訪問作戦会議サービス

「あいう」

# サービス案内資料

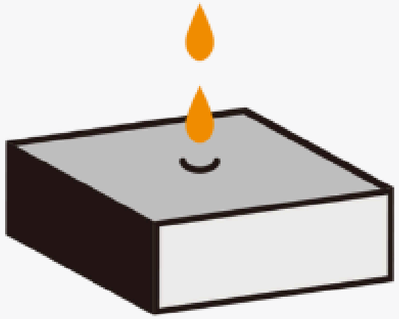
HIBANA

© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# なぜ「あいう」？

WHY AIU?



**雨垂れ石を穿つ**（「あ」まだれ「い」しを「う」がつ）という言葉があります。長い年月をかけ石に垂れる雨のしずくで、石に穴があくことです。つまり「継続は力なり」ということ。小さな小さな積み重ねが、硬い石にも穴をあけるほどの大きな力になります。

© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# ヒバナの仮説

HYPOTHESIS

## 成果 = 急がないけど重要なこと × 改善 × 継続

忙しく人手不足の現代社会において、日々の通常業務で1日が終わってしまうことも多い中、成果を出している企業は**「急がないけど重要なこと」に対してリソースを確保し、コツコツと改善活動（PDCA）を継続的に回しています。**しかし、人間は弱い生き物であり、継続することが苦手です。いつの間にか日々の忙しさに埋もれ、無かったことになってしまいます。私たちは**継続を支援することが成果実現の鍵**だと考えました。

© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# 急がないけど重要なことの例

NO HURRY **BUT IMPORTANT**

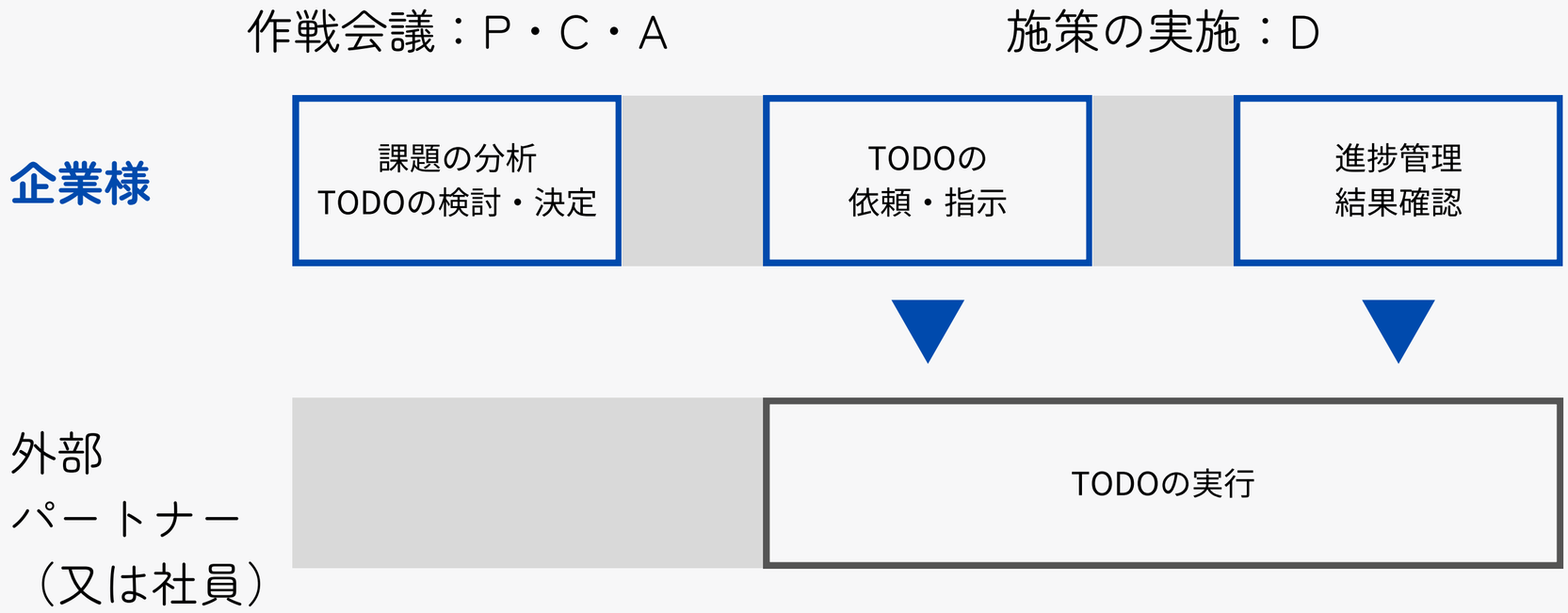
- WEBやSNSからの集客・マーケティング（販売促進・採用活動）
- AI活用
- デジタル化・IT化
- 業務改善、見直し
- 評価制度の構築 や 福利厚生の充実 など

© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# 一般的なPDCAの流れ

PDCA FLOW



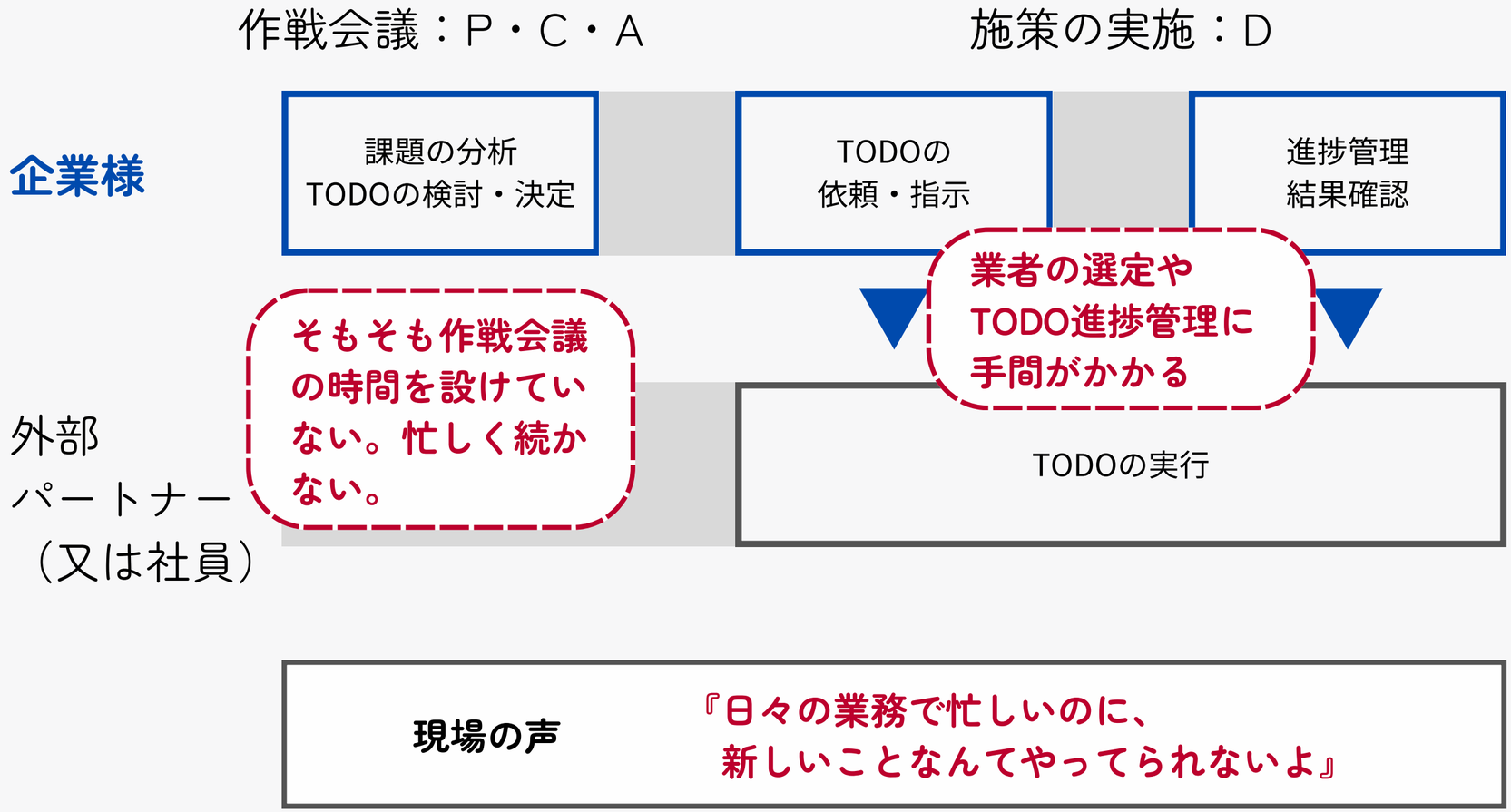

※変化の激しい現代において、検証に時間をかけるPDCAは古いという説もあります。代わりにOODAサイクル（Observe：観察　Orient：状況判断　Decide：意思決定　Act：行動）も注目されています。いずれも、**作戦会議**（PCA、OOD）と**施策の実施**（D、A）という構造になっています。本資料ではPDCAと記載しています。

© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# 一般的なPDCAの流れ

PDCA FLOW

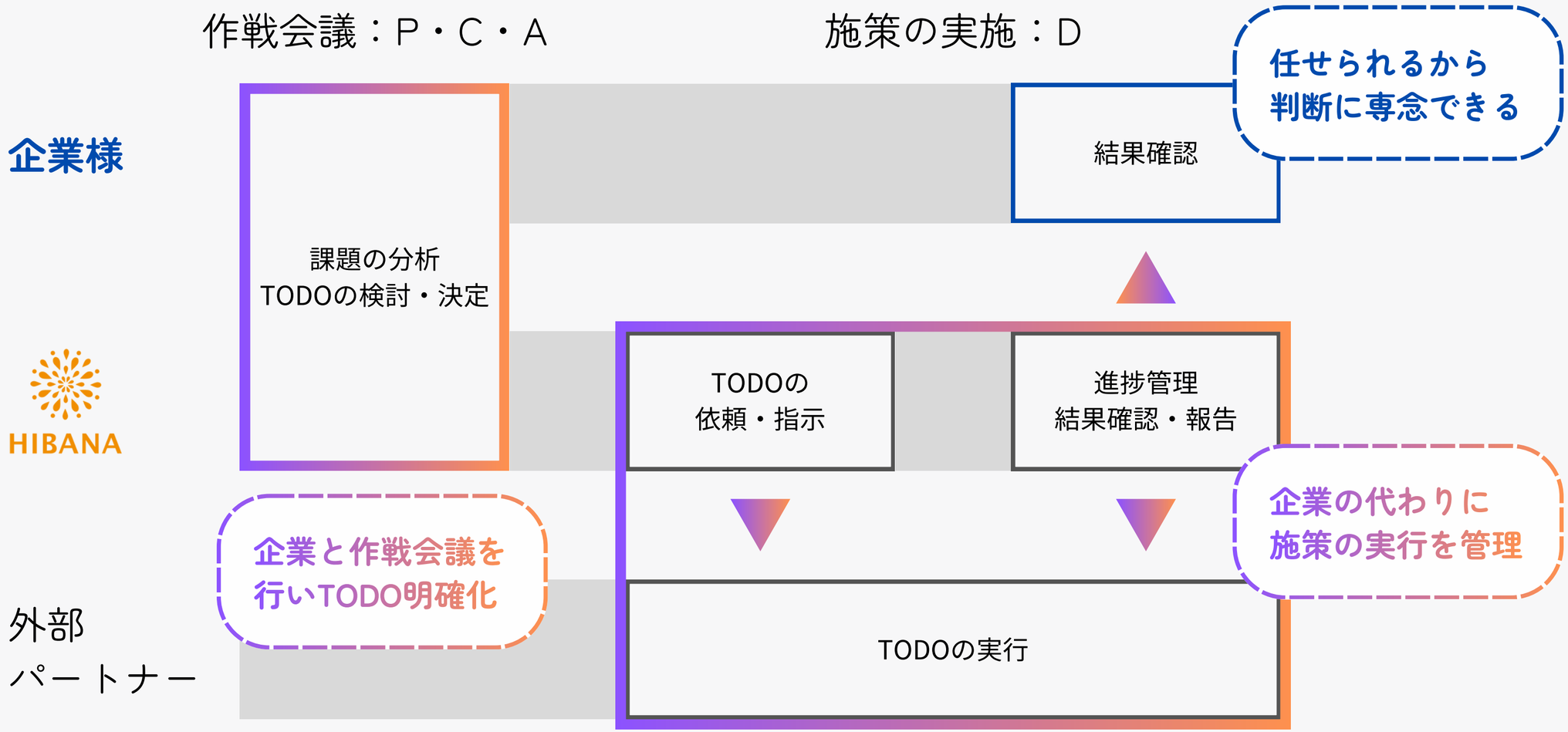



© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# ヒバナが提供するPDCAの流れ

HIBANA's PDCA




© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# 継続のコツ（サービス内容）

TIPS FOR CONTINUING

## 1.定期訪問

日々忙しいと、つい後回しにしてしまうもの。社外の誰かが来るから、取り組む時間が生まれます。

## 2.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。

## 3.業務代行

決まったアクションは手分けしましょう。任せることができるから、忙しくても一歩ずつ進みます。

© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# お客様の声

REVIEWS

月１回必ず作戦会議の日があり、必然的に締め切りが生まれ、やらなければいけない状態を作れます。自分だけだったら、いつまでも手を付けなかったかもしれません。

宿泊業

アドバイスをくれる先はいくらでもあるけど、実務まで任せられるのが助かっています。半年経って振り返ってみると、着実に成果が見えてくるのが面白いですね。

建設業

とことん事業のことなど話を聞いてくれるので、考えややるべきことが整理され助かっています。WEB会議も含め、月に２～３回の打ち合わせをしてもらっています。

サービス業

© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# 料金プラン

PRICE

作戦会議の頻度によって料金が変わります。

| | おきがるプラン | しっかりプラン | がんばりプラン |
|---|---|---|---|
| 定期訪問<br>（作戦会議） | ○<br>２ヶ月に１度 | ○<br>毎月 | ○<br>月２回 |
| 業務代行 | ○<br>月間５時間分までの業務代行 | | |
| 初期費用 | 0円 | | |
| 料金（月額） | 45,000円 | 60,000円 | 85,000円 |

金額は税抜です。2025年12月現在

© HIBANA.LLC

訪問作戦会議サービス
「あいう」

# お問い合わせ

CONTACT

いつかやろうと思っていたことなど
今から始めてみませんか？

HIBANA
合同会社ヒバナ

info@hibana.llc
090-1807-8823

© HIBANA.LLC