

ノーコードAI「Deep Predictor」、アルファクラブ武蔵野が運用開始 ～新規出店の売上予測が6倍速！意思決定を迅速化～

AI CROSS株式会社（本社：東京都港区、代表取締役CEO：原田 典子、以下「AI CROSS」）が提供するノーコードAI予測分析サービス『Deep Predictor』が、アルファクラブ武蔵野株式会社に導入されました。

本導入により、グループ各企業の経営サポートを担うむさしのコンサルティング株式会社と、システム開発・運用保守を担うabs株式会社のご支援のもと、アルファクラブ武蔵野株式会社において、新規出店時の売上予測の精度と意思決定の迅速化が実現されました。



■『Deep Predictor』とは？

『Deep Predictor』は、企業が保有する売上データや市場データを活用し、AIによる高精度な未来予測と、そのAI運用を可能にするノーコードAI予測分析・意思決定支援サービスです。専門知識が不要で、誰でも簡単に操作できるため、企業のデータ活用を加速し、より確実なビジネス判断を支援します。

■『Deep Predictor』の特徴

- 高度な売上予測と根拠の明示：データを統合し、売上に影響を与える要因を分析し、高精度な予測を行う
- ノーコードで直感的に操作可能：専門知識がなくても利用できるシンプルなUI
- 外部データ連携による判断材料の提示：商圈データや競合データ等と自動連携し、物件判断時の意思決定に必要な情報を出力
- API対応：企業の既存システムとの統合が可能



※予測イメージ

『Deep Predictor』の概要はこちら ▶ [ノーコードAI予測分析・意思決定支援サービス「Deep Predictor」](#)

■アルファクラブ武蔵野が抱えていた課題

アルファクラブ武蔵野株式会社は、埼玉県を中心に冠婚葬祭事業を展開し、近年新たに家族葬向けの小型店舗の出店を進めています。しかし、従来の出店プロセスでは、以下のような課題がありました。

1. 新しい店舗形態の出店を加速させる必要があったが、知見が不足していた
2. 売上予測の誤差が大きく、出店判断の不確実性が高かった
3. 予測を行うための情報収集に時間がかかり、負担が大きかった

こうした課題を解決するため、『Deep Predictor』を導入いただきました。

■導入による成果

サービスの導入により、アルファクラブ武蔵野では以下の成果が得られました。

1. 物件1件あたりの売上予測が10分で可能に

従来、1物件の売上予測を行うために物件の調査時間を含めて約1時間かかっていたところ、わずか10分で予測完了を実現し、スピーディーな判断が可能になりました。

2. 出店判断の基準が明確化

AIが過去データをもとに分析し、「出店すべき物件かどうか」の判断基準を明確化しました。さらに、自身で算出した売上数字とAIが予測した売上数字を比較することで、より迅速な意思決定が可能になりました。

■導入企業様の声



埼玉県内で冠婚葬祭互助会業を展開するアルファクラブ武蔵野株式会社では、葬祭事業の新規出店時の売上予測に『Deep Predictor 新規出店時の売上予測 カスタムプラン』を運用しました。

今回は、グループ各企業の経営サポートを行う「むさしのコンサルティング株式会社」不動産事業部 部長の小美野様、システム開発・運用保守を担う「abs株式会社」IT事業部の清水様に、導入の背景や効果についてお話を伺いました。



むさしのコンサルティング株式会社 不動産事業部 部長 小美野様

「これまで、新しい店舗形態での出店を進めるにあたり、売上予測の誤差や情報収集にかかる時間が課題でした。候補物件のデータ収集や売上ポテンシャルの検討に1時間以上を要し、十分な精査が難しい状況でした。また、出店の適否を判断する明確な基準がありませんでした。

『Deep Predictor』を導入してからは、売上予測のスピードが飛躍的に向上し、1物件あたりわずか10分で予測が完了するようになりました。これにより、候補物件の精査スピードが6倍に向上し、より多くの選択肢を比較検討できるようになったことは、大きな変化です。

さらに、AIが膨大なデータを分析し、『この物件は出店すべきかどうか』を数値で示してくれるため、出店判断の基準がより客観的になり、社内の意思決定プロセスがスムーズになりました。今後も『Deep Predictor』の活用を強化し、より精度の高い店舗展開を進めていきたいと考えています。」

▶ [導入事例ページ](#)

代表取締役CEO 原田 典子



慶應義塾大学卒業後、SAPへ入社。コンサルタントとして働いた後、ベンチャー企業へ転職し、米国法人設立のために2000年に渡米。シアトル、サンノゼ、NYで10年ほど米国のマーケティング、提携・アライアンス業務などに幅広く携わる。出産を機に帰国し、2015年3月、AI CROSS創立、2019年10月には東証マザーズに上場を果たす。2021年にはCVCを立ち上げ、ベンチャー支援にも積極的に取り組む。

会社名：AI CROSS株式会社（証券コード：4476）

代表者：代表取締役CEO 原田 典子

所在地：東京都港区虎ノ門四丁目3番1号 城山トラストタワー 20F

設立：2015年3月

事業内容：Smart AI Engagement事業

【本リリースに関するお問い合わせ窓口】

AI CROSS株式会社 広報担当

E-mail:pr@aicross.co.jp

[問い合わせフォーム](#)