

「香港・シンガポール訪日高付加価値旅行会社セールスコール業務委託」公募型プロポーザル募集 質問回答書

番号	質疑文書	質問事項	回答事項
1	仕様書6(1)	仕様書に記載のある『令和5年度アジア地域における訪日高付加価値旅行市場活性化マーケティング業務』および『令和6年度香港・シンガポール訪日高付加価値旅行会社セールスコール』において、特に成果があった点（例：商品造成に至った、具体的な送客に繋がった等）と、逆に課題として残った点（例：関係構築が継続できなかった、ニーズと提供コンテンツのミスマッチ等）があれば、可能な範囲でご教示いただけますでしょうか。	過去事業から関係性が構築された現地旅行社とは、随時、兵庫の観光コンテンツや各種手配等に関して継続的な商談が行われていますが、具体的内容は契約締結事業者へ情報提供します。 なお、当該事業ではセールスコール実施後に可能な限り兵庫県内への誘客につながるファム等の実施目標についてのご提案をいただけることを期待しています。
2		セールスコールの対象となる『高付加価値旅行会社』について、観光本部様が想定されている具体的な顧客層（例：旅行単価、年齢層、興味分野）や、これまでの商談で特に手応えのあった旅行会社のタイプや規模感など、補足情報がございましたらご教示ください。	日本政府観光局（JNTO）が定義する、訪日旅行1回あたりの総消費額100万円/人以上の旅行者（国際航空券代を除く）であり、質の高いサービス・体験に対して積極的にお金を払い、持続可能な観光にも関心が高い旅行者層への旅行商品を販売する旅行会社等を想定しています。
3		セールスコール当日の、観光本部様と受託者の役割分担について、現時点で想定されているイメージはございますか。例えば、観光本部様が主体となって県の魅力全般を説明され、弊社は具体的な旅行商品や行程の技術的な説明・質疑応答をサポートする、といった形ででしょうか。	セールスコール当日は、受託者が、事前準備にて旅行社毎に作成したプレゼン資料に基づき説明を行った上で、旅行会社のニーズに添った提案を委託者が持つ観光情報と受託者が持つ具体的な旅行商品や行程、技術的な説明等のサポートを行うことを想定しています。ただし、具体的な進め方は契約締結事業者と協議して事業を進めます。
4	仕様書6(2) ②・③	本事業は上限額2,500,000円に、観光本部職員2名様と受託者1名の計3名分の2カ国への渡航関連費用（渡航券、宿泊施設、現地移動車両等）が含まれると認識しております。観光本部様として想定されている渡航券のクラス（エコノミー、プレミアムエコノミー等）や宿泊施設のグレードについて、目安がございましたらご教示いただけますでしょうか。この前提により、セールスコール本体の企画・運営に充当できる費用が変動するため、見積書作成に向け確認させていただきたく存じます。	現地での十分な商談時間を確保できる効果的かつ安価な渡航費用で積算をお願いします。 また、宿泊施設については、当該業務を適切に遂行し、渡航関係者の安全が確保されるよう、治安が良いエリアとし、かつ各訪問先へ交通アクセスが良い場所とします。