

令和 7 年 7 月 1 日

報道関係者各位

**休廃業・解散、承継者不足、スタートアップの倒産、
債権者の未回収リスク…
そんな沖縄の社会課題解決を目指す「株式会社スプリント」設立**

近年顕在化してきている企業の休廃業・解散、承継者不足、スタートアップの倒産、債権者の未回収リスク…こうした沖縄の社会課題の解決を目指すべく、令和 7 年 7 月 1 日より株式会社スプリント（沖縄市：代表取締役社長 田中正男）を創業し、事業・法人の買い取り、事業再建、マッチングする次世代への売却及び伴走型経営支援などを提供いたします。

株式会社スプリントでは通常の M&A 仲介とは異なり、休廃業・解散や倒産予定、後継者不足の法人を直接弊社が買い取り、財務諸表や利益構造の整理を行い自走可能な状態まで改善・再建した後、マッチングする次世代へ売却するとともに、経営スペシャリストによる伴走型の経営支援を行う『新たな再建ビジネス』スキームを構築します。これにより、通常の仲介による M&A よりもスピーディかつ柔軟に対応が可能となります。また、売却後もスタートアップ企業の課題であるバックオフィス整備不足などを解消するため、財務管理や経営スペシャリストによる経営指導、金融機関の紹介、ビジネスセミナーなどの伴走支援も実施します。

大事にしてきた事業を買い取させていただき、再生し新たな方へ売却。そして事業や伝統を次世代へバトンを渡し長く地域に愛されていく。それが我々の想い。後継者不足などが増加していくこれからのお社会課題』を『新たな再建ビジネス』と捉え、未来の沖縄を創造してまいります。

【会社概要】

会 社 名：株式会社スプリント

本社所在地：沖縄県沖縄市美里仲原町 5-5

代 表 者：代表取締役社長 田中正男

事 業 内 容：事業の買取、再建、売却、経営支援

公式サイト：<https://www.sprint-oki.jp/>

※代表者、事業スキームの概要については次ページ以降をご参照ください。

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社スプリント

info@sprint-oki.jp

■代表者

事業再生のスペシャリスト 代表取締役社長 田中正男

事業開発、再生、オペレーターとしての経験を活かし、買取った事業のブランドを活かした事業性を再構築し、売却から経営伴走支援を行い、安定した収益を目指します。



1961年大阪生まれ、法政大学経営学部卒。
1984年東京ヒルトンに入社。
同社にて営業職を経験した後、シンガポールを皮切りに台湾、ロシア、フィジーなど海外の複数ホテルで総支配人職に従事。
2013年 KPG ホテル＆リゾートの沖縄統括支配人着任。
2015年同社取締役社長就任。
2024年ユニマットグループ南西楽園リゾート常務取締役に就任。
2025年株式会社スプリント設立。代表取締役社長に就任。

国内外数々のホテルの経営改革を行い、売上レコードを更新、沖縄では名護市、恩納村、読谷村などのリゾートホテル新規開発事業にも携わる。
ヒューマンリソースに長け、持ち前の人脈を駆使し様々な優秀な人財を県内外、海外からも獲得。人財育成を行う私塾「大樹会」を開催する一方、ダイバーシティや LGBTQへの理解促進活動など社会貢献に尽力。

■代表者挨拶

CHANGE ▶ CHANCE

「CHANGE」は少し変えるだけで『CHANCE』に変わります。大事にしてきた事業を買い取らせていただき、今まで培ってきた知識や経験、人脈で新たに提案するブランディング戦略に“チェンジ”することによって事業再建、事業領域の拡大などの“チャンス”が生まれてくると考えています。そしてその“チャンス”的バトンを、起業を志す次世代へ引き継いでいくことが私の使命だと考えています。その一歩を我々と共に踏み出しませんか？沖縄で承継した方、起業したい方のお問い合わせお待ちしております。

＜事業継承されたい方、起業したい方お気軽にお問い合わせください＞

田中正男

インスタグラム

(@masaotanaka47)



スプリント

お問い合わせ

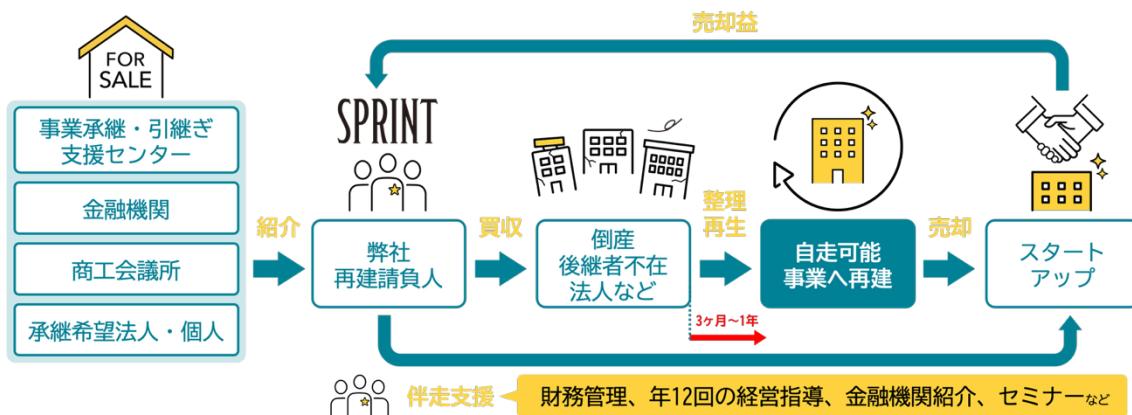
(sprint-oki.jp)



■事業スキームの概要

再建請負人

社会課題解決のため、休廃業・解散と倒産予定もしくは後継者不在の法人や個人事業主の事業を買収、財務諸表や利益構造の整理を行い自走可能な状態まで改善・再建した後、マッチングする法人または個人へ売却するとともに、スペシャリストによる伴走型の経営支援を行うスキームを構築します。



スプリントのサービス詳細

①買収

通常の M&A 仲介とは異なり、休廃業・解散や倒産予定、後継者不足の法人を直接弊社が買い取ります。その為通常よりスピーディで柔軟な引き継ぎが可能となります。

②事業再生

財務諸表や利益構造の整理、マーケティングや業務改革などを早急に行い、3ヶ月～1年を目処に自走可能な事業へ再建を目指します。

③売却

スタートアップなどマッチングする次世代へ自走可能な事業として売却することで、売却先（購入者）は0から始めるより資金集め軽減や、主業務への投資率の増加が見込めます。

④伴走支援

売却して終了ではなく、次世代へバトンを繋ぐため、バックオフィス機能として財務管理や、経営指導、金融機関の紹介や、著名講師によるセミナーなどを実施しバックアップを行います。

⑤業務委託

紹介から実際の買収までの期間、財務状況の確認やデューデリジェンスなど時間がかかるため、先行して業務委託契約を行い代表取締役として業務し早期再建を図ることも可能です。