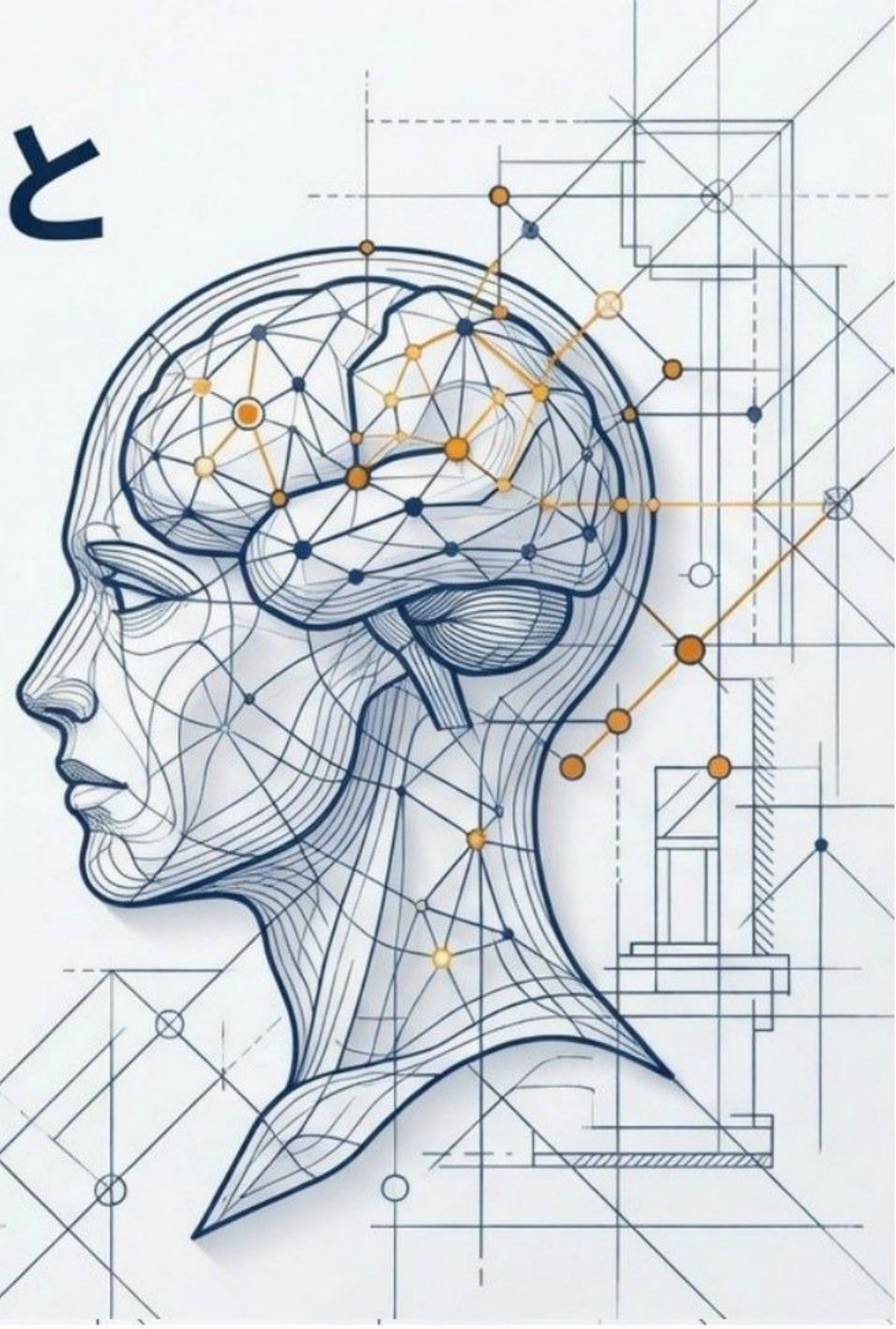


AI活用による特許戦略と 技術競争力の最大化

「網羅的データ解析」と「専門家の洞察」
の融合によるホワイトスペース探索



AI時代の特許パラダイムシフト:「創作」から「選択と意思決定」へ

従来 - 経験と勘による「創作」



Approach: 人間の頭脳と限られた競合分析に基づく単発の出願。

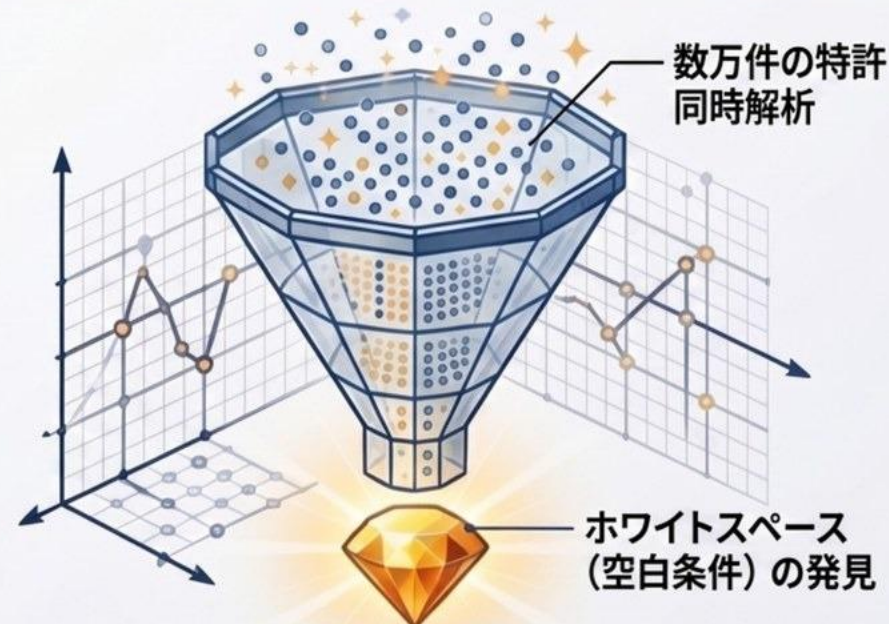


Drafting: 曖昧な表現が許容される「明細書」。



Result: 感覚的説明に依存し、拒絶・権利範囲の縮減に繋がりやすい「負ける出願」。

AI時代 - データに基づく「選択と意思決定」



Approach: 数万件の特許を同時解析し、未探索の「ホワイトスペース (空白条件)」を特定。



Drafting: 機械検索にも耐えうる、構造化・論理化された「設計書」。

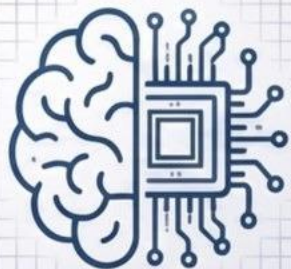


Result: パラメータと条件の複雑な組み合わせ (多変量発明) による「勝つ出願」。

単なる「発明の保護」から、「技術領域の長期的支配」を目的としたポートフォリオ構築へ

独自のアプローチ：AIの「演算力」× 熟練専門家の「判断力」

AIの役割 (Speed & Volume)



- 数万件の特許を構造化
- ホワイトスペース探索の網羅的実行
- FTO（侵害予防）の高速一次スクリーニング

専門家の役割 (Quality & Legal Trust)



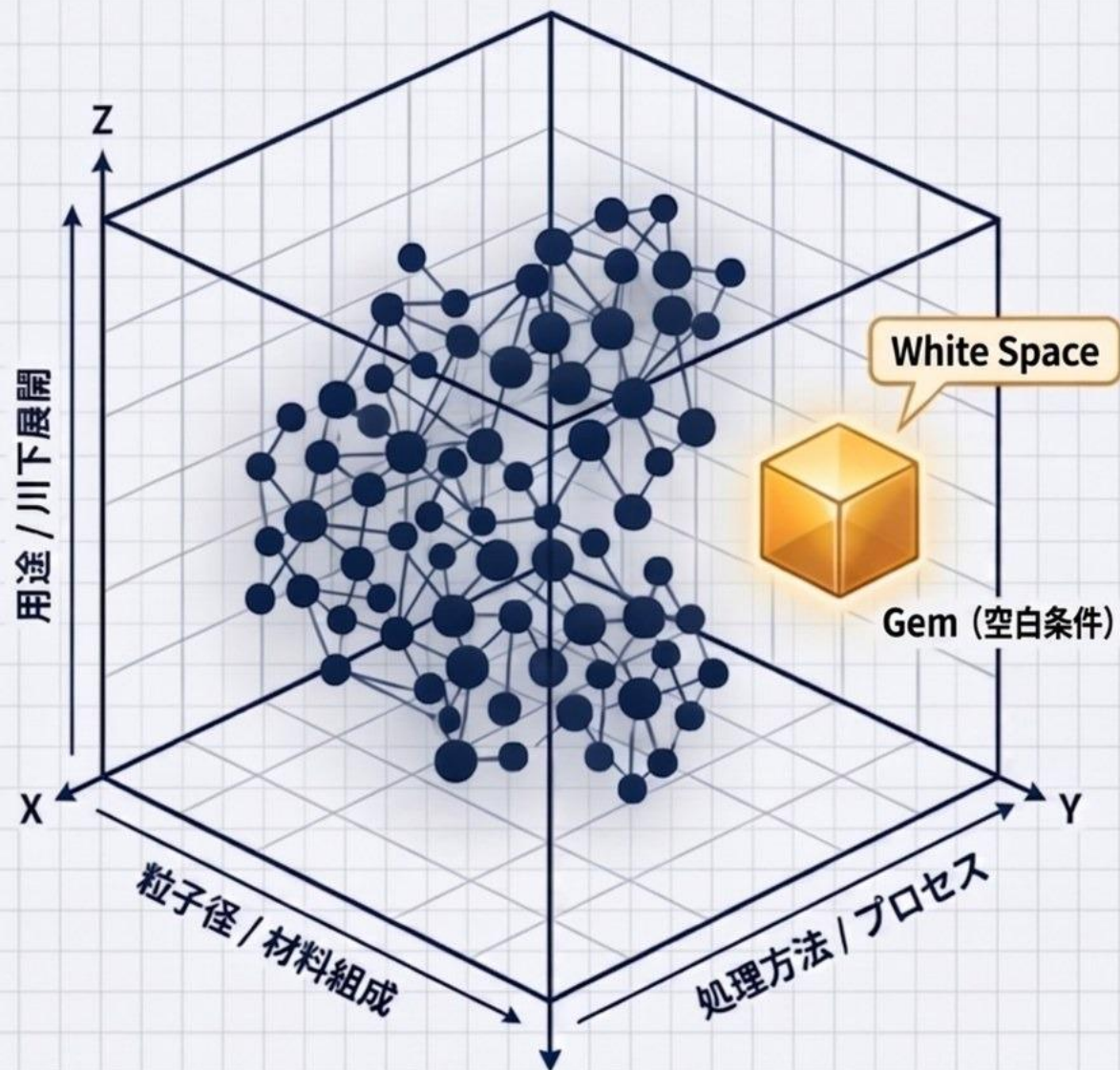
- 経験30年以上のベテラン担当者・弁理士による全件レビュー
- 法的整合性と技術的妥当性の厳格な検証
- 「言い切れる差別化」へのクレーム設計

Hybrid Confidence



予測し得ない顕著な効果
(進歩性ストーリー) を
備えた戦略的発明提案

網羅的データ解析による「ホワイトスペース」の可視化



Step 1: 実施例の徹底分析

請求項 (Claims) と実施例 (Embodiments) の差異をマッピング、競合が「広く請求しているが、狭くしか実施していない」領域を特定。



Step 2: 多変量パラメータの抽出

構成・構造・条件・効果の対応関係を整理し、AIが、人間が見逃しがちな相関関係を発見。



Step 3: 空白領域 (Gem) の特定

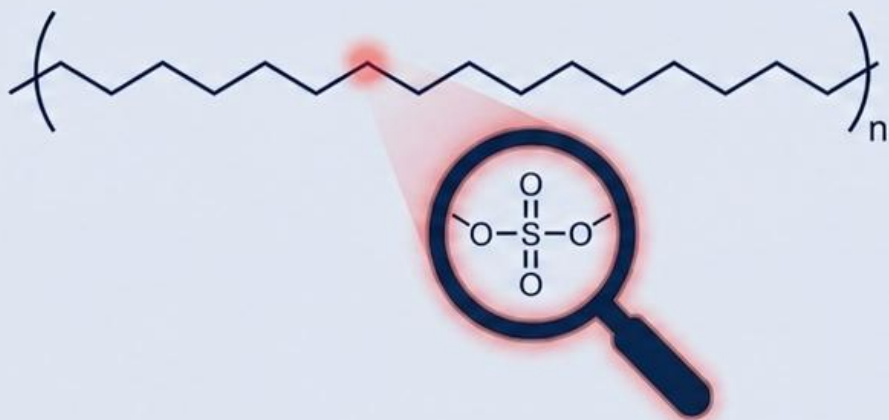
競合の密集領域 (Red Ocean) を避け、未出願領域かつ市場ニーズと重なる「ホワイトスペース」を抽出。



感覚ではなく、データに基づく「勝てる発明提案書」の創出。

具体的なアプローチ例：強力な特許網の回避と独自の権利化

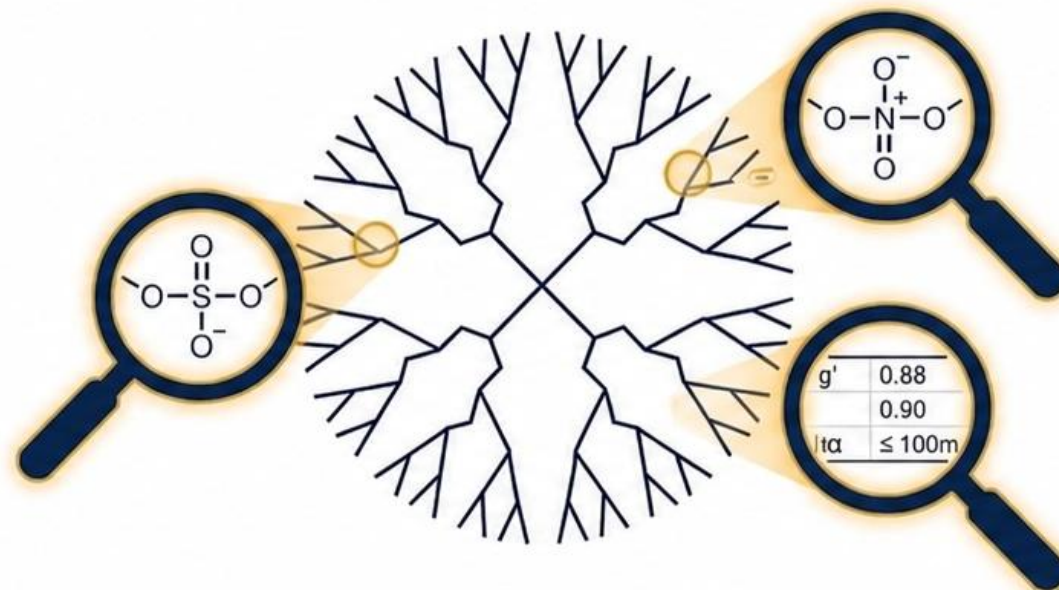
Target Patent xxxxxx (競合特許)



Focus: 分散剥離技術

- Structure: 直鎖状構造 (Linear), スルホン酸塩 (Sulfonate)
- Limitation: 数値限定 10-70%

Proposed Solution (回避と進歩性)



- ✓ Structure Shift: ハイパーブランチ構造 (Spherical) → 文言侵害回避
- ✓ Material Shift: 双性イオン (Zwitterion) → 物質非類似
- ✓ Parameter Addition: パラメータ特許での防御 (g' 値 ≤ 0.8 , 粘度 $\leq 100\text{mPa} \cdot \text{s}$)

化学的知見に基づいた構造転換により、強力な特許網を設計回避 (Design-around) しつつ、独自の進歩性を確保。

出願（攻め）とFTO（守り）を分断しない「統合プロセス」

出願 (App - Offense)

- 発明の構造化（構成・作用・効果）
- クレーム戦略（権利範囲段階設計）と実施形態拡張（数値範囲・置換案）

FTO / リスク (Defense)

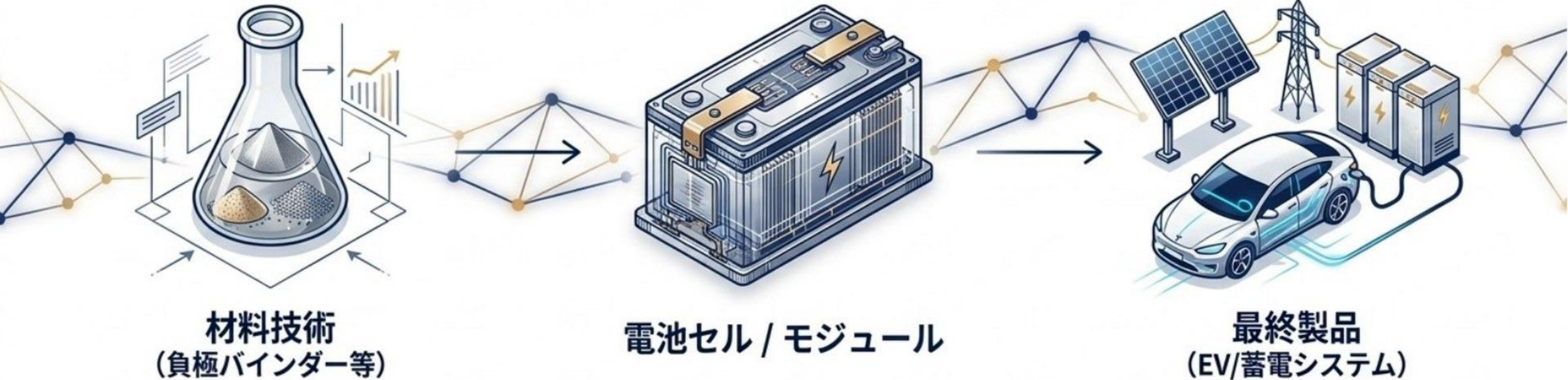
- 意味検索 (Semantic Search) による網羅的母集団形成
- 独立請求項中心の要素マッピングとリスク評価 (High/Med/Low)

統合

(Integration)

FTOの知見を「避ける」だけでなく、「設計回避案」と「クレーム設計（出願可能領域の提案）」へ同時に変換。

川下展開を見据えた知財ポートフォリオの構築



Strategic Action

「材料・組成・プロセス」に関連しない不要な特許をAIで排除し、「実施可能性」の高い案件のみを厳選。ナレッジグラフを活用し、自社技術資産と外部市場ニーズ（異分野）をマッチング。

単なる「守りの特許」から、他社にライセンス可能、かつ顧客が安心して採用できる「売れる知財（最強の営業ツール）」へ。

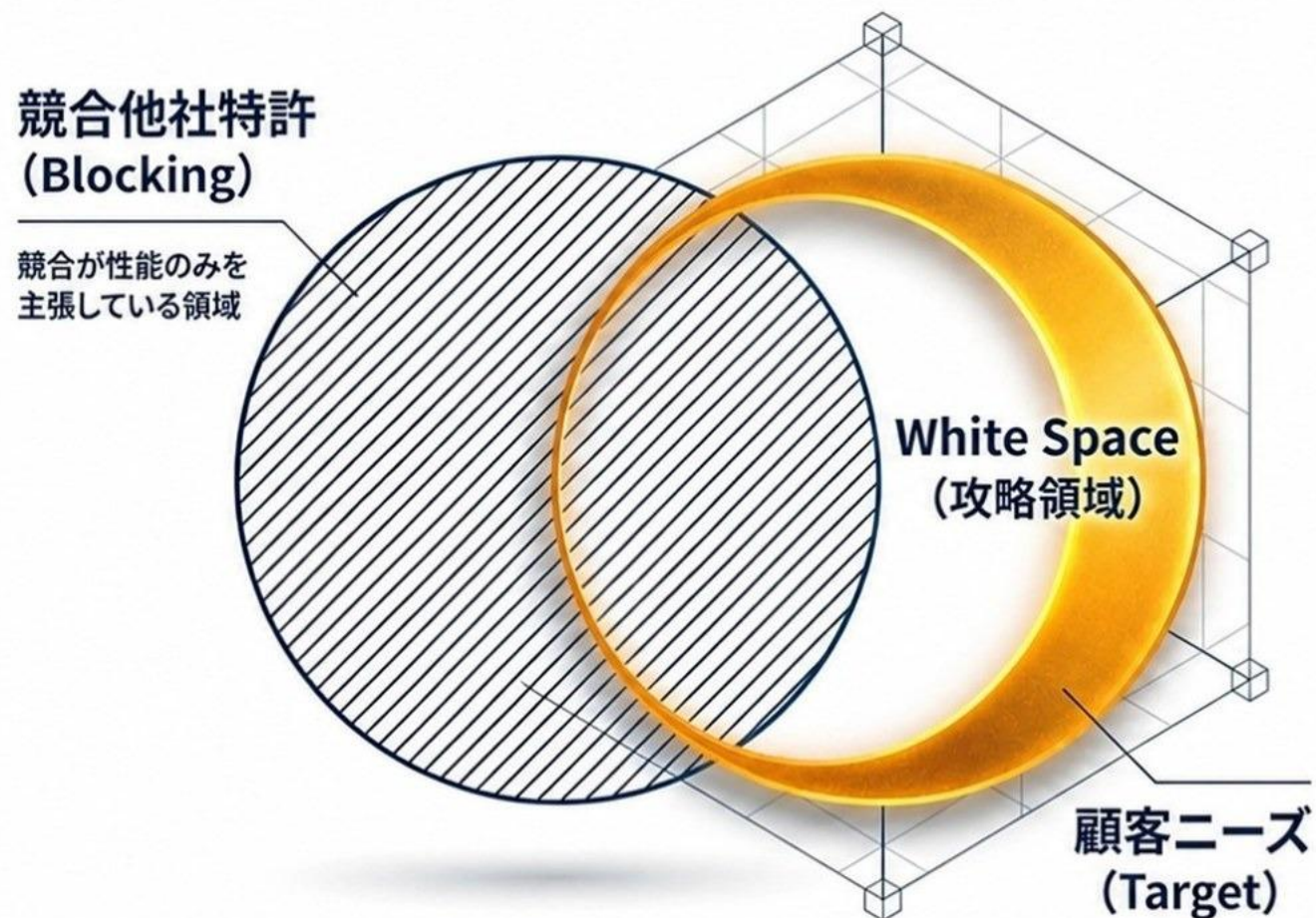


戦略的ファネル：膨大なデータから「勝てる特許」への絞り込み



実行フェーズへ：出願（クレーム設計）＋評価計画＋川下企業への提案

顧客の「採用」を決定づける空白領域の攻略



品質保証・測定法

競合が押さえていない「再現性」や「測定条件」の特許化。



長期信頼性

川下企業が最も懸念する、界面・接合・劣化（熱サイクル等）のポイント。

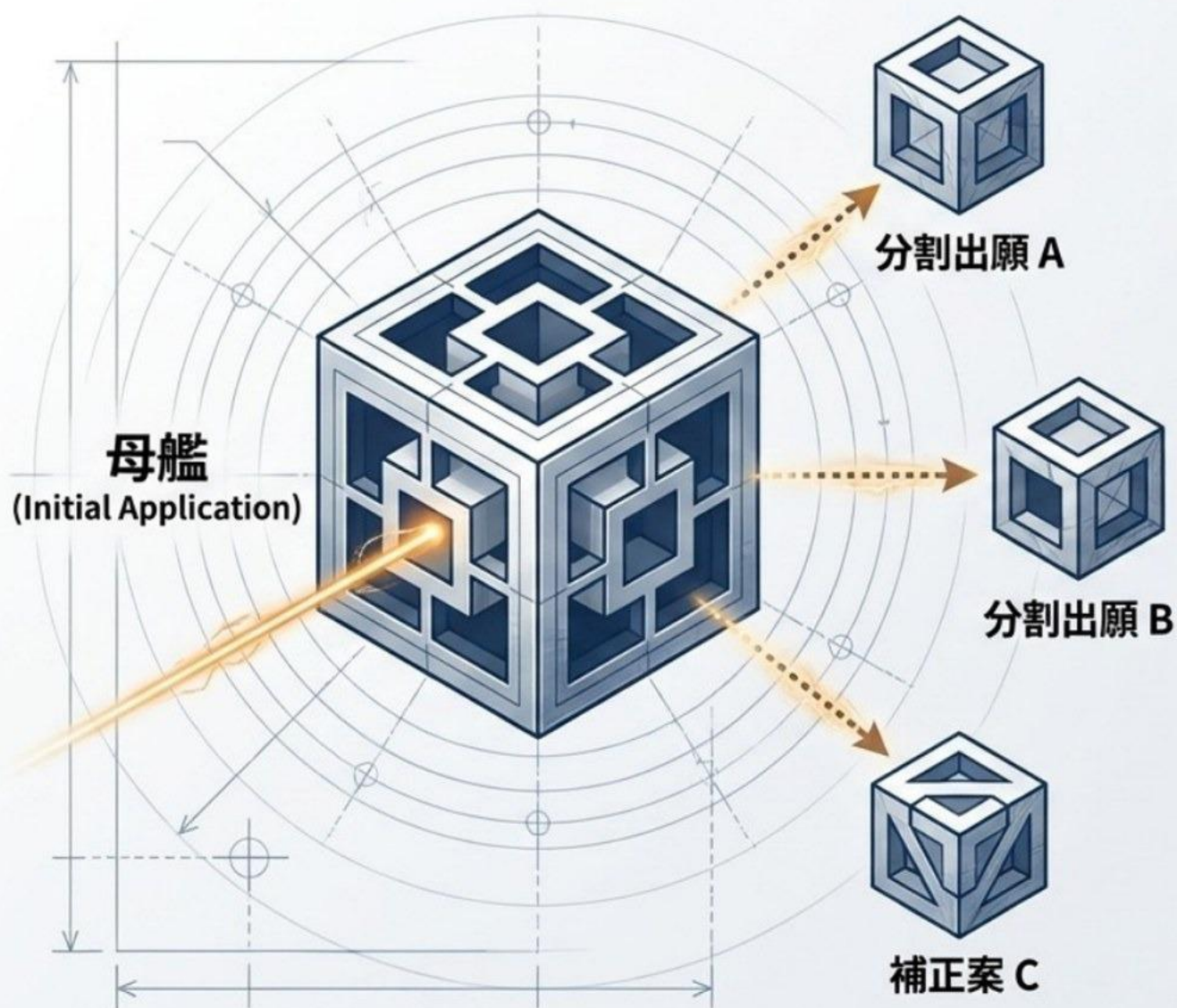


工程適合性

顧客の製造プロセス（温度・時間）に適合する現実的な条件。

単なる権利化ではなく、顧客の採用への「逃げ道」を塞ぐ戦略。

将来の権利拡張を前提とした「母艦（Mothership）」設計



- **R定義・パラメータ範囲の厳密化**

AIを活用し、将来の補正を見据えた強固なサポート要件を明細書に確保。

- **未請求ロジックの埋め込み**

出願当初はクレーム化していなくても、将来的に分割・補正が可能な「因果関係の明示」を明細書内に記述。

- **「点」から「空間」の支配へ**

単発の出願ではなく、「時間軸 × 空間軸（コア特許＋周辺特許＋用途特許）」でのポートフォリオを最初から設計。

プロセスにおける役割分担：実行と意思決定の明確化

弊社（実行主体 - Execution）

- ✓ AI環境・分析ワークフローの運用と最適化
- ✓ 母集団形成から請求項・実施例の要素マッピング作成
- ✓ ホワイトスペース候補（差別化ポイント＋根拠）の抽出
- ✓ 出願戦略案（広・中・狭のクレーム案）と設計回避案の提示

貴社（意思決定主体 - Decision）

- 技術情報の提供（狙い性能、制約条件、NG条件）
- 事業前提の確定（対象国、上市時期、川下ターゲット）
- 最終判断（出願方針の決定、クレーム採否）
- 高リスク案件に対する最終的な法的判断

連携の鍵：弊社は「判断可能な形でのデータと戦略案」を提示し、
貴社は「事業実装と知財方針」の意思決定に集中できます。

意思決定アウトプットと継続的な運用サイクル

Deliverables
(What you receive)

- 1 実施例パラメーター一覧表：公報 × パラメータ × 効果の網羅的マッピング
- 2 ホワイトスペース提案書：差別化ポイントと引用箇所（根拠）付きの候補ランキング
- 3 クレーム戦略案：広・中・狭のクレーム案 + 拒絶/衝突リスクのコメント
- 4 実施例拡張案：代替例、変形例、数値範囲の置換案、実装可能な手順レベルの提案
- 5 FTOリスク評価レポート：衝突要素と回避しやすい構成の指摘



開発のマイルストーンに合わせて柔軟に運用し、常に最新の知財状況を保ちます。