

上記で、自社の成長シナリオ(羅針盤&「魅せる化」)が作成できますが、マトリクスの新しい領域(象限)に踏み出すには、戦略展開の「見える化」が有効になります。この「一枚見える化」で全体の流れと、どこに重点を置くことが生き筋なのかが全員で共有することができます。(=組織と人財の醸成)

そして、下記4つの視点である

- ・財務の視点
- ・顧客の視点
- ・業務プロセスの視点
- ・学習と成長の視点

から、戦略の展開と各項目の整合性が確認できます。