

WHITE PAPER

データとAIを駆使した 次世代の経営手法 Generative Data Management

発行日：2026年5月20日

発行元：株式会社 primeNumber

EXECUTIVE SUMMARY

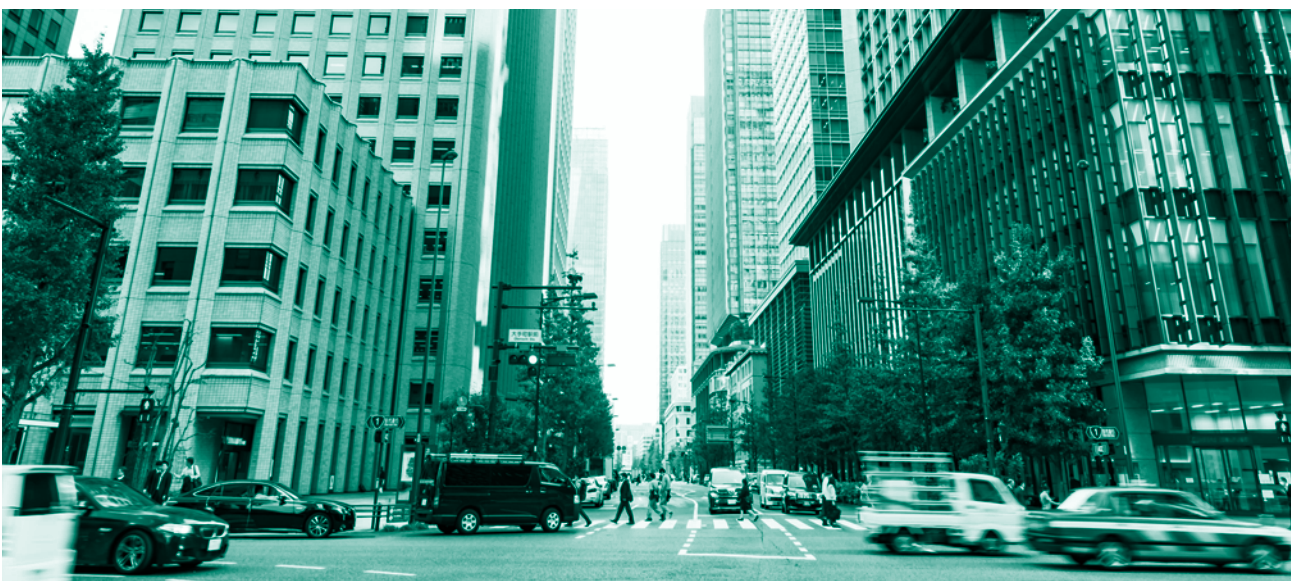
—

エグゼクティブサマリー

AI活用は現代の経営アジェンダにおいて最上位に位置づけられていますが、実際に期待通りの事業成果を得られている企業はわずか25%に留まっています。そして、その原因の多くは、AIツールの性能不足ではなく、AIが自社のことを把握するために参照する「データ基盤」が外的環境の変化に追いつけないということに起因しています。（出典：IBM, "How to Maximize AI ROI in 2026"）

いまやデータマネジメントは企業の生存を左右する「経営アジェンダ」そのものとなりつつあります。そして、その解決手段は、外的環境変化に各種システムが追いつくための属人的な努力ではなく、AI技術をデータの管理プロセスそのものへ統合し、基盤自体を自律的に拡張・進化させる方法論だと私たちは考えています。

本ホワイトペーパーでは、データとAIを駆使した次世代の経営手法「Generative Data Management (GDM)」について解説するとともに、戦略策定から実装、そして「自走化」までを支援する独自のサービス・アプローチについて、最新の調査データと共にご紹介します。



経営を加速させるはずのAIが なぜ「足かせ」になるのか

AI活用の成否を分けるのは、AIツールではなく「データ基盤」の再設計

多くの日本企業において、AI活用は「検討フェーズ」から「実践フェーズ」へと移行しました。しかし、現場の熱量とは裏腹に、経営層、特にCIOやCDOの皆様の中には、新たな種類の課題が働き始めているのではないのでしょうか。

止まらない 「PoC祭り」

複数のプロジェクトが走っているものの、本番展開への道筋が見えず、経営から「投資対効果」を厳しく問われている。

個別最適の代償

部門ごとに採用・導入されたAIツールがバラバラに稼働し、全社横断での成果に結びつかない。

人材という ボトルネック

社内のエンジニアは属人化したシステムの保守で手一杯だし、AI活用に詳しい人材を新たに採用することも難しい。

これら課題の根本的な原因を辿ると、共通して「データ」という壁に行き当たります。AIに学習・参照させるデータの質が低ければPoCの成果は出せず、データがサイロ化していれば全社横断のAI活用は不可能です。つまり、AIをビジネスの力に変えるためには、その土台となる「データ基盤」の整備が不可欠となります。しかし、ここで次の壁に行き当たります。従来のデータ基盤構築の手法そのものが、現代のスピード感に追いつけなくなっているのです。

これまでのデータマネジメントは、人が決めた固定的なルールに基づき、データを「蓄積・整備」することに焦点を当ててきました。しかし、爆発的に増大するデータ量に加え、地政学リスク、規制、急速な技術革新、顧客行動の激変など、検討しなければならない外的環境の変化はあまりにも多く、そして、複雑に絡み合っています。設計に数ヶ月をかけ、一度構築したら容易に変更できない「重厚長大」な従来型アプローチでは、基盤が完成する頃には前提となるビジネス環境が変わってしまうという矛盾が生じています。

経営のスピードを上げるためには、人間ができる限界にも向き合わないといけません。人は大量の情報を同時には捉えきれず（認知の限界）、24時間働くこともできません（時間の限界）。さらに、大手企業になればなるほど組織内での情報の分断が全体最適を阻んでいます（組織の限界）。いま、私たちに求められているのは、人間の努力によって変化を追いかけるのではなく、変化に「自律的に追随する」システムへの転換なのです。

認知の限界

人は、大量の情報を同時には捉えきれない



時間の限界

人は24時間連続で働くことができない



組織の限界

視座・部門・情報の分断が全体最適を阻む



調査データが示す、AI時代の「勝者」と「敗者」の分岐点

なぜ今、既存のデータ基盤を再定義しなければならないのか

第三者調査機関や戦略コンサルティングファームの定量データは、AI投資を加速させる企業が直面している「構造的なデータ課題」を浮き彫りにしています。

1 AIプロジェクト失敗の筆頭要因は「データ品質」

Gartnerの調査によれば、AIプロジェクトの少なくとも50%がPoC後に放棄されており、その筆頭要因はコストや技術ではなく「poor data quality（データの質の低さ）」にあります。また、63%の組織が「AIに必要な適切なデータマネジメント実践を持っていない、あるいは不確実である」と回答しており、Gartnerは「2026年までに、AI-Readyなデータで支援されていないAIプロジェクトの60%以上が放棄される」と予測しています。

出典：Gartner, "AI-Ready Data is the Foundation for AI Success" (2024)

2 AIで業績を上げている企業もデータに関する壁を経験

BCGの調査では、AIに投資している企業の60%がAIから実質的な価値を生み出せていないことが判明しました。AIの価値化に成功している企業との差は、データプラットフォームやデータ製品の整備状況に直結しています。McKinseyの調査では、AIの活用実績が高い企業ですら、その70%が「データガバナンス」や「学習データの不足」といったデータに関する壁を経験していると報告されています。

出典：BCG, "Why Most AI Projects Fail to Deliver Value" (2025) / McKinsey, "The State of AI in 2025"

3 日本企業の構造的な遅れ

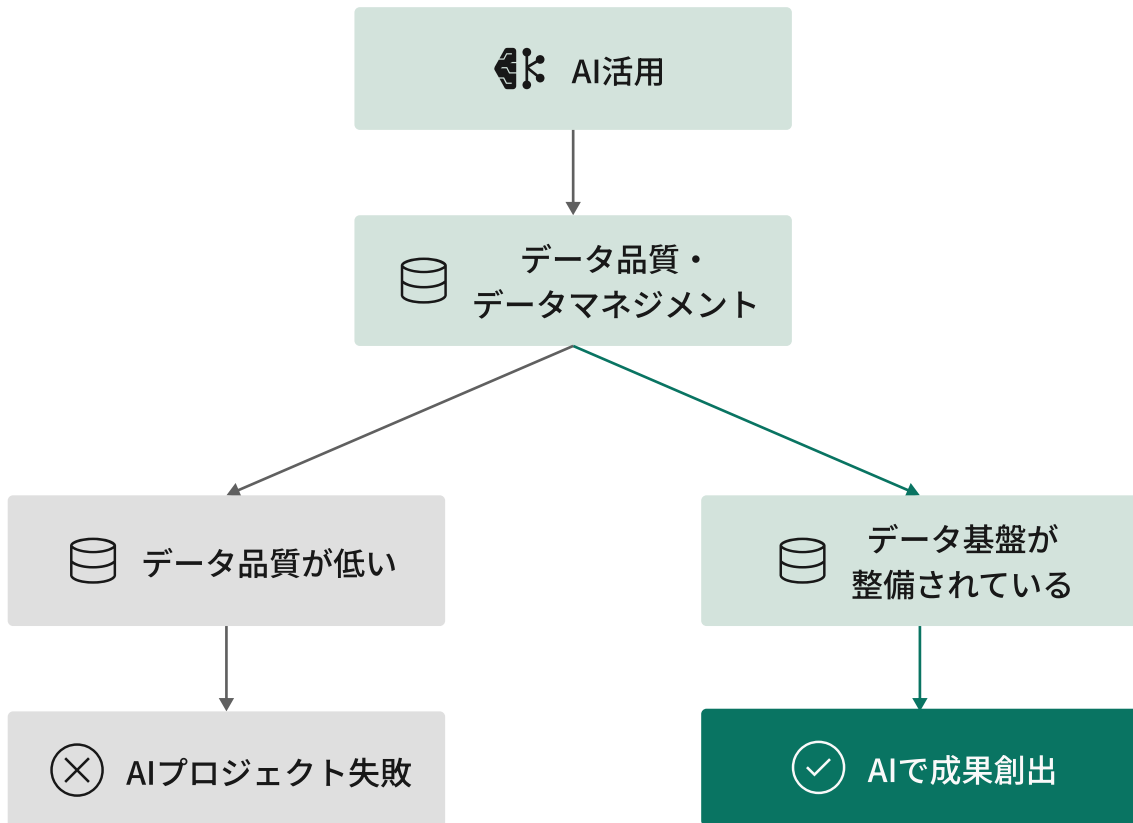
IMDの調査によると、日本のデジタル競争力は世界31位と長期低下傾向にあります。さらに、DX推進人材が不足していると回答した日本企業は85.1%に達しており、AI活用のボトルネックが「社内データ整備を担う人材の欠如」にあることは明白です。

出典：IMD, "World Digital Competitiveness Ranking 2025" / IPA, "DX動向 2025"

4 IT投資の最優先事項は「AI/機械学習プラットフォーム」

ITRの「IT投資動向調査2026」では、2026年度の新規導入可能性として「AI/機械学習プラットフォーム」が1位にランクされました。CDOの70%が組織のAI戦略・運営モデル構築の主責任を持つようになっており、CEO直属のCDO比率も2024年の21%から2025年には36%へと急上昇しています。データマネジメントは企業の生存を左右する「経営アジェンダ」そのものとなってきました。

出典: ITR, "IT投資動向調査 2026"



次世代の経営手法

Generative Data Management とは？

変化に自律的に追従する、データ基盤の新たな姿

primeNumber が提唱する「Generative Data Management (GDM)」とは、AI 時代において外部環境の変化に自律的に追従する、データと AI を駆使した次世代の経営手法です。

これまでデータマネジメントは、人が決めたルールに基づきデータを「蓄積・整備」することに焦点が当てられてきましたが、データ量の爆発的増加、地政学リスク、急速な技術革新、顧客行動の激変など、外的環境の変化が複雑に絡み合う現代経営において、人間の努力だけで変化に追従し続けることはもはや不可能です。

GDM は、AI 技術をデータ管理・活用プロセスそのものへ深く統合し、人・データ・AI のインタラクションを直感的なものに変貌させます。



GDM の3つのコア・バリュー

GDMは、単なる技術的なフレームワークではなく、以下の3つの価値を生み出し、企業の適応力を最大化します。

1 変化適応を自律的に生み出す

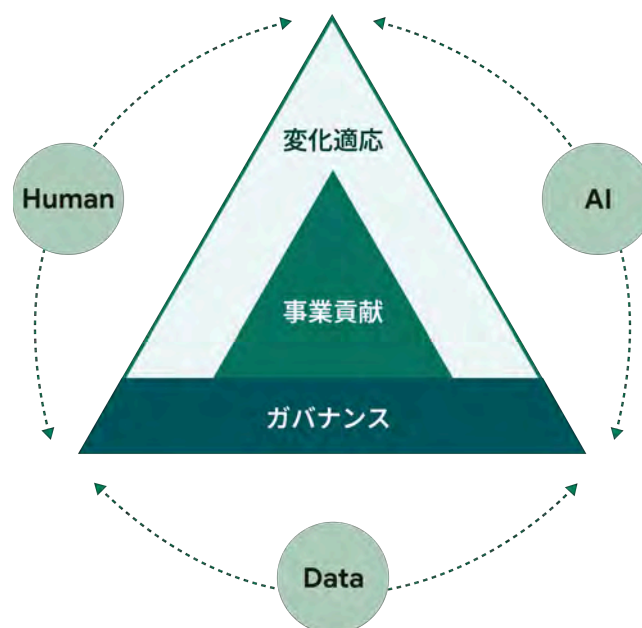
従来の「静的」なデータ基盤から、AIエージェントが外的変化を読み取り、次に集めるべきデータや基盤の粒度を横断的に判断する「動的」な基盤へと進化します。データの接続異常や意味変化を検知すれば、基盤が自ら自己拡張・自己修復を繰り返します。これにより、専門職への過度な依存から脱却し、非人間依存の自律的なデータ運用を実現します。

2 すべての人に事業貢献を生み出す

データサイエンティストやエンジニアだけでなく、営業、マーケティング、カスタマーサクセスといった現場のあらゆる社員が、収益貢献に直結する「企業参謀的な知性」へ直感的にアクセスできる環境を提供します。データ基盤が成長するほどAIの示唆は深くなり、全社員の意思決定のスピードと質を劇的に底上げします。

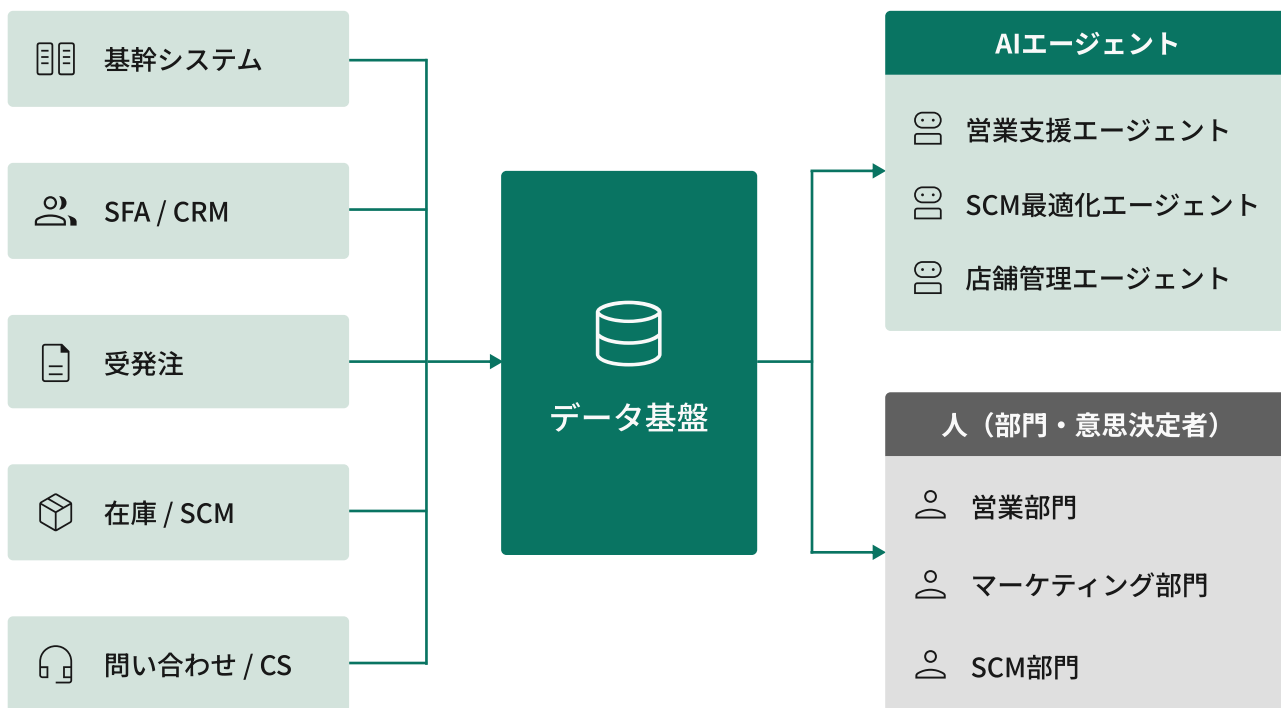
3 ガバナンスに継続性を生み出す

人の目では監視しきれない膨大かつ複雑なデータ領域に対し、AIが常時モニタリングを行います。意図しない個人情報の混入、コンプライアンス違反、品質低下などのリスクをリアルタイムで検出し、自律的にガードレールを構築。持続可能かつ堅牢なデータガバナンス体制を、最小限の工数で支え続けます。



GDMの設計思想 「Human in the Loop」

GDMの設計思想の核心は「Human in the Loop」にあります。高速・大量のデータ処理やパターン生成をAIが担い、ビジネス文脈を踏まえた最終的な意思決定と責任の明確化を人間が担う。この「人とAIの協調」こそが、認知・時間・組織という人間の限界を突破し、データとAIを企業の成長エンジンへと変える唯一の鍵となります。



人とAI、共通の現実認識をデータ基盤が担う

GDMが変えるビジネスの現場

代表的なユースケースと導入効果

GDMの代表的なユースケースとその導入効果をご紹介します。

業務領域	ユースケース詳細	導入効果
<p>経営</p> <p>意思決定の質と スピードをAIで 高度化</p>	<p>経営者や事業責任者の意思決定を支援する「戦略AI」を構築し、AI時代に即した経営ワークフローを構築します。商談・収益データからWebログデータまで様々なデータソースを横断した「事業統合レポート」の作成やレビューを戦略AIが支援します。</p>	<p>戦略会議で発生していた「宿題（仮説に対するファクト確認などの持ち帰り）」に対して、戦略AIが会議実施中に分析結果を回答。今まで次週以降に持ち越されていた意思決定と現場への指示出しを即日に完了できるようになります。</p>
<p>ガバナンス</p> <p>個人情報検知の 自動モニタリング</p>	<p>DWH内のカラムをスキャンし、「単体で個人情報となる項目」に加え、「複数の項目の組み合わせによって個人特定につながるケース」の両方を自動検知します。リスクレベルを自動判定し、詳細な説明とともにサマリレポートを出力します。</p>	<p>人間の手では工数やコストが膨らみがちなガバナンス業務をAIが肩代わりし、サステナブルな管理体制を実現します。安全かつスピーディーなデータ活用の全社展開が可能になります。</p>
<p>営業</p> <p>社内外のデータを 組み合わせた 調査レポートや 提案骨子の作成</p>	<p>社内の商談議事録やプロダクト利用統計、VoC（顧客の声）に加え、社外の有価証券報告書や直近の業界動向をAIが統合分析します。単なるレポート作成ではなく、顧客への提案骨子や論点を抽出します。</p>	<p>営業担当者はAIが整理した論点をもとに、顧客との高度な交渉や信頼関係の構築に専念できるようになります。</p>

業務領域	ユースケース詳細	導入効果
<p>カスタマーサクセス</p> <p>顧客会議を「状況報告」から「戦略共有」の場へ</p>	<p>QBR（四半期定例）の前に、AIが「利用傾向の変化」や「活用が進んでいない機能」のサマリなどを自動生成します。また、過去のサポートチケットから現在の問い合わせ傾向を自然言語で分析し、プロダクト改善への具体的なフィードバックを導き出します。</p>	<p>1件あたり1～4時間かかっていたQBR準備時間を最大83%削減します。担当者が「データを収集して分析する仕事」から解放され、顧客を成功に導くプロアクティブな提案が可能になります。</p>
<p>マーケティング</p> <p>CDP構築の高速化と自律的進化</p>	<p>従来1年以上要したCDP（カスタマーデータプラットフォーム）の構築を、IaC（Infrastructure as Code）とAIを掛け合わせることで、2～4ヶ月という短期間で実現します。運用開始後もAIが顧客行動の変化を読み取り、自律的にデータパイプラインを更新・修正し続けます。</p>	<p>市場環境や顧客ニーズの変化に即応したPDCAサイクルを確立します。構築期間の劇的な短縮により、早期のROI創出を実現します。</p>

なぜ、primeNumberがGDMを実現できるのか

国内データ活用市場における、唯一無二の「一気通貫型プレイヤー」

GDMの構想を具現化できる根拠は、私たちのポジショニングと実績にあります。

1 「戦略」と「実装」の分断を埋める

コンサルティングの「戦略」とSlerの「実装」を一つのチームで提供。経営の意図を理解してデータ基盤へと反映できます。

2 Product × Professional Services の相乗効果

2,500社超の実績を持つ「TROCCO」や「COMETA」の開発知見をProfessional Servicesへ還元、または、Professional Servicesが顧客とのプロジェクトで得た知見をProductへ還元。両輪の相乗効果で、方法論を「動くシステム」として提供可能です。

3 自走化への伴走支援

長期人月契約に依存させず、プロジェクト後半では知識移転を徹底。最終的に貴社チームだけで回り続ける仕組みを残します。

4 グローバル基盤との高い接続性

Databricks 日本初テクノロジーパートナー、Snowflake Select パートナー等、既存のグローバル基盤を活かした GDM 実装が可能です。

GDM 実践に向けたアプローチ

GDMの実現は、一度にすべてを完成させる「ビッグバン型」ではなく、小さく始めて自律的に育てるアジャイルな実装を基本としています。お客様の組織体制や現在のデータ活用状況に合わせ、2つの具体的な支援方法をご用意しています。

支援形態	具体的な支援内容と特徴
<p>Professional Services</p> <p>全社・事業部単位の基盤プロジェクト</p>	<p>構想策定から実装、自走化までを一気通貫で伴走するフルサポートプランです。</p> <p>現状診断・ロードマップ策定 経営層へのヒアリングを通じ、ビジネスインパクトの大きい課題を特定。GDM実装に向けた段階的なロードマップを描きます。</p> <p>GDM アーキテクチャの実装 TROCCO・COMETA・primeBusinessAgent、そして弊社の方法論を組み合わせ、AI時代の「自律型データ基盤」を構築。</p> <p>自走化支援 長期的な人月契約にとどまることなく、プロジェクト後半では知識移転を徹底。最終的に貴社チームだけで自走し続けられる体制を構築します。</p>
<p>Product</p> <p>内製チーム・エンジニア主導</p>	<p>TROCCO および COMETA を中核ツールとして活用し、自社主導でスピーディーに GDM を実装するプランです。</p> <p>クイックな環境構築 100種類以上のコネクタを持つ TROCCO により、散在するデータを即座に統合。AI-Ready なデータパイプラインを最短期間で立ち上げます。</p> <p>データカタログの自動整備・自然言語によるデータ探索環境構築 COMETAを活用し、AIが参照すべきメタデータや品質指標を可視化。データの「信頼性」を系統的に担保します。 これにより、ユーザーが自然言語でデータを探索し、ビジネス課題の答えを入手する環境を構築できます。</p>

いずれの形態においても、私たちは単なるツールの提供者や受託開発者ではなく、GDM という新たな経営手法を共に社会に実装するパートナーとして、貴社の「適応力」を最大化することにコミットします。



あらゆるデータを、 ビジネスの力に変える。

primeNumber は、データマネジメントの常識を塗り替え、
AI時代の企業成長を共に創るパートナーとしてお客様と共に歩み続けます。

株式会社 primeNumber

〒141-0021 東京都品川区上大崎三丁目1番1号 JR東急目黒ビル5F

本資料に関するお問い合わせは[こちら](#)