



relay
リレイ

インパクトレポート2024

事業承継が地域に与えるインパクトとは？

株式会社

ライトライト

目次

1. はじめに

relayのミッション	03
relayのビジョン・バリュー	04
代表メッセージ	05
役員紹介	06
沿革	07

2. 社会課題

日本の現状	09
廃業の現状 1	10
廃業の現状 2	11
署規模事業者のジレンマ	12
relayが実現したいこと	13

3. relayの活動

relayとは	15
活動実績	16
受賞・採択実績など	17
さまざまな機関との連携・コミュニティ	18
第三者承継の普及・啓蒙セミナー・イベント	19

4. 地域へのインパクト

後継者募集事業の地域別割合	21
アウトカム数値	22
マッチングした譲り手データ	23
マッチングした継ぎ手データ	24
譲り手継ぎ手の声 - お食事処ライオン -	25
譲り手継ぎ手の声 - 文林堂 -	26
成約者の声	27

7. さいごに

編集後記	41
------	----

5. 地域へのアクション

自治体連携プログラム	29
自治体連携実績・導入ステップ	30
地域へのインパクト	31
取り組み事例 1	32
取り組み事例 2	33
自治体職員の声	34
連携自治体での成約事例	35

6. 対談

株式会社ストライク×株式会社ライトライト	37
一般財団法人KIBOW×株式会社ライトライト	39

はじめに

relayのミッション

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合わせ、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、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。

はじめに

relayのビジョン・バリュー

Vision ミッションを達成するために目指すべき未来

オープンな事業承継文化をつくる。

Value ビジョンを達成するための行動指針として6つのバリューを策定しています

海山飯の先へ

海山がきれいでご飯が美味しい。それは日本全国に当てはまり、もはや競争力にならない。サービスもプロダクトも一歩先の本質にこだわろう。

地域を愛する

自分が好きな地域をもっと愛そう。地域をより深く知りたいと思う気持ち、地域への好奇心こそサービスの原動力になる。

All for one

メンバーが全国に散らばっているからこそ、ひとりのために。事業者やメンバーの想いに寄り添い、惜しまず全力をつくそう。

未知を拓く

誰もやってこなかったことに、ひるまず挑戦しつづけよう。未知の領域でも、地域が求めているのなら、何でもやろう。

足りないを楽しむ

スタートアップも地域も、ないものはない。不完全を伸びしろととらえ、足りないことも工夫して楽しめるチームになろう。

耳をすます

ユーザー、チームメンバー、そして地域の声をよく聞く。web上の情報だけで判断せず、常に現場の情報を大切にしよう。

はじめに

代表メッセージ

「事業承継」を、新しく。

後継者不在の問題は、どこか物悲しく致し方のない結末であるということが、長い間当然の考え方でした。

そんな中、私たちは2020年より「オープンな事業承継文化をつくる」というチャレンジを始めています。

なぜ「オープン」か？

まちを支えてきた事業者さまに「あなたの事業は求められている」と気づいてほしい。

そして、まちを支える事業を担いたいという希望者に広く機会を提供したいと思ったからです。

口をつぐんだまま廃業が増えつづける社会より、みんなで「未来のためにぜひ事業を残しましょう！」と声を掛けられる社会のほうが素晴らしいと思いませんか？

そして今そのイメージは変わりつつあります。

「事業承継」は、コアな価値を承継し新たな価値を付加する、事業のリノベーションの絶好の機会です。

今こそ「事業承継」を、新しく。

ぜひ地域から私たちと「オープンな事業承継文化」をつくっていきましょう。

代表取締役 齋藤隆太

役員紹介



代表取締役

齋藤 隆太

事業承継という言葉は、これまでどこか閉塞感があり後ろ向きな印象でした。こと地域にとってはなおのことです。譲り手をオープンにし、継ぎ手がしっかり想いを受け取って発展させる。前向きで希望にあふれる「オープンな事業承継文化」を社会実装していきます。



取締役COO

齋藤 めぐみ

事業承継は地方課題解決の糸口として大きな可能性を秘めています。「親子承継か廃業」の二択から、当たり前に誰もが後継者を探せる世界に。事業承継をポジティブでハッピーなものに変換し、地域の素晴らしい文化と想いを後世につなげていきます。



社外取締役

株式会社ストライク

鈴木 芳憲

地方創生では高齢化による事業承継が大きな課題となっています。relayで掲載する地方の魅力的な事業を通じて、人々の目を地方に向けさせ、既存の事業承継支援では手の届かなかつた小規模事業の後継者問題への画期的な解決策としていきます。



社外取締役

株式会社グロービス

東樹 敏明

毎年5万件超と高い規模で推移する企業の廃業は地域社会に大きな影響を与えており、「事業承継」は地域にとって喫緊の課題です。「地域に光を照らす」を胸に、relayを通じて「譲り手」と「継ぎ手」とを結びワクワクする地域社会の実現を目指します。



監査役

株式会社ミライラボ

山本 稔

近年注目される事業継承。しかし、現状は法人や資産家向けが中心で、個人には手が届きにくい。リレイは、この課題に正面から向き合い、「地域に、光をあてる」という理念のもと、個人でも事業継承しやすい社会の実現を目指しています。

沿革

- 1月 株式会社ライトライト設立
- 2月 事業承継マッチングプラットフォーム relay(リレイ) ティザーサイト公開
- 10月 自治体向けプログラム「relay the local」開始
- 6月 経済産業省 「地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」採択
- 11月 中小企業庁によるオープンネーム事業承継の 試行事業採択
- 1月 M&A・事業承継 マッチングプラットフォームにおける商談率・成約率で 3年連続1位を獲得
※国内ビジネスマッチングプラットフォーム市場の 現状と展望【2023年版】 (mic-r.co.jp)

2020

2021

2022

2023

2024

- 10月 中小企業庁「M&A支援機関に係る登録制度」へ登録
- 12月 事業承継・引継ぎ支援センター向けプログラム 「ローカル承継MAP」開始

- 2月 M&A・事業承継マッチングプラットフォームにおける 商談率・成約率で2年連続1位を獲得
※国内ビジネスマッチングプラットフォーム市場の現状と展望【2022年版】 (mic-r.co.jp)
- 4月 「J-Startup KYUSHU」に選定
- 6月 「地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」2年連続採択 アドバイザー・専門家制度を開始
- 9月 累計約2.8億円の資金調達を完了
- 11月 第三者承継コミュニティ「relays(リレイズ)」を発足
- 12月 自治体・商工団体との連携数が50を突破 デジタル田園都市国家構想公式HPに事例として紹介



社会課題

relay
リレイ

インパクトレポート2024
事業承継が地域に与えるインパクトとは？

日本の現状

年間5万件が廃業する 大廃業時代の到来

「大廃業時代」を迎えたと言われる日本。中小企業庁の発表では、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127万人**が**後継者不在**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。



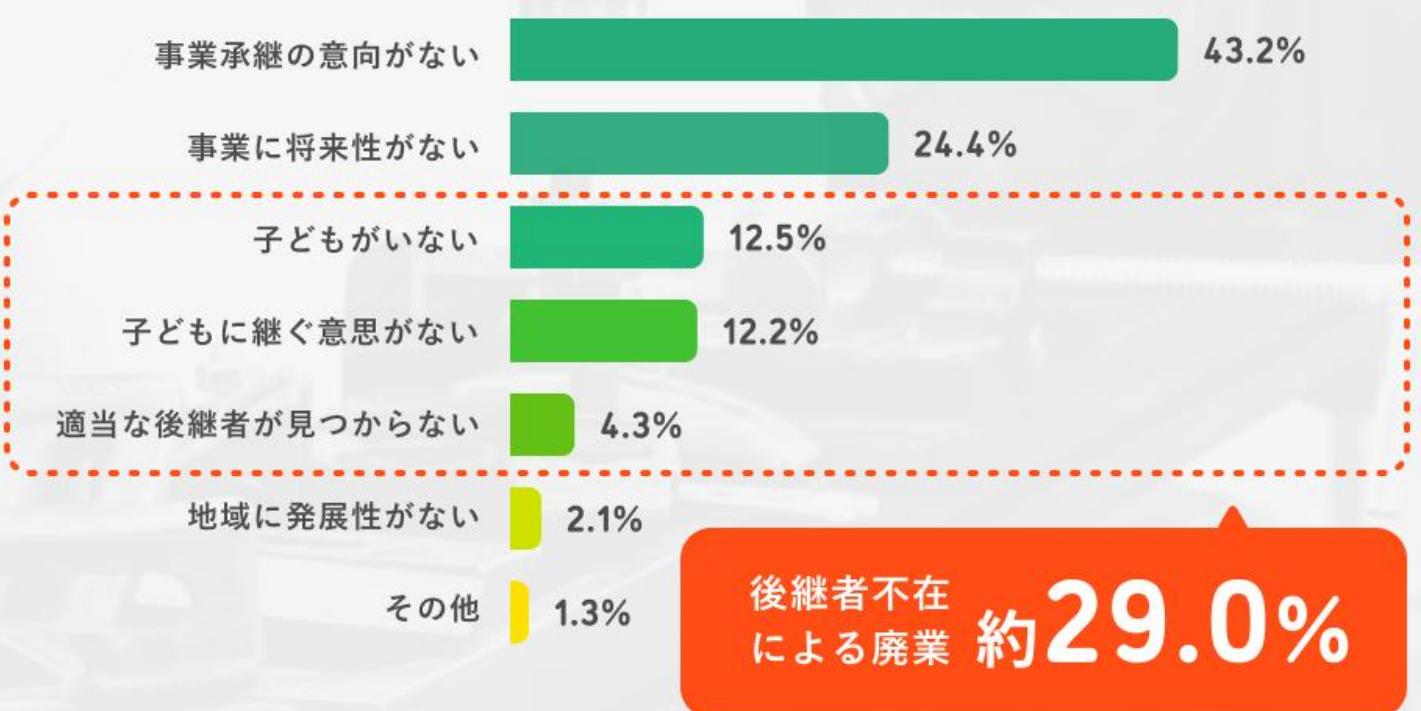
図：H.28総務省「個人企業経済調査」、
H.28(株)帝国データバンクの企業概要ファイルから推計



廃業の現状 1

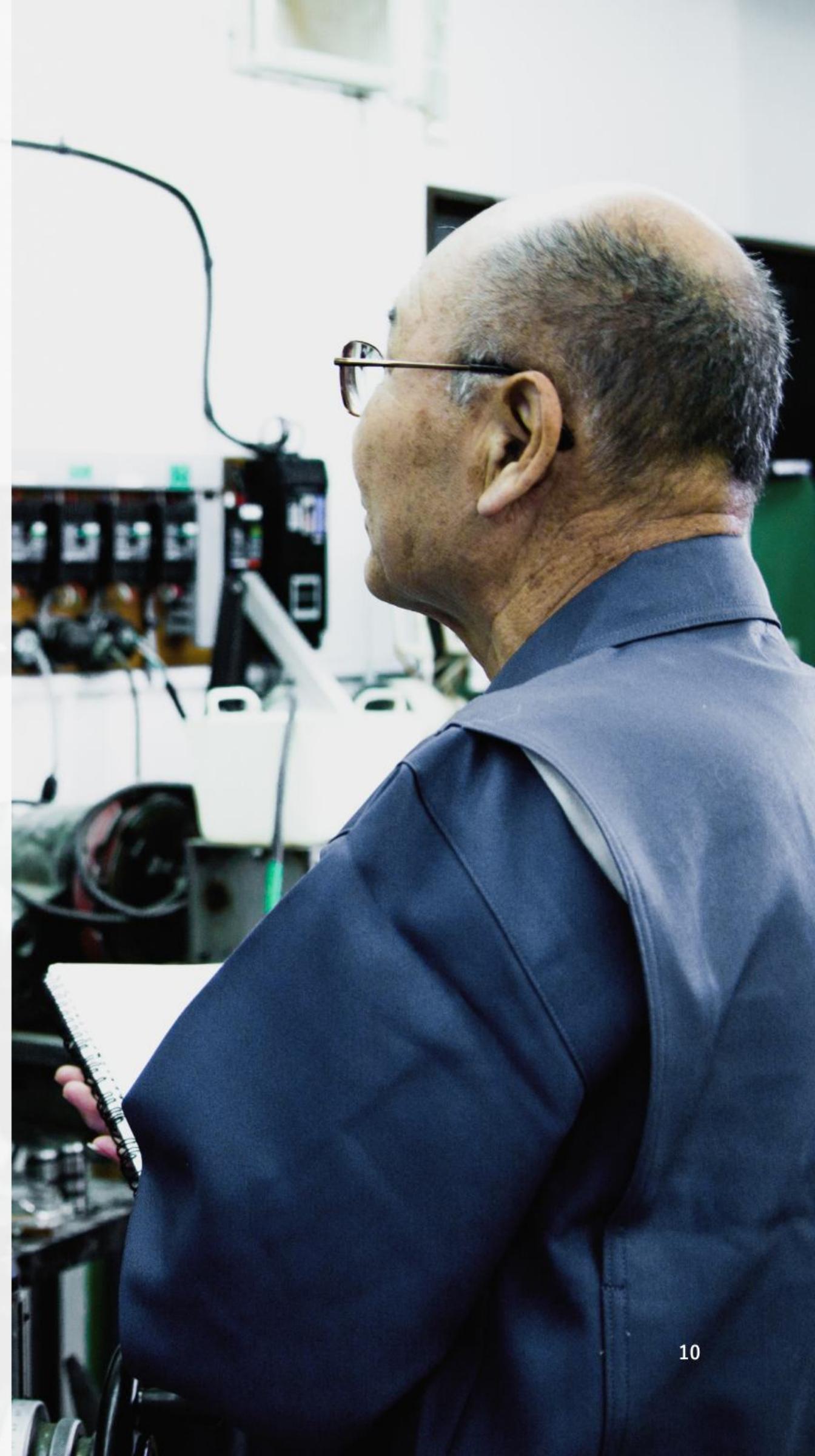
「後継者不在」を理由とする 廃業は約3割にも上る

また、60歳以上の経営者のうち50%超が将来的な廃業を予定、このうち「後継者不在」を理由とする廃業が約3割に迫るとされています。後継者が不在であるなか、新型コロナウイルスや物価高による業績悪化などが追い打ちとなり事業継続を断念する事例も想定され、その回避策としての事業承継支援が今まで以上に必要とされています。



図：廃業予定企業の廃業理由

出典：中小企業庁 事業承継ガイドライン第3版（R.4.3改定）



廃業の現状 2

廃業の約6割が黒字廃業 相談せずに廃業する実態

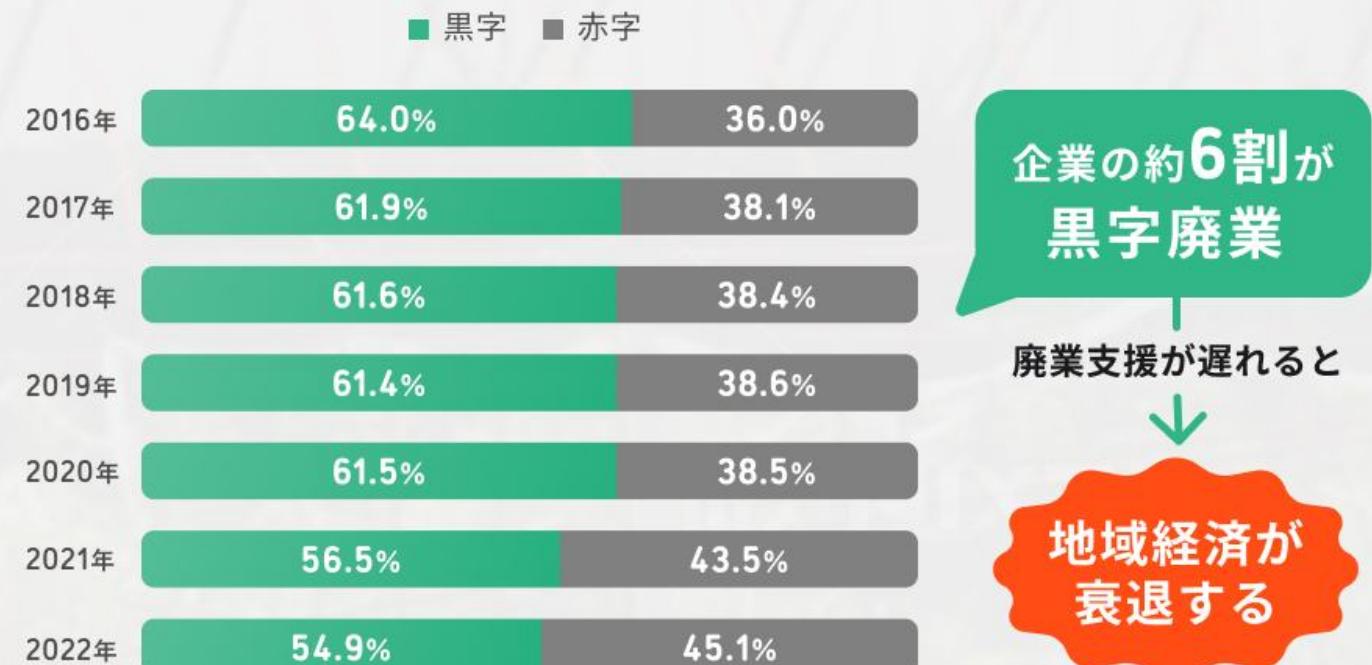
黒字経営でも、事業の将来性があっても「廃業」。

休廃業・解散する直前期の決算で当期損益が黒字であった、いわゆる「黒字廃業」の割合が廃業の約6割を占める状況が続いています。

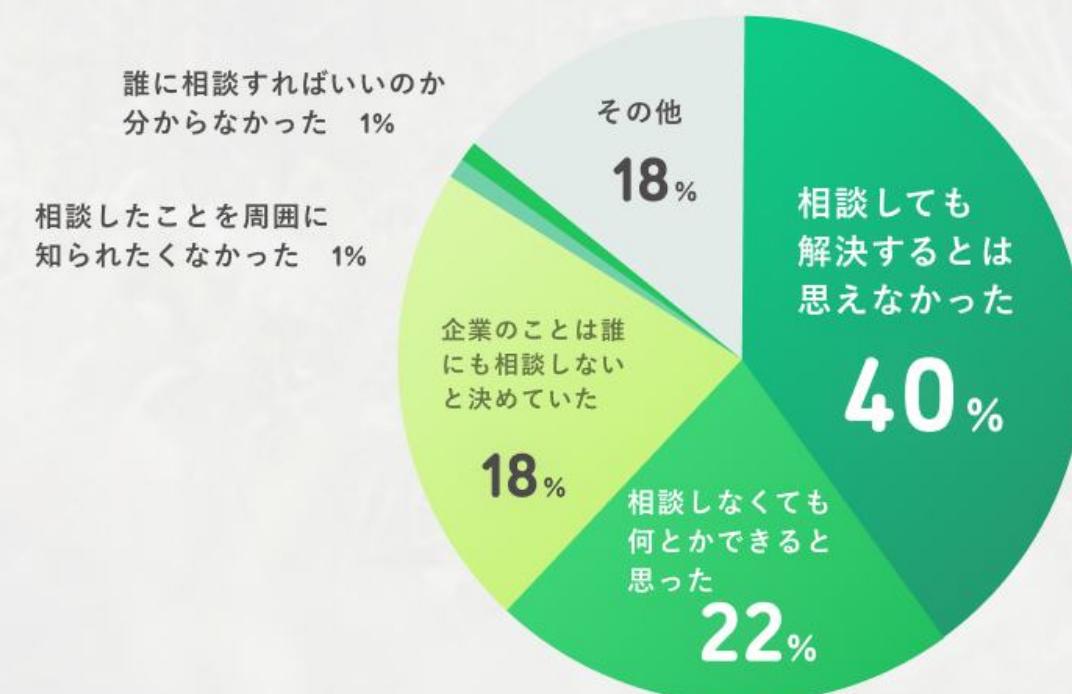
廃業をした事業者のなかで「誰にも相談しなかった」と回答した人にその理由を聞いたアンケートでは、76%が「相談しても解決するとは思えなかった」と回答しています。

近年、官民様々な機関が事業承継支援に取り組んでいますが、こうした取組がまだ十分に認識されていないか、認識されていても十分な解決策は示してもらえないと思われている実態が浮かび上がります。

経済産業省が2019年に発表した「第三者承継支援総合パッケージ」では、「官民の支援機関が一体となって、今後年間6万者・10年間で60万者の第三者承継の実現を目指していく」と明記されています。事業承継を強力に支援することが明記されており、技術・雇用等の中小企業の経営資源を、次世代の意欲ある経営者に承継・集約していくことは急務であることは明白です。



図：2022年東京商工リサーチ調べ



図：事業承継に関して相談しなかった理由

出典：帝国データバンク

(中小企業庁委託「中小企業者・小規模事業者の経営実態及び事業承継に関するアンケート調査」)

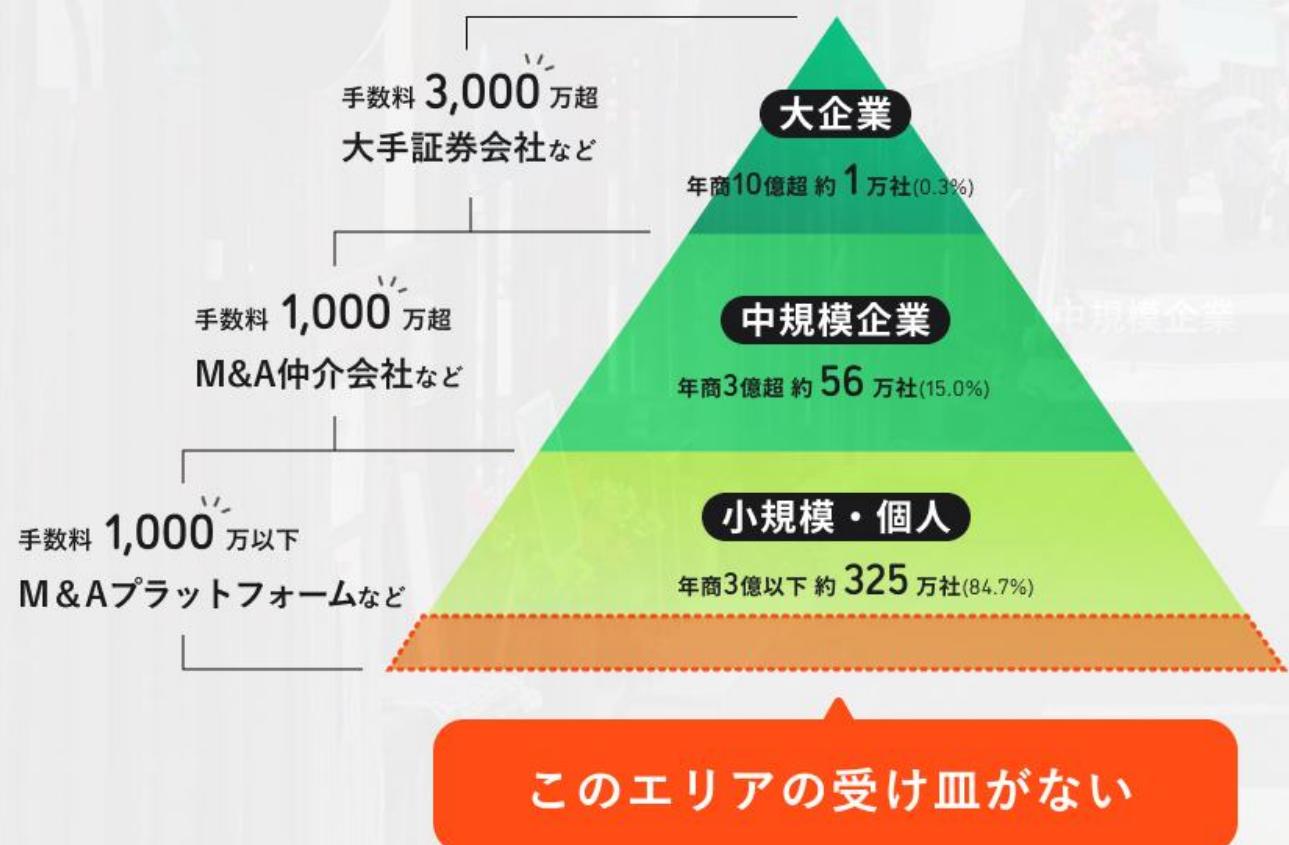
小規模事業者のジレンマ

小規模事業者の事業承継支援が必要

M&A仲介において、譲り渡す事業者情報はまず財務情報が掲載された「ノンネームシート」のやり取りから交渉を進めていく「クローズ」の考え方一般的でした。「売り手情報の非開示」は業界の一丁目一番地の大鉄則だったのです。

しかしそれは、大企業にとっては必要な仕組みである一方で、地域の小規模事業者においては、事業の価値が財務面のみで判断され、常連客からの

支持や潜在的な魅力を伝えられないままこぼれ落ちてしまうというジレンマも生んできました。さらに、既存のM&A仲介事業者の仲介手数料は数百万～数千万円と、体力のない小規模零細事業者が気軽に相談できる事業承継環境はまだ確立されているとは言えません。地方において小規模事業者の支援が不足していることは明白で、新しい価値観と機会の提示が必要とされています。



(出典) 総務省統計局 経済センサス基礎調査 (2014年)



relayが実現したいこと



株式会社ライトライトは、「オープンな事業承継」という新しい視点での事業承継支援を提案し、これまで取り残されていた地域の小規模事業者の廃業問題に真正面から向き合います。小規模事業者の事業承継を

「事業のリノベーション」の機会と捉え、経営資源をいかした第二創業を加速していくことで、持続可能な地域を構築し、長期的に「地域の持続性・魅力の向上」を目指すことを社会的インパクトとして位置付けています。

relayの活動

relay
リレイ

インパクトレポート2024
事業承継が地域に与えるインパクトとは？

relayとは

“共感”をベースにした新しい事業承継



事業承継マッチングプラットフォーム relay(リレイ)は、「事業承継をオープンに。」を合言葉に、事業を譲りたい方と事業を継ぎたい方をweb上でマッチングさせるサービスです。

relayは、事業者の想いやストーリー、持続可能な強みにフォーカスし、共感をベースにした新しい事業承継体験を実現します。閉じられたイメージの強かったこの業界で、後継者探しを当たり前の文化にし、望まない廃業を減らしていきます。



温暖な気候で高台にある好立地。宮崎市の施設園芸を引き継ぐ人を募集！

こちらの案件は、後継者募集中です。



宮崎県宮崎市は日向灘を臨む宮崎県の中央部に位置する県庁所在地で、海も山もある自然豊かな場所です。冬でも暖かく、湿気も少なく過ごしやすいのに加えて、快晴日数や日照時間も全国トップクラスとなっています。

事業を譲りたい方



事業の本質的な魅力、ストーリーを可視化しマッチング

relay
リレイ

事業を継ぎたい方



利益優先の考え方から

「この地域、この業種、この方の承継ならやってみたい」という
価値観のアップデート

活動実績

※数値はすべて2024年4月30日時点

公開案件数

約**440**件

マッチング数

約**70**件

承継応募数/月

約**400**件

会員登録数

10,000人突破



お問い合わせ率

96%

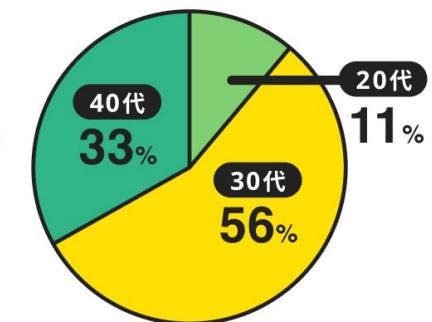


継ぎ手の移住率
(県内・県外移住含む)

67%



ユーザー
年齢層



イベント
集客累計

2,000名

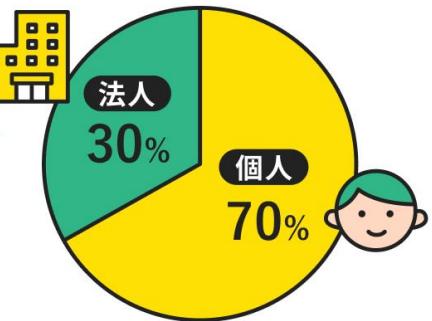


1案件あたりの
お問い合わせ数

18件



ユーザー
属性



パートナー数

100名



公開から
マッチングまでの
日数

51日

受賞・採択実績など

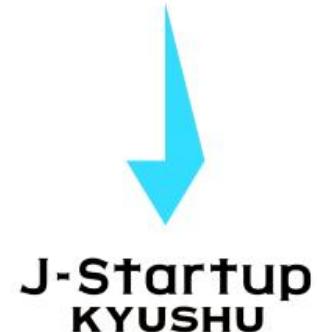
成約率・商談率 3年連続No,1



大手プラットフォームを抑えM&A・事業承継マッチングプラットフォームにおける商談率・成約率で3年連続1位を獲得いたしました。

デロイトトーマツミック経済研究所株式会社「国内ビジネスマッチングプラットフォーム市場の現状と展望【2023年版】」

J-Startup KYUSHUに選定



経済産業省が推進するグローバルに活躍するスタートアップの創出を目指すプログラム「J-Startup プログラム」の地域版「J-Startup KYUSHU」の対象企業として選定されました。

経済産業省・中小企業庁

「地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」採択 (2022・2023年)

「複数の地域に共通する社会問題に対して、技術やビジネスの視点を取り入れながら一体的に解決しようとする事業」として採択されました。中小事業者等の地域・社会課題解決と収益性との両立を目指す取り組みである「地域と企業の持続的共生」を促進し、地域活性化を実現することを目的とした事業です。

内閣官房デジタル田園都市国家構想

「地域にしごとをつくる」事例として
relayの紹介動画が掲載中。

詳細は
こちら



齋藤 隆太 / 株式会社ライトライト
RYUTA SAITO / LIGHT-RIGHT Inc.



さまざまな機関との連携・コミュニティ

※数値はすべて2024年4月30日時点

自治体・商工団体との連携プログラム

連携数

75名



各地域の自治体・公的機関と連携し、事業承継はもちろんのこと、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、幅広く地域課題解決のための取り組みを行っています。

全国に広がるrelayパートナー

パートナー数

100名



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。専門家を含めると約100名程度が登録しています。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おこなっていきます。

「つぎ」の生業をつくる 第三者承継コミュニティ

relays

将来の継ぎ手候補の育成、第三者承継者の交流、事業承継した方のメンターやサポートをおこなうrelays。現在約200名が参加しています。

全国初
会員200名



詳細は
こちら



relayの活動

第三者承継の普及・啓蒙セミナー・イベント

ライトライトは、第三者承継の普及・啓蒙を目的として、自治体と連携したセミナー・イベントの企画・運営を多数行っています。

2021年から現在まで自社イベントの累計集客数は約2,000人に達し、イベントの実施数も年々増加しています。



宮崎県えびの市 事業承継セミナー
~あなたの後継者を探そう!~
明るい未来の選択肢としての
事業承継
令和6年2月1日(木) 18:00-20:00 オンライン & 現地開催
講師 中西 五十嵐 千恵氏
参加無料
オープンネーム 全国初
譲りたい事業者向けセミナー

住む・働く鳥取県移住フェア
事業承継・起業という選択肢を知ろう！
株式会社ライトライト 代表取締役 藤野 隆太
続ぎたい方向けセミナー
オープンネーム 全国初

北海道で始める理想の暮らし。
想いをつなぐ事業承継で
移住をご検討しませんか?
12.11(日) 14:00-15:30 オンライン配信
参加無料
講師: 佐藤一郎 森田一郎 田中一郎 田中一郎 田中一郎
オンラインマッチングイベント
全国初



経済産業省令和4年度「地域・企業共生型ビジネス導入・創生促進事業」、オープン事業体連携サミット
移住×事業承継×自治体の連携が
地域にもたらすインパクトとは?
2/26(日) 14:00-16:00
会場: PIO PARK(東京) 参加費: 無料
Zoomでも同時配信!
一般向け事業承継啓蒙セミナー
全国初

株式会社

ライトライト

地域へのインパクト

relay
リレイ

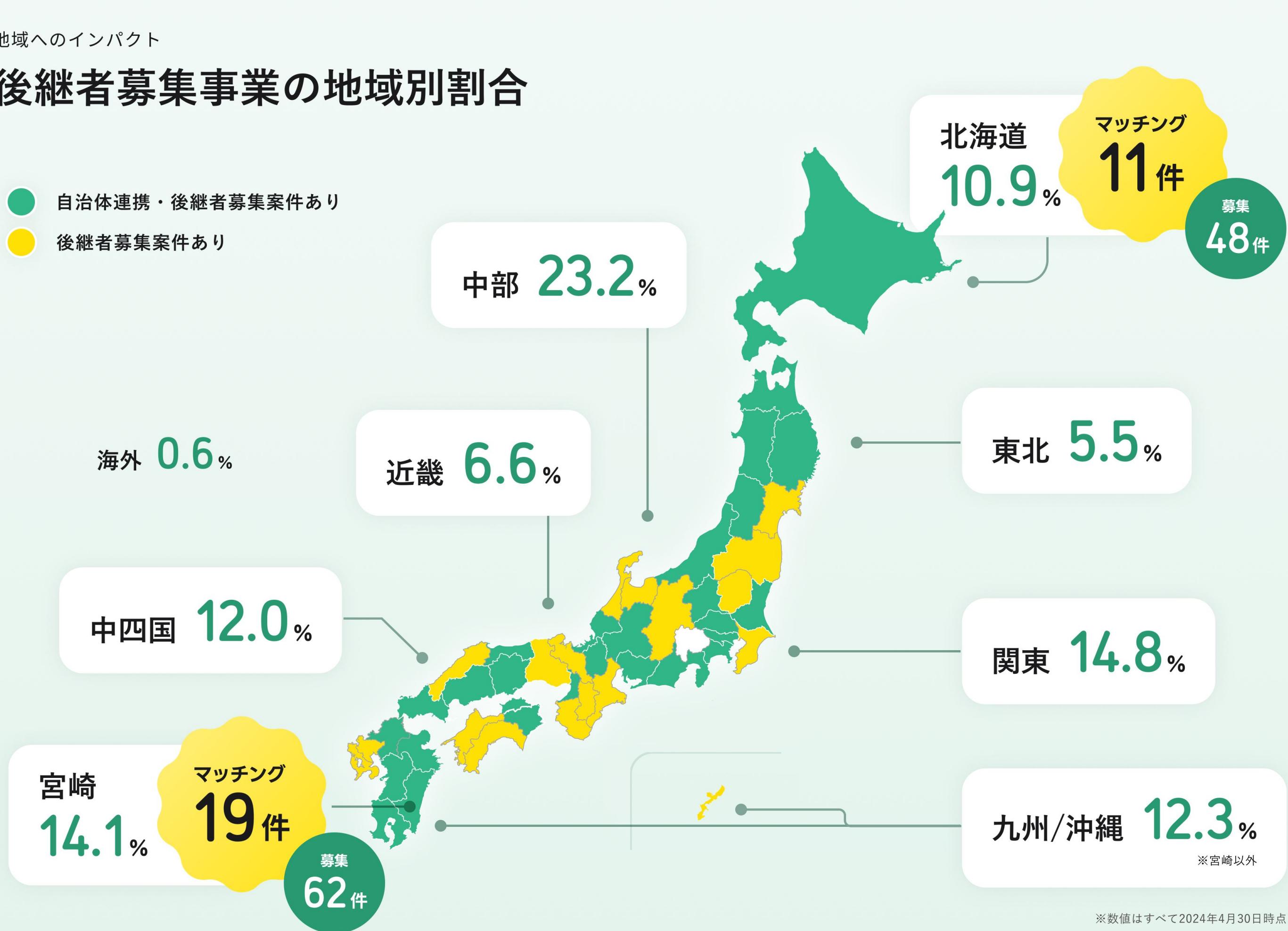
インパクトレポート2024

事業承継が地域に与えるインパクトとは？

地域へのインパクト

後継者募集事業の地域別割合

- 自治体連携・後継者募集案件あり
- 後継者募集案件あり



アウトカム数値

小規模事業者の事業承継を「事業のリノベーション」の機会と捉え、経営資源をいかした第二創業を加速していくことが
地域経済の発展・成長につながると考え、当社で成約した方々の地域への影響を定期的に測定しています。

relayでマッチングした方へのアンケート調査より

マッチング数



70 件



承継にあたり移住をした、
または移住予定

67 %



売上が承継前と同等
または増加した

70 %



承継後、新規で
従業員を雇用した

50 %



承継をきっかけに
はじめて開業した

70.6 %



承継後、メディアに
取り上げられた

55.6 %

承継前後で大変だったこと

- ・家族への説明と理解を得ること
- ・承継後の世間の認知
- ・移住先の住まい探し
- ・営業許可の取得
- ・融資の獲得

承継後ノウハウや事業内容など独自で変えたもの

- ・コストに見合った価格に変更通知
- ・決済方法のデジタル化への変更
- ・独自の販売先の確保
- ・効率を上げるため機械導入
- ・メニュー やサービス内容を増やした
- ・デリバリー事業の開始

マッチングした譲り手データ

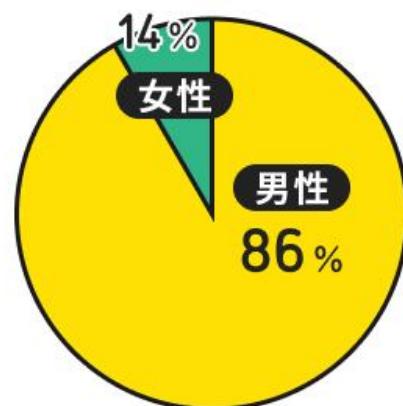
平均年齢

63.0 歳



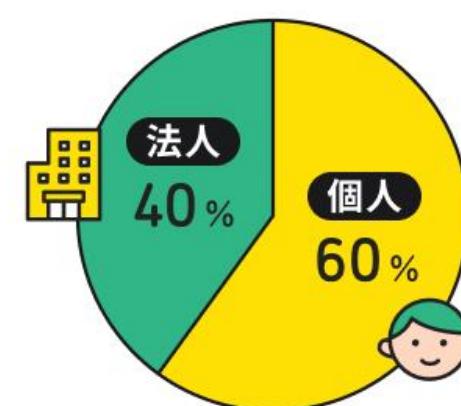
性別

男性 **80%**
女性 **20%**



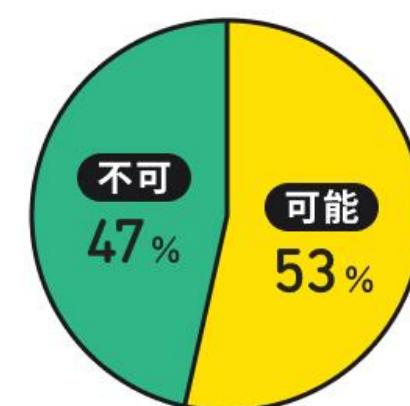
属性

個人 **60%**
法人 **40%**



オンライン対応

可能 **53%**
不可 **47%**



業種

飲食店
38%



サービス業
13%



製造業
13%



飲食製造
8%



農業
7%



その他
21%



マッチングした継ぎ手データ

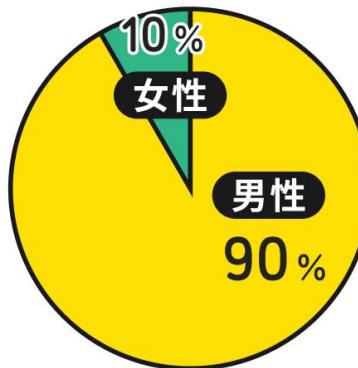
平均年齢

41.2 歳



性別

男性	90%
女性	10%

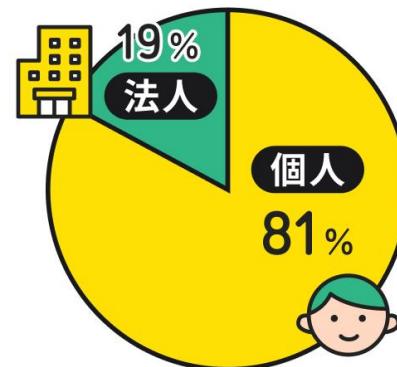


移住の有無

県外移住	35.4%
県内移住	32.2%
移住なし	2%

属性

個人	81%
法人	19%



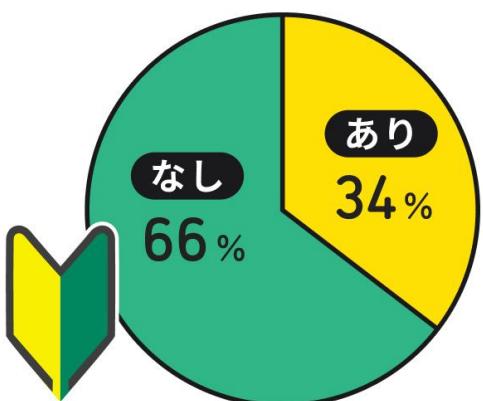
負債の承継

なし	95%
あり	5%



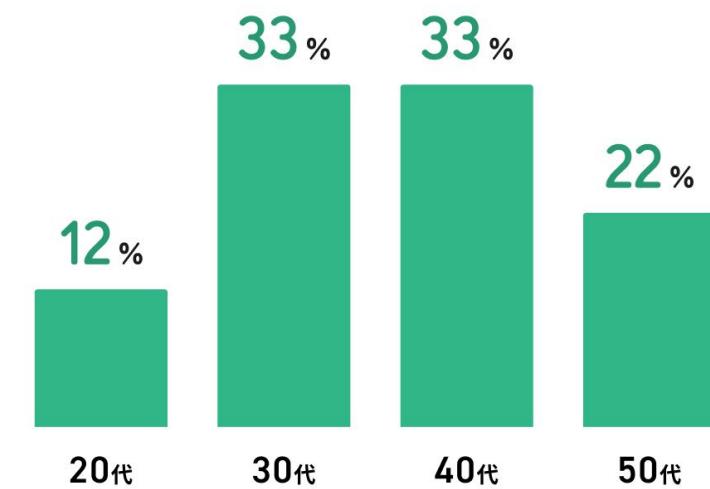
経験の有無

なし	66%
あり	34%



年齢

30代	33%
40代	33%
40代	12%
50代	22%



地域へのインパクト

譲り手継ぎ手の声 お食事処ライオン

約60年地域の人から愛された宮崎県宮崎市の食堂「お食事処ライオン」。オーナーの中西さんは惜しまれながら引退を決意、常連客のためにも後継者を募集しました。全国からの複数の応募の中、事業を承継することになったのは宮崎市内でお弁当屋さんを営む秋丸さん。店舗を一日も閉じることなくバトンを渡しました。



中西(譲り手)：「年齢を理由にこれ以上働くことは難しいと考えるようになりました。店を置もうとしていたとき、JRの方からrelayを紹介されました。店は立地が良く、若い方が経営すれば必ずうまくいくと思っていたので、迷いなくrelayでの募集をすることとなりました。

秋丸(継ぎ手)：長年飲食業界で接客をしてきました。接客業はとても楽しく自分に合っている。そんな中で「お食事処ライオン」は客層がすごく良く、中西さんや奥さんの接客は明るく素晴らしいかったです。オープンキッチンで調理しながら、お客様とコミュニケーションを取っている中西さんを見て、すごくおもしろそうだと感じました。この店がなくなってしまうのは寂しいと心底思い、この方達のあとを継ぐと決意しました。思いを継ぎ、「お食事処ライオン」の名前を変えるつもりはないと中西さんにお伝えしました。

中西：秋丸さんは誠実で何事も前向きに受け入れる姿勢をしていました。駅の1階なので様々な人が出入りしますが、どんなお客様も大事にして対応できると思い、秋丸さんに決めました。

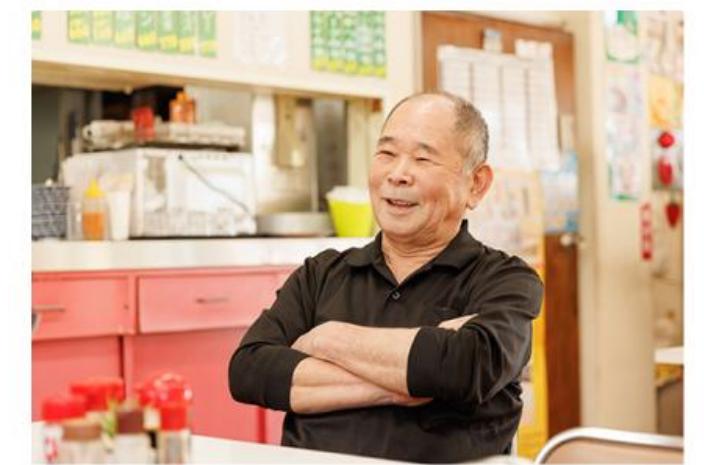
秋丸：最初に記事をみた日から店舗を引き継ぐまで5ヶ月でした。スムーズに引き継げたのは、relay担当者の松田さんのおかげです。売上など直接聞きづらいことも、松田さんが間に入ってくれることで問題なく進みました。

前職で飲食の仕事はしていましたが、料理の仕事自体は初めてでした。師匠（中西さん）が丁寧に教えてくれましたし、受け継ぐときに料理を覚えるまで指導してくださるという約束だったので不安はありませんでした。最初は常連さんにも味のアドバイスをいただきながら試行錯誤を繰り返しました。

中西：心配はしてなかったよ。私の知ることは全部教えるよって、秋丸さんに全部渡しました。

秋丸：引き継いだ今、とてもやりがいを感じています。「お食事処ライオン」の名前を絶やすことなく、3代目に引き継ぐことが目標です。中西さんが大事にされたことをそのままに、自分なりのチャレンジも続けていきたいですね。売上だけを目標にしても、10年後には破綻してしまう。先代の築いた歴史や思いを重んじて、根本をしっかりと考えて運営していきたいですね。

中西：秋丸さんに出会えて本当によかった。最高です！



地域へのインパクト

譲り手継ぎ手の声 文林堂

福岡県福岡市にある活版印刷所「文林堂」。relayで後継者募集を行ったところ、歴史ある活版印刷文化の承継は大きな反響を呼び、多数のメディアに取り上げられ、SNSでも大きく広がりました。50件以上の応募のなかから文林堂の文化を引き継ぐことになったのは、文林堂の取引先だったハイタイドでした。



山田(譲り手)：これまでにも文林堂のことを気にかけてくれる方々から声をかけていただいたことがあります。ただ、同業者へのM&Aのような形だと、どうしても利益の話ばかりになってしまふのが気になってなかなか乗りしなかったんです。私がやりたいのは、あくまでも「活版の文化を残していくこと」。だから、事業承継でそれが失われてしまうのはいけないと思っていました。そんな矢先、知り合いからrelayのことを教えてもらいました。譲り受けたい人と対話をしながらオープンな形での事業承継ができると聞いて申し込みました。

公開後の反響の大きさには本当に驚きました。公開されてすぐに数千人に見られていて、それが毎日続いたんです。何かの間違いじゃないかと思いましたよ。私のやってることに、皆さんこんなに興味があるのかと驚きました。反響の大きさには私自身がすごく力を頂きました。当時抱えていた大量の仕事にも精が出て、あっという間に終わりましたよ（笑）

永田(継ぎ手)：ハイタイドの創業期から山田さんにはお世話になっていたので、募集を見て驚きました。山田さんは単純に印刷業を引き継ぎたいのではなく、活版印刷の文化やこれまで築いてきた沢山の方々との関係性、そこから生まれたコミュニティなど、本質的な部分を託したいという気持ちを感じたんです。であれば業種に関わらず、むしろメーカーとしてなにか一緒にできることがあるのではと思い、ぜひ引き継がせていただきたい旨をお伝えしました。

山田：晴天の霹靂といいますかね。まさか自分が創業に関わった会社から声をかけていただいたというのは、奇跡に近い出来事だと感じたんですよ。本当にご縁があったんだなと感じます。事業継承のあり方として、お金を稼ぐためというだけでなく、人としての心も大切にしたかったです。こういった形で事業を続けられているからこそ、今でも常連さんが訪れてくださいます。それに以前からこの場所をオープンな形で使えるようにしたいと考えていました。ただそれは理想であって、実際に運営していくのは難しいし、自分の年齢を考えると1人ではとてもできない。ハイタイドさんはそれを考えて実行に移してくれています。

尼田(継ぎ手)：山田さんの「活版印刷の文化を残したい」という想いの強さを尊重することが、今の業務提携の形につながっています。今後も、もっと良い取り組みが見つかったり、広く知ってもらえるような活動ができる可能性を広げていきたいです。



成約者の声

数年前から地方移住を検討していましたが、魅力的な仕事がなかなか見つからず、relayで募集記事を見つけたときは嬉しかったです。家族への説明と理解に心理的ハードルがありましたが、relayや前オーナーにご協力いただき円滑に承継できました。

宿泊業（千葉県館山市）



以前より「田舎に移住してのスローライフ」を希望していました。夢を叶えるため、地方の働き先を探していたとき、息子からrelayを教えてもらいました。息子も香川県に移住し、事業承継が家族の生活を変えてくれたのは間違いありません。

弁当店（香川県東かがわ市）



岡山への移住を検討しているタイミングで募集を見つけました。最終的には妻が背中を押してくれて、1ヶ月のスピード承継でした。もともと岡山には土地勘も繋がりもないなかで、譲り手さんに地元の業者さんや取引先を繋げていただいたのがありがたかったです。

飲食店（岡山県津山市）



別分野での事業展開を模索しているとき、relayで募集を見つけました。承継後、機材のメンテナンスや人員の確保は大変でしたが、近隣の別の貝殻事業会社も事業承継し、貝の価格を見直しました。日本一の貝殻業者になるためこれからも頑張っていきます！

製造業（北海道雄武町）



農業で地域振興をしたくて色々と探している時に偶然SNSで募集を見て、すぐ問い合わせをしました。relayさんも譲り手さんもとてもスピーディーに対応してくれましたし、農業の事業承継は新規就農者の就農ハードルを下げるくれるので本当にありがとうございます。

農業（宮崎県宮崎市）



業種未経験ですが、複数回の面談を経て後継者候補としてマッチングし、家族で移住することを決めました。relayは新しい形で事業承継を取り上げていて面白いと思いました。承継後、事業承継者同士でビジネスが発展するコラボ的なことができる良いですね。

製茶業（滋賀県日野町）



地域へのアクション

relay
リレイ

インパクトレポート2024
事業承継が地域に与えるインパクトとは？

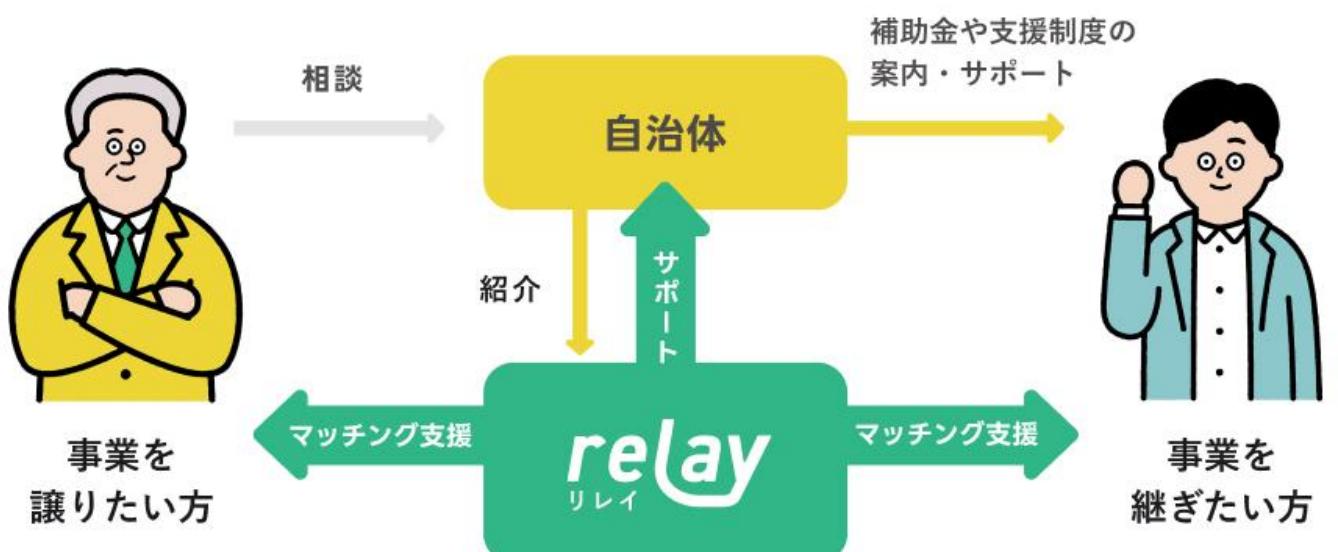
地域へのアクション

自治体連携プログラム

relay^{the}local

自治体専用ページ「relay the local」では、自治体と連携をして、事業承継を検討されている事業者の方へのヒアリングや取材記事化、後継者募集支援を行います。

事業者廃業意向調査、事業者向けセミナーなどの掘り起こしから、コンテンツ作成や集客、マッチング等、目的に合わせたプログラムの提案・施策を行います。全面的に当社と自治体・商工団体・事業承継・引継ぎ支援センター等が伴走支援をすることで、現地の後継者問題を緩和し、事業承継を起点とした創業支援、並びにUIJターンを促進します。



自治体特設ページ「relay the local」 詳細はこち
ら



自治体連携実績・導入ステップ

連携実績

自治体 / 商工団体

事業承継・引継ぎ支援センター数

75 件

案件数 160 件

自治体案件
成約率

33.3 %



後継者不在事業者の把握・掘り起こし・啓蒙

- 特設ページ relay the local開設
- 事業承継アンケートで掘り起こし
- セミナー・イベントの開催



譲り手と継ぎ手のマッチング

- 取材、後継者募集記事掲載
(地域おこし協力隊として採用の場合もあり)
- マッチングサポート、情報発信
- セミナー・イベントの開催



マッチング後のサポート

- 専門家プランとの連携
- 第三者承継コミュニティ
- 「relays」で、事業承継後のサポート

令和5年度 事業承継意向アンケート送付数 15,000 枚

回答率 39.45 %

後継者を探したい 26.09 %

地域おこし協力隊で事業承継

relayでは、継ぎ手を地域おこし協力隊として採用している事例も数多くあります。



第三者承継コミュニティ「relays」

将来の継ぎ手候補の育成、第三者承継者の交流、事業承継した方のメンターやサポートをおこないます。



地域へのアクション

地域へのインパクト

宮崎県
高原町 **4 件の事業承継 が生まれ**

事業承継を
きっかけに

1年半で 8 件の新規創業 が生まれた



創業66年の書店は事業承継を経て、教科書の卸や文具販売の機能を備えた学習スペース兼カフェとして、賑いの拠点となっています。商店街の夜市を復活させるなど活躍しています。



宮崎県出身、首都圏在住の女性が家族4人でUターンしまちのパン屋を事業承継。メディアやSNSで人気のカフェへ生まれ変わり、全国メディアでも何度も取り上げられました。

地元に貢献したいという思いを叶える第一歩となりました。
「事業承継」と聞くと押し付けられるイメージがありました
「好きにしていいよ」と言ってくださって、感謝しています。



継ぎ手

ぼんやり先延ばしにしていた「独立」という夢がrelayを通して明確になり、背中を押してくれました。移住や起業に関しては職員の方が親身に相談に乗ってくれて、サポートしてもらいました。



継ぎ手



町中華料理店を、地元出身の男性がUターンして承継。SNSを活用したPRが当たり、全国から来客が絶えず行列のできる人気店になりました。

画像提供 = ひなた宮崎経済新聞

自治体担当者 column

連携前、町内の事業者の約8割は後継者未定という状況でした。事業承継をやらないと衰退する一方だと思い、関係人口、交流人口を増やしていくための施策としてrelayをスタートしました。成功事例をきっかけに、15年ほど変わりはなかった通りに人が戻り、起業が生まれるなど流れが変わりました。事業承継がまちの様々なところに波及しているのは間違いないありません。これからも成功事例を生み出していくたいです。

取り組み事例 1

鳥取県

鳥取県の譲り手と継ぎ手候補者をつなぎ、新たな視点で事業のリノベーションを進めていく「”とっとり × 後継ぎリノベーター”プロジェクト」では、事業承継のイメージをより具現化する「とっとりお試し訪問ツアー」の開催や、鳥取の事業を継ぎたい個人の想いをオープンに掲載する「とっとり後継ぎリノベーター」の公募等に取り組んでいます。先進事例として全国の自治体職員へのプレゼンも行っていただきました。

これらの取り組みにより、鳥取県では倉吉市の飲食店、琴浦町のパン屋と、県外からの移住を含めたマッチングが成立しています。



自治体職員
の声

オープンネームでの公募は今まで認知されていなかったやり方なのでインパクトが大きく、起業家を移住させる点と後継者不在事業者を救うという2つの側面において期待をしています。

relay the local 鳥取県へ



写真掲載案件 ①

まちの人のために開いた食事処
「天廻同人」鳥取県倉吉市の観光
地近くの店舗を引き継ぐ人募集！



写真掲載案件 ②

鳥取県琴浦町の手作りパン工房
「はな・はな工房」が設備一式を
引き継いでくれる後継者を募集！



取り組み事例 2

宮崎市

miyazaki

宮崎県農業振興公社やJAみやざき 宮崎中央地区本部との専門機関とも協力し、全国初の農業分野の事業承継に特化した取り組みを行っています。燃料高騰等により新規就農者の参入はさらに厳しく、農業従事者の減少と高齢化に伴い地域農業の担い手確保は急務です。2023年11月、中小企業庁・九州経済産業局・全国自治体職員が成功事例の視察に訪れた際には、担当者からもプレゼンを行いました。

relayの取り組みをきっかけに、パパイヤ・マンゴー農園やいちご農園等、第三者承継で新規就農する事例が続々と生まれています。



自治体職員
の声

行政は農業に関する情報を提供でき、relayは対外的な発信ができる。互いの得意分野がうまく合致しました。行政のみでの時間やコストの課題を、官民連携で解消できました。

relay the local宮崎市へ



写真掲載案件 ①

手塩にかけた自慢の南国フルーツを栽培！温暖な宮崎市で農業にチャレンジしませんか？



写真掲載案件 ②

温暖な気候で高台にある好立地。宮崎市の施設園芸を引き継ぐ人を募集！



自治体職員の声



| 北海道芽室町

アンケートにより町内事業者の事業承継意向や課題感を掴むことができました。

HP、SNS等を活用したPR力、様々な公的機関との連携による信用性の高さ、自治体への提案力と自治体の要望に対する対応力の高さはrelayの強みと考えます。今後も実績を重ねて後継者問題に悩む事業者がリーチしやすいサービスとなってもらいたいです。



| 宮崎県

後継者不在事業者の経営資源について、広く情報発信を行うとともに、マッチング促進を図ることにより、就業時のハーナー

ドルを下げ、新規就業者を確保する目的の達成に有用なプラットフォームであることが見込まれたことが連携の決め手になりました。今後は、より地域の関係機関と緊密に連携した支援体制の構築をお願いしたいです。



| 熊本県あさぎり町

事業承継を切り口として、地方に目を向け人口減少地域における持続可能なまちづくりを総合的に考えられていたため連携しました。事業承継による起業という、地方で働くための選択肢が増えたことで、移住希望者や若者へアピールポイントが大きく増えました。連携による実施事業がモデルケースとなり広域的な地域活性化につながることを望みます。



| 岐阜県高山市/高山商工会議所

市民の声がきっかけのひとつになりました。オープンな状態で後継者を募集することによって支援しやすくなった部分が

決め手となりました。事業所の方と話をする中で、事業承継の問題解決するための一つのツールとして紹介することができ、支援の幅が広がりました。深刻化する事業承継の問題解決に向けて引き続きご協力いただきたいです。



| 青森県三戸町

オープンネームで買い手の募集をすることにより、その魅力を強力に伝えることができると感じ連携をしました。これまで

町独自での事業承継の支援を行っていませんでしたが、今回の連携により、あきらめ廃業ではなく第三者承継という選択肢を周知することができました。今後もオープンに売り手の魅力を伝えていきたいです。



| 新潟県糸魚川市

平成30年頃から産学官が一体となった市内産業・企業の魅力づくりの活動を推進する取り組みを行っていました。今回新潟県との連携協定が結ばれており、県事業承継・引き継ぎ支援センターとつながっていることから連携を決めました。

市内関係機関と連携した、事業承継マッチングの支援体制をつくることができました。



| 新潟県新潟市

連携によりプラットフォームのハブとしての土台ができたと思います。譲渡希望者の掘り起こしも前例ができたこと

で翌年度のベースができました。ストーリーを見せながら、地域に根差した事業者の魅力を引き出す記事を作成している点が強みだと思います。より一層の事業者掘り起こし、案件掲載を引き続きお願いしたいです。



| 山形県西川町

relayとの連携で、後継ぎ問題を地域に発信し、事業承継に関する相談の窓口ができました。情報の発信力と、他の自治体

の事例を参考にしています。案件の掘り起こしについてのサポートをしつつ、マッチング成功をひとつでも多く積み重ね、町内事業者に寄り添った取組みを引き続きお願いします。



| 新潟県南魚沼市

事業者からの意見を集めることができたこと、後継者を探したい事業者の掘り起こしができたことは、事業承継分野において前進できたと感じています。発信力があり後継者募集記事を多くの人の目に触れさせができる点は強みだと思います。また、多くの自治体と連携している点も行政の仕組みを理解してもらえることにつながりありがとうございます。

連携自治体での成約事例

宮崎県

えびの市

こんな事業承継が
生まれました

まちに根ざした創業50年以上の葬儀屋。後継者候補として採用されたのは、長崎県で葬儀屋を家業としていた和田さんです。弟が実家を継ぎ別会社で葬儀業を営もうとするもコロナ禍で業績が悪化。葬儀業への参画を諦めていたときに本件の承継応募を見つけ、運命の出会いとなりました。えびの市が住居探し等を手伝い、家族で移住し事業を承継しています。



成約案件
インタビュー・詳細



鹿児島県

大崎町

こんな事業承継が
生まれました

鯉の養魚場を併設する鯉料理店が、大崎町商工会を介してrelayで後継者募集をしました。継ぎ手の杉浦さんは、メダカの養殖事業を手掛けることが夢でした。偶然にも杉浦さんは譲り手の息子さんの同級生で、お互いに即決だったそう。地元大崎町へUターンし、メダカや金魚の養殖事業を手がける「高井田めだか」として見事生まれ変わりました。



成約案件
インタビュー・詳細



鳥取県

こんな事業承継が
生まれました

白壁土蔵群近くのお食事処「天廈同人」を継いだのは、鳥取の魅力に惹かれた、当時岡山県在住の阿出川さん。市役所の移住定住相談係を訪ねたことがきっかけで後継者募集を知りました。譲り手の「地域の方のために」という思いに共感し承継と移住を決意。商工会議所が架け橋になり、移住者の会合等に参加することで、横のつながりもできたそうです。



成約案件
インタビュー・詳細



株式会社

ライトライト

対談

relay
リレイ

インパクトレポート2024
事業承継が地域に与えるインパクトとは？

対談

株式会社ストライク × 株式会社ライトライト

2022年4月、ライトライトは、東証プライム上場企業でM&A仲介事業を行う株式会社ストライクと資本業務提携契約を締結しました。大手から中小企業、個人事業主まで、あまねく人が後継者を探せる未来をつくるため、タッグを組んだ両者。株式会社ストライクの荒井邦彦社長と連携へ向けてのお話をさせていただきました。



地域で愛される事業を残すための新たな思考

斎藤：今日はよろしくお願いします！始まりは鈴木さんがコメンテーターとして参加しておられたイベントに僕が登壇して、お声掛けをいただいたところからでしたよね。

荒井：そうです。鈴木から「面白いことをやっている会社がありますよ」と紹介されてrelayのことを知りました。M&A業界の人にとって、実名で公募することはご法度だから、私がやりたくてもできなかったことをやっていてすごいなと思いました。サイトの作り込みもきれいで、これをやっている人に会いたいなって。

斎藤：もうめちゃくちゃ嬉しい言葉です…！ありがとうございます。今のクローズドなルールって、荒井さんが起業した当初からそうだったんですか？

荒井：そうですね。M&A業界でなぜ秘密保持が大事かというと、会社の規模がある程度大きいからなんですね。従業員が100人、200人いるような会社だとそれぞれの役割もあるし、色々考える方がいらっしゃる。自分

の会社が売られているのを知ると「何かやばいんじゃないかな」と感じて、あらぬ誤解をして転職を考える人も出てきてしまうかもしれないし、お客様も取引先も不安になってしまう。関係性が複雑なので情報が漏れると大変なことになるという懸念があると思うんですよね。

翻って小規模な事業体を考えると、あまり波及するところがない。地元のパン屋さんなど、地元で愛されているようなお店だと店主が居なくなったら続けていけなくなってしまう。もちろん、取引先やアルバイトの人が不安になることもあるかもしれません、会社名を実名で出すメリットとデメリットを比較すると、出すメリットの方が大きいんじゃないかなと思っていたんですね。relayのやり方は小規模な案件では有効だな、自分がやりたくてやれなかつたことをやってくれている人がいると思いました。規模は大きくなれども、地元に残していくなければならない事業というのは僕らだけでは無理だなと思って、斎藤さんたちと一緒に頑張りたいなと思ったんです。もともとは地域を元気にしようというところから入っていますもんね。

斎藤：そうですね。以前やっていたクラウドファンディングもあえて地域版にしていました。やっぱり都市部に住んでいる地方出身者が、いかに地域に対してアクションするかとか、どうやったら地元に戻れるようなコミュニティーができるのかを考えて、それに資するサービスをつくりたいという想いが根本にあるんですよね。

荒井さんは今もなおご自身で地方に足を運ばれていて、本当にすごいなと思っているんですけど、地域に足を運ぶとリアルな声が聞こえますよね。本当に困っている人や現場の生の声がすごく重要で、後継者がいないという声が悲痛に聞こえてきたり、周りの方がなんとかしてあげようと動いていたりとか。それを見て、自分の経験を活かしていきたいと考えました。



地域や地方のビジネスをやりたいというのが一番の軸ですね。

オーナーの事業の最後を花道に

荒井：人口が減少し、社会の高齢化も進んでいく中で人の生活を守っていくというのはなかなか壮大な目標になるじゃないですか。小さいお店であっても、なくなると困るわけですからね。

齋藤：地域の人や自治体などが、目の前に危機がきてようやく焦り始めてドタバタするというのをかなり目に見てきていたので、それをなんとか助けたいという想いもありますし、事前に準備をしておけば対応できることを立証したい。地域の中で新しいスタンダードを作りたいという想いがありますね。

地域の中を見ていると最終的にお店を閉じるとき、散りゆく者のように見えるんですけど、一人のオーナーの事業の終わりを花道のように、周りに拍手されながら次にいけるようにできたらいいなと思っています。公開するとネット上でもすごく人気になって話題になるケースも出てきているので、増やしていきたいなという想いはあります。事業者さんにとっても、自分のやってきたことを継ぎたい」と支持されていることを実感できて、注目されているというのはモチベーションにもなるかもしれない。「やってきて良かったな」と思わせることができるものじゃないかなと思っています。



事業承継は地域にどうあるべきかを考え続けたい

齋藤：荒井さんが起業された25年前といったら、そもそもWebサイトを作れるかどうかみたいな時代ですよね。

荒井：あの時はアメリカのサイトを真似して作ったんです。これをかっこいいと思って作ってたのかっていうくらい恥ずかしいやつ（笑）今度お見せしますね。

齋藤：楽しみです！黎明期からM&A業界の第一線を引っ張られてこられて、本当にすごいと思います。その開拓精神みたいなところも学ばせていただきたいです。最初のオフィスってどこだったんですか。

荒井：1カ所目は渋谷の桜丘。その次が市ヶ谷の法政大学の近くでした。

齋藤：そうなんですね。僕も前に立ち上げた会社が桜丘にあったんですよ！しかも学生時代は市ヶ谷に住んでました（笑）市ヶ谷は時期的には同じくらいですね。

荒井：それは馴染みがありますね！どこかでそれ違ったかも（笑）

齋藤：この間、自治体の後継者マッチングオンラインイベントのお手伝いをしたのですが、売り手さんの話を聞きたい買い手さんも結構いらっしゃいました。せっかくオープンにできているので、その利点を活かして今後はリアルイベントみたいなものもやっていきたいと考えています。

荒井：今は色々と変わり目になってきていますよね。地域に目が向けられるようになって、共感性を持って受け入れられやすい環境なのかな。

齋藤：買い手側のコミュニティー作りも考えています。自治体としてはUIターンを絡ませたい想いがあるんですよね。事業承継をフックに起業や創業をくっつけて人を呼び戻していくという連携を始める予定です。そういう意味では、買い手側に関する教育みたいなものも、ニーズが出てきているのかなと思っています。地域で事業を買いたい個人の方々のコミュニティーをつくって事業承継に関するスクール事業をすることなども考えています。「儲けのためだけに」というより、地域のために考えていけるような方々をネットワークしたいですね。

荒井：目的が違うと結果が変わっちゃいますからね。儲ければいいという軸もあっていいと思うんだけど、ちょっと何か僕には合わないかなと。

齋藤：そうですね。やっぱり地域にどうあるべきかということも考えてほしいです。事業承継するためのテクニックだけでなく、地域からの考え方や地域に受け入れられるために必要な考え方や方法などを伝えられる部分はあると思うので、そういう人たちに地域にきてほしいなと思います。

事業承継の新たな常識を創り出す

荒井：我々からすると対応できていないところがやっぱりあるわけですよ。地域にある有名なお店でもM&A仲介に当たはまらないけど、はまる世界があると思う。これからそういうのと一緒にやれたらいいなと思います。

齋藤：ありがとうございます。僕らとしては、シンプルに事業承継業界をオープンにするっていうところに、さらに本気度で取り組めると考えています。ストライクと連携できることで、一個人が言い出した業界へのアンチテーゼのようなものが現実味を帯びてくることはとてもやりがいがあります。同時にビジョンや理念に向けて邁進できる非常にありがたい機会です。それをテーマとしてご評価いただいてタッグが組めるというのは、僕らにとってはもうこれ以上ないことだと思いますし、メンバーにとっても私たちにとってもとても力強い連携になると思います。頑張らせていただきたいなと思います。

荒井：ぜひやりましょう。盛り上げていきましょう！

齋藤：よろしくお願ひします！！

※2022年4月に行った対談を再編集しています

対談

一般財団法人KIBOW×株式会社ライトライト

relayが自治体向けサービスおよびインパクトスタートアップとして新たな舵切りをするきっかけとなった、KIBOWさんのインパクトファンド投資。当時の投資検討を担当してくださった松井さん・田村さんと当時の思いとこれからの展望についてお話をさせていただきました。



現地に足を運んだからこそわかる、承継のポジティブな空気

斎藤：よろしくおねがいします！松井さん、田村さんといえば、やはり投資決定前に宮崎まで来てくださったことが一番の思い出です。投資家の方がわざわざ宮崎まで来て現地を回ってくださるなんて驚きましたし、とても嬉しかったことを今も覚えています。

松井：宮崎で見聞きしたものは僕も印象深いですね。正直はじめは、事業承継のマッチングと言ったら手のかかるもので、一気にビジネスを広げていくのは難しそうだなと感じていました。でも譲り手さんから「数年前はこうだったけれど最近は……」という生の会話をした上で改めて事業について聞いたとき、事業を通して地域を担い続けてきた方が自分の事業を手放して人に託すことの意味の大きさを、初めて理解しました。だからこそ、数十年もこの地域を支え続けてきたことの幕引きをこんなにいいものにしたrelayというサービスの価値もはっきりと理解できました。

田村：現地ではパン屋さんと食堂、カフェでそれぞれ承継させた方と受け継いだ方にお話を聞いたのですが、受

け継いだ方々が全く同じことをおっしゃっていたんです。それは「地域の商店街を盛り上げる実行委員になっていきたい」「自分のお店だけではなく、地域ごと盛り上げて、明かりが灯っている場所にしていきたい」ということでした。

その場に行って、商店街がある場所とお店の距離感や、行政の方々の反応、みなさんの関係を見た上でそのお話を聞いたからこそ、事業承継によって、本当に地域を盛り上げるリーダーが育ちつつあるのだと感じられました。かつ、その地域のネットワークの中に、ライトライトの職員の方が自然に入り込んで関係ができていたんですよね。それは実際に行かないとやっぱり分からなかったです。

松井：当然ですが僕らも、「社会的なインパクト」はすぐに生まれるものではない、というのをよく理解しています。だからこそ直接的に分かる、例えば何件の承継成立に携わったかといった数字に注目しますが、それだけではわからないようなことが、この宮崎へ行ったことで明確になりました。Zoomでアジェンダに沿って1時間話す、というのでは恐らく分からなかつたと思います。先進的に動いている実際の現場を見させていただき、こういう未来が地方には生まれるんだなっていうことを生で感じられたのは大きな意味がありました。

田村：関係者の方々へのヒアリングですごく印象的だったのが、「ライトライトは業界に風穴を開けてくれる存在」だと皆さん口をそろえておっしゃられていたことです。そもそも、当初業界内ではオープンネームで事業承継をするということが本当に実現できるのか、と疑われていた。この状況の中でビジョンを提示し、実際に成果をあげられてきたわけです。横文字並べてスタートアップ的にやってるんじゃなくて、地域の目線で課題意識を共有し変えていくことができる方だっていうのは、新しい価値を実現される経営者の方にとってはすごく大事なスキルなんじゃないかなと思いました。



KIBOWとのやりとりのなかで、はっきり見えたrelayとしての道

松井：どんな未来が地方には生まれつつあるのか、ライトライトがrelayを通じて地域を活性させるということが絵空事ではなく、本当に地域を変えていくのだということがよくわかり、その後の投資委員会でも胸を張って説明できるようになりました。社内からの本当に地域が変わるのかいっていう問い合わせに関して、これは変わりますと自信を持って言えましたね。社内からも、その思いは受け取ったよって言ってもらいました。

齋藤：どんなファンドからも共通で聞かれるような「どうやって儲かるか」についてであってもKIBOWさんほど深く突き詰めてくださるところはなかったように思います。KPIを分解して数字を深掘りするというだけではなく、ライトライトがやろうとしていることを踏まえて、社会的なインパクトに関わる指標を深めていこうという発想で話してくださったのは、それまで数十のファンドの方とお話しした中でも初めてでした。価値の本質に注目して頂いて、リスクも踏まえて深く考え抜いてくださったのは、僕としてもすごくいい経験だったし、人間味を感じてありがたかったです。

今回、KIBOWさんというソーシャルインパクトファンドに出会い、自治体との協業体制を評価して下さるファンドがあったことは新しい気づきでした。だからこそ思い切って、そっち側にバットを振りにいこうと社内でも意思決定できたのだと思います。これまでの経験から本当に地域を変えるのであれば、自治体と協業することは必須だと考えていたので、会社として「この打席に立って、ここで勝負していくべきだよね」と自信をもって向き合えるようになりました。

今の地域は、事業承継の専門家の手を借りないと承継できない社会がほとんどですが、今後3～5年ぐらい経つと、僕らが提供するような裏側の支援サービスさえあれば、ほぼ地域の自治体や商工会だけで事業承継がなされていくようになると思います。さらに10年、20年経てば、承継を考える世代の経営者のデジタルリテラシーもまた全く違うものになっているでしょうから、そこではまた違うビジネスモデルが出てくると思うんですよね。自治体向けサービスに振ると決めたことで、relayが進んでいく道がかなりはっきり見えたと思います。

ロジックモデルの作成によってマインドセットができた

齋藤：出資をご検討いただくにあたり、ロジックモデルも一緒に作成してくださいました。様々な社会課題をクリアされている事業を多く見られているKIBOWさんに、フラットかつ第三者的にプラスアップしていただけたのは非常に勉強になりました。そして、ロジックモデルを作成したことで、アウトカムをしっかり追っていく、と心に決めることができました。「事業承継をやることは、社会にとって良いことだ」ということを論理的に説明できるようになったことで、売上が伸びている、閉店がない、ということが、社会的にいいことだよねと確信できるようになったと思います。

田村：ライトライトが生み出している「事業のリノベーション」ともいえる変化の価値をどう表現するか。ひとくちに「事業承継」といっても、新しい担い手さんによって事業が受け継がれるだけでなく、新しいアイディアが追加されて、地域を活性させる新しいものに変わっていきます。この価値をロジックモデルの中に組み込むか、組

み込むのであればどう表すか、については議論を重ねましたね。

齋藤：事業承継をやることが社会にとっていいよね、というほんやりしていた共通認識が、ロジックモデルによってきれいに整理されたし、メンバーの皆に説明したときにも納得感をもつてもらえたと感じていてすごくよかったなと思います。会社として目指す先が明確になり、メンバー間で同じ視点でゴールを見られるようになりました。



領域のロールモデルとなって、ソーシャルインパクトスタートアップ界隈のリーダーに

齋藤：お2人からみて、relayに期待していただいていることはありますか？

田村：まさにライトライトの取り組んだような、社会的なインパクトを測定していくこと自体がまだまだスタートアップ界隈の中で全然知られていない状況があります。私たちKIBOWが一緒に取り組むことで、ライトライトがこの領域のロールモデルとなって、ほかのスタートアップにも波及していくことができるんじゃないかなと思っているんです。ライトライトにはソーシャルインパクトスタートアップ界隈のリーダーになってほしいといったイメージももちろん、これからもご支援出来ればと思っています。

松井：インパクト投資業界では、やるべきだよねというフレームワークや方針は山ほど出ているんです。でも、実践できているプレイヤーは少ない。ライトライトがそういった意味でも、業界を変える存在になったら素晴らしいですね。ライトライトとはrelayとはこんな企業・サービスで、地域活性の切り札になりうる存在である、とプレゼンスを上げていく。そのための材料や考えるべきポイントは揃えられてきたので、今後は見せ方がより重要になりますね。

齋藤：ありがとうございます。KIBOWさんとのやり取りを通じて、会社としてまっすぐ進みたい方向に向き直せたように思うんです。これからもちょっと寄り道しそうになったら、目線を揃えてくださるような存在になるんだろうなという気がしています。頑張りますのでこれからもよろしくおねがいします！

取材・構成：GLOBIS学び放題×知見録（<https://globis.jp/>）

さいごに

編集後記

ご覧いただきありがとうございます。これまで協力・応援をしてくださった方々に感謝の想いを馳せながらレポートを作成しました。まだまだ道半ば、地域にとって有益なサービスになるよう、社員一同尽力してまいります。



取締役COO
齋藤 めぐみ

最後までお読みいただきありがとうございます。「事業承継をもっとカジュアルに、もっと当たり前に」、そんな願いを込めながら作成しました。誰もが「譲る」「継ぐ」を選べるきっかけになれるように、発信し続けていきます。



コーポレート広報チームマネージャー
木屋 奈央

事業承継という分野は堅苦しく難しいイメージがあります。本レポートでは、そんな世界観を分かりやすく、カジュアルに変えていきたいという意思を込めて制作しました。relayを通して事業承継のイメージを変えていくよう、これからも尽力していきます。



プロダクトチームマネージャー
塩月 慶子

免責事項：

本レポートに含まれる情報は原則として 2024 年4月末時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。本レポートの情報の一部は原則として事業者から取得されており、その正確性や完全性を保証するものではありません。本レポートの内容は一般的な情報提供を目的としており、特定の個人や組織の状況に応じたアドバイスや推奨を意味するものではありません。本レポートの使用によって生じるいかなる損害についても、当方は一切の責任を負いません。