

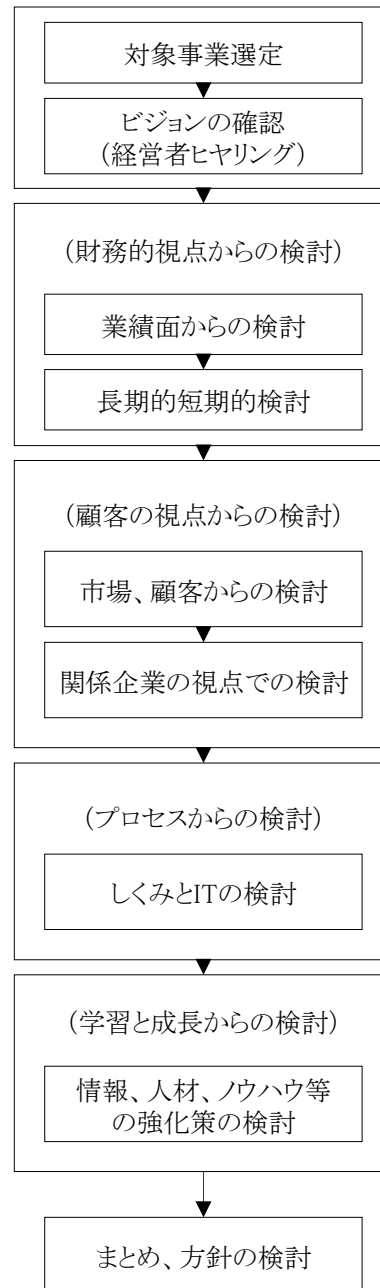
## 2・6 バランススコアカードと戦略検討

戦略検討の際には具体的な目標値が必要で、バランススコアカードを活用して全体のバランスのとれた目標設定を行うと良いでしょう。

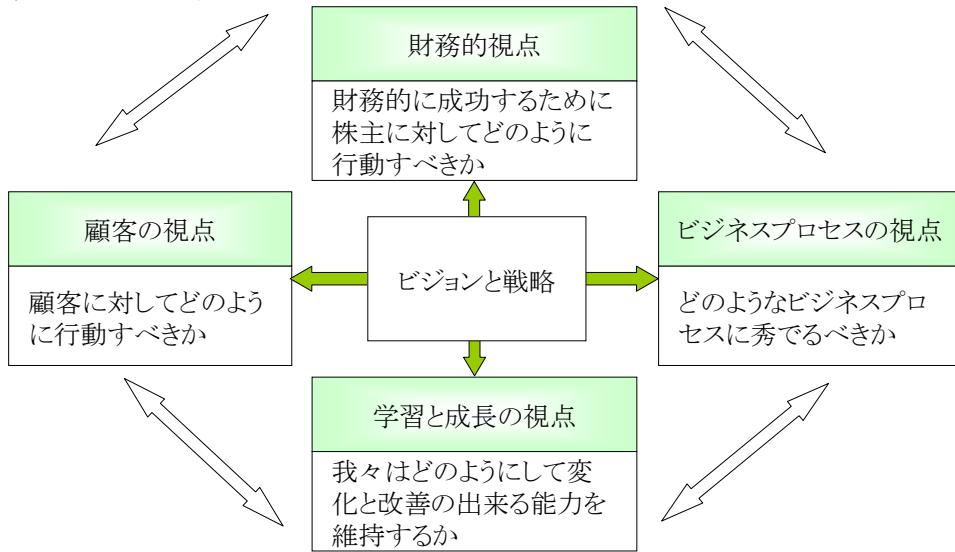
最初に明確にするのは、企業のビジョン、戦略であり、これは事業構造分析の企業文化、方針と同じ位置付けです。その方向性に沿って、財務的視点つまり、企業の業績としての目標を明確化します。さらにこれをどのような市場で確保するかを市場の範囲、取引先との関係で明確化します。これが顧客の視点、さらにビジネスのしくみとしての実現方法をビジネスプロセスの視点で明確化し、さらに企業の基盤としての組織力育成方策として学習と成長の視点で明確化します。

このように各視点は相互に密接に関係するとともに、因果関係を持つており、それがバランスよくつながっていることが重要です。図の上から下の関係はハウツウの関係、下から上の関係はホワイ・ビコースの関係で成り立っています。

### 展開ステップ



### バランススコアカード



バランススコアカードと戦略マップ		戦略目標	重要成功要因	業績評価指標	ターゲット(目標)	アクションプラン
財務的視点	<p>企業価値向上 持続的成長 収益性の向上</p>	価値向上 持続成長 収益向上	市場評価 顧客拡大 費用削減	顧客満足 売上成長 ROE	評価90上 5%以上 15%以上	売上と利益拡大
顧客の視点	<p>売上成長率 最終顧客の満足度 卸売業とのWin-Win関係構築 卸売業とのWin-Win関係構築 主要取引先利益率</p>	顧客満足 卸売業とのWin-Win関係構築	顧客満足度向上 卸と協業	アンケート満足度 主要取引先利益率	80%以上の満足度 10%以上	顧客満足度向上
プロセス視点	<p>製造技術の差別化 顧客ニーズの把握 需給の同期化 内製率 顧客応答時間 納期遵守率</p>	製造技術の差別化 顧客ニーズ把握 需給同期	製造技術力強化 顧客ニーズ把握 納期対応	内製率 顧客応答時間 遵守率	50%以上 24時間以内 90%以上	技術差別化 ニーズの反映 需給同期
学習と成長の視点	<p>製品開発能力の向上 営業能力の革新 研修受講時間管理 しくみ改善提案件数管理</p>	製品開発能力向上 営業能力革新	研修 従業員意識付け	研修受講時間管理 改善提案件数管理	30時間/年以上 30件/年以上	開発、営業能力の向上