

	ビジネス課題	結果/結果として起こる事柄
1	M&Aの事業上の位置づけを明確にする	M&Aを実施する事業上の目的が不明確であると、M&Aの効果を得られなくなるおそれがある
2	統合時に発生するリスクおよびコストを把握するために、一貫性をもって十分なデューデリジェンスを実施する	デューデリジェンスに一貫性がなく、統合コストを軽視した場合には、費用がかかり過ぎてしまったり、出発点に戻り、一から始めなければならなくなる場合がある
3	優先順位を明確にし、最も価値ある事柄に迅速に取り組み、全てのことを事業上の必要性から判断する	諺にもあるように、どこを目指しているか分からない場合、どの道を選ぼうと何も変わらないことになってしまう
4	基本方針、統合後の組織構造を決定し、シニアマネジメントのコミットメントを早期に得る	シニアマネジメントの合意または責任に対するコミットメントが得られない場合、M&Aは無用の長物になる
5	M&Aプロセスに一級の人材を専任で置く	通常の仕事をしながら、M&Aの仕事もできるとするならば、M&Aをすることは考えなおした方がいい
6	トップマネジメントを慎重に選抜し、役員報酬に関する決定を早期に行う	新会社という船の船長がいない場合、または船長がその気になっていない場合、当てもなく漂う結果となる
7	鍵となる人材を特定し、引きとめ、モチベートする	“キーパー(維持しておく人材)”をキープしない場合、案件の価値はなくなる
8	社内カルチャーを把握し、そのカルチャーが成長戦略をサポートすることを確認する	ビジネスに資する行動に報い、誰もが企業方針を知っているようにする
9	絶えずオープンに、頻繁に、明確で首尾一貫したコミュニケーションを行う	素晴らしい戦略とプランがあるが、誰もそれを理解しないという問題が発生することがある
10	進捗と結果を測定し、モニターする	測定したものだけしか得ることはできない