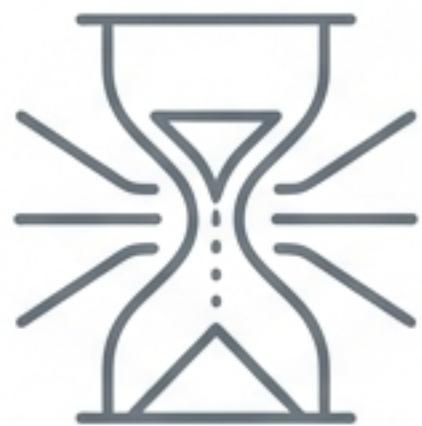


エグゼクティブサマリー：知財DXの現在地とNECの勝機

1. 市場課題 (The Industry Bottleneck)



知財活用は「守り」から経営戦略としての「攻め」へシフトしているが、専門人材の不足と膨大な定型業務がボトルネックとなっている。汎用AIでは特許特有の専門用語や精度に課題が残る。

2. NECのアプローチ (NEC's Approach)



自社4.3万件の特許を「クライアントゼロ」として実証したSaaS型ツールとコンサルティングのハイブリッド提供。1,440通りのアルゴリズム検証を経て、調査時間を22時間から3時間へ短縮（94%削減）することに成功。

3. 市場優位性 (Competitive Positioning)



既存のSier（日立・富士通）やデータ専門（Clarivate）、汎用AI（IBM）の間隙を縫う「実務特化型AI」としての立ち位置。高精度なドラフト生成とハンズオン支援の組み合わせが差別化要因となる。

知財部門のジレンマ：戦略的「攻め」への転換を阻むリソースの壁

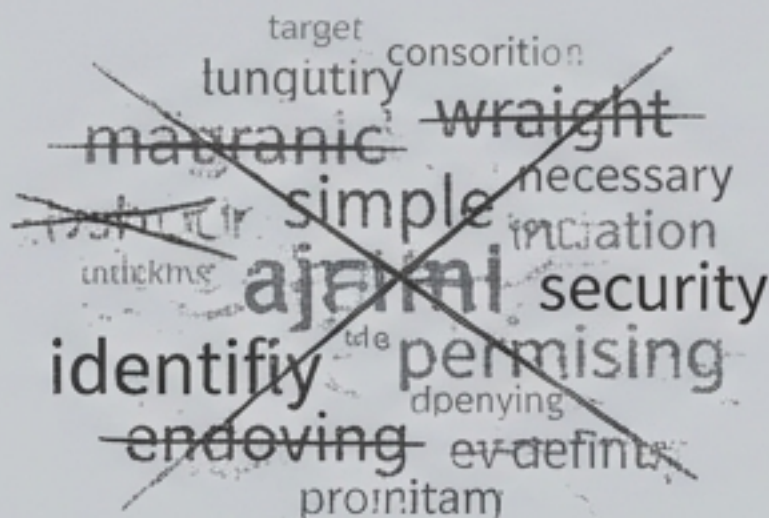
経営層は知財を経営資産と捉えるが、現場は調査・出願の「守り」の業務で手一杯である。



なぜ「汎用AI」では知財業務を変革できないのか

特許文献特有の「技術用語＋法律用語」の複雑さが、汎用モデルの精度不足とハルシネーションを招く。

汎用AI (Generic AI)



- 精度 (Accuracy): 特許独特の言い回しを理解できず、権利範囲を誤解
- ハルシネーション: 存在しない特許番号や技術を捏造するリスク

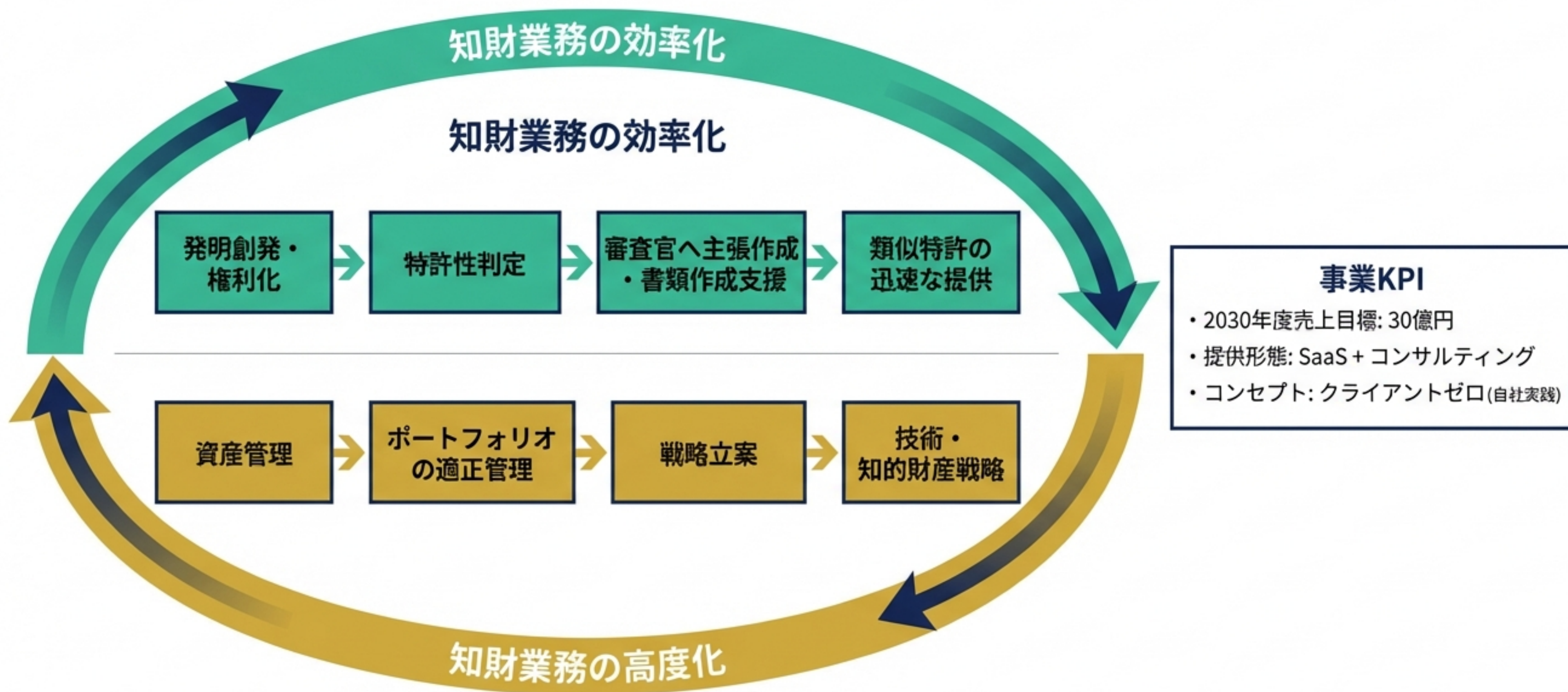
知財専用AI (Specialized IP AI)



- RAG技術 (Retrieval-Augmented Generation): 検索エンジンと生成AIの融合
- 機密性 (Security): アイデアをパブリックに晒さない防衛基準の環境
- 根拠提示: 回答に必ず引用元 (特許番号) を紐づける

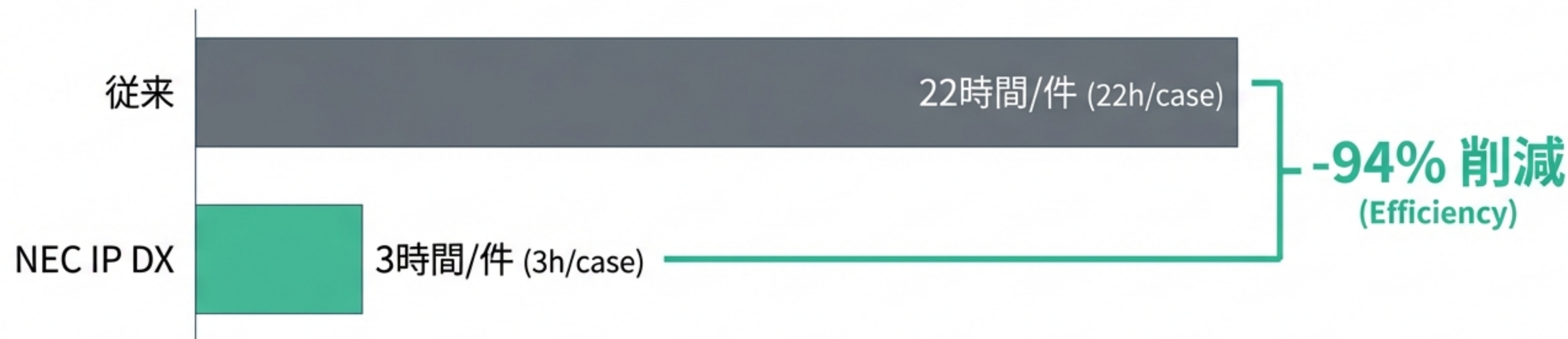
NEC「知財DX事業」の全貌：効率化と高度化の循環サイクル

2026年4月開始。SaaSツールで「守り」を自動化し、コンサルティングで「攻め」へのシフトを支援する。



実証されたパフォーマンス：調査時間を94%削減する「クライアントゼロ」の実績

1250万件のデータと1440通りのアルゴリズム検証が、劇的な工数削減を実現した。



Data Foundation

1250万件超

(日米欧特許データ)

AI Engine

特許専用RAG

(Retrieval-Augmented
Generation)

Accuracy

1440通り

(アルゴリズム検証パターン)

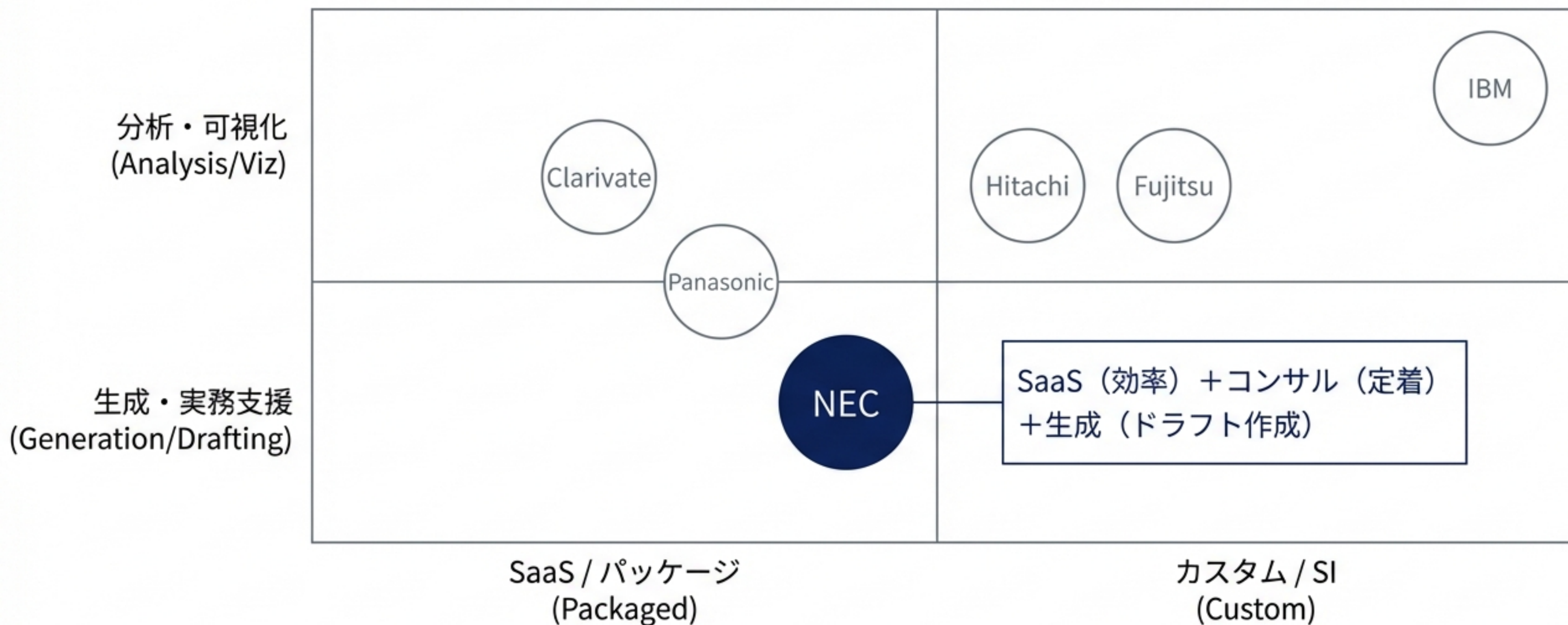
Security

防衛・金融基準

(高セキュリティ)

競合ランドスケープ：提供価値によるポジショニングマップ

「個別構築（SI）かSaaSか」「分析特化か実務支援か」でプレイヤーは分かれる。



国内大手SIer（富士通・日立）：統合力とレガシーの共存

既存システムとの連携や大規模なカスタム構築に強みを持つが、導入ハードルは高い。

富士通（Fujitsu）



- ・強み: 大手ICT企業としての総合力。SI・コンサル型での個別構築。
- ・展開: 知財分析ソリューションからAI活用（Fujitsu Data Intelligence PaaS）へ。
- ・課題: 個別見積もりが基本で、スモールスタートが難しい。

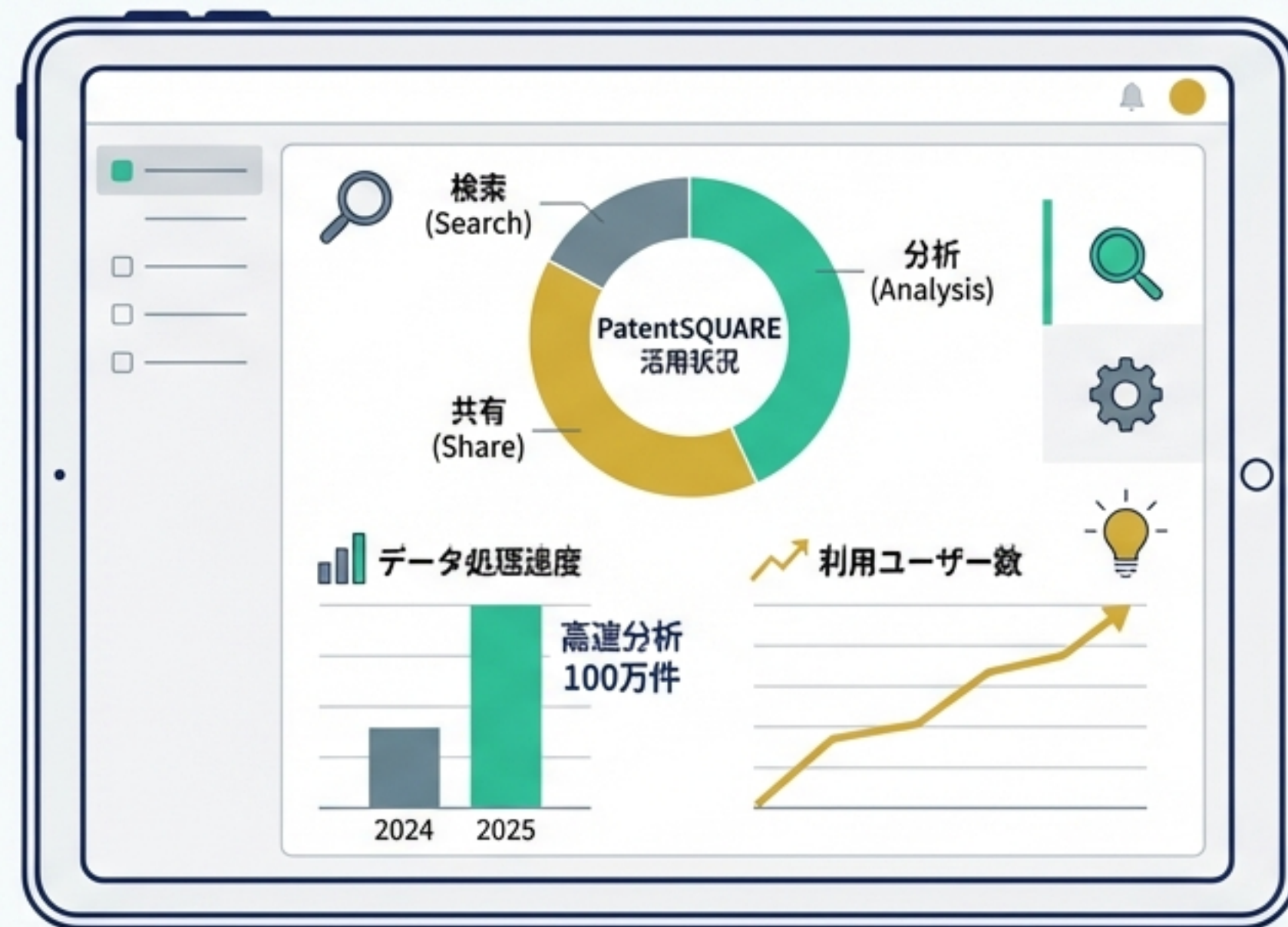
日立（Hitachi）



- ・強み: 「Shareresearch」（検索）と「PALNET」（管理）の長年の実績。
- ・動向: 生成AI活用「特許情報分析サービス」でグラフ可視化を強化。
- ・課題: 検索・管理は強力だが、出願書類の「生成」機能は限定的。

パナソニック（PatentSQUARE）：知財データの民主化

現場技術者が使いやすいUIと「知財BIダッシュボード」で、特許検索の裾野を広げている。



User Focus（現場主義）

30年以上の歴史。専門家でなくとも使える直感的な操作性。横河電機などで全技術者が利用する標準ツール。

Functionality（機能）

2025年7月、外国特許の可視化に対応。100万件のデータを高速分析する「知財BIダッシュボード」搭載。

Differentiation（差別化）

「検索・分析」に特化。NECが提供する「明細書ドラフト作成 (生成AI)」機能は持たず、あくまで調査ツールとしての完成度を追求。

グローバル・スタンダード（IBM・Clarivate）：最高峰の技術とデータ

圧倒的なデータ品質と先端技術を持つが、コストと専門性が導入の壁となる。



IBM (The AI Pioneer)

- Watson DiscoveryやBlockchain (IPwe) を活用した高度な予兆分析・価値評価が可能。
- ただし、カスタムソリューションが主で、高額・大規模向け。



Clarivate (The Source of Truth)

- Derwent (DWPI) の高品質データとPatentSight（資産価値評価）を保有。
- グローバル企業の必須ツールだが、日本語対応やローカルな実務支援（コンサル）においては国内勢に分がある。

機能・サービス比較マトリクス

NECは「ドラフト生成」と「コンサル伴走」の組み合わせにおいて独自のポジションを築いている。

	NEC	富士通 (Fujitsu)	日立 (Hitachi)	Panasonic	IBM	Clarivate
Drafting Automation (出願書類生成)	●	○	○	○	◐	○
Search/Analysis (調査・分析)	●	●	●	●	●	●
Consulting/ Implementation (導入支援)	●	●	◐	○	●	○
Cost/Access (導入しやすさ)	●	○	○	●	○	◐

NECの勝ち筋：日本品質のSaaSとコンサルティングの融合

ツールを売るだけでなく、組織の「使えない」を防ぐ伴走支援が成功の鍵。

Practicality (実務視点)



4.3万件の特許を持つNEC自身がユーザーであるため、機能に無駄がない。現場が本当に欲しい機能を実装。

Hybrid Support (定着支援)



SaaS導入時の現場の抵抗感を、専門コンサルタントがKPI設定や研修で解消する。
システムと人の両輪。

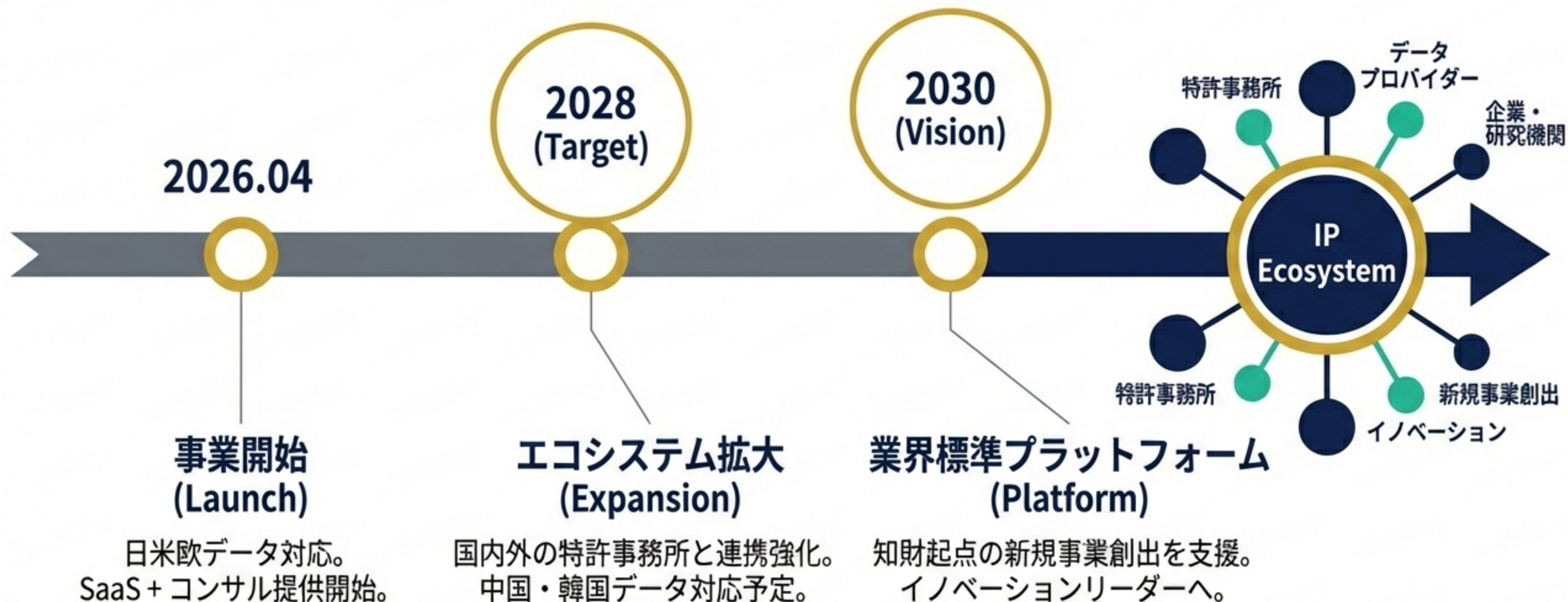
Analysis Capability (M&A視点)



M&Aアドバイザーリー手法を取り入れたポートフォリオ評価で、経営層への説得力を提供。経営と現場をつなぐ。

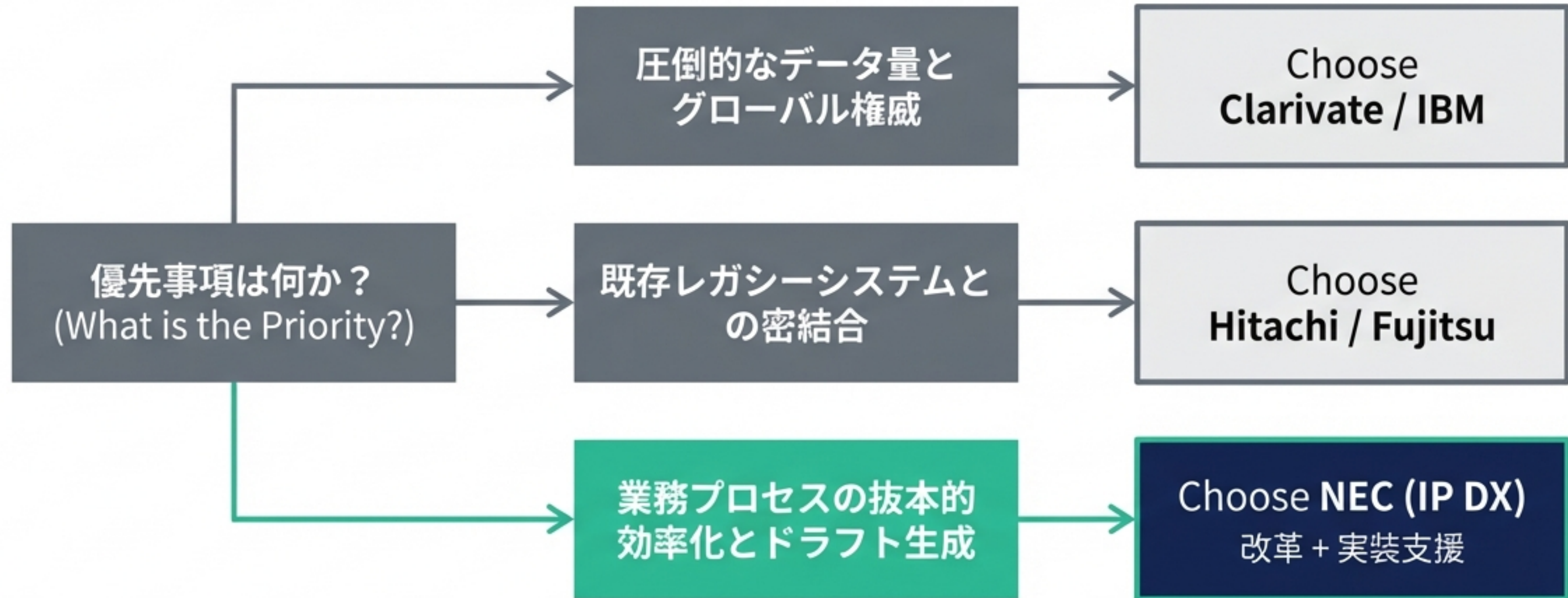
将来展望：エコシステムによる知財プラットフォーム化

特許事務所との連携や対応データ拡充により、2030年に向けて業界標準を目指す。



結論：変革のパートナーとしての選択

「自社の知財部門をどう変えたいか」によって最適なパートナーは異なる。



NECの知財DXは、システム導入ではなく「業務プロセスの進化」を提供する。