

琉球リースだより

# 新風

【mi-kaji】

みーかじ

創刊  
第1号

事例紹介

そのとき悩みは解決した!!

簡単解説

“パツパツ”と分かるリースの話

いろんなところでリース

沖縄ビジネス百景

温故知新  
おもろやうしへの誘い

# 創刊のご挨拶

株式会社琉球リース  
代表取締役 安次嶺 暎

## 残暑

が続いており  
ますが、お客

様各位におかれましては、ま  
すまずご隆盛のこととお慶び  
申し上げます。

平素は、弊社業務に格別のご  
高配を賜り、厚く御礼申し上  
げます。

さて、弊社は県内初のリー  
ス会社として本土復帰の年に  
業務を開始し、これまで多く  
のお客様の設備投資に、リー  
スを通してお手伝いが出来ま  
したことを深く感謝致してお  
ります。

設立から三十七年目を迎  
え、弊社ではお客様に対し  
ファイナンスのみならず、経  
営全般に亘る有益な情報・  
サービスを提供することによ  
り、お客様から良きパート  
ナーとして選んで頂ける努力

を重ねて参りたいと考えてお  
ります。

この取り組みの一環とし  
て、今回発刊することになり  
ましたのが、「琉球リースだ  
より」新風（みーかじ）で  
ございます。本誌がお客様と  
のコミュニケーションをより  
深め、お客様と弊社の架け橋  
になれますことを期待致して  
おります。尚、タイトルの「新  
風（みーかじ）」の意味する  
ところは、新たな風を吹き込  
むことにより、お客様との信  
頼関係をより深めていきたい  
との願いを込めました。

役員一同初心にかえり誠  
心誠意努力する所存でござい  
ますので、今後とも、なが  
く「おつきあい」をよろしく  
お願い申し上げます。



# リース いろんなところで 第1回

## 沖縄の県民食「沖縄そば」 ここで「製麺機」 活躍する

リースの対象物件といえば、小さなものはOA機器・パソコンから、大きなものは船舶・航空機に至るまで、広い分野にわたって、お客様のニーズに応じています。

そこで、このコーナーでは、当社が選定したリース物件にスポットを合わせ紹介します。



働き者のこの製麺機、特に午前中は大忙しです。材料を投入し絶妙な加減で粉と水を

● ここは某そば店、ここで使用する製麺機はリースで導入されました。

沖縄全体の一日の消費量が十五万食とも十六万食とも言われる「沖縄そば」。スバジョーグーならずとも、お気に入りのお店のそば屋の一軒や二軒はあるものです。それほど、ウチナンチュに愛される沖縄そばですが、この分野でもリースが一役買っています。

ウチナンチュと切っても切り離せない沖縄そば。各業者、各店舗が作り出すオリジナルの麺をしっかりとサポートする製麺機。そば職人の麺にかける情熱を噛み締めながら、今日も沖縄そばに舌つづみを打ちたいものです。

混ぜ合わせるミキシングという過程を経て、生地を伸ばし、切り分ける。その後、ゆでて油をまぶして完成です。粉や水の配合は企業秘密。沖縄そばならではの強いコシも思いのままです。





国吉、新垣、宮城の3人は、A社の設備投資計画を整理し、調査項目を洗い出す。



依頼を受けた宮城は、全国規模のネットワークを使って調査を開始する。

PhotoStory

## 事例紹介

# そのとき悩みは解決した!!

## 第1回

このコーナーでは、当社が実際に取り組んだ事例をご紹介します。尚、お客様に配慮し、実名は伏せてあります。

### 設備投資を計画、リース会社に見積を依頼

今回ご紹介するのは、限られた予算の中で設備投資に悩むA社のお話です。

印刷業を営むA社は、事業拡大に伴って、中古印刷機械と周辺機械を導入する計画を立てていた。

ところが、販売業者からA社に提示された見積価格は、中古印刷機械だけで全体の予算枠を超えるものであった。そこで、A社はやむを得ず、周辺機械を

見送り、中古印刷機械だけを導入することにしたのである。

早速、A社は琉球リースを含むリース会社数社に声をかけ、リース料の試算を依頼した。

当社からは営業部の国吉・新垣が出向き、今回の設備投資の経緯や中古印刷機械について、ひとつおりの説明を受けた。

A社代表者は説明を終えると、中古印刷機械の見積書、写真を見せながら、価格が妥当であるか疑問を呈した。

何とかしてあげたいと思った国吉は、自信はないものの、一

応調べる約束をした。

「印刷機械は、中古価値があり、相場があることを知っていましたが、A社にとり高額な設備投資であり、何より周辺機械を見送らざるを得ない状況を考えると、力になりたいと思ったのです。A社が導入を予定している中古印刷機械を含め、一般的な情報を集めることになりました。」(国吉)

### ネットワークを活かし、適正価格などの情報を収集

社に戻った国吉・新垣は、営

国吉と新垣は、収集したデータを取りまとめる。



国吉と新垣はA社を訪問し、調査結果を報告する。



業企画部の宮城に相談した。

依頼を受けた宮城は、早速提携リース会社をはじめとする全国規模のネットワークを使って、同等機械の相場について調査を開始した。

「調べた結果、A社に提示された価格は相場を上回っていました。もちろん、機械の状態、稼動時間、オーバーホールの内容なども関係してきますので、一概には判断できません。ただ、A社にとって判断材料は必要だと思ひ、様々なデータを集めました。」(宮城)

調査を終えると、国吉・新垣は結果報告のため、A社を再度訪問した。

この報告を聞いたA社代表者は、驚いた様子を隠せなかった。

「メンテナンスや稼動時間など、機械の状態に違いがあるにせよ、金額の差にはやはり驚か

れた様子でした。A社にとり高額な設備投資ですから、実際に現地に向いて確認することをお勧めしました。」(新垣)

この調査が契機となり、A社は当初の計画について、見直しを始めた。

### 導入機械の見直し、当初計画に近い設備投資を実現

A社は、今回の調査結果、販売業者や同業他社から集めた情報を基に、当初の計画を経営ベースで見直した。その結果、中古印刷機械をワンランク引き下げ、その分を周辺機械の導入に充てることにした。

「今回、当社の調査がA社の経営判断に役立ったと思います。結果として、当初の予算内で、周辺機械を含むすべての機械を導入することができたのですから。」(国吉)

その後、当社とA社は、月々の支払いをA社の資金計画に合わせる形で、リース契約を締結した。

今回ご紹介したのは、ファイナンス以外での取り組みが、お客様から評価された事例です。

これからも、お客様にとって役に立つことが何かを常に考え、有益な情報・サービスの提供に努めてまいります。

### VOICE

#### A社・代表者の声

今回、親身になってアドバイスをくれたのは琉球リースだけででした。提供頂いた情報を基に希望どおりの設備投資ができ、大変感謝しています。

琉球リースは、当社にとって心強い相談相手です。

# おもろさうしへの誘い

解説・波照間 永吉

おもろさうしとは「おもろさうし」は、16世紀はじめ〜17世紀はじめにかけて首里王府によって編さんされた沖縄最古の歌謡集。沖縄の万葉集とも言われ、全22巻で構成されている。

## 謝名思いのオモロ

沖縄の島々をとりまくリーフ（環礁）。

外海の波はここに打ち寄せては白い花を咲かせ、

内海は太陽の光を浴びて七色に変化する。

この環礁こそ島を守ると同時に

外へ出て行くこうとするときに障害となるものであった。

ただこれを助けたのが川の流れてである。川は環礁に切れ目を造った。

津口である。こうして牧港川の川口に牧港の湊が開けた。

川と湊。川は浦添城から西方に広がる田野を深く潤し、湊を開いた。

この平原と湊の地に、沖縄の歴史を開く一人の英雄が誕生した。

その名はジャナモイ（謝名思い）。察度王とされる人物である。

オモロはその英雄を朝の光を浴びた緑濃い原野の頂に立たせ、

無類の美しさで讃える。

謝名思い（察度王とされる）

を讃えたオモロ。第一節で謝名

思いの出自を問うが、これは沖

縄の古くからの慣わしである。

出自をたしかめ、その資質の非

凡さを賛美する。伝説では察度

王は天女と奥間大親の間に生ま

れたとされ、既に人間を超える

存在であった。このような背景

を第一節に見ると、この詞章の

世界はロマンが広がる。

第二節では謝名思いの事績を

讃える。対明交易の開始、宮古・

八重山の入貢、中国国子監への

留学生の派遣、閩人三十六姓の

移住など、察度王の偉大な業績

は正に「こちやぐち」（宝庫の

扉）を開けたと譬えられるもの

であっただろう。

第三節は、出自・業績を含め

た総体としての謝名思いが、い

かに優れた存在であるかを、露

と香りによって表現する。



牧港川河口部

古来日本文学では露は儂いも

の・涙の象徴である。これがこ

のオモロでは謝名思いの秀麗・

優秀さを宿したものとして謡わ

れている。朝日を受けて光る白

玉の露も謝名思いに一瞬間触れ

ただけで、馥郁とした香りを宿

し、それを発散しているという

のである。露をこのように英雄

の賛美に用いた表現は、日本文

学の中でもこれだけである。

神や仏など優れた存在は誕生

の時から芳しい香りに包まれて

## 一 謝名思いや

ぢやなもひや

たが なちやる くわが

誰が産らやる子が

此が清らさ、  
こが きよらさ

此が見欲しや有居るな  
こが みほしや あよるな

又  
百按司の  
も、ぢやらの

あらておちやる ちちやぐち  
あらて置ちやる庫下口

謝名思いしゆ開けたれ  
ぢやなもいしゆ あけたれ

又  
謝名思いが  
ぢやなもいが

謝名上原登て  
ぢやなうへばる のほて

蹴上げたる露は  
けやげたる つよは

露からど 香ばしやある  
つよからど かばしやある

【直訳】

1. 謝名思い様は誰が産んだ子だろうか。こんなにも美しく、こんなにも見たくあることだよ。
2. 沢山の按司たちが集め積み揚げておいた宝庫の口を謝名思い様こそが開けたのだ。
3. 謝名思い様か謝名の上原に駆け上って蹴り上げた露は、なんと露からさえ香ばしくあることだ。



牧港漁港近くにある歌碑

いとされる。謝名思い（察度王）もそうであった。この人類普遍の考えがこの謝名思い賛美のオモロにも流れていて、英雄その人から立ち上る香気は、その身に触れるものすべてに瞬時にして移り、微小な露にさえそれはおこっているというのである。当時の人々が謝名思いをいかに崇めていたかがよく伝わる表現である。

このオモロの素晴らしいところは、英雄を讃えるのにその力や業績を称揚するのみでなく、



察度王ゆかりの森川公園の泉（宜野湾市大山）

森羅万象すべてのものが英雄の色にそまっていることを讃えているところである。露の玉とくと「光」を思うのが普通であろう。そこを「香り」に結びつけたところが新しさであり、詩的世界の飛躍につながっている。「おもろさうし」一番のオモロといつてよい。

このオモロを改作した琉歌に「とよむ謝名もゑが 謝名上原のほて けあげたる露の 玉のきよらさ」があるが、「玉のきよらさ」はありきたりで、オモロの「露からど 香ばしやある」には遠く及ばない。

■プロフィール

波照間 永吉氏（はてるま・えいきち）  
一九五〇年 石垣市生まれ  
沖縄県立芸術大学附属研究所所長・  
教授・文学博士  
趣味はトライアスロン。  
十五年連続で宮古島トリアスロン出場・完走。

# パツパツと分かる

# リースの話

このコーナーでは、リースに関するホットな話題、お役立ち情報などを出来るだけ簡潔にお伝えします。

## 第1回

### 「リース取引の会計・税務処理」

**早来主任** 「社長、こんにちは。お久しぶりです。今日も暑いですね。」

**須場社長** 「おつ、ちよつと君に用があつたんだ。絶妙なタイミングだなあ。」

**早来主任** 「いや、昨日、御社の経理担当者から連絡があり、社長がリースについて、何か考えているようなので、近々会つた方がいいんじゃないかとアドバイスを頂きました。て…。」

**須場社長** 「それでか、まあよい。ところで、最近読んだ経済誌に、この四月からリースの処理が大きく変わるとあつたが…。」

**早来主任** 「そのとおりです。」

**須場社長** 「その記事によれば、現在価値計算とか、元金と利息に分けるとか、小難しい処理になるらしいな。」

**早来主任** 「それって、新リース会計基準のことですね。」

**須場社長** 「それでな、我社はこれに上手く対応できないと思つただが…。」

**早来主任** 「社長、心配には及びません。リース会計基準を適用しなければならぬのは上場企業・大企業なのです。」

御社はこれに該当しませんので、リース会計基準を適用しなくてもいいんです。」

**須場社長** 「ほう、そうか、安心した。事と次第によっては、今後リースをどうするか考えていたんだ。心配して損した気分だ。せっかく来たんだ、何か面白いネタはないか。」

**早来主任** 「と言われましても、お笑い芸人でないので…。では、せっかくですので、先程の続きということで、リース取引の経理処理に関する話をさせて頂きます。」

**須場社長** 「全然面白くないが、大切なことだから聞いてみよう。」

**早来主任** 「ありがとうございます。先程、社長がご指摘のとおり、今回リース取引の経理処理が変わります。といっても、全てのリース取引が変わるのではなく、所有権移転外ファイナンスリース（注①）と呼ばれる取引だけが今回変わります。この取引は、従来賃貸借処理（オファランス）が行われてきましたが、今回これが売買処理（オンバランス）になります。但し、中小企業につきましては、売買処理、賃貸借処理いずれも選択することが出来ます（注②）。」

**須場社長** 「ということは、我社は従来どおり賃貸借処理でもいいんだな。」

**早来主任** 「はい。但し、ひとつだけ気をつけて頂きたいのが消費税の処理です。たとえ賃貸借処理であっても税務上、



琉球リース  
そうき  
早来主任  
(30歳)



アカバナー商事  
すば  
須場社長  
(50歳)

**注①**  
リースといえば、通常「所有権移転外ファイナンスリース」を指すほど一般的な形態であり、現にリース取引の大半をこの取引が占めています。尚、この取引は左記要件を全て満たすものをいいます。  
・期間途中で解約できない。  
・借主がリース物件価額の大半をリース料として負担する。  
・終了時にリース物件の所有権が借主に移転しない。

**注②**  
中小企業会計指針（平成20年度版）に明記されています。  
尚、本指針によると、賃貸借処理を適用する場合、重要性があるリース取引については、未経過リース料を注記することになっています。

は売買として扱われますので、従来の支払ベースではなく、リース取引開始時にリース料総額分の消費税を仕入控除することになります。」

**須場社長**「従来どおり消費税を毎月のリース料と一緒に支払っても、一括して控除できるのか。」

**早来主任**「はい。但し、この場合、支払いしていない分の消費税を、未払金として計上する必要がありますが…(注③)。」

**須場社長**「それ位なら、たいしたことはないな。ほかに気をつけることはないか。」

**早来主任**「自動車リースにおけるリース取引の判定ですね。現在、御社にご利用頂いている自動車リースは、他の物件と違って、オペレーティングリース(注④)に該当する可能性が高いからです。該当すれば、税務上は賃貸借扱いとなりますので、消費税は従来どおり支払ベースで仕入控除を行います。」

**須場社長**「ファイナンスリースか、オペレーティングリースかによって、消費税の処理が異なるのか。」

**早来主任**「でも、ご安心下さい。弊社では、リース取引の判定など、お客様が必要とする情報を提供するサービスに現在取り組んでいます。ところで、社長、ひとつピーアールしてほしいでしょうか。」

**須場社長**「やめろと言っても、やるんだらう。」

**早来主任**「はい。ここでやめたら、私どもの社長に怒られますので、ぜひ我慢してお聞き願います。では、お言葉に甘えまして、所有権移転外ファイナンスリースの新しい、

活用法についてご説明致します。まず、購入とリースの減価償却の違いについては、購入の場合は通常、法定耐用年数に基づく定率法、リースの場合はリース期間を耐用年数とした、リース期間定額法(注⑤)となります。」

**須場社長**「待て、君が言いたいことは大体分かったぞ。つまり、購入は法定耐用年数に縛られるが、リースは期間を任意に設定できるので、償却額を調整できるというわけだな。」

**早来主任**「さすが社長、そのとおりです。例えば、御社も使用しているフォークリフトの場合、法定耐用年数は四年ですが、実際には十年近く使用しているのではないのでしょうか。このように法定耐用年数と実際の使用期間が一致しないことが往々にしてあります。リースなら、期間を事業計画や設備の使用期間に合わせることで、各年の償却額を適正化できます。これを、コストコントロール機能(注⑥)とします。」

**須場社長**「スラスラ流れるような説明だったが、言葉だけでは忘れてしまうぞ。」

**早来主任**「はい、そこでリースに関する資料(注⑦)をいくつか用意してあります。どうぞ、ご覧下さい。」

**須場社長**「どれどれ…、この資料の方が理解しやすいぞ。最初からそれを出せばいいのに…。」

**早来主任**「すみません。その資料を先に出すと、このコーナーが成り立たないものですから…。」

注③ 消費税を一括払うことで、未払金を計上しない処理を行うことも可能です。

注④ 通常の賃貸借取引のことをいい、ファイナンスリース以外のリース取引を指します。

注⑤ リース期間を償却年数として、リース期間にわたり各期均等に償却する方法で、この四月から所有権移転外ファイナンスリース取引は、税務上「リース期間定額法」で償却すると定められています。

注⑥ 税務上の適正リース期間については、最短のみ左記の定めがあります。  
(a)尚、最長についてはありません。  
(b)リース物件の法定耐用年数×70%  
(c)耐用年数10年以上の場合は60%

注⑦ 経理処理、消費税、コストコントロールなどの資料をご用意しております。遠慮なくお申し付け下さい。

※本コーナーは、わかりやすさを第一に誌面を構成しているため、厳密には正確でない記述が含まれている場合があります。ご了承ください。



沖縄ビジネス百景  
今月の一景①

# 「かりゆしウェア」

かりゆしウェアの定義

\*生地デザインに沖縄らしいモチーフが使われていること

\*沖縄県内で縫製されていること

二〇〇〇年の九州・沖縄サミット

で注目を集め、二〇〇五年、国が環境対策として提唱した「クール・ビズ」の代表格として認知度を上げたかりゆしウェア。

過去に省エネルギーなどいろいろな取り組みがあったが、どれも定着しなかったところが、沖縄のかりゆしウェアだけは、

官公庁から民間企業に至るまで、広くビジネスウェアとして受け入れられた点で、唯一の成功事例といえるかもしれない。

これほどまでに広く普及したかりゆしウェアであるが、ここ数年間で、大分様変わりした。

メーカーの一家に話しを伺った。「各メーカーとも、色やデザインを増やしてきました。襟のデザインも、一般的な開襟のみならず、今ではスタンドカラーやポ

タンダウンも市民権を得ています。また、最近では自然志向により、サンゴや月桃を素材にしたものもあります。各メーカーが工夫を凝らしています。」

中でも、異色なのがかりゆしウェアの「フォーマル（黒）」タイプ。

「当社でも二〇〇五年から発売していますが、好反応に正直驚いています。ただ考えてみると、沖縄の暑さの中で黒スーツを

着て葬儀などに参列するというのは大変ですよね。沖縄の気候に非常に適していることが、支持を得た理由だと思えます。」

一度着用するとスーツには戻れないと言われるほど快適なかりゆしウェア。但し、今年は何年にも比べて売上が落ちているらしい。

「二つの原因が考えられます。原油高騰など物価の上昇がサイフの紐をぎつくしていることと、かりゆしウェア導入から数年経ち、多くのビジネスマンがひととおり揃えている状況にあるからです。」

「ただ、業界として手をこまねいているわけではありません。かりゆしウェアに対する関心が落ち着いた感がある中、新世代のかりゆしウェアに取り組み、ビジネスマンの購入意欲を掻き立てるものを作らなければならぬと思います。」

沖縄が誇るエコロジカルな「かりゆしウェア」。環境への負荷を減らすライフスタイルの一步として、全国的な広がりを期待したいと思えます。





船越 係長

大四郎

## 「フーチバーそば男」の伝説

その日は一日中外回りで、11時に契約のためA社を訪問しました。

そこでは多少行き違いがあって、説明に時間を要しましたが、無事契約することができ、私は「ホッ」としました。

A社長もひと仕事終わったという顔をして、「船越君、少し早いけど昼メシを食に行こう」と誘ってくれました。

案内されたのは“〇〇屋”という小さな食堂で、そこに入るなり、A社長は「ここのフーチバーそば、おいしいよ」と言ってそれを注文し、A社長と世間話をしながら頂きました。

そのとき、ポケベルが鳴り出し…（その時代の話です）。

連絡すると、B社長が時間を繰り上げて来てほしいとのことで、急いで食べ、B社に向かいました。

（ごちそうさまでした…）

B社に向うと、B社長が「急に別件が入ったので…。すまん、外に出よう」と一緒に歩き、着いたのが先程の食堂。

B社長は店に入るなり、「フーチバーそば、二つね」と間髪を入れず注文しました。

私は15分前にそばを食べたとも言えず、商談をしながら二杯目のそばをすすりました。

B社長は「ごめん、時間がきた

から…。船越君はゆっくり食べていきなさい」と言って、店を後にしました。

これもゆっくり時間をかけ、おいしく頂きました。

（ごちそうさまでした…）

午後、数社を回った後、3時にC社を訪問しました。

当社の窓口であるC専務はちょうど現場から戻って来たばかりで、「船越君、外でお茶でも飲みながら話をしよう」と専務の車で外出、（喫茶店と思いきや）案内されたのがあの食堂。

C専務は「ここのフーチバーそば、最高だよ」とどこかで聞いたことがあるセリフで、私の意向も聞かず、「フーチバーそばと、僕は中身汁…」と注文を入れました。

店のおばちゃんはニコニコしながら、「このにいさん、大丈夫かね〜。ほんとにフーチバーそばが好きなんだね」という顔をしていました。

そして、私は出されたフーチバーそばを完食しました。

（ごちそうさまでした…）

今では懐かしい思い出です。

ちなみに、この3社とは今でも良好な取引関係が続いています。

ところで、私はあの食堂で「フーチバーそば男」として伝説になっているのでしょうか。

# オートリースも **琉球リース** にお任せ下さい!

## ご存じですか？ オートリースについて

### 1. リース台数 > (タクシー 台数 + レンタカー 台数) という事実

県内で走行しているリース台数は、実にタクシー台数の約6倍、レンタカー台数の約2倍です。また、1企業あたりでは約2台、オートリースの利用はここまで広がっています。

#### 県内データ

タクシー台数	レンタカー台数	リース台数	法人数	
約6千台	約1万7千台	約3万7千台	約1万9千社	※各台数はH18.3/末 現在 法人数はH18.1/末 現在(国税庁統計情報)

### 2. 低成長下において、増大を続けるリース台数

企業の経営効率化ニーズを受け、オートリースの利用は対前年比「104%」と着実に伸びています。下記のとおり、県内におけるリース台数の伸びは一目瞭然です。

#### 県内データ

	H17. 3/末	H18. 3/末	増加台数	増加率
全登録台数	91万7千台	94万2千台	2万5千台	2.7%
(リースのみ)	3万5千台	3万7千台	2千台	4.4%
(リース除く)	88万2千台	90万5千台	2万3千台	2.6%

### 3. 県内トップクラスの保有台数は、皆様の支持の証し

琉球リースは、県内初のリース会社として、“ビジネスの足”をバックアップしてまいりました。今日の実績は、これまでの取り組みにより得られた「皆様のご支持」そのものです。

琉球リース 保有台数	H16. 3/末	H17. 3/末	H18. 3/末	H19. 3/末	H20. 3/末
	4,472台	5,043台	5,580台	6,448台	7,036台

※割賦販売契約分を除く

**琉球リースは、新車・中古車、軽自動車から大型車まで、車種・仕様を問わず、企業の自動車導入に“最適”をご提案します。**