

# ONE for ALL 2

Vol.64

月号

J-LEASE COMPANY NEWSLETTER

2018 February





【2018年1月4日／大分本社にて】

2018年、平成30年の新年、皆さま明けましておめでとうございます。すがすがしい新年をお迎えになったことと存じます。

さて、昨年日本経済ですが、当初は米国大統領の誕生と保護主義政策、北朝鮮情勢の変化を受け、大きく混乱するとの予測が大勢を占める中、日経平均は大発会の19,100円から大納会の22,700円で終了、約3,000円も上伸しました。総じて輸出産業が景気を牽引する中、11月には26年ぶりに23,000円を回復し、この景気回復は「いざなぎ景気」を抜くといわれております。

多くのアナリストは、本年の日本経済は北朝鮮問題や自然災害などの「イベントリスク」を除けば堅調に推移する、と予測しております。

又、多くの有識者が米国の金融政策、株価を軸にした追随経済を予測する中、他方では東京の不動産バブルは崩壊する、さらに深刻な人手不足が訪れると予想するアナリストも目立ちます。

我々は上場企業として日本景気のトレンドを常に見据えつつ、有事の際は時に大胆な施策を断行できるよう、常に複眼的な経営判断を心掛けなければなりません。

次に当社の状況ですが、今期は皆さんの頑張りのおかげでここまでほぼ計画通りの数字を計上できております。

title :

## 勇往邁進

～ 2018年1月4日年頭訓示より抜粋～

当社の今年度は、この繁忙期の第4四半期にどこまでの数字を計上できるかにかかっていることは言うまでもありません。

現場の皆さんは、いままで育ててきたものをこの三カ月でしっかり花を咲かせようではありませんか。皆さんの奮闘を期待してやみません。

又、私は今年度の社長訓を「勇往邁進(ゆうわまいしん)」とさせていただきます。

勇往邁進とは目標に向かってわき目を振らずに前進することですが、2018年の当社はさらに大きな目標に向かって前進する年にしたいと考えております。

そのためにまずは今以上にコンプライアンス、ガバナンスを更なる高所からしっかり遵守し、今期に立てた目標を達成する必要があります。

家賃保証会社のリーディングカンパニーを目指す我々は、現状に満足してはいけません。「勇往邁進」を胸に、しっかりとした確かな歩みを続けていきましょう。

私は昨秋、今後のジェイリースの三つの事業戦略を発表しております。皆さんご覧になっていたことと思います。

■まず一つ目は「出店の加速、店舗網の拡大」であります。

当社は、民法の改正、空き家対策への参加、家賃債務保証会社の登録制の開始といった、この

業界への社会的ニーズ向上を追い風に、今後三年間で新たに16店舗を開設し、最終的には全国47都道府県すべてに出店、全国での地域密着型営業を目指します。地域密着型の営業とは「御用聞きに徹する」「お客様に好かれる」という事であり、我々は常にお客様との距離を近くし、アンテナを立て情報を収集し、お客様のニーズにお応えできる体制を構築しなければなりません。御用聞きは商売の基本であります。業界で一番の地域密着会社を目指していきましょう。

出店先につきましては、初年度の2018年は、1月の東京西支店に始まり、5月以降、京都、静岡、大阪南、愛媛、石川の五店舗を同時多発的に開店させます。

出店に必要なものは人材開発です。またそれを支えるバックヤード部門の充実も必要不可欠であります。総務、財務、経理、システム、人事、人材開発を更に充実させ、このバックヤードの力を軸に、支店長の任に応えられる社員を急ぎ育成し、もって短期間で日本全国に営業網を整備いたします。

社員の皆さん、今後数年の様々なチャンスは是非自分の努力でつかみ取ってください。

支店長に昇格するには、営業、債権管理の能力、マネージメント能力、そして財務諸表を読み取る経理の能力、この四つの力が必要になります。

今回の支店長候補者の合宿は1月から始まります。候補者の皆さんは是非この戦いに勝ち抜いていただきたいと思っております。又、今回選抜に選ばれなかった皆さんも是非次回の選抜候補を目指して頑張ってください。

■二つ目は「事業用保証サービスの展開」であります。

当社はJ-AKINAIの売り上げ比率を「2020年までに売り上げの20%」まで拡大させることを目標に掲げたいと思っております。上場で得た信用力、民法改正、空き家対策の追い風を味方にする事、そして営業力、商品力を更に向上させ「店舗、オフィスの保証といえばジェイリースのJ-AKINAI」と言われるよう、会社としても宣伝広告を含む様々な施策を講じてまいります。

■三つ目は外国人向けサービスの拡大であります。

昨年は福岡に多言語コールセンターをつくりましたが、現在まで順調に稼働しております。外

国人専門の不動産賃貸会社「あすみらい」も安定的な利益を計上できるようになりました。

本年は更に、多くの外国人の住まいのシーンやチャンネルに入り込み、他社に負けないような外国人向けのサービスカンパニーを作り上げたいと考えております。

以上が本年度三つの戦略になりますが、しかし、ジェイリースの課題は、まずは人材の確保、育成であります。人材に自信がなければ、新規出店を含む何事も前に進みません。又、好景気が持続するということは、今後も人材の確保が全産業的な課題になってくるという事です。

我々は、多くの新卒、キャリアの皆さんから「ジェイリースに入社したい」と思われるような会社を作らなくてはなりません。

本年の大河ドラマは「西郷どん」です。主人公の西郷隆盛は入水自殺と二度の島流しを経て、類まれな「愚直な勇気と推進力」で明治維新を成し遂げます。林真理子原作の「西郷どん」には、「彼に出会ったものはみな西郷が好きになり、愛嬌あふれる西郷の周りにはいつも“笑い”と愛と波乱”が満ちていた」「西郷は人を愛し、故郷を愛し、国を愛し、民を愛し、見返りを求めない愛を与え続けた、史上類を見ない人間力の持ち主であった」と書かれています。

家賃債務保証業界は例えるなら幕末から明治維新に至る最終章の段階であろうと考えております。この局面で重要なことは、勇往邁進の「推進力」を遺憾なく発揮することです。皆さんお一人お一人が「西郷どん」になったつもりで、ONE FOR ALLの精神を忘れることなく、家賃保証業界の維新を完成させようではありませんか。

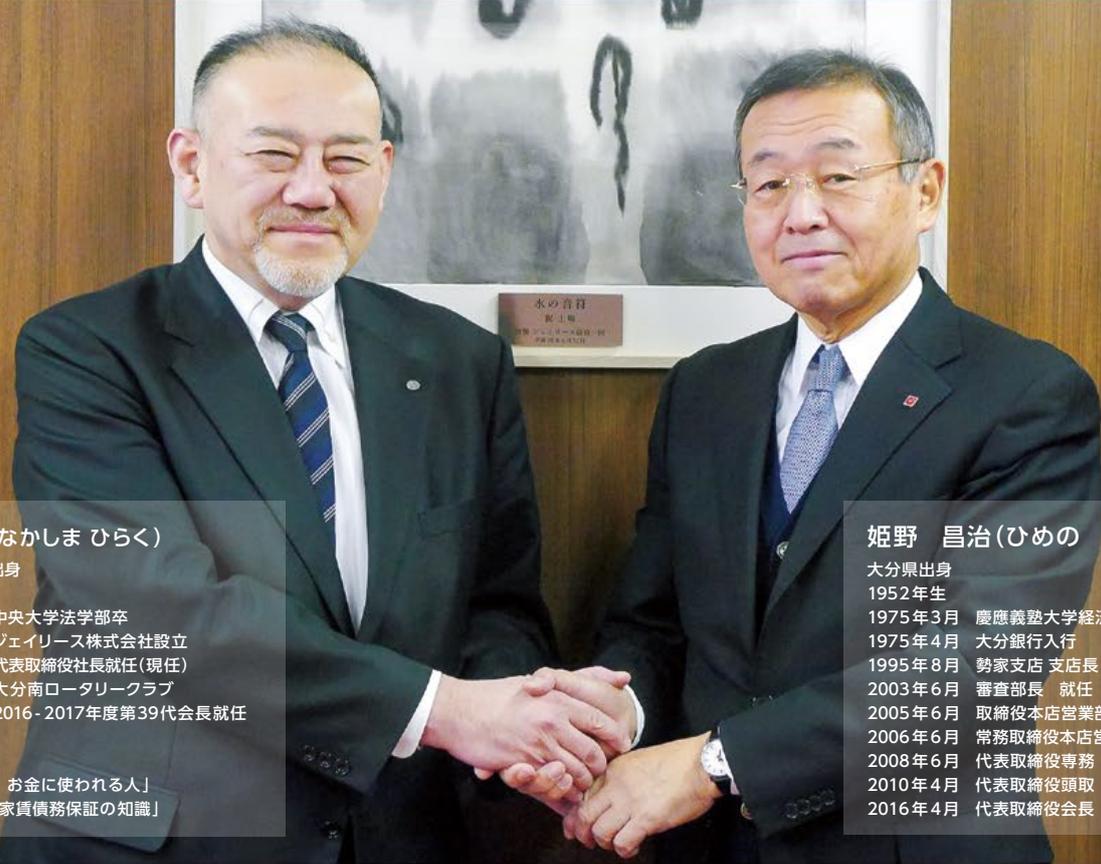
2018年は勝負の年になります。私と共に勇猛邁進、最高の一年を作り上げていきましょう。

これで年頭訓示を終わります。  
ご清聴ありがとうございました。

2018年新春  
ジェイリース株式会社  
CEO代表取締役社長 中島 拓

# トップ会談

第五回目の会談は、株式会社大分銀行代表取締役会長 姫野様をお迎えしての対談です。「大分県の経済的課題と今後の観光支援について」をテーマに想いを語っていただきました。



## 中島 拓(なかしま ひらく)

大分県大分市出身  
1957年生  
1980年3月 中央大学法学部卒  
2004年3月 ジェイリース株式会社設立  
代表取締役社長就任(現任)  
2016年7月 大分南ロータリークラブ  
2016-2017年度第39代会長就任

(著書)  
「検証 過払い」  
「お金を使う人 お金に使われる人」  
「よくわかる! 家賃債務保証の知識」

## 姫野 昌治(ひめの しょうじ)

大分県出身  
1952年生  
1975年3月 慶應義塾大学経済学部卒  
1975年4月 大分銀行入行  
1995年8月 勢家支店 支店長 就任  
2003年6月 審査部長 就任  
2005年6月 取締役本店営業部長 就任  
2006年6月 常務取締役本店営業部長 就任  
2008年6月 代表取締役専務 就任  
2010年4月 代表取締役頭取 就任  
2016年4月 代表取締役会長 就任(現任)

(於:ジェイリース大分本社応接室 左/ジェイリース 中島社長 右/大分銀行 姫野会長)

### 中島社長

姫野会長いつもお世話になり、ありがとうございます。  
今日は大分県の抱える経済的な課題や取り組みついて、観光支援・地域活性化なども含めてお話をさせていただければと思いますのでよろしくお願ひします。

### 姫野会長

こちらこそよろしくお願ひします。私は銀行の会長という立場ではありますが、大分の経済同友会の役員もしておりますので、地域の課題も絡めてお話をさせていただきたいと思ひます。

まず、私は頭取に就任してから地元観光の促進が必要ということ、働きかけてきました。

なぜかと言ひますと、今まで大分県は製造業が中心の街でした。しかし、グローバル化・IT化の進展により、大きな製造業の企業でさえ最盛期比で社員数が10分の1程度に減少している企業もあります。その影響から地元での新卒者の就職先が減少しているのが今の大分の雇用状況です。

### 中島社長

地元で働きたい方々は主にどういった産業への就職が多いのでしょうか。

### 姫野会長

製造業などの採用数が減少した受け皿になっているのが、サービス産業です。

しかし、残念ながら大分県のサービス産業は1人当たりの生産性が低く、全国47都道府県中43位、特に宿泊飲食業界については全国の都道府県で最下位となっています。

理由としては、職場がパートタイマーで成り立っているという状況があります。「地元で正規社員で働きたい」という求職者の方々の希望に対する、採用側の企業(受け皿)が地元になく、ど

うしても県外に流れてしまいます。

この様な状況が続くことで、若い人が県外に流れてしまい、県内の人口減少にも繋がっていきと考えております。

私は観光を盛り上げて付加価値を上げることが必要だと思ひます。

観光業界は非常に波及効果が大いのもありますが、地域活性化を図ることが大分に一番適したやり方ではないのかと、その為には観光業者だけでなく、観光資源の多い大分で皆が一丸となって取り組む必要があると思ひます。

大分は観光資源に恵まれています。そこにより付加価値をつけ、企業収益や従業員収入を上げる取り組みが必要だと思ひます。

### 中島社長

なるほど。観光といえば、一昨年湯布院を襲った震災は甚大でした。当社も損得抜きで対応に当たりましたが、御行としてはどのような取り組みをされましたか?

### 姫野会長

一昨年の地震、昨年の台風18号や北部九州豪雨、それによって経営上支障のある企業については、すみやかに融資ができる体制にし、個人の住宅などで影響があれば返済条件の緩和を初め追加的な融資など、銀行としての資金的な援助を行いました。また、些少ですが義援金も出させていただきました。日田などについては酒屋さんなど多くの取引先様が被害を被ったため、地域の産品を行員みんなで購入しようという呼びかけも行いました。お酒、梨、ゆず胡椒等、色々ありますが、個人用に購入したり、お歳暮に使用したり売り上げに貢献するような事もしました。湯布院については、豪雨や地震の際には現地に宿泊をしたり、食事に行こうと呼びかけし、私も何泊かしました。小さなことかもしれませんが、そういったことを呼びかけて少しでも地域の被災者のお手伝いになればという思ひです。



### 中島社長

よくわかりました。次に今後の地域経済の課題について、お考えを教えてください。

### 姫野会長

まず、日本全体で見ると景気は拡大基調になっています。為替が円安なので、輸出企業を中心に景気がよくなっています。

一方、地方も日本銀行の統計を見ると、以前に比べ良くなっているように見えますが、全体的に見ると減収増益の企業が多いです。理由として、人口減少で売り上げが落ちているのですが、コストダウンによって損益分岐点を下げているのでこれは企業努力です。本来は増収増益が好ましく、輸出産業は増収増益となっていますが、地方企業は個人消費が中心であります。東京都と地方は給与格差もあり、地方は正規雇用よりも非正規雇用が多いです。それでどうしても収入が見劣りするのです。皆さん節約志向を強くもっています。よって、本当の意味での景気回復は地方までまだ来ていないと私は思います。

JC(青年会議所)の方が真剣に取り組んでいるエンジン01(ゼロワン)がありますね。5月上旬はアルゲリッチ音楽祭あり、小澤征爾さんが今年も来るかもしれないし、韓国からも世界的な指揮者が来ると聞いています。また、5月下旬には杉乃井ホテルで世界温泉サミットというものが、知事が呼びかけをしています。

これらは別府や湯布院をアピールする良いチャンスですし、世界の様々な国から人々が来県するので、大分、特に別府の温泉の素晴らしさを世界に発信していくチャンスだと思っています。10月からは国民文化祭が始まり、大分県各地を50日間ほどかけて回るそうです。これらは取り組み方次第で地域にとってプラスになる催しだと思っています。それと来年はラグビーワールドカップがありますね。ラグビーワールドカップ会場の一つである大銀ドームにも素晴らしいカードがくるようになっています。これは本当に早く取り組まなくては、他県に宿泊客が流れる可能性があります。せつかく5試合、1ヶ月弱にわたって世界中の方が大分に関心を寄せられるので、観光消費の促進をはかることが必須です。

特にヨーロッパのラグビーファンは、3週間ほど休暇をとって、ラグビーワールドカップが開催される国へ観光と観戦をかねて行くそうです。そして1人当たり平均で100万円ほど持つてくるそうです。

### 中島社長

それは大分をアピールする絶好の機会です。

観光産業を基盤とした大分作りが、多くの産業にプラスに波及することを期待し、一丸になって頑張らなくてはいけないということですね。

ところで、最近では、倒産よりも廃業する企業が増えているそうですが、大分はどうでしょうか？

### 姫野会長

実は現在大分県の企業の7割が赤字です。赤字が続けば当然いつかは破綻します。昨年の大分県は倒産が35～6件、廃業が280件以上あります。全国の倒産と廃業の平均比率は、倒産の3倍程度が廃業なのですが、大分県は8倍にもなっています。

その原因の1つには後継者不足が挙げられます。これは大分の大きな課題なのですが、団塊世代が5年前に65歳を迎え、現在70歳です。その方々を再雇用で会社に置いている会社も有りますが、一度に団塊世代が抜けたことで人員が大幅に減ってしまっただけで、次世代の会社の核になる若い社員も一気に大量採用することは難しい。そうすると人員が減少しているのに個々の生産性は変わらないという状態になってしまいます。人口減少で、消費、マーケットも縮むのですが、一番深刻なのは人手不足



です。

現在全国の失業率は2.8%なのですが、大分県は2.4%です。全国アンケート調査で正規雇用社員の人手不足の1位は沖縄で61%の企業が人手不足を訴えています。沖縄は人口が増えています。景気も良いのでどんどんリゾートホテルなどができています。第2位がなんと大分県で57%の企業が正規社員の人手不足を訴えているとのこと。正規社員が採用できないので、団塊世代の人が抜けた分をパートタイマーなどの非正規雇用で埋めようとしています。

### 中島社長

地域から労働人口が減っているのは私たちも感じており、今後は人的労働力に頼り過ぎない経営が必要になると考えております。当社は特に人件費のウェイトが大きいですので重要な課題として捉えているところです。

### 姫野会長

人手不足対策の一つですが、IT技術を活用し、できるだけ人手がつかないように業務を切り替えていくという方法があります。

現在でも、会計ソフトも入っていないような企業も多くあるようです。そうすると1人とは言わなくても導入で0.5人くらいは削減が期待できます。あるホテルにおいては人員を3分の1削減できた例もあります。加えて、ロスも減り利益率が上がっています。

ITの活用次第で情報の共有ができ、様々なサービスの提供と顧客満足度の向上が可能になります。

例えば、中島社長のことをよく知っている旅館の仲居さんがいるけれど、その人が休んでしまったらわかる人が誰もいない。しかし、皆がipadのようなものを持ち、データベースを共有できれば、中島社長が来たら、お好みがどんなものかを皆で確認できます。例えば駐車場に車が入っただけで防犯カメラが車を映し、ナンバーを認識することで中島社長がいらっやったとわかり、何もなくても玄関口で社長をもてなしてくれる。とても嬉しいですよ。

### 中島社長

確かにそれは嬉しいですね(笑)

今回は姫野会長をお迎えし、主に地方銀行の取り組みと役割をお聞かせいただきましたが、最後に今シーズンの大分トリニータについてのご意見があればお願いします。

### 姫野会長

昨シーズンは残念でした(笑)J1へのチャレンジのチャンスもあったと思うのですが。しかし、せつかくJ2に昇格したので、焦らずに、しかし着実にJ1への昇格を目指して欲しいところです。今シーズンこそは6位以内でチャレンジできるよう頑張ってください。

### 中島社長

大分トリニータがまたJ1に昇格すれば経済からだけでなく、スポーツからも大分に活気が出るので是非昇格して欲しいですね。スポンサーである弊社も引き続きトリニータを応援してまいります。

本日はご多忙中のところ、誠にありがとうございました。

### 姫野会長

こちらこそありがとうございました。ジェイリースさんの益々のご活躍を祈念しております。



# ✉ 寄稿コラム ✉

元気の種を育ててみませんか

## 今年の貯蓄目標額は？

特定非営利活動法人女性自立の会 理事長 有田宏美氏

一年の始まりは、家計管理のスタートに最適です。雑誌にも「今年こそ、100万円貯める方法」などの文字が並びます。ところが年の瀬が近くなると、「今年も三日坊主で続かなかった」と、嘆く声が聞こえてきます。家計管理が続かない原因はどこにあるのでしょうか。

私はこれまで、お金の使い方を間違えてしまった方の相談に応じてきました。お金の問題を抱えた方にとって、貯金は一層切実なテーマです。

そこで今回は、私が日頃、相談者にアドバイスしている家計管理のポイントをご紹介します。「なぜか貯金ができない」と思っている方にはヒントになるかもしれません。

### ◆目標を明確にする。

生活に余裕のない人が、「余ったら貯金しよう」では、いつまでたっても貯金はできません。確実に貯めるには、「いつまでに、いくら、何のために。そのために毎月いくら貯金をする」など、目標を明確にし、必ず、給料から貯金分を先取りすることが肝心です。

### ◆買った物を見直す。

サッカーが上手な選手には、スピードとテクニックがあります。そしてその動きには、無駄がありません。日々厳しい練習を積み重ねるだけでなく、練習を振り返り、無駄な動きを削り取ることで、更に洗練されていきます。

家計簿も、ただ付けるだけでは貯金はできません。買い物をしたら必ずレシートをもらい、帰宅後、財布の中からレシートを取り出し、一日ごとにノートに貼ります。一週間が過ぎた頃、そのレシートを振り返り、「これは無駄だった」と感じたものにアンダーラインを引きます。合計した金額は、家計改善、貯金につながるお金です。

何となくコンビニに立ち寄ることが習慣になっている人は、是非一度お試しを。

### ◆部屋の掃除をする。

一見、家計管理と部屋の掃除は関係なさそうですが、実は、とっても密接な関係があります。事実、私がこれまで、お金の悩み相談を受けた方の中に、部屋のゴミ問題を抱えて悩んでいる人がたくさんいました。ゴミで埋め尽くされ、部屋として使えないスペースに、毎月、家賃(住宅ローン)を支払っているとしたら、あまりにもったいないことです。

汚部屋とまではいなくても、誰もが持っている財布の中はどうでしょう。数日前のレシートが入ったままになっていませんか。使わないお店のポイントカードが何枚も入ったままになっていませんか。お金は窮屈なところ、大切に扱ってほしい人は苦手です。家計も部屋も整理整頓が大切なのです。そこで、まず財布の中をきれいにしましょう。お札の向きを揃える。財布に不要なものを出す。それだけでも、お金も大切に、丁寧に扱おうという気持ちが芽生えるかもしれません。

今年も皆さまにとって、幸多く、貯金を楽しめる一年となりますように。

有田 宏美 氏  
(ありた ひろみ)

女性の心の支援会「特定非営利活動法人 女性自立の会」理事長。

主に、過重債務に陥った女性のカウンセリング、家計アドバイスに努める。同時に債務問題未然防止活動としての消費者教育にも力を注いでいる。

著書に「人生をやり直すための63の方法」(評言社)、監修「どうしても貯められない!!あなたのための今年こそ100万円貯める貯金生活」(大和書房)等がある。

☆絶賛ブログ公開中☆

有田宏美の“あした笑顔になあれ”(\*^\_^\*)v

[http://blogs.yahoo.co.jp/arita\\_hiromi\\_josei](http://blogs.yahoo.co.jp/arita_hiromi_josei)





ジェイリース  
J-LEASE CO., LTD.