

# PartnerScope for Corundum Corp.

パートナー探索を数週間から数分へ

Corundum Corp.は単なる投資家ではありません。国際的なイノベーショングループとして、研究者・投資家・イノベーターを結びつけ、科学・技術・ビジネス間のシナジーを創出しています。この取り組みの重要な柱が、ポートフォリオ企業の適切なパートナー探索支援です—市場流通、プロトタイピング・テスト、技術統合、製造など。

## 課題

「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。」

このパートナーマッチング業務は価値がありますが、時間を要します—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導入後：コンサルタント時間1時間未満 + API費用¥150-300

## 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

1. 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）。

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見つける。
  3. 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: 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

データソース	実現できること
社内ネットワーク	既存関係を活用した紹介経路を提示
機密データ（仮名化）	顧客情報を保護しながら過去の取引実績から学習

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 — 数ヶ月の調査を数分の会話へ | 東京大学リサーチ 2026年*