



×



著書累計 50 万部の元メガバンク支店長が伝授する！

一生お金に困らない！
普通の人が銀行をパートナーにして
「幸せなお金持ち」になる無料講座

ゴールドエッグクラブ Lesson2

『なぜ、菅井式で幸せなお金持ちになれるのか？
-幸せなお金持ちには共通点があった-』

柳田：こんにちは。

菊池・土屋・菅井：こんにちは。

土屋：ナビゲーターの土屋です。

菊池：アシスタント MC を努めて参ります菊池恵美子です。よろしくお願いします。

柳田：好きな言葉は「お金」。プロデューサーの柳田厚志です。よろしくお願いします。

菅井：そして菅井敏之です。どうぞ宜しくお願いします。

土屋・菊池：お願い致します。

柳田：今回、出だしは・・・お金界の松岡修造じゃあ・・・

菅井：いえいえ。それおいおいみなさんわかるから。

土屋：はい、今回第2回目の動画ということでコメントもすごいたくさんきているようで

柳田・菊池・菅井：ありがとうございます。

土屋：前回1回目はお金の不安について菅井先生にお話いただいたのですけれども、今回はレッスン2ということでなぜ菅井式で幸せなお金持ちになれるのか？幸せなお金持ちには共通点があった。金の卵を産むニワトリとは ということをお送りいただきます。

菊池：あの、ところで、第2のセッションを進めていくのですが、その前にすごい気になって、さっきという場所も、皆さんの服装が全然違うんですけれども、今回これはどうしたんですか？

菅井：あのですね、そもそも僕の「幸せにこだわりますよ」「幸せに真面目です」とお話ししました。僕の幸せなイメージとして、僕の田舎は山形なんですけど、ずっと幸せなイメージを考えた時に、自分の父親が縁側に、自分の、其の縁側ですよ、この縁側にです。町の人を、相手に漬物とか、お茶を飲みながらいろんなことをよろず相談を受けていたんですよ。

菊池：な一るほど

菅井：ちょっとここをどうしたらいいとか、で、あーだ。こう、そういったやりとりを子供の目で見ているわけですよ、僕は。で、それに対して相談を受けている父親も生き生きとしていた。受けていた人も非常に感謝しながらですね、「これ、つまんねえものなんですけれども」ってこう、大根をね。「あんた、お互い様だなー」って言いながらこう、別れていく。こう美しい光景の中で僕はずっと育ってきているんで。原点に帰って、自分の幸せの形、どうなりたいのかということをお示ししたいなと。

菊池：なるほど。よくわかりました

菅井：ということでこんな格好を。今日は進めさせていただきたいと思います。

菊池：はい、よろしく申し上げます。

柳田：あの後半、よろず相談をね。

菊池：実際にね、

柳田：お願いしたいと思います。是非させていただきたいなと思います。

菊池：よろしくお願いいいたします。

菅井・柳田：よろしく願いいたします。

菅井：前回、ちょっと復習しましょうね。

お金持ちとうのはお金、みんなお金ばかり見ているんです。アベノミクスがきました。お金がジャブジャブ増えています。生活変わりましたか？

菊池：うーん、あんまり変わらない。

菅井：結局ね、皆さん収入のところしか見えていないんです。ところが収入というのは原因があって。結果なんです。で、原因って何か？お金持ちの原因となるのは何かと言うとこれがニワトリ。3つありましたよね。1つは金融資産、もう1つは収入付きの不動産、結果として家賃。で、最後としてビジネス力。これが給与となるんですよ。会社員の、あるいは事業収入。で、皆さんはこっちの収入の方ばかり見ているんですよ。

菊池：うんうん

菅井：あー今月も仕事が取れた。あるいは今月も毎月給料もらったなあ。ボーナス上がったそうだし！いくら？5万円上がったぞ！アベノミクスの効果。いやなんか、こんなにじゃぶじゃぶきているのに自分とは全く関係ない。ましてや東京ばかり景気良くて俺の田舎の今の生活、何も変わってない。アベノミクスと関係ない。収入ばかり見ているからですよ。しかしながら、このアベノミクス、約3年くらい経ちましたっけ。変わった人がいるわけですよ、現実には。これは誰？不動産売った人ですよ。

上がっているじゃないですか、これは資産。収入の方じゃないですよ。資産、3つあるうちの2番目。ここが今特にここ投資信託、ぐっと上がっているわけですよ。いわゆるストックというところで。僕の例でいうと、12年前に茨城のつくばで一棟マンションを買ったんですよ。当時1500万。(1億5000万の間違い)12年間運用して、昨年5月に売却したんですよ。いくらか？1億7000万ですよ。

菊池：え——？

土屋：おおお

菅井：12年前に1億5000万円で買ったマンションが、12年経って1億7000万で売れたんですよ。買った人は誰か。34歳のサラリーマン。年収1000万。千葉銀行がフルローン1.5%で買ったそうです。1億5000万円が1億7000万で売れる。借金は1億5000万円に対し1億5000万円借りたんですよ、12年前。これは東西、減っていますよね？借金って。減るじゃないですか。だって、約定返済しているわけですから。これは誰が返したか？僕が返したんじゃないです。家賃が返してくれたんです。で、売った時点での借用

残高はいくらか。7000万円です。つまりね、1億7000万から残債7000万を引いたらいったいいくらになりますか？

菊池：1億！

菅井：ね。これが私の金融資産に化けたんです。

菊池：すごい！すごい。

菅井：これが、THE アベノミクスなんです。黒田日銀総裁のバズーカ砲ってここなんです。しかしながらマスコミを含めた人たちはここしか見てないです。収入のところしか見ていないんですよ。「いやー給料増えないよね」「増えないよね」「なかなか」「関係ねえじゃねえか、アベノミクスどうなってんだ？」と。机叩いているわけですよ。「年金増えないよね」「変わったか？」変わんないですよ。収入しか見てないんですもの。違う！アベノミクスはここです。こっち。資産のところに跳ねてるんですよ。だからそれをわかっている人がきちっと資産を組み替えて、その手金の1億円をさらに3つ、3000万、4000万と3つ分けて、種金にしてまた増やしているんですよ。

菊池：ううん

柳田：これはちょっと先ほど12年前に1億5000万円で不動産を買われたわけですよね？普通日本の不動産って価値が下がっていくじゃないですか。よく言われているんですけども、12年経ってもさらに高く売れたんですよ。

菊池：上がっている！

菅井：というふうなものを見通して買わなければならないんですよ。

菊池：なんでも不動産を増やすために買えばいいということじゃなくて、その、見極め、どこの土地にどんな物件を購入していくかっていうのが大事。

菅井：そういうことです。不動産、自宅も含めてですけど、ポイントは、じゃあ自宅を買ったんですけど。ポイントはこの物件を貸した時、自分が住むんだけど、人に貸した時にいくらで貸せるんだと。また、10年後、売ったとして、どれぐらいで売れるんだろう？売りやすいところかなと。その家は果たして市場性が高いですか？駅から遠いですか、近いですか、学校から近いですか？遠いですか？家の近くにスーパー・コンビニはありますか。家の裏はお墓じゃないですか？そういうことをちゃんと考えないで「いや～いい自然

だね」というんで買っていいんですか？ものを買うときは、当然立地のいいものを買わなくてはならない。結局、要するに金持ちになる方程式――

(フェイドアウト)

土屋：今の話をまとめるとですね、金の卵を産む3羽のニワトリとはというところでビジネス、収入付き不動産、金融資産とこの3つですね。ひとつひとつ細かく説明させていただきますが、まずはビジネスについて。

菅井：ビジネス力。これは無形資産です。不動産でもない、金融資産でもない。その人が持っている強みですよ。強み。人脈が広い、話の司会が上手とか、プロデュース力が強いとか、その人が持っている能力ですよ。知識、経験。そういうものがお金を生み出すものなんですよ。これを高めていきましょう。パッと会社の看板を外しても食っていけるものをあなたは持っていますか？それが資格であったり、今であれば介護士とか、ケアマネージャーとか、そういう人はそういう人がやっているビジネス。

これを持っていますか？これを持っている人は本当に強い。ずーっと。60になっても、70歳になってもニーズがあると。ましてや高齢化社会ですから。これをまずは高めていきましょうと。

菊池：これがまずは一つ目のビジネス。

土屋：続いて二つ目。

菊池：収入付き不動産

菅井：これは私が今後、講座の中で中心적으로話ししていくものなんですね。

やはり、ビジネス力はわかった。でも資格があるわけじゃない。ずーっと食っていけるものなんて心もとない。だけど、安定した生活をしたい。お金に困らない仕組みを作りたい時の定番！これは僕が唱えたんじゃない。古今東西、世界中が、昔から富裕層あるいは豊かに暮らしている人に共通して持っているものがこの収入付き不動産なんですね。

じゃあ、私はもともとその地主に生まれていない。僕なんか山形ですからね。で、東京に住んでいると。別に地主の子でもなんでもない。こういう人はそういうものは持てないんだと。僕ね、銀行員でありながら40過ぎまでアパート経営は地主さんだけしかできないと思っていたですよ。

柳田：うん

菊池：私も今思っていました。今まで。

土屋：僕もそう思っていました。例えば、街を歩いてビルがあって、このビルのオーナーになれるかなーなんて思ったことがない。

菊池：うん

菅井：ところがね、第1回目でお話しした自由で幸せそうな人ってお話ししましたよね？そのうちの2人はお医者さんの奥さんなのですよ。残りの8人がアパートを持っていると。でも、実はよーく見ると、そのうちの4人は地主さんだったですよ。でもよーく見ると残り4人はそうじゃなかったんですよ。元からの地主さんじゃなくて、自分自身で土地や棟を買ったのだと。で、話をすると、そのうちの1人は78歳のおばちゃん。毎月200万円くらいずつ定期預金が入ってくるというんですよ。

菊池：毎月200万！すごいですね

菅井：毎月200万入ってくるから結局優雅に暮らしているんですよ。それは、なんでこのおばあちゃんはそうなったのかと聞いたら、亡くなった旦那さん50代で亡くなったんだけど、50代の時に一念発起して大森駅徒歩5分ぐらいのところにビルを買って、銀行から借り入れたんですけれど。50代後半で亡くなったんですけれど、それは愛する妻に残す財産だから残していますと。その財産が、毎月金の卵を運んでくれると。

菊池：はあ～すごい。

菅井：だから、結局そんな感じで、僕の中でアパート経営とか収入不動産とか元からそんな感じじゃないとダメなんだという思い込みがスコーンって消えたんですよ！

柳田：なるほど

菅井：その時はものすごく電流が走ったというか、

菊池：衝撃だったのですね。

菅井：そう。で、そっからですよ。これは間違いですよと。ピケティさんって知っています？

土屋：はい

菅井：2015年ベストセラーになった『21世紀の資本』って。あの人は何を言っているかという、古今東西、200年に渡って、全世界中のいろんな資本家・富裕層を分析した結果、結局これを持っているかどうか、豊かであるかどうかを決めるんですよということを言っているわけです。

柳田：なるほど。

菅井：ならば、それを、持つんですか持たないんですかということなんですよ。こんなに違っちゃうということなんですよ。

菊池：そうかー

菅井：だから2つ目のニワトリ。ここはね、誰でも。

菊池：持つことはできる

菅井：持つことができる。意欲とこれからお話しするコンテンツをきちんと身につければ、そういう気持ちがあれば、

菊池：目指していけることができる

菅井：目指していけることができる。

柳田：これは本当に今回の肝だと思うんですけど、やっぱりまだ、見ている人は、こういうのがあるということを知って、でも本当に私にできるの？と。毎回僕は聞かせてもらっていますけれど。菅井さんだからできたんじゃないですか？ってことはないですか？

菅井：それはなぜっていうですか？(ピンポン)

大丈夫、やればいいんだよ。ただ、みんな、やらなきゃいけないものじゃないんですよと。

菊池：うーん

菅井：え？そんなこと言ったって、不動産なんて大嫌いだし、借金だなんて大嫌いだし、これからだって豊かにならなくていいんだ。地道に。私は3つのニワトリの中で、1番目のビジネスカだけで食っていくんだと。いいじゃないですか、のん気で愉快的な貧乏父さんだと。全然いいですよ。でも悔しいじゃないですか、せっかくロジックをわかったのにやらないのは。

菊池：もったいないですね。

菅井：でしょ？だからで、もう1つはね、3つ目の金融資産。ここはね、定期預金、株、投資信託、国債。こういうものを運用した結果がその配当金になったり、利息になったりしていきますよ。この3つのレベルの資産を数多く持ち得た人が、深く広く持ち得た人がすなわち資産家になり、お金持ちになると。だから目指すべきは資産をどう膨らませ、良質な元気にもものに変えていくかを意識に集中しましょうね、ということをお願いしたいのです。

土屋：先ほど、ピケティさんの話も出たんですけど、金の卵を産むニワトリを持っているかそうでないかが格差になると。

菅井：そうですね、それが資産の差になるということになるんですね。

土屋：その収入付き不動産ですが、質問がありましたけれど、若くても持てるのかと。

菅井：はい。

菊池：今これを聞いている人の中には

菅井：(ピンポン)

菊池：おお！

菅井：笑

柳田：持てるんですか！

菊池：持てる？

菅井：持てます！1億総活躍時代って聞いたことはないですか？

土屋：聞いたことありますねえ。

菅井：安倍さんがおっしゃっていましたよね

菊池：はい

菅井：1億総活躍ですよ。だから若者もシニアも女性もみ～んな活躍していきましょう。というメッセージを発信しているんですよ。3本の矢に変わるメッセージとして1億総活躍。ということはそこにはちゃんとした政策としての裏付けというのがありますよね。言いつ放しではありませんよと。

若い人が何か独立し、収入付き不動産を持ちたいと。普通の人の方が借りるよりも長く貸しましょう。女性が収入付きの不動産を持つ場合でも、返済期間を長くしてあげましょうと。

菊池：あるんですね。

菅井：あります。そういったものを日本政策金融公庫というところがあって、そういうところがきちんと教えてくれます。

菊池：うーん。

菅井：みたいな話です。だから、若くても気付くかですよ、要は。動くかどうかですよ。行動するかどうか。こういうロジックなんですよ。それは、時間が武器になるんですよ。若ければ若いほど。確かにお金はないかもしれない。若いから。彼は時間という大変な武器を持っているわけですから。複利で回せばもう大変なことになる。スタートするのが50歳ですか、25歳ですか、30歳ですか。これによってですよ。全然違った人生になると。早く気づいて早く始めた方が特に収入付き不動産に関しては。だから。

菊池：今すぐ、

柳田：まだ若いですよ

菊池：今すぐ始めたいと思います。

菅井：ですよ。

柳田：一つはこれすごく勉強して、やりたいとなって、もう一つはもちろん、勉強しないといけないんですけど。もう一つは借金が怖いという人がいると思うんですよ。もちろん、今後たくさん勉強して、いい金の卵を産むニワトリを買っていくというのもあるんですけど、怖いという人に対して。

菅井：はい、借金、嫌ですよ、みんな。

菊池：はい。

菅井：借金だけはすんな！と言われた人も多いはず。ところが、借金にもいい借金と悪い借金があるんですよ。悪い借金というのは、わかりますよね？つまり、カードローンとかリボ払いとか。というものですよ。新しくお金を運んでくれない借金。ただポケットから出ていくだけ。コレ、悪いじゃないですか。我慢しろと。貯まったお金で買えと。スマホでもなんでも、ずーっと貯めて買わないとダメなんですよ。車でもなんでも本来。ところが、いい借金はどんどんしましょうと。これは何か？新しいお金を運んでくれる借金ですよ。だってどう考えたって、成功している人って、その、借金しているんじゃないですか。孫さん、三木谷さん、みんな自分で稼いだお金で事業なんかしてないです。全員、資本なり融資なり受けて、資産の規模を大きくしてそこでビジネスを展開しているじゃないですか。あの人たちを大借金王なんていう人たちはいないでしょ。

菊池：いないですね。

菅井：それは生きた借金だということですよ。そうやって人から信頼され、信用され、出資を受けて融資を受けて自分のビジネスを展開する。これは今に始まった事ではない。昔から富裕層や優秀な経営者がやっている、もう、基本的なルールなんですよ。だからそこに銀行がコミットしていることじゃないですか。

柳田：なるほど

菅井：それを自分の人生に組み入れるんですか、組み入れないんですか、ということなんですよ。どっちですか？って。いい借金をして、そこで自分の違う種類のニワトリを作っていくというのは魅力的じゃないですかと。

柳田：大体皆さん、そっちの借金は怖がるのに住宅ローンとか借りて家を建てちゃうんですよね。

菅井：僕に言わせたらね、例えば僕は住宅ローン組めって、2000万組めって言われても嫌ですよ。だって、自分で返さなくてはならないんですもの。ところがみんな、そこは

菊池：家と車はなんてことない感じでー

菅井：家と車は普通になんてことない感じで、よくそんなの勇氣あるなど。30年もね。

菊池：その勇氣があればこっち(良い借金)もできると。

菅井：1億円貸すからアパート買って、っていうのと、2000万円貸すから住宅ローンで中古のマンション買って！というのは、もうこっち。1億円だけど、自分で返すんじゃないですから。家賃が返してくれるんですから。

柳田：土屋はもう両方やっちゃったんですよ。

土屋：ですよ。ビジネスも。

菊池：なんてこと

土屋：マンションも購入して。悪い借金を重ね。

柳田：完全にクラブに入ってください。

土屋：はい、入ります。

菅井：あの、ロバートキヨサキさんって聞いたことがありますよね？彼も言ってますよ。私もピケティさんも一緒ですよ。要は同じなんです。それに気づいてないと。気づくか気づかないか。やるかやらないか。なんですよ。

土屋：もう一個質問がありまして、逆に今のは、若かったんですけれども、年をとった方も収入付き不動産っていけるんですかね？

菅井：(ピンポン)

菊池・柳田：早い！

菅井：この人がいきなり銀行に来られて、私に1億円貸すニワトリだそうですねと。あの一私に1億円貸してくださいと。って、言われてもですね。

貸せますよ、これが。じゃあ、聞くんですよ。息子さんいますかと。何歳ですか？

お孫さんいませんか？32歳ですか。借金1億円、賛成ですか、反対ですか？「反対です」と言われたらじゃあダメだけど。だけど、「孫が積極的なんだと。今はあまりちんぷんかんぷんでよくわかっていないけれど、私は昔からアパート経営をやっていて、そのなんたるかを知っている。もちろん、この20年30年後にこの世にいないので、孫にその事業を継承し、自分が元気な間にスキル、人間関係の作り方、管理会社のやりとりのしかた、銀行とのお付き合いの仕方、全部伝授した上で引き継ぐので、どうか、銀行さん、1億円貸してください」と言われたら、「素晴らしいですね、ぜひ支援させてください」と言い

ます。この人がアパートを持てるかどうか、無理かどうか、もちろんイエスです。そういう前提があるかどうかです。

柳田：年齢は関係ないということですね

菅井：年齢は関係ないということなんですね。誰が継ぐんですかという話です。

菊池：なるほど。

土屋：実際に3つの資産があったと思うんですけども、その3つの資産を取り組む順番というのは、どのニワトリを育てるかというものです。

菅井：まずはサラリーマンの人はビジネスを頑張ってください。自分の今おかれた営業、生産管理、経理、いろいろありますよね？そこを全力投球してくださいと。

で、自分のビジネス力というのを徹底的に高めると。その太い、安定した収入であり、結びつきに対して銀行はお金を貸す。一生懸命勉強していい会社に入りました。偉くなりました。この姿ですよ。徹底的に、特に20代、30代は自分のビジネス力を展開する。収入を厚くする。300万を400万、400万を500万に。500万を600万にすることが後々、自分のたくましい長持ちするニワトリ作りに欠かせないことなんですね。

菊池：そこを飛ばしにくいことはできないと。そこは努力しようよと。

菅井：そこを飛ばしてね、いきなりFXとかね、こうやって、日経チャートが上がったとか。トイレに行くやつとかいるじゃないですか、「お前、何してんだよ？」

って。それは周りからの信頼をなくすし、上から見たらとんでもないですよ。会社の時間とコストを使ってですよ、私利私欲、副業に精を出すのはやっちゃいけないことです。周りの信頼をなくして、本来そこで身につけるべき自分のビジネス力、コミュニケーション能力。お客さんとどう対応したら良いか。上司とどうお付き合いすれば良いのか、自分の稟議が会社の中でどう、手練手管、いろいろありますよね。

コミュニケーション能力、褒め言葉はどうしたら良いか。これを身につけるべきなんですよ。この2段階に行くには、ビジネス力が欠落していると、こっちも失敗しちゃうわけですよ。

菊池：2つ目のビジネスを支えるための、柱をまず太くしてから載せていくと。乗っけていくイメージと。

菅井：乗っけていくイメージ。そこに銀行も信用する。ペーパー作られるわけですよ、エクセル、ワード。どういう資産会計ですかと。全部資料作らなきゃいけないじゃないで

すか。パワポできません、エクセルできません、なんてそんな人にどうやって資金管理するんですかって。

柳田：結局、収入付き不動産って言っても、大家さん業で、入ってくるのはお客さんですものね。

菅井：そうです。そこで、マーケティング能力ってあるじゃない？どこに場所を選んだら良いのか、どうやって集客できるかとか、それはビジネスで鍛えられたからこそ、そっちで展開できるんじゃないですか。なので、結局しっかりえらくなっていく。偉くなれば収入は上がり、その収入にファイナンスするわけですから。だから、収入500万の人と、700万の人と、1000万の人で、行く銀行も違えば、選ぶ物件も違うんです。全く。ならば、なるべく500万の人は700万に、700万の人は1000万にいった方が絶対にいいんです。だから自分のこのスキルが、もっと市場価値が評価できる会社はないのかどうかと。または足りないスキルはこれだからと勉強して、今の年収を500万から700万にあげようと。700万に上がった市場価値を900万に上げると。900万に上がった市場価値を1000万にするには、リクルートやマイナビで、職業紹介にスカウトされるにはどうしたら良いかを真剣に考えるべき。それを身につける方が先です。

菊池：なるほど

菅井：このビジネス力を高めるニワトリにまずは集中してほしいんですね。20代、30代は。余計なことするなっの、FXだの何だのって。暇なじい様に任せれば良い。株なんて。

柳田：さすが松岡修造。

菊池：熱い、熱血ですね！

柳田：でもそこがいいんですよ。

菊池：うん

柳田：そこなんですよね。そう思いますよ。

菅井：でしよう？だってさ、時間ないじゃないですか、忙しいし、20代30代は。見ていただけますか、こんなんやって。そんなのやっている暇あるんだったら、ファイナンスの勉強をしたり、自分が今、マーケティングをやっているのであれば、セミナーに行って話を聞いたり。そっちの方がよっぽどいいです！だって、自分がニワトリだもの。稼

げるじゃないですか。なので、今サラリーマンの人は自分の市場価値を高めるための努力をしてください。そっちの方がいいです。そこで金融資産ですよ。そこで種金を貯めないとダメなんです。その金融資産と形としてどう貯めるのかはまたおいおいお話しします。

菊池：はいありがとうございます。

土屋：チョットお金が貯まりました。株とかFXにチャレンジしようというのは菅井さんの方程式としては間違いだと。

菅井：いや、だからそれは僕の考え方だから。得意技は不動産投資なんでね、どうしてもそっちのポジショントークになってしまうんだけど、いや、なんか株が得意だと。バートとブレイクスルーしてね、FXの自動売買の仕組みを身につけてね、なんかそう行ってチャリンチャリンと入ってくる仕組みを身につけていうのを持ったからそれが得意技です。という人があるかもしれない。それは否定しない。とにかく飛び抜けた自分のニワトリは何だろうって。いうことですよ。僕は不動産投資家なので、今の道筋、というのをお話ししたのですが、僕自身が株とFXで資産を溶かしちゃった痛い経験があるので。しかも、20代30代でハードワーク、ものすごい忙しい中でそういうことをやってやっぱり限界を感じていた経験があるので、あるいはまた20何年間、株で優雅に暮らしていくと。20代30代で。いると思いますよ。僕のリアルな体験から言えることだと。であれば、言えることはそういうことなんですと。

いやもう、名乗り出てください、「いや俺はそんなことは無い。もうやっているから」と。でもそれは類稀なる能力と時間がある人でしょうね。それは否定しないです。それはあなたのやり方ですよ。

柳田：なるほど

土屋：これから本当に何かやるとしたらもう収入付き不動産がもう。

菅井：今、サラリーマンやっていて、昔からいい学校、いい会社に入って、そこで偉くなるんだぞと。言われて育ってきた人は、そこで止まっちゃダメなんだぞと！俺に言わせたら詰めが甘いと。で、せっかくいい会社入って、安定的で、お金を貸しやすいステータスを手に入れたのであれば、それをちゃんとファイナンスに変えていきましょうと。

菊池：活かしていこう

菅井：そのポテンシャルをぜひ収入付き不動産に替えていったらば、次のこっちにいけないじゃないですか。

一同：ふむふむ

柳田：これを知っておけばいいことですよね。まず1を鍛えて2に行くと。ということを知った上で、頑張るとするのが非常に大事なわけです。

菅井：そうそう。だから今頑張っているのって決して無駄じゃないですよ。焦んなくていいですよ。80年あるんですから、どう組み立てて行くかは、そのロールバックを見ながら、全体を俯瞰して、これはビジネスで頑張る時期、ここで貯まった2000万円を種金にしてこうする時期って、自分の罫線ですよ。自分の中長期の経営計画を立てていくと。

土屋：続いてなんですが、リスクを回避しながらニワトリを育てるには？というところで

菊池：種金を貯めること。まずは種金とは何でしょうか。

菅井：何をしても結局、種金が必要です。収入付き不動産事業者になるには種金がないとお金を貸す方も、種金がないと、覚悟が見えませんか？

さっぱりお金がありません。開業するにあたって、さっぱりお金を用意しないですけども、お金持ちになりたいんでお金貸してくださいという人に貸したいですか？

土屋：貸したくないですね

菅井：事業者になりたいんだったら、そりゃありード期間、だって当然でしょうと。そのための準備、覚悟、知識をどうやって身につけたんですか？資金準備の証拠を見せてくださいと。というのは当たり前じゃないですか。

菊池：うん

菅井：それをわかっていないでやろうとする人いっぱいいるんですよ。だから、そこは、貯める。ということをしなさいといけないですよ。で、自分企業の経営者になると。それには、経営者ですから、なんか自然にお金が振り込まれて、何となく使っている。これね、放漫経営ってことですよ。

菊池：収支を把握していないってことですよね。

菅井：これ放漫経営じゃないですか。自分の給料がいくら入って、いくら出ていくか。さっぱりわからない。そんな経営者います？自分が社長なのだからちゃんと自分の収支ぐらいは押さえていないと、そんなこともわかっていないのに、将来が不安だ、不安って、当

たり前じゃないか。だって、先月いくら使ったかわからないんだもの。そんな人の10年後20年後が不安なのは当たり前じゃないか。

まずは自分の直近の足元のお金の流れを把握すること。で、自分はいくらないと暮らせないのか。体質として20万の収入に対して30万の支出だったらそれはどこか削らなくては行けないと。それすらもわかっていないんだったら、これダダ漏れじゃないですかと。そんな人にお金を貸したいですかと。貸したくないですよ。赤字体質の人はお金を借りられないことを意識しましょうねということなんですよ。

土屋：いや一本日も素晴らしい話、本当にありがとうございました。

柳田：先生、長くなりましたね。

土屋：どんどんどんどん話が出てくると。まさにお金の修造と。

菅井：松岡修造！

菊池：お金界のね。

柳田：本当にね、熱いよね。熱いし、芯がある。若い奴は働けと。それがいいですよ。

菊池：いいですね。

土屋：続いて次回、次回に行く前に今回もアウトプットしていただきたいと思っております。

本日のアウトプットは、あなたにはどんな資産がありますか？仕事、金融、不動産の「資産」を整理し、動画のコメント欄に感想とともにコメントしていただければと思います。今回もまた、菅井さんが素晴らしいプレゼントをご用意してくれるということなので、ぜひ投稿してもらえればと思います。

続いて、次回。レッスン3。あなたも銀行を使い倒せ、自分という企業の経営者になって、銀行がどうしても貸したい人になろう。ということなんです、ちょっとご説明を。

菅井：もうね、具体的に事例をお話しします。どういうものが貸したい人になっていくのかとか、自分のポテンシャルになっていくのか具体的な話、いろんなパターンと事例をもとに話を進めていきたいと思っております。

土屋：ぜひ次回もためになる内容を用意していますので

柳田：これ見れば、私も借りれると。

菊池：そうですね

柳田：そういう風に思えますよね

菅井：そうです。

土屋：ぜひ次回も楽しみにしていただければと思います。
それでは本日もありがとうございました。

一同：ありがとうございました。

(Lesson3 に続く)

最後までお読みいただき、ありがとうございました！

レッスン1をご覧いただいたのコメントをお願いいたします。

以下の質問へのご回答をお願いいたします。

出来れば以下のご質問にコメントいただきたいですが、何でも結構です

小さくても、とにかく行動することは大切ですので、
短くてもいいので、お答えくださいね。

あなたはには、どんな資産がありますか？

仕事、金融、不動産の「資産」を整理して、

その感想をコメントしてください。

コメントいただいた方には、

菅井敏之の「よろず相談所」スペシャル動画

をプレゼント致します。

★コメント、コメント特典のご請求はこちらから★

⇒ https://g-egg.club/lesson/session2_naze/