

## 仕 様 書 (案)

### 1. 事業名

令和7年度欧州誘客現地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。

さらに今般、地方における高付加価値なインバウンド観光地づくり「モデル観光地」に北陸地区として選定されたことから、高付加価値層誘客を強化していくこととしており、その一環として、欧州主要国、主にイギリス、フランスの旅行業界に精通したマーケティング会社等のエージェントを活用し、高付加価値層をターゲットに販路開拓を行う。

#### ※活動指針

本事業の目的を実現するために、本県の魅力が海外に的確に伝わり、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

イギリス・フランス

### 4. 事業内容

本事業の実施にあたり、石川県への連絡は、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) イギリス・フランス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、石川県を含む旅行商品の造成を図る。

実施時期：令和7年7月～令和8年3月

##### ① レップオフィスの設置

- ・対象市場に旅行業界向けの石川県の観光PRの現地拠点として、レップオフィスを設置すること。
- ・レップオフィスの運営者として、日本のデスティネーションのレップ業務実績を有するなど、現地旅行会社への影響力が大きい現地観光マーケティング会社等を選定すること。
- ・必要に応じて、石川県の活動に関するコンサルティング、サポートを行うこと。

##### ② セールスコール

ア 訪問社数：英・仏市場 各10社以上（ツアーオペレーター7社以上を含むこと）

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。
- ・現地マーケティング会社等との連絡調整を行うこと。
- ・現地旅行会社に対し石川県を含む旅行商品（金沢エリア以外を含むもの）の造成の働き

かけを行うこと。

- ・ 現地マーケティング会社等が実施状況の記録、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、石川県との協議の上、セールス手法を変更することとする。

### ③ 旅行会社商品造成・送客へのフォローアップ

- ・ 現地旅行会社等へ随時連絡を取り、商品造成及び送客状況の把握を行うこと。

造成目標：企画提案書により以下の項目について提案すること。

- ・ 商品のターゲット、価格帯、造成本数等、商品の詳細想定

<条件>

- ・ 金沢以外の地域を必ず含んでいること
- ・ ウェブサイト、カタログ等へ掲載されていること（団体旅行、個人旅行のいずれも可）
- ・ 事業開始前に造成されていたツアーは含めない

### ④ 商品在庫レポートの作成

- ・ 対象市場の旅行会社各社が石川県をどのような地域として位置づけ、販売しているかについての調査を行い、報告すること。

### ⑤ 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な、石川県を含む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：旅行会社等の招へい、旅行会社向けのウェビナー、旅行会社スタッフへのトレーニング、ニュースレター配信、商談会への出展等）を実施することとし、具体的な活動内容、回数、KPI、KPIの効果的な計測方法、実施により得られる効果等について提案すること。

### ⑥ 実施状況の報告

- ・ ①～⑤の実施状況について、
  - ア 四半期ごと（8月、11月、3月）に石川県に報告書を提出すること。
  - イ 石川県及び受託者と原則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3～4か月ごと（7月、10月、2月）に、石川県と実施し、石川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。具体的な時期は石川県と調整すること。

## （2）現地商談会の参加

イギリス、フランスで開催される現地旅行会社との商談会に参加し、現地旅行会社に旅行商品の造成を働きかけること（商談会の例：イギリス WTM London、フランス IFTM Top Resa 等）。なお、商談会はイギリス、フランスのいずれか少なくとも1つの商談会には参加することとし、両市場への商談会参加も可とする。

- ・ 高付加価値旅行を取り扱う現地の旅行会社とのコネクション形成が期待できる商談会を提案すること。商談会は必ずしも上記の例でなくともよいが、提案の際は、石川県単独でのブース出展か、他の自治体、観光事業者等との共同出展となるかを明記すること。
- ・ 商談会への参加に必要な手配を行うこと。また、提案された商談会のうち、1つの商談会には石川県の職員も参加することとし、現地において職員をサポートすること。
- ・ 原則、現地での行程に同行し、通訳ならびに移動手段（タクシー可）の手配、旅程管理を行うこと。
- ・ 県職員の滞在期間にかかるWi-Fiルーターを1台手配すること。使用期間は1週間程度を想定すること。
- ・ 県職員の旅費（渡航費、宿泊費、食費）については別途、県側で手配するため、本事業の経費に含めないものとする。

## 5. 事業の進め方

請負事業者は、事業の実施にあたって、石川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石川県に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（A4判）を作成し、7の履行期限までに、石川県に提出すること。

### （1）旅行業界向けマーケティング（英仏）

- ・ 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）
- ・ 旅行会社への働きかけの概要
- ・ 商品在庫レポート
- ・ 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
- ・ その他石川県が指示したもの

### （2）現地商談会の参加（英仏）

- ・ 商談の概要、様子（写真画像を含む）

### （3）上記以外の活動があれば、その活動実績

## 7. 履行期限

令和8年3月16日（月）まで

## 8. 本事業の期待する効果（英仏）

### （1）旅行業界向けマーケティング

- ・ セールスコール 英・仏市場各10社以上
- ・ 造成ツアー数 提案による

<条件>

- ・ 金沢以外の地域を必ず含んでいること
- ・ ウェブサイト、カタログ等へ掲載されていること（団体旅行、個人旅行のいずれも可）
- ・ 事業開始前に造成されていたツアーは含めない

## 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、石川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）海外で実施する事業における為替リスクは受託者において負担すること。
- （7）石川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、その都度協議の上、その指示に従って進めること。