

ITによる変革の方法論集

【付属資料】キーワード一覧

章	頁	キーワード	説明
1011	3	IT支出	ITに関わる支払
1011	3	IT投資	支出のうち複数年で利用される資産に関わる支払、複数年で減価償却する
1011	3	IT費用	支出のうち単年度内で使い切り費用として計上される支払
1011	3	キャッシュフローベース	支出の総額としてのITコストの把握
1011	3	計上ベース	計上される費用の総額としてのITコストの把握
1011	4	課金	サービス利用料の徴収
1011	4	配賦	掛かったコストの割り振り
1011	4	配賦 直課	利用者へコストを直接課金すること
1011	4	配賦 従量制配賦	利用者が使った分に応じてコストを割り振ること
1011	4	配賦 人头税	利用者の規模（人数など）に応じてコストを割り振ること
1011	4	プロフィットセンター	売上と利益を計上する部門
1011	4	コストセンター	費用のみを計上する部門
1011	4	サービスセンター	利用者にサービスを提供する部門、社内利用者からサービス料を徴収する
1011	5	単位原価	サービスの1単位当たりの利用料
1011	6	ABC 活動基準原価計算	投入されたアクティビティの量と単価に応じて原価を計算する方法（カプラン）
1011	6	ABC 発生源単位原価	コストの発生源（人件費、材料費、家賃など）別の単位当たりの原価
1011	6	ABC アクティビティ単位原価	アクティビティの単位当たりの原価、アクティビティに投入された発生源の原価
1011	6	ABC サービス単位原価	サービスごとの単位当たり利用料、サービスに投入されたアクティビティの原価
1011	7	維持管理コスト	システムの保守、エンハンス、運用にかかる費用
1011	7	新規開発vs維持管理	維持管理コストの内訳を分類する提供者側の基準
1011	7	RUNvsCHANGE	維持管理コストの内訳を分類する利用者側の基準 既存業務維持か変革か
1011	8	コスト削減 リエンジニアリング	維持管理業務効率化 維持管理業務の改善によるコスト削減
1011	8	コスト削減 リデュース	維持管理対象削減 維持管理する対象を減らすことによるコスト削減

1011	8	コスト削減 リストラクチャリング	既存システムを改訂して維持管理しやすくすることによるコスト削減
1011	9	ValIT	ITの生み出す価値を管理するフレームワーク (ISACA)
1011	10	三権分立	ITに関わる意思決定を経営者、利用部門、IT提供部門で分担すること
1011	10	三権分立 ITスポンサー	経営者がITに関わる支出を最終決定する
1011	10	三権分立 ITオーナー	利用部門が何にITを活用するかを決定する
1011	10	三権分立 IT提供者	IT部門がITの提供方法を決定する
1011	11	集権/分権	ITに関わる意思決定の責任分担の集中化と分散化
1011	11	集権/分権 コーポレートCIO	グループ経営におけるコーポレイトレベルのIT統括責任者
1011	11	集権/分権 BUCIO	グループ経営における事業部門ごとのIT統括責任者
1011	11	集権/分権 ITシェアドセンター	グループ経営における事業部門に対する共通ITサービスの提供部門
1011	12	集権/分権 共通技術支援	グループで共通に利用するIT技術に関する支援
1011	12	集権/分権 共通リソース・サービス	グループで共通に利用するITリソースとITサービスの提供
1012	3	リターン	収益率 投資に対して生み出す効果の大きさ
1012	3	キャッシュイン	収入
1012	3	キャッシュアウト	支出
1012	3	投資リスク	リターンの不確実性
1012	4	投資ポートフォリオ	性格の異なる投資の組み合わせ、および性格の分類方法 (ウェイル)
1012	6	投資ポートフォリオ 業務効率化投資	業務を効率化してコストを削減するための投資
1012	7	投資ポートフォリオ 情報活用投資	社員や顧客が情報を活用して増力化するための投資
1012	7	投資ポートフォリオ 戦略的投資	新規事業や業務改革のための投資
1012	7	投資ポートフォリオ IT基盤投資	IT基盤を拡充するための投資
1012	8	バランスチェック	投資領域の分散度合いをチェックすること
1012	9	BSC バランススコアカード	財務指標だけでなくその過程も含めて総合的な指標で業績評価する方法 (カプラン)
1012	9	BSC 学習効果	社員の能力向上の効果
1012	9	BSC 業務プロセス効果	業務プロセスの性能 (品質、コスト、スピード) を高める効果
1012	9	BSC 顧客効果	顧客の満足度を高める効果

1012	9	BSC 財務効果	財務指標に現れる効果
1012	9	BSC IT戦略マップ	戦略目標、変革施策、IT活用の関係を示した全体図（カプラン）
1012	13	PMO	プロジェクトマネジメントオフィス、プロジェクトの客観的評価組織
1012	13	PMO 事前評価	プロジェクトの開始前に、計画の妥当性を評価する
1012	13	PMO 途上評価	プロジェクトの途上で、計画と実績を対比し、課題を解決する
1012	13	PMO 事後評価	プロジェクトが完了した後に、計画と実績を対比し、想定効果の実現を評価
1012	13	TCO	トータルコストオブオーナーシップ、利用者にとってのライフサイクル負担コスト
1012	14	ユーザープロマネ	プロジェクトを委託する側の管理責任者
1012	15	プロジェクトアセスメント	プロジェクトの進捗状況の客観的な評価
1012	17	エンタープライズITリスク	企業のビジネスに影響するITの不確実性
1012	17	ITリスク 可用性	継続的に利用できること（ウェスターマン）
1012	17	ITリスク 安全性	安全に利用できること、不正利用や情報漏洩に対抗できること
1012	17	ITリスク 完全性	データや機能が正確で整合性が取れていること
1012	17	ITリスク 戦略整合性	戦略の達成を妨げないこと
1012	17	ITリスク要因	不確実性が発生する要因となるもの
1012	17	リスクマネジメント	不確実性に対する予防、発見、対処を準備すること
1012	18	リスクダッシュボード	リスクの発生、解決、未解決の状態を一覧できる仕組み
1012	18	CRO	チーフリスクオフィサー 企業のリスクに関する全体統括者
1021	3	IT部門の5つの壁	企業のIT部門が共通に抱えている5つの課題
1021	4	情報子会社	企業が自社のIT部門機能の一部を分社化して設立する子会社
1021	5	IT部門 IT戦略コーポレート機能	本社としてのIT戦略全体統括機能
1021	5	IT部門 連邦型IT構築・活用チーム	事業部門ごとの情報システム構築・活用機能
1021	5	IT部門 ITサービス集中管制センター	事業部門に対するITサービスの集中管制機能
1021	5	IT部門 ITファクトリー	グループ内の情報システム構築工場機能
1021	5	IT部門 ITサービスセンター	グループ内のITサービス提供センター
1021	8	サービス主導モデル	顧客に対するサービス提供を中心に据えるベンダーのビジネスモデル

1021	8	戦略的アウトソーシング	IBMの提供する合併会社設立による長期契約のITアウトソーシング
1021	9	OTS 機能代替型OTS	企業の情報システムの開発や運用を機能代替するアウトソーシング
1021	9	OTS IT部門リースバック型OTS	企業のIT部門を買収しベンダーの資産とした上で企業に利用させる形態
1021	9	OTS バリューシェアリング型OTS	企業とベンダーが価値を共有できるようなアウトソーシング
1021	10	OTS テクノロジーバリュー	ベンダーが提供する技術優位性の価値
1021	10	OTS マネジメントバリュー	ベンダーが提供するマネジメント能力の価値
1021	10	OTS ビジネスバリュー	ベンダーが提供する顧客のビジネスへの貢献価値
1021	12	RFP(提案要請書)	アウトソーシングにあたってベンダーに要件を示し提案を要請する文書
1021	12	標準契約書	ベンダーが用意するアウトソーシングの標準的な契約のひな形
1021	15	SLA	ベンダーが企業に対して提供するサービスの内容と水準の合意書
1021	16	サービス料金	サービスの内容とレベルに応じて設定される料金
1021	18	SLM	サービスレベルマネジメント、企業とベンダー共同のサービスレベル管理
1021	19	OTS オペレーションエクセレンス	ベンダーの業務遂行能力の高さ
1021	19	OTS マネジメントエクセレンス	ベンダーのマネジメント能力の高さ
1021	19	OTS オンリーワンバリュー	ベンダーの発揮する独自の提供価値の高さ
1021	20	戦略的提携	長期に発展できる企業間のパートナーシップ
1021	21	オープンイノベーション	企業の壁を越えた連携による新たな価値の創造（チェスブロー）
1031	3	IT戦略系人材	IT活用方針やシステム化計画を策定し統制する人材
1031	3	ITソリューション系人材	システムの設計、開発、保守、運用を行いユーザーにサービスを提供する人材
1031	4	IT人材課題 間接部門	直接売上をあげることに関与しない部門
1031	4	IT人材課題 下請け部門	施主からの依頼を受けて作業を行う部門
1031	4	IT人材課題 素人集団	専門性を持たない人の集まり
1031	4	IT人材課題 蛸壺組織	自分の居場所に閉じこもっている組織
1031	4	IT人材課題 人柱部門	自分の身を犠牲にして物事を支える部門
1031	5	活性化 バリューアプローチ	自分の価値を実感させる動機付けの方法
1031	5	活性化 オポチュニティアプローチ	活躍する機会を与える動機付けの方法

1031	5	活性化 エンパワメントアプローチ	能力発揮を可能にする動機付けの方法
1031	5	活性化 コミュニケーションアプローチ	組織内、組織間の風通しを良くする動機付けの方法
1031	5	活性化 イノベーションアプローチ	新たな価値の創造を体験させる動機付けの方法
1031	6	IT役割 基幹設備	生産活動を行う中心となる設備（マクファールン）
1031	6	IT役割 コア技術	競争優位を生み出す中核的な技術
1031	9	ビジネスデザイン力	ビジネスモデルや業務プロセスを設計する力
1031	9	ITアーキテクチャ構築力	システム全体構造を設計・構築する力
1031	9	内販・外販マネジメント力	社内や外部に対してサービスを有料で提供する管理能力
1031	10	機能分社	ある特定の機能を分担するために設立した子会社
1031	10	管財会社	財産を保全管理する会社
1031	11	GBS シェアドサービスセンター	P&Gの複数の事業部門に共通ITサービスを提供する集中部門
1031	12	GBS 共同利用サービス	全社の事業部門が共同で利用するサービス
1031	12	GBS 選択制サービス	特定の事業部門が自ら選択して利用するサービス
1031	12	GBS 試用サービス	試験的に利用するサービス
1031	12	GBS マルチソーシング	複数のITベンダーを用途別に使い分けるアウトソーシング
1031	12	GBS ユーザーイノベーション	ユーザーを参加させた新製品等の開発
1031	12	GBS オープンイノベーション	企業の壁を越えて連携して行う創造活動
1031	13	人材循環	社内の複数の部署間で人材を交流させること
1031	14	人材レベル チームメンバー	ITサービス提供チームの構成員、誠実な業務の遂行
1031	14	人材レベル チームリーダー	ITサービス提供チームのリーダー、とりまとめや調整の能力
1031	14	人材レベル エキスパート	ある専門分野の第一人者
1031	14	人材レベル アドバイザー	複数の専門分野に関する知見を有し顧客やメンバーに助言を与える人材
1031	14	人材レベル マイスター	大プロジェクトの執行責任を遂行できる名人
1031	15	知識レベル 基礎知識	ITの設計、開発、運用に関する基礎的な知識
1031	15	知識レベル 応用知識	基礎知識を組み合わせて実務に適用する知識
1031	15	知識レベル 専門知識	あるIT技術に関する深い専門知識

1031	15	知識レベル 複合知識	複数の専門知識を融合させて利用する知識
1031	15	知識レベル 統合知識	必要な専門知識を統合して利用する知識
1031	16	たたき上げ	現場経験を積んで実績を上げてきた実務者
1031	16	資格マニア	多くの専門資格を取得することが趣味の人
1031	16	サクセッションプラン	継承計画 ある地位や役職を引き継げる候補者を計画的に用意する
1031	17	スキル 顧客リレーション	顧客との相互理解を深めて関係を確立する
1031	17	スキル 仮説設定・検証	物事について仮説を立ててその成否を確認する
1031	17	スキル プロジェクトの組み立て	プロジェクトの進行のしかたを組み立てる
1031	17	スキル インタビュー	顧客の状況や要望を聞き出す
1031	17	スキル シナリオ策定	提案に向けた複数の筋書きを作る
1031	17	スキル 代替案提案	複数の提案を用意し選択可能にする
1031	17	スキル ファシリテーション	討議の参加者どうしの意見交換を促す
1031	17	スキル プレゼンテーション	意見や提案内容を効果的に発表する
1031	18	ケース討議	事例のある場面（ケース）を想定して自分ならどう判断するかを討議する
1031	18	ケース討議 個人学習	ケース討議の前に、各自で事例を検討し意見をまとめる
1031	18	ケース討議 クラス討議	クラス全員でケースに関する自分の意見を表明しあう
1031	18	ケース討議 ラップアップ	討議結果についてしめくくりのまとめをする。ひとつの結論は不要
1031	19	組織IQ	高業績な組織の持つ特性を示す5つの指標（ジューグラー）
1031	19	STEM	サイエンス・テクノロジー・エンジニアリング・マセマティクス
1031	20	IDEO コンカレントエンジニアリング	同時並行で設計・開発を行う。IDEO社の創造的製品開発プロセス
1031	20	IDEO ブレーンストーミング	チームメンバー同士でひとつのテーマについて自由に意見を出し合う
1031	20	IDEO プロトタイピング	仮説を目に見える形のモデルにする
1031	22	IDEO 理解・観察	顧客の事情を理解するために深く観察する
1031	22	IDEO 視覚化・現実化	仮説を目に見える形にし現実のものにする
1031	23	IDEO 評価・精緻化	仮説とモデルを評価しさらに具体化する
1031	23	IDEO 詳細エンジニアリング	モデルをもとに実際に使える製品として詳細化する

1031	23	IDEO 製造のための連携	新製品を製造ラインに載せられるように調整する
1041	3	EA	エンタプライズアーキテクチャ (TOGAF)
1041	3	EA BA	ビジネスアーキテクチャ 業務プロセスの全体構成
1041	3	EA DA	データアーキテクチャ データの全体構成
1041	3	EA AA	アプリケーションアーキテクチャ 業務システム機能の全体構成
1041	3	EA TA	テクノロジーアーキテクチャ IT基盤の全体構成
1041	3	EA As-Is	あるがままの姿、現在の状態
1041	3	EA To-Be	あるべき姿、目指すべき状態
1041	4	IT基盤標準	IT基盤を構成する技術や製品に関する組織として守るべき基準
1041	6	ERP	統合業務パッケージ
1041	6	DOA	データ中心設計 論理的なデータモデルを描いてシステム全体構造を構成する
1041	6	BPM	ビジネスプロセスモデリング 業務プロセスをモデル化し実装しモニタリングするツール
1041	7	EA ITアーキテクチャ戦略	システム全体構造に関する方針 4段階の成熟度を定義する (ロス)
1041	7	EA 個別最適型	それぞれ事業部門にとって適したシステムを導入する
1041	7	EA IT基盤標準型	全社でIT基盤だけは、標準的な技術や製品に統一する
1041	7	EA プロセス・データ統合型	全社で業務プロセス機能とデータをひとつのシステムに統合する
1041	7	EA 共通部品型	全社で業務プロセス機能やデータの共通部品を共有する
1041	7	ワンIT	全社で一つの統合システムを利用する
1041	7	リユースIT	全社で業務プロセス機能やデータの共通部品を再利用する
1041	8	OLAP	情報分析用の多次元データベース
1041	8	SFA	セールスフォースオートメーション、営業支援パッケージソフト
1041	8	デファクトスタンダード	事実上の標準、市場の大部分を占有する技術や製品
1041	11	SOA 人的資産レイヤー	組織・人材の層におけるSOA、機能別組織と共通サービス機能組織
1041	11	SOA プロセス資産レイヤー	業務プロセスの層におけるSOA、業務機能や情報の共通部品化
1041	11	SOA システム資産レイヤー	アプリケーションの層におけるSOA、アプリやデータの共通モジュール化
1041	11	SOA 物理的資産レイヤー	IT基盤の層におけるSOA、IT基盤構成要素とアプリの疎結合

1041	11	連邦型組織	縦割りの業務機能別組織と共通サービス機能組織の組み合わせ
1041	11	暗黙知/形式知	個々人が頭の中で所有する知識と目に見える形にして表現された知識（野中）
1041	11	サービス・コンポーネント	共通サービス機能を実装したシステム部品
1041	11	サービス・リポジトリ	共通サービス機能の属性を登録した目録、登録簿
1041	11	エンタプライズサービスバス	共通サービスと物理的IT基盤を連結する高速ネットワーク
1041	13	SOA	サービス指向アーキテクチャ、共通部品により構成される全体構造
1041	13	ビジネスプロセス構築・改訂	サービス利用者が、共通サービス部品を組み合わせるプロセスを構成する
1041	13	サービス構築・改訂	サービス提供者が、共通サービス部品を作成し改訂を加える
1041	13	ビジネスプロセスモデル	全社の業務プロセス構造の論理的なモデル
1041	13	意味的情報モデル	全社のデータ構造の論理的なモデル
1041	13	SMO	サービスマネジメントオフィス、共通サービスの全体構成管理者
1041	13	インテグレーションサービス	論理的共通サービス部品と物理的IT基盤を連結するサービス部品
1041	13	SaaS	ソフトウェアズアサービス ソフトウェアを製品ではなくサービスとして提供する
1041	13	BPO	ビジネスプロセスアウトソーシング 業務処理の外部委託
1041	15	UML	ユニファイドモデリングランゲージ、論理的プロセスモデルの記述言語
1041	15	MDA	モデルドリブンアーキテクチャ、論理モデルからプログラムを自動生成
1041	15	機能中心設計	業務機能モデルを定義しそれをもとに情報システムを設計する
1041	15	データ中心設計	論理データモデルを作成しそれをもとに情報システムを設計する
1041	15	ウォーターフォール型	計画・設計・開発・テスト・稼働を順を追って実施する
1041	15	CMMI	システム構築プロセスの成熟度を評価するフレームワーク（SEI）
1041	15	アジャイル開発	大まかな仮説をもとに開発に着手し、開発をしながら仮説を見直す
1041	15	PMBOK	プログラム・プロジェクトマネジメントのフレームワーク
1041	15	3つのP	ポートフォリオ、プログラム、プロジェクトの3層による管理
1041	15	ITIL	システム運用管理のフレームワーク
1041	15	クラウドコンピューティング	仮想的なコンピュータ空間による処理の実行
1041	15	スタティックEA	環境や前提があらかじめ明確な場合の全体最適化されたシステム構造

1041	15	アジャイルEA	環境や前提が不確実な場合の状況に応じた俊敏な改変が可能なシステム構造
1041	17	連邦政府 モデルベース取得	業務モデルをベンダーに提示して提案を要請する
1041	17	連邦政府 サービスベース調達	ベンダーに依存しない共通サービス部品としてシステムを調達する
1041	19	連邦政府 MDA XMLスキーマ	XML 文書の見た目や構造を記述する言語、画面定義
1041	19	連邦政府 MDA Webサービス	ソフトウェアどうしが相互運用するための手順、インターフェイス
1041	19	連邦政府 MDA Javaコンポーネント	Javaで記述されたプログラム共通部品、共通ロジック
1041	21	連邦政府 CSF プロジェクトスコープ	プロジェクトの対象とする範囲
1041	21	連邦政府 CSF スポンサーシップ	経営者レベルが果たすべきプロジェクト総括責任
1041	21	連邦政府 CSF ガバナンス	プロジェクトの監督・統制
1041	21	連邦政府 CSF ケイパビリティ	プロジェクトの実行能力、組織や人材面の備え
1041	21	連邦政府 CSF メソッド	プロジェクトで採用される手法や技法
1041	22	EAの成熟段階	エンタプライズアーキテクチャが高度化する過程
1041	22	EA ローカルIT	事業部門別の個別最適化されたシステム
1041	22	EA シェアドIT	部門を越えてIT基盤だけは共通化・標準化する
1041	22	EA ワンIT	全社で業務機能とデータが統合されたひとつのシステムを利用する
1041	22	EA リユースIT	全社で業務機能やデータの共通部品を組み合わせて利用する
1041	22	EA イノベティブIT	新たな業務機能を試行錯誤で創造する
2011	3	ビジネスライフサイクル	事業の起承転結のサイクル
2011	3	ライフサイクル 起業	事業の立ち上げ
2011	3	ライフサイクル 成長	事業の規模拡大
2011	3	ライフサイクル 成熟	市場や技術の成熟による事業規模拡大の鈍化
2011	3	ライフサイクル 再編	企業を越えた統合や企業内の組織統合
2011	3	ライフサイクル 分化	事業を行う機能ごとの分業化
2011	3	ライフサイクル 模索	新たな事業機会の探索
2011	4	IT戦略マップ	事業戦略、変革の達成目標、変革のためのIT活用の関連を示す全体図（カプラン）
2011	4	バランススコアカード（BSC）	財務、顧客、業務、学習の4指標による業績総合評価（カプラン）

2011	4	アーキテクチャ アジリティ型	事業の俊敏な立ち上げ
2011	4	アーキテクチャ 増殖型	事業の機能や規模の拡大
2011	4	アーキテクチャ 濃縮型	事業の機能や規模の重点化と絞り込み
2011	4	アーキテクチャ 統合型	事業の機能や実行組織の統合
2011	4	アーキテクチャ レイヤー型	事業の機能別の水平分業型組織
2011	4	アーキテクチャ ネットワーク型	事業の参加者同士の緩やかな連携
2011	4	タイムtoマーケット	製品やサービスを市場へ投入するのに要する時間
2011	4	ワンストップサービス	顧客とのひとつの接点ですべてのサービスを提供する
2011	4	顧客ロイヤリティ	顧客の企業や製品に対する信頼
2011	4	創発プラットフォーム	新たな価値を創り出すための土台となる仕組み
2011	4	マイニング	価値の探索・発掘
2011	5	収益化モデル	顧客にとっての価値を企業の収入として刈り取るしくみ
2011	6	新ビジネスロードテスト	新たな事業が成功するか否かを評価する方法（ミュリス）
2011	7	ポジショニング戦略	業界における企業の立ち位置に関する戦略
2011	7	5F ファイブフォース分析	業界における企業の競争環境を決定する5つの力（ポーター）
2011	7	5F 川上の交渉力	川上の仕入れ先の発言力の強さ
2011	7	5F 川下の交渉力	川下の顧客の発言力の強さ
2011	7	5F 業界内の競合	業界他社との競争の激しさ
2011	7	5F 新規参入	業界への新たな参入者の有無
2011	7	5F 代替品	業界の製品やサービスを置き換えるような新たな手段の出現
2011	7	リソースベースビュー	企業が持つ経営資源（リソース）の強みを重視する競争戦略
2011	8	VRIO分析	価値があり、稀で、真似ができず、組織的な強み（バーニー）
2011	9	リストラクチャリング	組織や経営資源の再構成
2011	9	リエンジニアリング	業務プロセスや業務システムの再設計
2011	9	BPR	業務プロセスの抜本的な再設計（ハマー）
2011	10	全社業務プロセスマップ	全社の業務を構成するプロセスの全体図

2011	10	商品供給プロセス	顧客に商品を提供するための業務プロセス
2011	10	マーケティングプロセス	顧客の状況を把握し新たな製品やサービスを開発するプロセス
2011	10	営業・顧客サービスプロセス	顧客に商品やサービスを提案し顧客から受注して提供するプロセス
2011	10	経営管理プロセス	経営者が企業の活動を管理するプロセス
2011	10	知的資産創造プロセス	社員が企業が必要とする知的資産を生み出すプロセス
2011	11	管理プロセス統合	複数の経営体の中で経営管理プロセスを統合する
2011	11	シェアドサービスセンター	間接業務のプロセスを統合し集中サービスセンターとして事業部門に提供する
2011	11	コア・プロセス統合	複数の経営体の直接業務（商品供給やマーケティング）プロセスを統合する
2011	11	ブランド統合	複数の事業の看板・商標を統合する
2011	11	ウォレットシェア	顧客の支出における占有率
2011	12	変革の8ステップ	変革を成功させるために企業が踏むべき8つのステップ（コッター）
2011	13	水平分業	複数の企業が事業の機能を分担すること
2011	13	水平分業 顧客接点	水平分業のうち顧客にサービスを提供する機能
2011	13	水平分業 サービスコンテンツ	水平分業のうち顧客に価値を生む製品やサービスを作る機能
2011	13	水平分業 サービスオペレーション	水平分業のうち顧客サービスに必要なバックオフィス業務を行う機能
2011	13	垂直統合	顧客に価値を提供する一連の機能を1社が統合すること
2011	13	サービスインテグレーター	水平分業された機能を顧客に向けて垂直統合する業者
2011	14	コア・コンピタンス経営	自社の独自の強みを構築して新たな産業像を実現する経営（ハメル&プラハラド）
2011	14	戦略設計図	将来の新たな産業の姿とそこでの自社の事業の在り方を描くこと
2011	14	ストレッチ戦略	戦略設計図の実現に向けて自社の強みを構築する戦略
2011	15	ビジネスプロデューサー	新事業を企画し関係者のとりまとめと推進を行う人
2011	15	ビジネスネットワーク	新事業実現にむけた参加者間の連携
2011	16	ディスカバリー	新たな事業の芽の探索
2011	16	インキュベーション	新たな事業の芽の育成
2011	16	プロモーター	新たな事業を立ち上げる興行主
2011	16	事業化	新たな事業の立ち上げの過程

2011	16	Poc	新たな事業のイメージを具体化・可視化して共有するための簡易なモデル
2012	4	事業化投資	事業を成り立たせるための投資
2012	5	業務標準化投資	業務を標準化するための投資
2012	5	事業基盤拡大投資	事業を行うために土台となるシステムを整備するための投資
2012	6	効率化投資	業務を効率化してコストを削減するための投資
2012	7	ビジネスインフラ統合投資	事業を行うためのシステム基盤を統合するための投資
2012	7	シェアソース	事業部門間でシステム資源を共有化すること
2012	8	アンバンドル型インフラ投資	機能分散型のシステム基盤構築のための投資
2012	8	カスタムメイド	特定顧客のための手づくり製品
2012	8	コモディティ	一般顧客向け汎用製品
2012	8	デファクトスタンダード	市場の事実上の標準品となる製品
2012	9	ビジネス創出先行投資	新たな事業を生み出すための先行投資
2012	9	オンデマンド調達	必要な時に必要なものを調達する
2012	9	パイロットシステム	試作品のシステム
2012	10	シナリオアナリシス	将来の状況について複数のケースを想定して事業への影響を分析する
2012	10	グッドシナリオ	将来に関する良いことが起きる想定ケース
2012	10	バッドシナリオ	将来に関する悪いことが起きる想定ケース
2012	11	EA ビジネスの標準化度合	事業部門間でビジネスプロセスやデータが標準化されている度合い（ロス）
2012	11	EA ビジネスの統合度合	事業部門間でビジネスプロセスやデータが統合されている度合い（ロス）
2012	12	EA アプローチサイロ	事業部門ごとにシステムが独立している状態
2012	12	EA フランチャイズ型	同じ業務システムやプロセスを複数事業部門へ横展開する状態
2012	12	EA コアプロセス統合	事業部門間で基幹となる業務システムやプロセスが統合されている状態
2012	12	EA 標準・部品モジュール共有化	事業部門間で業務標準や業務機能部品が共有されている状態
2021	3	IT活用 オートメイト	ITの4段活用 自動化
2021	3	IT活用 インフォメイト	ITの4段活用 増力化 情報を与えて能力を向上させる
2021	3	IT活用 コラボレイト	ITの4段活用 協働化 情報共有によって協働作業をさせる

2021	3	IT活用 クリエイト	ITの4段活用 創造 新たな価値を生み出す
2021	4	企業ビジョン	企業のあるべき姿、目指すべきもの
2021	4	コアコンピタンス	組織の核となる強み
2021	6	SIS	戦略情報システム 競争優位を生み出す情報システム
2021	6	事業ポートフォリオ (BCG)	BCGの事業戦略策定フレームワーク
2021	6	事業ポートフォリオ 問題児	今後の成長候補 市場成長率高い 市場占有率低い
2021	6	事業ポートフォリオ 花形	現在の主力事業 市場成長率高い 市場占有率高い
2021	6	事業ポートフォリオ カネのなる木	成熟し資金源となる事業 市場成長率低い 市場占有率高い
2021	6	事業ポートフォリオ 負け犬	撤退対象の事業 市場成長率低い 市場占有率低い
2021	6	VRIO分析	自社の経営資源の評価方法 価値あり、稀、真似できない、組織的 (バーニー)
2021	6	5F ファイブフォース分析	業界の競合状況の評価方法 川上、川下、業界他社、新規参入、代替 (ポーター)
2021	6	SWOT分析	自社の強み弱みと環境の機会脅威の総合判断による競争戦略の策定
2021	6	マッキンゼーの7S	優れた組織の特性 価値観、戦略、組織、システム、スキル、人材、スタイル
2021	6	レッドオーシャン	競争が過熱している市場
2021	6	ブルーオーシャン	競争が緩やかな市場
2021	9	4P マーケティングミックス	商品の販売戦略を構成する4つの要素
2021	9	4P プロダクト	商品の特性 商品の顧客訴求力
2021	9	4P プライス	価格設定 低価格戦略か価格超越戦略か
2021	9	4P プレイス	販売チャネル、顧客接点の構成と販売方法
2021	9	4P プロモーション	販促方法、広報 顧客への認知方法
2021	9	しまむら 集荷型小売業	卸が持つ商品を集荷する機能を内部に持った小売業
2021	9	しまむら 粗利益率	販売価格マイナス仕入れ原価/販売価格
2021	9	しまむら 経費率	販売に要する間接費用/販売価格
2021	9	しまむら 多品種、多アイテム	商品の品ぞろえ方針、多くの種類の商品について多くの品目をそろえる
2021	9	しまむら 小商圏、高シェア主義	販売市場を細かく区切って、市場内の占有率を高める

2021	11	しまむら コントローラー制	本社で各店舗のオペレーションを集中コントロールする
2021	11	しまむら 返品、未引き取り、赤黒	小売業が売れ残り品を仕入れ先に負担させる不公正な慣習
2021	12	しまむら 高速配転主義	短期間に担当業務を変えて異動させること
2022	3	SFA	セールスフォースオートメーション、営業支援パッケージソフト
2022	4	SFA 営業機会管理	顧客に対して営業活動を行うタイミングの管理
2022	4	SFA 営業プロセス管理	顧客に対する営業のプロセス、手順の管理
2022	4	SFA 営業活動管理	顧客に対する営業活動の内容の管理
2022	5	SFA 営業ナビゲーション	効率的で効果的な営業活動を促す機能
2022	6	CTI	コンピュータテレフォニーインテグレーション コールセンター支援システム
2022	6	CIS	カスタマーインターフェースソフトウェア 顧客対応管理ソフト
2022	6	ポイントオブアクセス	営業担当者が顧客要求を把握した段階の情報を共有する
2022	6	ワントゥーワン	特定の顧客のためだけのサービス対応
2022	6	MDW	マーケティングデータウェアハウス 顧客に対する営業活動情報の保管庫
2022	8	SFA ステータス管理重視型営業	顧客や案件ごとの進捗段階に応じた行動を管理する
2022	8	SFA イベント管理重視型営業	顧客の要求が発生するタイミング（イベント）に応じた行動を管理する
2022	9	SFA 顧客ポートフォリオ管理営業	多様な状態にある顧客を組み合わせて要求の発生を平準化する
2022	9	SFA 行動実績管理重視型営業	顧客接触の頻度や接触内容の経緯を管理し計画的な営業行動を促す
2022	11	クロスセリング	複合販売 一人の顧客に複数の商品やサービスを提供する
2022	11	スコアリング	顧客の信用度合を評点として算出する方法
2022	11	ネガティブスクリーニング	信用を供与すべきでない顧客を選択する
2022	11	ポジティブスクリーニング	積極的に信用を供与すべき営業対象顧客を選択する
2022	13	BNP CIN	カスタマーインタラクショナルネットワーク 顧客接点のネットワーク
2022	14	BNP マスターデータマネジメント	複数の商品のマスターデータを統合して利用するシステム
2022	14	BNP パーソナライゼーション	商品やサービスを顧客に応じて調整する
2022	14	BNP ソーシャルメディア	不特定多数の個人の間で情報を受発信する手段
2022	15	BNP ソーシャルインテリジェンス	ソーシャルメディア上でやり取りされる情報を分析するシステム

2022	15	BNP コンセプトストア	新たなサービスのテストマーケティングを行うための実験店舗
2022	16	BNP モバイルバンキング	モバイル端末を介した銀行サービス
2022	16	BNP 非接触ペイメント	通信端末やIDカードを利用した料金支払い機能
2022	16	BNP モバイルファーストバンク	実店舗ではなくモバイル端末を主な手段とした銀行サービス
2022	18	顧客との価値共創	顧客とともに顧客にとっての価値を生み出す（中村）
2022	18	顧客価値の段階 提供価値	サービス提供者が製品やサービスの機能そのものにより生み出す価値
2022	18	顧客価値の段階 適合価値	サービス提供者が顧客に応じて製品やサービスを調整して生み出す価値
2022	18	顧客価値の段階 共創価値	サービス提供者と顧客が協働することにより生み出す価値
2022	18	顧客価値の段階 自律的価値	顧客が製品やサービスを利用して自ら生み出す価値
2023	3	SCM 販売の不確実性	販売予測の不確かさ
2023	3	SCM 生産の柔軟性	生産量の変更の容易さ
2023	4	SCM 販売 v s 生産 理想的状況	販売予測が立ちやすく生産調整が容易
2023	4	SCM 販売 v s 生産 低・低マッチング	販売予測が立ちやすく生産調整ができていく
2023	4	SCM 販売 v s 生産 高・高マッチング	販売予測が立ちにくく生産調整が容易
2023	4	SCM 販売 v s 生産 制約が大きい状況	販売予測が立ちにくく生産調整ができていく
2023	5	統合ロジスティクスコントロール	製造業における生産、在庫、生産計画を連動させた管理
2023	6	適正在庫量	在庫切れや過剰在庫を起こさないような在庫量
2023	7	在庫横持ち	物流拠点間での在庫の相互融通
2023	7	定期補充	一定期間ごとの在庫の補充
2023	7	発注点方式補充	ある発注点を切った時の在庫の補充
2023	8	ドミノ ピザ再生キャンペーン	ピザ事業を再度活性化するための運動
2023	9	ドミノ フォーカスグループ	特定のテーマについて顧客の意見を集めるための集会
2023	10	ドミノ ブラインドテスト	ブランド、商品名、レシピなどを隠して味見テストをする
2023	11	ドミノ トラッキング機能	商品の準備儒教、配送状況を随時追跡する機能
2023	11	ドミノ ビジネスケース	事業の状況に関するシナリオ
2023	11	ドミノ ロードマップ	事業がある状態に至るまでの道筋

2023	12	ドミノ デジタル広告代理店	デジタル技術を使った広告を企画開発する代理店
2023	13	ドミノ リアルタイムインテリジェンス	ビッグデータをリアルタイムで分析するAIツール
2023	15	提供前サービス	商品を提供するまでの時点でのサービス
2023	15	提供時サービス	商品を提供する時点でのサービス
2023	15	提供後サービス	商品を提供した後のサービス
2024	3	マッキンゼーの7S	成功する企業の要素 価値観、戦略、組織、システム、人材、スキル、文化
2024	3	リモートオフィス	遠隔地にある仕事場所
2024	3	ホームオフィス	自宅での仕事場所
2024	3	ワークスタイル	仕事の仕方
2024	4	ワイドーバンド化	職位、職階の階層を減らすこと
2024	5	EIS	経営者向け判断支援システム
2024	5	ドリルダウン	集約レベルの情報を徐々に詳細レベルまで追求すること
2024	5	セミフォーマル	半分公式な
2024	6	ERP	統合業務パッケージ
2024	7	ERP パイロットシステム	試運転用のシステム
2024	7	ERP プロトタイプ	試作品のシステム
2024	7	ERP アドオン	追加開発 ERPの外に追加で開発する機能
2024	9	ERP 全体設計	業務とシステムの全体構成の概要設計
2024	9	ERP 性能評価	システムの稼働時点での性能を評価する。過負荷状態などでの稼働の確認
2024	10	ERP 机上段階	ERPの適合性を仕様書レベルで確認すること
2024	11	ERP 実機段階	ERPの適合性を実際のシステムを導入して確認すること
2031	3	オペレーショナルエクセレンス	現場の業務遂行能力が優れていること
2031	3	トヨタウェイ	トヨタの経営哲学
2031	3	トヨタ 独立自尊	各現場が自ら向上に努める
2031	3	トヨタ ジャストインタイム	必要な時間までに納めること
2031	3	トヨタ 現地現物	現場の実態把握を重視すること

2031	4	ユーザーイノベーション	顧客を参加させた革新活動
2031	5	リーン生産	筋肉質の無駄の無い生産方法
2031	6	無駄取りの7つの視点	生産における7つの無駄なこと
2031	6	無駄 待ち時間	無駄な待ち時間が発生する
2031	6	無駄 過剰な処理	無駄な作業や手順が行われる
2031	6	無駄 過剰な製造	無駄なものを余分に作る
2031	6	無駄 無駄な動き	無駄な動作をする
2031	6	無駄 過剰な在庫	無駄な在庫を持つ
2031	6	無駄 無駄な運搬	無駄な運搬や移動が起こる
2031	6	無駄 製造ロス	瀬尾像ミスによる不良品が出る
2031	6	5つの何故	5回何故を繰り返して根本的な原因に至る
2031	6	見える化	実態を目に見えるようにする
2031	6	測ることはわかること	実際の品質、作業量、時間を測る
2031	6	獣道の舗装	未整理な現状のままシステムにする
2031	7	テスコ プライベートブランド	自社開発商品
2031	7	テスコ 商圈に応じた店舗形態	店舗の対象市場の規模や性格に応じて大小の店舗を使い分ける
2031	7	テスコ ユーザーフレンドリーサービス	顧客にとってやさしい顧客の都合を考えたサービス
2031	7	テスコ ストアオートメーション	店舗作業の自動化
2031	7	テスコ クラブカード	会員顧客向けポイントサービスカード
2031	7	テスコ インナボックス	テスコの優れたオペレーションを標準化・パッケージ化して世界へ展開する
2031	7	テスコ ウェイ	テスコの経営哲学 ステアリングホイールという経営指標で表現される
2031	7	テスコ エブリリトルヘルプ	顧客に対して小さな気遣い徹底する
2031	8	テスコ オペレーション	店舗運営指標
2031	8	テスコ ピープル	社員満足度指標
2031	8	テスコ ファイナンス	財務的指標
2031	8	テスコ カスタマー	顧客満足度指標

2031	8	テスコ コミュニティ	社会的責任指標
2031	9	TCS	トータルカスタマーサティスファクション 顧客満足度向上の全社活動
2031	9	TCS 基本理念	使命、ビジョン、バリュー、組織運営原則、主要な能力
2031	10	TCS 継続的改善サイクル	統合化、実行、加速から成る改善実行サイクル
2031	10	TCS パフォーマンス指標	改善の成果を評価する指標
2031	11	TCS EFQMエクセレンスモデル	経営品質評価のためのフレームワーク
2031	13	トップダウンアプローチ	改善の経営者のリーダーシップによる実行
2031	13	ボトムアップアプローチ	改善の現場主導による実行
2031	13	メソドロジーアプローチ	改善の方法論やITに基づく実行
2031	14	シックスシグマ	品質改善のフレームワーク
2031	14	DMAICサイクル	シックスシグマによる品質改善の実行サイクル
2031	14	DMAIC Define	問題定義
2031	14	DMAIC Measure	実態測定
2031	14	DMAIC Analyze	現状分析
2031	14	DMAIC Improve	改善策デザイン
2031	14	DMAIC Control	改善結果の評価
2041	3	IBM コッターの8ステップ	前述
2041	4	IBM エクセレントカンパニー	優れた企業文化や組織能力によって長期間高い業績を続ける企業
2041	4	IBM 破壊的イノベーション	技術革新により従来の競争相手以外の分野から脅威が発生する
2041	5	IBM ビジヨナリーカンパニー	優れた企業ビジョンを持ちそれを拠り所とした経営を行う企業
2041	5	IBM 有言実行の戦略	言ったことは確実に実行できるような具体的な内容の戦略
2041	6	IBM 営業キャッシュフロー	営業活動による収入と支出の差
2041	7	IBM プロダクトアウト型組織	製品を市場に売り出すことを意識した組織
2041	7	IBM 顧客指向組織	顧客の要求に応えることを意識した組織
2041	7	IBM シェアードサービスセンター	複数事業部門の間接業務を集約してサービスを提供する組織
2041	7	IBM 家族主義的経営	社員を家族として扱うことを原則とする経営

2041	7	IBM 終身雇用・年功序列	社員を定年まで雇用することを前提に、毎年処遇を上げていく人事制度
2041	8	IBM サービス主導モデル	製品販売ではなく顧客へのサービスを収益の中心に据えるビジネスモデル
2041	9	IBM eビジネスプラットフォーム	ネットビジネスを行う上での基盤を提供する仕組み
2041	9	IBM 戦略的アウトソーシング	企業の情報システムとIT組織を買収して長期安定的にITサービスを提供する
2042	5	松下 IT革新本部	松下電器の経営改革において中村社長直轄で設置された変革推進組織
2042	5	松下 雇用構造改革	従来の終身雇用・年功序列の雇用形態を業績本位の評価に変更
2042	5	松下 流通改革	従来のナショナルショップチェーンを淘汰し量販店チャンネルに注力
2042	5	松下 事業構造改革	行き過ぎた多角化を見直し事業部・子会社を統廃合
2042	5	松下 会計制度改革	事業部単体の収益責任重視からグループ連結経営に転換
2042	6	松下 5つのS	経営革新のモットー スピード シンプル ストラテジー 誠実 スマイル
2042	6	松下 破壊と創造	経営革新の方針 まず聖域なき慣習の破壊、そののちに新たな事業を創造
2042	7	松下 SCM軸	商品供給プロセスの改革
2042	7	松下 商品軸	商品開発プロセスの改革
2042	7	松下 CRM軸	顧客サービス、顧客接点の改革
2042	7	松下 フラット&ウェブ組織	社内組織の階層を無くし縦割りを無くする
2042	8	松下 コッターの8ステップ	前述
2042	8	松下 IT革新 ホップ	意識を高める、推進体制を築く、推進計画を作る
2042	8	松下 IT革新 ステップ	価値観を共有する、評価指標を作る、部分成果を出す、さらなる革新
2042	8	松下 IT革新 ジャンプ	新しいしくみの定着、事業を生み出す
2042	9	松下 投資回収責任の4分類	全社IT戦略テーマ、全社IT基盤テーマ、ドメイン群・職能テーマ、ドメインテーマ
2042	11	東海上 保険業法改正	参入規制、商品規制、価格規制の規制緩和
2042	11	東海上 専業代理店	保険販売を専業とする代理店
2042	11	東海上 兼業代理店	保険販売以外の本業（自動車ディーラーなど）を持つ代理店
2042	11	東海上 専属代理店	特定の保険会社の商品のみを販売する代理店
2042	11	東海上 乗合い代理店	複数の保険会社の商品を併売する代理店
2042	11	東海上 ダイレクト損保	代理店を介さないで保険を販売する損害保険会社

2042	11	東海上 ネット損保	インターネットを介してダイレクトに保険を販売する保険会社
2042	12	東海上 抜本改革	東京海上が行った、商品体系、業務プロセス、情報システムの一体改革
2042	13	東海上 コッターの8ステップ	前述
2042	14	東海上 業務とシステムの全体構造	業務プロセスと情報システム機能の全体像の設計
2042	14	東海上 創発的変革	変革を実行する中から新たな戦略を生み出していくこと
2042	14	東海上 人間系のイネーブラー	価値観、組織構造、人材、実行プロセスといった変革の人間面の成功要因
2042	14	東海上 変革のビジョン	変革で実現すべきあるべき姿の提示
2042	15	東海上 変革プロジェクトチーム	変革を実行するための組織横断的なプロジェクト組織
2042	15	東海上 変革実行委員会	変革の実行状況を統括管理する経営幹部による会議体
2042	15	東海上 ITオーナー制度	事業部門の中にITの活用方針や要件を決定する責任者を設けること
2042	15	東海上 変革プログラムマネジャー	変革プログラムの統括マネージャー
2042	15	東海上 ITプロジェクトマネジャー	システム構築プロジェクトの統括マネージャー
2042	15	東海上 チェンジマネジメント	変革の実行課程の管理
2042	15	東海上 アーキテクチャマネジメント	業務とシステムの全体構成の設計と改訂
2042	15	東海上 全体管理プロセス	変革のプログラムの全体管理を行う手順
2042	16	東海上 モジュール化	業務機能とシステム機能の共通部品化
2051	4	SECIモデル	野中等が提唱した組織が知識を創造するためのサイクル
2051	4	SECI 暗黙知	言語として表現しにくい知識や知恵
2051	4	SECI 形式知	言語として表現できる知恵
2051	4	SECI 共同化	個人が持っている暗黙知を共有する
2051	4	SECI 表出化	暗黙知を形式知として見えるようにする
2051	4	SECI 連結化	形式知どうしを組み合わせる統合した知識にする
2051	4	SECI 内面化	形式知を活用して新たな暗黙知を生み出す
2051	4	価値連鎖	企業が顧客に対して価値を生み出す行為の連鎖
2051	4	商品・サービス開発サイクル	新たな商品やサービスを開発するサイクル
2051	4	商品・サービス提供サイクル	商品やサービスを顧客に提供するサイクル

2051	5	価値創造サイクル	企業が顧客にとっての価値、企業価値を生み出すサイクル（淀川）
2051	5	価値創発サイクル	新たな価値を創り出す創発的なサイクル
2051	5	価値増幅サイクル	生み出した価値を顧客に向けて活用するなかで拡大するサイクル
2051	6	実用化	新たに生み出した商品やサービスを実際の企業活動に適用する
2051	6	フィードバック	商品やサービスを顧客に提供した結果を評価して新たな創造に繋げる
2051	8	持続的イノベーション	革新的な商品やサービスの創造を持続的に行う
2051	8	関係資産	組織が利害関係者との間で形成している協力関係
2051	8	ナレッジ資産	形式知や暗黙知として組織が蓄積している知識
2051	8	プロセス資産	組織に定着している繰り返し可能な業務手順の体系
2051	9	ネットコミュニティ	インターネットを介して生成された情報や意見を交換する集団
2051	9	ビジネスインテリジェンス	企業のビジネス活動の情報を収集し分析して制御に利用するツール
2051	9	マイニング	データを解析して何らかの意味を見出す
2051	9	BPM	ビジネスプロセスをマネジメントするツールと方法
2051	10	拡張された企業	企業の壁を越えて連携して生産活動を行う企業集団
2051	11	KW ナレッジワーク	知識を生み出し活用する仕事の仕方（ダベンポート）
2051	11	KW トランザクション	個人が行う定型的な仕事
2051	11	KW インテグレーション	グループが行う定型的で繰り返しが多い仕事
2051	11	KW エキスパート	専門家が個人で行う判断を伴う仕事
2051	11	KW コラボレーション	チームが行う即興的で一度限りの仕事
2051	13	エンタープライズアーキテクチャ	業務プロセスやシステム機能の全体構造
2051	14	SEJ コンビニエンスサービス企業	顧客に近くて便利なサービスを提供することを業とする企業
2051	14	SEJ ネットワーク型ビジネスモデル	企業を越えた利害関係者との協働関係によって組み立てられたビジネス
2051	14	SEJ 店舗運営の基本原則	店舗を運営する上での原理原則 フレンドリー クリーン 品質 欠品なし
2051	15	SEJ OFC	オペレーションフィールドカウンセラー フランチャイズ店の指導員
2051	15	SEJ ドミナント出店	高密度多店舗出店
2051	15	SEJ 共同配送	複数の調達先からの商品を共同の配送便で納入する

2051	16	SEJ 商品発注精度	店舗が商品を補充するための発注を過不足なく行えること
2051	16	SEJ 仮説検証	店舗が商品発注を行う際に、売れ行きを予想する仮説を立て結果を見直す
2051	17	SEJ チームマーチャンダイジング	ベンダーやサプライヤーとの共同チームによる新商品やサービスの開発
2052	3	WF 顧客忠誠心	カスタマーロイヤリティ 顧客が企業に抱いている信頼感
2052	3	WF 顧客維持率	カスタマーリテンション 継続的に取引をする顧客の割合
2052	4	WF ワンカンパニー	顧客から見てひとつの会社と感じられるサービスを提供する企業
2052	4	WF クロスセリング	複合販売 一人の顧客に複数の商品やサービスを提供する
2052	5	WF SOA	サービス指向アーキテクチャ、共通部品により構成される全体構造
2052	7	WF 連邦制組織	自律した事業部門の連携により構成された組織
2052	8	WF サービスガバナンス	サービス（共通部品）の統合管理
2052	8	WF サービスアーキテクチャグループ	サービスの全体構成を企画し統制する役割
2052	8	WF サービス提供グループ	サービスの開発・維持管理を行う役割
2052	9	WF デマンドドリブンアプローチ	需要主導型のアプローチ 利用者の需要を喚起して整備を進めること
2052	9	WF CORBA	異なるプラットフォームでの分散処理を実現する基本仕様
2052	9	WF エンタープライズJava	Javaで記述されたプログラム共通部品、共通ロジック
2052	9	WF Webサービス	Webコンテンツの送受信に用いる技術をもとにソフトウェア間を連携する
2052	10	WF デジタルイノベーションラボ	デジタル化技術を活かした革新を推進する組織
2052	10	WF Test & Learn	試行錯誤を通して学習を繰り返す
2052	12	WF フィンテック	ITを駆使した金融サービス
2052	12	WF MWBSDBEs	マイノリティ、女性、身体障害者、小規模企業
2052	14	持続的イノベーション推進施策	戦略整合性、ガバナンス、手法、IT、人材、組織文化・リーダーシップ
2052	15	SOAアーキテクチャ	サービス（共通部品）の全体構成
2052	15	全社プロセスマップ	業務プロセスの全体構成
2052	16	As-Isのアーキテクチャ	あるがままの構造
2052	16	本源的機能	本来発揮すべき機能
2052	17	To-Beのアーキテクチャ	あるべき構造

2052	19	改良サイクル	持続的イノベーションを実行するための改良の繰り返し
2052	19	DMAIICサイクル	シックスシグマを拡張した改良サイクルの頭文字
3011	3	データ中心経済	モノやヒトの振舞いのデータを解釈して新たな価値を生み出すことが競争優位となる経済
3011	3	デジタル変革	データを活用して持続的イノベーションを加速する変革
3011	3	アズアサービス化	顧客に対してサービスの形で価値を提供する事業になること
3011	4	エコシステム	企業の壁を越えて利害関係者との共存共栄の関係を築く
3011	5	デジタルソリューション	既存の事業をデジタル化によって高度化する
3011	5	デジタルサービス業	デジタル化されたサービスをコンテンツをして提供する事業
3011	5	デジタルエコシステム	デジタル化によって企業の壁を越えた共存共栄関係を築く
3011	6	インダストリー4.0	生産に関わるプロセス全体を擦り合わせノウハウも含めて自動化する
3011	6	デジタルツイン	モノづくりに関するリアルとバーチャル（デジタル）の世界を融合する
3011	7	CASE	コネクティッド、自動運転、シェアリングサービス、電気自動車化
3011	7	モビリティアズアサービス	自動車や移動手段をサービスとして提供する
3011	9	データ中心コングロマリット	データ活用環境を核となる競争優位として形成される多角化企業
3011	9	データプラットフォーム	ビッグデータ活用を可能にするITプラットフォーム
3011	10	デジタル化による価値創造サイクル	価値創発サイクルと価値増幅サークルをデータ活用によって駆動すること
3011	11	GE 計画的変革と創発的変革の繰り返し	断続的な事業構造変革を計画的に行いその後の改善を創発的に行うことの繰り返し
3011	11	GE ワークアウト	現場からの改善提案活動
3011	11	GE ベンチマーキング	世の中の優良プロセスを研究して優れた点を取り入れる活動
3011	11	GE リーダー人材育成	変革をリードする人材を育成する、GEでは業績達成と組織文化適合性で評価した
3011	12	GE コングロマリットディスカウント	多角化しすぎた企業が個々の事業部門を高いパフォーマンスで経営できないこと
3011	12	GE コンピテンシートラップ	企業が自社の強みの固執して環境が変化してもそれから抜け出せなくなること
3011	13	GE グロースリーダー	成長をリードできる人材 外部指向、明晰な思考力、想像力と勇気、人心掌握、専門知識
3011	14	GE イマジネーションブレイクスルー	事業部に業績達成だけでなく新たな事業開発提案を課すること
3011	14	GE バウンダリーレスな協働	組織や職階の壁を越えた協働チームを形成する
3011	14	GE セッションT	リサーチセンターの事業部門の研究者が結集して定期的の交流する

3011	15	GE エコマジネーション	環境問題をイノベティブに解決することを事業化する
3011	16	GE スマートグリッド	家電製品や家庭への送電を最適化すること
3011	16	GE ワンストライクアウト	規律違反は一回でも許されないこと
3011	17	GE ベンチャーキャピタル	企業がベンチャー企業に投資すること
3011	17	GE インダストリアルインターネット	顧客に設置された設備から稼働データを収集し分析して顧客価値を生み出すサービス
3011	18	GE Predixプラットフォーム	設備に関するビッグデータを分析するためのITプラットフォーム
3012	4	グーグル ページランク	参照されているページが多いほど重要度が高いウェブページと判断すること
3012	5	グーグル 検索ログ	ユーザーがウェブページを検索した履歴
3012	5	グーグル クエリ (検索語)	ウェブページを検索するためにユーザーが入力するキーワード
3012	5	グーグル ユニバーサル検索	テキスト、画像、地図など様々な種類の情報を一括検索すること
3012	5	グーグル 統計的機械翻訳	異なる言語とおしを変換するロジックを統計的にコンピュータが作成する
3012	7	グーグル CPM方式	キーワードをクリックした回数に応じて課金する方式
3012	7	グーグル CTR方式 (クリックスルーレ	キーワードをクリックして目的のウェブページが参照されて初めて課金する方式
3012	7	グーグル 入札による広告販売	検索キーワードを入札方式で販売するが、落札者は次点の人の1セント高い価格を払う
3012	8	グーグル コンバージョン	広告ページを見て実際に購入を行うこと
3012	8	グーグル 広告品質スコア	広告のCTRとコンバージョンレートが高いこと
3012	11	グーグル マップリデュース	複数のクラウド上に分散保管されているデータを利用時に呼び出して統合復元する機能
3012	11	グーグル オフィススイート	ワード、エクセル、パワーポイントなどのITツールのセット商品
3012	11	グーグル ウェブブラウザ	インターネット検索への入り口となるソフトウェア
3012	13	グーグル モンテッソーリ教育	子供に自分の興味を持ったものを追求する自由を与える教育方針
3012	13	グーグル 20%ルール	社員に就業時間の20%を自分の本業以外に使うことを許す制度
3012	14	グーグル 邪悪になるな	グーグルの社是。邪悪でさえなければ自分の野心に従って何を追求しても良い
3012	14	グーグル 水玉模様に覆われた巨大なシ-	小さなチームから成るフラットな組織構造
3012	14	グーグル テクリード	チームをリードする役割を果たす専門技術者
3012	15	グーグル APM	アソシエートプロダクトマネジャー チームをデータを使って説得するマネージャ
3012	15	グーグル 70・20・10のルール	70%は既存事業、20%は新規事業、10%は何でもありの仕事に社員を配分するルール

3012	15	グーグル A/Bテスト	仮説検証を行うために検証対象集団（被検グループ）と変更前集団の結果を比較する
3012	15	グーグル OKR	定期的に目標と成果を定量的に評価する制度 挑戦的な目標設定を推奨する
3013	3	戦略設計図	10年先を見越した新産業像とその中での自社の位置取りの展望
3013	3	コアコンピタンス経営	戦略設計図の実現に向けて自社の独自の強みを強化する経営
3013	3	ストレッチ戦略	戦略設計図の実現のために現在の資源の制約を越えて自社の強みを拡張する戦略
3013	3	パートナー化	顧客と企業が協働して新たな価値を生み出すパートナーとなる
3013	3	自律化	従業員が企業から独立して自律的に働く
3013	3	コミュニティ化	顧客と従業員が直接連携し合うコミュニティを形成する
3013	4	Get Big Fast	他社に先駆けていち早く成長して事業規模を獲得する
3013	5	事業統合プログラム	M&Aで獲得した企業を早期に自社のビジネスラインに取り込んで戦力化する手順
3013	5	Winner takes All	勝者のみが全てを獲得するという法則
3013	5	拡張された組織	企業の壁を越えて連携しあう仮想的な企業組織
3013	6	サービス主導モデル	製造業が製品の販売ではなく製品に関わるサービスを事業の中心に据えること
3013	6	ネットワーク主導モデル	単体の製品やサービスではなくそれらを繋ぐネットワークがビジネスの中心になる
3013	7	オンリーワンバリュー	他社が提供できない自社独自の唯一の価値
3013	8	ライフサイクルの短期化	技術や製品の栄枯盛衰が短期間に起きること
3013	8	共通プラットフォーム	複数の企業が協働して活動するための事業基盤
3013	8	スイッチングコスト	顧客が他社の製品やサービスに切り替えるために必要となる費用や負担
3013	10	技術ドリブン	自社の技術的な強みを核にしてビジネスモデルを組み立てること
3013	10	顧客ドリブン	自社の顧客理解の深さを核にしてビジネスモデルを組み立てること
3013	10	システムドリブン	自社の独自の事業システムや業務プロセスを核にしてビジネスモデルを組み立てること
3013	11	水平分業と垂直統合	企業間で機能別に事業を分担するかいち企業が全ての事業機能を統合的に運営するか
3013	12	データ中心経済のポジショニング	水平分業か垂直統合かと、インタグレーターか部品供給者かの軸で企業の役割を分類
3014	3	価値創発 イテレーション	新たな製品やモデルを快活するための試行錯誤の繰り返し
3014	4	価値創発 発散仮説	価値創発サイクルの第1段階での発想を広げて生み出す仮説
3014	4	価値創発 Pocサイクル	プルーフオブコンセプト 考え付いた発想を具体的な形にして示すサイクル

3014	4	価値創発 試行仮説	価値創発サイクルの第2段階での試行を繰り返し磨きをかける仮説
3014	4	価値創発 プロトタイピングサイクル	試行仮説を具体化した機能モデルを作成するサイクル
3014	4	価値創発 収束仮説	価値創発サイクルの第3段階での考えてきた結果を収束に向かわせる仮説
3014	4	価値創発 パイロットテストサイクル	収束仮説を業務機能モデルにして顧客に使わせて検証するサイクル
3014	5	IDEO デザインシンキング	ブレインストーミングとプロトタイピングによって試行錯誤を繰り返す思考方法
3014	6	IDEO ユースケース	製品やサービスが利用される場面を想定したシナリオ
3014	6	IDEO 動作モックアップ	製品やサービスがどのように作動するかをイメージさせる模型
3014	7	IDEO 理解・観察	製品開発の初期段階で顧客を観察し製品に求められる要件を理解する
3014	7	IDEO 視覚化・現実化	具体的なプロトタイプによって製品の機能を実際に見えるようにする
3014	7	IDEO ストーリーボード	複数の顧客による製品の利用状況を想定して書き下す
3014	8	IDEO 評価・精緻化	詳細な機能モデルを開発して要件を詳細に評価する
3014	9	IDEO 詳細エンジニアリング	製品の設計を終了し、製品が機能すること、技術的に実現可能なこと、性能を確認する
3014	9	IDEO 製造のための連携	製品が生産ラインに移行する際に、最終的なデザインの調整をする
3014	9	IDEO ブレインストーミング	開発チームのメンバーどうしで自由に発想を出し合うミーティング
3014	9	IDEO プロトタイプ	試作品の作成
3014	10	CRISP-DM	データ分析のための標準的なプロセスを示すフレームワーク
3014	10	データマイニング	データを分析して何らかの意味を見出す
3015	3	ブリッジプロセス	価値創発サイクルが生み出した新サービスを実用化して価値増幅サイクルに繋ぐプロセス
3015	3	ブリッジ デザイン	ブリッジプロセスのひとつ 設計段階
3015	3	ブリッジ 作り込み	ブリッジプロセスのひとつ 実装品作成段階
3015	3	ブリッジ 導入準備	ブリッジプロセスのひとつ 新サービスを導入する準備段階
3015	3	ブリッジ 導入	ブリッジプロセスのひとつ 新サービスの導入段階
3015	3	ブリッジ 定着	ブリッジプロセスのひとつ 新サービスを利用し定着させる段階
3015	3	コンカレントエンジニアリング	複数の設計開発タスクを同時並行で実施する方法
3015	4	コンカレント サービス設計	新サービスの設計
3015	4	コンカレント 組織設計	新サービスを利用する組織の設計

3015	4	コンカレント 業務プロセス定義	真サービスを利用する業務手順の設計
3015	4	コンカレント サービス基盤設計	新サービスを稼働させる環境の設計
3015	4	チェンジマネジメント	変革の実行管理
3015	4	BABOK	ビジネス要件定義と維持を行う標準的な手順
3015	4	TOGAF	エンタプライズアーキテクチャを設計・構築し導入し維持する標準的な手順
3015	5	ITIL	情報システムサービスの設計・移行・運用・改善を行う標準的な手順
3015	6	SOA	サービス指向アーキテクチャ、共通部品により構成される全体構造
3015	7	API	アプリケーションプログラミングインターフェイス 既存システムをサービスとして利用
3015	8	SOA プロセスサービス	業務プロセスを構成する機能を提供するサービス部品
3015	8	SOA データサービス	データを利用可能にするサービス部品
3015	8	SOA インテリジェンスサービス	AIを用いて作成した数理モデルを利用可能にするサービス部品
3015	8	SOA インテグレーションサービス	論理的共通サービス部品と物理的IT基盤を連結するサービス部品
3015	9	DMAIICサイクル	継続的改善の実行サイクル シックスシグマをベースとしている
3015	10	A/Bテスト	改訂を加えたグループと現状のままのグループとを比較して違いを評価する
3015	11	BPMS	ビジネスプロセスマネジメントシステム 業務プロセスを生成し実行し評価するシステム
3016	3	組織IQ	高い業績をあげる企業の組織が持つ5つの特性
3016	4	サービス開発部門	サービス部品の創発サイクルを担当する組織
3016	4	創発プロジェクトチーム	創発サイクルを実行するプロジェクトチーム
3016	5	ブリッジプロセス組織	サービス部品の実用化プロセスを担当する組織
3016	5	ブリッジ ビジネスデザイン担当者	サービス部品の業務機能を設計する担当者
3016	5	ブリッジ 全体アーキテクチャ担当者	サービス部品の全体構造（プロセスモデルとデータモデル）を設計する担当者
3016	5	ブリッジ サービス基盤提供担当者	サービス部品を稼働させるIT基盤を設計する担当者
3016	5	ブリッジ サービスガバナンス担当者	サービス部品の運営全体の統括責任者
3016	5	ブリッジ サービス部品開発チーム	実用品のサービス部品を開発するチーム
3016	6	価値増幅サイクル担当者	サービス部品を利用して価値増幅サイクルを回す事業担当者
3016	6	マネジメントサポート担当者	価値創造サイクルを支援する財務、人事、法務等の本社管理部門の担当者

3016	6	エンジニアリングサポート担当者	価値創造サイクルを支援する品質、セキュリティ、UI/UXの専門技術者
3016	7	ST アーキテクチャ・オフィス	サービス部品の全体構造を管理する組織
3016	8	ST PMO	プログラム・マネジメント・オフィス 変革プログラムの全体を管理する組織
3016	9	ST デマンドマネジメントチーム	ユーザーの要求とIT部門の供給とを調整するチーム
3016	9	ST プログラムマネージャ	ITを活用した変革プログラムの実行マネージャ
3016	9	ST リレーションシップ・マネージャ	利用部門においてITサービス提供のとりまとめをするマネージャ
3016	9	ST ITマネージャ	IT部門においてITサービス提供の責任を持つマネージャ
3016	11	エコシステム インテグレーター	ブリッジ組織が価値創発機能と価値増幅機能を統合して内部化する
3016	11	エコシステム プラットフォーマー	ブリッジ組織が価値増幅機能を包含し、外部の価値創発組織にサービス基盤を提供する
3016	11	エコシステム フランチャイザー	ブリッジ組織が価値創発機能を包含し、外部の価値増幅組織にサービス部品を提供する
3016	11	エコシステム エクスチェンジ	ブリッジ組織が外部の価値創発組織と外部の価値増幅組織を仲介する結節点となる
3017	4	アップル DRI	アップルの個人の実行責任を明確にする組織運営
3017	4	アップル インセンリーグレート	至高の職場
3017	5	アップル DEST	アップルの最高幹部層（デザイナー、エンジニア、サイエンティスト、テクノロジスト）
3017	6	STEM	デジタル人材の素養（サイエンス、テクノロジー、エンジニアリング、テクノロジー）
3017	10	CDO	チーフデジタルオフィサー
3017	11	デジタルサービスセンター	デジタル変革組織 共通サービス部品の提供センター
3017	11	デジタルイノベーションセンター	デジタル変革組織 共通サービス部品の創発センター
3018	4	探索（エクスプロール）	新たな知見の発見を目指す行為
3018	4	深堀（エクスプロイト）	既にある知見のさらなる深掘りを図る行為
3018	4	OP オプション投資	将来の選択肢を広げるための投資
3018	4	OP 次期中核事業投資	次の柱となる新事業の候補を創出する投資
3018	4	OP 先の備え投資	現在の主力事業の先の先を見据えた先行的な投資
3018	4	OP 代替事業投資	現在の主力事業に替わる新たな事業を探る投資
3018	5	OP 知識獲得投資	将来役に立つ可能性のある知見を得るための勉強としての投資
3018	6	SG ステージゲート管理	投資案件の具体化度合/実用化度合をステージに分けて進捗管理する

3018	6	SG ディスカバリー	有望な案件の種を探索するステージ
3018	6	SG インキュベーション	案件候補をイメージアップする育成のステージ
3018	6	SG 試行錯誤	案件の内容を試行錯誤で具体化するステージ
3018	6	SG 実用化	実用に資する案件を完成させるステージ
3018	10	エコシステムBSC	デジタル変革においてエコシステム参加者が共有する達成評価指標
3019	3	パンデミック	世界規模の流行病 ここでは新型コロナウイルスの流行を指す
3019	3	DT 企業活動のデジタルツイン	企業活動が実世界とデジタル世界で並行する
3019	3	DT 顧客サービスのデジタルツイン	顧客に対するサービスが実世界とデジタル世界で並行する
3019	3	DT 企業間協働のデジタルツイン	企業を越えた連携が実世界とデジタル世界で並行する
3019	4	危機管理	組織の活動を阻害する危機に対する対応 リスク管理プラスリカバリー（復旧）
3019	4	危機管理 データレベル	デジタル変革の基礎となるデータの可用性、機密性、正確性、有意性の確保
3019	4	危機管理 エンタプライズレベル	デジタル変革の企業レベルでの可用性、安全性、完全性、戦略整合性の確保
3019	4	危機管理 エコシステムレベル	デジタル変革のエコシステム参加者全員の持続可能性、安全、秩序、価値観共有の確保
3019	4	危機管理の4R	危機に対するリダクション、レディネス、レスポンス、リカバリー
3019	4	危機管理 予防的対策	危機をあらかじめ削減するための対策
3019	4	危機管理 発見的対策	危機が発生したら遅滞なく発見するための対策
3019	4	危機管理 対処的対策	危機が発生したら即時に対応して被害を小さくするための対策
3019	6	DMBOK	DAMAが提唱するデータマネジメントのための知識体系
3019	8	デジタル変革の全体統制	デジタル変革においてエコシステム参加者全員が共有すべきマネジメント体系
3019	8	全体統制 バリューガバナンス	デジタル変革が生み出す価値の全体統制
3019	8	全体統制 プロセスマネジメント	デジタル変革を実行するプロセスのマネジメント
3019	9	全体統制 ケイパビリティマネジメント	デジタル変革を実行する組織と人材のマネジメント
3019	10	全体統制 アーキテクチャマネジメント	デジタル変革が生み出す知的資産の全体構造のマネジメント
3019	11	全体統制 リスクマネジメント	デジタル変革の実行にともなう不確実性のマネジメント
3019	11	COBIT	ISACAが提唱するITガバナンス/ITマネジメントのフレームワーク
3019	11	IT-CMF	IVIが提唱する価値を生むIT活用の実行能力を評価するフレームワーク

IT-CMFに付属する評価方法で、デジタル変革への備えができている度合を評価する