東京ミライズが選ばれる理由

理想の人生を、ともに描く。

東京ミライズは、医師・歯科医師の資産と暮らし、理想の人生に寄り添うパートナーです。

【選ばれる4つの理由】

❶ 医師の立場で考える
勤務形態や収入、開業の予定、ご家族のことまで伺い、
一人ひとりの状況に合わせてご提案します。

❷ 不動産以外の悩みにも向き合う
資金計画や物件選定はもちろん、購入後の賃貸管理まで
一貫して対応します。

❸ 購入前から購入後まで支える
税金、借入、資産形成に加え、医院開業や医療法人化なども、
専門家と連携しながら幅広くサポートします。

❹ 人生の変化に合わせて伴走する
売却、追加購入、資産の組み替えも見据え、
その時々に合った選択をともに考え続けます。

医師・歯科医師の資産形成を、継続的に支援しています。

設立 2010年7月

- 全国対応
- 年間約80件の学会出展
- 東京都医師協同組合指定業者
- セミナー、ウェビナー登壇
- 購入後の賃貸管理
- 売却、追加購入、資産組替えの相談

加盟団体
- 東京都医師協同組合連合会
- 東京都病院協会
- 神奈川県病院協会

管理戸数
1,650戸超
※2026年8月時点

全国医師・歯科医師 取引実績累計
1,500件以上
※2026年8月時点

TOKYO MIRAIS

株式会社東京ミライズ（TOKYO MIRAIS CO.,LTD.）
〒150-0011 東京都渋谷区東三丁目16番3号 エフ・ニッセイ恵比寿ビル3階
TEL：0120-958-042　03-6427-9022（代表）
FAX：03-6427-9033
MAIL：info@tokyomirais.com
https://tokyomirais.com/

お問い合わせ・資料請求

2026.10.300F

TOKYO MIRAIS

医師のお金の悩み、税金から考える

医師・歯科医師のための

節税×資産形成

CASE STUDY BOOK

株式会社東京ミライズ

先生は、どれに当てはまりますか？

気になる項目を確認してみてください。

01 収入が増えても手取りが増えない	02 節税したいが方法がわからない	03 外勤・アルバイト代の多くが税金に消える
04 経費にできる支出がない	05 開業後、税負担が増えた	06 減価償却費が減ってきた
07 役員報酬を増やしづらい	08 子どもの教育費・学費への不安	09 老後の資産形成が不安

ひとつでも当てはまるなら、
税負担と資産形成を見直すタイミングです。

TOKYO MIRAIS

働く時間を増やしても、手取りが増えた実感がない。

▶追加収入と税負担の関係

01 外勤・アルバイト収入が増える

02 所得が増える

03 税負担も増える

04 思ったほど手元に残らない

▶抱えやすい課題

01 外勤の日数・時間をどれくらいにするか悩む

02 プライベートの時間が少なくなる

03 収入にかかる税負担が重い

04 将来の資産形成に不安がある

収入とともに税負担も把握することが、
手元に残るお金を考える第一歩です。

売上が伸びても、残るお金が増えるとは限りません。

▶売上と税負担の関係

01 売上が増える一方、減価償却費は減っていく

02 所得が増える

03 税負担も増える

04 手元に残るお金が増えにくい

▶抱えやすい課題

01 開業当初より税負担が重くなった

02 設備投資以外の対策が分からない

03 医療法人化を検討すべきか判断できない

04 設備投資や人件費の増加に備える資金が足りるか不安

売上だけでなく、減価償却費と税負担の変化を見据え、手元に残るお金を設計しましょう。

TOKYO MIRAIS

法人に残すか、個人に移すか。

▶法人利益と個人の手取り

01 医療法人に利益が残る

02 役員報酬を設定する

03 個人の手取りが決まる

04 退職金・将来資産をどう設計するか

▶抱えやすい課題

01 役員報酬の適切な金額がわからない

02 利益を法人に残すか、個人に移すか迷う

03 将来の退職金をどう準備すべきかわからない

04 法人と個人の資産が一体で把握できていない

法人と個人、どちらにいくら残すか。その判断が、将来の退職金と資産形成につながります。

ご自身の税率はご存じですか？

医師・歯科医師は、高い収入を得られる一方で、所得が増えるほど所得税・住民税の負担も大きくなります。
まずはご自身の税率と税負担を把握し、将来の資産形成に向けて「どう手元に残していくか」を考えることが重要です。

▶課税所得に応じた税率（超過累進税率）

課税所得：万円

課税所得	所得税率	住民税率	合計税率
195万円以下	5%	10%	15%
195万円超～330万円以下	10%	10%	20%
330万円超～695万円以下	20%	10%	30%
695万円超～900万円以下	23%	10%	33%
900万円超～1,800万円以下	33%	10%	43%
1,800万円超～4,000万円以下	40%	10%	50%
4,000万円超	45%	10%	55%

たとえば課税所得が900万円を超えると、1,800万円までの超えた部分には、
所得税と住民税を合わせて43%の税率がかかります。

収入を増やすだけでなく、
手元に残すための対策も必要ではないでしょうか。

ご自身の税負担を知ることが、将来の資産形成を考える第一歩です。

※所得税率は課税所得に応じた税率です。復興特別所得税、各種控除等は考慮していません。住民税率は一律10%として表示しています。

TOKYO MIRAIS

節税だけで終わらせない。

税金を減らして手元に残すだけではなく、その資金を将来の資産へ変えていく。

01
税負担を適正化する

現在の所得と税負担を把握し、
使える制度を適切に活用する。

02
手元資金を残す

納税後に使える資金を確保し、
資金計画に余裕を持たせる。

03
将来の資産をつくる

支出を一時的な
費用で終わらせず、
将来に残る資産へつなげる。

節税で生まれた余力を、
手元資金と将来の資産へ。

資産形成

税負担を認識し、必要な対策を考える。
その先に、将来の資産形成があります。

節税事例 01／O様

勤務医の働き方と手元資金を見直した事例

「もっと働く」から、
「もっと残す」へ。

O様

28歳／勤務医（歯科）
年収 800万円

年間節税額 **約75万円**
手元に残る資金が増加

BEFORE

**働く時間を増やしても、
税金で多く取られてしまう。**

アルバイトを入れて収入を増やしていたものの、
税負担も増加。
「これだけ働いても税金で取られるなら、
アルバイトをする意味があるのか」と感じていました。

AFTER

**アルバイトの日数を減らし、
自分の時間を取り戻せた。**

節税によって手元に残るお金が増加。
アルバイトの日数を減らしても
手取りを大きく減らさず、
プライベートの時間を充実させることができました。

節税で得られたのは、お金だけではありません。
手取りを保ちながら、プライベートの時間を増やす選択へ。

節税事例 02／H様

将来の選択肢を広げた勤務医の事例

TOKYO MIRAIS

「開業するしかない」から、
「開業しない選択もできる」へ。

H様

36歳／勤務医（医科）
年収 1,500万円

年間節税額 **約220万円**
手元に残る資金が増加

BEFORE

**将来の所得が不安。
開業すべきか迷っていた。**

大学の同期が次々と開業。将来の所得への不安もあり、
「自分も開業した方がいいのか」と、
キャリアの方向に迷っていました。

AFTER

**手元資金を増やし、
進路を自分で選べるように。**

増えた手元資金を
住宅ローンの繰り上げ返済や資産運用へ。
将来の経済的不安が和らぎ、
開業しない道も選べるようになりました。

資産形成は、人生の選択肢にもつながります。
将来への不安を整理し、「開業しない」選択もできるように。

年収3,000万円でも、「残せるお金」は別の話。

T様	42歳／開業医（歯科） 年収 3,000万円	年間節税額 約600万円 将来の教育資金を確保

BEFORE

高収入なのに、思うほどお金が残らない。

3人の子どもがいて、将来の教育費が心配。
「できれば歯学部まで進ませてあげたい」
という思いがありました。

AFTER

子どもの進路を、お金で狭めずに考えられる。

節税で増えた手元資金を将来の教育資金として確保。
子どもたちの進路に対する安心につながりました。

大切なのは、将来のためにいくら残せるか。

教育資金を備え、子どもの選択肢を守る。

「税金だから仕方ない」と、諦めていませんか？

I様	50歳／開業医（医科） 年収 6,400万円	年間節税額 約1,000万円 専門家と連携して対策を実行

BEFORE

高い税負担を、半ば諦めていた。

顧問税理士にも相談していたものの、
「税金はもうどうしようもない」と考えていました。

AFTER

新しい対策を知り、安心して任せられる体制に。

これまで知らなかった方法を、
顧問税理士と連携して実行。
専門家同士の連携に安心感を持てました。

現在の税負担と資産形成を、一度整理する。

諦めていた税負担に、新しい選択肢を。

医師免許は、資産形成に活かせる信用力。

専門資格や収入の安定性は、融資審査で評価される重要な要素。
医師として築いた信用力を、将来の資産形成に活かすことができます。

医師ならではの信用力が、融資の可能性を広げる

LICENSE
医師免許
専門資格と
社会的信用

→ 資格が信用の土台に

TRUST
信用力
安定した収入と
返済能力への評価

→ 信用を融資へ活用

FINANCE
融資条件
金利・期間・借入枠で
有利になる可能性

▶信用力を最大限に活用する3つの視点

01 条件を知る
借入可能額や金利、
返済期間を把握

02 目的に合わせる
無理のない返済計画で
資産形成へつなげる

03 専門家と整える
属性・既存借入を整理し
適切な選択肢を検討

医師として築いた信用力を、将来の資産形成に。

※融資条件は金融機関の審査、年収、勤務状況、既存借入等により異なります。

手元資金を大きく使わず、資産をつくる。

金融機関の融資で不動産を購入し、入居者から得る家賃収入を返済に充てながら、
長期的に資産を形成していく仕組みです。

少額の資金で、より大きな資産を動かす

自己資金
少額から

＋

金融機関
融　資

→

不動産
より大きな資産
レバレッジ効果

入居者の家賃収入 → 借入返済 → 自分の資産へ
家賃を返済原資に充て、返済を進めながら資産を形成

▶他人資本を活用した資産形成だからこそ得られる、5つのメリット

01 生命保険効果
団信による
死亡・ガンへの備え

02 節税・相続税対策
所得税・住民税の
負担軽減

03 インフレ対策
物価上昇に
実物資産で備える

04 年金対策
家賃収入を
将来の収入源に

05 キャピタルゲイン
売却による
利益を狙える

増やす、守る、備える、残す。一つの資産から広がる、資産形成の可能性。

※融資条件、空室、金利変動、価格変動等により結果は異なります。

自分と近い立場の先生も、資産形成を始めています。

それぞれの立場から見えた、資産形成のきっかけと実感をご紹介します。

VOICE 01

40代 東京都在住
大手クリニック産婦人科勤務

忙しい勤務医だからこそ、医師を理解する相談相手を。

始める前の悩み	税金対策や資産運用を考えたい一方、本業が忙しく、相談の時間を取りにくかった。
始めた理由	友人の医師から紹介を受け、医療業界に詳しく、資産形成を具体的に相談できた。
結果・実感	既存物件の活用・売却まで相談。レスポンスの速さと柔軟な対応にも安心できた。

本人コメント　私たち医師の悩みを、本当によく理解されています。

VOICE 02

東京都在住
開業医（美容外科クリニック）

不動産だけでなく、開業・経営まで相談できる。

始める前の悩み	節税への問題意識はあったものの、損得を判断できず、一歩を踏み出せなかった。
始めた理由	実際に物件を見て、都心マンションの資産性に納得。まずは1件から始めた。
結果・実感	節税効果を実感。開業時には税理士紹介や採用戦略まで支援を受けた。

本人コメント　理想の医療を追い求めるパートナーとして、ともに歩んでいきたいです。

VOICE 03

東京都在住
フリーランス矯正歯科医

節税に加え、インフレ対策と家族に残す資産形成。

始める前の悩み	資産形成と節税に加え、万一の際に家族へ何を残せるかを考えていた。
始めた理由	団信を活用して家族を守り、生命保険を見直せる点にも魅力を感じた。
結果・実感	節税効果に加え、インフレ対策と、家族に不動産を残せる安心感を得た。

本人コメント　医師を熟知しているからこそ、きめ細やかなサポートがあります。

VOICE 04

40代　神奈川県在住
医療法人社団M歯科医院理事長

医療法人経営者の資産形成・法人戦略まで支援。

始める前の悩み	6院を経営し、個人所得税・法人税を合算した納税額の多さに悩んでいた。
始めた理由	担当者が顧問税理士と連携し、プライベートカンパニー設立を提案した。
結果・実感	売買にとどまらず、法人を活用した税務・資産形成を検討する体制が整った。

本人コメント　将来の収入づくりや税務対策に、不動産経営のメリットを実感しています。

※節税額は個別の状況・対策内容により異なります。効果を保証するものではありません。