

米国プロモーション現地レップ業務委託 業務仕様書

1. 業務の目的

令和7年の訪日外国人旅行者数は42,683,600人と引き続き過去最高を記録するなど堅調に推移しており、その中でも米国は第4位の市場で3,306,800人（対前年21.4%増）もの旅行者が日本を訪れ、訪日旅行ブームも相まって大きく伸長している市場である。

また米国は、世界的な情報発信拠点であり、最も富裕層が多い国でもあることから必然的に高付加価値旅行者層も多く、持続可能な観光の推進の観点からも誘客に取り組む意義がある。

本業務では、米国の旅行会社に対してセールス活動を行うとともに、観光イベント等を通して三重県の観光情報をPRすることで、旅先としての三重県の認知度向上と、三重県を含む訪日旅行の造成につなげることを目的とする。

2. 契約期間

契約締結日から令和9年3月26日（金）まで

3. 業務内容

(1) 中長期的なマーケティング戦略案の作成

三重県が米国を対象とした誘客促進を図るにあたり、米国市場の特性や嗜好と本県が有する地域資源との相性などを踏まえ、狙うべきターゲット層や地域、各年で取り組むプロモーションのロードマップ等を理由とともに明記した中長期的な戦略案を作成すること。なお、具体的な取組の検討にあたっては現在三重県が策定作業中で令和8年4月下旬を目途に公開を予定している「みえインバウンド誘客計画（中間案）」の内容も鑑みながら、県と協議のうえ進めることとする。

(2) 旅行会社等へのセールス活動

【セールス活動の概要】

米国に拠点がある旅行会社等に対し、80社以上セールス活動を行うこと。

- 米国国内に、レップ（営業代理人）としての営業拠点を設け、所在地及び連絡先を県に提示すること。
- 営業拠点には現地の旅行会社等の営業活動において経験、人脈があるものを常駐させること。
- 三重県内を含む旅行商品の造成・販売又は三重県への送客を促進するとともに、ツアー造成時は県内での宿泊日数の増加につながるよう取り組むこと。
- セールス活動に関連して、旅行会社からの問合せへの対応や連絡調整等を行うこと。
- セールス活動先は、過去に日本への送客実績を有する、もしくは送客を検討していること。

- 原則として、英語による対応を行うこと。
- 相手方の要望やニーズ等に応じ、適宜、フォローアップを行うとともに、契約期間終了時に本業務でセールス活動を行った旅行会社に対して、三重県を含むツアー造成・送客の状況についてアンケートを行い、三重県へ報告すること。

【セールスツールの企画及び作成】

- セールス活動を効果的に行うため、商品造成にも活用できるようなプロモーション資料を企画・作成すること。
- プロモーション資料はパワーポイント形式（A4サイズ）により、以下の内容をベースに作成したうえで三重県に提案し、協議したうえで決定する。特に観光コンテンツごとの情報については、利用料金や利用条件・アクセス情報に加え、主に高付加価値旅行者層に対してそのコンテンツの訴求できるポイントなど、具体的で実用的な情報を充実させること。
 - ・ 三重県の概略

三重県の観光地としてのイメージが伝わるとともに、ゴールデンルート等を周遊する旅行者に対してゴールデンルート上の都市との差異など、三重県の魅力が伝わるようにすること。
 - ・ 羽田空港、成田国際空港、関西国際空港を含む主要国際空港から公共交通機関を用いた三重県までのアクセス情報
 - ・ セールス先の旅行会社が有する顧客に訴求できる県内の観光コンテンツ及び宿泊施設

※観光コンテンツは、「文化」、「自然」、「食」、「季節」など、テーマごとにまとめること。
 - ・ プロモーション資料に掲載する観光コンテンツ

プロモーション資料を作成する際は、JNTO 等が情報提供している米国市場における訪日旅行の嗜好等を踏まえ、セールス活動先の旅行会社に訴求できると考えられる観光コンテンツを可能な限り含めるとともに、三重県内での周遊、長期滞在を促すことができるものとする。
 - ・ 県内に2泊3日以上滞在するモデルコースを3本以上記載することとし、そのうちの1本は2週間程度でゴールデンルートを周遊するコースとすること。なお、モデルコースはテーマ性も意識して作成すること。

※旅行会社等が訪日旅行商品造成の際、行程全体の一部として三重県内の行程を位置付けることを容易にするため、三重県内の行程と併せて、三重県内と三重県外（例えば、東京、京都、大阪、名古屋といったゴールデンルート上の主要都市にある観光コンテンツ）の移動にかかる経路を含めたものとする。
- プロモーション資料の内容を活用しながら、一般消費者にも配布できる三重県の観光コンテンツをわかりやすくまとめた配布用パンフレットを英語で 5,000 部以上作成すること。
- プロモーション資料の内容を活用しながら、三重県の概略、アクセス情報、モデル

コースや観光コンテンツ等が掲載されたランディングページを旅行会社向け、一般消費者向けにそれぞれ制作し、公開すること。

- セールスツールは、英語版を作成することとし、ネイティブによるチェックをうけることにより、正確かつ自然な表現とすること。ただし、三重県と協議しその同意を得た場合は、他の方法により正確かつ自然な表現を担保することも可とする。
- 県及び受託者以外が著作権を有する画像等を使用する場合や第三者の許可を要する場合等は、予め著作権を有する者や許可取得を要する者に使用の確認及び加工の可否等について書面で確認を行うこととし、その費用は全て委託料の中で賄うこと。
- 米国 TIME 誌において伊勢神宮が「The World's Greatest Places（世界で最も素晴らしい場所）2026」に選出されたことから、伊勢神宮をはじめとした本県の魅力を発信するため、セールスツールにも TIME 誌のロゴや掲載記事を活用すること。また、そのために必要となるライセンス契約を締結し、ライセンス契約に必要な費用や事務手続きの一切を行うこと。なお、ライセンス契約は契約終了日を超えない期間までとする。

【セールスレポートの作成】

- セールス活動等において情報を収集したうえでセールスレポートを作成すること。なお、最終的な項目は以下の項目をベースとしたうえで三重県に提案し、協議したうえで決定する。
 - ・ セールス先旅行会社等の名称及び住所
 - ・ セールス先旅行会社等のウェブサイトアドレス
 - ・ 連絡用メールアドレス
 - ・ セールスを行った担当者名
 - ・ セールス先の担当者名
 - ・ 三重県からの情報提供の可否および日本語でのコミュニケーションの可否
 - ・ 旅行会社等の特徴
 - ・ 旅行会社等の顧客の特徴
 - ・ 出展経験のある商談会
 - ・ 訪日旅行商品の内容と日本への送客実績
※対象期間は、2023 年度以降とする。
 - ・ 三重県を含む訪日旅行商品の内容と同商品による送客実績
※対象期間は、2023 年度以降とする。
 - ・ 実施したセールス内容
 - ・ 相手方のセールスに対する意見・反応や観光地としての三重県に対する印象等
 - ・ 相手方のニーズ、質問・要望
 - ・ 相手方の三重県への送客に向けての関心・意欲
 - ・ 現地旅行会社等の動向
 - ・ 高付加価値旅行を中心とした訪日旅行の旅行需要
 - ・ その他県が依頼する情報

- フォローアップを実施した場合、セールスレポートに加筆すること。
- 収集した情報を集計し、三重県の観光プロモーション事業に反映できるよう分析を行った上で、当該分析結果と合わせて、契約締結月の翌月から契約満了月までにおおむね毎月1回程度レポートを提出し、発注者の要請に応じて説明すること。
- 三重県庁や三重県内のDMOや観光事業者等が米国現地へセールスに行く際に希望があった場合は、旅行会社へのアポ取り等セールスのサポートをすること。なお、本サポートは契約期間内で3日分を想定し、旅行会社を訪問、セールスした場合は、セールス件数に含めて構わない。

(3) 現地セミナーの実施

- 三重県への誘客に効果的な現地旅行会社等を対象に、三重県の観光情報に関するセミナーを企画・開催すること。なお、本セミナーは県幹部の参加の可能性もあり、そのことを想定した運営体制を構築すること。
- 会場借上費、配信費用、講師料、備品使用料、PR物品等、セミナーの運営に必要な一切の費用を見積に含めること。
- 開催時期は訪日シーズンと旅行商品造成に要する期間等に鑑みて適切な時期を県に提案することとする。
- 交通の利便性が高く、参加人数を考慮してゆとりのある会場で実施する。
- セミナー終了時まで手土産を用意するなど現地旅行会社側が退室されない工夫を講じること。
- 現地旅行会社の募集及び取りまとめを行うこと。
- セミナー当日の受け付け、案内、進行等を行うこととし、円滑かつ安全に進行できるよう、必要なスタッフを配置すること。
- ビジネスレベルの司会者（日本語・英語）を手配するとともに、セミナーの運営に必要なとなる人員を配置すること。
- 三重県の魅力に関する15分程度のプレゼンテーション資料を、英語で作成すること。
- セミナーの参加者に対してアンケートを実施すること。なお、アンケートの内容は三重県と協議のうえ、決定すること。また、回収後のアンケートは日本語に翻訳し三重県に提出すること。
- セミナーに参加した現地旅行会社等に対し、必要な情報提供や三重県との連絡調整を随時行うとともに、適宜フォローアップを行うこと。また、ツアー造成・送客状況を取りまとめ県に報告すること
- 上記以外、セミナーの運営に必要な一切の業務を行うこと。

(4) ランドオペレーターとの商談会の実施

米国をはじめとした欧米の訪日商品を取り扱うランドオペレーターと三重県観光関連の事業者との商談会を行い、三重県へのインバウンド拡大を図る。

開催日：令和8年7月24日（金）午前中（予定）

【内容（案）】

1 セッションあたりの時間を設定し、バイヤー固定方式（ランドオペレーターブースに観光事業者が回るもの）を想定

開催場所：東京都内のホテル、イベント会場 ※三重県が確保

出席者：最大 50 名程度

(ランドオペレーター側：25 名程度、三重県事業者側：25 名程度)

- 開催概要（当日のスケジュールや内容）の企画立案を行うこと。
- ランドオペレーターの募集及び取りまとめを行うこと。なお、三重県側の参加者募集及び取りまとめは三重県が行うこととする。
- 商談ブース（25 ブース程度）の企画立案（設営・装飾、レイアウト、進行管理等）を行うこと。なお、会場は三重県が手配するため会場費用は見積もりに含めなくてよい。
- 会場設営や準備時間を設定すること。
- 受付や会場準備等のため、適切な数の運営スタッフを手配すること。
- パソコン、プロジェクター、スクリーン、マイク、アンプ、スピーカー等の必要な機器を用意すること。
- 会場内ステージ中央へのタイトルパネル設置、および会場外の誘導案内（サイン）を設置すること。
- 開催概要のプログラムを日本語で作成し、来場者に配布すること。具体的内容は委託者と協議の上、決定すること。

(5) 現地観光イベント等への出展

三重県の認知度向上に効果的だと考えられる米国現地で開催される観光イベント等へ参加すること。なお、出展料の支払いも含め、出展にかかる一切の手続きを行うとともに、開催期間中、全日程にかけて運営すること。

参加候補の観光イベント等については企画提案コンペ時に候補となるものを参加回数とともに複数提案することとし、最終的に出展する観光イベント等は三重県と協議したうえで決定する。

また、上記の米国現地観光イベント等とあわせて JNTO 等が商談会や BtoB ネットワーキングイベント等を開催する場合はそちらへの参加も前提とした提案を行うこと。その際は通訳として（日⇄英）のコミュニケーションが取れる者 1 名を手配すること。

- 受託者において原則、現地観光イベント等で各イベント 2 名以上、観光コンテンツ・旅行商品の内容とそのストーリーや魅力を説明できる者を配置すること。なお、現地観光イベント等においてブースのスペースの都合上、2 名以上配置できない場合は、提案時にその理由を含め記載すること。配置される者は、三重県の観光コンテンツの知識を有しており、（日⇄英）のコミュニケーションが取れる者とする。
- 観光イベント等で配付するパンフレット等の国際発送を行い、現地の観光イベント等で活用すること。国際発送の回数は参加イベント数に合わせることにし、それぞれの重量は 80 kg と想定したうえで、必要であればパンフレット保管にかかる費用も見積に計上すること。なお、パンフレット等の収集と国内の指定場所までは三重県の費

用負担で発送する。

- BtoC の観光イベントにおいては、来場する米国人一般旅行者の好みや傾向を把握し、また、観光 PR による認知度向上や三重県への来訪意欲の向上など効果測定を実施するため、三重県と協議のうえアンケートを作成し、英語に翻訳のうえ観光 PR を行った来場者に対しアンケートを実施すること。アンケートの回収数等の KPI は別途、三重県と協議の上決定するものとする。なお、アンケートの取りまとめも実施すること。
- より効果的に三重県の観光プロモーションを行うために観光イベント等で配付するための三重県を想起できるノベルティを作成すること。制作するノベルティは 600 円程度のものでし、出展する観光イベント等に応じて必要数用意すること。また、SDGs の観点に適合するものであること。
- 参加する観光イベントに応じて、現地の三重県ブースにて共同プロモーションを行う三重県内の観光関係者の募集を実施する。その際は連携して現地でプロモーションを行うこと。なお、共同プロモーション参加者の募集等の調整は三重県が行い、追加で必要となる出展者パス費用は共同プロモーション参加者の負担とする。

(6) 報告業務

- 業務の進捗管理や円滑な遂行を目的に、2 か月に 1 回以上、三重県との打ち合わせを開催すること。
- 各月における業務委託の実施状況について、電子メールで提出すること。(令和 9 年 3 月分は「5. 報告書」と併せて提出するものとし、契約期間末日までの状況を含むものとする。)
- 9 月下旬と事業終了時には、その時点での市場動向や本事業の実施結果等をふまえ、今後の米国の高付加価値旅行者層を中心とした誘客プロモーション手法や、三重県側の受入体制等に関する課題点や今後参考となる他事例の取組について提案、報告すること。

(7) その他関連する業務

- 各事業の企画や実施、スケジュールについて県と協議のうえ決定すること。
- 上記以外で本県の認知度・魅力度向上及びインバウンド誘客拡大に資する効果的な取組について、予算の範囲内で実施可能なものがあれば、独自に提案すること。
- 事業を実施するうえで十分な運営体制を構築すること。
- 事業を計画的かつ効率的に実施できる体制、スケジュールとすること。
- 三重県等の関係機関との連絡、調整が迅速に行える体制とすること。
- 本仕様書に定めのない事項及び事業実施にあたって疑義が生じた場合は、県と協議し、その指示に従うこと。
- 三重県との連絡調整、報告は、日本語により行うこと。企画提案及び契約の手続きにおいて使用する言語及び通貨は、日本語及び日本国通貨に限ることとし、支払先も日本国内の銀行等の口座に限る。

4. 業務実施体制

旅行会社からの三重県の観光コンテンツや宿泊施設等に関する問い合わせや手配の要請に対して迅速かつ丁寧に対応するとともに、受託者単独、もしくは受託者と連携するツアーオペレーター等を通して三重県を含む訪日旅行全体を手配できる体制を整えること。実施体制の中にツアーオペレーター等、受託者以外を含める場合は、旅行会社からの問い合わせ窓口やコンテンツ提供者との調整など各々における役割を明確にすること。なお、ツアーオペレーターやDMCは三重県に精通した事業者が望ましい。

5. 報告書

本業務終了後、履行期限までに下記の提出物を電子データで提出すること。

(1) 報告書記載事項

ア 上記「3 業務内容」(1)から(7)の実施内容・成果

イ セールスツールの電子データ(パンフレットデータ、ランディングページに関するデータ等)

ウ その他、監督職員が指示したもの

(2) 納品期限 令和9年3月26日(金)

(3) 納品場所 三重県観光部海外誘客課

6. 監督及び検査

契約条項の定めるところによる。

7. その他

(1) 業務実施の条件

受託者は、業務委託の実施に当たっては、随時、実施内容を三重県と協議しながら進めるものとし、その他この仕様書に明示されていない事項又は業務上疑義が生じた場合は、両者協議により業務を進める。

受託者は、本業務の進捗及び事業費執行の状況について、業務監督職員の求めがあった場合には、速やかに経過報告書を提出するものとする。

三重県との連絡調整、報告は、日本語により行うこと。

(2) 業務遂行

本業務の円滑かつ効率的な進捗を図るため、受託者は業務監督職員と密接な連携を図りつつ、業務の運営や事務処理等の作業を主体的に進めるものとする。

(3) 再委託

契約にあたり、原則として再委託は認めない。ただし、契約業務の一部を委託する場合について、三重県の承諾を得た場合はこの限りではない。

(4) 暴力団等排除措置要綱による契約の解除

契約締結権者は、受注者が「三重県の締結する物件関係契約からの暴力団等排除措置要

網」第3条又は第4条の規定により、「三重県物件関係落札資格停止要綱」に基づく落札資格停止措置を受けたときは、契約を解除することができるものとします。

(5) 不当介入に係る通報等の義務及び義務を怠った場合の措置

ア 受注者が契約の履行にあたって「三重県の締結する物件関係契約からの暴力団等排除措置要綱」に規定する暴力団、暴力団関係者又は暴力団関係法人等による不当介入を受けたときは、次の義務を負うものとします。

(ア) 断固として不当介入を拒否すること。

(イ) 警察に通報するとともに捜査上必要な協力をすること。

(ウ) 発注所属に報告すること。

(エ) 契約の履行において、暴力団、暴力団関係者又は暴力団関係法人等による不当介入を受けたときにより工程、納期等に遅れが生じる等の被害が生じるおそれがある場合は、発注所属と協議を行うこと。

イ 契約締結権者は、受注者がア(イ)又は(ウ)の義務を怠ったときは、「三重県の締結する物件関係契約からの暴力団等排除措置要綱」第7条の規定により「三重県物件関係落札資格停止要綱」に基づく落札資格停止等の措置を講じる。

(6) 契約代金の支払い方法、支払い場所及び支払い時期

委託料の支払いは、必要に応じて前金払いを可能とするほか、契約条項の定めるところによる。

(7) 個人情報の取り扱いについて

個人情報の適切な管理のために、契約書別記「個人情報の取扱いに関する特記事項」を遵守すること。委託業務に従事する者または従事していた者等は、個人情報の取扱いには十分に留意すること。また、三重県個人情報保護法第176条、第180条及び第184条により、委託を受けた事務に従事している者若しくは従事していた者等に対して罰則がある。

(8) 資料等の作成

報告書及び成果物や、本事業の過程で作成する書類は、パワーポイント・ワード・エクセル形式など、三重県において二次利用可能な形式にて作成するものとする。

(9) 障がいを理由とする差別の解消と推進

受託者は、業務を実施するにあたり、障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律を遵守するとともに、同法第7条第2項(合理的配慮の提供義務)に準じ適切に対応するものとする。

8. 担当部局等

〒514-8570 三重県津市広明町13番地

三重県 観光部 海外誘客課 担当 岡田、山川

電 話 : 059-224-2847

ファクシミリ : 059-224-2801

Email : inbound@pref.mie.lg.jp

以 上

