

## 米国プロモーション現地レップ業務委託 企画提案コンペに関する質問及び回答

### 質問 1

ランドオペレーターとの商談会の開催場所について「東京都内のホテル、イベント会場は三重県が確保」と記載されておりますが、会場の施設グレード（星の数またはグレード感）および会場スペースの広さ（㎡または収容人数の目安）について、ご教示いただけますでしょうか。

見積金額の算定において、備品・機器のレンタル費用や会場設営費等が左右されるため、確認させていただきます。

### 回答 1

会場選定中の段階ではありますが、大規模バンケットを有する5つ星ホテルで60名以上（運営スタッフ含む）が収容可能な会場スペースを想定してください。

### 質問 2

ランドオペレーターとの商談会の開催日時を「令和8年7月24日（金）午前中（予定）」と記載されておりますが、具体的な開催時間帯（開始・終了時刻）および総所要時間の目安をご教示いただけますでしょうか。

### 回答 2

調整中のため、具体の時間設定は今後決定しますが、おおむね10時から12時の間での開催を想定しています。

### 質問 3

ランドオペレーターとの商談会について「開催概要のプログラムを日本語で作成し、来場者に配布すること」と記載されておりますが、A4用紙1枚で用意する想定でよろしいでしょうか。

### 回答 3

具体的な内容は県と協議のうえ決定いたします。

### 質問 4

『みえインバウンド誘客計画（中間案）』は4月下旬公開予定とのことですが、本件の企画提案書提出期限（5月14日）までの具体的な公開日程は確定しておりますでしょうか。

### 回答 4

みえインバウンド誘客計画検討の第4回有識者会議配布資料として県のホームページに公開されていますので、次のURLから中間案をご確認ください。

<https://www.pref.mie.lg.jp/INBOUND/HP/m0370800031.htm>

#### 質問 5

「ランディングページを旅行会社向け、一般消費者向けにそれぞれ制作し、公開すること。」とございますが、ランディングページは別 URL で別々に作成することが必要でしょうか。

#### 回答 5

同一 URL とすることを妨げてはいませんが、ランディングページは旅行会社、一般消費者が閲覧したときに見やすいページ構成としてください。

#### 質問 6

「80 社以上に対してセールス活動を行うこと。」とございますが、注力旅行会社を据えて、複数回セールスに行くことは可能でしょうか。  
(例：4 社に対して年間 4 回セールスに行った場合、4 社とカウントする)。

#### 回答 6

事業効果を高めるために有力な旅行会社を複数回セールスに行くことは可能ですが、訪問社数は延べ数ではなく実数でのカウントとします。したがって例示されているような同一の会社を 4 回訪問したとしてもカウントは 1 社となります。

#### 質問 7

旅行会社等へのセールス活動における「旅行会社等」には、トラベルアドバイザーも含まれますでしょうか。

#### 回答 7

トラベルアドバイザーも含まれます。

#### 質問 8

現地セミナーの集客目標数はございますでしょうか。

#### 回答 8

具体の目標数は定めていませんので、本企画提案コンペに参加いただく場合は提案書に目標とする参加人数も記載してください。

#### 質問 9

ホテルバンケットの備品積算と導線確認のため、ホテル名をお伺いできますでしょうか。

#### 回答 9

回答 1 と重複しますが、会場選定中の段階のため、大規模バンケットを有する 5 つ星ホテルで 60 名以上（運営スタッフ含む）が収容可能な会場スペースを想定してください。