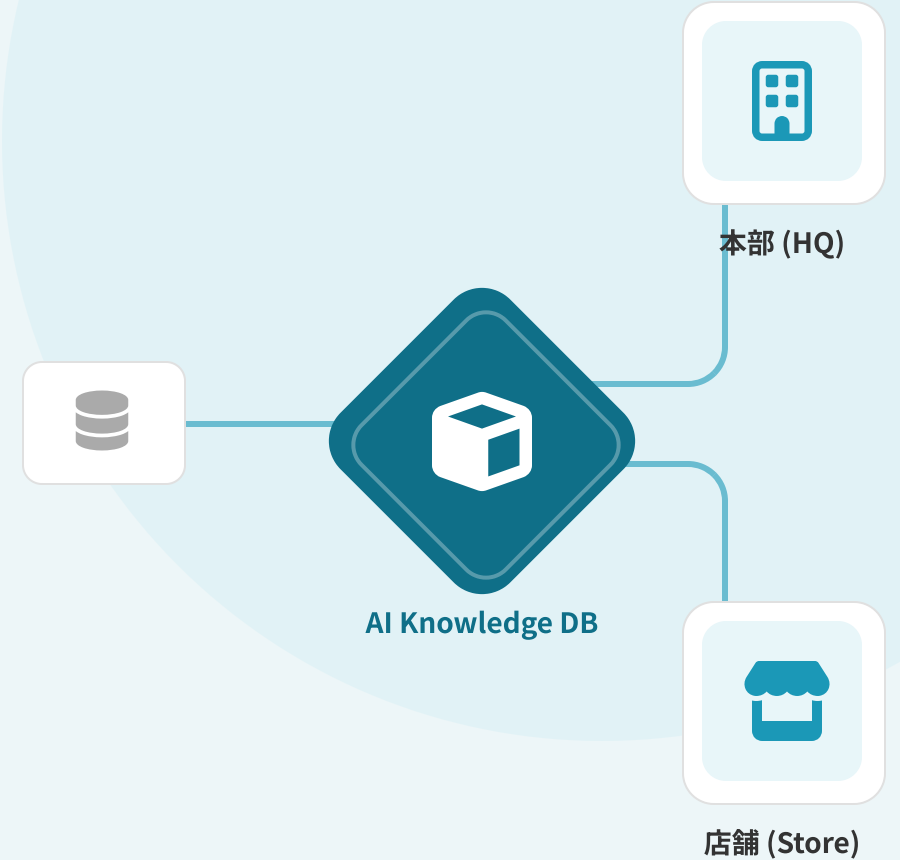


組織の右腕になる

「小売特化AIエージェント」

KiZUKAI Intelligence OS

知見とデータを学び、実行の質を磨き続ける



Company Profile

会社概要

KiZUKAI

データを通じて、
日本の**KiZUKAI (気遣い)** 文化を
未来につなぐ

テクノロジーで「心づかい」を再現し、
小売・流通業界の意思決定を支援します。

基本情報

会社名 株式会社KiZUKAI
代表者 代表取締役 山田 耕造
設立 2016年3月1日

所在地・連絡先

本社所在地
〒160-0008
東京都新宿区四谷三栄町9-6
四谷三栄町スクエア2F

Web kizukai.com Tel 03-6382-7320

事業内容

- KiZUKAI SaaS 事業
- KiZUKAI プロフェッショナルサービス事業
- 受託開発事業

主要株主

STRIVE 大和企業投資 三菱UFJキャピタル
みずほキャピタル Reality Accelerator

AWARDS & KEY ACHIEVEMENTS

KiZUKAIは 「DX領域の最先端AIスタートアップ」 として 注目を集めています

数々のピッチコンテストやアクセラレーションプログラムでの受賞実績に加え、行政や主要メディアからも高い評価をいただいています。



PITCH CONTEST

ICCサミット カタパルト採択

国内最大級のスタートアップカンファレンス「ICCサミット」のスタートアップ・カタパルトに採択・登壇。



ACCELERATION

インキュベートキャンプ 入賞

独立系VCインキュベイトファンド主催の「Incubate Camp」にて、高い評価を受け入賞。



GOVERNMENT

東京都DX社会実装 プロジェクト採択

東京都が推進するDX社会実装プロジェクトに、KiZUKAIの生成AIレポートソリューションが採択。



MEDIA

日本経済新聞 掲載

「AIで売り上げの増減要因を分析」する新サービスとして、日本経済新聞本紙および電子版に掲載。



小売・流通業界における「データ活用の民主化」を実現するAIパートナーとして評価されています

小売業は構造的に"人に委ねられる"ビジネス

属人的な判断が、 ビジネス成果を大きく左右する

小売企業は、経営から現場まで多くの意思決定を「人の経験や知見」に支えられています。特に右図の3領域では、人への依存度が高い構造にあり、その判断の違いが業績に直結します。

⚠ 属人性が高いことによる構造的な課題

× 意思決定の背景が個人に依存しやすい

なぜその予算・仕入・施策になったのか、判断根拠の共有が難しくなりがち

× ノウハウが個人に蓄積されやすい

担当者の退職や異動で、培った知見が組織に残らない

× データ活用にばらつきが生じる

データがあっても、活用仕切るのが難しい

結果として、意思決定の精度や再現性にばらつきが生じ、機会損失やコスト増加につながるリスクが発生しています。

3つの重要領域

📅 経営企画

主な業務：計画策定・予算配分

⚡ 影響：全社売上・利益

人の判断

🛒 商品部・MD

主な業務：需要予測・仕入最適化

⚡ 影響：在庫ロス・粗利率

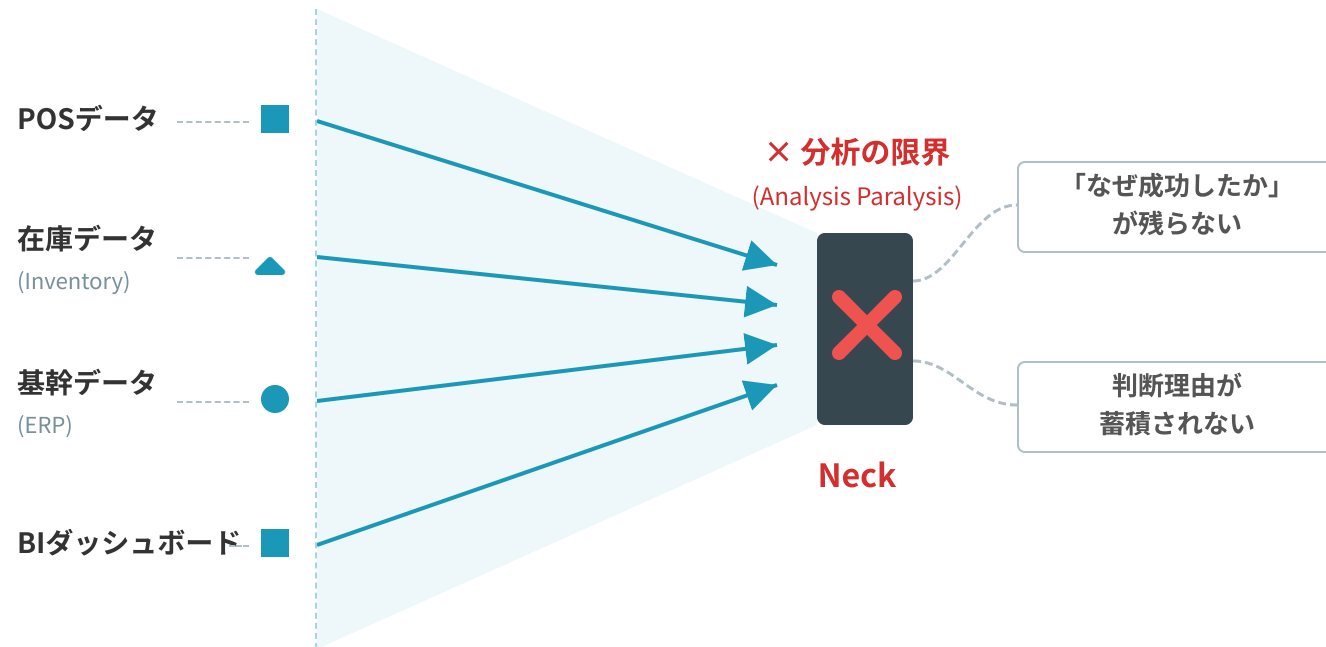
🏪 販促・店舗運営

主な業務：施策実行・店作り

⚡ 影響：客数・購買率

データは大量にあるが「知見」にならず、AIを入れても組織が賢くなっていない

データの限界とAIの壁



AIは進化しても、組織が賢くなっていない

⚠ データはあるが使いこなせない

POS・在庫・BIなど、データ自体は存在するが、「なぜ成功したか」の要因や文脈（コンテキスト）がデータとして残らない。

👑 AIは進化するが活用限界がある

AIで分析速度や予測精度は向上するが、「判断を揃える仕組み」や「ナレッジ構造」が欠如しているため、便利になるだけで組織能力は向上しない。

🧩 ナレッジが資産化されない

成功が再現できず、組織としての学習が進まない。人が辞めるとノウハウも消える「フロー型」のビジネスモデルから脱却できていない。

分断されたデータと意思決定を、ナレッジでつなぐOS

KiZUKAIは、
組織をまたいで
データと意思決定をつなぐ

KiZUKAI Intelligence OS

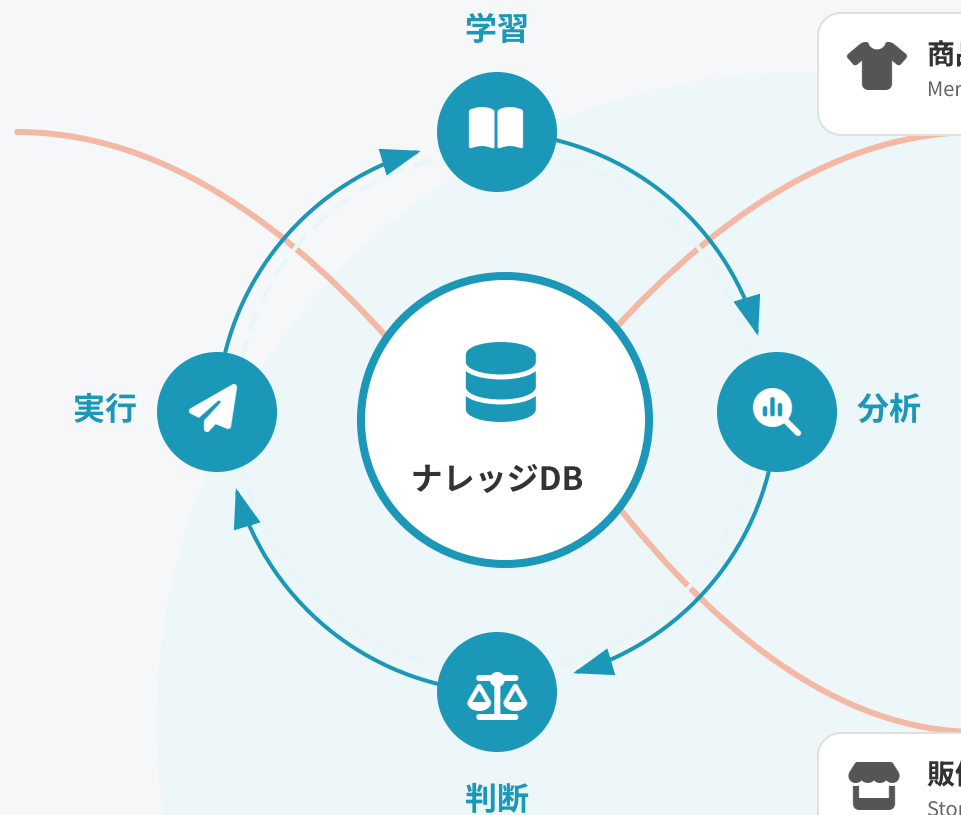
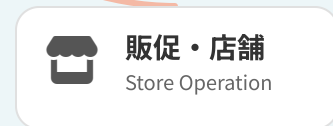
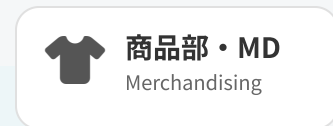
データ統合とナレッジDB、学習ループを中核に、意思決定が継続的に進化する仕組みを提供します。

Contextual Thread

部門間の「文脈」を温かくつなぎ、組織全体での最適化を実現。

Learning Loop

結果を学習し、使うほどに賢くなるAIが意思決定を支援。



KiZUKAIサービス構成

KiZUKAI Intelligence OSの「仕組み」とProfessional Serviceの「知見」を融合したハイブリッドモデル

KiZUKAI Intelligence OS

KiZUKAI Report

予兆検知・自動集計・可視化

- 売上・KPIの自動集計ダッシュボード
- 予実乖離の要因を自動分解
- 異常検知とアラート通知

KiZUKAI Agent

意思決定支援・対話分析

- 自然言語によるデータ深掘り分析
- ネクストアクションの具体的提案
- 各店舗・部門への個別アドバイス

Knowledge DB

資産化・学習・検索

- 施策結果のデータベース化
- 成功事例（ベストプラクティス）の共有
- 組織横断でのナレッジ検索・活用

+

+

Professional Service

売上・利益予測


経営企画の予実管理高度化に向け、外部要因を考慮した**予測アルゴリズム**を構築。成功したモデルはSaaSへ実装可能。

需要予測・最適配置

商品部・MD向けに、SKU単位の**需要予測や在庫最適化ロジック**を構築。検証済みの高精度モデルをSaaSに搭載。

活用シーン

3つの領域に対し、最適ソリューションを組み合わせる伴走活用

| | Professional Service | | KiZUKAI Intelligence OS |
|--|---------------------------------|---|--|
|  経営企画 | 売上・利益予測モデル (根拠ある計画を作りたい) | → | 予実レポート / Agent支援 (予実管理の仕組み) |
|  商品部・MD | 需要予測 / 最適配置アルゴリズム (在庫を削減したい) | → | 需要予測・在庫移動指示 レポート / Agent支援 (在庫運用の仕組み) |
|  販促・店舗 | — | → | 店舗レポート / Agent支援 / ナレッジ管理 (店舗運用の仕組み) |



コンサルで作った「精度」も、ツールで「仕組み化」する



KiZUKAI Intelligence OS

組織の知見をAIが学び、意思決定を支援する次世代プラットフォーム

現場から経営まで、あらゆる意思決定の精度を高めるAI基盤。

データを"見る"だけでなく、"使える知見"に変えて組織全体で共有します。



【販促・店舗運営向け】

属人化を排除し、AIが「ネクストアクション」を提示する自律型店舗へ。

KiZUKAI Report (基盤)

店舗の売上、在庫、運用状況を可視化し、データからわかる要因の特定と示唆だしを行う

課題と改善点を自動抽出。



KiZUKAI Agent (拡張)

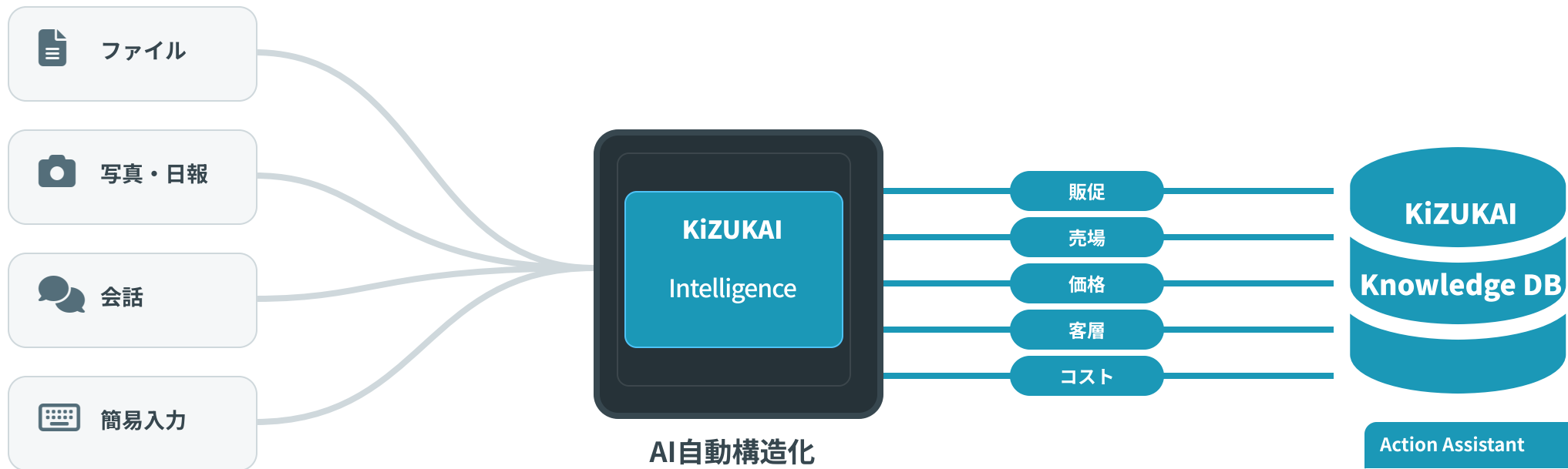
会話形式でデータを深掘りし、気になる情報を自動で分析して回答。店舗ごとの

最適なアクションを即座に提案。



現場データは自動収集・構造化され、組織の「ナレッジ」になる

日常業務のデータをAIが自動でタグ付けし、意思決定に使える資産へ変換



Step 1. 入力の手間ゼロ

現場は日報やチャットなど、いつものツールを使うだけ。非構造化データをそのまま収集します。

Step 2. AI自動構造化

AIが文脈を解析し、販促・価格・客層などのタグを自動付与。整理・集計の手間をなくします。

Step 3. ナレッジ資産化

蓄積された知見から、AIが「次に行うべきアクション」を提案。組織のIQが高まり続けます。

全社の知恵を蓄積する「ナレッジDB」と、安全を守る「ガバナンス分離設計」。

ナレッジ資産化

例えば使うほど賢くなる独自資産

1. 日常的な対話

(エージェントと会話)

2. 構造化・タグ付

(構造化/タグ付け)

抽出: Why?
Context?
Optimization

3. 独自資産DB

(DB化)

蓄積: Reason,
Context,
Criteria

4. 学習・精度向上

(改善)

セキュア分離設計

3層アーキテクチャによる推論的漏洩の防止

Agent Interface Layer

役職、部門、部署、店舗ごとの専用エージェント

Semantic View Layer

表示を許可されたエージェントのみに制限

Raw Data Layer

LLMがRaw Dataに直接アクセスできない仕組み

KiZUKAI Intelligence OS の強み

従来ツールとは一線を画す「意思決定を創出し、資産化する仕組み」

Before : 従来型 (ダッシュボード/一般AI)



× 結果が蓄積されず、知見にならない



After : KiZUKAI (循環型意思決定)

データ統合 → 意思決定支援



実行・結果入力



成功パターンの学習・資産化



ナレッジDB

AIと人の知見を融合し
組織全体の
IQを高め続ける 中核

機能比較：資産化への壁

| | 見る (可視化) | 当てる (予測) | 決める (行動) | 資産化 (学習) |
|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| BIツール | ✓ | | | |
| 予測システム | ✓ | ✓ | | |
| 既存AI | ✓ | ✓ | ✓ | |
| KiZUKAI | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

「ナレッジDB」により成功・失敗の要因が蓄積され組織のIQが自動的に向上する

KiZUKAIはツールではない。意思決定を“資産化”するOS

導入事例

優良企業に続々と導入いただいております ※主要事例を抜粋

FASHION & RETAIL 大手アパレル企業

月間4000レポートの自動化 分析負荷を劇的に削減

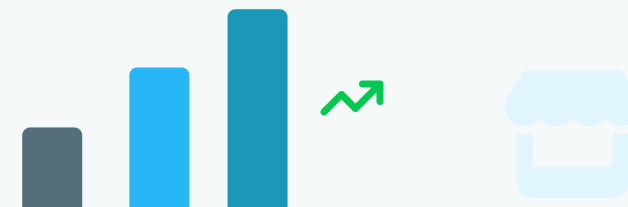
- ✓ レポート作成が完全自動化され、分析負荷を減らしつつ現場への提案力が向上。
- ✓ 売上構造（客数・単価・構成・PI値）が自動分解され、部門ごとの課題特定が高速化。
- ✓ 属人的なExcel集計から脱却し、全社統一指標での会話が可能に。



SUPERMARKET 大手スーパーマーケット

データ活用による 店舗主導型経営の実現

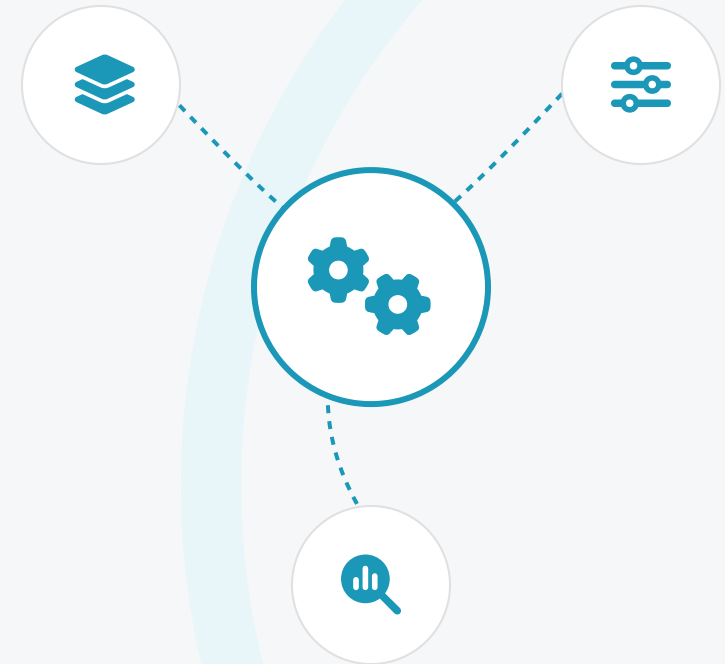
- ✓ カテゴリの伸縮要因が自動整理され、改善アクションの優先順位が明確化。
- ✓ 店舗差が「感覚の差」ではなく「データ根拠」で共有され、SVと店長の対話が改善。
- ✓ 現場の経験値をデータで裏付けし、納得感のある施策実行へ。



KiZUKAI Professional Service

個社の課題に最適化した予測アルゴリズムを構築し、
成果を出すコンサルティング

特徴量設計と個社特化アルゴリズムで、"使える予測精度"を実現。
貴社独自アルゴリズムにより精度を構築し、ツールとして仕組化まで対応。



なぜ個社特化が必要か

◎ 予測精度 = 特徴量 × アルゴリズム × 外部データ

一般的な標準AIツール / 需要予測システム

≡ 特徴量が浅い

⚙️ 汎用アルゴリズム

⚙️ 外部データ未最適化

精度が頭打ちになり使えない



KiZUKAI (Professional × Intelligence)

☰ 60~100の特徴量設計

⚙️ 個別最適化

🗄️ 外部データ統合

現場で使える予測精度

【商品部・MD向け】

コンサルによる個別最適化とSaaSによる仕組み化で、商品ライフサイクル全域の意思決定を高度化。



コンサル（モデル構築）



ツールで仕組化（運用・可視化・意思決定支援）

【事例】商品部における需要予測

中長期需要を構造的に捉え、仕入れ精度を“実務レベル”へ引き上げ

背景（課題）

過去実績や感覚に依存し、外部要因やSKU単位の予測精度が低い → 仕入れ判断が感覚に依存

取り組み（KiZUKAIアプローチ）



① 特徴量設計
(約100項目)



② 外部データ統合



③ 個社特化
アルゴリズム

提供アウトプット



最適アソート計画



SKU別需要予測



仕入れ最適化

結果（実績）

需要予測の精度 **1% 以下** を実現 ※過去データでの検証結果
安定した予測精度を獲得



【事例】MDにおける最適配置アルゴリズム

店舗間の需給ギャップを可視化し、在庫を“動かす”ことでロスを削減

背景（課題）

- 🔍 店舗ごとの需給差が見えない
- ↔ 在庫過多と欠品が同時発生



⚠ 在庫ロスが常態化

取り組み（アプローチ）

- ① 需要予測と在庫のギャップ把握
- ② 最適配置アルゴリズムの構築
- ③ 価格最適化の独自ロジック構築



結果（実績）

在庫率

5% 削減

店舗間の在庫偏在を解消

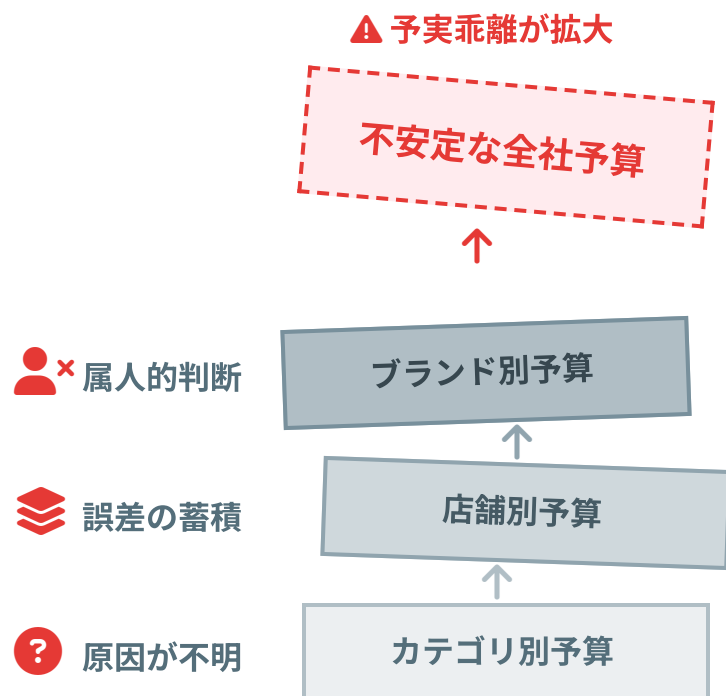
アウトプット

- 📄 最適配置レポート
- 👉 値引きタイミング提案
- 🕒 在庫ロス予測

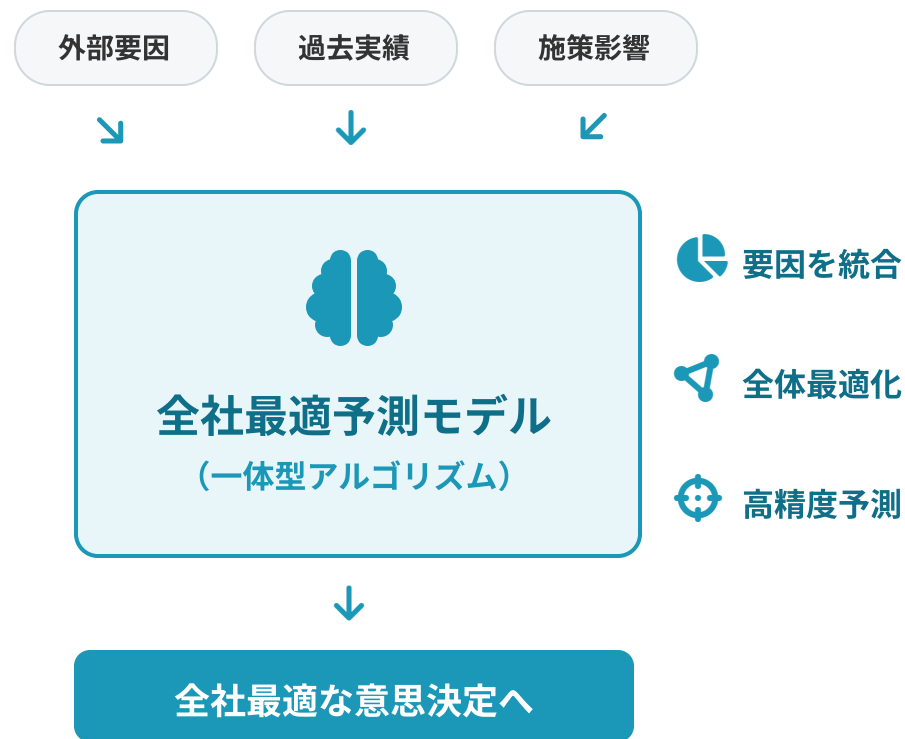
【経営企画向け】

積み上げ構造の歪みを正し、外部要因を統合した高精度な予測モデルへ。

従来の積み上げ式予測



KiZUKAI 構造化予測



【事例】経営企画向け売上・利益予測モデルの構築

積み上げ式から構造化予測へ、経営判断の精度を根本から変革

Before: 従来の積み上げ予算

ブランド・店舗・カテゴリ別の前年比で各部門から感覚的な積み上げ式で予算を立てていた



💡 KiZUKAIのアプローチ



① 売上・利益を“分解構造”で設計

結果ではなく、発生プロセスを再現

売上・利益を来店・購買・単価・粗利などに分解し、それぞれの動きを再現する設計で高精度化を実現



② 施策・供給・現場判断まで含めて未来を設計

小売特有の“人の意思”をモデルに組込む

価格変更、販促、在庫投入、売場変更など、属人的に行われる意思決定を前提条件として設計



③ 現場運用と一致した“実務前提モデル”

机上ではなく、現場で使える精度に仕上げる

欠品・突発要因・店舗差・実行タイミングなど、実際の店舗運営で発生するズレを前提に設計

After: 効果・成果

予測正答率

+3~7% 向上

- ✓ 予実差が大幅に縮小
- ✓ 誤差の原因特定が可能に
- ✓ 全社最適視点での意思決定へ移行



KiZUKAI

データを通じて、日本のKiZUKAI文化を未来につなぐ



kizukai.com



03-6382-7320



お問い合わせ