

概要版

令和3年度中小企業の標準化支援及び
標準化サポート人材の育成に向けた
セミナー開催事業

事業報告書

2022年3月

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

目次

序 事業目的	1
1. 事業実施概要	2
1. 1. 標準化活用支援	2
1. 2. セミナー	2
2. 事業実施結果	3
2. 1. 標準化活用支援	3
(1) 支援対象企業の募集	3
(2) 公募実施結果	3
(3) 専門家の選定	3
(4) 支援対象企業の現状把握	4
(5) 取組方針の作成	5
(6) 支援の実施	6
2. 2. セミナー	8
(1) 開催企画	8
(2) 受講者の募集	9
(3) 開催結果	10
4. まとめ	17
4. 1. 本事業実施に関する評価・示唆	17
(1) 標準化活用支援	17
(2) セミナー	18
4. 2. 今後に向けての検討課題	18
(1) 標準化活用支援	18
(2) セミナー（人材育成）	19

序 事業目的

企業が保有する新しい技術や優れた製品を速やかに普及させるツールとして、標準化を用いることが有効となる場合がある。しかし、優れた技術や製品（以下、「製品等」という。）を持つ企業、特に中小企業にあっては、その大半が標準化というツールを知らずに事業戦略が検討されており、また、仮に事業戦略に標準化を利用したいと考えていても、標準化に知見のある人材が社内外にいないために標準化の進め方がわからず諦めてしまうことがあった。また、標準化を行うに当たっては、知的財産も含めた事業戦略を検討することが有益であることが知られている。経済産業省は、「新市場創造型標準化制度」や「標準化活用支援パートナーシップ制度」を運用することで地域の中小企業等による規格開発の後押しを行ってきた。これらの制度を通じて、一定程度、地域の中小企業等による標準化の事例を創出することができた。他方、地域の中小企業の標準化活動を拡大させるためには、標準化だけでなく、制定した規格をどのように事業に活かすかといったビジネス戦略構築する枠組みも必要である。一方で、企業の事業戦略を支援するための専門家においても、標準化を用いてビジネスの検討を行うことが浸透しておらず、また的確に行える人材が限られているという課題も見えている。

そこで本事業では、中小企業の標準化を用いた事業戦略を支援するために標準化に知見のある弁理士や中小企業診断士等の専門家を派遣し、当該企業の保有する知的財産と連携させた標準化戦略及び製品等の標準化を行うための課題解決に向けた助言等を行う。

また、標準化を用いたビジネスの検討をサポートできる人材の育成を目的としたセミナー及びワークショップ（以下、「セミナー」という。）を開催する。なお、このセミナーの受講者は、技術と知的財産権の専門家である「弁理士」や、事業戦略に対して多角的な視点で助言できる「中小企業診断士」等を主に想定している。

1. 事業実施概要

1. 1. 標準化活用支援

自社製品等の普及・優位性確保を目指す中小企業に対し、標準化活用という視点から市場展開までの横断的な活用支援により事例創出をすることを目的に、管内の中小企業 3 社に対して専門家派遣による伴走支援を実施した。この取組により、知財・標準化を活用した企業の成功事例の創出及び他地域への積極的な展開を目指すための検討を実施した。

1. 2. セミナー

中小企業支援を展開する弁理士や中小企業診断士等の専門家を対象として、中小企業が標準化を活用したビジネスを進めていくための支援を実施するスキルを獲得するためのセミナーを開催した。

2. 事業実施結果

2. 1. 標準化活用支援

(1) 支援対象企業の募集

自社の強みを、標準化という視点も意識しながら経営へと活用することに対して、興味や意欲、課題認識等を有する中小企業を対象として、令和3年10月1日～令和3年10月29日の期間で公募を実施した。公募実施に際しては、一般財団法人日本規格協会の協力を得て、関東経済産業局管内の1都10県にある標準化パートナー機関に案内を実施する等、広く周知する工夫を施した。

(2) 公募実施結果

公募期間中に、4社からの応募があり、関東経済産業局と事務局との間で審議を行い、最終的に関東経済産業局が支援対象として3社へ絞り込んだ。絞り込みの際には、地域性や事業内容だけでなく、経営者の認識・熱意や技術的な強み、経営資源・体制等を踏まえて多角的な観点で評価・審議を実施した。

図表 2-1 支援対象企業一覧

#	企業	業種
1	A社	建設機械部品製造
2	B社	受託試験・装置製造販売
3	C社	塗装

(3) 専門家の選定

各企業に対して、原則2名の専門家を配置することとし、当該企業の属性や標準化活動の進展度合い等を踏まえて専門家を選定した。

なお、専門家のうち弁理士については日本弁理士会に対して推薦を要請したほか、中小企業診断士については事務局から推薦を行い、最終的に関東経済産業局が決定した。

また、上記専門家に加えて、日本弁理士会の協力を得て、各社に対して1～2

名の弁理士がサポーターとして参画する体制となった。

(4) 支援対象企業の現状把握

支援対象企業に対する標準化活用支援を実施する前に、専門家と事務局が各社に対して、現状把握および課題抽出のためのヒアリング調査を実施した。

なお、実施にあたっては、事業経営面や知財面も含めて広くヒアリングを行い、実施結果については3C分析、SWOT分析のフレームワークおよび経済産業省資料¹で提示されているチェックポイントを活用して整理した。

【現状把握を目的としたヒアリング項目】

- | |
|--|
| <p>(1) 貴社の事業概要</p> <p>① 主要な事業の内容について</p> <p>(2) 今後の事業目標について</p> <p>① 今回のお取組み(標準化活用)を通じて目指していきたいとお考えになっている姿および目指していきたいと思っている標準規格のイメージ</p> <p>② 上記に対して、現在取り組まれていること</p> <p>③ 上記に対して、現在認識されている課題</p> <p>(3) 事業環境について</p> <p>① 今回対象とする市場の動向(市場動向そのものだけでなく、貴社にとって有利に働く市場変化や、貴社にとって脅威となるような市場変化も含む)に対するご認識や、想定されている顧客のニーズ(特に技術・性能・品質面でのニーズの有無)</p> <p>② 当該市場に関係する法規制等の有無</p> <p>③ 競合と認識している企業の有無(有の場合は、その特徴と競合との関係性)</p> <p>(4) 貴社について</p> <p>① 競合と比べて、自社が優位性を持っていると認識している強み</p> <p>② その強みを通じて、市場・顧客に対して提供できる価値(顧客から評価されているポイント)</p> |
|--|

¹ 「標準化をビジネスに活用するためのセオリー」

<https://www.meti.go.jp/policy/economy/hyojun-kijun/katsuyo/business-senryaku/pdf/003.pdf> (最終アクセス確認日: 2022年2月28日)

③その強みを創出できる貴社の体制（貴社内部だけでなく、外部（大学や公設試、学会、業界団体等との連携含む）とのネットワークも含む）

④競合の方が優位性を持っている部分

⑤知財活動の実施状況（特許出願に関する取組、社内の知財体制、知財教育実施状況等）およびこれから目指していく標準規格と貴社特許の関係に関するお考え（特許を標準に含めてでもやっていきたいビジョンがある／特許はこれまで通り自社だけのものとしつつ、その外側で標準を目指したい等）

（５）対外的な PR 活動について

①自社の強み・魅力を、どのような方法で対外的に PR しているか

（５）取組方針の作成

現状把握結果および 3C 分析や SWOT 分析、チェックポイント等に基づく課題抽出結果をもとに、各企業に関する取組方針を作成した。

なお、支援に先立ち、取組方針の案を作成したタイミングで、選定した専門家と協議し、支援の方向性に関するすり合わせを実施した。

(6) 支援の実施

① 支援結果の全体整理

今回対象となった 3 社について、「事業環境の整理」「標準化活用可能性の検討」「標準化活用を前提とした具体討議」「日本規格協会へのアプローチ」「新市場創造型標準化制度への応募」というプロセスに区切ったうえで、その到達度を下図に示す。

図表 支援結果到達度

	事業環境の整理	標準化活用可能性の検討	標準化活用を前提とした具体討議	日本規格協会へのアプローチ	新市場創造型標準化制度への応募
A社	<ul style="list-style-type: none"> 既に採用実績があり、一定の市場ニーズを見込める 類似性能を有する競合が複数存在している 	<ul style="list-style-type: none"> 自社の技術優位性を市場へ訴求する手段の一つとして、標準化の活用が有効 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズに訴求でき、社会的意義の側面から打ち出すことが有用である評価軸を標準化の範囲として設定 	<ul style="list-style-type: none"> 支援後の課題を検討しながら、協議を進める 	
B社	<ul style="list-style-type: none"> これまで市場になかった測定技術であり、採用実績もあることから一定のニーズを見込める 他社では実施できない 	<ul style="list-style-type: none"> 類似する既存事例もあり、社会的意義のある自社技術を普及させる手段として、標準化の活用が有効 	<ul style="list-style-type: none"> 既に採用実績のある業界での情報を踏まえながら、標準化の対象とする領域を設定 	<ul style="list-style-type: none"> 支援後の課題を検討しながら、協議を進める 	
C社	<ul style="list-style-type: none"> 採用実績があり、また社会的意義と照らし合わせても、今後ニーズが高まることが想定される 	<ul style="list-style-type: none"> 評価データ等の蓄積を進めながら、今後標準化活用可能性を具体的に検討 			

② 支援結果の評価

今回対象とした 3 社において、到達点は様々ではあるが、いずれの企業においても「標準化活用」というキーワードを含めた事業上の進展へとつなげることができた。標準化活用を前提とした具体討議に進めるかどうかは、各社において既に試験データ等を十分に整備できているかどうかの違いによるものであり、ここまで到達できなかった事例が不十分であったということではなく、むしろ今後標準化活用を考える上でデータ整備が必要であるという点を明らかにできたことは収穫である。

標準化活用を前提とした具体討議にまで到達した A 社、B 社については、新市場創造型標準化制度の活用を念頭に置き、標準化を提案する具体的な領域・テーマを絞り込むことができたため、支援後に残った課題への対処をしながら、各社が次のステップへと進むことが望まれる。

③ 課題

今回の 3 社に対する支援を通じて浮かび上がった課題として、少なくとも大

きく「支援回数」「具体的な検討に必要なデータ」「規格イメージの策定」があげられる。

【支援回数】

今回の支援事業は、事前ヒアリング1回と支援2回という構成で実施された。

実態として、どうしても事前ヒアリングと1回目の支援では、企業側の事業実態を正しく把握することに多くの時間が使われてしまうところがあり、標準化の活用ターゲットを絞った討議を実施するのは2回目の支援に限られてしまう。

具体的なイメージとしては、事前ヒアリングでは3CやSWOT等のフレームを意識して事業の全体像を把握することに重きが置かれ、1回目の支援で対象技術・事業に関して詳細に把握するための討議が実施される、という進め方が通常である。

これを踏まえて2回目の支援で、対象技術・事業における標準化活用の親和性等を討議していくことになるが、例えば3回目の支援を実施できれば、標準化活用の方向性をさらに具体化できた可能性はある。

【具体的な検討に必要なデータ】

特に標準化活用に焦点を当てた支援を展開する際には、企業側が当該技術に関する試験データをどれだけ保有しており、それを開示できるか（専門家・事務局の守秘義務のもとであることが前提）によって、標準化を提案するためのストーリー構成の具体性が左右され得る。

本事業では、そのようなデータの有無や準備等を企業側への確認事項として設定していなかったが、今後類似事業等がある場合には、早期に企業側へ確認するのも一案であると考えられる。

【規格イメージの策定】

本事業のような支援が円滑に進んだ場合には、支援完了後に企業が日本規格協会にコンタクトして、新市場創造型標準化制度の利用に踏み切る可能性がある。その際、企業側である程度、提案していく規格のイメージができていると、円滑に進みやすいものと想定される。

今回は、前述したような回数の制約もあり、各社への支援の中で具体的な規格の内容そのものにまでは踏み込めなかったものの、そこまで支援の中で言及できることが望ましい。

その際、標準化を活用したビジネスだけでなく、標準規格の内容についても言及できる専門家の存在が必須となるため、支援時の体制としてそのような専門

性を有する者を含めておく必要がある。

2. 2. セミナー

(1) 開催企画

セミナー開催に際して、そのコンセプトを「中小企業が標準化も活用しながらさらに成長するために、地域の専門家と支援機関が「標準化」という視点で連携するための知識・スキル獲得を促進する」と設定して企画を実施した。また、標準化活用の際に具体的なイメージを持ってもらうために、実践例を株式会社田中電気研究所に紹介してもらうこととしたほか、様々な事例等を総合し、留意点等を一般化した内容で一般財団法人日本規格協会に紹介してもらうこととした。

当該コンセプトに基づき、セミナー全体を以下のとおり 3 つの構成に分けて準備した。

なお、新型コロナウイルスの影響および受講者の利便性を鑑みて、①基礎編と②応用編については、オンデマンド形式で実施することとし、③実践編のワークショップは関東経済産業局内の会議室を利用し、感染対策を十分に施したうえで開催した。

<①基礎編>

受講期間：2021年11月15日（月）～2021年12月3日（火）

実施形態：オンデマンド配信

#	タイトル	実施形式	講師
1	標準化の概要	オンデマンド配信	事務局
2	経済産業省の支援策	オンデマンド配信	事務局
3	新市場創造型標準化制度の留意点	オンデマンド配信	一般財団法人日本規格協会

<②応用編>

受講期間：2021年11月15日（月）～2021年12月3日（火）

実施形態：オンデマンド配信

#	タイトル	実施形式	講師
4	標準化をビジネスで用いるための戦略	オンデマンド配信	事務局
5	標準化をビジネスで用いる際のセオリー	オンデマンド配信	事務局
6	事例分析を通じたセオリーの解説	オンデマンド配信	事務局
7	実践企業の体験談	オンデマンド配信	株式会社田中電気研究所
8	中小企業が標準化を実施する際の注意点	オンデマンド配信	事務局

<③実践編>

実施日時：2021年12月3日（金）14:00～17:00

実施場所：関東経済産業局内会議室

#	タイトル	実施形式	講師
9	ワークショップ	集合形式	事務局

（2）受講者の募集

受講者については、中小企業に対する支援を実践している専門家であるという要件を満たす者（弁理士、中小企業診断士等）を中心に募集した。

弁理士については、日本弁理士会を通じて上記要件を満たす者を募集し、中小企業診断士については中小企業診断士協会等を通じて募集し、合計で40名が受講希望者として集まった（弁理士：21名、中小企業診断士：17名、弁理士兼中小企業診断士：2名）。

なお、③実践編のワークショップについては、会場規模等の都合で10名程度という制限を設けていたため、うち11名（弁理士：5名、中小企業診断士：6名）の参加となった。

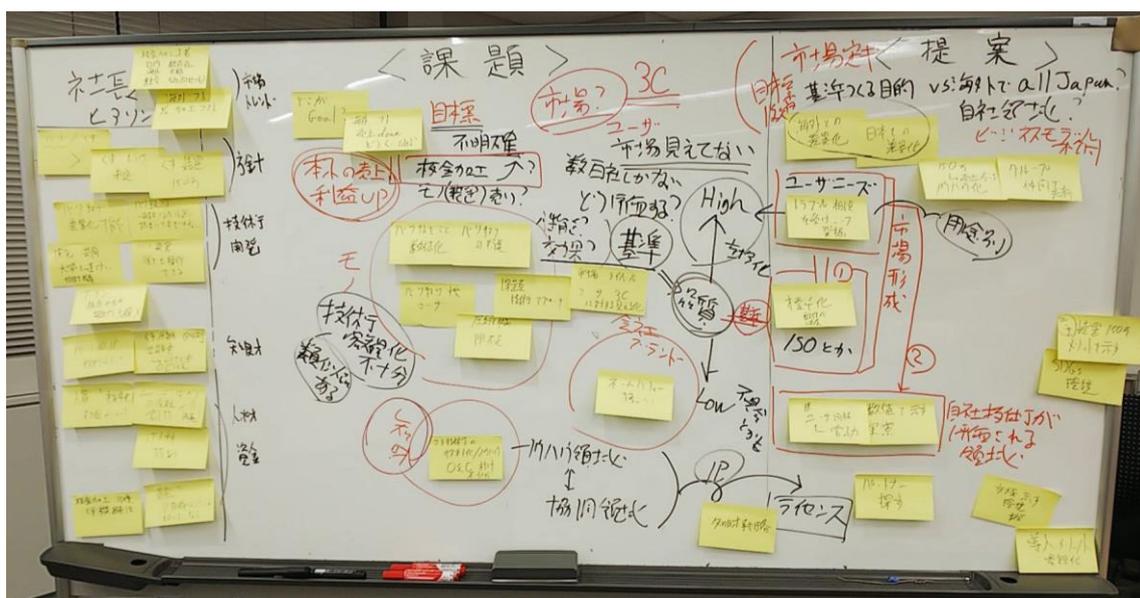
(3) 開催結果

①基礎編と②応用編については、前述のとおりオンデマンド形式で実施した。
 ③実践編のワークショップについては、関東経済産業局内会議室を利用して、十分な感染対策を施したうえで実施した。

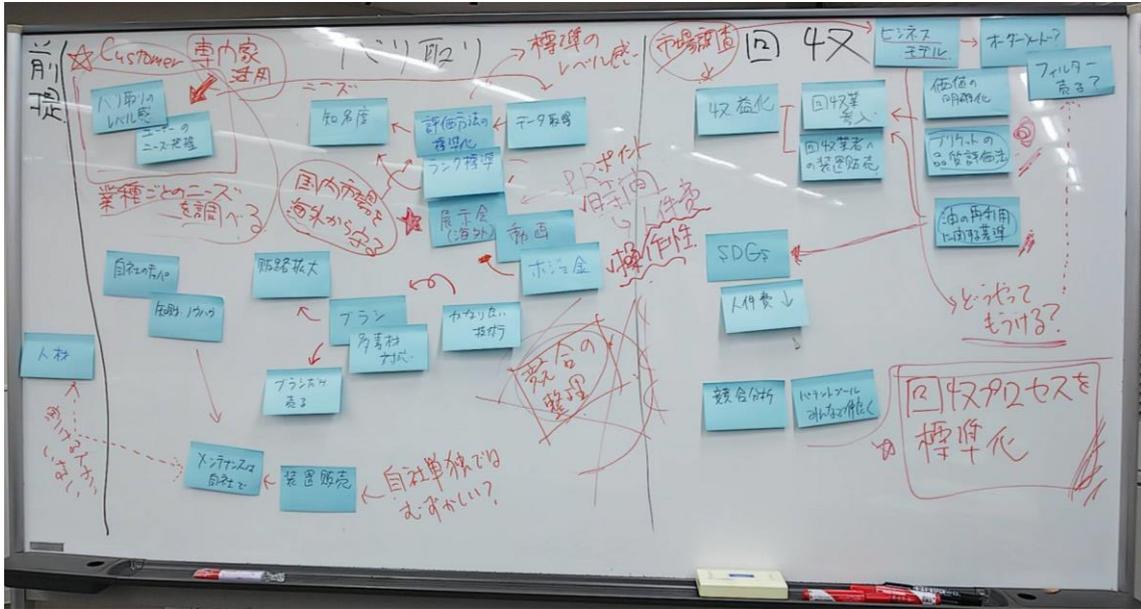
ワークショップについては、仮想事例をもとにした支援計画を検討するために、2つのグループに分けて討議を実施した。



図表 グループ A の検討結果



図表 グループ B の検討結果



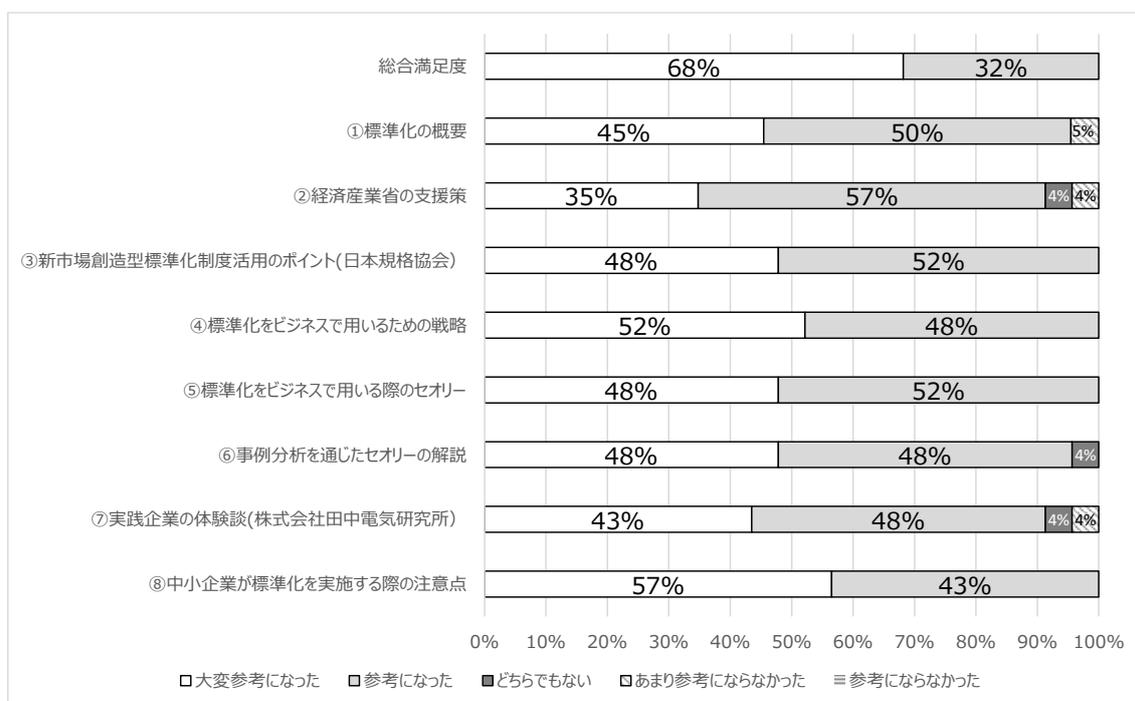
オンデマンドの受講者に対しては、受講後に本セミナーの感想等を把握するためのアンケート調査を実施した。以下、当該アンケート調査の結果を記載する。

①-1：内容に対する満足度

受講者のうち68%が「大変参考になった」、32%が「参考になった」と回答しており、全体としては高い満足度が得られている。

個別の内容ごとに見ると、特に「中小企業が標準化を実施する際の注意点」「標準化をビジネスで用いるための戦略」については高い満足度が得られていることがわかる。

図表 受講内容に対する満足度

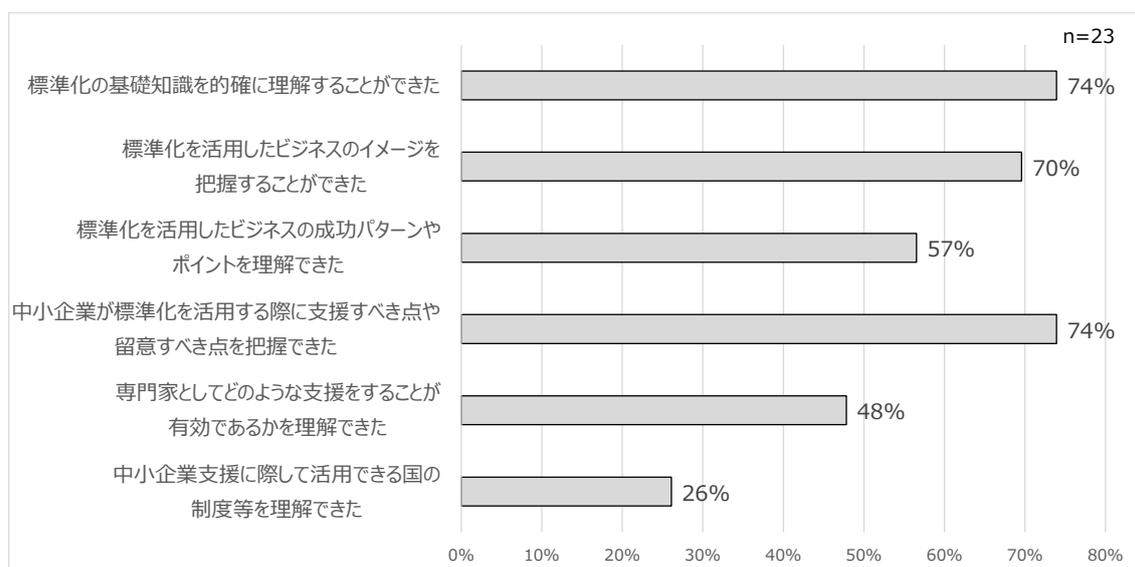


②-1：セミナーを通じて得られた知見等

「標準化の基礎知識を的確に理解することができた」と「中小企業が標準化を活用する際に支援すべき点や留意すべき点を把握できた」との回答が最も多く、いずれも74%が回答している。

全体としては、標準化の基礎知識や中小企業における標準化活用イメージ等の把握につながったことが示唆されているところであるが、専門家としての有効な支援方法や国の制度等については、相対的に理解度が低くなっている。

図表 セミナーを通じて得られた知見等



③：本講座に期待していたがあまり情報を得られなかった内容

本講座に期待していたが、あまり情報を得られなかった内容として、大きく「費用、体制について」と「標準化に取り組む際の具体情報」に関する指摘があった。

図表 参加者の意見

分類	具体的なコメント
費用、体制について	推進体制、マンパワーの掛け方
	費用、マンパワーの概要
標準化に取り組む際の具体情報	JSA 等の標準化支援機関との連携の仕方については、あまり情報を得られなかったと思う。標準化を進める上では、JSA 等との連携が必須であると思われませんが、どのように JSA 等と連携すればよいかよく分かりませんでした。
	ビジネスとして捉えた場合に、弁理士として、具体的にを行う活動の具体的なイメージ。例えば、支援にどの程度の時間を割かなければならないのか？一人で行えることなのか？チャージポイントはどこなのか？などなど。
	実践事例等の紹介のうちの少なくとも一例に関し、JIS 規定自体の記載事項を紹介して頂きたかった。規定振りの要点も学習対象かと思われれます。
	J I S 原案作成や規格案の校正段階において、具体的にどのような資料が作成され、どのようなスケジュール感でどのような作業が発生するのか、といった具体例。お話頂くには少々ニッチすぎる感がありますので、参考資料等ありましたらご教示頂けると助かります。
その他	海外の標準化の概要については自分で調べたいと思います。
	標準化のデメリットも紹介されていますが、うまく行ったという事例についても、これからうまく行くのか懸念が残ります。多くの中小企業にとって、標準化は、そう簡単ではなく、蓋を開けてビールは大企業が飲むということになる可能性が高いです。中小企業は、よほどの好条件がそろわない限り、標準化には慎重になった方が良さそうに思います。
	業界と技術により標準化の効果と意味合いが異なる。その点からの切り口を探る方策を知りたかった

④：その他の意見

その他の意見として、講義や資料について「分かりやすかった・参考になった」という意見があった一方、「マンパワーや費用面から難しいと感じている」といった意見が得られた。

図表 感想・今後情報提供を期待する内容等

分類	具体的コメント
分かりやすかった・参考になった	よく分かり易い動画、資料でした。重要なポイントが異なる資料内で繰り返されるので、頭によく入りました。
	体系化された講義で勉強になりました。中小企業支援へ活用していきたいと考えます。
	標準化を活用すべきパターンの紹介が大変参考になりました。
	専門家毎の各自の目線の違いと組み立て方の違いはとても参考となった。
	丁寧かつポイントをしっかりと明確にしたご講義で、スムーズに理解でき、たいへん勉強になりました。
	セオリーや制度の部分については知識としては既に持っていた内容が多かったですが、改めて整理できてよかったです。また、規格制定の進め方について、現場の進行のイメージを伺えた点は大変助かりました。私は規格制定に関わったことがないため、規格制定の手順において企業側にどの程度の負荷が発生するかのイメージがしづらく、この点で依頼人にこちらから標準化の活用を切り出すことには躊躇しています。今回の研修で工数や金額の数字もある程度提示頂き、今までより明確なイメージを持つことはできましたが、やるとなったら何日くらいでどんな文書を作ったりどんなデータを用意したりする必要があるのか、といった点をより明確にイメージできる資料を拝見できると、依頼人に対してよりリアリティをもって活用を勧められるように思います。体験談的な書籍を探せばこのような資料はすぐみつかるとは思いますが。
費用面など、難しいと感じている	標準化によるメリットは大きいと考えるもののマンパワーや費用面でなかなか進まない、大手の潰しのリスクがあり中小ではなかなか動けないと感じています。
	お金の臭いがしないと、ボランティアではないので、なかなか前に進まないと感じる。
その他要望	標準化支援を行う者に対して、継続的に情報共有（情報交換）でき

	<p>る場を作って欲しい。</p>
	<p>小規模企業では基礎データの収集がなかなか進まない中、産業技術試験所等で簡単に支援をして頂ける機関を紹介して頂きたい</p>
	<p>弁理士会からの声かけで参加しましたが、ワークショップに参加できませんでした。座学の部分は、弁理士会の研修とも重なる内容でありましたし、先着順であれば予め言って頂きたかったです。</p>

4. まとめ

4. 1. 本事業実施に関する評価・示唆

(1) 標準化活用支援

本事業では、関東経済産業局管内の中小企業 3 社に対して標準化活用支援を実施した。

全体の評価としては、いずれの企業においても標準化ありきではなく、まずは事業の現状と今後の方向性および課題を整理するところから入り、その中で標準化の活用可能性を探るというスタイルで支援を実施できたものと捉えられる。新市場創造型標準化制度については、優れた技術や製品を有するにも関わらずそれが顧客に伝わらない等の事業課題を抱える企業に活用の検討を求めているという背景²があるが、この趣旨に沿った支援を展開できたものと思われる。

過去に標準化活用の取組を実施した中小企業が抱えていた経営課題については、経済産業省資料³で整理されているところであるが、今回の支援対象企業公募に際しては、当該資料で記載されている内容を意識した要件設定をしたこともあり、比較的標準化の話がなじみやすい企業からの応募が集まったものと考えられる。

また、支援対象企業の事業環境を整理するにあたり、3C や SWOT 等の一般的なフレームワークを用いただけでなく、経済産業省資料で公開されているチェックポイントにも照らし合わせた整理を実施したことによって、経営課題の解決に向けて、標準化活用というアプローチで取り組んでいく際に論点となってくる事項を具体化できた点も、本事業の成果の一つとしてみなすことができ

² 例えば、経済産業省の WEB サイトでは「良い技術や良い商品があるのに、その良さが顧客に認めてもらえない・・・このような経営課題をお持ちの中小企業の経営に関わる方々は、経済産業省の支援制度「新市場創造型標準化制度」の活用をご検討ください。」と記載されている。

<https://www.meti.go.jp/policy/economy/hyojun-kijun/katsuyo/shinshijo/index.html>（最終アクセス確認日：2022 年 3 月 1 日）

³ 「市場に粗悪品等が混在」「自社製品の性能が、取引先に伝わっていない」「自社製品がこれまでにない新たなコンセプトであるため、ユーザーがどのように評価すればよいかわからない」「自社製品のユーザーが、当該計測機器から得られるデータの評価基準がないため困っている」等の観点で整理されている。

<https://www.meti.go.jp/policy/economy/hyojun-kijun/katsuyo/business-senryaku/pdf/003.pdf>（最終アクセス確認日：2022 年 3 月 1 日）

る。

(2) セミナー

前述したアンケート結果のとおり、受講者の総合満足度という観点では高い評価が得られており、一定の成果はあったものと見なすことができるであろう。

本セミナーは、中小企業支援の専門家が、支援時に標準化活用という視点を持つようにすることを主たる目的としたものであったが、アンケートにおいては、中小企業が標準化活用を進めるに際してのポイントを理解できたと回答した専門家が多数、一定の成果につながったものと捉えられる。

また、コロナ禍ということもあり、座学パート（①基礎編、②応用編）についてはオンデマンド配信形式としたが、これによって40名という多くの専門家が受講を希望したことも一つの成果である。

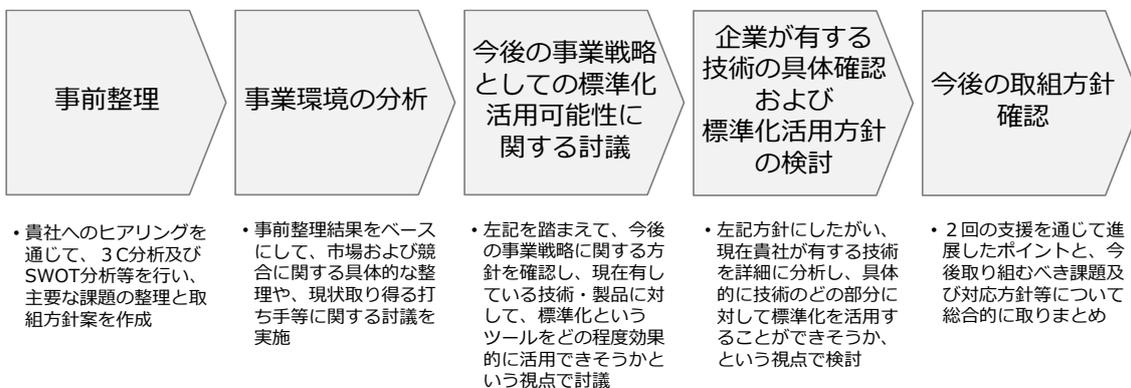
4. 2. 今後に向けての検討課題

(1) 標準化活用支援

前述の通り、少なくとも「支援回数」「具体的な検討に必要なデータ」「規格イメージの策定」については、今後の検討課題として挙げられる。

まず支援回数についてだが、仮に支援のゴールを「経営者が本格的に標準化へ取り組むかどうかの意思決定を行うこと」と置いた場合、その判断となるような整理をできるだけの回数を設ける必要がある。

図表 標準化支援のプロセス例



この点、支援開始前に、ここで示すようなプロセスを例として企業側へ提示し

ているが、このプロセスを遂行しようとする場合、それなりの回数が必要となる。

次に、具体的な検討に必要なデータについてであるが、実際に標準化へ取り組んでいく際には、当然試験データ等が必要になってくる。支援の中で、例えば具体的な規格イメージを検討する際にも、そのようなデータが既にあるかどうかによって、支援の方向性や具体性にも関わってくる。したがって、公募時に企業側から提出してもらう書類において、当該データの有無や、守秘義務下における開示可否等をあわせて記載してもらうようにすれば、専門家側にとっても支援の計画を立てやすくなるだろう。

そして、規格イメージの策定についてであるが、支援が円滑に進んだ場合、特に後半で具体的な規格イメージの検討にまで踏み込んでいくことは十分に想定される場所である。この場面では、前半で取り扱われる戦略面での検討とは異なった視点での検討が必要となる。このような場合に備えて、規格原案の作成に明るい弁理士の参加や、日本規格協会との連携のあり方についても、一考の余地がある。

上記以外の検討課題として、支援を希望する企業の増加が論点として挙げられる。本事業では、3社に対する支援枠に対して、4社からの応募があったが、本来もっと多く集まってもよいはずである。この点、やはりパートナー機関の協力が欠かせない観点になってくると思われるところ、まずはパートナー機関における標準化活用の理解を深めていくことも必要である。例えば、パートナー機関向けのセミナー等が考えられるが、その際のテーマについては留意が必要であると思われる。標準化そのものをテーマにしてしまうとあまり関心の喚起につながらない事態も想定される場所、例えば販路開拓をテーマとして、それに資する手段として標準化に焦点をあてたような内容にする等、工夫が必要であると思われる。

(2) セミナー（人材育成）

セミナーについては、概ね満足度が高い結果となったが、一方で個別具体的な要望も寄せられているところである。

例えば、さらに具体的な内容を知りたいというニーズは一定程度あるようであり、今後対応として検討の余地がある。例えば、具体的な規格案の策定についての知識を得たいというニーズが複数寄せられているところであり、これについてはセミナーで触れられていない部分であるため、今後このようなセミナーを開催するにあたっては追加を検討することが必要となる。

また、専門家として標準化活用を含めた支援を行う際の具体的なプロセスや作成資料、企業側に準備してもらうデータ、日本規格協会との連携等、支援の実

施方法例についても知りたいという趣旨のニーズが寄せられた。これについても、セミナーを受講した専門家が実践を行う際に有用な情報であると思われるため、やはりセミナー内容への追加を検討する余地がある。例えばではあるが、過去の支援事業等において実際に実施した内容について、企業名や機微な情報を秘匿して一般化したうえで、支援プロセスを解説するようなセッションを追加することが考えられる。