

令和7年度高付加価値旅行者向け着地型体験コンテンツ造成・販売業務に関する質問及び回答

(令和7年3月5日現在)

No.	質問項目	質問内容	回答
1	仕様書 P.3 第3 業務内容 2 造成した体験コンテンツの販売 (6)国内外へのセールス	県職員の方も同行するのでしょうか。(国内・海外問わず) その旅費については、今事業の見積に計上するのでしょうか。(事業費の中に含む認識でしょうか。) 特に海外セールスの展開についての費用は岐阜県様と連携して、他事業との連携で他の予算の認識でよろしいでしょうか。 24年度事業では受託者と国内外へのセールスについて同行されているのでしょうか。	国内・海外問わず、県職員が同行する場合がありますが、その旅費は見積に計上する必要はありません。 海外セールスについては、県が別途出展する旅行博や商談会とは別に、今事業の予算の範囲内で効果的と思われる内容や手法をご提案ください。 なお、令和6年度事業においては、県職員は国内外へのセールスには同行していません。
2	仕様書 P.1-2 第3 業務内容 1 着地型体験コンテンツ(現地オプションツアー)の造成	令和6年度事業で造成したコンテンツについて下記についてご教示ください。 ・令和6年度実際に販売したコンテンツの販売実績 ・造成コンテンツを掲載しているホームページ	令和6年度に造成した体験コンテンツについて、現時点でホームページの公開および販売の開始には至っていません。
3	仕様書 P.3 第3 業務内容 2 造成した体験コンテンツの販売 (5)販売促進ツールの作成	基本的なプラットフォームはR6年度事業でできあがっている認識でよろしいでしょうか。 その場合、外国語での予約、問い合わせ体制の構築については、既存のシステムなどを踏襲又は活用する前提でしょうか。それとも新たな構築をする前提でしょうか。	県Webページとパンフレットについては、令和6年度に造成した体験コンテンツ分は年度末には完成しますので、ご活用いただけます。当該Webページを踏襲して活用する場合、仕様書に記載のとおりサーバの保守運用費として年間120万円を見込んでください。 予約・問合せ受付体制については、令和6年度のシステムや体制を引き継ぐことは想定しておりませんので、新たに構築する、または提案者が保有・運用しているシステムや体制を活用する前提で必要な経費を見積に計上してください。