

地方航空路線活性化プログラムに係る 取組の効果検証に関する報告

平成28年度取組及び総括報告

平成29年3月13日

釧路空港利用整備促進期成会（事務局：釧路市）

釧路～札幌丘珠路線（北海道エアシステム）

プロジェクト名 道東と道央を結ぶ道内航空ネット
ワーク活性化プロジェクト

I 釧路＝丘珠路線に係る取組実績概要

1. 平成28年度の取組目標と課題

【目標】

平成28年度 搭乗率60% 利用者数 56,000人

釧路＝丘珠路線は、道東と道央を短時間で結びビジネス客の利用が多い。このボリュームマーケットに加え、観光客や若年層のニーズ開拓を行い、全体としての利用率向上を本事業の目標とする。

【課題】

- ・悪天候により多発する欠航(釧路空港:春～夏 霧、丘珠空港:冬 雪)があるため、利用しづらい。
- ・道東の経済等の中心的功能を担う中核都市への、唯一の高速交通手段としてビジネス客の需要は多いが、一般的には当該路線の認知度が低い。
- ・ビジネス客が大半のため、週末の利用が下がる傾向にある。

2. 平成28年度の実績概要及び目標の達成状況

【現状と達成率】

平成26年度	搭乗率目標:実績	54%→60.0%	利用者数目標:実績	48,600人→53,534人
平成27年度	"	55%→62.1%	"	49,500人→55,229人
平成28年度	"	60%→67.6%	"	56,000人→63,240人(見込み)

【達成状況とその背景】

- ・平成26年度27年度は目標を上回っており、平成28年度についても目標を達成する見込みで推移している。
- ・同期比では、平成26年度下半期の利用実績は27,576人であり、取組前である前年同期より1,340人増加した。
- ・取組前(H25下期・H26上期)と取組後(H26下期・H27上期)を比較すると取組後の実績が1,135人増となっており、取組の効果があったと考えられる。
- ・平成28年度上半期の利用実績は31,623人であり、前年同期より4,252人増加しており、継続的な取組の効果があったと考えられる。

II 釧路＝丘珠路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

(1)利用者利便性の向上【取組費用 393万円】

①バスターミナル等での運航情報提供事業

1. 取組の実施概要

・釧路駅前バスターミナル及び複合商業・観光施設の釧路フィッシャーマンズワーフMOOに釧路空港各路線の運航状況を映し出すモニターを設置し、リアルタイムな情報提供を行った。

2. 実施・連携体制

・北海道、HACと定期的な打ち合わせを行い、実施に当たっては釧路市が全体調整を行い、バス会社並びに釧路フィッシャーマンズワーフMOOの協力を得て釧路空港発着路線の情報提供を行った。

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

・札幌でのモニター認知度アンケートでは、20代男性で18%、30代男性で12%が「モニターを見たことがある」と回答。ビジネス客の若年層に確実に浸透している。

認知度が高かった理由としては、モニター設置場所が最適であったからと推測できる。今年度、ランニングコスト捻出策として、モニター本体への広告掲載を計画したが、広告主から効果性について評価が得られず、実施に至らなかった。

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

- ・広告掲載が実現できればモニター設置の継続性や拡大につながり、モデル性の高い取り組みとなったと考えられる。
- ・取組認知度向上の観点も含め、設置に当たっては、利用者利便性の高さもさることながら、広告媒体として価値の高い場所に設置する観点も必要だった。



II 釧路＝丘珠路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

(2) 公共交通等の利用を拡大させる空港アクセス支援 ①【取組費用 594万円】

① 釧路・札幌圏でのバス・レンタカーの料金低減化に係る実証実験【取組費用 561万円】

1. 取組の実施概要

- ・航空機搭乗者に対し、バス・レンタカーで使用可能な利用助成券を発行し、空港アクセスに係る公共交通網の利用拡大を図った。
- ・個別には、北海道庁や札幌市役所職員向けに周知を依頼したことをはじめ、需要の多い医師会や歯科医師会に会員への周知を依頼したほか、北海道経済連合会や北海道商工会議所連合会に対して職員への周知を依頼した。

2. 実施・連携体制

- ・釧路市が全体調整を行い、バス・レンタカー会社、丘珠空港ビルの協力を得て、HACを中心に導入に向けた調整を行った。

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

- ・これまでの利用へのインセンティブとしての位置づけでの実施は、コストがネックになっている利用者への訴求は難しいと考え、主に既存顧客の安定確保を目的に実施し、利用者へのメリットを付加することによるリピーターの増加を狙い実施した。
- ・バス・レンタカーの割引事業の実績については、H28年6月～10月の利用件数が8,387件であり、前年度同期間の集計を見ると6,435人であることから、対前年度同期比で30.3%増加している。6～7月については概ね前年同様の割引チケット利用実績となっており、8月の台風被害によるJRの不通により、相当数が航空機利用に切り替えたためと想定されるものの、6～10月の搭乗者数は、H28年が29,892人、H27年が24,214人で23.4%増となっており、割引チケットの利用率の伸びの方が大きくなっており、このことから、本プロジェクトの取組の効果も一定程度あったものと考えられる。
- ・利用者のアンケートでは、回答者すべてから制度の利便性が高評価されている。
- ・リピーター率については、前年同期比(4～9月)で、昨年51.0%→本年48.7%という結果となった。これについては、JRの不通による影響により、これまで利用していなかった層が利用している結果と考えられるが、1～6月の前年同期比では昨年50.2%→本年50.8%と緩やかな増加傾向にあることから、取り組みの浸透が見られたものと考えている。

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

- ・新千歳空港に比べ、空港へのアクセスで、利用者にとっては大変不便で自家用車利用率が高い丘珠空港において、利便性とお得感を高めリピーターを確保するためにも、二次交通等に対する割引等、さらなるリピーター優遇策は有効であると考えられる。
- ・しかしながら、費用対効果が期待に添わない現状を鑑みると、継続性については検証が必要となる。

※バス、レンタカー割引チケット



II 釧路＝丘珠路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

(2) 公共交通等の利用を拡大させる空港アクセス支援②【取組費用 594万円】

② 丘珠空港駐車場料金無料化実証実験【取組費用 33万円】

1. 取組の実施概要

- ・主に札幌市中央区以北の企業600社に対し、アンケート調査を実施。
- ・出張等での利用交通機関や航空機利用可否、航空利用に係る二次交通の不便さ等の課題などの聞き取りを実施し、課題解決に役立てるもの。
- ・回答へのお礼として丘珠空港駐車場の1日無料券を配布する。

2. 実施・連携体制

- ・北海道、HACと定期的な打ち合わせの機会を持ち、意見を出し合いながら事業を構築した。
- ・配布に当たっては、HACのCAが機内でアナウンスし、希望者に手渡すなどの協力をいただいたことにより、取り組みが認知されたものとする。
- ・また、事業告知にあたっては、北海道の協力のもと、札幌市内在住企業等へ周知を実施した。

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

- ・「割引の取組が地上交通からの切り替えに繋がる」と答えた企業は50%であり、自由回答では「トータルでのコストが他の期間よりも安くなるなら」や、「資材運搬を伴わない出張なら」といった、条件付きでの回答も多く見られた。
- ・「取組が利用につながらない」と回答した残りの50%の企業からは、自由回答で「資材運搬を伴う出張しかない」や、「釧路だけでなく広域を回るため」などといった意見が大半であった。
- ・丘珠空港周辺企業へのアンケートによると「立地上丘珠に近いが、新千歳空港を利用している」という企業が42.7%となっており、理由を尋ねたところ、「釧路方面以外の都市への出張を含め、新千歳の方が便が多いから」が40.9%、「空港や目的地へのアクセスを含め時間がちょうどいい」が18.2%となっており、公共交通でのアクセス利便性等が丘珠利用のネックとなっていることが分かった。

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

- ・札幌市中心部から公共交通を利用する空港利用者にとっては、新千歳空港に比べ、空港アクセスの不便さがある丘珠空港において、利便性を高めリピーターを確保するためにもこうした施策は有効であると考え、かかるコストに比べ、成果指標となるリピーター増加率(1～6月前年同期比で50.2%から50.8%の0.6ポイント増)が大きく高いとまでは言えず、継続性については検証が必要と考える。また、今後の対策として、自家用車等を利用する医療関係者等など、中心部からの距離の近さがメリットとなるターゲットをしっかりと絞ってPRすることが必要であると感じた。
- ・一方で、リピーター対策は、常に利用してくれるファンを確保し、経営の安定化や口コミ広告の広がりなどを生むうえで重要な課題であると考えられることから、さらにリピーターに特化した優遇策は有効なのではないかと感じた。
- ・丘珠空港周辺企業へのアンケート結果による4割の新千歳空港利用企業については、課題解決は容易ではないものの、取り込んでいくべき需要であると感じた。
- ・また、台風被害等の際においては、点と点を結ぶ航空路線の優位性について、今後、PRの一つの視点として考えられるものと感じた。

II 釧路＝丘珠路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

(3) 路線認知度を高めるPR活動【取組費用 981万円】

1. 取組の実施概要

- (1) 公共交通機関等へのPRラッピングによる航空路線PR→空港連絡バス、札幌地域のタクシー車両広告、地下鉄車両広告掲載。線認知度の向上を図った。
- (2) フリーペーパーの作成による釧路地域の情報発信→HAC機内や札幌市公共施設等、イベント会場で配布した。
- (3) 航空搭乗券の地域クーポン活用実証実験→加盟店舗に置いて航空券の半券提示でサービスが受けられるクーポンブックを作成し、機内に設置する。
- (4) 企業総務課等を対象としたセミナーの実施→道内出張時における航空機利用を推進を目的に札幌・釧路で実施。
- (5) 各種媒体・イベント等でのPRの実施→HAC時刻表や観光誌等における事業告知記事を掲載、日本ハムファイターズイベント等においてチラシを配布するなど、路線認知度の向上に努めた。



2. 実施・連携体制

バス会社等の協力を得たPR広告や北海道医師会や北海道歯科医師会、北海道商工会議所連合会の協力を得て、会員団体に対し事業の告知を行った。

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

- ・札幌市内在住者へのインターネット上でのアンケートによると、「フリーペーパーを見てHAC利用の動機づけとなった」が42.9%、「クーポンブックを見て」が71.4%、「ラッピングバスを見て」が33.3%、「タクシーのステッカー広告をみて」が20.0%、「地下鉄中吊り広告をみて」が、28.6%であった。
- ・一方で、ラッピングバスやタクシー、地下鉄広告については、アンケートの結果「見たことがない」と回答した方の割合が85.2%にも上り、ターゲットへの訴求にあたっては、ターゲット層のニーズに沿った「刺さる」打ち出し方を検討する必要がある。

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

- ・全体を通じ、「路線自体は知っているが、具体的なコストや利用によるメリットは知らない」という方が多いと感じられ、ターゲット自身の心理に「刺さる」打ち出し方をすることの難しさを実感した。
- ・継続にあたっては、セミナー開催によりターゲットを集め、直接対面して告知し、意見を聞くなど、比較的安価に抑えられ、かつ、告知効果の高い手法をとることが重要である。

II 釧路＝丘珠路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

(4) 魅力ある旅行商品造成事業【取組費用 1,220万円】

1. 取組の実施概要

- (1) 北海道新幹線開業ツアー→北海道新幹線を利用し、釧路地域から函館経由東京行の旅行商品を造成した。
- (2) 30～40歳代の女性をターゲットにした商品造成→特定コンテンツの訴求による個人～少人数グループ向けの商品。
- (3) 夏休みの親子をターゲットにした旅行商品の造成→丘珠空港の格納庫等見学などを盛り込んだ旅行商品を造成した。
- (4) オンライントラベルエージェントとの連携による旅行商品の告知→WEB上で告知ページを制作して利用促進を行った。

2. 実施連携体制

- ・北海道、HACと定期的な打ち合わせの機会をもち、意見を出し合いながら事業を構築した。
- ・特に商品造成にあたっては、HACを中心に具体の企画調整をいただいた。

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

【(1)北海道新幹線開業に向けたツアー】 【(2)女性をターゲットにしたツアー】 【(3)夏休みの親子ターゲットツアー】 【(4)国内大手OTAによる告知・利用促進】



- ・造成本数 1本
- ・参加者 16名
- ・参加者平均評価 5段階中3.9



- ・造成本数 2本
- ・参加者 ①5人 ②7人
- ・参加者評価 いずれのツアーについても9割以上の満足度であった



- ・造成本数 1本
- ・参加者 大人7人 子供6人
- ・参加者平均評価 5段階中4.3



- ・掲載期間 5/20～9/19
- ・PV数 62,769PV
- ・掲載期間中の提携宿泊先予約件数 対前年10.7%増

・いずれの商品についても、一般的な観光旅行ではなく、その土地ならではの体験型の内容として販売したことが功を奏し、利用者からの評価は概ね高いものとなったが、商品造成や広告にあたり、一定程度のプロジェクト予算が投下されており、比較的安価な旅行料金設定となっていることも高評価を得た大きな要因であると考えられる。

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

- ・公的予算を投じない場合の旅行代金の負担感や、座席数の制限などから、パッケージ商品として組みにくいことなどのハードルは存在するが、ツアー内容の更なる磨き上げなどにより、富裕層の単身・夫婦・少数友人層などがターゲットとなる可能性がある。
- ・参加者意見から、帰省や墓参りでの利用検討の声もあり、「ビジネスor観光地めぐり」のみにとられない利用者ニーズに沿った商品づくり、提案が必要。

II 釧路＝丘珠路線に係る取組の効果検証

2. 実施・連携体制(継続性)

(1) 体制の全体図

バス・レンタカー会社、旅行会社等

- 利用者利便性の向上～モニター設置
- 空港アクセス支援～チケット導入に係る調整
- 路線認知度を高めるPR活動～ラッピング広告掲載
- 旅行商品の造成

事業連携
実施

釧路空港利用整備促進期成会(釧路市)
○全体～HACとの事業実施に向けた調整

釧路市・道・HACでの
事業全体の連携・実施

北海道

- 全体～釧路市との事業調整
- 札幌地域の公的機関等との連携における仲介

HAC

- 全体～釧路市との事業調整
- 空港アクセス支援～バス、レンタカー会社との調整
- 路線認知度を高めるPR活動～機体広告、機内誌配布
- 魅力ある旅行商品造成等～旅行会社との調整

設置場所
内容等調整

釧路空港ビル

- 利用者利便性の向上～
運航情報の提供

※途中で加わった組織

- ・**北海道**については、HACが担う道内広域公共交通としての役割に鑑み、道内公共交通路線の維持利活用の観点から**共同提案者**として参画いただいた。
- ・**バス・レンタカー会社や旅行会社等**については、**プロジェクトの実施者**として参画いただいた。

(2) 自己評価

昨年度までの改善点を踏まえ、釧路・札幌地域それぞれでの事業展開を意識し、実施することができた。

活性化プログラムを通じ、両地域の関係機関と対話を出来たことにより、今後の取り組みにも生かせる見込みがある。今後は、両地域の自治体、空港ビル同士の連携をさらに強め、北海道等関係機関と協議しながら取り組みを進めることが重要と感じる。

Ⅲ 釧路－丘珠路線に係る本プロジェクトの成果・評価

1. 3年間の取組実績概要

【夏ダイヤ】

・運航情報提供モニター設置、空港アクセス利便向上事業、路線認知度向上事業、旅行商品造成事業を実施。

・取組前と比べ利用者数、利用率ともに増加している。

※H27年度は欠航が多く利用者数が前年割れとなったが、利用率では前年を上回っており、運航効率は上がっている。

※H28年度は、台風により大幅な需要の流入が見られた。しかしそれ以外の全ての月で前年を上回っている。

	(平成25年度)	平成26年度	平成27年度	平成28年度
旅客数(人)	23,464人	27,576人	27,371人	31,623人(注)
搭乗率(%)	51.3%	59.4%	61.6%	67.6%(注)

注:平成28年度の実績は、4月～9月までの実績。

【冬ダイヤ】

・H26、H27年度の取り組みにおいて、

・運航情報提供モニター設置、空港アクセス利便向上事業、路線認知度向上事業を実施。

・夏ダイヤ同様、取組前と比べ利用者数、利用率ともに増加している。

	(平成25年度)	平成26年度	平成27年度	平成28年度
旅客数(人)	24,618人	25,958人	27,858人	28,595人
搭乗率(%)	58.5%	60.4%	62.4%	79.3%

注:平成28年度の実績は、10月～2月までの実績。

【通年】運航情報提供モニター設置、空港アクセス利便向上事業、路線認知度向上事業、旅行商品造成事業を実施。

・取組前と比べ利用者数、利用率共に増加し、目標値を上回った。

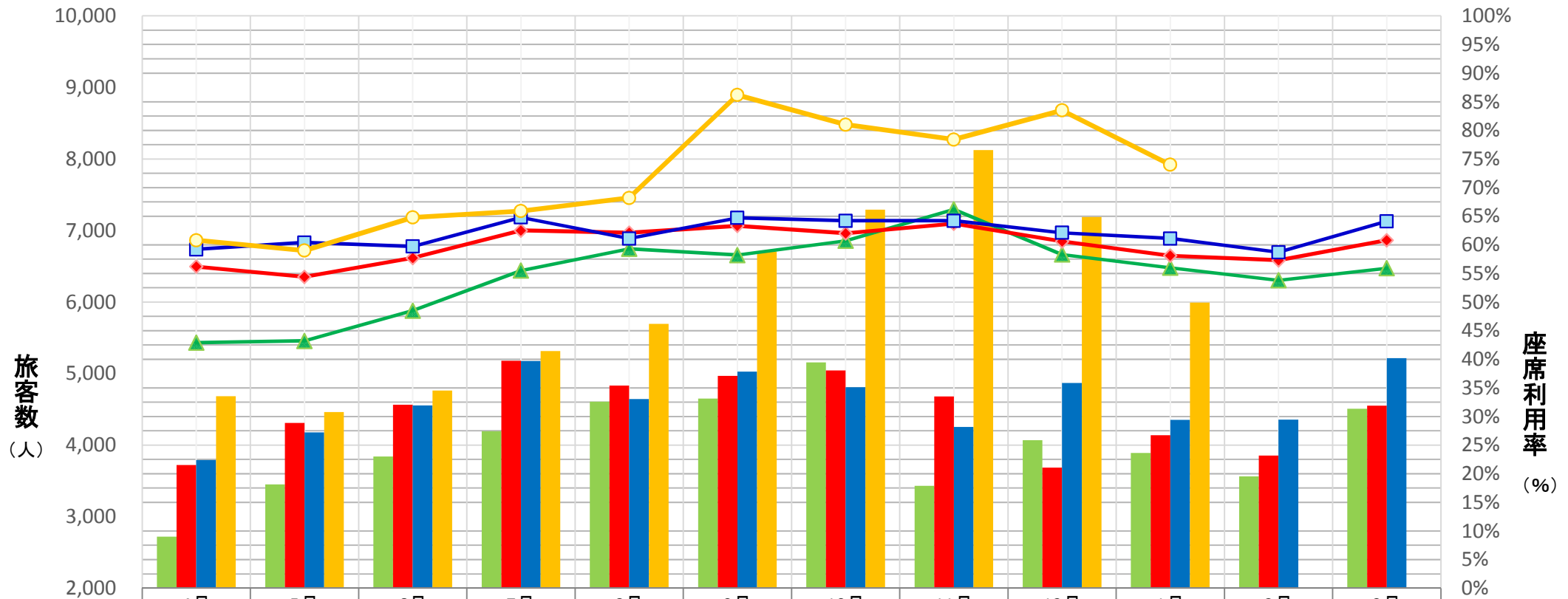
※H28年度8月以降については、JR不通や、HAC航空券がJAL販売となったことなどが好影響を及ぼすことが想定される。

		(平成25年度)	平成26年度	平成27年度	平成28年度
旅客数(人)	目標	設定なし	48,600人	49,500人	56,000人
	成果	48,082人	52,657人	55,229人	31,623人(注)
搭乗率(%)	目標	設定なし	54%	55%	60%
	成果	54.7%	58.9%	62.1%	67.6%(注)

注:平成28年度の実績は、4月～9月までの実績。

I 釧路=丘珠路線に係る取組実績概要

2. 3年間の旅客数・座席利用率



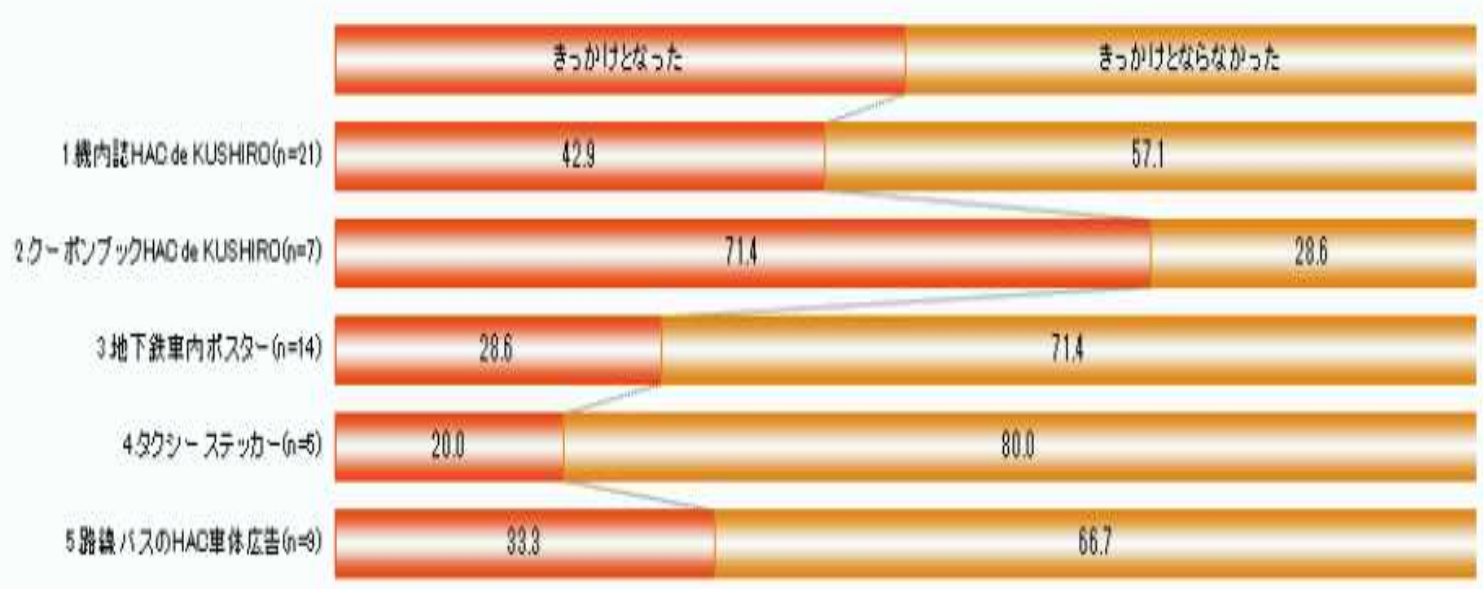
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
■ 旅客数(H25)	2,719	3,450	3,842	4,194	4,609	4,650	5,158	3,430	4,069	3,889	3,564	4,508
■ 旅客数(H26)	3,721	4,311	4,566	5,178	4,832	4,968	5,045	4,680	3,687	4,139	3,855	4,552
■ 旅客数(H27)	3,791	4,177	4,556	5,175	4,644	5,028	4,809	4,253	4,870	4,354	4,356	5,216
■ 旅客数(H28)	4,684	4,461	4,762	5,315	5,696	6,705	7,290	8,124	7,188	5,993		
▲ 搭乗率(H25)	42.9%	43.2%	48.5%	55.5%	59.3%	58.2%	60.7%	66.2%	58.3%	56.0%	53.8%	55.9%
◆ 搭乗率(H26)	56.2%	54.4%	57.7%	62.5%	62.1%	63.3%	62.0%	63.7%	60.6%	58.1%	57.3%	60.8%
□ 搭乗率(H27)	59.2%	60.4%	59.7%	64.8%	61.1%	64.7%	64.2%	64.2%	62.1%	61.1%	58.7%	64.1%
○ 搭乗率(H28)	60.8%	59.0%	64.8%	65.9%	68.2%	86.2%	81.0%	78.4%	83.5%	74.0%		

Ⅲ 釧路＝丘珠路線に係る本プロジェクトの成果・評価

3. 本プロジェクトによる路線維持活性化等に係る成果・効果

- ・平成28年8月の台風災害により地上交通機関が寸断され、釧路と道央を移動する客が航空路線にシフトした。
- ・平成28年度に関しては、こうした状況を受け、公共交通維持の観点からHACによる臨時便が運航され、一日当たりの便数が増加したことも利用者増の大きな要因となっているが、3年間の座席利用率のグラフのとおり、本プロジェクトによる取組によって、搭乗率の季節変動が少なくなっており、利用者の定着が図られたものとする。

●札幌市内在住者に対し実施したアンケート結果(H28.11.7実施)
(バス・レンタカー割引事業についての各種告知方法別に、「どの告知により取組を知ったか、またそれは利用のきっかけとなると思うか」を聞き取り)



Ⅲ 釧路＝丘珠路線に係る本プロジェクトの成果・評価

4. 3年間のプロジェクトに対する総括

成果としては、3年間の実施により搭乗率、利用率の大幅な増加がみられた。ただ右表①～③のように、平成26年度中のJALグループへの復帰に起因する事項により、この3年間は以前のJALユーザーの復帰と運航の安定化の傾向も見られている。

こうしたHAC側の経営体制の変革期と本事業期間が重なったことや、取組前と比べ冬期間の欠航が大幅に少なかったこと、また、2016年8月の台風災害により地上交通(JR、国道38号)が寸断され、釧路～道央への移動客が航空路線にシフトし、HACが臨時増便したことなどの予想できない外的な背景があり、そうしたバイアス分をどう差し引いて、効果検証をするのが難しい面もある。

しかし、3年間を振り返ってみると、季節変動が平準化され、年間の利用率も底上げ傾向となっており、本事業の効果はあったと言ってよいだろう。

また、HACによると、JRの寸断によりHACの利用に切り替えた利用者も、JRの復旧後、そのすべてがJRに戻ったわけではなく、引き続きHACを利用している方もいるとのことから、航空機利用の高い利便性を一度体験することでリピーター化につながるケースも確認されており、引き続き、その利便性の周知を図っていく必要があると感じる。

【個別の取組】

- ・バスターミナル等に設置した運航情報提供モニターについて、特に台風被害による交通の混乱時等において、利用者が当該モニターを参考に行動されていた。
- ・旅行商品造成事業では、採算性等、今後の継続的な商品造成への課題は残ったものの、これまで道内の移動において航空機利用を選択肢に入れていなかった層に利用いただくことができ、終了後のヒアリングからも、その利便性を十分に体感されたものと思われる。

本プロジェクトを通して得られた成果と課題を今後の取組に継続的に生かし、本路線の利用促進に努めていきたい。

●HACの経営体制の変革

年度	事業期間	HACのトピック
平成26年度	12月～3月	・H25. 7月のJALとのコードシェア開始(①)
平成27年度	4月～10月	・10月 JAC機の共通事業機化(②)により、重整備時の減便が避けられ、安定運航による利便性が向上 ・雪が昨年よりも少なく、欠航便も少なかったことにより、冬期間は安定運航であった
平成28年度	4月～10月	・8月の台風災害に伴い陸上交通から航空へのシフトによる増加 ・9月 JRの一部不通に伴い釧路線臨時便を6往復12便を運行 ・10月20日よりJRの一部不通に伴い釧路線を1往復2便増便(~12/19) ・10月30日からJAL/J-AIRとの共同引受を開始(③)により、販売・予約システムがJALと統合

●悪天候による冬期間(10～3月)の欠航便数の推移

年度	欠航便数		
	丘珠⇒釧路	釧路⇒丘珠	計
H26年度	43便	42便	85便
H27年度	23便	22便	45便
H28年度	13便	14便	27便

※H28年度については集計日(H29.2.22)時点

IV 釧路=丘珠路線に係るプロジェクト終了後の展開方針

1. 結果・成果を踏まえた今後の路線維持・活性化に向けた方向性

本プロジェクトの成果や課題を生かし、引き続き地方自治体、航空会社、北海道等と連携して路線認知度の向上や利便性の周知、利用促進に取り組んでいく。事業の方向性としては、ビジネス需要の底上げと安定。観光等での新たな利用需要の掘り起こしに向けた取り組みを継続的に行っていく。

2. 路線維持・活性化に向けた取組目標

利用者数及び利用率 対前年度比100%

プロジェクトの成果や課題を今後の取り組みに生かし、プロジェクトの総括年度である平成28年度の利用者数及び利用率同程度の実績を確保することを目標に取り組む。

3. 取組目標達成に向けた具体的な活動・展開(計画)案

1. 路線認知度向上及び利便性の周知

・バスターミナル等に設置した運航情報提供モニターなど、本プロジェクトによって得られた成果をはじめ、航空機利用の利便性を広く周知するツール(チラシ、ステッカー等)を制作し、路線認知度向上や利便性周知を図る。

2. ビジネス需要の安定確保

・北海道や北海道商工会議所連合会等経済団体と連携し、上記ツールの配布などを行うことで、ビジネス利用の機運の醸成を図る。

3. 観光等新規需要掘り起こし

・釧路市、札幌市などが行うイベントや観光プロモーション等において、上記ツールの配布などを行うことで、観光等での道内移動の選択肢として認知させるような取り組みを行う。

4. 旅行商品造成に向けた研究

・プロジェクトにて実施した旅行商品造成事業について、課題等解決に向け研究を行う。