

# 中小・中堅企業の成長をアシストする

- 社長に寄り添い、想いを社員へ浸透してウェルビーイング経営を推進します ■
- 生産性を高めて収益と社員報酬アップ、人材不足へ対応します ■

**社名** Precious Lab. Partners  
PLパートナーズ

**設立** 2025年予定 経営コンサルタント事務所

**住所** 東京都台東区千束

**TEL** 070-8448-1102

**e-mail** [shyogasuki@gmail.com](mailto:shyogasuki@gmail.com)



**得意な業務** 経営改善・革新・戦略 管理会計  
マーケティング・セールス支援  
サステナビリティ・人的資本経営推進  
GX・気象データサイエンス

**代表紹介** 長戸 英明 (ながと ひであき)



1964年11月生れ 愛知県一宮市 出身  
名城大学 農学部農芸化学科 1987年卒業  
公益財団法人日本生産性本部 経営コンサルタント養成講座 第32期終了  
中小企業診断士 (経済産業大臣登録 登録番号427900)  
一般社団法人 東京都中小企業診断士協会 中央支部 会員

**職歴 ;** 農薬化学薬品メーカー (営業30年・経営企画8年)  
**主な資格 ;** 気象予報士 危険物取扱者 (甲種) 1級造園施工管理士  
芝草管理技術者2級 農薬管理指導士 緑の安全管理士  
大型自動二輪車 プロゴルファー (自称)  
**趣味 ;** 庭園鑑賞 道端の雑草観察 芝刈り 車&オートバイ  
温泉の温度測定 町中華ガチ中華・居酒屋巡り

**座右の銘 ;** 「彼岸過ぎての麦の肥」 Best Timing

「彼岸過ぎての麦の肥、はたち過ぎての子に意見」とは、麦に追肥を施すと倒伏したり、病気になり実が入らない、施肥のタイムリミットは彼岸までに済ませば立派に実が稔る。人も幼少より教育や指導、作法等を教え込めば立派に成長するが、二十歳過ぎては聞き入れない。という本来は少しネガティブな意味です。

私は26歳の時に、顧客として取引いただいた名古屋グリーンカントリークラブ城グリーンキーパーよりこの格言と『何事にも良いタイミングがある』と教わりました。

①長野県上田市 電気制御盤メーカー



依頼；5Sの定着化、業務効率化、利益ベースでの生産性把握  
活動；事業を引き継いだ若手社長がフラットな組織づくりを目指す  
ワークサンプリング、流れ線図、5Sが定着しない原因と2S定着  
資材置き場の効率化、部材発注ルールづくり、スキルマップ  
職場の安全確保、スーパーヒーロー（ヘルプ者）による残業削減

②佐賀県佐賀市 老舗日本旅館



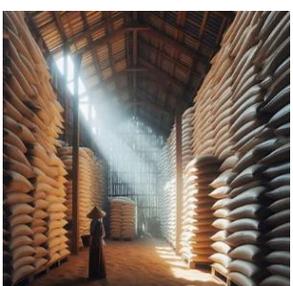
依頼；ポジショニング・ターゲティング、従業員負担軽減・サービス向上、リピーター増加の適正価格  
活動；先代が急逝して、就任したばかりの3代目女性社長に寄り添う  
BSCによる課題抽出、ペルソナ設定、マーケティング、NPS調査  
サービス品質向上、投資計画の管理会計、キャッシュフロー計算

③大阪府大阪市 総合建設工務店



依頼；経営診断、強みの明確化、事業承継、中核人材の育成、残業削減  
活動；百戦錬磨の社長から事業承継が近々行われる理念経営の企業  
クロスSWOT分析による課題抽出、サステナビリティ経営  
スキル伝承、カツモデル、人事評価制度、長時間残業の削減  
現場事務の外注化、中期経営計画の策定、売上集中リスク分散

④兵庫県加古川市 コメ卸売業、酒造好適米の搗精工場



依頼；利益率改善、安定的な集荷、次世代の育成  
活動；来年に控える事業承継に向けての組織再編成と中核人材の育成  
工場投資の費用対効果、生産計画管理ボードで見える化  
属人化した営業の見える化、重点営業先の選定、営業ツール活用  
労働分配率、管理会計、利益シミュレーション、ポータルサイト

⑤静岡県静岡市 デイサービスセンター



依頼；建物の稼働率向上、各事業の連携強化、収益に繋がる付加価値の提供  
活動；オペレーション改善、共同送迎の提案、事務処理業務の削減  
LTB、営業力強化・見える化、メインターゲット、組織連携  
新規事業（福祉用具）のビジネスプラン策定、共生型サービス

## 主な支援手法（経営診断の手順）

フェーズ1

- 【フェーズ1】 経営状況の把握**
- 01 経営相談 01経営相談；まずは相談者の経営者等へヒアリングを行い、経営の概況を把握します。
  - 02 調査分析 02調査分析；次に財務諸表や組織図など企業情報の確認と分析、主要メンバーへのインタビューを実施して具体的な実態の把握を行います。
  - 03 企画提案 03企画提案；実態把握の後に「ありたい姿」に向けて現状の問題や課題と、解決策を企画提案します。

フェーズ2

- 【フェーズ2】 課題解決策の創出**
- 04 詳細調査 04詳細調査；現場にて更に詳細な調査を行い最重要課題を明確にします。
  - 05 改善策策定 05改善策策定；真の課題解決に向けた具体的で実効性の高いプランを策定します。

フェーズ3

- 【フェーズ3】 実行支援**
- 06 施策実行 06施策実行；クライアント組織の自立自走を最終目標として、従業員や関係者による主体的なプロジェクトへ参加し、推進をサポートします。
  - 07 進捗管理 07進捗管理；具体的なアクションプランに対する進捗確認を行いPDCAサイクルを廻していきます。

フェーズ4

- 【フェーズ4】 評価**
- 08 効果測定 08効果測定；具体的改善策の実施結果とその効果について測定します。
  - 09 最終報告 09最終報告；更にプロジェクトの成否要因を分析して今後の改善点を洗い出します。報告書にまとめて提示します。

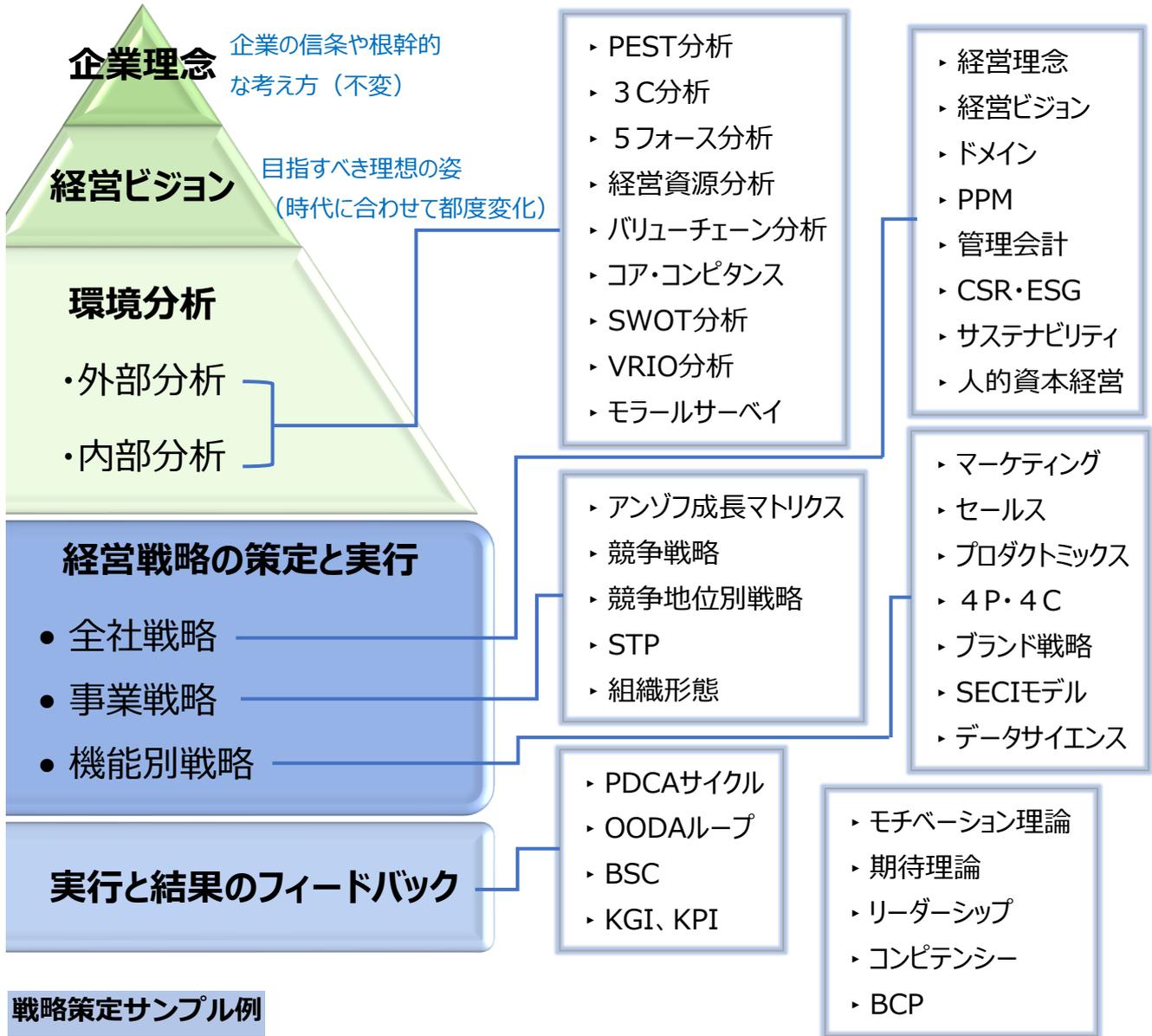
- プロジェクト終了後は、企業が自立して経営する事を目標とします。必要に応じてフォローアップを継続します。



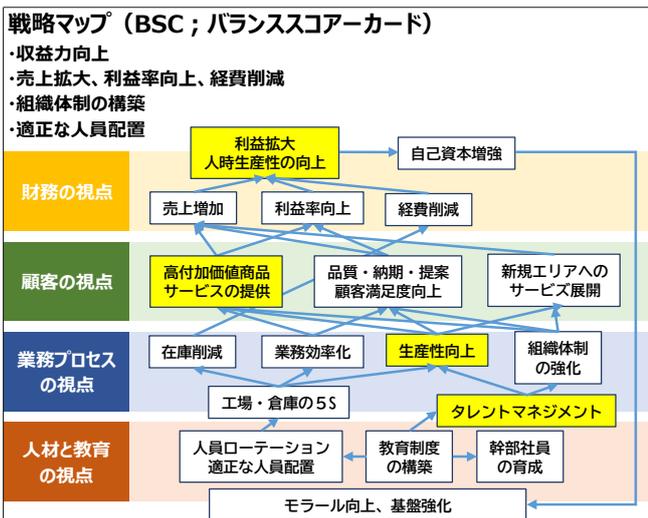
## 主な支援ツール

\*1 MECE;物事を要素に分解して漏れなくダブリなく分類する思考法

企業の経営活動における各レイヤー（階層）ごとに適切なツールやフレームワークを用いて、MECE\*1に戦略策定や課題解決の経営のサポートを行います。



## 戦略策定サンプル例



## KPIマネジメント

- 経営戦略や経営ビジョンの実現には「KGI」と「KPI」の設定が必要
- 「KPI」の指標は1～5項目、多くても10項目以内が望ましい



ありたい姿を実現するために  
分かりやすい「KGI」「KPI」を設定し  
より具体的な行動計画を策定した上で  
KPIマネジメントに取り組むことが重要

**KPI（重要業績評価指標）**  
目標達成に向けた数値目標  
➤中間目標の定量化

**KGI（重要目標達成指標）**  
目標達成時の数値目標  
➤最終目標の定量化

