

AIコモディティ化時代の特許実務

—特許 MCP サーバーが変える競争優位—

Patent Practice in the Age of AI Commoditization: How the Patent MCP Server Reshapes Competitive Advantage



株式会社 AI Samurai 代表取締役／弁理士法人白坂 創業弁理士

白坂 一

博士（知識科学）、弁理士。株式会社 AI Samurai CEO、弁理士法人白坂 創業弁理士。北陸先端科学技術大学院大学客員教授、経済産業省 Healthcare Innovation Hub アドバイザー。防衛大学校理工学部卒業後、横浜国立大学大学院で修士課程、北陸先端科学技術大学院大学で博士号を取得。富士フイルム知的財産本部勤務を経て 2011 年に弁理士法人白坂を設立し、米ナスダック上場のビッグデータ企業関連会社の社長を兼任。2015 年に AI Samurai を創業し、2025 年にトヨタ系子会社として M & A を実現。2025 年より文部科学省アントレプレナーシップ推進大使就任。Springer Nature Reviewing Editor(Mathematical & Computational Engineering)。

✉ shirasaka@aisamurai.co.jp

1 はじめに —「専門家が要らなくなる」その先へ

筆者は 2023 年の著書『特許 3.0—AI 活用で知財強国に』において、生成 AI が特許出願を大量に生み出す「知財爆弾量産」の時代の到来を予言した。当時はなお構想に近い議論であったが、2025 年、これは現実となった。報道によれば、2025 年 12 月の特許出願件数は 82,188 件と前年同月比 + 168.9%（約 2.7 倍）に達し、年間出願件数は 358,313 件と 2008 年以来の 35 万件超を記録した。

平常時は月2〜3万件で推移していたが、2025年末に急増。2025年12月は82,188件（前年同月比+168.9%）。

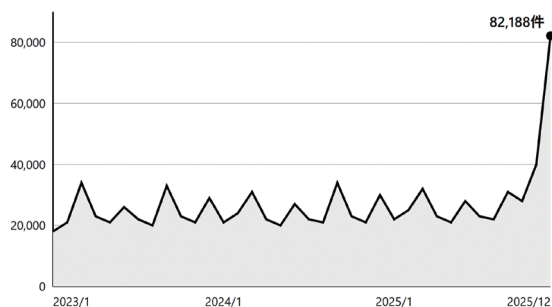


図 1 大量特許出願（2025 年）

生成 AI を活用した数千件規模の出願について、複数の大手企業から相談が寄せられているという。「大量出願時代」は、もはや未来予測ではなく、現在進行形の実事である。

こうした出願の急増は、単なる量の膨張として否定的に捉えるべきものではない。資金の制約から出願を断念

してきた中小企業・スタートアップや町工場が、生成 AI によって低コストで権利化に踏み出せるようになれば、出願の裾野は大きく広がる。特許法第 1 条が発明の「利用を図ることにより」、「産業の発達に寄与すること」を目的に掲げるとおり、より多くの主体が発明を権利として可視化し活用できる状態は、日本の産業競争力にとって望ましい。もっとも、量の拡大は質の確保と両立して初めて意味を持つ。この点は第 5 章で改めて論じる。

ここで前提として確認しておきたいのは、AI と人間の役割分担である。生成 AI のアウトプットは、それ自体は特許法上の「発明」ではなく「発見」であり、人間の創作的関与を経て初めて「発明」へと昇華する。AI は探索者であり、人間は創作者である（この役割分担の詳細は別稿〔白坂 2025〕で論じた）。本稿はこの役割分担を出発点としつつ、さらにその先、知財業界の競争構造そのものの変化までを論じる。

2020 年 8 月、日本経済新聞は「特許の調査・出願は弁理士や専門人材がいない時代に」と報じ、AI が各国の特許データベースから類似特許を自動検索し、成立可能性を判定して専門家を代替する未来を予測した。2023 年、生成 AI の登場により、この予測はかなりの程度現実となった。問うべきは、その先である。MCP（Model Context Protocol）が標準化され、Claude・GPT・Gemini など複数の生成 AI が共通の特許データベースや社内データへ接続できるようになると、「どの AI を使うか」という差は徐々に小さくなる。AI は交換

可能な部品（コモディティ）となり、MCP 自体も普及すれば差別化要因ではなくなる。

そこで本稿の中心的主張はこうである。すなわち、① AI が専門家を代替するという予測（2020）→②生成 AI による現実化（2023）→③ MCP の普及による AI のコモディティ化→④競争優位の〈AI × 専門家〉への移行（2026）という構造変化が起きる。最終的に知財業界の競争力を決めるのは、AI そのものではなく、専門家・知財データ・業界ノウハウ・AI エージェントの設計・伴走サービスである。以下、第 2 章で守りから攻めへの転換を、第 3 章で AI エージェント時代の基盤（特許 MCP サーバー）とそれが進めるコモディティ化を、第 4 章で生成 AI ならではのサービスを、第 5 章で制度・実務の論点を述べ、第 6 章で 2030 年頃の知財産業の競争構造を論じる。

2 守りの知財から攻めの知財へ

2.1 検索の時代から エージェント協働の時代へ

従来の知財実務は、先行技術の検索、侵害の回避、無効資料の収集など、「探す・回避する」守りの活動を中心としてきた。これらは権利を防御し、リスクを管理するうえで不可欠である一方、いずれも既存の情報を探し当てる作業に重心が置かれていた。生成 AI と AI エージェントの登場により、知財業務は「検索の時代」から「AI エージェントと協働して戦略を立案する時代」へと移行しつつある。

実のところ、こうした方向性は突然現れたものではない。2020 年 8 月の新聞報道は、各国の特許データベースから AI が類似特許を自動検索し、出願したい発明との対比から特許成立の可能性を自動判定することで、調査・出願が自動化される未来を描いていた〔日本経済新聞 2020〕。当時は先進的な構想であったが、生成 AI の台頭により、その未来はいま現実のものとなっている。

2.2 攻めの知財とは何か

攻めの知財とは、予測と先回りによって戦略を立案する知財活動である。



図2 守りの知財から攻めの知財

自社と競合のポートフォリオを俯瞰し、技術の空白領域を予測し、周辺特許を先回りして押さえ、権利の独占力・排他力を可視化する。守りの知財が「過去に出願された情報を探す」営みであるのに対し、攻めの知財は「これから出願すべき発明を構想し、権利の布陣を設計する」営みである。生成 AI は、この構想と設計を支援する道具として機能する。

2.3 知財業務の二極化

生成 AI の普及は、知財業務の市場構造に二極化をもたらすと考えられる。

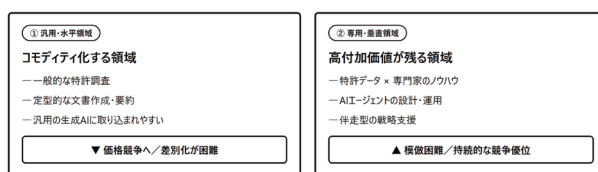


図3 知財業務の二極化

第一の極は、汎用的・水平的な機能である。一般的な調査や定型的な文書作成は、汎用の生成 AI に取り込まれてコモディティ化し、価格競争に向かう。第二の極は、専用の・垂直的な領域である。特許データと専門家のノウハウ、そして AI エージェントを組み合わせた高付加価値の領域であり、容易には模倣されない。持続的な価値は後者であり、知財実務者が注力すべきもこの領域である。

3 AI エージェント時代の知財基盤 —特許 MCP サーバー—

3.1 MCP とは何か

MCP（Model Context Protocol）は、生成 AI と外部のデータやツールを接続するための標準的なプロトコルである。2024 年 11 月に提唱され、2025 年には主要な生成 AI の提供各社が相次いで採用したことで、事実上の標準としての地位を確立しつつある。知財分野においては、Claude・GPT・Gemini といった複数の生成 AI から特許データベースへ直接接続する「特許

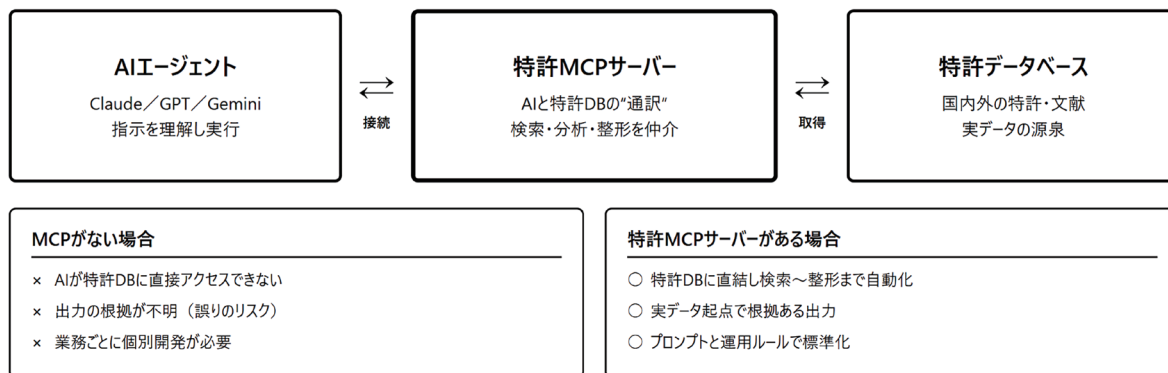


図 4 特許 MCP サーバーの概念図

MCP サーバー」を構築することで、AI エージェントが自然言語の指示だけで、検索・分析・レポート生成までを一気通貫で実行できるようになる。

ここで重要なのは、特定の生成 AI モデルへの依存を避けることである。2026 年 6 月には、ある最新モデルが安全保障上の理由から提供開始のわずか数日で全世界的に停止する事態が生じた。生成 AI が戦略物資としての性格を帯びるなか、特定モデルへの依存は事業継続上のリスクとなる。複数の生成 AI を横断的に利用できる設計は、こうしたリスクへの備えとしても望ましい。

3.2 個人分析—発明者を単位とした可視化

特許 MCP サーバーが可能にする分析の一例として、発明者個人を単位とした分析がある。図 5 は、筆者（白坂一）自身を対象に生成した実際の出力例である。発明者名を指定するだけで、AI エージェントが出願件数の推移、技術分野の分布、キャリアの変遷、主要な特許、そして総合的な評価までを自動的に瞬時に抽出・可視化する。

従来は専門の特許アナリストが時間をかけて行っていた 100 件規模の分析が、対話を通じて短時間で得られる点に、生成 AI と特許 MCP サーバーの威力が表れている。

3.3 法人分析—ポートフォリオの戦略診断

法人を単位とした分析では、企業の特許ポートフォリオ全体を診断する。図 6 は、筆者が経営する AI



図 5 特許 MCP サーバーによる個人分析の実例（白坂）



図 6 特許 MCP サーバーによる法人分析の実例（AI Samurai 社）

Samurai を対象に生成した実際の出力例であり、技術領域ごとの厚み、SWOT 分析、クロス SWOT による戦略マトリクス、さらには特許に紐づけた将来事業提案までを一度に出力している。社名を指定するだけでこれだけの戦略診断が即座に得られることは、AI が守りの分析（侵害・無効）にとどまらず、攻めの戦略立案そのものを支援し得ることを示している。

3.4 IP ランドスケープ

—競合を含めた俯瞰と空白領域の発見

法人単位の分析をさらに広げ、自社と競合を同じ土俵で比較するのが IP ランドスケープである。特許 MCP サーバーに自社名と比較したい技術領域を指定すると、AI エージェントが自社・競合の特許を収集し、技術カテゴリー別の件数、出願年の推移、出願人の構成などを一枚のダッシュボードとして提示する。

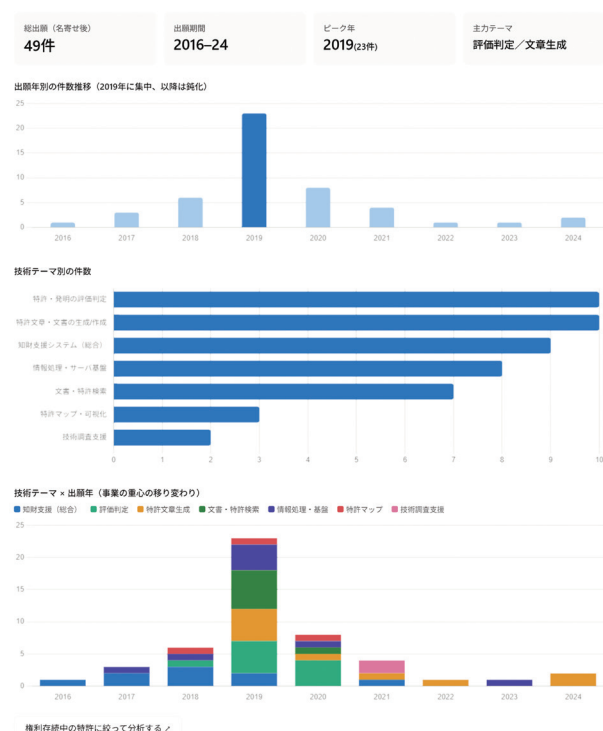


図7 特許 MCP サーバーによる IPL® の実例 (AI Samurai 社)

例えば筆者が経営する AI Samurai を対象に分析すると、知財支援・文書生成・発明評価といった領域に十数件規模の特許群が形成され、2018～2020 年に集中的に出願して優位性を築いてきたことが読み取れる。一方、文書生成の分野では 2023 年以降に生成 AI スタートアップの新規参入が相次ぎ、競合の脅威が高まっていることも可視化される。さらに、特許マップ可視化や技術調査支援の

ように競合が少なく自社が優位を保つ「空白領域」も浮かび上がり、そこへ先回りして出願を重ねれば参入障壁高められる、という戦略的示唆が得られる。

もっとも、重要なのはこうした図表の生成それ自体ではない。強み・脅威・空白領域をどう読み解き、次の一手へどうつなげるかという判断は、依然として専門家の領域である。IP ランドスケープは、AI が「守りの分析」から「攻めの戦略立案」へと橋渡しする好例であり、同時に、ダッシュボードの作成が容易になるほど競争優位はその読み解きと戦略化——すなわち専門家の側——へ移っていくことを示している（第 6 章）。

3.5 MCP の普及と AI のコモディティ化

ここで見落としてはならないのは、MCP がもたらす構造的な帰結である。共通プロトコルによって複数の生成 AI が同じ特許データベースや社内データへ接続できるようになると、「どの生成 AI を使うか」という違いは相対的に小さくなる。モデルは交換可能な部品となり、価格と性能の競争に向かう。さらに MCP サーバー自体も、特許庁や各メーカー、プラットフォームが提供を始めれば広く普及し、もはや差別化の源泉ではなくなる。すなわち、MCP は利便性をもたらすと同時に、AI をコモディティ化する装置でもある。この帰結を直視すると、知財業界の競争優位は「AI そのもの」の外側へと移らざるを得ない。次章で示すサービス群も、AI の性能ではなく、それを誰が・どのデータで・どう設計して使うかによって価値が決まる。

4 生成 AI ならではの革新的サービス

生成 AI は、既存業務の効率化にとどまらず、これまで存在しなかった新しいサービス類型を生み出す。本章では、筆者らが研究・試作している事例を通じて、その可能性を示す。

4.1 特許権のキャラクター化とゲーミフィケーション

本試作は、特許権をキャラクターとして表現し、ゲーミフィケーションの手法を用いて知財を直感的に理解できるようにする試みである。専門用語と権利範囲の解釈に習熟していなければ理解しにくかった特許の価値を、

視覚的・体験的に把握できるようにすることで、専門外の人材や経営層、さらには教育の現場における知財リテラシーの向上に資することを目指している。

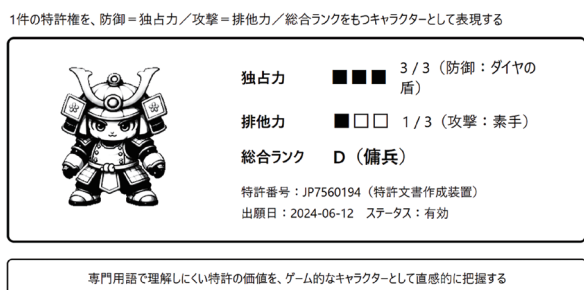


図8 特許ウォーズ: 1件の特許権をキャラクター化し、独占力(防御)・排他力(攻撃)・総合ランクで表現

4.2 ポートフォリオの競争優位を可視化

本試作は、特許ポートフォリオと製品情報を比較・分析し、その結果をキャラクターとして可視化する仕組みである。

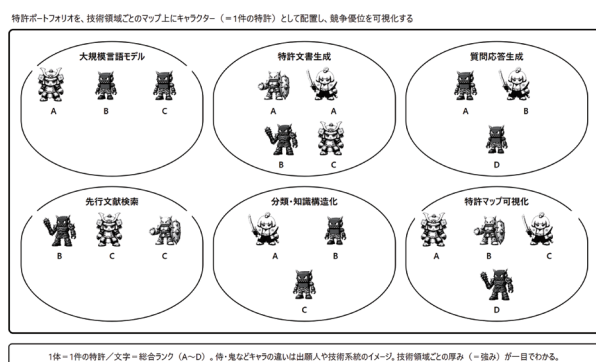


図9 特許ポートフォリオを技術領域ごとのマップ上にキャラクター配置し、競争優位を可視化

独占力や排他力といった競争優位性を、数値や表ではなくキャラクターの姿として表現することで、より直感的に把握できることを目指している。これは、第2章で述べた「攻めの知財」を、誰もが扱える形に翻訳する試みでもある。

4.3 周辺特許の大量自動生成

本試作は、一つの発明アイデアに対して、生成したい周辺特許の件数(N件)を指定し、TRIZ(発明理論の一種)を用いて周辺特許を大量に生成する。また、異なる試作タイプでは、性質の異なる二つの周辺特許生成アルゴリズムを競わせることで、より強力な特許群の構築を目指す仕組みである。例えば、ある国の特許群を分析

したうえで、「安定型」の生成モデルと「積極型」の生成モデルを左右の陣営として競わせ、両者の競争を通じてポートフォリオを形成する。本サービスは大阪大学鬼塚研究室との共同研究として設計されており、複数の生成エージェント(大規模言語モデル)と埋め込みモデルによる意味検索を組み合わせて、革新度を表すパラメータの大小によって周辺特許の探索範囲(分類上の半径や取得範囲)を調整する。例えば「スマート多機能ゲーミングチェア」という一つのアイデアから、安定型と積極型の二陣営が相補的な特許網を生成し、中央で両ポートフォリオを比較する。1件から100件規模までの自動生成が可能であり、第1章で述べた大量出願時代を技術的に支える手段の一つとなる。もっとも、生成された周辺特許はあくまで「発見」であり、人間の創作的関与と弁理士の監督を経て初めて出願に値する「発明」となる。これは本稿冒頭で確認した役割分担のとおりである。

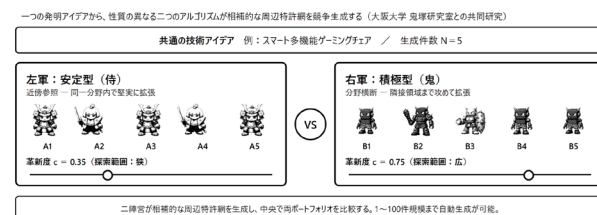


図10 二つの生成アルゴリズム(安定型/積極型)が相補的な周辺特許網を競争生成(大阪大学 鬼塚研究室との共同研究)

4.4 マルチエージェント発明会議

複数の生成 AI エージェントにそれぞれ異なる役割を与え、発明会議を擬似的に行わせる試みである。

例えば、研究開発の技術者役、AI 活用に長けた弁理士役、特許庁の審査官役という三つのエージェントが、一つの発明アイデアについて多角的に議論する。技術者役は事業上の実現性を、弁理士役は権利化の戦略を、審査官役は審査の観点を持ち込み、さらに別のエージェントは安全要求を最上位に置いて現実的な段階展開を主張する、といった具合である。複数の異なる生成 AI (Claude・GPT・Gemini など) を併用することで、視点の多様性が確保され、一つのモデルに偏らない発想が得られる。人間は、この対話を素材として発明を磨き上げる。

複数の生成AIに異なる役割を与え、一つの発明アイデアを多角的に議論させる

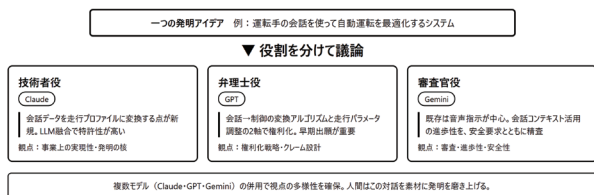


図 11 マルチエージェント発明会議「三人揃えば文殊の知恵」（技術者・弁理士・審査官役の対話）

5 健全な活用に向けた制度・実務の論点

5.1 発明者は自然人

—AI は発明者になれない

特許庁 産業構造審議会 特許制度小委員会「AI 技術の発達を踏まえた特許制度上の適切な対応」（令和 7 年）は、発明者は自然人に限るとの整理を示している。AI を発明者として記載した出願（いわゆるダバス事件）については、出願が却下された（東京地判 令和 6 年 5 月 16 日）。AI を利用した発明については、モデルや学習データの選択、プロンプトの入力等を通じて、発明の特微的部分の完成に創作的に寄与した自然人を発明者と認定するとされる。実務上は、「誰が発明者か」を後から説明できるよう、AI の関与の態様と人間の創作的寄与を記録しておくことが肝要である。なお、進歩性・サポート要件・実施可能要件などの審査実務は、当面は従来どおりの運用とされている。

5.2 量から質へ—大量出願時代の品質管理

大量出願が技術的に可能になったからこそ、品質と戦略が一層問われる。第一に、生成 AI はもっともらしい誤り（ハルシネーション）を含むことを前提とし、引用文献・条文・数値は必ず一次情報で検証する。第二に、未公開の発明情報を安易に入力することは、新規性喪失や情報漏洩のリスクを伴う。入力内容が再学習に利用されない法人向けの環境や、オプトアウト・ゼロデータ保持といった設定を用いるべきである。第三に、法的判断と最終的な文面、出願の可否については、人間である弁理士が責任を持つ。AI は発散と整理の道具であり、判断と検証は人が担う。第四に、生成 AI には利用者に合わせて応答を調整する性質（追従性・パーソナライズ）がある。汎用 AI を日常的に多様な相談に用いていると、AI は対話の履歴から利用者の知識水準や関心、思考の癖を学び、その人物の資質に沿った提案を返すようにな

る。これはハルシネーションのような誤りではなく、いわば利用者への配慮として生じる現象であるが、本来イノベーションを起こし得る提案までもが、利用者の理解できる範囲・発想の枠内に収まってしまうおそれがある。裏を返せば、専門家が普段どのような問いを立て、どのような水準の対話を AI と重ねているかという日常の行動そのものが、AI から引き出せる提案の質を左右する。良くも悪くも、AI の出力は利用者を映す鏡であり、専門家自身の研鑽が一層問われることになる。

5.3 生成物と著作権

生成物を利用するには、著作権の確認も欠かせない。文化庁「AI と著作権に関するチェックリスト&ガイダンス」（令和 6 年 7 月 31 日）は、著作権侵害が「類似性」と「依拠性」の双方によって判断されること、また「生成」の段階と「利用（公開・配布）」の段階とで判断が異なることを整理している。生成物を利用する前に既存の著作物との類似性を確認し、プロンプト等の生成過程を記録しておくことが、実務上のリスク管理として重要である。一方で、米国では米国訴訟におけるディスカバリーが存在するため、必ずしもプロンプト等の生成過程を記録することがメリットがあるようには思えない。もしかすると、生成 AI を利用するたびに米国弁護士の確認を得る秘匿特権付きのツールが登場してきてもおかしくはない。

5.4 AI × 専門家という勝ち筋

ツールによる自動化だけでは、やがて差別化は困難になる。MCP サーバーのような基盤自体は、いずれ広く普及しコモディティ化するからである。最終的な競争優位は、AI エージェントと専門家が伴走する「AI × 専門家」のモデルにある。AI が発散と整理を担い、専門家が判断と戦略を加えることで、初めて高い付加価値が生まれる。日本弁理士会も 2025 年に「弁理士業務 AI 活用ガイドライン」を公表しており、専門家が AI を健全に活用するための環境整備が進みつつある。

6 2030 年の知財産業—AI のコモディティ化と競争優位の移行

6.1 構造変化の三段階

—予測・現実化・コモディティ化

本章では、2030 年頃の知財産業の姿を、AI のコモ

2020年の予測から2030年へ — AIのコモディティ化が競争優位を「AIそのもの」から「AI×専門家」へ移す

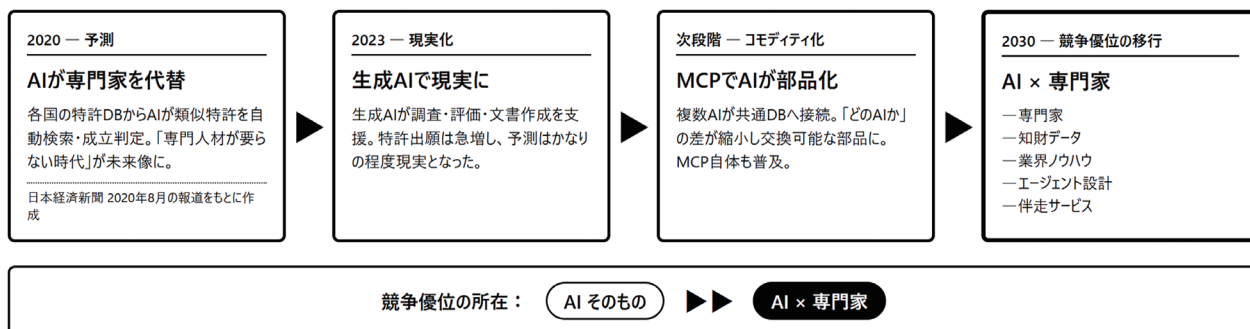


図 12 構造変化の四段階と競争優位の移行

ディティ化という軸から描く。鍵となるのは段階の移行でありである。第一に、2020 年、AI が専門家を代替するという「予測」が語られた。第二に、2023 年、生成 AI の登場によりその予測はかなりの程度「現実化」した。第三に、これから MCP の標準化と普及によって AI が「コモディティ化」する。そして第四の段階として、競争優位は AI そのものから〈AI × 専門家〉へと移る。技術の時間軸（おおむね 1 ～ 2 年で MCP が普及し複数 AI 併用が前提に、3 年で発明創出から戦略立案までを一気通貫で支援する自律エージェントが実用域に、5 年で MCP サーバー自体もコモディティ化）の先にあるのは、結局「誰が競争優位を握るのか」という産業構造の問いである。

6.2 AI のコモディティ化はなぜ起きるか

コモディティ化の駆動因は MCP である。第一に、共通プロトコルによって複数の生成 AI が同一の特許データベースや社内データへ接続できるようになると、「どのモデルを使うか」の差が縮小し、モデルは交換可能な部品となる。実際、世界の生成 AI 利用は特定サービスの一強から複数モデルの併存へと向かい、特定モデルへの依存はリスクとして意識されつつある。2026 年 7 月には、中国の新興企業 Moonshot AI（月之暗面）が約 2.8 兆パラメーターの大規模オープンウェイトモデル「Kimi K3」を公開し、米国の最先端モデルに肉薄する性能と受け止められた。フロンティア級の性能をもつモデルがオープンウェイトかつ低価格で提供される状況は、モデル自体のコモディティ化を象徴する出来事である。第二に、MCP サーバー自体も、特許庁や各メーカー、プラットフォーマーが提供を始めれば広く普及し、差別

化の源泉ではなくなる。第三に、汎用的・水平的な機能（一般的な調査や定型的な文書作成）は汎用の生成 AI に取り込まれ、価格競争に向かう。これは第 2 章で述べた市場の二極化が、AI レイヤーそのものにまで及ぶことを意味する。すなわち MCP は、利便性をもたらすと同時に、AI をコモディティへと変える装置でもある。

6.3 2030 年の競争優位はどこにあるか — AI から〈AI × 専門家〉へ

AI がコモディティ化するならば、知財産業の競争優位は「AI そのもの」ではなく、その外側へ移る。鍵となるのは次の五つである。第一に〈専門家〉——AI の出力を検証し、最終判断と戦略を担う弁理士・知財人材。第二に〈知財データ〉——自社の出願・権利・製品情報や、整備された独自の学習・検索用データ。第三に〈業界ノウハウ〉——審査実務・権利化戦略・ライセンス交渉など、暗黙知として蓄積された知見。第四に〈AI エージェントの設計〉——どの工程に、どの役割で、どのデータを与えて AI を協働させるかという設計力（本稿のマルチエージェント発明会議や周辺特許の競争生成はその一例である）。第五に〈伴走サービス〉——ツールの提供にとどまらず、専門家が AI エージェントとともに顧客の課題解決に伴走する支援である。これらはいずれもコモディティ化しにくく、模倣に時間を要する。2030 年の勝ち筋は、最新の AI を持つことではなく、これら五つを束ねて〈AI × 専門家〉として提供できることにある。

6.4 シナリオ経営の視点

もっとも、この変化は極めて速く、単一の未来を前提とした計画は危うい。標準的な見通し、上振れ、下振れ

という複数のシナリオを継続的に見直しながら投資判断を行う「シナリオ経営」の視点が求められる。未来を一つに予測するのではなく、複数の未来に備えることが、不確実性の高い生成 AI 時代における賢明な構えである。

6.5 知識創造の事業化

—知財業界における稀な M&A

知識創造の循環は、発見・発明・権利化にとどまらず、その知を社会に実装する「事業化」によって完結する。知財実務の文脈では、知財テックの担い手はこれまで研究開発型のベンチャーが中心であり、知財業界において M&A（合併・買収）による事業統合の例はほとんど見られなかった。しかし近年、生成 AI の実用化を背景に、研究開発型ベンチャーが事業会社に統合される動きが現れ始めている。筆者が関与した、北陸先端科学技術大学院大学発のベンチャーの事例も、その一つである。知識科学の観点からは、これは個人や一社に蓄積された暗黙知・形式知が、M&A を通じてより大きな組織の知識創造サイクルへと接続される過程として捉えられる。守りから攻めへ、そして事業統合へという段階の移行は、知財テックが研究段階から産業として成熟しつつあることを示すものであり、特許法第 1 条の掲げる「産業の発達」に資する動きといえる。

6.6 結語

天動説から地動説へ、そして地動説的特許業務のさらなる深化へ。守りの知財から攻めの知財へ。生成 AI は、知財を一部の専門家だけのものから、より多くの人が創造に参加できるものへと開いていく。重要なのは、AI に判断を委ねることではなく、AI を探索者として活かし、人間が創作者・戦略家として価値を付与することである。その役割分担を堅持することこそが、特許法第 1 条の掲げる「産業の発達」に資する、知財の未来を切り拓く道である。

参考文献

- 白坂一，2023,『特許 3.0—AI 活用で知財強国に』ダイヤモンド社。
- 白坂一，2025,「AI が動かす地動説的特許業務：発見から発明へ」,『IP ジャーナル』34: 11-17。
- 野中郁次郎・竹内弘高，1996,『知識創造企業』東洋経

済新報社。

白坂一，2022,「AI と弁理士の協働による特許文書作成—特許文書作成システムの発明現場への導入—」『Japio YEAR BOOK 2022』: 50-57。

特許庁 産業構造審議会 知的財産分科会 特許制度小委員会，2025（令和 7 年），「AI 技術の発達を踏まえた特許制度上の適切な対応」。

東京地方裁判所，2024（令和 6 年）5 月 16 日判決（いわゆるダバス事件）。

文化庁，2024（令和 6 年），「AI と著作権に関するチェックリスト&ガイダンス」（令和 6 年 7 月 31 日）。

日本弁理士会，2025,「弁理士業務 AI 利活用ガイドライン」。

日経クロステック，2026,「特許出願数が異例の水準に、25 年 12 月は前年同月比 170%増」（2026 年 2 月 27 日）。

日本経済新聞，2020,「特許の調査・出願は弁理士や専門人材がいない時代に」（2020 年 8 月）。

IP BASE（特許庁），「中国を超える日本の特許出願件数 150 万件を目指す AI Samurai」, <https://ipbase.go.jp/specialist/workstyle/page11.php>（2026 年 6 月確認）。

日本経済新聞，2026,「中国 AI・Kimi の衝撃、米専門家『アンソロピック最新型と僅差』」（2026 年 7 月 17 日）。

