

勤務医のあなたが開業医並みの収入を
得て富裕層に到達する方法！

(サンプル版)



はじめに

勤務医の皆様は、忙しい毎日を過ごされていると思います。私自身を振り返ってみても最初の10年間は、必死に自分の専門分野の知識習得に励んでいました。早く一人前になりたいという一心だったので、日々の生活のほとんどは仕事に費やしていました。

卒後7年ほどして少し生活に余裕が出てきた頃、ふと冷静になってみると自分が人生の岐路に立たされていることに気がきました。このまま勤務医を続けるのか、思い切って開業するのかが選択すべき時期に差し掛かっていたのです。

医師としての能力を最大限に発揮するには、病院の各種医療資源を使える勤務医の方が適していますが、金銭面の優位性では開業医に分があります。親がクリニックや病院を経営している方以外は、どちらを選択するか誰もが悩むのではないのでしょうか。

私も例に漏れず悩みましたが、ふと両者のメリットを得ることができれば問題が解決するのではないかと考えるようになりました。つまり、勤務医を続けることで医師としての能力を発揮しつつ、金銭面では開業医並みの収入を得る仕組みを構築するのです。

当初はそんなおいしい話があるわけ無いと思いました。しかし冷静になって周囲を観察すると、少数ですが意外とこれに該当する医師が存在することに気がきました。おそるおそる尋ねてみると、意外にもほとんどの方は喜んで私にノウハウを教えてくださいました。

そのような何名かのメンターから教えを乞うことで、卒後8年目には勤務医として医師のキャリアを続ける決意ができました。そして良質な医療を提供するためにも、その基盤となる経済的安定の構築に注力することになったのです。

メンターの教えを受けてから周囲の同僚医師を見ると、改めて感じるがありました。診療を第一に考えるあまりに自らの生活が破綻したり、人生を謳歌していない人が多いなど・・・。激務に追われて気が付けば、夜がふけていることも多々あるでしょう。

皆様もご存知のとおり、勤務医はかなり大変な仕事です。世間一般で報道されている勤務医の大変さとは少し違うニュアンスを感じますが、肉体時にも精神的にもハードワークであることは間違いありません。

そんな多忙な毎日ですから、当然お金のことなどじっくり考える余裕も無さそうです。しかし、本当にそのままでいいのでしょうか？勤務医は一般的な水準よりは高い給与ですが、意外なほど経済的に不安定です。

病気になったら収入が激減しますし、医局に属している場合は、2～3年周期で病院のローテーションをするため退職金も多くは望めません。また、一見多く見える給与も、調整手当で割り増しされているだけで、基本給は一般職員と同じことが多いです。

つまり、仮に一生勤め上げても退職金はそれほど多く望めないのです。勤務医はそこそこ収入があるので一見安定しているように感じますが、一歩足を踏み外せば経済的苦境に立たされます。

このことはあなたもうすうす感じているので、常に漠然とした不安があるのだと思います。やはり、良質な医療を提供するためには医師自身が精神的に充足している方がよいし、その基盤となるのは経済的な安定だと思います。

メンターによる教えの結果、単なる病院勤務医であるにも関わらず、約10年で経済的自由を獲得した方法を個人的に紹介させていただいたところ、ノウハウを教えて欲しいというたくさんのお声をいただきました。

その熱意に押されて、このマニュアルを作成しました。将来に対する漠然とした不安を、経済的なことに関しては少しでも解決できるように、私の学んだノウハウを公開したいと思います。

第1章から第4章までは勤務医が資産形成する上での総論となります。各章で詳述する内容を理解した上で、明日からでもすぐに実践していただきたいと思います。スタートが早ければ早いほど有利です。

第5～7章は資産運用の各論ですが、すぐに全てを理解する必要はありません。何故なら、これらの投資対象に**チャンスの窓が開くことは多くても数年に一度程度しかない**ためです。そして第8章はまとめになりますので、必ず目を通すようにしてください。

毎月のキャッシュを生む本物の資産を相当な安値で拾い集めるためには、相応の時期を待つ必要があります。また、本当に安値なのかを目利きする確かな判断力も必要なのですが、これには比較的長期間にわたって相場を観察して経験を積む必要があるのです。

まず、第1章から第3章までを完全に理解して実践するだけでも、経済的状况はかなり改善すると思います。リスクを全く取りたくない方や面倒なことを一切したくない方は、この部分のみを実践し続けることも選択肢のひとつです。

あなたも、このマニュアルを読んで、経済的に磐石な基盤を築いてください。そして、経済的自由を獲得したあかつきには、あなたのもつ高度な医療技術で社会貢献してください。常に安定した経済状態で社会貢献し続けるように一緒にがんばりましょう！

2019年4月
自由気ままな整形外科医

目次

- ・ 自己紹介

- ・ 第1章 まずは現状確認してみましょう！・・・12
 - 1.1 勤務医の現実を数字で理解する
 - 1.2 開業医の現実を数字で理解する
 - 1.3 富裕層とは？
 - 1.4 まずは収入、支出を把握しましょう
 - 1.5 だれが、どのようにして家計管理をしているのか？
 - 1.6 手持ち資産をエクセルで整理してみましょう
 - 1.7 重要なのは毎月のお金の流れ（キャッシュフロー）です
 - 1.8 キャッシュフロー表の実例

- ・ 第2章 タネ銭を貯めましょう・・・29
 - 2.1 元手が無ければ始まりません
 - 2.2 さあ、タネ銭を貯めましょう！
 - 2.3 タネ銭の貯め方1 ～給料天引き～
 - 2.4 タネ銭の貯め方2 ～働き方を考える～
 - 2.5 タネ銭の貯め方3 ～アルバイト基本講座～
 - 2.6 タネ銭の貯め方4 ～大きな出費を見直す～
 - 2.7 タネ銭の貯め方5 ～節約術～
 - 2.8 固定費削減のススメ

- ・ 第3章 税制を知る・・・49
 - 3.1 税制を知ること、下手な運用より10倍効果あります
 - 3.2 税制を知るには確定申告書を目に焼き付けることが早道
 - 3.3 損益通算について
 - 3.4 ではどうやって節税するのか？
 - 3.5 築古の木造住宅を用いた節税方法 その1
 - 3.6 築古の木造住宅を用いた節税方法 その2

- 3.7 築古の木造住宅を用いた節税方法 その3
- 3.8 築古の木造住宅を用いた節税方法 私の事例
- 3.9 節税商品に対する基本的な考え方

- 第4章 いよいよ運用です・・・69
 - 4.1 資産形成の戦略
 - 4.2 まずは金融資産1億円が目標です
 - 4.3 資産運用の種類
 - 4.4 最強の資産運用ツールとは？
 - 4.5 勤務医に最もお勧めな資産形成手法
 - 4.6 リスクの取り方

- 第5章 日本株式・・・82
 - 5.1 投資戦略
 - 5.2 暴落時の資金確保方法
 - 5.3 超長期逆張り投資の実際
 - 5.4 E T F ・ R E I T
 - 5.5 J-R E I T 投資体験記
 - 5.6 iDeCo の有効活用法

- 第6章 不動産・・・101
 - 6.1 私のケース
 - 6.2 なぜ、不動産なのか
 - 6.3 不動産投資の始め方
 - 6.4 不動産投資のポイント
 - 6.5 区分所有
 - 6.6 不動産投資を成功へ導く6ステップ
 - 6.7 貸家
 - 6.8 1棟マンション・アパート
 - 6.9 収益マイホーム

- 6.10 賃貸物件の管理業務
- 6.11 物件の自動運転化
- 6.12 銀行融資

- 第7章 外貨資産・・・131
 - 7.1 外貨資産を持つ意味
 - 7.2 F X
 - 7.3 海外銀行口座・海外証券口座
 - 7.4 海外株式・E T F
 - 7.5 海外R E I T
 - 7.6 国内で行う日本円暴落対策

- 第8章 ビジネス・・・148
 - 8.1 医師が起業にむいている理由
 - 8.2 スモールビジネス vs スタートアップ
 - 8.3 ビジネス成功の4原則
 - 8.4 私のビジネス紹介
 - 8.5 ビジネス軌道に乗せる4つのポイント
 - 8.6 得意分野の隣接領域に進出を
 - 8.7 オンラインサービスを利用した低コストオペレーションの実際

- 第9章 資産所有法人・・・180
 - 9.1 法人設立を考える
 - 9.2 資産保有法人の種類
 - 9.3 資産保有法人として合同会社が最適である理由
 - 9.4 一般社団法人の利用方法

- 第10章 経済的自由に到達した後・・・188

- 10.1 リタイアを考える
 - 10.2 リタイアに際しての問題点
 - 10.3 リタイアを目的とした資産組み替え
 - 10.4 年金と保険の最適解
 - 10.5 配偶者の教育
-
- ・ 第11章 おわりに・・・201

 - ・ 付録： 銀行融資の実際・・・205

 - ・ 免責事項 ・・・215

 - ・ 使用許諾契約書 ・・・215

1.5 だれが、どのようにして家計管理をしているのか？

誰が家計を管理しているかは、極めて重要な点です。結論から言うと**最もファイナンシャル・インテリジェンスの高い人が管理すべき**です。一般的には配偶者が家計を預かる場合が多いと思いますが、このことに関しては今一度考え直すべきです。

これは別に「配偶者から家計の主導権を奪い返せ！」と言っているわけではありません。配偶者のファイナンシャル・インテリジェンスが高いのなら、そのまま配偶者に任せておいてよいと思います。

ただ、私の知っている限り「お金の面で広くて深い知識を持っているから家計を管理しています！」という配偶者はほぼ皆無です。お金の管理はめんどうだからという理由で、配偶者に任せているという方が多いのが現状です。

それでは、両者ともファイナンシャル・インテリジェンスが低い場合はどうすればよいのでしょうか？これはもう勉強するしかありません。とにかくファイナンシャル・インテリジェンスを高めなければ、上手にお金を使いこなせないことを認識する必要があります。

もちろん両者ともファイナンシャル・インテリジェンスが高いことが理想です。片一方のファイナンシャル・インテリジェンスが低い状態では、ちょうど底に大きな穴の開いたバケツで水をすくうようなものだからです。

ちなみに我が家では、妻のファイナンシャル・インテリジェンスは低くないものの、私が家計を完全に掌握しています。私と妻の間には、お金に対する知識と経験に圧倒的な差があるので、妻に小言を言われることもなく私が家計の管理をしています。

1.6 手持ち資産をエクセルで整理してみましょう

現状の収入と支出を完全に把握するに際して、エクセルでデータの整理をすると便利です。私の場合は毎月月初めに所有資産の時価評価を、下図のようにエクセルベースでデジタルデータとして残しています。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
30										
31		stock	1627	25	¥6,099	152,485	¥7,410	185,250	32,785	
32			3226	2	¥220,725	441,450	¥511,000	1,022,000	580,550	
33			3227	5	¥201,090	¥1,005,450	¥337,000	1,685,000	679,550	
34			7550	100	¥518	51,815	¥1,926	192,600	140,785	
35			8955	5	¥206,956	1,034,782	¥460,600	2,302,500	1,267,718	
36			8956	10	¥67,590	675,900	¥138,200	1,382,000	706,100	
37			8957	20	¥93,679	1,873,578	¥148,100	2,962,000	1,088,422	
38			8958	6	¥294,207	1,766,239	¥438,000	2,626,000	862,761	
39			8975	42	¥30,254	1,270,648	¥76,000	3,192,000	1,921,352	
40			8984	8	¥65,488	523,900	¥295,600	2,364,800	1,840,900	
41			8986	12	¥37,558	450,700	¥78,400	940,800	490,100	
42										
43										
44										
45	7.2%		8987	10	¥76,590	765,900	¥148,300	1,483,000	717,100	
46						10,011,847		20,339,950	10,328,103	20,339,950
47		MRF				503,254		503,254		503,254
48						10,515,101		20,843,204	10,328,103	20,843,204
49										
50										
51		stock	1699	1000	¥290	290,270	¥398	398,000	107,730	
52			2702	100	¥1,956	195,600	¥3,060	306,000	110,400	
53			7011	1000	¥277	277,000	¥533	532,600	255,600	
54			9828	100	¥1,928	192,775	¥1,554	155,400	-37,375	
55			9861	100	¥1,797	179,735	¥1,604	160,400	-19,335	
56			9887	100	¥2,012	201,200	¥3,775	377,500	176,300	
57						1,336,580		1,929,900	593,320	1,929,900
58		MRF				9,417		9,417		
59	0.7%					1,346,997		1,939,317	593,320	1,939,317
60										
61		stock	NEM	200	¥19.29	3,859	¥35.27	7,054.00	3,195.34	
62			GG	400	¥10.50	4,200	¥13.87	5,548.00	1,347.86	
63			GFI	1000	¥2.64	2,638	¥3.19	3,190.00	562.24	
64										

これはいわゆる家計簿とは全く異なるものです。記載内容は、たとえば所有株式銘柄の購入価格・時価総額・含み損益額などです。所有資産の時価評価を毎月出すのは、慣れるまではしんどいです。

しかし、所有資産のデータ整理をすることで、完全に資産を自分の管理下に置くことが可能となります。これも家計簿と同じで、最初は色気を出さずにひたすら記録することに徹します。

2～3ヶ月間ほど毎月月初めに所有資産の時価評価をエクセルベースで記録していると、完全に自分の資産内容を把握できるようになります。その時点で資産のポートフォリオを俯瞰しながら、投資内容を検討することが可能になるのです。

1.8 キャッシュフロー表の実例

下記のエクセルシートは、私のある年のキャッシュフロー表です。御覧いただくと分かりますが、どの”収入の川”からどれくらいの量のお金が入ってくるかを、視覚的に理解できると思います。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
				年間収入	月間収入	月間収益	年間収益	取得総額	自己資金	ROI	外口利回り	CF利回り	返済比率
1	1	自住				-62,332	-554,364	64423262.25	14423262	-3.85%	1.85%	-0.86%	144.3%
2		駐車場収入		1,254,000	104500								
3		住宅ローン返済		1,808,964	150747								
4		固定税		273006	22750								
5		費用計		2,081,969	173,497								
6													
7	2					227,794	2,733,523	57,297,800	8,897,800	30.72%	9.81%	4.77%	38.0%
8		家賃収入		5,679,463	473289								
9		ローン返済		2,153,652	179971								
10		固定税		284,600	23708								
11		電気代		30,000	2500								
12		水道代		118,692	9891								
13		管理料		126,000	10500								
14		清掃費		120,000	10000								
15		インターネット		26,400	2200								
16		NTT		56,196	4683								
17		火災保険		24,500	2042								
18		費用計		2,946,940	245495								
19													
20													
21	3	貸家				46270	555,246	5626091	1626091	34.15%	10.46%	9.87%	0%
22		賃料収入		588,000	49000								
23		火災保険		27,600	2300								
24		固定税		5,155	430								
25					2730								
26													
27	4	貸家				42322	507,381	3881690	3881690	13.08%	13.81%	13.08%	0%
28		賃料収入		540,000	45000								
29		火災保険		27,600	2300								
30		固定税		4,419	368								
31					2668								
32													
33	5	貸家				52480	629,764	4175500	4175500	15.08%	15.52%	15.08%	0%
34		賃料収入		648,000	54000								
35		火災保険		11,680	973.3333333								
36		固定税		6,556	546								
37					1520								

上記のキャッシュフロー表は不動産収入の部分しかありませんが、実際にはNo. 12まで続いており、金融資産からの配当金や太陽光発電の売電収入も含まれています。表の更新は資産からの収入に増減があったときのみなので、年に数回の更新しています。

もちろん、単に作成しただけで満足してはいけません。必ず眺めてみて全体を分析する必要があります。分析という表現は少し大袈裟かもしれませんが、現状の問題点を探り出すツールとして使用するのです。

3 税制を知る

3.1 税制を知るとは、下手な運用より10倍効果あります

資産形成するにあたり学習すべき知識の中で、税務が一番というのは少し意外かもしれませんが、しかし、資産規模が小さいうちはキャッシュフローを増加するために、最も効率良いのは税制を知ることです。

もちろん、資産規模が大きくなるほど決定的な違いがでてくることとなります。しかし、資産規模が小さいうちでも、税制を知るとは、手元に残るお金を増やすのに大きな力を発揮します。

私たち勤務医は、基本的には所得税・住民税とも源泉徴収されています。したがって、実際どの程度の税額が自分の給与所得に課税されているかを正確に把握している方は少ないと思います。

勤務医は年収1000～1200万円程度の方が多いと思います。では年収1000万円の手取りはいくらかと言いますと、ざっくり700～800万円くらいです。しかし、これでは税金の負担をさほど実感できないと思います。具体的に考えてみましょう。

たとえば、年収1000万円の勤務医がアルバイトで毎月15万円（年間180万円）を得ている場合を考えています。年収1000万円では課税所得金額が800万円くらいになります。

この場合の税率は所得税が23%、住民税が10%の合計33%です。アルバイトで稼ぐ180万円にかかる税金は、 $180万円 \times 33\% = 59.4万円$ となります。なんと稼いだ金額の2/3しか手元に残りません。

年収1300万円では、課税所得金額が900万円を越えます。この場合の税率は所得税が33%、住民税が10%の合計43%です。アルバイトで稼ぐ180万円にかかる税金は、 $180万円 \times 43\% = 77.4万円$ で稼いだ金額の半分しか手元に残りません。

半分しか手元に残らないと思うと、勤労意欲が削がれてしまいますね。しかし、例えば実家に定期的に仕送りをしている場合、親を扶養に加えるという書面上の作業を行うだけで、 $38万円 \times 0.43\% = 16.34万円$ も手元に残るお金が増えます^{注)}。

このように、**税制を知ること、比較的簡単・確実に手元に残るお金を増やすことができます**。下手な資産運用をするよりも、よほど安全・確実・効率的なことを理解していただきたいと思います。

注) 親を自分の扶養家族に加える場合は、実態が無いと税務署から否認されます。親に定期的に仕送りをしているなら問題ありませんが、そうでない場合には注意が必要です。

3.2 税制を知るには確定申告書を目に焼き付けることが早道

税制は税理士という専門職があるくらい奥が深い分野なので、門外漢が細部まで全ての税制をマスターすることは物理的に不可能です。しかし、簡単に税制の考え方を理解するポイントがあります。

それは、**確定申告書Bを目に焼き付けること**です。個人の所得税では、下図の矢印のような流れで税額が決定します。最も重要な数字は、右上の課税所得金額です（この例では、赤丸内の17529000円）。

確定申告書B (平成20年分) の一部を以下に示す。赤丸で囲まれた数字は課税所得金額である。

項目	金額 (円)
課税される所得金額 (17)	17,529,000
上の⑬に対する又は第三表の⑬又は第三表の⑬	424,857.0
配当控除 (18)	250,000.0
税戻・入 (19)	8,200.0
源泉徴収税額 (20)	328,540.0
申告納税額 (21)	328,540.0
納税額 (22)	328,540.0
所得金額 (23)	22,592,000.0
所得から差し引かれる金額 (24)	5,067,000.0

特に左下の控除欄が税額を左右する大事な項目です。どのような控除があるのか押さえておきましょう。生命保険や医療控除もありますが、意外とショボいです。目のつけどころは**扶養控除関係**です。自分の両親を扶養に加えることも検討してみましょう。

00 税務署長 平成 20 年分の所得税の確定申告書B FA0024
 21年 2月 16日

住所 〒XXXX-XXXX フリガナ コクセイイ 900
 〇〇市△△町x-xx-x 氏名 国税 太郎
 □□市xx町x-xx 性別 男 〇〇卸売業 国税商店 国税太郎 本人
 平成21年1月1日現在の住所 同上 生年月日 3 17.08.01 電話番号 XY - XXXX-XXXX

収入金額等	所得金額	税	その他
専業等 ㉑ 2318000000	専業等 ① 50000000	課税される所得金額 (㉑-㉒)又は第三表上の①に対する税額又は第三表の㉑ 17529000	配偶者の合計所得金額 ㉒ 25000
不業 ㉒	不動産 ② 87000000	配当控除 ㉓ 25000	専従者給与控除の合計額 ㉔ 36000000
利子 ㉓	配当 ③ 67650000	税戻り入 ㉔ 88200	青色申告特別控除額 ㉕ 6500000
配当 ㉔	給与 ④ 704200	〔特定増改修等〕住宅借入金等特別控除 ㉕ 3200000	課所得・一時所得の源泉徴収額の合計額 ㉖ 1200000
給与 ㉕	雑 ⑤ 22539200	政党等寄附金特別控除 ㉖ 120000	未納付の源泉徴収税額 ㉗ 10000000
雑 ㉖	雑損控除 ⑥ 230000	住宅耐震改修特別控除 ㉗	平均課税対象金額 ㉘
雑損控除 ㉗	医療費控除 ⑦ 165000	電子証明書等特別控除 ㉘	変動増損利得金額 ㉙ 1643400
医療費控除 ㉘	社会保険料控除 ⑧ 1204370	電子証明書等特別控除 ㉙	申告額までに納付する金額 ㉚ 1642000
社会保険料控除 ㉙	小規模企業共済等掛金控除 ⑨ 120000	源泉徴収税額 ㉚ 517900	延納額出 ㉛ 1642000
小規模企業共済等掛金控除 ㉚	生命保険料控除 ⑩ 95300	申告納税額 ㉛ 3285400	この申告書が修正申告である場合 ㉜ 00
生命保険料控除 ㉛	地震保険料控除 ⑪ 25000	源泉徴収税額 ㉜ 3285400	
地震保険料控除 ㉜	寄附金控除 ⑫ 320000	申告納税額 ㉝ 3285400	
寄附金控除 ㉝	寡婦・寡夫控除 ⑬ 00000	納める税金の税額 (㉝-㉞) ㉞ 3285400	
寡婦・寡夫控除 ㉞	勤労学生・障害者控除 ⑭ 400000	配当の合計所得金額 ㉟ 36000000	
勤労学生・障害者控除 ㉟	配偶者控除 ⑮ 3800000	青色申告特別控除額 ㊱ 6500000	
配偶者控除 ㊱	配偶者特別控除 ⑯ 00000	課所得・一時所得の源泉徴収額の合計額 ㊲ 1200000	
配偶者特別控除 ㊲	扶養控除 ⑰ 1690000	未納付の源泉徴収税額 ㊳ 10000000	
扶養控除 ㊳	基礎控除 ⑱ 3800000	平均課税対象金額 ㊴	
基礎控除 ㊴	計 5009670	変動増損利得金額 ㊵ 1643400	
計 ㊵		申告額までに納付する金額 ㊶ 1642000	
		延納額出 ㊷ 1642000	
		この申告書が修正申告である場合 ㊸ 00	

第一表 (平成二十年分以降用)

整理機能

3.5 築古の木造戸建を用いた節税方法 その1

支払うべき税額の多寡は、資産形成のスピードに直結します。年収1000万円程度までは実質税率が低いのであまり問題になりませんが、それ以上の年収では真剣に税金と向き合う必要があります。

金森氏の著書（改訂版 不動産投資の破壊的成功法）で、本格的な税金との闘いは、年収3000万円を越えたところから始まるとあります。しかし、私の実感では年収の多寡にかかわらず、常に税金を意識しておく必要があると感じています。

将来的に収入が増えて、税率 $50\% + \alpha$ （※）の世界に足を踏み入れた際に、それまでの経験が生きてくるのです。何の税制に関する知識や経験も無いまま税率 $50\% + \alpha$ の世界に足を踏み入れると、底に穴の開いたバケツのように手持ち資金が減少します。

※ 個人所得税40% + 住民税10% + 社会保障費

節税の手法は多くありますが、個々の置かれている状況が異なるため、万人に共通する節税方法はありません。ここでは最も縛りがきつくて自由度が少ない給与所得者について考えてみたいと思います。

端的に言うと、個人の所得税率を引き下げるためには、確定申告書Bの右上にある課税所得金額を減らす必要があります。課税所得金額を減らす手法として、損益通算を用いる方法が最も威力を発揮します。

もちろん、確定申告書Bの左下にある控除の項目を増やすことも有効ですが、これらは上限が決まっているので、あまり大幅な節税効果を見込めません。一般的な個人所得税の節税対策はこの部分止まりなので、節税対策と言ってもリターンが少ないのです。

損益通算を用いた節税方法のケーススタディとして、築古の木造戸建を用いた節税方法について詳述したいと思います。築古の木造戸建が節税効果に大きな威力を発揮するのは、主に下記の3つの理由によります。

- ① 不動産所得は給与所得と損益通算できる
- ② 4年で減価償却できる
- ③ 不動産関係の経費を費用計上できる

まず①ですが、前章でも説明したように総合課税される所得が赤字の場合に、損益通算の対象となる所得は下記の所得です。

- (1) 給与所得
- (2) 不動産所得
- (3) 事業所得
- (4) 山林所得

②の不動産所得は家賃収入ですが、後述する減価償却のため帳簿上は赤字になることが多いです。あと、自動車の維持費や水道光熱費なども事業割合（おおむね50～60%が上限）に応じて経費に算入することが可能です。

実際は、家賃収入で手元のお金は増えますが、税務上は赤字になるため給与所得と損益通算して課税所得金額を引き下げることができます。例えば年収1000万円の勤務医が、築古木造戸建で毎月5万円の家賃収入（年間60万円）を得る場合を考えてみます。

尚、今回の例における細かい数字が導き出される理由は、後で詳述するので読み流していただいて結構です。

年収1000万円の勤務医が、築古木造戸建で毎月5万円の家賃収入（年間60万円）を得ている場合、この勤務医の課税所得金額は800万円くらいになります。この場合の税率は所得税が23%、住民税が10%の合計33%です。

表面利回り10%の築古木造戸建は、年間家賃収入60万円÷10%=600万円で購入したことになります。600万円のうち建物部分を400万円とすると、減価償却は年間100万円です。

年間経費を40万円とすると、賃料から減価償却費100万円と経費40万円を引くと帳簿上は60万円－100万円－40万円＝－80万円 / 年の赤字となります。80万円で節税できる金額は、80万円×33%=26.4万円です。

合計すると、実際に手元に残る60万円＋節税金額26.4万円＝86.4万円の収入アップとなります。例えば、このような600万円の小さな築古木造戸建を3戸所有するだけでも、年間で手残りベースで250万円程度の手残り収入アップとなるのです。

年間250万円の手残りベースでの収入アップは、所得税23%＋住民税10%の合計33%の税率の方の場合、額面で年間370万円の収入アップに匹敵します。月額では30万円にもなるので、当直アルバイトを毎週する以上の収入を得ることができます。

このように、給与所得が高くて普段から多額の税金を支払っている勤務医が築古木造戸建を所有することは、手元に残る現金の増加に大きな威力を発揮することになります。この部分の税制の知識を習得するだけでも、資産増加スピードが大幅に上昇するのです。

ここからは「各論」となります

ここまでの第1章から4章までは、勤務医が資産を形成する上での総論を述べました。各章で詳述した内容を理解した上で、明日からでもすぐに実践していただきたいと思えます。スタートが早ければ早いほど有利です。

特に、第1章から第3章までを理解して実践するだけでも、経済的状況はかなり改善すると思えます。リスクを全く取りたくない方や面倒なことを一切したくない方は、この部分のみを実践し続けることも選択肢のひとつです。

第5章から第7章は資産運用の各論となります。これらの章に関しては、すぐに全てを理解する必要はないですし、全く経験が無ければすぐに実践することは少し難しいと思えます。

しかし、何はともあれ斜め読みでも結構ですから、内容にひととおり目を通していただきたいと思えます。そして各投資ジャンルの具体的な知識やテクニックは、各章内でご紹介した書籍で勉強することをお勧めします。

なぜなら、本マニュアルで記載している事柄は、各論とはいつつも「医師視点での各論の中の総論」だからです。そして、書籍で基本的な知識をひととおり習得した段階で、もう一度本マニュアルの各論を読み返していただきたいと思えます。

5 日本株式

5.1 投資戦略

株式投資は小さな資金しかない人でも、小額から気軽に参加することができます。相場の地合が良ければ、短期的には簡単に儲けることも可能ですが、長期にわたって資産を増やし続けることは非常に難しいです。

株式投資の天才ではない一般人が株式市場で資産を増やすには、あらかじめ周到な投資戦略を考えておく必要があります。まず、株式の投資方法をタイミングで分類すると、順張り投資と逆張り投資があります。

また、チャート重視のテクニカル派や企業の業績を重視するファンダメンタル派、そして投資期間が数時間単位のデイトレードから、私のような10年以上にわたる超長期投資などもあり、株式の投資方法は非常に多岐にわたります。

いずれにせよ、ある程度の投資方針を決めておかないと、流れに身をまかせるだけではほぼ確実に資金を減らしてしまいます。実際に、株式市場に参加している個人投資家の80%は損失を抱えていると言われていています。

無数にある投資手法の中から、自分がどの投資手法を選んでいるのか、そしてその選択理由は何であるのかを理解しておくことはとても重要です。一般的な個人投資家は、投資手法を選択するという概念自体が欠落しています。

その時の雰囲気ですら適当に売買していることがほとんどです。しかし、これでは投資はうまくいきません。投資手法を選択するポイントは、投資の目的と投資のために割くことができる時間です。

私たち医師は極めて多忙です。このため、市場がオープンしている間はモニターに張り付いていなければいけないデイトレードやミニッツトレードは医師には不向きと言えます。

金融資産投資では、たくさんの選択肢の中から自分に合った投資手法を選択する必要があります。そして自分に合った投資手法を選んだ後は、その投資手法を堅持します。それ以外の投資手法は忘れ去るぐらいの気持ちが必要です。

例えば、米国の著名投資家ウォーレン・バフェット氏にはバフェット氏の投資手法が、ジョージ・ソロス氏にはソロス氏の投資手法があります。両者とも非常に成功した投資家ですが、両者の投資手法での共通点はありません。

異なる投資手法間で両立するノウハウは、ほとんど無いのが現実です。医師が金融資産投資で成果を出すためには、時間をあまりかけなくても問題のない投資手法を選択し、その投資手法を徹底的に実践することが重要なのです。

では、医師に適した金融資産投資の投資手法は何でしょうか？ 投資手法を選択するポイントは、何度も言うように投資の目的と投資のために割くことができる時間です。忙しい医師でもハンディなく結果を出せる投資手法を選択する必要があります。

私は、さまざまな投資手法を試してみた結果、忙しくて金融資産投資に時間を割くことが難しい医師にとって、財務状態が良好で破綻懸念の低い投資対象への超長期での逆張り投資を基本とするスタイルが最も合っているという結論に達しました。

経済の趨勢が下降線をたどっている日本において、逆張り投資を推奨する人は少ないですが、やり方を間違えなければリスクは比較的少ない方法だと考えています。また投資期間は、10年を越える超長期を基本的としています。

6 不動産

6.1 私のケース

経済的に自由な状況や富裕層に到達するために、ほとんどの方にとって避けて通れないものがあります。そう、それは不動産です。私の場合も多くの方と同様に、不動産との最初の出会いはマイホームでした。

社会人7年目までずっと片田舎の病院で激務をこなしてようやく少しの蓄えもできたので、そろそろマイホームを購入してもいいかなという安易な考えでした。しかし、普通の人と少し違っていたのは、[となりの億万長者](#) を読んでいたことです。

この書籍の考え方を参考にして、とりあえず教育レベルの高い地域で探したのですが、全く物件が見つかりませんでした。正確には、売物件はあったのですが割高なものばかりでした。いくら良い立地でも、割高な物件は全然買う気がしませんでした。

今でこそ見つからなかった理由がよく分かるのですが、世間知らずで何の人脈もなかった当時の私は、新聞の折込広告や住宅情報誌などでお宝物件を探し続けました。探し続けて半年でようやく見つけた物件が、なんと売り工場だったのです。

工場にはあまり買い手が居なかったようで、坪単価的には激安価格でした。おまけに2004年は東京都心の地価が底をうってからまだ1年あまりの時期でした。私の探していた地域にその影響が波及する直前の時期だったため、市場は冷えきっていたのです。

激安価格だったのですが、当時の私には現金で購入するほどの資力はありませんでした。したがって住宅ローンは必須だったのですが、工場なので融資を受けることができませんでした。何とかならないかと思い悩んでいた矢先に、ふと妙案を思いついたのです。

銀行の担当者に聞くと登記事項証明書（登記簿謄本）上、建物の”主”が工場なので住宅ローンは不可とのことでした。では、裏にある家屋を”主”に変更すれば融資可能か？ と問いただしたところ、工場の面積が約2/3だったので不可とのことでした。

「それでは、購入後に工場を解体して庭と駐車場にするという念書を提出する条件ならいかがでしょうか？」と打診したところ、その条件なら融資は可能ですとの承諾を取り付けることができました。

この融資条件の結果を携えて売主さんを訪問しました。そして、決済前に登記事項証明書上の建物の主従を変更してもらえるようお願いすることで、住宅ローンを用いて売り工場を購入することができたのです。

決済後に約束どおり工場を解体して、7台分の駐車場と庭を造りました。ここから入る賃料収入で住宅ローンの約2/3を賄うことができました。教育環境・住環境・利便性の全てを満たす一等地に、ほぼ無料に近い状態で住むことが可能になったのです。

このことがきっかけで不動産投資に興味を持つようになりました。不動産投資に関する書籍はたくさんあります。日本とは少し状況は異なりますが、総論的なものとして世界的に有名な不動産投資家であるドルフ・デ・ルース氏の著書が最もお勧めです。



[世界の不動産投資王が明かす お金持ちになれる「超」不動産投資のすすめ.](#)

6.2 なぜ、不動産なのか

前述のドルフ・デ・ルースが言うように、日本を含めて世界中の富裕層で不動産と関わりの無い方はほとんどいません。彼自身が独学で富裕層研究を行った結果、下記のような結論に達しました。

- 何らかの方法で富裕層に到達した後、資産の保全のために不動産を活用している
- 不動産経営（投資）を行い、財を築いて富裕層に到達した

このことに関しては、洋の東西や時代を問わず普遍の真実だと思います。昔から不動産は資産の”王様”として君臨しており、勤務医であってもハッピーリタイアのためには、どこかの時点で不動産と向き合わなければなりません。

ここまで、

- ① 現状把握して自分のお金の流れを把握する方法
- ② タネ銭を貯める種々の方法
- ③ 税制を理解することで出血（過剰な税金の支払）をおさえる
- ④ 資産運用の戦略
- ⑤ 株式投資の考え方

について述べてきましたが、極論すると①～⑤の全ての内容は、最終的に不動産に到達するための手段だと考えて差し支えないぐらい不動産は重要な要素だと思います。

もちろん、金融資産1億円程度であれば①～⑤、もしくは時間は掛かりますが①～③だけでも十分到達可能です。しかし、現在日本において1億円程度の金融資産を所有するだけでは、ハッピーリタイア可能なキャッシュフローを得ることは到底できません。

勤務医であっても、磐石な経済的基盤を築き、そしてその資産を保全するためには不動産を所有することが必須です。このため、物件の目利き能力や不動産の運営能力を是非マスターしていただきたいと思います。

まず、資産の”王様”としての不動産の特徴を下記に挙げたいと思います。不動産は、良くも悪くも預貯金・株式・債券などの金融資産とは大きく異なる特徴を持っており、相互にその特性を補完することが可能です。

- ① 預貯金・株式・債券などの金融資産と同様にキャッシュフローを生み出す
- ② 土地に関しては経年的に劣化することがない（＝価値が維持されやすい）
- ③ 銀行融資の際に担保価値がある
- ④ 株式などの金融資産と異なり、価格変動が緩やか
- ⑤ 自宅として自己使用ができる
- ⑥ 良い立地であれば、所有することがステータス・シンボルとなる
- ⑦ 自己使用する場合、良い立地（学区）であれば、無償で良好な公教育を受けることができる
- ⑧ 株式や債券と異なり、ランニングコストがかかる
- ⑨ 株式や債券と異なり、流動性が低い
- ⑩ 株式や債券と異なり、局所的な環境変化の影響を強く受ける

まず①ですが、不動産価値の源泉は、その物件が生み出すキャッシュフローです。つまり高額な賃料の物件ほど、高値で取引される不動産となります。自宅などの自己使用する不動産であっても、見込賃料収入が物件価格を決める重要な要素となります。

②についてですが、土地の所有権は登記事項証明書に記載されたバーチャルな権利であり、”モノ”として実在するものではありません。このため、建物のように経年劣化することはなく、「永遠の価値」のある資産の”王様”とみなされています。

③については、不動産に抵当権を簡単に登記設定することが可能なため担保価値があります。銀行融資を受けることで、レバレッジを掛けて少ない資金で不動産を購入することができます。

このような多くのメリットがある反面、⑧のように預貯金・株式・債券などの金融資産には無いランニングコストがかかります。ランニングコストの代表として、固定資産税や建物の修繕費等が挙げられます。

⑨に関しては預貯金・株式・債券などの金融資産と異なり、売却したいときにすぐ売却できないことが大きな欠点です。ただしこの流動性が低いという欠点のため、一般的な金融資産よりもかなり高い投資利回りを期待することができます。

⑩は地域経済の悪化や人口減少から、国家が不動産の個人所有を認めなくなったり、原発事故のような大災害まで、さまざまな社会情勢から影響を受けます。個人レベルではほぼ対処不可能な事象から影響を受けることが大きな欠点です。

このように不動産は預貯金・株式・債券などの金融資産と比べてやや特殊な資産ではありますが、運用方法さえ身につければ安定的な収益源と安全な富の蓄積手段として、所有者に大きなメリットをもたらしてくれます。

株式・債券などの金融資産のほとんどは、世界に開かれた市場を舞台にプロ同士による喰うか喰われるかの激しい戦いが繰り返されています。その非常にハイレベルな競争環境で、私たち素人が勝ち残っていくのは少なくとも短期投資では至難の業です。

しかし、不動産は非常にローカルな投資対象であるため、主な競争相手は一般消費者や（素人の）大家さんです。もちろん不動産業者も競争相手となりますが、世界の金融市場のメインプレーヤーと比べると競争し易い相手であることは間違いありません。

これらのローカルで物理的な参入障壁は、“中心に据えるべき資産”としての不動産に大きなアドバンテージを与えています。資産を安定化させるためにも、資産形成の過程のいずれかの時点で、不動産と向き合う必要があるのです。

8 ビジネス

8.1 医師が起業にむいている理由

ここまで、資産形成の総論、日本株投資、不動産投資、および外貨資産投資を詳述してきました。そして、ここまで実践できている方には、ぜひ挑戦してほしいことがあります。それは、新規ビジネスでの起業です。

株式・通貨などの金融資産投資や不動産投資は、既存の仕組みに対する投資です。市場への流動性の供給や快適で便利なスペースの提供などは、社会的に意義のあることでしょう。

一方、新規ビジネスの立ち上げは、今までこの世に存在しなかった仕組みを創り上げる作業です。社会の発展のためには、新しいサービスの創造が欠かせません。もちろん、自分にできることは、本当に小さなことかもしれません。

しかし、その小さな創造の積み重ねが、社会の健全な発展に資するのです。たしかに起業は難しいですが、金融資産投資や不動産投資で培ってきたマネジメント能力があれば、新規ビジネスを立ち上げる際に有利です。

起業という言葉に対して、どのようなイメージをお持ちでしょうか？ 何となく「カッコいい」や「裕福そう」などといったポジティブなイメージがあるかもしれません。しかし、いざ自分で新規ビジネスを立ち上げようとすると話は別です。

失敗したらどうしよう、そもそも何をどうすればよいのか分からないという方が大半ではないでしょうか？ 多くの方が、起業は「怖い」「難しい」というネガティブなイメージを持つことは当然のことです。

実際に新規ビジネスを立ち上げても、最初から順風満帆に事業を拡大できることは稀です。起業には、タイミング・アイデア・コミュニケーション能力・人材のマネジメント能力・資金調達能力などの総合力が必要とされているからです。

これだけ広い範囲の能力を、ひとりの人間が網羅することは容易ではありません。そして、これらの能力のひとつでも欠けていれば、ビジネスが成功する可能性は著しく低下します。このように言うと、新規ビジネスの立ち上げは無理だと思ってしまうそうです。

確かに、この世に存在しない仕組みを創り上げる作業が難しいことは事実です。しかし、起業する上で、医師はかなり有利なポジションに居ることをお伝えしたいと思います。その理由として、下記の3つが挙げられます。

1. 医師免許というセーフティネットがある
2. 医師免許という高い参入障壁を利用して戦うことができる
3. 同業の人脈を利用できる

やはり、医師が起業する上で医師免許の有利さを語らずにはおれません。私たちは、医師免許の存在を普段あまり感じないでしょう。自分たちが身に着けている高度な医学的知識や技術こそが、報酬を得る源泉であると思っている方が大半ではないでしょうか。

もちろん、その通りなのですが、実際には医師免許がなければ医療行為は認められていません。そして、業務独占資格として供給が絞られているため、医師免許さえあれば経済的に困ることはありません。

つまり、起業に失敗しても、医師免許さえあれば食うに困る状態にはならないのです。このアドバンテージは極めて大きいと思います。失敗しても経済的にはさほど困らないので、思い切って起業に挑むことが可能だからです。

また、前述のように医師免許は業務独占資格なので、一般の人は医療行為を行うことができません。このことは極めて高い参入障壁となります。普通のビジネスでは海千山千の強者と同じ土俵で戦わなければいけません。

しかし、医師免許の範囲内に留まる限り、彼らが脅威になることはありません。競争相手が少なくレベルも高くないので、温室のような環境でビジネスを構築することが可能となります。

人脈に関しても医師は有利です。医師をはじめとする各種医療系資格所有者と接触できるため、一般人と比較してビジネスの横展開が容易になります。私も医師の人脈を最大限利用しています。医療業界以外の人では、決して真似のできないアドバンテージです。

ここまで詳述してきたように、医師と起業は親和性が高いと思います。実際、医療は進歩が目覚ましい領域なので、起業のネタには事欠きません。最近では、AI や再生医療での起業事例が多いようですが、それ以外にもたくさんの起業家医師が登場しています。

失敗しても失うものがほとんど無いので、チャンスがあれば起業にチャレンジすることは理に適っています。自分には無理だと自ら制限をかける前に、キャリア選択のひとつとして、起業も考えてみてはいかがでしょうか。

8.7 オンラインサービスを利用した低コストオペレーションの実際

ビジネスを独りでオペレーションする場合であっても、ビジネスパートナーや従業員（アルバイト）と連絡を取り合ったり情報を交換する必要があります。2010年ごろまでは、電話やメールが主な情報伝達のツールでした。

そして、意思疎通のために直接会って会議やミーティングを行うことは必須でした。しかし、IT技術の進歩のおかげで、これまでのビジネスの常識が一変しました。インターネットを介して情報伝達や意思疎通することが可能となったのです。

特に、小資本でビジネスを開始するにあたって、極めて低コストで時間や距離の壁を越えることができるようになったことは革命的です。ここでは、スモールビジネスに的を絞って、導入すべき4つのツールをご紹介します。

- SNS
- オンラインストレージ
- クラウドサービス
- クラウド会計ソフト

SNSではSlackとFacebookを推奨します。SNSは、情報交換の場として利用します。ほとんどの方は、SNSを個人的な趣向にしか利用していないと思います。しかし、SNSを個人の楽しみだけに留めておくのはもったいないです。

オンラインストレージでは、Google driveを推奨します。オンラインストレージの性能としてはDropboxの方が上ですが、Google documentやGmailとの親和性の高さ、およびアカウントを持っている人の数が圧倒的に多いからです。

クラウドサービスでは、Google document や Google spreadsheet を推奨します。Microsoft のオフィスが無くても、誰でも無料で議事録や資料を作成することが可能です。同時編集可能で、クラウドに保存されるのでデータ紛失の心配もありません。

クラウド会計ソフトでは、freee ・MFクラウド会計 ・弥生会計オンラインのいずれでも問題ないと考えます。これらの会計ソフトは、会計の知識が無くても直観的に操作することが可能です。更にクラウドに保存されるのでデータ紛失の心配もありません。

9 資産所有法人

9.1 法人設立を考える

資産形成において、最初の枠組み作りは極めて重要です。資産規模がある程度大きくなってくると、途中で枠組みを変更することは大きな労力とコストが掛かります。このため、できるだけ最初から適切な枠組みで開始することが望ましいです。

資産形成の枠組みを考える上で、法人設立は大きな課題となります。何故、法人設立が大きな課題となるのか？ それにはまず、わが国の施政方針について理解する必要があります。

日本の喫緊の課題は、少子高齢化と産業構造の変化による経済力の地盤沈下です。日本のように天然資源に乏しい国家が生き残っていくためには強い経済力が必須です。そして、国はあらゆる手段を用いて経済力維持のための政策を実行しようとしています。

そして政策の実現のために、税制も強力な援護射撃を行っています。つまり現在の日本の税制は、経済力維持を目的とした国際競争力強化を支援する制度になっています。具体的な税制改革の方向性は下記のごとくです。

- 個人所得税・住民税 ↑
- 個人相続税 ↑
- 法人所得税・住民税 ↓

この税制改革の結果、個人の所得が減少するため個人資産は減少します。一方、法人所得税・住民税は減税されるため、法人の内部留保は増加する傾向にあります。このことから、個人ではなく法人に資産を蓄積する戦略を採る方が税制上有利になります。

つまり、資産は個人による直接保有から、法人による間接保有へと舵を切るべきなのです。具体的な基準で言うと、所得2500万円以上から資産保有法人設立を検討すれば良いと思います。資産保有法人を設立することで下記のようなメリットを享受できます。

- 相続税課税価格の軽減
- 自社株評価への置き換えによる資産評価減
- 個人資産増加抑制による相続財産蓄積の防止
- 毎年の所得税・住民税の軽減
- 家族への役員報酬による所得分散

尚、この場合の所得とは個人の給与所得という意味ではなく、給与所得に加えて不動産所得などの事業性収入を合算した金額です。例えば、給与所得2000万円+不動産所得500万円=2500万円のケースが該当します。

ここまで資産保有法人の税制上の優位性を強調してきましたが、他人からの法的な攻撃に対して個人資産を防御する役割も期待できます。最近では医療訴訟のターゲットとして、医療機関だけではなく医師個人も対象にされる傾向にあります。

運悪く医療訴訟に巻き込まれて敗訴した場合、資産を個人で所有していると全ての資産を略奪されてしまう可能性があります。このような場合でも**資産を法人で所有している**と、**ほぼ完璧に悪意の第三者から資産を隔離することが可能**です。

医師は一般人と比較して訴訟に遭うリスクが高いです。もちろん、医師賠償責任保険に加入していると思いますが、万が一の法的リスクに対しても資産保有法人は絶大な威力を発揮します。また、法的リスクは悪意の第三者からの医療訴訟だけではありません。

仮に家庭生活が不幸な転機を迎えても、法人を通じて資産を所有にしていると、かなりの部分まで自分が築き上げた資産を配偶者や子から隔離することが可能となります。人生は何が起こるか分かりません。何事も備えあれば憂い無しだと思います。

10 経済的自由な状況に到達した後

10.1 リタイアを考える

経済的に自由な状況に到達すると、ハッピーリタイアが視界に入ってきます。私は、**資産からのキャッシュフローを目的とした、給与所得+賃料収入+配当収入を各種資産に全額再投資する手法を推奨していますが、収入の要となる資産は不動産です。**

一般的に不動産投資はやり方次第で理想的な収入源になります。したがって地主系大家さんの中には、リタイアもしくは専業主家をされている方が多いです。一方、地主系ではない、投資系のサラリーマン大家さんの場合はどうでしょうか？

2007年から不動産賃貸業に参入して、2013年にリタイアされた元サラリーマン大家さんのインタビュー記事を拝読したことがあります。この方はサラリーマンから逃げ出したのではなく、新しい世界を切り開くために前向きな目的でリタイアされました。

このこと自体は非常に共感を覚えたのですが、リタイア後の財務状況に関しては少し心許なさを感じました。この方は成功した有名サラリーマン大家さんなのですが、不動産収入の手残りは2000万円とのこと。ここから更に生活費が控除されます。

更に不動産では経年的に物件価値が落ちてくるので、その分の減価償却費や修繕費も控除しておくべきです。したがって、手残り2000万円といっても新たな投資に使えるフリーキャッシュフローは、数百万円程度になるものと予想されます。

成功していると言われているサラリーマン大家さんであっても、完全にリタイアした場合には手残り金額がこの程度にしかならないことに愕然としました。やはり参入する時期が適切でなければ、相当上手に運営しても磐石な経済基盤を築くことは難しそうです。