あなたの「負」動産を「富」動産に！
～不動産による資産形成の最前線～

脱公務員 大家



目的

ブレない
目的を持つ

本日流れ

- 自己紹介　今にいたるまでのストーリー
- 土地からはじめる新築不動産投資とは
- 「負」動産を「富」動産に

自己紹介



名前：脱公務員大家　土肥孝行

元地方公務員

年齢：３７歳

職業：事業家、教育家、投資家

家族：妻、娘４人

出身：福井県(東京との二拠点生活中)

趣味：ゴルフ



新刊『失敗のしようがない「新築」投資の教科書』がAmazonランキング不動産投資部門１位

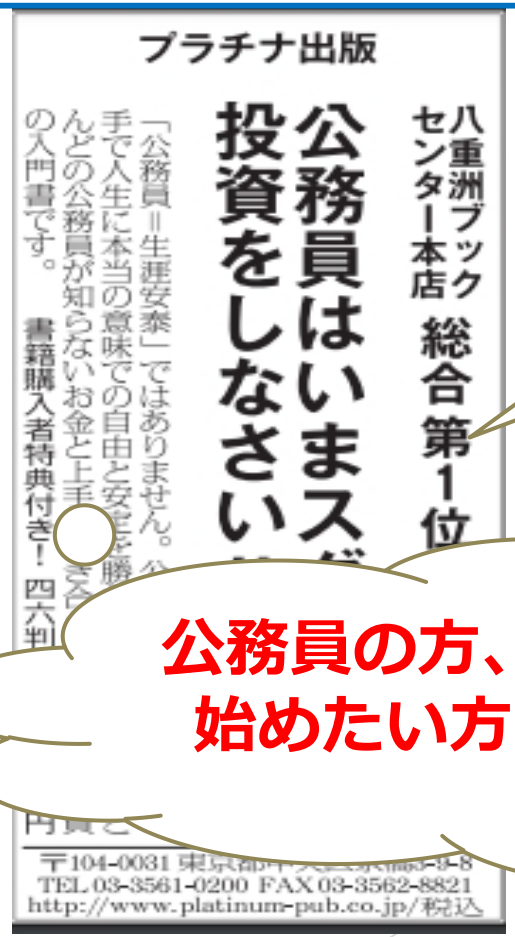




日経新聞にも広告が出ました！

新著『公務員は今すぐ投資をしなさい』を２０２１年６月発売！八重洲ブックセンター総合１位！！





こちらも日経新聞に広告！

公務員の方、これから投資を始めたい方にオススメ！！

事業家として　好きや得意を仕事に

- 不動産賃貸業
- コンサルティング業
- 執筆業
- 農業
- **飲食業**







中華そば ムタヒロ

ラーメンで地域の人を幸せに





教育家として　投資家育成

- 土地からはじめる
  新築不動産スクール





- 新築不動産投資協会

- 経済的自立を目指す
  公務員コミュニティ

新築不動産
投資協会

受講生の実績

５５歳消防士

年収７００万円台

⇓

資産５億

CF１５００万を築いて

富良野で悠々自適

リタイヤ生活



他にも実績多数！

投資家として　資産運用商品

- 株式投資
- 投資信託
- FX
- 保険
- 金
- 仮想通貨
- 太陽光
- **不動産投資**

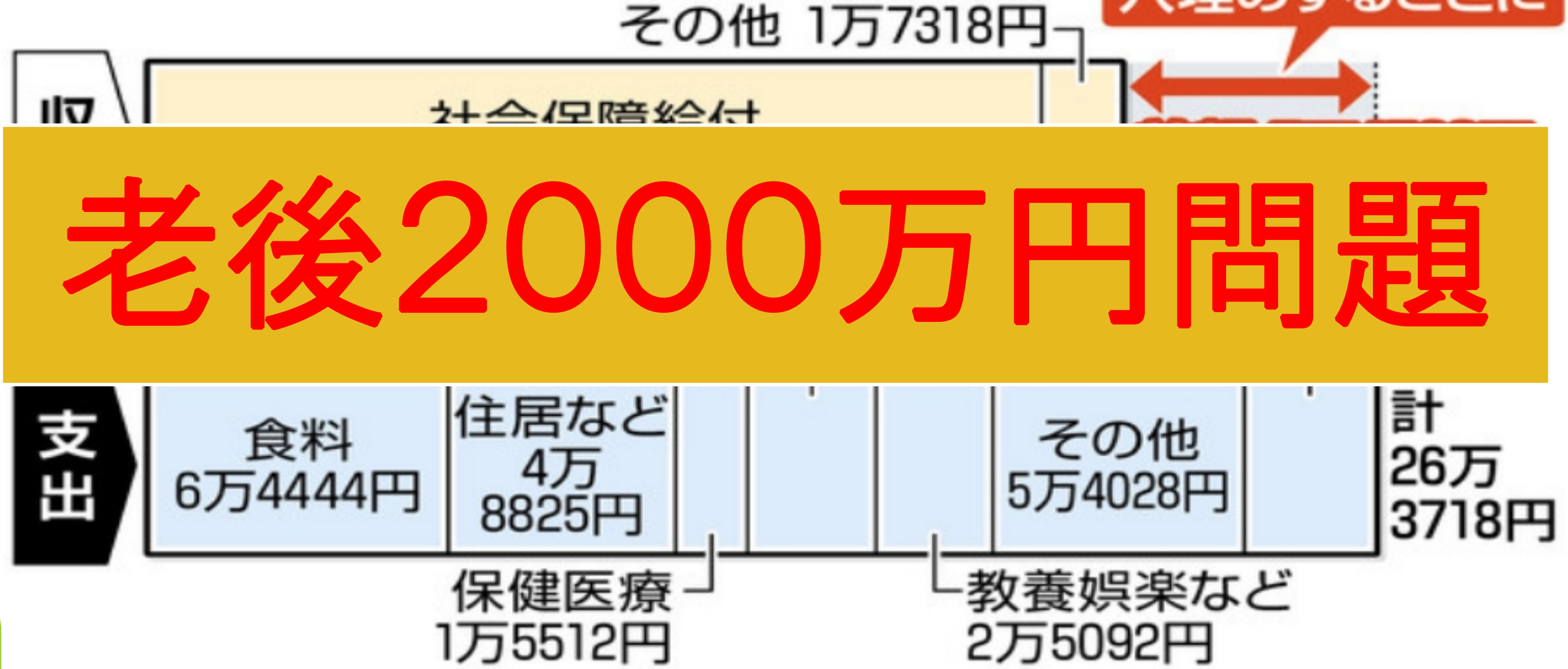




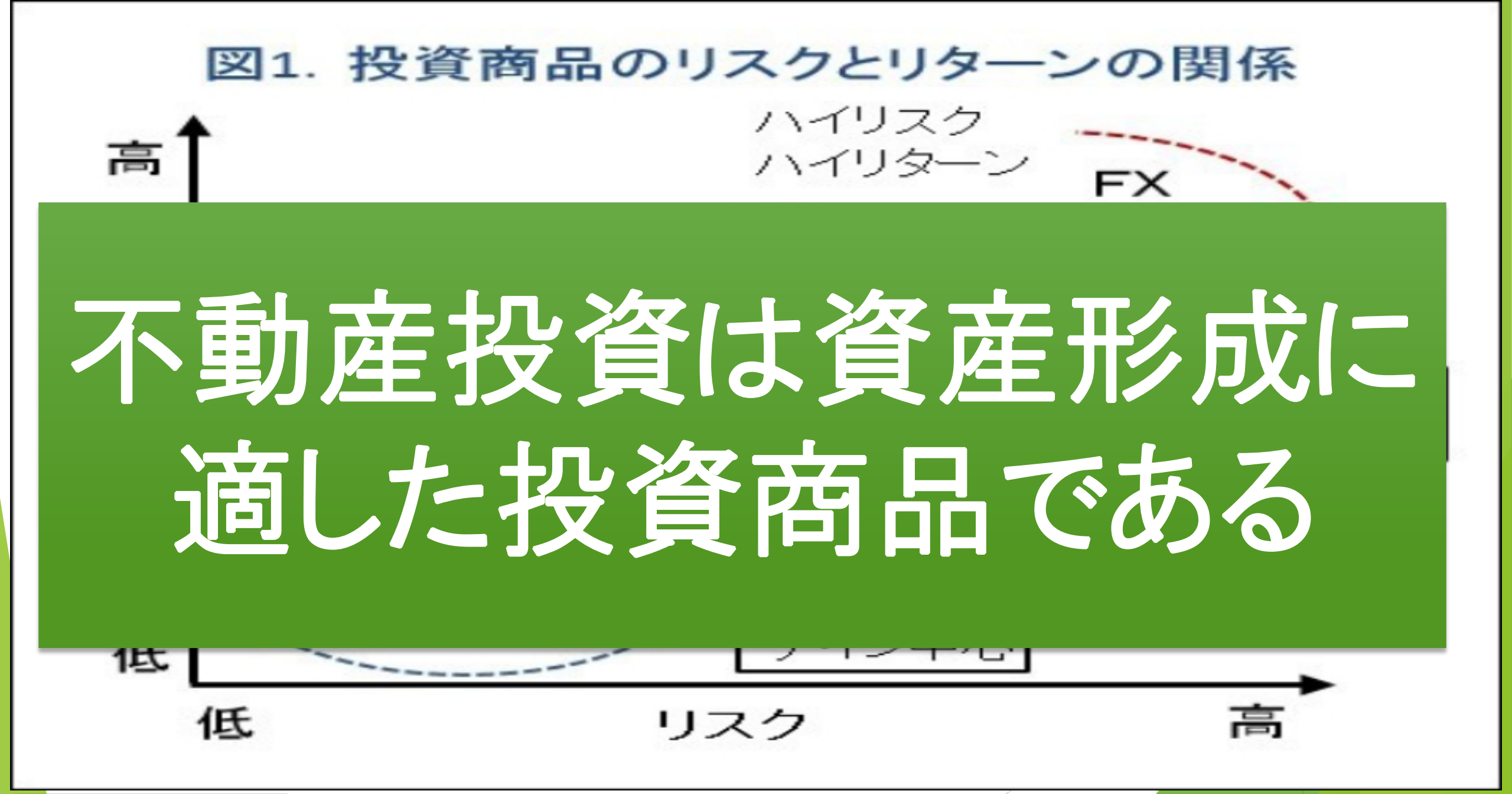
高齢夫婦無職世帯の平均収入・支出

（金融審議会の報告書から）

自分の保有する
貯蓄などで
穴埋めすることに



老後2000万円問題



不動産投資は資産形成に適した投資商品である

Source:nomu.com

不動産投資をはじめたきっかけ

結婚と
自宅購入

将来の
ライフプランに
ついて考える

『金持ち父さん
貧乏父さん』
を読む

ラットレース
からの脱却を
目指す

健康診断で
要再検査

真剣に不動産
に取り組もう
と決意！

公務員は安定していると言われているが・・・

将来の年金は期待できない	⇒	自分で年金を作らねば！
自分に何かあったとき家族を支えてくれるわけでもない	⇒	今、働けなくなっても生活できる収入を作らねば！

今の時代、真面目に働いたアリも冬を越せない！

賢く真面目に働いたアリだけが冬を越せる！！

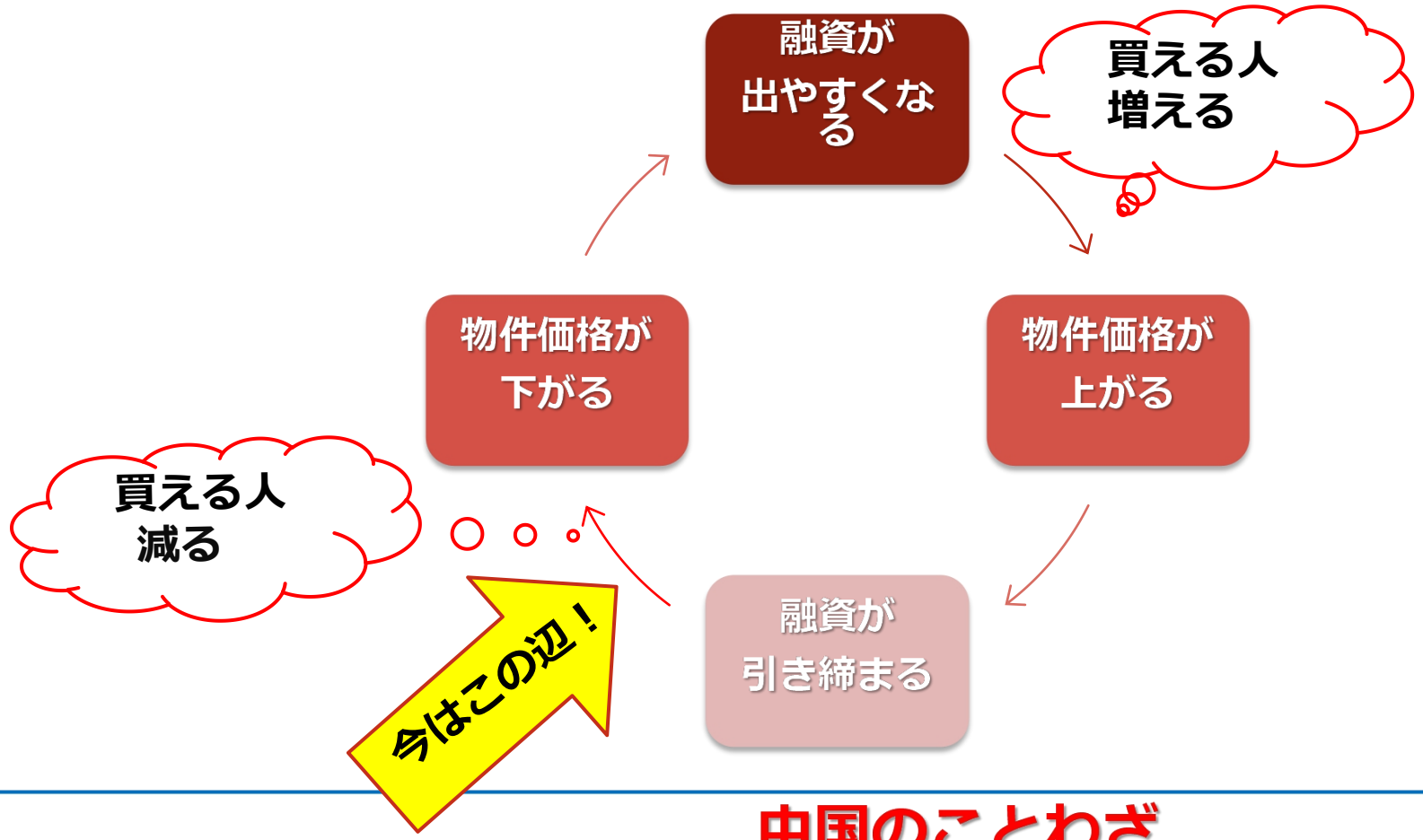

宅建
宅建
宅建
FP
月50万円稼ぐ！
家賃収入&売却益
大家さんの教金
満室賃貸革命
正体
大家さんのヒミツ
不動産投資の学校
不動産投資の本
地図から探せ！
アパート・マンション経営がわかる本
資産10億最速達成！不動産投資
購入時には最低５０冊は
読んでおきましょう！

なぜ今、
新築不動産投資なのか

融資の引き締め

- 金融庁が2018年に起きたシェアハウスをめぐるずさんな融資問題で、スルガ銀行に報告徴求命令出し、一部融資の業務停止命令が下りた。
- 他の銀行への監視の目も厳しくなってきている。

不動産市況のサイクル



中国のことわざ
『木を植える最も良い時期は２０年前だった。次に良い時期は今である』

融資の引き締め

- 融資が厳しくなる中でもまだ融資が出やすいのが**新築不動産投資**。

新築物件は融資期間が長く取れる長所があり、そのため収支が回りやすく、融資が伸びやすい！

融資の引き締め

	物件A　新築	物件B　築１(
物件価格	６０００万円	６０００万円
借入	６０００万円	６０００万円
表面利回り	１０％	１０％
年間家賃収入	６００万円	６００万円
返済期間	２２年	１２年
借入返済額（金利１％）	△３０４万円	△５３１万
年間キャッシュフロー	２９６万円	６９万円

１K１０部屋
家賃５万と想定した場合、
物件Aは５部屋空くまでキャッシュアウトしないが、
物件Bは２部屋空いたらキャッシュアウトしてしまう！

投資初期の融資条件の優先順位

金額 ＞ 期間 ＞ 金利

①最も大事なのは、なるべく自己資金を残しておきたいので
融資**金額**！（多く借りた方がよい）
②次に大事なのは、返済額の多寡に影響の大きい
融資**期間**！（長く借り入れた方がいい）
③一番妥協していいのは、後からも交渉できる
融資**金利**！（①、②で好条件を引くために）

新築不動産のメリット・デメリット

新築不動産のメリット

初心者向き！

- 修繕・設備費用がかかりにくい
- 入居付けに強く、運営もしやすい
- プランと一工夫で収益アップ

新築不動産のデメリット

- 完成までに時間がかかる
- 最初入居者がゼロ
- 建設後は価値が下がっていくのみ

ある程度余裕資金が必要

業者が販売する物件価格を「エンド価格」と言い、利益が出るものは少ない。
土地から自分で探し、新築を作り上げることで大きな利益を生む物件を手に入れることができる！！

- 土地から新築

→自分で土地を探し、そこに建物のプランを入れた後に土地を購入し、完成後の建物も購入するもの。

土地から新築を企画することで

- 業者を間に挟まず、今の市場でも首都圏で**１２％超の利回りを達成**！
- 収益性の良さから**融資もより出やすい**！
- 市場より高い利回りで建てているので、**建てたと同時に売っても利益が取れる**！
- もともとの収益性が高いので、**長期保有で家賃が下がっていっても問題なく運営できる**！

脱公務員大家の実例

市場の新築販売利回り８％のエリアに
１２％で新築を建てたので
建てたと同時に市場利回りの８％で売却したら
３０００万円の利益が出る物件を手に入れた！

**まさに、建てたと同時に勝ち
が決まる投資法である！！**















































土地からはじめる新築不動産投資とは

土地からはじめる
新築不動産流投資流れ

①融資先をおさえる
②建設会社を探す
③土地を探す
④プランを入れてみる
⑤希望のプランできそうならGo！

①融資先をおさえる

融資付の考え方

×　多くの投資家が、融資付を業者にまかせがち。

○　融資付けも自分で行う意識を高める。

→多くのライバルより一歩リードできる！

×　多くの投資家が、よい物件が見つかってから融資先を探す。

○　先に融資先を抑えて、その条件に合う物件を探す。

→多くのライバルより二歩、三歩リードできる！！

×　物件資料だけ持っていく。

○　物件の優位性を語る「事業計画書」を持っていく。

→多くのライバルより圧倒的にリードできる！！！

融資を打診する流れ

①資料の準備

②融資してみたい金融機関のリスト作り

③電話ヒヤリング

④来店のアポ取り、資料確認

⑤融資条件の確認

⑥希望融資額を伝える

⑦諸費用の確認と準備

⑧（断られた場合）原因分析

土地から新築の融資の流れ

土地決済から竣工引き渡し

内容	適用	時間
口座作成 金消契約	・司法書士調整 ・土地の売買契約、建物の請負契約を済ませておく	１～２週間
土地決済	・土地の登記費用 ・抵当権設定費用 ・印紙代 ・司法書士報酬 ・仲介手数料 ・銀行融資手数料 ・期中金利分振り込んでおく	１か月～ 建築確認や役所の許可が下り次第 土地代金金利 分支払いスタート
建物着工金支払い （３０%）	・印紙代 ・銀行融資手数料	三週間～ 建物着工金金利 分支払いスタート
建物上棟金支払い （３０%）	・火災保険調整	４か月～ 躯体によって完成期間は異なる 建物上棟金 金利分支払いスタート
建物竣工引渡決済 （４０%）	・表題登記費用 ・建物の登記費用 ・抵当権設定費用 ・司法書士報酬 ・火災保険料	建物竣工引渡金 金利分支払いスタート

大事なポイントは、土地決済、建物着工、上棟、竣工の４分割に対応してくれるかどうか！

②建設会社を探す

コスパの良い建設会社の探し方

- 大手ハウスメーカーや設計事務所は割高
- ネットで探して出てくる、広告費かけまくってる会社も割高

→タウンページで地道に電話してリスト化

ヒヤリングテクニック

①どれくらいアパートを建てているか
②いくらくらいで建ててくれるか

→ただ、ほとんどの建設会社は
　真っ正直に答えてはくれない。
「立地や物件のスペックによるから…」

では、
どう聞け
ばいいか
というと

だいたい
こういう
返事！

オススメの聞き方！

「アパート仕様の最低グレードの設備、木造２階建て、２５㎡の１K８戸の建物の建築を御社でお願いした場合、おいくらでやっていただけますでしょうか。」

③土地を探す

土地探しの媒体

- 土地は楽待や健美家ではなかなか見つからない。

「アットホーム」や「SUUMO」を活用する！！

→「一戸建て」も検索条件に加える。

→アットホームの「LINE通知」便利！

エリアを決めて相場をつかむ

- 割安な土地かどうかは、エリアの相場の価格を知らないといけない。

→１つのエリアを決めて、土地情報を毎日チェックする。

→相場がつかめてきたら、エリアを広げていく。

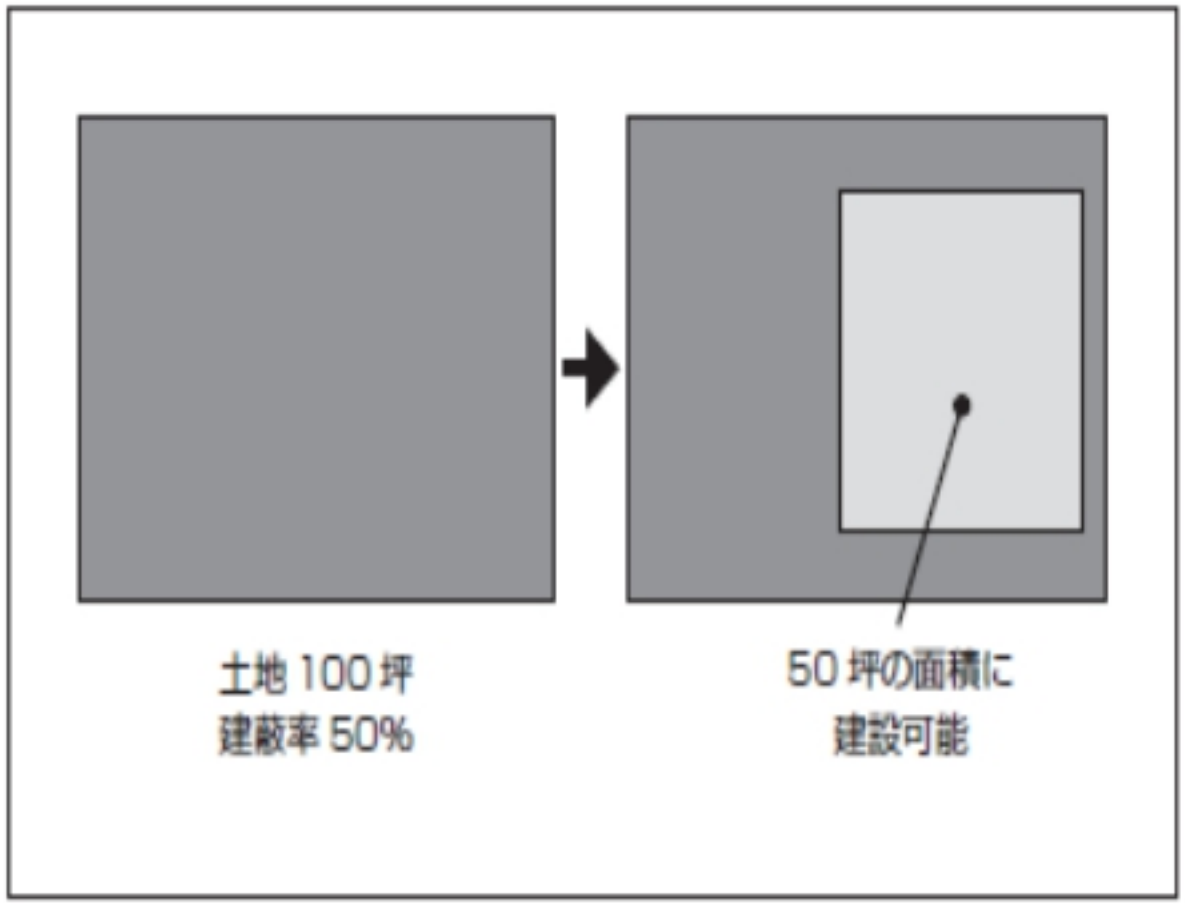
販売図面のチェックポイント

①図面
②整形or不整形
③所有権or借地権
④地目
⑤地勢
⑥接面道路
⑦道路幅員
⑧旗竿地
⑨接道義務
⑩用途地域と建蔽率・容積率
⑪市街化区域or調整区域or非線引き
⑫更地or古家付き
⑬建築条件
⑭告知事項

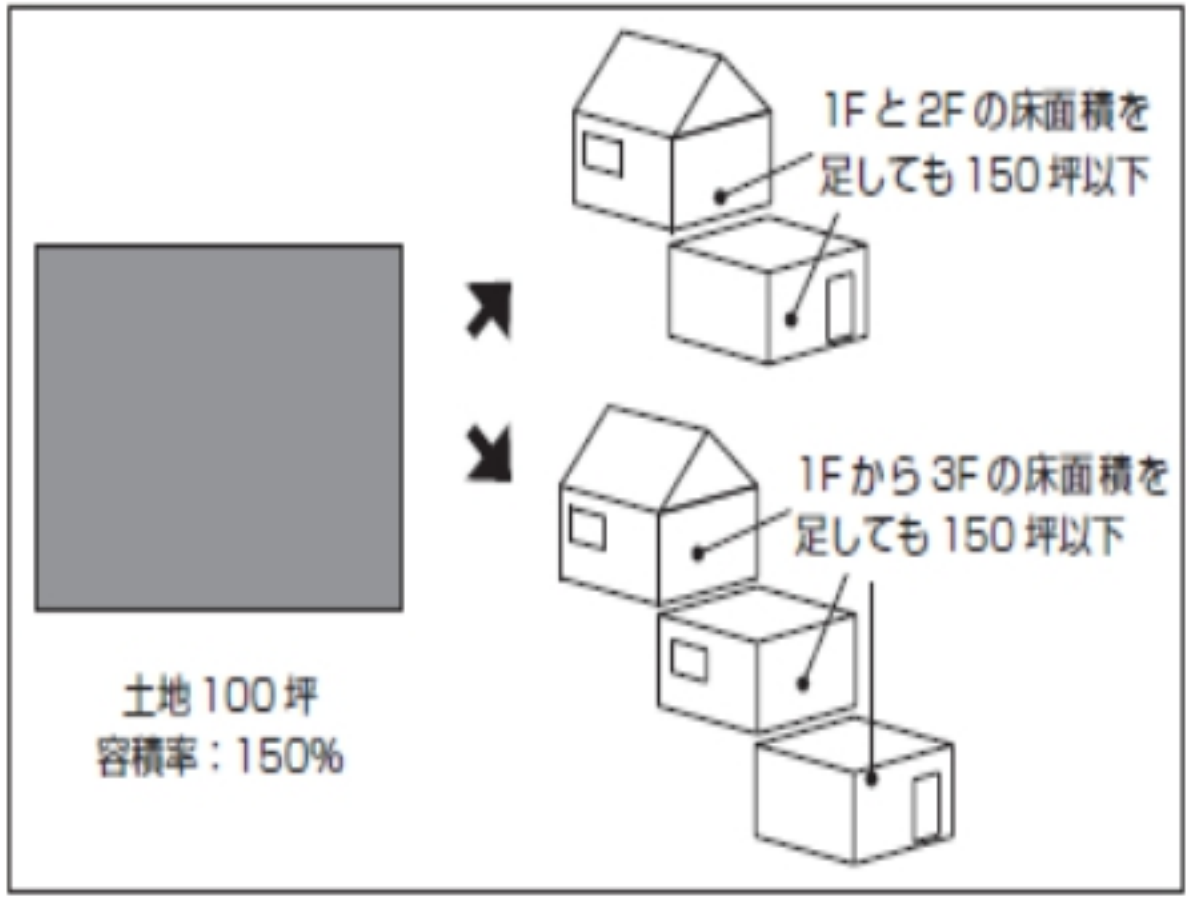
④プランを入れてみる

建物ボリュームの簡易計算

建蔽率



容積率



建物ボリュームの簡易計算

容積率の限度

用途地域	指定容積率 表のいずれかで、都市計画により定められる数値 どちらか低いほうの数値が適用される	前面道路による制限 幅員が12m未満の場合
第１種低層住居専用地域 第２種低層住居専用地域	50%、60%、 80%、100%、 150%、200%	前面道路の幅員（m） ×0.4
第１種中高層住居専用地域 第２種中高層住居専用地域 第１種住居地域 第２種住居地域 準住居地域	100%、150%、 200%、300%、 400%、500%	前面道路の幅員（m） ×0.4 （指定区域は0.6）
近隣商業地域 準工業地域		前面道路の幅員（m） ×0.6 （指定区域は0.4 または0.8）
商業地域	200%、300%、 400%、500%、 600%、700%、 800%、900%、 1000%、1100%、 1200%、1300%	
工業地域 工業専用地域	100%、150%、 200%、300%、 400%	
用途地域の指定のない区域	50%、80%、 100%、200%、 300%、400% 特定行政庁が都市計画審議会の議を経て定める	

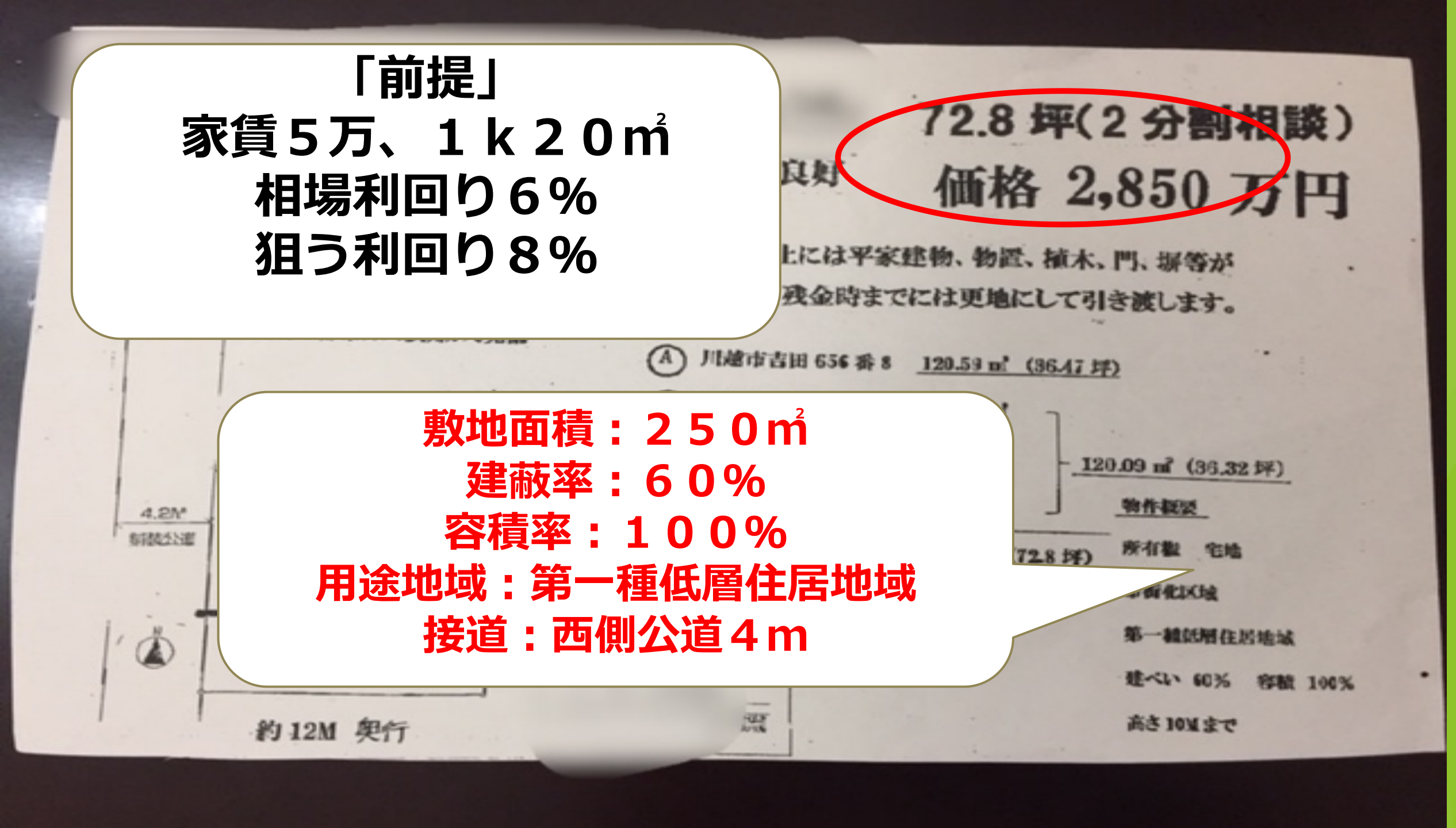
【指定容積率】
都市計画により、用途地域との組み合わせに応じて50%から1300%の間で定められる。

【前面道路による容積率】
〇住居系用途地域
道路幅員×0.4
〇その他の地域
道路幅員×0.6で求められます。

☆どちらか小さい方が適用される

一緒にやってみましょう！

「前提」
家賃５万、１ｋ２０㎡
相場利回り６％
狙う利回り８％



敷地面積：２５０㎡
建蔽率：６０％
容積率：１００％
用途地域：第一種低層住居地域
接道：西側公道４ｍ

メモ

⑤希望のプランが入りそうならGo!

希望のプランができそうならGo!

- 狙うは近隣のキャップレートプラス1
- 土地の情報が出た時点で簡易的に建
  て、狙う利回りが達成できそうなら
  れつつ、建築士に正確な図面を書いても
  会社に見積もりを依頼する。
- 図面と見積もりが出来次第、銀行に融資打診。
- 打診結果が出るまでに客付け賃料確認、総工費確認、
  リスクヘッジ確認、問題なければGo！
- ここまでをいかに早く行うか、スピード命！

ここまで聞いて、
「大変だから私に
は出来ない」
と思った人？

難しそう、大変そう
だからこそライバルが
少なくブルーオーシャン
な投資法になっている！

少し手間をかけるだけで数千万の利益が出るとわかっていてもあなたはやりませんか？

土地からはじめる
新築不動産法おさらい

①融資先をおさえる
②建設会社を探す
）耕す

③土地を探す
④プランを入れてみる
）種まく

⑤希望のプランできそうならGo！）実る

「負」動産を「富」動産に

地方不動産投資実例

融資開拓

融資開拓

・講座通り県内にある金融機関をリスト化。

・遠方の支店から練習で攻めるが、

「自宅近くの支店に相談して」との回答がほとんど。

・自宅近くの支店にヒヤリングすると、

「県内に所在地がないと相談に乗れない」との回答。

⇒支店登記を福井の自宅にすることで問題解決にあたる！

融資開拓

・支店開設後にヒヤリングすると、

「本店の所在地がこちらにないとダメ」

「所有物件が県外のものだと評価できない」

「他にも法人の代表している人には融資できない」

「スルガの一件以降、まだ不動産投資に積極的でない」

などの回答で断られまくる・・・ピンチ！

融資開拓

・そんな中で見つかった融資してくれる貴重な３行

①地元の投資家仲間からの紹介

②不動産業者からの紹介

③業者もあまり使わない信組を自力開拓

⇒①②別の支店でNGがOKに。やはり紹介は強い！

③地道な努力と行動力が道を切り開く！

建設会社開拓

建設会社開拓

・開拓するが早々に撤退・・・

⇒首都圏と違いそもそもアパート数が少なく(建てる需要も極々わずか)施工を引き受ける業者限られる

・地元投資家紹介、業者紹介、地元で有名メーカー、家族から紹介で比較検討してみる。

⇒躯体ごとに強い会社見えてくる（RCは外す）

土地探し

土地探し

・アットホーム、SUUMOでまずは検索

⇒相場観をつかむ

・ドライブ中、気になる土地を見つけたら電話連絡して

資料請求。

⇒他にも良い土地があれば紹介してもらうよう関係作り

・見つけた不動産会社のホームページも検索

土地探し

・地方利回り１０%超えのための土地条件

坪単価・・・１０万以下

家賃（共益費込み、駐車場費別）

・・・１R(K)で５万～、１LDKで６万～

⇒建ぺい／容積率は５０／１００%以上は首都圏と同じ

広さは駐車場を戸数分取ると、８戸で１００坪～必要

地方新築投資をはじめるまで　その他

・地方で勝負する際は土地勘が必須。

⇒首都圏とは違い駅近物件が有利とは限らない。幹線道路沿い等車社会ならではの賃貸需要をつかむこと。

・駐車場が必須。

⇒１Ｒで戸数分、１LDKで戸数×１．５分、

２LDK以上で戸数×２分必要

脱公務員大家最近の事例①

「負」動産

・前面道路狭く１年以上売れ残っていた。

・近隣相場坪単価１２万のエリアで坪単価５万で購入。

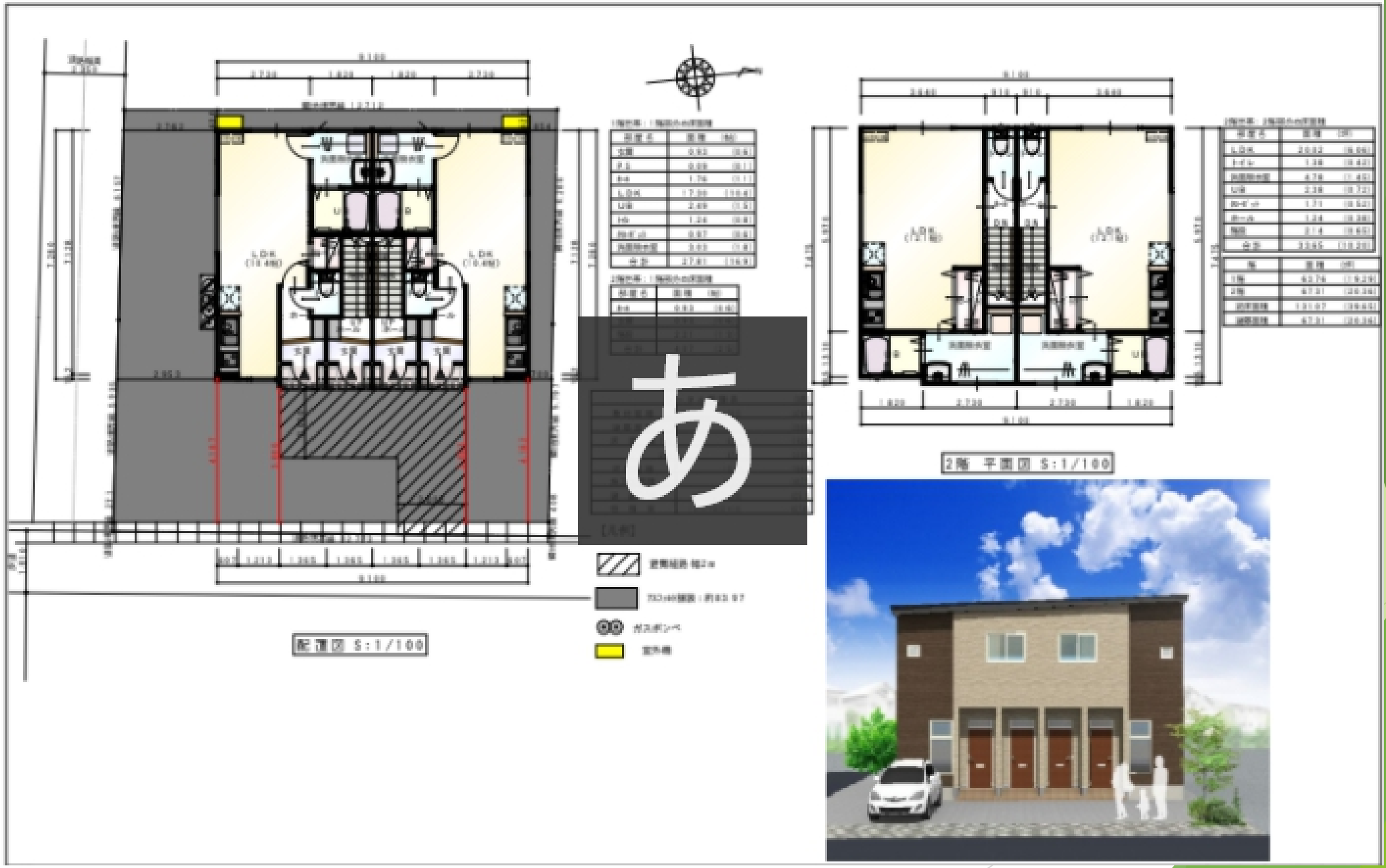
・地方木造2階建て広め１Ｒ４戸駐車場４台付きプラン。

⇒普段は４戸以下やらないが、サラリーマン大家デビュー

の方向けのモデルケースとしてチャレンジ。

「富」動産

⇒平均家賃６万、法人借上で利回り１２．８％！！


あ
配置図 S:1/100
2階 平面図 S:1/100

脱公務員大家最近の事例②

「負」動産

・旗竿な上に土地が広く売れ残っていた。

・近隣相場坪単価１５万のエリアで坪単価７万で購入。

・鉄骨造3階建て１LDK12戸駐車場20台付きプラン。

⇒周辺に鉄骨造のペット可物件が少なかった為、

ペット可物件というコンセプトで差別化。

「富」動産

⇒家賃7万、法人借上で利回り9%超！！



事例①のいきさつ

土地見つけたいきさつ

・ドライブ中見つけた不動産会社のホームページで発見

⇒立地はいいものの、前面道路の狭さがネックになり、

一年以上売れ残っていた。

・この土地に巡り合うまで利回り１０%超を目標に掲げ

１０以上の土地を検討してきたが、どれも合わなかった。

⇒業者紹介に頼らず、開拓してきた結果！

土地見つけたいきさつ

・当初２５０万円で売りに出ていて、すでに相場より
　破格に安かったが、２００万円で指値入れてみた。
・更地解体、確定測量など売主側で費用負担している為
　２４０万円が限界ということで２４０万円で売買成立。
・土地値が安かったこともあり、現金で先に購入。
　後にバックファイナンス。

建物プラン検討

・木造専門の２社でプラン、見積もり比較検討。

　見積もりはほぼ同額であったが、一つは**外階段タイプ**、

　一つは**長屋タイプ**であった。

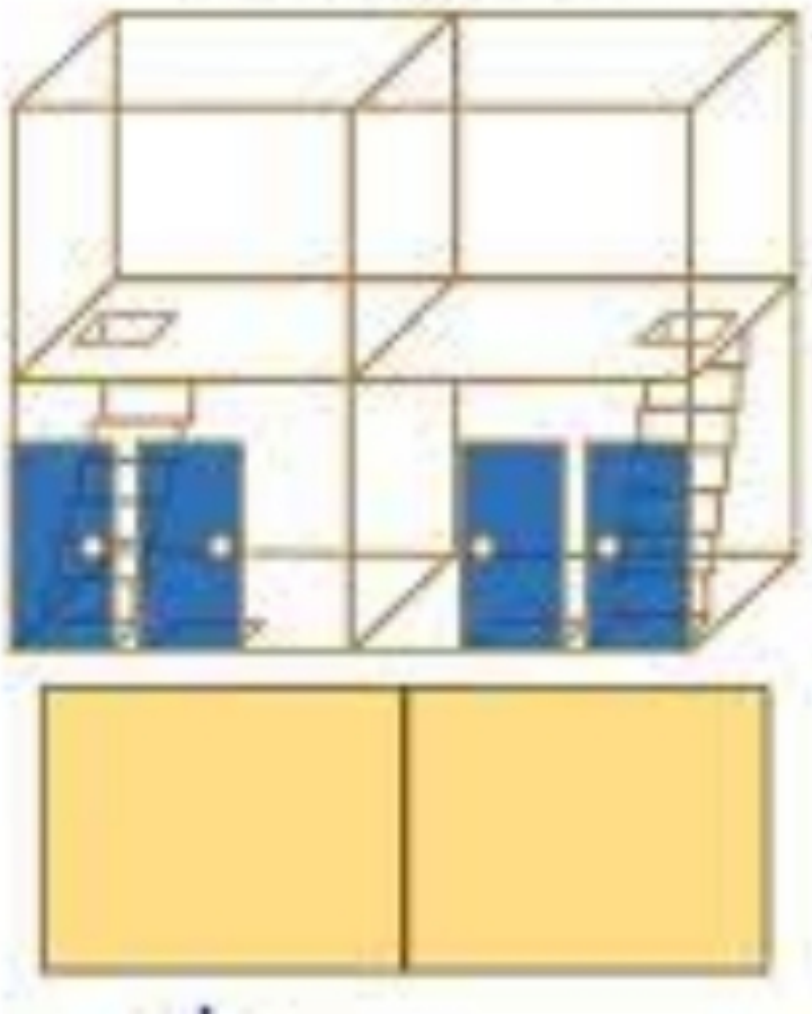
・客付け会社と打ち合わせの結果長屋の間取の方が需要

　が高いと判断し、**長屋タイプ**を選択。

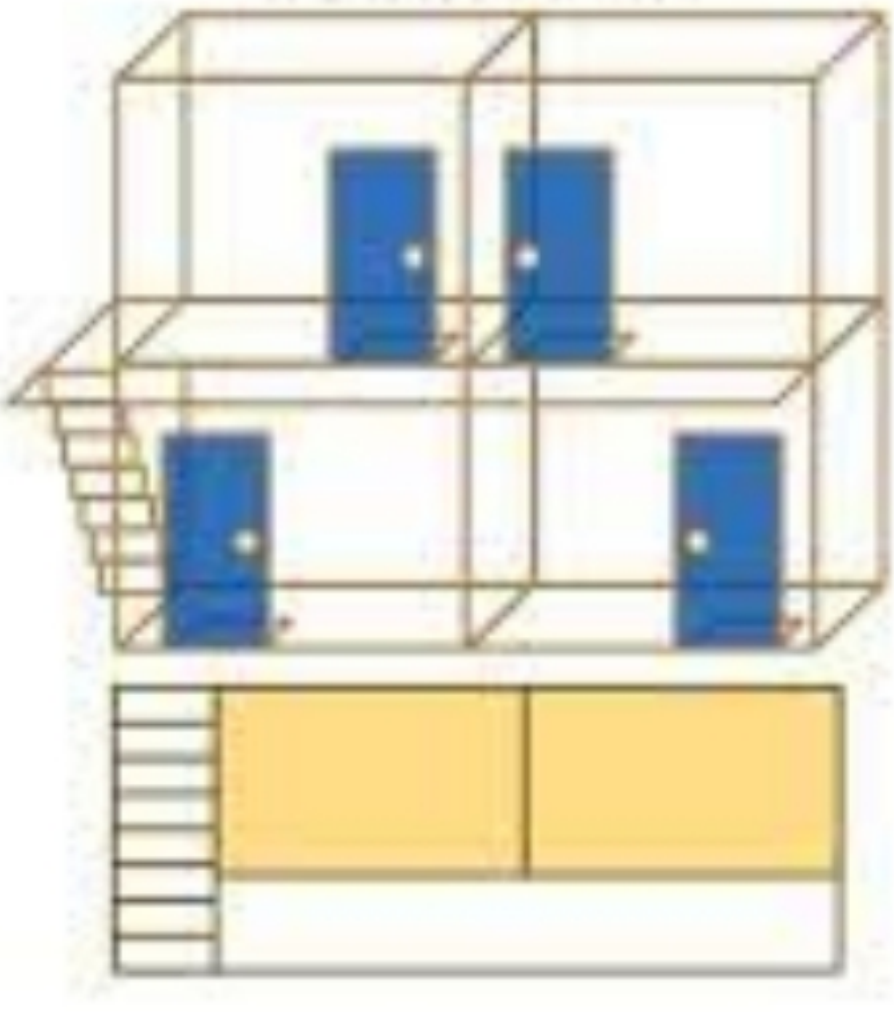
・決定時２社比較していることを伝え若干値引き。

建物プラン検討

重層長屋



共同住宅



建物プラン検討

【長屋プラン】

〇メリット

・隣部屋との間に階段があり、音漏れしにくい
・共用部のコスト削減

▲デメリット

・階段上下にデッドスペースができやすい
・一階が狭くなる

【外階段・廊下プラン】

〇メリット

・上下階とも同じ間取にできる
・建設できる工務店多い

▲デメリット

・階段や柱等の金属部が多く錆びやすい
・外廊下が汚れやすい

融資付け経緯

・土地建物プラン確定したのちに打診。

・地元投資家仲間からの紹介。担当者が行内でも有名な
できる営業マン！

・一棟目として安価であること、収益性が高いことが
評価されて最初から前向きに取り組みたいと回答。

建設中

・１１月着工だが**３月完成マスト**を要望。タイトなスケジュールだったが、４戸と小ぶりなこともあり建築会社もいけると回答。**念の為契約書に完成日時を明示し、遅延損害金の取り決めも交わす**。

・駐車場を世帯分取るにあたり、前面道路からの幅から玄関と駐車スペースが近くなりすぎる。

建設中

・前面道路の狭さが客付けに悪影響。

⇒運転技術不安から女性が嫌がる。しかし、駐車スペースは軽自動車の方が適しているというジレンマ

・法人一括借り上げか一般賃貸かで悩む。

⇒法人一括借り上げは一括解約のリスクがある。

後にしくじりの原因に…

⇒駐車場問題の解決が決め手となり法人一括契約へ！

出口戦略

・木造物件は耐用年数が短く売却を想定するなら、

①完成後すぐ～築浅での融資客相手の売却

②築古での現金客相手の売却

・今回は②を想定しての戦略で、持ち切ることも視野に入れている。立地は良いために、将来子どもが自宅を建てたいとなったら譲ってもいいと思っている。

失敗から学ぶ

コロナ禍で法人一括借上が撤退・・・

一括借り上げしてもらっていた法人から、

法「来月頭で半分解約させてほしい」

私「えっ、いきなりですか？」

法「来月末には残り半分も解約になると思います」

私「えぇっ？！それじゃあ返済できなくなります💦」

・・・**突然のピンチ！**

不動産賃貸業におけるリスクヘッジ

・法人一括借上　　＜　一般賃貸

・テナント　　＜　一般賃貸

・民泊　　＜　一般賃貸

・レンタルスペース　＜　一般賃貸

⇒不測の事態には**一般賃貸**が強い！

過去の突発的災難でも一般賃貸は被害が小さかった。

トラブル処理にあたって

・**即**行動開始！

・返済を賄う為に半分はすぐに埋めないといけない。

⇒仲介会社への協力を依頼

⇒募集家賃を相場より低めに設定

しかし、繁忙期ではないので動きが遅い。

そこで・・・

トラブル処理にあたって

・サブリースしてもらうことに決める。

・地元の有力仲介会社（森川不動産）と

全国対応サブリース大手会社（JPMC）の２社に依頼。

〇繁忙期までの返済不能状態を回避

〇法人一括借上のように急な解約がないので安心

×手取り収入の減少

今回の失敗からの学び

・突発的災難も想定しておかなければならない。

・安易に法人一括借り上げを選ぶべきではない。

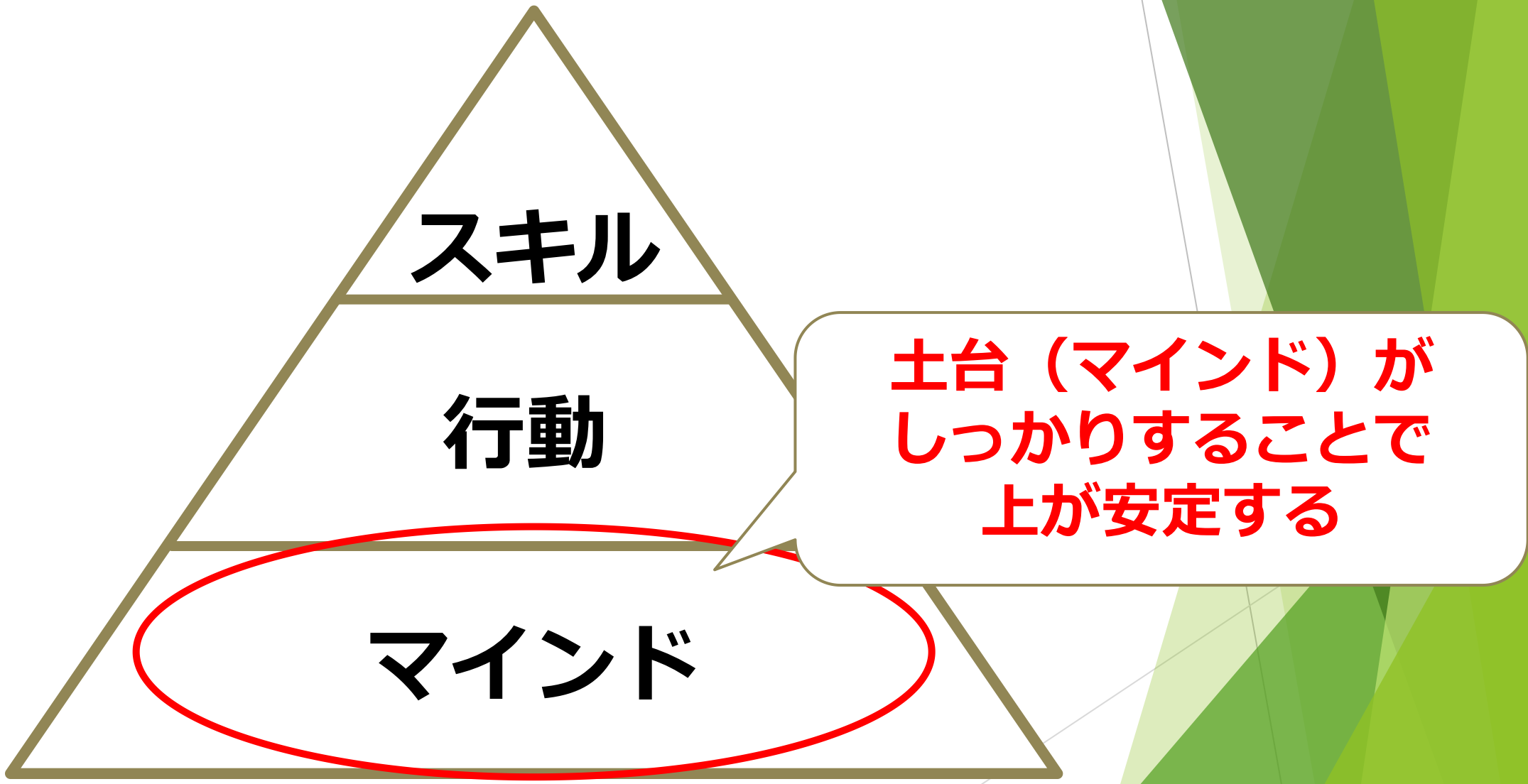
・元々高利回りだったからこそ家賃減額に耐えられた。

・取り組むべきエリアを再精査する。

・契約内容を理解した上で、サブリースの活用も選択肢に入れる。

成功への道

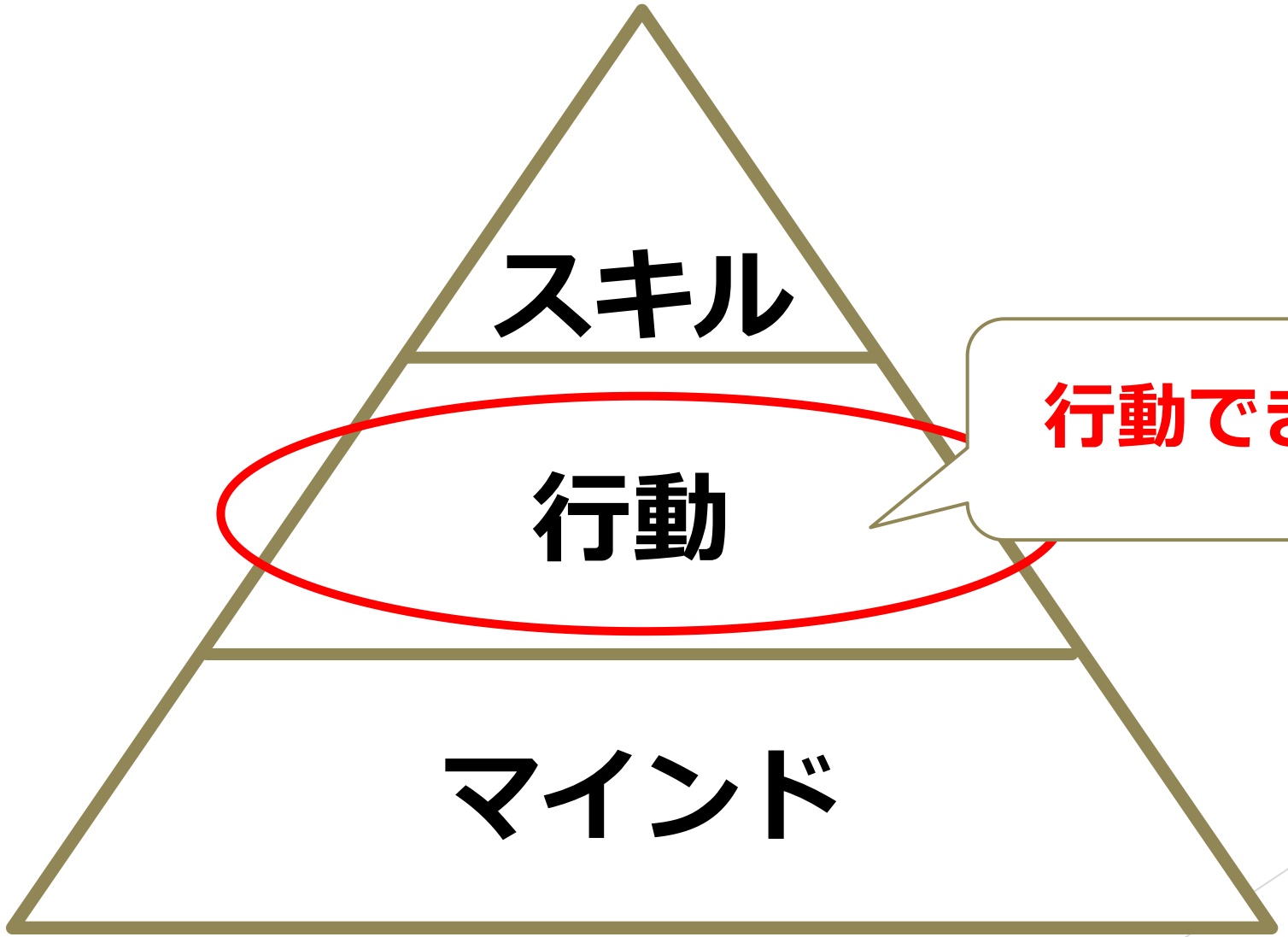
【マインドセットが基礎となる】



マインド

・あなたの人生の目的は何ですか？
・不動産投資をやる目的は何ですか？
・不動産投資を通して達成したい目標は何ですか？
・それをいつまでに達成したいですか？
・その為にはどんな計画を立てればいいですか？

【行動しなければはじまらない】



行動

・感即動
・できない理由よりできる方法探す
・うまくいかない原因は「怠惰」
・他人と比べない
・Giveの精神　三方良し

【スキルはあとからついてくる】



スキル

・最もリターンの大きな投資は自己投資
・成功しやすい環境に身を置く
・選択と集中
・極めるには１万時間
・諦めずやり続けること

おわりに

- 不動産投資は手段であって目的ではない。
  不動産投資が全てにならないように。
- 墓場にお金は持っていけない。
- 生まれた時代と先人たちに感謝。

チャンスとタイミングにこれほど恵まれている時はない！

自分の人生を輝かせよう！！

ご清聴ありがとうございました。
メッセージやご質問はLINE@まで♪



LINE@

@bkt5051m

参加特典！
来年１月の
物件見学会
に無料
ご招待！