

9月2日 RA協議会第1回年次大会

## 神戸大学セッション

### 「新旧に見るURAによる価値提供と学内定着」

オーガナイザー  
神戸大学  
学術研究戦略企画室  
寺本 時靖



## 本セッションのねらい

各大学のURA組織の事例紹介とパネルディスカッションにより、URA組織全体やURA組織内のチームが「誰に」対して「どのような価値」を提供することが、大学の研究推進に繋がり、URAが学内に定着していくか、を改めて見直す

## セッションの流れ

1. 本セッションの趣旨説明
2. 会場内にアンケート
3. 取組事例を紹介
4. パネルディスカッション: アンケート結果と事例紹介を交えて

# セッションの背景

平成23年の文科省事業の「URAの普及定着促進事業」から本格的に全国の大学にURAが組織化された。

しかし……

## 学内でよく聞く声

- URAって何？裏組織？？(某個人の教員)
- 産学連携と何が違うの？
- URAって必要？無駄じゃない??

## URA同士の会話でよく聞く声

- うちの大学は戦略がないからどう動いたらいいかわからない……
- 一生懸命働いているけど、なかなか先生から認めてもらえない……
- URA組織としてどのように動いているか見えない……

## 皆さんに質問①: あなたのモチベーションは？

あなたはURAとして誰のために働きたいですか？

その人へどのような価値を提供したいですか？

## 皆さんに質問②: 実際はどうですか？

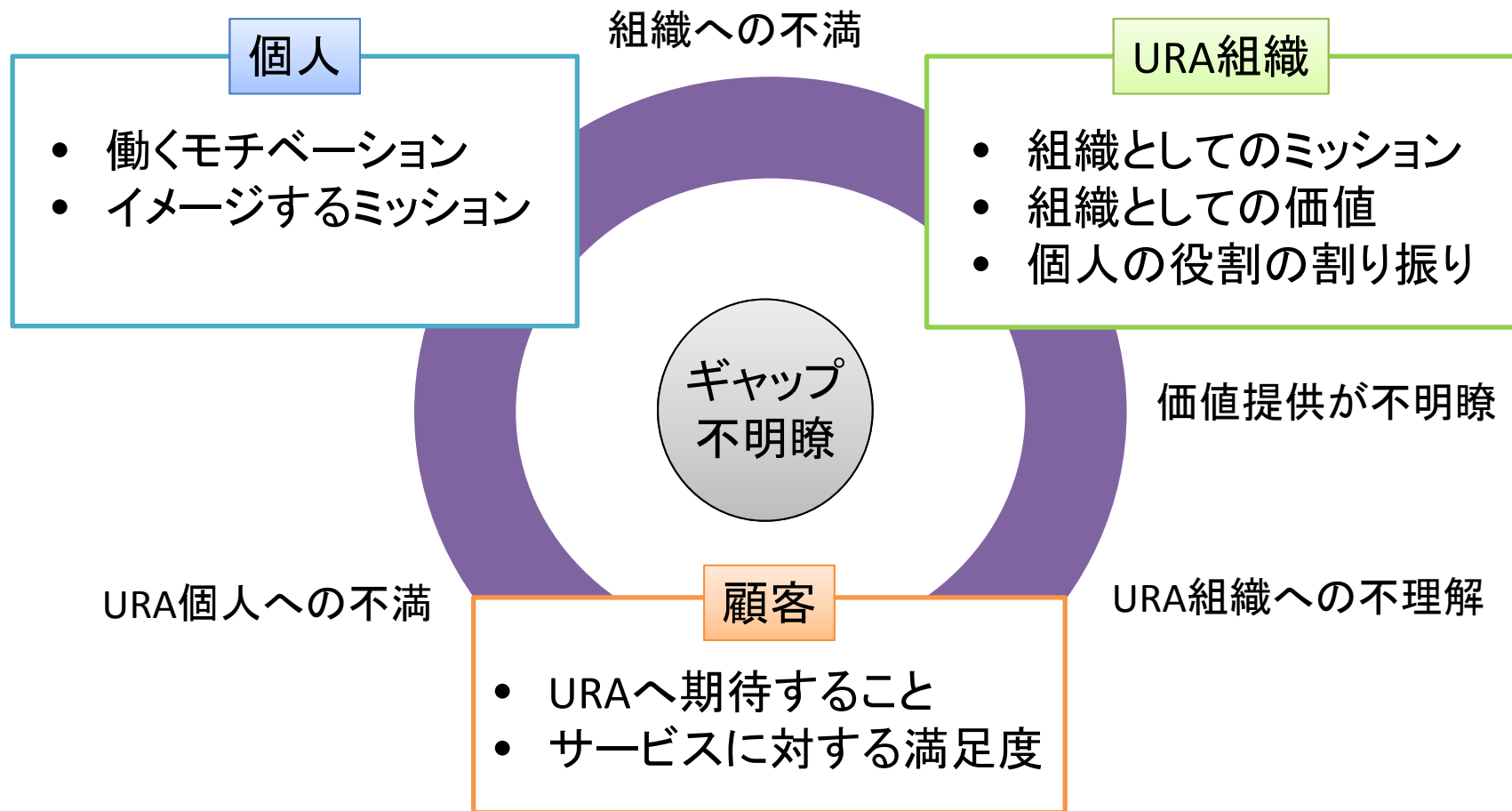
URAとして誰のために働いていますか？

URAとしてどんな価値を提供していますか？

URA組織として誰のために働いていますか？

URA組織としてどんな価値を提供していますか？

# 学内定着しない負のスパイラル仮説



## 仮説(今日の切り口)

- URA組織が**誰**を対象にして動いているかの認識が弱いのでは？
- URA組織が「**何の価値**」を提供しているかの定義が弱いのでは？

# 顧客アプローチの一般的な考え方

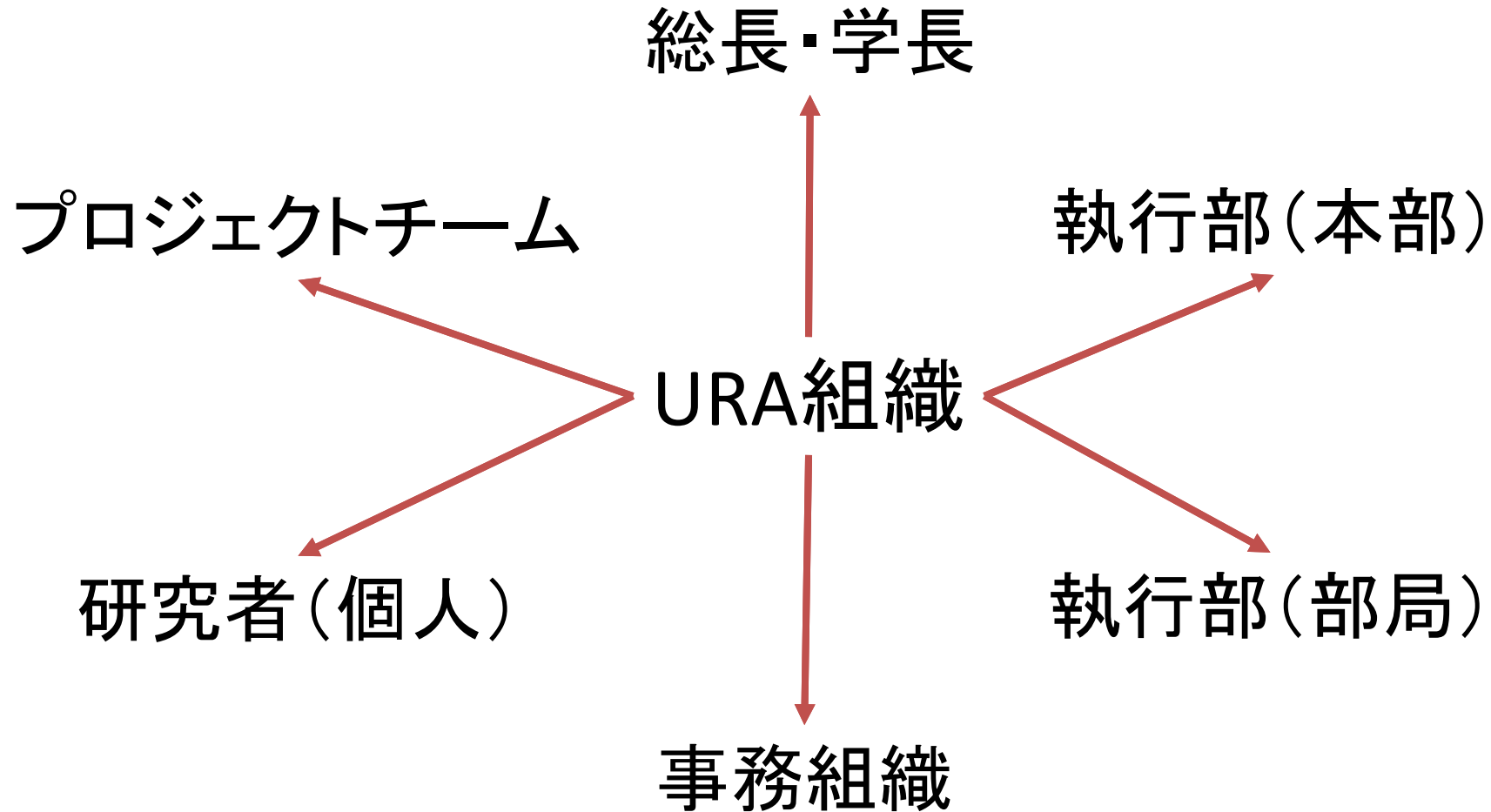
**B to B**

**B to C**

**B to G**

## URA組織をとりまく学内ステークホルダー

「誰」を重要視して動くのが大学にとってよいのか？



顧客にどのような「価値」を提供するのか？



# 講師の紹介

いろいろな立場から「誰」に「どのような価値」を  
提供して顧客に定着してるのか事例紹介

URA新設大学

奈良先端科学技術大学院大学



村木氏:URA暦2年

URA新設大学

神戸大学



寺本氏:URA暦6年

URA先行大学

名古屋大学



玉井氏:URA・CD暦8年

民間URA業者

Robust Japan



中安氏:起業8年

取組や悩みを比較して  
・グッドプラクティス  
・失敗事例  
を共有しよう

# 事例紹介の内容

URA組織やグループのステークホルダーは多いと思いますが、その中でどのステークホルダーに対してどのような意図を持って、どれだけのエフォートを掛けて、どのような価値提供をして、学内定着につながっているのか、うまくいった事例、失敗事例、悩んでいることなどを含めてご紹介いただく

## 事例紹介の例

1. 大学の研究戦略
2. URAの目指すところ(ミッション)
3. URA組織(グループ)として誰に対してどのような価値を提供して学内定着を図っているか(組織立ち上げから現在までの経緯)
4. 学内でURA組織(グループ)がどれだけ認識されているか
5. 今後どうして行くか

プレゼン時間は10~12分程度を予定

RA協議会第1回年次大会  
大学セッション U-13 新旧に見るURAの学内定着について

# 名古屋大学のURA組織 ～多様な価値を提供する支援人材群～

2015年9月2日(水) 13:20-14:50  
於 信州大学 長野(工学)キャンパス

名古屋大学 学術研究・産学官連携推進本部  
URA 玉井 克幸

# 名大におけるURA組織の変遷

## 平成23年度

- 「URAを育成・確保するシステムの整備」事業により、URA室がスタート。
- 10名のURA(シニア2名、若手8名)が、8分野を担当。

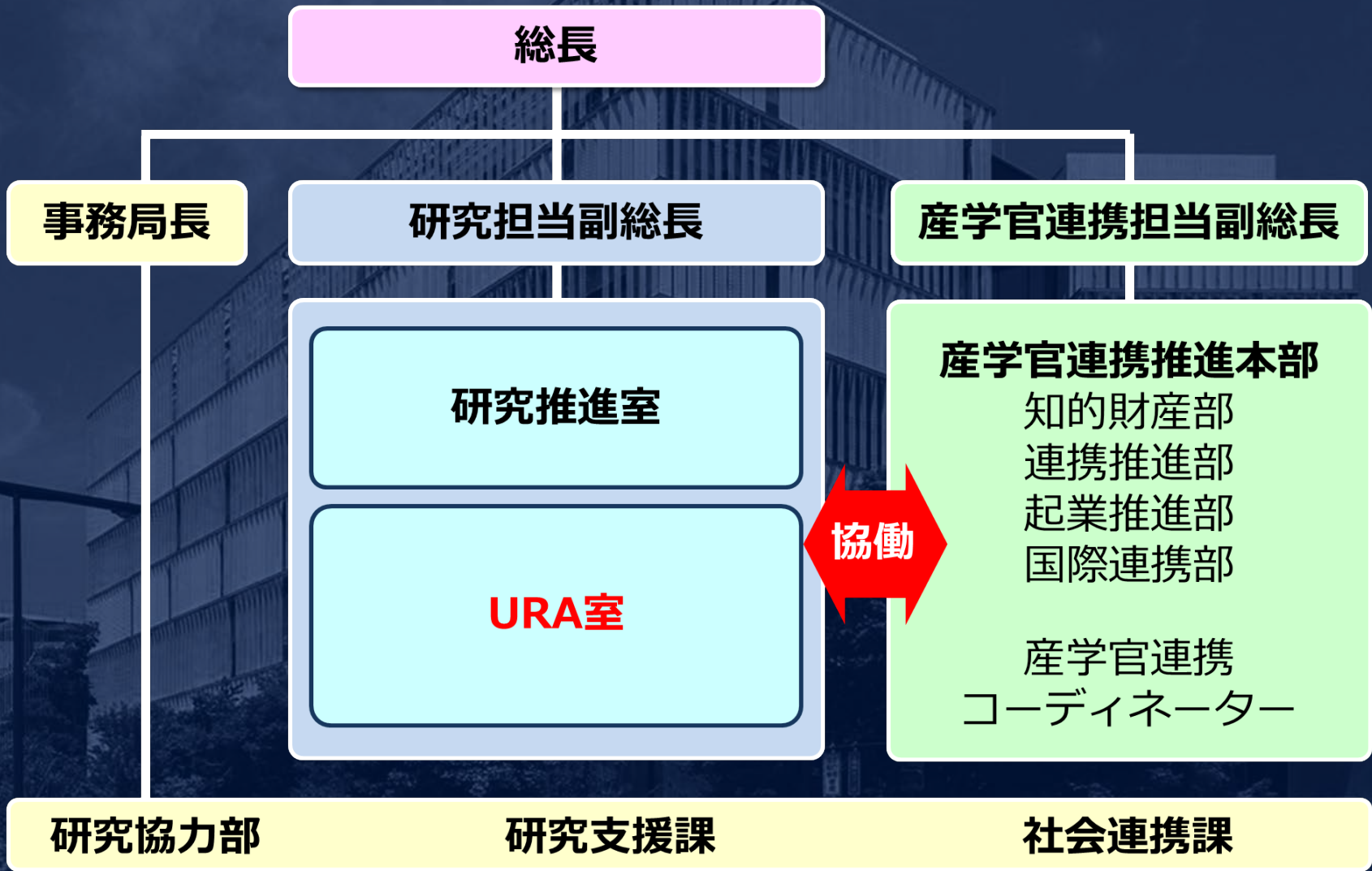
## 平成25年度

- URA室、産学官連携推進本部、研究推進室を統合し、「学術研究・産学官連携推進本部」を設立。
- 産連CD、知財MGも含め、研究支援者はすべてURAに。
- 5グループ+1担当に。

## 平成27年度

- 5グループ+1担当および事務部(研究協力部)が、一つ屋根の下に結集。
- 現在URAは40名超。(独自予算、研究大学強化事業などにより雇用)

# 名大のURA組織 (H23~24年度)



# 名大のURA組織 (H23~24年度)

## 旧URA室の構成

室長(研究担当副総長)、副室長(2名)  
シニアURA2名、URA8名 (分野ごとに適任者が集められた)

## 担当分野・配置

主にプレアワード

ライフイノベーション  
シニアURA、URA

ものづくり  
シニアURA

ひとづくり  
URA

グリーンイノベーション  
URA 2名

まちづくり  
URA

サイエンス・  
コミュニケーション  
URA

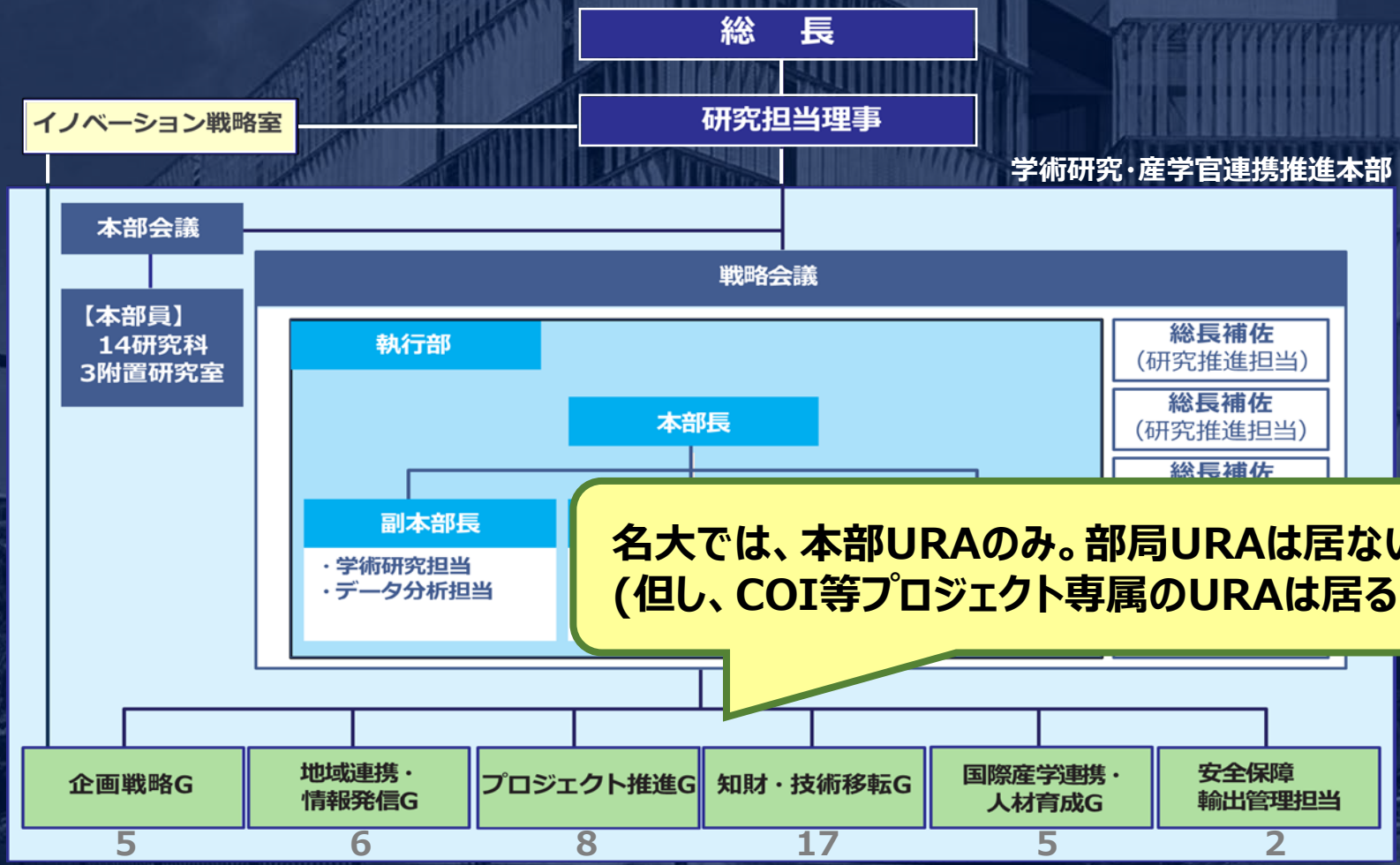
対外的連携窓口・出展業務  
URA

法的・倫理的支援  
URA

主にポストアワード

# 名大のURA組織 (H25年度～) : 学術研究・産学官連携推進本部

- URA室、産学官連携推進本部、研究推進室を統合。
- 研究推進から産学連携までシームレスに支援できる体制に。



名大では、本部URAのみ。部局URAは居ない。  
(但し、COI等プロジェクト専属のURAは居る。)

# 名大URAのバックグラウンド例

- 企業のR&D、システム開発、ベンチャー起業支援、銀行、マスコミ、PD
- 工学系、化学系、情報系、バイオ系、物理系、法学系、人文社会系、（美術系）
- 産連CD、知財MG(弁理士)、アウトリーチ、人材育成



# 名大URAの具体的支援内容の一例

## □ IR/リサーチ・ディベロプメント

- 研究力分析、科学技術政策動向分析 B to G
- 大学ベンチャーファンド設立 B to C, B to G
- 国内外大学・企業との連携(コンソーシアム形成など) B to C, B to G

## □ プレアワード

- 研究費申請支援
  - 大型研究費 B to C  
CREST、さきがけ、WPI など
  - 科研費等個別支援 B to C  
科研費、マッチングプランナー(IBA-STEP) など
- 大学改革関連
  - COI、研究大学強化学業、スーパーグローバル など B to G
  - リーディング大学院 など B to C, B to G

## □ ポストアワード

- 知的財産・起業支援 B to C, B to G
- 産学官連携 B to C
- アウトリーチ (情報発信・サイエンスカフェ等) B to C, B to G
- 法的倫理的支援 B to C
- イノベーション教育・キャリア開発支援 (大学院教育) B to C

# 名大URAに求められる価値

名大のURA活動は、B to C、B to G。  
つまり、顧客は、研究者個人・チーム、大学執行部と企業

## 顧客のニーズ

- 研究者個人・チーム  
研究推進（研究者としての価値向上）
- 大学執行部（運営・経営層）  
研究・教育力の強化のための環境整備（大学の価値向上）
- 企業（産学官連携のパートナー）  
製品化に向けた解の提供

多様な価値提供が求められる。

（限定的な価値提供では、存在価値も限定的？）

# 多様な価値を提供できる支援人材群

多様な価値を提供する必要に応えるために・・・

- 多様なバックグラウンド・専門を持つ集団
- ワンストップで多様なニーズに対応

これが、信頼感の醸成、定着に  
繋がっているのでは。

# 定着に向け大事なこと： 人材・ノウハウなどの継続性

URA人材の新陳代謝が早すぎると、  
組織としての体力が付かない。

信頼感やノウハウは、人材に付随するもの。  
人材の異動で、ネットワークやノウハウも散財。  
支援の質が上がらず、定着に繋がらない。

# 定着へのもう一つのポイント： 事務部との連携・協働

組織的には統合されていないが、実務上は融合

学術産連本部の全体会議、大型案件は、  
必ず事務部(研究協力部)と協働している。  
(研究協力部から担当者が参加。)

つまり、URAだけではなく、事務部も含めた  
支援人材群を形成。

# URA組織(名大)の考察

- URA、産連CD、知財MGの融合の実現
- 集団として、多様な価値を提供できることの重要性
- 個々のURAは、それぞれ専門分野・得意分野・経験値が価値
- 事務部との協働体制の必要性

# URA組織の価値考

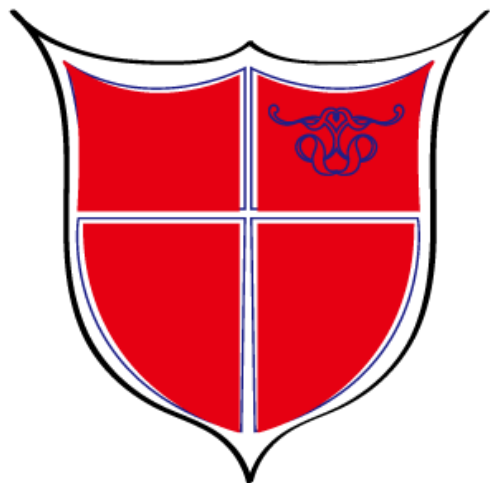
URA組織の価値を考える時・・・、

- 顧客にとっての価値
- URAにとっての価値

いずれも定着に重要

- 雇用条件
- 昇進のシステム
- スキルアップのシステム など

URAのモチベーションの向上・維持が、  
サービス・価値提供に好影響



# ROBUSTな研究支援の進め方

ロバスト・ジャパン株式会社 代表取締役 中安 豪



# なぜ大学の外で研究支援をするのか分かりますか？

まず「研究支援を一番求めている相手が誰か？」と考えました。

URAを自費でも雇ってくれるのは、本気で必要としている所だけなので…。

今、URAを大量に雇える大学は、研究能力と実績が高い大学です。

そこでは、「研究支援」ではなく「研究補助」程度を求めていると思います。

それでは、存在価値を高める事は困難です。

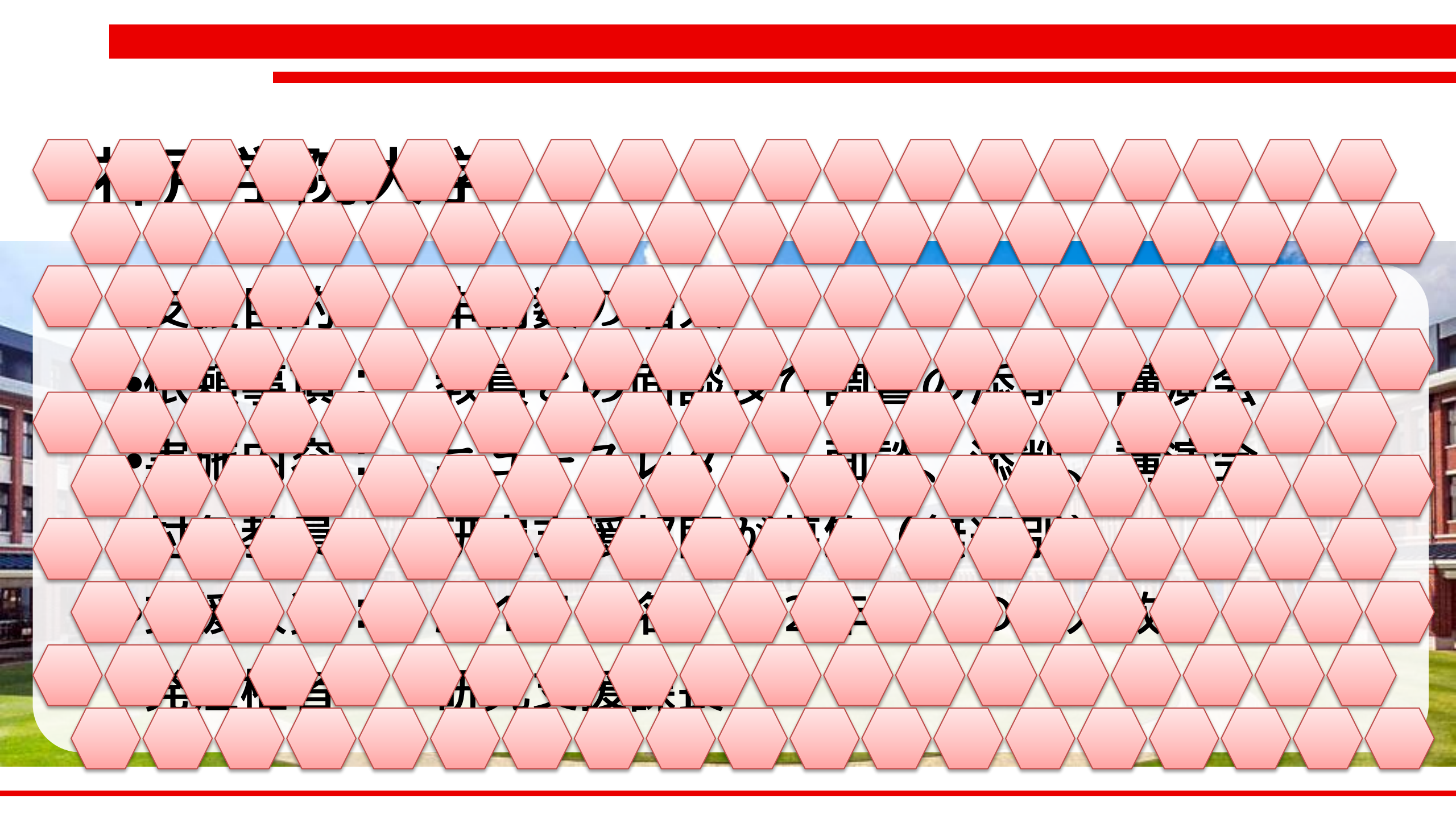
一方、皆さんを一番求めている人は、皆さんを雇えないような規模の大学です。

そのような規模の大学に「研究支援を供給」すれば、定着すると考えました。

ロバストは、「研究支援」の重要性を証明するために事業を行っているのです。

皆さんが疑問に思っている

# 大学からの依頼の実際



# 林房雄の人生

友成自伝的 半生録の巻

● 札幌書院・教育文化出版の創立と開学の経緯

● 札幌書院の発展と「友成自伝的 半生録」の出版

● 札幌書院の経営と「友成自伝的 半生録」の出版

● 友成自伝的 半生録の出版と札幌書院の発展

● 友成自伝的 半生録の出版と札幌書院の発展

● 友成自伝的 半生録の出版と札幌書院の発展

# 江西财经大学

文目内 各页本册 册后 三章  
个 概 论 · 算 二 国 民 经 济 的 派 生 清 算  
小 及 其 点 是 中 国 文 报 刊  
地 理 学 · 地 理 学 二 二 入 入 三 地 理  
学 学 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算  
· 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算  
算 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算  
算 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算 算

# 本日の学

・午後1時～

・本館講義

・本館講義

・本館講義

・本館講義

・本館講義

・午後1時～

・本館講義

・本館講義

・本館講義

・本館講義

・本館講義

・午後1時～

・本館講義

・本館講義

・本館講義

・本館講義

・本館講義

・午後1時～

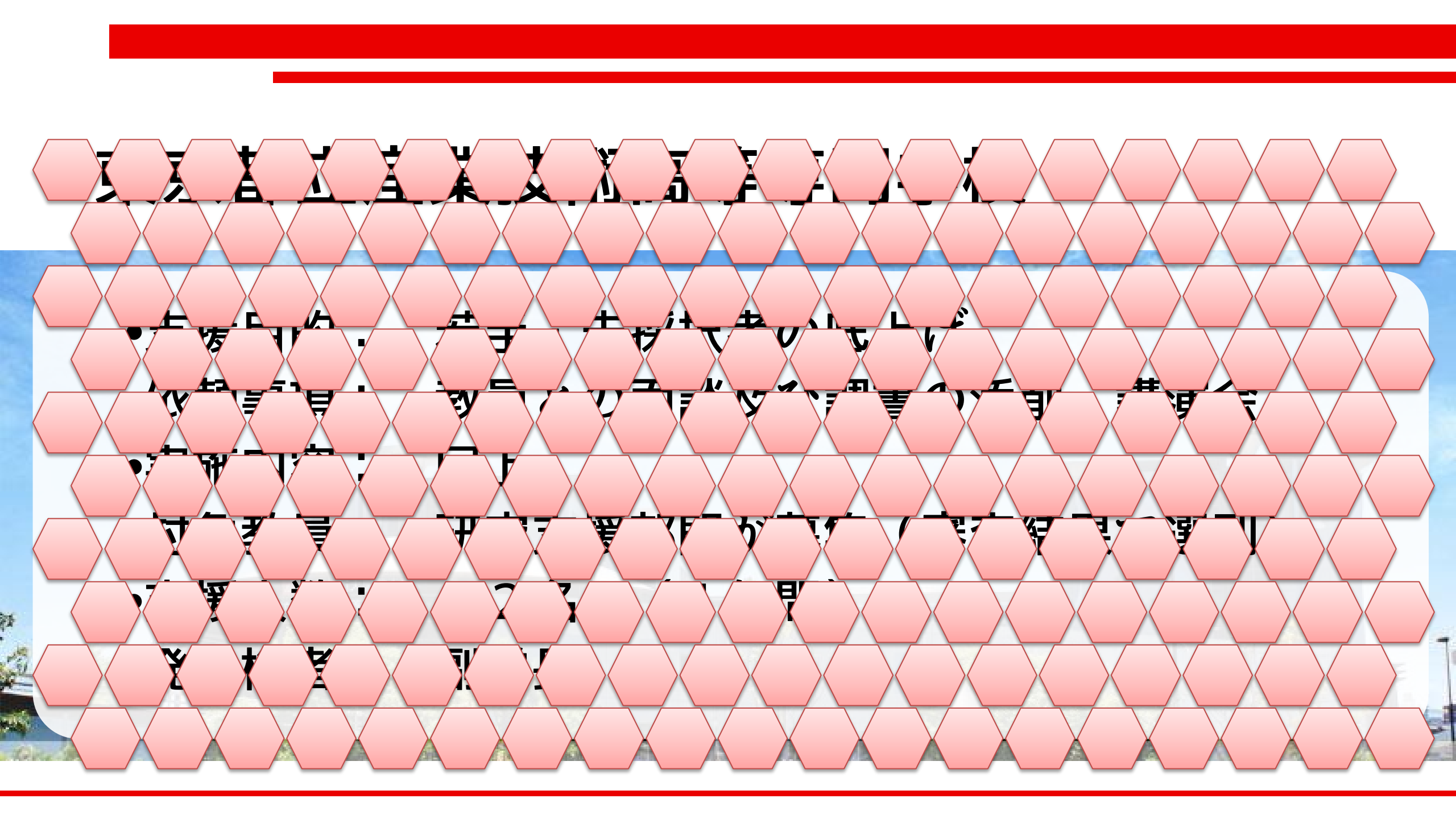
・本館講義

・本館講義

・本館講義

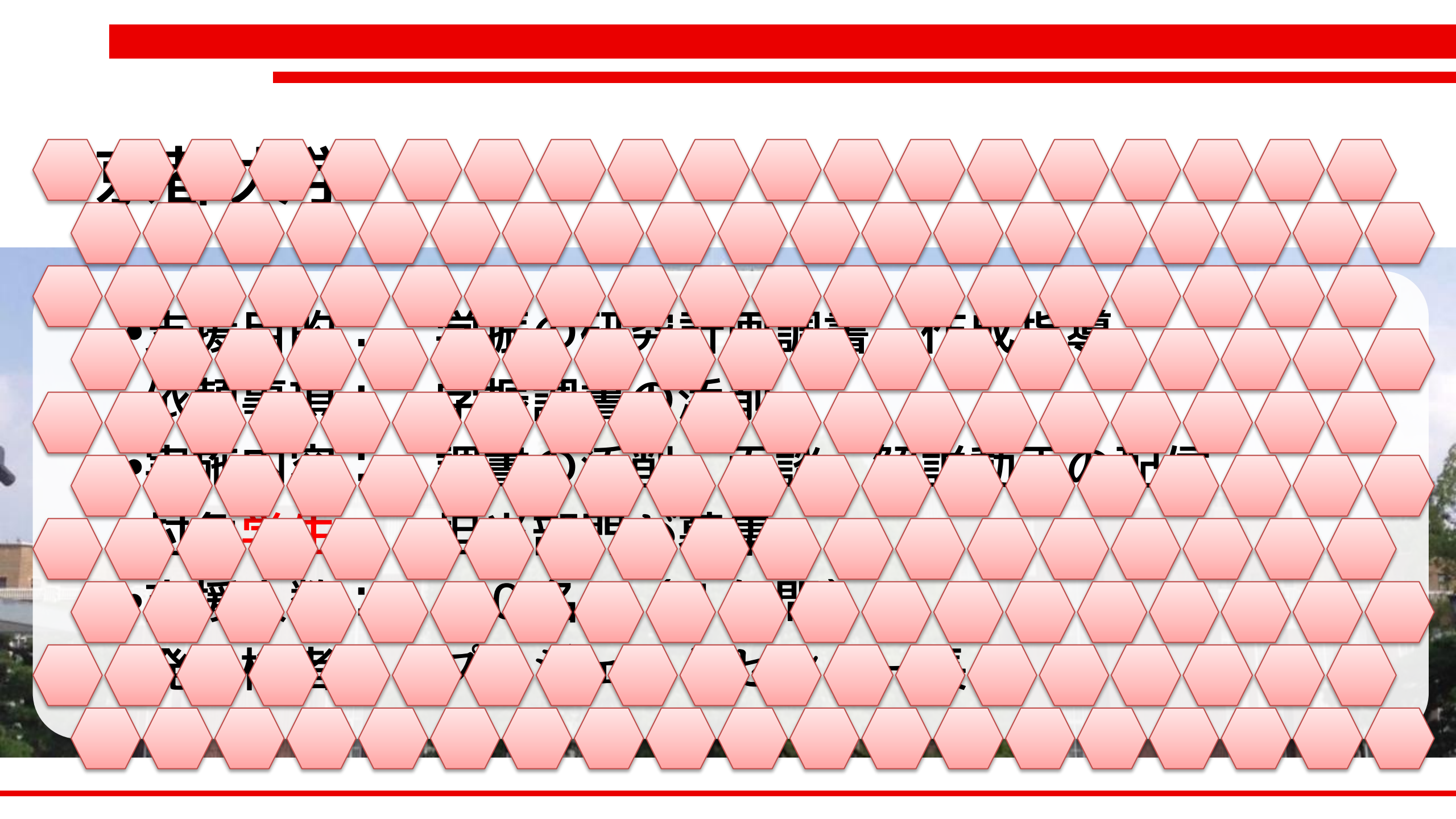
・本館講義

・本館講義



# 夏休みの学習計画

- ・目標設定：毎日の学習計画を立てる
- ・科目別学習：得意科目の復習と苦手科目の学習
- ・読書習慣：毎日1冊の読書を行う
- ・運動習慣：毎日30分程度の運動を行う
- ・睡眠習慣：毎日8時間程度の睡眠をとる



東京大学

・卒業論文：学術的知識の伝達と読者の理解

・卒業論文：学術的知識の伝達と読者の理解

・卒業論文：学術的知識の伝達と読者の理解

・卒業論文：学術的知識の伝達と読者の理解

・卒業論文：学術的知識の伝達と読者の理解

・卒業論文：学術的知識の伝達と読者の理解

・卒業論文：学術的知識の伝達と読者の理解

# 誰のための 何であるのか？

**執行部**

⇒ **科研費推進の具体的象徴**

**事務部**

⇒ **申請時期の作業軽減  
教員に意見を届ける代弁者**

**研究者**

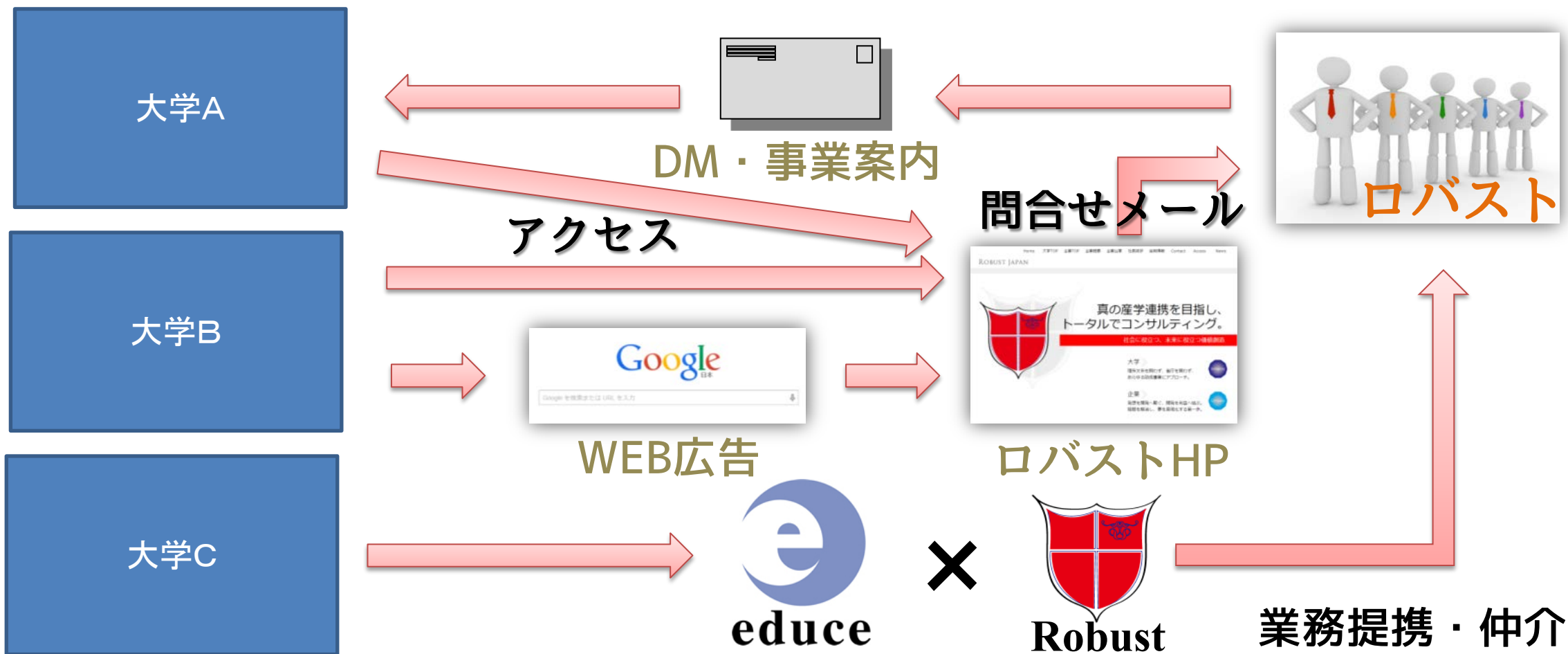
⇒ **研究を他分野の人に説明する機会提供  
共感、承認、戦略の提供**



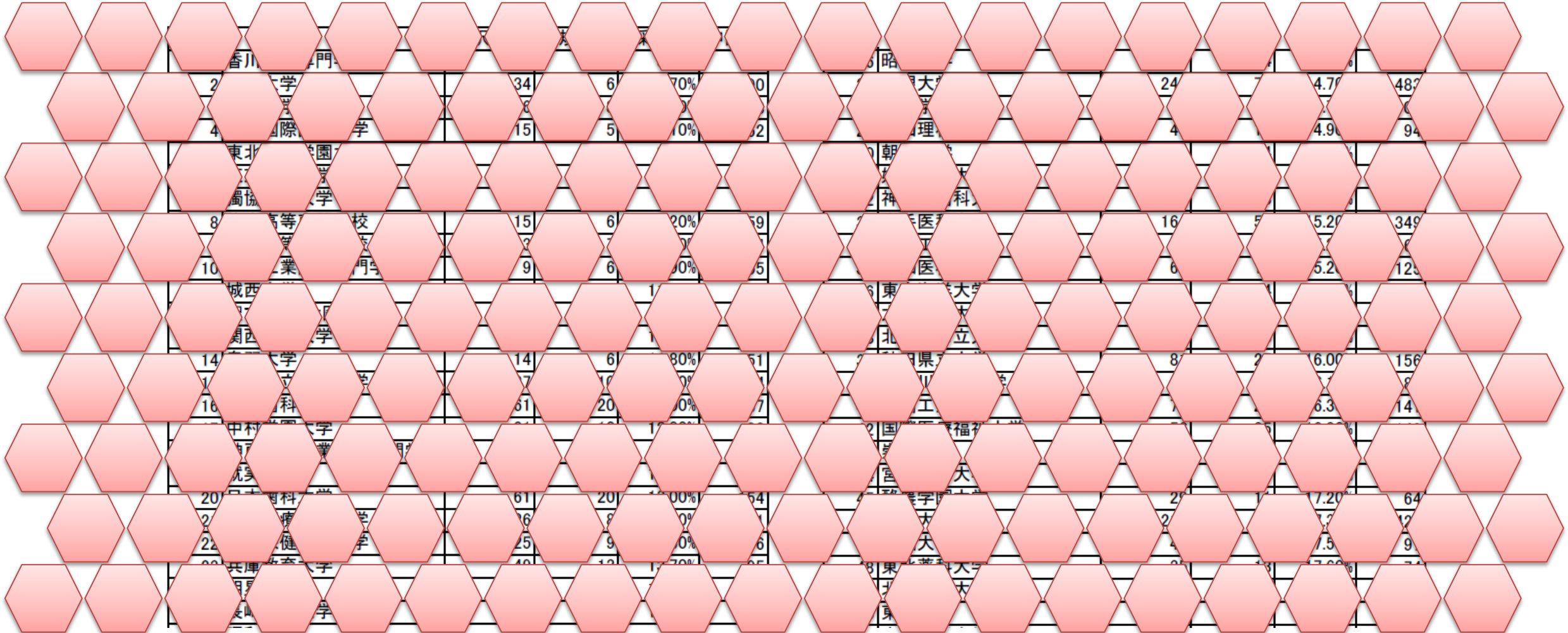
皆さんが疑問に思っている

# マーケティング・セールスの実際

# マーケティング活動

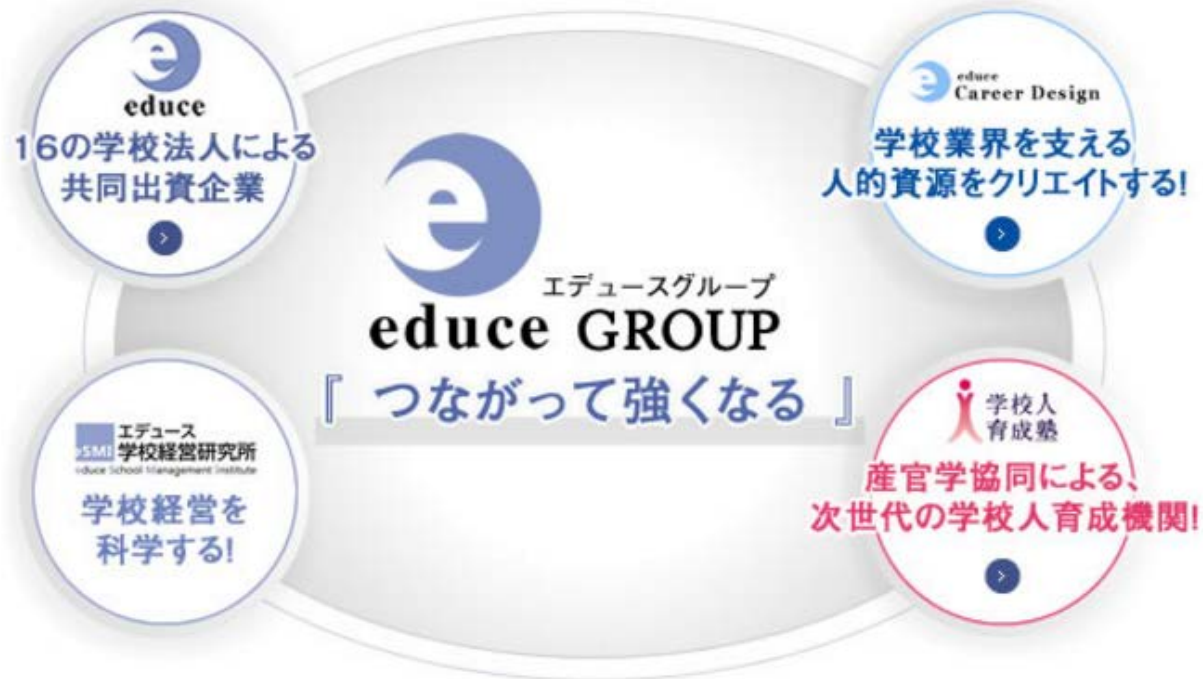


# 潜在顧客リスト



2	香川大学	専門学	34	6	70%	10	昭和大	24	7	4.7%	48
4	国際学	15	5	10%	52	理	4	4.9%	94		
8	高等学	15	6	20%	59	神	16	5.2%	349		
10	工業学	9	6	30%	5	医	6	5.2%	12		
14	城西大学	14	6	80%	51	東	8	6.0%	156		
16	科	51	20	20%	7	北	7	6.3%	14		
20	中村大学	61	20	100%	54	国	2	7.2%	64		
22	健康学	25	9	0%	6	政	2	7.5%	9		
28	兵庫教育	40	12	70%	25	東	2	7.6%	7		

# 業務提携



# セールス活動

1. 初動はメール連絡のみで対応
2. 必要に応じてスタッフが電話にて支援内容を説明
3. 学内手続きへの要望に合わせて、資料は段階的に送付する
4. 予算に合わせて複数の支援パターンの見積を送付する
5. 大学の課題聴取、支援に対する認識合せの面談打合せ
6. 支援人数を仮設定して概算契約を締結する（支援実数で清算）

# 商品構成

科研費対応  
ヘルプデスク

研究計画調書作成法  
解説動画コンテンツ

ニュースレター

申請戦略立案  
面談

科研費関連講演会

研究サポート  
アプリ開発

研究計画調書  
添削

研究計画調書  
様式点検

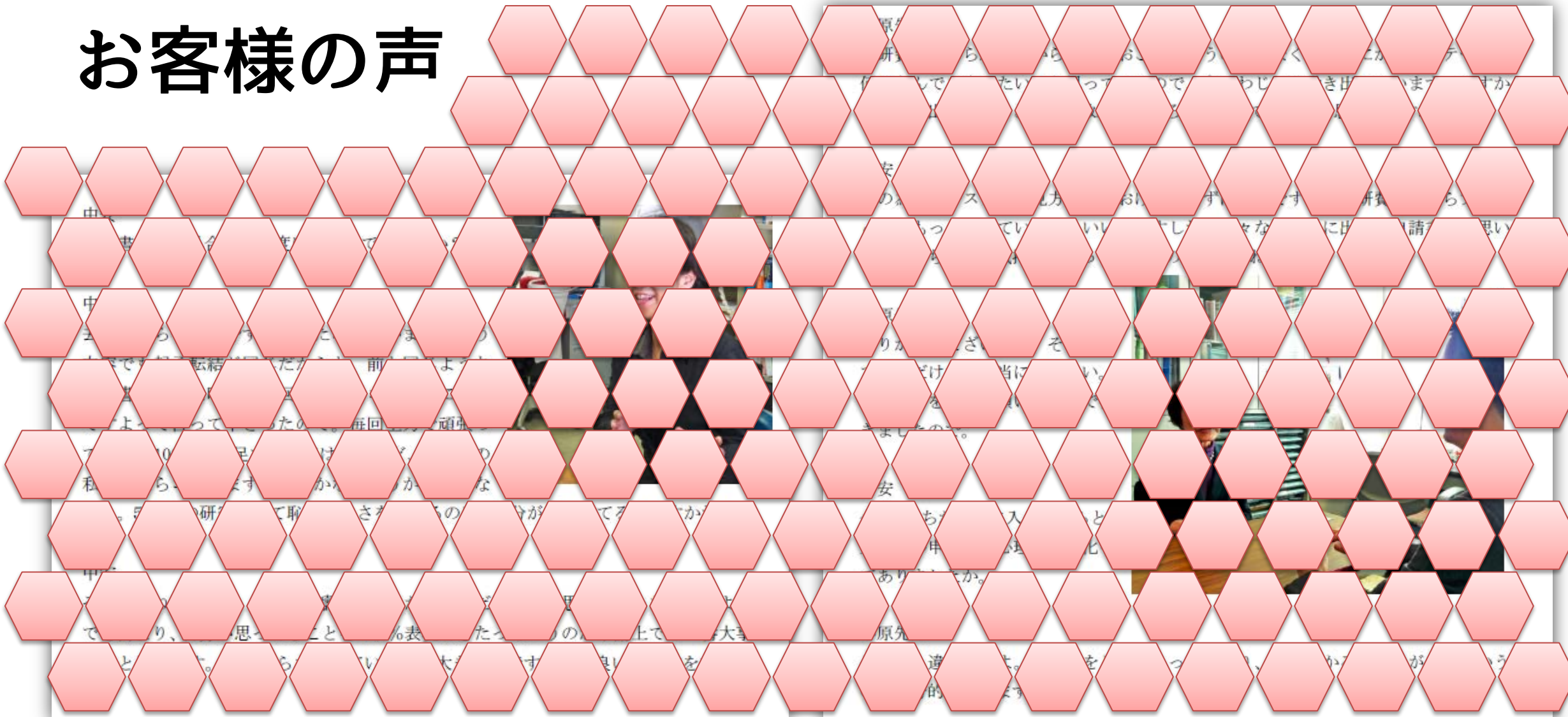
プレゼン用  
スライド作成支援

管理システム  
KAKEN.Org

学校特性分析

学振申請支援

# お客様の声

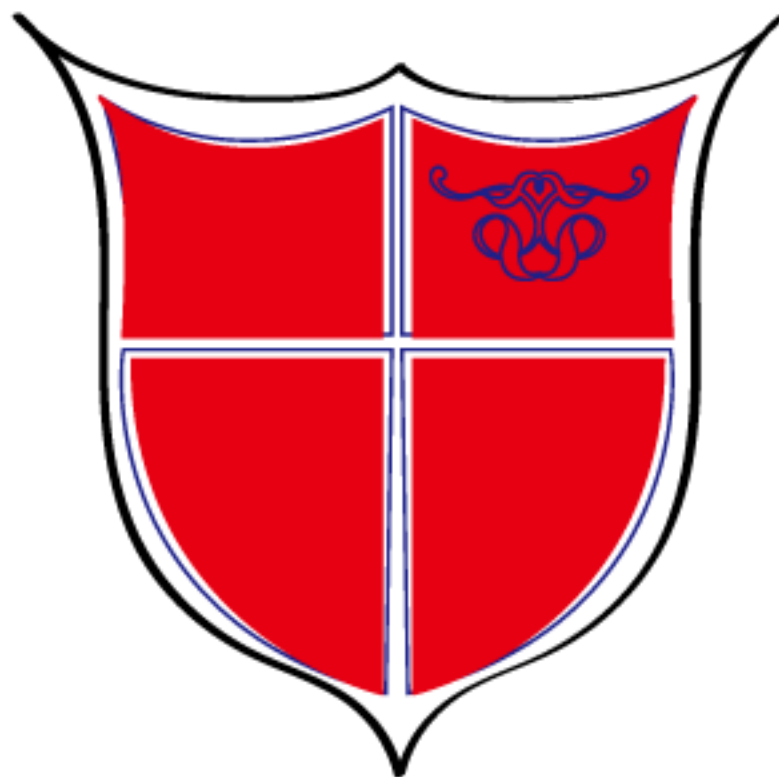


# 国内の認知度

- 契約数 → 21校
- 見積数 → 31校
- 問合せ数 → 63校
- 説明会参加数 → 110校
- アクセス解析 (<http://admin-s.jp>)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	合計
訪問回数	983	1,038	936	1,121	1,238	1,143	882	7,341
ページ数	2,658	2,880	2,340	3,398	2,885	3,338	2,566	20,065





ご清聴ありがとうございました

RA協議会 第1回年次大会  
神戸大学セッション

～新旧に見るURAの価値提供と学内定着～

# NAURAの挑戦

**NAra Institute of  
Science and Technology**  
**NAIST**

奈良先端科学技術大学院大学  
戦略企画本部 URA  
村木 倫子

奈良先端科学技術大学院大学  
NARA INSTITUTE OF SCIENCE AND TECHNOLOGY

# Q: URAの価値って? 何を期待されているの?

「URA」とは

URAは、University Research Administrator の略です。本事業におけるURAは、大学等において、研究者とともに（専ら研究を行う職とは別の位置づけとして）研究活動の企画・マネジメント、研究成果活用促進を行う（単に研究に係る行政手続きを行うという意味ではない。）ことにより、研究者の研究活動の活性化や研究開発マネジメントの強化等を支える業務に従事する人材を指します。例えば、研究者とともに行う研究プロジェクトの企画、研究計画等に関する関係法令等対応状況の精査、研究プロジェクト案についての提案・交渉、研究プロジェクトの会計・財務・設備管理、研究プロジェクトの進捗管理、特許申請等研究成果のまとめ・活用促進などがURAの業務として考えられます。

# NAISTのミッション



情報科学研究科

バイオサイエンス研究科

物質創成科学研究科

1991（平成3）年10月設置

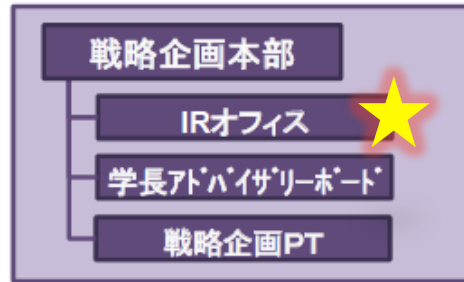
約200名の常勤教員と約1,000名の学生を

擁する大学院大学

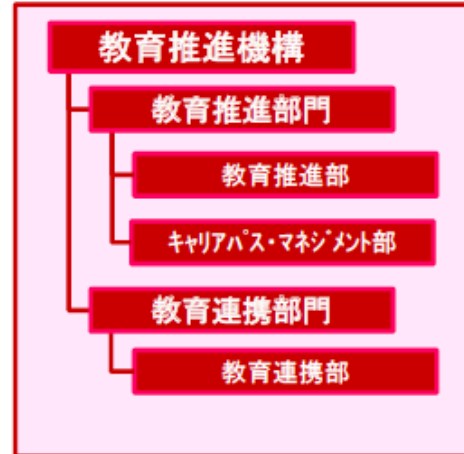
- 世界に認知された教育研究拠点
- 最先端の科学技術研究を推進
- 従来の教育研究の枠組みにとらわれない  
機動的な教育研究活動

# NAIST運営体制 (2015年度～)

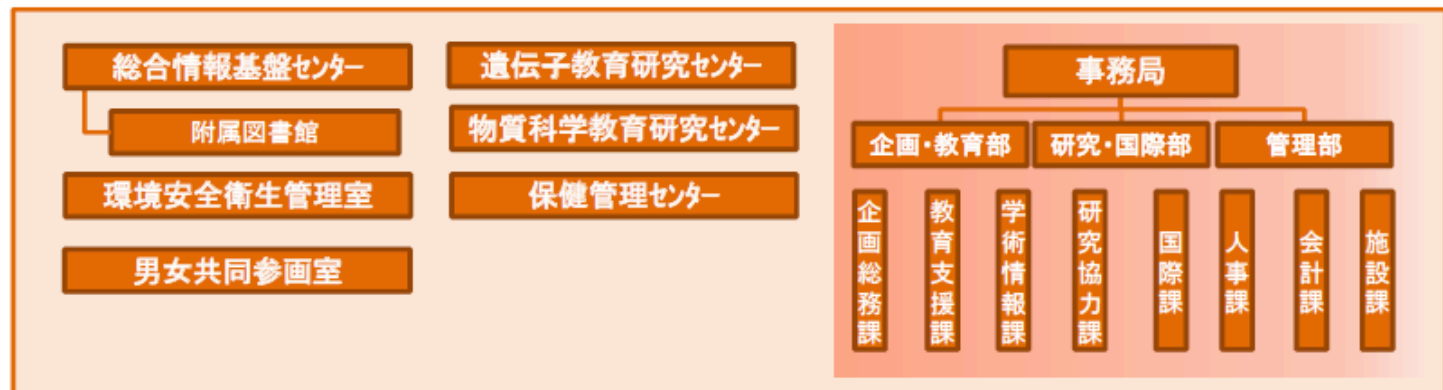
迅速な大学の  
意思決定とその  
支援機能の強化



全学的視点から  
の教育・研究  
支援機能の強化



グローバル化・  
スーパーグロー  
バル大学事業に  
向けた事務局の  
強化



# NAISTにおける研究推進体制（2015年度～）



## NAISTの特徴

- ・ 規模の小さな大学→全員の顔が見える
- ・ ほぼ理系に特化した大学院



## NAURAの特徴

- ・ 本部付きURA
- ・ 全員が執行部の直下に

民間企業/  
大学知財  
博士(学術)

民間企業  
博士(工学)

民間企業  
博士(工学)

アカデミア  
研究者  
博士(医学)

民間企業  
農学博士



民間企業  
奈良先端大ISの元教授  
博士(工学)



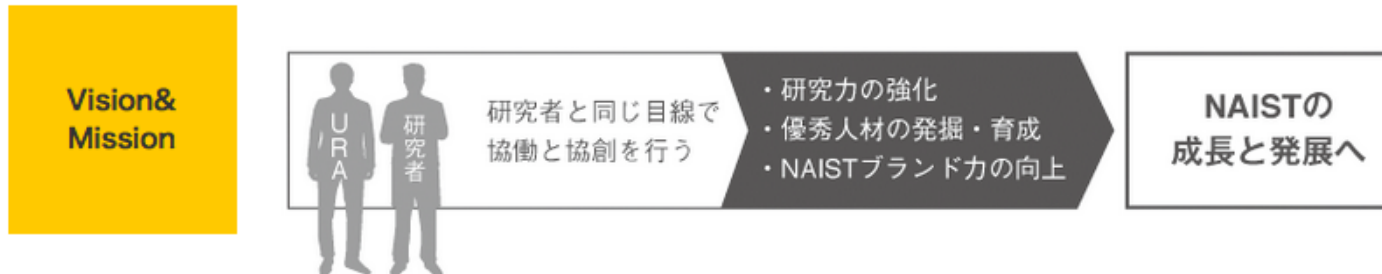
❖ 戦略企画本部 IRオフィス

：本学の研究力の国際的位置および先端分野の研究動向の分析、研究戦略策定等の支援機能強化、教育・学生に関する調査分析

❖ 研究推進機構 研究推進部門

：テニュアトラック制度の構築、外部資金獲得支援  
：内外に国際共同研究室の設置・運営、および戦略的国際ネットワークの構築

# NAURAの目指すところ



## 世界に存在感のある奈良先端大の成長と発展を牽引する

NAURA は研究支援だけに留まらず、大学の成長と発展を牽引していく“改革型人材” となって、研究者と一丸となり同じ目線で同じ目標に取り組むことを目指しています。優れた研究や国際競争力がある分野の研究を強化し、時代のニーズや変化にそって研究の活路を見出すとともに、戦略的な“研究環境改革” に取り組むことで、奈良先端大が世界に存在感を示す研究拠点となるよう尽力します。

## ビジョン

NAURA は教員と協働・協創し、研究力を強化することによって、世界に存在感のある奈良先端大の成長と発展に貢献します。

## ミッション

- ・客観的分析データに基づいた大学改革の指針となる戦略・企画の策定支援
- ・外部資金の戦略的獲得支援と国際共同研究のネットワーク強化



# Q: (NA)URAの価値って? 何を期待されているの? 1/2

リサーチ・ディベロップメント

- IRデータの収集・分析
- 研究戦略企画の立案支援

プレ・アワード

- 大型外部資金の獲得支援
- 国際共同研究ネットワークの強化

関連業務

- 奈良先端大及び研究成果の発信力強化
- 卓越した研究者・研究分野の重点支援
- 研究者のスキルアップ支援
- NAISTにおけるURAシステムの構築

# Q: (NA)URAの価値って? 何を期待されているの? 2/2

- 執行部

- 研究大学強化促進事業の  
駆動部
- 研究環境改革
- 研究面における国際展開
- 機関申請のヘルプ

研究者の時間確保（雑用承り隊）

ではなく

研究者がその能力を十二分に  
発揮できるような環境を整備し、  
また大学としてあるべき方向性に  
向かうための基盤整備  
(痛みを伴うことも)

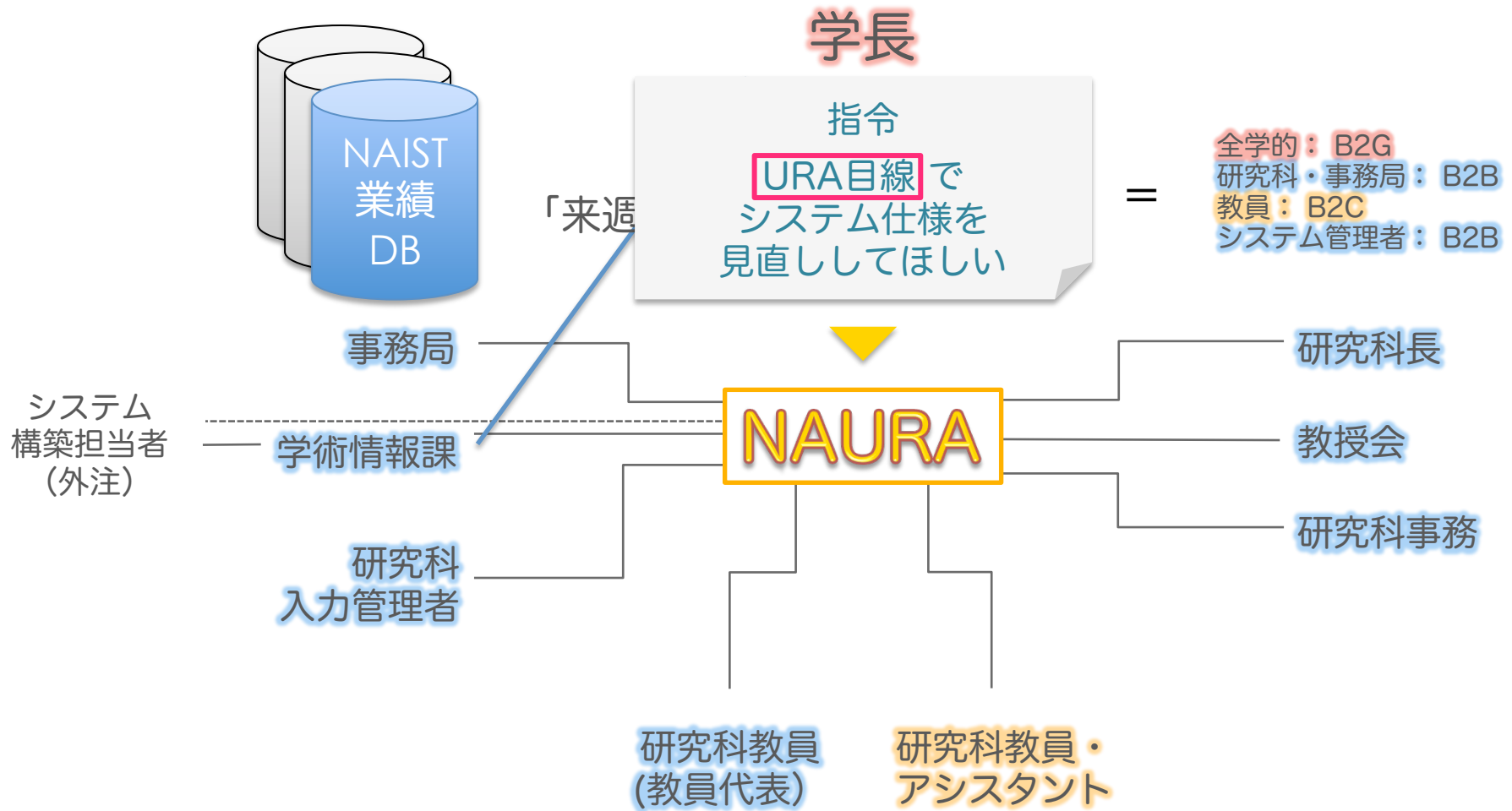
- 教員

- ???
- 申請書作成?
- プロジェクトマネージャ?

- 事務局

- ???
- 教員との橋渡し?
- 従来とは違うデータ提供?

# 事例 研究業績DBの構築と運用



## ヒヤリング

- ・ 研究科長
- ・ 教員
- ・ 入力管理者
- ・ 事務局

## 入力項目の整理

- ・ 研究科単位

## 入力する価値の整理

- ・ 対教員
- ・ 対事務局

## システム実装

## 教授会等での趣旨説明と入力依頼

- ・ 研究科単位

## システム説明会開催

- ・ 研究科単位

## システム稼働開始

破綻の歴史あり→不信感

## 破綻の原因の分析

- 研究科ごとに異なる業績発表の文化・形態を整理し、それに応じた実装
- 入力にインセンティブをもたせ、明示する
- 運営体制と指揮系統の確立
- 趣旨説明の徹底

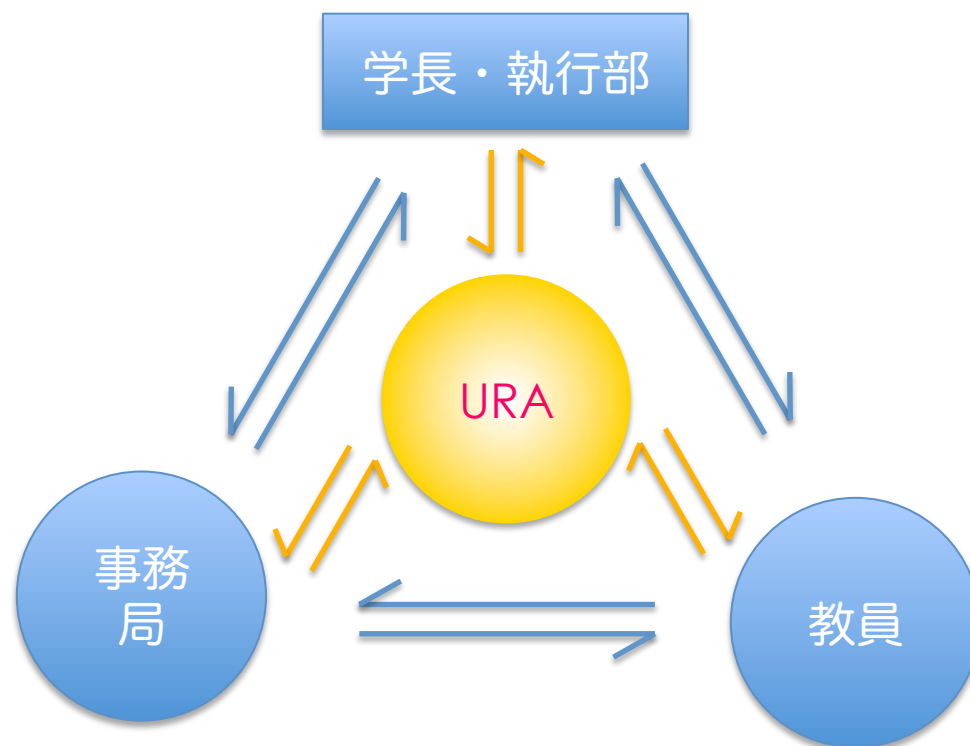
## フォローアップ

- ・ アンケートを取り、今後のシステム改変の参考に。
- ・ 入力時期に改めて趣旨を説明し、入力依頼

一番気を遣ったのは教員に対して

# URAにしかできないことって? URAだからこそできることって?

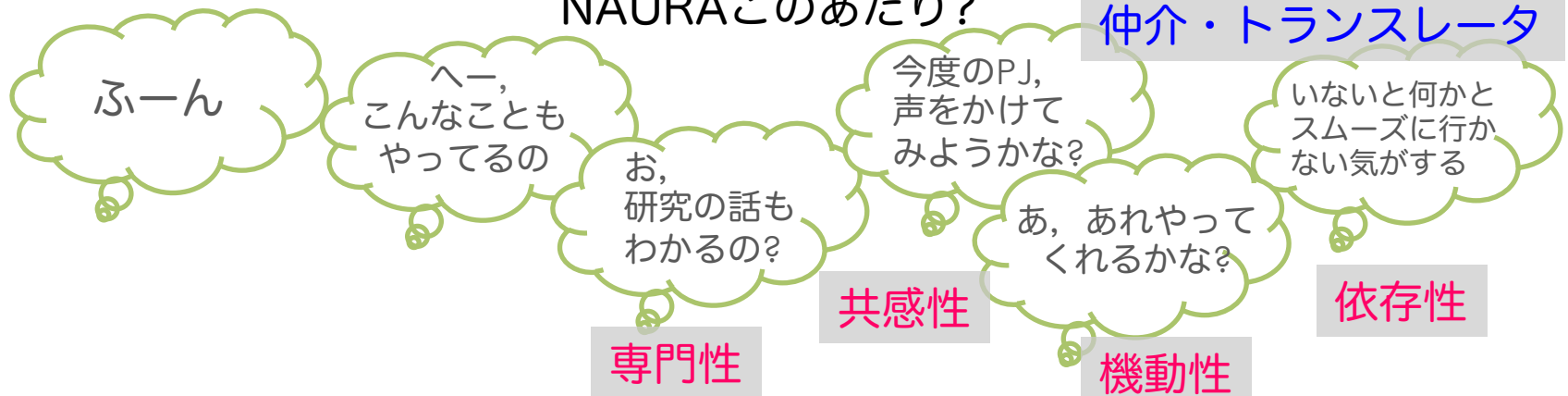
- 垣根を越えて動く，つなぐ，とりもつ，まきこむ
- 「見て見ぬふり」に，柔軟に対応する
- 各立場の意見を調整し，最適解を導き出す
- 仕組みを作り，継続性を担保する



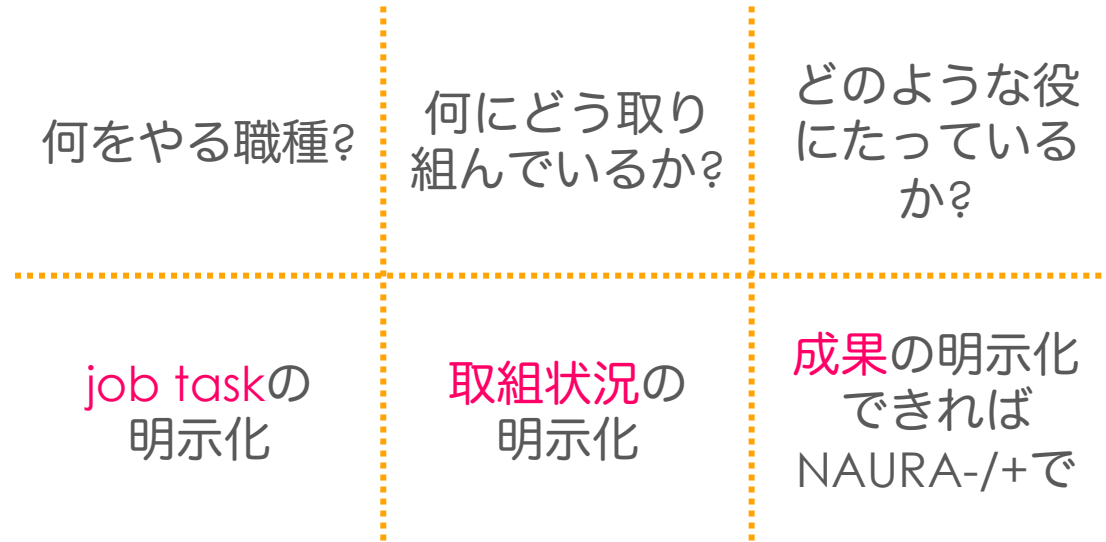
# NAURAが着任してから現在，そして定着に向けて

	phase1	phase2	phase3	phase4 定着
目標 状態	<ul style="list-style-type: none"> <li>・存在を知ってもらおう</li> <li>・興味を持ってもらう</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・互いの業務内容を知る</li> <li>・相手の業務に参加させてもらう</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・懐に入り込む</li> <li>・お互いいいことがあると感じさせる</li> <li>・技術の伝播</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Win-Winの関係構築</li> <li>・執行部，教員，事務局からの信頼獲得</li> </ul>
How?	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全体の間での紹介・挨拶 (B2B)</li> <li>・親睦会など (B2C)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人的に関わる・接点を持つ</li> <li>・研究セミナー参加</li> <li>・学内外の情報収集</li> <li>・情報提供 (B2C)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・着実に実績を積み重ねる (B2G・B2B・B2C)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・常に情報収集を怠らず，新しい視点を提供</li> </ul>
		企画・実行	伝搬・拡散	
		共有	継続性	新奇性

NAURAこのあたり?



# 活動の可視化



Level of NAURA



Job Definition, Job Descriptionの明示化

# NAURAによる大学（研究環境）改革

研究者のマインド

- 異なる専門性

全学的・俯瞰的視点

- 異なるバックグラウンド  
（民間企業・他大学・独立行政法人  
etc. 経験者）
- 執行部・教員・事務職員とは  
異なる立場



大学全体の将来を見据えた、  
ミクロかつマクロな視野での価値提供

大学を変える新しい血潮となる





# 神戸大学URAの事例紹介

BtoBの取組を中心とした学内定着

# 学術研究戦略企画室(URA室)のミッション

研究大学強化促進事業の採択を受けURAを活用した事業展開として、平成25年12月に学術研究戦略企画室(URA室)が発足

## 1. 研究大学強化促進事業の中間評価に向けた指標改善

- 科研費の採択状況
- 戦略的創造事業の採択状況
- 国際化(論文・Q値)
- 産学連携

## 2. 中長期的に効力を発揮する研究力強化の仕組み作り

- 若手研究者の支援・育成
- 新規プロジェクトの創生支援
- 部局とのネットワーク確立
- 学内学外広報

## 3. 神戸大学全体の研究戦略の策定支援・実行

- 研究力分析と研究戦略策定支援

# 本学のURA組織がおかれている状況

## 初めて神戸大学にURA組織が設置

学内の認知度  
研究者とのパイプ  
事務とのパイプ



ほぼ皆無な状態からスタート



誰も知らない……

人大杉！

## URA組織の体制

URA6名(発足当時)

- 教授/起業経験者1名
- 企業出身者3名
- 研究者出身者1名
- URA経験者1名

VS

- ◆ 執行部
- ◆ 14の研究科
- ◆ 多数のセンター
- ◆ 1600人の教員
- ◆ 事務局・・・etc

# ミッションを効率よく達成するために・・・

## 課題

- 多勢(研究者)に無勢(URA)
- 学内の研究者のことを良く知らない
- いろいろミッションがあるな・・・

さてどうする？  
URAで議論



## アイデア(重点方針)

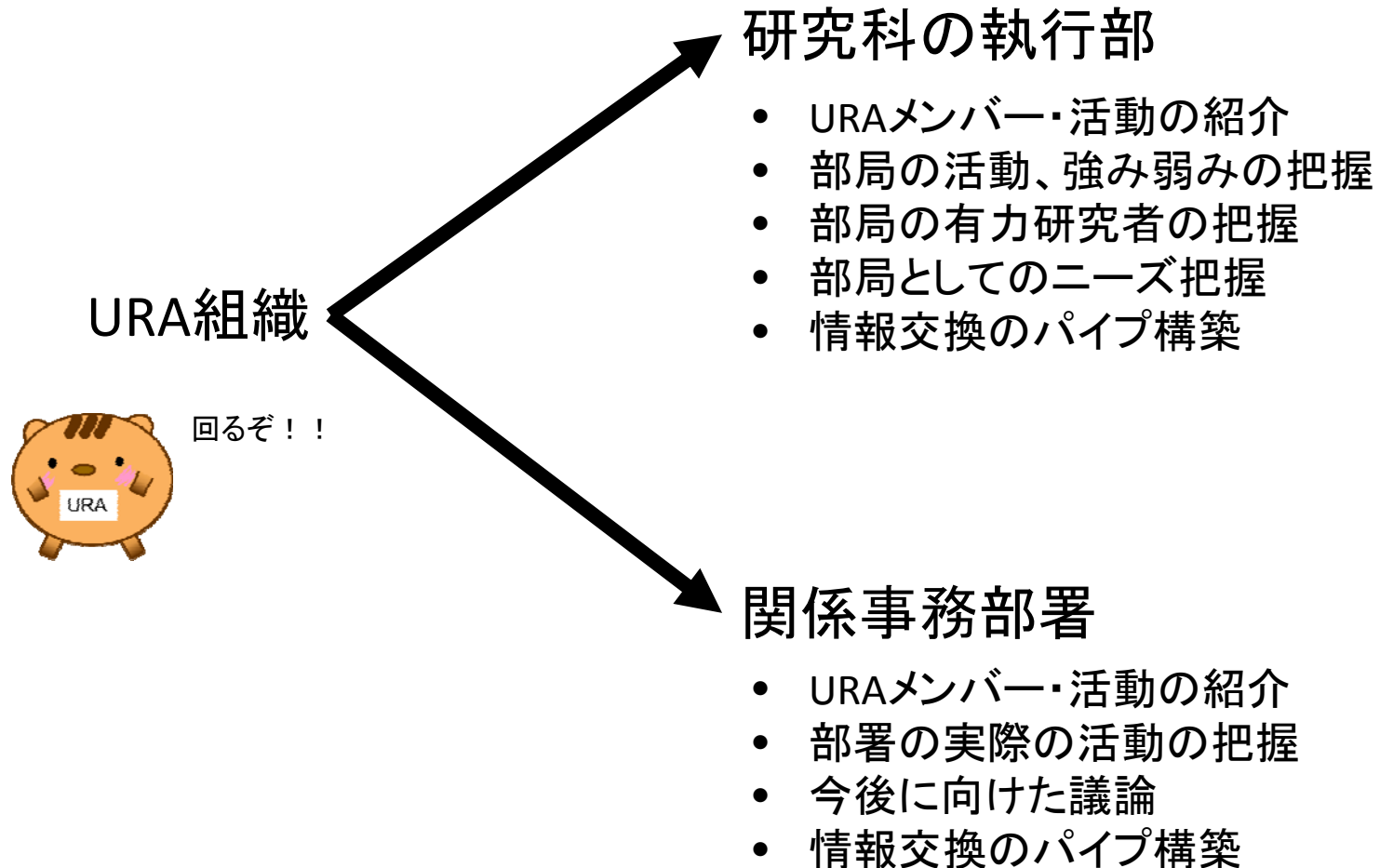
- B to Bを基本とした活動方針(組織vs組織)
- 研究力強化の仕組みを作って、組織に落とし込む



限られた資源で、効率よくミッション達成が出来るのでは？

# アイデアを具現化するために

## 組織を訪ねて協力体制の構築



組織立ち上げ半年ぐらいで活動基盤を構築

# B to Bの具体的活動例(研究科編)

## ○科研費対策の例

提案!



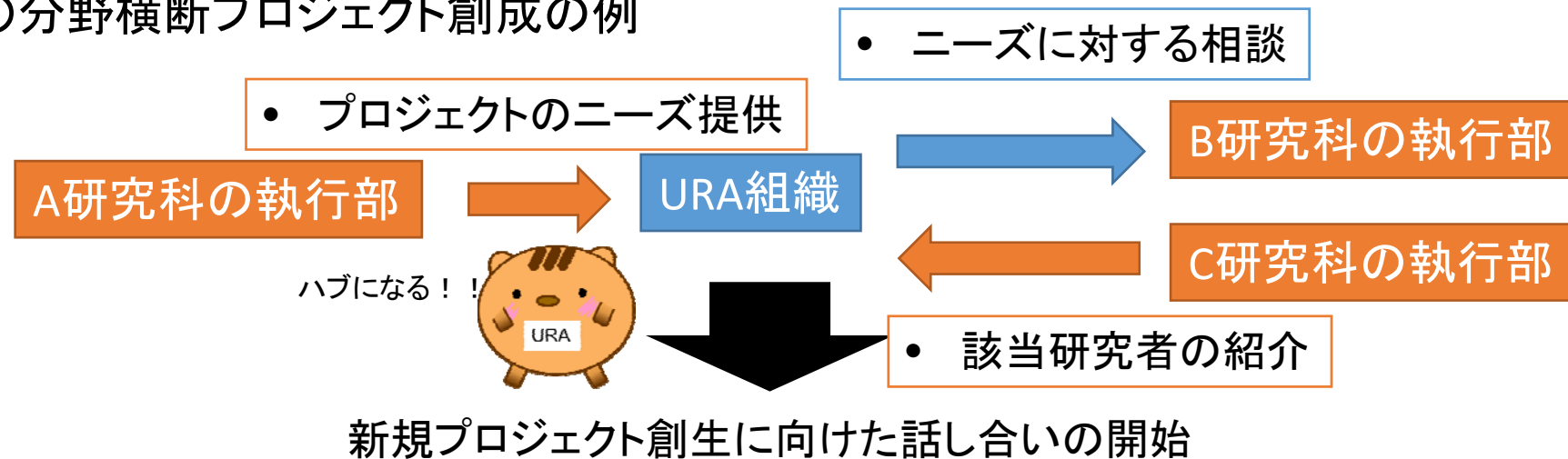
URA組織

- 部局の科研費獲得の分析情報提供
- 部局における対応策(仕組み)の提案

研究科の執行部

- 部局での獲得状況の報告
- 教授会で分析結果・URA支援制度の紹介の場の提供
- 重点支援対象研究者の提供
- 若手研究者を対象としたワークショップの場の提供

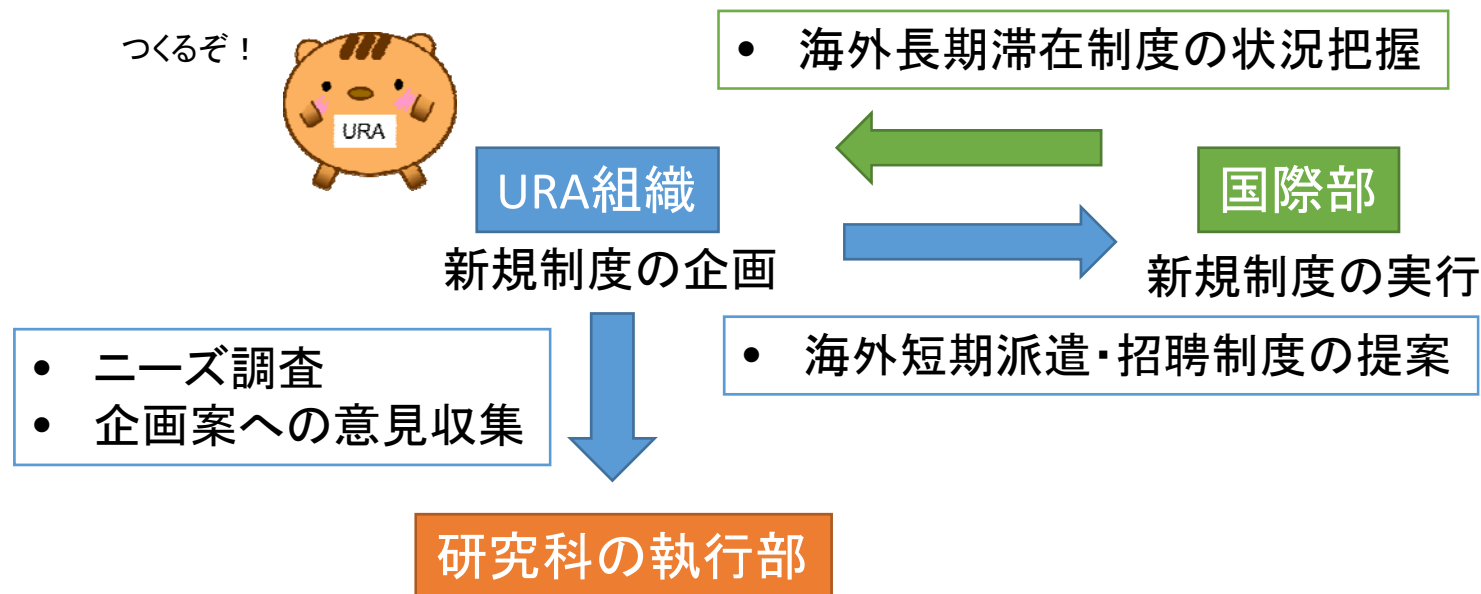
## ○分野横断プロジェクト創成の例



研究科執行部との協力で、効率よく研究者とのパイプ構築

# B to Bの具体的活動例(事務編)

## ○国際化に向けた制度設計の例



事務部と研究科執行部との協力で、研究力強化の全学的な仕組構築

# B to Bによる価値提供の結果・・・

## メリット

- 効率よく研究者を把握することが出来る
- 研究科執行部の紹介で、研究者への信頼度(強制感)がある
- 研究科執行部との信頼関係構築で、新しい仕組み作りと周知も効率的
- 新しい仕組の実行を事務に落とし込むことで少ない人数でも効果的な施策を打てる



➡ 研究者個人の目には見えにくいですが、研究者への貢献はできている

## デメリット

- 研究者個人への認知度はまだまだ低い
- 執行部のアクティビティが低い研究科では効率はよくない
- 研究科数も多いため、完全にカバーし切れていない
- 専攻単位ではまだまだ弱い→研究分野のカバーができていない



➡ 研究者個人の目には見えにくいので、真の顧客からの信頼はこれから



9月2日 RA協議会第1回年次大会

神戸大学セッション

パネルディスカッション・アンケート  
まとめ

# 会場アンケート内容

問1. あなたの身分を教えてください。

1. シニアURA相当 2. 主任URA相当 3. URA 4. その他( )

問2. あなたがURA(もしくは現職)になってからの期間を教えてください。

問3. あなたが所属するURA組織(もしくは部署)の人数を教えてください。

問4. URA(もしくは現職)になる前のあなたの職業を教えてください。

1. 研究者 2. 民間企業 3. 大学事務職員 4. その他( )

問5. あなたは学内の誰のために一番働きたいと思いますか？

1. 研究者 2. 研究チーム 3. 研究科(部局) 4. 執行部 5. その他( )

問6. 上記の人にあなたはどんな価値を提供したいですか？(自由記述)

問7. 実際の業務ではあなた個人は誰を向いて一番働いていると思いますか？

1. 研究者 2. 研究チーム 3. 研究科(部局) 4. 執行部 5. その他( )

問8. 実際の業務ではあなたはどんな価値を提供していますか？(自由記述)

問9. 所属している組織は一番誰を向いて仕事をしていると思いますか？

1. 研究者 2. 研究チーム 3. 研究科(部局) 4. 執行部 5. その他( )

問10. 所属している組織では上記選んだ人や組織へどんな価値を提供していますか？(自由記述)

問11. あなたの仕事への満足度は5点満点中で何点でしょうか？

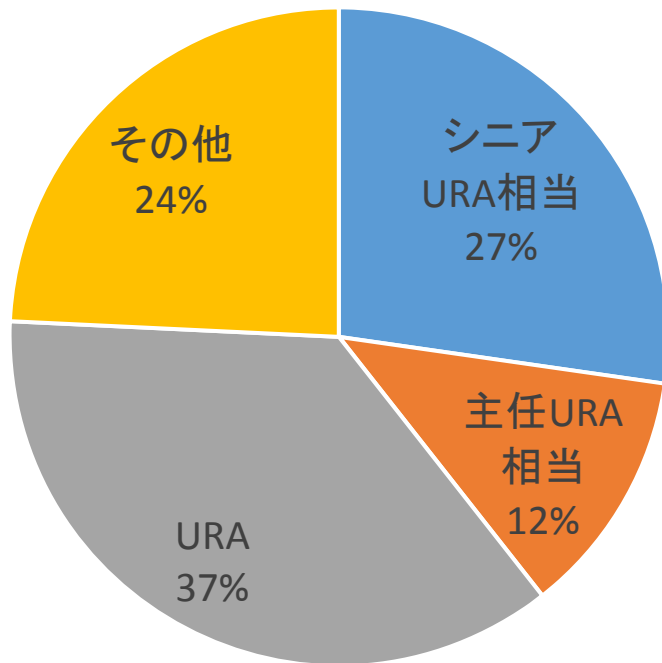
問12. 学内でのあなた自身の認知度は5点満点中で何点ぐらいだと思いますか？

問13. 学内でのURAの認知度は5点満点中で何点ぐらいだと思いますか？

# 会場アンケート結果(参加者の属性)

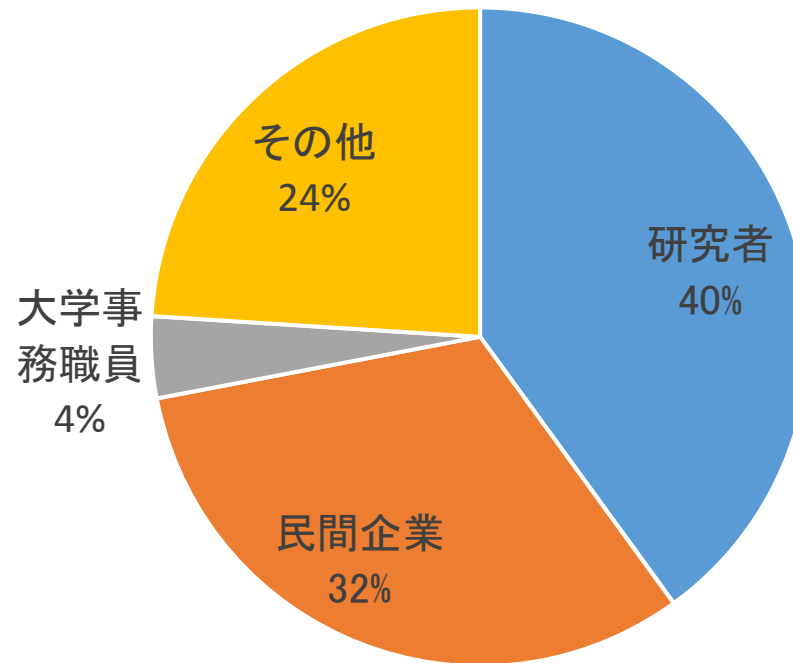
有効回答:33名(参加者当日カウント55名程度)

参加者の身分



その他:教員、事務職員、官公庁

参加者のうち全URAの前職



その他:学生、官公庁、大学専門職  
産学連携業務

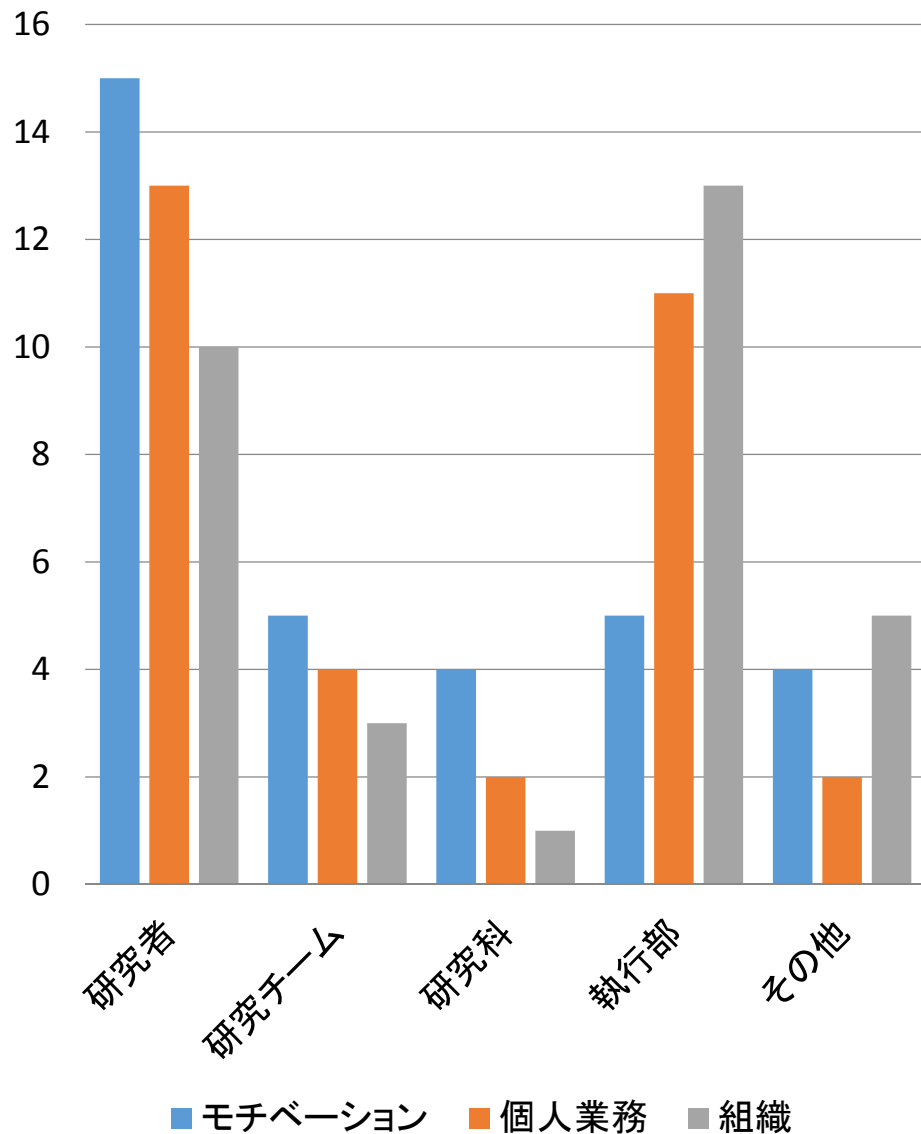
## 会場アンケート結果(参加者の属性2)

### 参加者のURAもしくは現職の期間

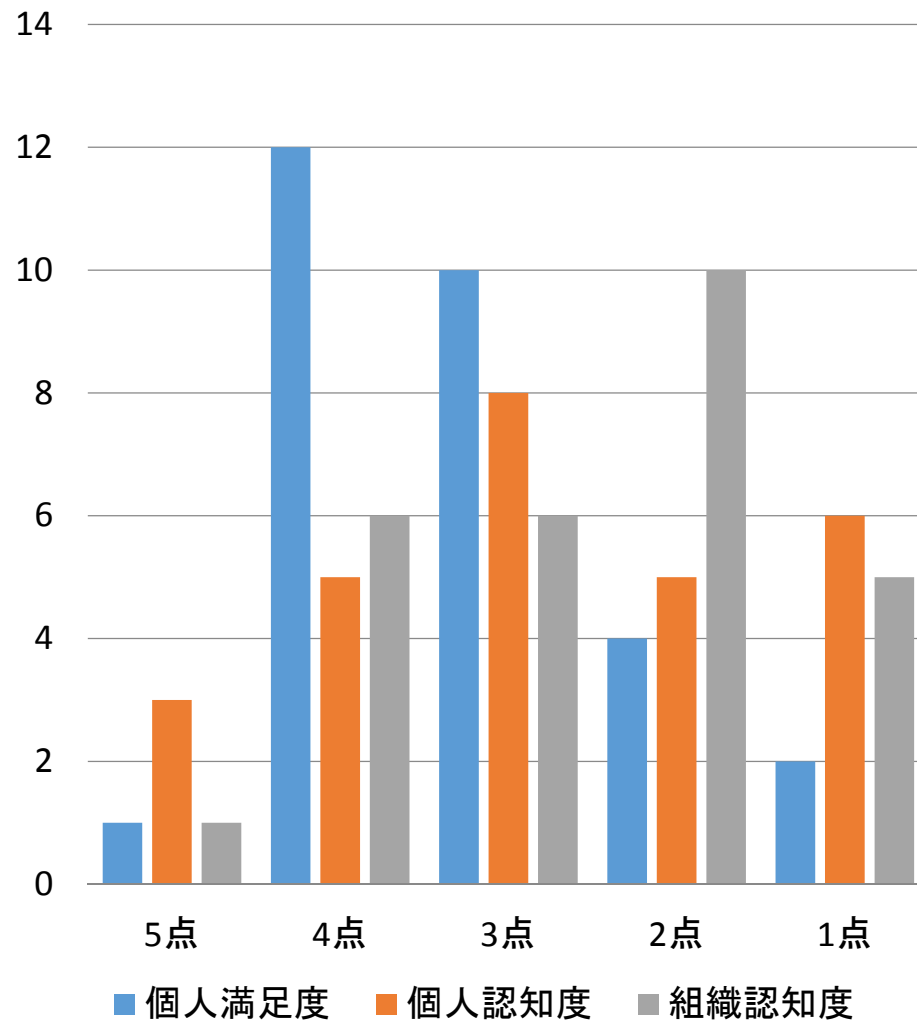
身分	URAもしくは現職の期間平均(月)	最大値	最小値
シニアURA相当	18.0	36	5
主任URA相当	20.8	42	4
URA	17.3	30	6
その他	36.5	132	5

# 会場アンケート結果（提供相手と満足度・認知度）

## 誰に価値提供をしているか



## 満足度と認知度



# 会場アンケート結果（価値提供の内容）

対象	個人のモチベーション		個人の実際の価値提供		組織の価値提供	
	提供価値分類	回答数	提供価値分類	回答数	提供価値分類	回答数
教員	研究環境の構築・改善	5	相談相手・発想の喚起	3	研究マネジメント	1
	モチベーションアップ	2	事務手続き支援	1	外部資金獲得	1
	能力アップ・ノウハウ提供	2	外部資金獲得支援	5	プロジェクト創成	2
	研究支援全般	3	プロジェクト創成	2	環境整備	1
			研究の広報	2	情報収集	2
研究チーム	提供価値分類	回答数	提供価値分類	回答数	提供価値分類	回答数
	チームの拡大	4	プロジェクト創成	2	新しい考え方	1
	研究成果の拡大	2	外部資金獲得	2	プロジェクト運営	1
	チームのビジョン拡大	1	プロジェクト管理	1		
研究科	提供価値分類	回答数	提供価値分類	回答数	提供価値分類	回答数
	プロジェクト創成	1	事務・教員で解決できない問題解決	1	研究マネジメント	1
	事務・教員で解決できない問題解決	1				
執行部	提供価値分類	回答数	提供価値分類	回答数	提供価値分類	回答数
	人材育成	1	研究力向上の企画	1	研究力向上の企画	2
	意思決定支援	1	外部資金獲得	1	外部資金獲得	1
	プロジェクト創成	1	情報収集(IR・学内・省庁)	4	情報収集(IR・学内・省庁)	3
	モチベーションアップ	1	経営戦略策定支援	1	施策推進への支援	1

## 話題①

# 個人のモチベーションと組織のギャップ

URAの最大の顧客は誰だ？

パネルディスカッションであった話題・意見

- 危機感を共有化している点がうまくいっている
- 組織を立ち上げた人と実際業務をする人が違う(外部が来た人)と難しい点がある、しかし実際業務するURAでもう一度価値提供を見直して、執行部へ提供するとよい
- 執行部などトップとつながると全体の意識統一
- 大きな組織だと、大学トップの意思が伝わりにくい、理念共有がポイント
- URAに対して国の思い、執行部のニーズと研究者のニーズのずれがあるのでは

## 話題②

# 日本にとってのURAの価値は？

URAが日本に定着するためにどんな価値を提供すべきか？

パネルディスカッションであった話題・意見

- 研究者が研究と教育に専念できる環境ができるとよい
- URAは所属組織が変わることがあり、URA個人が価値を持つことも重要
- URAの職業は将来なくなる可能性はある
- URAは自由業的な面があるのでは(有期雇用が多いため)
- URAの流動性はノウハウ・ネットワークが広がり日本全体のレベルがあがるのでは
- URAが集まる会はノウハウ共有で有用