

5つのお金の力

本書でお伝えするお金の才能とは、「お金を貯める才能」「情報を読み解きお金をコントロールする才能」「お金を増やす才能」「お金を使う才能」「お金を稼ぐ才能」という五つの力によって成り立っています。

「お金を貯める才能」があれば、ストレスなく、効率的にお金を貯めることができます。それは、いざというときにも備えがある、あるいはチャンスがあればつかめるといいう、心の余裕を形成することができます。

「情報を読み解き、お金をコントロールする才能」とは、世の中にあふれる情報の真贋を見抜き、お金の出入りを適切に意思決定する能力です。この才能があれば、情報に流されず、合理的な判断をすることができます。

「お金を増やす才能」があれば、自分が寝ているときでも、旅行に行っているときでも、お金がお金を生む「借用創造機能」によって、さらにお金を増やすことができます。

「お金を使う才能」があれば、浪費ではなく投資にお金を振り向けることによって、最小の支出で最大の効果・満足を得ることができます。

「お金を稼ぐ才能」があれば、時代や環境が変わっても、職場を放り出されても、生きていくことができます。仮に今、貯金がまったくなくても、「どんな状況でも稼ぐことができる」という自信は強力です。

■貯める

つまり、高く貸せるのも、高く売れるのも、「高額所得者が住みたいエリア、あるいは住んでいるエリア」でしか成り立たないのです。賃料相場も売買相場も高い、上質なエリアで物件を買わなければ、資産価値は空虚な妄想でしかありません。

ということは、**物件選びよりも街選びを優先させなければならない**ことがわかります。

なぜなら、今後衰退していく街で高品質な物件を買ったところで、誰も借りてくれないし、誰も買ってくれないからです。

・・・

たとえば高額所得者が集まる街とはどこかという、東京なら**恵比寿、代官山、麻布、六本木、中目黒、青山、神宮前、番町**などが有名どころです。郊外型では**二子多摩川、自由が丘、田園調布**などです。

こうした街に共通するのは、街として多様性がありシングル層だけではなく、ファミリー層も同居できる、懐が深くて成熟した街ということ。そして、誰もが憧れる羨望の街であるということです。

携帯料金プランも同様に、周辺のプランをわかりにくくしておく、キャリアにとって最も有利なプランを選ぶよう**誘導**することができます。その際に、「面倒くさいからそれでいいよ」という人は典型的なカモです。

つまり考えないことの代償として、高いお金を払わされるということです。

どうすれば顧客からもっともお金をとれるかを、頭のいい人たちが必死で考えて商品・サービスを作っているわけですから、買う側も考えないと、相手の狙い通り、つまり自分にとっては不利な契約を結ばされてしまいます。

■情報を読み解きお金をコントロール

ちなみに私はこれまでの著書でも書いている通り、家賃収入だけで暮らせる収入を得ています。その額は手取りにして年間約**1200万円**。

そして、株も、FXも、商品先物も、日経**225**先物もやっていますが、何千万円も勝ち、

同時に何千万円も負けながら、差し引き平均して年間 500 万円程度の利益を上げています。

■増やす

しかし**不動産は、個人の能力にはあまり依存しません**。私が所有している物件で、家賃が下がりにくいとか、空いてもすぐ次の入居者が見つかる、という特徴があるのも、私が特別な努力をしているからではありません。私の能力が優れているからでもありません。

物件が優秀だから、入居者が私の物件を借りてくれるのです。優秀な管理会社に任せているから、低い空室率、高い家賃のキープができています。

つまり、優秀な社員を雇えば会社がうまく回ると同様に、**優秀な物件と優秀な管理会社**を選べば、うまく回るということです。

もちろん、株や FX などと比べれば、多額の資金を必要とします。そっいう意味ではハードルが高いのですが、入り口のハードルが高い分、入ってしまえばラクになります（もちろん、粗悪物件を買ったり、欲張って相場より高すぎる家賃設定をしたりしてはいけません）。

再現性のない投資アドバイスなど、何の役にも立ちませんが、**成功の再現性が高いのが不動産投資**です。

今から 20 年前に、インターネットが出現することを予測できた人はいるでしょうか。携帯電話が一人 1 台、普及することを予測できた人はいるでしょうか。

それくらい時代は変わっていきます。そして賃貸経営は、一般的には 20 年、30 年という長期にわたって運営していくものです。

つまり、**20 年後、30 年後という何が起こるかまったくわからない、時代の変化をくぐりぬけていかなければなりません**。

自分が持っている物件の近くに道路が開通し、人の流れがバツタリ止まるかもしれない。駅の反対側の再開発によって、こちら例の人气が下がり、家賃も大きく下がるかもしれない。

私は会社員時代、ワンルームマンションなどの区分マンションと **1 棟マンション** など **10 件の不動産**を取得して、**手取りで月 100 万円の家賃収入**を得ることができました。

年間で 1000 万円を超えますから、とりあえず生活のために働く必要はなくなります。贅沢さえしなければ、働かなくても生きていけます。

■使う

世の中にこんな快適さを味わっている人もいるんだということを肌で感じないと、**一流というものに対するリアリティ**が持てないし、その感覚がなければ、自分もこのサービスを受けるのにふさわしい人間になるのだという闘志が湧いてきません。

だから、無理をしてでも一流のサービスを経験しておくのです。今の立場に満足してしまったら、その人は永遠にそこから抜け出られないのですから。

手っ取り早くできることは、**一流ホテルでお茶をする**、ということです。仕事の打ち合わせや企画書作りでカフェを利用する人は、たまにペニンシュラやリッツカールトンのラウンジを利用してみましょう。これら高級ホテルのラウンジを平日の日中に使う人の多くは、世界のエグゼクティブです。彼らは、やはりオーラが違います。

お金持ちは計画性や自制心があるから、一時の見栄や欲望でお金を使うことはしません。しかし**貧乏人は、計画性も自制心もないから、見栄や欲望で必要のないモノ**を買います。

だから「商売は貧乏人相手のほうが儲かる」と言われるのでしょう。

たとえば消費者金融は、今ほど厳しい規制がかかる前は、非常に儲かるビジネスでした。なぜなら**お金の計画性がない人が相手**だからです。そんな人が多いから、借りすぎて返せなくなる人が続出し、政府も重い腰を上げて規制したのです。

■稼ぐ

私の知人の話ですが、20代のときに作った会社が大当たりし、30代で会社を売却、一気に数十億円を手にした人がいます。

彼は「これでやっとラクになれる」と、ハワイに移住してサーフィンやゴルフ三昧のリタイア生活を楽しんでいました。しかし、彼は結局1年も経たずに日本に帰ってきて、新しい会社を立ち上げて、再び忙しい生活に戻ってしまいました。

せっかく理想としていた生活を手に入れたのに、なぜリタイア生活からリタイアし戻って来てしまったのでしょうか？

彼曰く、

「遊びは所詮遊び、ゴルフやサーフィンもプロを目指すわけじゃないから、いつかは飽きる。**趣味や娯楽は、結局人生の柱にはなり得ない。**日々の仕事があつてこそ週末が充実するのだし、普段が忙しいからこそ趣味や娯楽を心から楽しむことができるということがわかった。それに、人とかかわり、人に感謝される活動をしないということが、どれほど疎外感と物足りなさを感じるか、痛感した」

「とりあえず資格を取ってから考える」では、膨大な時間と労力を失いかねません。

だからこそ、最初に「どうやって稼ぐか」というシナリオを考えてから始める必要があるのです。

資格では昇進や転職にはあまり役に立ちません。**貧乏な士業が山ほどいるのを見れば明らか**なように、起業にも役に立たないのです。

これは私がかつて、**日商簿記検定1級と米国公認会計士の資格取得を通じて学んだ、大きな反省点**でもあります。

これからの**教養**とは、環境問題やエネルギー・食糧問題はもちろん、貧困や病気、教育など、世界共通の社会・政治・経済に関する主要トピックについて、**自分なりの考え**を持っていることではないでしょうか。

どんな仕事でも、ニーズのないところでは、お金をもらうことはできません。これは、スキルの面でも同じです。

たとえばMBAを取っても、MBA人材のニーズがなければ、宝の持ち腐れになってしまいます。では、今後のMBAニーズは大きくなるのでしょうか。

アメリカでは、学費ローンを組んで**MBAを取ったにもかかわらず、思ったより収入が増えずに、ローン返済に生活が圧迫され、むしろ苦しくなったという人も多い**そうです。これでは、いったい何をやっているのかわからなくなってしまいます。

そこで、流れ作業をやる、言われた仕事をやる、という思考停止状態から自分をすくい上げ、**戦略的に自分の稼ぎ力を高める働き方が必要**です。

それは、**需客を想像する技術、自分の発想や持っている資源を商品化する技術、そして、自分の労働時間に依存せず継続的に稼げる仕組みを作る技術**を身につける、ということです。

かつて、ある経営者からこう言われたことがあります。

「サラリーマンとは、自分で顧客を想像できない人や、自分の腕でお金を稼げない人がなる職業だ」と。

投資に**インカムゲイン**（配当）と**キャピタルゲイン**（売買益）があるように、まずは自分がやっている仕事、やろうとしている仕事は、インカムゲインタイプなのか、キャピタルゲインタイプなのかを考えてみましょう。

ここでいうインカムゲインタイプは、いわゆる耕作型という意味で、一回あたりの売上は小さくても仕組み化によって継続的にお金が落ちるモデルです。

電力会社やサーバーホスティング会社は、典型的なインカムゲインタイプで、一回あたりの売り上げは月3000円や1万円とかで小さいですが、膨大な数を集めることで安定化します。

個人事業でも、顧問契約が結べる業態であれば、顧問先を増やせば安定しますし、会員ビジネスやフランチャイズビジネスも同様です。

このタイプは景気に左右されにくく、ある閾値を超えると収益源が太り、盤石になるという特徴を持っています。不況だからといって電気を使わないとかホームページを閉じるということはないからです。

しかし、前者の電力会社などは設備投資などに資金や資金調達能力が必要ですし、後者の個人事業では有力コンテンツや差別化されたスキルがなければ、収入は細いままになってしまいます。

一方のキャピタルゲインタイプは、いわゆる狩猟型で、一回あたりの売上は爆発的に大きいですが、常に顧客を開拓し続けなければならないという宿命を背負っています。

たとえば、人材紹介や不動産販売などです。人材紹介は年収の30%~35%くらいの手数料が落ちますから、年収1000万円の転職者を成功させれば300万~350万円です。不動産販売でも2000万円のマンションを売れば、300万円~500万円の利益になります。

前者は設備投資も資金も不要ですし、後者も販売代理なら資金ゼロでできます。

しかし、がむしゃらに働き続けなければならないのはこちらのタイプで、夜討ち朝駆けといった体育会系になりがちです。

そして、景気に左右されやすいという特徴を持っています。不景気で真っ先に落ち込むのはこうした業態です。

そもそも働いて稼ぐことは、価値を提供し、感謝を受けとるという尊い行為です。そして、仕事とは本来、楽しいものなのですから。

リタイアが夢だなんて、ずいぶんスケールの小さい人生だと思いませんか。

人は熱中すると、時間を忘れて没頭します。そうやって夢中で仕事をしていたら、気づいたらお金も増えていた、というのが理想的な生き方の一つのように思います。

■もっとお金の才能を身につける

つまり、「事業に要した経費」ということを説明できれば、原則として全額を経費として落とすことができます（実際費やあからさまにウソだとわかる経費はいけません）。

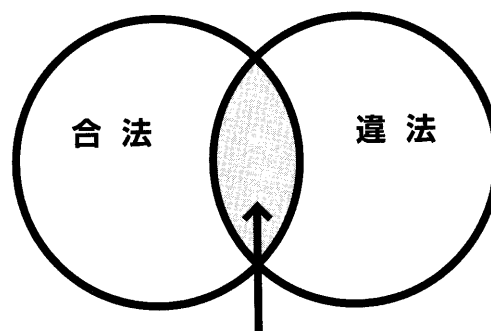
これは脱税行為でしょうか？

本当のことを知っているのは本人だけで、税務署の人にはわかりません。

本人の主張に合理性があるなら、税務署は基本的に拒むことはできません。つまり合法になるということです。

ここに、脱税と節税の間に広がる、広大なグレーゾーンが存在していることに気がつくでしょう。

税金のグレーゾーンを活用する



この部分を知ること
税金をコントロールできる！