

## **欧州における東北への誘客促進事業**

### **業務仕様書（案）**

**（一社）東北観光推進機構**

## 仕様書

### 1 事業名

欧州における東北への誘客促進事業

### 2 事業目的

- ・青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、新潟県、仙台市（以下「東北」という。）の観光消費額向上にむけ、東北の食や精神文化と親和性が高いと想定されるフランスを中心とする欧州市場の長期滞在・高付加価値マーケットに対し東北の持つ自然、歴史、食の魅力の認知向上・定着化
- ・旅行商品の造成や東北への訪日観光客の増加を促すための旅行商品化・販売化による東北への誘客

### 3 委託金額

45,000,000円（消費税及び地方消費税を含む）

記載の金額はあくまで現時点での事業上限金額であり、今後の予算確保の状況により変更となる場合がある。なお、上記金額内で東北観光推進機構（以下、「東観推」という。）が指定する額で、青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、新潟県、仙台市（以下、「連携自治体」という。）とそれぞれ契約の締結を行うこと。

### 4 事業実施期間

契約日から2026年3月23日（月）まで

### 5 事業内容

#### (1) 招請事業

##### ①実施概要

##### a. 旅行会社招請（トップ層対象）

- ・フランスを中心とする欧州市場において、FIT層向けの旅行商品およびオーダーメイドツアー、団体ツアーを造成している現地旅行会社のトップ層（役員以上）を2回（各2社2名程度と随行者各社1名）欧州現地より招請し、東北広域の観光資源を視察してもらうことにより、東北の認知度向上、旅行商品造成を促進するための興味喚起を図ること。
- ・トップ会談及び交流会を実施し東北として効果的な関係性の構築をする。

##### b. 旅行会社招請（ツアー造成担当者対象）

- ・フランスを中心とした欧州市場において、FIT層向けの旅行商品およびオーダーメイドツアー、団体ツアーを造成している現地旅行会社のツアー造成担当者を2回（各5社5名以上、その内「a. 旅行会社招請（トップ層対象）」に参加した旅行会社を含むこと）欧州現地より招請し、東北の観光資源を視察してもらうことにより、旅行商品造成を促進すること。
- ・招請中に東北域内のランドオペレータ等、今後の商品造成に効果的な事業者との商談会を設定すること。

##### c. a. 旅行会社招請（トップ層）・b. 旅行会社招請（ツアー造成担当者）共通

- ・4回の招請事業全てで宮城県（仙台市を除く）・仙台市（市内中心部・温泉エリア各2回）に滞在

すること。

- ・ 4回の招請事業いずれかの行程で青森県・秋田県・岩手県・山形県・福島県・新潟県に滞在することとし、少なくとも各県に1泊以上する行程とすること。
- ・ 訪東北ツアー造成に意欲的な旅行会社を提案すること。
- ・ 提案にあたっては、選定理由を明記することとし、その中には招請する旅行会社の顧客層や実績を含むこと。
- ・ 具体的な被招請者は企画提案内容を踏まえ委託者と協議の上、決定すること。
- ・ 被招請者の選定に当たっては、可能な限り早期の調整を行い、キャンセルが発生する時期を明記するなど、キャンセル料等が発生しないようにすること。なお、キャンセル料が生じた場合、全て受託者が負担することとする。

## ②具体的業務内容

### a. 招請行程の提案

#### (a) 旅行会社招請(トップ層)

- ・ 春・夏季に1回、秋・冬季に1回計2回実施し、3泊4日程度とする。なお、行程に機内泊は含めない。
- ・ 招請中にトップ会談、交流会を宮城県内（仙台市除く）または仙台市内の貸切会場（最大30名程度収容規模）でそれぞれ実施すること。
- ・ トップ会談、交流会の実施内容については最も効果的な関係性の構築ができるものを提案すること。

#### (b) 旅行会社招請（ツアー造成担当者）

- ・ 春・夏季に1回、秋・冬季に1回計2回実施し、それぞれ5泊6日程度とする。なお、行程に機内泊は含めない。
- ・ 商談会の実施内容については最も効果的な関係性の構築ができるものを提案すること。
- ・ FIT層への発信も踏まえ、公共交通機関の利用によりアクセスが行える場所を中心に選定すること。（専用車のみの移動ではなく、JR EAST PASS等利用）

#### (c) (a) 旅行会社招請(トップ層)・(b) 旅行会社招請（ツアー造成担当）共通

- ・ 宮城県及び仙台市を中心とし、東北の広域観光を紹介する内容で提案すること。なお、一度の招請内で必ずしも東北7県すべてのコンテンツを行程に含める必要はない。
- ・ 代表的なキラークンテンツ+周辺観光スポットを視察し、認知度が低いが訪れる価値のあるコンテンツや高付加価値コンテンツと併せて紹介する等、実際の旅行商品造成を見据えた提案とすること。
- ・ 東北特有の魅力の訴求(以下を対象とする)
  - 他地域では出会えない、景色・自然
  - 欧州からの訪日客に興味をもたれやすいストーリー性のあるコンテンツ
  - ローカルフード、日常生活体験、高単価で特別な体験ができるコンテンツ
- ・ 視察時間を十分に確保し移動時間や距離が極端に多くならない行程とすること。
- ・ フランスを中心とした欧州市場の志向を分析し、フランスを中心とした欧州市場の志向を考慮の上、誘客促進に効果的と推測される視察先を選定し、効率よく視察・体験できるように行程を作成すること。

- ・ FIT 層向け旅行商品、オーダーメイドツアー、団体ツアーを扱う旅行会社へ強く訴求することができ長期滞在も可能な宿泊施設へ宿泊すること。ただし、予約の都合や施設のキャパシティ等の理由から施設への宿泊が難しい場合には、同施設において宿泊を伴わない視察を十分に行うことで、代替の施設での宿泊を手配しても構わないものとする。
- ・ 行程及び視察先の情報は、受託事業者、委託者、ガイド兼通訳、視察先の所在する基礎自治体及び観光協会等の関係者で共有し、効率的に視察ができるよう配慮すること。視察先の所在する自治体及び観光協会等の関係者へは、予め視察時のアテンド等を打診しておくこと。
- ・ 受託者は、招請の実施前に被招請者に行程に係る意見を聴取し、委託者と調整の上、行程を決定すること。

#### b. 招請に向けた旅行手配等

##### (a) 旅行会社招請(トップ層)

- ・ 欧州⇄日本の航空券は、トップ層はビジネスクラス席、随行はエコノミークラス席を手配すること。
- ・ 招請中の移動手段として、新幹線移動が必要な場合、トップ層はグランクラス席（連結がない場合はグリーン車）、随行は普通車指定席を手配すること。

##### (b) 旅行会社招請（ツアー造成担当者）

- ・ 欧州⇄日本の航空券はエコノミークラス席を手配すること。
- ・ 招請中の移動手段として、新幹線移動が必要な場合は普通車指定席を手配すること。

##### (c) 旅行会社招請(トップ層)・旅行会社招請（ツアー造成担当）共通

- ・ 被招請者選定に係る連絡調整及び手続等を行うこと。
- ・ 被招請者の旅行手配について、海外渡航費（被招請者の自宅⇄海外拠点空港までの往復移動含む）、日本国内交通費・宿泊費・食事代等を計上すること。
- ・ 招請中の移動手段として、車移動が必要な場合は専用車を手配すること。
- ・ 観光施設等の視察に係る経費を計上するとともに、事前に視察許可及び見学費の減免許可等を得ること。
- ・ 事業目的の達成にふさわしい通訳及びガイドを手配し、当該通訳及びガイドに要する経費（交通費、宿泊費、食事代及び見学費等）を計上すること。（通訳とガイドは兼務でも構わない）
- ・ 行程を計画通り安全かつ円滑に遂行されるよう、通訳とは別に旅程を管理するもの（添乗員等）を手配し、当該添乗員等に要する経費（交通費、宿泊費、食事代及び見学費等）を計上すること。
- ・ 宿泊先は、インバウンド受入に積極的であり、かつ原則として客室又は公共スペースでのWi-Fiが利用可能な宿泊施設とすること。また、原則1人1部屋ずつ手配すること。
- ・ 被招請者に当該事業に係る傷害保険を手配することとし、必要な経費を計上すること。
- ・ 被招請者に対してアンケート調査を実施し、アンケートによる定量的な情報に加え招請期間中の聞き取り等による定性的な情報を集計・分析の上集計及び分析の上報告すること。なお、アンケートの内容については、事前に委託者と協議することとし、今後の欧州市場からのインバウンド誘客の検討材料となるものにする。
- ・ 招請実施後は被招請者に適宜必要な情報提供等を行うことにより、旅行商品の造成に向けたフォローアップを行うこと。また、事業報告書において造成の実績について報告すること。なお、旅行商品が造成されなかった場合は、その理由を聞き取り、報告書に明記すること。

- ・ 原則として、被招請者には東北観光推進機構 CRM システム（TOHOKU FanClub）に加入いただくこと。

## (2) 現地メディア招請（取材・ガイドブックの製作）

### ①実施概要

フランス現地メディア（Le Petit Futé）の記者を招請し、東北域内観光スポット等の視察を実施しガイドブック制作をする。

### ②具体的業務内容

a. 招請するメディアとの交渉、連絡調整を行うこと。

#### (a) 招請日程等

- ・ 時期：2025 年春頃を想定
- ・ 日程：3 週間程度
- ・ 実施回数：1 回
- ・ 人数：1 名以上（在日フランス人記者可）

※ その他詳細は委託者と協議の上決定する。

#### b. 視察行程の提案

- ・ 東北特有の魅力の訴求(以下を対象とする)  
他地域では出会えない、景色・自然  
欧州からの訪日客に興味をもたれやすいストーリー性のあるコンテンツ  
ローカルフード、日常生活体験、高単価で特別な体験ができるコンテンツ
- ・ フランス人の志向を分析し、フランス人の志向を考慮の上、誘客促進に効果的と推測される視察先を選定し、効率よく視察・体験できるように行程を作成すること。
- ・ 行程及び視察先の情報は、受託事業者、委託者、ガイド兼通訳、視察先の所在する基礎自治体及び観光協会等の関係者で共有し、効率的に視察ができるよう配慮すること。視察先の所在する自治体及び観光協会等の関係者へは、予め視察時のアテンド等を打診しておくこと。
- ・ 視察先及び行程は委託者と協議の上決定する。

#### c. 視察に係る各種手配

- ・ 被招請者の旅行手配について、海外渡航費（被招請者の自宅⇄海外拠点空港までの往復移動含む）、日本国内交通費・宿泊費・食事代等を計上すること。
- ・ 宿泊は1名1室とし、取材可能なホテル又は旅館とすること。
- ・ 被招請者の要望に応じて事業目的の達成にふさわしい通訳及びガイドを手配し、当該通訳及びガイドに要する経費（交通費、宿泊費、食事代及び見学費等）を計上すること。（通訳とガイドは兼務でも構わない）
- ・ 被招請者の取材方法等を確認した上、各取材ポイントでの取材許可を事前に取得すること。
- ・ 被招請趣旨や視察先の理解のための資料、行程表、訪問地のパンフレット等を準備し、事前に被招請者に配付・説明すること。
- ・ 被招請者の都合で招請できなかった場合に生じるキャンセル料を支払うこと。

#### d. 招請後、出版までのフォローアップ

- ・ 被招請者から、記事を書くために必要な情報提供の依頼があった場合は対応すること。
- ・ 被招請者から写真等の素材の提供を求められた場合は、委託者との調整の上、相手方に提供すること。

- ・ 招請後に掲載される記事（旅行ガイドブック、旅行記事サイト等）は事前に確認し、連携自治体すべてが掲載されているか、また観光地名称等の誤り、事実誤認、不適切な表現等がないかチェックを行うこと。なお、記事は事前に委託者にも報告することとし、記事内容の確認のため、和訳をつけること。

#### e. 成果物の納品

##### (a) 成果物

以下のガイドブックを(b)の納品場所へ納品すること。

- ・ ガイドブック名：Petit Futé「TOHOKU」
- ・ サイズ：縦 250 mm×横 120 mm
- ・ ページ数：200p 程度
- ・ 部数：7,000 部（内 5,000 部はフランス国内にて販売）

##### (b) 納品場所

連携自治体 8 箇所、東北観光推進機構

※納品先住所については後日決定する。

##### (c) 納品期限

2025 年 10 月 3 日（金）

### (3) 海外現地商談会等への出展

#### ①出展する海外現地商談会等

##### a. JNT0 主催 BtoB 商談会へのブース出展

- ・ 開催時期：2025 年 11 月 7 日（金）開催予定
- ・ 開催場所：フランス パリ

#### ②PR の基本方針

- ・ 東北特有の魅力の訴求(以下を対象とする)

他地域では出会えない、景色・自然

欧州訪日客に興味をもたれやすいストーリー性のあるコンテンツ

ローカルフード、日常生活体験、高単価で特別な体験ができるコンテンツ

- ・ フランス人の志向を分析し、フランス人の志向を考慮の上、誘客促進に効果的と推測されるコンテンツをアピールする。(5 (1) 事業で提案されたコンテンツ等)
- ・ 東京から東北へ容易にアクセスできること（新幹線の速達性、利便性）の訴求
- ・ 新幹線と併せ、羽田ー各地方空港間を結ぶ航空路線の活用及び人気が高い関西、北海道ともアクセスが容易であること（関西国際空港・伊丹空港、北海道新幹線の活用）も紹介することで、東京や関西及び北海道等と組み合わせた広域の視点も踏まえつつ、東北への旅の魅力をアピールする。
- ・ JR East Pass や Tohoku Highway Bus Ticket 等、各種パスを活用することにより、コストを抑えつつ公共交通機関で気軽に東北への旅を楽しむことができることをアピールする。

#### ③具体的業務の概要

##### a. 出展料の支出

- ・ 出展数は1ブースとし、出展料を計上すること。  
(300～500€の予定、確定金額は主催者に確認のこと)  
なお、ブース確保は東北観光推進機構にて行う。
  
- b. 出展ブースに係る商談ツール、備品の手配
  - ・ 出展効果を高めるため、同時に出展される東北関係の団体等と可能な限り連携を図ること。
  - ・ ブース名は「TOHOKU JAPAN」とすること。
  - ・ 案内やアンケート実施の為タブレットを2台以上手配すること。
  - ・ 5(2)業務で制作したガイドブックを活用すること。
  - ・ 東京からのアクセス（空路、陸路）が分かりやすく説明できるパネル(A4サイズ/フランス語及び英語)を準備すること。
  - ・ 関西、北海道等他エリアからのアクセス（空路または陸路）が分かりやすく説明できるパネル(A4サイズ/フランス語及び英語)を準備すること。
  - ・ 出展案内に関しては主催者のホームページ等を確認すること。
  - ・ 東北周遊、北東北・南東北周遊、東京等+東北などのモデルコースを紹介する販促ツール（フランス語及び英語）を準備すること。
  
- c. ブースの運営
  - ・ ブース係員として、フランス語及び日本語での会話ができ、アンケート調査及び東北の観光説明を行う能力がある者を1名配置すること。ブース係員1名は過去に東北ブースの通訳業務経験がある者から選定することが望ましい。なお委託者職員等（宮城県、仙台市、東観推から各1名）が3名程度出張し、ブース対応等を行う予定。
  - ・ 委託者3名分の居住地からフランス現地までの渡航及び現地宿泊手配を行うとともに、3名分の交通費及び宿泊費を計上すること。なお、委託者3名は新幹線普通車指定席、航空機はエコノミークラス利用とする。
  - ・ ブース係員の入場バス代金を3名分計上すること。
  - ・ 10社以上との商談を行うこと。事前マッチングでマッチした商談者だけではなく、当日の商談希望者にも対応すること。
  - ・ 商談を通じて東北への関心と理解を深めてもらうとともに、商談した旅行会社顧客の旅行嗜好や東北の現在の知名度等を調査するため、アンケート調査を実施し、集計及び分析の上報告すること。
  - ・ アンケートの内容については委託者と協議すること。
  - ・ アンケート回答者へ配布するギブアウェイを調達すること（20セット/1,000円程度）。なお、ギブアウェイについては連携自治体のものを中心に選定し輸送すること。
  
- d. 現地への荷物輸送
  - ・ 観光PRに使用するパンフレット、ギブアウェイ、商談用パネル等の物品を日本から開催会場に輸送すること。なお計上の際には、100kgとして行うこと。（船便想定）
  
- e. 主催者等との連絡調整等
  - ・ 主催者等と出展に係る連絡調整及び手続等が発生した場合対応すること。

- ・ 出展案内に関しては主催者のホームページを確認すること。

(4) マスメディアやSNS等を活用した国内外への情報発信

以下のことを目的に効果的な情報発信について提案すること。また経費計上をすること。

- ・ 今年度実施事業についての国内外への周知
- ・ 訪東北興味喚起のための魅力発信

(5) 3か年事業展望案の提案

- ① 3年間継続して事業実施するための戦略案をA4サイズ2ページ程度作成し企画提案書に含めて提出すること。

1年目：欧州市場への認知拡大（上記5.(1)～(4)）

2年目：送客成果に繋がる商流強化

3年目：フランスを起点とした更なる欧州市場への拡大

を大枠として年度ごとの推進戦略案を具体的に提案すること。

- ② 尚、①とは別に、2年目、3年目の戦略を実行するための経費概算見積もりを年度分毎に作成すること。

## 6. 事業報告書の作成及び提出

- (1) 各旅行会社招請が終了してから概ね30日以内に、招請内容をまとめた中間報告書を作成し提出すること。なお、報告書は東北観光推進機構及び連携自治体が旅行会社へのセールス等に自由に使用できるものとする。
- (2) 商談会への参加を行ってから概ね30日以内に、商談実績をまとめた報告書を作成し提出すること
- (3) 2026年3月13日（金）までに事業報告書を提出すること。

## 7. 事業効果の把握に関すること

- (1) 本事業が、東北7県及び仙台市を主体とした旅行商品の造成や、認知拡大・誘客促進につながったことを具体的に把握できる成果指標の設定及びその測定（調査）方法を提案し、効果の測定を実施すること。
- (2) 旅行商品の造成時期等により、成果指標に係る実数を把握することが難しい場合は、被招請者から見込み数を聴取するなどし、効果測定に支障が生じないようにすること。
- (3) 現地雑誌社の招請については、発行部数や現地販売状況が分かるものを作成し報告すること。
- (4) 商談会への出展については、商談者数等の成果指標の設定を行い、効果の測定を実施すること。

## 8. その他

- (1) 受託者は、委託者と締結した「業務委託契約書」の各条項を遵守し業務を遂行すること。
- (2) 受託者は、業務に要する機材および消耗品について準備すること。
- (3) 受託者は、業務の各段階において業務の遂行について随時報告を行い委託者の了解を得ること。
- (4) 受託者が業務を遂行する上で必要な資料等は、受託者において入手すること。
- (5) 委託者が必要と判断した際には、受託者と協議を行った上で、本契約の内容を変更することができる。