

NTTデータ「AI活用 発明発掘支援」 分析と導入戦略

ツール導入を超えた知財オペレーティングモデルの変革

AIは「発明者」ではなく「翻訳者」

R&Dの技術的工夫と知財部門の要件の間の情報非対称性を解消する。

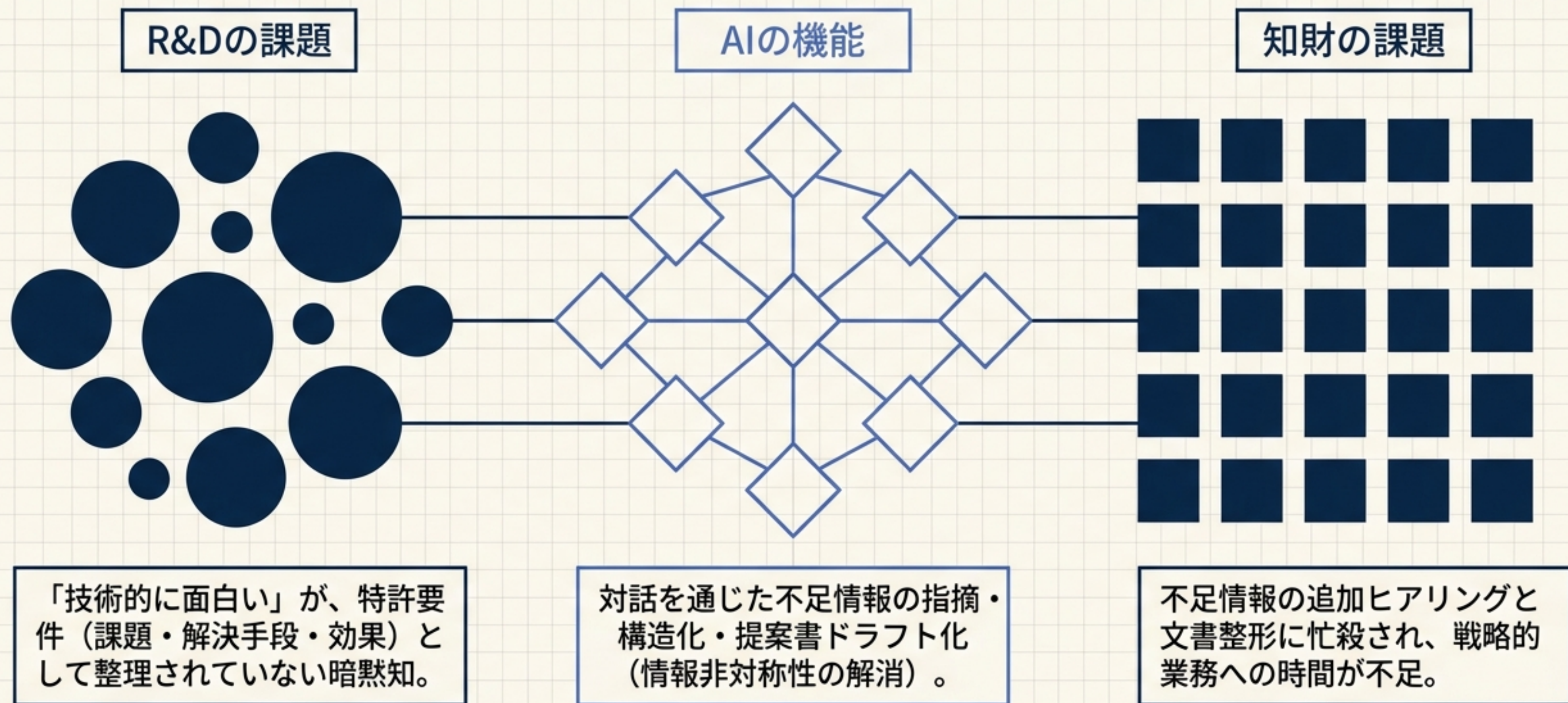
高い潜在価値と未指定の仕様

概念は優れているが、LLM、セキュリティ、監査ログ等の最重要スペックが現時点（2026年8月発表）で「未指定」。

ガバナンスが成否を分ける

法的発明者性の担保と営業秘密保護
(Human-in-the-Loop)の設計が必須条件。

AIの真の役割：自動発明ではなく「R&Dと知財の翻訳」



※NTTデータ自身も「AIが発明を自動生成するものではない」と明示。これは実務上極めて重要な設計思想。

公表仕様の棚卸し：コンセプトの評価と未指定スペック

✓ 確定事項

提供開始: 2026年10月以降（第一弾）。

対象工程: 発明相談～発明提案書作成。

拡張構想: 知財分析・活用、社内データ・既存システム連携。

⚠ 未指定事項 (Critical for RFP)

AIモデル・技術: LLMの種類、RAGの有無、ハルシネーション率、精度指標。

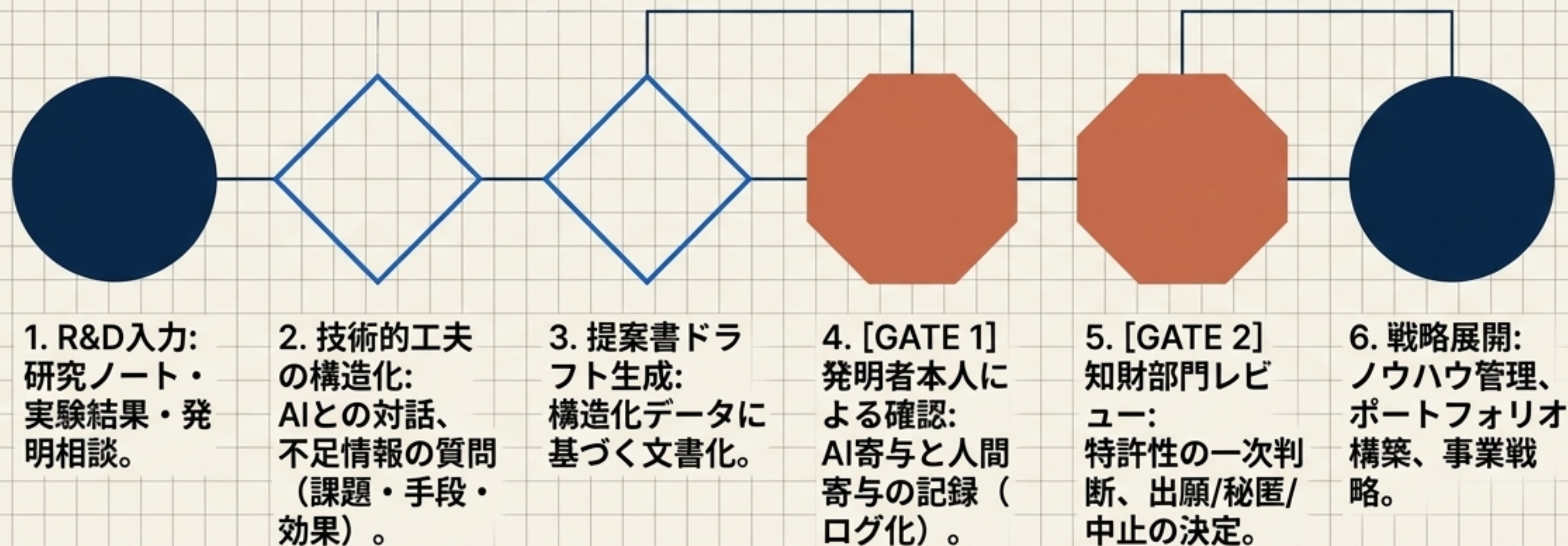
ガバナンス: 人間とAIの寄与を分ける監査ログの仕様。

セキュリティ: データ学習利用の有無、オンプレミス/閉域網の可否。

ビジネス: 定量的な工数削減率、価格体系(TCO)。

結論: 現段階では「完成された製品」ではなく、「AI前提の知財プロセス再設計サービス」として評価すべきである。

Human-AI 協調型ワークフローと必須ゲート



第一弾の適用範囲は「ドラフト生成」まで。
最終判断をAIに委ねない「Human-in-the-Loop (HITL)」
(HITL)」が絶対条件。

役割の進化：作業者から「戦略的レビュアー」へ

Before AI

After AI

R&D部門

「ゼロからの文書作成」

心理的・事務的ハードルが高く、潜在的な発明が埋没。

「事実の提供と妥当性検証」

AIとの対話を通じ、技術的事実を提供。無批判な承認（Automation Bias）の防止が新たな課題に。

知財部門

「不足情報の探索者」

形式不備の修正や追加ヒアリングに多大な時間を消費。

「戦略的意思決定者」

新規性・進歩性の評価、請求項戦略、秘匿化の選択、IPランドスケープなど高付加価値業務へシフト。

法的ハードル：発明者性の境界線と監査要件

2024年5月 東京地裁判決 / 2025年1月 知財高裁判決
「現行特許法上の発明者は自然人に限られる」

The Inventorship Boundary Map

法的境界線 (Legal Boundary)

Human Input (着想・課題解決手段)

AI Generation (文章整形・構造化)

Safe Zone: 研究者が「課題と解決手段」を入力し、AIが文章を整理する。

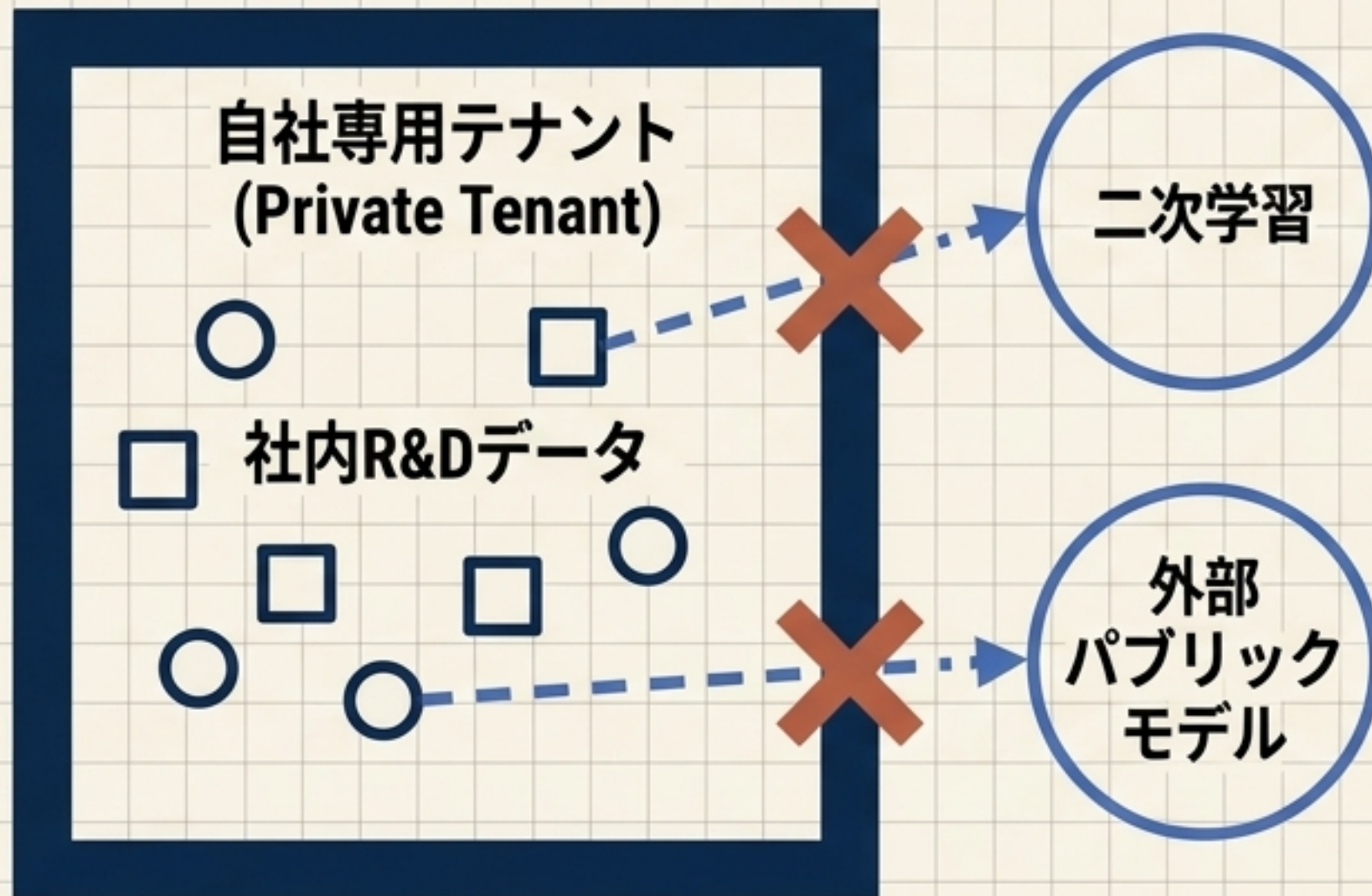
Risk Zone: AIが発明の核心 (例：「部品XをY配置に変更」) を新たに提案し、人間がそのまま採用する。

必須要件: 「誰が何を着想したか」を事後検証するための監査ログ（プロンプト、回答、編集差分、承認日時）の保存が法的補助証拠として必須。

セキュリティと営業秘密ガバナンス

基本原則: 未出願の技術情報（研究ノート、実験条件）は不正競争防止法上の「営業秘密」になり得る。

Security Isolation Chamber



SaaS導入 評価チェックリスト

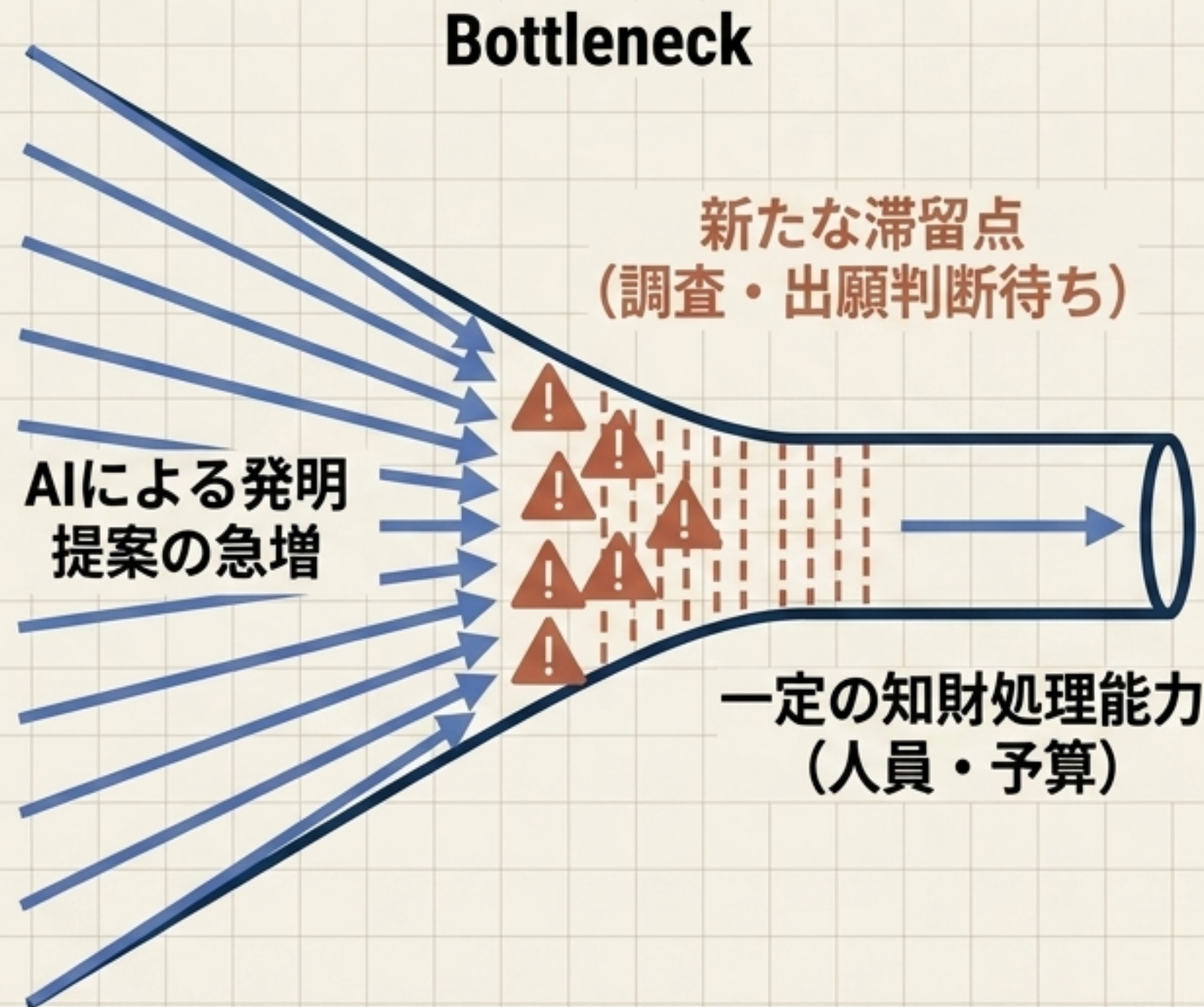
- ☐ 入力データのAIモデル再学習（二次利用）への利用禁止が明記されているか。
- ☐ 他社テナントと論理的に隔離された専用環境（プライベートクラウド/オンプレ等）か。
- ☐ データの保存地域（データレジデンシ）と確実な削除条件が契約化されているか。
- ☐ 既存の秘密管理規程（アクセス制御・退職者管理）とシームレスに統合できるか。

競合ベンチマーク：市場のベースラインとの比較

	NTTデータ	NTTドコモビジネス	Patsnap / LegalTech等
AIによる発明生成	自動生成なし明記	HITL明示	主に検索・構造化
セキュリティ・配置	未指定 (SaaS～基盤構築)	オンプレ・プライベートクラウド明記	各社RAGや閉域環境を訴求
発明寄与ログ（HITL）	未指定	HITL明示	詳細未指定
過去特許比較機能	未指定	アップロード先行特許との比較機能あり	独自DBとの比較を訴求

戦略的示唆: ドコモビジネスが既に「オンプレミス/閉域」や「HITL」を明示している以上、NTTデータへのRFPでも同水準の具体性を要求すべきである。

ROIの再定義：出願件数の増加は「成功」ではない



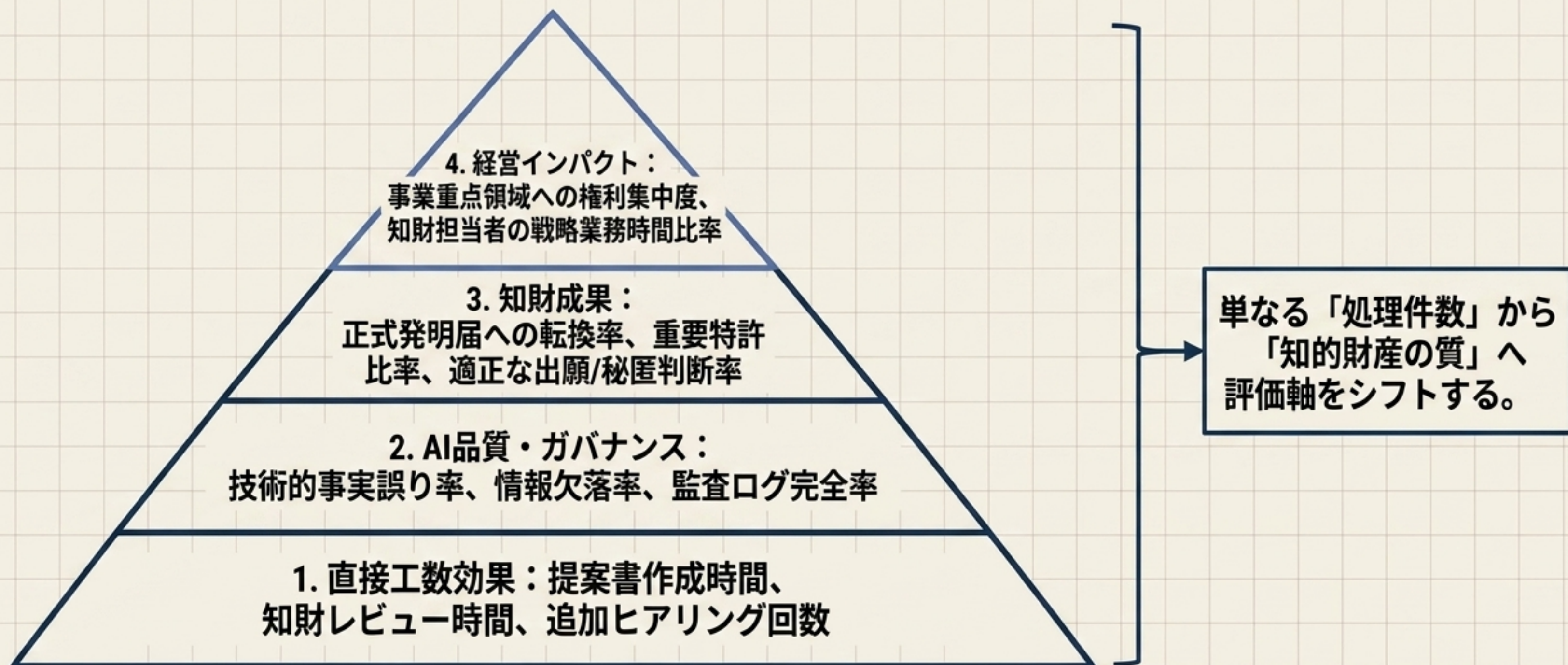
AIによって発明相談が容易になり件数が増加しても、知財部門の処理能力（人員・特許予算）が一定であれば、新たな滞留点を生むだけである。

質の低い提案が増加すれば、先行技術調査や弁理士費用の増加により、かえってROIは悪化する。

Total Cost of Ownership (TCO) の視点:

導入ROIは「提案書作成の直接工数削減」だけでなく、API費用、モデル更新、データ整備を含めた5年間のTCOで算出する必要がある。

価値測定ピラミッド：正しいKPIの設定



リスクマネジメントと本番移行ゲート

リスク要因	影響度	発生メカニズム	本番移行条件（Go-Live Gate）
発明者性の曖昧化	Critical	AIが核心的手段を提案してしまう。	発明者認定時に寄与経緯（入力・出力・差分）を完全に再現できるログ環境の構築。
営業秘密の流出	Critical	未出願情報の外部モデル送信。	学習利用禁止とテナント隔離の契約化（セキュリティ／法務承認）。
ハルシネーション	High	AIが原資料にない効果を捏造する。	重大な架空構成の許容率を「原則ゼロ」に設定する事実性テストの合格。
Automation Bias	Medium	「AIが書いたから」と人間の検証が省略される。	AI出願判断禁止。 専門家による100%レビューゲートの運用。

導入プレイブック：確実な立ち上げに向けた4ステップ

Phase 1: ベースライン測定 (Now)

導入前の現行業務（提案作成時間、ヒアリング回数、相談からのリードタイム）を計測し、投資判断の基礎データを作る。

Phase 2: シャドーPoCの実施 (Pre-Contract)

すでに結論が分かっている過去の発明届を入力し、「自社R&Dデータに対する精度」と「重要発明点の捕捉率」をブラインド評価する。

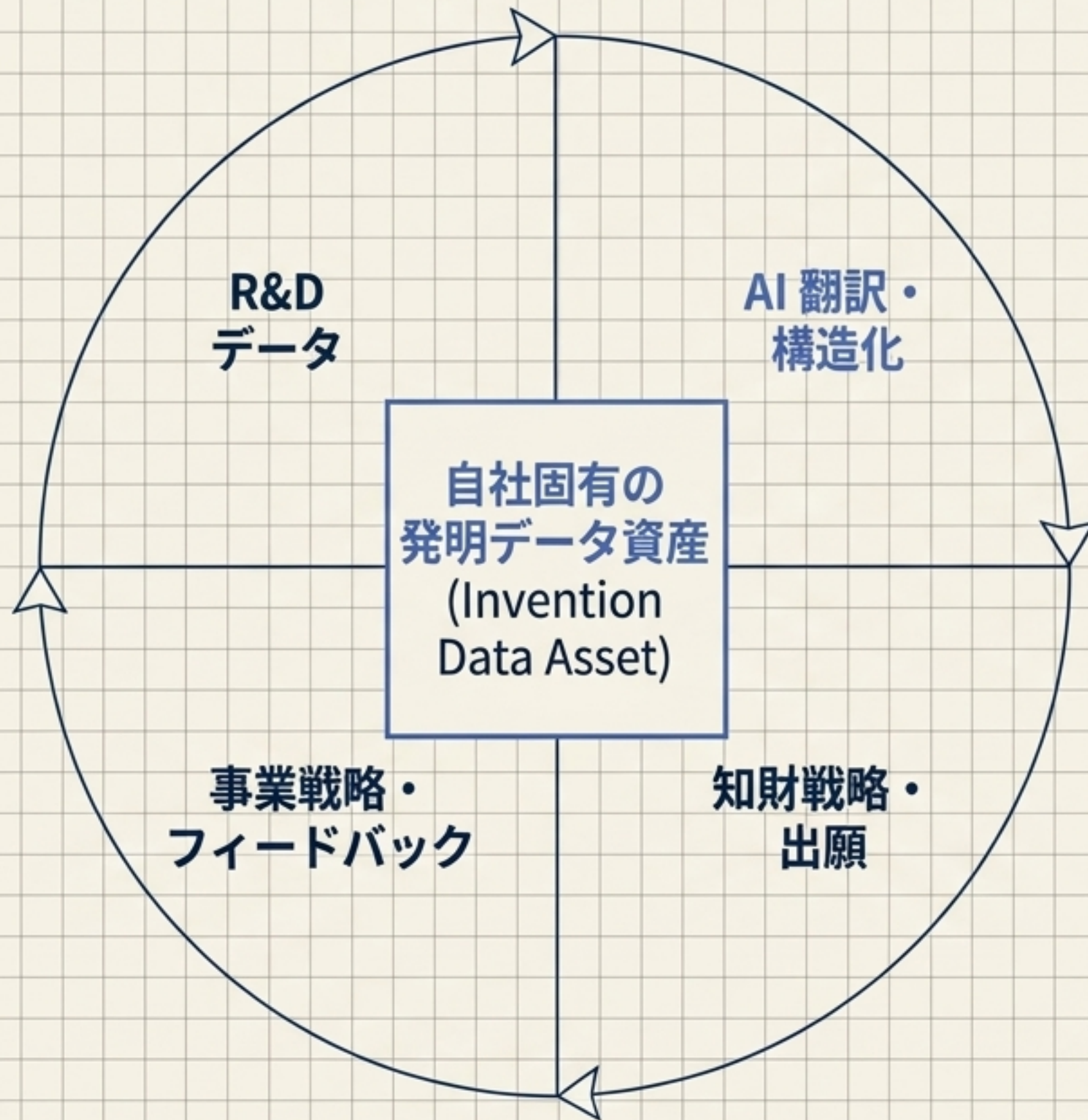
Phase 3: 厳格なRFP要求 (Procurement)

デモ画面の美しさではなく、「発明性の監査ログ」「秘密情報の論理隔離」「出典追跡」を必須仕様としてベンダーに要求する。

Phase 4: 限定領域からの展開 (Rollout)

全社一括導入を避け、効果が実証できた領域から開始。AIを最終意思決定者にしない運用ルールを徹底。

究極の目標：独自の「企業知財データエンジン」の構築



ツールからの脱却：

短期的な価値は「文書作成の効率化」だが、中長期的真の価値は、提案書を単体文書ではなく「構造化データ」として蓄積することにある。

持続的競争優位：

汎用LLM自体の性能差はすぐに埋まる。最終的な競争優位は、自社のR&Dデータと知財履歴を継続的に結び付けた独自のデータエンジンから生まれる。

総括：

本プロジェクトは単なるIT導入ではない。知財部門を事務処理からIPランドスケープ・事業戦略へと引き上げる、「知財オペレーティングモデルの変革」である。