

(投資対象としての)

## ポピュラーカー vs スーパーカー 比較一覧

		ポピュラーカー (大衆車)	スーパーカー (Super Car)
投資価格帯		100万円～ (未満もあり)	1,000万円～
リース期間		3～5年	2～3年
単年度利益率 (ネット)		8から10%～	4から5%～
車両購入先=マスターリース先		専門事業者=ディーラー	専門事業者=ディーラー
最終ユーザー=サブリース先		個人 (クレジット中～低層)	富裕層・富裕層関連ビジネス事業者
想定オーナー (=投資家) 像		節税ニーズ (圧縮・繰延、 <u>100万円</u> 以上) ある法人、及び個人富裕層 (計画的節税を望む高所得者層 = ex.勤務医、外資系高額給与所得者、単身公務員等)、一般投資家 (法・個人)	節税ニーズ (圧縮・繰延、 <u>1,000万円</u> 以上) ある法人、及び個人富裕層 (計画的節税を望む高所得者層 = ex.勤務医、外資系高額給与所得者、単身公務員等)、一般投資家 (法・個人)
本事業への参入形態		1、直接投資 (=オーナー=1次代理店となる)	1、直接投資 (=オーナー)
		2、オーナー=2次代理店の紹介	2、オーナー紹介
マネタイズの種類		1、直接投資によるリターン+節税効果	1、直接投資によるリターン+節税効果
		2-1、新規代理店紹介料収入 (単発)	2、紹介料収入
		2-2、2次代理店の車購入毎の紹介料収入	*紹介料については、システム調整中
その他比較	投資額	小～中	中～大
	投資分散・自由度	高い	やや低い
	出口安定感	普通	やや高い
	所有満足度	普通	やや高い
	タイムリー度	高い	やや低い
	副次宣伝効果	普通	やや高い
	他オペリース比較	(匿名組合型ではない) 直接投資+為替リスクなし+少額投資可能+高リターン+高回転	
投資資金の借入調達について		(法人の場合) 定款の事業目的にカーリース事業を追加し、複業・副業としての運転資金=仕入れ資金として、借入による資金調達が可能。但し、初回投資は自己資金対応が現実的。  (個人の場合) 会社役員含むサラリーマンの場合、初年度は自己資金対応が現実的。 開業届け提出後、次年度より、開業+運転資金=仕入れ資金として、日本政策金融公庫等、公的金融機関等にて借入による資金調達が可能。(次年度確定申告により、開業届け不要の場合有り。)	