

琉球リースだより

新風

【mi-kaji】
みーかじ

第3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
歴史の産物 うちなーびけーん
いろんなところでリース
沖縄ビジネス百景

「南国の景」
撮影場所：宮古島 西平安名崎
photo by Moriyama

「新風第三号」を お届けするにあたって

株式会社琉球リース

代表取締役 比嘉朝松

暑

さが日増しに厳しく
なっておりますが、

お客様各位におかれまして
は、ますますご隆盛のことと
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、厚くお礼申し
上げます。

この度、前社長の安次嶺の
後を引き継ぎ、代表取締役社
長に就任致しました比嘉朝松
(ひが・ともまつ)でございます。

厳しい経済環境下での重責
で身の引き締まる思いです
が、全力を尽くして参ります
ので、どうぞよろしくお願い
申し上げます。

さて、今回「新風第三号」

を皆様の元にお届けすること
ができ、大変嬉しく思います。
と申しますのも、広報誌をお
届けた後に、皆様から生の
声をお聴きすることができ
からです。弊社は、皆様から
頂いたご意見・ご指摘を大変
重視しており、引き続き日々
の業務に反映させて参りたい
と存じます。

依然として、県内景気は厳
しいものがありますが、弊社
の事業活動がお客様のご発展
に寄与できますよう誠心誠意
努力する所存でございます。
今後ともお力添えを賜りた
く宜しくお願い申し上げます。



リース いろんなところで

第3回

こどもたちを ウィルス感染、食中毒から守る “玩具用殺菌機”

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、身の周りにおいて、「殺菌、滅菌、消毒、除菌、抗菌、…」といった表示のある商品を見かけることが多くなりました。

また、今年発生した「新型インフルエンザ」においては、改めてウィルスの怖さを知らされ、手洗いの回数を増やした方も多いのではないのでしょうか。

このように、予防意識が高まる中、殺菌・消毒機器の需要が医療・食品関係以外にも広がっており、この分野でもリースが一役買っています。

ここは多くの乳幼児を預る保育園、この玩具用殺菌機はリースで導入されました。

玩具は、園児にとって大切な遊び相手です。しかも、乳児はこれを口に入れたり、舐めたりすることもしばしばで、いかにこれを清潔に保つかが園の課題でした。

以前は、丁寧にアルコールで消毒していましたが、今は必要なときにこの機械を使用するだけ、手間がかかりません。

抵抗力が弱い園児を、ウィルス感染、食中毒から守る殺菌機、いつも安全な環境で遊んでもらいたいものです。



恩納から報告を受ける渡嘉敷



A社からシステム開発の説明を受ける恩納



PhotoStory

事例紹介

そのとき悩みは解決した!!

第3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。

システム投資を計画、 出来高払いへの対応に悩む

今回ご紹介するのは、長期にわたって、システム開発に取り組むA社の話です。

業界大手のA社は、長年使い続けた基幹業務システムを全面的に刷新する計画を立てていた。ひとくちにシステム開発といっても、基幹業務ともなれば、まず社内・システム開発会社間でチームを組織し、それから協議・設計・開発・テスト・運用といった流れで進めるため、通常長期間を要するものである。

A社の場合も開発期間が約2年の予定で、その間多くの社員が日々の業務をこなしながら、その対応に追われていた。

従来、リースを数多く利用していたA社は、このシステムも完成後に、電算機器と併せてリースにする予定であった。ところが、システム開発会社と合意したある条件がA社を悩ませた。

それは、システム開発費を出来高で支払うことであった。もちろん、A社にとっては完成時一括払いが望ましいのであるが、さすがにこれだけの期間がかかると無理を通す訳にもい

かず、建物を発注したときと同様に多額の間金を支払う必要があった。

このため、A社は自己資金か、あるいは他から調達するかを早急に取り決める必要があった。

A社を訪問し、その話を耳にした当社営業部の恩納は、何か良い方法がないかを思案した。

「システム開発というのは、発注する側にとってもエネルギーが必要です。当社は開発そのもののお手伝いはできませんが、資金面で何とかしたいと思ったのです。通常は、完成後にリースで対応しますが、今回は事情がありますので…。」(恩納)

A社を訪問し、解決策を示す恩納・渡嘉敷



A社のシステム開発資料を基に話し合う三人



要望に応えるファイナンススキームを提案

社に戻った恩納は、A社の状況について、早速上司の渡嘉敷に報告した。

この報告を受けた渡嘉敷は、何とかしてあげたいと思い、直ちに営業企画部の崎山に相談を持ちかけた。

相談を受けた崎山は、A社から預ってきたシステム開発工程表、契約書を広げて、どの時点でいくら資金が必要になるかをチェックした。

しばらくそれを見ていた崎山は、ある方法を恩納・渡嘉敷に提案した。

それは、A社がシステム開発会社に対し支払うべき金額を、当社がA社から委託を受けて立替払いし、A社はこの立替金を当社に分割で返済するというスキームであった。

「当社はリース会社ですから、

本当はシステム完成時にリースで取り組みたいのですが、やむを得ません。このスキームは、二者間の契約はそのままに、代金の支払いだけを、当社を加えた三者間で取り決めるものです。」(崎山)

その後、恩納・渡嘉敷は、A社に出向き、先程のスキームを説明した。

一時的な支出を抑え、キャッシュフローの平準化を実現

A社は、当社が提案したファイナンススキームを受け入れ、システム開発会社もこれに同意した。

この結果、A社は多額の出費が不要となり、キャッシュフローを悪化させずに済んだ。

「このスキームは、リース・割賦販売になじまないものに対し有効です。また、手元資金を使わずに済み、金融機関からの借入枠も温存することができま

す。」(渡嘉敷)
その後、当社とA社は、同時に導入された電算機器のリース契約を締結した。

今回ご紹介したのは、リース・割賦販売で対応できないものについて、お客様の「要望に応えた事例です。これから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

今まで、琉球リースさんは設備のリース・割賦販売だけだと思っていたところ、今回の提案を受けました。

おかげさまで、予定していた資金を他の用途に使うことができ、大変助かりました。

良い提案をありがとうございました。

歴史の産物 うちなーびけん

「唐の世」から「大和の世」、「アメリカ世」からまた「大和の世」と移り変わった沖縄。
日本本土とは異なる特異な歴史のときどきに活躍した「物」たち。
このコーナーでは、その物を通して、歴史の歩みを振り返ります。



金城親子に発給されたパスポート。
当時のパスポートは、表から番号が確認できるようになっていた。
ちなみに、復帰前最後のパスポート番号は 541285 であった。(参考: 沖縄大百科事典)

パスポート



年 間600万人近くの観光客が訪れる沖縄。最近では経済活動の進展と共にビジネス関係者の出張も増え、今では大勢の人が沖縄を歩き交います。

しかし、本土復帰前の時代は、今のように自由に行き来することはできませんでした。米国統治の下、パスポートが必要だったからです。

ついひと昔前まで行われていたこの制度は、まさに歴史に翻弄されたうちなーびけんの制度でした。

復帰運動が盛んだった頃、渡航申請を却下された人もいた

現在、50代以上の世代の方は、パスポートがあった頃のことをよく憶えているのではないだろうか。

米国統治下の沖縄、いわゆるアメリカ世では、外国はもちろん本土へ行くにもパスポートが必要でした。当時の沖縄統治責任者は琉球列島民政長官（後に高等弁務官）であり、長官が発給した旅行証明書、いわゆるパスポートがないと沖縄から外に出ることはできませんでした。

政治の時代ともいわれ、復帰運動や労働運動、反米運動が盛んな頃でした。軍政府は、沖縄の統治をスムーズに行うため、反米感情を抑える政策を採り、パスポートの発給に関してもこの政策を貫いたといわれます。渡航申請を拒否された人の中には、復帰運動の指導者で後の行政主席・屋良朝苗氏、反米運動の先頭に立っていた元沖縄人民党書記長の瀬長亀次郎氏が

いました（ちなみに瀬長氏は十数回も拒否されたそうです）。

金城親子、パスポートを持って本土に行く

金城太郎さん（仮名）は、中学三年のとき、母親と二人、大阪の叔父さんに会いに行くため、初めて沖縄の地を離れました。

金城さんによると、当時パスポート申請書は英文様式であったため、母親一人では対応が難しく、一緒に辞書を引きながら、何度も書き直し、悪戦苦闘の末、どうにか提出することができたそうです（そのため、当時はパスポート申請の代行を仕事にしている人もいました）。尚、金城さんのように一般住民が申請を拒否されることは滅多になかったようですが、当時はパスポートを手に入れるのに、面倒な手続きを行なうほか、発給まで長期間待たなければなりませんでした。

約一か月後、ようやくパスポート

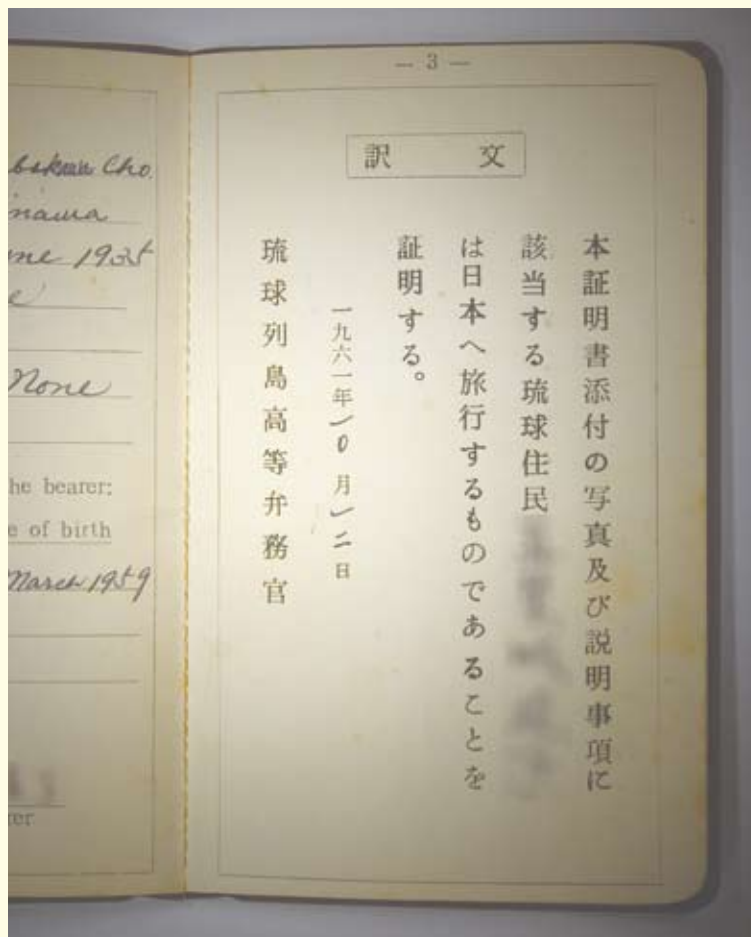
が発給され、その一週間後に金城親子は関西行き的大型船に乗ることができました。

二昼夜かかる船旅の途中、船内で軍事務官によるパスポートチェックが行われました。事務官の控える部屋には、パスポートを手にした人々でごった返し、金城さんも母親と共にその列に長時間並んだそうです。

その後、本土復帰と共にパス

ポート制度は廃止されました。数年後、大学受験のため、飛行機に乗り込んだ金城さんは、パスポートが要らず、簡単に本土に行けることが夢のようで、新時代の到来を実感したそうです。

パスポートには、英文と共にその日本語訳が併記されていた。尚、氏名の前にある「琉球住民」という文字が、当時の沖縄の立場を表している。



パッパッと分かる

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3回

「リース取引のコスト調整機能」

早来主任 「社長、こんにちは。お久しぶりです。今日も暑いですが、

ね。」

須場社長 「おつ、久しぶり、今年の一月以来だな。そういえば、君はいつも半年ごとに私の前に現れる気がするが…。」

早来主任 「はい。私どもの広報誌の責任者がこのコーナーのため、どうしてもこの時期に行って来いって言うので…。」

須場社長 「そうか、君も大変だな。でも、いいときに来たぞ、ちょうど君に質問したいことがあったんだ。」

早来主任 「社長、早速のご質問、ありがとうございます。広報誌の責任者も大変喜びます。」

須場社長 「まあ、よい。質問というのは、うちの取引先のマガー工業が最近数億円の工場設備を導入したとのことだが、聞くところによるとどうもリースを利用したらしいんだ。君も知つてのとおり、マガー工業といえば、上場企業の中でも財務基盤が厚いと評判の企業だ、どうしてだ？」

早来主任 「そうですね…。昨今の状況からすると、主に二つの理由が考えられます。まず、一つ目が、手元にある資金を使いたくなかったのではないかとことです。↗

つまり、マガー工業の資金力からすると、現金で購入できたはずですが、その分を運転資金として手元に残しておきたかったのではないのでしょうか。」

須場社長 「そうであれば、銀行借入による方法もあったのではないかなと思うが…。」

早来主任 「確かにそのとおりですが、銀行借入で対応しなかったのも、借入枠を温存しておきたかったのでしょうか。何しろ、昨年のサブプライムローン問題発生以降、上場企業でも、新規の借入が難しくなりましたから…。」

須場社長 「そうだな、運転資金は企業が存続するための生命線だからな。マガー工業といえども大変なんだな…。ところで、もう一つの理由は？」

早来主任 「工場設備の減価償却に関係があると思います。」

須場社長 「ということ？」

早来主任 「その前に、社長、前に私がリースの減価償却について説明したのを憶えていますか？」

須場社長 「もちろん、憶えているぞ。このコーナーの第一回目だからな。たしか、リース（注①）は独自の償却方法があるんだつたな。」

早来主任 「そのとおりです。では、リースの減価償却について、このホワイトボードを使って説明致します。」

須場社長 「ところで、このホワイトボード、どこから持ってきた？」



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

いくつかある償却法のうち多くの企業が採用する最も代表的な償却法。別に250%定率法とも呼ばれています。

注③

残価保証がある場合は、その保証額となります。

注④

最短リース期間は、税務上、法定耐用年数の70%（法定耐用年数が10年以上の場合は60%）と定められています。

注⑤

遠慮なくお申し付けください。出来上がり次第、お届け致します。

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、通常、購入の場合は、法定耐用年数に基づく定率法、リースの場合は、リース期間で均等償却するリース期間定額法」となります。」

須場社長 「このボードに書いてある説明で、リースが償却年数を調整できることはよくわかったが、購入の場合は調整できないのか？」

早来主任 「できますが、多くの企業がそれをしないのには理由があります。というのも、本来、償却年数は各企業が自社の状況に合わせて任意に決められますが、税務申告においては法定耐用年数を適用しなければならぬため、どうしても申告調整が必要になるからです。」

須場社長 「とても面倒そうだな。」

早来主任 「その点、リースは申告調整が不要であり、リース期間を設備の使用予定期間や事業計画に合わせることで、各年の償却額を任意に取り決めることができます。マガー工業は、このリースが持つコスト調整機能を活用することで、業績の安定化を図ったものと思います。」

須場社長 「そうだな。でも、こういうメリットは初めて知ったぞ。もっと広く知らせるべきだと思うが……。」

早来主任 「そうですね。現在、新リース会計税制に対応したパンフレット（注⑤）を作成中ですので、出来上がり次第お届けします。」

須場社長 「どうせ、また半年後だろう。期待しないで待ってるから。」

早来主任 「……いや、なるべく早く。」

※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。

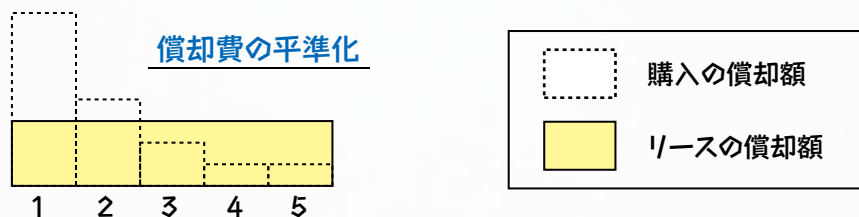
◎「購入」と「リース取引」における償却の違い

		購 入	リース取引
償却法		定率法（注②）	リース期間定額法
	償却年数	法定耐用年数	リース期間
	残存価額	1円	0円（注③）

◎「リース期間定額法」の特色

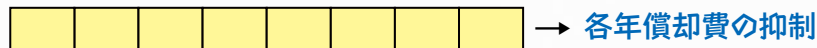
◆均等償却による導入初期の償却負担の軽減

<法定耐用年数5年の設備を、5年リースした場合>

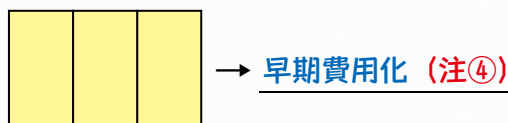


◆設備の使用予定期間や事業計画に合わせた償却費の計上

<法定耐用年数5年の設備を、8年リースした場合>



<法定耐用年数5年の設備を、3年リースした場合>





沖縄ビジネス百景 「煙のコミュニケーション・スペース`喫煙所、」 今月の一景③

「**デスクや会議室**で、タバコを片手に仕事をする」そのようなシーンをTVDドラマや映画で見かけたことがあると思いますが、最近はいぶ事情が違うようです。

というのも、ここ数年で喫煙者を取り巻く状況が大きく変わったからだ。

数年前に施行された健康増進法を契機に分煙化が進み、今では公共施設はむろん、民間ビルや各企業においても喫煙できる場所が指定され、飲食店の中には全面喫煙のところまで現れた。

また、タクシーも全面禁煙に踏み切り、那覇市では「路上禁煙防止条例」により歩きタバコが禁止された。

タバコを片手に談笑していたある人は「何が大変かという出張ですね。昔と違って飛行機も禁煙でしょう。機内では当然吸えませんから、我慢に我慢です。飛行機を降りたら、まず喫煙所に向かいます。しかも足早にね。」と苦笑しながら話す様子に、他の人も同調する。

また、別の人は「仕事の合間に吸うと気持ちの切り替えができるほか、行き詰まったときにも、考えを整理できたり、

リフレッシュできたりします。」と話す。なんとなく吸っているようで、一本のタバコが果たす役割もなかなかのようだ。

こんな声もある。

「世の中で喫煙派の肩身が狭くなる中で、特に顔を知らなくても、タバコを吸う者同士、仲間意識のようなものを感じるときがあります。目的が一緒だからですかね。」

「社内の人同士であれば、ここで仕事の話を進めたり、情報交換をしたりします。また、他社の人でも、何回か会ううちに親しくなって、世間話をするようになることもしばしばです。中にはタバコを吸うサイクルが一致して、一日何度も会う人も…。」

喫煙所に集う人同士の心理的垣根はぐっと低くなるようだ。

どうやら喫煙所は単にくつろぐための場だけではなく、コミュニケーションの場にもなっているようだ。

今日も一服、タバコが旨い。

とはいえ、健康のため、吸いすぎに注意し、仕事を進めるいい活力源にしたいものだ。



中部支店課長
金城道雄

太陽がジリジリと照りつけるある夏の日、私は取引先のA社社長と四国のある造船所に向っていた。これから、造船所を抜き打ち訪問し、A社が発注した“台船”（海上工事を行う際に砂利等の資材を運搬する船のこと）を確認するためだ。

尚、リース会社は通常ここまでやることはないが、遠路はるばるここに来たのは、次のやりとりがあったからだ。

慌てて飛んできた現場責任者に、社長は単刀直入に「A社のものだが、船を見せてくれ」と迫った。

（社長、“オレが上手くやる”って、そういうことだったんですか〜）社長の手にある図面が、“令状”のように見える。

責任者は何事かと驚いた様子であったが、不意の訪問者を相手に、現在の建造状況についてひととおり説明し、社長と私を現場に案内した。

「鉄板上の演技派リースマン」

（訪問1週間前のA社事務所に）社長「金城君、台船は強度が命だ。

だから、仕様書どおり作ってもらわねばならぬ、手抜きが一番怖い。これを防ぐにはどうすべきか、わかるか？」

私「当然、信頼できる業者に注文すればいいですね。」

社長「確かにそのとおりだが、万が一ということもある。よし、完成前に造船所を抜き打ちで訪問し、この目で確認するぞ！」

私「“抜き打ち”って、なんかドキドキしますね。でも、突然押しかけると怒りませんか？」

社長「大丈夫、オレが上手くやる。台船は完成後に琉球リースと契約するんだから、当然君もついて来るんだ！」

造船所に近づくにつれ、車中で私はドキドキしていた。まさか、「近くまで来たので、寄らせてもらいました」と言うわけにもいかない。

ふと、社長を見ると、いつもの表情で、忙しく船の図面をチェックしている。景色を見る余裕もなく、しばらくして車は造船所に着いた。

社長は事務所に入るかと思いきや、いきなり作業現場に立ち入り、近くにいた作業員に命令口調で責任者を呼ぶように言った。

私はヘルメットを被り、社長から預った図面を小脇に抱えて、社長の後について行った。

船の内部に入ると、炎天下と溶接作業で、さながら巨大な鉄板ステーキのプレートに立たされたような気分、全身から滝のような汗が一気に噴き出した。

社長は、早速あちこちで、鉄板の厚さと溶接箇所をチェックし、私は社長の後を追った。あまりに社長が動き回るため、しばらくして私は後を追うのをやめた。

そのとき、溶接作業をしていた作業員が立ち上がり、私に声をかけてきた。作業員は溶接について説明するのだが、私の反応が良くないとみるや（ただ話の内容が理解できないだけなのだが…）、声を張り上げて説明を続けた。この光景を見かねた社長がこっちにやって来て、私に代わって作業員と話をした（ホッ）。

その後、社長は責任者にいくつか注文を出したものの、大方問題ないとして、今回の“抜き打ち検査”は無事終了した。

後で造船所の人に聞くと、ヘルメットを被り、図面を持ち、暑さで強張った顔をした私を、この道のプロと勘違いし、現場に緊張感を与えていたらしいことがわかった。

「社長、私の演技も、お役に立ちましたよね〜。」

お答えします！ リースについて

Q 琉球リースのリース車の数が、県内で走行するタクシー台数より多いと聞きましたが、本当でしょうか？

A 本当です。

平成 20 年 3 月 31 日を基準に比較すると、タクシーより約 1,300 台多く、実に約 1.2 倍の台数規模となります。

県内タクシー台数



(沖縄総合事務局統計資料より)

琉球リースのリース車台数



(割賦販売台数分を除く)

とはいっても、この数字を見て「えっ、そんなにあるの？ でも、リース車が走っているのを全然見かけませんが…」という方が中にはいらっしゃるかもしれません。

大変残念ですが、通常リース車を見分けることはできません。

なぜなら、リース車はナンバープレートも通常の車と変わりがなく、また車体に特別なマークを付けることもないからです。

皆様に実感していただくことはできませんが、今日の県内トップクラスの実績は、県内初のリース会社として、長年オートリースを手掛けてきた「皆様のご支持」そのものと考えています。

企業の経営効率化ニーズがある限り、これからも琉球リースは「ビジネスの足」をバックアップしてまいります。

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。