|  |  |
| --- | --- |
| （公財）日本生産性本部 | |
| マネジメント・ケイパビリティ部長コース | |
| 顧客価値と差別化戦略 | |
| 講師 | 上原　征彦 先生 |

No.　　　所属：

氏名：

**＜マネジメント・ケイパビリティ部長コース 事前課題＞**

■ケース：「富士フイルム　デジタルｘ線画像診断システムの開発」

-----------------------------------------------------------------------------

一橋大学イノベーション研究センター編集のビジネスケース「富士フィルム」及び追加資料を熟読し、ディスカッション当日までに下記の課題について回答を準備ください。当日、グループで課題についてディスカッションし、まとめていただきます。

＜設問＞

|  |
| --- |
| 1． FCRの開発・市場化に成功した理由を説明しなさい。 |

|  |
| --- |
| 2． これからの富士フィルムの技術戦略と営業とのかかわりについて考えなさい。 |

※2部用意いただき、1部提出ください。