

【VIP限定】 Tax Saving

こんにちは、てんです。

=====

受講生かつ

一定の開封率がある人だけに絞って
配信しているVIP限定メルマガです。

(一般読者には
届かないメルマガなので、

VIPでの内容は
あまり流失しないようお願いします)

=====

最近は英語の勉強を
少しずつしているのもあり、

タイトルを
「Tax Saving」
にしてみました。

節税、税金対策ですね。

英語もインプットをしたら
アウトプットが大事です。

先日、外国人ばかりのバーで
イギリス人と1時間くらい
がんばって会話しました。

強制アウトプットです(笑)

さて、今回はVIP限定で
税金対策について深掘りしていきます。

今まで表では
あまり話してこなかった内容です。

(ほら、センシティブだし…)

でも、

「てんさんってどうやって
節税をしているんですか？」

「インターネットが主体なら
ほぼ利益なわけで、

経費なんてないですよね？

(=税金額が増す)」

「これからビジネスを始めて
稼げるようになった後の
税金が怖いです」

といったコメントが
結構来ていました。

「結果を出す前から税金の心配をする」

というのは、

「恋人ができる前から結婚式代の心配をする」

みたいな感じで、

まずは結果を出してから考えればOK
という話ではありますが、僕自身、

「筋トレでバルクアップをする前から

腕の肉割れが増えることを心配してしまう」

という価値観なので、
気持ちはめちゃくちゃ分かります。

まあ、Tax Savingについては
いずれ直面することですし、

早い段階で知っておいた方がいい
というのもあります。

で、結論ですが、

「未来投資一択(=税金の支払い額を減らす)」

です。

順に解説していきます。

まず、日本は色々と
恵まれている国なので、
税金が高いです。

ほら、道路だって綺麗ですよ。

これまで様々な国に行ってきましたが、
やはり住みやすさで言えば
日本は最強だと思っています。

深夜に駅前で酔い潰れていても襲われないし、
道端で子供のホームレスは見かけないし。

税金が高い理由は
知らぬ間に恩恵を受けてるから
だと思っています。

リターンが大きい。

まあそれにしても
日本は税金が高い気が
してしまいますが(笑)

だから、
まあ納める分は納めておいて
あとは未来投資に回すのが最適解です。

未来投資に回しすぎると
内部留保(キャッシュ)がすり減る
と言われていたますが、

特にスモールビジネスの場合、

大きなキャッシュが手元にあっても
まじで意味がないと思っています。

だったら投資に回して
未来の資産を膨らませた方が合理的。

じゃあ、どんな投資の仕方がいいの？というと、

- ・ 知識とスキル投資(知識投資)
- ・ リスト変換(事業投資)
- ・ 外注費(事業投資)

です。

「知識とスキル投資」
は言わずもがなです。

僕がいま英語の勉強に
お金・時間・エネルギーを
投資しているのも、

脳みそへ
新しい知識・スキルを蓄積させ、

将来的に英語圏でビジネスを展開したり
コピーライティングで
勝負していきたいからです。

あとは海外で友達をたくさん作ったり。

「リスト変換(事業投資)」に関しては、
特にコンテンツビジネスの場合
めちゃくちゃ推奨しています。

例えば、

「今期は利益が出すぎたな…
このままだと2か月後には
税金で1000万が消える…」

という人がいたら、

その1000万を
顧客リストに変えてしまう感じ。

ようは、広告費ですね。

コンテンツビジネスで
目指すべき
上級ゴール地点は、

CPA<LTVです。

CPAは顧客獲得単価。

LTVは顧客生涯価値。

CPAは1リストを取るために
かかる経費で、

LTVはその1リストあたりが
もたらしてくれる生涯利益
だと思ってください。

例えば美容室にて
1顧客あたり利益3000円、
平均リピ率が4回だった場合、

LTVは1万2000円。

てんの仕組みや
コンサル生、教え子、協業先、
小さく仕組みを作り始めてる受講生などなど、

フルオートで回っている人たちは
例外なく CPA<LTV の構造を作っています。

例えばスピリチュアル関係の協業先は、

CPA が 1500 円、LTV が 6000 円です。

CPA<LTV。

そして $LTV 6000 \text{円} - CPA 1500 \text{円}$

= 利益 4500 円、

ですよ。

つまり、

“1リストが入ってくるたびに
平均利益4500円が発生、

という自動販売機なのです、これは。

僕はよく、

「現代の錬金術」

「フルオートマーケティング」

とか言っていますが、

これは誇張でもなんでもなく
全て数字で証明できる

科学的なもの。

まあ一般的に常識的に考えたら
「怪しい」と思われるでしょうが、

そういう人たちが9割いるからこそ
ライバルで飽和しません。

ぶっちゃけ、いい感じに
参入障壁になっているという(笑)

ちょっと話が逸れそうですが、

僕がいろいろなコンテンツや
講座で教えていることも、

最終的にはCPA<LTVの仕組みに

繋げてもらうためです。

(そしたら一緒に旅にも行けますし)

すでに小さく結果を出している人も結構います。

もちろん最初はほんと

小さな小さな小さな仕組みでOK。

僕も当時、

CPA2000円、LTV2300円とかでした。

でもこれ、

よくよく考えたら

すごいと思いませんか？

CPA<LTVになってますし、
差額は300円。

$2300 \div 2000 = 1.15$ レート。

極論ですが、

過保護の国・日本から
100万を借りて
この箱(仕組み)に入れたら、

1.15レート(1.15倍)なので
115万になって
バコンと返ってくるわけです。

詐欺を除いた金融長期投資とかだと、
「1年で」利回り数パーとかですよ。

100万が103万になるみたいな。

このレートを
ROAS(ロアス)という
指標で見ることができます。

1.15レート(1.15倍)なら
ROASは115%で、

例えばCPAが1500円、
LTVが6000円なら
ROASは400%です。

これ、あまり言っていませんでしたが、
僕のコンテンツや仕組みは
業界トップらしいです。

この前ちょっと密会があつて
そこで複数名から言われました。

たしかに「てん」の仕組みだけでも
ROASはもう500～800%くらい？
はあるんじゃないかな。

で、僕の仕組みを真似した人が
普通にROAS200%～とか出ています。

仮に金融投資でのROAS200%は、
99.999%詐欺です。

金融ならROAS115%くらいから
ほぼ詐欺だと思った方がいいレベル。

・・・と、いう感じなので
ROAS101%以上の仕組みを作ったら、

「リスト変換(事業投資)」

していくことを推奨します。

ようは、

「ROASで101%以上あるなら、
手元にキャッシュを残しておくのは
もったいない」

わけです。

なお、ROAS101%は難しくない。

ROAS200%もそこまで。

初心者の方は
まずはココナラやSNSでの
小さなコンテンツ販売を経験し、

次のステップとして
この更なる錬金術に
トライしてみてください。

1つの小さな仕組みを所有しながら
クライアントワークをしたりすれば、
安心感もピカイチです。

さらに具体的なことは
また講座の中で話していきます。

さて、次に「外注費(事業投資)」ですね。

これも基本的には
「リスト変換(事業投資)」
と同じ考え方。

新しいWebサイトを作って
そこで記事を書いてもらって
リストを取ったりしていく、みたいな。

じゃあ累計の外注費で
30万かったとします。

sonでリストが100件入ってきたとする。

この場合はCPA3000円ですよね。

LTVが2500円とかだと赤字になるので、

- ・ CPAを下げる

(外注費を下げるか、
リスト獲得数を増やすために
誘導文章を変える)

- ・ LTVを上げる

(商品の数を増やす、
単価を上げる、
リピート率を上げる)

が対策となります。

ちなみに以前、

YouTubeチャンネルを
2つほど外注で作ったのですが、

1つはリスト獲得がまだ0です。

外注費では50万くらいかかっているので、
このまま1リストが入ってきたとしても
CPAは50万ということです(笑)

さすがに赤字ですね。

でも、例えば3年のスパンで
ゆっくり純増し始めたら
どうなるか分かりません。

途中で黒字転換するかもしれない。

そう考えると、

『ある程度仕組みを作り終えたら
時間に任せる』

というのも1つの戦略です。

時間は最強なんですよ。

…ちょっと今回は数字が多すぎたので
みんな付いてこれているか心配(汗)

ようは、簡潔にまとめると、

- ・ 税金対策としては未来投資一択 (最低限の税金は払う)
- ・ 知識に変換、スキルに変換、リストに変換、外注費に変換
- ・ まずは脳に知識とスキルをぶち込もう
- ・ コンテンツビジネス(というかWebマーケ)の最終地点は
CPA<LTV

です。

あとは、節税のために
海外法人を作るパターンもありますが、
僕は今のところやっていません。

色々こねくり回して
目をつけられるのもイヤなので…

でも、周りでうまくやってる人も
いるみたいです。

来週、そのうちの1人と
ご飯に行く予定なので
聞いてみようかな〜と。

なお、法人化・税理士導入のタイミングは
僕は月収80万を超えたくらいからです。

特にこれといった
決まりはありませんが、

領収書の処理とかが
面倒になってきたのと、

法人化した方が
税金が安くなるラインが
それくらいだと思います。

最初は自分で処理していました。

スマホアプリのfreeeですね。

まあ、僕は今、

コンテンツビジネスやらアパレルやらで
年億超え(自動化)を達成しながら、

国内外を旅しながら、

顧客のフォローや対応もしながら、

新しい事業の立ち上げや小説家活動、

さらにはビジネスでの人脈もつくりつつ、

プライベートでの友だちともあそんだり、

はじめましてで会う機会もつくったり、

色恋もあったり、恋愛もしたり、

と、まんべんなく稼働していますが、

規模のわりには

そこまでのキャッシュはありません。

税理士からも、

「てんさんはコンサルとか

バンバン受けますねえ…。

投資しまくりですね」

としみじみ言われました(笑)

原価17円の1万円札を大量に抱えていても
人生なんて何も変わらないのです。

僕には知識、スキル、経験、人間関係...
などの無形資産(透明資産)があります。

無形資産はいつでも
キャッシュに変えられる
Powerを持っている。

前にホリエモンが貯金の本質として、

「年利0.03%で銀行にお金を貸してることになる。

だったら他のことに使ったほうが有意義(事業とか)」

と言っていて、これにも完全同意です。

実質、僕らはお金を預けて(貸して)、

それらの巨額キャッシュもとに
銀行は運用をしていきます。

その利回り(0.03%)を僕らは受け取る。

こうやって仕組みを言語化すると、
わりと搾取されてることに気づきます(汗)
※利回りが5%以上あった時代なら、
利息的に銀行に“貸す”価値はまだありましたが...

僕は知識、スキル、経験、人間関係などに
これからもガンガン変えていき、

今は英語を勉強中ですが、

ゆくゆくは英語圏でコピーを書いて
100億とか1000億のBig経済圏を
創り出せるような予感もしています。

まあ、売上が全てではないし、
これはあくまでゲーム感覚ですけどね。

ではでは！

☆過去のVIP限定メルマガの全てにアクセスできる
裏メディア「SECRET BOX」への入口

<https://f-lifelog.com/secretbox/>

pass : tenvip

※ぜひブックマークなどしておいてください

なお流出厳禁でお願いします

ー【発行者情報】ーてん公式メールマガジンー

[運営会社]：株式会社Liberty

[公式ブログ]：<https://f-lifelog.com/>

[公式note]：<https://note.com/tenworldx>

[公式Twitter]：<https://x.com/tenworldx>

[公式Instagram]：

<https://www.instagram.com/tenworldx/>

[公式YouTube]：

<https://www.youtube.com/@tenworldx/videos>

[運営会社情報]：<https://f-lifelog.com/k>

[メールアドレスの変更]：[%change_mail_url%](#)

[購読解除]：%cancelurl%

※一旦解除すると再登録できません。

解除の際は間違えのないようにお気をつけください。
