

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 style="margin: 0;">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 style="margin: 0;">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 style="margin: 0;">NRR改善 (SaaS) Churn Sentinel配備時</p> | <h2 style="margin: 0;">8週</h2> <p style="margin: 0;">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