

特集《調査》

特許調査における弁理士の役割

会員 角 渕 由 英



要 約

特許調査は手段であり、目的ではない。

特許調査は多岐にわたる知財活動を支える重要な業務であるが、特許調査それ自体は手段であり、目的ではない。生成 AI の急速な進歩によって、従来は専門的な調査の知識が求められ、時間を要していた特許調査が効率化される状況下、調査によって解決すべき課題を正しく見極め、問いを立てることが、専門的知識と経験を有する弁理士の重要な役割となっていくであろう。

本稿では、特許調査について概論を述べた上で、調査種別ごとに目的や私見を述べ、生成 AI の時代に弁理士が果たす役割に言及し、仮想的な事例を交えて論じる。

目次

1. はじめに
2. 特許調査とは
3. 特許調査の種類と目的
 3. 1 先行技術調査
 3. 2 侵害予防調査
 3. 3 無効資料調査
 3. 4 技術動向調査
4. 弁理士が果たすべき役割
 4. 1 特許調査の特殊性
 4. 2 特許調査と弁理士
 4. 3 特許調査で解決すべき課題
 4. 4 問いを立てることについて
 4. 5 問いを磨くことについて
 4. 6 生成 AI 時代の特許調査の PDCA サイクル
 4. 7 問いと生成 AI
 4. 8 仮説から逆算した情報収集
 4. 9 課題解決のためのアクションの実行
 4. 10 弁理士が調査に携わるメリットと調査スキルの向上
5. 実務における特許調査の仮想事例
 5. 1 顧客からの相談
 5. 2 特許分析
 5. 3 侵害予防調査と先行技術調査
 5. 4 特許出願
 5. 5 侵害鑑定
 5. 6 無効資料調査
 5. 7 無効化業務
 5. 8 係争対応
 5. 9 その後
6. おわりに

1. はじめに

「特許調査は手段であり、目的ではない」⁽¹⁾。

特許調査は、発明の新規性や進歩性を検討する先行技術調査、特許権の侵害リスクを見極める侵害予防調査、ビジネスの障害となる特許権や特許出願を無効化できるかどうかの可能性を探る無効資料調査、さらには技術動向調査に至るまで、特許実務の基盤を支える重要な業務である。

しかしながら、筆者は長年にわたり、特許調査はあくまでも手段であり、特許調査それ自体は目的ではないこと、特許調査のみで課題が解決する訳ではなく、調査結果および調査から得られる示唆に基づいて課題を解決し、目的を達成するためのアクションが必要であるという点を繰り返し強調してきた⁽²⁾。

そしていま、生成 AI の急速な進歩により、手段としての特許調査の実行プロセスが大きく変わりつつある⁽³⁾。これまで、特許調査の専門家が、専門的な特許調査の知識を駆使して、専用のデータベースを活用するなどして、多くのコストを費やしてきた調査の準備、情報収集、スクリーニング、分析といったタスクが、生成 AI によって効率化されることで、「特許調査」の概念が大きく変わっていくことが予想される。特許調査に限られない、この大きな技術的な転換点において、特許調査に携わる専門家である弁理士が、どのような役割を果たしていくべきか、改めて問い直す必要がある。

本稿では、特許調査について概論を述べた上で、調査種別ごとに目的や私見を述べ、生成 AI の時代に弁理士が果たす役割について、仮想的な事例も交えつつ論じる。なお、本稿は特許事務所の弁理士の視点で執筆されているが、企業などに属する弁理士にも同様の視点が求められると筆者は考える。

2. 特許調査とは

「特許調査」とは何であろうか。一般には、広義の特許調査として、特許文献（公開特許公報、特許掲載公報など）や、非特許文献（学術論文、技報、製品カタログ）、インターネット情報なども含む広範な技術情報から必要な情報を探索し、抽出し、評価・分析を行う一連の活動を指す。

ここで、特許調査には必ず、解決すべき課題が存在する。単に文献や情報を収集することは、特許調査ではないと筆者は考える。特許調査の真に解決すべき課題が明確ではない状況で、単に検索式や指示を、データベースなどに入力し、結果が出力されることは、調査とは言えず、単なる検索に過ぎない。

リサーチに関する書籍には、「リサーチとは何か？広義にとらえれば、問題の解決を目的として、問いに答えるために情報収集をすれば、その行為はリサーチである。」と記載されている⁽⁴⁾。特許調査も、これと同様に、「何らかの問題の解決を目的として、問いに答えるための行為」であるといえるであろう。

つまり、特許調査では、解決すべき課題は何か、答えるべき問いは何か、その目的を明確にした上で必要な情報を的確に探し出し、その情報を評価・分析して課題解決に活かすことが重要である。特許調査により解決すべき課題が異なれば、調査設計、調査範囲、調査戦略、スクリーニングの仕方、評価・分析手法に至るまで、大きく異なることになる。

課題を解決するための特許調査は、単に情報を収集、選別し、リストアップする作業ではなく、問いに答えるべく、必要な情報を的確に探索して評価・分析することに他ならず、課題を解決するための具体的なアクションに繋げることが求められる。

繰り返しになるが、「特許調査は手段であり、目的ではない」。調査の依頼者が、真に求めていることは、ビジネスにおける優位性の構築であったり、ビジネスにおけるリスクの把握・低減であったり、研究開発を効率的に進めるヒントであったり、係争を勝ち抜くことである。この根底にある目的を意識することで、特許調査において、よりの確に調査を設計して実行し、得られた情報を正しく評価することができる。特許調査の背景にある解決すべき課題を強く意識し、答えるべき問いに答えることを追求する姿勢が求められる。

3. 特許調査の種類と目的

前章では、特許調査で解決すべき課題は何か、答えるべき問いはなにか、その目的が重要であることを述べた。

各種特許調査における目的とは、何であろうか。

この章では、先行技術調査、侵害予防調査、無効資料調査、技術動向調査について、それぞれの定義、目的を確認した上で、私見を述べる。なお、それぞれの調査の具体的な手法などについては、各節の冒頭で示す参考文献を参照されたい。

3. 1 先行技術調査^{(5) (6) (7)}

先行技術調査とは、ある発明について、その発明と同一又は類似する技術が既に、出願されていないかどうか、公知となっていないかどうかを調べる調査である。具体的には、ある発明について、新規性や進歩性の判断をする際に先行技術となり得る特許文献、非特許文献、インターネット情報などを調べる調査である。

先行技術調査の目的は、そのタイミングに応じて様々であるが、先行技術調査を通じて得られる先行技術や知見に基づく発明の評価を通じて、特許出願の要否、出願内容の検討、出願戦略の立案、あるいは開発へのフィードバックなど、これから出願する内容をビジネスでどう活かすか検討をし、具体的なアクションにつなげることが本質的な目的である。

特許出願をする前であれば、発明の新規性、進歩性を評価し、特許出願に値するかどうかを判断すること、先行技術との差異を把握し、発明をブラッシュアップしたり、アイデアを追加したりするなどして請求項や明細書の作成に活かすことが目的となる。特許出願をした後であれば、出願審査請求をする前や、外国出願をする前に、その特許出願に係る発明を権利化できるかどうかを検討することが目的となる。

いずれのタイミングにおいても、先行技術を調査して検討することで、その発明の新規性、進歩性を評価することが目的となるが、より本質的な目的としては、ビジネスへの貢献であることを忘れてはならない。

先行技術調査の対象となる発明が、先行技術と差別化できる技術であるかどうかを見極め、ビジネスにおける位置づけ、発明の特徴を評価し、権利化後における活用、具体的には、自社のビジネスを保護しつつ、競合他社にとって脅威となる特許権を取得することで、ビジネスで優位性を築くことが求められる。

そのような観点からすると、ある製品、サービス（以下、「製品等」ともいう）において、どのような観点、着眼点で発明を認定すればよいのか、ビジネス的な視点で検討をするために、どのような先行技術が存在するのかを俯瞰的に調べるのが有効であると筆者は考える。

生成 AI の台頭により、高度な検索スキルが不要となり、時間がかかるスクリーニングが効率化されていく技術進展の中で、先行技術調査では、先行技術を見つけるだけでなく、発明の位置づけを見極め、どのように権利化していくべきかという構想を練ることへと比重が移っていくであろう。

ある製品やサービスにおいて、先行技術調査をする際に、何を探すのか、発明をいかに言語化するかが非常に重要である。ここで、ある製品やサービスについて検討をする際に、どのあたりに特徴があるのか、どのように発明を認定し、先行技術調査の調査観点とするのか、当たり前のように技術や発明の認定がなされることがあるが、想定される「発明の言語化」というタスクは、弁理士が普段から何気なく行っているが非常に重要なスキルを発揮する思考過程であるのではないだろうか。

このような視点で先行技術調査を捉えたと、なんとなく似ている先行技術を単に検索することとは全く異なり、発明をどのような視点で見て把握するのか、発明の認定、ビジネスにおいて取得すべき特許権の検討という企業の知財活動において非常に重要な調査であると考えることができる。

3. 2 侵害予防調査^{(8) (9) (10)}

侵害予防調査とは、ある製品やサービスについて、関連する第三者の特許出願、特許権（以下、「特許権等」ともいう）を侵害するおそれがあるか否かを調べる調査である。

侵害予防調査の目的は、ある製品等の実施に際し、第三者の特許権等についてのリスクを事前に評価することにより、ビジネス上のリスクを最小限に抑え、ビジネスにおける自由度を確認することである。

侵害予防調査の真の目的は、ある製品等に関連するビジネスを行う上で、障害となり得る特許権等を把握するこ

とで、当該特許権等に対する何らかのアクション、具体的には、侵害検討、設計変更の検討、無効化、ライセンス交渉等を検討、実行することで、ビジネスにおけるリスクを最小化することにある。

また、広義には、侵害予防調査と同一視される、FTO (Freedom To Operation (自由実施)) 調査⁽¹¹⁾を行うことで、ビジネスを行う際に、どの範囲であれば自由実施技術の範囲でビジネスを行うことができ、他社の特許権を侵害する可能性が低いのか把握することも、侵害予防調査の目的の1つともいえる。

そのような観点からすると、ある製品等において、どのような観点、着眼点で他者が特許出願をして、権利化をしているのか、そして、存在し得る特許権等はどのような権利範囲のものであるか、ビジネスにおける重要性が高いものを優先して想定することが重要であると筆者は考える。

想定していない観点については、侵害予防調査における検索式などの入力に反映することが原則としてできないし、たまたま当該観点に関する特許権等を抽出できたとしても、それ以外の特許権等が存在するかしなないかは、何ら担保されるものではない。

そして、侵害予防調査は、リスクとなり得る特許権等を見つけるだけでは、真の目的を達成できたとは言えない。侵害予防調査では、単なる特許文献の抽出と評価に留まらず、特許請求の範囲に記載された発明の認定、クレーム解釈⁽¹²⁾、対象となる製品やサービスとの対比、当該特許権等の有効性の評価、回避策の検討など、法的知見に基づいた高度な検討スキルが求められる。

つまり、侵害予防調査をする際には、先行技術調査と同様、ある製品等についてどのような発明があるのか検討し、存在し得る特許権等を想定して、何を探すのか、ある製品等が含まれ得る発明を、いかに言語化をするかという点が非常に重要であると言える。ここでも、「発明の言語化」という弁理士が普段から何気なく行っているタスクが非常に重要な役割を果たすと筆者は考えている。

そして、生成 AI を活用することで、特許権等の抽出、評価が効率化され、調査対象の製品等が検討対象の特許権等に係る発明の技術的範囲に属するか否か、判断をすることに、弁理士は、より一層注力することができるようになっていくであろう。

3. 3 無効資料調査⁽¹³⁾

無効資料調査とは、特許権等に係る発明について、その有効性を否定するための先行技術等を調べる調査である。

無効資料調査の目的は、そのタイミングに応じて様々である。権利化前であれば、その出願に係る発明について、審査官が拒絶理由を通知できるような先行技術を調査することが目的となる。権利化後であれば、その特許権に係る発明について、無効理由を主張できるような先行技術を調査することが目的となる。

無効資料調査の真の目的は、ある製品等に関するビジネスを行う上で、障害となり得る特許権等に係る発明の技術的範囲から、当該製品等が外れるような拒絶理由、無効理由を主張することで、当該特許権等に係る発明を訂正で減縮させたり、無効化することで、特許権侵害のリスクを小さくしたり、除去したりすることにある。

無効資料調査の対象となる特許権等に係る発明の新規性、進歩性を、文言上、否定できる先行技術を単に収集するのみでは、出願人・特許権者が補正・訂正をすることによって、新規性欠如、進歩性欠如の拒絶理由・無効理由を解消されてしまい、依然として製品等は、特許権等に係る発明の技術的範囲から外れず、特許権侵害のリスクは除去できないことになる。

無効資料調査の真の目的を達成するためには、無効化の対象となる特許権等に係る発明の認定のみならず、当該特許権等に係る発明の技術的範囲に含まれ得る製品等との関係の理解が不可欠である⁽¹⁴⁾。具体的には、特許権侵害訴訟の場面を想定し、無効論を単独で検討するのではなく、属否論と併せて検討することが不可欠であり、単に文言上、新規性を否定できる先行技術や、訂正で解消可能な無効理由しか主張できない先行技術を調査するだけでは不十分である。

つまり、想定される特許権者の主張を弁理士が検討し、当該特許権による権利行使が裁判所によって認めないように、新規性、進歩性の観点だけではなく、記載要件（サポート要件、実施可能要件、明確性）違反の観点からも無効理由のロジックを構築するための証拠収集が求められる。

弁理士が無効理由のロジックを構築するために必要となる証拠を検討すれば、必要な証拠が明確になるため、生成 AI を活用して情報を収集・分析する Deep Research を行うことで、効率よく証拠を収集できるし、証拠収集と評価のサイクルをスピーディーに回すことができるので、弁理士は無効論のロジックを構築することに、より一層注力することができるようになっていくであろう。

3. 4 技術動向調査⁽¹⁵⁾

技術動向調査とは、ある特定の技術分野やテーマに関連する特許情報や非特許情報を体系的に収集・分析し、企業、技術、市場の動向や、自社、他社のポジショニングなどを分析する調査である。

技術動向調査の目的は、様々である。ある製品等の開発に参考となる技術動向を知ることが目的となる場合もあれば、競合他社の動向把握が目的となる場合もあれば、自社のポジショニング、強み・弱みを競合他社と比較して把握することが目的となる場合もあるし、今後の開発の方針を策定するためのニーズ探索、ホワイトスペースの探索が目的となる場合もある。

技術動向調査・分析の真の目的は、ある技術テーマに関して、競合他社、自社の状況、トレンドを把握し、ビジネスにおける自社の優位性を構築することにある。単に書誌情報（出願人、出願年、特許分類、引用情報、ファミリー情報、法的ステータス、審査経過）や、課題や解決手段、発明の特徴に関するキーワードを解析して、グラフにするなど可視化するだけでなく、マーケット情報、ビジネスに関連する情報など、特許情報以外の情報と併せて検討を行い、分析の結果からビジネスにおける戦略的な示唆や、具体的なアクションに結び付ける提案が求められるであろう。

従来、技術動向調査では、検索式を作成し、それなりの規模の母集団を解析する必要があったが、生成 AI を活用することで、対象の特許情報を効率よく処理したり、可視化をしたりすることで、情報の読み取り、解釈に注力することが可能になり、弁理士は調査結果、分析結果に基づく提案、意思決定に必要な洞察の提供などの付加価値が大きい領域で、専門家としての価値を発揮できるようになっていくであろう。

4. 弁理士が果たす役割

前章で私見を交えて述べたように、特許調査は、単に情報を収集したり、抽出したりする作業ではなく、ビジネスにおける何らかの課題を解決するための手段である。特許調査は手段であるが、ビジネスを行う際の様々な局面で必要な業務、重要な業務であることに変わりはない。要求されるスキルや視点はサーチャーとは異なるかもしれないが、専門家である弁理士の調査への関与の仕方、技術的並びに法律的な専門知識が、調査結果の質を左右するであろう。

特許調査の課題や目的が曖昧なまま調査が実行された場合、どれだけ多くの資料・情報を集めたとしても、結果をどう解釈し、どのようなアクションにつなげるべきかが見えなくなってしまう。そのような状況に陥らないためにも、技術、法律、ビジネスを横断的に理解し、特許調査の課題と目的を明確にし、解くべき問いを立て、調査の位置づけを的確に設計、調整できる専門家の存在が不可欠である。

特許調査を単に行うのではなく、何のために特許調査を行うか、特許調査によって何を解決したいのか、解くべき問いを明らかにし、特許調査の発揮する価値を高める－その役割を担うのが、技術と法律とビジネスを橋渡しする専門家である弁理士であると筆者は考える。

本章では、弁理士の果たすべき役割について論じる。

4. 1 特許調査の特殊性

特許調査は、情報検索の知識・スキルが必要ではあるものの、前提として技術の理解が不可欠であり、調査結果を有効に次のアクションに活かすには、法律的知識も求められる。

特許分類の知識、調査データベースの使い方など、情報検索のスキルの特殊性から、調査を専門とする調査会社やサーチャーに特許調査を依頼することが多いと筆者は感じている。

一般的な特許事務所では、クライアントから特許調査を依頼された際に、簡単な調査（例えば、出願前の先行技術調査）であれば弁理士が自ら調査を行うことはあるが、本格的な侵害予防調査や無効資料調査は、弁理士が自ら調査を行う代わりに外部の調査会社や専門サーチャーに外注することが通常であろう。しかし、このように分業されて役割分担がされてしまうと、特許調査の真の目的が正確に伝達され、背景に潜む情報も踏まえて解決すべき課題を解決するような特許調査を実行できるであろうか。

例えば、特許調査の依頼者（企業の知財担当者）、調査依頼を受ける主体（特許事務所）、調査の担当者（調査会社のサーチャー）、調査の結果を検討する主体（特許事務所の弁理士）、調査の結果に基づいたアクションを実行する主体（書面を作成する法律事務所の弁護士）が異なる場合を想定すればわかるように、各主体の技術に対する理解、背景にあるビジネスへの理解、法律的知識、調査の基本的な考え方や知識は大きく異なるであろう。そのような状況で、調査の真の目的を実現することは非常に困難であることが想定される。

4. 2 特許調査と弁理士

筆者は、特許調査において、弁理士が調査の基本的事項を理解し、特許調査において、主体的な役割を果たすことの重要性を主張し続けてきた⁽¹⁶⁾。

なぜ、多くの弁理士は、積極的に特許調査を行わないのか、その理由を考えると、特許事務所の弁理士は主な業務が出願代理であることや、そもそも、特許調査はサーチャーの仕事であり、分業が行われてきたという慣習もあるだろう。また、特許調査のスキルの特殊性から、安易に特許調査を行うことが躊躇われるという事情もあると筆者は感じている。また、先行技術調査については、特許出願の相談を受けた発明の新規性、進歩性を否定する先行技術が見つかった場合に、特許事務所として出願の依頼が無くなってしまうという事情もあるかもしれない（この場合、依頼者の真の利益とは何か、読者の皆様に考えて頂きたい）。

特許調査のスキルに関しては、生成 AI の登場により、調査それ自体のハードルが大きく下がろうとしている。また、特許事務所として、クライアントに対して提供する価値は、出願権利化のみではなく、調査を踏まえ、クライアントにとって、ビジネスにおいて真に意味のある価値の提供であるべきである。先行技術調査の結果を踏まえ、どのような観点で出願を検討すべきか、いかなるポイントで開発をすればよいのか、場合によっては出願をしないことも提案するような、クライアントにとって真に利益となるアドバイスを行うことが必要であると筆者は考えている。

4. 3 特許調査で解決すべき課題

「特許調査は手段であり、目的ではない」のであり、特許調査の目的は、何らかの課題、問題の解決である。しかし、解決すべき課題、解くべき問題が何であるかを特定することは、非常に難しいと筆者は考える。

特許調査を行うこと、それ自体が目的となっている場合、解決すべき課題が本質的に解決されることは難しく、調査結果に基づくアクションを意味のある形で実行することは困難となる。

例えば、特許第〇〇〇〇〇〇〇号（対象特許権）の請求項 1 について、無効資料調査を依頼された場合を想定する。依頼者の製品等の詳細を聞かずに、対象特許権の請求項 1 に記載の発明について、無効資料を探す場合、新規性を否定するために、文言上、請求項 1 の構成要件の全てが記載された文献や、進歩性を否定するために、請求項 1 の構成要件が記載された文献の組合せを探すことになるであろう。しかし、文言上、新規性を否定できる文献が見つかったとしても、依頼者の製品等を権利範囲に含めつつ、新規性欠如の無効理由を解消するような訂正を行うことは容易であろう。また、請求項 1 の構成要件が記載された文献の組合せをサーチャーが見つけたとして、進歩性欠如の無効理由を主張するための動機付けまで詳細に検討がされているとは限らない。この場合、無効資料調査の真の目的を達成すべく、障害となり得る特許権等に係る発明の技術的範囲から、依頼者の製品等が外れるような拒絶理由、無効理由を主張することは難しい可能性が高い。

この無効資料調査で、解くべき問いは何であったかと言うと、依頼者の製品等が対象特許権の請求項 1 に係る発明の技術的範囲に属さないような訂正をさせることや、完全に無効化することにあつた。単に、新規性・進歩性を

否定できる文献を探すことは、真に解くべき問いではなかったのである。

この例は、あくまでも仮想的な喩え話であるが、特許調査において、解決すべき課題、解くべき問いを特定することは、非常に重要であると筆者は日頃の実務を通じて痛感しており、後述するように生成 AI を活用する際に大きな意味を持つ。

4. 4 問いを立てることについて

特許調査では、何かしらの課題、問題を解決することが大切である。すなわち、「問い」を立てる必要がある。

数学者であるジョージ・ポリャ (George Polya) が 1945 年に著した、「いかにして問題をとくか (現著名: How to Solve It)」⁽¹⁷⁾では、問題解決のアプローチを以下の 4 つのステップで整理している。

第 1 問題を理解すること⁽¹⁸⁾

第 2 計画をたてること

第 3 計画を実行すること

第 4 振り返ってみること

まず冒頭に、問題を理解することが挙げられている。解くべき問いを理解するには、解くべき問いを立てること、直面している (とはいえ、はっきりは見えてはいない) 課題、問題は何であるのかを特定することが前提となる。

特許調査においても、解くべき問いを立てることは非常に重要である。その問いを立てることができるのは、誰であろうか。調査の依頼をしたクライアントの知財担当者や事業部の担当者であろうか、調査を行うサーチャーであろうか。特許調査において、問いを立てる役割の一翼を担うべきは、弁理士であると筆者は考える。特許調査に関する技術を理解でき、特許制度に明るく、進歩性や記載要件、侵害訴訟における法的な論点に詳しく、依頼者のビジネスに詳しい弁理士こそが、問いを立てることに関与し、問いを磨くことができるのではないだろうか。そして、特許調査によって、問いを解決するべくアクションを実行するのは弁理士である。

特許調査において、解くべき問いを意識せずに、ひたすら調査の実行 (Do) を繰り返しても、問いは解けない。その特許調査は、何に答えを出すのか、明らかにする必要がある^{(19) (20)}。その特許調査により、何に答えを出す必要があるのかを検討してから、そのためには何を特許調査で明らかにするのか、という流れで調査を設計していくのである。

そもそも、特許調査で何らかの問いを解くことを意識していたとしても、その問いが解くべき問いではなかったとしたら、その特許調査を行っても、真に解くべき問いを解いたことにはならない。

必要なのは、立てた問いを磨き、解くべき問いを見極めることである。

4. 5 問いを磨くことについて

特許調査において、問いを立て、調査の目的を明確にし、問いを磨くことで、真に問うべき事項を特定して調査を実行することが、重要である。特許調査の目的が曖昧だと、どれだけ時間をかけても、費用を費やしても、調査結果に基づいてアクションを実行しても、本質的な問題解決には至らないであろう。

無効資料調査では、請求項に記載の発明のどの構成要件が新規性・進歩性の観点、従来技術との差異としてポイントとなっていて、実施可能要件やサポート要件といった記載要件との関係で考慮すべき事項は何であるのか、構成要件を表面的に探すだけでは、真の意味で無効化はできない。

問いを立てることで、何が問題解決に必要なかが明確となり、調査の設計、調査戦略の策定が可能となり、検索式や、検索手法にも反映させることができ、調査の結果見つかった情報を評価する軸も定まるであろう。問いを立てることは、特許調査において進むべき進路を定めるコンパスを手にする事と同義である。

たとえば、ある特許権に係る発明について無効化を検討しているとして、問いを立てることなく、問いを磨くことなく無効資料調査を行った場合、表面的な問いは、「この請求項に記載されている構成要件が記載された文献を探す」ことになってしまう。より本質的な問いに辿り着くには、「この請求項に記載の発明のポイントなる構成要件と、その技術的な意義は何であるか」を検討して、問いを磨く必要がある。磨かれた問いは、「この請求項に記

載の発明と、懸案となっている製品等の関係で、有効な無効論の主張、進歩性欠如を主張する際の動機付けは如何なるものであり、無効論と属否論を併せて、どう論理構築をすれば、非侵害であるか、無効であることを主張できるか」となる。

このように、問いを立て、問い磨くことで、単なる情報収集ではなく、問題を解決できる特許調査が実現する。そして、問いを立て、問いを磨くことができるのは、専門家である弁理士に他ならない。

4. 6 生成 AI 時代の特許調査の PDCA サイクル

筆者は 2020 年 1 月の論文で、特許調査の PDCA サイクルに関連して、以下のように述べた⁽²¹⁾。

調査の成否を決めると言っても過言ではない計画（Plan）がしっかりしていれば、技術革新が目覚ましい人工知能（AI）を活用して、文献のスクリーニングを効率的に実行（Do）することが可能になると考えています。そして、評価を適切に行って結果をフィードバックすることにより改善することで、人間が膨大な件数のスクリーニングを行うことが省力化できるようになるはずです。

つまり、調査をすること自体は目的ではなく手段であり、調査によって解決すべき課題を解決して目的を達成するために、想像力（妄想力）を最大限に発揮し、調査の計画（Plan）を立てることが調査における人間の役割となっていくでしょう。

本稿を執筆している 2025 年 4 月現在、筆者の予想が現実になろうとしていることを感じている。今後の特許調査の PDCA サイクルはどのようになっていくであろうか。

生成 AI が登場する前は、特許分類とキーワードの選定、検索式の作成、スクリーニングと言った調査の実行（Do）におけるハードルが、弁理士にとって高かった。特許分類とキーワードの選定、それらの演算の仕方、特許検索データベースの使い方など、専門のサーチャーと同等のレベルで特許調査の知識、スキルを持つことは難しい。生成 AI を活用した特許調査サービス等を用いて、自然言語に基づいて検索式を構築して検索を実行したり、スクリーニングにおいても生成 AI の活用によってランキング順に並び替えたり、目的とする文献を抽出したりすることで、調査の実行（Do）におけるハードルは下がり、必要となる時間も大幅に節約をできるはずである。

また、調査結果の評価（Check）についても、生成 AI を活用して、文献の要約を作成して記載内容を理解したり、クレームチャートを作成したり、分析に関する示唆を得たりすることで、業務の効率化を実現することができる。このように、生成 AI を活用することで、評価（Check）→改善（Action）→計画（Plan）の修正→再実行（Redo）のサイクルを高速に回すことが可能となるであろう。

そのような状況で、弁理士は生成 AI を活用して、出力された結果の正確性、妥当性を評価し、新規性や進歩性の判断、特許権の技術的範囲の解釈並びに製品等との対比など、技術や法律の理解と解釈、判断に注力することができ、専門家としての経験とスキルをより一層活かすことで、その価値を最大限発揮できるであろう。

4. 7 問いと生成 AI

特許調査に限らず、生成 AI の活用において、問いを立てることは、非常に重要なスキルとなると筆者は確信している。今後、質の高い問いを立てることができるというスキルが、特許実務は勿論、様々な場面において大きな差を生むであろう。与えられた指示や質問（プロンプト）によって、生成 AI の出力は変わる。生成 AI を活用して、特許調査を行う場合、解くべき問いは何であるのかを理解できる者でなければ、真に有効な特許調査を実行することはできないだろうし、生成 AI の出力を評価できないであろう。

生成 AI は入力であるプロンプトに対して出力を返す。つまり、ユーザーの問いが入力となる。例えば、特許文献の要約をすることを想定する。生成 AI に「この特許文献の内容を要約して」と指示をすると、表面的な要約が返ってくるかもしれない。これに対して、弁理士であれば、「この特許文献に記載されている発明の技術的課題と、その課題解決手段について、実施例を中心に構造化して」と指示をして、法的な評価に役立つ情報を出力させようとするであろう。単に要約をさせるのではなく、要約のその先にある問題、例えば、ある特許文献に記載されてい

る発明の特徴を課題と解決手段の観点から理解をするために要約をすることを指示できるかどうか、問いをどのように立てるかによって、出力される内容の深さが変わってくる。

また、ある分野における専門家であっても、最初から最良な問いを立てることは難しいだろう。最初の問いが曖昧なものであったとしても、生成 AI とのやり取りの中で、問いが磨かれることで、問いが明確になっていく。技術を理解し、特許法・審査基準・裁判例を理解し、法的な論点も知っている弁理士は、問いを立てることができるし、問いを磨くこともできる。

無効資料調査の場面を想定してみる。最初の問いは、「この特許権の請求項 1 に係る発明の内容を教えてください」とする。生成 AI との対話の中で、問いが磨かれていくと、この特許権の請求項 1 に係る発明の、この構成要件の技術的意義は何であるか、その構成要件は、先行技術と比較して、どのような点で相違するのかというように、問いが磨かれていくであろう。

立てた問い、そして、磨いた問いについて、弁理士が自ら調査の実行主体となるか、調査を実行する主体であるサーチャー等に説明をして調査を実施することになる。特許調査を実行するとは、単に特許文献を集め、整理する事ではなく、解くべき問いを立てて、その問いを解くことで、調査によって達成すべき目的を達成することである。

4. 8 仮説から逆算した情報収集

解くべき「問い」を立て、問いが磨かれていけば、どうすれば問いを解くことができるのか、課題を解決する際に、解像度の高い仮説を持つことができる。特許調査に限らず情報収集は、アウトプットを前提とし、仮説を持って必要な情報を逆算して収集することが有効である⁽²²⁾。

先行技術調査では、調査対象となる発明に対し、どのレベルの先行技術が存在し得るのか想定をして、想定される先行技術が存在するか否か調査報告書で新規性、進歩性の判断をすることを意識して、調査を設計し、調査を実行する。

侵害予防調査では、調査対象となる製品等に対して、どの観点でどのような特許権等が存在し得るのか想定をして、想定した観点について、どのような特許権等が存在するか否か調査報告書で見解を述べることを意識して、調査を設計し、実行する。

無効資料調査では、無効論だけではなく侵害論も意識して、懸案となっている製品等が特許権の発明の技術的範囲に属するのであれば、進歩性欠如の無効理由を主張できるような無効資料を調査することが有効であろうという仮説を持つことが有効である。

このような仮説を持って、結論が記載された調査報告書を想定して、つまり、問いが解かれた状態を想定して、必要な情報を逆算して収集することになる。必要な情報が明確となっていれば、生成 AI を活用した特許調査、Deep Research による情報収集を行うことで、自ずと問いが解ける方向へと進むであろう。

4. 9 課題解決のためのアクションの実行

手元に集まった情報が問いを解決するのに足るものであるのか否か、専門家たる弁理士が評価を行う。弁理士が評価をする際に、特許文献に記載されている内容の評価、目的となる事項が記載されているかの判断、対象となる特許権との対比など、様々な場面で生成 AI を活用して、少なくとも部分的には生成 AI を用いることで、検討を行うことが今後一般的になっていくであろう。

ここで、大切なことは、生成 AI の出力である生成文をいかに読むかということである。入力したプロンプトによって生成された出力である、「生成文」は、生成された文字列からなる文章に過ぎない。生成された文章を、どう読むのかは、読み手次第で大きく異なるであろう。経験やスキルを活かし、正しく、生成文を読んで理解をし、問いに未解決の部分があるかどうかを判断し、必要に応じて修正を加えたり、タスクを再度回したりすることで問いを解決する、といったことが専門家である弁理士に求められていくと筆者は感じている。

4. 10 弁理士が調査に携わるメリットと調査スキルの向上

ここまで述べてきたように、弁理士が特許調査で果たすことができる役割は非常に大きく、生成 AI の時代には弁理士の果たす役割がより重要となると筆者は考えている。従前、特許調査の難しいといった印象や、特許調査はサーチャーが行うものという慣習の影響であるかは定かではないが、特許調査を業務の主軸とする弁理士は、出願権利化を業務の主軸とする弁理士よりも少ないことは間違いないであろう。しかし、特許調査で大切なことは、解くべき問いを立てること、立てた問いを技術的、法律的な知見に基づいて磨くことである。

そして、弁理士が特許調査に主体的に関与することは、何よりもクライアントにとって大きなメリットがある。普段から、出願権利化を依頼している弁理士であれば、クライアントの技術、ビジネスについて詳しく、競合となる主体、それらの技術の特徴なども、知っているであろう。そして、次の章で詳細を説明するが、特許調査の結果、取るべきアクション、例えば侵害予防調査の調査結果を見て、リスクが高いと判断した特許権等があれば、そのまま侵害鑑定、無効鑑定と言った鑑定業務を行うことができる。また、無効資料調査では、調査で有効な文献が見つかれば、そのまま情報提供、特許異議申立、無効鑑定、無効審判請求など、スムーズに書面作成へと進むことができる。

特許調査は手段であり、目的ではないことを忘れてはならない。何かしらの問いがあるはずであり、その問いを明確にした上で、問いを解くことが求められる。特許調査の準備段階で、問いを正しく立てられていれば良いが、実際に問いを解決すべくアクションを実行する主体ではない者が、正しい問いを立てられるかという点、筆者は難しいと感じる。

アクションを実行しない者、そもそもアクションを実行したことがない者に、問いを立てることを任せることは専門家である弁理士として、正しい判断であろうか。大切なことは、調査結果から、問いを解くべくアクションを実行することであり、有効なアクションを実行できるに足る調査結果が得られているかにある。調査結果を、どう活かすかまで見据えて問いを立て、調査を設計できるのは、技術と法律の両面に精通する弁理士ならではの強みであろう。

特許調査における困難性としては、特許分類、キーワードを組合せて演算をする検索式の作成はもちろん、多くの特許文献をスクリーニングする時間の確保が難しいこと、スクリーニングに時間がかかることが挙げられるであろう。これら特許調査における困難性を、生成 AI が解消し得ると筆者は考えている。もちろん、特許調査の基礎知識は必要であるが、生成 AI を活用することで検索式の作成を補助、実行できるし、ノイズ除去や文献抽出に生成 AI を活用することでスクリーニングを効率化できるであろう。

また、調査業務に携わることで、弁理士としてのスキル向上にもつながる。特許調査を通じて得た知見に基づいて、クレームドラフティングや権利化における中間対応、無効化業務における説得力のある主張など、強い特許、有効な主張とはいかなるものか、といった感覚が自然と養われていくであろう。

以上のように、弁理士が特許調査を理解し、特許調査の指揮者として積極的に携わることは、クライアントに提供するサービスのクオリティが向上するのみならず、専門家としての付加価値の向上にも直結すると筆者は考える。

5. 実務における特許調査の仮想事例

特許調査は単に特許文献を探すというタスクに留まらず、調査の結果に基づいて、様々なアクションを検討し実行することで価値が発揮されることを筆者は実感している。

以下では、弁理士が特許調査を行うことのメリットを、仮想的な事例に基づいて説明をする。あくまでも仮想的な事例をわかりやすく、端的に示すことを優先しており、厳密性を欠く点があることはご留意頂きたい。

登場人物などは以下のとおりである。

- ・弁理士 A：出願権利化、無効化、各種特許調査を扱う弁理士
- ・顧客 B 社：新製品 X を企画し、販売する弁理士 A の顧客
- ・競合 C 社：特許権 P1 を保有、顧客 B 社の競合企業

- ・競合 D 社：特許出願 P2 を出願中、顧客 B 社の競合企業
- ・取引先 E 社：顧客 B 社の取引先
- ・サーチャー F：特許検索競技大会で最優秀賞を受賞、弁理士資格を保有
- ・弁護士 G：弁理士 A の所属する特許事務所と提携する知財弁護士

5. 1 顧客からの相談

弁理士 A は、顧客 B 社から、ある分野における新製品 X を企画しており、特許調査をしてほしいとの依頼を受けた。新製品 X は、これまで顧客 B 社が扱ったことのない分野の製品である。

そもそも、何を調査すればよいのか。ここで、問いを立てる必要がある。新製品 X について、関連する先行技術が存在するか否かを検討する先行技術調査をして、特許出願をした場合に、特許権を取得できるか否かを検討することが思い浮かぶかもしれない。しかし、特許権を取得したからと言って、顧客 B 社が新製品 X を販売する際のリスクは依然として残る。

企画中の新製品 X は、顧客 B 社がこれまでに取り扱ったことのない分野の製品である。当該製品の分野において、まずは、どのような競合企業がいる、どのような特許出願がされているのか、どのような特許権が成立しているのかを調べる必要があると弁理士 A は考えた。

5. 2 特許分析

弁理士 A は、この新製品 X の関連する分野について、マクロに分析をすることにした。特許調査をする前に、生成 AI を用いて Deep Research を行うことで、製品に関する情報を効率的に収集した。生成 AI を活用して検索式を作成して検索を行い、母集団を得た。得られた母集団を、生成 AI を活用した分析を行って⁽²³⁾⁽²⁴⁾、課題、技術的特徴などの観点を洗い出し、独自の分類を構築して、出願人毎に着目している課題等を可視化することで分析をした。

マクロ分析に基づいて、検討すべき主体となる競合企業、出願が多くなされている観点、着目されている課題などを洗い出すことができた。そして、マクロ分析の結果から、再度、生成 AI を用いて Deep Research を実行するブーメラン分析をすることで⁽²⁵⁾、今回の新製品 X の特徴、今後の開発の方針が明確になった。

5. 3 侵害予防調査と先行技術調査

新製品 X の特徴として明確になった、いくつかの技術的な観点を中心に、侵害予防調査を行うことにした。この時、ステータスが生存中の特許権等に絞り込むことなく、新製品に関する特徴と考えられる観点について、先行技術となり得る文献もピックアップすることにした。

侵害予防調査の結果、検討すべき特許権等がいくつか見つかった。それと同時に、既に特許権が満了しているか、権利が成立する可能性が極めて低い、大部分がパブリックドメイン（自由実施技術）となっている安全な領域を見出すことができ、ビジネスを行う上で、リスクが低い範囲を見極めて提案することができた。

5. 4 特許出願

特許分析の結果、競合企業に着目されていない観点について、顧客 B 社は、秘匿化できるものはノウハウ化し、秘匿化が難しく、権利化できそうな観点については、網羅的に複数件の特許出願を行うことにして弁理士 A に代理を依頼した。このとき、弁理士 A は、再度、生成 AI を活用して、先行技術調査を行った⁽²⁶⁾。見つかった先行技術文献を検討し、新規性、進歩性の観点から技術的な特徴を明確にした上で出願書類を作成して出願を行った。出願書類を作成する時点で、特許分析、侵害予防調査、先行技術調査をしていたため、新製品 X の技術分野における技術常識を把握することができており、競合他社の明細書、特許請求の範囲の書き方も参考にしてスムーズに書類を作成できた。

5. 5 侵害鑑定

検討すべきいくつかの特許権に係る発明について、弁理士 A は、顧客 B 社からヒアリングを行って、オールエレメントルール⁽²⁷⁾に基づいて検討を行った。弁理士 A は、検討すべき特許権に係る発明が、どのような発明の技術的範囲（権利範囲）であるかを顧客 B 社に説明し、侵害を回避するための対策を議論した。

検討の結果、競合 C 社が保有する特許権 P1 については、権利範囲が非常に広く、侵害の回避が困難であり、競合 D 社の特許出願 P2 についてはビジネスの障害となり得る可能性が高いことがわかった。

5. 6 無効資料調査

弁理士 A は、顧客 B 社と協議を行い、懸案となる特許権 P1、特許出願 P2 について、無効資料調査を行うことになった。弁理士 A は、新製品 X を意識して、無効資料として有効な資料を想定し、特許権者が行うであろう訂正も考慮して、調査の観点、特許権 P1、特許出願 P2 に係る発明が解決しようとする課題など論理付けも意識して、調査の戦略を練った。特許権 P1、特許出願 P2 の出願経過について、生成 AI を活用して効率よく検討を行った。

弁理士 A は、綿密に調査を設計し、主張することができる可能性が高い、無効論のロジックを想定して、特許検索競技大会で最優秀賞を受賞したこともある弁理士資格を保有するサーチャー F と協働して調査を行った。インターネット情報などについては、Deep Research を行うことで補完をした。そして、弁理士 A は、無効対象の特許権 P1、特許出願 P2 とともに、進歩性欠如の無効理由、サポート要件違反の無効理由を主張できるという内容の調査報告書を作成した。

5. 7 無効化業務

特許出願 P2 については、無効資料調査の結果を利用して、情報提供をして、拒絶査定とすることができた。その後、出願人である競合 D 社によって拒絶査定不服審判が請求されて特許出願 P2 は特許査定となり特許権 P2 が成立した。その後、特許権 P2 について、特許査定となったポイントとなる構成について、発明が解決しようとする課題⁽²⁸⁾に着目して追加で無効資料調査をし、特許異議申立をした。特許異議申立の結果、特許権者である競合 D 社は、訂正請求をすることで、特許権 P2 に係る発明を減縮したので、新製品 X は、当該特許権 P2 に係る発明の権利範囲に含まれなくなった。

5. 8 係争対応

顧客 B 社は、新製品 X を販売するに際し、取引先 E 社から、特許権 P1 に関して、特許権侵害のリスクを指摘された。顧客 B 社の依頼を受けた弁理士 A は、無効資料調査の結果に基づいて、無効鑑定書を作成した。

新製品 X の販売後、特許権 P1 の特許権者である競合 C 社から、警告状が顧客 B 社に届いた。弁理士 A は、提携する弁護士 G とともに顧客 B 社を代理して、競合 C 社との交渉を行った。しかし、交渉が決裂し、競合 C 社から、顧客 B 社を被告とする特許権侵害訴訟が提起された。侵害訴訟付記代理の資格を持つ弁理士 A は、弁護士 G と共同して特許権侵害訴訟と特許無効審判の受任をした。

弁理士 A は、無効資料調査の結果に基づいて、無効審判請求書を作成し、無効審判を請求した。侵害訴訟について、弁理士 A は、無効審判における無効論の主張に加え、侵害論についても弁護士 G と議論をして、準備書面を作成して、訴訟を進行した。

結果として、無効審判では、進歩性欠如の無効理由があるとして無効審決を得ることができ、侵害訴訟では、被告製品（新製品 X）は特許権 P1 の技術的範囲に属しないとして勝訴した。

その後、無効審判の審決取消訴訟、侵害訴訟の控訴審についても、弁理士 A と弁護士 G は、引き続き代理をした。その結果、控訴人である競合 C 社の主張は認められず、顧客 B 社は勝訴を勝ち取ることができた。

5. 9 その後

このように、顧客 B 社の新製品 X について、最初の特許調査の依頼から始まり、様々な業務を行う必要性が生

じ、弁理士 A が主担当となり、侵害訴訟まで一貫通貫で業務を行った。その結果、顧客 B 社の新製品 X は、大ヒット商品となり、ビジネス的に大成功を収めることができた。

この仮想事例から、各場面で特許調査が重要な役割を果たしていること、そして、各種特許調査は何らかの課題を解決するための手段であり、弁理士 A は各場面で必要なアクションを実行することで、1 つ 1 つの問いを解いて、課題を解決していることがわかる。

弁理士が特許調査を行うことについて、その意義、メリットを少しでも感じて頂ければ幸いである。

6. おわりに

本稿では、「特許調査は手段であり、目的ではない」という筆者の想う原点に立ち返りながら、各種特許調査、具体的には、先行技術調査、侵害予防調査、無効資料調査、技術動向調査において、弁理士が主体的に関与し、問いを立て、問題解決に繋げていくべきであることを論じた。

そもそも特許調査を行うのは、企業や依頼者が直面している「課題」を解決するためであるにもかかわらず、調査そのものが目的化してしまうと、問題解決に資する情報を十分に想定できないという事態が生じかねない。そこで重要となるのが、調査を行う前に、弁理士が解くべき問いは何であるのか、問いを立て、立てた問いを磨き上げることであることを述べた。

生成 AI の著しい進歩によって、従来は専門的な検索ノウハウや膨大な時間が必要であった特許調査のハードルが下がり、特許調査の実行が効率化される時代にこそ、弁理士が担うべき役割は、より本質的な問題を見極め、解くべき問いを定め、必要なアクションへつなげることにシフトするであろう。

また、問いを磨いて、解像度を高めて調査を設計・実行すれば、生成 AI を活用した検索式の作成やスクリーニングを活用することで、調査の PDCA サイクルを高速で回すことが可能となり、調査結果のクオリティも飛躍的に向上することになる。

さらに、特許調査の過程で得られる多面的な知見は、クレームドラフティングや中間処理、無効審判や侵害訴訟といった係争業務など、弁理士としての中核をより強固に支える基盤となると同時に、周辺業務に幅が広がることにもなる。

特許調査の結果に基づいて問いを解決するためのアクションを実行できることが、専門家としての弁理士の価値となる。「特許調査は手段であり、目的ではない」ということが、多くの弁理士にとってこれまで以上に重要性を増していくことは間違いない。生成 AI の登場によって調査のプロセスが変わったとしても、ビジネスにおける課題を解決し、事業を成功に導くためには、弁理士の知見や判断力、そして「問う力」が欠かせない⁽²⁹⁾。

本稿が、読者にとって、特許調査の在り方や、弁理士としての関与の仕方を見直す一助となり、今後の実務において少しでも参考となれば幸いである。

(参考文献)

- (1) 角淵由英、新春特別寄稿 侵害予防調査と無効資料調査のノウハウ～特許調査のセオリー～、知財ぶりずむ、Vol.18、No.208、p.8-38 (2020)
- (2) 角淵由英、改訂版 侵害予防調査と無効資料調査のノウハウ、p.3-12、一般社団法人 経済産業調査会 (2022)
- (3) 大瀬佳之、大規模言語モデルの特許実務における利活用、パテント、Vol.76、No.13、p.22-41 (2023)
- (4) ウェイン・C・プース、グレゴリー・G・コロンプ、ジョセフ・M・ウィリアムズ、ジョセフ・ビズアップ、ウィリアム・T・フィッツジェラルド、リサーチの技法、p.36、ソシム (2018)
- (5) 野崎篤志、特許情報調査と検索テクニック入門 改訂版、一般社団法人 発明推進協会 (2019)
- (6) 酒井美里、特許調査入門 第三版 サーチャーが教える J-PlatPat ガイド、一般社団法人 発明推進協会 (2020)
- (7) 小島浩嗣、技術者・研究者のための特許検索データベース活用術 [第2版]、p.101-148、秀和システム (2022)
- (8) 静野健一、特許調査、特に権利調査における現状と課題、情報の科学と技術、Vol.65、No.7、p.284-289 (2015)
- (9) 東智朗、尼崎浩史、できるサーチャーになるための特許調査の知識と活用ノウハウ、p.191-197、オーム社 (2015)
- (10) 角淵由英、侵害予防調査についての一考察、Vol.77、No.2、p.83-100 (2024)
- (11) 佐藤総合特許事務所 HP、企業における特許侵害を予防するための FTO 調査のススメ (2024 年 7 月 27 日)

- (12) 永野周志、注解 特許権侵害判断認定基準、ぎょうせい (2015)
- (13) 角渕由英、第三者特許の無効資料調査の留意点、Vol.73、No.9、p.1143-1148 (2023)
- (14) 潮見坂総合法律事務所、桜坂法律事務所、初心者のための特許クレームの解釈、p.312-319、日本加除出版 (2020)
- (15) 野崎篤志、特許情報分析とパテントマップ作成入門 第3版、一般社団法人 発明推進協会 (2023)
- (16) 角渕由英、弁理士のための特許調査の知識、Vol.75、No.5、p.3-15 (2022)
- (17) G. ポリア、いかにして問題をとくか、丸善出版 (1975)
- (18) 前掲注 17、問題を理解することについて、ポリアは、以下の項目を挙げている。
 - ◇未知のものは何か、与えられているもの（データ）は何か、条件は何か。
 - ◇条件を満足させるか、条件は満つものを定めるのに十分であるか。
 - ◇図を掛け、適当な記号を導入せよ。
 - ◇条件の各部を分離せよ、それをかき表すことができるか。
- (19) 安宅和人、イシューからはじめよ [改訂版]、英治出版 (2024)
- (20) 前掲注 19、p.45、イシューを見極める、『いろいろな検討をはじめめるのではなく、いきなり「イシュー（の見極め）からはじめる」ことが極意だ。つまり、「何に答えを出す必要があるのか」という議論からはじめ、「そのためには何を明らかにするのか」という流れで分析を設計していく。…（中略）…問題はまず「解く」ものと考えがちだが、まずすべきは本当に解くべき問題、すなわちイシューを「見極める」ことだ。』とある。
- (21) 前掲注 1、p.18
- (22) 中崎倫子、大学図書館司書が教える AI 時代の調べ方の教科書、中央経済社 (2024)
- (23) 上村侑太郎、サマリア分類支援機能を特許情報分析に活用、サマリアウェビナーセミナー資料 (2024)
- (24) 川上成年、生成 AI の特許データ分析への活用について、日本マーケティング学会ワーキングペーパー、Vol.9、No.19 (2023)
- (25) 山内明、IP ランドスケープ 3.0、Japio YEAR BOOK 2019、p.216-225 (2019)
- (26) 安藤俊幸、AI を用いた効率的な特許調査方法－生成系 AI を活用した特許情報活用の新パラダイム－、Japio YEAR BOOK 2024、p.218-229 (2024)
- (27) 前掲注 2、p.111-118
- (28) 高石秀樹、特許法上の諸論点と、「課題」の一気通貫（サポート要件・進歩性判断における「課題」を中心として）Vol.72、No.12（別冊 No.22）、p.115-143 (2018)
- (29) 本稿は、特許調査に特化して執筆されているが、他の弁理士業務においても、問いを立て、問いを磨き、問いを解決するためのアクションを実行できることが、弁理士の価値であり、生成 AI の登場によって業務のプロセスが変わったとしても、ビジネスにおける課題を解決し、事業を成功に導くためには、弁理士の知見や判断力、そして「問う力」が欠かせないと筆者は考える。

(原稿受領 2025.4.20)