

アナクア社の AI 駆動型戦略：AQX 11 プラットフォームの分析と 2025 年知財・情報フェアで発表される日本市場向け新戦略の展望

Gemini Deep Research

エグゼクティブサマリー

本レポートは、知的財産管理ソリューションのリーディングプロバイダーであるアナクア社（Anaqua, Inc.）の最新のサービス展開と市場戦略について、包括的な分析を提供するものである。分析の結果、同社が現在、二つの柱から成る高度な戦略を同時に推進していることが明らかになった。第一の柱は、既存のエンタープライズ市場におけるリーダーシップを盤石にするための、AI 機能を大幅に強化した基幹プラットフォーム「AQX 11」の展開である。第二の柱は、これまで十分なサービスが提供されてこなかった日本の中・小規模知財チームという新たな市場セグメントを開拓するための、全く新しい「AI ネイティブ」ソリューションの投入計画である。

この戦略的転換点において、2025 年 9 月に開催される「知財・情報フェア&コンファレンス」は、単なる製品展示会ではなく、アナクア社が日本市場における新たな章の幕開けを宣言する戦略的な舞台として位置づけられている。AQX 11がもたらす業務効率の飛躍的向上と、新 AI ネイティブプラットフォームが市場に与えるであろう破壊的な影響は、日本の知財管理のあり方を大きく変える可能性を秘めている。本レポートでは、これらの動向を技術的、戦略的、市場的な観点から多角的に掘り下げ、関係者が取るべき次の一手を考察する。

アナクア社の価値提案の進化：管理業務から戦略的インテリジェンスへ

アナクア社の近年の動向を分析すると、その価値提案が根本的に変化していることがわかる。従来、知的財産管理は出願や年金管理といったバックオフィスの管理業務と見なされがちであった。しかし、アナクア社は、知財を事業成長を牽引するフロントラインの戦略的資産として再定義し、そのためのソリューションを提供する企業へと進化を遂げている。

この戦略転換の核心は、同社の日本拠点代表へのインタビュー記事で明確に示されている。同氏はアナクア社が定義する「サクセス」を、単なるシステム導入ではなく、「知財を活かしたクライアントの事業成長」とであると断言している¹。この思想は、同社の提供価値が「特許管理を支援するツール」から、「特許を活用した事業成長を支援するパートナー」へと移行したことを象徴している。

この価値提案の進化を可能にする触媒となっているのが、人工知能（AI）の活用である。アナクア社の戦略において、AIは単なる一機能ではなく、知財専門家がより高付加価値な業務に集中するための時間を創出するエンジンとして位置づけられている。具体的には、社内特許や競合他社特許の分類、要約作成、データ入力といった、これまで専門家が多くの時間を費やしてきた定型的かつ労働集約的な作業をAIが自動化する¹。これにより、専門家は「個々の担当者が自動的に仕分けたいと思っていた作業」から解放され、創出された時間を、より戦略的な「攻めの時間」に充てることが可能になる¹。

さらに、アナクア社は「経営視点での可視化」を重視している。これは、知財部門が蓄積した膨大なデータを、経営層が理解し、意思決定に活用できる形に変換することを意味する。

「HyperView[®]」のようなダッシュボード機能を通じて、技術ランドスケープ、競合比較、費用予測といった戦略的に重要な情報が可視化される¹。これにより、知財データは単なる記録ではなく、事業戦略と直結したアクションブル・インテリジェンスへと昇華される。このアプローチは、知財部門と経営層との間の溝を埋め、知財を全社的な経営資源として活用する基盤を構築するものである。

アナクア社が提唱するAIの活用モデルは、知財専門家を代替するものではなく、その能力を拡張する「人間拡張（Human Augmentation）」モデルであると言える。AIがデータの「前処理」を担い、人間はAIが整理した情報に基づいて高度な解釈、戦略立案、そして「仕掛けたいテーマ」の実行に専念する¹。このナラティブは、AI導入に対する現場の不安を払拭し、特に変化に対して慎重な傾向がある法務・知財部門への浸透を加速させるための、洗練されたチェンジマネジメント戦略でもある。このように、アナクア社は自らを単なるツールプロバイダーから、クライアントの事業成長に深くコミットする戦略的パートナーへと巧みに再配置しているのである。

詳細分析：AQX 11 プラットフォーム（2024 年 6 月リリース）

2024 年 6 月にリリースされた「AQX 11」は、アナクア社の 20 年にわたる歴史の中で最も重要なシステムリリースと位置づけられている²。これは、成熟したエンタープライズ向けプラットフォームに、実用的な AI と自動化機能を深く統合したものであり、前章で述べた「戦略的インテリジェンスの提供」という価値提案を具現化する中核製品である。

AI を活用した機能の高度化

AQX 11の最も注目すべき点は、AI を活用して知財業務の根幹を成すプロセスを合理化する新機能群である。

- **AI Patent Summaries** (AI 特許サマリー): この機能は、特許請求の範囲や発明の要約を AI が自動生成する²。これにより、知財専門家でない研究開発者や事業部門の担当者でも、複雑な特許文書の内容を迅速に把握することが可能となり、レビュープロセスが大幅に加速される。
- **AI Patent Auto -Classifier** (AI 特許自動分類): 自社特許および競合他社特許を、企業独自の分類体系（タクソノミー）に従って自動的に分類する機能である²。これは、従来は専門家が多大な時間を費やしていた手作業の分類業務を代替し、競合環境の分析をより迅速かつ一貫性のあるものにする。インタビューで指摘された「社内分類・他社特許の分類」という時間のかかる作業への直接的な回答となっている¹。

オペレーションとワークフローの抜本的効率化

AQX 11は、AI 機能だけでなく、日々の業務効率を劇的に向上させるための機能強化も図られている。

- **弁理士ワークスペース (Attorney Workspace)** : 弁理士や知財弁護士が必要とする重要な情報（オフィスアクションへの応答、外国出願、年金更新の意思決定など）を一つの画面に集約し、迅速な意思決定を支援する²。散在しがちな情報へのアクセスを容易にし、判断の質とスピードを向上させる。

- **高度な文書自動処理:** Microsoft®Azure AI の技術を活用し、米国特許商標庁（USPTO）や欧州特許庁（EPO）などが発行する数百種類もの公式書類を自動で処理し、システムにデータを取り込む⁴。これにより、手作業によるデータ入力の日間を削減し、入力ミスという人的エラーのリスクを最小限に抑えることができる。知財事務担当者の負担を大幅に軽減する実用的な機能である。
- **ドメイン名管理:** デジタル時代における企業の IP ポートフォリオの拡大を反映し、特許や商標といった従来の知財資産と並行して、ドメイン名を一元管理する新モジュールが追加された³。これにより、オンラインでのブランド保護戦略を統合的に管理することが可能になる。

データ統合と戦略的意思決定支援

プラットフォームの真価は、蓄積されたデータをいかに戦略的価値に転換できるかにかかっている。AQX 11は、強力な分析ツールとの統合により、この要求に応える。

- **統合分析機能:** 特許分析ツール「AcclaimIP」とのシームレスな統合により、管理下のポートフォリオデータを用いて、高度な競合分析や技術動向の可視化が可能となる¹。
- **可視化ダッシュボード:** 「HyperView®」ダッシュボードは、重要業績評価指標（KPI）やポートフォリオの状況を直感的に把握できる形で表示し、経営層への報告や戦略議論を円滑にする¹。

これらの機能群から導き出されるのは、AQX 11がエンタープライズ顧客に対して「効率化と統合」という明確な価値を提供する製品であるということだ。特許レビュー、分類、書類処理、ドメイン管理といった従来は分断されがちだった業務を単一の自動化されたワークフローに統合することで、測定可能な効率向上とコスト削減を実現する。これは、コスト最適化とリスク管理を重視する大企業のニーズに直接応える、極めて実践的なアプローチである。

さらに、発明開示から年金管理、高度なポートフォリオ分析に至るまで、知財ライフサイクルの全てを網羅するこのプラットフォームは、一度導入した顧客にとって、他社製品への乗り換えコストを極めて高くする。これは、競合他社の参入を防ぐ強力な「堀（Moat）」を築く戦略であり、長期的な顧客維持と安定した収益基盤を確保するためのものである。

表 1: AQX 11 における主要機能強化点

機能名	機能概要	主要なビジネス上の 便益	対象ユーザー
AI Patent Summaries ^①	特許請求の範囲や発明の要約を AI が自動生成する ^② 。	レビュープロセスを高速化し、非専門家による特許内容の理解を促進。	研究開発者、事業企画担当者、知財担当者
AI Patent Auto - Classifier ^①	自社および競合他社の特許を、企業独自の分類体系に基づき自動分類する ^② 。	手作業による分類工数を劇的に削減。迅速で一貫性のある競合ランドスケープ分析を実現。	IP アナリスト、知財担当者、研究開発戦略担当者
弁理士ワークスペース	オフィスアクション、外国出願、更新判断など、弁理士の意味決定に必要な情報を一元的に表示する ^② 。	意思決定の迅速化と質の向上。重要情報の見落としリスクを低減。	弁理士、知財弁護士、企業の知財部員
文書自動処理	Microsoft®Azure AI を活用し、主要特許庁の公式書類を自動でシステムに取り込む ^④ 。	データ入力の工数と人的エラーを大幅に削減。事務担当者の生産性を向上。	パラリーガル、知財事務担当者
ドメイン名管理	知財資産ポートフォリオの一部としてドメイン名を追跡・管理する ^③ 。	デジタルブランド資産の統合管理と保護戦略の強化。	知財担当者、法務担当者、マーケティング担当者
HyperView ^① ダッシュボード	ポートフォリオの KPI や費用、タスク状況などをインタラクティブに可視化する ^① 。	経営層への報告を容易にし、データに基づいた戦略的な意思決定を支援。	経営層、知財部門長、IP アナリスト

次なるフロンティア：日本市場向け次世代 AI ネイティブプラットフォーム

2025 年 9 月、アナクア社は近年で最も重要な戦略的発表を行った。それは、日本市場向けに「画期的な AI ネイティブ知財管理ソリューション」を新たに開発し、2026 年前半に提供を開始するという計画である⁷。この発表は、既存の主力製品 AQX 11の進化とは一線を画す、全く新しい市場セグメントへの意図的かつ積極的な拡大戦略を示すものである。

ターゲット市場の拡大

この新ソリューションが明確に「中・小規模知財チーム」をターゲットとしている点は、アナクア社の戦略における大きな転換点である⁷。これまで同社の顧客リストには、本田技研工業、ソニー、キヤノン、横河電機といった日本を代表する大企業が名を連ねており、そのビジネスはエンタープライズ市場に集中していた⁹。新プラットフォームは、これまで同社のソリューションの対象外であった、より広範な企業層を取り込もうとする野心的な試みである。

技術的な飛躍：「AI ネイティブ」の意味

アナクア社が用いる「AI ネイティブ」という言葉は、単なる機能追加以上の技術的飛躍を示唆している。AQX 11が、実績ある成熟したプラットフォームに AI 機能を「統合」したものであるのに対し、AI ネイティブプラットフォームは、開発の初期段階から AI をアーキテクチャの中心に据えて構築される。これは、よりシームレスな AI ワークフロー、直感的なユーザーインターフェース (UI)、そして柔軟でスケーラブルなシステム構造を実現する可能性が高い。発表では、既存の「各国特許庁書類取り込み効率化ソリューション」(AI ドCKETTING)を基盤に機能を強化するとしており、開発当初から高度な自動化 (ハイパーオートメーション) に重点が置かれていることがうかがえる⁷。

この戦略的動きは、いくつかの重要な意味合いを持つ。

第一に、これは未開拓市場を狙う「ブルーオーシャン戦略」である。日本の知財管理システム

市場には、アナクア社の AQX のような高機能・高価格帯のエンタープライズシステムと、よりシンプルで安価なツールとの間に、機能と価格の両面でギャップが存在していた。多くの中堅・中小企業は、革新的な技術を持ちながらも、エンタープライズ級のシステムを導入する予算や専門人材が不足していた。アナクア社は、この「ミッシングミドル（失われた中間層）」と呼ばれる市場セグメントに対し、次世代技術を搭載した全く新しいカテゴリーの製品を投入することで、競争の少ない新たな市場を創造しようとしている。

第二に、この新プラットフォームは、市場拡大の武器であると同時に、自社の地位を守るための「防衛的なヘッジ」でもある。AQX 11 が既存の大口顧客との関係を維持・深化させる一方で、AI ネイティブプラットフォームは、近年台頭してきた、よりモダンな UI と低コストを武器とするアジャイルなスタートアップ企業（例えば、root ip など¹²）と直接競合するための製品となる。これにより、アナクア社は自社の高収益なエンタープライズ事業と競合することなく（カニバリゼーションを避けつつ）、新たな市場トレンドに対応できる。もし将来、市場の需要が完全に俊敏な AI ネイティブソリューションへとシフトした場合でも、アナクア社は既存の AQX プラットフォームを無理に再設計するのではなく、既に市場をリードする製品を手に行っていることになる。これは、自社のコアビジネスを揺るがすことなくイノベーションを推進するための、戦略的に極めて巧みなアプローチである。

第三に、この革新的なプラットフォームを世界に先駆けて日本で最初に立ち上げるという「ジャパンファースト」戦略は、同社の日本市場に対する強いコミットメントの表れである。日本は世界有数の洗練された知財市場であり、ここで成功を収めることは、その後のグローバル展開における強力な実績となる。また、日本企業の特有のワークフローや法的要件に最初から最適化された製品を開発することで、市場への浸透を加速させることができる。これは、日本拠点代表が語った「縁の下をサポート」¹としての姿勢を具現化するものでもある¹。

戦略的ショーケース：2025 年知財・情報フェア&コンファレンスにおけるアナクア社

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る「知財・情報フェア&コンファレンス」は、アナクア社にとって、前述の新たな市場戦略を公式に市場に披露する極めて重要な転換点となる⁷。同社の出展は、単なる製品デモンストレーションの場ではなく、市場に対して同社の未来のビジョンを提示し、競合他社にプレッシャーをかけるための、高度に計画された戦略的イベントと分析できる。

フェアにおける主要活動

アナクア社は、このフェアを最大限に活用するため、以下のような主要活動を計画している。

- **ロードマップの発表:** フェア場で、「日本の知財市場向け AI ソリューションのロードマップ」を公式に発表する⁷。これは、同社のプレゼンテーションの核となり、短期的な製品投入だけでなく、長期的な日本市場へのコミットメントと技術的ビジョンを示すものとなる。
- **新ソリューションの先行プレビュー:** 最も注目されるのが、2026 年前半にリリース予定の新しい AI ネイティブソリューションの「先行プレビュー公開」である⁷。これにより、来場者は正式リリースに先駆けて、次世代プラットフォームの機能やコンセプトを体験することができる。これは、潜在顧客の期待感を醸成し、具体的な商談へと繋げるための強力な磁石となるだろう。

プレビューで期待される内容

これまでの発表内容から、先行プレビューでは以下の点が披露されると予測される。

- 中・小規模チームのユーザーでも直感的に操作できる、モダンで使いやすい新しいユーザーインターフェース。
- 発表で言及された、さらに強化された「AI ドCKETTING」機能のデモンストレーション⁷。特許庁からの書類取り込みがいかに自動化され、業務負担を軽減するかを具体的に示すだろう。
- 専任のアナリストがいないチームでも、プラットフォームが提供するデータからいかにして戦略的な洞察を得られるかを示すユースケースの紹介。

戦略的意味合い

アナクア社のフェアへの参加は、マーケティングと事業開発を連携させた総合的な攻撃（ブリッツ）と見なすことができる。フェアに先立ってプレスリリースで計画を発表することで市場の期待感を高め、「先行プレビュー」という形で限定的な情報公開を行うことで、自社ブースへの来場を促し、優位性を演出する。ロードマップの発表は、単発の製品ではなく、継続的なイノベーションを提供する信頼できるパートナーとしての地位を確立しようとするものであ

る。これは、業界イベントを最大限に活用して大規模な戦略的イニシアチブを立ち上げるための、典型的な成功パターンである。

しかし、この戦略的ショーケースには、一つの重要な未解決問題が存在する。それは、新しい AI ネイティブプラットフォームの「ビジネスモデル」である。技術的な優位性が披露される一方で、ターゲットとする中・小規模の顧客にとって最も重要なのは、価格設定と導入プロセスである。競合他社の多くは、ユーザーごとの月額課金といった透明性の高い SaaS モデルを採用している¹²。アナクア社の従来のエンタープライズ向け価格モデルは見積もりベースで不透明な部分が多かった。新プラットフォームが中・小規模市場で成功を収めるためには、競争力があり、透明で、スケーラブルな価格体系が不可欠である。フェアの来場者や市場アナリストは、この点についてアナクア社の担当者に鋭く問いかける必要があり、その回答が新ソリューションの真の市場浸透力を測る試金石となるだろう。

市場コンテキスト：競争環境と顧客導入状況

アナクア社の戦略を正しく評価するためには、同社が事業を展開する日本の知財管理システム市場の競争環境を理解する必要がある。同社の最大の差別化要因は、グローバルな法制度への対応から高度なビジネス戦略支援まで、知財に関するあらゆるニーズに一つのエコシステムで応えられる能力にある。そして今、その能力を異なる市場セグメントへと拡大しようとしている。

競合他社の概観

日本の市場には、それぞれ異なる強みを持つ競合企業が存在する。

- **伝統的な国内エンタープライズ向けプレイヤー:** 日立社会情報サービスの「PALNET/MC6」は、日本の大企業特有の承認フローや業務プロセスに深く根ざしており、既存のワークフローを変更したくない伝統的な企業から強い支持を得ている¹²。
- **グローバルな競合:** Questel 社の「CyberPatent Topam」は、アナクア社と同様にグローバルで事業を展開する強力な競合であり、日本市場でも多くの導入実績を持つ¹²。
- **モダンな中・小規模向けプレイヤー:** 株式会社 root ip が提供する「root ip」は、モダンな UI と透明性の高い価格設定を特徴とし、使いやすさとコストパフォーマンスを重視するアジャイルな企業やスタートアップに訴求している¹²。

アナクア社の差別化要因

このような競争環境の中で、アナクア社は以下の点で優位性を確立している。

- **グローバルな法制度エンジン:** 200 以上の国・地域の法制度に対応する「Anaqua Law Engine」は、グローバルに事業を展開する企業にとって不可欠な機能であり、他社に対する大きなアドバンテージとなっている⁴。
- **統合された分析機能:** 管理プラットフォームである AQX と、強力な分析エンジンである AcclaimIP がシームレスに連携している点は、管理と分析が分断されがちな他社製品にはない独自の強みである¹。
- **エンタープライズ市場での圧倒的な実績:** 本田技研工業、横河電機、ソニー、キヤノンといったトップ企業への導入実績は、大規模で複雑なポートフォリオを管理できる同社の能力を証明している⁹。さらに、パナソニック ソリューションテクノロジーの「PatentSQUARE」との連携は、エンタープライズ市場における同社の信頼性を一層強固なものにしている¹⁶。

この分析から見えてくるのは、日本の知財管理システム市場がもはや一枚岩ではなく、明確にセグメント化されているという事実である。市場は、(1) 複雑で堅牢なグローバル対応システムを必要とする大企業（アナクア社の牙城）、(2) 国内の既存ワークフローを重視する伝統的企業（日立の強み）、(3) 使いやすさとコストを最優先する俊敏な中・小規模企業（root ip などの強み）、という三つの主要セグメントに大別できる。アナクア社が打ち出した「AQX 11」と「新 AI ネイティブプラットフォーム」という二つの製品ラインを持つ戦略は、この市場のセグメント化に対する直接的な回答である。同社は、特定のニッチ市場に留まることを良しとせず、複数の主要セグメントにわたって市場支配を狙う野心的な戦略を選択したのである。

そして、今後の競争の主戦場は、AI と分析能力へと移行しつつある。期限管理やワークフローといった基本的な機能はもはやコモディティ化しており、競争優位性を確立するためには、AI による業務自動化と、データから戦略的なビジネスインテリジェンスを抽出する能力が不可欠となっている。アナクア社が AQX 11 と新プラットフォームの両方で AI を前面に押し出しているのは、市場の未来がどこにあるかを明確に理解している証左である²。今後、実用的な AI ・分析機能を迅速に実装できないベンダーは、単なる管理業務をこなすだけのレガシープロバイダーと見なされ、市場での存在感を失っていく可能性が高い。アナクア社は、自社の技術革新を通じて、「現代的な知財管理システム」の定義そのものを書き換えようとしているのである。

表 2: 日本における知財管理システムの競争環境

ベンダー／プラットフォーム	主要ターゲット市場	技術的な主要差別化要因	ビジネスモデル／価格設定	戦略的焦点
アナクア AQX 11	グローバル展開する大企業	統合された分析機能 (AcclaimIP) とグローバル法制度エンジン	エンタープライズ向け見積もりベース	ビジネスと知財の連携、戦略的価値創造
アナクア AI ネイティブ (予定)	日本の中・小規模知財チーム	AI ネイティブアーキテクチャ、高度な自動化	SaaS サブスクリプション (予測)	使いやすさ、アクセシビリティ、ROI
日立 PALNET/MC6	日本国内の大企業・中堅企業	日本特有のワークフロー（承認プロセス等）への適合性	ライセンス＋保守 (従来型)	既存業務プロセスの効率化とデジタル化
Questel CyberPatent Topam	法律事務所、大企業	特許調査サービスとの強力な連携	モジュールごとの見積もりベース	知財ライフサイクル全体の網羅
root ip	スタートアップ、中・小規模企業	モダンな UI/UX、弁理士による設計	透明性の高い SaaS サブスクリプション ¹²	直感的な操作性、コストパフォーマンス

総括分析と戦略的展望

本レポートの分析を通じて、アナクア社が現在展開している二正面戦略は、自社の収益性の高いエンタープライズ市場でのリーダーシップを防衛しつつ、同時に中・小規模企業という新たな成長市場を積極的に攻略するための、大胆かつ緻密に計算された計画であることが明らかになった。AQX 11 によって既存顧客の満足度と定着率を高め、AI ネイティブプラットフォームによって新たな顧客層を開拓するというこのアプローチは、市場のセグメント化と技術の進化という二つの大きな潮流に対応する、理にかなったものである。

今後の展望

この戦略が成功を収めるかどうかは、いくつかの重要な問いに懸かっている。

- **ビジネスモデルの変革:** アナクア社は、大企業向けのコンサルティング的なアプローチから、中・小規模市場で求められる、より迅速で透明性の高い **SaaS** 型のビジネスモデルへと、組織文化を含めて適応することができるか。
- **競合の対応:** 日立や **Questel** といった競合他社は、アナクア社が投入する **AI** ネイティブプラットフォームという新たな挑戦にどう対抗するのか。彼らも同様の戦略を採用するのか、あるいは自社の強みをさらに先鋭化させる道を選ぶのか。
- **市場全体の AI 導入加速:** アナクア社が提供する、よりアクセスしやすい **AI** ツールによって、これまで **AI** 導入に踏み切れなかった企業層における知財管理の **AI** 活用は加速するか。

ステークホルダーへの提言

以上の分析に基づき、各ステークホルダーに対して以下の提言を行う。

- **潜在的なエンタープライズ顧客へ:** グローバルなポートフォリオ管理の統合と、**AI** による業務効率化を求める大企業は、**AQX 11**が提供する価値を評価すべきである。特に、複数のシステムや手作業に依存している業務プロセスの統合による **ROI**（投資対効果）に着目することが推奨される。
- **潜在的な中・小規模顧客へ:** これまで高機能な知財管理システムの導入を躊躇してきた中堅・中小企業は、**2025** 年の知財・情報フェアで公開されるアナクア社の新 **AI** ネイティブプラットフォームのプレビューと、その後の価格発表を注意深く見守るべきである。自社の成長段階に合った、コスト効率の高い戦略的ツールを手に入れる好機となる可能性がある。
- **競合他社へ:** アナクア社が仕掛ける **AI** ネイティブ戦略に対して、早急に対応策を策定する

ことが求められる。自社のターゲット市場と技術的優位性を再定義し、アナクア社の攻勢によって顧客を奪われることのないよう、独自の価値提案を強化する必要がある。

アナクア社の次の一手は、日本の知財管理市場全体の競争力学を塗り替える可能性を秘めている。2025 年の知財・情報フェアは、その未来を占う上で見逃すことのできない重要なイベントとなるだろう。

引用文献

1. アナクアの日本拠点トップへのインタビュー.docx
2. アナクアが AI 活用機能などを含む知財管理プラットフォームの新バージョン AQX® 11をリリース, 9 月 21, 2025 にアクセス、
<https://www.globenewswire.com/news-release/2024/06/26/2904443/0/ja/%E3%82%A2%E3%83%8A%E3%82%AF%E3%82%A2%E3%81%8CAI%E6%B4%BB%E7%94%A8%E6%A9%9F%E8%83%BD%E3%81%AA%E3%81%A9%E3%82%92%E5%90%AB%E3%82%80%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E7%AE%A1%E7%90%86%E3%83%97%E3%83%A9%E3%83%88%E3%83%95%E3%82%A9%E3%83%BC%E3%83%A0%E3%81%AE%E6%96%B0%E3%83%90%E3%83%BC%E3%82%B8%E3%83%A7%E3%83%B3%E3%82%92%E3%83%AA%E3%83%AA%E3%83%BC%E3%82%B9.html>
3. アナクアが AI 活用機能などを含む知財管理プラットフォームの新バージョン AQX® 11をリリース, 9 月 21, 2025 にアクセス、
<https://www.globenewswire.com/de/news-release/2024/06/26/2904443/0/ja/%E3%82%A2%E3%83%8A%E3%82%AF%E3%82%A2%E3%81%8CAI%E6%B4%BB%E7%94%A8%E6%A9%9F%E8%83%BD%E3%81%AA%E3%81%A9%E3%82%92%E5%90%AB%E3%82%80%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E7%AE%A1%E7%90%86%E3%83%97%E3%83%A9%E3%83%88%E3%83%95%E3%82%A9%E3%83%BC%E3%83%A0%E3%81%AE%E6%96%B0%E3%83%90%E3%83%BC%E3%82%B8%E3%83%A7%E3%83%B3%E3%82%92%E3%83%AA%E3%83%AA%E3%83%BC%E3%82%B9.html>
4. 案件管理の自動化やコラボレーションを促進するプラットフォーム ..., 9 月 21, 2025 にアクセス、
<https://www.anaqua.com/ja/aqx-corporate/ip-operations/>
5. 株式会社アナクア - 日本特許情報機構, 9 月 21, 2025 にアクセス、
https://japio.or.jp/00yearbook/files/2024introduction/02_03.pdf
6. AQX 11: アナクアの AI を活用した知財管理プラットフォームで業務オペレーションの最適解そして知財戦略の優位性を構築 - Anaqua, 9 月 21, 2025 にアクセス、
<https://www.anaqua.com/ja/resource/aqx-11-anaquas-ai-powered-ip-management-platform-delivers-operational-and-strategic-advantages/>
7. アナクアが 2025 年知財・情報フェア&コンファレンスで日本の知財市場向け AI ソリューションのロードマップを発表 - GlobeNewswire, 9 月 21, 2025 にアクセス、
<https://www.globenewswire.com/news-release/2025/09/02/3143240/0/ja/%E3%82%A2%E3%83%8A%E3%82%AF%E3%82%A2%E3%81%8CAI%E6%B4%BB%E7%94%A8%E6%A9%9F%E8%83%BD%E3%81%AA%E3%81%A9%E3%82%92%E5%90%AB%E3%82%80%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E7%AE%A1%E7%90%86%E3%83%97%E3%83%A9%E3%83%88%E3%83%95%E3%82%A9%E3%83%BC%E3%83%A0%E3%81%AE%E6%96%B0%E3%83%90%E3%83%BC%E3%82%B8%E3%83%A7%E3%83%B3%E3%82%92%E3%83%AA%E3%83%AA%E3%83%BC%E3%82%B9.html>

[2%A2%E3%81%8C2025%E5%B9%B4%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E6%83%85%E5%A0%B1%E3%83%95%E3%82%A7%E3%82%A2-%E3%82%B3%E3%83%B3%E3%83%95%E3%82%A1%E3%83%AC%E3%83%B3%E3%82%B9%E3%81%A7%E6%97%A5%E6%9C%AC%E3%81%AE%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E5%B8%82%E5%A0%B4%E5%90%91%E3%81%91A%E3%82%BD%E3%83%AA%E3%83%A5%E3%83%BC%E3%82%B7%E3%83%A7%E3%83%B3%E3%81%AE%E3%83%AD%E3%83%BC%E3%83%89%E3%83%9E%E3%83%83%E3%83%97%E3%82%92%E7%99%BA%E8%A1%A8.html](https://www.anaqua.com/ja/resource/honda-motor-co-ltd-a-case-study/)

8. 日本の知財市場向け AI ソリューションのロードマップを発表＝アナクア
〔GNW〕 - Yahoo!ファイナンス, 9 月 21, 2025 にアクセス、
<https://finance.yahoo.co.jp/news/detail/19f2789e7fa4d7bffe814dc40e6743826a218bf0>
9. 本田技研工業株式会社の事例 - アナクア知財管理ソフトウェア ..., 9 月 21, 2025
にアクセス、 <https://www.anaqua.com/ja/resource/honda-motor-co-ltd-a-case-study/>
10. 横河電機の知財ポートフォリオ管理をアナクアが支援 - GlobeNewswire, 9 月 21, 2025
にアクセス、 <https://www.globenewswire.com/fr/news-release/2022/08/22/2502575/0/ja/%E6%A8%AA%E6%B2%B3%E9%9B%BB%E6%A9%9F%E3%81%AE%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E3%83%9D%E3%83%BC%E3%83%88%E3%83%95%E3%82%A9%E3%83%AA%E3%82%AA%E7%AE%A1%E7%90%86%E3%82%92%E3%82%A2%E3%83%8A%E3%82%AF%E3%82%A2%E3%81%8C%E6%94%AF%E6%8F%B4.html/>
11. ANAQUA（アナクワ）が拡大 - Nishiny の商標・ブランド日記, 9 月 21, 2025 にアクセス、
<https://nishiny.hatenablog.com/entry/2019/10/17/180000>
12. 特許管理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 21, 2025
にアクセス、 <https://note.com/arisadaman/n/ne426464fb3d8>
13. 2025 知財・情報フェア&コンファレンス - 株式会社日立社会情報サービス, 9 月 21, 2025
にアクセス、 <https://www.hitachi-sis.co.jp/events/250910.html>
14. 知財管理システム比較 13 選。メリットや機能、タイプ別の選び方 | アスピック, 9 月 21, 2025
にアクセス、 <https://www.aspicjapan.org/asu/article/31494>
15. 知財管理システムおすすめ 3 選比較, 9 月 21, 2025 にアクセス、
<https://www.chizainomori.com/>
16. パナソニック ソリューションテクノロジー「PatentSQUARE」とアナクア「AQX」が連携サービスをリリース。特許管理業務の効率化を促進。 - PR TIMES, 9 月 21, 2025
にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000009.000062053.html>