

業種 × 課題 × 得意領域

株式会社リソグラ | 相談領域早見表

「何を相談できる会社か」を一目で把握できる、全企業共通のご案内。
業界固有のやり方を残しながら、業務整理・システム開発・AI活用・現場定着まで支援します。

業種	よくある課題	得意な支援	具体的な仕組み例
製造業	Excel・Access・属人化した生産管理／ 原価・在庫・進捗が見えない／ 設備・基幹・現場データが分断	生産・受発注・在庫・原価の一元化／ 脱Excel・VBA／ 現場データ連携／ AI分析・自動判定	生産計画・工程進捗・原価率・品質/歩留まり・図面管理
卸売・商社・ 物流	受注・在庫・販売・会計が別々／ 同じ情報を何度も入力／ EDI・基幹が古い／ 営業が在庫を即答できない	販売・在庫・受発注の統合／ EDI・API連携／ BtoB受発注／ 独自計算の自動化	リアルタイム在庫・受発注DB・BtoB EC・自動見積/判定
建設・工務店・ 不動産	紙・ハンコ・個別ファイルが多い／ 職人・協力会社が既存アプリを使わない／ 請求・案件・外注が分断	紙文化を残した業務設計／ LINE連携／ 顧客・案件・請求・外注の基幹統合	LINE請求回収・案件/顧客管理・稟議/契約・現場写真連携
介護・福祉・ 医療	記録入力の負担／ 多拠点・外部スタッフ情報が分断／ シフト・配車が複雑／ 本部に異変が上がらない	音声入力・要約／ 外部スタッフ連携／ シフト・運行自動化／ 多拠点ダッシュボード	音声日報・介護レポート・経営アラート・配車/料金計算
士業・コンサル・ 専門サービス	相談・議事録・顧客情報が散在／ 定型相談が多い／ 過去知見を提案に活かせない／ フォローが属人化	GWS・業務フロー整理／ AIナレッジ活用／ LINE相談自動化／ CRM・提案支援	議事録AI検索・LINE一次対応・相談要約・顧客属性CRM
人材・教育・ スクール	候補者・受講者・講師情報が分断／ 面談・フォローが属人化／ 複雑な時間割・シフト／ SaaSが合わない	独自SFA/CRM／ マッチング・人材DB／ AI提案／ 時間割・シフト最適化	候補者管理・人材DB・講師シフト・時間割自動作成
多店舗・ サービス業	店舗ごとの運用差／ リピート率・販促効果が見えない／ 現場情報が本部に集まらない	顧客アプリ／ ポイント・会員施策／ 店舗データ集約／ 販促効果測定／ 独自CRM	会員・ポイント・QR効果測定・店舗別ダッシュボード
自治体・ 地域団体	多言語対応／ 住民・来訪者への案内負荷／ 地域特有業務を汎用サービスで扱いにくい	多言語AI案内／ QR連動アプリ／ 地域向けDX・AI研修／ 個別業務の実証開発	ごみ分別AI・観光案内・DX/AI研修・小規模実証

相談の入口は「何のシステムを入れるか」ではなく、どこで手作業・属人化・二重入力・情報分断が起きているか。

既存の仕組みを活かしつつ、必要な範囲から段階的に改善します。