

- ビジネス スクリーニング マトリクスとは、事業を9つのタイプに分けた上で、資源配分の方針を決めるためのツールです。

凡例：  優先順位高  優先順位中  優先順位低

事業 業界		事業の強さ		
		高	中	低
業界の 魅力度	高	<ul style="list-style-type: none"> ■ 積極的投資 <ul style="list-style-type: none"> ・ 最大限投資 ・ 市場の優位性強化 ・ 多様化、国際化 ・ 利益抑制 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 拡大投資 <ul style="list-style-type: none"> ・ 強みの活用 ・ 主導権を確保するための、施策明確化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 選択的好機待ち <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場の伸びに追随 ・ 事業の強化
	中	<ul style="list-style-type: none"> ■ 選択的投資 <ul style="list-style-type: none"> ・ 投資の重点化 ・ 事業の強みの最大活用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 選択的利益確保 <ul style="list-style-type: none"> ・ セグメント化を図る ・ 弱点の克服 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 限定的拡大 / 収穫 <ul style="list-style-type: none"> ・ 投資縮小 ・ 好機があれば販売強化 ・ 好機があれば強み強化
	低	<ul style="list-style-type: none"> ■ 選択的好機待ち <ul style="list-style-type: none"> ・ 強みの維持 ・ 産業回復性・時期再評価 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 再検索検討 <ul style="list-style-type: none"> ・ 投資中止 ・ 撤退 ・ 高収益部門へリソース分配 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 合理的撤退 <ul style="list-style-type: none"> ・ 撤退