グローバル知的財産・標準化戦略に関する
ケース教材の活用のご案内

２０１７年１２月

特許庁総務部企画調査課

プレゼンテーションの内容

- 背景と概要
- ケース教材の活用方法

背景と概要

知財人財育成の方向性 (事業目線で知財を創出・活用できる人材の育成)

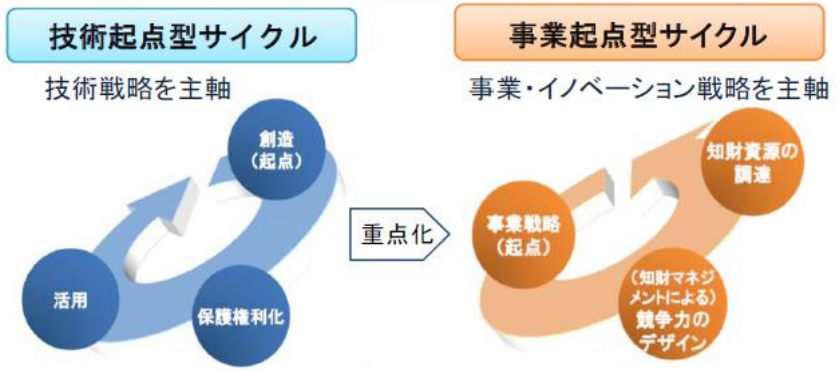
特許庁 JAPAN PATENT OFFICE

- ◆ グローバル競争が激化する中において、企業においては、競争力強化のために知的財産や国際標準を戦略的に事業戦略に活用できる人財（知財マネジメント人財）や、世界を舞台に活躍できる知財人財（グローバル知財人財）が求められている。
- ◆ 企業組織内においては、知財部門のみならず、経営層、経営企画部門・事業部門においても、経営戦略の観点から知的財産を戦略的に調達・活用することの重要性を認識し、実践できる「人財」を確保していくことが必要。

我が国の優れた技術力・デザイン力・ブランド力が、必ずしもグローバルな競争力に結び付いていない。

我が国のイノベーションシステムとして、研究開発成果を事後的に特許権化する「技術起点型サイクル」のみならず、事業戦略を起点とした「事業起点型サイクル」を併用し、両サイクルの使い分けや組合せといった戦略的活用が不可欠。

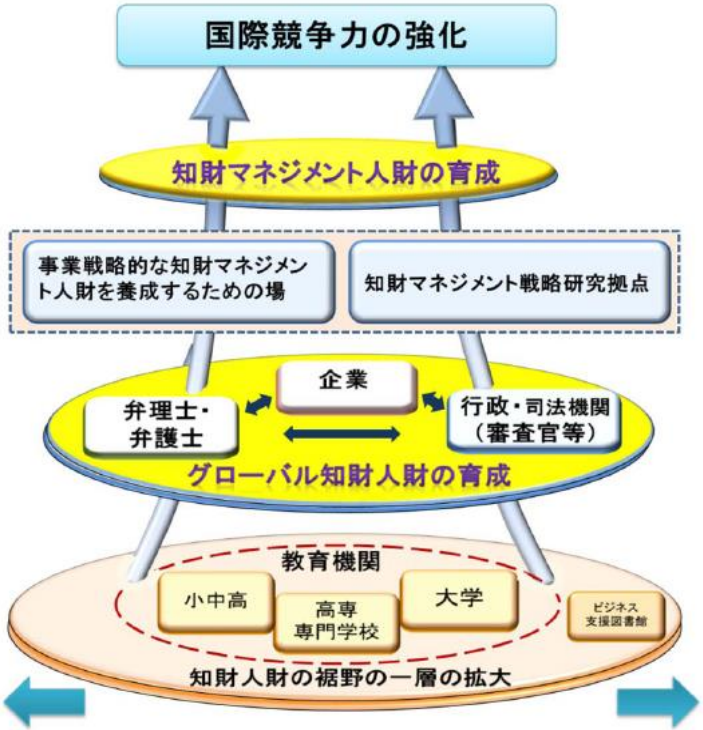
○求められるイノベーションシステムが変化



両サイクルの使い分けや組合せといった戦略的活用が不可欠

国際標準を含む知的財産を事業戦略に活用できる人財（**「知財マネジメント人財」**）や、世界を舞台に活躍できる知財人財（**「グローバル知財人財」**）の育成・確保への取組が急務。

10年先を見据えた「知財人財育成プラン」の策定



知財人財の裾野の一層の拡大と、優れた事業・イノベーション戦略に貢献する知財人財の育成確保を図る。 1

出典：内閣官房知的財産戦略推進事務局「知的財産戦略本部 知的財産による競争力強化・国際標準専門調査会(第5回)参考資料1」1頁（平成24年2月20日）

1．グローバル知財マネジメント人材育成推進事業

特許庁　ケース教材 で検索！

2．英語知財研修プログラム推進事業

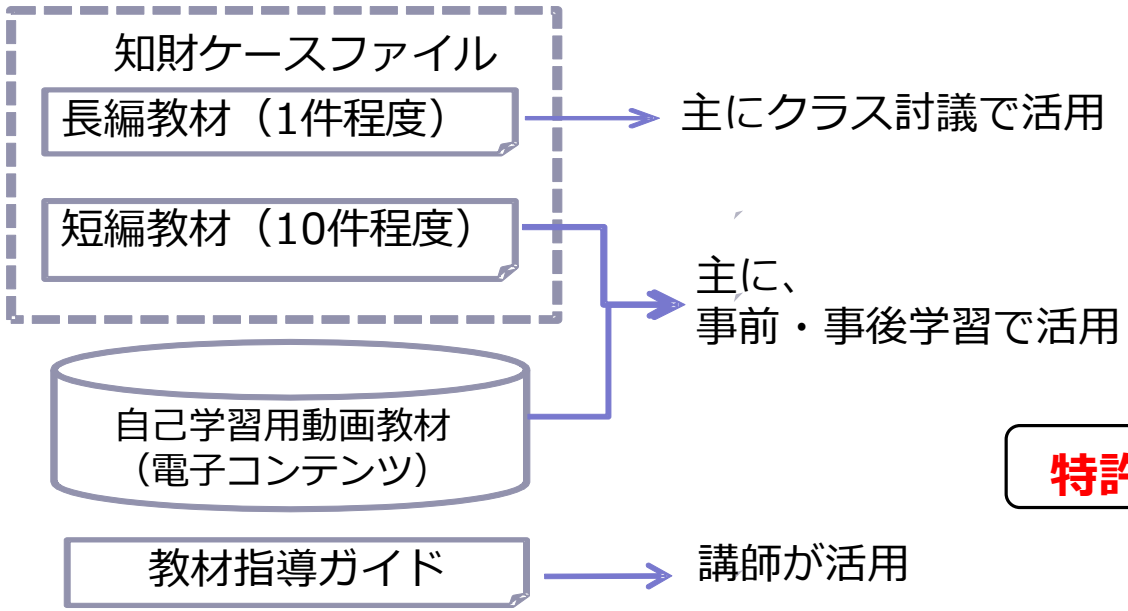
特許庁　英語教材 で検索！

グローバル知財マネジメント人材育成推進事業（平成26-28年度）

特許庁 JAPAN PATENT OFFICE

- ◆ 知的財産を経営戦略に活用できる人材の育成を目的として、経営幹部・経営幹部候補や経営企画・事業部等の管理職を主な対象とする、計１２テーマの教材を開発。開発した教材について順次提供開始。
- ◆ 少人数グループによるディスカッションを行うケースメソッド形式を前提。
- ◆ 授業や研修等で利用することによって、知的財産・標準化を取り入れた経営戦略上の分析力、意思決定力が効果的に高まることを期待。
- ◆ ケース教材の活用方法、講義・ディスカッション等の研修の運営方法をまとめた教材指導ガイド等も提供。

教材の構成

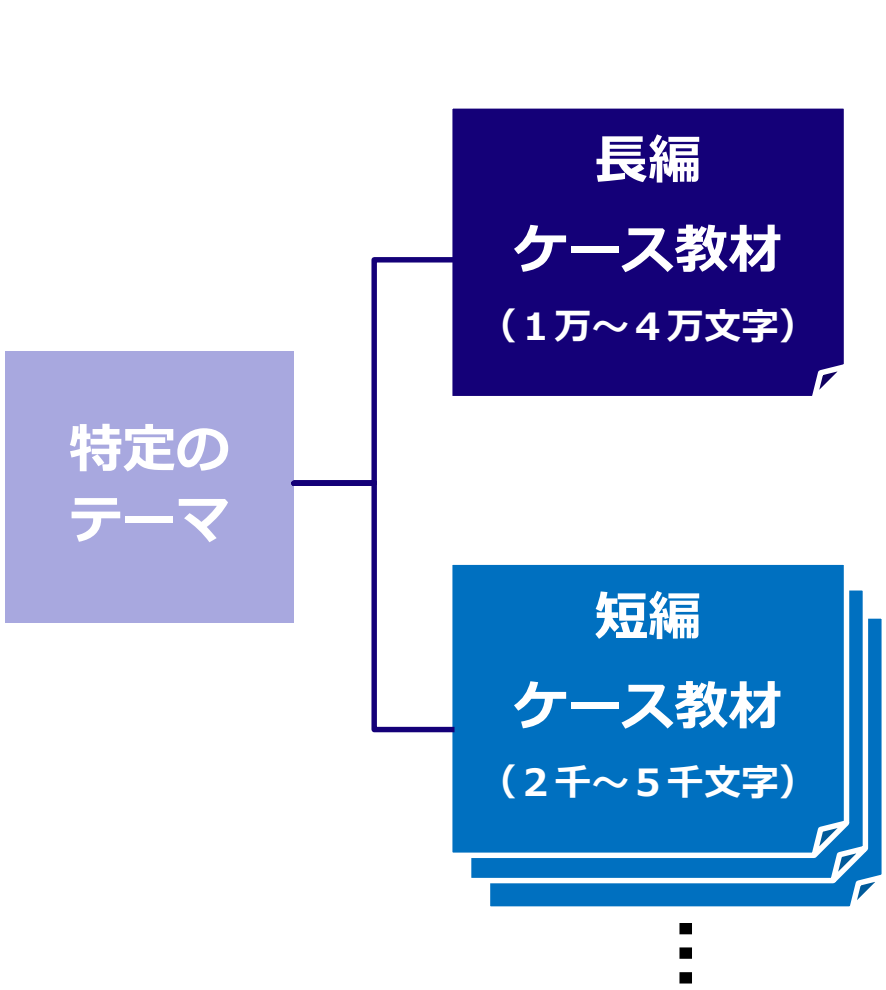


・1テーマの分量は、概ね90分×5コマ程度。
・テーマ単位のほか、長編教材・短編教材単位での利用も一部可能

特許庁　ケース教材 で検索！

ケース教材の種類・目的・使い方

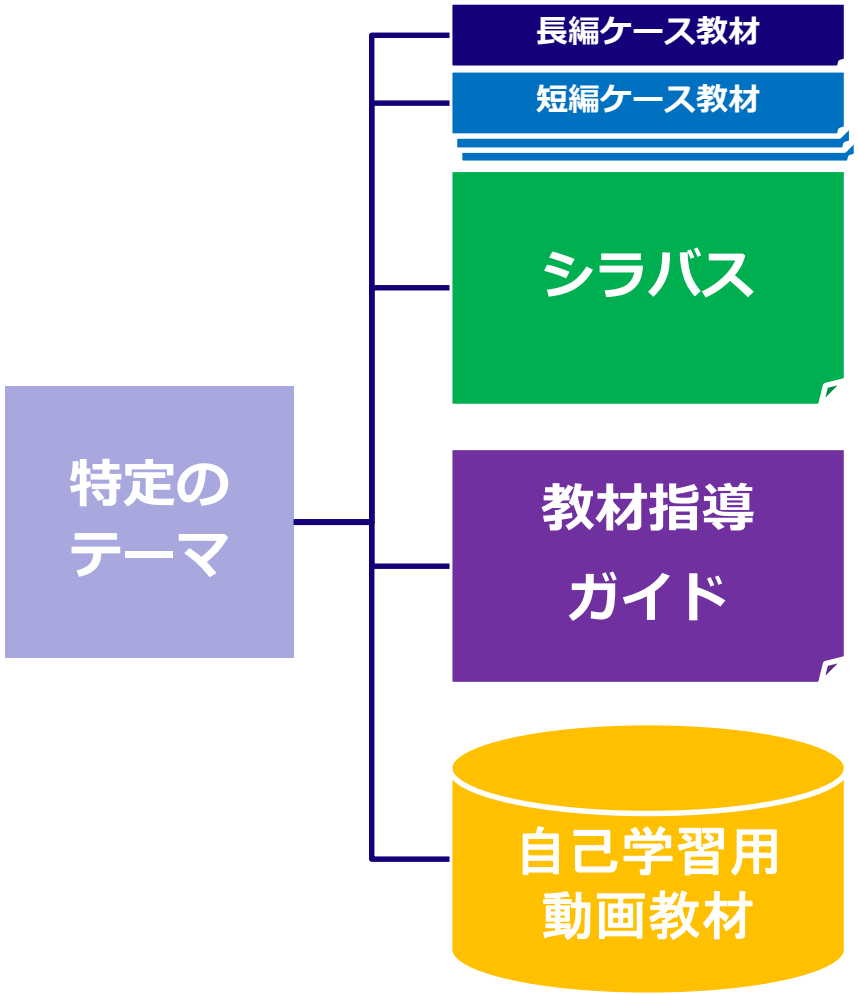
テーマごとにケース教材には１件程度の長編の教材、５～９件程度の短編の教材がある



	目的	使い方
長編ケース教材（１万～４万文字）	● ディスカッションに用いる	● 研修・授業の前に受講者に配布し、予習させる ● 研修・授業当日にディスカッションを行う
短編ケース教材（２千～５千文字）	● 予習・復習に用いる ● （一部）ディスカッションに用いる	● 研修・授業の前後に受講者に配布し、自習させる ● （必要に応じて）研修・授業当日にディスカッションを行う

シラバス・教材指導ガイド・動画教材

ケース教材だけでなく、テーマごとに研修・授業を効果的に運営するためのシラバス、教材指導ガイド、自己学習用動画教材も無料で提供しています



	目的	使い方
シラバス	● 研修の狙い・目標、進行・事前課題を共有する	● 研修・授業の前に受講者に配布する ● 自社・大学用にカスタマイズして使う
教材指導ガイド	● 教材を使った研修・授業を効果的に運営する ※５コマ分のモデル研修の例	● 講師が研修・授業の運営を検討する際に活用する ● 受講者には配布しない
自己学習用動画教材	● 予習のために用いる	● 研修・授業の前に受講者に配信する

教材の主な対象とテーマ一覧

◆ **有識者委員会での議論等も踏まえ、対象のニーズに沿ったテーマを設定した**

主な対象	平成26年度	平成27年度	平成28年度
（１）企業経営幹部・幹部候補	グローバル経営戦略	イノベーションマネジメント	オープンイノベーションマネジメント
（２）経営企画部門の管理職			
（３）事業部門の管理職	国際標準化マネジメント	オープンイノベーションの仕組みとしてのコーポレートベンチャリング	ビジネスモデルデザイン（入門編）
	ソフトウェア・ＩＣＴ産業の知財を活用した事業戦略	イノベーションのためのデザイン・ブランド戦略	
	国際知財交渉マネジメント（英語）	イノベーションとネゴシエーション（英語）	オープンイノベーションとマルチパーティネゴシエーション（英語）
（４）中小企業の経営者・後継者	中小企業のオープン＆クローズ戦略		

提供教材（（１）経営幹部・幹部候補、（２）経営企画部門向け）

テーマ	狙い	監修（肩書は原則教材執筆時）	知財ケースファイル（長編、短編）で取り上げた事例
グローバル経営戦略	新興国をはじめとするグローバル展開を見据えた全社戦略の確立・推進、企業提携・M&A・ライセンス契約・訴訟、組織体制の構築等の企業経営の重要な局面において、知財・標準化マネジメントを取り入れた、経営戦略上の意思決定について概観的に学びます。	立本　博文 ／筑波大学大学院ビジネス科学研究科教授	【長編】移動体通信ビジネス 【中編】プラットフォームビジネス（インテル） 【短編】ビジネス・エコシステム／プラットフォーム・ビジネス／特許活用・産学連携／戦略的標準化／標準必須特許
イノベーションマネジメント	「ビジネスエコシステムのマネジメント」、「オープン＆クローズ戦略」等の新しいタイプの経営戦略のコンセプトについて学びます。とくにビジネスモデル構築の重要性と知財、標準化の戦略的活用方法について学びます。		【長編】（公開準備中） 【短編】GSM携帯電話／事業ドメインと知財の関係／オープン・イノベーションの10年間／日本企業のプラットフォーム戦略の課題
オープンイノベーションマネジメント	オープン・イノベーションの基本について戦略と組織という２つの観点から学びます。国内外の先進事例をもとに、日本企業におけるオープン・イノベーションを学びます。	清水　洋 ／一橋大学イノベーション研究センター准教授	【長編】GE 【短編】P&G／デュポン／DSM・東洋紡／アンダーアーマー／味の素／仲介機関／オープンイノベーションと知財戦略／KDDI／パナソニック

提供教材（（３）事業部門の管理職向け）

研修テーマ	狙い	監修（肩書は原則教材執筆時）	知財ケースファイル（長編、短編）で取り上げた事例
グローバル競争力強化のための国際標準化マネジメント	国際標準化マネジメントを実践するために必要な基礎知識を習得し、知的財産と国際標準化との関係性を理解するとともに、グローバル競争力の強化に資する「国際標準化マネジメント」の実践及び事業戦略への活用について学びます。	上條　由紀子／金沢工業大学大学院　知的創造システム専攻　准教授	【長編】サイバーダイン／ボッシュ 【短編】アップルvsサムスン電子／大成プラス／ソニー／オリンパス等
ソフトウェア・ＩＣＴ産業における知的財産を活用した事業戦略	ソフトウェア・ICT産業における事業戦略の確立・推進、ビジネスモデルの構築のための知的財産の戦略的なマネジメントについて学びます。	加藤　浩一郎／金沢工業大学大学院　知的創造システム専攻　教授	【長編】アドビシステムズ／デンソーウェーブ／キヤノン等のデジタルカメラ産業 【短編】 アップル／セールスフォース・ドットコム／MPEGLA／Open Innovation Network／日本電気／マイクロソフト／グーグル／イーパーセル／市川ソフトラボラトリー／サイボウズ
オープンイノベーションの仕組みとしてのコーポレート・ベンチャリング	ベンチャー企業を活用してオープンイノベーションを行う「コーポレート・ベンチャリング」の重要性、手法、実行上の阻害要因と対処方法について学びます。	中村裕一郎／上武大学国際ビジネス学科　教授（元富士通経営戦略部門）	【長編】富士通のコーポレート･ベンチャリング 【短編】ルーセント・テクノロジーズ／シスコシステムズ／フローディア／パナソニック・デジタル・コンセプトセンター／日立CVC／イノベーションにおけるコンフリクトの役割／QDレーザ／PUX
イノベーションのためのデザイン・ブランド戦略	市場創出のための「デザイン・ドリブン・イノベーション」と技術・素材をブランド化する「インブランディング」という新しいデザイン・ブランド戦略を学びます。	杉光一成／金沢工業大学大学院　知的創造システム専攻　教授	【長編】iRobotのルンバ／ユニクロと東レのヒートテック 【短編】デザインとイノベーション／イノベーションとブルーオーシャン戦略／ソニーのデザイン志向／イノベーション・ブランド戦略
ビジネスモデルデザイン　（入門編）	産業生態系の変容とイノベーションの動向を概観した上で、製造業のサービス化をはじめとするビジネスモデル群とそれを支える知財マネジメントについて、その基礎を学びます。	妹尾　堅一郎／特定非営利活動法人　産学連携推進機構　理事長	【長編】シスメックス 【短編】下町ロケットに学ぶビジネスモデル／G製作所／本体消耗品モデルの基本／ホギメディカル／ブリヂストン／澁谷工業／クマヒラグループ／本体メンテナンスモデルの基本／三浦工業／栗田工業／月島機械／用語集（産業生態系、イノベーション、ビジネスモデルと知財マネジメント）

提供教材（（３）事業部門の管理職向け　英語教材）

研修テーマ	狙い	監修（肩書は原則教材執筆時）	知財ケースファイル（長編、短編）で取り上げた事例
グローバル経営戦略を実現するための国際知財交渉マネジメント	グローバル経営戦略を具体化するための、知財を活用した交渉マネジメントの基本を学びます。	二又　俊文／東京大学政策ビジョン研究センター　客員研究員	【長編】欧米通信機器メーカvs日本通信端末メーカー 【短編】日本半導体デバイス企業vs米国ベンチャー／日本半導体関連企業vs韓国半導体関連装置企業／欧州企業vs中国ICT企業等
イノベーションとネゴシエーション	イノベーションマネジメントを実現するための「共同開発」、「産学連携」、「M&A」という3つの場面のネゴシエーションをケース教材と模擬交渉により実践的に学びます。		【長編】精密電子工業／Kratos ケーススタディ（M&A事案） 【短編】M&A概論／米国企業による日本企業買収／日米企業の共同開発失敗事例／日欧企業の共同開発失敗事例／日本の産学連携の成功事例／産学連携事案（概論）／フランスにおける産学連携
オープンイノベーションとマルチパーティネゴシエーション	オープン・イノベーションを実現するための多数当事者交渉をテーマとして、コンソーシアム・標準化団体などの多数企業・異業種企業との交渉を実践的に学びます。		【長編】規格化を巡る交渉 【短編】標準化活動概論／DVBにみる標準化／医療分野のパテントプール交渉／M&A多数当事者交渉／独占禁止法／インダストリアルインターネットコンソーシアム概論／多数当事者交渉概論

※日本語の教材も提供（一部除く。）。

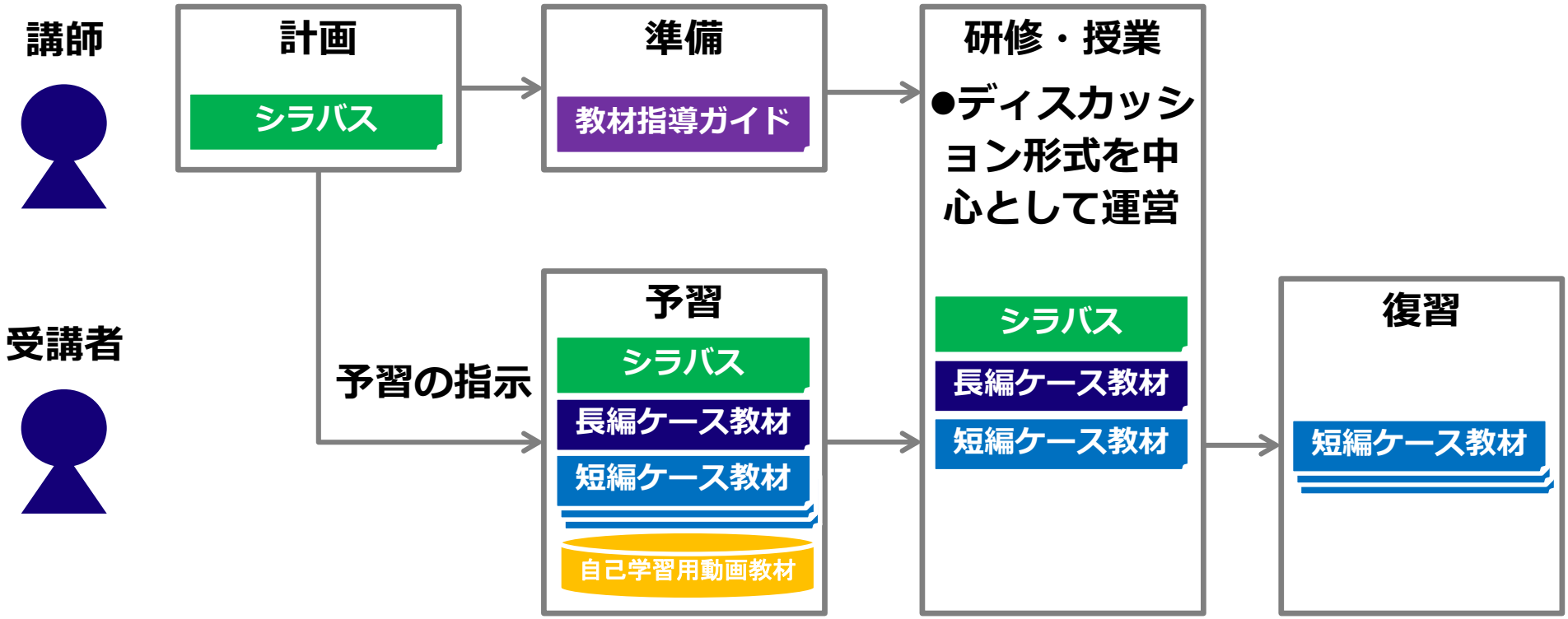
提供教材（（４）中小企業向け）

研修テーマ	狙い	監修（肩書は原則教材執筆時）	知財ケースファイル（長編、短編）で取り上げた事例
中小企業におけるオープン&クローズ戦略	経営資源に制約のある中小企業におけるオープン＆クローズ戦略を学習します。大企業であっても新規事業の立案、グローバル市場の戦略立案に役立つ内容になっています。	糸久　正人 ／法政大学　社会学部　社会政策科学科　専任講師	【長編】グリーンテクノ21 【短編】吉野化成／ナカシマメディカル／富士通（中小企業との連携事例）

ケース教材の活用方法

研修・授業における教材の活用方法

講師はケース教材以外のシラバス、教材指導ガイド等を活用して事前準備を行う



（参考）自己学習用動画教材

特許庁 JAPAN PATENT OFFICE

教材執筆者が動画で説明する自己学習用動画教材で、基礎知識を事前に学習できる

対象別のケース教材の活用方法

所属部門・企業規模別の対象に合わせてケース教材を活用

対象	役割	対象者に対応するケース教材のテーマ		
経営幹部、経営企画部門の管理職	知財・標準化を組み入れた全社戦略を策定・推進する	グローバル経営戦略	イノベーションマネジメント	オープンイノベーションマネジメント
事業部門の管理職	知財・標準化を組み入れた事業戦略・ビジネスモデルを策定・推進する	ビジネスモデルデザイン	国際標準化マネジメント	国際知財交渉マネジメント
		イノベーションのためのデザイン・ブランド戦略	コーポレートベンチャリング	イノベーションとネゴシエーション
			ソフトウェア・ＩＣＴ産業の知財を活用した事業戦略	オープンイノベーションとマルチパーティネゴシエーション
中小企業の経営者	経営資源の制約を踏まえて知財・標準化を組み入れた戦略を策定する	中小企業のオープン＆クローズ戦略		

目的別のケース教材の活用方法

特許庁 JAPAN PATENT OFFICE

企業の経営課題に沿ってケース教材を活用

目的	人材育成の考え方	お勧めするケース教材のテーマ例	
近年の**競争戦略の基本**を知りたい	**「ビジネスエコシステム」や「オープン＆クローズ戦略」などの近年の戦略発想を学ぶ必要があります**	グローバル経営戦略	中小企業のオープン＆クローズ戦略
新規事業を立案したい	**「製造業のサービス化」等のビジネスモデルのパターンと、対応する知財マネジメントを学ぶ必要があります**	ビジネスモデルデザイン	
技術だけに依存しないイノベーションを起こしたい	**デザインドリブンや技術ブランドなど、新しいイノベーションのモデルが必要になります**	イノベーションのためのデザイン・ブランド戦略	
競合や異業種企業と連携してグローバルに市場を拡大したい	**戦略的標準化、ベンチャー企業との連携、M&Aなどのオープンイノベーションに取り組む必要があります**	国際標準化マネジメント	イノベーションとネゴシエーション
ICT・デジタル技術を活用した新しいビジネスを立ち上げたい	**ICTの特徴を十分に踏まえた知財・標準化マネジメントがポイントになります**	ソフトウェア・ＩＣＴ産業の知財を活用した事業戦略	

目的別のケース教材の活用方法

特許庁 JAPAN PATENT OFFICE

企業の経営課題に沿ってケース教材単位**でも活用することができる**

目的	人材育成の考え方	お勧めするケース教材の例（No.）
近年の**競争戦略の基本**を知りたい	「ビジネスエコシステム」や「オープン＆クローズ戦略」などの近年の戦略発想を学ぶ必要があります	グリーンテクノ(5-1長編) ビジネスエコシステム(1-3短編)
新規事業を立案したい	「製造業のサービス化」等のビジネスモデルのパターンと、対応する知財マネジメントを学ぶ必要があります	ホギメディカル（11-5短編） ブリヂストン（11-6短編）
技術だけに依存しないイノベーションを起こしたい	デザインドリブンや技術ブランドなど、新しいイノベーションのモデルが必要になります	iRobot（8-4長編） ユニクロ（8-6短編）
競合や異業種企業と連携してグローバルに市場を拡大したい	戦略的標準化、ベンチャー企業との連携、M&Aなどのオープンイノベーションに取り組む必要があります	精密電子工業／Kratos（9-1長編） 富士通（7-1長編）
ICT・デジタル技術を活用した新しいビジネスを立ち上げたい	ICTの特徴を十分に踏まえた知財・標準化マネジメントがポイントになります	デンソーウェーブ（2-2長編） イーパーセル（2-11短編）

大学院におけるケース教材活用例

知財・標準化・英語による科目を充実させるとともに、新しい科目の新設の可能性も

既存の科目の強化

社会人大学院における既存の科目（例）	活用可能なケース教材のテーマ（例）
知的財産権の基本	中小企業のオープン＆クローズ戦略
標準化	国際標準化マネジメント
英語による科目群	イノベーションとネゴシエーション（英語）

ケース教材の活用による理解の促進

新しい科目（や短期授業）の新設

ケース教材のテーマ（例）	新しい科目（例）
グローバル経営戦略	ビジネスエコシステムマネジメント
	オープン＆クローズ戦略
イノベーションのためのデザイン・ブランド戦略	デザイン・ドリブン・イノベーション
	テクノロジーブランディング

科目の新設によるカリキュラムの魅力向上

大学院における教材活用の事例

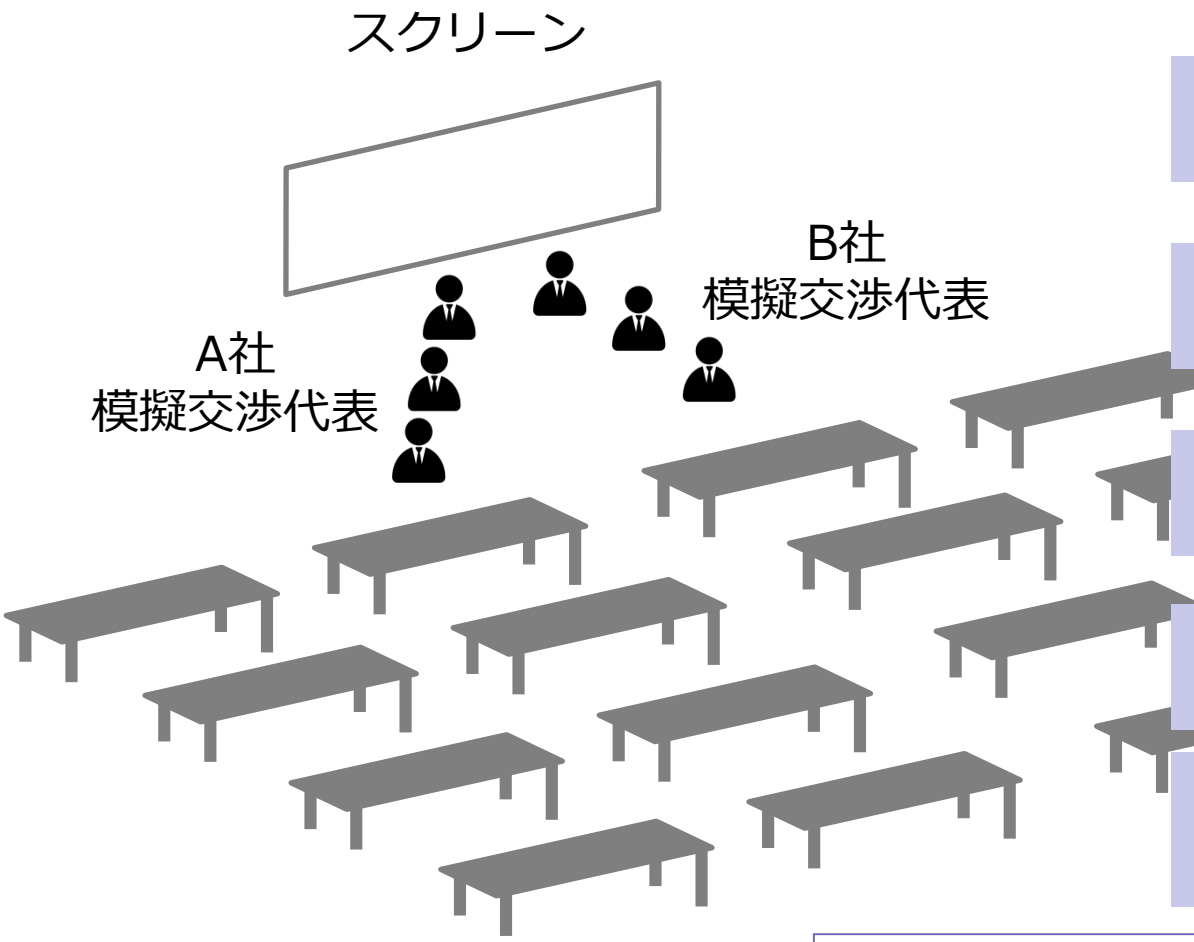
ケースの著者以外であっても、「ガイドがあるので使いやすい」という声も

ケースの著者による活用	
活用者	加藤浩一郎教授／金沢工業大学大学院
活用シーン	大学院授業「知的財産マネジメント要論」
受講者数	10～20名程度
ケース教材	キヤノン、アドビシステムズ、デンソー等
感想	学生の評価が高まった。とくに**事業系からの人材の評価が高い**

ケースの著者**以外**による活用	
活用者	渡部俊也教授／東京大学政策ビジョン研究センター
活用シーン	工学部大学院授業「知的財産経営」
受講者数	10～20名程度
ケース教材	グリーンテクノ
感想	ビジネスエコシステムを教えるのに最適な教材。**ガイドがあるので著者でなくても実施可能**だった

大学における教材活用の事例

大規模授業においても効果的に活用することができた



活用者	二又俊文客員研究員／東京大学
活用シーン	経済学部授業（学部生向け）
受講者数	120名程度
ケース教材	共同開発
感想	ディスカッションを工夫すれば大規模授業でも実施可能

大規模なセミナーでも活用することができる

教材の利用申込方法

特許庁　ケース教材　で検索

●ケース教材等を利用する場合は利用申込書を特許庁に送付してください。
●教材はメールで送付します。

ケース教材を使った検証研修における受講者の感想

- ***具体的なケース教材が秀逸*だと思います。自社の事例と比較して考えることで、仕事にどう活かせるかが想定しやすく助かりました。**
- **自分の考えだけではなく異なる視点からの打ち手に気づくことができ、*いろいろな選択肢を見つける、見方に気づく*ことができました。**
- ***オープン＆クローズ戦略を具体例でしっかりと内容を理解*することができました。また、個人での考えが、グループ討議で、より広い考え方に気付くことができました。**
- ***単なる座学ではなく、グループディスカッション*であったこと、*参加者のレベルがeラーニングによりある程度合っていた*ことにより満足度が高いです。**
- **ネゴシエーションのトライアルで*他のチームがどのようにするのかを見て、経験できた*のが良かったです。**