

報道関係者各位

2022年12月6日(火)

株式会社アントレ

**【個人 M&A 支援プログラム受講生の成約事例】**  
**滋賀県の 40 代男性が創業 126 年の食肉・惣菜加工品の販売会社**  
**「株式会社カネ吉ヤマモトフーズ」の 5 代目社長に就任**

～『アントレ事業承継実践プログラム』第 11 期を 12 月 26 日開講、受講生募集開始～

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://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm>）』の受講者である滋賀県在住の 44 才男性が、この度、創業 126 年の食肉・惣菜加工品の販売会社「株式会社カネ吉ヤマモトフーズ」の代表取締役社長に就任したことをお知らせします。

社長就任後、まずは組織作りからスタートし、今後は社内業務のデジタル化を推進するほか、中期経営計画を年内にまとめ、また経費削減を進めるなど意欲的に改革を進めることで、5～6 年で売上約 2 倍を目指します。

成約事例<sup>(※1)</sup>としては、今年 4 月にコイン精米所を承継した福岡在住の 57 才男性、5 月に IT 事業を承継した神奈川在住の 56 才男性、6 月に美容系事業を承継した愛知在住の 48 才男性、9 月に EC 業を承継した兵庫在住の 48 才男性に続き 5 例目となります。

また、12 月 26 日（月）よりスタートする本プログラム第 11 期の受講生を募集開始いたします。

**■アントレ事業承継実践プログラム 第 11 期の概要（詳細 4 ページ参照）**

期間（第 11 期）： 12 月 26 日（月）から 3 月 31 日（金）までの約 3 カ月間

費用：33 万円（税込）／ 定員：5 名

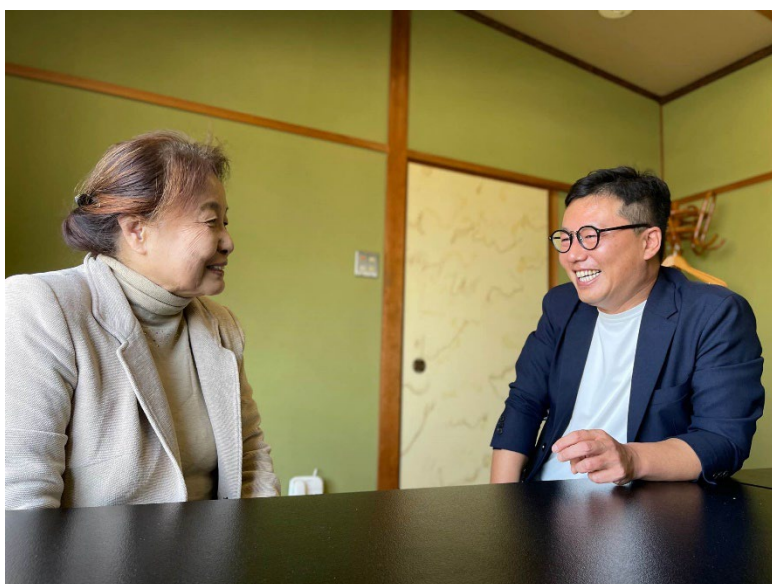
URL：<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm>

## ■個人 M&A の第 5 号成約者について

この度、事業承継が成約したのは、滋賀県在住で 44 才の徳地さん。  
大手食品メーカーに 20 年半勤務、事業部長として従事していましたが、地元滋賀県、地域を元気にしたいという思いから、2021 年 9 月に退職。地元の滋賀県に戻り、独立を目指していました。



徳地さんが代表取締役社長に就任した株式会社カネ吉ヤマモトフーズが経営するレストラン



写真右より成約者の徳地さんと現会長の山本さん

### 《基本情報》

・滋賀県在住の 44 才

・成約内容：

創業 126 年（明治 29 年）の食肉・惣菜加工品の販売会社「株式会社カネ吉ヤマモトフーズ」の 5 代目社長に就任。

\*会社 HP：<https://www.oumigyu.co.jp/hpgen/HPB/categories/17811.html>

・プログラム参加～成約までの過程：受講から約 1 年で成約

プログラム第 1 期参加（21 年 10 月開講）、3 カ月間専門家が伴走し個人 M&A を実践。

エントリーは 22 社行い、トップ面談は 4 社実施。受講中に食品関係の企業との基本合意契約まで進むものの、最終的にはお断りし、個人事業主としてコンサル業や大学で産学連携の手伝いなどに従事。2022 年 10 月 1 日、2022 年 4 月よりコンサルタントとしてはいついた株式会社カネ吉ヤマモトフーズの社長に就任。

### 《プログラムに参加したきっかけ》

親戚も地元で商売をやっていて、漠然とした『社長』という役職にあこがれをもっていた。起業するにあたり事業承継がいい手段だと思っていたが、手順が全く分からず不安だったのと、周りに個人 M&A に携わった方がおらず相談する人がいなかったため、事業承継のセミナーに参加。『これだ！』と思い、1 期生としてプログラムを受講。

### 《プログラムに参加してみて》

M&A の原理原則の手順を学べたことが大きかった。最初から最後まで手順を詳細に教えていただき、見るポイント、考えるポイント、聞くポイントのコツがつかめた。また、いつでも相談できる伴走スタイルがありがたかった。秘密保持の観点で、知人にも家族にも相談できない中、専門家に腹を割って相談できたことで、エントリー、トップ面談へと進むことができた。

### 《社長就任後に取り組んでいること》

まずはデジタル化を推進、稟議書関係／人事台帳／給与関係／勤怠管理等推進。また組織作りにも着手し、春に部隊を分ける構想でいる。また、ほかにも、中期経営計画を年内にまとめたり経費削減を進めたりと、意欲的に改革を進めており、5 年で売上約 2 倍を目指している。

### 《先代社長から後継者へ》：承継元の山本さんコメント

業務委託で入ってもらっているときから、徳地さんは常に業務改善のためのいろんな提案を前向きにしてくれた。他の候補者もいたが、アグレッシブさと実行力がある徳地さんにな

ら、社長を任せられる、変えてくれると直感的に思った。  
そして、新しい風がはいて1カ月だけでとても活性化している。この時代に乗り遅れないように、組織再編やDXなど、人材を活かした改革を進めてほしい。

**\*報道関係の方は、成約者へのインタビューや本講座への取材が可能です。**  
株式会社アントレ 広報宛 (pr@e.entrenet.jp)へメールにてご連絡をお願いいたします。

### ■アントレ事業承継実践プログラム 第11期の概要

12月26日(月)よりスタートする本プログラム第11期の受講生を募集開始いたします。本プログラムは、現在までに第1~10期が開催され、受講生は20代から50代までと幅広く累計で約50名。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るほか、第1~8期生までの受講者の97%以上は、現オーナーと譲渡について交渉する「トップ面談」まで実施しており、さらにその90%以上は『基本合意契約』にまで至っています。

期間(第11期): 12月26日(月)から3月31日(金)までの約3カ月間

※隔週での個別面談を実施、期間中は無制限で質問や相談が可能

費用: 33万円(税込)

定員: 5名

内容:

1. 必要な知識を学習するためのオンライン動画
2. 個別の案件探索支援、実際の譲渡案件へのエントリー添削、面談サポート
3. 個人向けM&Aの専門家へ、3カ月間の質問・伴走し放題

申込方法: 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://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm>)』から「セミナーに申込み」を選択。

### ■個人M&A ニーズが高まっている背景

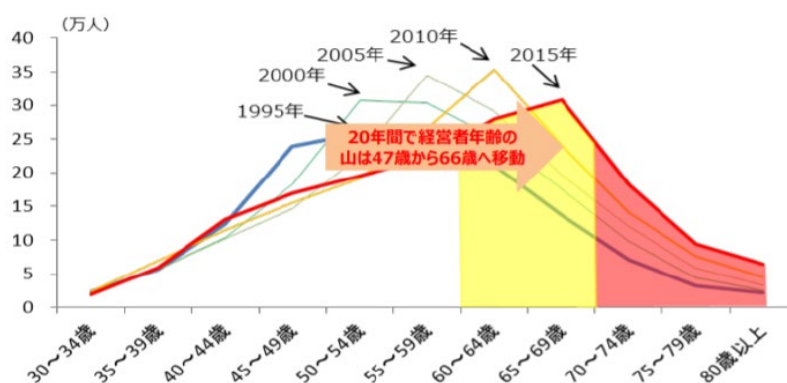
近年、国内で深刻化する中小企業の事業承継問題と、コロナ下のキャリアチェンジの流れで、小規模M&A・個人M&Aに関心が高まっています。実際、コロナ下での小規模M&Aによる独立・開業ニーズの高まりを受けて2021年6月からサービス開始した『アントレ事業承継 (<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm>)』は、開始後約1年が経過し、サービス開始当初より会員数は15倍へ成長しています。

## 《中小企業の事業承継問題》

2025年までに、70歳（平均引退年齢）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、その約半数の127万（日本企業全体の1/3）が後継者未定。

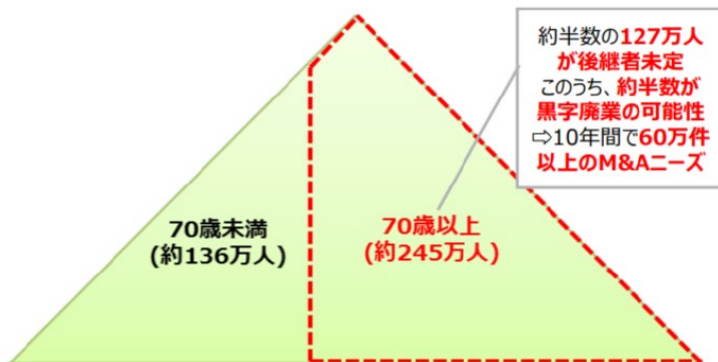
つまり、「経営自体は順調でも、後継者がいないから廃業する」という黒字廃業するしか選択肢がない企業が多数存在している状態。

### 中小企業・小規模事業者の経営者年齢の分布(法人)



平成28年度 (株)帝国データバンクの企業概要ファイルを再編加工

### 中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



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

(出典) 中小企業庁：中小企業・小規模事業者における M&A の現状と課題

[https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/hikitugigl/2019/191107hikitugigl03\\_1.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/hikitugigl/2019/191107hikitugigl03_1.pdf)

## ■『アントレ事業承継実践プログラム』について

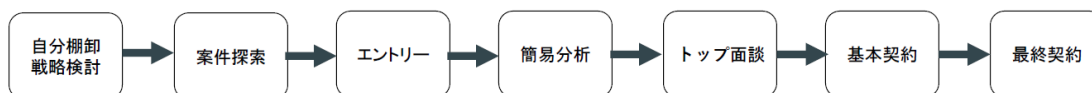
個人が事業承継を成立させることに必要な力を身に着けるプログラムです。

まずは必要な知識の得るためにオンライン動画で学習をし、その結果を試すための実践ワークに取り組みます。それを M&A 経験の豊富な専門家の伴走支援のもと、『自分自身の棚卸し』から『面談』『契約』までの各ステップを実践で学んでいきます。

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。

### 《実践プログラムの流れ》

各章ごとに動画講義を受け、課題提出・個別面談を実施します。



※約 3 ヶ月のプログラムですが、希望者には 4 ヶ月目以降の有償オプションもあります

## ■「アントレ事業承継プログラム」講師紹介

講師：濱田 啓揮（はまだ ひろき）

### 《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

<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm>

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

## ■「事業承継」に関する当社の取り組みについて (※1)

- ・【プレスリリース (2022 年 10 月 20 日)】 成約事例 4

兵庫在住 48 才男性がキャンプ用品等の EC 業を譲受

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000048.000059360.html>

アントレとバトンズの共同支援により成約

- ・【プレスリリース (2022 年 7 月 26 日)】 成約事例 3

愛知の 48 才男性が神奈川の脱毛サロンを 3 カ月で譲受、越境 M&A へ

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000042.000059360.html>

経験の美容業界にて、ニーズ高のメンズ脱毛も視野に事業拡大を図る

- ・【プレスリリース (2022 年 6 月 29 日)】 成約事例 2

早期退職し独立を目指していた神奈川の 56 才男性が IT 事業を譲受。

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000039.000059360.html>

セカンドキャリアとして個人 M&A を活用、受講から 2 カ月で成約へ

- ・【プレスリリース (2022 年 5 月 23 日)】 成約事例 1

「個人 M&A」第一号が成約、コロナ下で独立ニーズ増

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000037.000059360.html>

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

- ・【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

- ・【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>

～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～

## ■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サイト。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 34 万人を超え、約 240 件のフランチャイズ・代理店・業務委託募集といった独立開業プランを紹介することで、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 11 月時点)



## ■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/>)」を運営するほか、起業スクールや業界初の伴走型個人 M&A 支援サービスなどを運営する子会社 2 社 (アントレプラス、ウィルフ) を含むアントレグループ全体として、個人の独立・開業を支援する複合的プラットフォームを展開しています。

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://entrenet.jp/corporate/>

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。

社名：株式会社ウィルフ

代表取締役社長：黒石健太郎

所在地：〒150-0036 東京都渋谷区南平台町 15-11 南平台野坂ビル 2 階

事業内容：起業を学ぶ起業スクール WILLFU STARTUP ACADEMY、大学法人対象 学生  
起業支援プログラム STARTUP ACADEMY、起業家学生が活躍できる就活を WILLFU  
CAREER

URL : <https://willfu.jp/>

---

【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 岡本

TEL : 080-7002-8206 MAIL : [pr@e.entrenet.jp](mailto:pr@e.entrenet.jp)

---