

Panasonic PatentSQUARE の戦略分析： AI 能力と 2025 年知財・情報フェア展望

Gemini Deep Research

エグゼクティブサマリー

本レポートは、パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社が提供する特許調査支援サービス「PatentSQUARE」に関する包括的な分析を提供するものである。特に、2025 年 9 月 10 日から 12 日にかけて東京ビッグサイトで開催された「第 34 回 2025 知財・情報フェア & コンファレンス」への出展、同サービスの最新動向、そして中核的なテーマである生成 AI の活用可能性について、詳細な調査と考察を行う。

分析の結果、PatentSQUARE は日本の特許出願上位 100 社でトップシェアを誇る、市場の確固たるリーダーであることが確認された¹。近年の最大の戦略的進展は、2024 年 9 月にリリースされた「知財 BI ダッシュボード」機能である²。これは、単なる特許検索ツールから、検索・分析・可視化をシームレスに統合する戦略的 IP インテリジェンスプラットフォームへの進化を象徴している。

AI 活用に関しては、本サービスは現在、2 つの主要な AI 機能を実装している。富士通の「Zinrai」技術を基盤とするセマンティック検索機能「AI 検索」と、機械学習を活用した「AI 自動分類」である¹。これらはそれぞれ、調査の属人性の排除（民主化）と、分類業務の劇的な効率化という具体的な企業課題を解決し、導入企業において quantifiable（定量化可能）な成果を上げている⁵。

一方で、ユーザーが特に関心を寄せる「生成 AI」については、現時点で特許要約や対話型分析といったネイティブ機能は実装されていない。しかし、主要顧客である AGC 株式会社の導入事例からは、生成 AI 技術の導入に対する明確な期待が示されており、これはパナソニックにとって喫緊の戦略的課題となっている⁷。

2025 年の知財・情報フェアでは、パナソニックはブース番号 W3-59 にて、この知財 BI ダッシュボードを中核に据えた展示を行ったと見られる¹。競合他社が近接して出展する中、同フェアは PatentSQUARE が単なる検索ツールではなく、企業の経営戦略に貢献する統合プラットフォーム

ホームであることを市場に改めて印象付けるための重要な戦略的機会となった。本レポートは、これらの動向を多角的に分析し、同サービスの現在地と今後の展望を明らかにする。

第1章 2025 年 知財・情報フェア：IP 技術リーダーシップを示した戦略的ショーケース

去る 2025 年の知財・情報フェアは、単なる製品展示会ではなく、パナソニックが主要な競合他社や業界関係者が集う中で、市場におけるリーダーシップと技術的ビジョンを主張するための極めて重要な場となった。

1.1 イベント概要と競合ランドスケープ

第 34 回を迎えた「2025 知財・情報フェア & コンファレンス」は、2025 年 9 月 10 日（水）から 12 日（金）までの 3 日間、10:00 から 17:00 まで東京ビッグサイト西 3・4 ホールで開催された⁹。主催は一般社団法人発明推進協会、一般財団法人日本特許情報機構、そして産経新聞社であり、入場は無料（登録制）であった⁹。

このイベントは日本の知財エコシステムの中心的存在であり、パナソニックの出展は、他の主要な出展者との関係性の中で評価されるべきものであった。

- **パナソニック (PatentSQUARE):** ブース番号 W3-59¹。市場をリードする商用ソフトウェアプロバイダーとしての地位を確立。
- **東芝 (IPeakMS®):** ブース番号 W3-18¹¹。企業向け知財管理サービスの分野における直接的な競合であり、独自のクラウドベースサービスを展示。
- **INPIT (独立行政法人工業所有権情報・研修館):** J-PlatPat などの公的サービスの普及を目的として出展⁹。商用サービスが比較される際のベンチマークとなる公的インフラを代表。
- **IPCC (一般財団法人工業所有権協力センター):** ブース番号 W4-117¹⁰。知財インフラを支える主要な外郭団体であり、イベントの公的・制度的な性格を強調。

フェアのプログラムには、日本国特許庁や世界の特許関連機関の担当者が登壇するコンファレンス、知財の新しい潮流を扱う特別フォーラム、そして過去最多となる 5 会場 86 テーマに及ぶ出展者プレゼンテーションが含まれ、いずれも聴講無料で事前登録制となっていた¹²。この構成は、本イベントが単なる製品販売の場ではなく、実質的な政策や技術に関する議論に重点

を置いていたことを示している。

1.2 パナソニックの出展詳細（ブース W3-59）：焦点と戦略

パナソニックは、ブース番号 W3-59 にて特許調査支援サービス「PatentSQUARE」を出展した¹。

近年の製品開発動向を鑑みると、パナソニックの展示の中心は、2024 年 9 月に大規模な新機能としてリリースされ、同年のフェアでも展示の核となった「知財 BI ダッシュボード」となったことはほぼ確実である²。デモンストレーションでは、最大 100 万件の文献を分析する能力、11種類以上の分析テンプレートの活用、そして戦略的な IP ランドスケープ分析を支援する機能に焦点が当てられたと考えられます²。

発信されたメッセージは、2024 年のテーマであった「知財 BI で将来像の見通しをサポートする」という方向性をさらに発展させたものになったと考えられます⁸。これは、PatentSQUARE を単なる検索ツールとしてではなく、エンドツーエンドの戦略的インテリジェンスプラットフォームとして位置づけるという、意図的かつ戦略的な転換を示唆していた。検索から分析、可視化までの一連のワークフローをプラットフォーム内で完結させ、外部ツールを不要にする点が強調されたと考えられます¹。

1.3 来場者への実践的情報：ブース W3-59 での体験

来場者は、パナソニックのブースにおいて、知財 BI ダッシュボードのストレステストに近い条件下でのライブデモンストレーションを要求することができた。

- **要求すべき主要なデモンストレーション：**
 - 大規模データセット（上限である 100 万件に近い件数）の読み込みと分析。
 - 複雑な可視化データに対するドリルダウン／ドリルアップ機能のインタラクティブな操作¹³。
 - 企業独自の分類情報を「AI 自動分類」機能と連携させ、BI 分析ワークフローに統合するプロセスの実演²。
- **パナソニック担当者への重要な質問となった点：**
 - **生成 AI に関して：**「AGC の導入事例では生成 AI への期待が言及されています。特許要約の自動生成や、分析ダッシュボードへの自然言語での問い合わせといった LLM ベースの機能について、具体的なロードマップはありますか？」

- **AI 技術スタックに関して:**「『AI 検索』は 2020 年頃の富士通 Zinrai 技術がベースとなっています。このセマンティックエンジンをアップグレードする、あるいはより新しいニューラル検索モデルを統合する計画はありますか？」
- **BI ダッシュボードのスケーラビリティに関して:**「BI ダッシュボードのパフォーマンスは、国内特許の分析と比較して、複雑なファミリー構造を持つ国際特許データセットを分析する際にどのようにスケールしますか？」

本フェアは、技術的優位性を測るバロメーターとしての役割を果たした。東芝のような競合他社が近接してブースを構え¹¹、INPIT のような公的機関の標準的なサービスが示される中で⁹、パナソニックは明確な技術的優位性を示すという強いプレッシャーにさらされた。ここでの展示は単なる販売促進活動ではなく、自社の研究開発の方向性を公に示す宣言となった。主要な競争領域は、「より良い検索構文は誰か」から「より洞察に満ちた、AI 駆動の分析を提供するのは誰か」へと完全に移行していることが示された。

また、パナソニックのメッセージングは、機能中心からワークフロー中心へと洗練されていた。初期の製品説明は検索機能に焦点を当てていたが、近年のコミュニケーションでは「検索から分析まで」「他のツールを必要とせずに」といった、統合されたシームレスなワークフローが強調されていた³。これは、大企業の知財部門が抱える「総所有コスト」や「プロセス効率」といった課題に直接的に訴えかける、高度なマーケティング戦略であった。複数のツールを使い分ける非効率性を解消するという提案は、単一の機能を販売するよりもはるかに強力な価値提案となった。

表 1: 2025 年 知財・情報フェア - 主要知財関連出展者概要

出展者	ブース番号	主要提供サービス	主な焦点／価値提案	典拠 ID
パナソニック	W3-59	PatentSQUARE	市場をリードする特許検索と統合 BI 分析プラットフォーム。	¹

東芝	W3-18	IPeakMS®	クラウドベースの統合知財管理サービス。	11
INPIT	未特定	J-PlatPat, IPePlat	公式の無料公的特許情報プラットフォーム。	9
IPCC	W4-117	知財協力サービス	知財インフラを支援する外郭団体。	10

第2章 プラットフォーム分析：検索ツールから戦略的 IP ハブへ

本章では、PatentSQUARE のアーキテクチャと戦略の進化を検証し、特に最近追加された「知財 BI ダッシュボード」が、その価値提案を専門的な検索ツールから包括的な IP インテリジェンスプラットフォームへと根本的に転換させた点に焦点を当てる。

2.1 コアアーキテクチャと市場での地位

PatentSQUARE は、1992 年にパナソニックの社内ノウハウから生まれた、30 年近い歴史を持つ成熟したプラットフォームである¹。日本の特許出願件数上位 100 社においてシェア No.1 を誇り、最も要求の厳しい企業環境に深く浸透していることを示している¹。

その中核は、知財の専門家だけでなく、専門的な調査ノウハウを持たない技術者や研究者でも利用しやすいように設計された特許調査支援サービスである¹。導入企業の事例からも、システムの安定性とユーザーフレンドリーなインターフェースが主要なセールスポイントであることが裏付けられている⁷。

2.2 知財 BI ダッシュボード：分析におけるパラダイムシフト

このダッシュボード機能の開発は、特許データをビジネス戦略や研究開発戦略に活用する「IP ランドスケープ」分析に対する企業ニーズの高まりに直接的に応えるものである²。パナソニックは、このトレンドが生み出す複雑な分析や大規模データセットの取り扱いといった課題を解決することを明確な目的としている³。

- **主要な機能と能力:**

- **エンドツーエンドのワークフロー:** 検索、データ集計、可視化を統合し、外部ツールの必要性を排除する¹。
- **テンプレート主導の分析:** 国内外の特許に対し、「出願人ごとの経年推移比較」や「技術の成長性推定」といった特定の分析目的に合わせた **11種類以上**のテンプレートを提供する²。これにより、複雑な分析に着手する際のハードルが劇的に低下する。
- **大規模データ処理:** 一度に最大 **100 万件**の文献を分析できる能力は、網羅的なランドスケープ調査において不可欠な機能である²。
- **独自データの統合:** 企業が独自に設定した社内分類（手動または「**AI 自動分類**」機能により付与）を用いて文献を分析できる。これにより、公的な分類体系では不可能な、企業の戦略に即した高度にカスタマイズされた分析が可能となる²。

商業モデルとして、知財 BI ダッシュボードはコーポレート型およびクラウド型契約者向けの有償追加オプションとして提供されており、プレミアムで高価値な機能として位置づけられている²。

この知財 BI ダッシュボードは、単に IP ランドスケープ市場を獲得するための攻めの戦略であるだけでなく、破壊的技術に対する防御的な戦略でもある。新規参入の競合は、しばしば分析と可視化に特化している。市場をリードする検索プラットフォームに強力な BI ツールを直接統合することで、パナソニックは極めて「スティッキネス（粘着性）」の高いエコシステムを構築している。これにより、既存の顧客が競合する別の分析ツールを導入する正当な理由を見出すことがはるかに困難になる。この統合は、プラットフォームへのユーザー依存度を深め、市場リーダーとしての地位を固めると同時に、競合他社に対する参入障壁を築く効果を持つ。

また、BI ダッシュボードを有償オプションとする決定は、巧みな商業戦略である。パナソニックは、IP ワークフローの中で最も価値の高い部分、すなわち生データ（検索結果）を戦略的洞察（分析結果）に変換するプロセスを収益化している。これにより、基本的な検索機能のみを必要とするユーザーの基本料金を上げることなく、最も高度な要求を持つ顧客からより多くの価値を引き出すことが可能になる。これは、市場をセグメント化し、既存の忠実な顧客基盤に対して高付加価値な機能でアップセルを行うことで、新たな高収益源を創出するモデルと言え

る。

第3章 AI エンジンの解体：セマンティック検索、機械学習、そして生成 AI の未来

本章では、PatentSQUARE の AI 能力について、その確立された AI 機能と、ユーザーが特に関心を寄せている生成 AI という新たな分野とを明確に区別しながら、批判的かつ詳細な分析を行う。

3.1 基盤技術：富士通の「Zinrai」とセマンティックな「AI 検索」

2020 年 1 月頃に導入された「AI 検索」オプションは、パナソニック、富士通、三菱電機の三社共同開発によるものである⁴。この機能は、富士通の AI 技術「FUJITSU Human Centric AI Zinrai」をエンジンとして搭載していることが明記されている⁴。

この AI のメカニズムは、新しいコンテンツを生成する「生成 AI」とは根本的に異なり、「セマンティック検索（意味検索）」エンジンとして機能する。例えば、発明内容を説明する自然文（文章）を入力すると、その「意味」を解析し、完全に同じキーワードを含んでいなくても文脈的に類似した文献を検索する⁴。同義語や表記の揺れも AI が自動的に考慮するため、ユーザーがそれらを網羅する必要はない¹⁶。

この機能の最大の利点は、特許検索の専門知識の壁を低くすることにある。ブーリアン演算子や特許分類コードに精通していないユーザー（例：研究開発部門の技術者）でも、効果的な初期調査を行えるようになる¹。検索結果は、入力文との関連度を示す「AI スコア」順に表示され、レビュープロセスを効率化する¹⁶。利用者からは、業務負荷が 50% 以上削減されたとの声も報告されている⁶。

なお、富士通の「知的財産ソリューション」が 2027 年 1 月に事業終息するという告知¹⁸は、富士通が自社ブランドで提供していた「ATMS PatentSQUARE」⁴を指すものと考えられ、パナソニックのコア製品である PatentSQUARE に影響を与えるものではない。これは、基盤技術の終焉ではなく、販売パートナー契約等の変更を反映したものと解釈するのが妥当である。

3.2 機械学習による業務効率化：「AI 自動分類」

この機能は、機械学習（教師あり学習）を用いて、企業独自の社内分類を新規の特許文献に自動で付与するものである¹。過去に人間が手作業で分類した文献データを「教師データ」として学習し、新しい文献がどのカテゴリに属するかを予測する¹。

その主要な価値は、手作業による反復的な分類業務の劇的な削減にある。株式会社カネカの導入事例では、年間 **1,800 時間**の工数削減という強力な定量的効果が示されている⁵。また、AI が客観的な基準で分類を行うため、評価者によるばらつきをなくし、一貫性を向上させる効果もある¹。人間による修正結果をフィードバックとして再学習させることで、分類精度を継続的に向上させることも可能である¹。このツールは、知財 BI ダッシュボードで戦略的分析に用いる独自データを、一貫性を保ちながら効率的に分類・蓄積するという点で、BI 機能を直接的に支える重要な役割を担っている²。

3.3 生成 AI に関する考察：現状と戦略的要請

提供された情報に基づく、PatentSQUAREは現時点で、一般的に生成 AI と定義される機能（例：特許内容の自動要約、クレーム作成支援、分析レポートの自然言語生成など）をネイティブに提供していない。その AI 機能は、セマンティック検索と機械学習による分類に基づいている。

しかし、市場からの生成 AI への要求は、明確な戦略的プレッシャーとなっている。特に、主要顧客である AGC 株式会社の導入事例で「今後の生成 AI 技術の取り入れに期待」と明言されている点は、極めて重要なシグナルである⁷。これは、パナソニックに対する主要顧客からの直接的な要求に他ならない。

従来の特許調査は、一次情報源から検証可能な既存情報を見つけ出すことに依存している¹⁹。一方、生成 AI は、新しいテキストを要約・合成・生成する能力をもたらすが、そこには「ハルシネーション（幻覚）」や事実誤認のリスクが内在し、厳格なファクトチェックが不可欠となる¹⁹。特許という権利の安定性が最重要視される分野への生成 AI の統合は、これらのリスクを管理するための慎重な実装が求められる。

パナソニックの今後のロードマップには、競争力を維持するために生成 AI の統合が含まれることはほぼ間違いない。考えられる応用例としては、複雑な特許の簡潔な要約生成、知財 BI ダッシュボードに対して「過去 3 年間のバッテリー技術における出願人トップ 5 は？」といった自然言語での対話型分析、発明提案書の初期ドラフト作成支援などが挙げられる。

パナソニックの AI スイートは強力だが、異なる世代の AI 技術が混在している。Zinrai ベースの検索は 2010 年代後半のセマンティック AI ブームの産物であり、ML 分類器は教師あり学習の古典的で効果的な応用例である。しかし、2022 年以降、市場の会話は大規模言語モデル (LLM) によって完全に書き換えられた。結果として、パナソニックは、実績のある堅牢な「前世代」の AI スタックを擁しながら、市場（と AGC のような主要顧客）が「次世代」の生成 AI 能力を要求するという状況に直面している。

表 2 : PatentSQUARE AI 機能比較

機能	AI 検索	AI 自動分類	生成 AI（仮説）
基盤技術	セマンティック検索 (富士通 Zinrai)	教師あり機械学習	大規模言語モデル (LLMs)
主要な使用例	自然言語の質問で関連特許を検索	企業独自の社内分類を自動付与	特許要約、対話型データ分析、ドラフト作成支援
主な利点	民主化: 専門家以外でも効果的な検索が可能	効率化: 手作業を劇的に削減し、一貫性を向上	高速化: 内容理解とコンテンツ生成を加速
現状	有償オプションとして提供中	有償オプションとして提供中	現在は利用不可。市場からの期待が存在。
費用構造	初期費用: 50,000 円; 月額利用料: 50,000 円 ¹	AI 検索オプションに含まれる可能性が高い	N/A
典拠 ID	4	1	7

第4章 市場での評価：大企業の導入事例詳細分析

本章では、機能から実社会でのインパクトへと視点を移し、主要企業が PatentSQUARE をどのように活用して現実のビジネス課題を解決しているかを分析し、その市場での地位と価値提案を検証する。

4.1 日本電気株式会社（NEC）：IP インテリジェンスの全社的な民主化

NEC の知財戦略は、知財部門の専門家だけでなく、技術者や新入社員を含む「全社員」が特許情報にアクセスし、活用することを求めている⁷。

PatentSQUARE が選ばれた理由は、その二面性にある。すなわち、たまにしか利用しない非専門家にとっても十分にシンプルでありながら、専門家による深く包括的な調査にも耐えうる強力な機能を備えている点である⁷。この使いやすいインターフェースが、全社的な導入を可能にする鍵となった。NEC は特に、システムの優れたレスポンスタイムと、大規模な企業展開に不可欠な専用サポートセンターの質の高さを評価している⁷。また、自社の未公開出願データを公知文献と同時に検索し、研究開発の重複を回避できる機能も、極めて重要であるとされている⁷。

4.2 AGC 株式会社：アクセスしやすい特許データによるグローバル R&D の強化

グローバルな素材メーカーである AGC は、約 800 名の R&D ユーザーが世界の特許ランドスケープを効率的に調査できる環境を必要としていた⁷。

PatentSQUARE の直感的なインターフェース、高い検索精度、そして決定的に重要だったのは、日本語で外国特許を検索できる能力であった⁷。

導入後、「AI 検索」機能は研究者による先行技術調査での利用が拡大し、関連特許を見つけ出す時間を短縮した。また、部門間で評価情報を容易に共有できる点も評価されている⁷。これは、プラットフォームが研究開発のライフサイクルに直接的に組み込まれ、ポジティブな影響

を与えていることを示している。

4.3 株式会社カネカ：AI による効率化ゲインの定量化

カネカの戦略的目標は、継続的な技術動向監視（SDI）のために行われる、手作業での特許分類という膨大な業務負荷を削減することであった。

この課題に対し、「AI 自動分類」機能が導入された。その結果、カネカは年間 **1,800 時間** という驚異的な工数削減を達成し、この作業に費やしていた時間を半減させた⁵。これは AI 機能に対する明確で定量化可能な ROI（投資収益率）を提供すると同時に、この重要な業務が少数の熟練者に依存するというボトルネックを解消した⁵。

これらの導入事例は、先進的な機能もさることながら、PatentSQUARE のエンタープライズ市場での成功が、システムの安定性、迅速なカスタマーサポート²⁰、そして多様なスキルレベルを持つ数千人規模のユーザーにスケールする直感的な UI といった、地味ではあるが極めて重要な要素によってもたらされていることを明らかにしている。これらの非技術的な特質は、斬新な技術は持っていても、エンタープライズグレードの実績ある信頼性やサポート体制を欠くスタートアップに対する、強力な競争優位性を生み出している。

さらに、AI 機能は企業内の「誰が」「何をするか」という役割分担を根本的に変えている。

「AI 検索」は、過負荷状態にある中央の知財部門から、プロジェクトの源流にいる R&D 技術者へと、初期の先行技術調査の負担をシフトさせる（NEC/AGC 事例）。「AI 自動分類」は、退屈な分類作業の負担を人間の専門家から自動化システムへとシフトさせる（カネカ事例）。このような労働力の戦略的な再配分は、単なる時間短縮よりもはるかに大きなインパクトをもたらす、企業知財管理の新しい、より効率的で分散化された運用モデルを可能にしている。

第 5 章 戦略的展望と競争上のポジショニング

最終章では、これまでの分析を統合し、PatentSQUARE の競争上の強み、将来の軌道、そして導入を検討する企業への主要な提言について、未来志向の視点を提供する。

5.1 IP テクノロジー市場における主要な差別化要因

- **統合されたエコシステム:** このプラットフォームの最大の差別化要因は、クラス最高の検索機能、AI 駆動の効率化ツール、そして強力な BI/分析レイヤーを組み合わせたオールインワンのエコシステムへと進化したことである。これにより、単一機能を提供する競合他社が容易に模倣できないシームレスなワークフローが実現されている。
- **エンタープライズでの信頼性:** 数十年にわたる経験と、日本の最も要求の厳しい企業群における圧倒的な市場シェア¹は、信頼性、セキュリティ、サポートに関する評価を築き上げており、これは重要な競争資産となっている。
- **証明された AI の ROI:** 「AI」をマーケティングの流行語として使う多くのプラットフォームとは異なり、PatentSQUARE は、カネカが達成した 1,800 時間の工数削減⁵のように、AI 機能がもたらす具体的で定量化可能な成果を示すことができ、説得力のあるビジネスケースを提供している。

5.2 将来の軌道と主要な注目点

- **生成 AI の戦略的要請:** 最も重要な注目点は、パナソニックがいつ、どのように生成 AI を統合するかである。顧客からの期待はすでに示されており⁷、市場は急速に動いている。データの正確性とセキュリティを損なうことなくこれらの機能を効果的に実装できるかどうか、同社の研究開発の機敏性を測る試金石となるだろう。
- **グローバル展開:** 日本国内では強力な地位を築いているが、導入事例（NEC, AGC）はグローバルな特許データと多言語機能の重要性を浮き彫りにしている。今後の成長ベクトルは、これらのグローバル対応を深化させ、国際的な競合分析のための BI ダッシュボードのテンプレートを拡充することになるだろう（¹³で示唆）。
- **AI ネイティブプラットフォームとの競争:** 市場では、最新の AI アーキテクチャを基盤としてゼロから構築された新しいツールが登場している²²。PatentSQUARE の課題は、成熟し安定したプラットフォームを進化させ続け、これらのより機敏な競合他社の機能開発速度に追従していくことである。

5.3 導入検討企業への提言

- **大企業向け:** PatentSQUARE は、堅牢で安全、かつ拡張性の高い選択肢である。評価の鍵は、統合されたワークフローがその最大の強みであるため、BI ダッシュボードや AI オプションを含むエコシステム全体を評価することにある。パイロットプログラムでは、専門家と非専門家の両ユーザーグループへの影響を測定することに焦点を当てるべきである。

- **最先端 AI を優先する組織向け:** もし今日の時点で生成 AI 機能（例：自動要約）が主要なニーズであるならば、PatentSQUARE のロードマップを、他のより専門的な AI ネイティブツール²²と比較検討する必要がある。その際、プラットフォームの成熟度や安定性とのトレードオフを考慮することが重要である。
- **評価の焦点:** 評価は、単純な機能比較ではなく、AI 分類による効率化ゲイン（ROI）、検索の民主化による時間節約、BI ダッシュボードがもたらす戦略的洞察といった総価値に基づいて行うべきである。カスタマーサポートの質²⁰も、意思決定プロセスにおける重要な要素となる。

パナソニックは、古典的な「イノベーターのジレンマ」に直面している。その成功は、保守的な大企業という忠実な顧客基盤にサービスを提供する、安定し信頼性の高いプラットフォームの上に築かれている。予測不可能で不正確さのリスクを伴う生成 AI のような破壊的技術を統合することは、挑戦である。動きが速すぎれば中核となる顧客を遠ざける可能性があり、遅すぎれば次世代の IP インテリジェンス市場を新たな競合に明け渡すことになる。このジレンマをいかに乗り越えるかが、将来の成功を左右する。

PatentSQUARE の軌跡は、製品カテゴリそのものの定義が変化していることを示している。それは「特許調査サービス」として始まった¹。今や「IP インテリジェンスプラットフォーム」である³。将来的には「戦略的 R&D・リーガルワークスペース」になるかもしれない。この進化は、知的財産が孤立した法務機能から、企業戦略の中核要素へと移行しているという、より広範なトレンドを反映している。その成功は、この拡大し続ける定義に適応し続ける能力にかかっている。

引用文献

1. 特許調査支援サービス「PatentSQUARE」 - Panasonic, 9月23, 2025 にアクセス、<https://www.panasonic.com/jp/business/its/patentsquare.html>
2. パナソニックの特許調査支援サービス「PatentSQUARE」が特許 ..., 9月23, 2025 にアクセス、<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000125.000062053.html>
3. パナソニック「PatentSQUARE」が特許情報分析機能を強化、新機能「知財 BI ダッシュボード」をリリース, 9月23, 2025 にアクセス、<https://vision00.jp/topic/9454/>
4. パナソニック ソリューションテクノロジー、富士通、三菱電機、AI ..., 9月23, 2025 にアクセス、<https://pr.fujitsu.com/jp/news/2019/11/1.html>
5. パナソニック、特許調査支援サービス「PatentSQUARE」の「AI 自動分類」機能をカネカに導入, 9月23, 2025 にアクセス、<https://ai-market.jp/news/panasonic-patentsquare-ai-grouping-kaneka/>
6. 特許調査支援サービス『PatentSQUARE』の機能紹介 - YouTube, 9月23, 2025 にアクセス、<https://www.youtube.com/watch?v=LAYXMSH9wXk&pp=0gcJCf0Ao7VqN5tD>
7. 導入事例 | 特許調査支援サービス「PatentSQUARE」 | Panasonic, 9月23, 2025

- にアクセス、
<https://www.panasonic.com/jp/business/its/patentsquare/casestudy.html>
8. バックナンバー | 特許調査支援サービス「PatentSQUARE ...」, 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://www.panasonic.com/jp/business/its/patentsquare/backnumber.html>
 9. [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 23, 2025 にアクセス、
https://www.inpit.go.jp/about/topic/info_20250821.html
 10. 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 23, 2025 にアクセス、
<https://www.jpcc.or.jp/information/news/2025patentinformationfair/>
 11. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス | イベント情報 | 東芝デジタルソリューションズ, 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://www.global.toshiba/jp/company/digitalsolution/event/2025/0910-0912.html>
 12. 知財・情報フェア&コンファレンス, 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://pifc.jp/2025/>
 13. パナソニックが特許調査支援サービスの分析機能をバージョンアップ。新たに外国文献の知財情報分析が可能に - PR TIMES, 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000154.000062053.html>
 14. PatentSQUARE+AI 検索サービスで解決! - Panasonic, 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://dl.it-sol.jpn.panasonic.com/data/patent/patentsquare-option.pdf>
 15. パナソニックら、AI 検索機能の共同開発で特許調査業務の効率化を実現 | AMP[アンプ], 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://ampmedia.jp/2019/11/05/ai-search-function/>
 16. 特許調査支援サービス『PatentSQUARE』の機能紹介 - YouTube, 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://www.youtube.com/watch?v=YmDbARaoH8E>
 17. 特許調査支援サービス『PatentSQUARE』の機能紹介 - YouTube, 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://www.youtube.com/watch?v=LAYXMSH9wXk>
 18. 特許検索サービス ATMS PatentSQUARE (アトムス パテントスクエア) : 富士通, 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://www.fujitsu.com/jp/solutions/industry/manufacturing/ip/patentsearch/patentsquare/>
 19. 特許調査分析と生成 AI の未来 | 角渕由英 (つのぶちよしひで) - note, 9 月 23, 2025 にアクセス、
<https://note.com/tsunobuchi/n/nfb7c63168311>
 20. 日本電気株式会社様 | 導入事例 | 特許調査支援サービス「PatentSQUARE」 - Panasonic, 9 月 23, 2025 にアクセス、
https://www.panasonic.com/jp/business/its/patentsquare/casestudy/case_nec.html
 21. 特許検索に AI は効果的? 調査の概要や LLM を活用するメリット、導入事例を徹底解説!, 9 月 23, 2025 にアクセス、
https://ai-market.jp/technology/llm-patent_search/
 22. 生成 AI 活用特許分析ツールの比較分析: - よろず知財戦略コンサルティング, 9

月 23, 2025 にアクセス、

<https://yorozipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/34eff7c02387c7ab46b1.pdf>