



医師のための 資産運用基礎ガイド

©2021 Nihon Medical Career All rights reserved.

資産運用を始める すべての先生へ

医師を取り巻く環境

- 医師を取り巻く環境
- 勤務医の平均年収
- 開業医の平均年収
- 資産運用を始めるタイミング

資産を増やす3つのポイント

- リスク・リターンの理解
- 節税の手段と選定
- 資産形成の手段と選定



SECTION 1



医師を取り巻く環境

医師を取り巻く
環境

勤務医の
平均年収

開業医の
平均年収

資産運用を始める
タイミング

医師の働き方と将来の収入源

勤務医の場合、退職年齢の多くは65歳です。

勤務医として務め上げた後、65歳以降にセカンドキャリアとしてこれまでのキャリアとはまた別の働き方・生き方を選択される先生方は多くいらっしゃいます。

これまでの忙しかった働き方から離れてプライマリに回帰されたり、外来や在宅専門へとキャリアを転換されることを予定している先生や、数年後、十数年後の開業を見据えて30~40代のころから働き方や収入源を確保する動きをされたいという先生からご相談をいただきます。

高度な技術職である医師という職業は、自身が働こうと思えば働き続けることができ、将来的なキャリアとして開業医を選択し経営が軌道に乗れば、**開業医として勤務医時代の2倍以上の収入を得ることも可能**になります。

(厚生労働省2019年「第22回医療経済実態調査」の結果より)



医師の働き方と将来の収入源

一方で医師という職業は年収の高さゆえ、老後の貯蓄は簡単にできると思われがちですが、**日本の税制は所得が高い人ほど税率が高くなっています。**

令和元年の国税庁「民間給与実態統計調査」によると、給与所得者の平均給与は436万円。医師は令和元年度「賃金構造基本統計調査」において男性で平均1,221万円。日本の所得税は年収436万円の場合は20%ですが、**医師の平均年収である1,221万円の場合33%と税率が約1.5倍**になります。

年収が高いことと、税金や社会保険料を差し引いた自分が自由に使えるお金(=可処分所得)は別問題なのです。また、子どもの教育費についても、早期教育や通塾などに力を入れるご家庭が多く、将来的にも医学部に進学する傾向が高いため、一般家庭よりも多額の教育費がかかる点も考慮しておく必要があります。



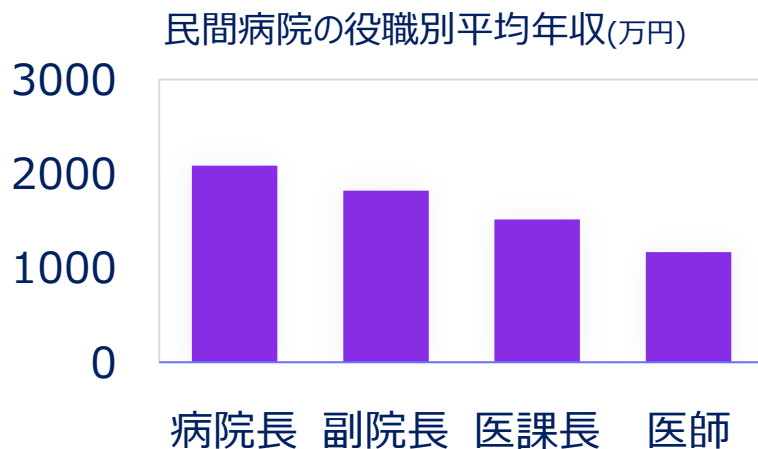
民間病院の役職別平均年収

病院長 約2,085万円 / 副院長 約1,821万円

医科長 約1,515万円 / 医師 約1,168万円

平均年収といっても、医師の場合役職によってその幅が大きく異なります。国公立の大学病院、私立大学病院、民間病院など経営母体によっても大きな差が生じます。非常勤での勤務先をお持ちの先生は副収入として上乗せもする分もあることでしょう。

医師は高収入ゆえ高税率が課されたり、学費が高額になる傾向が高い職業だからこそ、戦略的に収入源を確保し節税などの対策を講じる必要があります。



勤務医の専門科目別 平均年収

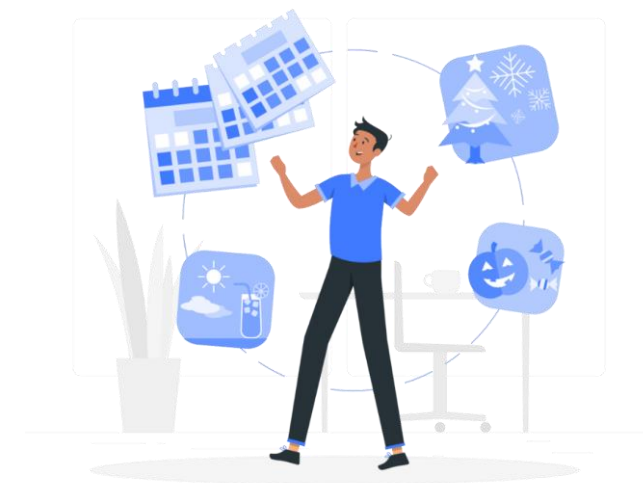
産婦人科	外科	内科	精神科	小児科	眼科	皮膚科	耳鼻咽喉科
1466万円	1374万円	1247万円	1230万円	1220万円	1078万円	1078万円	1078万円

地域や年代、性別、勤務先の経営母体により百万～数百万円の幅は生じるものの、勤務医としての平均年収は産婦人科を筆頭に外科、内科、精神科、小児科と続き眼科、皮膚科、耳鼻咽喉科という順で**専門科目ごとに差が出る**傾向です。

一方で開業後に関しては、眼科、皮膚科、耳鼻咽喉科、内科などの診療科が収益を上げやすく、設備投資費やコメディカルの人件費がかさむ産婦人科や外科などは効率的に収益を上げづらい構造とされています。

年収だけを見ると、勤務医よりも開業医の方が圧倒的に収入が高く、評判がよく患者が絶えない開業医であれば、その収入は青天井です。

しかし、開業医と勤務医は大きな違いがあります。**開業医は個人事業主という点**です。個人事業主は、社会保険料や税金を収入の中から支払わなければなりません。年収から社会保険料や税金を引いた分が、自分が自由に使える金額になります。また、**収入が上がれば社会保険料や税金は極めて高額**になります。



資産運用を始めるのに最適なタイミング = なるべく早く

開業医は病気やケガで働けない場合、自身の代わりがおらず無収入となるリスクが高まります。

休業中の補償は自身で用意する必要があることに加えて、勤務医のように退職金制度がない為、日ごろから老後の資金を積み立てておく必要があります。一方で勤務医の場合は毎月給料という形で受取るため、社会保険料、税金をすでに差し引いた分を受け取ることになります。

ただ、現在の立場が勤務医、開業医に関わらず、**資産運用を始めるのに最適なタイミングは、「なるべく早く」**です。

長期で運用をすることを前提として、毎月一定額を積み立て、安定したリターンを得ることが資産運用の基本だからです。

収入が安定しているうちに資産運用を開始すると、仮に投資で失敗しても取り返すチャンスがありますが、年金収入のみとなる退職後は必然的にこれまで積み上げた貯蓄を取り崩すことになり、そんな中での投資の失敗は老後の生活費を失うことに直結してしまいます。

資産運用の基本的な考え方としては、退職が近づくにつれ高リスクのものから、低リスクのものへ徐々に資産を移し替えるといった「守りの運用」に変えていくことが一般的です。

SECTION 2

資産を増やす3つのステップ

1. リスク・リターンの理解

ハイリスクハイリターン
ミドルリスクミドルリターン
ローリスクローリターン

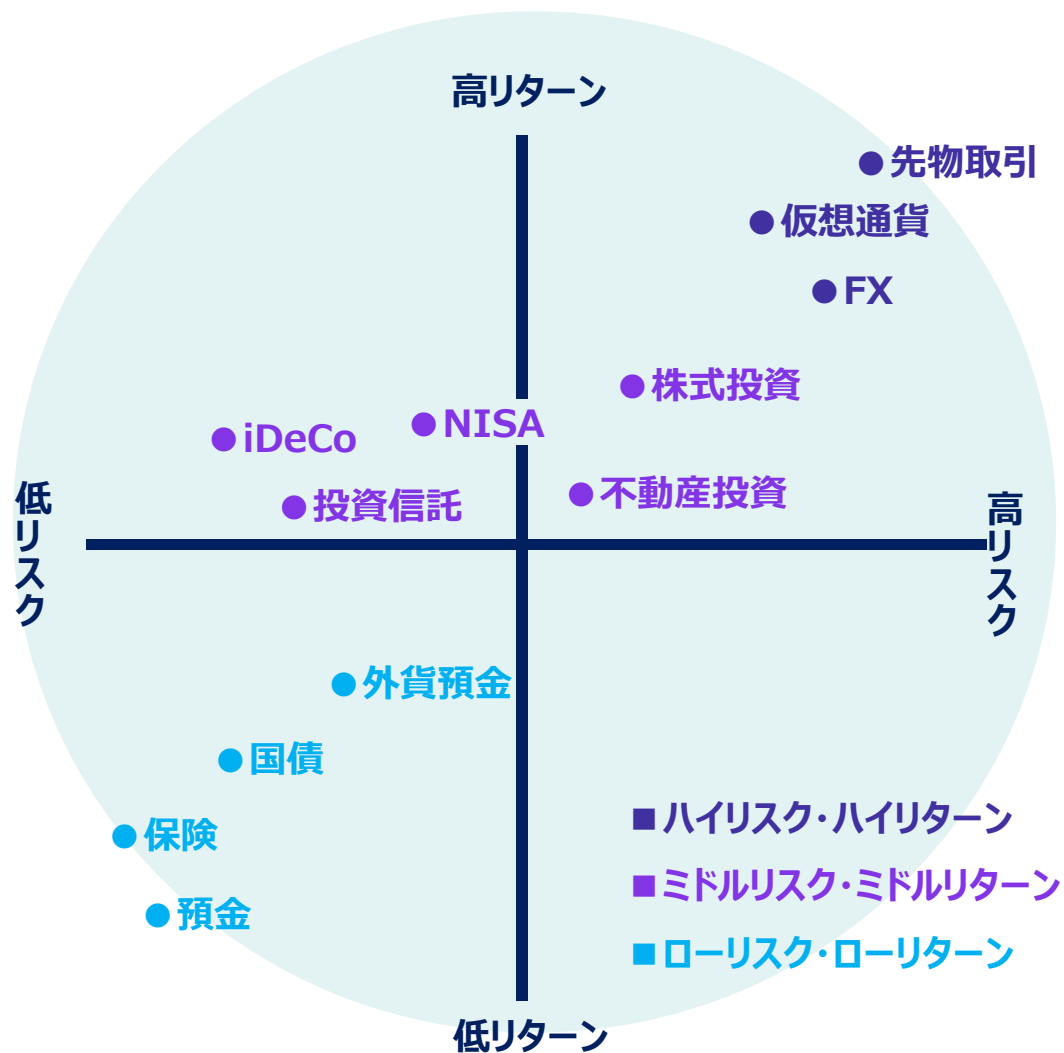
2. 節税の手段と選定

おすすめの節税法
勤務医の場合
開業医の場合

3. 資産形成の手段と選定

不動産投資
株式投資
保険商品

手段を正しく理解する



左の図は、資産運用の手段別にリスクとリターンの高低を図式化したものです。

資産を増やす目的を大きく分類すると、一つは「**今ある資産を守ること**」そしてもう一つは「**これからの資産を増やすこと**」です。

目的から逆算して手段を選ぶことが成功する資産運用の大きな鍵になります。リスクとリターンに密接な関係性があるため **どの手段を、どのタイミングで、どんな順番で、どの様に行うかが重要なポイント** となり、その選択が資産運用の明暗を分けることになります。

次項でハイ・ミドル・ロー リスクの高さ別に、それぞれの手段の特長と、どういう方に向いているかをご説明します。

ハイリスク・ハイリターンの手段

FX(為替証拠金取引)

絶えず変動する為替レートの値動きを利用して収益をあげる方法です。

外貨を保有するだけで得られるスワップポイントで収益をあげる方法や、比較的長期間の運用であるスイングトレード、分・秒単位で売買をして収益をあげるスキャルピングなどの手法があります。FXそれ自体はリスクの高いものではありませんが、レバレッジをかけると元金の10倍、20倍という取引が可能となるため、リスクの高い取引とされています。

先物取引

将来の定められた期日に、特定の商品を、当初定めた金額で売買することを約束する取引です。

当初決められた金額で売買するので、将来の金額が上がるのか、下がるのかを予想することになります。先物取引も、商品自体がリスクが高いものではありませんが、FXと同様に元本の数倍の取引ができるためリスクの高い商品とされています。

ハイリスク・ハイリターンの手段

仮想通貨

近年メディアで取り上げられるようになり、実際に仮想通貨で決済をする機会も増えています。

しかし、投資家の不安感や期待で値動きをする傾向が他の投資商品よりも高いため、依然としてリスクの高い投資商品であることに変わりはありません。

融資型クラウドファンディング

不特定多数の人から少額の資金を募るクラウドファンディングとは異なり、大きな額の資金を借り手企業に融資し、出資者が金銭的なリターンを得るものです。資金提供者と融資先の間には融資型クラウドファンディングの事業者が入り、予定されていた運用期間後に元金の返済と利息を受け取ることができます。利回りが5%以上に設定されているものが多く、案件によっては10%以上の利回りを示すものもあり、通常の株式投資にはないハイリターンを期待することができます。

ハイリスク・ハイリターン商品に向く人とは

時間とお金に余裕がある人

ハイリスク・ハイリターンの商品（FX,先物取引、仮想通貨等）は、**時間とお金に余裕がある人が向いています**。こうした商品は値動きの幅も、スピードも極めて速い傾向があるため常に値動きをウォッチしておく必要があります。

仕事中にスマホや別ウィンドウで価格を眺めてしまう人は、その投資に向いていないので避けるべきです。専業で常に市場をみているトレーダーに勝てる可能性は高くありません。

FXの中でも、スワップ取得目的の投資やレバレッジを下げたスウィングトレードであれば、比較的安全に運用することは可能です。仮想通貨も積み立て購入できる方法があるので、ハイリスク・ハイリターン商品を扱う場合は、時間をかけて、ゆっくり増やす方法を採用するように心がけてください。



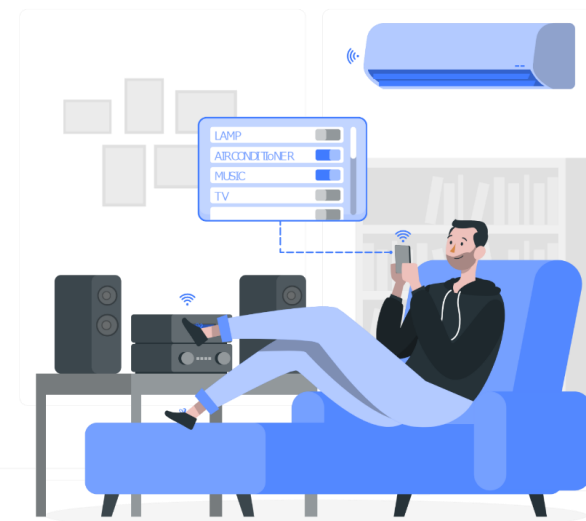
ミドルリスク・ミドルリターンの手段

不動産投資

自身で不動産を購入しその物件へ入居者がつくことで、家賃収入を得る一般的な投資の手法です。入居者がいる限りは不労所得として家賃収入が入り安定した収益を得ることができます。また、節税対策としても不動産投資は利用されることがあります。

株式投資

企業の株式を保有し、売買で収益をあげる方法(キャピタルゲイン)と、保有することで受取れる配当金で収益をあげる方法(インカムゲイン)という2つの方法があります。また、企業の株式を一定期間、一定数量保有していると、企業から割引券や食事券などを貰えることがあります。資産の純増だけでなく、このような株主優待を楽しむ投資家も増えています。



ミドルリスク・ミドルリターンの手段

投資信託

多くの投資家が、投資信託に少しずつお金を払い、その投資信託を運用するファンドマネージャーに運用を任せる方法です。ファンドマネージャーはその投資信託の運用方針に基づいて運用を行い、得た収益を投資家に分配します。もちろんプロに任せても損失が発生する可能性があります。

NISA(少額投資非課税制度)

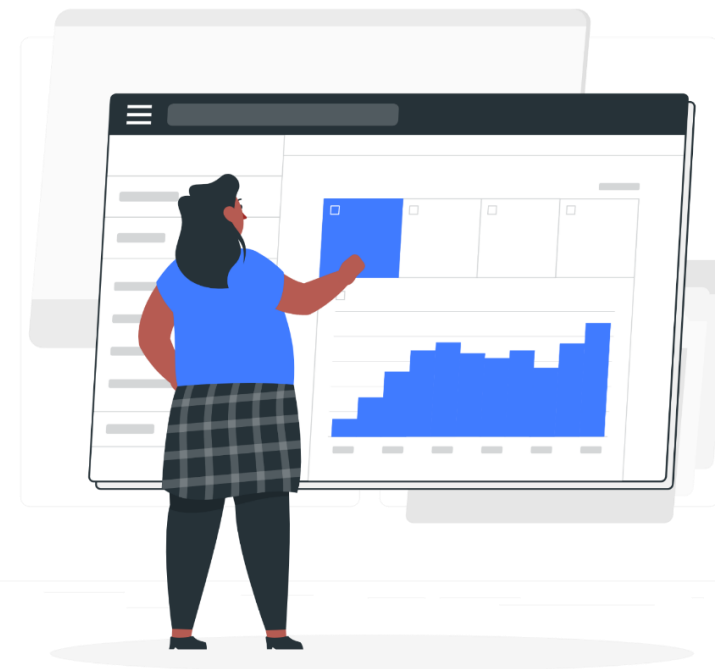
年間非課税枠の範囲内で運用をしていれば、運用益に税金はかからないという制度です。

年間非課税額120万円、非課税期間5年間のNISAと年間非課税額40万円、非課税期間20年のつみたてNISAがあります。投資商品ではなく、投資にまつわる制度のことをいいます。なお、2024年からは通常のNISAはなくなり、新NISAとつみたてNISAの2つの制度が残ります。

ミドルリスク・ミドルリターンの手段

iDeCo(イデコ)

個人型確定拠出年金のことで、自助努力で老後の年金の上乗せを形成する制度です。年金の3階建て部分をも言われ、こちらも投資商品ではなく、制度全般を表します。毎月最低5,000円以上から可能で、掛金は全額所得控除、運用駅非課税、退職所得控除という3つの節税メリットがあります。



不動産投資は収入が高い医師と相性が良い

ミドルリスク・ミドルリターンの商品のうち、**不動産投資は収入が高い医師と相性が良い**投資といえます。

不動産投資を行っていくうえで最もネックになる金融機関からの融資が、医師は年収が高いため比較的通りやすいからです。

また、勤務医の場合は不動産投資による節税対策は特に効果が高い属性にあたります。

株式と投資信託は、【長期運用×定額投資】という考え方が最もリスクを低く抑える

ことができる資産運用の方法となります。短期トレードという手法もありますが、

短期で収益をあげるためには、常に市場をウォッチしておく必要があります。日々診療業務や急な呼び出し等で忙しく、資産運用の時間を取りづらい医師という職業の方が株式や投資信託を行うなら、短期トレードではなく毎月一定額を積み立てながら長期で運用する運用法を選択することがお勧めです。

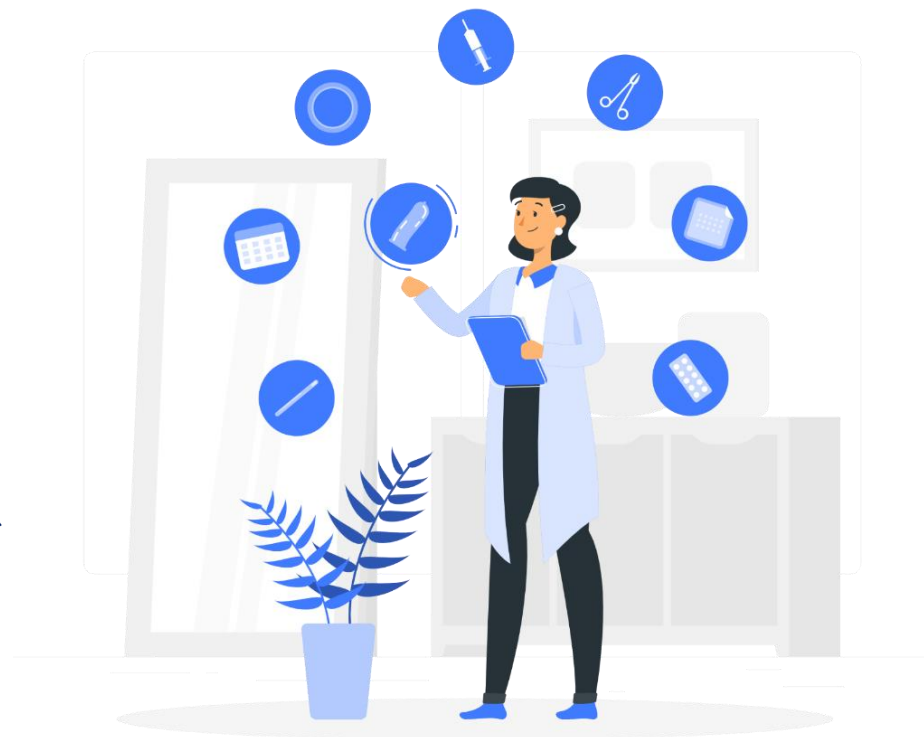


iDeCoを利用してスタートすることがおすすめ

投資をスタートする場合は、まず*iDeCo*を利用してスタートをすることがおすすめです。

*iDeCo*投資をすると60歳まで解約をすることができません。その一方で前述した3つの税制メリットがあります。なお*iDeCo*は5,000円からスタートすることができ、上限は職場の福利厚生制度の内容によって異なります。*NISA*も運用益が非課税になる点は大きなメリットです。

まずは*iDeCo*、*NISA*の制度を利用して資産運用をスタートし、そこから徐々にその他のミドルリスク・ミドルリターンの商品を増やしていくと良いでしょう。



ローリスク・ローリターンの手段

国債

国債は国が投資家からお金を借りた時の借用証書です。国債を購入すると、投資家はその国にお金を貸したことになります。投資家は一定期間後に国から利息を受け取ります。この利息が投資家の利益になります。

保険商品

保険の中にはつみたてタイプの保険があり、毎月積み立てを行うことで万が一にも備えることができ、一定期間保有をすれば老後解約をすればそれまでおおよそ今まで積み立てた分の金額、あるいはそれ以上の金額を受け取ることができます。外貨建ての保険は為替リスクがあり、利回りは高めですが元本割れをする可能性があります。

ローリスク・ローリターンの手段

銀行預金

銀行や郵便貯金に預ける方法で、普通預金、定期預金などがあります。

元本割れをする可能性はありませんが、金利が極めて低いため利息収入は
なく、資産運用の効果はあまり期待できません。



ローリスク・ローリターン商品に向く人とは

年金受給開始が近づいて貯蓄額を減らしたくない人

国債、保険、預金といったローリスク、ローリターンの商品は、元本割れするリスクは少ないですが、資産を増やすという効果はほとんど期待できません。絶対に資産運用で損をしたくないという考え方の人、または、公的年金の受給が始まっていたり、年金受給開始が近づいて貯蓄額を減らしたくない人はローリスク、ローリターンの商品での運用がおすすめです。

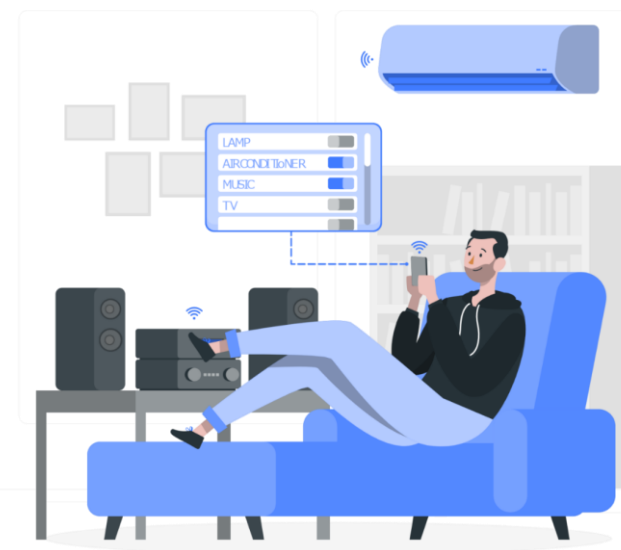


今ある資産を守る = 節税

日本の所得税は平均年収436万円の場合は20%ですが、**医師の平均年収である1,221万円の場合33%と税率が約1.5倍**。これは裏を返せば、節税の効果も高いということを表しているとも言えます。

その節税で最も一般的なものは、**控除額を増やす**というもの。

ご存知の通り、収入の額 = 課税対象となるわけではなく、収入から必要経費を引いた（控除した）額が所得となり、そこからさらに社会保険料を引いた額が課税対象となります。住民税は一律10%、所得税は累進課税のため、年収900万円～1,800万円は33%、1,800万円～4,000万円までは40%、4,000万円を超えた部分は45%の税金が加算されます。そのため、**必要経費と考えられる部分を増やし、控除を増やす**ことが節税になるのです。



勤務医の節税

勤務医は毎月の収入を給与という形で受け取っています。

例えば、**不動産投資**の場合、不動産を購入すると初年度は初期費用や購入費用などで大抵の場合が赤字になりますが、この赤字と給与所得を**損益通算**することができるため、見かけの所得が減ることで所得税支払いを抑えることができ、結果的に節税対策が可能となります。また不動産（建物）の購入金額は一定数かけて**毎年経費に計上**することができる（**減価償却**）ため、その間、給与所得との損益通算が可能です。

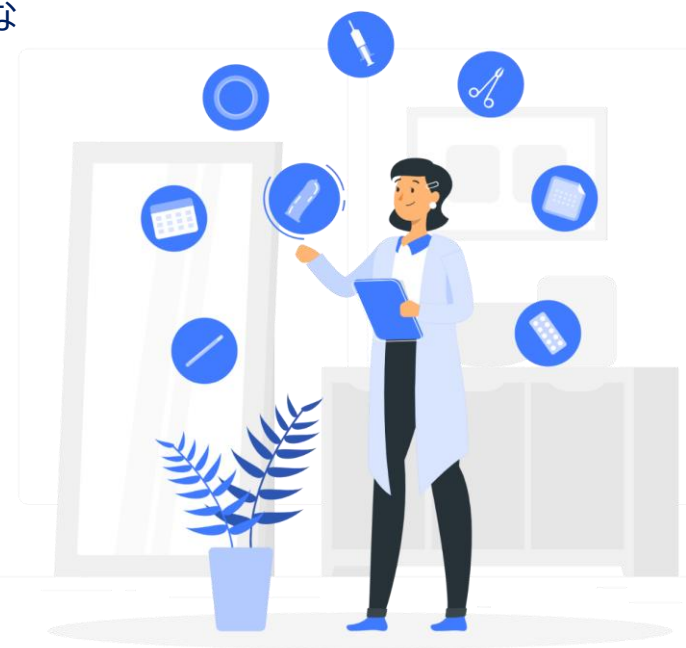
また、プライベートカンパニーを設立し、収入をプライベートカンパニーの収益とする方法を選ばれる方もいます。法人の税率は低く、年収800万円を超えたあたりから経費を差し引いても法人化すべきだと言われています。法人の場合、様々な出費を経費計上できるなどのメリットもあります。

開業医の節税

特に開業をしたばかりの頃は、クリニックの先行きも見通せず節税がクリニックの経営にも直結することから、比較的関心が高い分野と言えます。

王道は、**経費を漏らさず計上し課税所得を減らす**ことです。課税所得を減らす大きな要因となるのが、所得から差し引きできる必要経費。経費を増やせば増やすほど計算上は節税につながります。一方で、業務に関連性と妥当性がなければ必要経費とは認められませんので注意が必要です。

また、勤務医がプライベートカンパニーを設立するように、クリニックを医療法人化して税率を下げるという方法もあります。ただ、法人化することで会計や事務処理が複雑になるなどのデメリットもあるため、節税のみを目当てに法人化することは注意が必要です。



これからの資産を増やす = 資産形成

医師は技術とやる気があれば、**一生涯現役**で働き続けることも可能な職種です。

しかし、万が一ケガや病気で働けなくなった場合や、引退・退職後のセカンドライフに備えるために一定の資産は用意しておく必要があります。

また、医師は年収が高く比例して税率も高くなってるため、資産を守る節税対策ばかりに目が行きがちですが、それと並行してこれからの**資産を増やす = 資産形成**も取り組んでおくと、リスクや将来の備えとすることができます。

まずは、さほど資産運用で大きなリスクをとる必要はなく、節税効果もある**ミドルリスク・ミドルリターン**の商品から**スタート**し、その後は時間と資金とを相談しながら進めていくのが一般的ですが、勤務医か開業医かで**将来のリスクや必要となるお金も変わってくる**ため、ご自身の状況と将来を踏まえながら検討していくことが大切です。

STEP3 資産形成の手段

ミドルリスク・ミドルリターン

不動産投資で押さえるべきポイント

ここからはそれぞれの方法ごとにポイントを説明していきます。不動産投資は**信頼できる不動産会社**を見つけることがポイントです。不動産投資を成功させるには、まず物件の目利きから始まり、金融機関との交渉術から税金に関する情報まで幅広い知識が必要です。

ただ、毎日忙しいなかで書籍を読んだりセミナーに参加して、というのは現実的には困難です。医師は金融機関から多額の金額を融資できる可能性が高く、不動産投資を始めたいと不動産会社を訪ねると投資家のためではなく、不動産会社が売りたい物件を紹介されてしまう可能性もあります。そのためまずは、本当に親身になって不動産投資の相談に乗ってくれる不動産会社を見つけることがポイントとなります。

また、空室リスクなどの想定される**リスクについても正しい知識**を身に付けておくことが必要です。



STEP3 資産形成の手段

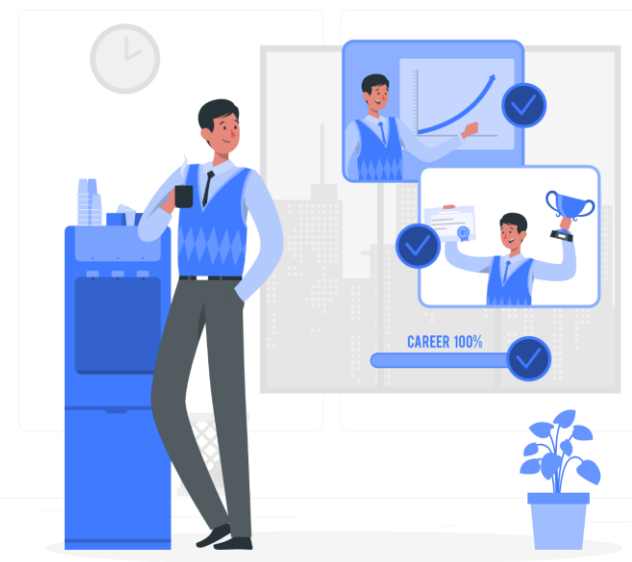
ミドルリスク・ミドルリターン

株式投資で押さえるべきポイント

株式投資にもさまざまな投資手法がありますが、短期売買で収益を得る方法は医師には向いていません。なぜなら日々の業務で忙しく、株式取引の時間に生活を合わせることが困難で、まとまった時間を確保することが難しいからです。

株式投資のポイントは**隙間時間の活用**や、手間のかかることは**人に任せる**ということです。

例えば、移動時間や入浴中に銘柄分析をしたり、早めに出勤して一番取引が活発な朝の時間の売り買いだけはチェックするなど、隙間時間を活用する。また、どうしても忙しくて時間がない場合には、**投資信託**を利用してプロに運用をお任せする方法も検討しましょう。



私たちにご相談ください

1999年の創業以来20年にわたり医師のキャリア形成・転職をお手伝いしてきた私たち日本メディカルキャリアは、医師のための上質な資産運用・資産形成プランを無料でご提案しています。留学・医局派遣・開業・資産承継など、医師ならではのライフイベント・ライフステージのお悩みに精通したコンシェルジュが専任で先生の資産形成プランをご支援。

コンシェルジュ 西川 貴悠

大学卒業後、医療機器メーカー、大手人材会社を経て入社。一貫してクリニック、調剤薬局など医療機関、医療従事者のコンサルティング、営業に従事。



コンシェルジュ 瀧山 潤

大学卒業後、不動産投資の会社にて個人富裕層・投資家、経営者、企業への不動産の提案を行う。税理士を始めとした士業の方々ともパイプを持つ。



お電話 : 0120-979-882

メール : ishishisankeisei.com@nihon-mc.co.jp

お問合せフォーム : <https://ishishisankeisei.com/contact/>

運営サービス : [医師資産形成.com](https://ishishisankeisei.com)

あなた以上に、 あなたのキャリアと 人生を考える

私たち日本メディカルキャリアは
「あなた以上に、あなたのキャリアを考える」
という企業活動を通じて
医療・介護業界で、過去・現在
そして未来において活躍する
みなさまの自己実現をご支援します。
医療・介護業界の永続性、
そして医療従事者皆様の
キャリア形成・ライフ形成支援の
専門家として寄り添い続けます。

行動理念

先義後利

わたしたちと関わっていただくお客様・社会への義を貫き信頼を得続けるよう努力します



専門家として

専門家として安心して身をゆだねていただける存在を目指します



圧倒的スピードと量

「早く」そして「丁寧に」日々お忙しい医師・薬剤師様に正確な情報を提供いたします



変化は好機

変化を恐れず柔軟な企業体質であり続けます

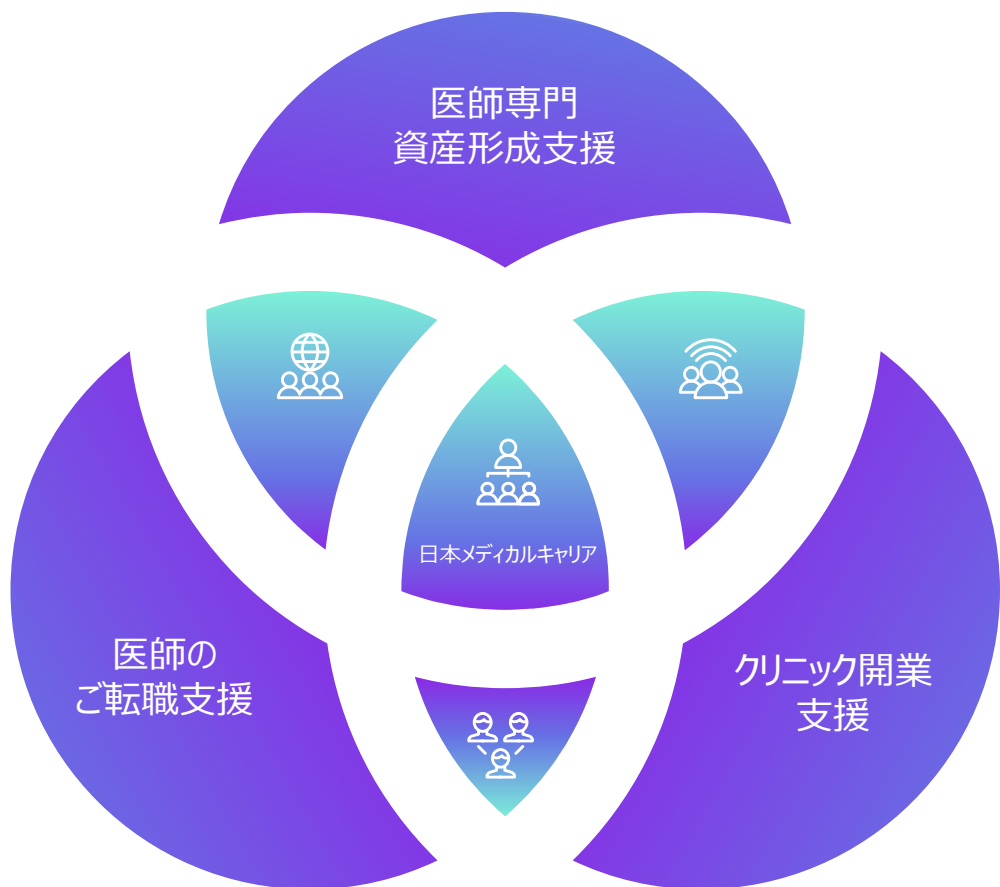


挑戦する姿勢

各人が全体最適のため、与えられた役割を果たします



わたしたち日本メディカルキャリアは5つの行動理念を基に医師の皆様へサービス提供を体現することをお約束します



あなた以上に あなたのキャリアと 人生を考える

日本メディカルキャリアはこうしたミッションのもと
医師の皆様へ向けた3つのサービスを展開しています



医師専門 資産形成サービス

資産運用・資産形成のための情報サイト
「医師資産形成.com」の運営



医師専門 転職支援サービス

医師のための転職支援サイト
「医師ベストキャリア」の運営

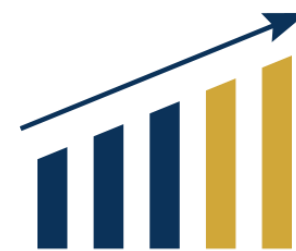


クリニック開業支援サービス

医師と医療機関開業のためのマッチングサイト
「医院開業バンク」の運営

医師資産形成.comでできること

医師資産形成.comは、
これから資産運用を始められる先生方へ、医師ならではのキャリアと
その先にあるライフステージ見据えた「資産形成のガイドマップ」です。
「将来のために資産を増やしたい」「今ある資産を守りたい」と考える
先生方に、最適な資産運用の優良専門会社をご紹介します。



医師資産形成.com

今ある資産の「その先」へ

あなた以上に あなたのキャリアと 人生を考える

Nihon Medical Career Inc.

