

Strategic Advisory Brief & Market Analysis

NTTドコモビジネス「知財AIエージェント」 戦略的分析と企業導入への青写真

市場動向、法的リスク管理、そして「発明の川上」を制するアーキテクチャ

2026年7月

経営層・知財部門責任者・特許事務所向け

エグゼクティブ・サマリー：4つの戦略的視点



サービスの実態

- 2026年7月30日提供開始。キヤノンとのPoCで効果を実証。
- 明細書作成ではなく、「発明の掘り起こし～アイデアシート化」に特化。



市場の文脈

- 国内競合がSaaS型での「明細書一気通貫」を目指す中、NTTは「川上工程」と「閉域環境」に特化。
- 海外では DeepIP等に見られる「Invention Harvesting」が大型調達のトレンド。



法的現実

- 日米ともに「AIは発明者になれない」。人間の具体的な技術的着想（Human in the loop）が必須。



戦略的結論

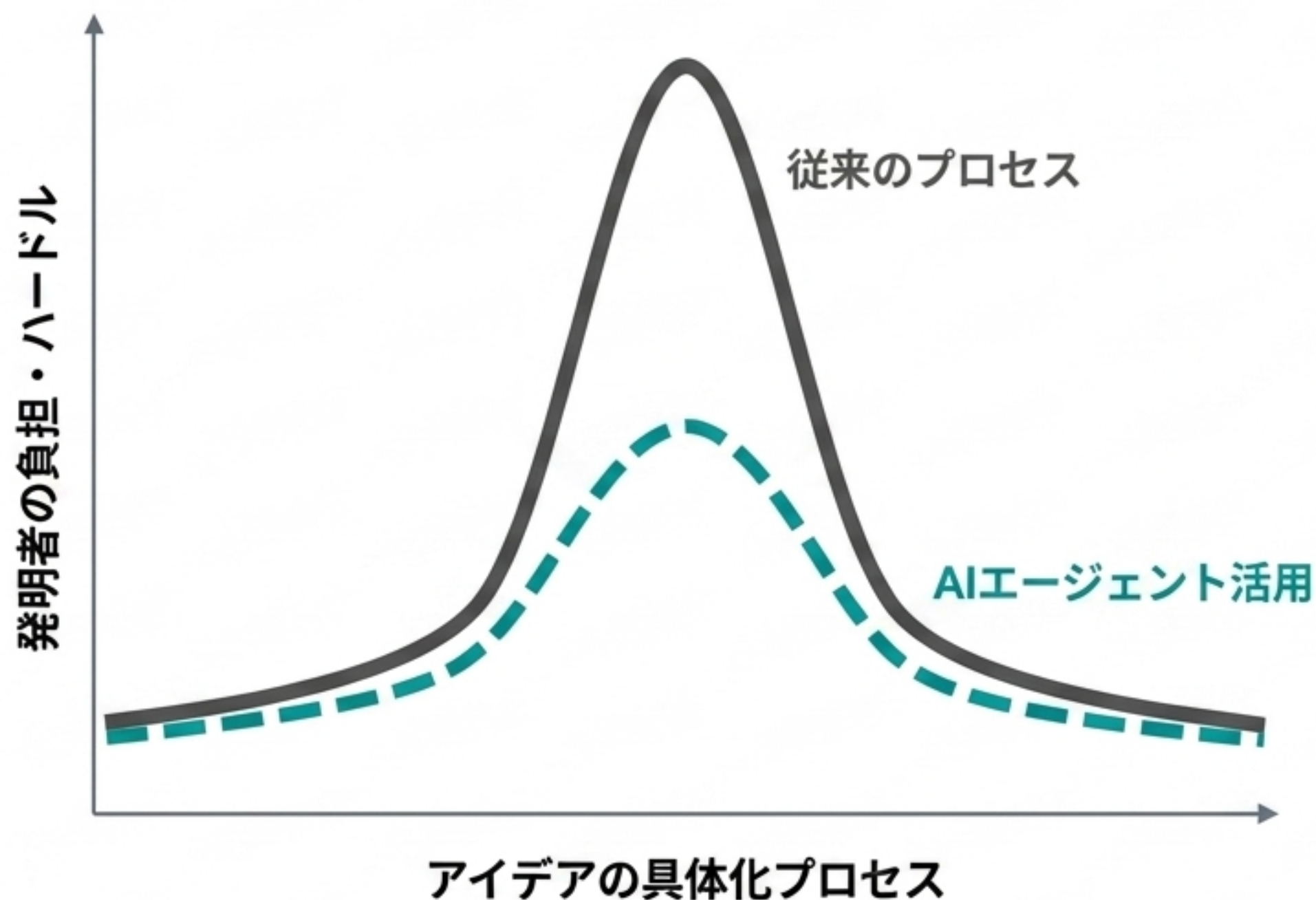
- 自社専用のプライベートクラウド／オンプレミス環境による新規性喪失リスクの排除と、弁理士監督を前提とした安全な導入モデル。

知財バリューチェーンにおける戦略的位置づけ



川上工程への特化: 現時点では明細書案作成・先行技術調査・拒絶理由対応は行わず、「発明者がアイデアシートを作成する負担の軽減」に完全フォーカス。

コア提供価値と実証されたインパクト



キヤノン実証実験（2025年12月）

- ✓ 効果1: 発明の整理と言語化支援による「作成時間の短縮」
- ✓ 効果2: 対話を通じた思考整理支援による「心理的負担の軽減」

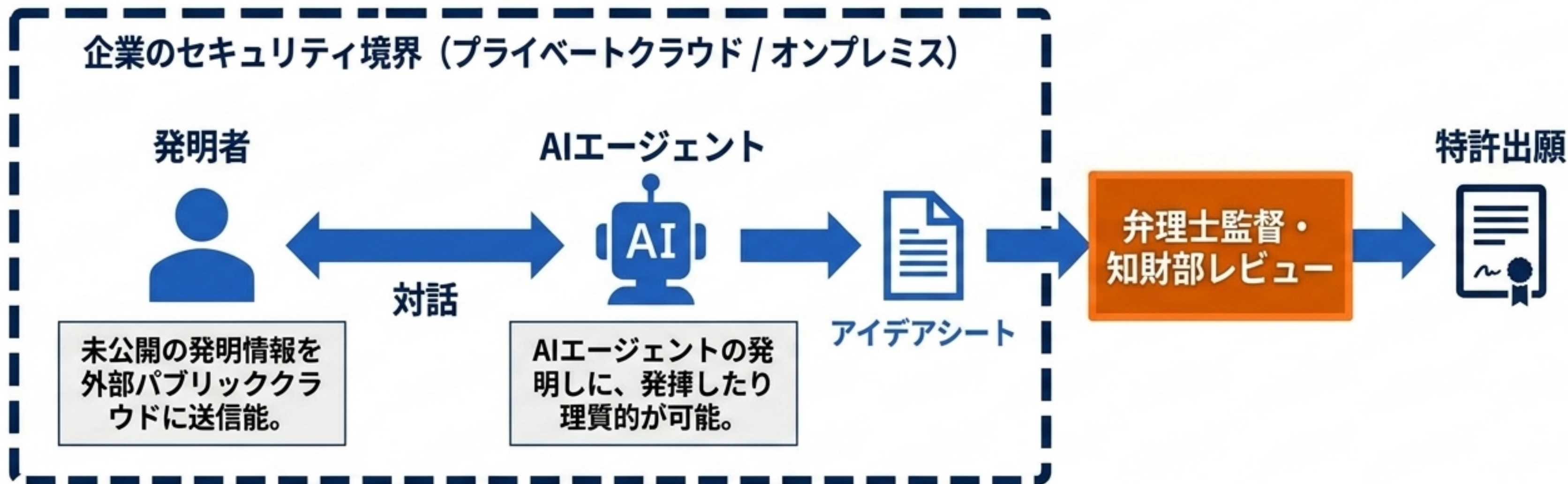
Status: 2026年7月より一部の開発部門でパイロット利用開始。

推認されるテクノロジースタックと基盤



※NTT R&Dフォーラム2025等の公表資料からの推認を含みます。

「Human-in-the-loop」とセキュア・アーキテクチャ



機密保持と新規性喪失の回避

未公開の発明情報を外部パブリッククラウドに送信しない閉域環境の選択が可能。

法令遵守

日本弁理士会ガイドラインに準拠したワークフロー設計。

国内競合ランドスケープ：アプローチの比較

比較軸	NTTドコモビジネス	一般的な国内SaaS (サマリア, AI Samurai等)
ターゲット工程	発明の掘り起こし～提案書	提案書から明細書・請求項 生成まで一気通貫
提供形態と環境	プライベートクラウド/ オンプレミス (個別導入)	パブリックSaaS (標準化)
思想の焦点	発明者の思考整理・ 負担軽減	業務の自動化・ ドラフトの高速化

グローバル・マクロトレンド：「Invention Harvesting」の台頭

DeepIP (NY/Paris)

Funding: Series B \$40M (2026年3月)

Word等の既存ツールに組み込み、
「Invention Harvesting」の構造化を起点
とする。

Solve Intelligence (US)

Funding: Series B \$40M / Total \$55M
(2025年12月)

「Invention Harvesting」を主要製品領域
として明示し、出願書類作成まで展開。

グローバルインサイト：発明の「川上工程（掘り起こし）」への特化とAI支援は、
日本特有の現象ではなく、グローバル知財Techにおける最も資金が集まる激戦区である。

日本 (Japan)

- DABUS最高裁決定（2026年3月）：上告不受理。「発明者は自然人に限られる」との知財高裁判決が確定。
- 知財推進計画2026：特許庁小委員会にてAI利用発明の適切な対応を継続協議中。

米国 (USA)

- USPTO改訂ガイダンス（2025年11月）：AIシステムは「道具」とであると明言。自然人が1名の場合、人間の多大な貢献（Significant Contribution）が不可欠。

The Golden Rule

AIは単なる「道具」に過ぎない。人間の「具体的な技術的着想」こそが、依然として発明者性の不可欠な中核である。

エンタープライズ・リスクマネジメント

秘密管理・新規性喪失



外部LLMへの入力によるデータ漏洩・学習利用。



プライベートクラウド/オンプレミスの選択により、物理的・契約的にリスクを遮断（NTT型アーキテクチャの優位性）。

実施可能要件・サポート要件



AIによる裏付けのない大量のバリエーション生成（ハルシネーション）がもたらす特許法36条違反。



「アイデアシート」段階に留め、最終的な明細書作成は人間の専門家が行うプロセスによる品質担保。

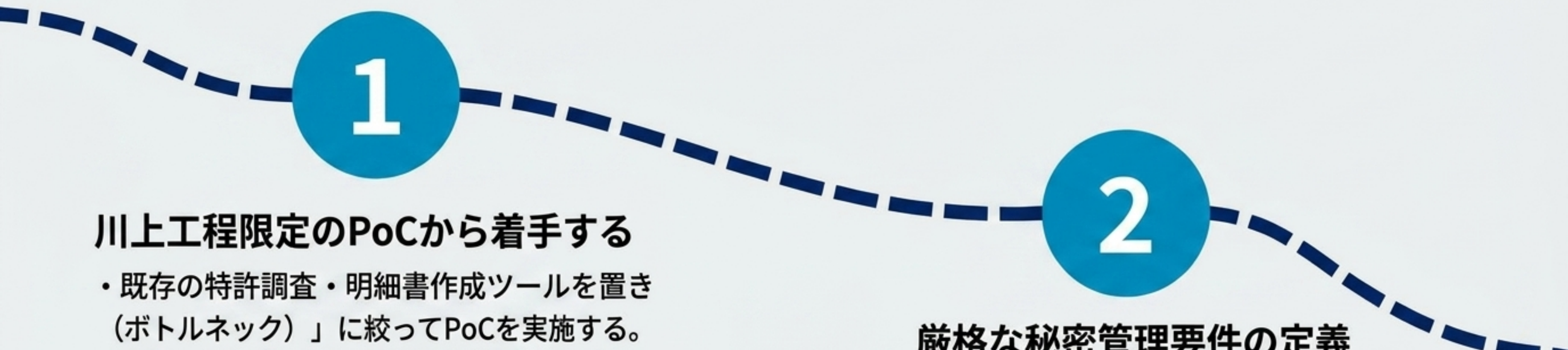
発明者性の証明



「誰が着想したか」が不明瞭になり、権利帰属が争われる。



対話型AIとのプロセス（壁打ち）を通じて、人間の判断介入点（Human in the loop）を設計に組み込む。



1

川上工程限定のPoCから着手する

- ・既存の特許調査・明細書作成ツールを置き（ボトルネック）」に絞ってPoCを実施する。
- ・指標：発明提案書の「作成リードタイム」と知財部からの「差戻し率」の改善を定量評価。

2

厳格な秘密管理要件の定義

- ・「入力情報を保存しない」「学習に利用しない」「ログを残さない」の自社基準をしない」「ログを残さない」の自社基準を明確化する。
- ・パブリッククラウド（SaaS）か閉域環境（オンプレ・プライベート）かを、対象発明の機密度に応じて使い分ける。

企業導入プレイブック：フェーズ2

3

発明者適格性の「証跡化」を制度化する

- ・ AIとの協働下でも「着想を保持した自然人」を証明できるように、対話ログと人間の判断介入点（決定事項）を記録する運用を整備する。
- ・ 特許庁小委員会の動向を注視し、職務発明規程の改訂準備を進める。

4

弁理士監督フローの明文化

- ・ 日本弁理士会（2025年4月ガイドライン）に則り、AI生成のアイデアシートに基づく出願は、必ず弁理士または知財部員による専門的検証を経るワークフローを社内規程化する。

結論：機能ではなく「思想」でベンダーを選択する

効率と自動化の追求

Target: 請求項から明細書までのドラフト作成を高速化したい。

Solution: 国内SaaS型（パテント・インテグレーション、AI Samurai 等）

データ主権と発明の質向上

Target: 発明者の思考を深く掘り起こし、未公開情報の機密を完全に担保したい。

Solution: 個別構築型・オンプレミス環境（NTTドコモビジネス型）

グローバル展開

Target: 多言語での出願・グローバル拠点を跨ぐ発明のHarvesting。

Solution: 海外先行プレイヤー（DeepIP, Solve Intelligence）

知財AI戦略の成功は、自社の組織課題（ボトムアップの起案か、トップダウンの出願処理か）に最も合致するアーキテクチャを選ぶことにある。