

PartnerScope for Corundum Corp.

パートナー探索を数週間から数分へ

課題：ボトルネック

Corundum Corp.は10年以上にわたり、オープンイノベーションとベンチャービルディングの専門性を築いてきました。戦略的パートナーシップを通じて、初期段階の技術を実際のビジネスに変えることに長けています。

しかし、パートナー探索は依然としてボトルネックです：

「Corundum Corp.にはビジネスアイデアを持つ顧客（スタートアップなど）がいて、投資家、技術提供者、製造業者などのビジネスパートナーを見つける支援が必要です。最善の方法は何でしょうか？」

現状のベースライン：

顧客1社あたり

所要時間 100～200時間（平均150時間）

時間単価 ¥10,000

合計コスト ¥1,500,000

データベース検索、ウェブサイト調査、経験と勘に基づく適合性評価、顧客フィードバックへの対応、優先順位が変わるたびに調査をやり直す—価値ある仕事ですが、時間がかかり、スケールしにくい作業です。

PartnerScopeで何が変わるか

| 段階 | 現在 | PartnerScope導入後 |
|---------|---------------|--------------------------------------|
| 要件整理 | 手動インタビュー、メモ取り | AIガイド付き会話（10分） |
| パートナー調査 | データベース+ウェブ検索 | マルチソースAI検索（5分） |
| 候補評価 | スプレッドシート、勘 | 構造化された多次元スコアリング（10分） 即時再ランキング（2分） |

| 段階 | 現在 | PartnerScope導入後 |
|--------|-----------|-----------------|
| 修正サイクル | 調査やり直し | |
| 合計 | 100～200時間 | 1時間未満 |

コスト比較：

| | 時間 | コスト |
|--------------|-------|----------------------|
| 手動プロセス | 150時間 | ¥1,500,000 |
| PartnerScope | 1時間未満 | 約¥10,000 + API費用¥200 |

ディスカバリーチャット

パートナー探索で最も時間がかかるのは、顧客が本当に必要としているものを理解することです。ディスカバリーチャットは、ガイド付きの会話でこれを処理します。

仕組み：- AIコーチが顧客のビジネスについて戦略的な質問を投げかける - パートナータイプ、必須要件、成功基準、警戒すべき点を抽出 - 検索準備が整った構造化ブリーフを出力

2つの使い方：

| オプション | 方法 | タイミング |
|-----------|-----------------------|----------------------------|
| コンサルタント主導 | 顧客ミーティング中にチャットを実行 | 通常のワークフロー |
| 顧客セルフサービス | ミーティング前にチャットリンクを顧客に送付 | 顧客が事前準備、ミーティングは構造化ブリーフから開始 |

セルフサービスオプションでは、顧客が自分の時間でインテークを完了でき、最初のミーティングは発見的な質問ではなく、実行可能な要件から始まります。

全体ワークフロー

1. ディスカバリー — ガイド付きチャットで構造化された要件を抽出

2. 検索 — AIがデータベースとウェブを同時に検索し、明らかなパートナーと見落としがちなパートナーを見つける
 3. 評価 — 20社の候補を市場適合性、技術シナジー、戦略的整合性などでスコアリング（重み付け調整可能）
 4. 修正 — 候補の除外、優先順位の調整、詳細分析—再検索不要
-

コンサルタント向け：よくある質問

「AIが重要なことを見落としたらどうする？」顧客に渡す前にすべてをレビューします。AIは候補を生成し、あなたが判断を下します。専門性の代替ではなく、高速で動くリサーチアシスタントと考えてください。

「クライアントタイプごとにカスタマイズできる？」はい。評価軸と重み付けは調整可能です。製造業者を探すハードウェアスタートアップと、チャネルパートナーを探すSaaS企業では、異なる基準を適用できます。

「顧客にどう説明すればいい？」方法論は透明です—顧客は評価基準とスコアを確認できます。多くの顧客は構造化されたアプローチを評価します。それは厳密さを示すものです。

「機密性は？」顧客情報はセッション内に留まります。顧客データはAIモデルのトレーニングに使用されません。検索クエリは外部APIに送られますが、機密性の高い顧客詳細ではなく、パートナー要件のみが含まれます。

「自分の仕事の価値が下がる？」逆です。データ収集に費やす時間が減り、戦略的アドバイス、関係構築、ディールファシリテーションに多くの時間を使えます—あなたの専門性が最も活きる部分です。

品質管理

あなたの専門性は中心に残ります—ただし、生のリサーチではなく、厳選された候補に適用されます：

- 検索前に要件をレビュー
- 評価基準と重み付けをカスタマイズ
- 他のツール（Gemini、OpenAI Deep Research）と比較
- 判断と業界知識に基づいて修正

勘は消えません—最も重要なところに適用されます：データ収集ではなく、適合性の評価に。

顧客が受け取るもの

- 適合理由付きの企業プロファイル

- ・信頼度レベル付きの多次元スコア
 - ・強み、懸念点、次のステップ
 - ・透明で説明可能な方法論
-

次のステップ[°]

1. 今後の顧客エンゲージメントを選択
 2. 通常プロセスと並行してPartnerScopeを実行
 3. 結果と所要時間を比較
-

将来：Corundumデータとの統合

PartnerScopeは既存の知識と接続することで、より強力になります：

| データソース | 実現できること |
|-------------|-----------------------------|
| 過去のパートナーシップ | 「以前うまくいった企業に似た企業」を発見 |
| 顧客履歴 | 過去の顧客をパートナーとして推薦することを回避 |
| 社内ネットワーク | 既存の関係を通じた紹介を表面化 |
| ディール実績 | どのパートナータイプがどの顧客タイプで成功するかを学習 |

これにより、PartnerScopeは汎用ツールから、Corundumの10年の専門性と関係性を反映したツールへと進化します。

PartnerScope — イノベーションのスピードでパートナーを発見

東京大学リサーチ、2026年