

## 板診会専門家プロフィール

作成日：2026年2月8日

【名前】森 彦明

【なまえ】もり ひこあき

【資格】中小企業診断士、事業承継士、文書情報管理士

キャノンマーケティングジャパンで、中小から中堅/大手企業までの直販法人営業(BtoB 法人営業)に 33 年間携わりました。トップセールスでなくとも常に No.3 には入る営業としての新規顧客開拓、既存顧客への深耕セールスを遂行。個人はもちろん、「組織としてどう営業戦略を作り上げるか?」、BtoB 法人営業として「顧客の『顧客』まで見通して営業できるか」をテーマにとして取り組んでまいりました。

また、2019 年に大正時代創業の実家の和菓子屋を事業承継しました。その際の自身の後悔や失敗を繰り返して欲しくない思いから事業者様への事業承継支援に取り組んでおります。継続する事業運営を経営資源と「強みと機会」を活かしご支援しています。

東京都 地域金融機関による事業承継促進事業 専門家

東京商工会議所 BDS セントラル 地域持続化支援事業 専門家

練馬ビジネスサポートセンター 空き店舗入居促進事業 相談

板橋区 SDGsESG 経営推進支援事業 アドバイザー

### 【専門・得意分野】

- ・ BtoB 法人営業における営業戦略策定および実行、成長を重視した伴走支援
- ・ 親族内から M&A までの様々な事業承継、またその後の後継者育成と PMI 支援
- ・ バックオフィスを中心とした業務フローの図式化、IT/DX 化による生産性向上支援
- ・ 現状分析からの課題設定による経営戦略策定による事業再生と成長支援
- ・ 原価の洗出し、見直しによる価格の見える化、取引適正化への支援

