

第2弾教材 治療家の為の資産形成術Ⅱ お金があふれだす教材 as for 花谷



講師 花谷博幸

*この教材は秘匿性が高く、教材の転売、治療家友人、従業員との情報共有や指導は禁止となっています。それは伝え方によってはあなたが税理士法に抵触してしまう可能性があるからです。販売後の責任を当社は一切負うことはありませんので購入後は自己責任で知識の吸収のみにご利用ください。

注意)

本教材は税務の指導ではなく、花谷のケーススタディを紹介するものです。税理士法に則り、私がどんな風に行っているかをご紹介します。一部指導のように聞こえる部分はあるかと思いますが、それはあくまで花谷のケーススタディを理解していただくための共通言語作りだとして理解の上、最終部分は担当税理士とご相談しながらご活用ください。

この教材は秘匿性の高い商品です。事によってはこの教材を購入したあなた様が税理士法に抵触する恐れがあるので、友人知人、スタッフ、治療家仲間への転売、指導、情報共有は控えてください。

販売後の責任は一切当方で関与できませんので、自己責任でご活用ください。

大きな原則)

経費に関する判断は私でなく、あなたでもなく、税理士でもなく、税務署官であること。

前提共有)

職業の中身と数の差。

治療家、作家、講演家、起業家

私の特徴)

スタッフがいる、家族妻が会社役員、法人である、税務に詳しい、前回税務署がきれい、良い税理士を持っている、売り上げを誤魔化すことはない、領収書ではなくレシートで対応している、家計は私が主導権をもっている、

あくまでこの教材は、治療家をメインとした4つ以上の職業実績を持つ花谷のケーススタディです。是非治療家セラピストの方々もご参考にいただければと思います。

資産形成のための ゴールデン方程式

経費投資

生活節約

節税対策

売上 - 経費 = 利益 - 生活費

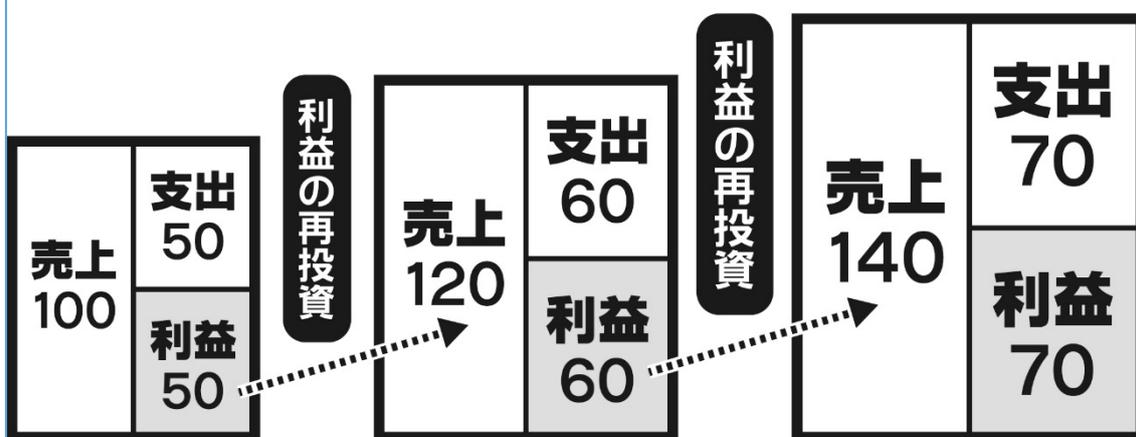
一般	$100 - 50 = 50 - 25$	$< \begin{matrix} 0.3\text{税} \\ 0.7\text{手元} \end{matrix}$	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;"> 26万差/月 312万/年差 ÷3000万/10年 </div>
していない人	$100 - \begin{matrix} 40 \\ (-10) \end{matrix} = 60 - \begin{matrix} 30 \\ (-5) \end{matrix}$	$< \begin{matrix} 9\text{万}(-1.5) \\ 21\text{万}(-16.5) \end{matrix} = 4.5\text{万}$	
している人	$100 - \begin{matrix} 60 \\ (+10) \end{matrix} = 40 - \begin{matrix} 20 \\ (+5) \end{matrix}$	$< \begin{matrix} 6\text{万}(+1.5) \\ 14\text{万}(+16.5) \end{matrix} = 30.5\text{万}$	

※経費は本来利益に対して生じますが、この式ではゴールである手元のお金を解りやすくするためにあえて加工してあります。

*利益⇒貯金、自分年金、ローン返済へ分配

*本来経費は利益に対して生じますが、この式ではゴールである手元のお金を解りやすくするためにあえて加工してあります。

事業拡大の方程式



この繰り返ししか拡大はない
資産形成上、理解すべきはこの2つの式。

第1章 家のお金を増やす

お金を貯める方法はたった一つだけ

先に貯金するしか貯めることはできない 積立貯金型

集中していない人

使っちゃう人

赤字生活

無駄買い

短期利益 vs 長期利益

資産形成のための ゴールデン方程式

経費投資

生活節約

節税対策

売上 - 経費 = 利益 - 生活費

一般	$100 - 50 = 50$	$- 25$	$< \begin{matrix} 0.3\text{税} \\ 0.7\text{手元} \end{matrix}$	26万差/月 312万/年差 ≒3000万/10年	
していない人	$100 - \begin{matrix} 40 \\ (-10) \end{matrix} = 60$	$- \begin{matrix} 30 \\ (-5) \end{matrix}$	$< \begin{matrix} 9\text{万}(-1.5) \\ 21\text{万}(-16.5) = \end{matrix}$		4.5万
している人	$100 - \begin{matrix} 60 \\ (+10) \end{matrix} = 40$	$- \begin{matrix} 20 \\ (+5) \end{matrix}$	$< \begin{matrix} 6\text{万}(+1.5) \\ 14\text{万}(+16.5) = \end{matrix}$		30.5万

※経費は本来利益に対して生じますが、この式ではゴールである手元のお金を解りやすくするためにあえて加工してあります。

ベストなお金の振り分け順

- ① 貯金
- ② ローン
- ③ 自分年金(小規模共済と倒産防止)
- ④ 貯金
- ⑤ ローン
- ⑥ 自分年金
- ⑦ 貯金 ①
- ⑧ 自分年金
- ⑨ ローン返済

短期視点から長期視点へ切り替え

自営業者はできるだけ早く積立型の自分年金(小規模共済)をしなければならない
経費の使い方未来が変わる

例)交際費に月10万で20年と、自分年金に月10万で20年の差
20年後は2400万円の積立金か2400万円分の脂肪肝となって現れる。



or



規模目安

貯金 月売り上げの2倍 ⇒ 4倍・・・

住宅ローン 月売り上げの1/10 ⇒ 2/10

自宅ローンは65歳で完済の計画を。

男性は71歳が健康年齢/平均寿命は80歳

自分年金 小規模共済 月売り上げの1/10

MAX7万円(夫婦で14万)を目指す

預金が貯まったら ⇒ 倒産防止共済とローン返済に

お金配分の順序

貯金、ローン返済

↓

小規模共済、倒産防止共済

↓

県民共済、民間保険終身 1000 万

↓

個人の方は、国民年金基金 OR 法人の方は民間保険(がん保険等)

↓

↓

株式投資、不動産投資等

経営者ご自身の「現役引退後の生活資金」のことをお考えですか？

小規模企業共済制度

年金だけでは不十分で、不安がある。自分で積み増しするには、どんなものがあるのかな…

共同経営者も加入できます！

1 加入し、掛金を毎月積み立てておけば…

2 将来、「廃業」「役員退任」等が生じたときに共済金をお受け取りいただけます。

3 現役引退後の安心した生活設計が図れます。

所得税	①
社会保険料控除	②
小規模企業共済等掛金控除	③
生命保険料控除	④

360,000

★掛金は全額所得控除の対象になります。(左図は掛金月額3万円の場合)
★60歳以上の経営者の方も加入できます。

<http://www.smrj.go.jp/skyosai/index.html>

生活費を削減する方法

資産形成のための ゴールデン方程式

経費投資

生活節約

節税対策

売上 - 経費 = 利益 - 生活費

一般

$$100 - 50 = 50 - 25 < \begin{matrix} 0.3\text{税} \\ 0.7\text{手元} \end{matrix}$$

26万差/月
312万/年差
≒3000万/10年

していない人

$$100 - \begin{matrix} 40 \\ (-10) \end{matrix} = 60 - \begin{matrix} 30 \\ (-5) \end{matrix} < \begin{matrix} 9\text{万}(-1.5) \\ 21\text{万}(-16.5) = 4.5\text{万} \end{matrix}$$

している人

$$100 - \begin{matrix} 60 \\ (+10) \end{matrix} = 40 - \begin{matrix} 20 \\ (+5) \end{matrix} < \begin{matrix} 6\text{万}(+1.5) \\ 14\text{万}(+16.5) = 30.5\text{万} \end{matrix}$$

※経費は本来利益に対して生じますが、この式ではゴールである手元のお金を解りやすくするためにあえて加工してあります。

配偶者向け参考図書 「貯まる生活」林あつむ氏 文芸春秋



お金を貯める方法はたった一つ。

先に預金分を抜いて生活をする 積立貯金ありき(自動引き落とし)

これは、事業でも家でも同様、先抜きのシステムです。

未来の利益 vs 目先の利益

項目別すべきこと

家賃	引っ越し、ローンの繰り延べ(支払額を減らして年数はそのまま)
食費	まとめ買いをしない、買い物回数を増やす(必要な分のみ)
小遣い	減少
電気	電気プランの見直し、節電
車	手放す、小型車へ 周辺費用こそ掛かる
教育・塾	絞り込み選択
保険	見直して振り分け
新聞	止める
通信 携帯	プランの見直し SIM 携帯に切り替え
住民税	住民税 ⇒ふるさと納税

未来の利益優先 vs 目先の利益優先

チリも積もれば大金になる



※なにもしなければ何もたまらない

こずかいを増やすカード術

資産形成のための ゴールデン方程式

経費投資

生活節約

節税対策

売上 - 経費 = 利益 - 生活費

一般	$100 - 50 = 50$	$- 25$	< 0.3 税	26万差/月 312万/年差 ≒3000万/10年
していない人	$100 - \underset{(-10)}{40} = 60$	$- \underset{(-5)}{30}$	< 9 万(-1.5)	
している人	$100 - \underset{(+10)}{60} = 40$	$- \underset{(+5)}{20}$	< 6 万(+1.5)	
				21 万(-16.5) = 4.5万
				14 万(+16.5) = 30.5万

※経費は本来利益に対して生じますが、この式ではゴールである手元のお金を解りやすくするためにあえて加工してあります。

生活費を例えば30万で暮らすのと、経費を10万使いながら経費にならない生活費20万で暮らすのでは違うと思いませんか？

カード選び

カードには加算型と割引型がある

自営業者は必ずポイント加算型を選んでください。

カードは2枚に絞る /ポイントの還元率を勘案してみてください。

カードのカード選びの極意は 経費にできないものを買うの
に最もお得なカードを選ぶこと!

会社の経費の支払い + 自宅の経費の支払い

↓

2方向からカードのポイント貯める

↓

100%商品券に換える(還元率が最も高い)

↓

その商品券でまず経費にならないものを購入する(生活費の軽減)

<ポイントで購入すべきもの一覧>

服装関連、子供関連、個人旅行
関連、家庭用食費、個人用交通
費、塾レッスン関連、
個人趣味関連



⇒服装関連/子供関連/食事関連に集約

↑半年で貯まった商品券類

カード選びは、ムック書籍を購入して検討せよ。



ネットで調べる

[クレジットカード選び](#) [クレジットカード比較](#) で検索

院内経費書類の見直しをする

まず支払方法を変える

支払方法は？ 銀行振り込み、銀行引き落としからカード決済に全面切り替え

例)治療院

アスクル、郵便局、電気、ガス、水道、電話、プロバイダー、サーバー、リース品、家賃、駐車場、アマゾン、保険、ネット購入、年金、携帯電話、有料まぐまぐ、医療備品(ダイヤ工業)、ウォーターサーバー、定期支払い商品、税金、トナー、ふるさと納税、ネット購入品全般・・・

例)自宅

家賃、NHK、電気、水道、ガス、電話、プロバイダー、新聞、税金、年金、塾習い事、駐車場、保険、車保険、食費、携帯電話、外食、旅行費用、ガソリン、図書費・・・



OR

ご利用可能なクレジットカード



第2章 院の経費を増やす

資産形成のための ゴールデン方程式

経費投資

生活節約

節税対策

$$\text{売上} - \text{経費} = \text{利益} - \text{生活費}$$

一般	$100 - 50 = 50$	$50 - 25$	$< \begin{matrix} 0.3\text{税} \\ 0.7\text{手元} \end{matrix}$	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;"> 26万差/月 312万/年差 ÷3000万/10年 </div>	
していない人	$100 - \begin{matrix} 40 \\ (-10) \end{matrix} = 60$	$60 - \begin{matrix} 30 \\ (-5) \end{matrix}$	$< \begin{matrix} 9\text{万}(-1.5) \\ 21\text{万}(-16.5) = \end{matrix}$		4.5万
している人	$100 - \begin{matrix} 60 \\ (+10) \end{matrix} = 40$	$40 - \begin{matrix} 20 \\ (+5) \end{matrix}$	$< \begin{matrix} 6\text{万}(+1.5) \\ 14\text{万}(+16.5) = \end{matrix}$		30.5万

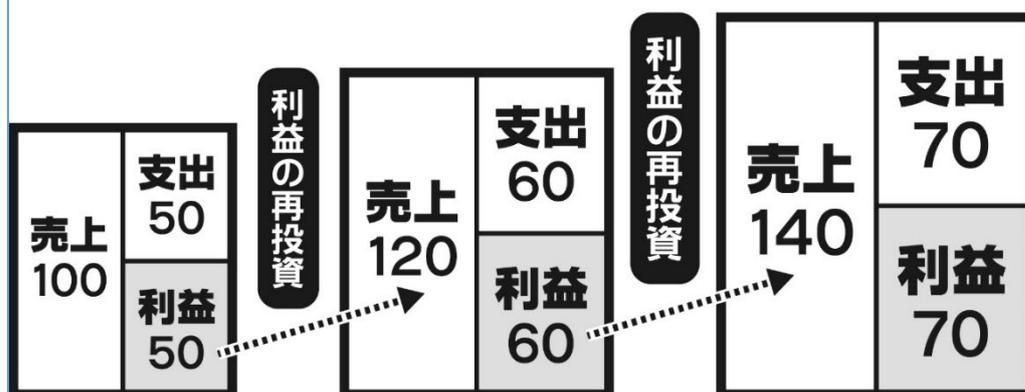
※経費は本来利益に対して生じますが、この式ではゴールである手元のお金を解りやすくするためにあえて加工してあります。

経費・・・その支出が売りに貢献しているかどうか、事業に直結しているか
 経費のしくみを理解するということは生活支出も経費で落とせることを知るという事

事業按分・・・家庭内でも仕事関連はしているので、その分を按分して経費とすること

妻にも給与を渡すことで経費とする→専従者給与
 二人で給与金額の平均化するのが節税の基本。

事業拡大の方程式



再度注意

99人がOKでも、その税務担当官がNGなら経費計上がダメになる現実。
誠実な会計に沿うしかない。要ストーリー展開。

経費化をまとめると

- 1、事業化する
- 2、按分する
- 3、小さいものを捨てる
- 4、レシートメモに切り替えていく
*モノによっては領収書の方が良い場合もあり



趣味を経費にする

例えば映画

例えばギター

例えば熱帯魚

例えば化粧品代

飲食を経費にする

例えば一人で食べる食事

例えばコモリング

例えば親友との飲み会

旅費を経費にする

たとえば海外ダイビング

たとえば家族旅行

例えば一人旅

慰安を経費にする

例えばマッサージ

例えばエステ

例えば健康食品

家電を経費にする

例えば薄型テレビ

例えば家電一式



これでも法律上言えたことは半分くらいです。

更に深い質問は記録が残らない場所で……こっそり尋ねてください。

難易度の高い経費項目

洋服関連、子供関連、食費関連は経費にするにしても難易度が高い

⇒カードポイントを利用して購入

難易度が低い経費項目

旅費、飲食、慰安

⇒ストーリーをもって経費化

最後に



資産形成には時間がかかります。その期間は 20 年。

今より年間 100 万円経費化、生活費 50 万円削減できたとして、今より更に年 150 万円×20 年で 3000 万円のプラス。

もしこれを頭金にマンション投資や移転、治療院の開設等、次への投資へと進められれば億の試算になるのです。

この治療家セラピストのための資産形成 1 と 2 の目的は、「一生治療家現役計画」にあります。老後の心配なく 65 歳まで攻めの治療活動を行えることはとても楽しいと思いませんか。健康であること、子供に必要以上残すことなんて考えなければ 65 歳まで攻めの治療活動、65 歳からは余裕の楽しい治療活動が出来たなら、職業人治療家として、いい死に方ができるのではないのでしょうか。

それでは、PCC 治療家塾のセミナーでまたお会いしましょう。

PCC 治療家塾 花谷博幸