HIBANA
CONCEPT BOOK

「本当はやりたいこと」
後回しになっていませんか？

会社を経営していると日々の業務はどうしても「急ぎの仕事」でいっぱいになります。目の前の売上、顧客対応、社内のマネジメント。それらはどれも重要で、止めるわけにはいきません。一方で社長の頭の中には「本当はやりたいこと」がたくさんあるはずです。

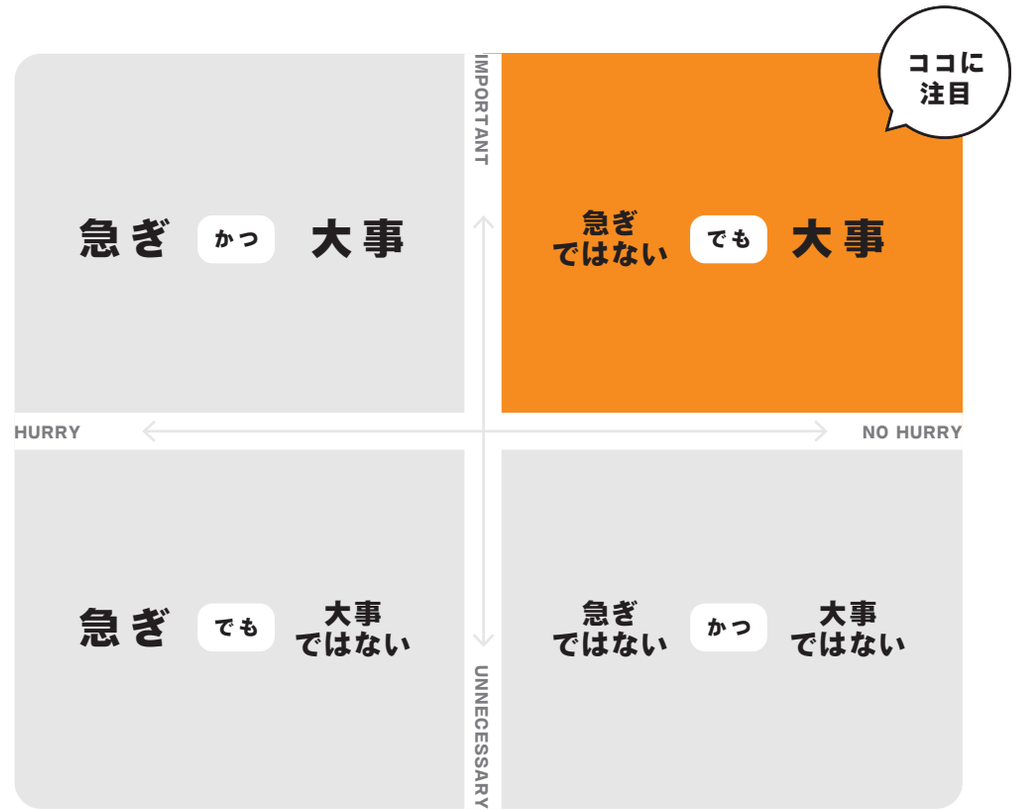
新しい取り組み。採用や組織づくり。デジタル化や業務改善。未来のためのマーケティング。どれも会社にとって大切なことですが、緊急ではないためつい後回しになってしまいます。

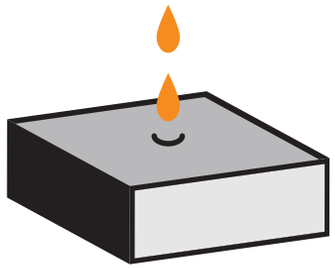
しかし、お気付きの通り、会社の未来をつくるのはこうした「急がないけど大事なこと」です。

HIBANA のコンセプト

急がない けど 大事なこと を 後回しに しない仕組み で

ゆとりある未来を実現します。





訪問作戦会議サービス

「あいう」

「雨垂れ(あ)、石を穿(い)つ(う)」

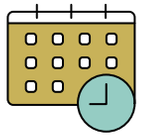
という言葉があります。
長い年月をかけて降り続けた雨の雫が、
やがて硬い石にも穴を開けることがあります。
つまり「継続は力なり」ということ。
少しずつでも継続すると、
１年後の未来に効いてきます。

「急がないけど大事なこと」を社員に任せたくても、
みんな本業で手一杯。
結局、誰も手をつけられないまま時間だけが過ぎていく―

実は大企業では、事業部に属さない「秘書チーム」がこうしたタスクを引き受け、
プロジェクトを前に進めています。
ヒバナは、中小企業にもこの「秘書チームの機能」を提供します。

POINT

後回しにしない仕組みがあります。



定期訪問

最低月に一度は訪問し、「急がないけど大事なこと」に取り組む時間をつくります。

機会の創出

作戦会議

その場で一緒に考えましょう。
やりたくてもできない「課題」を取り除き、できる方法を見つけます。

課題をTODOに分解

業務実行

決まったアクションは手分けしましょう。実際のアクションもお任せください。任せられるから進みます。

TODOを実行

業務事例

例えば、このような業務で活用いただいています。

マーケティング活動

仕組みづくり

ホームページ制作

例えば

お客様の強みや想いをヒアリングし、
問い合わせや求人応募が増えるホームページをつくります。

ホームページ / 採用ホームページ / ランディングページ

集客支援

**WEB 集客
問い合わせ獲得**

例えば

キーワード分析をもとに集客ブログを定期制作。
広告費ゼロでも自然と人が集まる仕組みをつくります。

検索エンジン対策 / ブログ執筆 / GoogleMap 集客 / SNS 活用 / WEB 広告運用

採用応募獲得

例えば

採用施策の中には、無料でできる求人施策がたくさんあります。
人材が集まる体質づくりをいたします。

募集要項作成 / 採用サイト掲載・運用 / 求職者向け資料作成

広報活動

**プレゼンテーション
資料の作成**

例えば

ヒアリングをもとに商談や補助金申請など
プレゼンテーション用資料の作成をいたします。

パワーポイントスライド作成 / プレゼンテーション動画制作

**プレスリリースの
執筆・配信**

例えば

新商品・イベントなどのニュースをプレスリリースに仕上げ、
メディア掲載をを目指します。作成から配信までサポート。

プレスリリース執筆 / プレスリリース配信 / 撮影

生産性向上

業務棚卸し

業務効率化支援

例えば

業務のインタビューと棚卸しをもとにフローチャートで見える化。
改善の方向性を一緒に検討しましょう。

業務フロー図作成　業務改善会議の実施

AI活用

AI活用による業務改善

例えば

請求書処理・議事録・メール文章などの定型業務にAIを導入し、
より生産性の高い働き方を実現しましょう。より踏み込んだ経理業務の業務改善も。

生成AI社内運用規定の整備　AI導入支援　AI業務改善

ツール導入

ITツールの調査導入支援

例えば

自社に合ったITツールを調査・選定し、デモ実施から
導入・定着までをワンストップでサポートします。

ITツール導入　ITツールのカスタマイズ

プロジェクトマネジメント

推進支援

新規事業・プロジェクトの推進支援

例えば

タスク整理・担当割りから定例会議の設計・進行まで、
プロジェクトを着実に前に進める支援をいたします。

会議ファシリテーター　プロジェクト管理

これらの項目を、月々のニーズに応じて、変更することができる点もヒバナの強みです。

例

3ヶ月間は採用エントリーを増やす施策を実施し、
増えてきたらAI活用にシフト、来月プレゼンがあるから
急遽プレゼン資料づくりを差し込む、なんて使い方もOK。

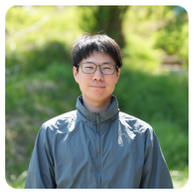
作戦会議を
はじめましょう！

「急がないけど大事なこと」を後回しにせず
コツコツ継続できているかどうか。
実はこの差こそが、成果への大きなインパクトを持つのではないか。
それがヒバナの原点にある気づきです。
忙しい今の時代、本当にやりたいことに時間を割くのは
簡単なことではなくなりました。

でも、案外こうも思うのです。
人と約束すれば、時間は作れる。
一緒に考えれば、解決のイメージが湧く。
手分けすれば、物事は進む。

そしてその先には、きっと多くの喜びが待っている…！

さて、まずは何から手を付けましょうか。
作戦会議をはじめましょう！



合同会社ヒバナ 代表社員
神林瑛治

https://hibana.llc/