

接続性の先へ：AI 時代における NTT ドコモビジネスの知財戦略の進化予測

Gemini

Executive Summary

NTT ドコモビジネスが 2025 年 9 月 30 日の事業戦略発表会で示した新戦略は、同社の知的財産（IP）戦略が根本的な変革期に入ること示唆している。これまで移動体通信の標準必須特許（SEP）を中核に据えてきた知財戦略は、「AI-Centric ICT プラットフォーム」構想を保護・収益化するために設計された、多層的かつエコシステム中心のアプローチへと移行することが予測される。この変革は、単なる特許ポートフォリオの拡大に留まらない。本レポートでは、この新事業戦略が知財戦略に与える影響を多角的に分析し、今後の変化を予測する。

主要な予測は以下の通りである。第一に、特許ポートフォリオは、従来の通信技術から、分散コンピューティング、データセンター技術、AI アプリケーションといった新たな領域へと大幅に多様化する。第二に、IOWN（Innovative Optical and Wireless Network）構想および NaaS（Network as a Service）に関連する技術標準が新たな SEP の主戦場となり、「必須性」の定義そのものが再構築される。第三に、NTT コミュニケーションズから継承した「共創」を軸とする知財モデルが、AI 時代のパートナーエコシステムを構築するための戦略的ツールとしてスケールアップする。最後に、生成 AI の台頭に伴う著作権侵害やデータガバナンスといった新たなリスクに対応するため、知財リスクマネジメントの枠組みが再定義される。

この一連の変化は、NTT ドコモビジネスの知財部門が、従来の権利保護・ライセンス収益獲得という役割に加え、事業創出とエコシステム形成を能動的に牽引する戦略的中核機能へと進化することを意味する。本レポートは、この戦略的転換の背景、具体的な変化、そして競合他社との比較分析を通じて、NTT ドコモビジネスが直面する機会と課題を明らかにする。

「AI-Centric ICT プラットフォーム」—新事業戦略の解体

2025 年 9 月 30 日に発表された新事業戦略は、NTT ドコモビジネスの知財戦略の将来を予測する上での原点となる。この戦略は、単なる既存事業の延長ではなく、AI 時代における企業のデジタルトランスフォーメーションを根底から支えるための、包括的なビジョンと技術的基盤を提供するものである。

新戦略の核となる構成要素

NTT ドコモビジネスの小島克重 CEO が示したビジョンは、大企業から中小企業まで、あらゆる企業の AI 活用をサポートする次世代 ICT プラットフォームを提供することにある¹。このビジョンは、AI や IoT を含む重点 4 領域において、2027 年度までに売上高 5000 億円以上を目指すという野心的な財務目標によって裏付けられている。これはわずか 3 年で事業規模を倍増させる計画であり、変革の緊急性と規模の大きさを示している²。この「AI-Centric ICT プラットフォーム」構想は、主に 3 つの技術的柱と、それを具現化するアプリケーションサービスによって構成される。

第 1 の柱：分散コンピューティング

金井俊夫副社長が指摘するように、今後の AI インフラは「集中から分散へ」と向かう¹。企業の基幹業務におけるオンプレミスへの需要が高まる一方で、都市部におけるデータセンターの建設は、GPU の高排熱化に対応する液冷設備の不足、資材高騰による建設費用の増大、そして電力供給の制約といった課題に直面している¹。これに対し、NTT ドコモビジネスは自社で液冷方式のデータセンターを横浜と大阪に展開するだけでなく、より画期的な解決策としてコンテナ型の液冷対応データセンターを開発した¹。これにより、都市部では小規模なプライベートデータセンターとして、地方では大規模な需要がない地域でも AI データセンターとして設置可能となり、地方の中小企業にも AI 活用の道を開く。

第 2 の柱：IOWN を活用した柔軟なネットワーク（NaaS）

本プラットフォームは、NTT グループが推進する IOWN 構想を基盤とし、柔軟かつ低遅延なネ

ットワークを提供する³。その中核をなすのが NaaS (Network as a Service) モデルである。顧客は Web ポータルを通じて、わずか数分でオンデマンドに帯域を変更でき、料金は従量課金制となる¹。これは、AI エージェントの自律的な活動や AI モデル学習時の大規模なデータ転送によって生じる、予測困難なトラフィックの増減に柔軟に対応するための仕組みである³。このプラットフォームは、「docomo business APN Plus powered by IOWN」といった中核サービスによって支えられていることが明示されている⁵。

第3の柱：AI 主導のセキュリティとマネジメント

IoT 機器の普及やシステムの分散化に伴い、セキュリティの脅威領域は拡大している。本プラットフォームは、ネットワークレベルで AI を活用したセキュリティ機能を組み込んでいる。これには、不審な通信の振る舞いを検知する機能、ユーザー操作による迅速な通信遮断、そしてインシデント発生時に迅速な原因究明を可能にするための顧客側と通信事業者側の双方でのログ保存機能が含まれる¹。さらに将来的には、2026 年度を目処に、AI がプラットフォームの管理そのものを行うマネージドサービスの提供を計画しており、企業ごとの特性に応じたカスタマイズと運用の自動化を実現する¹。

具体的なアプリケーション例：「docomo business ANCAR」

新戦略はインフラ提供に留まらない。AI を活用した SaaS 型アプリケーションの提供も重要な要素である。「docomo business ANCAR (アンカー)」はその代表例であり、企業のコンタクトセンターなどの顧客接点を AI で進化させるサービスである⁶。AI による最適な電話の振り分け (ルーティング)、通話内容の自動要約、さらにはカスタマーハラスメント対策といった機能を通じて、顧客体験 (CX) と従業員体験 (EX) の向上という具体的なビジネス価値を提供する⁶。

この事業戦略は、単なる接続サービス (プロダクト) の販売から、統合されたインテリジェントなプラットフォームの提供へと、事業モデルを根本的に転換させるものである。これまでの価値創造の源泉が、主にネットワークという「土管」そのものにあったのに対し、これからはその上で稼働するインテリジェンスやサービスへと移行する。したがって、知財戦略もまた、この新しい高付加価値レイヤーを保護するために進化しなければならない。

また、コンテナ型データセンターや NaaS の推進は、物理的なインフラを標準化・コモディティ化し、サービスや管理のレイヤーで差別化を図るという戦略の現れである。これは、プラッ

トフォームの「頭脳」にあたる、分散インフラを統合管理するオーケストレーション、AI ワークロードを最適化するソフトウェア、そして独自のセキュリティ機能などを保護する知財の重要性が飛躍的に高まることを意味している。最も価値があり、防御可能な知財は、もはやハードウェアやネットワークプロトコルだけでなく、これらのソフトウェア領域にこそ存在することになる。

イノベーションの礎：NTT の現行知財ドクトリン

NTT ドコモビジネスの未来の知財戦略を予測するためには、まず同社が現在保有する知財資産、哲学、そして組織能力という強固な基盤を理解する必要がある。この基盤は、主に NTT グループ全体の統括的な管理体制、NTT ドコモが長年培ってきた SEP における圧倒的な実績、そして NTT コミュニケーションズから受け継いだ先進的な共創モデルという 3 つの要素から構成されている。

NTT グループの「三位一体」知財ドクトリン

NTT グループ全体の知財戦略は、NTT 知的財産センタによって一元的に管理されている⁹。その使命は、知財戦略を事業戦略および研究開発戦略と「三位一体」で推進することにある⁹。この戦略は、①競争力強化のための「戦略的な権利化（知的財産ポートフォリオ構築）」、②事業を守り他者の権利を尊重する「リスクマネジメント」、③事業展開の拡大と仲間作りを促進する「保有知的財産の活用」という 3 つの柱に基づいている¹¹。この明確なフレームワークの下、国内外合わせて約 20,000 件に上る膨大な特許ポートフォリオが戦略的に管理されている¹¹。

至宝：移動体通信における標準必須特許（SEP）の支配力

NTT ドコモは、3G から 5G に至るまで、移動体通信技術の国際標準化をリードしてきた輝かしい歴史を持つ¹³。この成功の根幹には、「標準化と知財の一体的活用」という一貫した哲学がある¹³。この取り組みは単なる技術活動に留まらず、明確な経営目標として位置づけられている。2021 年に公表された「新ドコモグループ中期戦略」では、「6G 時代においても標準化

で世界をリードし必須特許を獲得」することが経営目標として掲げられた¹³。

その成果は具体的であり、NTT ドコモは通信事業者として世界トップクラスの 5G 関連 SEP を保有している¹⁵。この強力な SEP ポートフォリオは、ライセンス収入の獲得、自社の知財リスクの低減、さらには通信機器の調達コスト削減といった形で、事業に多面的に貢献しており、極めて成熟し商業的にも成功した SEP プログラムを確立している¹³。

「攻め」の共創エンジン（NTT Com からの継承）

NTT ドコモビジネスの中核を成す旧 NTT コミュニケーションズは、オープンイノベーションと共創を軸とした独自の「攻め」の知財戦略を構築し、NTT グループとして初めて「知財功労賞」を受賞するなど、高い評価を得てきた¹⁷。この戦略は、主に 2 つのプログラムを通じて展開されている。

- **スタートアップ向け「ExTorch」**：スタートアップが直面する知財に関する課題に対し、コンサルティングや特許出願費用の支援を行う。特筆すべきは、共創によって生まれた知財の権利帰属を、従来の大企業中心の考え方から転換し、スタートアップの意向に沿って柔軟に決定する点である。これは、パートナーシップを促進するための画期的なアプローチである¹⁷。
- **大企業向け「OPEN HUB」**：特許情報を分析して技術動向や競合状況を可視化する「IP ランドスケープ」を起点として、パートナー企業と共に新規事業を創出する。これにより、事業アイデアの初期段階から独自性と強力な知財ポジションを確保することが可能となる¹⁷。

これらの現行ドクトリンを分析すると、NTT ドコモビジネスが直面する戦略的課題が浮かび上がってくる。一つは、ドコモが伝統的に得意としてきた、グローバルな標準を確立し必須特許で市場をコントロールするトップダウン型の SEP 戦略と、NTT Com が築き上げた、個別のパートナーシップを重視し知財のあり方を柔軟に決めるボトムアップ型の共創モデルという、二つの強力だが文化的に異なるアプローチの統合である。「AI-Centric ICT プラットフォーム」の成功は、IOWN のような標準化された強固な基盤と、その上で多様なパートナーがアプリケーションを開発する活気あるエコシステムの両方を必要とする。したがって、今後の知財部門には、この二つの異なるアプローチを同時に、かつ効果的にマネジメントする「バイリンガル」な能力が求められる。

もう一つの重要な点は、NTT Com から受け継いだ「攻め」の共創モデルが、単なる法務的な枠組みではなく、強力な事業開発ツールであるという事実である。IP ランドスケープを新規事業の起点とし（OPEN HUB）、柔軟な知財条件をインセンティブとして有望なスタートアップを自社エコシステムに引き込む（ExTorch）このアプローチは、知財部門を、コストセンター

（リスク管理や出願費用）から、レベニュー（収益）を創出し戦略的パートナーシップを牽引する機能へと変貌させる。これは、知財チームが、単なる支援部門ではなく、5000 億円という売上目標²を達成するための中心的な役割を担うことを意味している。

軌道の予測：知財戦略における主要な変革

NTT ドコモビジネスの新事業戦略は、同社の知財戦略に 4 つの主要な変革をもたらすと予測される。これらの変革は、ポートフォリオの構成、SEP 戦略の対象領域、アプリケーションレイヤーでの知財保護手法、そしてエコシステム形成における知財の役割に及ぶ、構造的かつ多面的なシフトである。

ポートフォリオの多様化：ネットワークという「土管」からインテリジェントなプラットフォームへ

予測：特許ポートフォリオの構成は、著しい多様化を遂げる。移動体通信関連の特許が引き続き重要である一方、データセンター技術、分散コンピューティング関連ソフトウェア、そして AI アプリケーションに関する出願が急増する。

論拠：新事業戦略が液冷技術やコンテナ型データセンターに注力していることから¹、今後は熱管理、モジュール式システム設計、電力供給といった、従来の通信技術とは異なるハードウェアエンジニアリング分野での特許取得が不可欠となる。NTT グループの現行の AI 関連特許ポートフォリオは、防災（23%）、リテール（9%）、医療・ヘルスケア（9%）といった特定の応用分野に重点が置かれている¹²。これに加え、今後はプラットフォームの基盤技術、すなわちネットワークの運用を自動化するオーケストレーション AI、セキュリティの異常検知 AI¹、そして AI エージェントの管理技術²⁰などに関する特許が拡充されるだろう。NTT Com 内で AI を活用した特許文書作成支援ツールが開発されている事実は²²、これらの新領域で迅速に特許を生成する組織的能力が既に存在することを示唆している。

「必須性」の再定義：IOWN と NaaS 時代における SEP の未来

予測：これまで移動体通信規格で大きな成功を収めてきた SEP 戦略は、その対象を IOWN のオールフォトニクス・ネットワーク（APN）や NaaS の制御プレーンへと拡大し、新たな SEP ポートフォリオが構築される。

論拠：新プラットフォームは「powered by IOWN」と明記されており³、IOOWN 構想の実現が事業戦略の根幹をなす。NTT は、この次世代インフラの技術仕様を策定する IOWN グローバル・フォーラムの設立を主導する中心的存在である²⁴。かつて 3GPP で標準化をリードしたように¹³、NTT は自社の特許技術を IOWN のコア仕様に組み込む絶好のポジションにいる。光信号処理、データプレーン高速化²⁶、分散コンピューティングのフレームワークなどをカバーする特許が、新たな「必須特許」となるだろう。これにより、NTT ドコモビジネスは、かつての成功モデルを IOWN エコシステムで再現し、長期的かつ強力な競争優位性とライセンス収益源を確保することが可能になる。この新たな SEP ランドスケープは、IOOWN グローバル・フォーラムの IPR ポリシーに準拠して形成されることになる²⁴。

インテリジェンスの収益化：アプリケーションとデータレイヤーの知財

予測：アプリケーションレイヤーの知財戦略は、より多様なアプローチを採用する。SaaS 型サービスの保護のために、従来の特許中心から、営業秘密、著作権、意匠権を積極的に活用する複合的な戦略へと移行する。

論拠：「docomo business ANCAR」のようなサービス⁶の価値は、特許化されたアルゴリズムだけでなく、AI モデルの学習に使用された独自のデータセットや、優れたユーザーインターフェース（UI）にも存在する。特定の学習データやそれによって生成された AI モデルは営業秘密として保護するのが最も効果的である。ソフトウェアのコード自体は著作権で保護され、SaaS の導入を左右する重要な要素であるユーザー体験（UX）や UI は、意匠権や商標権で保護することができる。これは、従来の特許可能な「発明」という概念を超えて、無形資産を保護するための戦略的転換であり、サービス主導型ビジネスモデルへの移行を色濃く反映している。

エコシステムの必須要件：AI のための共創知財モデルへの進化

予測：「ExTorch」や「OPEN HUB」といった共創モデルは、AI の共同開発に伴う特有の知財課題、特にデータ権利、モデル所有権、そして責任問題に対応するために、その内容を高度化させながら、適用範囲を拡大していく。

論拠：「AI-Centric ICT プラットフォーム」は本質的にエコシステム戦略である²⁸。その成功は、プラットフォーム上でビジネスを構築するパートナーをいかに多く惹きつけられるかにかかっている。NTT Com から継承した柔軟な知財モデル¹⁷は、この目的を達成するための最適なツールである。しかし、パートナーと AI ソリューションを共同開発する際には、従来のソフトウェア開発にはなかった複雑な問題が生じる。今後の知財契約には、以下の点を明確に定義する必要がある。

- **データ権利**：提供された生データの所有権は誰にあるのか。そのデータを分析して得られたインサイトの所有権は誰に帰属するのか。
 - **モデル所有権**：アルゴリズムとデータの両方の産物である学習済み AI モデルの所有権は誰が持つのか。
 - **責任問題**：共同開発した AI が第三者の知財を侵害した場合や、損害を与えた場合の責任は誰が負うのか。
- 共創の枠組みに、こうした論点を整理した明確な「AI/データガバナンス」モジュールを組み込むことが、NTT ドコモビジネスの戦略的成熟度を示す重要な指標となるだろう。

Table 1: NTT ドコモビジネスの知財戦略の重点領域の進化

側面	現在/過去の戦略 (～2024 年度)	予測される未来の戦略 (2025 年度～)
中核技術	移動体通信 (3G, 4G, 5G)	統合 ICT プラットフォーム (分散コンピューティング, IOWN, AI/ML)
主要な特許種別	無線通信規格に関する標準必須特許 (SEP)	多様なポートフォリオ: SEP (無線+光)、ソフトウェア、ハードウェア (データセンタ)、AI アルゴリズム
SEP の主戦場	3GPP (W-CDMA, LTE, 5G NR)、6G を目指す	3GPP (6G)および IOWN グローバル・フォーラム (オールフォトニクス・ネットワーク, NaaS)

知財保護の組み合わせ	特許中心	バランスの取れた組み合わせ: 特許、営業秘密 (AI モデル, データ)、著作権 (コード)、意匠権 (UX/UI)
主要な収益化モデル	SEP ライセンス (クロスライセンス, ロイヤリティ収入)	ハイブリッド: SEP ライセンス および SaaS サブスクリプション、プラットフォーム利用料、共創ベンチャー
知財の戦略的役割	「事業の自由 (Freedom to Operate)」の確保、ライセンス収入の創出	エコシステムの実現、プラットフォームへのロックイン、直接的な事業成果の創出

新たなリスク領域の航行

「AI-Centric ICT プラットフォーム」への戦略的転換は、新たな事業機会を創出する一方で、これまでとは質的に異なる新たな知的財産リスクをもたらす。NTT ドコモビジネスのリスクマネジメント体制は、これらの新しい課題に対応するための進化が求められる。

新たなリスクの様相

- **生成 AI と著作権**：プラットフォーム上で提供されるサービスの多くを支える大規模言語モデル (LLM) などの生成 AI は、その学習過程で重大な著作権侵害リスクを内包する。特に、Web から無許諾で収集されたデータを用いて学習を行った場合、その生成物が第三者の著作権を侵害する可能性が指摘されている。従来の知財リスクマネジメント¹⁰は、学習データの出所（プロブナンス）やライセンスの有無を監査するプロセスを新たに組み込む必要がある。
- **AI 発明者と特許性**：社内の AI ツールを用いて特許出願を支援する取り組み²²は、発明者

適格性に関する特許法の境界線を押し広げる可能性がある。AI が発明プロセスにどの程度関与した場合に「発明者」と見なされるか、あるいは特許性が認められるかという法的な論点は、まだ確立されていない。将来の特許の有効性を確保するためには、発明における AI の役割について明確な社内ガイドラインを策定し、法務部門が主導して対応する必要がある。

- **第三者に対する責任：**顧客が NTT ドコモビジネスのプラットフォームを利用して構築した AI アプリケーションが、第三者の知的財産権を侵害した場合、プラットフォーム提供者である同社が訴訟に巻き込まれるリスクが生じる。これは、サービス利用規約や免責・補償条項の全面的な見直しを必要とする、新たな法的責任問題である。
- **IP リスクとしてのデータプライバシー：**IOWN 構想におけるデジタルツイン³⁰ やヘルスケア分野のアプリケーション¹² のように、個人データを扱うサービスにおいては、データ漏洩が単なるプライバシー侵害に留まらず、営業秘密や機密情報の漏洩という知的財産リスクと直結する。これにより、プライバシーコンプライアンスと知財保護の境界は曖昧になり、法務部門はこれらの領域を統合した、より包括的なリスクマネジメント体制を構築しなければならない。

競合ベンチマーキングと戦略的提言

NTT ドコモビジネスの進化する知財戦略を評価するためには、国内の主要な競合他社との比較分析が不可欠である。各社が AI 時代に向けて異なる戦略的賭けを行っている中、NTT ドコモビジネスが独自のポジションを確立するための提言を以下に示す。

競合ランドスケープ分析

- **NTT ドコモビジネス：**「標準化リーダーシップ+プラットフォームエコシステム」というバランスの取れたアプローチを採る。IOWN や 6G といった将来の技術標準を自ら定義する深い研究開発力¹³と、実績のある柔軟な共創モデル¹⁷を組み合わせ、自社プラットフォームを拡充する戦略である。SEP における支配力とオープンイノベーションを推進するエンジンを両輪で持つ点が、他社にはない独自の強みである。
- **KDDI：**「実践的な共創」アプローチを採る。「WAKONX」プラットフォーム³¹もエコシステム戦略であるが、その思想は「和魂洋才」にあり、既存の優れた技術を組み合わせて国内顧客の当面の課題を解決することに重点を置いているように見受けられる。その知財戦略は、グローバルな技術標準の策定よりも、特定のソリューションを生み出すための共

同開発における知財の取り扱いに主眼が置かれていると分析される³²。

- **ソフトバンク**：「AI ファースト、インフラ覇権」戦略を採る。OpenAI との提携³⁴や大規模な AI データセンターの自社構築³⁴、そして「Cristal intelligence」や AI-RAN といった構想³⁴に見られるように、トップダウンの巨額投資によって AI 時代の基盤を支配しようとする戦略である。そのアプローチは、協調的な標準化よりも、圧倒的な資本力で市場のリーダーシップを確立することを目指している³⁵。

NTT ドコモビジネスへの戦略的提言

1. **二つの知財文化の完全な統合**：経営層は、ドコモの標準化主導のマインドセットと、NTT Com の共創主導のマインドセットを積極的に融合させるべきである。具体的には、部門横断チームの設置、統一された知財ポートフォリオレビューの実施、そして SEP 獲得とパートナー事業の成功の両方を評価する共通 KPI の設定などが考えられる。
2. **IOWN 関連 SEP の積極的な追求**：「標準化と知財の一体的活用」モデルを IOWN に対して最大限に適用すべきである。基盤となる光ネットワーク技術や分散コンピューティングの標準において支配的な SEP ポジションを確立することは、ソフトバンクのような資本集約的な戦略では容易に模倣できない、持続的な競争優位性を構築する。
3. **「事業貢献ツールとしての知財」モデルのスケールアップ**：ExTorch と OPEN HUB プログラムを、「AI-Centric ICT プラットフォーム」上のエコシステムを成長させる主要なエンジンとして明確に位置づけるべきである。特に、柔軟な知財条件を、最高の AI スタートアップやパートナーを引きつけるための重要な差別化要因として積極的に市場に訴求することが求められる。
4. **「AI 知財ガバナンス」フレームワークの先行開発**：パートナーとの AI 共同開発に関する原則と契約テンプレートを明確に策定し、公表すべきである。データ権利、モデル所有権、責任問題といった論点に先んじて対応することで、パートナーシップ締結の摩擦を減らし、プロセスを加速させることができる。これにより、NTT ドコモビジネスは、AI エコシステムにおける信頼できる成熟したリーダーとしての地位を確立することが可能となる。

Table 2: 競合 AI ・知財戦略マトリクス

企業	包括的な AI 戦略	知財哲学	主要な資産/取り組み

NTT ドコモビジネス	標準化リーダーシップ+プラットフォームエコシステム	バランス型: SEP 支配 (インフラ) & 柔軟な共創 (アプリケーション)	IOWN/6G 研究開発、AI-Centric ICT プラットフォーム、ExTorch/OPEN HUB 共創モデル
KDDI	実践的な共創 & 社内変革	協調的 & ソリューション焦点	「WAKONX」プラットフォーム、社内 AI ユースケース開発 (KDDI AI-Chat)
ソフトバンクグループ	AI ファースト・インフラ覇権	攻撃的な投資 & 買収	「Cristal intelligence」(OpenAI と連携)、大規模 AI データセンター構築、AI-RAN、ビジョン・ファンド

引用文献

1. NTT ドコモビジネス、AI 向けの ICT プラットフォームですべての企業 ..., 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://k-tai.watch.impress.co.jp/docs/news/2051291.html>
2. NTT ドコモビジネス、AI など重点 4 領域で売上高 5000 億円超=3 年で倍増計画(時事通信), 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://finance.yahoo.co.jp/news/detail/8d68c28cff5ec6ec57d9a4ed2565c3aebce8a699>
3. AI 時代に最適な次世代 ICT プラットフォームを支えるネットワークサービス「docomo business APN Plus powered by IOWNR」を提供開始 - NTT ドコモビジネス, 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0918.html>
4. AI 時代に最適な次世代 ICT プラットフォームを支えるネットワークサービス「docomo business APN Plus p- NTT ドコモビジネス, 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://www.ntt.com/content/dam/nttcom/hq/jp/about-us/press-releases/pdf/2025/0918.pdf>
5. 【NTT ドコモビジネス】AI 時代に最適な次世代 ICT プラットフォームを支えるネットワークサービス「docomo business APN Plus powered by IOWNR」を提供

- 開始 - グッドウェイ, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<http://new.goodway.co.jp/fip/htdocs/joklj4top-483/>
6. docomo business ANCARE | NTT ドコモビジネス 法人のお客さま, 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://www.ntt.com/business/services/ancar.html>
 7. NTT ドコモビジネス、AI で顧客接点の可視化・改善を支援する ..., 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://cloud.watch.impress.co.jp/docs/news/2047599.html>
 8. AI で顧客接点を進化させる新コミュニケーションサービス「docomo business ANCARE」を提供開始 - NTT ドコモビジネス, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://www.ntt.com/about-us/press-releases/news/article/2025/0916.html>
 9. NTT 知的財産センタ, 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://www.rd.ntt/chizai/>
 10. NTT 知的財産センタについて - NTT R&D Website, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://www.rd.ntt/chizai/overview/>
 11. 知的財産 | ガバナンス | サステナビリティ | NTT, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://group.ntt.jp/sustainability/governance/intellectual-property/>
 12. 知的財産戦略 - NTT Group, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://group.ntt.jp/ir/library/annual/pdf/23/12.pdf>
 13. 標準化・知的財産の一体的活用の戦略的な取り組みで知財経営を ..., 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://journal.ntt.co.jp/article/35351>
 14. 標準化・知的財産の一体的活用の戦略的な取り組みで知財経営を積極的に推進 - NTT 技術ジャーナル, 10 月 1, 2025 にアクセス、
https://journal.ntt.co.jp/wp-content/uploads/2025/07/nttjnl5501_20250801.pdf
 15. ドコモの知的財産の取り組み「標準化と知財の一体的活用」への「内閣総理大臣感謝状」の贈呈, 10 月 1, 2025 にアクセス、
https://www.docomo.ne.jp/binary/pdf/info/news_release/topics_250411_c1.pdf
 16. 法務・知財 知的財産部 | キャリア採用 - DOCOMO RECRUIT NTT ドコモ採用, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://information.nttdocomo-fresh.jp/career/position/finance/MCR016-2025.html>
 17. 知的財産を共創戦略に積極的に活用して事業化へ | NTT 技術ジャーナル, 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://journal.ntt.co.jp/article/26657>
 18. 知財戦略 | プロフェッショナルサービス - NTT データ経営研究所, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://www.nttdata-strategy.com/services/strategy/ip-strategy/>
 19. R&D 戦略をアクセラレートする IP ランドスケープを活用した新たなコンサルティングサービスの共同展開 ~NTT アドバンステクノロジーと NTT データ経営研究所によるコラボレーション, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://www.ntt-at.co.jp/news/2024/detail/release240702.html>
 20. 「docomo business RINK(R)」において、ネットワーク組み込み型セキュリティ機能「WAN セキュリティ」を提供開始 - エキサイト, 10 月 1, 2025 にアクセス、
https://www.excite.co.jp/news/article/Atpress_547092/
 21. NTT Com、ゲットワークス、NTTPC の 3 社が業務提携、AI 時代のコンテナ型データセンター構築など目指す - クラウド Watch, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://cloud.watch.impress.co.jp/docs/wdc/2031139.html>
 22. 業界特化型 AI エージェントで企業変革を加速—NTT ドコモビジネスとエクサウ

- ィザーズの共創が描く生産性革命の全貌とは | JOURNAL (先進事例や最新トレンド) - OPEN HUB for Smart World, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://openhub.ntt.com/journal/14147.html>
23. NTT Com、製造や金融など業界特化の AI エージェント基盤を構築する SI を提供 - IT Leaders, 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://it.impress.co.jp/articles/-/28018>
24. Committees & Working Groups - IOWN Global Forum, 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://iowngf.org/committees-working-groups/>
25. Latest Activities in the IOWN Global Forum | NTT R&D Website, 10 月 1, 2025 にアクセス、https://www.rd.ntt/e/research/JN202312_24187.html
26. IOWN GF System and Technology Outlook - IETF, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://www.ietf.org/lib/dt/documents/LIAISON/liaison-2021-05-28-iown-global-forum-iesg-iab-iown-global-forum-to-ietf-attachment-1.pdf>
27. IOWN Global Forum System and Technology Outlook, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://iowngf.org/wp-content/uploads/2021/04/IOWN-GF-RD-System-and-Technology-Outlook-1.0-1.pdf>
28. 統合レポート 2024 - NTT Data, 10 月 1, 2025 にアクセス、
https://www.nttdata.com/global/ja/-/media/nttdataglobal-ja/files/investors/library/ar/ar24_j_all_b_01.pdf?rev=ead1e25d21044dd093ffe830e05683d6
29. 統合レポート 2021 - NTT Data, 10 月 1, 2025 にアクセス、
https://www.nttdata.com/global/ja/-/media/nttdataglobal-ja/files/investors/library/ar/ar21_j_all_b_01.pdf
30. IOWN 構想とは？ その社会的背景と目的 - NTT R&D Website, 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://www.rd.ntt/iown/0001.html>
31. 「誰もが思いを実現できる社会を、日本から」 KDDI が始動させた ..., 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://biz.kddi.com/beconnected/feature/2024/240619/>
32. KDDI が実践する「生成 AI 活用」の現在地と未来 ビジネス展開を見据え、社内プロジェクトを推進, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://biz.kddi.com/beconnected/feature/2024/240306/>
33. 生成 AI | 法人向け | KDDI 株式会社, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://biz.kddi.com/service/dx-ai/>
34. 【ソフトバンク AI ブランドページ】 AI との共存社会に向けて | 法人 ..., 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://www.softbank.jp/biz/about/ai/>
35. AI⇒SoftBank Group, 10 月 1, 2025 にアクセス、<https://ai.softbank/>
36. ソフトバンクにおける AI 活用義務化と知財戦略の特許分析 - Patent Revenue, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://patent-revenue.iprich.jp/%E4%B8%80%E8%88%AC%E5%90%91%E3%81%91/2893/>
37. ソフトバンクの AI 投資戦略とは？未来を動かす大胆な一手を徹底解剖 - PS ONLINE, 10 月 1, 2025 にアクセス、
<https://paradigm-shift.co.jp/media/softbank-ai-investment/>