

# 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。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。」

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、優先順位変更時の再調査。

現状：顧客1社あたり 100～200時間（平均150時間）×¥10,000 = ¥1,500,000

## PartnerScopeワークフロー

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	即時反映（2分）
合計	100～200時間	1時間未満

- ディスカバリー・チャット — AIがパートナータイプ、必須要件、成功基準、注意点を抽出。コンサルタント主導または顧客セルフサービス（事前にリンク送付）。
- 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見。
- 評価 — 20社を設定可能な評価軸でスコアリング（重み付け調整可能）。

4. リファインメント—結果を見ながら仕様を絞り込み。重み付け調整、候補除外、追加検索—最初からやり直すのではなく、学んだことを積み重ねる。

---

## 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。

Q: 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顧客タイプごとに調整できます。

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。

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・関係構築に注力できます。

---

## 品質管理

コンサルタントの経験に基づく判断は失われません—適用先が変わっただけです：

- 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
- 

## 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
- 

## 将来展望：Corundumデータとの統合

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

PartnerScopeをCorundumの10年の専門性を反映した独自ツールへと進化させ  
ることが可能です。

---

*PartnerScope — イノベーションのスピードでパートナーを見*

東京大学リサーチ 2026年