

PartnerScope for Corundum Corp.

パートナー探索を数週間から数分へ

課題

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構築してまいりました。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へと発展させることを得意としています。

しかし、パートナー探索は依然としてボトルネックとなっています。

「Corundum Corp.にはビジネスアイデアを持つ顧客（スタートアップ等）がおり、投資家・技術提供者・製造業者などのビジネスパートナー探索を支援する必要があります。最善の方法とは何でしょうか。」

現状：

項目	数値
顧客1社あたりの所要時間	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、ウェブ調査、経験と勘による適合性評価、フィードバック対応、優先順位変更時の再調査—いずれも価値ある業務ですが、時間を要し、スケールが困難です。

PartnerScope導入による変化

業務	現在	導入後
要件整理	手動インタビュー	AIガイド会話（10分）
パートナー調査	DB・ウェブ検索	AI統合検索（5分）
候補評価	Excel・勘	多次元スコアリング（10分）
修正対応	再調査	即時再ランキング（2分）

	所要時間	コスト
従来	150時間	¥1,500,000
PartnerScope	1時間未満	約¥10,200

ディスカバリーチャット

パートナー探索において最も時間を要するのは、顧客の真のニーズを把握することです。ディスカバリーチャットは、AIによるガイド付き会話でこの課題に対応します。

機能：- AIが顧客のビジネスについて戦略的な質問を実施 - パートナータイプ、必須要件、成功基準、注意点を抽出 - 検索可能な構造化ブリーフを出力

活用方法：

方式	概要
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
顧客セルフサービス	事前にチャットリンクを送付し、顧客が自身で入力

セルフサービス方式では、顧客が事前に要件を整理できるため、初回ミーティングから具体的な議論を開始できます。

リファインメント：顧客フィードバックへの即時対応

顧客の優先順位は変わります。従来の調査では最初からやり直しが必要でした。PartnerScopeなら即座に修正できます。

調整可能な項目：

操作	例
重み付け調整	「APAC展開を重視したい」 → 重みを変更、ランキングが即時更新
候補除外	「過去に取引あり」「競合企業」→除外、残りの候補が再ランク
評価軸追加	案件途中で「規制対応経験」を新たな評価軸として追加
外部比較	手法に疑問 → GeminiやOpenAIの結果と並べて比較表示

これにより、従来数日かかっていた再調査が、顧客との会話の中で完結します。

ワークフロー

1. ディスカバリー — AIチャットで要件を構造化
 2. 検索 — データベースとウェブを同時検索、想定内外のパートナーを発見
 3. 評価 — 20社を多次元でスコアリング（重み付け調整可能）
 4. 修正 — 候補除外・優先順位変更を即時反映（再検索不要）
-

コンサルタント向けQ&A

Q: AIが重要な点を見落とした場合は？ A: 顧客への提出前に必ずレビューいただきます。AIは候補を生成し、最終判断はコンサルタントが行います。高速なリサーチアシスタントとしてご活用ください。

Q: 顧客タイプごとにカスタマイズできますか？ A: 可能です。評価軸と重み付けは調整できます。製造パートナーを探すハードウェア企業と、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。

Q: 顧客への説明方法は？ A: 評価基準とスコアは顧客にも開示されます。構造化されたアプローチは、多くの顧客から厳密性の証として評価されています。

Q: 機密性の担保は？ A: 顧客情報はセッション内に留まり、AIモデルの学習には使用されません。外部APIへの送信はパートナー要件のみで、機密情報は含まれません。

Q: コンサルタントの業務価値は下がりますか？ A: むしろ向上します。データ収集の時間が削減され、戦略的アドバイス・関係構築・案件推進に注力できます。

品質管理

コンサルタントの専門性は引き続き中核を担います。ただし、対象が生データではなく、厳選された候補となります。

- 検索前に要件を確認
- 評価基準と重み付けを調整
- 他ツール（Gemini、OpenAI等）と比較検証
- 業界知識に基づき最終判断

経験に基づく判断は失われません。データ収集ではなく、適合性評価という本質的な部分に集中できます。

顧客への納品物

- ・適合理由を付した企業プロファイル
 - ・信頼度付き多次元スコア
 - ・強み・懸念点・推奨アクション
 - ・透明性のある評価手法
-

導入ステップ[°]

1. 今後の顧客案件を1件選定
 2. 従来プロセスと並行してPartnerScopeを実行
 3. 結果と所要時間を比較評価
-

将来展望：Corundumデータとの統合

既存の知見と連携することで、PartnerScopeはさらに強力になります。

データソース	実現できること
過去の成約実績	成功パターンに類似した企業を優先表示
顧客履歴	既存顧客との重複・競合を自動回避
社内ネットワーク	既存関係を活用した紹介経路を提示
案件結果データ	顧客タイプ別の成功パターンを学習

PartnerScopeを汎用ツールから、Corundumの10年の専門性と人脈を反映した独自ツールへと進化させることができます。

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