

まさかこんな節税方法があったとは！

知っている人は知っている。

知らない人はまったく知られていない最も効果的な節税方法を公開します。

経営者のあなたは「節税」と聞いて一番初めにどんなことを想像されますか？どうせ税金を払うなら、従業員に臨時のボーナスを出して従業員に利益を還元しますか？確かに決算時に従業員に臨時のボーナスを出して節税する方法もあります。しかし業績が良く利益が確保でき続ければいいのですが、利益が出ない年もあるはずですよ。そんな時、臨時ボーナスを当てにしていた従業員のモチベーションが下がる結果となってしまいます。少額のボーナスならいいですが少額では節税効果にあまりなりませんし、ボーナスを多く払い過ぎるのは逆効果になる場合があるといわれています。

そこで今回ご紹介するのは、物品を購入して節税をする方法です。その中でも減価償却の仕組みをうまく利用し節税効果の高い方法をご紹介します。

税金対策には新車購入がいいと思いませんか？

節税効果による納税額比較表

期末利益予想800万円の場合 法人税率40%の場合
会社オーナー向け(レクサスGS350 1パッケージの場合)※耐用年数6年

		車両代	単年償却費	法人税
	新車	6,000,000	1,998,000	2,400,800
	4年落ち	2,500,000	2,500,000	2,200,000

営業車(プリウスS)※耐用年数6年

		車両代	単年償却費	法人税
	新車	2,520,000	839,160	2,864,336
	4年落ち	1,200,000	1,200,000	2,720,000

よく耳にする話ですが「利益が出るから節税対策でクルマを買おう」ということがあると思います。しかし、多くの場合はここで新車を購入してしまうのですが、乗用車は耐用年数が6年と決まっており新車を購入しても6年で償却していくことになります。実際には減価償却は定率で償却していくのですが、単純に説明すると購入金額の6分の1しか経費としては認められないことになるのです。ところが4年落ちのクルマを購入すると購入金額がそのまま、その年に経費計上できるので上記のように購入金額は少なくとも納税額を低くすることができるのです。

一括で経費計上でき、さらに安く買える4年落ちが狙い目！

この節税方法は、社長のクルマに限ったことではありません。営業車として使われる従業員さんのクルマでも節税効果を発揮します。たしかに高額な高級車ほど節税効果は大きいのですが、営業車や商用車で使われるクルマを合わせたらかなりの節税効果がみこまれると思います。例えば次の表に示してあるのは、営業車でよく使われているトヨタカローラの新車を購入する場合と、4年落ちのプリウスを購入した場合の比較になるのですが同じくらいの購入金額でも納税額には33万円ほどの違いが出ます。

節税効果比較表

期末利益予想 800万円 法人税率40%の場合



トヨタ カローラアクシオ1.3Xを新車で購入した場合

車両代	単年償却費	納税額
1,300,000	432,900	3,026,840



トヨタ プリウスSを4年落ちで購入した場合

車両代	単年償却費	納税額
1,250,000	1,250,000	2,700,000

同じ購入金額なら営業車としてよく使われるカロラの新車を購入するより、対外的にも「環境の事を考えた企業」イメージの為にプリウスの4年落ちなどもお勧めです。いくら燃費が良くても200万円以上するプリウスの新車を購入してはガソリン代で購入金額をカバーすることはできませんが、カロラの新車と同じくらいの金額で購入でき、ガソリン代も節約できて節税効果もある4年落ちのプリウスはとても魅力的です。

これは、会計上の減価償却の仕組みを上手く利用した方法によってこのような差を出すことができるのです。中古車を購入するメリットは他にも新車より購入金額が半額以下なことや1年で償却するので4割引で買ったのと同じ効果があるなどがあります。

仕事で使うクルマは自家用車と違い、走行距離が多くなりほとんどの場合が「乗りつぶし」になると思います。乗りつぶしてしまうのなら、購入費用も抑えられなおかつ節税効果がありおまけにガソリン代も削減できるクルマの購入を検討してみてもいいのではないでしょうか？

最近では新車のモデルチェンジ周期が長くなっているため4年落ちの中古車も決して古い感じはしません。(特に高級車は) 又、営業車や社用車で使うクルマも景気の悪い今の時期に新車でお客様へ訪問するより対外的にもよいのではないかと思います。

節税ばかりでなくキャッシュフローの事も気をつけて！

4年落ち車両を購入した際のキャッシュフロー比較表

期末利益予想800万円の場合 法人税率40%の場合

会社オーナー向け(レクサスGS350 Iパッケージの場合)※耐用年数6年



	車両代	車両代+法人税	キャッシュフロー	差額
新車	6,000,000	8,400,800	-400,800	
4年落ち	2,500,000	4,700,000	3,300,000	3,700,800

営業車(プリウスS)※耐用年数6年



	車両代	車両代+法人税	キャッシュフロー	差額
新車	2,520,000	4,712,000	3,288,000	
4年落ち	1,200,000	3,920,000	4,080,000	792,000

節税のために高級車の新車を購入してしまうと、納税額と合わせ利益額を超えるキャッシュアウトをすることになってしまいます。キャッシュフローを多く出すためにも節税効果があり、購入金額も抑えられる4年落ち中古車の購入も検討されてはいかがでしょうか？



こんにちは、申し遅れました。私は岐阜市内で自動車オークションの代行専門店「ブーブーオークション」店長の栗本です。少しでも自己紹介をさせていただきます。私は岐阜県大垣市に昭和42年に生まれ現在45歳です。

学校を卒業後、自動車整備士や新車営業などを経験し30年近く自動車業界一筋で今日までできました。わたしがオークション代行をはじめようと思ったのは、私が30年近く自動車業界に携わっていることから「中古車って元値がいくらで、中古車屋さんはどれだけ利益を取っているの？」と知人から聞かれる事が多くなりました。それだけ、満足して中古車を買えている人が少なくなったと言う事です。

そんな人たちの不満を解消し高いお金を出して後悔する人が少しでも減ればという思いと、低迷している自動車業界の活性化につながればと思ったからです。



平成24年8月13日物流Weekly

その私の取り組みはマスコミでも話題となり、新聞にも掲載されました。

私も30年近く自動車に携わってきましたが、中古車が節税のために効果があることを今まで知りませんでした。しかし、オークションの代行を通じ、お客様にメリットがある事を色々と調べているうちに今回ご紹介させていただいた節税法を見つけることができました。

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。

- ・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

- ・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

今回の比較表に記載させていただいた中古車の金額は、オークションの相場価格になっています。実際に中古車販売店で購入される場合は1割ほど購入費用が高くなると思われます。せっかくキャッシュアウトを抑えるならば、1割ほど安く買えるオークション代行の利用をお勧めします。

最近の不景気で、法人として利益を出す為に日々ご尽力されていることと思います。「せっかく利益出したのに税金おさめたら何も残らなかった。税金の為に働いている感じ」こ

んな事にならない為にも、節税対策用に今回紹介させていただいた節税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節税について相談したい方は、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）

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節税対策や、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は

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