

AI 駆動型 IP ストラテジスト：エナジーウィズ株式会社における生成 AI を活用した知財業務変革の分析

Gemini

Executive Summary

エナジーウィズ株式会社が実施した、同社 IP 戦略室における「**exaBase** 生成 AI」の導入は、単なる生産性向上の事例にとどまらず、企業の根幹をなす知的財産機能の戦略的拡張という観点から、極めて重要なケーススタディを提供する。本レポートは、同社の取り組みを多角的に分析し、その戦略的背景、導入プロセス、具体的な成果、そして全社的な展開モデルを説明するものである。

分析の結果、同社の IP 戦略室は、生成 AI の活用により、特許文献の読解・要約といった定常業務において、担当者一人あたり月間 **120 時間** を超えるという驚異的な業務時間削減を達成したことが明らかになった¹。しかし、その本質的な価値は、単なる時間短縮にあるのではない。AI を「思考のパートナー」として位置づけ、特許権利範囲の戦略立案や審査官への応答戦略策定といった、より高度で創造的な業務に活用することで、知財業務の「質」そのものを飛躍的に向上させた点にこそ、最大の意義が見出される。

この成功は、セキュリティと最新技術へのアクセスという二律背反の課題を解決するソリューション選定、そして IP 戦略室の成功事例を「英雄譚」として全社に展開する巧みな組織変革マネジメントに支えられている。本レポートは、エナジーウィズ社の事例から、知識集約型業務における生成 AI 導入を検討するすべての企業にとって、実践的かつ戦略的な示唆を提示するものである。

第 1 章 戦略的要請：エナジーウィズの競争環境における知財の役割

エナジーウィズ株式会社による生成 AI 導入は、技術的流行を追った単発の施策ではなく、同社の事業戦略の根幹に関わる必然的な一手であった。本章では、同社の事業モデルの転換が、いかにして知的財産（IP）部門の変革を不可避なものとし、AI 導入の強力な推進力となったかを分析する。

1.1 企業プロフィール：伝統的メーカーからソリューションイノベーターへ

エナジーウィズは、1916 年の創業から 100 年以上にわたり、自動車用バッテリーや産業用鉛蓄電池の研究開発・製造・販売を手掛けてきた蓄電池専門メーカーである²。同社は、自動車、重電、産業用電気機器といった競争の激しい市場において、確固たる地位を築いてきた²。

しかし、近年の同社は、単なる製品製造者、すなわち「もの売り」からの脱却を明確に打ち出している。目指すのは、「提案型蓄電ソリューション企業」への進化である³。これは、物理的な製品そのものではなく、顧客の課題解決に貢献するノウハウ、カスタマイズ、そしてサービスといった無形の価値、すなわち知的資本を競争力の源泉とする事業モデルへの根本的な転換を意味する。

1.2 増幅される知的財産の重要性

この戦略的転換は、必然的に IP 部門の役割を大きく変容させる。従来の IP 部門が、主に自社技術を防衛的に保護するコストセンターとしての側面が強かったのに対し、「ソリューション企業」における IP 部門は、事業価値を創出するプロフィットセンターとしての役割を担うことが期待される。イノベーション、顧客ごとの最適化、そして独自の技術的知見こそが、他社との差別化を図る上での生命線となるからである。

発明の発掘、特許調査、侵害予防調査、権利管理といった IP 部門の定常業務は、この新しい事業モデルの下で、その複雑性と緊急性を増す⁷。顧客へのソリューション提案のスピードと、それを支える技術的優位性の確保が、企業の成長を直接左右するためである。

この文脈において、従来の労働集約的な IP 業務のあり方は、企業全体の戦略遂行における明確

なボトルネックとなり得る。例えば、「提案型」ビジネスモデルは、顧客ニーズ、競合他社の動向（IP ポートフォリオを含む）、そして自社の技術資産を迅速に分析し、統合することを要求する⁵。しかし、先行技術調査や FTO（Freedom To Operate）調査といった伝統的な IP 業務は、膨大な時間を要することが知られている⁹。この速度のミスマッチは、新しい戦略的要請に応えようとする営業部門や研究開発部門の活動を阻害する。したがって、IP 部門は、もはや旧来のやり方では企業の成長スピードに追随できないという強い内部的圧力を受けていたと考えられる。この構造的課題こそが、知識集約型業務を劇的に加速させる生成 AI の導入を、単なる「あれば便利な」効率化ツールとしてではなく、企業の戦略目標達成に不可欠な「戦略的必需品」として位置づけたのである。

第2章 生成 AI という触媒：イノベーションとセキュリティの二元性の克服

エナジーウィズの生成 AI 導入プロセスは、「AI を使うべきか」という問いではなく、「いかにして AI を安全かつ持続可能に活用するか」という、より高度な課題設定から始まっている。本章では、同社が初期のトライアルを通じて直面した、イノベーションの追求とセキュリティの担保という二元的な課題を分析し、それが最終的なソリューション選定の方向性をいかに決定づけたかを明らかにする。

2.1 初期の試み：AI 活用の不可避性の認識

同社の AI 活用への挑戦は、2024 年 6 月、他社サービスを利用した 30 名規模のトライアル導入から始まった¹。この背景には、「世の中の大きな流れとして生成 AI は無視できない存在」であり、この新技術をいかに迅速かつ安全に業務へ取り入れるかが「今後の企業の成長を左右する」という経営層の強い認識があった¹。

2.2 トライアルが浮き彫りにした二つの課題

この先行トライアルは、全社展開を見据えた際に克服すべき二つの重大な課題を浮き彫りにした。

第一の課題：機能の陳腐化

トライアルで利用したサービスでは、最新かつ高性能な AI モデルを利用できないという制約があった¹。「日進月歩」で進化する生成 AI 技術の領域において、これは導入したツールが瞬く間に時代遅れとなり、投資価値が著しく低下することを意味していた。

第二の課題：「シャドーIT」の脅威

機能の陳腐化は、より深刻な二次的問題を引き起こす。会社が提供するツールが市場の最高水準のものでなければ、従業員がより高性能な個人向け生成 AI サービスを、会社の許可なく業務利用してしまう「シャドーIT」のリスクが顕在化する¹。これは、セキュリティガバナンスの観点から看過できない極めて危険な状態である。

2.3 交渉の余地なき絶対条件：エンタープライズレベルのセキュリティ

トライアルの初期段階から、DX 推進部が最も重視していたのは「セキュリティの担保」であった¹。企業の機密情報、特に特許出願前の機微な研究開発データを扱う IP 部門での活用を念頭に置けば、入力したデータが外部サービスの学習に利用されないこと、そして情報漏洩のリスクを「徹底的に排除できること」が、生成 AI 活用の「絶対条件」とされた¹。

これらの経験を通じて、エナジーウィズが直面した核心的課題は、**イノベーション**（最新・最高の AI モデルを利用すること）、**セキュリティ**（機密情報、特に知的財産を保護すること）、そして**ガバナンス**（シャドーITを防ぎ、利用を統制すること）という、三つの要素を同時に満たす解を見つけ出す「戦略的トリレンマ」であったと分析できる。例えば、イノベーションのみを追求し、セキュリティの緩い公開ツールを利用すれば、セキュリティとガバナンスが犠牲になる。逆に、セキュリティのみを重視し、機能が制限された旧式のモデルを導入すれば、機能の陳腐化を招き、結果として従業員がシャドーITに走り、ガバナンスとセキュリティが内側から崩壊する。したがって、同社が求めていたのは、単に「安全な AI」ではなく、最先端の技術への継続的なアクセスを、堅牢かつ監査可能な企業統治の枠組みの中で提供できる統合プラットフォームだったのである。この高度な課題認識が、次章で詳述するソリューション選定の基準を形成した。

第3章 ソリューションアーキテクチャ：エンタープライズレベルでの「exaBase 生成 AI」の選定

前章で明らかになった「戦略的トリレンマ」を解決するため、エナジーウィズは 2025 年 1 月、本格運用のパートナーとして「exaBase 生成 AI」を選定した¹。本章では、同ソリューシ

ョンの特定の機能が、いかにしてエナジーウィズの複雑な要求に応え、導入の決め手となったかを詳細に分析する。

3.1 トリレンマの解決：選定を決定づけた三つの柱

exaBase 生成 AI の採用は、機能、ガバナンス、セキュリティという三つの側面から、エナジーウィズが抱える課題に直接的に応えるものであった。

第一の柱：先進的な性能と開発速度

exaBase は、「機能の陳腐化」という懸念に対し、常に最新の高性能モデルが利用できる環境を提供することで応えた¹。これは、従業員に「最高の体験を提供し続ける」ことを可能にし、より高性能なツールを求めてシャドーIT に走る動機を根本から断ち切るための重要な要素であった。

第二の柱：堅牢な管理者機能とガバナンス

他のサービスには標準搭載されていなかったという充実した管理者向け機能は、ガバナンスの要請を満たす上で不可欠であった¹。特に以下の二点が、高く評価された。

- **生産性の可視化機能**：どの部署で、どれだけの業務時間が削減されたかを定量的に把握できるダッシュボード機能。これにより、経営層に対する費用対効果の説明責任を果たすことが容易になる。実際に、最新月のデータとして「ユーザー100 人合計で、1600 時間／月」という具体的な削減効果が報告されている¹。
- **利用ログ管理機能**：ユーザーの利用状況を詳細に追跡・管理する機能。これにより、利用ポリシーの遵守を徹底し、コストを管理しながら、統制の取れた全社展開を進めることが可能となる¹。

第三の柱：妥協のないセキュリティアーキテクチャ

これが「最も重要な決め手」となった¹。exaBase は、他社サービスのように利用規約を精読したり、複雑な設定を利用者側で行ったりする必要がなく、導入時点から高いレベルのセキュリティが保証されているという安心感を提供した。

- **国内データセンターでの処理完結**：すべてのデータ処理が日本国内で完結することが明記されている¹。
- **入力データの非学習利用の明言**：入力したデータが AI モデルの学習に利用されないことが明確に保証されている¹。
- **多層的なセキュリティ対策**：これらに加え、IP アドレスによるアクセス制御、通信（SSL/TLS）および保存データ（AES-256）の暗号化、機密情報（個人番号や金融情報など）の自動マスキング機能といった多層的な防御策が、エンタープライズレベルの要求水準を満たしていた¹¹。

exaBase の選定は、単なる機能比較の結果ではなく、未来を見据えたリスクマネジメントの観点からの戦略的判断であったことがうかがえる。特に、生産性を可視化するダッシュボードは、テクノロジーそのものを管理するツールである以上に、AI 導入という大規模な組織変革をマネジメントするための重要な計器盤として機能する。大規模な AI 導入は多大な投資を伴う。経営層は、その投資対効果を継続的に確認する必要がある。このダッシュボードは、「月間 1600 時間削減」といった定量的な成果を提示し、プログラムの正当性を証明し、さらなる投資拡大への承認を得るための客観的データを提供する。このように、「管理者向け機能」は単なる付加機能ではなく、AI 導入プロジェクトのリスクを低減し、その長期的な成功を担保し、経営層の継続的な支持を取り付けるための不可欠な戦略的ツールなのである。これは、同社が極めて成熟した視点でテクノロジー導入に取り組んでいることを示している。

第 4 章 IP 戦略室の革命：応用とインパクトの詳細分析

本章は、本レポートの中核をなし、エナジーウィズの IP 戦略室が生成 AI を導入したことで、いかに業務を変革させたかを深く掘り下げる。分析は、まず定量的な効率化の側面から始め、次に業務の質そのものを変えた戦略的価値へと展開する。

4.1 基盤業務における超効率化の達成（定量的インパクト）

導入後の最も顕著な成果は、IP 戦略室の高岡氏が「直近の 1 ヶ月だけでも個人で 120 時間を超える業務時間の削減につながった」と証言する、圧倒的な生産性の向上である¹。この劇的な効率化は、従来、専門家が多大な時間を費やしていた基盤業務に AI を適用することで達成された。

- **特許文献解析の自動化**：1 万文字を超えるような膨大な特許文献の中から、特定の技術に関する記述のみを抽出・要約させる作業に活用された¹。これは、知財業務における「先行技術調査」や「技術動向調査」に直接対応するものである⁹。
- **情報構造化の支援**：複雑な技術要件を整理し、論理的にマッピングさせる作業にも利用された¹。

これらの活用により、「従来、人間が一日がかりで行っていた作業を数分で終わられる」というレベルの変革が実現した¹。これは単なる業務改善ではなく、業務プロセスの破壊的イノベーションと評価できる。

4.2 自動化ツールから「思考のパートナー」へ（質的飛躍）

しかし、エナジーウィズにおける AI 活用の真価は、時間削減という定量的な成果にとどまらない。より重要なのは、AI が単なる作業代行ツールから、人間の知的生産活動を拡張する「思考のパートナー」へと進化した点にある¹。

- **戦略的ブレインストーミング（壁打ち）**：これから出願しようとしている特許について、「どのような方針で権利範囲を主張すべきか」という根幹的な戦略立案の「壁打ち相手」として AI を活用¹。これは、事業戦略と直結する「発明発掘」や「出願戦略」の策定プロセスそのものを高度化するものである⁹。
- **拒絶理由通知への対応戦略策定**：一度は特許化が困難と判断された案件に対し、「審査官を説得するための応答戦略や、別の角度からのアプローチ方法」を AI に提案させる¹。これは、特許取得プロセスにおける最重要かつ困難な局面である「中間処理」業務において、人間の思考の死角を補い、創造的な解決策を生み出すことを可能にする⁸。AI が提示する多様な切り口は、人間の思い込みを超えた発想を促す。
- **専門知識の民主化**：新入社員が、ベテランも驚くほどの確で質の高いプロンプトを作成し、優れたアウトプットを引き出す事例も報告されている¹。これは、AI が経験年数の差を埋め、若手人材の早期戦力化と組織全体の能力底上げに貢献する可能性を示唆している。
- **社内報告業務の効率化**：新たにリリースされたプレゼンテーション資料の自動生成機能も活用され、社内報告資料の作成時間も大幅に短縮されている¹。

以下の表は、エナジーウィズ IP 戦略室における AI 活用を、標準的な知財業務の観点から整理し、その変革の具体的な内容とインパクトを可視化したものである。

標準的な知財業務 ⁷	従来のワークフローにおけるボトルネック	exaBase 生成 AI による革新的なワークフロー ¹	主要な成果と報告されたインパクト
先行技術・技術動向調査	膨大かつ難解な技術文献の手作業による読解、要約、分類に膨大な時間を要する。	1 万文字超の特許文献から特定技術の記述を AI が自動で抽出し、数分で要約。	定量的インパクト ：「一日がかりの作業が数分で完了」し、調査業務のリードタイムを劇的

			に短縮。
出願戦略の立案	担当者の経験や知識に依存し、戦略の選択肢が限定される可能性がある。	出願予定の特許の権利範囲主張方針について、AIを「壁打ち相手」として活用し、多角的な視点から戦略を検討。	質的インパクト： 戦略の網羅性と客観性が向上し、より強固な権利取得につながる。
中間処理（拒絶理由通知への応答）	審査官の指摘に対する反論ロジックの構築において、人間の思考バイアスや視点の限界が生じやすい。	AIが「審査官を説得するための応答戦略や、別の角度からのアプローチ方法」を複数提案する「思考のパートナー」として機能。	質的インパクト： 「人間の思い込みを超えた」創造的な反論戦略を創出し、一度は困難とされた案件の権利化の可能性を拓く。
社内ナレッジの共有・報告	専門的な内容を分かりやすく資料化する作業に時間がかかり、情報共有のボトルネックとなる。	プレゼンテーション資料の自動生成機能を活用し、報告資料作成の時間を大幅に短縮。	定量的インパクト： コミュニケーションコストが削減され、より本質的な戦略議論に時間を集中できる。

このマトリクスが示すように、エナジーウィズの事例は、AIが単に既存のタスクを高速化するだけでなく、知財業務の各プロセスにおいて、人間の能力を補完・拡張し、最終的なアウトプットの質そのものを向上させる強力な触媒として機能することを明確に証明している。

第5章 波及効果：知財部門の成功を全社展開へ

IP戦略室における目覚ましい成功は、それ自体がゴールではなく、エナジーウィズ全社におけるAI活用の文化を醸成するための強力な起点となった。本章では、DX推進部がIP戦略室の成功をいかに戦略的に活用し、組織全体への展開を加速させているかを分析する。

5.1 文化醸成のための意図的な戦略

DX 推進部の戦略の核心は、トップダウンの強制的な指示ではなく、社員一人ひとりが自発的に活用したくなるような「ボトムアップのサイクルを作ること」にある¹。目指すのは、ツールを導入して終わりではなく、「いかにして全社で使われる文化を作るか」という、より本質的な組織変革である¹。

5.2 「好循環」を生み出すためのツールキット

この文化醸成を実現するため、DX 推進部は多角的かつ具体的な施策を並行して実行している。

- **非公式なピア・ツー・ピア共有の促進**：Microsoft Teams 上に専用チャンネルを設け、「こんな便利な使い方ができた!」「このプロンプトがすごい!」といった成功体験を気軽に共有できる場を創設¹。これにより、活用のアイデアが自然発生的に広がる土壌が形成され、実践的な知識が組織の末端まで浸透する。
- **体系的なナレッジ発信**：社内版 SNS を活用し、IP 戦略室などの現場のユースケースとセットで、より体系的な情報（活用動画など）を発信¹。誰もが直感的に「自分もやってみたい」と思えるようなコンテンツ作りを心掛けている。
- **可視性の高い成功事例のショーケース化**：全社員が集まる会議の場で、IP 戦略室の担当者をはじめとする「ヘビーユーザー」に自身の活用事例を発表してもらう機会を設けている¹。これは極めて効果的な施策であり、「同じ会社の仲間が具体的な業務で成果を上げている姿を直接見るのが一番効果的」であり、「自分も使ってみよう」という機運を一気に高める¹。

この一連の取り組みは、IP 戦略室の成功を、全社展開のための理想的な「橋頭堡」として活用する、計算された組織変革戦略と見ることができる。組織変革は、しばしば現場の抵抗に直面する。トップダウンの号令だけでは、真の浸透は難しい。ボトムアップのアプローチには、従業員を動かす説得力のある成功事例が不可欠である。その点、IP 戦略室の業務は、高度な専門知識を要し、従来は自動化が困難とされてきた領域である。このような知識集約型の部署で「月間 120 時間/人」という圧倒的な成果が示されたことは、「あの専門的な部署でこれほどの効果があるのなら、自分の業務でも使えるに違いない」という強力かつ信頼性の高い社内マーケティングメッセージとなる。したがって、IP 戦略室を初期の導入対象としたことは、単なる偶然ではなく、より大きな組織変革を成功に導くための、巧みなチェンジマネジメント戦略の一環であった可能性が高い。この「成功事例が共有され、共感を呼び、さらに新たな活用が生まれる」という好循環こそが、全社展開を成功させる鍵であると DX 推進部は結論づけて

いる¹。

第6章 未来への道筋：AI ネイティブ企業を目指すエナジーウィズのビジョンと業界への示唆

エナジーウィズの取り組みは、現在進行形の変革である。本章では、同社が描く AI 活用の未来図を概観するとともに、この先進的なケーススタディから、他の企業が学ぶべき戦略的な教訓を抽出する。

6.1 次なる地平：全社員利用と組織的スキルアップ

エナジーウィズの次なる目標は、一部の先進的な部署での成功を、組織全体の持続的な競争力へと昇華させることである。そのための計画は、明確な二つの柱で構成されている。

- **利用環境のユニバーサル化**：現在、段階的に進めている **exaBase** 生成 AI の利用アカウント配布をさらに加速させ、将来的には「全社員が当たり前に使える環境」を整備する計画である¹。
- **体系的な人材育成**：強力なツールを導入するだけでは、その価値を最大化することはできない。この認識のもと、エクサウィザーズ社が提供する DX 人材育成サービス「**exaBase DX** アセスメント&ラーニング」を導入¹。e ラーニングなどを組み合わせ、全社員がセキュリティルールを遵守しながら効果的に AI を使いこなせるリテラシーを身につけるための教育体制を強化していく。これにより、現状存在する AI を使いこなせる社員とそうでない社員の「活用のレベルのばらつき」を解消し、「組織全体としてのアウトプットを底上げしていく」ことを目指している¹。

この「強力なツール」と「それを使いこなすための教育」を「両輪」として推進する戦略は、会社全体の生産性をもう一段階引き上げるための、長期的かつ持続可能なアプローチである¹。

6.2 戦略的分析と企業リーダーへの実践的示唆

エナジーウィズの事例は、生成 AI の導入を検討する企業リーダーに対し、以下の 5 つの重要

な示唆を与える。

示唆 1：AI 導入を「戦略的ボトルネック」の解消と位置づける

エナジーウィズの成功の根源は、AI 導入を、自社の最重要戦略（「提案型ソリューション企業」への転換）の遂行を直接的に阻害していた中核機能（IP 業務）の変革に結びつけたことにある。技術導入を、事業戦略上の最優先課題を解決する手段として明確に位置づけるべきである。

示唆 2：「セキュリティ・ガバナンス・イノベーション」のトリレンマを解決する

セキュリティを単なるチェックリスト項目として扱ってはならない。シャドーIT のリスクを本質的に回避するためには、堅牢なセキュリティとガバナンスを確保しつつ、同時に最先端の技術へのアクセスを犠牲にしないプラットフォームを選定することが不可欠である。

示唆 3：「質の ROI」を追求し、チャンピオンを育成する

業務時間削減のような定量的な指標は、初期の投資対効果を証明するために重要である。しかし、生成 AI の真の変革価値は、戦略的・創造的な業務を拡張し、仕事の「質」と「本質」を変えることにある。AI がいかんして人間の能力を増強し、新たな価値創造を可能にするかに焦点を当てるべきである。

示唆 4：導入の「好循環」を設計する

テクノロジーの導入は、本質的に組織変革マネジメントの課題である。エナジーウィズのように、影響力の大きい「橋頭堡」となる部署を選定し、その成功を徹底的に可視化・物語化し、その「英雄譚」を燃料として、ボトムアップでピア・ドリブンな導入文化を醸成するアプローチが極めて有効である。

示唆 5：「先行者利益」は学習経験そのものにある

最後に、DX 統括部の長谷川氏が語るように、生成 AI の黎明期である現在は、まさに「やったもん勝ち」のフェーズである。完璧な計画を待つのではなく、まずは小規模でも実践し、試行錯誤を繰り返すこと自体が、他社にはない競争優位性のある知見となる。一步を踏み出す勇気が、未来を決定づける。

引用文献

1. 知財部門で月間 120 時間_人の業務削減セキュリティと先進性を両立する
exaBase 生成 AI が、全社の DX を力強く推進する - 株式会社エクサウィザーズ.docx
2. エナジーウィズ(株)の会社概要 | マイナビ 2027, 9 月 30, 2025 にアクセス、
<https://job.mynavi.jp/27/pc/search/corp283756/outline.html>
3. 【エナジーウィズ株式会社】の採用サイト, 9 月 30, 2025 にアクセス、
<https://energywith-saiyo.jp/plt.jp/>
4. Company Profile - エナジーウィズ, 9 月 30, 2025 にアクセス、
https://www.energy-with.com/wp-content/uploads/2024/02/202402_company_outline.pdf
5. エナジーウィズ株式会社の企業情報 | インターンシップ・新卒採用情報から ES・面接対策まで掲載！キャリアタス就活, 9 月 30, 2025 にアクセス、

<https://job.career-tasu.jp/corp/00143484/>

6. エナジーウィズ株式会社の会社概要・製品情報 - Metoree, 9 月 30, 2025 にアクセス、<https://metoree.com/companies/80382/>
7. 知財業務とは？全体像を分かりやすく解説！ - 契約ウォッチ, 9 月 30, 2025 にアクセス、<https://keiyaku-watch.jp/media/houre/chizaigyomu/>
8. 知財部とは？業務内容・必要なスキルなどを分かりやすく解説！ - 契約ウォッチ, 9 月 30, 2025 にアクセス、<https://keiyaku-watch.jp/media/houre/chizaibugyomu/>
9. 企業知財部の実務とは？ - 知財お仕事ナビ, 9 月 30, 2025 にアクセス、<https://agent.chizaijuku.com/blog/ipdept>
10. 【お仕事図鑑 vol.16】 知財の仕事について～業務内容からキャリアパスまで解説！ - note, 9 月 30, 2025 にアクセス、https://note.com/fast_clover3350/n/nec45dd60f20a
11. exaBase 生成 AI- iDATEN（韋駄天）, 9 月 30, 2025 にアクセス、<https://www.idaten.ne.jp/portal/page/out/mss/exa-enterprise-ai/exabase-generative-ai.html>
12. exaBase 生成 AI| 株式会社エクサウィザーズ, 9 月 30, 2025 にアクセス、<https://exawizards.com/exabase/gpt/>
13. 企業向け生成 AI「exaBase 生成 AI」紹介 - YouTube, 9 月 30, 2025 にアクセス、https://www.youtube.com/watch?v=5_vgPJAMJjU
14. exaBase とは？製品の機能や活用事例、料金体系を紹介！ - ナレカン, 9 月 30, 2025 にアクセス、<https://www.narekan.info/guide/exabase/>
15. exaBase 生成 AI（エクサベース）とは？機能、特徴やメリット - PRONI アイミツ SaaS, 9 月 30, 2025 にアクセス、<https://saas.imitsu.jp/cate-ai-agent/service/4960>
16. exabase 生成 aiを活用する方法 - BuzzAIMedia - 株式会社 BuzzConnection, 9 月 30, 2025 にアクセス、<https://media.buzzconne.jp/exabase-generative-ai-enterprise-solution-guide/>