

令和7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

2024年の欧州からの訪日外国人旅行者数は過去最高を記録しており、1人あたりの旅行支出額も他の地域と比較して多いことから、欧州は訪日旅行において今後も重要な地域であると考えられる。

また欧州には、観光消費額の拡大だけでなく、観光以外の多様な産業を含めた経済活性化の実現につながるとされる高付加価値旅行者層も多く、持続可能な観光の推進という観点でも誘客に取り組む意義がある。

本業務では、欧州における情報発信の中心地であり、三重県が有するコンテンツへの関心が高いとされるフランスの旅行会社をはじめとした欧州の旅行会社に対してセールス活動を行うとともに、旅行博等を通して三重県の観光情報をPRすることで、旅先としての三重県の認知度向上と、三重県を含む訪日旅行の造成につなげることを目的とする。

※高付加価値旅行者層とは、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。

2. 契約期間

契約締結日から令和8年3月19日（木）まで

3. 業務内容

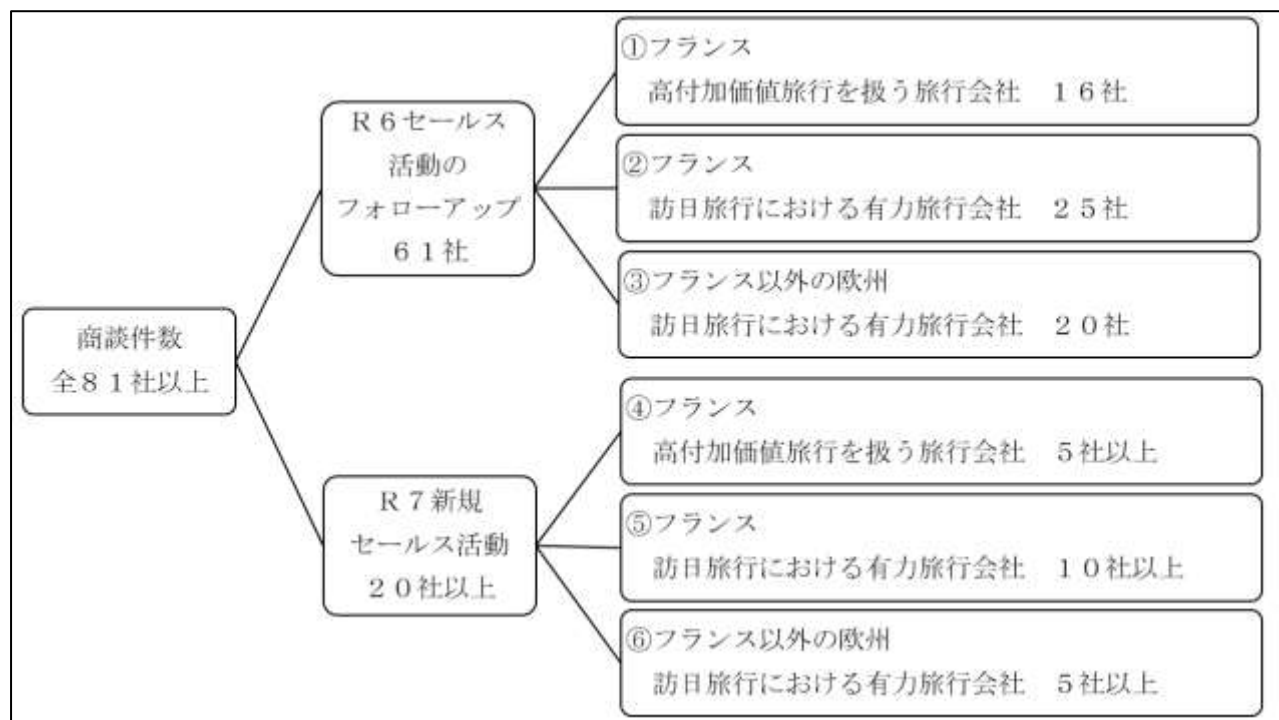
(1) 旅行会社等へのセールス活動

欧州に拠点がある旅行会社等に対し、81社以上セールス活動を行うこと。

- フランス国内に、レップ（営業代理人）としての営業拠点を設けること。
- 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。
- セールス活動に関連して、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。
- セールス活動先は、過去に日本への送客実績を有する、もしくは送客を検討していること。
- 令和6年度に三重県が欧州プロモーション現地レップ業務の中でセールス活動を実施した旅行会社（全61社）に対して、三重県を含めた訪日旅行商品の造成や販売状況等の聞き取りを含めたフォローアップを行うとともに、ツアー造成数や送客数といった昨年度のセールス成果のうち、把握できたものを10月末までに三重県へ報告すること。なお、対象となる旅行会社の情報は、本業務の契約締結後に提供を行う。
- 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活動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、フランス語の他、少なくとも英語による対応を行うこと。
- 以下ア～ウの内容に応じてセールス活動を実施するとともに、エ～オのとおり関連する業務を実施すること。
 - ア 高付加価値旅行を扱う旅行会社 21 社以上に対してセールス活動を行うこと。
 - イ フランスの訪日旅行における有力旅行会社に対し、35 社以上セールス活動を行うこと。
 - ウ フランス以外の欧州における有力旅行会社に対し、25 社以上セールス活動を行うこと。

(参考：セールス先と件数)



(参考：旅行会社の定義)

- 高付加価値旅行を扱う旅行会社
 - 「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
- 訪日旅行における有力旅行会社
 - 三重県内を含む旅行商品の造成・販売が見込める旅行会社等

エ 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。
- 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、利用料金や利用条件・アクセス情報に加え、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など、具体的で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

- ・セールス先の旅行会社が有する顧客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、セールス活動先の旅行会社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、少なくとも英語版とフランス語版を作成すること。各言語の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。
- ドイツ語、イタリア語など他の言語においてもプロモーション資料を作成する場合（任意）には、上記に準じること。
- ア～ウのセールス活動で使用するプロモーション資料は、それぞれ別々に作成しても構わない。その際も上記に準じること。
- 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>

オ 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 8 年 3 月分は令和 8 年 3 月 19 日）までに、「5. 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 8 年 3 月分は令和 8 年 3 月 19 日）までに提出するものとする。

（2）旅行会社の招請

フランス等の高付加価値旅行者層に対して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（1）アのセールス活動や、受託者がコネクションを有する高付加価値旅行者層の誘致に強みを有するフランスの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、2 回以上にわけて招請すること。
- 上記 8 名以上のなかで 3 名までであれば、フランス以外の市場をメインの顧客層とする旅行会社を招請しても構わない。
※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日程度のファムトリップを企画・実施すること。
- 高付加価値旅行者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相当の技能がある者が同行し、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、ファム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。

(3) 現地旅行博等への出展

三重県の認知度向上に効果的だと考えられるフランス現地で開催される旅行博等へ4回以上参加すること。なお、旅行博等への出展に際しては、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、7月に開催予定の Japan Expo Paris 2025 (JNTO との共同出展) には必須で出展することとするが、それ以外の旅行博等については企画提案コンペ時に提案をすること。最終的に出展する旅行博等は三重県と協議したうえで決定する。

- 受託者において2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を配置すること。責任者は、三重県の観光コンテンツの知識を有していること。
- 旅行博等で配付するパンフレット等の国際発送を行い、現地の旅行博等で活用すること。国際発送の回数は2回とし、それぞれの重量は120kgと想定したうえで、必要であればパンフレット保管にかかる費用も見積に計上すること。なお、パンフレット等の収集と国内の指定場所までは三重県の費用負担で発送する。
- 来場するフランス人等一般旅行者の好みや傾向を把握し、また、観光PRによる認知度向上や三重県への来訪意欲の向上など効果測定を実施するため、三重県と協議のうえアンケートを作成し、フランス語に翻訳のうえ観光PRを行った来場者に対しアンケートを実施すること。アンケートの回収数等のKPIは別途、三重県と協議の上決定するものとする。なお、アンケートの取りまとめも実施すること。
- より効果的に三重県の観光プロモーションを行うために旅行博等で配付するため

の三重県を想起できるノベルティを作成すること。制作するノベルティは500円程度のものとし、出展する旅行博等に応じて必要数用意すること。また、SDGsの観点に適合するものであること。

- Japan Expo Paris 2025の日程や費用等の詳細は以下のURLを参照するとともに、併せてJNTOが開催するマルセイユBtoBネットワーキングイベントへも参加すること。

https://www.jnto.go.jp/news/nf20250314_1.pdf

- Japan Expo Paris 2025に加え、参加する旅行博等により現地の三重県ブースにて共同プロモーションを行う三重県内の観光関係者の募集を実施する。その際は連携して現地でプロモーションを行うこと。なお、共同プロモーション参加者の募集等の調整は三重県が行い、追加で必要となる出展者パス費用は共同プロモーション参加者の負担とする。

(4) 三重県への送客に向けたプロモーション

旅行博等への出展や、現地での観光セミナーの開催、メディアを活用したオンラインプロモーション等、三重県を含めた旅行商品の販売数増加に繋がると考えられる手段により、プロモーションを実施すること。

- プロモーションを実施する際は可能な限り、現地で三重県を含む旅行商品の販売を実施、又は計画している旅行会社等と連携して実施すること。
- 予算の範囲内において、複数のプロモーションを行って構わない。なお、最終的なプロモーション手段は、三重県と協議の上決定すること。

(5) ニュースレターの送付

セールス活動先の旅行会社が有する顧客へ訴求できると考えられる三重県の観光情報について、ニュースレターを作成のうえ、(1)でセールス活動を行った旅行会社や令和6年度に三重県が欧州プロモーション現地レップ業務の中でセールス活動を実施した旅行会社、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、目安として季節ごとに年4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。

(6) その他関連する業務

- 三重県内のDMOや観光事業者等がフランス現地へセールスに行く際に希望があった場合は、旅行会社へのアポ取り等セールスのサポートをすること。なお、本サポートは年間5回を想定し、旅行会社を訪問、セールスした場合は、(1)のセールス件数に含めて構わない。具体的なサポート内容の調整は三重県が行う。
- 業務の進捗管理や円滑な遂行を目的に、2か月に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 8 年 3 月分は「5. 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 7 年 8 月末時点及び 12 月末時点における欧州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。
- 10 月末と事業終了時には、その時点での市場動向や本事業の実施結果等をふまえ、今後のフランスの高付加価値旅行者層市場と欧州市場全体におけるプロモーション手法や、三重県側の受入体制等に関する課題点や今後参考となる他事例の取組について提案、報告すること。

4. 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。

5. 報告書

本業務終了後、履行期限までに下記の提出物を電子データで提出すること。

（1）報告書記載事項

ア 上記「3 業務内容」（1）から（6）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 8 年 3 月 19 日（木）

（3）納品場所 三重県観光部海外誘客課

6. 監督及び検査

契約条項の定めるところによる。

7. 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。

8. 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、橋爪

電 話：059-224-2974

ファクシミリ：059-224-2801

Email：inbound@pref.mie.lg.jp

以 上