

No.7

ビジネス用語の紹介です。

アグリーは、支持する、同意する、という意味です。使用例としては、「会議で7割がアグリーするような意見は、すでに古い。7割にディスアグリーされるような意見でちょうどいい」

アジェンダは、計画、予定表のことです。議事日程や協議事項を指すこともある。使用例としては、「会議は終了時間を設定し、アジェンダを共有しておく、と、時短になります」

アライアンスとは、提携先のことです。より具体的には、いくつかの企業が経済的なメリットを享受するために、お互いに緩やかな協力体制を構築すること。使用例としては、「アライアンス活動の拡大により、知的財産権と独占禁止法の衝突が深刻化した」

No.8

ビジネス用語の紹介です。

コンバージョンとは、ウェブサイト上で獲得できる最終的な成果のことです。会員登録や資料請求、商品購入など、ユーザが企業の望む行動をとることを指す。使用例としては「どれだけサイトデザインが美しくても、コンバージョンしなければ意味がない」

コンプライアンスとは、法令遵守の意味です。社会的規範や企業倫理を守ることともコンプライアンスに含まれるとする意見もある。使用例としては「これってコンプライアンス的にアウトだろ」

コンペティターとは、競合相手、同じマーケットで同じ製品やサービスを販売している業者のことです。使用例としては「明日までにコンペティターとの差分を資料に落とし込んで」

No.9

ビジネス用語の紹介です。

ジャストアイデアとは、思いつきのこと。あるいは裏付けの乏しい仮説を発表する前置きとして用いられる。例としては、「まだジャストアイデアの段階でゴーしちゃったんで」

シュリンクとは、市場などが縮小すること。または、データを圧縮することです。使用例としては、「シュリンクする市場から撤退する前に、見通しの甘い経営陣がその責任を問われるべきだろう」

スキームとは、枠組みのある計画、あるいは、計画のある枠組みのことです。具体的には、企業の事業計画のことを事業スキーム、ビジネススキームと呼ぶ。使用例としては、「M&A では会計、財務、税務面でスキームを立てる必要があり、それに基づいたスケジュールを立案し、手続きを実行する」