

進化する知的財産サービス市場における JPDS 社の戦略分析：JP-NET、AI 統合、 および競合ポジショニングの評価

Gemini Deep Research

第 1 章 JPDS 社の中核サービス詳細分析：デュアルプラットフォーム戦略

株式会社 JPDS は、特性の異なる 2 つの主力製品「JP-NET」と「JP-NET WEB」を提供することで、知的財産情報サービス市場において独自の地位を築いています。本章では、これら 2 つのプラットフォームを個別に分析し、このデュアルプラットフォーム戦略の背後にある戦略的合理性を解き明かします。

1.1 JP-NET：プロフェッショナル向け高性能プラットフォーム

JP-NET は、長年にわたりプロの特許サーチャーや弁理士といった専門家層から支持されてきた、同社の中核をなすサービスです。

1.1.1 アーキテクチャとユーザーエクスペリエンス

JP-NET の最大の特徴は、専用ブラウザを介して提供されるアーキテクチャにあります。市場のトレンドがウェブベースのソリューションへと移行する中で、この設計は明確な差別化要因となっています。専用ブラウザは、キャッシュ機能やショートカットキー設定といった機能を実装することで、スムーズな操作性を実現しています¹。このアーキテクチャは、アクセシビリ

ティよりも速度、安定性、キーボード主導の効率性を最優先するパワーユーザーの要求に応えるために最適化されています。これは、パフォーマンスを重視する既存の専門家ユーザー層に対する強いコミットメントの表れと言えます。

1.1.2 専門調査員向けの中核機能

JP-NET は、経験豊富なプロフェッショナルの高度な要求に応えるための専門機能を多数搭載しています。オプションとして提供される「コマンド検索」機能は、最大 200 行に及ぶ複雑な検索式の構築を可能にし、専門的な調査の精度を極限まで高めます¹。さらに、特定の単語間の距離を指定して検索する近傍検索、引用・被引用文献の追跡、さらには審査経過情報に含まれる特定の日付に基づく検索など、単純なキーワード検索では再現不可能な、極めて詳細かつ精密な調査を実行する能力をユーザーに提供します²。これらの機能群は、カジュアルな利用者ではなく、調査結果の網羅性や正確性に妥協を許さない専門家のために設計されたプラットフォームであることを明確に示しています。

1.1.3 支援機能と連携機能

中核的な検索機能を補完し、業務効率を向上させるための支援機能も充実しています。標準機能である「SDI チェッカー」は、登録した検索式を公報発行に合わせて自動実行し、最新の関連特許情報を定期的に通知するもので、最新技術動向の継続的な監視（カレントアウェアネス）に不可欠です¹。また、オプション機能の「共有ルーム」は、JP-NET と後述する JP-NET WEB の両プラットフォーム間で情報を共有するための重要なモジュールです¹。この機能は、専門家による高度な調査結果を、組織内の他の部門へシームレスに展開するための橋渡し役を担っています。

1.2 JP-NET WEB: 柔軟性の高い全社展開向けソリューション

JP-NET WEB は、JP-NET の持つ高機能を継承しつつ、現代の多様な働き方と企業のニーズに応えるために開発されたウェブベースのプラットフォームです。

1.2.1アーキテクチャとアクセシビリティ

JP-NET WEBは、その名の通り、インターネットブラウザのみで「いつでもどこでも」利用可能なサービスとして設計されています⁴。このアーキテクチャは、JP-NET の専用ブラウザとは対照的です。特に、企業のセキュリティポリシーにより、業務用端末への新たなソフトウェアのインストールが制限されている環境において、大きな利点となります⁵。このプラットフォームは、市場が SaaS（Software as a Service）モデルへと移行する潮流に対応する JPDS 社の戦略的な一手です。導入障壁を下げ、IT 部門のインストールやメンテナンスに関する負担をなくし、リモートワークやマルチデバイスでのアクセスといった現代的な業務環境に完全に対応しています。

1.2.2階層型機能とターゲット層の細分化

JP-NET WEBの市場投入戦略の核心は、3 段階の料金プランにあります。これにより、ユーザーのニーズと習熟度に応じて最適なサービスを提供し、組織全体への浸透を図っています。

- **スタートアッププラン:** 月額 10,000 円（10 ID から）という低価格設定で、特許調査に不慣れな研究開発部門の担当者を主なターゲットとしています⁵。
- **スタンダードプラン:** 1 IDあたり月額 5,000 円から利用可能で、より本格的な調査機能を提供します⁵。
- **アドバンスプラン:** 1 IDあたり月額 10,000 円からで、近傍検索やカスタムマップ分析といった、JP-NET の専門機能に匹敵する高度な機能を利用できます⁵。

この階層型モデルは、企業全体を攻略するための洗練された戦略です。低コストのスタートアッププランを導入の足がかりとし（「ランド・アンド・エクスパンド」戦略）、まずは多くの技術者にサービスを利用してもらう機会を創出します。そして、ユーザーのニーズや専門性が高まるにつれて、スタンダード、アドバンスへとアップグレードを促し、顧客単価を長期的に向上させるビジネスモデルを構築しています。

1.2.3主要機能と AI の統合

JP-NET WEBは、「シンプルなインターフェイス」を特徴とし、直感的で視覚的なツールを中心に据えています⁵。特に「AI 類似検索」や検索結果を可視化する「結果一覧マップ」は、専門知識が少ないユーザーでも効果的な初期調査を行えるように設計されており、コマンドライ

ンのパワーを重視する JP-NET とは明確な対比をなしています⁵。これは、専門家でなくとも、広範な従業員が特許情報を活用できるようにするという、情報活用の民主化を目指した設計思想の表れです。

1.3 戦略的考察：デュアルプラットフォームの必然性

JPDS がなぜ、リソースを要する 2 つの異なるプラットフォームを並行して維持・開発し続けるのか。その背景には、市場環境と顧客ニーズに対する深い洞察に基づいた、巧みな戦略が存在します。

市場の主流がクラウドベースの SaaS ソリューションへと移行する中で、JP-NET WEB の投入は、ウェブネイティブな競合他社に市場シェアを奪われることを防ぎ、専門調査員というニッチな市場を超えて顧客基盤を拡大するために不可欠な戦略的対応でした。

しかし、単なる市場追従に留まらない、より深い戦略がこのデュアルプラットフォーム体制には隠されています。特許調査市場において、プロのサーチャーは少数派かもしれませんが、最も要求水準が高く、かつ最も高い対価を支払う顧客層です。彼らが性能面で劣ると見なす可能性のあるウェブプラットフォームへの強制的な移行は、この最も価値ある中核顧客層を失うという重大な経営リスクを伴います。

このリスクを回避しつつ市場全体をカバーするために、JPDS はデュアルプラットフォームという体制を選択したと考えられます。この戦略は、同社にとって強力な競争優位性を生み出しています。

1. **高価値な中核顧客の維持:** 高性能な専用クライアントである JP-NET を提供し続けることで、要求の厳しいプロのサーチャーのロイヤルティを確保します。
2. **成長市場の獲得:** アクセシビリティと拡張性に優れた JP-NET WEB で、より大きな市場である企業の開発部門や企画部門を積極的に開拓します。
3. **相乗効果の創出:** そして、この 2 つのプラットフォームを繋ぐ重要な結合組織が「共有ルーム」機能です¹。プロが JP-NET で実施した高度な調査結果を、JP-NET WEB を利用する事業部門や研究開発部門のメンバーとシームレスに共有・活用できるエコシステムを構築します。

これにより、JPDS は単に 2 つの製品を提供しているのではなく、専門家から一般利用者まで、組織内の異なるニーズを持つユーザー層を一つの統合されたソリューションで結びつけています。この深く顧客組織に根差したエコシステムは、競合他社が容易に模倣できない強力な参入障壁となり、高い顧客維持率（スティッキネス）を実現しているのです。

1.4 包括的な価格体系と総所有コスト

JPDS のサービスは、月額完全固定料金制を基本としており、利用者は安心して高度な機能を利用できます³。

1.4.1 JP-NET の価格設定

JP-NET の基本料金は、日本特許データベースの利用で 1 ID あたり月額 8,000 円（一般利用）からとなっています¹。第三者向けの調査サービスなどを行う業務利用の場合は、月額 30,000 円となります¹。ID 数に応じたボリュームディスカウントも設定されています。さらに、コマンド検索（月額 5,000 円）、JP-MAP 統計・分析（月額 5,000 円）、共有ルーム（月額 10,000 円）といった多数のオプションが用意されており、ユーザーはニーズに応じて機能を拡張できます¹。

1.4.2 JP-NET WEB の価格設定

JP-NET WEB は、前述の通り 3 つのプランで構成されています⁵。

- スタートアッププラン: 10 ID で月額 10,000 円（1 ID あたり 1,000 円）
- スタンダードプラン: 1 ID あたり月額 5,000 円
- アドバンスプラン: 1 ID あたり月額 10,000 円

こちらも ID 数に応じたボリュームディスカウントが適用されます。

1.4.3 分析と今後の価格改定

特筆すべきは、2026 年 4 月に予定されている海外特許データベースの価格改定です⁵。例えば、JP-NET WEB アドバンスプランの海外特許利用料は、1 ID あたり月額 10,000 円から 12,000 円に引き上げられます⁵。この価格改定は、「収録国及び機能拡充」を理由としており、事前に告知されています。これは、海外データ提供価値の向上に対する自信の表れである

と同時に、既存顧客が予算計画を立てるための十分な時間的猶予を与えることで、顧客離反のリスクを低減する戦略的な動きです。知的財産情報市場におけるグローバルなデータカバレッジの重要性が増す中、この分野への戦略的注力を示唆しています。

第2章 人工知能（AI）の戦略的統合

本章では、JPDS が提供するサービスに人工知能（AI）がどの程度深く、また効果的に活用されているかを評価します。製品の機能から、その技術的な能力と戦略的な意図を分析します。

2.1 JPDS の AI 搭載機能セットの解体

JPDS は、特に 2024 年 6 月の大規模なアップデート以降、AI 技術をサービス全体に積極的に統合しています⁷。

2.1.1 中核技術 - AI 類似検索

この機能は、JP-NET WEBの主要なセールスポイントであり⁵、2024 年 6 月のアップデートで機能が強化され、専用クライアントの JP-NET にも搭載されました⁷。ユーザーは、調査したい技術に関する自然言語の文章（500 文字程度までを推奨）を入力するだけで、意味的に類似した特許公報を検索できます²。

この機能の背後にある技術は明示されていませんが、その動作原理からベクトル検索技術が採用されていると強く推察されます。

1. サービスの挙動として、システムはキーワードの一致ではなく、入力された自然言語の「意味」を解釈して類似文書を発見します²。
2. これは、テキストデータを高次元空間内の数値ベクトル（エンベディング）に変換し、ベクトル間の近さ（類似度）を計算するベクトル検索の典型的な応用例です⁸。
3. このプロセスにおいて、AI（大規模言語モデル）は、膨大な特許文書コーパスから単語や文脈の関係性を事前に学習しています。
4. したがって、JPDS の「AI 類似検索」は、ユーザーのクエリとデータベース内の各特許文

献をベクトル化し、その類似度を比較することで検索結果を生成していると考えられます。2024 年 6 月のアップグレードは、このベクトル生成に用いられる言語モデルをより高度なものに更新し、結果として検索の文脈理解能力と精度を向上させたものと分析できます。この技術的基盤を理解することは、競合他社の AI 機能との比較評価において極めて重要です。

2.1.2 高度な AI 機能（2024 年 6 月アップデート以降）

2024 年 6 月のアップデートは、単なる類似検索の強化に留まらず、調査ワークフロー全体を効率化するための戦略的な機能群を導入しました⁷。

- **AI ソート**: 既存の検索結果リストに対して、新たに入力した文章や、リスト内から選択した最大 5 件の公報との類似度が高い順に並べ替える機能です。
- **AI フォーカス**: 表示中の単一の特許公報内で、ユーザーが指定した文章やキーワードと類似度の高い段落（特に請求項や実施例）をハイライト表示する機能です。
- **AI 意匠・商標類似画像検索**: 意匠や商標の画像検索においても AI を導入・強化し、検索精度を向上させました。海外データベースにも対応しています。

この一連のアップデートは、AI ネイティブな競合プラットフォームからの競争圧力に対する直接的な応答であり、極めて戦略的な一手であったと評価できます。これらの機能が JP-NET と JP-NET WEB の両方に展開されたことは、AI 技術を一部の製品の目新しさとしてではなく、サービスエコシステム全体の基盤技術として統合していくという同社の強い意志を示しています。特に「AI フォーカス」は、長大で難解な特許文献を読み解くというユーザーの具体的な負担を直接軽減するものであり、スクリーニング作業の効率を劇的に向上させる可能性を秘めています。

2.2 ユーザーワークフローにおける実用性と有効性

これらの AI 機能は、異なるスキルレベルのユーザーに対して、それぞれのワークフローを革新するよう設計されています。

2.2.1 初心者ユーザー（研究開発担当者など）

「AI 類似検索」は、複雑なブール演算子や特許分類体系を習得していない技術者でも、自らが日常的に使用する技術用語や文章で関連先行技術を調査することを可能にします⁵。これにより、組織内における特許調査のハードルが大幅に下がり、より多くの従業員が知的財産情報にアクセスし活用する「特許情報の民主化」が促進されます。

2.2.2 専門調査員（サーチャー）

専門家は引き続き、精密な調査のためにコマンド検索に依存するでしょう。しかし、新たに導入された AI ツールは、彼らのワークフローにも強力な効率化をもたらします。例えば、まずコマンド検索で広範な母集団を形成し、その中から発見した最も関連性の高い文献のキーとなる段落を基準に「AI ソート」を実行することで、数千件のリストを瞬時にトリアージ（優先順位付け）することが可能になります。これは、伝統的な検索手法の「制御性」と、AI の「文脈理解能力」を融合させた、新しいハイブリッドな調査手法の確立を意味します。

このように、JPDS の AI 機能セットは、同社のデュアルプラットフォーム戦略を技術面から補完するように巧みに設計されています。シンプルな「AI 類似検索」は JP-NET WEB ユーザーへの入口となり、より高度な「AI ソート」や「AI フォーカス」は JP-NET のパワーユーザーにも明確な付加価値を提供します。これにより、既存の専門家ユーザー層がプラットフォームの進化から取り残されることなく、AI への投資の恩恵を享受できる体制が整えられています。

第 3 章 競合環境と JPDS 社の市場ポジショニング

本章では、JPDS の提供サービスを主要な競合他社と比較分析し、同社の市場における戦略的な立ち位置を明らかにします。

3.1 主要競合企業のプロファイル

特許情報サービス市場には、多様なプレイヤーが存在します。分析を明確にするため、主要な競合を以下のカテゴリーに分類します¹⁰。

- 既存の大手エンタープライズプラットフォーム: パナソニックソリューションテクノロジーの「PatentSQUARE」、日立製作所の「Sharersearch」および日立システムズの

「SRPARTNER」。これらは JPDS の伝統的な競合相手です。

- **AI ネイティブな挑戦者:** 「AI Samurai ONE」、「patentfield」、「Tokkyo.Ai」。これらの企業は、AI を中核的な価値提案として市場に参入した新興勢力です。
- **グローバルな有力企業:** 「Patsnap」。日本市場でも強力な存在感を示す国際的な大手プレイヤーです。

3.2 競合フィーチャー・価格マトリクス

以下の表は、各社のサービス内容と価格設定を比較し、市場における JPDS の位置づけを視覚化したものです。このマトリクスは、多数の断片的な情報を統合し、標準化された比較を可能にするための分析ツールです。これにより、JPDS の価格競争力や機能的な優位性・劣位性が一目で把握できます。

プロバイ ダー/サー ビス	中核プラ ットフォ ーム	ターゲッ ト層	主要 AI 機能	価格モデ ル	日本特許 基本料金 (月額/1 ID)	AI/グロー バル機能 料金 (月 額/5 ID)
JPDS (JP- NET)	専用ブラ ウザ	専門家	AI 類似検 索、AI ソ ート、AI フォーカ ス	ID 課金＋ オプショ ン	8,000 円 ～ ¹	(要見 積)
JPDS (JP-NET WEB)	ウェブ	全社 (開 発者～専 門家)	AI 類似検 索、AI ソ ート	階層型 ID 課金	1,000 円 ～ (10 ID 契約時) ⁵	60,000 円 (Advanc ed プラ ン) ⁵
Panason ic (PatentS	ウェブ	全社	AI 検索、 AI 自動分 類	ID 課金＋ オプショ ン	15,000 円～ ¹¹	(要見 積、AI 検 索オプシ ョン月額

QUARE)						50,000 円) ¹²
AI Samurai ONE	ウェブ	全社（特 に発明創 出）	発明評価 AI、類似 文献検索	ID 課金	27,500 円～ ¹⁰	（要見 積）
patentfi eld	ウェブ	全社	AI セマン ティック 類似検 索、生成 AI 調査・ 分析	階層型 ID 課金	10,000 円～（個 人事業 主）/ 20,000 円～（法 人） ¹³	150,000 円～ （Corp- XS + AIR オプション） ¹⁴
Tokkyo. Ai	ウェブ	全社	ChatTokkyo、生成 AI、AI 検 索	ID 課金	15,000 円～（キ ャンペー ン価格） ¹⁵	75,000 円～ ¹⁵
Hitachi (Sharere search)	サーバー 設置型	大企業	AI 読解支 援、自動 分類	サーバー ライセン ス	300,000 円～（シ ステム全 体） ¹⁶	（個別見 積）
Patsnap	ウェブ	全社（グ ローバ ル）	AI 類似検 索、画像 検索	ID 課金	約 100,000 円 ¹⁷	（要見 積）

注：上記価格は公表情報に基づく推定値であり、契約条件によって変動する可能性があります。

3.3 競争上の強みと脆弱性の評価

3.3.1 JPDS の強み

- **確立された信頼と顧客基盤:** 3,000 社以上の導入実績は³、JPDS が長年にわたり築き上げてきた市場からの厚い信頼の証です。この巨大で定着した顧客基盤は、新規参入者にとって乗り越えるべき高い障壁となります。
- **デュアルプラットフォームによる市場網羅性:** 第 1 章で分析した通り、専門家層と企業全体の双方のニーズに応える能力は、JPDS 独自の強力な防衛戦略です。これにより、市場のあらゆるセグメントに対応し、顧客を囲い込むことが可能です。
- **包括的なサービス提供:** JPDS は、プラットフォームの提供に留まらず、年間 100 講座以上の知的財産セミナーを開催するなど¹⁹、単なるソフトウェアベンダーではなく、顧客の知財活動全体を支援する総合的なパートナーとしての地位を確立しています。

3.3.2 JPDS の脆弱性と課題

- **生成 AI 統合のペース:** JPDS はベクトル検索のような分析的 AI において強力な機能を実装していますが、競合他社、特に patentfield（GPT/Claude を活用した「Patentfield AIR」¹³）や Tokkyo.Ai（「ChatTokkyo」や特許明細書の自動作成機能²⁰）は、生成 AI の統合においてより積極的な姿勢を見せています。市場が要約生成や対話型検索といった生成 AI 機能を標準として求めるようになった場合、これは JPDS にとって大きな機能的ギャップとなりかねません。
- **価格体系の複雑さ:** 2 つの製品、複数のプラン、そして多数のオプションからなる価格体系は⁶、一部のスタートアップ企業が提示するシンプルで透明性の高い料金プラン（例：Tokkyo.Ai のキャンペーン価格¹⁵）と比較して、複雑であると認識される可能性があります。
- **レガシーなイメージ:** 専用クライアントである JP-NET の存在は強みである一方、クラウドネイティブで AI ファーストを掲げる新興ライバルと比較して、市場から「伝統的」あるいは俊敏性に欠けるプレイヤーと見なされるリスクも内包しています。

第 4 章 2025 年 知財・情報フェア&コンファレンスの分析

本章では、業界最大級のイベントである「2025 年 知財・情報フェア&コンファレンス」にお

ける JPDS の広報戦略と市場の反応を分析します。

4.1 イベント全体のトレンド：AI ハイブサイクルの実演

2025 年の知財・情報フェアは、過去最大となる 158 社が出展し、大きな盛り上がりを見せました²²。その中心的なテーマは、疑いようもなく AI でした。ある参加者のレポートによれば、会場は「紛れもない主役」である AI に関する展示で溢れ、各ブースが効率化や自動化を謳い、市場の熱狂はガートナー社のハイブサイクルにおける「過度な期待のピーク期」を彷彿とさせるものであったと評されています²³。一方で、数年前まで主流であった「IP ランドスケープ」というテーマは著しく影を潜め、「幻滅期」に入った可能性が示唆されました²³。また、別のレポートも、生成 AI が主要なトピックであったことを裏付けています²⁴。JPDS の出展内容とメッセージは、このような市場の空気の中で評価される必要があります。AI に関する主張が飽和状態にある中で、単なる機能リストを超え、具体的なビジネス価値を提示することが、他社との差別化に不可欠でした。

4.2 JPDS の戦略的メッセージとプレゼンテーションの解体

このような市場環境の中、JPDS が前面に打ち出したのは、自社の AI 技術の解説ではなく、大手顧客企業による活用事例でした²⁵。

1. **マルハニチロ株式会社**: 「マルハニチロから Umios へ！ ～マルハニチロの知財活動紹介～」 。ゼロから知財部門を立ち上げ、それが企業の重要な社名変更プロジェクトにどのように貢献したかという、知財機能の組織的な構築と貢献に焦点を当てた事例です。
2. **江崎グリコ株式会社**: 「江崎グリコ マーケティングにつなげる商標戦略」 。JPDS の商標検索サービスを活用し、市場トレンドを監視・分析し、その結果をマーケティング戦略に直接結びつけているという、知財情報の事業貢献に焦点を当てた事例です。

この選択の背後には、計算された洗練された戦略が見て取れます。

市場の関心が AI 技術のスペック（「What」）に集中する中、JPDS は意図的にその土俵を避けました。代わりに、マルハニチロの事例では「知財部門の立ち上げ」という組織的な課題解決を、江崎グリコの事例では「マーケティングへの貢献」という事業的な成果を提示しました。これらは技術のための技術ではなく、ビジネス上の課題を解決するための実用的なソリューションとしての価値を訴求するものです。

これは、競合他社が「我々の AI はより新しい、より速い」と技術的優位性を競い合う中で、

JPDS が「我々のツールが、大手企業でこのような具体的なビジネス成果（「So What?」）を生み出しています」という、一段高い視点からのメッセージを発信する、巧みなカウンター戦略であったと言えます。顧客自身にその価値を語らせることで、JPDS は AI のハイブ（熱狂）のノイズを突き抜け、「アルゴリズムより成果」という、信頼性、パートナーシップ、そして実証された価値という成熟したブランドイメージを市場に訴えかけたのです。

4.3 市場の反応とメディア報道

JPDS のブースやセミナーに関する直接的なメディア報道や SNS での詳細な分析は、提供された情報の中には見当たりません。しかし、イベント終了後、JPDS は「全国から多くの方にご来場いただき、ありがとうございました」と発表しており²⁵、同社にとって成功裏に終わったことが示唆されます。イベント全体の来場者数は前年を上回る 15,207 名を記録し、業界の高い関心を示しています²⁴。

これらの状況から、JPDS のプレゼンテーションは、そのテーマ（知財部門の構築、事業への貢献）が多く企業の IP 担当者が直面する普遍的な課題と合致していたため、ターゲット層から高い関心を持って受け入れられたと推察されます。特定の出展社に関する詳細な報道が少ないことは大規模な展示会では珍しくありません。重要なのは、JPDS が技術中心のピッチが溢れる中で、自らを差別化するために選択した戦略的メッセージングであり、それは競合他社との違いを際立たせる上で効果的であった可能性が高いと考えられます。

第 5 章 戦略的展望と行動提言

本最終章では、これまでの分析を統合し、JPDS の将来的な展望と、各ステークホルダーに対する行動提言を提示します。

5.1 分析の統合：JPDS の全体像

本レポートの分析結果を統合すると、JPDS は、専門家と一般企業ユーザー双方の多様なニーズに応える洗練されたデュアルプラットフォーム戦略を基盤とする、確立された市場リーダーであると結論付けられます。同社は、最新の分析的 AI 技術をサービスに統合することで技術的

な陳腐化を回避していますが、生成 AI の分野で先行する俊敏な競合他社からの挑戦という新たな課題に直面しています。市場に対するメッセージングは成熟しており、技術的なハイプを追うのではなく、実証されたビジネス上の成果を訴求することで、安定性と信頼性を強みとしています。

5.2 将来の軌道と主要課題（24～36 ヶ月の見通し）

- **生成 AI への対応:** JPDS にとって今後最大の課題は、生成 AI への対応です。特許文献の要約自動生成、明細書ドラフト作成支援、対話型検索といった機能を自社サービスにどのように、そしていつ統合するのか。この問いに対する答えが、AI ネイティブな挑戦者に対してリーダーシップを維持できるかを決定づけるでしょう。
- **プラットフォームの進化:** 専用クライアントである JP-NET への投資を継続するのか、それとも将来的には単一のウェブプラットフォームへの統合を目指すのか。2 つのシステムを維持する長期的なコストは大きく、将来的な統合戦略が検討される可能性は高いですが、その移行はパワーユーザー層を疎外しないよう慎重に進められる必要があります。
- **グローバルデータ展開:** 2026 年に予定されている海外データベースの価格改定は⁵、この分野への注力を明確に示しています。この戦略が成功するか否かは、機能とデータの拡充が、競争の激しいグローバル市場において価格上昇を正当化するだけの価値をユーザーに提供できるかにかかっています。

5.3 ステークホルダーへの提言

5.3.1 潜在顧客（企業知財部）にとって

JPDS は、特に組織内に研究開発者から専門調査員まで多様なユーザーを抱える企業にとって、安定的かつ包括的で、リスクの低い選択肢です。導入検討の際の重要な評価ポイントは、同社の AI 機能と競合他社が提供する生成 AI 機能とを、実際の業務フローの中で直接比較評価するハンズオン・トライアルを実施し、どちらが自社の生産性向上により大きく貢献するかを見極めることです。

5.3.2 競合他社にとって

JPDS の核心的な強みは、デュアルプラットフォーム戦略と、長年にわたり築き上げた深い顧客関係にあります。正面からの直接的な攻撃は困難です。有効な競争戦略としては、JPDS がまだ本格的に踏み込んでいない生成 AI の機能ギャップを突くこと、よりシンプルで透明性の高い価格設定を提案すること、そして JPDS の広範なエンタープライズ戦略ではカバーしきれない特定のユーザーセグメント（例：スタートアップ、特定の技術分野に特化した研究チームなど）をターゲットとすることが考えられます。

5.3.3 市場観測者にとって

JPDS は、既存の市場リーダーが破壊的な AI 技術の波にどう対応していくかを示す重要な指標（ベルウェザー）となります。同社の製品ロードマップにおける生成 AI 機能の追加計画や、プラットフォーム統合に関する将来的な発表を注視することは、日本の特許情報サービス市場全体の今後の方向性を占う上で、極めて重要な示唆を与えるでしょう。

引用文献

1. JPDS | 特許情報検索サービス | JP-NET, 9月22, 2025 にアクセス、
<https://www.jpds.co.jp/jp-net/jp-net.html>
2. JPDS | 特許情報検索サービス | 検索機能詳細, 9月22, 2025 にアクセス、
https://www.jpds.co.jp/jp-net/various_functions.html
3. [INPIT] 日本パテントデータサービス株式会社[法人番号:5010401023189], 9月22, 2025 にアクセス、
<https://www.inpit.go.jp/info/dbinfo/5010401023189.html>
4. 特許情報検索サービス | JP-NET Web, 9月22, 2025 にアクセス、
<https://www.jp-net.jp/>
5. JPDS | 特許情報検索サービス | JP-NETWeb, 9月22, 2025 にアクセス、
<https://www.jpds.co.jp/jp-net/jp-netweb.html>
6. JP-NET利用約定書 - JPDS 日本パテントデータサービス, 9月22, 2025 にアクセス、
https://www.jpds.co.jp/file/terms/JPNET_yakujo.pdf
7. JPDS 各サービスの AI 関連機能をご紹介します, 9月22, 2025 にアクセス、
https://www.jpds.co.jp/topics/ai_kinou202406.html
8. ベクトル検索とは類似度で情報を探す AI 技術！仕組みやメリットをサクッと解説 - Helpfeel, 9月22, 2025 にアクセス、
<https://www.helpfeel.com/blog/vector-search-is>
9. ベクトル検索とは？関連する検索や適したケース、導入における課題 | NOVEL 株式会社, 9月22, 2025 にアクセス、
<https://n-v-l.co/blog/vector-search>

10. 特許調査システムを徹底比較！導入事例や費用・料金、口コミ評判も踏まえたおすすめを紹介, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://www.shopowner-support.net/hr/personnel-recruitment/manufacturing-industry/patent-search-system/>
11. 【2025 年更新】特許検索・調査・分析ツールの料金プランまとめ - note, 9 月 22, 2025 にアクセス、https://note.com/voice_chizai/n/nc781fa68c48f
12. 特許調査支援サービス「PatentSQUARE」 | Panasonic, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://www.panasonic.com/jp/business/its/patentsquare.html>
13. Patentfield | AI 特許検索・特許分析・特許調査データベース, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://patentfield.com/>
14. 料金プラン - Patentfield, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://patentfield.com/pricing>
15. 次世代の特許調査！AI チャットで特許検索・分析を実現、アップデート「Echo」発表【Tokkyo.Ai】 , 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://www.tokkyo.ai/pvt/notice/echo/>
16. 特許情報提供サービス「Shareresearch」のグローバル対応機能を拡充 - 日立製作所, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://www.hitachi.co.jp/Div/jkk/press/news/111109.html>
17. 特許検索・特許調査ツールの比較まとめ | arisada | スタートアップ知財コンサル - note, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://note.com/arisadaman/n/n24360aa71aa3>
18. インターネット特許情報検索サービス『JP-NET』 - イプロスものづくり, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://mono.ipros.com/product/detail/2000341044/>
19. 日本パテントデータサービス | 企業情報 - イプロスものづくり, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://mono.ipros.com/company/detail/2063405/>
20. Tokkyo.Ai, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://www.tokkyo.ai/>
21. ChatGPT-4o を実装、AI 特許ツールがさらに進化！Tokkyo.Ai が最新アップデート「Genesis」を発表, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://www.tokkyo.ai/pvt/notice/genesis/>
22. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス |, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://pifc.jp/2025/>
23. 知財情報フェア 2025 で感じたこと | AI の熱狂と IP ランドスケープの静寂 - note, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://note.com/tshioya/n/n693af7673e97>
24. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス 徹底調査レポート, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/f6dd341e3cff15206ac3.pdf>
25. JPDS | イベント | 知財・情報フェア, 9 月 22, 2025 にアクセス、<https://www.jpds.co.jp/event/other.html>