

生成 AI が触媒する戦略的進化： Patentfield の市場ポジショニングと将来 性に関する詳細分析

Gemini Deep Research

第1章 エグゼクティブサマリー

本レポートは、AI 特許検索・分析プラットフォーム「Patentfield」が展開する最新の生成 AI 機能と市場戦略について、その技術的詳細、戦略的意図、および競合環境における評価を網羅的に分析するものである。Patentfield は、生成 AI の活用を核として、二層構造の AI サービス提供へと戦略的な転換を図っている。標準機能として搭載された「AI サマリー」は、特許情報の読解を「読む」体験から「見る」体験へと変革し、専門家以外でもアクセス可能なレベルまで情報の民主化を推進する。一方、高度な分析ニーズに応えるプレミアムオプション

「Patentfield AIR」は、専門家による大規模かつ戦略的な知財分析のための高性能ツールとして位置づけられる。

同社の市場戦略と製品への期待は、「2025 知財・情報フェア&コンファレンス」における出展者プレゼンテーションが満席となった事実によって強く裏付けられている。これは、同社の掲げる「生成 AI×特許情報」の次世代化というビジョンが、市場から極めて高い関心をもって受け入れられていることを示唆している。特に、ビッグデータの可視化と戦略的マッピングにおける同社の競争優位性は、専門家からも高く評価されている。本分析は、Patentfield が技術主導型企业に対して提供する価値提案を明らかにし、その将来的な展望と導入検討における戦略的含意を提示する。

第2章 「読む」から「見る」へのパラダイムシフト：AI サマリー機能の解体

本章では、Patentfield の標準機能である「AI サマリー」について詳細に分析する。この機能は、複雑な特許情報を非専門家にもアクセス可能にすることで、クライアント組織内でのユーザー基盤を拡大するための戦略的ツールとして位置づけられている。

2.1 コアアーキテクチャ：直感的理解を促すフレームワーク

AI サマリー機能は、最大 8000 万件に及ぶ収録済みの特許・実用新案公報を、生成 AI が自動的に処理し、構造化されたデータとして提供する¹。その核心は、発明の要点を 4 つの明確な観点、すなわち「用途（何に使えるのか）」「課題（何を解決するのか）」「効果（どんな良いことがあるのか）」「特徴（技術的なポイントは何か）」に整理・要約する点にある¹。この構造化された要約は、発明の用途や課題を体系的に分類した独自の「用途ラベル」および「課題ラベル」によって補完され、ユーザーの直感的な理解を支援する¹。この機能は、Free プランを除くすべての有料契約ユーザーが追加費用なしで利用できる標準機能として提供されている³。

この 4 つの観点に基づく要約は、特許請求の範囲に見られる難解で法的な表現を、ビジネス中心のフォーマットへと意図的に変換する設計思想の現れである。これは、製品開発担当者や研究開発技術者が抱くであろう根源的な問いに直接的に答えるものであり、「特許特有の言語」をビジネス共通言語へと効果的に翻訳している。さらに、独自ラベルの付与は、単なる要約に留まらない重要な付加価値を生み出している。これにより、プラットフォーム上に独自のデータレイヤーが形成され、後の検索や分析において、より直感的で精度の高い操作を可能にする基盤となっている。

2.2 特許インテリジェンスの民主化：ユーザー基盤の拡大

AI サマリーの明確な目標は、特許情報の体験を従来の「読む」行為から、一目で本質を把握できる「見る」行為へと変革することにある¹。平易な言葉で要約を提供することにより、専門知識の有無にかかわらず、誰もが特許情報にアクセスできる環境を目指している³。これにより、検索や分析のハードルが大幅に下がり、ユーザーは自然言語でアイデアを記述するだけで関連特許を容易に発見できるようになる⁴。

この機能は、特許情報を知財部門という専門部署の枠から解放するための戦略的な一手と分析できる。研究開発、経営企画、マーケティングといった多様な部門の担当者が特許情報を理解し、活用できるようになることで、Patentfield は単なる弁理士や知財担当者のためのツールで

はなく、部門横断的な競合情報分析ハブとしての地位を確立しようとしている。企業の知財活動は、従来、一部の専門家が担うサイロ化された業務であった。しかし、この機能によって、より多くの従業員が日常業務の中で特許情報に触れる機会が増える。これにより、プラットフォームの利用頻度とエンゲージメントが組織全体で向上する。この組織内での利用拡大と定着は、単なるライセンス数の増加に留まらない。プラットフォームが企業のイノベーションプロセスに深く組み込まれることで、その存在は不可欠なものとなる。結果として、知財部門は、より高度な機能を持つ上位プラン、特に「Patentfield AIR」へのアップグレードや契約更新の正当性を、組織全体からの需要を背景に、より容易に経営層に説明できるようになる。つまり、標準機能である AI サマリーは、プレミアム機能へのアップセルを促進する、極めて効果的な社内マーケティングエンジンとして機能するのである。

2.3 グローバルな野心：「AI サマリーグローバル」への拡張

2025 年 10 月 1 日にリリースが予定されている「AI サマリーグローバル」は、AI サマリーの機能を主要な海外特許発行国・機関、すなわち米国、欧州（EP）、中国、韓国、台湾、および WIPO（WO）へと拡張するものである¹。この機能の決定的な特徴は、海外特許に対しても、前述の 4 つの観点に基づく要約と分類ラベルを

日本語で提供する点にある²。利用は法人向けの上位プラン「Corp プラン（5ID〜）」の契約者に限定され、個人向けや小規模法人向けプランは対象外となる⁴。

海外特許を統一された日本語のフレームワークで翻訳・要約する機能は、極めて高い価値を持つ。従来、グローバルな特許監視や FTO（Freedom to Operate）調査には、専門的な翻訳サービスや専門家の分析が不可欠であり、多大な時間とコストを要していた⁹。AI サマリーグローバルは、このプロセスにおける障壁と費用を劇的に削減する可能性を秘めている。Patentfield がこの高付加価値機能を上位の法人プランに限定しているのは、明確な戦略的意図の表れである。需要の高い機能をプレミアムなサブスクリプション層に直結させることで、大企業に対して、より高額なプランへ移行するための強力なインセンティブを創出している。

第 3 章 Patentfield AIR : パワーユーザーと企業戦略のための高度 AI 活用

本章では、オプションサービスである「Patentfield AIR」について詳細に分析する。このサー

ビスは、大規模かつミッションクリティカルな知財分析に従事する専門ユーザー向けの、プラットフォームの高性能エンジンとして位置づけられる。

3.1 機能的詳細：カスタマイズ可能な AI ツールキット

Patentfield AIR は、生成 AI 機能をプラットフォームのインターフェースに直接統合したプレミアムオプションである⁵。一度の操作で最大 1 万件の特許文献群を処理する能力を持つ¹⁰。AI モデルは、GPT-4o、GPT5.1 nano、Google 社の Gemini Pro など、複数の選択肢からユーザーが選ぶことができ、GPT-4 with Vision のようなモデルを活用すれば、特許公報内の図面や図表の画像認識も可能となる¹⁰。ユーザーは、独自の要約作成や外国文献の翻訳といった基本的なタスクから、実施例からの組成・数値データの抽出、社内分類用のカスタムラベル付与、さらには競合他社の特許ポートフォリオ分析といった高度なタスクまで、幅広い業務を実行できる¹⁰。

AI モデルの選択肢の多様性と画像認識機能の搭載は、技術的な観点から大きな差別化要因となっている。これにより、単なるテキスト要約を超えて、化学、製薬、機械工学といった、図面や表データが決定的に重要な専門分野のニーズにも応えることができる。最大 1 万件という処理能力は、人手では事実上不可能な大規模な無効資料調査や、包括的な技術ランドスケープ分析といった、高度な専門業務を遂行するために設計されている。

3.2 実践的な 3 ステップワークフロー：「設定・検索・確認」

Patentfield AIR のワークフローは、効率性を最大限に高めるよう設計されている。

1. **STEP 1: 設定（査読設定条件の作成）**：ユーザーは、AI に実行させたいタスクを定義するプロンプトを作成する。このプロセスを容易にするため、一般的な知財業務に対応したテンプレートやプリセットが用意されているほか、専門家向けに完全なカスタムプロンプトを作成するインターフェースも提供される¹⁰。
2. **STEP 2: 検索（査読対象集団の検索条件追加）**：ユーザーは、Patentfield が提供する全ての検索ツール（セマンティック検索や類似画像検索を含む）を用いて、分析対象となる特許母集団を定義する¹⁰。
3. **STEP 3: 確認（査読結果の確認）**：AI による査読結果が表示される。この結果は、通常の検索結果一覧画面に統合表示させることができ、原文との並行確認が可能である。データは Excel 形式でエクスポートできるだけでなく、Patentfield の強みであるマップ分析

機能や可視化ツールに直接連携させることができる¹⁰。

このワークフローの優れた点は、その統合性にある。ユーザーを AI 専用の別環境に移行させるのではなく、確立され、信頼性の高い既存の特許検索フローの中に、AI の能力を直接的に組み込んでいる。プリセットやテンプレートの提供は、生成 AI ツールの導入障壁となりがちなプロンプトエンジニアリングの学習コストを低減させるための、巧みな設計と言える。

3.3 戦略的ユースケース：効率化から未来予測へ

Patentfield AIR は、高価値な戦略的タスクを遂行するために設計されている。具体的な用途としては、競合他社の特許ポートフォリオを分析して研究開発戦略を洞察する、新規発明提案を先行技術と対比評価する、技術トレンドを特定する、そして新たなイノベーションの機会となる「ホワイトスペース」を発見する、といったものが挙げられる¹⁰。特に、可視化機能との連携は強力である。例えば、AI が生成したラベルを基に「用途・課題マッピング」を作成し、どの市場ニーズに対して技術開発が過剰または不足しているかを視覚的に把握することが可能となる¹。コニカミノルタやピクシーダストテクノロジーズといった企業での導入事例では、最大 80% の時間短縮や、手作業工数の大幅な削減が報告されている¹⁷。

ここで、専門家からも指摘される Patentfield の核心的な強み、すなわち**ビッグデータの可視化と戦略的分析能力**が最大限に発揮される⁴。ユーザーが AI を用いて独自のデータポイントを生成し、それを視覚的にマッピングできる機能は、特許分析を、受動的でテキストベースの作業から、能動的で視覚的、かつ戦略的な活動へと変貌させる。これにより、ユーザーは従来の検索ツールでは到底答えられなかったような、複雑な戦略的問いを立て、その答えを導き出すことが可能になる。

Patentfield AIR の真の革新性は、単に AI を適用したことにあるのではない。静的な特許データベースの上に、**ユーザーが動的に定義可能なセマンティック（意味的）レイヤー**を構築し、それを可視化ツールによって探索可能にした点にある。従来の特許分析は、IPC/CPC といった固定的な分類体系やキーワードの限界に制約されていた。分析者は、既存のカテゴリに基づいてしか検索やマッピングができなかった。しかし AIR は、ユーザーがプロンプトを通じて独自の分析フレームワークをその場で定義すること（例：「これらの特許を電源の種類（バッテリー、太陽光、ハイブリッド）で分類せよ」）を可能にする。AI は、このユーザー定義のセマンティックなフレームワークに従って、1 万件の文献を読み解き、タグ付けを行う。この AI が生成したカスタムデータは、次に可視化エンジンへと送られる¹⁶。これにより、ユーザーは汎用的な分類ではなく、自社の戦略的関心事に特化した競合ランドスケープマップを作成できる。これは、特許分析の本質を「関連文献の発見」から「技術ランドスケープのモデリング」へと根本的に変えるものである。企業は、極めて個別性の高い競合情報分析やホワイトスペース分

析を実行できるようになり、特許データベースを研究開発計画や M&A のターゲット選定のための戦略的なシミュレーション空間として活用できる。この能力こそが、Patentfield の強力な競争優位性の源泉となっている。

第 4 章 市場戦略の実践：2025 知財・情報フェア&コンファレンス

本章では、主要な業界カンファレンスである「2025 知財・情報フェア&コンファレンス」における Patentfield の活動をケーススタディとして取り上げ、同社が製品の特長をいかにして市場でのリーダーシップと顧客獲得に結びつけているかを分析する。

4.1 イノベーションのプラットフォーム：ナラティブの構築

2025 年 9 月 10 日から 12 日にかけて東京ビッグサイトで開催された同フェアにおいて、Patentfield が発信した中心的なメッセージは、「『生成 AI×特許情報』の次世代化」であった⁵。ブース番号 W3-10 での展示は、新たな AI 機能と Patentfield AIR の紹介に焦点が当てられた⁵。

このメッセージングから、同社が単なる製品を販売しているのではなく、未来のビジョンを提示していることがわかる。「次世代化」という言葉で自社のサービスを定義することにより、彼らは現在の市場で競争するだけでなく、業界の未来を定義するイノベーターおよびソートリーダーとしての地位を確立しようとしている。

4.2 エンゲージメントとリードジェネレーション：多層的なファネル戦略

同社の来場者エンゲージメント戦略は、多角的かつ巧妙に設計されている。まず、ブースへの来場者を最大限に増やすため、事前申込不要・参加無料のブース内セミナーを 1 時間に 1 回の頻度で開催し、多くの来場者の関心を引いた⁵。次に、より関心度の高い見込み客に対しては、枚数限定のチラシを配布し、

来場者限定の特別ウェビナーへと誘導した⁵。このウェビナーへの参加を促す最大のインセンティブは、新機能および Patentfield AIR の

1 ヶ月間無料トライアルアカウントの提供である⁵。特に AIR のトライアルは、GPT5.1-nano を使用した場合で約 2000 件の公報処理が可能という、非常に実用的な内容であった⁵。

これは、典型的ながら非常に効果的なマーケティングおよびセールスのファネル構造を形成している。

- ファネルの最上層（認知）： 頻繁かつオープンなブースセミナー。
- ファネルの中間層（検討）： 限定ウェビナーによる希少性の創出と、真に興味を持つ見込み客の絞り込み。
- ファネルの最下層（転換）： 高価値な無料トライアルによるコンバージョンの強力な後押し。

このアプローチは、潜在顧客に自社のデータを用いてプラットフォームの価値を直接体験させる機会を提供するものであり、最も効果的な販売手法の一つである。

4.3 市場の関心度を測る：満席となったプレゼンテーションの重要性

9 月 12 日に予定されていた同社のメインプレゼンテーション「Patentfield が描く『生成 AI×特許情報』の次世代化」は、開催前に**満席**となり、新たな聴講申込が停止される事態となった⁵。

これは、市場からの反応を測る上で最も雄弁なデータポイントと言える。主要な業界カンファレンスにおけるプレゼンテーションが満席となることは、市場の絶大な関心、期待、そして同社の製品に対する評価の高さを明確に示している。これは、Patentfield のメッセージがターゲット層に深く響いており、同社がこの分野で注目すべきイノベーターとして認識されていることを示唆する。この事実は、同社に大きな信頼性とソートリーダーとしての地位をもたらすものである。

Patentfield のイベント戦略は、エンタープライズ向けの販売サイクルを深く理解していることを示している。彼らは展示会を直接的な販売の場としてではなく、**構造化された顧客評価ジャーニー**を開始するための機会として活用している。知財のような専門分野のエンタープライズソフトウェアは、衝動的に購入されるものではない。導入には、社内での評価、予算の承認、そして複数のステークホルダーからの合意形成が必要となる。この顧客の購買プロセスを尊重し、まず教育を提供し、次に販売へと繋げるアプローチは、顧客との信頼関係を構築する。高価値な無料トライアルの提供は、自社製品への強い自信の表れであり、ユーザーが一度その価

値を体験すれば製品自体が自らを売り込む力を持つことを示している。この戦略は、イベント後にトライアルユーザーを有償のエンタープライズ顧客へと転換させる確率を大幅に高めるものである。

第5章 競合ランドスケープと市場評価

本章では、主要な競合製品との比較、専門家の意見、およびユーザー事例を統合し、市場における Patentfield のポジションを客観的に評価する。

5.1 ポジショニングとコアコンピタンス：可視化の先駆者

専門家によるレビューでは、Patentfield の主要な強みが一貫してビッグデータの可視化、技術動向分析、およびホワイトスペース分析にあると指摘されている⁴。そのインターフェースは、競合の動向をリアルタイムで視覚的に把握できるよう設計されている²⁰。プラットフォームの価値提案は、特許の価値を評価する独自の「PF スコア」や高度なマッピング機能といった、戦略的分析機能に集中している²¹。

このことから、Patentfield は単なる特許検索エンジンとして競争しているのではなく、戦略的インテリジェンスプラットフォームとしての地位を確立しようとしていることがわかる。その競争優位性は、膨大な特許データを実用的な視覚的洞察へと統合する能力にあり、この能力は Patentfield AIR のカスタムラベリング機能と組み合わせることで、指数関数的に強力になる

¹⁶。

5.2 AI 特許プラットフォームの比較分析

調査からは、いくつかの主要な競合製品との直接的な比較点が明らかになっている。

- **Summaria** : 文書読解支援と要約機能に強みを持ち、非専門家にもアクセスしやすいが、複雑な分析にはやや不向きな可能性がある²²。
- **Tokkyo AI** : 安全なプライベート環境での特許調査に重点を置き、情報収集に優れるが、特許性の評価には他のツールが必要となる場合がある²²。

- **AI Samurai**：特許出願支援に特化しており、新規性評価や出願書類の自動作成に焦点を当てている²²。
- **Amplified**：1億4000万件以上のグローバルデータベースを対象としたセマンティック検索、チームでの共同作業機能の特徴とするAIプラットフォームで、月額500ドルから利用可能である²³。

競争環境は、ユースケースによって明確にセグメント化されている。**Summaria** が要約、**AI Samurai** が出願作成に特化する中で、**Patentfield** の核となる差別化要因は、AI と高度な戦略レベルのデータ可視化との深い統合にあり続けている。同社は、企業の経営戦略や研究開発計画といった、高度な分析ニーズを持つ層をターゲットとしている。

表 1：AI 搭載特許分析プラットフォームの比較マトリクス

プラットフォーム	主要機能・焦点	ターゲットユーザー	主要な差別化要因	料金モデル（判明分）
Patentfield	AI による戦略分析、ビッグデータ可視化、ホワイトスペース分析	知財戦略担当者、R&D マネージャー	AI によるカスタム分析と高度な可視化機能の統合	法人向けプラン（Mini, Corp）、オプション（AIR） ²²
Summaria	特許文書の読解支援、自動要約・分類	非専門家、研究者	AI による技術用語解説、平易な要約	無料プラン、有料プラン（ミニマム、ビジネス等） ²²
Tokkyo AI	安全なプライベート環境での特許調査、情報収集	機密情報を扱う企業	プライベート環境の提供、高い情報収集能力	月額 15,000 円～ ²²

AI Samurai	特許出願支援、新規性評価、書類自動作成	発明者、弁理士	特許性判定と出願書類作成の自動化に特化	基本 55,000 円～ ²²
Amplified	AI セマンティック検索、チームでの共同作業、グローバル特許調査	IP 専門家、R&D チーム	高度な AI 検索と共同作業プラットフォーム	月額 500 ドル～（年間契約） ²³

この比較マトリクスは、各プラットフォームが特定のニーズに対応していることを明確に示している。購入を検討する IP 戦略担当者は、自社の目的が「出願作成」なのか、「基本的な内容理解」なのか、それとも Patentfield が提供する「戦略的なランドスケープ分析」なのかを判断するための、効率的な意思決定支援ツールとしてこの表を活用できる。

5.3 導入実績：ユーザー事例と評価

Patentfield は、コニカミノルタビジネスアソシエイツやピクシーダストテクノロジーズといった、先進的なテクノロジー企業との導入事例を公開している¹⁷。コニカミノルタの事例の詳細はリンク先で確認する必要があるが¹⁷、他の情報源からは、AI ツールの導入がもたらす顕著な効率化効果が示唆されている。ある事例では SDI 調査（定点観測調査）において

30～40% の工数削減が報告され¹⁹、別の先行技術調査の事例では

約 85% もの時間短縮が実現したとされている²⁷。また、同プラットフォームは特許庁からも主要な知財インテリジェンスサービスの一つとして認識されている²⁸。

著名なハイテク企業からの支持は、強力な社会的証明（ソーシャルプルーフ）として機能する。80%、85%、30～40%といった定量的な効率改善データは、企業内で予算承認を得るために不可欠な、具体的な投資対効果（ROI）の論拠を提供する。これらの成功事例は、プラットフォームが主張する価値を裏付け、将来の顧客にとっての導入リスクを低減させる効果を持つ。

第6章 将来展望と戦略的提言

本章では、これまでの分析を統合し、今後の展望を述べるとともに、導入を検討する組織に対する具体的な提言を行う。

6.1 知的財産分野における AI の進化の軌跡

Patentfield の進化の軌跡は、知的財産管理がコストセンターとしての法務機能から、価値を創造する戦略的資産へと変貌しつつあるという、より広範な業界トレンドを象徴している。生成 AI は、これまで想像もできなかったレベルのスピード、スケール、そして分析の深度を可能にする、この変革の主要な触媒である。業界の未来は、AI のさらなる深い統合へと向かい、技術トレンドや特許訴訟の結果に関する予測分析の領域へと進む可能性が高い²⁹。AI と可視化技術に強力な基盤を持つ **Patentfield** は、この進化の過程でリーダー的な役割を担う絶好のポジションにいる。同社の開発者が新しい AI 技術に対して高い関心を持っていることも、この未来志向の姿勢を裏付けている³¹。

6.2 導入検討組織への提言

全分析に基づき、導入を検討する組織の状況に応じた提言を以下に示す。

- 知財分析が初めて、または社内でのアクセス拡大を目指す組織向け：
標準プランから導入を開始し、「AI サマリー」機能を活用することを推奨する。これを低コストのパイロットプロジェクトとして位置づけ、研究開発部門や経営企画部門に特許インテリジェンスの価値を体験させる。これにより、さらなる投資へのビジネスケースを構築することが可能となる。
- 成熟した知財部門を持ち、戦略的ニーズを抱える組織向け：
「Patentfield AIR」オプションが主要な価値提供源となる。無料トライアル期間中には、大規模な FTO 分析や新規研究開発プロジェクトのための競合ランドスケープ分析など、具体的かつ高価値なユースケースを特定してテストすべきである。評価の鍵は、単に関連文献を見つける能力ではなく、戦略的な問いに答える能力にある。
- 評価基準：
導入検討の際には、AI が生成するラベルと可視化ツールとの間の相乗効果に焦点を当てるべきである。なぜなら、この連携こそが、同プラットフォームの核心的な競争優位性だからである。

らである。

6.3 認識されるリスクと機会

- リスク：

あらゆる生成 AI ツールに共通する主要なリスクは、不正確な情報や「ハルシネーション（幻覚）」の可能性である。AI サマリーと AIR の出力は強力である一方、特に侵害鑑定のような法的に重要な問題については、必ず人間の専門家による検証が必要となる。また、プレミアムサービスである AIR のコストは、小規模な組織にとっては導入の障壁となる可能性がある。ただし、データセキュリティに関するリスクは、同社が取得している ISO 27001/27017 認証やデータプライバシーポリシーによって一定程度緩和されている 1。

- 機会：

最大の機会は、Patentfield を知財部門と他の事業部門との間の橋渡し役として活用することにある。プラットフォームを、技術ランドスケープに関する視覚的でデータに基づいた議論のための共通基盤として用いることで、企業は知財戦略を経営戦略や研究開発戦略とより緊密に連携させることができる。これにより、最終的には、よりインパクトの大きいイノベーションの創出を促進することが可能となるだろう。

引用文献

1. [Patentfield] 生成 AI で 8000 万件の特許を「見える化」。AI サマリー機能をリリース！グローバル特許にも対応した AI サマリーグローバルを 10/1 にリリースします。 - PR TIMES, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000059.000025380.html>
2. [Patentfield] 生成 AI で 8000 万件の特許を「見える化」。AI サマリー機能をリリース！グローバル特許にも対応した AI サマリーグローバルを 10/1 にリリースします。(2025 年 9 月 12 日)- エキサイトニュース, 9 月 15, 2025 にアクセス、
https://www.excite.co.jp/news/article/Prtimes_2025_-09-12-25380-59/
3. Patentfield が生成 AI を活用し企業をサポート、特許情報を「見える化 ... , 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://voix.jp/business-cards/patentfield-ai-summary-launch/>
4. AI サマリー機能をリリース！グローバル特許にも対応 ... - Patentfield, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://patentfield.com/news/296>
5. Patentfield 「2025 知財・情報フェア&コンファレンス」出展のお知らせ - PR TIMES, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000057.000025380.html>
6. Patentfield 「2025 知財・情報フェア&コンファレンス」出展のお知らせ - エキサイト, 9 月 15, 2025 にアクセス、

- https://www.excite.co.jp/news/article/Prtimes_2025_-08-28-25380-57/
7. 「2025 知財・情報フェア&コンファレンス」出展のお知らせ | Patentfield, 9 月 15, 2025 にアクセス、<https://patentfield.com/news/294>
 8. Patentfield 「2025 知財・情報フェア&コンファレンス」出展のお知らせ - エキサイト, 9 月 15, 2025 にアクセス、
https://www.excite.co.jp/news/article/Prtimes_2025-08-28-25380-57/image/1/
 9. Patentfield Features & Usage Explanation - YouTube, 9 月 15, 2025 にアクセス、
https://www.youtube.com/watch?v=lg_Mlv_quZk
 10. 生成 AI 特許検索・調査・分析・査読 | Patentfield AIR - evort エボルト, 9 月 15, 2025 にアクセス、<https://evort.jp/article/patentfield-air>
 11. Patentfield 株式会社 - スピーダ スタートアップ情報リサーチ, 9 月 15, 2025 にアクセス、<https://initial.inc/companies/A-30295>
 12. ウェビナー『生成 AI を利用した特許調査の新しい形』を開催！ - Patentfield, 9 月 15, 2025 にアクセス、<https://patentfield.com/news/257>
 13. Patentfield AIR 生成 AI 調査・分析オプション, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://support.patentfield.com/portal/ja/kb/articles/patentfield-air-%E7%94%9F%E6%88%90%E8%AA%BF%E6%9F%BB-%E5%88%86%E6%9E%90%E3%82%AA%E3%83%97%E3%82%B7%E3%83%A7%E3%83%B3>
 14. 【Patentfield】AI 特許総合検索・分析プラットフォームに生成 AI を搭載した新オプションサービスを 7 月にリリース - サイン&ディスプレイ業界の専門メディア SIGN NEWS SITE by 総合報道, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://www.sogohodo.co.jp/service/26023/>
 15. Patentfield が生成 AI を活用した特許査読支援の新サービスを発表, 9 月 15, 2025 にアクセス、<https://yorozuipsc.com/blog/patentfieldai>
 16. [Patentfield] 生成 AI を搭載した特許調査・分析オプションサービスを本日 7/1 リリース - PR TIMES, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000047.000025380.html>
 17. 【導入事例】コニカミノルタビジネスアソシエイツ株式 ... - Patentfield, 9 月 15, 2025 にアクセス、<https://patentfield.com/news/227>
 18. 【導入事例】ピクシーダストテクノロジーズ株式会社様 - Patentfield, 9 月 15, 2025 にアクセス、<https://patentfield.com/news/205>
 19. AI 特許検索・分析プラットフォーム Patentfield (パテントフィールド) - evort エボルト, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://evort.jp/presentations/patentfield/platform>
 20. 特許調査システムを徹底比較！導入事例や費用・料金、口コミ評判も踏まえたおすすめを紹介, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://www.shopowner-support.net/hr/personnel-recruitment/manufacturing-industry/patent-search-system/>
 21. Patentfield | AI 特許検索・特許分析・特許調査データベース, 9 月 15, 2025 にアクセス、<https://patentfield.com/>
 22. 生成 AI 活用特許分析ツールの比較分析： - よろず知財戦略 ..., 9 月 15, 2025 にアクセス、

- <https://yoroziupsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/34eff7c02387c7ab46b1.pdf>
23. Amplified Reviews 2025: Pricing & Features - Tekpon, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://tekpon.com/software/amplified/reviews/>
 24. Pricing - Amplified AI, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://www.amplified.ai/pricing/>
 25. Supporting Vendor - Amplified - ML4Patents, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://www.ml4patents.com/vendors/amplified-ai>
 26. Amplified - WIPO Inspire, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://inspire.wipo.int/amplified>
 27. 知財活動を支える知財 DX-2024 年度版 知的財産報告書 | コニカミノルタ -
Konica Minolta, 9 月 15, 2025 にアクセス、
https://www.konicaminolta.com/jp-ja/investors/ir_library/intellectual_property/2024_03.html
 28. AI を活用して特許調査の負担軽減！仕組み・解決できる課題とは？ - Aismiley, 9
月 15, 2025 にアクセス、
https://aismiley.co.jp/ai_news/what-is-a-patent-search-mechanism-using-ai/
 29. Patent Analysis Tools: The Ultimate Guide - Patlytics, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://www.patlytics.ai/blog/patent-analysis-tools>
 30. How Patent Landscape Analysis Drives Business Growth - Caldwell | Global Law
Firm, 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://caldwelllaw.com/news/how-patent-landscape-analysis-drives-business-growth/>
 31. 企業もフリーランスも納得！ミスマッチをなくすトランジション採用 - re:shine
【リシャイン】 , 9 月 15, 2025 にアクセス、
<https://client.re-shine.jp/case/patentfield>