新規事業に挑戦！（第12回）

地方不動産を通して地域の価値向上に貢献したい

2017.03.13

前回は、伊藤社長が不動産会社を回るときに必ず持って行く三種の神器についても紹介した。第4回は、伊藤社長の会社員時代の振り返りと人材採用で重視するポイント、将来の展望などについて語っていただいた。

ゴールドスワンキャピタル（「地方不動産投資」で高収益投資市場を創出する事業）第4回

証券会社勤務時に投資の面白さに目覚める

伊藤邦生社長。地方にある優良な投資チャンスを探し、投資家に提供するビジネスモデルを構築、新たな投資機会を拡大中だ

幼い頃からパズルや迷路が好きだったという伊藤社長。学校に入ってからは、理数系の科目が好きになり、中でも物理学に興味を持ったといいます。

「数学よりも物理学の方が、表に出ている事象とその裏にあるロジックが奇麗に結び付いているので、ただ単に数学のような概念の世界よりも面白いなと思ったんです。投資や金融の世界もまた、数字とリアルに結び付いているので、自分の好きな物理学の世界とすごく似ているなと感じました」

伊藤社長は京都大学大学院を修了後、24歳で大手証券会社へ入社しました。最初に担当したのは日本国債のトレーディング。それが投資の世界への第一歩でした。その時に「投資のマーケットの世界はなんて面白いのだろう」と感じたという伊藤社長は、そこから2～3年間、毎日終電近くまで相場分析をしたり、セミナーに参加したりして、投資についての理解を深めていきました。

実際に不動産投資を始めたのは28歳のときです。

「当時読んだ『金持ち父さん 貧乏父さん』という本に、労働の対価である給与所得とは別に『不労所得をつくりましょう』ということが書いてあって、単純になるほどと思い、自分でも投資をやってみることにしたのです」と伊藤社長は話します。

ちょうど会社員の不動産投資のブームが始まった頃で、会社員をしながら不動産所得を得る「サラリーマン大家さん」が話題になっていました。

その波に乗るように不動産投資をしてみようと思った伊藤社長ですが、初めは多くの人が考えるように、地方不動産投資には抵抗を感じたそうです。しかし、首都圏近郊で物件を探しても、利回りが低く、あまりもうからない。

その時に「地方には比較的利回りが高い物件がある」という専門家の話を聞いて、2004年に初めて購入したのが千葉県野田市の区分物件でした。価格は310万円で利回りが18%の物件だったといいます。

都心から外れた地方でも、リフォームしてしっかりと入居者を募集すれば、意外と入居付けができることを実感した伊藤社長は、千葉県八街市、茨城県水戸市、福島県郡山市など、現在までに約10棟の物件を購入してきました。銀行でも投資家向けのローンが用意されていたので、それをうまく利用しながら売買していたのですが、物件の運営費を払って、金利を返済し、元金を払っても多少はお金が残りました。

「マーケット自体が洗練されていけばいくほど、アービトラージ（裁定取引／割安な物件を購入できる優良な投資チャンス）はなくなっていきます。逆に、洗練されない、効率化されないマーケットであればあるほど誤差が増えていくので、そういうマーケットを探していたら不動産に行き着き、その中でも最も投資家の少ない地方不動産にたどり着きました」と伊藤社長は振り返ります。

「当時、土日はほとんど地方に物件を見に行っていました。時間的にはハードな毎日で、月曜日はげっそりしながら会社に行くこともしょっちゅうでしたが、好きなことだったので苦にならなかったですね。物件探しは、私にとっては宝探しという感覚です」

その後、地方物件への投資のノウハウをもっと多くの人に伝えていきたいと考え、2011年にゴールドスワンキャピタルを創業しました。

地方不動産投資の可能性… 続きを読む