

東京都地方独立行政法人評価委員会
令和6年度第1回試験研究分科会 議事録

1. 開催日時：令和6年7月3日（水）8：56～11：37
2. 開催場所：地方独立行政法人東京都立産業技術研究センター本部
531会議室
3. 出席委員：鈴木委員、大橋委員、桑田委員、豊田委員、宮川委員
4. 議題：令和5年度業務実績報告
5. 議事：

午前8時56分 開会

【事務局】 本日はお忙しい中、ご出席いただきまして誠にありがとうございます。事務局を務めさせていただきます東京都産業労働局商工部の橘田と申します。分科会長に司会を引き継ぐまで、進行を務めさせていただきます。

分科会の開催に先立ちまして、ご出席の皆様をご紹介させていただきます。まず資料の名簿順に委員の皆様をご紹介いたします。

分科会会長の鈴木哲也委員です。

大橋玲子委員です。

桑田薫委員です。

豊田国寿委員です。

【豊田委員】 今回初めて参加させていただきます。日刊工業新聞の豊田です。これまでの産業界の取材経験を生かして、皆さんのお役に立てるように、頑張っていきたいと思っています。よろしくお願いいたします。

【事務局】 宮川容子委員です。

【宮川委員】 宮川です。よろしくお願いいたします。

【事務局】 次に、東京都立産業技術研究センターの出席者をご紹介いたします。

黒部篤理事長です。

【黒部理事長】 よろしくお願ひします。皆様方、暑い中、ありがとうございます。

【事務局】 角口勝彦理事です。

【角口理事】 角口です。よろしくお願いいたします。

【事務局】 三尾淳理事です。

【三尾理事】 三尾でございます。よろしくお願いいたします。

【事務局】 片桐企画部長です。

【片桐企画部長】 片桐です。よろしくお願いいたします。

【事務局】 川久保総務部長です。

【川久保総務部長】 川久保でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

【事務局】 続きまして、事務局を代表し、東京都産業労働局商工部技術調整担当課長の永島より一言ご挨拶させていただきます。

【永島技術調整担当課長】 皆様おはようございます。私、東京都産業労働局商工部で、技術調整担当課長をしております、永島と申します。本日暑い中、またお忙しい中、このような形でお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

令和6年度の第1回分科会ということで、本日は当会場のほうと、あとはオンラインで、大橋委員をおつなぎいたしまして、実施をさせていただいております。

本会の開催に当たりまして、一言ご挨拶申し上げたいと思います。ご案内のとおりでございますけれども、エネルギー原材料の価格高騰と金利動向、あとは急変する円相場、そういういった中小企業、スタートアップを取り巻く社会経済情勢は、日々目まぐるしく変化をしているところでございます。

グローバルな視野で、アンテナを高く張って、様々な課題にアジャイルに対応していく。こういったことが一層求められていく中で、東京都立産業技術研究センターは、産業を担う東京の中小企業を科学技術で支えるという使命のもと、都と密接に連携を図りながら、技術相談、共同研究など、非常に多岐な分野中小企業のものづくりを力強く支援する取組を進めてございます。

本日この後、委員の皆様には、令和5年度業務実績につきまして、産業技術研究センターからご報告をさせていただきます。

令和5年度は、第四期中期計画3年目でございます。産業技術研究センターが、中小企業の皆様のニーズに沿った適切、的確な支援を行いまして、そして東京の産業発展寄与を図るためには、その達成状況を検証しまして、そこで明らかになった課題等をフィードバックし、そして、新たな取組に反映させていく必要がございます。

本日皆様からいただきます貴重なご意見は、この後、知事の行う業務実績評価にも反映させていただきまして、産業技術研究センターの今後のさらなる発展につなげてまいります。

皆様には貴重なお時間をいただき、大変恐縮ではございますけれども、こうした趣旨に鑑みまして、ぜひ忌憚なきご意見を頂戴できればというふうに考えてございます。

以上、簡単ではございますけれども、私からの挨拶とさせていただきます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

【事務局】 開会にあたり、事務局より本分科会の委員定足数についてご報告いたします。東京都地方独立行政法人評価委員会条例第7条第3項及び第5項では、分科会は委員の過半数の出席で開催できるものとされております。分科会委員の皆様、全員で5名ですが、本日、会場でのご参加の委員は4名、Webでのご参加の委員は1名、合計5名の委員にご参加をいただいておりますので、本分科会は有効に成立していることをご報告させていただきます。

それでは早速ですが、第1回分科会を始めたいと思います。

鈴木分科会長、進行をよろしくお願いいたします。

【鈴木分科会長】 鈴木でございます。よろしくお願いいたします。

ただいまより東京都地方独立行政法人評価委員会令和6年度第1回試験研究分科会を開催いたします。

まず議事に入ります前に、本分科会は公開となっており、議事録についてもホームページにて公開となりますことをご了承願います。

それでは早速議事を進めてまいります。なお説明資料につきましては、画面共有させていただきます。

本日の審議事項ですが、令和5年度の業務実績報告、産業技術研究センターの業務実績の適正な評価に向け、皆様どうぞよろしくお願いいたします。

では初めに事務局から配付資料と、会議の進め方について説明をお願いします。

【事務局】 それでは配布資料について、まずご説明させていただきます。資料は全部で5点ございます。

資料1、地方独立行政法人東京都立産業技術研究センター業務実績等報告書。資料2、業務実績報告書（ダイジェスト版）。資料3、評価結果反映方法書。資料4、評価の進め方について。資料5、試験研究分科会スケジュール。なお、資料2から資料5は一つのPDFにまとめております。

また、委員の手持ち資料が1点でございます。事業報告書（概況）になります。そのほか、参考資料といたしまして、全部で3点ございます。事業案内、活用事例集、文京区企業の事例集になります。不足の資料ございませんでしょうか。

（「なし」の声あり）

【事務局】 続きまして、審議の進め方についてご説明させていただきます。

まず、令和5年度の業務実績について産技からご説明していただき、その後、質疑応答を行います。

最後に、評価の進め方や今後のスケジュールについて、東京都から説明させていただきます。

事務局からの説明は以上でございます。

【鈴木分科会長】 それでは審議事項といたしまして、地方行政独立法人東京都産業技術研究センター令和5年度業務実績報告について、産業技術研究センターから説明をお願いいたします。

【黒部理事長】 皆様、おはようございます。都産技研理事長の黒部でございます。よろしく願いいたします。

この私の概況説明の後に、全部で20項目の業務実績詳細報告、詳細と言いましても、まだ概要ですけれども、がございます。かなり多岐にわたっていますので、全体をまずは俯瞰していただくという形で、私のほうから前座でご報告したいと思っております。

まず先ほどもご紹介がありましたけれども、今、第四期中期計画期間でございます、中期計画として、技術支援と研究開発と運営という形で大きく三つを挙げております。

内容的には、最終的に中小企業のビジネスに貢献していくというのが目的ですので、この後ご報告する内容の中でも、特にKPIとされているものに関しては、実際に事業化されたとか、製品化されたなどの数が含まれておりまして、我々が行った技術支援の数というのも勿論ありますけれども、それだけではございません。

それからもう一つ資料をご覧になるときに頭の中に入れていただきたいのは、今、第四期中期計画の3年目ということです。各々の計画値は中期計画期間である5年間に対して設定していますので、3年目というのは5分の3、つまり期間全体としての達成率としては60%というのが、標準的な指標になるということでございます。

まずは都産技研の全体の概要についてです。事業全体をどれだけの人数をかけてやっているかということですが、職員数としては342人、研究職としては271名という規模でございます。いわゆる公設試としては最大規模だというふうに思います。

それから2023年度の新卒採用としては12名を採用させていただいております。職員の平均年齢は42.4歳、それから比率で言いますと女性職員数は26%、うち女性管理職15%、それから女性の研究職数が21%程度で、母数となっている理系の女子学生比率に比べると、やや高いぐらいの感じだというふうに理解しております。博士数は46%と比較的高い数値になっております。

トータルな予算の大きな割合は、標準運営費交付金と言われているものと、特定運営費交付金という二つのパートが占めています。後でご紹介しますプロジェクト型支援は、この特定運営費交付金の中で賄われているものでございます。

次のスライドは、具体的な支援事業の全体像を示しております。イメージをまず持っていただきたいので、書かれている数字は概数でお示ししています。まずは技術支援です。広い意味での技術支援で言いますと、年間約1万社弱程度のお客様にサービスを提供しています。内容的に言うと技術相談、それから、我々の研究員が、お客様からサンプルをいただいて測る依頼試験です。さらにお客様が直接機器を使うという機器利用があります。これらの依頼試験と機器利用はメニュー化されております。メニューの中身は毎年見直しておりますけれども、全部でここに書かれている項目数ぐらいのメニュー数（依頼試験921項目、機器利用570項目）があるということでございます。

それからオーダーメイド型技術支援といいますのは、実際に技術相談をさせていただいて、お困りの内容をお聞きして、その場合でしたらこれとこれを我々として支援できるので、いかがですかというような形で行う技術支援もございます。そのほか、技術セミナー・講習会も行っておりまして、これらをまとめて我々は技術支援という言い方をしております。

そのほかに、先ほどご説明しましたけれども、プロジェクト型支援というものがございまして、これは新産業創出支援という分類と社会的課題解決支援という分類で、昨年はトータルで七つのプロジェクトを実行しました。

右上のところにあります研究開発は、聞き慣れない言い方かもしれませんが、3種類に分けております。基盤研究と申しますのは、いわゆる経常研究というか、自前研究といいますか、我々の中で行っている研究開発です。それから共同研究といいますのは、主に中小企業様と共同研究を行って、我々の中で培った基盤研究の成果を中小企業様にトランスファーしていくというのが主な目的になっております。

三つ目の外部資金導入研究に関しては、外部から資金を獲得することが大事な目的の一つではあるのですが、それだけではありません。例えば我々が行っている基盤研究が対外的にもきちんと評価されていますかとか、あるいは大きな外部資金研究を取りに行くときに、中小企業、あるいは大学と一緒に我々も入って、資金を取りに行くということで、連携した形で研究開発を加速する一つの方法というふうにも捉えております。そのような意味でも外部資金導入研究を推進する意義があると考えております。

そのほか地域支援ということで、五つの支所を持っております。

それから、新事業展開支援という言い方をしていますけれども、中身は交流連携と海外展開でございます。様々な連携を行っております。また、ここ本部の3階に製品開発支援ラボというのを所有しております、多摩テクノプラザのラボも含めて全部で23社の入居企業様がいらっしゃいます。

海外展開するときには、技術的に求められる要求は国ごとに違いますので、それを満たしているかどうかとかいうご相談をいろいろ受けております。

次のスライドでは、23年度のサマリーを書いています。依頼研究、機器利用の利用件数に関しては、5年間の計画の期間進行率で大体59%に達しています。実は、最初はコロナ禍の影響でかなり落ち込んでいるのですが、それが上がってきていて、ちょうど60%に近づいているということで、そういう意味では順調だというふうに考えております。

それからオーダーメイド型技術支援は、実際に製品化・事業化された件数を指標にしていますけれども、ちょうど60%まで達しています。

研究開発については、基盤研究はいわゆる自前研究というふうに先ほど申しましたが、それが次のフェーズに展開し、例えば外部資金を導入しましたとか、共同研究にな

りましたという基盤研究の展開件数が、K P I になっていまして、6 3 % となっています。それから、実際に、共同研究を経て、その後、製品化・事業化されましたという件数を K P I にしていますけれども、6 8 % という値で順調に推移しているという感じです。

外部資金導入研究に関しては、我々が思った以上に成果が出ているという感じでございます。

そのほか、K P I 的な数字で言いますと、新事業展開支援の中の海外展開の促進という項目があります。これは円安が後押ししているのかどうか分かりませんが、支援した結果実際に海外展開した件数は、5 年間の目標にしていた件数をすでにオーバーしており、1 1 5 % という達成率になってございます。

この後のスライドでは、ざっと具体的な内容を少しだけご紹介します。依頼試験と機器利用ですけども、依頼試験は 1 2 . 1 万件、それから機器利用は 1 5 . 3 万件です。先ほど技術支援メニューを作っていると言いましたけれども、一つのメニューが 1 件ですので、一人のお客様が複数個の件数を扱うことも多いです。ここに挙げてあります写真は、具体的に依頼試験で使っている装置や、機器利用で使っている装置です。内容の説明をしますと時間を要してしまいますので、申し訳ありませんが、見ていただくとさせていただきます。依頼試験と機器利用の合計利用件数については、過去の実績をみると 2 0 2 1 年はやはりコロナ禍で落ち込んでいました。これが上がってきていて、そういう意味では順調にきているというふうに理解しています。

また、これらの支援を実行するためには、機器を整備しないといけません。そういう意味で、ここに書かれているような古くなった機器を更新したりとか、新しいものを購入したりしております。

オーダーメイド型技術支援についてですけども、件数としては全部で 6 0 7 件実施しておりまして、その中で実際に製品化・事業化にたどり着いているという案件については、ここに書いておりで 2 2 件です。

指標としては実際に製品化・事業化された件数としています。製品化・事業化するかどうかは経営としての判断が入ってきますので、我々としては、いかんともし難い部分があるのですけれども、一応結果として、順調に推移しているというふうに理解しております。事例には、防カビ施工剤の例を挙げています。これは、最初は依頼試験という形で始まっていて、その後、オリジナルのセミナーを開催しております。

それから基盤研究と共同研究です。先ほども言いましたけれども、基盤研究からの展開件数は32件と、順調に推移していると思っております。

次は共同研究からの製品化・事業化についてです。これも支援後にお客様に製品化されたかどうかを聞いているわけですが、それがなかなか大変で、やきもきしましたが、一応順調に進んでいるということを確認できました。

ここに実際の例を二つお示しします。共同研究からの製品化支援事例の一番目の例は、土壌の水分センサーです。土壌水分センサーというのは、海外製品がほとんどのようですが、海外では、土壌の水分が日本みたいに高くないらしいんですね。そういう意味で、高い含水率用のセンサーの開発をお手伝いしましたというのが最初の例です。

2番目は、ストローサポートです。ストローというと脱プラスチックという点もあるのですが、実際には、ハンディキャップを持ったお子様などは、なくなると困るという話もいただきまして、それで先ほどの基盤研究から研究を開始したものでございます。実際にハンディキャップを持っているお子様などが、どのようなことにお困りかということについてインタビューを実施して、ストロー補助具を3種類開発しました。これを製品化していただける企業様がいらっしゃって、ようやく製品化されて我々としても喜んでいるところです。

次のスライドは、外部資金導入研究に関してで、ここに記載していますのは、実際にいただいている額です。第四期中期計画以降、かなり高いところに到達しています。もう一つ、どちらかというと、こちらが大事なかなと思っているのですが、新規採択件数です。今期に入り、コロナ禍のときに大分落ちましたが、その後持ち直して順調に推移していると感じています。

トータルな件数としてはこのような感じで、2023年度は、昨年を上回る勢いで採択できたと思っています。

内容的に、一番数が多いのはいわゆる科研費です。科研費は、それほど額は大きくないのですが、ただ科研費に採択されたということは、外部から我々の自前研究が評価されたということになりますので、大変意義があるというふうに我々は思っております。

ここから、プロジェクト型の支援について簡単にご説明します。

プロジェクト型支援としてここに挙げています中小企業の5G・IoT・ロボット普及促進事業でございますが、これは23年度が最終年度でした。これは2020年度から始まっている事業です。

この会場にも「YURA」という製品化された事例を展示してありますけれども、結果だけを言いますと、本事業期間中に既に8件の製品化・事業化を達成しております、そういう意味では非常に良かったなと思っています。もちろん本事業が終了した後にも、製品化されていくものがどんどん増えていくというふうに理解しております。

それから、逆に2023年度に始めた事業というのがございまして、それは、「サーキュラーエコノミーへの転換支援事業」です。サーキュラーエコノミーは、盛んに言われていますけれども、中小企業の皆様がどんな形で参入できるのかというのはなかなか難しい部分もあるかなと我々は思いました。

そこで特に中小企業様が持っていらっしゃる強い技術をどういうふうに使ったら、サーキュラーエコノミーに貢献できるかという形のナビゲーションマップというものを作りました。2月1日には、サーキュラーエコノミーへの展開に向けたセミナーを開催しました。そのせいか、提案公募型共同研究も、その後すぐに募集を始めていますけれども、相談件数としては25件という、それなりの数が集まったなと理解しております。これは今年度も継続して進めるプロジェクトです。

それから先ほど言いましたけれども、新事業展開支援という中で、中小企業の海外展開支援を行っております。これは件数も順調に増えておりまして、我々が予想した以上に、海外展開の支援ができていると考えています。具体的な支援ですと、R o H S だとか、C E のマーケティングだとか、そういうことで、実際に中小企業様が行う部分について、いろいろと情報を差し上げるということをしております。

それから、実は我々は、バンコク支所というのを持っております。中小企業振興公社様も、バンコクに事務所を構えておりますが、現時点では場所が離れていて、なかなかうまく連携するというのができていなかったという部分もございました。一つの理由にはもちろんコロナ禍でということもあるんですけど、これはよろしくないということで、いろいろな情報は中小企業振興公社様がお持ちのところもありますし、相談をしている間に、技術的な内容なども入ってきますので、一緒にご相談を受けるという方向に進めたところ、実際に技術相談の数が増えております。

それから現地での技術セミナー開催に加え、「METAL EX」という工作機械や金属加工関連の国際見本市、これはアジアの最大規模だと思いますけれども、これにも参加を再開したということでございます。そこに日本の中小企業様が出られたりして後押ししています。

それから実際にタイでの製品化・販売をするというご相談があつて、これは国内にいるときから先ほどの海外展開支援が始まって、向こうに行ってからでもアドバイスをいろいろとさせていただいて、実際、タイでの事務所開設に貢献したという内容もございます。

あと情報発信関係です。我々は「T I R I NEWS」というのを発行しているのですが、画像が小さくて恐縮なのですが、左側に、「T I R I NEWS」のユーザー層と書かれています。調べてみますと、ユーザー層として、50代以上が多くて、中堅層とか、若い人たちが少ないので、そこへの浸透も考えなければいけないということで、SNSの「note」というのを導入して、これを展開し始めております。

その他、東京都主催のイベントにも出展させていただいております。

さらに情報発信の推進ということで、プレス発表もさせていただいております。2023年度は24件でした。もう少しアクティビティを上げてもいいかなと私自身は思っております。

それから運営に関する内容ですが、これはなかなか内部の話ですので、いろいろご説明するのが難しいところもあります。

まず職員の確保・育成ですね。採用活動というのは、今、人手不足ということもあつて、なかなか難しいのですが、去年、ダイレトリクルーティングを採用しまして、直接ご興味のありそうな学生さんのところに、都産技研はいかがですかというようなメールでアクセスすることを行いましたら、かなりヒットして、それをベースにして見学に来ていただくということもありました。

それから、人事委員会の勧告を踏まえて、給与改定をしました。実際には初任給を1万円引き上げました。実は、独法化して、初めて給料を上げました。

それから「入所3年目の発表会」というのを始めました。入った後、育成をしていかなければいけないのですが、3年間はチューターがつくという仕組みになっています。しっかりと育っているよということを、我々としても確認したいということで発表会を行いました。これの良かった点は、3年目の方々にとっては、もちろん、自分の仕事をまとめるというチャンスがあるのと、もう一つは、ほかの部署の研究員の方も、この発表会に来ていただいて、非常に横連携が良くなったと聞いております。

その他、クラウド電話の導入や、有識者との意見交換会なども開催しております。

そのほか、DXの推進という形で、スマホアプリの開発とか、電子ロッカーの活用などもしております。

それからSDGs関係では、エネルギー使用量の削減ということで、省エネ法の事業クラス分け評価制度というのがあるのですが、7年連続で最上位の評価を獲得しています。記載してありますように、いろいろな工夫をして、省エネに努めております。

さらに既にご案内していますが、ゼロエミッション化ということで、屋上に太陽光発電システム（PV）を置こうとしていますとか、室内照明をLED化しようとかということを今、計画しております、そのための準備を終えたところでございます。

以上でございます。

【三尾理事】 それでは、各項目につきましてダイジェスト版を使って説明をさせていただきますと思います。お手元の資料を、1枚目、私のほうから、まず三つほど説明させていただいた後、順次担当ごとにご説明いたします。

全部で20項目ございますけれども、それぞれの項目のスライドで、項目の番号の下には、その項目で何を行っているのかという説明を簡単に示してございます。それからKPIとして掲げられている数値があるものについても、ここに表示してございます。

スライドの上の枠の左には、2023年度の年度計画でどういうことを行おうと決めた内容を簡単に説明してございます。その右側に、それに対応するように、実施状況について書かせていただいております。

そのうち、特にご説明したい、評価していただきたい詳細事例を、中央の段に図表で示しております。最後に我々としての自己評価、こういうところを私どもとして評価しておりますという内容の自己評価の表を最後に示しております。この順番に従って、項目ごとに説明いたします。

項目1番の技術相談でございますけれども、まず一番上のところで、相談の実施率、デジタル媒体を用いた相談の実施率の目標値として50%以上とございますが、これは年度だけではなく、最終年度、第四期の最終年度に50%まで増やしますというKPIになっております。それに対して年度計画実施状況でございますけれども、技術相談としては5万9,000件実施いたしました。これは前年度より若干減っておりますが、4%程度の減少でございますので、これは変動の範囲内と考えております。

相談事例の1として、サニタリーショーツの性能評価ということで、一番左の写真でございますが、技術相談で、お客様からご相談を受けるわけですが、通常、依頼試験とか機器利用に、いきなりこれを行いたいというふうにお客様から来られることはそれほど多くなく、やはり、まず最初はこんなことに困っているのだけど、というご相談から入

ります。このケースの場合も、どういう試験を行ったらよいか分からないのだけれども、こういう評価ができないかとか、こういうところで困っているところを我々の方でご相談を受けて、歩行用の、歩行動作型のダミーというものを使った試験をしてはいかがでしょうかということを提案した事例でございます。これによって、お困り事を解決できたという例でございます。

実施状況 2 番目は、利便性向上の取組として、製品強度試験の問合せフォームを導入したという内容です。強度試験というのは一般的に決まった試験片で行うことが多いのですが、実は私どもは、製品そのものについて、どれぐらい丈夫かということを経験的に直接調べることも行っておりまして、その場合は、お客様の製品によってまったく形が違いますので、その試験機にどうやってセットしたら良いかというのを、都度お客様とやり取りしなければいけません。そのやり取りを簡略化する、あるいはお客様に分かりやすくするために、Web フォーム上で、こういったやり方がありますよというご紹介をするということを始めしております。

それから 3 番目は、総合支援窓口というお客様対応の入り口がございますが、こちらで、特に所内の職員向けのチャットボットを開始しましたという内容です。お客様とのチャットボットは、これからを計画しています。相談窓口というのは、実は、所内の職員ともかなりやり取りがございます。やはり、試験の料金の徴収の方法ですとか、契約手続の仕方とか、都度都度、お客様との間を取り持つことをやらなければいけないということで、今回導入した職員間でのチャットボットによって、やり取りが半減したという成果を得ております。

この技術相談での追加項目としましては、能登半島地震に対して、震災復興技術支援というものを 2 月より開始しております。これは事業活動に影響を受けた地域の中小企業様を対象に、試験料金等の 50% 減免を行うという内容です。東日本大震災や熊本地震のときも同じような支援を行っております。

一番下でございますが、自己評価の説明として、利用者アンケート毎年実施しておりますけれども、技術相談によるお客様の目的達成度という項目がありまして、これは 96% という非常に高い水準を維持しております。また、お客様だけではなく職員向けにもデジタルを活用した利便性向上ですとか、お客様から職員向けといったようなこういった取組を新たに実施しているということ、それから震災復興支援を開始したということ、これらを踏まえまして自己評価を B としております。

次に、項目 2 番の依頼試験、機器利用でございます。

こちらの K P I といたしましては、第四期中期計画が終わる時点で、トータル 1 3 0 万件という設定がされております。これは平均しますと 1 年で 2 6 万件になるのですが、先ほど理事長より説明がございましたように、コロナ禍の影響によって 2 0 2 0 年、2 0 2 1 年度が若干少なめに推移したということもございまして、昨年度から年間の目標値は 2 7 万件と、少し多めに、平均より多めに設定してございます。

これらについての実施状況ですけれども、依頼試験、機器利用による技術課題の解決の例としては、竹の歯ブラシがございます。製品を会場の後ろのほうにてご紹介させていただきましたが、竹ペレットとポリ乳酸を使ったサステナブルな歯ブラシです。このケースでは、ペレットそのものの熱特性を我々が測定をすることによって、こういった射出成形の条件で、これを作り出せばよいかと、通常の樹脂とやっぱり条件が変わってまいりますので、そういったところをご支援させていただきました。

もう一つは、機器利用の例でございますけれども、ポータブル熱分析装置のプロブという部分、こちらの試作のときに、材料選定ですとか、形状試作を 3 D プリントなどで支援しております。このプロブは、ガスクロマトグラフの、事前に樹脂類を加熱して分解するような部分ですけれども、これを装置から切り離して、ここに試料をセットして、この小さなポータブル型のガスクロマトグラフに、分解ガスを導入すれば、すぐに現場でも測定が可能というような装置でございまして、これは全国の科学捜査研究所のほうで採用が決定されたということを聞いております。

また実施状況の 3 番目は、多摩テクノプラザにおいて行っている機器利用の空き状況などを得られるような情報提供について、数を増やしたというところがございます。

また試験所認定というのがございまして、J C S S という校正事業者認定の制度がございますが、新たに電気、それから長さというところで項目を追加いたしました。

全体の利用実績については、先ほど理事長より説明いただきましたとおりでございます。

自己評価の説明といたしまして、試験所認定においては、新たに「電気」「長さ」を追加したのですが、そのうち、「長さ」についての 2 項目は、国内で初の事業所認定となっております。

2 番目、利用可能な装置を自動判定する予約システムの対象が前年度比 5 倍に拡大しております。2 0 2 2 年度に 2 機種で始めたのですが、昨年度は 1 1 機種まで増やしたというところでございます。

こちら、項目2番の依頼試験、機器利用については、これらを踏まえまして、自己評価をAとさせていただきます。

続きまして、項目3のオーダーメイド型技術支援でございますけれども、こちらは第四期中の累計目標値が120件というKPIを設定してございます。つまり年間平均で24件ずつ行っていけば120件に達しますということです。30件、20件、22件と、年によって若干ばらつきがございますけれども、平均的には、ちょうど24件になっているということで、このまま進行すれば、最終的な5年間の目標値には達成するだろうと我々としては考えております。

主な実施状況でございますけれども、実施事例ですとか、お客様の声を具体的に記載したWebページというものをつくって、利用促進を図っております。

オーダーメイド型技術支援全体の実施数としては、607件ということで、前年度から若干少なくなっておりますけれども、変動の範囲かなと思っております。

オーダーメイド型技術支援を利用した製品化・事業化については、目標をほぼ達成している状況にはなっております。事例として、先ほど少し説明がございましたカビ取りの例、こちらは依頼試験で実施した後、オーダーメイドセミナーという形で、これらの技術解説を現場の皆様提供したという事例でございます。

それから2番目が旅行用洗剤で、本会場の後ろのほうにも展示してございましたけれども、コンパクトなスプレータイプの洗剤になっておりまして、これを旅行時に持ち歩いて汚れたところに吹きかけて、あとシャワーとかでさっと流すと、皮脂・ペンの汚れとか、しょうゆの汚れとかを取れるというような製品でございます。製品化に当たって、やはり定量的な評価をしなければいけないということで、人工汚染布という人工的に汚れ具合を変えた布というものを用意しておいて、その布をどれぐらいきれいにできるかということで定量化していくというような手法で、お客様の製品の評価に役立てていただいたという事例でございます。

それから事例の3番目は、目に対して、低刺激ディスプレイの開発ということで、スライドの画像がちょっと小さくて見づらいのですけれども、画像右側に支援品でありますお客様のほうで開発しているディスプレイ、モニターディスプレイのようなものがありまして、バックライトから透過した光を我々目で見ているのですけれども、蛍光灯などが映り込んでしまうとやっぱり見えづらいんですね。そういったところを評価するというよう

な仕組みでございまして、少しややこしくはなりますけども、直接光型と反射光型の差異というものを検証したという事例になっております。

自己評価の説明でございますけれども、利用者アンケートの結果、お客様の目的達成度というのが93%と非常に高い水準を維持しております。また、持ち込まれた課題に応じた試験方法の提案、あるいはセミナー開催などを柔軟に行いまして、製品化、あるいは人材育成といった内容に貢献したということ、オーダーメイド型技術支援から22件が製品化・事業化ということで、こちらの自己評価はBとさせていただいております。

以上が項目3までのご説明になります。

【角口理事】　　続きまして私のほうから、基盤研究、項目4のところから項目9まで、説明をさせていただきます。

この基盤研究ですけれども、これは先ほどちょっと説明がありましたけれども、自前の研究ということで、要は中小企業の皆様の課題の解決、あるいは中小企業の皆様に製品化してほしい技術シーズの探索、こういったことを研究者自らがテーマ設定をして行っていく、そういう研究でございます。その基盤研究の成果を基に、例えば企業様との共同研究に結びつけたりですとか、あるいは基盤研究の成果を技術支援のメニューの中に取り込んで、それで支援することによって、企業様の製品化に結びつけたりですとか、あるいはその基盤研究の成果をもっと深掘りするための研究に関して、外部の研究資金の獲得に結びつけたりですとか、そういった発展的な展開事例として、第四期中期計画期間内に135件を挙げるというのが目標として掲げられております。

この135件ですけれども、5年間に直しますと、年間当たり27件が一つの目安になっております。この真ん中のグラフにあるように、2022年度は27件に対して22件と、ちょっとマイナスだったわけですが、2023年度に32件という実績を上げております。この結果として、この中期計画21年度からの3年間で、目標達成率63%まで回復したということでございます。企業研究からの成果展開事例の一つとしてこのリストウィナーがあります。何か野球のミットみたいなものを挙げてあります。この製品には、積層造形の技術を活用しています。3Dプリンタでつくると、やっぱりどうしても強度が足りないですとか、あるいは表面が精緻なところは難しいといった課題があったのですが、それをこの基盤研究で、より高強度かつ高精細に造形が可能な技術というものを編み出しまして、その技術を使っております。このリストウィナーというのは、何かというと、これを手で握って水の中につけて、手首固定して水の中で揺らすことで、手首を鍛え

るといったものです。こういうものを作りたいという企業様があって、この形を3Dデータに起こして、それでこの基盤研究に基づいた積層造形の技術を使って、いろいろなサンプルを作って、その結果、製品化に結びつけたという事例でございます。

このような事例を、このような成果を基に、32件までアップさせたというのが2023年度の成果でございます。

あと、この基盤研究の中では、ここに協創的研究開発と記載してあります。これは、理事長が設定したテーマが幾つかあり、その中のテーマを見て、分野の違う研究者が共同で開発に当たるという、そういう研究でございます。その研究、ここ数年やっけてきているのですが、ずっとサーベイしていくと、例えば2023年度であれば、ここに書いてあるメカノクロミック材料に関する研究があります。この材料は圧力をかけると色が変わるのです。また、その色が変わった後にアルコールで拭くと元の色に戻るという、そういう性質を持った材料でございます。この材料の研究をずっとこの協創的研究の中で行ってきたのですが、その研究者が名古屋大学で表彰を受けました。また、その研究成果を論文に発表したところ、論文誌の掲載号にカバーアートとして選出されたというように、非常に注目度の高い研究になっているということが一つの成果としてありました。

それから、メカノクロミック材料の研究も含めて、基盤研究を基に学会等で発表した成果については、2023年度に289件となっておりまして、2022年度はちょっと突出して多かったのですが、その前年度当たりと比べると同等ぐらいの成果だということになります。

ということで、2023年度の評価といたしましては、前年度に比べて、基盤研究から支援事業、共同研究等へ発展した件数を大きく伸ばしたということで、A評価というふうにさせていただいております。

それから項目5の共同研究ですけれども、これは企業様と共同で製品開発を行っていくものでございます。2023年度は前年度に比べて1年あたり19件ということで、大きく15件から伸ばしているということになります。

KPIは5年間で70件になっていまして、年間で14件が平均的なペースですが、それに対して19件と大きく伸ばしたというところがあります。

その共同研究に基づく製品化・事業化の事例として幾つか挙げていますが、まず一つ目は腐食過程可視化装置です。お客様の製品の中には、表面を加工したり、表面に塗装したりとかいったようなものがあり、そのサンプルを持ってきて、どれぐらい腐食に耐えられ

るかというのを調べる試験があります。ここに書いているのは塩水噴霧という塩水をずっと吹きつけていって、その表面がどういうふうに腐食していくかというのを、長時間にわたってずっと吹きつけながら調べるというもので、お客様から腐食の途中の過程が見たいというニーズがありました。途中の過程を見るためには、従来のものと、これは密閉した容器の中で塩水を吹きつけているのですが、一旦スイッチを止めて密閉容器を開けて、表面の状態を写真に撮って、また蓋をしてまた再開ということを何回も繰り返さなければいけないのですが、この装置は全部自動で行えるようになったということで、展示会などでも非常に皆さんの注目を浴びたような製品になっております。

それから先ほど説明がありました土壤水分センサーです。海外製では、測定できる土壤の水分が低いというお話がさっきありましたけれど、すこし説明を加えますと、海外製のものというのは、主に農業用途らしいのです。今回の製品では、40%から100%の水分含水率のデータを取れるのですけれども、海外製品は、どちらかというと農業用途だったので、もっと低い範囲が測定対象だったということです。

開発品が高含水率に対応ということについては、最近の異常気象とかで土砂災害などが心配な場所があり、そういうところのモニタリングを行うためにこういう製品が非常に有効だということで開発されたと聞いております。

それからストローサポートです。これは障害を持つお子さんが、ストローでコップの中の飲物を飲むときに非常に飲みにくい、ストローがずれるとか、そういったことがあるので、その辺のところを研究者がずっとインタビューして、それをもとに改良を加えて、こういうふうに持ち手がついて、ストローがぶれないような、そういった製品に仕上げたというものでございます。

ということで、共同研究につきましては、19件と非常に大きく伸ばしたという点で、自己評価はSとさせていただきます。

それから項目6、外部資金導入研究でございます。これは、先ほどご説明ありましたように、例えば、経済産業省が行っている事業で、企業と大学、あるいは我々のようなところが一緒になって製品開発をしていく、新しい製品開発をしていくサポイン、昔のサポイン、今、Go-Tech事業と言っていますが、そういった事業ですとか、あるいは科研費ですとか、そういった外部で評価される研究資金を獲得するよう課題を提案して、取りにいて、という実績になります。2年前、2022年度は、非常に大きな額のGo-Tech事業を獲得したこともあって、獲得額、獲得総額が3.6億ということで非常に

伸びたのですが、2023年度も、ほぼそれに近いような金額を獲得しております。それから、もっと大きい成果は、新規採択件数についてです。外部資金の研究テーマの採択件数が、2022年度から2023年度に向かって、50件と非常に大きく伸びております。

この提案公募型研究課題のうち、35件は科研費の研究テーマでありまして、所内でいろいろな研修ですとか、あるいはいろいろな提案書の書き方の指導ですとか、そういったことをみんなで協力しながら、スケジュールをしっかりと合わせながら行っていった結果として、大きく件数を伸ばしたということになっています。

この結果、外部資金導入研究から製品化したものとしましては、ここに一つ例を挙げていますが、木材用の高耐候性透明塗料がありまして、これは都産技研と大学と企業が共同開発した下塗り剤を透明の塗料に使ったものでございます。木材の表面に塗った際に、木材の木調をあまり損なわずに、耐候性を非常に高める効果があるといったもので、これが製品化されたものです。

それから科研費を使って共同研究した内容の中には、外部発表、研究発表をしましたところ、発表論文が非常に高い評価を受けて、非常にいろいろな方々から注目を浴び、ダウンロード件数が多かったということで学会から表彰を受けたような成果もあります。

ということで、外部資金導入研究・調査の自己評価につきましては、やはり何と云っても、この採択件数を大きく伸ばした点が挙げられます。例えば科研費でありますと、いろいろな所内の指導体制等々を考えて、前年度、2022年度の11%という獲得率から26%というふうに大きく伸ばしたということで、このような点も含めて、全体で自己評価をSとさせていただいております。

それから項目7、知的財産です。やはり研究成果を特許にまとめて、いろいろな方に使っていただくというのが一番大事なことでございます。そのための我々の取組ですが、これは従来から実施しているとおりの、職務発明審査会というのを計12回、月1回行っております。これは理事長を委員長にして、みんなで職務発明の審査や、特許出願だとか、それを実際に審査に持っていくだとか、そういったことに関して、いろいろな意見交換を行っています。また、出願に当たって、出願されているもの、保有している知財についても見直しをかけて、継続的に保有していくべきものなのかの検討も入っています。破棄したほうがいいものなのかということ、現場の研究者とも相談しながら進めていくようにしており、そういう管理をきちんと行っていっているということになります。

そのように1年間行った結果、特許の実施許諾の件数は、企業様に使っていただける件数として第四期計画全体で35件を目標値としたところ、もう既にこの3年間だけで、5年分の35件を上回る実績を上げたということになっております。掲載のグラフは、第三期、つまり前期の中期計画期間と比較しているもので、これは積算値なのですが、第三期を上回るペースで実施許諾がどんどん積み上がっていったということで、非常に実績が上がっていると言えます。

一方、単年度で見ると、2023年度は、特に際立った製品に結びついたですとか、非常に注目度の高い特許が出たとかということでもありませんので、総合的に判断して自己評価はAとさせていただいております。

ここから項目8と項目9は、特定運営費交付金の事業、先ほどプロジェクト型と言っていましたけど、その事業に関する成果になります。

まず中小企業の5G・IoT・ロボット普及促進事業についてです。これは先ほどありましたように2020年度から4年間の事業で、2023年度は最終年度でありました。この4年間、ここに書いてあるとおり、毎年度、4件から5件、6件程度の、製品化・事業化の事例が積み上がってきています。

スライドの2022年度と2023年度の黒塗りのところが、中小企業様にとりまして、この事業が始まって、2020年度以降に行ったことが製品化されたものを示しています。一方、白いところは、それより前の事業の製品化事例ということになっています。2023年度の特筆すべき点は、このように結構直近で採択した案件、公募型共同研究の案件でほぼ1年ぐらいで成果になっているものが、2023年度、5件積み上がったということになります。一番顕著な例として、先ほど見ていただいたと思いますが、栈橋点検ロボットがあります。日本全国で非常に栈橋の老朽化が激しい、進んでいるということがありますし、それから、栈橋の点検には、数日程度、1か所でかかり、しかも人が行けないような危険なところもあるということで、そういうところをロボットで点検を行おうということで、非常に画期的な製品になっていると思います。

それから、以前、ロボットベース、要するに、いろいろな移動するロボットの足のところの動かすところ、基礎になるものを開発したのですが、その特許を実施許諾した企業様が製品化して、いろいろな形で製品にしていっている中で、2023年度はこういう非常にコンパクトなロボットベースという形で、製品に仕上げたという成果が得られています。

それからロボットの関係ではなくて、航空機産業参入支援という別の事業で行った成果ですけれども、この製品は方形管といって、この中を電磁波が伝播するのですけれども、これを飛行機に使うということで、いろいろな取り回し上、曲げたりしなければいけない場合があります。この導波管というのは、断面が長方形になっていて、簡単に曲がらないのです。曲げて、またしわが寄ったり割れたりすると、真ん中を電磁波が通るときに障害になりますが、いかにしわが寄らずにきれいに曲げられるかという技術を開発したということです。私どもの研究者の中に、こういう塑性加工、加工品についてシミュレーションを行える技術を持っている者がおり、シミュレーションで、きれいに曲げられる条件を出して、その条件で実際に工作して、完成品に結びつけたというものでございます。

あと、もう一つは、ものづくりベンチャーの支援という事業も行っているのですが、コンテストを行い、資金援助をした企業の中で、法人化した企業が2者出てきましたという成果でございます。

ということで、この新産業創出支援につきましては、このロボット、5G・IoT・ロボットの事業で、非常にスピーディーに製品化まで持っていったものがどんどん出てきたということで、自己評価をSというふうにさせていただいております。

それから次は、私からの説明の最後になりますが、項目9の社会的課題解決支援、これも特定運営費交付金事業でございます。

まず、ヘルスケア産業支援というところでは、化粧品などの製品開発を支援しているのですが、依頼試験とか、機器利用について、先ほども説明がありましたけれども、2022年度も非常に大きく件数を伸ばしたのですが、2023年度もさらに大きく件数を伸ばしていったということがグラフから分かります。

製品化の事例の一つとして、スライドのここに書いていますけれども、美容師用のくしがあります。これはバイオマスプラスチック、植物由来のバイオマスプラスチックに竹炭を使って製品をつくるのですけれども、非常にくし通りがよくて、しかも静電気を抑えられるということで、髪にダメージを与えにくいという、そういう感覚的な評価がありました。それをどうやって定量化したらいいかということで、我々の方に相談がありまして、摩擦試験というところで評価方法を提案して、企業様に使っていただいて、製品化に結びつけたというものでございます。

それから先ほど少し説明がありましたサーキュラーエコノミーへの転換に向けた支援も、別の事業として行っています。これは先ほど理事長から説明があったとおりで、中小企業

様がどういうところに目をつけて、手をつけたら良いかというのを分かりやすく示したマッチングを行い、それを元に、提案公募型の共同研究を募集しました。募集したところ、スライドに書いてありますが、事前に相談共同研究の相談が25件という、我々もちょっとびっくりしたのですが、思ったよりも多く興味を持っていただいた企業様が出てきたということで、非常にこれも次年度以降、成果が楽しい研究ではないかというふうに思います。

それからこれは追加ですけれども、お手元に木のストローが置いてあると思います。これは以前の既に終了した特定運営費交付金事業なのですけれども、その事業の中で、木で作ったストローというものを開発していました。なかなか簡単には、こういう製品をどんどん売りたいと言ってきてくれる人たちはいませんが、辛抱強く、木のストローをいろいろな展示会等でアピールしていたところ、それを見た障害者支援の企業様がいらっやまして、そこの企業様が、ぜひうちで作りたいというふうにおっしゃってくださいました。そこで、この木のストローの特許の実施許諾をして、その上で、木のストローをこの障害者支援の企業様の中で障害者の方が実際に作るというところまで結びつけたということで、これも非常に良い事例というふうに思います。

ということで、社会的課題解決支援につきましても、総合評価Aというふうにさせていただいております。

【片桐企画部長】 担当替わりまして、私のほうからご説明をさせていただきます。項目10でございます。項目10は、オープンイノベーションについてでございます。こちらは計画項目については二つございまして、都産技研では、金融機関などとの連携を積極的に行っており、連携からのオープンイノベーションの促進と、東京都をはじめとする自治体とか中小企業の連携機関が実施する表彰事業、助成金の事業に我々協力してございます、というような項目です。

それでは実施状況についてご案内をさせていただきます。

まずオープンイノベーションについて、特徴的な事業を三つご案内させていただきます。初めに我々が主催するビジネスマッチング会であります、東京イノベーション発信交流会でございますけれども、昨年度は、異業種交流のグループと一緒に活動させていただきまして、非常に出展者数も多く、また参加者数も多くというような形で有効な交流の場というような形で進めさせていただいているところでございます。参加者数としては2倍というような形で成果を得ることができました。

また二つ目ですけれども、金融機関との連携でございまして、朝日信用金庫様との顧客向けセミナーというものを墨田支所で開催させていただいているところでございます。我々の事業紹介や見学会などにより、我々を理解していただくということを通じて、参加者の企業の皆様に、依頼試験の利用もそうですけれども、公募型の共同研究への申込みにもつながっているという意味で、非常に有効な見学会を開催することができました。

また三つ目ですけれども、先ほど理事長からご案内がございましたけれども、有識者懇談会というものを、こちらの本部で2回と多摩で1回、計3回開催させていただいております。こちらの活動を通じまして、スタートアップ企業との意見交換に発展したり、中小企業支援に関して我々の要望について意見を交換するということことができました。こちらの画像がスタートアップ企業を訪問したところで、結果として、共同研究、今年度から始めた共同研究の開始にもつながっているという意味で、我々にとっても非常に有効的な意見交換ができたというふうに思っております。

続きまして3番目ですけれども、中小企業の助成や、表彰などを行う技術審査の継続でございます。昨年度も、非常に多くの事業に関わらせていただきまして、4,000件を超える件数を毎年対応させていただいております。

最後に、大学等研究機関との連携ですが、我々協定を締結しております東京農工大学ですとか産総研とのシーズ・ニーズ・マッチング会を開催させていただき、職員の交流につながっているということで、今後、共同研究等に発展するものと期待しております。

自己評価説明でございますけれども、先ほど申しましたように、ビジネスマッチング会であります東京イノベーション発信交流会は、テーマを、今回はエコと環境技術というのに絞ることによって、参加者数を2倍に増加させることができました。

あと、初めて有識者懇談会というものを開催させていただいて、スタートアップ企業の連携なども期待できるような成果が出ているというところでございます。また、技術審査についても積極的な協力をさせていただいたことで、自己評価はBとさせていただいております。

続きまして、項目11、製品開発支援ラボ等でございます。こちらは、中小企業の皆様に我々の施設を貸出しして製品開発をしていただく項目と、スタートアップ企業の製品化・事業化を支援するという項目になってございます。

まず1番目、製品開発支援ラボにおける開発の促進でございますけれども、入居率につきましては、ほぼ100%を達成しているところでございます。退去者が出ますと新たに

募集するのですけれども、すぐに申込みがございまして、ほぼ100%で入居が埋まっているというところでございます。

加えて、我々、入居者の皆様に、依頼試験などのご利用を促進することを勧めさせていただいてございまして、昨年度、ラボの企業様の製品化・事業化が19件あり、売上高についても20億円を超えたというところで、非常に多くの製品化の生み出しと売上げに貢献させていただいております。

製品化の事例ですけれども、まず牛の耳用のセンサーの開発でございます。イヤタグセンサーと書いてありますけれども、牛の行動をモニタリングするセンサーで、牛も、やはりつける場所によって、不快な思いをするというところもございます。牛にも人にも優しいデザインと機能という点で、このセンサーは評価されて、2023年度のグッドデザイン賞を受賞している案件でございます。

また新たな防腐剤の開発のお手伝いをさせていただいております。環境に配慮したもので、新しい機能を付与した防腐剤というような形で売り出しているところが特徴となっています。

3番目にスタートアップ支援ですけれども、こちらの成果として、事例として紹介しているのは、風力発電用ブレード点検のメンテナンスロボットという案件でございます。

スライド中段の右側、4番目の説明ですけれども、この支援の案件というのは、そもそも我々のロボット事業のほうから開発をした製品でございます。その製品を海外のほうに、特にヨーロッパは風力発電が盛んでございますので、そういう地域に売り込みたいというご意向に関して、東京都の支援を活用していただきながら、ドイツのデュッセルドルフに事務所を開設するという展開に発展した事例でございます。

自己評価ですけれども、入居企業の製品化、事業化する件数が過去最高というところもございます。あと我々のイベントから、ラボの企業様と共同研究に発展しているところ、我々の活動から、こういう公的な開発助成だけでなく、ベンチャーキャピタルからの資金も得られているというようなことから、自己評価はAとさせていただいております。

続きまして、項目12、海外展開でございます。海外展開につきましては、中小企業の皆様が必要となる国際規格への適合性などについて、アドバイス等をさせていただいているというところでございます。

こちらは、中小企業様の海外展開に寄与した件数が中期目標の件数となっておりまして、トータルで120件でございます。

それでは活動について、ご説明をさせていただきます。

この広域首都圏輸出製品技術センターというところは、我々、東京だけではなくて、関東一円の公設試と連携しているということで、このような名称でさせていただきます。

技術相談の実績といたしましても、非常に多く利用していただいておりますし、セミナーの開催についても順調に運営をさせていただいているところでございます。

また、新たな取組といたしまして、自動車産業の品質マネジメントシステムというところについてのサービスを拡張させていただいております。

昨年度は、セミナー等の開催ですとか、規格書を新たに配布させていただいたりしているところで、多くの方に参加していただいているところでございます。

事業の製品化の事例といたしましては、中段に写真も掲載しておりますモーションコントローラーユニットがございます。こちらR o H S 指令の技術文書の書き方についてアドバイスをさせていただき、C E マーキングについての対応を完了したということで、海外に向けた製品開発ができるところまで発展した事例でございます。

続きまして、バンコク支所の活動についてです。

バンコク支所については、現地だけではなく、我々本部と連携した展示会支援事例についてご説明をさせていただきます。

最初のほうで理事長のほうからご説明がございましたけれども、タイの展示会に出展するという際に、我々のブースに、企業様にも出展していただいて、海外での展開についても支援をしていますが、その前に、まず本部のほうで、オーダーメイド型の技術支援により、技術的な課題を解決した上で、さらにそれを現地でも販売促進の説明資料として使っていたことによって、非常にこの製品の商談が増えた結果になってございます。

あとバンコク支所の技術相談の実績は、コロナ禍明けということもあり、積極的に相談等の対応をした結果、過去最高の結果になってございます。

スライドにあります支援事例の2番については、最初に、理事長からご説明しましたけれども、まず国内のこちら本部での海外展開サービスの支援を受けた企業様が、さらに現地での販売展開について、中小企業振興公社様と我々のバンコク支所で連携して支援し、製品開発ができたというような案件となっております。

最後に中期計画の目標値ですけれども、非常に多くの海外展開に寄与することができ、3年間で目標を達成するという状況になってございます。

自己評価ですけれども、こういうところを勘案いたしまして、我々としてはAとさせていただいているところでございます。

【三尾理事】　続きまして、項目13番、支所における支援について説明をいたします。

多摩テクノプラザを含む、城東、墨田、城南の各支所、それから、それらを含めた地域的な支援というものを実施してございます。

年度計画の内容の中では、各地域の産業変化などを踏まえるということが掲げられておりまして、多摩テクノプラザ、それから城南支所では特に地域産業特性に合わせた機器整備というものを昨年度までに終了いたしまして、これらの導入した設備によって、2,753件の技術支援実施がございました。

また、これらの設備を積極的に活用していただけるように、セミナー等を行いまして、利用促進を図ったところでございます。

各拠点における事例でございますけれども、多摩テクノプラザにおきましては、複合素材開発サイトというところがございまして、そちらでは、事例の一番左にございますような配管加熱用ヒーター、高温耐久性があって、均熱性も確保するために、繊維、織物の技術を使ったヒーターを作りまして、真っすぐな管だけではなくて、エルボと呼ばれる曲がったところにも、形状がフィットするようなヒーターというものの開発支援をさせていただきました。

またEMCサイトという、電磁波を測定するサイトがございまして、そちらのほうでは、商業施設向けのEV用普通充電器、この普通は急速ではないという意味でございますけれども、充電器について支援を行っております。漏れ電流試験ですとか、シャープエッジテスターといったようなものを使って、製品の安全試験というものをお手伝いさせていただきました。

次に、城東支所でございますけれども、こちらでは、現在、建物そのものの改修工事が行われておりまして、支所としては閉鎖しておりますけれども、プロダクトデザイン分野は、いったん本部のほうに移動しまして、本部において支援を継続してございます。地域の自治体ですとか、支援機関様とは、引き続き連携を取りながら、本部において、企業様の支援を行っている状況でございます。

その中の事例といたしましては、事例の中央、印伝という伝統産業に関連する内容です。革に型押しをして模様づけをするというようなものが印伝なのですが、こちらの技術を使ったルームシューズの開発をお手伝いいたしました。こちらのシューズみたいなもの

のを作るのは初めてということで、通常はお財布ですとか、バッグというようなものに使われるのですが、シューズは初めてということで、どのような型を作ったらいいか、それからサイズ展開をどのようにしたらいいかということをご支援させていただいて、「東京手仕事」という、展示会、コンペティションがありますけれども、優秀賞を受賞することができたということでございます。

次に、4番目、墨田支所でございます。墨田支所では、人間工学的な評価を行うことに最近は取り組んでおりまして、その中の事例で、スライド中段の右から2番目、家庭用の高周波フォト美容器というものの支援をさせていただいております。この機械は、体臭を予防するための光を当てて、皮膚を少し改善するというような器具でございます。臭気成分、においの成分が分解されたかどうかというところを検出して、それをどのように定量評価すればよいかというところを提案させていただいて、製品化につなげていただいたという事例でございます。

それから城南支所でございますけれども、こちらはやはり精密加工といったようなところがキーワードになる地域でございますので、三次元レーザー加工ですとか、精密測定機器といったものを活用して、地域企業様の付加価値製品開発というものを支援しております。

事例といたしましては、一番右でございますが、デジタルデータ、特に三次元のデータといったものを使って楽器を再現するというようなことをお手伝いしました。これは高級なバイオリンについて、研究成果等を活用しまして、形状を完全にデジタル化いたしまして、それによって見える化をしていくという内容です。それから場合によっては、三次元の加工機によって、形状を再現していくといったことをお手伝いさせていただいております。

こちら項目13の自己評価については、機器整備は完全に終了いたしまして、好調な利用実績というものを得ているということ、それから多摩テクノプラザにおいて行っておりますモビリティ産業支援に関する技術支援でございますけれども、特に、多摩地域の商工会や金融機関と連携しまして、昨年度比で4倍以上という、非常に大きく利用実績が増加したということがございます。また、城東支所では、建屋改修によって若干というか、かなり、ご利用としては減ってはいますけれども、本部のほうに移転して継続支援をするですとか、他の拠点を紹介するといったことで対応いたしまして、支所全体としては、昨年

同等の実績を確保することができておりますので、自己評価としてはBとさせていただきます。

続きまして、項目14、食品産業への支援でございます。これは今期に統合されました食品技術センターに関する項目でございます。

実施状況といたしまして、食品産業に関わる機器の拡充、それから支援業務の充実といったものを2年間実施してまいりましたけれども、ほぼ落ち着いて実際にお客様へのサービスにつながっている状況でございます。

研究開発は、基盤研究1テーマ、共同研究1テーマ、それから受託研究2テーマを実施しております。依頼試験、機器利用は六つの項目を新設いたしまして、トータルのご利用実績といたしましては5,000件を超えるところになりまして、前年度よりも1,000件ほど増えたというような状況でございます。

事例の一つ目が、こちら実施状況の上から2番目、オーツミルクというオーツ麦を使ったミルクで、麦汁ミルクですけれども、こちらの加工条件等について、我々本部の研究グループとも連携しながら、技術支援を行わせていただいて製品化につながった事例でございます。

それから、スライド中段の右から2番目の事例でございますが、こちらの写真のようなお酒ですね。清酒製造企業の2社に対して、酵母の選抜ですとか、あるいは培養といったものをお手伝いさせていただきまして、製品化につながったものでございます。

特に右側の製品は、東京都にちなむ名称のyed酵母という、yedという名前を使った酵母の培養によって製品化を支援した事例でございます。

また、中小企業振興公社様、それから農林水産業の関係の振興部門、こちら東京都庁のほうに、産業労働局の中に農林水産部という部署もございますし、農林水産振興財団という財団もございます、こういった組織とも連携して、地域資源を生かした農産物加工要望等に対して支援を行っております。

加えて、食品開発展という展示会へ、利用されているお客様へ出展を促しまして、3社に出展していただけて、この展示会においての商談成立に至るような事例もございます。

自己評価の説明でございますけれども、利用実績が大幅に増加したこと、それから、これまで食品技術センターの培ってきた食品加工技術、それから我々本部の様々な技術といったものの相乗効果を使って製品化を達成するようなことが引き続きできております。

また東京都中小企業振興公社様ですとか、都の機関との連携によって展示会出展等で商談事例につながったということもございまして、自己評価はBとさせていただいております。

【片桐部長】　　続きまして、項目15の産業人材育成でございます。

こちらは、セミナー・講習会の開催というような内容と、大学や高等専門学校の研修学生の受入れの項目になってございます。

それでは実施状況でございます。まずセミナー・技術講習会の開催状況ですけれども、コロナ禍明けということもございまして、我々はリアル開催、いわゆる対面開催を積極的に復活させたというところでございます。

また、利便性の向上を図るということもございまして、オンデマンド配信につきましても非常に積極的に対応してきたところです。オンデマンド配信は、受講者数が約1.8倍に増加という状況で、非常に利用していただいております。

次に、オンデマンド配信における改善活動ですけれども、オンデマンド配信は職員が話すということもございしますので、一部聞き取りにくいという受講者からのご意見がございまして、音声改善という点から読み上げソフトを入れさせていただいたところです。

その結果、非常に聞き取りやすいという反応をいただいておりますし、職員が録音するとなると、失敗したときには録り直しということが必要ですけれども、音声読み上げソフトですと、録り直しということもございませんので、職員の心理的な負荷も少なくなったというところで、非常によかったと思っているところでございます。

加えて、SNSを活用したということでY o u T u b eですとか、X等を活用した募集案内も実施しています。

続きまして、学生の受入れでございますけれども、受入人数が、やはりコロナ禍も明けたこともございますので、非常に増えてきた状況です。また、我々の職員が講師派遣として出ていくということについても、昨年度より多くの実績を残しているところです。

ということで、自己評価の説明は、技術セミナー講習会の受講者数が約30%増で伸びたという状況でございます。また、受講者の利用満足度も、5点満点中4.5点で、非常に高評価を継続している状況でございます。

あと導入したオンデマンド配信用の読み上げソフトは、聞き取りやすいというのと、最近、倍速で聞くということが非常に流行していますので、そういう点でも好評ですし、職員の録り直しが無いという製作的な時間の短縮にもつながっているところでございます。

研修学生の受入れにつきましても、対応しているというところがございます。こちらの項目について自己評価はAとさせていただいているところがございます。

続きまして、項目16、情報発信の推進でございます。こちらの項目には、我々の発信というのと、中期計画の目標値の項目には、オンラインによる研究発表会の実施率と、広報紙等の紙媒体のデジタル化率についての目標値が設定されております。

それでは、実施状況についてご説明をさせていただきます。

最初の理事長からのご説明ございましたけれども、都産技研利用者の、「T I R I NEWS」の読者層の分析を行ったところ、少し偏りがあるところもございましたので、20歳代から40歳代の皆様に見られているという「note」に注目いたしまして、配信を始めたところです。

我々の知らない層に、広くアプローチをするということで昨年度は14個の記事を投稿し、反響も非常に大きかったです。

また、イベント等への協力、出展をすることで、研究成果とか事業の普及をさせていただいております。東京都、自治体と連携した出展件数は非常に多くなっているところです。こちらの事例は、政策企画局が主催するデジタルテクノロジーを活用した東京の魅力の発展イベントという有楽町にありますS u s H i T e c h T o k y oで開催されたイベントに出展しているところがございます。

あと、C E A T E Cですとか、大きい展示会にも多く出展させていただいているのですが、出展する際に、個別にブース装飾を行っていたことから統一感がなかったというのもございます。その反省点として、出展する展示会についてブース装飾の統一を行って、昨年度2022年度から、三次元のカラーイメージというものに合う出展方法にさせていただいています。

暗くても分かりやすいという、視認性を上げた展示ブースの設計にすることによりまして、非常に多くの方に来場していただいております。

また、広報媒体紙の改善活動といたしまして、我々の広報職員向けのオウンドメディアワークショップを、いわゆる勉強会形式で、開催させていただいております。

ワークショップでは、我々の広報誌である「T I R I NEWS」とか、SNSを使っている広報媒体の役割とか位置づけを明確化し、再認識することで、どういうふうに発信しなければいけないのかというところを学び直して、投稿するというような活動をさせていただいているところです。

設定された目標値に対しては、オンラインの研究成果発表会の実施率につきましては、記載のとおり88%、広報誌の紙媒体のデジタル化率につきましても84%と、目標を超えているところでございます。

自己評価のポイントでございますけれども、「TIRI NEWS」の利用者分析等から、新たなメディアとして「note」を配信し、非常に多くの反響をいただいているところでございます。

改善活動といたしまして、外部の専門家のアドバイスをいただきながら、認知度向上とか、利用拡大を意識した分かりやすい広報活動を実施したというところでございまして、我々のページを見ていただいているページビュー数の割合も6%増加しているという結果になってございます。

あと、展示会のブースの装飾統一方法としたものにつきましては、好評により継続させていただきました。ブースの来場者数も約2倍を超えるというところで、非常に多くの方に来場していただいて、我々を理解していただいたと思っているところでございます。

そういう点から、自己評価はAとさせていただきます。

【川久保部長】 それでは、項目17から20まで、私からご説明させていただきます。

まず項目17は、組織体制及び運営、効率化です。これは機動性の高い組織体制の確保、組織運営、職員の確保ですとか、デジタルトランスフォーメーションの推進、あとは業務改革の推進などへの取組でございます。

実施状況をご説明いたします。

まず1点目は、部門横断のプロジェクトチームにより、お客様の安全な機器利用のための職員向けガイドラインを作成いたしました。これは技術支援事業におきまして、お客様が機器を利用する際の職員側が安全に配慮するポイントをまとめまして、安全配慮を職員が確実に行えるようにいたしました。

2点目は職員採用管理システムの導入でございます。これを導入することで採用活動の効率化と利便性の向上を図ることができました。具体的には、応募者が求人サイト上で提出したエントリーシートを私どものシステムに取り込みまして、選考資料として使えるというものでございます。

また先ほど理事長からもご説明しましたように、民間就職情報サイトを利用いたしまして、都産技研が求める人材像にマッチした学生に直接オファーするダイレクトリクルーティングサービスの積極的な活用を行いました。このほか、正規職員の中途採用を開始した

り、施設見学のPR動画を配信するなど、人材の獲得競争が進む中、職員の確保に私どもも努めているところでございます。

それから2-2、若年層に重点を置いた例月給与改定の実施でございますが、これは2023年の人事院勧告、それから東京都人事委員会における給与の引上げ勧告を受けまして、独法後、初の例月給与の改定を実施しました。特に初任給においては、民間企業との競争を考慮しまして、1万円の引上げを行っております。

3点目はデジタルトランスフォーメーションの推進でございますが、まず3-1は業務のデジタル化推進とテレワークの拡大に向けまして、従来の固定電話に変えてスマートフォンを職員一人に1台配布するクラウド電話の利用を開始いたしました。テレワークにおきましてもお客様も含めて、電話対応が可能になるなど、電話対応のクオリティオブサービスが向上いたしました。

3-2のデジタル化実証プロジェクトの実施でございますが、23年度は10件の提案の実施を行いました。これは職員のボトムアップ型のデジタル化の取組でございます。資料中央のこの右側は本部1階にございますけれども、事務用品の通販会社の電子ロッカーの導入を行ったもので、非対面の荷受が可能になり、2024年問題に直面する物流会社の負担軽減にもつながる取組となりました。

4点目の業務改革の推進でございますが、契約事務において、電子契約を一部導入しまして、ペーパーレス化と業務の効率化を図っております。

5点目は会議・委員会でのペーパーレス化の取組でございますが、委員会等、開催率は91%と第四期中期計画の目標を大きく上回る実施率となりました。これに伴いまして、紙の購入実績は2019年度比で53%まで削減できております。また職員の研修も動画視聴やオンライン配信等でデジタル化いたしまして、実施率は74%、これも第四期中期計画の目標値60%を超える実施となっております。

6点目は、ECサイト決裁ですけれども、消耗品の購入をECサイト上で決裁できるというワンストップ購買サービスを導入したことによりまして、消耗品の調達の迅速化を図ることができました。平均調達の日数は、これまでの18日から3日に短縮しております。

自己評価でございますが、以上のような積極的な採用活動、それから独法化後初の例月給与改定、またデジタル化実証プロジェクトなどの仕組みにより、事務の効率化を図ったことを踏まえまして、Aとさせていただきます。

次に、項目18、資産の適正な管理運用等です。資金管理ですとか、建物の維持管理についての取組でございます。

実施状況でございますが、まず1点目、資金運用管理及び債権管理につきましては、普通預金口座等で手元資金の流動性を確保しながら、安全な資金運用を継続しているところでございます。また、債権管理におきましても、未収金の発生はなく、適切に行われております。

2点目は、保有する設備機器を適切に点検等行い有効活用する取組でございます。技術支援におきまして、技術支援管理システムを利用いたしまして、四半期に一度モニタリングを行いまして、機器ごとに、依頼試験や利用状況、それから計画に対する達成度の推移などを把握しているところでございます。

3点目、的確な予算管理についてですが、電気料金の高騰による光熱水費の増加、それから円安や物価上昇の影響など、あと給与改定による人件費の増加などで、支出の増加がございました。これに対しまして、電力契約におきましては、業者や契約形態の見直しを行いまして、経費節減に努め、支出の抑制を図りました。

また、収入及び支出の執行状況を定期的に把握いたしまして、執行見込みに基づいた補正予算の編成を適切に行い、また機器の購入においては、執行状況を踏まえて、効率的、計画的な実施に努め、こちらでも支出の抑制を図ったところでございます。

4点目は、施設の整備・修繕等の状況でございます。こちら4-1にございますように、全体で2023年度は128件の工事を実施いたしました。本部では、2019年度に策定した長期保全計画に基づきまして、59件の工事を実施しており、その中の一例としてこちらに写真を載せておりますが、4階の執務室、それから更衣室の入り口を障害者の雇用も想定いたしまして、自動扉に改修するバリアフリー化を行いました。

それから下の写真は多摩テクノプラザでございますが、B棟の空調設備の改修工事を行いまして、EMCサイトというところの空調設備を増設いたしました。

そのほかに、支所ですとか、食品技術センターを含めて69件の工事を行いまして、建物の維持管理を適切に行っているところでございます。

4-2は、先ほど理事長からもお話がありましたが、本部のゼロエミッション化に向けて、太陽光パネルの設置、それから電気自動車の急速充電器、本部の照明のLED化について、設計が2023年度に、完了したところでございます。現在着工をしているところでございます。

これらの取組から、自己評価をBとさせていただいております。

収支も均衡し、ゼロエミッション化等の工事も計画的に推進したというところで、このような評価とさせていただいております。

項目19は、危機管理対策、社会責任ということで、個人情報の漏えい防止に向けた情報セキュリティの取組や、災害等への対応などがございます。

実施状況の1点目、情報セキュリティの確保に向けて、中段左に書いているような取組を実施しております。まず全職員に配布したスマートフォンは指紋認証を含む多要素認証実施システムということで運用をしております。全職員を対象に、情報セキュリティー研修と、個人情報保護研修を行うとともに、標的型対応訓練では、難易度の異なる訓練を2回実施いたしました。

それから2-1に書いてございますが、外国為替及び外国貿易法に基づく安全保障輸出管理に関しまして、適正な対応を取るために都産技研の業務と法規制の関連や手続について、全職員を対象に所内研修を実施しました。また機器利用の事業ですとか、見学の受入れ、それから海外出張などにおいて、特定類型の該当性の確認も実施いたしております。

また、化学物質ですとか、高圧ガス、放射線の施設を持っておりますので、関係法令を遵守し、点検・管理・教育を徹底いたしました。

労働災害防止に向けた教育、こちらに関しては、新たに外部講師も活用した研修を行いました。対象者を管理職、技術系職員、希望者として、合わせて225名が受講しております。

4点目ですが、経営状況の一層の透明化を図るため、都産技研のウェブサイトや刊行物の発行により、情報公開に取り組みました。情報開示請求は都産技研で発注した工事の費用内訳に係るものでございまして、合わせて全体で4件ございました。

5点目は、先ほど理事長からもお話がございましたけれども、省エネ法や東京都の環境確保条例に基づく二酸化炭素の削減目標を様々な取組によりまして、着実に達成したことでございます。本部では共用部の消灯ですとか、照度の見直し、勤務時間外の空調抑制、年末年始、ゴールデンウィークにおいては実験室も差し支えないところで空調の停止を行いました。

記載のように、2015年度比で82.5%、エネルギー消費原単位は減少しております。この結果で、省エネ、クラス分け評価制度において最上位のSクラスを7年連続で獲得しております。

自己評価でございますが、以上に加えて、コロナ禍を脱したということで、大地震を想定した自衛消防訓練を全員参加型に戻しまして、危険管理を再徹底したことなどを踏まえまして、自己評価はBとさせていただいております。

項目20、内部統制・コンプライアンスでございます。これは内部統制の仕組みを有効に機能させるために、規程類の整備をしたり、倫理、コンプライアンスの研修などを実施しているという内容でございます。

実施状況でございます。まず1点目の1-1ですが、内部監査室による内部統制関連規程の点検及び整備を行いまして、関連規程において3件の改定を行いました。また、こちら中段でございますように、経理事務規則、それから特定情報等の取扱規程の運用を見直すよう指摘を受け、是正を図っております。

それから1-2でございますように、都の独法化、四つの地方独立行政法人の内部統制に関わる担当者の連絡会を実施し、意見交換会をいたしました。

2点目は内部監査の実施状況でございます。2023年度はバンコク支所、それから本部総務課や各拠点など合わせて9か所に対して予算執行や会計処理の内部監査を行いました。監査後は所属長に対する講評も行いました。

また研究費監査でございますけれども、「研究活動の基本方針と不正防止計画」策定部署の責任を明確にするとともに、コンプライアンス推進責任者から統括管理責任者に対して監査結果の報告を実施いたしました。さらに個人情報を取り扱う三つの研究部門に対しましては、新たに個人情報保護管理監査、特定個人情報取扱監査を実施いたしました。

3点目はコンプライアンスガイドの第4版の発行でございます。今回改定した第4版には、情報漏えいの防止と、適正な研究活動の2項目を加えました。メールの誤送付の過去の事故事例、その推定原因と再発防止策も追記しております。

あわせて、コンプライアンス研修に関しては、全職員対象の研修で、これまで毎年行っておりましたが、3年後ごとの受講に変更いたしました。これは東京都の実施方法になったところでございます。

研修内容の充実を図るべく、毎年見直しを行うとともに、前年度の受講アンケートで質問が多かった点を重点的に説明したり、装置・設備に係る官公署への届出について解説を加えるなど、コンプライアンス研修の中身の充実も図ったところでございます。

自己評価説明でございますが、以上のとおり、内部統制の仕組みを機能させ、コンプライアンス意識向上に向けた実施状況を踏まえまして、自己評価をBとさせていただいております。

各項目の説明は以上でございます。

最後に、評価結果反映報告書について、ご説明いたします。昨年度の業務実績評価における主な指摘事項に対する2023年度の業務運営等への反映状況でございます。

まず、指摘事項の1点目は都産技研の支所等において地域の産業特性を踏まえつつ、市場ニーズを的確に捉えた製品開発等支援の一層の充実を期待するということでございました。これに対しましては、2023年度、製品開発の支援ですとか、それから金融機関などと連携して地域企業へのPR活動を進めまして、利用促進につなげております。

多摩テクノプラザでは、環境負荷低減に向けて電動化が進展するモビリティ産業を支援する目的で、機器の整備を2022年度から開始し、2024年に完了予定となっております。2023年度までに20の機器の整備を完了し、順次支援を開始いたしました。

城東支所は、現在、建物改修中でございますが、2025年度の再開に向けて、伝統産業をデジタル化で支援するための整備を行い、支援機能を拡充予定となっております。

城南支所は、精密加工産業における高品質化、高付加価値化の支援を強化するために、機器整備を2021年度から開始しまして、これも2024年度に完了予定でございます。2023年度までに五つの機器を整備し、順次支援を開始いたしました。

墨田支所および食品技術センターでございますが、社会的課題解決に向けた新製品開発の支援のため、活発な活動を支える障害者用具等研究開発推進事業やフードテックによる中小企業支援事業をそれぞれ担当しております。次期中期計画では、新たな機器整備等により、地域のみならず都全域の中小企業の利用につながる支援内容を拡充する予定でございます。

2点目はSDGsの実現やグリーントランスフォーメーションの推進に向けた組織運営を行い、中小企業をリードする役割を果たすことが望まれるという指摘に対しての取組でございます。反映状況でございます。

SDGsの実現とそれからGX推進の分野におきまして、以下の取組を実施しております。まず1点目は省エネルギーでございます。これは先ほど項目18、19で述べましたように、省エネ、これは最上位の評価をいただいている取組をしております。

それから②番、ゼロエミッション化につきましては、E Vの充電器等の設置など施工を実施しているところでございます。

それから、研究開発の取組でございますが、SDG sとGXを達成する手段として、サーキュラーエコノミーに注目した事業を2025年度まで推進しているところでございます。

2023年度は、食品ロス及びプラスチックの削減と、その取組の中でのカーボンニュートラルに貢献するエネルギー利用及び削減の可能性について、国内外の技術動向調査を実施いたしました。その結果から、中小企業が参入可能な領域を指し示すリーフレットの作成ですとか、中小企業への普及啓発セミナーを開催したところでございます。

説明は以上でございます。ありがとうございました。

【鈴木分科会長】 ありがとうございました。

以上、業務実績についてご説明いただきましたが、委員からご質問等ございませんでしょうか。お時間、大分取っておりますものですから。

まず私から質問させていただきます。中小企業のイノベーション推進技術支援というのは、かなり重要な役割だと思うんですけれども、どんなプロセスが加わって進んでいくか、少し説明がございましたけれども、最初、中小企業さんが寄ってきて、質問等、相談があって、それで各研究員が相談を受けていて、そこからよさそうなものを選んで一緒に共同開発をしていくというのが一つのプロセスだと思うんですけど、ほかにも何かいろいろあると思うんですけれども、どんなプロセスで、東京都の中小企業さんが製品を出していくのに、うまく共同開発していくのかというのを、ちょっと、もう少し具体的に説明いただけたら、ありがたいです。

【三尾理事】 やはり技術相談というのが全ての事業の入り口になっておりますので、そこからの展開というのが基本的には多いのですけれども、やはり技術相談では、どちらかというとお困り事が来ることが多いので、新しい開発というのはなかなか来づらい状況です。私どもとしては、研究成果をPRする、それはちょうど今月実施しますけど、クロスミーティングという名称で研究成果発表会を実施したり、あるいは展示会へ事業成果を出展するとか、そういうことも行って、新しい技術開発につながるようなお客様へのPRというのを工夫して実施しております。

【鈴木分科会長】 私がお聞きしたかったのは今みたいなことですね。こちらから産業技術研究センター側から何か企業さんに問いかけるとか、そういう方向で進んでいくということも、あるということですね。

【三尾理事】 そのとおりです。

【黒部理事長】 先ほどのストローサポートという製品については、自前の、いわゆる基盤研究で研究開発してですね、これをどうしても事業化したいということで、我々のほうから、いろいろなチャンネルへ問合せをして、こういうことの製品化に意欲をお持ちの企業様はありますかということをもとにお聞きしました。さらに展示会みたいなのところに出すと、実際にハンディキャップを抱えるお子様の親御さんから、こういうのがぜひ欲しかったということで、今買えないのというふうにも言われたりしました。逆に言うと、本当のお客様のほうの声をお聞きするということもできたということです。そういう意味で言うと、両方向のチャンネルを持っているつもりなのですけど、なかなか自分たちの持っている基盤研究がそのまま最終的に製品化に至る率というのは、必ずしも高いわけではないというのが、本当のところではないかなと思います。これは私の感想ですけども。

【鈴木分科会長】 どうもありがとうございます。

ほかに委員の方、どうぞ、豊田委員。

【豊田委員】 ちょっと私初めて参加するので、ちょっと初歩的な質問で大変恐縮なんですけど、自己評価というのは何段階あってですね、どういう基準で選ばれて評価しているのかとか、あと、製品化、研究開発というところまではあれなんですけど、例えば出口としての、どのぐらいの社会に受け入れられているかところまでを図っているようなものというのはあるのかなという、ちょっとご質問なんですけれども。

【片桐部長】 評価については、S A B C Dの5段階というふうになってございます。

Sというのは、我々としては質的にも量的にも、取組として良い、という位置づけです。基準はBという形で、Bは、通常の業務をやっているよねという形です。我々として、Bを基準としてやらせていただいているところでございます。

【黒部理事長】 今の説明は、我々の自己評価の考え方をお伝えしたものです。

【事務局】 東京都も都としての今後の評価もSからDまでの5段階で評価をいたします。Sが大幅に上回っている、いわゆる顕著な実績で、Aが上回って実施をしている、Bが概ね順調な実施というような、概ねそういった情報になりますので、今まさにおっしゃ

ったBが標準といいますか、真ん中というところを基準に産技研のほうは自己評価をつけているという形になります。

【豊田委員】 具体的に例えば、期待される値に対して、Sだと120%とか150%というような、そういう数値的なものというのは、特にはないんですか。

【事務局】 そうですね、いわゆる評価項目ごとに先ほど説明の中でありました、いわゆる何件というようなところがありますので、そこも一つは件数に対してというところがあるんですが、例えば1.2倍だったらA、1.5倍だったらSというような一律の基準があるわけではありませんで、その当然、数と、あとはお話の中で出てきた、いわゆる質というところにも着目をして、都側としては今後評価をしていくというところになります。

【黒部理事長】 基本的には、ご相談いただくときに、いろいろなフェーズがあります。例えば、比較的多いのは、これから製品化するとき、製品化の信頼性を確保したいということで、信頼性の試験をやってほしいという内容だと思います。また、製品化するときの一番最初の段階で、こういうアイデアがあって、うちはこの部分の技術は強いが、この部分の技術を持っていないので、そのところを何か教えてくれないかというような、製品化に持っていくまでのご相談というのも多分あると思います。それから製品化した後に、不良が出た、不良解析をしてほしいというような、そういうご相談もあるわけです。

そういう意味で、研究開発って本当に一筋縄ではいかない話になります。ご相談といつたときには、いろいろたくさん出てきてしまうのですが、最終的には伴走支援ではないですが、我々が例えば先ほど言った幾つかの例で、最終的にはプロジェクトがあって、例えば、これを製品化したいと手を挙げていただいたお客様と一緒に共同開発をします。そうすると、想定では1年後ぐらいに製品化ということを言っていて、お願いしているのですが、必ずしもそうならないケースもございます。それは経営の問題ですので、正直言って我々がとやかく言えることではないですし、それからコロナ禍ではないですが、大きく環境が変わったというケースもあるので、見込み違いだったということも起こりえます。最終的には、お客様にご判断いただきますので、我々、是が非でも製品化してくださいとは言えない。それは単純にフォローさせていただいています。

公募型共同研究の場合には、共同研究が終わってからフォローアップを5年間行いますが、これは正直、結構大変です。できれば、売上げがどのくらいかとかいうことも聞きたいですが、そういうことは、私が逆の立場だったら言いたくないですね。なので、正直言って教えていただける企業様と、教えていただけない企業様とがあります。それか

ら、実はここでご紹介している写真とかを見ると、これはどこどこの会社と分かると思います。そういうこともあって、お示ししている資料は、全て企業様の了解を得てから載せています。

逆に言いますと、こちらとしては掲載したい良い成果と思っても、企業様から、これはまだ掲載しないでほしいと言われると、我々としては発表報告できないというところもございます。

ですので、ちょっと答えになっていないのですが、製品化という意味で言うと、我々としては、やはり経営がかなり関わってくるので、製品化した後のご相談にも当然ですけど乗りますし、それから我々が一緒に伴走して開発したものに関しては、後々フォローさせていただくという体制を取っています。

答えになっていますか。

【豊田委員】 ありがとうございます。大丈夫です。

【鈴木分科会長】 ほかに。

【桑田委員】 すみません。私も少し、まだ不勉強なところがあるので、教えていただきたいんですけど、今、企業との支援の事業であるということなんですが、そもそもこちらの産業技術研究センター自身の研究の戦略として、今事業の収益性も見ると、独自に収益で入ってくるものと、実は運営交付金でぼろっと入ってくるのを見ると、収益ってそんなに率としては大きくないですね。

ということで、考え方としては、これで何とか単独事業を成立させるというよりは、公共の場として中小企業を支援するという、そういうポリシーが強いので、あまりもうかりますというようなセンスで語られているわけではないというふうには理解はしていますが、その中でいろんな技術、お持ちになっている技術と、中小企業さんとの技術をマッチングさせながら世に羽ばたかせていくというようなこともしようとすると、ここに市場のニーズとかが出てくるんですけども、この産業技術研究センター自身が研究のシーズを育成していくのに研究戦略みたいなものを持たないといけないかなというふうに、ついつい思ってしまうんですね。

そうすると、今お持ちになっている研究のコアをベースに、例えばもっと違うところを増やしていくとか、違う研究分野を増やしていくとかというような、議論をする場とか、意思決定をする場とか、あるいは次はこうしましょうとか、というようなことを事業計画としておやりになっているのかどうかという辺りが大変気になったのと、そういうチャン

スト、プラス、中小企業さんのほうでご要望になっているような情報というのを吸い上げていくというのは、両どもえで動いていかないと、適切なマーケットにキャッチアップできていかない気がするんですが、そういう辺りの運営というのは年度を通して、どのような感じで動かされているのでしょうか。

【黒部理事長】 基本的には、ボトムアップの部分と、トップダウンの部分とがござい
ます。それから、ボトムアップの部分というのはいろいろあって、その研究者自身が持っている専門性と、それから実際にお会いするお客様からの要望を聞いて、こういうのがい
いな、やるべきだと、あるいは、社会的課題としてそのときに挙がっているプロジェクト
の中で、いろいろとお客様の意見を聞きながら、こういうものを開発すべき、という内容
があります。

実はたまたま先ほども言ったように、ストローサポートはそういう形でできています。
本当は脱プラスチックで、ストローは止めるべきだというところですが、でもストローは
見捨てないでというお客様の声も聞き、それはまた実は障害を持った方の要望でもありま
すので、ストローサポートみたいなものの開発も重要であるとして、脱プラスチックのス
トローを開発していた研究者がずっと開発していたものです。やっと製品化されたという
ことで、私は高く評価しています。なので、直接に対応している技術者のいわゆるボトム
アップというのが非常に重要だと思っています。

もう一つはトップダウンのほうですが、少し難しいところがございしますが、どうい
うことをやるべきだよねというマクロな議論を内部的には行っています。これは申し訳ないで
すけど、内部的な議論ですので、内容を表には出していませんけれども。

そのような議論では、自由に発想して議論できる場を設けて、少しマクロに技術や業界
のトレンドとしてはこんな感じだよね、みたいな議論を行っています。また、部長さんや
その下のレベルのグループ長が感じている技術トレンドを検討して、将来的にこういうよ
うな類いの技術者を採用していくべきではないかみたいな議論もあります。

トップダウンで言うと、もう一つはプロジェクト型の技術支援があります。例えばロボ
ットならロボットという技術分野があって、ロボットに必要なソリューションを考えない
といけませんし、あるいはIoTも同じですけれども、それは技術そのものではなくて、
出口のほうから引っ張っていく話となります。出口としてのプロジェクトを議論して、そ
の中でこういう点が足りないですとか、この技術は誰それ研究員が近い、というような議
論を行い、例えば、何々研究部門の彼をこっちに連れてきて、ロボットをやっていただく

という形もとります。そういう意味で、トップダウン的に、プロジェクトベースで研究員を引っ張ってくるというケースがあります。

また、非常に難しいのは、我々は最終製品を開発しているわけではないことです。例えばロボットといっても、ロボットそのものを開発しているわけではなく、ロボットを事業化しているわけではない点です。

実は今回の成果報告の中に、都産技研で開発したロボットの足回りのところを製品化していただいた企業がありました、という例が載っています。この事例にどういう経緯があるかという、一番最初に2015年にロボットの事業が始まったときに、我々としてロボットを丸ごとできるわけではないが、中小企業様が来てロボットを作ろうとしたときに、足回りに関して、標準的なものがあるとすごく良いのではないかと考え、都産技研自ら足回りを開発したのです。それをベースにして、その上にいろんなものを乗せていくという考えで。

ロボット全体ではなくて、ある部分は作ったら良いのではないかという、そういう戦略を内部的には議論して、それをベースにして、よろしかったらその上にロボットを作ってくださいねという感じですね。

トップダウン的な議論として、プロジェクト型支援であるサーキュラーエコノミーの例で言えば、これは所内や都庁などとのSDGsに関する議論が始まります。SDGsはその名が示すようにゴールですので、ある意味では、研究所は何をやってもそこに行き着くよねという結論になってしまいます。そこで、howとしてのSDGsが欲しいなと思って、我々としてはサーキュラーエコノミーを選びました。そのときに、ではどのような関連する技術があるのかを、我々も必ずしも全て知っているわけではないので、一度全部おさらいしてと、お願いしたのです。

いろいろ並べてみると、その中でも中小企業様が得意とする技術も出てくるという意味で、風呂敷を一旦広げてとお願いしました。風呂敷を広げて、その中で具体的に中小企業様に手を挙げていただくと、どのようなところに興味があるのか、我々としても分かります。そしてこれを進めてゆくことで、こういう方向の戦略があるかもしれないというのが、もしかすると見えてくるのかもしれないと思っています。

ですので、答えになっていないのですけれども、とにかく一筋縄ではいかないというのが私の感覚です。

また多分、言い方は悪いですけど、上から降ってくる研究テーマだけ行っていると、例えばロボットだけ研究していると、今のロボットに必要な要素技術は研究するけど、それ以外のところを行わなくなり、何かほかの技術にトレンドが動いたり、中小企業様から要求があったときに応えられなくなったりする恐れもあるので、100%トップダウンというわけにはいかないと考えています。そこで、研究員・研究所としてベースの技術をそれなりに持ちつつ、将来の進むべき方向性の議論を内部で盛り上げながら、かつボトムアップで、相談でお持ちいただく分野の技術にも応えていくという、そんな感じのバランスを取りながらやっているという感じです。ですので、非常に、見えにくいと思います。

【桑田委員】　　すごく大切な、組織のミッション自身が支援をしながらいうところをメインにされているので、何かで、もうけましようとかという話と、ちょっと議論が違うかなと思ったので、教えていただけるといいかなと思って、ちょっと質問した次第です。よく分かりました。ありがとうございます。

【鈴木分科会長】　　ほかに。

【大橋委員】　　一つご意見と、二つご質問がございます。

まず意見からお話させていただきます。第四期中期計画の各項目の評価を年度別に教えていただければ分かりやすかったかなというのが一つご意見です。

質問1点目からさせていただきます。

情報セキュリティのインシデントが発生したようなご説明でしたが、具体的な再発防止策、対応をされていましたらご教授ください。

【黒部理事長】　　最初のご質問、年度別の評価は、記録があります。

【事務局】　　ただいま投影をいたします。産業技術研究センターのいわゆる自己評価というよりは、都の評価のページになりますので、こちらを今、表示をさせていただきます。

【黒部理事長】　　ご質問の、情報セキュリティのインシデントについては、誤送付の件ですよね。

【川久保部長】　　インシデントがあったとは説明しなかったのですが、そうですね、メールの誤送付の過去の事故事例の推定原因と再発防止策を追記したというところですね。

【黒部理事長】　　これはなかなか悩ましくて、ウェブなどで検索すると、誤送信対策とか書いてあるのですが、なかなか難しい。

どういうことかという、例えば、誰かさんにメールを送るときに、アドレスをタイプしますと、ざっと候補者リストが出てくるじゃないですか。クリックして送信先を選択し

ますが、同じ名前の人が別の会社にいたりすると、間違った人が送信対象に入ってしまうというのがあったりしました。

先にこちら、過去の評価について説明しますか。見ていただくと分かるのですが、去年の業務実績評価書というものがございまして、その中の一番最初のほうに載っています。今、R 5 年度ですので、今年は3 番目ですね。同じ項目に対して、2 種類評価の記載があって、ここに書いてあるA、BとかSとかというのは、最終的に決定したものです。今回、我々が自己評価で出させていただいたものを、最終的に評価していただいて、その結果がこの表に載るということになります。

ですので、基本的にこれはお配りしているのですよね。

【事務局】 こちらはホームページにも公表されておりました、こちらが今、令和4 年度となっておりますけれども、令和5 年度の評価をした際に、この右側にもう1 列増えていくというような形になっております。

事項別の評価をどのようにするのかというところにつきましては、また委員の皆様には別途私ども東京都のほうからお時間いただいてご相談を差し上げて、この評価結果を最終的には知事が評価をするということになっておりますので、この表を決定後公表していくという形の流れになっております。

【大橋委員】 ありがとうございます。

【黒部理事長】 それから、もう一つの、先ほど中途半端な説明でした情報セキュリティの話で、誤送信というのがございまして、これは正直言って、1 回や2 回ではなく、3 回ぐらいはあったような気がしますけども、それは、そのたびごとに誤送信したお客様のところに全部問合せをして、メールを消してもらうのは当然ですけど、謝罪をして、問題ないことの確認は行っています。

それで、幾つか対策として、基本的にはメールを特に対外的なところを送るときには、すぐに送れない仕組みにしています。所外に送りますけどいいですかというアイコンが出るようにして、かつ、送った後に、1 0 分間、内部にホールドしています。その間に気がつければ、メールを送らないで取り消せるような仕組みを導入しています。

それからもう一つは、対外的に送るときには、必ず自分の上司、あるいは同僚にそのメールを見てもらうというルールにしています。特に対外的にメールを送るところは部署が決まっているものですから、その部署に関しては特に注意して、送るときには必ず自分の上司なり、同僚が内容を確認してから送るという、そういうルールにしています。

最近は幸い、なくなっております。現場には、ある意味負担もかけているんですけども。また、エラーが起こった事例というのは、内部で、こういう事情でこういうことが起こりましたということを周知しています。ですので、実際、外部にメールを送るときにはそういう大変なことがあったなど、各自にまず認識してもらうのが大切かなと私自身は思っています。まずそれを認識しながら、かつ、人的なエラーはどうしても起こってしまうので、それを抑えるような仕組みにするという体制を取っています。

【三尾理事】 ダイジェスト版の項目20の下の右側にありますが、職員の意識を向上させる取組の一つとして、コンプライアンスガイドというものを内部向けに作っておりまして、この中に先ほどのメール誤送信の事例を新たに追記して、こういう原因でこういうことが起きたから、こういうことに注意しましょうね、というような内容を追加しました。こういう改訂を、毎年、毎年ではないですかね、折を見て行っていって、職員の意識を高めるという取組はさせていただいております。

【大橋委員】 ありがとうございます。

では2点目です。職員の方への研修がより充実しているようですが、理解度、浸透度を図るようなアンケートは、実施されているか、ご教示ください。

【黒部理事長】 単純には、実施していますという回答になります。最終的にはシステムにアクセスして、アンケートに回答しないと研修が終了したことにならないようになっていきます。

【三尾理事】 理解度テストというものが含まれている研修もかなりありまして、80点以上でないと、終わらないというようなものもございます。

【大橋委員】 分かりました。ありがとうございます。

【鈴木分科会長】 大橋委員、ありがとうございます。

【宮川委員】 中小企業を代表としまして、ちょっとご質問というか、私も初めて今日参加したので勉強不足なんですけれども、報告を伺って、ちょっと思ったのは自己評価説明プラス、今の現状の問題点みたいなものが全く出てこない、いいところが出てきてしまうんですけど、自己評価だからしょうがないんですけど、問題点は必ずあって、それを次によくしていくという、改善していくというのは、企業もこちらも同じじゃないかなと思うので、その辺が入っていると、もっと先々にいいのかなというふうに思いました。

ここからは、ちょっと中小企業の、うちは製造業、表面処理をやっていますので、私も二十何年そこにいるんですが、都産技研の名前は知っているんですが、とてもハードルが高いイメージが今もあります。

ちょっとそこについて伺いたいんですけども、基本的に、一番私がぱっと都産技研で思うことは、何か検査機器のちょっと高くて買えないものを、当社は大田区なので、例えばP i Oへ行って、ちょっと使わせてもらうみたいなのところのイメージというのがあるんですが、そういうものを借りて検査させていただく、あるいは、さっき出ていた技術相談のところになると思うんですけども、技術相談で先ほどお話の中で、基本的に困り事として入っていくという話でしたよね。中小企業の立場から言えば、社内に研究開発チームをしっかり持つというのは、まず無理なんですね。すごくお金がかかってしまって、ただ、エンドユーザーさん、お客様からは、今の品質管理はいいけれども、もうちょっとこうしてもらいたいと言われると、イコールそれは困り事になってくるということなんですよ。

この困り事と御社、こちらがやっている研究開発と、どうマッチングさせていけるのか、もう無理ですという判断をするのか、その辺というのは今どの辺りの方がどんなふうに対応されているのかなというのを聞きたいです。

【三尾理事】 その意味では、説明した中で簡単に触れていたのですけども、総合支援窓口というのが、この本部の中にございます。そこは電話でもご来所でも、それからウェブホームからでも、あるいはメールでもお受けしますという、いろいろなアクセス方法を設けることで、まずハードルを少しずつ下げようという努力をしています。また、お困り事に関しては、もうとにかく何でも良いからお受けします。そこから、それはどういう状況ですかというやり取り、キャッチボールを繰り返して行って、本当の問題の本質のところにとどき着くまで行って、そこから、ではこういう試験をやしましょうですか、こういうのはやはり共同で研究開発しないと難しいですなど、そういう判断について、私どもの研究員が一緒になって考えさせていただいています。

【宮川委員】 そうすると、1社として一人は対応、担当がついて、研究者がつくという形になるんですか。

【三尾理事】 いや、その内容に応じて、いろいろな分野の複数の研究員がつくこともあります。その意味では、本当にこれしか分かりません、というようなことはあまりないように、我々としても努力しております。

【宮川委員】 その最初の相談窓口に立つ方はオールマイティーで、ある程度慣れている方。

【三尾理事】 そうです。ベテランの方を配置しております。

【黒部理事長】 少なくとも誰につながばいいというのは分かる者を。

【宮川委員】 分かる、じゃあ、そういう研修をされている。

【黒部理事長】 先ほど、全員にスマホを配りましたと説明がありましたが、全員にスマホを配布する必要があるのです。お客様から問合せがあったとき、研究者に転送できるようにしていて、ご相談しています。

【宮川委員】 なるほど。そうすると、一度その困り事をこちら側が受けて、そういう担当の方とお話をして、進められる、進められないという結果を、またそちらにフィードバックというような流れですか。

【三尾理事】 そうなります。

【黒部理事長】 もう少しやるべきだという部分があると思っていてまして、若い研究員が何年かしてそれなりに成熟したあと、ある程度目利きができるようになった研究員を、中小企業に半年とか1年とか、通常とは逆方向の研修に出したいと思っています。すごく勉強になるじゃないですか。こういう研修をしたらと内部で話したら、コロナ禍前、昔は、もっとしていたと言われました。実際問題、例えば、ある企業様のところに行って、こういう問題がありますねという形で、それを解決するために、実際に工場を見させていただくことも考えています。あまり具体的に言えませんが、そういうケースもございます。一番最初に、これに困っているからとご相談いただいて、ちょっと現場を見させてくださいというケースもあるからです。

私自身は、そんなに昔からこの都産技研にいるわけではないので、精通しているわけではないのですが、やはり、技術者、対応する人に、ある程度ばらつきみたいなものというのは正直言ってあると思いますので、それを底上げしなければいけないと考えています。

先ほどの最初に課題があるところのご指摘は、まさにそのとおりで、どこの組織でも同じだと思います。あまりここで課題をお話するわけには、いかないのですが、正直言って申し訳ないのですが、東京都のフォローも厳しくなりますので。

とはいえ課題としては、人の育成は物すごく大事だと思っていてまして、さっき言ったみたいに、何年か経ったら、やはり半年ぐらいは現場を知らない、しっかりとすることが

言えないと思っています。中小企業様にも、いろいろな現場がありますので。そういう意味でいうと、例えばこの分野の人で、こういう専門性があつたら、ここら辺のところの中小企業様で受け入れていただいて、丁稚奉公するとかですね、そういうことは昔おこなっていたので、再開しようと話をしています。それは人材育成の一環として私は見えています。人材育成というのはずっと課題だと思っています。

都産技研の事業をやる上で、我々はいなくてもいいですけど、研究者はいないと話になりませんし、事業ができない、ということをベースに思っています。そういう問題意識もあって、さっき入社3年目の発表会という話をしました。中堅クラスでは、入ってきた下も育てながら、自分も専門性を上げていかなければいけないですし、また、そういう人が、ある意味で物すごく技術としてのマネジメントというか、技術者としてむちゃくちゃ優秀でも、組織としてのラインのヘッドを行うというのは別の問題になります。でも逆に言うと、そのような人、技術者を大事にしなければいけないということで、複線の人事制度をつくったりとかしました。

私自身は、一番の問題というか、重要なこととして、研究者、技術者の育成と、それからその人たちの将来のキャリアをどう描いてあげるかということが一番大事だというふうに思っています。

【宮川委員】 その研究者を生かすためにも、中小企業は意外と大企業からの外注先として対応するので、外に向かって、グローバルに向かって、どのぐらい技術を出せるかというところが結構中小企業は持っているんですが、研究開発の人を持っていないために、海外と戦うと負けてしまうということがたくさんあって、その部分を都産技研が担えれば、すごく、そもそも日本の製造業ってすばらしい生み出す力を持っているんですが、やっぱりそこはとても弱いんですね。

ある程度サイズが大きくならないとできないという問題があるので、私はそこがもっとうまく連携が取れて、世界に出ていけるようになると、日本の製造業はもっと強くなれるし、ドイツに負けずに、今も負けないで日本は頑張っていると思うんですが、できるんじゃないかなというところで、期待するところかなと思って聞いておりました。

【三尾理事】 それについては、私どもの研究員には、海外へ研究発表に行ったりということも奨励してやらせておりますし、そういうところと、実際に企業様ともお付き合いをして、間を取り持つチャンスをいつも狙うように指導しているところでございます。

【宮川委員】 もう少しアナウンスを中小企業に向けて。

【三尾理事】 いただいたようなご相談事というのは、実はものすごく多いのです。本当は、ウェブサイトになんかご相談事例がございますよと、たくさん載せたいのですが、やっぱりお客様から公開の許可が出ませんので。

【宮川委員】 そうですね。それは難しい、活用されると困る。

【三尾理事】 活用事例集というのを毎年出しているのですが、そこでも20件ほどしか載せられません。そういった事例集を見ていただき、こういうことを相談すればこういう製品化につながっているんだなというのを、少しずつでも、表に出していって、参考にしていただければと思っている次第でございます。

【宮川委員】 「note」と、あと展示会じゃ全然弱い。

【片桐部長】 信金の金融機関の方とも、我々すごく連携して、金融機関の方に、産技研の利用するための名刺サイズのカードを渡しております。企業と一番コンタクトのある、そういう銀行の方とかに我々を知っていただいて、何かお困り事があるよとなれば、そこから我々のほうに相談が来るみたいな流れもつくっております、そういうところからハードルを下げるという活動もさせていただいています。

【宮川委員】 でも信金となると、ちょっとやっぱり相当小さいレベルの会社になっちゃうんですね。

【片桐部長】 通常の金融機関でも大丈夫ですけど。

【宮川委員】 なので、もうちょっと大きなサイズで、私は振興公社さんをもっと使うべきだというふうには思います。振興公社さんが出している機関紙みたいなのか、商工会もいいとは思いますが、そういうところ。

【黒部理事長】 逆の宣伝ですが、我々のところの1階に行くと、中小企業振興公社様のパンフレットが山のようにあります。残念ながら、あまり目立たないですね。

【宮川委員】 結構でも、そうですね、どうやってアピールするかというところは。

【黒部理事長】 なかなか難しいと思います。

【宮川委員】 そうですね。あるかなと思いますけど。

【黒部理事長】 今の話で言うと、私自身はいわゆる大企業から来ていますけれども、いわゆる大企業の研究所に居て、これ製品化してもらいたいと思って開発したものとか、結構ポシャっています。経営の問題は当然あるし、それから、この事業部門でやってほしいと思っても、事業部のほうが火だるまになるとですね、なかなか難しいですね。投資してくれないし、ピックアップしてくれないです。

なので、もう半分以上は、技術の問題ではないと私は思っています。このようなことを、社長の皆様を目の前にして言うのもなんですが。なので、両方の問題なんですよ。

【宮川委員】 だから本当にパシっとうまくかみ合うのは、もう100件に1件とかかもしれないですね。でも、それを拾っていかないと、やっぱりいっぱい宝が眠っているかもしれない。

【黒部理事長】 実は人材育成の件にもあるのですが、若い技術者にそれを言っても、全然、ピンと来ないと思います。でもやっぱり、ある程度経験を積んで、いろんな事業化の失敗事例とか、成功事例とかも、ある程度見えてきたような人は、だんだん分かりますよね。

私は、いわゆる大企業にいて思いましたけど、やっぱり事業が回らなかったら研究開発どころではないです。先々のお金が出てこないから、次の投資に回らないので、まずは今の事業を何とかしなければいけないとなります。でも、1割ぐらいは少し、先々のことをやるかみたいな感覚とか、それは経営者の方によって大分違うと思うのですが、両方とも当然つながっている話です。

実は、現場を見てもらうという、中小企業にダイレクトに行ってもらおうということには、そういう意味も大きいです。

いわゆる自分の技術がどういうふうビジネスになっていくかということを、肌感覚で実際の技術者、研究員の方が理解する。そういうこともあると、多分、研究員も、中小企業振興公社様でどういう支援を行っていますとか、経営のほうのサポートのほうも、だんだんピックアップしていくと思うんですね。

なので、実際に今も行っていると思いますけれども、「そういう内容でしたら、例えば中小企業振興公社様のこの支援事業に応募したらどうですか」など、そういうご案内もある程度できる研究者の方もおります。そこは多少当たり外れがあると思いますが。

【宮川委員】 私も5G、東京都のほうを使わせていただいてやったりとかしていますので、やっぱり自前で全部設備投資はできないので、やっぱり補助金というところにいきますので、そうすると、東京都さん、振興公社さんとかを使って産技研も絡めてというと、意外ときちんとしたものができていくようなイメージはつきましたけど。

ありがとうございます。

【鈴木分科会長】 大分議論がかみ合ってきたんですけども、時間が押しておりますので、これで報告を終了といたします。ご説明ありがとうございました。

以上で審議事項を終了といたします。

次に、その他として評価の進め方、今後の日程について事務局からご説明をお願いいたします。

【事務局】 では最後に、事務局から今後の評価の進め方と、今後の日程について説明をさせていただきます。

まず、評価の進め方についてですが、資料4をご覧ください。

【事務局】 東京都において、東京都の評価案を作成し、7月上旬に委員の先生に、東京都の評価案について説明させていただきます。

その後、7月中旬の第3回の分科会において評価案についてご審議いただき、分科会の意見を確定するという流れになっております。

分科会での評価意見を踏まえ、東京都において再度評価を検討し、知事へ諮り、8月下旬頃に評価を決定いたします。その後、9月に議会へ評価結果について報告する流れになっております。

続きまして、今年度の分科会の日程です。

資料5をご覧ください。委員の皆様には、日程のご連絡をさせていただいておりますが、7月9日及び11日に持ち回りで第2回分科会を行います。その後、7月25日に評価意見を確定する第3回分科会を開催いたしまして、令和5年度の評価に関する分科会は終了となります。

年度末の第4回分科会において、来年度の計画案について都産技研からご報告していただく流れになっております。

このほか適宜、案件の追加がある場合や、評価委員会の全体会である親会が開催される場合がございますので、どうぞよろしくお願いいたします。

事務局からは以上になります。

【鈴木分科会長】 ただいまの事務局からの説明について、ご質問等がありますでしょうか。

(「なし」の声あり)

【鈴木分科会長】 ないようでしたら、これで令和6年度第1回試験研究分科会を閉会いたします。

本日はどうもありがとうございました。

午前 1 1 時 3 7 分 閉会

——了——