

低価格Web制作から、AI・DX・経営支援まで

成果につながった 導入事例集

“作って終わらせない”hinataの実例

ver 1.0 2026.01.30



※同業・競合のダウンロードはご遠慮ください

この資料で わかること

単なるWeb制作事例ではありません。

hinataがお客様と共に歩んだ

「事業成長のストーリー」を
ご覧いただけます。



自社に近い事例が見つかる

様々な業種・規模の事例から、貴社の課題に近い解決策を発見できます。



どこまで支援してくれるかがわかる

制作だけでなく、その後のAI導入やDX支援まで、一貫したサポート体制を可視化。



どのフェーズから相談できるかわかる

「まずは小さく」から「本格的な変革」まで。今の貴社に最適な入り口が見つかります。

CHECK

「まずは軽いWeb制作から相談した企業が、今どうなっているか」も掲載しています

後半まで読む理由 →

サービスマップ（全体像）



事業フェーズに合わせた段階的支援

01



低価格・スピード重視のWeb制作

02



勝ち筋を整理する戦略コンサル

03



成果から逆算するWeb制作

04



現場で“使える”業務効率化

05



組織・業務構造の全体最適化

相談しても売り込まれない 安心感をお約束します



段階的に支援できる

いきなり大きな投資をする必要はありません。まずは小さく始めて、成果が出たら次のステップへ。



無理なアップセルはしない

不要な機能を押し売りすることはありません。お客様の事業フェーズに本当に必要なものだけを提案します。



必要なタイミングで最適な支援だけ

Web制作からDXまで一貫対応できるからこそ、「今」やるべき施策の優先順位を正しく判断できます。

66

Web制作はゴールではなく、事業成長のスタート地点です。

BUCHIGIRE WEB



低価格・スピード重視

「とにかく早く・安く・ちゃんとしたHPを」というニーズに対応。検証・立ち上げに最適。

予算少

最短公開

最低限以上

hinata web



成果特化型Web制作

集客やCV獲得など、具体的な成果をゴールに設定。運用しやすさと拡張性を兼ね備えたWebサイト。

集客・CV

運用重視

拡張性

DX支援



組織・業務の全体最適

部分最適ではなく全体最適へ。業務フローの刷新、システム連携、内製化支援までを一気通貫で。

全体最適

システム連携

内製化

BUCHIAGE CONSULTING



戦略・勝ち筋設計

Web制作の前に事業戦略やKPI設計を整理。リソース配分と優先順位を明確化。

戦略整理

優先順位

意思決定

AI導入支援



現場で使えるAI活用

属人的な作業をAIで自動化・効率化。現場で実際に使えるユースケースの選定から定着まで。

自動化

工数削減

脱属人化

まずは小さく始める

柔軟なスタート

どのフェーズからでも相談OK。無理な営業はせず、貴社の状況に合わせて小さく始めて大きく伸ばす支援を提案します。

相談無料

柔軟対応



とにかく早く・安く・ ちゃんとしたHPを

「とりあえず作る」では終わらせない。
事業が前に進む“最低限以上”のWebサイトを。

BUCHIGIRE WEBは、「できるだけ早く・できるだけ無駄なく」Webサイトを立ち上げたい方向けのWeb制作サービスです。
単に安く作るだけでなく、このあと事業をどう伸ばしていくかを見据えた設計を行います。

👤 こんな方に向いています

- ✓ これから事業を始める
- ✓ 今のHPが機能していない
- ✓ まずは形にして検証したい

⚠️ 解決する課題

- Web制作にあまり予算をかけられない
- 早く公開したいが、何を載せればいいのかわからない
- 業者に丸投げするのが不安
- 将来的に作り直す前提で、今は最低限でいい

導入事例 Case.01

BUCHIGIRE WEB



CLIENT

都内 飲食店（イタリアン）

SCALE

従業員数 5名

🔥 とにかく早くHPが必要

Before



✕ Webサイト未開設

開店直後でHPがなく、集客はInstagramのみ。
メニュー詳細や場所が伝わらず機会損失。

📞 電話対応の負荷

「場所は？」「価格は？」等の電話対応で
接客の手が止まる課題が発生。

Process



- 1 情報を絞り込む**
「来店に必要な情報」だけに特化。
地図、メニュー、予約ボタンの3点に集中。
- 2 2週間で最短構築**
写真はスマホ撮影を活用しコスト削減。
打合せから2週間で公開まで完遂。

After



問い合わせ獲得

Googleマップ経由でのHP閲覧が増加。
Web予約比率が向上し売上に貢献。

業務効率化

「HPを見て」の一言で案内が完了。
電話対応時間が大幅に減少し接客に集中。

VOICE



「とにかく早くオープンに合わせたかったので助かりました。安くても安っぽくないデザインで、お客様からも好評です。次はSNS広告の相談もしたいと思います。」

3つの 選ばれる理由



作って終わらせない設計

「とりあえず作る」だけではありません。将来的に事業が成長した際、スムーズに拡張できる土台を作ります。

🔄 将来的な連携もスムーズ

hinata web / AI導入支援 / DX支援 へ無理なくつなげられる構成を前提に制作。



必要なものだけに絞る

使わない機能は入れない。運用できないページは作らない。更新しやすさを最優先に設計します。

⚡ スピードと価格を両立

- 無駄な開発コストを削減
- 最短での公開を実現



相談しやすさを大切に

「まだ何も決まっていない」「こんな初期段階で相談していいのかな」という方ほど、歓迎しています。

👤 ウェルカムな姿勢

専門用語を使わず、お客様の言葉で現状をお聞きます。

✔ まずは小さく始めて、事業の成長に合わせてWebサイトも育てていくスタイルです。



作る前に、 まず“勝ち筋”を整理する

「何から手をつけるべきか」を明確にし、最短距離で成果に向かうための戦略設計。

BUCHIAGE CONSULTINGは、Web制作やシステム開発の前段階で、事業の方向性を整理するコンサルティングサービスです。限られたリソースで最大効果を出すための「選択と集中」を支援します。

こんな方に向いています

- ✓ 何から手をつけるべきか迷っている
- ✓ 事業の詰まりを解消したい
- ✓ 限られたリソースで最大効果を出したい

提供価値

- 戦略・優先順位の設計
- KPI・ロードマップ策定
- 意思決定のスピードUP

導入事例 Case.02

BUCHIAGE CONSULTING



CLIENT

製造業（部品加工業）

SCALE

従業員数 15名

2 戦略整理・KPI設計

Before



施策が散発的・属人的

経営判断が勘と経験頼りで、思いつきの施策が乱立。一貫性がなく、現場が混乱していた。

数字の見える化不足

どの数値を見るべきか定まっておらず、効果検証が曖昧。改善のサイクルが回っていなかった。

Process



1 勝ち筋の仮説設計

現状分析を行い、「どこで勝つか」の戦略仮説を明確化。

2 KPIと優先順位

追うべき重要指標(KPI)を絞り込み、やらないことを決定。

3 実行体制の整備

週次レビューを定着させ、PDCAを回す仕組みを構築。

After



意思決定スピードUP

判断基準が明確になり、迷う時間が激減。重要な経営判断に時間を使えるように。

主要KPI 20%改善

施策の精度が上がり、売上直結の指標が向上。実行のムダも減少した。



担当者様の声

「議論がクリアになり、実行が前に進むようになりました。以前は会議で悩み続けていましたが、今はやるべきことに集中できています。」

3つの 選ばれる理由



経営と現場を"つなぐ"設計

抽象的な経営方針と具体的な現場施策の乖離を解消。「なぜやるのか」を言語化し、組織全体で目的を共有できる状態を作ります。

🔗 一貫通貫の言語化

目的 → 指標(KPI) → 施策 まで、論理的に矛盾のない設計図を描きます。



再現性のあるフレーム

属人化しがちな意思決定プロセスを標準化。優先順位の付け方や会議体（レビュー運用）を整備し、仕組みで回る組織へ変えます。

📋 判断基準の統一

優先順位・意思決定基準を明確にし、迷う時間を削減します。



並走スタイル

外部からの指摘だけで終わらせません。チームの一員としてプロジェクトに入り込み、小さく試して速く学ぶサイクルを共に回します。

🏃 売り込みなしで伴走

不要な提案はせず、現場の定着と自走化をゴールに支援します。

✔️ コンサルティングだけで終わらず、Web制作やDX支援といった実行フェーズまでシームレスに接続可能です。



成果から逆算する Web制作

「ただ作るだけ」から、
「成果を出す」Webサイトへ。

hinata webは、KPI設計から実装、運用まで一貫して支援するWeb制作サービスです。

中長期で事業を育てることを前提に、使いやすさと更新しやすさを両立したサイトを構築します。

こんな方に向いています

- ✓ 集客～CVまで改善したい
- ✓ 社内で運用しやすくしたい
- ✓ 中長期で育てる前提で作りたい

提供する価値

KPI起点の情報設計

計測・改善前提の実装

使いやすさ・更新しやすさの両立

導入事例 Case.03

hinata web



CLIENT

ITソリューション販売

SCALE

従業員数 30名

CV改善

内製化

Before



PVはあるがCVが伸びない

アクセス数はあるものの、問い合わせに繋がっていない。原因が不明確。

価値訴求や導線が曖昧

強みが伝わっておらず、どこから問い合わせればいいのか分かりにくい。

Process



1 ペルソナ・ユースケース整理

「誰が」「どんな課題で」見るかを再定義し、顧客視点で情報設計。

2 CV導線再設計・計測整備

導線を最適化し、GA4等の計測タグを整備してデータドリブンな環境へ。

After



CV率が1.2%→2.8%に改善

的確な情報提供と導線により、CVRが2倍以上に向上。質も高まった。

運用更新の内製比率向上

更新しやすいCMS構成に変更し、スピーディーな情報発信が可能に。



担当者様の声

「これまでは感覚で運用していましたが、数字で見えるようになり改善の手応えがあります。結果的にCVも倍増し、まさに“数字で会話できるサイト”に生まれ変わりました。」

Why hinata web?



3つの 選ばれる理由



KPIから逆算

「なんとなく」作るのではなく、数値目標（KPI）を達成するためのロジックに基づいて設計します。

✓ 一貫した設計思想

目標 → 要件 → 導線 → 計測 までブレずに構築。



運用最優先

専門知識がなくても、社内で簡単に更新・修正ができる構成とデザインを提供します。

🏠 内製化を支援

内製更新しやすい構成・デザインで、現場の負荷を軽減。



速い改善サイクル

リリースして終わりではなく、実際のアクセスデータに基づいて素早く改善を回します。

📊 データに基づく継続改善

分析結果を元に、次の一手を素早く実行。



「作って終わり」ではなく、「成果を出し続ける」ためのWebサイト運用を実現します。

改善ロードマップ（90日）

🗺️ 成果への最短ルート



Day 0-7

KICK OFF



現状把握・KPI定義

目的（KGI）と中間指標（KPI）を定義。計測環境の設計を行い、何を成果とするかを合意します。

Day 8-21

PLANNING



情報設計・ワイヤー・コピー

ターゲット心理に基づいた導線設計。デザインの前段階で「誰に・何を・どう伝えるか」を固めます。

Day 22-45

BUILDING



デザイン・実装・コンテンツ整備

UI/UXを意識したデザインと実装。更新のしやすさ（CMS構築）もこの段階で組み込みます。

Day 46-60

RELEASE



リリース・データ取得開始

公開と同時に計測タグの発火確認。初期のユーザー行動データを蓄積し、仮説とのズレを確認します。

Day 61-90

GROWTH



改善・A/Bテスト

実際の数値に基づき、ボトルネックを特定して修正。Webサイトを「育てる」フェーズへ移行します。



現場で“使える” AI導入

流行りの技術を導入するだけでは意味がない。
実業務の課題解決に直結するAI活用を。

「何から始めればいいのかわからない」「PoCで終わってしまう」
そんな企業様のために、業務整理からツール選定、現場への定着ま
でを一気通貫で支援します。

こんな課題を持つ企業様に

- ✓ 人が足りない・定型作業が多い
- ✓ 属人的なオペレーションを標準化したい
- ✓ 小さく試して段階的に導入したい

hinataの提供価値

- 効果の高いユースケースの選定
- PoC（実証実験）から本番運用まで一気通貫
- 現場への教育・運用定着支援

AI導入支援



CLIENT

小売業（アパレルEC）

SCALE

従業員数 8名

⚠ 品質ばらつき・工数過多

Before



商品説明作成の負担

毎シーズン大量の商品登録があり、ライティングだけで担当者の時間が圧迫されていた。

品質のばらつき

担当者によって文章のトーンや詳しさが異なり、ブランドイメージが統一できていなかった。

Process



1 業務分解と選定

商品登録フローを分解し、「AIに任せるべき定型作業」を特定。

2 プロンプト・設計

ブランドのトーン＆マナーを学習させたプロンプトを作成し、ワークフロー化。

After



月80時間の削減

原稿作成時間が大幅に短縮され、企画や販促など付加価値の高い業務にシフトできた。

品質の標準化

誰が担当しても一定以上のクオリティでアウトプットできるようになり、属人性が解消。

現場で"使える"AI活用



担当者様の声

「以前は修正の戻り作業が多くストレスでしたが、それが激減しました。AI導入といっても難しいことはなく、普段の業務フローに自然に組み込んだのが良かったです。」

Why AI Support?



AI導入支援が **選ばれる理由**



スモールスタート

大規模なシステム刷新ではなく、効果が出やすくリスクの低い業務からピンポイントで導入します。

→ 既存業務に“差し込む”設計

今のワークフローを大きく変えずに、ボトルネックだけをAIで解消します。



現場定着

ツールを入れるだけでなく、現場スタッフが自走できるまでの教育とルール作りを徹底します。

■■ 運用セットで提供

- 操作マニュアル
- 品質基準・チェックリスト



継続チューニング

AIは一度作って終わりではありません。実際の出力結果を見ながら、精度を高め続けます。

🔄 改善し続ける仕組み

モデル・プロンプトの継続改善で、時間の経過とともに賢くします。



「現場で本当に使える」レベルになるまで、泥臭く調整を行います。

STEP 01 HEARING



現場ヒアリング・課題特定

現場の業務フローを詳細にヒアリング。AIで解決すべき「真の課題」と「自動化効果が高い作業」を特定します。

STEP 02 PLANNING



ユースケース選定・スコープ確定

技術的な実現可能性とコスト対効果を評価。スモールスタートで確実に成果が出る範囲を決定します。

STEP 03 PoC



PoC・プロトタイプ作成

実際のデータを用いてプロトタイプを作成。期待する精度が出るか、現場で使える操作感かを検証します。

STEP 04 PRODUCTION

本番運用・権限・ログ設計

セキュリティや権限管理を組み込んだ本番環境を構築。利用ログを取得し、リスク管理できる体制を整えます。

STEP 05 GROWTH

チューニング・教育・ナレッジ化

運用データに基づきプロンプトを改善。マニュアル作成や勉強会を実施し、現場での自走を支援します。



DX支援

部分最適ではなく、 全体最適へ

バラバラになったシステムとデータを繋ぎ、
組織全体の生産性を底上げします。

As-Is/To-Beの整理からシステム実装、内製化支援まで。
一過性の開発ではなく、持続可能なDX推進パートナーとして伴走します。

こんな課題をお持ちの方に

- ✓ 部門ごとの個別最適が進み全体が非効率
- ✓ データが分断・連携ができていない
- ✓ 長期で運用改善できる体制が必要



提供する価値

- As-Is/To-Beと業務BPR
- システム連携・アーキテクチャ設計
- 体制設計・内製化支援

導入事例 Case.05 DX支援



CLIENT

製造業（部品加工）

SCALE

従業員数 120名

⚠ 重複入力・属人的オペレーション

Before



二重入力の常態化

受注システムと生産管理システムが連携しておらず、手作業での転記が発生。入力ミスが多発していた。

部門間の分断

営業と製造でデータの整合性が取れず、納期回答の遅れや在庫差異によるトラブルが頻発。

Process



業務棚卸 & BPR

全部門の業務フローを可視化し、非効率なプロセスを再設計。

データモデル設計

部門横断で活用できるデータ構造を定義し、連携基盤を構築。

連携・自動化

RPAとAPI連携を組み合わせ、転記作業を完全自動化。

After



転記工数ゼロへ

月間約80時間の入力作業が消滅し、ヒューマンエラーによる手戻りもゼロに。

リードタイム短縮

情報のリアルタイム連携により、納期回答スピードと製造着手までの時間が大幅短縮。

全体最適化を実現



PROJECT MANAGER VOICE

「現場の負担だった入力作業がなくなり、本来の製造・品質管理業務に集中できるようになりました。部門間の壁もなくなり、会社全体の動きがスムーズになったと実感しています。」

DX支援が選ばれる理由



全体設計から逆算

部分的なツール導入ではなく、ビジネスの目的達成のために全体像を描きます。

≡ 逆算のステップ

目的 > データ > 業務 > システム



連携を最優先

全てを一から作るのではなく、適材適所でツールを組み合わせ、スムーズにつながります。

🔗 コスト最適化の鍵

- ノンコア業務はSaaSを活用
- システム間は疎結合に保つ



内製化×継続改善

外部ベンダーに依存し続けるのではなく、自社で運用・改善できる体制づくりを支援します。

🚶 伴走支援スタイル

単なる納品ではなく、伴走しながら業務を仕組み化します。

✔ システム導入は手段であり、目的ではありません。本質的な業務改善を実現します。

STEP 01

AS-IS



As-Is整理・課題特定

業務フローの棚卸しと、ボトルネックの特定。現状のデータ構造と業務の乖離を可視化。

STEP 02

TO-BE



To-Be設計・アーキテクチャ

理想的な業務フローとシステム構成の設計。部分最適ではなく全体最適の観点から設計。

STEP 03

BUILD



データ連携・基盤構築

散在するデータを統合するための基盤構築。SaaS連携やAPI設計を実施。

STEP 04

DEPLOY



段階的導入・ナレッジ展開

スモールスタートでの導入と現場への教育・展開。新しい業務プロセスを定着させます。

STEP 05

OPERATION



運用・改善の定常化

定量的な効果測定と継続的な改善サイクルの確立。自走して改善できる組織体制へ。

まずは小さく始めて 大きく伸ばす

hinataは、
企業の成長フェーズに合わせて
最適な支援を継続的に提供する
パートナーです。



どのフェーズからでも相談OK

まだ何も決まっていない段階でも、具体的な課題がある段階でも、今の状況に合わせて柔軟に対応します。



小さく始めて、大きく伸ばせる

最初は低予算のWeb制作から。事業の成長に合わせて、AI導入やDX支援へと無理なく拡張できます。



無理な営業はしない

不要な機能や過剰なサービスは提案しません。お客様にとって本当に必要なことだけを、必要なタイミングで。



🚀 未来を変える第一歩



まずは今の状況を聞かせてください

Web / AI / DX どれでもOK。課題が明確でなくても構いません。

オンラインで気軽に

無料相談に申し込む



30分オンライン



Web/AI/DX 対応



無理な売り込みなし



相談だけでもOK



まずは壁打ちから