

Press Release

報道関係者各位

2022年5月23日(月)

株式会社アントレ

「個人 M&A」第一号が成約、コロナ下で独立ニーズ増

定年後の第二の人生に向け福岡在住の 57 才会社員が「コイン精米所」を譲受

『アントレ事業承継実践プログラム』第 5 期が募集開始、成功の鍵は「専門家の伴走」

個人の独立・開業の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、専門家が『探索・申込・交渉・成約』に必要な知識や情報を伝授し、実際の成約まで伴走型で支援する学習プログラム『アントレ事業承継実践プログラム』（<https://jigyosyokei.entrenet.jp/program/>）を 2021 年 10 月からスタートしています。

その第 1 期卒業生が、この度、事業承継の成約に至りましたことをお知らせします。また、2022 年 6 月 2 日(木)より開講する本プログラム第 5 期の受講生募集も開始いたしました。



▲コイン精米所を事業承継した成約者

《第5期の概要》

受講日（第5期）： 6/2（木）、 6/16（木）、6/30（木）、7/14（木）、7/28（木）の5日間

※受講開始から3ヵ月間は無制限で質問や相談し放題

時間：19:00～21:30

費用：33万円（税込み）

内容：

1. 隔週1回2時間30分 × 合計5回のオンライン講座
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、3ヵ月間の質問・伴走し放題

申し込み方法：受講希望者へオンライン説明会を実施。『アントレ事業承継実践プログラム（<https://jigyosyokei.entrenet.jp/program/>）』から「まずは無料説明会へ参加」を選択。

***報道関係の方は、本講座への取材や成約者へのインタビューなどが可能です。**

■個人M&Aニーズが高まっている背景

近年、国内で深刻化する中小企業の事業承継問題と、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ます。実際、コロナ下での小規模M&Aによる独立・開業ニーズの高まりを受けて2021年6月からサービス開始した『アントレ事業承継（<https://jigyosyokei.entrenet.jp/>）』は、開始後約1年が経過し、サービス開始当初より会員数は15倍へ成長しています。

■『アントレ事業承継実践プログラム』について

『アントレ事業承継実践プログラム（<https://jigyosyokei.entrenet.jp/program/>）』とは、M&A経験の豊富な専門家が講師となり、1回2時間30分の講義を隔週で1回、2ヵ月間で計5回受講しながら、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内容です。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、M&Aの失敗・回避方法や面接対策、財務諸表の見方などを学ぶことで、『案件を探索し、簡易的に分析する方法』を身に着けます。

本プログラムの特徴は、『自走型であることから費用が抑えられる』点です。一般的なM&A仲介会社に依頼して事業承継を行う場合、費用が500万円以上かかることもある中、本プログラムは案件の探索から契約締結まで『自分自身で行う自走型』を特徴としており、そのプログラム費用は33万円という価格設定としています。また、困ったことは何でも「M&Aの専門家」である講師陣に相談でき、伴走体制を徹底している点も大きな強みです。

現在までに第1～4期が開催され、現在受講中の第4期生含め計15名の卒業生がいます。

受講生は、20代から50代まで、全員が実際の個人M&Aに向け、「探索・申込・交渉」といった具体的な行動に移しています。受講者の9割以上は「TOP面談（現オーナーと譲渡について交渉すること）」まで実施しており、更にその半数以上は『基本合意契約』にまで至っています。

■個人M&Aの第一号成約者について

この度、事業承継が成約したのは福岡在住で35年以上会社員生活を続けてきた57才の古庄（フルショウ）さんです。60才の役職定年を前に、セカンドライフのため個人M&Aの実現を目指していました。



《基本情報》

- ・福岡在住の57才
- ・現在の職業：酒造メーカー 支店長
- ・事業承継内容：コイン精米所の事業譲渡
- ・プログラム参加～成約までの過程：

プログラム第1期参加（21年10月開講）→案件エントリー（21年12月初旬）→TOP面談&基本合意契約（21年12月下旬）→譲渡契約完了（22年4月11日）

《プログラムに参加したきっかけ》

役職定年になる60才以降、どのように働くかを考えていたところ、ニュースで同年代の会社員がネイルサロンをM&Aで経営していること知り、刺激を受けたことが事業承継を目指す大きなきっかけとなった。以前に読んだ「個人M&A」関連の書籍の内容も重なり、会社員は60才で辞め、自分も事業をやると決意。

そこから事業承継・引継ぎ支援センターへ行き後継者人材バンクへ登録し情報収集を開始し、M&Aプラットフォームにも登録したが、そこから2年間はひとつも案件へエントリーをすることができなかった。一人だけではなかなか前へ進めずに悩んでいたところ、アントレプラス開催の事業承継の基本を学ぶオンラインセミナーに参加したところ、当プログラムを知り、参加を決める。

《プログラムに参加してみて》

- ・座学において、最も学びになった点

自分自身の「キャリアの棚卸し」ができたこと。35年以上の会社員生活を振り返り、経歴・スキルの整理を行い、改めて「自分が何をしたいのか」を考える良い機会になった。また、面談に必要な自己PRシートを磨いたこと。ありきたりな履歴書ではなく、自分の強みは何かなど、自己分析がしっかりできた。

・実践において、具体的に身になった点

案件エントリー／財務諸表分析／DD（買収監査）など。財務諸表に触れることがこれまでなかったが、自分が会社を買ったときにどのように計画をつくるべきか、構想を膨らませることができた。

・伴走において、助けになった点

「TOP 面談」へ向けて、自己PRの準備や磨き込み、今後の計画等の練り直しのほか、実際の「TOP 面談」の際に講師にも同席いただいたこと。オーナーへも本気度が伝わったのではないかと思う。

《第一号成約者 古庄（フルショウ）さんのコメント》

このプログラムの最大の強みは「伴走」です。ひとりで何かしようとするとう孤独で何もできませんでした。会社の同僚にも相談できなくて、同じような志をもっている人がいない中で、人生相談ができるようになったことが心強かったですね。

最終的にご縁があったコイン精米所ですが、譲受希望者が13人もいる中で、「TOP 面談」において、プログラム中に作成し磨いた自己PRや承継後の計画をお伝えしたところ、最終的に私を後継者として選んでいただけました。プログラムに参加していなければ、自己PRで何を話せばよいか、計画をどう作ればよいかも分かりませんでした。もし仮に今回の案件にエントリーをしていたとしても、他の方が選ばれていたかもしれない。このプログラムに参加したことによって、「TOP 面談」時は、自信をもって想いを伝えることができたと思います。事業承継（M&A）は単なる事業とお金で成り立つ売買ではなく、「人から人への事業の橋渡し」であることを講座では学んでいたものの、この時に、初めて身に染みて感じました。

■「事業承継」に関する当社の取り組みについて

・【プレスリリース（2022年1月26日）】

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

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000032.000059360.html>

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～

・【プレスリリース（2021年10月5日）】

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

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000026.000059360.html>

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～

・【プレスリリース (2021 年 6 月 17 日)】

2000 万円以下の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を提供

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000019.000059360.html>

累計 30 万人の独立志向ユーザーに個人 M&A 支援開始、高まる起業ニーズに対応

～経産省が推進する譲渡企業の社名公開型「オープンネーム」募集も予定～

■「アントレ事業承継プログラム」講師紹介

講師：濱田 啓揮

—プロフィール—

アントレ事業承継・個人向け M&A エキスパート

應義塾大学理工学部を卒業後、大手 M&A 仲介会社にて勤務し、現在は『アントレ』に参画。また、これまでの M&A の経験を生

かし個人でも会社を設立し、M&A のアドバイザーとして買い手、

売り手の両面の支援を行う。父親が精密板金加工業、祖父が蕎麦屋、叔父が歯科クリニックをそれぞれ経営し、創業家に囲まれて幼少期～学生生活を過ごす。現在は父親の精密板金加工業にも営業・広報として従事し、将来承継予定。



《コメント》

副業的に M&A を希望される方、会社員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、参加された方の理由はさまざまです。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、参加者の皆さんには『経営者になる前の心がまえ、知識』を学んでいただきます。

■「アントレ事業承継」サービス概要

<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 2,000 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」サービス概要

<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5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：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。

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 井上

TEL：080-7002-8261 MAIL：pr@e.entrenet.jp
