

「訪日富裕層を対象とした魅力ある東北発信誘客事業」業務委託基本仕様書（案）
（東北6県・仙台市連携事業）

1 目的

近年のインバウンドの急増に伴い、2017年の訪日外国人旅行消費額が4兆円を超えるなど、観光が日本の経済成長の主要産業に変化しつつある中で、東北においてもその効果を最大限に取り込んでいくためには、東北を訪れる外国人の滞在日数や消費額の拡大を図る必要がある。

そこで、富裕層（※1）をターゲットとし、富裕層が価値を感じる東北ならではの質の高いコンテンツやユニークベニューなどを分析・選定したうえで、市場特性に応じた情報発信を強化するとともに、旅行博への出展やモデルコースの開発、旅行商品造成の支援等により、海外富裕層に対する「プレミアムな東北」の認知度の向上や誘客促進を図る。

なお、本事業は東北6県及び仙台市による広域連携事業である。

※1：富裕層とは（本事業における定義）

世帯年収3,000万円以上の世帯層とする。（観光庁の訪日外国人消費動向調査等を踏まえて設定。）

なお、本事業では富裕層の旅行形態としてFITのほか、インセンティブツアー（団体による報奨旅行）等も想定している。

2 履行期限

契約締結の日から平成32年3月13日（金）まで

3 業務内容

（1）訪日富裕層向けコンテンツ・ユニークベニューの選定や受入環境の整備

① 富裕層向け国内旅行会社等に対する調査

訪日富裕層向け国内旅行会社や訪日インバウンドのインセンティブツアーを取り扱う国内旅行会社等に対して、アンケートやヒアリング等を行い、訪日富裕層向けコンテンツやユニークベニュー（歴史的建造物や文化施設等で、会議・レセプションを開催することで特別感や地域特性を演出できる会場）に関する情報収集ならびに分析を行うこと。

なお、調査先は訪日富裕層向け国内旅行会社より5社以上、訪日インバウンドのインセンティブツアーを取り扱う国内旅行会社より5社以上選定することとし、分析においては（1）④で行う視察や意見交換の内容を踏まえること。

② 富裕層マーケットに関する調査

本事業でターゲットとする英国、フランス、ドイツ、イタリア、ロシア、米国、カナダ、オーストラリア、中国、台湾、香港、シンガポール（以下、ターゲット国という。）における訪日富裕層マーケットの動向調査を海外の富裕層向け旅行会社等に対して実施し、ターゲット国ごとに異なる訪日富裕層のニーズを把握すること。（20サンプル以上）

③ 富裕層向けコンテンツ・ユニークベニューの分析・選定

富裕層向けコンテンツやユニークベニューについては、（1）①および（1）②の結果ならびに他の広域連携事業等で集積したデータを有効に活用するとともに、口コミサイト等と

の連携による分析を通じて訪日富裕層に訴求力のあるものを選定すること。(分析数 350 サンプル以上)

また、必要に応じ机上調査、観光受入側の団体等に対するヒアリング等を行うこと。

④ 富裕層向け国内旅行会社、コンシェルジュ協会等関係者による視察等の実施

これまでにターゲット国における訪日富裕層旅行者に対応した実績を持つ日本国内の訪日富裕層向け旅行会社（ランドオペレーター機能を有する会社が望ましい）及びコンシェルジュ協会等の関係者（合計 10 名以上）による視察を行うとともに、視察行程に意見交換の場を設け、視察先を含めた富裕層旅行者の受入環境に関する課題や意見等を聴取することにより、参加者間の関係性向上や東北への誘客に繋がる旅行商品の造成等を図ること。

(2) 富裕層向け多言語パンフレットの作成

本事業で実施する各種調査、視察、FAM トリップの結果を反映した東北に関する富裕層向け多言語パンフレットを平成 32 年 2 月 28 日（金）までに作成すること。

なお、パンフレットの作成にあたってはコンセプトや具体的な作成スケジュール等を明示すること。

対象言語は、英語、フランス語、ドイツ語、イタリア語、ロシア語、簡体字、繁体字とし、合計 8 万部以上作成（言語ごとの部数は各県・仙台市と調整のうえ確定）すること。また、各言語版のデータでも納品すること。

なお、英語版・フランス語版については ILTM (International Luxury Travel Market) での活用を想定するため早期に作成に着手すること。また、国内での配布・活用を鑑み、日本語のパンフレットデータを作成し平成 32 年 2 月 28 日（金）までに納品すること。

(3) 富裕層向け旅行博への出展

ILTM に出展し、富裕層旅行を取り扱う旅行業界関係者との商談によるネットワーク構築や東北への旅行商品造成を支援するとともに、東北の認知度向上と誘客促進を図ること。

① 出展について

イ ILTM 会場は第一候補をカンヌ（フランス）会場とすること。

ロ 出展に係る申込および諸手続きを行うこと。

ハ ILTM は富裕層旅行に特化した BtoB 商談会であることから、ターゲット国からの富裕層のインバウンド誘致に積極的な域内の事業者やその組織団体等の協力を想定し、具体的な商談に繋がるよう配慮すること。

② ブースについて

イ 「Treasureland Tohoku Japan」のロゴマークを使用すること。

ロ 東北 6 県および仙台市をはじめとした各種観光パンフレットを収集し配置すること。

ハ 来場者からの問い合わせ等に対応するため、インターネット環境を整えること。

ニ その他、ノベルティ等の必要と思われるものを準備すること。

③ 商談について

イ ILTM での活用を鑑み早期に作成した英語版およびフランス語版のパンフレット案もしくは（1）において収集したデータ（コンテンツ画像等含む）に関する経過報告資料（首都圏からの誘客を意識した内容）等を用意し商談先の意見を聴取することで、訪日富裕層が魅力を感じるコンテンツ等を調査し本事業に反映させること。

ロ 本事業の他の取組みにおける成果物等について商談時までに完成が難しい場合は、必

要に応じ資料として準備すること。

(4) 富裕層向けモデルコースの開発や旅行商品造成の支援

① モデルコースの開発

各種調査や視察、FAM トリップ等の結果を踏まえるとともに、首都圏及び北海道等からの誘客にも活用できるモデルコースを開発すること。

(「1泊2日」・「2泊3日」・「3泊4日」で各4コース以上設定)

② FAM トリップの実施

(1) ②で示したターゲット国のうち欧州エリアを主なターゲットとして訪日富裕層向け海外旅行会社等の旅行商品造成担当者等による FAM トリップを実施し、東北への誘客を図ること。(5社以上)

③ セールスコールの実施

訪日富裕層向け海外旅行会社等に対して旅行商品造成に向けたセールスコール(1回以上)を実施すること。

イ 対象となる旅行会社等については、FAM トリップ及び旅行博出展等の一連の事業との関連性に留意し、選定・連絡・調整を行うこと。

ロ 交通手段(ジャンボタクシー等の借り上げ車両)を手配すること。

ハ セールスコールで使用する資料等の輸送経費を計上すること。

(5) 相乗効果が期待できる独自の提案

上記の業務に加え海外富裕層の入込拡大に繋がる独自の提案を行うこと。

なお、提案にあたっては、他の観光復興対策交付金事業や地域の観光資源を活用したプロモーション事業等との関連性を考慮すること。

4 委託業務の基本方針

(1) 本業務を円滑に遂行するため、東北6県、仙台市ならびに東北観光推進機構と連携するとともに、適宜説明・連絡調整を行うこと。

(2) 業務の実施状況や定量的成果について毎月1回以上は報告を行い、協議内容を踏まえた最適な事業展開を図ること。

5 契約に関する条件等

(1) 成果物の納入

事業報告書と事業報告書概要版を、紙媒体および電子データにて平成32年3月13日(金)までに作成し提出すること。

(2) 成果物の利用(二次利用等)

本業務による成果又は成果物の著作権は東北6県および仙台市に帰属するものとし、各県市は本業務の成果物を、自ら使用するために必要な範囲および各県市が認める場合において、随時利用できるものとする。

(3) 機密の保持

受注者は、本業務(再委託をした場合を含む。)を通じて知り得た情報を機密情報として扱い、契約の目的以外に利用し、または第三者に提供してはならない。また、本業務に関して知り得た情報の漏えい、滅失、毀損の防止、その他適正な管理のために必要な措置を講じ

なければならない。契約終了後もまた同様とする。

(4) 個人情報の保護

受注者は、本業務（再委託をした場合を含む。）を履行する上で個人情報を取り扱う場合は、県個人情報保護条例（平成8年宮城県条例第27号）を遵守しなければならない。

5 その他

仕様書に明示のない事項または疑義が生じた場合は、発注者と受注者が協議の上決定する。

《業務の補足説明》

【本事業に係る調整・手配等について】

- 1 視察、旅行博出展、FAM トリップ、セールスコール等に関する手続きおよび諸調整を行うこと。
- 2 FAM トリップに係る旅行費用および宿泊費用については、海外拠点空港等から日本国内視察行程を経て再び海外拠点空港等に戻るまでの旅行を手配し、渡航費および日本国内交通費・宿泊費・食事代等を計上すること。
- 3 FAM トリップ参加者等に対しては当該事業に係る旅行傷害保険を手配し、必要な経費を計上すること。
- 4 観光施設等見学費および添乗員経費を計上し、その際、事前に施設等の撮影許可および見学費等の調整を行うこと。事業への理解等が得られる施設等の協力を踏まえた提案が望ましい。
- 5 旅行博出展、FAM トリップ、セールスコール等においては通訳（国際会議等での通訳経験がある等通訳能力に長け、かつ東北の観光に関する知識が豊富な者が望ましい）、視察、FAM トリップ等においてはガイド（説明能力に長け、対象となる観光スポットやコンテンツ等に対する知識が豊富な者）をそれぞれ手配し、当該通訳およびガイドに要する経費（交通費、宿泊費、食事代、施設利用料等）を計上すること。また、旅行博における商談の効果を高めるため、必要に応じて東北における富裕層向けのFAM等への参加実績を有するなど、東北の観光に関する知見に基づいた説明が行える者を手配すること。
- 6 宿泊先は、インバウンド受入に積極的であり、かつ原則として客室又は公共スペースでのWi-Fiが利用可能なところとする。また、原則一人一部屋とすること。
- 7 宿泊先は、モデルコース等を踏まえ、富裕層向けの施設を1か所以上選定すること。
- 8 特に、視察やFAMトリップ等に関しては、被招請者の安全を確保し、不測の事態を避けるため、あらゆる可能性を考慮しつつ手配業務を行うこと。
- 9 各取組みへの参加者に対してアンケートを実施し、内容を分析し関係者に共有・フィードバックするとともに本事業に活かすこと。
なお、FAM等では参加者にSNSによる情報発信を行ってもらおうよう促すこと。
- 10 旅行博出展、セールスコールについてはパンフレット等の輸送費を計上すること。
- 11 パンフレット作成にあたり取材で撮影した写真データ等については、今後商談先等がフリー素材として活用できるようにするため、各県ごとかつテーマ（例えばグルメ、宿泊施設など）ごとに分類し提供すること。

【視察、FAM トリップにおける行程・移動方法について】

- 1 コースは基本的に東北6県（仙台市含む）の周遊コースとすること。

なお、行程等に関しては事前に東北6県および仙台市と時間的余裕を持って十分な打合せを行い、各県市の意見等を反映させること。

- 2 行程は東北域内で3泊4日以上とすること。
- 3 行程中の交通手段（専用車等）を手配すること。

【考慮する目標数値および目指す効果目標について】

	考慮する目標数値		目指す効果目標数値	
	訪日富裕層向け国内旅行会社等に対する調査	調査先数	10社	富裕層向けコンテンツ数（ユニークベニュー含む）
富裕層マーケットに関する調査	調査対象数	20サンプル		
富裕層向けコンテンツ・ユニークベニューの分析・選定	分析数	350サンプル		
モデルコースの開発	コース数	12コース	—	—
多言語パンフレット作成	作成部数	80,000部	配布枚数	5,000部
富裕層向け国内旅行会社等による視察等	参加者数	10名	旅行商品造成件数 旅行商品予約人数	10本 20名
ILTM 出展	商談社数	30社		
富裕層向け海外旅行会社等 FAM トリップ	参加社数	5社		
セールスコール	訪問会社数	5社		