

「首都圏等における移住プロモーション」事業に係る公募型プロポーザル
質問と回答について

Q1 過去にセミナーに参加された方のデータは何件くらい、どのような情報が集積されていますでしょうか？

A1 申込時やセミナー終了時にアンケートを実施し、参加者の居住地、年代、性別等をの情報を収集しています。

Q2 受託した場合に、分析用に富山県移住・定住促進サイトの GA の閲覧権限をいただくことは可能でしょうか。

A2 可能です。

Q3 今年度(2023年度)のセミナーの参加者の状況について提示できる範囲で情報提供をお願いします。

- ①今年度開催のセミナーの広告等(ウェブ、チラシ、相談窓口など)のリーチ数と広告からの参加状況
- ②イベントとセミナーの参加人数、男女比等の実績

A3 参加者数については、下記のとおりです。それ以外の情報については公表しておりません。

| 回 | 名称 | 日程 | 参加者数等 |
|----|---------------------------------|---------|----------------|
| 1 | みんなの知らない、立山連峰の世界 | 5/31(水) | 申込 147名 参加 86名 |
| 2 | 通勤ストレス、さようなら！富山のリアルな交通のはなし | 6/12(水) | 申込 64名 参加 56名 |
| 3 | 先輩に学ぶ、ソロ移住のヒント | 6/28(水) | 申込 46名 参加 32名 |
| 4 | とやまで育つ！子育てで気づいた富山の魅力 | 7/12(水) | 申込 13名 参加 11名 |
| 5 | 新たな地で輝く、移住者のはなし。～地域産業で働くという選択肢～ | 8/5(土) | 申込 18名 参加 11名 |
| 6 | 距離感、いろいろ。富山の住まいのカタチ | 9/30(土) | 申込 21名 参加 18名 |
| 7 | 新たな地で輝く、移住者のはなし。会社員として働くという選択肢 | 1/17(水) | 申込 27名 参加 17名 |
| 8 | 価値観、いろいろ。富山の暮らし。～移住後の生活コストを考える～ | 2/7(水) | 申込 27名 参加 20名 |
| 9 | 富山の冬の暮らし方～移住に向けた冬支度～ | 2/21(水) | 申込 27名 参加 19名 |
| 10 | 大放出！！富山暮らしの魅力 | 2/27(火) | 申込 66名 参加 45名 |

Q4 「3(2) とやま移住者マッチングセミナーの企画・運営」について

前年度の参加人数実績の開示が可能でしたら、ご教示いただけますと幸いです。

A4 A3のとおりです。

Q5 「3(2)③開催方法 イ オンライン相談会」について

①毎セミナー実施後に、アーカイブ動画を指定されたサイトに配信する形でしょうか？

②オンライン相談会の実施回数ですが、マッチングセミナーと別に、15 回以上実施する想定でしょうか？もしくはマッチングセミナーとオンライン相談会を合わせて 15 回以上の想定でしょうか？

A5 ①お見込みのとおりです。

②実施回数については、オンライン相談会はマッチングセミナーを事前配信とする場合のみ実施するものとなりますので、「生配信のマッチングセミナー」と「事前配信のマッチングセミナー+生のオンライン説明会」を合わせて 15 回以上実施いただくこととなります。

Q6 「3(4) SNS を活用したフォロワー獲得企画の実施」について

前年度の実施内容をご教示いただけますと幸いです。

A6 県移住イベントにおける事前申込及び「くらしたい国、富山」の LINE のお友達登録をしていただいた方を対象に、イベント来場時に特典をプレゼントいたしました。

Q7 「5 留意事項」について

「金品等の提供による不適切な集客行為」につきまして、特産品プレゼント企画を実施した場合、想定額等がございましたら、お教えいただきたいです。

A7 特に想定額等はございませんが、常識の範囲内(プレゼントの取得を目的とした参加が想定されない範囲のもの)でご提案ください。

Q8 「3(1) 本業務の広告運用の企画」について

首都圏・関西圏とあるが具体的にターゲットとしている都道府県はあるか

A8 首都圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)、関西圏(大阪府、京都府、兵庫県)をターゲットとしております。

Q9 「3(2) とやま移住者マッチングセミナーの企画・運営」について

①令和5年度開催実績が10回であるのに対し、令和6年度(本プロポーザル)では15回以上のセミナー開催を条件としている点について何か理由はあるのか

②先輩移住者の紹介並びに登壇の依頼にご協力いただくことは可能か

- ③移住支援制度を伝える際に自治体職員にご登壇いただくことは可能か
- ④昨年度開催実績は夜の時間帯が多いが、時間帯の指定はあるか。
- ⑤昨年度のセミナーの参加人数は何人だったか(総数、平均、各回ごと)
- ⑥セミナーチラシの配布について自治体側でご協力いただける機関、設置場所等はあるか。
- ⑦昨年度以前に開催した富山県主催移住セミナーの参加者に対する集客は可能か。その場合にどういった形でアプローチができるか。

- A9 ①令和6年度は事業を拡充し実施するためです。
- ②・③先輩移住者や自治体職員参加の依頼等、各種調整に協力は可能です。
- ④これまでの実績から平日の夜開催しており、令和6年度も同様の実施を考えております。平日夜以外に令和5年度実績を上回る実績が見込まれる時間帯がある場合は、ご提案ください。
- ⑤A3のとおりです。
- ⑥希望の自治体側の配布場所がございましたら調整することは可能です。
- ⑦今年度セミナー申込時に今後の連絡について了承いただいた方については、メールによりお知らせすることは可能です。

- Q10 「3(3) 広告宣伝業務」について
・「くらしたい国、富山」推進本部のメールマガジン会員登録者数はどのぐらいか。

A10 3月25日現在、約1,600名です。

- Q11 「3(4) SNSを活用したフォロワー獲得企画の実施」について
各SNSアカウントのフォロワー分析に関しては、過年度の実績を踏まえた情報をいただくことができるのか。

A11 フォロワー獲得企画に必要な情報については、調整のうえ提供は可能です。