

アナクアサービス: 特許年金サービス

サービス紹介



概要

知財ポートフォリオを最新の情報で維持しながら適切な状態で管理することは、知財プロフェッショナルにとって最も重要な業務の1つです。しかし、それに伴う事務作業的なタスクは負荷がかかり時間を取られる作業となることがあります。

年金支払い期限、費用、支払方法は国により大きく異なり、年金に関する法律は絶えず変化するため、常にモニタリングが行われる必要があります。支払い期限を守らない場合、権利の喪失や製品販売の中断など、組織ビジネスへ大きな影響を与えてしまう場合も生じます。

年金支払いを適時適切に実行。必要に応じて必要な情報へ容易にアクセス。— アナクア・サービスの利用で年金・更新費用を最高30%低減（過去ケース最高値より）

アナクアは、明確に定義・確立された手法を通して特許年金を管理します。期限を効率的に管理し、クライアントが、期限管理の効率化や保有する特許ポートフォリオの最適化を支援します。

新たに強化されたアナクアの「**年金更新サービス・ポータル (Payment Services Portal “PSP”)**」は、所有する知財ポートフォリオの情報へ容易にアクセスすることを可能にします。リスクの軽減、支払プロセスの円滑化、そしてポートフォリオの管理が、ポータルから一元的に行えます。

サービス・ポータルには、すべての公開データがまとめられた**特許分析レポート機能**が追加されています。特許分析レポートを活用して該当特許のスコアや強度を評価することで、権利維持、ライセンス、およびビジネスへの影響に関する意思決定にデータを役立てることも可能になります。

年金更新サービス・ポータル

リスクの軽減

- 最新の現地法制度に精通したエキスパートのグローバル・ネットワーク
- 明確に定義・確立された手法
- プロセスのあらゆる側面を高いレベルで自動化
- スケールメリット

意思決定をサポート

- 機能拡張された「**Payment Service Portal—年金更新サービス・ポータル**」で知財ポートフォリオを完全に可視化、必要な時に必要な情報へどこからでもアクセスが可能
- 「**特許分析レポート**」を活用して情報にもとづいた権利維持の意思決定
- 費用見積りと追跡
- レポート機能
- 自動化されたコミュニケーションポータル

支払いプロセスを効率化

- 期限日から納付通知までの支払いフローを完全に可視化
- データ交換を自動化、作業負荷を最小化
- 自動的に作成されるリマインダー
- 現地拠点ローカルスタッフによるサポート

ポートフォリオ管理

- 柔軟な意思決定オプション
- 請求書および予算レポート
- 社内配布に活用できるエクスポート（出力）機能

The screenshot shows the ANAQUA dashboard with a dark blue header. The header contains the ANAQUA logo, the text 'ダッシュボード' (Dashboard), and navigation links for '特許' (Patent), '商標' (Trademark), '特許費' (Patent Fee), and 'レポート' (Report). On the right side of the header, there is a 'Zensdesk' logo and a user profile icon. Below the header, the main content area is titled 'ダッシュボード' (Dashboard) and is divided into four white panels with blue borders. The first panel, '特許・商標' (Patent/Trademark), lists '特許・商標データの管理と管理ステータスの確認' (Management and status confirmation of patent/trademark data) with four buttons: '金庫件' (999), '登録件数' (357), '特許費海外案件' (305), and '保護案件' (166). The second panel, '次回年金' (Next Year's Annual Fee), lists '次回年金の確認' (Confirmation of next year's annual fee) with four buttons: '2022-Q2 Reminder' (60), '2022-Q3 Reminder' (76), '2022-Q4 Reminder' (95), and '2023-Q1 Reminder' (82). The third panel, '納付指示' (Payment Instruction), lists '次回年金に関する納付指示' (Payment instruction regarding next year's annual fee) with three buttons: '定期サイクルでの指示' (7), '振込の金額' (65), and 'グレースペリオド内の指示' (59). The fourth panel, '請求書(特許・商標)' (Invoice (Patent/Trademark)), lists '請求書とクレジットノートへのアクセス' (Access to invoice and credit note) with three buttons: '金庫手番' (268), '印字済みの請求書' (308), and '保険中の請求書' (3), plus a link '過去の請求書番号' (22-08322).

- リスクの軽減
- 容易な意思決定コミュニケーション
- 支払いプロセスの効率化
- ポートフォリオの管理

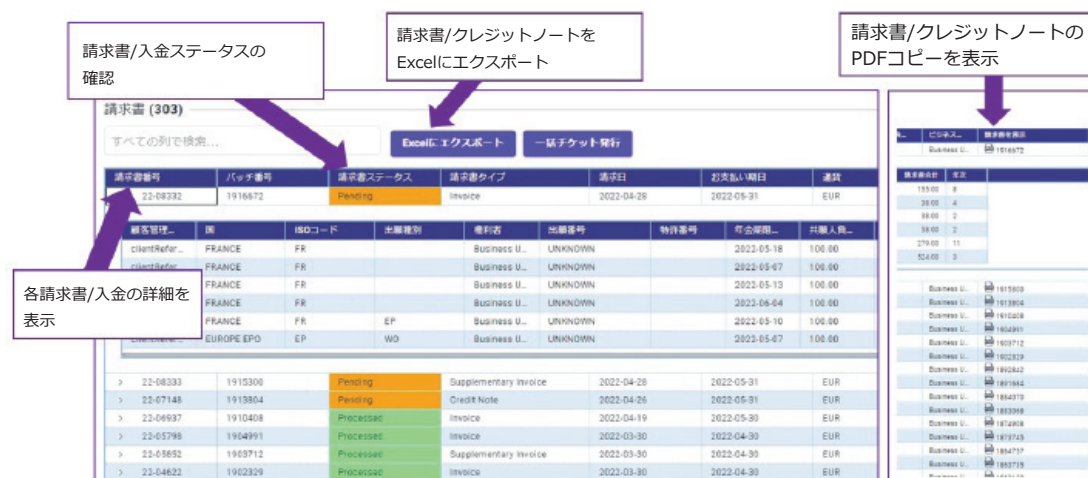


(Patent Analysis Report "PAR")

各特許の強度や指標が評価されたこのレポートは、情報にもとづいた意思決定を支援します。

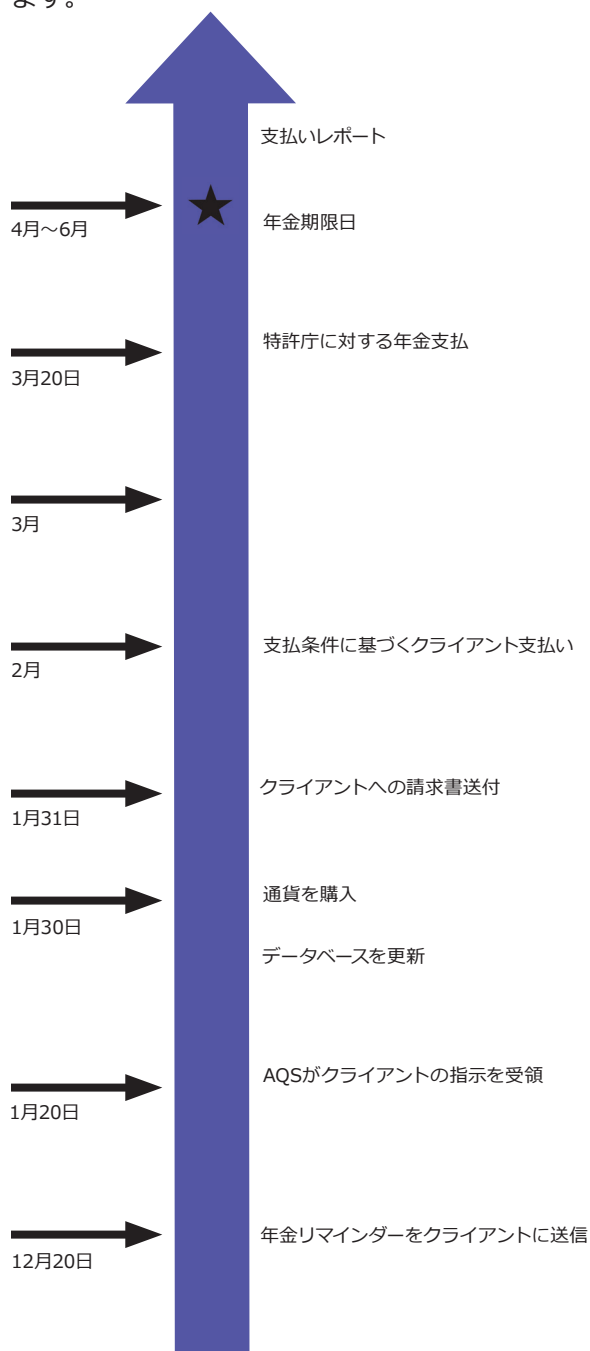
公開データを活用したアナクア独自の特許分析レポートには、該当特許を評価したりランク付けするための特許スコアや、特許ファミリー、引用、他社出願拒絶、ランドスケーピングなどのデータや可視化された情報が記載されています。

請求書監視レポート



アナクアの年金支払い・更新手法にはシンプルなプロセスフローが採用されており、リスクの軽減や特許ステータスの把握を容易にします。データの定義、設定、読み込み、継続的なデータ交換プロセスの設定、ユーザートレーニングなど、必要なすべてのステップをアナクアが順を追って実施します。プロセスの最終決定には、常にクライアント固有のニーズが考慮されます。

効率的な運用を目指し、設計は以下の初期セットアップ（プランニング、準備）、導入、運用の4つの段階を通して行われます。



- 1. プランニング**：クライアントと連携して特許ポートフォリオに関する必要な情報を収集、分析、問題や固有のニーズを特定します。
- 2. 準備**：クライアントと連携してワークフローを定義、内部システムを適切に構成し、データのクリーンアップを実行してデータを同期します。
- 3. 導入**：クライアントのデータをアップロードして検証、さまざまなデータチェックを実施することで、高いデータ品質を確保します。最終テストの実施、クライアント承認を経て運用サイクルの立ち上げ、年金の管理と支払を開始します。
- 4. 運用**：クライアントのガイダンスに従って年金ワークフローを運用します。一般的なプロセスには四半期ごとのリマインダーなど、複数のステップが含まれます。右のタイムラインには4～6月四半期に期限を迎える年金に対するプロセスの例を示しています。
 - a. アナクアが年金支払期限の3か月前にリマインダーを送付
 - b. クライアントが指示をアナクアに送付（支払いの要否）
 - c. アナクアがクライアントの管理システムを更新
 - d. アナクアが支払う年金額の請求書をクライアントに送付
 - e. クライアントが支払条件に基づく支払いを実行
 - f. アナクアが現地の特許庁に指示書を送付、年金を支払う
 - g. アナクアがクライアントの管理システムを更新
 - h. アナクアが支払いレポートと領収書をクライアントへ提供

072025

アナクアサービス：商標更新サービス

サービス紹介



概要

知財ポートフォリオを最新の情報で維持しながら適切な状態で管理することは、知財プロフェッショナルにとって最も重要な業務の1つです。しかし、それに伴う事務作業的なタスクは負荷がかかり時間を取られる作業となることがあります。

商標更新期限、料金、支払方法は国により大きく異なり、更新に関する法律は絶えず変化するため、常にモニタリングが行われる必要があります。更新期限を守らない場合、商標権利の喪失やブランド認知に対する影響など、組織ビジネスへ大きな影響を与えてしまう場合も生じます。

商標更新を適時に適切に実行 必要に応じて必要な情報へ容易にアクセス

アナクアは、これまでのサポート実績にもとづき明確に定義・確立された手法を通して商標更新を管理します。期限管理の効率化や保有する商標ポートフォリオの最適化を支援します。

アナクアの「年金更新サービス・ポータル (Payment Services Portal “PSP”)」は、所有する知財ポートフォリオの必要情報へ容易にアクセスすることを可能にします。リスクの軽減、支払プロセスの円滑化、そしてポートフォリオの管理が、ポータルから一元的に行えます。

年金更新サービス・ポータル

リスクの軽減

- 最新の現地法制度に精通したエキスパートのグローバル・ネットワーク
- 明確に定義・確立された手法
- プロセスのあらゆる側面を高いレベルで自動化
- スケールメリット

意思決定をサポート

- 機能拡張された「**Payment Service Portal – 年金更新サービス・ポータル**」で、知財ポートフォリオを完全に可視化、必要な時に必要な情報へどこからでもアクセスが可能
- 費用見積りと追跡
- レポート機能
- 自動化されたコミュニケーションポータル

支払いプロセスを効率化

- 期限日から納付通知までの支払いフローを完全に可視化し、データ交換を自動化することで作業負荷を最小化
- 自動的に生成されるリマインダー
- 案件別の更新証明をポータルから確認可能

ポートフォリオの管理

- 現地拠点ローカルスタッフによるサポート
- 柔軟な意思決定オプション
- 請求書および予算レポート
- 社内配布に活用できるエクスポート（出力）機能

年金更新サービス・ポータル (Payment Services Portal “PSP”)

ANAQUA ダッシュボード 特許 商標 請求書 レポート			
<div> <div> 商標 <small>商標データの管理と管理ステータスの確認</small> </div> <div> 次回更新 <small>次回更新に関する手続指示</small> </div> <div> 商標更新指示 <small>次回更新に関する手続指示</small> </div> <div> 請求書 (商標) <small>請求書とクレジットノートへのアクセス</small> </div> </div>			
主要件 1881 管理中案件 1209 管理対象外案件 410 保留案件 332	2022-Q2 リマインダー 25 2022-Q3 リマインダー 60 2022-Q4 リマインダー 37 2023-Q1 リマインダー 36	定期サイクルでの指示 49 指示の変更 25 グレースピリオド内の指示 26	生請求書 117 処理済み請求書 116 保留中の請求書 1 過去の請求書番号 AP100001

- 容易な意思決定コミュニケーション
- 支払いプロセスの効率化
- リスクの軽減
- ポートフォリオの管理

商標ポートフォリオと 期限の監視

AQS管理中 商標 (2327)											
すべての列で検索...				Excelにエクスポート		一括チケット発行		メニュー 設定			
<input type="checkbox"/>	AQS管...	顧客管...	商標	画像	国	ISO...	出願種別	出願日	出願番号	登録番号	登録日
<input type="checkbox"/>	ON	clientRefe...	#gotoreunion		France	FR		26-03-2015	UNKNOWN	UNKNOWN	18-12-2015
<input type="checkbox"/>	ON	clientRefe...	(Marque sans texte)		France	FR		22-12-2015	UNKNOWN	UNKNOWN	08-07-2016
<input type="checkbox"/>	ON	clientRefe...	(Marque sans texte)		France	FR		22-12-2015	UNKNOWN	UNKNOWN	08-07-2016
更新期限日 (22)											
すべての列で検索...				保存	表示を選択する (一括):		選択してください	Excelにエクスポート	一括チケット発行		
<input type="checkbox"/>	指示内容	納付指示入...	指示日	AQS管...	手続内容	手続期...	納付指示...	商標	画像	顧客管理番号	
<input type="checkbox"/>	pay			ON	Renewal	29-01-2024	Deciding En...	CRESALYS		clientReference	
<input type="checkbox"/>	pay			ON	Renewal	29-01-2024	Deciding En...	CRESALYS		clientReference	
<input type="checkbox"/>	pay			ON	Renewal	21-01-2024	Deciding En...	GALIX		clientReference	
<input type="checkbox"/>	pay			ON	Renewal	07-01-2024	Deciding En...	ITP INTERPIPE		clientReference	
<input type="checkbox"/>	pay			ON	Renewal	07-01-2024	Deciding En...	ITP INTERPIPE		clientReference	
<input type="checkbox"/>	pay			ON	Renewal	07-01-2024	Deciding En...	ITP INTERPIPE		clientReference	
<input type="checkbox"/>	pay			ON	Renewal	22-01-2024	Deciding En...	OENOBRETT		clientReference	
<input type="checkbox"/>	pay			ON	Renewal	12-01-2024	Deciding En...	PANSTIMASE		clientReference	
Total Rows: 22											Total Rows: 2,327

請求書の監視

請求書/入金ステータスの確認

請求書/クレジットノートをExcelにエクスポート

請求書/クレジットノートのPDFコピーを表示

請求書 (117)

すべての列で検索...

Excelにエクスポート

一括チケット発行

請求書番号

バッチ番号

請求書ステータス

請求書タイプ

請求日

約定日/期限日

通貨

請求額合計

残債

顧客管理...

商標

国

ISOコード

出願種別

権利番号

出願番号

登録番号

前払受取...

未払入金...

各請求書/入金の詳細を表示

請求書合計

請求額を表示

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

Business U...

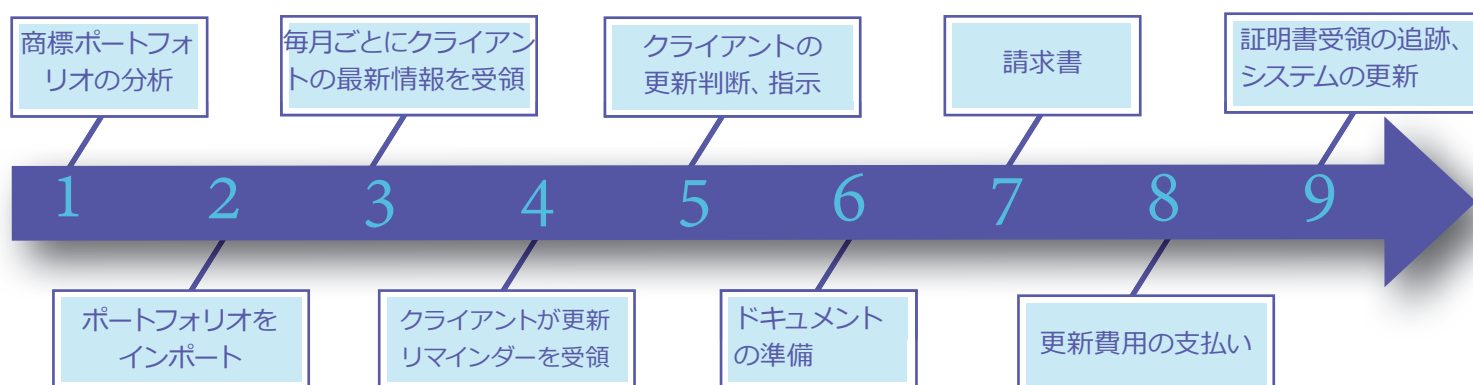
Business U...

Business U...

Business U...</

アナクアの更新・費用支払い手法にはシンプルなプロセスフローが採用されており、リスクの軽減や商標ステータスの把握を容易にします。データの定義、設定、読み込み、継続的なデータ交換プロセスの設定、ユーザートレーニングなど、必要なすべてのステップをアナクアが順を追って実施します。プロセスの最終決定には、常にクライアント固有のニーズが考慮されます。

1. クライアントの商標ポートフォリオを分析するアナクア・サービスのアナリストを割り当てます。分析結果を通して、ポートフォリオや各商標の更新期間に対する理解を深め、クライアントと連携して対処すべき問題を明らかにします。
2. ポートフォリオの詳細について合意した後、すべての商標情報を管理システムにインポートします。アップロードが完了したことを確認する確認書がアナクアからクライアントへ送付されます。
3. 最新のデータが共有されるように商標ポートフォリオに関する最新情報をクライアントからアナクアへ定期的に提供して頂きます。ポートフォリオは毎月更新することをお勧めします。ただし、ポートフォリオの変更頻度が高い場合、月2回更新することをお勧めしています。
4. 商標の更新期限が到来すると、更新リマインダーがクライアントに送付されます。更新通知のタイミングは、クライアントの要件によって決定されます。
5. 更新を変更または調整する場合、クライアントからアナクアへ変更指示が出されます。アナクアは変更指示に従ってデータベースを更新し、クライアントに変更確認書を送付します。
6. すべての調整が完了すると、当月が期限日である案件すべてのドキュメントのリストをアナクアがクライアントに送付します。POA管理を簡素化するために、アップデートおよび関連タイトルの更新を含む、アナクアへの一般委任状に署名することをお勧めします。これにより、クライアント側の管理作業負荷が大幅に軽減されます。
7. 導入時に同意した請求頻度、タイミング、請求先組織に従って、請求書が送付されます。
8. 翌月が期限となる分の商標維持費を毎月20日前後にアナクアが支払います。たとえば、2021年12月が期限の費用は、2021年11月21日に支払います。支払いの猶予期間（グレースピリオド）がない場合、支払いは5日前に行われます。
9. アナクアがすべての申請と更新証明書を追跡し、席次適切な申請・更新が実行される事を確認します。証明書受領後、アナクアは文書を検証して管理システムのデータ形式に準拠していることを確認、システムにインポートをします。原本の文書は四半期毎にクライアントに提供するか、要求があるまでアナクアが保管します。



072025