



中期アクションプラン

平成18年11月

ノーステック財団

(財)北海道科学技術総合振興センター

<目 次>

はじめに	1
・研究開発型プロジェクトの推進	2
1．プロジェクトの創出基盤形成		
2．プロジェクトの立ち上げから実用化・事業化への支援		
・産業クラスター創造活動の推進		
・・・実用化・事業化の更なる促進	6
1．道外へのビジネス拡大 ～ ビジネスの開発		
2．道内クラスター拠点の形成（地域主体による内発型産業おこしの定着）		
・産学官連携の基盤強化～ R & B パーク構想の推進	9
1．北大 R & B パーク構想の推進		
2．コラボほっかいどうを拠点とした産学官連携の一層の促進		
・プロモーション活動の実践	12
1．戦略的な広報活動		

はじめに

ノーステック財団（（財）北海道科学技術総合振興センター）は、平成13年7月、（財）北海道地域技術振興センター（通称、HOKTAC）と（財）北海道科学・産業技術振興財団（通称、ホクサイテック）とが統合して誕生した。

当財団は統合以来、北海道における科学技術および産業技術の一層の向上を目指して、産学官連携による各種事業を総合的、横断的に実施してきた。また、その成果が実用化・事業化につながるよう支援体制を強化しながら活動を推進し、北海道産業の振興および活力ある地域経済の実現と道民生活の向上に貢献してきた。この間、統合当初より両財団の事業を踏襲しつつ、環境の変化や産学官からの要請に応じ、事業内容を見直しながら活動を推進し、今日に至っている。

一方、依然として厳しい状況が続く道内経済を活性化するためには、新技術・新産業の創出や地域産業の高度化が求められており、産学官連携による積極的な取り組みが期待されている。こうした中であって、現在、大学にある知の資源を活用し、地域経済の活性化を図ろうとする「リサーチ&ビジネス（R&B）パーク構想」が道内主要都市で展開されつつある。

このような環境の変化に対応しつつ、研究開発から実用化・事業化まで一貫した支援を担う当財団への期待に応えるため、「中期アクションプラン」を策定した。

本アクションプランでは、取り巻く環境の変化、財団の強みや課題等を踏まえ、当面5年間（平成18～22年度）を視野に入れ、財団が進むべき方向と具体的な行動を示したもので、以下の点を念頭においた。

成果を早期に創出するために行動する

プロジェクトの選択と集中を行い、研究開発においては派生技術にも注目し、産業クラスターにおいては販売力強化に力点を置く。

地域の産業発展に貢献する

研究開発においては、特に派生技術をも見落とすことなく地元企業への移転や地域企業の技術の高度化を意識した活動を行ない、産業クラスターにおいては、地域主体の産業おこしを支援していく。

関係機関と協調を図りつつ、自律、能動的な活動を行う

1年ほど前までは、各種事業の実行部隊として受動的な活動が多かったが、現在も含め、今後5年間は、自ら仕掛けていくプロジェクトを積極的に手がける活動を展開する。

なお、各章末尾の「目指すべき姿」とは、必ずしも5年後に全ての項目が達成されていないが、その実現に向けた基盤が確立していることをイメージしている。

本アクションプランを業務推進の拠り所として、毎年度の業務方針を策定し、PDCAマネジメントを推進しながら確実に実践していくとともに、財団の目指す姿を共有し、役職員が一丸となって、一層の飛躍を目指すこととする。

・研究開発型プロジェクトの推進

北海道に優位性のあるバイオ産業関連分野を中心に、次世代型産業の芽の創出に向け、実用化・事業化を目指したプロジェクトを積極的に立ち上げていく。

まず、今後5年間は、研究シーズの候補を集め、その中から将来性あるものを見極めながら、早い段階から企業の参画を仕掛けるプロジェクトの編み込み作業を行ない、研究のための研究開発ではなく、企業を交えた実用化のための研究開発を色濃く出していく。そのためには、研究者のネットワークをより強化し、活発な活動を展開する一方で、企業の参画を諮る活動も推進する。

さらに、北海道に国内有数の研究拠点を形成するため、中央諸機関との連携を積極的に図り、国家的プロジェクト等を誘致しながら、研究者と企業の集積形成に努める。こうした集積から生れる研究の成果を新産業の創出や産業の高度化に活用し、地域の競争力を高めるよう活動する。

次に、個別具体的なプロジェクトについては、成果の創出と地域産業をより意識した活動を展開する。短期間に実用化の見込めるプロジェクトには集中的な支援を行なう一方、実用化・事業化まで時間を要する大型プロジェクトについては、研究開発の途上で見出される派生技術の事業化も図りつつ、プロジェクトの持続性を確保する。

このような活動の実効性を高めるため、初めて、5年間の目標を数値で現した。この目標のうち、各プロジェクトの目標値は、北海道経済連合会の「コラボプラン2005」とも連動している。さらに、外部資金の獲得も目標値に掲げているが、これは、獲得した研究資金が、研究開発の推進はもとより、地元へ資金が還流することによる経済効果が期待できるという面もあるためである。

以上のような活動の成果として、国家的プロジェクトの誘致による研究者の集積、研究費獲得による研究開発の推進と地元への還流効果、将来の産業につながる芽を育てるという3つの成果を目指していく。

1. プロジェクトの創出基盤形成 …… プロジェクト創出のためのインフラの整備・拡充

プロジェクト立上げの際に核となる研究シーズ候補の蓄積とそのフォローを行う。また、研究者の集積を活かしたコミュニティ(自由な意見交換の場)から生れる研究開発の種(発想)をコーディネートしながら、プロジェクトに育成していく。

(1) 財団事業を活かしたプロジェクト創出に向けた基盤構築

財団が行う各種研究開発支援事業を積極的に推進し、研究の進捗度合いやその成果を見極めながら、プロジェクトを創出していく。

研究シーズと企業ニーズ情報の蓄積を図るため、各種事業制度を効率的に活用し、推進していく。これにより、有用な事業化プロジェクトの創出に必要なデータベースを構築する。各プロジェクト等のデータベースから、事業化の可能性の高い課題を抽出し、戦略的プロジェクトにステップアップさせる。

(2) 集積(研究者、企業、研究機関)を活かしたプロジェクトの創出 ~

国内有数のバイオ研究拠点を活用したコミュニティからのプロジェクト創出
北海道に優位性のある産業分野、特に国内有数の研究拠点であるバイオ分野において先駆的に進められている次世代ポストゲノム研究の集積と財団のネットワークを活かし、研究者のコミュニティを創り出す。コミュニティでの意見交換を通して新たな研究課題を見出しながら、戦略的プロジェクト創出に向けた活動を展開する。

次世代ポストゲノム研究者ネットワーク、企業ネットワーク、ワーキング活動の活性化を図る。

研究者と企業の連携が促進されるよう財団がコーディネート機能を発揮し、プロジェクトの立上げを仕掛けていく。

国家プロジェクトの創出を目指し、産学官連携のコーディネートを行いながら、戦略的に獲得する研究分野の絞込みや重点研究分野の検討を行い、プロジェクトを共同構築する。さらに、そのプロジェクトを中央行政府等へ提案し、国家プロジェクトの誘致(競争的資金確保)に向けた活動を支援する。

2. プロジェクトの立ち上げから実用化・事業化への支援

短期間に実用化が見込まれ、道内技術の高度化に資するプロジェクトに対しては、集中的支援を行い、実用化・事業化を促進させる。一方、実用化・事業化まで時間を要する大型プロジェクト等に対しては、公的支援などの活用を前提に、研究開発の途上で見出される派生技術の事業化を積極的に図りながら、プロジェクトの持続性を確保する。

各プロジェクトについては、最終目標までの道程を見極めながら、選択と集中により支援を行い、今後5年間の累計目標を以下のとおりとする。

・戦略的プロジェクトの新規立ち上げ	3件	
・実用化・事業化を目指したプロジェクトの事業化	3件	
・公的機関が募集する研究プロジェクトのうち財団提案分の採択件数	15件	(注1)
・財団が支援する研究プロジェクトの公的資金確保	35億円	(注2)

戦略的プロジェクト

財団が編み込んで行くプロジェクトを戦略的プロジェクトと位置づけ、重点的に推進していく。戦略的プロジェクトは、地域の知の集積を活かしながら、先端的な研究課題を国

家的なプロジェクトに組み立て、誘致するプロジェクトと、地場産業や地域特性に根ざした研究開発プロジェクトに分けられる。いずれのプロジェクトも選択と集中による支援を行いながら、実用化・事業化を図り、新産業の創出や地場産業の発展に貢献する。

(注1)「公的機関が募集する研究プロジェクトのうち財団提案分の採択件数」と(注2)「財団が支援する研究プロジェクトの公的資金確保」について

「公的機関が募集する研究プロジェクトのうち財団提案分の採択件数」とは、財団がプロジェクトの組立てを行い、提案する案件のうち、研究資金の管理まで行うプロジェクトをいう。代表的な例として、経済産業省の地域新生コンソーシアム研究開発事業がある。一方、「財団が支援する研究プロジェクトの公的資金確保」とは、文部科学省、経済産業省等の競争的資金を指し、資金が直接研究者へ支払われるものをいう。

(注2) 公的資金(国の競争的研究開発資金)の積極的な活用

先端科学技術分野では、長期におよぶ研究開発期間と、多額の研究資金を要する。このため、地方財政の悪化、道内産業基盤の脆弱性を踏まえ、今後も公的資金(国の競争的研究開発資金)を積極的に活用した産業集積の形成を目指していく必要がある。

なお、研究開発費が地域経済へ還流することによる経済効果について、代表的な事業で試算した結果、「35億円の研究開発費は、約68億円の地域産業への経済効果があり、その生産により約540名の雇用を創出する。」ものと見込まれる。

(1) 研究開発プロジェクトの選択と集中 ... プロジェクト推進の考え方

プロジェクトの編み込み活動をとおして、自律、能動的にプロジェクトを仕掛けていく。一方で、実現可能性の調査を行い、より成功の確度をあげる手立てをとりながら、プロジェクトを厳選して、推進する。

研究開発助成事業、受託調査事業等の実施によって得られた研究シーズの事業化の可能性を評価する。

将来性のある研究開発プロジェクトについては、産学官連携の体制作りをコーディネートし、集中的に支援する。

(2) 地域や産業を重視したプロジェクトの推進

地元企業に共同研究に参画、または、研究を支援する企業になっていただきながら、研究開発の途中で生れる派生技術も実用化につなげていくことに努力する。例えば、再生医療がらみの研究であれば、その過程で生れる素材を化粧品として販売する動きや素材製造のための製造装置を販売するなど、基本となる技術開発の過程で市場に提供できる製品は、積極的に市場展開していく。

マーケット調査、FS 調査等により、実用化・事業化の可能性を調査しながら、プロジェクトを支援する。

FS 調査：Feasibility Study 実行可能性の調査

長期のプロジェクトについては、研究の過程で生れる派生技術の実用性を探り、実用化・事業化のためのプロジェクトへつないでいく。

意欲的な地元企業との連携を強め、地域への技術移転を促進しながら、プロジェクトを支援する。

(3) 実用化・事業化へ向けた戦略的プロジェクト推進手法の確立

各種研究開発支援事業の研究開発課題や次世代型技術研究開発事業等から、短期的に実用化・事業化を目指すプロジェクトと、長期的に実用化・事業化を目指すプロジェクトに分類しながら、両者の推進手法を確立し、実践していく。

- ・短期的課題： 研究開発期間 2 年程度 毎年 1~2 課題選定
- ・長期的課題： 研究開発期間 5 年程度 毎年 1~2 課題選定

(5 年型プラン展開事例)

- (1 年目) 事業化可能なプロジェクトの調査・検討・組成 (戦略的プロジェクト組立)
- (2 年目) 調査研究により戦略的プロジェクトへの育成 (調査事業受託等)
- (3 年目) 中間評価により再評価 (ブラッシュアップ会議等によりプロジェクトを認定)
- (4~5 年目) コンソーシアム体制を構築し、地域新生コンソーシアム研究開発事業へ(応募)
- (6 年目) 2 年間のコンソーシアム事業を実施後、事業化ステージ(ビジネス開発)へ

なお、従来、研究開発にかかる事業は、研究開発部が一貫して支援してきたが、このアクションプランでは、各部が連携しながらプロジェクトを支援する。具体的には、実用化から事業化へ移行する段階(主体となる企業や製品が明らかになるタイミング)で、クラスター推進部へ移行し、事業化の段階は、ノウハウを持つクラスター推進部が、その中心となって事業を推進していく。

目指す姿

- ・プロジェクト創出のインフラ整備、拡充により、将来有望なプロジェクトが輩出される。
- ・国の内外を問わず、優れた研究者の交流が促進されるとともに、最先端の研究情報がネットワークの中で交換され、道内企業も積極的に加わっている。
- ・実用化・事業化へ導くためのノウハウが蓄積されており、そのノウハウを活かした新たなプロジェクトが間断なく生み出され、産学官連携が促進されている。
- ・研究開発から実用化・事業化への流れが促進され、研究成果が地元企業の技術として活かされており、事業化につながるプロジェクトが輩出されている。
- ・研究開発拠点のプロジェクトを通して、研究開発とビジネスの両面で優れた人材が養成され、そうした人材が新規事業や地元企業の技術の高度化に貢献している。

・産業クラスター創造活動の推進...実用化・事業化の更なる促進

道内地域経済の自立的発展を目指す取組み（内発型産業振興方策）として、北海道における産業クラスター創造活動は、全国に先駆けて平成 10 年度から実践活動を開始した。

これまでの活動の結果、事業化件数（累計 83 件）、売上高（累計 74 億円）、波及効果（道内生産誘発効果 148 億円）、産学官の連携による人的ネットワークの広がり、ビジネス開発を通じたモノづくり意識の浸透等、着実に成果を拡大してきた。

一方、北海道を取り巻く環境は、ますます厳しい方向へと急激に変化しており、一層経済的な自立を求められる時代になってきている。そのため、今後は、具体的な成果が現れている内発型産業振興方策としての産業クラスター創造活動をより一層促進していく必要がある。そこで、今後の活動の基本的なスタンスとしては、より実効性のあるコーディネート活動を通じて更なる成果の拡大を図っていくこととし、具体的には次の 2 つの視点から取り組んでいく。

1. 道外からの要望案件の発掘と道内企業の販売力強化によって、道内企業が道外に売る力をつけていく。= 道外へのビジネス拡大
2. 財団に蓄積されたコーディネート手法・ノウハウを道内各地域に伝達・移転し、また外部の専門家などを地域に紹介することによって、道内各地域が自ら産業おこしに取り組む活動を定着させていく。= 道内クラスター拠点の形成

1. 道外へのビジネス拡大 ~ ビジネスの開発

5 年間の累計売上目標 150 億円

5 年間の開発協力資金合計 1,500 万円

(1) 事業化プロジェクトの推進

事業化プロジェクト...産業クラスター創造活動によるプロジェクト

重点フォローアップ案件の選択と実施により、今後 5 ヶ年間の累計売上げ 150 億円の達成に向け、一層の売上げ成果の拡大を図るとともに、開発協力資金の獲得を目指す。

より一層販路を意識したコーディネート活動を実践する。

既存のプロジェクトの選択と集中により、実際の市場ニーズが見込まれる案件を「重点フォローアップ案件」として選定し、重点的に支援する。具体的には、各年度末の到達目標を 最終商品 道外向け商品の改良 販売実績の向上 販路拡大 に分け、成果の一層の拡大を目指す。

重点フォローアップの成果として企業の売上高に応じた「開発協力資金」を確保し、新たな開発資金として投入する仕組みを定着させる。今後 5 ヶ年間で、1,500 万円の開発協力資金の獲得を目指す。

(2) 道外企業からの受発注に対する仕組みづくり

これまで得られた企業ネットワーク等を活用して、道内企業と財団が共同で、道外からの受発注に対する仕組みづくりを行い、道外への販路拡大を目指す。

新規案件では、可能な限り道外に販路を有する企業との連携を視野に入れコーディネートする。

道外への企業・団体訪問を実施し、新たに道外企業との連携事業を立ち上げ、連携の促進を図る。

道内についても地域間連携の強化を図る。

(3) 外部専門家ネットワークの構築

道外アドバイザーを発掘・活用しながら、これらアドバイザーを加えた外部専門家のネットワークを構築していく。

道内のアドバイザーに加え、道外のアドバイザーを発掘・活用することにより、全国規模の市場ニーズの把握とニーズの裏づけ調査を補強する。

これらアドバイザーの活用により、技術の目利きに対する精度の向上を図る。

2. 道内クラスター拠点の形成（地域主体による内発型産業おこしの定着）

5年間の累計目標 新規プロジェクト 20件 立上げ

(1) 道内中核都市（6圏域）へのコーディネート・ノウハウの移転

財団では、これまでの活動の経験から“ビジネス開発手法”（外部の異なる知恵、知識を取入れて事業を組み立てて行くコーディネート機能）を独自のノウハウとして蓄積してきた。地方中核都市については、既存の地域中核推進組織へプロジェクト開発のノウハウを移転し、地域主体による内発型産業おこしの定着を図っていく。

地域中核推進組織のある6圏域（旭川・北見・釧路・帯広・室蘭・函館）に、地域担当者を設ける。

「プロジェクト・カルテ」と「新事業マニュアル」を活用しながら、最初は、1圏域1件以上のプロジェクトテーマを立ち上げる。

6地域中核推進組織と財団が協力しながら「ネットワーク会議」を開催し、事業の進捗状況と進め方について意見交換しながらプロジェクトを推進する。

平成20年度に行なう北海道補助事業の中間評価を見据え、地域間競争を促進しながら、プロジェクトを推進する。

(2) 地域クラスター研究会活動への支援

道内28のクラスター研究会に対しては、重点支援地域を選択し、成功事例づくりの後押しを継続しながら、その成功事例を他の研究会へ紹介し、産業クラスター活動の活性化を図る。

る。

重点支援地域を選択し、モデルケースとなる成功事例づくりを後押しする。

「クラスター研究会会議」を開催し、重点支援地域における成功事例の発表等を行うことにより、活動が停滞している地域に対して、地域産業戦略としてのクラスター活動を再考するきっかけをつくる。

やる気のある地域に対しては、具体的な案件に対して資金の紹介や外部専門家の知恵を入れて、地域自らの産業おこし活動をバックアップしていく。

目指す姿

- ・財団の“つなぎ”による外部との連携を通じて、道内企業の技術力、販売力が高まっている。
- ・道外を含む外部専門家ネットワークが構築されていて、財団のみならず道内各地域で活用されている。
- ・道内各地で、クラスターの開発手法を使った産業おこしの活動が定着している。

中核都市では自前でプロジェクトをコーディネートできるようになっており、地域内の企業・大学・試験研究機関などと組んだプロジェクトの売上実績が計上されている。地域クラスター研究会活動を通じて、「自らづくり、自ら売る」という実践活動が定着し、小さいながらも地域産業クラスター活動の成功事例がでていいる。核となるコア技術の連結、組合せを提案し、参画する企業を募りながら、新たな事業化へのコーディネートを行い、クラスター化の事例が創出されている。

【経済効果】

今後5年間の累計売上高150億円の経済効果は、資材調達等の間接的な効果を含めると、道内で約300億円（年平均約60億円）の生産誘発効果があるものと試算される。これは、延べ2,485人の雇用創出に相当し、道内への税収効果約13.5億円（年平均約2.7億円）が見込まれる。

・産学官連携の基盤強化～R & Bパーク構想の推進

大学にある知の資源を活用して、産学官が連携しつつ、研究開発の促進と新たな事業の創造を通して、地域経済の活性化を図ろうとする「リサーチ&ビジネス(R & B)パーク構想」が全道主要都市で展開されつつある。この先行モデルとして、北大リサーチ&ビジネスパーク構想推進協議会が中心となり、「北大R & Bパーク構想」実現に向けた取組みが展開されている。

当面は、この先行モデル構想の実現に向け、コラボほっかいどうを拠点として、財団の機能強化を図りながら参加機関の協働の下、積極的な活動を展開する。

1. 北大R & Bパーク構想の推進

R & Bパーク構想を実現するためには、研究開発から実用化・事業化までの一貫したコーディネート機能の強化が不可欠である。このため、財団の機能強化を図りながら、参加機関の協働の下、積極的な活動を展開する。

(1) 推進機能の構築とR & Bパーク事業の推進

本構想を推進する上で、関係機関の果たすべき役割を明確にし、各々がその役割を果たすことを前提に、平成18年度に行われる推進機能の検討・具体化を踏まえつつ、財団の機能強化を図った上で、平成19年度以降、財団が主体となって推進機能を担う。

平成18年度「北大R & B P産学官連携事業推進室」が実施する推進機能の検討・具体化の検討結果を踏まえつつ、R & Bパーク構想を推進支援するために新たに財団に付加される機能について、必要な体制等を検討する。

支援強化策の検討結果を受け、関係機関との協働・連携のもと、機能強化を図った上で、平成19年度以降、財団の機能を主体に推進機能を構築し、事業を推進する。

- ・各機関が実施するR & Bパーク関連事業との連携調整
- ・新たな事業展開に関する提案
- ・推進協議会への付議、報告

(2) 実用化・事業化までの一貫したコーディネート機能の強化

事業化に至る過程において、プロジェクト当事者は研究開発に重点をおく場合が多く、プロジェクト全体をビジネスの発想で運営する経験が少ない。このため、ビジネスをプロデュースする機能や、専門家からのアドバイス機能を強化する等、従来手薄な推進機能を付加し、コーディネート機能を強化して事業化の創出を加速する。

早期に事業化が見込まれるプロジェクトを重点プロジェクトに選定するとともに、そのプロジェクトを担当するビジネスプロデューサーを配置し、事業化まで誘導する。

経営・法務・特許等専門家の協力を得ながら、プロジェクトの技術経営面を補強するアドバイスを強化する。

(3) 研究者と企業の交流促進

研究者と地元企業の共同開発を促進するためには、地元企業と大学の交流を深めていく必要がある。このため、技術交流会の開催等交流事業の企画・運営を行い、企業が参画しやすい環境を形成する。

実用化・事業化を視野に入れた研究シーズの発表、意見交換の場を設定する等、交流サロン・産学官技術交流会等を開催する。

既存の研究者ネットワーク、企業ネットワーク、コーディネーターネットワークの拡大とともに、ネットワーク間の連携強化を図る。

(4) R & B パークの広報・PR

北大R & Bパーク構想のPR、R & Bパークの優位性（研究シーズ・プロジェクト・支援体制等）の紹介等、企業の参加を促す広報・PR事業を実施する。

PRパンフレットの作成・配布、パネルの作成

産学官連携推進会議・イノベーションジャパン・ビジネス EXPO 等、各種展示会への出展
ホームページの企画・運営等による情報発信

北大R & Bパークフォーラム等の開催によるR & Bパーク構想のプロモーション

〔 R & B パーク構想を推進支援するために新たに財団へ付加される(1)～(4)の機能については、人員・資金等の強化が必要である。 〕

2. コラボほっかいどうを拠点とした産学官連携の一層の促進

産学官が連携・交流する“場”および“機会”の提供により、「コラボほっかいどう」を拠点とした産学官連携の一層の促進を図る。

(1) コラボほっかいどうの機能充実

入居者へのサービス強化、コラボの弾力的な活用等の実現により、コラボの機能充実を図る。

入居者との連携をより一層緊密にするため、入居企業との定期的な意見交換の場や担当窓口の一本化等を検討し、産学官の共同研究と研究成果の実用化・事業化の促進を支援する。コラボの共同研究ルームがオール北海道として利用できるよう関係機関と協議・調整し、活用の弾力化と一層の活用促進を図る。

(2) コラボほっかいどうの役割検討と具体化

北大北キャンパスでは、コラボ近隣においてインキュベーション施設の建設計画が進められており、施設竣工後、産学官連携の一層の促進を図るため、コラボほっかいどうの果たすべき役割が大きく変わるものと想定される。

インキュベーション施設の設置と連動して、下記事項等について平成 18 年度中に方向性を見出し、具体化していく。

- ・コラボほっかいどうとインキュベーション施設との連携
- ・コラボ共同研究ルームの運営方策
- ・インキュベーション施設等の入居者に提供する各種サービス

インキュベーション施設設置後は、コラボほっかいどうとインキュベーション施設とが連携・補完しながら、事業化を促進する。

目指す姿

- ・北大 R & B パークでは、研究開発から実用化・事業化までの一貫した支援により、事業化の成功事例が輩出され、多くの企業の参加が促進されている。
- ・大学発ベンチャーの創出や産学官連携による企業のインキュベーション機能が、北大北キャンパスの特徴的なサービスと位置づけられ、財団は、他の機関と協力・連携し、コーディネート活動を活発に行い、成功事例の輩出に貢献している。
- ・こうした R & B パークのノウハウが、全道各地の R & B パークにおいて活用され、財団は地域と連携しながら、R & B パークの活動に貢献している。
- ・コラボほっかいどうでは、他の機関が提供できないサービスを提供しており、多くの人々の交流が促進され、北キャンパスで欠かせない施設と位置づけられている。

・プロモーション活動の実践

財団の事業成果を積極的にPRする等、戦略的なプロモーション活動を実践することにより、事業の知名度を高めていく。これにより、企業や研究者の集積を図り、新たな連携によるプロジェクトを創出し、地域経済の活性化を促進する。

1．戦略的な広報活動

財団の事業成果をタイムリーにPRしていくため、情報発信する仕組みを定着させる。また、これまで、個別、単発的に行ってきた情報発信を一元化し、マスメディアとのネットワーク形成に努めながら、戦略的にアピールしていく。

(1) 情報収集の仕組みづくり

発信情報の収集と、各種情報の共有化を図るため、財団内の情報の流れを一元化するとともに、会員企業等、外部の取材活動を展開する。

定期的な意見交換の場を設ける等、財団内で情報の共有化を図る。

効率的に情報が集約される仕組みや会員（賛助会員、出捐企業）サービスについて検討するためのチームを組成し、実態に即した会員サービスを検討する。

(2) 情報発信手法の確立と積極的な取組み

収集したニュース素材の中から、発信すべき情報を選別し、タイムリーに発信するとともに、発信頻度を高めていく。

ニュースリリース等メディアへの情報発信の仕組みを統一し、タイムリーな情報発信を実践する。

財団の広報媒体（メルマガ、HP、主催事業）を積極的に活用するほか、報道機関への情報提供の頻度を高めていく。

(3) 戦略的なプロモーション

マスメディアの活用を含めた幅広い広報活動を通して、財団の事業を戦略的にアピールしていく。

展示会、イベントへの出展は、プロモーションの狙いを明確にし、効率的・効果的にPRしていく。

展示会、セミナー等におけるプレゼンテーション・ノウハウを習得し、実践する。さらに、そのノウハウを財団内に周知・伝達し、プレゼンテーション・スキルを高めて行く。

マスメディア関係者との人脈づくりを継続しながら、そのネットワークに戦略的に情報提

供し、メディアを媒体に財団事業のプロモーションを行う。

目指す姿

- ・情報が一元化される仕組みが定着しており、関係者へタイムリーな情報発信がなされている。
- ・マスメディアを通して活動が広く報道され、財団のプレゼンスが一段と高まっている。
- ・財団の知名度が高まることで、新たな企業や研究者の参加が促進され、多様な連携により、新産業の創出や産業の高度化に貢献している。