

令和4年度欧州プロモーション現地レップ業務委託 業務仕様書

1. 業務の目的

三重県は、伊勢志摩サミットの開催により知名度が向上した好機を生かし、アジアを中心とした従来の重点国・地域に加え、G7構成国を始めとする欧米からの誘客に取り組んできた。

平成28年度以降は、特に三重県への関心の高いフランスを中心に、現地に設置したレップ（営業代理人）を通じた誘客活動に取り組んでおり、令和元年度からはFITに着目したプロモーションを開始し、令和2年度及び3年度はコロナ禍においてもインバウンド再開後に団体客を的確に取り込むため現地旅行会社に対するセールス及び関係強化を行ってきた。

令和4年度は、引き続きフランス市場を中心に旅行会社へのセールス及び関係強化、FIT向け情報発信を行い、訪日旅行再開時の誘客を促進するため、現地レップ業務を委託する。

2. 契約期間

契約締結日から令和5年3月24日（金）まで

3. 業務内容

(1) 旅行会社等へのセールスおよび関係強化

ア フランスの旅行会社等に対するセールス（10社以上）

フランス国内に拠点のある旅行会社等10社以上に対し、セールスを行うとともに、三重県内の宿泊を含む旅行商品の販売や造成に取り組むよう働きかけること。

また、訪問方式を原則とするが、新型コロナウイルス感染症の影響等止むを得ない場合は、1ヶ月以上前に三重県と協議のうえ、Zoom等のWeb会議方式で行うことも可とする。

このため、フランス国内に活動拠点（事務所）があることを想定しているが、活動拠点（事務所）を有しない場合は、活動拠点（事務所）を有する者（会社）にセールス活動を再委託するなど、他者と連携することも可とする。

イ フランス以外の国の旅行会社等に対するセールス（10社以上）

フランス以外の欧州に拠点のある旅行会社等10社以上に対し、セールスを行うとともに、三重県内の宿泊を含む旅行商品の販売や造成に取り組むよう働きかけること。

セールス先として、三重県内の宿泊客の多い国をターゲットとし、英国、ドイツ、スペイン国内でそれぞれ3社以上を含む合計10社以上とすること。

各国内に活動拠点（事務所）を有することは必ずしも必要ではない。また、訪問方式によることも必ずしも必要ではない（Web 会議方式でも可）。

ウ 富裕層向け旅行商品を取り扱う旅行会社等へのセールス（4社以上）

フランス、英国、スペイン又はドイツに拠点があり、富裕層向け旅行商品を取り扱う旅行会社等に対しセールスを行うとともに、三重県内の宿泊を含む富裕層向け旅行商品の販売や造成に取り組むよう働きかけること。

フランスについては必ず1社以上とし、アと同様、訪問方式を原則とすること。

※ 同一の旅行会社等において窓口となる部署や責任者が異なる等、富裕層向けのセールス活動（ウ）とそれ以外の旅行者向けのセールス活動（ア又はイ）の合理的な区別が可能な場合、それぞれを1社としてカウントできるものとする。

エ ア、イ及びウのセールス活動は、必要に応じて、三重県の担当者がWeb 会議システムを活用して同席することを想定し、調整・実施すること（時差等の関係もあるので、毎回、同席できるよう求めるわけではない。また、同席しても、セールス活動の一部始終に同席を求めるわけではない。）。

オ ア、イ及びウのセールス活動は単なる情報提供ではなく、旅行会社等のニーズ把握や意見交換を含み、積極的な働きかけを伴うものであること。

カ セールスを行った旅行会社等に対し、適宜、フォローアップを行うこと。メール等の手段でも可とする。

キ セールスに必要なプロモーション資料を企画し作成すること。

なお、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>

ク 実施しようとするセールス先について、各月ごと、前月までに、その予定を共有すること。予定を変更する場合は、その都度、共有すること。

ケ 実施したセールスについては、セールス先会社ごとにレポートを作成すること。セールスレポートには、次の項目を含むこと。

- ① セールス先旅行会社等の名称（可能であれば担当者も）及び住所
- ② ウェブサイトアドレスおよびメールアドレス
- ③ 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
- ④ 旅行会社の特徴、客層、三重県への送客実績の有無
- ⑤ 実施したセールス内容
- ⑥ 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
- ⑦ 相手方のニーズ、質問・要望

- ⑧ 相手方の三重県への送客に向けての関心・意欲
- ⑨ セールス活動の結果を踏まえた、相手方に対する今後の対応方針
- ⑩ その他参考となる情報（特になければ不要）
- ⑪ フォローアップの内容（実施した場合）

コ セールスレポートは各月に実施した分を、翌月10日（令和5年3月分は令和5年3月24日）までに、「4. 報告書」とは別に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、再度、提出済みのセールス先毎の電子データにその内容をさらに記載のうえ、フォローアップを行った月の翌月10日（令和5年3月分は令和5年3月24日）までに提出するものとする。

サ 旅行商品の造成や販売、実施にかかる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行うこと（随時）。これには、当該委託事業のセールス活動以外で三重県と関係を築いた旅行会社等も含まれる。また、フランス、英国、スペイン、ドイツ以外の国の旅行会社等からの問い合わせもありうるので、少なくとも英語による対応は行うこと。

※ 提案時の留意事項

- (ア) セールスを行う旅行会社等の候補について、一覧にまとめ、選定の考え方を明確にすること。特に、富裕層向け旅行商品を取り扱う旅行会社等の候補については、選定した理由を明記すること。
- (イ) セールスの方法（アプローチの方法）について、効果的な戦略を提案するとともに、セールスにより得られる成果を説明すること。
- (ウ) セールスの際に使用するプロモーション資料について、具体的に提案すること。例えば、サムネイル方式により視認化し、各ページでどのような情報を盛り込んでいくのかを明示する方法などが考えられる。
- (エ) ア及びイ（ウ以外のセールス活動）とウ（富裕層向け旅行商品を取り扱う旅行会社等に対するセールス活動）について、違いを明確にすること。

【参考】（ア）「富裕層向け旅行商品を取り扱う旅行会社等」考え方の例

例1：JNTO（日本政府観光局）は、「富裕旅行」とは、「費用制限なく、満足度の高さを追求した高消費額旅行を行う市場」であるとし、定量・定性調査を基に「旅行先の消費額が100万円以上／人回」をターゲットとしているが、そのような客層を顧客としている。

例2：富裕層向け旅行に関する国際コンソーシアム「Virtuoso」や「Traveller Made」等の会員であることや、富裕層向け旅行商談会「ILTM」等に定期的に出展することなどを通じ、富裕層市場における有力なネットワークを有している。

例3：富裕層顧客と密接な関係を構築しており、その求めに応じて富裕層

旅行の旅行手配を日常的に行い、日本への送客実績（年に〇～〇件、など）を有するとともに、今後、三重県への送客へも関心を有している。
等

(2) F I T 誘客に向けた情報発信

ア フランスを中心とする欧州から誘客を促進するため、F I T 向けに効果的な情報発信を企画、実施すること。情報発信する内容については、表面的な観光情報だけではなく、三重県が誇る歴史や文化、自然に根差した観光コンテンツ等の価値が、深く伝わるものとなるよう工夫すること。

イ 情報発信の内容は新たに制作することを原則とするが、既存の発信内容を組み合わせることでより効果的な情報発信を実現できる場合は、過去の動画や写真の素材を活用することも可とする。

ウ 情報発信による目標を設定し、K P I として取り扱うこと。

エ 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>

【参考】 三重県のインバウンド向けホームページ等

①Website: <https://www.kankomie.or.jp/en/index.html>

②Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCI9fiY2YyUCAFMWF9jWar0g>

※ 提案時の留意事項

(ア) 提案する媒体・発信方法と、その想定するターゲットについて、選んだ理由を具体的に説明すること。

(イ) 情報発信の内容について、具体的に説明すること。

(ウ) K P I 設定値の理由・考え方を示すこと。

(エ) 三重県が運用する次の SNS①～⑤の全部または一部(特に③)について、アの情報発信から閲覧者を流入させる仕掛けやアの情報発信の内容をアレンジした投稿など、これら SNS を有効活用できる取組を実施できるのであれば、提案すること(任意)。(K P I の設定は不要)

①英語 : フェイスブック <http://www.facebook.com/travelmiejapan>

②英語 インスタグラム <https://www.instagram.com/visitmie/>

③フランス語 : フェイスブック <https://www.facebook.com/japantravelmie.fr>

④ドイツ語 : フェイスブック <https://www.facebook.com/japantravelmie.de>

⑤スペイン語 : フェイスブック <https://www.facebook.com/japantravelmie.es>

(3) その他関連する業務

- ア 各月にかかる上記業務の進捗状況及び欧州市場（少なくともフランス、英国、スペイン及びドイツ市場）の最新動向についてレポートを作成し、翌月10日までに電子メールで提出すること（令和5年3月分は「4. 報告書」と併せて提出するものとし、3月末日までの状況を含む必要はない。）。
- イ 事業終了後には、その時点での市場動向や本事業の実施結果をふまえ、今後のフランスを中心とする欧州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。

※ 提案時の留意事項

- (ア) 本部（活動を統括する事務所）および欧州現地の活動の拠点がどの国（地域）にあるか明記し、組織体制が分かるようにすること。
- (イ) 主な担当者については、経験・資格等、業務遂行上有効な項目を記載すること。提案時に決まっていなければ、担当者選定の考え方などを記載すること。
- (ウ) 業務実施体制および担当者について、自社の強みを訴えること。
- (エ) 業務ごとのスケジュールも併せて提案すること。スケジュールは、単に委託期間を通じて実施する等の記載だけではなく、原則として毎月ごとの進捗状況が分かるものすること。
- (オ) 業務の一部を再委託する場合またはその可能性がある場合は、再委託先および再委託する業務の対象について、提案書に記載すること。また、3（1）アのフランスにおけるセールスにおいて再委託する場合は、（ア）、（イ）及び（ウ）の留意事項について、再委託先についても同様とすること。
- (カ) その他、業務内容に求めること以外について任意で提案を行う場合は、具体的かつ実現可能性があるものとする。

4. 報告書

本業務終了後、期限までに事業実績に係る報告書を2部提出すること。

(1) 報告書記載事項

- ア 3.（1）の実施内容・結果
（プロモーション資料・セールスレポートを含む。）
- イ 3.（2）の実施内容・結果
（KPIの結果および結果に対する考察を含む。）
- ウ 3.（3）イの提案
- エ その他、三重県が指示したもの

(2) 納品期限 令和5年3月24日（金）

(3) 納品場所 三重県雇用経済部観光局海外誘客課

5. 監督及び検査

契約条項の定めるところによる。

6. その他

(1) 業務実施の条件

委託業務の実施にあたっては、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ものとする。

本業務の進捗及び事業費執行の状況について、三重県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。

(2) 業務遂行

本業務の円滑かつ効率的な進捗を図るため、受注者は三重県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、3(1)アのフランスにおけるセールスについて再委託する場合など、契約業務の一部を再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) 個人情報の保護

受託者は、委託業務の実施にあたり個人情報を取扱う場合には、別記「個人情報の取扱いに関する特記事項」を守るものとする。なお、三重県個人情報保護条例第53条、第54条及び第56条に、委託を受けた事務に従事している者若しくは従事していた者等に対して、罰則規定があるので留意すること。

7. 担当部局等

〒514-8570 三重県津市広明町13番地

三重県雇用経済部観光局 海外誘客課 担当 東

電 話：059-224-2847

ファクシミリ：059-224-2801

Email：inbound@pref.mie.lg.jp

以 上