

令和6年度インバウンド誘客促進のための戦略パートナー業務委託事業に係る企画提案競技 質問回答一覧表

質問が出た市場	適用区分	質問内容
		(例)審査会には何名まで参加していいのか？ (例)複数市場での参加も問題ないのか？
台湾	共通	仕様書5(1)ア 【必須】 ・旅行会社やメディア等へのアプローチ(セールスコール):毎月5社以上、年間60回以上部分 訪問する旅行会社は各回同じ旅行会社でよいか？
台湾	共通	仕様書5(1)ア 【必須】 ・旅行会社やメディア等へのアプローチ(セールスコール):毎月5社以上、年間60回以上部分 フォローアップで訪問した場合も1回以上の訪問とカウントされますでしょうか？
シンガポール	共通	募集要項9(3)部分 書類送付の消印が提出期限であれば、日本国外の法人からの応募、及び書類の郵送をしても差支えないでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書5(5) ・対象市場国・地域の営業拠点でパンフレットやノベルティ、その他PRに必要なものを保管すること。部分 発送費はツーリズムおおい様にご負担いただける(=本事業の見積もりを作成する上での計上は不要)という理解でよろしいでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書5(5) ・対象市場国・地域の営業拠点でパンフレットやノベルティ、その他PRに必要なものを保管すること。部分 海外の拠点への発送をお願いした場合は直接ご送付いただけるのでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書5(2)ア 【必須】 ・旅行会社やメディア等へのアプローチ(セールスコール):毎月5社以上、年間60回以上部分 毎月5社以上とありますが、これは「毎月5つの新規の会社へのアプローチ」という意味か、「前月にアプローチした会社も含めて5社以上へのアプローチ」という意味かどちらになりますでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書5(2)ア 【必須】 ・旅行会社やメディア等へのアプローチ(セールスコール):毎月5社以上、年間60回以上部分 アプローチの件数としてカウントされる内容は、訪問だけでなく電話やメールも含まれますでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書5(5) ・対象市場国・地域の営業拠点でパンフレットやノベルティ、その他PRに必要なものを保管すること。部分 パンフレットやノベルティ、その他PRに必要なものは、その作成自体も本事業での対象となりますでしょうか？それとも県にて既に作成しているものの配布となりますでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書5(5) ・対象市場国・地域の営業拠点でパンフレットやノベルティ、その他PRに必要なものを保管すること。部分 ノベルティは現地旅行会社等の事業者社員向けのものか、実際に旅行をされる一般客向けのものか、どちらになりますでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書5(5) ・委託事業者が現地に訪問する際のコーディネート・サポート(アポイントや通訳、営業同行を含む。)を行うこと。部分 1回に想定される訪問人数は何名様になりますでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書5(5) ・委託事業者が現地に訪問する際のコーディネート・サポート(アポイントや通訳、営業同行を含む。)を行うこと。部分 コーディネート・サポートは現地職員での対応が良いか？日本を出発するところからの対応が必要になりますでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書6(1)ア部分 商談会の実施場所は日本国内を想定していますでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書6(1)ア部分 日本もしくは現地いずれの場合でも、事業者の招請が必要になりますが、その際の費用は事業費として計上する認識でよろしいでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書6(1)イ部分 セミナーは現地開催の認識でよろしいでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書6(1)ウ部分 ブース対応やPRを行う者は原則戦略パートナーであること、の意味として、戦略パートナーとは受託者を指しますでしょうか？ 受託者を差う場合、企業が10社参加した場合に、そのPRを受託者が全てまとめて行うという事でしょうか？
シンガポール	共通	仕様書6(1)ウ部分 「相手事業者」とは何を指しますでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書6(2)ア部分 Web・SNS作成を協業先に依頼する場合には、現地企業のみならず、現地に拠点のある国内企業を協業先としても問題ないでしょうか？ それとも現地の企業のみを対象としますでしょうか？
シンガポール	共通	仕様書6(3)ア部分 語学力・コミュニケーション能力に関しては、現地拠点の社員が有していれば問題ないでしょうか？ それとも受託先社員にも必須となる条件でしょうか？
シンガポール	共通	本事業での実際の送客の目標設定はございますでしょうか？

回答
同月内での営業は5社以上に行ってください。 各月での重複は可能です。年間通して60回以上営業を実施ください。
含んでいただいて構いません。
問題ありません。 事前にデータを送付し、発送の際に必ず「いつ発送した」かが分かるようにしてください。
委託者が発送する場合は、委託者が発送費を負担いたします。
基本、受託者の拠点又は協業先の拠点への直接発送を行います。
同月内での営業は5社以上に行ってください。 各月での重複は可能です。年間通して60回以上営業を実施ください。
旅行会社やメディア等へのアプローチは対象市場からの大分県のインバンド需要拡大を目的に実施いただけます。 上記の目的を達成するために必要だと思う手段でご提案ください。
パンフレットやノベルティ、その他PRに必要なものは委託者側で準備いたします。
事業者向けも一般客向けもどちらもあります。
2、3名での渡航を想定しております。 ただし商談会など大規模なイベントを主催する場合は、上記以上に渡航する可能性があります。
現地での対応で構いません。
過去実施した商談会(台湾や韓国)は全て現地開催としておりますが、必ずそうである必要はありません。
過去実施した商談会(台湾や韓国)の渡航費は参加者負担としておりますが、必ずそうである必要はありません。
大分県の誘客促進のために効果的だと考える提案を行ってください。
戦略パートナー＝受託者となり、PRを受託者に行っていただけます。
商談会やセミナーに参加している市場の相手事業者(バイヤー)を指します。
問題ございません。
事業実施が円滑に進むという前提であれば、問題ございません。
本事業は委託者や市場によって、「課題解決に向けての戦略」が異なり消費単価や延べ宿泊者数、来県者数など目標となる指数が異なる可能性があります。 そのため大分県の誘客促進のために必要だと思う目標を設定ください。