

琉球リースだより

新風

mi-kaji
【みーかじ】

新風【みーかじ】

2021

第24号

編集／発行：株式会社琉球リース

企画・制作：株式会社アドスタッフ博報堂

いろんなところでリース

簡単解説

パツパツとわかるリースの話

社員のエッセイ

どうーちゅいむにー

2021
新年号

リースカー向け自動車保険のご案内

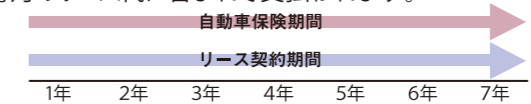
リース契約に自動車保険を組み込むと、楽・得・安心です♪

楽

リースカー向け自動車保険2つのポイント

1. 自動車保険のご契約管理・保険料のお支払いがラクです!

⇒自動車保険の契約期間はリース契約期間にあわせて設定され、**毎年の更新手続きは不要です。**
⇒保険料は毎月のリース代に含まれて支払われます。

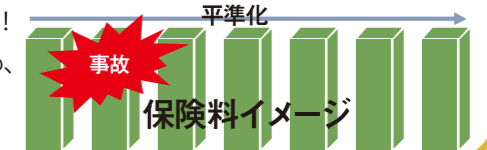


☑自動車保険の契約期間はリース契約期間にあわせて設定されます。
☑「長期一括払契約」のため、毎年の更新の手続きも不要です。

得

2. リース期間中の保険料はずーっと一定です!

⇒万が一事故がおきた場合も保険料は変わりません!
⇒また、リース契約期間中、保険料が平準化されるため、特に**新規保険や割引率の大きい方にお勧めです!**



万が一の事故でも安心!

充実した補償とサービスでお客様をしっかりと守ります!

☑長期一括払契約

☑リースカーの車両費用保険特約

☑充実のロードサービス

当社は、2019年10月から大同火災海上保険(株)の代理店として「リースカー向け自動車保険」の取り扱いを始めました!

詳しくは、当社の営業担当者、または営業統括部までお問い合わせください。

株式会社 琉球リース

琉球銀行グループ
BANK OF THE RYUKYUS GROUP

<https://www.release.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
【営業第三部】〒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



監査役
大城 剛



取締役
渡嘉敷 斉

新任



常務取締役
比嘉 伸一郎



取締役副社長
井口 郁



執行役員審査管理部長
金城 幸史



執行役員営業統括部長
宮城 普実弘

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。
昨年は、新型コロナウイルスに始まり一年を通じて新型コロナウイルスに翻弄された年でした。今般の世界的なパンデミックは約100年振りとのこと、現在世界各国でワクチン開発が進んでおり、一日も早い実用化が望まれます。
沖縄県経済も新型コロナウイルスの影響で主力の観光関連産業を中心に大打撃を受けました。今後コロナ前の経済状態に戻るには数年を要するとの見方もあり、当面は厳しい局面が続くものと予想されます。
一方で、コロナ禍の中「テレワーク」や「巣ごもり」等に伴う新たなビジネス需要も生まれており、新しい時代の到来を予感させつつあります。また、昨年発足した普政権は「脱ハンコ」や「デジタル庁創設」等新たな時代を切り拓く政策を打ち出しており、我が国のビジネス環境が大きく変貌する兆しが出てきています。
その様な中、当社は今後もお客様に最適なソリューションを提供し、牛歩の如く一歩一歩着実に前進してまいります。本年も引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

新春のお慶びを申し上げます。



代表取締役社長
高良 幸明

年賀状に代わり本誌にて新年のご挨拶とさせていただきます。

トレンド調査隊

今、話題の街のトレンドを紹介!



昨年、コロナ禍の一年となりました。地球全体を覆うコロナ禍は、産業革命以来のライフスタイルの変革をもたらしたといわれています。コロナ禍を避けるために、自宅でのリモートワークが定着しつつあります。このような状況下、在宅時間が長くなり、外食も躊躇われるようになりました。そこで、飲食業におけるテイクアウト&デリバリーが台頭。これは世界的な傾向で、コロナ以前にアメリカでスタートした「Uber Eats」「Pepper」が日本国内に進出し、コロナ禍で成果をおさめており、沖縄県内でも、テイクアウト&

新しい生活様式にあっても「楽しみ」を忘れたくない
デリバリーのさまざまなサービスが展開されています。
多彩な展開をみせる沖縄のテイクアウト&デリバリー
代表的なサイトとしては、先鞭を切った製造業×グルメサイトによる飲食店応援プロジェクト「わったーエール飯」があげられます。飲食店は無料で記載され、経費等の負担軽減に寄与しています。また、利用者向けのSNS投稿キャンペーンの実施や、有名シェフ考案のレシピ掲載等を行っています。
沖縄県新型コロナウイルス対策緊急応援サイト「まいにちに。おきなわ」は、「コロナ禍の影響を受けている県内の事業者と消費者を繋ぐ目的で立ち上げられま

した。飲食業・宿泊業に加え、ものづくり産業や農林水産業等にも対象範囲を広げているのが特徴です。これまで、主に店頭販売を推進してきた事業者が、ECやテイクアウト等を展開し、新たな市場の掘り起こしを実現する等、事業拡大のめばえとなっている例も見受けられます。具体的には、飲食店における県内ユーザーへのテイクアウト&デリバリー情報の推進、ものづくり産業や農林水産業においては、広く県内外へ展開。県内ユーザーへは、沖縄の特産品の魅力再発見の機会を、県外ユーザーへは旅行気分を楽しめる機会を与え、日々の暮らしに沖縄を取り入れてもらおうというものです。
いつの時代にも共通のビジネスの命題である需要変化への対応は、「コロナ禍においてはとくに重要課題であり、飲食業におけるテイクアウト&デリバリーは、その最たるものといえます。



「楽しみ」を渴望していた生活者のニーズに応えるカタチとなり、ニューノーマルの先鞭を切っています。

地球を覆うコロナ禍において時代が求めたテイクアウト&デリバリー

逆境でのギブ&テイク表現
事業者と生活者双方に光を



コロナ禍という逆境にあっても、人々はいかにすれば「生活を愉しむ」ことができるかにベクトルを向けています。創意工夫をこらし、事業存続をかけた各業者と日々喜びをみつけようとする生活者、双方の要望を満たすのがテイクアウト&デリバリーなのです。感染に波があることから、ウィズコロナ時代のニューノーマルとして、テイクアウト&デリバリーは、定着するものと考えられます。

いろんなところで

リース

第24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。



ペレット(＝小球の意)とは、様々な材料を球形または円柱形に固めた造粒物のことです。今回ご紹介するペレット製造機は、県内で肉牛の肥育とあわせて牛糞堆肥の製造・販売を行う農業生産法人が、牛糞堆肥をペレット化(小指の先程の円柱形に固める)する目的でリースを利用して導入しました。
ペレット化は取引先農家の要望に応えるもので、次のメリットがあるそうです。
・袋詰めしたときに、間に空気が入るため、同じ大きさの袋でも粉末状の堆肥に比べて軽く(少量化)なり、持ち運びやすい。
・畑に撒いても風で飛散することがなく、近隣住宅に配慮できる。
・徐々に土壌に染み込むので土に優しい。
・固形なので取り分けがし易く、手が汚れない。
また、ペレット化による付加価値は、農家のニーズに応えるだけでなく、牛糞堆肥の販売単価を高め、収益性の向上が期待できるとのことです。
今後の展開として、家庭用としてホームセンターなどでの販売や、この機械を利用して、牛舎の敷き材や飼料を固めるなど、様々な用途を検討しているそうです。

なるほど。マニフェストを通して委託業者は廃棄物が処分されたことが確認できるのか。廃棄物を処分するのは簡単じゃないだね。



大丈夫です！琉球リースなら適正な方法でリース終了物件の廃棄対応いたしますよ！

それは心強いね。次の設備も琉球リースにお願いすることにしよう！
ところで早来君。これも廃棄できる？(ばらっ)



社長、リース料の請求書ですか？
それはちゃんと支払って下さい(笑)！

その手には乗らないか……

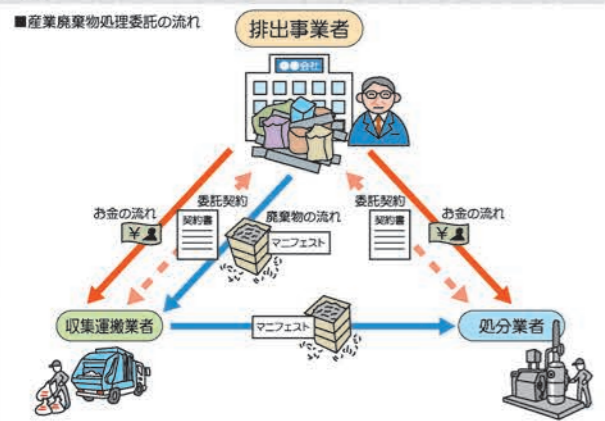


(注①) 不要になった物で、且つ、その物が他人に対し有償で売却できなくなったもの。

(注②) 廃棄物の処理及び清掃に関する法律。

(注③④) 手続きを怠った場合、懲役・罰金などの罰則をうけることがあります。

(図1)



出典：沖縄県「委託契約の締結・産業廃棄物処理業者の許可の種類」



上記出典及び産業廃棄物の手引きについて
←こちらからもご確認できます。

処理業者には廃棄物を回収・運搬する「収集運搬業者」と処分を担う「処分業者」がいて、それぞれと契約をかわす必要があるんですよ(注③)。(図1)



「収集運搬」と「処分」のどちらの許可も持っている会社にお願ひすれば、一社との契約で大丈夫なんだね。



社長、産業廃棄物の処分についてのマニフェストってきいたことありますか？



マニフェスト？政治で政党が選挙の時に掲げる公約のこと？



それもありますが、産業廃棄物にかかるマニフェストは別の意味があるんです。



ややこしいね。どういうこと？



マニフェストは「産業廃棄物管理票」のことです。その名の通り、産業によって出た廃棄物を管理する票のことで、自分が出した廃棄物の処理状況を把握することができます。



どういふふうにするの？



処理業者(収集運搬・処分業者)に廃棄物を渡すその都度、マニフェストを交付します(注④)。マニフェストは工程ごとに許可業者間でも交付され、最後に委託した方へ写しがもどるようになっています。



簡単解説
3分で

パッパッとわかるリースの話

第24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
早来係長

リース終了物件の廃棄～産廃法の規定～

社長、廃棄物(注①)には一般廃棄物と産業廃棄物があるのはご存知でしょうか？



何となくは分かっているつもりだけどね。分かりやすく教えてくれないかい。



「産業廃棄物」は廃棄物処理法(注②)で定められている事業活動に伴って排出される廃棄物をいい、それ以外の廃棄物が「一般廃棄物」です。



事業系の廃棄物でも産業廃棄物に該当しないものは一般廃棄物になるの？



さすが社長、おっしゃる通りです。事業系一般廃棄物となり「一般廃棄物」に区分されます。一般廃棄物の処理は市町村が担っています。



家庭ごみのような一般廃棄物は収集業者が回収に来てくれるから楽だね。産業廃棄物はどうやって処分するんだい？



簡単にいうと、許可を持っている処理業者と書面で廃棄物処分の委託契約を締結する必要があります。



処理業者ってどんな業者なの？



須場社長、あけましておめでとうございます。今年もどうぞよろしくお願ひします。



あけましておめでとう。
2021年もよろしくね！



年末はいかがお過ごしでしたか。



今回は外出するのは控えていたよ。
ついでに会社の大掃除もしたね。
早来君はどう過ごしたのかね？



はい、もちろんソーキ(早来)そばで年越しでしたね。



……。まあ、それはいいとして、会社の大掃除の際に出てきた古い機械をこの機会に捨てたくてね。



あっ、社長もダジャレですか！



つい、出ちゃったねっておい！大きい機械だから捨て方がわからなくて困っているんだよ。



※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。



TETSUYA MORITA

作者紹介
漆芸家

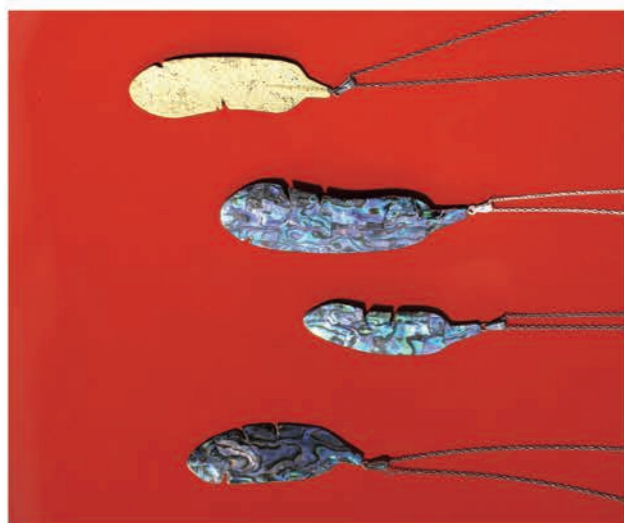
森田 哲也

漆の器やアクセサリーを中心に漆作品を製作している森田哲也さん。「県産素材を使い、琉球漆芸の伝統的な材料、手法を作品に取り入れていければ」と話します。最近では、店舗のカウンターや床の間に漆を使うなど、建築家と一緒に現代建築に漆芸の技法を取り入れる、そんな事業に取り組んでいるそうです。「沖縄に来て漆芸の技法を首里城修復の現場で学べたことにとても感謝している。今後は首里城の再建を中心に、伝統の技を受け継ぎながら、現代のライフスタイルにあった作品を作り続けて行ければ」と語っていました。

【Profile】2000年に滋賀県でサラリーマンをしながら、漆芸家・板根龍我氏に指導を受けはじめたのが始まり。2004年現沖縄県工芸振興センターで琉球漆芸を学ぶために沖縄へ。2006年工房ぬりトンを設立。首里城正殿漆等塗装修復業務（現在も従事中）や沖縄県工芸振興センター漆芸講師を務めるなど、琉球漆芸の継承発展に尽力している。2020年沖縄県伝統工芸士髹漆部門の認定を受ける。

木とうるし工房 ぬりトン
八重瀬町字仲座834-2 TEL:098-998-0507 <https://nuriton.jimdofree.com>

その他の作品



乾漆螺鈿羽根ネックレス



漆塗リング



蒔地ボンボン入れ



白漆椀と朱塗り箸



うるしの雫ネックレス

【沖縄のクリエイター】

今回の表紙について（表紙では一部でしたが、作品全体をご紹介します。）



うるし玉ピアス

木地師さんが天然木を削って作った木球に漆を6回ほど塗り重ねて仕上げています。金具を取り付けて完成です。

作業風景



椀の中塗りをしています



椀に黒漆を塗り重ねていきます



様々な漆刷毛がしまっている引出し

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

琉球文化を今に伝えてきた首里城。新春を再び首里城で迎える晴れの日をめざして。

令和元年秋、10月の末日、沖縄県民の誰もが、いや、国内外の人々が、昨日とは違う朝であることを知った。首里城の焼失である。炎に包まれ、崩れ落ちていくあまりの非現実的な光景に、人々は夢であれと願わずにはいらなかった。そこに在ることが当然だったのに、忽然と消えてしまった首里城。その喪失感を認識し、自分の中の首里城の存在の大きさに驚きを覚えるという声も多かった。しかし、哀しみにくれる時間は短かった。首里城を取り戻そうという機運は急上昇で高まり、「再建・復興・復元」などという声が高まり、県内にとどまらず、県外や海外へも支援の輪が広がり、今も続いている。首里城は、1425年第一尚氏金福王死去後の王位争いである「志魯・布里の乱(しるふり

のらん)」に二度目の焼失に遭った。207年後の1660年に二度目の焼失に遭った際は、再建に11年の日々を要したという。さらには二度目の再建から38年後に三度目の焼失。そこから236年を経た1945年、沖縄戦で灰燼に帰した。戦後、首里城跡は琉球大学の敷地として活用されたのち、1992年、平和を強く希求する沖縄の人々の思いを具現化するべく、再建された。以来、沖縄のシンボルとなり、世界遺産認定後は広く日本全国はもとより、海外の人々にも親しまれる存在となった。平成の再建から27年間の年月は数多の人々の心に映り照り、平和醸成の役割を果たし続けてきたと同時に、琉球王国の文化を今に伝える沖縄文化の象徴として位置付けられてきた。



沖縄風景/琉球首里/旧城
城跡/首里城跡 景風福沖
那覇市歴史博物館提供



学校/龍潭池より琉球大学を望む
那覇市歴史博物館提供

沖縄の本土復帰から50年を迎える来年には、本工事業開始の予定で、2026年の完成をめざしている。平成の首里城はゼロからの出発だったが、令和の首里城は27年の間に積み重ねた現代の眼が見た経験からの検証と改善が可能だ。令和の首里城は次世代へ繋ぐ未来遺産として永劫に在るように、沖縄はもとより、首里城に親しむ御万人(うまんちゅ)の願いである。

社員のエッセイ どうぞーちゅいむにー



自身の強みを活かし、琉球リースの誇りをつないでいきたい

営業第一部 部長 新垣実



この仕事をしていて一番うれしく、いつまでも覚えているのは、やはりお客様から感謝されたことです。創業したばかりのお客様や資金的に厳しいお客様に対し、お客様の資金繰りに合わせたリース契約を提案し設備を導入後、その会社が成長したとも感謝されたことも。そんな時は私もうれしいですし、感謝の言葉を頂くとおささります。

平成3年に入社し、本社営業部、管理部、営業第一部、営業第二部、営業統括部、そして令和2年6月から再び営業第一部へと、ずっと本社勤務でした。その間には、八重山や久米島等の離島を担当した時期もありました。八重山は、石垣島以外の竹富島や小浜島等、殆ど行ったことがあります。

私が入社した時期は、バブル経済が崩壊し取引先の倒産が相次いだ頃で、リース物件の引き揚げ等、債権回収の局面で様々な経験

をすることができました。ここでは書けないエピソードも沢山ありますが、今となっては貴重な経験であり、自分自身の財産であり強みとなっています。

先輩が教えてくれたことで覚えているのは、入社後すぐの頃「自分の営業スタイルをどうありたいか」と思っているの？と問いかけられたことです。まだ仕事を覚えるのに必死な時期で、何も考えてなくて「えっ？」と思いましたが(笑)。今考えるととても大切なことだったなと思います。

まだ若い頃、先輩から仕事のフォローを受け「あれやった？これやった？」と聞かれたときは、その時は「やりました」と言っておいて、後から急いでやっていましたね。「まだやっていません」と言うのが悔しくて、その後は、本当にやっていないことがないように、業務をするよう心掛けた結果、それができるようになりました。

大変だったのは、昨年民法の改正による契約書の改訂があったことです。毎日のように弁護士事務所に通っていました。仕事上心掛けていたことは、先輩から学んだことです。仕事とことん突き詰めてやったか、自分自身がやりきったと思えるほど取り組んだか」ということです。私自身まだまだな部分が多いので今後、そう言い切れるよう努力していきたいです。

また、部下に絶えず話しているのは「ホウレンソウ」を徹底しようということ。報告・連絡・相談は基本的なことですが、意外とできていない社員も多いので、基本を徹底していこうということです。それによりコミュニケーションも深まっていく効果もあると思います。

それから、分からないことはちゃんと調べるように心がけてほしいということ。私たちは分からないことは先輩に聞いたり、本を読んで調べたりしていましたが、今はネットで簡単に調べることができるのだから、自分で調べる癖をつけてほしいですね。

私たちも言われてきたことです。が「琉球リースとは何か」を考え続けることは大切だと思います。沖縄で一番最初にできたリース会社としての誇りを忘れずに、気概を持ってがんばりたい。私自身も含め一人ひとりのレベルを上げる努力をしなければならぬと思います。そのために、私たちも若い社員を手助けし導くために、考え行動しなければいけないと思っています。

現在コロナ禍で、お客様に直接お会いできる機会が少なくなっていますが、フェイストゥフェイスはやはり大切だと思います。できる限り多くのお客様とお会いしていきたいと思っておりますので、宜しくお願いします。