

【東海地区外国人観光客誘致促進協議会 愛知・名古屋部会】

台湾及びタイ市場向けプロモーション事業

業務委託仕様書

1 目的

本部会地域の主要市場である、台湾及びタイ市場からの更なる誘客促進に向けて、2024年度事業で作成した観光モデルコース等を活用し、台湾の現地旅行会社への本部会構成員によるセールスコール及びタイの現地旅行会社への代理セールスを行うことで、本部会地域の認知度向上及び商品造成の促進を図る。

2 業務内容

2024年度事業で作成した観光モデルコース等を活用し、台湾及びタイの現地旅行会社へのセールスを実施する。また、「2025 台北国際旅行博（ITF2025）」で配布するための観光モデルコース資料及びノベルティの作成を行う。

（１）観光モデルコース等の内容更新及び翻訳について

- ・2024年度事業で作成した観光モデルコース及びコンテンツ企画書を必要に応じて最新の内容に更新すること。
- ※観光モデルコース及びコンテンツ企画書のデータは、本部会から支給する。データ形式については、観光モデルコースは AI データ、コンテンツ企画書は PowerPoint データ。
- ・観光モデルコース及びコンテンツ企画書の更新においては、本部会構成市町（12 市 1 町）に更新したい内容をヒアリングした上で実施すること。
- ・必要な画像素材等については、受託者が調達することを基本とする。
- ・更新した観光モデルコース及びコンテンツ企画書を繁体字及びタイ語に翻訳すること。翻訳においては、ネイティブチェックを行い、正確性を確保すること。
- ・今後の更新を踏まえ、編集可能なデータ形式とし、成果品として、紙媒体 2 部、電子データ 1 部を別途指示する日までに提出すること。

（２）台湾旅行会社への本部会構成員による訪問セールスについて

ア 訪問日程等

- ・日 程：2025 年 11 月 11 日（火）
- ・訪問先：台北（台湾）
- ・渡航者：本部会構成員 2 名

※本部会構成員は、「2025 台北国際旅行博（ITF2025）」（2025 年 11 月 7 日～11 月 10 日開催）に参加する。

※「2025 台北国際旅行博（ITF2025）」への参加に係る経費及び渡航者 2 名分の航空券、宿泊に係る経費は本事業に含まない。

○行程案（本部会構成員）

日程	行程
11月6日（木）	中部国際空港発 台湾桃園国際空港着
11月7日（金）～11月10日（月）	2025 台北国際旅行博（ITF2025） 出展
11月11日（火）	セールスコール（※本事業） 台湾桃園国際空港発 中部国際空港着

イ セールス先の選定・手配

- ・愛知県への誘客につながる可能性の高い現地旅行会社3社程度を選定すること。ただし、選定においては、本部会と協議の上決定する。
- ・訪問にあたっては、事前に訪問先の位置、経路及び所要時間を確認の上、指定した日程のうちに効率的に訪問できるよう準備すること。
- ・訪問にあたっては、訪問日程の調整やアポイント取得を始め、現地旅行会社等を訪問するために必要な一切の事務を行うこと。

ウ 通訳の手配・行程支援

- ・通訳兼現地ガイド（日本語－中国語、観光地の説明等の通訳としてふさわしい能力を有する者。）を手配し、行程中に同行させること。通訳には、事前に本県の観光資源について、十分に勉強させること。
- ・行程中必要な現地移動手段（宿泊施設からセールスコール先、空港までの移動等）を手配すること。車両を手配する場合は、本部会構成員2名及び通訳兼現地ガイドが乗車し、かつ個人のスーツケース等を載せることを想定すること。また、本部会構成員が別途同行することになった場合も対応すること（本部会構成員2名及び通訳兼現地ガイド含め最大5名程度を想定）。

エ セールスコールに使用する資料等

- ・セールスコールでは、（1）で更新・翻訳した観光モデルコース等を基に実施するため、必要に応じて資料を印刷すること。
- ・セールスコール時に使用するためのタブレット端末等を1台手配すること。

オ フォローアップ等

- ・訪問セールス後、セールスコール先に対し、フォローアップを2回以上実施すること。訪問や電話、電子メール等でヒアリングを行い、旅行商品の造成を働きかけ、造成状況、送客状況、旅行会社のニーズ等を把握すること。
- ・セールスコール先毎に、旅行会社情報ファイルを作成し、ヒアリング結果を定期的に報告すること。
- ・セールスコール実施後に、訪問した現地旅行会社と本部会構成員との間でメールのやり取り等が発生した場合には、翻訳を行うこと。

(3) タイ旅行会社へのセールスコールについて

- ・愛知県への誘客につながる可能性の高い現地旅行会社 10 社以上に対し、効果的なセールスコールを行うこと。ただし、セールスコール先の選定においては、本部会と協議の上決定する。
- ・セールスコールは、各社 1 回以上、訪問により実施すること。
- ・セールスコールは、(1) で更新・翻訳した観光モデルコース等を基に実施すること。なお、その他必要な資料がある場合には、適宜作成すること。
- ・訪問セールス後も、セールスコール先に対してフォローアップを実施すること。訪問や電話、電子メール等で随時ヒアリングを行い、旅行商品の造成を働きかけ、造成状況、送客状況、旅行会社のニーズ等を把握すること。
- ・セールスコール先毎に、旅行会社情報ファイルを作成し、ヒアリング結果を定期的に報告すること。

(4) 観光モデルコース等資料の手配及びノベルティの作成について

- ・(1) で更新・翻訳した観光モデルコース及びコンテンツ企画書を「2025 台北国際旅行博 (ITF2025)」にて配布するため、本部会が指定する日までに各 500 部程度印刷し、本部会が指定する場所に納品すること。または、現地で印刷した観光モデルコース及びコンテンツ企画書を「2025 台北国際旅行博 (ITF2025)」の会場内にある本部会ブースに設置すること。
- ・「2025 台北国際旅行博 (ITF2025)」にて配布するためのノベルティを作成し、本部会が指定する場所に納品すること (最大 500 個想定)。ノベルティについては、日常的に使用できる物であり、ノベルティ使用者の周りにも PR することが可能な物を提案すること。

※費用に関しては、輸送梱包費、輸送費、現地輸入消費税他、手配や輸送に係る一切の経費を含む。

(5) その他提案

- ・(1) から (4) の業務の他に、委託金額の上限内で実施可能な事業内容があれば提案すること。なお、提案した内容については、受託者において全ての事務を行うこと。

3 成果物の提出

次の内容を含めた業務全体の実績をまとめ、日本産業規格 A 4 版で 2 部作成し、当該報告書のデータをあわせて、2026 年 3 月 13 日 (金) までに提出すること。

- ・作業工程表
- ・業務実施体制
- ・更新及び翻訳した観光モデルコース等の資料一式
- ・セールスコール先の旅行会社情報ファイル
- ・記録、写真 (セールスコール時等)
- ・本事業全体を通じた分析、今後のさらなる誘客に向けた考察
- ・その他指示したもの

4 留意事項

- (1) 各業務上で必要となる観光地・観光関連施設管理者等へのアポイントメント、取材及び動画への掲載許可取得等、全て受託者の責任において行うこと。
- (2) 業務内容については、本仕様書及び企画提案書によること。
- (3) 本業務は、企画競争型随意契約であるため、企画提案の内容を遵守し、進捗状況、今後の進め方等を逐次報告するほか、委託業務の実施に当たって、事前に本部会と十分協議を行うこと。
- (4) 本仕様書に特に記載のあるものを除き、委託業務を遂行する上で必要となる一切の経費は、本契約に含むものとし、受託者が負担すること。
- (5) 委託業務の実施に当たり、使用する図表やデータ、画像、映像等の著作権・使用权等の権利については、受託者において、使用許可等を得ること（発注者が提供するものを除く。）。なお、これらを怠ったことにより著作権等の権利を侵害したときは、受託者は、その一切の責任を負うこと。
- (6) 委託業務の実施に当たり、障害や事故等の問題が発生したときは、本部会に遅滞なく報告するとともに、速やかに誠実な対応を行うこと。
- (7) 受託者は、本業務に係る会計帳簿及び証拠書類について、本業務の終了した年度の翌年度から起算して5年間、本部会の求めに応じていつでも閲覧に供することができるよう保存すること。