

田口博之（たぐちひろゆき）（1/2）

【サービスメニュー】

新規事業の企画・開拓のサポート

1) 新規顧客開拓・営業活動の支援

- ・新規顧客の紹介・仲介
- ・顧客提案と商談立ち上げ支援
- ・海外対応支援
- ・契約対応支援

2) 営業戦略・ビジネスプラン作成の支援

- ・ソリューション提案を含む営業戦略のアイデア、立案支援
- ・製品戦略立案支援
- ・実現性のあるビジネスプラン作成支援
- ・中長期販売計画の作成支援

3) 市場調査/動向調査・分析支援

- ・業界、製品の動向調査支援
- ・調査結果の分析支援

4) 営業インフラ・プロセス構築支援

- ・社内の営業プロセス構築・改善の支援
- ・予算管理等営業プロセスの業務手順書、規程書作成の支援

◆ 田口担当

業務分野・機能	営業			開発			原価企画		知的財産	財務	購買	生産管理	物流	生産技術		品質		TQM・QC	AS・補修	情報システム	現場改善			人事		海外経験					
	経営企画	事業企画	商品計画	企画	営業	技術	プロジェクト管理	設計						実験	管理	CAD・CAM	企画・管理プロセス				製品準備コスト管理	組立	金型	管理	保証		プロセス	組織	会議	厚生	健康管理
経験スキル	●	◆	◆	◆	◆	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	★	●	◆

★ 現状は厚生分野に限られます。

◆ 駐在経験のある者もおります。

田口博之（たぐちひろゆき）（2/2）

現職

（株）ビジネス未来 & Co. シニアマネージャー
新規事業企画・開拓アドバイザー
イトエナジー株式会社 企画部長

略歴

- ・1986年NEC入社。通信、放送、人工衛星関連製品のアジア、中近東、中南米、アフリカ等の海外営業を担当。一部製品は、PM（Product Manager）として、事業戦略、需給調整、販売チャネル構築、予算業務に従事した。
- ・2001年より電池事業に参画。北米営業担当として、自ら営業戦略を立案、商品企画した電池で、世界第2位の携帯電話メーカーと世界IT機器大手の音楽携帯端末に参入（シェア100%）を実現した。
- ・2011年から中国上海に駐在。電動バイク市場用電池の調査・分析を行い、営業ビジネスプランを策定し、ゼロから新規事業として中国ビジネスを立ち上げた。帰国後は、通信基地局、各種電源、ドローン向電池の商品企画、ビジネスプラン提案を担当し、電池製品・充電器の企画・プロモーション、営業に従事。
- ・2017年にAESC（現エンビジョンAESC）へ移籍。大手商用車製造会社向け、大手二輪車製造会社の電動スクーター向け契約をまとめた。会社全体の中長期販売戦略、IATF/VDA監査、営業部門のグローバル拠点間のコミッティ運営、SAP導入等インフラやプロセスに対する経験、知見もある。

最も得意とする分野

- ・モバイル、蓄電、輸送機器用電池の営業（通算20年の経験）。
- ・電機30年/自動車5年の業界キャリアの中で、長く経験し、成功した新規事業立ち上げ、商品企画、新規顧客開拓

パーソナリティ

筑波大学 第二学群 人間学類卒業（教育政治学、社会学専攻）

鹿児島県出身、実家は鹿児島中央駅から徒歩20分

神奈川県川崎市在住

趣味は、ゴルフ、ギター演奏、スポーツ & 音楽鑑賞

サッカーは“川崎フロンターレ”、プロ野球は“ソフトバンク”のファン