

## 演題① :「逆境にまさる師なし」

講師 沼田 真清氏(株式会社エース・コーポレーション代表取締役)

## 演題② :「レインズ掲載物件は実は宝の山」

講師 内田 佳男氏(株式会社ウチダヤ代表取締役)

### ■主宰者 佐藤一雄氏より

沼田先生の話は、不動産業は「山あり谷あり」で大変ですが、そうしたさまざまな変動を乗り越え、持続的なものにしていくにはどうすればいいのか。やっぱり一番大切なのは、人と人との関係ではないか。沼田先生はこれまでに何度も逆境にさらされ、その都度奮起して今では都心にいくつもの賃貸ビルを保有しておられます。また、これまでに会社を経営されてこられ、その過程では関わりたくない人たちとの接点もあり、そういう人たちをどうあしらってきたのか、といったお話も聞けると思います。

一方、内田先生はこれまでにマンション 130 棟、建売住宅 400 戸を手掛け、たった一人でそれらの土地の仕入れから企画、設計、販売までを担当。しかもすべて成功しているというすごい人です。そんな人がいるのかと私は不思議なくらいですが、今日はそのテクニックと伺いますか、秘訣をお話しいただければと思います。

### ■講演<沼田真清氏>

自己紹介ですが、お手元にある私のプロフィールをご覧ください。これまでの略歴を私個人、家庭関係、会社・仕事関係、倫理関係という4つのカテゴリーに分けて記してあります。現在 61 歳。妻と娘 3 人の 5 人家族。

なぜ、こうしたものを作るのか。それは、過去の自分の積み重ねが今の自分だからです。やればやっただけの結果がここにあります。これまで過ごしてきた時間は 1 日 24 時間。これはすべての人に平等です。しかし、平等なのは与えられている量であって、質は人によって違ってきます。限られた時間をどう使うか、これですべてが決まります。

人間の能力の差はせいぜい 2 倍までと言われますが、時間をどう使うか、どう考えるかの差で、その結果は 200 倍にもなるのです。思い込みの差といってもいいでしょう。「自分は何があっても必ず成功する」と思い込むかどうかで人生は変わります。そのためにも、「自分は何のために生きているのか」ということを明確にすることが大事です。

皆さん、今から隣の人とペアになって、なんのために生きているのか、何のために働いているのかを意見交換してください。……だいたい議論が盛り上がりましたね。ありがとうございました。

さて、ここに森信三著『修身教授録』(致知選書)という本がありますが、皆さん、ご存じですか。昭和 12 年から 14 年にかけて、天王寺師範学校(現大阪

教育大学)の生徒に向けて行った講義内容をまとめた人間教育、人間学の本です。私はこの本に大変な感銘を受けました。どのページを開いても、心にぐさりとくる言葉で埋め尽くされています。森先生は師範学校を出て、師範学校の先生になったわけですが、こんな素晴らしい教えを受ければ、立派な人間になること間違いなしです。昔の先生が(今と違って)尊敬されていたことが、よくわかります。

江戸時代後期の農政家二宮尊徳はこんな言葉を残しています。「道德のないそろばん(経済)は罪悪である。そろばんのない道德はたわごとである」。つまり、理念もなく突き進む経済は犯罪だし、経済的裏付けのない理想は絵空事に過ぎないと看破していました。私たち不動産業はちょっと反省しなければなりません。儲けばっかりに走って、理念や理想をないがしろにしていますか!実は私も創業時は利益ばかりを追求し、その結果何度も痛い目に合ってきました。

### 生き残り兵だった父

ここからは、私が倫理法人会などでもよくお話をすることをしゃべらせていただきます。私はとても「ラッキー」な幼少期を過ごしました。なぜラッキーかというと、私の父はいわゆる戦争の生き残り兵でした。父の部隊はフィリピンでしたがパラオの激戦で壊滅したのです。しかし、父は台湾の陸軍病院に収容され、終戦とともに帰還しました。すると、実の父親(私の祖父)から「なぜ帰ってきた!国ためになんで死ななかったのか!」と激しく叱責されました。その時以来、私の父はその言葉がグサッと心に刺さって、いつまでも立ち直ることができませんでした。山にこもったり、断食をしたりして必死で生きる意味を探し続けました。母と一緒にしてからも悩み続け、私が小さかったころにも夜中にうなされて「ギャー!」とすごい叫び声を上げていたのを覚えています。

その父が、その苦しみの故でしょうか、所有していた土地と家を抵当にしてまで高利貸しから金を借り、それをある新興宗教に献上してしまったため、私たち家族は住むところをなくしてしまいました。乞食同然のまさに掘っ建て小屋に住むはめになったのです。そして私の母親は嫁入り道具の一切を売り払い、身を粉にして働き、私たち幼い4人兄弟の命をつないでくれたのです。

無理がたたった母はパーキンソン病という難病に侵され倒れてしまいました。母親の入院中、6歳の私と3歳の弟はカトリックの養護施設に預けられました。まさに「ラッキー」でした(苦笑)。今から思えば、私にとってラッキーな幼少期だったと思います。

さて、小学校1年生になり養護施設から戻った私は新聞配達を始めました。新聞配達はそれから私が高校2年(17歳)になるまでの10年間やり続けました。新聞を配り終わると、ようやく東の空が赤みを帯びはじめ、朝日が昇ります。私はこの朝焼けを見るのが大好きでした。そしてこう誓いました。「よーし、大きくなったら絶対社長になって大きなことをやって見せる」と。そして、病気の母ちゃんに家を建ててやるんだと誓いました。これが、私が会社を創業したときの思いです。

話が戻りますが、私は読売新聞の奨学制度を利用し、働きながら自力で高校へ通い、1980年に大分工業高校を卒業すると、大阪の久保田鉄工（現クボタ）に入社しました。この会社はかなり右寄りで、1年間は研修をやって篩（ふるい）にかけます。朝早くからランニング、午前中は座学、午後は柔剣道、そのほかにも厳しい規律生活があって、これをやり遂げた者だけを社員に採用するという会社でした。自衛隊への入隊験などもありました。当然、途中で辞めていく人もいましたが、私はこの厳しい研修が大好きでした。「え、こんな程度でお金もらえるの」と言いたいぐらいでした。ところが、この研修期間中でしたが、ある晩寝ていた私は突然引き付けを起こし、口から泡を吹いて緊急入院しました。診断の結果は後頭部に直径5センチぐらいの腫瘍があって、悪性だったら手術に失敗し死ぬかもしれないと言われました。

## 世界一周旅行

手術は無事成功して、腫瘍も良性でした。私と同期入社の大半は私が入院中に海外に飛ばされていましたが、私は退院後運よく久保田の東京本社設計部に配属され、今の妻と出会いました。東京で新生活を始めた私でしたが、手術で命拾いをしたことが私の人生を大きく変えました。どうせ一度しかない人生なら、自分が本当にやってみたいことをやれるうちにやってやろうと思い、25歳の時に久保田を辞め、夢だった世界一周旅行に出ました。

北半球を一周し最後にハワイに滞在中、「さあ、日本に帰ったら何をしようか」と考えました。ワイキキのホテルやコンドミニウムが次々と日本人に買収されているのを見た私は、帰国したら不動産業で儲けてやろうと決めていました。

1987年、株初穂という不動産会社に入社しました。一刻も早く社長になってでっかいことをしてやろうというのが当時の夢でしたから、わずか1年半だけ勤め、たったそれだけの不動産経験で無謀にも独立しました。88年のバブル絶頂期にエース・コーポレーションという会社を高田馬場に立ち上げました。当時は土地さえ持っていれば、また私のような創業間もない会社にも銀行からの融資あっせんがありました。銀行の支店長を九州まで連れて行って、一応現場を見せたあと、高級料理店でごちそうすればすぐに何億という融資を受けることができました。そうして調子に乗って大分市に支店を出してマンション10棟を開発。その後はシアトルに拠点を設け、社員を増やしてロサンゼルスに1200坪の土地を買ったりしていました。

当時はそれを自分の実力と思い込んでいましたが、今思えば勘と度胸とどっぷり勘定の「KDD」、経営そのものでした。経営者として最も大切なビジョンも経営理念もありませんでした。ですからバブル崩壊とともに多額の借金を抱え、長い長いトンネルに入り込んでしまいました。やることなすことうまくいかず、心の蓋がパタッ、パタッ、と閉じられていく八方ふさがりの状態を経験しました。当時は高田馬場のビルの7階が自宅で4階が事務所でしたが、朝起きて7階から4階に降りていく気力もなくなるほどボロボロになりました。かつて陸上競技やラグビーで活躍し、富士登山競争に10回も出場していた私が、7階から下の4階に降りていく力を失っていました。

## 逆境が人を強くする

人間は精神的にまいってしまうとこんなにもボロボロになれるものかという経験をしました。逆に言えば強い精神さえもっていれば、思いもしないような力を人間は発揮できるということなのですが、その時の私はどん底の精神状態でした。社員には全員辞めてもらいました。結婚してから買い込んできた家具一切を売り払い、高田馬場の3LDKから青山のワンルームへ引っ越しました。大分のマンションを売り払うために、わずか100万円の資金不足で抵当権が抹消できず、友だちに必死で頭を下げ、泣きながら100万円を借りました。そのときほどみじめな思いをしたことはありません。そんな私を立ち直らせてくれたのが、なんと父親の言葉でした。かつては母親や子どもに暴力を振るう父親に対し、本気で殺してやろうと包丁まで持ち出した私でしたが、その父が落ち込んでいる私に思いがけない優しい言葉を掛けてくれたのです。「人生には思いどおりにいかないことがある。また、やり直せばいい。お前ならできる。大丈夫。そんなに焦らずに体をいとえ」とやさしく励ましてくれた父の言葉の裏には、生き残り兵として帰還したことを実の父親から厳しく叱責され、その後の人生を思うように生きることができなかった父の口惜しさがあったのだと思います。「これしきの試練を乗り越えられないような男にお前を育てた覚えはない」と言われ、私は号泣しました。

バブル崩壊から10年間、都心の土地は下がり続けました。私は夜間の道路工事現場で寒さに震えながら赤い旗を振り続けるアルバイトをしていました。そんな苦しい日々を続けながらも、私は母にいつかは家を建ててやるんだという創業当時の初心を涙ながらに思い出していました。その涙が私の傲慢だった心を洗い流し、もういちど不動産業をやり直そうという決意を促したのです。

そして、今度は一攫千金ではなく、学生向けの賃貸住宅のあっせんなど地味な仕事から始めました。仲介という安定収益は順調に伸び始めました。しかし、そうしてようやく立ち直りかけた矢先に、母が亡くなりました。心底親孝行がしたいと思い始めたときに母に死なれた口惜しさに4日間泣き続けました。そして、もう母はいない、あとはこれまでの恩に感謝し、自分が立派に成長していくしかないと心定めてからは不思議なくらい、事業がうまく回り始めました。

気が付けば長いトンネルから抜け出していました。再出発した私は最も大切な経営理念を一生懸命学びました。社員教育も徹底しました。そして純資産が1億円を超え、それなりの会社に成長することができました。しかし、不動産業界はまたまた、リーマンショックという大変な試練にぶちあたりました。私の会社も社員が一人辞め、二人辞め、とうとう全員いなくなりました。

さすがに、これまで積み上げてきた経営理念とその努力は何だったのかと虚しさがこみ上げてきました。しかし、バブル崩壊で落ち込んだときの自分でもありませんでした。社員がいなくなった以上、自分が動くしかありません。どんなピンチに陥っても、これでよし。あとはないのだと覚悟を決めれば景色が変わります。

「よし！こうなったら俺一人でやってやる。もともと裸一貫だったじゃないか。なんとしても復活する！」そう覚悟を決めると背中タービンが回り始めました。

それからは昼も夜もなく、土曜、日曜も馬車馬のように働き続けました。頭をフル回転させ、気付いたことはすぐ実行しました。そして、現在は資産4億円にまで復活しました。振り返ればまさに逆境が私を育ててくれた人生です。人の一生は本当にいつどうなるかわかりません。だから、今という一瞬一瞬を懸命に生きるしかないのです。Somedayはどこにもありません。今しかないのです。なのに、その大切な人生をうかうかとして過ごし死んでいく人がなんと多いことか。

先ほど皆さんに二人一組で、何のために生きているのか、何のために苦勞しながら働いているのかを話し合ってもらいました。それは、本当に自分がそれに気づいているのかを確認してもらいたかったからです。そこにしっかりと気付いていれば、どんなピンチでもCHANCEにすることができます。

私の講演はここで終わります。ありがとうございました。

### ■講演<内田佳男氏>

始めまして。(株)ウチダヤの内田と申します。今年の2月まで某ディベロッパーに勤務していました。これまでの実績としましてはマンションを130棟~150棟ぐらい開発してきました。そのうち、レイنزから土地を仕入れた案件は3分の1から4分の1ぐらいです。

なぜレイنزから物件を購入するのがいいのかということを理解している人はいますでしょうか。こういう聞き方をした理由はですね、大手だったら物件を紹介して来る社がたくさんいますが、一人でこれから独立しようと思った人が物件を仕入れる場合にはレイنزが一番確実だと思うからです。入札でやったことがある人、ここにいらっしますか。私は一度もありません。すべて相対でしか購入しません。なぜなら入札は高いからです。レイنزは高くありません。高く見せているだけです。

よくレイنزというと、もう情報公開されている物件ですよという人がいますが、いい物件を情報公開するのは当たり前ですよ。物件を見る目があって、企画力があり、建築知識があればレイنزに載っている物件をさらに2倍にも3倍にもいい物件にすることができます。

決めつけてしまうのが一番ダメですね。容積240%をどうしたら280%になるかということがわかれば、レイنزは宝の山です。皆さんの中にもレイنزを使っている方はいると思いますが、物件を仕入れるのではなく、物件の相場を調べるツールにしてしまっている人が多いですね。たとえば、自分が独自に仕入れた物件があると、その相場価格を調べるためにレイنزを見に行くというように利用しています。

そこでですが、レイنزというのはどういう建付けになっているかということ、レイنزには非常にいい物件が載っています。その前にお断りしておくと、私の話は非常にニッチな話で大手さんには通用しません。そもそもレイنزには500坪といった大きな物件はほとんど出てきません。

私はマンション140棟やってきたとして、うちファミリーマンションは約10

棟、あとはすべてワンルームです。戸建ては 400 戸ぐらいですが、いずれも 3 棟～4 棟現場ですから土地はせいぜい 40～50 坪程度です。レイنزに載っている中心物件はそうした小粒のものばかりですから、あとはどういう企画を立てて、どういう図面を引けば容積を上げて、高く売れるかを考えることが重要です。

私は実はエンドユーザーを相手にしているのではなく、業者卸しかしていません。だから私は一人でできたとも言えます。私はこれまで一度も失敗していないと紹介していただきましたが、実は最大の失敗はエンドに売らなかったことで一番儲かる選択をしなかったことです（笑）。

業者卸の最大のメリットは利益が小さくても回転が速いということです。私はマンションでも 10 億円単位のものにしかやっておりません。自分の得意分野ですから、そこでどうやれば利益をめいっぱい取れるかを始終考えています。それから、昨今はいかに建築費を下げるかです。私が 130 棟、140 棟やってきたということはそれらの図面はもちろん、それ以上の数の図面を見てきたということです。

240%しかとれていない物件がレイنزに載っていたら見つけものです。あとはいかにそれを 280%にもっていけばいいかですから。ですから、何度も言いますがレイنزは宝の山なんです。そのうえ、レイنزに載っている物件の元付業者さんは念入りにその物件を調査していますから、昔と違ってヤバイ人たちが後ろにいるとかそういうことはなく、非常に安心です。あとは自分が買える値段で仲介業者さんに交渉してもらうだけです。

レイنزは宝の山ですが、自分で検索条件を決めてしまうと、なんのお宝（情報）も見つけれません。お宝を見つけるためには、自分の会社で事業化できるエリアの物件はすべて目を通すことです。そして私は一人でやっていたおかげで土地の仕入れから販売まですべてわかりますから、お宝を見つける目も養われたと思います。

たとえばですが、その土地は 5.5m 道路から 4 m 道路に曲がり込んだところで、4 m 道路が前面にあるように見える土地でした。そのためレイنزには 4 m 道路に接面した土地ということで 160% 容積になっていましたが、これは 5.5m 道路に接していると見ることもできるので、実は最低でも 200% の容積をとることができるわけです。これなどは非常に単純な例ですが、このほかにも見方によって、あるいは建物を工夫することで容積を引き上げることができる例はたくさんあります。

### <質問コーナー>

Q. **鈴木静雄氏(㈱リブラン)**: 地形が悪い土地ほどよく化ける。物件を見る目が大事でレイنزを馬鹿にしてはいけません。いいお話でした。

A. **内田氏**: どうせ売れ残りだろうといった目でしか見ない人が多いですよ。でも本当は宝の山なんです。

Q. **佐藤一雄氏**:両先生、本当にいいお話でした。沼田先生のお話に出てきた経営理念も大変大事だし、バブル崩壊やリーマンショックも、要は基本的な心構えやチェックさえ怠らなければある程度は防げるんですが、現実にはそこがなかなか難しい (笑)。

A. **沼田氏**:ありがとうございます。少し補足しますが、私は内田先生を紹介するとき、こんな言い方をします。1億円の宝くじに当たる確率は1000万分の1だそうです。しかし、内田さんにかかると、これだと思える物件は簡単に1億円稼げちゃうんです。要は物件をよく見ることです。

Q. **森清敏氏(株MDS)**:今は土地価格が高くてなかなかいい物件が見つからないわけですが、そういうときはどうしたらいいですか (笑)。

A. **内田氏**:なかなか難しい問題ですが、私が考えるに今は飛び込み営業をしても意味がないですね。1日に何軒回れますかね。10軒回れたとしても成果はゼロでしょう。無駄なことはしないほうがいいです。それよりも一番確実なのはレインズです。あとは入札もありますが、こちらは大手の話です。どんなに高くてもそれだけの資金力と販売網があればいいわけです。

確かに、今不動産価格が高いのは間違いないです。しかし、私は今年2月に退職してからも7棟ほどやりましたが一生懸命やれば買えるんです。特に7月までは市場からいっぱい買えました。それが8月になって急に少なくなりましたね。その最大の要因は土地よりも建築費の問題だと思います。これからまだ上がるでしょうね。

ということはニッチの世界、我々中小の世界では新築案件はなくなるということです。中古ですね、流通している物件でもきちんと企画を立てて仕入れるようにすれば利益の出る物件は必ずあります。気を付けるべきはキズの少ない物件を探し、高くても必ず売れる物件を見つけることです。安くても駅から20分の物件は買ってはいけません。必ず売れる物件なら利益は5%でいいんです。

販売会社さんも協力してくれます。なぜなら、今後物件が出なくなることを彼らもわかっていますから。仕事なくなるのは社員をたくさん抱えているワンルーム販売会社さんは困りますから、高くても引き取ってくれます。一方、こちらは一人でやっていますから有利ですよ。

A. **沼田氏**:内田先生がお持ちのノウハウはまさに「打ち出の小槌」です。これを定年だからと言って埋もれさせてしまうのはもったいないです。それでわが社の顧問にお迎えして、協力していただいています。

A. **内田氏**:これからは私の知識や経験を若い人たちに還元したいと思って勉強会なども開いています。

A. **沼田氏**:人間が一番輝けるのは自分が一番得意とする才能を生かして人に喜んでもらうということです。内田さんは前の会社で会社のために一生懸命自分の才能を生かして頑張りました。でも、会社から感謝されるということではなかったみたいですね。そこで、これからは私の会社で働いてもらおうかな

と。

**Q. 本多信博氏(株住宅新報):**内田さんの前職であるTコーポレーションはどんな会社なんですか。

**A. 内田氏:**頭文字がTのディベロッパーです。ワンルーム系のマンションを中心に開発している会社です。

**Q. 本多信博氏:**そこでなぜ、内田さんがなんでも一人で担当していたのですか。

**A. 内田氏:**社長が一人で立ち上げた会社ですが、自分は経営(数字)に徹して、具体的現場仕事はそれぞれ社員が責任をもってやれという感じでした。社員はそれぞれが得意なことをやって結果を見せてくれればそれでいいということです。要は実力主義ですよ。大企業の社員は仕事に行ってきませんと言って喫茶店でコーヒーを飲んでいてもクビになりません。私の前の会社は厳しかったですね。朝から晩までめいっぱい働きました。そのおかげで人並以上に実力がつきました。

今私は一人でやっていて、これだけの現場を抱えていますが、週4日しか仕事をしません。それも午前中だけです。見せかけではなく、真剣に働くということはそういうことです。

#### 〈参加者の声〉 アンケート(印象に残った点)より

★興味深い内容でちょうど良く講演資料が大変良かった。

(喜多金属株)

★興味深い講演内容でちょうど良かった。

(東京建物不動産販売株)投資商品開発部)

以上