

令和4年度 第1回地方独立行政法人京都市産業技術研究所

評価委員会 会議録

日 時：令和4年8月18日（木）午前10時～正午

場 所：京都市産業技術研究所 ホール

議題等：（1）京都市産業技術研究所 業務概要について
（2）令和3年度の業務実績評価について
（3）第2期中期目標期間の業務実績評価について
（4）その他

議事要旨：

【1 開 会】

- ・石田 京都市産業・文化融合戦略監からの挨拶
- ・京都市産業技術研究所 業務概要について京都市産業技術研究所から説明

【2 議 題】

（1）令和3年度の業務実績評価について

～事務局から評価の流れの説明～

～京都市から資料1及び資料2に基づき、令和3年度業務実績評価（案）の説明～

- ・以下、各委員の質問・意見など（○：委員、●：京都市、◎：産業技術研究所と表記）

○： 試験・分析+設備機器利用について、2つの側面を聞きたい。

一つ目は、令和3年度の実績値から逆算すると、毎日50、60件ぐらいの件数が見込まれるが、キャパシティ的に課題はあるか。

二つ目は、京都市産業技術研究所（以下、「産技研」という。）へ来所される方というのは、課題を持って来られる方になるかと思うが、これだけ多くの依頼試験をこなしていて、そこから共同研究へと誘導するなどの仕掛けはあるか。

◎： キャパシティについては、機器の稼働状況・マシンタイムに余裕があるのかという点と、職員のリソースに余裕があるのかの両面があるが、現状すべての機器がフル稼働しているという状況ではない。コロナ禍で共同研究が減っている分のマンパワーを試験・分析等に注力した結果、多くの依頼試験等に対応できたというのが実感である。

- ◎： 依頼試験に関しては、簡単に測定するだけのものあれば、前処理から後処理まで工程や時間を要するものもあるが、いずれも統計上は同じ1件。難易度、手間暇がかかるものは効果があっても、単純に利用件数が上がるという訳ではない。
- また、お客様によっては当初希望されている依頼内容と、実際に必要とされている内容が異なる場合もあり、そうしたニーズをしっかりと汲み取れるよう、カウンセリングにも注力している。
- ： 大学でも、技術的な指導にどこまで時間をかけるのかといった同じような問題がある。せっかく大きな数字の実績が上がっているので、こういうところが浸透していけば良い。
- ： 令和2、3年度でどこが良くて、どこが悪かったのかを踏まえて、PDCAサイクルを上手く回して、これからのきめ細かな活動としていただきたい。
- また、令和3年度の研究会活動に係る評価が「B」となっていることに対し、責任を感じている。5年、10年、20年後と、これからの活動を背負って立っていただける方を研究会のリーダとして、今後も産技研とウィンウィンの関係となるよう、役割を果たしていきたい。
- 産技研は、組織体として非常に充実した活動に取り組んでいる。あとはマンパワーが、産技研として、また利用している企業側としてもさらに必要である。日本は科学立国先進国の地位が危うくなっているようなので、お互い切磋琢磨して頑張っていきたい。
- ◎： 研究会の活動については、ここ数年の間はコロナの影響もあり、十分に活動できていなかった。これから個別の研究会活動において、様々な業種の方々と横連携していくとともに、ものづくり以外の事業者の方も一緒になって仕事を進められるよう、結節点、ハブになるような取組を進めたい。一つの事例として、京都産業大学と連携協定を結んでおり、有為な人材を京都の地域企業に送り出すような事業にも、これから取り組んでいきたい。
- ： 件数も満足度も非常に高い活動をされている。資料のP15にある技術の実用化・商品化というのは、結果として23件が商品化されたということか。実用化と商品化の違いは何か。
- ◎： 支援の内容によって、最終的に商品化に至る場合もあれば、技術の実用化に至ったと判断されるものを含めて件数として計上している。

- ： 企業等マッチング案件の件数について、企業等を引き合わせた結果、最終的に上手くマッチングできた件数が70件ということか。その後にフォローアップされているのか。
- ◎： 例えば、ある企業から要望を受けて、別の事業者や支援機関等を引き合わせた時点で件数としてはカウントしているの、すべてが上手くいった件数と言う訳ではない。また、マッチング後の技術的なフォローはしっかり行っている。
- ： マッチング結果も資料に反映されれば、分かりやすいのではないか。ほかの小項目では、満足度など支援を受けた側の指標が記載されているので、商品化やマッチングに関しても満足度の指標があると良い。
- ： 業務概要を聞いて、たくさんを取組をされているのが分かった。もっとPRしていけば、産技研の価値が上がる。
技術相談の件数が、コロナ禍で増加しているが、既存顧客へのフォローにリソースを注ぐということが大事である。
技術相談の新規の件数が、564件と減っている。閉鎖期間があったのも一つの理由だが、新規に事業を立ち上げる方も少なかったのではないか。また、数値を補正されているが、補正後が746件でほぼ100%の達成率97%となっている。利用しようとする人は、閉鎖期間があれば、別の日に利用されていると思うので、564件の中には、閉鎖期間後に日を変えて利用された人がいるはず。過去の数字をそのままプラスすると重複するのではないか。
また、連携の推進において、大学との共同研究そのものが減っているのか、どれぐらいの影響を受けるものなのか、産技研から大学への働きかけができない状況なのか、そのあたりを聞きたい。
信用保証協会との連携は大きなことだと思う。商工会議所などとも連携すると相乗効果が見込まれる。京都市は様々な機関と関係があるので、連携をさらに深められれば良い。
先日、リブランディングのイベントに参加させていただいた。メンバーの若い方の発表にすごく情熱を感じ、感動した。技術面も説明力も優れていた。産技研をさらに進化させる存在だと感じた。
今後、そういった方から出てきたアイデアを広く拾って、否定することなく、温かい目で見守ってほしい。
- ： 技術相談のところで、御指摘のとおり、閉鎖期間に利用できなかった方が、あとの期間に流れているのも事実だが、機会を喪失したのも事実である。この点については、

きめ細かい対応にリソースを割いたことで利用件数が増え、独法化後最高の件数を達成したことに繋がったと考えており、これを継続していくことで、新しい利用者の増加につながっていくのではないかと考える。

利用者数の補正の方法については、厳密な数値の根拠は困難であるが、過去の実績との比較で算出していることで御了承いただきたい。

- ◎： 新規顧客の開拓を課題として認識しており、産技研がどういったソリューションを提供しているのか、どういったことに貢献できるのかをもっと知っていただく必要がある。こちらから企業訪問し、課題を発掘して、利用者を増やしていく活動にもこれから力を入れていきたい。

連携の点について、産技研だけで完結できる課題は限られてくる。企業は経営、金融の問題も抱えている場合もあり、産技研に来られた企業を経営・金融支援機関につなげ、逆に経営・金融支援機関に相談に行かれた方で、技術面の相談がある方は我々に紹介いただくなど、連携する中で関係機関総がかりで企業支援したい。

過去の評価委員会で、ホームページが見にくいと御指摘いただいた点についても、抜本的な改善に向けて検討しているところである。

リブランディングプロジェクトも未来を担う中堅若手が活動してくれているので、執行部も支援していきたい。

- ： 大学との共同研究の件数に関しては、令和2年度はコロナ禍の中で大学も多くの機能が止まっていた。令和3年度の立ち上がりまで影響は続き、その結果として大学との共同研究の件数が9件という実績となったのは理解できる。一方で、大学も現在は活動が戻ってきているので、今後は是非しっかりと取り組んでいただきたい。

科学研究助成費事業の採択率については、国立大学でもこれほど高い採択率にはならないので素晴らしい。事業者との連携で、審査委員に将来性を感じさせるような課題を地域からくみ上げられている。大学との連携の中で共同申請ができれば良いと感じた。

- ： 評価実績については、件数や実績だけでA評価とするのではなく、内容も含めて総合的に評価しなければならないと印象を受けた。

- ： 質疑応答の中で、評価点の修正に関する御意見はなかったもので、評価コメントについて、補強するところの有無を検討し、委員長に相談し、皆様に報告する。

(3) 第2期中期目標期間における業務の績評価について

～事務局から評価の流れの説明～

～京都市から資料3に基づき、第2期中期目標期間における業務実績評価(案)の説明～

・以下、各委員の質問・意見など(○:委員、●:京都市、◎:産技研と表記)

- : 分析依頼のための来所件数が上がっている点、見える化も積極的に取り組んでいる点の2点の先行きについて、ポジティブな印象を持った。
- : 財務状況の改善について、剰余金が発生したのは、産技研の努力の結果と考え、京都市の厳しい財政下において、素晴らしいことである。
産技研は様々な活動をされ、認知度が上がっているが、名称に「研究所」と付くことで、一般の方には自分の生活に関係のない施設だと思われているところがある。企業向けのPRも大事だが、地域社会や小中高生といった子供たちに向けての認知度向上も重要である。見学会なども開催されているようだが、よりPRをしてほしい。
- ◎: 小中高生向けとして、8月4日(木)にバイオ計測センターで中高生向けのPCRの講習会を実施し、野菜から遺伝子を抽出し、PCR検査を体験していただいた。子どもたちが将来的に産技研を利用してもらえるように、高校生向けのサイエンスクラブのイベントで産技研を活用いただくような取組も検討している。また、淳風biz Qのイベントで和服の着付けをコンピューター上で気軽にできるAR体験イベントの提供を予定しており、引き続き、PR活動を行う予定である。
- ◎: 大丸さんが実施する「だいまるきょうとつこがくえん」の活動のなかで、機織り機で西陣織を織ってみようという取組も進めている。
- ◎: Design Week Kyotoに参加し、事業者向けだけでなく、一般の方も対象にしたオープンラボを2月ごろに実施させていただく予定なので、委員の方も御参加いただきたい。
- : 実績数値や満足度などの結果に加えて、次につながるような取組が総合評価にあらわれる仕組みがさらにあると良い。
また、実績数値だけを上げれば良いというわけではなく、いろいろな角度の評価が

大事。産技研を知らない人が多いので、メルマガや市民に向けての活動をされているが、中小企業への見える化もあれば良い。京都高度技術研究所のオスカー認定制度で中小企業の集まりに参加しているが、そういった場でも産技研の紹介があれば、これだけの組織・技術・ノウハウを持っているので、中小企業にとっては有難いと感じた。

- ： この4月から他機関との連携などに取り組むアライアンス推進グループを立ち上げたところである。産技研単体でのPRには限界があるので、外部との連携を図り、会合や集会で産技研の活動を紹介させていただき、利用促進を図りたい。

- ： 数値で評価している点については、第2期中期計画に設定している目標数値に基づくものであり、これまでも実績に基づいた評価をしてきた。
第3期中期計画に設定している目標数値についても、指標として必要であること、またその数値を設定することで、取組のモチベーションにつながるために必要であることと認識しているが、数字を達成することだけが目的ではなく、業界全体にとって貢献することが究極の目的であるので、そういった観点で評価していきたい。

- ： 数字で評価するのは簡単で、内容で評価することは難しい。顧客満足度や、どうして産技研を知ったかなど、様々な要素がある。第2期はコロナ禍で大変だったと思うが、全体評価（総括）について、もっと産技研の取組を書いても良いのではないか。産技研の見える化は大事であり、若手職員も育てているので、未来に向けてのメッセージがあっても良い。

- ： 追跡調査をしながら支援を継続していくことに重点を置くことが、きめ細かな支援といえる。今回も酵母といった成功事例については、支援を継続していると思うが、一旦は解決したように見えても、実際は解決していないこともある。そういったことを調査して、支援していくことが大事である。

- ◎： 依頼試験から共同研究、外部資金を獲得したプロジェクトに進行する場合もあり、状況によっては、10年単位でサポートを断続的に継続し、商品化を実現し、また商品の展開についてもサポートした事例が多々ある。取りこぼしもあると思うが、少しずつ支援体制の強化を図りながら、企業ニーズの情報収集やサポートの効率化を図っていきたい。

- ◎： 今年度から組織改正を行い、各専門分野だけで対応するのではなく、縦割り組織を廃して、複数の専門分野の職員で対応している。ニーズの取りこぼしが無いよう、フォローをしていきたい。

○： アドバイスする際、成功事例を踏まえた説明は、参考になる。縦割りだと、それがなかなかできない。横の連携があれば、成功事例も説明しやすいし、是非やってほしい。

●： 大項目の評価点に関する御意見はなかったので、全体評価を中心に評価コメントについて、委員長に相談させていただいたうえで、各委員に報告させていただく。今後の予定としては、御意見を踏まえて、京都市長へも報告の上、京都市としての評価を確定させる。

その後、「令和3年度の業務実績評価」及び「第2期中期目標期間における業務実績評価」については、9月市会（議会）において、京都市長から、市会へ報告する予定。合わせて、ホームページでも公表する。

【閉会の挨拶】