

# 南予観光振興誘客・送客キャンペーン受入態勢整備事業委託業務仕様書

## 1 委託業務名

南予観光振興誘客・送客キャンペーン 受入態勢整備事業

## 2 委託目的

令和7年度に予定している「南予観光振興誘客・送客キャンペーン（案）（別紙参照）」の実施に向け、過去4回開催した大型観光振興イベント（※）で培った資産を活かし、当キャンペーンを首都圏・関西圏・東予地域等からの誘客・送客に繋げるとともに、実施後の南予地域における交流人口の持続的拡大・実需の創出が期待できる事業とするため、「6 業務内容」に掲げる業務を行うことにより受入態勢の整備・強化を図る。

※えひめ町並博 2004、えひめ南予いやし博 2012、えひめいやしの南予博 2016、えひめ南予きずな博

## 3 委託期間

令和6年度：契約日から令和7年3月31日まで

## 4 実施場所

愛媛県南予地域ほか

（キャンペーンは令和7年7月～9月の夏季開催予定）

## 5 委託料（上限）

7,300千円（消費税及び地方消費税を含む）

## 6 業務内容

協議会事業コーディネーターの指揮・監督、進捗管理の下、以下に掲げる業務を遂行する。

### （1）マーケット分析

#### 【事業内容】

令和7年度に実施するキャンペーンにおいて首都圏・関西圏・東予地域等からの誘客・送客の拡大を図るため、次のア～イを実施すること。

ア 観光コンテンツ・宿泊のマーケット調査・分析

当キャンペーン期間中の南予エリアへの効果的な誘客・送客につなげるため、OTA等、旅行者へのヒアリングや販売実績データ等を基に、以下に掲げる項目について、調査・分析を行うこと

① 首都圏・関西圏・愛媛県居住者の旅行商品購入動向

- ・ターゲット属性（性別・年齢層等）ごとの観光コンテンツ・宿泊施設の購入動向
- ・観光コンテンツの販売動向（人気コンテンツや利用人数、販売単価等）
- ・宿泊施設の販売動向（宿泊人数・宿泊単価・宿泊日数等）

②首都圏・関西圏・愛媛県居住者に向けた南予エリアの旅行商品の現状

- ・愛媛県全域、特に南予エリア旅行商品の販売状況及び評価
- ・販売拡大に向けた課題・問題点

イ 当キャンペーンの方向性の提案

アの調査・分析結果に基づき、当キャンペーン期間中における効果的な誘客・送客を図るための方策として、以下の項目について提案すること。

○商品づくりの方向性

- ・当キャンペーンに相応しい、南予エリアの観光コンテンツの特性・特徴
- ・現存コンテンツのカスタマイズの方向性
- ・宿泊施設と観光コンテンツを連携させた商品づくりの方向性
- ・その他（二次交通の活用方法についての検討 等）

**【実施期限】** 7月末 ※ただし、協議により期限を短縮・延長する場合あり

(2) コンテンツのカスタマイズ

**【事業内容】**

(1) の分析に基づき、令和7年度に実施するキャンペーンにおいて首都圏・関西圏・東予地域等からの誘客・送客の拡大を図るため、次のア～イを実施すること。

ア セミナー開催

南予エリアにおいて、観光コンテンツを提供している事業者が、コンテンツの魅力向上・発信力強化に取り組む場を提供することにより、主体的なキャンペーン参加に向けた機運の醸成を図るとともに、キャンペーン終了後も継続的なコンテンツ提供体制づくりを推進する。

① コンテンツ魅力アップセミナー

- ・目的：販売可能なPR素材づくりの手法を学ぶ
- ・対象：南予エリアで観光コンテンツを提供している事業者、観光協会 等
- ・内容：写真・動画撮影・キャッチコピーの作り方等

② 発信力強化セミナー

- ・目的：コンテンツ提供事業者が自ら、コンテンツを販売するためのPR戦略を学

ぶ

- ・対象：南予エリアで観光コンテンツを提供している事業者、観光協会 等
- ・内容：SNSの活用、Google ビジネスプロフィールの活用等

## イ 専門家派遣

南予地域の観光コンテンツを提供している事業者を選定し、キャンペーンにおいて販売可能な商品化を目指す。

### ① 派遣先の選定

派遣先は以下のコンテンツ実施主体から、(1)の結果に基づき旅行市場全体や県内の観光に関する現状分析を行い、市町と協議のうえ選定する。

- a) 「南予いやし体験プログラム集」「えひめいよしの南予 観光素材集」掲載コンテンツ
- b) a)のほか、委員から推薦のあったコンテンツ
- c) アのセミナーに参加したコンテンツ
- d) a) b) c)のほか、委託事業者が提案するコンテンツ

### ② 派遣内容

南予9市町や市町観光協会、地域DMO等との連携による支援を行うことにより、当該コンテンツをOTA等、旅行業者が首都圏・関西圏・東予地域等において販売可能な商品にカスタマイズし、「企画商品用素材提案シート(タリフ)」を完成させる。また、キャンペーン終了後においても継続的に観光コンテンツの提供が可能な事業者の選定も行う。

※なお、カスタマイズは、既存コンテンツを基本とするが、(1)の分析の結果、より効果的と考えられるコンテンツがある場合は、南予9市町や観光協会、地域DMO等と協議の上、新たなコンテンツ開発も専門家派遣の対象とする。

## ウ モデルコースの作成

南予エリアの周遊促進による滞在時間延長を図るために、複数コンテンツを組み合わせたモデルコースを作成する。

- ①複数コンテンツをセット化した事業者連携プラン
- ②観光列車「伊予灘ものがたり」、地域交通、観光施設等と連携したプラン

## ○数値目標

- ・セミナー参加事業者の実数 1セミナーあたり20者以上
- ・コンテンツのカスタマイズ30件以上

- ・モデルコースの作成5件以上

【実施期限】12月末 ※ただし、協議により期限を短縮・延長する場合あり

### (3) 宿泊連携商品の造成

#### 【事業内容】

(1) のマーケット分析に基づき、当キャンペーンへの参加によりOTA等、旅行者が首都圏・関西圏・東予地域等において販売可能な、南予エリア及び松山・道後エリアの宿泊施設における宿泊プランを造成する。

#### ア ヒアリング調査

宿泊施設を対象にヒアリング調査を実施し、

- ① 宿泊施設の積極的な当キャンペーン参加促進及び効果的な商品造成に必要な情報・要望・課題を把握すること。
- ② ヒアリング結果に基づき、宿泊施設内における、当キャンペーンの効果的なPR及び参加コンテンツの情報発信方法について提案すること。

#### イ 交流・現地体験会

宿泊施設の当キャンペーンへの参加を促進するため、宿泊施設とコンテンツ事業者のマッチングを図るための交流・現地体験会を開催すること。

#### ウ 宿泊連携商品の造成・支援

当キャンペーン参加コンテンツのリコmend機能を実装するOTA登録を前提に、当キャンペーン参加宿泊施設における、キャンペーン対象宿泊プランを造成すること。

#### ○数値目標

- ・当キャンペーンと連携した宿泊プラン造成50件以上

### (4) OTA登録支援

#### 【事業内容】

(1) の分析に基づき、令和7年度に実施するキャンペーンにおいて首都圏・関西圏・東予地域等からの誘客・送客の拡大を図るため、次のア～イの支援を行うこと。

#### ア OTA活用セミナー

- ・目的：下記対象者が、OTAを活用した販売戦略を学ぶ
- ・対象：キャンペーン参加希望事業者(宿泊施設・コンテンツ提供事業者等)
- ・内容：OTAを活用した首都圏・関西圏・東予地域等への効果的・効率的な販売方法、愛媛県・南予エリアのマーケットデータを共有すること

## イ 専門家支援

キャンペーン参加希望事業者がO T Aを活用による販売に取り組むため、O T Aとの契約やプラン・商品登録を支援する。

### ○数値目標

- ・セミナー参加事業者実数 1セミナーあたり 20 者以上
- ・カスタマイズしたコンテンツのO T A登録 30 件以上
- ・当キャンペーンと連携した宿泊プランのO T A登録 50 件

## (5) プロモーション施策の提案

国内で高いシェアを持つO T Aを活用した南予地域の観光P R特集ページの開設や、宿泊や観光コンテンツ、ダイナミックパッケージ等の割引クーポン発行など、南予エリアへの誘客のための効果的なプロモーション施策について提案すること。

## (6) 独自提案事項について

上記事業内容と連動し、令和7年度に実施するキャンペーンに向け、委託業務全体の効果を高めると考えられる独自提案事項がある場合は、企画提案すること。ただし、実施に要する経費は、(1)～(5)の必須提案事項に要する経費と併せて、委託料の上限の範囲内とする。

## 7 留意事項

- ・キャンペーンの名称及び規約は、南予広域連携観光交流推進協議会（旅南予協議会）で協議のうえ決定する。
- ・本事業でカスタマイズを行ったコンテンツ及び造成する宿泊プランについては、県及び県が事務局となる協議会等が実施する事業への展開も想定し、必要な情報共有・連携を図ること。
- ・提案内容を実現するために必要な、業務内容（1）～（5）に掲げる事業について必要人員を確保することとし、実施計画を提案するほか、見積にも必要額を記載すること。
- ・本仕様書に定めのない事項、又は業務上、疑義が生じた場合は、南予広域連携観光交流推進協議会（旅南予協議会）・事業者双方が協議の上、対応するものとする。