

令和7年度 静岡県高級宿泊施設誘致推進業務委託仕様書

1 業務名

令和7年度 静岡県高級宿泊施設誘致推進業務

2 目的

- ・本業務は、「稼げる観光地域」の実現に向けて、世界的に知名度が高い、グローバルな顧客を抱える高級宿泊施設の誘致を行うものである。
- ・高級宿泊施設の誘致にあたっては、これまで本県に訪れていなかったインバウンドの新たな客層を呼び込み、旺盛な旅行消費を通じた旅行消費額の押し上げを図ることで、地域経済の活性化と観光地域のブランド力向上を目的としている。

3 委託期間

契約日から令和8年3月24日（火）まで

4 契約上限額

6,000,000円（消費税及び地方消費税を含む）

5 業務内容

- ・上記2の目的を達成するため、以下に掲げる内容を参考に、必要な業務を企画提案し、実施すること。

（1）データ、情報の収集・整理と各種資料の作成

ア ホテル開発事業者等が開発の判断をするためのデータや情報の収集・整理

- ・用地情報：県が収集した公有地・民有地の情報（20～30件程度）
 - ※なお、受託者が独自に用地情報を収集することは妨げない。
 - ※現状、使用されている土地・建物であっても、所有者の意向に応じて候補地とする（リブランドを想定）。
- ・地域情報：地域資源、観光資源の状況、観光客数、宿泊者数、人流データ、交通アクセスの状況 ほか
 - ※国、県、観光協会、民間調査機関等からのデータ収集
- ・その他：必要に応じて、受託者において調査を実施

イ 営業用資料の作成

- ・収集・整理したデータや情報等を活用し、ホテル開発事業者等に対する誘致活動を行うための資料を作成すること。

※開発事業者等に効果的にアプローチできるものであれば、様式、作成単位等は、問わない。

（参考）本県は、地域毎に地理的条件や観光資源が大きく異なることから、県内を、「伊豆」「東部」「中部」「西部」の4エリアに区分することが多い。

(2) 営業活動

- ・専門的な知見やネットワークを活用し、ホテル開発事業者等にコンタクトすること。
- ・高級宿泊施設の開発実績を有するなど、誘致の実現性が高い開発事業者等に対し、県内への誘致に向けた営業活動を行うこと。
- ・営業活動において、開発事業者等から聴き取った立地の可能性や課題等を取りまとめること。
- ・営業活動において、県内での開発の意向を示した事業者に対しては、県及び地権者等とともに誘致に向けた協議・調整を行うこと。
- ・提案内容を達成するために必要なK P Iを設定すること。

(3) 相談窓口支援業務

- ・県が設置する「高級宿泊施設誘致に関する相談窓口」での対応について、県の求めに応じて、専門的、技術的な助言・提案を行うこと。

6 業務報告

月1回以上、業務の進捗状況を報告すること。

7 委託業務完了後の提出物

(1) 完了報告書

- ・収集・整理したデータ、営業活動に使用した資料
- ・定期報告の内容等を踏まえた、受託業務全般の報告、評価
- ・今後の取組への意見・提言

8 特記事項

- (1) 業務内容等は、県と十分協議しながら進めること。
- (2) 受託者は、県の許可を得た場合を除き、本業務の実施に当たって知り得た秘密を他に漏らし、又は自己の利益のために利用しないこと。この契約が終了し、又は解除された後においても同様とする。
- (3) 成果物に係る著作権（著作権法第27条・第28条に規定する権利を含む。）は、全て県に帰属する。さらに、著作者人格権については、これを行使しないこと。
- (4) 成果物の二次使用・再編集等について、県の判断で行うことができるものとする。
- (5) この仕様書に定めのない事項については、必要に応じて県と協議の上、決定する。