

国内ランドオペレーター向け誘客推進事業業務委託仕様書

1 趣旨

富山県では、インバウンド需要の回復を図るため、新規市場として、滞在日数や観光消費額が多く、需要回復を牽引する欧米豪市場の開拓に取り組むこととしている。特に従来型の観光から脱却し、富山の日常の幸せを観光資源として捉えるとともに、知的好奇心や探求心が高く、自身の知識を深め、インスピレーションを重視する傾向にある高付加価値旅行者の誘客を積極的に進める。

欧米豪市場からの更なる誘客を促進するには、海外の旅行事業者から手配を受け、旅行者の訪問先調整に影響を持つ日本国内の事業者（いわゆるランドオペレーター）や、海外の旅行事業者の日本支店への働きかけが有効であることから、本事業において、当該事業者に対し本県の観光の魅力をセールスするほか、県内の観光施設や宿泊施設等とのコネクションを形成するものとする。

また、今後の訪日外国人旅行者の更なる増加も見据え、本事業を通じて県内でのランドオペレーター育成も目指すこととする。

※高付加価値旅行者：観光庁「地方における高付加価値なインバウンド観光地づくりに向けたアクションプラン」（令和4年5月）において、「訪日旅行1回当たりの総消費額 100 万円以上／人の旅行者」と定義。

2 事業名

国内ランドオペレーター向け誘客推進事業業務

3 委託業務の期間

契約締結日から令和7年3月10日まで

4 業務内容

欧米豪市場からの訪日外国人旅行者、中でも高付加価値旅行者の誘客に向け、日本国内の事業者（いわゆるランドオペレーター）や海外の旅行事業者の日本支店等に対し、誘客に向けた働きかけを実施する。

（1）ターゲットの選定

- ・本事業の趣旨を踏まえ、高付加価値旅行者を顧客に持ち、本県への誘客を働きかける相手方として適した国内事業者（いわゆるランドオペレーター）や海外の旅行事業者の日本支店等の候補を選定する。

（2）国内事業者へのセールス活動

- ・上記（1）で選定した国内事業者（いわゆるランドオペレーター）や海外の旅行事業者の日本支店等に対し、効果的なセールス媒体を用いて、本県の観光の魅力や観光施設、宿泊施設等の情報を発信する。

(3) 県内招聘（ファムトリップ）の実施

- ・本県の観光の魅力に興味を持つ国内事業者（いわゆるランドオペレーター）や海外の旅行事業者の日本支店等を本県に招聘し、宿泊施設や観光施設等の視察を実施する。

(4) その他

- ・事業実施にあたっては、ターゲット市場の母国語を用いるなど円滑なセールス活動を行うこと。
- ・業務実施前に県と打ち合わせを行い、実施方法や内容について協議すること。業務開始後も、県の求めがあった場合は適宜打ち合わせを行うこと。
- ・事業の結果は、報告書として整理すること。

5 成果品の納入

委託業務完了時には、下記に掲げるものを県へ提出すること。

- ・業務完了報告書（一式、電子データで納入）
- ・その他富山県が必要と認めた資料等（一式、電子データで納入）

6 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) 受託者は、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、富山県に帰属するものとする。
- (5) 受託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) 受託内容に疑義が生じた場合は、その都度富山県と協議の上、その指示に従って進めること。
- (7) 本仕様書はプロポーザル用であり、採用者とは内容を別途協議の上、契約を締結する。