

報道関係者各位

2023年4月25日(火)

株式会社アントレ

【個人 M&A・小規模 M&A 支援プログラム受講生の成約事例】

東京都在住 55 才男性がフランチャイズ契約のスクールビジネス事業を譲受
事業の多角化戦略で収益の安定化・成長拡大を目指す

～『アントレ事業承継実践プログラム』第 16 期を 5 月 29 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/jigyosyokei/index3.htm>）』の受講者である東京都在住、企業向けシステム関連事業会社経営の 55 才男性が、この度、フランチャイズ契約のスクールビジネス事業を事業承継したことをお知らせします。

アントレ事業承継実践プログラム 成約事例

スクールビジネス事業の譲渡

譲渡形態 事業譲渡



譲渡側の情報

地域	神奈川
組織形態	法人
業種	ソフトウェア開発事業
譲渡事業の業歴	オープン14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	法人
職種	代表取締役
性別	男性
譲受理由	事業の安定化・成長拡大

<プログラム受講生の成約事例>

時期	成約内容	成約者
2022年4月	コイン精米所を譲受	福岡/57才男性
2022年5月	IT事業を譲受	神奈川/56才男性
2022年6月	美容系事業を譲受	愛知/48才男性
2022年9月	キャンプ用品などのEC業を譲受	兵庫/48才男性
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
2022年11月	キャンプ用品などのEC業を譲受	愛知/34才男性
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
2022年11月	時計などの輸出EC業を譲受	大阪/31才男性
2023年4月	フランチャイズ契約のスクールビジネスを譲受	東京/55才男性

※年齢は成約当時

さらに、2023年5月29日（月）よりスタートする本プログラム第16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16期の概要

期間（第16期）：2023年5月29日（月）から8月31日（木）までの約3カ月間

費用：45万円（税込）／ 定員：5名

URL：<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index3.htm>

■個人M&A・小規模M&Aの成約者について

この度、事業承継が成約した東京都在住の田内さん（55才）は、企業向けシステム関連事業会社を経営しており、収益の安定化・成長拡大のため、M&Aによる多角化戦略を検討されていました。



（成約者の田内さん）

《基本情報》

- ・企業向けシステム関連事業会社 イーシステムデザイン株式会社 代表取締役
会社ホームページ：<https://esys.co.jp/>
- ・成約した事業承継内容：フランチャイズ契約のスクールビジネス
(大人向けパソコン教室／子ども向けプログラミング教室)
- ・プログラム参加～成約までの過程：受講から5カ月で成約
 - (1) プログラム第7期参加 (22年8月29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9月下旬)：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10月上旬)：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 (23年3月上旬)：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 (23年4月1日)：最終契約

《プログラムに参加したきっかけ》

会社の収益安定化・成長拡大のため、M&Aによる新規事業開発を検討していた。案件探しは以前から行っていたが、ひとりでM&Aを進めることへの不安があり、伴走支援してもらいながら事業承継を進めていくプログラムに魅力を感じ、参加を決めた。費用も高くなかったので決断できた。

《プログラムに参加してみて》

M&Aのサイトを見てはいたが、怖くてひとりではエントリーできなかったため、プログラムに参加し、専門家の濱田さんに都度伴走してもらえてとてもよかった。個別面談は週1回、トータル15時間ほど。プログラムに参加していなかったら引き継げていなかったと感じる。引き継いでまだ1週間だが早くも次のM&Aを進めたいとも思っている。

《事業承継先を決めた理由》

エンジニア不足で事業拡張が難しかったため、最初は小規模なシステム会社などを探したが、譲渡金額が1億円を超えるものしかなく断念した。SES事業も売上げに波があるため、他の類似サービスも探し始めた。そんな中出会ったスクールビジネスはサブスクモデルで安定経営が見込めそうだったこと、かつ研修講師をしていた経験もあったためできそうだと思えた。また、社会貢献にもつながるビジネスだという点も決め手になった。

***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16期の概要

2023年5月29日（月）よりスタートする本プログラム第16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1～15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60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1～3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16期）：2023年5月29日（月）から8月31日（木）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：45万円（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/index3.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

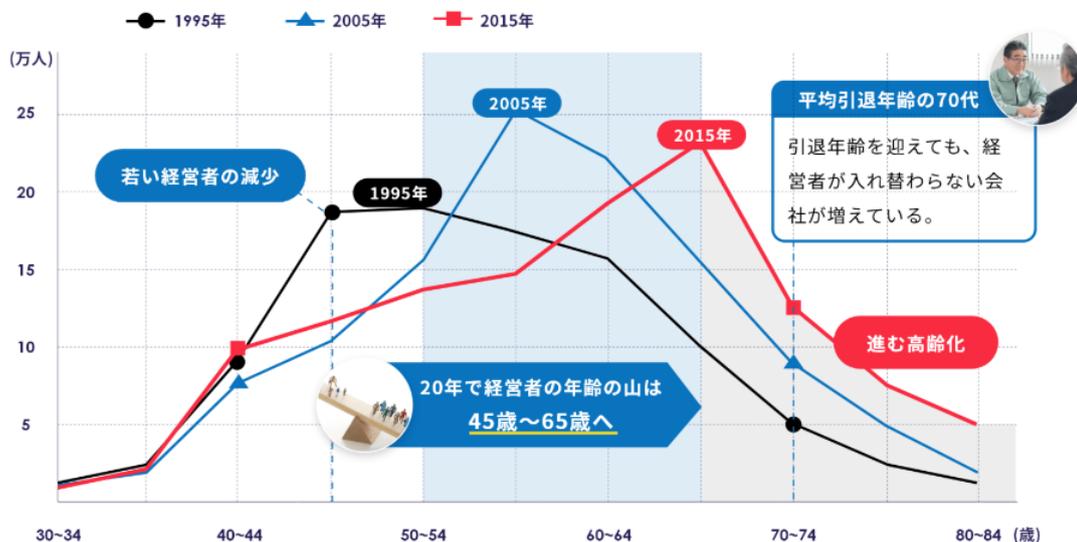
近年、国内で深刻化する中小企業の事業承継問題と、コロナ下のキャリアチェンジの流れで、小規模M&A・個人M&Aに関心が高まっています。実際、コロナ下での小規模M&Aによる独立・開業ニーズの高まりを受けて2021年6月からサービス開始した『アントレ事業承継（<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index3.htm>）』は、開始後約2年が経過し、サービス開始当初より会員数は15倍へ成長しています。

《中小企業の事業承継問題》

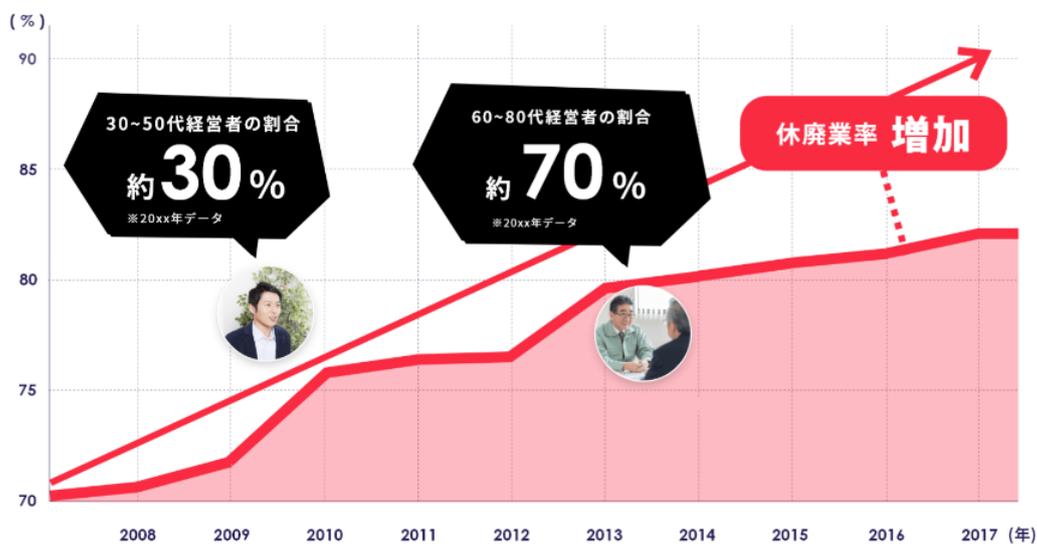
2025年までに、70歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人となり、その約半数の127万（日本企業全体の1/3）が後継者未定。

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。

年齢別に見た中小企業の年齢の分布



休廃業・解散企業の経営者年齢構成比の変化



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

■『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。

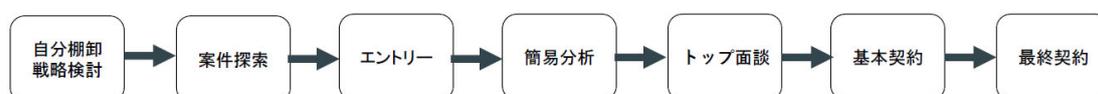
まずは必要な知識の得るためにオンライン動画で学習をし、その結果を試すための実践ワークに取り組みます。それを M&A 経験の豊富な専門家の伴走支援のもと、『自分自身の棚

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 45 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。

講師：仲田 文哉（なかだ ふみや）

《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

横浜市立大学経営学部を卒業後、大手 M&A 仲介会社にて勤務し、多岐に渡る M&A の支援を行う。

また、個人でも人材育成事業を立ち上げ、数百名の社会人にキャリア支援を行っており、個人が副業や独立をする為の手段としてのスモール M&A に大きな可能性を感じたことから、アントレに参画。新たな副業や独立のカタチとして、M&A 素人の個人がスムーズに会社・事業を引き継げる日本初のプログラムを展開。



《コメント》

今の日本では、平均年収の低下や早期退職問題、老後問題など人生に対する不安はますます大きくなっています。そのような中で、理想とするライフスタイルを実現するには、一人ひとりが自身の人生の経営者であるという視点を持ち、主体的に新しい価値を生み出していくことが大切だと考えています。黒字廃業の可能性がある企業が 60 万社存在する日本において、事業承継/スモール M&A という画期的な手段を活用して、副業・独立問わずに一人でも多くの方が経営者となり、それぞれが理想とする人生を実現する為のご支援をさせて頂きたいと考えております。

■「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 21 日）】

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

[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000054.000059360.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000054.000059360.html)

・【プレスリリース（2022 年 12 月 9 日）】

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）】

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）】

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）】

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）】

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）】

「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35万人を超え、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。(2023年4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
