

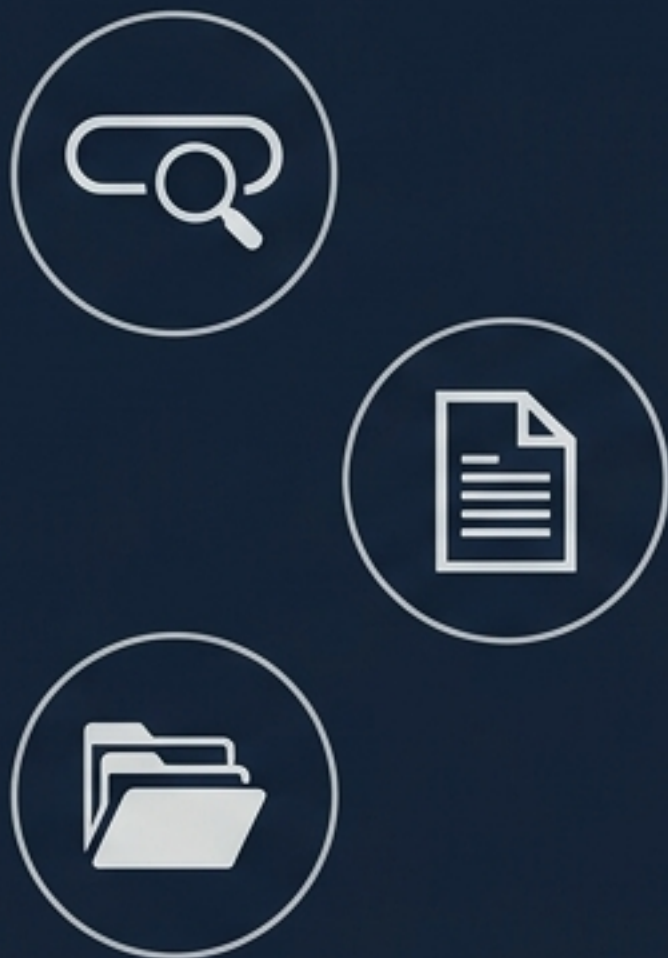
特許を「読む」から 「事業を構想する」へ

生成AIを活用した特許データ分析による
事業機会探索フレームワークの実務的意義

(川上成年氏 論説の専門的批評とインサイト)

単なる「作業効率化」から「連続した意思決定プロセス」へ

BEFORE



従来のAI活用は、個別の文書処理や検索効率化にとどまっていた。(過去の技術成果の整理)

AFTER



本稿の最大価値は、特許情報を「**将来の事業仮説を形成するための戦略情報**」へと転換する連続したプロセスを示した点にある。

従来型分析と生成AI拡張型の構造的差異

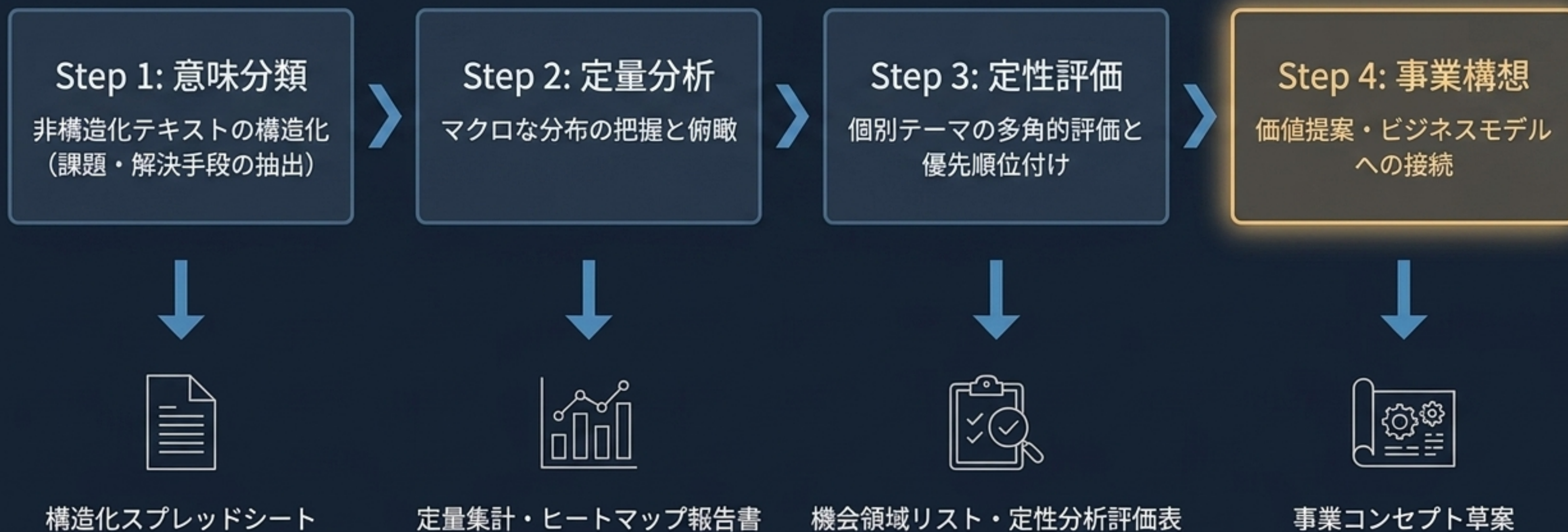
評価次元	従来型パテントマップ	生成AI拡張型フレームワーク
分類のベース軸	書誌情報（IPC/CPC・出願人・出願年）	意味軸（技術的課題 × 解決手段）
分析の射程と目的	件数の地図（マクロな技術動向の俯瞰）	意味の地図（既存技術の新たな組み合わせ・ホワイトスペースの探索）
最終成果物	パテントマップ・公報リスト	優先順位付けと具体的な事業コンセプト案



本手法は従来型を置き換えるものではない。客観的な分類データの上に、LLMの文脈理解による「意味的な分析層」を重ねるアプローチである。

So What? に応える一気通貫の4ステップ

パテントマップ最大の課題「可視化して終わり（それで何をするのか？）」を解決し、次の意思決定へ自然に受け渡す設計。



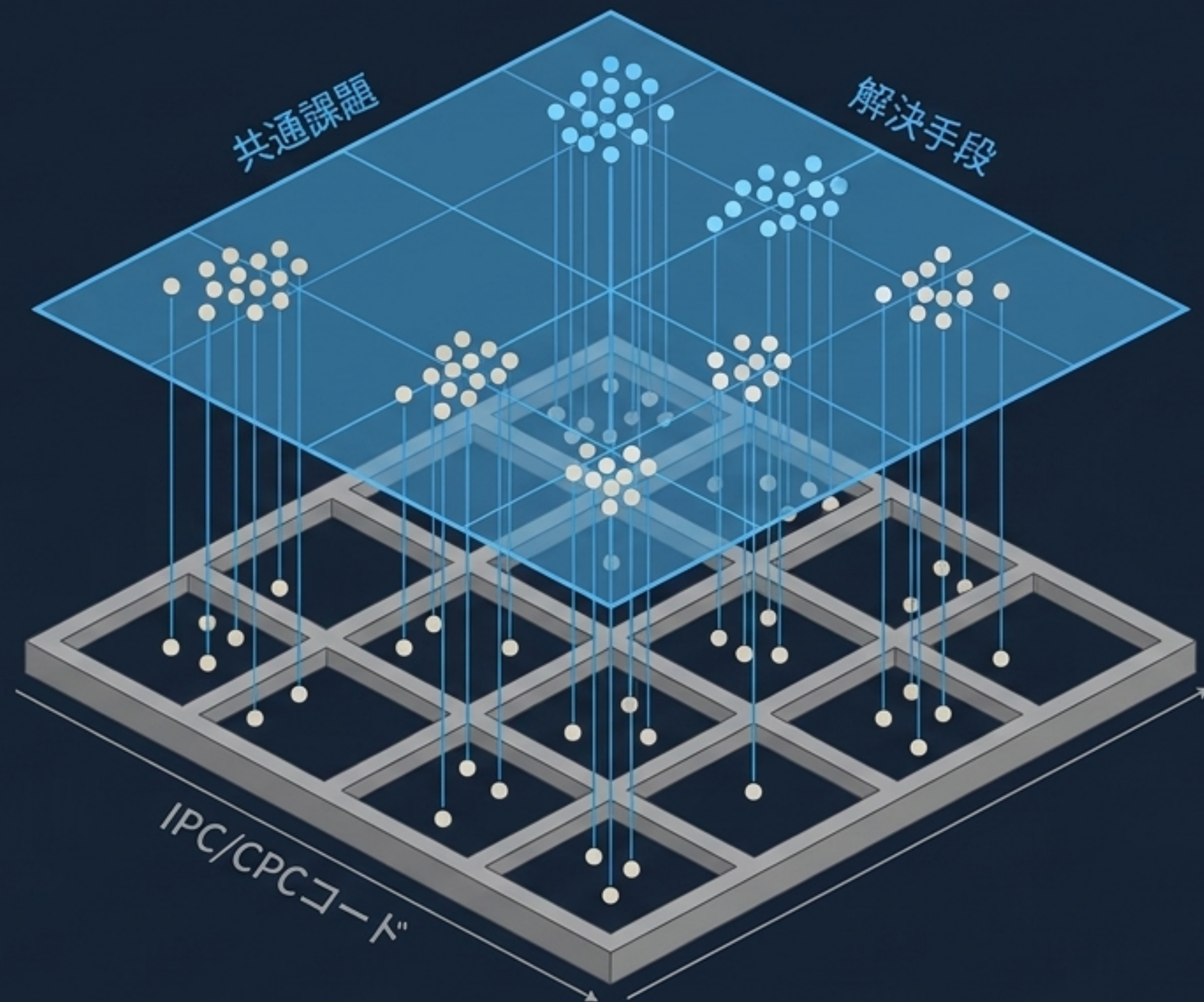
Innovation 1: 分類の壁を越える「意味の地図」

課題

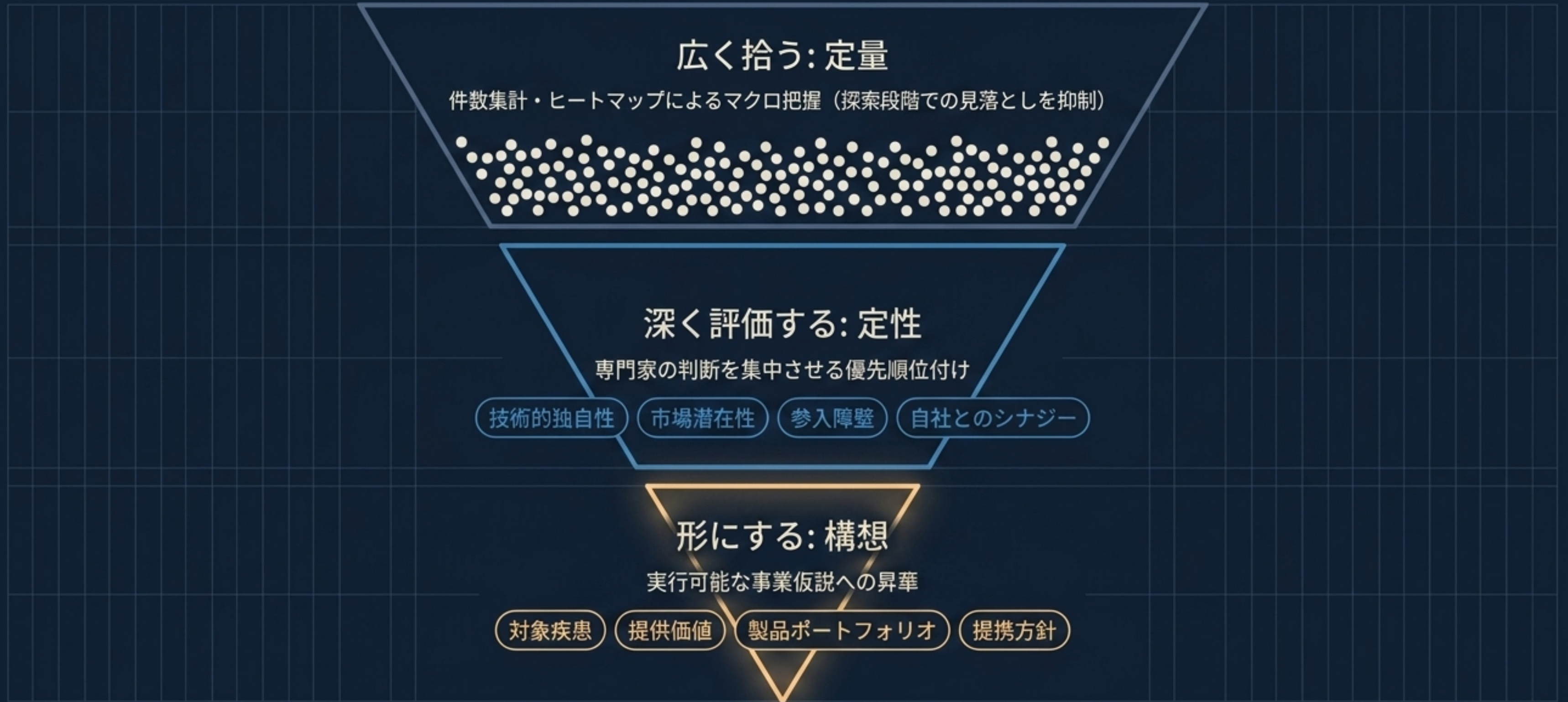
異なる分類にまたがる発明の「意図」を横断的に把握するには、これまで専門家による多大な読解作業が必要だった。

解決

LLMの文脈理解力を活用し、表記揺れや分類記号を越えて特許群を「技術的意図の空間間（課題×解決手段）」として再構成。新たな組み合わせ（ホワイトスペース）を可視化する。



Innovation 2: 定量データから定性評価、そして事業構想へ



Case Study: mRNA医薬における実践的価値の証明



用語や分類が多岐にわたるmRNA領域だからこそ、「課題と解決手段」による意味的整理が真価を発揮する。



T社（オンコロジー強み）の事業コンセプト

内部資源

臨床開発

商業化

外部補完

DDS/LNP技術

製造

単なるアイデアではなく、「Build-Partner併用」という自社能力と外部資源の境界を引くR&D戦略へ到達。

The Democratization of Strategy: 汎用ツールによる戦略の民主化



限られたテーマと小規模データによるPoC（概念実証）からスモールスタートが可能。
自社目的に応じて分類体系や評価軸を柔軟に改善・学習できる組織論的意義を持つ。

Human-in-the-Loop: 専門知とAIの協働モデル



AIは完成された判断装置ではない。専門家を単純な大量読込みから解放し、高付加価値業務（問いの設計と事業解釈）へ集中させる「探索支援装置」である。

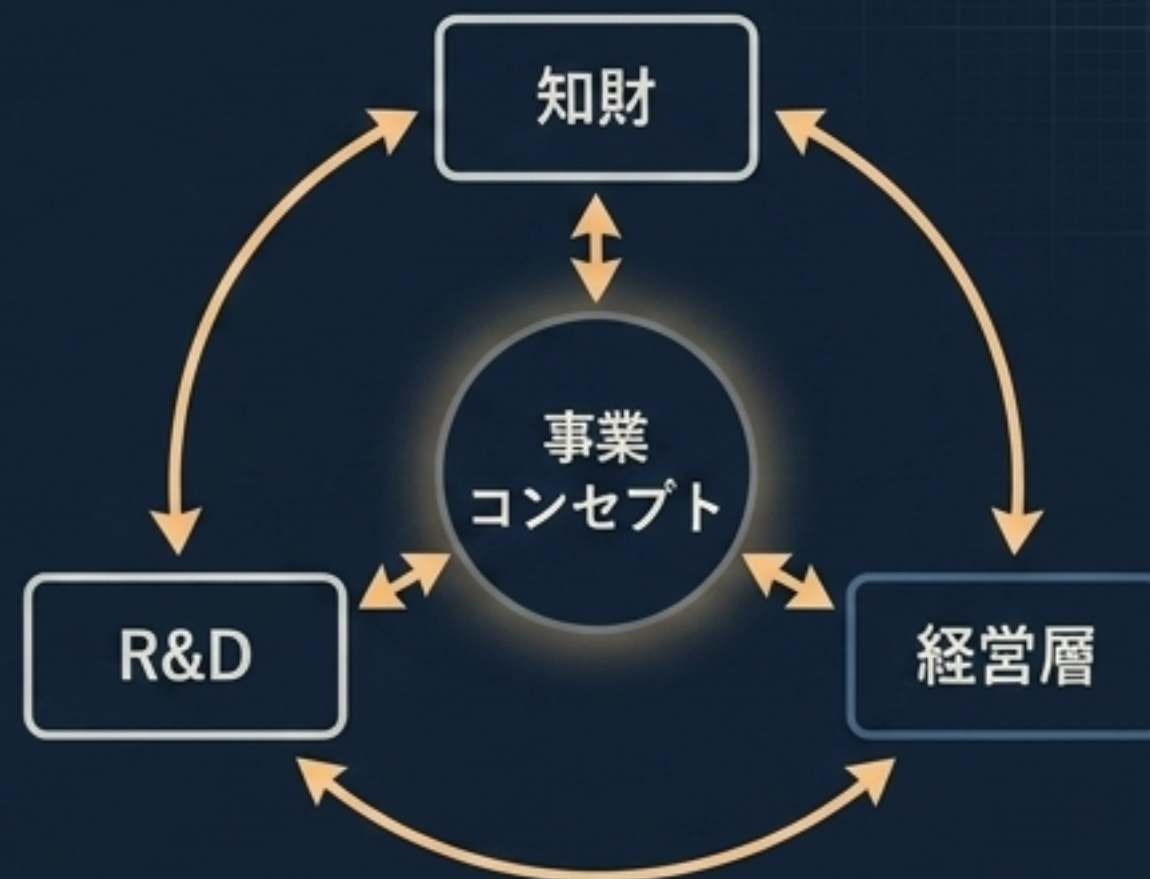
Transforming the IP Dept: 知財部門の役割の進化

Before (情報の収集者)



検索結果や特許リストを提示する
「情報を収集・整理する部門」。
仮説形成は個人の暗黙知に依存。

After (仮説の提案者)



「技術と事業をつなぐ仮説を提案する部門」へ。
事業コンセプトという共通言語により、
チームで検証・共有可能な対話プロセスを実現。

Future Developments: 手法の完成度を高める3つの発展課題



1. 分析条件の明示

検索DB、母集団、サンプリング方法の補足

【メリット】 第三者の追試が容易になり、再利用価値が向上



2. AI処理の再現性

使用モデル、プロンプト、実行時期の記録

【メリット】 意味分類と定性評価の信頼性・客観性の確立



3. 評価範囲の明確化

探索段階の予備評価と、正式なFTO（侵害予防）調査の区別

【メリット】 フレームワークの適用範囲と目的の透明化

戦略的インテリジェンスの新たな起点

「生成AIは事業戦略を決めるものではない。

人間の思考過程を高速化・可視化し、
組織的に共有するための強力なエンジンである。」

本フレームワークは、あらゆる組織にとって「特許情報を用いた将来事業構想」
を実現するための、実践的かつ有力な出発点となる。