

①**シナリオマトリクス**:不確かな時代の複数の可能性とリスクをマップ(羅針盤)にして「見える化」します。2軸に何を選ぶのが肝要で、そのプロフェッショナルです。

②**成長マトリクス**:新しい事業の目的を再定義して、『本来→開発→開拓→開墾』を磨き上げて、その成長(多角化)の道筋をマップ(羅針盤)にして「魅せる化」します。「開拓」に向かう時に秘訣があります。ここが、新事業の『肝』になります。そこを通過すると、「開墾」は迅速に仕上がります。

この二つの羅針盤を手に入れば、プロジェクトメンバー全員の自信と勇気が湧き出て、迅速で果敢な「ACTION」につながります。つまり、「構想⇒行動⇒更新」の基盤です。

これまでの「人材」が危機意識、当事者意識をもった燃える集団となり、重要な『人財』に変身してゆきます。