

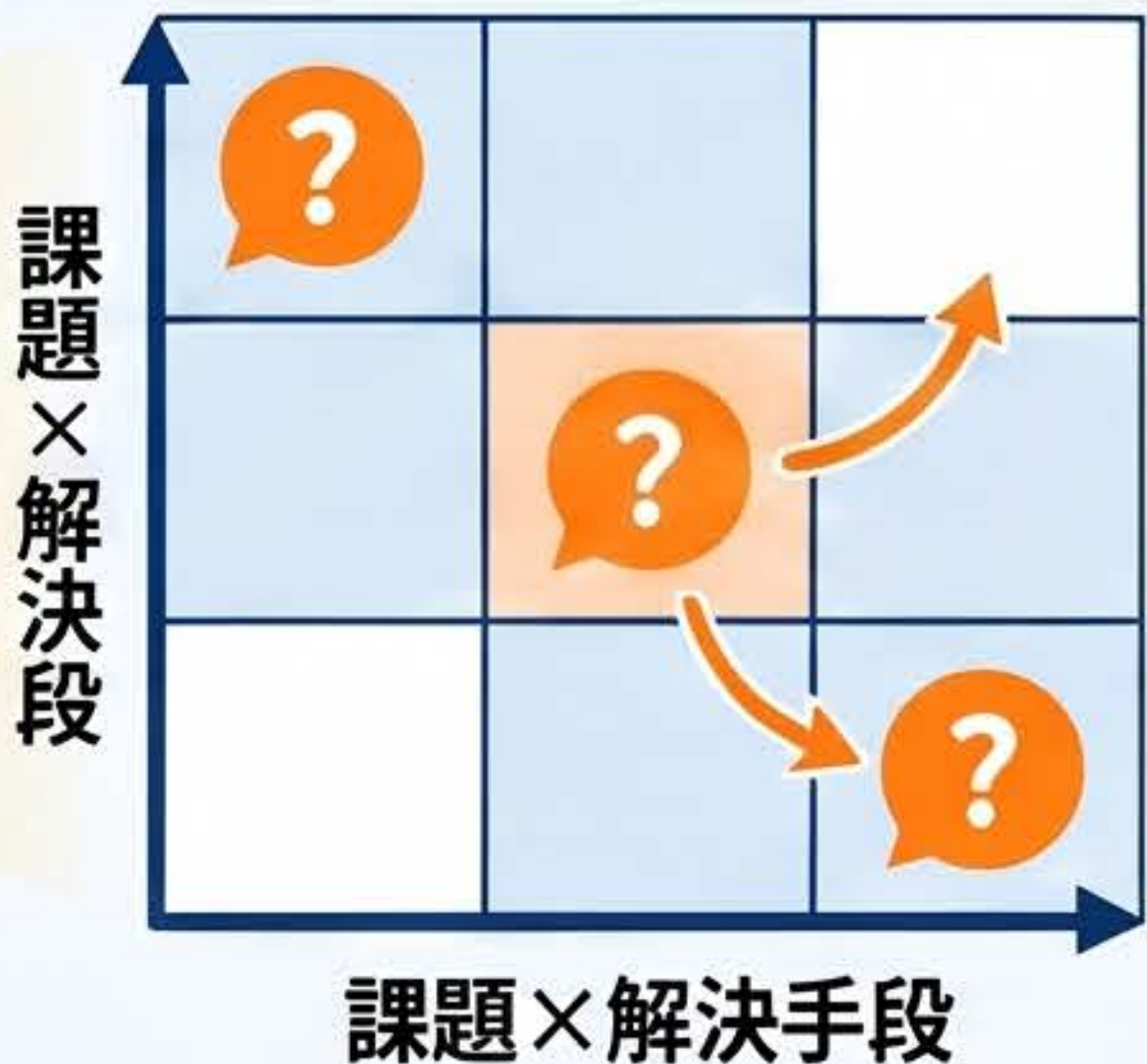
生成AI×特許分析で「事業機会」を導き出す実務フレームワーク

本ガイドは、汎用的な生成AI(LLM)とスプレッドシートのみを用い、特許データから事業コンセプトを立案する3ステップの工程を解説します
専門システムを導入せずとも、知財情報を「ビジネスの言語」へと翻訳し、実務に即座に導入できる手法を提示します。

知財を戦略に変える 3ステップの工程

01. 特許母集団の構造化と分析

AIで特許群を「課題×解決手段」の軸で分類し、
定量・定性両面から全体像を俯瞰します。



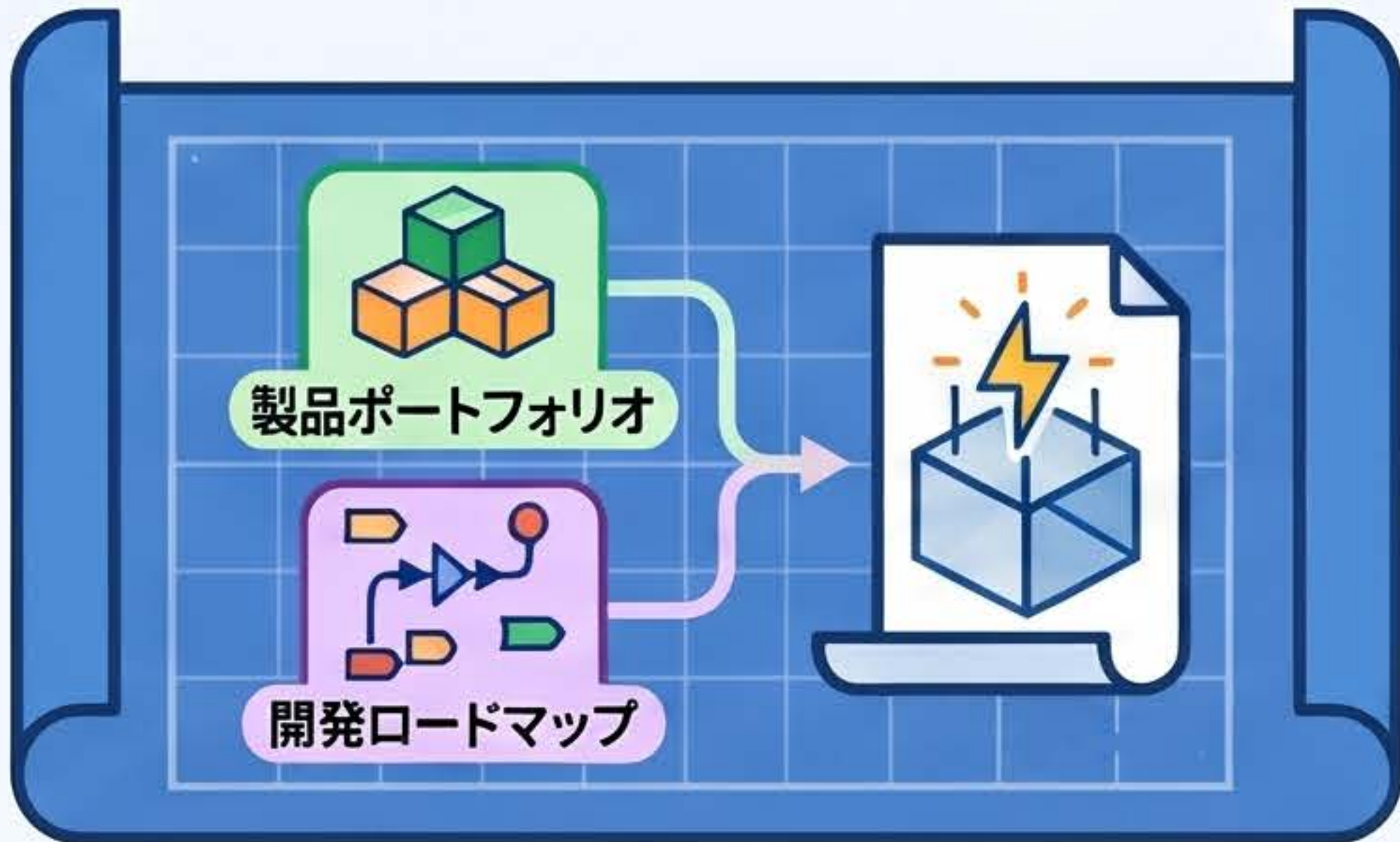
02. 事業機会の仮説抽出と選定

分析で見た「空白領域」から仮説を立て、自社アセットとの適合性を評価して優先順位を決めます。



03. 事業コンセプトの起案

抽出された有望領域に対し、製品ポートフォリオや開発ロードマップを含む具体的な構想を醸定します。

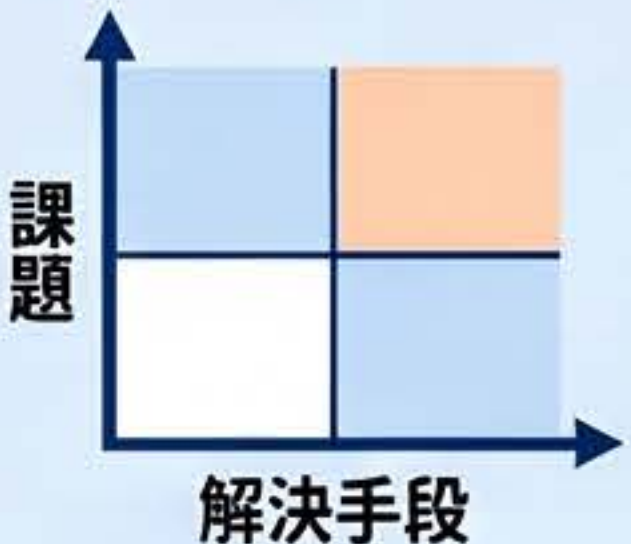


成果を最大化する「設計思想」

「課題×解決手段」の二軸マトリクス

Human-in-the-Loop(人間参加型)

汎用ツールでの実行可能性



技術分野(IPC)ではなく、発明の本質である「何をどう解決したか」を軸に構造化します。



AIをブラックボックス化せず、工程ごとに人間が検証・修正を行うことで高い信頼性を担保します。



高価な専用システムは不要。スプレッドシートのAI関数とチャットサービスのみで完結可能です。

空白領域(出願が少ないセル)の解釈指針

空白セルの背景	事業機会としての解釈
技術的困難・市場不在	機会ではない: 参入しても成功の可能性が低い
営業秘密・未公開期間	見えない機会: 他社が既に着手しているリスクがある
真に未着手の領域	有望な機会: 事業化の優先候補として検討すべき