



THE

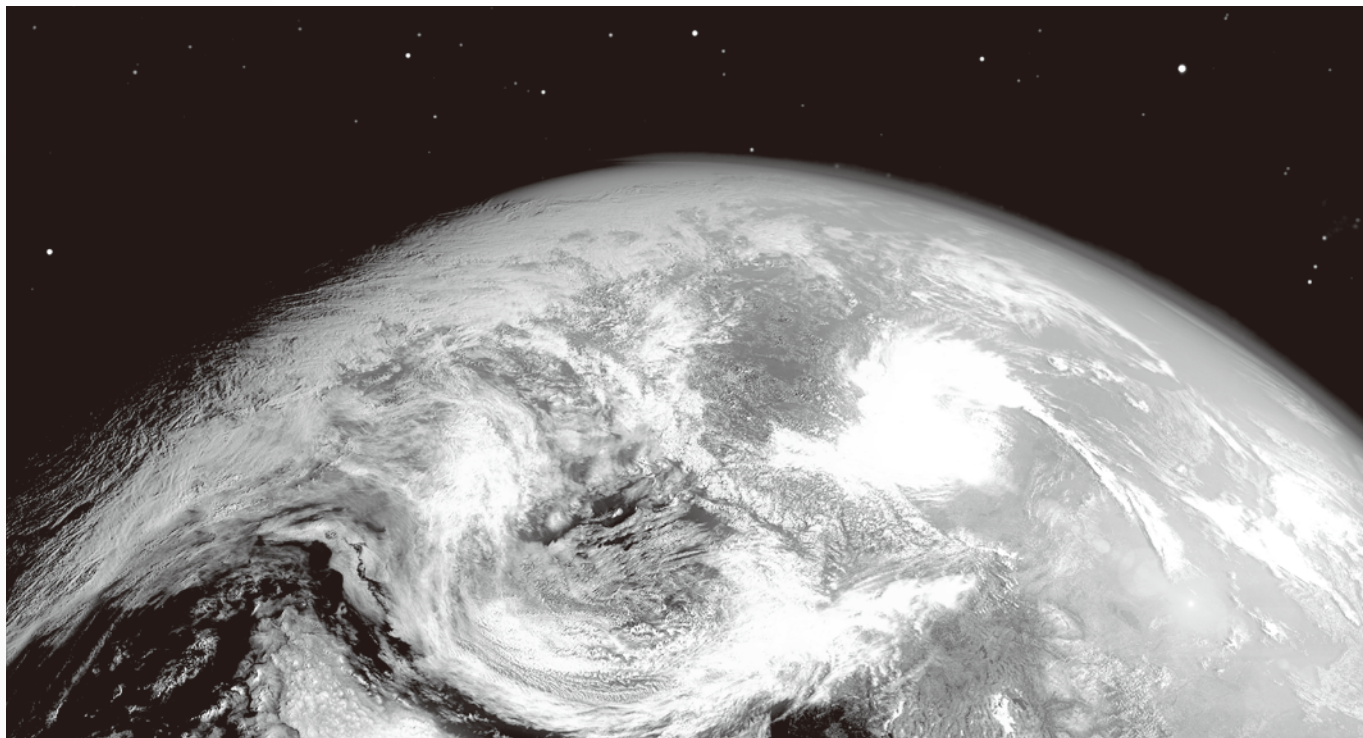
IV

PURPOSE

2023

if you want to go fast, go alone
if you want to go far, go together

MANAGEMENT PROGRAM



PHILOSOPHY

われわれの経営哲学・行動模範

なんのために生まれて、なにをして生きるのか？

なにがきみの幸せで、なにをして喜ぶのか？

PURPOSE

全てを悟り、業を起こす

MISSION

天を相手にし、誠を尽くす

VISION

動機善なりや、私心なかりしか。

CLIENT

地球の健康。私たちの健康。

VALUE

みんなと幸せをつなぐ

PROMISE

I

Family：家族になる

II

Serious：懸命になる

III

Commitment：結果になる

IV

Promise：約束になる

V

Smiles：笑顔になる

BUSINESS DOMAIN

人間の幸福度を判断する際に重視する項目

性別	順位	年代												
		15-19歳	20-24歳	25-29歳	30-34歳	35-39歳	40-44歳	45-49歳	50-54歳	55-59歳	60-64歳	65-69歳	70-74歳	75-79歳
男性	1	友人	友人	家計	家族	家計	家計	家計	家計	健康	健康	健康	健康	健康
	2	自由時間	家族	家族	家計	家族	健康	健康	健康	家計	家計	家計	家族	家族
	3	精神的ゆとり	生きがい	就職	健康	健康	家族	家族	家族	家族	家族	家族	家計	家計
女性	1	友人	家族	家族	家族	家族	健康	健康	健康	健康	健康	健康	健康	健康
	2	家族	精神的ゆとり	家計	家計	家計	家族	家族	家族	家計	家族	家族	家族	家族
	3	精神的ゆとり	友人	友人	健康	健康	家計	家計	家計	家族	家計	家計	家計	自由時間

我々は、人間の幸福度に基づいて事業設計・顧客創造を行っております。特に個人の「家計・人間関係・健康」、法人の「会計・関係資本・経営」に関する支援をさせて頂いております。支援方法は以下の5つとなります。

■ Management Program ■ Education & Recruit Program ■ Branding-Site ■ Data Analysis ■ Collaboration

BUSINESS COMPASS



MESSAGE

はじめまして、THE J.V. inc と申します。
我々は“みんなと幸せをつなぐ”という使命のもと、世界最高峰のマーケティング戦略であるジョイントベンチャー（JV）を核に活動しています。

我々の目指す幸せは、人間だけにとどまらず、地球全体、さらには未来の世代にも広がるものです。
環境、経済、健康など、一人一社一国では解決できない多くの課題に、協創的なアプローチで立ち向かいます。我々は新時代のアーキテクトとして、多様なパートナーと連携し、真に

革新的な価値を創造していきます。
我々がこの壮大なビジョンを具現化するには、揺るぎない信念があります。その信念は、競争よりも協創に焦点を当て、新しい形の優位性を築いているからです。勝負を挑む時代は過ぎ去り、今は共創で新しい価値を生む時代が到来しています。

もし我々とのご縁が繋がることになれば、その信頼に見合う価値を必ず提供いたします。

代表取締役 小磯卓也



支援内容とは

右記の3つのモデルから
ご選択を頂いています。

クライアント様の使命から
P.Fドラッカーの7つの指針

- ☐ 使命
- ☐ 社会的責任
- ☐ マーケティング
- ☐ イノベーション
- ☐ 経営資源
- ☐ 生産性
- ☐ 利益

を基盤としマネジメントの
支援をさせていただきます。

よくある質問

Q. 質問

1社あたりの参加人数に
制限がありますか？

A. 回答

いいえ。料金も不要です。

Q. 質問

開催場所はどこですか？

A. 回答

基本リアル・Zoom開催。
出張は別途費用が必要です。

Q. 質問

グループモデル希望です。
どうすればいいですか？

A. 回答

同業者で4社集まった時点で
開催です。ご紹介下さい。

MANAGEMENT PROGRAM

一社・複数社に合わせた、質問に応じたカスタマイズプログラム

Personal model

日時	曜日(水・木) 時間(10:00~12:00 15:00~17:00)
料金	1000万円~/年
期間	月2回、2年間契約が条件
詳細	1) 中小・大手企業のマーケティング部門向け 2) 年商:10億円以上 or 地域・業界においてNO.1企業 3) マーケティング費用を売上の3-10%を確保できている企業

Group model

日時	曜日(水・木) 時間(10:00~12:00 15:00~17:00)
料金	360万円~/年
期間	月2回、2年間契約が条件
詳細	1) 同業界で4社以上集まった場合のみ開催(例: 商社4社、歯科4社など) 2) 参加者の年商の合算が10億円以上が条件 3) 1社あたり、3名まで参加することが可能

Morning & Evening model

日時	曜日(水・木) 時間(AM:07:00~09:00 18:00~20:00)
料金	240万円~/年
期間	月1回、1年間以上の契約が条件
詳細	1) 個人・ベンチャー企業・医師向け 2) 年商:1億円以上 or 地域・業界においてNO.1を目指している企業 3) 朝なら時間確保が可能な、経営者・プレイングマネージャー

CONTRACT

1

面談・契約内容の打ち合わせ

2

契約書の締結・事前入金

3

マネジメントプログラム開始

MANAGEMENT PROGRAM

マネジメントの支援を受けるには、条件と審査がございます。

〈前提条件〉

- 1) 当社と過去取引・面識があること。
- 2) 創業2年以上は経過していること。
- 3) 売上高が10億円以上であること。

※上記3つが、パーソナルマネジメント支援を行うための絶対条件となります。
尚、それ以外のサービスについては、各ページについての詳細をご確認下さい。



〈5つの条件〉

- ☐ 会社の経営者・役員であること
- ☐ 経営に関する意思決定ができること
- ☐ 経営する時間を十分に確保できること
- ☐ 既存事業が上手くいっていること
- ☐ 地域・業界においてリーダーシップが発揮できること



〈支援までの流れ〉

I	書類の選考 … 面談前に書類選考をさせていただきます。
II	面談の審査 … 選考通過者は2社間で支援内容を協議します。
III	合否の連絡 … お互いに一緒に仕事するべきか評価します。
IV	入金手続き … 契約内容の決定後、一括で前金をお願いします。
V	契約手続き … 支援内容・期間を定め、契約書を締結します。

※当社は、少数制でマネジメントを行なっているため、書類選考・面接は大変厳しくなっております。



支援内容とは

右記の3つのモデルから
ご選択を頂いています。

クライアント様の使命から
P.Fドラッカーの7つの指針

- ☐ 使命
- ☐ 社会的責任
- ☐ マーケティング
- ☐ イノベーション
- ☐ 経営資源
- ☐ 生産性
- ☐ 利益

を基盤としマネジメントの
支援をさせていただきます。

よくある質問

Q. 質問

1社あたりの参加人数に
制限がありますか？

A. 回答

いいえ。料金も不要です。

Q. 質問

開催場所はどこですか？

A. 回答

基本リアル・Zoom開催。
出張は別途費用が必要です。

Q. 質問

どのモデルがおすすめですか？

A. 回答

StartUp modelから始めることを
推奨しています。

EDUCATION & RECRUIT PROGRAM

新人研修・中途研修に特化された、完成されたオリジナルプログラム

StartUp model

日時	曜日(水・木) 時間(10:00~12:00 15:00~17:00)
料金	180万円~ / 3ヶ月
期間	月2回、2年間契約が条件
詳細	1) 3C分析(市場・競合・自社の分析) 2) PEST分析(政治・経済・社会・技術の分析) 3) SWOT分析(強み・弱み・機械・脅威の分析)

Marketing model

日時	曜日(水・木) 時間(10:00~12:00 15:00~17:00)
料金	180万円~ / 3ヶ月
期間	月2回、2年間契約が条件
詳細	1) Marketing Program1(注意喚起、信頼構築、成功体験、唯一無二) 2) Marketing Program2(記憶定着、行動喚起、記録反応、改善改良) 3) Business ProcessX (独創・共創・公創)

Innovation model

日時	曜日(水・木) 時間(10:00~12:00 15:00~17:00)
料金	180万円~ / 3ヶ月
期間	月1回、1年間以上の契約が条件
詳細	1) Innovation Program1(予期せざるもの、ギャップ、ニーズ) 2) Innovation Program2(認識の変化、新しい知識、技術) 3) Business Management (P.Fドラッカー7つの指針)

CONTRACT

1

面談・契約内容の打ち合わせ

2

契約書の締結・事前入金

3

教育・採用プログラムの開始

CASE STUDY

マネジメントプログラムの教材 & ワークシート

社内の研修プログラムとしてもご活用いただけます。



MANAGEMENT PROGRAM

当社のマネジメントプログラムは、ドラッカーの8つの指針を基盤に、競争優位性ではなく、協創優位性を中心においた経営プログラムです。



COLLABORATION PROGRAM

三創(独創・共創・公創)を構築して、圧倒的な成長を遂げるためのマーケティング・イノベーションを構築する経営プログラムです。

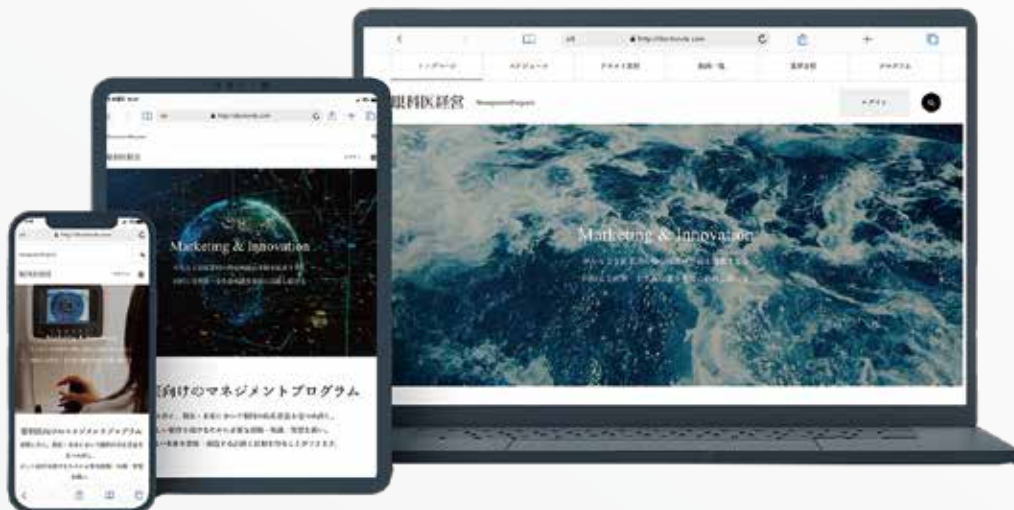


PURPOSE J.V. PROGRAM

新しい視点を獲得し、生き方・在り方・遣り方を再設計する合宿型経営プログラムです。2024年春頃に完成予定の経営プログラムです。

パソコン・スマホで学べる!動画視聴コンテンツ

マネジメント全般を動画でも学ぶことができます。





Web 制作について

右記の3つの制作タイプで
ご対応させて頂いています。

※本事業はパートナーとの共同プロジェクトです。当社は、企画・設計・コンサルティング部分で関わらせて頂いております。

尚、以下2つの提出を頂いてからの制作となります。予めご了承下さい。

- ☐ 事業計画書シート
- ☐ ブランディングシート

それぞれの注意点

Personal Site

パーソナルサイト制作は事前準備が重要となります。特に会社でなく、個人の使命・人生計画・強み・弱みなどを明らかにします。時間の確保が難しい方はご遠慮下さい。

Corporate Site

コーポレートサイト制作は素材（写真・テキスト）こそ大切になってきます。また当社は、サイト制作＝再事業設計と捉えているのでコンサルティング費＋制作費となっております。

Portal Site

ポータルサイトの制作は、多くの時間・労力・資金が必要です。徹底した事前調査・分析を行い、競争優位性がある場合のみ、引き受けております。年間1000万円以上の運転資金は必要となります。

WEB CREATION

Web サイトの企画・設計・構築及び、コンサルティング

Personal Site

内容	パーソナルサイト(ブランディングページ)の構築
料金	200 万円～
条件	5 名以上の申し込みが集まった場合のみ同時開催
詳細	1) ブランディング構築のための合同勉強会(3 ヶ月間) 2) 個人プロフィールの写真・動画の合同撮影会 3) ブランディングツールの提供(Web サイト・チラシ・写真・動画)

Corporate Site

内容	コーポレートサイトの構築
料金	400 万円～
条件	過去に、当社の商品・サービスを利用された方とさせて頂いております。
詳細	1) コーポレートサイト構築のためのコンサルティング(3 ヶ月) 2) 会社・個人の撮影(写真・動画)及び、素材の準備(1 ヶ月) 3) ウェブサイトの構築・納品(2 ヶ月)

Portal Site

内容	ポータルサイトの構築
料金	800 万円～(ハード費用)
条件	サイト構築費以外に、ソフト費・マネジメント費用も別途必要となります。
詳細	1) ポータルサイト構築における初期分析(3 ヶ月) 2) ポータルサイト素材準備及び、マーケティング計画立案(3 ヶ月) 3) ポータルサイトの構築・納品(6 ヶ月)

CONTRACT

1

面談・契約内容の打ち合わせ

2

契約書の締結・事前入金

3

Web サイトの企画制作の開始

CASE STUDY



パーソナルサイトの制作・改善

あなたの名前は、必ず検索されている。

自分の「存在意義」を過去・現在・未来から、見つめ直すところからスタートします。その後、「在り方・伝え方・届け方」まで設計するのが Personal(人格) + Sight(視覚)です。



コーポレートサイトの制作・改善

会社の信頼は、ウェブサイトを見ればわかる。

企業のブランドイメージやプロモーション、製品やサービスの情報提供、顧客とのコミュニケーションなど、重要な役割を果たすものです。使命・顧客・価値・成果・計画を明確にします。



ポータルサイトの企画・運営

業界 NO.1 を目指す企業が必ず行うべき戦略

ポータルサイトとは、自社だけではなく、他社・業界・社会全体に影響を与えることができます。大きな社会的責任が伴うからこそ、圧倒的にビジネスを飛躍させることができます。



ランディングページの制作・改善

ページ設計は、ビジネス設計そのものである。

10万回の AB テスト・多変量分析から導き出された心理統計学 × Web デザイン (UI/UX) から LP を設計します。納品後も、テストと計測を繰り返し、PDCA サイクルで改善を重ねます。

当社と、ウェブサイトの制作・改善を行いませんか？

ウェブサイトの設計は、ビジネス設計そのものであり、顔である。

当社は、ウェブサイトの制作・改善のみ引き受けることはしません。現状分析を3ヶ月間行ったあと、クライアント様の使命・顧客・価値・成果・計画を明確にした後に、マーケティング・イノベーション・ブランディングの企画設計・事業設計を行い、それを実践・達成する1つの手段として、ウェブサイトの作成・改善を行います。そのため上記につきまして、単体の申込はお断りしております。



データ分析について

右記の3つの分析手法にて
ご対応させて頂いています。

※本事業は各専門家との共同プロジェクトです。当社は、ウェブ・コラボのコンサルティング部分で関わらせて頂いております。

尚、データ分析の内容・項目数に応じて、ご紹介する専門家は異なります。予めご了承ください。

- ☐ 分析項目のヒアリング
- ☐ 各専門家のご紹介

分析項目について

- ☐ PEST 分析
- ☐ SWOT 分析
- ☐ 3C 分析
- ☐ 5FORCES 分析
- ☐ USP 分析
- ☐ 顧客分析
- ☐ 商品分析
- ☐ 口コミ分析
- ☐ 広告分析
- ☐ ランディングページ分析
- ☐ ウェブ解析分析
- ☐ SEO/SEM 分析
- ☐ マップ分析
- ☐ キーワード分析
- ☐ ニーズ分析
- ☐ マーケティング分析
- ☐ イノベーション分析
- ☐ コラボレーション分析
- ☐ 経営資源分析
- ☐ 生産性分析
- ☐ 利益分析
- …etc

DATA ANALYSIS

経営データ分析プログラム

Customer Analysis

内容	市場分析
料金	100 万円～
説明	あなたの事業領域における市場・顧客を分析して、レポートを提供します。
詳細	1) ヒアリングシートを提供しますので、各専門家に各自ご提出下さい。 2) 選択されたデータアナリストによる分析レポートを提出させていただきます。 3) 市場分析データにおける解説・説明をさせていただきます。

Competitor Analysis

内容	競合分析
料金	100 万円～
説明	あなたの業界業種における競合・他社を分析して、レポートを提供します。
詳細	1) ヒアリングシートを提供しますので、各専門家に各自ご提出下さい。 2) 選択されたデータアナリストによる分析レポートを提出させていただきます。 3) 競合分析データにおける解説・説明をさせていただきます。

Company Analysis

内容	自社分析
料金	100 万円～
説明	あなたが保有するビッグデータ(顧客・商品・ウェブ解析)を分析します。
詳細	1) ヒアリングシートを提供しますので、各専門家に各自ご提出下さい。 2) 選択されたデータアナリストによる分析レポートを提出させていただきます。 3) 自社分析データにおける解説・説明をさせていただきます。

CONTRACT

1

面談・契約内容の打ち合わせ

2

契約書の締結・事前入金

3

データ分析の開始

CASE STUDY



マップ分析

顧客情報を地図に流し込み、因果関係を知る。

あなたの顧客情報を経営分析をしやすいようにカスタマイズし
マップに流し込みます。競合他社と比較することで、潜在顧客・顕在顧客を明らかにします。



ビッグデータ分析

検索キーワードこそ、顧客ニーズであり宝である。

われわれは検索エンジン・SNS・AIなどに、わからないことがあれば聞いております。その検索ワード・つぶやき・ハッシュタグなどから顧客のニーズを導き出し経営戦略に役立てます。



ウェブサイト解析

自社・他社のウェブ解析から、新戦略を考える。

ウェブを制することができれば、ビジネスを制することができる時代です。自社・他社のウェブ解析をし、成功法則をモデリングし、ブルーオーシャンを攻める続けることこそ必勝法です。

自社の事業機会を見つけ、最適化を行っていきましょう。

本格的な分析を専門家と行います。

3C 分析 / PEST 分析 / SWOT 分析 / ABC 分析 / MVV 分析 / 顧客分析 / 商品分析 / マーケティング分析 / イノベーション分析 / ブランディング分析 / 口コミ分析 / エリア分析 / ロングテール分析 / デシル分析 / ヒートマップ分析 / RFM 分析 / Web 分析 / NPS 分析 / EFO 分析 …



支援内容とは

右記の3つの協創事業にて
議論をさせていただきます。

※協創事業プログラムとは参加する
事業者の経営資源を出資し合い、構
築していきます。当社の経営資源は
“チエ”となりますので、初期費用にお
いて最低限、捻出して頂いております。

以下の方はお申し込みをすることが
できません。

- ☐ 親和性がない業界業種
- ☐ 過去に取引がない企業
- ☐ 将来性を感じない事業

よくある質問

Q. 質問

オウンメディアを作りたいです。
お勧めありますか？

A. 回答

データに基づき判断しています。
責務上、分析後にしか回答が
できません。

Q. 質問

複数名での申し込みは可能ですか？

A. 回答

はい。可能です。

Q. 質問

成果を保証できますか？

A. 回答

事業のため保証は不可です。
その上でご判断下さい。

COLLABORATION

協創事業プログラム

Media

内容	オウンメディアの企画・構築
料金	要相談(初期費用：500万円～)
説明	共同で出資し合って、オウンメディアの構築を行います。
詳細	1) 協創事業の内容について、議論・打ち合わせを重ねます。 2) 経営資源(ヒト・モノ・カネ)について協議し合います。 3) 共同で出資し合い、共に企画立案・事業計画を立てます。

Product

内容	有形商材(例：商品・サービス)の開発・販売
料金	要相談(初期費用：300万円～)
説明	共同で出資し合い、商品・サービスの開発・販売を行います。
詳細	1) 協創事業の内容について、議論・打ち合わせを重ねます。 2) 経営資源(ヒト・モノ・カネ)について協議し合います。 3) 共同で出資し合い、共に企画立案・事業計画を立てます。

Business

内容	無形商材(例：情報商材・セミナー)の開発・販売
料金	要相談(初期費用：500万円～)
説明	共同で出資し合い、商品・サービスの開発・販売を行います。
詳細	1) 協創事業の内容について、議論・打ち合わせを重ねます。 2) 経営資源(ヒト・モノ・カネ)について協議し合います。 3) 共同で出資し合い、共に企画立案・事業計画を立てます。

CONTRACT

1

面談・契約内容の打ち合わせ

2

契約書の締結・事前入金

3

協創事業の開始

CASE STUDY



医療経営大学

主催：株式会社クラインレーベン

有明みんなクリニックの小暮裕之氏との共創事業です。医療従事者向けに、クリニックを経営するために必要なマネジメントを仲間と学ぶことができます。東京都内で開催しております。



歯科経営大学

主催：合同会社フォーインベスト

アップル歯科の吉見哲朗氏との共創事業です。歯科医院向けに歯医者を経営するために必要なマネジメントを仲間と学ぶことができます。新大阪で開催しております。



眼科経営学会

主催：THE J.V. inc

当社代表の小磯卓也氏が主催する眼科医向けの独創事業です。少数制2年間の経営プログラムとなっており、同業界・同業種の仲間と学ぶことができるのが特徴です。

当社と教育プログラムを企画・開発をしませんか？

教育こそ最大の投資。

経営者にとって教育こそが最大の投資であると考え、ビジネスの成功に向けた努力を示し、将来に向けた成功を投資することになります。教育は、未来に向けた成功のための道筋を示し、ビジネスを支援することができます。社員がよりスキルフルとなり、生産性や競争力が向上し、社員のキャリアアップも支援することもできます。我々とオリジナルの教育プログラムを開発しませんか？

CASE STUDY



マーケティング研究会

主催：六本木アカデミーヒルズ(森ビル)

六本木ヒルズの 49F にあるメンバーズコミュニティとなります。朝 7 時から夜 24 時まで利用できるスタディ & ワークプレイスです。こちらでマーケティングの研究会を行っております。



MIA

主催：株式会社ツクリズム

Marketing Innovation Academy は、新時代を、みんなで生き抜くために新設されました。マネジメントに必要なマーケティングとイノベーションを探求し続ける経営プログラムです。



ATSUMARU

主催：THE J.V. inc

当社代表の小磯卓也氏が主催する ATSUMARU Series は、マーケティング原理原則・ジョイントベンチャーの原理原則について学ぶことができる唯一無二のオリジナルプログラムです。

当社と教育プログラムを企画・製作をしませんか？

教育こそ最大の投資。

経営者にとって教育こそが最大の投資であると考え、ビジネスの成功に向けた努力を示し、将来に向けた成功を投資することになります。教育は、未来に向けた成功のための道筋を示し、ビジネスを支援することができます。社員がよりスキルフルとなり、生産性や競争力が向上し、社員のキャリアアップも支援することもできます。我々とオリジナルの教育プログラムを開発しませんか？



CREDO

何のために生まれたのか？

THE J.V. inc は、
会社の創業以来、揺るがない「経営理念・行動指針が」あります。

クレドの言葉にもある通り、
われわれと、クライアント様が契約締結した瞬間に、
契約時に、両社で取り決めた結果を保証する覚悟で
取り組んでおります。
それは、どんな敵が相手でも立ち向かう
国民的ヒーローにわれわれが憧れているから、
そのような約束を掲げております。

また皆様から授かった費用は、三方良しの精神にて
社会貢献(4割)、マネジメント原価(4割)、
当社の利益(2割)で割り振りさせて頂きます。
全ては、人と社会をより良くするために。

代表取締役 小磯卓也



COMPANY

会社概要

会社名 / THE J.V. inc

住所 / 〒160-0023 東京都新宿区
西新宿3丁目7-1 新宿パークタワー N30 階

設立日 / 2015 年 7 月 7 日

代表 / 小磯 卓也

関連サービス

OWNメディア

- kosazukari.com
- JointVentures
- ATSUMARU series

教育プログラム

- Doctor-DX
- Marketing Innovation Academy
- マーケティング研究会
- 医療経営大学
- 歯科経営大学
- 眼科経営学会



取引実績

キリンビバレッジ株式会社
株式会社サンリオ
ソフトバンク株式会社
ニッポン放送株式会社
株式会社ロッテ

株式会社 KADOKAWA
株式会社 LIFULL
LINE 株式会社
株式会社 mixi
Twitter Japan 株式会社

安城市
鹿沼市
仙台市
所沢市
深谷市

経済産業省
一般社団法人七夕協会
東京大学
日本青年会議所
中小企業庁

(実績一部)

BUSINESS PROCESS 5

マネジメントの支援を受けるには、条件と審査がございます。

MISSION

まず個人・企業の Purpose を明確にし、一人一人、一社一社の「特有の使命」が人と社会に影響を処理するとともに、社会の問題について貢献しているのかを、現在・未来から確認します。

CUSTOMER

「顧客とは誰か？」を再確認し、選んだ市場でリーダーとなるべき要素が足りているか、足りていないかを確認していきます。その視点から、企業が行うべき目的を再定義していきます。

VALUE

「顧客が感じる価値は何か？」を組織の内からだけではなく、組織の外から考えていきます。価値創造も、独創できる分野だけでなく、他社と共創、社会と公創することまで共に考えます。

ACHIEVEMENT

「成果とは何か？」を直接的な顧客の視点からだけではなく、自国、経済、政治、産業などの視点も加えて評価していきます。これからは、自力・他力・釈迦力を重ねた企業が成功します。

PLANING

顧客創造に必要な Marketing、Innovation の2つだけの視点から事業・商品・サービスの設計をしていきます。より良い成果を促すために、「教養+行動」で事業計画を共に考えていきます。

※当社は知的創造者であり、労働集約型で成果をあげる企業ではありません。

「どれだけ、われわれに時間を費やしてくれたのか？」で価値判断をするのではなく

「どれだけ、われわれに飛躍させる知恵をくれたのか？」で価値判断頂いております。

ORIGINAL BUSINESS FLAME

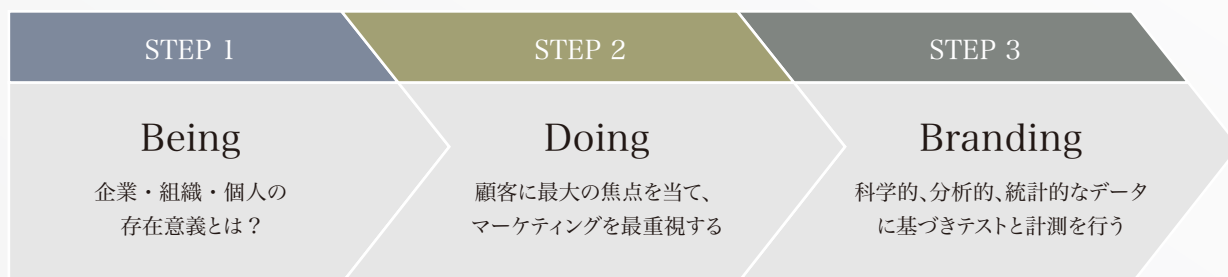
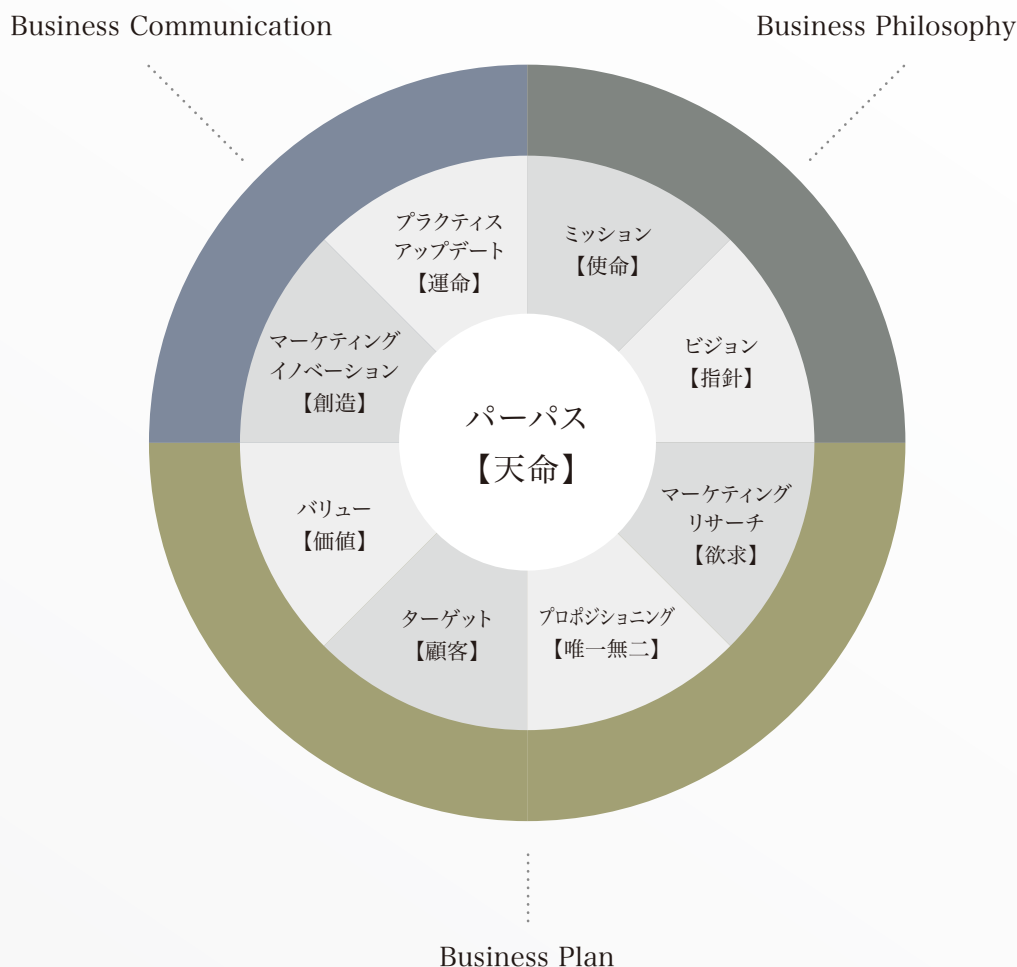
2年間かけて、経営哲学・情報技術を血肉化して頂きます。
基本と原則は、廃れることがないため、一生涯の知的財産となります。
またジョイントベンチャーを核とした、ビジネスプランの策定の
ノウハウを伝えているのは、日本では当社しか存在しません。
世界最高峰のマーケティング戦略として、知られている経営技術です。



自力・他力・釈迦力を重ねる「JointVenture」は
Society 5.0 for SDGs も重ねております。

ORIGINAL BUSINESS FLAME

THE J.V. inc は「人と社会」を変えるための
マネジメントの支援をさせて頂いております。結果が出るまで寄り添います。
クライアントの Purpose を中心に置きながら、基本と原理から、Business を
一緒に組み立てさせて頂きます。一人一人、一社一社と向き合っていくため、
ひとつとして同じサービスは生まれません。唯一無二のプログラムです。



われわれが提供する「Business Process10」は
唯一無二のプログラムです。

ORIGINAL BUSINESS COMPASS

われわれ日本人は、景気が良いことを「好景气」、景気が悪いことを「不景气(不況)」と言います。

この「景气」という言葉に、当時来日した P.F. ドラッカー氏が大変興味を示したことをご存知でしょうか？

英語などの他言語には正確に合致する単語がないからです。

経済のことなのに、なぜ「気」という言葉を使うのか？

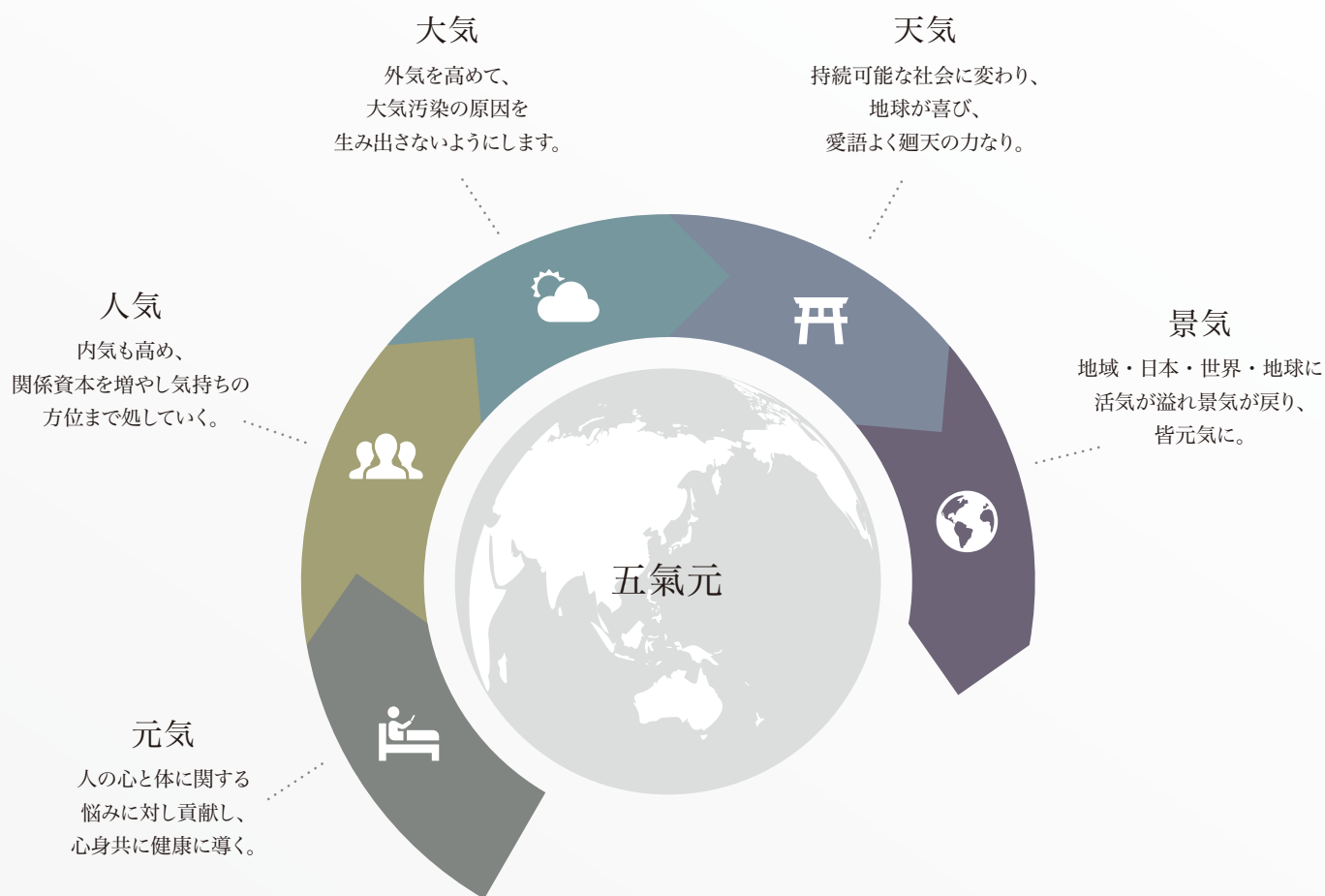
その研究の結果、ドラッカーは、経済とは「人々の気持ち＝心理状態」に大きく左右されることを学んだと言われています。

そして次のような言葉を遺しました。

「経済活動の大切な要素はどれも精神世界の領域にあり、政府の管轄下にはない」

『産業人の未来』出版：ダイヤモンド社

われわれは「五氣元」を追求することで、みんなと幸せをつないでいきます。



人生は、よろこばせごっこ

人は、人を喜ばせることが一番うれしい。



THE J.V. inc

【本社】160-0023 東京都新宿区西新宿3丁目7-1 新宿パークタワー N30 階 【東京オフィス】160-0022 東京都新宿区新宿6丁目27-29

the-jv.com