

書籍ダイジェスト版！

収益と節税力を最大化

医師の不動産投資

森田潤
Morita Jun



超入門

研修医

教授

開業医

堅実に資産を
増やし守っていく

医師のコンサルティング実績
多数のプロが解説 パノラボ

資産形成の極意

企業情報

ReBIRTH 株式会社

本社所在地：〒107-0062 東京都港区南青山 7-10-7 6F

TEL：03-6712-6880

FAX：03-6712-6820

URL：<https://www.rebirth.tokyo.jp>

事業内容

投資用不動産開発企画事業
投資用不動産販売代理業
投資用不動産賃貸管理業
投資用不動産買取再販事業
投資用不動産運用コンサルティング
不動産の再生事業
ホテル及びリゾート施設の企画、運営及び経営
建築及び不動産に関するコンサルティング
各種イベントの企画、製作
総合リース業
生命保険及び損害保険代理業

加盟団体

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 全日本不動産保証協会
一般社団法人 東京都不動産協会
全国不動産政治連盟

ごあいさつ

お客様の利益を第一とする 不動産投資のあり方を 徹底的に追求めたい

医師という職業は、経済面での不平不満などとはおよそ無縁だと思われがちですが、実際には「激務の割に豊かさを感じられない……」という悩みを抱えている方は少なくありません。

とりわけ税金の負担の重さに関しては、これまでに納めてきた額、さらにはこれからの生涯で納める額を直視すると、その額の大きさに驚くことでしょう。

私は、これまで20年近くにわたり、不動産を活用した資産運用事業に幅広く関わってきました。

そして実際に、収入に関する不満や資産に対する不安を持たれている数多くの医師の方々に対して、資産形成や節税などを実現するために最適と考えられる不動産投資の提案を行ってきました。

自身の労働に十分見合うだけの資産を築きたい、税金の負担を少しでも軽減したいという思いをかなえるうえで、不動産投資は間違いなく理想的な手段となり得ます。

自身や家族の大切な生活と未来を失わないためにも、資産を守り、そして着実に増やしていける不動産投資という絶好の手段があることを、ぜひ多くの医師の方々に知っていただければと願っています。

プロフィール

ReBIRTH 代表取締役 森田 潤（もりた／じゅん）

1982年、東京都出身。5歳のときに実父が不動産投資をはじめ、成功を収めたことから、不動産投資を軸とした資産形成に関心を持つようになる。
いくつかの投資用不動産会社を経て、透明性の高く誠実な不動産取引を実現するため、不動産販売・管理会社のReBIRTH株式会社を2017年に設立、代表取締役に就任。サラリーマン時代より医師の不動産投資を特に多くサポートしている。

書籍発売中／



ReBIRTH株式会社の代表取締役である森田潤が、不動産による節税効果などのメリットや、不動産購入～運用手法のいろはを網羅的に解説。

「高収入だけ税金が重すぎる……」というお金の悩みに寄り添いながら、戦略的に資産を増やし守る方法を伝授。医師に限らず、資産形成を実現したいすべての人に役立つノウハウが詰まった不動産投資の入門書。

Index 目次

不動産投資でこんなに節税できる！ …………… 3

不動産投資が節税になるワケ …………… 5

物件を見極めるためのポイント …………… 6

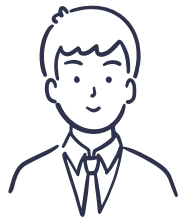
Interview

特別対談 1 …………… 7

特別対談 2 …………… 9



不動産投資でこんなに節税できる！



Aさん
外科医
27歳 独身
後期研修医（男性）

近々転職を控えており、年収も2倍近く上がる予定です。
収入が増えるのはありがたいけど、税金の負担が重くなるのは気掛かり……。
不動産投資を行うとどれくらい節税が可能でしょうか？

不動産投資を行わなかった場合	
給与収入	1,350 万円
所得金額	1,200 万円
所得から差し引かれる控除金額	190 万円
課税所得金額	970 万円
源泉徴収税（所得税）額	180 万円
住民税	98 万円

$$\text{所得税 } 180 \text{ 万円} + \text{住民税 } 98 \text{ 万円} = 278 \text{ 万円}$$

節税対策なしでは5年で1,390万円が確定納税

不動産投資を行った結果	
給与収入	1,350 万円
不動産収入	20 万円
不動産所得金額	-560 万円
所得金額	1,200 万円
所得金額合計	590 万円
所得から差し引かれる控除金額	190 万円
課税所得金額	400 万円
源泉徴収税（所得税）額	40 万円
住民税	41 万円

$$\text{所得税 } 40 \text{ 万円} + \text{住民税 } 41 \text{ 万円} = 81 \text{ 万円}$$

不動産投資で年間197万円、5年間で^{!!}985万円の節税を実現！



Bさん
内科医
45歳 独身
医師（女性）

年収は2,000万円を超えていますが、年間で1,000万近くも税金を払っています。
医師の友人は毎年工夫して節税をしているそうです。
私ももう少し何とかできないものでしょうか？

不動産投資を行わなかった場合	
給与収入	2,800 万円
所得金額	2,600 万円
所得から差し引かれる控除金額	340 万円
課税所得金額	1,800 万円
源泉徴収税（所得税）額	720 万円
住民税	230 万円

$$\text{所得税 } 720 \text{ 万円} + \text{住民税 } 230 \text{ 万円} = 950 \text{ 万円}$$

節税対策なしでは5年で4,750万円が確定納税

不動産投資を行った結果	
給与収入	2,800 万円
不動産収入	200 万円
不動産所得金額	-480 万円
所得金額	2,600 万円
所得金額合計	2,100 万円
所得から差し引かれる控除金額	340 万円
課税所得金額	1,800 万円
源泉徴収税（所得税）額	450 万円
住民税	180 万円

$$\text{所得税 } 450 \text{ 万円} + \text{住民税 } 180 \text{ 万円} = 630 \text{ 万円}$$

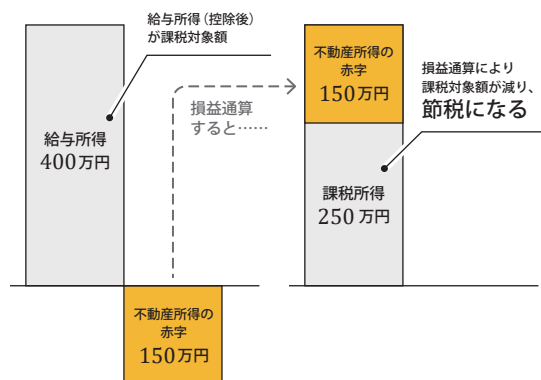
不動産投資で年間320万円、5年間で^{!!}1,600万円の節税を実現！

why? 不動産投資が節税になるワケ

不動産投資が節税対策になる理由は、「損益通算」の仕組みにあります。
ここでは損益通算と、経費として計上できる額が大きい「減価償却」について説明します。

損益通算

■ 通算損益の仕組み



損益通算とは、ある事業で出た損失（赤字の所得）を別の仕事や事業で得た所得から差し引くことです。不動産投資を行うなかでは、物件の購入時はもちろん、管理の過程でも様々な形で経費が発生します。そうした経費を計上した結果、年間の不動産所得が赤字になった場合、その赤字分を給与所得から相殺できるのです。実際の収入は変わらないままに帳簿上の給与所得が少なくなるので、所得税は減ることになります。

「損益通算」の仕組みを利用することで、そのような収支の構造に風穴を開けることが可能となるのです。

※ ただ年間所得が赤字になったとしても、不動産投資全体の利益はプラスになるよう周到に計算されていますので安心ください。

減価償却

資産のなかには、建物や機械などのように時間の経過とともに価値が減少していくものがあります。このような資産については一括して経費計上することができず、税法で定められた耐用年数（法定耐用年数）に応じて分割しながら計上する処理を行うことが求められています。これを「減価償却」といい、計上される費用を「減価償却費」といいます。たとえば、減価償却が求められる 500 万円の資産を購入した場合、法定耐用年数が 10 年ならば、その間に毎年 50 万円ずつ購入費用を経費として帳簿に計上できるのです。

建物の法定耐用年数は、構造によってそれぞれ異なります。RC造とSRC造の場合は47年、鉄骨造は鉄骨の厚みに応じて19～34年、木造は22年となっています。ちなみに減価償却できるのは経年とともに価値が減っていく資産だけなので、土地部分は減価償却できません。土地と建物を分けて建物部分だけを減価償却することになります。

【 経費として計上できる例 】

購入時の費用	管理・運営時の費用	公租公課
・司法書士手数料 ・ローン手数料 ・ローン保証料 ・団体信用生命保険料 ・火災保険料	・ローン返済のうち利息分 ・修繕費 ・建物管理費 ・賃貸管理費 ・税理士費用	不動産投資に関係して納めた税金（不動産取得税、固定資産税など） ほか

point 物件を見極めるためのポイント

1 一棟投資か区分投資かはリスクの大小で判断する

一棟投資は収益性が高い点が魅力ですが、必要な資金が格段に多く、多額の修繕費用が発生する可能性も高いです。取引価格が大きいので、売りたいときに買い手がすぐには現れないこともリスクです。

一方、区分投資は、必要な資金は一棟買いに比べてはるかに小さく、購入できる層の範囲が広いため、売却する際に買手がつきやすくなります。複数の物件を購入する「分散投資」でリスクを軽減することも可能です。

2 安全性・確実性を求めるならワンルームマンション

ワンルームマンションは購入価格が安く、比較的少額の資金で投資を始めることができます。「需要が高く空室になりにくい」という点も特徴です。ファミリータイプは引っ越しシーズンを逃すと空室期間が長引くおそれがあり、価格も高く、リフォーム費用や修繕積立金などの出費が多めになることも避けられません。

3 迷ったら購入コストの負担が小さい中古物件

新築は建物や設備に不具合が起きるリスクが小さいが価格が高い。中古は購入コストが小さいが、修理・修繕が必要になるおそれや、耐震性や建物の強度に不安がある。

どちらもメリット・デメリットがありますが、新築マンションの価格が高騰している今、キャッシュフローを楽に回せて堅実に家賃収入を得ることができる中古の方がリスクは小さくなります。

4 立地はアクセス・周辺環境・将来性と総合的に判断

ワンルームマンションの場合、駅徒歩 10 分が入居の目安とされます。単身者はファーストフード店やコンビニエンスストア、コインランドリーなどをよく利用する傾向があるため、街の雰囲気の対象層の好みに合うかどうかも重要です。

近隣で大きな開発が予定されているなら、街が活気付き需要は高まるかもしれません。

5 天災対策を忘るべからず

地震、台風、水害……日本は世界的に見ても自然災害の多い国です。物件選びの際にも、天災に強い与否かを重要視することが必要です。地震に関しては新耐震基準以降の物件を選ぶことが必須。住宅性能評価で耐震等級 3 と評価されている物件も選択するとよいでしょう。水害のリスクはハザードマップで確認すると安心です。



一番のお勧めは……

中古ワンルームマンションの都府県分散型投資

「資産性」「収益性」「利便性」という 3 つの条件を備えた中古ワンルームマンションを慎重に選び、なおかつ「安く買う」ことができれば、確実に安定した賃料収入を得ることができます。

中でもお勧めしたいのは東京をメインにしつつ、それ以外の府県に存在する物件にも分散しながら投資していく「都府県分散型投資」です。今後成長が期待できるような、潜在的な賃貸ニーズがしっかりとある複数のエリアで、長期的に家賃収入を継続して取り続けていくことができれば、リスクを抑えて出口も見据えながら着実に資産形成を行っていくはず。また、このように保有する物件のエリアを分散することで、万が一、大規模地震等が発生したような場合にも、被害を最小限に抑えられるでしょう。

特別対談 1

何度も話をして誠実さを感じ、 この人なら信頼できると思いました。

二人目の子どもの誕生をきっかけに節税対策を考えるようになったTさん。

現在東京に3件と大阪に4件の不動産を所有している。ReBIRTHで投資を行った感想を伺った。

実際に会ったら イメージが180度変わった

T先生 子どもの誕生と同時期に東京への異動が決定したのですが、医師の収入には地域差がかなりあります。医師の場合は一般的な企業とは逆で、地方勤務に比べて、都市部はうんと収入が落ちてしまいます。そこで今まで以上に効果のある節税対策をして、本格的に資産形成をしようと考えました。実は、以前から不動産投資の勧誘電話も多く、ずっと関わってはいけない世界だと避けていたんです。だから実際に始めるまでは結構二の足を踏んでいましたね。

森田 私も、不動産投資の営業電話に迷惑されている医療従事者さんのお話はよく耳にしますね。強引な電話のイメージから、不動産投資は「怪しい」「詐欺ではないか」などの否定的な意見を持っている人も多く見受けられます。

T先生 いざ不動産投資を始めようと思っても、私たち医師は本業で忙しく、知識もないですから、なかなか信頼できる会社を探しあてるのは大変です。私の場合は、古い友人から紹介を受けて、まずお話だけでも聞いてみようと思いました。

森田 最初は喫茶店でお会いしましたね。先生の状況をお聞きして課題を抽出し、解決の方向性として私が考える不動産を利用したスキームをお話させていただきました。静かに耳をかたむけていただき、不動産投資のことを真剣に考えておられることがわかりました。

T先生 私もよく覚えています。友人から森田社長はマッチョで色黒な方と聞いていましたから、業界の社長ってやっぱりイケツイ方が多いな、という印象でした(笑)。しかし柔らかな笑顔で挨拶いただき、一言二言お話するだけで、そのイメージは見事に翻されました。強引な

アプローチも全くなく、とても誠実な方だとわかり、安心しました。

森田 先生の場合ニーズが「節税」と明確でしたから、私としてもソリューションを導きやすく、スムーズにご提案できました。医師の皆さんは年収が高いため所得税等が重くのしかかり、何もしないと資産を積み上げていくことができません。節税対策のためのキャッシュフローや数字を理解いただきながら、あらゆる方面から検討し、先生に最適な戦略を組み立てました。

T先生 不動産投資の会社も投資物件も世の中には山のようにあり、なかなか決め手となるものを見つけるのは難しいので、まずはパートナーとなる会社や担当者と関係性を築き、任せていけるかどうかを判断するほかにと思います。森田社長とは何度もお話をさせていただいて、この人にお任せしようという答えに至りました。給料に対して税金が高い点はいつも問題に感じていましたし、働けば働くほど増えていく税金の負担もどうにかしたかったので、私自身の現状に寄り添ってプランニングしていただけたことは本当にありがたかったです。

状況や目的に応じて 戦略をたてる

森田 2019年に大阪の投資物件からお取引をスタートしましたね。そこから二段階に分けて計7件、合計で3~4億円の不動産を取得いただきました。二段階目のときはコロナ禍の影響により、最初のご提案とは違う内容のものを再度、ご提案させてもらう形となりました。

T先生 森田社長は定期的に収支シミュレーションの見直しなど、きめ細かくサポートしてくださるのでありがたいです。最初にご紹介いただいた物件が大阪で、自分で見に行くこともできないですし、どういう土地なのか

も肌感覚でわからないので、どうかな?と思いましたが、森田社長を信じて大正解でしたね。東京、大阪、福岡という中核都市は間違いないだろうとは確信していましたので、思い切って飛び込んでよかったと思います。

森田 東京の販売事業者さんや新興デベロッパーさんは東京で新規開発が期待できないこともあって大阪に注目され、競争率も高まっています。先生にご紹介させていただいた大阪の投資物件も価格が安いときに買っていただけでよかったです。順調な大阪に比べ、東京の亀戸は苦戦をしました。価格が高い新築物件ゆえ家賃も高く、リーシングが大変です。実はリバースで一年間、家賃保障を自社でランニングしていました。なかなかお客様がつかず、最終的にはリバースの社員寮として活用しています。大阪から上京してきた弊社社員が亀戸の社宅に入っていますが、「とても住みやすい」と喜んでですよ。

T先生 自社の利益を考えて、安易に他の業者に売却されることなく、行動に責任をもって管理しておられる。そういう部分もリバースさんへの信頼感につながっていると思います。

「誠実」に深く、長く、 信頼関係を築いていく

T先生 目的としていた節税に関しては、最初の確定申告から、かなりの効果を上げることができました。私たちは職業上、どうしても税負担が大きくなりがちです。その部分をかなり軽減できていることを実感できるのは本当にありがたいですね。昔は手問ひまかけて確定申告書を書き上げて、税務署で並んで申告をしても、必ず追加徴収されることが大きなストレスとなっていました。今では申告が楽しみになっています(笑)。森田社長にすべてお任せしているので、時間を費やさずに節税の目的を果たせています。

森田 医師である先生には本業にしっかりと集中していただけるように、私どもで全面的にサポートさせていただいています。先生は7件の物件を所有されるなか、不動産投資に対するマイルールをお持ちですか。

T先生 不動産投資は取得だけでなく、その後の運用や最終的な出口戦略が大事と考えています。ただ先のことを早くから心配しても仕方がないという思いもありますので、取得時には目の前の利益創出に踊らされたり、その時の流行に乗ったりするようなことはやらないように



しています。

森田 確かにトレンド色の濃い物件のなかに「いいな」と思えるものもあるのですが、私たちが少しでも不安に思える要素が見えるものはご提案できないですね。これは自分が創業して辿り着いたビジネスの本質です。不動産の価値は景気や金利の動向、人口推移など、様々な要素の影響を受けます。安易に取得をお勧めするのは、何よりも私たちが志として掲げる「誠実」に背くことになります。

T先生 不信感が大きかった不動産投資の世界でしたが、森田社長の誠実なご対応に大きな信頼を寄せています。まだ不動産投資を始めて1年ながら、大きな節税効果を体感でき、大変満足しています。この業界は会社の規模や物件の良さというよりも、最終的には“人”で決まると実感している今日この頃です。

森田 今後もお客様が安心できる不動産を提案していきたいと思っています。お客様との信頼関係を長く築いていくことこそが私たちリバースの最大の価値です。お客様との関係、ご縁を大切にしなければならないですし、それが私たちの事業継続の目的(パーパス)だと考えています。

T先生 森田社長とはいつお会いしても、こうやって気さくにお話ができます。何か困ったことがあれば、気軽にLINEで聞くこともできる距離間の近さを嬉しく思います。不動産投資に対して素人だった私がうまく運用できていることが、何より誠意をもって助けていただいている証拠だと思いますね。今後も何か状況が変わるようなことがあればすぐに森田社長にご相談させてもらい、将来へと共に進んでいければと思っています。

森田 こちらこそよろしく申し上げます。

特別対談 2

意見をぶつけ合うことで 不動産投資への理解が深まりました。

もともとインデックス投資で資産形成を行っていたYさん。

当初は不動産投資に誤解もあったというのが、どのようにして信頼関係を築いていったのか。

その経緯を伺った。

修羅場を経て 信頼関係が生まれた

Y先生 資産形成に興味を持ったのは、銀行預金をしていても金利が低すぎて全然増えなかったからです。そこで株式や投資信託などについて情報収集を行っているとき、後輩の医師から森田社長のことを聞き、ビジネスモデルを含め不動産投資の話聞いてみようと思ったのがきっかけです。

森田 初めてお会いしたときから、意思決定がとても早い方だと感じました。大事なことは先生が求めておられるニーズと私のご提案が一致しているかどうかです。ご希望や予算に基づいて納得いただける、根拠のあるご提案を行うために、きめ細かくヒアリングを実施しました。インデックスファンドは安定的な資産運用には向いていますが、その一方で先生が課題として挙げられている節税に関して効果はありません。実際に先生の収入を見せていただき、しっかりとした税金対策ができるかと判断し、節税のためのロジックについて詳しくお話をさせていただきました。

Y先生 医師は経験年数が長くなるにつれ、給料も比例して上がっていきます。私も医師となって7年が経ち、ちょうど所得税や住民税の節税対策を考える時期でした。森田社長とは最初、色々ありましたね。

森田 今では笑話ですが、ある意味修羅場でした。先生は攻めの判断をされ、どんどん進めていかれるのですが、実は頭の片隅で攻めすぎでは……とも思っておられたのでしょうか。ご契約が終わってしまったタイミングで、「白紙に戻したい」というキャンセルの電話をいただき、私は気絶しそうになりました(笑)。

Y先生 いろいろと誤解していた部分もあったのですが、

私としてはとにかくリスクを負いたくないと思い込んでしまったのです。

森田 「とにかく一度、お会いしてご説明を」とお願いする私に対し、先生は「会わない!」と拒絶されて。リスク回避でやらないと決断されるにしても、どのような解釈でそうお考えになったのかお伺いしたいと思いました。もし、間違った解釈からやらないという結論を出しておられるならば、きちんと誤解を解くために説明させてもらう責任があります。あのときは夜中まで100回ほどLINEのやりとりをしましたね。

Y先生 とんでもない数の電話とLINEでした。最後まで諦めず、よくお付き合いいただいたと思います。よくよくお話を伺うと、森田社長は私のことを本当に考えてくださっていると伝わりました。決して「取得させることがゴール」ではないとわかったからこそ再度検討してみようと考えたのです。

森田 最終的にはすべてを理解してもらえて本当に良かったです。そこから再度、慎重に検討いただき、しっかりと納得されたうえで、ご決断いただきました。現在は1億円を超えるお取引をさせていただいています。

とことん付き合ってくれた 誠実さに惚れて

Y先生 森田社長が私の感情論にとことん付き合ってくれたからこそ逆に信頼できたのかもかもしれません。逃げずにしっかりと対峙してもらえる会社なのだと思います。森田社長はどんなときも決して嘘をつかない方です。とても誠実です。何か困ったことがあれば即対応してくれます。

森田 LINEだけでは意思疎通がどうしても難しいため、できるだけ直接お会いすることを心掛けました。ご多忙

の中、「今なら大丈夫」と連絡をいただくと、たとえラフな格好をしていても「こんな格好で申し訳ないです……」とお詫びしながら、急遽お伺いすることを繰り返していました。

Y先生 森田社長からお話を伺うことで、不動産投資への理解がどんどん深まっていきました。不動産を所有して運用しているという自覚を持つ。言葉にすると簡単ですが、実践するのは結構難しいことです。不動産投資への考え方が変わったことが、森田社長とお付き合いさせていただくなかでの大きなターニングポイントになっています。

森田 確かに理解していただくまでの時間はかかると思います。しかしディスカッションを重ねていくたびに、先生がどんどん理解されていくことを私も実感していました。

Y先生 話せば話すほど、森田社長の誠実な人柄がよくわかりました。営業マンの方ってよいことばかり言っていて約束と違っているとか、嘘をついているとか、そんなことが結構多いじゃないですか。本音を言い合うことができるというのは、不動産投資の世界ではとても大切なことだと思います。

森田 最初はいろいろあったものの、お取引が始まってからはスピーディに意思決定をしていただけるので、私もお提案のしがいがあります。300社以上が存在する不動産業界のなかから弊社を選んでいただいていますので、ギブできるものはしっかりとギブして、与え&与えられる、ポジティブな関係を深耕していきたいと思います。

次世代不動産投資の 成果を実感

森田 有価証券と投資不動産を所有されている先生ですが、何を大切にされていますか。

Y先生 自分でも情報収集を行うことが大切だと思います。市場の動きや為替も含め、どのようなリスクとリターンがあるのかを入念にインターネットで調べ、さらに実際に運用されている方からも話をお聞きします。これだけは譲れないという特別なルールは設けていないものの、立地条件や建築年数にはこだわりますね。

森田 その観点から見ても、先生には条件的に非常によいご提案ができたかと自負しています。また先生には弊社の次世代不動産投資「THE TRADE」も取引していただい



ています。「THE TRADE」は、出口戦略での売却益が大前提となります。皆さんにその旨を説明させてもらっても、「嘘でしょう。本当に短期で獲得できる売却益?」という反応がほとんどです。

Y先生 私としては「THE TRADE」の話を森田社長から伺い、ポテンシャルを感じました。仕組みとして可能性が高く、とても期待しています。

森田 多くのキャピタルを入れたからといって、それほどエキサイティングしないものの、10%~20%くらいを確実に、最大では25%の利回りを取っていただける仕組みです。先生にはそれを実際に体験していただいたことで、一つのエビデンスができました。

Y先生 森田社長とは不動産投資を通して信頼関係ができていたからこそ安心して、さらにその先の「THE TRADE」へ進むことができました。最初は節税のために始めた不動産投資でしたが、今ではビジネスとしての側面も含めて運用しています。そのノウハウを蓄積していけるのが面白く、楽しみでもあります。森田社長にはすべてにおいてすでに十分すぎるくらいにやっていただいており、今、とても満足しています。バシッと高級スーツを着こなして、ボディメイクにも熱心という遊び人的な外見を持つ森田社長ですが、意外と堅実です。そこがまた魅力なのでしょう。

森田 お互いに忙しいこともあり、貴重な時間を双方にとって価値のある時間にしたい、共有時間のクオリティを高めていきたいと思っています。

Y先生 関西から東京に出てきて、やってやるぞ、と気負ってきた熱すぎる人間ですが(笑)、これからもお付き合いをお願いいたします。

森田 ぜひお手柔らかに、よろしくお願いいたします。