

ホワイトペーパー

AI搭載クラウドデータ マネジメントのROIを 数値化するための 5つの方法

インフォマティカのCLAIRE GPTがもたらす
業務上の価値を算出する

目次

はじめに	3
価値機会その1：自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化	6
価値機会その2：IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上	7
価値機会その3：データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上	8
価値機会その4：統合型カタログ／リネージビューによるデータガバナンスの強化	9
価値機会その5：迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化	10
代表的な組織のBVA	11
各シナリオの価値機会	15
5年間の累積価値	15
業界に特化したアプリケーション	16
まとめ	22
付録	23

はじめに

人工知能（AI）とAI対応アプリケーションは、ビジネスと経済の在り方を変革しています。Pew Research Centerが2023年に実施した調査によると、AIが労働者全体に「大きな影響」を及ぼすとした回答者は60%以上、米国経済全体に「大きな影響」を及ぼすとした回答者は50%以上に上ります。¹

AIは業界に変革をもたらすと考えられています。しかし、その真価を発揮させるためには通常、専門知識を持つエキスパートの存在が不可欠です。ほとんどの人は（テクノロジーに長けた人でさえも）、AIを活用してビジネスプロセスを直接改善するための専門知識を持ち合わせていません。

そこで重要となるのが、GPT（Generative Pre-trained Transformer：生成的事前学習変換器）です。GPTを使用すれば、専門家でなくてもAIの変革的な力を直接活用できるようになります。GPTモデルは、膨大な量のデータでトレーニングされた「大規模言語」アプリケーションです。このアプリケーションは、専門的なAIスキルがないユーザーとも自然言語を通じてインテリジェントに対話する能力を備えています。

先頃Gallup社が実施した調査によると、回答者のほとんどが、「AIはインターネット、コンピューター、スマートフォンよりも大きな影響を社会に及ぼすことになる」と考えています。²

¹ <https://www.pewresearch.org/internet/2023/04/20/ai-in-hiring-and-evaluating-workers-what-americans-think/>

² <https://news.gallup.com/poll/692435/major-threat-next-tech-thing.aspx>

CLAIRE GPT: AIのパワーを社内の全員で享受

CLAIRE[®] GPTは、Informatica Intelligent Data Management Cloud[™] (IDMC) プラットフォームの自然言語インターフェイスです。このインターフェイスを使用すれば、これまでは高度なトレーニングを受けた専門家でなければ実行できなかったさまざまなデータタスク（データディスカバリ、データ統合、データ品質、データガバナンス、マスターデータマネジメントなど）を、誰でも実行できるようになります。CLAIRE GPTにより、AIに関する専門知識や技術的スキルの有無に関係なく、組織内の全員がIDMCの機能を活用できるようになります。ユーザーは、広範な異種データ環境にわたって自然言語によるシンプルな対話を通じて、business-ready（業務に特化した）データの検索、作成、管理、保護、ガバナンスを行うことができます。CLAIRE GPTがあれば、社内のすべてのユーザーが責任ある形で自社のデータ資産を活用して、収益を生み出せるようになります。

CLAIRE GPTがもたらす業務上の効果を数値化

CLAIRE GPTには明確なメリットがあります。しかし、導入の正当性を証明するためには、通常は具体的な財務指標が必要になります。関係者を説得するためには、財務部門や業務部門に響く用語や形式を用いて、アナリストがAI機能の業務上の価値を説明しなければなりません。

このホワイトペーパーでは、「業務上の価値評価 (Business Value Assessment : BVA)」に基づいて、IDMCとCLAIRE GPTの効果を数値化するための以下の5つの価値機会について詳しく説明します。

- **自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化** : 自然言語で質問をするだけで、誰でもデータを検索したり、分析したりできます。
- **IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上** : ユーザーが自分でデータにアクセスして使用できるため、IT部門への依存度が低減します。
- **データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上** : データをより容易に理解して活用できるようになるため、従業員の自信と効率性が高まります。
- **統合型カタログ/リネージュビューによるデータガバナンスの強化** : データのソースと利用状況を可視化することで、データの信頼性、追跡可能性、コンプライアンスを確保できます。
- **迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化** : より迅速にインサイトを獲得して、チームワークや意思決定を高速化できます。

CLAIRE GPTの効果に関する業界横断的な考察

このホワイトペーパーでは、データ業務のスマート化を通じた効率性の向上、セキュリティの強化、財務成果の促進のためにCLAIRE GPTの導入を検討している架空の組織を例に考察していきます。ここで紹介する価値機会は、特定の業界だけではなく、すべての業界に当てはまる広範な内容となっています。

この幅広い業界横断的なメリットを特定の業界のニーズに合わせてカスタマイズする方法については、本書の後半で紹介します。

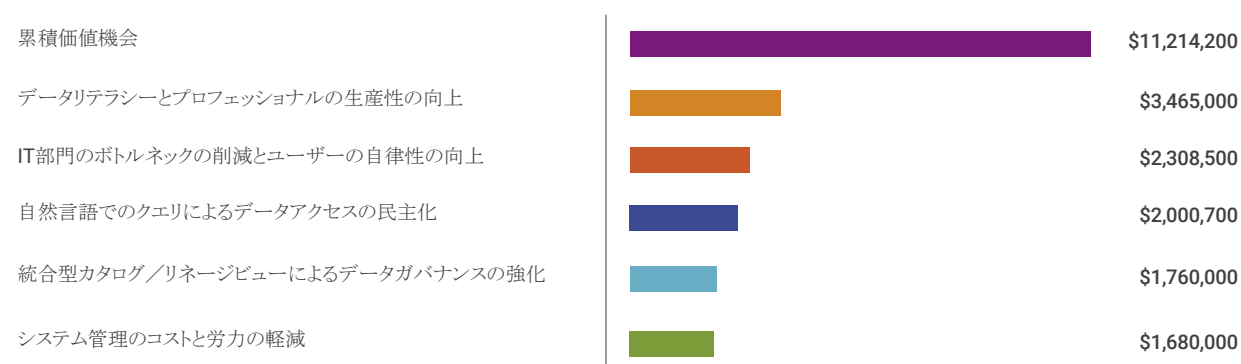


図1: CLAIRE GPTの価値機会

図1の価値機会を数値化する際に用いた前提条件、データ、計算方法について、以降のセクションで詳述します。CLAIRE GPTに投資することで得られるさまざまな潜在的成果を、3つのシナリオ（高、中、低）ごとに評価していきます。

価値機会その1: 自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化

多くの組織では、担当者が必要なデータを取得するためには、他の誰かのサポートが必要であったりIT部門やデータ所有者と何度もやり取りしたりしなければなりません。CLAIRE GPTがあれば、この問題を解消できます。

自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化

CLAIRE GPTにより、データエキスパートではない業務担当者が直接データを活用できるようになります。業務担当者は、「為替変動が当部門の収益性に及ぼした影響は？」や「当社の年間顧客維持率は？」など、データ関連の質問に対して迅速に答える必要があります。CLAIRE GPTがない環境では、このような質問へ答えるためには、関連するシステムにアクセスするためのサポートチケットを送信する、適切なクエリ形式を入力するためのガイダンスを依頼する、信頼性の高いやり方でデータ出力を結合および調整する方法を調べる、結果を解釈して検証する、出力結果をチームメンバーと共有するためのスライドを作成するといったプロセスが必要です。

CLAIRE GPTがあれば、このプロセスが一変します。ユーザーは普通の言葉を使って質問するだけで、面倒な作業はすべてCLAIRE GPTが引き受けてくれます。CLAIRE GPTは適切なデータセットを見つけ（ユーザーに必要なアクセス権限がある場合）、必要に応じてクロス集計やドリルダウンを使用してクエリを作成し、結果を解釈および要約し、プレゼンテーション用の要約まで生成してくれます。ITスクリプト不要で、時間もかかりません。結果として、ユーザーはデータの分析に専念し、迅速に意思決定を行います。

	低	中	高	備考
定期的なデータアクセスを必要としているデータの利用者の数		1,900		CDO責任者による試算
影響を受けるユーザー1人が要する平均時間（1週間あたり）		0.75		CDO責任者による試算
合計消費時間（1年あたり）		74,100		計算結果
データの利用者の作業削減率	50%	60%	70%	CDO責任者による試算
合計削減時間（1年あたり）	37,050	44,460	51,870	計算結果
作業の平均コスト（1時間あたり）	\$45	\$45	\$45	人事報告書に基づく
年間関連価値	\$1,667,250	\$2,000,700	\$2,334,150	計算結果

価値機会その2: IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上

IT部門は、データアクセスをリクエストしたユーザーにアクセス権を付与するだけでなく、そのユーザーが意図した目的でデータを適切に使用するように複雑な手作業を行う必要があります。このような作業に一日の大半を費やしています。これでは貴重な時間を無駄にしているようなものです。CLAIRE GPTを活用すれば、このような時間のかかる作業を自動化および整流化して、IT部門による介入の必要性をなくし、その分の時間をより有効活用できます。その結果、IT部門は戦略的イニシアチブに専念できるようになり、ユーザーはより迅速かつ簡単にデータにアクセスできます。具体的には以下のように展開します。

IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上

CLAIRE GPTにより、データ利用者の時間を節約できるだけではなく、これまではIT部門が直接介入しなければならなかった作業の多くを自動化および整流化することで、IT部門のサイクルを高速化できます。IT部門による介入の必要性が減ることで、ユーザーがより自律的にデータマネジメントタスクを実行できるだけでなく、IT部門はより戦略的な業務に専念できるようになります。

CLAIRE GPTにより、次のようなデータマネジメントタスクを簡素化または自動化できます。

- ユーザーによる企業データの検索の支援
- アクセスリクエストの確認と承認
- ユーザーのニーズに応じたクエリの作成とデータセットの結合
- データの利用状況のモニタリング、データカタログやグロッサリの更新、データの分類、ログの分析、修正の適用

このような作業の整流化による効果は以下のとおりです。

	低	中	高	備考
データの利用者の代わりにデータ関連タスクを実行するIT担当者の数		57		CDO責任者による試算
関連タスクに費やす時間の割合 (平均)		50%		CDO責任者による試算
データの利用者のサポートに従事するIT担当者の合計フルタイム当量 (FTE)		28.5		計算結果
データの利用者の作業削減率	50%	60%	70%	CDO責任者による試算
付加価値業務に割り当て可能となるFTE	14.25	17.1	19.95	計算結果
担当者の平均年収	\$135,000	\$135,000	\$135,000	人事報告書に基づく
年間関連価値	\$1,923,750	\$2,308,500	\$2,693,250	計算結果

価値機会その3: データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上

CLAIRE GPTは、データリテラシーの向上にも寄与します。その結果、上記2つの価値機会（データアクセスのリクエストと付与に関するタスク）に加えて、従業員の生産性全体が改善すると考えられます。この価値機会における、その可能性をみていきます。

データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上

業務上の価値を促進するためには高品質データが不可欠です。特に、AIが急成長を遂げている現在、高品質データの重要性はさらに増えています。Gartner®社の2025年下半期レポートによると、現在、65%の組織が「データのAI対応ができていない」または「データのAI対応ができていないかどうかよく分からない」と回答しています。³そのため、データをビジネスで活用するためには、データ品質とデータガバナンスに関するイニシアチブが不可欠となっています。業務でのAI業務での使用事例に沿ってデータの品質とガバナンスを強化することで、具体的な成果を達成できます。

先頃インフォマティカが発表した『CDOインサイト』では、データ責任者の43%が「AIとアナリティクスの準備状況の改善」を最優先課題に挙げています。⁴データの量、複雑性、利用者の要求などの課題に対応するためには、クリーンで信頼できるデータが必要です。さまざまな障壁はあるものの、2025年には86%の組織が、AI対応を進めるためにデータマネジメントへの投資増加を計画しています。経営幹部は、こうした取り組みから、業務の生産性の向上（43%）、顧客体験の改善（43%）、イノベーション（38%）を期待しています。これらのメリットを現実のものにするには、サイロを減らし、ガバナンスを強化し、データ品質やAIリテラシーのギャップを解消しなければなりません。⁵

幸いなことに、CLAIRE GPTを使用すれば、技術スキルの有無にかかわらず各担当者が正確かつ実用的なbusiness-ready（業務に特化した）データの作成とガバナンスに積極的に参加して、データリテラシーと業務の生産性を強化できます。

各チームが正確で実用的なデータセットにアクセスできれば、再作業の必要性が軽減され、躊躇せずに大胆な意思決定を迅速に行えるようになります。端的に言えば、データの品質が高ければ高いほど、業務成果も向上するのです。

その結果、以下のような生産性の向上が見込まれます。

	低	中	高	備考
業務に特化した (business-ready) データを使用する従業員の数		2,200		HR部門による試算
見込まれる担当者の全体的な生産性向上率	2.0%	3.5%	5.0%	上記データと比較して控えめな見積もり
創出できる労働力 (FTE相当)	44.0	77.0	110.0	計算結果
影響を受ける従業員1人あたりの平均年間人件費	\$45,000	\$45,000	\$45,000	HR部門による試算
年間関連価値	\$1,980,000	\$3,465,000	\$4,950,000	計算結果

³ <https://www.gartner.com/en/articles/cio-challenges>

⁴ https://www.informatica.com/ja/lp/cdo-insights-2025_5039.html

⁵ 同上

価値機会その4: 統合型カタログ／リネージビューによるデータガバナンスの強化

強固なデータ戦略とデータ品質を重視する企業文化があれば、データは競争優位性を獲得するための重要な資産となります。しかし、逆の側面もあります。データのガバナンスとコントロールを適切かつ厳格に行っていないければ、悪影響が生じるリスクが大幅に高まることになります。しかし、CLAIRE GPTを導入すれば複雑さを解消し、大きな損害をもたらすデータ侵害やコンプライアンス違反、監査の問題につながる恐れのあるガバナンスの不備といったリスクを低減できます。

統合型カタログ／リネージビューによるデータガバナンスの強化

CLAIRE GPTを導入すれば、技術担当者だけでなく誰もがガバナンスツールを使用できるようになります。適切な権限を持つすべてのユーザーが、自然言語で質問をするだけで、データ資産やメタデータを探索して、古いデータや重複するデータ、未管理のデータを発見できます。CLAIRE GPTにより、個人を特定できる情報などの機密データを迅速に特定してフラグ付けを行い、保護対象資産のセキュリティを強化できます。これは、金融サービスや医療など、規制の厳しい業界では特に重要な機能となります。また、コンプライアンスや監査の要請が発生した際には、非技術系ユーザーが正確なレポートを生成して、速やかに規制当局に対応できます。

このような機能により、CLAIRE GPTを導入することで、データガバナンス業務の改善、コンプライアンスコストの削減、セキュリティ侵害、監査、契約上の問題の頻度や影響の低減などのメリットを獲得できると考えられます。見込まれるコスト削減額の例を以下に示します。

	低	中	高	備考
データセキュリティイベントの年間平均件数		1.0		過去5年間の平均
イベントあたりの平均コスト		\$4,400,000		セキュリティ侵害の平均コスト (Ponemon Institute社調べ) ⁶
予想リスク軽減率	30%	40%	50%	正当なリスク軽減率を特定することは困難なため、これはあくまでも想定です
年間関連価値	\$1,320,000	\$1,760,000	\$2,200,000	計算結果

⁶ <https://www.ibm.com/reports/data-breach>

価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化

製品のイノベーションなどの新たな機会をすばやく捉えたり、サプライチェーンの中断やサイバーセキュリティインシデントといった差し迫った脅威に対応したりするためには、各チームが各種リソースへ瞬時にアクセスできなければなりません。しかし、実際には煩雑なデータ業務や遅い応答時間、低い可視性などが意思決定に悪影響を及ぼしています。以下の例が示すとおり、CLAIRE GPTを活用することで、このような意思決定プロセスを高速化できます。

迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化

CLAIRE GPTを導入していないチームには、イノベーションの機会を逃し、競合他社に先を越されるリスクがあります。

その一般的な障害とは、信頼できるデータソースを探し出し、関連するデータセットをつなぎ合わせて、その正確性を把握することが困難になることです。データを信頼できなかったり、データの管理が困難だったりすると、シナリオプランニングが行き詰まることになります。また、インサイトを収集して、各部門の合意を速やかに得ることは、ほぼ不可能となります。

これまで見てきたとおり、CLAIRE GPTを使用すれば、非技術系ユーザーであっても、関連するデータセットを迅速に特定してアクセスすることができます。自然言語を用いて、自社が集積してきたインサイトと経験を活用できるため、関連するデータ資産から速やかにインサイトを引き出しやすくなります。ユーザーは、パターンや外れ値を分析し、裏付けのある透明性の高い方法でレポートを作成して、さまざまな不測の事態の結果を予測します。そのインサイトを獲得することで、部門横断的なチームは迅速に合意を形成して、新しい機会を活用できるようになります。

	低	中	高	備考
時間的な制約のあるデータ関連プロジェクトの年間平均件数		14		過去5年間の平均
プロジェクトの平均所要期間 (週数)		4		過去5年間の平均
所要期間の予想短縮率	50%	60%	70%	プロジェクト責任者による試算
短縮できる週数 (1年あたり)	28	33.6	39.2	計算結果
業務上の週間平均価値 (1プロジェクトあたり)	\$50,000	\$50,000	\$50,000	プロジェクト責任者による試算
年間関連価値	\$1,400,000	\$1,680,000	\$1,960,000	計算結果

代表的な組織のBVA

上記の試算が**業務上の価値評価 (Business Value Assessment : BVA)** の核となる部分です。BVAとは、アナリストが作成する財務モデルです。BVAにより、特定の投資案が利害関係者に経済的利益をもたらすかどうかを判断できます。

最も一般的なBVAとしては、**投資収益率 (ROI) 分析**が挙げられます。こうした分析は、**投資対効果検討書**または**費用便益分析 (CBA)**と呼ばれることもあります。ここでは混乱を避けるため、BVA、ROI、投資対効果検討書、CBA分析を同じ意味で使用しています。

このホワイトペーパーでは、CLAIRE GPTの導入を検討している架空の組織を例として取り上げています。このBVAは、実際にインフォマティカが過去10年にわたって数百社からの依頼を受けて調査を実施してきた経験に基づいています。

BVAを作成する際に、アナリストには、投資検討対象のテクノロジーに関心または経験を持つIT担当者（データエンジニア、データ開発者、ヘルプデスクなど）と話すことを推奨しています。また、業務担当者とも話すことを推奨しています。CLAIRE GPTに関する専門知識を持たない業務担当者も最終的にはデータ業務の改善の恩恵を受けることになるためです。この業務担当者とは、データを利用する担当者（営業データを利用するアナリスト、財務データを利用する会計担当者など）、経営幹部、プロジェクト管理者、業務責任者、戦略担当者、財務担当者といった、日々の業務において信頼できる高品質データにアクセスする人を指します。

アナリストは、これらの担当者と話した上で、財務効果や価値機会を作成します。このホワイトペーパーでは、5つの潜在的メリットを紹介しています。

例として取り上げた架空の組織が5年間に期待できるメリットを以下にまとめました。この推定キャッシュフローでは、CLAIRE GPTの実装の所要期間を考慮に入れて、1年目の獲得価値は減らし、2年目以降から100%の価値を獲得できるとの前提で計算しています。

シナリオ「低」

期待できるメリット	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	合計
価値機会その1: 自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化	\$833,625	\$1,667,250	\$1,667,250	\$1,667,250	\$1,667,250	\$7,502,625
価値機会その2: IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上	\$961,875	\$1,923,750	\$1,923,750	\$1,923,750	\$1,923,750	\$8,656,875
価値機会その3: データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上	\$990,000	\$1,980,000	\$1,980,000	\$1,980,000	\$1,980,000	\$8,910,000
価値機会その4: 統合型カタログ/リネージュビューによるデータガバナンスの強化	\$660,000	\$1,320,000	\$1,320,000	\$1,320,000	\$1,320,000	\$5,940,000
価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化	\$700,000	\$1,400,000	\$1,400,000	\$1,400,000	\$1,400,000	\$6,300,000
価値機会合計	\$4,145,500	\$8,291,000	\$8,291,000	\$8,291,000	\$8,291,000	\$37,309,500

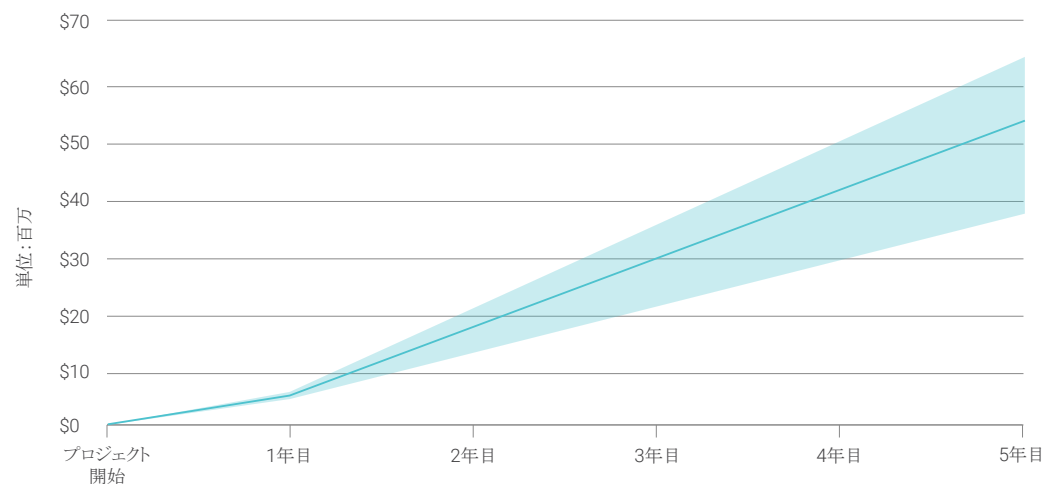
シナリオ「中」

期待できるメリット	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	合計
価値機会その1: 自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化	\$1,000,350	\$2,000,700	\$2,000,700	\$2,000,700	\$2,000,700	\$9,003,150
価値機会その2: IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上	\$1,154,250	\$2,308,500	\$2,308,500	\$2,308,500	\$2,308,500	\$10,388,250
価値機会その3: データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上	\$1,732,500	\$3,465,000	\$3,465,000	\$3,465,000	\$3,465,000	\$15,592,500
価値機会その4: 統合型カタログ/リネージビューによるデータガバナンスの強化	\$880,000	\$1,760,000	\$1,760,000	\$1,760,000	\$1,760,000	\$7,920,000
価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化	\$840,000	\$1,680,000	\$1,680,000	\$1,680,000	\$1,680,000	\$7,560,000
価値機会合計	\$5,607,100	\$11,214,200	\$11,214,200	\$11,214,200	\$11,214,200	\$50,463,900

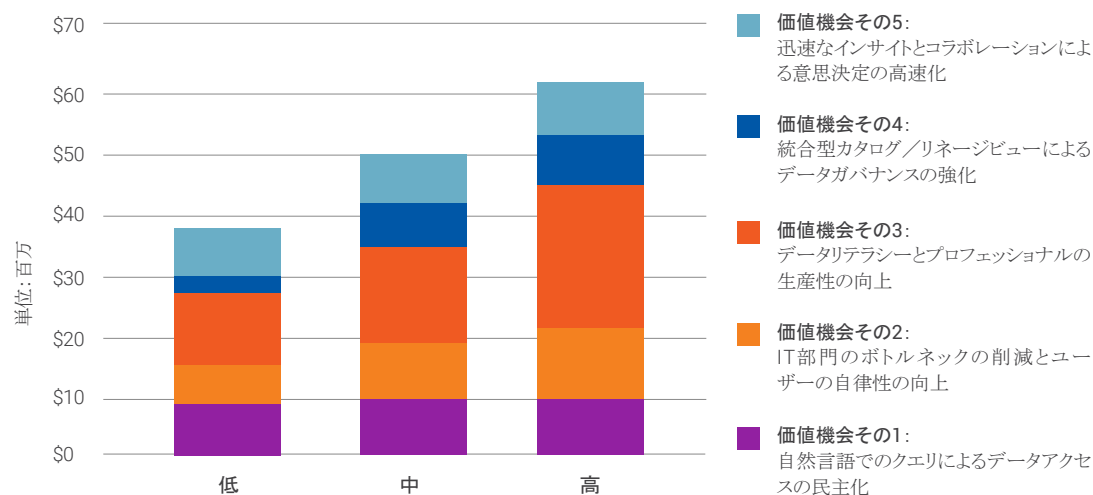
シナリオ「高」

期待できるメリット	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	合計
価値機会その1: 自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化	\$1,167,075	\$2,334,150	\$2,334,150	\$2,334,150	\$2,334,150	\$10,503,675
価値機会その2: IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上	\$1,346,625	\$2,693,250	\$2,693,250	\$2,693,250	\$2,693,250	\$12,119,625
価値機会その3: データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上	\$2,475,000	\$4,950,000	\$4,950,000	\$4,950,000	\$4,950,000	\$22,275,000
価値機会その4: 統合型カタログ/リネージビューによるデータガバナンスの強化	\$1,100,000	\$2,200,000	\$2,200,000	\$2,200,000	\$2,200,000	\$9,900,000
価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化	\$980,000	\$1,960,000	\$1,960,000	\$1,960,000	\$1,960,000	\$8,820,000
価値機会合計	\$7,068,700	\$14,137,400	\$14,137,400	\$14,137,400	\$14,137,400	\$63,618,300

各シナリオの価値機会



5年間の累積価値



実装完了後、この代表的なBVAの5つの価値機会から得られる年間経常利益は、**830万（低）～1,410万ドル（高）**に相当します。CLAIRE GPTの取得コスト（ソフトウェアサブスクリプション、サービス、トレーニングを含む）が、予測される総合的な利益（および組織が検討する可能性のあるその他の価値機会）を下回る場合、その投資は高い価値をもたらすと考えられ、財務意思決定者の承認を得られる可能性も高くなるでしょう。

業界に特化したアプリケーション

これまでのセクションでは、架空の組織がCLAIRE GPTを導入してデータ業務を改善することで得られる経済効果について説明してきました。ここからは、各業界に固有のニーズに合わせて前述のメリットをカスタマイズする方法について見ていきます。

1. 医療機関

規制の厳しい業界では、不適切なデータの取り扱いが重大な結果につながる危険性があります。このため、CLAIRE GPTは特に医療機関に適しています。以下に2つの具体的な使用事例と、医療機関向けにカスタマイズした価値機会を紹介します。

使用事例その1: CLAIRE GPTにより、医療従事者やアナリストなどが、技術担当者の支援を受けることなく、自分でデータに直接アクセスできるようになります。データアクセスを民主化することで、すべてのユーザーがデータを価値ある資産として活用できます（ただし、必要に応じて重要なコントロールが伴います）。

使用事例その2: CLAIRE GPTを活用することで、医療アナリストは利用可能なリソース（医療従事者、医療機器、財務、施設など）を完全に可視化できます。CLAIRE GPTにより、医療機関は限りあるリソースを最適化しながら、卓越した患者体験を提供しやすくなります。

価値機会	説明	業界横断的な価値へのマッピング
IT部門への依存度の軽減	CLAIRE GPTにより、非技術系ユーザーが、IT担当者に頼ることなく、さまざまなデータタスク（適切なデータセットの検索と抽出、クエリの実行、データセットの結合、ダッシュボードやレポートの作成、データのトレンドや差異の分析など）を実行できるようになります。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その1: 自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化 ・価値機会その2: IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上
意思決定の高速化	CLAIRE GPTにより、アナリストはより迅速に、より自信を持ってデータセットを活用できるようになるため、データに基づく意思決定を高速化できます。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化
患者転帰の改善	患者ケアには強固なデータ業務が不可欠です。医療従事者が効果的な患者ケアを提供するためには、各種ソースから取得した幅広い検査結果や検査報告書を参照しなければなりません。 また、患者ケアはチームとして行うものであるため、効果的なコラボレーションが極めて重要です。データリテラシーとデータに基づく合意形成を促進するCLAIRE GPTによって、両方の要素を強化することができます。その結果、患者転帰を改善できる可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その3: データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上 ・価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化
IT部門の負担軽減	医療機関の多くでは、多くのIT担当者がデータ資産の管理（およびその他の必要業務）を担っています。CLAIRE GPTではこれらの作業の多くをユーザー自身に任せられることができるため、IT担当者はより戦略的な業務に専念できるようになります。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その2: IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上

2. 製造

製造業では、利益率の低い、競争と変化の激しい環境において、信頼できる広範かつ完全なデータソースにアクセスしなければなりません。また、これらのデータソースは常に変動しています。データ担当者が重要データ資産を活用する上で、CLAIRE GPTは欠かせない役割を果たします。

使用事例その1: CLAIRE GPTにより、製造企業の業務／戦略立案者は、信頼できるデータセットを容易に活用して、より正確に需要を予測できます。

使用事例その2: CLAIRE GPTを活用することで、優れた信頼性のもと、長期的なトレンドと予期せぬ状況を詳細に分析して、サプライチェーン（原材料、部品の在庫、製造機械、人員配置、発着輸送など）を効果的に管理できます。

価値機会	説明	業界横断的な価値へのマッピング
データクエリにおけるユーザーの自律性を向上	製造企業では、さまざまな役割の人材が定期的にデータ資産を活用しています。計画立案、購買、戦略的調達、ロジスティクス、輸送など、各担当者が業務を効果的に遂行するためには、信頼できるデータソースに常にアクセスできなければなりません。CLAIRE GPTを導入すれば、技術レベルにかかわらず各担当者が必要なデータソースにアクセスできます。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その1: 自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化 ・価値機会その2: IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上
世界中の流通業者に関するインサイトへタイムリーにアクセス	現代の製造企業が必要としているのは、データアクセスだけではなく、データの保存場所を問わず、各種データソースから有意義なインサイトを引き出すことが重要です。CLAIRE GPTを活用すれば、自然言語を用いて大規模データソースにクエリを行い、有意義なインサイトをタイムリーに引き出すことができます。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その2: IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上 ・価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化
データ理解とデータリテラシーを強化	データが技術的な専門用語に埋もれている状態では、活用することができません。CLAIRE GPTは、技術用語を分かりやすく説明して、不明瞭な要素については自然言語を用いて背景情報を提供します。また、ソースの透明性により、信頼性を高めます。これにより、製造企業の従業員の生産性をさらに高めることが可能になります。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その3: データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上
ビジネスニーズへの対応を高速化	製造企業では、新たに出現したトレンドや脅威へ迅速に対応しなければならない場合があります。データの抽出と結合、トレンドの解釈、対応策の決定に必要以上の時間を要してしまうと、迅速に対応できなくなります。CLAIRE GPTは、新しい情報に対応するプロセスを加速するとともに、すばやく効果的に対応できる可能性を高めます。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化

3. 保険と資産運用

保険、投資、資産運用を専門とする組織には、CLAIRE GPTの機能に対する特有のニーズがあると考えられます。このような組織の従業員の多くは、大量かつ複雑なデータソースを定期的に参照しているため、データマネジメントを効果的に行っているかどうか重大な影響を及ぼす可能性があります。以下の使用事例と価値機会が示すとおり、CLAIRE GPTを活用することで、このようなデータ資産を効果的に管理できます。

使用事例その1: CLAIRE GPTを使用すると、保険会社や資産運用会社のアナリストは、新規の事業機会や投資機会の包括的なリスク評価を従来型のデータクエリよりも迅速に実行できます。

使用事例その2: CLAIRE GPTによって、保険会社や資産運用会社のデータサイエンティスト、保険引受人、アナリストは、データに直接アクセスできます。仲介者を介す必要がないので、迅速にインサイトを取得できます。また、背景情報を理解していない仲介人がデータに余計な情報を追加する心配もありません。

価値機会	説明	業界横断的な価値へのマッピング
保険引受人とデータサイエンティストがデータに直接アクセス可能	<p>担当者の中には、複雑なデータセットからインサイトを引き出す必要があるものの、そのためのスクリプトを記述したり、大規模データセットを分析したりするためのスキルを持ち合わせていない場合もよく見られます。CLAIRE GPTを導入すれば、保険引受人やアナリストが自然言語でデータのクエリを直接実行して、データに基づいて有意義な結果を引き出せるようになります。</p> <p>また、CLAIRE GPTにより、保険契約管理担当者やカスタマーサービス担当者は、完全な保険契約情報にアクセスして、クロスセルの機会を特定し、顧客満足度指標をモニタリングし、保険契約の変更や更新を追跡できます。</p> <p>さらに、CLAIRE GPTはアクチュアリー（保険数理士）にとっても強力な味方となります。CLAIRE GPTを使用することで、自然言語を用いて履歴データにアクセスし、モデル化に際してデータ品質を検証して、監査のためにデータリネージを追跡し、ポートフォリオのリスク指標をモニタリングできます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 価値機会その1: 自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化
リスク評価、不正検出、不正防止の精度と適時性を向上	<p>実施予定の対策のリスクを適切に評価するためには、関連するデータソースの大元となるソースをアナリストが理解しなければなりません。CLAIRE GPTを活用すれば、統合データカタログとリネージビューを通じて必要な背景情報を取得できるため、サイクルタイムを短縮して、意思決定を高速化できます。</p> <p>保険査定員は、保険契約の詳細や補償範囲情報へ迅速にアクセスして、保険請求の過去のパターンの分析、潜在的な不正の兆候の特定、保険請求処理のKPIの追跡、保険請求レポートの自動生成を実行できます。</p> <p>CLAIRE GPTを活用すれば、過度な保険請求とリンクされたアカウントといった不審なパターンを検出して、データ品質を検証し、ドキュメントの精度を追跡できるため、技術的なスキルがなくても不正を特定できます。不正を検出すると、カスタムアラートおよび自動生成された調査レポートがリアルタイムで送信されます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 価値機会その1: 自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化 • 価値機会その4: 統合型カタログ/リネージビューによるデータガバナンスの強化 • 価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化

4. 小売

大規模な小売業務を展開している企業は、CLAIRE GPTの機能を活用して、競争力と収益性を強化できる可能性があります。小売業は変化の激しい業界です。POSシステム、在庫ソース、経済活動、政府活動、マーケティングレポート、サプライヤーソースなどから収集した膨大な量のデータを瞬時に処理しなければなりません。CLAIRE GPTを使用することで、このようなインサイトを獲得して、競合他社に先んじて行動できます。

使用事例その1: CLAIRE GPTを活用して多数のデータセットにアクセスし、インサイトを引き出すことで、小売企業のアナリストやプランナーは、速やかに顧客データをセグメント化して、製品開発を高速化できます。

使用事例その2: CLAIRE GPTによって、顧客中心のデータセットを必要とする担当者はさまざまな場所に分散している顧客データを発見し、それらを処理内容に応じて分析することができます。

使用事例その3: CLAIRE GPTにより、小売企業は顧客の行動をリアルタイムに分析して、各顧客に合わせて商品を推奨することで、ショッピング体験における売上や収益性を最大限に高めることができます。

価値機会	説明	業界横断的な価値へのマッピング
データディスカバリとデータ分析を高速化	小売企業のアナリストは、処理すべきデータが膨大な量に上ること、また常に時間に追われているという、2つの課題に直面しています。データの処理に時間がかかっていると、競合他社に先を越されてしまい、それらのデータが価値を失うことになります。CLAIRE GPTを使用することで、データのディスカバリと分析のプロセスを高速して、より迅速に行動できます。	<ul style="list-style-type: none"> 価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化
データサイエンスチームへの依存を解消	多くの小売企業では、たとえ信頼できるソースにアクセスする際であっても、エキスパートの介入が必要です。CLAIRE GPTを導入してデータアクセスを民主化することで、エキスパートの支援を受けることなく、業務担当者が自分のデータニーズを自分で解決できます。	<ul style="list-style-type: none"> 価値機会その2: IT部門のボトルネックの削減とユーザーの自律性の向上
データドリブな商品開発を迅速に実行	小売企業にとって、効果的な商品開発は非常に重要な要素です。人気商品を開発するためには、顧客行動などのさまざまな要素に関連する膨大な量のデータを処理しなければなりません。CLAIRE GPTにより、このようなデータを迅速に処理して、商品開発を高速化できます。	<ul style="list-style-type: none"> 価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化

5. 銀行

保険会社や資産運用会社と同様の理由により、CLAIRE GPTは銀行にとっても強力なツールとなります。金融業界は、規制が厳しく、コンプライアンスのコストとリスクが高い業界です。このような業界では、安全性、透明性、正確性に優れた方法を通じて、機密性の高い顧客データを管理することが重要です。

また、銀行の場合、顧客がひとつの銀行に複数の口座（預金口座、住宅ローン口座、投資口座、信用取引口座など）を保有し、データが複数のシステム（CRMなど）に分散している場合があります。CLAIRE GPTにより、顧客や規制当局に提供するデータの品質と精度をモニタリングして、信頼の基盤を確立することができます。

使用事例その1: 本番環境だけでなく、場合によっては開発環境やテスト環境におけるデータ関連の問題に透明性を与えます。本番環境へ移行する前にコンプライアンスの問題を特定することで、その問題が及ぼす影響を大幅に抑えることができます。

使用事例その2: 非技術系のユーザーであっても、さまざまなデータマネジメントの自動化を構築、テスト、実装できます。非技術系のユーザーがコンプライアンス業務を遂行できるため、不正検出を強化できます。

価値機会	説明	業界横断的な価値へのマッピング
コンプライアンスリスクを早期に検出	CLAIRE GPTにより、コンプライアンス担当者は必要なデータソースを迅速に特定、収集、処理し、違反やリスクを特定して、問題を速やかに緩和できます。業務担当者が、本番運用前のテスト段階でコンプライアンス問題を早期に検出して、顧客の本人確認（KYC）データの不一致や預金口座と投資口座の不一致などを特定できるため、業務や法定レポートの作成に影響を及ぼす前に問題を解決できます。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その3: データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上 ・価値機会その4: 統合型カタログ/リネージビューによるデータガバナンスの強化 ・価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化
自動化でデータガバナンスと不正検出を強化	CLAIRE GPTにより、非技術系のユーザーでもデータの妥当性チェックなどの自動化機能を構築できます。これにより、コンプライアンスリスクを回避できるだけでなく、通常のコンプライアンス業務（特定の仕様に基づくレポート作成、不審な活動の自動チェックの構築、データの不一致を通知するアラートの構築など）を自動化して、時間のかかる作業から担当者を解放できます。また、CLAIRE GPTを活用してシステムやプロセスの脆弱性を特定することで、不正の発生する可能性を抑制できます。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その3: データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上 ・価値機会その4: 統合型カタログ/リネージビューによるデータガバナンスの強化 ・価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化
パーソナライゼーションで顧客体験（CX）を改善	「この顧客が購入済みの商品をすべて表示」など、シンプルなクエリを実行するだけで現場のスタッフが包括的な顧客情報へアクセスできるので、パーソナライズされたサービスを提供して、顧客のニーズへプロアクティブに対応できます。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その5: 迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化

6. 自動車

上記で説明した他の業界と同様に、自動車メーカーも製品の開発、製造、流通、販売、修理において膨大な量のデータを処理しています。ただし、自動車メーカーは他の業界とは異なり世界中の数千社ものサプライヤーから部品や原材料を調達しているため、部品データや原材料データを各種システムから収集して処理しなければなりません。

コストを最小限に抑えて、高コストにつながるサプライチェーンの中断を回避しながら、大量の異種データを確実にかつリアルタイムで維持するためには、多くのデータサイエンティストが必要になる場合があります。CLARIE GPTを活用すれば、適正なアクセス権を持ったアナリストが潜在的な問題を予測して、組み立てラインの中断を回避できます。

使用事例その1：サプライチェーンのアナリストは、重要なデータパイプラインのリネージとメタデータを参照して、パイプラインの信頼性と費用対効果を最適化できます。

使用事例その2：自動車メーカーのアナリストは、製造機械に関するデータを包括的に表示できるため、予測的メンテナンスを実施して、高コストにつながる機械障害を回避できます。

使用事例その3：CLAIRE GPTにより、販売車両に関するデータを包括的に表示できるため、リコール対象車両を速やかに特定できます。

価値機会	説明	業界横断的な価値へのマッピング
稼働準備状況とメンテナンス計画を向上	CLAIRE GPTにより、ユーザーはエンドツーエンドのデータマネジメントタスクを自動化（または円滑化）できます。自動車製造工場における製造機械や製造担当者の稼働準備状況の確認など、複雑なプロセスにも対応できます。これにより、メンテナンスの計画や有効性を大幅に強化できます。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その1：自然言語でのクエリによるデータアクセスの民主化 ・価値機会その3：データリテラシーとプロフェッショナルの生産性の向上
リコール管理を迅速化して、顧客満足度を向上	CLAIRE GPTにより、アナリストは必要なデータセットにアクセスしてリコール対象車両の所有者を特定できるだけでなく、そのデータに関する潜在的な曖昧さも解消することができます。自動車メーカーは、これらの情報に基づいて速やかにリコールに対応することで、顧客満足度を向上できます。	<ul style="list-style-type: none"> ・価値機会その4：統合型カタログ／リネージビューによるデータガバナンスの強化 ・価値機会その5：迅速なインサイトとコラボレーションによる意思決定の高速化

まとめ

これまでに取り上げた例では、CLAIRE GPTを導入することで、架空の組織がどのように実際の財務効果を生み出すことができるのかを説明してきました。これらの例は、さまざまなデータ成熟度、業種、規模の組織と連携してBVAを実施してきたインフォマティカの経験に基づいています。

当社の経験から、これらのBVAの数字は実際に得られる価値よりも控えめな数字になる傾向があります。通常、BVAではごく一部の財務効果や価値機会しか取り上げません。このホワイトペーパーでも、業界横断的な代表的BVAで紹介した価値機会は5つのみです。しかし実際には、ずっと多くの価値機会が存在します。

また、データはあらゆる組織の成功を左右する存在であり、単一の分析でアナリストが特定したもの以外にも、さまざまな財務効果や価値機会が考えられます。

今後を見据え、インフォマティカはCLAIRE GPTの機能の向上を最優先事項の1つとして重点的に取り組んでいきます。2025年後半には、Azure OpenAIとAnthropic Claudeを活用した自社開発の大規模言語モデル（LLM）を搭載するなど、CLAIRE GPTのアップグレードを予定しています。このような機能強化により、高度な推論モデル、ユーザー体験の改善、より正確なレスポンスが実現します。

このホワイトペーパーで紹介した業界はもとより他の業界においても、CLAIRE GPTの潜在的な影響力は今後ますます大きくなっていくと言えるでしょう。

ご相談ください

インフォマティカは、世界中の企業がデータを最重要資産へと変換できるように支援しています。貴社固有のBVAについてのご相談は、インフォマティカの**CLAIRE AIに関するWebページ**をご覧ください。

付録

A. BVAのベストプラクティス

変化の激しい環境では、いま投資を行うことで、将来潜在的利益を得る機会を獲得できます。このような機会の獲得には、ソリューションや新しい機能の導入が必要になる場合があります。会社予算の中で意思決定を行わなければならない経営幹部にとって、投資を行うかどうかの判断は難しいものです。どうすれば投資機会を合理的に評価し、適切な判断ができるのでしょうか？

十分な情報に基づいて予算の活用方法を決定している企業に（特に予算に制約がある場合に）採用されている手法が、BVAすなわち業務上の価値評価です。通常は検討中のすべてのプロジェクトについて予算を確保できるわけではありません。BVAは、大規模投資に関する意思決定を合理的に行うためのツールとなります。

これまで多数のBVAを作成してきたインフォマティカは、テクノロジーの導入を検討している組織に以下のベストプラクティスを推奨しています。

ベストプラクティス1: 予測と前提条件は控えめに見積もる

控えめな見積もりとは、コストは合理的に最も高く、効果は合理的に最も低く設定した見積もりのことです。控えめな見積もりにもかかわらず、優れた財務指標を示している場合は、説得力のあるBVAとなります。一方、楽観的な見積もりを採用したBVAは、分析としての信頼性が低く、精査の段階で却下されます。楽観的な予測はアナリストの信頼性を損なうことにもなります。予算の意思決定者にとって、「予測が楽観的過ぎる」ことは費用便益分析を却下する絶好の理由になります。

ベストプラクティス2: 数値と計算の透明性を重視する

どのように前提条件を求めて、どのように計算を導き出したのかを評価担当者（BVAを評価する人物）が簡単に理解できなければ、必要以上に楽観的なアプローチを採用しているのではないかと懸念を持たれる可能性があります。たとえ評価担当者がそのような懸念を持たなかったとしても、不透明な分析ではプロジェクトの正当性を明快に訴えることができません。コスト効果分析の根拠となっているソース、前提条件、計算について、十分に注釈を付けるのがベストプラクティスとなります。

BVAの作成には、「ブラックボックス」的なオンライン計算よりも、透明性に優れたExcelの方が適しています。

ベストプラクティス3: 導入後の結果を追跡調査／測定する

BVAプロセスにおいて見過ごされがちなのが、導入後の成果の追跡です。追跡調査／測定がめったに行われないうのは無理ありません。常に時間に追われているアナリストは、1つのプロジェクト評価が完了すると、その成果を追跡することなく、すぐに次のプロジェクト評価へと進みます。

しかし、これは非常にもったいないことです。なぜなら、導入後の実際の結果を追跡することで、当初予測の精度を測定できるからです。この測定に基づいて、アナリストはBVAの手法を調整できる可能性があります。その結果、より有意義で信頼性の高いBVAを作成できるようになります。

ベストプラクティス4: 起こり得るシナリオを複数用意する

現在の状況を正確に理解していて、導入後の成果に関する参考データがあり、そしてアナリストがどれだけ優秀であっても、将来について寸分の狂いもなく正確に予測することは極めて困難です。予測に伴う不確実性を認めて、起こり得るシナリオを複数用意した方がはるかに信頼を獲得できます（そして誠実です）。

インフォマティカでは、将来の状態に関する3つ以上のシナリオを作成しています。

架空の組織が将来的に見込めるメリットを予測したものであり、特定の環境下で特定の結果を実現できることを保証するものではありません。実際のコストとメリットは組織によって異なる場合があります。インフォマティカ製品を導入した組織が特定の結果（その規模を問わず）を実現できることを、インフォマティカとBlue Mesa Consulting社が表明するものではありません。

企業情報

インフォマティカ (NYSE: INFA) は、AIを活用したエンタープライズ向けクラウドデータマネジメントのリーダーとして、各企業がデータとAIの価値を最大限に引き出せるように支援しています。インフォマティカのIntelligent Data Management Cloud™は、あらゆる環境（クラウド、ハイブリッド、マルチクラウド）にわたって、データを接続、管理、統合するための業界先進の統合ソリューション一式を備えた、包括的かつエンドツーエンドなプラットフォームです。このプラットフォームにより、増大するデータの複雑性と量に対応できます。CLAIRE® AIを搭載したインフォマティカのプラットフォームは、あらゆる主要クラウドプロバイダー、データウェアハウス、アナリティクスツールとネイティブに統合できるため、ベンダーロックインに陥ることなく、採用するソリューションを自由に選択できます。また、データのガバナンス、業務の簡素化、確実な拡張を通じて、優れたROIを達成できます。

インフォマティカのソリューションは、100か国近くの約5,000社の組織（Fortune 100企業の80社以上を含む）に採用されており、特定のプラットフォームに依存することなく、クラウドデータドリブンなトランスフォーマーソリューションを推進するためには不可欠な存在となっています。インフォマティカがデータとAIの価値を最大限に引き出す。

本社
〒105-6226 東京都港区愛宕2-5-1
愛宕グリーンヒルズMORIタワー26階
電話：03-6403-7600(代表)
FAX：03-3433-1021

informatica.com/ja
x.com/Informatica

お問い合わせ

Where data & AI come to



IN09-5244-1025

© Copyright Informatica LLC 2025. Informatica、Informaticaロゴは、米国およびその他の国におけるInformatica LLCの商標または登録商標です。インフォマティカの商標の最新版は、<https://www.informatica.com/ja/trademarks.html>をご覧ください。その他すべての企業名および製品名は、各社が所有する商号または商標です。本文書に記載されている情報は、予告なく変更されることがあり、現状のまま提供され、明示または黙示を問わず一切の保証を伴いません。