

琉球リースだより

新 風

mi-kaji
【みーかじ】

今さら聞けない、今から学ぶ

ビジネスマナー

簡単解説

パツパツと分かるリースの話

しまくとうばの雑学

そうだったのか？しまくとうば

いろんなところでリース

平成大交易時代

沖縄今昔物語

2016

新年号

「とんぼ玉」
作者・撮影／彩元堂 増永 元

いろんなところで リース

第15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。



自動床洗浄機で 床も気持ちもピカピカ

新年を迎えるにあたり1年分の垢を落とす大掃除や整理整頓をされた方も多いのではないのでしょうか。

今回ご紹介するのは、空港やデパートやショッピングセンターなどの床掃除で活躍している「自動床洗浄機」です。広大な面積を限なく清掃するには不可欠で、専用の液で床を洗浄し、どんなに広い面積でも疲れ知らず、汚水も回収する、エコ&タフなマシンです。

比較的用户者が少なくなる夕方6時過ぎ、那覇空港ターミナルビルを訪れてみました。「いました、いました!」と思ったら、あれっ、人が乗っている。実は「搭乗式」という最新かつ最強の自動床洗浄機で、10人分の仕事を1台でこなすそうです。時速10キロほどで床の上をスイスイ。想像以上の早さで3000㎡を1時間ほどで洗浄するそうです。細かいところは小型の洗浄機で清掃。ヒールマークという黒い汚れは手作業で落とします。ヒールマークはハイヒールの引きずりでついてしまう黒い線のこと。これが意外に多いのにびっくりしました。

観光立県沖縄において、飛行機で訪れる観光客にとってはじめて接するのが空港ターミナルビル。笑顔と同じように、ピカピカの床で気持ちよく迎えることも、沖縄の「おもてなし」のひとつ。「これからはハイヒールを引きずらないように歩こう」と、心に留めました!

新年のご挨拶

「人と組織の力」を最大限に活かし邁進いたします



代表取締役社長 安田 幾夫



代表取締役会長 宮城 恵也

明けましておめでとうございます。皆様には輝かしい新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。旧年中は格別のお引立てを賜り厚く御礼申し上げます。

国内景気は世界経済の影響を原油安と円安で下支えたものの、景況感は必ずしも芳しくありません。米国の金融緩和策の解除、国際情勢の緊迫等も相俟って、今年是不透明感漂う年になりそうです。

このような中、県内景気は、入域観光客の増加を核に、消費、建設関連も堅調に推移していることから「拡大の動きが強まる」と見込まれています。

弊社はこの勢いを維持、加速すべく、お客様各位のニーズに的確・迅速にお応えできるよう取り組んで参ります。

さて、新春の風に乗せて本誌「新風(みーかじ)」も装いも新たにお届けいたします。今般4頁増量し、日本経済に先駆けてデフレからの脱却を致しました。紙面の充実にも努めて参りますので、ご期待ください。

本年も皆様のお役に立てますよう、役職員一同、全力を尽くす所です。変わらぬお引立ての程宜しくお祈り申し上げます。

貴社の益々のご発展と役職員の皆様のご健勝、ご多幸を祈念申し上げ新年のご挨拶とさせていただきます。

謹んで新年のお慶びを申し上げますと共に、旧年中は格別なご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年は、国内景気の本格的な回復が現実化しつつある中、沖縄県経済は他府県に先行して観光業を中心に活況を呈していく節目の年となりました。

今年は、昨年に引き続き県内景気は堅調さを維持していくものと予測されますが、他府県に比べ追い風が吹く県経済に注目が集まり、各業種共に競争圧力が強まるものと思われま。

このような環境の中、当社は持てる人材・ノウハウを最大限に発揮出来る新中計を本年4月からスタートさせ、安田社長のもと地元企業の発展・成長に資する覚悟で臨んでまいりますので、昨年同様倍旧のお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

末尾になりましたが、貴社の益々のご発展と社員の皆様のご多幸を祈念申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。

営業第二部

広いフィールドを
駆けまわります!



営業第二部 担当エリア



一人はみんなのために、
みんなは一人のために。
フェアプレーで行く!



営業第一部 担当エリア



営業第一部

We are
TEAM

チームワークで
がんばります!

平成大交易時代

～インバウンド・アウトバウンド～

インバウンド(訪日外国人旅行)による観光客数が急増する沖縄。その一方で海外事業を展開するアウトバンドも注目されています。大交易時代を思わせる海外を視野にした動きを、さまざまな視点から紹介したいと思います。



海外から、特にアジア地区から沖縄へのインバウンド入域観光客が好調である。直行便がある香港、中国、台湾、韓国からも増便が相次ぎ、入域客数も順調に伸びている。その中、沖縄県は2015年4月から県職員をシンガポールに派遣して駐在事務所を再開している。これは当然ながら、シンガポールや東南アジアを新規市場と定めタイ、マレーシア、インドネシアなどの他の東南アジアの国々からの入域観光客獲得のためである。

東南アジアからの観光客を増やすのにはいくつか利点がある。まずホリデーシーズンが中華圏中心の国と違うため、繁忙期の時期をずらすことができる。また、東南アジア地域だと直行便が飛べば大体4〜5時間半の飛行距離であるため、那覇空港での発着スケジュールをずらして対応し、効率よく運航することが可能である。

現在、東南アジアからはタイやシンガポールを中心にチャーター便を使用した展開がなされているが、今

後、さらなる展開を考えるならやはりシンガポールから直行便が必要である。そのために県はチャンギ空港とも相互協定を結んでいる。今後中間所得層が東南アジア各国で増加していき、海外旅行熱も増加していく。定期直行便ができることにより、利便性は飛躍的に伸び沖縄の可能性はさらに広がる。これは海外客受け入れ方法が問題となっている沖縄県民にとっても朗報だ。また、沖縄からもシンガポール経由でアジア各地へ行きやすくなる。国際都市で外国人の対応を参考にでき、国際的リゾートである、プーケットやバリなどで最高のサービスを見て学ぶことも可能である。ただ直行でも約5時間かかるため、現在、約2時間で行ける直行便がある台湾、香港、中国などが持つ「身近なビーチリゾート沖縄」というキーワードは、近隣に世界的なリゾート地が多いシンガポールをはじめとした東南アジア諸国から見ると弱くなる。そこで東南アジアの方々

沖縄は、東南アジアから地理的に一番近い日本

が持つ「日本食や、高品質な日本商品のショッピング」など日本の良いイメージも取り入れながら、沖縄らしさをアピールする「東南アジアから地理的に一番近い日本、沖縄の魅力」を再定義していく必要があると思う。

観光面での直行便はまだだが、物流はANAの貨物便が既に東南アジアに就航している。沖縄の物流ハブ機能を活用し日本各地からアジアに物を送る試みは実際に始まっている。観光及び物流、この両輪の成功により、「沖縄新大交易時代」が近い将来、実現する日が今から待ち遠しい。



遠山 光一郎
【プロフィール】

沖縄市出身。シンガポール国立大学院修士課程卒。ベトナム駐在、商社、銀行に勤務後、独立。現在はコンサルタントとしてシンガポールで活動。沖縄県シンガポール委託駐在員として5年間勤め、チャーター便就航、チャンギ空港と県の協定等に関わる。



攻・走・守
三拍子揃ったチームワークで
中部を拠点にどこまでも!

中部支店 担当エリア



山村課長



川上



宮城支店長



上津課長



武島係長



知花



“車”のことならなんでも
私たちがお応えします!



国吉部長



宮城課長

車両推進部



今さら聞けない、今から学ぶ ビジネスマナー① ～ビジネスメール編～

「今さら」を「今から」に。「さ」を「か」に置き換えて、新たな自分の可能性を発見してみませんか？
シリーズ1回目はビジネスマナーのひとつ「ビジネスメール編」をご紹介します。

手軽さの中にも
細心の注意が必要！

ビジネスシーンでは必要不可欠なEメール。その理由は、即効性、手軽さ、データの保存、プリントアウトや加工・編集の自由度などです。根本はビジネス文書であることを忘れてはいけません。簡潔に、かつ基本書式をおさえた文書であることが望まれます。手軽さゆえに知らないうちに相手に不愉快な思いをさせてしまうこともあります。また、ネットワークを介している伝達手段であることを頭におき、機密情報が漏洩する危険性を避けることが大切です。パスワードやコンピュータウイルス対策も忘れずに行いましょう。

ビジネスメールの勘違い

このような間違ったメールの活用はしていませんか？
① 食事会で上司にご馳走になりました。翌日メールで御礼を伝えました。
※上司への御礼は口頭で伝えるのがマナーです。微笑みながら伝えると印象度のアップにも。
② 至急返事が欲しいのでメールで件名に「至急!」とした

- NG** 件名は具体的に書く。ご提案だけでは迷惑メールと勘違いされる。
- NG** 宛名は会社名、部署課名、氏名で改行。「殿」はNG。「様」を使用。
- NG** 会社名・部署名を名乗るメールでは顔文字は使用禁止。ビジネスにふさわしいあいさつを使用。
- NG** 長くて読みづらい。箇条書きでわかりやすく1行30字前後で、改行も忘れずに。
- NG** ★や♪が並んだ“キラキラ署名”は状況によっては不謹慎になることもあるので、シンプルなものが多い。

ビジネスメール 悪い例

送信者	a_kinjo@okinawa△△.co.jp
宛先	t_ryukyu@XXX.co.jp 宛先(To)
CC	a_oshiro@okinawa△△.co.jp (CC)
件名	ご提案の件 件名

ABC
琉球太郎 殿 宛名

こんにちは!(^_^)! 挨拶・名乗り
金城愛子です

本文
先日お電話いたしました注文システムの件ですが、社内で検討した結果3月までにはシステムの納品ができそうな状況です、詳しく御社の状況をヒアリングさせていただきたいと存じます。
ヒアリング希望日程ですが、11月7日(月)または11月9日(水)いずれも13時からでいかがでしょうか

以上 結び

♪♪♪沖縄△△社♪♪♪ 署名
★★★金城愛子(Aiko Kinjo)♪♪♪

ビジネスメール 良い例

送信者	a_kinjo@okinawa△△.co.jp
宛先	ABC株式会社営業部琉球様 <t_ryukyu@XXX.co.jp > 宛名「社名+部署名+氏名+敬称」
CC	a_oshiro@okinawa△△.co.jp
件名	システムご提案の件 件名はひと目で分かるように

ABC株式会社
営業部
琉球 太郎様 宛名は様で
(CC:弊社大城) CC欄にいった人の名前も記載する

いつもお世話になっております
沖縄△△社の金城愛子です。 挨拶・名乗りを入れる

下記3点、ご確認をお願いいたします。
1.注文システムの件ですが、3月までには納品可能です。
2.上記システム構築のため状況をヒアリングいたしたいと存じます。
下記の日程の中からご都合のよろしい日をお知らせください。

希望日程
平成27年11月7日(月)13時～
平成27年11月9日(水)13時～

以上 よろしくお願いたします。 結びの言葉を忘れずに!

○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

株式会社沖縄△△社 会社名 正式名称
システム開発部 部署名 名刺と同じ内容で
金城愛子(Aiko Kinjo)
〒901-0001 郵便物を送りやすいように郵便番号を忘れずに
沖縄県那覇市泉崎1-2-3
Tel: 098-866-00XX Fax: 098-866-11XX
Email: a_kinjo@okinawa△△.co.jp メールアドレス 半角で
URL: http://www.okinawa△△.co.jp URL 相手が会社情報を知りたいときにチェックできる

送信前にチェック!

- 宛先を正しく記載していますか
- 本文の冒頭に社名と自分の名前を記載しましたか
- 署名(会社名・所属名・氏名・住所・Tel・Fax)はありますか
- 件名は、相手が見て分かりやすい内容ですか
- 誤字、脱字、内容の間違いなどはありませんか
- 本文は、相手が見て分かりやすい内容ですか
(ダラダラと書いていませんか)
- 一行が長い文章になっていませんか
(1行=30文字以内が目安)
- 「添付ファイルをご覧ください。」と書いて添付するのを忘れていませんか
- 機密性の高いデータは第三者に見られないようファイルにパスワードをかけましたか。
なお、パスワードは別のメールで送りましょう。
※ウイルス対策も忘れずに

※ビジネスメールのルールは、会社ごとに異なる場合があります。

執筆者プロフィール

照屋 澄江 (株)ニッチ 接客マナー講師

「知っているだけでなく、できると言える!」をモットーに企業、大学等を中心にマナー研修を実施。

「CC」「BCC」の違い

TO	宛先 メールを届けたい相手 <返信義務あり>
CCとは	カーボンコピー(確認のために見てほしいとき、念のために読んでほしいとき) 「社外から社内の順に」「目上の人から順に」アドレスを入れる <返信義務なし>
BCCとは	ブラインドカーボンコピー (他の受信者のメールアドレスが分からないようにして送りたいとき)(一斉送信の意味 大勢の人に一斉に送りたいとき) BCCで送る際は、本文中の冒頭か文末に「一斉配信のためBCCで失礼します」「このメールはBCCで一斉にお送りしています」と一言入れる BCCを使ってよいケース ・会社の移転、訃報 ・新製品のお知らせやダイレクトメール ・メールマガジンの告知など <返信義務なし>

※メールはいつでも見ることが出来るわけではありません。至急の場合は電話のほうが利便性は高くなります。
③ 件名に「要回答」「締切厳守」「大至急」などよく使っている
※キツイ印象を与えますので、「お忙しいところ大変恐縮ですが、〇月〇日までに返信(回答/送付)いただきますと助かります」もしくは「本日は至急のご協力をお願いしたくメールいたしました」など、丁寧にお伝えするといでしょう。

メールのマナーとは?

【その1】返信は原則24時間以内にする。確認に時間がかかる場合は、「メール拝受しました。のちほど確認して返信いたします」の一言だけでも送りましょう。
【その2】メールの挨拶は社内外で使い分ける。
社外/「お世話になっております」「先日の〇〇では大変お世話になりました」「初めてご連絡させていただきました」など
社内/「お疲れさまです」
【その3】転送する場合その主旨を伝える。
【その4】いつまでも件名を「Re:〇〇」で出し続けない。案件ごとで件名を変えましょう。
【その5】送信者を明確にする署名は必須で、フォーマットを作り、登録しておくが便利です。「Re:(返信)」の場合も入れると丁寧です。

そうだったのか？しまくとぅば



② 「ま」の正体とは？

「外間」「内間」「仲間」など人名・地名に使われる「間(ま)」「と」「あま」「くま」「つんま」「まー」「なま」の「ま」は同じ意味だということを知っていましたか？ たった一文字の「ま」ですが、空間(場所)や時間を表す重要な役割を担っています。

空間といってもその場所がどこなのか、また時間はいつを指しているのかを決めるのが「ま」の前に付く「あ」「く」「つん」「ふか」「うち」「なか」「な」なのです。

場所を指す「あ」「く」「つん」は、その場所が話し手から遠ければ、「あ」を付けて「あま(あそこ)」、近ければ「く」を付けて「くま(こゝ)」、そのどちらでも

なく、その中間であれば「つん」を付けて「つんま(そこ)」になり、「あまぬ すばやーや まーさみ？(あそここのそば屋はおいしいか)」「やあまくま(あちらこちら)のような言葉ができます。

同じように、地名の「外間」「内間」「仲間」にしても、「ま」に付く「ふか」「うち」「なか」によって、ある集落などでその場所が「外」側なのか、「内」側なのか、「仲」なのかで決められたのでしよう。

ところで、日本語の「外(そと)」の読みですが、「と」から「ほか」になり、現在の「そと」になっています。「外池」「外様」「思いの外(ほか)などはその名残りで、沖縄語の「外(ふか)」「は「ほか」に対応していることになりました。

しかし、「まー」は「ま」の前に何も付いていないので、その場所がどこなのか判断できませんね。その場所がどこなのかを決められないところから、「まー」は「どこ」を意味し、「まーんかい 行ちゅが？(どこに行くか)」、「まーがな 痛むみ？(どこか痛いのか)」のようになります。

日本語においても「まは」「車と車との間を置く」のように空間的な「間」を指し、「鬼の居ぬ間の洗濯」「間をおいて話す」「休む間もない」のように時間的な「間」も指しています。

一方、時間の流れの中で、その「ま」が現在であれば、「な」を付けて「なま

沖縄語しえー 何んでい言いが？

練習問題 ①

「ここはどこか。」はしまくとぅばでは何と言うでしょうか？ ()に当てはまる言葉をいってください。

()や()やが？

※解答は14ページ

イラスト：ウエタマコト



宮良 信詳 (みやら しんしょう)

昭和21年石垣市大川生まれ。
琉大名誉教授、
那覇市文化協会うちなーぐち部会長、
沖縄語普及協議会顧問、
沖縄県武術太極拳連盟会長など。

近年、市町村や学校などで「しまくとぅば」を見直そうという動きが活発になってきていますが、「しまくとぅば」には、まだまだ知られていない不思議なことや魅力がいっぱい。このコーナーでは、そんな「しまくとぅば」の「そうだったのか？」という新たな発見を雑学ネタとして紹介いたします。

知れば知るほどおもしろい、しまくとぅばの由来

沖縄語(うちなーぐち)は、奈良時代の万葉ことばとの関係が深く、平安時代以降は、日本語との関わりはほとんどありません。奈良時代といえ、八世紀のことですから、沖縄語は一千年以上にわたり独り歩きをしながら先祖代々受け継がれてきた言語だということになりますね。その当時の古い日本語と同じ起源をもつ例もあげながら、沖縄語の日常的な言葉のいくつかについて、その意味と用法を一緒に考えてみましょう。

① 海あつちやーは 海を歩く人？

沖縄出身のある有名人は父親の職業を聞かれたときに、「海あつちやーん」をそのまま直訳して、「(父親は)海を歩いている」と答えたようですが、同じように「あつちゅん」という言葉を現代日本語の「歩く」と勘違いされている方も居られます。そうだとすると「海あつちやー」の意味は「海を歩く人」になり、「時計ぬ やんでいてい あつちゅん」と「時計が故障して歩かなくなっている」に、「あつちゅみ？」は「歩



くか？」になってしまっていますが、実際のところはそうではありません。

「あつちゅん」の意味は、日本最古の小説といわれる『竹取物語』のなかで使われている「ありく」と同じ意味になります。「竹取物語」の中で、かぐや姫とどうしても結婚したい皇子の一人が、蓬菜の玉の枝という宝物を探しに、船に乗ってあちらこちらの海をさまよう場面があります。宝探しのために船に乗って海の上でさまよっている状況を

沖縄語しえー 何んでい言いが？

練習問題 ①

「畑仕事をしている」はしまくとぅばでは何と言うでしょうか？ ()に当てはまる言葉をいってください。

はる()

※解答は14ページ

「ただ むなしき風に任せてありくと表現しています。海の上のことなので、その「ありく」が「歩く」を意味するはずはありません。「ありく」とは「忙しく物事に励む、営む」ことなので、「海あつちやーん」は「漁師をしている、航海している」、「海あつちやー」は「漁師」、「あつちゅみ？」は「元氣か？」になり、前述の時計についての「あつちゅん」となりますね。さらに、「はる あつちやー(耕作人)」、「なまー まー あつちやーが？(今はどこで仕事しているのか)」もありますね。

世界を舞台に活躍していることを指して、「世界を股にかけてあるく」という言い方が現在でもまだ使われていますが、それは古語「ありく」の名残りだと言えます。

ちなみに海の上を歩くことができるのは忍者か、最新の海上スキーでも身につけていければの話になりますね。

大型自動床洗浄機の納品立合い時には一般の人が普段入れない場所を通らせてもらえて、いい経験になりました。

いろんな業種や設備が垣間見れて、うらやましいなあ。

様々な業種の営業マンとも知り合いになりましたよ。皆さん頑張っていて、話を聞いてたになりますね。それに、最新鋭の機器に触れたり性能の話も聞けるので面白いですよ。

それはいいなあ。私も聞いてみたい。

須場社長とお話もそうですが、何と言っても、社長さんや現場の方からいろんな話が聞けるのが面白いです。

多くの人と知り合うのは、大事だな。

社長ともっと深く長く付き合いたいの、もっと“側に”で、沖縄“そば”食べに連れて行ってくださいよ。

おっ。誘うからにはお会計はお任せしていいんだな…。

そ、そこは社長のおごりをお願いします。

一年の締めくくりは年越しそば、一年の仕事初めに沖縄そば。今年もそば三昧で行こうか。

社長、今年もあと360日。どこまでもついでいきますよ。極める！そばの道。(つづく?)

飽きずに、これからも、宜しくお願いします!

(ゴホン;) ツーといえばカーと応えてくれるようになるまで、付き合うしかないか。

お任せください! いつでも、カーと応えますよ!!

いやいや、そういうことではなくて。(相変わらず、堅いなあ)

取扱機種で、車の次に多いものが、商業やサービス業で使う設備ですね。お店で使うもの全般です。医療機器やOA機器も今やリースが当たり前になっています。

OA機器も、リースの方がトクなのかな?

いい質問ですね。ありがとうございます!

(今年も池上先生スタイルを活かすんだな)

リースをお勧めする理由については、次回改めてご紹介します。

そうか。では次までの楽しみにとっておこう。では、リースの営業でおもしろいことは、何だ?

そうですねえ、食品系の工場で、帽子と白衣を着る体験もしました。案外、白衣似合うんですよ。

その情報はうん、特にいらないね。しかし、工場で稼働している設備を見る機会はなかなか無いだろうね。

簡単解説 1分で パッパッとわかるリースの話

第15回

アカバナー商事
すば
須場社長



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できるだけ簡潔にお伝えします。



琉球リース
そうき
早来主任

多くの取引先～いろんなリース物件～

何だと思いませんか、社長。

(質問返ししか…、いいだろう) 順当にいけば、小売業や卸売業だな。

ご名答です。食品や自動車はもちろん、事業者向け機材の販売も小売に分類されるので、結構多い業種です。

土木や建設業も多いだろう?

はい。サービス業、卸小売業に続いて3番目に多いですね。

そうだろう。しかも、全業種を通して自動車のリースがいちばん多い。これも当たり前だろ。

さすが、須場社長。県内では、ほとんどの事業所で車が利用されていますからね。

カーリースの件は、前にも聞いたことあるぞ。

覚えていただいてありがとうございます! 今では取り扱い台数、一万台ですからね。県内のタクシーよりリース台数が多いんですよ。

そうだったな。私の事業に直接は関係ないことも、君にはいろいろ教えてもらっているからね。君との付き合いもだいぶ長くなったな…。

あけましておめでとうございます、須場社長。今年もどうぞ宜しくお願いします。

おめでとう。その明るい調子だと、新年は挨拶まわりから楽しくスタートしているようだな?

年明けは、案件が少ないので…。お取引先様を訪問して“おもてなし”を満喫しているところです(笑)

そりゃ、いい仕事だね。しかし、取引先が多いと挨拶まわりが大変だろう。

そうですね。我が社のお取引先は、離島も含めて、4,000社を超えますから…。私一人でも、かなりの数のお取引先を担当していますよ。

それで、どんな業種が多いの?

私の担当に限らずですが、業種で一番多いのは、やはりサービス業ですね。

サービス業が基本だな。沖縄は“ちむぐぐるでおもてなし”だから。

それは、どこかで聞いたことのあるフレーズですね。

そうか? その次に多いのは、なんだい?

※本コーナーは、分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。

沖縄今昔物語

ノスタルジックストーリー

あんやたん! 沖縄の過去



上記写真3点/与那原町史編集室所蔵

今なお胸高鳴る 「与那原テック」

「遊園地のない沖縄の子どもたちに夢を」というビジョンのもと移動遊園地ビジネスを展開している企業もあるらしいが、その昔、沖縄にはいくつかわ遊園地らしきものが存在していたのだ。

今からさかのぼること40年ほど前。今や働き盛りのアラフォー&アラフィフ世代の方にとって、子どもの頃の思い出の遊園地といえば、「与那原テック」ではないだろうか？

「遊園地のない沖縄で、子どもたち向けの自動車遊園地を作りたい」という思いから開園された。単なる遊園地ではなく、「乗り物を通して交通ルールを知って

あつたのがリフト。真下の網には靴などが落ちていた「プールにはあめんぼうが泳いでいた」などと一部伝説化した話ほどとまることを知らず、不思議な胸の高鳴りを覚えるという。



与那原町の西側斜面に広がる、雨乞森(与那原江口)の4万坪の敷地に華々しくオープンした。正式名称「沖縄テクニランド」。モータースポーツに関わる有志たちが、「娯楽施設がない沖縄で、子どもたち向けの自動車遊園地を作りたい」という思いから開園された。単なる遊園地ではなく、「乗り物を通して交通ルールを知って

ほしい」という使命もあり、スポーツカー、ゴーカー、アニメマルカー、ティーカップ、機関車などの乗り物が多かった。しかし、それだけでは人が集まらないと展望レストランはお化け屋敷へと改装。こんなにやくを釣り竿にぶらさげてスタッフがか来場者にピタッと付けるなど、かなりアナログだったが暗闇では恐怖に感じたらしく、それなりに怖かったという。

社員のエッセイ どうーちゅいむにー



営業企画部 営業企画課長 山田 義光

営業で学び身につけたもの、それは…
体型の貫禄でした!!



営業部から異動になって早くも5年が過ぎ、現在は営業企画部にて営業サポート、システム開発等に携わっています。入社以来、営業畑を20年余り歩いてきましたが、振り返ってみると、時代の流れとともに営業ツールもだいぶ様変わりしました。

入社した頃は、ポケットベルが通信手段として普及していました。大雨の日にポケベルが鳴ると、びしょ濡れになりながら公衆電話へと駆け込んだものです。その後、ケータイの走りである無線機のような電話も通信手段のひとつでした。アタッシュケースの3分の1を占める大きさでしたが、2回ほど電話を掛けると充電切れで

使えず。今にして思えば、よくあんな重いものを持って歩いたものだといながら感心しています。

ケータイがない時代とはいえ、住宅地図にもだいたいお世話になりました。今では、スマホで検索すれば、見知らぬ土地でも簡単に辿り着けますが、当時は、あの大きくて重たい地図が手放せず、営業車に常時積んでいました。個人宅も掲載されていたほど優秀なツールでしたが、あるとき畑の真ん中で道に迷った時には、地図を見ても現在地がわからず、太陽の位置と時間から方向を予想し、何とか目的地へ到着することができたこともありました。

い出と言えば、結婚式を控えた数週間前に中部支店への異動が発令！新居を那覇に構え、「さあ、これから！」と思っていた矢先のこと。甘い新婚生活は、那覇から中部への通勤時間に奪われてしまいました。実は、隠密行動の社内恋愛だったので、結婚を発表したときは社内に衝撃が走ったのですが、それ以上に、私は中部支店への異動に衝撃が走りました(苦笑)。

年齢を重ねるとともに、体型も貫禄を増していますが、そのきっかけとなったのも中部支店でした。駐車場を探すのに苦労する那覇と違い、中部のお客さまは会社の目の前に駐車場がある事が多く、車を降りてから数歩で着く「ドアtoドア」

の便利さでした。運動不足でぽっちゃり、差し入れのお菓子や天ぷらでポッチャリ。そのおかげで、中学、高校とバスケットボールで鍛えた肉体は、見事に貫禄がついてしまいました。訪問先のお客様からは、上司である支店長と間違われることもしばしば。眼鏡をかけて、容姿も似ているうえに、体型も近づいてしまい、「あれ、昨日も来たばかりでしょ」と勘違いされることが日常茶飯事でした。

こうして色々なことを経験しながら学ばせて頂いた営業部の頃。様々な物が進化している今の時代、当時と同じことをしようと思っても難しいですが、あのときの経験は、今の自分の原点になっているのかもしれない。

リースのススメ①

車両の管理にお困りではありませんか？

車両を所有した場合、税金・保険料・車検代など、

車両経費の支払い項目は多岐に渡ります。

しかも1台ごとに発生するため、

台数が多くなると、事務手続き等が煩雑になりがちです。

車両メンテナンスリースで3つの改善

- ① ほとんどのコストがリース料に一本化されるため、支払いを平準化することができます。
- ② 通常把握しにくい車両コストが明確になり、予算の策定・管理が容易になります。
- ③ 多くの場合、リース料の全額経費(損金)処理により、決算処理をシンプルに行うことができます。

(なお、契約条件やお客さまが採用する会計処理によっては、オンバランスとなる場合があります)



車両所有の場合

- 車両代金としてまとまった金額が必要
- 車両経費の支払いが一定しない

車両メンテナンスリースの場合

- 車両経費の一本化!
- 支払いの平準化を実現!
- コストが明確に!

株式会社——企業のおすを共に考える
RL 琉球リース

<http://www.rlease.co.jp/>

【本社】〒900-8550 沖縄県那覇市久茂地1丁目7番1号 琉球リース総合ビル10階 TEL.098-866-5500 FAX.098-863-0381
 【中部支店】〒904-0004 沖縄県沖縄市中央1丁目1番10号 琉球銀行コザ支店共同ビル6階 TEL.098-939-4880 FAX.098-939-4882