



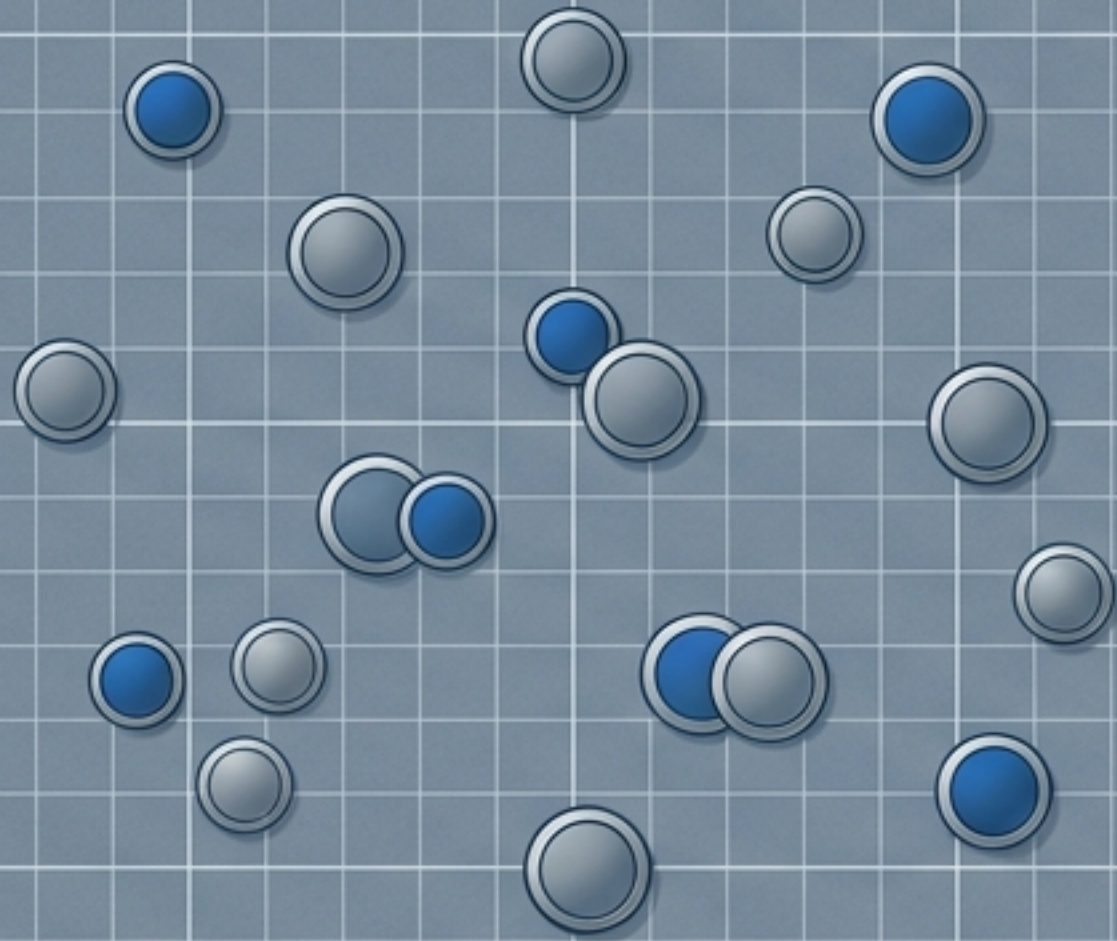
IP Landscape 2026: 分析から「意思決定の回路」へ

知財・情報フェア2025/2026年
比較分析を通じた、知財情報活用のパラダイムシフトと実装ガイド

GPT-6 Astra Research Unit | 2026年9月20日

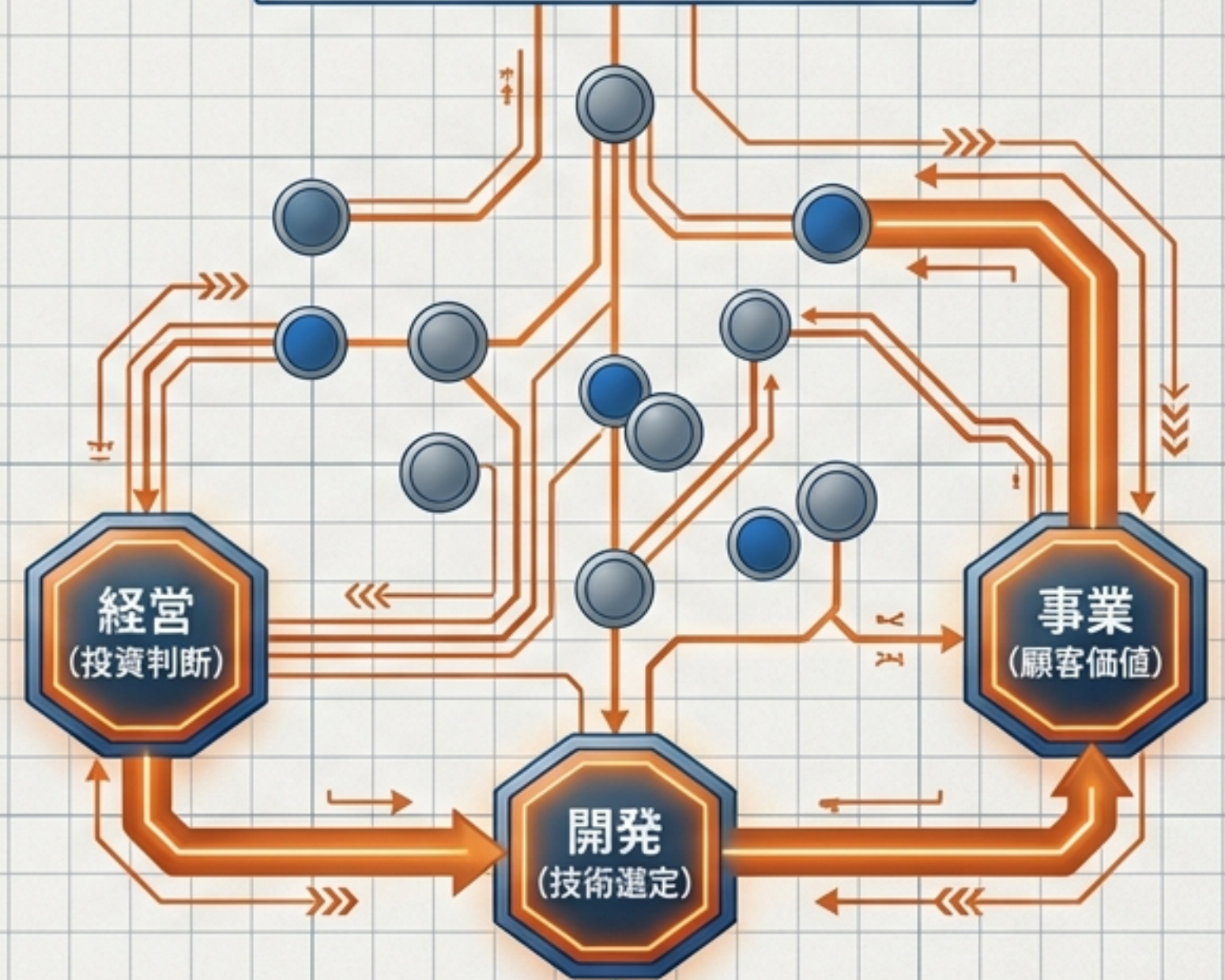
1年間で起きた最大の変化は「ツール機能」ではなく「組織行動への接続」である

2025: 点の蓄積



「どう分析するか」の時代。
データは蓄積されるが、アクションへの経路が未定義。

2026: 意思決定の回路



「誰の、どの意思決定を、どう動かすか」の時代。
分析結果が組織の具体的な行動に直結。

Myth vs. Reality: 「AIの導入」自体は2025年に既に起きていた

2025: The Myth Buster

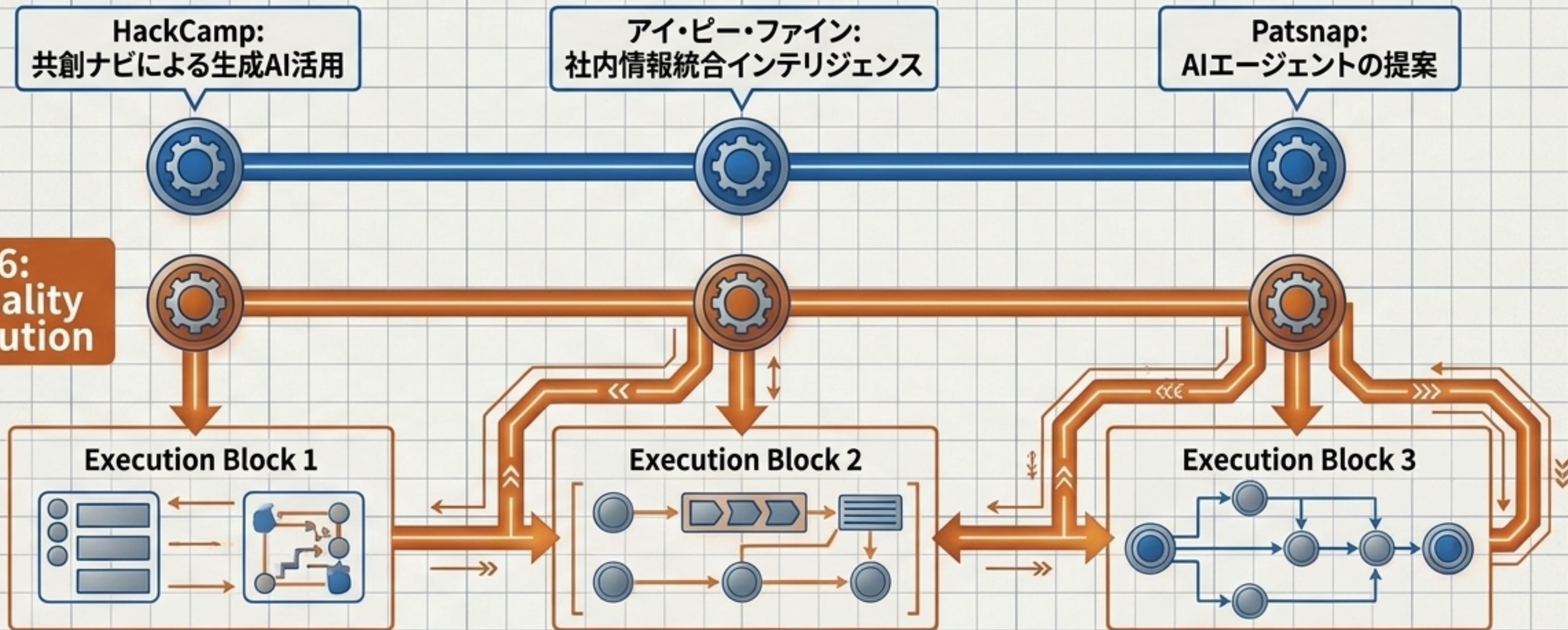
AI活用・社内統合の萌芽は既に存在

HackCamp:
共創ナビによる生成AI活用

アイ・ピー・ファイン:
社内情報統合インテリジェンス

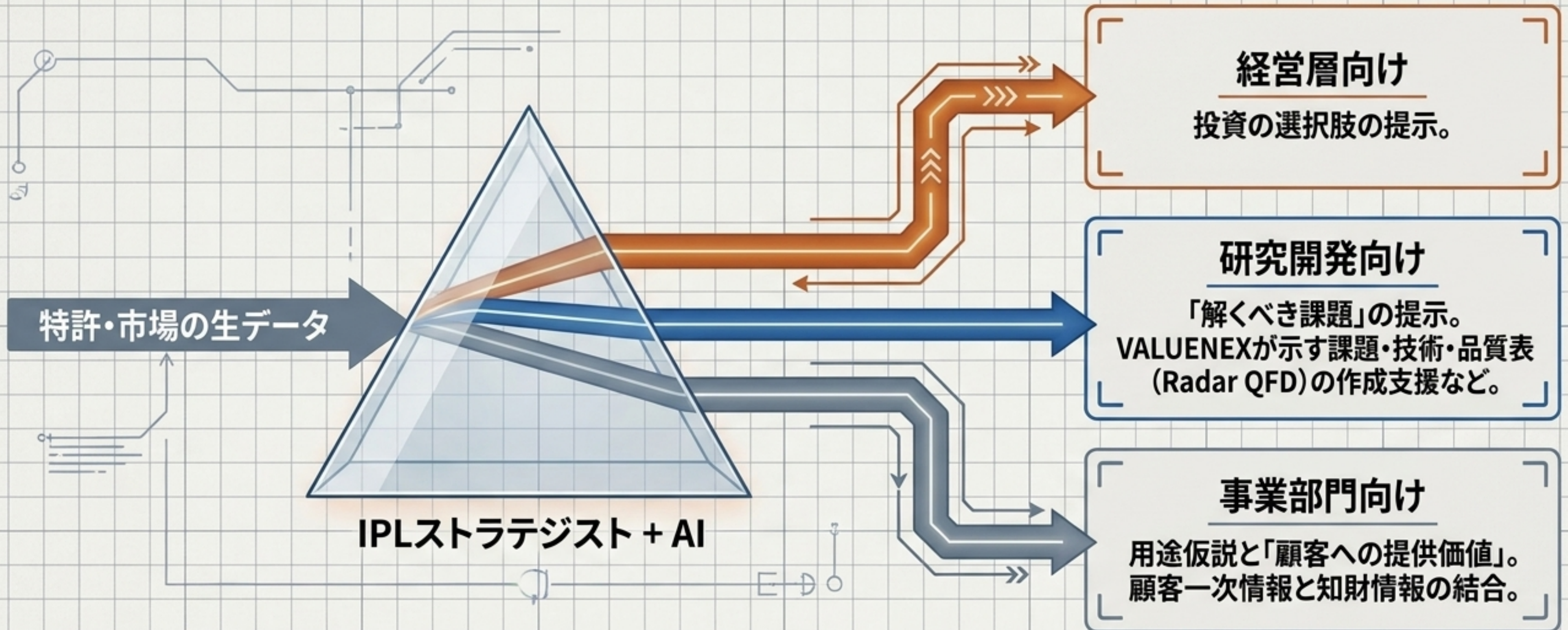
Patsnap:
AIエージェントの提案

2026: The Reality of Execution



両年の真の差分は、技術の有無ではなく「利用者」「業務への組み込み方」「成果物」「根拠の確認方法」の解像度が飛躍的に向上したことにある。

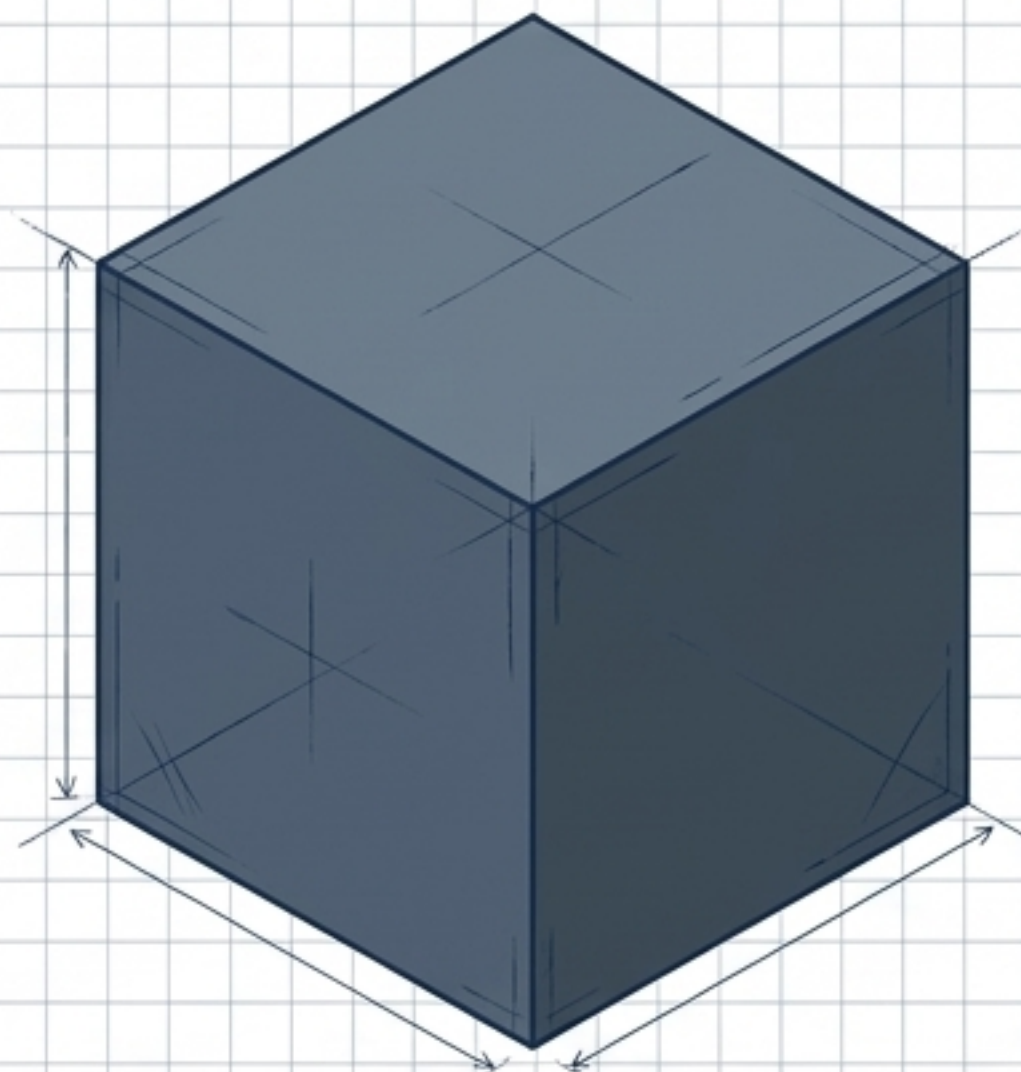
Pillar 1: 出力のプリズム化（利用目的に応じた成果物の細分化）



Key Takeaway: 同じ分析結果を全社に配る限界。
IPL設計段階で「誰のどの判断を支えるか」の規定が必須に。

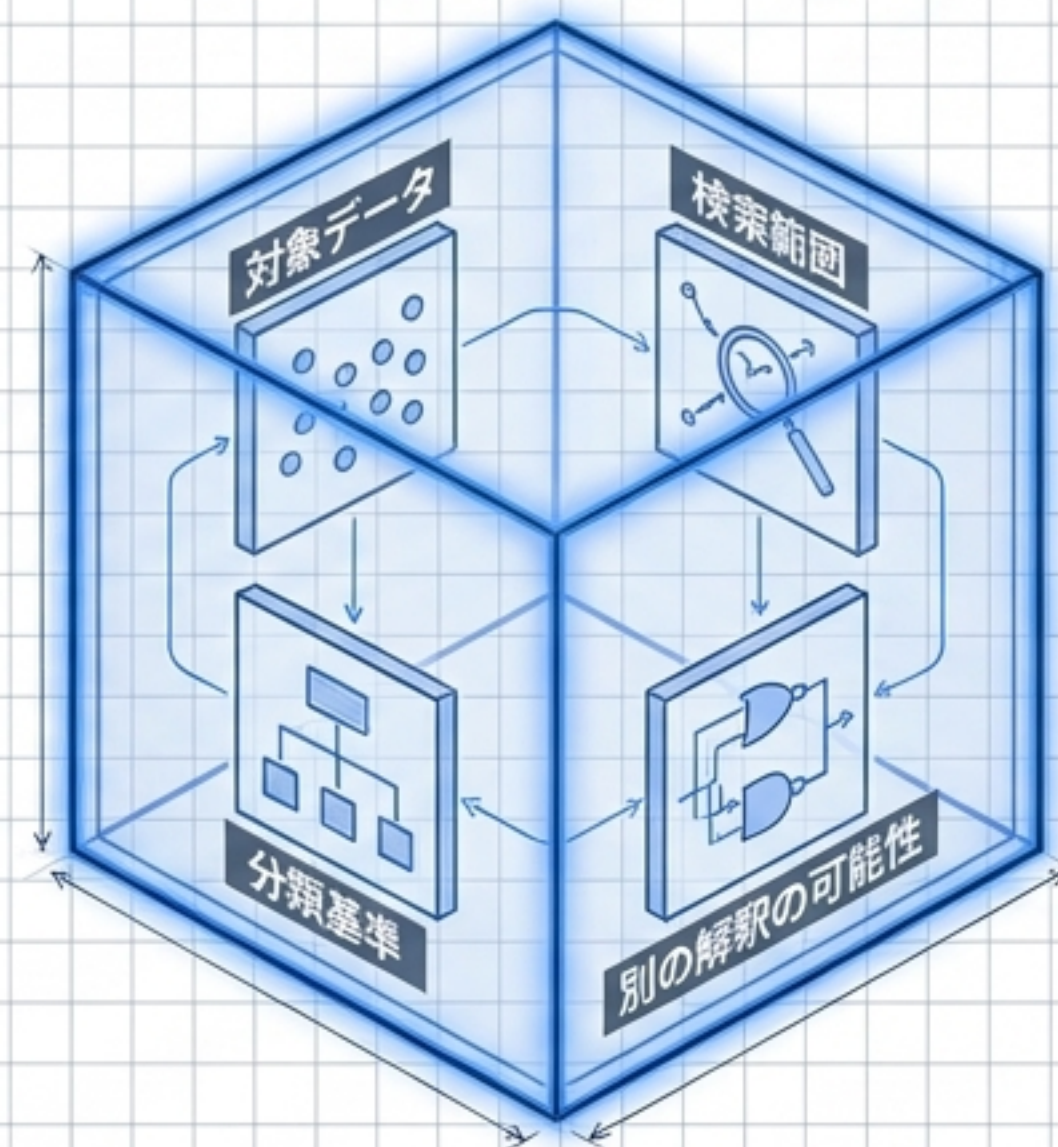
Pillar 2: ブラックボックスからの脱却（判断根拠の透明性と説明可能性）

2025: The Black Box



結論のみの提示。AIがどのようにそのインサイトを導き出したか、過程が不可視。

2026: The Glass Box

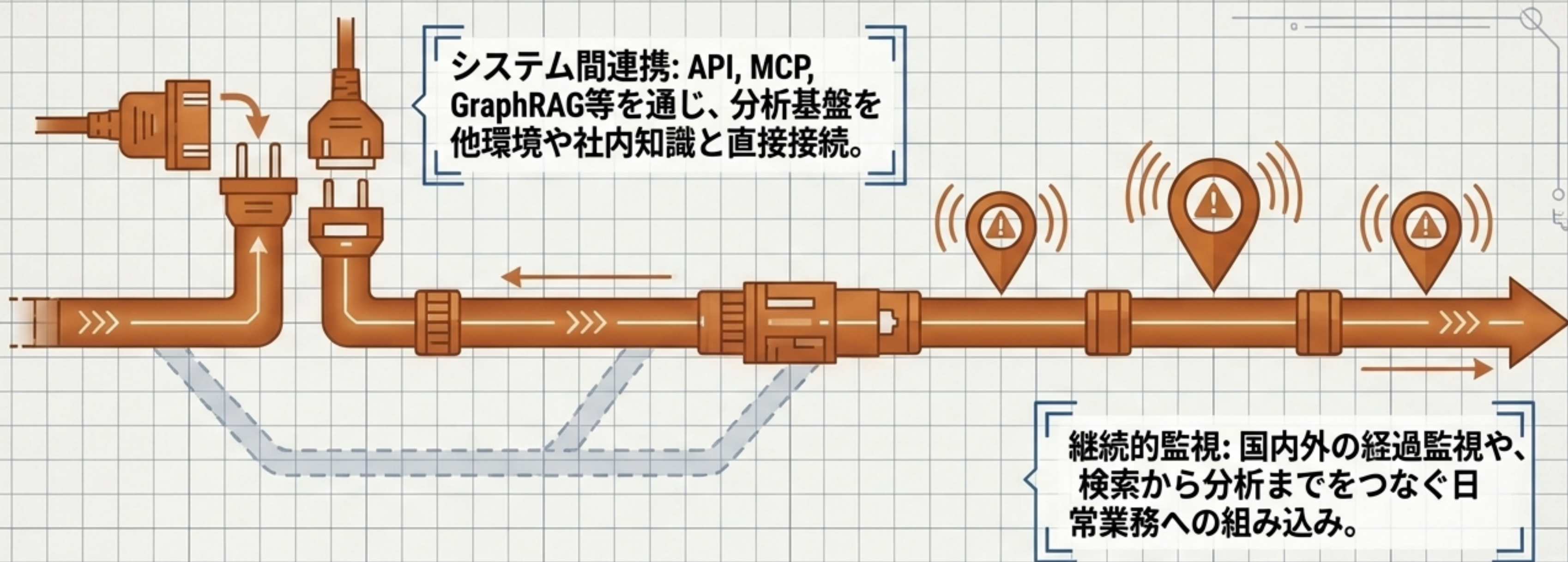


市場の具体例:

- LexisNexis: Protégéによる検索・分析過程の確認支援
- 化学情報協会: CAS Newtonにおける検索過程・回答根拠の可視化

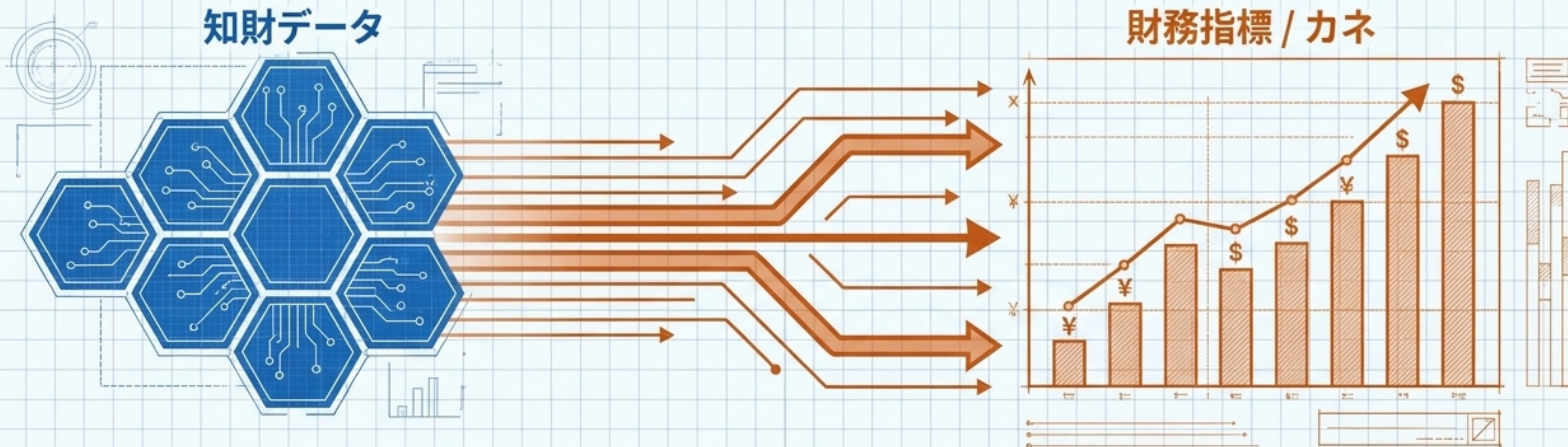
Key Takeaway: 結論に至る「過程」を引き継ぎ、検証可能にすることがAI評価の新たな基準。

Pillar 3: 日常業務へのプラグイン（継続利用とシステム連携）



Strategic Insight: 分析を更新するだけでなく、「どの変化が起きたら、誰が再検討するか（トリガーとアクション）」の設計が、継続運用の価値を左右する。

Pillar 4: 資源配分との直結（投資対効果・ROIの明示）



NGBのアプローチ

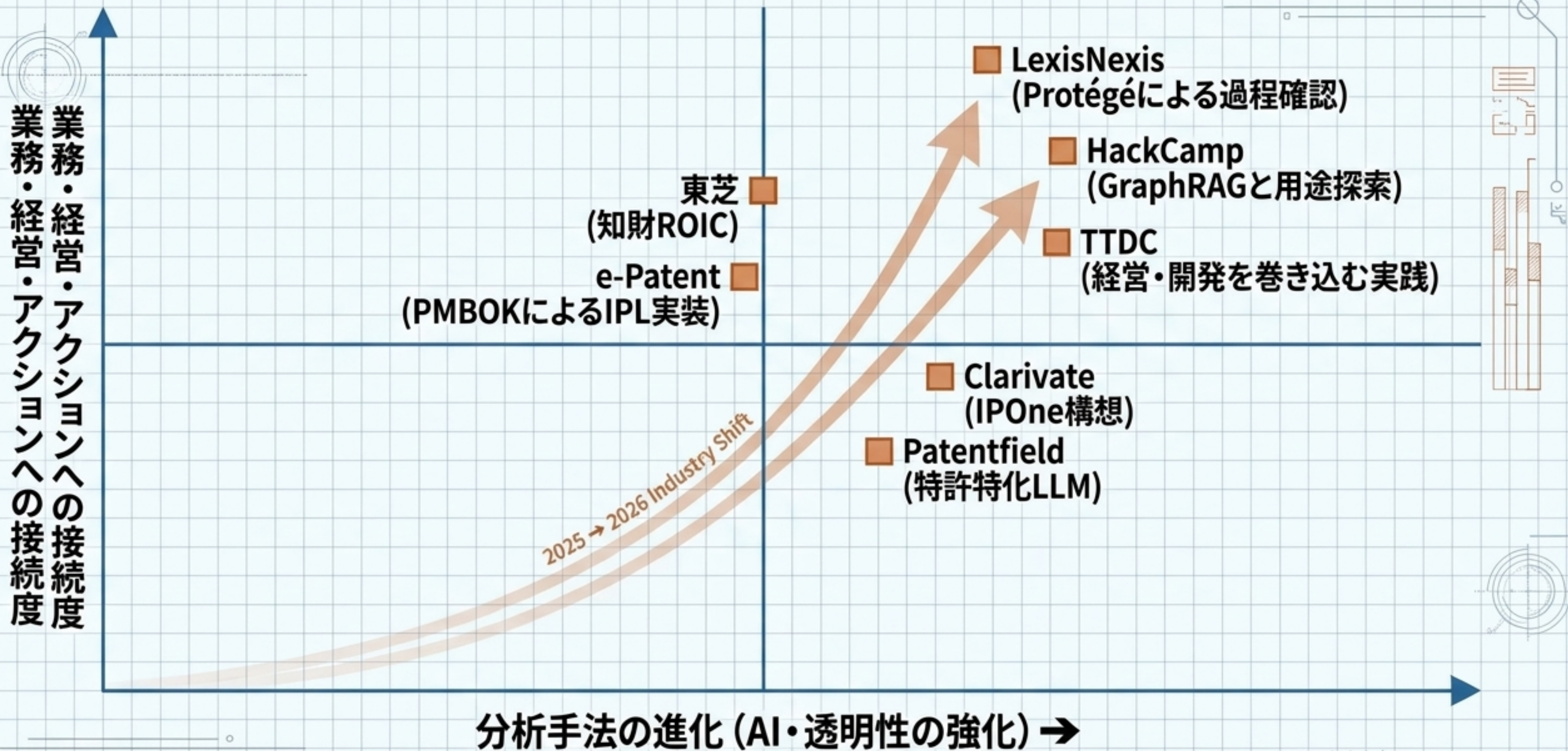
単なる出願分析ではなく、「出願と放棄の推移」を組み合わせる。これにより、競合の「技術への投資の勢い」と「整理・撤退の動き」を読み取る。

東芝のアプローチ

経営データと連携する「知財ROIC」の参考出展。知財への投資と利益の関係、管理・価値評価・投資効果の分析を直接的に接続。

⚠ ※ 放棄には技術成熟以外の理由もあり、ROI算定は前提により意味が変わる。しかし、「因果関係の証明」を目指す方向性自体が重要。

The Landscape Matrix: 主要プレイヤーの現在地と進化の方向



The Synthesis: IPLバリュークリエイション・ループ

1. 課題設定 (Issue Setting)

事前の依頼・タイミングの設計

2. 分析と透明化 (Analysis)

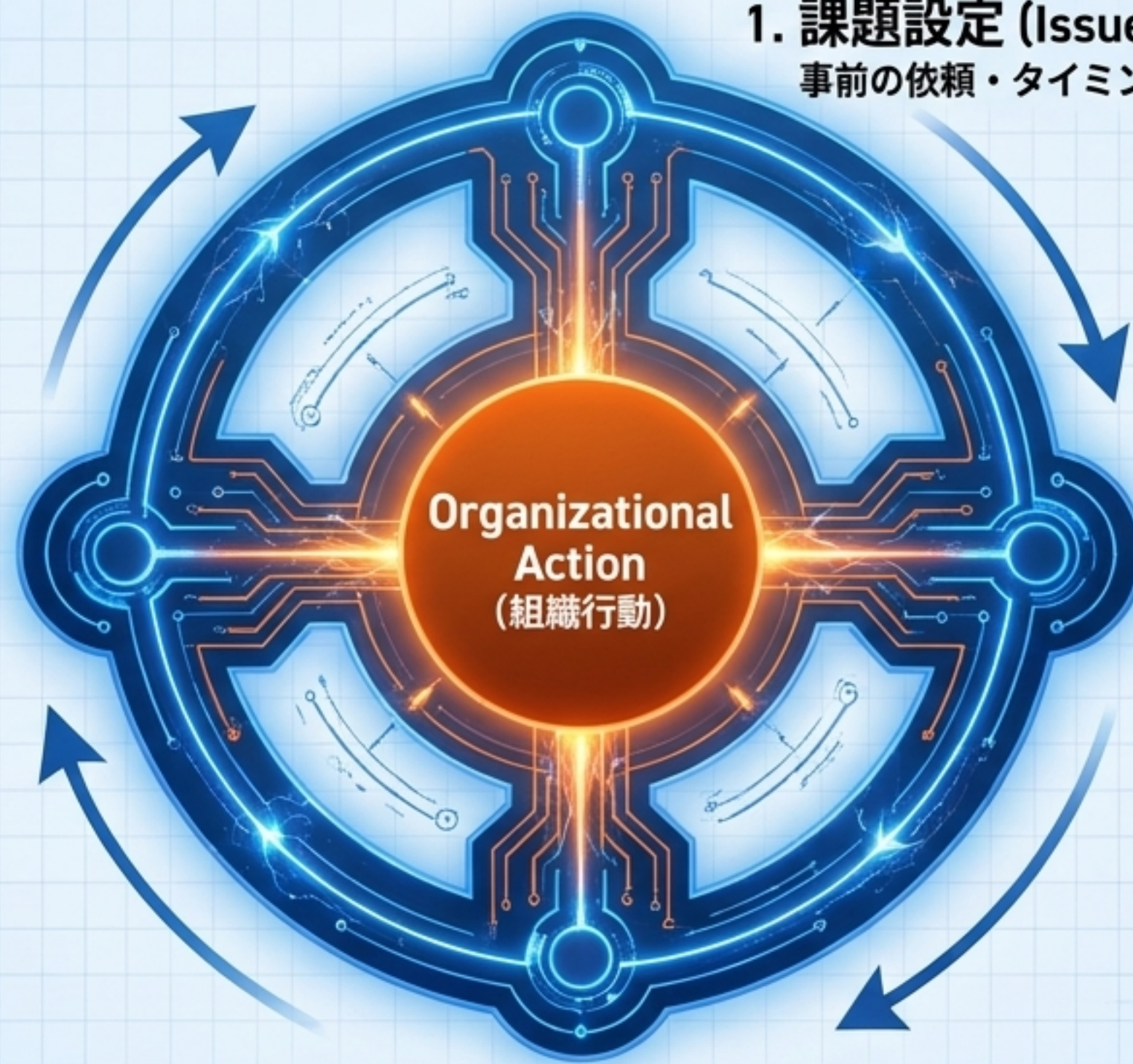
根拠確認と開発チーム単位の競合把握

3. 成果物の翻訳 (Tailoring)

経営・開発・事業それぞれに合わせた出力変換

4. 継続運用 (Continuous Operation)

API/MCP接続による監視組み込み



The Literacy Filter: 宣伝と事実を見極めるレンズ

ベンダーの宣伝文句 / 展示会のノイズ

Passes the Filter

(公開資料から判断できる事実)

- Protégé搭載、NGBの対象国拡張などの明示された変更
- 開発構想や参考出展の存在
- 組織実装を扱う発表テーマの具体化

Blocked by the Filter

(独自検証が必要な事項)

- 各製品の絶対的な分析精度の優劣
- 開発中機能の完全提供と企業定着の実態
- 特定手法が事業収益を改善したという因果関係

The Actionable Guide: 自社IPL環境をアップデートする3つの評価軸



1. 意思決定への貢献

- ✓ 研究開発の優先順位、協業候補、事業仮説、投資配分の「どれが変わったか」を設計できているか？



2. 判断の説明可能性

- ✓ 経営会議での採用に向け、AIの回答根拠を確認し、別の担当者にも判断の経緯を引引き継げるか？



3. 組織での継続利用

- ✓ 単発の報告で終わらず、事業・開発部門から「再び依頼」され、開発プロセス自体に組み込まれているか？

The New Playbook: 知財担当者に求められる新たな役割

分析力・ツール操作

合意形成への
伴走力

問いの
設定力

成果物の翻訳力
(Tailoring)

✓ 問いの設定力

「何を解くべきか」を現場や経営と対話して定義する力。

✓ 成果物の翻訳力

受け手の言語（財務指標、品質表、顧客価値）に合わせて出力を変換する力。

✓ 合意形成への伴走力

分析結果を提示するだけでなく、責任者の意思決定のタイミングを逃さず行動まで伴走する力。

「正しい分析」は出発点に過ぎない。
自社のIPLを、組織を動かす
「戦略の回路」へと進化させよ。