

令和6年度高付加価値旅行者層の誘致に特化したセールスレップ業務委託 業務仕様書

1. 業務の目的

高付加価値旅行者層の誘致は域内消費額が拡大するだけでなく、その地域独自の様々な体験を通じて、観光以外の多様な産業経済を含めた経済活性化や持続可能な地域の実現につながるなど、取り組む意義が大きい。

一般的に高付加価値旅行者層の誘致では、旅行先選定において旅行会社が重要な役割を果たしていると言われており、それら旅行会社とのネットワーク構築が重要となる。

本業務では、三重県が有する観光資源をふまえて、主にアメリカ、イギリスの高付加価値旅行者層を顧客に持つ旅行会社に対して、セールスや商談会等を通して旅行先としての三重県の認知度向上を図り、三重県を行程に含めた旅行の催行につなげることを目的とする。

2. 契約期間

契約締結日から令和7年3月21日（金）まで

3. ターゲット層の考え方

一人あたり観光消費額の高い訪日旅行者層（高付加価値旅行者層）

※「一人あたり観光消費額の高い訪日旅行者層」とは、訪日旅行1回あたりの旅行先消費額が1人100万円以上の旅行者を指すものとする。

4. 業務内容

(1) 旅行会社等へのセールス活動

ア セールスの実施

- アメリカ又はイギリスに拠点を持つ、「Virtuoso」等の富裕旅行に関する国際的コンソーシアムの会員、又は「ILTM」等の高付加価値旅行商談会に定期的に参加しているなど高付加価値旅行者の誘致に強みがある旅行会社等（以下、「旅行会社」とする。）60社以上に対してセールスを行うこと。（各国におけるセールス件数は、三重県と協議のうえ決定する。）
- 三重県内を含む旅行商品の造成・販売又は三重県への送客を促進するとともに、ツアー造成時は県内での宿泊日数の増加につながるよう取り組むこと。
- セールスに関連して、旅行会社からの問合せへの対応や連絡調整等を行うこと。
- 相手方の要望やニーズ等に応じ、適宜、フォローアップを行うとともに、契約期間終了時に本業務でセールスを行った旅行会社に対して、三重県を含むツアー造成の状況についてアンケートを行い、三重県へ報告す

ること。

- 原則として、英語による対応を行うこと。

イ プロモーション資料の企画及び作成

- セールス活動を効果的に行うため、プロモーション資料を企画・作成すること。なお、後述の「(2) 商談会等への出展」の取組においても作成したプロモーション資料を活用するものとする。

- パワーポイント形式（A4サイズ）により、以下の内容を含めること。特に、観光コンテンツごとの情報については、高付加価値旅行者層に対してそのコンテンツの訴求できるポイントや、利用条件・アクセス情報など、具体的に実用的な情報を充実させること。

- ・三重県の概略

三重県の観光地としてのイメージが伝わるとともに、奈良県、和歌山県を含めた紀伊半島を周遊する際における三重県の魅力が伝わるようにすること。

- ・主要国際空港から三重県までのアクセス情報

- ・ターゲット層に訴求できる県内の観光コンテンツ及び宿泊施設

※観光コンテンツは、「文化」、「自然」、「食」、「季節」など、テーマごとにまとめること。

- ・プロモーション資料に掲載する観光コンテンツ

プロモーション資料を作成する際は、これまで三重県で造成したターゲット層に訴求できると考えられる観光コンテンツを可能な限り含めるとともに、三重県内での周遊、長期滞在を促すことができるよう、特定の地域に偏らないようにすること。なお、観光コンテンツのリストは以下のURLや仕様書別紙を参照すること。

(観光コンテンツが掲載されているホームページURL)

(ア) <https://www.kankomie.or.jp/special/fortravelagencies/>

(イ) <https://www.kankomie.or.jp/special/imakoko/>

- ・モデルコース

※県内に3泊4日以上滞在するモデルコースを3本以上記載することとし、そのうちの1本は2週間程度で奈良県や和歌山県を含む紀伊半島を周遊するコースとすること。

※旅行会社が訪日旅行商品造成の際、行程全体の一部として三重県内の行程を位置付けることを容易にするため、三重県内の行程と併せて、三重県内と三重県外（例えば、東京、京都、大阪、名古屋といったゴールデンルート上の主要な都市や奈良県、和歌山県を含めた紀伊半島にある観光コンテンツ）の移動にかかる経路を含めたものとする。

- プロモーション資料は英語版と日本語版を作成すること。英語ネイティブによるチェックをうけることにより、各言語において正確かつ自然な表現とすること。ただし、三重県と協議しその同意を得た場合は、他の方法により正確かつ自然な表現を担保することも可とする。

- プロモーション資料については、三重県観光ブランドロゴ・キャッチフレーズ「Mie, Once in Your Lifetime」(一生に一度は訪れたい三重県)を活用すること。

※三重県観光ブランドロゴ・キャッチフレーズについて

<http://www.pref.mie.lg.jp/TOPICS/m0032500073.htm>

ウ セールスレポートの作成

- セールスレポートの項目例は以下のとおりとし、最終的な項目は三重県と協議したうえで決定する。

- ・ セールス先旅行会社の名称及び住所
- ・ セールス先旅行会社のウェブサイトアドレス
- ・ 連絡用メールアドレス
- ・ セールスを行った担当者名
- ・ セールス先の担当者名
- ・ 三重県からの情報提供の可否および英語または日本語でのコミュニケーションの可否
- ・ 旅行会社の特徴
- ・ 旅行会社の顧客の特徴
- ・ 出展経験のある商談会
- ・ 訪日旅行商品の内容と日本への送客実績
※対象期間は、2022年度以降とする。
- ・ 三重県を含む訪日旅行商品の内容と同商品による送客実績
※対象期間は、2022年度以降とする。
- ・ 実施したセールス内容
- ・ 相手方のセールスに対する意見・反応や観光地としての三重県に対する印象等
- ・ 相手方のニーズ、質問・要望
- ・ 相手方の三重県への送客に向けての関心・意欲

- フォローアップを実施した場合、セールスレポートに加筆すること。

- 各月に実施したセールスの内容を、翌月10日(令和7年3月分は令和7年3月21日)までに、「6. 報告書」とは別のファイルで電子データにて提出するものとし、また、フォローアップを行った場合は、提出済みのセールスレポートにその内容を追記のうえ、フォローアップを行った月の翌月10日(令和7年3月分は令和7年3月21日)までに提出するものとする。

(2) 商談会等への出展

ターゲット層に強みを有する旅行会社が多く集まる商談会等へ3回程度出展し、三重県を含む旅行商品の造成・販売・催行を働きかけること。なお、商談会等への出展に際し、JNTOが共同出展を募集している場合は原則として、JNTOとの共同出展により出展すること。また、出展料の支払いも含め、出展にかかる一切の手続きを行うとともに、開催期間中、全日程にかけて運営

すること。

なお、以下で示している①の商談会は必須で出展することとするが、②と③の商談会等においては、三重県への高付加価値旅行者の誘致においてより効果的であると考えられる商談会等があれば、三重県と協議したうえで、提案した商談会等に参加しても構わない。

①ILTM Cannes 2024（フランス 令和6年12月開催予定）

②WTM（イギリス 令和6年11月開催予定）

③Japan Showcase（アメリカ 開催日未定）

○ 受託者において1名以上、観光コンテンツ・旅行商品の内容と、そのストーリーや魅力を説明できる者（責任者）を配置すること。責任者は、高付加価値旅行市場に精通するとともに、ビジネスレベルの日本語力と英語力を有していること。

○ ①の商談会においては、受託者が配置する責任者に加え、もう1人（合計で2人）参加できるよう手配すること。なお、①の商談会における出展料は10,630ユーロである。（令和6年4月15日現在）

○ 商談会においては、商談シートを用いて記録を作成すること。商談シートは事前に三重県と協議して様式を決定するとともに、商談会終了後には、三重県に商談シートを提出すること。

○ 商談を実施した旅行会社等からの問合せに対し、必要な情報提供および三重県との連絡調整を随時行うこと。

○ 商談会においては、より効果的に商談を行うため、商談相手に手交するノベルティを必要数量用意すること。

（3）旅行会社の招請

ターゲット層に対する三重県を行程に含む旅行商品造成に意欲的な旅行会社等を対象としたファミトリップを実施し、三重県を周遊・滞在する旅行商品の造成・販売・催行を働きかけること。

ア 被招請者の選定

○ 被招請者は、ターゲット層に強みを有する海外の旅行会社、（1）のセールスや（2）の商談会等で三重県への旅行商品の造成や販売に関心を持った商談相手、及び受託者がコネクションを有する旅行会社の中から三重県への送客につながると考えられる旅行会社8社（8名）以上を選定し、旅行商品を企画・造成できる責任者等を2回以上に分けて招請すること。なお、少なくともアメリカ市場から4社（4名）以上、イギリス市場から4社（4名）以上招請するものとする。

※最終的な被招請者は、三重県と協議して決定するものとする。

イ ファムトリップの実施

○ アの被招請者を対象に、（1）で作成した観光周遊ルートを基にして行程を組み、3泊4日程度のファミトリップを企画・実施すること。

○ ファムトリップの実施時期について、少なくとも1回以上は（2）①で

実施する商談会開催日以降に実施し、商談相手も参加可能になるよう設定すること。

- 旅行会社の満足度の向上を図り、旅行商品の造成等につなげるため、原則としてファミトリップは5名以内の人数で2回以上に分けて実施すること。
- ターゲット層が宿泊する候補となる宿泊施設のインスペクションを行程に含めること。
- ファムトリップには受託者と全国通訳案内士が同行し、行程管理等を行うこと。

ウ アンケート等の実施

- ファムトリップ中、受託者は被招請者から適宜意見を聴取するとともに、ファミトリップ実施後に被招請者に対してアンケートを実施し、問題点や改善点の把握に努めること。また、被招請者の意見・感想等を取りまとめて三重県に提出すること。

※アンケート項目・内容は、事前に三重県と協議したうえで最終決定するものとする。

- 取りまとめたアンケート結果を各コンテンツ提供者へフィードバックし、各コンテンツ提供者がコンテンツの改善に努められるようにすること。

エ フォローアップ等による働きかけ

- 招請した旅行会社に対し、旅行商品の造成や販売に繋がるよう働きかけること。

(4) ニュースレターの送付

三重県のターゲット層に訴求できると考えられる観光情報について、ニュースレターを作成のうえ、(1)や(2)で商談した旅行会社や三重県が「ILTM Cannes 2022」(全38社)と「ILTM Cannes 2023」(全39社。2社前年度と重複あり。)において商談を行った旅行会社、受託者がコネクションを持つ旅行会社へ配信すること。なお、ニュースレターに掲載するコンテンツや内容については、配信前に三重県と協議を行うこと。

- 配信頻度は、目安として月1回とする。
- ニュースレター等に対する配信先からの反応(コメント等)について、三重県にフィードバックを行うこと。
- ニュースレターの作成に伴う掲載施設との調整は、受託者にて実施すること。
- 三重県が「ILTM Cannes 2022」と「ILTM Cannes 2023」で商談を行った旅行会社の情報は、本業務の契約締結後に三重県より提供を行う。

(5) その他関連する業務

- 業務の進捗管理や円滑な遂行を目的に、月1回以上、三重県との打ち合わせを開催すること。

- 提案時の業務実施体制を変更するときは、事前に三重県と協議すること。
- 各月における業務委託の実施状況について、翌月 10 日までに電子メールで提出すること。（令和 7 年 3 月分は「6. 報告書」と併せて提出するものとし、契約期間末日までの状況を含むものとする。）
- 令和 6 年 8 月末時点及び 12 月末時点における高付加価値旅行者層市場の最新動向についてレポートを作成し、それぞれ翌月 15 日までに報告すること。
- 事業終了時には、その時点での市場動向や本事業の実施結果等をふまえ、今後の高付加価値旅行者層市場向けのプロモーション手法等について提案すること。

5. 業務実施体制

旅行会社からの三重県の観光コンテンツや宿泊施設等に関する問い合わせや手配の要請に対して迅速かつ丁寧に対応するとともに、受託者単独、もしくは受託者と連携するツアーオペレーター、DMC 等を通して三重県を含む訪日旅行全体を手配できる体制を整えること。実施体制の中にツアーオペレーターや、DMC 等、受託者以外を含める場合は、旅行会社からの問い合わせ窓口やコンテンツ提供者との調整など各々における役割を明確にすること。なお、ツアーオペレーターや DMC は三重県に精通した事業者が望ましい。

6. 報告書

本業務終了後、履行期限までに事業実績に係る報告書（印刷物）を 2 部提出すること。報告書（印刷物）とは別に、報告書及び制作した資料等の電子データも提出すること。

（1）報告書記載事項

- ア 上記「4 業務内容」（1）から（5）の実施内容・成果
- イ その他、監督職員が指示したもの

（2）納品期限 令和 7 年 3 月 21 日（金）

（3）納品場所 三重県観光部海外誘客課

7. 監督及び検査

契約条項の定めるところによる。

8. その他

（1）業務実施の条件

受託者は、業務委託の実施に当たっては、随時、実施内容を三重県と協議しながら進めるものとし、その他この仕様書に明示されていない事項又は業務上疑義が生じた場合は、両者協議により業務を進める。上記の協議の結果、提案内容と業務実施内容が異なることとなる場合がある。

受託者は、本業務の進捗及び事業費執行の状況について、業務監督職員の求めがあった場合には、速やかに経過報告書を提出するものとする。

三重県との連絡調整、報告は、日本語により行うこと。

(2) 業務遂行

本業務の円滑かつ効率的な進捗を図るため、受託者は業務監督職員と密接な連携を図りつつ、業務の運営や事務処理等の作業を主体的に進めるものとする。

(3) 再委託

契約にあたり、原則として再委託は認めない。ただし、契約業務の一部を委託する場合について、三重県の承諾を得た場合はこの限りではない。

(4) 資料等の作成

報告書及び成果物や、本事業の過程で作成する書類は、パワーポイント・ワード・エクセル形式など、三重県において二次利用可能な形式にて作成するものとする。

(5) 障がい理由とする差別の解消と推進

受託者は、業務を実施するにあたり、障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律を遵守するとともに、同法第7条第2項（合理的配慮の提供義務）に準じ適切に対応するものとする。

9. 担当部局等

〒514-8570 三重県津市広明町13番地

三重県 観光部 海外誘客課 担当 赤塚、南

電 話：059-224-2974

ファクシミリ：059-224-2801

Email：inbound@pref.mie.lg.jp

以 上