

appia-engine の台頭：国内知財テック市場における新星の詳細分析

Gemini Deep Research

エグゼクティブサマリー

本レポートは、日本の知的財産（IP）テクノロジー市場において急速に存在感を高めている特許明細書作成支援クラウドサービス「appia-engine」について、その機能、市場戦略、競合環境、および評価を多角的に分析するものである。開発元である Smart-IP 株式会社は、「実務家が実務家のために開発した」という思想を核に、従来の煩雑なワークフローを刷新する統合プラットフォームを提供している。appia-engine の最大の特徴は、生成 AI 機能を単なる文章生成ツールとしてではなく、弁理士や特許技術者の日々の業務フローに深く組み込まれた支援機能として位置づけている点にある。その優れた UI/UX と現実的な AI 活用パラダイムは、特に 2024 年の「知財・情報フェア」で高い評価を獲得し、市場の強い関心を集めた。さらに、2025 年の同フェアでは、業界の重鎮である発明通信社との戦略的提携を通じて、市場浸透を加速させる成熟した市場参入戦略を展開している。競合分析からは、appia-engine が「プロフェッショナルのためのワークフロー最適化」という明確なニッチ市場を確立し、独自の競争優位性を築いていることが明らかになった。本レポートは、appia-engine が日本の知財実務のデジタルトランスフォーメーション（DX）を牽引する重要なプレーヤーとなる可能性を結論づける。

1.0 序論：Smart-IP と appia-engine の誕生

1.1 ミッション：日本の知財業界における DX の必然性への対応

appia-engine が目指す市場ニーズを理解するには、まずその開発背景を把握する必要がある。開発元である Smart-IP 株式会社は、「知財業界を DX でアップデートする」という明確なミッションを掲げている¹。このミッションは、多くの特許事務所や企業知財部が直面している旧来の業務慣行、特に Word やメールを中心とした非効率な文書作成プロセス³、案件の進捗管理の煩雑さ、そして属人化しがちなノウハウ共有の困難さといった課題への直接的な回答である³。この文脈において、

appia-engine は単なるソフトウェア製品ではなく、業界全体の変革を志向するエージェントとして位置づけられる。

1.2 チーム：実務家が実務家のために構築

Smart-IP のアイデンティティを形成する最も重要な要素は、その製品が弁理士や特許事務所の経営経験者といった、深い業界経験を持つチームによって開発されている点である⁴。代表取締役社長の湯浅竜氏は、IPTech 弁理士法人で副所長を務めるなど、現在も知財分野の第一線で活躍する人物である⁵。この「実務家主導の開発」という思想は、本レポート全体を貫く中心的なテーマとなる。このアプローチは、製品の設計思想に直接反映されており、ターゲットユーザーが日常業務で直面する具体的かつ現実的な課題を的確に解決することを可能にしている。

この開発モデルこそが、Smart-IP の最も重要な戦略的資産と言える。単なるマーケティング上の訴求点に留まらず、市場からの好意的な評価の根本的な源泉となっている。開発チームが知財実務の専門家であるという事実から、製品は特許実務家の日常的なフラストレーション、すなわち非効率なワークフロー、ナレッジのサイロ化、時間のかかるドラフティング作業の解決に特化して設計されている³。実際に、2024 年の知財・情報フェアで得られたフィードバックでは、他の業界ツールに見られる煩雑さを排した、直感的で「見やすい」「使いやすい」ユーザーインターフェースが高く評価された⁶。このことから、開発チームが持つ内部情報、すなわち実務上の深い知見が、優れたユーザー体験（UX）とターゲット市場に深く響く機能セットへと直接的に転換されていることがわかる。これは、専門性が高く、リスク許容度の低い知財のような分野において、テクノロジー主導の企業が単に新技術を適用するだけでは達成が困難な、深い信頼とプロダクトマーケットフィットを構築する成功事例である。

1.3 資金調達と企業マイルストーン：成長への軌跡

Smart-IP の企業としての歩みは、そのビジョンに対する投資家の信頼を示している。2022 年 11 月のシードラウンドにおける 5,000 万円の資金調達、続く 2023 年 7 月のシードエクステンションラウンドでの 2,500 万円の調達は、その好例である⁷。これらの資金調達に加え、CTO や副社長といった経営幹部の登用、そして情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証の取得といった一連のマイルストーンは、同社がスケーラブルでセキュアな事業基盤を計画的に構築していることを示唆している⁸。

2.0 appia -engine の機能詳細分析

2.1 コアアーキテクチャ：特許ライフサイクルを統合するプラットフォーム

appia-engine は、特許明細書の作成から中間対応（審査過程での応答）までのワークフローを統合するために設計された、専門性の高いクラウドベースのサービスとして定義される¹⁰。その提供価値は単なる「AI ライティングツール」に留まらない。ドラフティング、案件管理、チームコラボレーションの機能を一つの環境に集約することで、情報が複数のツールに散在することから生じる非効率性を解消する⁴。

2.2 AI によるドラフティングと文章生成

2.2.1 生成 AI の能力

appia-engine の AI 機能は ChatGPT を基盤技術として活用しており²、特許実務に特化した多様な文書の自動生成をサポートする。

- 特許請求の範囲（クレーム）⁵
- 明細書の導入部（イントロ）：技術分野、背景技術、発明が解決しようとする課題、課題を解決するための手段、発明の効果を含む³

- **発明を実施するための形態**：現在は情報処理分野で頻出するシステム構成や処理フローの説明に特化している³
- **要約書**⁵
- **意見書**（中間対応時）⁸

2.2.2 「発明抽出 AI」：未来への布石

特に注目すべきは、実装が予定されている「発明抽出 AI」機能である。この AI は、議事録や企画書といった非構造化文書を解析し、特許化の可能性がある発明のアイデアを自動的に複数抽出し、定式化することを目的としている³。これは、単に発明を文書化する下流の工程から、発明そのものを発掘する上流の工程へとサービスの提供価値を大きくシフトさせるものであり、戦略的に極めて重要である。

2.3 スマートドラフティングとワークフロー効率化ツール

appia-engine の価値は、生成 AI 機能だけでなく、ユーザーの日常業務を支える堅牢な非生成系機能群にもある。

- **クレーム管理**：請求項間の従属関係を視覚化する「クレームツリー」の自動生成、カテゴリ違いのクレームをワンクリックで複製する機能、シングル従属・マルチ従属の容易な整理など、複雑なクレーム作成を支援する⁹。
- **校正機能**：符号の不整合や重複、誤字脱字、表記ゆれ、先行詞の有無といった、特許明細書特有の形式的な誤りを自動でチェックし、品質を担保する¹⁰。
- **ワードプロセッサと図面機能の強化**：太字や下線などのリッチテキスト編集、文中への画像アップロード、操作性の向上した図面作成ツールなどを統合し、プラットフォーム内でアプリケーション全体を完結させることを可能にする⁹。
- **バージョン管理**：初稿や出願稿など、重要な時点のドラフトをスナップショットとして保存する機能や、クライアントとやり取りした Word ファイルを一元管理する機能を提供し、明確な編集履歴を確保する⁸。

2.4 ドラフティングを超えて：案件管理と中間対応支援

- **統合ダッシュボード**：全ての案件のステータスを一覧表示し、ガントチャートで出願期限や納品期限を可視化することで、個人およびチームのタスク管理を効率化する³。
- **中間対応機能**：プラットフォームの有用性を初期のドラフティングから審査応答フェーズへと拡張する。拒絶理由通知書を登録し、引例との構成要素対比表を AI で生成、意見書や補正書を作成する機能により、出願から特許査定まで一貫した案件ファイル管理を実現する⁸。
- **コラボレーションとナレッジ共有**：チームメンバーへの案件共有、コメント機能、案件ごとの参考資料保存機能などを通じて、組織内の知識を中央集権化し、個々の実務家への依存を低減させる³。

2.5 セキュリティとデータ保全：知財専門家の最重要懸念事項

知財分野におけるセキュリティの重要性は論を俟たない。**appia-engine** は、暗号化されたデータストレージのために **Google Cloud Platform (GCP)** を採用している³。さらに決定的に重要な点として、ユーザーが入力した機密情報が

AI モデルの学習に利用されないことを保証している³。これは、クライアントの機密情報を扱う法律専門家にとって、サービスの採用を判断する上での絶対的な前提条件である。

2.6 appia-engine 機能マトリクス

appia-engine が提供する多岐にわたる機能を整理し、それぞれが解決する具体的な課題を明確にするため、以下の表を作成した。このマトリクスは、技術的な仕様の羅列を、製品の価値提案へと転換するものである。

機能カテゴリ	具体的な機能	機能・説明	解決する課題
AI 生成	クレーム生成	発明の要点に基づき、特許請求の範囲の草案を自動生成する。	クレーム初期ドラフト作成時間の短縮。

	明細書本文生成	技術分野、課題、解決手段、効果などを含む明細書の主要部分を生成する。	明細書全体の骨子作成を高速化する。
	発明抽出 AI（予定）	議事録等の非構造化データから特許化可能な発明の種を抽出する。	R&D 活動から埋もれた発明を発掘する。
ワークフローツール	クレームツリー	請求項間の従属関係を自動でツリー構造として可視化する。	請求項の論理的整合性を確保し、依存関係の誤りを防ぐ。
	校正機能	符号の不整合、表記ゆれ、先行詞の有無などを自動チェックする。	人的ミスによる形式不備を減らし、文書品質を向上させる。
	バージョン管理	特定時点のドラフトをスナップショットとして保存・管理する。	編集履歴を明確にし、レビューやクライアントとの合意形成を円滑化する。
案件管理	統合ダッシュボード	ガントチャート等で全案件の進捗と期限を一覧表示する。	期限徒過のリスクを低減し、チーム全体のタスク管理を効率化する。
	中間対応機能	拒絶理由通知書を登録し、対比表や応答文書の作成を支援する。	出願から権利化まで、案件情報を一元管理し、中間処理を効率化する。

セキュリティ	AI 学習への非利用	ユーザーが入力したデータは AI モデルの学習には使用されない。	クライアントの機密情報を保護し、コンプライアンス要件を満たす。
--------	------------	----------------------------------	---------------------------------

3.0 市場ポジショニングと市場参入戦略：「知財・情報フェア」の役割

3.1 2024 年フェアの分析：飛躍的な成功

2024 年の「知財・情報フェア」は、**Smart-IP** にとって極めて重要なイベントとなった。同社 CEO による詳細な報告は、その成功の要因を明らかにしている⁶。

- **プレゼンテーション戦略**：プレゼンテーションは、抽象的な概念を避け、AI を用いてクレームや明細書を作成する具体的な操作デモに焦点を当てた⁶。また、「発明抽出 AI」のような将来の機能を戦略的に予告することで、継続的な関心を引き出すことに成功した⁶。
- **来場者の反応**：反応は圧倒的に肯定的であった。ブース内セミナーは毎回満員で廊下に人が溢れるほどであり、生成 AI に対する市場の強い関心を示した⁶。190 名以上の事前申込者を集めたメイン会場でのプレゼンテーションも満席状態であった⁶。
- **成果**：このイベントは、国内での認知度を飛躍的に高め、製品デザインへの高い評価を獲得した。さらに、想定外の成果として、韓国や中国の知財事務所から強い関心が寄せられ、新たな海外市場への道筋が開かれた⁶。

3.2 2025 年フェアの戦略：発明通信社との戦略的提携

2025 年のフェアにおける戦略は、前年から大きく変化している。**appia-engine** は単独ブースでの出展ではなく、知財情報サービスの老舗である発明通信社の広大なブース内において、「明細書作成」ソリューションとして展示される¹⁶。展示内容は引き続き明細書作成というコア機能に焦点を当てており、詳細はイベント後のセミナーや資料で提供される予定である¹⁶。

フェア公式サイト¹⁷はイベント全体の概要を提供するが、

appia-engine に関する具体的な情報は提携パートナーである発明通信社の告知から得られる。

この戦略転換は、単なる出展形式の変更ではなく、企業の成長段階に応じた洗練された戦略的ピボットと解釈できる。2024 年のフェアは、製品コンセプトを証明し、初期の注目を集める「市場検証」のフェーズであった。その圧倒的な成功は、appia-engine に対する確かな市場需要を裏付けた⁶。一方、提携先である発明通信社は、1951 年設立の歴史を持ち、約 2,000 社の企業知財部や特許事務所という広範な顧客基盤を持つ、信頼性の高い既存プレーヤーである²¹。Smart-IP は、この提携を通じて、発明通信社のブランド信頼性と販売インフラを活用し、その確立された顧客基盤へ即座にアクセスすることが可能となる。つまり、自社製品の価値を独力で証明した上で、次なるステップとして戦略的提携を活用し、単独で展開するよりもはるかに迅速かつコスト効率よく、販売網を拡大し市場シェアを獲得する「市場浸透」フェーズへと移行したのである。これは、日本のリーガルテック市場が成熟し、スタートアップの革新性と既存企業の販路・信頼性が相互に利益をもたらす協業モデルへと進化していることを示唆している。

4.0 競合環境分析：日本のリーガルテック市場における appia - engine

4.1 競合プレーヤーのマッピング

日本の AI 活用特許ドラフティング支援ツール市場は、黎明期にありながらも、すでに主要なプレーヤーが登場している。詳細な競合分析資料に基づく、主要な競合製品として TOKKYO.AI AI Samurai、そしてユアサポ AI が挙げられる¹⁵。これら以外にも DX サービスは存在するが、直接的な競合関係は薄い²⁴。

4.2 コア・オファリングの比較分析

appia-engine の市場における独自の立ち位置を理解するためには、競合製品との比較が不可欠

である。以下の比較表は、複数の情報源³を基に、各サービスの主要な特徴をまとめたものである。

この比較から、日本の知財 AI 市場が単一のソリューションによる競争ではなく、すでに明確なニッチ市場へとセグメント化が進んでいることがわかる。TOKKYO.AI はアクセシビリティ、AI Samurai は発明抽出の対話形式、ユアサポ AI は企業ごとのカスタマイズ、そして appia-engine はプロフェッショナルの業務フロー統合にそれぞれ焦点を当てている¹⁵。この市場構造は、各社が独自の強みを活かせるだけの市場規模が存在することを示唆している。

appia-engine は、その開発チームの出自である「実務家」という背景と完全に一致する「プロフェッショナル・ワークフロー」セグメントを選択した。したがって、appia-engine の競争戦略は、必ずしも最高の AI モデルを持つことではなく、**特許実務家にとって最高のツールである**ことを目指している。その差別化要因は、十分な性能を持つ AI を、優れた目的特化型のワークフローに深く統合した点にあり、これはより汎用的な AI プラットフォームに対する強力な防御壁となっている。

項目	appia-engine	TOKKYO.AI	AI Samurai	ユアサポ AI
開発元	Smart-IP 株式会社	AOS グループ	株式会社 AI Samurai	株式会社 YourSup
コアコンセプト	実務家向け統合ワークフロー	誰でも使えるオールインワン特許プラットフォーム	対話形式による発明創出・評価支援	自社データで学習するパーソナライズ AI
主要ターゲット	特許事務所、企業知財部（実務家）	中小企業、スタートアップ、個人発明家	個人発明家から大企業まで広範	大企業、特許事務所（カスタム導入）
差別化機能	ドラフティング、中間対応、案件管理のシームレスな統合	特許検索と文書生成の統合、無料プラン	AI との対話による発明の具体化、特許性スコアリング	過去の明細書を学習させ、独自の文体を再現。Word アドイン形式。

AI 技術	ChatGPT (Azure OpenAI Service)	GPT 系モデル	独自 AI モデル + GPT 系モデル	GPT 系モデル (カスタマイズ学習)
価格モデル	フリーミアム (プロプラン ：月額 25,000 円/ユーザー)	無料プランあり (有料プラン：月額 20,000 円 /ID)	サービス毎の 多様なプラン (年間 80 万円 ～等)	個別見積もり (エンタープライズ向け)
強み	実務フローに即した UI/UX、 案件管理機能との高い親和性	無料で始められる手軽さ、 検索から生成までの一気通貫	発明の初期段階からの支援、 独自の発明抽出プロセス	高いカスタマイズ性、 既存ワークフローへの導入容易性、 高セキュリティ
弱み・課題	大企業向けのカスタマイズ性は限定的	生成文書の品質は専門家によるレビューが前提	価格体系が複雑、機能によって使い分けが必要	価格が非公開、導入実績はこれから

5.0 批判的評価：パフォーマンス、評判、ユーザーフィードバック

5.1 市場センチメントの統合

appia-engine に対する市場の評判は、特にターゲットユーザーである実務家の間で極めて肯定的である⁴。2024 年の知財・情報フェアにおける熱狂的な歓迎⁶や、第三者による分析で「プロ向けの DX ツール」と評価されていること¹⁵は、その証左である。現時点では、具体的な企

業名を挙げた導入事例の公開は限定的であるが²⁵、弁理士が登壇するユーザー会が開催されていることから、実務現場での活用が進んでいることは確認できる。

5.2 「たたき台」パラダイムの重要性

製品評価において極めて重要なのは、AI が生成する文章の位置づけである。開発者とユーザーの双方が、AI 生成テキストを完成品としてではなく、質の高い下書き、すなわち「たたき台」として捉えている⁴。AI の出力品質は、入力される発明提案書の内容の質と整理度に大きく依存するという認識も共有されている⁵。この現実的な期待値管理は、AI を専門家の代替ではなく、その生産性を飛躍させるための増幅器として正しく位置づけることに成功している。

5.3 UI/UX の決定的な役割

肯定的なフィードバックの中で繰り返し言及されるのが、ユーザーインターフェースとユーザー体験（UI/UX）の質の高さである。そのデザインは「見やすい」「使いやすい」と評され、他の業界ソフトウェアにありがちな画面の煩雑さが無い点が評価されている⁶。このデザインへの注力は、ユーザーの採用と満足度を促進する重要な要因となっている。

この appia-engine の成功は、プロフェッショナルサービスにおける AI 導入の重要な教訓を浮き彫りにする。それは、特許法のような誤りが許されないハイスタークスの領域においては、**AI モデルの性能そのものよりも、人間とコンピュータのインタラクション（HCI）の設計が成功を左右する**という事実である。特許実務家は、AI の「ブラックボックス」を盲目的に信頼することはない。彼らにとっての AI の価値は、自律的に作業を完結させることなく、専門家である人間の認知負荷と手作業を軽減することにある。appia-engine が賞賛されるのは、AI 機能だけでなく、クリーンな UI、クレームツリーや校正機能といったワークフローツール、そして案件管理との統合性といった、すべて HCI を構成する要素である⁶。前述の「たたき台」というパラダイムは、AI が提案し、人間が判断するという、人間と AI の理想的な協調関係を明確に定義している。したがって、

appia-engine の成功は単なる AI の物語ではなく、デザインの物語である。リスク回避的な専門家が AI の価値を享受し、安心して利用できる優れたヒューマン・AI インタラクション・システムを設計したことが、その成功の本質なのである。

6.0 戦略的展望と将来の軌跡

6.1 公表されたロードマップ：「3 次元」への拡張

Smart-IP の CEO が示した将来計画は、野心的かつ明確である⁶。

- **垂直方向（Vertical）**：特許ドメイン内での機能深化。権利活用支援や訴訟支援機能など、より高度な機能の実装を目指す。
- **水平方向（Horizontal）**：意匠や商標といった隣接する知財分野への展開。この戦略を具体化する一歩として、意匠実務に特化した「弁理士法人匠」を設立済みであり、そこで得た知見をツール開発に活かす計画である⁶。
- **奥行き方向（Geographic）**：海外市場への展開。直接進出ではなく、現地のパートナー企業との提携を通じて、スムーズな市場参入を図る方針である⁶。

6.2 潜在的な逆風と課題

今後の成長には課題も存在する。特に、「実務家主導」という現在の競争優位性を、チームがネイティブな専門知識を持たない新しい法域（商標）や国・地域（海外）で再現することは容易ではないだろう。品質を維持しながらチームと技術をスケールさせていくことが、今後の重要な試金石となる。

6.3 成長と市場リーダーシップへの機会

市場からの強い初期反応、明確なプロダクトマーケットフィット、そして賢明なパートナーシップ戦略は、Smart-IP を将来の成長に向けて有利な立場に置いている。最大の機会は、まず日本の知財専門家のための支配的なワークフロープラットフォームとしての地位を確立し、その足場を基盤として前述の 3 次元方向へ事業を拡大していくことにある。

7.0 結論と戦略的提言

7.1 appia-engine の強みと弱みの最終評価

本分析を通じて、**appia-engine** の強みと弱みが明らかになった。強みは、実務家主導の設計思想、優れた UI/UX、特許ライフサイクルをカバーする統合ワークフロー、そして現実的な AI のポジショニングにある。一方、弱みとしては、まだ市場でのプレゼンスが確立途上であること、公表された導入事例が限定的であること、そして専門知識のスケールという将来的な課題が挙げられる。

7.2 導入検討者への提言（特許事務所および企業知財部）

本レポートは、導入を検討する組織に対して以下のような提言を行う。

- **特許事務所にとって**：**appia-engine** は、明細書作成者の効率を向上させ、組織全体の品質を標準化するための強力なツールとなり得る。特に、ドラフティング業務の負荷が高い事務所や、若手実務家の教育・品質管理に課題を抱える事務所にとって、その価値は大きいだろう。
- **企業知財部にとって**：実装が予定されている「発明抽出 AI」機能は、研究開発部門の活動からイノベーションの種を効率的に収集するためのゲームチェンジャーとなる可能性がある。まずはパイロットグループを組織し、特定の技術分野で効率向上効果を検証する段階的な導入アプローチが賢明である。

7.3 日本の知財実務における AI の未来に関する結びの言葉

appia-engine の成功は、プロフェッショナルサービスにおける AI 導入の「コパイロット（副操縦士）」あるいは「能力拡張」モデルの優れた実例である。その軌跡は、リーガルテックの当面の未来が、専門家を代替することではなく、彼らがより速く、より賢く、より高品質な仕事ができるように支援する、高度に専門化され、ワークフローに統合されたツールを構築することにあることを力強く示している。**appia-engine** は、その未来を体現する先駆者として、日

本の知財業界の変革をリードしていく可能性を秘めている。

引用文献

1. Smart-IP が「appia-engine ver.ローマ (β 版)」クローズドリリース - PR TIMES, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000010.000102158.html>
2. Smart-IP 株式会社 - スピーダ スタートアップ情報リサーチ, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://initial.inc/companies/A-44189>
3. 進化した appia-engine - 生成 AI 機能による効率的な特許明細書作成, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/f7ceaff0b2d39869d95c.pdf>
4. appia-engine アップリアエンジン | 明細書作成・中間対応業務を効率 ..., 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://appia-engine.com/>
5. appia-engine に生成 AI 機能を搭載した | 湯浅竜 - note, 9 月 19, 2025 にアクセス、
https://note.com/ryu_yuasa/n/nca092dd63401
6. 2024 知財・情報フェアで「appia-engine」をお披露目してきました | 湯浅竜 - note, 9 月 19, 2025 にアクセス、
https://note.com/ryu_yuasa/n/n17262670a2b3
7. 特許明細書作成サポートシステム「appia-engine」を開発する「Smart-IP」が 2500 万円調達, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://sogyotecho.jp/news/20230801smart-ip/>
8. 特許業務をスマートにする appia-engine、アップデートのお知らせ - PR TIMES, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000017.000102158.html>
9. 特許明細書作成システム appia-engine、大幅アップデートのお知らせ - PR TIMES, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000014.000102158.html>
10. 特許明細書作成支援ツール「appia-engine」新サービス/新機能のご紹介 - 発明通信社, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://www.hatsumei.co.jp/seminar/t-2501231600/>
11. appia-engine.com, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://appia-engine.com/#:~:text=appia%2Dengine%20%E3%82%A2%E3%83%83%E3%83%94%E3%82%A2%E3%82%A8%E3%83%B3%E3%82%B8%E3%83%B3%20%E3%81%AF,%E5%8C%96%E3%81%97%E3%81%9F%E3%82%AF%E3%83%A9%E3%82%A6%E3%83%89%E3%82%B5%E3%83%BC%E3%83%93%E3%82%B9%E3%81%A7%E3%81%99%E3%80%82>
12. 特許明細書作成システム appia-engine、ChatGPT 連携機能をリリース - Smart-IP, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://smart-ip.jp/news/20240903>
13. 機能一覧 | 明細書作成・中間対応業務を効率化するスマートドラフティングシステム appia-engine アップリアエンジン, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://appia-engine.com/feature>
14. グローバル出願も効率化！特許業務支援プラットフォーム appia-engine 進化, 9

- 月 19, 2025 にアクセス、<https://vision00.jp/topic/10960/>
15. 特許文書作成 AI サービスの詳細分析と比較 - よろず知財戦略 ..., 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/19bc4f1da0c0e2e3d76c.pdf>
 16. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス発明通信社ブース Web サイト, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://www.hatsumei.co.jp/pifc2025-hatsumei/>
 17. 知財・情報フェア&コンファレンス | 日本特許情報機構 (Japio) , 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://japio.or.jp/fair/index.html>
 18. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス - 株式会社日立社会情報サービス, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://www.hitachi-sis.co.jp/events/250910.html>
 19. 特許・情報フェア, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://pifc.jp/2025/>
 20. 来場のご案内 | 2025 知財・情報フェア&コンファレンス, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://pifc.jp/2025/visit/>
 21. 株式会社発明通信社 (東京都) の企業情報・プレスリリース - イノベーションズアイ, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://www.innovations-icom/is/9290.html>
 22. [INPIT] 株式会社発明通信社 | 独立行政法人 工業所有権情報・研修館, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://www.inpit.go.jp/katsuyo/db/agentsdb/read/jigyosya/agdb112.html>
 23. 株式会社発明通信社 - ユーソナー, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://yellowpage.usonar.co.jp/companies/8c79733572d72f0004e58dc3cd3c9b57>
 24. おすすめの DX サービス・ソリューション提供会社まとめ - メタバース総研, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://metaversesouken.com/metaverse/dxsurvice/>
 25. AI 特許文書作成支援サービスの最新動向 : TOKKYO.AI、AISamurai ..., 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/c68f4659fb8f4f6485ec.pdf>
 26. 価格 - Tokkyo.Ai プライベート AI 特許, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://www.tokkyo.ai/pvt/price/>