

古河電工の生成 AI 戦略：知的財産フロンティアへの挑戦

Gemini

エグゼクティブサマリー

本レポートは、古河電気工業（以下、古河電工）が長期経営ビジョンの中核に据える生成 AI の戦略的導入について、詳細な分析を提供するものである。「AI プロモーター」制度を通じた広範かつ民主的な AI リテラシーの向上と、研究開発・製造領域における専門的で影響力の大きい応用という、洗練された「バーベル戦略」を遂行している点が特徴的である。

この戦略において最も重要かつ先進的な要素は、同社が推進する「攻めの知財戦略」と生成 AI の統合に向けた初期段階の取り組みである。生成 AI を用いて「技術資産を可視化する」という目標は、単なる技術導入に留まらないパラダイムシフトを意味する。これにより、同社が保有する膨大な知的資本を、静的で防御的な資産から、イノベーションと競争インテリジェンスを生み出す動的なエンジンへと変革することを目指している。

本分析から得られた主要な洞察は、古河電工のアプローチが、強力なトップダウンのリーダーシップ、AI 施策と経営上の重要業績評価指標（KPI）との明確な連携、そして組織文化の変革を企図した構造的なプログラムによって特徴づけられている点である。「AI プロモーター」制度は、利用率の向上という点で初期的な成功を収めている。一方で、知的財産領域における生成 AI の活用は、まだ概念形成に近い極めて初期の段階にあり、これは巨大な機会と同時に重大な実行リスクを内包していることを示唆する。

この統合された AI-IP 戦略が成功裏に実行されれば、イノベーションサイクルの加速、独自データに眠る潜在的価値の解放、そして市場戦略におけるより俊敏でデータ駆動型のアプローチの実現を通じて、古河電工は持続可能で強力な競争優位性を構築する可能性がある。本レポートは、この戦略を解き明かし、そのポテンシャルを評価するとともに、実行に向けた実践的な提言を行うものである。

第1章 戦略的背景：ビジョン2030 の柱としてのDX と AI

古河電工のAIへの取り組みは、独立した技術プロジェクトではなく、トップダウンで策定された長期経営戦略に深く組み込まれている。

1.1. ビジョン2030 へのマイルストーンとしての「25 中計」

古河電工の経営戦略は、長期的な「ビジョン2030」を指針とし、「2022-2025 中期経営計画」（以下、25 中計）を通じて具体化されている¹。この計画の主要な柱は、既存事業の収益最大化と、決定的に重要な「新事業創出に向けた基盤整備」である¹。

これらの目標を支えるため、DX 投資は環境対応投資と並び、全社的な視点で確保される戦略的投資として明確に位置づけられている¹。これは、経営層がデジタル基盤の構築に強くコミットしていることを示している。

1.2. 変革のエンジン：DX&イノベーションセンター（DXIC）

DXIC は、このビジョンを実行するための中核組織であり、DX の企画、AI/IoT ソリューションの構築、ICT 基盤の整備を担っている³。

この組織の沿革は、同社の戦略的な進化を物語っている。2017 年に研究開発本部内で AI/IoT 活用を推進する課として発足し、ボトムアップでのユースケース創出から始まった。2020 年 4 月にはデジタルイノベーションセンター（DIC）として部門化され、2022 年 4 月には企画機能を強化するために戦略本部に移管された。そして 2023 年 4 月、ICT 戦略企画部と統合し、現在の DXIC 体制となった³。この変遷は、実験的な取り組みから、企業全体の戦略的実行を担う統合組織へと、意図的に移行してきたことを示している。

25 中計における DXIC の主要な焦点は「モノづくり DX」であり、製造能力を向上させるための影響力の大きい施策に注力している³。

1.3. 根源的な課題と DX 推進の 4 本柱

同社は、DX の目標達成を妨げかねない根源的な課題として、工場系システムの老朽化、データ化の遅れ、デジタル活用度の低さ、そしてグループ IT ガバナンスの分散といった点を率直に認識している⁴。

これに対処するため、古河電工は DX 推進の明確な 4 本柱を定めている。すなわち、1) 工場系システムの刷新、2) データ蓄積とデータ活用の「当たり前化」、3) IT ガバナンスとセキュリティの強化、4) DX 推進組織である DXIC 自体の強化である⁴。

この DXIC の組織的進化は、同社が単なる技術導入ではなく、事業戦略と一体化したデジタルトランスフォーメーションを本格的に推進している証左である。初期のボトムアップ型アプローチから学び、現在は経営戦略と直結した中央集権的な組織で体系的な変革を主導している。これは、多くの企業が陥りがちな散発的なデジタル化の試みとは一線を画す。さらに、最新の AI ツール導入に先立ち、レガシーシステムやデータサイロといった基盤的な課題に正面から取り組む姿勢は、DX 戦略の成熟度を示している。先進的な分析や AI は、その土台となるデータとシステムの品質に依存することを理解しており、この **methodical** なアプローチは、長期的な成功の確度を著しく高めるものである。

第 2 章 「AI プロモーター」制度：全社的な AI 定着に向けた拡張性あるモデル

「AI プロモーター」制度は、全社的な AI 活用に不可欠な組織文化とスキルの変革を達成するための主要なメカニズムとして機能している。

2.1. プログラムの設計と目的

この制度の核となる目的は、生成 AI の全社的な日常業務での活用（常用化）を実現することにある⁶。その戦略は、単にツールを配布するだけでなく、人間主導の積極的な支援体制を構築することに重点を置いている。

このプログラムは「伴走型サポート」と表現されており、トップダウンの命令ではなく、現場

に寄り添ったピア・ツー・ピア（同僚から同僚へ）のアプローチを採用していることを示唆している⁶。

初期目標として、2025 年 4 月から 80 名の「AI プロモーター」を育成することが掲げられている⁶。これらのプロモーターは、単なるプロンプト作成の技術専門家としてではなく、組織改革を推進する重要な人材として位置づけられている⁶。この普及を促進するために、同社は汎用性の高い生成 AI ツール「OneFIT」を導入している⁶。

2.2. 初期成果と主要指標

この取り組みは既に大きな成果を上げ始めている。2024 年時点で、このツールを体験した従業員数は約 4,000 人に達している⁶。

さらに重要なのは、同社が成功を測る主要な指標を追跡している点である。日常的な活用率は 30%を超えており、これは従業員の相当数が初期の好奇心から実用的な日常業務での応用へと移行したことを示している⁶。

2.3. 比較分析：製造業における「アンバサダー」モデル

古河電工の「プロモーター」モデルは、大手製造業において技術導入を推進するために専門の推進者を置くという潮流と一致している。

- キリンホールディングスは同様のモデルを採用しており、各部門から選抜された「アンバサダー」が Microsoft Copilot の「伴走支援」を受け、その知見を自部署に持ち帰って活用を推進する役割を担っている⁷。
- パナソニック インダストリーやダイハツ工業も、Copilot の展開において「伴走支援」を活用し、主要な推進担当者を対象に実践的なスキルを育成し、導入を促進している⁷。これらのプログラムは、労働時間の大幅な削減といった具体的な成果を実証している⁷。

「AI プロモーター」制度は、技術導入における典型的な「ラストワンマイル問題」に対する洗練された解決策である。ツールと e ラーニングを提供するだけでは、多くの場合、従業員の行動変容には至らない。「伴走型サポート」というモデルは、ツールを知っているという段階から、それを個々の日常業務に統合するという段階への橋渡しをするために設計されている。信頼できる社内の専門家ネットワークを構築することで、古河電工は IT 部門からの指示よりもはるかに文化変革に効果的な、有機的で同僚主導の普及を促進している。

また、30%という日常的な活用率は、単なる見栄えの良い数字以上の意味を持つ。これはプログラムの成功と将来の投資収益率（ROI）を示す重要な先行指標である。この数字は、プロモーターが効果的に価値を実証し、ツールが一部のアーリーアダプターを超えて「アーリーマジョリティ」にまで浸透したことを示唆している。このレベルの日常的な利用が、企業規模での具体的な生産性向上が現実のものとなり始める段階であり、プロモーター制度への投資そのものを正当化する根拠となる。

第3章 生成AIの実践：研究開発とオペレーションにおける現在の応用

広範な普及戦略を補完するものとして、古社のAI活用は特定の高付加価値領域にも及んでおり、バランスの取れたアプローチが見て取れる。

3.1. フラッグシップ・ユースケース：マテリアルズ・インフォマティクス（MI）

AIの最も顕著で戦略的に重要な応用分野は、材料開発である³。

その目標は、様々な材料や製品から統合されたデータを分析し、特性を予測するAIモデルを構築することにある。これらのモデルは、新製品に求められる仕様を満たす新しい材料の「レシピ」を生成するために活用される³。

この取り組みに対して設定されたKPIは、新材料の開発期間を20～50%大幅に短縮するという野心的なものである³。開発サイクルが長くコストのかかるこの業界において、これは競争優位性を確立する上で極めて大きなポテンシャルを秘めている。

3.2. 「モノづくりDX」ポートフォリオの拡充

MI以外にも、古河電工は製造およびオペレーション向けにAIを活用した一連のソリューションを開発している³。

- **画像解析**: 目視検査を自動化し、品質管理を向上させるとともに、従業員をより付加価値の高い業務へ再配置する。
- **プロセス最適化**: AI モデルを用いてプロセスデータを分析し、結果を予測することで、生産変動への迅速な対応を可能にする。
- **異常検知**: 設備や製造ラインにおける潜在的な問題を、ダウンタイムを引き起こす前に特定する。

3.3. 市場からのフィードバックループ：AI が需要を創出

注目すべきは、世界的な生成 AI ブーム自体が、古河電工にとって新たな市場機会を創出しているという力学である。AI サーバーへの需要急増は、同社の高周波回路基板用銅箔の需要を直接的に押し上げている⁸。これにより、古河電工は AI エコシステムにおける消費者であると同時に、主要な供給者でもあるという好循環が生まれている。

古河電工の AI 投資戦略は、単一の領域に依存しない「バーベル戦略」として評価できる。一方の極には、マテリアルズ・インフォマティクスのような、高い専門知識を要し、業界のゲームチェンジャーとなりうるハイリスク・ハイリターンな投資がある³。もう一方の極には、「AI プロモーター」制度を通じた従業員の生産性向上という、リスクが低く広範囲に効果が及ぶ投資が存在する⁶。このバランスの取れたポートフォリオ・アプローチは、AI 戦略全体のリスクを低減し、組織全体での即時的かつ漸進的な利益と、中核的な研究開発能力における長期的で変革的なブレークスルーの可能性の両方を確保するものである。

第 4 章 知的財産フロンティア：生成 AI と「攻めの知財戦略」の統合

本章は、古河電工の戦略の中で最も先進的かつ変革の可能性を秘めた側面を分析する、本レポートの中核部分である。

4.1. 「攻めの知財」戦略の定義

知的財産部で 10 年の勤務経験を持つ森平英也社長をはじめとする経営陣は、知的財産に対する同社のアプローチを根本的に転換しようとしている⁹。

この転換は、従来の防御的な「リスクミニマム」（権利侵害の防止に主眼を置く）の姿勢から、知的財産を用いて事業機会を創出する **proactive**（積極的）かつ **offensive**（攻撃的）な「チャンスマキシマム」戦略への移行を意味する¹⁰。

この戦略を推進する主要なツールが **IP ランドスケープ**であり、これは特許や市場データを分析して事業戦略や研究開発戦略に情報を提供するための手法である⁹。この取り組みへのコミットメントは、**2025 年度までに主要な事業強化・新事業創出テーマのすべてに対して IP ランドスケープ実施率 100% を達成する**という公式な KPI によって裏付けられている¹。

4.2. 戦略の要：「技術資産の可視化」というコンセプト

2024 年 2 月のインタビューで、藤崎晃執行役員研究開発本部長は、古河電工が生成 AI を用いて**「技術資産を可視化」**することを検討し始めている、という極めて重要な発言を行った¹²。

この発言は、同社の AI への取り組みと「攻めの知財戦略」とを結びつける概念的な架け橋である。これは、社内に散在し、サイロ化されているであろう膨大な内部知識ベースから、生成 AI を用いて洞察を抽出し、関連付け、表面化させることを意味する。

同社はこの取り組みを慎重に進めており、情報が漏洩しないセキュアな環境で実施することを徹底している¹²。

4.3. 可能性の解明：「チャンスマキシマム」を具現化する生成 AI

- **知識サイロの打破:** 140 年の歴史を持つ企業にとって、「技術資産」の大部分は、数十年にわたる研究開発報告書、技術メモ、失効特許といった非構造化データとして存在する。大規模言語モデル（LLM）をこの社内コーパスで学習させることで、意味検索や対話が可能なシステムを構築できる。これにより、研究者は過去のプロジェクトを発見し、重複作業を避け、異分野の技術間に新たな関連性を見出すことが可能になる。
- **発明と研究開発の加速:** 生成 AI は、発明者の「壁打ち」相手として機能し、解決策のブレインストーミング、技術文献の要約、インスピレーションを得るための隣接技術分野の特定などを支援する⁹。これは新事業創出という目標を直接的にサポートする。

- **IP ランドスケープの超強化:** 戦略テーマの 100% に対して手作業で IP ランドスケープを実施するのは膨大な作業である。生成 AI は、競合他社の特許のクラスタリング、技術的な「ホワイトスペース」の特定、特許請求の範囲の要約、新たな技術トレンドのリアルタイム追跡など、このプロセスの大部分を自動化できる。これにより、100% という KPI の達成が現実的になる⁹。
- **IP ライフサイクルの効率化:** 他業界の先進事例から、生成 AI は特許出願書類の初稿作成、より包括的な先行技術調査の実施、ライセンス供与や売却対象となる資産を特定するための特許ポートフォリオ分析などに応用可能である¹³。

4.4. 黎明期の戦略：タイムラインの解説

重要な発見は、『知的財産報告書 2023』（2023 年 3 月までの活動を対象）において、「生成 AI」に関する言及が一切ないことである¹¹。この報告書は IP ランドスケープへの戦略的転換に大きく焦点を当てているが、その実現手段として AI には触れていない。

藤崎氏が技術資産の可視化に生成 AI を用いると述べたインタビューは 2024 年 2 月である¹²。このタイムラインは、知的財産領域への生成 AI の適用が、おそらく 2023 年後半に構想され、2024 年から実行に移され始めた、非常に新しい戦略的推進力であることを強く示唆している。

「攻めの知財戦略」は *目的* であり、IP ランドスケープはその *手法* である。しかし、KPI として掲げられた 100% という目標は、実行上の大きな課題を生む。ここで、藤崎氏の「技術資産を可視化する」という発言が、欠けていたピース、すなわち *実現手段* を提供する。生成 AIこそが、「チャンスマキシマム」という哲学を大規模に、かつ実用的に展開可能にする技術なのである。これにより、知財部門は法的なゲートキーパーから、企業のイノベーションの全歴史を掘り起こし、未来の戦略的意思決定に情報を提供する戦略的インテリジェンスハブへと変貌を遂げる。この一つのコンセプトが、同社の DX 投資、AI 導入プログラム、そして最高レベルの事業戦略の点と点とを結びつける。

さらに、知的財産報告書 2023 に生成 AI の記述がなく¹¹、2024 年初頭のインタビューで初めてその重要性が語られたという事実¹²は、我々が成熟したプログラムではなく、まさに今生まれつつある極めて重要な戦略イニシアチブを分析していることを示している。これは、分析を予測的かつ、より批判的なものにする。なぜなら、同社は「戦略的機會」のカーブの頂点にいと同時に、最大の「実行リスク」に直面しているからである。

表 1：生成 AI の能力と古河電工の IP バリューチェーンのマッピング

IP バリューチェーンの段階	主要な課題／ ペインポイント	関連する生成 AI の能力	古河電工における 具体的応用	戦略的便益 (チャンスマ キシマム)
1. 発明・アイ デア創出	知識のサイロ 化、過去の研 究の再発見、 アイデアの限 定的な相互作 用	セマンティッ ク検索、テキ スト要約、ナ レッジグラフ 生成	古河電工の社 内 R&D アーカ イブ（報告 書、特許）で LLM を学習さ せ、研究者が 過去のプロジ ェクトを照会 し、社内の専 門家を見つける ための「コー ーポレート・ ブレイン」チ ャットボット を構築する。	重複作業を防 ぎイノベーションを加速さ せる。「Open, Agile, Innovative」な 文化を醸成 し、異分野技 術を融合させ 新事業を創出 する。
2. 先行技術調 査	時間がかか る、関連技術 の見逃しリス ク、グローバ ル調査におけ る言語の壁	自然言語検 索、多言語情 報検索	発明提案書を 分析し、言語 に関わらず最 も関連性の高 い世界の特許 や技術論文を 自動的に見つ け出す生成 AI 搭載の検索ツ ールを使用す る。	特許審査プロ セスにかかる コストと時間 を削減する。 より包括的な 背景技術との 対比により、 新規性・進歩 性を確保し、 特許の質と強 さを向上させ る。

3. 特許明細書作成	外部の特許事務所への高額な費用、作成期間の長さ、ドラフトの品質のばらつき	テキスト生成、技術文書作成支援	技術者からの構造化された発明提案書に基づき、特許明細書の初稿（背景技術、発明の詳細な説明など）を生成 AI で作成する。	明細書作成コストと出願までの時間を劇的に削減する。知財担当者が特許の最も重要で戦略的な部分である「請求項」の作成に集中できるようにする。
4. IP ランドスケープ	非常に労働集約的、数千件の特許から全体像を把握することが困難	データクラスタリング、トピックモデリング、トレンド分析、可視化	競合他社の特許ポートフォリオ分析を自動化する。生成 AI を用いて技術的な「ホワイトスペース」を特定し、新たなトレンドを予測し、 M&A や提携の候補先を特定する。	100%の IP ランドスケープ実施 という KPI⁹ の達成を現実的なものにする。客観的でデータに基づいたインテリジェンスを戦略立案や R&D の優先順位付けに直接提供する。
5. ポートフォリオ管理	数千件の特許の商業的価値の評価、ライセンス機会の特定が困難	テキスト分析、データ相関分析	特許ポートフォリオデータと市場データ、社内の製品ロードマップを関連付け、活用されていない特許のライセンス機会や、非中	特許ポートフォリオをコストセンターから潜在的な収益源へと転換させ、財務パフォーマンスに直接貢献させる。

			核特許の売却 機会を特定する。	
--	--	--	--------------------	--

第 5 章 戦略的展望と競争上のポジショニング

本章では、これまでの分析を統合し、古河電工の戦略に関する将来的な評価を行う。

5.1. SWOT 分析

- **強み (Strengths)** : 知的財産に関する専門知識を持つ経営陣による強力なリーダーシップ⁹、DX・AI・知財を結びつけた統合戦略¹、構造化された導入プログラム (AI プロモーター)⁶、そして 140 年以上にわたる独自の貴重なデータコーパス。
- **弱み (Weaknesses)** : 新しく複雑な戦略であるため実行リスクが高い。新しい働き方に対する組織文化的な抵抗の可能性。レガシーIT システムという基盤的な弱点の存在⁵。
- **機会 (Opportunities)** : イノベーションの加速 (特にマテリアルズ・インフォマティクス) による持続的な競争優位性の創出³。研究開発アーカイブに眠る「ダークデータ」から大きな価値を解放する可能性。素材科学分野におけるデータ駆動型知財戦略のリーダーとなる機会。
- **脅威 (Threats)** : AI 技術の急速な進化により、現在のツール選択が陳腐化する可能性。セキュリティとデータガバナンスにおける重大な課題¹²。競合他社が同様の戦略を採用し、優位性が失われるリスク。AI の「ハルシネーション (幻覚)」が、重要な研究開発や知財の意思決定に誤った情報を提供するリスク¹³。

5.2. 持続可能な競争優位性の可能性

古河電工にとって真の競争上の堀 (moat) となるのは、コモディティ化しつつある AI 技術そのものではない。その優位性は、**140 年にわたる素材科学研究の歴史**からなる、**同社独自のプロプライエタリなデータセットに AI を適用すること**から生まれる。これらの資産を「可視化」することで、古河電工は競合他社がデータを持たないために決して再現できない洞察を創

出できる。これこそが、データ駆動型競争優位性の核心である。

第6章 提言

本最終章では、レポートの分析に基づき、実行可能な提言を行う。

6.1. 「AI プロモーター」制度の進化

提言: 主要なプロモーター制度の中に、専門的なサブグループとして「IP プロモーター」を創設することを推奨する。知財部および研究開発部門から選抜されたこれらの人材は、特許調査、分析、ランドスケープ作成に特化した生成 AI ツールの使用に関する追加トレーニングを受ける。これにより、汎用的な AI 戦略と、知財部門の高度に専門化されたニーズとの間に必要な橋渡しが構築される。

6.2. 知財領域における生成 AI 導入の段階的ロードマップ

提言: リスクを管理し、成功体験を積み重ねるために、生成 AI-IP 戦略を 3 つのフェーズで実行することを推奨する。

- **フェーズ 1 (内部ナレッジ活用)** : まず、社内の知識管理に生成 AI を活用することに集中する。すなわち、社内の研究開発文書を照会できる「コーポレート・ブレイン」の構築である。これはリスクが低く価値の高い出発点となる。
- **フェーズ 2 (プロセス効率化)** : 検証済みのサードパーティ製生成 AI ツールを先行技術調査や特許出願書類の初稿作成に導入し、即時的な効率化を実現する。
- **フェーズ 3 (戦略的インテリジェンス)** : 経営戦略に直接情報を提供するため、生成 AI を活用した IP ランドスケープのための高度な社内能力を開発し、ビジネスインテリジェンス機能の中核に据える。

6.3. 知財のための堅牢な AI ガバナンスフレームワークの確立

提言: 機密性の高い技術データや知財データとともに生成 AI を使用するための明確なガイドラインを策定するため、知財、法務、研究開発、IT セキュリティからなる部門横断的なタスクフォースを直ちに結成することを推奨する¹⁵。対処すべき主要な課題には、サードパーティ製 AI ツールを使用する際の情報機密性、AI が生成した出力の正確性を検証し「ハルシネーション」を回避するプロセス、そして AI が支援した発明の権利帰属の明確化が含まれる。このガバナンス体制は、戦略が本格展開される前に整備されなければならない。

引用文献

1. 中期経営計画 | 経営方針 | IR 情報 | 古河電気工業株式会社, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://www.furukawa.co.jp/ir/management/feature.html>
2. 古河電工グループ 中期経営計画 2022～2025（25 中計）, 10 月 29, 2025 にアクセス、https://www.furukawa.co.jp/ir/library/mid_briefing/pdf/2022/20220526.pdf
3. 古河電工の DX 戦略 | 古河電工のデジタルトランスフォーメーション | 企業情報 | 古河電気工業株式会社, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://www.furukawa.co.jp/company/dxic/strategy.html>
4. デジタルで磨き、尖らす「モノづくり力」 古河電工の DX 実践 - IT Leaders, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://it.impress.co.jp/articles/-/27161>
5. DX ビジョン | 古河電工のデジタルトランスフォーメーション | 企業情報 | 古河電気工業株式会社, 10 月 29, 2025 にアクセス、https://www.furukawa.co.jp/company/dxic/dx_vision.html
6. 古河電工、「AI プロモーター」育成へ―伴走型サポートで全社の生成 AI 常用目指す― ZDNET Japan, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://bizaidea.com/curation/42726/>
7. 事例 | 法人研修 | スキルアップ AI | AI/DX 人材育成・組織構築 支援 ..., 10 月 29, 2025 にアクセス、https://www.skillupai.com/private_training/success_stories/manufacturing/
8. 事業説明会 - 機能製品事業 - 古河電工, 10 月 29, 2025 にアクセス、https://www.furukawa.co.jp/ir/library/briefing/pdf/2025/20250604_function.pdf
9. 古河電工の知的財産報告書 2023 - よろず知財戦略コンサルティング, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://yorozuipsc.com/blog/20238767569>
10. 古河電の知財活動 マインドチェンジ, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://yorozuipsc.com/blog/3339601>
11. 知的財産報告書 2023 - 古河電工, 10 月 29, 2025 にアクセス、https://www.furukawa.co.jp/rd/ip_report/pdf/ip_report_2023.pdf
12. 古河電工 生成 AI で技術資産を可視化, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://yorozuipsc.com/blog/-ai1723604>
13. 米国企業の知財分野での生成 AI 活用に関する調査報告, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://yorozuipsc.com/uploads/1/3/2/5/132566344/9a26a627fe7cec95a386.pdf>

14. 製造業での AI 活用 | 活用事例と導入法を徹底解説 - エムニ, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://media.emuniinc.jp/2025/05/30/manufacturing-industry-ai-utilization/>
15. AI ガバナンスとは？ガイドラインの概要や企業の取り組み方を解説 - Aismiley, 10 月 29, 2025 にアクセス、https://aismiley.co.jp/ai_news/what-is-ai-governance-guide-line/
16. 企業のための AI ガバナンス・ガイド - IBM, 10 月 29, 2025 にアクセス、<https://www.ibm.com/thought-leadership/institute-business-value/jp-ja/report/ai-governance>