

HEADLINE WATCH

事業承継マッチングサービス「事業承継コネクト」とは

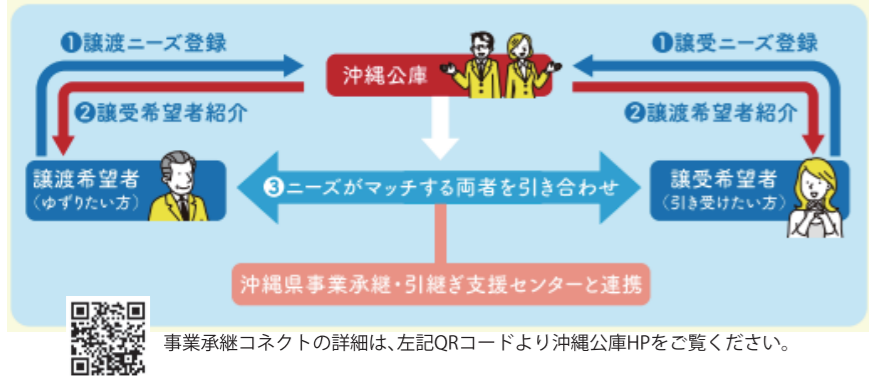
1. サービスの概要

「事業承継コネクト」は、親族や従業員に後継者がいなくてお悩みの方に、事業を引き受けたい方をご紹介するマッチングサービスです。具体的には、「事業を譲りたい方」と「事業を受けたい方」を沖縄公庫ホームページで募り、ニーズの合致する両者を沖縄公庫が引き合わせるサービスで、全て無料でご提供しています。

2. ご利用いただける方

- 沖縄公庫に事業資金のお借入残高がある方(お借入の完済後3年以内の方を含む)
- お借入残高がない方については、次のいずれかの機関から紹介を受けた方
商工会議所・商工会／生活衛生同業組合／事業承継・引継ぎ支援センター

事業承継コネクトのイメージ図



「事業承継コネクト」を活用した事業承継支援事例 ～宮古島の地元で愛される生菓子店の事業承継(M&A)を支援～



譲渡企業及び譲受企業の概要

いもともや(代表者:上里正子)は、宮古島で自家栽培した紅芋や栗芋を素材としたお餅や紅芋ペースト等の生菓子を製造販売する事業者です。観光客向けのお土産として、また地元行食用や飲食店への卸売としても親しまれていますが、代表者の高齢化と後継者不在のため第三者承継を模索していました。一方、伊良部島でスイーツカフェを運営しているsu-produce株式会社(代表取締役社長:中村進、以下「su社」)は、食品製造設備が充実した事業所の買収を通じた事業拡大を検討していました。

支援の概要

当公庫取引先であるいもともや上里氏は、当公庫による事業承継診断の実施及び「事業承継コネクト」(以下、「コネクト」)の案内をきっかけにコネクトへ登録(譲渡希望)しました。一方、当公庫取引のなかったsu社は、伊良部商工会(当時)の紹介を受けてコネクトへ登録(譲受希望)しました。両社のコネクト登録後、当公庫における引き合わせを経て両者の意向が合致したことから、事業承継・引継ぎ支援センター(以下、「引継ぎ支援センター」)へ事業譲渡契約にかかる支援を依頼し、引継ぎ支援センターの支援を得て、両者は正式な事業譲渡契約の締結に至りました。事業承継したsu社は、上里氏を従業員として雇用し、いもともやのノウハウと味を守りながら業容拡大に取り組んでいます。当公庫は、地域に密着した事業者を未来につなぐため、引継ぎ支援センターや商工会議所、商工会などの支援機関と連携しながら、事業承継に取り組む方をマッチングと金融サービスの両面から支援してまいります。

■沖縄公庫の便利なWebサービス「沖縄公庫コネクト」

沖縄公庫では、教育資金のインターネット申込みや、取引状況の確認、残高証明書などのオンライン発行、さらに事業承継マッチングサービス「事業承継コネクト」をご利用いただけるWebサービス「沖縄公庫コネクト」を開設しています。

また、沖縄公庫のホームページでは、混雑時でも待ち時間なくスムーズにご相談いただけるよう、融資相談の来店時間を予約できる「来店予約サービス」を提供しています。

さらに、これまで紙でご提出いただいていた決算書を、e-Tax(※)で電子申告された決算書・確定申告書等の電子データでご提出いただけるサービス「Zaimon(e-Taxデータ受付サービス)」もご利用いただけます。

そのほか、下記で紹介する「TKCモニタリング情報サービス」を利用した決算書・確定申告書等の提出も可能です。沖縄公庫は、今後もお客様の利便性向上に向けて、Webサービスの拡充に努めてまいります。

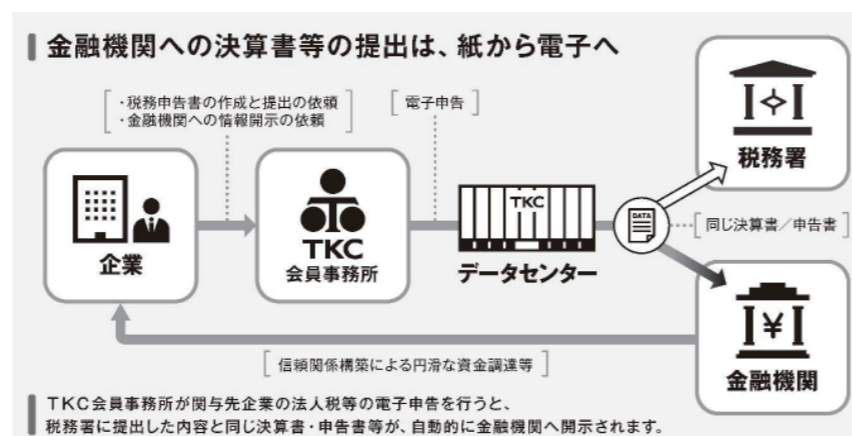


■「TKCモニタリング情報サービス」を利用した決算書等のご提出について

沖縄公庫への融資申込時や融資後にご提出いただく決算書等につきましては、TKCモニタリング情報サービスを利用してデジタルで提出することができます。コピーや郵送のご負担が不要となり、また、決算書や試算表をデジタルでタイムリーにご提出いただくことでスムーズなご相談が可能となりますので、ぜひご利用ください。

*「TKCモニタリング情報サービス」はTKC会員(税理士・公認会計士)が毎月の巡回監査と月次決算を実施したうえで作成した月次試算表、年度決算書などの財務情報を、関与先企業の経営者からの依頼に基づいて金融機関に開示する無償のクラウドサービスです。
*ご利用にあたっては、TKC会員税理士事務所への利用申込みが必要となります。

【図】TKCモニタリング情報サービスのスキーム図



出典元:TKCグループHP

WHAT'S NEW

沖縄公庫北部支店 新店舗移転オープン

沖縄公庫北部支店は、令和8年5月7日(木)に名護市字為又904番地19(サンエー為又シティとなり)へ移転しました。営業時間は平日9時～16時(土・日・祝日定休日)、電話番号:0980-52-2338、FAX番号:0980-51-1008。教育資金・事業資金のご相談や融資、残高証明書の発行など、各種窓口サービスを提供しています。皆様のご来店、ご利用を心からお待ち申し上げます。



あしたへ漕ぎだす道しるべ

檣 舵

ルカジ 第10号 2026.6

沖縄公庫 広報紙

沖縄公庫OB 比嘉正詔

タイトルネーミングについて

名護親方(程順則)の琉歌「檣舵(るかじ)定みてど、船も走らしゆる…」より。アジア諸国の成長需要を取り込む新たなステージに入った沖縄経済。「万国津梁」再現への可能性が胎動する今、多様性に富んだ自立型経済モデルを構築する好機が到来しています。刻々と変わる時代へ漕ぎ進める道しるべ(檣舵)として、政策(長期)金融機関として培ってきた洞察力で先見性のある情報を届けたいとの思いを込めました。

CONTENTS



p1 This One -人・物・語- 村野 勝子

p2 Jinbun Session

p3 西里 長治 × 新垣 尚之
(株式会社宮古島の雪塩 代表取締役) (沖縄振興開発金融公庫 理事長)

p4 HEADLINE WATCH
事業承継マッチングサービス「事業承継コネクト」とは
TKC九州会沖縄支部との連携スキーム



沖縄公庫の融資を受け、株式会社オーディフが今年3月に完成させた「南天Okinawa給食センター」。民間企業による給食センターは全国でも極めて稀

がむしゃらに進んだ時代を本が支えてくれました。

PROFILE

むらの・かつこ

1968年生まれ、佐敷村(現・南城市佐敷)出身。1992年、中央大学卒業。2006年に両親が創業した株式会社オーディフに入社、13年に常務取締役、15年に代表取締役社長に就任。24年に県食品衛生協会より食品衛生功労者として表彰される。25年に(一社)沖縄県食品衛生協会那覇支部理事、(公社)北那覇法人会副会長に就任。

最後の『夜と霧』は世界的な名著で、お守りのようにそばに置いてある本です。著者はナチス・ドイツの収容所に入れられた経験を持つ方で、辛いことも赤裸々に書かれているのですが、その一方で人はいかなる状況に置かれても生きる力を見失わない、だからこそ人間なんだというメッセージも伝わります。この本を買ったのは20年前ですが、読み返すたびに、時代や自分の環境が変わることに違った読み方ができて、すごく面白いと思います。オーディフに入社した当時の私は、食堂のホールや配膳といった現場からスタートし、東京と沖縄を往復しながら子育てもしていました。目の前のことをがむしゃらにやる中で、実務経験の不足など自信がない部分を、いろんなものを取り込んで埋めようとしていた気がします。この3冊はそんな時代を振り返る、思い深い宝物ですね。



社長就任以来、給食センター受注など積極的な事業展開を進めてきた村野社長

This One 人・物・語

私を作った愛読書



株式会社オーディフ

村野 勝子

代表取締役社長

私

の宝物であるこの3冊は、両親が興した会社を継ごうと決めた、私の人生の転機と大きく関わっています。

大学を出てから東京で暮らしていた私は、母の頼みや家族の後押しもあって会社を継ぐことにしました。一からビジネスの経験はまったくありませんでした。一から勉強を始めた中で、挑戦の一つが産業カウンセラーの資格取得です。これは従業員のメンタル的なサポートを行うためのもので、将来私が社長になることを前提に、従業員により良い職場環境を提供したいという思いから取得しました。またこの勉強は心理学的な要素も含むので、当時小中学生だった息子たちとどう向き合うか、親子関係を学び直したかったという動機もありましたね。テキスト「産業カウンセリング」についてたくさんの方々は、自分の頑張りの証だと思っています。

がむしゃらに進んだ時代を本が支えてくれました。

また次期社長として必要なノウハウを学ぶため、後継者を対象とした塾にも通いました。そこで出会った経営の師匠から勧められたのが『鬼平犯科帳』です。その方曰く「経営者は人の心の機微が分からないといけない。それを学ぶにはこの小説は必読だ」とのことでした。実際この小説では人間の裏にある本音、そして建前といった心の動きが描か

Jinbun Session

じんぶんせっしょん

知恵、知見を意味する「ジブン」。Jinbun Sessionでは、沖縄が自立型経済モデルを構築するための道しるべを探るため、ビジネスパーソンを招いてのセッションを紹介いたします。第10回となる今回のゲストは、2000年にミネラル検出数でギネスブックから世界一の認定を受けた塩(※)を製造販売している「(株)宮古島の雪塩」の西里長治代表取締役。1994年創業の同社が体感してきた観光産業の激変と、宮古島がさらなる飛躍を遂げるための戦略について、沖縄公庫の新垣尚之理事長と対談いただきました。

※ギネスブックでは、現在このカテゴリは存在しません。

沖縄公庫の離島振興の取組み

新垣 沖縄は東西約1,000キロ、南北約400キロの広大な海域に37の有人島が散在しており、島々で異なる歴史・文化と豊かな自然環境に恵まれています。一方で、島嶼県であるがゆえの不利性があります。

その中で離島地域の諸課題に対応するため、沖縄公庫の取組みとしては、まず独自の出融資制度の拡充と活用により地域の課題解決や経済の活性化をご支援してきたことが挙げられます。主な分野としては、沖縄本島や島々を結ぶ空港・海路の旅客ターミナル整備、交通ネットワークの充実、温暖な気候や海洋資源などを活かした特色ある農林水産業の育成、泡盛や地域の素材を活用した特産品振興などがあります。また、島外への進学には教育負担が大きくなりますが、教育資金の金利負担を軽減するなどの特例を設けて人材育成をご支援しています。

最近ではさまざまな分野での人材確保難、住宅不足、建設コスト高といった連鎖する課題に対応するため、住宅賃貸事業向けの融資制度を改善しました。また、地域経済に影響を及ぼす台風災害や記憶に新しいコロナパンデミック、足下の中東情勢に伴う原油高騰への対応など、大きな経営環境変化に対応した迅速なセーフティーネット機能の発揮も私どもの重要な役割として挙げられます。

これらの取組みにあたっては地域の商工会議所、商工会や市町村等と公庫の支店が日常的に連携しているほか、私も参加していますが地域の皆様から直接お話を伺う地域懇談会を定期的に開催し、公庫のご支援が離島の離島地域まで行き届くよう取り組んでいます。

創業からの道のり

新垣 西里社長は1994年に有限会社パラダイスプランを設立されて以降、ご事業を通して宮古島の発展に尽力されてきました。この間、宮古島に来島する観光客数は昨年度(2025年)に126万人余に達し、創業当時の約21万人と比較すると6倍の規模になっています。観光需要に大きな変化が起きているわけですが、そういった変化の中で創業時からの宮古島に対する想いやご事業の道のりについてお聞かせください。

西里 創業理念は「島の未来に貢献する企業になる」と

いうことでやってきており、33年前から今も変わることはありません。基本は「観光と農業」を少しでも結びつけていきたいという思いが根底にあります。一方で、観光の量や質の変化に応じて僕らの仕事はかなり変わってきています。

創業当初には蝶園のある観光施設を造りましたが、やはり地元の産業と結びつく観光でなければということ、農業と観光をリンクさせる事業に行き着きました。第2のフェーズとして、2000年頃からは「雪塩」という商品を世に出し、塩の専門店「塩屋(まーすやー)」を東京スカイツリーをはじめ県外に展開したのが第3のフェーズ。その後、コロナ禍を機に島に原点回帰し、農産物をはじめ特産品販売の「島の駅みやこ」を造りました。そして現在は培ってきたノウハウを観光土産菓子の製造販売に活かす第5のフェーズに位置づけられます。6、7年間で事業の軸が変わっていますが、宮古島や当社を取り巻く環境変化に対応しつつ、求められるものに応じてきた結果です。

観光は総合産業なので、来島していただいたところからが勝負。何度も来ていただけるコンテンツや、行きたい・遊びたい・食べたいという場所を、いかにサービスの質を上げつつ増やしていくのかが、現在私たちに課せられている課題です。

新垣 地域に存在する素材をいかに有効活用していくか、この点は地域活性化において非常に重要な着眼点だと思います。宮古島のサンゴ礁が隆起した石灰岩や泥岩の地層は有名な地下ダムだけでなく、ミネラル豊富な地下海水を育んでいると聞いています。この特有の自然環境と「雪塩」という沖縄を代表するブランドに成長した製品の開発はどのように結びついてきたのでしょうか。

西里 雪塩の元になるミネラル成分豊かな塩は、地元の有志を中心に設立された別の法人(オムロン株式会社)が51%出資して設立した「株式会社ダイチ」で開発されました。後に私たちがその製塩事業を引き取ったのですが、当時のテストプラントは海ぶどうの養殖場の跡地で始まりました。井戸から汲み上げた海水を機械に吹き付けて蒸発させる製法により、ミネラル成分が残った「雪塩」の原形となる塩ができたわけですが、その海水は淡水混じりだったものの不純物が一切入っていません。そういったミネラル豊富で不純物の少ないという希少な地下海水の存在が、当社が雪塩製造の事業を本格化する大きなきっかけの一つでした。雪



株式会社 宮古島の雪塩 代表取締役

西里 長治

にしぎと ちょうじ

1967年11月22日、宮古島市出身。中央協同組合学園卒業後の90年、沖縄経済連(現「Aおきなわ」)入職。94年に退職し、同年(有)パラダイスプランを設立。95年、蝶々園「みやこパラダイス」を開園(2011年閉園)。2000年、製塩事業を開始。01年、株式会社へ組織変更。24年、社名を「(株)宮古島の雪塩」へ変更。26年6月、(一社)宮古島観光協会会長に就任。

塩に出会い、その商品を世に出すことができたことは当社最大のブレイクスルーです。

この島は決して大消費地に近いわけでもない。勝負するには観光と農業などの地域素材を活かすしかないんです。製塩事業から成長してきましたが、今後も地元素材を組み合わせて、この島が未来を夢見るようなことをやっていきたいと計画しています。

コロナ禍からのブレイクスルー

新垣 沖縄の入域観光客は2018年に初めて1,000万人を超えましたが、新型コロナの影響により258万人に激減、その分の観光消費も消失しました。観光が主要産業に成長してきた宮古島でも、コロナ禍では甚大な影響を受けました。沖縄公庫も緊急の資金繰り支援に懸命に取り組みましたが、コロナ禍はご事業にどのような変化をもたらしたのでしょうか。

西里 コロナ禍の影響により売上が6割も減るという過去にない経験を、創業期以来の赤字を計上することになり、そのことは私たちの事業展開を見直す大きな転換点になりました。それまでは塩の専門店を世界中に展開したいと思っていましたが、国内外の拠点は閉めて沖縄でもう一回やろう、やはり創業の原点である

宮古島でものづくりから始めていこうと。コロナ禍により強制的に見直しを迫られたという側面はありましたが、原点回帰です。

新垣 事業が右肩上がりであったとしても、立ち止まらざるを得ない場面では迅速な判断によって厳しい環境を乗り越えてこられたのですね。変化する環境においてご事業の強みや弱みを見つめ直し、限られた経営



沖縄振興開発金融公庫 理事長

新垣 尚之

あらかき なおゆき

資源で多様な需要に応える工夫をされてきた。だからこそ観光需要の回復・拡大をしっかりと追い風にすることができたのだと思います。

西里 ずっと向かい風だったのに、急に後ろから風が吹いてスピードが出た感じです(笑)。与えられたものをうまく活かしているのは、島で経営しているからだと思えます。島では必要なものが常に足りず、人材も限られているので、あるもので工夫しないといけません。そういう経営を30数年やっていますので、感性が鍛えられているのかなと思います。

地域の原石を磨いてダイヤにする

新垣 沖縄はそもそも輸送コストが高くなりますが、離島である宮古島はその影響がさらに大きく、輸送コストが嵩む分、製造コストや建設コスト高にもつながります。また、人材確保のご苦労もあると思います。宮古島にこだわり続ける原動力について、改めてお聞かせください。

西里 創業の理念である「島の未来に貢献したい」という思いで見渡せば、島には可能性はありすぎるぐらいあると思っています。石ころにしか見えないけれどダイヤかもしれない。でも磨く人がいないとダイヤにはならない。ならば私たちが見つけ出す目と磨く技術を身につければいいわけです。ゼロから作るのは大変ですが、今あるものを活かすことができれば手取り早いし、成果も出しやすい。こういったことは私たちが最も得意とするところですので、もっと伸ばしていきたいと考えています。

新垣 最近の沖縄公庫の調査でも「海」「食」「買い物」が沖縄旅行のキーコンテンツであることは明らかになっています。宮古島への入域観光客数は居住人口の20倍の規模ですから、その需要は地域経済に非常に大きなインパクトがあります。宮古島経済にとって観光と他の産業が連携し、地域の「稼ぐ力」の向上につながるチャンスだと思います。宮古島商工会議所では製造業部会を立ち上げていると伺っています。

西里 県全体の入域観光客数に占める宮古島の入域観光客数の割合はどんどん上がっていて、10年前の2倍、収入割合は推計で3倍になっています。この島には観光産業におけるビジネスチャンスがたくさん転がっており、県外からもたくさんの方々が移住し起業されていますが、目端の利く県外・海外企業に進出されると、あっという間に追い越されてしまいます。そうすると、地元の皆さんが勝負できる産業はやはり農業を軸にすることだろうと思っています。宮古島の土地の広さは県土全体の1割ぐらいですが、耕地面積に限ると32%ぐらいあります。そのほとんどが土地改良によって基盤整備されており、蛇口をひねれば水が出るという、農業にとってほまるで夢のような環境なんです。こういった伸び代のある第1次産業と観光を結びつけ、その間に加工という仕事を入れていくところが、私たちの出番だと思います。

第3次産業である観光分野の消費がかなりのボリュームですので、第1次産業分野の素材を育て、第2次産業である製造業でその魅力をさらに引き出すということです。提供する商品が間に合わず、島外から持ってきて買っていたらいい今の状態はもったいない。

新垣 宮古島のマンゴーは知名度が高く、全国的にも産地として知られているところですが、近年「島の駅みやこ」では地元産のメロンの販売に力を入れていると伺っています。

西里 知名度でいうと、マンゴーは南国のフルーツとして「知っている人は知っている」というところだと思いますが、メロンは高級フルーツの定番で日本中の方に認知されているので、勝負のし甲斐のある作目です。今のところメロンの売上はマンゴーの半分ぐらいですが、今後はおそらく伸びていくと見えています。一方で栽培技術の習得が必要なので、去年から独自で生産者に対する講習会を開催しています。補助金は一切もわずに、生産者向けの土づくり勉強会には年間数百万ほど予算をかけています。少しずつ成果が出てきているところですが、このような生産者育成や環境整備を続けていけば、数年後にはいい産地になるのではないかと思います。

新垣 メロンというと、北海道産などの有名産地に目がいつてしまいがちですが、産地間競争やポジショニングはどのようにお考えでしょうか。

西里 産地間競争に巻き込まれてしまうと、こちらはまだ認知度は低いですが、そもそも私たちの活路はそこではないと考えています。それよりは来島される観光客の皆さんに買っていただくということです。大消費地の卸売市場まで持って行って、またそこから分散するのは輸送コストや鮮度維持の観点からは全然メリットがない。輸送補助があったとしても、そもそも勝てないところで勝負する必要はないんです。離島農業のネックはやはり物流費であり、外に出そうと頑張れば頑張るほど物流費が重く負担としてのしかかってくる。ましてや昨今の燃料の値上げなど、不測の事態に振り回されるばかりです。

新垣 そのためにメロンをはじめ地元宮古島の素材を探し出して、磨いていくということなのですね。

西里 そうです。ただし、新たな農産物などの素材を見



「島の駅みやこ」外観

つけるだけではなく、さらに付加価値をつけていく必要があります。その入り口が、いま計画している菓子工場です。最終製品を作る菓子工場を島内に先に造ってしまえば、生産者は島内の様々な素材をいかようにも持ち込めます。製造側では原料の調達や在庫管理もしやすくなり、調達コストも軽減できます。いま最も有望な作物として注目しているのは紅芋です。加工の間口が広いほか、単収がサトウキビの3~4倍ぐらいになるので、農家の方の所得にも相当なプラスになると思います。

宮古島は、海外も含めていろんな地域から多様な年齢層の観光需要があります。ここで製造できるようになるとテストマーケティングもしやすく、タイムリーな製品化にもつながると思います。

地元資本初の100億円企業へ

新垣 沖縄は本土市場から遠隔地にある不利性をよく言われてきました。そんな中、宮古島では元々有している自然環境の魅力にインフラ整備が進んだこともあり、観光需要は県全体を上回って大きく伸びています。地域素材の魅力や商品開発のノウハウをうまく掛け合わせて新たな需要に繋げることが、地域の「稼ぐ力」に育っていくことだと改めて感じました。

新工場の建設はタイムリーな展開であり、沖縄の離島で地元資本初の100億円企業をぜひ目指していただきたいと思います。地元への相乗効果も期待しています。

西里 ありがとうございます。島は盛り上がっているのですが、元から島で暮らしている方々、特に若い人たちに夢を見て頑張ってもらいたいなと思い、昨年から「宮古島ガストロノミー大学」を開講しています。地元の調理人さんを40人ぐらい集めて、島の文化や伝統、泡盛のルーツ、食材などを勉強していますが、飲食店やマリンスービスなど、個人で起業できる業種がたくさんあるんですね。食べる・遊ぶという裾野の広い分野で質の高いサービスが提供できる方々がいて、初めて島の観光が世界に発信できるものになると思っています。

沖縄公庫には、当社事業の創業期や拡大型などのステージや経営環境に応じて出資や融資で支援していただきました。引き続き、規模は小さくても夢あふれる若者、そういう方々への扉をぜひ開いて、小規模事業や農業など地域活性化に欠かせない事業へのご支援をお願いしたいと思います。

新垣 本日は、西里社長から地域経済や社会の変化がある中で、変わらぬ宮古島への愛情と将来への使命感に根ざしたお話を伺うことができました。

沖縄公庫は、今後も支店を中心に本店が連携しながら地域ニーズや課題に対する取組みを進め、離島振興に取り組んでまいります。

本日は貴重なお話をありがとうございました。



株式会社 宮古島の雪塩
 代表取締役 西里 長治
 本社・工場 沖縄県宮古島市平良字久良870-1
 雪塩工場 沖縄県宮古島市平良字狩俣191
 那覇営業所 沖縄県那覇市前島2-2-2
 ■雪塩さんど宮古空港店
 ■雪塩さんど石垣島店
 ■雪塩さんど国際通り本店
 ■雪塩ミュージアム
 塩の専門店 塩屋(まーすやー)
 ■塩屋那覇空港店 ■塩屋国際通り店
 ■塩屋松尾店
 島の駅みやこ
 ■宮古本店 ■宮古空港店
 おみずやさん
 ■宮古店 ■島の駅みやこ店 ■名護店
 ■石垣店



檣舵第1号~第9号はコチラから!