

Press Release

報道関係者各位

2022年12月15日(木)

株式会社アントレ

【個人 M&A・小規模 M&A の 2023 年トレンド予測】

2022 年は譲渡案件が急増する中、小企業・個人が少なく「絶好の一年」に
月 50 社ペースと仲介会社増加を背景に、2023 年は個人 M&A が飛躍的に伸長
～今年の業界動向や個人 M&A 実績データやら、来年の業界を予測～

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）は、独立・開業への意識の高まりを受けて、近年新たな独立手段として注目を集める、個人が少額で会社を買い事業承継することで独立する「個人 M&A」に関して、2022 年分析レポートと 2023 年のトレンド予測を発表します。



■個人 M&A の 2022 年振り返りと、2023 年予測 サマリー

<2022 年>

- ・ 2025 年の後継者不在ピークに向け、小規模案件などが一気に急増
- ・ 事業譲受側である個人や中小企業側がまだまだ少ない状況の中、個人による成約事例が生まれはじめた

<2023 年予測>

- ・ 2023 年は個人 M&A が浸透し、プレーヤーが増える
- ・ その背景に M&A 仲介会社数の急増がある
- ・ 交渉の方法等の認知が進み、競争の過激化と成約数の飛躍的な増加が予測される

■個人 M&A2022 年のまとめと 2023 年予測の詳細について

アントレ事業承継実践プログラムの講師であり、個人向け M&A エキスパートの濱田 啓揮 (はまだ ひろき) 氏による分析コメント

<個人 M&A の 2022 年動向まとめ>

2022 年における個人 M&A の特徴としては、「良い案件」の成約を目指しやすいベストな環境であったことがあげられる。事項にも記載する通り、今後個人 M&A は一層活発になるであろうが、まだまだ競合となる小企業、個人が少なくなく M&A の進め方を熟知している競合が殆どいない状況であった。一方で譲渡案件は急増しており「良い案件」を購入するには絶好の 1 年であった。

今後この傾向は続くであろうが、競合の過激化は否めないであろう。

<個人 M&A の 2023 年予測>

【2023 年、個人 M&A は急激に増加する】

今後、2023 年は個人 M&A が飛躍的に増加すると予測される。大きな背景としては M&A 仲介会社数の急増に理由がある。中小企業庁が制定する M&A 支援機関に毎月約 50 件近くの企業が登録されている。今後、法人同士だけでなく個人 M&A を支援する仲介会社や個人が増え、個人 M&A も彼らにより、一層支援されることが見込まれる。

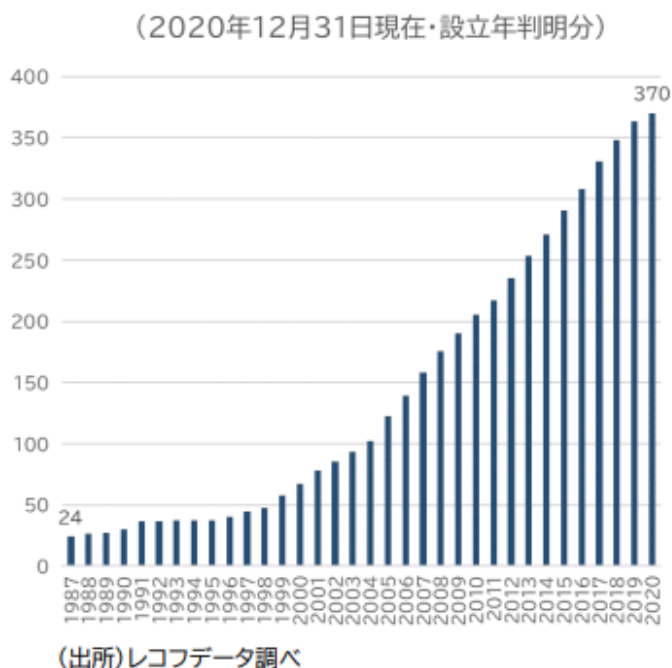
そうなると、所謂「目が肥えた」個人 M&A 志願者が増え始め、交渉の方法等も広く認知されていくようになるであろう。

2025 年以降には、個人 M&A が一般的な手法とされ買い手側のメリットは制限されていくだろう。

何事にも通ずる事柄であるが、早く動いたものが得をしている市況感である。

●参考：M&A 事業者数の推移

M&A事業者数の推移



出典：株式会社レコフデータ 令和2年度中小企業実態調査事業（中小企業の経営資源集約化に関する委託調査）調査報告書

■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。

中小企業・小規模事業者の事業承継は喫緊の課題で、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となっています。

■本レポートの目的

当社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>）』を 2021 年 10 月より本格始動

しています。本プログラムへの問い合わせ件数は2022年1月から10カ月で約1,100件、約2.1倍成長、かつプログラム参加者も累計約50人に達し好調に推移しています。

そこで、独立ニーズの高まりと共に、個人M&Aへの関心が高まる中、その実態について理解を深める一助として、本プログラムへの問い合わせ状況や、受講者属性、成約実績などのデータをもとに、最新トレンドと、業界動向の予測をまとめ発表する運びとなりました。

■2022年 個人M&Aの動向分析 ～アントレ事業承継実践プログラム参加者動向～

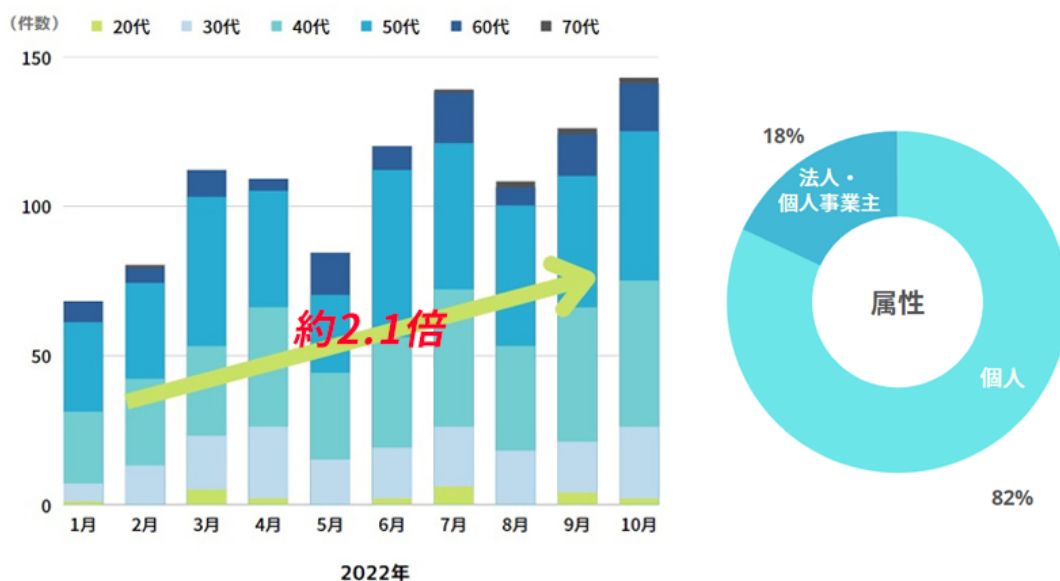
2021年10月から本格始動した『アントレ事業承継実践プログラム

(<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm>)』は、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。3カ月間にわたり、オンラインでの基礎知識の学びと専門サポーターによる完全伴走型学習で、実際のM&A案件を使った実践型のプログラムです。

●プログラムへの問い合わせ件数

募集を本格的に開始してから順調に伸びており、2022年1月から2022年10月までで約1,100件の問い合わせがありました。20代の若い層から70才以上まで幅広い層から興味を持たれており、属性として個人と法人・個人事業主の比率は、個人が多く82%でした。

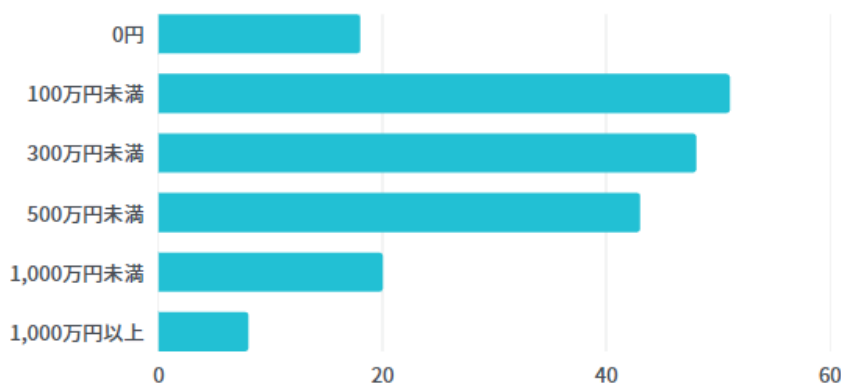
プログラムへの問い合わせ件数の推移とその属性



●プログラム検討者の自己資金予算額

個別説明会参加者に行ったアンケートによると、独立・開業にあてられる自己資金予算額は62.2%が300万円未満と回答、融資を含めて検討されている方が多い実態でした。

プログラム検討者の自己資金予算額



※プログラム参加前の個別説明会参加者のアンケート回答188件の集計

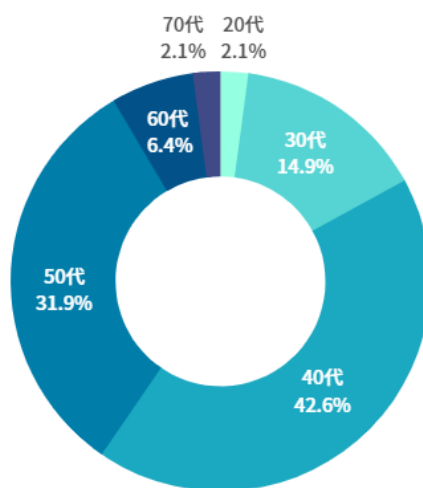
●プログラム参加者の属性

実際のプログラム参加者の年代は、問い合わせ層同様、40代がもっとも多く42.6%、次に50代の31.9%、30代の14.9%でした。

また、参加者の検討状況は、すでに脱サラをしていて一日でも早く事業承継で起業したい人もいれば、まずは事業承継を学ぶところからという人、本業は続けつつも、副業としてできる範囲内で事業を探しはじめたところという人など様々でした。

プログラム参加者の居住地は東京都が一番多いものの、首都圏の割合が45%、地方は55%と、オンラインで参加できるプログラムのため、居住地問わず参加している点が特徴です。また、成約者の中でも愛知県在住で神奈川の事業を譲受した「越境 M&A」の成功事例もでています。

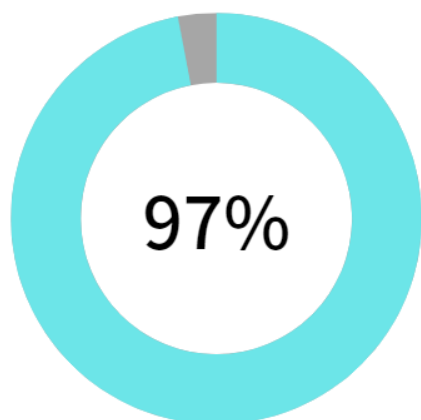
プログラム参加者の年代



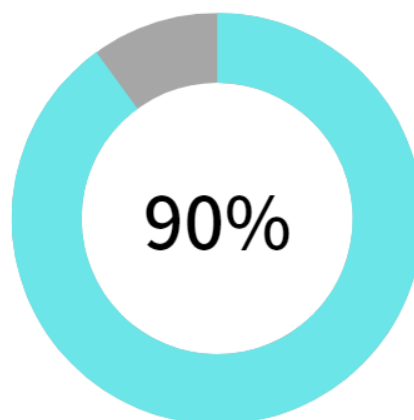
●プログラムの実績と成約事例

本プログラムは、受講中に講師の伴走付きで実践できるため、97%の参加者がトップ面談に到達、最初の一步を踏み出せています。また、事業承継・個人向け M&A を実践しながら体系的に学ぶことで、M&A を進められる交渉力が高まり 90%以上が『基本合意契約』にまで至っています。

トップ面談到達率



基本合意契約への到達率



<アントレ事業承継実践プログラムの成約事例>

成約時期	成約内容	成約者	受講から成約までの期間
2022年4月	コイン精米所を譲受	福岡/57才男性	約5カ月
2022年5月	IT事業を譲受	神奈川/56才男性	約2カ月
2022年6月	美容系事業を譲受	愛知/48才男性	約3カ月
2022年9月	キャンプ用品などのEC業を譲受	兵庫/48才男性	約3カ月
2022年10月	食肉・惣菜加工品の販売会社の代表取締役社長に就任	滋賀/44才男性	約11カ月
2022年11月	キャンプ用品などのEC業を譲受	愛知/34才男性	約3カ月
2022年10月	インテリア用品などのEC業を譲受	東京/34才男性	約4カ月
2022年11月	ネット販売・輸出事業を譲受	大阪/31才男性	約3カ月

※年齢はプログラム参加時の年齢です

どの成約者もプログラム受講中に積極的に活動し、平均 14.8 社と多くの企業にエントリー

しています。受講をはじめて3~5カ月で成約に至っているケースが多く、卒業時の成約率が約30%と実践型の特長が結果へとつながっています。

成約者の平均譲渡金額

成約者の平均エントリー社数



734.3万円



14.8社

※代表取締役社長就任の事例は除く

<成約者のコメントの抜粋>

- ・可能性を狭めないようにと伴走してもらえたことで、いろいろな事業を比較検討することができた。
- ・講師のアドバイスの元、準備をしっかりと行ったうえでトップ面談に臨めたため、オーナーにも気に入っていただき、無事承継するに至った。
- ・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。
- ・最初はM&Aの右も左もわからず、一人ではなにもできない状態だったため、本当に「すべて」が役に立った。

*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12期の概要

2023年1月30日(月)よりスタートする本プログラム第12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12期): 2023年1月30日(月)から4月30日(日)までの約3カ月間

※毎週の個別面談を実施、期間中は無制限で質問や相談が可能

費用：38万5千円（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。以下よりお申込みください。

<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm#form-area>

※費用やプログラム内容は、今後変わる可能性があります

■『アントレ事業承継実践プログラム』について

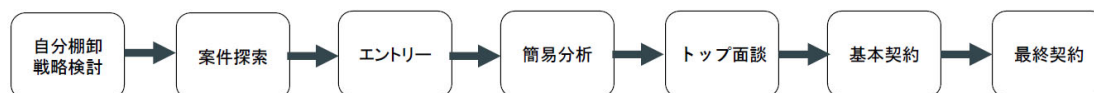
『アントレ事業承継実践プログラム（<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm>）』とは、個人が事業承継を成立させることに必要な力を身に付けるプログラムです。

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元、『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 38 万 5 千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 カ月のプログラムですが、希望者には 4 カ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。プログラムにご参加される皆様のライフスタイルが少しでも良い方向に変わるように微力ながら支援させていただきたい所存です。

■「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

・【プレスリリース（2022 年 12 月 9 日）】成約事例 6

愛知県在住 34 才男性がキャンプ用品等の EC 業を譲受、夫婦共同経営へ新商品の開発や売り場拡大にチャレンジし、利益拡大を目指す

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000051.000059360.html>

・【プレスリリース（2022 年 12 月 6 日）】成約事例 5

滋賀県在住 44 才男性が創業 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

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000050.000059360.html>

・【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

アントレとバトonzの共同支援により成約

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

・【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

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

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

・【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

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

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

・【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

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

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

・【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

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

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

・【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

～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～

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

・【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

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

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

■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12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
