

欧米豪を中心とした訪日外国人個人旅行者向けに 高付加価値な体験コンテンツ開発を行う事業者を募集します！

参加事業者募集！

近年、欧米豪市場では、高付加価値旅行者を中心に、旅行者自身と信頼関係のある旅行会社のトラベルアドバイザーや旅行コンサルタント等を活用して旅行予約を行う傾向が強まってきております。そこで本年度、県では、こうした課題やトレンドも踏まえ、主に欧米豪市場の高付加価値旅行者の誘客・県内観光消費額の増大を目的として、昨年度に引き続き「高付加価値旅行者向け着地型体験コンテンツ造成・販売事業」を実施します。

このたび、本事業で販売する岐阜県ならではの高付加価値な体験コンテンツ（現地オプションツアー）を開発する事業者を募集します

参加を希望される事業者の方は、下記により、メールにてお申込みください。

記

1. 事業概要

体験コンテンツ開発の専門家のアドバイスを受けながら、訪日外国人（特に高付加価値旅行者）向けの体験コンテンツ開発を行います。開発したコンテンツは、オプションツアー運営会社（県事業受託者）がラインナップし、欧米豪市場の現地旅行会社や個人旅行者へ販売します。

- ・販売期間：2025年11月～（コンテンツの造成が完了次第、順次販売を開始します）
- ・開発コンテンツ数：20本程度

2. 応募条件

- （1）岐阜県内に事業所があること
- （2）外国人観光客を受け入れる意思を持ち、原則として月に複数回の実施日を設定できること
（リクエストベースでの受付でも可）
- （3）体験コンテンツの販売中は、メール等により日本語で連絡が取れること。
- （4）岐阜県ならではの、ストーリー性や独自性がある付加価値の高いコンテンツ提供が可能であること
＜テーマ例＞自然体験、アウトドア・アクティビティ、伝統・文化・工芸体験、食体験 等
※上記以外のテーマでの募集も可能です。
※応募者多数の場合、ストーリー性や独自性が高いコンテンツを優先して採択します。
※提供コンテンツの検討にあたっては、昨年度、本事業で造成したコンテンツ（下記）もご参照ください。

（参考 URL）<https://discover-gifu.com/ja/>

3. 体験コンテンツの選考方法

専門家等による書類審査、現地視察等を実施した上で、最終決定します。

（審査結果については、7月中を目途に事業者様に個別にお知らせします。）

4. 申込方法

別紙「高付加価値旅行者向け着地型体験コンテンツ造成・販売事業 参加申込書」により、下記5の申込・問い合わせ先までメールにて提出してください。

5. 申込・問合せ先

高付加価値旅行者向け着地型体験コンテンツ「Discover GIFU」事務局（委託先：株式会社JTB岐阜支店）
担当：上田／アリシア／棚瀬／佐藤

TEL（問合せ専用）：058-265-4831（平日 09:30-17:30）

E-mail：customer@gifu-tj.jp / CC：c11336@pref.gifu.lg.jp

6. 申込期限

令和7年6月27日（金）（必着）

7. 本事業でサポートすること

（1）体験コンテンツ開発にかかるアドバイス・商品化

- ・コンテンツ内容のブラッシュアップ
- ・二次交通や通訳案内ガイドのコンテンツへの組み込み
- ・ターゲットと価値を意識した適切な料金の設定 など

（2）開発した体験コンテンツの販売・プロモーション

- ・販促ツール（タリフ、パンフレット等）の作成
- ・国内ランドオペレーターや現地旅行会社等へのセールス
- ・問合せ・予約受付（英語）
- ・体験コンテンツ代金やキャンセル料の回収、精算 など

8. 想定スケジュール

令和7年	5月～6月	参加事業者募集
	7月上旬～下旬	コンテンツの選考
	8月上旬～10月下旬	専門家による現地訪問・アドバイス・商品化 通訳案内ガイドのマッチング タリフ（料金、条件）の作成
	10月下旬	体験コンテンツ完成
令和7年	11月以降	販売開始

※開発するコンテンツに応じて、進捗が変動することがあります。

【Q&A】

Q1：外国語が話せないが参加は可能か？

A1：可能です。体験コンテンツの開発にあたっては、必要に応じてオプションツアー運営会社が通訳案内ガイド等を手配することも可能ですので、事業者の方が外国語対応可能でなくでも問題ありません。

Q2：これまで観光客向けに体験コンテンツを提供していないが問題ないか？

A2：問題ありません。造成にあたっては、県・オプションツアー運営会社に加え、外部専門家が内容のブラッシュアップや販売料金設定等をサポートします。

Q3：アクセスが非常に悪い場所でのコンテンツ提供となるが問題ないか？

A3：問題ありません。体験コンテンツの開発にあたっては、必要に応じてオプションツアー運営会社が二次交通を手配し、コンテンツとセットにして販売することも可能です

Q4：既に体験コンテンツは完成し、訪日外国人向けに販売を開始しているものでも応募可能か？

A4：可能です。ぜひ販路拡大にご活用ください。ただし、既存の内容や販路、今回のターゲット等も加味した上で、必要に応じて内容や料金等を見直して販売します。

Q5：過去に県事業で造成した体験コンテンツで、現在諸事情により休止・撤退しているものでも応募可能か？

A5：可能です。あらためて今回の販路やターゲットも加味した上で、必要に応じて内容や料金等を見直して再販をサポートしますので、積極的にご応募ください。

Q6：過去の県事業との違いは何か？

A6：コロナ前まで県が実施してきた体験コンテンツ開発は、いずれもオンライン予約サイトでの販売を主眼としたものでしたが、冒頭に記載のとおり、近年では欧米豪の高付加価値旅行者を中心に旅行会社経由での旅行予約が増えつつあるというトレンドを捉え、今回はオプションツアー運営会社による販売（いわゆる BtoB 販売）を主眼とした事業としております。

Q7：開発したコンテンツはどのような販路を想定しているか？

A7：オプションツアー運営会社が開発したコンテンツをラインナップし、欧米豪等市場の現地旅行会社や個人旅行者へ販売する予定です。また、次年度以降には欧米豪向けの体験予約サイトへの掲載等による販路拡大も予定しております。

Q8：開発する体験コンテンツの料金の目安は？

A8：1人あたり、10,000円～50,000円程度の販売価格となる体験を想定

例）体験料 10,000円＋英語通訳ガイド料 4,000円＋二次交通 5,000円

＋昼食費 1,000円＋旅行会社手数料 5,000円（25％）＝25,000円 等

※オプションツアー運営会社や外部専門家が適切な料金設定をサポートします。

Q9：1事業者で複数のコンテンツを開発することも可能か？

A9：可能です。ただし、コンテンツ1件ごとに、付加価値が高く欧米豪等を中心とした外国人旅行者に効果的に訴求可能か、等の点を踏まえ、選定させていただきます。