

高所得者向け特別な体験コンテンツ創出事業 仕様書

1 件名

高所得者向け特別な体験コンテンツ創出事業

2 委託期間

契約締結日～令和7年2月28日（金）

※事業報告書の提出は1月31日（金）までとする。

3 事業目的

2023年の訪日外国人旅行消費額が5兆3千億円を超え過去最高を記録し、訪日外国人（一般客）1人当たり旅行支出も2019年比で増加している中で、本市においても持続可能な観光の促進に向け、高付加価値な観光コンテンツを整備し、旅行消費額が多い層の需要を取り込む必要がある。

おもに本市インバウンドの重点市場であるタイ、台湾および欧米豪市場の高所得者層をターゲットに、「伊達な観光コンテンツ」をテーマに体験コンテンツの整備・磨き上げを行い、FAMツアーの実施、コンテンツの販売、販売促進に向けたプロモーションを行うことで、域内におけるインバウンドの滞在時間延長と観光消費額の増加に取り組む。

4 業務内容

（1）コンテンツの造成

- ・おもにタイ、台湾、欧米豪市場をターゲットに、高価格帯の体験コンテンツの造成を行うこと。
- ・コンテンツの造成にあたっては、以下①～④の4つのコンテンツを活用し、それぞれ以下に列挙する内容等を含めた体験とすること。各コンテンツの販売単価が、通常販売価格（各施設の入館料や既存メニュー等）の3倍以上となるように造成すること。
- ・販売にあたっては、各コンテンツを個別に、もしくは組み合わせることで、体験プログラムとして販売すること。

①瑞鳳殿特別開帳・プライベートツアー

- ・閉館後の当主によるガイド（当主の日程調整の状況によりガイドの活用も可）
- ・特別開帳
- ・篠笛の生演奏
- ・ライトアップ、参道の竹のキャンドルライトの点灯

②レストラン Shozan での特別版メーカーズディナー

- ・仙台食材を豊富に使った“伊達”をテーマとした特別メニューの提供
- ・生酒等の希少日本酒の提供
- ・英語・中国語によるメーカーズディナーの実施

③輪王寺での特別貸切ディナー

- ・閉園後の、仕出しによる貸切ディナーの提供
- ・輪王寺より、伊達家と輪王寺の歴史や庭園についての語りを実施

④緑彩館での日本文化体験

- ・講師の出張等による着付け体験やずんだ餅づくり、残月亭（茶室）での呈茶体験の実施

- ・①～④のコンテンツについて、伊達文化や仙台ならではの食・歴史・文化体験ができる内容としてより良いアイデアがあれば提案すること。
- ・各コンテンツの造成・磨き上げにあたっては、有識者の意見を取り入れながら実施すること。有識者の選定については本市と協議のうえ決定すること。
- ・本事業において造成するコンテンツについて、観光庁の特別体験事業の特設サイト (<https://unique-experience.go.jp/>) に掲載するため、固定の様式（※本市より受託事業者に提供する）を販売開始の 40 日前までに本市に提出すること。写真や動画等の素材については、必ず二次利用できるものを掲載すること。

(2) FAM ツアーの実施

- ・9 月頃を目安に、訪日富裕層向け旅行会社の旅行商品造成担当者や訪日富裕層に影響力のあるメディア・インフルエンサー等による FAM ツアーを実施し、本市への誘客を図ること。招請する旅行会社等は、ターゲット市場毎に 3 社ずつ計 9 社以上 を招請すること。
- ・招請した旅行会社等を対象にアンケート調査等を行い、各コンテンツについて富裕層旅行者向けの受入環境整備や各市場への訴求力等に関する意見・課題等を聴取し、コンテンツの磨き上げや販路拡大を図ること。アンケートの内容は本市と協議のうえ決定すること。
- ・コンテンツの販売に向け、上記アンケート等で得た意見・改善提案をもとに、各造成コンテンツの磨き上げを行うこと。

(3) 旅行商品の販売

- ・コンテンツの造成・販売準備が完了したコンテンツから、随時以下手法により販売を開始すること。遅くとも 10 月頃を目途に全てのコンテンツの販売を開始すること。
- ・インバウンド向けの旅行商品の販売に実績のあるプラットフォームや OTA、ロコミサイト等を活用し、Web 上にて商品の販売を行うこと。
- ・FAM ツアーに参加した旅行会社や訪日富裕層向け旅行会社等に商品販売を働きかけること。商品販売を行う各旅行会社のホームページ等にて予約ページを作成すること。
- ・各コンテンツ提供事業者のホームページ等で直販売が可能な場合には、直販売が行えるよう支援や助言を行うこと。
- ・上記のほか、効果的と思われる販売手法があれば提案すること。
- ・契約期間中に、造成した各コンテンツの販売実績計 200 名 を目標とする。販売実績には本事業のターゲット市場以外の市場も含めることとする。
- ・各コンテンツについて、次年度以降の継続販売に向けた支援を行うこと。
- ・販売・販路拡大に係る経費（※）は、事業費全体の 10%以内に収めること。

- (※) 体験コンテンツのオンラインによる販路拡大を目的とした、外国語による販売システム・販売導線等の構築に係る経費等（例：OTA 広告・ホームページにおける予約決済システムへの導入経費など）

(4) 販売促進プロモーション

- ・(1) で作成した各コンテンツについて、以下のとおり販売促進プロモーションを行うこと。各プロモーション素材について、ターゲット市場毎に適切な言語に翻訳を行うこと。
 - ・海外エージェント等へのプロモーションや各種商談会等での活用を見据え、必要な情報を掲載したコンテンツタリフを作成すること。コンテンツタリフは「伊達な観光コンテンツ」のテーマに即したデザインとし、紙面及びデータの両方で扱えるものとする。
 - ・商品の販売に併せ、SNS その他の効果的な媒体を活用し、商品のプロモーションを行うこと。
 - ・各コンテンツ提供事業者に対し、地図情報サービス（例：Google ビジネスプロフィール等）や予約検索表示サービス（例：Google Things to do）への情報入力支援を行うこと。
 - ・上記のほか、効果的と思われるプロモーション手法があれば提案すること。
 - ・広告プロモーションに係る経費（※）は、事業費全体の 10%以内に収めること。
- (※) 体験コンテンツ等の販売に係る対外的な情報発信のための素材やツールの作成、体験コンテンツ等のインバウンド向け口コミ、SNS 投稿促進等の経費など

(5) アンケート調査の実施

- ・本事業により整備した体験コンテンツの参加者を対象に、日本国内における訪問地や滞在日数、再訪意向・推奨意向や満足度等を問うアンケート調査を実施すること。
- ・アンケート回収数増加に向けた工夫を行うこと。

(6) 事業の進捗確認及び効果検証

- ・事業開始時、事業の年間スケジュール（事業計画書）を作成し提出すること。
- ・(1) ～ (5) の状況について月に 1 回程度、本市にて定期報告を対面で実施し、実施後速やかに議事録を提出すること。また、業務の進捗報告を月に 2 回以上行うこと（進捗報告はメール等を含む書面で行うこと）。
- ・本事業の効果を評価・検証し、課題とニーズを把握すること。

≪業務の補足説明≫

【事業に係る調整・手配等について】

- 1 FAMトリップ、セールスコール、商談会出展等においては通訳（国際会議等での通訳経験がある等通訳能力に長け、かつ東北の観光に関する知識が豊富な者が望ましい）、視察、FAMトリップ等においてはガイド（説明能力に長け、対象となる観光スポットやコンテンツ等に対する知識が豊富な者）をそれぞれ手配し、当該通訳およびガイドに要する経費を計上すること。

【FAM ツアー、コンテンツの体験について】

- 1 FAM ツアーやコンテンツの体験等に関する手続きおよび諸調整を行うこと。
- 2 FAM ツアーにおいては通訳（国際会議などでの通訳経験がある等通訳能力に長け、かつ仙台の観光に関する知識が豊富な者が望ましい）、ガイド（説明能力に長け、対象となる観光スポットやコンテンツ等に対する知識が豊富な者）を手配し、当該通訳およびガイドに要する経費を計上すること。
- 3 交通手段（ジャンボタクシー等の借り上げ車両）を手配すること。
- 4 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が利用可能なところとする。また、原則一人一部屋とすること。
- 5 被招請者の安全を確保し、不測の事態を避けるため、あらゆる可能性を考慮しつつ手配業務を行うこと。
- 6 参加者に対してアンケートを実施し、分析した内容を関係者に共有・フィードバックするとともに本事業に活かすこと。なお、参加者にSNSによる情報発信を行ってもらうよう促すこと。
- 7 FAM ツアー参加者等に対しては当該事業に係る旅行傷害保険を手配し、必要な経費を計上すること。
- 8 コンテンツの体験・見学費用および添乗員経費を計上し、その際、事前に施設等に撮影許可および見学費等の調整を行うこと。

【写真素材の調達について】

- 1 本事業で造成する商品の広報や、実施・調達を証明する成果物（証跡）として、コンテンツの造成状況やそれに伴うFAM ツアーの実施状況等、各工程における写真素材を豊富に用意すること。

5. 成果指標

事業	考慮する目標数値 (アウトプット)	目指す効果目標 (アウトカム)
コンテンツの作成	作成するコンテンツ：4件	—
FAM ツアーの実施	招請会社数：ターゲット市場毎 に3社ずつ計9社以上	—
販売促進プロモーション	<提案による>	<提案による>
旅行商品の販売	<提案による>	商品販売数：200名
アンケート	—	参加コンテンツに対する満足 度：80%以上

6. 成果品の納品

(1) 業務完了報告書

令和6年1月31日（金）までにPDFファイル及び紙媒体で各1部の提出とする。

(2) その他成果物

プロモーションで作成した媒体（コンテンツタリフ等）をデータ及び紙媒体で各1部提出すること。

(3) アンケート調査結果

本事業内で実施したアンケート調査について、その素データ及びグラフなどにより集計・加工した資料をデータ及び紙媒体で各1部提出すること。

7. 著作権

作成される成果物の著作権等の取り扱いは、次に定めるところによる。

- ・本業務により作成された業務の成果物の所有権、著作権及びその他の権利は、本市に帰属するものとする。ただし、成果物に受託事業者は又は第三者の著作物が含まれている場合、当該著作物（当該著作物を改変したものを含む）の著作権は、従前からの著作権者に帰属するものとする。
- ・業務の成果品等に、受託事業者が従前から補修する知的財産権（著作権、ノウハウ、アイデア、技術、情報を含む。）が含まれていた場合には、権利は受託事業者に留保されるが、本市は、本業務の成果品等を利用するために必要な範囲において、これを無償で利用できるものとする。
- ・受託事業者は、本市に対し、著作者人格権を行使しないものとする。
- ・掲載写真を自社において撮影し活用することは可能であるが、撮影費用は受託事業者の責任において本業務予算に含めること。
- ・制作にあたり利用する画像等の著作権や人物等の肖像権の権利に関することは、受託事業者がその手続きを行うこととする。
- ・受託事業者は、制作物が第三者の著作権等の権利を侵害しないことを保証し、第三者から制作物に関して著作権等侵害を主張された場合の一切の責任は、受託事業者が負うものとする。

8. その他留意事項

(1) 機密保護

本市が個人情報・秘密と指定した事項及び業務の履行に際し知り得た秘密を第三者に漏らし
てはならない。また、契約終了後も同様とする。

(2) 再委託

受託事業者は、各工程を一括して受託事業者内で完結できること。基本的には第三者委託を
禁止とする。再委託する場合には、あらかじめ本市の同意を得るものとし、再委託先の行った
作業の結果については、受託事業者が全責任を負うこと。

(3) 協議

本仕様書に定める事項に疑義が生じた場合、又は本仕様書に定めのない事項で協議の必要が
ある場合は、受託事業者は本市と協議を行うこと。

(4) 特別体験事業における留意事項

- ・特別体験事業の公募要領の内容に準ずること。
- ・特別体験事業事務局との契約予定であり、事務局との契約締結後にプロポーザル選定先と正
式契約を行うものとする。