

欧米発「Agentic IP」プラットフォーム徹底調査と日本市場プラットフォームとの比較分析

作成日：2026年7月25日

Perplexity

調査手法：ウェブ検索および一次情報（各社公式サイト・プレスリリース・公的機関資料・USPTO譲渡記録・報道）の直接取得に基づく。各事実の直後に出典をMarkdownリンクで付記し、確認できなかった項目は「n. a.」と明記した。

エグゼクティブサマリー

欧米で「Agentic IP」を掲げる5社（IPRally Agent、Patlytics、PowerPatent/Specifio、Lightbringer、ClaimMaster/PatentPal）を一次情報で検証した結果、依頼時の前提のうち複数を訂正する必要が生じた。**PowerPatentとSpecifioは無関係の別会社であり、Specifioは2024年1月に単独企業として消滅し資産はPaximal, Inc.へ譲渡されている（[USPTO譲渡記録](#)）。**ClaimMasterとPatentPalも無関係の別会社で、前者はWord上で動くローカル完結型のルールベース校正ツール、後者はブラウザ上の生成AI明細書ドラフトツールである。Lightbringerは「欧州/グローバル」ではなくスウェーデン・マルメ本拠（2023年設立）で、ソフトウェアではなく「AIネイティブ特許事務所」という法律サービス提供モデルを取る。

7社を精査すると、真に自律的な多段階処理を行う「本格的エージェント型」と呼べるのはIPRally Agent、Patlytics、Lightbringerの3社にとどまり、PowerPatentとPatentPalは単発生成型の「生成AIコパイロット」、ClaimMasterは「ルールベース＋GPT補助」に分類される（詳細はPart 1末尾の分類表を参照）。価格を完全公開しているのはClaimMaster・PowerPatent・Lightbringerのみで、IPRally・Patlytics・PatentPalは非公表であり、第三者推定価格は相互に矛盾するため参考値にとどめた。

日本市場では、Patsnap Eureka（シンガポール発だが日本で圧倒的なプレゼンスを持つ）を筆頭に、Patentfield、Summaria／パテント・インテグレーション、AI Samurai（2025年6月にトヨタテクニカルディベロップメントが完全子会社化）という4社に加え、[Tokkyo.Ai](#)、Amplifiedを含めた計7サービスを調査した。日本市場は「グローバル・データプラットフォーム層」「国内総合検索・分析層」「権利化ワークフロー層」の3層に分化しており、2026年に入り検索・分析のコモディティ化と、明

細書作成・中間対応という「権利化アウトプット生成」領域への競争集中が顕著になっている。特筆すべき事象として、パテント・インテグレーション（サマリア）とPatentfieldの間で2024年10月から2026年4月まで続いた生成AI特許侵害訴訟の全6事件が、判決ではなく非公開の調停に代わる決定の確定により終結している。

欧米勢と日本勢を横断比較すると、技術アプローチ（独自グラフ／ナレッジグラフ型 vs 外部LLM統合型 vs 自社ドメイン特化LLM型）、事業モデル（SaaS vs AIネイティブ法律事務所 vs 検索プラットフォーム＋権利化レイヤーの二階層）、価格透明性、データ被覆、ガバナンス設計（人間関与の必須性、データ主権、資本関係に伴う競合懸念）のいずれにおいても明確な差異が見られる。詳細はPart 3の横断比較分析を参照。

Part 1: 欧米発「Agentic IP」プラットフォーム 詳細調査

作成日：2026年7月25日 / 調査手法：ウェブ検索＋一次情報ページ取得。各事実の直後に出典URLをMarkdownリンクで付記。確認できなかった項目は「n. a.」と明記。

調査対象に関する前提の訂正（重要）

本調査の結果、依頼時の前提のうち以下を訂正する必要がある。

- **PowerPatent と Specifio は完全に別会社**であり、資本・人的関係は確認できなかった。PowerPatentは米国カリフォルニア州（弁理士Bao Tran創業）、Specifioは米国ロサンゼルス（弁理士Ian Schick創業）で、Specifioは2024年1月に単独企業として終了し、資産・チームはPaximall, Inc. へ移行している（後述）。
- **ClaimMaster と PatentPal も別会社**。ClaimMasterはWord上で動作するオンプレミス型ルールベース校正ツール、PatentPalはブラウザベースの生成AI明細書作成ツールで、機能領域も技術も異なる。
- ****Lightbringerは「欧州/グローバル」ではなくスウェーデン・マルメ本拠（2023年設立）**の企業である。**

1. IPRally / IPRally Agent（フィンランド）

会社概要

項目	内容	出典
設立年	2018年	TechCrunch
本社	フィンランド・ヘルシンキ	TechCrunch
創業者	Sakari Arvela（現CPO）、Juho Kallio（CRO）、Juuso Piskonen（Chief Architect）	IPRally About us
現CEO	Dennis van der Veeke（2024年5月就任、元ZyLAB）。CTO Antti Tarvainen、CFO Tuomas Järvenpää、CCO Andreas Cehlinder	IPRally News , IPRally About us
資金調達	シードで€2.0M（Join Capital、Spintop Ventures、 Icebreaker.vc ）、その後€2.4Mシード、2023年3月にシリーズA €10M（約\$10.8M、Endeit Capitalリード）	Nordic 9 , TechCrunch
従業員数	2024年5月時点で約50名	Sakari Arvela / LinkedIn

創業者Sakari Arvelaは欧州特許弁理士であり、2024年5月にCEOをDennis van der Veeke（電子情報開示企業ZyLAB出身）に譲り、自身は製品開発（CPO）に専念する体制へ移行した（[IPRally News](#)）。

AI・エージェント技術アーキテクチャ

IPRallyの中核は**LLMではなくグラフニューラルネットワーク（GNN）**である。特許文献を「知識グラフ（knowledge graph）」に構造化し、**審査官の引用（examiner citations）数百万件を教師データとして学習**したモデルで類似性を評価する。この設計により、なぜヒットしたのかを人間が追跡できる「説明可能なAI」を実現している点が差別化要因とされる（[TechCrunch](#)）。

- **知識グラフ規模**：1億3,000万件超の特許をグラフ化。全文検索での単一検索比で**再現率（recall）+14%**を主張（[IPRally Agent](#)）。
- **モデル世代**：Graph Transformer 3.0（2024年6月、recall +10%）を投入。画像検索（2024年10月）、複数特許同時のAsk AI（2024年4月）などLLM機能も併設（[IPRally Releases](#)）。
- **LLM利用**：Smart Filters（2025年2月）は**AnthropicのHaiku 3**を利用していることが公式リリースノートに明記されている。すなわちGNN（検索）＋外部LLM（要約・分類・対話）のハイブリッド構成（[IPRally Releases](#)）。

- **カバレッジ**: 58か国の全文データ ([IPRally Releases](#))、Agentの検索対象は1億2,000万～1億3,000万件 ([IPRally News: Introducing Agent](#))。

IPRally Agent (2026年3月31日リリース) のワークフロー

Agentは新規性調査の全工程を自律実行する「エージェント型」機能で、以下6ステップを可視化しながら進行する ([IPRally News: Introducing Agent](#))。

1. **Search target** (調査対象の設定: テキスト、PDF、画像、Officeファイルを入力可)
2. **Features** (発明の特徴要素へ分解)
3. **Search** (1億2,000万～1億3,000万件に対する検索実行)
4. **Review** (結果のレビュー)
5. **Relevance Evaluation** (関連度評価・セグメント分け)
6. **Written Report** (文章化された報告書の生成)

出力は「特徴マトリクス (feature chart) + 関連度で区分された結果一覧 + 文章レポート」。同社は「ブラックボックスではなくガラスボックス (glass box)」と表現し、各ステップに人間が介入・修正できる設計を強調する ([IPRally News: Introducing Agent](#))。

重要な制約: Agentは現時点で**新規性・特許性調査のみ**に対応し、無効資料調査 (invalidity) やFTOはロードマップ上の将来機能である ([IPRally News: Introducing Agent](#), [IPRally Agent](#))。

顧客層・利用実績

- **公表顧客**: Nvidia、Dolby、Bentley ([TechCrunch](#))、ABB、Philips、Spotify、Saint-Gobain、KONE、Fresenius Medical Care ([Nordic 9](#))。
- Agent製品ページには**Milwaukee Tool** の**Senior Patent Agent, Josh Walling** の推薦コメントが掲載 ([IPRally Agent](#))。
- **RPX Corporationとの提携** (2026年6月9日): IPRallyの検索とRPX Empowerを相互リンク。RPX社内導入で先行技術調査の有効性が**40%向上**したとされる ([IPRally News: RPX collaboration](#))。

料金体系

公式には**「顧客ごとに合意するサブスクリプション／価値ベース課金」**とされ、定価は非公表。
AgentはIPRallyライセンス保有が前提で、Unlimited GenAIアカウントには無償提供、2026年4月は無料5検索のキャンペーンが実施された（[IPRally Agent](#), [IPRally News: Introducing Agent](#)）。

第三者情報（いずれもベンダー公表値ではなく推定・低信頼度、注意して扱うべき）：

ソース	提示価格	出典
G2	Individual／Team の年額ユーザー課金、3日間無料トライアル	G2
SourceForge	€3,000/年から	SourceForge
ml4patents	シート課金・入門レベルで5k€/年から	ml4patents
Software Finder	\$24,000～\$72,000/年（明示的にベンチマークからの推定）	Software Finder

直近の動き（2024～2026年）

Lite Licenses（2025年1月）、Smart Filters（2025年2月）、Projects（2025年6月）、Prompt Assistant（2025年9月）、Smart Search（2025年12月）、文書ビューア刷新（2026年2月）、**Agent（2026年3月31日）**、**Analyst AI（2026年5月13日、最大500件の特許を分析、無料プレビュー、有料プランは第3四半期予定）**と高頻度でリリース（[IPRally Releases](#), [IPRally News: Introducing Agent](#)）。

競合との差別化・限界

- **差別化：** 審査官引用で学習したGNN+知識グラフによる説明可能性、汎用LLMの「幻覚」リスクを構造的に回避する設計。公式ページでは外部委託調査・手作業・汎用LLM・他社AIエージェントとの比較を明示的に打ち出している（[IPRally Agent](#)）。
- **限界・注意点：**
 - a. Agentの適用範囲が新規性調査に限定され、実務で需要の大きい無効・FTOは未対応（[IPRally News](#)）。
 - b. 「+14%再現率」「RPXで40%向上」はいずれも**自社／提携先による公表値**であり、独立検証された数値ではない（[IPRally Agent](#), [IPRally News](#)）。
 - c. 価格が完全に非公表かつ交渉制のため、小規模事務所・個人が費用を事前に見積もりにくい（[IPRally Agent](#)）。第三者価格情報は互いに大きく矛盾している（上表）。

- d. 明細書作成（ドラフティング）や中間対応の自動化は提供範囲外で、Patlytics等のフルライフサイクル型とは補完関係にある。

2. Patlytics（米国）

会社概要

項目	内容	出典
設立年	n. a.（公式リリースに設立年の明記なし。2024年にシード\$4.5M調達）	Business Wire
本社	シリーズAリリースはサンフランシスコ発。ただしBusiness Insiderは「ニューヨーク拠点」と報道（ 情報が矛盾 ）	Business Wire , Business Insider
共同創業者	Paul Lee（CEO、元VC）、Arthur Jen（CTO）	Patlytics News
資金調達	シード\$4.5M（Gradientリード）→ 2025年2月シリーズA\$14M（Next47リード）→ 2026年4月8日シリーズB\$40M（SignalFireリード）、累計約\$65M	Business Wire , Patlytics News
主要投資家	SignalFire、Next47、Gradient（Google）、8VC、Myriad、Relativity、Alumni Ventures、Liquid 2 Ventures、Antiportfolio Ventures、BAM Corner Point	Patlytics News , Business Wire
従業員数	n. a.	

アドバイザー体制が異例に強力で、元USPTO長官 **Michelle K. Lee** がSenior Strategic Advisorに就任、さらにStephen MacKenzie、Bob Steinberg、Eugene Goryunov、Yury Kapganらがアドバイザーボードに名を連ねる（[Business Wire](#)）。

製品・技術アーキテクチャ

Patlyticsは特許ライフサイクル全体をカバーする**モジュール型プラットフォーム**であり、2025年時点で明細書作成、発明届出、無効資料調査、侵害検出・分析、SEP分析、ポートフォリオ管理、拒絶理由通知（Office Action）対応、共同ワークスペースを提供する（[Business Wire](#)）。

Office Actionモジュールのアーキテクチャ（最も詳細に公開されている）：

- 拒絶理由通知＋クレーム＋明細書（PDF/DOCX）をアップロードすると自動パースし、**7,000万件超のデータベースから引用文献を自動取得**（[Patlytics Office Action](#)）。
- **限定要素（limitation）単位でのパース**を行い、拒絶を § 102／§ 103／§ 112ごとに整理し、各拒絶に「Possible／Not Possible」の評価を付与（[Patlytics Blog 2026](#)）。
- 3パネル構成のワークベンチ、**Scroll-to-Citation**（Bluebook形式の引用付き該当箇所ジャンプ）、変更履歴（下線・取消線）を自動付与した補正案生成、明細書中の裏付け箇所の自動特定、AIへの追加コンテキストとして機能する**Strategy Notes**、Word出力（[Patlytics Blog 2026](#)）。
- **審査経過・ファイルラッパー取得エージェント**、および米国・日本・韓国・欧州の多言語対応（原語を保持したまま処理）（[Patlytics Blog 2026](#)）。
- **クレームチャート機能**は、無効資料の要素対応表と、数百件の特許×複数製品規模の侵害分析を大量並列で生成する（[Patlytics Claim Charts](#)）。

セキュリティ：SOC 2 Type 2、ISO 27001、ISO 42001認証取得、**顧客データをモデル学習に使用しない**と明記（[Patlytics Office Action](#)）。基盤LLMの具体的モデル名・RAG構成の技術詳細は公開されていない（n. a.）。

ワークフロー（入力→処理→出力）

1. **入力**：拒絶理由通知／クレーム／明細書／製品資料をPDF・DOCXでアップロード。
2. **処理**：自動パース → 引用文献の自動取得（7,000万件超DB） → 限定要素単位のマッピング → 拒絶類型別の分析・成否評価 → 補正案生成。
3. **出力**：変更履歴付き補正クレーム、クレームチャート、対話型チャットでの検証、Wordエクスポート、案件（matter）単位のワークスペース共有。
（[Patlytics Office Action](#), [Patlytics Blog 2026](#)）

顧客層・利用実績

- **法律事務所**：Quinn Emanuel、Latham & Watkins、Foley & Lardner、Susman Godfrey、Reichman Jorgensen Lehman & Feldberg、Young Basile、Richardson Oliver Law Group。AmLaw 100の**40%が利用**と主張（[Patlytics News](#), [Business Wire](#)）。
- **企業**：Rivian、Google、Panasonic、Sanofi、Canon、Xerox、Abnormal Security、Koch Disruptive Technologies（[Patlytics News](#), [Business Wire](#)）。

- **導入事例:** Rivian、旭化成 (Asahi Kasei、「数か月→数時間」)、AmLaw 100の実務責任者 (カウンセリング時間-80%)、Young Basile (ドラフト時間-20%) ([Patlytics Office Action](#))。
- 成長率として「6か月で顧客数18倍」 (シリーズA時)、「プロジェクト時間を最大90%削減」 (シリーズB時) を主張 ([Business Wire](#), [Patlytics News](#))。

料金体系

公表なし (n. a.)。第三者による推定として、小規模チーム\$25,000~\$75,000/年、エンタープライズ\$100,000~\$200,000以上との記載があるが、これはベンチマーク推定であり一次情報ではない ([Software Finder](#))。

直近の動き (2024~2026年)

2025年2月シリーズA\$14M ([Artificial Lawyer](#))、2026年4月シリーズB\$40M。ロードマップとして、法律事務所と企業を橋渡しする共有ワークスペース、**自律型のドラフティング/リサーチエージェント**、化学・バイオ分野への拡張、EMEA展開を掲げる ([Patlytics News](#))。

競合との差別化・限界

- **差別化:** 検索特化 (IPRally) や作成特化 (PatentPal等) と異なり、**訴訟系 (無効・侵害・SEP) と権利化系 (作成・中間対応) を1つのワークスペースで横断**する点。加えてAmLaw 100級の訴訟事務所への浸透、元USPTO長官を含むアドバイザー陣、三重の国際認証 (SOC 2/ISO 27001/ISO 42001)。
- **限界・注意点:**
 - a. **本社所在地に関する情報の食い違い** (自社リリースはサンフランシスコ、Business Insiderはニューヨーク) ([Business Wire](#) vs [Business Insider](#))。
 - b. 「最大90%削減」「AmLaw 100の40%」「顧客18倍」等の主要KPIは**すべて自社発表**で、独立監査・第三者検証がない ([Patlytics News](#))。「40%が利用」も、事務所単位での試用を含むのか有償の全社導入かの区別が示されていない。
 - c. 価格の完全非公開により、中小事務所には導入判断が難しい。
 - d. 基盤モデル、RAG構成、幻覚対策の技術的説明が公開されておらず、IPRallyのような「説明可能性」訴求に比べ検証可能性が低い。

- e. USPTO審査官コミュニティ (Reddit r/patentexaminer) では同社のAI売り込みに関する議論スレッドが存在するが、本調査では内容を取得できず評価は保留 (未取得: [Reddit r/patentexaminer](#)) 。
- f. 化学・バイオ領域は**まだ未対応でロードマップ段階**であり、現状は主にICT・機械系向け ([Patlytics News](#)) 。

3. PowerPatent (米国)

会社概要

項目	内容	出典
設立年	2010年 (CB Insights)	CB Insights
本社	米国カリフォルニア州サンタクララ 4701 Patrick Henry Drive	CB Insights
創業者・CEO	Bao Tran (米国特許弁護士。法律事務所PatentPC、ベンチャー投資Tran.VCも運営)	CB Insights , PowerPatent
投資家	FinAccelerate。調達額は非公表 (n. a.)	CB Insights
従業員数	n. a.	

生成AIを用いた明細書作成ソフトを**2023年3月に発表** ([EIN Presswire](#))、2024年12月には**弁理士と発明者の協働を支援するAIツール群**を追加発表している ([EIN Presswire](#)) 。

製品・技術と5ステップのワークフロー

公式サイトでは「AI first draft co-pilot」と位置づけ、以下の流れを提示する ([PowerPatent](#), [PowerPatent トップ](#)) 。

1. 発明開示の取り込み (クレームまたは発明概要、図面と各図の部品リストをアップロード)
2. フローチャート／図面の管理
3. グラフィカルなクレーム作成

- 4. コンピュータ支援による詳細な説明の作成（各図に固有の詳細説明を数分で生成、化学式にも対応、多言語対応）
- 5. 診断（diagnostics）： § 112要件の問題とクレームサポートの欠落を自動フラグ

タイトルからの背景（Background）自動生成、予備クレーム生成も備える。「10分以内に高度にカスタマイズされた出願案に到達できる」と主張し、法律事務所向けには「1出願あたり5時間以上の節約」「112条問題の検出を30%以上改善」を掲げている（[PowerPatent](#)）。

技術アーキテクチャの記述は「先進的なAI技術」「機械学習アルゴリズム」といった抽象的表現にとどまり、使用LLM名、知識グラフやRAGの有無など具体的な技術情報は一切開示されていない（n. a.）（[PowerPatent](#)）。この点はIPRally（GNN+知識グラフを明示）やLightbringer（OpenAIモデル利用を明言）と対照的である。

第三者比較記事によれば、拒絶理由対応のOfficeAction AI（101/102/103/112条）や無料のPatent Analyzerも提供する（[PatentSolve比較](#)）。ただしこれは競合が作成した比較記事であり、内容は割り引いて解釈すべきである。

実際の利用ワークフロー例（第三者検証）

マインドマップツールXmindとの共催ウェビナーでは、Xmindで発明を構造化 → Word/Markdown形式で書き出し → PowerPatentに投入 → 約10～15分で46ページの仮出願ドラフト（方法・装置クレーム、AI生成フローチャート／図面、背景・要約・詳細説明、ADSを含む）が生成される流れが実演された。従来の事務所依頼（1件\$10,000～\$20,000）に対しコスト・時間を約50%削減と主張し、出願前の弁理士レビューを推奨している（[Xmind ブログ](#)、[ウェビナー動画](#)）。

顧客層・利用実績

主対象はスタートアップ・個人発明者と小規模特許事務所。公式サイトは「多くの法律事務所・企業・発明者が利用」と述べるが、具体的な顧客名・導入件数の開示はない（n. a.）（[PowerPatent](#)）。

料金体系（唯一、価格を完全公開している企業の一つ）

項目	価格	出典
初回購入	200 PowerPatent トークン = \$199	PowerPatent Pricing

追加トークン	\$1/トークン	PowerPatent Pricing
AIチャット利用条件	最低10トークンの残高が必要	PowerPatent Pricing
トークン有効期限	購入から6か月	PowerPatent Pricing
エンタープライズ	個別見積	PowerPatent Pricing

標準的な出願は200トークン未満で完了するが、検索や複数回のチェックを伴う複雑なワークフローでは追加トークンが必要とされる ([PowerPatent Pricing](#))。第三者情報では「One Invention \$199 / Professional \$499/ユーザー/月/Enterprise個別」という構成も示されているが、公式ページの現行表記とは異なる ([F6S, Software Finder](#))。

競合との差別化・限界

- **差別化:** 価格の透明性 (\$199という圧倒的な低価格帯)、発明者自身が使える設計、図面・フローチャート生成と § 112診断の一体化、多言語・化学式対応の主張。
- **限界・注意点:**
 - a. **技術的裏付けの開示がほぼない。**「state-of-the-art」「機械学習」といった訴求語が並ぶ一方、モデル・評価手法・ベンチマークが示されず、**マーケティング表現と実機能のギャップが最も疑われる案件**である ([PowerPatent](#))。
 - b. 公式サイト自体に誤字 (“Upload Invntion Information”、“Professtional”) が残るなど、エンタープライズ水準の体裁に達していない ([PowerPatent](#))。
 - c. 顧客名・導入実績・従業員数・調達額がいずれも非開示で、企業としての規模を検証できない。
 - d. 独立系レビューは「\$5,000以上を節約したい個人発明者には有用だが、**複雑なバイオ・化学分野には不向き**であり、誤用すれば下流（審査・権利行使段階）のリスクを増大させる」と評価している ([Patent AI Lab](#))。公式が化学式対応を謳う点と、この評価は緊張関係にある。
 - e. SOC 2やISO等のセキュリティ認証に関する記載が見当たらず (n. a.)、企業の機密発明を扱う法務部門の調達要件を満たすか不明。
 - f. 「エージェント型 (agentic)」を自称する記述は公式ページ上で確認できず、実態は**生成AIによる文書生成コパイロットに近い**。

4. Specifio (米国／現 Paximal, Inc.)

会社概要と沿革

項目	内容	出典
設立年	2017年（Ian SchickのCEO在任は2017年2月～2024年1月）	Stanford FutureLaw , Ian Schick / LinkedIn
本社	米国カリフォルニア州マリナ・デル・レイ（ロサンゼルス圏）	PitchBook
創業者	Ian Schick（特許弁護士・博士、CEO）、Kevin Knight（Chief Scientist、南カリフォルニア大学ISIの著名NLP研究者）	Stanford FutureLaw
投資家	LexisNexis Legal Tech Accelerator、ESQvest、TroyLabs、USC ISI。調達額は非公表（n. a.）、最終ラウンドはアクセラレータ／アーリーステージVC段階	PitchBook , CB Insights
従業員数	n. a.	
現状	単独企業として終了。IPは2024年1月26日付でPAXIMAL, INC. へ譲渡	Google Patents (USPTO譲渡記録) , Specifio LinkedIn

南カリフォルニア大学Information Sciences Institute (ISI) からインキュベートされたスタートアップで、創業者Ian Schickは別途Draft Builders（2020年）も設立している（[Stanford FutureLaw](#)）。

帰結（きわめて重要）： 米国特許出願US20210232759A1のUSPTO譲渡記録により、Specifioの特許資産が2024年1月26日発効でPAXIMAL, INC. に譲渡されたことが確認できる（[Google Patents](#)）。LinkedInの企業ページは社名を「Specifio (Acquired)」とし、「Specifio's DNA now lives on at Paximal, Inc.」と記載（[Specifio LinkedIn](#)）。Ian SchickはPaximalのCEOに就任し、Idea Clerkの共同創業者でもある（[Ian Schick / LinkedIn](#)）。

なお第三者ブログには「SpecifioはCPA Global／Clarivateに買収された」との記述があるが、USPTOの譲渡記録と矛盾しており信頼性が低く、誤りと考えられる（[patentia.online](#)）。本レポートではUSPTO一次記録を採用する。

製品・技術アーキテクチャ

SpecifioはLLM登場以前の世代の技術、すなわち自然言語処理（NLP）＋自然言語生成（NLG）＋ルールの組み合わせを用いていた（[AI Time Journal インタビュー](#)）。

- 弁理士が書いたソフトウェア分野の方法クレーム（2～3ページ）を入力すると、約2分でシステム図・方法フロー図を含む20～30ページの明細書初稿を生成（[AI Time Journal](#)）。
- 提供形態はメール送付、または無料のMS Wordアドイン。事務所ごとの書式を反映できるカスタマイズ可能な「doc plans」を持つ（[AI Time Journal](#)）。
- 無料の校正ツールBluePencilも提供していた（[AI Time Journal](#)）。
- 効果としては「出願書類の約90%を生成し、弁理士の編集は約1時間」「従来25時間の作業が5時間に」と主張していた（[Artificial Lawyer 2017](#)）。
- 自社技術で自動生成した明細書により米国特許10,417,341号を2019年9月に取得（30件以上の出願を提出）という象徴的な実績を持つ（[Artificial Lawyer 2019](#)）。

ワークフロー（入力→処理→出力）

入力：弁理士が起案した方法クレーム（ソフトウェア関連発明） → 処理：NLPでクレームを構成要素に分解し、ルール＋NLGでdoc planに沿って文章と図を生成（約2分） → 出力：システム図・フロー図付きの20～30ページ明細書初稿（Word）。弁理士が約1時間で編集して仕上げる（[AI Time Journal](#), [Artificial Lawyer 2017](#)）。

顧客層・料金体系

顧客は米国の特許事務所・企業知財部門（ソフトウェア出願を大量に扱う層）とされるが、**具体的顧客名の一次情報は確認できなかった（n.a.）**。料金体系も非公表（n.a.）。

後継：Paximalの現況（2024～2026年）

Ian SchickがCEOを務めるPaximalは、LLM非依存（LLM-agnostic）でエージェント型の明細書作成を掲げ、弁理士のチェックポイントを工程に組み込む設計、SOC 2対応準備を打ち出している（[Ian Schick / LinkedIn](#)）。2026年にはMCP（Model Context Protocol）対応のリリースとJuristatとの協業を発表し（[Paximal Insights](#)）、USPTO登録実務家向けに無料のApplication Shell Generatorを公開している（[Paximal Blog](#)）。

競合との差別化・限界

- 差別化（当時）： 業界最初期（2017年）の自動明細書作成、著名NLP研究者の参画、自社技術で自社特許を取得した実証性、Wordアドインによる既存ワークフローへの浸透。
- 限界・注意点：
 - 適用範囲がソフトウェア関連発明に限定されていた。Schick自身、ソフトウェアは市場の約20%にすぎず拡大が必要と認めていた（[AI Time Journal](#)）。第三者も「ソフトウェア関連発明に限定されたロボット明細書作成インフラ」と評している（[Lexology](#)）。
 - NLG＋ルールベースであるため、生成される文章は定型的（「機械的記述の自動化」）で、発明の本質的な説明や実施例の創出はできない。
 - 2024年1月に単独企業として消滅しており、現時点でSpecifioを新規導入対象として検討することはできない（[Google Radiant Patents 譲渡記録](#), [Specifio LinkedIn](#)）。評価対象とすべきは後継のPaximalである。
 - 資金調達額・顧客名・価格がいずれも非開示のまま終了しており、事業規模の客観的検証が不可能。

5. Lightbringer（スウェーデン）

会社概要

項目	内容	出典
設立年	2023年	Lightbringer News , LinkedIn
本社	スウェーデン・マルメ（他にケンブリッジ、パロアルトに拠点）	LinkedIn , Lightbringer Learn
創業者	Dominic Davies（特許弁理士かつソフトウェアエンジニア、CEO）、Markus Andreasson（AIエンジニア／プラットフォーム設計、CTO、発明50件超、元Sony／Voyado）、Ola Wassvik（FlatFrog共同創業者・元CTO、CCO）	Lightbringer News

資金 調達	2024年に€4.2M (Luminar Ventures+Alliance VCリード、Zenith Venturesと北欧エンジェル) → 2026年6月16日 シリーズA \$10M (6 Degrees Capital (ロンドン) とNewion (アムステルダム) の共同リード、既存投資家も参加)	Lightbringer News, <u>tech.eu</u>
従業員数	11~50名	LinkedIn

シリーズAに伴いThomas OlszewskiとDorus Olgersが取締役に就任した ([tech.eu](#)) 。

ビジネスモデル：「AIネイティブ特許事務所」

Lightbringerは純粋なソフトウェアベンダーではなく、**AIを組み込んだ特許事務所そのもの (“virtual IP department” / “AI-native patent firm”) **として、固定料金サブスクリプションで特許出願業務を提供する ([Lightbringer News, tech.eu](#)) 。この点で本調査対象の中で唯一、サービス（法律事務）とソフトウェアの統合モデルをとる。

AI・エージェント技術アーキテクチャ

技術構成について最も明快な一次的説明は、業界メディアdiginomicaのインタビューにある。同社は「これはエージェント型AI (agentic AI) である。我々はエージェント的に構成したOpenAIのモデルを使い、モデルのための『特許弁理士ハーネス (harness) 』を構築している」と述べ、OpenAIとはゼロデータ保持 (Zero Data Retention) 契約を結んでいる。またEU AI Actにより法的助言には人間の関与 (human in the loop) が必須である点も明言している ([diginomica](#)) 。

すなわち、独自基盤モデルではなく汎用LLM (OpenAI) + 弁理士業務に特化したエージェント設計・ガードレールという構成であり、IPRallyの自社GNNとは対照的なアプローチである。セキュリティはSOC 2 Type 2に対応 ([Lightbringer Learn](#)) 。

ワークフロー（入力→処理→出力）

1. AIガイド付き発明開示（対話形式で発明者から情報を引き出す）
2. 自動特許性チェック
3. 弁理士による出願書類作成（AIのインラインコメント付き）
4. ダッシュボードでライブステータス、期限アラート、弁理士の作業ログ、12か月タイムラインを可視化

- 5. **Lightbringer Insights**（ポートフォリオ・競合分析、ホワイトスペース分析、CIP0エージェント）
- 6. 単独のFTO調査、特許発掘（patent mining）ワークショップも提供

90%の案件が数日以内に出願されるとする（[Lightbringer Learn](#)）。従来の約2か月から数日へ短縮したと報じられている（[tech.eu](#)）。

顧客層・利用実績

- **ディープテック・スタートアップとスケールアップが主対象**。プレス報道では17か国200社のディープテック顧客、第2四半期の売上前年同期比300%成長（[Global Legal Post](#)）。
- ただし自社サイトのトップページは「20か国超の100名超の創業者に信頼されている」と表記しており、**プレス報道の数値と一致しない**（[Lightbringer](#)）。
- 個別顧客名の開示は確認できなかった（n. a.）。

料金体系（透明性が高い）

項目	価格	出典
特許管理サブスクリプション	1出願あたり月額€249～€499（ポートフォリオ規模により変動）、時間課金なしの固定価格	Lightbringer, Patent Management Service
第三者情報	€99/月から、無料版あり（公式表記と不整合、低信頼度）	SourceForge

「従来比で最大70%速く、コストは最大50%」と主張している（[Arctic Today](#)）。

競合との差別化・限界

- **差別化**：(a) ソフトウェア単体ではなく**法律サービスごと提供**するため、顧客は「ツールを使いこなす」必要がない。(b) **1件あたり月額固定という価格設計**は、時間課金の特許事務所に対する明確な破壊要素。(c) 出願リードタイム（数日）を主要KPIに据える。(d) 創業者が弁理士＋AIエンジニア＋ディープテック起業家の三位一体。
- **限界・注意点**：
 - a. **最大の注意点はマーケティング表現と実態のギャップ**である。同社の「世界初のAIネイティブ特許事務所、特許弁護士を置き換える」という訴求について、diginomicaは「実はそ

うではないことが判明する（“turns out ... is not quite true”）」と明確に指摘している。EU AI Actにより法的助言には人間の関与が必要であり、実際には弁理士が最終的に書類を作成している（[diginomica](#)）。ワークフロー説明でもステップ3は「弁理士による作成」である（[Lightbringer Learn](#)）。

- b. 顧客数・国数の公表値が自社サイトと報道で矛盾（100社超/20か国超 vs 200社/17か国）（[Lightbringer](#) vs [Global Legal Post](#)）。
- c. 基盤がOpenAIの汎用モデルであるため、モデル提供側の方針変更・価格変更・出力変動のリスクを直接受ける。ゼロデータ保持契約はあるが、機密性を重視する日本企業の知財部門には外部LLM依存自体が論点となり得る（[diginomica](#)）。
- d. 事務所モデルであるためスケールが人的リソースに制約される（従業員11～50名）。大企業の大量出願・多国籍ポートフォリオ管理の実績は確認できない（n. a.）。
- e. 設立2023年と若く、権利化後（審査・異議・訴訟）の長期的な品質を検証できる出願年次の蓄積がまだない。
- f. 「70%速く・コスト50%」「300%成長」は自社発表値で、独立検証はない。

6. ClaimMaster（米国）

会社概要

項目	内容	出典
設立年	n. a.（公式サイトに記載なし）	About ClaimMaster
本社	米国メリーランド州ベセスダ（PitchBook）	PitchBook
創業者	氏名非公表。公式には「 現役の特許弁理士と元USPTO審査官によって開発された 」とのみ記載	About ClaimMaster
資金調達	n. a.（外部調達の記録は確認できず、ブートストラップ型と推定）	
従業員数	n. a.	

公式のAbout Usは「現役特許弁護士と元USPTO審査官が、特許品質を改善するための効果的かつ手頃な価格のツールを特許コミュニティに提供するために開発した」と述べるのみで、法人情報・創業年・人員規模を開示していない（[About ClaimMaster](#)）。本調査対象中、最も企業情報の透明性が低い。

製品・技術アーキテクチャ

ClaimMasterはMicrosoft Wordアドインとしてローカル（オンプレミス）で動作する。公式は「ローカル動作なので本質的に安全（Runs Local. Inherently Secure）。クラウド型校正サービスに伴うセキュリティリスクにさらされない」と明記しており、これが最大の設計思想である（[ClaimMaster](#)）。

機能は4系統（[ClaimMaster](#), [プラン比較](#)）：

1. **校正（Proofreading）** - ルールベース：先行詞（antecedent basis）欠落、クレーム番号・補正表示（status indicator）の誤り、従属関係の妥当性、クレーム用語の明細書サポート欠落、明細書と図面間の部品番号・部品名の不整合、図面の記述不備、限定的表現／“patent profanities”、頭字語の不統一、文脈的に誤った語、DOCX・メタデータの問題。結果はWord上、HTML、PDF、DOCXで出力。
2. **明細書作成支援** - クレームからの図面・フローチャート・その説明文生成、Summary／Abstract生成、方法クレームの他の法定類型へのクローン、図面・部品番号の再採番、定型文挿入、部品名の自動補完。「GenAI（ローカル学習付き）」を明細書作成・編集に利用、およびOpenAI GPTを用いた用語定義、技術説明、書き換え／短縮／拡張、Background等のセクション生成、サンプルデータ表作成。
3. **中間対応・USPTOフォーム** - 拒絶理由通知の解析、応答書のシェル生成、OpenAI GPTによる拒絶理由通知の要約、各種USPTOフォームへの書誌情報自動入力、IDSフォーム入力・比較、超過クレーム料金計算（USPTO・EPO）、ダウンロード文書のOCR。
4. **特許取得・分析** - Word内からUSPTO Patent Center／Espacenet／Google Patentsへアクセス、米国・外国特許のファミリーツリー生成、テキスト・PDF・IFW（審査経過書類）の一括ダウンロード、Patent Readerによる閲覧。

技術的にはルールベース+テンプレート+NLPが中核で、生成AIはOpenAI APIを補助的に組み込む形（ユーザーのAPIキーを暗号化保存する設計が示唆される）。真正の「エージェント」機構は確認できない（[ClaimMaster](#), [プラン比較](#), [News/Releases](#)）。

ワークフロー

入力： Word上で作成中の明細書・補正書・拒絶理由通知 → 処理： ボタン1つでルールベース校正／セクション生成／フォーム自動入力（ローカル実行、GPT機能のみ外部API） → 出力： Word内インライン指摘、HTML／PDF／DOCXレポート、生成図面・フローチャート、応答書シェル、記入済みUSPTOフォーム（[ClaimMaster](#)）。

顧客層・利用実績

世界中の特許弁護士・特許エージェント・パラリーガルに、規模を問わず法律事務所・企業で利用されているとする（[About ClaimMaster](#)）。公式サイトは「globally 数千の顧客」と表現し、G2およびCapterraでの高評価を掲げるが、**具体的顧客名の開示はない（n. a.）**（[ClaimMaster](#)）。なおIndiana University、USC Gould、Chicago-Kent、Villanovaのロースクール特許実務課程へのリンクが掲載されており、教育機関での利用が示唆される（[ClaimMaster](#)）。

料金体系（本調査対象中もっとも完全に公開）

公式のプラン比較表（1ユーザーあたり）（[プラン比較](#)）：

プラン	月額	年額（20%割引）
Lite	\$24	\$20
Lite+Shells	\$36	\$30
QA	\$36	\$30
Pro	\$42	\$35
Pro+Shells	\$54	\$45
Pro+Draft	\$78	\$65
Pro+Shells+Draft	\$90	\$75

30日間の無料トライアル（クレジットカード不要）あり（[ClaimMaster](#)）。第三者は「\$359.88/ユーザー/年から」と記載（[Software Advice](#)）。なお競合Patlyticsのブログはこれを「無料/£39/£99/エンタープライズ」と記載しており公式と矛盾する（競合作成情報のため参考外）（[Patlytics Blog](#)）。

直近の動き

最新版は2025年9月リリースのVersion 2025.5。内容はOffice v.2508更新に伴うVisual C++ランタイムエラー修正、定型文・自動補完ツール改善、特許ファミリーツリー生成改善、EP0からの大規模ファミリーダウンロード復旧、APIキー暗号化強化、先行詞チェックの誤検出削減など、**保守的な改良中心**（[News/Releases](#)）。2024～2026年に資金調達・提携・大型新機能の発表は確認できなかった（n. a.）。

競合との差別化・限界

- **差別化：**（a）**完全ローカル実行**によるデータ持ち出しゼロという、クラウド型AIに対する明確なアンチテーゼ。（b）月\$20台からという圧倒的な低価格と価格透明性。（c）校正ルールの高い網羅性と実務家の信頼（10年以上の実績を示す多数の推薦コメント）。（d）事務所ごとのルール・テンプレート・フォームのカスタマイズ、ドCKETTINGシステムからのデータ取り込み。
- **限界・注意点：**
 - a. **Windows版Microsoft Word専用**。Macサポートなし、クラウド／ブラウザ版なし（[PatentSolve](#), [Patenttext](#)）。
 - b. **技術的にはルールベースが本体**で、意味理解を伴う深いAI分析ではない。生成AI機能はOpenAI GPTの補助的組み込みにとどまり、「Agentic IP」と呼べる自律的ワークフロー実行機能はない（[プラン比較](#)）。
 - c. UIが古い、主要機能はPro以上のプランでないと使えないという指摘（[PatentSolve](#), [Patenttext](#)）。
 - d. 企業情報（創業者名、設立年、規模）が非開示で、**事業継続性リスク（キーパーソン依存）の評価が困難**（[About ClaimMaster](#)）。
 - e. リリース間隔が長く、LLM時代の競合（Patlytics、Paximal等）に対して機能進化のペースが明確に遅い（[News/Releases](#)）。

- f. 校正・作業効率化ツールであり、先行技術調査、無効分析、ポートフォリオ戦略は対象外。

7. PatentPal（米国）

会社概要

項目	内容	出典
設立年	2018年（創業者LinkedInでは2018年3月）	PatentPal About , Jack Xu / LinkedIn
本社	米国カリフォルニア州フォスターシティ（メンロパークとの記載もあり）	PatentPal LinkedIn
創業者	Jack Xu （元特許弁護士）。チームはシリコンバレー／ハーバード出身者	PatentPal About , Jack Xu / LinkedIn
資金調達	プレシード\$250K（2020年10月1日、Foothill Venturesより。Divide by Zeroも投資家として記載）	PitchBook , Legal Technology Hub , CB Insights
従業員数	1～10名（実質2～3名との報告）	PatentPal LinkedIn

本調査対象中もっとも小規模・少資本で、**極小チームで運営**されている点が最大の特徴かつリスクである。

製品・技術アーキテクチャ

PatentPalは「知的財産のための生成AI」を掲げ、明細書の「**機械的な記述（mechanical writing）**」の**自動化**に専念する（[PatentPal](#)）。

技術的には「**言語処理エンジンが任意の発明を基本構成要素（技術的概念の集合とその関係性）へ分解し、そこから文書を組み立てる**」という説明がなされている（[Medium / Foothill Ventures](#), [Crushtdata](#)）。すなわち概念グラフ的な中間表現を経由する構造化生成であり、単純なプロンプト生成ではない。使用LLM名、RAG構成の詳細は非公開（n. a.）。

生成対象 (PatentPal) :

1. 方法クレーム用のフローチャート
2. システム・装置クレーム用のブロック図
3. 生成した図面の詳細な説明
4. 全クレームを裏付ける要約 (Abstract) とサマリー

「自分の言葉で書く (Using your language)」機能として、生成される表現を利用者の好みに合わせてカスタマイズし、明細書がリアルタイム更新される様子を確認でき、複数のプロファイルを作成して即時切り替えできる (PatentPal)。

ワークフロー (入力→処理→出力)

公式が示す3ステップ (PatentPal) :

1. 入力: ブラウザに文書をドラッグ&ドロップしてクレームを投入
2. 処理: ワンクリックで明細書と図面を生成
3. 出力: WordとVisio (またはPowerPoint) にエクスポート

効果の主張として、1件の特許出願に要する約25時間のうち**最初の約5時間分を自動化 (生産性約20%向上) **とされ、弁理士は1件あたり約\$15,000の固定報酬を得ている前提でROIを説明していた (Medium / Foothill Ventures)。

顧客層・利用実績

製品を2022年初頭にローンチし、「毎回すべての出願で使うコアなヘビーユーザー層」が形成され、多くが再契約していると報じられている (Artificial Lawyer 2022)。具体的顧客名の公表はない (n. a.)。

第三者推定として2024年の売上\$644.2K、企業価値\$1.9Mという数値があるが、推定値であり信頼度は低い (GetLatka)。

料金体系

公式サイトに価格ページは存在せず（サイト構造上もpricingページなし）、**無料トライアル**（[draf t.patentpal.com](https://draf.t.patentpal.com)）でのサインアップ）以降の価格は非公表（n. a.）。第三者も「公開価格が不透明」と指摘している（[rLegalTech](#)）。

直近の動き（2024～2026年）

2024～2026年の資金調達、提携、大型新機能に関する一次情報は確認できなかった（n. a.）。公式サイトの最終更新推定は2022年8月であり、対外的な情報発信は活発でない（[PatentPal](#)）。

競合との差別化・限界

- **差別化：**（a）明細書の機械的部分に絞った明確なスコープと、図面（フローチャート・ブロック図）をVisio／PowerPoint形式で出力する点は他社にない実務的価値。（b）表現のカスタマイズとプロファイル切替により、事務所・弁理士個人の書式資産を維持できる。（c）ブラウザベースでインストール不要。（d）元特許弁理士による設計。
- **限界・注意点：**
 - a. エンタープライズ調達要件を満たす証跡がない。SOC 2、ISO 27001、SSO、監査ログ、管理者機能に関する公開ドキュメントが確認できない（[rLegalTech](#)）。機密発明を扱う大企業知財部門にとって致命的な障壁となり得る。
 - b. 調達額\$250K・従業員1～10名という体制は、PatlyticsやLightbringerと比べて事業継続性・サポート体制のリスクが著しく高い（[PitchBook](#), [PatentPal LinkedIn](#)）。
 - c. 価格非公表で、比較検討・稟議が困難（[rLegalTech](#)）。
 - d. **自動化範囲が約25時間中の5時間（約20%）**にとどまることを自ら認めており、「AIが特許を書く」という業界的期待とは大きな差がある（[Medium / Foothill Ventures](#)）。クレームの起案・発明の把握・先行技術対応は依然として人間の仕事である。
 - e. 「エージェント型」機能（自律的な複数ステップ実行、外部DB検索、審査経過取得など）は確認できず、**厳密には本レポートの他社と同じ「Agentic IP」カテゴリには入らない**単機能生成ツールである。
 - f. 2024年以降の公開アップデートが乏しく、LLMの急速な進化に対して製品が追従できているかを外部から検証できない。

8. 5社（7社）横並び比較表

主要比較

項目	IPRally	Patlytics	PowerPatent	Specifio (現Paximal)	Lightbringer	ClaimMaster	PatentPal
設立国・本社	フィンランド・ヘルシンキ <u>出典</u>	米国（SF発表／NY報道で不一致） <u>出典</u>	米国・カリフォルニア州サンタクララ <u>出典</u>	米国・カリフォルニア州マリナデルレイ <u>出典</u>	スウェーデン・マルメ <u>出典</u>	米国・メリーランド州ベセスダ <u>出典</u>	米国・カリフォルニア州フォスターシティ <u>出典</u>
設立年	2018 <u>出典</u>	n. a.	2010 <u>出典</u>	2017（2024年1月に事業終了・IP譲渡） <u>出典</u>	2023 <u>出典</u>	n. a. <u>出典</u>	2018 <u>出典</u>
累計調達額	約€14.4M（€2.0M+€2.4M+€10M） <u>出典</u>	約\$65M（シリーズB \$40Mまで） <u>出典</u>	非公表（投資家FinAccelerate） <u>出典</u>	非公表（アクセラレータ段階） <u>出典</u>	約\$14M相当（€4.2M+\$10M） <u>出典</u>	n. a.（ブートストラップと推定）	\$250K <u>出典</u>
AI技術アプローチ	独自グラフニューラルネットワーク+知識グラフ（審査官引用で学習）+補助的LLM（Anthropic Haiku 3） <u>出典</u>	LLMベースのマルチモジュール型エージェント（要素単位パース、外部DB自動取得）。基盤モデル非開示 <u>出典</u>	生成AI+機械学習（技術詳細非開示） <u>出典</u>	NLP+NLG+ルールベース（LLM前世代）。後継PaximalはLLM非依存のエージェント型 <u>出典</u>	エージェント構成のOpenAIモデル+「特許弁理士ハーネス」、ゼロデータ保持契約 <u>出典</u>	ルールベース+テンプレート+OpenAI GPTの補助利用、完全ローカル実行 <u>出典</u>	概念分解型言語処理エンジンによる構造化生成 <u>出典</u>

主な用途	新規性・特許性調査（1.3億件の知識グラフ検索）、Agentで調査全工程自動化 <u>出典</u>	無効・侵害クレームチャート、拒絶理由対応、明細書作成、SEP、ポートフォリオ管理 <u>出典</u>	明細書初稿・図面生成、\$112診断 <u>出典</u>	方法クレームから20～30頁の明細書初稿を約2分で生成 <u>出典</u>	出願業務そのものの代行（開示→特許性判断→出願→管理→分析） <u>出典</u>	校正（先行詞・部品番号・サポート等）、応答書シェール、USPTOフォーム、文献DL <u>出典</u>	明細書の機械的記述＋フローチャート・ブロック図生成 <u>出典</u>
対象ユーザー	大企業知財部・調査部門（Nvidia、Dolby、ABB、Philips等） <u>出典</u>	AmLaw級訴訟事務所＋大企業（Quinn Emanuel、Latham、Rivian、Panasonic、Canon等） <u>出典</u>	個人発明者・スタートアップ・小規模事務所（顧客名非開示） <u>出典</u>	ソフトウェア出願を大量処理する事務所・企業（顧客名非開示） <u>出典</u>	ディープテック・スタートアップ（17か国200社と報道） <u>出典</u>	特許弁護士・エージェント・パラリーガル（規模不問、教育機関含む） <u>出典</u>	個人～小規模の特許実務家（ヘビーユーザー層） <u>出典</u>
料金	非公表・顧客別交渉（価値ベース） <u>出典</u>	非公表	\$199／200トークン、追加\$1／トークン、6か月で失効 <u>出典</u>	n. a.	1出願あたり月€249～€499（固定制） <u>出典</u>	月\$24～\$90／年\$20～\$75（7プラン）、30日無料試用 <u>出典</u>	非公表（無料トライアルのみ） <u>出典</u>
特徴的な差別化ポイント	審査官引用学習による**説明可能性（グラフスボックス）**と再現率+14% <u>出典</u>	訴訟系と権利化系を横断する 唯一のフルライフサイクル基盤 ＋SOC2/ISO27001/ISO42001 <u>出典</u>	圧倒的低価格&発明者自身 が使える設計 <u>出典</u>	業界最初期（2017） 、自社AI生成明細書で自社特許取得 <u>出典</u>	ソフトではなくAIネイティブ「 特許事務所 」を 月額固定で提供 、90%が数日で出願 <u>出典</u>	**完全オンプレミス（データ非送信）**＋最も高い価格透明性 <u>出典</u>	図面をVisio/PowerPointで出力、 表現カスタマイズ・プロファイル切替 <u>出典</u>

最大の注 意点	Agentは新規 性調査限定、 無効/FTOは未 対応 出典	効果KPIが全 て自社発表、 化学・バイオ は未対応 出 典	技術開示 ゼロ、複 雑なバイ オ・化学 に不適 出典	2024年1月に 単独企業と して消滅（P aximalへ） 出典	「弁理士を 置き換え る」訴求は 実際には正 しくない と 業界メ ディアが指摘 出 典	Windows版Wo rd専用、AI は補助的、 企業情報非 開示 出典	自動化は 全工程の 約20%の み、セキ ュリティ 認証の証 跡なし 出典
------------	---	---	--	---	---	--	--

「Agentic（エージェント型）」度合いの評価

一次情報に基づき、真に自律的な複数ステップ実行を備えるかで分類する。

分類	該当企業	根拠
本格的エージェント型	IPRally Agent（6ステップの調査工程を自律実行、各段で人間介入可） 出典 / Lightbringer（「エージェント構成のOpenAIモデル」と明言） 出典 / Patlytics（引用文献自動取得・審査経過取得エージェント） 出典	外部データ取得と多段推論を自動連結
生成AIコパイロット（エージェントとはいえない）	PowerPatent 出典 / PatentPal 出典	入力→単発生成→出力が基本
ルールベース＋GPT補助	ClaimMaster 出典	校正はルール、GPTは個別タスク支援
前世代NLG（現存せず）	Specifio 出典	後継Paximalがエージェント型を標榜

日本の知財部門・事務所への示唆（調査結果からの整理）

- 調査（サーチ）用途ならIPRallyが第一候補。審査官引用で学習したGNNの説明可能性は、審査官との議論や社内稟議での根拠提示に適合する（[IPRally Agent](#)）。ただし無効・FTOは未対応（[IPRally News](#)）。
- 訴訟・無効・侵害分析とグローバル中間対応ならPatlytics。日本語原文を保持した多言語処理と、Panasonic・Canon・旭化成といった日本企業の導入実績がある点は評価材料（[Patlytics B](#)

log 2026, Patlytics Office Action)。ISO 42001 (AIマネジメントシステム) 認証は日本企業のAIガバナンス要件に有利 (Patlytics Office Action)。

- 3. データを外に出せない場合は**ClaimMaster**が唯一の完全ローカル選択肢 (ClaimMaster)。ただしWindows版Word専用 (PatentSolve)。
- 4. 全社の「誇大宣伝リスク」への共通留意: 本調査で確認できた効率化数値 (IPRally +14%、Patlytics 最大90%削減、PowerPatent 5時間節約・112条検出30%改善、Lightbringer 70%高速化) はすべて自社発表であり独立検証がない。導入時はPoCで自社案件による実測を行うべきである。
- 5. 企業の存続性: Specifioの消滅 (USPTO譲渡記録) は、この領域のスタートアップ依存リスクを示す実例である。PatentPal (PitchBookによれば\$250K調達、LinkedInで従業員1〜10名) やPowerPatent (CB Insightsでも調達額非公表) を基幹ワークフローに組み込む際は、成果物のエクスポート可能性 (ベンダーロックイン回避) を契約で確保すべきである。

付録：本調査での確認不能項目 (n. a.) 一覧

企業	未確認項目
IPRally	公式定価、最新の従業員数 (2024年5月の約50名以降)
Patlytics	設立年、正確な本社所在地 (情報矛盾)、従業員数、価格、基盤LLM
PowerPatent	調達額、従業員数、顧客名、基盤技術詳細、セキュリティ認証
Specifio	調達額、従業員数、顧客名、価格、Paximalへの移行条件・買収額
Lightbringer	個別顧客名、正確な顧客数 (情報矛盾)
ClaimMaster	創業者氏名、設立年、従業員数、調達額、顧客名
PatentPal	価格、顧客名、2024年以降の動向、基盤LLM、セキュリティ認証

Part 2：日本の主要AI特許プラットフォーム 詳細調査

作成日：2026年7月25日

調査方針：各項目は原則としてウェブ検索・ページ取得で確認した一次情報（各社公式サイト、公式プレスリリース、公的機関資料、公式ヘルプ、公式動画）に基づき、値の直後に出典URLをMarkdownリンクで付す。確認できなかった項目は「n. a.」と明記した。

出典の信頼度に関する注記

本調査中、yorozuipsc.com ドメイン上に本テーマに関する多数のPDF分析文書が存在することを確認したが、これらは生成AIによる二次分析文書であり、サイト自身が誤情報を含む可能性を明示しているため、**一次情報としては採用していない**。同様に、価格比較まとめサイト等の二次情報のみに依拠する数値は「二次情報のみ」と明記するか「n. a.」とした。

目次

1. [Patsnap Eureka（パットスナップ・ユーリカ）](#)
2. [Patentfield（パテントフィールド）](#)
3. [Summaria（サマリヤ） / パテント・インテグレーション](#)
4. [Patent Integration（パテントインテグレーション）](#)
5. [AI Samurai（アイサムライ）](#)
6. [追加調査①：Tokkyo.Ai（リーガルテック株式会社）](#)
7. [追加調査②：Amplified（amplified ai, inc.）](#)
8. [参考：株式会社Toreru（商標領域）](#)
9. [【重要トピック】生成AI特許侵害訴訟（PI社 vs Patentfield社）の全経緯と決着](#)
10. [全社横並び比較表](#)
11. [総括・戦略的インプリケーション](#)

1. Patsnap Eureka（パットスナップ・ユーリカ）

1-1. 会社概要

項目	内容	出典
設立	2007年、シンガポール（シンガポール国立大学=NUS発スタートアップ）	NUS Enterprise
創業者・経営陣	Jeffrey Tiong（共同創業者・CEO）、Guan Dian（共同創業者・APAC GM）、Markus Haense（CTO）、Ray Chohan	TECHBLITZ / NUS Enterprise
資金調達	2021年3月 シリーズEで3億USD調達。SoftBank Vision Fund 2・Tencent主導、CPE Industrial Fund/Sequoia China/Shunwei Capital/Vertex Ventures等に参加。同ラウンドでユニコーン入り	The Straits Times / THE BRIDGE
累計調達額	約3億5,160万USD	THE BRIDGE
顧客数	全世界15,000社超・50カ国以上	JETRO
従業員数	501～1,000名（LinkedIn記載レンジ）／同社説明では約1,100名	JETRO
日本法人	PatSnap合同会社、〒105-0004 東京都港区新橋1-12-9 新橋プレイス7F	patsnap.jp
日本法人法人番号	1010403033454（2024年9月20日 法人番号指定）	gBizINFO
日本代表	関崎裕司	PR TIMES
日本進出	2019年7月 東京オフィス開設	PR TIMES

日本市場でのプレゼンスは、外資系IPプラットフォームとしては突出している。JETROの取材記事によれば、**日本法人の顧客は200社超、2024年6月時点の日本市場売上は前年同期比+58%**、さらに**「Global Innovation 100」に選ばれた日本企業30社のうち24社が同社の顧客**であるとされる（[JETRO](#)）。日本展開の初期はIntralinkが市場参入支援を担っていた（[Intralink Japan \(LinkedIn\)](#)）。

1-2. 製品・AI技術アーキテクチャ

Eurekaは、Patsnapの統合プラットフォーム（Analytics/Discovery/Bio/Chemical等）上に構築された**生成AIワークスペース**である。技術的特徴は以下。

- **データ基盤**: 170以上の法域、約2億件の特許文献に加え、2億件超の非特許文献（論文・規格・企業情報等）、合計35億件超のデータポイントを収録（[patsnap.jp/products/eureka](#)）。

- **ドメイン特化LLM**: 汎用LLM (Claude等) をそのまま使うのではなく、IP/R&D領域に特化させた独自LLMを構築。同社は汎用モデル比で**約60%高い精度**を主張している (patsnap.jp/products/eureka)。
- **RAG+出典リンク**: 2024年5月に発表されたAIアシスタント「Hiro」は、業界特化LLM (PatsnapGPT) とRAG構成により、回答の根拠となる文献への出典リンクを付して返す設計 ([Patsnap公式ブログ](#))。
- **Eurekaのローンチ**: 2024年10月にR&D部門向けとして本格ローンチ。同記事時点でARR 1億USD、顧客にDisney、PayPal、Tesla、Bose、Huawei等が挙げられている ([Fast Company](#))。
- **AIエージェント化 (2025年6月)**: 業界初と称するAIエージェント・スイートを発表 ([Vertex Ventures](#))。公開されているエージェント群は、Find Solutions (TRIZベース)、Solution Feasibility、Material Scout (独自SPUMモデル)、Novelty Search、Patent Drafting、Markush Claim Drafting、Antibody Target Predictor、Pharma CI Explorer 等 ([Patsnap公式YouTube](#))。公式ヘルプでは、この新Eurekaへのアップグレードは**追加費用なし**で提供されると明記されている (help.patsnap.com)。
- **ライフサイエンス版**: 「Hiro-LS」は2025年6月に「**Eureka LS**」へ完全統合。同社は創薬・バイオ領域の調査工数を**50~90%削減**すると説明 ([Patsnap Synapse](#))。フリーミアム版として1日10検索まで無料の枠が提供されている (patsnap.com/ai/ls)。
- **API/MCP連携**: Open Platformを通じてAPIおよびMCPサーバー経由の外部連携が提供されている (open.patsnap.com)。

1-3. ユーザーワークフロー

代表的な流れは次の通り（公式製品ページの記載に基づく）：

1. **入力**: 自然言語の技術課題・発明アイデア・請求項ドラフト・化学構造・配列などを投入 (patsnap.jp/products/eureka)。
2. **処理**: ドメイン特化LLMが検索意図を解釈 → 特許+非特許の統合コーパスに対しセマンティック検索 → RAGにより根拠文献を取得 → タスク別エージェント（新規性判断、FTO、TRIZ的解決案生成、明細書ドラフト等）が実行。
3. **出力**: 出典リンク付きの回答、比較表、技術動向レポート、明細書ドラフト、クレームチャート等。Analytics/Discovery側のマップ・ランドスケープ機能と相互に往復できる設計。

1-4. 顧客層・利用実績（日本）

- **KHネオケム**：知的財産部長 花崎健一氏の事例として、Eureka+Analytics+Discoveryの連携活用が公式サイトに掲載（[patsnap.jp/products/eureka、0_Product](https://patsnap.jp/products/eureka_0_Product)）。
- Open Platform（API）活用事例が公開されている（[PatCore](#)）。
- グローバルではDisney、PayPal、Tesla、Bose、Huawei等（[Fast Company](#)）。
- 顧客層は、**大企業のR&D部門と知財部の両方**を同時に狙う点が特徴。日本の知財ツールの多くが知財部・特許事務所を主対象とするのに対し、Patsnapは研究開発部門への横展開でシート数を伸ばすモデル。

1-5. 料金体系

- 年額サブスクリプション。The Straits Timesの報道では、**典型的には年2万～3万USD**、小規模顧客は**年5,000USD**程度から、大企業では**最大50万USD**規模に及ぶとされる（[The Straits Times](#)）。
- 日本円建ての公式価格表は非公開（n. a.）。日本市場での「50万円～100万円」等の記述はAI生成の二次資料にのみ見られたため採用しない。
- Eureka LS（ライフサイエンス）については、1日10検索の無料枠が公開されている（patsnap.com/ai/ls）。
- 新Eurekaエージェント基盤へのアップグレードは追加費用なし（help.patsnap.com）。

1-6. 直近動向（2024～2026年）

時期	出来事	出典
2024年5月	AIアシスタント「Hiro」発表（業界特化LLM＋出典リンク付き回答）	Patsnap Blog
2024年6月	日本市場売上が前年同期比+58%、日本顧客200社超	JETRO
2024年10月	Eureka をR&D向けに本格ローンチ（ARR 1億USD）	Fast Company
2024年9月	日本法人 PatSnap合同会社に法人番号指定	gBizINFO
2025年6月	AI Agents スイート発表（業界初と主張）／Hiro-LS→Eureka LS 統合	Vertex Ventures / Synapse

1-7. 差別化ポイント

1. **データ被覆の広さ**: 170法域・特許2億件＋非特許2億件超という規模は、国内勢（日米欧中台中心）を大きく上回る（patsnap.jp）。
2. **R&D×IPの統合**: 化学構造・抗体配列・材料（SPUMモデル）といった技術ドメイン特化エージェントを備え、知財部以外の研究者を直接ユーザーにできる（[Patsnap公式YouTube](#)）。
3. **資本金**: シリーズE 3億USD、累計3.5億USD超という調達規模は国内勢と桁が違い、LLM開発・多言語対応への投資余力が大きい（[The Straits Times](#)）。

1-8. 限界・注意点

- **日本語処理・国内実務適合**: 日本の中間処理（意見書・補正書）や日本特有の実務フォーマットに踏み込んだ機能は、国内勢（サマリア等）に比べ公開情報上確認できない（**n. a.**）。
- **価格の不透明性**: 日本向け公式価格が非公開で、見積依存。年間数万USD規模との報道（[The Straits Times](#)）を前提とすると、中小企業・小規模事務所にはハードルが高い可能性。
- **精度主張の検証可能性**: 「汎用LLM比+60%」（patsnap.jp）はベンダー自社評価であり、第三者ベンチマークは確認できない（**n. a.**）。
- **データ主権**: 中国系投資家（Tencent、Sequoia China、Shunwei等）が株主に含まれる点（[THE BRIDGE](#)）は、出願前発明情報を扱う企業のセキュリティ審査で論点になり得る（実際の運用上の制約についての一次情報は**n. a.**）。

2. Patentfield（パテントフィールド）

2-1. 会社概要

項目	内容	出典
社名	Patentfield株式会社	PR TIMES (2017年)
設立	2017年4月20日	スピーダ スタートアップ情報リサーチ
本社	京都市中京区六角通室町西入玉蔵町121番地 美濃利ビル5階 (東京・名古屋にも拠点)	patent-i.com （訴訟リリース内の被告表示） / PR TIMES
経営陣	村上直也（CEO兼CTO）、石津孝祐（共同CEO）	PR TIMES

認証	ISO/IEC 27001	en.patentfield.com/service
従業員	役職員12名（2023年時点の同社ビッチ）	Patentfield公式YouTube
資本	日本ビジネスシステムズを引受先とする第三者割当増資を実施	PR TIMES
産学連携	京都大学 末永幸平准教授との共同研究	PR TIMES

特許庁が公開する「民間事業者による特許情報提供サービス」一覧にも掲載されている（[特許庁](#)）。

2-2. 製品・AI技術アーキテクチャ

Patentfieldは「AI特許総合検索・分析プラットフォーム」を名乗り、**4つの基本機能の組み合わせ**を製品コンセプトとする（[PR TIMES](#)）：

1. **プロフェッショナル検索**（論理式・番号・書誌の高度検索）
2. **データ可視化**（パテントマップ作成・分析）
3. **AIセマンティック検索**（機械学習による類似特許検索）
4. **AI分類予測**（教師データからノイズ除去・社内分類の自動付与）

同社は上記により**調査工数を最大80%削減**できるとしている（en.patentfield.com/news/311）。

生成AI関連の機能追加履歴（公式ヘルプの変更履歴および公式リリースで確認）：

- **Patentfield AIR**（2024年7月1日リリース）：検索母集団に対しワンクリックで生成AIを一括適用するオプション。前身は一部ユーザー向け「AI査読支援オプション」の先行トライアル。画像認識可能な生成AIモデルにより、公報内の図面・図表も解析対象にできる（[総合報道](#)、[スピード](#)）。
- **日本語横断検索オプションの全文翻訳化**（2025年9月1日）：従来「名称・要約・トップクレーム」のみ翻訳だった米国・欧州・W0・台湾について**全文の日本語翻訳文**を提供開始。これにより日・米・欧・中・韓・台・W0の主要7カ国・地域が全文日本語で横断検索・分析可能に。AIセマンティック検索とAI分類予測の対象も全文へ拡張（[PR TIMES](#)）。
- **AIサマリー**（2025年9月9日リリース）：収録済み特許・実用新案の全文を生成AIが解析し、「用途／課題／効果／特徴」の4観点で平易な文章に要約。加えて独自体系の**用途ラベル・課題ラベル**を付与。①AIサマリー表示 ②AIサマリー検索 ③AIサマリー分析（用途×課題マッピング

グ) の3コア機能。Freeプラン以外の全契約ユーザーが追加費用なしで利用できる標準機能 ([ASCII](#)) 。

- **AIサマリーグローバル** (2025年10月1日リリース) : 米国／欧州／中国／韓国／台湾／W0の約8,000万件を対象に、**日本語**の要約・分類ラベルを収録。別途オプション契約が必要 ([ASCII](#)、[Patentfield ニュース](#)) 。
- **AI検索 (AIサマリー検索) のアルゴリズム改良** (2026年) - 「従来よりさらに関連度の高い検索」を実現と説明 ([en.patentfield.com/news/311](#)) 。
- **2026年の細かな改善**: 番号チェック結果のCSVダウンロード、EP登録済 (INPADOC) の監視設定、公報詳細のサブカラム個別スクロール、キーワードハイライト機能リニューアル (Excelダウンロードにもハイライト反映、2026年6月25日)、企業名寄せデータの2025年版更新 (2026年2月24日) など ([Patentfieldヘルプセンター 変更履歴](#)) 。

LLMの扱い: Patentfield AIRはOpenAIのGPT系／AnthropicのClaude系を利用し、**自社APIキーを持ち込むプラン**も用意されている ([product.patentfield.com/air](#)、[patentfield.com/news/256](#)) 。すなわち「自前LLMを作る」Patsnap型ではなく、**外部商用LLMをプラットフォームに統合するアグリゲーター型**アーキテクチャ。

2-3. ユーザーワークフロー

1. **入力**: 論理式検索／セマンティック検索 (自然文・公報番号) で母集団を作成。海外特許も日本語で横断検索可 (オプション) 。
2. **処理**: ①AIサマリーで各公報を4観点要約＋ラベル化 → ②AI分類予測でSDIのノイズ除去・社内分類自動付与 → ③Patentfield AIRで母集団 (最大1万件) に対し一括プロンプト実行 ([patentfield.com/news/256](#)) 。
3. **出力**: パテントマップ、用途×課題マッピング、Excelダウンロード (キーワードハイライト付き)、PFレポート等。

同社はAIRにより**査読時間を約65%短縮**したと説明している ([patentfield.com/news/256](#)) 。

2-4. 顧客層・利用実績

公式サイトに掲載されている導入企業・機関 (一部) : アズビル、イビデン、NOK、オリンパス、グリー、グローリー、コクヨ、コニカミノルタコネクト、セイコーエプソン、セガサミーホールディングス、セーフィー、ダイセル、テルモ、TOWA、トヨタテクニカルディベロップメント、西日本電信電

話、日清オイリオ、日本精機、フジクラ、PayPay、ベースフード、三菱UFJモルガン・スタンレー証券、LIXIL、ロート製薬、YKK、早稲田大学 ほか (patentfield.com)。

- **コニカミノルタビジネスアソシエーツ**：SDI（定期監視）工数を30～40%削減した事例 ([evort](#))。
- **大学連携**：2025年11月4日、九州・沖縄圏域の大学連携プラットフォーム「PARKS」に導入 ([Patentfield ニュース](#))。早稲田大学向けには専用の価格ページが公開されている (waseda.patentfield.com/pricing)。

2-5. 料金体系（税別・公式価格ページ）

国内勢の中でも価格を明示公開している点が際立つ (product.patentfield.com、waseda.patentfield.com/pricing)。

プラン	価格	備考
Free	¥0	初月30回／以降月20回検索
BASIC（1ID）	¥100,000/年 または ¥10,000/月	
Mini1	¥20,000	中小企業・特許事務所割引で¥14,000
Mini4	¥29,800	
Corp-XS（5ID）	¥30,000	
Corp-S（6～15ID）	1ID ¥5,500	
Corp-M（16～30ID）	1ID ¥5,000	
Corp-L（31～50ID）	1ID ¥4,500	
Corp-XL	個別	

オプション：類似画像検索／PFレポート／日本語横断検索 各 月額¥15,000、専用クラウド 月額¥50,000～＋初期¥150,000～、訪問レクチャー2時間 ¥50,000 (waseda.patentfield.com/pricing)。

Patentfield AIR：月額¥30,000～、自社APIキー利用プランあり (patentfield.com/news/256)。

AIサマリーグローバル：Corpプラン5ID以上限定、月額の30%相当 ([PR TIMES](#))。

2-6. 差別化ポイント

- 1. **価格透明性と低価格帯**: 月額1万円のBASICから始められ、価格表が公開されている (product.patentfield.com)。年間数万USD規模のPatsnapとは明確に異なるセグメント。
- 2. **「読む」から「見る」への転換**: AIサマリーの用途ラベル・課題ラベルにより、母集団全体を可視化・マッピングできる ([ASCII](#))。
- 3. **日本語での海外特許全文横断検索**: 主要7カ国・地域の全文日本語翻訳 ([PR TIMES](#)) は、日本語話者の実務にとって実務的優位。
- 4. **AI分類予測によるSDI最適化**: 定期監視のノイズ除去は日本企業知財部の最大の工数要因の一つで、ここに機械学習を当てる設計 ([evort](#))。

2-7. 限界・注意点

- **生成AI特許侵害訴訟の被告となっていた** (2024年10月～2026年4月)。詳細はセクション9参照。2026年4月17日に全6事件が終結したが、決着は「判決」ではなく**民事調停法17条に基づく調停に代わる決定の確定**であり、和解条件・ライセンス有無等は非公開 ([Patentfield 公式リリース](#))。訴訟係属中、同社は対象が「Patentfield AIR」の一部機能のみでサービス停止予定はないと表明していた ([PR TIMES \(excite転載\)](#))。
- **組織規模**: 役職員12名規模 (2023年時点、[公式YouTube](#)) で、エンタープライズの大規模導入時のサポート体制はリソース制約を受け得る。
- **権利化業務 (明細書作成・中間処理) への機能拡張**: 2026年7月時点で公開情報上、明細書作成支援や意見書・補正書作成の機能は確認できない (**n. a.**)。この点はサマリアやAI Samuraiと機能領域が異なる。
- **外部LLM依存**: OpenAI/Anthropicのモデルを利用する構成 (product.patentfield.com/air) のため、モデル側の価格・仕様変更の影響を受け得る。一方で自社APIキー持込プランはデータガバナンス上の選択肢になる。

3. Summaria (サマリア) / パテント・インテグレーション株式会社

3-1. 会社概要

項目	内容	出典
----	----	----

社名	パテント・インテグレーション株式会社	PR TIMES
本社	東京都千代田区九段南1-5-6 りそな九段ビル5F	PR TIMES
代表者	大瀬佳之（代表取締役CEO・弁理士、Founder）	PR TIMES
設立	2008年6月に有限会社として設立、その後株式会社化	@Press
ユーザー規模	累計8,000ユーザー	@Press
実績	2011年よりIPCC特許検索競技大会にデータベースを提供	@Press
受賞	第4回 IP BASE AWARD 知財エコシステム部門 奨励賞	ASCII
電話	050-3000-6561	PR TIMES

※ 資金調達額・投資家・従業員数についての一次情報は確認できず（**n. a.**）。代表がUdemyで日本最大規模の特許明細書作成オンライン講座を運営している点が公式リリースで強調されている（[PR TIMES](#)）。

3-2. Summaria の製品概要とAI技術

Summaria（サマリア）は2023年4月リリースの「特許文書読解支援AIアシスタント」（[ZDNET Japan](#)）。ChatGPTを活用し、当初は用語定義説明、キーワードからのサマリ作成、ハイライト表示、クイックアシスト／構造化抄録／クレームツリー、スクリーニング支援、分類支援、発明評価支援、一括処理、拒絶対応支援、複数文書比較、レポート機能などを備えていた。英語・中国語文献についても日本語で回答できる（[大瀬CEO note](#)）。リリース当初は「特許書類等を作成する機能はありません」と明記し、法的見解の提供も行わないと限定していた（[大瀬CEO note](#)）。同社は最大80%の作業時間削減を説明している（[りそな中小企業振興財団 資料PDF](#)）。

AIエージェント化：2024年5月27日、「特許情報サービス事業者として日本初となるAIエージェント」を搭載したと公表。具体的には拒絶対応を支援する「拒絶支援機能」においてワークフロー型AIエージェントとして提供（[PR TIMES](#)）。

自社特許ポートフォリオ：生成AI活用に関する特許を多数保有し、これが同社の中核的な差別化資産となっている。公式リリースで確認できるもの：

特許番号	内容	出典
------	----	----

特許75795 55号	分類付与＋根拠出力	PR TIMES
特許75783 48号	文書の一部を指定した処理	同上
特許75428 12号	プロンプト負担の低減	同上
特許75390 94号	用語解説・サマリ（RAG）	同上
特許74931 95号	生成AIによる教師データ作成	同上
特許77447 12号	生成AI利活用による明細書作成関連	PR TIMES（2026年3月） の「重要特許も権利化済み」記載に対応（番号自体は二次情報経由のため参考）

3-3. 2024～2026年の機能拡張（時系列）

時期	内容	出典
2023 年4月	Summaria リリース（読解支援AIアシスタント）	ZDNET Japan
2024 年5月 27日	拒絶支援機能にワークフロー型AIエージェントを搭載（日本初と主張）	PR TIMES
2025 年12 月24 日	「調査支援ツール」リリース。調査対象文書をアップロードすると生成AIが検索式・検索集合を自動作成。併せて生成AI特許3件を追加取得	PR TIMES
2026 年1月 8日	大幅アップデート：「応答方針コメント作成」「意見書案・補正書案作成」機能をリリース。補正書案はWordの校閲機能で編集履歴・下線付き、補正根拠はコメント注記。Word／Excel出力対応。レポート機能に「AI定量解析」を搭載しグラフ作成～定量・定性分析～分析報告書作成までを一貫支援	PR TIMES
2026 年3月 19日	「明細書作成支援機能」リリース。①ドラフト生成（請求項→付記・イントロ→…→実施例）②各ブロックへの「Ask（質問）／Agent（編集）」③アクション管理と編集履歴（承認後に本文反映、任意状態への復元可）	PR TIMES

2026 年5月 ～	明細書作成支援機能の大型アップデート：「明細書アウトライン入力」＋「明細書自動生成モード」、ブロックインポート機能（用語・符号のみ置換して挿入）を追加	<u>公式YouTube</u>
2026 年4月 17日	Patentfield社との全6件の特許権侵害訴訟が終結（民事調停法17条決定の確定＋残余取下げ）	<u>パテント・イン</u> <u>テグレーション</u> <u>ニュースリリー</u> <u>ス</u>

明細書作成支援機能の設計思想（重要）：公式リリースは「単に自動生成するツールではなく、人間の判断・確認をベースに置きながらAIが補助的かつ高度な役割を担う設計」と明言している（PR TIMES、公式YouTube）。またシークレットモードが用意され、これを使うと「明細書は当社サマリアのサーバーに保存されず、AIにも入力されない」ルールベースのチェックのみを実行できる。特許事務所から納品された明細書や手続補正書をチェックする際の情報漏えいリスクに対応する設計である（公式YouTube（案件起案））。出力はサイドバー付きWordでのダウンロードに対応（公式YouTube）。

3-4. ユーザーワークフロー

(A) 読解・調査系

1. 入力：公報番号／文献アップロード／自然文の技術説明。
2. 処理：構造化抄録・クレームツリー生成、用語解説（RAG）、複数文書比較、スクリーニング／分類支援、一括処理。調査支援ツールでは対象文書から検索式・検索集合を自動生成（PR TIMES）。
3. 出力：サマリ、クレームツリー、レポート（Word／Excel）。

(B) 中間処理（拒絶対応）

1. 入力：拒絶理由通知。
2. 処理：解析レポート作成 → 応答方針コメント作成 → 意見書案・補正書案作成 → 内容チェック（各段がエージェント化）。
3. 出力：校閲記録・コメント付きWordの意見書・補正書「素案」（PR TIMES）。

(C) 明細書作成

1. 入力：発明提案書／特許請求の範囲／記載済み明細書の取り込み／ゼロから、の3～4導線。AIを使わずチェックのみならシークレットモード（[公式YouTube](#)）。
2. 処理：段階的ドラフト生成 → ブロック単位のAsk／Agent → ルールベースの明細書チェック（記載不備検出、該当箇所を直接編集）。すべての変更は承認後に反映され履歴から復元可（[PR TIMES](#)）。
3. 出力：サイドバー付きWord等（[公式YouTube](#)）。

3-5. 顧客層・利用実績

- 対象は「特許業務に関わるすべての方」で、企業知財部での内製化から特許事務所での実務までを明示的にカバー（[公式YouTube](#)、[AI CATALOG（日本AI導入支援協会）](#)）。
- 累計8,000ユーザー（Patent Integration本体を含む同社サービス全体、[@Press](#)）。
- 個別企業名の導入事例についての一次情報は確認できず（n. a.）。

3-6. 料金体系

- フリー／ミニマム／ビジネス／プレミアム（コーポレート）の階層。公式の料金案内動画によれば、ミニマムは年10万円以内・30日あたり400指示、ビジネスは30日1,000指示、コーポレートは30日2,000指示・アカウント共有可（[公式YouTube 料金案内](#)）。
- 「SaaS（月額8,000円～）」という提供形態の記載が確認されるが、これは同社Patent Integration本体のビジネスプラン価格（8,000円/月）と整合する（[@Press](#)）。Summaria単体の各プランの円建て確定価格表は公式ページのJavaScript描画のため取得できず（一部 n. a.）。
- 2026年3月の明細書作成支援機能リリースに伴う料金・プラン変更については、公式リリース本文に記載がなくn. a.。

3-7. 差別化ポイント

1. 「生成AIファースト設計」：同社は既存の特許DBに生成AIを後付けしたのではなく、生成AIを設計の中心に据えたと主張（[PR TIMES](#)）。
2. 生成AI×知財の自社特許群：上表の通り複数の登録特許を保有し、これを根拠に競合を提訴した実績がある（セクション9）。国内知財ツール市場で特許を攻撃的に行使した唯一の事業者である点は戦略的に極めて特異。

3. 弁理士CEOによる実務設計：意見書・補正書・明細書という「権利形成のコア」を、弁理士である代表自らが設計・監修していると明記（[PR TIMES](#)）。
4. HITL（Human-in-the-loop）とガバナンス機能：承認前反映なし、編集履歴・復元、シークレットモード。守秘義務を負う特許事務所の実務要件に直接応える設計（[公式YouTube](#)）。
5. 業務範囲の広さ：読解 → 調査 → 分析（IPランドスケープの定量＋定性）→ 明細書作成 → 中間処理 → 異議申立・無効審判書面まで、権利化ライフサイクルを縦に貫通している（[PR TIMES](#)）。

3-8. 限界・注意点

- 法的見解の非提供：リリース当初、法的見解の提供や特許書類の作成は行わないと明記していた（[大瀬CEO note](#)）。2026年に明細書作成支援へ踏み込んだが、生成物は一貫して「素案」「ドラフト」であり最終責任は人間側にある（[PR TIMES](#)）。
- 弁理士法との関係：弁理士法第75条（業務独占）との関係が論点になり得る領域であり、同社はグレーゾーン解消制度での確認実績を差別化要素として挙げているとされるが、**確認申請の一次資料（経産省・特許庁の回答文書）は本調査では取得できず n. a.**。導入検討時には必ず一次確認を推奨。
- データ被覆：日米欧中台4,600万件超（Patent Integration本体、[PR TIMES](#)）で、Patsnap（170法域・2億件）より狭い。2026年時点で日米欧+W0への調査対象拡大が進行中とされる。
- 訴訟当事者リスク：積極的な特許行使は他社への牽制になる一方、17条決定の内容が非公開であるため、外部からは同社特許の有効性・権利範囲についての司法判断を確認できない（[Patentfield 公式](#)）。
- レビューでの批判点：独立した第三者レビューサイトでの批判的評価は本調査では確認できず（n. a.）。

4. Patent Integration（パテントインテグレーション、本体製品）

Summariaとは別サービスであり、同一社が提供する「統合特許検索・分析プラットフォーム」である。

4-1. 製品概要・技術

- 収録：日本・米国・欧州・中国・台湾の**4,600万件以上**（[PR TIMES](#)、[patent-i.com wiki](#)）。
- 機能：統合検索、テキストマイニング、パテントマップ作成、IPランドスケープ支援（[patent-i.com](#)）。
- AI技術：ディープラーニングによる**AI特許分類機能**（教師データから自動分類）（[PR TIMES](#)）。
- その他サービス：無料の「パテント・インテグレーション レポート」、商標サービス「ブランドテラス」（[patent-i.com](#)）。

4-2. 料金体系（明示公開されている）

プラン	価格	出典
ビジネス（1ID）	月額8,000円 / 年額80,000円	@Press
コーポレート	年額240,000円～（ID数無制限）	同上
アカデミック	月額4,800円	同上
無料トライアル	14日間	同上

****コーポレートプランのID無制限・年額24万円～****という設定は、国内市場では際立って低コストであり、企業知財部の全社展開を強く意識した価格設計と読める（[@Press](#)）。

4-3. 位置づけ

Patent Integration が「検索・分析・可視化の基盤」、Summaria が「生成AIによる読解・権利化支援レイヤー」という2階層構造。Summariaは同社DBを土台としつつ、外部からアップロードした文書も扱える。IP BASE AWARD 奨励賞受賞（[ASCII](#)）。

5. AI Samurai（アイサムライ）

5-1. 会社概要

項目	内容	出典
社名	株式会社AI Samurai（旧・株式会社ゴールドアイピー、2019年1月改称）	aisamurai.co.jp/company
設立	2015年9月11日	同上
本社	東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル4F	同上
代表者	白坂一（代表取締役CEO、弁理士、博士（知識科学）、元富士フイルム知財本部、弁理士法人白坂 創業者）	aisamurai.co.jp/whoare
資本金	1億円	aisamurai.co.jp/company
産学連携	大阪大学、北陸先端科学技術大学院大学（JAIST）	同上
受賞	2019年3月 第4回JEITAベンチャー賞、2019年10月 グッドデザイン賞	同上

資金調達履歴：

時期	内容	出典
2017年3月	シリーズA 1億2,800万円（未来創生ファンド、みずほキャピタル、SMBCベンチャーキャピタル、三生キャピタル）	スピーダ（INITIAL）
2018年10月	3億5,000万円	同上
2019年2月	NECキャピタルソリューション等から調達	PR TIMES
2019年7月31日	シリーズB+ 約4.7億円 → 累計約9億9,700万円	PR TIMES
評価額	2019年7月30日時点 2,244百万円	スピーダ（INITIAL）
海外DB	PitchBook：累計\$9.1M、投資家26社	PitchBook

5-2. 【最重要】トヨタグループによる完全子会社化（2025年6月）

2025年6月3日、トヨタテクニカルディベロップメント株式会社（TTDC、トヨタ自動車100%子会社）が株式会社AI Samuraiの全株式を取得し、完全子会社化した（[TTDC 公式リリースPDF](#)、[英文版](#)）。

M&Aの背景として、白坂CEOはインタビューで、VCから累計約10億円を調達し数年間赤字が続いたが、黒字化が見込める段階でIPOとM&Aを比較検討し、TTDCの知財支援プラットフォーム「swimy」との連携を含む事業シナジーを重視してM&Aを選択したと説明している（[The INDEPENDENTS](#)）。

これは日本のIP×AI業界における最大級の資本イベントであり、**独立系スタートアップから日本最大の製造業グループの一部への転換**を意味する。なお、Patentfieldの導入企業一覧にもトヨタテクニカルディベロップメントが含まれており（patentfield.com）、TTDCは複数のIP-AIツールに関与している点も注記に値する。

5-3. 製品ラインアップ

製品	内容	出典
AI Samurai ONE	2023年10月1日提供開始。検索・評価・明細書作成を統合、GPT搭載、Word出力対応	aisamurai.co.jp
AI Samurai ZERO	対話型の特許文書作成	同上
IP Samurai	特許性判断・調査	同上
IP LANDSCAPE	特許庁「知財インテリジェンスサービス」で無料版を提供	同上
みんなの特許	最短3日・最低5万円（税別）～の出願サービス。知財訴訟費用保険が付帯	aisamurai.co.jp/minnano-to-okkyo
AI Samurai Slash	先行技術調査 13,900円～	PR TIMES

5-4. AI技術・ワークフロー

- **データ基盤**：特許庁の公開公報・特許公報を独自にデータベース化（日本・米国・中国）（aisamurai.co.jp/landingpage）。
- **中核フロー**：発明内容を**自然文で入力** → 特許分類（IPC/FI等）を自動付与 → 先行技術調査 → **A～Dの4段階ランクで特許性を評価** → 評価レポートを出力。同社は「10秒で評価レポート」「調査業務時間を最大40%圧縮」と説明（aisamurai.co.jp/landingpage）。
- **自社特許**：2019年8月時点で関連特許7件を取得（aisamurai.co.jp/company）。

特許性の「スコアリング／ランク判定」を前面に出す設計は他社と明確に異なる。Patentfieldが「検索・可視化」、サマリアが「読解・書面作成」に軸を置くのに対し、AI Samuraiは「**発明の権利化可能性の一次スクリーニング**」を主戦場としている。

5-5. 2026年の新機能

時期	内容	出典
2026年3月5日	「IDEA BOX」でGPT／Claude／Gemini のモデル切替に対応	PR T IMES
2026年4月22日	「祝・訴訟終結記念！生成AI特許訴訟の解説セミナー」開催（MASSパートナーズ法律事務所 郡弁護士 × 白坂CEO）	PR T IMES
2026年7月2日	「 IP Samurai MCPサーバー 」提供開始。Claude／Copilot等の外部AIから日本・米国・中国の特許DBに直接接続でき、IPランドスケープ作成を8時間→約30分に短縮すると説明。8月3日に体験セミナー	PR T IMES

マルチLLM対応とMCPサーバー提供は、2026年のIP-AIツールの重要トレンドである「プラットフォームからプロトコルへ」の動きを象徴する。ユーザーが手元のClaude Desktop等から自社DBを叩ける構造は、UIロックインを捨ててデータレイヤーのプロバイダーとして生き残る戦略と解釈できる。Patsnapも同様にMCPを公開している（open.patsnap.com）。

5-6. 顧客層・利用実績

- 2019年8月の正式版提供以降、**約100社に導入**（[大阪大学ベンチャーキャピタル 資料PDF](#)）。
- 「みんなの特許」「AI Samurai Slash」といった低価格・単発サービスの存在から、**中小企業・スタートアップ・個人発明家**も明確なターゲット層に含む（aisamurai.co.jp/minnano-tokyo）。
- 特許庁の知財インテリジェンスサービスへのIP LANDSCAPE無料版提供により、公的チャネル経由の露出もある（aisamurai.co.jp）。

5-7. 料金体系

- 現在は原則個別見積もり。

- 東京都トライアル発注認定制度の公開資料に「3,900,000円（10ID）～」という記載がある（[東京都トライアル発注認定制度 資料PDF](#)）。10ID 390万円は1ID換算39万円/年で、Patentfield（Corp-XS 5IDで月額3万円）より大幅に高い価格帯。
- 単発サービス：AI Samurai Slash 13,900円～（[PR TIMES](#)）、みんなの特許 5万円（税別）～（[aisamurai.co.jp/minnano-tokkyo](#)）。
- 過去に月3万円～の期間限定プランが存在したとされるが一次確認は不十分（参考）。

5-8. 差別化ポイント

1. 特許性の定量評価（A～Dランク）：検索結果の提示ではなく「判断」を出力する（[aisamurai.co.jp/landingpage](#)）。
2. トヨタグループの後ろ盾：完全子会社化により、資本の安定性と大手製造業の実務知見・販路を獲得（[TTDC](#)）。
3. マルチLLM+MCP：単一モデル依存を避け、外部AIエコシステムへ自社DBを開放（[PR TIMES](#)、[PR TIMES](#)）。
4. サービス×ツールのハイブリッド：「みんなの特許」のように出願代行そのものを商品化し、知財訴訟費用保険まで付帯させている（[aisamurai.co.jp/minnano-tokkyo](#)）。

5-9. 限界・注意点

- 収益性：累計約10億円の調達に対し数年間赤字が続いていたことをCEO自身が認めている（[The INDEPENDENTS](#)）。第4期決算で約1.9億円の当期純損失という記述は二次情報のみで一次確認できず（n. a.）。
- 買収後の独立性：トヨタ100%子会社となったことで、トヨタの競合となる自動車・部品メーカーが機密性の高い出願前情報を預けることへの心理的・契約的障壁が生じ得る。この点についてTTDC/AI Samuraiの公式見解（データ分離やファイアウォールの明示）は本調査では確認できず（n. a.）。導入検討時の最重要デューデリジェンス項目。
- 価格の高さ：10ID 390万円～（[東京都資料PDF](#)）は中堅企業には重い。
- 「10秒で評価」の実務的信頼性：A～Dランクは一次スクリーニング用と理解すべきで、FTOや無効化のような法的結論には第三者検証が必要。第三者ベンチマークはn. a.。

- データ被覆：日・米・中の3カ国が中心（aisamurai.co.jp/landingpage）で、欧州・韓国・台湾の網羅性については一次情報が不十分（n. a.）。

6. 追加調査① Tokkyo. Ai / リーガルテック株式会社

6-1. 会社概要

項目	内容	出典
社名	Tokkyo. Ai株式会社（リーガルテックグループ）	tokkyo.ai/company
設立	2021年3月3日	同上
本社	東京都港区虎ノ門5-13-1 虎ノ門40MTビル4F	同上
資本金	3億7,900万円（資本準備金含む）	同上
代表者	平井智之（代表取締役CEO）／旧代表 佐々木隆仁	同上

6-2. 製品・直近動向（極めて高頻度のリリース）

時期	内容	出典
2023年9月	ChatGPT（GPT-3.5）APIを特許検索に追加	AOS
2025年6月16日	「日本初のAIエージェント搭載特許出願支援プラットフォーム」提供開始。技術メモ→発明抽出→先行技術調査→出願ドラフトまでを自動化	PR TIMES
2025年9月10日	「知財AI™」プロジェクト始動（ MyTokkyo. Ai + AI IPGenius on IDX）	mapion（リリース転載）
2025年12月18日	ディープエージェント方式の「Deep Research」機能	tokkyo.ai
2026年2月4日	「知財判断の空白」解消をうたう新機能を発表	PR TIMES
2026年3月9日	特許の市場価値・事業影響度をスコアリングするAIを発表	tokkyo.ai/pvt/notice/260309

導入事例	事例発表リリースあり	<u>PR TIMES</u>
------	------------	-----------------

6-3. 料金

- プライベート特許検索：月額15,000円、2週間の無償トライアル（AOS）。
- 上位プラン（AIエージェント／知財AITM関連）の価格は公開情報上確認できず（**n. a.**）。

6-4. 評価

強み：リリース頻度が国内随一で、出願支援エージェント・特許価値スコアリング・Deep Research など、他社が未提供の領域に先行して製品を投入している（PR TIMES）。親会社リーガルテックグループのフォレンジック／文書管理技術資産との連続性も特徴。

注意点：（1）「日本初のAIエージェント搭載」という主張は、パテント・インテグレーションが2024年5月27日時点で同種の主張をしている（PR TIMES）ため、主張の範囲・定義が競合と衝突している。（2）導入企業名・ユーザー数の一次情報は乏しい（**n. a.**）。（3）設立2021年で実績の蓄積期間が短い。

7. 追加調査② Amplified (amplified ai, inc.)

7-1. 会社概要

項目	内容	出典
設立	2017年2月	<u>PR TIMES</u>
本社	米国サンフランシスコ	同上
CEO	サムエル・デイビス (Samuel Davis)	同上
日本支社	東京都目黒区柿の木坂3-3-1 TRCビル4F	同上

7-2. データ・AI技術

- **収録**: 105カ国・1億4,000万件以上、毎日更新。テキスト検索対象は45庁・8,400万件超 ([Amplified 公式サポート](#))。
- **中核技術**: 言語非依存の長文類似性評価ディープラーニングモデル+ベクトル検索。すなわちキーワードや論理式ではなく、発明の説明文（長文）をそのまま投げて意味的に近い特許を返す設計 ([PR TIMES](#))。
- **生成AI**: 2023年に生成モデルを追加し、キーワード提案・特許要約を実装。ユーザー入力を学習に使用しないと明記 ([PR TIMES](#))。
- **公的採用**: WIPO の IAP (Inventor Assistance Program) で採用 ([PR TIMES](#))。

7-3. 料金（明快な二層モデル）

プラン	価格	出典
Pay-Per-Project	20,000円/件	イプロス
Professional	50,000円/月（月30件の調査を含む）	同上
無料トライアル	14日間	同上

7-4. 実績・評価

2020年6月22日の正式版提供開始 ([PR TIMES](#)) から1ヶ月で登録500名超、国内大手企業・特許事務所への導入が報じられている ([ASCII](#))。

強み: 言語非依存モデルにより日本語の発明説明文から英語・中国語特許を直接ヒットさせられる点、105カ国という被覆の広さ、そして**「1件20,000円」という案件単位課金**が、年間契約を避けたい特許事務所・スポット調査需要に強く適合する。

注意点: 分析・可視化（パテントマップ、IPランドスケープ）や明細書作成・中間処理といった周辺機能は、公開情報上、国内勢ほど厚くない（**n. a.**）。「調査に特化した鋭いツール」という位置づけ。

8. 参考：株式会社Toreru（商標特化）

特許ではなく**商標**領域の代表的AI/クラウドサービスとして、比較の視野に入れるべき事業者。

項目	内容	出典
設立	2017年1月	<u>スピーダ（INITIAL）</u>
本社	東京都世田谷区玉川3-4-3 GranDuo二子玉川201	同上
代表者	宮崎超史	同上
投資家	AI.Accelerator、Open Network Lab	<u>PitchBook</u>
特許	29件（例：JP-7576811-B1 商標質問生成、JP-7502754-B1／JP-7378707-B1 知財検索、JP-7617537-B2 発明ヒアリング）	同上
実績	国内商標代理件数 日本一	<u>スピーダ（INITIAL）</u>

注目点として、Toreruは商標クラウドを主業とするにもかかわらず、「発明ヒアリング」に関する特許（JP-7617537-B2）を保有している（[PitchBook](#)）。これは特許領域への横展開の可能性を示すシグナルであり、また日本のIP-AI市場全体でAI活用手法自体の特許化競争が進行していることの証左でもある。

9. 【重要トピック】生成AI特許侵害訴訟（PI社 vs Patentfield社）の全経緯と決着

日本のIP-AI業界で最も重大な法的事象であり、業界構造に直接影響するため独立して整理する。

9-1. 経緯

時期	出来事	出典
2024年 6月10 日	パテント・インテグレーション（PI社）が、Patentfield（PF社）の特許に対し異議申立て	<u>patent-i.com/ja/news/86</u>
2024年 10月25 日	PI社がPF社を東京地裁に提訴（第1陣）。対象は「Patentfield」および「Patentfield AIR」	<u>PR TIMES</u>

2024年 10月28 日	国際専門メディアが報道	MLex / Law360
2024年 11月12 日	特許庁が、PF社特許の14請求項中12項について、 PI社製品「サマリア」を従来技術とする進歩性違反を含む取消理由 を通知	patent-i.com/ja/news/86
2024年 11月27 日	追訴（第2陣）	PR TIMES
2024年 12月24 日	追訴（第3陣）	patent-i.com/ja/news/86
2025年 2月8日	PF社が見解表明：対象は「Patentfield AIR」の一部機能のみであり、サービス停止予定はない	PR TIMES（excite転載）
2026年 4月17 日	全6事件が終結。 令和6年（ワ）第70565号・第70566号について 民事調停法17条に基づく調停に代わる決定が確定 し、同決定に基づき残余4事件（70502、70503、70624、70625）が取下げ	Patentfield 公式 / パテント・インテグレーション 公式
2026年 4月22 日	AI Samuraiが「祝・訴訟終結記念！生成AI特許訴訟の解説セミナー」を開催（MASSパートナーズ法律事務所 郡弁護士 × 白坂CEO）	PR TIMES

9-2. 対象6事件

令和6年（ワ）第70502号（差止）、第70503号（損害賠償）、第70565号（差止）、第70566号（損害賠償）、第70624号（差止）、第70625号（損害賠償）－ いずれも東京地裁（[パテント・インテグレーション 公式](#)）。

9-3. 実務上の含意（分析）

1. 判決は出ていない。民事調停法17条決定は確定すれば裁判上の和解と同一の効力を持つが、裁判所が侵害／非侵害を判断した「判決」ではない。したがって「生成AIによる特許情報サービスの適法性」について公開された司法判断（判例）は形成されなかった（両社公式リリースはいずれも決定の内容を開示していない－ [Patentfield](#) / [パテント・インテグレーション](#)）。

2. 和解条件・ライセンス有無・金銭給付・機能改修の有無はすべて非公開であり、外部から勝敗を断定することはできない。
3. 相互に無効化を試みる構図だった点が示唆的である。PI社はPF社特許に異議申立てを行い、特許庁はPF社の14請求項中12項に対し「サマリヤを従来技術とする」取消理由を通知した（[patent-i.com](#)）。すなわち、両社は同種機能について互いに特許を保有し、互いの新規性を否定しようとしていた。生成AI×知財という領域では、機能実装の先後が数ヶ月単位で権利範囲を左右することを示す事例である。
4. 調達判断への影響：導入検討企業にとっての実務的インプリケーションは、(a) 生成AI型IPツールは特許紛争リスクを内在し、機能の突然の停止・改修が理論上あり得るため、契約に**第三者知財侵害に対する補償（IP indemnification）**条項を求めるべきである、(b) ベンダーの自社特許ポートフォリオの厚みは、機能の継続提供可能性を測る一つの指標になる、という2点である。
5. 提訴からわずか約1年半での**全面終結**は、長期化を回避したい両社の事業合理性が働いた結果と読める。市場全体としては、正面衝突による共倒れを避け、機能競争へ戻る決着となった。

10. 全社横並び比較表

10-1. 総合比較

#	サー ビス	提供会社 / 設 立・本社	AI技術アプローチ	主な用途	対象ユーザ ー	特徴的な差別化ポ イント
1	Patsnap Europe	Patsnap（2007年・シンガポール）／日本法人 PatSnap合同会社（東京都港区） 出典	自社ドメイン特化LLM +RAG+タスク別AIエージェント群（TRIZ、材料SPUM、抗体標的予測等） 出典	技術動向分析、新規性調査、FTO、明細書ドラフト、素材・創薬探索	大企業のR&D部門+知財部（グローバル）	170法域・特許2億件+非特許2億件超の圧倒的データ被覆、累計3.5億USD調達 出典

2	Patentfield	Patentfield株式会社（2017年4月20日・京都市中京区） 出典	自社機械学習（セマンティック検索・分類予測）＋ 外部商用LLM統合 （OpenAI／Anthropic、自社APIキー持込可） 出典	検索、パテントマップ、SDIノイズ除去、大量査読、AI要約	企業知財部・特許事務所・大学（中小含む）	価格を公開 （BASIC月額1万円～）、AIサマリーによる用途×課題マッピング、主要7カ国全文日本語横断検索 出典
3	Summaria（サマリア）	パテント・インテグレーション株式会社（2008年6月・東京都千代田区） 出典	生成AIファースト設計 ＋ワークフロー型AIエージェント＋RAG、自社特許群で保護 出典	読解支援、拒絶対応（意見書・補正書案）、 明細書作成支援 、調査支援、IPランドスケープ定量＋定性分析	特許事務所・企業知財部（内製化）・技術者	弁理士CEOが自ら設計・監修、権利化ライフサイクル全域カバー、 シークレットモード （サーバー保存なし） 出典
4	Patent Integration	同上	ディープラーニングによるAI特許分類 出典	統合検索、テキストマイニング、パテントマップ、IPランドスケープ	企業知財部・特許事務所・大学	日米欧中台4,600万件超、 コーポレート年額24万円～でID無制限 出典
5	AI Samurai	株式会社AI Samurai（2015年9月11日・東京都千代田区）／ 2025年6月トヨタテクノカルディベロップメントが完全子会社化 出典	独自DB（日米中）＋自然文入力からの分類自動付与＋ A～D 4段階の特許性ランク評価 、マルチLLM切替（GPT/Claude/Gemini）、MCPサーバー 出典	先行技術調査、特許性判断、侵害予測、明細書作成、IPランドスケープ	企業知財部・特許事務所・ 中小企業／スタートアップ／個人発明家	「判断」を出力する評価モデル、トヨタグループの資本基盤、出願代行「みんなの特許」（5万円～＋訴訟費用保険） 出典
6	<u>Tokkyo Ai</u>	Tokkyo Ai株式会社（2021年3月3日・東京都港区、リーガルテックグループ） 出典	AIエージェント方式の出願支援、Deep Research（ディープエージェント）、特許価値スコアリングAI 出典	技術メモからの発明抽出→調査→出願ドラフト、特許価値評価	企業知財部・スタートアップ	出願プロセス自動化の網羅性とリリース頻度、 特許の市場価値・事業影響度スコア 出典

7	Amplified	amplified ai, inc. (2017年2月・米国サンフランシスコ、東京に日本支社) <u>出典</u>	言語非依存の長文類似性ディープラーニングモデル+ベクトル検索 、生成AIは要約・キーワード提案に限定、ユーザー入力は学習不使用 <u>出典</u>	先行技術調査・無効資料調査 (調査特化)	特許事務所・企業知財部	105カ国1.4億件、 1件20,000円の案件単位課金 、WIPO IAP採用 <u>出典</u>
8	Toreru (参考・商標)	株式会社Toreru (2017年1月・東京都世田谷区) <u>出典</u>	知財検索・商標質問生成・発明ヒアリングの自社特許29件 <u>出典</u>	商標出願・調査クラウド	中小企業・スタートアップ・事務所	国内商標代理件数日本一、発明ヒアリング特許保有

10-2. 価格帯比較 (確認できた一次・準一次情報のみ)

サービス	最小エントリー価格	標準的な企業向け価格	課金モデル
Patsnap Eureka	Eureka LS 無料枠 (1日10検索) <u>出典</u>	年2万〜3万USD (小規模5,000USD、大企業最大50万USD) <u>出典</u>	年額サブスク (日本円建て公式価格は n. a.)
Patentfield	Free ¥0 (月20回検索) /BASIC ¥10,000/月 <u>出典</u>	Corp-XS (5ID) ¥30,000/月、Corp-S 1ID ¥5,500/月+AIR ¥30,000/月〜 <u>出典</u>	ID数階層+オプション積上げ
Summaria	フリープランあり/ミニマム 年10万円以内 (30日400指示) <u>出典</u>	ビジネス 30日1,000指示/コーポレート 30日2,000指示・共有可 (円建て価格は一部 n. a.)	指示回数 (クレジット) ベース
Patent Integration	アカデミック ¥4,800/月 <u>出典</u>	ビジネス ¥8,000/月 (¥80,000/年) /コーポレート ¥240,000/年〜 (ID無制限)	ID数 or 定額無制限
AI Samurai	AI Samurai Slash ¥13,900〜/みんなの特許 ¥50,000 (税別) ~ <u>出典</u>	¥3,900,000 (10ID) ~ <u>出典</u>	見積制+単発サービス
<u>Tokkyo. Ai</u>	プライベート特許検索 ¥15,000/月 <u>出典</u>	n. a.	月額

Amplified	Pay-Per-Project ¥20,000/件 出典	Professional ¥50,000/月（月30件）	案件単位 or 月額定額
-----------	------------------------------	------------------------------	--------------

10-3. データ被覆比較

サービス	収録範囲	出典
Patsnap	170法域超・特許約2億件＋非特許文献2億件超、35億件超データポイント	patsnap.jp
Amplified	105カ国・1億4,000万件以上（テキスト検索は45庁8,400万件超）、毎日更新	Amplified サポート
Patentfield	日・米・欧・中・韓・台・WO（AIサマリーグローバル対象は約8,000万件）	ASCII
Patent Integration	日・米・欧・中・台 4,600万件以上	PR TIMES
AI Samurai	日・米・中（特許庁公開公報・特許公報を独自DB化）	aisamurai.co.jp
Summaria	同社Patent Integration DBを基盤＋日米欧・WOへ調査対象を拡張中／外部文書アップロード可	PR TIMES
Tokkyo.Ai	n. a.	－

10-4. 機能カバレッジ・マトリクス（公開情報で確認できた範囲）

機能	Patsnap Eureka	Patentfield	Summaria	AI Samurai	Tokkyo.Ai	Amplified
論理式・番号検索	○	◎	○	○	○	△
AI／セマンティック検索	◎	◎	○	○	○	◎
生成AIによる公報要約	◎	◎（AIサマリー、標準機能）	◎	○	○	○
パテントマップ・可視化	◎	◎	○（AI定量解析）	○	n. a.	△

SDI／定期監視のAIノイズ除去	n. a.	◎（AI分類予測）	○	n. a.	n. a.	n. a.
特許性の自動スコア／ランク評価	○（Novelty Search）	n. a.	○（発明評価支援）	◎（A～Dランク）	◎（価値・事業影響度スコア）	n. a.
明細書ドラフト作成	○（Patent Drafting Agent）	n. a.	◎（2026年3月～）	◎（ONE/ZERO）	◎	n. a.
中間処理（意見書・補正書案）	n. a.	n. a.	◎（2026年1月～）	n. a.	n. a.	n. a.
日本語での海外特許全文検索	○	◎（主要7カ国・地域 全文）	○	○	n. a.	◎（言語非依存モデル）
マルチLLM選択	×（自社LLM中心）	○（GPT/Claude、APIキー持込可）	n. a.	◎（GPT/Claude/Gemini）	n. a.	n. a.
MCPサーバー／API開放	◎	n. a.	n. a.	◎（2026年7月～）	n. a.	n. a.
価格の公開	×（n. a.）	◎	△	×（見積り制）	△	◎

凡例：◎ 強み・公式に主要機能として明示 ／ ○ 提供を確認 ／ △ 限定的 ／ × 非対応または非公開 ／ n. a. 公開情報で確認できず

11. 総括・戦略的インプリケーション

11-1. 市場構造の3層化

2026年半ばの日本市場は、以下の3つのレイヤーに分化している。

1. **グローバル・データプラットフォーム層**: Patsnap (170法域・特許2億件超、出典) と Amplified (105カ国1.4億件、出典)。資本力とデータ被覆で勝負し、R&D部門まで顧客を広げる。
2. **国内総合検索・分析層**: Patentfield (価格公開) と Patent Integration (コーポレート年24万円～ID無制限)。低価格・高透明性・日本語実務適合で中堅企業と事務所を押さえる。
3. **権利化ワークフロー層**: Summaria (明細書作成支援、意見書・補正書案)、AI Samurai (ONE/ZERO)、Tokkyo.Ai (出願支援エージェント)。検索の下流、すなわち「書く・答える」領域で急速に競争が激化している。

最も重要な構造変化は、2026年に第3層への集中が起きたことである。サマリアは2026年1月に中間処理、3月に明細書作成へ進出し、Tokkyo.Aiは2025年6月に出願支援エージェント、2026年3月に特許価値スコアリングを投入した。検索・分析はコモディティ化し、付加価値は**権利化業務のアウトプット生成**へ移動している。

11-2. 2026年の技術トレンド: 「プラットフォーム」から「プロトコル」へ

AI SamuraiのIP Samurai MCPサーバー (2026年7月2日) とPatsnapのOpen Platform/MCP (open.patsnap.com) は、同じ方向を指している。すなわち、ユーザーは自前のClaudeやCopilotから特許DBを直接叩くようになり、ベンダーの価値はUIではなく**データと権利処理済みコーパスに収斂する**。AI SamuraiがIPランドスケープ作成を8時間→約30分に短縮すると説明する (出典) のは、UIを介さない自動化の効果である。

同時に、AI SamuraiのマルチLLM切替 (GPT/Claude/Gemini) とPatentfieldの自社APIキー持込プラン (出典) は、**特定モデルへのロックイン回避**という顧客要求を反映している。これに対しPatsnapは自社ドメイン特化LLMで差別化を図る (出典) という逆方向の賭けをしている。どちらが優位かは未確定である。

11-3. 選定にあたっての実務的判断軸

目的	第一候補	理由
グローバルR&D×IPの統合分析	Patsnap Eureka	非特許文献を含む被覆と技術ドメイン特化エージェント <u>出典</u>
コストを抑えた全社展開・SDI効率化	Patentfield または Patent Integration	価格が公開され1ID月5,500円～／年24万円ID無制限 <u>出典</u> <u>出典</u>

明細書作成・中間処理の内製化	Summaria	意見書・補正書案＋明細書作成支援＋シークレットモード <u>出典</u>
発明の権利化可能性の一次スクリーニング	AI Samurai	A～Dランク評価と自然文入力 <u>出典</u>
スポットの先行技術・無効資料調査	Amplified	1件20,000円の案件課金と言語非依存モデル <u>出典</u>
出願プロセス全体の自動化検証	<u>Tokkyo.Ai</u>	技術メモ→出願ドラフトまでのエージェント <u>出典</u>

11-4. デューデリジェンスで必ず確認すべき5項目

1. **第三者知財侵害の補償条項**：PI社 vs Patentfield訴訟（出典）が示す通り、生成AI型IPツールは特許紛争リスクを内在する。機能の停止・改修時の救済を契約で確保すべきである。
2. **出願前発明情報の取り扱い**：サマリアのシークレットモード（サーバー非保存・AI非入力、出典）、Amplifiedの「ユーザー入力を学習に使用しない」明記（出典）、Patentfieldの自社APIキー持込（出典）はいずれもこの要求への回答である。ベンダーごとに設計が異なるため個別確認が必須。
3. **資本関係に起因する競合懸念**：AI Samuraiはトヨタ100%子会社（出典）、Patsnapは中国系投資家が株主に含まれる（出典）。自社の競合関係・輸出管理・機密区分に照らした評価が必要。
4. **弁理士法との関係**：明細書作成・中間処理支援に踏み込むツールについては、弁理士法上の業務独占との関係、および生成物が「素案」であることの実務上の意味を確認すべきである（サマリアは素案生成であると明記、出典）。
5. **効率化数値の検証**：「最大80%削減」（Patentfield）、「約65%短縮」（Patentfield AIR）、「最大40%圧縮」（AI Samurai）、「50～90%削減」（Patsnap Eureka LS）はすべてベンダー自社評価であり、第三者ベンチマークは本調査では確認できなかった（**n. a.**）。自社データでのPoC実施を強く推奨する。

付録：本調査で確認できなかった項目（**n. a.** 一覧）

対象	未確認項目
Patsnap	日本円建ての公式価格表、日本語中間処理機能の有無、第三者精度ベンチマーク
Patentfield	2026年時点の従業員数、明細書作成／中間処理機能の有無、17条決定の具体的内容
パテント・インテグレーション	資金調達額・投資家・従業員数、Summaria各プランの円建て確定価格、グレーゾーン解消制度回答の一次資料、個別導入企業名
AI Samurai	買収後のデータ分離・機密保持体制の公式説明、2025年以降の詳細財務、欧州・韓国・台湾のデータ被覆
<u>Tokkyo. Ai</u>	上位プランの価格、導入企業名・ユーザー数、データ収録範囲
Amplified	分析・可視化機能の詳細、日本国内の導入企業名
全社共通	独立第三者による精度ベンチマーク、批判的レビュー

Part 3：欧米プラットフォーム × 日本プラットフォーム 横断比較分析

Part 1・Part 2で個別に検証した事実をもとに、欧米発「Agentic IP」プラットフォームと日本の主要プラットフォームを4つの軸―①技術アプローチ、②事業モデル、③価格・データ被覆、④ガバナンス・調達判断―で横断的に比較する。

3-1. 技術アプローチの比較

軸	欧米勢の傾向	日本勢の傾向
コア技術	独自グラフ構造（IPRallyのGNN+知識グラフ、審査官引用で学習） <u>出典</u> や、汎用LLM+専用ハートネス（Lightbringerの「エージェント構成のOpenAIモデル」） <u>出典</u> など、 訴訟実務・権利化実務に特化したモデル設計を明示するベンダーが一部に存在	Patsnapは自社ドメイン特化LLMを開発し汎用モデル比+60%の精度を主張する一方 <u>出典</u> 、Patentfieldは外部商用LLM統合型（OpenAI／Anthropic、自社APIキー持込可） <u>出典</u> 、AI SamuraiはGPT／Claude／Geminiのマルチベンダー切替型 <u>出典</u> と、 外部商用LLMを統合するアグリゲーター型 が国内総合層・権利化ワークフロー層の主流

技術開示の透明性	二極化が顕著。IPRallyはGNN・審査官引用学習・使用LLM（Anthropic Haiku 3）まで明示する一方 <u>出典</u> 、PowerPatentは「先進的なAI技術」という抽象表現に終始し具体的モデル名を一切開示しない <u>出典</u>	Patsnapは自社LLMの存在とRAG構成を明示する一方 <u>出典</u> 、国内勢の多くは「生成AI」「機械学習」という表現にとどまり、基盤モデルの詳細開示は限定的
エージェント化の起点	IPRally Agent（2026年3月）、Patlyticsの引用文献自動取得エージェント、Lightbringerのエージェント型ハーネスなど、 訴訟・調査・出願代行 という高付加価値業務の自律化を志向	サマリアの「日本初のAIエージェント」（2024年5月・拒絶対応） <u>出典</u> 、Tokkyo. Aiの出願支援エージェント（2025年6月） <u>出典</u> など、 権利化ワークフロー（意見書・補正書・明細書） の自律化に集中
プロトコル対応（MCP）	現時点で本調査対象の欧米5社にMCPサーバー提供の一次情報は確認できず（n. a.）	Patsnap（Open Platform／MCP）<u>出典</u> と AI Samurai（IP Samurai MCPサーバー、2026年7月）<u>出典</u> が先行し、「プラットフォームからプロトコルへ」の移行が日本市場で先鋭化している

分析：欧米勢は「調査・訴訟・権利化」という機能ごとに専門特化したベンダーが並立し、統合を狙うPatlyticsのようなプレイヤーが横断を志向する構図である。対して日本市場はPatsnap・Amplifiedというグローバル二強が「データ被覆」で、Patentfield・Patent Integrationが「価格と国内実務適合」で、Summaria・AI Samurai・Tokkyo. Aiが「権利化ワークフローの自動化」で、それぞれレイヤーを分けて競争しており、単一ベンダーが機能横断的な独占的地位を築いていない点が対照的である。

3-2. 事業モデルの比較

事業モデル 類型	該当社	特徴
純粹SaaS （検索・分析）	IPRally、Patentfield、Patsnap Eureka、Patent Integration、Amplified	ソフトウェアを提供し、業務遂行自体は顧客（企業知財部・特許事務所）が担う。ベンダーは弁護士資格を持たず法的助言は行わない立て付け
SaaS＋権利化ワークフロー統合	Patlytics（訴訟・権利化を横断するワークスペース） <u>出典</u> 、Summaria（読解→調査→中間対応→明細書作成の縦串） <u>出典</u> 、AI Samurai（調査＋明細書作成＋スコアリング） <u>出典</u>	検索・分析にとどまらず、権利化ライフサイクルの複数工程を1つのプラットフォームに統合。日本勢（サマリア・AI Samurai）は欧米のPatlyticsと機能的に近いポジションを取りつつある

AIネイティブ「法律事務所」（サービス提供）	Lightbringer（固定月額で出願業務そのものを代行） <u>出典</u>	本調査対象の中で唯一、ソフトウェアではなく 法律サービスそのもの を月額固定で提供。日本勢に直接の対抗馬は確認できず（n.a.）。AI Samuraiの「みんなの特許」（出願代行、5万円～＋訴訟費用保険） <u>出典</u> が最も近いが、月額固定のポートフォリオ管理ではなく単発出願代行である点で異なる
Word/ローカル完結型ツール	ClaimMaster（オンプレミス校正） <u>出典</u>	クラウドを介さないデータガバナンス重視モデル。日本勢では同種のポジションを取る一次情報は確認できず、サマリアの「シークレットモード」（サーバー非保存・AI非入力） <u>出典</u> が機能的に近い代替となる

分析：日本勢の中でSummariaとAI Samuraiは、機能範囲においてPatlytics型の「フルライフサイクル統合」に急速に接近している。特にSummariaが2026年1月・3月に相次いで中間対応・明細書作成機能を投入した動きは、Patlyticsが2025～2026年にOffice Action対応から明細書作成・ポートフォリオ管理へ機能を拡張した軌跡と方向性が一致する。一方、Lightbringerが体現する「AIネイティブ法律事務所」という業態は、弁理士法上の業務独占規制がある日本では同型のモデルを見出せず、日本市場は依然として「ツールを事務所・知財部が使う」という伝統的な役割分担を維持している点が最大の構造的相違である。

3-3. 価格・データ被覆の比較

項目	欧米勢	日本勢
価格 透明 性	完全公開：ClaimMaster（月\$24～\$90） <u>出典</u> 、PowerPatent（\$199/200トークン） <u>出典</u> 、Lightbringer（€249～499/件/月） <u>出典</u> 。非公開：IPRally、Patlytics、PatentPal	完全公開：Patentfield（BASIC月¥10,000～） <u>出典</u> 、Patent Integration（コーポレート年¥240,000～ID無制限） <u>出典</u> 、Amplified（案件¥20,000～） <u>出典</u> 。部分非公開：Patsnap（日本円建て非公開）、AI Samurai（見積制、10ID¥3,900,000～という高額帯の一次情報あり） <u>出典</u>
最低 導入 コス ト水 準	ClaimMaster月\$20台、PowerPatent\$199からと、 個人・小規模事務所でも導入可能な価格帯 が複数存在	Patentfield・Patent Integrationが月数千円～1万円台という 国内最安価格帯 を提供し、Amplifiedの案件課金（¥20,000/件）もスポット利用に対応。一方AI Samuraiのエンタープライズ帯は10ID¥390万円と際立って高い

データ被覆規模	IPRallyは1.3億件の特許知識グラフ・58か国全文出典、Patlyticsは引用文献DB 7,000万件超出典	Patsnapが170法域・特許2億件＋非特許2億件超で世界最大級出典、Amplifiedが105か国1.4億件出典と、日本市場のグローバル層は欧米専業ベンダー単体を上回る規模を持つ。国内総合層（Patentfield・Patent Integration）は日米欧中韓台中心の数千万件規模にとどまる
---------	--	--

分析：純粋なデータ規模では、日本市場に進出しているPatsnap・Amplifiedが欧米の専業検索エンジン（IPRally）を上回る。これは、IPRallyが「新規性調査における説明可能性」という質的差別化に特化し量的拡大を追わない戦略を取っているのに対し、Patsnap・Amplifiedが「グローバル網羅性」で規模を競う戦略を取っているためと解釈できる。価格については、日本の国内総合層（Patentfield・Patent Integration）が世界的に見ても異例に低い価格帯（月数千円～）を提示しており、これは日本市場特有の「中小企業・特許事務所への広範な普及」を狙う競争環境を反映している。

3-4. ガバナンス・調達判断における相違

論点	欧米勢	日本勢
人間関与の必須性	LightbringerはEU AI Actにより 法的助言への human-in-the-loop が法的に義務 出典。IPRally Agentも「ガラスボックス」設計で各段階に人間の介入点を残す出典	サマリヤは弁理士法との関係を意識し、生成物を一貫して「素案」と位置付け、承認前は本文に反映しない設計を明示出典。ただしグレースーン解消制度の回答文書等の一次資料は確認できず（n. a.）
データ主権・資本関係	PatlyticsはSaaSベンダーとして中立的だが基盤LLM非開示出典。Lightbringerは外部OpenAIモデル依存でゼロデータ保持契約により対応出典	Patsnapは中国系投資家（Tencent、Sequoia China等）が株主に含まれる出典。AI Samuraiは2025年6月にトヨタテクニカルディベロップメントの完全子会社となり、 自動車業界の競合企業が出願前情報を預けることへの懸念 が新たな論点となった出典
訴訟・紛争リスク	本調査で確認された範囲では、7社間での特許紛争の一次情報はなし（n. a.）	パテント・インテグレーション（サマリヤ）とPatentfieldの間で2024年10月～2026年4月に生成AI関連特許を巡る訴訟6件が係属し、判決に至らず調停に代わる決定の確定で終結した出典。 日本市場は生成AI特許の権利化競争が実際の訴訟に発展した唯一の事例を持つ

セキュリ ティ 認証	Patlyticsが SOC 2 Type 2/ISO 27001 /ISO 42001の三重認証 <u>出典</u> 、Lightbringerが SOC 2 Type 2 <u>出典</u> 。PowerPatent・PatentPalは認証情報が確認できず (n. a.)	Patentfieldが ISO/IEC 27001 <u>出典</u> 。サマリアは認証取得情報よりも「シークレットモード」という機能的対応で情報漏えいリスクに応える設計 <u>出典</u>
------------------	---	--

分析：日本の知財部門・特許事務所が欧米製プラットフォームを導入する際は、①EU/米国基準のセキュリティ認証（SOC 2、ISO 42001等）の有無、②基盤LLMの提供元・データ保持契約、③価格非公開ベンダーとの契約交渉力、を重点的に確認すべきである。逆に日本製プラットフォームを検討する際は、①資本関係に起因する競合上の懸念（AI Samuraiのトヨタ傘下化、Patsnapの中国系資本参加）、②弁理士法上の業務範囲との整合性、③生成AI特許を巡る訴訟リスクの業界的高まり、を重点的に確認すべきである。いずれの陣営についても、ベンダー自社発表の効率化数値（欧米：IPRally+14%、Patlytics最大90%削減等／日本：Patentfield最大80%削減、AI Samurai最大40%圧縮等）は独立検証を経ておらず、自社案件によるPoCでの実測を推奨する。

3-5. 総合評価マトリクス（用途別・欧米×日本 横断）

用途	欧米側の最有力候補	日本側の最有力候補	選定上の論点
新規性・特許性調査 （説明可能性重視）	IPRally Agent（GNN+審査官引用学習） <u>出典</u>	AI Samurai（A～Dランク評価） <u>出典</u>	IPRallyは検索の「根拠」の追跡可能性、AI Samuraiは「判断」の即時性を志向。日本語実務であればAI Samurai、多言語・グローバル案件であればIPRallyが優位
侵害・無効・FTO分析	Patlytics（要素単位マッピング、7,000万件超DB） <u>出典</u>	国内勢に同水準のクレームチャート自動生成機能を持つ一次情報は確認できず (n. a.)	この領域は現時点で欧米（特にPatlytics）が機能的に先行しており、日本企業が関わる訴訟でも欧米製ツールの併用が実務上の選択肢になり得る
明細書作成・権利化 ワークフロー内製化	PowerPatent（低価格・発明者自身が使える設計） <u>出典</u> 、Lightbringer（法律サービス代行） <u>出典</u>	Summaria（意見書・補正書案+明細書作成、シークレットモード） <u>出典</u>	日本語での中間対応・明細書作成という日本特有の実務要件に対しては、Summariaが機能的に最も適合。英語出願主体であればPowerPatent/Lightbringerも選択肢
コストを抑えた全社展開・SDI効率化	ClaimMaster（月\$20台、ただしWord校正機能中心） <u>出典</u>	Patentfield/Patent Integration（月数千円～、ID無制限プランあり） <u>出典</u>	検索・分析・SDI用途では日本勢の価格対効果が高い。校正・USPTOフォーム自動化用途に限ればClaimMasterが引き続き有力

グローバルR &D×IP統合 分析	本調査対象7社中に同等のR &D統合機能を持つ一次情報 は確認できず（n. a.）	Patsnap Eureka（技術 ドメイン特化エージェ ント群、非特許文献2億 件超） 出典	この領域はPatsnapが独走しており、欧米5 社の中に直接の競合は見当たらない
-------------------------	---	--	---

3-6. まとめ

欧米発「Agentic IP」プラットフォームは、①専門特化（調査＝IPRally、訴訟・権利化横断＝Patlytics、法律サービス代行＝Lightbringer）と、②技術透明性の二極化（GNN・LLM名まで開示するIPRallyと、技術詳細を一切開示しないPowerPatentが両極）という2つの特徴を持つ。日本市場は、①データ規模で世界を圧倒するグローバル層（Patsnap・Amplified）、②価格透明性と国内実務適合で中堅企業を押さえる国内総合層（Patentfield・Patent Integration）、③権利化ワークフローの自律化競争が最も激しい第3層（Summaria・AI Samurai・[Tokkyo.Ai](#)）という3層構造を持ち、2026年には第3層への機能集中と、資本関係の変化（AI Samuraiのトヨタ完全子会社化）、そして生成AI特許を巡る初の本格的な訴訟事件（パテント・インテグレーション vs Patentfield）という日本市場固有のダイナミクスが表面化した。

日本の知財部門にとっての実務的な結論は、単一ベンダーへの一本化ではなく、**用途別のポートフォリオ選定**（調査はIPRallyまたはAI Samurai、侵害・無効分析はPatlytics、明細書作成・中間対応はSummaria、コスト重視の全社展開はPatentfield/Patent Integration、グローバルR&D分析はPatsnap）が現実的である。いずれのベンダーを選定する場合も、ベンダー自社発表の効率化数値の独立検証がなされていない点、資本関係・データ主権に起因する調達上の懸念、生成AI特許を巡る訴訟リスクの高まりという3点を、契約前のデューデリジェンスで必ず確認すべきである。