

NTTドコモビジネスの知財業務における生成AI活用の 具体像と戦略業務への適用事例

調査の結論

公開情報を総合すると、NTTドコモビジネスの生成AI活用は、**知財部門の定型業務を部分自動化する段階を超え、知財・技術・事業・経営をつなぐ戦略設計の中核にAIを組み込む段階に入っています**。松岡和氏が公開の場で説明した中核は、特許情報だけでなく、市場・競合情報、技術動向、政策・規制、社内情報を生成AIに投入し、まず3C分析で市場のキークサクセスファクターを見極め、その後VRIO分析で模倣困難なコアコンピタンスを特定し、そこから知財戦略を設計するという流れです。さらに、その結果を技術マップに落とし込み、自社の強み領域と競合の出願状況を重ね、勝ち筋に知財資源を集中させ、年次の出願KPIにまで接続している点が特徴です。 fileciteturn0file0

同時に、同社の公式サイトからは、NTTドコモビジネスが自社の生成AI活用を「業務特化型AIエージェント」「社内ドキュメント活用」「日本語ガードレール」という企業実装の形で整備していることも確認できます。つまり、松岡氏の説明は単発の構想論ではなく、同社が対外的にも展開している生成AI基盤と整合的です。公開情報の範囲では、**内部の知財AIは、複雑な文書の構造化、RAG/検索・要約・情報抽出、分析フレームの適用、機密・品質管理、人間による意思決定**という一連の流れで設計されている可能性が高いと読めます。これは確定情報というより、同社の公開説明どうしを突き合わせた妥当な推論です。

fileciteturn0file0 1

公開資料から確認できる活用モデル

まず押さえるべきなのは、NTTドコモビジネスが2025年7月に旧NTTコミュニケーションズから社名変更した企業であり、現在は自社サイト上でも「社会・産業DX」「生成AI」「AIエージェント」を前面に出していることです。公式サイトでは、同社が生成AIを業界課題・業務課題に応じたソリューション群として位置付け、CX、EX、CRXの各領域で業務支援を行うと明示しています。したがって、松岡氏の知財部門でのAI活用は、会社全体のAI戦略から孤立したものではなく、企業全体の生成AI活用方針の延長線上にあると理解するのが自然です。  2

アップロード資料に収録されたLexisNexis PatentSight+ Summit 2026のレポートによれば、松岡氏は、知財業務における生成AI活用の具体像として、**経営戦略論に沿った分析プロセスをAIに実装している**と説明しています。投入データは、特許情報、市場・競合情報、技術動向、政策・規制、社内情報という複数系列にまたがり、最初に3C分析を行って市場で勝つための条件を整理し、次にVRIO分析をかけて自社の中核能力を抽出し、その上で戦略を策定する構造です。レポート内の図では、このプロセスの出力先が知財戦略だけでなく、技術戦略、事業戦略、経営戦略へと接続されており、**知財分析を経営意思決定の上流に接続する設計**になっていることが示されています。 fileciteturn0file0

ここで重要なのは、生成AIが単に「特許明細書を要約する」「先行技術調査の工数を削減する」といった周辺作業の効率化にとどまっていない点です。松岡氏の説明では、AIは**経営戦略フレームそのものを運用する分析装置**として使われています。つまり、AIの役割は文章生成ではなく、異種データを戦略論の型にはめ、複数の候補仮説を提示し、人間がそこから勝ち筋を選ぶための判断材料を作ることにあります。これは、同じセッションで示された「知財AIの次は戦略領域へのAI活用」という全体テーマとも整合しています。

fileciteturn0file0

知財業務での生成AI活用を業務フローとして分解するとどう見えるか

公開情報だけでも、同社の知財AIの業務フローはかなり具体的に復元できます。最初の工程は、**多様な文書とデータの収集・構造化**です。松岡氏の説明では、対象となるのは特許、市場、競合、技術動向、政策・規制、社内情報です。他方、同社は公式に、複雑な図表や段組み、縦書き、図面を含む企業内文書を高精度に構造化し、生成AI・RAG・エージェントの精度を高める「rokadoc」を展開しています。rokadocは、複雑な社内資料をAIが理解しやすい形に整理し、検索や回答の精度を高めることを狙ったものです。知財業務では、特許公報、出願書類、技術報告書、標準化資料、規制文書、社内企画書が混在するため、**この文書構造化レイヤーは知財AIの前処理として極めて相性が良い**と考えられます。これは同社が内部でrokadocを使っていると断定するものではありませんが、公開されている技術要素との整合性は高いです。 filecite

3

次の工程は、**検索・抽出・要約・仮説生成**です。NTT R&Dの公式ページでは、同社グループのLLM「tsuzumi 2」が、法人利用で頻出するタスクとして、ドキュメントに対するQA、RAG検索要約、ドキュメントからの情報抽出・要約を重点強化していると説明されています。さらに、報告様式への準拠やJSON形式への出力など、企業用途に多い「型のある出力」にも対応する方向が強調されています。知財実務で必要になる、特許群からの要点抽出、競合出願のクラス分け、規制変更の要約、役員向けメモへの変換などは、まさにこの領域です。したがって、松岡氏がいう「多角的データをAIにインプットして3C・VRIOへ進める」という流れの前段では、こうした**企業向けの検索・抽出・整形能力**が実務上の基礎になっているとみるのが妥当です。

filecite

4

その次に来るのが、**分析フレームの適用**です。アップロード資料の図解では、AIがまず3C分析で市場の成功条件を整理し、その上でVRIO分析により自社の独自資源を「コアコンピタンス」として言語化する流れが示されています。ここでAIが担っているのは、単一文書の処理ではなく、異種情報間の関係づけです。特許の“点”を市場・政策・競争環境の“文脈”につなげて、戦略ストーリーを作るという考え方は、同セッションでLexisNexis側から示された「IPランドスケープの本質」とも重なります。つまりNTTドコモビジネスの実践は、知財データを“権利化の材料”としてではなく、**経営が使える仮説の材料**として再構成するものと言えます。 filecite

最後に必要なのが、**人間による品質保証と意思決定**です。NTTドコモビジネスのAIエージェント紹介ページでは、重要情報や知的財産として価値を持つアイデアのような高秘匿情報を扱う業務を、人が確認しながら支援すること、また契約書チェックなどで多段階チェックを行うことが示されています。さらに同社は、日本語向けLLMガードレール「chakoshi」によって、悪用を企図する入力、企業活動を脅かす入力、機微情報を含む出力を検知・ブロックする仕組みも展開しています。知財部門は、出願前アイデア、発明提案、共同研究情報、事業計画、競争戦略など機微性の高い情報を扱うため、**ガードレールと人間確認は実装上の必須要件**です。この点でも、同社の公開プロダクト構成は、松岡氏が語る知財AIの運用条件とよく噛み合っています。

5

戦略業務への適用事例として何が実践されているのか

最も具体的な適用事例は、**コアコンピタンス領域と競合出願の重ね合わせによる技術マップ運用**です。松岡氏は、自社の強みであるコアコンピタンス領域と、競合他社の出願状況を技術マップ上に可視化し、差別化すべき勝ち筋の領域に資源を集中投下していると述べています。資料中では、認識、センシング、フィードバックなどの領域が例示され、ページ10の図では、自社と競合の出願状況を区分して見せるマップが掲載されています。つまり同社は、単に「特許を多く出す」のではなく、**どの領域に出せば競争優位に効くのかをAIで見定め、その結果に沿って出願を設計する**運用を行っているわけです。 filecite

その延長線上にあるのが、**出願KPIの戦略化**です。松岡氏は、「今年は何件出願する」という具体的な特許出願KPIを戦略的に立てて実行することで、意味のある競争優位性を確立していると説明しています。ここでのポイントは、KPIが単なる件数管理ではないことです。技術マップとコアコンピタンス分析に基づいている以

上、そのKPIは「どの技術領域で、なぜ、競争上の意味を持つ件数なのか」という戦略的背景を伴います。言い換えれば、**KPIは出願数そのものではなく、勝ち筋に対する資源配分の表現**になっています。これは知財KPIを経営KPIへ橋渡しする設計であり、従来の“件数偏重”型の知財管理とはかなり性格が異なります。

図filecite图turn0file0图

さらに注目すべきは、AIの出力先が知財戦略に閉じていない点です。ページ9の図では、AI分析から導かれた示唆が知財戦略、技術戦略、事業戦略、経営戦略へつながる形で示されています。これは、知財部門が「事業部の依頼で調べる部門」ではなく、経営戦略の仮説形成に参加する位置へ移っていることを意味します。公開情報の範囲でいえば、NTTドコモビジネスの戦略業務へのAI適用事例は、**知財を起点に、R&D投資と事業差別化の方向づけを支える意思決定支援**として理解するのが最も正確です。 図filecite图turn0file0图

公式AI基盤から見える実装上の強み

同社の公開ページからは、NTTドコモビジネスが生成AIを単なる汎用チャットとしてではなく、**業務特化型AIエージェント**として設計していることがわかります。AIエージェントの説明では、ユーザーの目的を理解してタスクを自律的に分解・実行し、文章生成にとどまらず、データ分析や意思決定支援にも用いられるとされています。知財業務にこれを引き寄せると、先行技術レビュー、競合監視、規制ウォッチ、案件ごとの論点整理、役員説明用の要約作成など、複合的なサブタスクを連鎖させる業務に適しています。特に、知財の戦略業務は一問一答型ではなく、多段の探索と比較を必要とするため、**対話型AIよりエージェント型のほうが業務実態に近い**と考えられます。これは同社の公開AI方針と、松岡氏が説明した戦略分析プロセスが噛み合っている点です。 6

また、同社はAI導入の流れとして、構想フェーズ、PoC、本番環境構築までを伴走するとしています。そこでは、対象業務の課題設定、データ収集・前処理、検証、チューニング、効果測定、運用モニタリングが明示されています。松岡氏の語る知財AIも、いきなり完成形になったというより、こうした**業務要件定義→データ整備→検証→実運用**の一般フレームで立ち上がった可能性が高いでしょう。少なくとも、知財戦略のような高位業務にAIを載せるには、単発PoCではなく、継続的な運用設計が必要です。公式ページがまさにその運用プロセスを語っている点は示唆的です。 7

技術面では、tsuzumi 2、rokadoc、chakoshiの三層が特に重要です。tsuzumi 2は企業向けQA・要約・情報抽出に強く、オンプレ導入の文脈も意識されています。rokadocは複雑文書の構造化でRAGやエージェントの精度を高めます。chakoshiは入出力の安全性を担保します。知財業務に当てはめると、**LLM本体、知識化前処理、セーフティ制御**の三要素がそろっていることになり、これは企業内の高機密・高専門性業務を回す上でかなり現実的な構成です。内部知財業務にこのまま使っていると公式に明言されているわけではありませんが、公開されている技術要素から見た整合性は高いです。 8

実務的に見ると何が新しいのか

NTTドコモビジネスの取り組みの本質は、生成AIを「知財実務の省力化ツール」としてではなく、**知財を経営資源配分の言語へ変換する装置**として使っている点にあります。従来の知財AI活用は、先行技術調査、分類、要約、明細書ドラフト補助などに集中しがちでした。しかし松岡氏の説明では、特許情報は市場・競争・政策・社内能力と一体化され、最終的には自社の勝ち筋の定義とKPI設計にまでつながっています。ここでは、AIの価値は「答えを出す」ことよりも、**経営戦略の型に沿って複数の仮説を高速生成し、人間が選べる状態にすること**にあります。 図filecite图turn0file0图

同じアップロード資料の後半では、AI時代の知財人材像として、「品質の番人」と「伴走者」への進化が語られています。これはNTTドコモビジネス固有の説明ではないものの、同社の実践を理解する補助線になります。つまり、AIが検索・抽出・要約・仮説生成を担うほど、知財部門の付加価値は、問いの設定、評価軸の設計、ハルシネーションや文脈ずれの抑制、事業部との対話に移ります。松岡氏が最後に挙げた新スキルも、AIを動かす設計力、協働を進める力、事業価値の創出力であり、単なる“プロンプト術”ではありません。**知財**

部門そのものが、権利化部門から戦略設計部門へ再定義されつつあるということです。

図filecite图turn0file0图

一方で、公開情報からは限界も見えます。サミット資料では、分析の流れや思想、技術マップ、出願KPIの考え方までは示されていますが、具体的な競合企業名、個別の出願テーマ、使用LLMの内部構成、KPI件数の実数、精度評価指標、ガバナンス手順の詳細までは明かされていません。したがって、外部から確認できるのは、**同社がすでに戦略型の知財AI運用を始めていることと、それを支える企業向け生成AI基盤を対外的にも整備していること**までです。個別案件レベルの実装詳細は、現時点の公開情報だけでは断定できません。

図filecite图turn0file0图 9

まとめ

要するに、NTTドコモビジネスの生成AI活用は、知財部門の中で完結する効率化ではありません。公開情報から確認できる同社の実践は、**特許・市場・競争・政策・社内能力を統合し、3C分析とVRIO分析をAIで運用してコアコンピタンスを特定し、その結果を技術マップと出願KPIに変換すること**です。これにより、知財は件数管理の対象ではなく、どの技術で勝つかを経営に示す戦略インフラへと変わっています。

図filecite图turn0file0图

そして、その裏側を支える基盤として、NTTドコモビジネスは公式に、業務特化型AIエージェント、企業文書の構造化技術、国産LLM、日本語ガードレールをそろえています。したがって、同社の知財AIは、単発の講演用デモではなく、**企業向け生成AI基盤を自らの高機密・高専門性業務にも適用した先行事例**として読む価値があります。実務家の観点から見れば、この事例の学びは明確です。生成AIの本命は、検索や要約の自動化だけではなく、「どこで勝つか」を知財から逆算する戦略業務への埋め込みにある、ということです。

図filecite图turn0file0图 10

1 10 生成AI（Generative AI） | 法人のお客さま | NTTドコモビジネス

<https://www.ntt.com/business/dx/smart/generative-ai.html>

2 NTTドコモビジネス（旧：NTTコミュニケーションズ） オフィシャルサイト

<https://www.ntt.com/>

3 rokadoc | 生成AI向けの高精度ドキュメント変換技術

<https://rokadoc.ntt.com/>

4 8 NTT版大規模言語モデル「tsuzumi 2」 | NTT R&D Website

https://www.rd.ntt/research/LLM_tsuzumi.html

5 6 7 9 AIエージェント（AI Agent） | NTTドコモビジネス 法人のお客さま

<https://www.ntt.com/content/nttcom/hq/jp/business/dx/smart/generative-ai/ai-agent.html>