

仕 様 書 (案)

1. 事業名

令和7年度石川県オセアニア誘客現地PR事業

2. 事業目的

石川県は歴史・文化・伝統工芸が残り欧米豪からの旅行者の割合が高いことに加え、欧米豪からの訪日旅行者は潜在需要が大きく伸びしろが期待できることから、欧米豪を重点市場の一つとして位置付けている。

持続可能な観光地としていくためには、消費額の拡大や滞在日数の増加を図ることが重要である。そのためには、当該市場の旅行者のニーズを踏まえながら、本県の魅力ある観光資源を戦略的かつ効果的に発信するためのプロモーション事業を展開する必要がある。

本事業ではオセアニア市場において、本物の日本が体験できる観光地としての本県のブランドを構築するとともに、オセアニア市場では冬の日本を訪れる旅行者が他の市場に比べて多いことをふまえ、冬季における潜在的な訪日旅行者を主なターゲットとして、現地マーケティング会社等を活用し外国人目線での情報発信を行うことで、認知度の向上と誘客促進を図るものである。

※活動指針

本事業の目的を実現するために、本県の魅力が対象市場に的確に伝わり、旅行商品の造成・販売を促進することができるよう、現地及び本県の観光業界の状況を十分に把握し、本県の観光振興に資する視点から業務を遂行すること。

業務遂行においては、令和6年能登半島地震による本県の状況を踏まえて、内容、方法、効果を慎重に精査すること。

3. 対象市場

オーストラリア

4. 事業内容

本事業の実施にあたり、県への連絡は日本語で行うこと。また、公式に出す現地語の文章は、当該言語のネイティブもしくは同等の能力を有する者が作成すること。

(1) 旅行業界向けマーケティング

対象市場のマーケティング会社等による現地旅行会社への働きかけを行い、本県の旅行商品の造成を図る。

実施時期：令和7年6月～令和8年3月

①セールスコール

ア 訪問社数：20社以上

イ 業務内容：

- ・セールスコールの企画、進行、管理、運営を行うこと。
- ・活動方針を含む年間計画表を作成すること。
- ・現地旅行会社への影響力が大きい現地マーケティング会社等を選定すること。
- ・選定した現地事業者との連絡調整を行うこと。
- ・現地旅行会社に対し、本県の冬季旅行商品造成状況及び送客状況を調査し、報告すること。
- ・現地旅行会社对本県の観光についてレクチャーを行うこと。またそのための資料を作成すること。
- ・選定した現地事業者が実施状況の記録、セールスコールを効果的に実施できるよう支援を行うこと。

- ・現地の社会情勢上、セールスが困難な場合は、本県との協議の上、セールス手法を変更することとする。

②旅行会社商品造成・送客へのフォローアップ

- ・①で訪問した旅行会社のうち、本県への誘客が期待できる旅行会社を10社以上選定し、対象旅行会社に対して随時連絡を取り、冬季の旅行商品造成の働きかけを行うこと。
- ・県内の宿泊を含むコース2本以上の造成を目標とすること。※事業開始前に造成されていたツアーは含めない。

③その他マーケティング活動

- ・委託金額の上限内で実施可能であれば、本県の旅行商品の造成に向けたその他のマーケティング活動（例：旅行会社スタッフへのトレーニング（セミナーやeラーニング等）、ニュースレター配信、商談会への出展、イベントへの参加、旅行会社招請等）について提案すること。

④実施状況の報告

- ・①～④の実施状況について、
 - ア 半期ごと（10月、3月）に本県に報告書を提出すること。
 - イ 本県と原則2ヶ月ごとにミーティングを行うこと。
 - ウ 現地マーケティング会社も交えたミーティングを半年ごと（9月、2月）に実施し、本県のマーケティング方針・方法に関する協議・助言を行うこと。

（2）現地セールスコールの実施

オーストラリア国内において、県職員によるセールスコールを実施する。

ア 実施時期：令和7年8月頃（予定）

JNTO シドニー事務所主催「Japan Road Show」の時期と合わせて実施

イ 訪問人数：県職員1-2名程度

ウ 実施内容：

（ア）JNTO シドニー事務所主催「Japan Road Show」出展関連

- ・同イベントの参加申込にあたり、本県のブースを申込・手配すること。
- ・参加する商談会の開催地は、シドニー及びメルボルンの2都市とすること。
- ・当日、会場に同行し、職員によるセールスをサポート及び通訳をすること。
- ・商談会主催者との連絡調整やその他、商談会出展において必要となる一切の手配を行うこと。

※JNTO シドニー事務所が「Japan Road Show」を開催しない場合は、代替案を提案すること

（イ）旅行会社訪問

- ・シドニー及びメルボルンにおける主要旅行会社合計5社以上の訪問を調整し、職員の訪問をサポート及び通訳をすること。
- ・各訪問先への土産として、県産品の菓子等（1個あたり2,000円程度）を手配すること。
- ・その他、旅行会社訪問にあたり必要となる一切の手配を行うこと。

（ウ）その他プロモーション活動

- ・委託金額の上限内で実施可能であれば、本県の旅行商品の造成に向けたその他のセールス活動（例：旅行会社とのランチミーティング等）について提案すること。

（エ）留意事項

- ・原則全行程に同行し、通訳、旅程管理を行うこと。
- ・全行程の運転手付き車両を手配すること（タクシーも可）。
- ・オーストラリア国内で使用する海外用Wi-Fiルーターを手配すること。メールの送受信、ネット検索に支障のない程度のものとし、ネットワーク使用料及び紛失・盗難保険料を含むものとする。

- ・県職員のオーストラリア往復航空券及びオーストラリア国内での宿泊の手配及び費用は含まない。

5. 事業の進め方

請負事業者は、事業の実施にあたって、本県と密接な連携を保ちつつ作業を進めるものとし、各事業に着手をする際には本県と協議をしたうえで着手するものとする。また、業務の進め方等について、調整の必要や疑義が生じた場合についても、その都度十分に協議をした上で実施していくものとする。

6. 実施報告書の提出

事業が完了したときは、次の事項を含む事業実施報告書（A 4 判）を作成し、8. の履行期限までに、本県に提出すること。

（1）旅行業界向けマーケティング

- ・事業概要
- ・セールスコール回数および訪問者リスト
- ・セールスコールの様子（写真画像を含む）
- ・旅行会社各社の冬季商品造成および送客の状況
- ・旅行会社への働きかけの概要
- ・その他マーケティング活動の実施結果
- ・造成ツアー本数、造成ツアー送客数（見込みを含む）
- ・造成されたツアーの概要
- ・当事業で作成した資料等
- ・その他県が指示したもの

（2）現地セールスコールの実施

- ・セールスコール等の概要

7. 履行期限

令和8年3月13日（金）まで

8. 本事業の期待する効果

（1）旅行業界向けマーケティング

- ・セールスコール 20社以上
- ・造成ツアー数 2本以上

9. その他

- （1）本事業に関する事項について、機密を厳守し、無断で他に漏らしたり、利用してはならない。
- （2）本事業で取り扱うこととなる個人情報の管理は適切に行うこと。
- （3）請負事業者は、著作権、特許権、その他日本国又は外国の法令に基づき保護される第三者の権利の対象となっているものを使用する場合、その使用に関する一切の責任を負わなければならない。
- （4）事業履行の成果について生じた著作権、内容に関する著作権は、第三者から利用許諾を受けて使用するものを除き、本県に帰属するものとする。
- （5）請負事業者は事業を履行するにあたり、第三者に損害を与えたときは、その損害の賠償を行うものとする。
- （6）本県と連絡調整を密に行うこと。作業内容及び本仕様書の内容に疑義が生じた場合は、本県と協議の上、その指示に従って進めること。