

MARKETVIEW™
legal market intelligence

2022

ANAQUA | AQX Corporate

as featured in the
Hyperion MarketView™ Research Program

**INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT
SYSTEMS FOR CORPORATIONS**

知的財産管理 企業向けシステム

このレポートはアナクアの協力により提供されている。



HYPERIONGP.COM
HGP RESEARCH.COM

CHICAGO • DALLAS • **HOUSTON** • LONDON • LOS ANGELES • MIAMI • NEW YORK • WASHINGTON

独立性について

Epiq 社ハイペリオン・リサーチ (Hyperion Research) は、独立した市場調査を行う組織である。ハイペリオン・リサーチは、調査の対象とするベンダーのいずれからも資金提供を受けておらず、いかなる経済上の利益の提供も受けていない。ハイペリオン・リサーチは、すべての調査レポート、調査知見およびその他の分析作業の成果物について、完全な編集上の独立性を維持する。いかなるベンダーについても、我々の調査の範囲は当該ベンダーの市場における重要性と、当社のクライアントの関心に基づき、当該ベンダーがハイペリオン・リサーチのクライアントであるか否かは考慮されない。

ハイペリオン・リサーチおよびハイペリオン・グローバル・パートナーズは、クライアントと連携し、調査対象ベンダーのソリューションの選定および／または導入を行う場合がある。このような業務は、常にクライアントの代理として実施され、クライアントが直接支払いを行う。ハイペリオン・リサーチまたはハイペリオン・グローバル・パートナーズは、選定、導入、またはその他のコンサルティングサービスに関連したベンダーから、いかなる実績報酬も受領しない。

見解および機密情報の取扱について

本レポートおよびハイペリオン・リサーチが公開するその他の情報はすべて、ハイペリオン・リサーチの見解を示すものであり、過誤や不正確な記述が含まれる場合がある。ベンダーに関する情報は、ベンダー自身を直接の情報源とする場合と、そうでない場合とがある。レポートには、しばしば複数の情報源からの情報をまとめたものが含まれる。我々は、そのような情報が正確、完全、十分であることを常に保証するものではなく、本レポートにおける情報の過誤、脱落、または不十分な点や、その解釈について法的責任を負わない。本レポートで述べる見解は、予告なく変更される場合がある。当社の調査で示される、事実に基づく情報はすべて、機密事項ではないとみなされる。機密情報、社外秘情報、および／または取扱に注意が必要な情報を入手した際には、それらの情報を慎重に取り扱うよう努めている。

利用規約

本レポートは、Epiq 社ハイペリオン・グローバル・パートナーズの一部門であるハイペリオン・リサーチによって執筆・作成されたものである。本レポートは一定の制限の下で配布されるものであり、一般には公開されない。本レポートの全部または一部を再配布、共有、再利用する場合には、書面での許可を必要とする。有償無償を問わず、本レポートを受け取った者は、本利用規約を理解し同意したものとする。

COPYRIGHT © 2022 HYPERION GLOBAL PARTNERS, LLC | ALL RIGHTS RESERVED. | 無断複製・転載を禁ずる／制限付きアクセス・配布。

ハイペリオン・リサーチの許可を受けて使用: www.hgpresearch.com

目次

はじめに	2
当社のリサーチプロセスおよび評価手法	4
VENDORVIEW™(ベンダービュー)評価	5
企業向け知的財産管理システムのベンダーランドスケープ	7
市場参加ベンダー	7
高度ソリューションベンダー	12
アナクア社 概要	12
アナクア社 AQX 知財総合管理ソリューション	13
知的財産管理システムの選定・導入の基本指針	25
レポートの購入	27
ハイベリオン・リサーチについて	27
アナクアについて	27

はじめに

今日、知的財産管理は成熟し、イノベーションを大切にする企業や知財に重点を置く知財法律事務所にとって、ますます重要な注力領域となっている。知財権者がイノベーションのペースを早める中、より高性能な知的財産管理システムに対する必要性がかつてなく高まっている。この事は、知財関連サービスを提供する知財法律事務所にも影響を与えている。クライアント企業の期待と作業量は、知財管理システムを再評価するように彼らを駆り立てており、歴史的に変化が遅いとされていたリーガルテクノロジー市場のセグメントの変革につながっている。

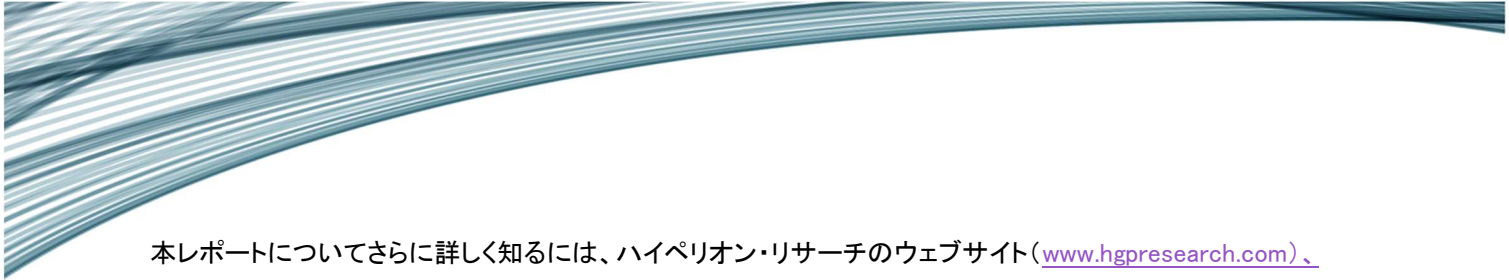
前回の Market View™（マーケットビュー）レポートでは、知財管理ソリューション業界での統合の波に注目していたが、今回のレポートでもその傾向は衰えることなく続いている事が分かる。このレポートでは、引き続きベンダーと製品のランドスケープの最新情報を提供するとともに、この業界を方向づける様々な重要なトレンドにも着目している。今回は、知財法律事務所向け知的財産ビジネス管理 (Intellectual Property Business Management/ IPBM) も網羅をすることで、企業と知財法律事務所を紐づけることで特徴づけられる業界の包括的な見通しについても説明をしている。

過去数年に渡り、知的財産ビジネス管理という専門的な枠組みの概念を導入し、現在主流となっている知財運用モデルに起こりつつある、中間処理に中心を置いたライフサイクルからビジネス統合型ライフサイクルへの重要な変化について説明をしてきた。このレポートでは、この様なモデルを活用して、データ主導の堅牢な知財意思決定能力により、コア事業の運営、戦略的統合、収益の実証と企業価値を支えてきた多くのベンダーについて、引き続き注目をしている。同様に重要な項目として、このモデルがどのように進化し、企業クライアントの変わりゆくニーズを満たすために、より高い効率とサービスレベルを提供することを求められている知財法律事務所も網羅するようになったかにも触れていく。

ハイペリオンの、「企業そして知財法律事務所向け知的財産管理システムに関する Market View™（マーケットビュー）レポート」は、企業そして知財法律事務所の知的財産部門向けに、知的財産管理ソフトウェア市場の包括的なレビューを提供するものである。このレポートがとくに着目するのは、「エンド・ツー・エンド」の知的財産管理ライフサイクルシステムである。知的財産管理システムにとって、案件情報管理は重要な機能であり、将来もそうであり続けるが、我々のレビューでは、企業そして事務所全体のさらに幅広い知的財産管理のニーズに対応するような高い能力を持ち、システム水準をはるかに押し上げるようなソリューションに着目する。ソリューションランドスケープの調査および分析において、クライアントは、このレポートを活用して市場概況を把握した上で、情報に基づき個別具体的なソリューションの選択肢を評価することが推奨される。

260 ページからなる Market View™（マーケットビュー）レポートは、次に挙げる領域を詳細にカバーしている。

- ソリューション市場のトレンド
- 業界を牽引する企業・知財法律事務所向けソリューションに期待される主要ソリューションコンポーネント
- 企業・知財法律事務所向けソリューションプロバイダの特定
- 企業・知財法律事務所向け高度ソリューションプロバイダのレビューと評価
- ソリューションの選定・導入の基本指針



本レポートについてさらに詳しく知るには、ハイペリオン・リサーチのウェブサイト(www.hgpresearch.com)、
または info@hgpresearch.com まで問い合わせができる。

当社のリサーチプロセスおよび評価手法

当社の調査プロセスでは、一次および二次情報源を含む構造的アプローチを採用している。一般に公開されている情報に加え、企業の法務部門、知財法律事務所、ソフトウェアベンダーおよび業界のソート・リーダーとの協力で培ったプロプライエタリー調査のノウハウを利用する。これらの情報源は、市場についての知見を得るため、そしてベンダーを評価するために使用される。

当社の市場調査は、包括的な市場アンケートからスタートし、ソリューション分野に存在するすべてのベンダーを特定することから始まる。初期のベンダープールは、当社のベンダーデータベース、インターネットによる調査、業界取引アンケート、当社独自の市場経験と当社のクライアントを含む市場調査から構築される。すべての特定されたベンダーは初期スクリーニングにかけられ、当社のプロジェクトの目的に合致するかどうかに基づいて、調査に含めるか否かが決定される。

初期スクリーニングに基づき、ベンダーは下記の基準に従って、**市場参加グループ**または**高度ソリューショングループ**に振り分けられる。

- **市場参加ベンダー**とは、ソリューション領域に能力を提供する際、ソリューションの一部の側面に集中しているか、市場のサブセクションで機能するベンダーである。市場の比較的新規の参入者であるか、期待されるソリューション能力に対して、市場においてまだ重要な地位を確立できていないものとする。
- **市場の特筆すべきソリューション**とは、当社の VendorView™ (ベンダービュー) 評価プロセスに含めるに値する、特筆すべき能力を実証しているソリューションである。これらのソリューションは、いくつかの理由によって、Market View™ (マーケットビュー) にある主要ソリューションコンポーネント基準を辛くも満たしていないが、市場において大きな存在感を示し、クライアントから高い関心を集めているか、新規性または革新性のあるソリューションを実証しているものとする。
- **高度ソリューションベンダー**は、製品の機能面と全体的なソリューション能力の両方で大きな強みを発揮し、すべての主要ソリューションコンポーネントの基準を満たすか、それを上回っている。また、クライアント満足度と市場シェアにおいて高い実績を示し、継続的に価値のある機能強化を実施し、評価の高い経営チームと組織を有し、財務面でも安定しているものとする。

高度ソリューションベンダーの各々について、当社のプロプライエタリー手法である Vendor View™ (ベンダービュー) 評価 (以下の表参照) によって、より詳細で徹底的な評価を行う。ベンダーから直接収集した情報および二次情報源の情報の両方を使用する。この情報には、一般に公開されているマーケティング資料、プレゼンテーション、その他の情報が含まれる。また、ベンダーブリーフィングプロセスを通じて、ベンダーが直接、自社の会社概要や製品、サービスについての情報を我々に提供する機会を設けている。ベンダーは、書面で質問票に回答し、アナリストに対して製品デモを含む対面のプレゼンテーションを行う。我々は、可能な場合はいつでも、ベンダー情報を独立して検証し、裏付けを取る。

我々のプロセスにおいて、顧客リファレンスコールは重要な部分を占めている。リファレンスクライアントにインタビューを行い、システムの利用やベンダーとの業務の経験も把握する。これには、要件を満たす能力、プロジェクトの複雑性、問題のサポートに関するベンダーの対応力、その他の認識されている強みなどが含まれる。さら

に、競争の激しい選定プロセスにおいて、リファレンスクライアントがなぜ他の選択肢ではなく、特定のベンダーを選択したのかについても議論をしている。

機密情報について、我々はベンダーやそのクライアントに関する機密または社外秘情報を入手するか、そうした情報に接する場合があるが、厳格な機密および情報管理指針を維持し、そのような情報を当社の MarketView™ (マーケットビュー) レポートまたはブリーフィングに含めたり開示したりすることはない。

客観性を維持するため、ベンダーは自身の評価や、同業者の評価に直接的に関与することも、レビューする権利も持たない。

収集した情報に基づき、各ベンダーを格付けする。格付けは、製品とベンダー双方の能力を 8 つの主要分野で検討し、各カテゴリを 10 段階で評価する。

VENDORVIEW™ (ベンダービュー) 評価

製品機能	▪ 主要ソリューションコンポーネントへの対応 ▪ 認識された品質と機能の改善 ▪ 差別化された機能
製品の使いやすさ	▪ 全体的なユーザー体験 ▪ 「見た目」と「感覚」(Look and Feel)そして一般的なUIデザインの堅持 ▪ 効率的なナビゲーション
製品成熟度	▪ 機能の成熟と完全性 ▪ アプリケーションの安定性と堅牢性 ▪ 機能強化ロードマップとその履歴
テクノロジー	▪ テクノロジープラットフォームの水準 ▪ 柔軟性 ▪ 堅牢性、拡張性 ▪ 開発手法
導入	▪ 導入アプローチおよび実績 ▪ 導入コスト ▪ ホストインフラ(テクノロジー、セキュリティ、プロセス)
メンテナンスおよびサポート	▪ メンテナンスアプローチ ▪ メンテナンスコスト ▪ サポートプログラムおよびアプローチ ▪ 関連サポートコスト、取り組み

企業の事業継続能力

- 市場ポジション／サイズ
- ビジネスモデル
- 組織の規模
- 財務状況
- 長期の事業展望

市場に対するビジョン

- 実証されたソートリーダーシップ
- 業界への参加
- 競争力のある差別化

VendorView™(ベンダービュー)評価の製品関連の評価には、標準的な機能と能力を組み合わせで定めた、主要ソリューションコンポーネント(Key Solution Components - KSC)を基準として用いる。KSC は、いくつかの使用例や、上位のソフトウェア製品に期待される最良実施例の機能と能力に基づいて設定される。KSC は、機能に関する複数の基準を一貫性を持って選択したものであり、これを用いてベンダーを評価・比較する。また、KSC は、クライアントにとって自身の要件と選定基準を決定するためのスタート地点にもなる。

さらに、VendorView™(ベンダービュー)評価は、市場における各高度ソリューションベンダーについての当社の視点や見解も提供する。これには、クライアントがベンダー評価において考慮すべき重要な検討事項が含まれる。強みや注意点は、必ずしもプラスまたはマイナスと受け取る必要はないが、企業がベンダーの能力や適応性を検討・理解することが推奨される分野を表している。

ベンダーに関して特に重要と思われる分野についての理解を深めるため、特定の特筆すべき能力や機能を、**マーケットリーダー または非常に革新的**と指定することができる。



マーケットリーダーは、市場において高度に差別化された能力が認められ、価値の高いソリューションを提供するうえでさらに期待を上回ったとクライアントが報告した場合に指定される。マーケットリーダーの指定は、十分に確立され実証された真に優れた機能に適用される。また、それらは多くの場合、ソリューションの価値や機能が「ゲームチェンジャー(市場の流れを変えるもの)」とみなされ、ベンダー選定プロセスにおいて特に重要な要素とみなされる。



非常に革新的という指定は、ソリューション市場において際立って新規性のある能力を認めるものである。非常に革新的な機能は、独自のデザイン、アプローチ、および／またはユーティリティを有するものであり、多くの場合、比較的最近市場に投入され、今後競合他社の追従が予想されるものである。非常に革新的な機能は、限定された、または特定の用途に特化している場合もあれば、ソリューション全体にわたる広範なアプローチである場合もある。

最後に、それぞれのベンダー評価において、当社の知見および見解は、市場の期待および評価されるソリューションの同業者全体におけるベンダーの相対的な能力に基づいている。重要なこととして、当社の評価は全体的そして業界横断的な能力に注目するとともに、ソリューションが持つ法律業界に特有の能力も特に考慮しているということも挙げられる。特定されたベンダーが市場参加型であれ高度ソリューション型であれ、クライアントは、自社の具体的なニーズや要件を踏まえてソリューションの選択肢を評価しなければならない。また、

一部のベンダーはその他のリサーチ区分やレポートに含まれている場合もあり、その背景においては同じベンダーの評価が大きく異なる場合もある。

企業向け知的財産管理システムの ベンダーランドスケープ

企業向け知的財産管理(IPM)の市場には、様々なベンダーやソリューションが存在する。調査では、新規参入するソリューションを見逃さないよう、継続的な市場モニタリングが行われる。その過程で、企業向け知的財産管理の市場に特化した約 25 のソリューションを特定した。知的財産実務管理のテクノロジーに加えて、これらのソリューションは、特許または商標コンテンツ、調査、およびデータ分析などの、関連分野または付随する分野も扱っている。このレポートに含まれないベンダーも、他のハイペリオン・リサーチ区分に含まれている場合がある。

この MarketView™(マーケットビュー)レポートの目的に鑑み、今回 24 の製品に特に着目をして分析を行った。これらのうち 13 製品は、主要ソリューションコンポーネントの基準の一部のみを満たしているとみなされたため、これらのベンダーをマーケット参加型とした。マーケット参加型ベンダーについては、本レポートでは詳細に記載しないが、その他のリサーチプロジェクトに含める可能性がある。

7 製品が、より高度なプロジェクト定義および KSC 基準に合致した。そして、これらに対して VendorView™(ベンダービュー)評価プロセスを使用して、高度ソリューションベンダーとしてさらなる評価を行った。

また、さらに 4 つのシステムを、市場の特筆すべきソリューションという 3 つ目のカテゴリーの対象としている。これらのシステムは、特筆すべき知的財産管理能力を実証しており、その能力はレポートで報告し当社の VendorView™(ベンダービュー)評価に含めるに値するものの、いくつかの理由から、当社の主要ソリューションコンポーネント基準に照らして高度ソリューションの基準は満たしていない。これらのシステムについては、本セクションの最後で別途紹介し、完全な VendorView™(ベンダービュー)評価を記載する。

市場参加ベンダー

市場参加製品は、当社の企業向け知財管理ソリューションプロジェクト定義に合致し、主要ソリューションコンポーネント(KSCs)における基本的な能力を有しているとみなされる。これらのベンダーは、特殊またはニッチな用途において有力なソリューションであるとも考えられる。

以下のベンダーが、市場参加型として特定された：

ベンダー	製品	補足
ALTリーガル社 (ALT LEGAL, INC.)	ALT LEGAL	ALT LEGALは、クラウドベースの知的財産管理ソフトウェアで、案件情報管理、商標追跡、出願などの機能を有する。 www.altlegal.com
アップコール社 (APPCOLL, INC.)	APP COLL	APP COLLは、クラウドベースで、特許と発明プロセス中心の知的財産管理製品である。USPTO（米国特許庁）との統合機能や、案件情報管理および知的財産ポートフォリオ管理機能を備えている。 www.appcoll.com
ブルグマンソフトウェア社 (BRUGMANN SOFTWARE GMBH)	PATORG SUITE	PatOrgは、オラクルベースのクライアントサーバー知的財産管理ソリューションで、知財ライフサイクル全体の管理を主に行う。PatOrgは、ヨーロッパの知財部門で広く使用されており、データ照合などの多くの統合がEspacenetやCMISサポートとの間に行われており、ワークフローや自動管理機能なども備えている。 www.patorg.de

ベンダー	製品	補足
カーディナルIP社 (CARDINAL IP, INC.)	IP PROJECT CONTROL	IP Project Controlは、クラウドベースの知的財産管理ソリューションで、ユーザーはあらゆるサイズのポートフォリオを管理することができ、IDEAS経由の発明開示書管理にも対応し、案件情報管理やレポート機能も備えている。ユーザーはこれに加えて、一般事項、商標、およびドメインネームを管理することもできる。 www.cardinal-ip.com
クラリベイト社 (CLARIVATE INC)	IPENDO	Ipendoは、社内のITサポートからのサポートが少なくとも知財部門が支援されるように設計されたSaaSソリューションである。Ipendoはまた、Clarivateの他の知財製品と統合することで、更新、予測、知財インテリジェンスとの緊密な統合を提供することもできる。 www.clarivate.com
コンピューターパッケージ社 (COMPUTER PACKAGES, INC.)	CLIENT SERVER WEB VERSION	コンピューターパッケージ社(CPI)の特許商標管理システムは、クラウドとローカルインストールのいずれかを選択可能で、発明開示書、特許、商標、一般事項、ポートフォリオの管理、および期限日計算ができる。すべてのCPIシステムは、期限日計算、USPTOとの統合、レポート機能を備える。 www.computerpackages.com

ベンダー	製品	補足
GSI オフィスマネジメント社 (GSI OFFICE MANAGEMENT, GMBH)	WINPAT/IP NOW	ドイツのミュンヘンに本社があるGSIは、2種類の知的財産管理ソリューションを提供している。クラウドまたはローカルインストールを選べるIP Nowと、ローカルインストール型のクライアントサーバーアプリケーションWinpatである。いずれの製品も、期限日計算、文書管理およびレポート機能を備える。 www.gsi-office.de
ハーバーテクノロジーズ社 (HARBOR TECHNOLOGIES)	IPZEN	フランスに本社があるハーバーテクノロジーズが開発したクラウド型製品IPzenは、主に知財事務所や企業の知財実務者のニーズに重点を置いている。IPzenは、あらゆる種類の知的財産に対応し、統合された請求書発行や業務フロー設定モジュールを備える。 www.harbor-technologies.com
イノベーションアセットグループ社 (INNOVATION ASSET GROUP, INC.)	DECIPHER	Decipherは、クラウドベースの知的財産管理製品で、開示書、特許、商標、著作権、および企業秘密の管理に対応している。 www.innovation-asset.com

ベンダー	製品	補足
IPオンライン社 (IPONLINE, LTD.)	WEBTMS	WebTMSはクラウドまたはローカルインストールが選べる商標管理中心の知的財産管理システムである。法律事務所や企業を対象とし、多くの国際的な法域にわたり、商標データのインポートと監査に対応している。 www.ippo.com
ナレッジシェアリングシステムズ社 (KNOWLEDGE SHARING SYSTEMS, INC.)	KSS TECHTRACS KITS	KSS TechTracS®はモジュラー式のクラウドベースのシステムで、主に特許を対象とし、アイデア化段階から応用、権利化まで知財ライフサイクル全体をカバーしている。また、予算、ライセンス料の分配、電子請求書管理などの財務管理機能も備える。 www.knowledgesharing.com
マインドマターズ社 (MIND MATTERS, INC.)	INNOVATOR	Innovatorは、イノベーション、製品、および知的財産権の管理を中心とする知的財産管理システムである。システムには、発明提案とレビューの業務フローの他、製品開発プロセスをガイドするテンプレートが含まれる。 www.us-mindmatters.com
クエステル社 (QUESTEL)	ORBIT ASSET	Orbit ASSETは、資産を最新の状態に保ち、企業戦略と整合させながら、IP財務の管理に焦点を当てたIPドッキングソフトウェアおよび知的財産ポートフォリオ管理システムである。 www.questel.com/

高度ソリューションベンダー

この MarketView™(マーケットビュー)に含まれる 23 製品のうち、7 製品を高度ソリューションであると判断した。これらの高度ソリューションはいずれも、主要ソリューションコンポーネントのすべて、または実質的にすべてを提供している。高度ソリューションは、それぞれ、統合知的財産管理において、非常に信頼性が高いとみなされている。言い換えれば、知的財産ビジネス管理(IPBM)の枠組における競争で、最も有利な位置にある。クライアントは、それぞれの個別のニーズと要件を考慮した上で、ベンダー評価プロセスを計画することが推奨される。

以下は、企業向け高度知財管理ソリューションと特定された製品である：

ベンダー	製品	ウェブサイト
アナクア社 (AN AQUA, INC.)	AQX 知財総合管理ソリューション (AQX CORPORATE)	www.anaqua.com
クラリベイト社 (CLARIVATE)	FOUNDATIONIP IPFOLIO MEMOTECH UNYCOM	www.clarivate.com
MAXVAL	SYMPHONY	www.maxval.com
PATRIX	PATRICIA	www.patrix.com

業界トレンドの項で述べた業界における統合の副産物として、Anaqua と Clarivate は現在複数の IP 管理ソリューションを所有している。繰り返しとなるコンテンツを排除するために、統合をしたベンダーに焦点を当てた概要を作成した。

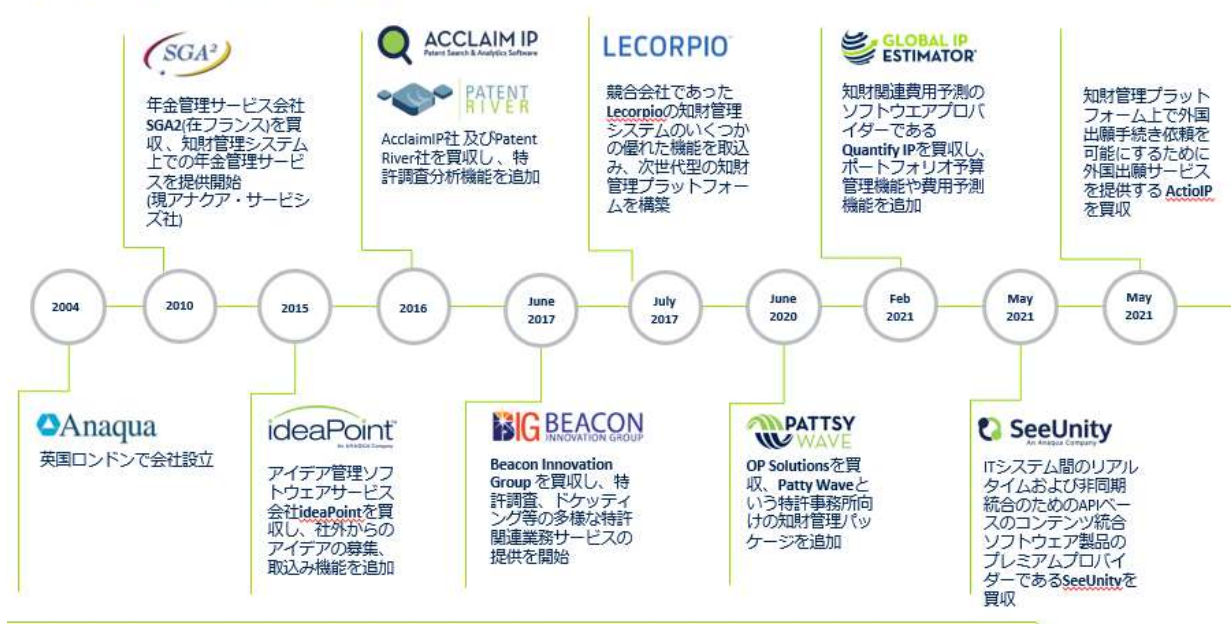
アナクア社 | 概要

ボストンに本社を置くアナクアは、世界各地に 10 以上の拠点を展開している。2004 年、フォード・グローバル・テクノロジーズ社とブリティッシュ・アメリカン・タバコ社が企業の知財管理ソリューション内に重要なギャップがあることを特定した後に共同開発した社内システムが、商業的に独立する形で設立された。当時、商用システムと自社製システムのパッチワークで知財が管理されていたため、データの信頼性が低下し、コストは増加、リスク

発生の可能性にもさらされていた。これらの問題を解決するために、知的財産を管理するための新しいウェブベースの統一システムが共同で開発された。

製品発表当初から、アナクアの技術的リーダーシップと製品のイノベーションはその顧客により推進されてきた。長年にわたり、アナクアは顧客と知財業界の進化するニーズに応えるために、合併や買収、パートナーシップにより飛躍的に成長した。アナクアは、弁理士や企業知財部門、企業マネジメント部門が持つ知財に対する高まるニーズに対応するために、戦略的買収を通して、必要な人材とテクノロジーを獲得し続けている。これには、組織がその事業目標に整合した知的財産戦略を立てるのに役立つツールなどが含まれる。

アナクア社の進化



(アナクア社の許可のもと使用)

アナクアは、エンタープライズシステムを中～大規模の企業や知財法律事務所に提供している。世界各地で導入実績を持つアナクアのクライアントは、北米、ヨーロッパ、アジアに広がり、とくに日本で増加している。知財法律事務所の知財システムに関する要件は、企業の知財グループのものとは大きく異なることを認識し、2020年に知財法律事務所ビジネス部門を創設した。知財法律事務所専用のプロダクトサポートチームとカスタマーサクセスチームにより、アナクアは知財法律事務所の特定のニーズに焦点を当てた機能のロードマップも提供している。

アナクア社 | AQX 知財総合管理ソリューション

アナクアの知的財産管理ソリューションの最新プラットフォームである AQX により、そのクライアントはソリューションスイートのモジュールをパッケージ化し、個別かつ具体的に事業上のニーズに合わせることができるようになる。

AQX プラットフォームが提供するコア製品が対象とする範囲は、知的財産管理、レポート、イノベーション管理、特許商標中間処理、ポートフォリオ管理そしてテクノロジーを活用したサービスに及ぶ。それぞれのコア製品において、アナクアは特別に設計されたレコードタイプと、充実した一連の管理ツールを提供する。また、AQX は Outlook や Exchange を含む E メールに対応した統合文書管理、そして IMAP 統合ツールも提供している。通知、アラート、および自動化されたレポートは、ユーザーのソリューションホームページにプッシュ通知されるとともに、E メールで受け取ることもできる。このシステムは、ユーザーインターフェース内ですべての設定を行うことができ、そこには電子化された「ペーパーレス」処理を中心とするプロセスの自動化のための堅牢な業務フローエンジンも含まれている。

AQX は統合された分析およびビジネス・インテリジェンスツールを提供し、これによりクライアントは社内データおよびグローバルデータを活用してビジネスを最適化することにも役立てられる。

AQX の重要な側面のひとつは、特許年金、商標更新、外国出願などの対応を含む、アナクアの納付サービスとの統合である。これらのツールは、クライアントのシステムと、グローバル納付サービスチームとの間でデータを移動させることで、年金・更新プロセスの自動化を可能にしている。さらにAQX は、Private PAIR アクセス、外国出願、データ検証、特許調査、文書管理、電子署名、Patent Authoring ツールおよび AcclaimIP の一連の特許分析ツールとプロプライエタリーデータについても、いくつかのサービス拡大とソフトウェア統合を進めている。AQX のその他のテクノロジーを活用したサービスとしては、名義変更、権利者情報変更、案件情報管理、パラリーガルサービス、特許調査などがある。

AQX の実行オプションには、オンプレミスまたはアナクアのホスティングパートナーによるホスティングがある。サポートを必要とする顧客のために、アナクアはインストール、設定、データ変換、テスト、トレーニングのすべての側面を管理するプロフェッショナルサービス部門を有している。アナクアはまた、特別な設定、ベストプラクティスプロセス、実装サポートを求める顧客向けのコンサルティングサービスも提供している。トレーニングは、Web ベース、対面、セルフサービスのオンラインポータルから利用できる。アナクアのクライアントサクセス部門は、顧客がシステムの使用を最適化するための継続的なサポートを提供している。アナクアのチームは、システム採用～採用後の実装から稼働開始までの明確なタッチポイント、稼働開始後の継続的なサポートや交流などを通して、顧客と積極的な関係構築を行っている。

組織概要

企業名

アナクア (Anaqua, Inc.)

住所／電話番号／ウェブサイト

セールス: +1-617-927-5820

一般: +1-617-375-5808

www.anaqua.com

各拠点の住所は、www.anaqua.com/contact-us 参照

拠点所在地 — 本社および拠点

本社:ボストン(米国マサチューセッツ州)

拠点:フリーモント(米国カリフォルニア州)、サンディ(米国ユタ州)、ニューヨーク(米国)、ジョンズタウン(米国コロラド州)、ロンドン(英国)、ポー(フランス)、ミュンヘン(ドイツ)、ヴェローナ(イタリア)、ベルゲン(ノルウェー)東京(日本)、ハイデラバード(インド)、グルガオン(インド)

製品開発拠点 — 主要拠点他

ボストン(米国マサチューセッツ州)、フリーモント(米国カリフォルニア州)、ロンドン(英国)、ハイデラバード(インド)

従業員数 — ソフトウェア事業全体

550+

従業員数 — ソフトウェア開発

130+

従業員数 — サポート

100+

従業員数 — 導入／コンサルティングサービス

100+

ソフトウェア顧客数 — トータル

350

製品・テクノロジー概要

製品名 — バージョン

AQX 10.6 (レポート作成時)

リリース実績

公表されたロードマップおよび機能強化リリース履歴

AQX 10.6 — 2022年2月

AQX 10.5 — 2021年9月

AQX 10.4 — 2021年2月

AQX 10.3 — 2020年7月

AQX 10.2 — 2020年4月

AQX 10.1 — 2019年10月

AQX 10.0 — 2019年2月

9.1 — 2018年4月

	9.0－2017年8月 8.6－2016年7月 8.5－2016年3月 8.0－2014年5月
次に予定されているリリース	10.7－2022 年 7 月（レポート作成時）
製品開発アプローチ	約半年に一回のアップデートリリース： AQX[®] の製品開発を後押しする、アナクアのクライアント評議会（クライアント・コミッティ）： ▪ エグゼクティブ・カウンスルが、AQX[®] の3～5年の製品戦略を決定。 ▪ ステアリング・グループが、今後12カ月のロードマップの大枠を策定。 ▪ ワーキング・グループは特定のトピックに特に関心の高いクライアントで構成され、その特定のトピックに着目し、要件設定、ソリューションの検証、そしてベストプラクティスの定義を行う。
モジュールとコア機能	<u>共通基礎機能－FOUNDATION</u> AQXの基礎共通機能は、あらゆる知的財産を管理するために必要な、そのまま使える機能群と、クライアントの個別設定のために必要な補助的なツールセットを含んでいる。 AQX Foundation構成要素： AQXホーム AQX Home：ユーザーが設定可能なホームページは、最新のテクノロジーを使用し、知財データの全体像を概観することができる。直感的に使用可能な個別設定の出来るダッシュボードや、ワンクリックで社外・社内双方のデータ分析にアクセスできる機能を備えている。 ハイパービュー（HyperView） AQX HyperView（AQXハイパービュー）は、ウェブベースの分析・ビジネスインテリジェンスツールで、クライアントは動的でインタラクティブなダッシュボードや、AQXの社内知財データベースとAcclaimIPの公開データを活用したレポートを作成することができる。また、HyperViewは組織全体（事務職から知財リーダーまで）に知見を提供し、代理納付サービス、出願費用、年金、更新その他のコストをモニタリングする機能も備える。 ▪ 設定済みの業務フロー ▪ エクセル対応のデータアップロードツール

- ペーパーレスな職場環境を実現する統合文書管理
- 評価調査システム
- 業務フロー設定ツール
- ワークスペースにドラッグ&ドロップで出願ワークスペースへの公開が可能

イノベーション製品

AQXのイノベーション製品は、研究開発、ビジネスユーザーおよび知財法務を連携させ、新しい知的財産の創出と保護を加速させる。

主要なAQXイノベーション機能:

Business Innovation Suite™ (ビジネスイノベーションスイート)

発明者がアイデアをとらえ、コラボレーションをするための構成可能なポータルと仮想ハブ、アイデア、レビュー、意思決定のためのワークスペース、企業が戦略的ビジョンに向けてイノベーションを推進したり、構造化された問題を解決したりできるようにするためのイノベーションボード。

- 設定可能な発明者報奨および国ごとの実績報奨オプション
- 製品戦略、クリアランスおよびマーキング
- 競合他社／知的財産市場分析
- クライアント、ビジネス、および発明者用ポータル(自動化されたレビューおよび承認ワークフローを含む)
- 依頼管理のウェブフォーム(NDA、CDA、模倣品対策、知財プロジェクト等)
- 発明開示書、商標調査、およびクリアランス依頼の管理
- 統合SERION® 調査機能
- エクスポート規制管理

中間処理製品

AQXの中間処理製品は、あらゆる種類の知的財産について権利を取得し維持するために必要な業務フロー、ツール、そして知財関連の公開情報コンテンツを提供する。

特筆すべきAQX中間処理機能:

- 全種類の知的財産についての各国法、案件情報管理、および年金等の計算
- 拒絶理由通知文書の自動処理
- 各地域特有のタスクと案件情報管理オプションを備えた、特許庁との統合(米国、欧州、日本)

- TSDRとの統合による商標データの自動更新
- オンライン出願用の一括XMLおよびEFS-Web対応PDFフォーム
- グローバル特許データセットを使用した統合データ比較システム
- 審査部門、拒絶理由通知数および許可通知発行予定の予想ツール
- 弁理士生産性向上ツール(出願原稿レビュー補助およびOCRを利用した拒絶理由通知応答システムなど)
- 安全な外部代理人/知財事務所共同作業用ポータル
- 自由度の高い一般事項管理モジュール
- 設定可能な係争管理モジュール
- アナクアの特許年金管理・支払いおよび商標更新管理・支払いサービスとの統合

ビジネス管理

AQXのビジネス管理ツールは、知的財産管理に関連するビジネスの意思決定をサポートし、知財戦略を充実させるために必要とされるデータ、プロセス、能力を提供する。

AQXビジネス管理機能は以下を含む:

- AcclaimIPグローバル特許データダッシュボード、分析およびAQXとの統合
- 中間処理分析レポート
- 弁理士ミーティングおよび意思決定のためのワークスペース
- グラフィックな引用マトリクスと関連技術管理
- ポートフォリオ管理モジュール
- オンボーディングモジュール
- 知財/ポートフォリオ レビューモジュール
- 製品モジュール
- ライセンシング/契約モジュール
- 階層型分類表示
- 第三者の特許および商標の管理
- 特許年金および商標更新判定ワークスペース
- 模倣品対策モバイルアプリ
- 財務ツール(予算、見込、見込金額、請求書発行、および承

	認フローなど) <u>その他の特筆すべきAQX機能は以下を含む:</u> ▪ Adobe e-SignatureとDocuSignのソリューション統合 ▪ ポートフォリオ分類ツール ▪ カスタマイズされたインターフェースサポート
テクノロジー「STACK」	Microsoft .NET 4.8 ▪ Windows: Edge 90+, Mozilla Firefox 88 or later, Google Chrome 90 or later ▪ Macintosh: Safari 12.0 or later, Mozilla Firefox 88 or later, Google Chrome 90 or later ▪ Linux: Mozilla Firefox 88 or later, Google Chrome 90 or later ▪ iPad: Safari
システム所在地	社内または第三者ホスト(ベンダーのホスティングパートナー経由)
インターフェース	ウェブサービスアーキテクチャ、オープンAPI およびその他の標準インターフェース
セキュリティモデルおよびアーキテクチャ	高度な設定が可能なユーザーレベルおよびレコードレベルのセキュリティと許可(役割ベースおよびグループベースモデル) テナクアは、暗号方式 AES 256 に対応した第三者ベンダーを AQX プラットフォームで使用している。
認証またはその他の評価	Microsoftゴールド認証、Microsoft開発パートナー グローバル企業、製品開発、サポートおよびプロフェッショナルサービスにおいて、ISO27001認証 ISMS。SOC2 Type 1 認証。 クラウドシステムについては、以下のリストを参照 - https://azure.microsoft.com/en-us/overview/trusted-cloud/compliance/ www.ibm.com/cloud/compliance

ライセンスモデルおよび導入サービス

ライセンスモデル	年単位のサブスクリプション、複数年期間
----------	---------------------

ライセンス計算	製品パッケージ、案件数
メンテナンス費用	追加費用なしでシステムメンテナンス、アップグレード、ローアップデート(法令改訂によるシステムルール改定)が実施される。
ASP またはホスティング — 費用とオプション	Anaqua は、Microsoft Azure または IBM Cloud を介したホスティングと、オンプレミスでホストをするオプション(追加コストによる)を提供している。ノンプロダクションサーバ環境(検証環境)も購入することができる。
カスタマーサポート — 費用とオプション	追加料金なし(サブスクリプションに含まれる)、サポートはオンラインサポートポータル、Eメールおよびヘルプデスクによる電話対応。 サブスクリプションに含まれるサポート以上を必要とする顧客には、ゴールドサポートモデルを購入することができる。
導入サービス	すぐに利用できるソフトウェアパッケージ用にはシンプルな実装サービス、またはフル実装サービス、プロジェクト管理、ビジネス構成、インターフェイス、データ変換、トレーニング、そして社内開発した変換コーディングとプロプライエタリーツールを提供している。 また、アナクアはデータアップロードツールを提供しており、クライアントはエクセルベースのアップロード/ダウンロード機能からデータをアップロードしたり、アナクアのデータサービスから自動的にデータを取得したりできる。
ユーザートレーニング	導入作業の一部として、アナクアはプロジェクト全体でトレーニングを行っている。プランニング・フェーズでは、システムと業務フローについて設定要件を学ぶトレーニングが提供される。構築フェーズでは、クライアントが設定を実施できるような実務者トレーニングを行う。設定とデータ移管が完了すると、システム設定とデータのトレーニングである、「トレーナーのトレーニング(train the trainer)」が実施される。これらのトレーニングセッションは、原則としてはオンサイトで行われるが、リモートで実施することもできる。 さらに、アナクアは米国とヨーロッパで、毎年地域ごとのトレーニングセッションを開催している。また、毎年開催されるクライアントカンファレンスにおいて、基礎と応用のトレーニングを行っている。これらのトレーニングセッションは無料だが、旅費や滞在費用はクライアントの負担となる。

	アナクアコミュニティエクステンジ(ACE)は、クライアントだけが利用できるコラボレーションサイトで、クライアントはベストプラクティス(最良実施例)などを共有できる。ACEは、カンファレンスのプレゼンテーションを主催し、最新のトレーニング資料やその他の関連情報を提供する。
プロフェッショナル・サービス	アナクアのプロフェッショナル・サービスチームは、導入およびトレーニングのサービスを提供する。このチームは、導入マニュアル、データ移管の枠組および設定データベース「Gold Master(ゴールドマスター)」を利用し、導入作業を合理化するとともに、最良実施例の経験を活用する。さらに、クライアントサポートサービスチームは、日々のサポートを提供し、知的財産計画や戦略についてもクライアントを支援する。
ユーザーカンファレンス ー 国内および地域	アナクアは、毎年クライアント向けのカンファレンスを開催している。そこでは最良実施例を共有し、新製品や機能について知る機会を提供している。無料のトレーニングも、ユーザーカンファレンスの一部として実施される。

VendorView™ (ベンダービュー)評価

ここ数年の間、Anaqua は戦略的買収と継続的投資のパターンを保持しており、エンタープライズレベルの洗練された知財ポートフォリオのための主要な知財管理ソリューションプロバイダーとしての地位を固め続けている。Quantify IP の買収は、コスト意識の高い知財権利者にとって重要となる堅牢な費用予測を、AQX 製品群に加えることとなった。統合および移行ツールの大手プロバイダーである SeeUnity の買収は、Anaqua に興味深い可能性をもたらし、AQX を利用する顧客が企業全体で重要な知財データをより簡単に配布共有およびアクセスできるようにしている。

アナクアはオンプレミスとホスティングでのシステム提供を行っており、大部分のクライアントがホスティングのオプションを選択している。ライセンスはサブスクリプションベースであり、モジュールの数や案件数などにより価格が異なる。AQX は大規模企業の知財部門で使用するよう設計されているため、実装プロジェクトは複雑な場合がみられるが、アナクアは前回の Hyperion レポート以降、実装プロセスの改善に重点を置きはじめ、迅速な稼働を実現させるために、より多くの「そのまますぐに使える」構成と標準化された機能を導入するようになった。

AQX のユーザーインターフェイスは、豊富な機能とオプションがユーザーを圧倒する可能性があるため、クライアントにとってはそれが混乱のポイントになる場合もある。この問題を認識したアナクアは、ユーザビリティ向上、機能強化を定期的の実装し、システムナビゲーションの改善に取り組んでいる。開発途中とはされているが、AQX のユーザーインターフェイスは業界で最もクリーンで最新なものの1つである。このレポートの評価者チームは、フレキシブルな構成が可能なダッシュボードとパーソナライズ機能で AQX を一貫して高く評価した。

AQX は、知財業界で最も数の多いモジュールコレクションを持つソリューションとも言われ、知的財産ビジネス管理 (IPBM) を促進するモジュールや機能、および分析ツールを提供し、その範囲を案件情報管理や中間処理、タスクマネジメントにとどまらずさらに拡大させている。標準的な特許商標モジュールに加えて、知財レビューおよび発明管理モジュールも提供している。そのいずれも、知財資産を評価し、社内外の市場ポジショニングデータによってイノベーションの状況を把握・説明するツールを備えている。システムに備えられた文書管理機能は、モジュール間のシームレスなソリューション統合により、イノベーションライフサイクル全体にわたって文書のアクセス・保管を簡便化している。「自動案件情報管理」の各特許庁との統合は、商標の TSDR との統合も含め、大幅に進化を遂げており、拒絶理由通知などの文書の取り込み・振り分け・分類がますます容易になっている。アナクアはまた、AQX の明細書ドラフティングツールのような弁理士や知財事務所用のツールも提供しており、データ密度の高い特許のドラフティングプロセスの自動化に対する支援をも提供する業界でもユニークな存在となっている。

アナクアは知財分析分野でのリーダーシップに向けても積極的な前進を続けている。Sisense ビジネスインテリジェンスエンジンによって駆動される AQX HyperView は、数年に渡り継続的に進化しており、詳細で多角的なレポートとグラフィックスを容易に作成できる高度な機能をユーザーに提供している。HyperView レポートは、アクティブな本番運用環境に負荷がかからないように、別のデータベースで実行されている。また、アナクアは AcclaimIP のデータを統合して多くの機能を提供するための創造的な方法も追求し続けており、その中には審査官、審査部門 (アートユニット)、CPC 分類別に様々な分析を提供する革新的な Prosecution Analytics Report (中間処理分析レポート) や、コンテキストに応じた競争的な特許評価を提示する革新的な「特許スコア」などを提供している。アナクアの AQX 製品シリーズは、市場における知的財産ビジネス管理ソリューションのスタンダード基準を高度化しつづけており、今日の知的財産ビジネス管理 (IPBM) の要件を満たし、それらを強化するように設計されたテクノロジーとコンテンツを提供し続けている。AQX は、知財戦略の実行とビジネス主導の成果達成を成功させるために必要なツールを通して知財の意思決定者をサポートすることで、現代の知的財産ビジネス管理 (IPBM) に求められているイニシアチブや活動から生まれる価値を増幅させている。

当社の AQX の評価において、以下の能力が特に高い評価に値すると判断された：



知的財産ビジネス管理: AQX は知的財産ビジネス管理に求められる (システムの) スタンダードを確立している。組織内の知財法務部、業務オペレーション、そしてビジネス部門を連携し、知財関連の課題の特定、課題への対処や軽減および解決をするためのさまざまな能力を提供している。



意思決定をサポートする分析機能: AQX は、知財管理市場でベストクラスの分析能力を提供している。コンテンツとテクノロジーを統合し、知財業務における意思決定をサポートするコンテキストフレームワークを提供している。



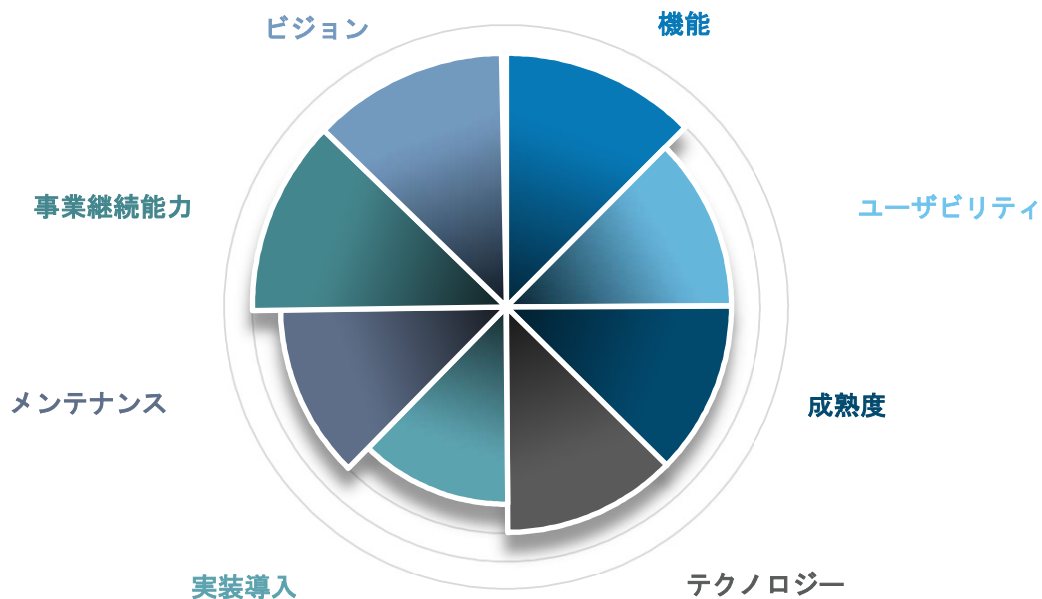
プラットフォーム統合: SeeUnityの買収は、アナクアのすでに堅牢な技術アーキテクチャに価値を加える形となった。これにより知財ビジネス管理能力で重要な、企業組織全体へのデータ共有が可能になっている。



顧客(ユーザー)主導のロードマップ: 他社と一線を画す革新的なアプローチは、ユーザーによるコミュニティが存在し、アナクアの製品ロードマップの策定を先導していることである。そのそれぞれのユーザーがワーキンググループを形成し、特定の製品分野や短中長期的に知財分野に求められる機能などにフォーカスをして新機能の検討を行っている。

以下は、VendorView™ (ベンダービュー) の基準に照らした AQX のレビューである:

アナクア | AQX 知財総合管理



製品機能

9

- 幅広い機能と統合されたモジュールにより、包括的な知財ライフサイクル管理を可能にする
- 自動化された案件情報管理ツール(PTO との統合や文書ダウンロードなど)によりデータ管理を効率化する
- HyperView のレポートツールなど知財ビジネスインテリジェンスに活用できる機能
- ユーザーが中間処理以前からでも発明プロセスを管理できる引用および発明評価メトリクスツール
- 主要な知的財産管理プロセスを自動化するソリューション統合された業務フロー
- 各国法サポート(四半期ごとに更新)
- ソリューションに組み込まれた DMS 機能
- 高度な設計をサポートする洗練された実務者(システムアドミン)ツール

製品の使いやすさ

8

- 簡単に構成変更が可能なホームページのダッシュボード(ユーザーによる構成変更、使用頻度の高い情報へ容易にアクセス)
- 多言語サポート(英語、日本語、中国語、フランス語、ドイツ語)
- データの手入力を減らす効率的な一括アップロードツールと更新のツール
- 総体的な機能のセットは新規ユーザーを圧倒し混乱させる可能性もある

製品の成熟度

8

- 継続的な製品進化と開発
- 知的財産管理のすべての側面やさまざまな関係者プロファイルを網羅する包括的なモジュールとツールのセット
- 急速に成長するクライアント基盤(特にヨーロッパと日本で国際的な存在感が拡大している)
- アナクア評議会(アナクア・クライアント・コミッティ)によるユーザーの製品戦略への本格的な関与

テクノロジー

8

- Microsoft テクノロジー STACK
- ウェブサービスとオープン API が利用可能
- SSAE-16 SOC 2 ホスティング適合
- レコードごとに設定できる堅牢なレベルセキュリティ
- ホスティングまたはオンプレミスでの対応が可能

導入

7

- 強力な構成設定ツールと実務者(システムアドミン)ツール
- 「Gold Master (ゴールドマスター)」を活用した迅速な設計設定
- 精緻された包括的な導入手法
- 大規模プロジェクトはクライアントの積極的な関与と管理を必要とする:実装導入の複雑さに対応する変更管理やフェーズ毎アプローチを実行
- アナクアの納付サービスや第三者サービスとのシステム統合が可能
- 実務管理システムやサービスとの統合が可能だが標準的なテクノロジーとのパートナーシップは少ない(DMS、ERP、会計)

メンテナンスとサポート

8

- 毎年のソフトウェアメンテナンスプログラムがサブスクリプションに含まれている
- オンラインおよびEメールベースのサポートリソース
- 各拠点現地からのサポートを提供
- クライアントの活発な相互交流(ネットワーキングイニシアチブ、トレーニングサミット、評議会およびベンチマーキング)

事業の継続能力

9

- 成熟したサブスクリプションそして統合された知財サービスのビジネスモデル
- 大型新規顧客獲得による顧客基盤と製品認知度の拡大
- 強気に拡大を続ける国際的なクライアント基盤

マーケットビジョン

9

- 広く認められた業界知識と市場におけるリーダーシップ
- 買収企業の円滑な統合で市場に対するビジョンを実行に移す能力を実証
- 活発な評議会やワーキンググループ委員会を通じて、クライアントの関与と参画に注力
- 包括的な12ヵ月ロードマップそして3~5ヵ年の製品戦略

知的財産管理システムの選定・導入の基本指針

ベンダーのレビューと選定は、複雑で時間のかかるタスクになり得る。クライアントは、その選定プロセスにおいて、製品機能と能力を検討するとともに、企業の強みを考慮することが推奨される。クライアントは、包括的な基準の組み合わせにより、適合する最良のパートナーとなるベンダーかどうかを判断すべきである。これらの基準には、ベンダーの既存の機能、将来の製品ロードマップ、企業の安定性、拡張や展開の容易さ、円滑なユーザーアダプションが含まれるべきである。

知的財産管理システムの選定プロセスにおいてクライアントをサポートすることを目的に、次の基本指針を策定した：

- **ユーザーのニーズと要件の組み合わせを明確に定義することから始める：** 知財管理市場をレビューするにあたり、Hyperion の主要ソリューションコンポーネントを利用することを推奨する。これらは最低限の機能セットとみなされるべきであり、クライアントごとの具体的なリストを作成するためのスタート地点となる。多くの知的財産管理ソフト選定プロジェクトで、ビジネスプロセスや要件が詳しく理解されていないように見受けられる。これらに対する理解は、ベンダー選定を成功させるために欠かせないものである。
- **ベンダーのライセンシングモデルと価格設定を理解する：** ソフトウェアを調達する際には、多くの重要で互いに関連した事項を検討する必要がある。ライセンスの種類、スコープ範囲、メンテナンスとサポート、ホスティングやそれらのためのライセンス費用の計算、これらすべてが、ソフトウェア調達において欠かせない側面である。知的財産管理ソフトウェア市場のベンダーの間には、これらに対してさまざまな実例が存在する。元来、優れているモデルまたは優れていないモデルというものとは存在しないが、ライセンスを購入する者は、ベンダーのアプローチと、それがどのようにビジネス目的に影響を与えるかを理解するべきである。
- **ベンダーのリファレンスを綿密に調査する：** 知的財産管理市場には、多くのベンダーが存在している。ベンダーの企業規模（大企業または中小企業）、市場での評価（高評価、悪評）も考慮されるべきだが、クライアントのリファレンスに代わるものではない。リファレンスは、さらなる視点を提供し、クライアントは質問などを通して実際のユーザー体験について理解を深めることができる。
- **ベンダーの事業計画と財務状況を審査する：** 知的財産管理市場がニッチな分野であるというのは、誤った見方ではない。その他のテクノロジー分野（ERP、CRM や会計システム）は、Microsoft、Oracle、SAP などに支配されているが、知的財産管理市場のベンダーは、これらの企業に比べれば小規模である。しかしながら、大企業内で運用される製品が、独立した知的財産管理ベンダーと同等の事業規模のベンダーから提供されている場合もある。クライアントは、そのようなベンダーの知的財産管理ソフトウェアビジネスについての収益や研究開発投資を含む、具体的な財務計画についても、問い合わせるべきである。
- **製品開発のアプローチやその履歴を理解する：** 現在の機能も重要ではあるが、ベンダーとの関係は長期に及ぶ。クライアントは、新機能のロードマップや、新規リリースの履歴、リリース達成の実績なども考慮する必要がある。また、機能強化を定義するプロセスや、それらがどのように入手できるかも理解する必要がある。また、重要な点として、将来の機能強化がライセンスやサポート契約に含まれているかを理解することも挙げられる。
- **導入能力やオプションを評価する：** 新システムの成功は、導入とそのシステムを使用する（社内）ユーザーへの展開の成功に直接左右される。製品の選定は機能によって大部分が決まるものの、導入に関するベンダーの実証経験と成功事例も、重要な検討事項である。これには、セットアップ、インフラ、設計設定、データ移管やトレーニングが含まれる。クライアントは、社内チームのリソースによる導入か、外部の導入コンサルタントを利用するかを、オープンに検討する必要がある。（ベンダーが導入においてクライアントの社内チームのリソースの使用を許可しない場合は要注意。）テクノロジーを動かすプロセスの設計設定こそ、テクノロジーにとって最も重要なカテゴリーである。導入作業が、システムの「設置設計」と少なくとも同等に、システムの「使用」にも着目して行われることは非常に重要である。

レポートの購入

我々の MarketView™(マーケットビュー)レポートは、トレンドや最先端の事例、クライアントが利用可能なソリューションの選択肢を理解する上で、非常に優れたリソースとなり得る。我々の目標は、貴社の組織が選定と導入プロセスで成功を収めることができるように、市場についての確固とした基礎知識を提供することである。

このVendorView™(ベンダービュー)レポートに追加して、MarketView™(マーケットビュー)レポートを購入する場合は、60 分間の説明セッションが含まれている。説明セッションでは、貴社のチームが当社のアナリストに会い、質問をしたり特に興味のある分野について取り上げたりすることができる。

詳しい情報や MarketView™(マーケットビュー)レポートの発注については、当社のウェブサイト (www.hgpresearch.com) または info@hgpresearch.com から連絡をすることが可能である。

ハイペリオン・リサーチについて

ハイペリオン・リサーチは、業界トップのリーガルソリューション市場情報を提供している。この分野におけるリーダー、イノベーター、そしてトレンドメーカーが、独立した市場調査、分析、アドバイザリーサービスの最も優れた提供者としてハイペリオン・リサーチを信頼している。当社は、法務戦略、実務、およびテクノロジーについて、比類のない知見を提供している。

法務部門、法律事務所、その他の法務サービス組織とともに、実務パフォーマンスを改善する方法などについて、事実に基づく賢明な意思決定を行っている。また、ソフトウェアベンダー、専門家サービスグループ、コンサルタントなどのソリューションプロバイダとともに、最新の市場トレンドや顧客のニーズの把握に努めている。

ハイペリオンのアナリストベースの調査とベンチマーキングは、毎年実務管理システム選定の 8 割に情報提供を行っている。

詳細 www.hgpresearch.com.

アナクアについて

アナクアは発明・知財管理において業界トップクラスのエンドツーエンドソリューションを提供しています。米国の特許申請数上位20社の50%以上、グローバルブランド上位20社の50%以上に採用をされている他、多くの進的な特許法律事務所でも利用されています。本社を米国ボストンに構え、ヨーロッパそしてアジアに拠点を有するアナクアの知財プラットフォームは、知財管理関係者や弁護士・弁理士、パラリーガル、発明者という100万人を超えるユーザーに世界中で利用されています。ソリューションにはベストプラクティスの業務フローやビッグデータ分析機能、情報に基づいた知財戦略や判断を可能にするビジネス・インテリジェンス、知財業務を効率化する機能などが統合されています。会社詳細は、www.anaqua.com をご覧ください。

このレポートはアナクアの協力と許可のもとに提供されている。

