

琉球リースだより

新風

【mi-kaji】

みーかじ

第2号

事例紹介

そのとき悩みは解決した!!

簡単解説

“パッパッ”と分かるリースの話

温故知新

おもろさうしへの誘い

いろんなところでリース

沖縄ビジネス百景

「さとうきびの花」

撮影場所：八重瀬町

photo by Moriyama

新年のご挨拶

株式会社琉球リース

代表取締役 安次嶺 皖

謹

んで新春のお喜びを申し上げます。

旧年中は格別のお引立てを賜り、厚くお礼を申し上げます。

お陰さまで輝かしい新春を迎え、「琉球リースだより」新風（みーかじ）の新年号をお届けすることとなりました。

昨年、皆様とのコミュニケーションを深めることを目的に創刊した「新風」ですが、初の試みで拙い誌面にもかかわらず、多くの方々から期待の言葉を頂戴することができ、多少なりとも弊社の「想い」が伝えられたことを大変喜ばしく思いますと共に、これを今後の励みにしたいと存じます。

また、弊社は経営理念に「設

備投資の総合サービス業として、お客様が求める価値の提供を通じて、地域社会の発展に貢献する」を掲げ、日々の業務においても、この理念の下にお客様が求める価値が何かをしっかりと受けとめるために、お客様とのコミュニケーションを深める努力を重ねてまいります。

新しい年を迎え、役職員一同気持ち新たに、皆様のお役に立てますよう、更なる信頼関係の構築を目指す所存でございますので、今後とも倍旧のお引立てをお願い申し上げます。

末尾となりましたが、貴社のご発展と社員の皆様の益々のご健勝を祈念申し上げ、新年の挨拶とさせていただきます。



（前列右）代表取締役社長 安次嶺 皖、（前列左）取締役副社長 西銘 信治郎、
（後列左）常務取締役 比嘉 朝旬、（後列中）常勤監査役 嶋 純一、（後列右）常務取締役 古城 正彦

リース いろんなところで 第2回

人命救助のリリースフェース 心肺停止に“**AED**” 威力を発揮する

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えています。

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。

最近、「一般市民がAED
を使って人命を救助した」と
いうニュースを耳にすること
が多くなりました。

これは、今から四年前、一
般市民にもAEDの使用が認
められ、医療機関以外での設
置が増えたためです。

県内では、既に数百台が設
置され、ホテル・公共施設・
学校・企業ビルなど人が多く
集まる場所で、実際に目にし
た方もいるのではないでしょ
うか。

近年、急速に普及したAED
ですが、ここでもリースが
一役買っています。

ここは多くの学生が通う某
学校、このAEDはリース
で導入されました。

AEDを日本語に訳すと
「**自動体外式除細動器**」、あま
り馴染みのない言葉ですが、

突然心肺停止状態になってし
まった人の心臓に、強い電気
ショックを与え、正常な動き
に戻す働きをする医療機器で
す。

使い方も比較的簡単で、音
声ガイドに従うだけで、安全
に救命処置が行えます。

いついかなるとき、そのよ
うな場面に遭遇しないとも限
りません。万一の場合に備え
て、AEDの使い方など救命
知識を身につけておきたいも
のです。





A社に対し、社有車のリースバックを持ちかける城間と山田



ミーティングで、A社の現状・要望事項を確認するメンバー

PhotoStory

事例紹介

そのとき悩みは解決した!!

第2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。

車両管理に手を焼くA社に、社有車のリースバックを提案

今回ご紹介するのは、限られた人員で車両管理業務に取り組むA社の話です。

大手企業のA社は、車を数十台保有し、その管理は一括して業務部が担っていた。

ひとくちに車両管理業務といっても、購入手続からその後の車検、さらには最終処分に至るまで、範囲が広くかつ煩雑であり、中でも車検の管理が大変という企業が多い。

A社も同様で、車検期日の把握、整備工場との折衝、使用部門との調整、社内起案、車検費

用の支払など、他の業務をこなしながら、日々その対応に追われていた。

その現状を聞いた当社営業部の城間は、車両管理業務を軽減するため、社有車のリースバック（社有車を一旦売却し、引き続きリースで使用する方法）を提案できないか思案した。

早速、城間は車に詳しい同僚の山田を伴って、A社に社有車のリースバックを持ちかけた。

応じたA社の業務部長は、その提案を聞き、年々増えていく業務量の削減につながるのであれば、検討してもよいと返答した。

「車の管理は想像以上に大変

です。車検手続ひとつをとってみても、まず車検日を押さえ、使用部門・整備工場と調整を図りながら、入庫日を決める必要があります。でも調整は意外に大変です、何しろ車は毎日動きますから…。また、管理に必要な知識も求められます。台数が多くなると、専任担当が必要になるほです。とても片手間にできる仕事ではありません。」

（城間）

「私が気になったのは、整備の内容です。もちろん、適正に行うことは当然ですが、過剰整備になってはいけません。経営上コスト管理は重要ですから…。」

（山田）

A社に対するプレゼンテーションで、
解決策を示す国吉・城間・山田



車検証をチェックする濱崎



後日、当社はリースバック提案に必要な車検証などの資料をA社から受け取った。

プロジェクトチームを立ち上げ、 A社にプレゼンテーションを実施

社に戻った城間・山田は、上司の国吉に相談した。

営業部だけでは対応できないと判断した国吉は、関係部門に応援を求め、ミーティングを行った。

そこでは、A社の現状ならびに要望事項が説明され、入手した資料の分析は車両推進室の濱崎が担当することになった。

A社の車検証を見ていた濱崎は、あることに気づいた。

「総台数の約一割強について、過去に車検を切らした形跡がありました。中には二週間以上の車も…。もちろん、その間運行していなければ何ら問題はありませんが、もし運行していれば重大な法令違反であり、企業倫理が問われます。これをみても、

A社がいかに車検の計画的な実施に苦慮しているか、その一端が窺えます。」(濱崎)

その後、車一台ごとの使用状況、走行距離などを確認のうえ、リース料を算定し、提案書を作成、A社にプレゼンテーションを実施した。

リースバック導入を決定、 車両管理業務を大幅削減

A社は、リースバック方式によるメンテナンスリース導入を決定した。

この結果、A社は煩わしい車両管理業務をアウトソーシングすることができ、その分を本来の業務に注力することができた。

「メンテナンスリースは、専門知識をもったスタッフが煩わしい管理業務を引き受けるものであり、この結果、管理業務の七割程度が削減できます。また、車両コストの明確化、定期的・予防的な整備による稼働率の向

上など、企業にとって数々のメリットがあります。」(国吉)
尚、現在、当社はA社専用のメンテナンス体制を構築し、更なるサービスの向上に取り組んでいる。

今回ご紹介したのは、企業資産の中で管理負担が大きい車両について、お客様の課題を解決した事例です。
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、有益なサービス・情報の提供に努めてまいります。

VOICE

A社・担当役員 の声

琉球リースの提案

により、大幅な業務削減と、コンプライアンス問題(車検切れ)を解決することができました。

今後も琉球リースの活動に強く期待しておりますので、環境対策、安全運転対策など新たな提案をよろしくお願いいたします。

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。

勝連と阿麻和利―勝連は按司を選んだ

一四五八年、南海の雄として立ちつつあった琉球国を揺るがすようにおこった「護佐丸・阿麻和利の乱」。正史『球陽』、国劇・組踊「二童敵討」（別名「護佐丸敵討」）に逆賊として描かれた阿麻和利。阿麻和利は史書や組踊の言うような人物であったのか。勝連・中城を舞台に動乱がおこる背景には何があり、勝連の阿麻和利が「反乱」をおこすほどの力を有することができたのは、なぜか。勝連と阿麻和利は光の渦の中心にいた。これをオモロをとおして一瞥してみよう。

一 勝連の阿麻和利

たまみしやく ありよな
玉御柄杓 有りよな

一 勝連わ 太陽 向かて
ちやう あけて
門 開けて

まだま こがね よりあう
真玉 黄金 寄り合う

たまのみうち
玉の御内

又 肝高の 月 向かて
きむたかの つき むかて

又 勝連わ
かつれんわ

けさむ みやも
けさむ 今も

あんじ えらぶ
按司 選ぶ

【直訳】

- 1 勝連は太陽に向かって城門を開いて「真玉や黄金（の財宝）が寄り集まってくる玉の御内であることだ」
- 2 肝高の勝連は月に向かって城門を開いて「真玉や黄金（の財宝）が寄り集まってくる玉の御内であることだ」
- 3 勝連は昔も今も按司様を選ぶ地域である「真玉や黄金（の財宝）が寄り集まってくる玉の御内であることだ」



きや かまくら
京 鎌倉

これど いちへ とよま
此れど 言らへ 鳴響ま

きむたかの あまわり
肝高の阿麻和利

しまぢりの みそでのあんじ
島知りの御袖の按司

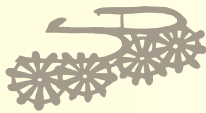
くにしりの みそあんじ
国知りの御袖の按司

しより おわる てだこす
首里 おわる 太陽子す

たまみしやく ありよわれ
玉御柄杓 有りよわれ

【直訳】

1. 勝連の阿麻和利には玉御柄杓がおりですよ（京・鎌倉にこのことを言って鳴響ませよう）
2. 肝高の阿麻和利には玉御柄杓がおりですよ（京・鎌倉にこのことを言って鳴響ませよう）
3. 島治めの御袖の按司様には玉御柄杓がおりですよ（京・鎌倉にこのことを言って鳴響ませよう）
4. 国治めの御袖の按司様には玉御柄杓がおりですよ（京・鎌倉にこのことを言って鳴響ませよう）
5. 首里に居られる太陽である按司様こそ玉御柄杓を御持ちなされよ（京・鎌倉にこのことを言って鳴響ませよう）



かつて勝連は沖縄島の東海岸を抑える枢要な地であった。南北からやってくる船は太平洋に大きく突き出した勝連半島を一つの目標として、大和からは北の照間、唐・南蛮からは南の浜川の浜に船を寄せた。こうして勝連は首里・那覇とならぶもう一つの中心となり、「勝連文化圏」を形づくっていった。日本民俗学の創始者柳田國男の考えである。

この勝連をオモロは「一 勝連わ 何にぎや 譬える／大和の 鎌倉に 譬える／又 肝高は 何にぎや」（勝連のこの豊かさとは賑わいは何に譬えればよいだろう。それは大和の京都や鎌倉に譬えるほどだよ。肝高の勝連の賑わいは何に譬えられよう。）（巻十六・一一四四）と謡っている。京都は八世紀以来の日本の中心地であり、鎌倉は源頼朝が開いた幕府が置かれて、新しく勃興した政治の中心地であった。北の京・鎌倉と我が勝連が一つの交流圏域を構成していたことのわかるオモロである。そして勝連はもう一つのオモロ（写真参照）が讃えるように、太陽に向かって城門を開き（太陽神の守護を受け）、真玉や黄金が世界の各地から寄り集まってくる、素晴らしい聖都であったのである。

このオモロにはそのような勝連に君

臨する阿麻和利が、聖なる「御柄杓」を有する存在として謡いこまれていく。首里の按司（国王）と比肩する存在としてである。しかし、その君臨は、「逆賊・阿麻和利」の武力と邪知によってではない。土地の神の守護と民の信望を集めることであった。それは先のオモロの最終句「又 勝連わ／けさむ 今も／按司 選ぶ」（勝連は昔も今も按司を選んでいく）がよく示している。

土地・民が支配者を選ぶという考え方は、例えば首里の国王を讃えた「又 按司や 里 選ぶ／里や 按司 選ぶ」（巻十二・六八五）にも表れている。すなわち、阿麻和利は勝連の地を自らの抱るべき土地として選び、また、勝連は按司として阿麻和利を選んだのである。土地と人の意志の幸せな合一が、勝連の繁栄を招来したのである。

与勝の若者たちが今演じている「肝高の阿麻和利」は、首里・那覇と並ぶもう一つの文化圏の中心をなした、かつての勝連の隆盛を自らの文化的アイデンティティーとして二十一世紀に甦らせようとしたものである。この志が人々の感動を呼ぶのである。

（はてるま えいきち・沖縄県立芸術大学附属研究所所長・教授）

パッパツと分かる

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2回

「リース取引の消費税処理」

早来主任 「社長、新年おめでとございます。本年もよろしくお願い致します。」

須場社長 「おつ、おめでとつ。いいときに来たな、ちょうど君に聞きたいことがあったんだ。いつも絶妙なタイミングで現れるなあ。」

早来主任 「はい。社長が初夢に出てきて、手招きをしたので何事かと思ひまして…。」

須場社長 「そうか、おれが出てきたのか…。ところで、昨年末、うちの経理担当から、リースの何かが変わったと報告があったんだが、あいにくその頃はバタバタしていて、内容をよく憶えていないんだが…。聞くところによると、君からの情報らしいな。」

早来主任 「はい。昨年、御社の紅子さんに、リース取引の消費税処理について、一部見直しがあったことをご説明致しました。そのとき、紅子さんは、経理担当者に対するクリスマスプレゼントね、と大変喜んでくれました。」

須場社長 「そんな大げさな。では、そのクリスマスプレゼントとやらの中身を説明してくれ。」

早来主任 「はい。社長、その前にひとつ確認したいのですが、

昨年私が、平成二十年四月以後に契約するリース取引
(注①) は税務上売買となるため、消費税はリース開始時に一括控除すると説明したのを憶えていますか。」

須場社長 「うん、憶えているぞ。記念すべきこのコーナーの第一回目だからな(注②)。たしか、月々のリース料と一緒に消費税を支払う場合でも、消費税はリース開始時に全額控除するということだったな。これを聞いて、払ってもいいのに、控除できるとあって大変喜んでぞ。」

早来主任 「確かに社長のご指摘のとおり、一括控除は消費税納税時期の面からいうと有利ですが、実は、経理担当泣かせでもあるのです。」

須場社長 「…、というと。」

早来主任 「経理の実務面ですね。例えば、一括控除することを忘れたり、ついつつかりその後控除してみたり…、しかも平成二十年三月以前のリース取引はリース期間で分割控除(消費税を支払ベースで控除する)となるためそれとの区分も必要であり、経理担当にとってはなかなか頭の痛い問題でした。」

須場社長 「そういえば、うちの経理担当もリース契約をする度に、何かブツブツ言っていたぞ。オレは聞かないフリをしていたが…」

早来主任 「そこで、国税庁は中小企業の経理事務を簡便にする」



アカバナー商事
すば 須場社長
(50 歳)



琉球リース
そうき 早来主任
(30 歳)

注①

ここでいうリース取引は、「所有権移転外ファイナンスリース取引」を指します。

リースといえば、通常この取引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。

注②

創刊号をご参照下さい。
尚、在庫が若干ございますのでご希望があればお申し付け下さい。

ため、賃貸借処理を行う場合に限って、消費税の分割
控除を認めました(注③)。

須場社長 「ということは、分割控除の方がラクなのか。」

早来主任 「はい、消費税の支払いと仕入控除のタイミングが一致
しますので…。それに加え、分割控除は経理事務全体
をラクにします。理由をここにあるホワイトボードを
使ってご説明致します。」

早来主任は、ホワイトボードに何かを書き始めた……

早来主任 「ご覧のとおり、分割控除を行うには、賃貸借処理(注

⑤)を採ることが必要です。」

須場社長 「そのようだな。」

早来主任 「また、賃貸借処理には、シンプルな仕訳になる、税申
告時に減価償却資産明細書の添付が不要である(注⑥)
など、売買処理にないメリットがあります。」

須場社長 「要するに、賃貸借処理と分割控除は最強ペアというこ
とだな。」

早来主任 「はい。そのとおりです。これを採用すれば、従来
(リース税制改正前)の処理と何ら変わりません。」

須場社長 「どおりで、うちの経理担当が喜ぶわけだ。ところで、
彼女はプレゼントをもらったが、おれの分は…。」

早来主任 「総理、早く景気対策を。」

※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。ご了承下さい。

◎各リース取引における会計処理と消費税処理

- | | 会計処理 | + | 消費税処理 |
|----------------------------------|--------|---|-------|
| ①平成20年3月以前に契約した全てのリース取引 | 賃貸借処理 | + | 分割控除 |
| ②平成20年4月以後に契約したリース取引(注①) | { 任意選択 | + | 一括控除 |
| | | + | 一括控除 |
| | | + | 分割控除 |
| ③平成20年4月以後に契約したオペレーティングリース取引(注④) | 賃貸借処理 | + | 分割控除 |

*リース取引が①～③いずれであっても、
同じやり方で処理できるのは
唯一「**賃貸借処理+分割控除**」のみ。



注③
リース取引毎に一括控除と分割控除
を併用することも認められます。

詳しくは、当社までお問い合わせ下
さい。
また、パンフレットもご用意してお
ります。

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。
自動車リースに多く見られます。

注⑤
中小企業は、中小企業会計指針によ
り賃貸借処理することが認められて
います。
尚、上場企業・大企業につきましては、
リース会計基準により三百万円以下
のリース取引などを対象に賃貸借処
理することができます。

注⑥
正確にはリース期間定額法による償
却可能限度額と支払リース料が一致
している場合に限りませんが、多くの
リース取引がこれに該当します。



沖縄ビジネス百景
今月の一景②

「久茂地弁当ストリート」

平日の昼十二時を過ぎた頃、久茂地交差点界隈で、ひととき賑わう場所がある。ニッセイ那覇センタービルの前だ。そこには十数店もの弁当屋さんが立ち並び、弁当を買い求めるビジネスマンやOLでごったがえす。その光景はさながら何かのイベントのようだ。

ここは同ビルが建てられたときに設けられた「公開空地」と呼ばれる場所で、法令で一般に開放されているため、弁当屋さんも自由に店を出すことができる。

そもそもこの場所に弁当屋さんが集まるようになったのは今から十三年ほど前のこと、当時からこの場所で営業を続けているある弁当屋さんに話を伺った。

「当時、場所を探していたとき、真っ先にここに目をつけました。周りに大きなオフィスビルがあり、その割には昼間営業する飲食店が少なかったからです。お昼時の人の流れもいいですし、ここはいいかと思いました。その当時は、三百個以上販売することもありましたが、同業者が増えた現在では百個程度です。正直なところ厳しくないと言えば嘘になりますが、同業者が多いほど人も集まってきますし、ここがさらに盛り上がってくれ

ればと思っています。」と老舗ならではの余裕を覗かせる。

この様子がテレビや雑誌などで取り上げられたときは、一時的に業者が増えるが、しばらくするといつもの数に落ち着くという。「競争相手が多くても辛抱が一番、お客様に覚えてもらうことが長続きの秘訣。」と話す。

ここ何年かで弁当の内容もだいぶ変わった。以前は揚げ物中心の弁当が主流であったが、メタボという言葉聞くようになってからは、玄米や雑穀米、魚や野菜、薄い味付けなどのヘルシーな弁当が増えてきた。また、バリエーションも豊富になり、通常の弁当の他に、本格カレー、タコライス、調理パン…、はたまた食後のデザートにシフォンケーキまで登場し、若い人を中心に受け入れられている。

弁当にサービスするものも、お茶、味噌汁といった定番に加え、最近では、そば、ぜんざい、お菓子など、各店それぞれに特色を出すのに必死だ。

この周辺で働く人に、ひとときの幸せをもたらしてくれるお弁当、今日はどの店で買おうか楽しみです。



大城 剛
営業第二部課長

「かりゆし営業マン 北の空を翔る^{かけ}」

今から10年以上も前の話である。抜けるような青空の下、私は顧客のA社と北海道の小さな飛行場にいた。私がそこにいたのは、某商社から“中古の小型飛行機”の引渡しを受けるためだ。尚、その飛行機は当社がA社に割賦販売することになっていた。

そこで、まずA社自ら機体を検査する必要があった。早速、A社の整備士が滑走路にある飛行機を限なくチェックした。次は、テスト飛行によるチェックだ。A社のパイロットが「大城さん、乗ってもいいですよ。」と言ったので、私は滅多にない機会ということもあり、二つ返事で飛行機に乗り込んだ。

パイロットは、プロペラを回すと「このタイプの飛行機、操縦したことがないんだよなあ…」と心もとないことを言った。私はその言葉に驚いてパイロットを見ると、何となく緊張している風でもあり、急に不安になった。パイロットと整備士、そして私の3人を乗せた飛行機は回転数を上げ、何事もなく離陸した。

パイロットは時々計器をチェックしながら、静かに飛行した。ふと外に目をやると、眼下には雄大な夏の大雪山があり、その背後には北の大地にふさわしい風景が広がっていた。私はこの広大な景色に圧倒され、どこかのCMで使われた「でっかいどう、ほっかいどう～」というフレーズを心の中で叫んだ。しばらく遊覧飛行が続き、いつの間にか先程の不安はなくなっていた。

突然、パイロットは「これからテストを始める。」と言って、機体を

降下させた。それから上昇、そして旋回、機体はガタガタと震えた。

パイロットはだいぶ慣れてきたのか、次第に大胆になり、機体の振動は一層激しくなった。素人の私に対する配慮はみじんもなかった。翼も上下にブルブル震えていた（後で聞いた話だが、翼はある程度震える構造になっているらしい）。パイロットと整備士は、機体の動きを確認し、その度に「OK～」と言って、首を縦に振っていた（逆に私は首を横に振りたい心境だった）。

考えてみれば、当たり前のことである。パイロットは、ちょっとした異常も見逃すまいとあえてこのような操縦をしているのだ。特に中古品の場合、リース会社は日頃お客様に慎重なチェックを求めていることもあり、まさか止めるわけにもいかない。激しい動きが何回か繰り返され、私のアドレナリンの分泌が最高潮に達したところで、パイロットは「OK、問題なし!」と言って、飛行機を着陸させた。

A社による飛行機の検査は終了し、私は代金を振り込むよう会社に電話をかけた。上司は了解し「ところでお前、声がうわずっているぞ…」と言ったので、私はとっさに「9月の北海道は寒いんで…」と返した。

代金支払後、私は所有権移転書類を商社から受け取り、今回の引渡しは無事終了した。

その後、私はパイロットから「さあ、一緒にこの機で沖縄に帰りましょう。」と誘われましたが、所用を理由にきっぱり断ったことは言うまでもありません。

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	※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)
約6千台	約1万7千台	約3万7千台	約1万9千社	

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。

株式会社 ———— 企業のあすを共に考える
RL 琉球リース
<http://www.rlease.co.jp/>

〒900-8550 沖縄県那覇市久茂地 1-7-1

本 社 : TEL 098-866-5500

中部支店 : TEL 098-939-4880