

G

GDIOS

GDIOS サービス概要

Growth and Decision Intelligence OS — Service Overview

Growth and Decision Intelligence OS

ソフィアプロジェクト ・ Service Overview ・ v1.0 ・ 2026-05

なぜ今、GDIOSなのか。

中堅企業や新規事業開発の現場では、データはあるのに意思決定が遅い。打ち手は出ても実行に届かない。仮説検証のサイクルが上がらない という課題が繰り返されてきました。私たちはその根本原因を、ツールの不足ではなく「意思決定の構造そのものの設計不在」にあると考えています。

GDIOSは、データ統合・AI意思決定・実行オーケストレーションを3層構造でひとつに束ねるGrowth Ops統合基盤です。中堅企業と新規事業開発部門が「決まる組織」へと変わるための、もうひとつのOS層を提供します。

GDIOSが向き合う、3つの本質課題

- ・分断：BI / SFA / MA / プロダクトログがバラバラで、月次レビューの数字合わせに毎月数十時間が消えていく。
- ・速度：新規事業の仮説検証に毎回2～4週間かかり、Go/No-Go判断の質も上がらない。
- ・実行：ダッシュボードで異常を検知してもSlack通知止まり。検知から実行まで平均14日。

フレームワーク Growth OS Loop と GHS

9つのIntelligenceで事業活動を多角的に観測し、Growth Health Score (GHS) で評点。PowerMeeting Intelligenceが、次を取るべき意思決定と実行を導きます。PMF・キャズム突破・スケール、各フェーズで必要なインテリジェンスの比重は変わります。

Growth OS Loop (6ステージ)

#	ステージ	内容
01	Input	現実世界の事実を記録
02	Process	9 Intelligencesで構造化
03	Insight	意味づけ・仮説・意思決定の根拠
04	Action	意思決定を実行へと変換 (PowerMeeting)
05	Feedback	成果の振り返り
06	Learning	OSを更新し、次の因果ループへ

Learning が次の Input へとつながり、ループは閉じている。

GHS — Growth Health Score

PMFスコア / Chasmスコアは、9

Intelligencesから収集されたエビデンスを軸別に配点して算出します。閾値を超えると次のフェーズへ。

PMF スコア（行動・感情・アクティベーション）

次元	配点	指標
行動	45点	30日継続率 / 週あたりコアアクション / 行動変容スコア
感情	35点	Sean Ellis VD率 / NPS / 質的ヒートスコア
アクティベーション	20点	アクティベーション率 / 価値実感スコア
閾値	65 / 100	達成で PMF クリア キャズムフェーズへ

Chasm スコア（セグメント支配・営業再現性・ホールプロダクト）

次元	配点	指標
セグメント支配	40点	セグメントシェア / セグメント痛みの強度 / リファレンサビリティ
営業再現性	40点	商談勝率 / 再現可能パターン数 / 営業サイクル一貫性
ホールプロダクト	20点	メッセージ明確度 / ユースケース標準化
閾値	60 / 100	達成でキャズム突破 スケールフェーズへ

フェーズ別 Intelligence 比重

全フェーズで9つのIntelligenceを使いますが、フェーズごとに比重が変わります。

Intelligence	PMFフェーズ	キャズム突破フェーズ	スケールフェーズ
Voice Intelligence			
Decision Intelligence			
Growth Intelligence			
Story Intelligence			
PowerMeeting Intelligence			
AI Agent Intelligence			
Financial Intelligence			
Evidence Intelligence			
Organization / HR Intelligence			

主軸 / 補助 / 軽度

コンセプト 3層のGrowth OS

GDIOSは「データ統合」「AI意思決定」「実行オーケストレーション」を3層構造でひとつにまとめ、経営から現場までが同じ画面で意思決定し、同じワークフローで動けるGrowth OSです。

Layer	役割	概要
01 Decision Cockpit	実行層	経営～現場が同じ画面で意思決定する統合UI。KPI、AI示唆、打ち手、実行ステータスを一画面に。
02 AI Agents	知能層	領域別のAIアナリスト+実行エージェントが、根拠提示と業務実行までを担う。
03 Unified Growth Graph	データ層	BI / SFA / MA / CDP / プロダクトログを正規化し、顧客×収益×行動を一気通貫で扱う共通スキーマ。

01. Decision Cockpit

経営も現場も、同じ画面で意思決定する。

KPIの集計レポートではなく、「次の一手」と「実行ステータス」までが一画面に並ぶ意思決定面。経営会議も現場の打ち手レビューも、ここで完結します。

主な機能

- ・ 経営KPI～事業KPI～現場アクションを階層化
- ・ AIサマリと根拠データをワンクリックで切替
- ・ 承認フロー・実行ログを内蔵
- ・ Slack / Teams / メールへ自動配信

02. AI Agents

領域別のAIアナリストが、24時間意思決定を支援。

業務領域に最適化されたAIエージェントが「気づき」と「打ち手」を生成し、人間の承認のもと実行まで担います。

Agent	役割
Pipeline Analyst	ステージ別CVRや商談停滞を検知し、AEへの打ち手を提案

Agent	役割
Churn Sentinel	プロダクト利用ログ + 契約データから予兆スコアを算出し、CSへエスカレーション
Hypothesis Validator	新規事業の仮説検証データを構造化し、Go/No-Go判断材料を提示
Marketing Allocator	チャンネル別ROIをリアルタイム可視化し、翌月予算配分案を提示

03. Unified Growth Graph

BI・SFA・MA・CDPを横断する、共通の指標と顧客像。

主要SaaSとデータ基盤を横断接続し、指標定義・粒度・顧客IDを統一。新規事業の仮説検証から既存事業のグロース運用まで、全社で「同じ数字」を語れる状態を作ります。

主な接続先

- ・データ基盤：Snowflake / BigQuery / Databricks との双方向連携
- ・SFA / CRM：Salesforce / HubSpot
- ・MA：Marketo / HubSpot Marketing
- ・CDP：Treasure Data ほか
- ・BI：Looker / Tableau
- ・プロダクト：Amplitude / GA / 各種ログ

主要ユースケース

#	ユースケース	想定効果
	新規事業の仮説検証 & Go/No-Go意思決定支援	仮説検証LT短縮 / 判断品質向上
	週次/月次経営レビューの自動化	レビュー準備工数削減 / 意思決定LT短縮
	パイプライン異常検知 & 打ち手提案	失注率改善 / 商談前進率向上
	チャーン予兆検知とCS自動アサイン	ロゴチャーン低減 / NRR改善
	マーケROIダッシュボードと予算最適化	CAC低減 / ROAS改善

想定効果

標準PoCプログラムで設定する代表的な目標値です。お客様の事業状況に応じて個別に設計します。

<h2 style="margin: 0;">-50%</h2> <p>意思決定リードタイム 標準プログラムでの目標値</p>	<h2 style="margin: 0;">-70%</h2> <p>経営レビュー準備工数 週次レビューの人時削減</p>	<h2 style="margin: 0;">+5pt</h2> <p>NRR改善 (SaaS) Churn Sentinel配備時</p>	<h2 style="margin: 0;">8週</h2> <p>PoC ~ 最初の意思決定 標準プログラムの中央値</p>
---	--	--	---

導入プロセス (最短12週間)

フェーズ	期間	実施内容
1. Discovery	2週間	課題ヒアリング、ユースケース選定、データソース棚卸し、Success Criteriaの合意
2. PoC / Velocity	12週間	1~2ユースケースで効果検証。Cockpit構築・AIエージェント設定・ワークフロー連携を並走
3. Production Launch	4週間	本番移行、SSO接続、運用整備、トレーニングと運用ハンドオフ
4. Continuous Optimization	継続	四半期レビューで運用を継続改善。ユースケース拡張と新エージェント追加

プライシング

中堅企業や新規事業の小さく始めたいニーズから、エンタープライズの全社展開まで。詳細は個別にカスタマイズします。

プラン	対象	料金目安
Starter	中堅企業 / 新規事業部門での導入検証フェーズ向け	月額 30万円 ~ / 年契約一括 ¥3,300,000 (実質約8%お得)
Velocity PoC	12週間 (3ヶ月) でKPI改善まで伴走するPoCプログラム	¥1,500,000 (12週間・ユースケース1~2本)
Enterprise	全社展開・複数事業部運用フェーズ向け	応相談 (個別にカスタマイズ)

次のステップ

まずは45分のオンライン相談で、貴社の意思決定がGDIOSでどう変わるかをディスカッションしませんか。1営業日以内にご返信いたします。

- ・ オンライン相談（45分）：意思決定構造の対話、想定ユースケースのすり合わせ
- ・ Velocity PoC のご相談：12週間で効果実証、固定費 ¥1,500,000
- ・ 資料の追加リクエスト：ご要望に応じた個別資料の準備（英語版含む）

お問い合わせ：info@gdios.jp

Web：sophia-proj.com

G

GDIOS

GDIOS 9 Intelligences

Whitepaper — Architecture, Capabilities, Roadmap

Growth and Decision Intelligence OS

ソフィアプロジェクト ・ Whitepaper ・ v1.0 ・ 2026-05

Executive Summary

GDIOSは、9つのIntelligenceで構成される Growth and Decision Intelligence OS です。中堅企業と新規事業開発部門の「決め方」を再設計するために、データ統合・AI意思決定・実行オーケストレーションを3層のOSアーキテクチャ上に9つのIntelligenceとして実装しています。

本ホワイトペーパーでは、GDIOSの全体構想と、9つのIntelligenceそれぞれの機能・顧客価値・Before/Afterを詳細に解説します。

公開状況サマリ

Intelligence	Status
Voice Intelligence	Available
Growth Intelligence	Coming
Decision Intelligence	Available
Story Intelligence	Available
PowerMeeting Intelligence	Available
AI Agent Intelligence	Coming
Financial Intelligence	Coming
Evidence Intelligence	Coming
Organization / HR Intelligence	Coming

全体アーキテクチャ

3層のOSアーキテクチャ × 9つのIntelligence

GDIOSは、Decision Cockpit（実行層） / AI Agents（知能層） / Unified Growth Graph（データ層）の3層構造の上に、9つのIntelligenceが乗る構成です。Intelligenceは機能ドメインを表し、Layerは技術アーキテクチャを表します。

Layer	役割	主な機能
Decision Cockpit	実行層（Execution）	経営～現場が同じ画面で意思決定する統合UI
AI Agents	知能層（Intelligence）	領域別のAIアナリスト+実行エージェント
Unified Growth Graph	データ層（Data）	BI / SFA / MA / CDP / プロダクトログを正規化

1. Voice Intelligence

顧客の声を構造化する。

Status: Available

機能 (What it does)

顧客の声・営業メモ・N1を自動で構造化。Pain / Job / Outcome / Context を因果で抽出し、顧客の「言語化されていない意図」を発見します。営業・CS・PMの認識ズレが消え、組織全体で同じ顧客理解を共有できます。

Before / After

Before	After
顧客の声が散乱 (Notion / Slack / メモ)	顧客の声が自動で構造化される
解釈が人によってバラバラ	Pain / Job / Outcome が因果で可視化
本質的なPainが見えない	顧客の「本当の意図」が明確
顧客理解が属人化	組織全体で同じ顧客理解を共有

2. Growth Intelligence

市場と競合を、因果で読み解く。

Status: Coming

機能 (What it does)

市場構造・競合・成長因子を因果で整理。TAM/SAM/SOM、セグメント、ユースケースを自動分析し、競合の強み・弱み・戦略を比較。成長の因果ループ (Growth Loop) を可視化します。

Before / After

Before	After
市場分析がスライドとExcelに散乱	市場構造・競合・成長因子が因果で整理
競合比較が表面的	勝つべきセグメントが明確
戦略が人によって変わる	戦略の根拠が説明可能
勝つべき領域が曖昧	経営判断が静かに強くなる

3. Decision Intelligence

論点と選択肢を、自動で整理する。

Status: Available

機能 (What it does)

論点整理・選択肢生成・評価軸を自動生成。各選択肢の因果影響・リスク・期待値を計算し、意思決定ロジックを標準化。最適解を推奨 (Decision Recommendation) します。

Before / After

Before	After
会議で論点が散乱	論点・選択肢・評価軸が自動生成
選択肢が出ない or 偏る	意思決定のロジックが標準化
判断基準が曖昧	最適解が明確
結論が出ない	結論が出る会議に変わる

4. Story Intelligence

戦略を、伝わるストーリーに変える。

Status: Available

機能 (What it does)

戦略・意思決定を「伝わるストーリー」に変換。Why What How の一貫した物語化と、スライド構成・メッセージ・ナラティブの自動生成。社内外向けに最適化されたストーリーを生成します。

Before / After

Before	After
戦略が伝わらない	Why What How のストーリーが自動生成
メッセージがバラバラ	戦略が「伝わる言葉」になる
スライド作成に時間がかかる	スライドの質が標準化
合意形成が遅い	合意形成が速くなる

5. PowerMeeting Intelligence

会議を、決まる場に変える。

Status: Available

機能 (What it does)

会議アジェンダの自動生成、会議中の論点整理・意思決定ログ化、結論・アクションのリアルタイム構造化、会議の因果構造の可視化。会議が30～50%短くなり、結論が出る会議になります。

Before / After

Before	After
会議が長い	アジェンダが自動生成
論点が散乱	論点・結論・アクションがリアルタイム整理
結論が出ない	会議が短くなる
アクションが曖昧	「決まる会議」に変わる

6. AI Agent Intelligence

実行を、自律エージェントが担う。

Status: Coming

機能 (What it does)

調査・資料作成・分析・メール生成を自律実行。プロジェクトの進捗管理・タスク生成。人の代わりに動く実行エージェント。Voice/Growth/Decisionの結果をもとに自動実行します。

Before / After

Before	After
調査・資料作成・分析が人依存	エージェントが自律実行
タスク管理が煩雑	調査・資料作成・分析が自動化
プロジェクト進行が遅い	プロジェクトが高速で進む
リソース不足で限界	小さなチームでも大企業レベルの生産性

7. Financial Intelligence

意思決定を、財務に直結させる。

Status: Coming

機能 (What it does)

意思決定を財務モデルに自動反映。ROI / LTV / CAC / Payback を即時計算。シナリオ比較 (Best / Base / Worst)。財務と事業の因果ループを統合し、CFOと事業責任者の会話を噛み合わせます。

Before / After

Before	After
施策のROIがわからない	意思決定が財務モデルに自動反映
財務と事業が分断	ROI / LTV / CAC が即時計算
説明が弱い	財務と事業が因果で統合
無駄な施策が多い	儲かる施策が明確になる

8. Evidence Intelligence

組織を、学習するOSに育てる。

Status: Coming

機能 (What it does)

全意思決定・会議・施策結果を Evidence 化。施策の因果評価。学習ループ (Learning Loop) を自動生成。組織の知識資産を OS に蓄積します。

Before / After

Before	After
記録が散乱	全ての意思決定が Evidence 化
組織が学習しない	施策の結果が因果で評価
同じ失敗が繰り返される	学習ループが自動生成
オンボーディングが遅い	組織が「学習するOS」になる

9. Organization / HR Intelligence

戦略を、組織能力に翻訳する。

Status: Coming

機能 (What it does)

組織構造の可視化と最適化、役割・責任の明確化、ガバナンス（会議体・意思決定権限）の設計、行動原則・カルチャーの定義、人材要件・スキルマップ・採用要件の自動生成。Voice/Growth/Decisionと連動し、必要な組織能力を特定します。

Before / After

Before	After
役割・責任が曖昧	役割・責任・権限が明確化
会議体が多く、意思決定が遅い	会議体・意思決定プロセスが整理される
採用要件が属人的	採用要件・スキルマップが自動生成
組織構造が戦略と一致していない	組織構造が戦略と完全に一致

リリースロードマップ

現在Available の4つのIntelligenceを軸に、残りのIntelligenceを段階的にリリース予定です。各お客様の状況・ユースケース優先度に応じて、リリース順を柔軟に調整します。

Status	Intelligence	備考
Now (Available)	PowerMeeting Intelligence	Liveデモ可能
Now (Available)	Voice / Decision / Story Intelligence	ご要望に応じて約2週間でデモ可能
Coming	Growth / AI Agent Intelligence	2026年内のリリースを想定
Coming	Financial / Evidence / Organization-HR Intelligence	順次リリース予定

お問い合わせ

本ホワイトペーパーに関するご質問、特定のIntelligenceの詳細デモのご要望、御社の業務文脈に合わせた個別ディスカッションのご相談は、以下までご連絡ください。

Email : info@gdios.jp

Web : sophia-proj.com

G

GDIOS

PowerMeeting Intelligence

Demo Session — Run meetings that decide

Growth and Decision Intelligence OS

ソフィアプロジェクト ・ Demo Briefing ・ v1.0 ・ 2026-05

会議の課題：なぜ「決まらない」のか。

中堅企業や新規事業開発の現場で、毎週・毎月開催される会議。にもかかわらず、結論が出ず、アクションが曖昧で、次回また同じ議論が繰り返される。これは個人のスキルではなく、会議の「構造」の問題です。

- ・アジェンダが事前に整理されない
- ・会議中の論点が散乱し、結論にたどり着かない
- ・決定事項とアクションが言語化されないまま終わる
- ・前回の決定が次回までにフォローされない

PowerMeeting Intelligence の解。

会議のすべての局面を、構造化して支援します。

PowerMeeting Intelligence は、会議前・会議中・会議後の全フェーズを構造化して支援する、GDIOSの中核Intelligenceの1つです。会議が「結論が出る場」「決まる場」へと変わります。

フェーズ	提供機能
会議前	アジェンダの自動生成、論点整理、過去議事録のサマリ
会議中	論点・結論・アクションのリアルタイム構造化、参加者発言のロジック追跡
会議後	議事録の自動生成、アクションのタスク化、関係者への通知

デモシナリオ：週次経営会議

中堅SaaS企業（ARR 12億円、従業員 180名）の週次経営会議を例に、PowerMeeting Intelligenceの動きをご紹介します。会議前から会議後までの一連のフローをお見せします。

Step 1：会議前 — アジェンダの自動生成

前週の経営KPI（ARR、NRR、CAC、Pipeline等）の動きを自動集計し、議論すべき論点を優先度順に整理。前回会議の未決事項・宿題も自動的に持ち越されます。アジェンダはSlack/メールで参加者に事前配信されます。

生成される代表的なアジェンダ項目

- ・論点1：金融セグメントのStage3滞留商談8件の対応方針
- ・論点2：高リスクチャーン顧客 12社へのCSアサイン優先度
- ・論点3：前週マーケCACが目標を15%超過した要因分析と打ち手
- ・論点4（持ち越し）：新規事業仮説Bの追加検証データの確認

Step 2：会議中 — 論点・結論のリアルタイム構造化

会議の進行に合わせて、論点・選択肢・結論・アクションがリアルタイムで構造化されます。発言者の発話内容から「論点」「選択肢」「結論」「TODO」を自動分類し、画面上で視覚的に整理します。

画面UIイメージ

分類	内容
論点	金融セグメントのStage3滞留商談8件の対応方針
選択肢A	AEごとに個別フォロー（責任者：山田）
選択肢B	Sales Engineerを巻き込み技術検証セッションを設定
結論	選択肢B採用。8件中6件を今週中に再アプローチ
TODO	山田AE：6件のSEセッション日程調整 / 期限：金曜日

Step 3：会議後 — 議事録とアクションの自動配信

会議終了と同時に、構造化された議事録が生成され、参加者に配信されます。決定事項とアクションは、Slackの担当チャンネルおよびタスク管理ツール（Asana / Notion / Linear等）に自動的に登録されます。

- ・議事録の自動生成（論点・結論・TODO・参考データを構造化）
- ・アクションのタスク化（担当者・期限・関連リソースを自動入力）
- ・Slack/Teamsへの通知（担当者への@mentionと期限リマインダ）
- ・次回会議のアジェンダへの繰越（未決事項・進捗確認項目）

導入後の運用イメージ（4週間）

週	実施項目	詳細
Week 1	対象会議の選定	週次経営会議、月次レビュー、新規事業判断会議など、対象を選定

週	実施項目	詳細
Week 2	アジェンダ・議事録テンプレートの設計	貴社の論点フォーマットに合わせてカスタマイズ
Week 3	Slack/タスク管理ツールとの連携設定	既存ツールに自動配信される設定を構築
Week 4	本番運用開始、効果測定	会議時間・結論率・アクション完了率を計測

想定効果

-30 ~ 50 % 会議時間の短縮 対象会議の平均所要時間	+40% 結論率の向上 「結論が出た」と参加者が回答した会議の割合	-80% 議事録作成工数 従来の手作業議事録対比	+60% アクション完了率 決定事項の期限内完了率
---	--	---------------------------------------	--

上記は標準的な目標値です。お客様の会議文化・ツール環境・参加者数によって変動します。

Liveデモのご案内

PowerMeeting Intelligenceは、本日からLiveデモが可能です。45分のオンラインセッションで、実際の動作をご覧いただけます。デモには貴社の典型的な会議シナリオを使うこともできます。

- ・ 所要時間：45分
- ・ 形式：オンライン（Zoom / Meet / Teams）
- ・ 事前準備：不要（貴社の会議シナリオを使う場合は事前に共有）
- ・ 申込：info@gdios.jp まで、ご希望日時を3つほどお寄せください

Email : info@gdios.jp