

コロナ下でニーズ増、個人 M&A 推進の『アントレ事業承継実践プログラム』本格始動

少額の事業承継案件を探索・申込・交渉・成約まで実践するための学習プログラム

～2月24日受講開始、専門家が伴走し2か月間で講義や案件探索・エントリーを支援～

* 1) サマリー

独立開業支援事業を展開する株式会社アントレ（本社：東京都港区、代表取締役：上田隆志）の子会社である株式会社アントレプラス（本社：東京都港区、代表取締役：田中翔、以下アントレプラス）は、少額の個人 M&A 実現を目指す希望者に対し『探索・申込・交渉・成約』まで実践するための学習プログラム『アントレ事業承継実践プログラム (<https://jigyosyokei.entrenet.jp/program/>)』の提供を本格的に開始しました。1年で30名の成約を目標としています。



* 2) 背景

背景 1：日本では、国内で深刻化する中小企業の事業承継問題*1 と、昨今ではコロナ下のキャリアチェンジの流れで、小規模 M&A・個人 M&A に関心が高まっている。

背景 2：コロナ下で小規模 M&A による独立・開業ニーズ増をうけて 2021 年 6 月に始めた小規模事業承継サービス「アントレ事業承継」は、開始 4 カ月で会員数 5 倍へ成長。*2

これらのニーズの高まりをうけ、アントレ事業承継実践プログラムを本格的に開始することを決定しました。

*1 中小企業庁：第1回中小企業の経営資源集約化等に関する検討会（2020年11月11日）

URL：<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/shigenshuyaku/2020/201111shigenshuyaku03.pdf>

*2 【プレスリリース】アントレ事業承継と静岡県事業承継・引継ぎ支援センターが連携開始

国が推進する「オープンネーム型」譲渡案件も公開 「創業希望者」30万人と「後継者不在の事業者」をマッチング～コロナ下で小規模M&Aによる独立・開業ニーズ増、開始4カ月で会員数5倍へ～（2021年10月5日）

URL：<https://corp.entrenet.jp/news/news62/>

*3) プログラムの概要

このプログラムでは、隔週1回2時間×合計4回の講義・実践を通して『小規模事業承継についての正しい知識』を身に付け、（専門家の支援を受けながら）自分でM&Aの交渉を進められるよう、伴走していくプログラムです。

■ アントレ事業承継実践プログラムのイメージ

アントレ

正しい知識を身に着ける

（専門家の支援を受けながら）
進める・経験する

講座の受講

- M&Aの基礎
- 個人M&A戦略
- リスクと対策方法
- 資金調達方法
- 案件探索/分析方法
- 決算書の読み書き
- DD（デューデリジェンス）のやり方 …等



実践

- 個人M&A戦略立案
- 案件取得用の自治体/PFへの登録
- 案件探索・エントリー
- トップ面談
- DD（デューデリジェンス）
- 決算書分析
- 事業計画書作成 …等



専門家伴走

- 戦略へのFB
- 個別面談
- 相談随時受付
- 案件探索
- 案件エントリー文の添削
- トップ面談同行
- 企業分析サポート …等

講義では『自分自身の棚卸し』によって自分の強み/弱みを理解することから取り組みます。またM&Aの失敗・回避方法を学び、『案件を探索し、簡易的に分析する方法』を身に着けることで、プログラム卒業後も、自身でM&Aに取り組めるようになります。

講師は個人向けM&Aの専門家など『小規模事業承継』に特化したメンバーで、プログラム受講中の2か月間はいつでも質問・相談が可能です。M&A仲介も手掛けた専門家による伴走により、案件レビュー、契約内容FBなどの手厚いサポートを受けることができます。

* 4) 先行プログラム参加者の感想

50 歳台・男性・会社員

・参加しようと思ったきっかけ

数年前から事業承継に向けて活動していたが、なかなか自分の希望に合う案件が見つからなかった。「希望を絞りすぎるのもどうか」と思い、幅広く探索するようになった矢先、「アントレ事業承継」を発見。有料プログラムだからこそ参加者の本気度も違うのではないかと思い、参加を決意した。

・参加して良かったこと

得意な分野の明確化など、自分自身の棚卸しができた。

「とりあえず実行に移してみましょう」とアドバイザーさんに背中を押してもらえた。

・プログラムで難しかったこと

自分の得意な分野の洗い直し、財務諸表を理解すること。

40 歳台・男性・無職

・参加しようと思ったきっかけ

事業承継や個人 M&A に興味があったが、手順が分からず不安だった。世の中の情報にある「個人で会社を買う時代」が本当に実現可能かどうか確かめたかったが、周りに個人 M&A に携わった人がおらず、誰にも相談できなかった。「起業スクール」などの他サービスとも比較したが、より「自分が目指している方向」に近いと感じたため、参加を決意した。

・参加して良かったこと

守秘義務があるなかで、講師陣にいつでも安心して相談し、即座に解決できた。上から目線で「こうしたほうが良い」とかではなく、しっかり受講者の意思を尊重して最適な形での道標を示してくれた。

最初から最後まで手順を詳細に学ぶことができ、授業・ケーススタディによって「見る POINT」「考える POINT」「聞く POINT」のコツが掴むことができた。

・プログラムで難しかったこと

契約が思ったように進まないこともあり、個人だけで M&A を実行する事の難しさを感じた。譲渡側へのアプローチ文章には苦心したが、講師より仲介の立場で添削してもらった。

* 5) 講師：濱田 啓揮よりメッセージ



副業的に M&A を希望される方、サラリーマンを辞めて会社を起業されている方、個人の趣味を仕事にしたいという夢をかなえるためにご参加された方など、先行プログラムに参加された理由はさまざまでした。

それまでの経験やスキルについては関係なく、M&A に関する知識の習得や簿記、また案件に関して粘り強く学べる方が成功されている印象です。M&A は多くの方にとって「一生に一度あるかないかの経験」であるため、スタートラインは皆同じなのだと思います。

プログラムや課題を通じて、皆様には『経営者になる前の心がまえ、知識』を学んでいただきます。先行プログラム参加者の中には M&A 成約前の基本合意契約の締結まで至った方も何名いらっしゃいました。

また、このプログラムで特徴的なのが『自走型プログラムだから費用が抑えられる』ことです。一般的な M&A 仲介会社に依頼した場合、500 万円以上かかることもあります。このプログラムは案件の探索から契約締結まで『自分自身で行うこと』で、22 万円という価格設定になっています。基本的に『自分で動いていただく』プログラムですが、困ったことは何でも相談できるよう、講師陣がしっかり伴走する体制を作っています。

■アントレ事業承継実践プログラム概要

<https://jigyosyokei.entrenet.jp/program/>

受講期間（第3期）：2/24（木）、3/10（木）、3/24（木）、4/7（木） 19:00～21:30

内容：①隔週1回2時間 × 合計4回の講義

②個別の案件探索支援、案件エントリー添削、面談サポート

③個人向け M&A の専門家へ、2 か月間の質問・伴走し放題

費用：22 万円（税込）

■「アントレ事業承継」概要

<http://jigyosyokei.entrenet.jp/>

提供開始日：2021 年 6 月 17 日

内容：個人向け小規模案件をメインに扱う『自走型』M&A マッチングサービス

特徴：取引額 2000 万円以下の案件をメインに取り扱う個人向け M&A 案件検索サービス

■独立・開業支援サイト「アントレ」について

<https://entrenet.jp/>

1997 年 2 月より、独立のために必要な情報を集約した日本最大級の独立開業専門メディア。利用者の興味関心のある独立開業プランへの「資料請求 & 資料ダウンロード、説明会予約」機能を提供。先輩の成功談・失敗談や企業検索から説明会・個別面談会情報まで比較検討できるフォーマットで提供する点が特長。アントレの会員数は 32 万人を超え、270 件以上のフランチャイズ・代理店・業務委託募集といった独立開業プランを掲載することで、週 2,500～4,000 件の資料請求や説明会予約につながっている。（2022 年 1 月現在）



■株式会社アントレ会社概要

個人の独立開業を支援するため、フランチャイズ・代理店・業務委託募集等のインターネット広告事業とイベント運営を実施。1997年より、独立のために必要な情報を集約した日本最大級の独立開業専門サイト「アントレ (<https://entrenet.jp/>)」を運営。

社名：株式会社アントレ

代表取締役社長：上田隆志

所在地：〒107-6111 東京都港区赤坂 5-2-20 赤坂パークビル 11 階

事業内容：独立した働き方を支援するインターネット広告事業と展覧会・イベント等企画及び運営。

URL：<https://corp.entrenet.jp/>

■株式会社アントレプラス会社概要

「独立した働き方を選択した後も、失敗しないように支援し続ける。」というビジョンの達成に向け、「アントレが着手していない周辺市場の開拓」をメインにビジネスアイデアを検証し、新規事業として開発・運営。斡旋サービス『アントレカウンター』運営などを実施。

社名：株式会社アントレプラス

代表取締役：田中翔

所在地：〒107-6111 東京都港区赤坂 5-2-20 赤坂パークビル 11 階

事業内容：「独立・開業市場における周辺市場」の開拓、新規事業の運営を実施。

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社アントレ 広報担当 西山

TEL：080-7002-8273 MAIL：pr@e.entrenet.jp
