

学習塾専門の売却・譲渡・M&A 仲介サービス「セカチャレ」

小規模塾の継承も万全サポート

学習塾経営の経験を強みに M&A仲介業を本格化

小嶋代表は前職が警察官という異色の経歴の持ち主だ。学生時代のアルバイト講師の経験を活かし、2016年4月に埼玉県狭山市で小中学生を対象とする個人学習塾を創業した。

「生徒たちの成績向上のその先を見据え



(株) インフィニティライフ
小嶋勇輝 代表

学習塾専門 M&A 仲介サービス「セカチャレ」(2nd challenge with small M&A) を手がける、株式会社インフィニティライフ（東京都新宿区）。買い手探しから交渉、契約書作成、譲渡まで、1都3県の学習塾100件以上のサポート実績を誇る。同社代表取締役小嶋勇輝氏と M&A 事業部アドバイザー高木直人氏に、学習塾に特化した M&A サポートのメリットをうかがった。

て、将来の様々な選択肢を潰さないことが、それが学習塾の使命だと捉えています」と語る小嶋代表。順調に生徒が集まり始めた頃、高木氏と出合い意気投合する。独立意欲もあつた高木氏は勤めていた学習塾を辞め、以来、二人三脚で歩んできた。学習塾専門 M&A 仲介アドバイザー事業を立ち上げたのは、知り合いの学習塾経営者から買収の相談を持ちかけられたことがきっかけだ。生徒数1名、創業1カ月余りの学習塾を買い取り、高木氏が教室長に就いた。

やがて、知人の紹介や M&A のプラットフォームサイトなどで情報収集しながらネットワークを広げ、千葉県市川市や東京都江戸川区船堀、神奈川県南橋本など3店舗を買収。現在はオンライン授業のみに切り替え、マンツーマンと少人数制のオンライン学習塾「ネオチャレ」を運営している。学習塾専門 M&A 仲介業を本格化して3年経ついま、高木氏は次のようにやりがい語る。

「任せてよかった」と感謝のお言葉を聞いただけ時、継承によって生徒さんや先生方の居場所を作るお手伝いができたこと



「セカチャレ」担当の高木直人氏

に大きな喜びを感じるようになりました。また、多く経営者から廃業や譲渡のご要望がある一方で、学習塾を新規開業したい方も多数いることを知りました」

後継者探し、をサポート 生徒や先生の居場所を作る

事業を継承したい経営者の悩みは、実に様々だ。年齢的な理由や経営的に厳しかったためできるだけ早く損切りしたいケースも多いだろう。

「最近資金面だけでなく、経営者としてのモチベーションが続かないとおっしゃるケースが多いと感じています。利益拡大を続ける精神的なプレッシャーやコロナ禍の影響、教育改革などのタイミングが重なったのだと推測します。目の前の生徒のために続けなくてはと思う反面、学習環境が様変わりし、多様化する波に乗り切れないという悩みを抱えて、ひと昔前なら何とか工夫して乗り切れたが、時代の変化に対応できず売却を決定した」と話してくださった方もいました（高木氏）

自社で学習塾を経営した経験から、生徒や保護者対応のノウハウも豊富だ。

「塾名が変わると生徒の退塾リスクにつながることを危惧して、オーナーが入れ替わるだけの継承スタイルも多く、また教室数を増やすために買収される場合は、買い手側のブランドネームを活かすケースもあります。売り手と買い手の間で話し合い、スムーズに引き継ぎが行われるよう

セカチャレの強み 「ノーコストでの利用」

	中小規模 他社M&A仲介	セカチャレ
着手金	50万～100万	完全無料
中間金	50万～200万	
定額顧問料 (最低成功報酬金)	月額200万程度 300万～2,000万	
成功報酬	レーマン方式	

M&A仲介を利用するには、一般的に最低でも1,500万の費用がかかります。スモールM&Aに分類される学習塾M&Aでは、取り扱っている企業がそもそも少なく、手数料を差し引くと手元にはほとんど譲渡金が残しません。セカチャレは利用ハードルを0にし、利用しやすいサービスを実現しました。

Copyright©2021 Infinitelife Inc. All rights reserved.

サポート実績

売却金額：400万円 生徒数：40名 所在地：東京都江東区 利益拡大が難しく、売却を決定。引き継ぎサポートを継続し、90%の生徒が継続。	売却金額：100万円 生徒数：数名 所在地：千葉県市川市 集客がうまくいかず、生徒数は減りつつあり。買い手募集。地域内でも大規模な学習塾で、譲渡金を得ることに成功。	売却金額：1,500万円 生徒数：80名 所在地：東京都墨田区 オーナー様が他事業へのマンパワー集中を考え、買い手募集。地域内でも大規模な学習塾で、譲渡金を得ることに成功。
--	--	--

1都3県、計100件以上のサポート実績あり

Copyright©2021 Infinitelife Inc. All rights reserved.

重要です。売り手側に一般的な市場価値を伝えるとともに、買い手側には売り手が築き上げてきたものもしっかり評価していただくように伝えていきます」

学習塾を継続するか辞めるか、今すぐではなくても相談できる相手がいることは、経営者にとって非常に心強い味方を得たといえる。

「保護者や近隣の目、生徒の今後、自身のプライドなど様々な葛藤が生まれ、結局辞め

に進めています」（高木氏）
M&Aの主な流れは、譲渡希望の問い合わせを受けて、ヒアリングに基づいた概要書を作成し、秘密保持契約を結んだ買い手側とマッチングさせて面談へと進めていく。早い案件では1カ月～2カ月で話がまとまるケースもあるという。

双方の気持ちを汲み取り 売り手買い手をマッチング

M&Aにあたって大切にしているポリシーを小嶋氏に尋ねた。

「後継者には生徒のことを最優先に考えら

れる人柄を求めたい」など、売り手側のオーナーの想いや重視するポイントを汲み取ります。そして、人と人とのマッチングをさせていただくという感覚を大切にしています。私自身も学習塾のオーナーの悩みが痛いほどわかるので、売り手買い手それぞれの気持ちに寄り添っていきたいと考えています」

高木氏も両者のマッチングの難しさについて次のように続ける。

「売り手側には内装費や集客費をかけた思い入れがあり、買い手側は売上げや生徒数、地域の環境などの側面から事業を評価します。そこにはやはり乖離が生じてしまうため、お互いに納得のいく折り合わせが

ることができない状況に陥っている方や、金銭的に撤退するのも難しい場合もあります。しかし、撤退にかかる費用を抑えて譲渡金を得られるケースもあることを知っていただきたいと思います。学習塾のオーナーの皆さまにとって、そんな新しい選択肢になっていきたいと思います」（高木氏）

現在、学習塾専門で100件以上のM&Aの実績を誇る企業はほかには見られないといえるだろう。県内最大手の学習塾からも「いい物件があれば紹介してほしい」と相談を持ちかけられているという。「私たちが目指しているのは、小規模の学習塾でもM&Aという手段があることを

当サービスのお問い合わせ先

会社名	株式会社インフィニティライフ
本社所在地	東京都新宿区四谷4-3 エクシーナ四谷1001
設立	平成28年4月
資本金	805万円
事業内容	・学習塾専門M&A仲介サービス「セカチャレ」の運営 ・学習塾総合コンサルティングサービスの提供 ・オンライン学習塾「ネオチャレ」の運営
代表者	小嶋 勇輝 (Yuki Kojima)
担当者	高木 直人 (Naoto Takagi)
連絡先	TEL: 03-6380-5894 MAIL: info@infinitelife.co.jp

Copyright©2021 Infinitelife Inc. All rights reserved.

「セカチャレ」お問い合わせ先

株式会社 インフィニティライフ
TEL.03-6380-5894 (平日10時～17時)
https://www.smallm-a.com/

