

令和8年度富山県体験コンテンツ造成・販売支援事業 業務委託仕様書（案）

1 趣旨

本県は、金沢、白川郷、高山など、多くの外国人旅行者が訪れる観光地に隣接しているものの、これらの観光地と比して、特に欧米豪旅行者の誘客が十分に進んでいないという課題を抱えている。

一方、これらの観光地に隣接する呉西地域（高岡市、射水市、氷見市、小矢部市、砺波市、南砺市）には、世界遺産・五箇山合掌造り集落や散居村の景観、高岡銅器や井波彫刻などの伝統工芸、富山湾の豊かな海の幸や美しい自然環境など、欧米豪旅行者に訴求できる多様な観光資源が存在している。これらの観光資源は市町村単位や個々の事業者による「点」の発信に留まっているケースが多く、欧米豪旅行者の本県での滞在延長と観光消費額の増加を実現するためにも、より一体的に、地域や業種を横断して、欧米豪旅行者のインサイトを捉えた観光商品開発やプロモーションに取り組んでいく必要がある。

本業務は、こうした課題を解決するため、欧米豪の高付加価値旅行者向けの周遊ガイドツアーの造成・販売、ツアーに帯同できる英語対応専門ガイドの育成、県内事業者の海外 OTA 活用支援等を一体的に実施するものである。

2 委託業務の内容

(1) 基本事項

- ・本事業は、観光庁「観光需要分散のための地域観光資源のコンテンツ化促進事業」の採択を受けて実施する事業であるため、受託者は同事業のマニュアルや交付規程等を事前に確認し、その内容に沿って提案・実施すること。
- ・受託者は、以下の(2)から(5)までに記載された業務を一体的に実施し、本事業終了後の自走化を見据えた体制を構築すること。
- ・受託者は、本業務全体の実施方針、業務工程、実施体制、連携先、リスク管理方針等を記載した実施計画書を作成し、県の承認を得ること。
- ・再委託先については、本県の自立的かつ持続可能な観光地域づくりの観点から、富山県内の事業者を可能な限り優先的に選定すること。

(2) 高付加価値周遊ガイドツアーの造成・販売支援業務

① ターゲット設定

- ・本業務においてターゲットとする旅行者は、地域固有の伝統、文化、食、自然などに興味を示す、欧米豪の高付加価値旅行者（訪日旅行1回あたりの総消費額が100万円以上/人）とする。
- ・ターゲット層の旅行消費行動や価値観の分析を踏まえた造成方針を提案すること。

② ツアーの造成

- ・受託者は、呉西地域の観光資源（高岡の伝統工芸、井波の木彫刻、富山湾沿岸部の食文化など）を組み合わせ、日帰り及び1泊2日の高付加価値周遊ツアーを造成すること。
- ・ツアーは、専属ガイドや専用車、高品質な宿泊先やガストロノミーに加え、職人や漁業者等との交流を組み込むことで、地域の生きたストーリーに深く没入できる高付加価値旅行者向けの商品として成立させること。
- ・1泊2日の行程については、以下のとおり行程例を設定するので、適宜アレンジを行い企画提案すること。

〈行程例〉

金沢市内 → 新湊漁港や内川散策、海のガストロノミーランチ → 高岡市・金屋町の散策、伝統工芸体験等 → 砺波平野・散居村の美景観展望 → 南砺市井波「瑞泉寺」を彫刻家と夜見学 → ホテル等に宿泊 → 砺波市「三郎丸蒸留所」等の見学・試飲体験等 → 南砺市にてガストロノミーランチ等 → 金沢市内、高山市内など帰着

- ・ツアー価格は、欧米豪の高付加価値旅行者の消費額等を念頭に、2名1組あたり、日帰り及び1泊2日で設定すること。また、地域の事業者に適正な対価が還元され、持続可能な収益基盤の確立に資するような価格設定とすること。（最終的な価格設定は、提供価値、原価、販売手数料及び地域の事業者等への適正な対価還元を踏まえ、県と協議のうえ確定する。）

③ ストーリーブック及びタリフの作成

- ・海外エージェントに精通している国内DMC、首都圏等の旅行会社（以下「国内DMC等」という。）へのBtoB営業に活用するため、富山の観光資源や造成するツアーの顧客価値をまとめたストーリーブックを作成すること。ストーリーブックは日本語版及び英語版を作成し、写真・地図等を用いて視覚的にわかりやすい構成とすること。
- ・高付加価値周遊ガイドツアーの販売に必要なタリフを作成すること。タリフは日本語版及び英語版を作成し、ツアー概要、想定行程、価格（人数・期間別）、含まれるサービス・含まれないサービス、催行条件、最小催行人員、取消条件、支払条件、コミッション設定等を明記すること。
- ・最終的なストーリーブック及びタリフの内容は、県と協議のうえ確定すること。

④ 販路開拓（BtoB営業）

- ・国内DMC等へのBtoB営業を実施し、造成したツアーが高付加価値旅行者の旅程に組み込まれるようにすること。
- ・営業活動においては、作成したストーリーブック及びタリフを活用すること。
- ・営業先を提案するとともに、選定にあたっては県と協議のうえ確定すること。
- ・営業活動の成果（営業先リスト、商談記録、成約状況等）については、定期的に報告すること。

⑤ FAMトリップの実施

- ・国内DMC等を対象としたFAMトリップを実施し、造成したツアーの品質を体感させるとともに、参加者からツアー内容やガイディング、価格設定等の改善に向けた助言を得ること。
- ・招聘する国内DMC等（4社以上）、実施時期、実施回数、行程及び評価項目を提案すること（FAMトリップ実施前に、県と協議のうえ確定すること。）
- ・FAMトリップには、「(3) 英語ガイド育成研修業務」で育成するガイド人材を参加させ、英語ガイドの育成研修と連動しながら効果的に実施すること。

⑥ アウトプット指標（活動指標）

- ・高付加価値周遊ガイドツアー造成数：日帰り、1泊2日 各1本以上
- ・ストーリーブック及びタリフ作成：各1部以上
- ・FAMトリップ招聘社数：4社以上
- ・販売開始：委託期間内にツアーの販売を開始すること。

(3) 英語ガイド育成研修業務

① 研修実施

- ・高付加価値周遊ガイドツアーの品質確保のため、富山の伝統、文化、食、自然等を深く掘り下げ、英語でストーリーとして伝えられるガイド人材を育成する研修を実施すること。

- ・研修プログラムは、座学、模擬ツアー、実践研修等で構成すること。なお、実践研修の場として、「(2) 高付加価値周遊ガイドツアーの造成・販売支援業務」の FAM トリップや「(4) 海外 OTA サイトの活用支援業務」のモニターツアーを活用するなど、他の業務と連動しながら効果的に実施すること。
- ・研修の内容には、少なくとも次のアからケまでの事項を含めること。
 - ア 富山県の観光資源に関する基礎知識
 - イ 高付加価値周遊ガイドツアーで組み込む呉西地域の観光資源に関する専門的理解
 - ウ 高付加価値旅行者のニーズ及び接遇
 - エ 欧米豪旅行者に伝わるストーリーテリング
 - オ 移動中のガイディング、時間管理、安全管理
 - カ 地域の事業者との連携方法
 - キ ツアー台本の作成
 - ク 模擬ツアー及びフィードバック
 - ケ 実践研修
- ・受講生の募集・選抜を行うこと。募集方法、選抜基準、選考手続については、県と協議のうえ決定すること。
- ・研修修了後、受講者が実際のツアー催行に関与できるよう、国内 DMC 等やコンテンツを提供する地域の事業者との接点を設けること。

② アウトプット指標（活動指標）

- ・ガイド人材の育成：2名以上

(4) 海外 OTA サイトの活用支援業務

① ターゲット設定

- ・本業務においてターゲットとする旅行者は、海外 OTA サイトを活用して自ら体験の手配を行う欧米豪の個人旅行者（以下「FIT」という。）とする。
- ・具体的には、金沢、白川郷、高山等の近隣観光地に滞在中（又は滞在予定）で、自身の興味に合う特別な体験への支出を惜しまない、欧米豪の FIT を主たるターゲットとして想定すること。

② FIT 向け OTA 掲載コンテンツの造成支援

- ・受託者は、高付加価値周遊ガイドツアーの一部を切り出す（パッケージ化する）方法、又は県内事業者が提供する既存体験を磨き上げる方法により、ターゲットが求める体験価値を備えた OTA 掲載用の体験コンテンツの造成を支援すること。
- ・コンテンツは、概ね 2～3 時間以内で体験可能なものとし、5 本以上造成支援すること。（最終的なコンテンツ数及び内容については、県と協議のうえ決定する。）
- ・想定価格は、1 名あたり数千円から 5 万円程度とし、欧米豪の FIT が単独で予約・参加しやすい催行条件を設定すること。

③ コンテンツの OTA 掲載支援・販売促進

- ・上記②で造成した体験コンテンツの海外 OTA サイトへの掲載に向けて、必要な伴走支援を行うこと。
- ・モニターツアーを実施し、掲載開始当初から良質な口コミを獲得し、上位表示を可能とするよう取り組むこと。モニターツアーの実施にあたっては、モニターの募集、日程調整、謝礼・交通費等の支払など、モニターツアー実施に必要な一切の事務を受託者において行うこ

と。また、「(3) 英語ガイド育成研修業務」で育成するガイド人材を参加させ、英語ガイドの育成研修と連動しながら効果的に実施すること。

- ・OTAに掲載する画像撮影を行い、事業者から希望があった場合は海外OTA掲載用の画像として提供すること。画像撮影にあたっては、カメラマンの手配、日程調整、謝礼・交通費等の支払など、画像撮影に必要な一切の事務を受託者において行うこと。
- ・掲載後の表示状況や予約状況をモニタリングし、必要に応じてページ内容の改善に向けた伴走支援を行うこと。

④ 海外OTA活用セミナーの開催

- ・県内事業者向けに、事業者が自立的に海外OTAを活用したデジタル・マーケティングが行えるよう、海外OTAの活用方法に関するセミナーを開催すること。
- ・会場の確保、講師・ファシリテーターの選定、講師・ファシリテーターとの連絡調整、参加者募集、資料作成・印刷、その他セミナーを円滑に進めるための一切の事務を受託者において行うこと。
- ・実施記録（議事録、写真撮影、録画）の作成を行うこと。なお、実施記録の公開については、県と受託者で協議のうえ、適否を判断する。
- ・セミナー参加者に対するアンケートを実施し、集計・分析を行うこと。
- ・セミナーの開催に当たっては、原則として富山市内での実地開催とするが、オンラインも併用して開催となる場合がある。その場合には、オンライン開催に必要な準備・調整も併せて行うこと。

⑤ アウトプット指標（活動指標）

- ・FIT向けOTA掲載コンテンツの造成（OTA掲載数）：5本以上
- ・海外OTA活用セミナー：1回以上
- ・モニターツアー実施：1回以上

(5) プロモーション・情報発信業務

- ・欧米豪旅行者に影響力を持つインフルエンサーによる現地取材、SNS投稿を実施し、本事業で造成する高付加価値周遊ガイドツアーや海外OTAサイトに掲載する体験コンテンツを含む本県の伝統、文化、食、自然等の認知向上を図ること。
- ・インフルエンサーは1名以上起用することとし、起用したインフルエンサーのSNSアカウントで効果的なPR投稿を行うこと。
- ・本業務の実施にあたっては、原則、受託者の企画提案に基づき進めるものとするが、実施内容の詳細については県と受託者で協議のうえ決定するものとし、県の要請に基づき、提案内容を変更・追加することがある。
- ・本業務では、投稿後の効果を把握し、今後のSNS発信の改善につなげるため、県と協議のうえ、KPIを設定するものとする。

(6) 効果検証

- ・受託者は、本業務の実施効果を以下のKPIに基づき検証し、県に報告すること。

指標	目標値	計測方法
FAMトリップ後の販売意向度	75%以上	FAMトリップ参加社へのアンケート
ガイド品質の高評価割合	75%以上	FAMトリップ参加社へのアンケート

OTA 掲載商品数	5 本以上	OTA 掲載ページの確認
インフルエンサー投稿リーチ数	県と協議のうえ、決定	SNS インサイトの確認

・受託者は、業務完了時に以下の内容を含む効果検証報告書を提出すること。

- ① KPI 達成状況
- ② 各施策の実施結果と課題
- ③ 次年度以降の改善提案

3 契約期間

契約締結日から令和9年2月26日（金）まで

ただし、委託業務は遅くとも令和9年1月14日（木）までに完了し、残余期間は実績報告の整理期間とすること。（また、観光庁事業の報告期限、県の確認作業、経費精査等の都合により、別途期限を指定する場合はそれに従うこと。）

4 実績報告

・受託者は、業務完了後に実績報告を行うこと。また、県から求めがあった場合は、必要な資料を速やかに提出すること。

・受託者は、業務完了時に以下の書類を電子媒体（PDF 等）で提出すること。

- (1) 業務完了報告書、効果検証報告書
- (2) 経費精算書（証憑類含む。）
- (3) その他県が指示したもの

5 その他

- (1) 本業務の受託者は、業務を実施するにあたり、県と十分な調整を行うこと。
- (2) 本業務を遂行するため、県は受託者に対して、業務の進捗状況について報告を求めることができる。
- (3) 事業の趣旨に沿った効果的な提案であれば、仕様書に記載の無い事項についても、新たな提案を妨げるものではないこと。
- (4) 本事業に関する事項については、機密を厳守し、無断で他に漏らしたり、利用したりしてはならない。
- (5) 受託者は、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。
- (6) 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。
- (7) 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。
- (8) 本仕様書に定める事項について疑義が生じた場合、または本仕様書に定めのない事項については、必要に応じて県と受託者が協議のうえ、定めるものとする。
- (9) 本仕様書は、プロポーザル用であり、委託候補者とは、内容を別途協議のうえ、契約を締結するものとし、契約内容等については、協議の中で、企画提案書等の内容から変更・修正する場合があること。