

本部紹介 エンタープライズ ビジネス企画本部



エンタープライズ事業グループ
エンタープライズ
ビジネス企画本部
本部長 菅野 政治

時代に応じて機能・役割を変化させながら エンタープライズ事業グループの重点ビジネス 領域の一端を支える、事業横断組織です

エンタープライズ事業グループの目指す、新中期デジタルビジネス方針「**DIGITAL ACT**」に基づき、EPG全体、さらには全社を考える視座でEPGのデジタルビジネスの取り組みをプロダクトビジネス、DIGITAL ACT推進、マーケティングの3つの柱で、企画・連携・推進しています。

熱い情熱をもって挑戦したい気持ちがある方は是非一緒に働けることを心待ちにしています。

◆趣味：筋トレ、ゴルフ、ラテン、猫



エンタープライズビジネス企画本部の組織構成

エンタープライズ ビジネス企画本部

プロダクト ビジネス推進部

主管製品の販売促進、マーケティング推進
EPG注力製品の販売戦略・推進およびベンダーリレーション
新規商材開拓

クロステック 推進部

ローコード製品及び関連ソリューションの販売推進、技術主管
及び製品サポート、カスタマーサクセスの提供
新規商材開拓
EPGプロダクトマーケティング

デジタルビジネス 推進第1部

DIGITAL ACTソリューション（デジタルワークプレイス、デジ
タルツイン、デジタルプラットフォーム、データビジネス）の
企画、推進
主管製品の技術支援、新規商材開拓
DIGITAL ACT人材育成

デジタルビジネス 推進第2部

DIGITAL ACT関連ソリューション（デジタルマーケティング）
の企画、開発、推進
特定コンサルティングサービス
デジタルビジネス企画開発（新規商材含）

エンタープライズビジネス企画本部の 特徴・注力ポイント

EPBP企画本部のミッション

EPGのデジタルビジネス取組を先駆けデザインする COE & HUB 組織



プロダクトビジネス

サーバー、ストレージ、ネットワーク、クラウドサービス、生成AI、ローコード、各種アプリ、データ管理等38社46製品の販売推進・技術主管業務・プリセールス他、海外トレンドの新規商材開拓も行っています。



DIGITAL ACT推進（デジタルビジネス推進）

顧客の潜在課題から、定義サービス拡充、カスタマーサクセス、Core Technologyを中心としたプロフェッショナルサービス、デジタルサービスPFの提供。デジタルマーケティングを軸とした新規ビジネス開拓し、顧客のビジネス成長と関連サービスの強化。

それらのソリューションを提案できるDIGITAL ACTOR＝人材育成にも注力し、スキルアップを図っています。



マーケティング外部成長施策

各本部や事業グループ会社の取り組みなどを情報共有の場として、事業部向けのコンベンションを開催しています。EPGのオウンドメディア「[Digital Business Sherpa](#)」では昨今のITトレンドをキーワードにブログ、メルマガ等を発信。主管製品の各種セミナー、勉強会なども定期開催しています。

エンタープライズビジネス企画本部の 特徴・注力ポイント～価値向上に向けた強化ポイント



DIGITAL ACT

進化のために、本物のデジタルを。

複雑化するこれからの時代の課題に対応して

解決すべき課題を**発見**

難解化するこれからの時代の課題に対応して

解決すべき課題を**解決**

人を**育てる**

- ✓ DIGITAL ACTORスキル育成
- ✓ DIGITAL SPECIALIST人材育成
- ✓ EPG全体底上げ、若手育成

技術の深耕

- ✓ 新規取り扱い加速による、**新技術提案**
- ✓ CoreTechnology 8分野を中心とした**プロダクト推進**
- ✓ CTCAと連携した、**新規技術分野**の開拓

技を磨く

- ✓ **課題発見/定義**を行う「上流・コンサル」
- ✓ **知的資産**を活用した「インテグレーション」
- ✓ **顧客満足度**を高める「カスタマーサクセス」

エンタープライズビジネス企画本部で 得られる経験／目指せるキャリア

市場動向調査、分析、新商品/サービスの企画立案から開発

多数の国内外のメーカーの製品の取り扱いから販売戦略立案や体制整備、プリセールス活動と様々な業務を行うメンバーが集うチームです。国内外でトップクラスの販売実績を持つ商材から、今後ビジネス拡大が見込まれる商材まで様々なビジネスに触れるチャンスがあり、ビジネス知識に加え、多数のステイクホルダーと協力し、業務を進める経験を積むことができます。

担当商品/サービスのマーケティングプラン策定と実行

担当製品のビジネス拡大に向け、要件定義、導入、運用/保守サービスに至る様々なサービスの企画立案を行います。また、メーカーや各インダストリーを担当する営業、エンジニアと協力し、プロダクトマーケティングの企画立案から実行を担当いただきます。

幅広い業種のお客様へのソリューション提案

多岐にわたるソリューションや技術力を生かし、営業、エンジニアがともに協力し、顧客の課題に対し柔軟で自由度の高いソリューションの提供が行えます。提案の幅を広げることで大きな成長を実感できます。ベンダーの製品研修やセミナー等を活用して製品知識を深め、提案力を身につけることができます。

このような経験を積み重ねていただけます。