

乗りトクパスプロモーション及び提供店舗継続業務委託 仕様書

1. 背景・目的

群馬県では、県民の公共交通の利用機会を創出し、日常の移動に公共交通を利用するという県民意識を高め、地域全体として公共交通を持続可能なものとする仕組みを目指しており、公共交通機関やタクシー、デマンド交通など、さまざまな交通手段をシームレスに結びつけ、便利に利用できるスマートフォン向け WEB アプリケーション「GunMaaS（グンマース）」を運用している。

令和6年度に、公共交通による移動利便性の高い社会の実現に向けて、交通利用専用ポイント（GunMaaS ポイント）と地域の商店等でサービス・割引等が受けられるクーポン（乗りトククーポン）がセットになった「GunMaaS 乗りトクパス」の販売を開始した。

本事業は、「GunMaaS 乗りトクパス」の利用促進を図るとともに、公共交通の利用拡大に資するため、プロモーション戦略の立案から実行までを一体的に実施することを目的とし、併せて乗りトククーポン提供店舗の継続協議を行うものである。

また、2026年度中には、JR 東日本が推進する「ご当地 Suica」の一つとして、マイナナンバーカードと連携したモバイル Suica に、地域独自の MaaS および生活サービスを一体的に組み込み、サービスの拡充と利用者の増加を図る予定である。

ご当地 Suica への移行後も、「乗りトクパス」を含む GunMaaS サービスについては、基本的に現行と同様のサービス内容・提供形態を継続する予定であるため、本業務の提案にあたってはその点を前提とすること。加えて、ご当地 Suica への移行に伴い、利用方法や利用画面等の変更が生じる見込みであり、利用者に対して変更内容を周知する必要がある。当該周知期間は本事業の実施期間と重なることが見込まれている。

2. 業務名

乗りトクパスプロモーション及び提供店舗継続業務

3. 契約期間及び事業スケジュール

1) 契約期間：契約締結日より令和9年2月26日（金）

2) 乗りトクパスプロモーション業務

・ 契約締結日より令和9年2月26日（金）

3) 乗りトククーポン提供店舗の継続時期

・ 既存店舗：令和9年2月1日（月）より令和10年1月31日（月）

※現行の乗りトククーポン提供店舗は令和9年1月31日（日）までの条件

※新規に店舗を追加する場合、既存店舗と同様に令和9年2月1日（月） 開始とする

4. 役割分担の考え方

(1) 委託者

- ・本事業の全体マネジメントをするとともに、各種広報媒体により企業・店舗名、提供サービスを公表する。

(2) 乗りトククーポン提供店舗

- ・GunMaaS 乗りトクパスの乗りトククーポン提供に加え、サービス利用者の企業・店舗等でのクーポン活用について必要な対応を行うこととする。
- ・各種広報（web やチラシ掲載等の情報発信）、社内での周知、事業協力にかかる委託者への活動報告に協力することを前提とする。

(3) 受託者

- ・受託者は、契約書及び仕様書に基づき事業を遂行する。

5. 業務内容

(1) プロモーション施策の実施

- ・「GunMaaS 乗りトクパス」を利用した公共交通の利用促進に向け、現状分析を踏まえ、利用者属性等や効果的なターゲット設定等によるプロモーション戦略を実施すること。
(※1)
- ・デジタル媒体（Web や SNS 等）、リアル施策等を含む最適なプロモーション手法を実施すること。
- ・各施策については、実施スケジュールおよび実施体制を含め、実行可能な計画として実施すること。
- ・ご当地 Suica への移行に伴い、利用方法や画面等の変更が見込まれるため、これらの変更内容を踏まえ、利用者への効果的な周知を図る広報・プロモーション施策を提案し、実施すること。
- ・乗りトクパスの利用促進を通じて公共交通の利用促進につながるようなプロモーションとすることが望ましい。
- ・施策の立案及び実施にあたっては、十分な期間を確保するとともに、内容について発注者と受託者の双方で確認及び合意を行う体制とすること。

(※1) 受託者は、以下の点を踏まえ、効果的なプロモーションを実施すること。

①対象地域・ターゲット

- ・群馬県内、県民を主な対象とすること。
- ・本業務においては、乗りトクパスの利用促進にあたり、利用者の行動特性に応じたターゲット設定を行い、それぞれの行動変容を促すプロモーションを提案、実施すること。
以下（ア）～（ウ）により GunMaaS ポイントによる公共交通利用者の属性区分の想定例を示す。受託者においては、想定例を参考に、当該サービスの内容や現状分析からの課題認識に基づき、プロモーションのターゲット設定を行うこと。
- ・提案にあたっては、すべての利用者層を均等に網羅することを求めるものではなく、重

点的に訴求すべき対象を適切に設定する等、有効性の高いプロモーションを具体的に提案すること。

(ア) バス・電車定期券利用者（日常的に公共交通を利用する層）

当該層については、日常は定期券による公共交通利用であることから、GunMaaS ポイントの日常利用が想定されない。定期券適用区間外における公共交通利用の拡大を促す。

(イ) バス・電車の定期券を利用していないが、一定程度公共交通を利用している層（機会に応じて公共交通を利用する層）

当該層については利用頻度の増加を促し、継続的な公共交通利用へつなげる

(ウ) 普段公共交通を利用していない層（ほとんど公共交通を利用していない層）

当該層については、公共交通の利用機会の創出を図り、継続的な利用へと行動変容を促す

②現状の課題

乗りトクパスの利用促進にあたっては、サービスの認知及び利用方法、活用方法（具体的なユースケース）、メリット等が十分に理解されていないことにより、潜在的な利用者が利用に至っていないことが課題として認識している。

なお、現在の売上及び利用状況は以下のとおり。

【参考 1：販売開始（2024 年）～2026/3/31 乗りトクパス購入数および利用実績】

・購入数

Light（3000 円）：191

Standard（5000 円）：96

Premium（8000 円）：106

・利用実績

GunMaaS ポイント利用：531,000 ポイント

乗りトククーポン：151 枚

【参考 2：2025 年度（2025/4/1～2026/3/31）乗りトクパス購入数および利用実績】

・購入数

Light（3000 円）：94

Standard（5000 円）：80

Premium（8000 円）：69

・利用実績

GunMaaS ポイント利用：440,300 ポイント

乗りトククーポン：90 枚

上記を踏まえ、利用者目線に立ち、サービスの利用方法や活用シーン、導入メリット

等を分かりやすく伝える情報発信を行うこととし、デジタル媒体（Web、SNS、動画等）の制作・配信を含め、具体的かつ実行可能な手法を提案すること。

③協力店舗施策

- ・協力店舗の新規獲得（拡大）は必須要件とはしない。全体戦略の中で有効な手段である場合には、その手法及び実施内容（例：店舗のエリアや店舗数等）について提案を行うこと。
- ・現行の協力店舗とは継続協議を行うことを必須とする（次項参照）。

2) 乗りトククーポン提供店舗への継続協議の支援

- ・現在乗りトククーポンを提供している企業・店舗等（※2）に対して継続協議を行う。継続協議にあたり、実績等をヒアリングし、条件面などについて再調整を行い、サービス内容の再検討を支援する。
- ・委託者と継続連携企業との仲介役として連絡調整をするほか、継続連携企業の条件や内容等を一覧で取りまとめるなど、関係者間で常に情報共有ができるようにする。
- ・必要に応じて、事前調整している継続連携企業との協議にも参加する。
- ・乗りトククーポンの利用方法については、店員にチケット画面を見せる方法とする。

（※2）[クーポンが利用可能な店舗 | GunMaaS 乗りトクパス](#)

3) 企業・店舗等のサポート（要領作成、企業・店舗等との調整及び教育）

- ・事業実施にかかる企業・店舗等が担う役割（乗りトククーポンの提供、乗りトククーポン利用実績報告やPR活動）についてサポートする。
- ・乗りトククーポン等のサービス提供要領（マニュアル等）の作成を行い、企業・店舗等と条件確認の書面等の取り交わしを行う。
- ・企業・店舗等におけるサービス提供に伴う費用補填は行わない。ただし、企業・店舗等における利用実態調査及びPR活動に係る費用については、提案に含めることを可とするが、委託者との協議のうえ、実施する。
- ・検証にあたってのサービスの提供方法等について、企業・店舗等に対するサービスの概要説明や質問受付については、受託者が行う。
- ・乗りトククーポンの更新手法および実績報告等について、委託者及び企業・店舗等の負担とならない手法について検討し、改善の余地がある場合はその提案を行うこと。

5) 事業効果検証

- ・プロモーションの実施に伴う効果については、適切な指標を設定のうえ事業効果検証を行い、その結果を踏まえ改善提案を行うこと。
- ・効果指標の設定にあたっては、本事業においては前年比乗りトクパス購入数10～15％程度の増加を一つの目安として想定しているが、これにとらわれず、施策の内容やターゲット設定を踏まえた上で、具体的かつ妥当な数値目標を設定すること。
（例：動画再生数、リーチ数、クリック数、ホームページへの流入数 等）

- ・乗りトククーポンの協力企業・店舗に対して、アンケート調査等を実施し、協力の継続又は課題等について把握を行うこと。
- ・当該調査結果については、今後の事業展開に向けた評価・改善に資するものとする。
- ・調査項目、調査手法及び評価手法については、委託者と協議のうえ決定すること。

6) 公共交通利用促進

- ・(1)～(5)以外で、公共交通の利用促進に向けた提案がある場合は、企画提案書に記載する。実施については、委託者と協議のうえ、決定する。

6. 成果物

- ・契約締結後は、企画提案時の事業内容を元に県と協議の上で業務内容を決定し、実施計画を作成し、速やかに提出すること。
- ・製作物の著作権は委託者に帰属する。また、受託者は第三者の著作権等の権利を侵害していないことを保証すること。
- ・業務完了後は、速やかに業務完了報告書を提出すること。

7. プロジェクト管理及び実施体制

- ・本事業を適正かつ円滑に進めるため業務実施計画書を作成し、実施体制構築及びプロジェクト管理（スケジュール管理、進捗管理、課題管理）を行うこと。
- ・本事業で必要となる品質を保守するための責任者を1名配置し、プロジェクトの工程を管理し、遅延している際のリカバリー支援を行うこと。
- ・業務実施計画書については、契約後すみやかに作成し委託者に提出すること。
- ・受託者は、定例会を設置し、定期的な報告を実施すること。また委託者が開催する全体会議に出席すること。会議に必要な資料作成を行うとともに、会議終了後は会議録を作成し、提出すること。なお、会議実施方法は現地・オンラインなど、必要に応じて調整のうえ、実施すること。

No	会議体	会議目的	開催時期
1	定例会	プロジェクトの進捗状況及び課題を定期的に確認する。	月1回～2回程度
2	全体会議	システム開発者も含めた全体会議	必要に応じて

8. その他留意事項

- ・本仕様書にないものは委託者及び受託者の協議により定める。
- ・受託者は、本事業の進め方、課題への対応方針、成果物の作成方針などについて委託者と十分な調整を行い、合意のうえ業務を実施すること。
- ・GunMaaSの新規機能開発は原則対象外とするため、システム改修・機能改善を目的とした提案は求めない。

- ・業務の実施に当たっては、ご当地 Suica への移行後も GunMaaS サービス全体の基本的なサービス内容及び提供形態が継続される予定であることを前提として提案を行うこと。
- ・本事業の実施にあたり課題が発生した場合は一覧で管理し、対応の進捗を管理するとともに、本事業の目的を達するため主体的且つ積極的に課題の解消を図ること。
- ・本事業に関して委託者が提供したデータ類は、業務目的以外に使用してはならない。また、業務の過程で知り得た情報等については、保存媒体の管理など、秘密保持に万全の措置を講じ、資料の処分などについては委託者と協議のうえ行うこと。
- ・業務実施で生じた紛争については、受託者が責任を持って対応すること。対応に当たっては、委託者と十分協議を行い、紛争の解決に努めること。
- ・本事業の実施に関して発生した損害（第三者に及ぼした損害を含む。）については、契約約款に基づき責任を負うものとする。
- ・本事業の実施に当たっては、コンプライアンスを遵守し（本事業による委託者の利益との利益相反の回避を含む）、関係諸法令を遵守するとともに、公序良俗に反することのないようにすること。
- ・本事業に係る費用については、委託者の出張等に要する費用を除いて受託者の負担とする。
- ・委託者は、受託者が本事業の各種業務を適切に実施していないと認めるとき、その他本事業の各種業務の適切な実施を確保するために必要があると認めるときは、受託者に対し、本事業の実施を改善するために必要な措置を講ずるように指示できる。受託者はこれに従い、速やかに必要な措置を講じるものとする。