

今、注目されている経費削減法とは？



こんにちは、ブーブーオークション店長の栗本佳孝です。

本日は、経営に前向きで日々真剣にビジネスに取り組んでいる経営者のあなたに、特別なご案内のためにお手紙をお送りしています。

お忙しいあなたの大切な時間を無駄にするお話は、一切しないことをお約束しますので、この先を急いで読み進めてみてください。

経費削減には限界がある

どんなに経費の削減に取り組んでも、思うように削減できないものですが考え方を少しだけ変えるだけで、簡単に経費の削減ができて、おまけに節税効果もある方法をお知らせいたします。

日本経済も長いトンネルからなかなか抜け出せず、それにともない売上が伸びずなかなか利益が出せないのに、どうしても必要な経費だけは抑えられずお困りではありませんか？

売上が伸びる見込みがなければ経費を削減して利益を出すしかありません。しかし、人件費の削減に取り組んでも法的に限界があります。

賢い経営者といわれている社長は新車を買わない...なぜ？

日本経済が右肩上がりだったころから、社用車や営業車などは経費計上するので当然のように新車を購入される法人様が非常に多いのではないのでしょうか。しかし、このように法人では常識のように思われている社用車の買い方を変えた賢い経営者と呼ばれている社長は、これによって経費を削減し、利益をだしています。いくら経費計上できるからといっても、利益が出ている分を減価償却として処理できればいいのですが、なかなか利益が出せないのであれば社用車の購入は中古車にして現金支出を抑え利益を確保すればよいのではないのでしょうか。

車両代月割り比較表

表 1

会社オーナー向け(クラウンアスリート2.5)



	車両代	60ヶ月月割り	差額
新車(現金購入)	4,200,000	57,500	
新車(ファイナンスリースした場合)	3,780,000	69,000	11,500
4年落ち中古車	2,300,000	38,300	-19,200

注1. 新車の場合5年後、走行距離10万kmの下取価格75万円を考慮しています

営業車(プリウスS)



	車両代	60ヶ月月割り	差額
新車(現金購入)	2,520,000	35,400	
新車(ファイナンスリースした場合)	2,268,000	45,360	9,960
4年落ち中古車	1,200,000	20,000	-15,400

注1. 新車の場合5年後、走行距離10万kmの下取価格40万円を考慮しています

営業車(カローラアクシオ1.5X)



	車両代	60ヶ月月割り	差額
新車(現金購入)	1,440,000	19,000	
新車(ファイナンスリースした場合)	1,296,000	25,900	6,900
4年落ち中古車	600,000	10,000	-9,000

注1. 新車の場合5年後、走行距離10万kmの下取価格30万円を考慮しています

注2. リースの場合の車両代は5年後の残価分を差し引いてあります

注3. 上記3車種、新車中古車とも5年(60ヶ月)使用した場合の1ヶ月あたりの車両代コストです

日本ほどクルマの価値が下がる国は世界でも珍しいのですが、新車から3年で費用も含めるとおよそ半額になってしまいます。その後はなだらかに価値が下がっていくので、下がり幅からみても新車で購入するのはとてもコストがかかることなのです。

車両代コスト比較表

例:社員10名の法人



オーナー様用クラウン1台
合計5台の車両代コスト

営業車 プリウス2台

営業車 カローラ2台

	月あたり	年間	差額
ファイナンスリース	211,520	2,538,240	
新車現金購入	166,300	1,995,600	-542,640
4年落ち中古車購入	98,300	1,179,600	-1,358,640

クルマを購入するときの購入費用が気になると思いますが、新車を購入して下取に出すときの金額なども考慮して1ヶ月あたりに、車両代としてどれくらいのお金を消費しているかを示したのが表1の「車両代月割り比較表」です。

しかし、法人の場合は、オーナー様のクルマをはじめ、営業用のクルマなど社用車としてのクルマが1台や2台ではないので、例として従業員10名の法人でオーナー様のクルマも含めて5台のクルマを使用している場合、全てを新車購入から、4年落ちの中古車購入に変えた場合、年間で80万円ほどの違いが出ます。

節税効果があるといわれているカーリースと比較すると、年間で130万円以上も差がでてしまいます。

節税対策にはリースが効果的??

社用車の購入で、節税効果があるといわれているものに、カーリースがあります。カーリースを利用すると減価償却ではなく、リース料が全額経費として扱われ、又購入時に新車価格からリース完了時の車両代をあらかじめ引いてもらえてなんだかトクなような気がします。

しかし実際には、名前こそリースですが借金をしているのと大差ありません。その上、低金利の時代なのにリース料を金利に換算すると年利4%ほどになってしまいます。5年リースの場合20%の金利を払っているようなもので決しておトクとはいえません。

なぜ4年落ちの中古車なのか?

中古車を法人で購入する場合は、4年落ちの中古車をお勧めしています。理由は、新車から4年経過した乗用車は、法人の場合1年でクルマの購入費用が経費として計上できるメリットがあり、節税効果もあるからなのです。次ページの表をご覧ください。

節税効果のクルマ購入というと、前述したカーリースもありますが、リース料は確かにリース期間中全額経費として処理できます。しかし、利益が出ず赤字になってもリース契約を途中解約することは原則できず、逆に負担になってしまいます。その点、万が一資金繰りに困るようなことがあっても購入したクルマは、売却して現金に変えることも可能です。

利益が出る単年に節税として活用するには、4年落ちの中古乗用車を購入するのが最も効果的な方法なのです。

節税効果比較

会社オーナー向け(クラウンアスリート2.5)



	車両代	年間経費計上額
新車(現金購入)	4,200,000	1,398,600
新車(ファイナンスリースした場合)	3,780,000	828,000
4年落ち中古車	2,300,000	2,300,000

営業車(プリウスS)



	車両代	年間経費計上額
新車(現金購入)	2,520,000	839,160
新車(ファイナンスリースした場合)	2,268,000	544,320
4年落ち中古車	1,200,000	1,200,000

営業車(カローラアクシオ1.5X)



	車両代	年間経費計上額
新車(現金購入)	1,440,000	479,520
新車(ファイナンスリースした場合)	1,296,000	310,800
4年落ち中古車	600,000	600,000

Tホームは、営業車をプリウスにしている！

テレビCMでもおなじみのTホームでは、営業車両を全車トヨタプリウスにしています。プリウスというと、ハイブリッド車で低燃費であることと環境に優しいイメージがあり、又お客様に対しても“地球環境を考えている”企業イメージのためトヨタプリウスを導入しています。このように対外的イメージと燃料代節約を考えてトヨタプリウスを営業車として導入される法人が増えています。次の表をご覧ください。

車両代、燃料代比較表

例：年間2万キロ走行の場合



1500ccカローラ	車両代	年間燃料代	車両代、燃料代年間コスト
新車現金購入	1,440,000	280,000	508,000
4年落中古車	600,000	280,000	300,000



プリウス	車両代	年間燃料代	車両代、燃料代年間コスト
新車現金購入	2,520,000	140,000	564,800
4年落中古車	1,200,000	140,000	380,000

注：カローラ実走行燃費10km/ℓ、プリウス実走行燃費20km/ℓで計算

いくら低燃費だからといっても新車の車両代金が250万円以上しますので、燃料代と合わせても決してコスト削減になっていないことがお分かりいただけると思います。

新車はかなり高額なプリウスも、カローラを抜き国内販売台数第1位を続け市場に沢山流通しているので、中古車の相場としてはかなり下がっています。

新車のプリウスではコストが高いですが、4年落ちの中古プリウスなら燃料代も抑えられとてもコストの削減になります。

しかし、私のことを良くご存じないあなたが、今回のような説明をされても信用できないと思いますので簡単に自己紹介をさせていただきます。

私は、松尾芭蕉「奥の細道」結びの地、岐阜県の大垣市に昭和42年に生まれ現在45歳です。

子供の頃から車が大好きでいつもミニカーで遊んでいました。学校を卒業する頃には、どうしても自動車関係の仕事がしたかったのでトラックディーラーに整備士として就職しました。整備士の仕事を3年間続けその間に3級整備士の資格も取りました。その後、新車営業に配置転換となり車を販売する営業の仕事も経験させていただきました。

「大きなトラックを動かせるようになりたい」という子供の頃からの夢を実現させる為にトラックディーラーを退職し、平成2年に自営でトラックを回送する仕事を始めました。

平成3年2月に法人として有限会社美栗陸送を設立しました。現在も継続して経営していますので現在22年目です。

この20年は決して平坦な道のりではありませんでした。2度倒産の危機に立たされています。

1度目は、元請け会社内のトラブルに巻き込まれてある日突然、翌日からの仕事が全くなかった時です。そのときは、お付き合いのあったお客さんに助けられてなんとか持ち直しました。

2度目は、下請けとして輸出車両の輸送をしていたのですが平成20年からの円高の影響で輸出車両の物量が激減し、そこに追い打ちをかけたのがリーマンショックでした。

悪いことは重なるもので、会社創業以来のお付き合いで、運送の許可を取る時、家賃なしで敷地の一角を車庫に貸してくださり、個人的にも、私の結婚式の仲人までしていただいた会長さんから、平成21年の3月30日の深夜、突然電話があり「栗本君、本当に申し訳ない。今日、東京地裁に破産手続きの申し立てに行ってきた。うちの会社、倒産だ。迷惑かけて本当にすまない。明日、破産管財人が来るからその前に君の会社の備品などは片付けてほしい。」

これは現実なのか？頭の中が真っ白で「もうダメだ。不況なのにこの穴を埋められる仕事のアテもないし、3か月分の運賃の支払手形がただの紙」俺はどうなるのだ、家族は、従業員は...

過去の想いが頭を巡り悔しさといきどおりで、涙が出て朝まで眠れませんでした。

連鎖倒産を避けるため、従業員の三分の一は辞めてもらい、余分なトラックは売却し、銀行にも返済の延期などをお願いしましたが倒産までのカウントダウン。いつまで持ちこたえられるのか、景気はいつ回復するのか、不安と倒産の悪夢で眠れない日々。

『いっそ、つぶれる前に辞めてしまおうか』とも考えました。でも、こんな私でも今まで、支えてくださったお客さんや、従業員がいる。恩返しもせずに自分だけ逃げていいのか？自問自答の繰り返し。

そんな私が平成22年8月、DRMと言うマーケティング手法に出会いました。法人設立からDRMに出会うまで20年間営業しなくても経営してこられましたが、どうせ会社がつぶれるなら、今、自分にできるだけのことはやって、倒産するなら納得も出来るからと、自分に言い聞かせて、学んだことをひとつずつ実践してみました。

はじめは、失敗の連続、全然結果が出ない、何度もくじけそうになりました。しかし一

度、結果が出始めると、次々とお取引先が増えて自ら起業した当時のビジネスに対する情熱がよみがえってきました。

今では、経営の勉強はもちろん、労務関係に至るまで、経営者の本来の仕事を最優先するようにし、毎日自分が経営者として仕事をしていることに『やりがい』を感じ、楽しくてしかたありません。私の経営者としての前向きな取り組みは、マスコミなどでも注目されるようになり、頻繁に新聞に掲載されています。



← 中日新聞掲載記事



↑ 日刊自動車新聞掲載記事

私が、運送会社の経営者である話をするとあなたは「運送会社の社長が片手間に自動車の販売をやっているのか」と思われるかもしれません。

しかし、私は中途半端な気持ちで自動車の販売を始めたわけではありません。私が自動車販売のビジネスを始めようと思ったのは、私は高校を卒業してから30年近く自動車業界に関わってきました。実際に運送業のお客様も自動車業界の方ばかりです。

30年近く自動車業界に関わっていて、リーマンショック以後の自動車不況で、一部の自動車販売店が「クルマを並べていれば黙っていても売れる」「雑誌に広告を載せていればそのうち売れる」という考え方からお客様を大切にしない経営をしていることがわかりました。自動車業界が長いので知人、友人からクルマの相談を受けることが多いのですが、中古車を購入する人の中に販売店に対して不信感を持っている人が意外と多いことに気付きました。

又、クルマに関すること（例えば諸費用のことなど）が知っているようであまり知られていないこともわかりました。

クルマの購入は、かなりの出費になります。ですから買った後で後悔する人が少しでも減るようになり、オートオークション代行専門店のブーブーオークションを始めました。実際にブーブーオークションを利用された方々の喜びの声をご紹介します。

- ・とにかく支払い明細が明確です。わたしはBMWを購入したのですが、余分な費用が取られず明快な内訳でした。
 - ・店長の人柄の良さと、車の知識があるので安心して購入を任せることができました。
 - ・他店より安く購入できたことが一番です。そして内訳が明確なので安心できました。
- 愛知県豊橋市 イズム株式会社代表取締役 大西様からの喜びの声

・やっぱり中古車販売店よりも安く買えたことです。それと、料金が明瞭だったことです。
・利用するとき、最初は「本当にちゃんとした車が届くのだろうか？」と不安でした。しかし、自分の希望した色の車がキャリアカーで運ばれてきたのを見たとき、「来た～！」とほっとしたと同時に「結構キレイな車だなあ」と家族みんなで喜びました。
・店頭や雑誌で見っていた価格よりも30万円ぐらい安く買えたのでオプションのクリーニングとオイル交換の費用に充てることができたのでとても満足しています。何回も買い替える事はできないけれど、次回も利用したいと思います。
ありがとうございました。
東京都中央区 ドットウェア株式会社代表取締役 中原様からの喜びの声

※上記は、ブーブーオークションを利用された方からの喜びの声の一部です。

ブーブーオークションとは

中古車販売店の仕入れ先のオートオークションで、あなたに代わってあなたの欲しい車を探し出し、落札の代行をするのがブーブーオークションです。



AA のセリ風景

オートオークションは、自動車ディーラー、中古車販売店、自動車買取店、輸出業者などの自動車関連業者しか参加する事が出来ないオークションで、全国に120会場以上あり1週間に13万台もの中古車が流通しています。

実は一般的な車を並べて売っている中古車販売店の車も、ほとんどがこのオートオークションで仕入れられています。

つまり中古車の卸売市場で直接車をオークション相場価格で買える事と、中間コストを削減する事で中古車販売店に展示されている車と同質かそれ以上の品質の車を安くて手に入れる事ができるのがブーブーオークションの特徴です。

今回ご紹介しました比較表の中にも記載している4年落ち中古車の価格は、オートオークションの相場価格になっております。販売店での価格とオークションの相場価格とでは10%ほど金額に差があることは分かっていただけだと思います。

ご紹介しました経費削減法が、あなたのお役にたてば私も大変うれしいです。今回のご案内を見てクルマの事で相談したい方は、クルマの事ならどんな内容でもかまいませんのでいつでも気軽に電話ください。

栗本直通電話：090－8344－2342

(対応可能時間：平日9：00～18：00)

私とあなたとのお約束

- 1、私は、あなたのおトクにならないご提案は一切しません。
- 2、あなたがご自身のビジネスに集中できるお手伝いをします。
- 3、あなたの社員さんにも喜んでいただける提案をします

自動車の運転免許を持っている人なら、今までに新車、中古車を問わずクルマを購入した経験はあると思います。クルマに関する情報もかなりありますから、少なからずある程度の知識も持ってみえると思います。私は自動車業界に30年近く関わってきましたが、自動車業界は、諸費用の件や価格表示の仕方など不透明な部分がまだまだあります。

クルマは高額な買い物ですから、不安を持ったまま買うことはできません。私は今まで

分りにくかった、諸費用の部分やクルマの販売価格について明確に公開しております。

これは、クルマを販売している同業者を敵に回すことになるかもしれません。しかし、自動車業界の活性化のためにやらなければならないと感じ、実行しております。

今回 10 社様限定無料プレゼント
今お使いのお車と、ご興味のあるお車の 4 年落ちの、
最新オートオークション相場をお知らせします。

※私はレスポンスの速さを得意としております。一度に沢山の問い合わせをいただくとレスポンスが悪くなり、お待たせする結果となることを避けるため今回先着 10 社様限定とさせていただきます。

今回、同封しました相場情報ご希望用紙に必要事項を記入の上 **今すぐ**

FAX 番号：058-213-6446

まで送信してください

相場情報を希望されても、私どもからの売り込みは一切いたしません。

お伝えする情報があなたの今後の経費削減や節税対策に効果を出し、クルマの買い替えのお役にたてば私もたいへんうれしいです。

〒500-8238 岐阜県岐阜市細畑 1-8-7

電話：058-213-6445 FAX：058-213-6446

ブーブーオークション

店長 栗本 佳孝

(くりもと よしたか)

追伸：あなたからのご連絡お待ちしております。

オークション相場情報ご希望フォーム

下の欄に記入後FAX番号：**058-213-6446**まで送信ください。

貴社名：		
お名前：		お役職：
ご住所：		
連絡先電話番号：		
FAX番号：		
メールアドレス：		
社長様ご使用車種：		グレード：
年式：	走行距離：	色：
ご興味車種①：		色：
ご興味車種②：		色：
ご興味車種③：		色：

ご記入いただけましたら

今すぐFAX番号：058-213-6446

まで送信ください。

電話でのお問い合わせでもOK！

電話番号：058-276-0901まで

(受付時間：平日9：00～18：00)

ブーブーオークション

〒500-8238

岐阜県岐阜市細畑1-8-7

TEL：058-276-0901 FAX：058-213-6446