



アイデアが、事業になる場所。

Ideas deserve a chance.

AI ネイティブな Business Opportunity プラットフォーム

Company Deck ・ v2.0 ・ 2026

WHY THIS MATTERS

優れたアイデアは、評価される前に消えていく

1

提案の品質がばらつく

フォーマットも粒度も人それぞれ。比較可能な状態で届かない。

3

評価がレビュアーに依存する

誰が読むかで結果が変わる、属人的な評価プロセス。

2

事業計画の経験が足りない

アーリーステージの挑戦者は、計画立案の経験が乏しいことが多い。

4

確認作業に時間が消える

事業の本質ではなく、不足情報の確認に貴重な時間が費やされる。

評価される前に脱落したアイデアは、良し悪しすら判定されていない。

挑戦者と支援者の双方が、本質的な評価が始まる前に多大な労力を費やしている。

WHAT IS FORGINE

アイデアが、事業になる場所。

Forgine は AI ネイティブな **Business Opportunity** プラットフォームです。挑戦者が AI との対話を通じてアイデアを構造化された事業機会へ磨き上げ、標準化されたアセスメントを経て、支援者の意思決定へ届けます。

Challenger

アイデアを持ち、事業を創る人

AI と共に構想を磨き、実行を主導する。

Core Field は本人の承認なしに書き換わらない。

AI

共同思考パートナー

構造化・評価・改善提案で挑戦を伴走する。
意思決定はしない。

Supporter

投資・専門知識・ネットワークで支える
人と組織

標準化された事業機会をレビューする。最終判断は常に人が行う。

Forgine = Forge + Engine

Forge は、アイデアを機会へと鍛えること。 **Engine** は、アイデアを事業へと前進させる推進力。 **Forgine** は、事業創造を動かすエンジンです。

HOW IT WORKS

生のアイデアを、レビュー可能な事業機会へ

STAGE 1 — 共創

挑戦者 (Challenger) × AI

アイデア



AI ビジネスパートナーとの対話



事業ドラフト

STAGE 2 — 精錬

AI による評価と磨き込み

AI アセスメント



磨き込み (Refine)



Business Opportunity

STAGE 3 — 意思決定

人の専門性

レビュー



投資・支援の判断



事業の前進

レビューに届くのは、不完全なアイデアではなく、標準化された **Business Opportunity**。

一貫した基準による、説明可能な初期評価支援

35%

新規性・競争ポジション

30%

市場性

20%

収益性・持続可能性

15%

実現可能性

説明できる評価

全ディメンションに根拠・確信度・不足情報を明示。レビュアー間で比較可能な共通言語をつくる。

バージョン管理と再現性

評価基準・プロンプト・結果をすべてバージョン管理。同じ基準で、何度でも、誰にでも。

Improve, don't judge.

アイデアを審査するのではなく、改善する。スコアは合否ではなく、事業機会の成熟度と検証状態を表す。不足情報は失格理由ではなく、次の検証テーマになる。

MVP — アイデアから Business Opportunity まで

1 AI ビジネスパートナー

対話でアイデアを深掘りし、事業の骨格を共に描く

2 事業ドラフト

対話の内容を、構造化された事業計画ドラフトへ自動整理

3 AI アセスメント

4次元スコア・確信度・リスク・不足情報を提示

4 磨き込み (Refine)

評価を反映し、提案を1件ずつ判断して改善する

5 バージョン履歴

磨き込みの過程をすべて記録し、進化の軌跡を可視化

6 Business Opportunity

レビュー可能な標準フォーマットの事業機会として完成

MVP は実際の Assessment API を経由して動作しています。

現在は限定公開 (Private MVP)。実際の画面は、デモセッションでご覧いただけます。

WHY NOW

なぜ、今なのか

01

AI が知的労働を変えた

かつて数週間を要した事業計画の立案が、AI との協働で短期間に完了できるようになった。

02

イノベーション投資の拡大

CVC やオープンイノベーションプログラムは拡大を続け、寄せられるアイデアも増え続けている。

03

評価キャパシティの限界

応募件数が増える一方で、組織はいまだ手作業の属人的なレビュープロセスに依存している。

機会は「アイデアの量を増やすこと」ではなく、「アイデアの質を高めること」にある。

評価される前に消えていくアイデアを減らすことが、最も大きな機会損失の回収になる。

使うほどに、賢くなる

Business Knowledge Base として蓄積された知識が、次の評価を良くしていきます。

蓄積されるデータ

AI アセスメントの履歴

採択された機会 vs 見送られた機会

レビューアからのフィードバック

磨き込み（改善）の履歴

投資判断の記録

投資後の成果データ（将来）

実現できること

より精度の高いアセスメント

よりの確なレコメンデーション

組織としての学習の蓄積

事業機会間のベンチマーキング

挑戦者と支援者のマッチング

ワークフロー基盤から、組織インテリジェンス基盤へ。

Forgine は、4つのフェーズで進化する

各フェーズは1つの仮説を検証してから次へ進みます。技術的に可能だから作るのではなく、検証が済んだから広げる。

PHASE 1 ・ 現在地

AI による事業創造

AI との協働で、アイデアを標準化された **Business Opportunity** へ磨き上げる。

PHASE 2 ・ 次

発見とマッチング

蓄積された知識をもとに、有望な機会の発見と、挑戦者・支援者のマッチングを実現する。

PHASE 3

協業の継続

事業を横断して知識が効き始め、マッチング後の協業そのものを支える。

PHASE 4

事業成長と学習

成果が次の評価に還る、持続的な事業創造エコシステムへ。

AI × 挑戦者 × 支援者の協働によって、アイデアが事業になるエコシステムへ。

全フェーズを貫いて蓄積するのは **Business Knowledge Base**。事業について分かったことが残り続ける。



誰もが挑戦し、価値を生み出せる世界へ。

Ideas deserve a chance.

Forgine was born from Forge — from shaping ideas to powering business creation.

contact@forgine.jp · forgine.jp