

令和7年度移住促進のためのセミナー企画運営業務委託 仕様書

1 業務の名称

令和7年度移住促進のためのセミナー企画運営業務委託

2 業務の目的

本県では2007年をピークに人口減少が続き、都市圏への人口流出に歯止めが利かず、特に若年層を中心に転出超過の傾向である。人口減少対策の1つとして、本県ではこれまでに東京都内における移住相談窓口の設置や大都市圏での移住セミナーの開催、幅広い層に向けた様々な媒体での移住情報の発信、地域の魅力を体験する移住体験ツアーの実施等、様々な移住促進施策に取り組んできた。

本県だけでなく全国の自治体が移住促進施策に取り組む中で、本県が移住先候補の一つとして選ばれるためには、移住希望者それぞれのニーズや移住検討段階に応じて、移住先としての本県の魅力を効果的に発信することが重要である。

このことから、本県が独自に定めた移住希望者の「カスタマージャーニーマップ」に基づき、ターゲットに応じたセミナーを開催することで、本県が移住先候補の一つとして選ばれるきっかけを創出する。

3 委託期間

契約の日から令和8年3月20日（金）

4 契約金額の上限

本業務に係る委託料は、9,002,835円（消費税及び地方消費税含む）を上限額とする。

5 業務の方向性

オンラインセミナーについては、別添資料1「カスタマージャーニーマップ」における興味層（＝地方暮らしや移住に興味はあるものの、能動的な行動に至っていない層）を対象として、主に本県に移住して豊かな暮らしを手に入れた移住者の暮らしを深掘りする内容で開催する。月1回の連続セミナー形式として、1回きりの参加ではなくリピーターとして何度も参加していただくことを意識する。

対面セミナーについては、直近に開催するオンラインセミナーと原則同じペルソナをターゲットとすることで、オンラインセミナーを視聴して、移住検討段階が上がった方等に向けて、関心層（＝地方暮らしや移住に興味を持ち、能動的に情報収集をし始めた層）向けの情報や移住に対して対面での相談機会を提供できる場とする。

また、本業務とは別に、県直営の移住セミナーや相談会、移住フェアなど、主に関心層以上の移住希望者に向けた様々なイベントを開催する予定である。それぞれのイベントを単独で実施するのではなく、本業務のセミナーを基軸として関連するイベントへの誘導や移住希望者の方との今後の相談の継続を促進する意識で本業務に取り組むこと。なお、令和7年度の本県が主催・参加する移住イベントの一覧は、別添資料2「令和7年度イベント予定」を参照すること。

6 委託業務の内容

(1) オンラインセミナーの開催

ア 目的

地方での暮らしの豊かさや地方移住に対して興味・憧れを持ってもらう。

イ セミナー後に引き起こしたい行動

次回以降のオンラインセミナーのリピート参加、「美し国みえ 移住ポータルサイト」への訪問、関係する対面イベントへの参加などを想定する。

ウ 日時・ターゲット・テーマ・内容

別添資料3「セミナー企画概要」のとおりとする。なお、セミナー開催にあたり事前に実施する打合せの結果によっては変更となる可能性がある。

エ 開催回数

7回

オ 集客目標

1回あたり100名程度を目標とする。

カ 県と受託者の役割

県と受託者の主な役割については、原則以下の表1のとおりとする。なお、下記に定めのない事項や県が別途依頼する事項については、別途協議のうえ決定する。

(表1) 想定する県と受託者の役割

	主な作業内容	担当
セミナー前	セミナー概要（日時・開催方法・企画）決定	県・受託者
	ゲストの選定	県・受託者
	関係者との詳細の調整	受託者
	当日資料作成	受託者
	集客・参加申込者情報の管理	受託者
当日	準備	受託者
	セミナーの運営	受託者
セミナー後	参加者へのアンケート回答依頼	受託者

キ 留意事項

- (ア) 各セミナーの概要については、それぞれの初回打合せの際に、県及び参加市町と協議のうえ決定する。
- (イ) 関係者との詳細の調整については、打合せにおいて選定したゲストとの連絡調整等を想定する。受託者はゲストに対して、ゲストにお話いただく内容や当日の流れ、当日資料作成のための素材提供の依頼等を行い、円滑にセミナーを運営できるようゲストとの調整を行うこと。
- (ウ) 当日資料の作成について、作成する資料は、当日の運営要領、セミナー中やゲストトーク中に投影するスライド、参加者への事後アンケート等を想定する。資料については、原則セミナー開催の1週間前までに県からのチェックバックを受けて校了したものを使用すること。
- (エ) 集客についての詳細は(3)集客・広報を参照すること。参加申込者の個人情報の管理にあたっては、流出・漏洩等が発生しないように細心の注意を払うこと。また、セミナーの円滑な実施にあたって、参加者への必要な連絡はすべて受託者が行うこと。
- (オ) セミナー当日は、機材の準備や配信場所の設営、トラブル発生時の対応体制の構築、関係者への連絡等、円滑なセミナー運営にあたり必要な作業はすべて受託者が行うこと。セミナーの運営にあたっては司会進行や資料の投影等も受託者が行うこと。ゲストトークにあたり、ゲストが司会者等との掛け合い形式を希望する場合は、受託者においてファシリテーターを用意すること（受託者自身でも可とする）。
- (カ) 参加者へのアンケートについては、セミナー終了後に(ウ)で作成したアンケートフォームを参加者に送付し、回答内容を取りまとめること。アンケートへの回答率を上げるために、インセンティブの提供などの工夫を行うこと。
- (キ) ゲストに対しての謝金についても本委託業務の契約金額に含むものとする。なお、各セミナーにおけるゲストの人数は事前の打合せにより決定するが、各セミナーにおいて2名程度を想定している。
- (ク) 各セミナー終了後速やかに、開催結果と実施した広報の内容をまとめたうえで県に報告すること。報告にあたっては任意様式で構わないが、開催概要（日時・方法・テーマ・実施内容）、参加申込数、参加者数、アンケート結果、広報結果等を記載すること。また、セミナーへのリピート参加者の情報や各セミナーのリピート参加率、対面セミナーにおける関連するオンラインセミナー参加者の参加率を計測して、報告すること。

(2) 対面セミナーの開催

ア 目的

主に関心層の方を対象に、地方移住や地方での暮らしを実現するうえで判断に必要な情報や先輩移住者等に直接交流できる機会を提供することで、移住までの流れや移住後の暮らしの実情などをイメージしていただく。ターゲットとなる関心層の方については、セミナー後においてもすぐに特定の市町に相談するという傾向は薄いことから、個別相談ではなく、県や市町の移住担当者、先輩移住者と気楽な関係を構築することを目標とすること。

イ セミナー後に引き起こしたい行動

市町移住担当者との関係構築、三重県移住相談センターへの個別相談・お問合せ、関連する対面セミナーや移住イベント等への参加、県内市町への訪問等

ウ 日時・ターゲット・テーマ・内容

別添資料3「セミナー企画概要」のとおりとする。なお、セミナー開催にあたり事前に実施する打合せの結果によっては変更となる可能性がある。

エ 開催回数

東京都内：3回

大阪市内：1回

名古屋市内：2回

オ 集客目標

1回あたり20名程度を目標とする。

カ 県と受託者の役割

(1) カの内容を参照するとともに、これに加えて、大阪市内及び名古屋市内での開催会場を受託者において用意すること。

キ 留意事項

(1) キの内容を参照するとともに、これに加えて、以下の2点に留意すること。

(ア) 大阪市内及び名古屋市内での開催会場を提案し、県と協議の上、受託者において会場を用意すること。東京都内の会場については、東京都千代田区有楽町内において県が用意するものとする。なお、大阪市内及び名古屋市内の会場利用料については本委託業務の契約金額に含めるが、東京都内の会場利用料については含まないものとする。

(イ) 対面セミナーでは、県とゲストの他、県内市町や関係団体等の職員も参加する可能性があるため、関係者の調整やセミナーの運営等において十分留意すること。

なお、県内市町や関係団体等の職員への謝金や旅費等は不要とする。

(3) 集客・広報

各セミナーにおいて、目標人数を集客するために必要な広報を行うこと。なお、以下の3点に留意すること。

ア Webページの用意

各セミナーにおいて集客・広報用のWebページを受託者においても用意すること。ターゲットの効果的な集客が可能かつ集客効果を測定するためのWeb分析ツール（Google Analytics⁴やGoogle Tag Manager等）が導入されている場合であれば、必ずしもコーディングしてWebページを用意する必要はない。

イ 参加申込フォームの設置

集客・広報用のWebページにおいて、参加申込フォームを設置すること。参加申込フォームは、複数の入力フィールド（テキストエリアやプルダウン、チェックボックス、ラジオボタン等）や必須設定、条件付きロジック等を自由に設定できるものとする。参加申込フォームの完遂率をKPIとして、集客・広報用Webページに訪れたユーザーにフォーム完遂を促すような工夫を行うこと。なお、申込フォームの入力設問等は契約締結後に県と協議のうえ決定する。

参加申込者の情報については、イベントの主催者である三重県移住促進課にも提供できるよう、必要な手続きや事前の承諾を得ること。

ウ インターネット広告配信の留意点

インターネット広告配信を行う場合は、以下の4点に留意すること。

- (ア) 各セミナーにおいてターゲットとするペルソナの移住検討段階において、最適な媒体で実施すること。
- (イ) 広告配信におけるランディングページについては、受託者の用意するページを想定しているが、詳細は契約締結後に県と協議の上決定する。
- (ウ) 広告価値を毀損させる「ビューアビリティ」、「アドフラウド」、「ブランドセーフティ」等については確実に対策を実施したうえで、広告配信前にその内容を県に報告すること。
- (エ) 広告配信にあたりクリエイティブを作成する場合、作成したクリエイティブの著作権は県に帰属するものとする。なお、クリエイティブの作成にあたり写真やイラスト、動画等の素材を調達する場合、当該素材の使用にあたって必要な手続き等の一切は受託者が行うこととする。

(4) 独自提案

本業務の目的を達成するうえで効果的と考えられる提案があれば積極的に行うこと。特に、各セミナーへの参加を促進することができる工夫があれば積極的に提案すること。なお、提案の実施に係る費用についても本委託業務の契約金額に含むものとする。

7 納品物

- (1) 実績報告書（紙媒体及び電子データ）
- (2) 作成したクリエイティブ（電子データ）

8 委託業務の実施条件

- (1) 本委託業務の実施にあたっては、業務を円滑に進めるために必要な打合せの機会を設けるとともに、議事録を作成し県と共有すること。また打合せ方法は原則として、オンライン形式または県が指定する場所での対面形式とする。
- (2) 受託事業者が決定した後に速やかに県と対面での打合せの場を設けること。実施内容については、仕様及び提案内容を踏まえ、県と協議の上決定するものとする。
- (3) 委託業務の実施にあたって、契約書及び仕様書に定めのない事項や細部の業務内容については、県との協議により決定する。
- (4) 災害や感染症の大規模な流行等により委託業務の実施が著しく困難となった際には、両者協議の上、契約の主旨を損なわない範囲でその実施方法等を変更することがある。

9 参考情報

本業務の実施にあたり、以下の情報を参考とすること。なお、契約締結後において、以下に記載の内容が変更となる可能性がある。

(1) ええとこやんか三重 移住相談センター

本県への移住に関する相談を総合的に受け付ける常設の窓口。なお、契約締結前に本移住相談センターへの本業務に関連した質問やヒアリング等は禁止とする。

- ア 住所：東京都千代田区有楽町2-10-1 東京交通会館8階 ふるさと回帰支援センター内
イ 営業時間：火曜日～日曜日 10:00～18:00（定休日：月曜日・祝日）

(2) 美し国みえ 移住ポータルサイト

三重県への移住情報（三重県や市町の紹介、住まいや仕事探しの流れ、空き家バンクの物件情報、先輩移住者による移住体験談、イベント情報等）を総合的に掲載しているポータルサイト。

- ア サイトのURL：<https://www.ijyu.pref.mie.lg.jp/>

イ 月ごとの平均アクセス数（広告配信除く）

指標	概要	数値
アクティブユーザー数	1カ月の範囲で本サイトに訪れた重複のないユーザー数（＝ブラウザ数）	約20,000

セッション数	本サイトにユーザーが訪れた回数	約25,000
PV数	本サイトでページが表示された回数	約80,000

(3) 三重の人と暮らしとつながるコミュニティ「日々三重」

三重での暮らしの風景や文化、食、お祭り等、三重での暮らしのリアルな情報を得ることを目的として、Facebookグループ及びInstagramで運用しているコミュニティ。地域を盛り上げるための活動しているキーマン（「地域プレイヤー」という。）も紹介しており、地域プレイヤーとつながり、三重での暮らしを体験できる「暮らし体験会」も実施している（令和6年度は3回実施）。

ア URL

(Facebookグループ) <https://www.facebook.com/groups/1513311142742459>

(Instagram) <https://www.instagram.com/hibimie/>

(特設ページ) <https://hibimie.jp/>

イ ユーザー数

(Facebookグループ) 1,648人 ※令和7年2月25日時点

(Instagram) 1,551人 ※令和7年2月25日時点