

新規事業を生みだす 「ジョブ理論」活用セミナー

会期 2025年 9月25日(木)～26日(金)

開催形式 オンライン (Zoom)

JOBSメソッドとは

JOBSメソッドとは、ジョブ理論の概念を日本企業でも実践しやすい形式に、INDEE Japanが構造化した手法です。
ジョブ理論とは何かを理解するだけでなく、顧客のジョブを捉え、整理し、新しい価値創造につなげるためにJOBSメソッドは有効です。

対象

- 新規事業・新商品・新サービスの企画立案に携わる方
- 顧客視点での価値創出や、戦略立案の視点を身に付けたい方
- 顧客起点で価値を捉え直し、イノベーションの視点や発想力を高めたい方

本セミナーのねらい 新ビジネスや新商品・新サービスを考えるためのセミナー！

顧客価値発見の具体的な手法や、価値提案 (Value Proposition) の考え方、ビジネスモデル・収益モデルの要素と基本類型などを具体的な事例と共に学びます。

本セミナーは、『イノベーションのジレンマ』著者のC.クリステンセン教授によって体系化された、イノベティブな製品やサービスを生み出すための「顧客洞察」の手法であるジョブ理論 (JOBSメソッド®) を学べるプログラムです。

また、新しく生み出したビジネスアイデアを、事業として構造化し、収益を上げるまでの全体像、いわゆる「ビジネスモデル」の設計の仕方も学べるプログラムです。

企業の新規事業開発支援 (コンサルティング、メンタリング、トレーニング) を多数手掛けているコンサルタントから具体的に学べる貴重なセミナーです。

プログラム

(昼休み 12:00～13:00)

| 時間 | 1 日 目 | 2 日 目 |
|-------|--|---|
| 10:00 | <p>1 商品が売れる理由を考える</p> <ul style="list-style-type: none"> ● PSF (Problem Solution Fit) ● ジョブ理論 <p>個人演習 自社の商品が売れている理由</p> <p>2 JOBSメソッド®のフレームワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Jobs: 困り事が生まれる特定の状況を切り出す ● Objectives: 解決策/商品の方向性を決める 3種類の目的 ● Barriers: 解決策/商品を選ぶ/買うときの 4種類の障害 ● Solutions: 顧客が今行なっている工夫 <p>グループ演習 ジョブ視点でヒットの理由を考える</p> <p>個人演習 愛用品で考える自身のジョブ</p> <p>グループ演習 ジョブ視点で商品の普及を予測する</p> <p>グループ演習 既存のサービスを再定義する</p> | <p>3 価値提案</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 価値提案はジョブで決まる ● ジョブの変化 <p>グループ演習 商品から逆算で価値提案を考える</p> <p>グループ演習 ジョブの変化を振り返る</p> <p>4 B2Bビジネスへの応用</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ステークホルダーの把握 ● B2Bでの実戦のポイント <p>5 ビジネスモデルの検討方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ビジネスの構成要素 ● ビジネスモデルキャンバスの使い方 <p>グループ演習 既存のビジネスモデルを変革する</p> <p>グループ演習 新たなビジネスモデルを描く</p> <p>6 新規事業提案の型</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ピッチ |
| 17:00 | | |

※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

新規事業を生み出す「ジョブ理論」活用セミナー

講師紹介(敬称略)

山田 竜也

㈱インディージャパン

取締役 トレーニングディレクター

電気通信大学 機械制御工学専攻 修士

MIT Sloan Executive MOT

ISIDにてCADビジネス立上げに関わり、アーリーアダプターをターゲットに普及活動を行う。モノづくり企業の開発力に特化したiTiDコンサルティングの創業メンバーとなり、自動車、電機、精密等の企業にて、デジタルエンジニアリングの推進、プロジェクトマネジメント、ValueEngineering、新製品コンセプト創出等を支援する。INDEE Japan創業後はイノベーションをテーマに、大企業のイノベーションマネジメント、スタートアップチームへのメンタリング、新事業機会発見調査、共通言語トレーニング等を行う。国際ファシリテーター協会認定Certified Professional Facilitatorとしても活動。

㈱インディージャパンは、ハーバード大学のクレイトン・クリステンセン教授の設立したコンサルタントファームであるInnosight LLCと提携している認定パートナーです。

参加者の声

- 新事業戦略を考える良いヒントになる内容でした。具体的な事例とグループワークを通じて学ぶことができ、充実した2日間になりました。
- ジョブ理論についてBtoBでの活かし方、ニーズとジョブの違い、ジョブの具体的なアプローチまですぐにも活用できるレベルで学ぶことができたので早速実践していきたい。
- 違う業種の方たちと一緒にアイデアを出し合って成果を作り上げるグループワークでは、自分と違う視点や新たな気づきが多く非常に刺激となる研修でした。

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 100402** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方はJMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。
TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

| | |
|------------------|-------------|
| 一般社団法人日本能率協会法人会員 | 121,000円/1名 |
| 上記会員外 | 144,100円/1名 |

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認、ご同意のうえお申し込みください。

キャンセル規定

| キャンセルご連絡日 | キャンセル料 |
|----------------------------|---------|
| 開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず) | 参加料の10% |
| 開催7日前～前々日 (開催当日を含まず) | 参加料の30% |
| 開催前日および当日 | 参加料の全額 |

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。

(注)キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

オンライン受講の方法

- オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。
事前に接続テスト (<https://zoom.us/test>) にアクセスいただき、動作をご確認ください。
 - 1申込につき1名様のご受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません)
 - ビデオオンできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用しての受講をおすすめします。
 - お申し込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
 - テキストは事前に配付します。
 - 本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
 - Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。
- ※お申し込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。
お申し込み完了を以て規約に同意したものといたします。

参加定員 30名 ※最少催行人数に満たない場合は延期する場合があります。
※参加定員の関係でご参加いただけない場合は折り返しご連絡いたします。

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271
電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く
E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会 (JMA) は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。
是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は
<https://www.jma.or.jp/membership/>

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせたプログラム内容

2 実践力のつく演習

3 研修結果を継続させる仕組み

4 多様な業界、業種と交流