

## 営業ツールとしての標準化

平成 30 年度技術情報保護テキスト作成委員会

弁理士 市川 ルミ

「標準化」と聞いて何を思い浮かべますか？乾電池の大きさや点字ブロックでしょうか？それとも、Blue-ray Disc や交通系 IC カードでしょうか。もちろん、こからは「標準化」されたものの 1 つですが、例えば「標準化」を営業ツールとして使うことができるのをご存知でしょうか。

せっかく優れた自社製品・技術を開発したのに、その性能の良さをアピールすることができないということはありませんか。自社製品・技術のスペック・性能を見える化して、市場での差別化を図ることができれば、自社製品・技術の良さをアピールすることができるのではないのでしょうか。

自社製品・技術のスペック・性能を見える化することができる「標準化」として、例えば、性能試験や評価方法の標準化があります。性能試験や評価方法の標準化とは、自社製品・技術でなければ実現できない水準やその評価方法についての標準化であって、自社製品・技術を差別化することにより、市場を創出し、市場の獲得を実現することができます。このような標準化では、自社特許を含む製品の性能試験や評価方法を標準化して、製品の差別化を行うことができるため、自社特許を他社に開放することなく、自社製品の性能の良さをアピールすることができます。

例えば、水晶デバイス工業会は、業界全体で、日本企業の有する最高品質の水晶デバイスの品質評価基準を国際標準化しました。この国際標準化においては、水晶デバイス工業会は、水晶デバイスの品質評価基準において、日本の水晶デバイスメーカー各社だけが製造可能な高品質なものを区別する等級を設定しました。水晶デバイスの品質評価基準を国際標準化することにより、他国の多くの水晶デバイスが日本企業の水晶デバイスの品質に届かないため、他国の製品との差別化を実現することができ、日本企業の水晶デバイスの市場を拡大することができました。つまり、一定の水準の品質基準などを標準化することにより、低品質品の排除などを可能にし、顧客を自社製品・技術に引付けることにより、コスト競争力の強化を実現しました。そして、水晶デバイス工業会に所属する水晶デバイスメーカー各社は、製造ノウハウをブラックボックス化して、水晶デバイスそのものの特許は独占的に実施することができるようにすることにより、競争力を維持することができました。

また、経済産業省の標準化官民戦略に基づいた「新市場創造型標準化制度」では、中堅・中小企業を中心に本制度が活用され、国際標準化、J I S 化が達成されています。特に、「新市場創造型標準化制度」を活用した中で、標準化に採択されたことにより自社商品・技術の問い合わせや引き合いが増え、営業ツールとして使用できている事例（ロボットの安全操作用スイッチの国際標準化や衝撃緩和型畳床の J I S 化等）もあります。

さらに、2019年7月施行の不正競争防止法等の一部を改正する法律案に含まれる弁理士法の一部改正により、データの利活用や標準化に関する業務が弁理士の業務として位置付けられました。これにより、知的財産の専門家である弁理士は、企業等の課題を的確に把握して、把握した企業等の課題に基づいて、標準化を視野に入れたオープンクローズ戦略に関するアドバイスをより積極的に提供することができるようになりましたので、弁理士に相談してみてもはいかがでしょうか。