

薬剤師のための

資産運用会社の選び方

🌐 <https://yakusaishibestcareer.com/>

- 01 薬剤師を取り巻く環境
 - 薬剤師を取り巻く環境
 - 資産運用を始めるタイミング
- 02 資産運営会社の選び方
- 03 資産の管理方法
 - 外してはいけない5つのポイント

01

薬剤師を取り巻く環境

資産運用を始めるタイミング

薬剤師の働き方と 将来の収入源

令和元年国税庁「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。薬剤師は令和元年度「賃金構造基本統計調査」において平均561万円。

日本の所得税は年収436万円の場合は20%ですが、年収が695万を超えると23%・年収900万を超えると33%の税率となります。

薬剤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。

税率

～	195万円	5%
～	330万円	10%
～	695万円	20%
～	900万円	23%
～	1,800万円	33%
～	4,000万円	40%
	4,000万円～	45%

薬剤師の働き方と 将来の収入源

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、子供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、将来的にも薬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。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。



資産運用を始めるのに ベストなタイミング ＝なるべく早く



資産運用を始めるのにベストなタイミングは、
「なるべく早く」です。長期で運用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、その中で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」に変えていく事が一般的です。

02

薬剤師に精通している
運用会社を選ぶ

様々な資産形成の
手段に精通しているか

アフターフォローは
行っているか

薬剤師に精通した運用会社を選ぶ

資産運用会社を選ぶ時に気を付けるべきポイントはズバリ、**薬剤師に精通した運用会社**を選ぶということです。

ここまで解説してきたように、薬剤師は開業薬剤師か勤務薬剤師か、また勤務施設形態などでも大きく年収やキャリアなども異なっています。例えば、「将来の開業のために資産形成を考えている」というご希望をひとつとっても、**ご専門資格の取得や勤務先、お住まいのエリア**などによって、費用や融資額、自由になる時間や資産運用の方向性などは大きく変わってきます。

薬剤師に精通した運用会社を選ぶことで、単なる資産形成・資産運用の相談ではなく、それに密接に関わってくる**ライフプラン・キャリアプラン**なども含めて相談することができます。

さまざまな資産形成手段に精通しているか

2つ目のポイントは、**さまざまな資産形成手段に精通しているか**です。不動産投資、株式投資、保険など自社の扱う商品について詳しいのは当然ですが、資産形成全体の中でその商材が果たすべき役割、メリットやリスクなどについても詳しくなければ、**資産形成全体の設計**はできません。

各種運用商品それぞれにリスクの度合いも異なり、ご自身の現在の資産や将来の目的、ご専門科目や年収などによっても選択すべき手段や商品は異なってきます。

「**どのような資産形成手段を選ぶのか？**」、そこから相談できる運用会社だと、失敗の可能性も抑えられるのではないのでしょうか。

株式、保険、不動産投資、**どれか1つではなく**、ご本人にとってベストな提案をするためには、**さまざまな資産形成手段に精通している専門家であることが重要です**。

アフターフォローは行っているか



3つ目のポイントは、**アフターフォロー体制**についてです。

資産形成・資産運用は、一度始めたら終わりではありません。例えば、まずは株式投資から始めていても、資産の状況やライフステージ、勤務先や収入の変化によって**適切な運用方法は変わっていきます**。

ご自分のライフプラン、キャリアプランなどの変化が生じた時にもメンテナンスを行ってくれる、アフターフォローもしっかりしている運用会社を選ぶことが重要です。

また、**すでにご自身の事をわかっているコンサルタント**であれば安心して相談できますし、新たに不動産投資会社や、保険会社を探して1から説明をする必要がありません。フラットな立場で、客観的な意見をもらえる相談相手のような担当者を見つけられると良いでしょう。

03

ライフプランを
作成

資産管理表を
作成

過度なリスクを
とらない

情報収集の
質と量

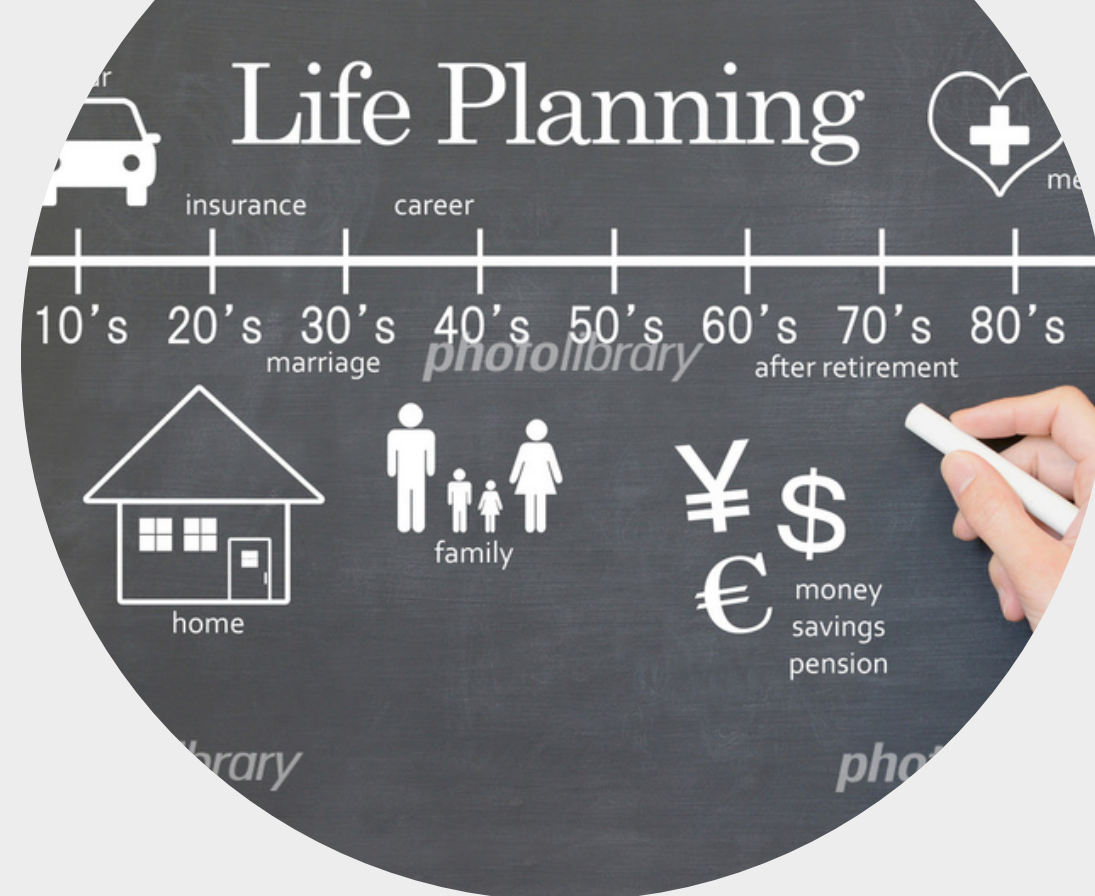
士業の
ネットワーク活用

ライフプランを 作成

資産管理のポイントの1つ目は「**ライフプランを作成すること**」です。
ご自身がこのまま働き続けると将来どの程度の貯蓄が可能なのか？
老後の費用はいくら必要なのか？現在の年収でやっているけるのか？
自分に万が一の事があった場合、家族にどの程度残せるのか？

ライフプランを作成することで、そもそもなぜ資産形成・資産運用が必要なのか？という**目的と目標が明確**になります。逆にこれが見えていなければどのような資産運用を手掛けてよいのか、まったくの手さぐりになってしまいます。まずはライフプランを作成することで、ご自身の現状とその延長にある未来の姿を、「**見える化**」することができるのです。

また、ライフプランと現実を照らし合わせていく事で、現状の**評価や将来のリスク**、また具体的に○年後に△万円不足するといったことも見えてきます。ライフプランのひな型はありますが、ご自身で作成することが難しければファイナンシャルプランナーなどの**専門家に依頼**することもおすすめです。



資産管理表を作成

資産管理のポイントの2つ目は「資産管理表を作成する」です。
ご自身の状況にもよりますが、不動産投資で**物件を複数**持ったり
例えば株式投資とFXなど、複数の資産運用手段を選ばれるケースも出てきます。
そのような中で陥りがちなのが、利益が出ている物件ばかりチェックしたり、リスクの大きい資産運用手段だけ確認をしていたりというケースです。

複数の手段で資産運用を行っていると、実績が出ている商品だけではなく、**資産を減らしているもの**の中にも出てきます。「トータルでプラスだから良い」ではなく、個別にどのくらい利益が出ているのか、何が問題なのかなどが把握できないと、継続して資産形成をしていくことはできません。
忙しい中でも、定期的に毛く資産をチェックしておけるよう、**資産管理表を作成**することがおすすめです。

こちらも、ご自身で行うことが難しければ、ファイナンシャルプランナーに依頼することもオススメです。



過度なリスクをとらない

資産管理のポイントの3つ目は「過度なリスクをとらない」です。
薬剤師は平均年収が高いため、開業当初や浪費をしない限りは
収入が不足するというケースは少ないはずです。

「生活費のために何としても資産を増やさなければ」という状況ではないはずです。

あくまでも、ライフプランをもとに確実に資産を積み上げていくという意味では、過度なリスクをとる必要はありませんし、まずは、ミドルリスク・ミドルリターンの投資からはじめ、時間をかけて資産形成をしていく事をおすすめします。

「ハイリスク・ハイリターンの商材は絶対に選んではいけない」ということではなく、そのリスクを適切に見極め、それを織り込んだうえで資産形成の一つの手段として組み込めば、それによい「資産の大半を失った・・・」というような想定外の状況に陥ることもなく、そのメリットを最大限に生かした上で資産形成ができるはずです。



情報収集は質を重視してほどほどに

当然のことながら、資産形成・資産運用に際して、**「情報収集」は非常に大切です。**
 一方で、ワンクリックで様々な情報が手に入る昨今、情報を集めようと思うときりがなく**「情報の迷子」**になりがちです。
 また、例えば口コミであればどうしてもネガティブなケースが強調されがちですし、その真偽も定かではありません。情報の発信者はたしかに人物・企業か、個人の感想と事実の見極め、データなどの根拠はあるか、などを見極めた上で、情報の量よりも**質を重視**していくことが大切です。

同様に、「不動産投資をやるからにはまずは10社、20社、**全部の企業の話聞いて**、その中でベストな判断をしよう」というのも、そもそも100%成功する資産形成はない(未来は誰にもわからない)という原則から考えても、**現実的は難しく、オススメをしません**
 熱心な営業活動がご自身の大切なプライベートの時間を削ってしまうようでは本末転倒ですので、情報収集は信頼できる先からなど、質を重視してほどほどに行うことが4つ目のポイントです。



士業の ネットワーク活用

資産管理のポイントの最後は「士業のネットワークを活用する」ことです。税理士、弁護士、行政書士、ファイナンシャルプランナー(FP)、キャリアコンサルタントなど資産形成には**さまざまな士業(専門家)**の方の助言やサポートが役に立ちます。

ここで活用したのがそのネットワークです。資格により業務も明確に分担されている士業では、隣接する業務同士で横のネットワークも強いものです。信頼できるFPには信頼できる税理士というように、良質な士業の方はそのレベルに準じた**良質なネットワーク**を形成しているため、最初につながる士業の質が最重要となります。

信頼できる専門家とご縁ができたときには、その方に信頼できる他領域の専門家を**紹介してもらうこと**で、一から探し始める手間も省くことができ、信頼できるパートナーに出会う近道になります。



04



開業・転職・キャリア相談 を希望の方へ

薬剤師 ベストキャリア

私たちがご提供するの単に「転職して終わり」ではない“キャリア支援”
経験豊富な国家資格者が多数在籍し、キャリアや開業・ライフプランを通
し「次の転職先をご紹介して終わり」ではない、皆さまの人生のステージ
に寄り添った、長期的なお手伝いをいたします。

また、医療・介護専門の転職サポートに20年以上携わる当社だからこそ医
療機関や求人詳細の情報量が圧倒的に豊富です。

個別相談を予約

04

COMPANY DATA

社名	MRT株式会社
設立年月日	2000年1月26日
資本金	4億3,211万円
本社所在地	〒150-0041 東京都渋谷区神南1-18-2フレーム神南坂3階
代表者	代表取締役 小川 智也（医師）

サービスの詳細を見る

事業内容

医療情報のプラットフォームの提供

1. 医師及び看護師等の職業紹介
2. 医療機関の開設及び運営のコンサルティング
3. 医師が発信するオウンドメディアの運営
4. 医局向けグループウェアの運営
5. 遠隔診療・健康相談サービスの運営