

市場形成力指標の各成功パターンにおけるルール形成取組事例

「ルール形成型 市場創出」の成功パターン(経済産業省「市場形成ガイドンス」より)

アプローチの概要

該当する市場形成事例

成功パターン①
政策形成や
規制デザインのリード

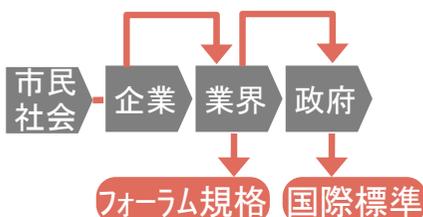


- 各国の産官学キーパーソンとの適切なリレーションを構築し、市場創出に資する規制の策定／改革をリード

■ ダイキン工業株式会社

- 世界7拠点で担当者を任命し、ルール形成に取り組む。隔月程度で日本本社とも情報を共有。微燃性冷媒R32に関するISO規格の改訂に貢献し、インド国内安全規制への導入にも成功。自社インバータ機の販売増加に貢献し、2021年にはインド国内エアコン市場での売上順位1位も達成した。

成功パターン②
標準化による
イノベーション連携の
促進

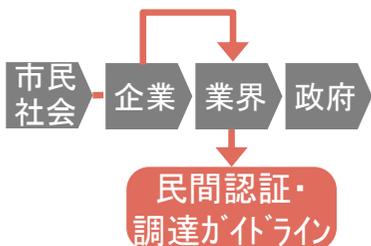


- 標準化・規格策定や技術のオープン化を通じて、多様な事業者が新市場に参入／貢献しやすくなる技術的基盤を構築

■ 積水化学工業株式会社

- 「社会課題解決のための製品作り」をグループの長期ビジョンとして掲げ、経営陣が社内外でストーリーを発信。SPR工法を共同開発すると共に、標準への準拠・規格化・ガイドラインの策定、さらに日本SPR工法協会を通じた品質確保と普及をリード。日本国内の年間管路更生工事の約12%に採用されている。

成功パターン③
業界コンセンサス
形成による新たな
「モノサシ」開発



- アジェンダ／問題意識を提起して他企業を巻き込み、新たな「価値」を定義する認証基準等を策定

■ ヤマハ株式会社

- グローバル楽器市場でのシェアNo.1という影響力を活かし、聴覚を巡る社会課題解決をリード。音声情報を多言語表示する等の「SoundUD」を推進。コンソーシアムを立ち上げ、共通規格を策定。現在では全国350件以上の商業施設で導入され、全国400以上の駅・鉄道内のアナウンスで活用されるなど、普及が進展している。

市場形成力指標の項目

共通評価項目

アプローチ・パターン別評価項目

共通

	企業行動の在り方	企業が保有すべき組織能力／アセット	調査票で聴取する内容
戦略	<ul style="list-style-type: none"> 社会における存在意義を基礎として “わが事”とする社会課題を特定し 「市場創出」の必要性を踏まえ ルール作りによる市場創出を構想 	<ul style="list-style-type: none"> パーパス起点の経営 マテリアリティ特定 市場規模を踏まえた経営 市場形成ストーリー 	<ul style="list-style-type: none"> 社会における自社の存在意義(パーパス)を定義しているか マテリアリティ(注力する社会課題)が特定・優先付けされているか ビジョン・経営計画等にTAM*1関連の記載あるか(例:自動車市場のための「都市化」指標など) ルール形成を通じて新たな市場を創出する構想・計画はあるか
	<ul style="list-style-type: none"> 社会の機運を醸成しつつ 社内一枚岩となり 社会課題解決主体としての正統性をもって 長期的目線で戦略を実行 	<ul style="list-style-type: none"> 経営トップによる対外発信／啓発実績 経営トップのコミットによる社内浸透・カルチャー醸成 NPO/NGOとの連携実績 ルール形成の実行組織 	<ul style="list-style-type: none"> 世論の醸成、及び業界内での社会課題解決への意識向上に向けたメッセージ発信はあるか 経営トップが社内にストーリーを浸透させるコミュニケーションツール・仕組みはあるか 社会課題解決のためのNPO/NGO連携(定期的な対話・共同事業等)の実績はあるか ルール形成を担う常設組織等はあるか
アクション	<p>規制・基準</p> <p>政策形成や規制デザインのリード</p> <ul style="list-style-type: none"> 時機を見据え 公的枠組みの特殊性を踏まえつつ 当局を導く 	<ul style="list-style-type: none"> 政策動向インテリジェンス機能 政策形成・規制デザインのノウハウ 政府当局への政策提言ネットワーク 	<ul style="list-style-type: none"> 政策動向を適時に経営陣にインプットする組織／専門家(社内・社外問わず)はあるか 国内外の政策形成へのアプローチに精通した人材は確保しているか 国内外政府への政策提言実績(政府委員会での発表、海外の議会公聴会での提言等)はあるか
	<p>フォーラム規格 国際標準</p> <p>標準化によるイノベーション連携の促進</p> <ul style="list-style-type: none"> 正統性(当該分野での存在感)を以て 社会課題に関する業界の共通認識を形成し 規格策定／標準化をリード 	<ul style="list-style-type: none"> 業界ルール形成のリーダーシップ 業界団体・フォーラムでの主要ポジション 規格策定／標準化ノウハウ 	<ul style="list-style-type: none"> 重要事業が属する業界において、トップ3以内のシェア、10年以上の事業継続等あるか 業界団体の幹事など主要ポジションを担っているか(特に規制・標準化分野委員長など) ISO/IEC等の規格策定/標準化専門人材は豊富か
	<p>民間認証・調達がイライン</p> <p>業界コンセンサス形成による新たな「モノサシ」開発</p> <ul style="list-style-type: none"> 正統性(当該分野での存在感)を以て 社会課題に関する業界の共通認識を形成し 規範を示したうえで 遵守の仕掛けを構築する 	<ul style="list-style-type: none"> 業界ルール形成のリーダーシップ 業界団体・フォーラムでの主要ポジション サステナビリティ部門による事業リード ルールの実効性担保の仕組み 	<ul style="list-style-type: none"> 重要事業が属する業界において、トップ3以内のシェア、10年以上の事業継続等あるか 業界団体の幹事など主要ポジションを担っているか(特に規制・標準化分野委員長など) サステナビリティ部門等がマテリアリティのKPIを事業部の経営指標と結び付けモニタリングしているか 社会課題解決に資する規格・認証を自社サプライチェーンにおけるルールに取り込んでいるか
収益化	<ul style="list-style-type: none"> 形成した市場から自社収益を確保 	<ul style="list-style-type: none"> 新市場からの収益化計画 	<ul style="list-style-type: none"> 市場形成を自社の収益につなげる計画はあるか

取組事例シートの見方(1/2)

パターン別評価

有識者基準の
相対評価

成功パターン① 規制・基準	政策形成や規制デザインのリード： 各国政府の規制の策定 / 改正を通じ市場形成を 推進する取組	
成功パターン② フォーラム規格、国際標準	標準化によるイノベーション基盤の構築： 標準化による技術や製品・サービスの互換性担保や技術基盤 構築により多様な事業者が参画する市場形成を推進する取組	
成功パターン③ 民間認証・調達ガイドライン	業界コンセンサス形成による新たな「モノサシ」開発： 新たな価値の定義に基づく調達基準や認証の適用による市場 形成を推進する取組	

項目別評価

有識者基準の
相対評価

共通	戦略	パーパス起点の経営	
		マテリアリティ特定	
		市場規模を踏まえた経営	
		市場形成ストーリー	
	アクション	経営トップによる対外発信 / 啓発実績	
経営トップのコミットによる社内浸透・カルチャー醸成			
NPO/NGOとの連携実績			
ルール形成の実行組織			
成功パターン別	成功パターン① 政策形成や 規制デザインのリード	政策動向インテリジェンス機能	
		政策形成・規制デザインのノウハウ	
		政府当局への政策提言ネットワーク	
	成功パターン② 「標準化」による イノベーション基盤の 構築	業界ルール形成のリーダーシップ	
		業界団体・フォーラムでの主要ポジション	
		規格策定 / 標準化ノウハウ	
	成功パターン③ 業界コンセンサス形成 による新たな 「モノサシ」開発	業界ルール形成のリーダーシップ	
		業界団体・フォーラムでの主要ポジション	
		サステナビリティ部門による事業リード	
		ルールの実効性担保の仕組み	
共通	収益化	新市場からの収益化計画	

■ パターン別評価

- 市場形成力指標調査への回答結果より、各成功パターンの得点の「有識者基準」と相対評価して示したものの（相対評価の詳細については本頁下欄を参照）。
 - <有識者基準>
有識者5名から、評価項目ごとに各々の観点から企業に求める水準を聴取し、その平均値を「有識者基準」として設定。有識者はイノベーションや技術の社会実装、起業家教育等を専門とする学識経験者3名と、金融機関の2名から構成されている。
- また、当該企業が他社より相対的に高い評価をマークした「成功パターン」を赤色の四角囲い(□)にて強調。

■ 項目別評価

- 同じく市場形成力指標調査への回答結果に基づき、各個別項目の相対評価を記載。
 - ※「有識者基準」に対し、3年間の調査における平均得点が何%を占めるかを相対評価したもの（以下凡例参照）。有識者基準が高く、満点でも最高評価とされない場合がある点に留意（各社間で差のつきにくい項目）。
- そのうち、上記「パターン別評価」の成功パターンに紐づけられ、スコア算出に影響を与えている項目を赤色の四角囲い(□)にて強調。

【有識者基準の相対評価の凡例】
(※「パターン別評価」及び「項目別評価」で共通)

- 平均得点が「有識者基準」に対し何%を占めているかを下記の色で表示

	200%超
	150%以上200%未満
	100%以上150%未満
	100%未満

取組事例シートの見方(2/2)

【有識者基準の相対評価(凡例)】平均得点が有識者基準に対し何%を示すかを表す

200%超	100%以上150%未満
150%以上200%未満	100%未満

当該成功パターンはスコア算出に影響する変数の範囲

ダイキン工業株式会社: 成功パターン①の事例

パターン別評価

成功パターン① 規制・基準	取組形成や規制デザインのリード： 各国政府の規制の策定/改正を通じ市場形成を 推進する取組	200%超
成功パターン② フォーラム規格、国際標準	標準化によるイノベーションの醸成： 標準化による技術や製品・サービスの互換性担保や技術基盤 構築により多様な事業者が参画する市場形成を推進する取組	150%以上200%未満
成功パターン③ 民間認証・調達ガイドライン	業界コンセンサス形成による新たな「モノサシ」開発： 新たな規格の定義に基づき調達基準や認証の活用による市場 形成を推進する取組	100%以上150%未満

項目別評価

共通	戦略	パーパス起点の経営 マテリアリティ特定 市場規模を踏まえた経営 市場形成ストーリー	100%以上150%未満
共通	アクション	経営トップによる対外発信/啓発実績 経営トップのコミットによる社内浸透・カルチャー醸成 NPO/NGOとの連携実績 ルール形成の実行組織	100%未満
成功パターン別	成功パターン① 政策形成や 規制デザインのリード	政策動向インテリジェンス機能 政策形成・規制デザインのノウハウ 政府当局への政策提言ネットワーク	200%超
成功パターン別	成功パターン② 「標準化」による イノベーション基盤の 構築	業界ルール形成のリーダーシップ 業界団体・フォーラムでの主要ポジション 規格策定/標準化ノウハウ	150%以上200%未満
成功パターン別	成功パターン③ 業界コンセンサス形成 による新たな 「モノサシ」開発	業界ルール形成のリーダーシップ 業界団体・フォーラムでの主要ポジション サステナビリティ部門による事業リード ルールの実効性担保の仕組み	100%以上150%未満
共通	収益化	新市場からの収益化計画	100%未満

ルール形成型 市場創出の取り組み

ルール形成実行組織の整備と強化

- 中期経営計画に「社会課題×市場創出を含む「アドボカシー体制強化」を明記(2021年5月)。これを踏まえ、本社に「**ルール形成全般及びアドボカシー統括の担当部門**」を設置。
- ①中国、②アジア・オセアニア、③インド、④ヨーロッパ・中東、⑤北米、⑥中南米 の東京の7地域に分け、各拠点ごとに**ルール形成**に取り組む。必要に応じてエキスパートの在籍する日本が統括し、連携。

政策動向インテリジェンス機能の整備

- 7拠点を担当を任命。現地政府の情報を随時収集し、隔月程度で日本の本社とも情報共有し、次のアクションについて議論。

国際規格の策定とインド国内規格の策定・法規制への取り組み

- 同社が2012年に採用した可燃性の冷媒「R32」の普及に際し、その「可燃性」を適度にネガティブに投入利用拡大が進まない側面があった。このため、ISO 817の**冷媒安全分類規格の燃焼性カテゴリA(従来の「高可燃」)「可燃」「不燃」に「微燃」を追加(国際規格の策定)、「微燃」冷媒の使用についてもISO 5149改定に貢献**。
- 2015年、インド政府やインドの工業会等と協力して**ISO規格(例:上記ISO 817/5149)をインド国内で規格化。インドの安全規制に取り込むことに成功**。
- 加えて、インドの省エネ法に**日本発の性能評価規格ISO16358を採用、厳格化。インバータ機が有利**。
- 日本政府や省エネ関連機関と協力し、インド政府、工業会、委員会、学会に働きかけ。
- 省エネ実証試験やエンジニア教育を行うことで、ISO規格のインド国内規格化や法規制への採用が実現。

ルール形成で達成された成果

(下記は全てインドにおける成果)

- ISO導入による**可燃性冷媒の使用**、省エネ基準強化に伴い、**インバータエアコンの販売増加**。
- 2021年時点で**インド国内エアコン市場で売上順位1位**。
- 2013年のR32導入以降、**5年間で販売台数36万台増、売上151億円増**に寄与。(DTCによる試算)

年	販売台数(実績)	販売台数(推計:R32非導入シナリオ)
2011	243	244
2012	318	318
2013	352	352
2014	369	369
2015	443	387
2016	557	395
2017	600	420

【右図】インドにおけるダイキンエアコン販売台数 (実績値とR32非導入シナリオ推計値)

■ ページ全体の構成

- ページ左側は前頁に記載のとおり。
- 右側は、当該企業において顕著な「成功パターン」について、それを実現する具体的な取組の内容を記載。全社共通して、「ルール形成型市場創出の取り組み」と「ルール形成で達成された成果」を記載。
- 右側記載の内容が、左側記載の相対評価のいずれに関わる取組であるかを赤色の口及び直線で示している。

4

【「有識者基準の相対評価」凡例】平均得点が有識者基準に対し何%を示すかを表す

200%超	100%以上150%未満
150%以上200%未満	100%未満

ダイキン工業株式会社：成功パターン①の事例

当該成功パターンのスコア算出に影響する変数の範囲

パターン別評価

有識者基準の相対評価 *1

成功パターン① 規制・基準	政策形成や規制デザインのリード： 各国政府の規制の策定／改正を通じ市場形成を推進する取組	
成功パターン② フォーラム規格、国際標準	標準化によるイノベーション基盤の構築： 標準化による技術や製品・サービスの互換性担保や技術基盤構築により多様な事業者が参画する市場形成を推進する取組	
成功パターン③ 民間認証・調達ガイドライン	業界コンセンサス形成による新たな「モノサシ」開発： 新たな価値の定義に基づく調達基準や認証の適用による市場形成を推進する取組	

項目別評価

有識者基準の相対評価 *1

共通	戦略	パス起点の経営	
		マテリアリティ特定	
		市場規模を踏まえた経営	
		市場形成ストーリー	
	アクション	経営トップによる対外発信／啓発実績	
		経営トップのコミットによる社内浸透・カルチャー醸成	
NPO/NGOとの連携実績			
成功パターン別	成功パターン① 政策形成や規制デザインのリード	政策動向インテリジェンス機能	
		政策形成・規制デザインのノウハウ	
		政府当局への政策提言ネットワーク	
	成功パターン② 「標準化」によるイノベーション基盤の構築	業界ルール形成のリーダーシップ	
		業界団体・フォーラムでの主要ポジション	
		規格策定／標準化ノウハウ	
	成功パターン③ 業界コンセンサス形成による新たな「モノサシ」開発	業界ルール形成のリーダーシップ	
		業界団体・フォーラムでの主要ポジション	
		サステナビリティ部門による事業リード	
	共通	収益化	新市場からの収益化計画

ルール形成型 市場創出の取り組み

ルール形成実行組織の整備と強化

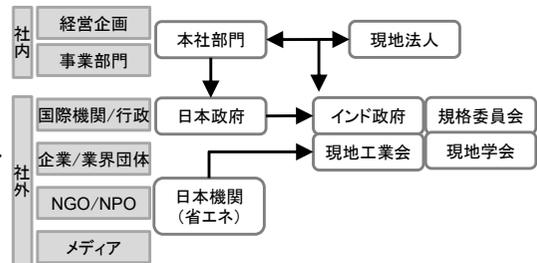
- 中期経営計画に社会課題×市場創出を含む「アドボカシー体制強化」を明記（2021年5月）。これを踏まえ、本社に**ルール形成全般及びアドボカシー統括の担当部門**を設置。
- ①中国、②アジア・オセアニア、③インド、④ヨーロッパ・中東、⑤北米、⑥中南米 ⑦東京の7地域に分け、**各拠点ごとにルール形成に取り組む。必要に応じてエキスパートの在籍する日本が統括し、連携。**

政策動向インテリジェンス機能の整備

- **7拠点で担当者を任命。**現地政府の情報を随時収集し、**隔月程度で日本の本社とも情報共有し、次のアクションについて議論。**

国際規格の策定とインド国内規格の策定・法規制への取り組み

- 同社が2012年に採用した微燃性の冷媒「R32」の普及に際し、その「可燃性」を過度にネガティブに捉え利用拡大が進まない側面があった。このため、**ISO 817の冷媒安全分類規格の燃焼性カテゴリ**（従来は「高可燃」「可燃」「不燃」）に**「微燃」を追加（国際規格の策定）。「微燃」冷媒の使用についてもISO 5149改定に貢献。**
- 2015年、**インド政府やインドの工業会等と協力してISO規格（例：上記ISO 817/5149）をインド国内で規格化。インドの安全規制に取り込むことに成功。**
- 加えて、**インドの省エネ法に日本発の性能評価規格ISO16358を採用、厳格化。インパータ機が有利に。**
 - 日本政府や省エネ関連機関と協力し、インド政府、工業会、委員会、学会に働きかけ。
 - 省エネ実証試験やエンジニア教育を行うことで、ISO規格のインド国内規格化や法規制への採用が実現。



ルール形成で達成された成果



*1: 「有識者基準」に対し、3年間の調査における平均得点が何%を占めるかを相対評価したもの(右上凡例参照)。有識者基準が高く、満点でも最高評価とならない場合がある点に留意(各社間で差のつきにくい項目)。

【「有識者基準の相対評価」凡例】平均得点が有識者基準に対し何%を示すかを表す

200%超	100%以上150%未満
150%以上200%未満	100%未満

積水化学工業株式会社：成功パターン②の事例

当該成功パターンのスコア算出に影響する変数の範囲

パターン別評価	有識者基準の相対評価 *1
成功パターン① 規制・基準	政策形成や規制デザインのリード： 各国政府の規制の策定 / 改正を通じ市場形成を推進する取組
成功パターン② フォーラム規格、国際標準	標準化によるイノベーション基盤の構築： 標準化による技術や製品・サービスの互換性担保や技術基盤構築により多様な事業者が参画する市場形成を推進する取組
成功パターン③ 民間認証・調達ガイドライン	業界コンセンサス形成による新たな「モノサシ」開発： 新たな価値の定義に基づく調達基準や認証の適用による市場形成を推進する取組

項目別評価	有識者基準の相対評価 *1			
共通	戦略	パーパス起点の経営		
		マテリアリティ特定		
		市場規模を踏まえた経営		
	アクション	市場形成ストーリー		
		経営トップによる対外発信 / 啓発実績		
		経営トップのコミットによる社内浸透・カルチャー醸成		
成功パターン別	成功パターン① 政策形成や規制デザインのリード	政策動向インテリジェンス機能		
		政策形成・規制デザインのノウハウ		
		政府当局への政策提言ネットワーク		
	成功パターン② 「標準化」によるイノベーション基盤の構築	業界ルール形成のリーダーシップ		
		業界団体・フォーラムでの主要ポジション		
		規格策定 / 標準化ノウハウ		
	成功パターン③ 業界コンセンサス形成による新たな「モノサシ」開発	業界ルール形成のリーダーシップ		
		業界団体・フォーラムでの主要ポジション		
		サステナビリティ部門による事業リード		
		ルールの実効性担保の仕組み		
	共通	収益化	新市場からの収益化計画	

ルール形成型 市場創出の取り組み

経営陣リードによる市場創造ストーリーの対内外発信

- 社会課題解決のための製品作りを社のビジョンとして掲げている(積水化学グループ長期ビジョン「Vision 2030」)ことを踏まえ、トップを含む経営陣が、**国内外メディアのインタビューや寄稿、国内外の講演・イベント・セミナー等で積極的にルール作りによる市場形成ストーリーを発信。**
- **展示会やメディアにおいて「SPR工法」(同社が共同開発に参画)をPRし、主体的なルール形成の前提となる業界におけるリーダーシップ形成にも尽力。**
 - SPR工法に関する製品を「下水道展'22東京」に出展し、「出展者表彰最優秀賞」を受賞。
 - 日経ESG(2022年3月号)にて「社会課題を解決し成長を遂げる」と題した、社長のインタビューを掲載。
- ※ SPR工法：硬質塩化ビニル材製の管路をスパイラル上に製管する工法。通水したまま施工可能等の利点がある。
- 同時に**社内でもe-learningやビジョンキャラバンを通じて取締役がストーリーを伝達。**社内文化醸成に注力。

SPR工法の国内標準化(2014年)と海外展開(2021年)

- **日本管路更生工法品質確保協会や日本下水道協会等と連携し管路更生工法の標準化を実現。SPR工法もこの標準に準拠し、公的な認知を獲得。**
 - 2014年、管路更生業界初のJIS規格(JIS A 7511)や日本下水道協会規格(JSWAS)の制定。
 - **設計施工管理ガイドラインの策定**等。
- ※ 管路更生：既設下水道等の内部に新管を構築する工法。

- **台湾下水道協会(台湾下水協)等との連携により、台湾市場で日本規格(JIS A7511)に基づくプロジェクトを獲得。同社が強みをもつ製品の普及拡大を推進。今後は正式な規格採用に向けた働きかけを行う。**
- **さらなる海外市場開拓に向けて、国際標準化を推進中。**
- ISO11296-9(下水道用プラスチック製管きょ更生工法-固定されたプラスチック内層によるライニング)が2022年9月に発行。管路更生工法の関連シリーズのISO規格策定を引き続き推進中。

ルール形成で達成された成果

- **国内の管路更生工事(660km/年、1,000億円(概算))のうち、SPR工法は80km弱を受注。**
- 同工法は環境配慮型であるため、SDGsの観点からも今後更なる市場の拡大が見込まれる。

(主な特徴)

- 道路を掘り起こす場合と比較して大幅に炭酸ガス排出量を低減(20-50%程度)。
- 下水道管や農業用水管の内側に硬質塩化ビニル材をらせん状に巻いて更生し、長寿命化を実現。

再生工事前の管路

(画像の出所：同社ウェブサイト)

*1:「有識者基準」に対し、3年間の調査における平均得点が何%を占めるかを相対評価したもの(右上凡例参照)。有識者基準が高く、満点でも最高評価とならない場合がある点に留意(各社間で差のつきにくい項目)。

ヤマハ株式会社: 成功パターン③の事例

【「有識者基準の相対評価」凡例】平均得点が有識者基準に対し何%を示すかを表す

200%超	100%以上150%未満
150%以上200%未満	100%未満

当該成功パターンのスコア算出に影響する変数の範囲

パターン別評価

有識者基準の相対評価 *1

成功パターン① 規制・基準	政策形成や規制デザインのリード： 各国政府の規制の策定 / 改正を通じ市場形成を推進する取組	
成功パターン② フォーラム規格、国際標準	標準化によるイノベーション基盤の構築： 標準化による技術や製品・サービスの互換性担保や技術基盤構築により多様な事業者が参画する市場形成を推進する取組	
成功パターン③ 民間認証・調達ガイドライン	業界コンセンサス形成による新たな「モノサシ」開発： 新たな価値の定義に基づく調達基準や認証の適用による市場形成を推進する取組	

項目別評価

有識者基準の相対評価 *1

共通	戦略	パーパス起点の経営	
		マテリアリティ特定	
		市場規模を踏まえた経営	
		市場形成ストーリー	
	アクション	経営トップによる対外発信 / 啓発実績	
		経営トップのコミットによる社内浸透・カルチャー醸成	
NPO/NGOとの連携実績			
		ルール形成の実行組織	
成功パターン別	成功パターン① 政策形成や規制デザインのリード	政策動向インテリジェンス機能	
		政策形成・規制デザインのノウハウ	
		政府当局への政策提言ネットワーク	
	成功パターン② 「標準化」によるイノベーション基盤の構築	業界ルール形成のリーダーシップ	
		業界団体・フォーラムでの主要ポジション	
		規格策定 / 標準化ノウハウ	
	成功パターン③ 業界コンセンサス形成による新たな「モノサシ」開発	業界ルール形成のリーダーシップ	
		業界団体・フォーラムでの主要ポジション	
		サステナビリティ部門による事業リード	
		ルールの実効性担保の仕組み	
共通	収益化	新市場からの収益化計画	

ルール形成型 市場創出の取り組み

社会課題に関する業界の共通認識を形成

- 音声情報を多言語により表示する等のユニバーサルデザイン化により、聴覚に不安のある高齢者や障害者、言語に不安のある外国人も過ごしやすい社会を作ることを目指す。
- グローバル楽器市場でNo.1のシェアを誇る等、ルール形成主体としての影響力を持つ。

コンソーシアムの立ち上げ、業界規格の策定

- 2017年、**同社発で「SoundUD推進コンソーシアム」(現「SoundUDコンソーシアム」)**を設立。同社が開発した「**おもてなしガイド**」アプリをコンソーシアムに展開 (SoundUD: 音声情報を多言語の文字でスマートフォンに表示する等のユニバーサルデザイン化を可能とする通信技術)。
 - SoundUDコンソーシアムには、音響機器を使用する施設 (空港、鉄道会社、バス会社、商業施設、TV局・ラジオ局)、メーカー (音響機器メーカー、コンテンツプロバイダー)、地方公共団体 (東京都、京都府) 等、**約360の主体が参加**。(2024年2月現在。立ち上げ当初の160から大きく拡大。)
 - 「SoundUD」対応製品やサービスを導入した施設では、訪日外国人や音声がかきこえない・きこえにくい方にも音声内容を文字情報を伝えることができる「おもてなしガイド」によって、バリアフリーの、またインバウンドに適した施策を簡易に導入することが可能。
- 方法論の乱立回避やクオリティコントロールを目的とし、「SoundUD」の技術のひとつとして使われる**音響通信技術に係る共通規格(コンソーシアム規格)を策定**。今後、JIS規格やISO規格の策定も視野。

ルール形成で達成された成果

- **様々な業界で横断的にSoundUDが導入されている**(2024年3月現在)。
 - **鉄道**では全国約500の駅と電車内のアナウンス・インターホンに活用。
(具体例) 小田急電鉄、大阪メトロ、京王電鉄、京急電鉄、京阪電鉄、相模鉄道、JR東海、JR西日本、JR北海道、西武鉄道、東急電鉄、東京都交通局、東京メトロ、東武鉄道、福岡市交通局、りんかい線 等
 - **空港**では成田空港の他、ANAでは約2,000のタブレット端末に導入され、国内約50空港の搭乗口で利用。
 - **スタジアム**では、東京2020大会の全競技会場でSoundUDを活用。また、Jリーグの一部スタジアムで導入。来場者が観戦しながら実況、解説を聞き、観戦体験向上に活用。
 - **商業施設とホテルの一部はUSENと共同で展開**。導入実績件数は350件以上。
(具体例) ららぽーと、高島屋タイムズスクエア、渋谷ストリーム、パルコシティ、那覇メインプレイス、八重洲地下街、大阪城、松山城 等
- ヤマハだけでなくコンソーシアム参加の他企業及び業界団体の働きかけもあり、**官公庁の調達仕様書やガイドラインに「SoundUD」が要求又は参照される事例が増加**。
 - 「東京都オリ・パラ準備局競技場放送機器導入仕様書」、「東京都交通局緊急時多言語案内放送アプリケーション作成仕様書」、「大阪メトロ案内放送装置要求仕様書」等
 - 国交省「駅の無人化に伴う安全・円滑な駅利用に関するガイドライン」、同「海事局旅客船バリアフリーガイドライン」等

*1: 「有識者基準」に対し、3年間の調査における平均得点が何%を占めるかを相対評価したもの(右上凡例参照)。有識者基準が高く、満点でも最高評価とならない場合がある点に留意(各社間で差のつきにくい項目)。

経済産業省 産業技術環境局 基準認証政策課

(株式会社オウルズコンサルティンググループ 受託)

令和6年4月