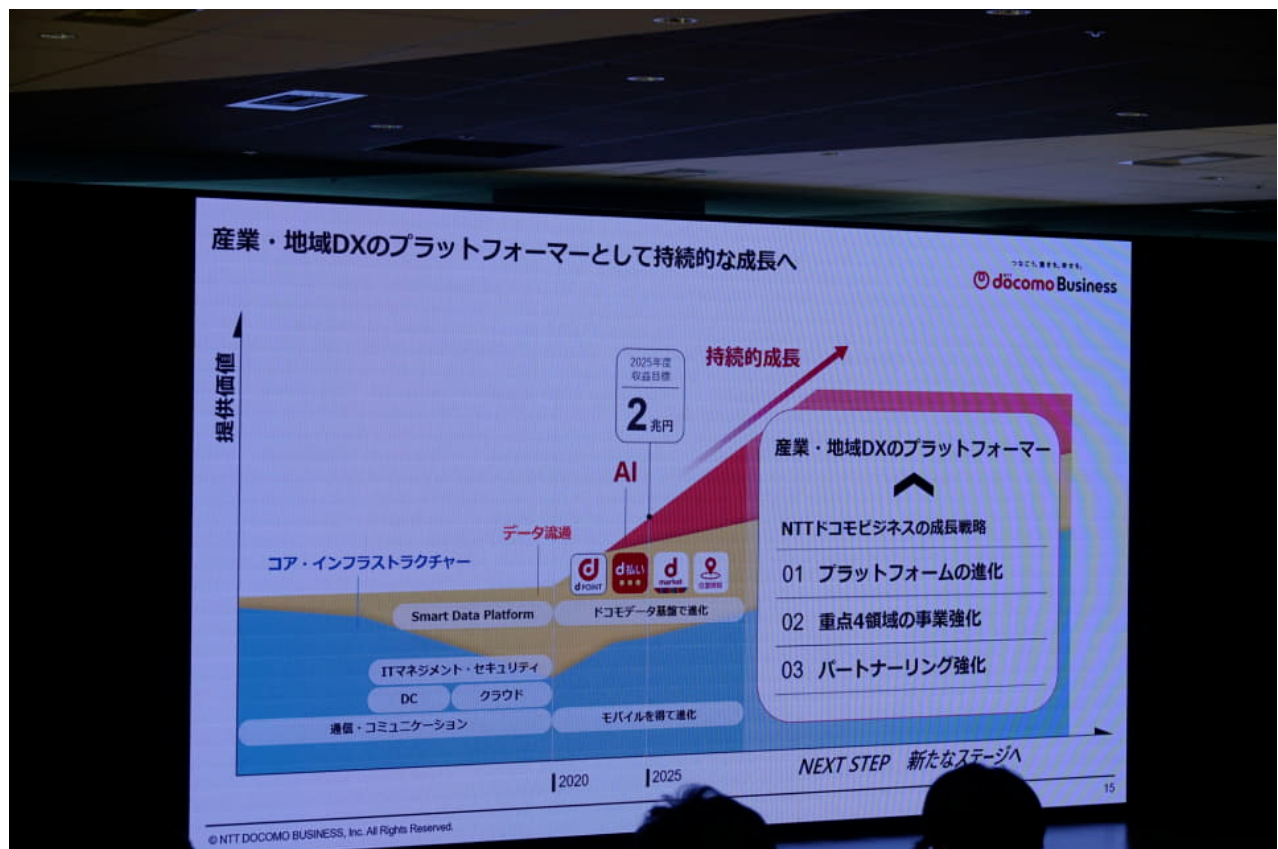




NTTドコモビジネス2025年度事業戦略発表会に見る知財戦略の変化予測

NTTドコモビジネス（旧NTTコミュニケーションズ）が2025年9月30日に開催した事業戦略発表会で示された新たな戦略は、同社の知財戦略に根本的な変革をもたらすと予測される。小島克重社長が掲げた「産業・地域DXのプラットフォーマー」への転換は、知財部門の位置づけを従来の「守りの知財」から「攻めの知財」へと大きく転換させ、AI-Centric ICTプラットフォーム構想を軸とした全く新しい知財戦略の展開が予想される。



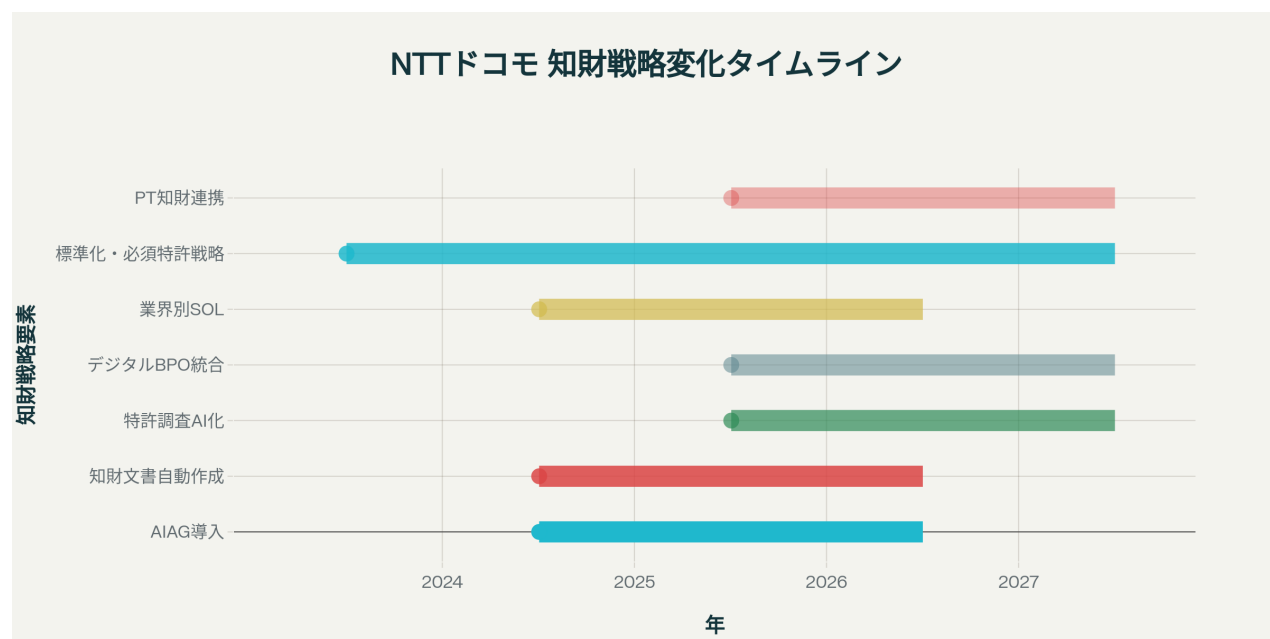
NTT Docomo Business's sustainable growth strategy toward 2025 focusing on AI-driven digital transformation and platform development.

AI-Centric ICTプラットフォーム構想による知財戦略の根本的変革

デジタル化から知財戦略の中核への昇格

今回の戦略発表で最も注目すべきは、同社がAI時代に最適化した「AI-Centric ICTプラットフォーム」を事業の柱として明確に位置づけたことである。この戦略転換により、知財部門は単なる権利保護部門から、事業創造の中核的役割を担う戦略部門へと進化することが予想される。特に、NaaS（Network as a Service）を核とした分単位でのネットワーク利用や、MEC（Multi-access Edge Computing）、GPUaaS（GPU as a Service）といった先端技術領域において、標準必須特許の取得と活用が重要な競争優位の源泉となる。^{[1] [2]}

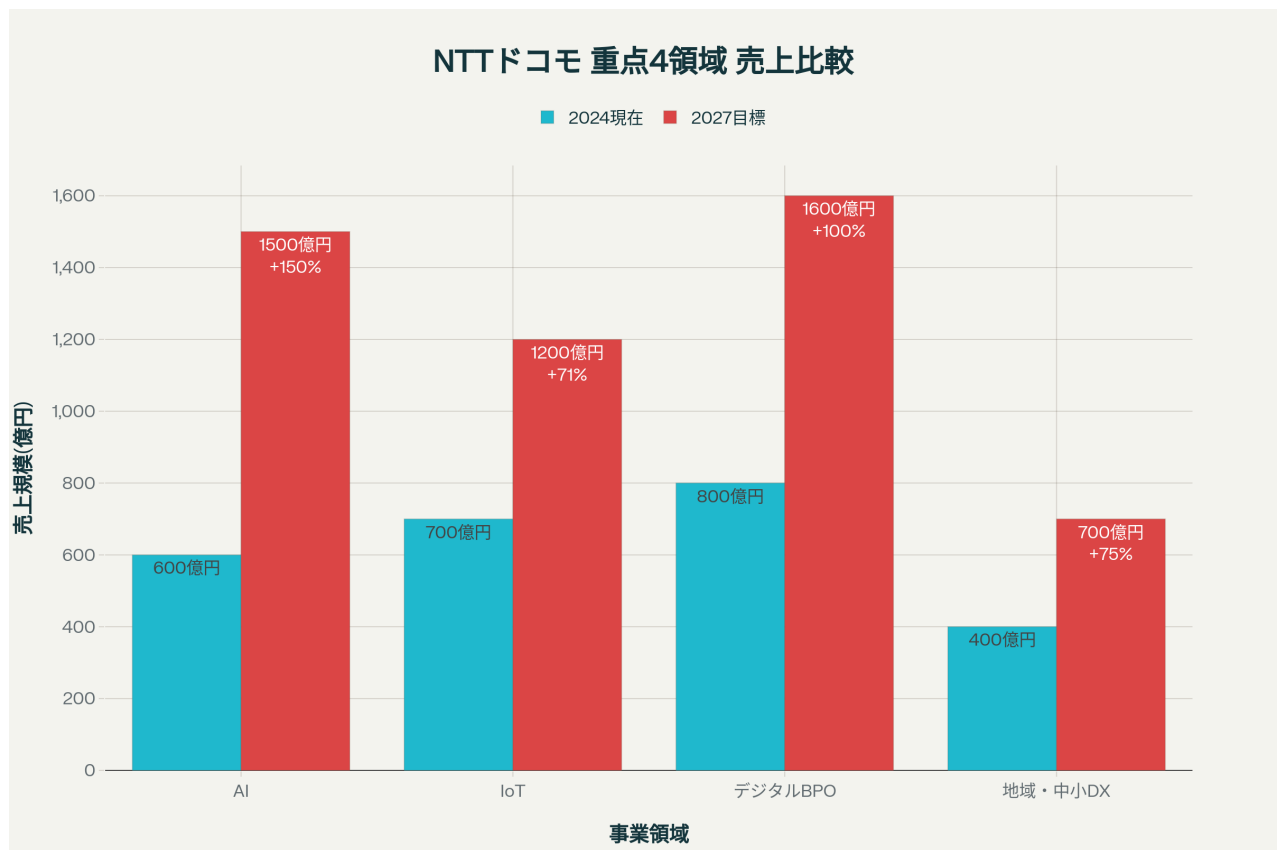
同社は既に2025年6月にエクサウィザーズとの戦略的提携により、20種のAIエージェントを活用した業界別ソリューションの提供を開始しており、その中でも「知財文書作成エージェント」は製造業向けに特許出願書類の作成を支援する革新的なサービスとして注目される。このサービスでは、業務ヒアリングエージェントでアイデアを整理し、社内ナレッジ検索や外部情報リサーチを経て、最終的に特許出願書類を自動作成する一気通貫のプロセスを実現している。^{[3] [4]}



NTTドコモビジネスの知財戦略変化タイムライン（2024-2027年）

重点4領域の戦略拡大と知財ポートフォリオの変化

小島社長が発表した重点4領域（AI、IoT、デジタルBPO、地域・中小DX）における2027年度の売上高5000億円目標は、現在の約2500億円から倍増を意味し、これらの領域における知財戦略の重要性が飛躍的に高まることを示している。^{[5] [6] [7]}



NTTドコモビジネス重点4領域の成長予測（2024年→2027年）

特にAI領域では、NTTグループのLLM「tsuzumi」を活用したソリューション展開が本格化し、自然言語処理やコンタクトセンター向けCX領域での技術優位性を知財で確保する戦略が重要となる。デジタルBPO領域では、トランスコスモスとの戦略的提携により、業務BPO、コンタクトセンター、コーポレートバックオフィス、アイデアソーシングの4分野での知財創出が期待される。^{[2] [8]}

IoT領域では、2025年12月に提供開始予定の「docomo business SIGN」において、セキュリティ機能を標準搭載した通信基盤やSIMアプレット活用技術が中核となり、これらの技術を保護する特許群の戦略的取得が必要となる。^[2]

パートナーリング強化による知財エコシステムの構築

戦略的提携による知財ポートフォリオの拡張

今回の戦略で強調されたパートナーリング強化は、知財戦略においても革新的な変化をもたらす。機能強化のためのパートナーリングでは、エクサウィザーズとの資本業務提携やトランスコスモスとの戦略的提携により、AI技術とBPO技術の融合による新たな知財創出が期待される。^[2]

特に注目すべきは、ゲットワークス、NTTPCコミュニケーションズとの三社戦略的業務提携により進められる「AI-Centric ICTプラットフォーム構想」である。この構想では、分散型プライベートAIデータセンター、GPUaaS、水冷GPU技術、AIOps/FinOpsなど、AI時代の基盤技術における知財創出と共有戦略が重要な要素となる。^{[9] [10] [11]}

オープンイノベーションと知財戦略の融合

同社の「OPEN HUB for Smart World」事業共創プログラムは、パートナー企業との共創を通じた知財創出の重要なプラットフォームとなっている。2025年6月に特許庁長官との意見交換会で議論された「共創エコシステムにおける知財戦略」や「スタートアップ向け知財ポリシー」は、今後のパートナーリング戦略において中核的な役割を果たすと予想される。^[12]

業界特化型AIエージェントによる知財業務の自動化

知財文書作成エージェントの戦略的意義

同社が提供する「知財文書作成エージェント」は、単なる業務効率化ツールを超えて、知財戦略そのものを変革する可能性を持っている。このシステムでは、技術者が直接アイデアを入力し、AIエージェントが特許要件を満たす出願書類を自動生成することで、発明の創出から権利化までのサイクルを大幅に短縮する。^{[3] [4]}

これにより、従来は知財専門家に依存していた出願プロセスが民主化され、現場の技術者が直接知財創出に参画できる環境が整備される。結果として、発明の取りこぼしが減少し、企業全体の知財創出力が飛躍的に向上することが期待される。^{[13] [14] [15]}

AIによる特許調査・分析の高度化

知財AIエージェントの活用により、従来は人力に依存していた特許調査・分析業務が大幅に効率化される。特に、膨大な特許文献からの先行技術調査、競合分析、侵害リスク評価などの業務において、AIが24時間365日稼働することで、調査の精度向上と時間短縮が同時に実現される。^{[14] [15] [16]}

このような知財業務のAI化は、知財部門の役割を戦術的な権利処理から戦略的な事業支援へと転換させ、経営層への知財コンサルティング機能の強化につながると予想される。

標準化戦略と必須特許ポートフォリオの拡大

6G/IOWN時代の標準必須特許戦略

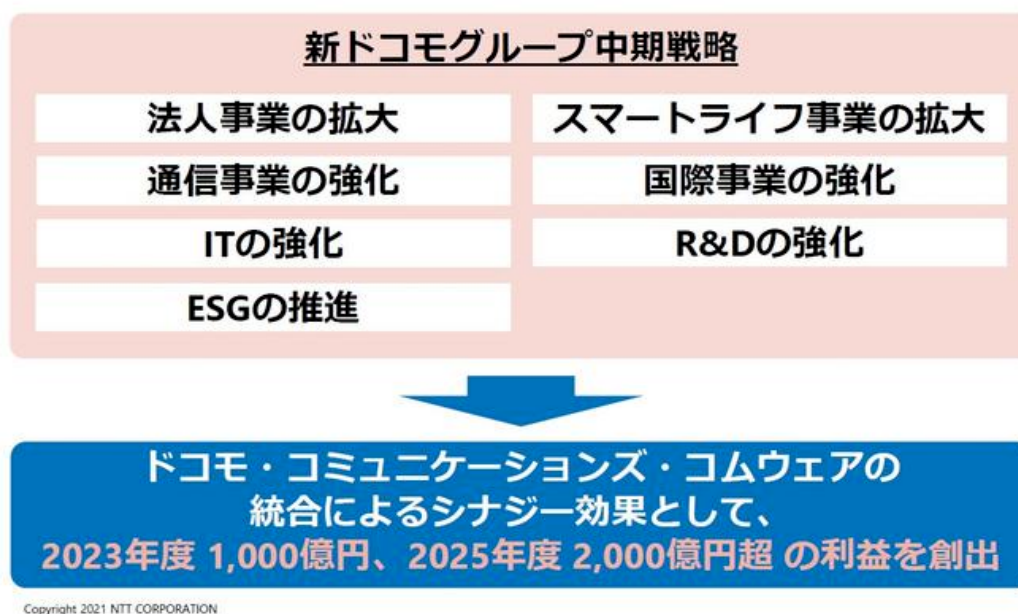
NTTドコモが2025年7月に「標準化と知財の一体的活用」により内閣総理大臣感謝状を受賞したことは、同社の標準化戦略の重要性を示している。ドコモビジネスにおいても、6G/IOWN (Innovative Optical and Wireless Network) の研究開発と標準化活動を通じた必須特許取得が重要な戦略要素となる。^{[17] [18] [19]}

特に、AI-Centric ICTプラットフォームで提供されるNaaSやMEC技術、分散型データセンター技術などは、次世代通信標準の中核技術となる可能性が高く、これらの領域での標準必須特許の戦略的取得が競争優位の確保に直結する。

国際標準化における知財戦略の高度化

ドコモグループの中期戦略で掲げられた「6G時代においても標準化で世界をリードし必須特許を獲得」という経営目標は、ドコモビジネスの事業展開においても重要な指針となる。特に、AI-Centric ICTプラットフォームで展開される技術群を国際標準に反映させることで、グローバル市場での競争優位性を確保する戦略が重要となる。^{[17] [18]}

■ 新しいドコモグループの挑戦



NTT Docomo Group's mid-term business strategy focuses on expanding corporate, smart life, telecommunications, and international businesses, strengthening IT, R&D, and promoting ESG to achieve significant profit growth by 2025.

デジタルBPOと知財業務統合による新たなサービスモデル

知財BPOサービスの高度化

トランスコスモスとの戦略的提携により展開されるデジタルBPO事業では、知財業務のアウトソーシングも重要なサービス領域となる可能性が高い。従来の知財BPO（Business Process Outsourcing）サービスは、特許調査や出願手続きなどの定型業務が中心であったが、AIエージェント技術の活用により、より高度な知財戦略立案支援まで含む包括的なサービスへの発展が期待される。^[2] ^[20] ^[21]

特に、AIによる特許ポートフォリオ分析、競合企業の知財戦略分析、技術トレンド予測などの高付加価値サービスを、BPOサービスとして外部企業に提供することで、新たな収益源の創出が可能となる。^[22] ^[23]

中堅・中小企業向け知財DXサービス

地域・中小DX領域での事業拡大戦略は、中堅・中小企業の知財活動支援という新たな市場機会を創出する。従来、リソース不足により十分な知財戦略を展開できなかった中堅・中小企業に対して、AI技術を活用したコスト効率的な知財サービスを提供することで、日本全体の知財競争力向上に貢献できる。^[13] ^[14]

具体的には、「Tokkyo.Ai」のような知財AIプラットフォームと連携し、中小企業でも利用可能な知財管理システムや特許調査サービスを提供することで、知財業務の民主化と企業競争力の底上げが実現される。^[13]

知財戦略変化の予測と今後の展開

短期的変化（2025年-2026年）

2025年から2026年にかけて、同社の知財戦略は以下の変化が予想される。まず、既に開始されている知財文書作成エージェントのサービス拡充により、顧客企業の特許出願効率が大幅に向上し、同社のAI技術の優位性を示すショーケースとしての役割を果たす。^{[3] [4]}

次に、AI-Centric ICTプラットフォームの本格展開に伴い、NaaS、MEC、GPUaaSなどの技術領域での特許出願が急増し、これらの技術を統合したシステム特許の取得が重要となる。^{[2] [9]}

さらに、パートナー企業との共創により生まれる新技術について、共同出願や相互ライセンスなどの柔軟な知財戦略の展開が必要となり、従来の自社中心の知財管理からエコシステム型の知財管理への転換が加速する。^[12]

中長期的展望（2027年以降）

2027年に重点4領域で売上高5000億円を達成した後の展開として、同社の知財戦略はさらなる高度化が予想される。特に、蓄積された特許ポートフォリオの収益化戦略が重要となり、ライセンス事業やパテントプールの活用による新たな収益源の創出が期待される。^{[5] [6] [24]}

また、AI技術の更なる進化により、知財創出から権利化、活用まで全てのプロセスがAI化され、人間の知財専門家は戦略立案とビジネス判断に特化した役割へと進化する可能性が高い。^{[14] [15] [16]}

国際展開においても、海外のパートナー企業との知財連携や、グローバル標準化活動への参画により、日本発の技術標準を世界に普及させる戦略プラットフォームとしての役割を担うことが予想される。^{[17] [18]}

結論：知財戦略のパラダイムシフト

NTTドコモビジネスの2025年度事業戦略発表会で示された新戦略は、同社の知財戦略に以下の根本的な変化をもたらすと予測される。

第一に、知財部門の役割が「守りの権利保護」から「攻めの事業創造」へと転換し、AI-Centric ICTプラットフォーム構想の実現において中核的な役割を担う戦略部門へと進化する。第二に、AIエージェント技術の活用により、知財業務の自動化と高度化が同時に進行し、発明創出から権利活用まで全プロセスの効率化が実現される。

第三に、パートナーエコシステムとの連携により、従来の自社中心型から協創型の知財戦略へと転換し、オープンイノベーションを支える知財インフラとしての機能が強化される。第四に、デジタルBPOとの統合により、知財サービスの外販化が進み、新たな収益源としての知財ビジネスが本格化する。

これらの変化は、単なる業務効率化を超えて、知財を経営戦略の中核に位置づける「知財経営」の実践モデルとして、日本企業全体への波及効果も期待される。同社が目指す「産業・地域DXのプラッ

トフォーマー」としての地位確立において、知財戦略はもはや支援機能ではなく、競争優位の源泉そのものとなる時代の到来を示唆している。

※

1. https://www.excite.co.jp/news/article/Escala_3111053/
2. <https://news.mynavi.jp/techplus/article/20251001-3501762/>
3. <https://it.impress.co.jp/articles/-/28018>
4. <https://yorozuipsc.com/blog/aintt-com>
5. <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC301AH0Q5A930C2000000/>
6. <https://news.yahoo.co.jp/articles/09f020e5cf12a3839e226b83fdb062bba5ff866d>
7. <https://finance.yahoo.co.jp/news/detail/8d68c28cff5ec6ec57d9a4ed2565c3aeebee8a699>
8. <https://group.ntt.jp/sustainability/governance/intellectual-property/>
9. <https://japan.zdnet.com/article/35234068/>
10. <https://businessnetwork.jp/article/28076/>
11. <https://www.nttpc.co.jp/press/2025/06/202506101500.html>
12. https://www.ntt.com/about-us/information/info_20250624.html
13. <https://www.tokkyo.ai/patent/ai-agent/>
14. <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000317.000042056.html>
15. https://note.com/tokkyo_ai/n/ne05bd315958d
16. https://note.com/yutori_jd/n/n917a1e9927fa
17. <https://journal.ntt.co.jp/article/35351>
18. https://journal.ntt.co.jp/wp-content/uploads/2025/07/nttjnl5501_20250801.pdf
19. https://www.docomo.ne.jp/binary/pdf/info/news_release/topics_250411_c1.pdf
20. <https://www.onamae.com/business/article/248442/>
21. <https://www.pasona.co.jp/clients/service/bppo/>
22. <https://www.hitachi-bs.co.jp/sustainability/dx/index.html>
23. <https://www.intra-mart.jp/topics/006492.html>
24. <https://patent-revenue.iprich.jp/一般向け/2893/>
25. <https://k-tai.watch.impress.co.jp/docs/news/2051291.html>
26. <https://dempa-digital.com/article/694772>
27. https://www.excite.co.jp/news/article/k_tai_watch_1345685964723912734/
28. <https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0926.html>
29. <https://www.ntt.com/index.html>
30. <https://www.docomo.ne.jp/corporate/technology/ipr/>
31. https://www.ntt.com/about-us/information/info_20250930_3.html
32. <https://openhub.ntt.com/journal/14147.html>
33. <https://group.ntt.jp/newsrelease/2025/>
34. https://www.nikkei.com/nkd/industry/article/?DisplayType=1&n_m_code=142&ng=DGKKZO91494310U5A920C2BZ0000

35. https://www.nikkei.com/nkd/industry/article/?DisplayType=1&n_m_code=142&ng=DGXZQOUC301AH0Q5A930C2000000
36. <https://news.yahoo.co.jp/articles/a668649f5135905b070ecb4024e01717c2087989?page=2>
37. <https://dempa-digital.com/article/692983>
38. https://www.docomo.ne.jp/corporate/technology/rd/technical_journal/bn/vol26_3/003.html
39. https://www.nikkei.com/nkd/industry/article/?DisplayType=2&n_m_code=142&ng=DGKKZO91494310U5A920C2BZ0000
40. <https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0619.html>
41. <https://www.docomo.ne.jp/corporate/anatatodocomo/docomoeveryday/article128/>
42. https://www.ntt.com/shines/posts/b-t_20250728.html
43. https://ledge.ai/articles/nttcom_industry_specific_ai_agents_2026_plan
44. https://www.docomo.ne.jp/binary/pdf/corporate/csr/report/csr2025w_all.pdf?ver=1759219223
45. https://www.nikkei.com/nkd/industry/article/?DisplayType=1&n_m_code=142&ng=DGXZQOUC191EK0Z10C25A6000000
46. <https://www.getworks.co.jp/wp-content/uploads/2025/06/NTT-Com、ゲットワークス、NTTPCが戦略的業務提携を締結.pdf>
47. <https://www.docomo-tech.co.jp/services/>
48. https://www.docomo.ne.jp/binary/pdf/corporate/technology/rd/technical_journal/bn/vol27_2/vol27_2_001jp.pdf
49. <https://www.atpress.ne.jp/news/546953>
50. <https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0917.html>
51. https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0926_2.html
52. <https://toyokeizai.net/articles/-/906934>
53. https://www.cao.go.jp/press/new_wave/20250826.html
54. <https://hr.tokkyo-lab.com/column/pinfosb/chizaidx>
55. <https://bizzine.jp/article/detail/11385>
56. <https://chizaioen.com/chizaikeikaku2025/>
57. <https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/chitekizaisan2025/pdf/suishinkeikaku.pdf>
58. https://pifc.jp/2025/wp-content/uploads/2025/09/pifc2025f3_003.pdf
59. <https://www.scsk.jp/news/2024/pdf/20241119.pdf>
60. https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/chitekizaisan2025/pdf/suishinkeikaku_gaiyo.pdf
61. <https://bizzine.jp/article/detail/12040>
62. https://pifc.jp/2025/wp-content/uploads/2025/08/pifc2025presen_v5.pdf
63. <https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000289.000042056.html>
64. <https://ppl-ai-code-interpreter-files.s3.amazonaws.com/web/direct-files/5b1821a5ee892ba7a312a3c4a263bb20/fc5d5b64-3f5c-4a2f-b49b-8bbe3ea7f04e/a88a5416.csv>
65. <https://ppl-ai-code-interpreter-files.s3.amazonaws.com/web/direct-files/5b1821a5ee892ba7a312a3c4a263bb20/fc5d5b64-3f5c-4a2f-b49b-8bbe3ea7f04e/ff2dadfe.csv>
66. <https://ppl-ai-code-interpreter-files.s3.amazonaws.com/web/direct-files/5b1821a5ee892ba7a312a3c4a263bb20/fc5d5b64-3f5c-4a2f-b49b-8bbe3ea7f04e/be8cb4d5.csv>

