

2019（平成31）年度「兵庫県 英国プロモーション事業」仕様書**1 趣 旨**

本事業は、英国において兵庫観光セミナー等（以下、「セミナー」という。）を開催し、「ひょうごゴールデンルート」（神戸・姫路城・城崎温泉）のPRおよび、県内に滞在・周遊できるゴルフ等のスポーツや温泉、日本遺産を活かした様々な体験型ツーリズムを効果的にプロモーション展開する。また、神戸市の実施する「ロンドン・食都神戸フェア 2019（物産展）」との連携を図り相乗効果を高めることで、英国における本県の認知度向上を図り誘客を促進するものである。

2 契約期間 契約締結日～2020年2月28日**3 委託金額** 3,321千円（税込）**4 事業の内容****(1) セミナーの開催****① 内 容**

日本へのツアー造成に関心がある旅行エージェント、ゴールデンスポーツイヤーズ等で日本を訪問するメディア・一般旅行者等を対象としたセミナーの開催

② 開催地

イングランド（ロンドン）及びスコットランド（エディンバラ）

③ 開催回数

各都市1回（計2回）

④ 会 場

ホテル・セミナー会場、展示場、物産店、飲食店等のイベントスペース等

⑤ 開催時期

2019年7月中旬～下旬

5 事業提案内容

以下に本事業にかかる提案項目を列記するので、提案者は必ず全ての項目について、提案書に明記すること。

(1) 効果的なセミナー開催方法

① 2019年のラグビーワールドカップを契機として、その開催地でもある兵庫県への訪問・周遊に繋がるプロモーションについて、幅広い観点から提案を行うこと。

② 英国の流行を取り入れたポップアップレストラン、日本酒の試飲などの体験実施、エアラインとの連携など効果的な開催手法についても提案すること。

③ 事業趣旨等に沿ったセミナー開催場所・日時を提案すること。なお、各会場でのセミナー開催は、連続又は近接した日程とすること

④ プレゼン資料、POP、参加者への提供物など、セミナー開催に伴う制作物についても提案すること。図や写真等を用い、テーマやイメージを分かりやすく提案すること。

※ プロモーション手法に関する必要な一切の金額を見積もりに含めること

⑤ セミナーの参加対象については、「日本へのツアー造成に関心がある旅行エージェント」および、「ラグビーワールドカップの開催により日本を訪問する

一般旅行者・メディア・ブロガー等」の両方もしくはいずれかとし、兵庫県への誘客に最も効果的だと考えられる対象者と具体的な集客方法を提案すること。

(2) 参加者の招集

セミナーの参加対象に応じ、以下の両方もしくはいずれかの方法にて候補者の提案を行うこと。

- ① 日本への送客に寄与する英国を中心とする欧州旅行エージェンツ等の情報を記載したセミナー参加候補者リスト（各会場20社程度）を提案すること。
- ② ゴールデンスポーツイヤーズを契機として、訪日する一般旅行者・メディア・ブロガー等の人数規模や参加対象について提案を行うこと（各会場50名以上）。対象については、ラグビーワールドカップのチケットを購入済みである等、訪日の確実性が見込まれる者が望ましい。

(3) セミナーの企画進行、運営

- ① 的確かつ効果的なセミナーが行えるように、セミナー運営スタッフを各日最低1人提案し、各会場でのスケジュール及び的確な運営方法を提案すること。
- ② 5(1)②にある開催方法等を参照し、セミナー参加者の理解が深まる効果的なパフォーマンスについて提案すること。
- ③ 日本語～英語でセミナーに対応する現地通訳スタッフを各日最低1人提案すること。
- ④ セミナーで使用する資料等の輸送方法について提案すること。
- ⑤ セミナー参加者に対するアンケートについて、A4両面1枚程度のものを提案すること。

(4) 業務執行体制の提案

ひょうごツーリズム協会（以下、「協会」という。）、請負事業者、現地スタッフ等との業務実施に向けての連絡体制の構築など、効果的かつ確実に業務が遂行できる実施体制を、主担当者、副担当者、責任者等の役割を明確にしたうえで提案すること。

(5) 成果指標

セミナー参加人数を必須とするが、それ以外で事業趣旨等を参照し、任意の事業の成果指標として考えられる項目がある場合は、理由と共に提案すること。

6 事業実施・手配事項（契約時）

(1) セミナー会場等の手配

- ① 5(1)③で提案したセミナー会場については、提案した日時により請負業者により手配すること。また、5(1)②で提案した体験等の企画内容及び5(1)④で提案したプレゼン資料等の企画内容について、請負事業者により手配すること。
- ② 5(3)①で提案したセミナー運営スタッフを各日最低1人手配すること。
- ③ 5(3)③で提案した現地通訳スタッフ（英語～日本語）を各日最低1人手配すること。
※ 通訳スタッフは、通訳を職業としているレベルの者又は同等以上の者を配置すること。

(2) セミナー参加者の招請、受付

- ① 5(2)①で提案した参加者から、各会場10社を下限として、できるだけ多

- くの参加者をセミナーに招請することとし、必要な事務手続きを行うこと。
- ② 5(2)②で提案した参加者については、50名を下限として、セミナーに招請することとし、必要な事務手続きを行うこと。
 - ③ 上記に加え、現地旅行エージェント等から直接アポイントの申し込みがあった場合には、請負事業者において積極的に調整を行い、最大限、参加者が増えるよう努力すること。

(3) アンケート等の実施・結果分析

- ① セミナーに参加した旅行エージェント等に対するアンケートを実施し、集計・分析を行うこと。集計・分析結果は日本語に翻訳すること。
- ② セミナー参加者に対して、フォローアップを行うこと。

(4) 資料の輸送

- ① ポスター、パンフレット等を協会の指定する日に会場に配送すること。
- ② 発送物の重量は、30kgを基本に見積もることとし、重量に変更が生じた場合は、協会と調整のうえ、対応すること。

7 実績報告書

次の内容を記載し、期間内に製本した実施報告書及びその電子データを提出すること。

- ① セミナー開催の日時、概要、スケジュール
- ② セミナー参加者名（旅行エージェント等の会社名、役職、担当者名、会社概要、招聘一般旅行者等の概要、人数、主催者側等参加者名）
- ③ セミナーのPR内容、セミナー資料、意見交換概要、体験内容等、実施状況がわかる写真
- ④ アンケート内容（集計、分析、効果測定、結果から読み取れる課題等）
- ⑤ プレゼン資料、その他本事業における制作データ
- ⑥ 総評・提言

8 審査基準

(1) 業務内容の理解度

- ① 事業の目的、内容を正確に理解し、適切な実施手法となっているか。
- ② 対象市場、ターゲット層、地域の実情を踏まえた提案となっているか。

(2) 提案内容の具体性

- ① 事業目的の達成のために合理的かつ効果的な手法を提案しているか。
- ② 提案内容に具体性、妥当性、実現可能性を伴っているか。

(3) 提案内容の独創性

- ① 新たな視点や発想など独創的な要素のある提案となっているか。
- ② 提案している手法は、十分な効果や効率性が見込まれるか。

(4) 業務実施の確実性

- ① 提案者が構築する実施のための組織体制は、提案している手法を実施する上で十分と言えるか。
- ② 提案している手法、その実施規模、経費積算見積りは、費用対効果の観点に照らして妥当と言えるか。