

Airlake

BI Agent

データ分析の自動化を
実現するAIエージェント

株式会社DATAFLUCT
ver.1.8

DATAFLUCT

DATAFLUCT, Inc.

Strictly Confidential





企業理念

持続可能な未来を、
アルゴリズムの共有で実現する

ビジョン

データを商いに。
Data Science for every business.

会社名	株式会社DATAFLUCT（データフラクト）
資本金	14億9,712万（資本準備金含む）
設立日	2019年1月29日
住所	東京都渋谷区桜丘町1-4 渋谷サクラステージ SHIBUYAサイドSHIBUYAタワー7階
代表者	代表取締役CEO：久米村 隼人
人員数	従業員:14名 外部スタッフ:74名 *2025年9月時点
事業内容	①データプラットフォーム構築・運用支援事業 ②DX推進支援・運用支援事業 ③サステナブルデータビジネス事業
主要株主 (略称)	経営陣、UTEK、国分グループ本社、竹中工務店、東芝デジタルソリューションズ、ポーラ・オルビスホールディングス、三井住友海上キャピタル、tb innovations、ハイブリッドテクノロジーズ、エアトリ、FUJI、全日本食品、他

データ基盤・モデル開発・エージェント開発をフルスタックで提供します

Airlakeは、高度な「データ基盤+AIエージェント+AIモデル」をワンストップで行えるカスタマイズ前提のSaaS・PaaSの総称です。

課題・ニーズ

アナログ産業のDX化

ツールではできない
高度なAI活用

生成AIの業務への
本格実装

“サステナブルアルゴリズムの社会実装”

“フルスタック”
データ活用AIサービス

“データを商いに”

提供価値モデル

ソリューションレイヤー



日本を代表する社会インフラ企業のDX・AI活用を支援



食品 / 卸売 / 小売 Food / Wholesale / Retail

予測



分析



予測



最適化

社名非公開：弁当販売

予測



最適化



予測



予測

分析



分析



分析

社名非公開：食品製造

予測



分析

社名非公開：飲料製造

予測

社名非公開：食品卸

公共 / 運輸 Utilities / Transportation

予測

分析



基盤



基盤



GIS

社名非公開：電力

GX/GIS

社名非公開：電力

基盤

社名非公開：鉄道旅客

基盤

社名非公開：電力

建設 / 不動産 Construction / Real Estate

分析



分析

社名非公開：建築設計

分析



基盤



基盤



基盤

社名非公開：不動産管理

基盤

社名非公開：ゼネコン

製造業 Manufacturing

予測



分析



予測

社名非公開：素材製造

基盤



基盤

社名非公開：半導体製造

IT / サービス IT / Service

基盤



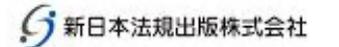
東芝デジタルソリューションズ株式会社

構造化



三井住友海上

基盤



基盤



GX



基盤



NXワンビシアークイブズ

基盤

社名非公開：医療サービス

DATAFLUCTの特徴：垂直型（Vertical） AI開発に特化



水平AI・開発AIとは別に、部門業務に特化したAIのこと。

エンタープライズAI レイヤー構造

全社員

各部門

エンジニア

水平

全社員向け

汎用的な業務支援・全部門共通ツール
ChatGPT, Gemini

垂直

部門特化型

専門業務に特化・部門固有の処理
Airlake

専用DB必須

開発

エンジニア向け

開発効率向上・コード生成・支援
Cursor/VS Code/Devin

アプリ層

基盤層

基盤AI（GCP, AWS, Azure）

共通インフラ・API・セキュリティ・データ処理基盤
すべてのAIシステムを支える基盤インフラストラクチャー

データがなくては、「最適化」できない問題を、一網打尽に解決できます。

3. 分析人材・スキル不足

- データサイエンティスト人材の確保困難
- ビジネス理解と分析スキルの両立が必要
- 投資対効果（ROI）測定の困難さ



 **Airlake**
AI agents

BIやpythonの勉強をしなくてよい。
すべて、日本語の対話のみで、
自由なデータ分析ができる。

2. リアルタイム分析能力の不足

売れ筋商品の
迅速な補充困難

需要変動に応じた
動的価格設定未実現

来店予測に基づく
人員配置最適化



 **Airlake**
AI models

SCM領域で、需要予測、在庫最適化、
物流最適化、人員最適化、S&OPで
実績がある、高精度なAIモデル開発。

1. データ標準化の遅れ

各部署・拠点で
独立したシステム使用

データ整備
フォーマット不統一

非構造化データ
技術的制約



 **Airlake**
platform

ノーコードで、
簡単にデータ収集・加工ができる
AIエージェント時代のデータ基盤。



データ分析の自動化を実現する

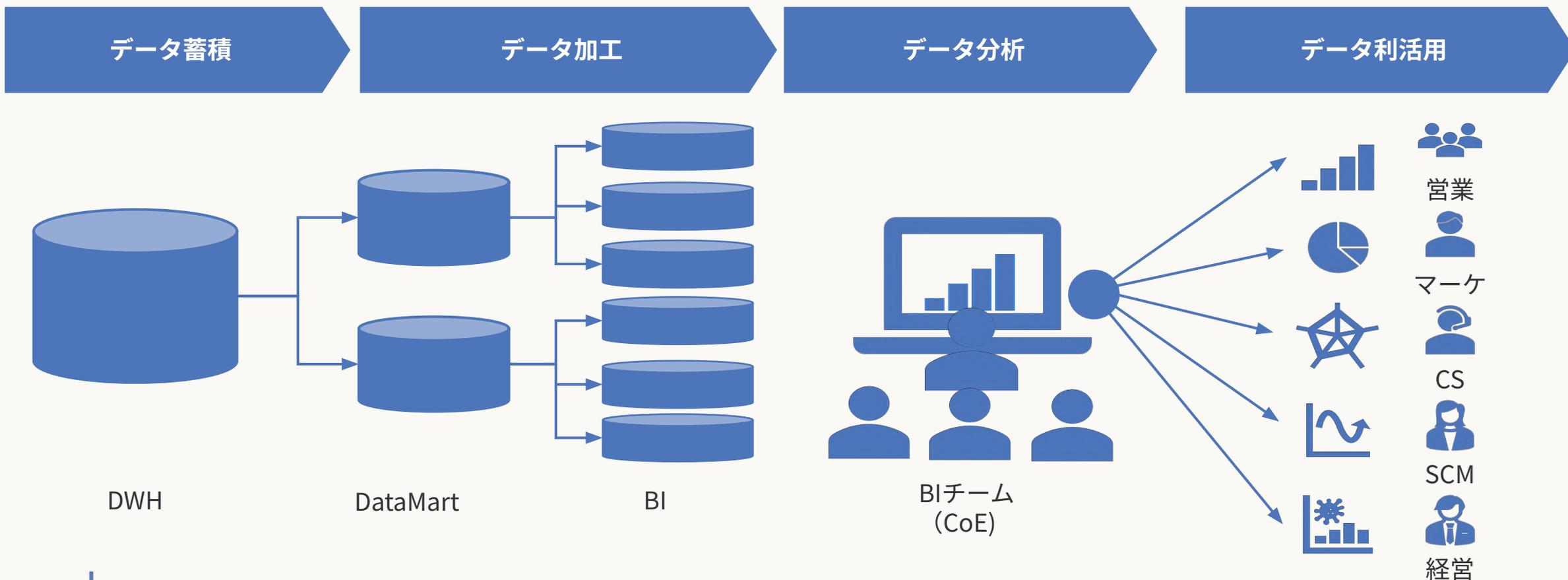
AIエージェント

Airlake BI Agent サービス紹介



社内データ活用の真の課題：データ人材の欠如

社内のBI（Center of Excellence）チームはすぐに限界が訪れます。



Airlake BI Agent: データ人材リプレイスするAIエージェント



自然言語からPython,SQLなどのソースコードを生成するAI技術を活用

データ蓄積

データ加工・分析・利活用



Airlake BI Agent デモ動画



分析シナリオの登録や過去履歴、データアップロードによるRAG化にも対応可能

The screenshot displays the Airlake BI-agent interface. On the left is a sidebar with navigation options: ワークスペース (Workspace), ナレッジ (Knowledge), and データソース (Data Sources). The main area is divided into two columns. The left column lists analysis scenarios such as 'カテゴリ全体動向 x シェア分析' and '競合SKU・ブランド比較分析'. The right column is the 'AI分析アシスタント' (AI Analysis Assistant) interface, featuring a project name 'チャンネル戦略' and a chat input field with a '送信' (Send) button. Red circles with numbers 1 through 6 highlight specific features: 1. User management (top right), 2. Project list (workspace sidebar), 3. Knowledge base (knowledge sidebar), 4. Data sources (data source sidebar), 5. Analysis scenarios (scenario list), and 6. AI analysis assistant (main chat area).

1. ユーザ管理
ログイン認証+二要素認証
ログインユーザ単位での記憶制御
2. プロジェクト
プロジェクト内で記憶保持
過去履歴を選択して続きから会話可能
3. ナレッジ
新規ファイルのアップロード
アップロード後にRAG化し分析対象に
4. データソース
選択したデータソースのみが分析対象
5. 分析シナリオ
プロンプトを記憶+再利用が可能
6. 分析フィールド
AIエージェントとの会話画面

5つのAgentの機能により、高速で、高品質のインサイトをお届け。



本機能は、v1であり、データ整備次第、すぐにご利用いただけます。
v2は、2026年春夏頃ローンチ予定。

参考: POSデータ自動分析テーマ一覧 (数秒で出力可能)



データ種別	分析視点	具体的な分析テーマ
I. POSデータ (販売ログ: 何が・いつ・どこで売れたか)	A. 売上・利益管理	・売上/粗利集計 (SKU・カテゴリ・店舗別) ・客単価/購買点数・時系列需要予測 (季節・天候)
	B. 商品動向・棚割り	・売れ筋/死に筋ランキング・商品ライフサイクル・フェイス数と売上効果
	C. 店舗オペレーション	・在庫回転率・欠品分析・ピーク時間帯 (レジ配置最適化) ・返品/値引きパターン (不正兆候)
	D. プロモーション評価	・値下げ効果・価格弾力性推定・キャンペーンROI
II. ID-POS分析 (誰が: 顧客属性×購買ID)	A. 顧客理解	・RFM分析 (優良/離反顧客) ・LTV算定・セグメント別売上構造
	B. 行動分析	・リピート率・来店周期・離反予兆
	C. マーケ精緻化	・属性別価格弾力性・クーポン設計・ロイヤルティ効果
III. レシート分析 (購買文脈: トランザクション単位)	A. バasket構造	・併売分析 (ビール×枝豆など) ・クロスカテゴリ買い回り・トリップ目的分類
	B. 購買シーン推定	・食卓分析 (レシピ/ミールセット) ・イベント購買 (季節・行事)
	C. 健康・嗜好傾向	・健康志向 (糖質制限/オーガニック) ・嗜好変化 (ビール→ハイボール)
IV. 調査データ統合 (意識・態度 × 実購買: JANコードで紐付け)	A. 消費者インサイト	・売上×購買動機 → なぜ買ったか・ブランドエクイティ評価
	B. 潜在需要発見	・低売上×高関心商品 (育成対象) ・高売上×低関心商品 (価格依存型)
	C. マーケROI	・広告視聴×購買・試用意向×購買追跡
	D. 商品開発・棚割り	・新商品コンセプト評価 vs 実売・棚割り維持/削減の交渉材料
	E. 社会・サステナビリティ	・グリーンギャップ (意識vs実購買) ・地域価値観×購買傾向

参考: 顧客データ自動分析テーマ一覧 (数秒で出力可能)

データ種別	分析視点	具体的な分析テーマ
I. 基本属性データ (顧客ID・プロフィール)	A. デモグラフィック属性	・性別・年齢・職業・居住地・家族構成・所得水準・ライフステージ
	B. 会員属性	・会員ランク (ゴールド/シルバー) ・ポイントプログラム利用状況 ・入会チャネル (店舗/EC/アプリ)
	C. 顧客セグメント	・地域別/世帯規模クラスタリング・ライフスタイル分類 (健康/利便/価格志向)
II. 行動データ (購買履歴・接点ログ)	A. 購買行動	・購買頻度、客単価・カテゴリ構成比 (食品/日用品/嗜好品) ・トリップ目的 (少額vsまとめ買い)
	B. チャネル行動	・EC比率/店舗比率・アプリ利用/クーポン利用率・DM開封率、通知クリック率
	C. 行動トレンド	・来店間隔変化 (離反予兆) ・新カテゴリ開拓・ライフサイクル別の購買頻度変化
III. 取引文脈 (レシート/トランザクション単位)	A. バスケット分析	・併買関係 (ワイン×チーズ) ・クロスカテゴリ買い回り・同時購買点数
	B. 購買目的推定	・夕食/週末/パーティ分類・ミールセット推定 (鍋/弁当材料)
	C. 個人傾向	・健康志向 (低糖質・オーガニック) ・嗜好変化 (炭酸→お茶、タバコ→加熱式)
IV. 意識・態度データ (調査/外部データ連携)	A. ブランド・商品認知	・認知度・好意度・購入意向・NPS (推奨度)
	B. 価値観・ライフスタイル	・健康/環境/時短/プチ贅沢志向・購入決定要因 (価格/品質/利便性)
	C. 期待と実購買ギャップ	・意向あり×未購買 (潜在需要) ・意向なし×実購買 (衝動買い)
	D. 広告・プロモーション効果	・視聴/接触 × 実購買・キャンペーン認知 × 参加率 × 購買変化

参考: 法人データ自動分析テーマ一覧 (数秒で出力可能)

データ層	分析視点	具体的なテーマ
I. コアデータ層 (SFA内標準データ)	A. 取引・案件	<ul style="list-style-type: none"> 商談情報 (案件名、金額、確度、ステージ) ・ 契約履歴 (受注日、更新日、失注理由) 営業担当/チーム別パフォーマンス
	B. 顧客企業マスタ	<ul style="list-style-type: none"> 企業属性 (業種、規模、売上高、従業員数) ・ 関係部署 ・ 担当者 (決裁者、キーパーソン) グループ会社ネットワーク
II. 拡張データ層 (SFA+周辺データ)	A. 営業活動ログ	<ul style="list-style-type: none"> 面談記録、訪問履歴、提案書提出回数 ・ セミナー/展示会参加履歴 営業アクションKPI (接触頻度、リードタイム)
	B. 顧客接点データ	<ul style="list-style-type: none"> MAスコアリング (メール開封/Web行動) ・ CS対応ログ (問い合わせ、満足度) NPS ・ 顧客調査
III. 外部データ層 (市場・環境データ)	A. 市場・財務情報	<ul style="list-style-type: none"> 企業財務 (決算、株価、信用スコア) ・ M&A、業界ニュース、戦略発表
	B. 人事・組織データ	<ul style="list-style-type: none"> 組織改編、人事異動 ・ LinkedIn公開情報
	C. マクロ・競合環境	<ul style="list-style-type: none"> 景気指標、規制変更 ・ 競合導入状況、サプライチェーン変化
IV. 分析・活用層 (統合目的)	A. アカウントマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> アカウントプラン (成長性、リスク) ・ ホワイトスペース分析 (未導入部門) シェア・オブ・ウォレット
	B. パイプライン・予測	<ul style="list-style-type: none"> 受注確度スコアリング (AIモデル) ・ 売上予測 (確度加重) ・ ファネルボトルネック検出
	C. 営業活動改善	<ul style="list-style-type: none"> 勝ちパターン抽出 ・ 失注理由定量化 (価格、競合、決裁遅延) ・ 営業個人KPI改善
	D. 経営・戦略活用	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ポートフォリオ最適化 ・ 営業リソース配分 (重点アカウント) ・ 新規開拓ターゲット優先順位付け

データ分析プロセスが「週単位」から「分単位」へ劇的に短縮

意思決定の速度向上とビジネス機会の最大化を実現

データ可視化・分析AI



データ分析レポートの業務変革

① 分析依頼

数分

担当者がチャットで直接指示
AIとの対話で意図を正確に把握

② 分析作業

数分～数時間

AIがSQLやグラフを完全自動生成
追加・修正もチャットで即時反映

③ 示唆の獲得

最短で数分後

知りたい瞬間に答えを把握
AIが平易な言葉で要約・示唆を提供

エンタープライズ企業の品質に耐えうるAIエージェント設計を実現

内製化では、たどり着くのが難しい、品質、セキュリティ、実行品質を最初から使えます。

特徴1: 高品質な出力を実現

データ抽出誤認率 <1%*

スキーマグランディング
構造理解レイヤー

文脈補完・エビデンス付与
RAG処理レイヤー

精度検証・整合性チェック
品質保証レイヤー

*プロジェクト開始3ヶ月後の品質

特徴2: セキュアな接続体験

Read-Onlyセキュア接続

Airlake platform

BigQuery

Snowflake

Oracle

GA4

Redshift

S3

その他

特徴3: 多くのタスク遂行

5つのAIエージェント構成

意図抽出
計画立案
Agent

データ取得
Agent

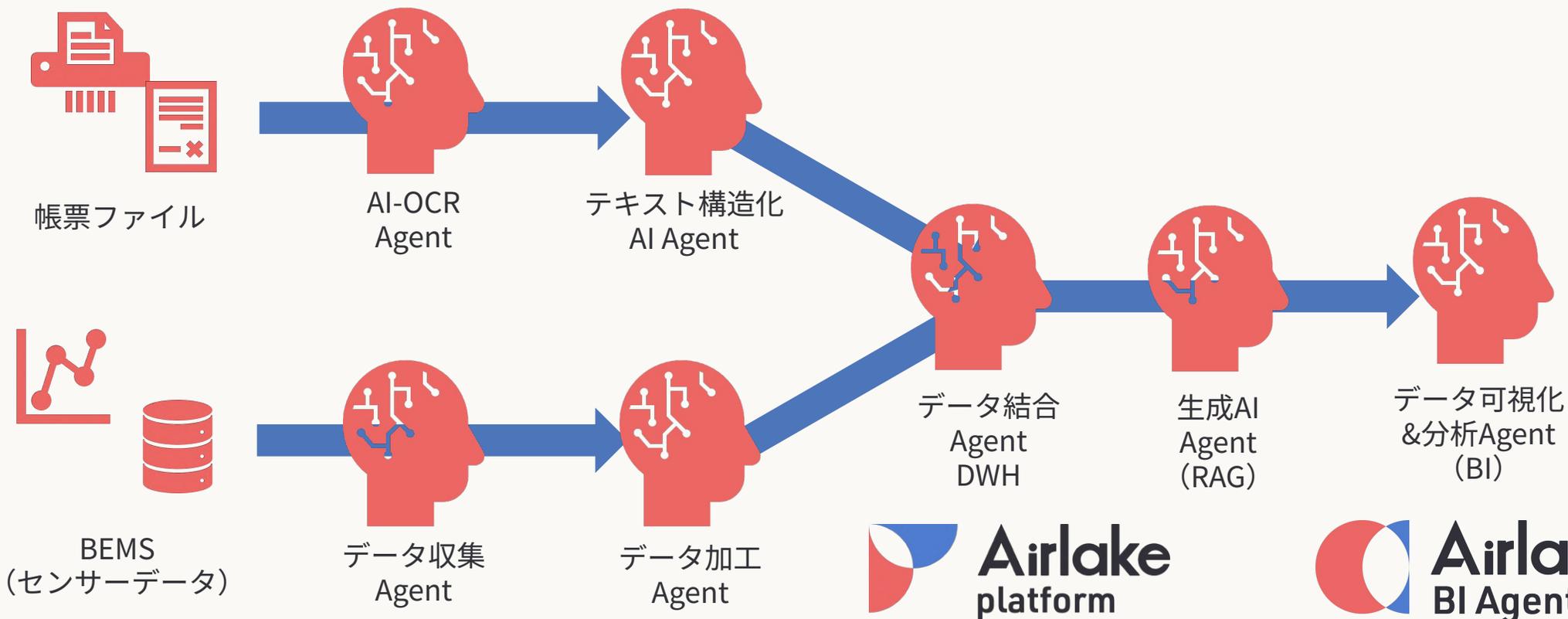
データ可視化
Agent

データ解釈
Agent

データ品質
Agent

ユースケース：IoTデータ解析

帳票ファイルとセンサーファイルを統合し、マルチモーダル分析が可能に

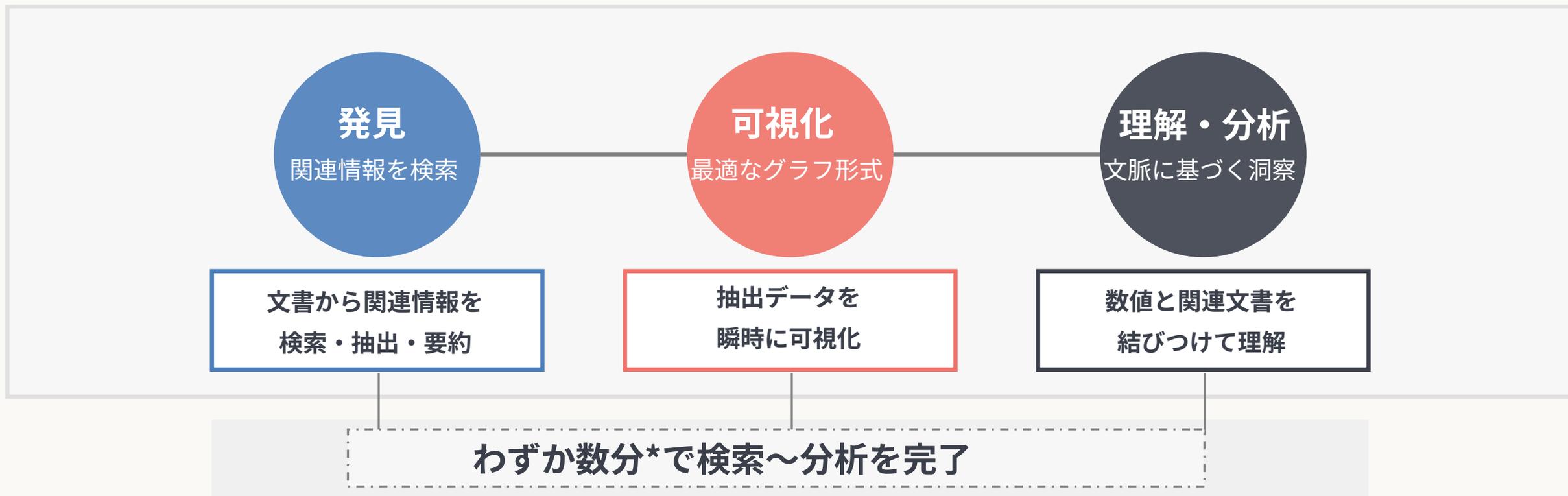


約2万行を0.1秒単位

特徴1: チャット対話のみで分析が完結します。

日本語の対話のみで、データ分析を完了させます。

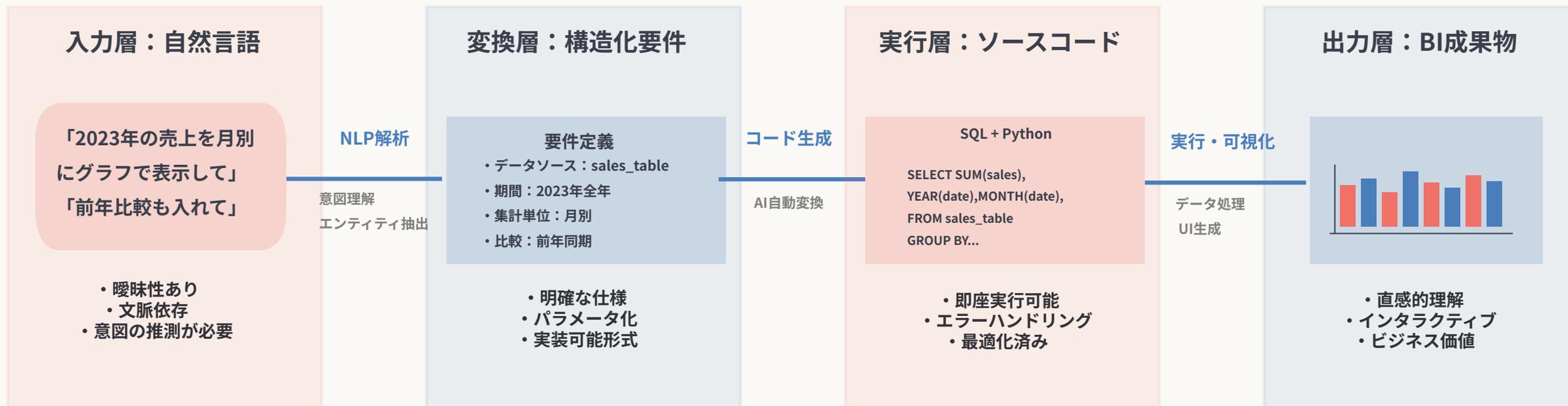
*タスクの難易度により、成果物の生成の速度が変わります。「数字」と「背景・文脈」を往来可能することができます。



自然言語からソースコードに高速変換し、BI出力を可能に。

定期ダッシュボードもLLMベースで構築するため、メンテナンスコストが下がります。

各段階での情報形態変化の詳細プロセス



特徴2: 数億行のリアルタイムデータを数秒で表示



Airlakeのデータ管理技術により、高速化が実現

このサービスは、DWHプランのみとなります。



パス	代表クエリ例	想定スキャン量	95% ile レイテンシ
Hot (BI Engine 命中)	「先週の売上」 「今朝の在庫推移」	メモリ常駐 ≤ 100 GB	0.5-1.5 秒
Warm (日付パーティションのみ)	「直近30日を商品別で比較」	≤ 40 GB 圧縮	2-5 秒
Cold (月～年単位をフルスキャン)	「2024年度全体のPOS明細を再集計」	0.5-2 PB 圧縮	1-8 分

参考：平均 4-5 秒、中央値 ~1 秒の UX を 27 PB 級データでも達成可能。

特徴3: ハルシネーションリスク対策により誤回答が低下

スキーマグラウンディングにより誤回答率は低くなりました。

参照できる情報を「ガバナンス済みのセマンティックモデル」と「実体のある集計テーブル」に限定

3つの決定的な要因

1

セマンティックレイヤで「語彙」を固定

LookMLやMetrics Layerが存在するフィールド／指標のみSQL生成候補に制限

→ 列やテーブルを"でっち上げ"防止

2

Datamartが「問われやすい粒度」に整形済み

日次×店舗×商品などに集計済み

巨大明細テーブルへの

フルスキャンリスク低下

3

BI Engine in-memoryキャッシュ

RAM上に答えを保持
同型クエリは結果再利用
推論ステップ削減

→ 誤答機会の減少

従来のText-to-SQL

誤答率

20-30%

誤SQL率

10-15%

- 列/テーブルをでっち上げ
- 構文エラー頻発

Airlake AI Agents

誤答率

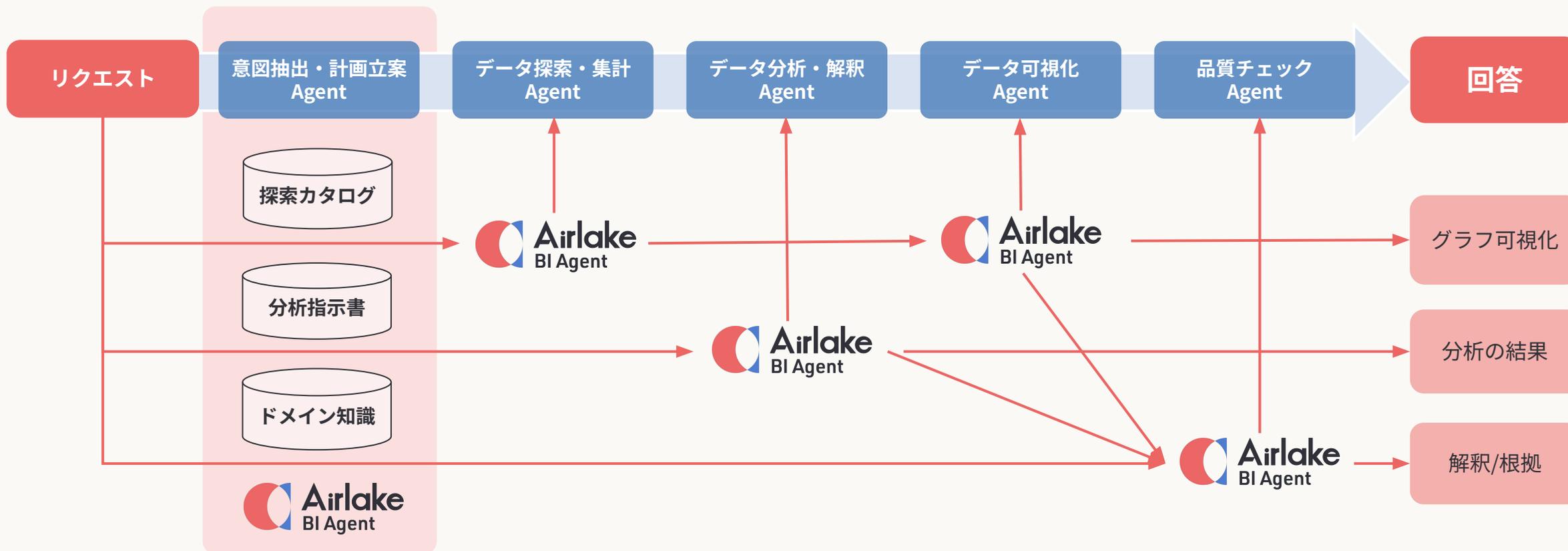
2-3%

誤SQL率

<1%

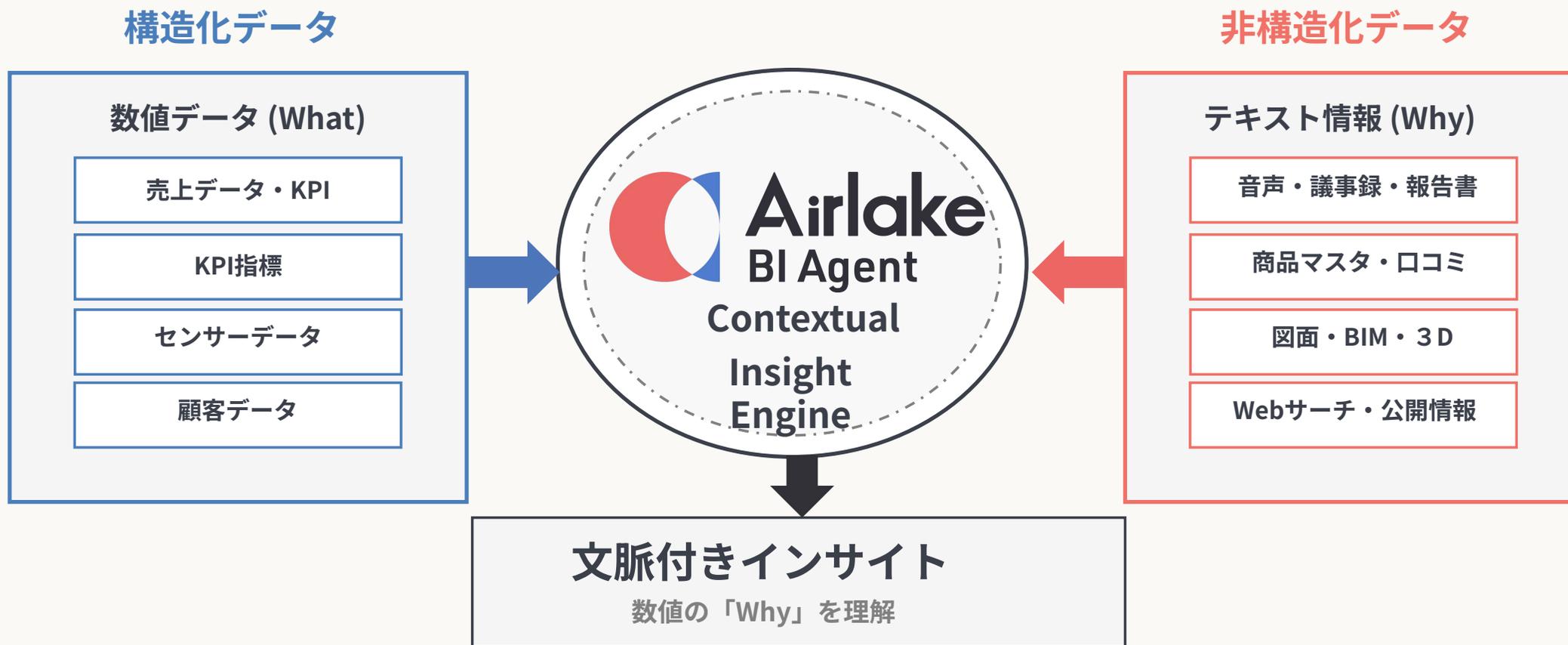
- 制御された真実ソース
- スキーマグラウンディング

特徴4: ビッグデータ解析に特化したAirlake専用モデル



特徴5：データに文脈を与えるCIE技術

非構造化データを結びつける手法で「データに文脈」を与えます。



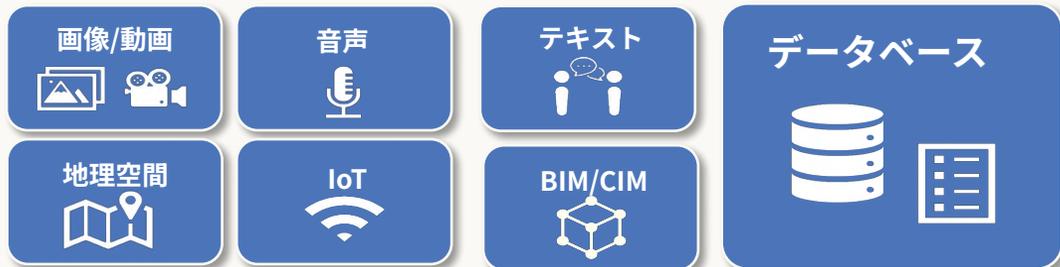
数値データに文脈付与も、文脈に数値付与も可能になります。

通常のグラフ作成の機能よりも、時間を要することがあります。

高速・高精度な「ドキュメント検索機能」

「去年の社内分析会資料を要約して」

AIが文脈を理解し、関連データを検索



データ連携



検索結果・要約

- 2024年4月分析会議事録（製品別売上分析）
- 2024年7月経営戦略会議（市場動向分析）
- 2024年10月製品企画会議（競合分析資料）

社内分析会からの主要インサイト：...

文脈と連携する「自動グラフ生成機能」

「製品Aの四半期売上をグラフにして」



売上減少の背景情報

関連ドキュメント:

- 2024年10月製品企画会議（競合分析資料）
- 2024年9月営業会議議事録

製品Aの売上減少は主に競合他社の新製品登場と原材料価格の高騰による値上げの影響と分析されています。

まとめ：ROIだけじゃない、3つの変革

週9時間・3人体制 → わずか30分・1人で完結に。同じ費用でアクセス可能に。

月額利用料は、固定費+従量課金となるため、ツールライセンス単位の課金は発生しません。

Before：従来のアプローチ



- 高価なBIツールが必要
- 合計所要工数：9時間
- レポート入手まで数日かかる



After：Airlake BI Agent導入



- Airlake BI Agent のみ
- 合計所要工数：0.5時間
- チャットで即時レポート取得

1.工数95%削減

レポート作成にかかる
人間の作業時間を劇的に削減

2.BIツールが不要に

これまで専門家しか使えなかった
高価なBIツールは、もう必要なし

3.データ活用の民主化

すべてのビジネス担当者が
自らの手でデータにアクセス

気になる導入費用は？

3～6ヶ月の準備期間、7ヶ月目に本番導入（スケーリング）可能。

マルチテナント型のSaaS構成になっているため、3ヶ月程度で本番利用が可能です。

導入支援/開発/POC: 3～6ヶ月

本番サービス利用: 1年間・自動更新

BI Agents
+Platform
(DWH)

DWH構築・BI構築プラン
1,000万円～
(データ連携コネクタ開発・データ基盤構築・テーブルデータ作成・メタデータ構築・シナリオ作成・基本レポート作成・テスト実施など含む)

DWH+データ分析BIエージェント利用
月額45万円 + 従量課金

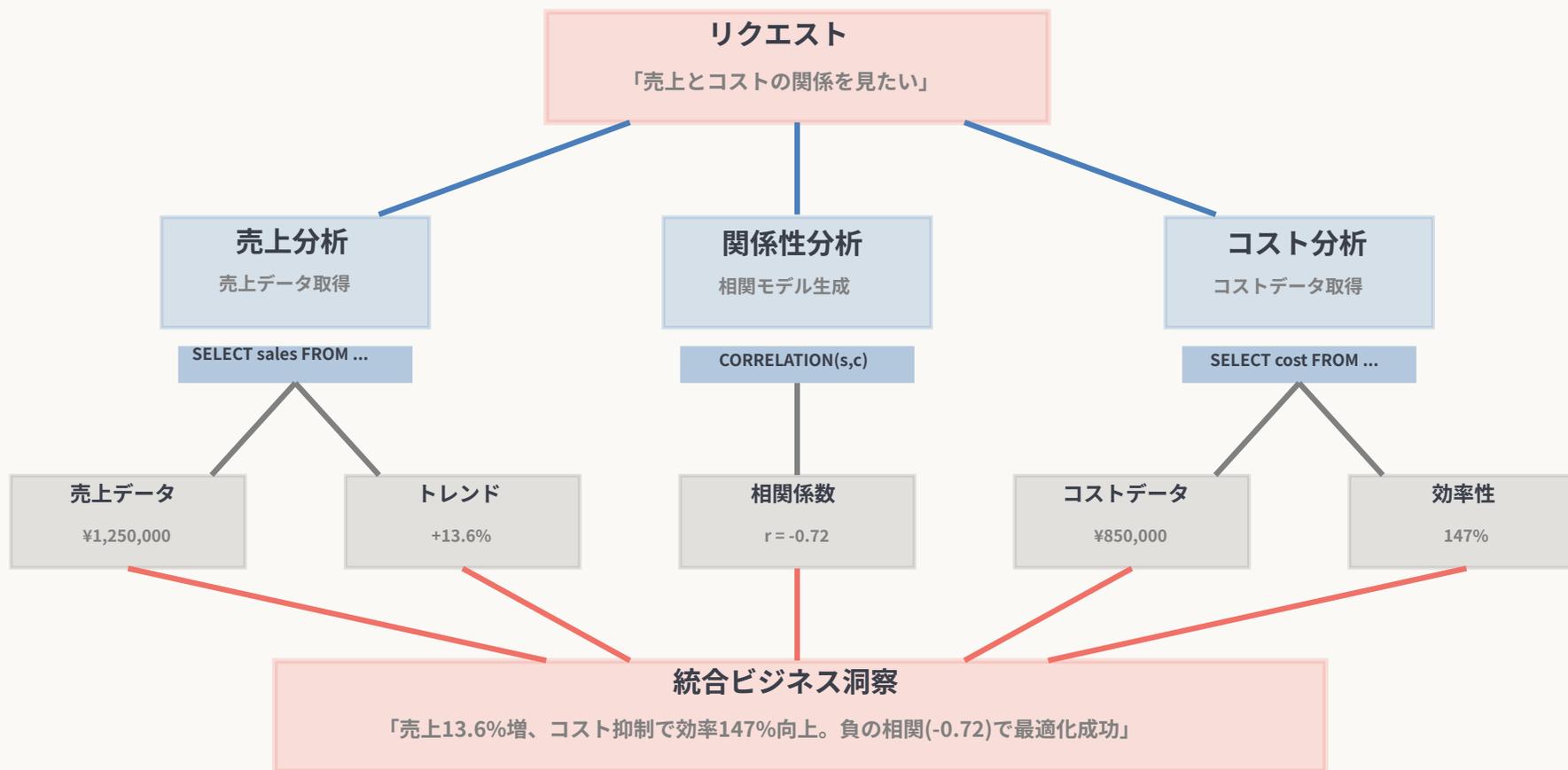
AI Agents

マルチAIエージェント構築
2,000～3,000万円
(並列処理、複数のAI、非構造化データの処理、マルチモデル、高度な分析レポートなど)

DWH+マルチAIエージェント利用
月額70万円 + 従量課金

シンプルな分析ではなく、統計解析を用いた解析も実行できます。

RAGと連携するため、2分から10分程度の出力時間がかかります。AI modelsと連携が必要なことがあります。



並列処理利点

⚡ 高速処理

- ・同時実行
- ・処理時間短縮

🎯 多角的分析

- ・複数視点
- ・関係性理解

🔄 柔軟性

- ・分岐追加容易
- ・スケーラブル

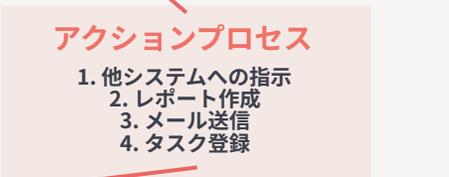
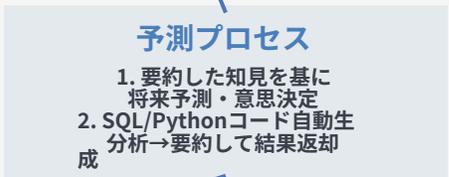
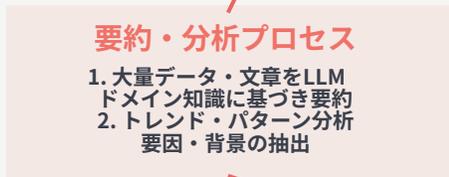
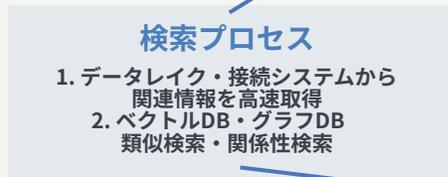
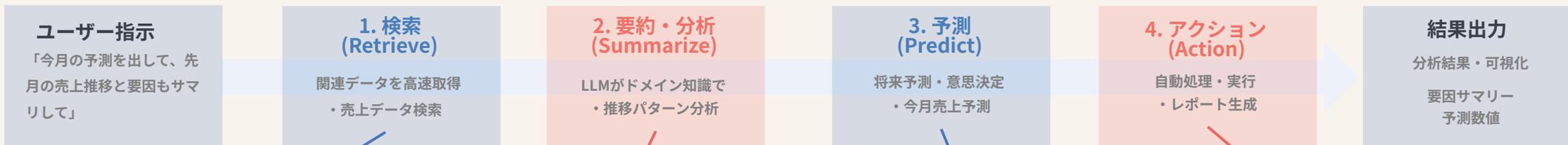
🌐 冗長性

- ・エラー耐性
- ・信頼性向上

ツール連携により、検索→要約→予測→成果物まで自律遂行。

ワークフローを組まずに複数のAI・ツールを繋げることで、自律レベルを高めていきます。

自律的機能連鎖プロセス

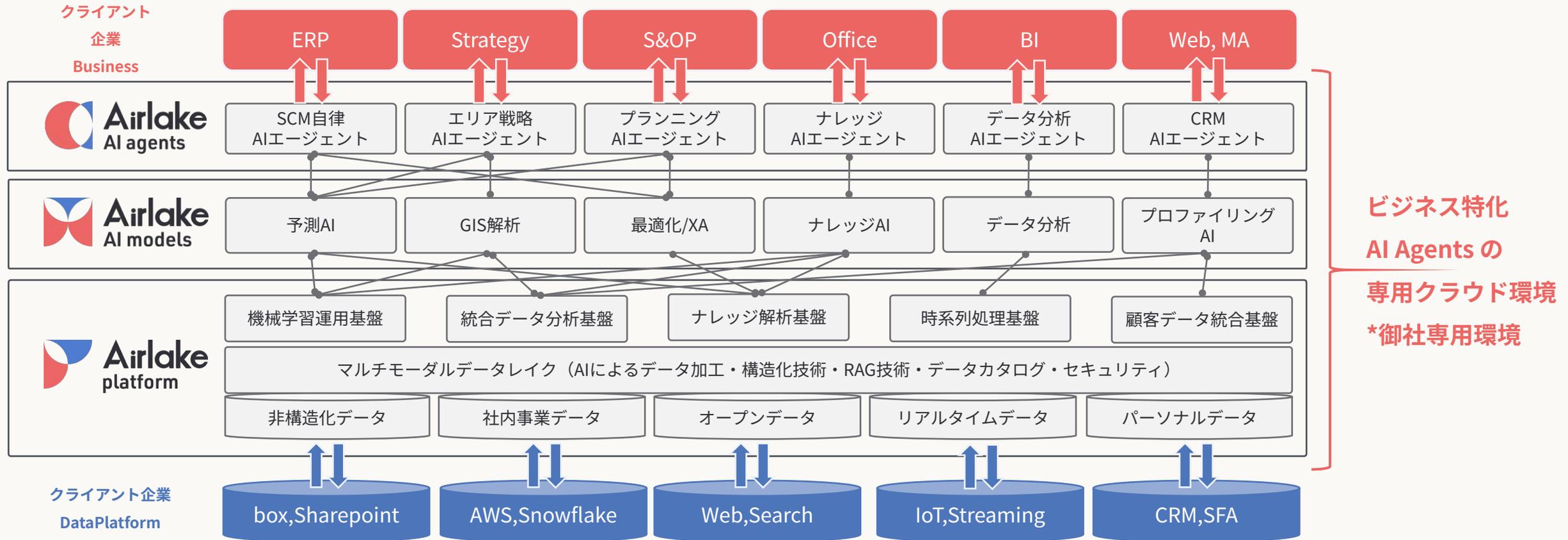


オーケストレーション

複数エージェント・ツールの連携 | ガードレール内での確実なプロセス実行
動的入力に賢く対応 | Python・統計解析・画像処理など専門ライブラリ活用

垂直型AIエージェント内製化のためのテクノロジーパートナー

データ基盤、AIモデル、AIエージェントの3層レイヤーは、テクノロジーの変化とともに、進化し続けます。



DATAFLUCT

データので、組織を動かす