

# クラリベイトの知的財産ソリューション： IPfolio、市場エコシステム、および競合ポ ジショニングに関する戦略的分析

Gemini Deep Research

## 第1章 エグゼクティブサマリー

本レポートは、世界有数の情報サービスプロバイダーであるクラリベイト社が提供する知的財産（IP）ソリューションについて、包括的かつ戦略的な分析を行うものである。特に、同社の中核をなす IP 管理プラットフォーム「IPfolio」に焦点を当て、その技術的基盤、市場での受容性、そして競合環境におけるポジショニングを詳細に検証する。

分析の結果、IPfolio の最大の戦略的優位性は、Salesforce プラットフォーム上に構築されている点にあることが明らかになった。これにより、高度なセキュリティ、拡張性、そして既存のエンタープライズ IT 環境との親和性が確保され、大企業への導入障壁を著しく低減させている。さらに、Derwent<sup>®</sup>や CompuMark<sup>®</sup>といったクラリベイトが保有する高品質な独自 IP データとのシームレスな統合は、単なる業務効率化ツールに留まらない、データ駆動型の意思決定を支援するプラットフォームとしての価値を確立している。三菱電機や村田製作所といった日本を代表するテクノロジー企業による相次ぐ採用は、その有効性の強力な証左と言える。

一方で、市場における主要競合であるアナクア（Anaqua）社の AQX プラットフォームとの比較分析からは、両社の異なる市場アプローチが浮き彫りになった。IPfolio が「使いやすさ」と「スムーズな導入」で高い評価を得ているのに対し、AQX は「要件への適合性」と「手厚いサポート」で優位性を持つ。これは、IPfolio がモダンな SaaS 体験を求める企業に、AQX が複雑な独自プロセスを持つ大規模な知財部門に、それぞれ訴求していることを示唆している。

また、2025 年の主要な業界イベントである「知財・情報フェア&コンファレンス」において、クラリベイトは積極的に参加し、主力製品 IPfolio の AI 活用や効率化をテーマにした講演を通じて、その技術的リーダーシップを市場に強く印象付けた<sup>45</sup>。これは、同社が単なるデータプロバイダーに留まらず、AI を駆使した統合ソリューションによって顧客の知財 DX を推進する戦略的パートナーであることを明確に示す動きである。

最後に、人工知能（AI）の台頭に対し、クラリベイトは「信頼できるデータ」を核とした戦略を推進している。公開されている大規模言語モデル（LLM）に依存する新規参入者とは一線を画し、長年にわたり人間が精査・蓄積してきた独自の IP データを AI モデルの学習基盤とすることで、「信頼性」と「正確性」を競争優位の源泉としている。この戦略は、IP というリスク管理が極めて重要な領域において、同社の市場リーダーとしての地位を一層強固にする可能性を秘めている。

本レポートは、これらの分析を通じて、クラリベイトの IP ソリューションを検討する企業、競合他社、および業界関係者に対し、深く、実用的な洞察を提供することを目的とする。

## 第 2 章 グローバル IP 市場におけるクラリベイトの戦略的ポジション

### 2.1. プレミア情報サービスプロバイダーとしての概要

クラリベイトを単なるソフトウェアベンダーとして捉えることは、その本質を見誤ることになる。同社は、世界有数の情報サービスプロバイダーであり、信頼性の高いインテリジェンスを提供することで、組織や個人の視点、仕事、そして世界そのものを変革することを使命としている<sup>1</sup>。その事業領域は知的財産分野に留まらず、学術・政府機関、ライフサイエンス・ヘルスケアといった多岐にわたる<sup>3</sup>。この事業の多角化は、安定した収益基盤を確保すると同時に、異なる分野のデータや専門知識が交差することによる相乗効果を生み出す源泉となっている。同社の根幹をなす価値提案は、信頼できるインテリジェンスによって顧客と組織を結びつけ、変革を支援するという点に集約される<sup>1</sup>。

### 2.2. エンドツーエンドの IP ライフサイクル哲学

クラリベイトの知的財産戦略は、「IP ライフサイクル」全体を網羅するという明確な哲学に基づいている。これは、知的財産の「創造」から「管理」、「保護」、そして「収益化」に至るまで、あらゆる段階をサポートすることを目指すものである<sup>4</sup>。この包括的なアプローチを実現するため、同社は 3 つの要素を戦略的に組み合わせている。それは、IPfolio に代表される最

先端の「ソフトウェア」、Derwent や Darts-ipê といった世界クラスの「独自データ」、そして専門家によるコンサルティングや実務サポートを提供する「専門サービス」である<sup>3</sup>。

この3つの要素が有機的に連携することで、他社にはない強力な競争優位性が生まれる。例えば、ソフトウェアは単体で機能するだけでなく、高品質なデータへのアクセスを可能にし、専門サービスはソフトウェアの導入効果を最大化する。この三位一体の戦略こそが、クラリベイトを単なるツール提供者から、顧客の IP 戦略に深く関与するパートナーへと昇華させているのである。

このビジネスモデルは、単に製品を販売するだけでなく、顧客を包括的でデータリッチなエコシステムに組み込むことを意図している。IPfolio を導入し、そこに統合された Derwent の特許データや CompuMark の商標データ、さらにはクラリベイトの年金管理サービスに依存し始めると、顧客にとって他のソリューションへの乗り換えは極めて困難かつ高コストになる。競合のソフトウェアを導入するだけでは、長年利用してきたデータフィードや業務フローを再現することはできないからだ。このように、クラリベイトの戦略は、個々の製品の価値を最大化するだけでなく、エコシステム全体としての顧客生涯価値を高め、高いスイッチングコストを構築することに主眼が置かれている。

## 第3章 詳細分析：IPfolio - クラリベイト IP 管理スイートの中核

### 3.1. プラットフォームアーキテクチャとコア機能

IPfolio は、企業の知財チーム向けに設計された、エンドツーエンドのクラウドベース IP 管理システムである<sup>8</sup>。その最大の特徴であり、戦略的な核となっているのが、世界で最も普及している CRM プラットフォームである Salesforce 上で構築されているという点である<sup>2</sup>。この技術的選択は、IPfolio の機能性、安全性、拡張性のすべてに大きな影響を与えている。

プラットフォームのコア機能は、現代の知財部門が直面する課題を解決するために設計されている。

- **一元管理ハブ:** 発明、特許、商標、ドメイン名、著作権といったあらゆる IP 資産を単一のプラットフォームで管理できる<sup>8</sup>。これにより、情報のサイロ化を防ぎ、ポートフォリオ全体を俯瞰的な視点から把握することが可能となる。

- **ワークフローの自動化:** 期限計算、レポート作成、タスク割り当てといった、これまで手作業で行われてきた反復的なプロセスを自動化する<sup>8</sup>。これにより、知財チームは煩雑な事務作業から解放され、より戦略的な業務に集中できる。
- **コラボレーションの促進:** 発明者、外部の特許事務所、社内の関係者などが、あらゆるデバイスからシームレスに連携できる環境を提供する<sup>8</sup>。発明者ポータルや外部代理人との連携機能により、IP エコシステム全体でのコミュニケーションが円滑化される。

## 3.2. Salesforce 基盤の戦略的意味

IPfolio が Salesforce プラットフォームを選択したことは、単なる技術的な決定ではなく、エンタープライズ市場を攻略するための極めて戦略的な一手である。この選択がもたらす利点は多岐にわたる。

第一に、多くの大企業ではすでに Salesforce が基幹システムとして導入されており、そのセキュリティと信頼性は十分に検証されている。IT 部門にとって、未知の独自プラットフォームを導入するよりも、実績のある Salesforce 上のアプリケーションを承認する方がはるかに容易である。これにより、導入に関するセキュリティやデータガバナンス上のハードルが大幅に下がる<sup>2</sup>。

第二に、Salesforce プラットフォームが持つ柔軟性と設定の容易さにより、企業ごとの固有の要件に合わせて、大規模で時間のかかる更新プロジェクトなしにシステムをカスタマイズできる<sup>8</sup>。これは、ユーザーレビューでも高く評価されている点であり、変化し続けるビジネスニーズに迅速に対応できるアジリティを提供する<sup>15</sup>。

第三に、社内のユーザーがすでに Salesforce のインターフェースに慣れ親しんでいる場合が多く、新たなシステムの導入に伴う学習コストやトレーニング時間を削減し、利用率の向上に貢献する。

さらに、テラスカイのような Salesforce 導入パートナーとの連携は、クラリベイト自身の販売・サポート網を補完し、広範な Salesforce エコシステムを活用して市場への浸透を加速させる効果を持つ<sup>13</sup>。これらの要素を総合すると、Salesforce 基盤の採用は、IPfolio を単なるニッチなリーガルテックツールではなく、エンタープライズグレードの基幹アプリケーションとして位置づけることに成功しており、独自のプラットフォームを持つ競合他社に対して明確な差別化要因となっている。

## 3.3. データ統合と分析能力

IPfolio の真価は、その強力なデータ統合能力にある。プラットフォームは、クラリベイトが誇る世界トップクラスの IP データベース群、すなわち商標データの CompuMark、訴訟データの Darts-ip、特許データの Derwent、そして特許分析の Innography とシームレスに連携する<sup>10</sup>。

この統合により、単なるデータ入力の手間を省くだけでなく、より高度な価値が生まれる。具体的には、クラリベイトの IP データを用いて、システム内のデータが自動的に検証され、不足している情報が補完される「データエンリッチメント」が行われる<sup>8</sup>。これにより、ユーザーは常に「クリーンで信頼性が高く、一貫性のあるデータ」に基づいて行動することができ、データ品質の不備に起因するリスクを低減できる。

さらに、プラットフォームに組み込まれた分析機能、カスタムレポート、ダッシュボードは、これらの信頼性の高いデータを可視化し、リアルタイムの意思決定を支援する<sup>2</sup>。経営層や事業部門といった関係者に対して、IP ポートフォリオの状況や価値を説得力のある形で示すことが可能となり、IP 部門の戦略的価値を高めることに貢献する<sup>15</sup>。

### 3.4. 市場での評価：導入実績とケーススタディ

IPfolio の有効性は、日本市場における著名企業への導入実績によって裏付けられている。AGC、三菱電機、村田製作所、ダイキン工業、オムロンといった、いずれも技術力と知財戦略で世界をリードする企業が IPfolio を採用しているという事実は、その機能と信頼性が日本の厳しい要求水準を満たしていることを示している<sup>1</sup>。特に村田製作所の事例では、経営、エンジニア、知財部門が共通言語で対話できる仕組みを構築し、グローバルな競争力向上に貢献したと報告されている<sup>8</sup>。

また、クラリベイトのウェブサイトでは、PureStorage 社が IPfolio を活用して「IP データの力を最大限に引き出す」ことに成功したケーススタディが紹介されている<sup>10</sup>。ただし、本レポートの調査範囲でアクセス可能な資料には、このケーススタディの具体的な内容（導入効果や活用方法など）は含まれていなかった。この点は留意が必要である。

これらの導入実績に加え、AppExchange などのレビューサイトでは、ユーザーから「市場で最も最先端で先進的な IPMS にするために、改良とアップデートを続けている」といった、プラットフォームの継続的な進化に対する高い評価が寄せられている<sup>9</sup>。これは、クラリベイトが顧客からのフィードバックを製品開発に積極的に反映させている証拠であり、将来性に対する信頼を醸成している。

## 第4章 クラリベイトの広範な IP エコシステム

### 4.1. サービスポートフォリオのマッピング

IPfolio はクラリベイトの IP 戦略の中核に位置するが、その価値は単体で完結するものではなく、同社が提供する広範なサービスエコシステムとの連携によって最大化される。このエコシステムは、IP ライフサイクルのあらゆる側面をカバーするように戦略的に構築されており、以下のように大別できる<sup>5</sup>。

- **IP 管理ソフトウェア:** クラリベイトは IPfolio 以外にも、多様なニーズに対応する複数の IP 管理ソフトウェアを提供している。例えば、オンプレミスやプライベートホスティングを必要とする企業向けの「Unycom」、大規模な知財部門向けの高度なカスタマイズが可能な「Memotech」、そして法律事務所向けに特化した「FoundationIP」や「Inprotech」などがある<sup>5</sup>。これにより、クラウド移行に慎重な企業や、法律事務所特有の業務フローを持つ顧客層も取り込むことが可能となっている。
- **特許サービス:** IP チームの管理業務負担を軽減するための実務サポートサービス群である。特許年金管理、特許翻訳、ドCKETTINGサービス、出願・権利化サポート、パラリーガルサポートなどが含まれる<sup>5</sup>。これらは、専門知識と規模の経済を活かして、企業のコア業務への集中を支援する。
- **特許インテリジェンス:** 「Derwent Innovation」や「Innography」といった主力製品群がこのカテゴリに属する。これらは、信頼性の高いグローバルな特許データと高度な分析ツールを提供し、競合分析、技術動向調査、FTO（侵害予防）調査など、戦略的な意思決定に不可欠なインテリジェンスを提供する<sup>5</sup>。
- **ブランド IP ソリューション:** 主に CompuMark のデータを活用し、商標のスクリーニング、調査、監視サービスを提供する<sup>5</sup>。ブランドの立ち上げから保護まで、ライフサイクル全体をサポートする。
- **訴訟インテリジェンス:** Darts-ip のデータベースを基盤とし、世界中の特許、商標、意匠に関する訴訟・審判例データを提供する<sup>5</sup>。これにより、紛争リスクの評価や訴訟戦略の立案をデータに基づいて行うことが可能となる。

### 4.2. エコシステムの相乗効果と戦略的価値

これらの多岐にわたるサービスは、それぞれが独立して価値を提供するだけでなく、相互に連携することで強力な相乗効果を生み出す。例えば、Derwent Innovation で行った先行技術調査の結果は、IPfolio 内の発明評価プロセスに直接活用できる。そして、IPfolio で管理されている特許ポートフォリオの年金管理は、クラリベイトの特許サービス部門にシームレスに委託することが可能である。このように、データとワークフローがエコシステム内で循環することにより、クラリベイトは顧客に対して「IP に関する信頼できる唯一の情報源 (a single source of IP truth)」を提供するという強力な価値提案を実現している<sup>17</sup>。

このエコシステムの構築は、CPA Global、Derwent、Darts-ip といった企業の戦略的な買収と統合の賜物である。これらの買収は、単なる市場シェアの拡大を目的としたものではなく、IP ライフサイクル全体をカバーする、防御可能でエンドツーエンドのデータとワークフローのエコシステムを構築するための戦略的な布石であった。競合他社がクラリベイトに対抗するためには、単に同等のソフトウェアを開発するだけでは不十分である。60 年以上にわたって蓄積・精査されてきた Derwent の特許データ、CompuMark の商標データ、Darts-ip の訴訟データといった、再現が極めて困難なデータ資産をも構築または獲得する必要がある。この点において、クラリベイトの競争優位性は、個別の製品の機能性以上に、この統合されたエコシステム全体のシナジー価値に根ざしており、市場における同社の地位を極めて強固なものにしている。

表 1: クラリベイトの統合 IP サービスポートフォリオ

サービスカテゴリ	製品／サービス名	主な機能	IPfolio との連携
IP 管理ソフトウェア	IPfolio	企業の IP ポートフォリオを一元管理するクラウドベースのプラットフォーム	エコシステムの中核。各種データやサービスへのアクセスハブとして機能する。
	Unycom, Memotech	オンプレミスや大規模カスタマイズに対応する IP 管理ソフトウェア	多様な顧客ニーズに対応し、クラリベイトエコシステムへの入口を広げる。
特許インテリジェ	Derwent Innovation	信頼性の高いグロー	IPfolio 内のポート

ンス		バル特許データの検索・分析プラットフォーム	フォリオ分析や戦略的意思決定のための高品質なデータを提供。
	Innography	特許分析と可視化に特化したインテリジェンスソフトウェア	競合分析や技術トレンドの洞察を <b>IPfolio</b> の管理データと結びつける。
ブランド IP ソリューション	CompuMark (SAEGIS)	AI を活用した商標スクリーニング、調査、監視サービス	<b>IPfolio</b> で管理する商標ポートフォリオの保護・監視を強化する。
訴訟インテリジェンス	Darts-ip	世界の IP 関連訴訟・審判例データベース	<b>IPfolio</b> で管理する資産のリスク評価や紛争対応戦略の策定を支援する。
特許サービス	特許年金管理サービス	グローバルな特許年金の支払い代行と管理	<b>IPfolio</b> で管理する特許の維持・管理業務を自動化・効率化し、期限徒過リスクを低減。
	パラリーガル・管理サポート	出願、ドCKETティング、名義変更などの事務手続きを代行	<b>IPfolio</b> 上のワークフローと連携し、知財部門の管理業務負担を大幅に軽減。

## 第 5 章 市場エンゲージメント：2025 年知財・情報フェ

# ア&コンファレンスでの活動分析

## 5.1. イベントの概要と重要性

「2025 知財・情報フェア&コンファレンス」は、毎年9月に東京ビッグサイトで開催される、日本国内で最大級の知的財産関連イベントである<sup>21</sup>。このイベントは、最新のIP関連ツールやサービスが一堂に会する場であり、業界の専門家にとってはネットワーキング、情報収集、そして最新トレンドを把握するための極めて重要な機会となっている<sup>24</sup>。2025年の開催は9月10日から12日の3日間おこなわれた<sup>21</sup>。

他の出展企業の発表内容を見ると、2025年のフェアでは特にAI、とりわけ生成AIを特許調査や知財管理業務に活用するソリューションが大きなテーマとなっていた<sup>24</sup>。このような業界の潮流の中で、IPソリューションのリーディングカンパニーであるクラリベイトがどのようなメッセージを発信するのかは、市場関係者にとって大きな関心事である。

## 5.2. クラリベイトの出展内容と戦略的メッセージ

クラリベイトは、この日本最大級の知財イベントに主要出展企業の一つとして参加し、自社のソリューションポートフォリオと将来ビジョンを積極的にアピールした<sup>45</sup>。

同社のブースでは、中核製品であるIPfolioをはじめ、特許検索・分析プラットフォームのDerwent Innovation や Innography が紹介され、来場者はデモを通じてその操作性を直接体験することができた<sup>45</sup>。特に、Salesforce 基盤上で稼働するIPfolioの柔軟性や、独自の高品質特許データベース(DWPI)を活用した分析ソリューションの優位性が強調された<sup>45</sup>。さらに、AIを活用した知財予算策定ツール「Forecast」や、商標分析ツール「Brand Landscape Analyzer」「Trademark Watch Analyzer」のデモンストレーションも行われ、同社のエコシステムがAI技術によって継続的に進化していることが示された<sup>45</sup>。

出展のハイライトは、「知財管理システムIPfolioが実現するAI活用・効率化」と題された出展者プレゼンテーションであった<sup>45</sup>。この講演では、IPfolioの導入企業が増加している現状を背景に、その中核機能とDerwent や Innography といった他のクラリベイト製品とのシームレスな統合がもたらす業務最適化の価値が解説された<sup>45</sup>。また、AI活用の最前線として、

Forecast によるコスト予測機能や、特許データ分析を応用した出願戦略立案支援といった最新のアップデートが紹介された<sup>45</sup>。講演は、単なる機能紹介に留まらず、「知財を戦略的資産として活用するためのヒント」として、IP ランドスケープの実践の重要性と、クラリベイトの統合ソリューションが実現する「ひとつ先の知財業務」という将来像を提示して締めくくられた<sup>45</sup>。

これらの活動を通じて、クラリベイトは市場に対し、自社が単なるツールやデータの提供者ではなく、AI 技術を駆使して IP ライフサイクル全体を網羅し、顧客の知財戦略を経営レベルで支援する統合パートナーであるという強力なメッセージを発信した。

## 第 6 章 競合ランドスケープ分析：クラリベイト vs. アナクア

### 6.1. プラットフォーム直接比較：IPfolio vs. Anaqua AQX

IP 管理ソフトウェア市場において、クラリベイトの最も強力な競合相手はアナクア (Anaqua) である。アナクアは、AQX と名付けられた包括的な IP 管理プラットフォームを提供しており、クラリベイトと同様に、ソフトウェアとサービスを組み合わせたソリューションを展開している<sup>27</sup>。両社のプラットフォームを機能面で比較すると、多くの共通点が見られる。

- **ワークフローと自動化:** 両プラットフォームともに、カスタマイズ可能な強力なワークフローエンジンと、各国の法制度に対応したルールベースの自動化機能を備えている。これにより、期限管理の自動化や定型業務の効率化を実現する<sup>8</sup>。
- **レポートと分析:** 両社ともに、ダッシュボードやカスタムレポート機能を提供し、IP ポートフォリオの可視化とデータに基づいた意思決定を支援する。特にアナクアは、IP ポートフォリオを事業成果と結びつけて分析する機能を強調している<sup>2</sup>。
- **エコシステム:** 両社ともに、中核となるソフトウェアに加えて、特許年金管理やパラリーガルサポートといった専門サービスを提供し、顧客の IP 業務を包括的に支援するエコシステムを構築している<sup>7</sup>。

## 6.2. ユーザー評価と市場での認識

機能的な類似点が多い一方で、G2 や TrustRadius といった第三者のレビュープラットフォームにおけるユーザー評価を分析すると、両社の市場における認識と強みには明確な違いが存在することがわかる。

- **使いやすさ (Ease of Use)** : この点では、IPfolio が一貫して高い評価を得ている。G2 における評価は 8.8 であり、直感的なインターフェースが新規ユーザーの学習曲線を低減させると評価されている<sup>32</sup>。
- **サポートの質 (Quality of Support)** : 逆に、サポートの質では AQX が 9.3 という非常に高いスコアを獲得しており、専門知識が豊富で応答の速いサポートチームが問題解決を容易にしていると評価されている<sup>32</sup>。
- **セットアップの容易さ (Ease of Setup)** : IPfolio は 7.9 と比較的スムーズな導入体験が報告されているのに対し、AQX は 6.3 と、初期設定のプロセスに課題を感じるユーザーがいることが示唆されている<sup>32</sup>。あるユーザーは IPfolio の導入費用が「法外」と指摘しており、これは導入プロセスの複雑さやカスタマイズの度合いを反映している可能性がある<sup>34</sup>。
- **製品の方向性 (Product Direction)** : IPfolio は 9.1 という高評価を得ており、ユーザーが製品の将来的な開発ロードマップに強い信頼を寄せていることがうかがえる<sup>32</sup>。
- **価格**: 両社ともに価格を公開していないが<sup>32</sup>、ユーザーレビューからは、AQX は「高価である」<sup>33</sup>、IPfolio は「導入費用が予想をはるかに上回ることがある」<sup>34</sup> といった認識が存在する。

これらのユーザー評価を総合すると、市場は IPfolio と Anaqua AQX を、IP 管理に対する異なる思想を体現するソリューションとして捉えていることがわかる。IPfolio は、Salesforce 基盤というモダンなアーキテクチャに支えられた、ユーザーフレンドリーでアジャイルなプラットフォームとしての地位を確立している。迅速な導入と高い採用率を重視し、モダンな SaaS 体験を求める企業にとって魅力的な選択肢である。一方、AQX は、極めて高いカスタマイズ性と手厚いサポートを武器とする、パワフルなエンタープライズ向けワークホース（主力製品）と位置づけられる。長年の運用で確立された複雑な独自プロセスを持つ大規模な知財部門にとって、その要求にきめ細かく対応できる AQX は信頼できるパートナーとなる。

AQX の導入における初期設定のハードルの高さは、その深いカスタマイズ性の裏返しであり、IPfolio の使いやすさは、ある程度の標準化を受け入れることと引き換えである可能性がある。したがって、企業がどちらのソリューションを選択するかは、その組織文化に大きく依存すると考えられる。すなわち、ユーザーエクスペリエンスと俊敏性を優先するのか (IPfolio)、それとも機能的なパワーとオーダーメイドの構成を優先するのか (AQX) という、根本的な価値観の選択となるだろう。

### 6.3. 機能・評価比較：Clarivate IPfolio vs. Anaqua AQX

表 2：機能・評価比較：Clarivate IPfolio vs. Anaqua AQX

属性	Clarivate IPfolio	Anaqua AQX
プラットフォーム技術	Salesforce プラットフォーム上に構築。高いセキュリティ、拡張性、外部連携性を特徴とする <sup>8</sup> 。	独自開発のプラットフォーム。高いカスタマイズ性と堅牢な業務フローエンジンを特徴とする <sup>28</sup> 。
使いやすさ (G2 評価)	<b>8.8</b> - 直感的なインターフェースとスムーズなナビゲーションが高く評価されている <sup>32</sup> 。	<b>N/A</b> (比較データなし) - ただし、セットアップの複雑さから、IPfolio より学習曲線が急である可能性が示唆される。
サポートの質 (G2 評価)	<b>9.5</b> - 応答が速く、知識豊富なサポートチームが評価されている <sup>36</sup> 。	<b>9.3</b> - 業界のリーダーと見なされており、サポートと製品への投資が他社との差別化要因となっている <sup>32</sup> 。
セットアップの容易さ (G2 評価)	<b>7.9</b> - AQX と比較してスムーズな導入体験が報告されている <sup>32</sup> 。	<b>6.3</b> - 初期設定プロセスに課題を感じるユーザーが存在する <sup>32</sup> 。
要件への適合性 (G2 評価)	<b>8.8</b> - ユーザー要件を十分に満たしていると評価されている <sup>32</sup> 。	<b>9.0</b> - 特にエンタープライズレベルのニーズに対する堅牢な機能が評価されている <sup>32</sup> 。
製品の方向性 (G2 評価)	<b>9.1</b> - 将来の開発や機能強化に対するユーザーの信頼が非常に高い <sup>32</sup> 。	<b>6.8</b> - ロードマップに若干の不確実性を感じるユーザーがいる可能性が示唆される

		32。
ターゲットユーザー	主に中規模から大規模の企業知財部門。モダンな SaaS 体験とアジリティを重視する組織 <sup>15</sup> 。	主に大規模な企業知財部門および法律事務所。複雑な独自プロセスを持ち、高度なカスタマイズを必要とする組織 <sup>32</sup> 。
主要な強み	Salesforce 基盤による信頼性と拡張性、直感的なユーザーインターフェース、クラリベイトのデータエコシステムとの統合。	高度なカスタマイズ性、堅牢なワークフローエンジン、手厚く専門的なカスタマーサポート。

## 第7章 将来展望：クラリベイトの戦略と人工知能（AI）の役割

### 7.1. クラリベイトの「責任ある AI」戦略

人工知能、特に生成 AI の急速な進化は、知的財産の世界に大きな変革をもたらしつつある。この潮流に対し、クラリベイトは明確な戦略的スタンスを打ち出している。その核となるのが、「責任ある AI（Responsible AI）」という概念である。同社は、自社が開発・利用する AI が満たすべき 5 つの原則として、「透明性」「高品質と信頼性」「安全性と堅牢性」「責任と説明責任」「コミュニティとの共同開発」を掲げている<sup>37</sup>。

この戦略において重要なのは、AI を人間の専門家を「置き換える」ものではなく、「支援する」ツールとして位置づけている点である<sup>4</sup>。これは、弁理士や特許調査員といった専門職のユーザーが抱く AI への警戒感を和らげ、信頼関係を構築するための意図的なメッセージングである。具体的な活用領域としては、定型的な手作業の自動化、膨大な IP データからのインサイト抽出、そしてより精度の高い意思決定支援に重点が置かれている<sup>4</sup>。

## 7.2. 「精査されたデータ」という競争上の堀

クラリベイトの AI 戦略における最大の差別化要因は、その学習データの質にある。同社は、AI モデルのトレーニングに、長年にわたって人間の専門家が精査し、付加価値を与えてきた独自のデータベース、特に **Derwent World Patents Index (DWPI)**<sup>40</sup> を活用している。

生成 AI の登場は、クラリベイトにとって機会であると同時に脅威でもある。脅威とは、新規参入のスタートアップが公開されている大規模言語モデル (LLM) を利用して、特許要約や調査ツールを比較的容易に開発し、クラリベイトの中核事業の一部をコモディティ化してしまうリスクである。

これに対するクラリベイトの回答は、同じ土俵で戦うのではなく、議論の焦点を変えることである。彼らは、「AI の性能は、その学習データの質によって決まる」というメッセージを積極的に発信している<sup>40</sup>。そして、公開 LLM が生成する情報には「ハルシネーション（もっともらしい嘘）」のリスクが伴うのに対し、DWPI で学習した自社 AI は、比較にならないほどの正確性、一貫性、信頼性を提供できると主張している<sup>42</sup>。

60 年以上の歴史を持つ DWPI というデータ資産は、新規参入者が短期間で模倣することは不可能に近い<sup>20</sup>。これを AI 戦略の基盤に据えることで、クラリベイトは自社の歴史的強みを次世代の競争優位性へと転換しようとしている。この戦略は、顧客が AI ツールを選択する際の判断基準を、単なるアルゴリズムの比較から、「信頼性の低い公開データ」か「専門家が検証した独自データ」かという、より本質的な選択へと誘導するものである。これは、特に間違いが許されない知的財産という領域において、極めて強力なマーケティング的・戦略的ポジショニングである。この戦略の具体的な成果として、DWPI のデータでトレーニングされた「Derwent の AI 検索」がすでに市場に投入されている<sup>43</sup>。

# 第 8 章 戦略的評価と提言

## 8.1. SWOT 分析

本レポートの分析結果を総合し、クラリベイトの知的財産事業に関する SWOT 分析を以下に示す。

- **強み (Strengths):**
  - **統合されたエコシステム:** ソフトウェア、データ、サービスが一体となった包括的なソリューションを提供し、高い顧客定着率を実現している。
  - **独自のデータ資産:** Derwent、CompuMark、Darts-ip といった、他社が容易に模倣できない高品質で大規模な独自データを保有している。
  - **Salesforce ベースの主力製品:** IPfolio が Salesforce 上で構築されていることにより、エンタープライズ市場における高い信頼性、拡張性、導入容易性を確保している。
  - **主要市場での高い浸透率:** 日本市場の主要企業を含む、グローバルでの強力な顧客基盤を確立している。
- **弱み (Weaknesses):**
  - **高い導入コストの可能性:** ユーザーレビューから、特に導入時のカスタマイズ費用が高額になる可能性が示唆されている。
  - **一部機能の複雑性:** 使いやすさを強みとする一方で、一部のユーザーからは特定の機能が直感的でないとの指摘もある。
  - **マーケティング戦略の不透明性:** 主要な業界展示会への参加状況が不明確であり、市場への露出機会に関する戦略に変化が生じている可能性がある。
- **機会 (Opportunities):**
  - **「信頼できる AI」の差別化:** 独自のデータ資産を活用し、「信頼性」を核とした AI ソリューションで市場をリードする機会。
  - **既存顧客へのアップセル:** 確立された顧客基盤に対し、高度な分析ツールやコンサルティングサービスを追加で提供することによる収益拡大。
  - **Salesforce パートナーチャネルの活用:** 広範な Salesforce エコシステムを通じて、新たな顧客層へのリーチを拡大する機会。
- **脅威 (Threats):**
  - **アナクアとの熾烈な競争:** 機能・サービスの両面で強力な競合であるアナクアとの継続的な競争。
  - **AI ネイティブな新規参入者:** 生成 AI を活用し、特定のニッチな機能において低コストで俊敏なソリューションを提供する新興企業による市場の分断。
  - **「レガシー」との認識リスク:** 巨大で包括的なソリューションであるがゆえに、イノベーションのスピードが遅れた場合、市場から「レガシープロバイダー」と見なされるリスク。

## 8.2. 戦略的意思決定者への提言

- **IPfolio の導入を検討する企業担当者へ:**
  - **総所有コスト (TCO) の評価:** 年間ライセンス費用だけでなく、導入時のコンフィギ

ュレーションやデータ移行にかかる費用を含めた総コストを精査することが重要である。

- **カスタマイズ要件の明確化:** 自社の業務フローが、IPfolio の標準機能や設定変更で対応可能か、あるいはアナクアが提供するようなより深いレベルのカスタマイズが必要かを事前に見極めるべきである。
- **エコシステムの価値評価:** クラリベイトが提供するデータや専門サービスとの連携が、自社の業務にどれだけの付加価値をもたらすかを具体的に評価し、投資対効果を判断する必要がある。
- **競合他社へ:**
  - クラリベイトの戦略的強みと弱みを踏まえ、差別化戦略を構築することが求められる。例えば、より透明性の高い価格設定モデルを提示することや、中小企業向けに導入コストを抑えた軽量なパッケージを提供することで、IPfolio の「エンタープライズ向け」というポジショニングとの対比を明確にすることができる。
  - AI 戦略においては、クラリベイトの「信頼できるデータ」という牙城を直接攻めるのではなく、特定の業務（例：明細書ドラフト作成支援）に特化した生成 AI ツールなど、ニッチな領域で優位性を築くことが有効な可能性がある。
- **業界オブザーバーおよび投資家へ:**
  - クラリベイトの市場リーダーとしての地位は、当面揺るぎないものと考えられる。その成功の鍵は、同社が掲げる「信頼できる AI」戦略が市場にどれだけ受け入れられるか、そして買収した多様な資産をいかにシームレスに統合し、顧客に一貫した高価値な体験を提供し続けられるかにかかっている。
  - 技術的破壊が進行する中で、同社の巨大な組織が市場の変化に迅速に対応し、プレミアムな価格設定を正当化できるだけのイノベーションを継続的に生み出せるかどうか、長期的な成長性を判断する上での重要な監視ポイントとなるだろう。

## 引用文献

1. 三菱電機株式会社、知的財産管理にクラリベイトの IPfolio を採用 - 共同通信 PR ワイヤー, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://kyodonewsprwire.jp/release/202305316033>
2. IPfolio - Salesforce AppExchange, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://appexchangejp.salesforce.com/appxListingDetail?listingId=90fc7165-620c-4cf7-8055-0c2272bee99a>
3. Clarivate - Leading Global Transformative Intelligence, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://clarivate.com/>
4. Redefining artificial intelligence | Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://clarivate.com/ai/redefining-artificial-intelligence/>
5. Intellectual Property | Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://clarivate.com/intellectual-property/ja/>
6. Intellectual Property Solutions - IP Solutions- Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセ

- ス、 <https://clarivate.com/intellectual-property/>
7. 特許サービス - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://clarivate.com/intellectual-property/ja/patent-services/>
  8. 日本語対応のグローバル知財管理システム IPfolio | クラリベイト, 9 月 20, 2025 にアクセス、 <https://clarivate.com/intellectual-property/ja/ip-management-software/ipfolio/>
  9. 知財管理ソフトウェア - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://clarivate.com/intellectual-property/ja/ip-management-software/>
  10. IPfolio IP Portfolio Management Software - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://clarivate.com/intellectual-property/ip-management-software/ipfolio/>
  11. IPfolio - SoftwareOne Marketplace, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://platform.softwareone.com/product/ipfolio/PCP-0715-9295>
  12. IP Management Software(クラリベイト・アナリティクス・ジャパン), 9 月 20, 2025 にアクセス、 <https://www.chizainomori.com/list/ip-management-software.html>
  13. クラリベイト社と国内初のインプリパートナー契約を締結 | お知らせ | ニュース - テラスカイ, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://www.terrasky.co.jp/news/2024/09/27/terrasky02.php>
  14. IPfolio Reviews: IP Professionals Share Their Love - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、 <https://clarivate.com/intellectual-property/blog/the-reviews-are-in-ip-professionals-love-ipfolio/>
  15. IPfolio Reviews & Ratings 2025 - TrustRadius, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://www.trustradius.com/products/ipfolio/reviews>
  16. クラリベイトと国内初のインプリパートナー契約を締結 | 株式会社テラスカイのプレスリリース, 9 月 20, 2025 にアクセス、  
<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000165.000009955.html>
  17. IP Patent & Trademark Management Software | Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、 <https://clarivate.com/intellectual-property/ip-management-software/>
  18. Ipendo IP Workflow Management Software - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、 <https://clarivate.com/intellectual-property/ip-management-software/ipendo/>
  19. Patrawin IP Practice Management Software - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、 <https://clarivate.com/intellectual-property/ip-management-software/patrawin/>
  20. Derwent Innovations Index on Web of Science - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、 <https://clarivate.com/academia-government/scientific-and-academic-research/research-discovery-and-referencing/web-of-science/derwent-innovations-index/>
  21. [INPIT] 2025 知財・情報フェア&コンファレンスへの出展について, 9 月 20, 2025 にアクセス、 [https://www.inpit.go.jp/about/topic/info\\_20250821.html](https://www.inpit.go.jp/about/topic/info_20250821.html)
  22. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス (9 月 10 日 (水) ~9 月 12 日 (金)) に出展いたします, 9 月 20, 2025 にアクセス、

- <https://www.ipcc.or.jp/information/news/2025patentinformationfair/>
23. 2025 知財・情報フェア&コンファレンスに出展します|お知らせ - テクノリサーチ, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://www.technoresearch.co.jp/news/>
  24. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス (PIFC) - Elevate Law, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://elevate.law/events/2025-pifc-jp/>
  25. 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 20, 2025 にアクセス、<https://note.com/tshioya/n/n693af7673e97>
  26. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス発明通信社ブース Web サイト, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://www.hatsumei.co.jp/pifc2025-hatsumei/>
  27. 知的財産関連サービス企業リスト ANAQUA - ジェトロ, 9 月 20, 2025 にアクセス、[https://www.jetro.go.jp/world/n\\_america/us/ip/list/anaqua.html](https://www.jetro.go.jp/world/n_america/us/ip/list/anaqua.html)
  28. ファンデーション - アナクア知財管理ソフトウェア&サービス, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://www.anaqua.com/ja/aqx-corporate/foundation/>
  29. アナクア知財管理ソフトウェア&サービス, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://www.anaqua.com/ja/>
  30. パソナナレッジパートナー 米国 Anaqua, Inc. (アナクア) と業務提携 知的財産管理プラットフォーム「ANAQUA」の独自の導入支援サービス 開始～日本オフィシャルパートナーとして認定 - パソナグループ, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://www.pasonagroup.co.jp/news/tabid312.html?itemid=3628&dispmid=821>
  31. Services - アナクア知財管理ソフトウェア&サービス - Anaqua, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://www.anaqua.com/ja/services/>
  32. Compare AQX vs. IPfolio - G2, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://www.g2.com/compare/aqx-vs-ipfolio>
  33. AQX Reviews 2025: Details, Pricing, & Features - G2, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://www.g2.com/products/aqx/reviews>
  34. Recommendations for Patent Portfolio Management Software - Reddit, 9 月 20, 2025 にアクセス、[https://www.reddit.com/r/Patents/comments/lcjjc6s/recommendations\\_for\\_patent\\_portfolio\\_management/](https://www.reddit.com/r/Patents/comments/lcjjc6s/recommendations_for_patent_portfolio_management/)
  35. Compare Anaqua vs. IPfolio in 2025 - Slashdot, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://slashdot.org/software/comparison/ANAQUA-vs-IPfolio/>
  36. Compare ClaimMaster vs. IPfolio - G2, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://www.g2.com/compare/claimmaster-vs-ipfolio>
  37. Artificial Intelligence - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://clarivate.com/ai/>
  38. Transforming IP Practice with AI Workflow - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://clarivate.com/intellectual-property/webinars/transforming-ip-practice-with-ai/>
  39. Clarivate Report Finds Significant Adoption of AI in IP, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://clarivate2023indexrb.q4web.com/news-events/press-releases/news-details/2023/Clarivate-Report-Finds-Significant-Adoption-of-AI-in-IP/default.aspx>

40. AI Solutions for IP Practitioners: What to Know - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://clarivate.com/intellectual-property/blog/unlocking-new-applications-of-ai-what-ip-practitioners-need-to-know-before-selecting-an-ai-based-solution/>
41. 知的財産の調査・分析における AI 技術の活用 - J-Stage, 9 月 20, 2025 にアクセス、[https://www.jstage.jst.go.jp/article/jkg/advpub/0/advpub\\_2024-011/html-char/ja](https://www.jstage.jst.go.jp/article/jkg/advpub/0/advpub_2024-011/html-char/ja)
42. DWPI Abstracts vs. Generative AI Summaries: Key Insights - Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://clarivate.com/intellectual-property/blog/comparing-dwpi-abstracts-to-generative-ai-summaries-you-asked-and-we-answered/>
43. Clarivate Launches AI-Powered Patent Search Solution in Derwent, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://clarivate.com/news/clarivate-launches-ai-powered-patent-search-solution-in-derwent/>
44. Future-proof your IP practice with AI | Clarivate, 9 月 20, 2025 にアクセス、<https://clarivate.com/ai/future-proof-your-ip-practice-with-ai/>
45. クラリベイトの知財管理サービスと IPfolio の概要、および 2025 年知財・情報フェア出展情報.pdf