

会議名	第3回港区商店街バズらせプログラム事業業務委託事業候補者選考委員会
開催日時	令和6年6月20日(木)午後2時から午後4時まで
開催場所	札の辻スクエア8階 活動室
委員	産業・地域振興支援部長 上村 隆(委員長) 産業振興課長 藤咲 絢介(副委員長) 芝浦港南地区総合支所協働推進課長 中村 ゆかり 観光政策担当課長 寺戸 尚美 企画経営部区長室長 小笹 美由紀
事務局	産業振興課産業振興係
会議次第	1 開会 2 第二次審査実施概要について 3 事業候補者によるプレゼンテーション及びヒアリングの実施 4 第二次審査結果及び事業候補者の選定について 5 閉会
配布資料	<配付資料> 資料1 第二次審査実施概要 資料2 第二次審査採点基準表(3事業者分) 資料3 第一次審査・第二次審査集計結果 参考資料1 第一次審査集計結果 参考資料2 事業候補者選考基準 参考資料3 仕様書(案)
会議の内容	
委員長	1 開会  本日は事業候補者からのプレゼンテーションを受け、第二次審査の評価を行い、最終的な事業候補者を選定します。よろしくお願ひします。 事務局から第二次審査の実施概要を説明してください。
委員長	2 第二次審査実施概要について (事務局から資料1を説明)  ご質問はありますでしょうか。  (委員質問なし)
委員長	それでは、これより、プレゼンテーションとヒアリングに入ります。A事業者、D事業者、B事業者の順で実施します。この後、各事業者のプレゼンテーション及び質疑応答が終了するまで、事務局で進行及び時間管理をお願いします。

	<p>3 事業候補者によるプレゼンテーション及びヒアリングの実施  (1) A事業者（プレゼンテーション10分間、質疑応答15分間）</p>
事務局	<p>それでは質疑応答にうつります。  まず共通質問事項「カプセルトイの設置場所」について、回答をお願いします。</p>
A事業者	<p>カプセルトイの設置場所については実績があることです。設置することの難しさもありますので、過去に設置をしているところで、人の目につくところを選んでいく。置く場所は商店街との協議になりますが、今回、2台ということになりますので、場所については期間を決めて、この期間はここ、この期間はここにといった場所をそれぞれ決めていくのが良いかと考えています。</p>
事務局	<p>今の回答も踏まえまして、委員から質問をお願いいたします。</p>
委員C	<p>若い人をターゲットにして商店街に来てもらうことが重要かと思うが、御社はこういった層をターゲットしてアンバサダーを選定する想定でいますか。</p>
A事業者	<p>港区商店街アンバサダーといった「港区商店街」といったお題を決めて、ライブ配信アプリにて告知をします。あくまで「港区商店街」に関心を持っている層をターゲットにしていきます。あとは、若い人でも港区にとっつきにくさを感じていて、普段港区を訪れない層、例えば渋谷に普段は遊びに行きますといった層もターゲットに出来たらと思います。</p>
委員B	<p>レトロをポジティブなイメージで示されていますが、商店街側になると「古い」といった形で、必ずしもポジティブに捉えていない場合もあるかと思いますが、そういった方にはどうアプローチしていきますか。</p>
A事業者	<p>丁寧な説明をしていくのが一番だと考えています。決してネガティブなものではないということも、世の中の捉え方を見てもありますので、これまでの実績や人脈などを使いながら、丁寧に説明してご理解頂きたいと思えます。</p>
委員B	<p>様式8について、サイネージを示していただいているが、51回は何日、1日当たり何回の想定か。</p>
A事業者	<p>算出にあたり、3日間の放映を想定しています。サイネージは1日あたり17時間の稼働ということを確認しておりますので、1日あたり17回、3日分で51回の想定です。</p>

委員A	麻布、新橋以外の地区の組み入れはどう考えていますか。
A事業者	今時点で確認が取れているのが2地区ですが、これからほかの地区については協議を進めていきたいと思います。満遍なく調整していくつもりでいます。
委員A	カプセルトイの提案は面白いと思いました。オリジナルグッズはなぜ「ポチ袋」を提案されたのでしょうか。
A事業者	ポチ袋は人に何かを贈るときに使えるものとして考え提案しました。こうしたグッズは、カレンダー、ポストカード、葉といった提案に行きがちですが、個人的に使われていない気がしていました。それよりは港区に住んでいる方が普段使いして、お孫さんへのお小遣いなどで使えるポチ袋の方がいいかなと思いました。
委員A	今までで提案した実績があったということでしょうか。
A事業者	今まででポチ袋を提案したことはなかったです。良いと思って提案しましたが、商店街側からのアイデアがありましたら、そちらは前向きに取り入れたいと思っています。
委員A	動画配信にあたり、港区商店街ということが分かりにくいところがあると思いますが、その点はどのように配信していくお考えですか。
A事業者	様式10にも記載させていただきましたが、まずはサイネージ広告の冒頭にサムネイルを挿入し、港区商店街と分かりやすいようにしようと考えています。どこの商店会なのか、場所等も必要に応じ、追記をしていきます。
委員D	インフルエンサーが12月以降に出演と記載がありますが、商店街イベントはどのぐらいの出演の予定で検討されていますか。
A事業者	1人1回は何かしら出演していただく。全体で5回、と思います。
委員D	カプセルトイは大変だと思うのですが、1月発売だと少し遅い印象があります。もう少し早めることはできますか。
A事業者	出来るだけ早めるようにはしていきたいと思っています。ただ、どうしてもカプセルトイのミニグッズや説明文など、製作期間はどうしても2か月程度かかると思います。12月末とかの歳末シーズンに合わせると、それぐらいだったら現実的かなと思います。この設置は基本令和6年度までということですか。在庫がまだあって、

	延長できるのであればその間も置いていただければと思います。
委員E	インフルエンサーの説明をお願いできますでしょうか。 8月までに1名、12月までに3名とありますが、そのあたりはどちらで読めますでしょうか。
A事業者	8月までには普通のキャスティングの方を選出します。そのあとはミクスチャを選び、ライブ配信をしてイベントを立ち上げ、そのなかでアンバサダーを選んでいくという方向で検討しています。これは麻布地区で全く同じことをやったことがあります。麻布についてお題を与えて、そうするとアンバサダーになりたくて麻布の魅力を伝えようと頑張るので、すごく配信を頑張ってくれます。その中で、参加した方から事務局で選ぶという方法です。
委員E	具体的に候補者はいるのでしょうか。
A事業者	候補者はいます。港区にゆかりのあり、フォロワー数の大きな人が何人か。
事務局	それでは質問時間が終わりましたので、こちらで終了となります。
	(2) D事業者 (プレゼンテーション 10 分間、質疑応答 15 分間)
事務局	それでは質疑応答にうつります。 まず共通質問事項「カプセルトイの設置場所」について、回答をお願いします。
D事業者	人の目がつくところ、回収が必要なところということもあり、提案書の中でも設置場所については提案させていただきました。設置の可否については未確認です。カプセルトイの管理、港区様なのか、商店街様なのかで確定させていきたいと思います。実際の費用についても確定というわけではありません。
委員C	商店街に若い人に足を運んでもらうためのカプセルトイの設置場所であったり、アンバサダーの配信方法であったり、考えがあったら教えてください。
D事業者	あまりこちらがうるさくいうと、アンバサダーがやりづらさも持ってしまうので、自由にやってもらいながら、地区だけは偏らないように、あなたはこの地域、あなたはこの地域、といった形で指定はさせて頂こうと思っています。 ピンズを置く場所も典型はお示ししたいとは思っています。

委員B	港区女子というワードはネガティブに捉えている層にはどのようにアプローチはいたしますか。
D事業者	ネガティブに捉えている層はあえて逆手に取っていきたいと考えています。ネガティブに捉えた「港区女子」が港区を愛し、商店街を愛し、魅力を発信しているといったところも見せていくことで新鮮に感じて頂けるのではないかと考えています。関係ないところでもはやされている「港区女子」のイメージですが、「港区女子」が思いを届けてくれるメッセンジャーとしてのイメージが変わっていけば、いいイメージにもなりますし、話題性にもなるかと考えています。
委員B	アンバサダー選考会と「港区公式アンバサダー女子決定戦」と2つイベントを提案いただいておりますが、御社としてはどちらにしたいということはありませんでしょうか。
D事業者	こちらでどちらにしようというよりは、皆様のご意見も踏まえてどちらにするかは後で決められればと思います。
委員B	アンバサダー対象としては女性、ということでしょうか。
D事業者	年齢層は特に決められているものではないので、感性で応募していただいたものを審査していければいいかと思えます。
委員B	確認ですが、アンバサダー選考会では性別、年齢は不問で、「港区公式アンバサダー女子決定戦」であれば女子、ということでしょうか。
D事業者	そのとおりです。
委員A	カプセルトイはやらしてもらって、そのあと商店街で買い物をしてお金を落としてもらうことを考えると、置き場所がどうなのかなと思います。どうでしょうか。
D事業者	商店街に置いてもらうのが一番だとは思っています。最適な場所についてはご相談のうえ、決定できればと思います。
委員A	決めうちの場所があるというわけではないですね。
D事業者	動画コンテストの動画がどこの商店街かわかりにくいものかと思いますが、発信してその商店街に行ってもらって、というところで、御社の考えがあるか。

	<p>応募いただいた作品を再編集して、テロップを入れたり、タイトルを入れたりという広告編集を考えています。その動画を用いて、インフルエンサーにもそれを使ってもらいながら発信していくことも想定しています。</p>
委員D	<p>カプセルトイの設置期間が大変早くて良いと思いました。ピンズのモチーフは観光のイメージと言いますか、商店街とは結び付きにくいと思ったのですが、いかがでしょうか。</p>
D事業者	<p>商店街の要望はスタッフの方と相談しながら進めていければと思ったのですが、5地区を均等に、ということでランドマークを選ばせていただいています。ピンズを購入するという動機がイコール商店街への関心、というのにならなくても、ピンズを買うために商店街に出向くというデザインになれば、それは成立するのではないかと思います。</p>
委員D	<p>オリジナルグッズについては、写真立てをご提案いただいて、「好きな写真を入れられます」と記載がありますが、好きな写真というのはどうだろうと思いました。</p>
D事業者	<p>好きな写真を入れることが可能ですという一文は必要なかったかと思えます。仕様上外すこともできますよっていうことを、審査の段階ではご理解いただいた方がよいかと思い記載しました。</p>
委員D	<p>アンバサダー選考会のなかで、アンバサダー3名、サブ10名を選出していますが、その役割の違いは何でしょうか。</p>
D事業者	<p>取材依頼して、共通商品券をお渡しして、その商店街での投稿がしやすいようにしていただくのがサブ10名というふうに考えています。名前を出して公式アンバサダーというのは3名ですが、インフルエンサーの押さええというか、保険というか、投稿する人の保険ということでの10名を作為的に決めようかなと思っています。</p>
委員E	<p>各アンバサダーに20万円、決して安くはないかと思いますが、設定根拠はいかがでしょうか。</p>
D事業者	<p>彼らは40万人ぐらいのインフルエンサーの枠を持っているので、1人当たり幾らと1ヶ月の費用プラス4ヶ月間、作業してもらっていうことを考えて、通常よりも安いですが、彼らが得る収入と同等になるように計算をしています。</p>
委員E	<p>3名の方はその賞金を以て、必ず取材・投稿してくださいということですか。10名の方には商品券をお渡しして、商品券を使って、ぜひ取材してくださいということですか。投稿はもちろんやってもらうということですか。</p>

D事業者	はい。10名の方は取材として使ってください、ということです。
事務局	それでは質問時間が終わりましたので、こちらで終了となります。
事務局	(2) B事業者（プレゼンテーション 10 分間、質疑応答 15 分間） それでは質疑応答にうつります。 まず共通質問事項「カプセルトイの設置場所」について、回答をお願いします。
B事業者	4つの商店街への設置を想定しています。8月に概要書を作成し、参加希望の商店街を募集、選定します。置き場所は店舗の軒先ということになると思いますので、謝礼として3万円をお支払いすることとして、見積には記載しています。
委員C	メインインフルエンサーを1名置いています、この方にした理由と、商店街か他のこの方を、というのがありましたら、変更の可能性があるのかどうか確認させてください。
B事業者	別の方を追加することは可能です。今回提案した笹森さんと同様の方であれば予算が越えない限りで対応できるかと思えます。 今回、なぜ笹森さんを選んだかという、20代、30代の主に女性に熱烈なファンがいるということです。フォロワーが多い有名な方はもっているのですが、フォロワーが多ければ多いほど、グッズを買いにいくなまでのファンというのは薄まってくる印象です。笹森さんのフォロワー10万人で、熱いファンがいる方が適任と思い、提案しています。
委員B	笹森さんは港区とのゆかりはあるのでしょうか。
B事業者	出身は江東区、現在は港区近隣にはお住まいで、港区商店街を利用している方ではあります。港区に住んではいませんが、身近な地域にいらっしゃる方です。
委員B	今回、企画協力している方の専門家を招致していると思うのですが、区の商店街の方との意向の違いがあった場合はどのようにバランス調整しますか。
B事業者	区や商店街の意向を第一に考えております。専門家の方はあくまで企画協力ということですので、区や商店街の意向を受けて、どのように反応できるかということだと思います。
委員B	ポーチに割引券を入れるというアイデアを頂いているのですが、値引き

	分の負担というのは見積に含まれているのか、商店街の負担になるのか、そちらはいかがでしょうか。
B事業者	割引券の値引き分は見積には含まれていませんでしたので、商店街の方のご厚意によるものかと思っています。
委員B	ご協力いただけるは従事スタッフの皆さんは映像技術の方が多いように思いますが、カプセルトイにはPRといえますか、総合PRといえますか、映像だけでないスタッフが必要かと思いますが、いかがでしょうか。
B事業者	弊社は放送をメインとしている会社ではありますので、映像系が強みではあります。YoutubeやSNSを使った事業というものも知見はあると思っています。PRについては社内にマーケティング部門がありますので、相談しながらやっていきたいと思っています。
委員A	カプセルトイの設置場所として謝礼も設定されていますが、受け入れてもらえる見込みといったものはいかがですか。
B事業者	正直、港区商店街とのがちゃんと今までお付き合いがないので、肌感としてはわからないところがありますが、これまでの商店街の実績で、乗り気な人がいらっしゃるかなという印象があります。先ほど、概要書を出して頂いて、参加をしていただける商店街を選定したいといったところも、この企画面白がっていただいて、商店街自らこれを利用してプロモーションしたいという思いを持っている商店街さんと一緒にできればと考えています。
委員A	店舗数としては10店舗ぐらいを想定しているのでしょうか。
B事業者	そんなに多くはないと思っているのですが、参加いただける人数に合わせて対応してきたいと思っています。
委員A	どこか設置場所も含めて、この商店街というのがありますか。
B事業者	こちらでどこを指定というよりは積極的にご参加していただけるところと一緒したいと考えています
委員A	発信していただく動画は編集したりして配信していく考えでしょうか。
B事業者	正直、動画に関しては、編集したところで、バズらせるのは難しいと考えています。そのため、出来る限り、オリジナルのものよさを伝えたいと考えて、全編フル尺で流すということを考えています。

委員A	動画を見ても場所のイメージが付きにくいかなと思いますが。
B事業者	動画の他に、「これから〇〇商店街のPR動画を流します」といったアナウンスと、90秒で尺を考えると余りますので、カプセルトイ展開等の告知も入れたCMを作れればと思っています。
委員D	お一人でプレゼンご参加頂いておりますが、従事いただく他の2人は同席しなかったのはどうしてでしょうか。
B事業者	プレゼンテーションは私1人で対応できるかなと思い、1人で参りました。
委員D	笹森さんをインフルエンサーにして、最初は笹森さんのファンがグッズを買いに来るとして、笹森さんのグッズが出るまで買う。そして、それは3月以降どんな効果になるのかと思いましたがいかがでしょうか。
B事業者	バズらせるというのは、継続って言うよりもその瞬間大きくさせるっていうことが一番だと思います。その瞬間、大きくバズらせて後は、その本人たちが実際に足を運んで、例えばこの商店街で買い物してみようか、ここのケーキを食べたいな、また行きたいなっていうところで、継続を進めていければと思います。 提案した顔面ポーチですが、ポーチは女性の方は何かあると便利で、ポケットやバッグの中にちょっと面白いので入れておいて、何かで使っていただく機会が商店街を思い出す機会になればよいかと思っています。
委員D	カプセルトイ4か所と言っていましたが、港区は5地区に分かれていますので。商店街から手が上がったところと一緒にやりたいという話でしたが、手が挙がらなければ、どうするつもりですか。
B事業者	各エリアごとで交渉を進めていってご協力いただける商店街さんを探すということを考えています。エリアも5地区で分散させて、と考えています。
委員E	サブインフルエンサーを4名程度、というのはどのような方を想定していますか。
B事業者	港区にゆかりがある方の中でできればと考えていますが、港区出身っていうのはかなり難しいので、港区商店街をよく利用しているというのを一つの枠組みとして考えていければとメインの笹森さんは女性ファンがメインと考えているので、その逆。女性のインフルエンサーが良いかなとも想定しています。ざっくりと、こういうタレントさんっていうのは考えておりますが、商店街のイメージに合うかどうかというのもあると思いますの

事務局	<p>で、何名か選出して、その中で選んでいただくのがよろしいかと思えます。メインフレームは今回事業の一番肝だと思えますので、笹森さんで行きたいと考えています。</p> <p>それでは質問時間が終わりましたので、こちらで終了となります。</p> <p>4 第二次審査結果及び事業候補者の選定について</p>
委員長	<p>議題4「第二次審査結果及び事業候補者の選定について」審議を行います。まず事務局から説明をお願いします。</p>
事務局	<p>ただいまの第二次審査について、集計結果を資料3にまとめておりますので、ご確認ください。</p> <p>上段が第二次審査結果、下段が総合結果です。</p> <p>第二次審査では、A事業者 993点、B事業者 991点、D事業者 938点となっております。</p>
委員長	<p>説明は終わりました。それでは審査に当たり、評価したポイントなど、各委員から順番に講評をお願いしたいと思います。</p> <p>まず委員Cからお願いします。</p>
委員C	<p>1次審査ではB事業者に低く点数をつけていたんですが、今日のプレゼンを聞きまして、点数を最も高くつけています。課題の捉え方や、今後どうしていったらよいかというプロセスをしっかり示せていたので、港区の実績がないにしても他自治体の実績がありますし、任せられると思います。バズらせの効果について、その瞬間に最大限大きくするという意識している点も業務への理解力があると思いました。</p> <p>商店街と相談して内容を決めていくという柔軟性もありますし、企業として放送・SNSにも強く業務を早めにスタートできる点も評価しています。</p>
委員B	<p>今回はB事業者を最も評価しています。B事業者について、人に焦点を当てたPRというのは一貫性があってよかったと思います。インフルエンサーやカプセルトイについては、客寄せのようなところもあり、評価していない点もありますが、設置してくれた商店街に謝礼を支払うようにするなど気の利かせ方などはよかったかと思えます。</p> <p>笹森さん以外のメインのインフルエンサー以外にも、サブの方もいるので、そこでバランスが取れるかと思えます。</p> <p>商店街との対応実績が見えてこなかったのはありますが、他の自治体での商店街との付き合いもありそうなので、必要な気の配り方はできると思います。</p> <p>映像制作以外のところでも自社の中である程度SNSに知見を持っている</p>

	<p>ということで対応が出来るという認識です。  何よりも提案の中で、これから協議をしていくというところを強調していましたので、柔軟性を感じます。  A事業者は、これまでの商店街事業でも関わりがあるというところ、実現性というところで評価はしてはいるんですけども、担当者の説明から、柔軟性、協調性という部分で少し不安な点がありました。  レトロというPRテーマも、商店街に寄り添っていくというよりは、レトロについて説得していくと言っていたので、説得で押し通して進めるのかなという印象がありました。カプセルトイについては本当に経験豊富なので、製造工程など、しっかりと現実味のある提案だったと思います。  インフルエンサーについては具体的な提案は乏しいようにも思います。エリアとして、新橋と麻布というところはイメージをしっかりと持たれていましたが、他の地域については説明があまりなかったのと、新橋・麻布押しでいくのかというバランス感覚という点が気になりました。  D事業者は、説明が二転三転したというところでぶれがある気はしましたので、そこは少し不安な部分として捉えています。区の要望とか、商店街の要望は全て聞く耳を持っているということをしていましたので、柔軟性はあると思います。</p>
<p>委員A</p>	<p>A事業者は内容としてはある程度調整が済んでいて、商店街とつながりもあって、実現可能性としては高い提案かと思います。  D事業者は提案内容がうまくいけば面白いと思ったのですが、どこの商店街か決めていない、わからないというところで、実現可能性への確証が持てないなという感じがありました。B事業者はインフルエンサーの話など全体的に実現妥当性はあるのかなと思いました。取組意欲も高いと思いましたが、事前調整が済んでいる場所が少なかったかと思いました。</p>
<p>委員D</p>	<p>B事業者は評価を変えられるのであれば、評価を上げたいと思います。B事業者に事業の継続性を聞いたのですが、この事業は3月までにどれだけバズらせられるかが肝だ、というのを理解していました。20代、30代の推し活をしている女子は、確かに港区商店街に来ると思います。  それと、7月からの動きはB事業者が一番早かったです。7月からインフルエンサーの笹森さんにお金を払うのかと思いましたが、見積書を見たところ、9月からと妥当性があると思いましたが。カプセルトイも、希望する商店街がいなかったらどうするという質問にも考えて回答していましたし、この業者だったらもしかしたらこの事業をバズらせられるかも、という感じがしました。  A事業者は既存の実績で自信があって、何をやらせても出来るのだろうと思いましたが、それがバズらせられるのかはわかりませんでした。  A事業者はオリジナルグッズにカレンダーは使わないと言っていました。商店街は歳末にお客様にカレンダーをお配りする、というのはあると思います。B事業者が提案したカレンダーに動画・写真コンテストの写真</p>

	<p>が並ぶというのはいいかなと思いました。 差がないのであれば、B事業者の得点は上げたいと思います。</p>
委員E	<p>A事業者は今までの実績があるということが強みでもあり、麻布・新橋の焼き直しのような事業にならないかという印象はあります。 B事業者に関しては、単年度で「バズらせる」という目的を達成するということであれば、一番目的を認識していると思います。事業の趣旨の理解はどの事業者も一緒かと思いました。港区での事業経験はないということでしたが、他自治体ではありますので、協力者さえ入れれば、結構面白いものになる、期待できると思います。 D事業者に関しては、確かに提示内容を協議できるところは柔軟性があってよいのかもしれませんが、それによってスケジュールの遅れに繋がるのではないかと思いました。提案書を読んだときは面白いと思いますが、プレゼンで踏み込んだところが聞けなかったと思います。</p>
委員B	<p>A事業者はこれまでの実績で手堅いものがありますが、B事業者は「人」に焦点を当てるという発想に将来性を感じますし、今後の様々な事業に発展性があると思いました。</p>
委員D	<p>推し活をしている女子、20代、30代の女子の購買力、行動力はすさまじいものがあるので、そこに目を付けたB事業者はよいと思いました。 B事業者の「理解・回答力」の得点を変更してあげたいと思います。</p>
委員A	<p>どの事業者よりも事業への柔軟性が感じられましたし、誠実に取り組んでもらえる印象もありましたので、それでは私もB事業者の「取組意欲」の得点を変更したいと思います。</p>
委員長	<p>他で得点の変更はありませんでしょうか。 点数はどうなったか、事務局からお願いします。</p>
事務局	<p>A事業者993点、B事業者999点、D事業者938点となります。</p>
委員長	<p>それではこの結果に何かご意見とかありますでしょうか。</p>
委員B	<p>ポーチに入れる割引券については、商店街に負担を強いるということになりますので、割引券は入れないということは付帯意見にしたほうが良いと思います。区で負担する予算も持ち合わせないようなので、何かそれに代わる魅力的なものがあるか、そちらを提案してもらうことにしたほうが良いです。</p>
委員C	<p>ポーチを商店会長の顔にするかどうかは事業者と調整したほうがよいと思います。商店会長にこだわらず、商店街の象徴的な商品や名物店主とかが</p>

委員長	<p>いれば、それもいいかもしれません。</p> <p>審査結果や各委員様からのご意見から総括し、当委員会としては、B事業者を事業候補者として選定することとしますが、よろしいでしょうか。 (異議なし)</p>
委員長	<p>ご異議ございませんので、B事業者を事業候補者として選定いたします。予定された議題は終了しました。それでは、以上をもちまして第3回港区商店街バズらせプログラム事業業務委託事業候補者選考委員会を終了いたします。長期間にわたり、ありがとうございました。</p>