


登録No. 60

ふりがな	こくぼ ひろゆき	
氏名	小久保 博幸	
企業名 (所属)	てんぱくパートナー	
URL		

①専門分類

1. 経営全般（商業） 2. 経営戦略・マーケティング 3. 労務・人材開発 4. 創業・ベンチャー

その他場合

②主な職歴

1985年 製薬会社入社。営業職として、東北から九州地域、開業医から大学病院、医薬品卸まで医薬品営業にかかわる全てを経験。営業部長、支店長歴任。

2018年 同社グループのBPO会社へ出向転籍。経営管理業務を統括。事業計画の立案、取締役会運営、目標管理や評価制度の策定・運用、教育体系や働き方改革の制度化、管理会計の導入など会社運営に関する業務に従事。

2024年1月 てんぱくパートナー設立。

③専門分野

経営戦略：中期経営計画、単年度アクション計画のなど事業計画の策定、進捗管理、実行支援

マーケティング：マーケティング戦略および営業戦略の策定、実行支援、市場・競合分析

販売：顧客開拓・販路開拓支援、広告活用促進、営業活動管理の支援

組織・人：エンゲージメント向上、組織の活性化、人材育成および仕組み構築、働き方改革の支援

その他：危機管理体制構築、BCP策定の支援、ガバナンス体制の構築支援

④資格等

マーケティング実務士、情報処理技術者（ITパスポート）、医療経営士2級

⑤自己アピール

024年3月に大学院中小企業診断士養成課程修了で、修了後中小企業診断士として国や地域の政策を地域のために役立て、企業の成長につなげるため、2024年1月より経営コンサルティングの個人事務所を開設いたしました。

33年にわたる豊富な営業経験と企業の経営管理の両面から、経営者が考える経営戦略の実現に向け、社員や周囲を巻き込みながら企業の抱える課題や成長のための価値創出に尽力したいと考えています。

小売業、卸売業、製造業の経営計画や事業計画の立案、営業・販売の促進、顧客リレーション、活動管理、組織・人事の活性化、人材育成に強みを持ちます。特にヘルスケア業界では、開発、製造、販売の企業側と医療機関や薬局のサービス提供側の両面から支援が可能で、これからヘルスケア業界への参入を目指す企業と、既存のヘルスケア企業や医療機関等のサービス提供側との架け橋となり、総合的な支援を実施したいと考えております。