事業承継をオープンに。

事業承継マッチングプラットフォーム

relay
リレイ

企業概要

株式会社
ライトライト

会社名	**株式会社ライトライト**
資本金	**65,010,000円**
設立	**2020年1月6日**
代表者	**齋藤 隆太**
事業内容	**クラウド継業プラットフォーム「relay（リレイ）」の運営**

代表者略歴

齋藤 隆太
（さいとう りゅうた）

@rutasai

ryuta.saito.92

宮崎県宮崎市出身

2007年 法政大学卒業
2007年 株式会社USEN入社
2008年 株式会社サーチフィールド創業、取締役として参画
2012年 「地域×クラウドファンディング FAAVO」企画、立ち上げ
2016年 宮崎にUターン
2017年 株式会社サーチフィールド WAKAKUSA Office開設
2018年 FAAVOを株式会社CAMPFIREに事業譲渡
2019年 株式会社CAMPFIRE執行役員に就任
2020年 株式会社ライトライト創業、代表取締役に就任

ボードメンバー

代表取締役
齋藤 隆太

法政大学卒業後、株式会社USEN入社。2008年株式会社サーチフィールドの創業に参加、取締役に就任。2012年「地域×クラウドファンディングFAAVO」を立ち上げ、黒字化後、2018年に株式会社CAMPFIREに事業譲渡。同時に同社に移籍し、翌年執行役員就任。2020年株式会社ライトライトを設立、代表取締役就任。

取締役
齋藤 めぐみ

同志社女子大学卒業後、出版社入社。フリー転向し数多くの媒体執筆・編集を手掛ける。FAAVOに参画し、2018年株式会社CAMPFIREに移籍。CAMPFIRE宮崎オフィス立ち上げ、宮崎オフィス長、事業マネージャー就任。2021年株式会社ライトライト取締役就任。コンテンツ/セールス/アライアンス等 実務全般の統括を行う。

社外取締役
佐々木 敏明

Web制作会社でデザイナー/ディレクター/事業責任者を経て、株式会社CAMPFIREとChatwork株式会社でプロダクトマネジメントに従事。2021年4月よりフリーランスとして活動して数社のプロダクト開発・マーケティングに関わる。同時期にrelayのWeb・プロダクト開発に参画。2022年4月株式会社ライトライト社外取締役就任。2児の父。2猫と暮らす。

社外取締役
鈴木 芳憲

新潟大学卒業後、2003年独立系M&Aブティック入社。2009年株式会社ストライクに入社し、M&Aマーケティングやプロジェクトマネジメントに従事。企業情報部第6部長を経て2021年より総合企画室室長（現職）

MISSION

地域に、光をあてる。

人口減社会の中であるべき地域社会の在り方を問い、よりよい未来を提示していくのが、私たちの役割です。

インターネットやSNSで便利な世の中になる一方で、地域では、伝統、しきたり、地縁、血縁など、それと真逆を行く文化が根強く残ります。地域に住む人々にとっては、便利であることは必ずしも重要ではありません。しかし、それらを上手に取り入れていかなければ人口減で衰退する地域も出てきてしまうでしょう。

インターネットも、地域も当たり前に知る私たちは、どちらの良さも大切にします。これまでの文化を尊重しながらも、地域に光をあて、正しい未来を示していけるサービスづくりをしていきます。

オープンな事業承継文化をつくる。

「売り手情報の非開示」は一丁目一番地の事業承継業界の大鉄則です。
しかしながら、その掟は時に地域の事業者を犠牲にしてきました。私たちは「オープンで公正な」事業承継プラットフォームの提供を通し、地域の事業者と地域をこれから前にすすめてくれる人との出会いを最大化することで、一つでも多く望まない廃業を減らしていきます。

relay（リレイ）について

事業承継マッチングプラットフォーム relay リレイ

relay リレイ　事業承継をオープンに。事業承継マッチングプラットフォーム　キーワードを入力して検索　ログイン　会員登録

この記事を共有する

シェア

ツイート

南宮崎駅１階という好立地！40年以上の歴史を紡ぐ地域食堂「ライオン」で後継者を募集！

宮崎県

24時間以内に312人が閲覧しています

#宮崎県　#後継者募集　#飲食店

こちらの案件は、後継者募集中です。

譲渡希望金額 5,000,000円　募集締切まであと 41日

本案件の一次対応は事業者より委託を受けて relay が行っています。ご質問・ご相談は お問い合わせフォーム からお気軽にご連絡ください。

JR日豊本線や日南線、宮崎空港へつながる空港線の3線が乗り入れる南宮崎駅の1階にお店を構える「お食事処ライオン」。地元の人から旅行者、電車の車掌さんなど、幅広い層に食事を提供している飲食店です。広い店内で、明るいご夫婦が切り盛りするこのお店を受け継ぐ後継者の募集をしています。

日本食堂で培った技術でお客さんのお腹を満たす

公募型（＝オープンネーム）の事業承継マッチングプラットフォーム

事業承継マッチングプラットフォーム relay リレイ

relayの特徴=オープンネーム

事業の想いと魅力を『オープン』に。たった一人の未来の後継者へ届ける

relayでは、事業者の魅力を十分に伝える記事を作成し、オープンに後継者を募集します。プロのライターが後継者を募集する事業の現場を取材し、売り手の事業に対する想いやストーリー、引継ぎ先に希望することなどをヒアリング。事業本来の魅力や持続可能な強みにフォーカスし、共感性をベースに応募を集めます。店舗等の様子はプロのカメラマンが撮影。遠く離れた方も、イメージを湧きやすくします。

サービス立ち上げの背景

・クラウドファンディング事業の経験

・事業譲渡経験

2012
サービス０→1

2018
事業譲渡

2019
PMI

2012年 クラウドファンディング事業立ち上げ

出身地と出身者をつなげる

2018年 事業譲渡（事業承継）

2020年1月 株式会社ライトライト設立

事業をやる中で出会った都市部に住む人々

・いまこそ地元に戻って活躍したい！
・家族と一緒に地方に住むのもありかも
・ワーケーション憧れる
・副業したい

でも、なかなか一歩が踏み出せない

地方は…

・面白い仕事少ない！

・給料下がる！

・起業はリスク高い！

「事業承継」

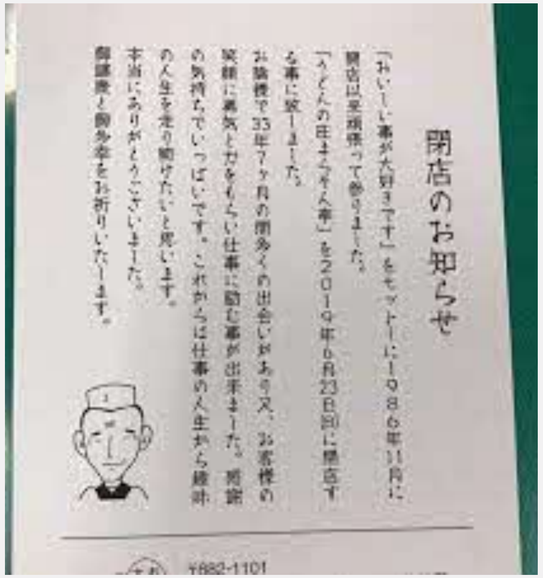
してもらうのはどうだろう？

地域で廃業危機の事業者が急増

木下さん 33年歴史に幕

次の夢挑戦

住民主体で対策を


閉店のお知らせ

「おいしい事が大好きです」をモットーに1986年11月に開店以来頑張って参りました。

「うどんの庄まつもとさん本」を2019年6月23日に閉店する事に致しました。

お陽様で33年7ヶ月の間多くの出会いがあり又、お客様の笑顔に元気と力をもらい仕事に励む事が出来ました。感謝の気持ちでいっぱいです。これからは仕事の人生から趣味の人生を走り続けたいと思います。

本当にありがとうございました。

御繁盛と御多幸をお祈りいたします。

〒682-1101

新　聞

第3種郵便物認可

「かおる屋」月末閉店

創業70年 ファン惜しむ

老舗がまた一つのれんを下ろす。日南市園田にある鍋焼きうどんで有名な「かおる屋」が、9月いっぱいで閉店する。創業から約70年。春季キャンプ中にはプロ野球・広島東洋カープの選手や監督、映画「男はつらいよ」ロケで訪れた俳優の故渥美清さんも味わった。市内外の多くの人に愛された店を惜しむ声が後を絶たない。

日南 鍋焼きうどんの名店

同店は戦後間もなく、現社長の福島加奈子さん(62)の義母・美津さん(故人)が「かおる食堂」として開業。加奈子さんの夫・昭二さん(故人)が40年ほど前に後を継いだ。現在の店名に改め、鍋焼きうどんを看板に再出発した。

うどんは700円(税抜き)で、特徴はアジゴを使った風味豊かなだし汁。飫肥の天ぷらや地元産かまぼこ、卵や鶏肉、ホウレンソウなど具だくさんで、口コミで人気が広がった。

閉店の理由の一つは、不漁による近年のアジゴの品不足と価格高騰。昭二さんの死後、店の味を守ってきた店長の境忠宏さん(63)と加奈子さんが話し合いを重ねた。安価な他の魚での代用も考えたが「だしの風味が全く違う。お客を裏切りたくない」(境さん)と、結論を出した。

店内には8月中旬に閉店の案内を掲示。なじみの客らが接客する加奈子さんにねぎらいの言葉を掛けている。堺さんは「多くの人が店を愛してくれていた。心に残る味を届けたい」加奈子さんも「声を掛けてもらいありがたい。最後まで笑顔で頑張ると気持ちを込める。

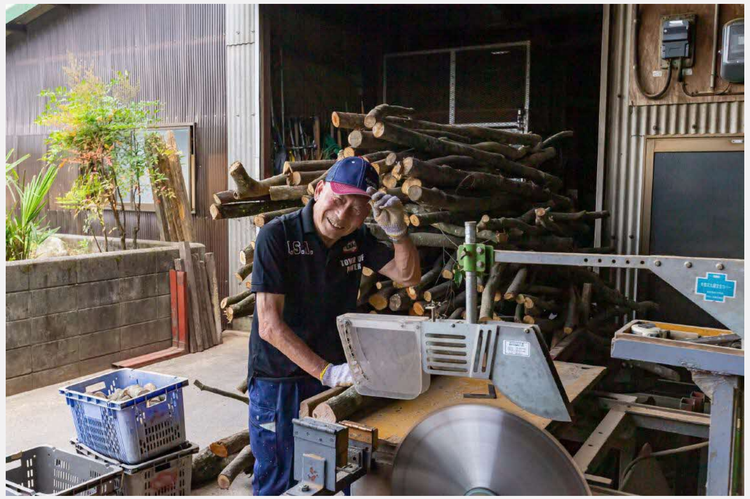
午前11時～午後3時。24日は定休日。同店☎0987(23)7111。

(外薗圭一郎)

★「デジタル夕刊プレミや」にも掲載

9月いっぱいで閉店する「かおる屋」の福島加奈子社長(右)と店長の境忠宏さん

地方では事業の担い手が圧倒的に不足
培ってきた「信用」を引き継げる



地方の事業承継をすすめる機関は多数

地域金融
機関

税理士
公認会計士

M&A
仲介会社

事業承継・
引継ぎ支援
センター

M&A
マッチング
プラット
フォーム

しかし、「ノンネーム（売り手の非開示）」が業界の鉄則

秘密保持にはじまり

秘密保持に終わる

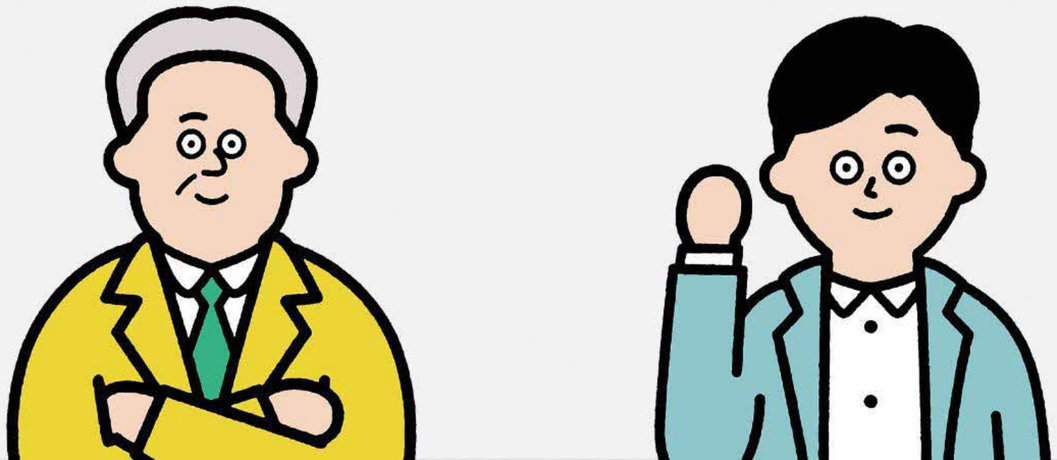
（心の声）

（見つけづらい・・・）

事業承継をオープンに。

2025年までに、70歳を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人となり、うち約半数の127万が後継者が不在と言われています。現状が維持されると、2025年までの累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があり地域を支えてきた小規模事業者の廃業は、超高齢社会を迎える地域社会において地域経済の衰退に直結する非常に大きな社会課題です。

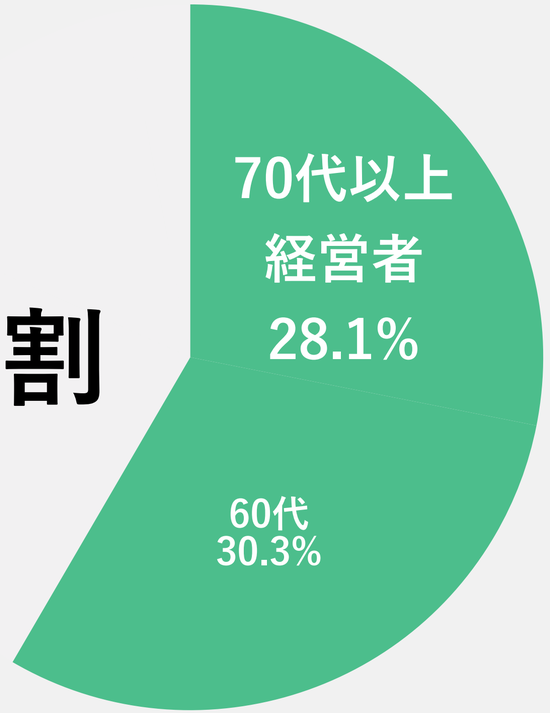
relayでは「事業承継をオープンに。」を合言葉に、事業者の魅力を十分に伝える記事を作成し、オープンに後継者を募集します。「今、儲かってるか儲かっていないか」という財務面的な視点だけでなく、事業に懸けてきた想いやストーリーにフォーカスし、共感をベースにした新しい事業承継体験を実現します。
これまでネガティブなイメージの強かった事業承継をオープンでポジティブにし、一つでも多く望まない廃業を減らすことで、きたるべき大廃業時代を「大継業時代」と大転換させていきます。



事業承継を取り巻く環境

経営者の高齢化 → 「大廃業時代」の到来

→ 約6割



→

2025年問題
⚠約650万人の雇用喪失
⚠約22兆円のGDP消失

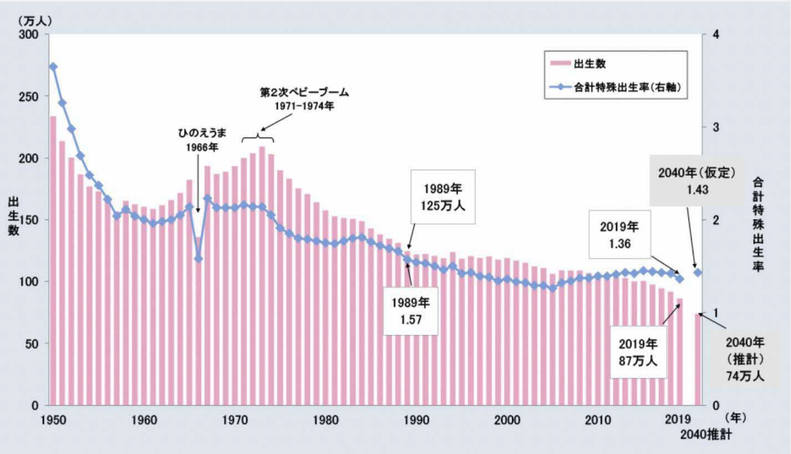
※参照：中小企業庁　https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/hikitugigl/2019/191107hikitugigl03_1.pdf

事業を取り巻く環境

少子化、ビジネスの多様化などによる親族承継の減少

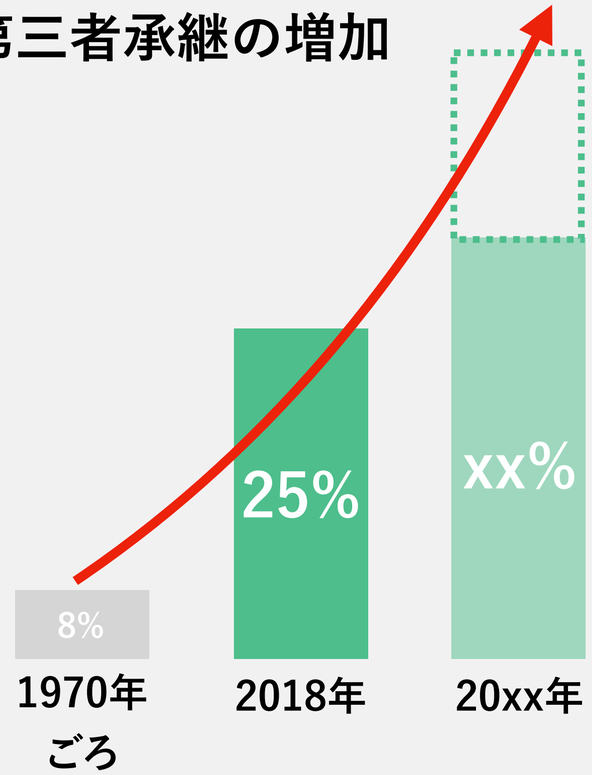
第三者承継が現実的な選択肢として急増

止まらない少子化



増え続ける廃業

第三者承継の増加



※参照：中小企業庁　https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/hikitugigl/2019/191107hikitugigl03_1.pdf
※参照：東京商工会議所　https://www.tokyo-cci.or.jp/file.jsp?id=113366
※参照：厚生労働省　https://www.mhlw.go.jp/stf/wp/hakusyo/kousei/19/backdata/01-01-01-07.html

小規模事業者を既存ルールで扱うのは限界

売り手

相談

大規模
銀行・M&A

中規模
専門家（会計士・税理士）

小規模
事業承継・引継ぎ支援センター

M&A市場規模（2018）
3,850件 / 29兆8,802億円

相談社、成約増加→新規プレイヤーの必要性

（表10）事業開始以降のセンター箇所、平均相談回数

年度	センター箇所数（累計）	相談社数	相談回数	1社あたりの平均相談回数（相談回数÷相談社数）	事業引継ぎ成約件数	
平成23年度*	7箇所	250	352	1.41	0	0%
平成24年度		994	1,448	1.46	17	1.7%
平成25年度	10箇所	1,634	2,374	1.45	33	2.0%
平成26年度	16箇所	2,894	4,169	1.44	102	3.5%
平成27年度	46箇所	4,924	8,064	1.64	209	4.2%
平成28年度	47箇所	6,292	13,057	2.08	430	6.8%
平成29年度	48箇所	8,526	18,691	2.19	687	8.1%
平成30年度		11,477	26,377	2.30	923	10.2%
令和元年度		11,514	33,732	2.93	1,176	11.8%
令和2年度		**11,686**	**41,750**	**3.57**	**1,379**	
合計（累計）		60,191	150,014	—	4,956	

＊平成23年度は10月から事業引継ぎ支援事業を開始したころから、6か月の事業実施期間として計上。

出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

オープンにすると何がいいのか？

① 「どうせ儲からない」→「どうやったら儲かるか？」

② エンドユーザーの機会の最大化

① 儲からないから検討しない→どうやったら儲かる？

代理

簡易宿泊施設・民泊

宮崎駅近辺の民宿の譲渡（売上20百万程度）

未 本人確認 ID：S00585 ｜ 公開日：2017-06-09 ｜ 閲覧数：6177 ｜ 気になる：12 ｜ Assist Comment（0）

売上高	営業利益	売却希望価格	所在地	交渉対象
1,000万円～5,000万円	1,000万円以下	1億円～2億5,000万円	九州・沖縄	個人,法人,M&A専門家

早期売却希望　個人との交渉可　不動産あり

会社概要

業種	飲食・食品 > カフェ
業種(サブ)	野菜加工・卸売
事業形態	法人
都道府県・地域	宮崎県
設立年月	10年未満
従業員数（正社員数、パート・アルバイトの合計）	1人～4人

M&A譲渡概要

譲渡希望額	2,000万円～3,000万円
M&A譲渡対象	会社譲渡
M&A交渉対象	すべて（個人も含む）
その他希望条件	仕入れ先・取引先を継続してほしい, 個人所有の事業用不動産を売却したい 【補足】 カフェ部門のみの事業譲渡も相談可能です。（商標登録済み）
譲渡に際して最も重視する点	スピード
譲渡理由	イグジット, 選択と集中 【補足】 今後は講師、アドバイザー、コーディネーターとしての活動に注力していきたいご意向です。
支援専門家の有無	あり

※ノンネームシート

訴求ポイントが異なる

新　聞　　第３種郵便物認可

「かおる屋」月末閉店

創業70年 ファン惜しむ

老舗がまた一つのれんを下ろす。日南市園田にある鍋焼きうどんで有名な「かおる屋」が、９月いっぱいで閉店する。創業から約70年。春季キャンプ中にはプロ野球・広島東洋カープの選手や監督、映画「男はつらいよ」ロケで訪れた俳優の故渥美清さんも味わった。市内外の多くの人に愛された店を惜しむ声が後を絶たない。

日南 鍋焼きうどんの名店

同店は戦後間もなく、現社長の福島加奈子さん(62)の義母・美津さん（故人）が「かおる食堂」として開業。加奈子さんの夫・昭二さん（故人）が40年ほど前に後を継いだ。現在の店名に改め、鍋焼きうどんを看板に再出発した。

うどんは700円（税抜き）で、特徴はアジゴを使った風味豊かなだし汁。飫肥の天ぷらや地元産かまぼこ、卵や鶏肉、ホウレンソウなど具だくさんで、ロコミで人気が広がった。

閉店の理由の一つは、不漁による近年のアジゴの品不足と価格高騰。昭二さんの死後、店の味を守ってきた店長の境忠宏さん63と加奈子さんが話し合いを重ねた。安価な他の魚での代用も考えたが「だしの風味が全く違う。お客を裏切りたくない」（境さん）と、結論を出した。

店内には8月中旬に閉店の案内を掲示。なじみの客らが接客する加奈子さんにねぎらいの言葉を掛けている。堺さんは「多くの人が店を愛してくれていた。心に残る味を届けたい」加奈子さんも「声を掛けてもらいありがたい。最後まで笑顔で頑張る」と気持ちを込める。

午前11時～午後3時。24日は定休日。同店☎0987(23)7111。

（外園圭一郎）

★「デジタル夕刊プレミ」にも掲載

９月いっぱいで閉店する「かおる屋」の福島加奈子社長（右）と店長の境忠宏さん

② 売り手、買い手ともに機会の最大化

売り手

相談

銀行

M&A事業者

事業承継・
引継ぎ
支援センター

？？

まだ見ぬ
候補者たち

アライアンス（提携）の推進

自治体・公的機関との独自連携プログラム

各地域の公的機関と連携し、後継者不足の事業者のサポートはもちろんのこと、移住定住施策、経営資源を生かした創業支援、地域おこし協力隊の採用など、幅広い視野で地域課題解決のための取り組みを行っています。

自治体連携プログラム「relay the local」について

全国に広がる relay パートナーの輪

各地域でオープンな事業承継を啓蒙し事業者の掘り起こしをする relay パートナー。現在、全国の約50団体と連携を行っています。全国各地のパートナーの協力のもと、より地域に根付いたサポートを行っていきます。

relay パートナープログラムについて

公的機関連携先（一例）

愛知県

愛知県事業承継・引き継ぎ支援センター

独自の連携プログラム「ローカル承継マップ愛知」を立ち上げ。愛知県内の商工会・自治体との協業し、愛知県の事業者の後継者探しを全面的にサポートします。

鳥取県

鳥取県、鳥取県事業承継・引き継ぎ支援センター

鳥取県内の後継者探しはもちろんのこと、事業者訪問ツアーや買い手希望者のワークショップなど、第二創業・移住定住につなげる様々な取り組みを協業

relay the local
リレイ ザ ローカル

結いの大崎町
高原町 Takaharu Town
そうしん 鹿児島相互信用金庫
大崎町商工会

北海道事業承継・引き継ぎ支援センター
売り手ピッチイベント共同開催

高千穂町 TAKACHIHO TOWN
高千穂町商工会
滋賀県 事業承継・引継ぎ支援センター

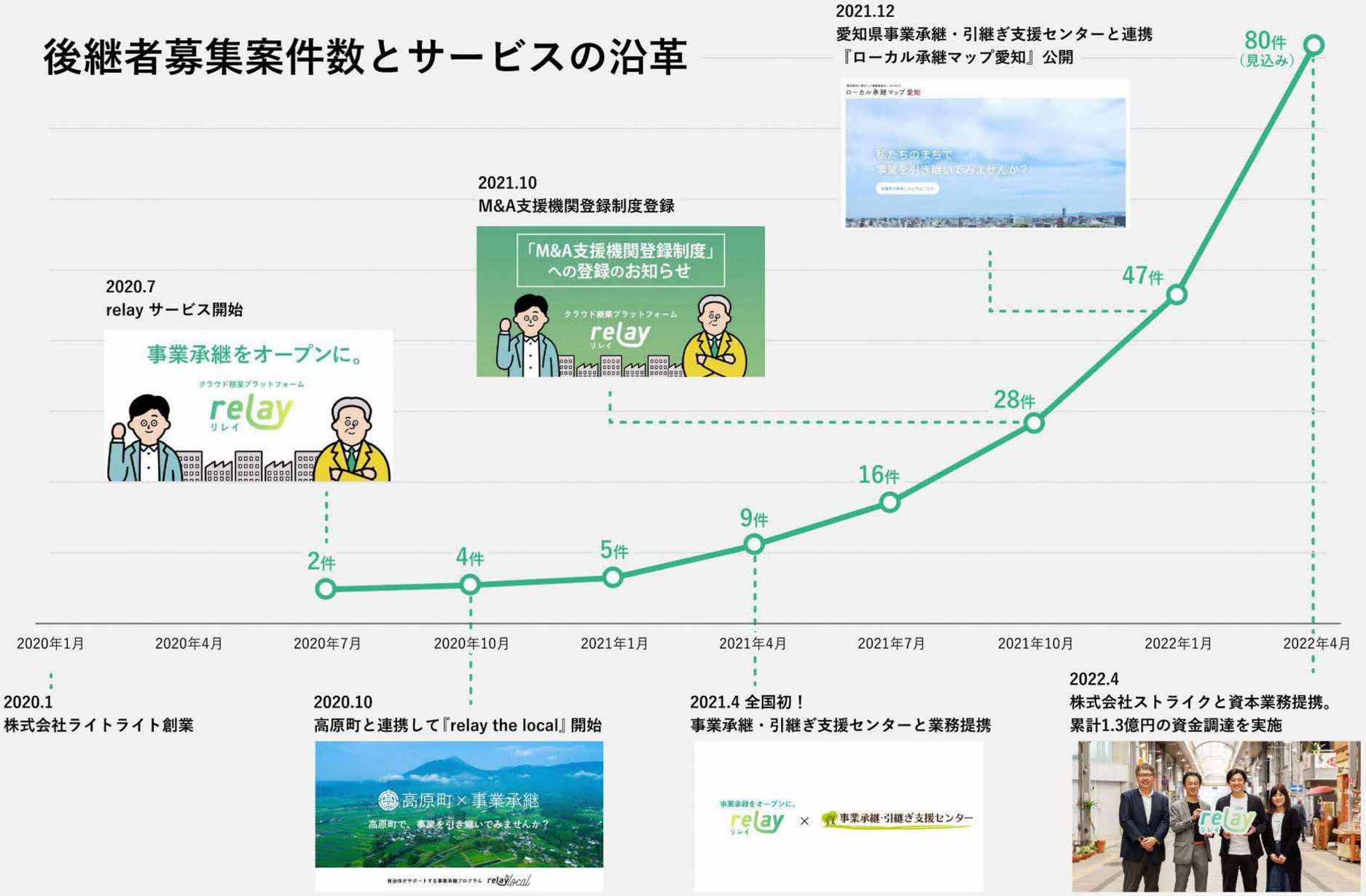
佐賀県主催
「後世の残したい店」マッチングイベント企画運営

民間パートナー（2022.4現在）

全国約50団体と連携。「事業承継事業」を行う会社を増やす

サービス沿革

後継者募集案件数とサービスの沿革



株式会社ストライク（東証プライム 証券コード：6196）との資本業務提携

2022年4月 約1.3億円の第三者割当増資。コア業務連携開始。

成約事例

成約事例 1：天然酵母田舎のぱん屋（宮崎県高原町）

雑誌を立ち読み → 1年後、Uターンして開業。大人気店に

From

売り手

宮崎　60代

- まちに１件しかないパン屋さん
- 地元の素材を生かしたパンでファンも多い
- ご高齢のため後継者を募集

To

買い手

千葉　30代

- 千葉から家族でUターン
- 機材とレシピを引き継ぎオープン
- 全国放送で特集を組まれるほど話題に

成約事例 2：bar gifter（宮崎県宮崎市）

売り手：20代経営者

買い手：20代経営者

狙い：
・自社商品（焼酎）の宮崎市内での卸拠点
・ステップアップ

成約事例 3：cafe&bar CORNER（宮崎県宮崎市）

売り手：50代経営者

買い手：30代経営者

狙い：
・自社の出店戦略
・町並みの保全

成約事例 4：山下書店（宮崎県高原町）

売り手：70代経営者

買い手：30代経営者

狙い：

・廃業

・自社新規事業

成約事例 5：村の果菓子屋（宮崎県美郷町）

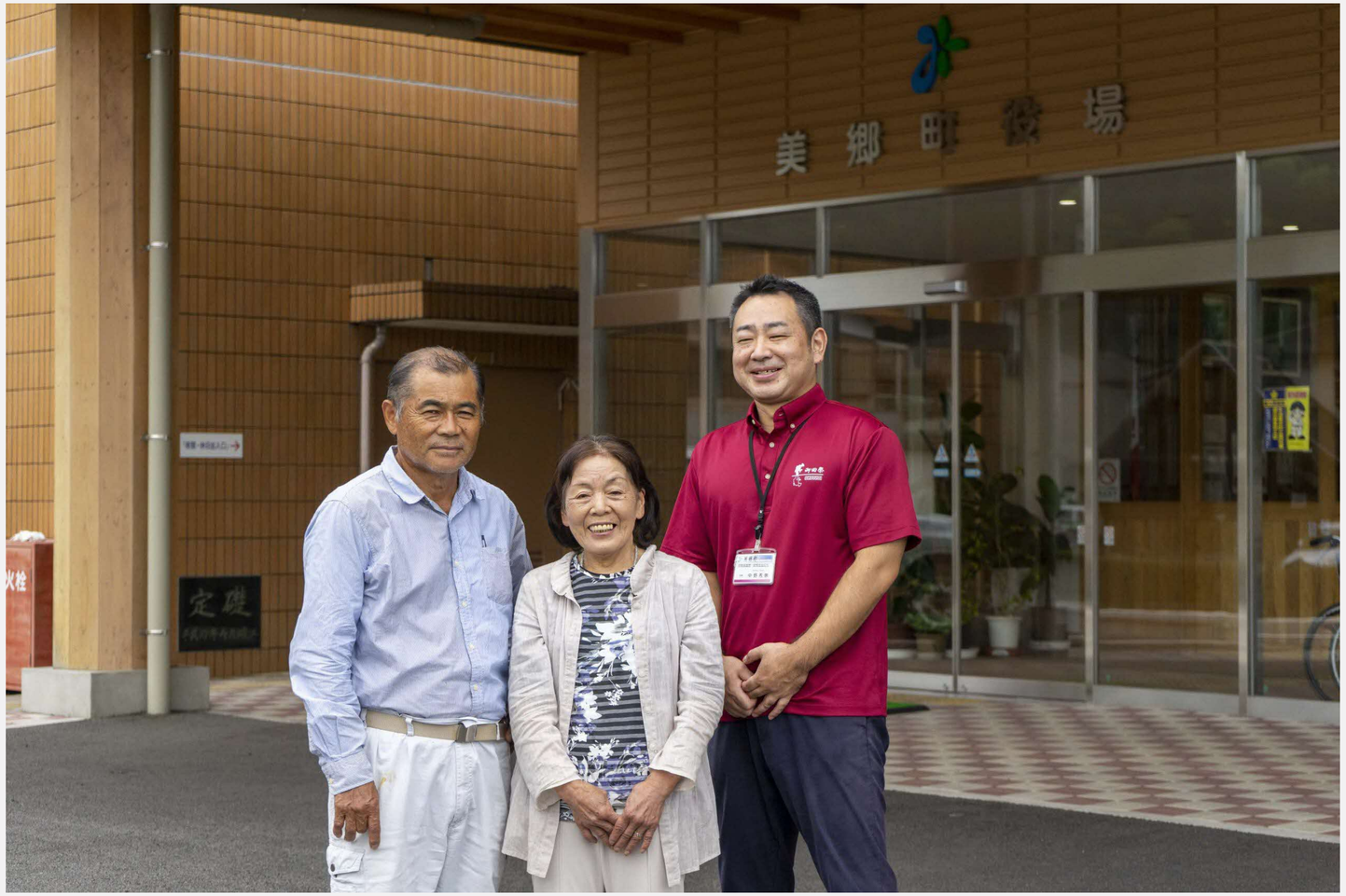
売り手：70代女性

買い手：20代女性

狙い：

・高齢化による引退

・移住+地域おこし協力隊



成約事例 6：LoL（岡山県津山市）

売り手：20代経営者

買い手：30代男性

狙い：

・選択と集中

・移住

成約事例 7：サロン360（宮崎県高千穂町）

売り手：30代経営者

買い手：40代女性

狙い：

・事業の選択と集中

・起業

成約事例 8：若草HUTTE（宮崎県宮崎市）

売り手：30代経営者（弟）

買い手：40代男性（兄）

狙い：

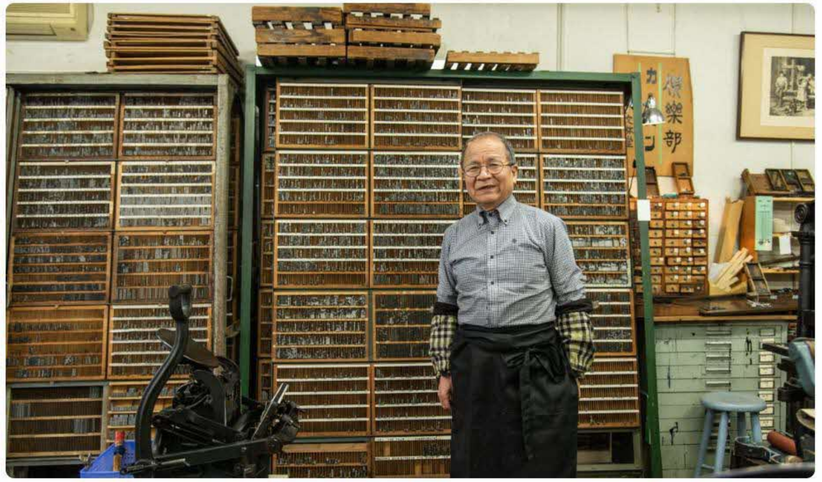
・閉店、事業の選択と集中

思いも寄らない案件にも応募多数

高知県　募集は締め切りました　24時間以内に20人が閲覧しています

山を切り拓いて築いた、この場所を残したい。高知県大豊町で牧場を引き継ぐ後継者を募集！

#牧場経営　#酪農　#高知県大豊町



福岡県

今の時代だからこそ、活版印刷が持つ手作りの良さを引き継ぐ後継者を募集！

デザインや書物が好きな方から、今も根強く人気がある活版印刷。近年開発が進んでいる、福岡市地下鉄七隈線…

#活版印刷　#福岡県福岡市　#第三者承継　#製造業

20+

50+

媒体データ

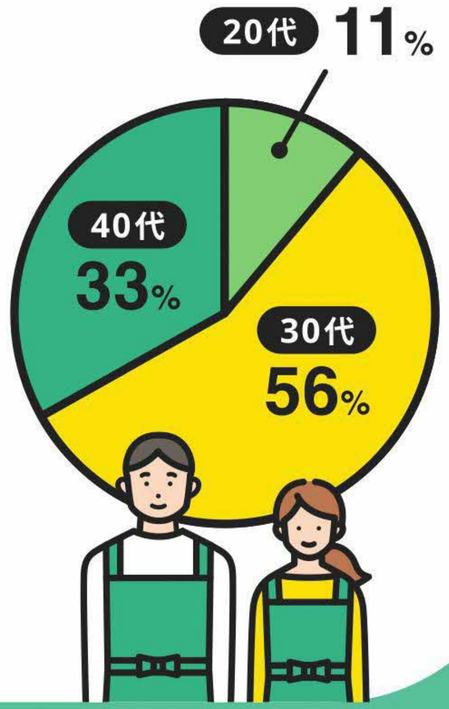
高い成約率・多くの人が移住希望し、継承後も長く続けやすい年齢層が利用

※2022/2現在

問い合わせ率

96%

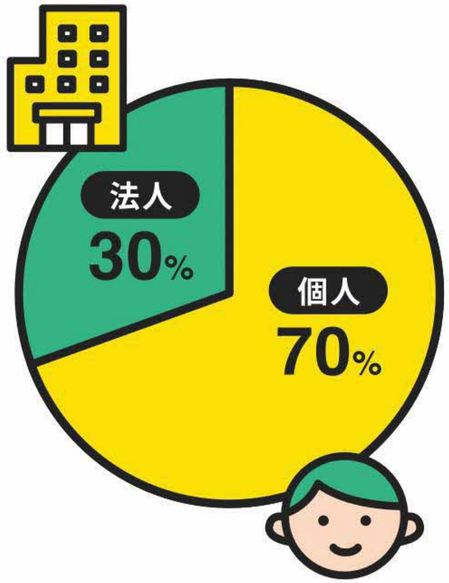
年齢層



買い手の移住率

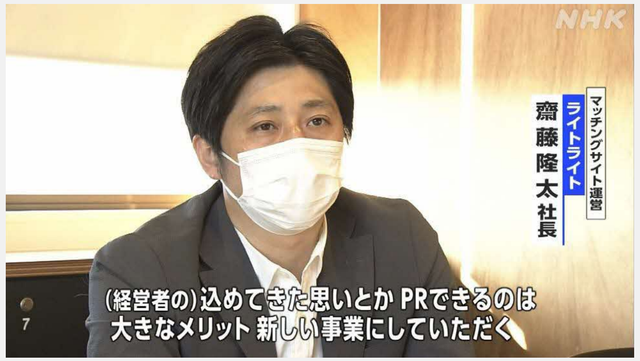
87%

属性



メディア掲載実績

企業活性、地方創生、イノベーション 月刊事業構想
日本経済新聞
Forbes JAPAN
YAHOO! JAPAN ニュース
日テレ
NHK
NHK おはよう日本
NEWS シブ5時
真相報道 バンキシャ!
TNC テレビ西日本
MBC南日本放送
UMKテレビ宮崎
南日本新聞
読売新聞
朝日新聞社
宮崎日日新聞 THE MIYANICHI
mrt宮崎放送
ニッポンの農林水産業に元気を Agrio JIJI PRESS
時事通信社
朝日新聞 DIGITAL
taliki.org
UNLEASH



9月9日(木)朝刊
総合2 / 総合1

道真 HAKUSHIN

大廃業時代を乗り切る 3

広がる「アトツギ」起業

酒巻氏(右)は100万円で学習塾を引き継いだ(東京都江戸川区のエール個別指導塾)

千葉県に住む38歳の主婦、関はが後継者難の企業と出会う機会は乏しく、引っ越し先は故郷の宮崎県、33歳で上京し結婚した今、今回家族とともに移住する。ただのUターンではない。生まれ育った小林市でパン屋を起業するのだ。

未経験の関島にパン作りを任せるのが松崎弘志。小林市の隣、高原町でパン屋を営んできたが閉店を決め、パン作りのノウハウとともに、オーブンやミキサーなどを無償で関島に譲ることにした。

関島と松崎を結んだのが事業承継サイトの「リレイ」。運営するライトライト(宮崎市)の代表、齋藤隆太は「パン屋や書店など地域に一つしかない零細企業を救いたい」と、自治体とも協力し後継者探しを手伝う。

関島は実家の鉄工所が使わなくなった倉庫を改装して店を開く。「既存の資源を活用する『継業』で町づくりに貢献したい」と、新たな一歩を踏み出す。

インターネットの普及で個人事業継承問題の根幹にある「将来への不安から乗り側の意欲が高まらないこと」を解消し、家業の資源を生かした「第2の創業」を後押しする。

東京西エリサーチの調べでは、経営者の年齢と業績は逆相関にある。廃業企業の親会社長が50代以下で54%、年齢が上がるにつれて下がり、70代以上では39%だった。年齢が全てではないが、意欲の高い若い経営者を増やすことは経済の活性化につながる。(敬称略)

酒巻氏は100万円で学習塾を引き継いだ。「東京都江戸川区のエール個別指導塾」を前経営者から引き継いだ。「回塾を知ったのはパートでパン屋を起業するのだ。

「一般的な開業費用は100万円。「一般的な開業費用は100万円。「一般的な開業費用は100万円。

費用

1.営業情報閲覧

（買い手から）

5,000円/記事

2.成功報酬

（買い手から）

3% or 30万

3.パートナー

月額1万～

relayがつくりたい未来

事業承継をきっかけにした、**事業のリノベーション**。

向こう10年で、全国60万事業者をリノベ。継業家のスター化。

日本全国の中小事業者のDX化で日本経済に貢献。

年商1.75億円。パン屋なのに日用品も売っている
長野県の山の上の事業者

ホテルなのに、アイスクリームをつくったり
アパレルをつくっている事業者

皆さまへのご協力依頼🙏🙏

1．「小規模案件」を、ぜひご紹介ください！

2．「廃業済案件」「居抜き案件」も、ぜひご紹介ください！

3．パートナー候補の民間企業さまも、ぜひご紹介ください！

売り手さまへのご説明に関して🔦

・問い合わせ率「96%」。ほぼ100%、興味をもってもらえます
・売り手さまの金銭的なご負担は一切ありません
・県外から地元出身者がUターンして、引き継いでくれた事例多数です
・県や事業承継・引継ぎ支援センターと連携してバックアップします
・ぜひ「町の未来のために」貴重な事業を未来につないでください！

鳥取から「事業承継をオープンに。」
これからよろしくお願いします！

事業承継マッチングプラットフォーム

relay

リレイ