

# 社内ナレッジAI検索システム

INCEPTION DECK

Power By BoundFor



# 我々はなぜここにいるのか？

## プロジェクトの原点

### 背景ストーリー

我々の組織は、情報の洪水の中で溺れています。優秀なベテラン社員の知識は個人のPCや記憶の中に閉じ込められ、若手社員や多忙な営業担当者は、重要な提案事例やFAQを探すために、毎日貴重な時間を浪費しています。この非効率性は、提案スピードと品質を低下させ、競合に対する決定的な遅れを生んでいます。今こそ、知識を個人の所有物から組織の資産へと変革する時です。

### 🎯 プロジェクトの核心的目的

- 情報探索時間を60%削減し、生産性の劇的な向上を実現する。
- 属人化された暗黙知への依存を解消し、組織全体の知的水準を底上げする。
- 全社員が一次情報と最新事例に即座にアクセスできる環境を構築し、提案の品質と安定性を確保する。

### 💡 なぜ今やるのか

AI技術の成熟と、危機的な情報分散状況が重なった今が、この根本的な問題を解決する唯一の機会です。我々がこのシステムを構築しなければ、この非効率性は組織全体に構造的なコストとして居座り続けます。



# エレベーターピッチ

30秒で伝えるプロジェクトの価値

【ニーズ】

散在するドキュメントの中から、必要な一次情報を迅速かつ正確に見つけ出したいというニーズと  
いうニーズを満たす

【プロダクト名】

社内ナレッジAI検索システム は、

【カテゴリ】

信頼性の高い生成AIを活用したコンテキスト依存型ナレッジマネジメントプラットフォーム です。

【メリット】

これは、厳格なアクセス権限（ACL）に基づき、複雑な質問に対しても出典（ソースリンク）付き  
で瞬時に正確な要約と回答を提供し、自己解決能力を劇的に向上させます ができ、

【競合】

従来のキーワード検索システムや、手動のファイルサーバー とは違って、



# パッケージデザイン

## 製品の外観とユーザー体験

### 製品の外観・イメージ

中心に配置された強力な検索バーと、その背後に複雑な情報ネットワークが瞬時に整理され、光速で回答が提示されるイメージ。『知の高速道路：Searching less, Selling more.』

### ユーザー体験フロー

1

ユーザーが自然言語（質問文）で情報を入力する（例：「新製品Xの導入事例で、製造業向けに適用できる価格条件は？」）。

2

システムが複数の認証済みデータソースから最適な情報を集約・解析し、権限に基づいた要約回答を生成する。

3

ユーザーは提示された要約と、信頼性の証拠となる『出典リンク』を参照し、即座に業務（提案資料作成や顧客対応）に活用する。



# やらないことリスト

## スコープの明確化

### ✕ やらないこと (Out of Scope)

- 初期段階での『暗黙知』の積極的な形式知化（インタビューや動画書き起こしなど、高コストなデータ整備）
- システムの利用状況を問わない全ドキュメントの最新版維持・バージョン管理機能の開発
- AIチャットボットによる顧客対応機能への応用（社内利用に限定）

### 🎯 やること (Focus)

- ✓ 営業部門（提案事例、商品FAQ、価格条件）の一次情報（公式フォルダ）の整備と検索品質の担保
- ✓ 厳格なアクセス制御（ACL）と回答の『出典リンク』提示による信頼性の構築
- ✓ 横断検索と要約/Q&A機能といった、最も利用頻度が高くROIが見込めるコア機能の開発



# ご近所さんを探せ

## ステークホルダーとエコシステム

### 主要ステークホルダー

- 経営層（スポンサー）：投資対効果の最大化、組織生産性の向上を要求
- IT部門/セキュリティ部門：アクセス制御、インフラ運用、データプライバシー保護を所管
- 営業部門/カスタマーサポート部門：主要ユーザーおよびナレッジの提供元

### 連携システム・エコシステム

- SFA/CRMシステム（提案活動のタイムスタンプ計測、事例データ参照元）
- 既存のドキュメント管理システム（Google Drive, ファイルサーバー, 社内Wiki）
- LLMプロバイダおよびベクトルデータベース（RAG技術スタック）



# 技術的解決方法

## アーキテクチャとアプローチ

### ✂ 技術スタック・構成要素

RAG (Retrieval-Augmented Generation) アーキテクチャ

ベクトルデータベース (高精度なセマンティック検索のため)

マルチモーダル対応のデータインGESTパイプライン (PDF, PPT, Docx, HTML対応)

### 📐 アプローチ・設計思想

アジャイル・イテレーションを採用し、MVPとして『権限付き横断検索』と『出典付き要約』を最短でリリースします。まず営業部門のコアナレッジにフォーカスし、利用率とKPI測定結果に基づき、次のフェーズ（総務・経理FAQなど）へスコープを拡大するデータ駆動型アプローチを採用します。



# 夜も眠れない問題

## リスク要因の認識

### NIGHTMARE

初期のデータ品質が低すぎることで、またはセキュリティ設計が不十分であったために、システムに対する全社的な信頼を失い、利用されなくなる。

#### ⚠ 想定されるリスク

- ⚠ 初期ナレッジデータの品質問題（情報の陳腐化、重複、形式不備）により、AIの回答信頼性が低下する。
- ⚠ アクセス制御リスト（ACL）の実装ミスや同期遅延による、機密情報漏洩のリスク。
- ⚠ ユーザーがAI回答に過度に依存し、提示された出典を検証しなくなる（AI幻覚リスク増大）。



# 期間を見極める

## 開発ロードマップ



### スケジュールに関する補足

最初の12週間で、定義されたKPI（検索時間削減、提案作成時間削減）を達成するために必要なコア機能と、信頼性の高い営業ナレッジ基盤を確立することを最優先します。



# トレードオフスライダー

## 優先順位の明確化

### ◆ 譲れないもの (Fixed)

- セキュリティとコンプライアンス（検索結果のACL準拠、閲覧不可情報の非表示）
- 回答の透明性（生成AIの回答には必ず出典リンクを必須とする）

### ⚖️ 調整可能 (Flexible)

- 初期MVPに含める部門ナレッジの範囲（営業部門以外は後回しに調整可能）
- ユーザーインターフェースの高度なカスタムデザインや追加機能（例: ドキュメントの評価機能、コメント機能）



# 何を諦めるのか

## 成功の定義と制約

### SUCCESS DEFINITION

プロジェクト成功の定量的な定義は、3か月間の運用後、①全社員の平均情報探索時間が8分から3分へ60%削減、②営業社員のベテランへの質問件数が月8件から3件へ60%削減、③営業の提案初稿作成時間が3.0hから2.0hへ33%削減、がすべて達成されること。

#### 🗑️ 今回諦めること・後回しにすること

- すべてのナレッジドキュメントを完璧に最新化・統一化する作業を、システム導入前に行うこと（必要な情報から順次整備する）
- 全ての情報ソース（特に低頻度利用のレガシーシステム）をMVPに含めること