

生成AIによる発明発掘 と創出の最前線

2026年・2025年 知財情報フェア
比較考察からの戦略的インサイト

調査基準日：2026年9月21日

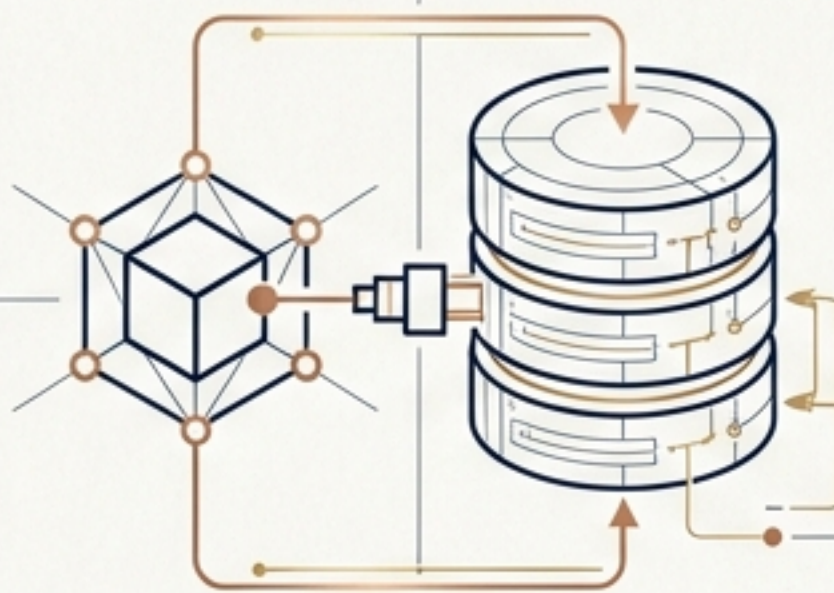
Source: GPT-6 Astra レポート

2026年のパラダイムシフト:「生成」から「接続」へ



部門間連携の具体化 (R&D × 知財)

整った提案書を前提としない。研究者の説明や実験データから、AIが不足情報を質問・整理し、知財部門へ橋渡しする上流アプローチが台頭。



外部DBと既存業務の ダイレクト接続

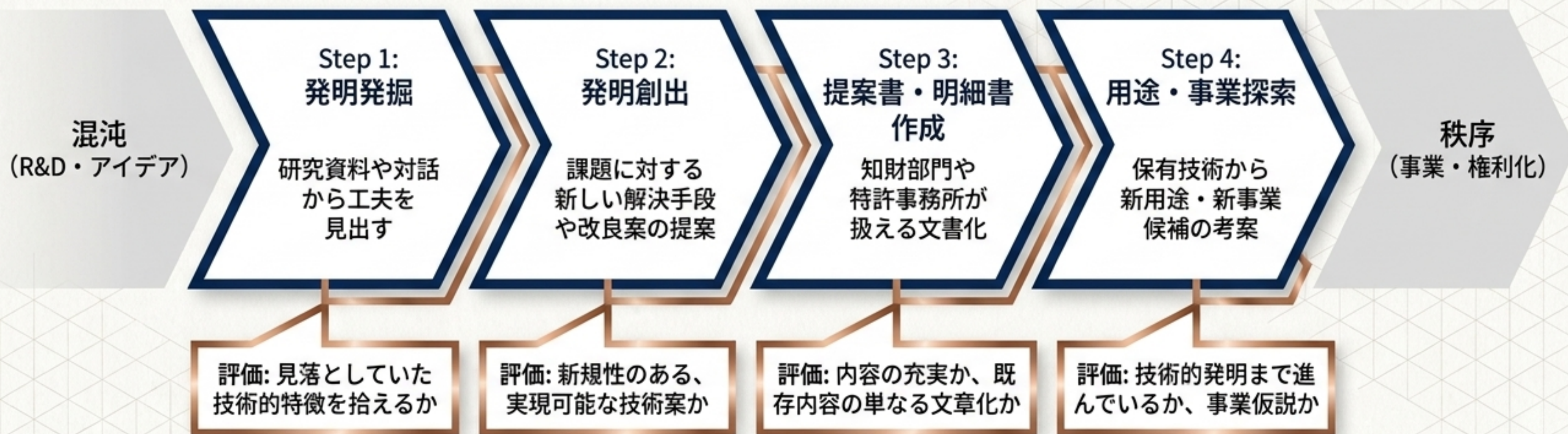
MCPやエージェント機能の普及。特許データベースや専門ツールとAIが直接繋がり、発想と調査の往復を極小化。



社内知財ノウハウの SaaS化

事業会社が内部で培った「熟練者の思考プロセス(実務基盤)」自体がパッケージ化され、外部サービスとして提供される新たな潮流。

知財AIの対象領域と「評価の着眼点」



【重要】発明提案書が「自動生成された」ことだけでは、新しい発明が「創出された」とは評価できない。成果の性質を厳密に区別する必要がある。

2025年のベースライン：既に存在していた基盤技術

AIエージェントの登場

swimy:
アイデアから図
付き提案書の
一貫生成
Eureka:
R&Dと知財をま
たぐテーマ探索

人とAIの共創

AI Samurai:
AIが提示した発
想に人が追加創
作を行うプロセ
スの提示

知財起点の事業創出

共創ナビ ivan:
企業情報や特許
番号から事業案
を提示

実務への適用議論

富士通等の発表
: 発明発掘や明細
書作成への適用、
社内展開の議論

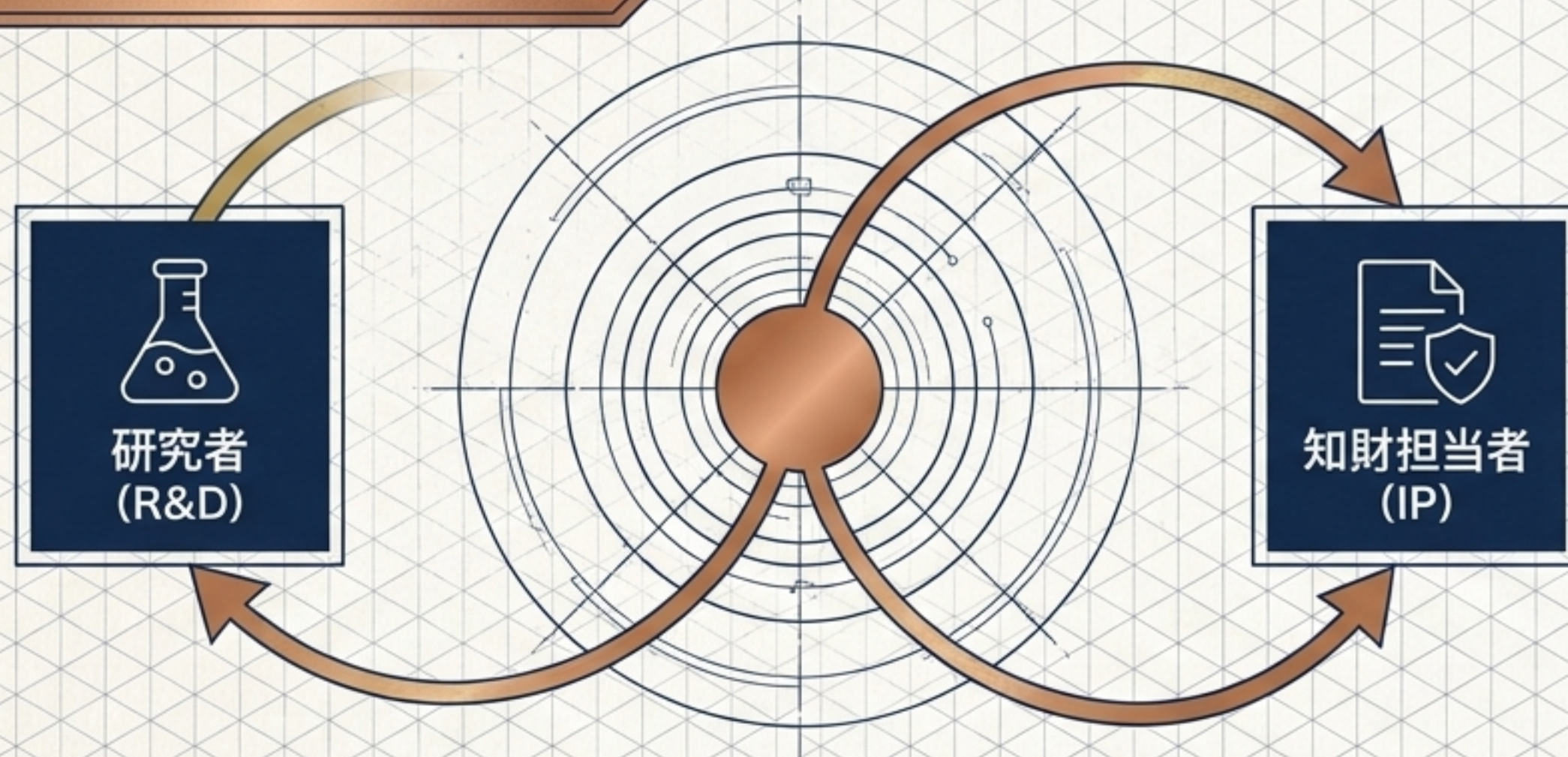
2025年 実用化の土台

2025 vs 2026 : 「機能の登場」 から 「ワークフローの具体化」 へ

比較軸	2025年の状況	2026年の具体化
発明発掘	抽出・提案書の製品化	不足情報の質問、部門間の受け渡し、届出の入口整備へシフト
発明創出	発想提示・アイデア生成	複数LLMによる議論、基本特許からの周辺発明案生成の具体化
AIエージェント	エージェント機能の登場	外部ツール・特許データ・既存業務との「接続範囲」の拡張
特許群の活用	複数特許からのテーマ導出	技術・機能の構造化、横断的探索から「次のR&D課題」への接続
提供主体	ソフトウェア/知財サービス企業	事業会社（Genzo AI等）による社内実務ノウハウの外部提供

Deep Dive 1: R&Dの現場へ遡る「発明発掘」

埋もれていた工夫を、
対話と質問で引き出す。



1 NTTデータ / Patlytics

整った提案書を前提としない。
研究資料や音声入力、説明を
出発点とする。

2 機能的進化

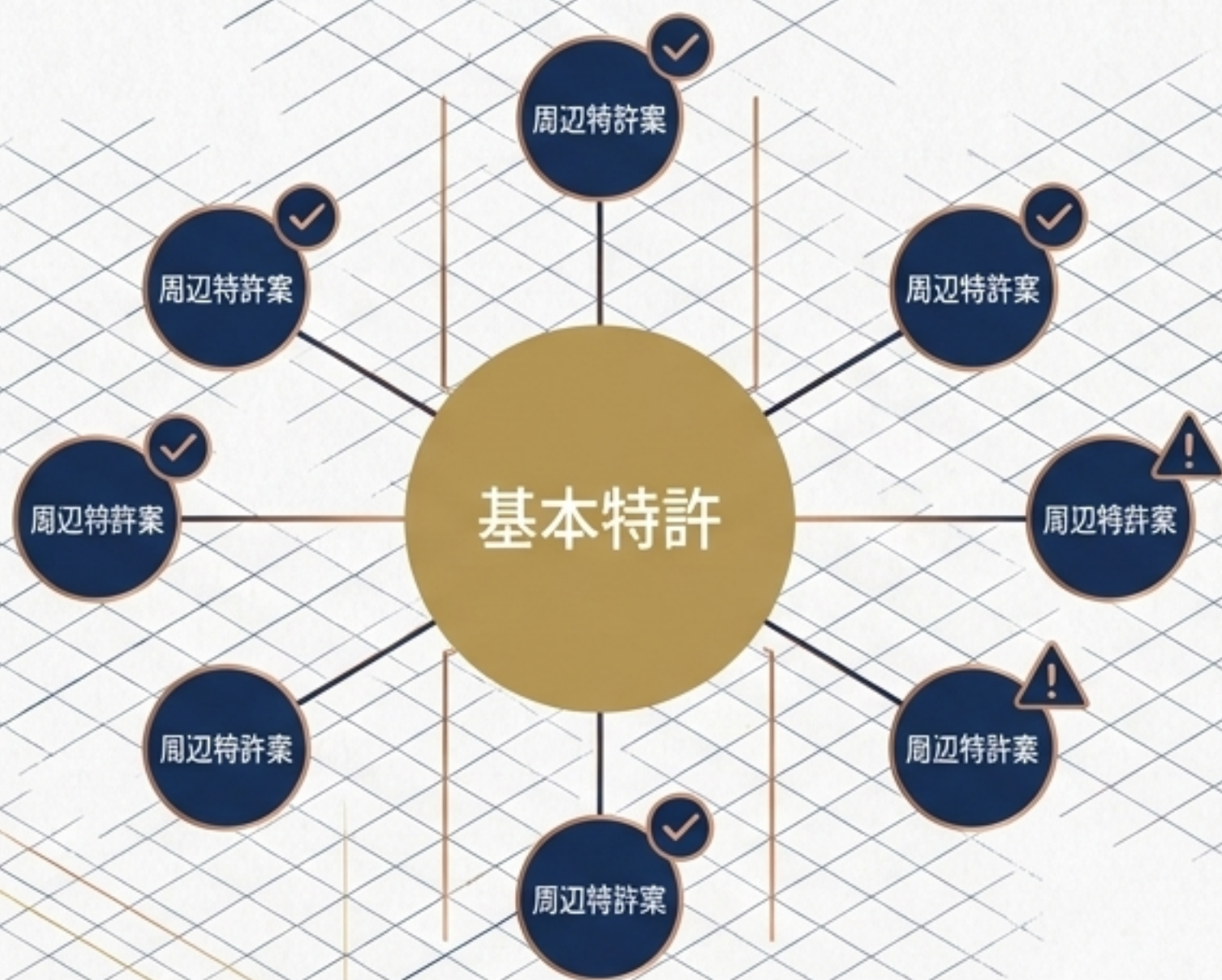
不足情報の自動特定と、知財部門
が確認すべき観点の事前提示。

3 真の価値

作成時間の短縮だけでなく、従来
なら言語化されず届出されなかった
「有望な発明」を拾い上げる。
発明発掘を「共同作業」として
再定義。

Deep Dive 2: 複数AIによる「発明創出」の高度化

網羅的な発想展開と、その後に生じる「選別」の課題。



AI Samurai (発明御三家・発明ホコタテ)

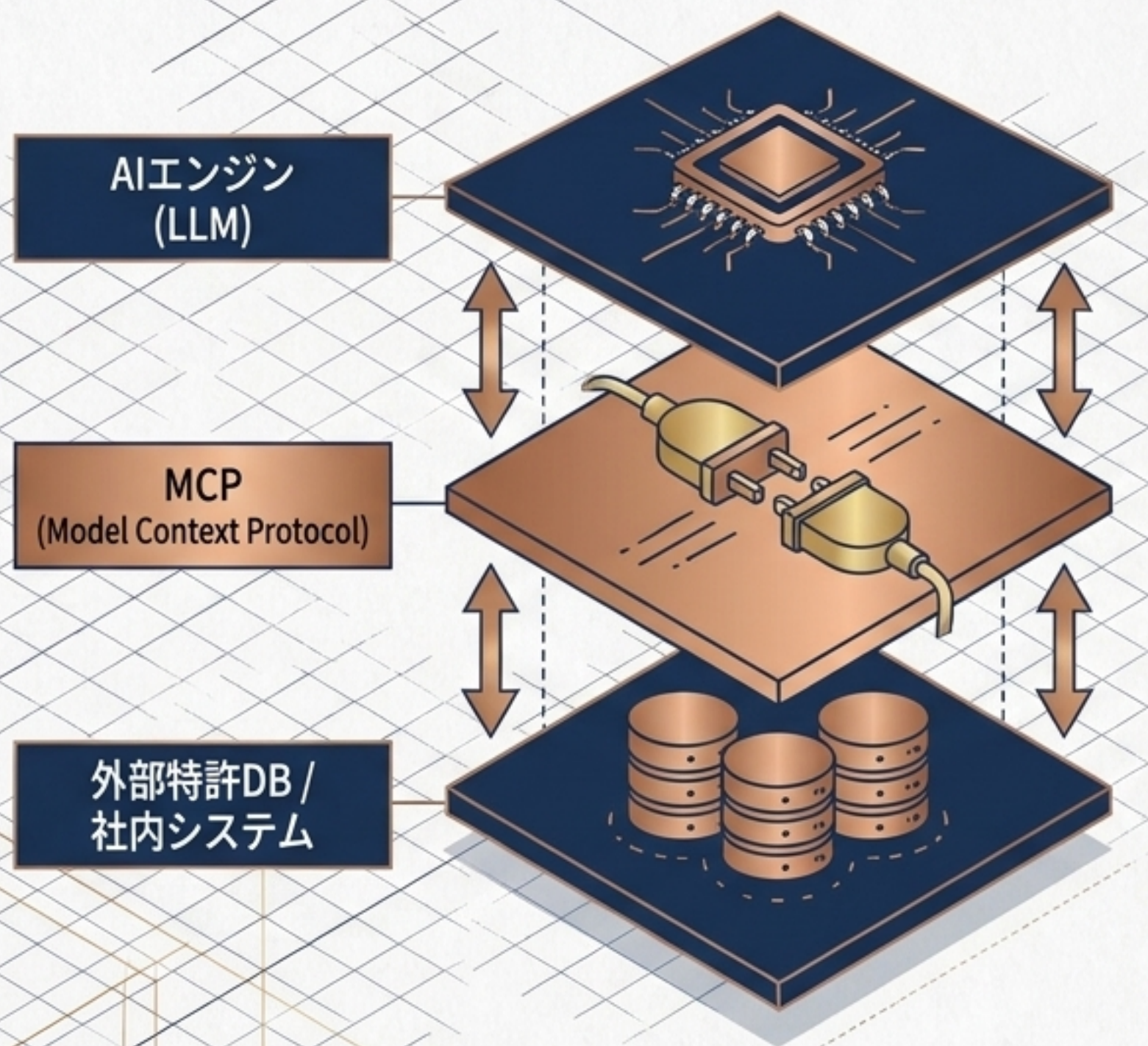
GPT, Claude, Geminiの複数LLMによる議論。1件の基本特許から5～6件の周辺特許群の案を約5分で生成。

Strategic Warning: 「生成」と「成立性」のギャップ

- 複数のAIが同意した案であっても、技術的に実現可能かは別問題。
- 周辺案が爆発的に増えれば、重複、既知技術、不成立案を選別する人間の業務負荷が逆に増大するリスクがある。

Deep Dive 3: 専門DBとのダイレクト接続 (MCP)

発想（生成）と調査（検証）の往復サイクルを極小化する。



Patsnap / Amplified / AI Samurai

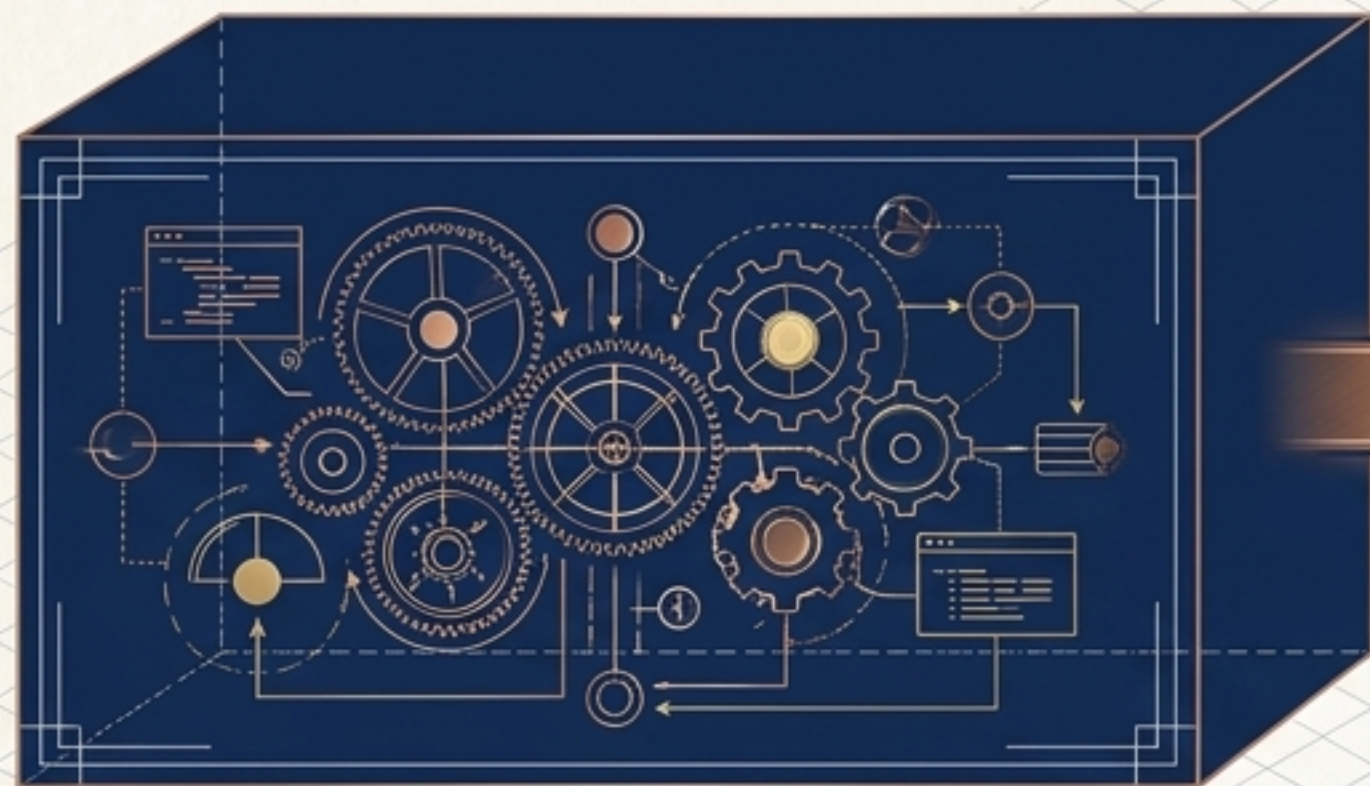
MCPを通じてAIと外部データベース・ツールを直接接続。

システム評価の鍵

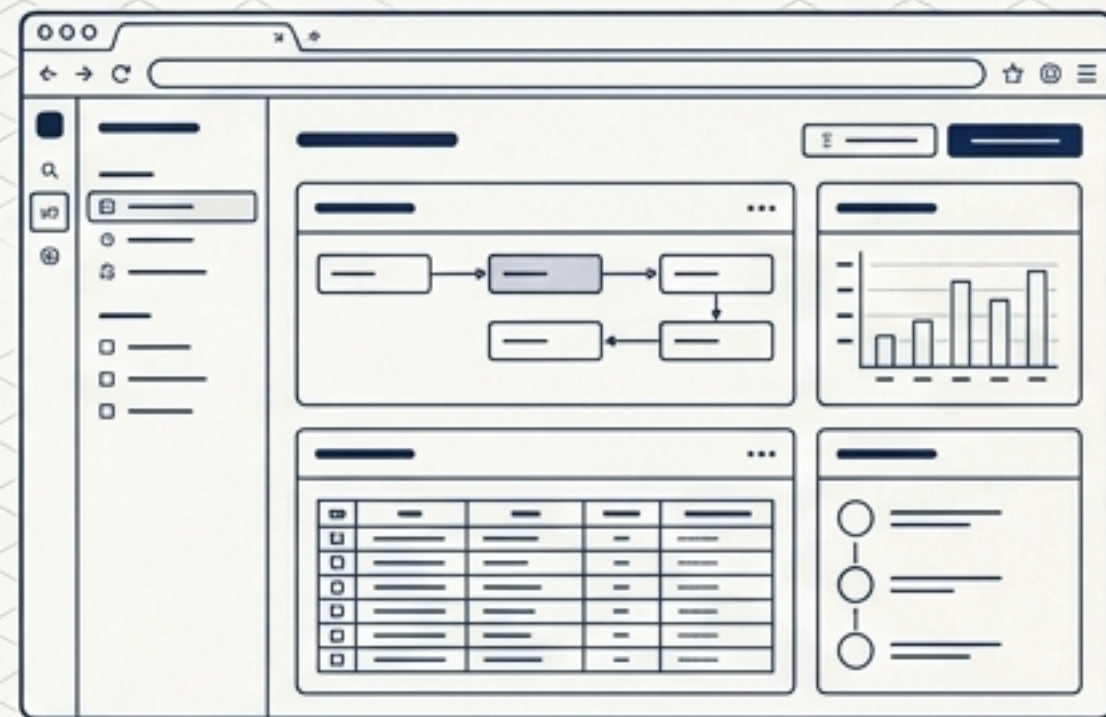
- MCPを採用するだけで調査漏れや推論の誤りが解消するわけではない。接続先の「データ範囲（全文取得か）」、「検索性能」、「引用根拠の確認機能」が実務適用の成否を分ける。

Deep Dive 4:「社内知財ノウハウ」のSaaS化

自社の実務基盤と熟練者の思考プロセスそのものを外部へ提供する。



事業会社内部（ブラックボックス）



外部提供用パッケージ（SaaS）

事例: Genzo AI (島津製作所)

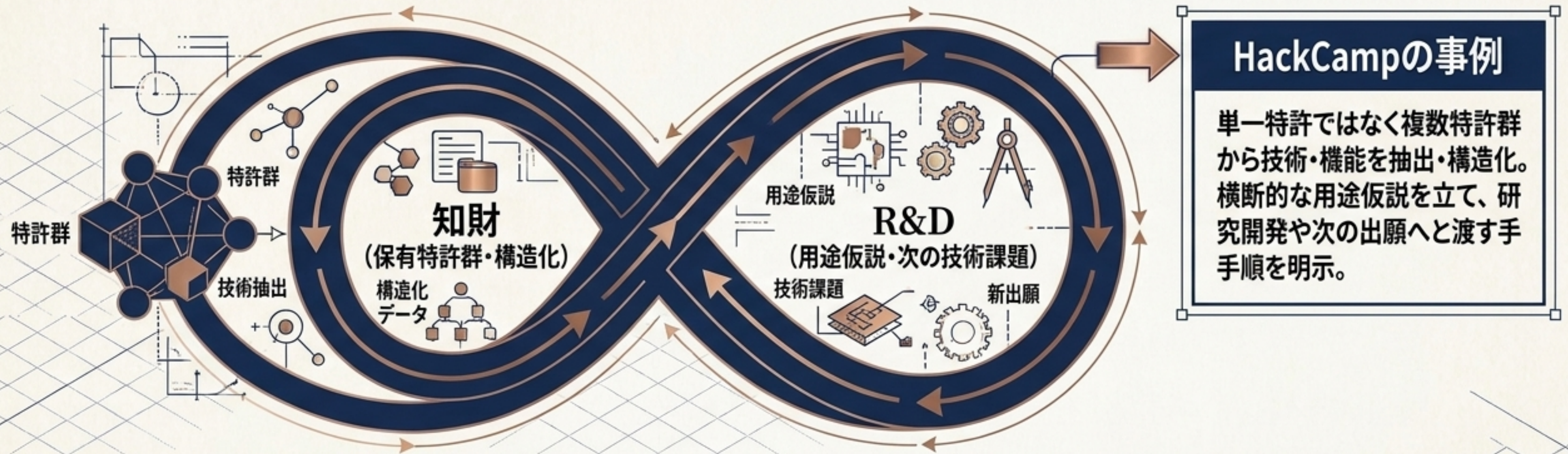
自社で開発・運用してきた知財業務基盤を「IP Agent」として新会社で外部提供。2025年度の社内実績として発明届出業務の工数50%削減を公表。最初から「人による確認・修正」を前提とした実務的な設計。

注記事項

工数50%削減は「届出業務の工数」であり、有望発明の件数や質が50%向上したことを意味するものではない点に留意が必要。

Deep Dive 5: 用途探索から「次のR&D」へのループ

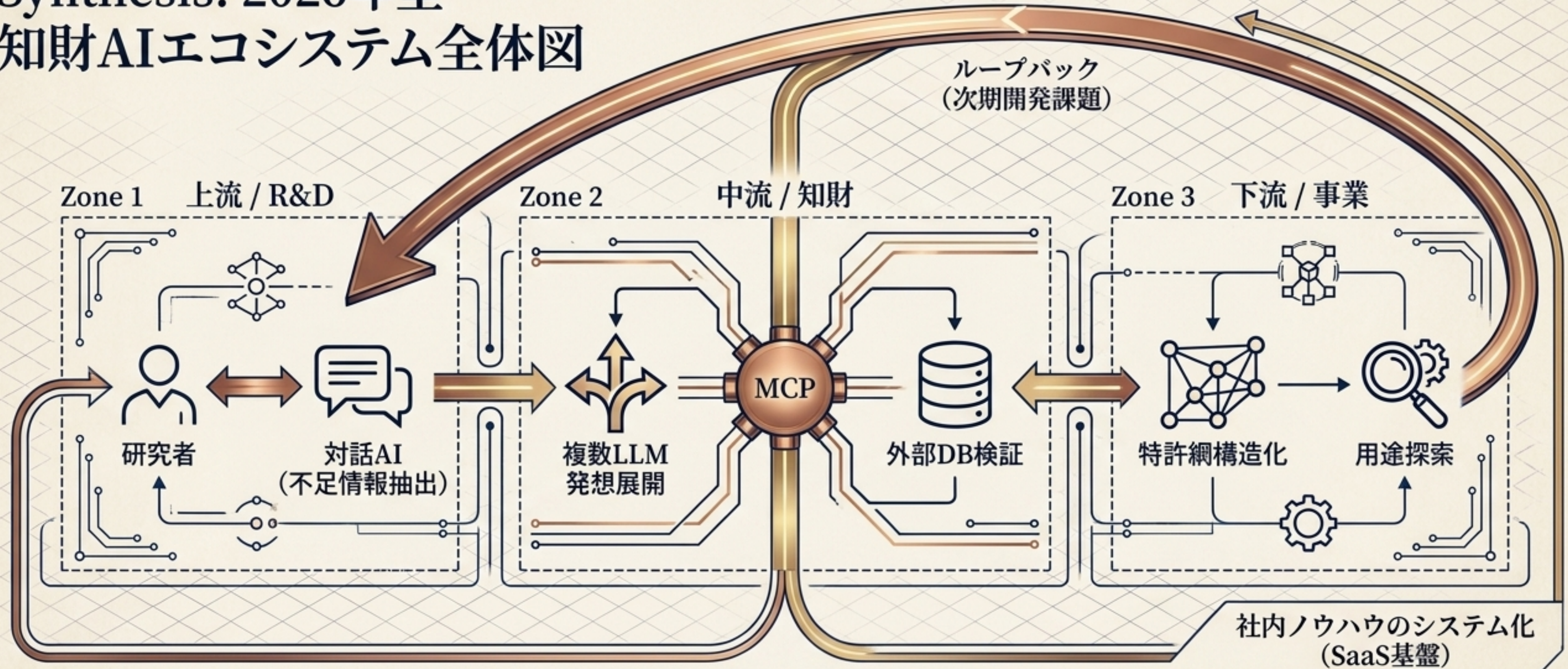
市場名の列挙で終わらせず、次に解くべき技術課題を定義する。



知財役割の転換 (Shift in IP Role)

保有技術を整理して事業部門へ渡すだけでなく、「この技術を新用途で成立させるための技術課題」を提案する。これが真の「次の発明創出」への接続となる。

Synthesis: 2026年型 知財AIエコシステム全体図



Key Takeaway: 孤立した自動化ツールの寄せ集めではない。データ、専門知、部門間のコミュニケーションがAIを介してシームレスに結合する「統合基盤」へと進化を遂げた。

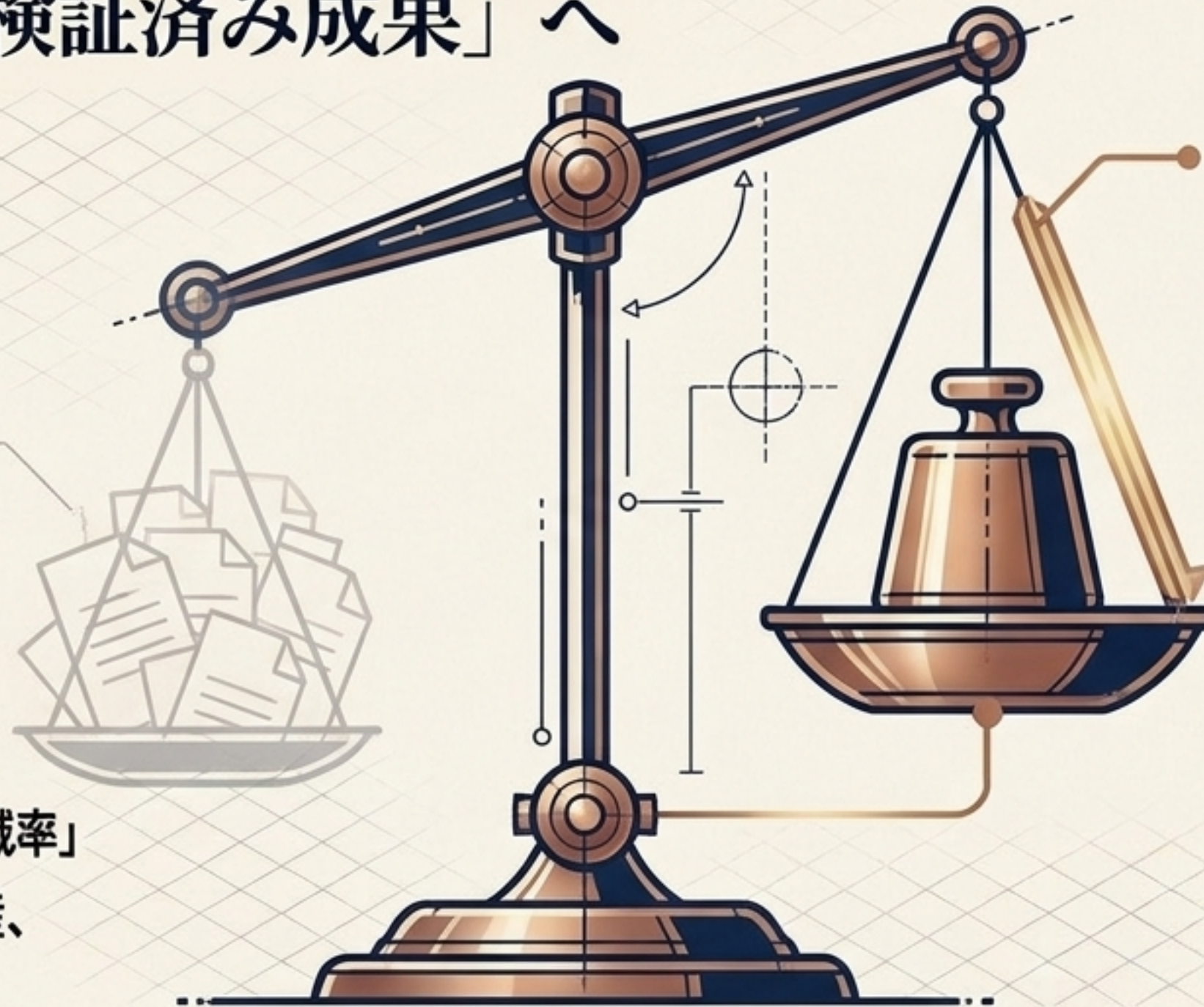
評価基準のパラダイムシフト: 「出力数」から「検証済み成果」へ



過去の指標

- ・生成されたアイデアの「数」
- ・文書作成の「スピード・工数削減率」

落とし穴: 実現不可能な案の量産、
検証コストの増大。



これからの指標

- ・技術者が検証し、事業性と特許性を確認できた案の「数」
- ・AIの出力候補が「採用・検証」まで進んだ「到達率」

本質: 生成AIの価値は、人間による
スクリーニングを通過して初めて確定する。

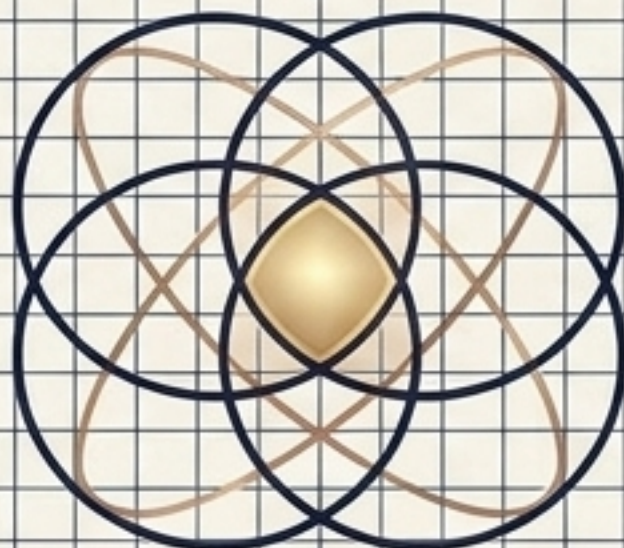
新・実務成果モニタリング指標 (上流工程)

発明発掘の改善



- 見落としていた発明候補の発見数
- 知財担当者が採用した割合
- 追加ヒアリングの負担増減

発明創出の改善



- 既知技術との差分 (新規性)
- 技術的成立性を確認できた案の割合
- 研究開発テーマに採用された数

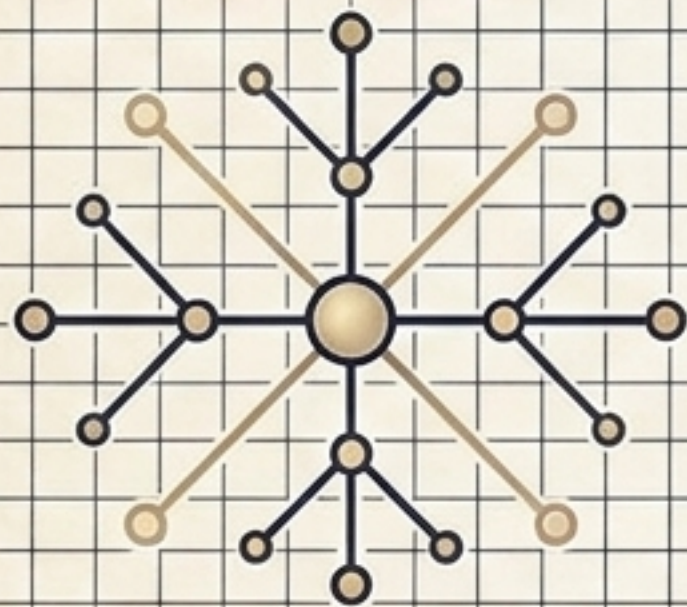
提案書作成の改善



- 作成時間 + 修正時間の合計
- 必須情報の充足率
- 技術的誤記の有無

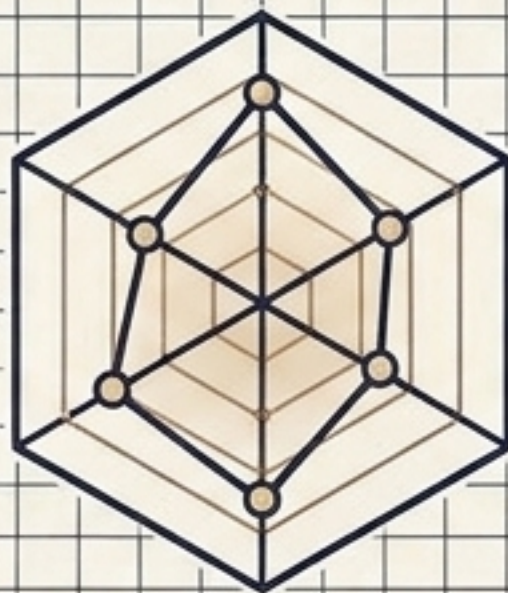
新・実務成果モニタリング指標 (戦略・連携工程)

特許網(案)の価値



- ・案同士の重複率
- ・基本発明との関係性・競合対応
- ・検証を要する技術課題の明確さ

用途探索の成果



- ・顧客課題確認・試作への移行率
- ・事業部門による採用数
- ・次の新規発明提案への接続数

部門間連携の改善



- ・技術者から知財部門への提出率
- ・差し戻し回数
- ・評価・出願判断までのリードタイム

結論とネクストステップ：The Strategic Imperative

コア・メッセージ:
「展示の具体化」と「成果の向上」を分離せよ。

AI製品の機能（MCP接続や複数LLM）が高度化したことと、自社における「発明の質・権利化率・事業成果」の向上はイコールではない。

1

接続点の特定

自社のR&D～知財ワークフローにおいて、AIを「どこに繋ぐか」を再定義する。

2

新指標の導入

作成スピードではなく、「検証を通過し採用された案の数」をPoCのKPIに設定する。

3

専門知のパッケージ化

ベンダーツールに依存せず、自社固有の知財評価ノウハウの形式化を開始する。