

# 米国における生成AIを活用した企業間知財ライセンス交渉の実例と実務の現状・課題

## Executive Summary

本調査で一次情報として確認できた米国関連の実務は、**完全自律的にAIが知財ライセンス交渉を代行する段階にはまだ達しておらず**、現実の導入は主として、①契約レビュー・赤入れ、②プレイブックに基づく条項生成、③過去契約・特許群の横断分析、④リスク可視化、⑤侵害・ライセンシング候補の探索、に集中していた。名称付きで確認できた事例でも、Luminance、Icertis、Harvey、Robin、BlackBoilerのような契約AIは「定型契約の自動化」と「複雑契約の補助」が中心であり、PatlyticsやHarveyのIP系事例は「特許ライセンシングの前段階にある侵害・価値・ポートフォリオ分析」の色彩が強い。言い換えると、**公開情報ベースでの現在地は、AIが“交渉者そのもの”になるというより、“交渉準備・一次応答・論点抽出・標準化・証拠整理”を担う段階である。** ①

実例面では、Asahi KaseiはPatlyticsを用いて戦略ライセンシング部門の侵害調査を「数日～数か月」から「数時間」へ短縮し、Aspen Aerogelsは発明から開示・ドラフトまでを「数週間」ではなく「数時間」に短縮したと述べている。Harveyの顧客事例では、BayerがR&D契約・特許ドラフト・赤入れ・契約センター運用を統合し、Estrellaが商標実務とIP-heavy contract workに活用している。LuminanceのFluence事例ではレビュー時間を分単位にまで削減し、交渉往復回数を25-50%減らす目標・成果が示されている。これらは、**特許・商標・技術/データ条項を含む契約交渉で、AIがレビュー、リスク評価、条項草案、交渉履歴分析、ポジション整合化に実効性を持つこと**を示す。 ②

法的には、米国連邦法のE-SIGN Actは、契約形成・作成・送達に電子エージェントが関与したという理由だけで法的効力を否定してはならないと定め、電子エージェントを「その時点で人のレビューなしに作動するプログラム等」と定義している。他方で、**AIが電子的な契約形成手段として使えることと、AIが法律判断や代理交渉責任を独立に負えることは別であり**、ABA Formal Opinion 512、Florida Bar Opinion 24-1、Californiaの実務ガイダンス、D.C. Bar Opinion 388はいずれも、人間の弁護士・法務担当者の監督、確認、守秘、説明、適正請求、能力維持を要求している。したがって、現実の有効な導入モデルは、「**電子エージェントとしての送受信・初期応答**」は許容しつつ、「**権利処分・価格決定・最終承認**」は人間が担うという二層構造になる。 ③

規制・リスク面で特に重要なのは、**説明可能性と証拠性、守秘・利用データの統制、アルゴリズムを用いた価格・ロイヤルティ設定の競争法リスク**である。Fed. R. Evid. 901は証拠の真正性立証を要求しており、連邦司法のEvidence Rules委員会もAI生成証拠に対する追加ルールを継続検討している。競争法では、FTC・DOJが「競争者は価格を、従業員経由であれアルゴリズム経由であれ協調してはならない」と明言しており、RealPage関連執行は、**AIによる価格推薦や競争上機微なデータ共有が違法な協調に接続しうる**ことを示した。知財ライセンス文脈では、このロジックは、共同ライセンス、プール、FRAND、ロイヤルティ・ベンチマーク、競争者間の共通エージェント利用にも類推的に及ぶ。 ④

結論として、米国でのベストプラクティスは、**定型NDA・簡易評価ライセンス・低額案件では半自動化、独占・サブライセンス・grant-back・競争制限・監査権・ロイヤルティ・データ学習利用・補償責任上限などの高リスク条項では必ず人間承認**、という運用である。そのための最低条件は、プレイブック統制、ソース付き回答、監査ログ、モデル/プロンプト/根拠文書の保存、エスカレーション基準、DPAとno-training条項、RBAC/SAML/監査証跡、そして誤交渉時の補償・保険フレームである。NISTのAI RMF 1.0とGenAI Profileは、まさにこの種のガバナンスを推奨している。 ⑤

## 調査対象と結論の射程

本報告書では、「企業間知財ライセンス交渉」を**狭義**には特許・著作権・商標・データ・ソフトウェアのライセンス契約そのものの交渉、**広義**にはそれらの権利配分や利用条件が中核となるIP-heavy contracts（NDA、評価契約、共同開発、R&D、SaaS/ソフトウェア、データ利用、流通・販売・サプライヤー契約上のIP・データ条項を含む契約）まで広げて捉えた。これは、公開可能な一次情報の多くが、機密性の高い“純粋なライセンス交渉”そのものではなく、**その周辺にある契約レビュー・特許侵害調査・ポートフォリオ分析・プレイブック交渉**として開示されるためである。Luminance、Icertis、Robin、BlackBoiler、Harveyの公開情報はいずれも、交渉実務を「レビュー・赤入れ・条項代替・組織標準への整合・過去交渉の再利用」として説明しており、Patlyticsは特許侵害検出、claim chart、patent-to-product mapping、ライセンスング機会の特定を明示している。<sup>6</sup>

そのため、実務の現状を正確に述べると、**米国では「生成AIが知財ライセンス交渉を全面代行している」というより、「生成AIを中核とする契約AI/特許AIが、交渉の準備、初期応答、標準化、分析、証拠整理、論点抽出を担い、人間が最終交渉・承認・責任を負う」構図が支配的**である。唯一、Luminanceは“100% AI-powered, agent-to-agent contract negotiation”を公式に掲げているが、その説明でも主対象はroutine agreements（特にNDA）であり、複雑契約についてはAIがレビューを「augment（補助）」すると明示している。<sup>7</sup>

したがって本報告では、**実例表では「直接」か「間接」かを区別し、直接型には特許ライセンス候補探索や戦略ライセンス支援を、間接型にはIP・データ条項を含む商業契約交渉を整理した**。不明点は「未指定」と明記した。<sup>8</sup>

## 実例と市場実装

### 実例一覧

公開一次情報では、導入時期そのものではなく「**公表時期**」や「**公表時点での運用期間**」が示されることが多い。以下では、それをそのまま記載した。なお、「知財ライセンスとの関係」は、**直接**=ライセンスング候補抽出・特許価値判断・IP-heavy contractが明示されたもの、**間接**=商業契約だがIP/データ/技術条項が実務上中核になるもの、である。<sup>9</sup>

企業・組織	サービス/ツール	導入時期・公表時期	交渉・分析対象	知財ライセンスとの関係	AIの具体的な役割	自動化の度合い	人間の関与	出典
Asahi Kasei	Patlytics	導入時期未指定	戦略ライセンスング部門による侵害調査、target companies/products探索、element-by-element / claim-by-claim mapping	<b>直接</b> 。戦略ライセンスング部門が利用し、侵害・権利行使・ライセンスング候補探索に直結	特許入力、潜在的侵害製品の抽出、証拠経路の拡張、地域横断分析	半自動	Asahi Kasei側が独自に取得したproduct feature情報を投入し、最終判断はIPチームが実施	1

企業・組織	サービス/ツール	導入時期・公表時期	交渉・分析対象	知財ライセンスとの関係	AIの具体的役割	自動化の度合い	人間の関与	出典
Aspen Aerogels	Patlytics	2025-12-05 公表	発明開示、特許ドラフト、IPリスク把握、ポートフォリオ管理	直接。特許保護とリスク低減を支える、ライセンス前段階の権利化・ポートフォリオ実務	発明から開示・ドラフトまでを短縮、インサイト取得、効率化	半自動	Associate GC, IPが継続的協働を明言	1
Foley & Lardner LLP	Patlytics	2025-11-24 公表	特許のプロセキューション、訴訟、licensingを含むフルライフサイクル	直接。公式発表でlicensingを明示	端から端までの特許ワークフロー支援	半自動	法律事務所側が実務に組み込む前提	1
Bayer	Harvey	導入時期未指定	Confidentiality、R&D (clinical trialを含む)、M&A、調達契約、特許ドラフト・ポートフォリオレビュー、Contract Center交渉	直接/間接混在。特許とR&D契約の双方で利用	リスク同定、mitigation language提案、標準条項整合化、特許請求項/claim chart作成、契約の作成・交渉・維持支援	半自動～エージェント型	「lawyers now spend more time on... strategic risk management」とされ、人間判断が前提	1
Estrella LLC	Harvey	導入時期未指定	商標出願対応、IP-heavy contract work、商業契約ドラフティング、比較、トランザクション・デューデリジェンス	直接/間接混在。商標とIP-heavy contractsを明示	cited marks比較、goods/services分析、先例検索、成功済み論法の再利用、契約草案・比較	半自動	「full control over legal judgment and the final work product」を明示	1

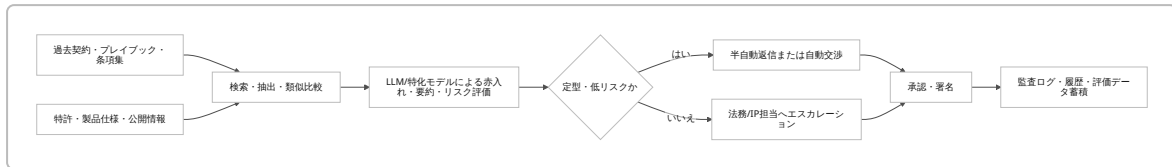
企業・組織	サービス/ツール	導入時期・公表時期	交渉・分析対象	知財ライセンスとの関係	AIの具体的役割	自動化の度合い	人間の関与	出典
Dentsu	Harvey	公表時点で18か月運用	大型アウトソーシング契約、Global Privacy/Technology/IP関連業務、DPIA、外部法律事務所との共同作業	間接。Technology/IP/Privacy法務を担当するGC組織が利用	長期修正履歴の統合・再整理、契約分解、agentsによるDPIA、law firmsとのShared Spaces	半自動～エージェント型	法務部門および外部法律事務所が共同利用し、判断は人間が保持	1
Fluence	Luminance	導入時期未指定	customer-facing commercial agreements、過去契約分析、concessions分析	間接。商業契約だが、対顧客契約条件の市場整合・譲歩分析はライセンス実務に近接	リスク・逸脱検出、交渉ターン削減、過去譲歩の分析、ポジション整合化	半自動	「accuracy and control」を維持しつつレビュー時間を短縮	1
Flex	Luminance	導入時期未指定	supplier contract management、agreement redlining、調達/サプライチェーン契約	間接。供給契約だがIP・ノウハウ・データ・監査条項を含むうる高頻度契約	TLAでリスク言語を検出、Auto Mark-Upでpreferred positionsに自動整合	半自動	法務部門が選定し、レビュー/承認は人が継続	1

この表からわかるのは、公開一次情報で最も“知財ライセンス交渉”に近いのは、Asahi Kasei / Patlytics、Foley & Lardner / Patlytics、Bayer / Harvey、Estrella / Harveyであり、ここでは特許、商標、R&D、IP-heavy contractsが明示されていることだ。他方、LuminanceやIcertis、Robin、BlackBoilerのような契約AIは、米国実務ではまず高頻度契約や商業契約の交渉標準化から浸透し、その後IP条項を含む案件へ拡張される、という導入順序が見て取れる。 <sup>18</sup>

実証面では、時間短縮効果はかなり大きい。Asahi Kaseiは侵害調査を数日～数か月から数時間へ、Fluenceは初回レビュー時間を最大75%削減する想定と交渉往復回数の25-50%削減を掲げ、Dentsuは弁護士1人あたり週4-10時間、Carvanaは週7-10時間、Estrellaは週7-10+時間の回収を報告している。したがって、現在の投資対効果は、価格算定の完全自動化よりも、レビュー待ち時間の短縮、交渉の往復削減、社内標準の一貫適用、外部弁護士費用の圧縮に現れている。 <sup>19</sup>

## 技術的実装と運用アーキテクチャ

技術アーキテクチャはベンダーごとに異なるが、共通する骨格はかなり似ている。すなわち、**過去契約・プレイブック・条項ライブラリ・法令/判例・特許データ・製品仕様・CRM/CLM/DMSデータを取り込み、LLMまたは特化モデルで要素抽出・類似検索・差分比較・生成を行い、最後にWord/CLM/署名フローへ戻す**、という構造である。Luminanceは法務向けの独自LLMと“Panel of Judges”という mixture-of-experts を、IcertisはVera AgentsとMicrosoft 365/Fabric/Azure連携を、RobinはAnthropic Claude 3.5 SonnetをAWS Bedrock上で運用しつつ法務向け fine-tuning と synthetic data を用いている。BlackBoilerは交渉プレイブックを中核に、Word “Track Changes” 上で client-specific editing models を走らせる。Patlyticsはグローバル特許データに fine-tune したモデルで claim chart や patent-to-product mapping を行う。Harveyは contract analysis ・ Vault ・ Workflow Agents ・ Knowledge sources を結びつけ、iManage などの文書基盤と直結する。 <sup>20</sup>



この図式を実装レベルでみると、**データ要件**が成否を分ける。IcertisとBlackBoilerは company-defined playbooks と precedent を前提にし、Robinは customer examples ・ 自社法務チーム作成例 ・ synthetic data を使って fine-tuning する。Luminance と Robin は、過去交渉や precedent の再利用を強調しており、Patlytics は特許群 ・ 製品機能 ・ 公開情報 ・ ユーザ提供特徴量を組み合わせる。つまり、**ライセンス交渉にAIを入れるための最低条件は、テンプレートよりもむしろ「過去の譲歩パターンを構造化したプレイブック」と「検索可能な契約・特許リポジトリ」**である。 <sup>21</sup>

## ベンダー別の実装比較

ベンダー	モデル/アルゴリズム	主なインテグレーション	必要データ	セキュリティ・監査
Luminance	proprietary legal LLM、 <b>Panel of Judges</b> (Mixture of Experts、probabilistic consensus)	Microsoft Word中心、企業契約ワークフロー、契約リポジトリ	playbooks、templates、prior negotiations、historical contracts	ISO 27001 / SOC 2、AI memory、意思決定ロジックの可視化 <sup>22</sup>
Icertis	Vera AI / Vera Agents、GenAI、agentic workflows、Azure AI / Fabric	Microsoft Word、Microsoft 365、Teams、Dynamics 365、Fabric	clause library、playbooks、contracts、operational data	AES-256 at rest、SAML/OAuth/WS-Fed、RBAC、audit logs、Azure security controls <sup>23</sup>
Robin	Anthropic Claude 3.5 Sonnet via AWS Bedrock、fine-tuning、prompting、synthetic data	CRM / DMS / CLM / ERP、AWS Marketplace	customer examples、manual examples、synthetic data、contract corpus	AES-256、tenant isolation、audit logs、malware scanning、pinpoint citations <sup>24</sup>

ベンダー	モデル/アルゴリズム	主なインテグレーション	必要データ	セキュリティ・監査
BlackBoiler	patented AI + ML、client-specific editing models、playbook-driven markup	Microsoft Word “Track Changes”、email/workflow	negotiation playbooks、historical edits、smart clause libraries	ContextAIで理由提示、analytics/dashboard。markup自体は“no human in the loop”を標榜 <sup>25</sup>
Harvey	domain-specific legal AI、Workflow Agents、Knowledge sources、human-reviewed evals	iManage、Shared Spaces、Vault、Workflows	organization documents、knowledge sources、deal docs、legal sources	SAML SSO、audit logs、IP allow-listing、data lifecycle mgmt、SOC 2 Type II / ISO 27001、no training on customer data <sup>26</sup>
Patlytics	global patent dataに fine-tune したAI、claim chart / mapping models	patent workflow modules、portfolio tooling	patents、product functionality/specifications、public info、user-added features	citation-backed outputs、source auditing、confidence indicators、SOC 2 Type 2 / ISO 27001 / ISO 42001、no training on customer data <sup>27</sup>

この比較から、**契約AIと特許AIは収斂しつつあるが、まだ完全には同じ市場ではない**ことがわかる。契約AIは Word/CLM/DMS/CRM 連携に強く、特許AIは claims・EOU・portfolio pruning・licensing opportunities に強い。知財ライセンス交渉を本格的に自動化するには、この二つをつなぐ“価値評価・価格算定・譲歩境界のモデリング”層が必要だが、企業名付きの公開一次情報ではこの層の実装事例はまだ乏しい。 <sup>28</sup>

## 法務・規制上の論点

まず、**AIが契約形成・送達に関与しても、それだけで契約が無効になるわけではない**。E-SIGN Act は、電子エージェントが契約形成・作成・送達に関与したことを理由に法的効力・有効性・執行可能性を否定してはならないと定め、電子エージェントを、人のリアルタイムレビューなしに作動するコンピュータプログラム等と定義する。Uniform Law Commission のUETA解説も、当事者が合意すれば bilateral contracts の電子的実行を認める。さらにニューヨーク州はUETAではなくESRA (Electronic Signatures and Records Act) で電子記録・電子署名・証拠利用を扱っている。つまり、**AIエージェントを使った交渉プロセス自体は、契約法上の形式要件との緊張よりも、「誰に帰責されるか」「誰が承認権限を持つか」の問題として整理される**。 <sup>29</sup>

しかし、**法務判断や代理交渉の責任主体は依然として人間**である。ABA Formal Opinion 512 は、生成AIを用いる弁護士に対し、能力、守秘、コミュニケーション、合理的なフィー、監督等の既存倫理義務を再確認した。Florida Bar Opinion 24-1 は、生成AIの利用を許容しつつ、守秘、正確性、適正請求、広告規制順守を要求する。Californiaの実務ガイダンスは、十分な守秘・セキュリティ保護のない生成AIにクライアント情報を入力してはならないと明示し、D.C. Bar Opinion 388 も、生成AIを実務に組み込む際の倫理的限界を整理して

いる。したがって、AIが外形上は“交渉代理”に見えても、法的には非弁行為・弁護士倫理・監督責任の問題を免れない。<sup>30</sup>

契約責任と説明責任の観点では、AIが生成した赤入れや譲歩案について、なぜその修正を提案したかを説明できることが重要になる。この点で、BlackBoilerのContextAIはredlineの理由・適用ルール・類似過去修正例を示し、LuminanceはAutonomous Negotiationの「why」を可視化し、Icertisはclause-level transparencyとreal-time clause contextを打ち出している。実務上は、これら機能は単なるUX改善ではなく、社内決裁、監査、訴訟時の立証、社外説明可能性の基盤である。<sup>31</sup>

証拠性の面では、Fed. R. Evid. 901が証拠の真正性立証を要求しており、連邦司法のEvidence Rules委員会は2025-2026年にかけてAI生成証拠の真正性・機械生成証拠に関する追加ルールを継続検討している。したがって、AIを使った交渉では、プロンプト、参照した契約/特許/公開資料、生成結果、誰がどこを承認したか、モデル/バージョン、送受信ログを保存しなければ、後日、「誰が、どの根拠で、どの文言に同意したか」を説明できなくなる。Icertis、Robin、Harveyはいずれもaudit logsやsource-backed/cited outputsを強調している。<sup>32</sup>

競争法では、AIを用いたロイヤルティ・価格・譲歩率の自動化は、独禁法上の最も鋭い論点になりうる。FTC/DOJは2024年の共同声明で、競争者は従業員経由であれアルゴリズム経由であれ価格協調してはならないと明言し、RealPage関連訴訟・和解でも、競争上機微情報を入力にしたアルゴリズムの利用や共有を問題視した。知財ライセンス文脈では、これを類推すると、競争者間の共通ツールに相互のロイヤルティ、譲歩限界、標準条項外のconcessions、ポートフォリオ評価データを入力し、そこから共通の「市場標準」レートや条件を引き出す行為は、Sherman Act上のリスクを生みうる。とくにライセンスプール、標準必須特許、共同販売、データ交換、共同R&Dでは注意が必要である。<sup>33</sup>

知財法そのものとの関係では、生成AI時代のデータ・著作権ライセンス条項は特に不確実性が高い。U.S. Copyright OfficeのAI training reportは、AI訓練に著作物ライセンスを要求すべきかが大きな政策争点であることを示し、Practical Lawの媒体業界向け解説は、ライセンスされたデータのAI訓練利用について、modifications / derivative worksの帰属不確実性が契約リスクになると指摘している。ゆえに、今後の米国実務では、学習利用、モデル改善利用、outputsの帰属、embeddings / weightsへの波及、deletion / audit rights、使用目的制限が、従来の知財ライセンス条項に新たに加わる中核論点になる。<sup>34</sup>

## 実務上の利点・リスク・ベストプラクティス

実務上の利点は、第一にスピードである。Fluenceではレビュー時間が分単位に短縮され、交渉往復数の削減が示され、Dentsu・Carvana・Estrellaでは週あたり数時間単位の工数回収が報告されている。第二に一貫性で、BlackBoiler、Icertis、Luminance、Robinはいずれも、プレイブックや組織標準に沿った赤入れを強調する。第三に戦略化で、PatlyticsやHarveyのIPチーム事例は、特許侵害の発見、claim chart、portfolio pruning、market-aligned offers、過去のconcessionsの分析により、法務・IP部門を単なるボトルネックから戦略部門へ変える効果を示している。<sup>35</sup>

他方で、リスクは四つに集約できる。第一に誤交渉で、Robin自身がcontract editingはstyle・complete placement・hallucination管理が難しいと述べている。第二にバイアスで、過去の譲歩やlegacy wordingをそのまま踏襲すると、不利な慣行が固定化される。第三に守秘/権限逸脱で、社内外の機微情報が無統制に入力されればprivilegeや営業秘密リスクが生じる。第四に競争法・価格決定リスクで、ロイヤルティや料率の“最適化”が競争者間の協調と見られる可能性がある。これらは、単なるモデル性能の問題ではなく、データ設計・権限設計・承認設計の問題である。<sup>36</sup>

## 実務上のコントロール設計

実務的には、次のような**条項別の自動化境界**を置くのが妥当である。定型NDA、低額の評価契約、反復頻度の高いMSA改定、既存プレイブックで十分カバーできる confidentiality / governing law / notice / boilerplate は、AIの一次応答や半自動返信に適する。一方で、exclusive license、field-of-use、grant-back、 sublicensing、royalty waterfall、MFN、audit rights、source code escrow、training-use rights、output ownership、indemnity caps、antitrust-sensitive benchmarkingなどは、高度な事業判断・法的判断・交渉戦略を要し、**必ず人間のレビューと最終承認を要する高リスク領域**として切り分けるべきである。これは、Luminance が routine agreements を自動交渉対象として挙げつつ複雑契約ではAIが補助する点、Icertis/Robin/BlackBoiler が playbook-based redlining を中核とする点、そしてABA / California / Florida / D.C. guidance が人間の監督責任を維持している点からの実務的帰結である。 <sup>37</sup>

実装面では、**監査ログの粒度**が極めて重要である。最低限、①入力文書の版、②参照した precedent / playbook / patent / public source、③モデル名とバージョン、④各 redline の理由、⑤人間の返戻・承認履歴、⑥対案送付先、⑦最終署名権者を残す必要がある。Icertis は transaction audit log と user action log を明示し、Robin は input activities の tenant-context audit log を取り、Harvey は audit logs と document versioning を備える。Fed. R. Evid. 901 と続くAI証拠ルールの議論を踏まえれば、これは nice-to-have ではなく、**後日の説明責任・紛争対応・保険査定のための必須基盤**である。 <sup>38</sup>

セキュリティでは、**no-training 条項、隔離されたテナント、AES-256、SAML/SSO、RBAC、DPA、リージョン管理**が最低ラインになる。Harvey は customer data で学習しないことを契約条件に置き、Robin は Anthropic Claude on AWS Bedrock を isolated tenant contexts で処理し、Patlytics も customer data をモデル訓練に使わないと明示し、Icertis は SAML / OAuth / WS-Fed と AES-256、audit logs を明示している。知財ライセンス交渉では、相手方の秘密情報や未公表発明、ロイヤルティ情報、特許評価ロジックが入るため、**一般公開型LLMの“便利だから使う”運用は、米国実務では最も避けるべき導入形態**である。 <sup>39</sup>

ガバナンス面では、NIST AI RMF 1.0 と GenAI Profile が示すように、AI利用は model risk の管理ではなく、**業務フロー全体のリスク管理**として設計すべきである。具体的には、法務・IP・セキュリティ・競争法・営業の横断委員会を置き、条項カテゴリーごとに自動化可否を決め、四半期ごとにプレイブックを更新し、AIが提案した譲歩が実際の交渉成果にどう影響したかをレビューする。さらに、誤交渉・漏えい・権利侵害・アルゴリズム起因の価格問題に備え、ベンダー契約で補償・責任上限・ログ保全・監査協力を明記し、サイバー保険・E&O・Tech E&O・IP侵害補償の適用範囲も確認するのが望ましい。 <sup>40</sup>

## 主要プレイヤー比較

プレイヤー	主機能	知財ライセンス交渉への適合性	公開導入事例	公開販売方式
Luminance	Draft / Negotiate / Analyze / Comply / Investigate / Collaborate。Word上の AI review、Autonomous Negotiation	高。定型契約の自動交渉から、IP/data条項を含む複雑契約の補助まで広い。公開上は routine agreementsに特に強い	Fluence、Flex、FreshDirect、Chapman and Cutler など <sup>41</sup>	Request Demo型（公開定価なし） <sup>42</sup>

プレイヤー	主機能	知財ライセンス交渉への適合性	公開導入事例	公開販売方式
Icertis	CLM基盤、NegotiateAI、Vera Copilot / Vera Agents、Microsoft連携	高。大企業の契約標準化、レビュー、義務管理、分析に強く、ソフトウェア/データ/調達/販売ライセンス条項へ横展開しやすい	Microsoftとの連携拡大、NegotiateAIの企業利用を公式展開 <sup>43</sup>	Request Demo型（公開定価なし） <sup>44</sup>
Harvey	契約分析、ディール管理、Vault、Workflow Agents、Knowledge、Shared Spaces	中～高。純粋なライセンスング専門ではないが、IP-heavy contracts、patent drafting、外部法律事務所協業に強い	Bayer、Estrella、Dentsu、Carvana、Bridgewater など <sup>45</sup>	Request Demo型（公開定価なし） <sup>46</sup>
Robin	Legal Intelligence Platform、review/draft/search/obligations、AI+managed services	中～高。契約レビューと社内先例活用に強く、ソフトウェア/データ/NDA等のライセンス条項に適する	GE、Pfizer、Blue Origin、UBS等を顧客として公表。Dye & Durham連携も公表 <sup>47</sup>	Request Demo型（公開定価なし） <sup>48</sup>
BlackBoiler	自動赤入れ、playbook builder、smart clause library、ContextAI	中～高。高頻度・低～中複雑度の契約に強く、NDA・MSA・service agreements等の標準化に向く	Fortune 1000・AmLaw 25顧客を公表、契約種別はM&A / NDA / MSA / clinical trial 等 <sup>25</sup>	Request Demo型（公開定価なし） <sup>49</sup>
Patlytics	patent-to-product mapping、claim charts、EOU/IOU、drafting、invalidity、portfolio pruning	極めて高い。特許ライセンスング前段の価値評価・侵害調査・候補抽出に最適	Asahi Kasei、Aspen Aerogels、Foley & Lardner、Rivian、Panasonic IP Corp. of America など <sup>50</sup>	Request Demo型（公開定価なし） <sup>51</sup>
LexisNexis Protégé / Lexis+ with Protégé / Lexis Create+	drafting、research、analysis、term sheet→agreement生成、organizational precedent連携、API	中。交渉自動化そのものより、ドラフト・条項設計・法的根拠確認・組織文書接続に強い	法律事務所・企業法務向けに広く提供。Lexis Create+はMicrosoft 365で組織文書と接続 <sup>52</sup>	Get a Quote / Demo型 <sup>53</sup>

プレイヤー	主機能	知財ライセンス交渉への適合性	公開導入事例	公開販売方式
Thomson Reuters CoCounsel / Contract Express	legal research / analysis / drafting、template negotiation 機能	中。自律交渉より、テンプレート交渉・ドラフト・法的分析補助に強い	Contract Express は template negotiation を備え、CoCounsel Legal は drafting / analysis を提供	問い合わせ型（公開定価確認できず） <sup>55</sup>

54

市場構造としては、Luminance / Icertis / BlackBoiler / Robin が“契約交渉自動化”のコア、Harvey / Lexis / Thomson Reuters が“法的分析・ドラフティング・ワークフロー支援”のコア、Patlytics が“特許ライセンシング前段のIPインテリジェンス”のコアという棲み分けが見える。今後の勝ち筋は、これらを別製品として並べるのではなく、契約AIと特許AIと法務リサーチAIを一つの執行可能なガバナンス層で束ねることにある。<sup>56</sup>

## 未解決課題と今後の展望

最も大きい未解決課題は、公開された企業名付き事例が、依然として“交渉の補助”中心であり、“価格算定・ロイヤルティ提案・最終合意条件の自律最適化”にまで到達した証拠が少ないことである。特に、特許ライセンスのロイヤルティ設計、著作権・データライセンスにおけるAI training carve-out、出力帰属、監査権、サブプロセッサ制御、トレーニング済みウェイトへの波及など、生成AI時代特有のライセンス論点について、実務現場の定量的ベンチマークはまだ乏しい。U.S. Copyright Office の報告が示す通り、学習利用とライセンス実務の制度的不確実性はなお大きい。<sup>34</sup>

研究面では、少なくとも三つの空白がある。第一に、知財ライセンス条項専用の評価ベンチマークが不足している。一般の contract review ベンチマークでは、grant scope、exhaustion、patent marking、covenant not to sue、FRAND、quality control、data provenance といった高度な知財条項の妥当性を測れない。第二に、経済効果の測定が review time 中心に偏っており、実際に収益率、係争率、ライセンシング成立率、外部弁護士費用、監査対応コストをどう変えたかの長期データが不足している。第三に、競争法上の安全地帯が不明確であり、どのような入力データ・共同利用形態・ベンチマーク共有が違法な協調に至るかについて、知財ライセンス文脈の具体ガイドラインはまだ整っていない。<sup>57</sup>

今後の展望としては、米国実務は次の順に進む可能性が高い。まず、NDA・評価契約・短期SaaS・標準購買契約のような定型契約で自動交渉が広がる。次に、ソフトウェア/データ/コンテンツ利用条項のような中複雑度案件で、AIが条項提案・過去譲歩比較・リスクスコアリングを担う。最後に、特許ライセンスや共同開発契約のような高複雑度案件で、AIは価格を決めるのではなく、claim chart、市場比較、過去判例、過去契約、競争法チェック、simulationを統合する“交渉参謀”として定着するだろう。Luminance の agent-to-agent、Icertis の agentic workflows、Harvey の agents、Patlytics の portfolio/licensing intelligence は、まさにその方向を示している。<sup>58</sup>

## 主な英語原典

本報告で特に参照価値が高い英語原典は、以下のとおりである。いずれも引用リンクから原文へアクセスできる。

ABA Formal Opinion 512 (Generative Artificial Intelligence Tools) <sup>59</sup>

California Practical Guidance for the Use of Generative Artificial Intelligence in the Practice of Law <sup>60</sup>

Florida Bar Opinion 24-1 <sup>61</sup>

D.C. Bar Ethics Opinion 388 <sup>62</sup>

E-SIGN Act, 15 U.S.C. § 7001(h), § 7006(3) <sup>63</sup>

NIST AI RMF 1.0 / Generative AI Profile <sup>64</sup>

FTC/DOJ algorithmic price-fixing / AI competition statements <sup>65</sup>

U.S. Copyright Office, Copyright and Artificial Intelligence Part 3 Training Report <sup>66</sup>

## オープンクエスチョンと限界

本報告の限界は、**知財ライセンス交渉そのものが高度に秘匿されるため、企業名付き一次情報が「交渉の周辺工程」に偏る点にある。**したがって、Asahi Kasei / Patlytics のような直接型事例は貴重だが、ロイヤルティ率の自動算定、agent-to-agent での本格的な patent/copyright/data license 成約の企業名付き公開例は、本調査時点では限定的だった。ゆえに、現在最も信頼性の高い結論は、**米国実務の主流は、人間責任を前提とした“AI補助型ライセンス交渉”であり、完全自律型は定型契約での先行実装段階にある、**というものである。 <sup>67</sup>

---

<sup>1</sup> <sup>7</sup> <sup>37</sup> <sup>56</sup> <sup>58</sup> <https://www.luminance.com/press/luminance-enhances-the-legal-industrys-only-100-ai-autonomous-contract-negotiation-tool-to-show-the-why-behind-every-decision-and-opens-it-to-the-entire-enterprise>

<https://www.luminance.com/press/luminance-enhances-the-legal-industrys-only-100-ai-autonomous-contract-negotiation-tool-to-show-the-why-behind-every-decision-and-opens-it-to-the-entire-enterprise>

<sup>2</sup> <sup>8</sup> <sup>9</sup> <sup>10</sup> <sup>18</sup> <sup>19</sup> <sup>50</sup> <sup>67</sup> <https://www.patlytics.ai/customer-stories/asahi-kasei>

<https://www.patlytics.ai/customer-stories/asahi-kasei>

<sup>3</sup> <sup>29</sup> <sup>63</sup> <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/7001>

<https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/7001>

<sup>4</sup> <sup>32</sup> [https://www.law.cornell.edu/rules/fre/rule\\_901](https://www.law.cornell.edu/rules/fre/rule_901)

[https://www.law.cornell.edu/rules/fre/rule\\_901](https://www.law.cornell.edu/rules/fre/rule_901)

<sup>5</sup> <sup>40</sup> <sup>64</sup> <https://nvlpubs.nist.gov/nistpubs/ai/nist.ai.100-1.pdf>

<https://nvlpubs.nist.gov/nistpubs/ai/nist.ai.100-1.pdf>

<sup>6</sup> <https://www.luminance.com/negotiate/>

<https://www.luminance.com/negotiate/>

<sup>11</sup> <https://www.patlytics.ai/news/aspens-aerogels-adopts-patlytics>

<https://www.patlytics.ai/news/aspens-aerogels-adopts-patlytics>

<sup>12</sup> <https://www.patlytics.ai/news/foley-lardner-adopts-patlytics>

<https://www.patlytics.ai/news/foley-lardner-adopts-patlytics>

<sup>13</sup> <sup>45</sup> <https://www.harvey.ai/customers/bayer>

<https://www.harvey.ai/customers/bayer>

<sup>14</sup> <https://www.harvey.ai/customers/estrella>

<https://www.harvey.ai/customers/estrella>

<sup>15</sup> <https://www.harvey.ai/customers/dentsu>

<https://www.harvey.ai/customers/dentsu>

<sup>16</sup> <sup>35</sup> <https://www.luminance.com/customers/how-fluence-is-scaling-contracting-excellence-with-legal-grade-ai/>

<https://www.luminance.com/customers/how-fluence-is-scaling-contracting-excellence-with-legal-grade-ai/>

- 17 <https://www.luminance.com/press/global-manufacturing-leader-flex-adopts-luminance-to-expediate-contract-review/>  
<https://www.luminance.com/press/global-manufacturing-leader-flex-adopts-luminance-to-expediate-contract-review/>
- 20 42 <https://www.luminance.com/>  
<https://www.luminance.com/>
- 21 23 28 44 <https://www.icertis.com/products/ai-applications/negotiateai/>  
<https://www.icertis.com/products/ai-applications/negotiateai/>
- 22 <https://www.luminance.com/press/freshdirect-partners-with-luminance-to-enhance-compliance-and-efficiency>  
<https://www.luminance.com/press/freshdirect-partners-with-luminance-to-enhance-compliance-and-efficiency>
- 24 36 <https://robinai.com/news-and-resources/news/robin-ai-and-anthropic-claude-3-5-sonnet-are-top-performing-legal-ai-models>  
<https://robinai.com/news-and-resources/news/robin-ai-and-anthropic-claude-3-5-sonnet-are-top-performing-legal-ai-models>
- 25 <https://www.blackboiler.com/resources/contract-review-ai/>  
<https://www.blackboiler.com/resources/contract-review-ai/>
- 26 46 <https://www.harvey.ai/>  
<https://www.harvey.ai/>
- 27 51 <https://www.patlytics.ai/>  
<https://www.patlytics.ai/>
- 30 59 [https://www.americanbar.org/content/dam/aba/administrative/professional\\_responsibility/aba-formal-opinion-512.pdf](https://www.americanbar.org/content/dam/aba/administrative/professional_responsibility/aba-formal-opinion-512.pdf)  
[https://www.americanbar.org/content/dam/aba/administrative/professional\\_responsibility/aba-formal-opinion-512.pdf](https://www.americanbar.org/content/dam/aba/administrative/professional_responsibility/aba-formal-opinion-512.pdf)
- 31 <https://www.businesswire.com/news/home/20230330005132/en/BlackBoiler-Enhances-Contract-Markup-Functionality-with-ContextAI-Providing-the-Reason-for-Every-Redline>  
<https://www.businesswire.com/news/home/20230330005132/en/BlackBoiler-Enhances-Contract-Markup-Functionality-with-ContextAI-Providing-the-Reason-for-Every-Redline>
- 33 57 65 <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/03/ftc-doj-file-statement-interest-hotel-room-algorithmic-price-fixing-case>  
<https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/03/ftc-doj-file-statement-interest-hotel-room-algorithmic-price-fixing-case>
- 34 66 <https://www.copyright.gov/ai/Copyright-and-Artificial-Intelligence-Part-3-Generative-AI-Training-Report-Pre-Publication-Version.pdf>  
<https://www.copyright.gov/ai/Copyright-and-Artificial-Intelligence-Part-3-Generative-AI-Training-Report-Pre-Publication-Version.pdf>
- 38 <https://www.icertis.com/information/foundation/microsoftmarketplace/>  
<https://www.icertis.com/information/foundation/microsoftmarketplace/>
- 39 <https://www.harvey.ai/legal/platform-agreement>  
<https://www.harvey.ai/legal/platform-agreement>
- 41 <https://www.luminance.com/press/leading-american-law-firm-chapman-and-cutler-llp-adopts-luminance-for-ai-powered-contract-review>  
<https://www.luminance.com/press/leading-american-law-firm-chapman-and-cutler-llp-adopts-luminance-for-ai-powered-contract-review>

- 43 <https://www.icertis.com/company/news/icertis-expands-strategic-partnership-with-microsoft-to-advance-ai-native--contract-intelligence/>  
<https://www.icertis.com/company/news/icertis-expands-strategic-partnership-with-microsoft-to-advance-ai-native--contract-intelligence/>
- 47 <https://robinai.com/news-and-resources/news/robin-ai-turns-customers-into-investors>  
<https://robinai.com/news-and-resources/news/robin-ai-turns-customers-into-investors>
- 48 <https://robinai.com/platform>  
<https://robinai.com/platform>
- 49 <https://www.blackboiler.com/>  
<https://www.blackboiler.com/>
- 52 <https://www.lexisnexis.com/en-us/products/protege.page>  
<https://www.lexisnexis.com/en-us/products/protege.page>
- 53 <https://www.lexisnexis.com/en-int/products/lexis-create-plus>  
<https://www.lexisnexis.com/en-int/products/lexis-create-plus>
- 54 55 <https://legal.thomsonreuters.com/en/products/cocounsel-legal>  
<https://legal.thomsonreuters.com/en/products/cocounsel-legal>
- 60 <https://www.calbar.ca.gov/Portals/0/documents/ethics/Generative-AI-Practical-Guidance.pdf>  
<https://www.calbar.ca.gov/Portals/0/documents/ethics/Generative-AI-Practical-Guidance.pdf>
- 61 <https://www.floridabar.org/etopinions/opinion-24-1/>  
<https://www.floridabar.org/etopinions/opinion-24-1/>
- 62 <https://www.dcbbar.org/for-lawyers/legal-ethics/ethics-opinions-210-present/ethics-opinion-388>  
<https://www.dcbbar.org/for-lawyers/legal-ethics/ethics-opinions-210-present/ethics-opinion-388>