

古河電工の「AI×IPランドスケープ」戦略：知財を経営の「ど真ん中」へ

経営を支える「三位一体」の推進体制

知財バックグラウンドを持つ社長のコミットメント

袁平社長は知財部での実際組織を有し、「知財は軸のど真ん中」という方針のもと、自ら知財経営を牽引している。

知財解析課による事業部門との高度な対話

2021年に専任組織「知財解析課」を設置。11の専業部門と年2回の知財円陣対話を実施し、現場の課題に寄り添う体制を構築。

「チャンスマキシマム」としてのIPL



知財活動を「リスクミニマム」と「チャンスマキシマム」の二輪で整理し、IPLを後者の横に位置づけている。

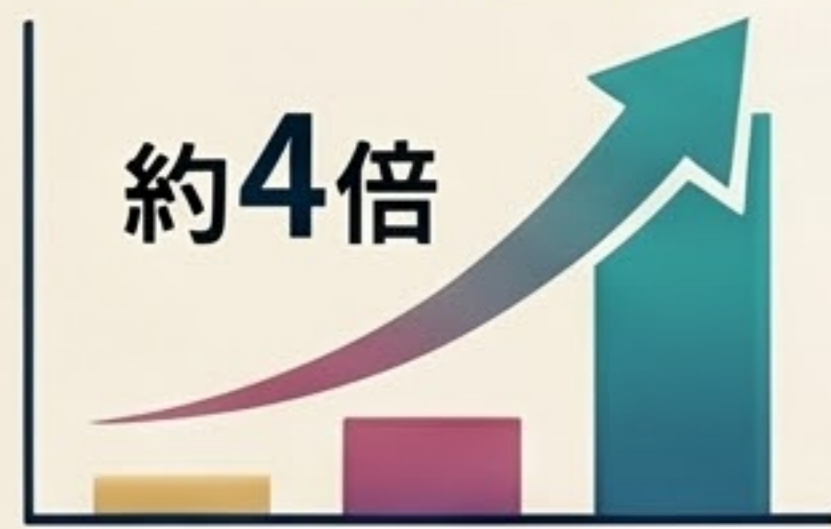
「チャンスマキシマム」としてのIPL



知財活動を「リスクミニマム」と「チャンスマキシマム」の二輪で整理し、IPLを後者の横に位置づけている。

実践事例：データセンタ市場への集中戦略

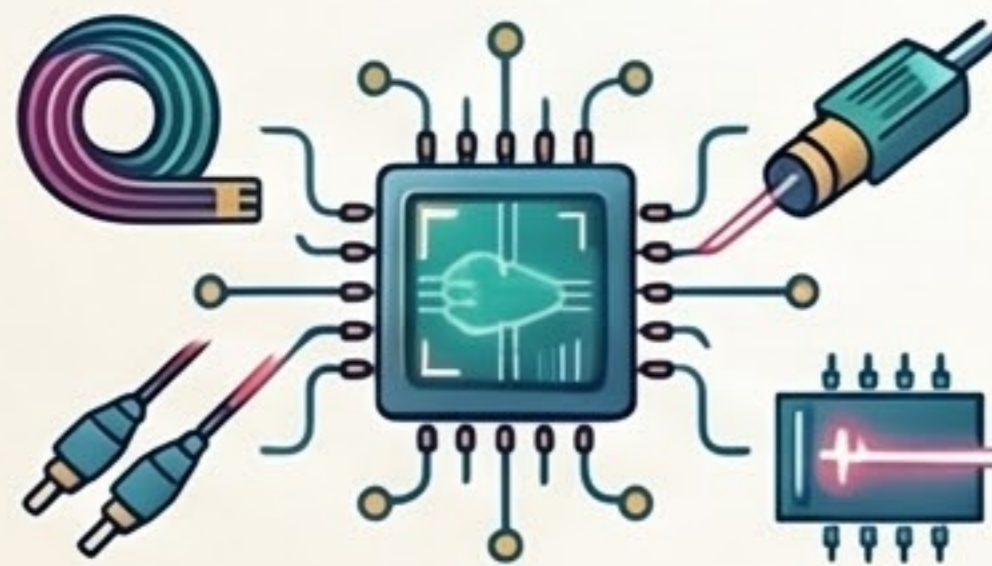
売上高 2023年度比約4倍 (光関連製品)



光関連製品

データセンタ市場を重点収益圏とし、IPLを用いてエコシステムやパートナー提案を継続的にアップデート。

CPO (光電融合) 領域でのコア技術提供



外観光源 (ELS) や小型コネクタなど、AI時代を支えるCPO実装に必要な技術を総合提供できる強みをIPLで可視化。



生成AIの活用と次世代「知財AIエージェント」構想



知財実務への生成AIの恒常的導入
発明提案書の作成支援、先行文献調査、および技術要旨の可視化 (ヒートマップ作成等) にAIを活用し、質とスピードを向上。



全社DX基盤「DXIC」との連動
2023年設立のDXIC主導の全社基盤を活用。情報システムとAI部門が統合された環境で知財DXを推進。



独自「知財AIエージェント」の創出へ
汎用AIの活用を超え、自社独自の知財AIエージェント開発に期待を寄せ、将来的な知的財産業務の自動化・高度化を目指す。

驚異的なスピードで達成した経営KPI

IPL実施率 100% を前倒し達成



中期経営計画の重点テーマに対するIPL実施率を2025年度目標100%としたが、2024年度に前倒しで達成。

令和7年度「知財功労費」経済産業大臣表彰



非特許情報 (ライバル動向や事業環境) を組み合わせた突貫的な分析実績が評価され、大臣表彰を受賞。

独自「知財AIエージェント」の創出へ

汎用AIの活用を超え、自社独自の知財AIエージェント開発に期待を寄せ、複眼的な知的財産業務の自動化・高度化を目指す。



未来への課題：人を軸とした知的資本マネジメント



「価値ある発明を生み出す原点は、あくまで「人」
AIはあくまで手段。社員一人ひとりの知的創造力を最大化させるためのツールとしてAIを位置づける (緑平社長)。



「知的資本統合マネジメント」への進化
特許だけでなく、人的資本、組織知、ノウハウを含む広範の無形資産を統合して価値を創造するモデルへ。



残された課題：AIガバナンスと実装
独自のAIエージェントの具体的実装ロードマップや、機密情報保持、ハルシネーション対策などのルール整備が今後の焦点。