

報道関係者各位

2022年7月25日(月)

株式会社アントレ

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  
未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  
～『アントレ事業承継実践プログラム』第7期を8月29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>）』の受講者である愛知県在住の48才男性が、この度、美容系事業の事業承継への成約に至ったことをお知らせします。

成約事例としては、今年4月にコイン精米所を承継した九州在住の57才男性<sup>(※1)</sup>、6月にIT事業を承継した神奈川在住の56才男性<sup>(※2)</sup>に続き3例目となります。また、8月29日（月）よりスタートする本プログラム第7期の受講生を募集開始いたします。

## 脱毛サロンの事業譲渡

譲渡形態 事業譲渡

譲渡金額 1,500万円～2,000万円



### 譲渡側の情報

地域	神奈川県
組織形態	法人
業種	美容業（脱毛サロン）
譲渡事業の業歴	オープン8年目
従業員数	3名
譲渡理由	事業の選択と集中のため

### 譲受側の情報

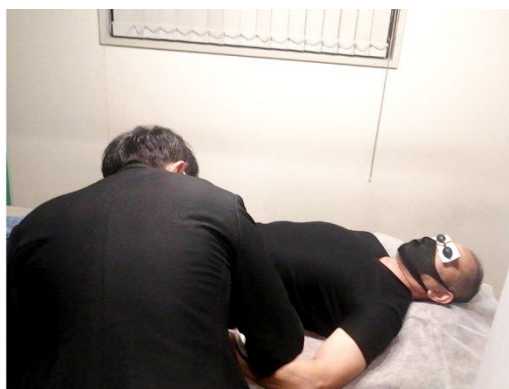
地域	愛知県
組織形態	一般個人
職種	会社員
職歴	28年
性別	男性
譲受理由	独立・起業への挑戦

## ■個人 M&A の第 3 号成約者について

この度、事業承継が成約したのは、愛知県在住、会社員で 48 才の外戸保（そとへぼ）さん。もともと興味があった美容業界での独立を目指していました。

### 《基本情報》

- ・愛知県在住の 48 才
- ・成約した事業承継内容：神奈川県『完全都度払い脱毛サロン（ハーニーズ）』
- ・プログラム参加～成約までの過程：プログラム第 3 期参加（22 年 3 月開講）→案件エントリー（22 年 4 月）→トップ面談（22 年 5 月初旬）→基本合意契約（22 年 6 月初旬）→引継ぎ完了／譲渡契約完了（22 年 6 月下旬）
- ・譲渡価格：1,500 万円～2,000 万円



(承継先の業務を体験中の外戸保さん)

### 《プログラムに参加したきっかけ》

最初はフランチャイズでの独立を検討し、独立・開業支援サイト「アントレ」に登録。アントレのメールマガジンで「アントレ事業承継実践プログラム」を知り、個別説明会に参加。専門家の伴走のもと、実際の案件を進めながら学習できることに魅力を感じ、プログラムに参加を決意。

### 《プログラムに参加してみて》

最初のエントリーこそ躊躇いもあったが、気軽に進めていいのだということが分かってからは自ら積極的にエントリー、実際に 15 件にアクションをとることができた。専門家で講師の濱田さんが、足りていないところをズバツと言ってくれたことがとてもありがたかった。濱田さんの後押しで受験した簿記の試験にもプログラム受講中に一発で合格。そのおかげでトップ面談でも対等に会話ができ、成約までたどり着けた。

### 《事業承継先を決めた理由》

女性の肌の悩み・ストレスは大きいので、解決してあげたいという思いと、メンズ脱毛の需要の伸びも感じていたことから、この事業に興味をもった。

未経験の業界だったため、リスクを取りたくないという思いもあり、実際に事業が回っている HARNEYS（ハーニーズ）にエントリー。少し金額が高めではあったが、ノウハウや時間・ブランド名を買うと思えば納得感が持てた。

講師の濱田さんのアドバイスの元、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。

### 《第3号成約者 外柙保さんより参加希望者へ向けて》

経験を買う・自分への投資だと思ってプログラムに参加したが、得るものは想像以上に大きかった。たとえ成約まで結びつかなかったとしても、学んできたこと・経験できたことは価値があるとすら思えた。この内容なら費用もとても安いと感じたので、事業承継を考えているのであれば、経験を積むつもりで参加した方が良いと思います。

**\*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](mailto: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7期の概要

8月29日（月）よりスタートする本プログラム第7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1～5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30名います。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1～4期生までの受講者の9割以上は、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8割以上は『基本合意契約』にまで至っています。

期間（第7期）：8月29日（月）から11月30日（水）までの約3ヵ月間

※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

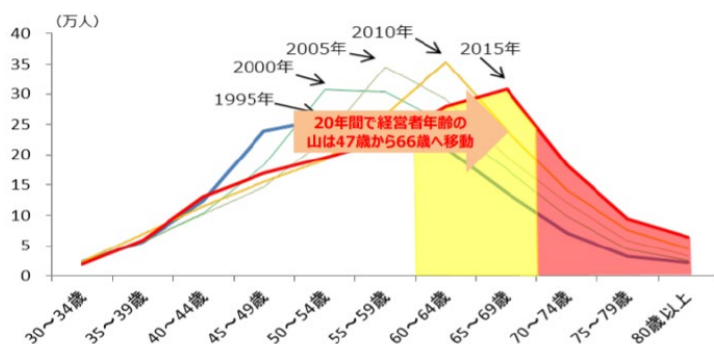
近年、国内で深刻化する中小企業の事業承継問題と、コロナ下のキャリアチェンジの流れで、小規模 M&A・個人 M&A に関心が高まっています。実際、コロナ下での小規模 M&A による独立・開業ニーズの高まりを受けて 2021 年 6 月からサービス開始した『アントレ事業承継（<https://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm>）』は、開始後約 1 年が経過し、サービス開始当初より会員数は 15 倍へ成長しています。

### 《中小企業の事業承継問題》

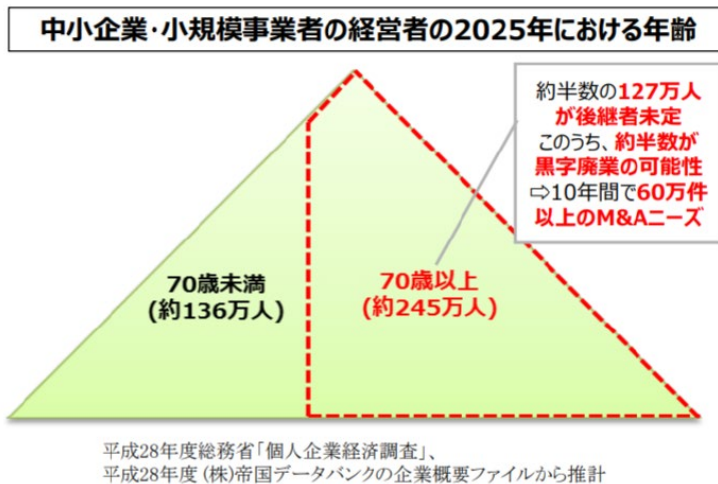
2025 年までに、70 歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約 245 万人となり、その約半数の 127 万（日本企業全体の 1/3）が後継者未定。

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



(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

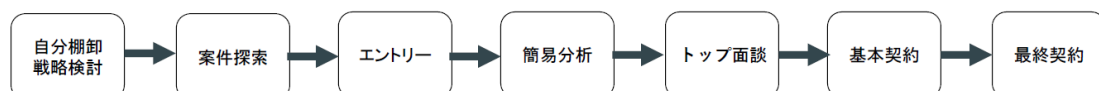
『アントレ事業承継実践プログラム ( <https://entrenet.jp/jigyosyokei/index.htm> )』とは、個人が事業承継を成立させることに必要な力を身に着けるプログラムです。

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 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

## ■「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

・【プレスリリース（2022 年 6 月 29 日）】<sup>(※2)</sup>

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://prtimes.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

『アントレ事業承継実践プログラム』第 7 期を 8 月 29 日開講、受講生募集開始

・【プレスリリース（2022 年 5 月 23 日）】<sup>(※1)</sup>

「個人 M&A」第一号が成約、コロナ下で独立ニーズ増

<https://prtimes.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」

・【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://prtimes.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～

## ■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 33 万人を超え、260 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 7 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://corp.entrenet.jp/>

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)

---