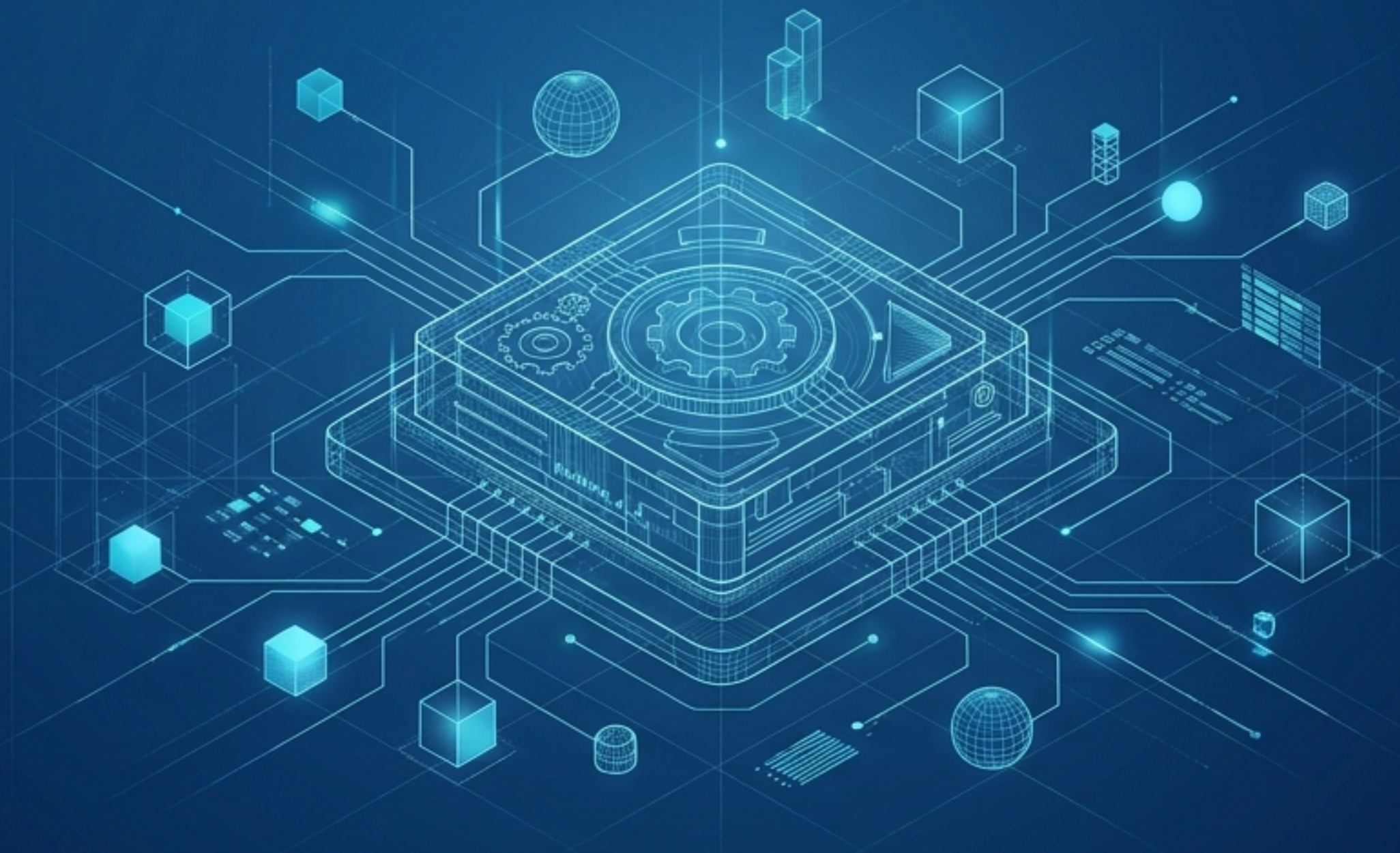


生成AIが変える知財戦略の最前線

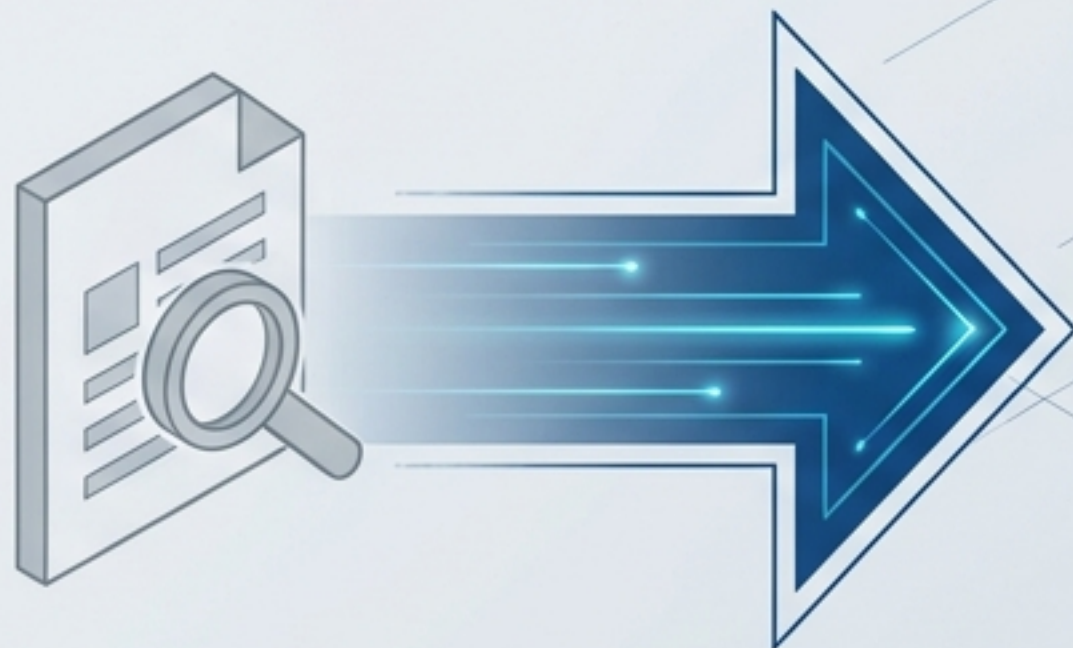
NTTドコモビジネスの実践に学ぶ、定型業務の自動化から「経営の意思決定インフラ」への進化



生成AIは「省力化ツール」から「戦略設計の中枢」へ

定型業務の部分自動化

定型業務では、エクスにおける生成AI活用、知財部門の定型業務を部分に自動化する段階をすでに超えています。



Key Message

NTTドコモビジネスにおける生成AI活用は、知財部門の定型業務を部分自動化する段階をすでに超えています。特許情報だけでなく、市場・競合・技術・政策を統合し、知財・技術・事業・経営を直結させる「戦略設計のインフラ」としてAIが組み込まれています。

Core Takeaway

AIの役割は「文章生成」ではなく、経営戦略フレームを運用し「判断材料」を作ること。

知財AI運用のパラダイムシフト：効率化から競争優位性へ

	従来モデル (効率化・省力化)	NTTドコモビジネスモデル (戦略設計)
【目的】	既存業務の工数削減・効率化	競争優位の確立・勝ち筋の発見
【投入データ】	単一の特許情報・公報	特許＋市場・競合情報、技術動向、 政策・規制、社内情報
【AIの役割】	検索、要約、翻訳、ドラフト作成	異種情報の関係づけ、 戦略フレーム(3C/VRIO)の適用、仮説生成
【最終出力】	調査レポート・明細書案	コアコンピタンスの特定、技術マップ、 資源配分(出願KPI)の設計

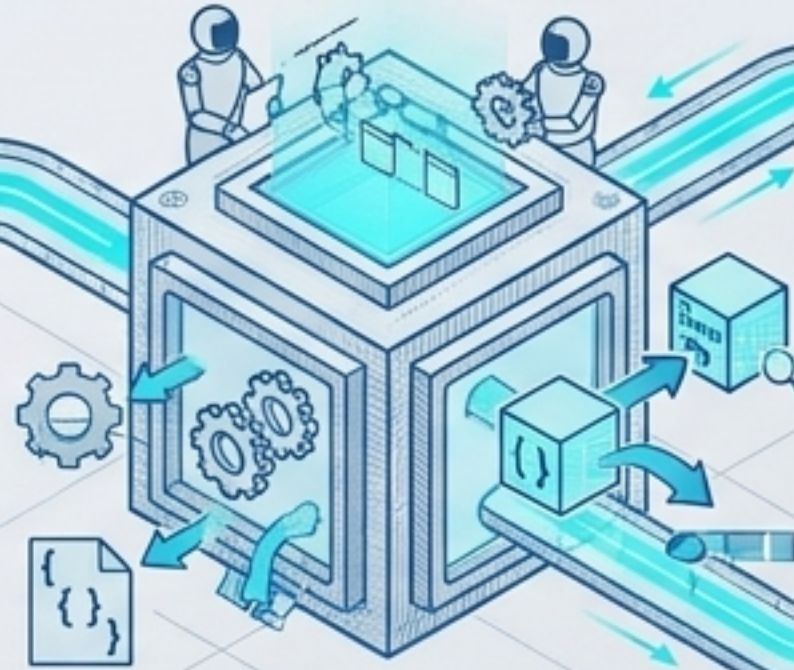
経営意思決定を生み出す4ステップの「戦略アーキテクチャ」

Stage 1:
データ収集・構造化



多様な形式の文書を
AIが理解できる形へ前処理。

Stage 2:
検索・抽出・仮説生成



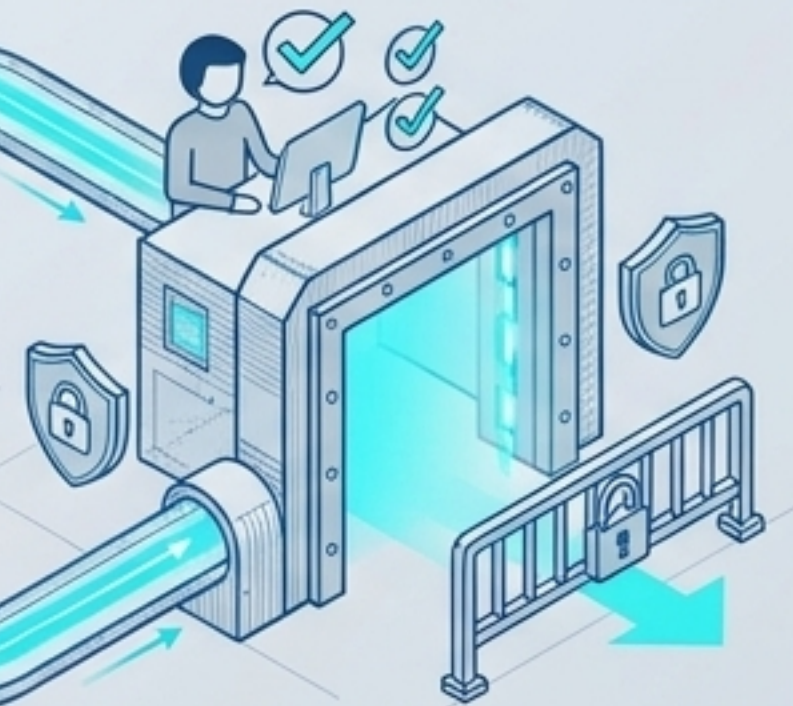
エージェントによる論点整理と
構造化データ (JSON等) の抽出。

Stage 3:
戦略フレームワーク適用



3C分析・VRIO分析による
コアコンピタンスの言語化。

Stage 4:
ガバナンス・意思決定

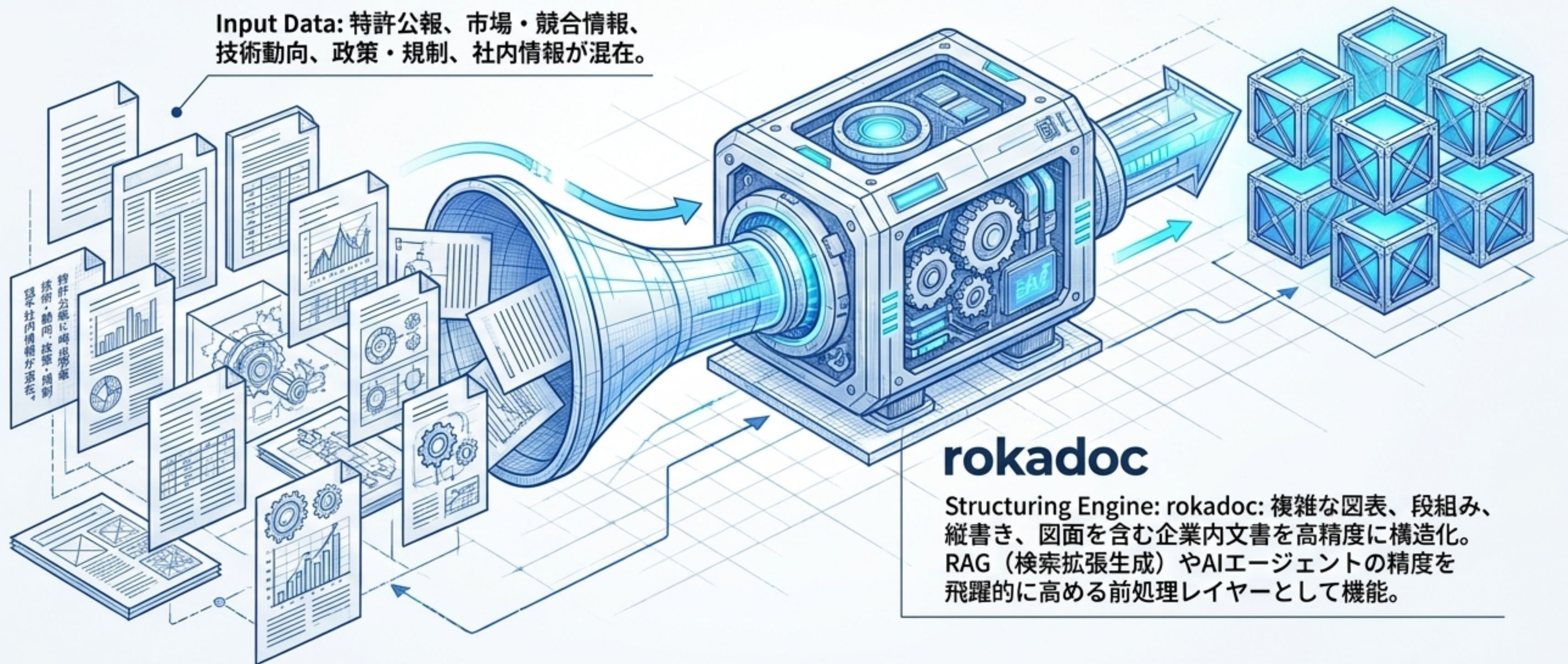


人間による品質保証と、
ガードレールによる機密情報の保護。

このプロセスを通じ、知財データは
「権利化の材料」から「経営の仮説材料」へと再構成される。

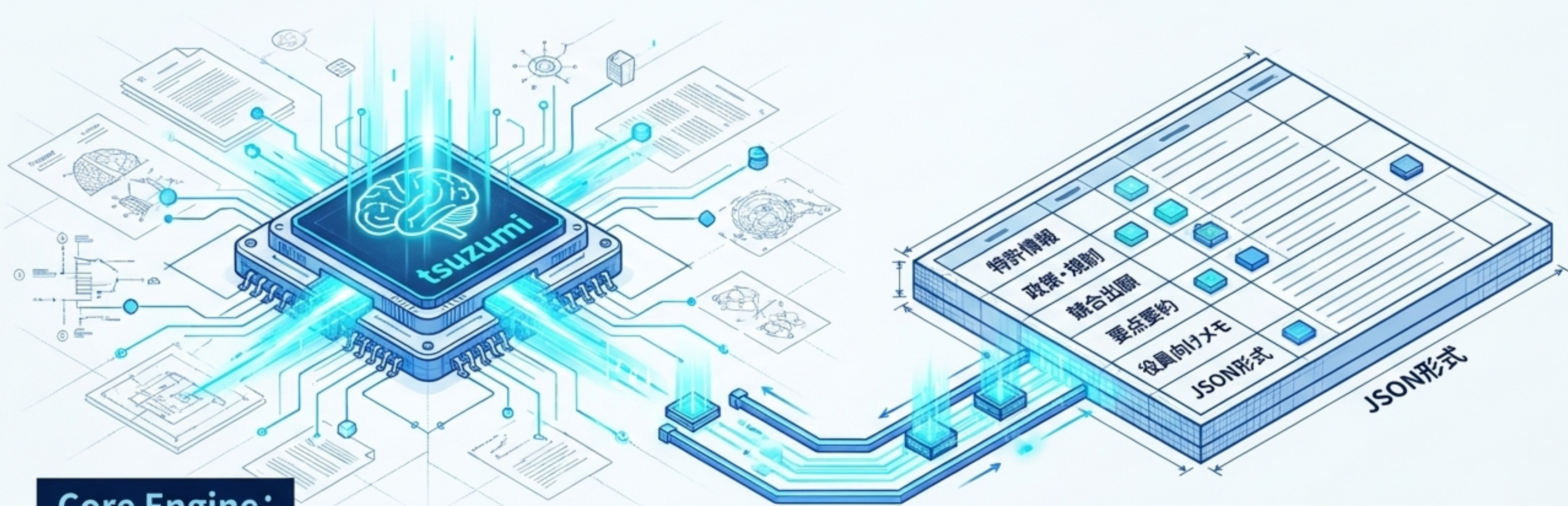
Step 1: 多様な情報の統合と「高精度な構造化」

知財業務特有の複雑な文書群を統合し、AIの認識精度を最大化する。



Step 2: 業務特化型エージェントによる「抽出と仮説生成」

汎用チャットではなく、自律的にタスクを分解・実行するエージェント的アプローチ。



Core Engine:

tsuzumi:

企業向けQA、RAG検索要約、
情報抽出に特化したLLM。

- 特許群からの要点抽出と競合出願のクラス分け
- 政策・規制変更の要約と役員向けメモへの変換
- 報告様式への準拠・JSON形式など「型のある出力」への対応

Step 3: 戦略フレームワーク(3C/VRIO)による「コアコンピタンスの特定」

AIの真価は「答えを出す」ことではなく、経営戦略の型に沿って仮説を高速生成すること。



3C分析 (Customer/Competitor/Company) :
多角的なインプットデータから、市場におけるキーサクセスファクター（成功条件）を見極める。

VRIO分析 (Value/Rarity/Imitability/Organization) :
3C分析の結果を基に、自社が持つ模倣困難な独自の強み=「コアコンピタンス」を抽出・言語化する。

Step 4: 機密性を担保する「ガードレールと人間のガバナンス」

出願前アイデアや競争戦略など、極めて機微性の高い情報を安全に運用する設計。



Safety Layer: chakoshi

日本語向けLLMガードレール。悪用を企図する入力や企業活動を脅かす入力、機微情報を含む出力を検知しブロックする。

Human-in-the-Loop

多段階のチェック体制：AIはあくまで仮説の提示と意思決定支援を行い、最終的な判断と品質保証は人間が担う。

Strategic Output 1: 勝ち筋を可視化する「技術マップ」

Key Concept:

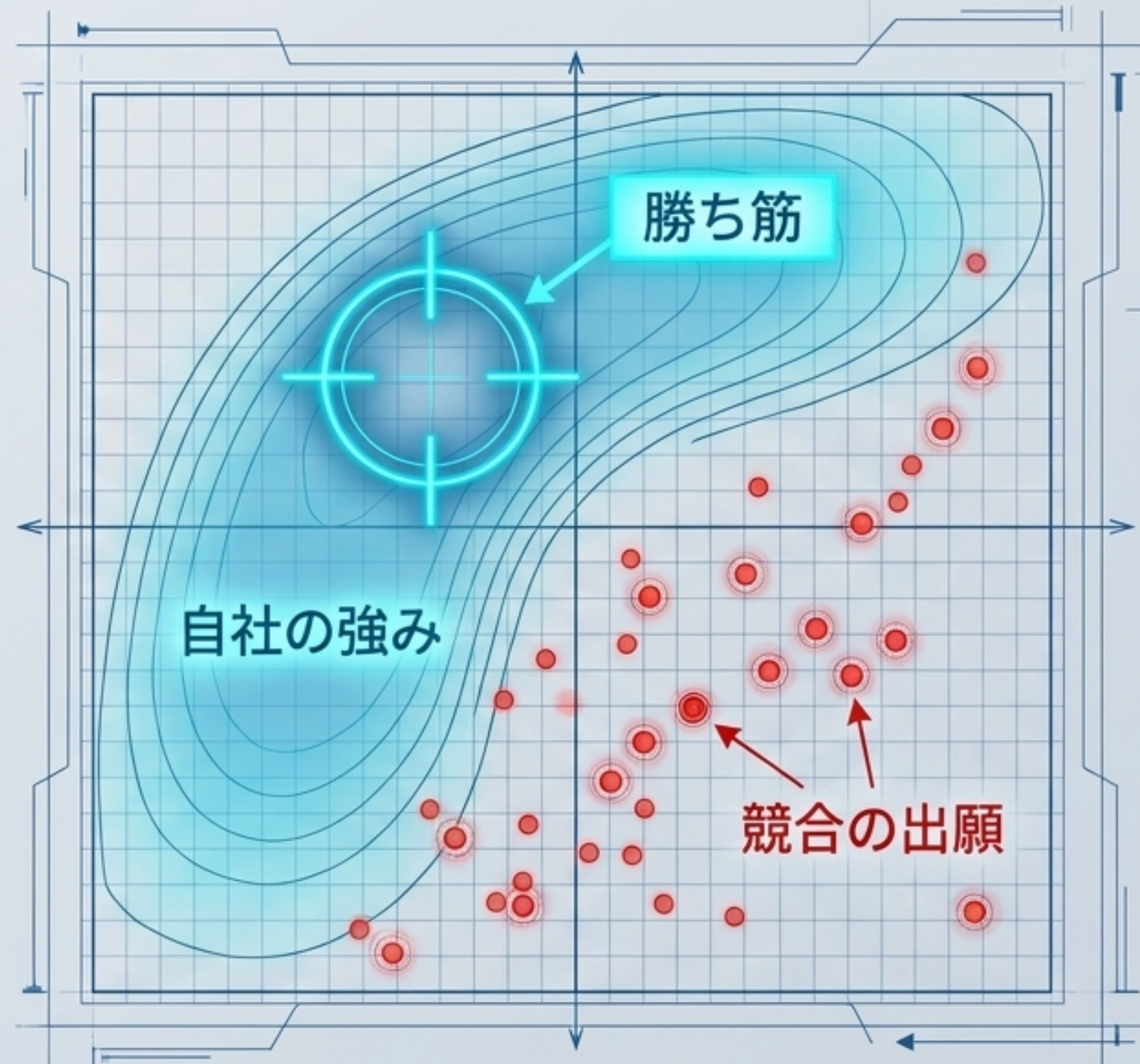
AIによる分析結果をマッピングし、差別化すべき領域を特定する。

Mapping Strategy:

自社のコアコンピタンス領域（認識、センシング、フィードバック等）と、競合他社の出願状況を重ね合わせる。

Strategic Focus:

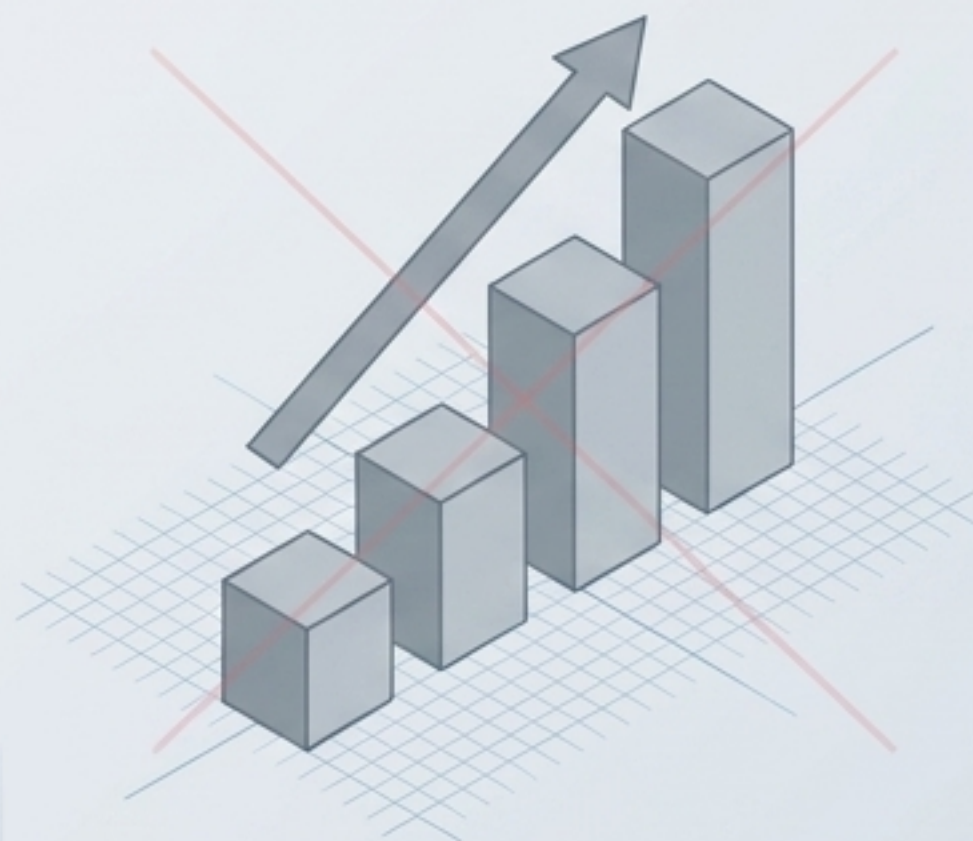
単に「特許を多く出す」のではなく、技術マップ上で「どこに出願すれば競争優位に効くのか（勝ち筋）」を見定め、知財資源を集中投下する。



Strategic Output 2: 件数主義からの脱却と「出願KPIの再定義」

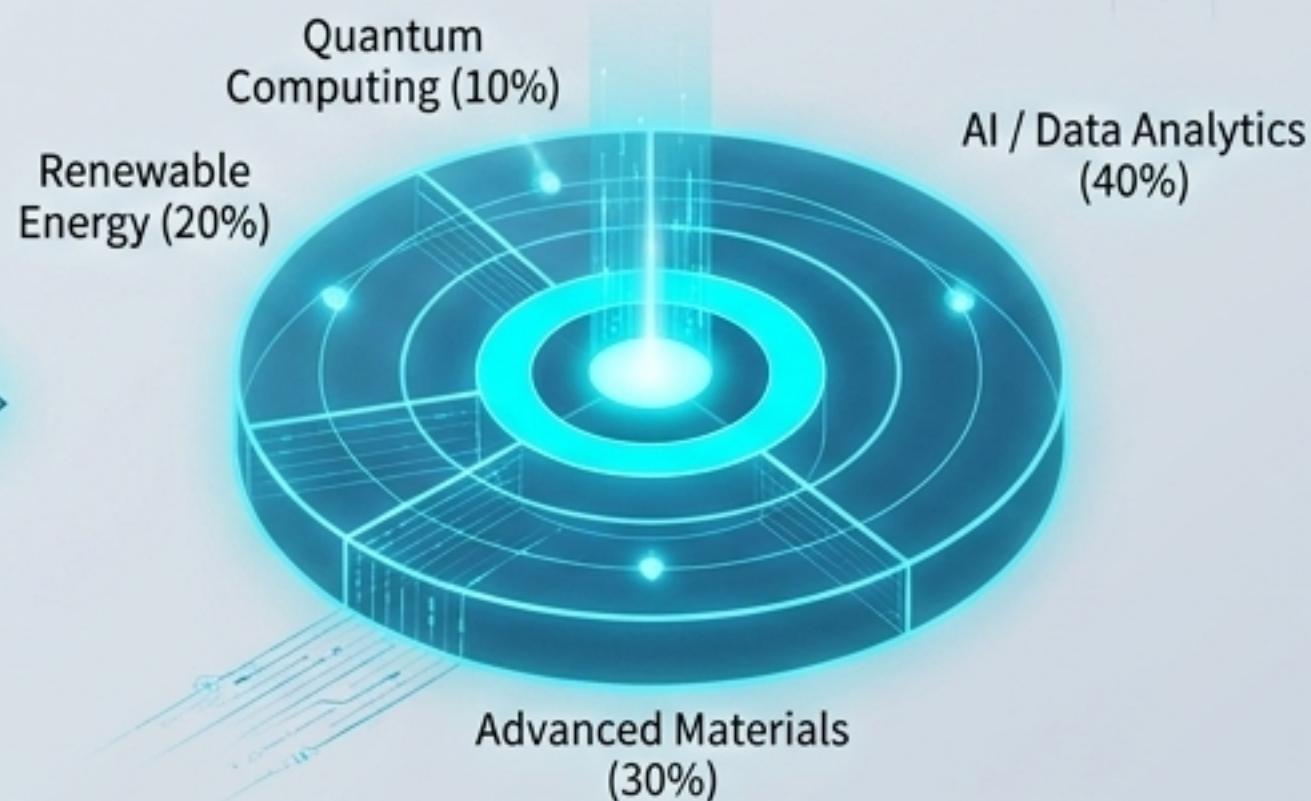
Key Concept : KPIは「出願数」ではなく、「勝ち筋に対する資源配分」の表現へと進化する。

件数主義



「今年は何件出願するか」という単純な件数管理。

戦略的資源配分



「どの技術領域で、なぜ、競争上の意味を持つ件数なのか」という戦略的背景を伴うKPI設計。

知財KPIが経営KPIへの橋渡しとなり、意味のある競争優位性を確立する。

The Synthesis: 知財戦略から 「経営戦略」への波及

Key Concept:

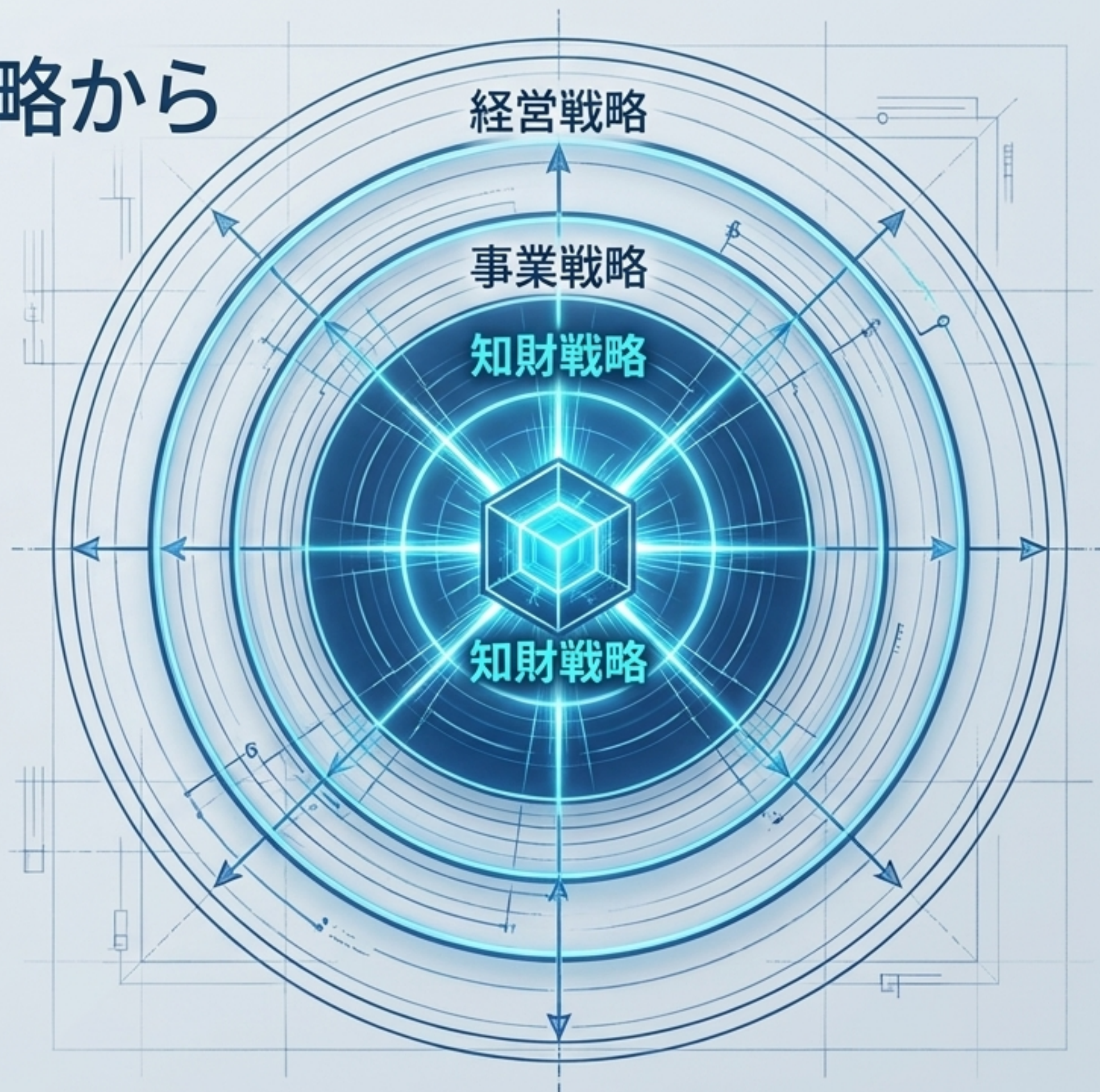
知財部門は「事業部からの依頼を調べる部門」から、「**経営戦略の仮説形成に参加する部門**」へ。

Upstream Integration:

AI分析から導かれた示唆（コアコンピタンスと勝ち筋）は知財戦略に留まらない。

Strategic Impact:

知財データを起点として、**R&D投資の方向づけ**と**事業差別化を支える意思決定支援（インフラ）**として機能している。



これを実現する企業向け生成AI基盤（The Technology Stack）

Key Concept：高機密・高専門性業務を回すための現実的な三層構造。



3. **セーフティ制御 (rokadoc)：**
複雑文書の構造化によるRAG・
エージェントの精度向上。

2. **コアエンジン (tsuzumi)：**
企業向けQA・要約・情報抽出に
特化した国産LLM。

1. **知識化前処理 (rokadoc)：**
複雑文書の構造化によるRAG・
エージェントの精度向上。

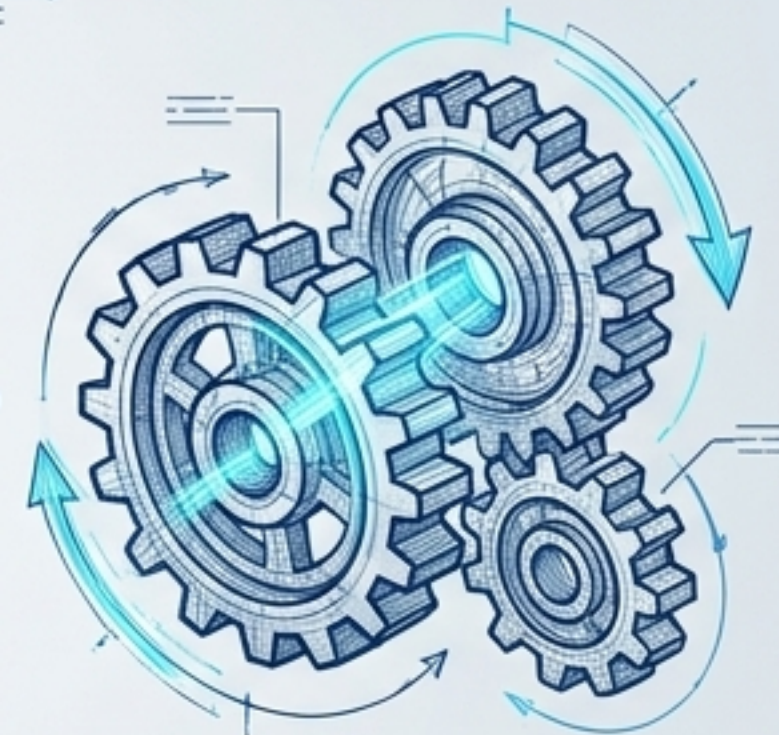
AI時代の知財人材：「品質の番人」と「伴走者」への進化

Key Concept： 検索・要約・仮説生成をAIが担う時代、人間の付加価値は「問いと設計」にシフトする。



品質の番人

AIのハルシネーション（幻覚）や文脈ずれを抑制し、評価軸を設計する役割。



伴走者

AIを動かす設計力と協働を進める力を持ち、事業部との対話を通じて事業価値を共に創出する役割。プロンプト術を超えた「戦略設計部門」への再定義。

The Strategic Blueprint: 経営層が持ち帰るべき3つの視座

1



1. AIは「要約ツール」ではなく 「戦略エージェント」である

経営戦略の型（3C/VRIO）にデータを
流し込み、仮説を高速生成させる意思
決定インフラとして運用せよ。

2



2. 「どこで勝つか (勝ち筋)」 から逆算して知財を設計する

件数至上主義を脱却し、技術マップに
基づく競争優位のための資源配分
(KPI) へと移行せよ。

3



3. 実装には「前処理・LLM・ ガードレール」の三層構造が 不可欠

高機密業務へのAI適用には、単発の
PoCではなく、構造化と安全性を担保す
るエンタープライズ基盤が必須である。