

戦略的転換点としての NEC「知財DX事業」： 市場分析と競争優位性

「守り」から「攻め」への転換を阻む
「2026年の崖」と、特許特化型AIによる解決策

REPORT TYPE: Market Analysis & Strategic Business Case

FOCUS: Intellectual Property Transformation (IP DX)

KEY INSIGHT: Moving beyond 'Defensive IP' to 'Management Resource'

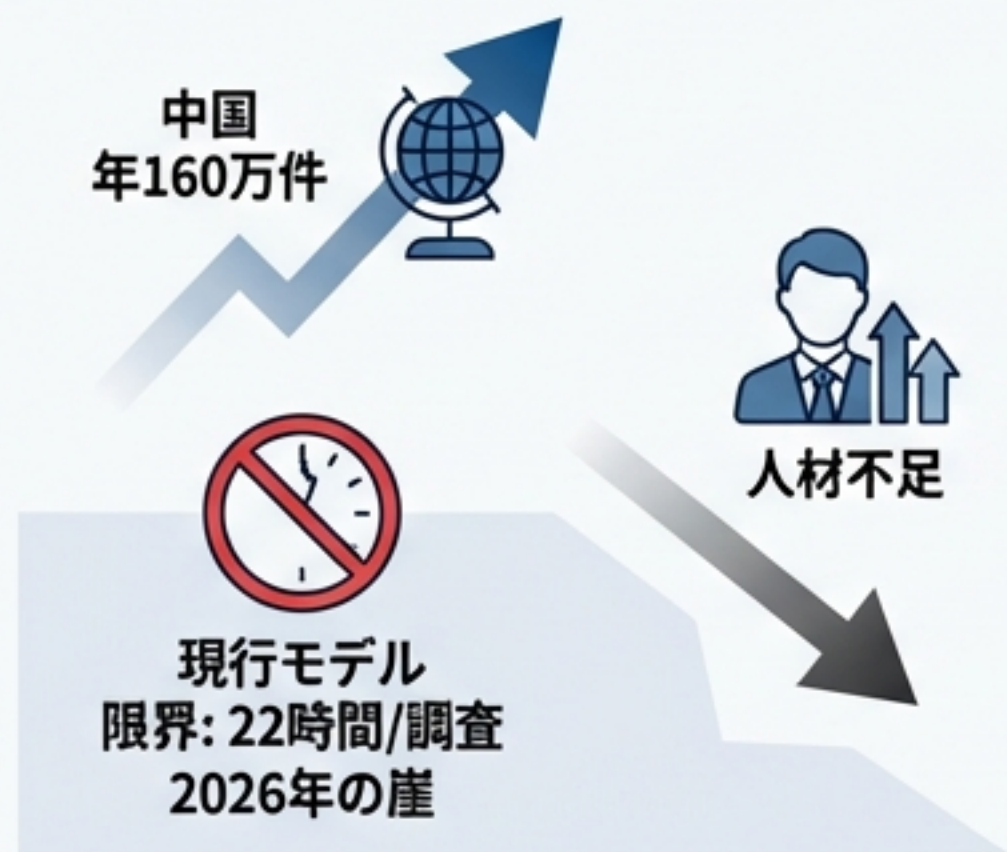


エグゼクティブサマリー：知財経営を再定義する3つの重要因子

1. Market Crisis

リソース枯渇と情報の爆発

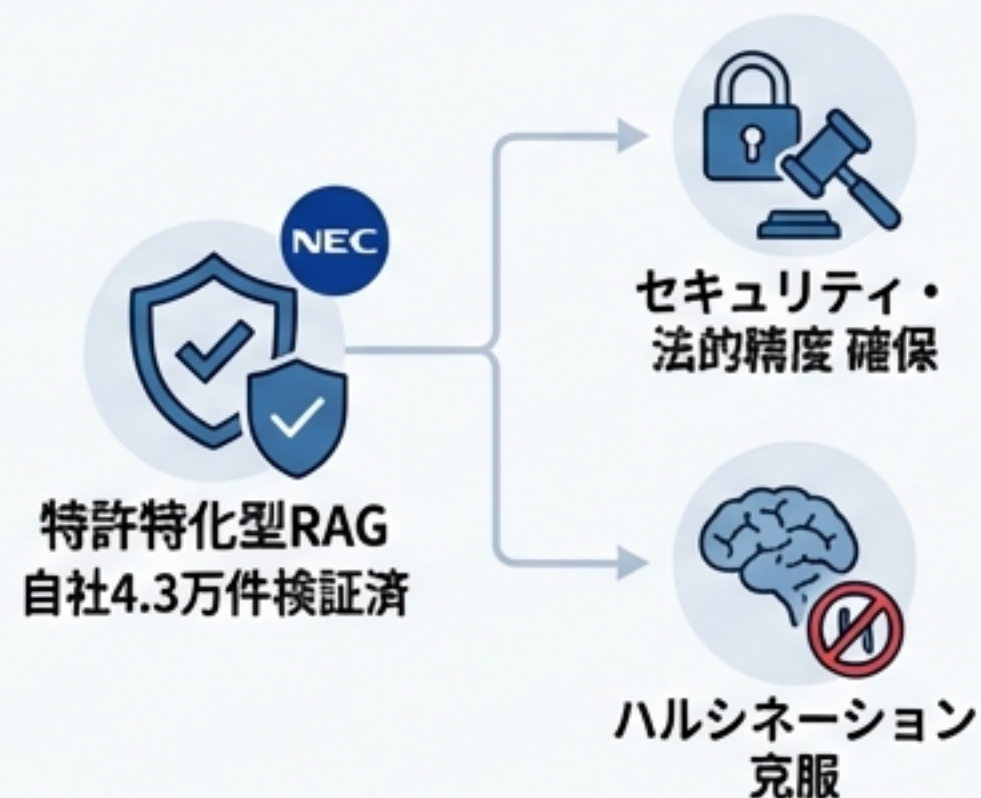
世界的な特許出願の急増（中国のみで年160万件）に対し、専門人材の高齢化と不足が深刻化。現行の「1調査あたり22時間」という労働集約型モデルは限界（2026年の崖）。



2. NEC's Solution

「クライアントゼロ」の実証済み信頼性

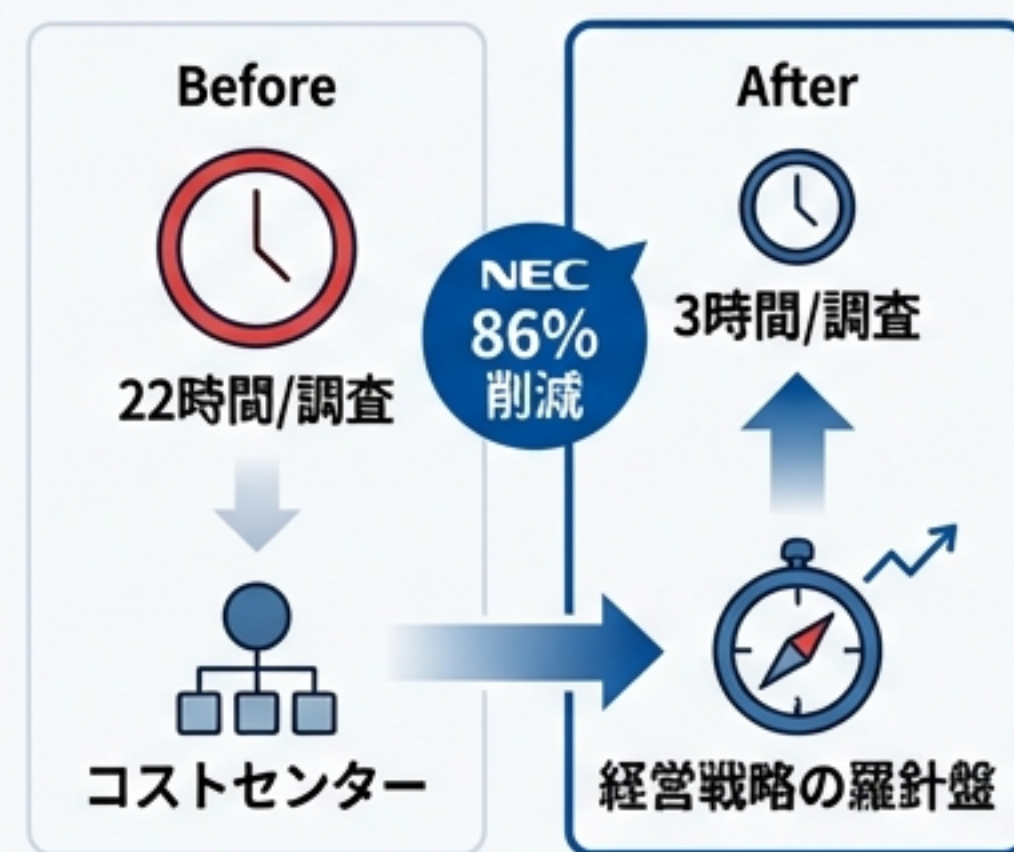
自社4.3万件の特許で検証された「特許特化型RAG」技術。汎用LLMの弱点（ハルシネーション）を克服し、セキュリティと法的精度の両立を実現。



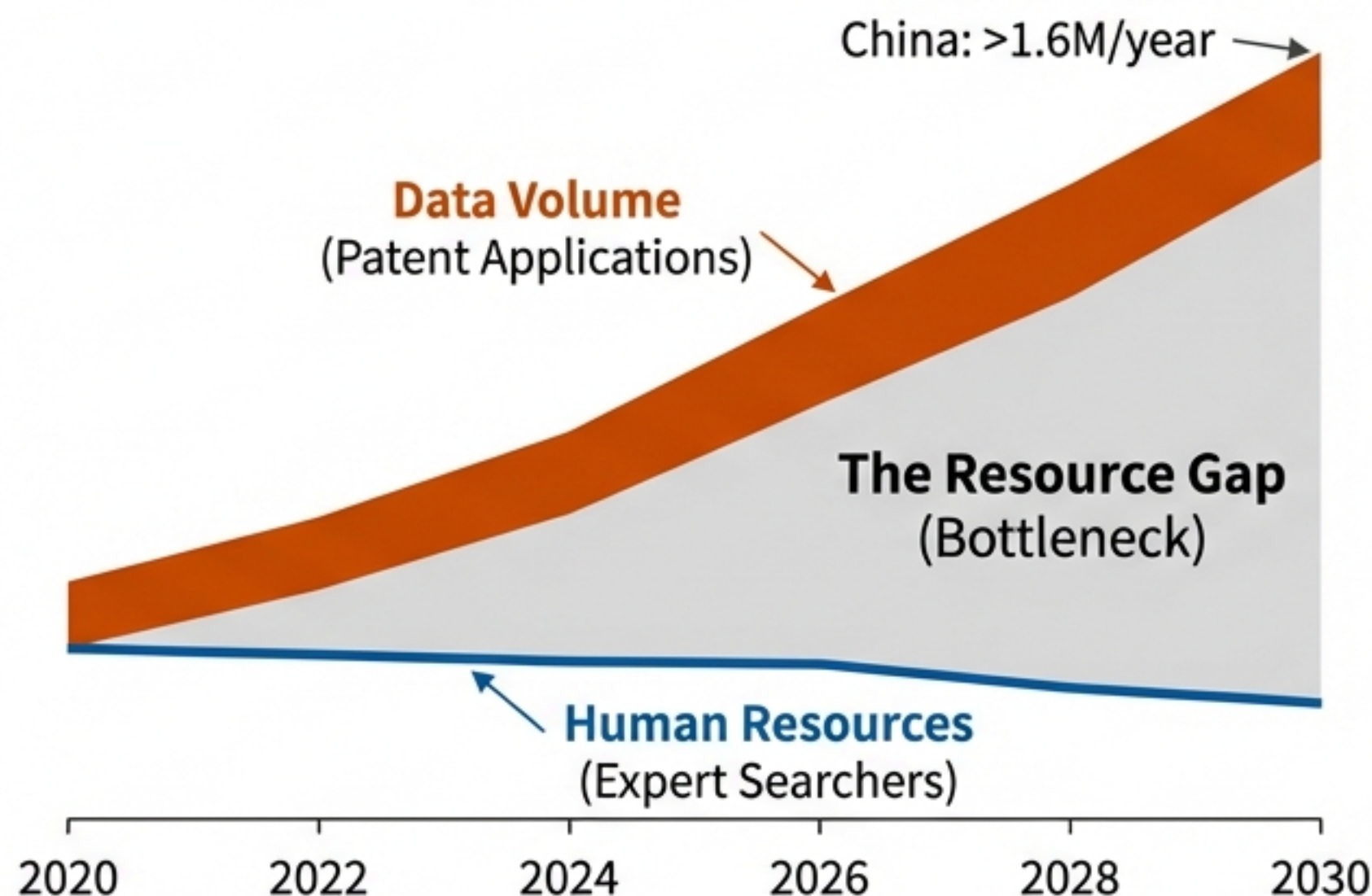
3. Business Impact

圧倒的なROIと構造変革

調査工数を86%削減（22時間 → 3時間）。創出した時間を「戦略的意思決定」へシフトし、知財部門をコストセンターから経営戦略の羅針盤へ変革。



構造的限界：「2026年の崖」とボトルネック化する知財部門

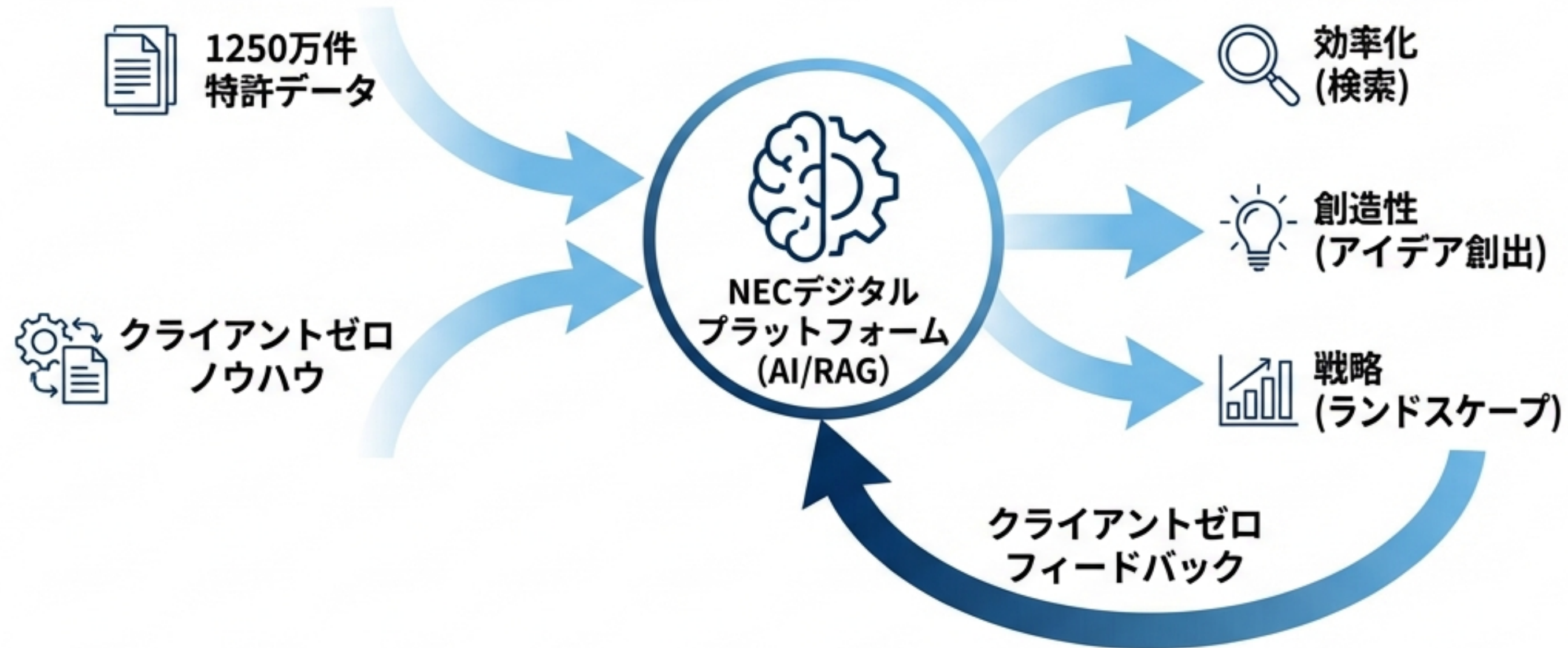


- **Paradigm Shift:** Shift from 'Defensive' (Litigation) to 'Offensive' (M&A/New Business).
- **The Bottleneck:** Average time per patent search = **22 hours** 🕒.
- **Impact:** No resources left for IP Landscape analysis.

経営層が求める「未来予測」に応えられない原因は、能力不足ではなく、圧倒的な「検索・精査」の業務量にある。

「クライアントゼロ」戦略：4万3,000件の自社特許が鍛えた信頼

NEC IP DX Ecosystem Cycle



NEC defined itself as the first customer. The system was developed using NEC's 43,000 patent portfolio (as of March 2025) and security standards from Defense/Finance sectors.

技術的優位性：汎用LLMの限界を超える「特許特化型RAG」



Generic LLM (汎用AI)

- **Weakness 1:** Hallucinations (Plausible lies)
- **Weakness 2:** Misses domain jargon
- **Weakness 3:** Outdated knowledge cutoff



NEC Patent RAG (特許特化型)

Three-Step Architecture

1. 12.5 Million Database

JP/US/EU patents referenced for every answer.

2. Logic Optimization

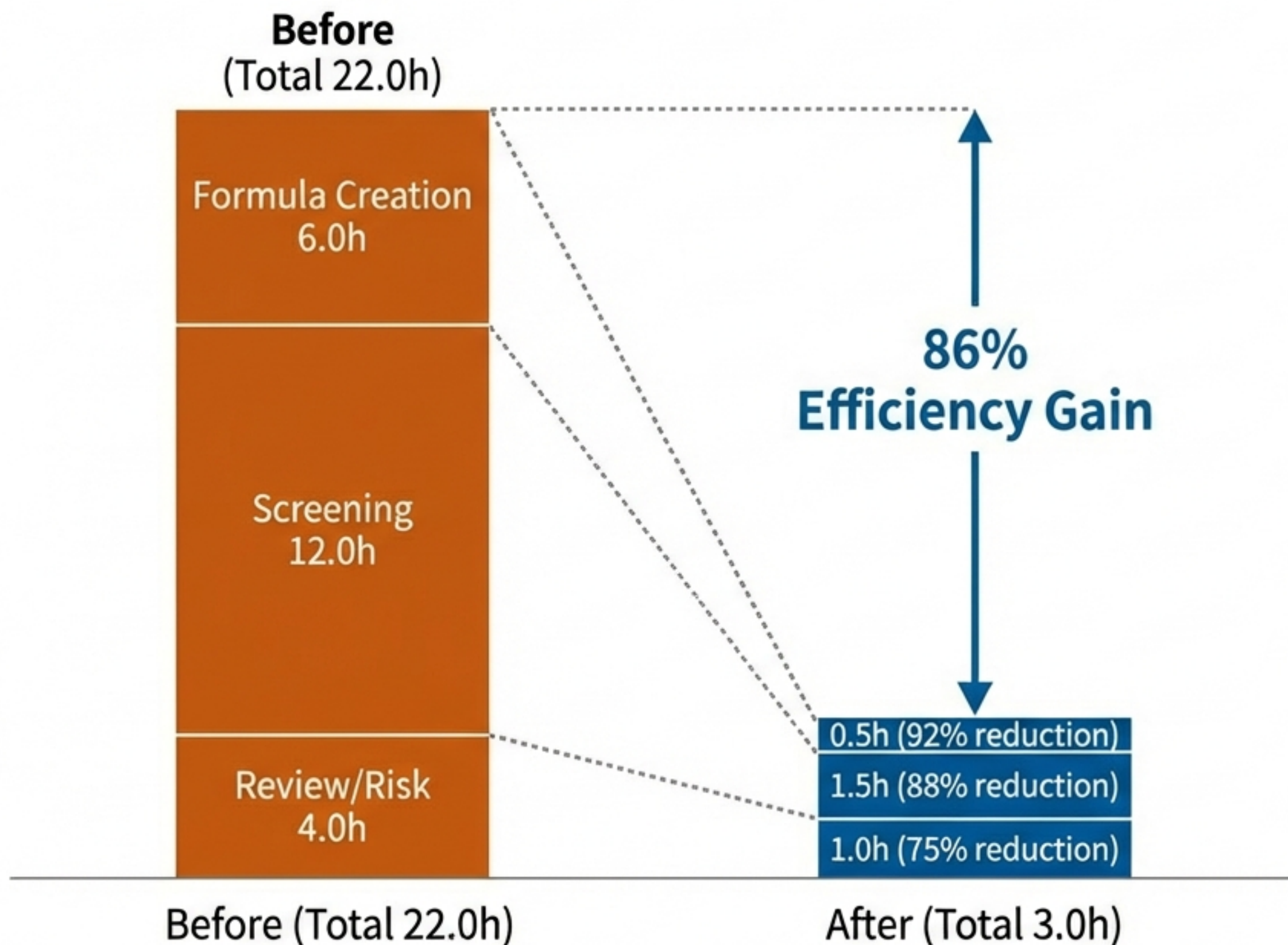
Tested 1,440 patterns of search algorithms.

3. Semantic Search

Matching concepts (e.g., “Wireless Device” = “Mobile Terminal”).

Key Takeaway: Prioritizes ‘**Grounding**’—
always points to citation source.

プロセス革新：労働集約型モデルの破壊（工数86%削減）



Insight Text Box

検索式作成やスクリーニングといった最も苦痛な作業を自動化。
人間は「高度な判断」のみに集中する。

ビジネスモデル：SaaSとコンサルティングのハイブリッド展開



SaaS Platform

~1 Million JPY / month

- High Security / Enterprise Infrastructure
- Search, Invention Proposal, Drafting
- Simple Landscape Analysis



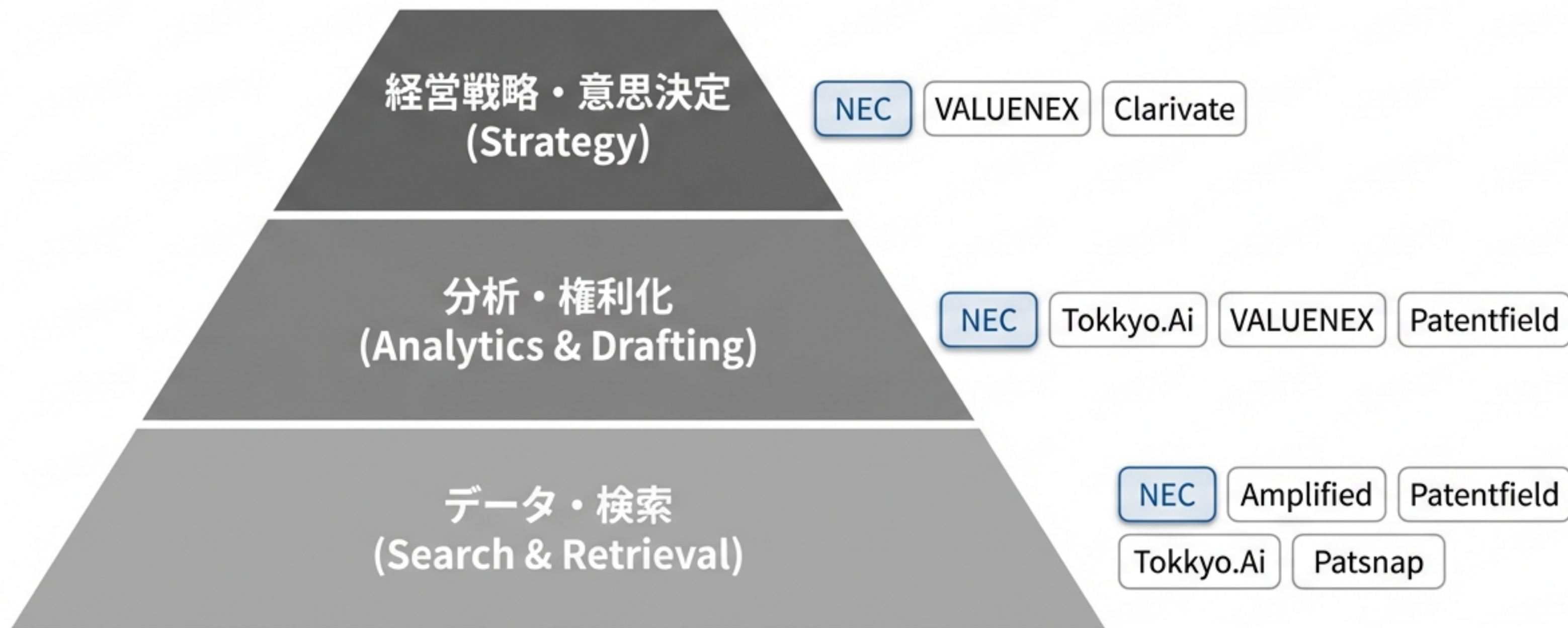
Strategic Consulting

NEC's Transformation Know-how

- Organizational Change Management
- KPI Setting & Governance
- M&A Advisory & Business Strategy

Differentiation: NEC supports the *organization*, not just the *user*.

競合環境分析：業務レイヤーによるポジショニング

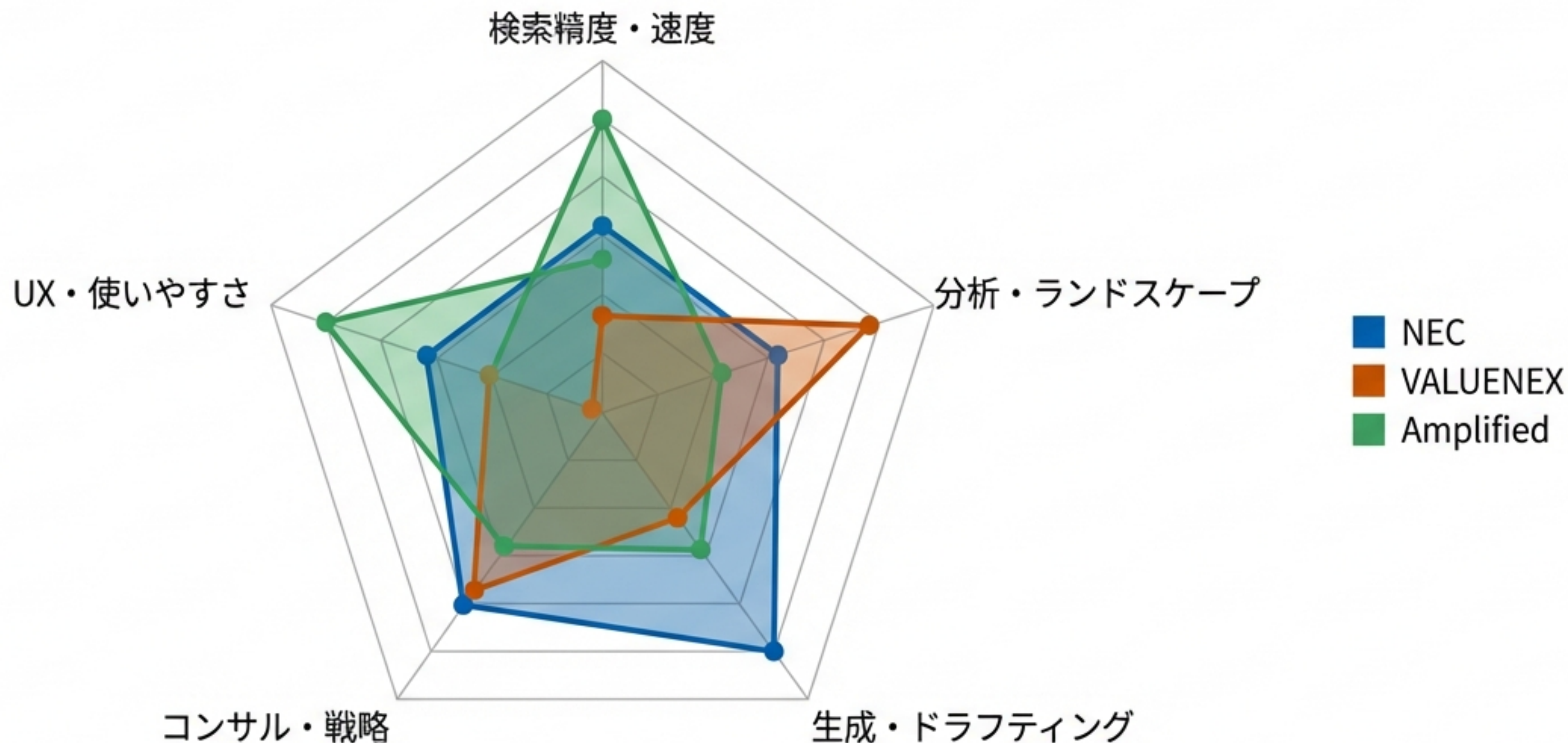


NEC covers the full vertical stack (Search → Analysis → Strategy),
while competitors specialize in specific layers.

詳細比較：主要プレイヤーの強みとターゲット

	NEC	VALUENEX	Amplified.ai	Tokkyo.Ai
Category	Strategic Partner	The Analyst	The Speedster	The Democratizer
Cost	High (~1M JPY)	High	Agile (~\$500)	Low (Freemium)
Key Strength	Client Zero Trust, Full Consulting, 1440 Logic Patterns	Panoramic Visualization, R&D Strategy	UX Speed, Vector Search + Human Loop	GenAI features, Glass Box AI
Target	Enterprise / Governance	R&D Specialists	Searchers / Patent Attorneys	SMB / Startups

機能別競争力評価：レーダーチャート分析



各軸は5段階評価。NECはコンサルティングとドラフティングで高いスコアを示す一方、Valuenexは分析・可視化で突出している。Amplifiedは検索機能（UX含む）に特化しており、各社の戦略の違いが明確に表れている。

経済的合理性：ROI（投資対効果）の算出

Per-Search Savings

$$\boxed{19 \text{ Hours Saved}} \times \boxed{5,000 \text{ JPY/hr}} = \boxed{\begin{array}{l} \mathbf{95,000 \text{ JPY}} \\ \text{Savings per Search} \end{array}}$$

Break-even Point

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{Monthly Tool Cost} \\ (1,000,000 \text{ JPY}) \end{array}} \div \boxed{\begin{array}{l} \text{Savings} \\ (95,000 \text{ JPY}) \end{array}} = \boxed{\mathbf{11 \text{ Searches}}}$$

Performing just 11 searches per month covers the entire cost.

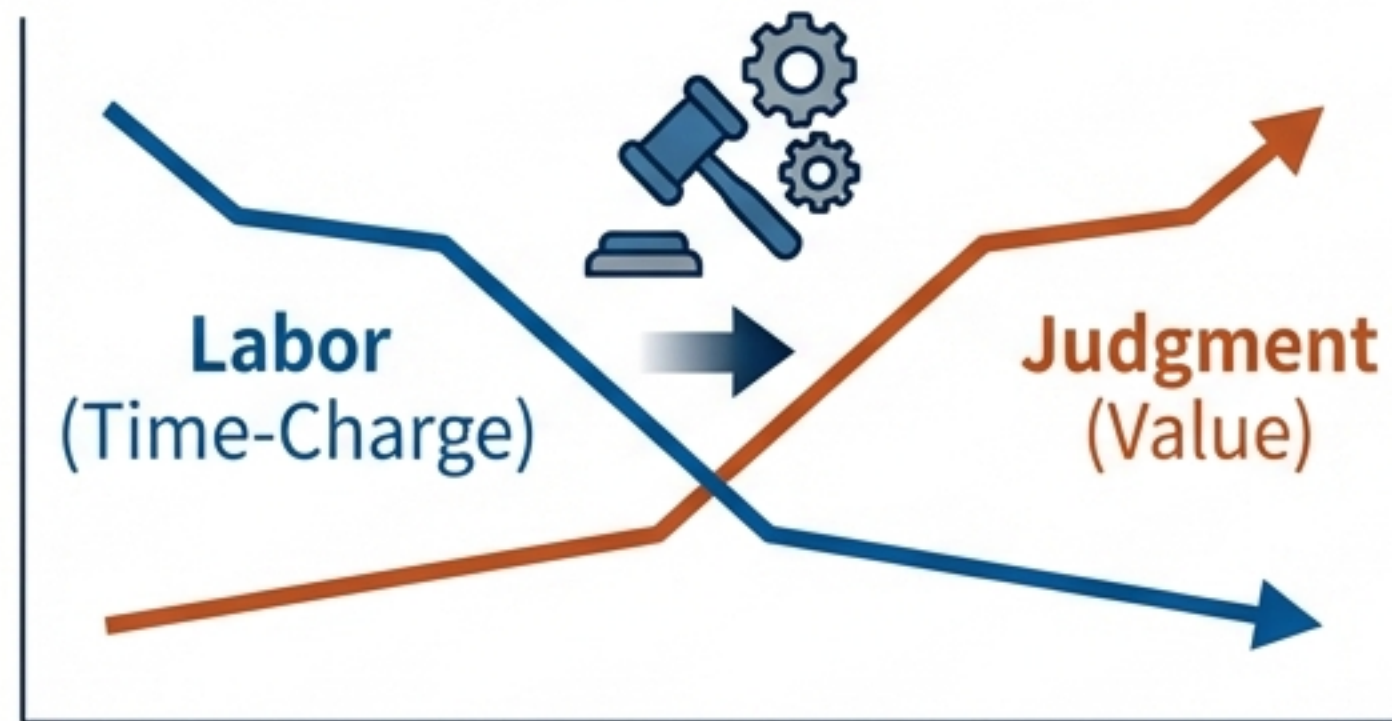
Soft Costs (Qualitative)

- Internalizing External Counsel Costs (Millions/year)
- Opportunity Loss Avoidance (Risk Detection & White Space Discovery)

結論と展望：2030年の知財ガバナンス

The End of the "Billable Hour" Model

AI efficiency threatens the traditional time-charge model. Value shifts from “Labor” to “Judgment”.



IP as Decision Making

AI handles 90% of routine tasks. Humans handle the **final 10% of strategic judgment.**

NEC Vision: Alignment with overseas patent offices by 2028. Establishing a Global Standard from Japan.



知財DXはもはや「業務効率化」の選択肢ではない。
企業の競争力を決定づける「生存戦略」である。

推奨アクション：企業規模別の導入戦略

Path A: Enterprise (Large Scale)

Target: Large Organizations



Action: Adopt High-End Solutions (NEC).

Requirement: Must be paired with BPR (Business Process Re-engineering). Don't just buy the tool; change the workflow.

Path B: SMB / Startup

Target: Small & Medium Business



Action: Adopt Agile Tools (Tokkyo.Ai / Amplified).

Strategy: Small Start. Use low-cost tools to arm the company with IP capabilities.



Summary

Hybrid Approach: Use specialized tools for specific tasks, but a comprehensive platform for governance.