

# 宮崎県における高付加価値・着地型観光コンテンツ 造成・磨き上げ事業業務委託仕様書

## 1 業務名

宮崎県における高付加価値・着地型観光コンテンツ造成・磨き上げ事業

## 2 目的

本県では豊かな自然や古来より受け継がれてきた文化等が重要な観光資源となっており、これらを生かしながら、訪日外国人旅行者、特にいわゆる高付加価値旅行者層（着地単価 100 万円以上の訪日外国旅行者）の観光滞在時間を増やし、観光消費額の増加を図ることは、地域の自然、文化、産業等の維持・発展につながることから、宮崎県のインバウンド戦略において重要な柱である。

本事業では、地域に根ざした観光資源を海外の旅行会社や個人旅行者向けに販売可能な商品となるよう受入体制や必要な資料の整備、磨き上げを行うことで、本県の海外向け観光コンテンツの充実、誘客を図ることを目的とする。

## 3 契約期間

契約締結の日から令和9年3月12日（金）まで

## 4 業務内容

### (1) 調査・対象選定

宮崎県内に存する自然体験・文化体験を中心とした観光資源（海外市場に向けた販売が行われていないもの）で、予約・受入の体制整備により販売に結びつく可能性の高いものを調査、選定する。（概ね4素材。可能な限り、県内の別地域（県北、県西、県南、県央）のコンテンツとすること。受託者が自ら販売するもの、受託者以外が販売するものでも可とする。）

### (2) 商品化に向けた企画の補佐・関係者との調整

コンテンツホルダーに対し、必要なアドバイス・調整を行いながら、以下について整理を行う。

- ① 販売想定市場（国・地域）の選定
- ② 販売方法・チャンネル、予約受付方法の想定・調整
- ③ 受入に向けた関係者との調整

### (3) スタッフのスキルアップ・マニュアルの作成等

実際の訪日外国人旅行者受入を想定し、言語対応やアクティビティを安全かつ円滑に進めるための説明・手順を習得するために必要なスキルアップ等を行う。

（例：外部講師招聘や勉強会、ロールプレイング研修の開催、マニュアルの作成等）

また、必要に応じ、高付加価値旅行者の誘客に実績を持つ国内DMC又は海外の旅行事業者、日本在住の外国人等を対象としたファミトリップ等を実施し、当該コ

コンテンツに対する評価や課題について検証すること。

(4) 販売促進資料の作成等

上記(1)～(3)の観光素材に対し、想定する販売市場・チャンネルで必要となる資料(例:電子パンフレット、画像・動画素材、BtoB想定タリフ)を1素材につき最低2つ作成する。

また、必要に応じてOTAプラットフォームでの販売に必要な助言・調整を行うこと。

(5) 報告書の作成

上記(1)～(4)の業務について、報告書を作成すること。

**5 留意事項**

(1) 契約にあたり、本業務の責任者を県に報告すること。

(2) 業務の実施にあたっては、業務の進捗等について県担当者と密に連絡をとり、節目ごとに(最低月1回)状況を報告すること。

**6 成果物の提出**

(1) 業務報告書

業務内容と結果について報告書としてまとめ、提出すること。(PDFデータで可)

(2) 制作物

商品化したコンテンツについて、販売促進資材を紙等で作成した場合は、その制作物 各5部