

琉球リースだより

# 新風

【mi-kaji】

みーかじ

第5号

簡単解説

“パツパツ”と分かるリースの話

温故知新

琉球から学ぶビジネス戦略

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

# 沖縄の元気印!!



## 琉球ゴールデンキングス

Ryukyu Golden Kings

県内唯一のプロ・バスケットボールチームの琉球ゴールデンキングス。去る3月、当社を含むりゅうぎんグループ主催の冠試合が開催されました。

チームの司令塔、与那嶺選手。身長173cmの小柄ながらチームを引っ張り、bjリーグ3位に導いた。



スピードとテクニックによる迫力満点の試合。約2時間の熱戦が2日間繰り広げられた。



琉球ゴールデンキングスには、県民に元気を与えてくれる存在として、常に王者でいてもらいたいものだ。



会場を埋め尽くしたキングスファン。2日間で約5,000人が観戦。熱狂的なファンも多く、大いに盛り上がった。



シーズン終了後に、桶谷ヘッドコーチと与那嶺選手、スティンバージ選手が来社。211cmもあるスティンバージ選手は入り口で頭をぶつけそうになった。

頑張れ!  
キングス!  
GOGO!  
キングス!

# リース いろんなところで 第5回

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当てて紹介します。



## 電気と通信の分野で活躍 社会のインフラを支える “高所作業車”

今年も梅雨が明け、夏本番です。

今回ご紹介するのは「高所作業車」です。時々道路の傍で、電気工事をしているのを見かけると思っています。

最近では、インターネットの普及で、電話線の光ケーブルへの切り替え工事でも活躍しています。

背の高い電柱や構築物に対応する大型車両と、主に電話線の工事で使用する小型車両の2種類があり、県内では500台あまりが活躍しているそうです。

現代社会では電気や通信は必要不可欠です。

これからの台風シーズン、停電の復旧作業などで、昼夜問わず、見かける機会も増えるでしょう。

社会のインフラを支える業者の方と高所作業車に感謝です。

# うちなびけん

「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。

そんな歴史の中で生まれ、愛されてきた「オキナワならではのモノ」を紹介するコーナーです。



しまんちゅもびつくり！  
いまどきの  
島ぞうり



県民の日常履きとして愛用されている島ぞうり

## 島

どうぶ、島酒、島にんじん、島らっきょう、島やさい、島人（しまんちゅ）…、沖縄には島のつくものが溢れている。最近、にわか注目を浴びている「島ぞうり」もそのひとつ。島ぞうりを一手に取り扱っている県内企業の担当者、最近の島ぞうり事情を伺った。

同社が島ぞうりの製造・販売を始めたのは約40年前。20年ほど前からは、インドネシアの企業に外注しているという。

島ぞうりの命名について、「私共の商品名は元々島ぞうりではなかったのですが、お客様や販売店が島ぞうりと呼ぶようになって、いつの間にかその名前が定着しました。豆腐でも酒でも地元産は何でも、しまぐわ」と言いますよね、それと同じです。ですから、県外の企業が島ぞうりの商標登録を申請したときも、認められるとは思っていませんでした。結局、島ぞうりは沖縄方言の一般名詞だということ、申請は却下されました。10年ほど前から、正式に島ぞうりというネーミングで販売しています。」

似たような形の履物はいくつも売られているが、肌当たる部分に微妙なざざざざがあつて快適な履き心地、カラフルな底と二層構造になったシンプルな作りは、島ぞうりだけ。

「履物店に必ずなくてはならない商品として、これまでずっと一定の販売量を維持してきました。一時サンダルに押され気味になったこともありましたが、子供の足指で挟む力が衰えたという指摘もあり、学校でも島ぞうりが奨励されるなど、見直されてきています。」と担当者は語る。

その島ぞうり、最近ではカラフルな模様でお土産品の店頭を飾っている。元々はある業者が、サーフィンをする人たちの島ぞうりに、自分のイニシャルを彫ってあるのを見て、「模様にしたらかわいいんじゃないか。」とひらめいたのが始まりだ。模様を彫った島ぞうりは、当初、地元の人にはなかなか受け入れられなかったそうだが、観光客の目には、素敵なオキナワ土産と映ったようだ。次第に人気が出て、オリジ



かわいい模様が手彫りされ、土産品として人気上昇中

ナリティを追求する作り手も出て来るなど、裾野を広げている。

そして、ついにはどうか、今夏、沖縄で開かれる「美ら島沖縄総体2010」に向けて実施された「手作り記念品コンテスト」で、北山高校の生徒がデザインし、島ぞうりに手彫り模様を施した「南の島から 島ぞうり」が選ばれた。県内の高校生達が手彫りして、4万足が選手など大会関係者に、記念品として配布されるそうだ。

うちなーんちゅなら誰でも履いたことのある島ぞうりは、今や土産品として観光立県の一翼を担い、オキナワの観光大使として全国へ翔こうとしている。

# 「おっちゃん標準語」の語の語

沖繩には、県人同士では何気なく使っている言葉でも、他県の人から見ると「どういう意味？」  
 「えっ、こんな意味で使っているの？」という言葉が存在します。このコーナーでは、出張で  
 沖繩をよく訪れるビジネスマン二人にご登場願ひ、沖繩の言葉について語ってもらいます。



A 「前回好評だったということで、また何か話  
 をしろと呼び出しを受けました(笑)。」

B 「何でも、うちなーんちゅに受けたとか…。また、  
 中には記事のコピーを出張で来た人に配ったと  
 ころもあるようです。」

A 「多少プレッシャーを感じますが、始めましょう。  
 何か気になる言葉はありませんか？」

B 「はい。私は、沖繩の行く先々でよく質問され  
 る**いつ帰るの?**というフレーズが大変気になり  
 ます。単に滞在がいつまでかを確認しているだ  
 けなんです。最初はびっくりです。何しろ沖  
 繩に入っただけで帰る話ですから…(笑)。」

A 「なるほど、言われてみると、確かにそのとお  
 りですね。続けて、私は先日初めて聞いた面白  
 い言葉について話します。那覇空港でのこと、  
 懐かしい人を見かけたので声をかけたら、先方  
 は突然だったので私がどこの誰かを思い出せな  
 かったのでしょうか、きょとんとした顔をして  
**何さんでした?**と返しました。ちなみに、沖繩  
 ではどちら様ですか?のことを、このように表  
 現する人が結構いるみたいです。」

B 「へっ！初めて聞きました。**何さん**という言い方  
 がとてもフレンドリーな感じですね。」

A 「私が沖繩を担当してから頻りに耳にし、気に  
 なっている言葉のひとつに**安める**があります。  
 本来なら安くするという言い方ですが、沖  
 繩では値段を**安めて**ねとか、**安めて下さい**と言っ  
 たりします。最初は違和感がありましたが、今  
 ではちゃんと**安められませんか**と切り返していま  
 す(笑)。」

B 「しっかりと、うちなーんちゅしてますね。  
 私もあります。間違いがなく正しいというと  
 きに使われる**当たっている**という言い方です。  
 実際に沖繩の取引先から、この請求金額、  
**当たっていますか?**と問い合わせを受ける場  
 合があります。私たちは金額が合っている、合っ  
 ていないと言いますが、沖繩ではまるでクイズ  
 の出題のように金額が**当たっている**、**当たって  
 いない**という言い方になります(笑)。」

A 「ところで、前任者からの引継ぎでこの言葉に気  
 をつけるといったようなものはありませんか。」

B 「あります、あります。**なにもかも**という言葉  
 です。例えば、**なにもかも**ある店といった場合、  
 本来の意味は何でも揃っているといった完璧に  
 近いニュアンスがありますが、沖繩では単に品  
 物がいろいろあるといった程度で使われます。」

A 「私は沖繩の**はず**に気をつけると言われました。  
 例えば、この座談会、六時に終わる**はず**といっ  
 た場合、本来の使い方は座談会が六時に終わ  
 るに違いないといった断言に近い感じなんです  
 が、沖繩では多分六時に終わると思うよ、六時  
 に終わるかもしれないといった雰囲気使われ  
 ます。」

B 「ということは、沖繩の**はず**は全面的に信用し  
 ない方がいい？」

A 「そうです。確信がなく、責任が持てないとき  
 にも堂々と使われます。だから、取引現場に  
**はず**が出てきたら要注意です。」

B 「ということは、先方が近いうちに注文する  
**はず**と言ったら、七、八割の確率?(笑)。」

A 「そうではず。」

# 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5回

### 「リースの動産総合保険」

**早来主任** 「社長、こんにちは。お久しぶりです。今日はとても蒸し暑いですねえ。」

**須場社長** 「おお、久しぶりだな。見る限り夏バテはしていないよ。うだな。」

**早来主任** 「はい。おかげ様で今のところ元気です。社長もお元気そうでしょうか。」

**須場社長** 「そうだなあ、体の方は何とか元気だが、会社の方はそろそろバテ気味だなあ。バアーと不景気を吹き飛ばす風が吹いてくれるといいんだが…。」

**早来主任** 「社長、風といえば今年は異常に台風が少ないですね。例年ですとこの時期までに2、3個接近しているはずなんですけどね。」

**須場社長** 「まあ、今年は雨も多かったし、断水の心配はなさそうだから来ないに越したことはないが…。」

**早来主任** 「そうですね。当社の場合、台風の後が大変なんですよ。リース物件がよく被害に遭うので、事故受付の事務が増えてしまうんです。修理費はリース物件に掛かっている保険でカバーできる(注①)ので安心ではありません。」

すが。」

**須場社長** 「ほう、大変なんだなあ。ところで、保険という先日契約した時に言っていた何とか保険というやつかな。」

**早来主任** 「そうですね。動産総合保険です。自動車の車両保険と同じように、リース物件そのものの被害を補償する保険で、動産ならほとんどの物件に付保できます(注②)。」

当社が保険契約者となっているので、お客様ご自身で保険を掛けるより大変お得になっているんですよ。」

**須場社長** 「琉球リースの物件だからそちらで掛けるのは分かるが、お得というのはどういうことだ？」

**早来主任** 「はい、それは当社が保険を大量に契約しているからです。年間約数千件分の保険契約を交わすので、その分保険料が割安になっています。もちろんこのメリットをそのままリース料に反映させています。」

**須場社長** 「そうか、さすがにスケールメリットがあると違うんだな。ということは、これは隠れたリースのメリットかもしれないな。」

**須場社長** 「ところで、リース物件にもいろいろあると思うが、その保険では、どんな場合に保険金が下りるのかね。この際だから聞いておいて。」



琉球リース  
早来主任  
(30歳)



アカバナー商事  
須場社長  
(50歳)

注①  
修理費用の全額が保険金で賄えるとは限りません。

注②  
車両や船舶など、他の保険種目で引き受けられている動産は対象外となります。尚、保険期間はリース開始日から満了日までとなります。

注③  
保険金支払いの対象となる損害は火災・外来の事故・盗難・濡損汚損・破裂。

**早来主任** 「はい社長、いろいろあって面白いですよ。例えば、病院にリースした胃カメラですが、洗浄する時に何かにぶつけて破損したケースや、ゴルフ場のカートが追突してへこんだり、猫がノートパソコンにおしっこをかけたしまい大変なことになったりと……」

**須場社長** 「なかなか聞けない話で面白いな。ところで、保険金が下りるからには手続きもあるだろう？」

**早来主任** 「はい、手続きは簡単ですが、ちゃんと保険会社の調査があります。もし、当社のリース物件が事故にあったらご連絡下さい(注③)。所定の事故報告書で手続きを進めます(注④)。」

**須場社長** 「しかし、必ずしも保険金が支払われるとは限らないんだろ？」

**早来主任** 「さすが、社長。いいところを突いてきますね。その判断は保険会社が行います。当社は一切判定に加わることはできません。大まかに言うと、物件が通常の使用中に故障した場合は保険事故の対象になりません。また、漏電などによる故障の場合も保険の対象外となっています(注⑤)。」

**須場社長** 「なるほど、大体のことは分かったぞ。」

**早来主任** 「それから大事なことをもうひとつ。動産総合保険はあくまでも物件の修理や解約金に充当するもので、新品を購入するための保険ではないということです。だから、全損事故となった場合はリース契約を解約し、解

約金を精算(注⑥)したうえで、代替物件を新たにリース契約して頂くこととなります。」

**須場社長** 「そうなんだ。でも、こういう話は契約のときに詳しく話しておくべきじゃないか？」

**早来主任** 「えっ？、社長、前回の契約の時に詳しく説明したじゃないですか。今日ほどではなかったかもしれませんが……」

**須場社長** 「そうか、そうだったか？あの時は昼メシ前でこのそば屋に行こうか考えながら印鑑を押したんで……」

**早来主任** 「……社長、今日私が話したことは大丈夫ですよね。」

**須場社長** 「大丈夫、大丈夫、取りあえず一週間は大丈夫。さて、メシにしようかな。」

**保険事故報告書**

株式会社 須場リース 東京 平成 年 月 日  
 (FAX: 099-993-0381)

【報告者】  
 姓 名 \_\_\_\_\_  
 会社名(法人) \_\_\_\_\_  
 (個人番号) TEL: \_\_\_\_\_

貴社が所有する下記 ①～④の物件・設備に発生した事故は、当社のリース・貸付物件として発生した場合、事故が発生した日付より2週間以内にお知らせください。

物件の名称	事故発生	発生年月日	事故内容
① 車 1台	事故発生	平成 年 月 日	事故内容
② 車 1台	事故発生	平成 年 月 日	事故内容
③ 車 1台	事故発生	平成 年 月 日	事故内容
④ 車 1台	事故発生	平成 年 月 日	事故内容

※ 報告書は「①～④」の物件・設備に発生した事故に限ります。また、事故発生後、2週間以内にお知らせください。

※ 報告書は「①～④」の物件・設備に発生した事故に限ります。また、事故発生後、2週間以内にお知らせください。

※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。

爆発・落雷・輸送具の事故・建造物の倒壊・いたずら等になります。

**注④** 事故報告書の他に事故状況が把握できる写真と、修理見積書が必要です。また、盗難の場合には警察署発行の「盗難届出証明書」が必要となります。

**注⑤** 保険金支払の対象とならない損害は故意や重過失によるもの・地震・津波・水災・高潮洪水・物件自体に内在する欠陥や変質・虫食い・ねずみ喰等・紛失・置忘れ、その他保険会社の定めによります。また、物件によって免責金額の設定があるものは免責金額を超える部分について支払われず。

**注⑥** 解約の時期によっては、必ずしも保険金のみで解約金を充足できるとは限りません。その場合、不足分はお客様でご負担頂くこととなります。

# 琉球から学ぶ ビジネス戦略

かつて沖縄に存在した琉球王国は、アジアの海の世界で貿易国家として繁栄した。

資源や国際的商品を持たなかった小国の琉球は、当時の超大国であった中国（明朝）を中心とした国際体制に参加し、この関係を軸として各地の特産品を転売して利益を稼ぎ出す中継貿易を行った。

中国からは陶磁器や絹織物などの高級品を、日本からは日本刀や扇子を、東南アジアからは胡椒（ペッパー）や象牙、香料などを入手した。これらの商品は他国へ売れば原価の何倍にもなった。たとえば日本刀はアジアで重宝されており、中国で売れば原価の10倍にもなった。

しかも10倍になった利益はそれが元手になり、さらに数倍の利益に化けるのである。現在の企業でこれだけの利益を叩きだせるところはそうない。

琉球の繁栄の様子は1458年に造られた「万国津梁の鐘」に記されている。琉球が各国と親密な関係を築いて世界の架け橋（万国の津梁）となり、国内のいたるところに宝物が満ちていた、という。この「万国津梁」の言葉は沖縄県民が大好きなフレーズである。2000年に沖縄サミットが行われた会場は「万国津梁館」で、この鐘が由来である。また沖縄県庁の知事会見室にはこの文章を書いた屏風が飾られている。この時

代は「大交易時代」とも呼ばれた沖縄の絶頂期であり、ウチナーンチュが自らを誇る際、引き合いに出されることが多い。

だが多くのウチナーンチュは、こうした時代があったとは表面的に知っていても、その内情をほとんど理解していないのではないか。私は本当の「世」の部分伝わっていないのではないかと感じる。

新興の小国だった琉球がなぜアジアの海で主人公になったのか。それは大国のマネをするのではなく、自らが「持たざる者」であることを自覚し、自分なりの経営戦略を描き出したからである。

実は琉球の貿易活動の実質的





琉球の貿易船。(上里隆史画)

な担い手は、ウチナーンチュではなかった。琉球はアジアの海で活躍していた民間の外国人を徹底的に活用したのである。中国・東南アジアへ向かう貿易船を操作するスタッフ、船長、通訳はすべて華人であった。東南アジアは華僑社会が広がっており、華人を採用することでその

ネットワークを活かすことができた。華人たちはまた国内政治にも参加し、国王に次ぐポストにも就任した。

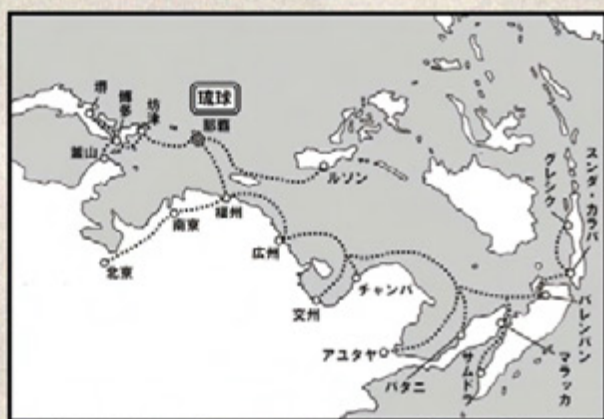
また日本（ヤマト）へ派遣された琉球の使者は、何と日本人の禅僧であった。琉球で活動する僧侶たちを採用したのである。当時の日本は禅僧に外交を担当させていた。

その禅宗ネットワークを活用して、交渉をスムーズに行おうと考えたのである。相手側の事情をよく知る人材を交渉役とするやり方は非常にうまい。現代に例えて言えば、米軍基地問題で知日派のアーミテージ元国務副長官を沖縄県の交渉役に抜擢

し、日米両政府と交渉するようになるのである。当時の琉球では、いともたやすくこうした手法をやつてのけたのである。沖縄の歴史上もっとも繁栄した時代は、実は沖縄の人々が「あなたがウチナーンチュであるかどうか」にもっともこだわらなかった時代でもあったのだ。

そして琉球が海外諸国において、取引をする際にかかげたスローガンが、「両平」そして「四海一家」である。「両平」とは「利益を互いに分かち合うこと」、つまり「Win-Win」である。「四海一家」とは「四方の海はみな同じ家族」ということ。琉球は商売において力づくで利

益を一方的に奪うのではなく（そもそも小国なのでやるうとしてもできないのだが）、両者が家族のように友好的な関係を築き、双方にとって利益のあるビジネスを展開していくことで、アジアの海の主人公になったのである。



琉球王国の交易ルート。



## 沖縄ビジネス百景 今月の一景③ 「うちなービジネスノック事情」

朝、通勤途中の人を眺めていると、男性はポケットで事足りるのか、手ぶらの人も結構いるようだ。

東京や大阪などの大都市では多くの人がバッグを持っているが、そこは遠くからの電車通勤による違いも大きい。

車社会の沖縄では、ちよつとしたものならシートに放っておく。せいぜい駐車場と会社までの距離ならバッグほどのものはあまり必要ないのかもしれない。

さて、男性が持っているバッグは、黒や黒地に落ち着いた色のアクセントのある手提げタイプや、小脇に抱えるいわゆるセカンドバッグが主流のようだ。

最近では、かりゆしウェアに合うように、ビジネスとカジジュアルの中間に位置するようなバッグも増えている。

一方女性はいえ、服装に合わせた華やかな色合いのバッグから、カッチリしたタイプまで多彩だ。

ではビジネスで使うバッグの中には、いったいどんなものが入っているのだろうか？

ビジネスパーソンであれば手帳や電卓、パンフレットや小型のパソコンなど仕事で使う様々な小道具に加え、女性なら化粧ポーチや、コンビニで見つけた「甘いもの」なども密かに入っているみたいだ。

(全員ではないだろうが・・・)

最近、男女問わずよく見かける(耳にする)のが歯ブラシセットで、出先で昼食をとる際にも欠かせないそうだ。

職種によっても仕事道具の内容は変わってくる。例えば、カメラマンやデザイナーなどはデジタルカメラや自分の作品を綴ったもの、郵便配達の人には、専用のバッグにどっさり入った郵便物とチェッカー。パイロットのバッグには・・・等々きりが無い程だ。

ビジネスバッグと一口に言っても、持つ人の個性や職業、通勤スタイルなど様々な事情が透けて見えるのが面白い。

スリムなタイプを愛する人もいれば、多くのものをたっぷり入れて持ち歩く人もいる。

どちらも、それぞれのビジネスシーンで、スマートにふるまうための道具と工夫を詰めている。

ビジネスパーソンの大事な仕事のパートナー。それがビジネスバッグなのだ。

ところでこのビジネスバッグ、どこかに置き忘れた経験はないだろうか。昨今の情報漏洩のニュースなど、「うっかり」が原因で大事になるケースもある。くれぐれも大切に扱っていく必要があるようだ。

# 営業部門の 新人紹介

Q 社内研修はいかがでしたか？  
A やる気は十分でしたが、専門用語が子守唄のように聞こえました。  
(コラー！)



Q 琉球リース入社前と入社後の印象の違いはありますか？  
A 若くてきれいな女性社員が少ないことでしょうか。  
(オイオイ知らんぞ)

Q 学生時代に熱中していたことは何ですか？  
A 中学から野球をしていました。ベンチを守るのが得意でした。  
(会社では許されないね)

Q 趣味や特技は何ですか？  
A 高校時代にハマってたビリヤードですかね。百発百中の腕でした。試験の「やま勘」は外れっぱなしでしたが・・・。  
(営業では当てろよ)

先輩社員から一言。  
「挨拶上手。仕事の呑み込みは早い理解しているかどうかは不明。たぶん即戦力。」



[島袋貴正 君]

[新垣裕之 君]

先輩社員から一言。  
「とにかくマイペース。叱っても豆腐に釘。馬耳東風。みかけによらず精神的にタフな面も。大器晩成型かも。」頑張れ！新垣！

Q 総務部ではどうでしたか？  
A 数字が合わなかったとき、笑ってごまかそうとしたけどダメでした。  
(そりゃそうでしょう)

今期、営業部門には新入社員の**新垣君**と、今年度、総務部から異動した**島袋君**が新たなメンバーとして加わりました。  
自己紹介代わりに、いろんなことを聞いてみました。

Q 現在勉強している事は何ですか？  
A 道を覚える事です。大きな道しか知らないのので、お客様のところへ行くのに遠回りしてしまうんです。助手席の先輩や上司によく叱られるんですが、「代わってください」とは言えないので・・・。  
(言ってみたら?)

Q 営業は初めてですが、自信の程は？  
A 大学生の時にホテルのレストランやスポーツ店などでアルバイトをしていたので、接客については、顔に似合わず得意なほうです。  
(その実力をを見せてもらおう)

Q 営業に配属されてから約4ヶ月ですが、失敗談をお願いします。  
A リース物件に貼るシール(結構つるつるしている)100枚に、水性ペンで必要事項を1時間以上もかけて記入。完成後に手で触るとすぐに消えてしまい、油性ペンでやり直して先輩にも迷惑をかけました。  
(考えて行動しましょう！)

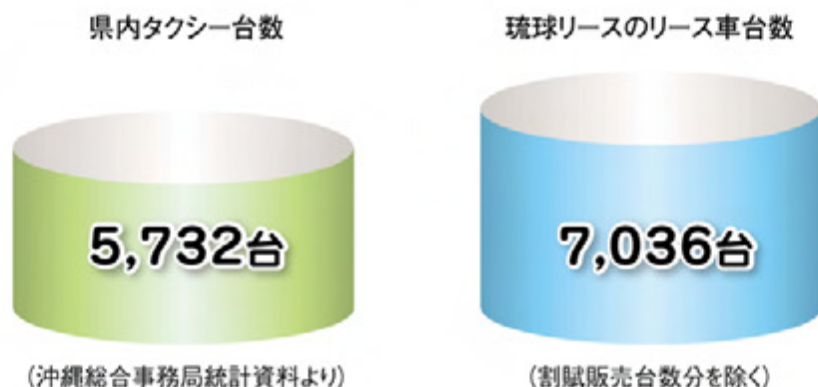


この二人、まだまだですが、本人に成り代わって、よろしくお願い致します!!!

## 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。



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。**

株式会社 —— 企業のおすを共に考える  
  
<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