



事業承継で移住

山下書店



廃業のお知らせ

この度 66年間続けて
参りました書籍・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
事を 心より感謝申し上げ
ます。

山下書店合同会社

SKUYO
フ-V90a
MONO-COLOR
A4-S・青

リングファイル
A4xS26 10冊
二重装綴

ガバスタンファイル
(活用タイプ・紙製)
A4-S・青
10冊

リングファイル
A4-S・青
10冊

429

SCRAP
BOOK

SCRAP
BOOK

SCRAP
BOOK

SCRAP
BOOK

SCRAP
BOOK

SCRAP
BOOK

事業承継問題

1月... 廃業のお知らせ... 令和... 66...
... 願いました。長い
... 願ただきました
... より感謝申し上げ

山下書店合同会社



A photograph of an elderly man in a light-colored jacket standing in a library, reaching for a book on a white metal shelf. The shelves are filled with various books, including children's books and educational materials. The background shows more library shelves and a bright window. The text is overlaid in white on a semi-transparent dark background.

「またシャッターを増やして申し訳ない」

「自分も検討したかったのに」
「あいつ本屋やりたいてって言ったのに」

もっと早く知っていれば...

そう思ったことはありませんか？

山下書店合同会社

事業承継

起業でも転職でもない
第三の選択肢

地域に、
光を
あてる。

株式会社

ライトライト

株式会社 ライトライト

- 本社 宮崎県宮崎市
- 代表者 代表取締役 齋藤 隆太
- 資本金 50,000,000円
- 設立 2020年1月6日
- 事業内容 事業承継マッチングプラットフォーム「relay(リレイ)」の運営



「オープンネーム事業承継」



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

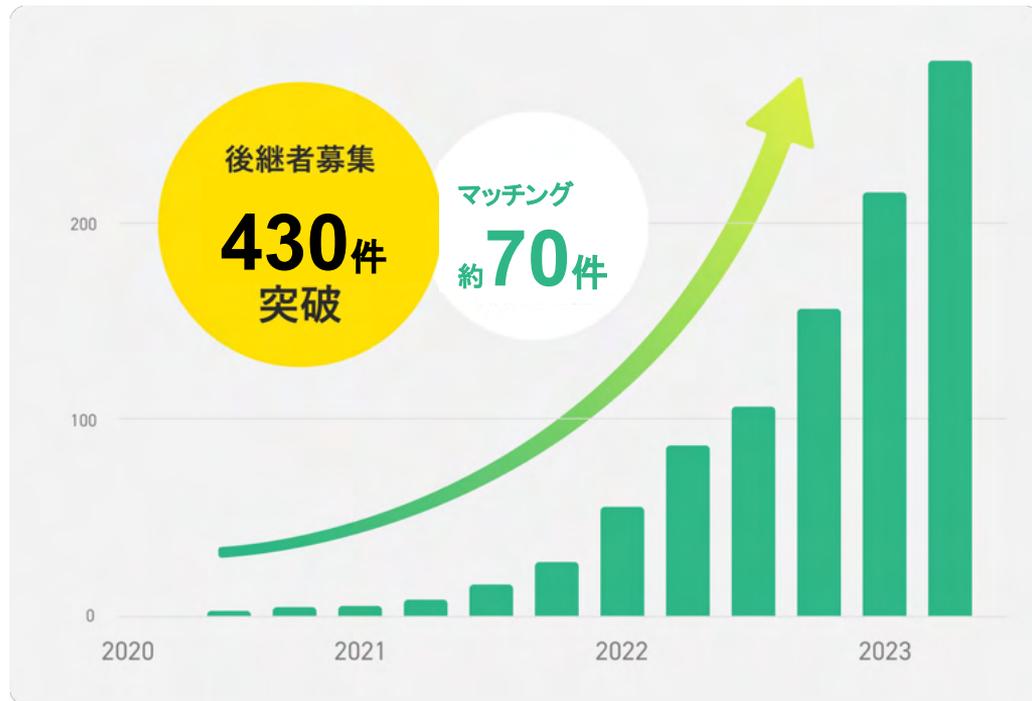
relay
リレイ

The screenshot displays the relay website interface. The top navigation bar includes the relay logo, links for '事業を買いたい方' (Buyer), '後継者をお探しの方' (Seller), and '成功案件' (Successful Cases). A contact number '0120-417-007' and a '無料相談' (Free Consultation) button are visible. The main banner features the headline 'オープンだからできる 想いが伝わる 安心の事業承継' (Business succession you can do because it's open, where your thoughts can be passed on, giving you peace of mind). It also highlights '2020年10月 掲載率 No.1' and '2020年10月 成約率 No.1'. Below the banner are two buttons: '事業を売りたい' (I want to sell my business) and '事業を買いたい' (I want to buy a business). A section titled '新着の後継者募集' (Newly posted successor recruitment) shows a grid of business listings with images and titles like '居酒屋' (Izakaya), '住宅センター' (Residential Center), and 'レストラン' (Restaurant). On the right, a detailed listing for a record store is shown, including a photo of the owner and text describing the business's history and location.

- 2020年2月リリース
- 「オープンネーム」で掲載
- 譲り手様は掲載無料
- 地域の中小事業者が主要な対象

オープンネームマッチングプラットフォームとして国内随一の実績

● 公開件数・マッチング件数



● 商談率・成約率3年連続No.1

※2020/2021/2022年度。デロイトトーマツ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】」

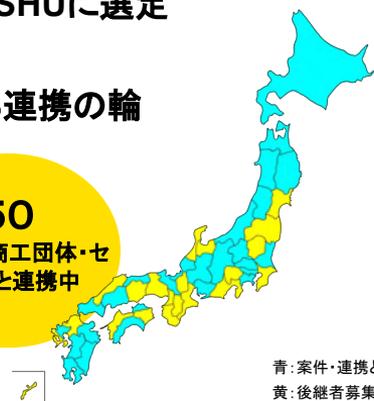
3年連続 / 商談率 **No.1**^{※1} 3年連続 / 成約率 **No.1**^{※1}

● 経済産業省支援プログラム
J-Startup KYUSHUに選定

J-Startup
KYUSHU

● 全国に広がる連携の輪

50
自治体・商工団体・セ
ンターと連携中





新しいモデルとして国からも注目されています



デジタル田園都市国家構想

DIGIDEN



地方に仕事をつくる

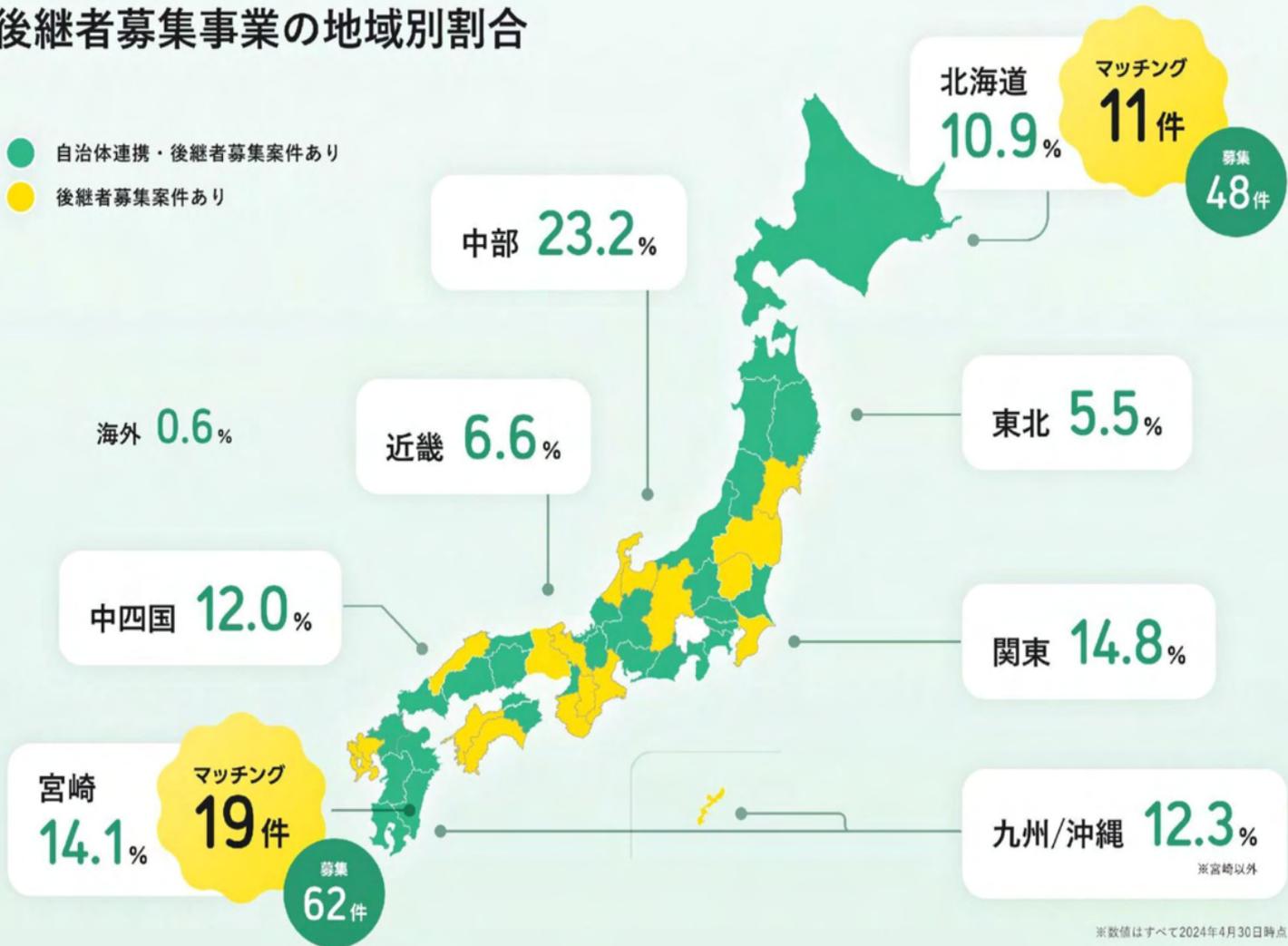
内閣官房が進めている「デジタル田園都市国家構想」内の「地方に仕事をつくる」で、デジタルの力を活用した地方の社会課題解決事例でライトライトが紹介されました。

※デジタル田園都市国家構想とは、「デジタル実装を通じて地方が抱える課題を解決し、誰一人取り残されずすべての人がデジタル化のメリットを享受できる心豊かな暮らしを実現する」という構想です。

デジ田公式 HPIに動画掲載中 → <https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/digitaldenen/index.html>

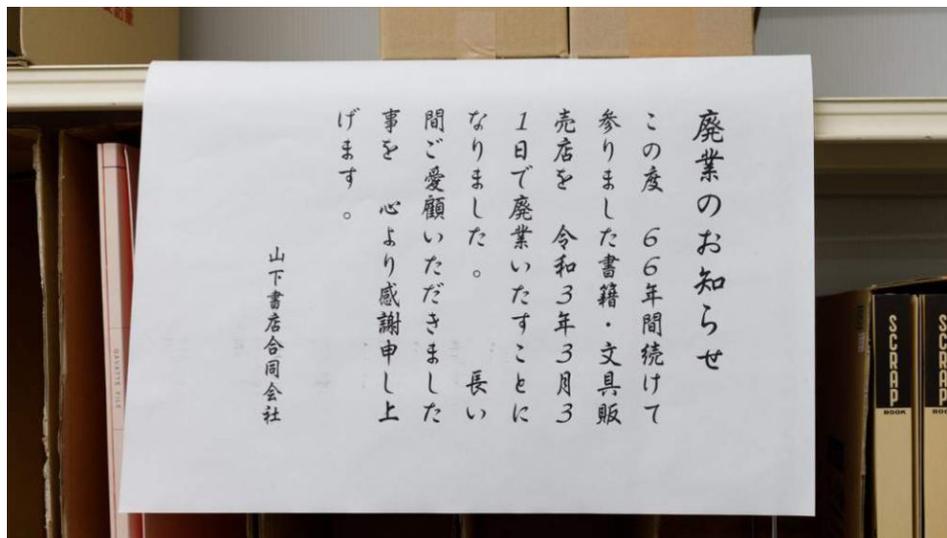
後継者募集事業の地域別割合

- 自治体連携・後継者募集案件あり
- 後継者募集案件あり



※数値はすべて2024年4月30日時点

relayのオープンネーム事業承継とは？



後継者とめぐり逢えずに人知れず廃業するお店。
突然の廃業が急増しています。

**もっと早く知っていれば・・・
貼った瞬間を把握できたとしたら・・・**

そう思ったことはありませんか？

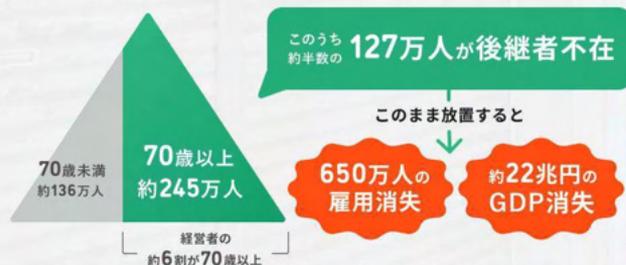


日本の現状

年間5万件が廃業する 大廃業時代の到来

「大廃業時代」を迎えたとされる日本。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」。

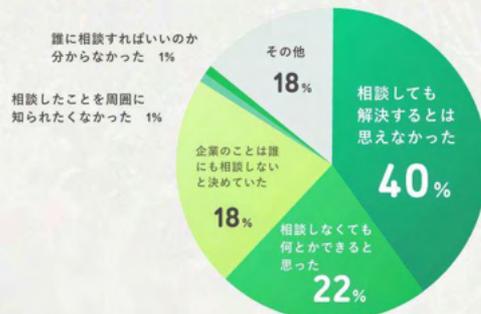
休廃業・解散する直前期の決算で当期損益が黒字であった、いわゆる「黒字廃業」の割合が廃業の約6割を占める状況が続いています。廃業をした事業者のなかで「誰にも相談しなかった」と回答した人にその理由を聞いたアンケートでは、76%が「相談しても解決するとは思えなかった」と回答しています。

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、そ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る実態が浮かび上がってきます。

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：帝國データバンク

(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、譲り渡す事業者の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」の考え方が一般的でした。「売り手情報の非開示」は業界の一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)



地域の廃業は住民の生活に大きな影響を与えます

雇用が
なくなる



取引先・仕
入れ先が倒
れる

シャッター街
が増える



チェーン店
ばかりに

まちが
衰退する

長年培っ
てきたもの
が途絶える

お金が域内
で回らない

業界の大鉄則「**ノンネーム**」(売り手情報の非開示)

売り手:買い手=1:9の業界。売り情報は出回りません。



後継者を
募集したい

借入なし、取引先も限定的な家族経営。
昔は良かったが最近思うように働けず売
上も下がってしまった。

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



後継者に
なりた



儲かっていないしこれ以上の交渉はや
めておこう。

小規模事業者にとっての課題

- 財務情報だけで判断され、伸び代のある事業も足切りされる
- 地域の生業を支えてきた事業本来の魅力や価値が伝わりづらい

「オープンネーム事業承継」という文化をつくる

地域の事業者と地域をこれから前に進めてくれる人との出会いを最大化することで、
1つでも多く望まない廃業を減らしていきます。



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

オープン
ネーム



後継者に
なりたい



借入なし、取引先も限定的な家族経営。
昔は良かったが最近思うように働けず売上も下がってしまった。

地元の案件だ！
やりがいがあるかも！？

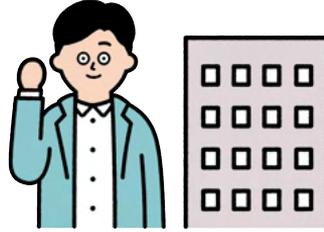
第三者事業承継のメリット・デメリット

蓄積された経営資源を無駄にせず次の経営に活かせることが最大のメリット
若い人によるデジタル化や効率化により事業成長のポテンシャルも



売り手

- 事業が継続する
- 買手とのシナジー効果によって事業の成長・発展が期待できる
- 従業員の雇用を継続できる
- 取引先に迷惑がかからない
- 廃業よりも金銭的なプラスになることが多い



買い手

- 設備や資材や土地を活かして、**初期投資が掛らず事業を始める**ことができる
- 顧客を引き継げるので始めから一定のファンがいる
- 技術や人脈、ノウハウなど **すでにある素材を基盤として新たな挑戦**ができる
- 事業の立上げと成長にかかる時間が短縮される

それぞれの規模と目的、事業者の希望に沿った
プラットフォームの選択



従来の仕組みからはこぼれ落ちてしまう
小規模事業者の新しい選択肢・受け皿に

現在のクローズの仕組みではこぼれ落ちてしまう 小規模事業者の新しい選択肢が「relayのオープンネーム」



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！

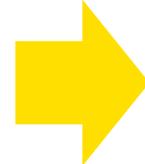
📍 高原町 〇 小売業
24時間以内に人が閲覧しています

📄 掲載順に並び替え可能 | 📄 検索条件を変更

掲載事業者への直接連絡は事業者様のご都合になりますのでお控えください。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。

高原町の中心部に位置する「山下書店」。高速道路インターより車で2分、郵便局や飲食店などが集まる西麓小林緑の通りにある「まちの本屋さん」です。

オーナーの尾上ご夫妻は、創業66年のこの書店を、ご自身の年齢と「やりきった」という思いから次の方に残りたいと考えています。



地域の経営資源を次世代に承継していくことが重要



移住者増、雇用増、税収増。
小規模事業者の事業承継は **地方創生の起爆剤** です。

マッチングした継ぎ手データ

平均年齢

41.2 歳



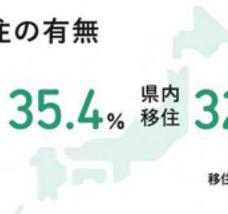
性別

男性 90%
女性 10%



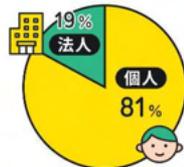
移住の有無

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%



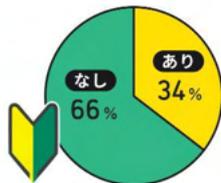
負債の承継

なし 95%
あり 5%



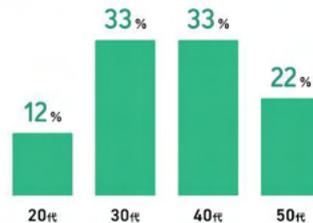
経験の有無

なし 66%
あり 34%

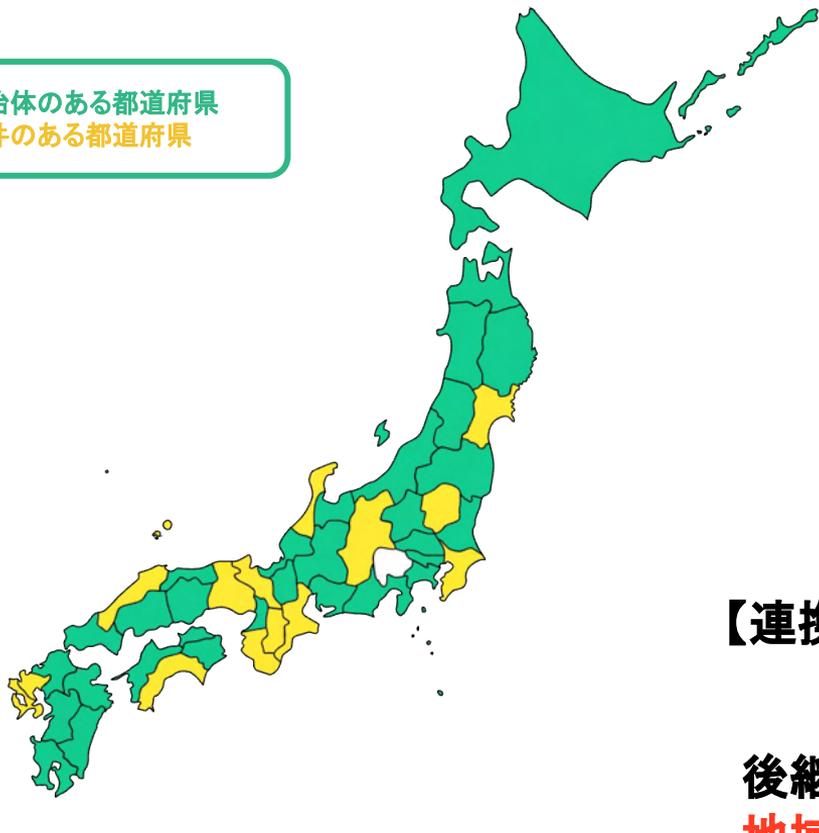


年齢

30代 33%
40代 33%
40代 12%
50代 22%



緑:連携自治体のある都道府県
黄:掲載案件のある都道府県



80
自治体・商工団体・セ
ンターと連携中

※連携準備中含む

【連携の輪が日本全国に広まっている】



後継者問題は個人だけでなく、
地域の課題として捉えられてきている。

【 福岡県北九州市様の事例 】

2024年6月から連携し、8月に「**relay the local 北九州市**」を開設。
第三者承継による基幹産業を中心とした事業の存続、
ならびに持続可能な地域社会の構築を目指す。



☆ **北九州市 × 事業承継**
北九州市で、事業を引き継いでみませんか？

自治体がサポートする事業承継プログラム **relay^{the}local**

北九州市内の後継者募集案件3件を新規公開



北九州市若松区のラーメンの名店「南京ラーメン黒門」が後継者を募集！

福岡県遠賀町で2003年に創業した「南京ラーメン黒門」。2016年に北九州市若松区の今の場所に移転してきてもなお客足が途絶えることなく、20年以上営業活動を続けてこられました。この度お店を譲り渡すことを店主の川内さんは考えていらっしゃいます。



北九州市小倉北区の老舗寿司屋「幸すし」が後継者候補を募集！

老舗寿司屋「幸すし（こうすし）」。先代から受け継ぎ半世紀以上続いてきたお寿司屋の大将である原田さんは、2018年度の「北九州技の達人」にも選ばれるほどの名手です。年齢を考慮し早いうちに後継者を探していきたいため、後継者候補採用を行うことになりました。



国内理容競技大会優勝経験のある理容師からヘアスタイル技術を承継しませんか？

理容室「Hair Live FEEL」。国内理容競技大会での優勝経験や世界大会の出場経験があるオーナーの坂元久文さんは、ご自身がこれまで磨き上げてきたカット技術・トリートメント技術等を若い世代に残していきたいと、この度技術承継を希望されています。

【のれん引継ぎプロジェクト 概要】

**北九州市
後世に残したい店
情報求む!**

北九州市の「後世に残したいお店・味・ものづくり」を顕え立てて欲しい
一定の条件を満たした店舗についてはウェブサイトにて発表いたします

投票期間：2024年8月23日(金)~10月31日(木)

抽選で100名に500円分のアマギフが当たる!

「北九州市後世に残したい店」を投標すると

Amazonギフト券

古くから九州の玄関口として栄え、
海に囲まれ自然環境に恵まれた北九州市には、
地域に愛され、育まれてきたお店・味・ものづくりがたくさんあります。
しかし、愛すべき幾つものお店たちが
「後継者不在」を理由に、
少しずつ姿を消しています。

これからもずっと地域で愛し、育んでいくために、
未来へつないでいくために、
ぜひ、みなさんの「後世に残したいお店・味・ものづくり」を教えてください。

のれん引継ぎプロジェクトでは、
地域で育まれてきた事業を次世代につなぐ活動を行っています。

事業承継マッチングプラットフォーム「relay」について

北九州市 × relay



後世に残したいお店の情報を募集



【 のれん引継ぎプロジェクト - 実際の声 - 】

**北九州市
後世に残したい店
情報求む!**

北九州市の「後世に残したいお店・味・ものづくり」を継いでください
一定の条件を満たした店舗については特サイトで発表いたします

投票期間：2024年9月23日(金)-10月31日(木)

抽選で100名に500円分のアマキフが当たる!

含くから九州の玄関口として栄え、
海に囲まれ自然環境に恵まれた北九州市には、
地域に愛され、育まれてきたお店・味・ものづくりがたくさんあります。
しかし、愛すべき幾つものお店たちが
「後継者不在」を理由に、
少しずつ姿を消しています。

これからもずっと地域で愛し、育んでいくために、
未来へつないでいくために、
ぜひ、みなさんの「後世に残したいお店・味・ものづくり」を教えてください。

のれん引継ぎプロジェクトでは、
地域で育まれてきた事業を次世代につなぐ活動を行っています。

※複数店舗マージングプロジェクト (relax) についてはこちら

北九州市 × relay



実は、もう今年の6月でお店を閉められています。
うどんはもちろん、カツ丼等も本当に美味しく、私はカレーうどんが大好きでした。なぜ急に閉められたのか存じ上げませんが、ぜひとも復活していただきたい、お店です。



僕はその方の介護の担当ケアマネをしているものですが、その方の技術や知識をしっかりと後世に残した方が日本の宝だと思っていますし、その方も学ぶ気がある人がいるならしっかり教えたいとは言っていました。



あんこと白あんのパリッとした人形焼きみたいな他にはないお店でした。いつも年齢層も幅広くお客さんが多い記憶です。また復活してほしいです。後世に残したい、復活して欲しいお店です。



私が小学生の時から 40年近くマスター1人で切り盛りされています。今私は関東在住ですが帰省した際は必ずお店に足を運びます。帰るたびマスターもお年を召されていくのが分かるので、もうお店を開けてしまわれなかと毎回考えてしまい残念に思います。

廃業のお知らせ

この度 66年間続けて
参りました書籍・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
事を 心より感謝申し上げ
ます。

山下書店合同会社

SKUYO
フ-V90a
MONOCLIPPER
A4-S・青

リングファイル
A4xS26 10冊

二重蓋型

ガバスタンファイル
(活用タイプ・紙製)
A4-S・青
10冊

リングファイル
A4-S・青
10冊

429

SCRAP
BOOK

SCRAP
BOOK

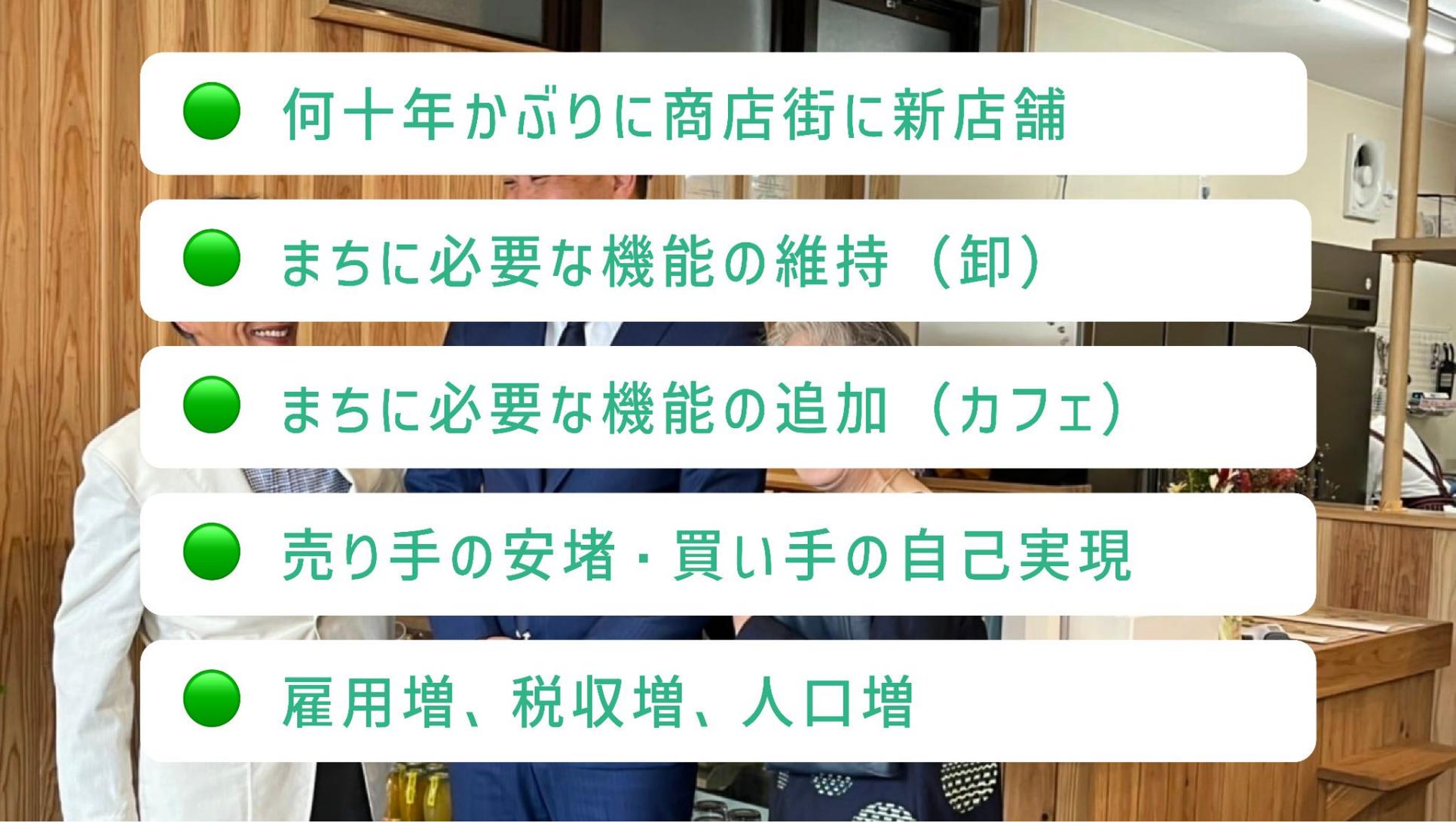
SCRAP
BOOK

SCRAP
BOOK

SCRAP
BOOK

SCRAP
BOOK



A background image showing a group of people, including a man in a white shirt and a woman in a blue patterned top, in what appears to be a restaurant or cafe setting. The image is partially obscured by white text boxes.

● 何十年かぶりに商店街に新店舗

● まちに必要な機能の維持（卸）

● まちに必要な機能の追加（カフェ）

● 売り手の安堵・買い手の自己実現

● 雇用増、税込増、人口増



このような人たちは、1年間で
30,000人超存在

小規模な事業承継 = コア機能を受け継ぎ新しい価値を付加

事業のリノベーション



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



地元でUターンし開業 → ギャル店長で全国区の人気



葬儀屋の息子 → 葬儀屋を承継し夢を叶える

成約案件インタビュー

2023.05.23

【成約事例インタビュー】諦めかけた葬儀屋の仕事。長崎から宮崎に移住し、事業承継候補者に

宮崎県

#宮崎県 #創業事例 #第三者承継



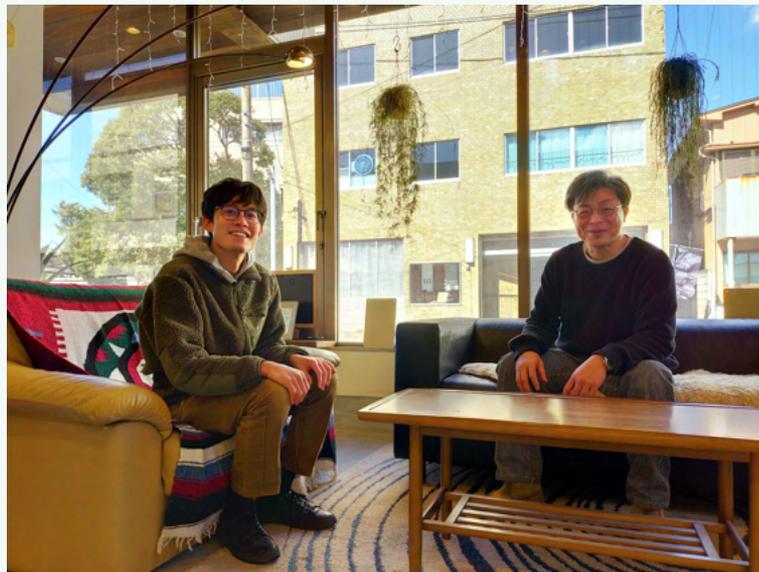
2022年8月、宮崎県えびの市の「有限会社えびの公善社」がrelayを通して後継者募集をスタートしました。霧島連山の麓の街に根ざした葬儀屋を50年以上経営していたのは、松井昇（まついのぼる）さん。



移住希望者 → 未経験で飲食店を開業。起業の夢も叶える



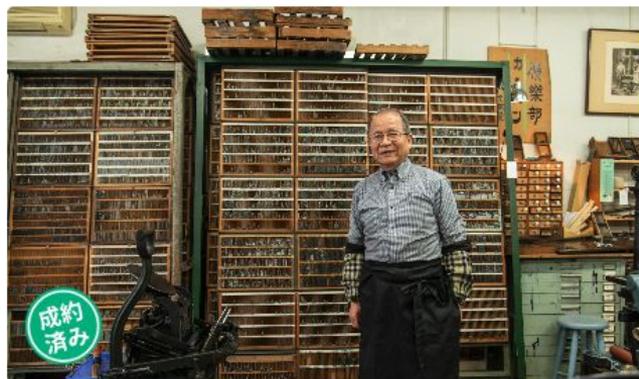
採用から承継 → まちづくりに関わりたいという夢を叶える



地元で支持を得る弁当屋 → 親子3人で移住



公開2日で50件+の問い合わせ、SNSで“バズった”案件



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六本松駅から徒歩5分ほどの場所にある「文林堂」は、活版印刷を50年近く続けている印刷会社です。活版印刷…

後継者募集

店主の若返り。承継後夜間営業を開始し、売上倍増。

成約案件インタビュー

2023.05.17

【成約事例インタビュー】決め手は、人柄。「お食事処ライオン」を3代目に引き継ぐために

宮崎県

宮崎県 #第三巻巻録 #飲食店



2022年4月、宮崎県宮崎市の「お食事処ライオン」がrelayを通して後継者募集をスタートしました。JR日豊本線



自治体と連携しながら中古ハウスやノウハウを承継。 第三者承継が新規就農者の 1つの選択肢に

成約案件インタビュー

2023.06.22

【成約事例インタビュー】「農業で宮崎県の振興がしたい」新規就農者の挑戦を後押しした、中古ハウス承継までの道のり

宮崎県

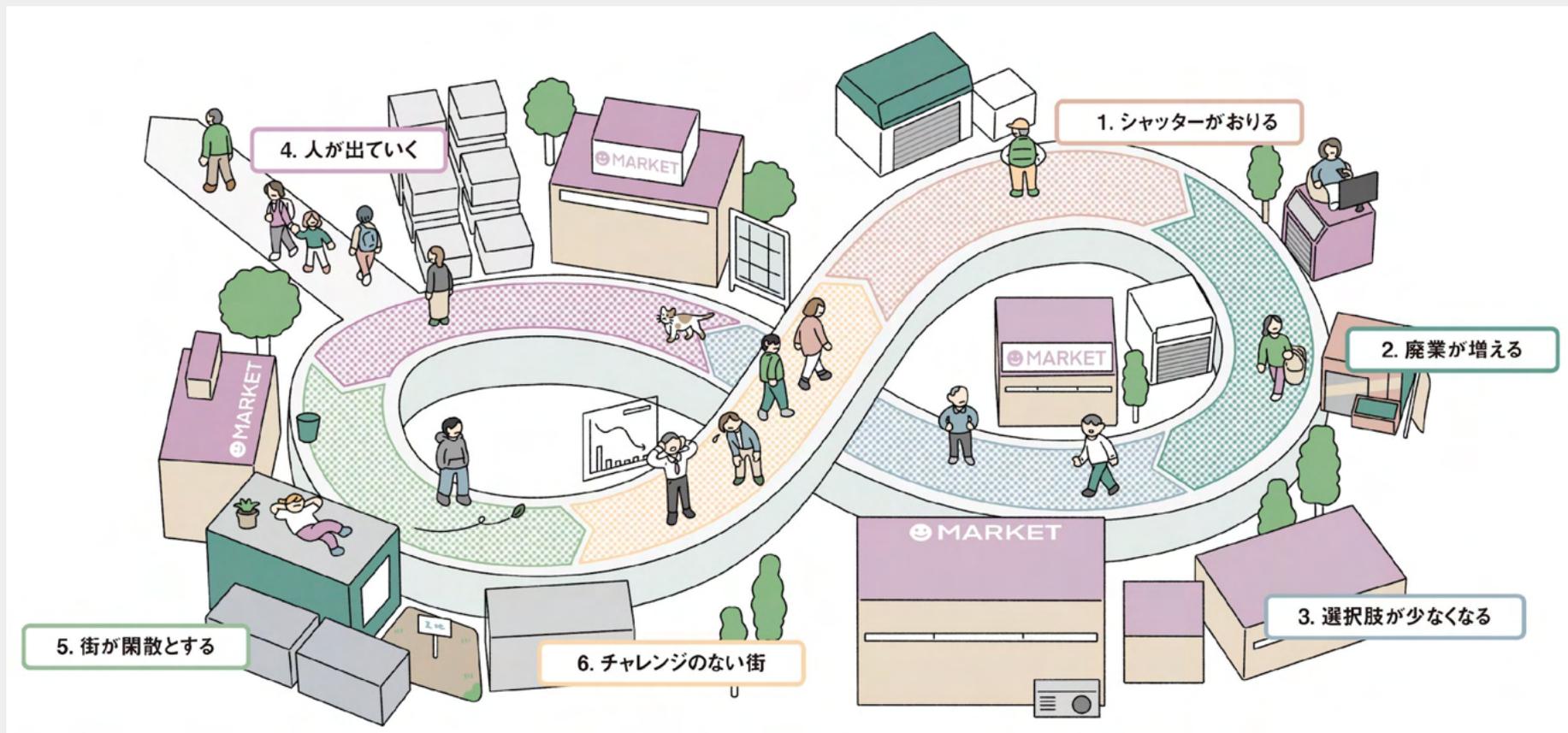
宮崎県 第三者承継 農業



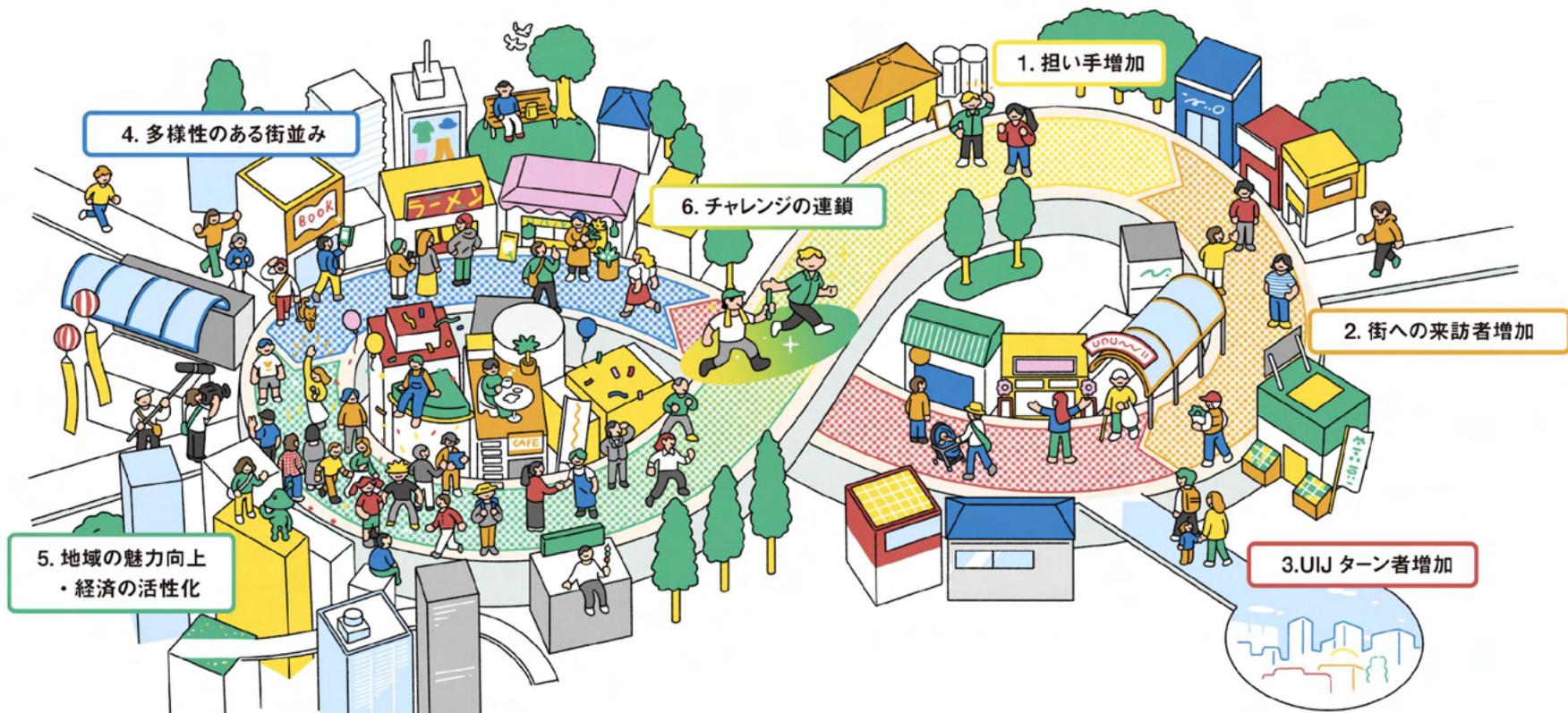
2022年10月、宮崎県宮崎市にあるいちご農家の小玉猛さんが施設園芸の後継者募集を開始しました。同施設を承継することになったのは、宮崎県庁を退職し、就農に向けて準備を進めていた大田原尊之さん。



廃業に手を打たずチェーン店化 → 街の魅力の低下



事業のリノベーションで街の個性が残る未来





私たちと「オープンな事業承継文化」
をつくりましょう
ご清聴ありがとうございました！

