

シコムルの、からくり。

AIはどうやって「明日の来店数・売上」を計算しているのか——タネも仕掛けも、ぜんぶお見せします。

1 材料 — 客足を動かす「8つの要因」を自動で集める



天気・気温

雨・雪・猛暑・前日との気温差。
気象庁の予報を毎日自動取得



曜日×立地

「住宅街の金曜」「オフィス街の月曜」。客足の型の土台



給料日・年金支給日

財布がゆるむ25日すぎの週末は強気の読みに



地域のイベント

祭り・花火・大会。商圏を調査して登録



学校の行事

運動会・参観日・長期休み。ファミリー客の波



スポーツ中継

日本戦の夜、町の人出は変わる



季節の節目

歓送迎会・忘年会・GW・お盆・ポーンasmus



街の変化

近隣の開店・閉店・道路工事をヒアリングで反映

天気・暦・給料日はAIが毎日自動取得。お祭りなどの地域情報はYNHTが調査してカレンダー登録します。お店側が何かを調べる作業は、ひとつもありません。

2 計算 — 3ステップで「幅」を出す

例：住宅街の居酒屋・32席／あすは金曜・雨予報・近所で夏祭り

1

お店の「基準値」を決める 過去データの inputs はゼロでOK

席数32 × 業態の回転率(居酒屋=1.4回転) = 基準 約45人/日。業態×立地の「業界の型」から始まるので、契約した初日から動きます。

2

あすの条件で補正する 8つの要因の出番



ほかにも「給料日直後は×1.08」「猛暑・厳寒日は×0.95」など、条件ごとに掛け合わせます。

3

あなたのお店の「実績」と混ぜる ここがシコムルの心臓部

過去の「同じ条件の日(=雨の金曜)に、実際に何人来たか」の平均と、STEP2の理論値をブレンド。同じ条件の記録が6日たまる後半、20日を超えれば実績主体に切り替わります。使うほど、よその店の型ではなく「おたく専用」の計算式になっていく仕組みです。

お店に届くのは、この形。

来店みこみ 41~65人 | 売上みこみ 13万~21万円

はじめは幅広め(±2割)。記録が育つと「47~59人」のように幅が締まっていきます。※客単価3,200円の場合の例

なぜ「幅」で出すのか

ピンポイントの当て物は誰にもできないからです。仕込みに必要なのは、点の数字ではなく「強気か、ふつうか、弱気か」の判断材料だと考えています。

予測は「育ち」、毎日「答え合わせ」されます。

3 育つ仕組み — 寝る前の3タップは、こう使われる

😴 暇だった
= 基準の約6割

😊 普通
= 基準どおり

🔥 忙しかった
= 基準の約1.4倍

3タップを客数の手がかりに変換して記録します(レジの客数を入れれば、そのまま実数を使用)。

記録は「曜日×天気」の14個の引き出し(月～日 × 晴れ/雨)に貯まっていき、右の「天気カルテ」として見える化。約1ヶ月で「うちの店の雨の金曜」が数字になります。



実際の「天気カルテ」画面

4 的中率のからくり — ごまかせない計算方法

毎日、直近30日のそれぞれの日を「その前日までの記録だけ」で予測し直し、実際の客数が幅に入っていた日の割合を、そのまま表示します。

25日中17日 → 68%

都合のいい日だけを選んで見せることができない仕組みです。外れた日も、そのまま数えます。
この数字は毎日の配信とアプリ画面にいつも表示されます。

5 正直に、できないこと

🌀 台風・大雪などの異常日

過去の型が通用しないため、「予測困難」と正直に表示します。

🌱 はじめの約1ヶ月

お店の型ができるまでは、幅が広めに出ます。

📺 突発の出来事

テレビの急な紹介、予約なしの団体さんは読めません。

6 シコムルの3つの約束

① 的中率を隠しません

当たりも外れも、毎日そのまま表示。信用していただくための一番の材料です。

② データはお店のもの

記録した客数・売上は、解約時にすべてお渡しします。囲い込みはしません。

③ 発注ボタンは作りません

数字は出します。でも決めるのは、いつでも大将。勘を奪う道具にはしません。

タネはぜんぶ、この2枚のとおり。まずは1ヶ月、無料の「天気カルテ」から。