

とにかく無駄な税金を払いたくない  
個人事業主・企業オーナー・投資家必見！

あなたの顧問税理士も知らない

# 最強の節税術 新・中古車投資 を公開します。

富裕層達が実践する節税×投資術

ZOOM個別相談のご予約はこちら

<https://timerex.net/s/wada09093165814/125a57e4>

# 「節税」しながら「収益」を得る。 富裕層達が実践している中古車投資をご紹介します。

中古車で節税できるとはよく聞くけど、使用頻度もそんなに多くないし、ガソリン代・保険・自動車税などの維持費がもったいない。

中古車を使った節税をご検討されている多くの方はそういった悩みをお持ちです。

富裕層達が行う中古車投資は、**中古車屋に全ての業務を丸投げし、車両の購入費で効果的に節税しつつ、毎月のリース代と売却益を得る「中古車リース販売代行」**なのです。



# 富裕層の節税・投資・維持費ゼロの仕組み



所有者は事業運用会社・使用者はユーザーとなりますので  
1年で全額損金計上ができ、しかも保険・税金等がゼロに！

# 全体の流れ

このビジネスは元々富裕層・経営者向けですから、オーナーに「労働」させるわけにはいきません。

① 中古車を買いたいユーザーを見つける



② 中古車屋が業界専用のオークションで仕入れる



③ 中古車をリース契約でユーザーに販売する



④ 契約月の翌月末から毎月リース代を得る



⑤ リース終了後に車両を売却し売却益を得る



これら①～⑤を完全外注化（丸投げ）の仕組みが完成していますので、オーナーは毎月何もせず収益を得るだけとなります。

# 節税

## Tax Saving

### 車両購入時の節税対策 全額を損金計上できます

弊社で車両販売、節税対策のご提案をさせていただきます。

1年での損金計上が可能な車両やお客様に合った節税方法など、徹底したヒアリングのもとにご提案致します。



# 維持費

## Maintenance

### 維持費のかからない所有

毎月の保険料や自動車税などはすべて毎月の管理費に含まれているため、初期投資以外の出費が発生することはありません。



# リセールバリュー

Resale value

## リース契約終了後に オークションで即現金化

リース契約が終わった車両が戻ってきたら、中古車業界専用のオークションサイトで売却し即現金化いたします。



# 投資

## Investment

### 他の投資とは比較にならない 圧倒的な利回りを実現

直近の事例をご紹介します。

ステップワゴン 500,000円→1,060,000円 (560,000円利益)  
NBOX 1,000,000円 → 1,744,000円 (744,000円利益)  
クラウン 1,800,000円 → 3,200,000円 (1,400,000円利益)  
フィアット 900,000円 → 1,940,000円 (1,040,000円利益)  
プリウス 1,000,000円→1,900,000円 (900,000円利益)  
アクア 850,000円 → 1,550,000円 (700,000円利益)  
アウディ 750,000円 → 1,300,000円 (550,000円利益)  
プリウス 1,800,000円→3,500,000円 (1,700,000円利益)



# 事例紹介①



<https://www.honda.co.jp/STEPWGN/>

車種	ステップワゴン
仕入価格	500,000円
リース期間	3年
リース月額 (税込)	30,000円
① リース総額 (税込)	1,080,000円
② 手数料 (税込)	216,000円
① - ②	864,000円
③ リース終了後 買取相場予想額	200,000円
リターン予想額	約 106万円

**50万円の節税に成功！**  
**56万円の運用益に成功！**

## 事例紹介②



<https://kakaku.com/item/K0000319131/>

車種	NBOX カスタム
仕入価格	1,000,000円
リース期間	4年
リース月額 (税込)	35,000円
① リース総額 (税込)	1,680,000円
② 手数料 (税込)	336,000円
① - ②	1,344,000円
③ リース終了後 買取相場予想額	400,000円
リターン予想額	約 175万円

**100万円の節税に成功！  
75万円の運用益に成功！**

## 事例紹介③



車種	210系クラウン
仕入価格	1,800,000円
リース期間	5年
リース月額 (税込)	50,000円
① リース総額 (税込)	3,000,000円
② 手数料 (税込)	600,000円
① - ②	2,400,000円
③ リース終了後 買取相場予想額	800,000円
リターン予想額	約 320万円

<https://www.auto-acp.com/crown/%E3%82%AF%E3%83%A9%E3%82%A6%E3%83%B3-%E3%82%A8%E3%82%A2%E3%83%AD/%E3%82%BB%E3%83%83%E3%83%88/%E3%83%AD%E3%83%BC%E3%82%A6%E3%82%A7%E3%83%B3-210%E7%B3%BB%E5%89%8D%E6%9C%9F-detail1196.html>

**180万円の節税に成功！  
140万円の運用益に成功！**

# 事例紹介④



<https://www.fiat-auto.co.jp/500c/>

車種	フィアット 500c
仕入価格	1,000,000円
リース期間	3年
リース月額 (税込)	50,000円
① リース総額 (税込)	1,500,000円
② 手数料 (税込)	300,000円
① - ②	1,200,000円
③ リース終了後 買取相場予想額	500,000円
リターン予想額	約 170万円

**100万円の節税に成功！  
70万円の運用益に成功！**

## 事例紹介⑤



<https://toyota.jp/aqua/>

車種	トヨタ アクア
仕入価格	850,000円
リース期間	3年
リース月額 (税込)	40,000円
① リース総額 (税込)	1,440,000円
② 手数料 (税込)	288,000円
① - ②	1,152,000円
③ リース終了後 買取相場予想額	400,000円
リターン予想額	約 155万円

**85万円の節税に成功！  
70万円の運用益に成功！**

# 事例紹介⑥



<https://toyota.jp/prius/>

車種	トヨタ プリウス
仕入価格	1,000,000円
リース期間	4年
リース月額 (税込)	40,000円
① リース総額 (税込)	1,920,000円
② 手数料 (税込)	384,000円
① - ②	1,536,000円
③ リース終了後 買取相場予想額	400,000円
リターン予想額	約 190万円

**100万円の節税に成功！  
90万円の運用益に成功！**

# 事例紹介⑦



<https://kakaku.com/item/70101110217/>

車種	アウディ A8
仕入価格	750,000円
リース期間	3年
リース月額 (税込)	40,000円
① リース総額 (税込)	1,440,000円
② 手数料 (税込)	288,000円
① - ②	1,152,000円
③ リース終了後 買取相場予想額	20万円 ~ 30万円
リターン予想額	約 130万円~140万円

**75万円の節税に成功！**  
**55万円~65万円の運用益に成功！**

# 事例紹介⑧



<https://www.zurich.co.jp/car/useful/guide/cc-whatis-prius-50/>

車種	50 プリウス
仕入価格	1,800,000円
リース期間	5年
リース月額 (税込)	60,000円
① リース総額 (税込)	3,600,000円
② 手数料 (税込)	720,000円
① - ②	2,880,000円
③ リース終了後 買取相場予想額	70万円
リターン予想額	約 350万円

**180万円の節税に成功！  
170万円の運用益に成功！**

# 私たちの強み

## 01 集客力



自社サイトでの完全自社集客  
毎月 50 名を超えるユーザーが問い合わせ

リスティング広告、SEO対策、SNSマーケティング、メールマーケティングなどあらゆるプロモーションを行っております。

# 私たちの強み

## 02 運用実績



### 豊富な運用実績

現在、中古車の運用台数は50台以上となります。これまでの運用実績をもとに、様々なご提案が可能です。

# 私たちの強み

## 03 サポート



売買・運用・集客・管理  
すべてを私たちがワンストップで行います

中古車を購入してから運用するまでのバックアップ、運用のための集客、車両の保守管理、私たちが全ての責任を持ってワンストップで行いますので、オーナー様に寄り添ったサポート体制が充実しております。

# 私たちの強み

## 04 リスク管理

### 理由① 買い手が決まったら車両を購入

買い手が決まってから中古車を仕入れますので在庫リスクがありません。

### 理由② 面倒な業務は全て丸投げ

借り手の募集や契約及び各種届出、車両の仕入れ、納品、毎月のリース料の回収など面倒な作業は全て私たちが行います。

### 理由③ あらゆるリスクを保険でカバー

対人事故・対物事故・対人傷害などあらゆるリスクを保険でカバーいたします。

### 理由④ 貸し倒れのリスクを徹底回避

GPS装置を内蔵した遠隔エンジン起動制御装置(MCCS)を全車に搭載。  
万が一借り手が支払いを滞納すると、30日後にエンジンを停止、60日後に車両を回収します。

# 代表挨拶

---

この中古車の節税スキームは私自身が節税のために始めたものです。最初は知人だけに紹介しておりましたが、あまりにも依頼が大きいために事業化することにいたしました。このビジネスは富裕層向けですから、参入者に「労働」させるわけにはいきません。そのため、

- ①中古車を買いたいユーザーを見つける
- ②中古車屋が仕入れる価格（原価）で仕入れる
- ③中古車をリース契約で販売する
- ④契約月の翌月末から毎月リース代のインカムゲインを得る
- ⑤リース終了後に車両を売却することで得られるキャピタルゲインを得る

これら①～⑤を完全外注化（丸投げ）の仕組みが完成していますので、オーナーは毎月何もせず収益を得るだけとなります。

これからある程度お金をかけて起業を考えている方がいらっしゃれば、いきなり自分がやりたいことに大きなお金を突っ込んでしまうのではなく、まず、中古車投資で毎月ある程度のキャッシュフローを作り次に、そのキャッシュフローをビジネスに再投資する。このやり方をお勧めします。

**是非皆様の節税と資産運用のお役に立てればと思います。**

# お問い合わせ

次のような手順にてご案内いたします。

1

## お問い合わせ



Webからのお問い合わせは  
下のQRコードより  
アクセスください。



▼予約ページはコチラ▼  
<https://onl.tw/KHtqTx7>

2

## 個別相談(予約制)



ZOOMでオンライン  
個別相談を行います。  
ご質問やご希望を  
お聞かせください。



3

## ご案内



担当者によるアドバイスや  
今後の進め方について  
ご案内させていただきます。

※より専門的なアドバイスが必要な  
場合は、専門機関にご相談ください。  
※全てのご相談内容に対応できるとは  
限りません。  
あらかじめご了承ください。

# 会社概要

会社名      ライフサポート

---

代表者名      和田 賢太郎

---

所在地      大阪府寝屋川市香里南之町30-26 秋ビル1階

---

電話番号      050-3196-7561 (平日 10時～18時)

---

設立      2004年 4月

---

事業内容      富裕層向け中古自動車リース販売代行事業  
セカンドキャリアに向けた資産構築提案事業

---