

ガストロノミーツーリズム高付加価値商品造成等業務委託仕様書

1 委託業務の内容

(1) 高付加価値商品の造成

- ・ターゲットのニーズに沿った内容となるように十分に調査し、将来的にも持続可能な販売を意識した商品とすること
- ・旅行商品を造成するにあたり、必要に応じて県内 DMO・DMC 等と連携して事業を進めること

項 目	内 容
コンセプト	・マーケットインの視点による高付加価値コンテンツの集約・整理を行った上で、食を基軸とした地域の歴史文化・自然環境等と絡めたストーリーづくり・体験するプログラムの造成等を行うこと ・静岡県を持続的な観光地とするために、いずれの造成商品も次年度以降継続的に販売できる持続性がある内容であること
当商品のターゲット層	・欧米豪（特に米国）からの高付加価値旅行者 ※高付加価値旅行者とは、訪日旅行 1 回における総消費額が 1 人 100 万円以上の旅行者を指すものとする
行 程	・ガストロノミーツーリズムコンテンツを含んだ県内周遊モデルコース 1 泊 2 日程度 ※ガストロノミーツーリズムコンテンツは、モデルコースの一連の流れやストーリーに沿った内容とし、単独での販売も可能なものとする
造成本数	4 本程度
実施時期	令和 7 年 10 月まで
想定される商品の要素	・トップシェフ等による地元食材を使った特別メニューの提供 ・特別な場所での食事体験 ・現地生産者等との交流 ・観光や地場産品の活用等を通じた歴史・文化体験 等 ※単発イベントや 1 日限りの限定商品等など継続性のないものは避けること
その他	・造成の際には、専門家による高付加価値コンテンツの視察を行うこと

(2) 造成商品の検証

- ・(1) で造成した旅行商品について、販売に向けて評価や改善を検討するため、海外旅行会社等を対象とした検証を実施する。

項 目	内 容
実施期間	令和 8 年 1 月まで
回 数	各商品につき、原則 1 回実施

参加者	・ 富裕層向けに旅行商品の販売を行う海外旅行会社等 ※参加する海外旅行会社は本商品の販売を前提とする
-----	---

(3) 商品の販売

- ・ 令和9年度末までの販売目標のK P Iを設定すること
(販売手法の想定)
- ・ 検証のフィードバックを踏まえた商品のセールスツール作成
- ・ 海外富裕層コンソーシアムへの売り込み（メルマガ・現地商談会P R等）
- ・ 海外富裕層をターゲットとする国内DMC向けのサンプルアイテナリー造成・提供
- ・ 海外富裕層向けのE CサイトまたはE Cページの開設 等

2 成果物の提出

本事業は終了したとき、業務の実施期間、実施した業務の成果等を示す報告書を提出すること

3 その他

- (1) 地震等の災害、火災、荒天、急病・負傷等発生時の危機管理対策を講じること。
- (2) 業務の内容については、契約金額の範囲内で変更できるものとする。
- (3) 業務の内容に記載がない事項については、委託者と受託者が協議の上、決定する。