

# 書籍からの学び

ゴールドマン・サックス  
勤続17年の投資家が明かす  
「兆人」のマインド

億まで  
億から  
の人の人

発売即重版、大増刷出来!



在籍時の投資規模は投資金額ベースで約4000億円、  
企業価値・資産価値ベースで1.2兆円を超える。20カ  
国以上、300人を超える「億円」資産家、「兆円」資産家、産油  
国の王族など超富豪などと協業・交流してきた著者が、「億」  
を得るために和るべき富裕層のマインドを明かした。徳間書店

田中渓  
KEI TANAKA

## 億までの人 億からの人 田中渓



令和7年9月20日読了

寺前総合法律事務所  
弁護士・中小企業診断士 岡崎教行

# 自己紹介

## 寺前総合法律事務所 弁護士・中小企業診断士 岡崎教行

### 【学歴・職歴】

平成12年 3月 法政大学法学部卒業  
平成13年10月 司法試験第二次試験合格  
平成14年 3月 法政大学大学院卒業  
平成15年10月 弁護士登録（第一東京弁護士会）  
平成27年 1月 中小企業診断士試験合格  
平成29年10月 中小企業診断士登録（城西支部）  
平成31年 2月 寺前総合法律事務所（パートナー）

### 【専門】

労働法務。取り扱う事件、相談の9割程度が労働問題。

### 【BLOG】

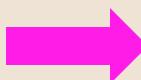
労働法務弁護士、がむしゃらに生きる365日  
<http://okazakinoriyuki.com/>

### 【著書】

四訂版 使用者側弁護士からみた「標準 中小企業のモデル就業規則策定マニュアル」（日本法令・共著）  
社労士のためのわかりやすい補佐人制度の解説（労働新聞社）  
Q&Aとストーリーで学ぶコロナ恐慌後も生き残るために労働条件変更・人員整理の実務（日本法令・共著）  
就業規則からみるメンタル不調の予防と対応－規定整備のポイント－（新日本法規・共著）  
基本がわかる！人事労務管理のチェックリスト（労務行政）  
個人契約型社員制度と就業規則・契約書作成の実務（日本法令・共著）



毎月750円で、重要裁判例の解説  
を毎月お届けする「パワポとテキ  
ストで学ぶ月刊重要裁判例」



# Prologue

富裕層は、普通のこと、誰でもできることを「圧倒的」に「やる」。

# Chapter 1

## 年収1億円以上「富裕層の思考」

富裕層は「お金がたまつたら投資に回そう」という考え方をしない。お金を増やすために覚えておきたい大事な基本事項は2つ。1つは、投資はあらかじめ金額の枠を決めてから始める。もう1つは、投資の期間及び利益と損失の金額をあらかじめ定めてから始める。

自分自身で意思決定をする。富裕層は、意思決定を他人に委ねることは無い。

富裕層が大切にしているものがスピード感である。意思決定×スピード感の結果でもある「とにかく早く決めるここと」は最強の武器である。

# Chapter 2

## 富裕層だけが知っている「お金の哲学」

長期投資と分散投資が重要。これは投資を始めるときの基本のセオリーである。

# Chapter 3

## お金がお金を生む「お金の使い方」

投資をする際は、買った理由やあらかじめ決めた損切りラインなどをメモして、買った理由の前提が崩れたり、損切りラインを超えた時に、感情を抜きにして売買をすることが鉄則である。

食事をして、後輩にご馳走するのも、無駄遣いではなく「いざというときに助けてくれる後輩を育てるための投資」と捉える。料理人を目指す人が三ツ星レストランで1人50,000円のコースの食事をするのは散財なのか、一流のものに触れる貴重な機会という投資なのか。それが自分のための経験値として捉えることができるなら、消費ではなく投資という考え方もできる。

# Chapter 4

## とんでもなく稼ぐ人の「時間の使い方」

習慣化は、最強の武器である。習慣化するまでには、意思の力をできるだけ使わないようにきちんと仕組み化をする必要がある。例えば、「平日は毎日21時に15分必ず勉強する」と決めたら、カレンダーやスケジュール帳に書き込んで予定をブロックする。

何も考えずに行動に移せるよう、言い訳を作れない環境を前もって整えておくことが必要。

何かを始める際に「できる・できない」で考えるのではなく、「やる・やらない」で考えよう。

習慣化で、もう1つ大切なのが、毎日の達成を記録することとコミュニティに属することである。

# Chapter 4

## とんでもなく稼ぐ人の「時間の使い方」

削れない時間にながらでできないか考える。削れない家事をしながら英会話のpodcastを聞けないか、ランニングをしながら1日のニュースをラジオで聞けないかといったふうに。

集中してプレゼン資料を作る際は、スマホの電源を切る  
学習することをやめないことも、富裕層の時間の使い方の共通点。

習慣化に際してのポイントは3つ。1つ目は、取り掛かることへの吟味（毎日できるか、やる意味はあるか）。2つ目は、毎日やることがややレベルやハードルが高いことであれば、ハードルを死ぬほど下げる。最後は、1日15分やること。これも最初は15分までしかやらない。

# Chapter 5

## 普通の人でも実践できる「億稼ぐ人の生活習慣」

多くの富裕層は、生活習慣にも自らに課したルールや制約を持っている。それを日々守ることで、「達成できた」、「誘惑に打ち勝った」といった小さくも確実な達成を事実として積み上げることにより勝ち癖を身に付け、その効用を得ている。

富裕層を見ていると、日常生活の中でもROI (return on investment) を意識して行動していることが多いと思う。

自分のルーティーンを決めたら、それは絶対に変えない。

# Chapter 5

## 普通の人でも実践できる「億稼ぐ人の生活習慣」

複数のタスクを同時進行する。家事をやりながら英語を聞くなど。ジムに滞在しているときも体を鍛えること以外のタスクを同時進行している。運動をしながら仕事の進め方やメールの返信内容を考えている富裕層が多い。

一度集中的に作業をして、汎用性のある雛形をたくさん作り上げて使い倒す。

複数の道で上級者になる。

# Chapter 6

## 一生お金に困らない人の「人間関係の築き方」

富裕層マインド

メールの返信が早い

情報提供や人の紹介を惜しまない

To Doと時間軸の整理が明確

判断事項は考えなしに持ち帰らず、その場で結論を出す

相手の立場が理解できている

スピード感×相手の心情を察して動く

日中は自分の作業だけに没頭し、夜中に溜まったメールを返すのは×

稼ぐ人は、「自分が伝えたいこと」ではなく、「相手が知りたいこと」を常に意識している。

# Chapter 6

## 一生お金に困らない人の「人間関係の築き方」

「時間とエネルギーを奪うだけの人との付き合いをやめる」  
約束を守らない人、嘘をつく人、愚痴や批判の多い人、人の話を聞かない人  
上司から「あれどうなってる？」という確認が入るのは、信頼関係ができていない証左。

# Chapter 6

## 一生お金に困らない人の「人間関係の築き方」

人を紹介してもらうときの流儀

紹介してもらった相手に実際に会う前にその人のことを可能な限り調べる。

相手のメリットになるアイデアを提案する。

紹介してもらって会った相手に対しては「事前」「当日」「後日」の合計3回お礼をする。

相手を紹介してくれた人への恩は必ず返す。人を紹介することは決してカジュアルなことではないので、そのきっかけを作ってくれた人に対してのお礼は欠かさない。

# Epilogue