

生成 AI を活用した特許データ分析 による事業機会探索手法の開発

— mRNA 医薬を対象としたケーススタディ —

会員 川上 成年

要 約

本稿は、大規模言語モデル（LLM）を活用し、特許データから新規事業機会を体系的かつ効率的に探索する新たなフレームワークを提案する。本手法は、(1) LLM による特許の「意味的」分類、(2) 定量分析と定性分析のシームレスな統合、(3) 事業コンセプト創出までの一貫したプロセスを特徴とする。具体的には、Google AI 関数によるデータ構造化（ステップ 1）、ChatGPT による定量分析（ステップ 2）、定性分析（ステップ 3）、コンセプト生成（ステップ 4）という 4 段階のプロセスを実行する。mRNA 医薬市場を対象としたケーススタディを通じて、本フレームワークが従来手法の時間的・コスト的課題を克服し、ローコストかつ迅速に具体的な事業構想を導出できる有効性を実証した。

目次

- はじめに：技術革新時代における事業機会探索の重要性
 - 1.1 研究の背景と課題
 - 1.2 研究目的と本手法の新規性
- 分析手法の理論的背景
 - 2.1 混合研究法（Mixed Methods Research）の適用
 - 2.2 定量分析（Quantitative Analysis）の定義と役割
 - 2.3 定性分析（Qualitative Analysis）の定義と役割
 - 2.4 生成 AI（LLM）による分析の革新性
- LLM を活用した事業機会探索フレームワーク
 - 3.1 フレームワーク概要
 - 3.2 ステップ 1：データ構造化（意味的分類）
 - 3.3 ステップ 2：定量分析（機会領域の特定）
 - 3.4 ステップ 3：定性分析（ターゲット領域の絞り込み）
 - 3.5 ステップ 4：コンセプト生成（具体的な製品・事業構想の創出）
- ケーススタディ：「mRNA 医薬」における事業構想
 - 4.1 分析対象（mRNA 医薬）の選定理由
 - 4.2 分析主体（架空企業 T 社）の設定
 - 4.3 ステップ 1：データ構造化（意味的分類）
 - 4.4 ステップ 2：定量分析による機会領域の特定
 - 4.5 ステップ 3：定性分析によるターゲット領域の絞り込み
 - 4.6 ステップ 4：事業コンセプトの創出
- 考察
- おわりに

1. はじめに：技術革新時代における事業機会探索の重要性

1.1 研究の背景と課題

技術革新のサイクルが世界的に加速する現代において、企業が持続的な競争優位性を確立するためには、既存事業の深化と並行し、次世代の収益源となる新規事業のシーズを迅速かつ戦略的に探索し続けることが不可欠であ

る。この探索プロセスにおいて、特許情報は技術開発の最前線の動向、競合他社の戦略、そして未だ解決されていない技術的課題を示す「宝の山」であり、極めて重要な情報源である。

しかし、特許情報の活用には長らく重大な課題が存在した。第一に、特許データは膨大かつ複雑であり、その量は増加し続けている。人手による網羅的な分析は、アナリストが数ヶ月単位の時間を費やす必要があり、膨大な時間と高額なコストを要する。第二に、人手による分析には、分析者の主観や経験に基づくバイアスが混入しやすく、特定の技術領域への先入観から有望な機会を見落としがちになりリスクが存在する。

従来、この課題を解決するために、キーワード検索に基づくテキストマイニングや、単純な統計処理によるパテントマップが用いられてきた。これらの手法は一定の定量的な示唆を与えるものの、特許文脈の深い「意味」を理解することはできず、表面的な頻出語の分析や、事前に定義された技術分類（例：IPC）に基づく集計に留まっていた。その結果、真に革新的な技術の萌芽や、既存技術の新たな組み合わせによる機会領域（ホワイトスペース）を特定することは困難であった。

1. 2 研究目的と本手法の新規性

本研究は、大規模言語モデル（LLM）の高度な文脈理解能力と構造化能力を活用し、従来の特許分析が抱えていた上記課題を解決することを目的とする。本研究では、特許データ解析のプロセス全体に LLM を組み込むことにより、体系的かつ効率的な事業機会探索を実現する新たなフレームワークを提案する。

本手法が持つ新規性、すなわち従来の研究や実務手法に対する優位性は、以下の3点に集約される（図1参照）。

- ・ LLM による特許の「意味的」分類と構造化：従来の手法がキーワードや分類コードに依存していたのに対し、本手法では LLM が特許公報の要約を読み込み、その文脈から「技術的課題」と「その解決手段」という構造を意味的に理解し、分類する。
- ・ LLM による「定量分析」と「定性分析」のシームレスな統合：従来は分断されがちであったマクロな定量分析（全体俯瞰）とミクロな定性分析（個別の深掘り）を、LLM という共通の AI 基盤上で段階的に統合する。これにより、客観的なデータに基づいた仮説構築と、その仮説の質的な検証を効率的に両立させる。
- ・ LLM を介した「一気通貫」の事業構想プロセス：単なる特許データの解析に留まらず、特定された機会領域から具体的な事業コンセプトの草案創出に至るまで、思考のパートナーとしての LLM を介して一気通貫で支援する。

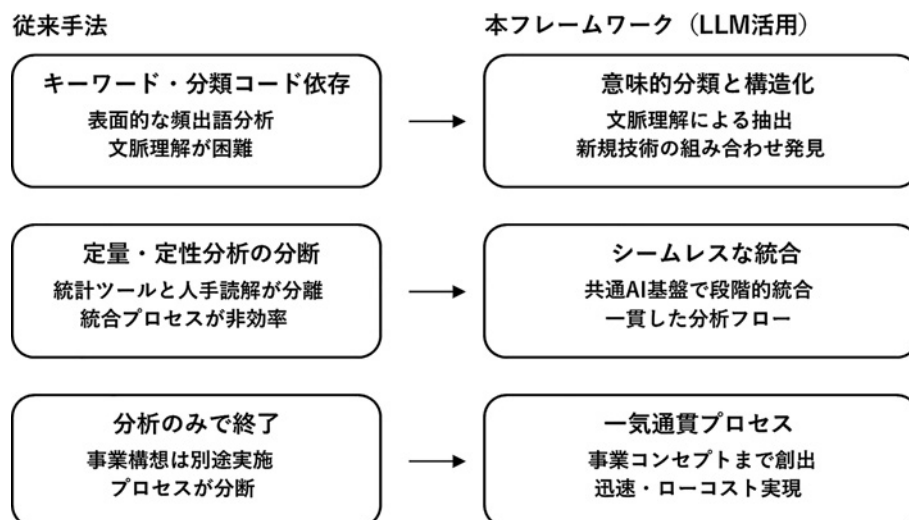


図1 従来手法と本フレームワークの比較図

2. 分析手法の理論的背景

2. 1 混合研究法（Mixed Methods Research）の適用

本研究で提案するフレームワークは、特許情報という非構造化テキストデータを対象とし、定量的手法と定性的

手法を組み合わせる「混合研究法（Mixed Methods Research）」のアプローチを採用している⁽¹⁾。これは、一方の手法だけでは得られない、より多角的で深い洞察を得ることを目的とする。

2. 2 定量分析（Quantitative Analysis）の定義と役割

特許分析における定量分析とは、一般に、出願件数の推移、出願人ランキング、特許分類（IPC）の分布などを統計的に処理し、可視化する手法（いわゆるパテントマップ）を指す。これにより、技術分野全体のトレンド、主要プレイヤーの動向、そして技術的な集中領域と空白領域をマクロな視点から把握することができる。

本フレームワークにおける定量分析の役割は、技術ランドスケープ全体を俯瞰し、特許出願密度が相対的に低く、未だ競合が少ない、あるいは見過ごされている潜在的な「機会領域（ブルーオーシャン）」の仮説を客観的に特定することにある。

2. 3 定性分析（Qualitative Analysis）の定義と役割

特許分析における定性分析とは、個々の特許公報や関連文献の内容を読み込み、技術の質、独自性、課題の具体性、権利範囲の広さ、競合に対する優位性などを評価する手法を指す。数値化（定量化）が困難な「質」の側面を深く掘り下げるプロセスである。

本フレームワークにおける定性分析の役割は、定量分析によって特定された機会領域の仮説に対し、ミクロな視点で関連する個別の特許の「質」を評価し、その領域の真の事業性（市場潜在性、技術的実現可能性、参入障壁など）を詳細に評価することにある。

2. 4 生成 AI（LLM）による分析の革新性

従来、これら二つの分析手法は、その性質の違いから分断されていた。定量分析は統計ツールで処理される一方、定性分析は高度な専門知識を持つ人間の「読解」に依存していた。

本研究が中核とする LLM は、この分断を架橋する革新的な技術である。LLM は、膨大なテキストデータを高速で読み込み、その文脈や「意味」を理解する能力（定性的能力）と、その理解に基づいた結果を構造化し、分類・集計する能力（定量的能力）を併せ持つ。この特性を活かすことで、本フレームワークは、特許の「質」を考慮した「意味」に基づく定量分析と、その結果をシームレスに「質」で深掘りする定性分析を、同一の AI 基盤上で実現する。

3. LLM を活用した事業機会探索フレームワーク

3. 1 フレームワーク概要

提案するフレームワークは、上述の理論的背景に基づき、分析プロセス全体に LLM を深く組み込むことを特徴とする。プロセスは、図 2 に示す通り、以下の 4 つの段階で構成される。

- ・ステップ 1：データ構造化（意味的分類）：LLM による特許データの「課題」「解決手段」への意味的分類、タグ付け。
- ・ステップ 2：定量分析（機会領域の特定）：構造化データの集計・可視化（マトリクス生成）、機会領域の仮説抽出。
- ・ステップ 3：定性分析（ターゲット領域の絞り込み）：設定した評価軸に基づく LLM による個特許の評価、優先順位付け。
- ・ステップ 4：コンセプト生成（具体的な製品・事業構想の創出）：LLM による価値提案の明確化、事業モデルと実行計画の骨子作成。

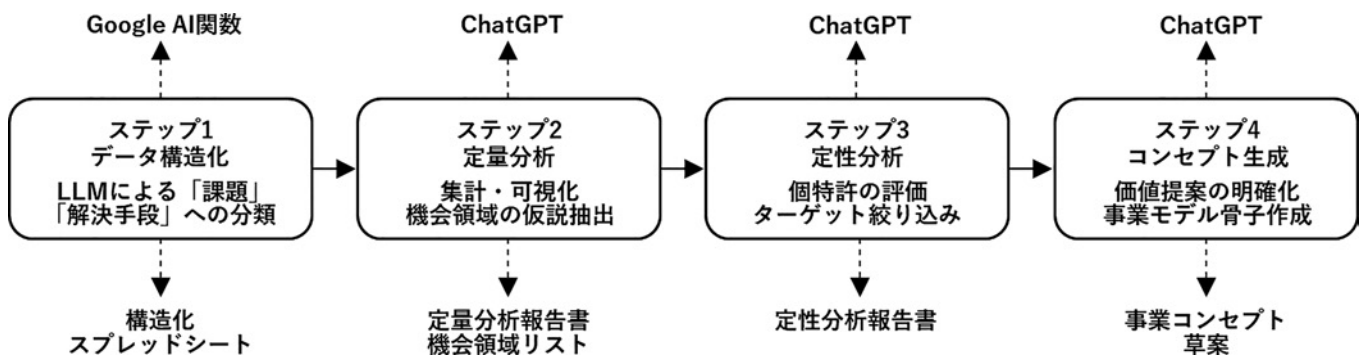


図2 LLMを活用した事業機会探索フレームワークの概要

3. 2 ステップ1：データ構造化（意味的分類）

（1） 目的

収集した膨大な特許公報群（非構造化テキストデータ）に対し、LLMを用いて「課題」と「解決手段」の観点から意味的な分類タグを付与し、後続の分析（定量・定性）が可能な構造化データを作成する。

（2） プロセス

このステップは、Google スプレッドシートに導入されている AI 関数（例：＝AI（“プロンプト”、範囲））などを活用することで、ローコストに実行可能である⁽²⁾。

- ・内容の要約：まず特許データの要約（「課題」「解決手段」）を、AI 関数で簡潔に要約する。
- ・分類カテゴリの生成：要約されたテキスト群全体を AI 関数に入力し、データ全体を代表する分類カテゴリ（例：課題分類、解決手段分類）を生成させる。
- ・自動分類（あてはめ）：生成した分類カテゴリをプロンプトに設定し、個々の特許データ（要約文）を AI 関数で自動的にいずれかのカテゴリにあてはめる。

（3） アウトプット

この一連の処理をスプレッドシート上で実行することにより、個々の特許に「課題分類タグ」と「解決手段分類タグ」が付与された『構造化スプレッドシート（分類済みリスト）』が完成する。

3. 3 ステップ2：定量分析（機会領域の特定）

（1） 目的

ステップ1で作成した『構造化スプレッドシート』を集計・可視化し、技術ランドスケープ全体を俯瞰する。これにより、特許出願が過疎な領域（ブルーオーシャン）を特定し、有望な機会領域の仮説を抽出する。

（2） プロセス

このステップは、ステップ1で作成した『構造化スプレッドシート』を ChatGPT にアップロードして実行する。

- ・課題×解決手段マトリクスの生成：ChatGPT に対し、「アップロードしたデータの『課題分類』と『解決手段分類』のペアを集計し、ヒートマップとして可視化してください」といった指示を与え、「課題×解決手段マトリクス」を生成させる。
- ・機会領域の評価と仮説抽出：続けて、「このマトリクス上で件数が少ない（色が薄い）領域を『ブルーオーシャン』として特定し、それぞれの領域がどのような市場機会を示唆しているか、3つの仮説として提案してください」といった指示を与え、「機会領域の評価と仮説抽出」を実行させる。

(3) アウトプット

これらの実行結果として、ChatGPT はマトリクス図を含み、仮説を記載した『定量分析報告書』を生成する。同時に、特定された有望な機会領域に分類される特許群を元のデータから抽出し、『機会領域の特許データ（リスト）』として出力させる。

3. 4 ステップ3：定性分析（ターゲット領域の絞り込み）

(1) 目的

ステップ2で特定した複数の機会領域仮説について、関連する特許内容を LLM で詳細に解析し、事業性を多角的に評価する。これにより、最も有望なターゲット領域を客観的な根拠に基づいて絞り込む。

(2) プロセス

- ・評価軸に基づく詳細分析：仮説ごとに、関連する主要な特許公報群（ステップ2のアウトプットである『機会領域の特許データ（リスト）』）を LLM に読み込ませ、あらかじめ定義した以下の評価軸に基づき、構造的に分析・評価させる。
 - ・技術的独自性：既存技術との差別化の可能性、作用機序の新規性。
 - ・市場潜在性：想定される顧客規模、課題の深刻度、既存ソリューションへの不満。
 - ・参入障壁：参入に必要な基盤技術、リソース（ヒト・モノ・カネ）、規制対応の難易度。
 - ・競合状況：主要プレイヤーの技術レベル、出願動向、戦略的空白。
 - ・事業展開性：プラットフォーム技術としての横展開、周辺技術領域への応用可能性。
- ・総合評価と優先順位付け：LLM による各評価軸の分析結果（スコアおよび根拠）を基に、自社（分析主体）の保有するアセット（強み、ケイパビリティ）との適合性（シナジー）も考慮に入れ、事業機会としての総合評価を行い、優先順位付けを行う。

(3) LLM の具体的な活用法（ステップ3）

このステップでは、まずステップ2で得られた成果物である『定量分析報告書』と『機会領域の特許データ（リスト）』を ChatGPT にアップロードする。

ChatGPT は、アップロードされたファイル（報告書とデータリスト）を読み込むことで、定量分析の結果と、これから詳細に分析すべき特許群をコンテキストとして把握する。

次に、このコンテキストに基づき、以下のプロンプト例のような指示を入力する。

- ・プロンプト例（評価軸分析）：「あなたはバイオテクノロジー分野の事業開発コンサルタントです。先ほど読み込んだ『定量分析報告書』で特定された『機会領域 X』について、『機会領域の特許データ（リスト）』に含まれる主要特許群を分析し、以下の5つの評価軸について、各10点満点でスコアリングしてください。

評価軸：技術的独自性、市場潜在性、参入障壁、競合状況、事業展開性」

(4) アウトプット

この実行結果として、LLM は各機会領域仮説に対する評価と、優先順位付けを含む『定性分析報告書』を生成する。

3. 5 ステップ4：コンセプト生成（具体的な製品・事業構想の創出）

(1) 目的

これまでの定量・定性分析の結果を LLM に入力し、自社が展開すべき具体的な製品・事業コンセプトの草案を生成・構想する。

(2) プロセス

- ・ **価値提案 (Value Proposition) の明確化**：ステップ 3 で絞り込んだターゲット領域に基づき、「誰の (顧客セグメント)、どのような課題 (顧客のジョブ) を、どう解決するのか (提供価値)」という、事業の中核となる価値提案を LLM に定義させる。
- ・ **技術構成と製品ポートフォリオの設計**：自社の保有技術 (強み) と、特定した機会領域で必要とされる技術 (機会) を組み合わせた、具体的な製品・サービスの技術構成案を LLM に考案させる。
- ・ **事業モデルの構築**：収益化のメカニズム (マネタイズ戦略)、市場への導入戦略 (Go-to-Market)、主要なパートナー候補などを含む、事業モデルの骨子を LLM に構築させる。
- ・ **実行計画 (初期ロードマップ) の策定**：事業化に向けた研究開発の初期ロードマップや、必要となるリソース (人員、予算、設備) の概算を LLM に提示させる。

(3) LLM の具体的な活用法 (ステップ 4)

このステップでは、これまでの分析プロセスで生成された成果物、すなわち『定量分析報告書』(ステップ 2) と『定性分析報告書』(ステップ 3) の両方を ChatGPT にアップロードする。

ChatGPT は、これら 2 つの報告書をコンテキストとして読み込むことで、技術ランドスケープ全体の俯瞰 (定量) と、有望な機会領域の詳細な評価 (定性)、および自社 (T 社) の強みや戦略を統合的に把握する。

このコンテキストに基づき、ChatGPT に対し、後述するプロンプト例に示すような、構造化されたアウトプット形式を指定し、具体的な事業コンセプト案を生成させる。

- ・ **プロンプト例 (事業コンセプト生成)**：「あなたは、自社名 (例：T 社) の新規事業開発部門の責任者です。先ほどアップロードした『定量分析報告書』と『定性分析報告書』に基づき、T 社が今後 3～5 年で立ち上げるべき新規事業の具体的なコンセプトを提案してください。

指示：

両方の報告書で特定されたターゲット領域、市場機会、T 社の強み (シナジー)、および競合リスクをすべて考慮してください。

アウトプット形式 (以下の構造で記述)：

- ・ 事業コンセプト名：(キャッチーな名称)
- ・ 価値提案：(誰の、何を、どう解決するか)
- ・ 製品・サービスポートフォリオ：(具体的な提供物)
- ・ 想定事業モデル：(収益源、パートナー戦略)
- ・ T 社の強みとのシナジー：(なぜ T 社がやるべきか)
- ・ 想定される主要リスク：(どのようなリスクがあるか)」

(4) アウトプット

最終的な『事業コンセプト草案』が生成される。

4. ケーススタディ：「mRNA 医薬」における事業構想

4. 1 分析対象 (mRNA 医薬) の選定理由

本ケーススタディでは、分析対象として「mRNA 医薬」分野を選定した。その理由は以下の通りである。

- ・ **技術の革新性と市場の黎明期**：COVID-19 ワクチンによってその有効性が証明され、市場が急速に立ち上がった。一方で、ワクチン以外の治療薬 (がん、希少疾患、自己免疫疾患など) への応用はまだ黎明期にあり、技術革新の余地が極めて大きい。
- ・ **活発な特許出願**：基盤技術である DDS (ドラッグデリバリーシステム)、特に LNP (脂質ナノ粒子) 技術や、mRNA の配列設計、製造プロセスに関して、膨大な特許出願がなされており、競争が激化している。

4. 2 分析主体（架空企業 T 社）の設定

本ケーススタディでは、分析主体として、オンコロジー（がん）領域に強みを持つ大手製薬企業である T 社（架空）が、mRNA 医薬市場への新規参入機会を探索するシナリオを設定した。

4. 3 ステップ 1：データ構造化（意味的分類）

まず、mRNA 医薬に関する特許出願（約 1,000 件をサンプリング）を収集し、3.2 で詳述したプロセス（Google AI 関数）に基づき、各特許の「課題」と「解決手段」を意味的に分類し、構造化スプレッドシートを作成した。

4. 4 ステップ 2：定量分析による機会領域の特定

次に、ステップ 1 で作成したスプレッドシートを ChatGPT にアップロードし、定量分析を実行した。その結果得られた「課題×解決手段マトリクス」を図 3 に示す。

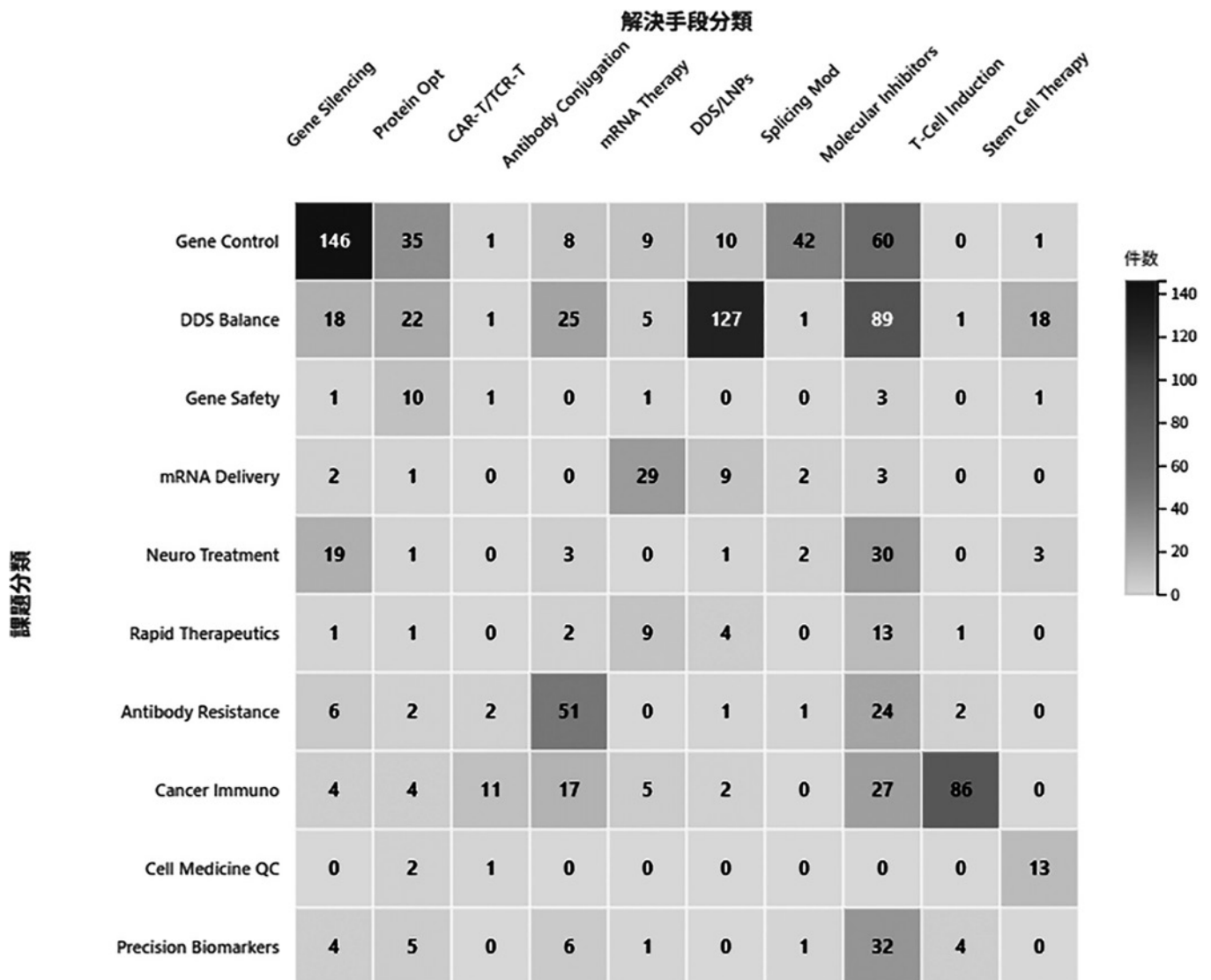


図 3 「課題」と「解決手段」のマトリクス図（mRNA 医薬）

このマトリクスから、以下の傾向を LLM が読み取った。

- ・レッドオーシャン（集中領域）：「DDS Balance（DDS の効率と生体適合性）の両立」や「Gene Control（遺伝子発現制御）」といった課題に対し、「DDS/LNPs」や「Molecular Inhibitors（分子阻害剤）」といった解決手段を組み合わせた領域に特許出願が集中していた。
- ・ブルーオーシャン（過疎領域）：一方で、「Cancer Immuno（がん免疫）」や「Neuro Treatment（神経疾患治療）」といった特定の疾患課題と、既存の解決手段との組み合わせにおいて、出願が希薄な領域が存在するこ

とが明らかになった。

この定量的分析に基づき、LLM が以下の 3 つの有望な機会領域仮説を抽出した（図 4）。

- ・仮説 1：DDS の効率と生体適合性の両立（肝外（肝臓以外）への標的化、mRNA の安定化技術）
- ・仮説 2：腫瘍免疫療法（がん免疫）の効果限界を mRNA 技術で打破
- ・仮説 3：新興・再興感染症への迅速な治療法・ワクチン開発プラットフォーム



図 4 定量分析による仮説抽出結果のインフォグラフィック

4. 5 ステップ 3：定性分析によるターゲット領域の絞り込み

次に、抽出した 3 つの仮説に対し、定性分析を実行した。ステップ 2 で生成された『定量分析報告書』と『機会領域の特許データ（リスト）』を ChatGPT にアップロードし、T 社の強み（オンコロジー領域の知見）との適合性や、FTO リスク、市場潜在性などの観点から多角的に評価させた。

その結果、各仮説は以下のように評価された（図 5 参照）。

- ・仮説 1（DDS 効率化）：市場性は高いが、LNP 技術は既に特許網が構築されつつあり、T 社の強みとのシナジーも薄いと評価された。
- ・仮説 3（新興感染症）：市場の不確実性が高く、T 社の既存ポートフォリオとの関連性も低いと評価された。
- ・仮説 2（腫瘍免疫療法）：T 社が持つオンコロジー領域の臨床開発力と、既存薬との併用療法の知見を最大限に活用できる。DDS 技術は外部提携で補完する戦略が描け、市場も明確である。

以上の LLM による評価に基づき、「仮説 2：腫瘍免疫療法の効果限界を mRNA で打破」が、T 社にとって総合優先度が最も高いターゲット領域であると結論付けた。



図5 定性分析による仮説評価結果のインフォグラフィック

4. 6 ステップ4：事業コンセプトの創出

最後に、最優先とされた「腫瘍免疫療法」領域に基づき、コンセプト生成を実行した。『定量分析報告書』と『定性分析報告書』を ChatGPT にアップロードし、具体的な事業コンセプトを構築させた。その概要を図6に示す。

- ・中核コンセプト（価値提案）：既存の免疫チェックポイント阻害薬（CPI）が効きにくい「Cold」な腫瘍に対し、免疫を活性化させる因子をコードした mRNA を局所投与することで「Hot」な状態へ転換させ、CPI との併用効果を最大化する個別化医療を実現する。
- ・製品・サービスポートフォリオ
 - ・治療薬（Therapeutic）：局所免疫スイッチとして機能する mRNA 医薬「IO-Boost」（仮称）。
 - ・診断・サービス（Dx/Service）：最適な患者と治療レジメンを選択するためのコンパニオン診断薬（CDx）および、AI による個別化設計支援プラットフォーム。
- ・事業戦略（ビジネスモデル）：T社は強みであるオンコロジー領域の臨床開発と商業化に集中する。一方、専門性の高い DDS/LNP 技術や mRNA 製造は、外部パートナーとの提携・共同開発で確保する「Build-Partner 併用」戦略を採る。

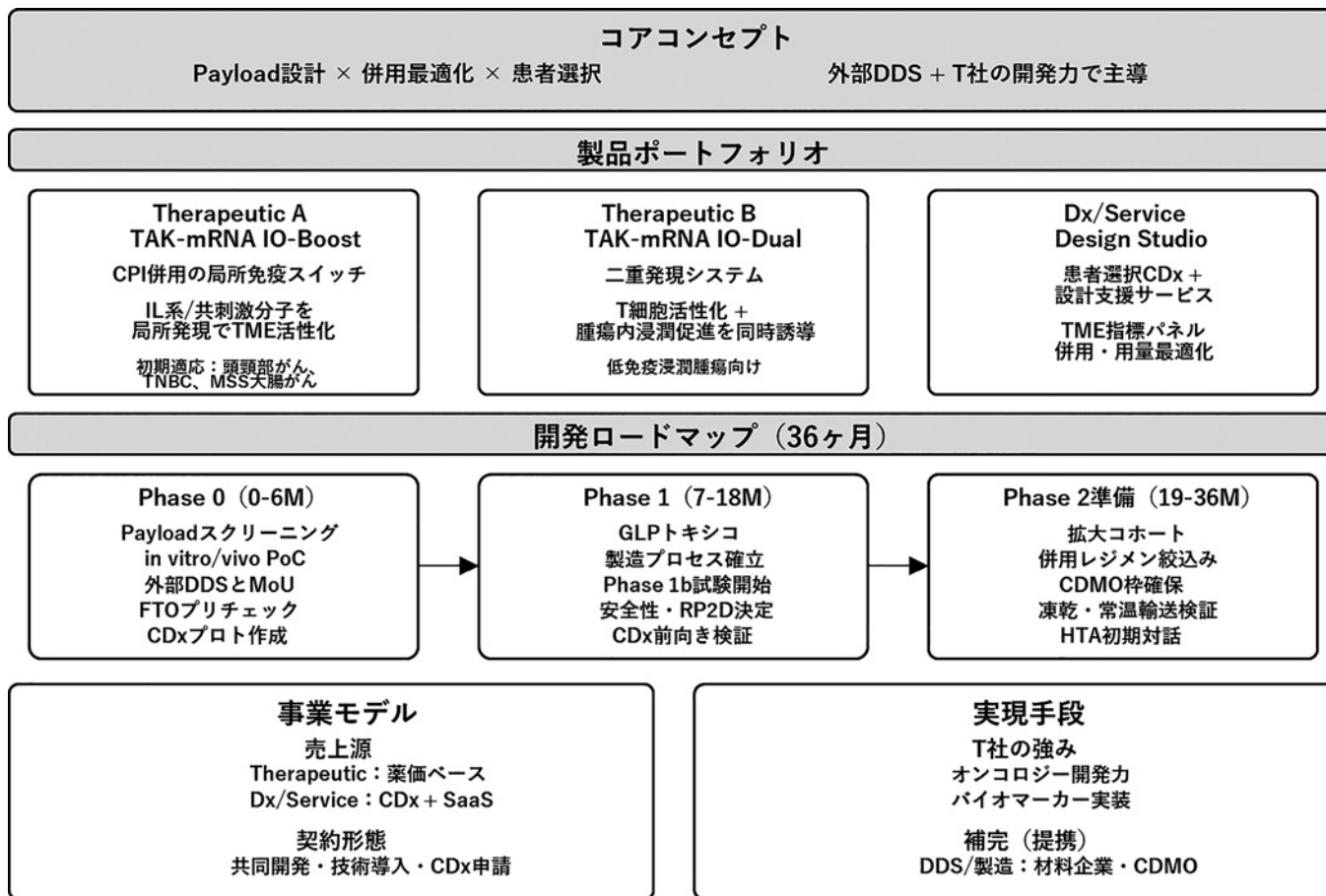


図6 mRNA 医薬療法の事業構想インフォグラフィック

以上のプロセスを経て、特許情報の網羅的な解析から、T社が取るべき具体的な事業戦略と製品コンセプトまでを、LLMの支援のもと一貫して導出することができた。

5. 考察

本研究で提案したLLM活用フレームワークは、従来の特許分析手法と比較して、以下の点で顕著な有効性を持つと考えられる。

- ・分析スピードと網羅性の向上：従来、専門家が数ヶ月を要していた「1,000件の特許の読み込み・分類・評価」という定性的なプロセスを、LLMは数時間で実行可能である。これにより、分析スピードが向上すると同時に、人手では見落としがちな特許間の関連性を網羅的かつ客観的に抽出することが可能となった。
- ・「質」と「量」の分析の高度な両立：本フレームワークは、ステップ1で「意味」に基づいた分類（データ構造化）を行い、ステップ2で「量」の分析（マトリクス作成）、ステップ3で「質」の分析（個特許評価）へと段階的に進む。LLMを用いることで、この「構造化→定量→定性」への移行がシームレスに行われ、データに基づいた客観的な洞察から、専門家（人間）の暗黙知や戦略的視点を加えた、質の高い意思決定が可能となる。
- ・プロセスの透明性と人間による品質管理：本フレームワークは、AIが全自動で最終結論を出すブラックボックス型のプロセスではない。ステップ1で『構造化スプレッドシート』、ステップ2で『定量分析報告書』、ステップ3で『定性分析報告書』と、各段階で人間が解釈・検証可能な具体的な中間成果物を出力する。これにより、分析者は各ステップの処理が適切に行われているかを（例えばステップ1の分類タグの妥当性をサンプリングチェックするなどして）確認し、必要に応じて軌道修正できる。この「Human-in-the-Loop（人間参加型）」の設計が、最終的なアウトプットの品質と納得感を担保する上で重要な役割を果たす。
- ・高い導入容易性と低コスト運用：本フレームワークの実行において、分析専用の特殊なアプリケーションやプログラムを新たに開発する必要はない。本研究の分析プロセスは、AI関数や、ChatGPTのような汎用的な生成

AI サービスを組み合わせることで実行可能である。これにより、高額な専門分析ツールの導入コストや、システム開発コストを大幅に削減でき、専門のアナリストだけでなく、幅広い部門の担当者がローコストかつ迅速に特許分析を開始できるメリットを持つ。

6. おわりに

本稿では、大規模言語モデル（LLM）の高度な文脈理解能力を活用し、特許データ分析を通じて新規事業機会を体系的かつ効率的に探索するための新たなフレームワークを提案した。

本フレームワークは、LLM による特許の「意味的分類」によるデータ構造化（ステップ 1）、集計と可視化による定量分析（ステップ 2）、詳細な「多角的評価」に基づく定性分析（ステップ 3）、そして具体的な事業コンセプト生成（ステップ 4）を、AI 基盤上でシームレスに統合するものである。

本研究が提示したアプローチは、今後の企業における R&D 戦略立案や新規事業開発のプロセスにおいて、「データ駆動型かつ AI 協働型」の新たな標準となり得る可能性を示している。

今後の実用的な課題としては、本稿で示した一連の分析プロセスを、よりシームレスかつ自動的に実行する専用アプリケーションの開発が挙げられる。例えば、特許データベースからのデータ取得、ステップ 1（意味的分類）、ステップ 2（定量評価）、ステップ 3（定性分析）、ステップ 4（コンセプト生成）までのプロセスを実行し、分析者が直感的に操作できる Web ベースのダッシュボードを開発することである。これにより、特許分析の専門家でない事業担当者でも、迅速かつ高度な事業機会探索を実行できるツールの実現を目指す。

（参考文献等）

- (1) 抱井尚子、成田慶一 編、日本混合研究法学会 監修、混合研究法への誘い 質的・量的研究を統合する新しい実践研究アプローチ、遠見書房、(2016)
- (2) 川上成年、Google スプレッドシート AI 関数による特許データ分析の効率化、日本マーケティング学会 ワーキングペーパー Vol.11 No.11、(2025)

(原稿受領 2025.11.8)