

WHITE PAPER

# Lost in Translation

外国人投資家が使う10の投資用語と、  
日本のエージェントとのズレ

問題は英語ではありません。  
投資文化の違いです。



## こんな経験はありませんか？

---



利回りを説明したのに  
、  
投資家から別の質問が  
返ってきた



物件資料を送ったのに  
、  
違うデータを求められ  
た



会話が突然、  
止まってしまった

日本の不動産エージェントは高度にプロフェッショナルです。

問題は知識ではありません。

**問題は、外国人投資家が不動産を見る  
「投資フレームワーク」が異なることです。**

# CAP RATE



"What's the cap rate?"

「表面利回りは6.2%です」



"I mean cap rate."



## JAPAN

### 表面利回り (Gross Yield)

日本では物件の収益性を説明するとき、表面利回りを使うのが一般的です。これは日本の市場では十分に機能している指標です。

## OVERSEAS

### Cap Rate (NOI ÷ Price)

海外では家賃収入から経費を引いた NOI (純収益) をベースに計算します。「実際にどれくらい利益を生むのか」を重視します。

## ここで生まれるズレ

表面利回り

収入ベース

Cap Rate

利益ベース (NOI)

# COMPS



"Can you show me the comps?"

「周辺の相場はこのくらいです」



"I mean comparable sales."



## JAPAN

### 相場観・路線価

路線価、周辺相場、査定などを総合的に使います。

エージェントの経験と感覚が大きく活きる部分です。

## OVERSEAS

### Comparable Sales (事例)

「最近売れた似た物件」

の具体的な成約価格データを重視します。

市場価格に対して割安かを判断するためです。

## ここで生まれるズレ

### 相場観重視

「だいたいこのくらい」

### データ(成約事例)重視

「この物件がいくらで売れた」

# EXIT STRATEGY



"What's the exit strategy?"

「長期保有の投資ですね」



"I see."



## JAPAN

### 長期保有・安定収入

家賃収入（インカムゲイン）  
を目的とした長期保有が一般的。  
ずっと持ち続けることが前提です。

## OVERSEAS

### Exit Strategy (出口戦略)

「いつ、いくらで売るか」  
を最初から計画します。5年後の売却や、  
価値を上げてからの売却を想定します。

## ここで生まれるズレ

持ち続ける前提

インカム重視

売る前提

キャピタルゲインも視野

# PRO FORMA



"Could you send a pro forma?"

「マイソクを送ります」



## JAPAN

### マイソク (概要書)

価格、利回り、図面、  
基本情報が1枚にまとまった非常に優秀な資料。  
日本の取引ではこれで十分です。

## OVERSEAS

### Pro Forma (収支予測)

将来の収支予測をまとめた表。家賃収入、  
運営費、修繕費、  
NOIなどを年単位でシミュレーションしたもの。

## ここで生まれるズレ

現状のスペック情報

将来の収益シミュレーション

# CASH FLOW

❏ "Is it cash-flow positive?"

「利回りは7%です」 👤

"I mean after financing." ❏

## JAPAN

### 表面利回り

物件の収益力を示す指標として使われます。  
ローン返済額は個人の属性によるため、  
物件情報には含めません。

## OVERSEAS

### Cash Flow (手残り)

ローン返済や経費をすべて引いた後、  
毎月手元に現金が残るか (Positive)  
持ち出しになるか (Negative) を見ます。

## ここで生まれるズレ

物件の収益力

投資家の手残り現金

# VACANCY RATE

🗣️ "What's the vacancy rate in this area?"

「現在は満室です」 👤

"I mean the market vacancy rate." 🗣️

## JAPAN

### 現況 (Occupancy)

「いま満室かどうか」が最重要。  
満室稼働中なら、  
すぐに家賃が入る優良物件とみなされます。

## OVERSEAS

### 市場空室率 (Market Vacancy)

エリア全体の需要を見ます。  
「いま満室でも、  
退去が出たら次は埋まるのか？」  
というリスクを評価します。

## ここで生まれるズレ

現在の稼働状況

市場のリスク評価

# LIQUIDITY



"How liquid is the market?"

「人気のエリアです」



## JAPAN

### 人気の度合い

「駅近」「人気エリア」など、  
需要の強さで説明します。

## OVERSEAS

### 換金性 (スピード)

「売りに出してから何ヶ月で現金化できるか」  
というスピードと、  
市場の取引量を気にします。

# DISASTER RISK



"Is it in a flood zone?"

「ハザードマップがあります」



## JAPAN

### 重要事項説明

ハザードマップの提示は義務ですが、  
リスク許容度は買い手の判断に委ねられることが多いです。

## OVERSEAS

### 致命的な投資リスク

日本は災害大国という認識が強いため、  
地震・洪水リスクには過敏です。  
保険料への影響も気にします。

# MANAGEMENT



"Who manages the property?"

「管理会社があります」



## JAPAN

### 安心の仕組み

管理会社がいる＝  
オーナーの手間がかからない、  
というメリットとして説明されます。

## OVERSEAS

### コスト要因

管理手数料がいくらか、修繕対応は高いかなど、  
収益を圧迫するコスト要因として厳しく見られます。

# COMPARISON



"Can you compare these properties?"

「マイソクを3枚お送りします」



## JAPAN

### 個別資料 (マイソク)

それぞれの物件の個別の良さを伝える資料が中心です。

## OVERSEAS

### 横並び比較表

価格、利回り、  
リスクなどを一覧表にして、  
数字でドライに比較することを好みます。

# 問題は英語ではありません

ここまで見てきたように、外国人投資家との商談で起きるズレの多くは、英語力の問題ではありません。

日本の不動産エージェントの説明は、日本の市場では十分に合理的で正確です。ただ、海外投資家は「投資判断のフレームワーク」が異なります。

✓ Cap Rate (利益ベースの利回り)

✓ Comps (売買事例比較)

✓ Exit Strategy (売却戦略)

✓ Pro Forma (収支予測)

✓ Vacancy Rate (市場リスク)

✓ Liquidity (流動性)

**必要なのは英語力ではなく、  
「投資判断の材料」を整理することです。**



# Tatemono IQ

INTELLIGENT PROPERTY ANALYSIS

TATEMONO IQ は、日本の不動産情報を  
海外投資家が理解しやすい形に自動変換するツールです。

- ✓ マイソクから投資分析レポートを自動生成
- ✓ Cap Rate, NOI, Cash Flow を自動計算
- ✓ 災害リスク情報を英語で統合
- ✓ 複数物件の横並び比較表を作成
- ✓ 英語でそのまま送れるPDF出力

