

とやまDXパートナー登録情報

事業者名 **株式会社ライズウィル**

代表者	代表取締役 井澤 岳志	問合せ先	課長代理 金山裕樹
所在地	富山県富山市高田527 情報ビル5階	電話番号	0764715458
会社設立日	平成21年6月1日	Webサイト (問合せフォーム)	https://rise-will.com/
従業員数(人)	35		https://rise-will.com/consultation/

営業エリア

県内全域

その他

富山市

高岡市

魚津市

氷見市

滑川市

黒部市

砺波市

小矢部市

南砺市

射水市

舟橋村

上市町

立山町

入善町

朝日町

得意業種(上位5項目)

製造業

卸売・小売業

建設業

医療、福祉

運輸業、郵便業

金融業、保険業

宿泊業、飲食サービス業

不動産業、物品賃貸業

教育、学習支援業

その他サービス業

その他

支援可能分野

別紙のとおり

使用可能ツール・システム

セルフレジ・タブレットオーダー、
マネーフォワード、
ジョブカン、
freee、
Dropbox、
ChatGPT、
Gemini、
Zoom、
スラック、
NotebookLM
GMOサイン
他

支援実績

事例1. セルフレジ・タブレットオーダーによる業務改善支援(飲食業)
紙(手書き)で管理されていた、オーダーをタブレットオーダー導入、オーダー受注業務の負担を軽減と人件費削減を実施

事例2. POSシステムとAI予測システムの導入支援(飲食業)
店舗の仕入れ予測を全て自動化するAIツールを導入。来店予測などを行う事で人件費率5%以上削減に成功

事例3. 手書き伝票のクラウド化支援(産業廃棄物処理業)
現場での手書報告書をクラウド化を行い、さらに会計ソフトと連携し効率化を実施
残業時間の削減に成功

価格体系の公開状況

基本的な料金を公開している

【別紙】支援可能分野(複数選択)

①業務のデジタル化に向けた環境整備

- ペーパーレス化の推進支援(紙書類の電子化・ワークフロー化・文書共有システム導入支援等)
- オンライン会議システムの導入・活用支援
- コミュニケーションツール(チャット・共有・タスク管理等)の導入支援
- 生成AIの業務活用環境の導入支援(プロンプト設計、社内利用ルール整備、活用トレーニング)
- クラウドサービス利用環境の構築(メール、ストレージ等の基本的SaaS設定・移行)
- 勤怠・人事評価などバックオフィスのクラウド化支援
- オンライン研修・eラーニング環境の導入支援
- 社内情報共有ポータル構築支援(規程・マニュアルの電子化/ナレッジ共有基盤構築)

②業務プロセスのデジタル化・自動化

- 電子契約システム導入支援
- オンライン決済システム導入支援
- RPA導入支援(業務分析、ロボット作成・定着支援)
- SFA/CRM導入支援(顧客情報管理、営業支援システムの導入・活用)
- Webサイト・ECサイトの構築・改善支援
- データ分析基盤の構築支援(販売・顧客・業務データの可視化、簡易BI導入等)
- IoTデバイス導入の初期支援(設備データの可視化、センサー導入、モニタリング)
- AIチャットボット導入支援

③デジタル技術を活用した業務最適化

- デジタルマーケティング戦略支援(SNS・SEO・広告・MA活用等)
- 予知保全システム導入支援(設備データ分析等)
- 物流・在庫の最適化支援(IoT・AIを活用した在庫管理・配送最適化)
- スマートファクトリー化支援(設備連携、品質データの自動収集、工程データの最適化)
- パーソナライズ顧客体験の提供支援(レコメンド、顧客行動分析等)
- デジタルツイン構築支援
- VR/ARを活用したシミュレーション・トレーニング支援
- データドリブン経営の導入支援(KPI設計・経営ダッシュボード作成)
- AI/機械学習の導入支援(モデル作成、画像認識、不良検知、需要予測等)
- サイバーセキュリティ高度化支援(ゼロトラスト導入、継続的な脆弱性診断等)

④デジタル技術を活用したビジネス変革・価値創造支援

- ビッグデータ分析・可視化支援
- 経営レベルでの生成AI活用支援(戦略策定、仮説設計、マネジメント活用)
- ブロックチェーン活用支援
- CO2可視化・削減システム導入支援
- 企業間データ連携・エコシステム構築支援
- 新たなデジタルビジネスモデル創出支援(サブスク、プラットフォーム、デジタルサービス)
- DX文化醸成・組織変革支援(意識改革、アジャイル体制整備、DX推進体制構築)

飲食コンサルティング

Food and beverage consulting

HOME サービス 飲食コンサルティング

飲食コンサルティング事業 ～徹底した現場調査からベストな戦略を提案～



飲食店の売上アップ、収益改善から、商品・メニュー改善、メニューブック作成、組織力向上、数値管理・財務管理まで幅広いコンサルティングサポートを行っています。コンサルティングを行う上で、当社が最も重視しているのは徹底した調査に基づいた現状把握と戦略策定です。強み、弱み、マーケットの大きさ、競合店との違いなどを細かく分析した後、戦略を策定し、具体的な戦術へと展開していきます。

本格的にお店を改善したいと思われる方に、当社では「継続コンサルティング支援」をお勧めしています。スタッフが月1回以上、お店に伺い、売上アップや販促全般、メニューブックの改良、組織づくり、教育・財務など、あらゆるニーズにお応えします。継続コンサルティング契約を交わす前に、一度、当社のコンサルティングを受けてみたいという方には、単発の出張個別相談も承っています。お気軽にお申し込みください。

ライズウィルでは、具体的なご相談内容に応じたコンサルティングを行っています。ご要望の多い4つのご相談内容について、コンサルティングの流れをご紹介します。

- 売上アップ・集客
- メニューの改定・作成
- 店舗運営・組織づくり・研修
- 数値管理・資金繰り・キャッシュフロー

売上アップ・集客

「もっと売上を上げたい!」というお店に対し、成果重視のコンサルティングを行います。

1

店舗	品名	原価率	客単価	売上	利益	備考
1	ラーメン	25%	1,000円	100,000円	25,000円	
2	餃子	30%	800円	80,000円	24,000円	
3	うどん	20%	600円	60,000円	12,000円	
4	カレー	15%	700円	70,000円	10,500円	
5	丼	18%	500円	50,000円	9,000円	
6	焼肉	22%	1,200円	120,000円	26,400円	
7	寿司	35%	900円	90,000円	31,500円	
8	刺身	40%	1,100円	110,000円	44,000円	
9	天ぷら	38%	850円	85,000円	32,300円	
10	和食	28%	750円	75,000円	21,000円	
11	イタリアン	20%	1,000円	100,000円	20,000円	
12	フレンチ	25%	1,200円	120,000円	30,000円	
13	洋食	18%	900円	90,000円	16,200円	
14	中華	15%	800円	80,000円	12,000円	
15	韓国	12%	700円	70,000円	8,400円	
16	日本食	20%	600円	60,000円	12,000円	
17	和食	25%	500円	50,000円	12,500円	
18	日本食	20%	400円	40,000円	8,000円	
19	和食	15%	300円	30,000円	4,500円	
20	和食	10%	200円	20,000円	2,000円	
21	和食	5%	100円	10,000円	500円	
22	和食	3%	50円	5,000円	150円	
23	和食	2%	20円	2,000円	40円	
24	和食	1%	10円	1,000円	10円	
25	和食	0.5%	5円	500円	25円	
26	和食	0.2%	2円	200円	4円	
27	和食	0.1%	1円	100円	1円	
28	和食	0.05%	0.5円	50円	2.5円	
29	和食	0.02%	0.2円	20円	0.4円	
30	和食	0.01%	0.1円	10円	0.1円	
31	和食	0.005%	0.05円	5円	0.025円	
32	和食	0.002%	0.02円	2円	0.004円	
33	和食	0.001%	0.01円	1円	0.001円	
34	和食	0.0005%	0.005円	0.5円	0.00025円	
35	和食	0.0002%	0.002円	0.2円	0.00004円	
36	和食	0.0001%	0.001円	0.1円	0.00001円	
37	和食	0.00005%	0.0005円	0.05円	0.0000025円	
38	和食	0.00002%	0.0002円	0.02円	0.0000004円	
39	和食	0.00001%	0.0001円	0.01円	0.0000001円	
40	和食	0.000005%	0.00005円	0.005円	0.000000025円	
41	和食	0.000002%	0.00002円	0.002円	0.000000004円	
42	和食	0.000001%	0.00001円	0.001円	0.000000001円	
43	和食	0.0000005%	0.000005円	0.00005円	0.00000000025円	
44	和食	0.0000002%	0.000002円	0.00002円	0.00000000004円	
45	和食	0.0000001%	0.000001円	0.00001円	0.00000000001円	
46	和食	0.00000005%	0.0000005円	0.0000005円	0.0000000000025円	
47	和食	0.00000002%	0.0000002円	0.0000002円	0.0000000000004円	
48	和食	0.00000001%	0.0000001円	0.0000001円	0.0000000000001円	
49	和食	0.000000005%	0.00000005円	0.000000005円	0.000000000000025円	
50	和食	0.000000002%	0.00000002円	0.000000002円	0.000000000000004円	
51	和食	0.000000001%	0.00000001円	0.000000001円	0.000000000000001円	
52	和食	0.0000000005%	0.000000005円	0.00000000005円	0.00000000000000025円	
53	和食	0.0000000002%	0.000000002円	0.00000000002円	0.00000000000000004円	
54	和食	0.0000000001%	0.000000001円	0.00000000001円	0.00000000000000001円	
55	和食	0.00000000005%	0.0000000005円	0.000000000005円	0.0000000000000000025円	
56	和食	0.00000000002%	0.0000000002円	0.000000000002円	0.0000000000000000004円	
57	和食	0.00000000001%	0.0000000001円	0.000000000001円	0.0000000000000000001円	
58	和食	0.000000000005%	0.00000000005円	0.0000000000005円	0.000000000000000000025円	
59	和食	0.000000000002%	0.00000000002円	0.0000000000002円	0.000000000000000000004円	
60	和食	0.000000000001%	0.00000000001円	0.0000000000001円	0.000000000000000000001円	

調査

内的環境（メニュー内容、原価率、顧客ターゲット、客単価など）と、外的環境（業態、立地、競合店など）を調査。データ解析し、お店の問題点を含め、現状を把握します。

2

戦略策定とトライアル

調査結果をもとに戦略を策定。具体的な戦術を決め、期間を決めて試行してみます。例えば新商品を出してみる、メニューを改定してみるなど、実際に試してみて、変化があるかどうか、経過を観察します。当社では業態転換や改築など大規模改革の指導はほとんど行わず、現状のまま売上を上げる方法をアドバイスしていますが、もし、大規模改革をしなければ再生が難しいと判断した場合は、コンサルティング契約の前にお伝えします。



店舗名	売上	粗利益	経費	営業利益	売上高	粗利益	経費	営業利益
店舗A	1000	300	100	200	1000	300	100	200
店舗B	1200	360	120	240	1200	360	120	240
店舗C	1500	450	150	300	1500	450	150	300
店舗D	1800	540	180	360	1800	540	180	360
店舗E	2000	600	200	400	2000	600	200	400

実践

トライアルの結果をもとに、商品の改善、新商品の策定、メニューブックの改善、広告や販促の改善、店内オペレーションやミーティングの改善・生産性向上につながるDX設備・AI導入支援など、様々な改善案をご提案してまいります。
また、年間計画も作成し、長期的視点での改善も進めてまいります。

4



定期的に訪問

毎月1回以上、店舗を訪問。進捗状況を確認。新たな改善案や修正案をアドバイスしながら継続的にサポートしてまいります。そして計画を立て、実行に移し、成果を確認して、次の対策を練るという改善のサイクルをまわしていきます。これを継続すればするほど、大きな成果が得られます。
ご支援中は、気になったことは何でも、いつでもご相談いただけます。「売上アップの次は、社員教育を」と、内容が変わっても大丈夫です。

メニューの改定・作成

「メニューを変えたい！」というお店に対し、業績向上に直結するメニューをご提案します。

1



戦略確認

業績を上げるには、目的や課題に合わせたメニュー作りが必要です。目的を明確にするためには、現状の戦略が正しいかどうかを確認する必要があります。さらに、必要があれば、新たな戦略の作成を行います。

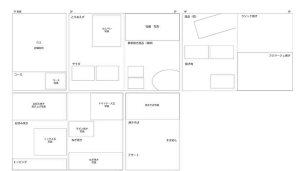
2

店舗名	売上	粗利益	経費	営業利益	売上高	粗利益	経費	営業利益
店舗A	1000	300	100	200	1000	300	100	200
店舗B	1200	360	120	240	1200	360	120	240
店舗C	1500	450	150	300	1500	450	150	300
店舗D	1800	540	180	360	1800	540	180	360
店舗E	2000	600	200	400	2000	600	200	400

現状分析

現状のメニューをスコア化し、現状分析を行います。その中で、ターゲットに合ったメニュー作りを行い、「メニュー価格やポーションを変更する」、「不必要なメニューを削除する」、「原材料費や仕入れを見直す」、「新商品を開発する」などの改善を行い、その効果を見ます。

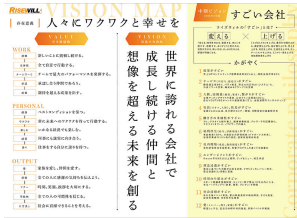
3



新たなメニューブックの作成

原価率を下げる、売上をアップする、リピーターを増やすなど、目的に応じた新しいメニューブックを作成します。
ライズウィルではメニューブックのデザイン設計（手書き）を行います。例えば、売りたいメニューを強調するレイアウトを施し、お客様からのオーダーを意図的にコントロールすることも戦略の一つ。実際のデザイン作成の過程においても、細かいチェックと加筆修正を行いながら、よりよいメニューブックづくりをサポートしてまいります。
実際の写真撮影・デザイン・印刷などもお受けしています。

4

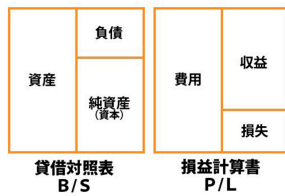


組織の継続的な改善と改良

組織の改善に向けて、理念づくり、経営方針を決め、計画を立てて問題点（人、モノ、設備など）の解決に取り組みます。職場環境の改善や社内コミュニケーションの円滑化なども継続的に進めていきます。少なくとも2年は継続し、徐々に目に見える成果を出していきます。ご支援中は、気になったことは何でも、いつでもご相談いただけます。「教育プランはできあがったから、次は、メニューを改訂したい」と内容が変わっても大丈夫です。

数値管理・資金繰り・キャッシュフロー

1



現状把握

まずは現状の財務状況やお金の流れを把握するため、現状分析を行います。貸借対照表、損益計算書、試算表などをご用意頂き、お客様も一目でわかるように、お金の流れを表や図にてお互いに現状把握をできる状態を作ります。

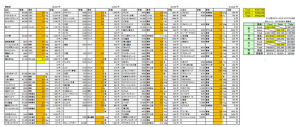
2



改善計画の立案

お客様の目指しているビジョンをヒアリングさせて頂き、数年後の店舗数、社員数、業態・商品サービス、組織の状態、財務状況など、あるべき姿を描きます。そのビジョンに向けて今から取り組むべきことを、優先順位を付けて計画します。とてもワクワクする時間です。

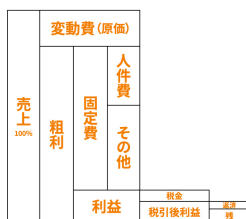
3



改善計画の実施

将来のあるべき姿に向けて、店舗のコスト構造を改善するためのありとあらゆる手法をご提案・実施していきます。当面の資金が不足している場合、金融機関からの資金調達や適切なリースの活用なども支援します。また、店舗の原価管理のために必要な原価表や棚卸の方法などもお伝えします。

4



仕組みになり、自走できるまで

数値管理や資金繰りは、基本となる知識量が不足されている経営者の方が多いため、まずは基礎知識を習得頂けるよう、繰り返し店舗の現状を表や図にして、わかりやすくお伝えしていきます。損益表という図を活用して店舗や会社のキャッシュフローが明確であり続ける仕組みづくりを行います。試算表、キャッシュフロー、原価管理など、自ら数値を定型業務として把握できる状態を作ります。

CONTACT

ライズウィルのサービスに関する
お問い合わせはこちら

[お問い合わせ](#)

[メルマガ登録](#)



〒930-0866 富山県富山市高田527 情報ビル5階
TEL 076-471-5458 / FAX 076-471-5459

[ホーム](#) [選ばれる理由](#) [サービス](#) [支援事例](#) [コラム](#) [会社概要](#) [採用情報](#) [個人情報保護方針](#) [特定商取引法にもとづく表記](#)

個室居酒屋
てばち

富山
ホスティング
サービス

リクナビ 2025

マイナビ 2025

Copyright © 株式会社ライズウィル