

報道関係者各位

2022年12月21日(水)

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】

東京都在住 34 才男性が EC 業とマーケティング業の 2 事業を譲受
副業可能な会社へ転職しパラレルワークを実現、2 年で年商 1 億円を目指す
～『アントレ事業承継実践プログラム』第 12 期を 1 月 30 日スタート、受講生募集～

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/jigyosyoikei/index.htm>）』の受講者である東京都在住の 34 才男性が、この度、EC 業とマーケティング業の 2 事業を事業承継したことをお知らせします。

譲受した EC 業は、事業譲受から順調に事業が軌道にのり、すでに売上げが伸長する中、独自ブランドの商標登録も完了し、今後は、商品ラインナップを増やし、2 年で年商 1 億円、ゆくゆくは年商 10 億円規模の経営者を目指します。

アントレ事業承継実践プログラム 成約事例

ネットショップ事業の譲渡

譲渡形態 事業譲渡

譲渡金額 495万円



譲渡側の情報

地域	三重県
組織形態	法人
業種	EC事業
譲渡事業の業歴	オープン2年目
譲渡理由	資本獲得による事業拡大

譲受側の情報

地域	東京都
組織形態	一般個人
職種	会社員
性別	男性
譲受理由	パラレルキャリアへの挑戦

本プログラムの成約事例^(※1)としては、7 例目となります。

<プログラム受講生の成約事例>

	時期	成約内容	成約者
1	2022 年 4 月	コイン精米所を譲受	福岡/57 才男性
2	2022 年 5 月	IT 事業を譲受	神奈川/56 才男性
3	2022 年 6 月	美容系事業を譲受	愛知/48 才男性
4	2022 年 9 月	キャンプ用品などの EC 業を譲受	兵庫/48 才男性
5	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
6	2022 年 11 月	キャンプ用品などの EC 業を譲受	愛知/34 才男性
7	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

さらに、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。

■アントレ事業承継実践プログラム 第 11 期の概要

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

費用：38 万 5 千円（税込）／ 定員：5 名

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

■個人 M&A の第 7 号成約者について

この度、事業承継が成約した東京都在住の西内さん（34 才）は、副業で新しいビジネスを始め、パラレルワークで成功したいという思いで事業承継を目指していました。

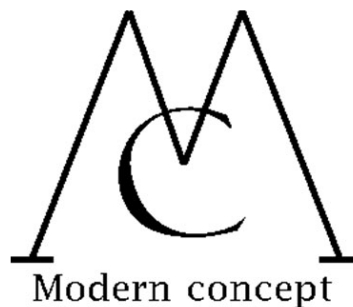


（成約者の西内さん）

《基本情報》

- ・ 成約した事業承継内容：インテリア用品のネット販売・EC 事業
その後、専門家の伴走なしで、アフィリエイトビジネスの承継にも成功
- ・ プログラム参加～成約までの過程：受講から 3 カ月で成約
 - (1) プログラム第 5 期参加 (22 年 6 月 27 日開講)：3 カ月間専門家が伴走し
個人 M&A を実践
 - (2) 案件エントリー (22 年 8 月中旬)：探索した売り手企業に対し情報開示の申込を行う
 - (3) トップ面談 (22 年 9 月初旬)：売り手企業の現オーナーと譲渡について交渉する
 - (4) 基本合意契約 (22 年 10 月中旬)：買い手と売り手が合意した段階で締結する書類
 - (5) 引継ぎ完了／譲渡契約完了 (22 年 10 月下旬)：最終契約
- ・ 譲渡価格：495 万円

<商材例とブランドのロゴ>



- ・ 【ModernConcept】 イームズチェア クリア <https://amzn.asia/d/4ySHIbk>
- ・ 【ModernConcept】 イームズチェア ファブリック <https://amzn.asia/d/jbKMc92>
- ・ 【ModernConcept】 イームズチェア クッション <https://amzn.asia/d/aAAMkev>
- ・ 【ModernConcept】 イームズチェア メッシュ <https://amzn.asia/d/gn0Ybe7>
- ・ 【ModernConcept】 ゲーミングチェア <https://amzn.asia/d/54NtNb9>

《プログラムに参加したきっかけ》

パラレルワークにチャレンジしたく、今年 4 月に副業ができる会社に転職。最初は 0 から始めるビジネスも検討したが、改善志向の方が向いている感覚があり、既存の事業をスケールさせるビジネスを目指すことに。そして個人 M&A に興味を持ち、調べている中で、アントレ事業承継実践プログラムを知り、伴走支援してもらいながら進めていくことに価値を感じ、参加を決めた。

《プログラムに参加してみて》

期待通りだった。まずは個人 M&A の全体の流れを知れたこと。また、エントリー資料の添削や面談への付き添いなど、講師の濱田さんにひと通り伴走してもらいながら実践することで、明確なイメージを持てたことが大きかった。
また同じ期でスタートした方の進捗状況・考えを聞くことで刺激がもられたこともよかった点。

《事業承継先を決めた理由》

最初は店舗ビジネスに興味をもち、トップ面談まで進めたが、スケールさせるには費用をかけるか自身でしっかり稼働するかどちらかが必要で、副業としてやるのは難しいと感じた。ネットショップ事業は、信頼できるのかの不安もあり最初はあまり考えていなかったが、知人の成功事例を聞く機会があり、自分でもできそうと思った。本業は Web のコンサルタントをしているため、本業と副業で双方向のシナジーが生まれそうだと感じている。

《参加希望者へ向けて》

初めて M&A に挑戦してみようと思う方にとっては、下記の項目に 1 つから 2 つ以上気になる観点がある場合、受講いただく価値があるのではと感じました。(自分は全てに当てはまりました)

- ・どんなプロセスで進めていけば良い案件が見つかるのか
- ・どの観点から見れば案件が見分けられるか
- ・そもそも、案件の金額はいくらが妥当なのか
- ・資金繰りなどの確保について不安がある
- ・同じ状況における成功談や失敗談を聞いておきたい
- ・契約書まわりなど法律関連の対策に自信がない
- ・トップ面談では何を話せば良いのか
- ・とにかく全部調べていく時間がないから手厚く伴走支援して欲しい

実際、これらの全てを講座や 1on1 ミーティングを通して、実現していけました。

他にも、良い案件を見つけられない時にはオススメ案件の提案をいただいたり、周りの受講生の進捗を聞いて多くの刺激ももらったのも大変助かりました。

少しでも、M&A に挑戦したいという方の背中を後押しできる内容になっていれば幸いです。

***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

※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：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ヵ月間の質問・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

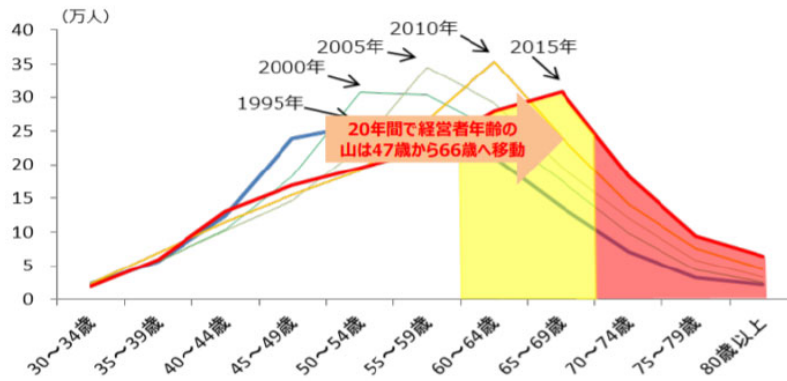
近年、国内で深刻化する中小企業の事業承継問題と、コロナ下のキャリアチェンジの流れで、小規模M&A・個人M&Aに関心が高まっています。実際、コロナ下での小規模M&Aによる独立・開業ニーズの高まりを受けて2021年6月からサービス開始した『アントレ事業承継（<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm>）』は、開始後約1年が経過し、サービス開始当初より会員数は15倍へ成長しています。

《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。

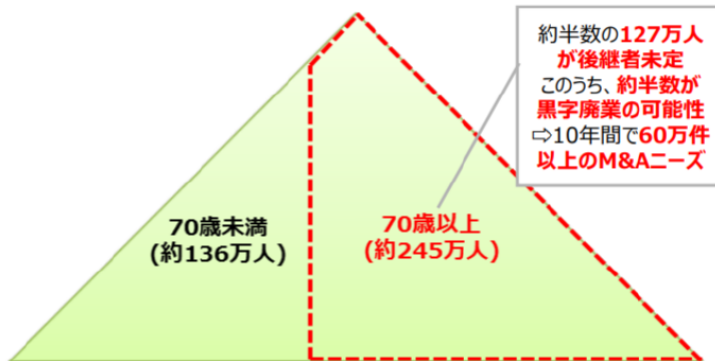
つまり、「経営自体は順調でも、後継者がいないから廃業する」という黒字廃業するしか選択肢がない企業が多数存在している状態。

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

■『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。

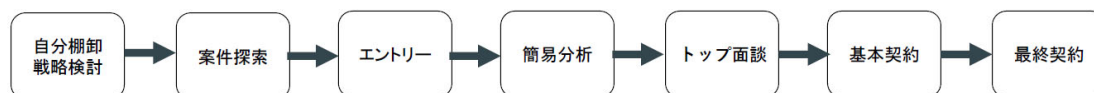
まずは必要な知識の得るためにオンライン動画で学習をし、その結果を試すための実践ワークに取り組みます。それを M&A 経験の豊富な専門家の伴走支援のもと、『自分自身の棚卸し』から『面談』『契約』までの各ステップを実践で学んでいきます。

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 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 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 (※1)

・【プレスリリース (2022 年 12 月 15 日)】

【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 1 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

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000053.000059360.html>

・【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://prtimes.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://prtimes.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
アントレとバトンズ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
