

令和5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？
中国	共通	交通に関して、今まで大分県までアクセスは飛行機で福岡空港に到着し、その後船、電車またはバスの移動となっておりますが、2023年以降もっと便利な移動手段が増える予定があるでしょうか。
中国	中国	大分県の温泉はとて有名ですが、2023年以降、新たな観光地開発や文化交流会、日中商業交流を行う予定があるでしょうか。(2018年、武漢市と筑紫野市で無形文化遺産について文化交流活動を行いました。)
中国	中国	貴社は中国での観光を促進するため、文化並びに知識の面でどのようなサービスを提供可能でしょうか。
中国	共通	貴社はどのような客層やメインな顧客を希望しておりますか。
中国	中国	弊社は湖北省を中心として、大分県の魅力を全国まで広がっていく予定ですが、貴社は湖北省以外のところは、大分県の観光情報を優先にしたい地域があるでしょうか。
シン・マレ	共通	募集要項の「5参加資格及び参加条件」の「(2)参加条件④」において、ミーティングや大分県からの訪問営業等における対応について触れられておりますが、その際の通訳対応については、年間で何回程度を想定して見積もりに含めるべきでしょうか。ご教授いただけますと幸いです。
タイ	共通	
タイ	共通	令和4年度の事業の進捗を踏まえ、大分県として現状で特に課題感を持って取り組みたいと考えている点等あれば、企画提案書に盛り込みたいと考えています。可能な範囲でご教示いただけますと幸いです。
タイ	共通	大分県への誘客において今後BtoB、BtoCどちらを強化する計画でしょうか。
台湾	共通	
台湾	共通	昨年の台北、台中、高雄から大分県への誘客状況をご教示ください。
台湾	共通	ア「商談会を開催する場合は、国内事業社10社以上、現地事業者10社以上参加すること」と有りますが、内容的に国内の宿泊施設、バス会社等を現地へ連れて行き、現地旅行会社と商談会を設定すると捉えていいでしょうか。
台湾	共通	「戦略パートナーとして対象市場・地域からの誘客につながる取り組みを毎月実施する」とありますが、現地の旅行シーズン前に集中的にプロモーションをする、メリハリをつけた施策展開は可能でしょうか(ただし、年間12回は実施する)
台湾	共通	本事業におけるBtoB領域での業務には、現地での役割として、レップセールスとの連携が必要かと思えます。今回、従来のレップの変更を検討されているのか、新規レップでも問題ないのか、または既存のレップをそのまま利用する前提なのか、ご教示お願いします。
台湾	共通	コロナ前は九州各県から台湾へ直行便が有りました、今後徐々に最就航の可能性がありますが。大分県として台湾への直行便を誘致する計画は有りますでしょうか。
香港	共通	仕様書4(1)エ部分 委託者が現地を訪問する際のコーディネート・サポートですが、何回現地を訪問する予定でしょうか？
香港	共通	仕様書5(2)イア部分 国内事業者様が現地に来られる想定でも良いでしょうか？その場合の渡航費用は国内事業者様負担で良いでしょうか？

回答
福岡空港到着後の新たな交通アクセスについては未定です。
2023年以降については未定です。なお、2022年に、大分県は東アジア文化都市に選定され文化交流などに取り組みました。
この事業を通じて中国からの誘客促進を図っていきますので、その内容については中国市場の旅行業に精通する皆様の知見から、ご提案ください。
大分県の方針はツーリズム戦略(2022～2024)等で公表されていますが、コロナ後の最新の市場ニーズ等も踏まえ、対象市場国・地域の旅行業に精通する皆様の知見から、大分県にとって最も効果的だと思われるターゲットを自由にご提案ください。
大分県の方針はツーリズム戦略(2022～2024)などで公表されていますが、対象市場国・地域の旅行業に精通する皆様が県への誘客にとって最も効果的だと思われるエリア等をご提案ください。
現地イベントの管理・監督のための渡航に付随して営業活動を行うことを想定していますので、ご提案される2023年度の事業内容に応じて予定回数は変動します。提案にあたっては、最低3回程度を想定してお見積もりください(ただし、事業内容は事業者決定後、ツーリズムおおいとの協議を経て決定しますので、回数は変更する可能性があります)。
本事業は対象市場国・地域における訪日旅行の現状等を分析し、中長期的な戦略を立案したうえで各種事業を実施するものです。官庁等の公表する各種統計や各種データ等により、大分県へのインバウンドの現状や課題を確認・分析し、戦略をご提案ください。
大分県の公表するツーリズム戦略(2022～2024)など、県のインバウンド誘客に関する基本的な考えを踏まえた上で、対象市場国・地域の旅行業に精通する皆様の知見から、大分県にとって最も効果的だと思われるターゲットをご提案ください。
官庁等の公表する各種統計や各種データ等により、大分県へのインバウンドの現状や課題を確認・分析し、戦略をご提案ください。
商談会を大分県で開催するか対象市場国・地域で開催するかは、商談会の規模や内容等を踏まえ、最も効果的と考える方法をご提案ください。ただし、国内事業者が現地に渡航する場合の渡航費用に関しては、原則として参加する各国内事業者が負担することを想定しています。
対象国・地域の旅行ニーズに応じて、メリハリをつけたプロモーションや予算の配分は実施可能ですが、基本的な誘客活動は毎月実施をする前提で提案して下さい。
本事業では戦略パートナー自身(またはその連携企業)にいわゆるレップセールスとしての役割を求めているものです。to Bとの関係構築において大分県にとって有益と思われる体制を構築して公募にご参加ください。
直行便の誘致活動については弊社団の管轄外となります。
現地イベントの管理・監督のための渡航に付随して営業活動を行うことを想定していますので、ご提案される2023年度の事業内容に応じて予定回数は変動します。提案にあたっては、最低3回程度を想定してお見積もりください(ただし、事業内容は事業者決定後、ツーリズムおおいとの協議を経て決定しますので、回数は変更する可能性があります)。
商談会を大分県で開催するか対象市場国・地域で開催するかは、商談会の規模や内容等を踏まえ、最も効果的と考える方法をご提案ください。ただし、国内事業者が現地に渡航する場合の渡航費用に関しては、原則として参加する各国内事業者が負担することを想定しています。