

立命館大学スポーツ健康科学研究センター
「BeActive 研究会」会員限定ワークショップのご案内

2013年7月

立命館大学 BeActive 研究会事務局

ワークショップテーマ

「 MOT (技術経営：技術とビジネスを結び新しい価値を創出する) 的視点から
考えたイノベーションを興こすための各種方策 」

目的：「健康イノベーション」を大テーマに、次世代の「スポーツ・健康」産業に産業界と大学がどう関わっていき、新たな価値をどう生み出すか？をグループワーク形式で議論します。

参加者：BeActive研究会**法人会員限定**

ファシリテーター：阿部 惇

立命館大学テクノロジー・マネジメント研究科前研究科長

ニチコン株式会社取締役

ワークショップ実施内容

【第2回目】2013年9月19日(木) 11:00~14:20

会場：立命館大学びわこくさつキャンパス (滋賀県草津市野路東1-1-1)

・ロードマッピングに関するもの

組織・企業の現状を踏まえ、全体像を俯瞰的・視覚的に把握することで、ありたい姿を具現化するためのストーリーを創り、それを実現するための手法

【第2回9月19日会場】http://www.ritsumei.jp/campusmap/index_j.html



今後の予定

【第3回目】2014年2月頃

・企業・組織における新商品・新サービス・新事業の継続的育成の重要性について

新商品・新サービス・新事業の継続的創出の重要性について多数の事例を示しながら説明したうえで、過去の成功体験に起因する成功の復讐やイノベーションのジレンマに陥らないためのマネジメント・具現化戦略・チャレンジする風土の醸成等についてグループディスカッションを行ってもらう。

【第4回目】2014年9月頃

・シナリオプランニングについて

現在の激変するグローバルな社会・経済環境において「何が起るだろうか」と問うよりも、「こうなったら、何をすべきか」を考え、複数の将来の社会・経済環境を想定し、その中で柔軟性を持った戦略を策定するための手法

【第5回目】2015年2月頃

・ビジネスモデルについて

できますか（技術・生産）～売れますか（マーケティング）～儲かりますか（ビジネスモデル、ソリューションビジネス）の流れの中で三位一体で考え、現在・未来の課題を解決した結果が利益につながるというコンセプト

参加者同士での議論と発表形式、会員間交流の場

今後の予定

2014年2月 基調講演+ワークショップ 東京開催

本件のお問い合わせ先：

立命館大学 BeActive 研究会事務局（研究部リサーチオフィス（BKC）） 担当：橋本、徳田

TEL：077-561-2802 FAX：077-561-2811 E-Mail：t-hashi@st.ritsume.ac.jp

参加申込書

参加ご希望の方は、下記の申込みフォームにご記入の上、ファックス、電子メールのいずれかの方法にてお申込み下さい。<申込み締切：2013年9月12日(木)>

FAX 番号：077-561-2811

メールアドレス：liaisonb@st.ritsumeit.ac.jp

立命館大学 スポーツ健康科学研究センターBeActive 研究会事務局 宛

【1人目】

会員名(社名・団体名)			
所属・役職			
氏名			
連絡先	TEL		
	E-mail		
	ワークショップ	交流会	
	参加 不参加	参加 不参加	

【2人目】

所属・役職			
氏名			
連絡先	TEL		
	E-mail		
	ワークショップ	交流会	
	参加 不参加	参加 不参加	

【3人目】

所属・役職			
氏名			
連絡先	TEL		
	E-mail		
	ワークショップ	交流会	
	参加 不参加	参加 不参加	

交流会参加費は、別途当日徴収させていただきます。(参加費：1500～2000円程度/1名)