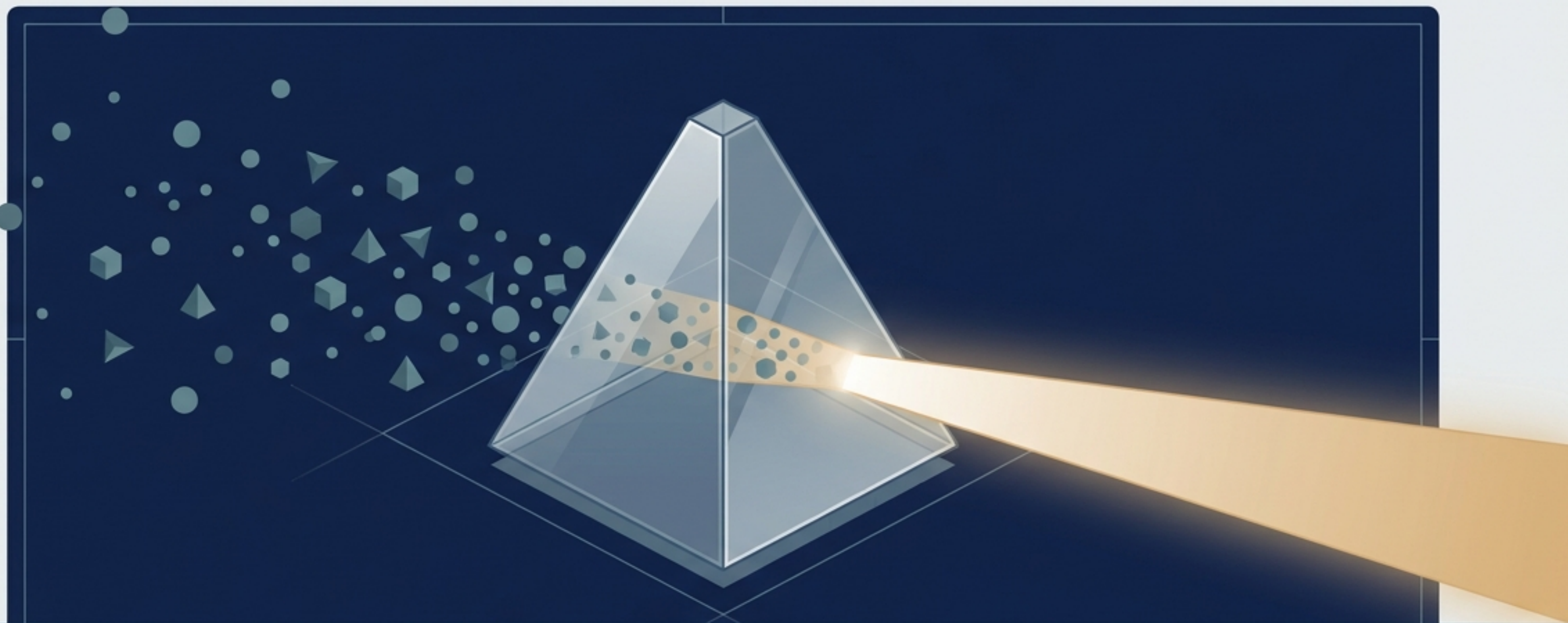




生成AI駆動型の知財・事業戦略構築

特許データの「精製」から事業機会の「発掘」までを繋ぐ実践的青写真

知財分析が長年抱えてきた「分析で終わる」ジレンマ



従来の知財部門の機能は「調査」に留まり、
抽出されたデータが事業構想の言語に翻訳されず、
経営戦略に接続しないという構造的な課題が存在している。

調査から「戦略」へ：実務家がその日から着手できる具体性



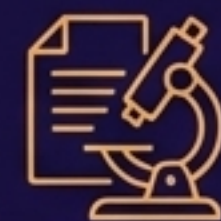
即日実行可能

概念の提示に留まらず、既存汎用サービスを用いた具体的な工程とプロンプト指示例を網羅。



下流への接続

単なる特許抽出ではなく、最終工程に「事業コンセプト草案の起案」を組み込む。



高密度の実例

仮想モデルではなく、mRNA医薬の実データを用いたケーススタディにより、出力の粒度を事前に見積もり可能。

パラダイムシフト：「技術の所在」から「発明の本質」へ

従来の手法（IPC/FI）



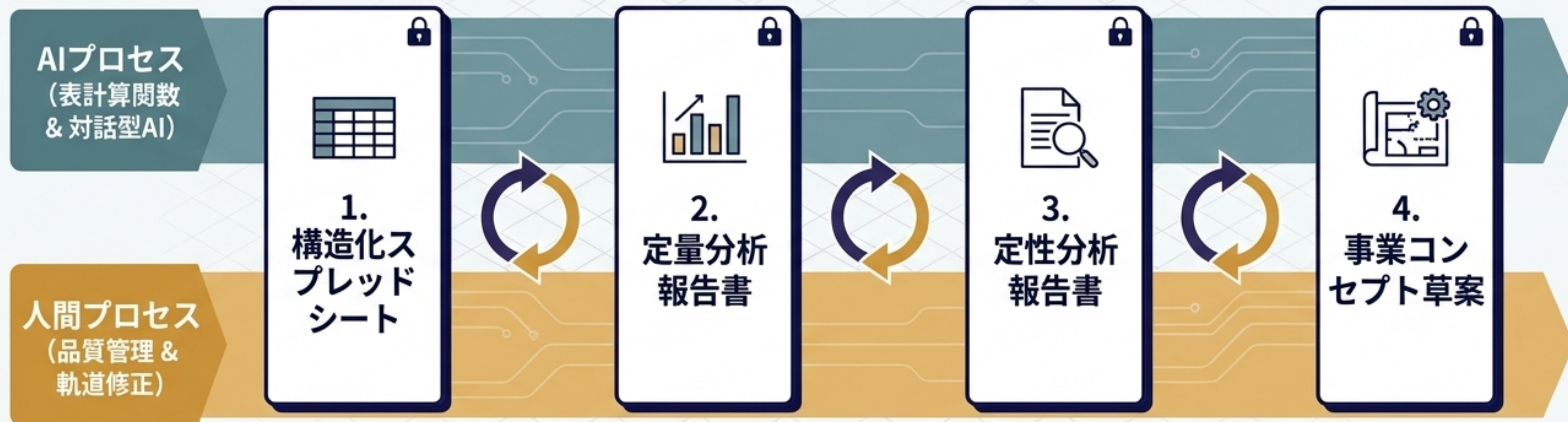
目的:	検索・審査の効率化
意味合い:	技術がどの分野に属するか（技術の所在）を示す。事業機会探索には不向き。

生成AIアプローチ



軸設定:	課題 × 解決手段
意味合い:	何を解決しようとし、どう解決したか。日本の特許公報構造に直結し、発明の本質を可視化。

ブラックボックスを排除する「Human-in-the-Loop（人間参加型）」設計



各ステップで「中間成果物」を明示的に固定。AIが全自動で結論を出すのではなく、人間が内容を確認し前工程へ差し戻せる検証点を確保。

高額な専用ツールは不要：圧倒的な「実行可能性」

即時導入可能

汎用ツールの 組み合わせ

専用のパテントランドスケープシステム開発や高額投資は不要。表計算のAI関数と汎用対話型AIのみで完結。

適材適所の 処理分割

大量データの一括処理には「AI関数」、文脈を保った深い検討には「対話型サービス」と、道具の特性を活かした工程設計

組織への 展開力

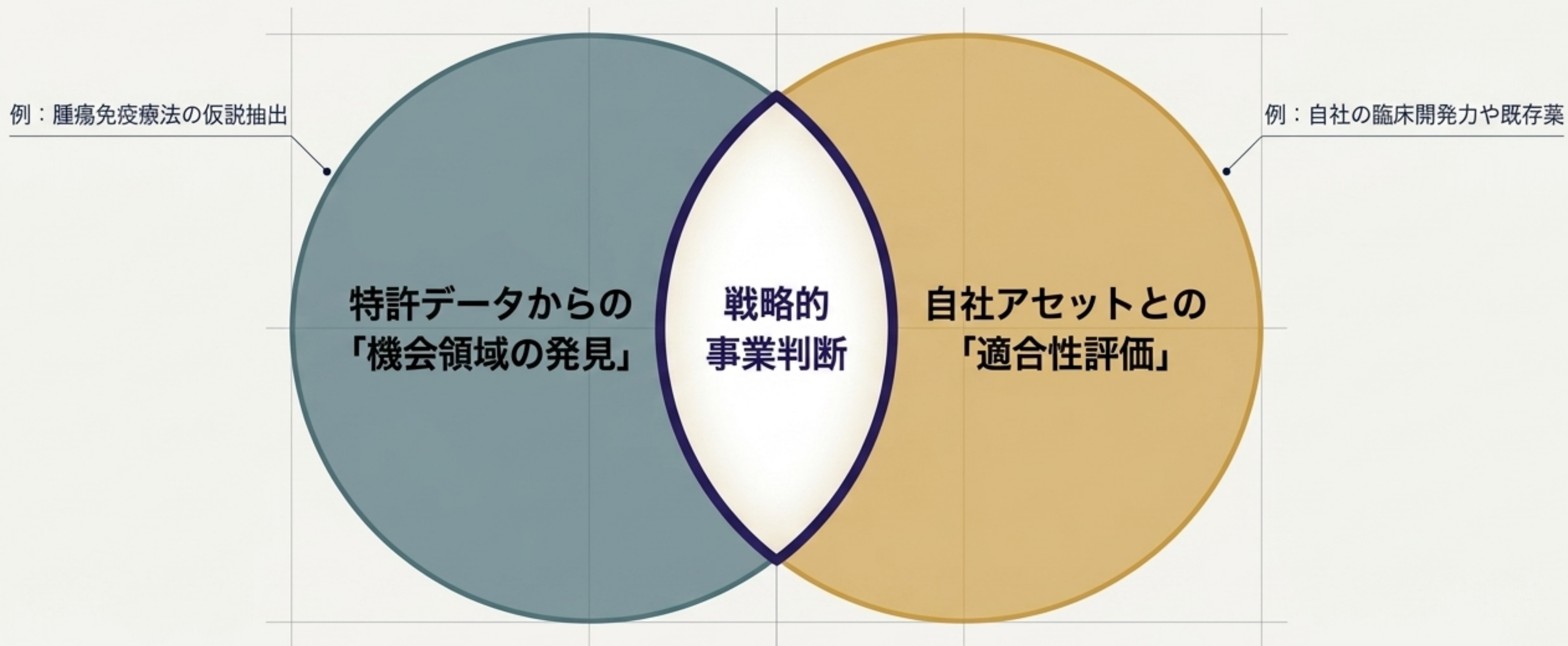
専門のアナリストだけでなく、幅広い部門の担当者が小規模から試行・検証できる現実的な導入経路。

「出願の空白」をどう解釈するか？： ホワイトスペース診断マトリクス

観察される事象 / 空白の由来	事業機会としての意味
技術的に実現困難	機会ではない
市場が存在しない／規制上実施できない	機会ではない
営業秘密として保護（製造プロセス等）	出願されないため原理的に見えない
未公開期間中の出願（1年6か月～18か月）	直近動向は把握不可。競合出願済みのリスクあり
分類タグの粒度が粗い	細分化・再検証で出願が現れる可能性
真に未着手の領域	【事業機会となり得る真の候補】

出力を「確定的な空白地図」ではなく「仮説の候補リスト」として扱い、吟味する工程が不可欠。

定量分析と事業判断の接続：自社アセットとの掛け合わせ



生成AIによる知財分析の役割は「候補の発見」まで。最終的な最優先領域の選定には、自社の保有技術、臨床開発力、既存資産との適合性という人間の高度な戦略的ジャッジが不可欠である。

限界の認知と次段階：GenAIスクリーニングからFTO（侵害予防）へ

Phase 1: 初期スクリーニング（GenAI領域）

約1,000件のサンプリング、
技術動向の俯瞰、マトリクス抽出

----- 有望領域の絞り込み -----

Phase 2: 詳細な権利評価 （人間/法務領域）

主要ファミリーのクレーム範囲、
法的ステータス、FTO分析

GenAIの出力は「技術動向の俯瞰」としては強力だが、法的クリアランス（参入可否）を保証するものではない。

AIによるスクリーニングの後に、主要ファミリーのクレーム分析を接続する二段構成が実務上の最適解である。

組織実装へ向けた情報管理とガバナンス



入力データの学習利用

生成AIサービスに自社の保有技術や参入検討領域を入力する際、データがモデル学習に利用されない設定（オプトアウト）が確実にされているか。



法人向け契約の要否

幅広い部門で実行を展開するにあたり、エンタープライズ版やAPI経由でのセキュアな利用環境が整備されているか。



データベース利用規約

抽出した特許データを外部のAIサービスに送信する行為が、現在利用中の特許データベースの規約に抵触しないかの事前確認。

知財部門の機能を「調査」から 「戦略」へ拡張する第一歩



本手法は完成されたシステムではなく、各社の実務に合わせて補完・進化させるべき「強力な出発点」である。知財情報から事業構造を設計する新時代の知財業務へ。