



*2019年12月末時点



※2020年1月末時点

私が古家再生投資を選んだ理由

CASE 3

プライベートカンパニー設立。 夢を実現する為に…

~1年6ヶ月で8戸を所有するオーナーへ~



あなたの投資で**社会**が良くなる。

空き家・古家再生投資は、ESG 投資

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

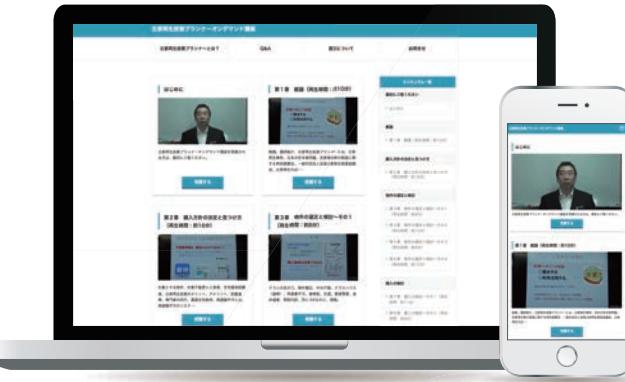
※当協議会は、事業を通してより良い環境づくりを目指し SDGs を推進します。

一般社団法人 全国吉家再生推進協議会

〒579-8004 大阪府東大阪市布市町3-2-57 TEL:072-943-1560 / FAX:072-987-6959

古家再生投資プランナー®認定オンライン講座

これからの時代の新しい投資。 古家再生投資の勉強をしませんか？



スマホ対応だから、好きな時間に
“何処ででも”受講可能です！



※2020年1月末時点

全20章（各章10分程度）、合計約200分の動画講座。

空き家物件の探し方から買い付け方法、失敗しない家賃の設定や契約、税務のことまでを網羅した充実のカリキュラムだから、古家再生投資が初めての方でも安心してしっかり学べます。

基礎知識が身につくメール講座。無料で配信中!!

1日目 空きや問題の現状と古家再生投資プランナーについて

- メール講座内容

 - 3日目 古家再生投資プランナーが対象にする物件とは?
 - 4日目 古家再生を賃貸住宅に転用するための賃貸需要を探る方法
 - 5日目 賃貸すると家賃はいくらとなる?家賃相場の調べ方
 - 6日目 ○○が決まれば物件総額が決まる
 - 7日目 再生成功のキモは○○○○○コスト
 - 8日目 5つのサイトを使った古家再生物件の見つけ方
 - 9日目 リフォーム・リノベーションの注意点
 - 10日目 アイデアを駆使した入居者の見つけ方



毎日
メールを
読むだけ

“空き家を持っている方”“空き家を買いたい方”お気軽にお問い合わせください。



 072-943-1560

お問い合わせ・お問い合わせ窓口期間営業中！

全国古家再生推進協議会 [検索](#)
<https://www.zenko-kyo.or.jp>



はじめに

今回、オーナーズインタビューをさせていただいた方は、現在生駒市にお住いのMさん。（一社）全国古家再生推進協議会（以下、全古協）が認定する古家再生投資プランナーオンライン講座（以下、オンライン講座）の試験に二〇十五年十二月に合格した。あれから約一年半、現在はさらに物件数を増やし、活躍の幅を広げている。

Mさんは、長いサラリーマン生活を送る中で、仕事以外に何か自分でできること、つまり「別で収入を得る方法はないか」と探していた。それは何でもよかつたという。Mさんは自分の思ったことを、自分の思うように動かしてみたかった。ある日、手に取った本の中で見つけた「プライベートカンパニー」という言葉。その言葉の意味を調べてみると、プライベートカンパニーとは「個人の資産保有会社のことで、自分で会社を起こし、事業をすること」と書かれてる。このプライベートカンパニーの言葉に出会った時からMさんは、それを模索し始めることになる。

人にはそれぞれ夢や目標があるかもしれない。その夢や目標を達成するために資金が必要な人、もしくは資金を得ることが目標の人もいるかもしれない。すでに世の中には、資金を得るための方法として金融商品や物販、不動産投資など数多くの選択肢が存在している。では、読者であるみなさんはなぜ、古家不動産投資に目を止めたのだろうか。偶然、たまたまと言う人がいるかもしれない。いや、私はしっかり勉強してここに辿り着いたと言ふ人もいるかもしれない。

Mさんの場合はどうだろうか。

有名な細菌学者のルイ・パスツールはこんな言葉を残している。

偶然は準備のできていない人を助けない

Mさんはなぜ古家不動産投資を始めたのか、また、その中でどのような苦労や葛藤を経験し、その結果、何を得ることができたのかについて、時折はにかみながら本インタビューに応じてくれた。



目次

第一章 Mさんが古家不動産投資を始めたきっかけ

第二章 とりあえずやつてみよう。古家再生投資プランナーに挑戦

第三章 古家物件見学ツアーで何も考えずに勝っちゃった事件

第四章 大家としてプランナーとして、入居者の為に自分がきること

第五章 初心者大家にはハーデルが高い、営業活動

第六章 驚愕！全古協の組織力にMさんは唖然…

第七章 Mさんの将来について。子どもに見せたい背中

第八章 これから古家再生投資をしたいと考えている方へメッセージ

第一章 Mさんが古家不動産投資を始めたきっかけ

二〇〇〇年頃より、当時独身だったMさんは、勤労所得以外に収益を得ることを目的に株、投資信託を始めた。特になんの目的もなく、別収入を得られることへの期待や喜び、そんなところだらうか。投資にリスクがあつても、自分だけならすぐに取り戻すことができるはずだと考えたからだ。

金融商品を使った投資を続けていたが、次第に儲けがそれほど多くないことに気がつく。株はある程度勉強したにも関わらず、うまく売り買いができるないために損を増やしていく。そのような中で、次第にお金を儲けることだけでは満足していない自分に気がつき「何か」が足りないことにについて考え始めた。

「仕事以外に、自分で何かやってみたいなあ」

IT系の会社に勤めてからのサラリーマン生活は約二十年目を迎える。若い頃は給与など関係なしに、ただがむしやらに前へ進んでいたMさんは、いつの頃からか、このようなハードワークでは仕事を続けることが難しいと考えるようになっていた。毎日の残業、寝る間も惜しくて夜中まで仕事をこなし、会社に泊まり込んで働いたこともある。難しいことや無理なことも、根性で乗り越えていたあの頃と今では、年齢も体力的にも違う。いつの間にか仕事に張り合いがないと感じるようになっていた。マンネリ化する業務では、仕事においてのモチベーションを維持することが難しいと悩んでいた時期に、Mさんの頭に「プライベートカンパニー」の言葉が浮かんだ。そして二〇十五年春、Mさんはその「何か」を見つけるヒントを求め本屋へ足を運ぶことにした。

「自分でできる何かを無意識のうちに探していたんだと思います」

自分に出来ることって一体なんだろう

Mさんはまず、自分で何ができるのかを探しに本屋へ足を運んだ。自己啓発本や資産形成の本など、そこには、巧みなタイトルのついた虫のよさそうな本が並んでいた。

まずは本棚から一冊ずつ手に取っては中身を確認し、その作業を繰り返す。中には自分でもすぐ簡単にできそうないい話もあったが、そこは冷静に、自分でできるものかどうかを判断した。当時は儲かると話題になっていた、せどりやアマゾンの物販など、分野を絞らず一冊ずつ本を手に取り考えた。自分で何かを初めてみたい、自分の裁量で運営してみたいという好奇心が、何より強かつたとMさんは語る。

そのうち、Mさんの中で、これならいいかもしれない、そう思える投資が次第に固まり始めた。その条件は三つあった。

- ・働いている自分でも時間的に問題なく作業ができるもの
- ・リスクを大きく背負わずに儲けることができるもの
- ・プライベートカンパニーを実現できるもの

ある日、いつもようにネットサーフィンをしている最中に、偶然にも全古協のホームページへ辿り着いた。そして二〇十五年秋、Mさんは、全古協のホームページで紹介されていた「古家再生投資・空き家活用セミナー」の申し込みボタンをクリックする。



第二章・とりあえずやつてみよう。古家再生投資プランナーに挑戦

当時、全吉協が主催する古家再生投資・空き家活用セミナーの会場は、七階からエレベーターがなくなるため、途中から階段で上がる必要があつたビルの八階だった。電気のない薄暗い階段を上らなければならなかつたため、不安と緊張が入り混じりながらの初参加だつた。その説明会は、古家不動産投資初心者に向かた内容のもので、丁寧で分かりやすいものだつた。初心者だつたMさんは古家不動産投資に関しては相変わらず漠然とした印象であったが、「なるほど」と深く領きたくなるような感覚に陥つたとか。説明会を終え、その場ですぐに「無料メール講座」に登録し、全吉協が認定する有料コンテンツのオンライン講座にも申し込みました。

「とりあえずやつてみよう。やつてみなければ何も変わらない。講座を受けてみて、この投資が自分にもできるかどうかやつてみたい」

当時を振り返りながらMさんは懐かしそうに話を続けてくれた。フットワーク軽く講座の申し込みに踏み切ることができたのは、古家不動産投資の説明を受け、初心者でもできそうだ感じたこと、もつ一つは、オンライン講座がとてもリーズナブルであつたことだ。

オンライン講座は、全吉協の顧問である三木章裕氏が講師を務め、初心者にも分かりやすく解説されているのが特徴的だ。各章十分の講座が全部で二十九章。平日は仕事で忙しいMさんでも学ぶことが出来たのは、料金だけはないこの講座のシンプルさにもあつた。

「最初は右も左も分からぬ初心者でしたが、講座の内容は簡単すぎず、難しすぎず、こんな私でも着々と投資に関する知識を身につけていくことができました」

実際Mさんは、オンライン講座を受けている期間は、他の本を読んだり、他のセミナーなどに参加したりすることもなく、オンライン講座と、その時々に配信されてくる無料メール講座だけで古家不動産投資の基本を学んだ。

「三木先生の喋り口調が耳から離れませんでした。なんというか、独特的のリズムがあつて…」

その甲斐あってMさんは少しずつ知識を深めていく。オンライン講座は初心者でも分かりやすい内容だつた。利回りの計算方法なども具体的に教えてもらうことができる所以「すぐに結果に繋がるかも」と、初心者ながらも喜びを感じた。しかし、わかりやすい内容だからと言って、そう簡単に認定課題に合格するとは限らない。Mさんが一回目に提出した認定課題は不合格で、全吉協から再提出の通知書がメールで送られてきた。その後、二回目の提出でMさんは見事合格したのである。

認定課題にある、現地見学レポート

認定課題には実務も含まれている。「現地見学レポート」という課題である。本来であれば、自分で現地に視察へ行つてレポートを作成しなければならないが、全吉協が主催する古家物件見学ツアー（以下、古家物件ツアー）に参加すると、現地見学レポートの課題が免除される。オンライン講座が突然、現実味を帯びる瞬間だ。多くの講座参加者がこのありがたい古家物件ツアーに参加する。

「それまでは書籍や説明会で古家を写真で拝見していましたが、正直、ただの古い家にしか思つていませんでした。現地へ行き、古家のリフォーム前とリフォーム後を実際に目にして、再生ということを初めて理解できました」

Mさんはこの古家物件ツアーに参加することで、より古家に対しての手応えを感じたと言う。そして二〇十五年十二月、Mさんは無事試験に合格し、晴れて古家再生投資プランナーとなつた。

第三章・古家物件見学ツアーで何も考えずに勝ちやつた事件

二〇十六年一月、古家再生投資プランナー（以下、プランナー）になつたMさんは、まだ熱の冷めやらぬ一ヶ月後に、古家物件ツアーに参加した。この時のMさんはどのよくなつ心情でツアーに参加をしたのだろうか。

「きりがよかつたので年内にプランナーになると決めていました。早く勉強したことを活かしたくて、メールが配信されたのを機にすぐに参加を決めました」

二〇十五年まで、全吉協が行つていた古家物件ツアーは、物件（現物）を体験することを目的としていたが、二〇十六年一月からは、実際に見学した物件を購入することができるよう変更したばかりだつた。参加しているプランナーもまだ大半が初心者で、買手が付くかどうかも分からぬ、そんな不透明な状況だつた。

その日の古家物件ツアーが終了し、参加者全員が集合場所に戻ると、全吉協の代表理事大熊重之氏の司会により、本日見学した物件を見合す復習が始まつた。

前方にホワイトボードがあり、それが見えるように、机を挟んで六人が向かい合つような形で座つていた。一軒目に見学した物件は、東大阪市某所に



ある戸建で、当時の売値は四百万円の物件だった。見学した時は、参加者の誰もが人が住めるとは思えないほど酷い物件だった。その物件を家賃から逆算し、総額からリフォーム費用を差し引いて、物件の買付け価格を算出する。

「それでは、この物件に買付けを入れたい方はいらっしゃいますか」

Mさん自身も、今となつては何が自分をそうさせたのかは分からぬうそう。気がついたら手を上げており、周りを見渡すと、四名の参加者が手を上げていた。

「熱いうなされたようでした」

そこに絶対うまくいくという確信はない、何の根拠もなく、度胸だけが先行していた。

「せっかく講座を受けて勉強したんだ、買わないとも始まらない」

Mさんはそれを瞬く間に心で感じ、そして手を上げた。自分でやつてみたい、その強い気持ちと、今までの努力、そして今回から初めて買い付けが出来るという偶然のチャンスが重なった。

「まずは手を上げることで次の道が見えてくるような気がしました」

Mさんはその当時を振り返る。
部屋の中は活気を帯びていた。参加者全員が初心者レベルでありながら、全員がすごい勢いで挙手していたからだ。しかし、なぜその勢いを全員持つことができたのだろうか。

購入の決定者は公平なじゃんけん大会で決定

全吉協が行う古家物件ツアーでは、前述でもお伝えした通り、物件に買付けを入れる場合は、まず地域相場に合わせた家賃設定を行い、その費用をプランナーが求める利回りで割戻し、古家再生士が出したリフォーム費用を差し引いて買付け希望額を出す。Mさんもホワイトボードに書かれたそれら数字を見て、自身にゴーサインを出した。それと全く同じ理由で他の希望者四名もゴーサインを出した。

「じゃんけん
ばん！」

Mさんは、決意とは裏腹にあつけなくじゃんけんの勝負に負けてしまう。この時購入を決めたプランナーは、今では多くの物件を持つプランナーとして活躍している。

二軒の物件は、またしもてじゃんけん対決！ その結果は…

この日、Mさんは二軒目に見学した物件を無事に購入することができた。大東市某所にあるテラスの物件だった。一階はキッチンと和室、二階が和室二部屋の3LDK。すでにリフォームはされているものの、数ヶ月の間ずっと売れ残っている物件だった。当時の売買価格は二百二十五万円、それにリフォーム代が八十五万円かかるということだった。

じやんけんに勝ったMさん。勝った途端に興奮と不安が入り乱れた。その原因是、不動産業界においては未経験の分野であることが大きかった。相手はいないし、周囲に不動産投資をしている人もいない、そしてまだ奥さんには何も知せていない…。全てが独断と偏見で、期待よりも不安の方が勝っていた状態にも関わらず、じやんけん大会に「勝っちゃった」と、笑って話すMさんであった。

初めての契約・決済

これまでには、特に大きな問題もなく良い拍子で進んできたMさん。ここからも飛ぶ鳥落とす勢いで契約が進んでいくことになる。

二〇一六年一月下旬、古家物件ツアーから数週間後には契約と決算が行われた。

もちろん契約に関することは何一つ分からなかつた。契約の際には、全吉協の古家再生士のKさんが立会いをしてくれた。Mさんが契約時にしたことば銀行へ行つてお金を降ろしただけ。その他の契約に関する不安は、全てKさんが取り除いてくれた。

「まず、銀行へ行つてATMに並び、最大の五十万円を四回引き出しました。お金なのにまるで紙にしか見えませんでした。少し緊張していましたね、まだ奥さんには話していませんでしたので」

ATMの横に置いてあつた封筒に二百万円を入れると、膨れ上がつた封筒を鞄の内ポケットへ突つ込んだ。Kさんに言われた通り契約書にサインをすると、目の前で担当の人が一枚一枚札を数え始めた。奇妙な空気だった。先ほど下ろしてきたMさんの財金が目の前で扇状に広げられて相手の手に渡つているのだから。Mさんは自分のお金が丁寧に数えられている様子を、固唾を飲んで見守っていた。

「隣でちゃんと見てますから、安心してください」

「問題ないですから、心配しないでください」



契約の間、Kさんがずっと隣でMさんを支えた。

「実は何もわからない間に契約の全てが完了していました。Kさんには随分助けていただきました。全吉協のサポートにおんぶに抱っこでした。あの時は、ほんとに心強かったですね」

複雑な取引になつたかもしれない、不安だらけで戸惑いの多い取引になつたかもしれない、Mさんは、Kさんと全吉協のサポートに守られていた。

第四章・大家としてプランナーとして、入居者の為に自分ができること

契約が終われば次はリフォームの工事に一ヶ月を要する。通常、マンションなどであれば、リフォームをすると白い壁は塗り直されて白い壁になる。Mさんが購入した物件は、初めからすでにリフォームが施されているにも関わらず、入居者が決まらないために売りに出していた物件だった。トイレ、風呂、そしてキッチン台も、普通なら一番目につく水回りもリフォームされており綺麗な状態にあった。気になったのは一点、脱衣所がなくキッチンと隣り合わせになつていていたことだつた。風呂へ入ろうとするはどうしてもリビングで脱衣をする必要がある。だが、欠点はそれくらいで、生活する面では特に不自由はない。つまり、Mさんが購入した物件は何の特徴もなく、入居者にとって決めてとなる何かが欠けいた。

全吉協の入居者付けのポイントはデザイン…

一ヶ月後にリフォームが完成した物件をみたMさんは、信じられない気持ちで自身の物件を目の当たりにした。仕上がった物件は、他の賃貸住宅とは明確に差別化されており、それは素晴らしい仕上がりになつていていたからだ。家を探している人が好んで住みたくなるような、まさにそんな居住地に生まれ変わっていた。

まず脱衣所の件が解決され、キッチンと風呂場の境に間仕切りがつけられていたこと、そして一階和室の壁は、白い壁に赤色のペインティングが施され、他の賃貸にはないアクセントがつけられていたことだ。感じのいいインテリアも施されていた。居住者のことを考えた居住者のためのリフォーム。Mさんは驚きと嬉しさを同時に感じ、そして我が子のように初の購入物件を可愛がつた。

「入居者に喜んでもらいたい」 Mさんのデザインへのこだわり

「自分でできることはやろうと決めたので」
物件の細かい部分にまで目を配り、メンテナンスに手間をかけ、そうしている間は妄想したり考え方をしたり、その時間は少し自分の目標に近づいたような気がして、さらに活気が湧いてくるようだつたという。

第五章・初心者大家にはハードルが高い、営業活動

無事、契約を済ましリフォームが完成したところで、息を整える間も無く、今度は入居者付けのため営業が始まった。Mさんはまた不安に襲われる。なぜなら、Mさんは大家としてはまだ初心者も同然、入居者募集のやり方に至つては皆無だつた。

全吉協から紹介を受けて物件を購入すると、自動的に「相談員」がサポートするサービスが付いてくる。相談員とは、Mさんのような古家不動産投資が未経験の方のために、契約から入居者付けまで手取り足取りサポートする役割がある。今回の物件でMさんに付いた相談員は全吉協の大熊理事だつた。大熊理事は入居者を募集するにあたり、初心者のMさんを全面的にサポートしてくれた。

広告用のチラシを作成し、賃貸不動産屋に営業回りをしなければならない。だが、Mさんはそのようなチラシを作つたことも当然ない。初心者同然のMさんでも苦労がないようにと、相談員の大熊理事はチラシを製作する専門の業者もMさんに紹介くれた。

さらに大熊理事は、賃貸不動産屋回りの営業にも同行してくれた。営業などしたことのなかつたMさんにとって、ずっと側でアドバイスやサポートをしてくれた大熊理事は心強い相談員であった。その営業の甲斐あって、賃貸不動産の業者はMさんの物件をウェブサイトに掲載してくれた。これら大熊としての一連の営業活動はMさん一人では到底できなかつたことだ。

「全吉協の力強いサポートに感謝しています」

Mさんは笑つてこう答えた。

入居者を募集してから約二ヶ月後の二〇一六年四月、Mさんは初めての購入物件へ入居者が決まつた。親子での入居であつたが、賃貸不動産業者のホームページをみて、家の内装が気に入つたということだつた。

第六章・驚愕！全古協の組織力にMさんは唚然…

一軒目の購入で勢いに乗ったMさんに、大熊理事から二軒目の物件の紹介があつた。その物件は借地の物件であつたため、前回とは違うやり方に少々の不安を感じていたが、今回もまた大熊理事が相談員として「全面サポートします」ということであつた。Mさんはさつそく承諾の返事をすると、契約を進めるために、大熊理事と一緒に地主の元を訪れた。

「自分じやよく分からんので知り合いの不動産屋へ一緒に来ててくれるか？」

契約の話をすると話も最後まで聞かないまま地主が無愛想にそう言つた。内心Mさんは「たとえ大熊理事が一緒にいるとはいえ面倒臭いことになつた」

と思わずにはいられなかつた。この地主との話がうまくいかなければ物件の紹介も水に流れてしまう。

「…実はそういう訳で、わしは何も分からんので、契約のことなんかをそちらでやってもらえませんか？」

地主が不動産屋の店長に会うなりそう言つた。Mさんは「上手くいきますように」と、何度も心の中で念じていた。

「あれ？ 大熊さんやないですか？」

店長は大熊理事の顔を見るなり声をあげた。

「この人に任せといたら心配いりませんよ、大丈夫や」

不動産屋の店長が地主に向かつてそう答えた。あっけにとられたのは地主だけではなくMさんもそつだつた。先ほどから心のどこかで不安を抑えきれなかつたのが嘘のように晴れた。

「心配いりませんよ」

店長が地主に言つた言葉がMさんの耳にも入つてきた。結局その契約は事なきを得てスムーズに執り行われた。Mさんは驚きをあらわに大熊理事に頭を下げて礼を言つた。

第七章・Mさんの将来について。子供に見せたい私の背中

二〇一七年七月、一年半前にはごく普通のサラリーマンで、不動産に関する知識はなく、全くの初心者だったMさん。現在は、テラスと戸建を合わせて個人での所有が八軒と、法人で所有する物件が二軒にまで増えている。このうち全古協からの紹介は六軒。一度知識を身につけると、その活躍の幅は広がり、今では自分で物件を見つけて購入に至ることもあるという。

一年半前には、何も具体的な形を形成できていなかつたMさんのプライベートカンパニーは、大勢の人の協力を得て、また、自らの度胸と努力を持つて、今は確実に夢が形になつていて。

Mさんのこれから目標は、さらに今後も物件を増やしていくこと。一つ一つ出来ることから確実に精一杯やつていきたいという。そして、二人の娘たちは、自分の背中を見て、やりたいことをして人生を豊かにしていく術を知つてほしいという。サラリーマンとして会社に貢献することだけが生きていく全てではない。いくつになつても趣味を持ち、夢を持ち、やってみたいことをやつてみる勇気と力を大切にして生きたい、と力を込めます。

第八章・これから古家再生投資をしたいと考えている方へメッセージ

最後にMさんにこれから古家不動産投資をする人へメッセージを伺つた。

「さまざまな分野で結果を残している人がよく言つてることかもしけませんが、まずは勇気を持つてやり始めるこことではないでしょうか。初めの一歩を踏み出さないことは何も始まらないからです。確かに自分の判断が不安な時もあります。それに全部自己責任であることも不安です。しかし、何かをやつて途中でやめたら失敗になるかもしれない、でも、諦めずにやり続けたら失敗が、失敗ではなくなるかもしれません。どれほど遠いと思っていることも、やり続けることは成功への近道になるのではないでしようか。これだけのサポートを受けることができるのであれば、全古協を活用する価値は十分にあると思います。あとは一步踏み出してみるだけではないでしようか」

Mさんは現在、サラリーマンとしての勤務の傍、古家再生投資プランナーとしてプライベートカンパニーの代表として、古家不動産投資の事業展開に奮闘している。



あとがき

今回インタビューをさせていただき、人生はどこかにターニングポイントのようなものがあつて、そのチャンスをうまく見つけられる人、また掴む力を持つている人は、未来を大きく変えることができるんだということを知りました。

Mさんは、多くの人と同じように働く勤め人であり、投資に関しては初心者です。しかし、Mさんの持つ思い描いた夢を形にしていくパワーには、底知れないものを感じました。

「目標を持つことは大切です」とはよく言いますが、これを実行に移すことが出来ている人間はどのくらいいるでしょうか。
Mさんのインタビューを通じ、偶然をチャンスに変え、それを掴むことができる人というのは、想いを行動に移すことができる人だということを強く感じました。

偶然は日々の積み重ねの結晶だと思います。その結晶を手にし、大切に育てているMさんの今後の活躍が、とても楽しみでなりません。

インタビュアー J SAN - S T Y L E ライター松田 恵美子

