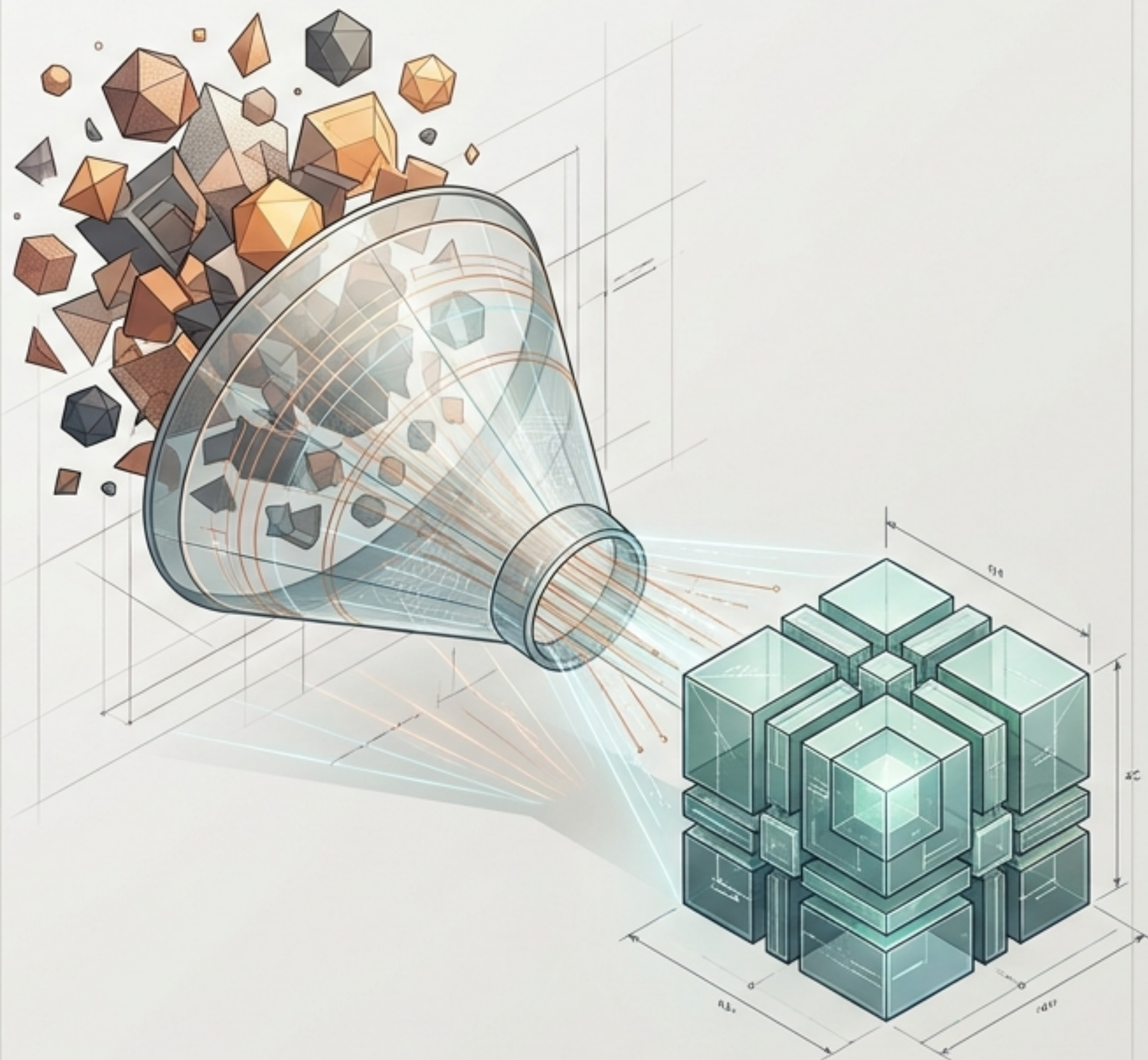


生成AIを活用した 事業機会探索の パラダイムシフト

膨大な特許データから
「次のブルーオーシャン」を
一気通貫で発掘する
LLMフレームワーク



特許データに眠る「宝の山」と採掘のジレンマ



イノベーションの源泉である特許情報。
しかし、そのデータ量は爆発的に増加。



⚠ 絶望的なリードタイム

網羅的な人手による分析には数ヶ月の
期間と多額のコストが必須。

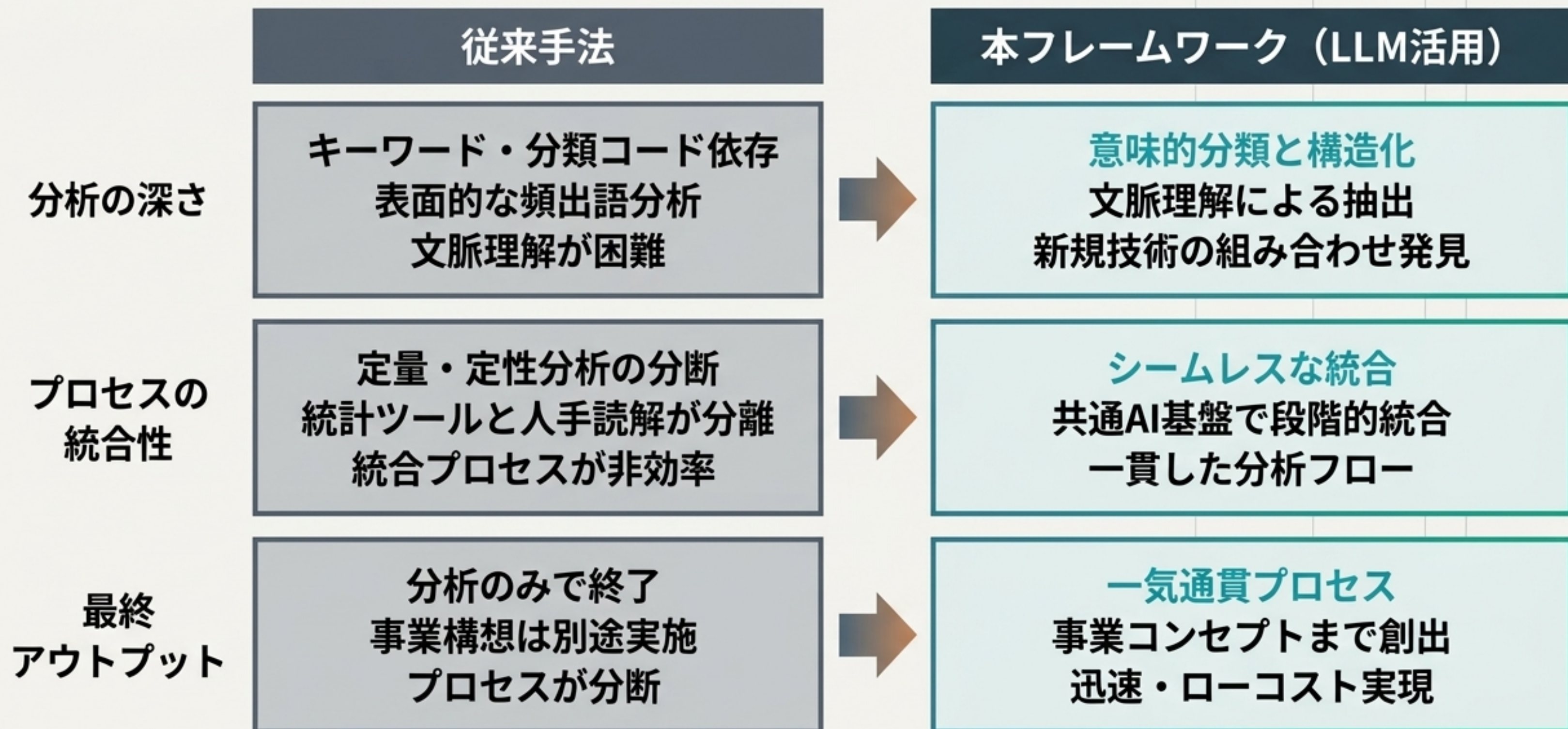
⚠ 属人性とバイアス

分析者の主観や経験に依存し、特定の
技術領域への先入観から「真の機会」を
見落とすリスク。

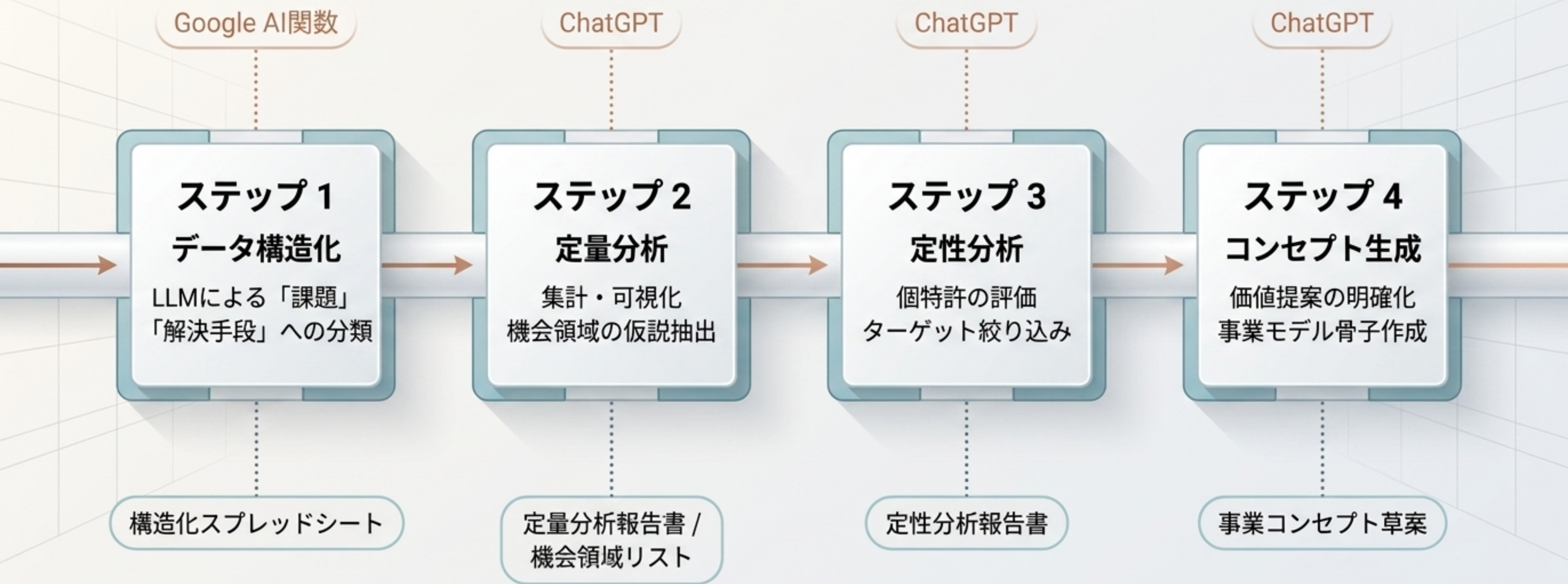
表面的な理解

従来のキーワード検索では、技術の深い
「文脈」や「意味」を捉えきれない。

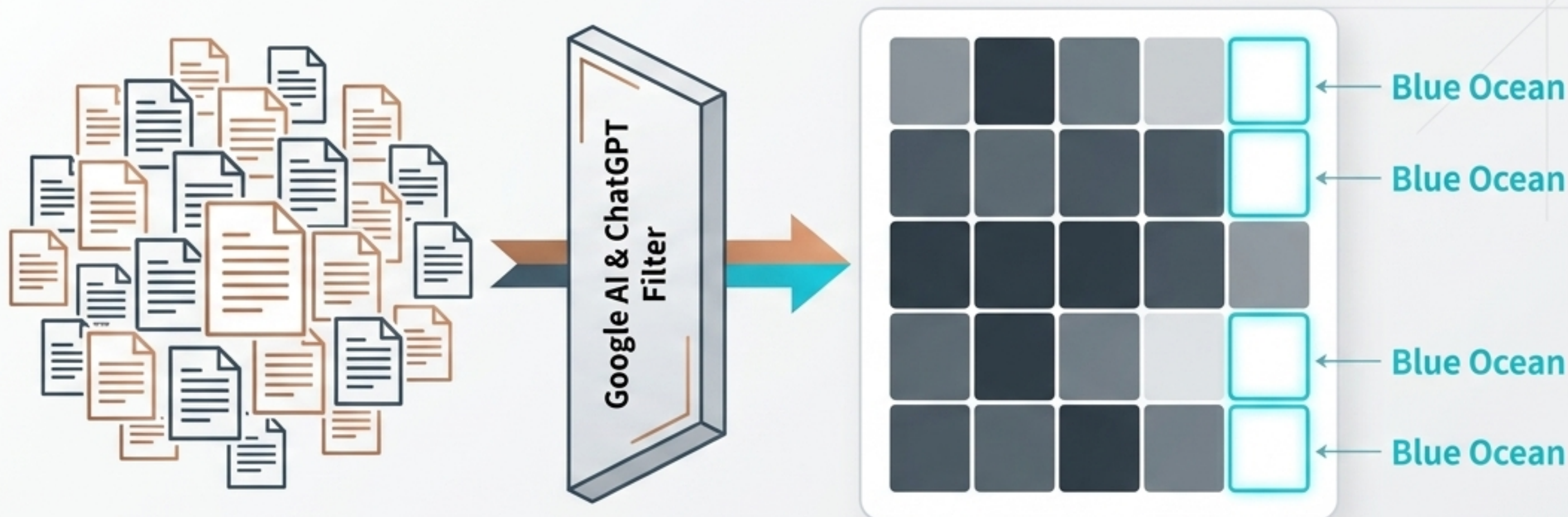
限界を迎えた従来手法から、LLM駆動型フレームワークへ



The LLM Engine: 事業機会探索の4ステップ・パイプライン



Step 1 & 2: データの構造化と「ブルーオーシャン」の特定



Step 1: 非構造化から構造化へ

GoogleスプレッドシートのAI関数を使用し、数千件の特許から自動的に「課題」と「解決手段」を読み取り、意味的タグを付与。

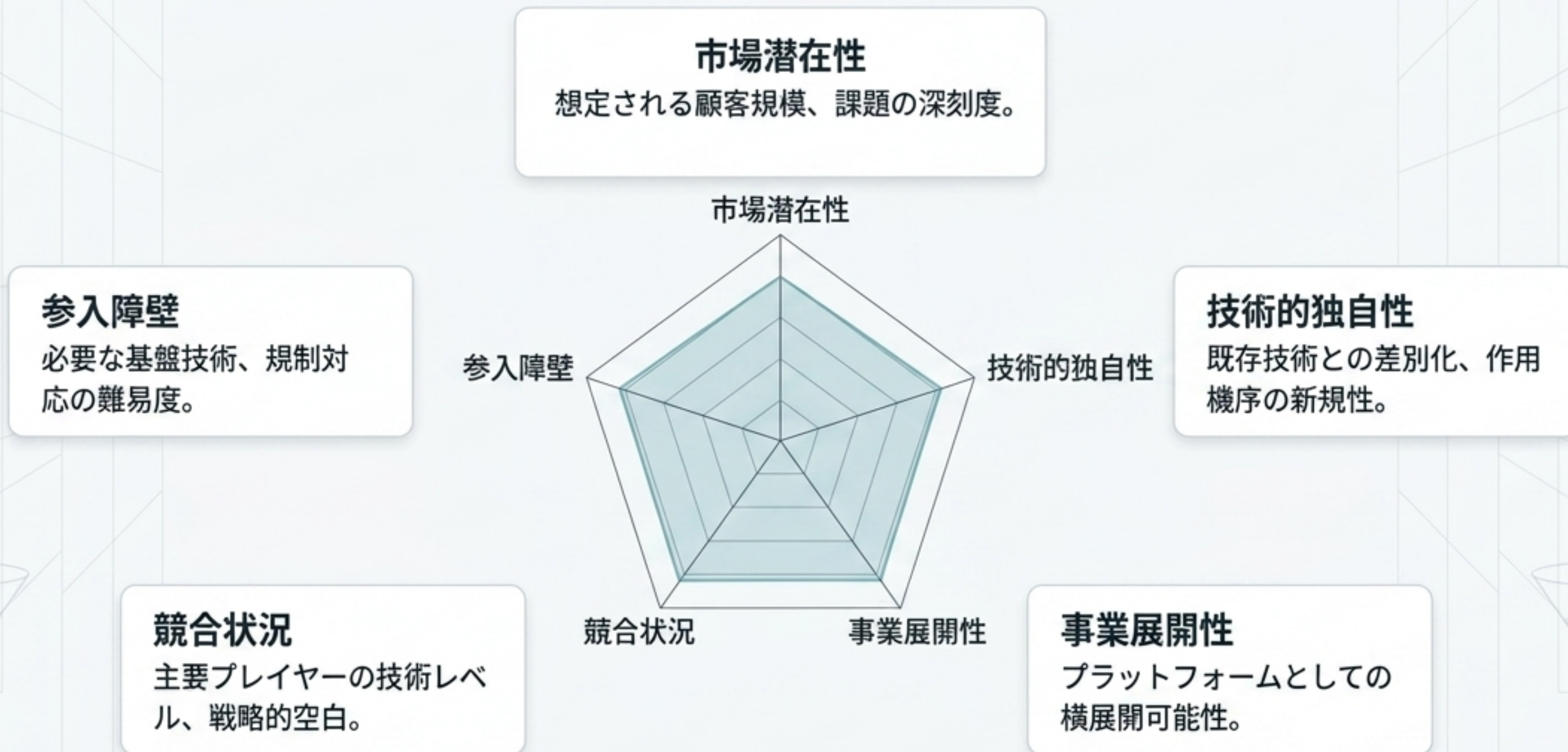
Step 2: マクロな機会の発見

ChatGPTがタグのペアを集計し「課題×解決手段マトリクス」を生成。

特許出願が密集する「レッドオーシャン」を避け、技術的空白地帯である「機会領域（ブルーオーシャン）」の仮説を客観的に抽出する。

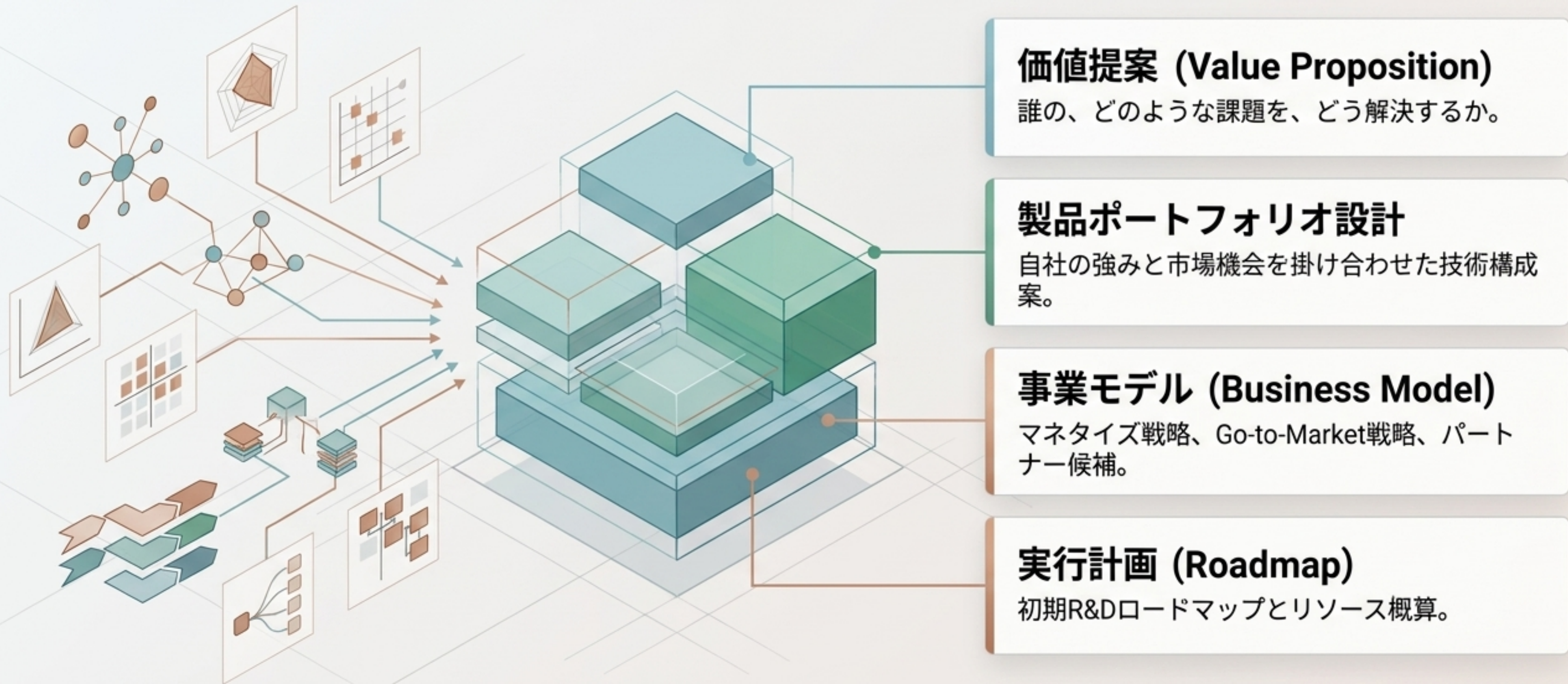
Step 3: 定性分析による「質」の深掘りと絞り込み

抽出された機会領域に対し、LLMが専門家のように「ミクロな事業性」をスコアリング。



Step 4: 事業コンセプトの一気通貫生成

単なる「分析レポート」で終わらせず、エグゼクティブが即断できる「事業構想」まで昇華。

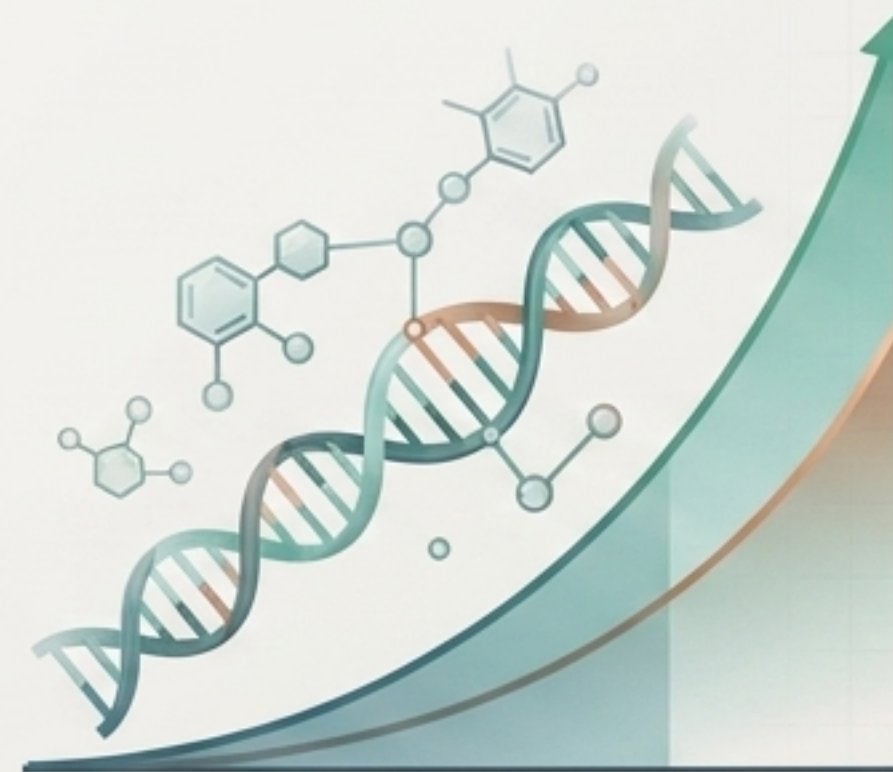


実証ケーススタディ：「mRNA医薬」 市場への新規参入



分析主体: 架空企業 T社

オンコロジー（がん）領域の臨床開発に強みを持つ大手製薬企業。自社のアセットを活かし、mRNA市場における次世代の収益源を探索する。



分析対象: mRNA医薬

ワクチンで有効性が証明され市場が急拡大。がんや希少疾患へ応用は未だ黎明期にあり、DDS（脂質ナノ粒子等）の特許競争が激化する「宝の山」。

ランドスケープの可視化：レッドオーシャンとホワイトスペース

課題分類	Gene Control	146	118	36	89	36	86	22	11	0	0
	DDS Balance	97	111	99	86	33	127	36	29	20	12
	Gene Safety	43	25	26	30	26	41	13	3	0	0
	mRNA Delivery	27	29	30	35	20	27	3	0	0	0
	Neuro Treatment	19	1	1	1	1	20	2	3	2	0
	Rapid Therapeutics	17	3	13	12	2	15	6	11	1	2
	Antibody Resistance	16	0	0	0	9	16	1	2	0	0
	Cancer Immuno	90	63	64	68	33	96	33	34	86	2
	Cell Medicine QC	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0
	Precision Biomarkers	0	0	0	0	0	16	0	0	0	0
		Gene Silencing	Protein Opt	CAR-T/ TCR-T	Antibody Conjugation	mRNA Therapy	DDS/LNPs	Splicing Mod	Molecular Inhibitors	T-Cell Induction	Stem Cell Therapy
解決手段分類											

レッドオーシャン（集中領域）

「遺伝子発現制御」や「DDSの効率・生体適合性の両立」×「LNP等のDDS技術」。特許出願が極めて密集。

ブルーオーシャン（過疎領域）

「がん免疫（Cancer Immuno）」や「神経疾患治療」×既存解決手段の組み合わせ。出願が希薄であり、未開拓のホワイトスペースを示唆。

3つの初期仮説抽出（AIの推論プロセス）

仮説1：DDS・LNP系

課題と解決手段

効率性と生体適合性のバランス。肝外標的化等の次世代キャリア開発。

参入妙味

高需要 × 未解決ギャップ

仮説2：腫瘍免疫 (タンパク質補充)

課題と解決手段

mRNA不安定性の克服と体内タンパク質産生。
希少疾患・がん領域での差別化。

参入妙味

技術改善の余地大

仮説3：感染症対応 (第二世代)

課題と解決手段

新興感染症への迅速な治療・ワクチン開発プラットフォーム。

参入妙味

政策的需要継続

ターゲット領域の絞り込み：戦略的フィルタリング

T社の強み（オンコロジー知見）とのシナジーを最重視し、仮説2を最優先ターゲットに選定。

仮説1：DDS・LNP系

評価スコア

- ✓ T社の強み活用：高
- ✓ 技術的独自性：高
- ✓ 市場潜在性：高
- ✓ FTO難度：中
- ✓ 実装難度：中

選定理由：

T社が持つオンコロジー領域の臨床開発力・併用療法の知見を最大限に活用可能。外提携で補完する戦略が成立する。

優先度①

仮説2：腫瘍免疫 mRNA × Payload設計

評価スコア

- ✓ T社の強み活用：高
- ✓ 技術的独自性：高
- ✓ 市場潜在性：高
- ✓ FTO難度：中
- ✓ 実装難度：中

選定理由：

T社が持つオンコロジー領域の臨床開発力・併用療法の知見を最大限に活用可能。DDS技術の遅れは外部提携で補完する戦略が成立する。

仮説3：感染症対応 （第二世代）

評価スコア

- ✓ T社の強み活用：高
- ✓ 技術的独自性：高
- ✓ 市場潜在性：高
- ✓ FTO難度：中
- ✓ 実装難度：中

選定理由：

T社が持つオンコロジー領域の臨床開発力・併用療法の知見を最大限に活用可能。DDS技術は外部提携で補完が成立する。

最終アウトプット：事業コンセプト「TAK-mRNA IO-Boost」

コアコンセプト

「Cold」な腫瘍をmRNA局所投与で「Hot」へ転換。
既存免疫チェックポイント阻害薬(CPI)との併用効果を最大化。

製品ポートフォリオ

治療薬

局所免疫スイッチ「IO-Boost」

診断/サービス

患者選択用コンパニオン診断(CDx)と
AI設計支援プラットフォーム

事業モデル

マネタイズ戦略、Go-to-Market戦略

実現手段 (Build-Partner併用)

T社は強みである「オンコロジー開発力」に集中。
製造やDDS技術は外部パートナーと提携。

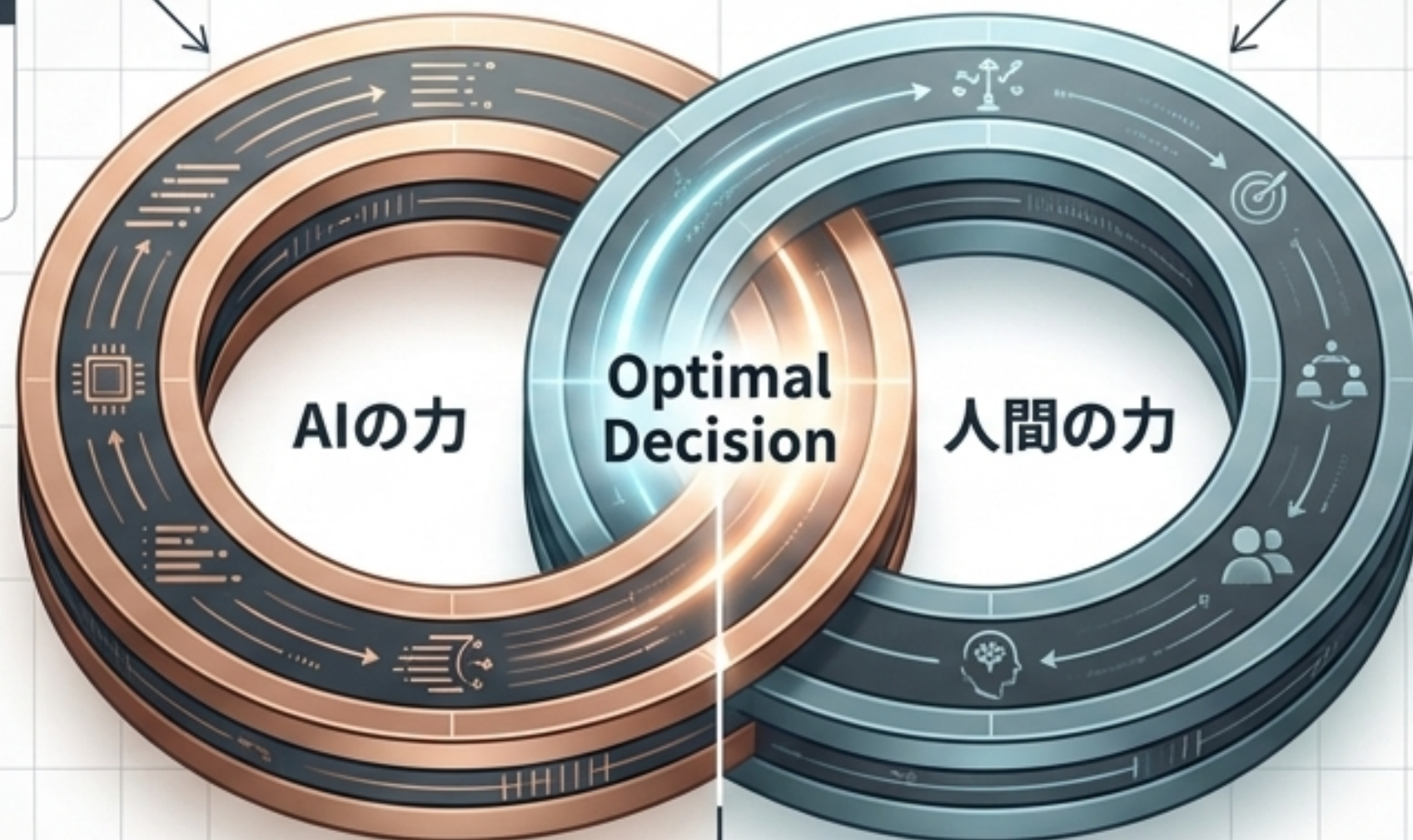
The Synthesis: 圧倒的ROIと「Human-in-the-Loop」

AIの力: 処理速度・網羅性
AIの力: 処理速度・網羅性

数ヶ月要した数千件の特許読解と
意味的構造化を、わずか数時間で
客観的に完了。

人間の力: 戦略的視点・品質管理
人間の力: 戦略的視点・品質管理

完全自動化ではなく、各ステップ
の中間成果物を人間が確認・軌
道修正し、品質と納得感を担保。



Key Takeaway

データ駆動の客観性と、専門家の暗黙知が
高度に融合することで、真に納得感のある
経営意思決定が可能になる。

Next Vision: 誰もが戦略家になる未来のダッシュボード

「データ駆動型かつAI協働型」の新規事業開発が、次世代のスタンダードとなる。

展望

複雑なプロンプトや手作業を排除し、データ取得からコンセプト生成までをシームレスに実行する専用アプリケーションへの進化。

Conclusion

知財の専門家でなくとも、あらゆる事業リーダーが最前線の技術データに直接アクセスし、光の速さで次なる事業機会を探索できる未来へ。

