

AI が部署の壁を溶かす！明日から使える 部門連携ユースケース 5 選

1. はじめに：サイロ化された組織から、知識が連携する組織へ

多くの企業が、部署ごとに情報や知識が閉じてしまう「部門のサイロ化」という根深い課題を抱えています。研究開発の技術知、法務のリスク知、営業の顧客知がバラバラに管理され、本来生まれるはずの相乗効果が失われているのです。

この強固な壁を打ち破り、組織の知性を解き放つゲームチェンジャーこそが、生成 AI です。生成 AI は、社内に点在する膨大な知識資産（特許・論文・契約書・市場レポートなど）を横断的に統合・分析する「**全社共通基盤**」を構築します。これにより、これまで分断されていた「**知財×経営×技術**」が三位一体で連携し、組織全体の意思決定を異次元の速さへと加速させることが可能になります。

この記事では、生成 AI がもたらす変革を、物語仕立ての具体的な 5 つのユースケースを通してご紹介します。部門の壁が溶けた先に広がる、新たな価値創造の世界をぜひご覧ください。

2. ユースケース① 研究開発：経験と直感から、データ駆動のテーマ選定へ

課題の提示（背景）

物語は、あるメーカーの研究開発部門から始まります。巨額の投資が泡と消える「魔の谷」。この部門は、新しい研究テーマの選定において、客観的な羅針盤なきまま、ベテランの**経験と勘**という霧の中を手探りで進むという大きなリスクを抱えていました。

- **客観的根拠の不足**: データによる裏付けがないままテーマが進行し、市場ニーズから乖離してしまう。
- **不採算リスク**: その結果、数億円規模の投資が事業化に結びつかず、**不採算テーマ**となるケースが後を絶ちませんでした。

AIによる解決策

生成 AI の導入で、このプロセスは劇的に変わります。研究者がテーマ案を入力するだけで、AI は瞬時に社内外の膨大なデータを横断分析。これまで数週間かかっていた特許調査や市場調査の結果を、わずか 1 日で提示します。AI は「**関連特許群**」「**技術成熟度**」「**市場トレンド**」を多角的に分析し、データという光で進むべき道を照らし出すのです。

魔法の呪文（プロンプト例）

「以下の研究テーマ案を評価してください: [研究テーマ詳細]

関連特許群、技術成熟度、市場トレンドを分析し、競合参入可能性と投資 ROI を予測してください。」

得られる成果（Transformation）

AI の導入は、研究開発の意思決定に革命をもたらしました。

指標	改善効果
テーマ評価時間	従来 数週間 → 1 日以内
不採算テーマ削減	10～20% 削減
R&D 投資 ROI	+15% 以上向上

この変革の核心は、AI が**迅速かつ客観的な研究テーマ評価**を可能にし、意思決定の質そのものを飛躍的に向上させた点にあります。

次の物語への架け橋

研究開発の意思決定がデータで加速したように、次は企業の未来を左右する M&A 評価が、AI によってどう生まれ変わるのか見ていきましょう。

3. ユースケース② 経営企画：主観的なシナジー評価から、客観的スコア化へ

課題の提示（背景）

次に登場するのは、M&A を担当する経営企画部門です。数百億円が動く重大な意思決定。しかし、その成否を分けるシナジー評価が、担当者の**主観**という名の**羅針盤**に委ねられ、プロセスも**非効率**という大きな問題を抱えていました。多額の費用を投じて外部コンサルタントを雇っても、期待したシナジーが生まれずに終わる「絵に描いた餅」が少なくなかったのです。

AI による解決策

生成 AI は、M&A のデューデリジェンスを強力に加速させます。買収候補企業の特許情報を入力するだけで、AI は自社の技術ポートフォリオと自動で比較。両社の技術の****「重複・強み・弱み・シナジー」を瞬時に分析し、可視化します**。さらに、**自社の中期経営計画****を読み込ませることで、M&A が会社の戦略とどれだけ整合しているかを客観的にスコア化することまで可能です。

魔法の呪文（プロンプト例）

「買収候補企業〔企業名〕の特許情報と当社の技術情報を入力します。

両社の技術領域の重複・強み・弱み・シナジーを分析し、中期経営計画との整合性を評価してください。」

得られる成果（Transformation）

AI による分析は、M&A の意思決定に客観性とスピードをもたらしました。

指標	改善効果
分析工数	従来 3 週間 → 3 日以内
外部委託コスト	数千万円規模 → 1/10 以下 に削減
シナジー実現率の向上	中期経営計画との整合性を客観的にスコア化し、買収後の価値創造を最大化

次の物語への架け橋

戦略的な買収判断がデータで裏付けられたところで、次はビジネスの守り手である法務部門が、AI でいかにリスクを未然に防ぐかを見ていきます。

4. ユースケース③ 法務: 属人的なリスク判断から、統合的リスク管理へ

課題の提示（背景）

ビジネスが光の速さで進む一方、法務部門の契約レビューは「減速装置」となり、ビジネスの好機を逃す原因となっていました。担当者の経験則に頼るレビュープロセスは、見えないリスクという「時限爆弾」を抱え込み、他部門との情報共有の遅れがその危険性をさらに高めていたのです。

AI による解決策

生成 AI は、超有能なリーガルアシスタントとして法務部門を支援します。契約書を読み込ませると、わずか数分で内容を解析。社内に蓄積された**過去の類似判例データベース**と自動で照合し、不利な条項や潜在的なリスクを瞬時に洗い出します。最終的に、リスクの発生確率と影響度を示した**「リスクマップ」と、「優先的に交渉すべき論点リスト」**を自動で生成します。

魔法の呪文（プロンプト例）

「添付の秘密契約書を分析し、以下を抽出してください:

1. 当社に不利な条項のリスク評価(高・中・低)
2. 過去の類似判例 5 件との比較ポイント
3. 優先交渉すべき論点リスト」

得られる成果（Transformation）

AI の導入で、法務部門は「守り」から「攻めのリスクガバナンス」へと進化しました。

- ・ **効率化:** 契約レビューにかかる時間が、数日 → **30 分** へと劇的に短縮。
- ・ **リスク低減:** リスクの見逃しが半減し、将来の**紛争発生率**を長期的に **10~20% 低減**させることに貢献。
- ・ **高付加価値:** 過去の判例データまで含めた高精度な分析により、法務・知財・事業部門が**統合的な視点**でリスクを先読みし、管理可能に。

次の物語への架け橋

契約リスクを AI で固めたことで、次は経営層が、いかにして全社の知性を統合し、意思決定を加速させるのかを見ていきましょう。

5. ユースケース④ 経営層：分断された報告から、統合インサイトダッシュボードへ

課題の提示（背景）

経営層のもとには、各部門から個別のレポートが洪水のように押し寄せます。しかし、それらは互いに分断された「点」の情報に過ぎず、全社を貫く「線」や「面」のインサイトを掴むことは困難でした。結果として、部門間の認識に齟齬が生まれ、意思決定の遅延を招いていたのです。

AI による解決策

生成 AI は、社内に散らばる全ての知識資産（特許、論文、契約、市場レポートなど）を統合する**「AI インサイトダッシュボード」**を構築します。これにより、経営層は「技術トレンド」「競合動向」「市場インパクト」といった戦略的情報をリアルタイムで、かつ横断的に把握できます。全部門が同じデータ、同じインサイトを見ることで、組織は一つの頭脳のように機能し始めます。

魔法の呪文（プロンプト例）

「次世代電池分野について、特許・論文・市場レポートを統合し、

- ・ 最新技術トレンド
- ・ 主要プレイヤーの強みと弱み
- ・ 市場への影響度

をまとめた経営層向けレポートを作成してください。」

得られる成果（Transformation）

AI ダッシュボードは、経営の景色を一変させます。

指標	改善効果
----	------

情報共有スピード	従来 数週間 → リアルタイム
意思決定会議時間	30% 短縮
新規事業立案リードタイム	半年 短縮

次の物語への架け橋

経営の意思決定がリアルタイムで加速した今、その戦略を最前線で実行する営業部門が、AI でいかに顧客価値を最大化するのを見ていきましょう。

6. ユースケース⑤ 営業:画一的な提案から、顧客に刺さる技術提案へ

課題の提示（背景）

営業の最前線では、「あと一押し」が足りずに失注する悔しさが渦巻いていました。提案書は画一的で、顧客の心の琴線に触れる「なぜ我々なのか？」という技術的裏付けが欠けていたのです。顧客課題と自社技術を結びつけるための社内調査に多大な時間がかかり、商談のスピード感を損なうことも大きな悩みでした。

AI による解決策

生成 AI は、営業担当者一人ひとりのための最高の戦略家になります。顧客が抱える課題を AI に入力すると、即座に社内の特許・技術データベースを検索。課題解決に最適な技術をリストアップし、「競合他社との差異点」や「市場優位性」を明確にした提案書のポイントを自動で生成します。これにより、技術的な裏付けのある、説得力の高い提案をスピーディーに実現します。

魔法の呪文（プロンプト例）

「顧客企業 A 社の課題は[顧客課題]です。

この課題解決に適した自社特許・技術をリストアップし、競合他社との差異点と市場優位性を含めた提案書のポイントを出力してください。」

得られる成果（Transformation）

AI を武器にした営業部門は、提案の質と量の両面で大きな成果を上げました。

指標	改善効果
提案資料作成時間	従来 2～3 日 → 半日
成約率	5～10% 向上
提案件数	年間 20～30% 増加

さらに、AI が専門知識のギャップを埋めることで、**全社横断で均質な提案品質を確保し、組織全体の営業力を底上げします。**

7. まとめ:AI は「点」の効率化から、「面」の戦略統合へ

今回ご紹介した 5 つのユースケースが示すのは、生成 AI が単なる「点」の業務効率化ツールではないという事実です。AI の真の価値は、社内に散らばる**各種知識資産を横断的に統合し、これまで見えなかった知のつながりを可視化し、組織全体の意思決定を革新することにあります。**

このような戦略的活用を通じて、例えば知財部門は、単なるサポート部門から「**全社戦略の司令塔**」へと進化を遂げます。AI という共通基盤の上で全部門が連携することで、企業は未来を予測し、行動を変革することができるのです。

AI はもはやツールではない。それは、組織の知性を結集し、競合が追いつけない速度で未来を創造するための、新しい経営 OS なのです。