

ユアサポ AI の分析：生成 AI を活用した特許作成市場への新たな参入

Gemini Deep Research

エグゼクティブサマリー

本レポートは、日本のリーガルテック市場に戦略的に参入した新規プレイヤーである「ユアサポ AI」について、包括的な分析を行うものである。同ツールの核心的な価値提案は、革新的な技術による既存業務の破壊ではなく、生成 AI を特許専門家の確立されたワークフローにシームレスに統合することにある。その主要な差別化要因として、**Microsoft Word** アドインとしてのアーキテクチャ、個々のユーザーや組織の文体を模倣するパーソナライズ機能、そしてローカル環境を優先する堅牢なセキュリティモデルが挙げられる。

2025 年 9 月に開催された「2025 知財・情報フェア&カンファレンス」への出展は、業界全体が AI ソリューションへと大きく舵を切る中で、時宜を得たものであり、市場から好意的に受け入れられた。このイベントは、同社の市場における認知度を確立する上で極めて重要な役割を果たした。

競合分析の結果、ユアサポ AI は、より広範な機能を持つが導入障壁が高い可能性のある他のプラットフォームとは対照的に、ユーザーの導入しやすさと既存ワークフローの継続性を最優先する専門ツールとして、独自の戦略的地位を確立していることが明らかになった。本レポートは、知財専門家がこのようなツールを評価・導入する際に、データに基づいた意思決定を行うための一助となることを目的とする。

第 1 章：ユアサポ AI の概要：特許専門家のワークフローを拡張するツール

本章では、「ユアサポ AI」とその提供企業である株式会社ユアサポについて、その製品設計思

想、技術アーキテクチャ、事業戦略を詳細に分析し、明確な理解を構築する。

1.1. 企業背景と戦略的ビジョン

ユアサポ AI は、2019 年 4 月 10 日に設立された東京に拠点を置く株式会社ユアサポ (YourSup, Inc.) によって開発・提供されている¹。同社は「知財活動を、民主化する」というミッションを掲げている³。資本金は 1 億 1,300 万円（資本準備金含む）で、XTech Ventures、ANOBKA、QXLV といったベンチャーキャピタルから資金調達を行っている¹。

同社の沿革を分析すると、戦略的な事業転換が見て取れる。旧社名「キビタス株式会社」時代には、オンライン紛争解決 (ODR) プラットフォームの開発など、より広範なリーガルテック分野に注力していたことが、過去のプレスリリースから確認できる⁶。しかし、現在の「ユアサポ AI」は、特許明細書作成という非常に専門的で高付加価値なニッチ市場に特化している⁷。この事業転換は、ベンチャーキャピタルからの継続的な資金調達に支えられており、投資家がこの特化戦略を、市場機会に基づいた実行可能かつスケーラブルなビジネスモデルとして評価したことを示唆している。したがって、ユアサポ AI は単なる時流に乗った製品ではなく、法律業界における具体的かつ収益性の高い課題を解決するために、意図的に設計された戦略的プロダクトであると結論付けられる。「知財活動の民主化」というミッションは、使いやすさと既存システムへの統合を通じて、高度なツールをより多くの専門家が利用できるようにするという同社の戦略を反映している。

事業分類としては、サブスクリプションモデルで提供される SaaS (Software as a Service) であり、AI、DX (デジタルトランスフォーメーション)、リーガルテック、知財テックの領域に位置づけられる⁹。

1.2. コア技術とセキュリティアーキテクチャ：「ローカルファースト」の思想

ユアサポ AI の技術的な基盤は、Microsoft Word 用のアドインとして提供される点にある⁶。これは、ユーザーが日常的に使用しているソフトウェア環境に直接機能を統合することを意図した設計である。その中核機能は、生成 AI を活用して特許請求の範囲や明細書の作成を支援し、文書作成時間を大幅に削減することにある。海外法律事務所 Ashurst の調査を引用し、最大で約 50% の時間削減効果の可能性を示唆している⁸。

しかし、その最も重要な特徴はセキュリティアーキテクチャにある。法律分野、特に機密性の高い知的財産を取り扱う分野において、AI 導入の最大の障壁はクライアント情報の機密性漏洩リスクである。ユアサポ AI はこの課題に正面から向き合っている。AI モデルへの送信データは、モデルの再学習には一切使用されないと明言されている⁶。さらに、生成された文書や入力データは、ユーザーのローカル PC 上の Word 文書内にのみ保存される⁶。この「ローカルファースト」の思想は、一般的なクラウドベース AI が抱えるデータ利用や第三者によるアクセスへの懸念を根本的に払拭するものである。大規模ユーザー向けには、オンプレミス版（自社サーバー設置）のオプションも用意されており、企業の厳格なセキュリティポリシーにも対応可能である¹¹。

この設計思想は、単なる機能の一つではなく、ユアサポ AI の価値提案の根幹をなしている。これにより、導入検討時の議論は「クラウドは安全か」という問いから、「自社の安全な環境内でツールを活用する」という前提へと移行する。これは、リスク回避を重視する特許事務所や企業法務部に対して、極めて強力な戦略的優位性をもたらす。

1.3. 「パーソナライズ生成」という差別化要因：競争優位の構築

ユアサポ AI の最も際立った特徴は、AI が特定の事務所や企業の過去の出願書類データを学習し、その組織固有の文体、専門用語、表現スタイルを模倣する能力にある⁶。この機能により、汎用的な AI ツールが生成しがちな「無難な文章」とは一線を画し、まるで「自分が書いた」と感じられるほど精度が高い⁶。文章の自動生成を目指している⁶。結果として、専門家が費やす修正・編集作業を最小限に抑えることが可能となる。同社はこの独自技術について特許を出願中である⁶。

このパーソナライズ機能は、強力な「スイッチングコスト」を生み出し、競合に対する参入障壁を構築する。クライアントがツールを長期間使用すればするほど、AI はそのクライアントのニーズに合わせて最適化されていく。汎用的な AI ツールはどのユーザーに対しても同じ価値しか提供できず、競合による模倣が容易である。一方、ユアサポ AI はクライアント独自のデータコーパスに基づいて学習するため、クライアントごとにカスタマイズされた独自のサービスインスタンスを生成する。

これにより、特定のクライアントにとってのツールの価値は、汎用ツールを上回るだけでなく、利用継続によって蓄積された学習データと共に時間経過でさらに増大する。競合製品に乗り換える場合、この蓄積された独自のインテリジェンスを放棄することになる。この「データによる堀（Data Moat）」は、サービスの定着率を高め、持続的な競争優位性をもたらす重要な要素となる。

1.4. ターゲット市場と事業モデル

ユアサポ AI のターゲット顧客は、弁理士、特許事務所の担当者、そして企業の知財部に明確に設定されている⁷。公式サイトに掲載されている顧客の声も、「A 社 知財部員」「B 社 R&D マネージャー」「C 特許事務所 弁理士」といった具体的な職種を挙げており、このターゲットを裏付けている⁸。

料金体系は、ユーザー1 名あたり月額 25,000 円（税抜）のサブスクリプションモデルである¹¹。ここでいう「ユーザー」とは、個々の弁理士や特許技術者を指す¹¹。年間契約や利用ユーザー数に応じたボリュームディスカウントの可能性も示唆されている¹¹。

市場への浸透戦略として、製品リリース時には、通常は有償で提供される「過去出願書類データによる事前 AI 学習」を含む 2 週間の無料トライアルを、先着 10 社限定で実施した⁶。この高付加価値なトライアルは、同ツールの核心的価値である「パーソナライズ機能」を迅速に体感させ、導入初期の障壁を乗り越えさせるための、非常に積極的な市場獲得戦略であると評価できる。

第 2 章：市場での評価と 2025 知財・情報フェア&カンファレンスにおける動向

本章では、ユアサポ AI の市場投入と市場での位置づけを分析する。特に、業界の重要なイベントである「2025 知財・情報フェア&カンファレンス」をケーススタディとして、より広範な業界動向と、その中での同ツールの評価を考察する。

2.1. 業界の状況：2025 年フェアにおける生成 AI の台頭

第 34 回「2025 知財・情報フェア&カンファレンス」は、2025 年 9 月 10 日から 12 日までの 3 日間、東京ビッグサイトで開催された¹⁵。このイベントは、日本の知財分野における国内最大級の専門展示会である¹⁵。2025 年の開催は、出展社数 158 社、3 日間の延べ来場者数 15,207 人を記録し、過去最大規模となった¹⁶。

この年のフェアを象徴するテーマは、疑いようもなく生成 AI であった。複数のレポートによれば、各社のブースは AI 関連のキーワードで溢れ、来場者の関心も非常に高く、AI が業界を急速に変革しているという空気が会場を支配していた¹⁷。一部の出展者からは、来場者の関心の高さゆえに一種の「AI 疲れ」を感じるとの声も聞かれるほど、市場の関心が AI に集中していたことがうかがえる¹⁸。

ユアサポ AI は、このような AI への関心が最高潮に達した市場環境に投入された。これは、製品に関心を持つ聴衆がすでに形成されているという「機会」と、数多の AI ソリューションの中で明確な差別化を図り、注目を集めなければならないという「挑戦」の両方を意味していた。単に「AI を活用しています」というメッセージだけでは埋没してしまう状況下で、その成功は、いかに具体的で実用的な利点を伝えられるかにかかっていた。

2.2. ユアサポ AI の出展と市場エンゲージメント

株式会社ユアサポは、2025 年のフェアに正式に出展していることが確認されている¹⁶。出展者リストには、「『ユアサポ AI』は、生成 AI を活用して特許明細書の作成を効率化する Word アドインです」と記載されており、その提供価値が簡潔に示されている¹⁶。ただし、提供された資料の中には、同社のブースでの具体的な活動内容や、プレゼンテーション、セミナーに関する詳細な情報は含まれていなかった¹⁶。

2025 年 4 月に正式リリースされた新サービスとして、同年 9 月の主要な業界イベントに参加した同社の主目的は、ブランド認知度の向上と、実演を通じたリード獲得であったと推察される。特許専門家の主要ツールが Microsoft Word であることを踏まえると、ユアサポ AI の Word アドインという形式は、展示会という環境に極めて適している。多忙な来場者に対して、複雑な新規プラットフォームのデモを行うよりも、使い慣れた Word 文書内で AI が動作する様子を短時間で見せる方が、はるかに直感的で理解しやすい。したがって、同社のブース戦略は、既存のワークフローを一切妨げることなく、いかにツールが統合されるかを数分で示すことに重点を置いていた可能性が高い。これは、変化を嫌う保守的な専門家層に対して非常に説得力のあるメッセージとなる。

2.3. 市場での評判とユーザーからのフィードバックの統合

ユアサポ AI の初期の市場評価は、その意図した価値提案と完全に一致しており、概ね肯定的である。ユーザーからのフィードバックは、AI の技術的な先進性そのものよりも、実務に根差し

た具体的な利点に集中している。

主な肯定的な評価は以下の通りである：

- **明確化とコミュニケーションの向上**：「発明者のアイデアを明確に言語化できるようになった」との声があり、これにより特許事務所とのコミュニケーションが円滑になったとされる⁸。
- **品質の均一化と標準化**：「品質の均一化が実現し、社内での承認プロセスが格段にスムーズになった」という評価は、組織内での業務標準化に貢献することを示している⁸。
- **導入の容易さ**：「使い慣れた Word で操作できるため、導入がスムーズでした」という弁理士からの声は、学習コストの低さと導入障壁の低さを明確に示している⁸。

専門家による評価も、これらの点を支持している。特に、弁理士ごとの書き方に合わせた文章を出力できる点や、既存の Word ワークフローを維持できる点が強みとして認識されている¹⁰。また、ユーザーカスタマイズ性とセキュリティへの注力は、大企業や特許事務所が導入しやすいソリューションとしての評価につながっている¹¹。

一方で、課題としては、比較的新しいサービスであるため、AI の精度向上は継続的な努力が求められる点、そして市場での実績がまだ限定的である点が挙げられている¹⁰。

これらのフィードバックを総合すると、ユアサポ AI はターゲットとする顧客層に対して、製品の提供価値が的確に伝わっており、強力なプロダクトマーケットフィットを達成していることが示唆される。

第 3 章：競合環境と戦略的ポジショニング

本章では、日本の知財 AI ツール市場における競合製品との比較分析を通じて、ユアサポ AI が占める独自の戦略的ニッチを明らかにする。

3.1. 進化する日本の知財 AI ツールエコシステム

日本の知財 AI 市場は、単一の市場ではなく、特許ライフサイクルの様々な段階（調査、分析、作成、管理など）を対象とする多様なツールが存在する、細分化された様相を呈している²¹。調査資料から特定される主要な競合製品には、「TOKKYO.AI」「AI Samurai」「appia-engine」などが含まれる¹⁰。これらのツールは、提供形態（クラウドかアドインか）、中核機

能（調査、評価、作成）、そして価格設定において、それぞれ大きく異なっている¹⁰。

この市場環境は、各ベンダーが異なる戦略的賭けを行っていることを示している。主要な差別化の軸は、(1) 既存ワークフローへの統合か、独立したプラットフォームか、(2) 機能の範囲（例：作成特化型か、調査・作成統合型か）、(3) AI が提供する中核価値（例：特許性評価か、文体模倣か）の3点に集約される。

3.2. 主要ソリューションの比較分析

日本の主要な知財 AI ツールを比較し、各製品の戦略的な違いを明確にするため、以下の比較表を作成した。この表は、知財専門家が自らのニーズ、ワークフロー、優先順位に基づいて、最適なツールを迅速に評価・選定するための一助となる。

特徴	ユアサポ AI	appia -engine	TOKKYO.AI	AI Samurai
提供形態	Microsoft Word アドイン ⁶	独立クラウドサービス ¹⁰	独立クラウドサービス ²⁴	独立クラウドサービス ²⁶
主要な差別化要因	パーソナライズされた文体模倣、シームレスな Word 統合 ⁶	明細書作成と案件管理に特化した専用 UI ¹¹	AI による調査、チャット、作成機能の統合 ²⁴	AI による特許性評価（A～D ランク） ¹⁰
主な用途	既存ワークフロー内での効率的な明細書作成と品質標準化 ¹⁰	専門家向けのエンドツーエンドの特許作成と案件管理 ¹¹	包括的なリサーチ、調査、初期ドラフト作成 ¹⁰	出願前の特許性調査とリスク評価 ²⁶
料金モデル	25,000 円/ユーザー/月 ¹¹	プレミアムモデル、プロ版：25,000 円/ユーザー/月 ¹¹	プライベート検索：20,000 円/ID/月 ²⁵	50,000 円～（みんなの特許）、法人プラン：年額

				360 万円～ ¹⁰
ターゲット顧客	導入障壁の低さを重視する 特許事務所・企業知財部 ¹⁰	専用の作成環境を求める特許事務所・専門家 ¹⁰	統合的な調査・アイデア創出ツールを求める研究開発・知財部 ¹⁰	発明の有効性検証を重視する研究開発・知財部、スタートアップ ¹⁰
評価されている強み	高いセキュリティ（ローカル保存）、低い学習コスト、文体カスタマイズ ⁶	特化されたUI、案件管理ダッシュボード、高いセキュリティ（ISO27001） ¹⁰	強力なAI検索（ChatGPT-4o）、プライベートクラウドによるセキュリティ ¹⁰	独自の審査シミュレーション機能、大学発の研究基盤 ¹⁰
潜在的な弱み	新規参入で実績が少ない、Word の機能に依存 ¹⁰	無料プランの機能制限、ワークフローの変更が必要な可能性 ¹⁰	導入成功事例が限定的、単純な作成ニーズには複雑な可能性 ¹⁰	比較的高価、導入効果に関する情報が限定的 ¹⁰

3.3. 戦略的ニッチの分析：「最も抵抗の少ない道」

ユアサポ AI の戦略の核心は、Word との統合¹⁰、パーソナライズ機能⁶、そして堅牢なセキュリティ⁸にある。これは、より広範な機能を持つ独立したプラットフォームを提供する競合他社とは対照的である¹⁰。

このアプローチは、導入における「最も抵抗の少ない道（Path of Least Resistance）」を選択するという、意図的なニッチ戦略であると分析できる。法律専門職は、ワークフローの変更、研修コスト、リスク回避の観点から、新しいテクノロジーの導入に慎重なことで知られている。使い慣れた Word 環境を離れ、全く新しいプラットフォームに適應することを要求するツールは、高い導入障壁に直面する。

対照的に、ユアサポ AI のように Word の内部で動作するツールは、この障壁を劇的に低減させる。したがって、同社の戦略は、機能の数で競うのではなく、「最も導入・統合しやすいツール」であることで競争優位を築くことにある。これは、保守的な業界に参入する新規プレイ

ヤーにとって、極めて賢明な市場投入戦略であると言える。

第4章：将来展望と導入検討者への提言

本章では、株式会社ユアサポが公表している計画と広範な市場動向に基づき、将来的な分析を提供するとともに、ツールの導入を検討している潜在的なユーザーに対して実践的な助言を行う。

4.1. ユアサポ AI の開発ロードマップと成長可能性

株式会社ユアサポは、今後の機能拡張に関する明確なビジョンを示している。現在展開されている発明提案書からの請求項・明細書生成機能に加え、将来的には各種図面や先行技術資料の参照までを一貫してサポートする仕組みを構築する予定である⁶。

さらに、グローバルな知財戦略を支援するため、多言語対応をはじめとする外国出願支援機能の追加を計画している⁶。これは、同社の対象市場を国内から海外へと大幅に拡大させる可能性を秘めている。

長期的なビジョンとして、単なる文書作成ツールに留まらず、運用を継続するほど精度が高まり、弁理士や知財担当者の実務負担を劇的に削減する「プラットフォーム」へと進化させる構想を描いている⁶。この構想が実現すれば、ユアサポ AI は単純な作業支援ツールから、より高度な知財戦略の実行を可能にする基盤へと変貌を遂げるだろう。このロードマップは、同社が「ポイントソリューション」から、その中核的な統合性の利点を維持しつつ、より包括的な「ワークフロープラットフォーム」へと移行する野心を持っていることを示している。

4.2. 市場の軌道と進化するユーザーの期待

2025 年の知財・情報フェアは、市場が AI を急速に受け入れていることを証明した¹⁸。しかし同時に、抽象的な技術の宣伝よりも、具体的で実用的な利点が求められる段階に入ったことも示唆している。かつて注目を集めた「IP ランドスケープ」という言葉への熱狂が沈静化しつつあるように¹⁹、ユーザーは最終的に新しいテクノロジーに対して明確な投資対効果（ROI）を要

求するようになる。

市場は生成 AI に対する初期の「ハイプサイクル」を過ぎ、実用化のフェーズへと移行している。今後は、時間削減、品質向上、コスト削減を明確に実証できるツールが成功を収めるだろう。具体的なワークフロー上の利点に焦点を当てるユアサポ AI は、この次のフェーズにおいて有利な立場にある。ユーザーは今後、単なる AI 機能だけでなく、安全で、統合され、使いやすいソリューションをますます強く求めるようになるだろう。

4.3. 評価と導入に関する戦略的ガイダンス

ユアサポ AI の導入を検討する組織に対し、以下の提言を行う。

- 中小規模の特許事務所にとって
ユアサポ AI は、導入・運用コストが低い魅力的な選択肢である。最小限の研修で導入できる点、そして複数の弁理士が作成する文書の品質やスタイルを標準化できる点は、事務所全体のブランドの一貫性と品質管理を維持する上で極めて重要である。
- 大企業の知財部門にとって
ローカル PC へのデータ保存やオンプレミス導入オプションといったセキュリティモデルは、最優先されるべき利点である。自社が保有する膨大な過去の出願データを AI に学習させ、社内基準や用語法に準拠した文書生成を徹底できる機能は、大規模な組織運営において他に類を見ない強力な特徴となる。
- 導入検討時の評価基準
潜在的な導入者は、以下の優先順位でツールを評価することが推奨される。
 1. **セキュリティ**：ツールのアーキテクチャは、組織の厳格な機密保持要件を満たしているか。（この点でユアサポ AI は非常に強力である）
 2. **ワークフロー統合**：このツールは、現在の業務プロセスをどの程度変更させるか。（ユアサポ AI はプロセスの変更を最小限に抑える点で優れている）
 3. **パフォーマンスと ROI**：ツールが作成時間を短縮し、品質を向上させることを実証できるか。（ユアサポ AI の初期評価は肯定的である）
 4. **機能の範囲**：組織が抱える最も差し迫った課題を解決するか、あるいは不要な機能にコストを支払うことにならないか。（ユアサポ AI は明細書作成に特化している）

引用文献

1. 運営会社 | ユアサポ AI | 生成 AI で特許出願書類作成の時間を大幅削減, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://yoursup.co.jp/company>
2. 株式会社ユアサポの共創プロフィール | AUBA (アウバ) , 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://auba.eiicon.net/projects/22634>

3. ユアサポのプレスリリース - PR TIMES, 9 月 19, 2025 にアクセス、
https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/49990
4. 特許出願書類作成を生成 AI で効率化、Word アドイン『ユアサポ AI』を正式リリース, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://www.xtech-ventures.co.jp/info/401>
5. 株式会社ユアサポ | 投資先 | XTech Ventures 株式会社, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://www.xtech-ventures.co.jp/portfolio/2-20>
6. 特許出願書類作成を生成 AI で効率化、Word アドイン『ユアサポ AI』を正式リリース - PR TIMES, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000008.000049990.html>
7. ユアサポ AI - Microsoft AppSource, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://appsource.microsoft.com/ja-jp/product/office/wa200008390?tab=overview>
8. ユアサポ AI | 生成 AI で特許出願書類作成の時間を大幅削減 | 請求項・明細書の生成も簡単に, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://yoursup.co.jp/>
9. 株式会社ユアサポ | 会社情報 - ログイン | smartround, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://www.smartround.com/public/startups/civitas>
10. AI 特許文書作成支援サービス比較レポート — 「TOKKYO.AI」 「AISamurai」 「アッピアエンジン」 「ユアサポ AI」 の技術と, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/6d203dddf3e173d61aa8.pdf>
11. 特許文書作成 AI サービスの詳細分析と比較 - よろず知財戦略コンサルティング, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/19bc4f1da0c0e2e3d76c.pdf>
12. 特許出願書類作成を生成 AI で効率化、Word アドイン『ユアサポ AI』を正式リリース - 東京新聞, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://adv.tokyo-np.co.jp/prtimes/article16383/>
13. 特許出願書類作成を生成 AI で効率化する『ユアサポ AI』 - よろず知財戦略コンサルティング, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://yorozuipsc.com/blog/aiai1837740>
14. ユアサポ AI - Microsoft AppSource, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://appsource.microsoft.com/en-us/product/office/wa200008390?tab=overview>
15. 過去最大の 152 社出展「第 34 回 2025 知財・情報フェア&コンファレンス」9 月 10 日、東京ビッグサイトで開幕 - PR TIMES, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000001963.000022608.html>
16. 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/>
17. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス 徹底調査レポート, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/f6dd341e3cff15206ac3.pdf>
18. 現場レポート：「2025 年知財・情報フェア&コンファレンス」開催、3 日間で 1.5 万人来場 - IP Force, 9 月 19, 2025 にアクセス、
<https://ipforce.jp/News/ip-news/topic/2025-09-17-8491>

19. 知財情報フェア 2025 で感じたこと | AI の熱狂と IP ランドスケープの静寂 - note, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://note.com/tshioya/n/n693af7673e97>
20. 出展者プレゼンテーション 知財・情報フェア&コンファレンス 2025, 9 月 19, 2025 にアクセス、https://pifc.jp/2025/wp-content/uploads/2025/08/pifc2025presen_v3.pdf
21. 生成 AI 活用特許分析ツールの比較分析： - よろず知財戦略コンサルティング, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/34eff7c02387c7ab46b1.pdf>
22. 知財管理システムおすすめ 3 選比較, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://www.chizainomori.com/>
23. appia-engine アップピアエンジン | 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/>
24. Tokkyo.Ai, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://www.tokkyo.ai/>
25. 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/>
26. AI Samurai の紹介 - LEGAL TECH INDEX, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://www.legal-tech.jp/2021/01/31/239/ai-samurai%E3%81%AE%E7%B4%B9%E4%BB%8B.html>
27. 特許申請支援システムの「株式会社 AISamurai」, 9 月 19, 2025 にアクセス、<https://aisamurai.co.jp/>