

中小・中堅企業のパートナーに贈る ソリューション提案のヒント

～標準化活用の視点から～

- 1 はじめに
- 2 標準化への取組を提案することで何が得られるか？
- 3 標準化をツールとして中小・中堅企業のビジネスを強化する
- 4 標準化のプロセス
- 5 連携可能な支援機関・参考情報

1. はじめに	1
2. 標準化への取組を提案することで何が得られるか？	2
①パートナー機関Aの事例	5
②パートナー機関Bの事例	6
③パートナー機関Cの事例	7
④パートナー機関Dの事例	8
3. 標準化をツールとして中小・中堅企業のビジネスを強化する	9
取組事例1: 株式会社悠心	10
取組事例2: 株式会社朝日ラバー	11
取組事例3: 株式会社mil-kin	12
取組事例4: トヨコー株式会社	13
取組事例5: 株式会社オートマチックシステムリサーチ	14
取組事例6: 株式会社田中電気研究所	15
取組事例7: 株式会社ベテル	16
取組事例8: アマノメンテナンスエンジニアリング株式会社	17
取組事例9: 株式会社ワイピーシステム	18
4. 標準化のプロセス	19
5. 連携可能な支援機関・参考情報	20

1 はじめに

近年、グローバル化の進展や国内需要の減少といった環境変化を背景として、中小・中堅企業はこれまで以上に多くのリスクにさらされるようになってきています。そのような中、中小・中堅企業がこうしたリスクを減らし、自社の技術を活用した事業を優位に進めていくための手段として、「標準化」に取り組むことへの関心が高まってきています。

この取組を促進するための制度として、「新市場創造型標準化制度」が整備されているところですが、昨今この制度を活用して事業を優位に進めた事例が出始めています。これから、より多くの中小・中堅企業がこの制度を活用して事業を優位に展開していくことに対する期待が高まっているところであり、そのためには日頃から中小・中堅企業とコミュニケーションしている機関等（金融機関や大学、公設試等）がこの制度を案内し、制度利用への橋渡しとなる役割を担うことが重要です。これを推進するために、「標準化活用支援パートナーシップ制度」が整備されており、自治体や地域金融機関、大学・公的研究機関等が中小・中堅企業の標準化活用をサポートするパートナー機関として活躍し始めています。

本書は、関東経済産業局が実施した「知財経営導入支援事業」の中で、中小・中堅企業における標準化の活用をサポートするパートナー機関を主な対象として作成されたものであり、中小・中堅企業に「標準化」という切り口からも支援の提案を行うイメージを持ってもらうことを目的としています。

自社の技術を標準化という観点から事業に活用できていない中小・中堅企業が多い中、パートナー機関がその活用を後押しするコーディネーターとしての役割を担うことによって、中小・中堅企業が活性化することを期待しております。

多くの中小・中堅企業は自社だけでは解決することが難しい課題を抱えており、その課題の種類も多種多様です。

例えば、技術力に特徴がある中小・中堅企業と日頃お付き合いをされているパートナー機関の皆様は、「自社技術を駆使した高機能製品を開発したが、誰にどのようにして売っていけばよいかわからない」「技術力はあると思っているが、自社のPRを上手にできておらず、認知度が低いような気がする」「自社よりも品質は良くないが、価格が安い製品にシェアを奪われてしまって困っている」といった悩みを耳にすることもあってはならないでしょうか。

中小・中堅企業が抱える課題の例



技術力をいかした製品をつくったけれども、
どのようにして売っていけばよいのだろう・・・？

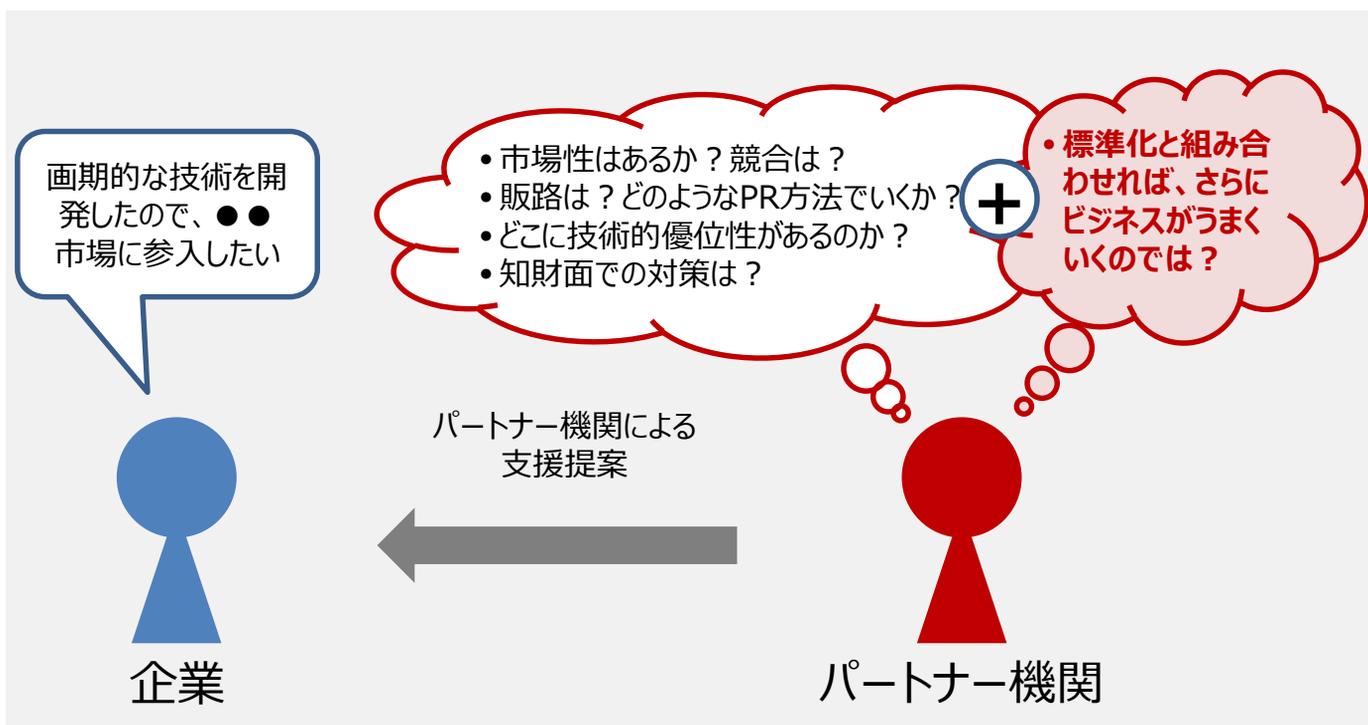
自社のブランド力を高めてどんどんPRしていきたい
けれど、どうすればよいのだろう・・・？

自社製品の方が品質がよいのに、低価格・低品質
の製品に市場を奪われてしまっている・・・

例えば、パートナー機関のところに、「画期的な技術を開発したので、●●市場に参入したい」という相談が来た際に、参入をねらう市場環境の分析や販路開拓の方法を検討することが重要です。また、他社技術と比較して、その企業の技術がどのような点で優位性を有するのか、といったことを確認したり、他の支援機関とも連携しながら、競争力の源泉となる強みに関する知財面での対策を確認したりすることも重要です。

こうした内容を確認・検討する中で、「標準化に取り組んでみることによって、さらにその企業のビジネスが良い方向に進むのではないか？」といった視点を持つだけでも、パートナー機関として、より質の高い支援を提供できる可能性があります。（具体的な支援は、必ずしもパートナー機関が行わなくてもよく、適宜関連する支援機関と連携することが有効です）

また、その結果として企業が成長すれば、自ずとパートナー機関も大きなメリットを享受できるはずです。



2

標準化への取組を提案することで 何が得られるか？

パートナー機関にとってのメリット

「標準化」というテーマでの支援提案を行うことによって、パートナー機関には例えば以下のようなメリットがあります。

パートナー機関A

中小企業のニーズに対して提案できる支援メニューが増えたことで、自機関のプレゼンス向上につながった。

5ページへ

パートナー機関B

中小企業に対するコミュニケーションのバリエーションが増えたことで、関係性の強化につながった。

6ページへ

パートナー機関C

地元企業の成長に寄与する提案を行うことで、地方自治体の一機関として地域活性化に貢献することができた。

7ページへ

パートナー機関D

共同研究に取り組んでいる中小企業と開発した製品の事業化を着実に進めることができた。

8ページへ

①パートナー機関Aの事例

パートナー機関という役割に対する考え

当社は金融機関ですが、大手製造業のOBを顧問として招聘するなどしており、もともとのづくり企業に対する支援に力を入れていたところでした。
パートナー機関という制度は、**ものづくり企業が自社技術をもとにして、より成長できるきっかけを提供できる**可能性を秘めていると思います。

パートナー機関としての活動

より多くの企業に本制度を知ってもらいたく、標準化に関する**セミナーを企画**して運営しています。
セミナーの様子はDVD化して、**行内の研修教材**として配布しています。
また、営業職員が取引先の中小企業に対して効果的に本制度を案内できるように、**独自に企業向けのチラシを作成**しています。

パートナー機関としての活動を通じて得られたメリット

中小企業は自社の技術力をもとPRして事業を展開したいというニーズを持っていることが多く、こうした**ニーズに対して提案できるメニューが増えた**ことは大きなメリットであると考えています。

また、金融機関職員は技術的な話題に弱い事もあるが、パートナー機関になったことで、ある程度**技術的な目利き力の向上**にもつながったと思います。

②パートナー機関Bの事例

パートナー機関という役割に対する考え

当社は日頃から地域のものづくり企業に対して様々な支援を実施しており、その一環としてごく自然にパートナー機関として登録するに至りました。提供しているサービスには、マッチングや産学連携等、様々なメニューがありますが、ここに「標準化」というメニューも加えて、**顧客の成長のために、より多面的なサポートを提供**できるのがパートナー機関だと思います。

パートナー機関としての活動

当行が主催するイベント（ビジネスアワード等）に参加した企業の中で、**標準化に取り組むことでより成長できそうなところがあれば、本制度を紹介**するようにしています。また、こうしたイベントでなくても、常に地域のものづくり企業に伴走し、その企業がどのような技術を持っているかも把握しているので、適宜周知できています。

パートナー機関としての活動を通じて得られたメリット

中小企業とコミュニケーションを行う際に、こちらから**提案できるソリューションの種類が増えた**ことは、関係強化という面から見ても大きなメリットです。また、こうした**制度を活用して取引先企業が成長すること自体がメリット**であると考えています。取引先が成長すれば、自ずと資金需要も創出されるはずであり、中長期的には金融機関に対しても直接的なメリットがあると思います。

③パートナー機関Cの事例

パートナー機関という役割に対する考え

当機関の特性上、ものづくり企業との付き合いは非常に多いです。新市場創造型標準化制度を目にした時に、**ものづくりに取り組んでいる企業にとっては決して悪い話ではない**と感じました。パートナー機関は、この制度を紹介するという重要な役割を担っており、パートナー機関にとっても日頃付き合いがある**中小企業に対して協力できることが増える**というメリットがあると思います。

パートナー機関としての活動

特段セミナーのようなイベントを開催しているということはないのですが、基本的にはこの**制度に興味を示しそうな企業や、制度の活用が有効に機能しそうな企業に対して個別に案内**しています。この制度のことは、当期間の職員全員に周知されているので、各職員がそれぞれ付き合いのある企業に紹介できています。

パートナー機関としての活動を通じて得られたメリット

当機関は、県組織の一部であるため、**県産業の活性化**に寄与するサポートを行う役割を担っています。したがって、当機関がパートナー機関となり、標準化制度を活用した企業が成長することは、当センターの役割とも合致しており、さらには**地域活性化・県のPR**につながると考えています。

④パートナー機関Dの事例

パートナー機関という役割に対する考え

当機関では、中小企業と共同研究を行う際に、単なる研究機能の提供だけではなく、**事業化まで伴走**する体制を取っています。パートナー機関として、研究の企画から事業化まで一貫して伴走することが大切だと思います。当然その中で「**標準化**」の検討が必要な場面も発生すると思いますが、そのような時でもサポートできるメニューを持っていることがパートナー機関の存在価値だと思っています。

パートナー機関としての活動

企業に対して無作為に案内しているわけではなく、標準化の活用が商品化・事業化に有効に働きそうなテーマである場合には、当然の流れとして当学から企業に対して標準化に関する提案をしています。また、当学の職員や企業に標準化を理解してもらうためのセミナー・勉強会も実施しています。

パートナー機関としての活動を通じて得られたメリット

研究成果を商品化・事業化していくにあたり、**企業と一緒に成果の質を高めて行くのがパートナー機関としての役割**であると考えています。標準化に取り組むことによって研究成果を体現した**製品の性能等を十分にPR**でき、**事業化を促進できる可能性が高まる**という点でメリットがあると思っています。

中小・中堅企業のビジネスに対する効果

では、中小・中堅企業が標準化に取り組むことによって、ビジネス上どのような効果が得られる事を期待できるのでしょうか？

標準化の効果・役割には、様々なものがありますが、標準化に取り組んだ中小・中堅企業に対するインタビュー調査結果によれば、「自社製品の性能に対する信頼性が向上した！」「自社の認知度向上につながった！」等の効果があったと報告されています。

また、その効果によって、「新しい市場をつくることができた！」「既存市場の中で一定のシェアを確保できた！」「市場におけるプレーヤーが、ほぼ一定の品質を保持する企業だけになった！」等、ビジネス上の成果に結び付いたという声があります。

以降、標準化に取り組むことによってビジネス上の成果を得られた中小・中堅企業の事例を紹介します。

※各事例において、各社の「研究開発・知的財産に対する考え方・方針」を吹き出しで記載しています。このような姿勢で自社の技術や知的財産を管理している企業であれば、標準化支援を提案する候補となるかもしれないので、参考に見てみてください。

よくある中小・中堅企業における標準化を
活用したビジネス強化のパターン

抱えていた 課題

自社の技術力が顧客に認知されず、販路が広がらない

低価格を売りにした製品が市場に散在しており、自社のシェアが伸びない

海外製品に市場を占められており、参入できずにいる

標準化による 効果

自社製品の性能
に対する
信頼獲得

自社の認知度
向上

ビジネス上の 成果

新市場開発
※これまでに存在しなかった
市場の創造

既存市場参入
※既存市場におけるシェア
の確保

市場の適正化

次頁以降に取組事例を掲載しています。

※各事例が、ここで記載した成果の1つ
もしくは複数を目的としたものになっています。

取組事例 1

研究開発や知的財産に対する考え方・方針

「発明やアイデアは、企業努力の結晶であるという認識を持っています」

「知的財産活動に関する経費は、自社の成長に必要な投資だと思っています」

株式会社悠心

自社製品の性能に対する信頼を獲得して市場参入へ

<p>企業概要</p>	<p>所在地：新潟県三条市柳川新田964番地 資本金：1億4,310万円 従業員数：- 名 http://dangan-v.com/</p>	
<p>事業内容</p>	<p>液体・粘体用自動充填機の製造・開発等</p>	
<p>取組のきっかけ・抱えていた経営課題</p>	<p>当社が液体用容器を開発した当時、市場の多くを海外製品が占めていました。当社製品は、開封後も液体の鮮度を保つことができる点に特徴があり、なんとかしてこの強みを活かして市場に参入する方法を検討していたところ、新市場創造型標準化制度を紹介され、取り組んでみることにしました。</p>	
<p>取組の内容</p>	<p>日頃から市場性や競合他社の動向をチェックしており、当社の液体用容器に液体の酸化防止という点で優位性があることは概ねわかっていました。液体用容器については、今後普及が見込まれており、その性能を客観的に評価するための規格が必要と考え、評価方法の提案を実施することにしました。</p>	
<p>取組の効果</p>	<p>液体用容器の性能評価方法を標準化することによって、結果的に自社製品のPRにつながったと思います。 自社製品の性能をPRする際に、独自基準で評価すると「どうせ自社に有利な方法で評価しているのだろう」と捉えられる可能性があります。標準化された方法で性能を評価することで、製品の信頼性を高めることができ、性能を効果的にPRできると思います。</p>	
<p>パートナー機関への期待</p>	<p>中小企業は様々な課題を抱えていることが多いですが、自分でも気が付いてない課題があったり、または気が付いていてもその解決策がわからない場合があったりします。 パートナー機関の皆様には、積極的に企業とコミュニケーションしていただき、事業の実態をより深く把握していただき、様々なご提案をいただくことを期待しています。</p>	

取組事例 2

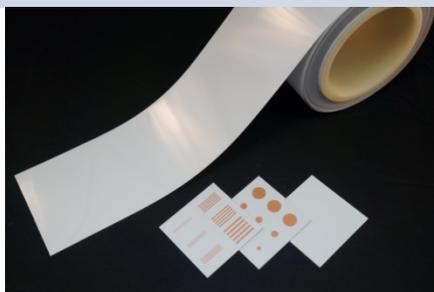
研究開発や知的財産に対する考え方・方針

「技術力に強みがある事を自負する企業として、自社開発した技術については特許を取得することを検討している」

「技術内容によっては、あえて特許出願せずに営業秘密として秘匿することも重要だと考えています」

株式会社朝日ラバー

自社の認知度向上を通じて、新市場の創造へ

<p>企業概要</p>	<p>所在地：埼玉県さいたま市大宮区土手町 2丁目7番2 資本金：5億1,687万円 従業員数：269名 http://www.asahi-rubber.co.jp/index.html</p>	
<p>事業内容</p>	<p>工業用ゴム製品の製造・販売等</p>	
<p>取組のきっかけ・抱えていた経営課題</p>	<p>製造業として、もともとJISに対するあこがれはあったものの、具体的なやり方がわからず、これまでは取り組めていませんでした。そんな時、パートナー機関である武蔵野銀行様が開催した標準化セミナーに参加したところ、「当社でもできるのではないか？」「市場における自社のポジションを確固たるものにできるのではないか？」というイメージを持つことができ、取組にチャレンジしてみることにしました。</p>	
<p>取組の内容</p>	<p>日頃から市場ニーズの把握には努めており、今回当社が開発した照明器具用白色シリコーンインキに関する技術は、高反射率を維持しながら耐久・耐熱性を担保できるものであり、市場のニーズに合致している自信はありました。そこで、白色シリコーンインキの品質やその試験方法の提案を実施することにしました。</p>	
<p>取組の効果</p>	<p>原案作成委員会に参加している企業等の中で、当社の品質の良さが認知され、当社のことをよく知ってもらえる機会となりました。自社の品質をアピールできるので、ブランディングという観点で効果があると思います。</p>	
<p>パートナー機関への期待</p>	<p>JIS化は目的ではなく、あくまでもそれを活用して自社の業績を高めていくための手段と捉えています。その過程で、例えば販路開拓等についてはどうしても自社だけではうまくいかないものもあり、そのような場面でのサポートを期待しています。</p>	

取組事例 3

研究開発や知的財産に対する考え方・方針

「自社のコアとなる技術は大事な財産なので、特許出願することを考えるようにしています」

「外部専門家とも連携しながら、知的財産をビジネスに活用することを探究しています」

株式会社mil-kin（旧：アクアシテム株式会社）

自社製品の性能をPRし、新市場の開拓へ

<p>企業概要</p>	<p>所在地：東京都千代田区大手町 2-6-1 朝日生命大手町ビル2F 資本金：1億5,500万円（資本準備金含む） 従業員数：5名 https://www.mil-kin.com/</p>	
<p>事業内容</p>	<p>携帯形微生物観察器『mil-kin（見る菌）®』の開発および販売等</p>	
<p>取組のきっかけ・抱えていた経営課題</p>	<p>他の標準化制度の原案作成委員をした際に、当社も標準化を活用することによって事業に対してプラスの効果を期待できるのではないかと考えるようになりました。ちょうど試作段階の製品があり、ある程度市場のニーズがあることはわかっていたが、製品をよりPRするために標準化に取り組むことにしました。</p>	
<p>取組の内容</p>	<p>手軽に持ち運べて解像力も高い顕微鏡に対する一定のニーズがあることはわかっていました。また、従来の顕微鏡よりも安価なのですが、安価を理由に低性能と思われないように、まずは性能評価という観点での標準化を提案しました。</p>	
<p>取組の効果</p>	<p>製品の品質を公的な基準で保証できることによって、結果として国内外に対して効果的なPRにつながると考えています。 また、当社のような小規模の企業でもJIS取得にチャレンジできるということが、社員のモチベーション向上にもつながっていると思います。</p>	
<p>パートナー機関への期待</p>	<p>パートナー機関の方々が、こうした制度を積極的に企業に周知していただくことで、地域の活性化につながると思います。また、パートナー機関ごとに得意分野があると思いますので、場合によっては複数のパートナー機関が連携して中小企業のサポートをしていただくのも非常に有効であると思います。</p>	

取組事例 4

研究開発や知的財産に対する考え方・方針

「大企業と比べて少ないリソースで戦うために、中小企業こそ知財戦略を構築することが重要だと考えています」

株式会社トヨコー

自社開発した新技術の性能をPRし既存市場参入へ

企業概要	所在地：静岡県富士市青島町39番地 資本金：6,000万円 従業員数：15名 http://toyokoh.com/	
事業内容	レーザークリーニング装置等の製造・販売、屋根・壁の防水・断熱・補強工事	
取組のきっかけ・抱えていた経営課題	当社が開発した技術は、レーザー処理によって錆等を除去するものであり、全くの新技術という評価を受けていました。ただ、この技術の適用を考えていた業界では、 過去の実績が重視される傾向があり、簡単には参入できない ことが想定されました。その際、日頃からお世話になっている専門家の先生たちから、 自社技術の性能を客観的に評価 できるようにすることを勧められたことがきっかけで、標準化に取り組むことになりました。	
取組の内容	関連する業界の意向を踏まえ、既存の工法に関する規格と考え方を揃えて、構造物鋼材表面へのレーザー照射による錆除去処理の 性能評価という観点での標準化 を提案しました。また、 レーザー照射による工法ならではの特徴を評価 できるような項目も追加で検討しています。	
取組の効果	原案作成委員会には、当社が単独では集められないような著名な有識者の方々も参加しており、 ネットワークの広がり という観点でのメリットがありました。また、当社の技術の良さを理解していただける企業も出てきており、一定の PR効果 にはなったのではないかと思います。	
パートナー機関への期待	規格を取得すること自体は目的・ゴールではなく、それを活用して事業を展開していくことが重要であると考えています。また、事業を展開していく中で、当然海外市場が視野に入ってくる場合もあると思います。パートナー機関には、企業が標準化を活用しながら事業展開をしていく際に生じる様々な課題に対するサポートをしていただくことを期待しています。	

取組事例 5

研究開発や知的財産に対する考え方・方針

「自社で開発した技術については、大事な財産と捉えてしっかりとそのノウハウを管理するようにしています」

株式会社オートマチックシステムリサーチ

自社のPRを通じて既存市場参入へ

<p>企業概要</p>	<p>所在地：埼玉県三郷市高州2丁目87番地 資本金：2,000万円 従業員数：9名 http://www.e-asr.co.jp/index.html</p>	
<p>事業内容</p>	<p>各種計測機器等の設計・開発</p>	
<p>取組のきっかけ・抱えていた経営課題</p>	<p>研究開発の中で、酸素にしか反応しない蛍光物質を偶然発見し、それを利用した酸素濃度計の開発に取り組みました。市場では、当社とは別の方式で酸素濃度を測定する製品が主流となっており、なんとかして別方式である自社製品をPRして、この市場に入り込めないかと画策していました。その際に、新市場創造型標準化制度を知り、市場参入のツールとしてこれを活用してみることになりました。</p>	
<p>取組の内容</p>	<p>自社技術のコア部分は測定方法にあり、これを標準化して公開すると技術漏えいにつながると考え、測定方法ではなく、性能を評価する方法についての提案を実施することになりました。過去に自社技術を模倣された経験があるため、オープンにはいけない部分をしっかりと見極めて取り組みました。</p>	
<p>取組の効果</p>	<p>この分野では後発組だったため、知名度の点で遅れを取っていましたが、標準化の取組を通じて自社に対する一定の信頼を得ることができ、すくなくともユーザーが製品を選ぶ際に比較検討対象の一つとして取り上げてもらえるようにはなったと思います。</p>	
<p>パートナー機関への期待</p>	<p>多くの中小企業の場合、そもそも知的財産や標準化に対する意識や知識が少ないため、仮に取り組んだとしても権利化・JIS化を達成したところで活動が止まってしまいます。重要なのは、権利化・JIS化した後に、それを自社の経営にどのように活用していくかという点であり、パートナー機関の皆様に対しては、例えば販路開拓等の場面でサポート頂けると嬉しいです。</p>	

取組事例 6

研究開発や知的財産に対する考え方・方針

「他社と比べて優位性のある技術については、必ず特許出願を視野に入れた検討を行うようにしています」

「研究成果の特許化は、開発者のモチベーション向上にもつながっています」

株式会社田中電気研究所

自社製品の性能に関するPRを通じて優位性を確保

企業概要	所在地：東京都世田谷区経堂 3 丁目30番10号 資本金：2,500万円 従業員数：36名 http://www.tanaka-e-lab.com/index.html	
事業内容	ダスト濃度計の製造・販売等	
取組のきっかけ・抱えていた経営課題	自社の主力製品であるダスト濃度計を 海外市場に展開しようと考えていた が、海外では「認証」の取得を求められることが多く、また 認証の取得に多大な労力とコストを要するため一度断念 しました。それをきっかけに、まずは国内から足場固めを始めるべく情報収集していたところ、新市場創造型標準化制度を見つけて、取組を始めました。	
取組の内容	まず前提として、 JIS化は決して最終目的ではなく、自社製品の売上を伸ばすための手段 であるということ意識して取り組むようにしました。ダスト濃度計の性能に関わる技術力では当社に優位性があると判断していたため、 その性能を客観的に評価できる方法の提案 を実施することにしました。	
取組の効果	自社製品に関する技術的な強みの源泉となる部分については特許権を取得しており、その技術によって実現できる性能を評価する方法を標準化したため、結果的に 他社に対する競争優位性を構築 することができたと思います。また、「特許権」「JIS」というキーワードが自社製品における性能の高さを裏付けることになり、特に大手企業に対する 営業活動上のPR効果 があると感じています。	
パートナー機関への期待	中小・中堅企業の場合、知的財産や標準化を活用したビジネスに関する考え方はほとんど根付いていないと思います。「知的財産や標準化に関連した活動に取り組むと、どのようなメリットがあるのか？」「自社のどの部分その活動に適しているのか？」といった観点で、一緒に考えていただくことを期待しています。	

取組事例 7

研究開発や知的財産に対する考え方・方針

「当社の研究開発成果は、営業秘密として秘匿化することに向かないものも多く、主力製品については基本的に特許出願を検討するようにしています」

株式会社ベテル

自社製品の信頼性向上を通じて市場シェア拡大へ

<p>企業概要</p>	<p>所在地：茨城県土浦市大和町9-3 資本金：4,800万円 従業員数：78名 http://www.bethel.co.jp/ https://hrd-thermal.jp/</p>	
<p>事業内容</p>	<p>熱物性測定に関する装置の開発、医療機器開発等</p>	
<p>取組のきっかけ・抱えていた経営課題</p>	<p>当業界では、日頃ユーザーから規格の有無等について聞かれることが多く、もともと標準化に対する意識を持っていました。しかしながら、グラファイトシートの面内方向に対する熱拡散を評価する規格は存在しておらず、ユーザーから見ると粗悪品が混在しても正しく性能を評価できない状況でした。当社製品は、熱拡散を正確かつ簡便に測定できるという強みをもっており、パートナー機関である常陽銀行様の勧めで新市場創造型標準化制度に取り組んでみることにしました。</p>	
<p>取組の内容</p>	<p>日頃からアフターサービス等を通じてユーザーのニーズを収集する活動をしている他、競合製品については性能等を必ず確認するようにしています。当社製品は、「グラファイトシートの熱拡散性能を正確かつ簡便に測定したい」というユーザーのニーズを満たす製品であり、その測定方法についての提案を実施することにしました。</p>	
<p>取組の効果</p>	<p>自社製品に関する信頼性のPRにつながり、顧客を新規開拓をしやすくなりました。また、品質の良いグラファイトシート作っているユーザーにも、信頼性の高い当社の装置を使用して性能を評価する事で、低品質の製品に対する優位性を確保できるようになったと思います。</p>	
<p>パートナー機関への期待</p>	<p>パートナー機関である常陽銀行様には、本制度を紹介していただいただけでなく、当社への取材調整や展示会におけるブース確保等、販路開拓につながる機会を設定していただき大変助かりました。今後取組を始めるパートナー機関も、まずは自機関の得意分野でサポートしていただくことを勧めます。</p>	

取組事例 8

研究開発や知的財産に対する考え方・方針

「ノウハウが非常に重要となる分野なので、自社の知的財産はしっかりと管理するようにしています」

アマノメンテナンスエンジニアリング株式会社

適正品質の基準を定めることによって、ユーザーの信頼を得る

<p>企業概要</p>	<p>所在地：神奈川県横浜市港北区菊名7丁目3番22号 アマノ第2ギャラクシービル4F 資本金：3,000万円 従業員数：63名 http://www.amano-aet.co.jp/index.html</p>	
<p>事業内容</p>	<p>電解水生成装置の製造・販売・メンテナンス等</p>	
<p>取組のきっかけ・抱えていた経営課題</p>	<p>標準化活動自体は、自社単独ではなく、東芝、森永乳業との3社共同で実施したものでしたが、次亜塩素酸水生成装置に対する安全性や信頼性のイメージが低いことに対する課題認識を持っていました。業界全体の信頼性向上のために、JSAとも相談のうえ、標準化に取り組むことにしました。</p>	
<p>取組の内容</p>	<p>次亜塩素酸水生成装置の品質は、電極の性能によって決まってきます。次亜塩素酸水生成装置の安全性・信頼性の向上が目的であったので、JSAの助言も得ながら今回は電極の性能評価という観点での標準化を提案しました。</p>	
<p>取組の効果</p>	<p>次亜塩素酸水生成装置の評価試験方法を検討する過程で、粗悪モデルとの性能の違いを定量的に示すことができるようになりました。今後、この規格を周知していくことによって、一定の品質を持った次亜塩素酸水生成装置の普及につながっていくことを期待しています。</p>	
<p>パートナー機関への期待</p>	<p>適正品質を保持している製品であることの裏付けとして、JISをPRすることが必要であると思っています。また、顧客が購買意思決定をする際の判断基準として、JIS取得の有無という観点で見てもらえるようになってほしいと思っています。パートナー機関は、PRや販路開拓といった面でのサポートをしていただくと非常に助かります。</p>	

取組事例 9

研究開発や知的財産に対する考え方・方針

「特許にもグレード（ランク）があることや、事業のステージにあわせた戦略があることを理解した上で、知財活動を行うことが重要であると考えています」

株式会社ワイピーシステム

自社製品の性能をPRして競争優位性を確保

企業概要	所在地：埼玉県所沢市牛沼607-6 資本金：2,000万円 従業員数：32名 https://www.yp-system.co.jp/index.html	
事業内容	金属表面処理事業、受託研究開発事業等	
取組のきっかけ・抱えていた経営課題	当社の研究開発成果として製造・販売している製品について、 低品質の類似品が市場に出回っている ことを知ったことが、標準化活動に取り組むきっかけとなりました。この製品は、緊急時に使用するものであり、人の生命に関わるものでもあるため、 しっかりとした性能をもつ製品だけが市場に残るような基準 が必要と考えて取組を始めました。	
取組の内容	事故等で自動車に閉じ込められた際に使用する製品なので、窓ガラスを破砕する性能や、シートベルトを複数回切断できる性能を的確に備えていることが重要になります。こうした性能すら十分に備えていない 低品質の製品が市場に紛れ込まないようにする ために、緊急脱出に用いる用具に関する規格を提案しました。	
取組の効果	自社製品が 適切な性能を備えたものであることをPR しやすくなりました。緊急時に適切に機能することが求められる製品なので、「JISに基づいた製品」であることは非常に 訴求効果が高い と実感しています。	
パートナー機関への期待	知財・標準化活動を効果的に進めていくためには、自社の努力はもちろんのこと、周囲からのサポートも必要です。多くの中小企業は、知的財産や標準化に関する知識や協働するためのネットワークが乏しいのが現実です。パートナー機関には、中小企業がこうした知識やネットワークを得るための機会を提供するような役割を担っていただくとよいのではないかと思います。	

4 標準化のプロセス

どのようなプロセスで標準化を行うのか

パートナー機関の皆様におかれましては、標準化のプロセスを必ずしも詳細に把握している必要はないかもしれませんが、企業に標準化を紹介するにあたり、プロセスの概略程度は把握しておく必要があります。

標準化のプロセス概略とパートナー機関によるサポート例

※国内標準(JIS)の例
※新市場創造型標準化制度を活用した際のイメージ

事前検討

- 経営課題の整理。
- 自社技術・製品等に関する特徴や優位性の整理。
- 課題を解決する手段として標準化を活用することの妥当性検討。(標準化によって得られるメリットの検討)

規格作成

- 原案作成委員会を組成し、標準原案を作成。
 - 実質的な利害関係者と中立者の意向が適正に反映されるような構成で組成。
- 標準化の目的や範囲、構成要素等を検討。
- 必要に応じて追加作業（試験や情報収集等）を実施。
- 日本産業標準調査会(JISC)で審議を実施。

※1年程度

※半年～1年程度

規格作成後

- 標準を活用した事業展開

パートナー機関のサポートで、中小・中堅企業における標準化活動を促進

- 標準化活用に関する一般的な情報提供（例：セミナー開催）
- 標準化活用に関する個別アドバイス（例：標準化アドバイザーの紹介）
- ビジネスモデル検討等に関するアドバイス（例：よろず支援拠点の紹介）
- 知的財産活用等に関するアドバイス（例：知財総合支援窓口の紹介）
- 原案作成委員会の運営サポート
- 規格作成プロセスへの伴走サポート（例：原案作成委員会へのオブザーバ参加）
- 追加作業等に対する補助
- 標準化を活用した事業展開のサポート（例：販路開拓支援、メディアへの紹介等）

一般財団法人日本規格協会（JSA）

JISの原案作成から国への提案、発行後の維持管理まで、JIS開発に関する事業を、トータルに実施している。
新市場創造型標準化制度に関する業務の一環として、標準化アドバイザーによる講演等のサービスを提供している。

東京都港区三田3丁目13番12号 三田MTビル
<https://www.jsa.or.jp/>

独立行政法人中小企業基盤整備機構

様々なステージにある中小企業に対して、幅広い支援メニューを提供している。
また、「よろず支援拠点全国本部*」として、全国のよろず支援拠点に対するサポートを行っている。

*よろず支援拠点：全国に設置されている無料の経営相談窓口。

<http://www.smrj.go.jp/yorozu/>

東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル
<http://www.smrj.go.jp/index.html>

独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）

中堅・中小企業の海外展開に向けた支援を提供している。海外市場の開拓支援だけでなく、海外でのビジネス交流支援や展示会の出展支援等、幅広い支援メニューを提供している。

東京都港区赤坂1丁目12-32アーク森ビル
<https://www.jetro.go.jp/>

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）

中小企業に対する知的財産の権利化支援や活用支援等を提供している。中小企業等が無料で相談できる窓口（知財総合支援窓口*）を設置している。
また、中小企業支援だけでなく、人材育成等、幅広い事業を実施している。

東京都千代田区霞が関3-4-3 特許庁庁舎2階
<http://www.inpit.go.jp/index.html>

知財総合支援窓口
<http://chizai-portal.inpit.go.jp/index.html>

中小・中堅企業による標準化活用



経済産業省 JSA 日本規格協会 JETRO 日本貿易振興機構 (JETRO)

“標準化・認証”を
事業に
活かす
虎の巻

支援策、まる分かりガイドブック

平成29年度版

自社技術が際立つ規格を作りたい、海外で勝負したい、
頼れる社員を育てたい、地域の中小企業を支援したい、方々に

オススメしたい
支援策があります

“標準化・認証”を事業に
活かす虎の巻

http://www.meti.go.jp/policy/standards_conformity/files/toranomaki_set.pdf

主に企業を対象として、「認証取得」や「標準化」によって期待される効果等を解説したガイドブック。

標準化のプロセス

JIS 原案作成のための手引

【第 18 版】

〈 JIS Z 8301:2019 対応 〉

令和元年 8 月

一般財団法人日本規格協会

JIS原案作成の手引き

https://webdesk.jisa.or.jp/pdf/dev/md_4641.pdf

JIS原案を作成するにあたり、特に留意すべき事項等をまとめた解説書。

平成29年度知財経営導入支援事業
知財戦略モデル構築（知財・標準化）委員会

役職	氏名	所属
委員長	江藤 学	一橋大学イノベーション研究センター 教授
委員	飯村 重樹	松田綜合法律事務所 弁理士
委員	糸久 正人	法政大学社会学部/同大学院公共政策研究科 准教授
委員	押久保 政彦	押久保政彦特許商標事務所 所長・弁理士
委員	藤掛 宗則	明和綜合特許デザイン事務所 弁理士
委員	山田 次雄	一般財団法人日本規格協会 標準化アドバイザー

（委員は五十音順、敬称略）

●発行

2018年3月

●改訂

2020年12月

●企画

関東経済産業局 地域経済部 産業技術課 知的財産室

〒330-9715

埼玉県さいたま市中央区新都心1-1 さいたま新都心合同庁舎1号館

TEL：048-600-0239

●編集

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 知的財産コンサルティング室

〒105-8501

東京都港区虎ノ門5-11-2 オランダヒルズ森タワー

TEL：03-6733-1000（代表）