

# 「休眠特許」という名の金鉱：AI SamuraiとトヨタのNPE戦略

ー生成AIは日本企業の「負の資産」を「攻めの武器」に変えるかー

Gemini

## エグゼクティブ・サマリー

2025年12月3日、トヨタグループの知財戦略企業であるAI Samuraiが、人工知能(AI)を活用して日本企業の「休眠特許」を収益化する新サービスを開始する(Query)。本サービスは、AIが価値ある特許と権利行使先(主に海外企業)を特定し、AI Samuraiが顧客から特許を譲り受けるか専用実施権の設定を受け、ライセンス交渉を代行する、いわゆる「NPE(Non-Practicing Entity: 不実施主体)」事業である(Query)。

本動向の背景には、日本企業の特許の約7割(Query)、一説には約160万件・50%<sup>(1)</sup>が事業に活用されず、維持コストのみが発生する「負の資産」と化している<sup>(2)</sup>という、日本産業界の長年にわたる構造的課題が存在する。AI Samuraiは、この課題に対し、生成AIによる「出口戦略(収益化)」という解を提示するものである。

本レポートが分析する核心は、「トヨタのNPE事業参入」という戦略的パラドックスにある。トヨタ自身が過去に「パテントトロール(NPE)」の標的とされてきた<sup>(3)</sup>にもかかわらず、そのビジネスモデルを自ら採用するという決定は、生成AIという技術的触媒によって、従来は高コストであった特許評価と権利行使の経済合理性が根本的に変化したことを示唆している。

これは、日本の知財戦略が、従来の「防衛的クロスライセンス」から「攻撃的収益化」へと移行する歴史的転換点となる可能性がある。AI Samuraiは、トヨタのブランドと弁理士でもあるCEOの専門性を背景に、NPEの汚名を返上し、「日本企業の正当な資産を海外市場で収益化するエージェント」という「日本型NPE」モデルの確立を目指す。2026年に1億円という売上目標(Query)は、その金額以上に、この新市場の「概念実証(Proof of Concept)」としての意味合いが極めて強い。

奇しくも同時期に、NTTデータなども同様の課題認識<sup>(5)</sup>のもと、AIによる「プラットフォーム支援」型で市場に参入しており<sup>(1)</sup>、今後、日本企業の休眠特許をめぐる「収益化ソリューション市場」が本格化することは疑いようがない。AI Samuraiの動きは、その市場形成の号砲となる。

---

# 第1部 日本の「休眠特許」問題の構造的病理

## 1-1. 定量分析：7割が眠る「負の資産」の実態

日本企業の知的財産ポートフォリオは、深刻な非効率性を抱えている。今回のAI Samuraiの新サービス発表に関する記事(Query)は、日本企業が持つ特許の「約7割が休眠特許と言われている」と指摘している。

この数値は、他の調査とも概ね一致する。NTTデータが公表したホワイトペーパーの分析によれば、国内特許約160万件のうち「半数が事業に活用されていない」<sup>(1)</sup>とされ、膨大な数の特許が活用されないまま保有されている実態が裏付けられている。

これらの特許は、単に「活用されていない」だけでなく、特許庁への年金(権利維持料)を支払い続けなければならない、キャッシュフローを圧迫する純然たる「負の資産」と化している。企業規模によっては、この維持管理コストが年間で数十億円規模に達するケースも報告されており<sup>(2)</sup>、日本企業のイノベーションと収益性を阻害する要因となっている。

## 1-2. 構造的原因：なぜ休眠特許は生まれるのか

この大量の休眠特許問題は、単なる知財部門の「怠慢」によって生じたものではない。むしろ、日本の高度経済成長期から続く「知財戦略の成功の遺産」と見るべきである。

従来の日本企業の知財戦略は、何よりも「自社事業の防衛」を最優先としてきた。R&D部門のKPI(重要業績評価指標)は「出願件数」に置かれることが多く、特許の「質」よりも「量」が重視された。これらの特許の多くは、競合他社との「クロスライセンス交渉」を有利に進めるための交渉カードとして、あるいは他社からの侵害訴訟に対する「防衛的な盾」として機能することを期待されていた。

つまり、事業で直接使用する「攻め」の意図よりも、他社の参入を防ぎ、訴訟リスクをヘッジする「守り」の意図が強かった。その結果、事業の方向転換などで本流から外れた特許や、防衛のためだけに発願された特許がポートフォリオ内に大量に蓄積され、時代とともに「休眠特許」として塩漬けになっていったのである。

## 1-3. 課題の本質：「評価コスト」という名の壁

この問題の本質は、「維持コスト」が発生していることそのものよりも、「評価コスト」が「維持コスト」を上回っていた点にある。

合理的な企業であれば、コストセンターと化した資産を放置するはずがない。しかし、一件の特許を「放棄する」あるいは「他社ライセンスで収益化する」という経営判断を下すためには、極めて高度な評価プロセスが必要となる。

具体的には、「その特許は本当に無価値か？」「他社が密かに侵害利用していないか？」「権利範囲の法的解釈は盤石か？」といった評価（技術内容の理解、他社製品の市場調査、侵害鑑定）が不可欠である。これらの作業は、弁理士や技術者による専門知識集約型の業務であり、従来は極めて高コストかつ時間のかかるものであった。

多くの企業にとって、「高額で不確実な評価コスト」を投じて休眠特許の棚卸しを行うよりも、「比較的安価で確実な維持コスト」を払い続ける方が、短期的な合理的選択（あるいは問題の先送り）となっていた。AI Samuraiの新サービス（Query）が革新的であるのは、まさにこの「評価コスト」の壁をAIによって破壊し、休眠特許の「棚卸し」と「収益化」の経済的合理性を根本的に変えようとしている点にある。

---

## 第2部 AI Samuraiとトヨタ・TTDC連合の解剖

### 2-1. AI Samurai：弁理士CEOが率いる知財AIの先駆者

株式会社AI Samuraiは、2015年9月に設立された、知財AI分野における日本の先駆的スタートアップである<sup>(6)</sup>。

本事業の核心的競争力を理解する上で最も重要な要素は、CEOである白坂一氏の特異な専門性にある。同氏は、弁理士として「弁理士法人白坂」を創業した知財実務のプロフェッショナルであると同時に、北陸先端科学技術大学院大学で博士号（知識科学）を取得したAI・知識科学の研究者でもある<sup>(9)</sup>。

この「弁理士（法律・実務家）」と「博士（AI・技術者）」という二重の専門性は、本事業の展開において決定的な強みとなる。AI Samuraiの既存事業である「AI特許作成」支援<sup>(8)</sup>や、今回の新事業である「AIによる特許評価・権利行使」支援（Query）は、いずれも弁理士法に抵触するリスク（非弁理士による特許業務の禁止）と隣り合わせの領域である。

AI Samuraiは過去に「AI特許作成」サービスにおいて、弁理士法との関係で「グレーゾーン解消制度」の照会を行っており、弁理士が実質的に関与しない「名義貸し」に相当する場合は違法となる可能性が指摘されている<sup>(8)</sup>。日本弁理士会も、AIの生成結果を弁理士が検討せずにそのまま使用することは善管注意義務違反の恐れがあると警鐘を鳴らしている<sup>(12)</sup>。

白坂氏自身が弁理士であるため、AIでどこまでを自動化し、どこからを弁理士の「判断」とするか、その法的境界線を熟知している。これにより、サービスの適法性を担保しつつ、AIの能力を最大化するサービス設計が可能となる。

## 2-2. CEOのビジョン:「日本が世界で勝つため」のAI活用

白坂氏のビジョンは、単なる業務効率化に留まらない。同氏はインタビューにおいて、アメリカや中国が知財分野で急速に台頭している現状に対し、「日本人としてそういったある意味素晴らしい国々に勝つためにはどういう工夫ができるか」「発明っていう観点でどういうアイデアを出したら世界の中で日本が勝てるか」という強い問題意識を語っている<sup>(13)</sup>。

このビジョンは、新NPEサービスの戦略に明確に反映されている。記事(Query)によれば、新サービスにおける権利行使のターゲットとして「海外企業を想定している」と明言されている。これは、国内企業同士の消耗戦を意図したものではなく、日本の技術的資産が海外市場で正当に評価されず、いわば「タダ乗り」されている現状に対し、AIを武器にその価値を回収するという「外貨獲得」のロジックである。

## 2-3. トヨタの戦略的買収:なぜTTDCはAI Samuraiを選んだか

このAI Samuraiの技術力とビジョンに着目したのが、トヨタ自動車の100%子会社であり、グループの知財関連事業を手掛けるトヨタテクニカルディベロップメント株式会社(TTDC)である。TTDCは2025年6月3日付でAI Samuraiの全株式を取得し、完全子会社化した<sup>(14)</sup>。

TTDCはこの買収の目的を、AI Samuraiの「技術力と知財ポートフォリオを活用して技術開発を加速」し、「知的財産分野で革新的なソリューション」を提供するためであると説明している<sup>(16)</sup>。

この動きは、トヨタグループ全体の知財戦略の転換と連動している。近年のトヨタの知財戦略は、従来の「ハードウェア(自動車本体)」主体から、「電動化とソフトウェアの複合戦略」へと大きく舵を切っている<sup>(18)</sup>。この戦略転換に伴い、自社が保有する膨大なソフトウェア関連特許を効率的に管理・活用するための「DX(デジタルトランスフォーメーション)インフラ」を内製化する必要が生じた。

2025年後半のTTDCとAI Samuraiの動きは、この戦略的意図を明確に示している。

1. **2025年6月**：TTDCがAI Samuraiを完全子会社化<sup>(16)</sup>。
2. **2025年11月**：TTDCが、発明提案までの「調査・分析」を主機能とする生成AIツール「AI Ninja」を発表<sup>(19)</sup>。
3. **2025年12月**：AI Samuraiが、特許庁への提出書類作成などの「権利化」支援(既存事業)に加え、「権利行使・収益化」を担う新NPEサービスを発表(Query<sup>19</sup>)。

この一連の流れは、トヨタグループがAI Samuraiの買収を通じて、知財業務のフルスタック(発明から収益化まで)をAIでカバーする体制を構築したことを示している。

- 上流(発明創出)：AI Ninja (TTDC)
- 中流(権利化)：AI Samurai(既存サービス)
- 下流(収益化)：AI Samurai(新NPEサービス)

新NPEサービスは、この「トヨタ知財DXスイート」における最終的な「出口(マネタイズ機能)」として不可欠なピースであり、買収直後から計画されていた戦略的リリースである可能性が極めて高い。

---

## 第3部 最大の論点：「NPE(不実施主体)」というパラドックス

### 3-1. NPE(パテントロール)の脅威と日本企業のトラウマ

今回の新サービス(Query)を分析する上で最大の論点は、AI Samuraiが自ら「NPE(Non-Practicing Entity)事業の形を想定する」と明言している点にある。

NPE(不実施主体)とは、自ら特許発明の実施(製造・販売)を行わず、専ら他者に対する権利行使(ライセンス料や損害賠償請求)によって利益を得ようとする者を指す<sup>(20)</sup>。

特に、外部から特許を買い集めて権利行使を専業とするNPEは「PAE(特許主張主体)」とも呼ばれ、ネガティブな文脈では「パテントロール(特許の怪物)」と揶揄されてきた<sup>(3)</sup>。日本企業にとって、NPE(PAE)は長年にわたり、特に米国市場におけるビジネス展開において「かなりの負担」を強いる脅威であり、「翻弄されてきた」存在である<sup>(22)</sup>。

NPEが製造業者にとって「難敵」とされる理由は、彼らが「不実施」である点にある。通常の製造業者同士の特許紛争では、互いの特許を差し出し合う「クロスライセンス」による和解が一般的だが、NPEは自ら製造していないため、この防衛手段が通用しない<sup>(21)</sup>。



### 3-2. 逆説：トヨタ自身が「トロールの標的」であった事実

まさにその「パテントロールの被害者」の中心にいたのが、トヨタ自動車である。NPEの標的は、従来のハイテク企業から自動車・部品メーカーへと拡大しており、過去には「トヨタ・ホンダもついに標的に」なると大きく報じられている<sup>(3)</sup>。

この事実は、一見すると最大の矛盾を提示する。なぜ、NPEの脅威に晒されてきた「被害者」であるトヨタが、そのグループ企業を通じて自ら「加害者」とも取られかねないNPE事業に参入するのか。

この逆説的な決定こそが、本件の戦略的な核心である。これは「敵のロジックを逆手に取る」という戦略的転換に他ならない。「やられる側」から「やる側」へ、あるいは「防衛」一辺倒だった知財戦略に、初めて本格的な「攻撃」のオプションを加えることを意味する。

### 3-3. 「日本型NPE」の可能性：汚名返上と大義名分

AI Samuraiが目指すのは、従来の「パテントロール」とは一線を画す、「日本型NPE」モデルの確立であると推察される。NPEが「トロール」として忌避される理由は、①自ら発明も製造もしていないブローカーが（アクターの不当性）、②弱い立場の企業を濫訴的に攻撃し（ターゲットの不当性）、③不当な和解金を得る（手法の不当性）、というイメージにある<sup>(3)</sup>参照）。

AI Samuraiのビジネスモデルは、このネガティブイメージを払拭するために、「アクターの正当性」と「ターゲットの正当性」という2つの軸で緻密に設計されている。

1. アクターの正当性：AI Samuraiは、日本を代表する「製造業」であるトヨタグループの傘下にある。また、収益化の原資となる特許は、倒産企業などから買い叩いたものではなく、日本企業（顧客）が自ら発明し、正当に保有している「休眠資産」である（Query）。
2. ターゲットの正当性：権利行使先を「海外企業を想定」（Query）することで、国内産業を疲弊させる「内輪揉め」ではなく、海外に流出している日本の知的財産の価値を正当に回収する、という「大義名分」を立てている。これは、前述のCEO白坂氏の「日本が世界で勝つため」というビジョン<sup>(13)</sup>とも完全に合致する。

このポジショニングは、「パテントロール」ではなく、日本企業の「知財収益化エージェント（代理人）」というべきものである。トヨタのブランド力と、弁理士CEOによるコンプライアンス（法令遵守）を背景に、「制御されたクリーンなNPE」という新カテゴリーを創出しようとする戦略的試みである。

---

## 第4部 テクノロジー分析：生成AIは「価値ある特許」をどう見抜

## くか

### 4-1. 権利行使ターゲット抽出のメカニズム

新サービスのAIは、どのようにして「収益化できそうな価値の高い特許」を発掘するのか。記事( Query)によれば、そのロジックは、「顧客企業の特許と同じような特許、公開されているマニュアルや仕様書、報道などの公開情報を基にして、権利行使できそうな特許及び権利行使できる企業を抽出する」というものである。

これは、従来の「特許検索」とは根本的に異なるプロセスである。従来の特許検索(先行技術調査)が、「この発明は新しいか？」を調べるために「特許 対 特許」の類似性をデータベース内で比較するものであったのに対し、新サービスのAIは、「この特許(権利)を誰かが使っていないか？」を調べるために、「特許(権利) 対 製品(証拠)」のマッチングを行う。

具体的には、特許の請求項(クレーム)という「法的文書」をAIが解釈し、それをWeb上で公開されている製品の「マニュアル、仕様書、報道」といった「自然言語の技術文書」と意味的に照合する。これは「侵害証拠(Infringement Evidence)」の自動探索であり、単純なキーワード検索では不可能である。大阪大学との共同研究<sup>(6)</sup>などに代表される、高度な自然言語処理(NLP)とセマンティックな理解を中核とする生成AI(LLM)の活用が前提となっている。

### 4-2. 弁理士業務とAIの法的・倫理的境界

このAIによる自動化は、第2部で触れた弁理士法との法的・倫理的境界という難問に直面する。

特許の「作成」支援<sup>(8)</sup>以上に、「権利行使先の特定」や「特許価値の評価」(Query)は、高度な法的判断(侵害鑑定)そのものである。もしAIが「A社はあなたの特許を侵害している」と自動で断定するサービスを提供した場合、弁理士または弁護士のように許された法律業務(鑑定)を行ったと見なされ、弁理士法・弁護士法に抵触する可能性が極めて高い。

この法的リスクを回避するため、AI Samuraiのサービスは、AIと人間(弁理士)によるハイブリッドモデルを採用せざるを得ない。ここでCEO白坂氏(弁理士)の専門性<sup>(9)</sup>が生きてくる。

推察されるサービスフローは、以下の通りである。

1. **AIによる抽出**: AIが、顧客の休眠特許ポートフォリオと公開情報を照合し、「侵害の可能性が極めて高い企業」の候補リストを自動生成する。

2. 弁理士による検証: AI Samurai社内、あるいは提携する弁理士チームが、そのAIの生成結果(候補リスト)を法務・技術の両面から精査・検証する。
3. 人間による最終判断: 弁理士が、「権利行使が可能である」という最終的な法的判断(鑑定)を行い、顧客への提案や実際の交渉プロセスを開始する。

この体制において、AIはあくまで「高効率なアシスタント」であり、最終的な法的責任は人間(弁理士)が負う、という建付けを構築することで、弁理士法の「名義貸し」<sup>(8)</sup>や「善管注意義務」<sup>(12)</sup>の論点を回避する設計となっていると考えられる。

---

## 第5部 競合ランドスケープ分析

### 5-1. 巨大プレイヤーNTTデータの参入

AI Samurai(トヨタ)の動きとほぼ同時期に、NTTデータも知財AIの領域に本格参入している。NTTデータは、AI Samuraiと同様に「国内特許約160万件の半数が事業に活用されていない」<sup>(1)</sup>という課題認識を持ち、これを解決するためのホワイトペーパーを公開している<sup>(5)</sup>。

NTTデータが構想する「知財特化型AIモデルとプラットフォーム」は、AI Samuraiのサービス(Query)と重複する機能として、「価値評価の高度化」や「ライセンス候補の抽出」<sup>(1)</sup>、さらには「協業先選定のAI支援」<sup>(24)</sup>を明確に掲げている。

### 5-2. ビジネスモデルの比較: NPE(代行) vs プラットフォーム(支援)

AI SamuraiとNTTデータは、同じ「休眠特許」という課題に対し、根本的に異なるビジネスモデルでアプローチしている。これは、「アウトソーシング(代行)」対「インハウス(内製化支援)」の戦いである。

- AI Samurai(NPEモデル):  
顧客が知財実務から手を放す「アウトソーシング」モデルである。「顧客が保有する休眠特許」の「権利を譲渡、または専用実施権を設定」させ、AI Samuraiが「顧客に代わってライセンス料の交渉などを行う」(Query)。収益モデルは、交渉で得られたライセンス料の成功報酬(レベニューシェア)が中心になると推察される。
- NTTデータ(プラットフォームモデル):  
顧客の「内製化」を支援するモデルである。企業が自ら「知的創造サイクル」(創造→保護→活



用)を回せるように、AIプラットフォームを提供する(1)。企業はAIの支援を受けながら、自ら「投資判断」や「協業先選定」(24)を行う。収益モデルは、プラットフォームの利用料(SaaS)が中心になると推察される。

この2つのモデルは、日本企業の知財部門のあり方を二分する可能性がある。IP部門のリソースが不足しており「知財の収益化はお任せしたい」と考える伝統的な製造業などはAI SamuraiのNPEモデルを選び、一方で「知財情報を経営の中核に据えたい」と考えるハイテク企業や製薬企業などはNTTデータのプラットフォームモデルを選ぶ、という棲み分けが進む可能性が高い。

表1: AI知財収益化ソリューションの競合比較

観点	AI Samurai (NPEサービス)	NTTデータ (知財プラットフォーム)
ビジネスモデル	NPE (不実施主体) / 権利行使代行	SaaS / プラットフォーム提供
収益化の主体	AI Samurai (顧客から権利を譲受・許諾)	顧客企業 (AIの支援で自ら判断)
AIの主な役割	権利行使先 (侵害企業) の抽出・価値評価	知的創造サイクル支援・協業先抽出
顧客の関与	低 (特許を譲渡/ライセンスする)	高 (自社の経営戦略と連動させる)
収益源 (推察)	ライセンス料の成功報酬 (レベニューシェア)	プラットフォーム利用料 (SaaS)
参照資料	Query, <sup>20</sup>	<sup>1</sup>

第6部 結論と戦略的インプリケーション

## 6-1. AI Samuraiの1億円目標(2026年)の真意

AI Samuraiは、新サービスの売上目標として「2026年に1億円」を掲げている(Query)。

トヨタグループが手掛ける新規事業の目標として、この1億円という金額は極めて小規模である。米国での特許訴訟1件の対応コスト(数億円規模と推定される<sup>23)</sup>)にも満たない場合がある。これは、本事業が当面の「収益柱」としてではなく、壮大な実験の「概念実証(Proof of Concept)」段階にあることを示している。

2026年の真の目標は、金額(1億円)ではなく、以下の3点を実証することにある。

1. 技術的実証: AIは、膨大な休眠特許群という「干し草の山」から、「本当に価値があり、かつ侵害されている特許」という「針」を発掘できるか。
2. 収益的実証: その特許を基に、海外企業とのライセンス交渉を成功させ、実際に入金(1億円)まで漕ぎ着けられるか。
3. ブランド的実証: 上記のプロセスを、「パテントロール」というブランド毀損を伴わずに遂行し、「クリーンなNPE」モデルが成立することを証明できるか。

この1億円の達成は、日本の知財市場全体に対し、「休眠特許はAIで資産化できる」という強烈なシグナルを送る。AI Samuraiの真の狙いは、この「市場の覚醒」そのものにある。

## 6-2. 日本企業への戦略的推奨

本件の動きは、すべての日本企業、特に多くの特許を保有する製造業の経営層および知財部門に対し、自社の知財ポートフォリオへの向き合い方を根本的に見直すよう迫るものである。

- 推奨①: 「コストセンター」から「プロフィットセンター」への意識改革  
自社の知財部門を、単にコストを消費する「守り」の部門から、利益を生み出す「攻め」の部門へと再定義する必要がある。
- 推奨②: 休眠特許のAIによる棚卸しの即時実行  
自社が保有する休眠特許を「負の資産」(2)として放置するのではなく、「未評価の収益源」として再評価すべきである。
- 推奨③: 戦略的選択  
自社のリソースと戦略に基づき、収益化のモデルを選択すべき時が来ている。AI SamuraiのようなNPEモデルに「アウトソース」して収益化を委託するのか、あるいはNTTデータのようなプラットフォームを「導入」して自社での活用(インハウス化)を目指すのか、という選択である。

### 6-3. 最終見解：「パンドラの箱」が開かれた

AI Samuraiとトヨタによる「NPE事業」への参入は、日本の知財戦略史において、AIという技術的触媒が「パンドラの箱」を開けたに等しい。

これは、長年にわたり「防衛」と「クロスライセンス」という名目で塩漬けにされてきた日本の膨大な知的資産（休眠特許）が、AIによって流動化・収益化される時代の幕開けを意味する。

かつての「被害者」であるトヨタが、「加害者（NPE）」のロジックを採用したという事実は、それがもはや「悪」ではなく「合理的な戦略」へと転換したことを象徴している。「日本が世界で勝つため」<sup>(13)</sup>という大義名分のもと、今、日本の知財戦略は、歴史的な「守り」から「攻め」への転換点を迎えている。本件は、その動向を占う最重要ケーススタディとなるだろう。

#### 引用文献

1. 【驚き】160万件の“埋もれた知財”を救うNTTデータのAI戦略 | DX ..., 11月 12, 2025にアクセス、<https://dxmagazine.jp/news/2539ko07-2/>
2. 休眠特許バンクで稼ぐ 中古モダリティの蘇生術 | ファーマ経営研究所 - note, 11月 12, 2025にアクセス、[https://note.com/pharma\\_manage/n/nd709f46a88c8](https://note.com/pharma_manage/n/nd709f46a88c8)
3. パテント・トロールがトヨタやホンダを襲う！？ 権利の主張はどこまで許容されるのか - LIMO, 11月 12, 2025にアクセス、<https://limo.media/articles/-/4129?page=1>
4. トヨタ・ホンダもついに標的に、「特許トロール」の恐怖 | オリコンニュース (ORICON NEWS), 11月 12, 2025にアクセス、<https://www.oricon.co.jp/article/206383/>
5. 知的財産が創り出す未来の社会像を描くホワイトペーパーを公開 ..., 11月 12, 2025にアクセス、<https://www.nttdata.com/global/ja/news/topics/2025/081800/>
6. 株式会社AI Samuraiの会社情報 - Wantedly, 11月 12, 2025にアクセス、<https://www.wantedly.com/companies/aisamurai>
7. 株式会社AI Samurai - 帝国データバンク, 11月 12, 2025にアクセス、<https://www.tdb.co.jp/service/u/1006.jsp?TDBCompanyCode=246016545>
8. 株式会社AI Samuraiが提供する新機能「AI特許作成」について、グレーゾーン解消制度の回答が公表されました - PR TIMES, 11月 12, 2025にアクセス、<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000225.000021559.html>
9. 白坂 ー -アントレプレナーシップ推進大使派遣支援 - 文部科学省, 11月 12, 2025にアクセス、<https://www.mext.go.jp/entrepreneurship-education/ambassador/114/>
10. 代表挨拶 | 特許申請支援システムの「株式会社AI Samurai」, 11月 12, 2025にアクセス、<https://aisamurai.co.jp/greeting/>
11. AIスタートアップ社長兼弁理士の白坂さんに聞いてみた - YouTube, 11月 12, 2025にアクセス、<https://www.youtube.com/watch?v=wGVghx0gDE0>
12. AI 等を用いた業務支援サービスの提供と 弁理士法第 75 条との関係について, 11月 12, 2025にアクセス、<https://www.jpaa.or.jp/cms/wp-content/uploads/2025/04/AIservices-article75.pdf>

13. 『特許 3.0 AI活用で知財強国に』白坂 一 氏 | FINOLAB RESEARCH Expert Interview, 11月 12, 2025にアクセス、<https://www.youtube.com/watch?v=u1ESm0FXzec>
14. 特許申請支援システムの「株式会社AI Samurai」, 11月 12, 2025にアクセス、<https://aisamurai.co.jp>
15. お知らせ | 特許申請支援システムの「株式会社AI Samurai」, 11月 12, 2025にアクセス、<https://aisamurai.co.jp/news/>
16. 株式会社 AI Samurai の完全子会社化のお知らせ, 11月 12, 2025にアクセス、[https://www.toyota-td.jp/news/files/2025\\_032.pdf](https://www.toyota-td.jp/news/files/2025_032.pdf)
17. 株式会社AI Samuraiの完全子会社化のお知らせ - PR TIMES, 11月 12, 2025にアクセス、<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000017.000070679.html>
18. トヨタ自動車の知財戦略 - ハイブリッド技術から未来モビリティへ - GriP, 11月 12, 2025にアクセス、<https://growing-ip.com/?p=783>
19. NEWS／新着情報 | TTDC トヨタテクニカルディベロップメント株式 ..., 11月 12, 2025にアクセス、<https://www.toyota-td.jp/news/>
20. 11月 12, 2025にアクセス、[http://imaokapat.biz/\\_HPB\\_Recycled/yougo201-300/yougo\\_detail281.html#:~:text=%E4%B8%8D%E5%AE%9F%E6%96%BD%E4%B8%BB%E4%BD%93\(NPE%3BNon,%E3%81%99%E3%82%8B%E8%80%85%E3%82%92%E3%81%84%E3%81%84%E3%81%BE%E3%81%99%E3%80%82](http://imaokapat.biz/_HPB_Recycled/yougo201-300/yougo_detail281.html#:~:text=%E4%B8%8D%E5%AE%9F%E6%96%BD%E4%B8%BB%E4%BD%93(NPE%3BNon,%E3%81%99%E3%82%8B%E8%80%85%E3%82%92%E3%81%84%E3%81%84%E3%81%BE%E3%81%99%E3%80%82)
21. 不実施主体とは(NPE) - 今岡憲特許事務所, 11月 12, 2025にアクセス、[http://imaokapat.biz/\\_HPB\\_Recycled/yougo201-300/yougo\\_detail281.html](http://imaokapat.biz/_HPB_Recycled/yougo201-300/yougo_detail281.html)
22. PAEを巡る動向と日本企業としての対策 - 日本知的財産協会, 11月 12, 2025にアクセス、[http://www.jipa.or.jp/kaiin/kikansi/honbun/2016\\_04\\_373.pdf](http://www.jipa.or.jp/kaiin/kikansi/honbun/2016_04_373.pdf)
23. パテントロールに対する米国でビジネス展開 ... - 日本大学商学部, 11月 12, 2025にアクセス、[https://www.bus.nihon-u.ac.jp/wp-content/themes/nichidai/assets/img/unique/laboratory/kiyo/MimuraJunichi\\_86-4.pdf](https://www.bus.nihon-u.ac.jp/wp-content/themes/nichidai/assets/img/unique/laboratory/kiyo/MimuraJunichi_86-4.pdf)
24. 知的財産が創る より豊かで調和のとれた社会への道筋 - NTT Data, 11月 12, 2025にアクセス、[https://www.nttdata.com/global/ja/-/media/nttdataglobal-ja/files/news/topics/2025/081800/pdfnttdata\\_whitepapera3\\_20250808.pdf?rev=f81bd33f7a5c4f55b68fa8c0e6816bfd](https://www.nttdata.com/global/ja/-/media/nttdataglobal-ja/files/news/topics/2025/081800/pdfnttdata_whitepapera3_20250808.pdf?rev=f81bd33f7a5c4f55b68fa8c0e6816bfd)