経済産業省

資料５

標準化と知的財産の一体的活用

（オープン＆クローズ戦略）

－新たな市場創出・獲得と収益力の向上を目指す－

令和６年１月２９日

経済産業省

産業技術環境局 基準認証政策課

特許庁 総務部秘書課弁理士室

１．標準化と知的財産の一体的活用（オープン＆クローズ戦略）の背景

２．日本弁理士会との「知財・標準化一体的活用検討WG」

３．標準化業務に関わる弁理士の実例調査（事例報告）

４．標準化人材情報Directory（STANDirectory）

５．弁理士向けの標準化に関する研修

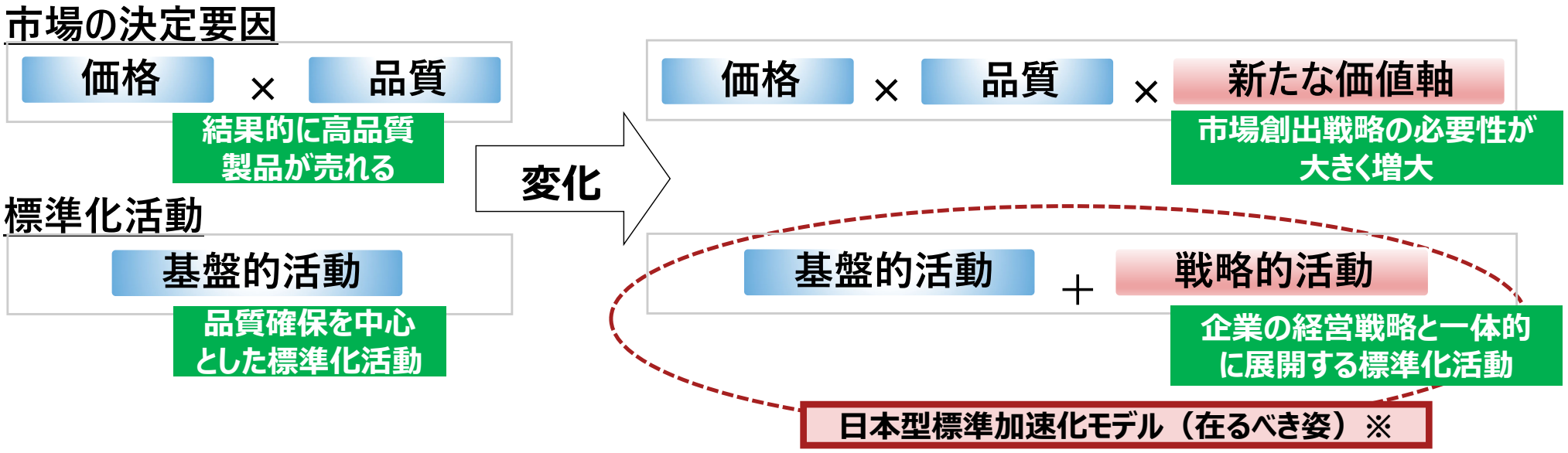
１．標準化と知的財産の一体的活用（オープン＆クローズ戦略）の背景

1．標準化と知的財産の一体的活用（オープン＆クローズ戦略）の背景

グローバル市場における市場創出戦略の変化

- **供給側**では、類似品質の製品の生産が容易になるとともに、生産コストが極端に低い国の登場などにより、**「価格」×「品質」だけで優位性を保持することが困難な状況**になってきている。
- **需要側**では、価値観の多様化等により、「価格」や「品質」以外の**新たな付加価値**（環境配慮、人権、高齢者アクセス、ジェンダー等）**が購買行動を決定する要素**となる場合も増えてきている。

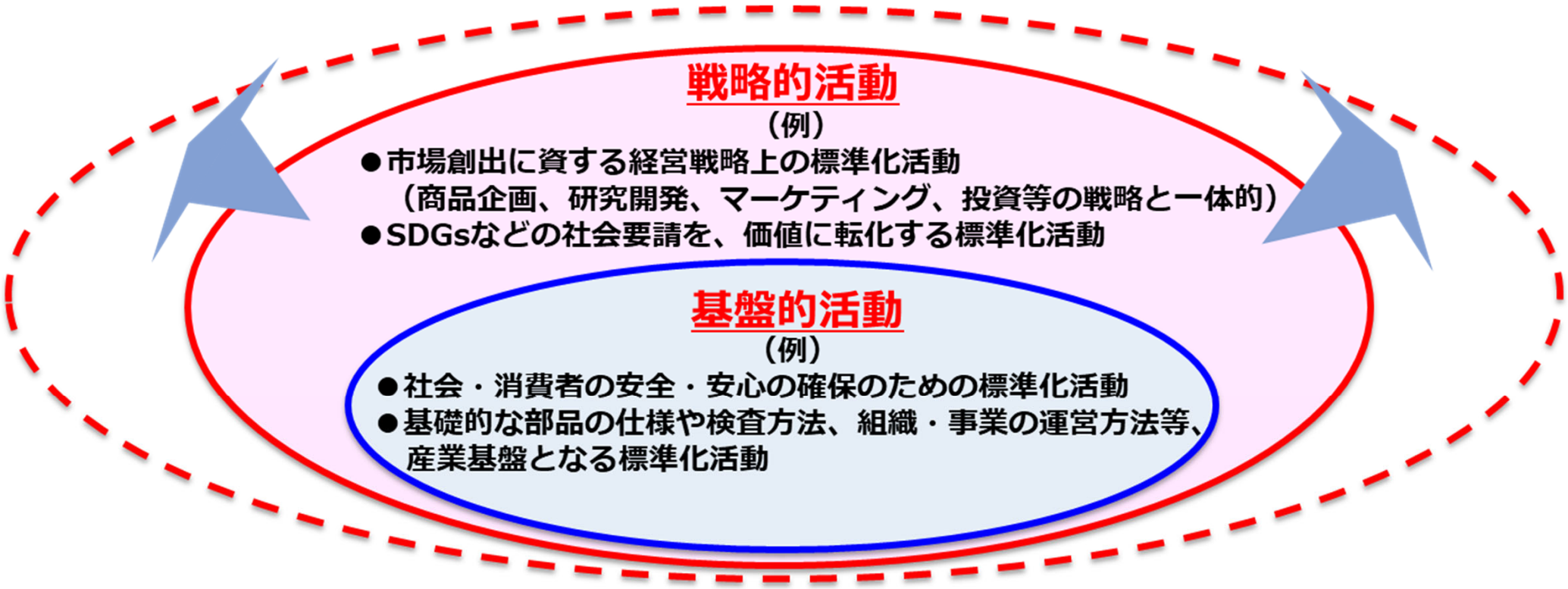
- 供給側・需要側双方の変化の中、自社製品等の市場展開には、**「価格」「品質」に加え、新たな価値軸が必要**。それを**生み出し、市場につなげることこそが、今日的な意味での「市場創出戦略」**。
- 工業的な技術優位性を全分野において保持し続けることが難しいのだとすれば、こうした**新たな価値軸の必要性が高まる傾向は、むしろ明るい材料**と捉えるべき。



※日本産業標準調査会基本政策部会 取りまとめ（2023年6月）

共有すべき認識　標準化活動の２類型

- **「基盤的活動」は、今後も従来通り、標準化活動の中核**。例えば、戦略的標準化人材の育成を考える際には、基盤的活動の素養の上に、戦略的活動の素養が求められる。
- 同時に、**市場創出の観点では、「戦略的活動」の拡大を加速する必要がある**。中核としての基盤的活動が、これまで培ってきた蓄積を活かしながら、戦略的活動を拡大することが喫緊の課題。



- □ **基盤的活動の維持を前提に、戦略的活動を拡大する必要がある。**
- □ **基盤的活動は、戦略的活動を行う上でも、基礎的な素養となる。他方で、マーケティングや研究開発、製品企画、設備投資などの経営戦略と一体的に進めなければ、標準化を戦略的に行うことは不可能。そのため、組織整備や人材確保に当たっては、戦略的活動と基盤的活動の差異と共通点を認識することが必要。**

標準化における戦略的活動の重要性の高まりによる新たな人材ニーズ

- 従来の②規格開発・交渉人材（②）に加え、標準化の戦略的活用による市場創出に向けては、**①標準化戦略人材や、③活用普及人材の育成も必要**となる。

類型	主な内部人材の例	外部人材の活用例
標準化戦略人材 ①企業の経営戦略として、標準化の活用方法を考える人材	● 経営層～事業部門 （経営企画部、研究開発部、知的財産部、マーケティング部等）	● ストラテジストとしての外部人材（学識経験者、弁理士、コンサル、社外役員…）
規格開発・交渉人材 ②規格の原案作成や国際会議での交渉を行う人材	● TCなどの幹事や議長、原案作成可能なエキスパート （技術者、研究者や品質保証担当、国際交渉人材の組合せ）	● 産総研、NITE、JSA等 ● 学識経験者、弁理士等 ● 認証機関等
活用・普及人材 ③制定された規格の活用のための地合いづくりに取り組む人材	● 渉外部や海外事務所等、国内外のロビイングを担当する者 ● マーケティング担当	（政府や経済団体との連携が考えられる。）
若年人材 （上記の人材を持続的に供給するためには、）④標準に関連の深い事業部門を中心に、若年のうちに、標準化の経験を積む、あるいは研修等を通じて知見を備えることが必要	● 2050年を見据えれば、特に20代～30代の者 ● 研究開発、知的財産、経営企画、規制担当など、関連の深い事業部が存在（単一のセクションに閉じない）	（雇用流動化を見据えれば、自社他社問わず、必要な素養と考えられる。）

日本産業標準調査会 基本政策部会 取りまとめ 図14（一部加筆）

従来の標準化の効能

生産費用の低下

1. 製品等の仕様が、競合他社との間で共通のものになることで、生産プロセスが合理化され、コスト削減と大量生産が可能になる。

既存市場の拡大

2. 他社の製品等との間で、仕様の相互乗り入れ（製品間の互換性や整合性）が実現されることで、購買側の利便性が高まり、市場そのものの拡大につながる。

市場参入の促進

3. 製品等の安全性や信頼性が、一定の権威（ISO、IEC、JIS等）の下で担保されることは、市場参入を促進する効果を持つ。（例えば、自治体における公共調達とJIS、多国間貿易と国際標準。）

相互理解の促進

4. 用語や記号、設計法、評価法、生産方式などが共通化することで、異なる製品が無秩序に生産されることなく、供給側における関係者の相互理解を確保する。

昨今の標準化の効能

新たな価値の創出

1. 価格と品質以外の新たな価値を、標準化によって生み出すことが可能となる。
製品標準だけでなく、サービス標準を通じても、同じ効果が期待できる。

【また、これまでも標準化が潜在的に備えていた、以下の効能が、より一層重要になっている。】

市場創出の主導権確保

2. 製品等が市場へ普及した後ではなく、製品等の開発中に規格化に取り組むことで、標準開発のイニシアティブを得て、より一層の市場創出の確度を高める。

自社製品の差別化

3. 標準化が自社技術の公開といった側面よりも、むしろ一定の基準による差別化を通じて、自社商品の強みを見える化し、競争力を強化できる。

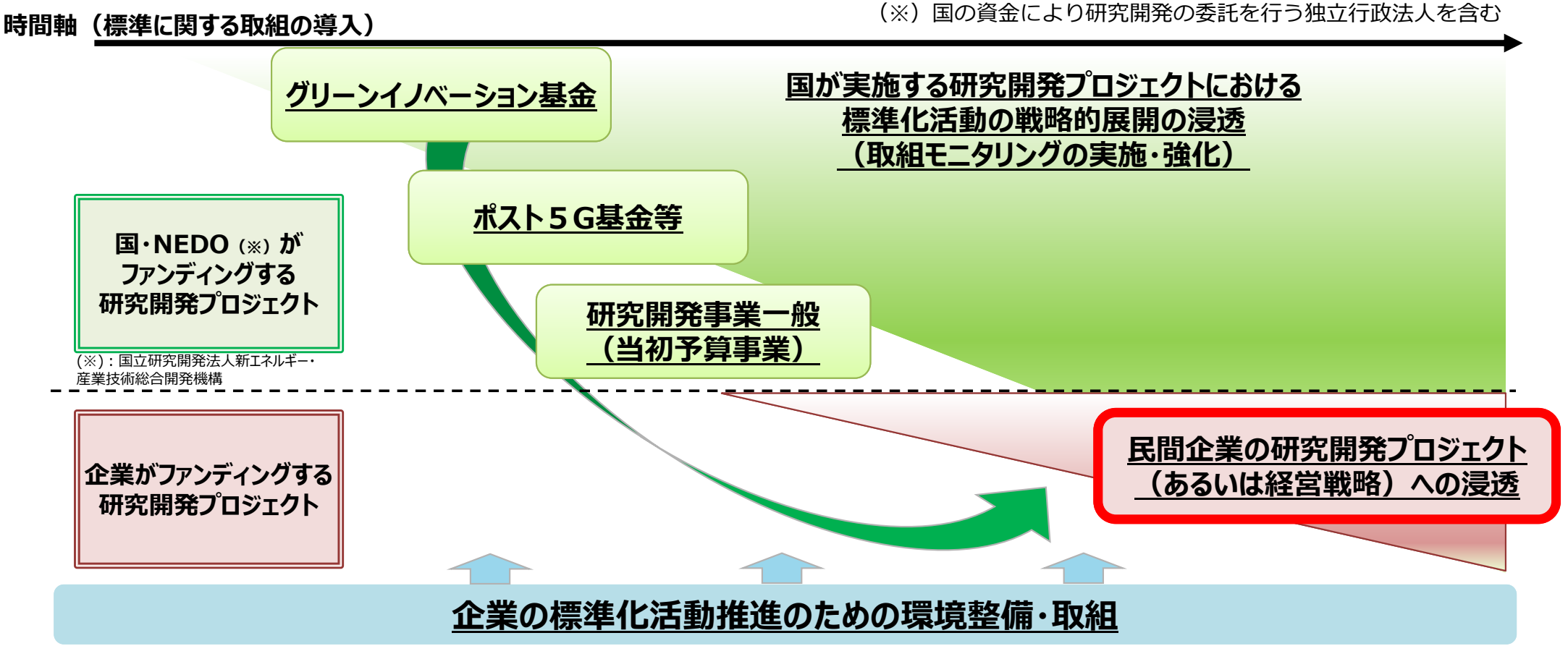
研究開発への好影響

4. 社会実装を目指す研究開発については、その初期の段階から、標準化戦略に取り組むことで、需要側のニーズを作りこむことができる。結果として、研究開発の方向性と水準を適正なものとすることが可能になり、市場を創出できる商品が生まれる。

研究開発と標準化

- **研究開発の成果を社会実装（≒市場創出）につなげる**ために必要な取組の中で、ルール形成、標準化は有力な手段。特に、国が実施する研究開発プロジェクト（※）については、国費が投入されていることも勘案すれば、**社会実装の確度を可能な限り高める**ことが重要。
- 経済産業省では、こうした研究開発プロジェクトにおいて、標準化の戦略的展開と体制整備について、フォローアップの取組の強化に着手。既に開始しているグリーンイノベーション基金事業を皮切りに、経済産業省における、研究開発事業一般（当初予算事業）、大型の研究開発基金にも、**その取組を拡大していく**。

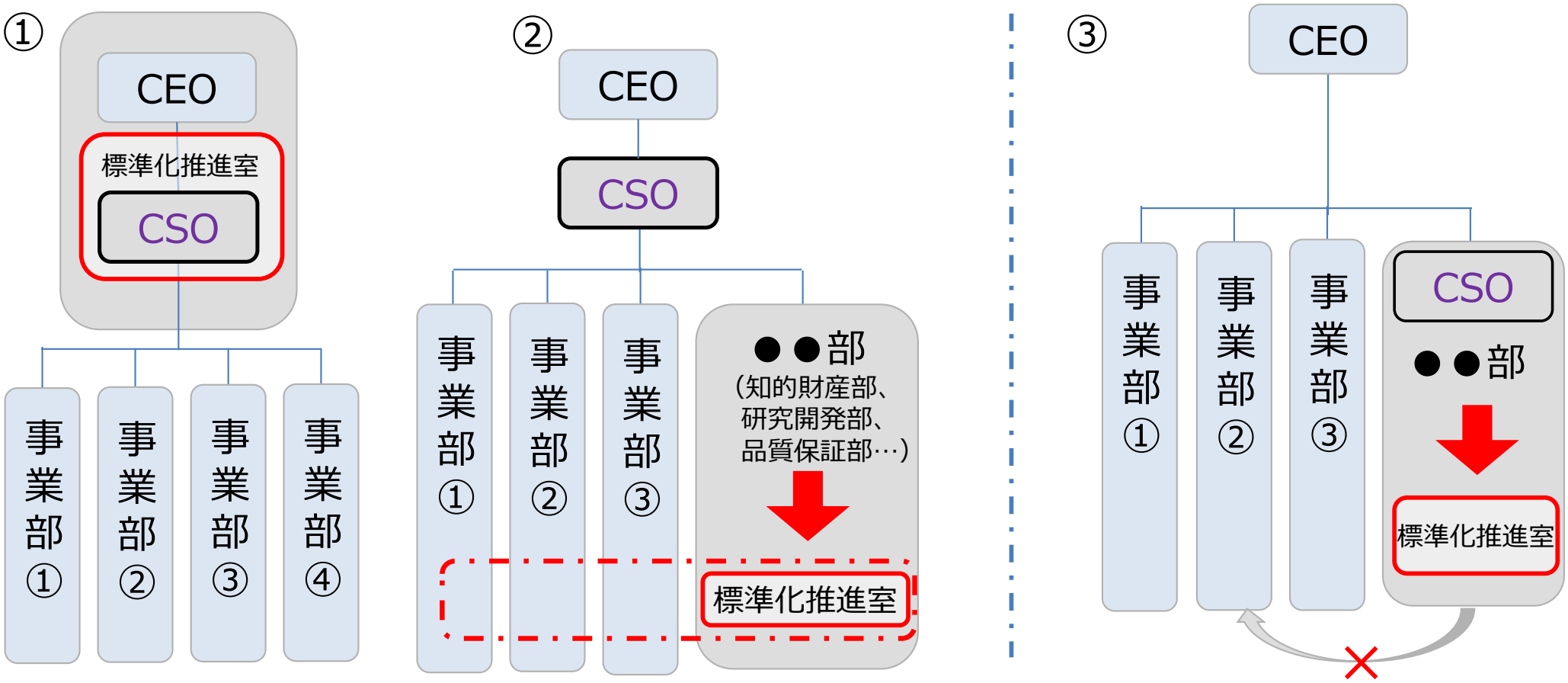
（※）国の資金により研究開発の委託を行う独立行政法人を含む



（参考）日本企業における標準化体制

- ③のように、 CSOが各事業部に権限を持たない場合、全社横断的にならず、機能しない。**中期的なマーケット戦略として、標準化に取り組むためには、横断的体制が必要**。
- ①社長等に直轄してCSO・標準化推進担当があり、全社を見るもの。／②各事業部の中に標準化推進担当があり、各事業部に横串を差して活動するもの。 のような体制をとることが必要。

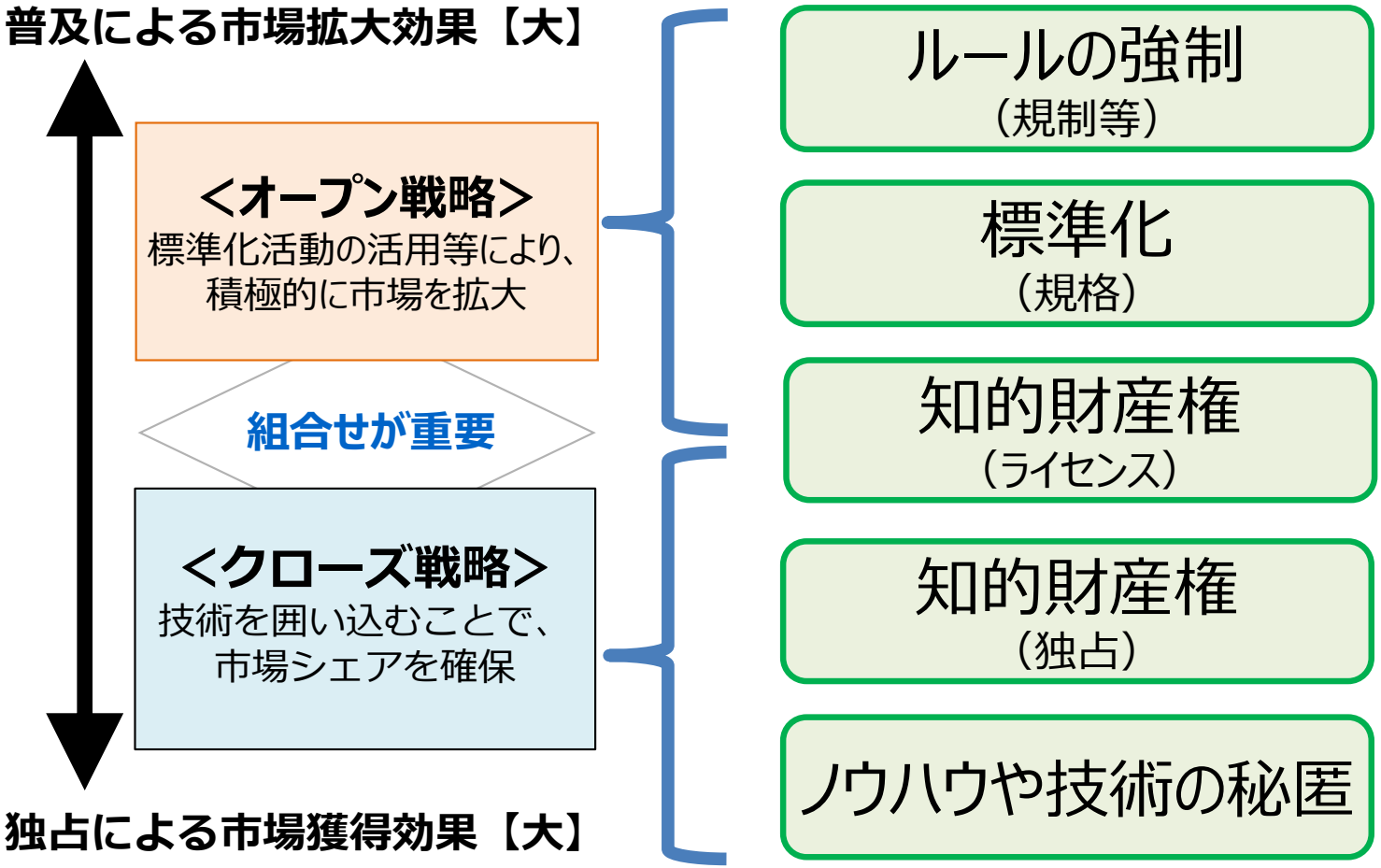
日本企業における標準化体制の例



日本産業標準調査会基本政策部会 取りまとめ (2023年6月)

オープン＆クローズ戦略　（市場獲得戦略の種類）

- **オープン＆クローズ戦略**とは、自社製品・サービスに含まれる技術について、**協調領域と競争領域を見極めた上で、どのように公開・秘匿するか**について、**市場獲得の最大化**に向けて最適な対応を検討するもの。
- **新技術による市場獲得**に向けては、オープン戦略・クローズ戦略のいずれの選択もあり得るものであり、**環境に照らして「どの方法が最も有利か」を模索**する必要がある。
- 単に「特許を取得する」「規格を開発する」という行為が、オープン&クローズ戦略の本質ではない。**「市場を創出する」≒「消費者に受け入れられる」≒「社会実装する」**ために、**「いつ」「何を」「誰に」「どのように」クローズとするかオープンとするかを、戦略的にシナリオ化する**ことが、本質となる。



○　戦略的に、オープンとクローズの両立や選択を行うことが必要。（必ずしも「オープン化したら差別化はできない」「クローズ化すれば差別化できる」というものではない。）

○　例えば、クローズ戦略のみでは、市場シェアが獲れたとしても、市場そのものが広がらず、売上げが限定的になる場合もある。標準の国際競争が活発化する中、他国のオープン戦略に機先を制されると、市場そのものから排除されることによって、市場における競争が実質的に制限される可能性もある。

（参考）
特定新需要開拓事業計画（仮称）の認定制度の創設に関する検討の方向性

（背景）

- **標準化活動は研究開発の社会実装・市場化の重要なツール**であり、世界でも市場の創出に向けた競争を背景としたグローバルな国際標準化活動が活発化している。**我が国でも、本年６月の日本産業標準調査会基本政策部会で「日本型標準加速化モデル」を取りまとめ、市場の獲得・創出のために戦略的に標準化活動を加速化していく必要性が示された**ところ。

- 特に、標準化と知的財産を一体的に活用するオープン＆クローズ戦略に取り組む企業は大きく成長しており、**オープン＆クローズ戦略の策定・活用は、研究開発成果の社会実装・市場化の確度を高める点で、我が国の産業競争力の強化に資するもの**である。

- 一方で、**日本の企業や大学等の研究機関は、標準化・知的財産を活用した市場創出・獲得に係る意識、知見、人材や資金の不足**により、研究開発の成果を社会実装し、市場を獲得・創出していく際に、**オープン＆クローズ戦略を十分に構築・活用出来ていない**。

- 研究開発の初期段階から標準化・知的財産を一体的に活用するための踏み込んだ措置を講じなければ、イノベーションを創出しても、その成果の社会実装・市場化による企業収益の向上につながらず、競争力強化には結びつかない。

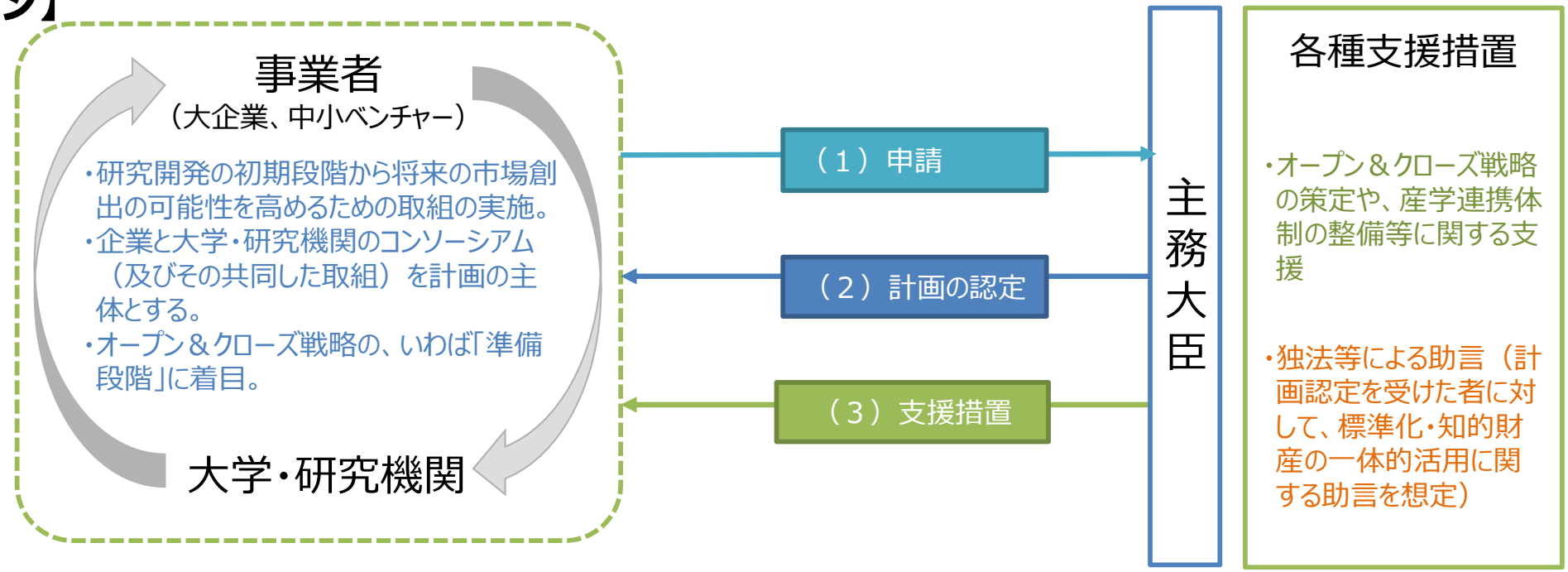
（政策的措置）

- こうした背景を踏まえ、**事業者及び大学その他の研究機関が共同で実施する研究開発について、標準化と知的財産を一体的に活用するオープン＆クローズ戦略の策定・活用を促進するための計画認定制度を創設**し、**新たな市場創出・獲得と収益力の向上を目指す**こととしてはどうか。

（参考）特定新需要開拓事業計画（仮称）の認定制度について

- **特定新需要開拓事業計画**（仮称）について、以下スキームを想定。

【イメージ】



【ポイント】

- **オープン＆クローズ戦略の検討を、研究開発の初期段階まで前倒しすることで、研究開発成果の社会実装・市場化を推進**
- **標準化・知的財産の一体的な活用を推進**
- **研究開発成果の社会実装・市場化に向けて、独立行政法人等の知見も活用**
- **支援を通じて、標準化・知的財産に知見を有するアカデミア人材の育成・確保にも繋げる**

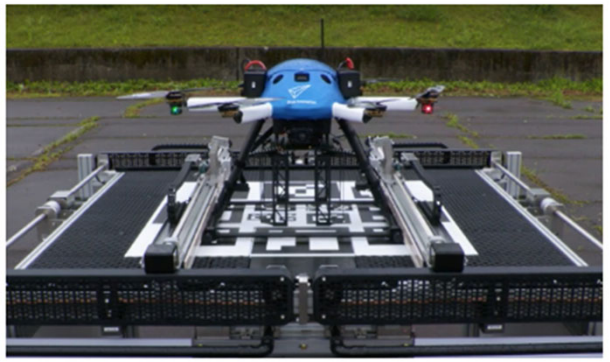
オープン＆クローズ戦略を用いた新市場創出の事例
【ブルーイノベーション(株)（ドローンのソリューション提供ビジネス）】

事業展開のきっかけ　海岸防災コンサル事業を通じてドローンビジネスの将来性を見いだす

- 海岸防災(海岸復元の最先端技術開発)コンサルタントサービスにおいて、災害直後の海岸を俯瞰した空中写真の入手が困難という課題に直面。**東京大学とのドローンを活用した海岸モニタリングシステムの共同研究を開始**。
- ドローンの便利さを知り**ドローンビジネスの将来性を実感**。**遠隔・自動でのドローンの作業遂行を制御するシステム（ソフトウェア）をコア技術**として、ドローン物流等の業務を自動化・効率化するソリューション提供ビジネス開始。

知財戦略　大学のアドバイスもあり、コア技術に関する特許取得

飛行体の安全管理システム(特許6713134,6504481)（←東京大学との共有）
飛行体の飛行管理システム（特許6602877、6931504）


同社HPより

標準化戦略　世界初となるISOのドローンポートの議論を主導

- 世界初となるドローンポートの国際標準化が動き始めることをキャッチし、ISOの議論に初めて参加。前例が無い中で、技術的知見等を活かしてISO/TC20/SC17(空港インフラ) WG1のコンビーナ、プロジェクトリーダーとして議論を主導。
- **自社のビジネス展開に資する、管制システムや周辺機器も含めてポートシステムであるというアーキテクチャを盛り込んだ**、物流用ドローンポートの設備要件を定めた国際規格**ISO5491**※が2023年6月2日に発行された。

※ISO5491の発行に関するプレスリリース：https://www.blue-i.co.jp/news/release/20230626_1.html

オープン＆クローズ戦略に関する企業コメント　中小企業・スタートアップへの支援の重要性

- 最初から、オープン＆クローズ戦略の重要性を認識していた訳ではなく、目の前の課題を解決する中で結果的に戦略立案／実行につながっていた。当時は、**国際規格を自ら策定するという発想はなかった**。**オープン＆クローズ戦略の重要性を早期に把握していれば、もっと効率的に進められたかもしれない**。
- **特に人的資源の少ないスタートアップや中小企業にとって、開発初期段階からの戦略立案／実行面でのサポートが必要**。

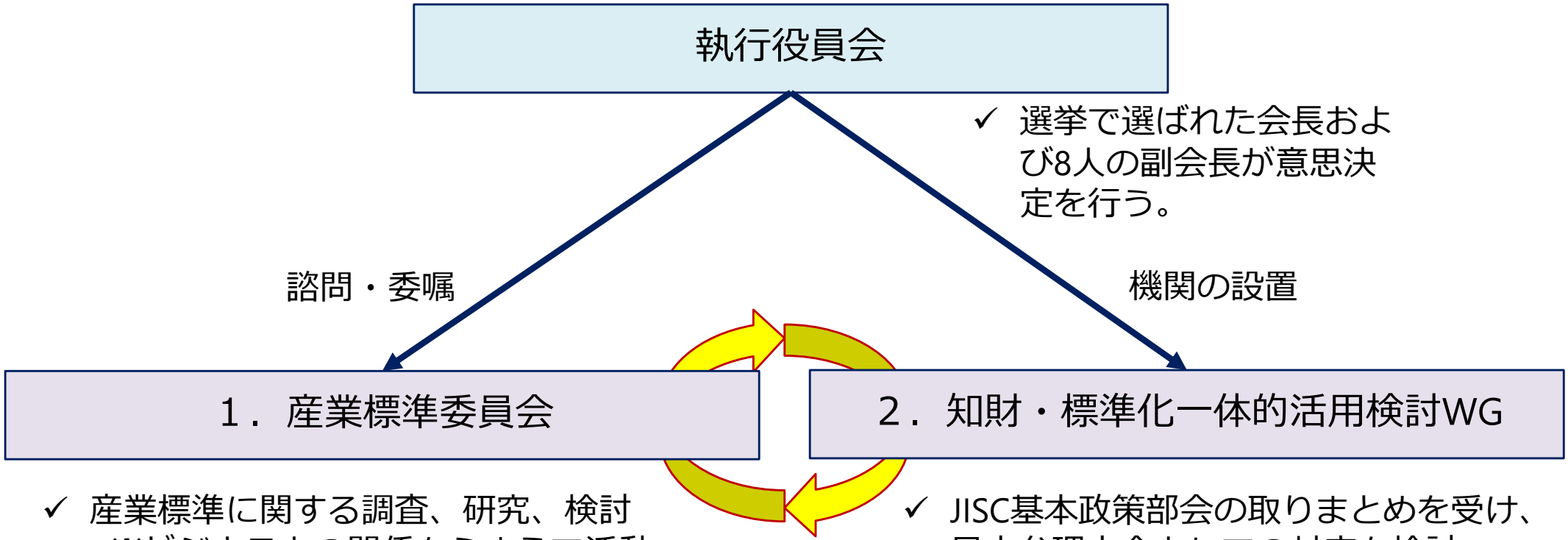
２．日本弁理士会との「知財・標準化一体的活用検討WG」

2．日本弁理士会との「知財･標準化一体的活用検討WG」

日本弁理士会―経済産業省
知財・標準化一体的活用検討WG

日本弁理士会における標準化活動に関する組織

- 日本弁理士会においては「**産業標準委員会**」および「**知財・標準化一体的活用検討WG**」の2つの機関が中心となって標準化活動を行っている。



出典：経済産業省HP、標準化とアカデミアとの連携に関する検討会（第2回検討会の資料5、日本弁理士会からの報告資料）

３．標準化業務に関わる弁理士の実例調査（事例報告）

３．標準化業務に関わる弁理士の実例調査（事例報告）

標準化業務に関わる弁理士に対して、**標準化業務の概要**を調査した。

主に以下の観点に関してヒアリングを実施

① 標準化業務に関わることとなった**経緯**

② 関わった標準化業務の**内容**

③ 業務**形態**

④ **クライアント**の種別

本資料に記載されたヒアリング内容は、今後、弁理士が標準化業務に携わる際の検討のきかっけとして使用されることを意図するものである。そのためヒアリング時の現場のやりとりをできるだけ再現しようとしたものであり、経済産業省として客観的正確性を検証したものではない。

また、これらは、ヒアリングに応じられた弁理士の個人的な意見が含まれており、弁理士が所属する組織等を代表するものではない。

事例の概要

事例	概要
1	企業内弁理士として携わった標準化の経験を活かし、複数の企業に対し標準化業務のコンサルティングを行う。
2	弁理士会における委員会活動で学んだ知見を活かし、企業に対し標準化業務のコンサルティングを行う。
3	企業の顧問として、知財と標準化を活用した市場拡大戦略（オープン＆クローズ戦略）を提案し、特許と標準化の全てのステージで支援する。
4	企業と大学などとのマッチングを行うコンサルティング会社とともに、標準化に関連する特許業務を請け負う。
5	標準必須特許（SEP）の取得及び活用支援を請け負う。

事例１

電機メーカーの社内弁理士であった時に、製品に関する標準化業務に携わり、その経験を生かし、メーカー退職後に複数企業に対し標準化業務のコンサルティングを行っている。

① 経緯	企業内弁理士として在籍した企業では、ビジネス戦略上、知財と標準化はセット（オープン＆クローズ戦略）で考えられていた。それは、標準が顧客からの要求事項であり、また海外公共機関への納品要件とされていたためである。 現在は、電機業界以外でも標準化を戦略的に活用しようとする場合も多く、そうした企業への標準化戦略のコンサルティングも行っている。
② 内容	技術的な標準/規制に関する海外動向への対応、パテントプール、新規事業や新市場創造などに関するコンサルティング業務。弁理士の強みとして、技術を理解した上で、標準と特許の関係を適切にアドバイスできることが挙げられる。
③ 形態	標準化を含めて案件ごとに依頼を受ける。
④ クライアント	現在は大企業の案件が多い。特に、新規事業では、既存業務とは異なる団体等と関わることとなり、標準化活動の内容も異なるため、その関係でのコンサルティングのニーズがある。

事例２

特許事務所に所属する弁理士として、標準化に関連する特許出願業務に携わったことで標準化への関心が進む。現在は、主に新市場開拓に取り組む企業へのコンサルティングに従事し、戦略的な提案から規格の成立まで包括的に請け負う。

① 経緯	通信分野のフォーラム標準形成の活動に合わせた形での特許出願業務を経験したことで、標準化への関心が深まった。 その後、弁理士会の技術標準委員会で、オープン＆クローズ戦略等の戦略的な考え方と標準規格策定に係る一連の知見を得た。そうした知見を、主に中小企業向けのコンサルティング業務に生かしている。
② 内容	標準化戦略立案から標準規格成立まで一貫したコンサルティングを行う。標準規格成立に向けた部分は、日本規格協会の支援制度も活用しながら進めている。
③ 形態	標準化も含めたコンサルティングの顧問契約。
④ クライアント	現時点では中小企業がメイン。

事例３

知財と標準化をツールとして活用した市場拡大の戦略（オープン＆クローズ戦略）を提案し、特許と標準化の全てのステージで支援。

① 経緯	特許事務所において企業向けの知財戦略のコンサルティング業務を行っており、その業務範囲に標準化業務を加えた。
② 内容	企業と顧問契約を結び、知財と標準化をツールとして市場拡大のための戦略（オープン＆クローズ戦略）を提案し、特許出願及び権利化とともに、標準化についても規格策定までの全てのステージで支援する。
③ 形態	発明発掘や標準化を含むサポート全体での顧問契約。実際に標準規格の策定作業に入る場合には、別途新たな契約を締結する。
④ クライアント	当初は中小企業支援が中心であったが、近年では大企業のクライアントも増えている。大企業のクライアントの場合、既存事業よりも、新規事業の方がコンサルティングの対象となりやすい。

事例４

企業と大学などとのマッチングを行うコンサルティング会社とともに、標準化に関連する特許業務を請け負う。

① 経緯	大企業と中小企業や大学とのマッチングを行い、特許及び標準化業務を含めた支援を行うコンサルティング会社から、標準化と関連性のある特許関連業務を依頼された。
② 内容	大企業の事業と大学研究とのマッチングを行う際、対象技術について標準化を推進することに併せて特許出願を多数行うことがある。また、標準に係る技術を見ながら、特許取得までの中間処理の対応も行う。
③ 形態	案件ごとにコンサルティング会社との間で条件を取り決める。
④ クライアント	技術マッチングを支援するコンサルティング会社。

事例５

標準必須特許（SEP）の取得及び活用支援を請け負う。

① 経緯	特許事務所でSEP関連業務に触れる機会があり、通常の特許出願に比べ特許取得による効果が見え易い点に関心を持った。 独立後も、SEP関連業務を中心に活動。
② 内容	対象規格に特許が合致するか否かの判定を行う。 クレームチャートをはじめとするパテントプールへのSEP申請関連書類作成、及び代理人としてパテントプールへの申請代理、申請後の必須判定人とのやり取りを行う。
③ 形態	案件ごとにクライアントとの間で条件を取り決める。
④ クライアント	大手メーカー。

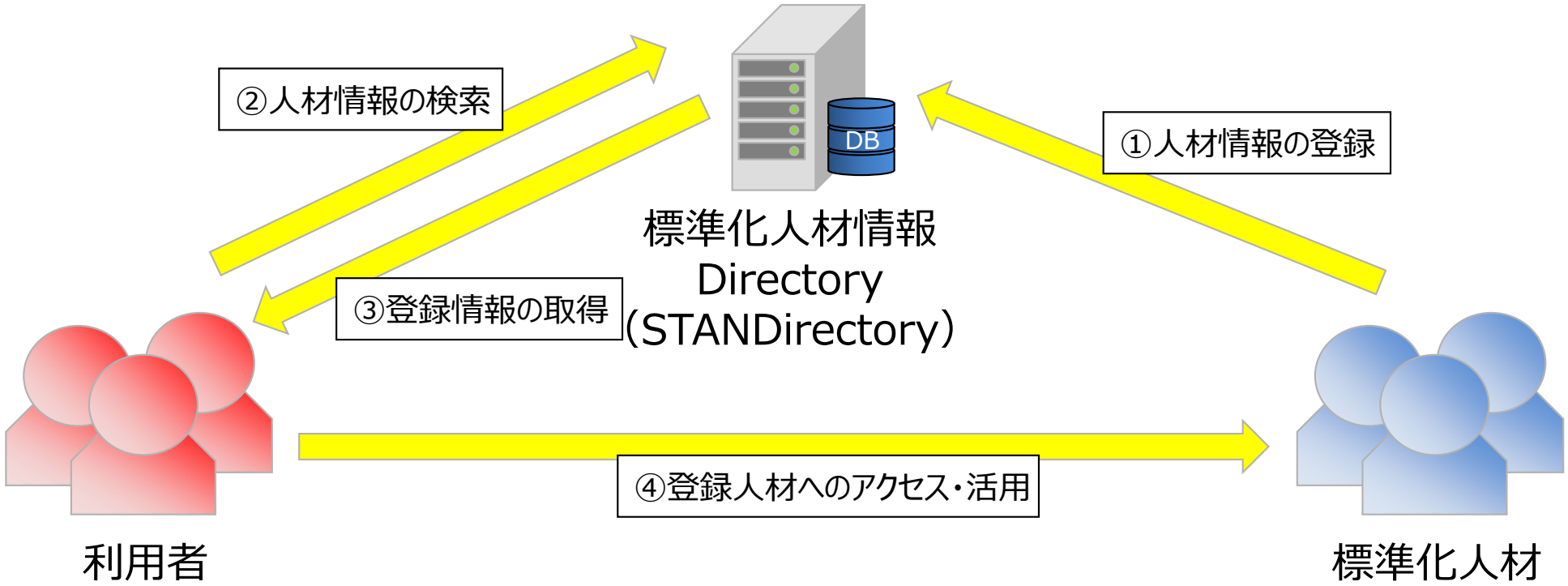
４．標準化人材情報Directory（STANDirectory）

４．標準化人材情報Directory（STANDirectory）

- 人材育成・確保した人材の活用方策（特に、**人材のスキル、人材層を補完**する外部人材の活用方策）として、**標準化人材情報**が集約され、それが**目に見える仕組み**を構築する。
- 具体的には、標準化人材のデータベースを構築し、人材情報を集約・公開する。

  名称：**「標準化人材情報Directory（STANDirectory）」**

標準化人材情報Directory（STANDirectory）について



⇒２０２４年４月より稼働予定

STANDirectoryに登録される人材情報

- STANDirectoryでは標準化戦略人材、規格開発・交渉人材、活用普及人材を登録できるものとする予定。

類型	主な内部人材の例	外部人材の活用例
標準化戦略人材 ①企業の経営戦略として、標準化の活用方法を考える人材	● 経営層～事業部門 （経営企画部、研究開発部、知的財産部、マーケティング部等）	● ストラテジストとしての外部人材（学識経験者、弁理士、コンサル、社外役員…）
規格開発・交渉人材 ②規格の原案作成や国際会議での交渉を行う人材	● TCなどの幹事や議長、原案作成可能なエキスパート （技術者、研究者や品質保証担当、国際交渉人材の組合せ）	● 産総研、NITE、JSA等 ● 学識経験者、弁理士等 ● 認証機関等
活用・普及人材 ③制定された規格の活用のための地合いづくりに取り組む人材	● 渉外部や海外事務所等、国内外のロビイングを担当する者 ● マーケティング担当	（政府や経済団体との連携が考えられる。）
若年人材 （上記の人材を持続的に供給するためには、）④標準に関連の深い事業部門を中心に、若年のうちに、標準化の経験を積む、あるいは研修等を通じて知見を備えることが必要	● 2050年を見据えれば、特に20代～30代の者 ● 研究開発、知的財産、経営企画、規制担当など、関連の深い事業部が存在（単一のセクションに閉じない）	（雇用流動化を見据えれば、自社他社問わず、必要な素養と考えられる。）

「標準化人材情報Directory」のイメージ

- 検索条件を入力し、条件に合致する標準化戦略人材、規格開発・交渉人材、活用・普及人材を抽出。
- 抽出した人材のデータを一覧で表示し、その中から見たいデータを選択し詳細を見れるようにする。

条件を入力し人材データの検索を行うことで、合致するデータの一覧を表示。

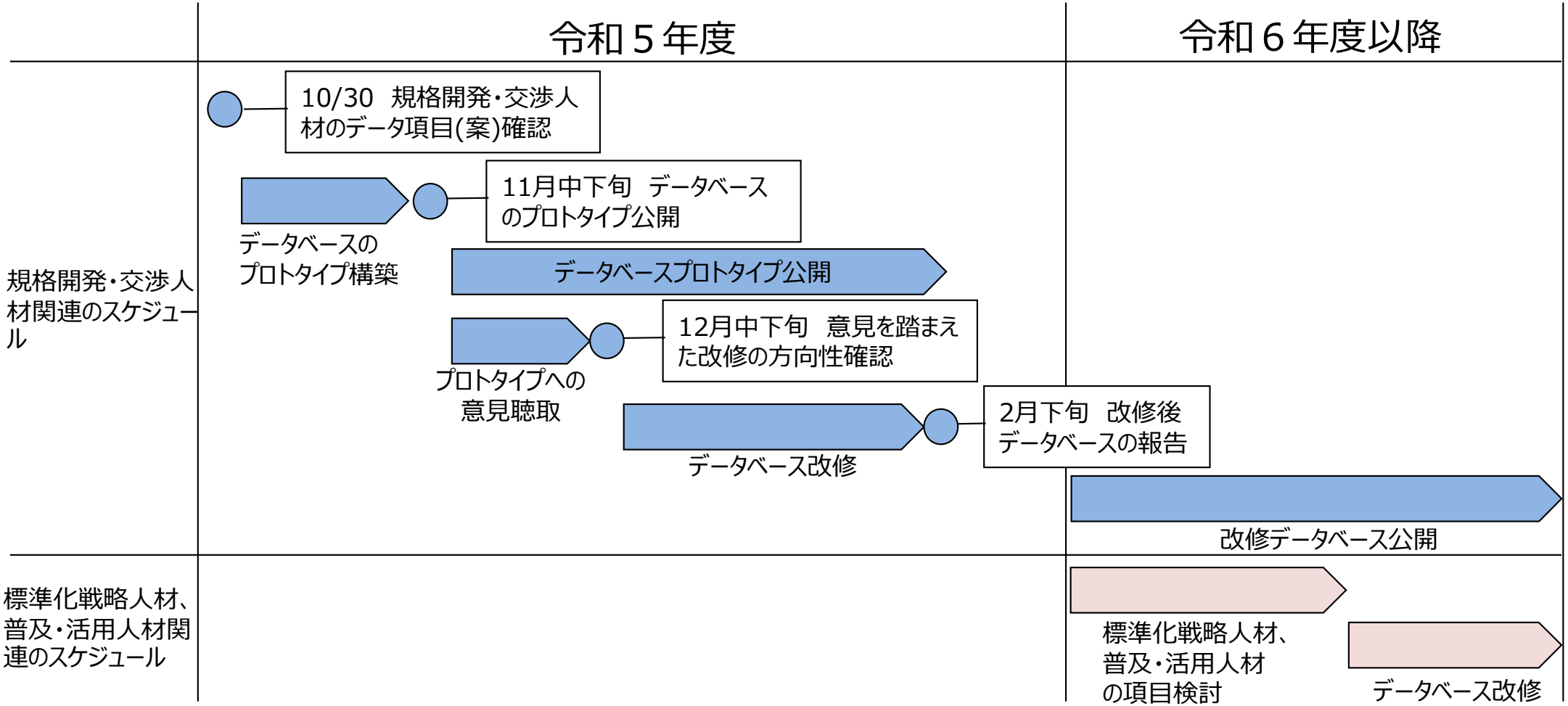
検索結果一覧で特定の人材データを選択することで、当該人材データの詳細を見ることができる。

検索画面イメージ　検索結果一覧画面イメージ　人材データ画面イメージ

※知財・標準化一体サポート人材に関する項目も用意する予定
提供開始時期は、調整中。

４．「標準化人材情報Directory」の今後のスケジュール

- **規格開発・交渉人材について**は、令和５年度にデータ項目を整理し、データベースを構築。**令和６年度に正式に公開。**
- 標準化戦略人材、普及・活用人材については、令和６年度にデータ項目を検討し、その結果を踏まえて、データベースを改修し、公開していく。
- **<u>弁理士からのデータベースへの積極的な登録をお願いしたい。</u>**



５．弁理士向けの標準化に関する研修

出典：経済産業省HP、標準化とアカデミアとの連携に関する検討会（第2回検討会の資料5、日本弁理士会からの報告資料）を一部改変

標準化に関する研修実施状況（2018年度以降）

- 日本弁理士会として、「標準化に関する基本的事項」「標準化を活用したマネジメント」「標準必須特許（SEP）に関する実務」など、**多彩な研修を実施**。
- 一部研修は**e-ラーニング化**も行い長期間受講可

研修タイトル	講師
平成30年度弁理士法改正説明会（標準関連業務） ※本研修は全弁理士が必修	弁理士
近年の標準化の動向と弁理士の関わりについて	弁理士
標準化をめぐる動向と標準化戦略（サービス、新市場制度等）	経済産業省職員、産総研職員
標準化の戦略的活用　「新市場創造型標準化制度と取組み企業の事例紹介」	JSA職員、企業関係者
新市場創造型標準化におけるビジネス戦略～弁理士に期待すること～	JSA職員
標準化活用を通じた中小・中堅企業のパートナーへのソリューション提案のヒント	弁理士

研修タイトル	講師
知財と標準化を活用した事業戦略	大学研究員
中小企業に対する知財コンサルティング～マーケティング戦略から紐解く中小企業の標準化活用～	コンサルタント
中小企業経営者に聞く、標準化活用の実態	コンサルタント、企業関係者
標準化ビジネス戦略 ～知財専門家の知るべき標準化の活用方法～	大学教授
製品開発・市場化における知財マネジメント戦略 ～第1回・ツールとしての標準化～	大学教授
製品開発・市場化における知財マネジメント戦略 ～第2回・試験方法規格・認証の戦略的活用～	大学教授
製品開発・市場化における知財マネジメント戦略 ～第3回・規格に特許を包含させる戦略～	大学教授
認証を活かした戦略支援～事例パネルディスカッション～	JQA職員、弁理士
サービス分野における標準化 ～規格、認証等の事例を通じて～	JSA職員
新たに弁理士の標榜業務となった"規格"、"標準"の業務を知財ビジネスとして活用する方法 -JIS法改正によりサービス標準が加わることにより、広がるチャンス-	弁理士

【Pick UP】シリーズものの研修

【Pick UP】工業分野以外にも着目

研修タイトル	講師
標準必須特許に関する実務	弁理士
標準必須特許判定（必須判定）業務の実務	弁理士
標準必須性に係る判断のための判定の利用の手引き	特許庁職員
標準必須特許（SEP）のIoTライセンスの実務 - 弁理士が知っておくべき欧州裁判例による誠実交渉ルールの進展と サプライチェーンの特許補償問題について -	弁護士・弁理士
サプライチェーンにおける標準必須特許のライセンスの相手方- 最終製品業者か部品業者か -	大学教授
FRAND宣言されたSEPの係争動向　－この10年の変化を通観して－	弁理士
SEP研究会・日本弁理士会共催 SEPワークショップ	諸外国の知財関係者、 弁護士、弁理士、大学研究者、 企業関係者　ほか
知財・標準化を活用したビジネス戦略　事例研究	JSA職員、弁理士
【予定】知財専門家が知るべきルール形成とビジネス ～知財・標準化一体的活用～（基礎編）	大学教授
【予定】知財専門家が知るべきルール形成とビジネス ～知財・標準化一体的活用～（ビジネスモデル編）	大学教授

【Pick UP】グループディスカッションを中心とした双方向型研修

【Pick UP】知財・標準化の一体的活用の基礎から知財専門家が担うべき“深層”までを解説

他機関実施研修の活用

- 日本弁理士会以外の機関が実施する研修についても、弁理士の継続研修の単位対象*とする制度あり。**<u>標準化についても、多くの研修を単位認定の対象</u>**としている。

  ＊弁理士は、5年間で70研修単位を取得する必要あり。

○単位認定の対象となった研修の一例

研修タイトル	講師
標準化セミナー　戦略的標準化活用基礎講座	大学教授、JSA関係者
標準化セミナー　規格開発エキスパート講座	大学教授、JSA関係者
「第四次産業革命と知財：データの保護・利活用および標準必須特許問題など」	大学教授、企業関係者、弁護士
QRコード®の知財戦略	大学教授
R&D・標準化戦略と知的財産戦略 ～標準必須特許を巡る世界動向とIoT 時代の知財の課題を検討する～	弁理士
オープン＆クローズ戦略と知財・標準マネジメント ～デジタル化と産業データ利活用時代の到来を考える～	大学教授、NPO関係者
技術標準化と経営戦略特論	大学教授

研修タイトル	講師
産業パラダイムの大転換 ～次世代の知財・標準を巡る背景を学ぶ～ サーキュラーエコノミー（資源循環経済）時代の到来	日本生産性本部関係者、NPO関係者
対岸の火事でなくなった標準必須特許問題	弁護士
標準化と経営戦略～知財専門家の知るべき標準化の活用方法～	大学教授
標準化と特許を活かすビジネスモデルの基礎	弁理士
標準化団体の活動、標準必須特許、及び関連する知的財産上の論点	企業関係者、米国弁護士
標準必須特許～我が国の自動車産業～＆コネクティッドカー特許訴訟	弁護士
標準必須特許のライセンス契約実務	大学教授
Create IP Culture - Open for Business　Resolving SEPs Disputes - comparing litigations in courts and the use of ADR	諸外国の知財関係者