

地域に、
光を
あてる。

株式会社

ライトライト

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

事業承継をオープンに。

relay 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

- ☑ 2020年7月リリース
- ☑ 「オープンネーム」で掲載
- ☑ 売り手さん費用完全無料
- ☑ 平均応募件数 11件
- ☑ 成約までの日数 約50日



「自分も検討したかったのに」

「あいつ本屋やりたいたいって言ってたのに」

もっと早く知っていれば...

廃業のお知らせ
この度 60年間続けて
参りまして、箱・文具販
売店を 令和3年3月3
1日で廃業いたすことに
なりました。長い
間ご愛顧いただきまし
た。心より感謝申し上
げます

山下書店合同会社

そう思ったことはありませんか？

売り手：買い手=1：9の業界

私たちはなぜこの情報を知れなかったのでしょうか？

売り手



後継者を
募集したい

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

??

買い手



後継者に
なりたい

業界の大鉄則

「ノンネーム」 (売り手情報の非開示)

売り手



後継者を
募集したい

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

ノンネーム
シート

後継者に
なりたい

買い手



売り手が特定できない内容で主に財務情報を確認し 交渉を進めるかを判断するシート



売りが特定されると…

- **金融機関**が不安になる
- **従業員**が不安になる
- **取引先**が不安になる

「儲かってないからやーめた」

売り手



後継者を
募集したい

借り入れなし、取引先も限定
家族経営なのだけど…

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

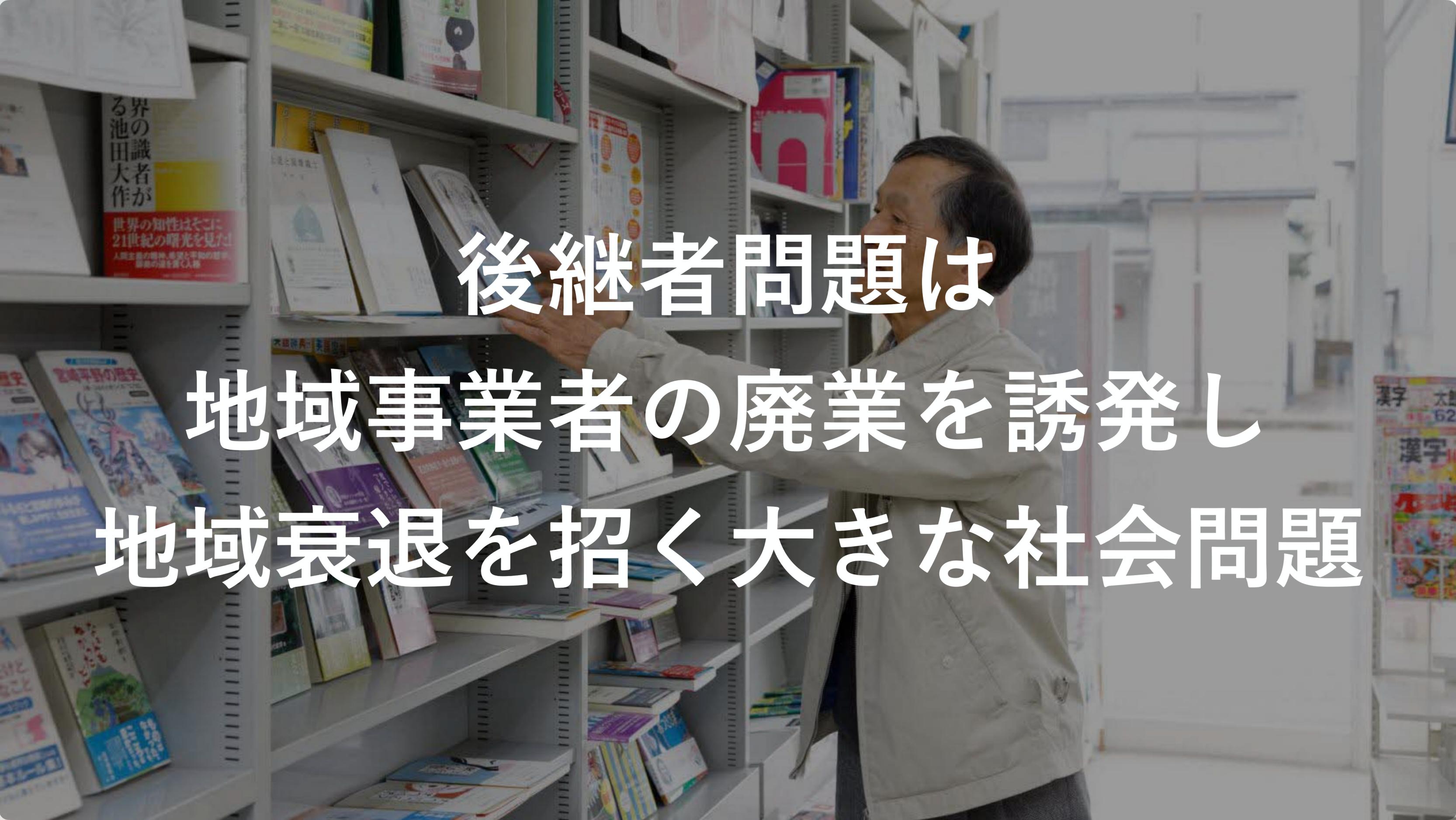
ノンネーム
シート

買い手



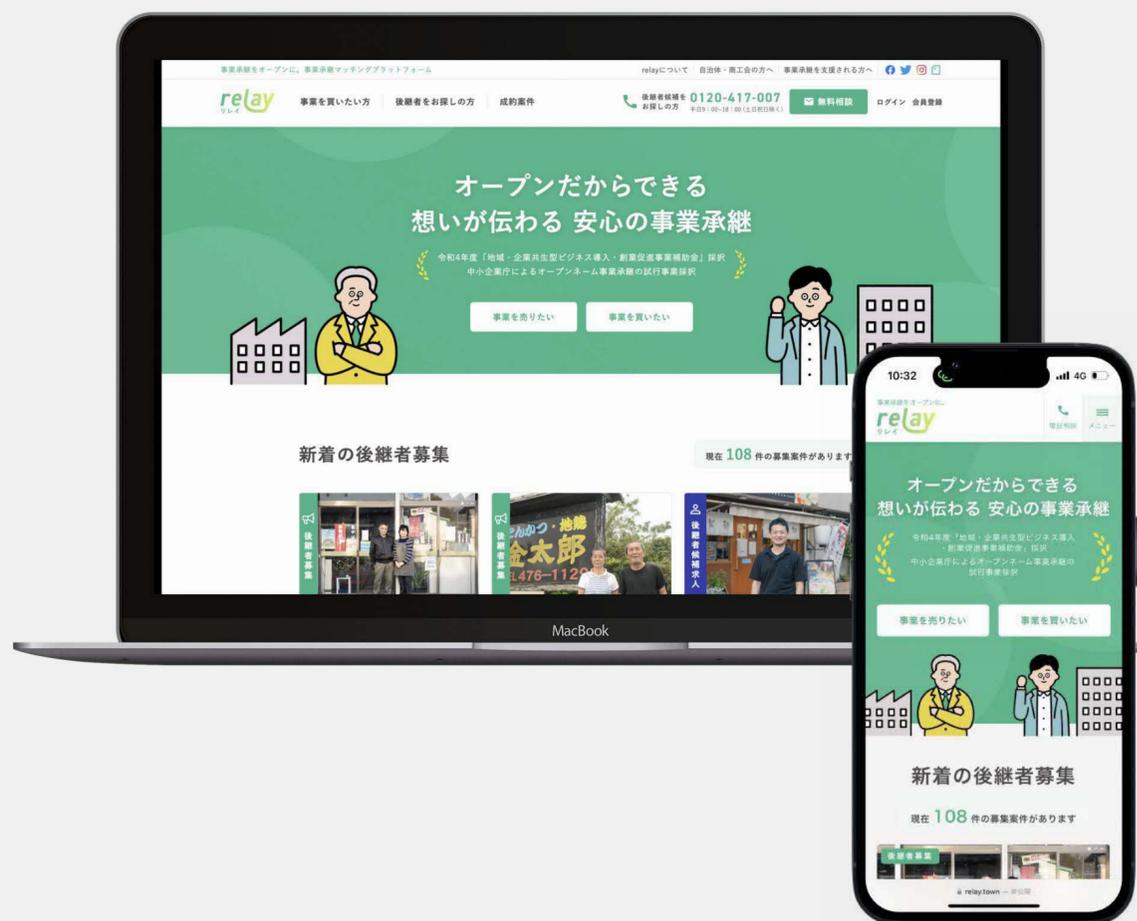
後継者に
なりたい

儲かってないしこれ以上
交渉はやめておこう



後継者問題は
地域事業者の廃業を誘発し
地域衰退を招く大きな社会問題

情報を「オープン」にして 後継者を募集していることを知らせましょう！



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について 自治体・商工会の方へ 事業承継を支援される方へ

事業を買いたい方 後継者をお探しの方 成約案件

後継者候補をお探しの方 0120-417-007 平日9:00-18:00 (土日祝日除く) 無料相談 ログイン 会員登録

高原町に1軒しかない本屋さん。本の魅力を再発掘しまちを盛り上げる後継者を募集！

宮崎県
24時間以内に4人が閲覧しています

#地域おこし協力隊 #後継者募集

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。



「オープンネーム事業承継」という文化をつくる

売り手



後継者を
募集したい

借り入れもないし家族経営
なのだけど…

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

ノンネーム
シート

relay

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

オープン ネーム

5,000,000円

後継者に
なりたい

地元の案件だ！
やりがいがあるかも！？

買い手



小規模事業承継は

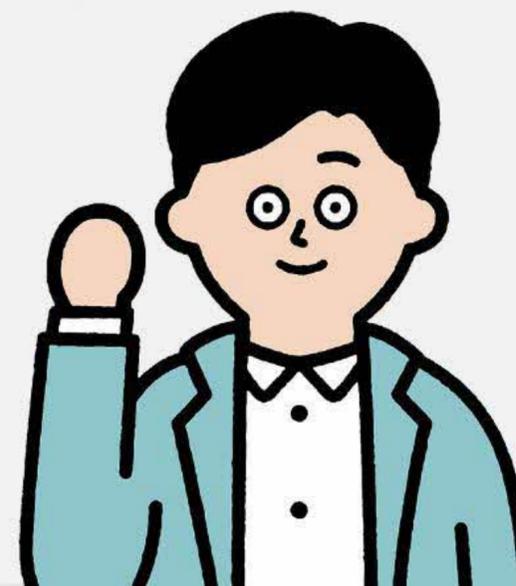
事業のリノベーション



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。



サービス開始2年半で成約事例は約40件



将来の夢と継業がマッチした奇跡的な出会い。家族で移住し高原町のパン屋を承継

売り手：天然酵母田舎のぱん屋さん
買い手：関島 美弥様

https://relay.town/magazine/success_takaharu-pan/



「絶対繋がれない人と出会えた」
同じ年20代経営者への事業譲渡の舞台裏

売り手：bar gifter
買い手：Local Local株式会社

https://relay.town/magazine/success_gifter/



買い手の経営方針をも変えた継業の舞台裏

売り手：株式会社一平ホールディングス
買い手：株式会社コンフォートダイナー

https://relay.town/magazine/success_corner/



出会って1ヶ月のスピード承継！京都から岡山に移住し、人気のタピオカ店を承継

売り手：合同会社LoL
買い手：田中 真人様

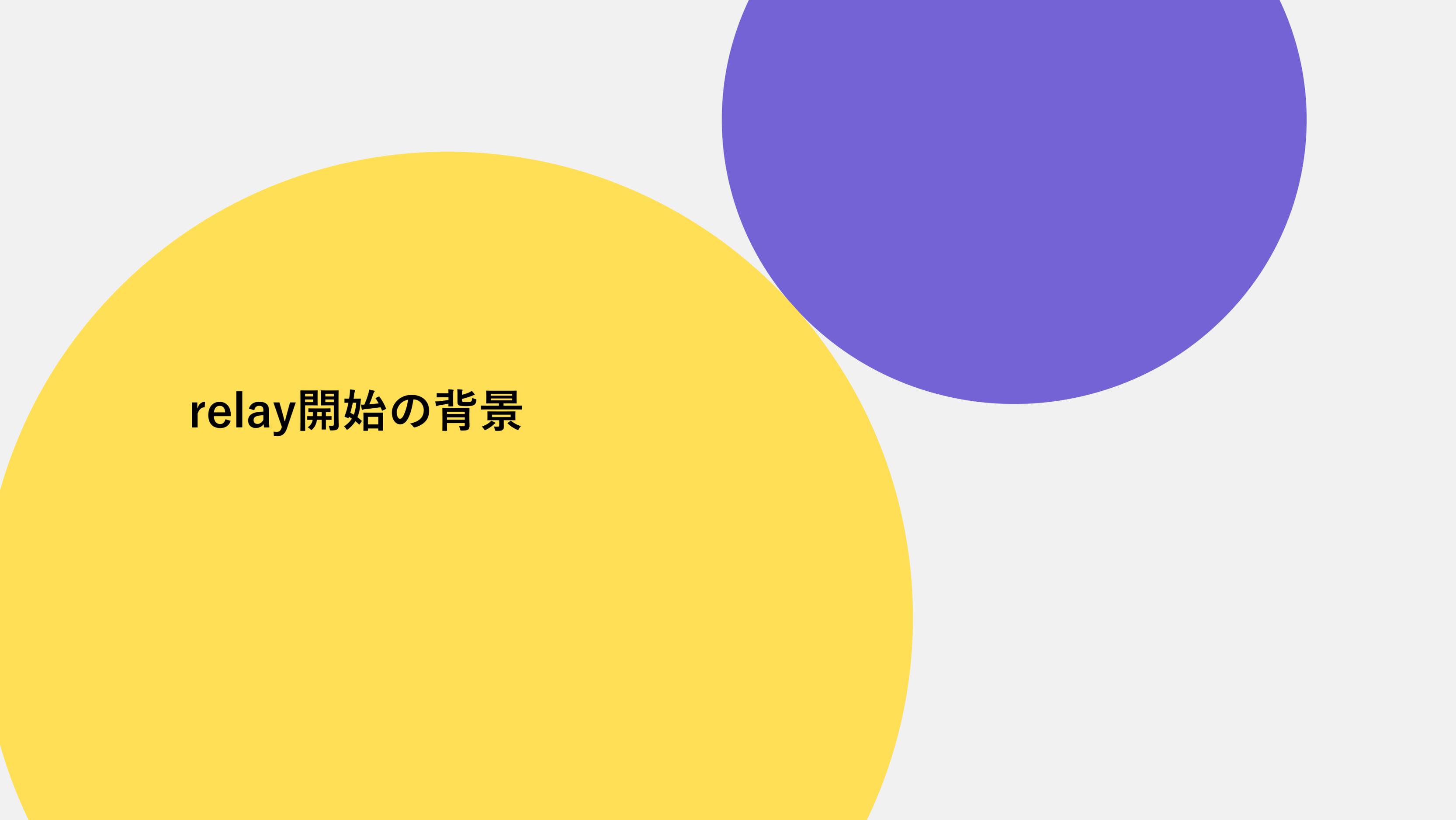
https://relay.town/magazine/success_loit_suyama/



夫婦の夢を叶えるために京都から宮崎に移住。カフェを承継し、新たに喫茶店をオープン！

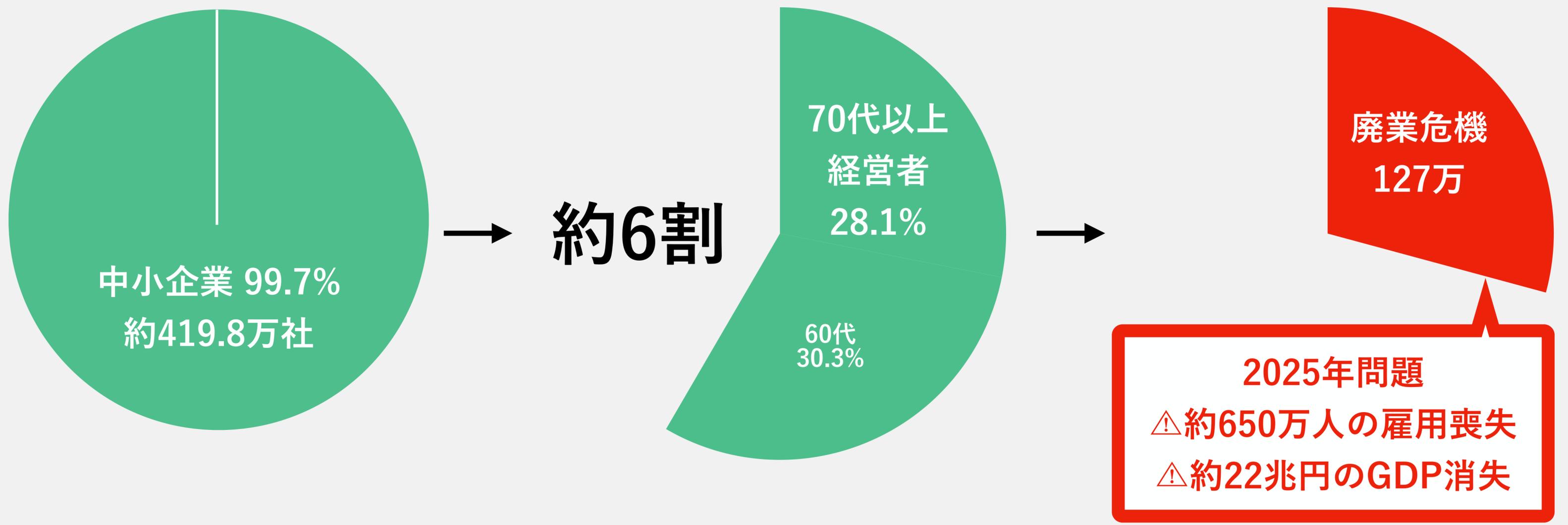
売り手：cafe Avanti
買い手：水野 良亮様

https://relay.town/magazine/success_avanti/



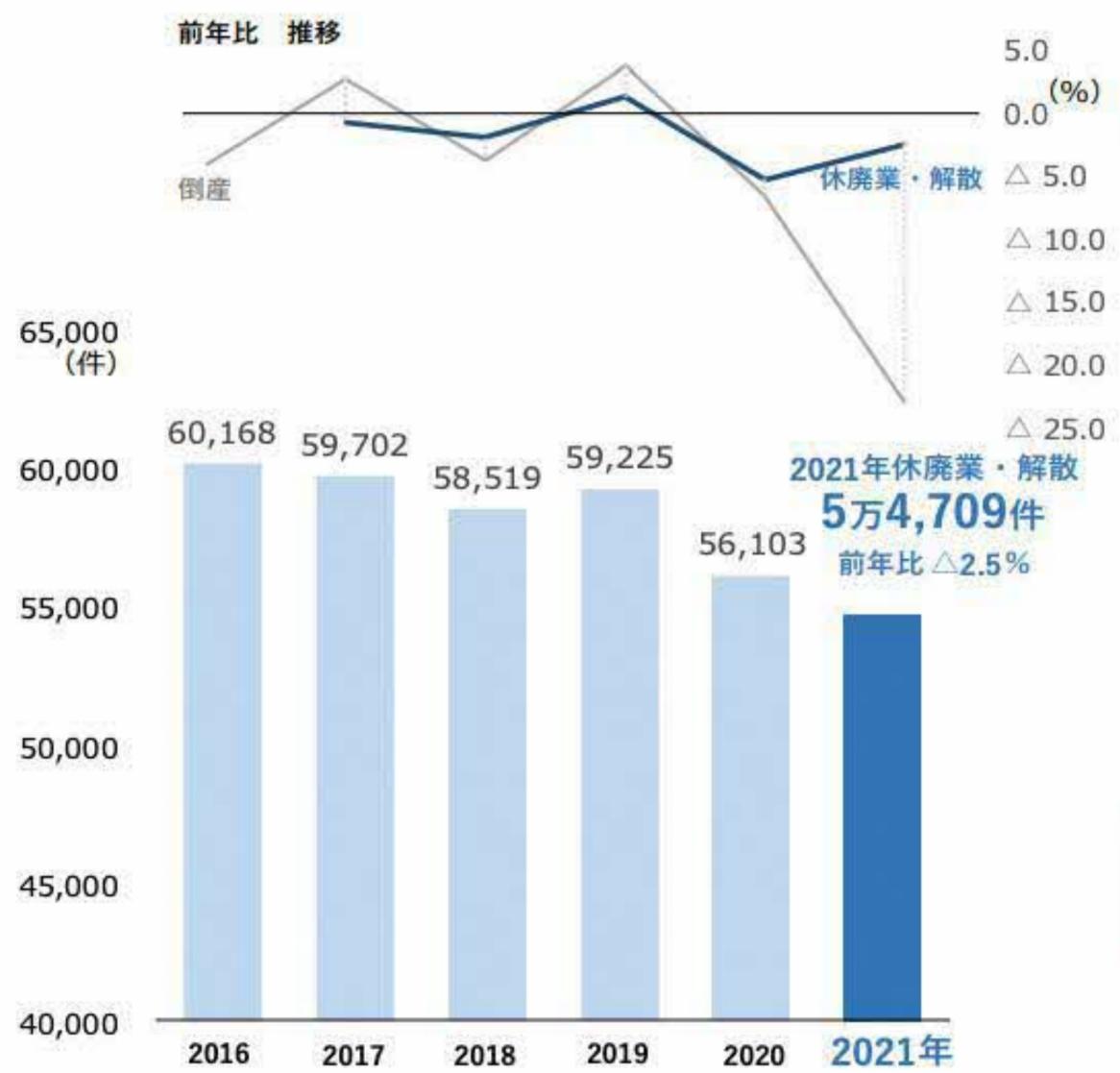
relay開始の背景

経営者の高齢化 → 「大廃業時代」の到来



年間5万件超が休廃業。56.2%が純利益で黒字

休廃業・解散件数 推移



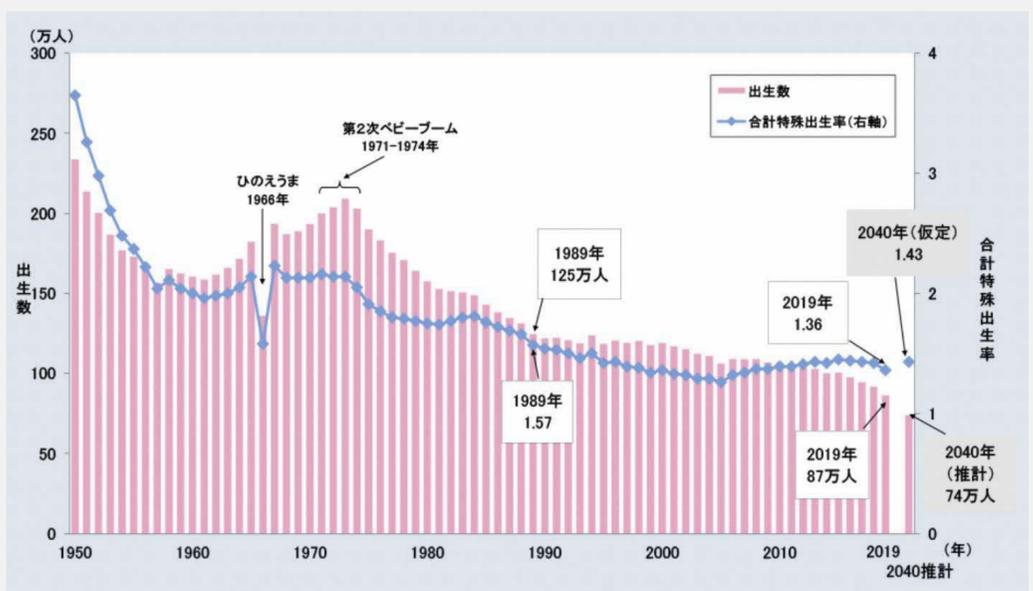
休廃業・解散 推移 (表)

集計年	年間件数 (件)	前年比	休廃業・解散率	対「倒産」倍率	雇用 (人)	売上高 (億円)
2016	60,168	-	4.14%	7.4 倍	89,377	34,119
2017	59,702	▲ 0.8%	4.09%	7.1 倍	87,922	25,890
2018	58,519	▲ 2.0%	3.99%	7.3 倍	81,548	24,641
2019	59,225	+1.2%	4.02%	7.1 倍	88,810	25,934
2020	56,103	▲ 5.3%	3.83%	7.2 倍	87,366	25,499
2021	54,709	▲ 2.5%	3.76%	9.1 倍	78,411	22,325

[注1] 休廃業・解散率は、当該年の休廃業・解散件数を前年末時点の企業総数で除して算出している
 [注2] 従業員数・売上高合計は、判明したもののうち最も新しい数値を基準としている

少子化、ビジネスの多様化による廃業加速 第三者承継の力強い推進が必要

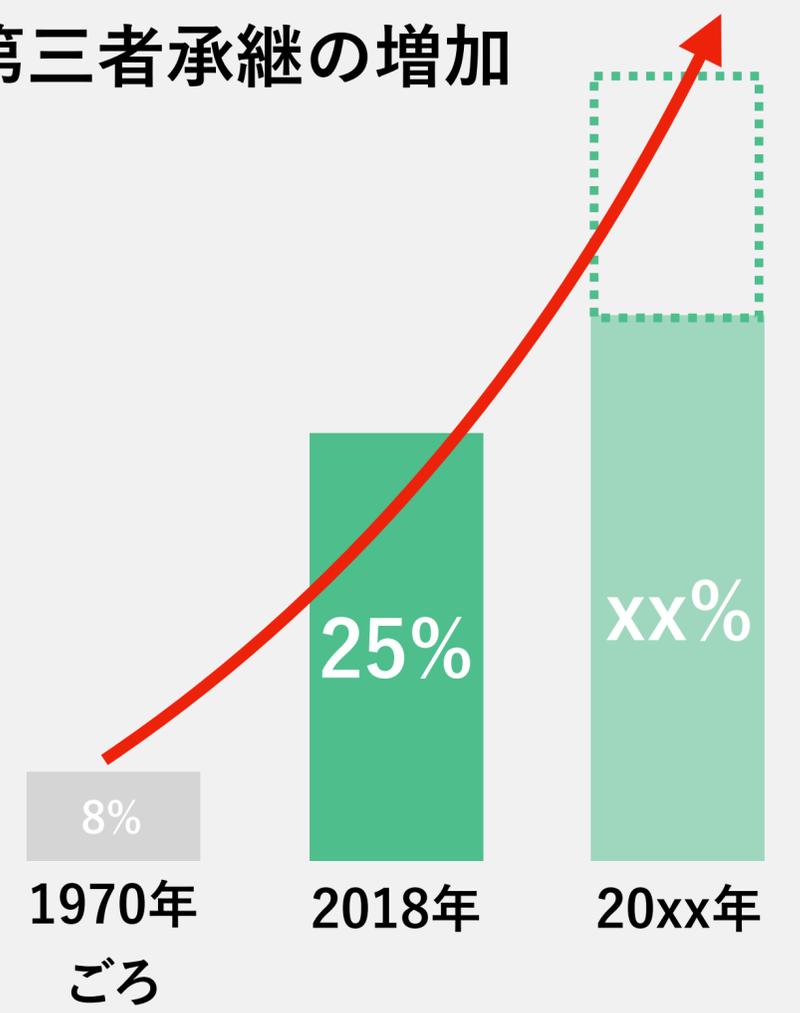
止まらない少子化



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>



1年間で30,000者超増加

→小規模案件をオープンに大量に扱える仕
組みの構築へ

ノンネームプラットフォームが業界を切り開いているが 「オープンネーム型プラットフォーム」の有力サービスはまだない



TRANBI (トランビ)
 運営：株式会社トランビ
 2011年7月サービス開始
 (アスク工業の一事業)
 経営者：高橋 聡
 元アクセンチュア
 訪問数：129.8K
 平均滞在時間：6:41
 直帰率：44.34%
 ユーザー数：39,000+



BIZREACH SUCCEED (ビズリーチサクシード)
 運営：株式会社ビズリーチ
 2017年11月サービス開始
 経営者：南 壮一郎
 ダイレクトリクルーティング ビズリーチ運営
 企業間のMA (個人買い手受付なし)
 訪問数：不明
 平均滞在時間：不明
 直帰率：不明
 ユーザー数：不明



Batons (バトonz)
 運営：株式会社バトonz
 ※日本M&Aセンター44%の株主
 2018年10月サービス開始
 経営者：大山 敬義
 日本M&Aセンター創業メンバー
 訪問数：不明
 平均滞在時間：不明
 直帰率：不明
 ユーザー数：24,000+



事業承継ラボ
 運営：株式会社シモン・ド・モンフォール
 2019年1月サービス開始？
 経営者：不明
 さいたまの浦和の企業
 訪問数：不明
 平均滞在時間：不明
 直帰率：不明
 ユーザー数：24,000+

M&Aブティックや地域金融機関、税理士/会計士などとは 取り扱う事業規模が異なる（仲介は小規模案件は扱わない）

経営者、事業主
(売り手)



大規模
銀行・M&A



MIZUHO みずほ銀行

中規模
専門家（会計士・税理士）



日本税理士会連合会

小規模
事業承継・引継ぎ
支援センター



BATONZ

事業承継をオープンに。

