回答書

項 目	質 問	回 答
昨年度実績の確認	<p>高付加価値商品の造成ターゲットのニーズ調査について昨年度も実施されているが、調査手法・調査結果を共有(公表)していただきたい。</p> <p>(特に確認したい内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・どのような手法で調査をおこなったか ・欧米豪の高付加価値旅行者のニーズはどのようなものがあると認識しているか 	<p>昨年度の調査手法は、受託者の販売実績の分析が主なものとなっており、社外秘となるため、公表できません。</p> <p>ターゲットのニーズとしては、アジア圏の旅行者と比べて長い滞在期間となるため、それに応じたニーズがあるという認識です。詳細は昨年度受託者の情報でもあり、公募の競争性を保つため、公表できません。ターゲットのニーズに係る考え方も含めて御提案ください。</p>
	<p>参考として、昨年度造成した「半日程度の旅行商品」の内容を教えてください。</p>	<p>公募を掲載した県HP「ガストロノミーツーリズムの推進について」の令和6年度部分に記載しています。</p>
	<p>参考として、昨年度造成した「半日程度の旅行商品」についての検証結果を共有(公表)していただきたい。</p> <p>(特に確認したい内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・どのような点が評価されたか ・改善点として、どのような指摘があったか 	<p>食に関する体験部分(特に対応する方)に訴求力があるものは評価が高かった。</p> <p>細かな商品のターゲット設定にもよるが、SNS映えを重視するかは評価が分かれた。</p>
	<p>令和9年度末までの販売目標のKPIを設定することに関して、過去実績を踏まえた目標を計画すべきと考えております。</p> <p>令和6年度までに造成された商品の販売状況をご教示ください。</p> <p>年度ごと、商品ごとにご教示頂けると、より精度の高い計画数値をご提示できると考えております。</p> <p>どの商品が売れているのか、売れていないのか等を検証しながら現実的な目標数値を立てたいと考えております。</p>	<p>ガストロノミー関連の高付加価値商品造成は令和6年度から始めたものです。令和6年度の造成商品は販売開始から期間が短いため、販売実績はほぼありません。</p> <p>今回のKPI設定については、提案者の実績等を根拠に御提案ください。</p>
仕様の確認	<p>海外旅行会社等を対象とした検証のための渡航費用(海外から旅行会社は招聘する場合)は委託費用に含まれますか？</p>	<p>含みます。</p>

仕様の確認	「海外旅行会社等」の中に、富裕層コンソーシアムの加盟企業からのスタッフの招聘も含まれますでしょうか？	含みます。
仕様の確認	対象となる国内DMCの件数は何社を想定していますか？	商品の販売に関する方法全体の構成により比重が変わるため、想定件数はありません。国内DMC向けの提供自体も、あくまで想定する方法の一つの例示です。
	サンプルイテナリーとはどのようなものを想定していますか？通常のツアー造成の際に作成するモデルコースの日程表のようなものという認識でよろしいでしょうか？	ご認識のとおりです。サンプルとして国内DMCに最低限魅力等が伝わるものを想定しています。
	サンプルイテナリー提供方法に指定はありませんか？	指定はありません。最も効果的な方法を御提案ください。
	行程について県内周遊とされているが、ニーズに沿う場合は狭い地域内の滞在コースとなっても問題ないか。	1本のモデルコースとしては狭い地域内での滞在コースとなっても構いませんが、造成する全てのモデルコースが1地域に偏ることは避けてください。
	想定される商品について、継続的に販売できる持続性ですが、手仕舞日を1か月前程度にして、予約時のみセッティングするような発生手配的な提案も可能なのでしょうか。 ※1日限りではないが、発生ベースで準備するという考え方です。	再現性があれば持続性として一定の評価をします。
	想定される商品の要素について、過去に造成された商品で使用されているシェフやレストラン等を使用することは可能でしょうか。 勿論、別なストーリーとして利用し、提案することが前提でのご質問です。 すでに販売されているシェフやレストラン等を使用した場合、ストーリーが新しいものでも新規性の考え方はマイナスに捉えられますでしょうか。	可能です。ストーリーも含めた全体で新規性を評価します。
評価項目及び評価基準の確認	評価項目及び評価基準について、「富裕層向けの販売実績を要している」「本商品の販売手段が適切」である旅行会	「富裕層向けの販売実績を要している」「本商品の販売手段が適切」は、評価項目「商品の販売」に係るものです。

	社に、造成商品の検証（ファムツアーの参加及びアンケート回答）をしてほしいという認識でよいか。	
評価項目及び評価基準の確認	販売に関して、今回求められているのは受託した業者の独自の販売力でしょうか、受託した業者の提案する販路形成のどちらでしょうか。確実に販売に結び付くことが目的であればこだわる必要はないのでしょうか。計画する目標をどのように数値化するかで、自社販売と販路による販売を分けた方が具体的になりそうなので確認させていただきました。	提案者独自の販売力、及び、提案者が提案する販路形成計画を総合的に評価します。確実に販売に結び付くことが目的です。