

# 【知識ゼロから始める】不動産投資スタートアップ・バイブル

— あなたの未来を変える、資産形成の第一歩 —

赤坂ファイナンシャル株式会社

代表取締役 大西真人

## はじめに

この度は、数ある情報の中から、本レポートを手にとりいただき、誠にありがとうございます。

「将来のお金のこと、このままで本当に大丈夫だろうか...」

「給料はなかなか上がらないのに、物価や税金は上がっていくばかり...」

「何か始めなければとは思うけど、何から手をつければいいのか分からない...」



もし、あなたが少しでもこのように感じているのであれば、本レポートはきっと、あなたのためのものです。

現代は、ただ真面目に働いているだけでは、経済的な安定を維持するのが難しくなってしまった時代です。かつての「常識」はもはや通用しません。自分の未来は、自分の力で主体的に切り拓いていかなければならないのです。

そのための最も有効な選択肢の一つが「不動産投資」です。

しかし、不動産投資と聞くと、「多額の資金が必要そう」「失敗したら怖い」「怪しい会社が多そう」といったネガティブなイメージが先行してしまうかもしれません。実際に、正しい知識を持たずに始めてしまい、大切な資産を失ってしまう方がいるのも事実です。

だからこそ、ファイナンシャルプランナーという中立的な立場から、本レポートを作成しました。

本レポートは、単なる不動産投資のノウハウ本ではありません。これは、あなたが不動産投資という大海原へ漕ぎ出すための「羅針盤」です。どこに進むべきか、どこに危険な岩礁があるのか。そのすべてを示し、あなたの航海が成功へと向かうよう導くために存在します。

私が、長年のFPとしての経験で培ってきた知識、成功事例、そして数多くの失敗事例から得た教訓のすべてを、この一冊に凝縮しました。なぜ、ここまで情報を公開するのか。それは、不透明な情報が溢れるこの業界で、一人でも多くの方に正しい知識を身につけ、経済的な自由への一歩を踏み出してほしいと、心から願っているからです。

このバイブルを読み終える頃、あなたは不動産投資への漠然とした不安が、具体的な行動への自信へと変わっていることをお約束します。

さあ、あなたの未来を変えるための、最初のページをめくりましょう。

## 著者紹介

赤坂ファイナンシャル株式会社 代表取締役

大西 真人

元大手企業勤務、3,000人以上の相談実績と著書『地味な投資で2000万円』を持つお金のプロ。ファイナンシャルプランナー、クレジットカードアドバイザー®として、難しい金融の話を中心にわかりやすく解説しています。

### 主な実績

- 著書：『自由に生きるための 地味な投資で2000万円』
- メディア出演：テレビ朝日「グッド！モーニング」、週刊SPA!、現代ビジネス、プレジデントオンライン等多数
- 講演実績：一部上場企業、経営者団体など

# 第1章：不動産投資が「最強の資産形成術」と言われる本当の理由

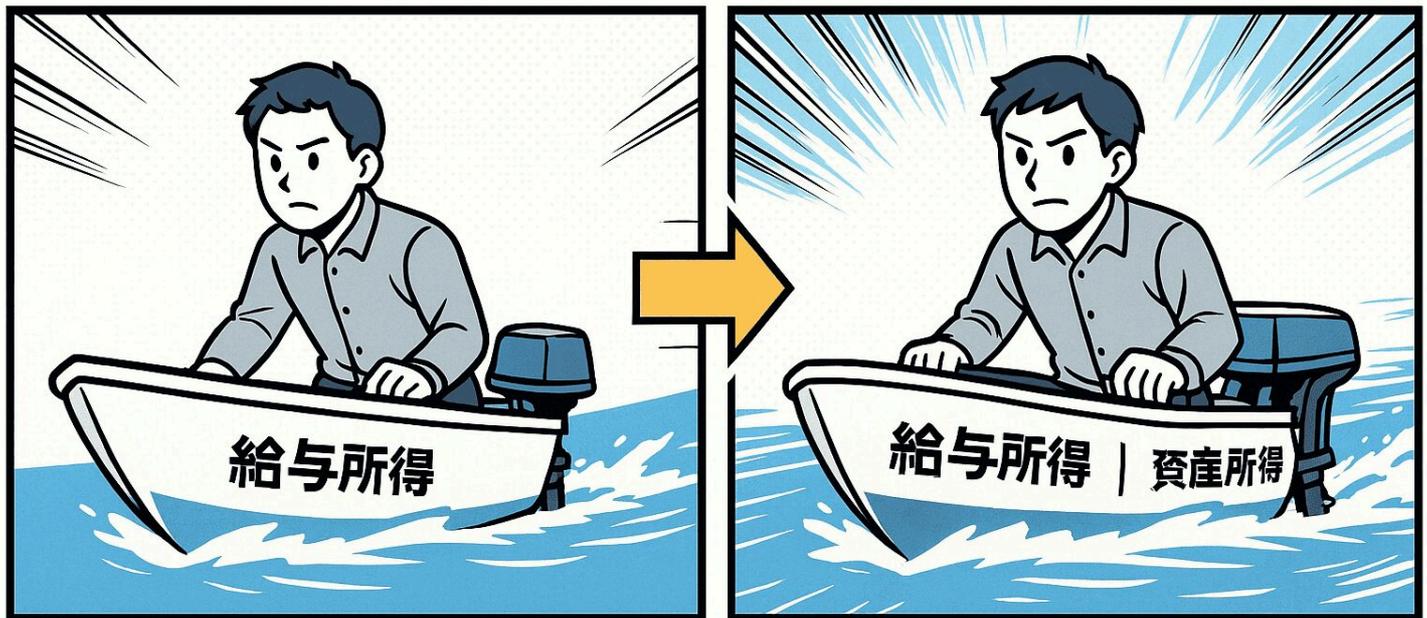
## 1-1. なぜ今、会社員にこそ不動産投資が必要なのか？

終身雇用は崩壊し、年金の受給額も先細りが懸念される現代。会社からの給与所得「だけ」に依存する生き方は、大きなリスクを伴います。インフレによって現金の実質的な価値が目減りしていく中で、何もしなければ、あなたの資産は静かに減っていくのです。

この状況を打開する鍵は、会社から給料をもらう「給与所得」に加えて、**資産に働いてもらう「資産所得」を構築すること。**この2つのエンジンを持つことで、あなたの家計は盤石になり、人生の選択肢は大きく広がります。

中でも不動産投資は、**会社員が持つ「社会的信用」を最大限に活用できる、非常に相性の良い資産形成術**なのです。

## 2つのエンジンで進む！



エンジン1つ

エンジン2つ

## 1-2. 「不労所得」は誤解？ 不動産投資は「事業経営」とあるという心構え

不動産投資と聞くと「何もしなくても家賃がチャリンチャリンと入ってくる不労所得」という甘いイメージを持つ方がいますが、これは大きな誤解です。

不動産投資は、「**賃貸経営**」という一つの事業です。そして、あなたはその事業の「**経営者（社長）**」になるのです。

経営者であるあなたは、空室を埋めるための戦略を考え、物件の価値を維持・向上させるための修繕計画を立て、入居者という大切なお客様に満足してもらうための努力をする必要があります。

この「経営者」としての視点を持つことが、成功への第一歩です。本レポートでは、あなたが優秀な経営者になるための知識を余すところなくお伝えします。

### 1-3. 資産を爆発的に増やす「レバレッジ」の魔法とは

不動産投資の最大の魅力、それは「レバレッジ」が効くことです。

レバレッジとは「てこの原理」のこと。金融機関からの融資（ローン）という「てこ」を使うことで、小さな自己資金で、何倍も大きな資産を動かすことができます。

例えば、自己資金300万円で、2,700万円の融資を受けて3,000万円の物件を購入するケースを考えてみましょう。これは、自己資金の10倍の資産を動かしていることになります。

株式投資や投資信託では、自己資金の範囲内でしか投資できません。しかし、不動産投資では、物件そのものが担保になるため、金融機関が「事業」に対してお金を貸してくれるのです。

そして、会社員として真面目に働いてきたあなたの「社会的信用」は、このレバレッジを効かせるための最大の武器となります。

### 1-4. 不動産投資が生み出す3つの利益

不動産投資は、主に3つの形であなたに利益をもたらします。

#### ✓ インカムゲイン（家賃収入）

毎月、入居者から支払われる家賃収入のこと。ローン返済や経費を差し引いた分が、あなたの手元にキャッシュとして残ります。安定したキャッシュフローは、生活に大きな安心感をもたらします。

#### ✓ キャピタルゲイン（売却益）

購入した時よりも高い価格で物件を売却できた時に得られる利益のこと。将来性のあるエリアの物件を選べば、大きな利益を得ることも夢ではありません。

#### ✓ 節税効果

不動産所得が赤字になった場合、その赤字分を給与所得と合算（損益通算）することで、納めすぎた所得税や住民税が還付されることがあります。ただし、これはあくまで副次的な効果であり、節税目的での投資は危険です。本レポートでは、この点についても詳しく解説します。

## 第2章：【光と影】メリットだけじゃない！知っておくべき全リスクとその対策

不動産投資は魅力的な反面、当然リスクも存在します。プロの投資家は、決してリスクを無視しません。リスクを正しく理解し、事前に対策を打つことで、その影響を最小限に抑えるのです。ここでは、代表的なリスクとその対策を包み隠さずお伝えします。

## 2-1. メリット編：不動産投資がもたらす揺るぎない恩恵

### 1. 安定した継続収入

入居者がいる限り、毎月安定した家賃収入を得られます。景気の変動や市場の動向に左右されにくい「固い」収入は、日々の生活や将来への不安を大きく和らげてくれるでしょう。

### 2. 生命保険の代わりに「団体信用生命保険（団信）」

ローンを組む際に加入する団信は、万が一、あなたが死亡または高度障害状態になった場合、ローンの残債がゼロになる保険です。残された家族には、無借金の収益物件が資産として残ります。これは、数千万円の生命保険に加入しているのと同じ効果があると言えます。

### 3. インフレに強い現物資産

インフレ（物価上昇）が起これると、現金の価値は実質的に目減りします。一方、不動産のような「現物資産」の価値や家賃は、インフレに伴って上昇する傾向があります。つまり、不動産を持つことは、インフレからあなたの資産を守る「盾」になるのです。

## 2-2. デメリット・リスク編：これを乗り越えてこそ成功がある

### 1. 空室・家賃滞納リスク

**リスク：**入居者が決まらない、または家賃を滞納されると、収入が途絶えてしまいます。

**対策：**

- 入居者需要の高い物件を選ぶ：駅から近い、周辺に商業施設や大学・企業があるなど、賃貸需要が見込めるエリア・物件を厳選することが最も重要です。
- 信頼できる管理会社に委託する：滞納時の督促や法的手続きは、プロである管理会社に任せるのが賢明です。

### 2. 家賃下落リスク

**リスク：**建物の老朽化や周辺環境の変化により、家賃が下落することがあります。

**対策：**

- 長期的な視点で収支シミュレーションを行う：購入時の家賃が未来永劫続くとは考えず、数年ごとに一定の割合で下落することを想定して、収支計画を立てます。
- 物件の価値を維持する努力：定期的なリフォームや設備のアップデートで、物件の競争力を維持します。

## 第3章：【結論】なぜ最初の不動産投資は「区分マンション」が正解なのか？

さて、ここからはよいよ、あなたが「何に」投資すべきか、という核心に迫ります。

不動産投資には、アパート一棟や戸建てなど、様々な種類があります。それぞれに魅力があるのは事実ですが、もしあなたが「再現性高く、着実に成功したい」と願うなら、答えは一つです。

**結論から申し上げます。不動産投資の初心者が、最も安全かつ合理的に成功するための最初のステップは「都心（もしくは主要都市）の区分マンション投資」です。**

なぜ、そう断言できるのか。他の投資手法と比較しながら、その理由を徹底的に解説します。

## 3-2. 区分マンション投資が「初心者にとって最強」である4つの理由

一方、区分マンション投資は、これら一棟投資の課題をクリアし、会社員であるあなたの強みを最大限に活かせる、まさに「初心者のための最適解」と言える投資手法です。

### ☒ 【管理】面倒なことはプロに任せる「管理を買う」発想

エントランスや廊下の清掃、エレベーターの保守点検、大規模修繕計画の立案…。これら面倒で専門知識が必要なことは、すべてマンションの管理組合・管理会社が行います。あなたは、自分の部屋の入居者対応に集中すれば良いのです。これは「管理を買う」という、極めて合理的な発想です。

### ☒ 【資金】会社員の「信用力」を活かせる

区分マンションは、一棟に比べて価格が手頃なため、会社員としてのあなたの「信用力」を活かして、金融機関からの融資を受けやすいのが最大の特徴です。少ない自己資金で始められ、まさに「レバレッジ効果」を最大限に享受できます。

### ☒ 【出口戦略】売りたい時に、売りやすい

これが非常に重要です。区分マンションは、投資家だけでなく、「実際にそこに住みたい」という一般の個人も購入のターゲットになります。買い手の層が厚いため、流動性が高く、売りたい時に売りやすい。これは、あなたの資産を守る上で絶大な安心感に繋がります。

### ☒ 【リスク分散】ポートフォリオを組みやすい

一つ目の区分マンション投資で成功体験と実績を積み、金融機関からの評価も上がります。そうなれば、エリアや特徴の違う2戸目、3戸目を買い増していくことで、家賃収入の柱を複数持つことができ、空室リスクなどを効果的に分散させることが可能です。

## 3-3. まとめ：だからあなたの第一歩は「区分マンション」一択

成功への最も確実な「王道」

一棟投資も、経験と資金力があれば素晴らしい投資です。しかし、何事にも順序というものがあります。まずは区分マンションで不動産「事業」の経営に慣れ、確実に成功体験を積む。そして、その先のステップとして、より大きな規模の投資を視野に入れる。

これが、遠回りのように見えて、実は成功への最も確実な「王道」なのです。

## 第4章：【区分マンション特化】プロが実践する「失敗しない物件選び」7つのステップ

ここからは、本レポートの核心部分です。優良な区分マンションを、どのような手順で、何を基準に選んでいけば良いのか。FPである私がプロの視点から7つのステップに沿って、具体的に解説します。

### STEP 2：エリア選定 – 「勝てるエリア」を見抜く法

物件選びは、エリア選びで8割決まります。どんなに素晴らしい物件でも、賃貸需要のないエリアにあっては意味がありません。特に単身者向けの区分マンションで見るとべきポイントは以下の通りです。

### STEP 3：情報収集 – 成功の鍵は『物件探し』ではなく『パートナー探し』にある

#### 3-A. なぜポータルサイトでは「本当の優良物件」は見つからないのか？

エリアが決まったら、多くの方がSUUMOや健美家といったポータルサイトで物件を探し始めます。これは相場観を養う上で非常に有効なステップです。

しかし、一つだけ知っておいていただきたい「業界の現実」があります。

それは、本当に収益性が高く条件の良い物件は、広告費をかけてポータルサイトに掲載される前に「水面下」で売れてしまう、ということです。

#### 3-B. 成功の鍵は『物件探し』ではなく『パートナー探し』にある

では、水面下の優良物件に出会うにはどうすればいいのか？

答えは一つです。

それは、「優良な非公開物件を多数扱う、信頼できるパートナーとなる不動産会社を見つけ出し、『優先的に紹介される顧客』になること」です。

## STEP 5：現地調査 – 投資判断は「数字」が基本

図面で「良い」と判断した後、現地調査について考える方もいるでしょう。しかし、結論から言うと、**区分マンション投資において、投資判断の根幹はあくまで「数字（収支シミュレーション）」**です。

自分が住む家を探すのとは違い、これは事業です。そのため、多くの経験豊富な投資家は、物件を見ずに購入を決定します。特に遠方の物件であれば、時間と交通費をかけて見に行くコストと、得られる情報を天秤にかける必要があります。

もちろん、見に行かないよりは行った方が、周辺環境の雰囲気や建物の管理状態などを肌で感じられるというメリットはあります。しかし、それが**必須ではない**、ということは覚えておいてください。以下のチェックリストは、もし現地に見に行く場合の参考としてご活用ください。

## STEP 6：収支シミュレーション – 「表面利回り」の罠を見抜け

「利回り10%！」といった謳い文句に騙されてはいけません。これは年間の家賃収入を物件価格で割っただけの「表面利回り」です。**重要なのは、あらゆる経費を差し引いた後、実際に手元にくらお金が残るか、という「キャッシュフロー」**です。

## 第5章：成功の9割を決める「融資戦略」の基礎知識

不動産投資の成功は、良い物件を見つけることと、**良い融資を引くこと、この両輪で成り立っています**。ここでは、融資の基本的な知識を押さえておきましょう。

### 5-5. フルローン・オーバーローンと自己資金の考え方

**フルローン**：物件価格の100%を融資で賅うこと。自己資金は諸費用分のみで済みます。

**オーバーローン**：物件価格に加えて、登記費用や不動産取得税などの諸費用も含めて融資を受けること。

これらは自己資金が少ない場合に有効な戦略ですが、借入額が大きくなるため、当然リスクも高まります。巷では「物件価格の1~2割の自己資金を用意すべき」と言われることもありますが、一概にそうとは言えません。

#### 自己資金をどう考えるべきか？

現実問題として、手付金10万円程度で物件を購入するケースも少なくありません。なぜなら、現在の低金利（例えば1~2%）を考慮すると、**多額の頭金を入れることが必ずしも最善手とは限らない**からです。

例えば、手元にある現金を頭金として使うのではなく、**年利数%での運用が期待できるインデックスファンドなどに投資した方が、資産全体で見た時にトータルリターンが高くなる**可能性があります。頭金を多く出すかどうかは、**あくまでもご自身の余剰資金の状況や、他の投資とのバランスを考えた上で判断すべき選択肢の一つ**なのです。

## 第6章：【実録】先輩投資家がハマった「地獄の失敗事例」

知識として知っていることと、現実で起こることにはギャップがあります。ここでは、実際に多くの投資家が陥ってしまった失敗事例をご紹介します。他人の失敗から学ぶことで、あなたは同じ轍を踏むことを避けられます。

### Case 3：悪質な会社に「節税」を謳い文句にカモにされたCさん

Cさんは、ある会社から電話で「不動産投資は節税になりますよ」と熱心に勧められました。シミュレーションでは確かに税金が還付されることになっており、それを信じて高値で物件を購入。しかし、減価償却費が取れる期間が終わると所得はプラスに転じ、節税どころか、持ち出しで税金を払う羽目に。その会社は、目先のメリットしか説明していなかったのです。

#### この失敗から学ぶべき教訓

- 節税だけを目的とした投資は、ほぼ100%失敗する。
- メリットだけでなく、デメリットや将来のリスクも正直に話してくれる会社を選ぶ。
- 電話や訪問でしつこく営業してくる会社は、まず疑う。

## おわりに

最後まで本レポートを読み進めていただき、本当にありがとうございました。

今、あなたの頭の中には、不動産投資で成功するための、明確な地図が描かれているはずです。もうあなたは、何も知らずにただ不安を抱えていた以前のあなたではありません。巷の怪しい儲け話に惑わされることも、表面的な利回りだけで物件を判断することもないでしょう。その知識は、あなたの資産を守り、そして未来を切り拓くための、強力な武器となります。

しかし、最後に一つだけ、最も大切なことをお伝えしなければなりません。

それは、どんなに精巧な地図（知識）を手に入れても、それだけでは宝島にはたどり着けない、ということです。

不動産投資という大海原を航海するには、地図だけでなく、共に嵐を乗り越えるための羅針盤となる、客観的なアドバイスや視点が必要です。そして、それを実行に移すためには、「信頼できるパートナーとなる不動産会社」を見つけ出すことが不可欠なのです。

不動産投資は、情報戦であり、時に孤独な戦いです。だからこそ、私のようなファイナンシャルプランナーは、特定の会社に偏ることなく、お客様の資産形成という長い航海のゴールまで、中立的な立場から伴走し続けるパートナーでありたいと、心から願っています。

この長いレポートが、あなたの航海の始まりの合図となれば、これに勝る喜びはありません。

あなたの輝かしい未来への航海が、ここから始まることを信じて。

赤坂ファイナンシャル株式会社

代表取締役 大西真人

## 【付録1】 これだけは押さえる！不動産投資・必須専門用語集

### インカムゲイン

家賃収入など、資産を保有することで得られる収益。

### キャピタルゲイン

物件の売却によって得られる利益（売却益）。

### サブリース

不動産会社が物件をオーナーから一括で借り上げ、入居者に転貸（又貸し）する仕組み。

### 修繕積立金

将来の大規模修繕に備えて、マンションの所有者が毎月積み立てるお金。

### 損益通算

不動産所得の赤字を、給与所得など他の黒字の所得と合算すること。節税に繋がる。

### 団体信用生命保険（団信）

ローン契約者が死亡・高度障害になった際に、ローン残高がゼロになる生命保険。

### 表面利回り

年間家賃収入 ÷ 物件価格 × 100。経費を考慮しない、大まかな指標。

### 実質利回り

$(\text{年間家賃収入} - \text{年間諸経費}) \div (\text{物件価格} + \text{購入時諸経費}) \times 100$ 。より現実に近い収益性の指標。

### 販売図面（マイソク）

物件の概要がまとめられた広告資料。

### フルローン

物件価格の100%を融資で賄うこと。

### レバレッジ効果

「てこの原理」。融資を利用して、自己資金だけの場合より大きな収益率を目指すこと。

## ワンルーム条例

自治体が定める、ワンルームマンションの建築に関する規制。専有面積の最低基準などが定められている。

# 【付録2】【印刷して使える】現地調査・持ち物&チェックリスト

## 【持ち物】

- スマートフォン（写真撮影、地図、コンパス機能）
- メジャー
- 筆記用具、バインダー
- 事前に印刷した販売図面

## 【(参考) チェックリスト】

### ■ 建物（共用部）

- エントランスは綺麗に清掃されているか
- 集合ポストの周りにチラシが散乱していないか
- 掲示板は整理され、情報が更新されているか
- ゴミ置き場は清潔に保たれているか
- 外壁に大きなひび割れや剥がれはないか
- 廊下や階段は綺麗か、電球は切れていないか
- 駐輪場は整理整頓されているか

### ■ 室内

- 日当たり、眺望、風通しは良いか
- カビ臭さや異臭、湿気はないか
- 水回り（キッチン、風呂、トイレ）の清潔感と機能性、水圧
- 収納スペースは十分か
- 携帯電話の電波は入るか
- コンセントの位置と数
- 隣や上下階からの騒音はどうか

### ■ 周辺環境

- 駅から物件までの道のりは、明るく安全か
- 坂道や階段は多くないか
- 周辺に騒音や悪臭の原因となる施設（工場、飲食店、幹線道路など）はないか
- コンビニ、スーパー、ドラッグストアまでの実際の距離と道のり
- 周辺の建物の雰囲気や、住人の層

[ ] 最寄り駅の雰囲気、乗降客数

[🏠 ホーム](#)