

「買収して終わり」が経営リスクに

M&A の現場崩壊を防ぐ社外 COO 型 PMI 支援を本格展開

後継者不在の売り手と、経営人材不足の買い手、双方の「人材の空白」が、M&A の統合を停滞させています。

つながるネット株式会社（本社：香川県高松市、代表取締役：森 修）は、M&A 成立後に多くの買い手企業が直面する「人材流出」「商習慣の温存」「負の遺産の放置」といった現場の混乱に対し、社外 COO として経営現場に直接入り込み立て直す「PMI（ポスト統合）支援サービス」を、これまでの金融機関経由の紹介にとどまらず、M&A を実施した一般企業様への直接提供として本格展開することを発表します。

M&A 後の統合でお困りの企業様は、下記より直接ご相談いただけます。

▶ 無料相談のご予約



■「今日で辞めます」買収後の現場で、実は珍しくない光景

M&A が成立した瞬間、経営者は達成感に包まれます。しかし、その数ヶ月後・半年後の現場で、静かな崩壊が進んでいるケースは決して珍しくありません。買収先の従業員が次々と退職し、旧来のやり方（社風）は変わらないまま固定化し、当初描いていたシナジーは実現しません。数字では見えなかった課題が、統合の現場では次々と表面化します。

■ 背景：M&A は「成立」がゴールではない

後継者不在に悩む中小企業を背景に、M&A は今や特別な経営手段ではなくなりました。帝国データバンクの調査によると、2025 年時点で全国の中小企業の後継者不在率は 50.1%（前年比 2.0 ポイント改善、7 年連続の改善）。それでも 70 歳を超える経営者約 245 万人のうち 127 万人が後継者未定のままで、うち 60 万社は黒字にもかかわらず廃業のリスクを抱えているとされています（帝国データバンク「全国後継者不在率動向調査」2025 年 11 月）。

こうした状況を背景に、国内 M&A 件数は 2025 年に 5,115 件（前年比 8.8%増）と 2 年連続で過去最多を更新。金額ベースでも 35.7 兆円（前年比 74.7%増）と、件数・金額ともに過去最高を記録しました（レコフデータ調べ）。

後継者不在時代の"M&A"、見過ごせない3つの数字



後継者不在の売り手企業と、経営人材不足の買い手企業。双方の"人材の空白"がM&A後の統合を左右します。

■ 当社が「M&A の人材空白」と呼ぶ、統合失敗の本当の原因

つながるネットは、この統合失敗の背景に、より根本的な問題があると考えています。売り手側企業の多くは、そもそも「後継者がいない」からこそ M&A を選択しています。

一方の買い手側企業も、買収先が自社の主力事業と畑違いであるケースが少なくなく、買収先を実際に経営できるだけの「経営ノウハウを持った従業員」が社内に十分にいないとは限りません。

「後継者不在の売り手」と「経営人材不足の買い手」、当社はこれを「**M&A の人材空白**」と呼んでいます。双方の人材不足がぶつかり合う場所で M&A が成立し、統合後の現場に「経営のリーダー不在」という空白を生む。これこそが、PMI が停滞する根本的な理由です。中小企業庁も「中小 PMI ガイドライン」の中で、統合プロセスを軽視することがキーマンの離脱や大量退職、シナジーの未実現につながるリスクを指摘しています。

「M&Aの人材空白」はどこで生まれるか



後継者不在の売り手と、経営人材不足の買い手。双方の空白がぶつかる場所で、統合が停滞します。

■ サービス概要：M&A の効果は「着手の速さ」で決まる

社外 COO による PMI 支援において重要なのは、次の 5 つの要素にどれだけ早く着手できるかです。

- ① M&A 後の現場課題・現状の整理
- ② 当初想定していたシナジー効果とのギャップ改善
- ③ ①②を踏まえた事業計画の早期修正
- ④ 社長の代わりとなる執行責任者による事業運営（「人材空白」を埋める実行者）
- ⑤ 会社全体の人材教育（買い手企業に不足しがちな経営ノウハウを、現場で育てる）

つながるネットは、社外 COO として経営現場に直接常駐し、この 5 要素を同時並行で推進することで、「統合の空白期間」を作らせません。大手コンサルティングファームの「診断・提言」型支援とは異なり、当社自らが現場に入り、意思決定と実行を伴走することが最大の特徴です。

ご自身の会社が「M&A の人材空白」に陥っていないか、無料でセルフチェックできます

12 の質問に答えるだけの自己診断チェックリスト（無料）



■ 支援の流れ

フェーズ	内容	期間目安
① 診断	経営・組織・財務・在庫の現状把握、問題の優先順位づけ	2～4 週間
② 計画	統合ロードマップの策定、社員向け説明・安心感の醸成	2～4 週間
③ 実行	現場改革の推進、在庫処分・業務刷新・新組織の定着支援	3～9 ヶ月
④ 定着	新体制での自走を確認、社外 COO の関与を段階的に縮小	随時

■ 支援実績（一例）

公的機関でのビジネス支援を含め、年間 1,200 件以上の経営相談に対応（相談満足度 90%以上、リピート率 80%以上）。

M&A・事業承継後の現場においても、社外 COO・執行責任者として着任し、次のような成果につなげています。

- ・**製造業の再建支援**：生産ライン・商品ラインナップの見直しにより、複数年に及んだ赤字を黒字転換。
新規取引先の獲得にもつながる
- ・**卸売・製造業の業務改革**：不採算事業の整理と受注ルールの標準化により、収益を安定化
- ・**輸入販売事業の営業体制構築**：次期幹部候補の育成と並行して新規開拓を推進し、着任 1 年で取引先を一桁台後半まで拡大
- ・**農業関連事業の事業承継**：主力商品以外の資源を活用した新規事業を立ち上げ、着手から半年程度で新たな販路を確立。後継者への円滑な引き継ぎも実現
- ・**製造現場の再建**：次期幹部候補の選抜・育成と並行して生産性を改善し、新規サービス導入により売上・利益を 1～2 割程度改善

いずれの事例も、業務改善や販路開拓だけで終わらせず、次期幹部候補の実務教育を同時に行うことで、支援終了後も成果が定着する体制を構築している点が共通しています。

■ 代表コメント

「M&A の現場では、契約が成立した瞬間に安心してしまう経営者の方が少なくありません。しかし本当に難しいの

は、そこから先の1年です。当社は2018年の創業以来、業種を問わず経営の現場に入り込み、公的機関でのビジネス支援を含め年間1,200件以上の経営課題に向き合ってきました。その経験から言えるのは、「外部から助言する人」ではなく「現場を理解し変えていく人」がいるかどうかで、統合の成否は大きく変わるということです。買収して終わりにしないための伴走を、これからは金融機関様経由だけでなく、課題を抱える企業様に直接お届けしていきます。」

（代表取締役 森 修）

■ お申し込み・料金について

ご契約前のヒアリング・プラン作成は無料です。対応エリアは全国（オンラインでの初回相談可）。

社外COOとして現場に常駐する性質上、同時にご支援できる企業数には限りがあります。M&A後の統合対応は着手が早いほど効果を維持しやすいため、後継者不在やPMIに課題を感じていらっしゃる場合は、早めのご相談をお勧めします。

■ 相談に関するお問い合わせ（企業様向け）

無料相談のご予約：



■ 記事に関するお問い合わせ（報道関係者様向け）

つながるネット株式会社

URL：<https://www.tsunagarunet.info/contact>

電話：087-805-5011（代表）

Mail：info@tsunagarunet.info

会社概要

会社名：つながるネット株式会社（Tsunagaru-Net.inc）

代表者：代表取締役 森 修

本社所在地：〒761-8081 香川県高松市成合町 1067-7

事業所：〒760-0008 香川県高松市中野町 29-5 高松プラザビル 3F・4F

事業内容：マーケティング・コンサルティング事業

URL : <https://www.tsunagarunet.info/>

電話 : 087-805-5011 (代表) FAX : 087-883-6601

メール : info@tsunagarunet.info