買わない不動産投資



ジレンタルスペース

みらい隠

プロローグ

2

マヨもいいなあ。あー!お腹減った! 今日は午前中仕事はかどったなー。昼食何にしよう。 ハンバーグ弁当か唐揚げか。 エビ

たら連絡ください」 「もしもし。ハンバーグ弁当の出前お願いします。 住所は東京都 事務所の前に着

ーピンポーン ---

入神「はい。(お、早いな)」

山田

「こ、こんにちは……」

「えっ、 山田さん! お久しぶりですね。どうされました?(なんだ、飯じゃない

7/_

山田「実は……」

人神「とりあえず、立ち話もあれですから中にお入りください」

山田「自分でもできるビジネスを探していて……」

大神「何かありましたか?」

山田「実は……」

大神「あ! ハンバーグが来た」

山田「私にできるビジネスって、何かありそうでしょうか……」

大神 「ありますよ! あ! ちょっと今、出前届いたんでご飯食べていいですか? 30 分

後に来ます。待合室ご自由にお使いください」

山田 「有難うございます。それまでに何か準備しておいた方がいいでしょうか」

大神「特には必要ありません」

山田「アイデアもないのですが……」

大神 「大丈夫です。 山田さんのニーズがそのままビジネスになりますから」

山田 「僕の〝ニーズ〟ですか?゛お客さんのニーズではないのですか?」

大神 「はい。あなたの、ありのままのニーズが、最高のビジネスのネタなのです」

山田「どうすればいいでしょうか……」

「自分の城を作ってですね…… とにかくご飯冷めるんで、また後で話します

山田

「自分の城を作って貸し出すビジネスについて、こっそりお教えします。 礼にケーキ奢ってくださいよー」 あっ! お

山田 「食後に食べますか? 今から買ってきます」

「苺のショートケーキで……、あ! また後で!」 やっぱりチーズケーキでお願いします! では

大神 「ふぅー。満腹。 山田さん、お待たせしました!」

山田 「突然来てしまいすみません……」

「大丈夫ですよ。 か? あ、山田さんお仕事は何されているんでしたっけ? 今日休みです

大神 山田 「飲料のメーカーで勤務しています。ジュースやお酒、健康食品も扱っています」

山田 「いや、 私は営業なもので……。全然です。 100ケースさばいてこいと言われたら

私最近、ソーダにハマってるんですよ。商品の企画したりするんですか?」

スーパーのバックヤードを回るとかそういった……」

大神 「なるほど。 くでしたっけ?」 あ! さては今、 営業中サボって来てますね?(笑)。 勤務地はこの近

大神 山田 「転勤があるのですね」 「(鋭い……)はい、この近くです。今は都内ですが、以前は福岡、その前は岡山でした」

山田 「そうです。福岡にいた頃は、妻が妊娠したのをきっかけに都内に帰らせてもらうこ

とができましたが……」

大神 「それはよかったですね」

山田 「はい。でも、そのうちまた転勤はあると思います。次あったら単身赴任のつもりで す。妻には、居ないほうが気楽だから一人で行ってきてくれと言われておりまして」

大神 「転勤かあ。では、 日ですか?」 場所が限定されないビジネスである必要がありますね。休みは土

担当店舗の定休日が違ったりするので、

実際はバラバラ

「土日のことが多いですが、

山田

大神 「仕事終わるのは何時頃ですか」

山田 「会社は18時が終業時刻ですが、 く必要があり、 帰りが日をまたぐこともあります……」 店舗のキーマンが夜勤の店には、 それに合わせて行

「なるほどです。 では、 あまり時間が取られないビジネスである必要がありますね。

かも!!.」 でもそれなら残業手当でガッポリなんじゃないですか!! まんざらでもない

山田 「いやそれが……。 来年から給料が下がる可能性が出てきてしまったのです……」

大神 「そうなんですか。では、なるべく初期投資が低いビジネスである必要がありますね」

山田「注文が多くてすみません……」

「いやいや、大丈夫ですよ。山田さん、何かビジネスをされた経験っておありでしたっ け?

山田 「ないです……。正確に言えば、前に、株のトレードをやったことはありますが、 果は散々でした……お金が欲しくてやってみたのですが……」

大神「そうなんですね」

山田「やっぱり自分には、才能もないものですから……」

大神「山田さん、趣味って何でしたっけ?」

山田 「趣味ですか? 漫画が好きです。今は、 情熱が仕事に向けばいいんですが……」 う4回転目になります。 のめり込むというか、何時間でも読んでいられます。この ONE PIECEを読み返していて。

「アハハ。そういうもんですよね! よし、 それでいきましょう!」

山田「えっ?」

大神「山田さんの好きなことを、ビジネスにしましょう」

山田「そんなこと……」

「できますから、心配は無用です。山田さんの条件は、場所が限定されなくて、あ ね? まり時間が取られなくて、 初期投資が低くて、 経験がなくてもできるビジネスです

山田 「は、はい……。無理を言ってるのは重々承知しています……」

大神 「いやいや、全然無理ではないですよ! できますから、安心してください。 いたケーキ一緒に食べながら進めましょうよ!」 頂

山田 「やっぱり……私なんかには……今日は突然来てすみませんでした。また出直します」

ございます。 ここのチーズケーキ!! おー、本当に濃厚な味だ! めちゃくちゃ気になってたんですよ! ありがとう さ、早速、始めていきましょう」

7

6

プロローグ

第1章 あなたのニーズがビジネスのネタ

目分の城を作って貸し出すビジネス 12

第2章 私の想い

私のスト-誰もが自分のビジネスを持つ時代 23 20

多くの方に通じる共通の願い

33

第3章 ビジネスは〇〇が大事

街の商店街は、なぜ閑散としているのか 36

これからの世の中の流れ 38

第 4 章 買わない不動産投資

買わない不動産投資とは

シェアリングエコノミー の一度身につければ一生モノのスキル 58

買わない不動産投資のメリット 63

第フ章

貸し会議室投資

開業の仕方

レイアウトを考えよう

132

第9章

失敗する人の共通点と解決策

失敗する人の共通点と解決策

166

一石二鳥の活用方法 162 収益の上がるタイトルのつけ方

業者さんとの関係を大切にする

158

インフルエンサー活用

160

160

136

137 137

会議室にはこんな需要あり!

128

貸し会議室投資とは

122

第5章 お金と自分の関係

イマ、追い風 69

プラットフォー

ムビジネスの凄さ

66

お金持ちとは? 78 75

幸せな状態とは

コンセプト企画 94 93

運営の仕方 97

ランニングコスト 初期投資 106 98

オリジナルの戦略を考える

113

第 6 章 ーティスペース投資

パーティスペースにはこんな需要あり!パーティスペース投資とは 82

84

ターゲティング

収益計算 111

ーティスペース投資とは

開業の仕方 90

108

実践アドバイス

貸し会議室の特徴収益計算 141

144

収益計算 ランニングコスト 初期投資 トラブル 運営の仕方

139

第 8 章

150

契約に気をつけよう 時間がたつほど安定する 151

写真映えを意識しよう 151

掲載サイトの種類 152

写真はプロのカメラマンに広めの物件がオススメ 154

154

写真加工は逆効果 155 メルカリやジモティなどの活用でコストを抑える

> 第 10 章 このビジネスは「自由」

時間の自由 時間の自由 182 このビジネスは「自由」

184

場所の自由 185 185 場所の自由

最終章 幸せに成功していくために

器を育てる ビジネスは土台が大事

節目にチャンスあり 195

エピローグ 198

9

157

8

第 **1** 章

ビジネスのネタあなたのニーズが

自分の城を作って貸し出すビジネス

自分の城を作って他人に貸し出すビジネス。名付けて、**"場所貸しビジネス**"。

需要があるネタに合わせて提供できます。アイデア次第でバリエーションは無限大。 フラのようなものですので、**どの時代でも、どんな人にも需要がある**のです。その時々で、 場所貸しビジネスの面白さは、何といっても、提供しているサービスが 「場所」。イン

「あったら良いな」が、そのままビジネスのネタになるのです。

稼げるようになっていきます。 あなたの趣味やセンスをとことん追求することで、どんどん面白く、そして、どんどん

あなたのライフステージに合わせてバリエーションが増えていく。学生から、

あなたの「あったら良いな」は、たくさんのあなたと同じような人達の「あったら良い

なり、親になり、高齢になる、そのすべてがアイデアの源泉になるのです。

な」です。

まえば、ネタに困ることがないのです。 年齢も、性別も、地域も関係ありません。多種多様なニーズがあります。 一度覚えてし

複数人のママ達が子連れで集まって楽しむ会です。 例えばあなたが、母親だとします。ママ友会のニーズがあることに気がつくでしょう。

欲しい。 ママは大人同士でおしゃべりを楽しみたい。本音は、子供は子供達同士で勝手に遊んで ママだって毎日子供の世話ばかりしているのではなく、息抜きしたいのです。

ところが、ここで困ったことがあります。

ママ友会レストランでランチ。

子供は泣いたり店内を走り回ったりしますから、 現実問題、 子供を見張ったり叱ったり

と、ママ同士のおしゃべりに集中できません。

ります。子供が店の外に出ていって迷子になる可能性もあるでしょう。 他のお客さんに迷惑がかかってはいけませんし、店内の物を壊してしまう心配だってあ

安心してママ友会を堪能できる場所がないのです。

ます。 を楽しむことができます。 ても、部屋の中なので誰にも迷惑をかけません。 貸し切りの部屋であれば、そういったことを一切気にせず、手放しで楽しむことができ お部屋の中におもちゃがあり、お菓子の持ち込みもOK。子供がどれだけ走り回っ ママは大人同士で心ゆくまでおしゃべり

あなたが、フリーランスの起業家だとします。

設備も要らないから自宅で十分。 普段、自宅で仕事をしており、オフィスを持っていません。スタッフは抱えていない オフィスを構えると固定費もかかります。

ません。そのため、喫茶店を利用します。 困ったことに、 お客さんとの商談をする際 自宅に来てもらうわけにもいき

喫茶店ですが予約ができません。当日、 待ち合わせしたものの、 満席で入れない

困りました。

し不甲斐ない気持ちにもなりながら。 てみます」。夏は暑い中、 お客さんと一緒に、 別のお店を回ります。「ここも満席ですね」「他にも店がないか調べ 冬は寒い中。 お客さんに(申し訳ないなぁ)と思いながら、

ません。 スが下がります。 ようやく入れた喫茶店で、パソコンと資料を広げます。小さなテーブルなので置ききれ 資料を並べて見比べていただきたいのですが、それができないのでパフォーマン

お客さんの「本当の心の声」――。聞き出しにくいです。

情報が漏れるなんていやです。当たり障りのない会話をして店を出るのが関の山。 周りにたくさん人がいますし、個人的なことを聞かれたくないのです。ましてや、 個人

だいたい、混雑している店内なんて、うるさくて、真剣な会話のムードもブチ壊しでしょ

う。やはり、場所がないのです。

飲むことです。大学生なのでサークルの飲み会も盛んですが、毎回居酒屋で飲むと金欠に あなたが大学生であれば、宅飲みニーズに気づきます。宅飲みとはお店ではなく自宅で 酔いが冷めた頃には、 バイトで貯めたお金が吹っ飛んで、お財布がすっからかん。

るので自分の家に呼ぶのは無理があります。 宅飲みすれば節約できることは知っているのですが、ただ、 狭いワンルームに住んでい

ではないのですが……、選択肢がないから仕方ない。場所がないのです。 みんなで集まって盛り上がることが目的であり、 居酒屋さんのご飯を食べることが目的

YouTuberなどであれば撮影をする場所、カップルであれば昼間に二人っきりでデートをユーチューバー。 あなたがお年寄りであればシルバーの団欒会ニーズ、若い女の子であれば女子会、 がないのですが……。 会社員であればリモートワークの場所のニーズに気がつきます。挙げるとキリ カップルであれば昼間に二人っきりでデートを

兎にも角にも、場所がないのです。

「場所がない」

そこにビジネスチャンスがあります。

このビジネスでは、難しいことを考える必要は一切ありません。

とことん面白く、 あなたのニーズを元に、あなたのセンスを光らせていくことが、ビジ

ネスになるのです。

あなたの城を作り、利用したユーザーを喜ばせる。ファンになってくれることでリピー

トにもつながります。集客は、 専用のサイトがあるのでそこで募集できます。

スのネタなのです。 多種多様なニーズが溢れているこの時代。 あなたの「あったら良いな」こそが、ビジネ 第 **2** 章

私の想い

誰もが自分のビジネスを持つ時代

もたらしています。 2020年。本年初頭に突然襲ってきた、 新型コロナウイルスが全世界に深刻な被害を

めとし、国民の生活に必要な現場に従事されている皆様に心より感謝申し上げます。 医療現場の最前線で、 感染症の対応にあたってくださっている医療従事者の皆様をはじ

が大勢出てくると予想されています。 ストラ等が広がっています。給料が下がったり、ボーナスカットされたり、 本経済においても、戦後最大の危機とも囁かれており、企業の倒産、店舗の廃業、 収入に困る人

これから先、「自分で稼げる力をつけたい」という人は膨大に増えていく。

業への取り組みが推奨されてきているところです。 また、近年、日本では、政府による「働き方改革」 の推進により、 自由な働き方や、

これからは、誰もが自分のビジネスを持つ時代だと思っています。

晴らしい世の中になると本気で思っています。 くても、 会社員でも、女性でも、子供がいても、高齢でも、外国人でも、障害があっても、忙し そんなことは全く関係なく、皆が「自分のビジネス」を持てるようになれば、

が増え、本人の収入も増え、 れば最高だと思っています。 それぞれが作った「自分のビジネス」を通して、 その好循環にワクワクしながら生きていく。そんな人が増え そして、その方法が「ある」と思っています。 便利になる人が増え、 利用して喜ぶ人

に致 発売後すぐ重版となるほどの反響を頂きました。読者の皆様より、自己実現に繋がったと を出版し、不動産を買わずに投資をする手法について、皆様に共有させてもらったところ、 感謝のお言葉を頂き、 2018年に、拙著『買わない不動産投資 ドル箱宿泊所』(みらいパブリッシング・刊) お役に立てたことを嬉しく思い、 今回、 3冊目の本を執筆すること

を始めてみたい」「収入が欲しい」などのニーズが、おありなのだと思います。 今、あなたが、本書を手に取ってくださったということは、おそらく、「何かビジネス

りです。 本書ではそのような方々向けに、考え方や、エッセンス、具体的手法をお伝えするつも

がら、自分も楽しみ、 地に足をつけたビジネスで、しっかりとした収入作りをし、お客さんに喜んでもらいな より充実した毎日になることを目指します。

は、「健康よりお金」と考えている人が多いそうです。生活と切っても切れない「お金」。 そんな、「お金」も、 先日、日経新聞にも載っていましたが、国内でのアンケート結果によると、老後の不安 お金は、苦痛な労働に耐えて稼ぐものなんてもはや昭和の発想です。 お金は楽しみながら稼ぐものだと私は思っています。 楽しみながら稼ぐことができれば、一石二鳥です。

本書を通じて、皆様の人生が、 より豊かになるためのお役立ちができれば幸いです。

私のストーリー

きっかけ

ここで、

私が、ビジネスのヒントを得たきっかけについてお話ししようと思います。

時は遡り、高校生の頃。初夏の夕暮れ。

(こないだまで帰り道真っ暗だったのに。 まだ昼みたい。 日が長くなったなー)

学校が終わって塾に向かいます。

(なんだ。傘持ってこなくてよかったし。 荷物になっちゃった。結局降らなかったけど、

そろそろ梅雨も、明けたのかなぁ)

道端に置いてあった看板が何気なく目に入りました。

『MYデスクロッカー付き1万5000円。お気軽にどうぞ』

23

(お気軽に、どうぞ……・)

な受付に管理人のおばちゃんがいました。

使えるとのことでした。
りられるサービスです。鍵付きの引き出しも専用でおり、その1台を、月額料金を払って自分専用に借おり、その1台を、月額料金を払って自分専用に借

勉強をしている人が多いということでした。弁護士 が真剣に勉強していたり、居眠りしていたりする後ろ姿が並んでいました。 の資格を取るために、会社帰りに勉強している人などです。 内見もさせてもらえました。自分のような若者の姿は見当たりませんでしたが、 おばちゃん曰く、利用者は主に、社会人で資格の

社会人



の帰りに学習塾に行くのですが、朝、家を出るときに、学校の教科書と、塾の教材、両方 お弁当などもあり、 の荷物を持って行く必要があり、ちょっと重いなと感じていました。実際には体操服や、 高校へは電車で通っていましたが、重い荷物に少し負担を感じていました。 教科書以外にも荷物がかさばります。

(ここに塾の教材を置いて帰れば、毎日の荷物も軽くなるし、 入り口に設置してあった利用申込書を1枚、 カバンに忍ばせて帰りました。 落ち着いた環境で自習もで

らデスクの鍵を受け取りました。 翌日、 記入済みの申込書と、月額利用料の1万5000円を持って行き、 おばちゃんか

りました。 なります。 たりすることもありました。ジュースといえど、高校生ですのでかなりラッキーな気分に そこから1カ月程が経過。毎日行くため顔見知りになる大人の方もいて、ジュースを貰っ その他、 メーカーで働いている方から、 試供品のシャンプーを貰ったこともあ

管理人のおばちゃんは、 1日のうち数時間ほど受付にいますが、集金などの業務が終わ

パートで来ているので別でも仕事があると言っていました。れば帰って行くため、ほとんど顔を合わせることはありませんでした。おばちゃん自体は

利用し始めて数カ月たったある日、ふと思ったのです。

だよね……。誰も働いてないけど、デスクが置いてあるだけで勝手にお金を生み出してく れているんだ。これってすごいな……) (ちょっと待てよ……。100台あるってことは、月間150万円もお金が入っているん

ても、芸能人ですらも、毎日労働しています。 私から見た世の中の大人達はみんな働いていましたし、会社員であっても、経営者であっ

ていたのです。 ただ、ここは、 誰も働かなくても、 勝手に毎月150万円入ってくる『仕組み』となっ

(これは凄いぞ! 自分も大人になったら、こんなビジネスがしたい)

この出来事がきっかけで、興味津々になっていたのでした。

*

時はたち、社会人になりました。

肩を並べて働き、転勤もある、典型的な〝THE サラリーマン〞です。 Lさん〟のイメージではなく、その真逆を想像してもらえれば早いかと思います。男性と ちなみに私ですが、一部上場企業の総合職で、しかも営業でしたので、巷で言う、、〇

(m) たいにつぎ、たいにつぎつからしながら働いていました。

(深く考えたところで、営業なんだからどのみち売りに行くわけだし)

(朝起きて、別に会社行きたくはないけれど、気づいたら家を出てるし) (同僚は、特別尊敬しているというわけではないけど、良い人達だし)

(まあ、今週の土曜日にはライブに行くんだし、再来月の連休には沖縄に旅行に行くんだ。

それまで、乗り切るかあ。楽しみだな)

給料は低くないし、 特別不満もなければ、困ることもない。楽しいわけでもないし、やりがいはないけど。 同僚に悪い人はいないし、土日には休みもある。

社に行って、帰宅したら風呂に入って寝る。 金曜の夕方にテンションが高くなり、日曜の夜にはテンションが低くなる。 朝起きて会

つまり、普通。

でもないのですから。(どう?)って何だろ。どうなんて抽象的な質問。どう答えんの?) だって、普通なんですから。そんな質問上手く答えようがありません。 世にも不思議な質問の一つだと思っていました。 久々に会った知人に、「最近仕事どう?」と聞かれれば、「うん、普通だより」と答えます。 それ以上でも以下

もんだよ。これが普通なんだ。普通の中に、幸せを見つけるんだ。幸せは自分の心が決め (普通って、つまんないけど、でも平凡が一番幸せなんていうしさ。 ほら、 道を歩いてても、お店に入っても、 みんな同じような感じじゃん。みんなそんな

るって聞いたし。うん。これが幸せなんだ。あー、 ライブと沖縄楽しみだな)

*

学生の頃、頑張って勉強したら、最高の将来が待っていることを疑いませんでした。 子供の頃、「将来の夢は?」と聞かれれば「〇〇になりたい!」。嬉しそうに答えました。 成人した頃。これから来る、とびっきり素晴らしい将来を思い描いていました。

ない……) (私の「将来」は、どこに行ったのだろう……これではないはずなんだけど……。 これじゃ

*

これが、よく聞く、理想と現実……ってやつか……)

ただただ毎日を消化するだけのプランを望んだ覚えはありません。もっともっと素晴らしい人生になることを想像していました。

(自分の人生、結局この程度なのかぁ。)

会社には周りの席にたくさんの先輩社員がいます。

映画館に行かなくても、 先輩社員がいるのですから、自分の10年後の姿も20年後の姿も、容易に想像ができます。 毎日が実写版の放映日なのです。

20代後半。 30代前半。彼女と結婚。子供が生まれる。 20代前半。 若手なのに営業成績トップに。 新卒で入社。社会人生活スター 貯金を始める。転勤で本社勤務に。 社内で褒められる。華金は合コン。 ١٠ 同期と飲む時はまだまだ学生ノリ。

50代前半。 退職後。 40代前半。 60 歳。 30代後半。 50代後半。 40代後半。 退職まであと数年。無難が一番。時間の自由が生まれ始める。 子供が成人し巣立つ。また妻と二人の生活に戻る。少し寂しく感じる。 若手社員へのOJT。自分が若手だった頃もついこないだのように思える。 昇進。名刺に課長と入るようになった。白髪が気になり始めた。 住宅ローンで郊外にマイホーム購入。子供が幼稚園入園 40年間の会社員生活が幕を閉じ花束を受け取る。退職金は老後に充てる。 手持ち無沙汰感から昼間は図書館へ。明日も明後日も特にやることはない。

はとても良い方で誠に感謝しています)。 正直……そうなりたいとは思えませんでした。(誤解がないように補足すると、 先輩方

薇色の人生」にしたいのです。 これだったら、私にとっては、ただ生きてるだけです。 自分の人生は、充実し、満喫し、勉強し、 成長し、成功し、 認められ、 感謝される

|自分の可能性はこんなもんじゃない|

て微塵もなかったです。 なかったです。潔く決断できたわけではなく、 かりませんし、 起業して5年以内に80%が廃業するといわれている世の中です。上手くいくかなんてわ 何の保証もありません。不安がなかったのかといえば、むしろ、不安しか 何百回も何千回も、 悩みました。潔さなん

終わった場合に後悔する保証は100%。 ただ、確実に言えることは、上手くいくかどうかの保証はない いけれど、 このまま人生が

タ空に風が吹くまだ寒い夜。

ついに決断をしました。

多くの方に通じる共通の願い

700人実施してきました。 お会いしてきました。これまで行ったセミナーの動員数は通算2300人、個人面談は 私は、 この5年間、 投資家として著者として、 面談やセミナーを開催し、 多くの方々と

私の面談やセミナーに訪れるのは、ビジネスや投資を始めてみたい、または実践してい 30~50代の男性会社員の方が90%です。

現するのか、また、失敗する人の傾向、上手くいくためのパターンを熟知するに至りました。 その経験の中で、多くの方に通じる共通の悩みがあることを知り、 どのようにすれば実

会いすることは難しいのですが、 いたところ、書籍を通してお伝えさせていただく機会を頂けました。 私自身、 身体は1つしかありませんし、時間も限られているため、全ての方々と直接お 一人でも多くの方の自己実現にお役に立ちたいと思って

ンス、 本書を通して、そのような方々に向けて、ビジネスで成功するための考え方や、 具体的手法を共有し、 自己実現につなげていただければと願っております。 エッセ

第 **3**

3 章

ビジネスは〇〇が大事

街の商店街は、 なぜ閑散としているのか

突然ですが、ここで1つ質問をします。

「街の商店街は、なぜ、 閑散としているのでしょうか?」

文房具屋さん、お菓子屋さん、洋服屋さん。 多くの店がシャッターを閉め、 色あせた看板と、 古い建物が、ずらっと並んでいます。

す。店主の能力がもともと低かったのでしょうか? しょうか? 様々な業種のたくさんの店舗が並びます。日本全国に多数存在し、各店舗に店主がいま もしくは、趣味で経営していたので

きっと、昔は、活気づいて、繁盛していたと思いませんか。

の拠点、 昭和の時代、商店街には、 商売の拠点として、パワーが溢れていた様子が浮かびます。 子供からお年寄りまで、たくさんの人々の生活の拠点、 交友

ただ、今は、シャッター街になり、人通りはありません。どこか寂しい気持ちがします。

も変わっていないはずです。 その頃と、店の立地は変わっていません。売っている商材も変わっていませんし、店主

どうしてなのでしょうか。

ここまでくれば、皆さんもお分かりですよね。

つまり「時代」が違うのです。

時代の流れによって、成功しやすいビジネスと、 そうでないビジネスがあるのです。

大きな流れに、小さな者は巻き込まれます。逆らっても勝てません

時代の流れによって、 成功確率が変わるのです。

スカレーターであれば、ただ乗るだけでそのまま上まで連れていってもらえます。 て駆け上がっているのにどんどん下がってゴールから遠のいていきます。 想像してみてください。下りのエスカレーターを上ろうとするのは難しいです。頑張っ 一方、上りのエ

同じ「のぼる」という行動でも、 かかる労力の差は比になりません。

ずは、世の中の流れを理解することが最初にやるべきことです。 つまり、ビジネスで成功するためには、 外的な流れに沿うことが重要で、そのためにま

闇雲に戦っても勝てる可能性は低く、何をやっても同じではないのです。

沈んでいく船に乗っていては、 遅かれ早かれ自分

も一緒に沈んでいきます。

「取り組んでいるけど、思うような結果がでない」

ひょっとすると、それは、 あなたに才能がないことが原因ではないかもしれません。

これからの世の中の流れ

係する流れを中心に見ていきます。 時代の流れといえば実にたくさんありますが、ここでは、労働や働き方など、 ここで、まず、これからの時代の流れを見ていきましょう。

【今後の世の中の流れ】

- AIの進化
- ② 長寿化・高齢化
- 3 仕事への価値観の変化
- ❹ 働き方の変化
- ⑤ アフターコロナ
-)自分の力で稼ぎたい人が膨大に増える

① Aーの進化

響への心配をよく耳にするようになりました。 る時代が来る」など、機械学習や人工知能に関する技術の発展とともに、 AIが私達の暮らしを豊かにしてくれる一方、「多くの人がAIによって仕事が奪われ 雇用に関する影

AIが社会に浸透することによる、これまでの仕事がなくなってしまう懸念への議論は

尽きることがありません。

この先、 人々がAIに仕事を奪われることになるという主張の根拠として、 国内外の研

います。 究所(NRI)は、この先15年で今ある仕事の49%がなくなるというレポートを発表して 現在ある仕事の90%は機械(AI)に置き換えられると公表しました。また、 究施設から発表された論文があります。イギリスのオックスフォード大学は、 野村総合研 近い将来に

しょう。 を把握しておく必要があります。それぞれどのような仕事が該当するのか確認していきま 将来に備えるためには、まずはそのようなAIに代替されやすい仕事、 されにくい

ないこと」「統計的でないこと」です。 人間の感情や、こだわりを扱う業種には影響が出にくいとされています。 AIに代替されにくいのは、型にとらわれないような仕事と考えられます。「計算でき つまり、「クリエイティブ」なことが不得意なのです。

きものとなります。 - 楽しみたい」 「感動的な体験をしたい」 「大切な人と絆を深めたい」 これらは、人間の どんなに機械が高度化しても、 「感情」であるため、 人間の本来の欲望は残ります。 機械では計算できず、 人間が人間へ提供するべ

選ぶと良いでしょう。 あなたがこれから何かビジネスを始めたい場合、 人間の感情や、 体験、こだわりを扱うものなど、 AIへの心配をしなくて済むために 人間でしか提供できないビジネスを

気や価値が高まる可能性もあります。人気や価値が高まるということは、それを行ってい るあなたの価値や、 将来的に、そういったビジネスには、AIに左右されない職として、 社会的意義も高まるということです。 今よりさらに、

② 長寿化・高齢化

洋経済新報社)で提唱した言葉です。 ダ・グラットンとアンドリュー・スコットが『LIFE SHIFT 100年時代の人生戦略』(東 人生100年時代という言葉が流行りました。ロンドンビジネススクール教授のリン

きる「人生100年時代」が到来すると予測し、 長寿化が急激に進み、先進国では2007年生まれの2人に1人が100歳を超えて生 これまでとは異なる新しい人生設計の必

要性を説いた内容となります。

期休暇の取得など人生の選択肢が多様化すると予想されています。 100歳まで生きることが一般化する社会では、年齢に関係なく、 学び直しや転職、 長

映が進められています。 設置され、2018年6月には「人づくり革命 基本構想」が発表されるなど政策への反 2017年9月には首相官邸に安倍首相を議長とする「人生100年時代構想会議」が

これからの時代、年金もあてになりません。

年以上も生きる可能性があるのですから、 年金をあてにしていたら、老後は貧乏になってしまう可能性があります。 60歳以降、 40

人生設計や働き方を変えないといけません。

事も、負担にならないかもしれません。PC入力も、資料を読み込むのもお手のものです。 た人とでは老後に間違いなく差が出てきます。今はまだ若いので、長時間労働も、 ですが、高齢になればキツくなります。 これからの時代、目先のことだけしかやっていなかった人と、将来を見据えてやってき

デルを知り、 60歳以降も40年間も生きるのですから、早いうちに、年齢に関係なくできるビジネスモ 習得しておくことが大切です。

❸ 仕事への価値観の変化

「安定よりも自由を取る」

価値観が変わりつつある人も多くなってきています。 我々社会は、長年、 仕事第一の生活や、終身雇用制度に縛られてきましたが、

男女問わず、増えてきているようなのです。 安定よりも、自由に好きなことをする時間が欲しい、自由に生きたいという人が、老若

事にしたい」というような生活を求めている人が多いと感じます。 最近の若者は「家も車もいらないけれど、大好きな仲間といて、 好きなことを仕

憧れる大人が増えたりと、昔との違いが顕著に現れだしています。 子供の憧れる職業に YouTuber がランクインしたり、オンラインサロンのビジネスに

になるため、 人宅へと料理を運ぶ仕事がありますが、時間が空いた時に近場を自転車で配達すれば収入 きな時に好きなだけ働くという働き方です。最近では「Uber Eats」でレストランから個 「ギグワーク」も加速してきています。どことも雇用関係を結ばず、 好きな時に好きなだけ働けるギグワークに魅力を感じるようです。 その自由さがウケ、多くの人がエントリーしています。 ひとりで出向き、 他者に縛られるより

生活のメインであり、その合間に仕事をする価値観です。 要は、 過去のスタイルと逆なのです。自分のやりたいことや好きな仲間と過ごすことが

と思います。最近は、 今まで、多くの人は、仕事がメインで、空いた時間を趣味などに使うスタイルであった 逆の価値観の人が増えてきているようなのです。

短時間労働でも高収入な人もいるようです。 もない、個人として仕事をするスタイルです。専門性を高めれば時給単価が高くなるので、 フリーランスも増加しています。会社で勤めるわけでも、会社を経営するわけで

よりは、自由に生きる方が楽しいのではないかという価値観を持つ人が増えてきています。 確かに、安定性はないかもしれませんが、会社員として終身雇用で一生が終わっていく

❹ 働き方の変化

働き方改革とは、 近年、政府は、多様な働き方を認める「働き方改革」を提唱しています。 一億総活躍社会実現に向け、これまで当たり前だった日本企業の労働

環境を大幅に見直す取り組みを指します。

業も増えてきました。 を認めるなど、労働者が働きやすい環境を整備することです。これを機に副業を認める企 長時間労働の是正、 非正規雇用労働者の処遇改善、子育てや介護との両立、 副業・兼業

目指していくのです。 健全化することであるといえます。 一人ひとりの意思や能力や事情に応じた、多様で柔軟な働き方を選択可能とする社会を 国としての目的は、 働く人を増やして税収を増やし、 日本の財政を

働き方改革の三本柱

- ① 長時間労働の是正 (残業廃止等)
- ② 雇用形態によっての不合理な待遇差
- ③ 柔軟な働き方の推奨

☆ ついに正社員の意味がなくなる

る」というものです。 「同じ仕事をしている限り、正社員であるか非正社員であるかを問わず、 ご存知の方も多いと思いますが、本年4月に適用が始まった**同一労働同一賃金制度**。 同一の賃金にす

い給料で働かせるということができなくなりました。 これにより、企業はこれまでのように正社員に高い給与を払い、それ以外の従業員は低

タイム・有期雇用労働法と同一労働同一賃金の規定を盛り込んだ改正労働者派遣法です。 企業は対応をしなければならないわけですが、パートタイマーや派遣社員などの賃金を 働き方改革関連法の大きな柱である改正労働基準法と並ぶ、もう一つの柱であるパート

正社員の待遇を下げていくことしか方法はないでしょう。 上げることで合わせる場合、相当な人的コストの高騰になってしまうため、 実質的には、

【今後想定される企業の流れ】

- 正社員の給与を下げる
- ボーナスを減額
- 残業を廃止
- 福利厚生や家賃補助などの手当をやめる
- ・人員の整理(早期退職・リストラ)

「正社員」って、就活や転職などで、努力してなった人もいるかもしれません。 正社員だからこそ、仕事を辞めたくなっても我慢して続けてきた人も多いかもしれませ 今までは、正社員というだけで、派遣やバイトより待遇が良かったと思います。 ですが意味がなくなります。

併せて、 単刀直入に言うと。 働き方改革では、 副業を認める企業が増えていく流れです。

稼いでね。すまん!」 会社:「今後は、今までみたいに手厚い給料保証はできなくなるから、 そのぶん、 自分で

とがスタンダードになっていくのです。 こういう流れです。 これからは、会社員であっても、 プラスで自分のビジネスを持つこ

りアフターコロナ

☆ 新型コロナウイルス

本年初頭に突然襲ってきた新型コロナウイルス。全世界に深刻な被害をもたらしていま 現在、本書を執筆しているのが2020年8月となります。

日本政府は、月例経済報告で月に1度、公式な景気判断を示しますが、 4月23日に発表

染症の影響により、 した4月の月例経済報告の中では、日本経済の現状を、「景気は、新型コロナウイルス感 急速に悪化しており、 極めて厳しい状況にある」としました。

2009年5月以来初めてで、約11年ぶりとなります。 日 本政府が基調判断に「悪化」という表現を用いたのは、リーマンショック後 0

及び世界経済が感染症の影響によるさらなる下振れリスクに十分に目を向け、 市場の変動に注目する必要があるとの見方を示しました。 ています。 輸出も減少しており、企業の売り上げが急激に減少し、倒産する企業も増えている」とし 同報告では、「感染症の影響で、 また報告は、先行きについても「極めて厳しい状況が続く」としており、 日本の個人消費が大きく落ち込んでいるほか、 金融と資本 生産と

ました。 また、 翌5月の月例経済報告では、 景気は 「急速な悪化」が続いているとの認識を示し

国内外で需要が蒸発し、 内閣府の集計では、上場企業の経常利益は1~3月期に前年同期比で6・3%減っ 製造業・非製造業を問わず厳しい状況にある、としました。

すが、 トや 7~9月期以降は持ち直しが見込まれ、個人消費や輸出は下げ止まりが期待されていま 人員整理にまで乗り出せば、 世界経済の回復が遅れたり、国内で感染の第2波が起きたりして、企業が賃金カッ 今後も景気の低迷が長引く恐れもあります。

らしており、この先どうなるのかさえも誰もわからない状況です。 昨年までは、誰も予想していなかった、新型コロナウイルス。計り知れない被害をもた

🕽 自分の力で稼ぎたい人が膨大に増える

☆ ある意味時代が進んだ?

回の新型コロナウイルスにより、その流れが、計画より早期に浸透することになりました。 前述の通り、近年、 日本では、多様な働き方への政策が進められていたわけですが、今

としてリモートワーク・オンライン化などが、想定より早く広がることになり、 副業や資産形成等についても、 多様な働き方の内容として挙げられていた、働く時間の効率化・場所を選ばない働き方 必要に迫られ取り組む人が増えています。 そして、

ナウイルスという、 これらの方向性は、 想定外の悪い出来事がきっかけではあったものの、結果的に、目標が 本来、 働き方改革で目指していたところそのままであり、 新型コロ

計画より早期に進むことにつながっているのは事実です。

☆ 自分の力で稼ぎたい人が膨大に増える

先の破綻やリストラで、失業された方もいるでしょう。 をしている方で過去の事業で生きていけなくなった自営業者や、経営者も増えます。 新型コロナウイルスの影響で、給料が減り、収入に困る人はたくさん出てきます。

今までの比にはならないレベルで、真剣にその課題について取り組む人が増えていきま 「自分の力で稼ぎたい人」は膨大に増えます。

す。当然に、増えれば増えるほど、全体のレベルが上がるため、成功することへのハ ルが上がります。そうなる前に、 一日でも早く動き出すことが大事です。

☆ 多くの会社員も兼業フリーランスになる時代

今後は、 兼業してフリーランスをする場合に困るのが、**場所や設備**(事務機器類、コピー 会社員でも兼業してフリーランスをする人が増えていきます。 機、 ファ ッ

クス機、固定電話など)の問題です。

・設備がない

と意外なほど出費がかさむことに気がつきます。 普段は会社にあるため、気にも留めていないくらい些細なことが、 自分で用意してみる

例えば、お客さんへの提案用資料を用意したいとします。

コンビニでカラーコピーする場合1枚100円。

しますよね。 意するのに、 たった50ページほどの1部を印刷するのに5000円。自分とお客さんの分で2部を用 実に1万円もかかるのです。こうやって言われてみると、ちょっとビックリ

料が功を奏し晴れて成約につながった場合のみです。つまり、金ドブになることの方が多 いわけです。毎度これが続きます。 ただ、これはあくまで提案用の資料ですので、お客さんからお金を頂けるのは、 その資

なことも、 会社勤めではなく自分でビジネスをする場合、 結構な額のお金がかかるものです。 今まで気にもしていなかったような小さ

であるため、ビジネスチャンスでもあります。 逆に言えば、そういった、「あなたが困る部分」は、 「同じ立場の多くの人が困る部分」

に押し出し、シェアオフィスのビジネスを展開した企業などが存在します。 実際に、コピー機やファックス機などのオフィス機器類を自由に使えるメリットを前面

次々と生まれています。 作業をスポットで頼むことができるオンライン秘書代行サービスなど、 その他、 バックオフィ ス(事務処理)のサブスクリプション(定額制サービス)、 新しいサービスが 事務

いるのです。 早い段階で、 今後の世の中の流れに目をつけ、 ビジネスチャンスをモノにした人が出て

・場所がない

普段、好きな時に好きな場所で仕事をしています。 で遊牧民という意味を表す比喩から来ています。 です。オフィスを構えると固定費が結構かかるし、社員がいないので必要がないからです。 フリーランスはノマドなどとも呼ばれていたりしますが、 ノマド (nomad) の語源ですが、英語 オフィスを持たない人が多い

分なりの仕事環境を用意していることが多いです。自宅に仕事専用の部屋があったり、 先で仕事をしていたりします。 れこそ、きちんとしたオフィスを構えていたり、ライフスタイルの中で旅を組み込んで旅 ノマドといえど、完全に本業として独立しているフリーランスであれば、それこそ、

するのはなかなか難しい。お客さんとの打ち合わせの際、自宅に招くのも難しいです。 多いです。そもそも自分の部屋がない人もいます。リビングのダイニングテーブルで集中 な声で泣いていたら先方にもご迷惑がかかるかもしれません。 オンラインで商談するにしたって、お客さんと真剣な打ち合わせの最中に、子供が大き 自宅に帰れば家族がいますし、自宅の広さとしても仕事部屋を作ることができない方も ただ、会社員が「兼業」でフリーランスをやった場合、同じようにはいかないでしょう。

うるさいし集中できない。ネット環境がない店も多いです。 喫茶店に何時間も滞在するのはお店に迷惑ですし、そもそも居づらい。 人が混んでいて

2つスペースが必要になってきてしまい、そんな場所はないという声があげられていまし 宅で仕事をしろと言われても場所がない」という件でした。特に、夫婦共働きの場合は、 今回の新型コロナウイルスでの自宅ワークの際も、多く嘆かれていたのが、「自

た。

そこで、便利なのが「貸しスペース」です。

少額で必要な時だけ時間単位で部屋を借りられます。

できますから、必要な時だけあなたのオフィスを持てるような感覚です。 個室で集中して仕事がはかどります。一人作業もできますし、人を呼んで打ち合わせも

の削減にもつながります。経済的な上に時間の節約にもなるのです。 その時々で、自分の居る位置から近いスペースを借りることができ、 移動時間

う」という話ではないのです。それだと面白くはないですよね。 ただ、ここでお伝えするのは、何も、「あなたも貸しスペースを利用して仕事をしましょ

ゲットにビジネスができるという話です。 今後、世の中の流れで、場所を必要とする人が増えていくため、むしろ、その人たちをター

てスペースを提供して稼ぐことができます。 スペースを提供して稼ぐことができます。もちろん自分自身でも使えます。一石二鳥のあなたは、自分のスペースを開業し、これから莫大に増えていくフリーランサーに向け

立ち位置をゲットすることができるのです。方法については、後述します。

全てに共通して言えるのは、 「場所への需要が増えていく」ということです。

ビジネスは時流が重要です。

感染症問題にも対応できる数少ないビジネス。 でも参入できて、兼業でも実現できる。今後伸びていくマーケットであり、かつ、今回の 人間の体験やこだわりが活かせて、年齢に関係なくできるビジネスモデル。そして個人

つまり、絶好のビジネスチャンスなのです。

第 **4** 章

買わない不動産投資

買わない不動産投資とは

わない不動産投資」と名付けています。借りた物件に付加価値をつけることで利益を生み 出します。 不動産を買わずに、賃貸で借りた物件を活用して行う投資法のことで、これを私流に「買

不動産を買わなくて済むため、初期投資が少額から始められます。

度身につければ一生モノのスキル

「不動産を買わずに不動産投資ができる」

というと、驚かれます。

不動産投資といえば、物件を購入して賃貸で貸す方法しか知られていないからです。

あまり知られていませんが、買わなくてもできる不動産投資には、実はたくさん種類が

あります。

キング、トランクルーム、ストレージ。 リーマンション、ホテル、民泊、グループホーム、会議室、 シェアハウス、 例を挙げると、このようなもの全て、不動産を買わなくても実現することができます。 シェアオフィス、コインランドリー、マンスリーマンション、 コインロッカー、 コインパー ウィーク

種類を変えればいいですから、応用がききます。 様々な種類がありますので、 一度覚えてしまえば、 将来的に別の事業をやりたくなれば

一度身につければ一生モノのスキルになるのです。

えるシステムがあるため、自分で集客をしなくて済み、多くの方が実現しやすいからです。 ていきます。これらは、少ない初期投資で始められるだけではなく、集客を代行してもら 今回、本書では、その中で、パーティスペース投資と貸し会議室投資についてお伝えし

で一から探さなければいけません。自分で探すのか管理会社に任せるのかは自由ですが、 トランクルームやシェアハウスの場合、「客付け」といい、 利用するお客さんを、自力

客付けはなかなか難しいものです。 いずれにせよ、自分達で見つけなければいけませんし、 埋まるのにも時間がかかります。

「不動産を買わなくても投資ができ、しかも客付けをしなくていい」

では、どうしてそんなことが実現するのでしょうか。

す。この手法は、昔はできませんでした。**近年、新しく誕生した投資法**なのです。 その答えは、基本的には、シェアリングエコノミーという、 新しい概念ができたからで

シェアリングエコノミー

物・サービス・場所などを、多くの人と共有・交換して利用する社会的な仕組みのこと 「シェアリングエコノミー」と呼びます。

さらに市場規模が大きくなっていきます。 企業や個人だけではなく、政府や自治体、 市民など多方面で注目を集めており、

が力を入れている施策です。 内閣官房IT総合戦略室内に「シェアリングエコノミー促進室」が設置されるほど、 玉

供したい人を引き合わせるインターネット上のマッチングサービスが人気を集めていま にだけ借りればいい」という人々が多くなってきています。そのような人と、 合理的な考えを持つ人が増え、「欲しいものを購入するのではなく、 必要なとき 所有物を提

たのです。 るから凄い人だなんて誰も思わないですよね。よほどの高級車でもない限り。時代は変わっ 昔、モノがなく貧しかった時代には、人々が「所有」に憧れ、それはステータスでした。 現代はモノが溢れている時代です。エコも推進されています。 車持ってるぜ」「すごーい!」。でも、今ではそれは普通のことです。車を持ってい

ることも期待されています。 シェアリングエコノミーは、 経済的なメリットばかりでなく、社会的問題の解決に繋が

☆ 社会問題の解決

所や保育士不足が大きな社会問題になっている現代。シェアリングエコノミーを利用する ケースが増えてきています。 例として、子供のシッターや家事代行などの人材マッチングサービスがあります。保育

家をシェアスペースとして有効活用し、外から人を呼び込むことによって経済活動につな がり、課題の解決となることが期待されています。 他の例では、地方など、空き家の多さと人口減少を課題としている地域にお いて、

新たな働き方としての活用

があります。ココナラやクラウドワークスなど、スキルを交換するサービスが活用されて す。自分にとってはできて当たり前のことでも、 の選択肢にもなるでしょう。 います。また、事情がありフルタイムで働くのが難しい人にとって、新たな働き方として 自分の持っているスキルを他人にシェアして収入を得るサービスも話題を呼んでいま 誰かにとっては貴重なスキルであること

みだそうです。 アリングエコノミーの市場規模は、2025年には約3350億ドル規模に成長する見込 プライスウォーターハウスクーパースによると、2013年に約150億ドルだったシェ 今後、さらに市場規模が大きくなっていきます。世界的に有名なコンサルティング会社

このように、多方面で注目を集めるシェアリングエコノミー。

買わない不動産投資のメリット

本項では、買わない不動産投資のメリットについてお伝えします。

【メリット】

- 0 小資本で始められる
- 2 一人でできる
- リスクが限定的

- ◆ 資格や専門性は不要
- ⑤ 高い利回りが実現できる
- 6 属性関係なし
- →すぐに始められる
- ❸ 撤退しやすい

つずつ簡単に説明していきます。

0 小資本で始められる

いです。大金を投じたり、 数十万円から取り組めるため、資金の薄い方や、投資初心者の方でも安心して始めやす 借金をしたりする必要はありません。

2 一人でできる

要はありません。気ままに自分のペースでやっていけます。 開業も運営も全て自分一人で完結します。スタッフを雇ったり、 コネを作ったりする必

❸ リスクが限定的

ありません。最大のリスクは、 株やFXのように突然お金が溶けるリスクや、不動産投資のように借金をするリスクが 自分が初期投資で使った現金額に限定されます。

4 資格や専門性は不要

資格を取るなど、専門家になる必要は一切ありません。

❺ 高い利回りが実現できる

数十%以上から、高い場合は100%も夢ではありません。 通常、投資の利回りというと、数%が平均的です。買わない不動産投資では、利回りは 実践している多くの方が、2、

3年もあれば初期投資が回収できています。

❻ 属性関係なし

況により金融機関から判断される、 必要がなければ、関係ないため、属性が低い方でも問題なく取り組むことができます。 「属性」とは、個人の職種や勤務先などの社会的立場や、年収や保有資産などの経済的状 あなたの信用性の格付けとなりますが、融資を受ける

♂ すぐに始められる

す。 物件に家具家電を設置すれば開業できるため、 スピーディにスタートすることができま

❸ 撤退しやすい

いだけです。 入れをしているとそういうわけにはいきませんが、この場合やめたくなったらやめればい 万が一赤字になっても、 物件の賃貸契約を解約するだけで終了できます。 銀行から借り

くり掘り下げてお話ししていきます。 以上、「買わない不動産投資」のメリットを簡単にお伝えしました。 詳しくは、後ほどゆっ

プラットフォームビジネスの凄さ

利用するお客さんの募集をするために、**プラットフォームを活用します。予約が入っ

※物やサービスを利用する人と、 提供者をつなぐ場のこと。

た時だけプラットフォームに手数料を支払います。 掲載は無料。 成果報酬の仕組みです。

極端な話、それが全てです。 言うまでもないですが、事業活動において「集客」と「セールス」が一番難しいわけです。

が廃業するといわれています。 実際、起業して失敗するケースのほとんどはこれです。 全会社のうち、5年以内に80%

う」など、 たところで、 ルスが成功するかどうかなんですね。斬新なアイデアがあったところで、得意分野があっ 「世の中にない新しいアイデアを形にしたい」「自分の特技があるのでビジネスになり 夢見る人は多いのですが、 お金を払ってくれる存在がなければ、 結局は、それが上手くいくかどうかは、 趣味にしかならないのです。 集客やセー

としても、 弁護士や開業医のような国家資格の専門家でさえも、どれだけ優れた知識や腕があっ 集客やセールスがうまくいかないことには、 事業が立ちいかないのです。 た

でしょうか。 きっとあなたも、 何かビジネスを始めてみたいけれども、お客さんがいないのではない

のなのです。 その、最も難しい集客とセールスを代行してもらえるのが、プラットフォームビジネス

と思います。 だからこそ、 初心者でも成し得るわけです。そのシステムが使えることは物凄いことだ

ども同じです。 買 わない不動産投資」以外のビジネスでも存在します。メルカリやアマゾンでの物販な

さんは来ませんし、ネットショップを作ったところで簡単にはアクセスは来ません。 ち上げたりしてスタートします。ですが、店舗を開業したところで、認知がないのでお客 知ってもらうために、広告費を費やし続ける必要がありますし、それができなければ、 本来であれば、何か物を売りたいとして、店舗を構えたり、自社でネットショップを立 メルカリなどでは、 一般個人が商品を出品してお金を稼いだりしていますよね?

ようなステージから始める必要があるのです。あなたも、知らない人から物を買うとして、 ありません。そもそもあなたのネットショップが詐欺サイトではないかと疑われたりする そもそも、 自分でショップを一から立ち上げた場合、信頼性すら獲得するのは容易では

道端でビラまきや、歩いている人に声をかけキャッチをする必要があり、途方に暮れるこ

とでしょう。

と直接ショートメールでやりとりして、 メルカリが仲介に入っているから安心して買えるのですよね? どこの誰だか知らない人 カード番号を教えたりするでしょうか?

プラットフォームが間に入ってくれることで、お互い信用して取引ができているので これは、起業したばかりでまだ信用がない会社や個人にとって、大きなメリットです。

である集客やセールスをカバーしてもらえるのです。 このように、プラットフォームの環境が整っているビジネスを選ぶことで、 最大の難関

これから何かビジネスを始めたい場合は、 一気に軌道に乗せやすくなります。 この視点で調べてみると効率的です。

イマ、追い風

前項までで、マーケット環境ついてお伝えしてきました。

それに加え、今回の新型コロナウイルス。

言うまでもないですが、今回の新型コロナウイルスで個室への需要が増えました。

「利回り」とは?

「利回り」とは、投資金額に対しての収益の割合を1年あたりの平均で表 したものです。

投資した金額でどれだけの収益が得られるのか、運用の成果を計る基準 となり、株や為替や債券や不動産など、様々な投資商品に使用される指 標です。

例えば、100万円の投資商品を買ったとして、年間に5万円が入ってき ているとすれば、利回り5%となります。

5万円÷100万円×100=5%

「利回り5%」ということは、20年で元本を回収できるという意味です。

利回りの計算方法は、次のようになります。

利回り=年間の収入÷購入価格× 100





「個室の場所」を提供する、 このビジネスにとって追い風となっ ているのです。

エスカレ

夕

を使った例え話もお伝えしましたね。

ケットを選べば、

初心者でも、

成功する確率が高いのです。

で成成

功するために

時代の流れ

が重要だとお話をしました。

スペ万 ースへのニーズが高まっ ています。 おそらく、この風潮は、今後も長く続くでしょう。

人共通の認識で、

大衆と交わる公共環境を避けたいと感じており、

71

他者と隔離された

第 **5**章

お金と自分の関係

とで、メディアに取り上げられることが増え、ひょっとすると、あなたも、どこかのニュー 負債を差し引いた金額を意味しています。不動産は含まれません。 スで私の存在を知ってくださり、本書に興味を持ってくださったのかもしれません。 「純金融資産」とは、保有する預貯金、株式、債券、投資信託など金融資産の合計額から、 改めまして。大神麗子と申します。私ですが、5年で純金融資産2億円以上を築い

74

要するに、主に現金など、純粋な自分の金融資産のことですね。

多いようです。 テレビや雑誌やネットなどを見ていると、世の中は「お金持ちになりたい」という人が

を抱く姿となっています。 近年では「億り人」というワードが流行したのが記憶に新しく、多くの方が興味や憧れ

で少しお金について考えてみたいと思います。 です。私自身は、自分のことを金持ちだと思ったことなどは一度もないわけですが、ここ いており、欲しいものはたくさんありますので、「お金」に興味が集まるのは自然なこと これは当然といえば当然かもしれません。お金は毎日使いますし、お金のために毎日働

お金持ちとは?

何を以ってお金持ちといえるのでしょう。

うです。 一般的に富裕層というのは、 「純金融資産」が1億円以上ある人のことを指しているよ

この際に用いられた指標が、現在の日本国内では一般的に使われています。 3000万でも3億でもいいはずですから。 野村総合研究所(NRI)が、NRI富裕層アンケート調査というものを実施しており、 だから、フレーズも「億り人(1億)」なのかもしれませんね。そうでなければ基準は

こで、データを見てみましょう。

ようです。総務省の発表によれば日本の人口は1億2670万人程度と推計されています 総人口に占める富裕層(1億円以上の純金融資産保持者)の世帯割合は約2・36% 計算すれば、 299万120人ということになります。 いる

ウントですのでもっと少ない(夫婦合算だからです。例えば、夫のみの資産額が多い場合 つまり「全人口の2・36%はお金持ちがいる」ということですね。実際は、「世帯」カ 妻もカウントに含まれているため)とはいえど、 一定数いるのです。

は126・7万となり、この数は過去最大であるとのことです。 富裕層の世帯数ですが、近年は、若干増加しています。2017年の推計では、

増やしたという話で、 富裕層」が、近年の好景気によって資産を増やし、富裕層の枠へ移行したことだといわれ ています。 増加した理由としては、もともと純金融資産が5000万円以上1億円未満であった「 つまり、 全体が潤ったということではなく、もともとあった人がさらにお金を アベノミクスによる株価高騰などが原因だといわれています。

中国の富裕層がここ近年で莫大に拡大し、3位となってしまいました。 れは1位のアメリカ、2位中国に次ぐ、世界3位と記されています。 100万ドル(日本円約1億1000万円)以上の資産を持つ富裕層は280万人で、こ 2015年の発表では、日本は212万人の3位で、中国は133万人の6位でしたが、 2018年10月に発表された「2018年 グローバル・ウェルス・レポート」では、 ちなみに、世界から見た日本の富裕層の人数は、ランキング第3位を誇っています。

こんなデータもあります。

「親リッチ」は金融リテラシーや金融情報感度が「非親リッチ」より高い

ついての推計」で親リッチと、非親リッチとの比較調査を実施しました。 野村総合研究所(NRI)は、「2017年の純金融資産保有額別世帯数と資産規模に

19%ポイント高いそうです。 割合は男性が57%、女性が39%であり、非親リッチよりも男性が21%ポイント、 ると述べられています。親が富裕層(親リッチ)において、 をすることが、 調査結果によれば、親が富裕層である場合、比例して、子供の金融リテラシーも高くな 将来の子供の経済状況にも良い影響を与えると考えることができます。 この統計を見ると、 親である立場の者がしっかりと資産形成 金融リテラシーの水準が高い

えない現状があり、 もいえません。「**東大生の家はお金持ち**」などというフレーズを耳にしたこともあるので が出ているという例えです。 はないでしょうか。 加えて、金融リテラシーに限った話ではなく、実際の学的リテラシーにも影響がないと 幼少期からの通塾や早期受験をはじめとした、親による教育投資の差 東大かどうかは別として、学業といえども、純粋な子供の勝負とはい

これら、すべて、育成にはお金がかかるものです。 や芸術を教育するにもお金がかかります。留学をしたい! スポーツ選手になりたい! 学業のみならず、 文化的なことを学ばせるにも、 習い事などお金がかかりますし、音楽

78

やはり、 親の「お金」が、 子供の将来に全く影響がないということは難しいでしょう。

大切な人の可能性を広げ、より多くの愛を注ぐためにもあった方が幸せだといえます。 お金は、 贅沢をしたり、 散財したりするためだけに稼ぐものではないのです。 あなたの

幸せな状態とは

ましょう」「億り人になりましょう」といった類いの呼びかけではありません。それは別 の書に譲るとします。 ここまで、お金に関してデータを元に解説をしてきましたが、 本書は、「セレブになり

本書の目的は、経済的に「幸せな状態になる」ことです。

アルファ」が増えて、お金を理由に我慢することが多くない状態のことではないかと思い てきました。その機会を経て、私が思うに、「幸せな状態」とは、今の収入より「プラス 前述の通り、私はこれまでに、たくさんの方々に対してセミナーや個人面談でお会いし

質問をした際に返ってくるのは、 というのも、「お金持ちになりたい」との相談に対し、 このような回答です。 「なぜそう思うのですか」と、ご

- 海外旅行に年に何度か行きたい
- 欲しいものがある
- 毎月、高級レストランでディナーしたい
- 高級ホテルに泊まりたい
- 趣味を楽しみたい
- お金の不安から解放されたい

金持ち」を目指す必要もないことだったりするのです。 つまり、希望を実現するのに、大金は必要のない内容のことがほとんどで、実は、 「お

たい。ストイックな人生を歩むことは望んでいないのです。 なリスクをとって、サイヤ人のように仕事をしてまで大きな変化を求めているわけではな ですが、大きく稼ぐためには大きなチャレンジをしなければいけません。リスクとリター いのです。朝起きてから寝るまでビジネスのことで頭がいっぱいの毎日を送ることは避け ンは比例する原則だからです。ですが、多くの方は、起業家や専業投資家のように、大き 「そんなの、たくさんあればあるほど嬉しいに決まってる!」という声が聞こえてきそう

このようなお金と自分の関係を「幸せな状態」と本書では考えます。 入を増やし、お金に縛られずに楽しい毎日を過ごす姿を望んでおられるのです。そのため、 そうではなくて、あまりリスクを取らずに、今の生活の枠組みは残したまま、今より収 次章からは、 お待ちかねの、具体的手法について、お伝えしていきます。

^弗6章

パーティスペース投資

ーティ スペ ース投資とは

ーティスペ ース投資とは、 部屋を作り込んでスペースを貸し出す投資です。

べるスペースとして提供します。 屋にオリジナルの内装を施した後、 ゲーム機やたこ焼き器などのグッズを設置し、

間として利用できるため人気がでています。 利用用途は、 女子会、宅飲み、オフ会など幅広く、 まるまる借り切って自分達だけの空

人気を呼ぶことにつながります。 難しいことは必要ありません。 とことん面白く、 あなたのセンスを光らせていくことが

年代別、 オタクにはオタクのニーズがあるものです。 性別、地域別など、多種多様なニーズがあります。 社交的な人のニーズもあれ

を尖らせるほうが、あなたと同じような人に**刺さる**のです。利用した人がファンになって マス層(大勢の人)をターゲットにしようとすると、無難な方向に向かってしまい、 何の変哲もない物件になってしまいます。 そうではなくて、 あなたのありのまま

くれることが理想です。

次項で、 パーティスペースにどんな需要があるのかお伝えしていきます。

向けにあるようでして(笑)。勘違いされそうなので、パーティスペースと呼ぶようにしています。 利用だけではないのですがね。 ンタルルーム」いう呼び方をしない理由ですが……。あのですね、 (コソッ)余談ですが、部屋を貸すので横文字ではレンタルルームと呼びたいところなのですが。 通称レンタルルームというものが、 実際はパーティ 個人的に、「レ アダルト

です。男女のカップルや、 している施設が存在します。旅館業も風営法も取らずに、個室に布団無しでベッドだけむき出しで置いてあるん レンタルルームという名の、実質、ラブホなのですが、「寝具を置いていない」という主張で、 デリ○リー系のお姉さん達が出入りしているようなのです。 新橋や新宿などにありま 半分違法で営業

間違えなくお願いしますね。 私はユーザーで使ったわけではありませんよ。 旅館業に精通しているため知っているだけですので。

お

(ーティスペースにはこんな需要あり!

☆ 女子会

女子会需要は根強いです。

誕生日パーティは、女子にとって、一大イベントです。パーティ。カワイイ。インスタ映え。

とが人気を呼んでいます。理由はもちろんインスタ映え。 飲食店でやるのもいいのですが、貸し切りの部屋だとお部屋がデコレーションできるこ

るため、残骸が見られるのです)。 なんてことはザラでした。(パーティスペースであれば、退出時はお客さん自身でゴミを 用だったケースは多く、チェックアウト後に、部屋に風船がゴロゴロ、輪っかの装飾が! 捨てていただくシステムなのですが、宿泊施設の場合は、こちら側の清掃業者が清掃をす 実際、運営している宿泊施設ですらも、泊まっているのかと思いきや、実際は女子会利

の誕生日だったのかー)と知る形になります。 清掃に入った瞬間、壁に「HAPPY BIRTHDAY ASUKA」。(あー、 今日はアスカさん

女子会需要は根強いです。「可愛いお部屋と、 可愛いお洋服と、 可愛い私たち♡」

仲良し8人グループなら年間8回の誕生日パーティに、ハロウィン、 それだけではありません。ハロウィンパーティ、クリパ。女子はパーティが多いのです。 〇〇会、 ○○会……。とりあえず毎月祝っているのです。 クリスマス、忘年

することが必須です。壁紙や照明器具、インテリアや小物で差をつけましょう。 大きめのライトがあるといいと思います。自撮りをする時に盛れますから……。 インスタ映えは絶対条件ですから、女子に選んでもらうためには、 写真が映える部屋に

あとは、全身鏡や、 ヘアアイロン、ドライヤーなどがあれば、喜んでもらえそうです。

可愛い女の子が来るのです。 可愛くて清潔な部屋をこしらえましょう。

☆ カップル

カップルで利用するお客さんも増えてきました。

ご予約の件です。 か、その辺のことはわからないですからご容赦くださいね。 本当に付き合っているのか、ただの男と女なのか、夫婦なのか、 あくまで男性と女性が2名で はたまた不倫なの

新たなデートの選択肢として、結構アリなのではないかと思っています。

にゆっくりできる場所がないのです。 というのも、 シティホテルは、 チェックインが15時や16時以降しか無理ですから、 昼間

人っきりで居たいですからね。 カフェや買い物は、 他のお客さんもたくさんいますが、 せっかくカップルなのですし二

ています。 ホテルではなく普通の家であるため、 同棲してるような感覚を味わえるとのお声も聞い

せん) (寝具を置くと旅館業法という法律に抵触してしまうので置けないのですよ……。 ベッドは置いてないですから、ストイックな時間になるのかもしれませんが……。 すみま

か。チャラい男だと思われても困りますしね。そういう時に使う手もありかもしれない説。 それとか! まだ付き合う前のデートの場合、 ホテルとか誘いにくいじゃない

☆ 宅飲み

のグッズを置いておくと選んでもらいやすくなります。 宅飲み利用も多いです。物件に、たこ焼き器や、ホットプレート、 テレビゲーム類など

宅飲み利用は、若者だけではなくて、 社会人や、 親戚が来た際に親族大勢で使うなど、

さまざまな層から予約があります。

で、 飲食店であれば閉店時間を気にしなければいけないのですが、何時まででも居られるの その辺りも人気の理由となっています。 酔ってる時に帰宅するのって、 つらいですか

ぐーたら過ごせます。 ないので、ゆっくりくつろげます。 貸し切りであれば、パジャマやジャージ等ラフな格好で飲めますし、 トランプやウノをしたり、テレビでお笑い番組見たり。 他のお客さんもい

ません。 誰かの家で開催するとなると家主に気を使ってしまいますが、そういった気苦労もあり

なったりします。絆が深まりますよね。 形式張ったお店とは違って、みんなリラックスしているからこそ、 物件を借り切って宅飲みするのって、めっちゃ楽しいですよ。自由感がハンパないです。 秘密の話もしやすく

りました。 その他、 仲間とルームシェアで暮らしているような疑似体験が味わえたという感想もあ

☆ ママ友会

であること、(ベビーカーなどの理由)、広めの物件であることなどです。 が高い部屋であること(床にマットなど)、マンションであればエレベーター ママ友会に関しては、 1章でお話ししました。 ママ友の集まりで好まれるのは、 がある物件 安全性

会も開催されます。 子供のおもちゃや、 キッチン用品が充実している物件は人気が出やすいですね。 お料理

供の年齢がバラバラであるケースも多いですから、対応範囲が広いと喜ばれます。 ベビーベッドやベビーカーがあるとさらにいいです。一口に子供といっても、各自の子

☆交流会

会のことです。 社会人サークル、 起業サロン、 異業種交流会など、 目的を持って集まる人々が交流する

多いんですね、案外騒がない。 とも似ているのですが、宅飲みは、気心の知れた仲間同士でダラダラのんびりされる方が 会によっては、騒音になりやすいので、 防音対策が必要です。 先ほど挙げた「宅飲み」

く振る舞ったり、声を張って喋ったりするのが人間の傾向としてあるようですから。 の人が同時に交流中なわけで、 交流会系が一番騒音に気をつける必要があります。新規の人と会話をする時って、 声の総量が大きくなってしまいます。

☆ 動画撮影

動画配信を始めていますよね。「見る側」から「発信側」になる人が増えています。 のために利用することもあります。最近は、非常に多くの人が YouTube をはじめとした 番組や YouTube などの撮影に使う利用方法です。企業が、プロモーション動画の撮影 クッション、

ラグ、

キッチン用品、

Wi-Fi

掃除機、

カーテン、

スリッパ、

座布団など

の象徴ですね。

ります。 オンラインセミナーの撮影や配信、 結婚式のムービー撮影などにもご利用いただいてお

と背景の見栄えが悪くなってしまう事情がある方もいるでしょう。 かったり。動画のクオリティを上げるため、 「動画を撮影するだけなら自宅でいいのでは?」との声も聞こえてきそうですが、 環境への投資をされる方がいます。 散らかっていたり、

でご利用いただいています。 その他、 コスプレ会、レッスン、 映画鑑賞会、 スポーツ観戦、 オフ会など、 幅広い用途

開業の仕方

パーティスペ ース開業の流れは、ざっくりとこのようになります。

1. 物件を探して契約

3. 2 家具家電や備品等準備 インテリア検討

5 部屋の写真を撮影

4. 立ち上げ

6 サイトに掲載

☆ 準備するもの

揃えます。ここでは、 基本的な家具家電一式と、あなたのコンセプトに合った部屋を作るために必要なものを 基本的な家具家電を記載しておきます。

家具家電

テーブル、

チェア、

冷蔵庫、

レンジ、

ケトル、

テレビ、

照明、

ソファー、

棚やラック、

加湿器など 備品

91

・消耗品

ハンドソープ、ティッシュ、 トイレットペーパー、 洗剤、 掃除用具、 お部屋の消臭剤な

ど

その他コンセプトに合ったもの

トランプ、ヘアアイロン、ドライヤー、ドレッサー、DVD、音声スピーカー、コーヒーメー タブレットなど カー、ゲーム機(ニンテンドーゲームキューブやスイッチ)、漫画、照明機材、コスプレ衣装、 ーティグッズ、プロジェクター、スクリーン、炊飯器、オーブン、たこ焼き器、鍋パ の鍋、

P 0 P

ルールを守ってご利用いただくために、POPを貼りましょう。

【POPの内容】

- ゴミは持ち帰ってください
- 時間外利用禁止
- ·室内喫煙禁止

・退出時は電気を消して

土足禁止

コ

ソセプト企画

ため、 お客さんは、 やはり予約は入りません。競合の物件も多いからです。 、やはり、 たくさんある物件の中から比較検討して最終的に1つを予約します。その **最後の1つに選ばれなくてはいけない**わけです。適当にやっているだけで

コンセプト企画はとても大切ですので、力を入れてください。

運営がスタートした後も、反応を見ながらブラッシュアップして育てていきましょう。

用意し、 ストを実施しています。「A/Bテスト」とは、AパターンとBパターン2つの対象物を テスティングをして実際の需要を測定することもオススメです。私の場合は、 どちらの方が効果が高いかを測定するマーケティング用語です。 ほぼ同条件の部 A B テ

屋に、それぞれ違うパターンの内装を施し、どちらの方が反応が良かったか(アクセス数 予約数など)テストしながら、 良い方の案を残していくのです。

ターゲティング

にマッチした物件を作りましょう。 夕 ーゲティングにおいては、ペルソナを設定し、 ペルソナをリサーチした上で、

趣味、家族構成、特技、価値観、ライフスタイルなどを詳細に想定します。 体的に1人の人物像まで落とし込んだ設定のことを指します。 「ペルソナ」とは、マーケティング用語で、サービスや商品の典型的なユーザー層を、 年齢、性別、 職業、居住地、

ペルソナ設定をする意味は、例えば「ターゲットは女性」といったようなアバウトな設

一口に「女性」といっても十人十色ですからぼやけます。 女子高生と妊婦と

キャリアウーマンでは、好きなものも、 (とりあえず、ピンクの壁紙でやっとけば女性から人気出るだろ) ほど、単純な話ではな 求めるものも違いますよね。

しまうことがあるのです。 いことは明白です。多くの人に選ばれようとすると、結果的に誰からも選ばれなくなって

ださい。 すから、 ユ 最後の1つに選ばれなくては一円にもならないわけです。ここを深く理解してく しは、 たくさんある物件の中から比較して、**最終的に1つだけを予約するわけで**

は意味がないです。 なのです。それで意味をなすことも別のビジネスであればありえますが、 予約サイトに並んだ物件写真を見て「わ~綺麗~」と言ってもらっているだけではダメ このビジネスで

進めてコケる人は非常に多いです。 1人が予約してくれたなら後者の方に意味があるのです。 極端な話、100人が素敵と思う(でも予約はしない) 物件と、99人が変だと思うけど ここの本質が理解できないまま

見てみる、 リサーチ方法としては、そのペルソナが読みそうな雑誌をチェックしてみる、 ~ ルソナを設定し、 ペルソナと似た俳優が主演している映画やドラマを見る、 リサーチした上で、ニーズにマッチした物件を作りましょう。 友人の中で当てはま SNS を

る人に直接話を聞いてみるなどが有効です。

触れる時間を作ったりしています。 かをリサーチしたり、 私自身も、SNSで検索し、ターゲット層の世界では、今どんなものが流行っているの ターゲット層の世界観を描いたドラマを見て、 その層の思考回路に

ですが、 的外れになる可能性だってあります。 あまりにも自分とかけ離れたターゲットであれば、 リサーチだけでも一苦労で

ことが最も有効です。自分自身にグイグイ刺さる案を盛り込んで、そのテーマを極めるの そのため、 やはり、 「自分自身」をペルソナにおいて、自分自身に刺さるテーマにする

そんなことを考えながら、フィギュアのコレクションを飾ったり れをカタチにすればいいですし、美容でも、アニメでも、何でも同じことです。 あなたがゲーマーであれば、とことんゲーム好きのことを知っているはずですから、 (エヴァンゲリオン好きなら、この部屋はたまらなくて、何時間でも居れるだろうなぁ)

事はしんどいけど、お金のために我慢しよう)なんて思わなくていいのです。自分が好き なものを極めることが、仕事になり、遊びも仕事も楽しみになる。 できる最良の道だと思っています。そうなると、**遊びと仕事の境界線がなくなります**。 ペルソナを自分に設定する方法が、**リサーチが不要**な上に、とことん楽しみながら追求 お金は楽しみながら稼ぐものだと思っています。 私は、これからの時代

運営の仕方

パーティスペースを運用する流れはこのようになります。

トに物件を登録。 掲載先はスペースマーケットかインスタベースです。

予約が入る(質問の問い合わせが来たら返信対応

97

お客さんが到着して利用

1度程度はメンテナンス清掃を入れた方がいいです) 清掃は週1程度実施(基本的にお客さんご自身で清掃して退出してもらいますが、週に

掲載サイトのQRを152ページに貼っておきますので、そこから登録できます。

トラブル

主にあるトラブルはこの8点です。

- 1 カギのトラブル
- ❷ 次の利用者が来た時に前の利用者がまだいる
- ❸ 不正利用
- 4 ダブルブッキング

5部屋が汚い

- 6
- ▽忘れ物、着払い郵送
- ❸ 備品の故障

0 カギのトラブル

場合は電池が切れてしまっていた、前のお客さんが間違えてカギを持って帰ってしまった などのトラブルが起こります。 このトラブルが一番多いです。キーボックスの開け方がわからない、電子キータイプの

対策としては、予備のカギを集合ポストに入れておき、 緊急時に案内する方法などがあ

ります。

最初からカギを使用しないという逆の発想です。この方法だとカギのトラブルはゼロです。 ただ、最も簡単な方法があり、私の物件に関しては、開けっぱなしで運営しています。 リスクとしては、 部外者も誰でも入れてしまうため、盗難などが怖い方はできないかも

ります。 しれませんが、 カギ系のトラブルは多いので、対応が無くなるだけで相当運営がラクにな

かも常時カギが開いているなんて、 しょう。 ています。そもそも、外観は住居用の物件なわけで、その部屋がパーティスペースで、 万が一、泥棒が入ったとしても、たいしたものは置いていないので、まあい よほどのことがない限り部外者からはわからないで いかなと思 9

じています。 天秤にかけても、 カギ系のトラブルから解放される労力軽減のほうに軍配が上がると感

❷ 次の利用者が来た時に前の利用者がまだいる

終了時刻を守ってもらわないと起こります。

予約した時間が終わっているのですが、無人運営なので誰にも注意されないと思うの ズルズルと室内にいることがあります。

トできないためトラブルになります。 次の利用者が到着した際にハチ合わせてしまうと、 その利用者が時間になってもスター

をお客さんにわかりやすく伝えておくことです。POPに記載して部屋に貼っておきま 対策としては、時間外利用をした場合の規約を書いておくことや、時間を延長する方法 延長の方法が簡単であれば、サクッとやってくれる人も多いでしょう。

をクリック→一番下までスクロールすると「延長する」のボタンがあります。 例:POPに写真付きで記載。予約サイトの「予約履歴」のボタンを押す→「予約一覧」

❸ 不正利用

予約せずに利用されることを指します。

れてしまうのです。対策としては、こまめに、キーボックスなどの番号を変更することです。 過去に一度利用された方には、入室の方法を教えているため、勝手に入ろうと思えば入

ことがあるトラブルです。 こちらは、不法侵入罪になりますので、 結構重い話のはずですが、 運が悪ければ起こる

にカメラをつけることは盗撮行為になりますので辞めましょう。 心配な方は、玄関などの出入り口にカメラを設置することも予防につながります。室内 出入り口であれば大丈夫

です。

ることを気づかない)。もちろん、 で、対策に投資していないオーナーが多いのは事実です(オーナー自体不正利用されてい 実際のところ、誰もいない時に使われていても、 防止したいことではあります。 実損が発生するわけではない 0)

❷ ダブルブッキング

たことを指します。 ダブルブッキングとは、 誤って同時刻に2組以上のお客さんの予約を受け付けてしまっ

タベースからも、同じ日の15~19時の予約が入っていた場合、 集している場合、両方から同時刻で予約が入ってしまっていたというトラブルがあります。 ブッキングになってしまっています。 例えば、3月3日の13~16時にスペースマーケットから予約が入っているのに、インス 1つのサイトにしか掲載していなければ起こらないのですが、 15 16 時の 複数のサイ 1時間がダブル トで募

まだできたばかりのビジネスのため、 数のサイトに掲載していても管理できる方法があるのですが、パーティスペースの場合、 レンダーに連動したところで、予約サイトへの反映は自分が手作業でやることになります。 将来的には、連携システムや、 宿泊業であれば、 対策としては、Google カレンダーに連動させるなどして、管理をすることです。 一元管理(サイトコントローラー)のシステムが整っているため、複 サイトコントローラーが開発されることを期待していま そういったシステムが整っていません。Google カ

❸ 部屋が汚い

清掃に関するクレームが起こることがあります。

者に迷惑がかかります。 前の利用者が部屋を汚したり、 ゴミを持ち帰らなかったりする場合があると、 次の利用

週に1度程度は清掃に入るようにしましょう。 ますので、そういうわけにはいかない事情もあると思います。 対策としては、ゲストごとに毎回清掃に入ることですが、清掃費用の経費のこともあり 少しでも防止するために、

ります。 また、 ゴミを放置して退出した場合の規約を、 予め明記しておくことも、 抑止につなが

例:ゴミを置いたままにされた場合は、 迷惑料として1万円頂きます。

6 騒音

ブルに発展しないように気をつけましょう。 ーティのため利用者が騒いでしまうことがあります。近隣住民の方からの苦情のトラ

す。トラブルを未然に防ぐためには、防音の部屋で開業することや、 そもそもパーティで集まっているので、「騒がないで」という注意書きもおかしな話で また飲食店などの店舗などが入っている建物で開業することなどです。 なるべく住宅地は避

♥忘れ物、着払い郵送

ですが、これが結構大変なのです。物件は無人で運営しているため、現地にいるわけでは トがきます。 忘れ物をするお客さんがいます。「着払いで構わないので郵送してほしい」とリクエス お忘れものをお返しする。 「それ、 トラブルなの?」と声が聞こえてきそう

自宅から物件までが遠いことだってあります。 わざわざ自分が物件まで取りに行かなくてはいけないため、 労力となってしまいま

たりするということも考えられます。 入ってしまっているため、忘れ物が次の利用者によって捨てられていたり、紛失・破損し

また、

忘れ物をしたことに気づくのが遅かった場合、そのゲスト以降にも次のゲスト

の捨て忘れかなと勘違いして、次の利用者が悪気なく捨ててしまう(好意で捨ててくれて づくような物ではないことも多く、本人にとっては大切なものでも、 いる)ケースはあるのです。室内で脱いだ靴下を忘れたとか、そういった件です。 実際のところ、当の本人が忘れて帰ってしまうくらいなので、「忘れもの」と誰もが気 他人からすればゴミ

紛失・盗難・忘れ物に関しては責任を負いません」という内容を盛り込みましょう。 不要なトラブルに発展しないよう、利用規約に「スペース内における利用者の持ち物の

❸ 備品の故障

物品が壊れていないか、定期的に確認しましょう。

にご迷惑をかけてしまいます。もちろん全額返金のトラブルに発展する可能性もあります。 ては会そのものが成り立たなくなる可能性があり(例:結婚式の二次会など)、 例えば、プロジェクターを使うも映像が流れないといった場合、 イベントの種類によっ お客さん

初期投資

パーティスペースを開業するための初期費用について解説します。

最安値で仕上げた場合、 8万円程度で開業できるでしょう。

初期費用とは、物件の契約金と室内什器の代金を指します。

物件の契約金とは、敷金・礼金・仲介手数料・保証会社加入料・保証金などです。 例として賃料10万円の物件で開業する場合の初期費用の内訳はこうなります。

(初期費用内訳)

礼金10万円

火災保険加入2万円保証会社加入料10万円仲介手数料11万円

ラグ 1万円 ソファー 5万円

クッションや座布団 1万円

スタンドライト等 3万円

テレビ 6万円

レンジ 1万円

ダイニングテーブルセット 5万円

キッチン用品 2万円

インターネット工事 2万円

掃除用具 1万円

ゲーム機やパーティグッズなどエンタメ系 5万円カーテン 1万円

合計 80万円

107

106

をみて120万円程度であることが平均的です。 ただ、最安値であれば8万円程度で開業できるといえど、実際にはもう少し予算に余裕

理由としては、広い物件の方が人気は高いのですが、広いとその分賃料は高くなること

家具家電などの設備を充実させた方が人気が出るためです。

まりお金をかけずに開業できます。 自己所有の物件で開業する場合は、 家具家電の購入代くらいしかかかりませんので、

ランニングコスト

パーティスペースを運営する上での経費について説明します。

ランニングコストの項目

- ・賃料
- 公共料金(電気・ガス・水道)
- インターネットか Wi-Fi
- 予約サイトの手数料(売り上げの30~35%)
- 運用代行業者への手数料(売り上げの10%)
- ・(清掃を業者に委託する場合は清掃料金)

30%、インスタベースは35%です。予約が成立した場合のみ成功報酬で発生します。 は無料です。 予約サイトの手数料はサイトによって異なりますが、 スペースマーケットの場合は

程度が相場となっています。 自主管理するのであれば運用代行業者への代行手数料は不要ですが、 任せる場合は10%

る場合の料金の相場は、 清掃に週1回程度入ることをオススメしますが、好きな時間に行けばいいので(空室 コストを抑えたい方は、空いている日に自分で清掃しましょう。 1回あたり5000 ~2万円程度です (広さによって変動)。 清掃業者に委託す

月の売り上げ30万円で考えてみます。 ざっとですが、ここで経費を計算してみましょう。平均的な物件の例として賃料10万円

- 賃料 10万円
- 公共料金 1万円
- Wi-Fi 4000円
- ・スペースマーケット手数料 9万円

10万円+1万円+4000円+9万円=20万4000円

合計を計算すると、 月の経費が20万4000円です。

1のボリュームになり痛手です。

最大の難点は、サイト手数料が高い点です。30%以上かかるので、売り上げの約3分の

とがわかるかと思います。同じ30万円の売り上げの場合、Airbnbではサイト手数料は比較例として、宿泊業であれば、サイト手数料は3~12%ですので、かなり高いこ 00円なのに対し、 こちらでは9万円と、 10倍も違います。

思っています。 将来的には多くのプラットフォー この点が、パーティスペースが、現状、宿泊業よりも儲かりにくい一因となっています。 ムが誕生することで、 市場の 原理で適正化されていくと

ものが半分以下になりますから、 のプラットフォームと内容は同じで、手数料が15%のようです。30%~35%かかっていた 人はまだほとんどいないかとは思いますが、サイト名は「スペース便」といいます。既存 その動きはすでに始まっており、 是非活用したいですね。 つい最近、新サービスの登場がありました。 知っ てる

ではないでしょうか。サービスとしても知名度のある企業ですが、このビジネスをチャン ける、株式会社ファルコがローンチしました。「データ便」は使ったことある人も多い 「スペース便」ですが、大容量データ送受信サービス「データ便」 参入されました。 のサービス事業を手掛 0)

収益計算

先ほどの例で計算した場合、 売り上げが30万円、 経費が20万4000円ですので、 利益

111

は9万6000円です。

売り上げが30万円ですので、 1時間2000円ほどで貸し出した場合、5時間分の予約です。 1カ月が30日とした場合、 1日の売り上げが1万円です。

動幅があります。 ため、土日の単価がグッとあがり、代わりに、平日の午前中は予約が入りづらいなど、変ただ、アベレージではこのようになりますが、実際は、パーティ予約は土日に集中する

ど、日時によって5倍近く開きがあったりします。 同じ物件でも、最安値1時間800円から最高値1時間4000円くらいの幅があるな

そのため、収入に関しては、時間単価を気にするよりも、月トータルで考えると良いです。

てバズった(人気が出た)場合、かなり高収益になることもあります。実際に、スペース また、高評価レビューが大量に溜まってくるなど、SNS映えに活用するユーザーによっ ケットのトップホストの物件は、**1物件で月商100万円超え**をしています。

たった80万円の投資で、月々9万6000円が入ってくるのはすごいですよね。

す。この1物件で年間に100万円以上も収入が生まれる計算になります。粗利ですから、 あなたが好きに使えるお金です。 1カ月に9万6000円の利益があるとなれば、 1年にすれば115万2000円で

オリジナルの戦略を考える

☆『楽しい!』を仕掛ける

カラオケ館に行ったことがありますでしょうか?

コスプレ衣装の貸し出しをしています。

ります。タンバリン、カスタネット、マラカス。 セーラー服、ピカチュウ、AKB、王子様など、 バリエーション豊富です。 カツラもあ

ているのです。 盛り上がるためのグッズを用意して、 お客さんの「楽しい!」が倍増するように準備し ちなみに、

プラネタリウムの設備は、

ネットでも購入できます。

ただ歌うだけよりも、 みんなで仮装しながら飲んで騒げば、 楽しさ100倍です。

楽しんでもらう導線を考え、仕掛けること。

楽しかった経験が、リピーターを生みます。

お客さんに物件を選んでもらうためのフックの一つになることは間違いないでしょう。

買う時以外お金がかかりません。実はコスパのいい投資なのです。これがお菓子の差し入 ストとランニングコストのどちらにあたるのかを把握して、自分にあった方法で戦略を立 トできます。自分が提供しようと思っているプラスアルファのサービスが、イニシャルコ れなどの場合、予約の度に経費がかさんでいきます。その代わり最初は少ない投資でスター 衣装の貸し出しは、 洗濯の手間がかかるものの、 衣装自体は安く売っていますし、最初

遊びに出かけて、ビジネスに取り入れていきましょう。遊ぶことも仕事につながります。 このように、他業種からも、 ヒントをもらえることがあります。

☆ 異空間への需要

「自宅ではできないような面白い空間で過ごしてみたい」普段味わえないような空間への需要があります。

プラネタリウムの部屋や、

1000本の薔薇で埋め尽くされた部屋、

ラーメン屋の屋台を本格的に再現した内装の部屋もありました。

異空間には興味をそそられますし、居るだけで楽しそうです。せっかく予約するなら、何か面白い体験をしてみたいものです。

☆ 時代遅れがマネーを生む

が人気を呼んだりします。 パーティスペースは、基本的に大人が利用することが多いです。そのため、「懐かしい!」

あし、昔らっことは、「こ、昔ら思い呂」などの巻スーパーファミコン、人生ゲーム、かるた。

「あー、昔やったよね!」と、昔を思い出しながら楽しめます。

代遅れ」をコンセプトに打ち出していきましょう! 本の平均年齢は50歳近いです。その層が一番のボリューム層ですので、遠慮せずに「時

時代遅れがマネーを生みます。

ません。家族ぐるみで人気の物件を作り上げていくのです。 あなたが若者の場合、お父さんお母さんにアドバイスを求めてみるのも面白いかもしれ

子供にビジネスを学ばせるきっかけにもなることでしょう。 家族で、1人1物件作って、誰が高収益を上げられるか対決してみるのも面白そうです。

更してもいいのですから、 とにかく「楽しく!」。どんどんアイデア出しをして、ダメなら途中でコンセプト 試行錯誤してブラッシュアップしていくのです。

☆ シーズンごとの企画

シーズンによって、物件の模様替えをすることもオススメです。 1つの物件でも、 シーズンごとにコンセプトを変えているオーナーもいます。

春は、桜を設置して、室内花見。桜は造花で十分です。

夏は提灯や風鈴を飾って、お祭りの装飾に。

秋はお化けやカボチャを飾って、ハロウィンの装飾に。

冬はクリスマスツリーを飾って、クリスマス仕様に。

度も利用してもらえます。 シーズンごとに違う空間を楽しめることで、ファン (固定客) が生まれます。 1年に何

この方法は、ダンスクラブなどでは、主流の戦略です。

側が、季節ごとにさまざまな変化を創って楽しませています。 六本木などの高級ダンスクラブ等では、VIPのお客さん達を飽きさせないよう、 お店

GM、スタッフの衣装、ライティングなど、細部にわたり、見事なまでに季節感を彩るた めの趣向が凝らされています。 シーズンごとに、 店内の内装の装飾も変わりますし、 ノベルティや、 ショーの演出、 В

女の子が喜んでつけます。サンタの帽子や、 でもが、店内の季節感を演出するアクセサリーになっているのです。 お店が、 男性のお客さんはテンション倍増ですよね。 女性のお客さんに無料でヘアアクセサリーを配布したりもしています。貰った 桜の髪飾りなどですね。 女の子がつけている お店に来た女の子ま

るのです。 お客さんに、できるだけ多く、 永く通ってもらえるように、 飽きさせない工夫をしてい

がります。アイデアは無限大です。 このような戦略に関しても、 やはり、 遊びに出かけることで、 ビジネスのヒントにつな

仕事のためですから(笑)。 気兼ねなく、どんどん遊びに行きましょう。

☆ 盛り上がりたい-

部屋にスクリーンとプロジェクターを設置することもオススメです。

ずなのです。 テレビでワールドカップを見るだけなので、 ニュースを見ていると、ワールドカップをみんなで見ている人々の様子が流れました。 本来は自宅で一人で見ても、 結果は同じは

「でも、みんなで見て盛り上がりたい!」

みんなで見れば楽しさ倍増!勝ったらパーッとお祭り騒ぎ。負けたら皆で怒るのです。 大勢で映画やお笑い番組を見るのも、楽しいものです。

みんなで泣いたり、みんなで爆笑したりする。

人と人のつながりが求められていて、みんなで時間を共有するコトに価値を感じるのです。 インターネットの発達で、どんどん孤立が進む時代です。 オフラインにおける

一人でやっても変わらないことをみんなでやる。

そういった楽しみ方をしていただけるのも、場所提供の醍醐味です。

第 **7** 章

貸し会議室投資

貸し会議室投資とは

出す投資です。 貸し会議室投資とは、 会議やデスクワークなどで利用したい人に向けてスペースを貸し

らはビジネスシーンで利用されるお客さんをターゲットにしています。 前章のパーティスペースは、 主に、 プライベート利用のお客さんがメインですが、こち

物件に、 ホワイトボードやプロジェクターなど、ビジネス向けの什器を準備します。

先で仕事をする人が増えてきました。 昨今の、働き方改革の流れや、フリーランサーの増加により、 オフィスを持たずに、

が見込めます。 トワークをする人々が増えていくため、 また、ITツールの発達や、今回の新型コロナウイルスの影響から、テレワークやリモー 仕事スペースのビジネスには今後も大いなる期待

どでした。ただ、カフェは騒がしく、店内が混み合っていたり、予約ができなかったり、 前は、 打ち合わせをしたくても、 場所がなく、 カフェなどを利用するケースがほとん

向いていません。 漏れると困る話はできなかったりと、さまざまな課題がありました。ビジネスにはあまり

通の主婦ですらも子育ての勉強会を開催したりと、 を主催したり、同じ目標を志すコミュニティが開催するセミナーがあったり、 る講演家だけが行っているのではありません。業者が集客するための入り口として説明会 現代は、あらゆるセミナーが毎日膨大に開催されている時代です。 打ち合わせだけではありません。少人数セミナーの開催にも重宝されています。 実に多種多様です。 講演を生業としてい

SNSも、セミナーブームに火をつけた一因です。

ずに人を集めることが可能になりました。 いわけです。昔は、 たからです。 広告費ゼロでセミナーの告知や集客ができるため、資金が薄い人でも実現が可能になっ 資本力のある企業などでないとハードルが高かったのですが、 当たり前ですが、セミナーを開催したところで参加者がいなければ意味がな インターネットやチラシで広告を出す必要から、高額なコストがかか 現在では、 お金をかけ

また、 昨今、 自分の持っている知識を他人に教えること自体が、 つのビジネスカテゴ

123

教育ビジネス」です。オンラインサロンなども増えてきていますし、 分の知識を発信する人や、それらを利用する人も増えてきています。 リーとして大きなマーケットを作りはじめています。別の表現では、 「大人を対象とした YouTube などで自

ですが、大人を対象とした教育のビジネスは少なかったのです。 これまで、 学習塾をはじめとした、子供を対象とする教育ビジネスは定番化していたの

齢が上がっていきます。そうなれば、事業者は、そこに向けてサービスを生むことになり、 そのマーケットが盛り上がっていきます。 理由は、まず、国民が高齢化していきますから、それに伴って、 ちなみに、この流れは今後さらに大きくなっていくでしょう。 人口ボリユー ム層の年

身に使う人が出てくることなどもあげられます。 少子化によって、過去は、子供に使っていたはずのお金を、 大人である自分自

健康で学ぶ意欲が旺盛な人が多くなっていくのです。 働き方改革等でビジネスを学びたい現役層も増えますし、 退職後においても、 まだまだ

そのため、「大人を対象とした教育ビジネス」はこれから伸びていくビジネスカテゴリー

の一つだといえるでしょう。

スを持てることにつながるでしょう。 ターした後、その方法を教えるセミナーやスクールを展開することもでき、2つのビジネ そういった意味では、あなたは、レンタルスペースのビジネスを実践することで、マス

参加者が集まらなかった場合でも、 開催場所は自分のスペースを活用すればいいですから、一切お金がかかりません。もし 損をすることがないので、 チャレンジしやすいでしょ

となると、賃料は相当かかります。週1度程度のレッスンのために用意するのは、 か難しいでしょう。 駅前の好立地のほうが、生徒も集まりやすく便利ですが、駅前の一等地に店舗を構える 別の利用方法として、教室や習い事を、貸し会議室で開催することも増えてきています。

机と椅子、ホワイトボード、 貸し会議室であれば、駅前の好立地で、必要な時だけ開業できます。 その時々で、 開催場所を変えられるメリットもあります。 電源、Wi-Fi など、良好な環境が整っています。 講師さえ移動すれば、 全国各

単に実現できてしまうのです。 地で開催ができます。「全国展開」と聞けば凄い姿をイメージしますが、 それがいとも簡

他にも、 アルバイトの面接や研修などにもご利用いただいています。

新型コロナウイルスもまた、貸し会議室の認知拡大につながる一因となったのです。 また、今回の新型コロナウイルスの影響で、需要が増加しました。

認知が上がると起こる現象は、

- 利用してみて便利だと感じる人が出る
- 2. レビューが溜まって信用性が上がる
- 3. それを見て、気軽に使う人が増える
- 4. リピーターも生まれていく

ません。新型コロナウイルスでもなければ、知る機会どころか、他のものに目を向ける機 のような新しいサービスは、正直、知らない人がほとんどです。 ご存知の通り、日本の平均年齢は50歳くらいです。結構、年齢がいってるわけです。 会議室は、普段、 会社に出勤していれば会社内にあるわけで、 自分で探すことすらあり

会すらないのです。 実際は便利ですが、こんなことでもない限り、その機会もないのです。

う人が増えるのです。 静かで、周りの第三者に話が漏れないし、安いし、集中できるし、これアリだな! ただ、一度使えば記憶に残りますし、その選択肢が、自分の生活の中に、入っていきます。 と思

度使ってみると「すごく便利! 合に、ユーザーが全世界的に爆増したのです。 これは、一昔前の、Airbnbも同じでした。認知されるまで時間がかかりましたが、 楽しいし、安いし、広いし、今度また使おう」という具

もできるので、 認知や利用経験がある人が増えれば、サービスが拡散されますし、さらには、リピータ 倍々ゲームで増えていくのです。

また、別の切り口ではこのように考えられます。

います。 くなった企業が、 ご存知の通り、 新型コロナウイルスが経済活動に及ぼした悪影響は大きく、 固定費を下げるために、狭い物件に縮小や移転をするケースが相次いで 経営が厳し

工作 読書

ライティング

動画撮影

レッスン

出先での空き時間を過ごす場所として

面談

オンラインセミナー開催

小会議

大型セミナールーム

デスクワーク

トし、利益を出していく必要がありよう。家賃をはじめとした無駄なコストをカッあったのですが、そうも言ってられなくなります。家賃をはじめとした無駄なコストをカッあったのですが、そうも言ってられなくなります。 トし、利益を出していく必要があります。

に家賃がかかっているのは無駄と感じるようになり、削減対象にしています。 また、今までは社内に会議室があった会社が、頻繁に使用しないスペースに対しても常

することは物理的に無理ですから、外部の貸し会議室を借りることになります。 ただ、そうはいっても、いざ会議が必要となった際には、その時間だけオフィスを拡張

も儲かりますので、win-winです。 この流れは、その会社にとっても固定費の削減につながり、 貸し会議室の運営者として

会議室にはこんな需要あり!

一口に会議室といっても、 さまざまな需要があります。

用途によって、物件の広さや設置する什器を変えます。

退出時は電気を消して 楽器等禁止。騒音禁止 土足禁止 室内喫煙禁止 時間外利用禁止

開業の仕方

貸し会議室の開業までの流れは、ざっくりとこのようになります。

- 物件を探して契約
- 2. 什器や備品等準備
- 3 立ち上げ
- 部屋の写真を撮影
- 5 サイトに掲載

☆ 準備するもの

デスク、椅子、ホワイトボード、Wi-Fi

あると尚よし

その他

ハンドソープ、

ティッシュ、

トイレットペー

消し、

洗剤、

掃除用具、

ブランケットなど

P 0 P

POPを貼りましょう。

【POPの内容】

ゴミは持ち帰ってください

プロジェクター、 スクリーン、 HDMIケーブル、充電器、延長コード、文房具

131

130

レイアウトを考えよう

件が変わってきます。どういった席がどんなタイプの会議に選ばれるのか解説します。 会議室のレイアウトには、複数のパターンがあり、利用者の目的によって、好まれる物

てレイアウトを決めましょう。 ので、基本的には、標準レイアウトでご利用されます。自分の物件のコンセプトと合わせ に物件を選びますし、 でき、広い需要を取り込めます。とはいえ、利用者は、サイトに掲載されている写真を元 チェスター式などの移動可能なデスクにしておけば、 いちいち移動させたり元の位置に戻したりすることは煩わしいです 利用者がセルフで移動することが

イアウトの種類】

- スクール型
- 口の字型 シアター型

会議室のレイアウト例

ウトです。 講師や発表者が参加者を見な

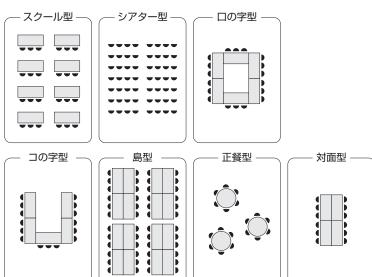
適のレイアウトだといえるでしょ をとったりすることも可能です。 セミナーや勉強会、試験などに最 ができます。机があるので、 する側は話の内容に集中すること がら話を進めることができ、 メモ 受講

や椅子が前方を向いているレイア 学校の教室のように、全ての机

スクール型

対面型 正餐型 島型

コの字型



133

う。

シアター型

議事録を取る必要のない場合に使えます。講演や発表会などに適したレイアウトです。 み設置します。机のスペースが不要な分、多くの人数を収容することができます。メモや 座席が全て前方を向いているのはスクール形式と同様ですが、机がありません。 椅子の

ロの字型

持って意見交換ができるので、改まった会議などに使えます。 長机を「ロ」の字に配置し、 その周りに椅子を置いたレイアウトです。 適度な距離感を

ような場面には、あまり適さない形かもしれません。 一方で、距離が遠い参加者が生まれるため、活発な意見交換やブレインストーミングの

コの字型

机を「コ」の字に配置し、その周りに椅子を置いたレイアウトです。

全員が前方を向くこともできるため、 使いやすい配置です。全員が対等の関係ではなく、発表者に注目を集めたい場合で、 プレゼンや発表を行いながら会議を進める際に

その上で議論もしたい場合などに使いやすいレイアウトです。

・島型

する場合、 「島」のように、グループごとに、いくつかの机と椅子を配置するレイアウトです。 1つのグループには4~6人が座れるようにするのが標準的です。 使いやすいレイアウトだと言えるでしょう。 グループごとに活動

· 対面型

ます。1つの机をはさんで、向き合って座り、両者の関係が対等な印象になるので、改まっ た場面にもふさわしい配置です。 面接や商談で使われることが多く、対面形式で使いやすいです。グループトークもでき 貸し会議室の需要としては、この形とスクール型がツートップで人気です。

・正餐型

いるので親睦も深まりやすく、卓ごとに話も盛り上がりそうです。 円卓を椅子で取り囲んだ形式で、結婚式やパーティで見かける配置です。円卓を囲んで

堅い勉強会ではなく、 ミートアップなどの楽しいミーティングの際に使いやすいレイア

ワトです。

運営の仕方

サイトに物件を登録。掲載先はスペイシーかスペースマーケット貸し会議室を運用する流れはこのようになります。

お客さんが到着して利用

予約が入る(たまに質問の問い合わせが来たら返信対応)

—

清掃はほとんど入らないが月1程度実施

トラブル

基本的には会議などで利用するため、騒音も起こりません。 トラブルの種類と対策については、前章のパーティスペースの章を参考にしてください。 ユーザーがビジネスマン層であるため、トラブルが少ないです。

初期投資

ワンルームで小さな貸し会議室を開業する初期費用について解説します。

初期費用には、物件の契約金と室内什器の代金が含まれます。 最安値で仕上げた場合、48万円程度で開業できるでしょう。 物件の契約金とは、敷金・礼金・仲介手数料・保証会社加入料・保証金などです。

例として、賃料8万円のワンルー ムで開業する場合の内訳は、 このようになります。

【初期費用内訳】

敷金8万円

礼金8万円

仲介手数料8.8万円

保証会社加入料8万円

火災保険加入2万円

デスク 5万円

椅子10脚 2万円

モニター 2万円 ホワイトボード 2万円

インターネット工事 2万円

備品 2000円

合計48万円

ただ、最安値であれば48万円程度で開業できるとはいえ、実際にはもう少し予算に余裕

ることや、 をみて80万円程度であることが平均的です。理由としては、 什器の充実をさせた方が人気は出るためです。 広い物件にすれば賃料が上が

とんどお金をかけずに開業できます。 もちろん、自己所有の物件で開業する場合は、 什器代くらいしかかかりませんので、 ほ

ランニングコスト

ランニングコストの項目

貸し会議室を運営する上での経費について説明します。

- 公共料金(電気・水道)
- Wi-Fi
- サイト手数料 (売り上げの30%)

は無料です。 スマーケットは30% サイト手数料はサイトによって異なりますが、 (税込) です。予約が成立した場合のみ成功報酬で発生します。掲載 スペイシーの場合は30% (税別)、スペー

運用を自分でせずに運用代行業者に委託する場合は、 代行手数料は10%が相場です。

いですし、 思います。 5000~8000円くらいです。 月に2回ほど清掃に入ることをオススメしますが、 30分ほどあれば清掃は終わります。業者に清掃を委託する場合は1回あたり 月に2回ほど行くだけなので、清掃業者に委託しなくても、 会議室の場合、 ほとんど汚れていな 自分でできると

料8万円、月の売り上げ25万円で考えてみます。 ざっとですが、ここで物件を例に、 経費を計算してみましょう。平均的な例として、

- 賃料 8万円
- 公共料金 8000円
- Wi-Fi 4000円

サイト手数料 7万5000円

合計を計算すると、 8万円+8000円+4000円+7万5000円=16万70 月間の経費が16万7000円です。 Ŏ 0 円

収益計算

先ほどの例で計算した場合、 売り上げが25万円、 経費が16万7000円ですので、 利益

は8万3000円です。

100万円ですね。 1カ月に8万3000円の利益があるとなれば、 1年にすれば9万6000円です。 約

でき、利回りが200%を超えます。 利 回りは初期投資額によりますが、 最安値の48万円で開業した場合、 半年以内に回収が

8万円で開業した場合も、 100%を超えます。

すごいですね……。

ネスが短命になるだけです。 ビューが高い状態のまま維持することができ、長い目で見ればメリットの方が大きいです。 さんから不満点が出た場合は、返金対応などをすれば一時的に利回りが下がりますが、 よく利用できません。**お客さんに負荷のかかる形で利益を上げようとしても、自分のビジ** の脚が弱くなってグラグラしている、傾いているなどの状態であれば、お客さんが気持ち また、什器が古くなったら、新しいものに入れ替えるなどの再投資も行いましょう。机 ただ、利回りを追い求めるよりは、長く安定して稼働させることの方が大切です。お客

と安定して長く稼働します。 貸し会議室は、非常にリピーターが多いビジネスです。お客さんに気に入ってもらえる

多くの物件は、2年で回収することを目処にしていますので、目安にしてみてください。

月間の売り上げの25万円を1日に換算した場合このようになります。

1カ月を30日とした場合、1日の売り上げが8333円。

1時間1000円ほどで貸し出しますが、1組が8時間連続でとるお客さんもたくさん

本入るイメージです。 いますし、通常、会議室は2~3回転しますので、 1日のうちで、3時間の予約が2~3

で会議ができるため、メリットが大きいです。 200円で利用できます。3時間使っても600円。喫茶店と同じような価格帯で、 ユーザー目線で見た場合、5人利用で1時間1000円の場合、 1人あたり1時間 個室

計算から、平均的な物件の1室あたりの利益は8万3000円という結果になりまし 会議室の運営は、 ほとんど何もすることがないため不労所得に近いです。

くことができます。 1件目が軌道に乗ったら、2件、 3件と物件を増やしていくことで、収入を増やしてい

貸し会議室の特徴

☆ とにかく一度利用してもらう

まずは、周辺の貸し会議室を参考に、価格設定をします。

コッとしては、開業したての頃は、 低めの値段設定をし、とにかく一度利用してもらい

ます。

貸し会議室ビジネスならではの特徴ですが、 とにかく一度利用してもらうことが好循環

Series in the

てくれます。同じ予約者名からの予約が週に何度もあるのもザラです。 に困っていない場合が多く(会社の経費など)、一度利用して便利だった場合は、何度も使っ 貸し会議室は、 リピーターが多く、 かつ、 利用側も事業者であることが多いため、

たりする手間が発生しますし、迷った場合を想定して早めに家を出発する時間的な無駄も 参加者側として、 定期的に集まる会合である場合、 毎回違う会場に行くとなると、googlemapsで探したり、道に迷っ 毎回同じ場所でやるほうが参加者にとって便利

出てきてしまいます。

リスクを取れないので、「無難」がとても重要なキーとなるのです。 主催者側としても、 セミナー利用の場合、お客さんがいる関係上、 ハズレ物件に当たる

だった物件を選ぶのです。 このようなことがあるとビジネスシーンでは非常に困るため、以前に一度利用して安全 だしも、お客さんに4階まで階段を上ってもらうとか申し訳なさすぎる)。最悪では、プ はかなり綺麗だったのに……)、4階なのにエレベーターがなかったり(自分だけならま ロジェクターが壊れていたことがあり、 私も会議室を借りてセミナーを主催することが多いので経験があります。当日、いざ行っ 物件がボロくてセミナーのクオリティが下がってしまったり(サイトの写真で セミナーがスタートできないため大問題でした。

取らない無難」が選ばれる傾向にあるのです。 プライベートで予約する場合と違って、「リスクを取った超良さそう」より、「リスクを

$\stackrel{\wedge}{\sim}$ 時間によって価格を変える

時間によって価格を変えます。

に設定します。夜の時間帯は会社員が、仕事が終わってからセミナーに参加できる時間帯 であるため、 早朝は、 予約が入りづらいので安く設定し、夜18時以降は、 開催が多いのです。 予約が入りやすいので高め

22 18 12 00 $\begin{array}{c} 1 \\ 5 \\ 0 \end{array}$ 6 **0** 円 Ŏ 円 時間 時間

メリッ トデメリ ット

単です。 まずは、 簡単に始められる点がメリットです。 部屋にデスク類をおけば完成ですので簡

あり、 が取 ハードルが低いことはメリットですが、 り組みやすいために飽和しやすい傾向にあります。 差別化しにくい点がデメリットです。 裏を返せば、 また、 参入障壁が低いことは、 内装に関しても、 最小限で 多くの方

す。 物件を探すのは少し苦労します。立地面でアクセスのいい物件である必要があるためで

どが必須条件ですので、 会議室の需要は、アクセスの良い場所に集中します。便利な駅の周辺や、 物件を選ぶ際は気をつけましょう。 駅から近い

う。 な物件が掲載されている不動産サイトがありますので、こまめにチェックしてみましょ (転貸許可物件のサイト:民泊物件.com し会議室が運営できる転貸許可物件の探し方としては、 https://minpaku-bukken.com) 一番簡単な方法は、 転貸可能

れますので、 ていくことや、 前述の通り、 好立地物件を押さえることができれば、 アフターコロナの世界では、貸し会議室への需要は益々増えていくと思わ 働き方改革やフリーランサーの増加により、 堅い投資になることでしょう。 今後も利用者が増加し

戦略を考えていきましょう。丁寧にやれば安定しやすいビジネスです。 客さんが多いのに対し、会議室はリピーターの割合が多いというメリットを念頭に置き、 リピートビジネスであることの強みです。宿泊施設やパーティスペースが一度きりのお

メリット

- 初期投資が安い
- 不労所得に近い。手がかからない
- ・あまり清掃に入らなくて良い
- 利用者の層がいいのでマナーが〇 (ビジネスマンの会議などのため)
- リピーターがつきやすい

デメリット

- ・立地条件がシビア。駅前周辺でないと難しい。主要駅の駅徒歩7分以内が目処。
- ・差別化しにくい。デスクと椅子がメインでありどこも似ている。
- ・深夜帯や朝方などは空室になりがち。

界 8 章

実践アドバイス

時間がたつほど安定する

多いです。 ぐはあまり売り上げが立たなかった物件でも、3カ月ほどした頃から安定してくることが レビューが増えることで、1件あたりの収益性が上がり、安定してきます。 焦らずじっくり育てていきましょう。 開始してす

育てていくほうが良いと思います。 同じことです。2件やろうと思えば初期投資は2件分かかるわけですし、 す物件を2件持っているのと、 「収入を増やしたいので物件数を増やしたい」と思う人は多いですが、 6万円の利益を出す物件を1件持っているのは、 3万円の利益を出 丁寧に1件ずつ 利益額は

特に、 貸し会議室の場合は、 リピー ターが一定数獲得できた後は、 かなり回りやすくな

契約に気をつけよう

注意すべき点として、 借りた物件を勝手に使うことは許されません。

は禁止されています。 借りている物件をさらに第三者に貸すことは又貸し (転貸借) ということになり、 通常

に相談しましょう。 オーナーや管理会社の承諾を得て、「転貸借契約」を結ぶ必要がありますので、 契約前

写真映えを意識しよう

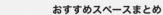
の色を揃えると、 など、撮影スペースとしての用途を意識し、作り上げることがオススメです。 ユーザーの特性として、写真映えをする部屋を選ぶことが多いです。 インパクトが強くなり、 人気が出ます。 壁紙やインテリア 壁紙と家具

スペース掲載 ヘルプ ご利用ガイド

SPACEMARKET

8796件のレンタルスペースから 目的に合ったスペースをかんたん予約















会場タイプから探す お好みの会場タイプから最適なスペースが見つかります

ベ ス



ス

ケ



利用者を募集するサイトを載せておきます。

掲載は無料でできます。

名前や

電話番号、

のアッ サ

プロー -を開い

ドなどを済ませれば物件を掲載できます。

→ Spacee 好きな時間に、好きな場所を、お手頃なお値段で。 ご利用日 ¥ 開始時刻 ¥ 時間数 ¥ 利用エリア

広めの物件がオススメ

広い物件であれば、月商50万円以上いくケースも多くなってきます。 広い物件で開業しましょう。50平米以上がオススメです。100平米あると人気が出ます。 広々使ってもらえますし、収容人数が増やせたり、内装が凝れたりするため、 広い物件の方が、 人気が出るため収益性が高くなる傾向にあります。 できれば

どライバルが減っていきます。 小さな物件は少額の投資で開業できるため、ライバルが多く、広い物件になればなるほ

です。資金に余裕のある方は、広い物件で開業することをオススメします。 初期投資は、最初だけのことですので、安定して収益性が高い方が、メリットが大きい

写真はプロのカメラマンに

プロのカメラマンに依頼すると、2万円ほどはかかりますが、ここは絶対に節約せずに サイトに掲載する物件の写真は必ずプロのカメラマンに撮影してもらいましょう。

プロに依頼しましょう。

お客さんが部屋を選ぶときに見るのは写真です。

しょう。 初期投資の中で最も効果的な投資ですので、必ずプロのカメラマンに撮影を依頼しま 写真が汚いと予約が入りませんし、写真一つで収益性が大きく変わってしまいます。

写真加工は逆効果

とにかく、「加工」が逆効果です。

「加工してる感」が、(本来とかけ離れているのでは?)と不安を生みます。 ユーザーは、行ったこともない物件に、サイトで写真だけをみて予約するのです。

仮にあなたの物件が、とても素敵な物件でも、台無しになってしまうのです。

「ありのまま」が信頼性につながります。

これは、別に物件じゃなくても同じようなことがあります。

食ベログで見た豪華な料理も、「どうせ実物はこれほどじゃないだろうなー」という消

すし、まあ、そういう話です。 費者の感覚がありますし、キャバ○ラのパネルは実物とかけ離れてそうなんて声を聞きま

加工するということは、「本来はもっと悪そう」というイメージを与えてしまうのです。

ありがちな失敗パターンで、この3点があります。

- 写真をアプリなどで必要以上に明るく修正したり、 フィルターをかけたりする
- 2. 写真の上から文字を入れる加工
- **. 広角レンズを用いて撮影**

• 写真を明るくしすぎたり、フィルターをかけたりする加工

のです。 フィルターとは、 写真加工ツールにある、 色味を調整したり、 雰囲気を出したりするも

になるので避ける傾向にあります。 物件が古いためにカモフラージュしているのではないかと不信感を生んでしまいます。 ユーザーが知りたいのは、「自分の利用する物件の本当の姿」です。 怪しい物件は博打

1.写真の上から文字を入れる加工

は物件紹介やタイトルの部分に入れられますから、写真は写真のままで掲載しましょう。 ど)一目で見て欲しい気持ちはわかります。でもこれは逆効果なのでやめましょう。文字 写真の上に文字やアイコンで情報を入れているものです。(Wi-Fi あり、駅徒歩何分な

綺麗な写真のホテルを選ぶのではないかと思います。写真の上に文字がごちゃごちゃ入れ られていると、 実際、あなたも、 肝心の写真が見づらいですし、チープなイメージになってしまいます。 ホテルサイトでホテルを選ぶ時など思い出してみて欲しいのですが、

3. 広角レンズを用いて撮影

体が曲がったように不自然に写りますし、見た側にも広角レンズを使用していることはす ぐバレるので、 広角レンズを用いて自分で撮る人がいますが、オススメしません。広角レンズは部屋全 (実際はすごく狭いのでは?) と思われてむしろ逆効果になります。

メルカリやジモティなどの活用でコストを抑える

初期投資を抑えたい人は、 是非、 メルカリなどを活用してみましょう。

品されており、他の物件と差をつけられます。 とかぶってしまいますが、メルカリなどには、 こだわりの内装を作る際にも重宝します。アマゾンや楽天で買うと、その他多くの物件 1点もののビンテージ商品が、 低価格で出

ジモティを活用している人もいます。

ジモティでは、安く手に入れられたり、 無料でもらえたりします。

業者さんとの関係を大切にする

ネットで検索して比較していました。 会議室を立ち上げるために、オフィス家具類を発注する準備をしていた時のことです。

そんな時、普段から、立ち上げや搬送などをお願いしている付き合いのある業者さんに、 意外な返しがあり、

たまたま連絡してみたところ、

コロナの影響で、 僕ら、 連日撤退作業に入ってるんです」とのことでした。 会社さんの廃業や、 事務所撤退(移転で縮小も含む)する会社が

撤退する側も、撤退には結構なお金がかかります。

「廃棄代も高いので、会社さんも、少しでも、引き取ってもらったら嬉しいかもしれませ

ん、声かけてみましょうか」とのお声がありました。

「是非お願いします!」

その流れで、デスクや、椅子、ホワイトボード、 モニター、 コンセント類など、 オフィ

ス家具類を一式もらえることになりました。

もう従業員もいないという事情もありました)、室内のものをどうするか悩んでいたそう のですが、この状況で、従業員に作業に行かせるわけにもいかず(むしろ廃業の会社は、 撤退する側の会社さんたちも、 助かったと言っていたそうです。退去の日が迫っている

こういうところにも、 助け合いで上手くいくことがあったのです。

日 頃から、 業者さんと、良好な関係を築いておくことが大切です。

あなたの下請けではありません。お世話になるビジネスパートナーなのです。 業者に対して、値段交渉をしたり、荒くこき使ったりしている人を見かけます。

インフルエンサー活用

チャネルを持っている人にのみオススメです。 トへの手数料がかからないので収益性が上がりますが、集客は容易ではないため、既存で 分のホームページやSNSで予約受付をしているオーナーも一定数存在します。サイ

客することができるでしょう。 を依頼するのも効果的だと思います。 インスタグラマーや YouTuber の方は、予約サイトを使わずに、自分のチャネルで集 利益が出てきたら、そういったインフルエンサーに、

収益の上がるタイトルのつけ方

掲載物件のタイトルについてです。

らうためにも、 物件詳細はまずはクリックしてもらわないことには見られませんから、 タイトルが重要です。 クリックしても

サイト上で、ユーザーが最初に目に入るのは、「写真」と「タイトル」で、その2つが、

クリックして詳細を見てもらえるか(選択肢の中に入れてもらえるかどうか)の生命線と なります。

写真が最重要ですが、その次にタイトルが重要です。

ポイントを羅列しましょう。 夕 イトルには、要点をまとめましょう。文字数の制限もありますので、アピールしたい

*どのようにタイトルをつければ良いか

良い例:「渋谷駅/30㎡/駅徒歩3分/ Wi-Fi/防音」

悪い例:「10人まで入れる楽しい綺麗なお部屋」

悪い例をみてください。

人数を入れて絞れますから、わざわざ書かなくてもすでにユーザーは条件を絞っています。 また、 楽しいかどうかはユーザーが決めます。 10人入れるというのは、そもそもで、サイトにあるフィルター機能であらかじめ 綺麗かどうかもユーザーが判断することです。

タイトルに入れる文言は、「サイトにフィルター機能が備わってない項目」を書くことを

意識しましょう。これを理解できていない人が多く、 もったいないです。

石二鳥の活用方法

☆ 宣伝ツールとしても活用できる

サンプルなどを自由に配置しておくことができます。 自社が運営している貸し会議室に、チラシやパンフレットの設置、 貼り紙、

無料で広告できる場所としての活用方法です。

告や商品を見てもらう機会を得ることができます。5物件運営していた場合は、 る可能性を秘めています。 大きな数字です。ここを宣伝場所として活用することで、 人です。リピーターもいるので、厳密には新規で2000名ではありませんが、それでも 月平均70件の予約(利用者は400人)があるため、毎月約400人に対して自社の広 自社の新たな売り上げにつなげ 2 0 0 0

も黒字でもどちらでもいいと感じることでしょう。 に高くつくものです。自分自身に別のビジネスがある場合は、このような使い方が可能で 広告を活用されている会社であればご存知の通りですが、広告宣伝費というものは非常 貸し会議室は非常に有効です。逆に、宣伝効果が見込めた場合は、 会議室が赤字で

純粋な会議室運営の利益を目的にする以外に、こういった活用方法もあるのです。

☆ タダで自分のオフィスを持てる

自分のオフィスを持ちたいけれど固定費がネックだという事業者は多いです。

自分のオフィスをタダで持つことができる策にもなります。

け自分のオフィスとして活用し、残りの週3日は貸し出すなどです。 例えば、昼間は自分のオフィスとして活用し、それ以外の時間は貸し出す、 週に4日だ

賃料をカバー できれば、 実質ほぼ無料で自分のオフィスを持つことが可能になります。 第

9

共通点と解決策失敗する人の

失敗する人の共通点と解決策

ですが、まだ不安な人もいるかもしれません。前章まで、レンタルスペース投資についてお伝えしてきました。

お金を増やしたい、ビジネスをカタチにしたいと思っている方は多く、 たくさんの人が

何故なのでしょうか。 本を読んだりセミナーに足を運んだりされています。ですが、なかなか難しいようです。

らを事前に知っておくことで、失敗しにくくなり、 本項では、うまくいかない人の共通点と解決策を解説していきます。逆に言えば、これ 成功しやすくなるからです。

【うまくいかない人の共通点】

- ❶ 恐怖症タイプ
- ❷ 続かないタイプ
- ❸ 感覚がないことをやろうとするタイプ

❹ 思考ネガティブタイプ

恐怖症タイプ

多いようです。 と、お金は使っているはずなのですが、「投資」となると極端に慎重になってしまう人が 漠然と臆病になってしまうタイプです。普通に生きていても、物を買ったり外食したり

多いです。 言わずと知れた話ですが、 日本人は国民性として、投資に消極的で貯金に積極的な人が

産合計に占める割合を見てみると、現金・預金はなんと51・5%。家庭における金融資産 資信託」「債務証券」を全て合わせても16・8%にしかなりません。 の半分が預金や現金ということになります。一方、リスク資産を見てみると、「株式等」「投 日本銀行調査統計局がまとめた「家計の金融資産構成」で、日本の家庭における金融資

金は13・4%しかありません。 比較して、アメリカの家庭における金融資産合計に占める割合を見てみると、現金・預 他方、 株式等は35・8%、 投資信託11・0%、 債務証券5・

6%の割合を占めています。 いわゆるリスク資産だけで52・4%という計算です。

由だといわれています。太平洋戦争後、 活動を行いました。このとき、貯金が安心だという日本人のマインドが形作られたようで 方法が考えられたのです。金融広報中央委員会という機関が、 た。そこで、個人が持っているお金を、当時国営だった郵便貯金に預けさせて、活用する 日本人が、投資を怖いと感じてしまう原因として考えられているのが、**戦後の政策が理** 日本政府には復興のためのお金がありませんでし 貯蓄を奨励するさまざまな

た、日本では、学校で金融教育が行われていません。

です。つまり、日本でいう学習指導要領に当たるものに、金融教育が組み込まれていると 43の州が個人金融教育に関する教育基準を持ち、それに応じた教育を行っているとのこと 間のこと) が、各州に対して隔年で、KI 12 つきそうですよね。 いうことになります。 先ほど例に挙げたアメリカでは、 の期間における個人金融教育の状況を調査していますが、結果を見てみると、 子供のころから資産運用の基本に触れていれば、 金融教育が活発であり、 (幼稚園に入園してから高校を卒業するまでの13年 アメリカの経済教育協議会 リテラシーが身に

知識がないから、 なんとなくリスクが怖いと思ってしまうという理由のようです。

では、解決する方法はないのでしょうか。

のか」を理解していないから起こっているのです。 解決は、 原因を潰すことで可能になります。 リスクが怖いというのは、 「リスクが何な

臆病にはならないのではないでしょうか。 します。だから利用料を投資します。その際に「リスクはあるか?」「なんだか怖い」と ジムに利用料を払います。その対価として、体力がつくことや、痩せることなどを期待 想像してみてください。例えば、あなたがスポーツジムに通うとします。

用料の元が取れずに損したと感じたりするでしょう。 投資が成功した場合は、期待通り体力がついたり、痩せたりするでしょう。 投資が失敗した場合は、体力がつかなかったり、痩せなかったりした場合で、 払った利

起こる確率はどれくらいなのか、 投資の場合も同じことです。その投資のリスクは何なのか、一体どれほどのものなのか、 そのリスクヘッジはどうやるのか、 理解していれば怖が

ることなく取り組むことができるのです。

つまり、 漠然とした不安というのは、知識や経験不足が原因なのです。

前で、それは、 ことなのです。そうなると、 お金を使わずに貯金していて、お金の稼ぎ方や使い方が上手くなるわけがないのは当たり 学んで、練習して、 知識や経験を培っていくためには、何事も、学びながら練習していくことが必要です。 「野球が上手くなりたい」と言いながら、毎日寝て過ごしているのと同じ 上達していくのです。そうすれば、漠然と不安に感じるということ いつまでもできないままになってしまいます。

❷ 続かないタイプ

はなくなります。

または、 せっかく取り組み始めたのに、続けられずに、成果が出る前に辞めてしまうのです。 学び始めたのに、 取り組む前に投げ出してしまうのです。

のですから、すぐに上手くいくなんてことはないのです。 残念ながら、そんなに甘くありません。天からお金が降ってくるわけではない

「続かない」

この原因は、最初に甘く考えすぎているということです。

のです。 天からお金が降ってくるわけではないのですから、すぐに上手くいくなんてことはない

1.1. 注い、いいのでは、因数分解ができるようにはならないでしょう。小学生が入学早々、因数分解ができるようにはならないでしょう。

えてといった道のりがあるのです。 勉強を続けてステップアップしていく必要があるのです。足し算を覚えて、 引き算を覚

自分の子供にはそう教えているはずなのですが、自分のこととなると続かないようです。

の次に30段目に着く人は、よほど足が長いのかも知れませんが、現状、 建物で階段を上ることがありますよね? 1段目を上るから2段目が上れます。 羽で飛べないのです。 人間にはいないで 1 段 目

「継続は力なり」。 地道に一つ一つ積み重ねていくしかないのです。 ましてや、敵は、あなたより先に参入している達人だったり、プロだったりするわけで 最近始めたあなたが簡単に上手くいくほうが、 おかしな話です。

スはないかと探し回り、いつまでたっても何も積み上がりません。 せっかく芽が出始めたのに辞めてしまうと、また、ゼロからやり直しです。 別のビジネ

すぐに結果が出なくても、 まずは続けてみることを意識してみましょう。

ません。誰かに迷惑をかけるわけでもありません。 続けるのが辛くなった場合は、休んでいいのです。 また再開すればいい。焦る必要はないですし、 リミットが決まっているわけでもあり 辞めてしまわずに、好きなだけ休ん

肩の力を抜いて、 ゆっくりでいいから、 継続することを目標にしてみる。 継続こそが力

ことで、環境の力でモチベーションを維持することができます。私の方で主宰しているコ ミュニティ「KDC」もありますので、 た仲間が集うコミュニティに身をおいたり、または、**メンターについてもらったりする 買わない不動産投資 ドル箱 続かない人は、 続けられるための環境を整えることが効果的です。同じ志を持 クラブの略です。 興味があれば是非参加してみてください。

メンバー同士で楽しく活動する場となっています。 コミュニティでは毎月、セミナーや、 オンライン会議があり、 学びと交流をメインに、

お会いできることを楽しみにしています。

KDC(買わない不動産投資 ドル箱 クラブ) https://kawadoruclub-minpaku.work



❸ 感覚がないことをやろうとするタイプ

ここでは、例として不動産投資で考えてみます。 感覚がないことをやろうとしているから、うまくいかないタイプの人です。

ている方は非常に多く、正直な話8%くらいなのではないかと感じています。 「不動産投資をしているけど、 普段、大家会などで講演させていただく機会も多いのですが、この悩みを持たれ いつまで経っても、全くお金に余裕ができそうにない」

人によっては、 不動産投資は、 知識がなくても、数千万円、数億円の融資が受けられてしまいます。 金融機関から多額の借金をして行う投資です。

不動産投資は、

ローリスクローリターンといわれるように、

《メンターとは、仕事や人生の指導者、助言者の意味。 メンターは、キャリア形成をはじめ、さまざまな 相談を受けながら、育成にあたる。

きちんとやればり

素人が裸足で行っていては、スクが低い投資です。ただ、 ひたすらハイリスク以外の何物でもありません。 それは、 知見のある投資家が正しく行った場合の話であり、

なぜ、思うようにお金が増えていかないのか。

器がないのです。 感覚が持てないので、想像もできないし、判断も鈍るのです。自分の中にその額を扱う その原因は多くの場合、 自分で 「感覚」を持っている金額のことをしないからです。

べたい。 「今日は仕事を頑張ったぞ。自分へのご褒美だ」と思えば2000円の寿司を買うでしょ 「今日は節約しよう。給料日前だ」と思えば498円の寿司を買うでしょう。 想像してみてください。例えば、あなたは今から、スーパーに行くとします。 1パック498円の寿司と、1パック2000円の寿司が売られています。

額に対して感覚を持っており、その金額を扱う器を持っているからです。 り自分自身で判断できます。 自分の中での 498円と2000円が、どういうお話なのか、明確に違いがわかってお 100%問題なく意思決定できます。それは、 自分がその金

のです。 のことをやれば、明確に計算できるため失敗もしにくいですし、 きちんと自分で判断ができ、自信を持って進めていくためには、自分が感覚のある金額 コントロールもしやすい

断するのでしょうか。 持ったこともない金額に感覚があるわけがないのですが、 感覚がないのにどうやって判

どうなっていますか? 物件はどうなっていますか? 捻出できそうですか? 入居者は満室ですか空室ですか? 古くなっているのか壊れているのか。リフォーム費用は どれ

くらいお金が入ってきていますか? 描いているシミュレーション通りに賃料が入ってき なのでしょうか。 ていますか? 賃料は下がっていないのでしょうか? 30年後のあなたは一体どんな状態

「よく分からない」

自分すらよく分からないことをして、成功するというのはなかなか難しいでしょう。

解決策は、自分に感覚がある投資額のもので、具体的に戦略を立てることです。

額なので感覚がないです。単純な話です。 る金額です。そこまではあなたが経験のある金額ですし、それ以上は持ったことがない金 感覚がある金額っていくら? という話ですが、 あなたの貯金額が、 あなたに感覚があ

の感覚は持っていないです。 でその過程で味わったはずです。 貯金が1000万円の人は、 300万円や500万円の感覚はあります。 貯めてきたの ただ、貯金が1000万円の人は、 3000万円のお金

の方の解決策となります。 スクはありません。このように、 があります。その100万円で、 例えば、 最悪、損をしても、 もっと、 先ほどの1000万円の貯金の人が、 具体的に考えられると、現実的にお金を作っていけると思います。 最大のリスクは貯金から100万円が減ることです。それ以上のリ 着実に、 まずは月に20万円の収入を作ることに専念する。 確実な「お金」を作っていくことがこのタイプ 100万円を使うなら、自分の中で感覚

❹ 思考ネガティブタイプ

成功する人は「できる理由」を考え、 成功しない人は「できない理由」を考える。

前者は、「どうすれば上手くいくか」「どんな工夫をしようか」「これによって学べること」 「問題はないだろうか」など心配事で埋め尽くされます。 などの案が頭に浮かびます。 同じ事象でも、上手くいく人と、そうでない人で、真逆の思考になることがあるのです。 一方、 後者は、「失敗しないだろうか」「損しないだろうか」

考やメンタルです。 回同じ行動を繰り返します。そこに客観的な理由はありません。原因は、 た際に「やっぱりやめておこう」とひるみます。 の動きには人の何倍もの時間を費やすのですが、 後者のタイプの人は、色々とセミナーを回ったり、業者に話を聞きに行ったりと、惰性 このタイプの方はどんな案件であれ、 結局は決断の瞬間(契約や入金)になっ ネガティブな思

きていること自体、 ですが、そうはいっても人生の時間は有限で、刻一刻と過ぎていきますし、 失敗もあれば問題も起こるわけです。 あなたが生

物差しで自己完結しているうちは現状が変わることは絶対にありえないということです。 う事実で、もしこれからの将来を良くしていきたいという希望があるのであれば、自分の 1つ言えることは、「今までの自分の思考の結果」が「現状の自分」を作っているとい

探しの旅に出ても、 何もしなければ何も変わらないわけで、当然といえば当然なのですが、 現状は変わらないです。 ネガティブ要素

とで好転することがあります。 「どうやったらできるか?」「どんな工夫をしようかな」とポジティブな発想に変えるこ

なステージにいます。壁にぶち当たった時は、この章を読み返し、マインドを整えてクリ このように考えることで改善できます。心配しなくて大丈夫です。最初は誰しも同じよう アしていきましょう。 以上、上手くいかない原因と解決策をお伝えしました。当てはまる部分があった方は、

第 **10**章

このビジネスは「自由」

このビジネスは「自由」

このビジネスの姿を一言で表現すると、「自由」です。

だわって作り上げ、自分と同じような人達を喜ばせることが仕事です。誰かにルールを決 められる必要もありません。 が正解で、 何が間違っているなんてことはありません。とことん自分の「好き」にこ

誰かに縛られるのって、正直苦痛ですよね。

自分の人生なのですから、 好きに生きた方が楽しいに決まってます。

くない。本来抱えなくていい悩みのはずです。 やりたくないことを我慢して、妥協しながら毎日を消化することなんて、 できればした

はありません。

自分の人生なのに自分自身に言い訳をして、

一体誰トクなのでしょうか。

誰もメリット

このビジネスは「自由」です。そういうの全部取っ払えます。

目と、物件を増やす選択肢が持てます。 もしあなたが、このビジネスを始めてみて、 1件カタチになったら、 次は2件目、3件

というか、言われなくても、 自分から進んでどんどん増やしたくなることでしょう。

由な状態になれます。 ければ辞められる選択肢も持てます。 10物件くらいのオーナーになって、 もちろん、続けたければ続ければいいですから、 会社員の給料と同じくらいになったら、 もう辞めた

ような思いはしなくていいのです。あなたが「選ぶ」立場なのです。 「選べる」というのが大切です。もう二度と、理不尽なことに我慢してまで、 しがみつく

10物件なんて1年もあれば増やせますよ。

べる」立場になっています。 この1年間、本気でやれば、来年の今頃には、きっとあなたは、自分の生きたい道を 選

思って、 な状態になることが目的です。私は、もしかすると、そのきっかけになるかもしれないと どんなきっかけでもいいし、 私なりの方法をお伝えさせてもらっています。 このビジネスじゃなくてもいいと思います。あなたが幸せ

時間の自由

ありません。労働時間も自分で決めます。 毎日会社に行く必要もありませんし、 何時に出社、 休日は土日だけと決められる必要も

ばいい。 何時に起きてもいいですし、ということは何時に寝てもいい。休みたければ休みにすれ 昼間に自由時間も取れますし、長期旅行にも行けます。

実質、スマホさえあれば、 一日中遊んでいても何の支障もありません。

ば行く。 もありません。 遊びたければ遊んで、寝たければ寝る。夜更かししたければするし、旅行に行きたけれ どこにいても仕事はできますし、決められた予定なんてありませんが、 何の支障

私が起業して良かったこと第1位は「時間の自由」です。

人間関係・仕事内容・格好・お金など)、その中でも1番が「時間の自由」でした。 独立することで制約がなくなり、自由になる事項はとても多いですが、 (時間・場所

起き早々ダッシュして気分が悪くなりながら始業。 会社員時代は、朝早くに起きて、9時に間に合うように出社し、 遅刻しそうな場合は寝

けです。 みです。 です。帰宅しても、 始業以降は終業時刻まで帰れません。朝から夜まで他人の時間を生きているようなもの 休める日も、 翌日も早いため早く寝る必要があります。休みは土日と年間の有休の 好きなことをできる日も、その日数も時間までも決められているわ

土日に有休をくっつけて、4泊5日ほどの弾丸ツアーに行くのが関の山です。 するまで続きます。 海外旅行が好きなのですが、たった1週間の旅行すら行けません。年に1、2回だけ、 老後になるまで自由はありません。 これが退職

たのですが、 今でも鮮明に覚えているのですが、退職した翌月に、 その時に、妙な感覚になったのを覚えています。 1カ月間、シンガポールで過ごし ヤッターでもなく憤りでも

ためでも誰のトクでもないのに……なぜ?)と、妙な感覚になったのを覚えています。 (なんで自分の人生なのに、こんな簡単なことすらできなかったのだろうか……?

ビジネスにはあります。 かく生まれてきたのですから、 年老いた時の自分が、「あの頃なら……」と後悔するほど悲しいことはありません。せっ 自分の時間を生きたいと思っています。そんな自由がこの

人間関係の自由

間関係」だそうです。厚生労働省が発表しているデータなどから確認することができます。 個人的には意外だったのですが、会社員のストレス (悩み)の第1位はダントツで「人

れは、選ぶ自由がないからつらいんだと思います。本来、 いて当然なのですが、 確かに、 よく、居酒屋でサラリーマンが酒を片手に、愚痴大会をしているのを目にしますが、あ 会社で働いていると、 我慢しなければいけないのです。 一緒に働く人を選べません。 人間なんて自分と合わない人が

同僚との人間関係上司との人間関係

部下との人間関係

社外取引先との人間関係

お客さんとの人間関係

めなくなってしまいます。 職場の人間関係でストレスを受けると、家族との関係やプライベートな時間までも楽し

なんてないです。ましてや毎日顔を合わせるなんて罰ゲームみたいなもんですから……。 合わない人に好かれようとすることなんて無意味だし、 関わりたくない人と関わりたく

い。そんな自由がこのビジネスにはあります。 好きな人としか関わらない。なんなら一人で完結する。 合わない人と関わる機会すらな

場所の自由

舗に立たなければならない、 デスクの前で仕事しなくてはならない、お得意先様の会社に行かなければならない、店 お客さんの家を訪問しなければならない、 会社に出社しなけ

ればならない。ならない、ならない、ならない……。

可能な範囲が物理的に決まります。 疲れますよね。別に行きたくない場所に行きたくないですから。 しかも、働く場所を決められると、 住む場所も同時に決められたようなものです。 通勤

だっていますし、人生100年時代なら退職後も40年間もありますから体力も衰えます。 ましてや、現代はさまざまな事情を持つ方がいます。子育てや介護で外に出られない人

多様化の世の中、 どこにいても仕事ができる。そんな自由がこのビジネスにはあります。 せっかくスキルを持った人の能力を活かせない原因になることもあるわけです。 場所への縛りは現実的にもあまり良いものではありません。 そのせい

最終章

成功していくために幸せに

法をお伝えしてきました。ここまで読んでくださったあなたが、「自分のこれから」に、 ワクワクしてくれていれば嬉しく思います。 いかがでしたでしょうか。本書では、 自分のビジネスを作るための、考え方や具体的手

そして、 私は、「これからは、誰もが自分のビジネスを持つ時代」だと思っています。 それは楽しみながら実現できると思っています。

共有して、 最後に、 この先あなたが進む中で、知っておいてほしい法則がありますので、 本書を終わりたいと思います。

「新しいあなた」と、 いつかどこかでお会いできることを楽しみにしています。

ビジネスは土台が大事

これからあなたは、早速、物件を探して、自分の城を作っていかれることでしょう。

「どんな内装にしようかな」「どこで物件を探そう」「家具どこで買おうかな」 色々と、 計画していくと思います。

「どのエリアが稼げる?」「収容人数増やせば儲かる?」 ここで、大切な原則がありますので、 最初にお伝えしておきますね。

目先の利益を求めて動いても、資産は築けません。

「えつ?」

腰を据えて取り組むことが大切なのです。

なることは、とても貴重な体験です。 であれ、自分の力で稼いだ経験のなかった人が、例え1万円でも自分の力で稼げるように 確かに、短期的には、お金を稼ぐ体験はできます。それ自体は否定しません。動機が何

は上手くいかないということです。 ただ、必ず覚えておかなければならないこととして、目先の利益を求めても、 結果的に

コツコツと土台を育てていくことが大切です。

あなたが成功するための一番の近道となります。 遠回りに見えても、 非効率的でもいい。 しっかりとした土台を作ることが、 結果的には

れません。厳しい言い方になりますが、ここで、そう感じてしまう人は成功することが難 しい人です。手っ取り早く稼ぎたい気持ちはわかりますが、そういった魔法はないのです。 こういった話をすると、抽象的に感じたり、ありきたりに感じたりする人がいるかも

性がないのは誰でもわかることです。使ってしまえばすぐなくなります。なくなってしま えば、また、ゼロに逆戻りです。 「すぐ稼ぎたい」「テクニックを知りたい」「簡単にお金欲しい 宝くじが当たるのは、一度もないか、 このように思ってしまっていては、宝くじを買い求める人と変わらないです。 あっても一度きり。例え当選したとしても、継続

ので、もう少しリアルに例にしてみます。 くじを例に出すと、 (自分は違うから大丈夫だよー) と思う人は多いでしょう。

よく、このような人がいます。

(輸入物販儲かるらしいからやろう。)

(民泊儲かるらしい。)

(不動産投資儲かるらしい。)

(アフィリエイト儲かるらしい。)

(仮想通貨儲かるらしい。)

(YouTuber 儲かるらしい。)

「なんだー結局儲からないじゃん~」

どれにしても、その分野で成功している人がいるはずです。 そのどれもが、そのビジネス自体が儲からない話なのではありません。

内容が悪いわけでも、騙しているわけでもないはずです。

でも、成功する人とできない人がいる。

どうしてでしょうか。

るかどうかです。モノにできていれば、変化球が来ても対応できますし、リスクヘッジも そのビジネスに、 それは、土台があるかどうかが違いを生んでいるのです。 その結果、 腰を据えて取り組み、極めているかどうか。要は「モノ」にできてい ビジネスを拡大していけるのです。

態です。 めないのです。 ると、(別の何かないかな……)とゼロから探し回ることになります。万年ご新規さん状 目先の利益に飛びついても、 結局は、近道しようと思っているのに遠回りになってしまうどころか、 この場合、 何年たっても状況は変わらないです。 結局「自分のモノ」にできていないと、 また、 何もつか

功してから組み入れればいいです。 小手先のテクニックは、 結果が出てから取り入れないと意味がないですし、 自己流は成

的にはあなたが成功するための一番の近道となります。 まずは、腰を据えて取り組むこと。コツコツと土台を育てていくことが大切です。

器を育てる

学ぶことや、素直に実践してみることで、自分を成長させることが大切です。 資産は自分の成長と合わせて拡大されていくものであることを意識してください。

コップに水を貯めることを例にするとわかりやすいです。

自分が成長して、 コップを大きくしていくと、貯められる水も多くなるのです。

水だけを得ようとしても、 コップが小さければ、 少量しか入りませんし、すぐ満タンに

なり溢れて出てしまうので、量が増えません。

「器」を育てないと、資産を増やすことはできません。

時々、自分自身に問いかけてみてください。

(自分は、 コップを育てようとしているか? 水だけを求めていないか?)

資産は、自分の成長と伴っていない場合、増えていかないのです。

また、 自分が育たないと、 加速もできません。 なぜなら掛け算にならないからです。

3×3=9ですし、

 $5 \times 5 = 25$ ですが、

自分がりだと、何をかけようがりなのです。

0×3=0ですし、

このように、自分が0なら、結果的には0のまま終わるんですね。

その場その場で、体当たりすることはできるのですが、振り返った時、 結果は0の繰り

返しになってしまうのです。

度器ができ始めると、 「掛け算」になっていきます。掛け算のステージになると、

んどんビジネスが加速して拡大していきます。面白いほどできることが増えます。

学び続けることや、 素直であることで、 自分自身を成長させていってください。

節目にチャンスあり

者にとってはチャンスでもあります。 今回の新型コロナウイルスなどは、 世の中が変化する「節目」ですので、 ある意味、

残っていないのです。そもそも、世の中は、そういった権力者が得するシステムになって いるものです(既得権益、法律制度、税制など)。 通常、 市場は、大企業や古参で完成されていますので、初心者が入っていける隙なんて

大きなチャンスが転がってくることなんてありえないわけです。 普通の人が、事業で入り込んでいく隙なんて、こういう時以外は、そうそうないですし、

どの需要が出てきていますが、それは、例え大企業にとっても、手探り状態で未開拓です。 例えば、今、新型コロナウイルスで、リモートワーク・在宅市場・オンラインワークな

【世の中の節目】

マーケットが大きく動く時

- ・法律が変わる時
- 経済が激動する時
- 社会が変わるほどの新しいサービスが誕生した時(スマホ誕生など)

弱い者がポジションを築くことができるのは、こういった変わり目となります。

「ピンチはチャンス」というのはマインド論ではありません。現実論なのです。

た見方を知ることで、自分にとって、何かを掴めるチャンスになるかもしれません。 思いがけず起こった今回の感染症で、さまざまに大変なことがある中ですが、そういっ

トしたことは、あなたもご存じの通りです。 過去も、このような節目の際に、新たなサ ービスや起業家が誕生し、 時代がアップデー

まだまだこの先人生は長い。

ノにしていきましょう。ピンチはチャンス! 節目は大きなチャンスでもありますから、逆転の発想と、 強い心を持ち、 チャンスをモ

本書を最後までお読みいただいた皆様が、自分のビジネスを持つことで、人生がより豊

かになることを心より祈念しております。

エピローグ

—— 1年後 ——

いなあ。あーやば! 今日はセミナーの主催だ。スーツどれにしよう。グレーかネイビーか。 遅刻しそう! チェック柄もい

絡ください」 もしもし。 タクシー1台お願いします。住所は東京都 事務所の前に着いたら連

--- 会場到着 ---

大神 「皆様、 ろしくお願いします」 本日はご来場いただき有難うございます。 只今より開演となります。 ょ

参加者 「よろしくお願いします」

大神 「では、本日登壇される講師の方を紹介します」

*

「皆様、 初めまして。只今ご紹介にあずかりました、 山田と申します」

えました。只今から、私の経験をお話しさせていただきます。どうぞよろしくお願いします」 176万円、利益55万円。大きな声では言えませんが、ちょうど先月から本業の給料を超 プトにして作り上げました。軌道に乗るまでは手探りでしたが、現在、月間の売り上げは 「私は、 今、会社員をしながら、スペースを6件運営しています。物件は、漫画をコンセ

―― 講話終了 質疑応答へ ――

参加者 「本日は貴重なお話有難うございました。質問があります。物件の運営はどうさ れていますか」

山田 「こちらこそご清聴有難うございました。夫婦で運営しています」

参加 者 「管理会社に委託されていないのですね。清掃はどうされていますか?」

山田 「物件の掃除は妻が協力してくれています」

参加者 「いいですねぇ。うちの妻は投資なんて大反対ですから。それに最近、 あまり良くないですし…… (笑)」

山田 と妻も変わったんです」 慣れてしまっていたけど。でも……、僕が自分に自信がついて自立したら、 に、いつの間にか、虫ケラのように扱われるようになっていました。当時はもう、 我が家もそうでした。それに……結婚した当初は尊敬してくれてい たの

参加者 「奥さんが賛成してくれたのですか?」

山田 も増えました。二人で物件のインテリアを考えたり、 「むしろ進んで協力してくるようになったんです。 対応を無事に終えた後、一緒に、コノヤローと叫んだり(笑)」 一緒に運営していると、 時には……クレーマー

参加者 「それは……」

山田 も、自分に自信が持てたら、不思議とそういったのがなくなりました。 「絆が深まった気がします。以前は……自分の不満を相手のせいにしたり。 トナーだと改めて感じることができました」 の家庭が羨ましく見えたり。感謝の気持ちを感じなくなってしまっていたり。 大切なパー

大神 「他にも質問がある方は挙手してください」

参加 者 「お話有難うございました。 山田さんのこれからの目標をお伺いしてもいい です

山田 「あと3物件増やすことを目標にしています。年内に完成させるために動いてい 9万程度です。9物件になれば月間の利益が80万円を超えます。そうすれば年収 1000万円になります」 る最中です。 現在は6物件を運営していますが、平均すると1件あたりの利益が

参加者 「年収1000万! 凄い!」

山田 「頑張ります!」

参加者 「どんどん規模を拡大されるということですよね?」

山田 ことまではしたくないので、 思っています」 をキープしながら暮らしていくことが理想の姿です。バイトさんを雇ったりする 上増やすことはしないです。運営している物件を大切に育てて年収1000万円 「いいえ。規模を拡大することはしないです。9物件まで増やした後は、 自分達で管理できる範囲内での最大を目指したいと それ以

参加者 「最初の1件目から6物件に増やすまでに、どれくらい期間がかかりましたか」

山田 です。要領を覚えたので、この先に関しては増やすのに時間はかからないと思っ 「10カ月ほどだと思いますが、開業前に、学んでいた期間も含めると1年くらい ています」

参加 者 「凄いです。僕もワクワクしてきました」

山田 「この事業で年収1000万円を目指します」

参加者 「使い道って聞いてもいいですか?」

山田 将来に備えて貯金にまわすつもりです。 「1000万のうち、年間500万は自由に好きなことに使います。 まだ子供も小さいですから」 500万は

参加者 「いいなあ! 毎年500万自由に使えたら、僕だったら何に使おうかな。趣味

てました(笑)」 のバイク買って、海外旅行と、 あと、それから、 あ、 すみません、妄想しちゃっ

「他にも質問がある方は挙手願います」

山田 「私も、 「貴重なお話有難うございました。 ました。特別な才能なんてないし、会社員の仕事もあるし、 分にはやはり能力がないのだと落胆しています」 るのですが……結果は散々でした。お金を増やすどころか減らす一方で……。 し。それに……そうやって理由をつけている自分のことが……本当に嫌でした」 ほんの1年前までは、自分にはやっぱり無理なんじゃないかと思ってい 私は、過去にも色々と投資をやったこともあ そんなにお金もない

参加者

参加者 「私がそうです。 自分に嫌気がさしていて、毎日悶々と過ごしています」

山田 「今になってわかるんです。本当に私が欲しかったものは、 の人生に満足している自分の姿、だったんだと」 お金ではなく、

*"*自分

参加者 「でも、 子供もいますし、 もう歳ですし……」

山田 「私は、 40歳から始めました。経験もゼロからです。 最初は手探りでしたが、

で夢中になれました」 歩一歩進めていけば、 お客さんから反応が返ってきましたし、 何より、 楽しい

参加者 「有難うございます。 私も、 もう一度、 頑張ってみようと思えました」

山田 「本当にやってよかったと思っています。応援しています」 End.

キとコーヒーがありますので、 「皆さん、 お疲れ様でした! ご自由にお取りください」 休憩時間は20分間となります。後方にチーズケー

諦めなければ、きっと、実現できる。私たちは、可能性に満ちている。

自分のビジネスは、自分自身を幸せにすることができる。自分の好きなことで、他人を喜ばせることができる。これからは、誰もが自分のビジネスを持つ時代。

あなたが歩き出すことが、次の人の勇気につながる。 踏み出した1歩が、2歩になって、山頂につながっていく。

次の人が、 その次の人、その次の人が、またその次の人を笑顔にすることが、幸せな社会

を作る。

地球は丸い。人と人はつながっている。

今日、どうしようもなく自分に落胆しても、無力に思えても。

そんな自分が、 未来は誰かの希望になっていることだって、きっとある。

さあ、歩き出そう。

最高の人生と、最高の自分に出会うために。

特典 全員に無料で オンライン教材プレゼント

【不動産を買わなくても投資ができる】

投資と事業のハザマを狙い 低いリスクで高い利回り

買わない不動産投資

QR 読み込みで 2 秒で特典請求

LINE ID @reiko.ohgami



※プレゼントは予告なく終了する場合があります。



大神麗子 (おおがみ れいこ) 投資家

「買わない不動産投資」 = 不動産を買わずに不動産投資ができる可能性を提唱している。当手法により、借り入れ0円で資産を2億円以上にし、話題となる。

50 以上のメディア掲載実績。 セミナー通算 2300 人動員。 SNS フォロワー 3 万人。



最も得意とする分野は民泊。民泊ビジネスの第一人者として、多数の宿泊施設を 展開する傍ら、M&A、アカデミー主宰、プロデュース業などを行う。

出版 2 冊「買わない不動産投資 ドル箱宿泊所」と「民泊 2.0」が共に Amazon ランキング 1 位となり、好評重版。本書が 3 冊目となる。

公式 LINE



Facebook



Instagram



blog













買わない不動産投資 ドル箱 レンタルスペース

2020年10月18日 初版第1刷

著者 大神麗子

発行人 松崎義行

発 行 みらいパブリッシング

〒 166-0003 東京都杉並区高円寺南 4-26-12 福丸ビル 6 F

TEL 03-5913-8611 FAX 03-5913-8011

企画協力 Jディスカヴァー

編 集 田川妙子

カバーイラスト 光波

ブックデザイン 池田麻理子

発 売 星雲社 (共同出版社・流通責任出版社)

〒 112-0005 東京都文京区水道 1-3-30

TEL 03-3868-3275 FAX 03-3868-6588

印刷・製本 株式会社上野印刷所

© Reiko Ogami 2020 Printed in Japan

ISBN978-4-434-28083-2 C0034