

生成 AI 活用による部門横断型 業務改革 計画書

本計画書は、当社における生成 AI の活用レベルを、部門内の業務効率化（レベル 2）から、全社の知識資産を統合し戦略的な意思決定プロセスそのものを革新する「戦略統合（レベル 3）」へと引き上げるための、具体的な実行計画を定めるものです。これは単なるツール導入に留まらず、部門間の壁を越えた協働を促進し、データに基づいた迅速かつ精度の高い意思決定を実現するための全社的な業務改革と位置づけています。

1. 本計画の目的と基本方針

本計画は、各部門に散在する貴重な知識資産（特許、技術情報、市場データ、法務情報など）を生成 AI によって有機的に結合し、部門間のサイロ化を打破することを戦略的な狙いとしています。この改革を主導する知財部門が全社戦略のハブとなることで、「知財×経営×技術」が三位一体となった意思決定基盤を構築し、持続的な競争優位性を確立します。

1.1. 目的

本業務改革計画が目指す主要な目的は以下の 2 点です。

1. 部門レベルに留まっていた AI 活用を全社規模へ拡張し、「**知財×経営×技術**」が一体となった**戦略的意思決定基盤**を確立すること。
2. 企業内に分散する多様な知識資産を横断的に統合し、共通の戦略言語を通じて全社的な協働を促進すること。

1.2. 基本方針

本計画を成功裏に推進するため、以下の 3 つの基本方針を掲げます。

- **全社共通基盤の整備** 各部門が保有するデータをセキュアに統合・連携できる環境を構築します。これにより、知財、R&D、法務、営業、経営企画など、全部門が共通の AI ダッシュボードを通じてリアルタイムに情報へアクセスし、部門横断的な分析を実行できる基盤を提供します。
- **知財視点の経営組み込み** 知財部門の役割を、従来の特許支援機能から、全社戦略を牽引する「司令塔」へと進化させます。M&A 候補の評価や新規事業企画といった経営の中核機能へ知財部門が主体的に参画し、データに基づく戦略提言を行う体制を構築します。
- **標準業務プロセス化** 後述する部門横断ユースケースを具体的な業務フローとして標準化します。教育プログラムや運用マニュアルを整備し、全社員が AI を自然に業務へ組み込めるよう、組織文化への定着を図ります。

本基本方針に基づき、次章では具体的な業務改革の内容を詳述します。

2. 部門横断ユースケースによる業務改革

本セクションでは、具体的な 5 つの部門連携ユースケースを通じて、生成 AI の導入が従来の業務プロセスをいかに変革し、単なる効率化に留まらない定量的な成果と高付加価値なインパクトをもたらすかを示します。これらのユースケースは、知財部門がハブとなり、各部門の戦略的課題をデータで解決する「司令塔」としての役割を具体化するものです。

2.1. 【研究開発連携】テーマ選定と投資 ROI 評価の高度化

2.1.1. 現状の課題

現在の研究開発テーマ選定プロセスは、以下のような課題を抱えています。

- **経験・直感への依存**：研究者の経験や直感に頼る部分が大きく、客観的な根拠に乏しい。
- **客観的根拠の不足**：市場性や競合状況の分析に時間を要し、迅速な判断が困難。
- **不採算投資リスク**：上記の結果、数億円規模の不採算テーマへの投資リスクが常に存在している。

2.1.2. 改革後の業務プロセスと期待される成果

改革前のプロセス	改革後のプロセス	期待される成果 (KPI)
研究テーマの提案後、担当者が手動で特許調査や市場調査を実施。関連部署との会議調整にも時間がかかり、採否決定までに数週間～数か月を要する。	研究テーマ案を AI に入力すると、関連特許群・技術成熟度・市場トレンドを瞬時にクロス分析。競合参入予測や投資 ROI のシミュレーション結果に基づき、即日～1 日でデータ駆動型意思決定が可能になる。	効率化: テーマ評価 数週間 → 1 日以内 コスト削減: 不採算テーマ削減 10～20% 高付加価値: R&D 投資 ROI +15%以上

2.1.3. 戦略的インパクトの評価

本改革は、研究開発テーマの評価プロセスを劇的に短縮するだけでなく、その**意思決定の質を根本から向上させる点に戦略的な価値**があります。これまで見過ごされてきた市場機会や潜在的なリスクを客観的データに基づいて早期に特定することで、より確度の高い研究開発投資を実現します。これにより、競合他社に先んじて有望な技術領域へリソースを集中投下し、市場の主導権を握ることが可能となります。

2.2. 【経営企画連携】M&A 候補評価と中期経営計画との整合性分析

2.2.1. 現状の課題

従来の M&A 評価プロセスには、以下のような課題が存在します。

- **外部コンサルへの依存:** 候補企業の評価を外部コンサルタントに依存しており、高コストかつ時間的な非効率が生じている。
- **戦略整合性評価の主観性:** 候補企業の技術資産と自社の中期経営計画との整合性評価が主観的になりがちで、買収後のシナジー創出に繋がらないケースがある。

2.2.2. 改革後の業務プロセスと期待される成果

改革前のプロセス	改革後のプロセス	期待される成果 (KPI)
候補企業の情報収集から外部コンサルへの分析依頼	候補企業の特許情報や中期経営計画文書を AI に入力するだけで、	効率化: 分析工数 3 週間 → 3 日以内

頼、特許資産の評価、戦略整合性の主観的評価まで、分析工数として3週間程度を要する。	技術資産の強み・弱み、自社技術とのシナジー領域、戦略整合性スコアを自動で可視化。3日以内に総合評価が完了する。	コスト削減： 外部委託コスト 数千万円 → 1/10 以下 高付加価値： 中期経営計画との整合性を客観的にスコア化し、シナジー実現率を向上させる。
---	---	---

2.2.3. 戦略的インパクトの評価

本改革により、M&A 戦略の意思決定が「経験」から「データ」へと転換します。中期経営計画との整合性を客観的なスコアで評価することで、戦略的な買収案件を迅速かつ高い精度で見極め、投資の成功確率を大幅に向上させることが可能になります。これにより、M&A の失敗リスクを大幅に低減し、事業ポートフォリオの変革を加速させます。

2.3. 【法務連携】契約・訴訟リスクの統合管理

2.3.1. 現状の課題

従来の契約・リスク管理プロセスには、以下のような課題があります。

- **判断の長期化：** 契約書のレビューに時間がかかり、ビジネスのスピードを阻害する要因となっている。
- **リスク検知の属人化：** 担当者の知識や経験に依存するため、リスクの見逃しや判断のばらつきが発生しやすい。
- **部門間情報共有の遅延：** 関連部門へのリスク情報共有が遅れ、全社的な対応が後手に回ることがある。

2.3.2. 改革後の業務プロセスと期待される成果

改革前のプロセス	改革後のプロセス	期待される成果 (KPI)
契約書の内容を目視で確認し、法務部門が条文をチェック。必要に応じて判例調査を行い、	契約書を AI に入力すると、過去の社内契約データベースや公開判例データと自動で比較・分析。リスクマップや交渉すべき論	効率化： 契約レビュー 数日 → 30 分以内 高付加価値： リスク見逃し 50%以上削減

方針決定までに数日～1週間を要する。	点を即座に生成し、30分～1時間で方針決定が可能となる。	紛争発生率の長期的低減 10～20%
--------------------	------------------------------	-----------------------

2.3.3. 戦略的インパクトの評価

本改革は、事後対応型のリスク管理から「予防法務」へと転換することを可能にします。過去の判例や社内契約 DB との統合分析により、リスクを早期かつ高精度に検知し、紛争を未然に防ぐプロアクティブなリスク管理体制を構築することで、事業の安定性と信頼性を高めます。これにより、事業展開における法的リスクを低減し、より迅速かつ大胆な戦略実行を可能にします。

2.4. 【営業・事業部門連携】データ駆動型の提案営業強化

2.4.1. 現状の課題

従来の提案営業活動には、以下のような課題が見られます。

- **提案の差別化困難：** 提案内容が標準化しがちで、顧客ごとの課題に即した差別化が難しい。
- **競合分析不足：** 競合他社の技術や特許を十分に分析できず、自社の優位性を的確に伝えきれていない。
- **マッチング工数の増大：** 顧客の多様な課題と自社の広範な技術シーズをマッチングさせる作業に多大な工数がかかっている。

2.4.2. 改革後の業務プロセスと期待される成果

改革前のプロセス	改革後のプロセス	期待される成果 (KPI)
顧客から課題をヒアリング後、知財部や関連部門に調査を依頼し、資料を統合して提案書を作成するまでに 2～3 日を要する。	顧客課題を AI に入力するだけで、最適な自社技術・特許を自動でマッチング。競合との差別化ポイントを含む提案資料や営業トークの要点を自動生成し、半日で質の高い提案準備が完了する。	効率化： 提案資料作成 2～3 日 → 半日 高付加価値： 成約率 5～10% 向上

2.4.3. 戦略的インパクトの評価

本改革は、組織全体の営業力を標準化し、底上げする効果をもたらします。営業担当者の専門知識や経験の多寡によらず、全社横断で均質かつ顧客の課題に深く刺さ

る質の高い提案を迅速に提供可能にすることで、企業の収益機会を最大化します。これにより、顧客との信頼関係を深化させ、市場シェアの拡大に直接的に貢献します。

2.5. 【全社横断】AI インサイトダッシュボードによる経営判断の迅速化

2.5.1. 現状の課題

全社的な意思決定において、以下のような課題が存在します。

- **情報のサイロ化**：特許・論文・市場レポート・社内報告書などの情報が各部門に分散し、部門間の認識齟齬や情報共有の遅延が発生。
- **意思決定の遅延**：経営層が全体を俯瞰できる一元的な情報を持てず、重要な意思決定に時間を要している。

2.5.2. 改革後の業務プロセスと期待される成果

改革前のプロセス	改革後のプロセス	期待される成果 (KPI)
経営会議の都度、各部門が個別に資料を作成・報告。情報の統合や横断的な分析に数週間を要し、意思決定が後手に回ることがある。	全社の知識資産(特許、論文、市場レポート、社内報告書等)を DWH に集約。AI が横断的に分析・要約し、経営層向けのインサイトをリアルタイムでダッシュボードに提供。	効率化 ： 情報共有スピード 数週間 → リアルタイム 意思決定会議時間 30%短縮 高付加価値 ： 新規事業立案 リードタイム 半年短縮

2.5.3. 戦略的インパクトの評価

本改革は、経営層に「**単一の信頼できる情報源 (Single Source of Truth)**」を提供し、全社的な意思決定の質とスピードを飛躍的に向上させます。各部門が共通のデータ基盤の上で議論することで、部門間の壁を越えた迅速な連携が可能となります。これにより、経営層は市場の変化をリアルタイムに捉え、競合よりも半歩先んじた戦略的意思決定を下すことができ、持続的な競争優位を確立します。

これらの部門横断活動を支えるため、次章では具体的な導入計画について説明します。

3. 導入計画とアクションプラン

本改革を構想で終わらせることなく、着実に実行に移すため、具体的な推進体制、導入プロセス、そしてタイムラインを明確にした実行計画を策定します。

3.1. 推進体制

本計画を強力に推進するため、部門横断型のタスクフォースとして「**全社推進チーム**」を設置します。本チームは、知財、R&D、経営企画、法務、営業の各部門から選抜されたメンバーで構成され、計画の実行と部門間の調整に責任を負います。

3.2. 導入プロセス

リスクを最小限に抑えつつ、着実に全社展開を進めるため、以下の3フェーズからなる段階的な導入プロセスを採用します。

1. **フェーズ 1: 知財部門と R&D 部門での共同運用** まずは親和性の高い両部門で運用を開始し、初期の成果と課題を検証します。
2. **フェーズ 2: 経営企画・法務部門への展開** フェーズ 1 の知見を活かし、戦略的意思決定とリスク管理の中核を担う両部門へ展開します。
3. **フェーズ 3: 営業・事業部門を含む全社横断導入** 最後に、営業・事業部門を含む全部門へ展開し、全社横断での AI 活用基盤を完成させます。

3.3. アクションプラン

具体的な実行ステップと期間は以下の通りです。

ステップ	内容	期間
1. 全社推進チーム設置	知財・R&D・経営企画・法務・営業からメンバーを選抜し、横断的タスクフォースを編成。	1ヶ月
2. 共通 AI 基盤構築	全社データ統合環境とセキュアなアクセス権管理を備えた共通基盤を整備。	2ヶ月
3. パイロット運用	主要 4 部門で横断ユースケースを実証し、効果を検証。標準業務プロセスを整備。	3ヶ月
4. 全社展開	パイロット運用の成果を基に、段階的に全部門へ展開。教育・運用マニュアルを整備。	半年～

5. 継続的改善	KPI をモニタリングし、四半期ごとにレビュー会議を実施。経営インパクトを評価し改善サイクルを回す。	四半期ごと
----------	--	-------

このアクションプランに基づき、次章では本計画の成功を測るための具体的な指標を定義します。

4. 成果測定

本計画への投資対効果を明確にし、進捗とインパクトを客観的に評価するため、定量的および定性的な成果指標(KPI)を以下の通り定義します。これらの指標は、継続的な改善活動の基盤となります。

4.1. 定量的成果

- ・ 各ユースケースにおける時間短縮率
- ・ コスト削減額(外部委託費、不採算投資など)
- ・ 成約率・R&D 投資 ROI の向上率
- ・ 意思決定会議時間の短縮率

4.2. 定性的成果

- ・ 意思決定のスピードと質の向上
- ・ 部門間協働の活発化度
- ・ 経営層の戦略的意思決定に対する満足度
- ・ 知財部門の戦略的貢献度の向上

これらの指標の定点観測を通じて、本計画の投資対効果を継続的に検証し、さらなる改善へと繋げていく。

5. 総括

本業務改革計画の実行は、単なる IT ツールの導入に終わりません。これは、当社の意思決定文化そのものを変革する試みです。生成 AI を触媒として、これまで部門ごとに蓄積・分断されていた知識資産を全社共通の戦略資産へと昇華させます。

この計画が完遂した暁には、知財部門は守りの機能から脱却し、データをもって経営を動かす「**全社戦略の司令塔**」へと進化を遂げているでしょう。「経営×知財×技術」が真に一体となった迅速かつ高度な意思決定基盤が確立されることで、当社は変化の激しい市場環境においても、常に先手を打つことが可能になります。

さらに、この「戦略統合(レベル 3)」の達成は、社外のパートナーや顧客をも巻き込んだ新たな価値創造を目指す、次なるステージ「**レベル 4: 価値創造(社外連携)**」への重要な布石となります。本計画を全社一丸となって推進し、未来への確固たる基盤を築き上げることをここに宣言します。