

クルーズ客船誘致コーディネート業務委託仕様書

1. 業務の目的

秋田県へのクルーズ船寄港数は、コロナ禍明け以降、令和5年度（28回）、令和6年度（27回）、令和7年度（33回）と増加傾向にある。こうした状況を踏まえ、県は単なる寄港数の維持にとどまらず、港の賑わい創出や地域活性化、国内外乗船者誘客をさらに加速させる新たなステージを目指す。

本業務では、専門のコーディネーターと連携し、マーケティングに基づく誘致戦略計画を策定する。従来の全方位的な誘致活動から脱却し、県内市町村への経済波及効果が高いクルーズ船や、秋田県のPRに協力的な船社、旅行会社などを対象として、誘致活動における明確な「ターゲット」を設定する。

また、他港に先んじた迅速な情報収集によりアドバンテージを確保するとともに、ターゲット船社への確実なアポイントメントやトップセールスを通じて、強固で継続的なコネクションを構築する。これにより、新規寄港の促進および継続的な寄港の定着を図り、令和11年度（新・総合計画最終年）には寄港数47回を目標に掲げ、クルーズ振興による県内経済の活性化を強力に推進することを目的とする。

2. 業務の委託期間

契約締結日から令和9年3月31日まで

3. 委託業務の内容

業務の内容は、次の各号に掲げるとおりとする。

(1) 取組方針

ア マーケティングに基づいた「クルーズ船誘致戦略計画（仮）」を策定し、秋田三港（秋田港、船川港、能代港）の特性を活かした戦略的な誘致活動を県と連携の上、展開すること。

イ 計画に基づき「ターゲット船社」を抽出し、重点的なアプローチ、アポイントの確保、アドバイス、コネクションの強化等を行うこと。

ウ クルーズ船の配船予定や他港の寄港スケジュール等、最新の情報を他港に先んじて収集し、誘致活動における情報優位性を確保すること。

エ クルーズ船の寄港を通じて、官民連携による港の賑わい創出や地域活性化を推進し、誘客による県内経済への波及効果を最大化するため関係者との情報共有を図ること。

オ 本業務の実施については、県が委嘱する秋田県マーケティングアドバイザーの意見や助言等を反映させること。

(2) 「クルーズ船誘致戦略計画（仮）」の策定と「ターゲット」の選定

ア マーケティングに基づいた「クルーズ船誘致戦略計画（仮）」（以下「計画」という。）を策定すること。本計画は単なる寄港数の維持にとどまらず、秋田三港

を「新たなステージ」へと引き上げるための指針とすること。

イ クルーズ船の配船予定や寄港スケジュールなど、他港に先んじた情報収集業務を通じて、誘致活動におけるアドバンテージを確保すること。

ウ 県内市町村への経済波及効果が高いクルーズ船など、本県の競争優位性を確保できる船社を「ターゲット」として明確に抽出・設定すること。

合わせて、なぜそのターゲットが秋田県にとって有効か、具体的な経済波及効果等の根拠を示すこと。

エ 高付加価値な寄港地観光が期待できる「ラグジュアリー船」や、知的好奇心の強い層をターゲットとした「エクスペディション船」の誘致を強化し、県外他港との差別化を図り、秋田三港のブランドイメージを構築すること。

オ 策定した計画に基づき、令和8年度から令和11年度（新・総合計画最終年）にかけて、段階的に寄港数を増加させR9:39回、R10:45回、R11:47回）、目標達成に向けた確実な行動に繋げること。

(3) ターゲット船社等へのアプローチおよび商談推進

ア ターゲット船社等の特性やニーズを分析し、本県の寄港地としての優位性を効果的にPRするためのセールス資料を制作すること。

イ ターゲット船社等への個別訪問営業のため、商談予約（アポイント業務）を戦略的に行うこと。そのためにも、船社の配船計画決定時期から逆算した最適なリードタイムを分析し、最も成約率が高まると見込まれる時期を特定してアプローチ計画を提案・実施すること。

ウ 国内外で開催される商談会等において、世界各国のクルーズ関係者との直接交渉や情報交換を行うこと。必要に応じてブース設営支援、ターゲット船社へのアポイント取り、通訳含む商談同席を行うこと。

エ 県関係者が参加した国内外で開催される商談会等を通じて得られた情報を集約・分析し、本県の誘致戦略へ反映させることで、他港に対する情報優位性を確保すること。

オ 商談後は、信頼関係を構築するため継続的なフォローアップを行うこと。

カ 個別訪問は2回程度実施すること。

新規商談3件以上。

(4) 知事等によるトップセールスの実施

ア ターゲットとして抽出した船社の経営層や配船担当役員等の意思決定層に対し、知事等によるトップセールスを戦略的に実施し、本県への寄港に向けた直接的な働きかけを行うこと。

イ トップセールスの実施に際しては、面談機会を確実に確保するためのアポイント業務を遂行するとともに、当県関係者と連携して船社のニーズや配船計画に合致した効果的なプレゼンテーションを行い、本県の優位性を直接訴求すること。

ウ 海外船社との商談や訪問において、知事等のセールス活動が円滑かつ効果的に

行われるよう、高度な「通訳業務」および現場での「アテンド業務」（想定問の作成サポート、および当日のタイムキーピング等ロジスティクス全般）を遂行し、緊密な関係構築を支援すること。

エ 知事等によるトップセールスの成果を最大化させるため、事前に船社の動向や他港の状況を精査したセールス資料を作成し、計画に基づいた効率的なアプローチを展開すること。

オ 海外トップセールスは年2回実施すること。

カ 実施後、実施報告書を作成し、提出すること。

(5) クルーズ情報誌等における港のPR

ア クルーズ専門情報誌または関連メディアにおいて、秋田三港の寄港地としての魅力を戦略的に発信すること。

イ PRは年1回以上実施すること。

(6) 成果指標および目標値

令和11年度に寄港数47回を目標としつつ、本業務におけるKPIとして「ターゲット船社との新規商談〇件」「新規寄港確約〇件」等の具体的な数値を設定し記載すること。

(7) 業務実施計画・報告

ア 契約締結後速やかに事業計画書を作成し提出すること。

イ 業務進捗状況を毎月報告し、月1回以上委託者と打合せを行うこと。

ウ 業務終了後、実績報告書を作成し納品すること。

4. 成果物

(1) クルーズ船誘致戦略計画書（仮）

(2) 各セールス資料やプレゼンテーション資料（電子データ）

(3) 月次報告書

(4) セールス・商談報告書

実施後、面談者、商談内容、感触、今後の課題等をまとめたレポート

(5) 中間報告書（9月中旬頃）

(6) 実績報告書

(7) ターゲット船社・クルーズ関係者リスト（業務を通じて構築した連絡先リスト）

5. 業務実施体制

- ・本業務実施に当たっては、業務実施責任者1名および業務担当者2名以上のほか、県および県が委嘱するマーケティング戦略アドバイザーと連携して業務進行を行う担当者1名を配置すること。
- ・業務担当者1名並びに県および県が委嘱するマーケティング戦略アドバイザーと連携して業務進行を行う担当者1名については、県との打合せ等に出席させること。また、電話、メール等にて迅速かつ確実な連絡体制をとること。

- ・ 県および県が委嘱するマーケティング戦略アドバイザーと連携して業務進行を行う担当者1名については、マーケティングに関する知見を有し、関連分野において豊富な実務経験がある者とする。なお、当該担当者の決定・変更に当たっては、県と協議するものとする。

6. 経費

本業務の実施に要する一切の経費は委託料に含むものとし、企画提案の内容を満たさない場合は委託料を減額することがある。

7. その他留意事項

- (1) 業務内容の実施に当たっては、企画提案内容に基づき、県と協議を行い、双方合意した内容により行うものとする。
- (2) 本業務の全てを第三者に再委託してはならない。ただし、あらかじめ県に協議を行い、県が承認した場合のみ、業務の一部を第三者に再委託することができる。
- (3) 業務全体の企画および準備、運営等当該事業の実施に必要なスタッフを確保すること。
- (4) 受託者は、本業務（再委託を含む。）を実施する上で知り得た情報を目的外の利用や第三者に開示、漏えいしてはならない。また、契約終了後にあっても同様とする。ただし、予め県の承認を得たとき、又は受託者の責めに帰すべき事由によらずして公知となったときは、この限りではない。
- (5) 本業務の実施に当たり、著作権、肖像権や個人情報を取り扱う場合は、関係法令等を遵守すること。
- (6) 成果物の著作権（著作権法（昭和45年法律第48号）第27条および28条に規定する権利を含む。）および業務の結果生じるその他の権利は県に帰属するものとする。県は受託者の承諾無しに加工および二次使用できるものとする。
- (7) 受託者は、県との協議により定めた金額の範囲内において、委託料の概算払を請求することができる。
- (8) 本仕様書に定めのない事項で、かつ、業務遂行上必要となる事項については、その都度、県と事前協議を行い、調整を図るものとする。
- (9) 本仕様書はプロポーザル用であり、県が委嘱する秋田県マーケティングアドバイザーと選定された契約候補者との間で別途協議の上、契約内容等を締結するものとし、協議の中で企画提案書等の内容から変更する場合がある。