

Yonabaru よなばる自動車



本店／コバック与那原店（沖縄県与那原町）

○本社所在地：沖縄県島尻郡与那原町493-2
 ○事業概要：新車・中古車販売、車検・整備・板金、レンタカー、不動産賃貸
 ○常時使用する従業員：48名
 （2025年6月時点）
 ○現在の売上高：19億円
 （2025年6月期）
 ○法人番号：2360002010389
 ○Web：
<https://www.yonabaruseibi.com/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
嘉数 修

クルマで沖縄を支え、社員が"日本一"輝ける会社へ

当社は与那原町で創業以来約50年、新車・中古車販売から車検・整備・板金まで、地域のお客様のカーライフを支えてまいりました。「軽が安い」の県内独占展開と"値引きに頼らない"販売、そして生産性向上への徹底したこだわりにより、県内有数の年間販売台数（約900台）を実現しています。100億円企業への成長を通じて、県内3～4拠点への店舗展開やレンタカー・輸出などの新規事業を育て、地域の雇用と活力を大きく広げます。そして何より、整備士・従業員が全国トップ水準の給与とやりがいを得られる会社をつくるのが、私たちの使命です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年に売上高100億円の達成を目指し、年率約18%の成長を図る。

- ・県内3～4拠点への店舗展開（1拠点あたり約30億円）
- ・新車／中古車販売の拡大と1人当たり生産性の向上
- ・レンタカー事業・中古車輸出事業の育成
- ・整備士等の平均年収を全国トップ水準へ（継続的な賃上げ）

課題

- ・マネジメント人材（店長・幹部）の育成と組織体制の再構築
- ・出店用地の確保と出店スピードの向上
- ・新規顧客の獲得（Web広告の最適化）と既存顧客維持の両立
- ・輸出販路（海外バイヤー）の開拓と収益モデルの確立

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・県内3～4拠点への計画的な店舗展開（大里新工場・首里店等）
- ・「軽が安い」独占モデルと低金利販売による販売台数の拡大
- ・レンタカー（カリブー）事業の拡大と中古車輸出事業の立上げ
- ・設備投資（塗装ブース更新・整備ライン増設）による生産性向上
- ・M&Aによる事業・人材の獲得

実施体制

- ・代表・専務を中心に、店長・幹部クラスのマネジメント人材を計画的に育成
- ・大阪本部（FC本部）への出向を通じた店舗運営ノウハウの習得
- ・外国人材（実習生等）を含む多様な人材の採用・戦力化
- ・会長（財務）と代表（事業）の役割分担による堅実な投資判断

売上高100億円実現までの成長イメージ（単位：億円）

