

県内学生の船出支援



120

名刺交換ではユニークな社名がまず会話の足掛かりとなる。主体はファイナンシャルプランニング(FP)と不動産仲介業だが、県出身者へのシェアハウス運営や、交流促進を目的としたアプリ開発

合同会社「東京都沖縄区」代表社員

平良英之さん(36) 〓宮古島市出身



「東京と沖縄の懸け橋になりたい」と話す平良英之さん＝東京都内

など、沖縄にひもついた活動も多い。「競争激しい東京で奮闘するウチナンチュがたくさんいる。東京と沖縄の懸け橋になりたい。社名に込めたのは、揺るぎない郷土愛と島のプライドだった。」

元々は教員志望。「自分が学んだことを生徒に伝える楽しさがあった」。大学の教職課程修了後は宮古島に戻るつもりだった。意外にも教育実習の指導教諭からは、社会経験を積んでからの教職を勧められた。「人を引きつける先生はいろんな経験をしている。自分

先輩の経験談伝えたい

も視野を広げたい」と上京を決意。2年間、小売店の現場に立ち、仕事のイロハを学んだ。

仕事帰りの息抜きは六本木や西麻布の洗練されたバー。同年代の外資系金融マンと顔なじみになった。話題に上るのは株や資産運用。「こういうお金の稼ぎ方もあるのか」と興味を持った。仕事の空き時間に勉強していたが、日本の株式市場が開いているのは業務時間内。ならばと、大手保険会社の第二新卒募集に応募し、内定をもらった。

ニングは好評を得た。

30歳で独立。当初は前職の得意先を中心に回っていたが、県人会や沖縄ファンの集まりに顔を出すうち、関東での沖縄ネットワークが広がった。競争激しい東京で奮闘しながら地位や居場所を築いた同郷の仲間たち。誇りとともに、ある思いが芽生えた。「この東京だから認められたウチナンチュの才覚がある。もっと自信を持つていい」

営業方法や中長期資産運用プランなど、仕事は刺激に満ちていた。FPが利潤の追求だけではなく、人生の夢や目標を側面的に支える手段であることを知る。一方、事業で成功した人が身の丈を超えた派手な生活の末に没落していく姿も目にしてきた。「運用はばくちであってはならない」。シビアな世界で4年半磨き上げた先見性。顧客の立場になった堅実なプラン

(小笠原大介東京通信員)

たいら・ひびゆき 1988年、宮古島生まれ。沖縄大卒業後、東京の小売業に就職。大手保険会社に転職後は資産運用の営業担当として4年半勤務。2013年に独立し、合同会社「東京都沖縄区」を設立した。現在は沖縄情報を発信するアプリや、県内学生向けのウェブサイト(https://t-okinawa-ku.co.jp/shima-tabi/)の運営を手掛ける。