



X



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

ゴールデンエッグクラブ Lesson3

『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 -』

土屋：どうも。ナビゲーターの土屋です。本日もよろしくお願いいたします。

菊池・菅井：よろしくお願いいたします。

菊池：アシスタントを務めます、菊池恵美子です。本日もよろしくお願いいたします。

土屋・柳田：よろしくお願いいたします。

柳田：好きな言葉は、日本銀行。

土屋・菊池：笑

柳田：ナビゲーターの柳田厚志です。よろしくお願いいたします。

菅井：よろしくお願いいたします。

菊池：お願いします。

菅井：お話しさせていただきます、菅井敏之です。よろしくお願いいたします。

土屋・菊池・柳田：お願いします。

土屋：今回はついに、銀行を使い倒せということで、この銀行の前から。

柳田：いいんですか、こんなところで。

菅井：すごいね、なんかね。

土屋：なんか、誰かが来る前に。

菊池：そうですね。

柳田：ゲリラ撮影？

菊池・菅井：笑

土屋：今回の動画は3回目ということで、だいぶ、盛り上がってきたんですけども。Lesson 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で、お伝えしていければなと思っています。

本当に前は最後のほう、それぞれ皆さんの、個別相談を。

菊池：結構ガチに、相談させていただき・・・。

柳田：でも、これやっぱり聞いていると、やっぱりなりますよね。菅井さんに、個人的に相談したい。

菊池：なりますねえ。

土屋：聞きたくなりますね。

菅井：もっと具体的に年収とか、貯金金額とか、今、本当に実家の住所とか。

菊池：実家の住所？

菅井：そこまで掘り下げて、お聞きしてないんですけども。そういうことがあったら、いろいろ具体的に、どんな感じで、っていうのも出てくるんで。もっと深くできますから。

土屋：そりゃあもう、このコミュニティに入ってくれたらみたいですね。

菊池：私も、がっつり入って学びたいと思います。

菅井：お、テンション上がる。

土屋：じゃあ、それでは入っていきたいと思います。

菅井：いきましょう。

土屋：ついに公開、銀行を賢く使い倒す、菅井式メソッドとは、ということ。

菅井：そうです。ファイナンス力。本屋さんに行くと、ファイナンスってこう、いっぱいあるじゃないですか。素晴らしい本が、いっぱい並んでるんです。でも、僕が言ってるファイナンスっていうのは、本当に自分が、この個人事業主である自分が、お金を借りるっていうこと。

自分が自分の会社の社長として、社長ですから人、物、金、人、物、金です。これの金。これの、お金を引っ張ってくる力っていうのが、社長として必須なんです。それは、必ずしも大手書店に並んでいる、その本に書かれてないことが、いっぱいあるんです。僕は現場にいましたので、そこを伝えたいです。本も出してないですし、そんなマーケットあるとも思えないから、出してないけど、でも、ここの動画の中では、きちっとお伝えします。

それから、銀行を賢く活用する人は、どんどんお金持ちになっていくので。それは、お金を借りるであったり、いろんな営業的などころであったり、いろんなお金借りるだけじゃないところもあるので、それもお伝えします。銀行がどうしても貸したい人になんかきゃ駄目。そのために、どう付き合ったらいいのか、どういう組織の論理があって、どこをどう突つくと、それがぐるっと回っていくのか、ということもお伝えします。

次、銀行融資担当者が初公開、融資する側の仕組み、ってありますね。当然、その見方、融資する側の人間の、その見方ってあるんです。例えば一つ、三つ、前にお渡しした何を見ているかっていうと、社長としての資質、黒字になること、純資産ってありましたよね。で、その資質の中で大事なのが、例えばスピードですよ。

菊池：スピード。

菅井：やっぱり、1日に30種類ぐらいの仕事しているんです、銀行員って。ものすごい忙しいんです。そのときに、必要書類これだけあります、というので、言ったのになかなか返ってこない。3日も4日も遅れています、なんつったら、もうそれは駄目です、もう。餅つきしているみたいにポンポンポンンってやってくれないと、これ駄目だっとなっちゃうんです、この人。

それから、やっぱりコミュニケーション、報告、連絡、相談って言うじゃないですか。で自分が貸したっきり、何にも音沙汰ないと、1年間、2年間。催促しないと、決算資料も持ってこないみたいな。これはもう駄目です、とか。それから、やっぱり、うそつきです

よね、一番、最大なのは。結局、自分が、このぐらいの現預金しか持ってないにもかかわらず、さも 2000 万持っているかのように、うそついて申告する人であるとか。だけど、銀行員って、年がら年中うそつかれているんで、うそを見破るプロなんです。それも知らずに、結局なめて、そうやって出したらば、大変なことになるわけです。要するに、まだ借りる前に見つかったら、まだいいです。これ借りちゃった後に、うそがばれたら、これは大変です。

菊池：どうなるんですか。

菅井：もう期限の利益が喪失するんです。何言ってもつか分かんないでしょ。

土屋：すぐに返してください。

菅井：要するに、20 年でいいよっていうローンが、これが期限の利益なんです。これが喪失するわけですから。

菊池：なくなっちゃうから。今すぐ全部返せ。

菅井：今すぐ返せって。それが買った値段で売ればいいけど、そんなケースってあんまりないじゃないですか。じゃあ、もう 2000 万ショートするわ。じゃあ、もう 10 年で返してください。物はないのに、10 年返すみたいな人いますよ、実際。

菊池：いるんですね。

菅井：すごく、だから、それは出入り禁止になるし、もうひどいことになるんで、もう絶対うそなんか。あと、自分企業の経営者になるってことですよね。だから、BS、PL を理解するってということなんで。

例えば、BS でも経費をどこの部分で計上するか、あるいは、かかった修繕費をどこで計上するか。いわゆる支出経費のどこでやるのか、特別損失のどこで、経費でやるのかっていうことで、全然違ってくるんです。それはもう内々している利益、営業利益、経常利益、特別利益、最終利益って何段階もあるんですけど、その仕組みが分かってないと、こんな話ができないわけです。

例えば、今言った利益って、パッと思い浮かべられます？

菊池：なかなか難しい。

菅井：何それって話じゃない。だけど、結局、企業の経営者だから、結局、そこに税理士さんが入ってくれないと、さっぱり話が分かんないっていうんじゃあ、もうしょうがない

わけです。社長が、営業利益って何ですかって質問した途端に、こいつ駄目だっていうことになるわけです。だから、そこは通訳なく話ができないと、少なくともBS、PLについては、これは必須なんです。これ必須です。

ビジネスマンでも事業者でも、これは必須だから。ポケモンGOをやっている場合じゃない、って話なんですよ、お金持ちになりたいんだったら。これは、お金持ちになりたい人の必須科目BS、PLです。そこが分かって、ちゃんと通訳なく話できる人が、すなわちお金持ちになれる人です。

だから、それを、じゃあだからといって簿記、勉強できますかって、簿記なんて勉強しなくていいから。したほうがいいけども。でも、勉強しなくても、この講座聞いて、あ、こういうことだなんて、アウトラインが分かればいいですよ。だから、そういった話します、ということですよ。

この知識があれば、社内でも年収が上がる。当然そんなのは、経営者目線でサラリーマンが仕事していたら、それは最強ですよ。そう思いませんか？

菊池：思います。

菅井：そうになってない人が多いんですよ。だから、ここでは、こういったまさにBS、PLを意識しながら経営する。スキルを身に付けるっていうのは、今のサラリーマンである自分にとっても、すごいステップアップになるということなんです。

そうやって、社内的な市場価値を高めて出世をして、年収が上がれば、そこにファイナンスがまた、くっついてくるから、絶対いいです。これは、もうテクニクというか、それは、もうスキルです。知識であるスキルを、ぜひ学んでほしいんです。

菊池：事例紹介をしていきたいと思います。みんなこうして金の卵を産むニワトリを手に入れた、ということで、実際の例を見ていきたいと思います。

まずは1人目です。パートの主婦の方が、中古の戸建てを購入しました。そして、2年間で3軒のオーナーになられたと。これも、実際の例ということですよ。

菅井：そうです。その方は、ものすごく不動産が好きだったんです。だけど、パートなので、そんな収入があるわけでもないから、こんな私でも、なんかなんないでしょうかっていうお話だったんです。とにかく、OL時代にためた500万はありますと。自宅のマンションもあって、その500万っていうのを元手にこれを種金にして、何とか豊かになっていきたいのです、というお話でした。

とにかく日本政策金融公庫ですと。ここは、庶民の銀行で、どんな属性の人でも、まともに向き合ってくれる唯一の国策銀行なんです。平等に機会を与えてくれています。だから、この彼女が、真面目にそこの担当者に言ってくださいと。私は今、パート主婦ですけども、今後、女性として新たに起業したいと思っていますと。ついては、不動産賃貸事業者とし

て、これまで3年間準備してまいりました。種金を、ためてきましたと。これは、なんのためか。不動産賃貸事業をやりたいがためですと。

いや、実は埼玉県のにがしにある中古戸建て、これが売りに出ている都市の小学校の裏でした。ここは非常に、客付きもいいということが見込まれるので事業資金、物件価格350万、リフォーム資金150万、については500万の総融資に対して250万、手金で出すので、残りの250万を資金調達いただけませんか、という話で1棟目買って、次々とそれを共同担保にして、中古の戸建てを買って行って。そこでリフォームをやりながら、増やしていったんです。

菊池：2年で3軒。

土屋：いやあ、素晴らしいですね。

菊池：すごい行動力と。

土屋：普通やっぱり、パートさんだと借りられないと思っちゃう中で、ちゃんとビジョン語って菅井さんの言うとおりにやって。

菅井：素直にやってくれました。一億総活躍時代ってそういうことです。つまり、そういう人に、どんどん世の中に出てチャレンジして、そこで自分の才覚で。これ起業じゃないですか、まさに。

菊池：そうですね。立派な起業ですね。

土屋：素晴らしい。

菅井：で、しかも、それは毎月7万円の戸建て賃貸ですから、ニーズはあるわけです。子どもが小さい間は、下の階段に迷惑掛けたくないということで、戸建てに住みたいということですね。しかも、女性ですから、同じ30代なわけで、どういう間取りで、どういうものだったら好むかということが、自分目線で。

菊池：よく分かりますもんね。

菅井：分かるでしょう。むしろ、実は不動産賃貸事業って女性向いているんです。生活そのものなので。私だったらクロスこうするとか。

菊池：なるほど。そういう目線で。

菅井：これできるじゃないですか。自分が、とんちんかんできなかつたらば、設計士さんなり、リフォーム業者さんなり、自分の思いを伝えて、今は、こういうふうなナチュラルな無垢材がいいよとか。ありますよね、自分の感覚。

菊池：いや、楽しいですね。それ考えるの楽しいです。

菅井：楽しくないですか。

菊池：楽しいです。

菅井：わくわくするでしょう。

菊池：しますね。

菅井：だから、これは、すごくはまっているわけです。ただ、好きなことだったら、もう何時間でもできるんです。ポイントは好きかどうかです、そういうことが。

土屋：これは、本当に幸せな人生に真面目ですよ、この人は。

菅井：そうです。

土屋：これはあれですか、例えば個人事業主の人とか、僕みたいに、独立したての人でも、そういう金融公庫でっていうのは。

菅井：できる。

柳田：できるんですか。

菅井：賃貸事業者としてやりますと。ハナサカスだってどこだっていいじゃないですか、そんなの。不動産賃貸事業者として真面目に努力するつもりです、と。今後、自宅のマンションの近く、半径5キロ以内の圏内で、同じような物件を物色しつつ、経済的な基盤を拡充して行って、将来的には10棟ぐらいの、中古の戸建てなりを経営するような、そういう事業者になりたいと思っているんですけども。

1棟目、資金投資をお願いできますでしょうか。あるいは1棟目、キャッシュで買って、それを担保付いてないですから。次買うときの担保に、差し入れればいいじゃないですか。二つすぐいきます。

菊池：いきますね。

土屋：僕もじゃあ、いっちゃいます。

柳田：さっきの前回、真面目にもうちょっと働けつつって。

菅井：笑

菊池：でも、いけるかもっていう、そういう、いろんな間口がありますね。

柳田：可能性だよな

菅井：そういうことなんです。でも、投資じゃないですから。

柳田：事業ですね。

菅井：大嫌いです、投資なんて言葉。

土屋：不動産投資じゃなくて。

菅井：事業に対してお手伝いしますよと。どれぐらい真剣に考えていますか。簡単じゃないですよ、だから、そういう意味で。いろんな質問も来るし。そこはちゃんと事業者として。

床屋さんを開業する、喫茶店開業する、クリーニング屋開業する、大家さんになるっていうことで考えていかないと、そりゃあ蹴られますから、社長の資質ないと。経営者として失格となるんですね。そこはきちっと準備、リード期間が必要ですよということ。

菊池：じゃあ、続いて、二つ目の例を見ていきたいと思いますが、ローンを断られ続けた60代の母が、娘さんと会社をつくってアパート経営と。こちらは、どういった事例になるのでしょうか。

菅井：62歳の方が私の所に相談来られて、最後通告してくれというふうに来たんです。本、読んだんだけど、無理ですよねと。私って。

菊池：クレーム？

菅井：いや、私、無理ですよねって。だから、菅井さんの口から無理ですって言ってくれと。

菊池：言ってくださいと。

菅井：家に来られたんです。

柳田：アパート経営できないですよ。

菅井：アパート経営できないって言ってくれって。これ、3年前からやっぱりその、今から生活するには、これだっというふうに気づき始めていて、ずーっと業者さん回っていたんだと。

自分の属性、ジャズ歌手で、夫が定年退職になったっていうことを明かすと、なんかもう、そこから先が全く前に進まない。つらい思いをしてきました、ということなんで、この方には作戦預けました、いろいろ。ポイントは、お嬢さんを巻き込んでっという話なんですけどね。続きは詳しくはこれは…あれですけど。

――

菅井：とにかく、この方は借りられたんです。

菊池：娘さんを巻き込んで？

菅井：娘、巻き込んで。いろいろ手練手管、僕のポジショントークをいろいろ。

柳田：ちゃんと、銀行行く前に練習して。

菅井：銀行、行く前にちゃんと練習して。で、それでこの方は、めでたくアパートを持つことができましたね。

菊池・柳田：素晴らしいですね。

菅井：要するに、自分が何が強みかっていうことが分かんない人が、いっぱいいるんです。気付かないで、自分はジャズ歌手で収入が不安定で、夫も定年退職した62歳の私。だけど、諦めきれないって思考停止しているわけです。誰もそこにアドバイスも求めなかったし、ただ業者さん行って、玉砕してっ繰り返しだったんです。そうじゃなくて、自分のきちっと強みを棚卸ししてみましようということで、棚卸しをして、その棚卸しして出てきた強みを、銀行に言って。言ったらば、すぐです。

菊池：すぐ？

柳田：素晴らしい。

菊池：どんなテクニックなのか、非常に気になるところではありますが。

土屋：気になりますね。

菊池：それは後ほど詳しく。

土屋：もう秘密に

柳田：もう、お父さんしゃべり過ぎちゃう。

菅井：しゃべり過ぎちゃう。

土屋：続いて。

菊池：ポンポンいきましょう。大手通信会社サラリーマンが、ゼロ棟から新築2棟をフルローンで。

菅井：これは最近の話です。

菊池：収入が1億2000万円？

菅井：収入っていうか、これは要するに資産規模が1億2000万円。

菊池：この方はゼロ棟から。

菅井：この人は、すごい真面目なサラリーマンで属性も高いんです。収入もいいんです。何が良かったかって、提出した書類がもう完璧だったんです。

菊池：書類が完璧。

菅井：褒められて、こんな書類、書いてきてもらった人初めてだ、みたいな感じ。結局、そんな、なかなかフルローンなんて出ないじゃないですか、新築でしかも。金融毀損だって起こしているし。でも、いけたんです。で、やっぱり、もうペーストして出すだけみたいな感じで、融資書類が。それがもう、すごいアピールポイントになって。

僕はいろいろ、こう、ここがあなたのストロングポイントだから、ここをその情報の出し方を、こういうふうアレンジしたらいいよとか、タイミングまでをお伝えして、そのとおりにやってくれたんです。

土屋：さすがですね。

菅井：そしたら、もうフルローンです。30年フルローン、新築、土地からっていうやつです。

菊池：すごい。

柳田：素晴らしい。

土屋：もう2棟目なんでもんね。すごい。

菊池：すごいですよね。

菅井：この1年を通して。

菊池：1年？

土屋：1年以内でですか。

菊池：この人、まだ38歳なので、まだまだいきますね。

菅井：まだまだですよ。

菊池：すごい。

菅井：良かったです。

菊池：じゃあ。

土屋：続いて。

菊池：はい。いってみますか。独身男性が、貯金3000万円でアパート経営。結婚は早いほうがいいと。なんかちょっと、キーワードが、気になるキーワードがくっついていますが。

菅井：結局、パートナーがいないと、亡くなった後、誰が継ぐんですかっていう話になっちゃうわけですよね、当然、銀行としては。そうじゃないですか。

菊池：そうです。

菅井：それはもう 30 年とか 20 年とか、お金貸すわけですよ。

柳田：随分こっち向き始めましたけど。

菅井：ああ、そうか。ごめん。

柳田：この話になると。

菅井：ああ、そうだ。

柳田：笑

菅井：だから、やっぱり独身って限界が出てきちゃうんです。そういうふうに考えがちなので。この人いなくなったら誰がやるの？っていうことになってくると、やっぱり後継者、あるいは、奥さんがいたほうがいいんです。だから、この人の場合、手金はあります、いいとこに勤めています、年収もそこそこあるっていったときに、でも、数棟手に入れたってなったときに、その問題をどう決着つけるんですか。

アパート探すのもいいけども、結婚もしたほうがいいに決まっているじゃないですか。今、700 万だけど、やっぱり 700 万の規模のものしか買えないじゃないですか。だけど、ここで 500 万円、400 万円の収入のある女性を見つけて、そこで世帯合算していったら、どういうふうに銀行から見えますか、っていうことですよ。

土屋：貸せる人になってくるわけですね、さらに。

菅井：はい。

土屋：これ結婚されたんですか、この方。

菅井：もうガツガツ、僕、紹介して。

土屋・菊池・柳田：笑

土屋：さすがですね。

柳田：その紹介まで。もう、よろず相談所。

菅井：本当、よろず相談所。だから、変な話、つながっているんです、全て。

柳田：いや、でも、本当そうですね。いくら属性良くて貯金あっても、それよりやっぱ、ちゃんと結婚もしてってなると、さらに貸せる人になるということですね。

菅井：だって数棟持ちたいって言っている。1棟だけだったら別にいいです。団体信用生命保険っていうのを付ければ、死んじゃったら、その保険で下りますから。だけど、あんなのは1億っていう縛りがあるって、それ以上なんて持てないわけです。団信でなんて。だったら、数棟持ちたいんだったら、結婚するしかないじゃないっていう話ですよ。早く見つけろって。

柳田：菊池さん。

菊池：なんですか。振らないでください。頑張ります。じゃあ、次いきますか。

土屋：はい。

菊池：アパートを持つ前に、まず正社員に。地方で就職しただけで年収が倍増。これはどういうこと。

菅井：この人も派遣だったんです。派遣で毎日つらいと。もうこのブラック状態から、何とか抜け出したいっていうことだったんです。ついては、アパート経営もしながら、収入を伸ばしていきたいなっていう話なんです。やっぱり派遣は貸しにくいですよ、やっぱり。

菊池：次の更新があるか分からない。

菅井：ですよ。いろいろ聞いてったら、「別に、東京にいる必要あるんですか」って僕言ったんです、家賃8万も払って。なんでいるの？ エンジニアだから別に地方行けば、働き口なんていくらでもあるんです。そうやって、間口広げて正社員になる道を。37、ちょうどそのぐらいで、就職氷河期で派遣の人いっぱいいるんです。

ところが、今や人手不足なんですよ、本当に。特に地方なんて、もう人材確保で社長走り回っているんです。でも、知らないでいるわけです。「自分の古里に帰ればいいじゃん。お母さんだっているし」って言って、地元で探したんです。

菊池：この方は、地元はどこだった？

菅井：愛知県。

菊池：愛知県。

菅井：そこで正社員になったら、収入が倍増ですよ。やっぱり東京で修行してきたっていうのは、付加価値があるんです。

菊池：東京で頑張っていた人が、来てくれたみたいなの。

菅井：東京で頑張ってきた人が、この30代で、うちの会社に来てくれたってなっちゃって、収入倍増したんです、本当に。家賃は8万から5万だったかな。しかも、1LDKのピカピカの新築。もう住環境アップです。正社員で800万とかになって独身だったら、そりゃあ嫁さんだっけね。

菊池：できますね。

菅井：そりゃあ、間口広がってくるわけです。

菊池：広がりますね。

菅井：えっ、あそこの会社にお勤めの正社員なんですねえ、みたいなの。

菊池：なります。

菅井：目がハートみたいなことになっちゃって。もう、もて始めちゃって。

菊池：もて始め。

菅井：それでもう結婚って話になるじゃないですか。で、そこで、どんどん人生。だから、住む場所とか、今の属性をもっと見方変えて、住む場所を変え、ステップアップとかってこうやって広げて考えてったら、ポテンシャルのある人、そんな貧乏暮らししていることないじゃん、東京で。

なんで、そんなもっと自分の田舎帰ったほうがいいんじゃないの？っていう人いっぱいいるんです。求められているんですよ。いないんだから、そんな人。もっと活躍な、one of them じゃなくて、地域に欠かせない人になれるんです。特に30代。もう金の卵ですよ、金の卵。金の卵ですよ。

菊池：輝いていますね。

菅井：輝いている。しかも、それは経営者目線でいけるんです。いや、もう one of them パーツで雇ってんじゃないと。俺の跡継ぎになることを視野に入れて、君を採用したんだってという社長いっぱいいます。

菊池：住む場所とかを変えるっていうのも、また一つの案になる。

菅井：ビジネス力を顕在化させるってことです。

柳田：向こうにも当然、銀行はあるわけですからね、地方にもたくさん。

菅井：もちろん。それ正社員に貸したいじゃないですか。

土屋：物件も地方で持つことも全然、可能。

菅井：うん。こんな利回り、東京で買ったって5パーセント、4パーセントの世界ですよ。とにかく地方行けば、利回り上がるじゃないですか。なおさらいいでしょう。いいことづくめです。

菊池：まだありますか。

土屋：はい。続いて。

菊池：続いては、外資系証券の独身OLが9500万円を借りて、アパートオーナーにと。この方は54歳の独身の方です。

菅井：結局、外資系マンって安定してないんです。いつ首切られるか分かんない、っていう恐怖と毎日戦っているんです。その代わり、すごく収入がいいみたい。この方も同じようなパターンで、結構すごい堅実家で現預金もためてらっしゃったんです。

菊池：3000万円の貯金ということですね。

菅井：そうです。いいところに住んでみたい。そういう方もたくさんいます。将来がちょっとやっぱり見えないっていうか、いつまでも、こんな続けられないっていう悩みをお持ちでした。

何とかさん、これ中目黒にずっと借りたまんまでいたいんですかと。別によくないですか、もう今更。この人は。

柳田：またお節介な、こう。

菅井：たまたま、この方は私の人脈から、北千住に新築アパートを借りられて。当時、まだこんな上がる前でしたから、利回り9パーセントぐらい新築で、取れていたんで。もう私、そこの1室入りますと。もう自分が、周りの掃除とかも全部やると。

もう自由が丘とか、中目黒とか関係ないと、今更。「そんなことよりも、老後安定した生活が欲しい」と言って、そっちに移り住んで。

柳田：この方も貸せる人になったってこと？

菅井：そうです。収入は厚いし、1人で、独身だから結局不安じゃないですか。私なんか借りられるんですかって。いや、だからさっき言ったように、1億までだったら団体信用生命保険付けられるから。

そういうところで、その属性を生かしたところで借りられる銀行があるんで、そこの銀行を紹介して教えてあげて。さくっとオーナーになりました。全然、簡単でした。

柳田：その人のライフプランに合わせた、アドバイスで。

菅井：そうです。

柳田：こういう形だったら、こういう形がいいと

菅井：その人の年収とか、資産背景とか、これからどうなっていたいのかっていうこと。別にそんな、何棟も持ちたいなんて人じゃないです。別に年金の足しになればいいかなみたいな、ことだったんで。

だから、別に事業的規模というよりは、そういう年金補完というふうなのが目的です。ならば、そういったロジックに合う銀行っていうのはあるんで、そこから借りられたらどうですかっつたら、スパッとハマって。

菊池：すごい。

柳田：さすがですね。

菅井：さすがですか。

土屋：じゃあ、続いて。

菊池：銀行が、ローン希望額の倍以上の提示。買うべきものが分からなくなった。これは、どういうことなんですか。

菅井：これはだから、もう今は銀行ってバンバン貸すんです。

菊池：そうなんですか。バンバン貸す？

菅井：住宅ローンなんかは、今すごい安い金利で。某三菱 UFJ 銀行で。

菊池：言っちゃっていますけど。

菅井：すごくたくさん返済比率を掛けて、お金貸してくれるんです。

菊池：貸したい？

菅井：だから貸してくれるもんだから、返せるものと思って、買っちゃうんですよね、自宅。

菊池：借りる側が、勘違いするってことですか。

菅井：そう。返せると。貸してくれるんだから返せるんだろうな、俺みたいな。でも、それは今の収入が 700 万なら 700 万、500 万なら 500 万をずーっと続ける前提で。住宅ローンで 45 パーセントも食われるわけです。

僕は常によく言っているのは、いわゆる四大固定費っていわれる住宅費、それから車、教育費、保険を、50 パーセント以内に抑え込まないと駄目ですよって言っているわけです。ところが家だけで、もう 45 パーセントですから。

菊池：大変なことになっている。

菅井：大変なことなんです。あなたの価値観は他にないんですかと。家が、最大唯一の価値観なのですかっていうことを、問うた上でその家を買うんですかと。今、提案されている物件を買ったらいいですかね？ってそういうご相談だったんです。やめとけつつって。そういうことをちゃんと、ロジック考えていますかと。子どもを大学に入れたくないんですか。車、欲しくないんですか。死んだらどうするんですか。そういうことを考えて、いろいろ人生組み立てましようねって話です。

菊池：じゃあ、このケースに関しては思った以上の額を提示されて、それを全部わーい、借りれるって借りちゃうと駄目ですよ、っていうケースですか。

菅井：自分のサラリーで返すってことですから。それだけの価値のあるものですか。聞いたら、築50年の団地だったんですけど。どう考えたって30年後どうなるのかって、いろいろ考えられるじゃないですか。

柳田：これは収入付き不動産というよりかは、もう自分の自宅を買いたいっていうことですね

菅井：そうです。この人の場合は、自宅を買いたいって話でして。

柳田：そこを止めたと。

菅井：止めました。必死で。

土屋：僕パターンですね。

菊池・菅井：笑

柳田：やっぱり、これ勉強してないと、こういう知識ないといっちゃいますよね、そうやってね。

菅井：そう。だから、銀行員って全部分かった上で、自分にそういうライフプランとか全部織り込んだ上で、あなたにこれ、4500万貸せますよって。考えてないですよ。考えているのは、今月2億どうやってやろうかなっていう。ああ、やった、この人に5000万、この人に3000万で、あとは残り1億2000万だなんていうことが、彼らの80パーセントの頭に占めていることです。僕がそうでしたから。だから、そこに巻き込まれていいんですかって話。

土屋：けど、本当にそうだなと思ったのが、住宅ローンを組むときに、ほぼなんもしなかったなというか。全部、全てやってくれるじゃないですか、銀行と仲介業者の人が。だから、何も考えずに借りていたなと。

菅井：ですよ。その人たちは、仲介手数料が取ればいいわけです。銀行は、2億円のうちの4500万を融資できれば、それでいいんです。ノルマで半分達成です。そっからの人生は、さあ、どうぞ、あなたがちゃんと運営してくださいねって。

一応、今、ずらずら事例をお話ししましたね。それは全部僕の基本型、メソッドというか、銀行の基本的な型に照らしてみても、ここは、はみ出しているね、ここが気付いてないから顕在化させたいね、っていうことを言っているだけなんです。だから、それを学びたくないですか、そういうこと。

土屋・菊池：学びたいです。

菅井：ですよね。だから、基本的な、いろはからお伝えします。キーワードは、網羅的に、体系的に、易しく、融資をお伝えします。融資です。ファイナンス。これを、自分のスキルとして、知識ならびにスキルとして、身に付けることが資産家になり、ひいては金持ちになるための、絶対必要不可欠なものなのだと、いうことを、ぜひ認識していただきたいです。そのための講座を、これから皆さんにお伝えしていきたいなと、いうことなんです。選択肢がたくさんある人生を、あなたも楽しみませんか。経済的にも、それから時間的にもいろんな自由を得て、いろんな選択肢のある人生をのぞいてみたいと、いうことであれば、それを行動するしかないです、それに向けて。夢だけ語っているんじゃなくて、実際に何をどうしていったらいいのか。

僕は評論家じゃないので、具体的に明日から何したらいいのかっていうことを、次、お伝えしたいんです。アクションしてほしいんです、アクション。でないとスキルになっていかない、知識だけ身に付けたって。ていうことです。

土屋：そして、私たちが、お金持ちになる方法であなたの世界を変えますと。お金持ちになるには、環境や年齢ではなくて、金の卵を産むニワトリを手に入れること。それは、きょうの実例でも表れていると。

お金や知識を付けて、お金をためて、お金を借りやすくするという流れを学び、金の卵が手に入る自分になると。

菅井：小手先ではなくて、キャッチボールの胸元に投げろって話だけします。だから、そんな、なんだこんな当たり前じゃないかって聞く人はそうかもしれない。じゃあ、あなたそれやってんの？ やれるまでやしないと、それスキルにならないですよ。

菊池：ならない。

菅井：知識とスキルってこれ違うんです。僕はここの、ぜひスキルにしてほしいんです。知識だけじゃなくて。それには、やっぱりリアルで、本だけ読むのと、こうやって語るの違うじゃないですか。これ本読んで、同じようなこと書いていますけど、これ絶対、伝わり方が違うと思います。この本読んで、この話聞いた人は新たな気づきが絶対あるはずですよ。

柳田：ありますね。

菅井：あるし。これ読みました？

柳田：読みました。もちろん。

菅井：この話聞いたなっていうの、ありました？

柳田：あります。

菅井：だけど、違うじゃないですか。

柳田：そうです。

菅井：絶対違うと思います。なおかつ、ここでコミュニティーができます。それが自分のモチベーションになるの。ということなんです。

柳田：だから、本当に自分の人生、幸せな人生に真面目で真剣だったら、本読んで、さらに菅井さんから学びたい、ってなってくると思うんです。その場所がなかったっていうことで、今回僕らと、ハナサカスとアスコムさんと菅井さんが出会って、こういうコミュニティーをつくってほしいと。

やっぱり直接、自分のそれぞれのシチュエーション違いますから、菅井さんに相談しながら、最適なアドバイスをもらいながら成功していきたい。

菅井：そうです。

柳田：それができる環境っていうのは、やっぱり本だけでもないですし。この今後、われわれがつくっていくものでしか、ちょっと実現できないものだと、ということですね。

菅井：どうしてもディープなところでは、ここ書き込んじゃうと、専門的になり過ぎて、多くの人の手には取れない、そういうジレンマがあるんです。だから、その一般的な所で止めとかなないといけないっていうところを、もっと掘り下げて、実はこうなんだというところを、お伝えしたいです。

土屋：そして、菅井さんのビジョンということで、子どものため、日本の未来のため、正しいお金持ちになる方法の普及、育成をしたいと。今回、その特別な場所をご用意しました。

菅井：やっぱり、つないでいきたいわけです。明るい未来に向けて。だから、僕はもう 56 歳です。残りの人生、やっぱり何がミッションかなっていったら、やっぱりこれだなと。やっぱりお金の知識、自分が 25 年間、そして今も続けている、いろんな人とのやりとりの中で得た知見を、ぜひ皆さんにシェアして。

みんなで、とにかく豊かになっていくってことを僕が現実、見ていくことが、自分の幸せになるんだということです。自分も幸せになりたいと、ということです。

土屋：そして、いま一度ハナサカスのビジョンです。私たちは、あなたの中に眠る能力の花を咲かせる土になります。私たちは、著者と読者をつなぐ架け橋となります。私たちは、素晴らしいコンテンツで世界を変える、お手伝いをします。それがハナサカスですと。そんなハナサカスと、アスコムさんと菅井さんとやるプログラムができました。成功事例が続出、菅井式の誰でもお金持ちになれる方法を学べる、唯一のコミュニティー。その全貌を次回公開します。ここで、プロジェクト名だけ発表させていただきます。

プロジェクト名は？

菊池：はい

土屋：GEC、ゴールデンエッグクラブです、と。

菅井：そのまんまじゃん、これ。金の卵って。

柳田：いや、本当に金の卵、ニワトリを持ちましょうと。

菅井：持ちましょうと、ということですな。

柳田：持ちなさい、という本を出されていますので、持ちたいです、という人たちが、持たせませうという。

菅井：そうですね。卵を食うんじゃなくて、まずニワトリを飼いましょうと、ということですな。金の卵をたくさん産んでくれるニワトリを、持ちましょうと。

土屋：卵を食べちゃいけない。

菊池：食べちゃ、なくなっちゃう。

菅井：これもう食べちゃいけないです、これ。

土屋：食べないでっていうことですね。GECのビジョンです。幸せなライフスタイルのための、お金のリテラシーを身に付け、金の卵を産むニワトリを持つ日本人を、1000人人生み出します、となっています。

菊池：すごいビジョンです。

土屋：そうですね。でも、本当に途中の、ビジネスのところのお話でもあったんですけども、無形の資産っていう意味では、コミュニティーの集まった人たちも、自分の資産になりますよね。

菊池：なりますよね。

菅井：そうです。これが、やっぱりいいんです。僕的能力なんて、たかが知れてるんで。そうじゃない、その1000人同士が、お互いが得意技ってあるんです。好きなもの、得意なもの、あるじゃないですか。それが組み合わせることで、ものすごく大きな力になっていって。

もしかしたら、これはすごい、大きなウェーブをつくれるかもしれない。また、その1000人が2人、3人、それを同じノウハウをお伝えすれば、これは確かな力になっていくわけです。そうになっていくんです。

柳田：日本人のリテラシー変わりますよね、やっぱり本当に。

菅井：本当にね。

柳田：本当に結婚も生まれるかもしれない、その中から。

土屋・菊池・菅井：笑

菊池：期待したい。

菅井：生まれたのはなんだったの？みたいな。

土屋：卵じゃなかった。

菅井：卵じゃなかった。

柳田：これ僕、一言、言わせていただきたいのは、これやるっていう話になった中で、一番やっぱりいけるなって思うのは、菅井さんが、これ見ていただいた方分かったと思うんですが、本当に世話好きなんです。

菅井：笑

柳田：みんなの相談に乗るのが、苦じゃ全くない。

菅井：全然。

柳田：だからこそ、この GEG、素晴らしいものになるんじゃないかなと思っています。

菅井：そうですね。いろんな人にお会いしたいですね、本当。

土屋：そういうの、やっぱりくっつけるプロでもありますよね、菅井さんは。

菅井：大好きです。あ、この人とこの人くっけるといいな、みたいな。

菊池：合うんじゃないかなとか。

菅井：趣味です。

菊池：趣味。

土屋：男女のパートナーはもちろん、ビジネスのパートナーも。

菅井：ビジネス、そう。くっつけるの好きなん。

土屋：くっつけるのが好き。

菅井：くっつけるの好き。

柳田：これ次回、本当にその詳細をお伝えしていきますけれども。今まだ、聞いてる人たちの中で、基本的にここまでしっかり聞いている人であれば、幸せになること真面目だと思うんですけど、基本、どんな属性であってもいけますか。

菅井：いけますよ。

柳田：大丈夫ですか。

菅井：だから。

土屋：さすがです。

菅井：振るね。

菊池：笑

菅井：だから、こうなんです。頑張りましょうよ。だから、頑張らないと、でも駄目なんです。頑張りましょうよ。頑張れば。幸せは歩いてこない。だから、歩いていきましょうよ。

菊池：はい。

菅井：ね。まず1歩ずつ。3歩下がるかもしれないけど、またそこから、2歩刻めばいいじゃないですか。千里の道も一歩から始まることを、信じようじゃないですか、本当に。

土屋：では、次回、4話目の動画、楽しみにしていただければと思います。

さらに、今回もアウトプットをご用意しました。本日のアウトプットとして、菅井式メソッドについて、今回の動画の感想をぜひアウトプットしてください。この動画の下の投稿欄から、送っていただくと、今回も素晴らしいプレゼントを用意しております。

次回なんですけれども、Lesson 4では、いよいよGEC、ゴールデンエッグクラブが始動ということで。

菊池：ついに動き出すわけですね。

土屋：そうです。ご紹介させていただきます。最後に、菅井さんのほうからメッセージをお願いします。

菅井：ぜひ、未来を明るく見ましょう、明るく。暗い話ばかりしてるけど、絶対そんなことないです。この日本はもう、ポテンシャルに満ちあふれてるんで、そこに気付いて皆さん自身にあるポテンシャルを、これを引き出して、顕在化して、明るい未来をぜひ、つくってまいりましょう。

柳田：ありがとうございます。

土屋：ありがとうございます。それでは次回、4回目の動画で、またお会いしましょう。
ありがとうございました。

菊池・柳田・菅井：ありがとうございました。

柳田：菅井先生と全国を回らせていただきます。全国といっても、3カ所ですね。東京、大阪、そして、なぜか名古屋がなくて福岡ということで。この3カ所で直接、菅井さんにお会いして、皆さん、話を聞いていただけるチャンスというのを、3月に設けています。ぜひ、このサイトの下から、お申し込みできると思いますので、定員限られていますので、早い者勝ちですので、どんどんお申し込みいただきたいと思います。

菅井：なかなか本では伝えきれないことって、あるんです。本と同じことでも、やっぱり本で書かれた文字で見ると、僕から直接お話として、メッセージで伝えるものってやっぱり伝わるもの違うと思いますので。

ぜひ、やっぱり1人でも多くの方に学びの動画、そして、セミナーのほうにご参加いただいて、皆さん一人一人にお目に掛かりたいというふうに思っています。

菊池：じゃあ、それでは。

土屋・菊池・柳田・菅井：全国セミナーでお会いしましょう。

(Lesson4 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3をご覧ください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。

1. レッスン3、実例の方の結果を見た学びや感想
2. もし、菅井式で幸せなお金持ちになったら、
どんなライフスタイルを送りたいですか？
3. 菅井さんへのメッセージ

コメントいただいた方には、

銀行がお金を貸したい人になる菅井式家計簿活用術

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/session3_anatamo/