

# 知財部門における生成AI活用推進プラン

## レベル3：戦略統合（全社連携）

～知財×経営×技術の三位一体による全社戦略基盤構築～

2025年09月28日

© 2025 知的財産部

# レベル3の目的と基本方針

レベル3で本格実現  
全社横断連携による  
戦略的価値の統合

## 全社共通基盤の整備

知財×経営×技術の三位一体基盤

セキュアなデータ統合環境を構築し、全社共通AIダッシュボードを提供

## 知財視点の経営組み込み

知財部門が全社戦略の司令塔に進化

M&Aや新規事業企画など全社的な戦略策定に知財部門が参画

## 標準業務プロセス化

部門横断ユースケースを業務フロー化

教育・運用マニュアルを通じて全社定着を図る

## レベル2→レベル3の進化



## 効率化×高付加価値の2軸マトリクス



効率化 (工数削減)

全社ナレッジ統合

特許・論文・契約・市場レポート等を統合  
AIで横断分析し経営層へリアルタイム提供

# ユースケース① 研究開発連携

## —— テーマ選定と投資ROI評価

### 背景

研究開発テーマは **経験・直感に依存**、客観的根拠不足  
数億円単位の **不採算テーマ投資リスク** が顕在化

### プロンプト例

「以下の研究テーマ案を評価してください：[研究テーマ詳細]  
関連特許群、技術成熟度、市場トレンドを分析し、競合参入可能性と投資ROIを予測してください。」

### 期待される成果

効率化：

テーマ評価 数週間 → **1日以内**

コスト削減：

不採算テーマ削減 **10～20%**

高付加価値：

**R&D投資ROI +15%以上**

迅速かつ客観的な研究テーマ評価による意思決定の質向上

### AIクロス分析フロー

#### 従来プロセス（数週間～数か月）

1. 研究者が新規テーマ提案（主観・経験ベース）



2. 担当者による特許調査（1-2週間）



3. 市場調査外注（数週間）



4. 関連部署会議（調整に時間）



5. テーマ採否決定（数か月後）

#### AI導入

#### AI活用プロセス（即日～1日）

1. 研究テーマ案をAIに入力



2. AIによるクロス分析

関連特許群

技術成熟度

市場トレンド



3. 競合参入予測と投資ROIシミュレーション



4. データに基づく迅速な意思決定（即日～1日）

# ユースケース② 経営企画連携

## M&A候補評価と中期経営計画連動

### 背景

非効率なM&A評価プロセス、**戦略整合性の主観依存**

### プロンプト例

「買収候補企業 [企業名] の特許情報と当社の技術情報を入力します。  
両社の技術領域の重複・強み・弱み・シナジーを分析し、中期経営計画との整合性を評価してください。」

### 期待される成果

効率化：

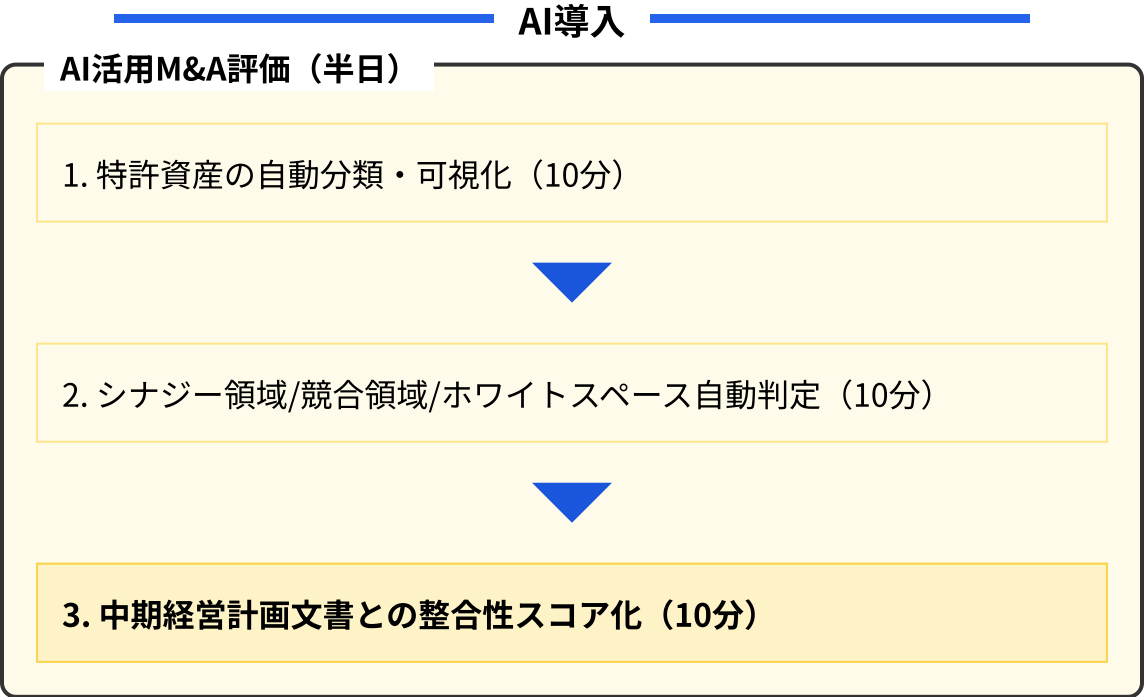
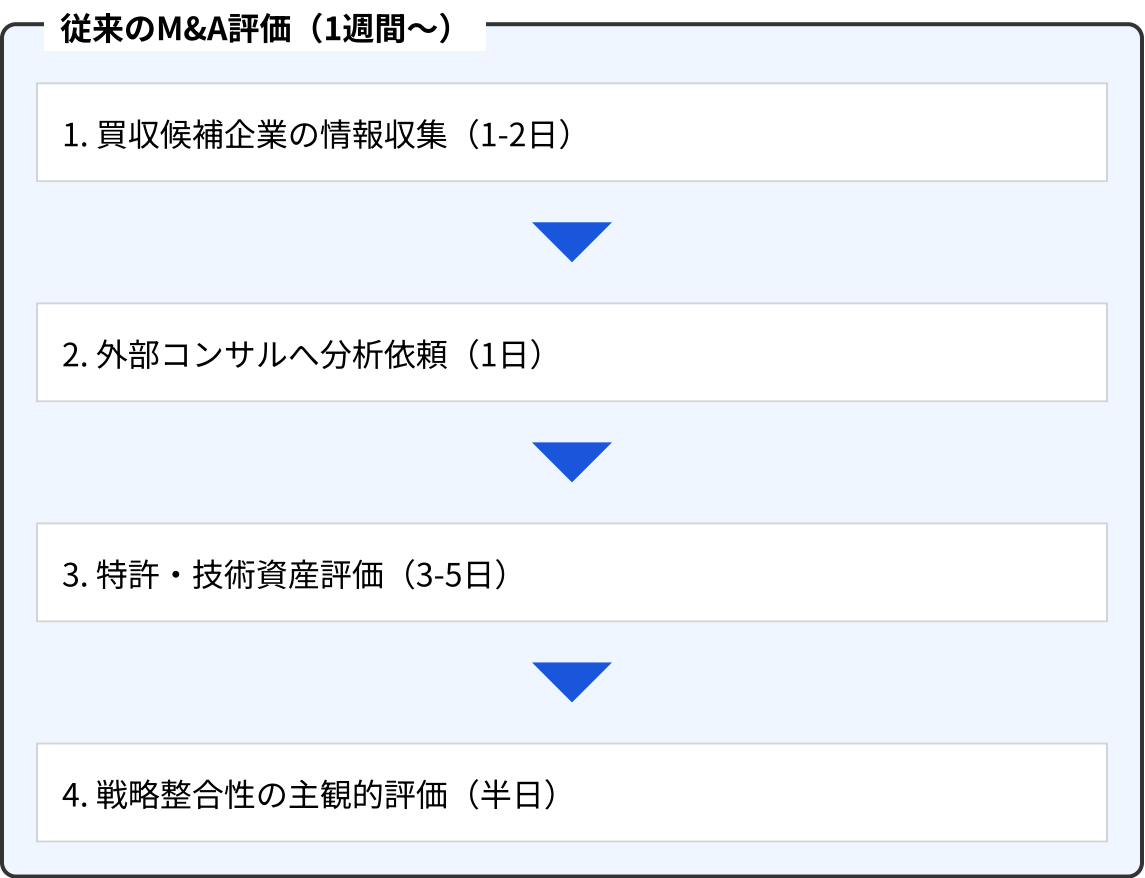
分析工数 3日 → **0.5日**

委託コスト → **1/10**

高付加価値：

**シナジー実現率の大幅向上**  
中期経営計画との整合性を客観的にスコア化し、意思決定を高度化

### 活用方法：3つのAIによる分析統合



# ユースケース③ 法務連携

## —— 契約・訴訟リスク統合管理

### 背景

契約判断の長期化、リスク検知・記録不足、部門間情報共有の遅れによる **法的リスク管理の課題**

### プロンプト例

「添付の秘密契約書を分析し、以下を抽出してください：

- 当社に不利な条項のリスク評価（高・中・低）
- 過去の類似判例5件との比較ポイント
- 優先交渉すべき論点リスト」

### 期待される成果

効率化：

**契約レビュー 数日 → 30分**

高付加価値：

**リスク見逃し半減、紛争発生率低減**

過去の判例データを含む高精度リスク分析、法務・知財・事業の統合視点

### リスク管理プロセスの革新

#### 従来プロセス（数日～1週間）

1. 契約書内容の目視確認（半日～1日）



2. 法務部門による条文チェック（1～2日）



3. 判例調査（必要時のみ、2～3日）



4. リスクレポート作成（半日）



5. 交渉方針決定会議（半日）

#### AI導入

#### AI活用プロセス（30分～1時間）

1. 契約書をAIへ入力（数分）



2. AI処理：判例DB・過去契約との自動比較（10分）



**3. リスクマップ・交渉論点の自動生成（即時）**



4. 方針決定・部門間共有（AI支援、15分）

# ユースケース④ 営業・事業部門連携 —— 提案営業強化

## 背景

提案内容の標準化・差別化難、**競合分析不足**、顧客課題と自社技術のマッチング工数大

## プロンプト例

「顧客企業A社の課題は[顧客課題]です。  
この課題解決に適した自社特許・技術をリストアップし、競合他社との差異点と市場優位性を含めた提案書のポイントを出力してください。」

## 期待される成果

効率化：

従来 **2～3日** → **半日**

高付加価値：

### 成約率 5～10%UP

競合比較・差別化ポイント自動抽出による顧客説得力向上  
営業担当の専門知識不足をAIが補完し全社横断で均質な提案品質を確保

## 提案プロセス変化：従来とAI導入後の比較

### 従来プロセス（2～3日）

1. 顧客課題ヒアリング（数時間）



2. 知財部に関連技術調査依頼（半日）



3. 社内調査・候補技術抽出（1日）



4. マーケで競合比較資料作成（半日）



5. 提案資料統合・作成（半日）

### AI導入

### AI活用プロセス（半日）

1. 顧客課題をAIに入力（数分）



2. AI処理：自社技術マッチング・競合比較



3. 最適技術提案＋差別化ポイント自動出力



4. 提案資料・営業トーク要点自動生成

# まとめとアクションプラン

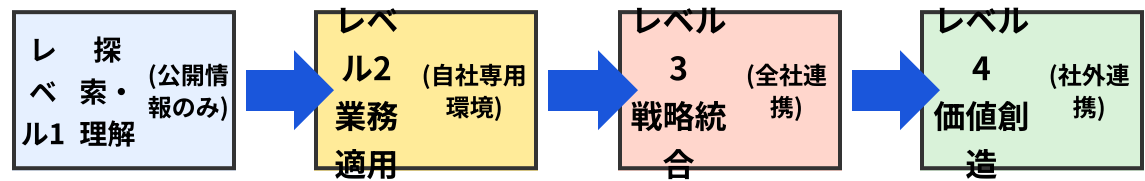
## レベル3の狙い・意義

- 知財×経営×技術の三位一体による戦略統合
- 企業内の各種知識資産の横断的統合による意思決定革新
- 知財部門が全社戦略の司令塔へと進化

## アクションプラン

1. 全社推進チーム設置（1ヶ月）  
知財・R&D・経営企画・法務・営業の横断チーム編成
2. 共通AI基盤構築（2ヶ月）  
全社データ統合環境とセキュアなアクセス権管理
3. パイロット運用（3ヶ月）  
主要4部門で実証、標準業務プロセス整備、効果検証
4. 全社展開（半年～）  
段階的に全部門展開、教育・運用マニュアル整備
5. 継続改善（四半期レビュー）  
KPIモニタリング、経営インパクト評価、次世代対応

## 生成AI活用のステップアップ



現在地：レベル3  
知財×経営×技術の三位一体による戦略統合段階

## 戦略統合ロードマップ

1. 知財・R&D部門先行展開（2ヶ月）
2. 経営企画・法務部門展開（3ヶ月）
3. 営業・事業部門展開（4ヶ月）
4. 全社AIダッシュボード稼働（半年～）