

# URBAN-REPORT

<http://www.urbankk.co.jp>

発行人 ㈱アーバン企画開発 三戸部 啓之

## 様々な投資方法

「投資」と聞くと皆様はどの様なイメージをお持ちでしょうか。賃貸不動産経営をされているオーナー様におかれましては、望むと望まざるに拘らず【不動産投資】という「投資活動」に関わっているかと思います。投資には「リスク」と「リターン」が共存します。「リターン」を得るには相応の「リスク」を負う形になります。今回は「他にどの様な投資手法があるのか」確認して参りたいと思います。

### ● 純金積み立て

金は「世界共通資産」で、それ自体に価値がある為、安定性・安全性の高い資産でインフレにも強いことが特徴です。では「インフレ」になると、どうなるのでしょうか。極端な例ですが・・・



#### ○ 物価上昇

⇒ **預金の場合** 実質的価値は下がる。(100 円で買ったコーラが『物価上昇』により 110 円に・・・！預金したまま、物価だけが上がると、もとの「100 円」は「約 91 円」の価値になる。

(年間の低金利は無視します。)

⇒ **金の場合** 金自体の価値 (物価) が上昇する。⇒『資産が増える』

金は「ドルコスト平均法」で購入する形が一般的です。毎月一定額を購入する手法で長期投資により、リスクを抑制し、安定した収益を得たい場合に使われる手法です。高い時は少ない量の購入となり「高値掴み」を防止し、安い時は多く購入することとなります。金投資のデメリットは「利息」や「配当」が無い為、所謂「インカムゲイン」が無いことでしょうか。また、金は「ドル」で購入する為、「為替リスク」が存在します。金には産業上の需要もあり、「貨幣」や「債券」の様に「信用」のみに価値がある訳ではなく、実物資産として保有され、急に価値が無くなる様なリスクは低いと考えられる為、「ローリスク・ローリターン」の部類に属するかと考えられます。

### ● 株式投資の「NISA」(小額投資非課税制度)

株式投資の新しい制度です。株式自体「ハイリスク・ハイリターン」に分類されますが、資産配分を誤り、過度な「投機」に走らなければ、「リスク」「リターン」ともにある程度はコントロール出来るかと考えられます。



「NISA」は上場株式や公募株式投資信託等の売却益や配当金・分配金等が非課税になる制度です。通常、株式の売却益・配当金に対して 20.315%の税金がかかりますが、当制度なら投資を始めた年を含めて『5 年間の間、年間 120 万円までの購入分の益金が非課税』となる制度です。

ただし、「一般口座」や「特定口座」での譲渡益・配当金等とは損益通算ができず、繰越控除もできません。他に、未成年者向けの「ジュニアNISA」や一定の投資信託向けの「つみたてNISA」もあります。NISAが適用される「口座開設期間」があるので注意が必要です。

## ● iDeCo（個人型確定拠出年金）

毎月一定額を拠出、積立・運用し、60歳以降に「年金受給形式」または「一括受給形式」で受け取れる制度です。毎月の手数料が発生し（数百～数千円程度）、「60歳まで払い戻せない」デメリットはあります。しかし、平成29年1月より対象者が拡大し、人により「拠出限度額」が異なりますが、多くの方がメリットを享受できる可能性があり、老後資金確保の対策として注目を浴びています。こちらも「リスク」「リターン」ともにコントロールしやすいと考えられますが、魅力は下記の通りです。

- ★ 拠出額の全額が「小規模企業共済等掛金控除」の対象⇒所得税・住民税の節税！
- ★ 投資運用先を自身で選択し、運用益が得られる可能性もあり。運用利益は「非課税」！
- ★ 受け取り時に「一括受給形式」なら「退職所得扱い」⇒退職所得控除の対象。
- ★ 「年金受給形式」なら「雑所得」となるが、「公的年金等掛金控除」の対象。

「公的年金等掛金控除」の計算は複雑なので、割愛致しますが、「国民年金」と「厚生年金」両方の受給者は金額により課税される可能性があり、また、「国民健康保険料」と「介護保険料」も上がる可能性はあります。「一括形式」「年金形式」の両方の形式での受け取りも可能です。

かなり掻い摘んで書かせて頂きましたが、他にも様々な手法があるかと思えます。近年では預貯金の金利が期待できず、年金に関しても、今後、受給期間が短くなり、受給額が減少するかもしれません。個人での資産形成が重要になってくるかと思われます。また、投資とは少し違いますが、【ふるさと納税】で「返礼品」をもらう手段や、【貯蓄性のある生命保険】を利用する手段も資産活用のひとつかも知れません。今回、書かせていただいた手法は、どちらかと言えば、「若い世代の方向け」の手法になります。個人でこういった「お金に関する知識」を学び、次世代に前向きに伝えていくことが重要かつ必要と考えております。

ここで、始めの【不動産投資】の話に戻りますが、現状の賃貸不動産経営について、特に「築古物件」や「人が集まりにくいエリアにある物件」に対しての投資が、より必要になってくるのではないのでしょうか。「満室経営」に向けて、「空室対策」や「建物の機能・美観維持」が投資に当たるかと思えますが、「空室対策」に費用をかけることはある意味ではリスクかもしれません。しかし、お客様から見て魅力的な物件を作れなければ、建築計画当初の想定収入・純利回り（「リターン」）を得ることが難しくなってくると思います。家賃は「市場相場」すなわち「需給関係」で決まると考えられる為、場合によっては家賃の下落は免れられない地域もあり、他の競合物件との「差別化」をし、空室期間を減らし「長く住んでいただく」ことが重要な要素ではないのでしょうか。

当社では、様々な「空室対策」と併せて、「更新の回数」や「滞納の有無等」を加味し、「長期入居促進」する様な仕組み作りを検討して行きたいと考えております。管理会社としては「管理」する力や「仲介」する力はもちろんのこと、今後は「提案力」や「コンサルティング力」が及ばなければ、淘汰されてゆく可能性が非常に高いと思います。また、賃貸不動産経営オーナー様に於かれましても、物件に様々な「投資」を施し、「空室対策」につなげて行くことが厳しい時代を勝ち抜くポイントになると思います。今後も基本的な事項を継続しつつも、不動産市場の時流を的確に捉え、信頼を寄せて下さるオーナー様方の一助になる様、邁進して参ります。

