

会議名	第3回港区施設予約システム更改業務委託事業候補者選考委員会
開催日時	令和8年3月25日（水曜日）午後1時から午後4時まで
開催場所	港区役所914、915会議室
委員	<p>&lt;出席者&gt;</p> <p>元東海大学教授 水野浩孝（委員長）</p> <p>港区情報政策監 川口弘行（副委員長）</p> <p>弁護士・システム監査技術者 山辺直義（委員）</p> <p>万記子コミュニケーションズ代表社員 高倉万記子（委員）</p> <p>&lt;欠席者&gt;</p> <p>港区教育委員会事務局教育推進部生涯学習スポーツ振興課長 中林淳一（委員）</p>
事務局	情報政策課情報管理係
会議次第	<p>1 開会</p> <p>2 第二次審査実施概要について</p> <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</p> <p>（1） A事業者（30分間）</p> <p>（2） B事業者（30分間）</p> <p>（3） C事業者（30分間）</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> <p>5 その他</p> <p>6 閉会</p>
配付資料	<p>[席上配付]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 次第</li> <li>・ 資料1 第二次審査実施概要</li> <li>・ 資料2 第二次審査採点基準表</li> <li>・ 資料3 第二次審査における共通質問事項趣旨</li> <li>・ 資料4 第二次審査における個別質問事項趣旨</li> <li>・ 参考資料1 第二次審査の実施に関する留意事項</li> <li>・ 参考資料2 第2回港区施設予約システム更改業務委託事業候補者選考委員会会議議事録</li> <li>・ 参考資料3 第一次審査結果 集計表</li> <li>・ 参考資料4 港区施設予約システム更改業務委託事業候補者選考基準</li> </ul>
会議の内容	
委員長	<p>【1 開会】</p> <p>（委員長より開会の挨拶）</p> <p>中林委員は急な公務により欠席です。</p>

<p>委員長</p>	<p>(委員一同、了承)</p> <p>(事務局より配布資料の確認)</p> <p>【2 第二次審査実施概要について】</p> <p>議題に入ります。まず、第二次審査実施概要について、事務局から説明をお願いします。</p> <p>(事務局より、資料1～資料4について説明)</p>
<p>事務局</p>	<p>本日、中林委員が急な公務のため、欠席となっております。そのため、第二次審査の評価点につきまして、委員の皆様の評価点を合算した合計点に対し1.25をかけた点数、小数点以下は切り上げとしたものを第二次審査の合計点とさせていただきますと考えております。</p> <p>事務局からのご説明は以上です。</p>
<p>委員長</p>	<p>説明は終わりました。事務局の説明について質問はありますか。</p> <p>また、中林委員の欠席に伴う、第二次審査の合計点の採点について、質問はありますか。</p> <p>(委員一同、異議なし)</p>
<p>A委員</p>	<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】</p> <p>(A事業者のプレゼンテーション)</p> <p>今回提案いただいたパッケージは、いつから導入を開始したのでしょうか。</p>
<p>A事業者</p>	<p>2024年にリリースをしたサービスとなります。</p>
<p>A委員</p>	<p>QCDのうち、重視している点を教えてください。</p>
<p>A事業者</p>	<p>今回ですと、品質をととても重視しています。体制としても、責任者は役員クラスの者を入れています。</p>
<p>B委員</p>	<p>QCDのうち、1つを犠牲にするとすれば、どれになりますか。</p>
<p>A事業者</p>	<p>1つ選ぶのであればコストです。あらゆるリスクを想定しており、これら</p>

	をコントロールし、必要に応じてリカバリを実施します。また、港区様の要件に対して、適切な範囲でカスタマイズ等のボリュームを調整したいと考えています。
B委員	発注者側とのコミュニケーションは、かなりコストがかかると思いますが、御社では似たような施設予約システムの導入プロジェクトが並行で入っているのでしょうか。
A事業者	現在、3月末までのプロジェクトがあります。
B委員	御社としては、これからも他の団体に営業をしていくと思われませんが体制は維持できるのですか。
A事業者	問題ありません。ビジネスですので、しっかり案件を取りつつ、ビジネスの継続性は意識をしています。人的リソースに上限もあるため、その範囲で適切にコントロールを行います。
B委員	説明の中で、カスタマイズという言葉が複数回使っていたが、港区の要求事項は厳しいのですか。
A事業者	2024年にリリースしたサービスとなっています。標準である程度揃っている機能はありますが、これから拡充する機能もあり、港区様の要件とフィットする部分もありますので、ご意見を踏まえつつシステムを拡充します。
C委員	提案書を拝見しましたが、要件一覧に検討可能と対応可能といった記載があります。対応可能というのは、対応するのかもしれないのかが分からず、評価が難しかった点もありますが、対応可能、検討可能というのは対応する方針なのか、もしくは実際に区にヒアリングをしてから判断をするのか。また、検討可能というの、対応するのかもしれないのかが分からなかった。どのような意味なのか説明をお願いしたい。
A事業者	基本的には、対応する方針で考えています。
C委員	必須となっている項目について、実現できないと実務上困る部分もあり厳密にお聞かせ願いたい。
A事業者	ご要件をつかみ切れていない部分もあるため、記載のない細かい部分や深

	<p>い部分について、対応が難しい部分がある可能性があり、検討させていただくため、このような記載の仕方をしました。要件定義の中で、すり合わせしながら適切に対応させていただければと考えています。</p>
D委員	<p>システム導入後に、ユーザーからの要望に合わせてバージョンアップをしてきた頻度はどの程度あるか教えてください。また、具体的にどのような機能を実装されたのかも併せて教えてください。</p>
A事業者	<p>サービスのリリースは3件ありますが、2024年リリースのため、機能拡充は、まだこれからというところです。一方で、各プロジェクトの要件定義で決めた範囲から、どうしてもこの機能が必要というものが出てきた場合、それに対応する方針でプロジェクトを進めています。</p> <p>過去の弊社システムでは、年に2回程度更新をしています。</p>
A委員	<p>企画提案書の事業者概要に2社記載がありますが、どのような構成ですか。</p>
A事業者	<p>代表企業としている企業があり、もう1社はグループ会社となります。</p>
B委員	<p>リスク回避をする手段として、ウォーターフォールと、いわゆるイテレーション型をやるということですが、この場合、発注者とのコミュニケーションが不可欠になります。区側が、そこまで密にコミュニケーションが取れない場合、どのようにリカバリされますか。</p>
A事業者	<p>実際、レビューポイントは、そこまで多くはありません。我々としては、ポイントを押さえて説明していきます。また、要件定義ではウォーターフォール型で実施します。また、ある程度の手戻りについても考慮しており、ステークホルダーなる方とのコミュニケーションはしっかり行います。</p>
B委員	<p>将来性について説明がありましたが、今回のご提案について事業者としてある程度見越しているという意味合いで、ご提案いただいていますか。</p>
A事業者	<p>スマートロック、マイナンバー連携など、既に対応をしているものもあります。これらはサービスとして投資していく領域となり、利用者が必要なものを導入いただければと思います。</p>
C委員	<p>実績にもありますが、北九州市とともに開発をしてきたようなシステムなのでしょうか。また、データ移行についてシステムを並行する提案がありま</p>

A事業者	<p>したが、カットオーバーしてから移行をしたのは2～3件かと思います。実際にどのような形だったのかを教えてください。</p> <p>二つお伝えしますと、一つは、このサービスを作っていくにあたり、北九州市さんと、複数年にわたって実証実験を行った結果、今のユーザーインターフェースとなりました。実際、システムを利用した高齢者の8割以上の方から満足感の高いアンケート結果をいただきました。データ移行の形式については、複数のところで実施した内容を今回も実施します。</p>
A委員	<p>(B事業者のプレゼンテーション)</p> <p>施設予約システムとして最初に導入されたのはいつですか。</p>
B事業者	<p>最初の導入は令和3年になりますが、施設予約システムという形になったのは令和5年になります。</p>
A委員	<p>QCDのうち、重視している点を教えてください。</p>
B事業者	<p>すべて重要な要素ですが、まずは品質を担保したいと考えています。その中で、価格やスケジュールを決めますが、ネットワーク構築も含めると、多少余裕のあるスケジュールを組みたいと考えています。</p>
B委員	<p>QCDのうち、1つを犠牲にするとすれば、どれになりますか。</p>
B事業者	<p>スケジュールは決められたものがあり、利用者があるため品質も守らなければならないということは、これまでの経験の中から感じているところです。その中で価格については、情勢などにより変わってきます。ネットワーク構築にあたり電波調査を実施しますが、そのうえで無線により構築するのか、光の回線を引くのかなど、ご相談させていただきます。今ご提示させていただいている金額から増えることはありません。</p>
B委員	<p>デモンストレーションの中で、カート方式をとっているとご説明がありましたが、これは利用者に本当に受け入れられるものでしょうか。</p>
B事業者	<p>インターネットで買い物をする際、マニュアルを確認する方はほとんどいないと思います。我々のコンセプトとしては、直感的に予約ができるシステムとすることです。こうすることで問い合わせも少なくなり、利用者にとっても職員にとってもよい結果になると考えています。</p>

B委員	例えば、まったく異なる施設に関する複数の予約をカートに入れて、予約できたものと予約できなかったものが混在する場合がありますが、その場合はどのような挙動になりますか。
B事業者	施設により、予約に対する承認の有無など差がある場合がありますが、利用者画面では、それぞれ予約完了や承認待ちなど、ステータスに合わせた表示となります。
C委員	要件一覧について、必須要件にいくつかバツと記されているものがありますが、これは御社としては対応しない、という理解でよろしいですか。
B事業者	システム構成上カスタマイズですぐ対応するというよりは、難易度が高い、運用により変わる可能性があるものについて、バツとしてご回答しております。 我々のご提案として、パッケージを基本としてカスタムにより対応できるものは拡張をしていくということになりますが、定期的なバージョンアップにて順次機能拡充をするほうが、長い目でみるとよい可能性もあるため、代替案などもご提示しながら調整させていただければと思います。
B委員	他のプロジェクトの並行状況を言える範囲で教えてください。
B事業者	1 自治体のみ来年度も継続する案件がございます。
B委員	プロジェクトの立ち上がりは、どうしても負荷が高くなるため、初期はかなりの工数を投入されることになりますが、体制は問題ありませんか。
B事業者	体制は問題ありません。
D委員	システム導入後に、ユーザーからの要望に合わせてバージョンアップをしてきた頻度はどの程度あるか教えてください。また、具体的にどのような機能を実装されたのかも併せて教えてください。
B事業者	実績として、年に最低2回程度バージョンアップを行っています。 直近で実装した機能としては、室場の保守ステータスがありますが、これをより細かく設定をしたいという要望対応や、一括で設定をしたいといった要望の対応を行っています。

D委員	港区で導入しているパッケージからの移行実績はありますか。
B事業者	移行実績はあります。対象としては、利用者情報と予約情報の両方を移行しています。
A委員	(C事業者のプレゼンテーション) 施設予約システムとして最初に導入されたのはいつでしょうか。
C事業者	2002年がファーストユーザーになります。
A委員	QCDのうち、重視している点を教えてください。
C事業者	23区内に導入した実績もあり、いずれも予定通りに導入してきた実績があります。操作研修など施設の方が実際に使用された際に意見をいただくことがあります。プロジェクト後半になってくると、コントロールが難しくなります。そういったことがないように早い段階から施設の方含めて確認いただくなど、問題が起こらないよう相談しながら進めます。
B委員	QCDのうち、1つを犠牲にするとすれば、どれになりますか。
C事業者	利用者や施設に関するシステムのため、品質が低いものは絶対提供できないと考えています。どうしても、という事情がある場合は、本番稼働タイミングを調整させていただくなど、ご相談させていただくことになると思います。
B委員	今ご説明いただいている方は、どの立場の方になるのでしょうか。
C事業者	営業担当の窓口となります。
B委員	現在も並行しているプロジェクトはありますか。
C事業者	今年度分は終了いたしました。現在、ご提案中ものはございます。
B委員	発注者側、特に施設職員との認識のずれは、よくでてくると思いますが、そういった人たちと合意形成を進める際、どのように進めているのでしょうか。

C事業者	<p>実際にプロジェクトを進める中で、施設の担当者との打合せの場を設けさせていただき、その中で要件を詰めさせていただきます。その際、弊社側で別の自治体の構築・導入を担当したものもおりますので、別の自治体の事例などを踏まえて具体的な内容をヒアリングさせていただきながら進めます。</p>
B委員	<p>施設職員もシステムが専門ではないため、要望が明確な形にならない可能性もありますが、その点についてはどうですか。</p>
C事業者	<p>プロジェクトの最初のうちに、弊社システムを紹介するセッションをもうけます。そこでやりとりをして、具体的な内容をお伺いすることでギャップを小さくするよう調整します。</p>
D委員	<p>システム導入後に、ユーザーからの要望に合わせてバージョンアップをしてきた頻度はどの程度あるか教えてください。また、具体的にどのような機能を実装されたのかも併せて教えてください。</p>
C事業者	<p>毎年1回はパッケージのバージョンアップを行っています。ただ、パッケージをカスタマイズしてご提供しているため、単純に追加した機能を新たにご提供することができません。そのため、パッケージで作った機能をご紹介します、そのうえで導入希望をいただいたら調整をし、機能強化を図っていくという形をとっています。</p>
C委員	<p>2002年に初期導入をされたということでしたが、画面デザインなどからすると最近パッケージのバージョンアップをされているのでしょうか。</p>
C事業者	<p>現在のバージョンは2020年にリリースをしております。</p>
C委員	<p>港区で導入しているパッケージからの移行実績はありますか。また、移行方式はご説明にも合った通り一括切替でのご提案かと思いますが、これまでの実績もあり問題もおきていないことから、この提案をいただいているという理解でよろしいですか。</p>
C事業者	<p>ご提案はあくまで一括切替ですが、データ移行の要件定義の際に、並行稼働のご希望があれば、それを踏まえて協議させていただきます。</p> <p>(採点)</p>

委員長	<p>【4 第二次審査結果及び事業候補者の選定について】</p> <p>それでは、事務局から第二次審査結果について説明をお願いします。</p>
事務局	<p>A事業者について、二次審査結果は426点となりました。係数をかけて1.25倍すると、533点となります。B事業者について、二次審査結果は420点となりました。係数をかけて1.25倍すると、525点となります。C事業者について、二次審査結果は474点となりました。係数をかけて1.25倍すると、593点となります。評価に3点差がある評価ですが、A事業者の取り組み意欲について、3点差がついております。</p> <p>各事業者の総合点ですが、A事業者は1490点となります。B事業者は1575点となります。C事業者は1688点となります。</p>
委員長	<p>各委員から講評をお願いします。</p>
C委員	<p>順番としては、CABの順で評価をしています。AとBは同点かなと思いつつ、差をつけるべきと考えましたので、今の順番にしています。</p> <p>C事業者の質疑の中で、パッケージをバージョンアップしても、導入したものに適用できない点を残念に感じ、発展性を3点にしています。</p> <p>いろいろなタイプがありましたが、いずれも趣旨は理解されていると感じましたが、提案の実現性や理解、魅力という点で比較をすると、C事業者が良いと感じました。以上です。</p>
D委員	<p>A事業者について、受け答えがあまり積極的ではないように感じられたため、低めに評価をしています。</p> <p>B事業者のデモ画面は、とても信頼性が高く感じたため高評価をしたかったのですが、評価項目に該当しなかったため、その点を反映していません。</p> <p>C事業者について、システム導入のことをしっかり考えられていると見受けられましたので、やや高めの評価としています。以上です。</p>
B委員	<p>C事業者ですが、最終的にはそつがないと感じました。限定するようなこともなく、実績もあります。客観的にみればCに任せれば問題ないと感じました。</p> <p>B事業者について、ショッピングカート方式というのが、やはり受け入れられませんでした。革新的アイデアかもしれませんが、ユーザーに操作感の違いを認識してもらうということについて、ユーザーフレンドリーかどうか、施設予約に合うのかは判断に迷うところです。またプロジェクトマネージャーになれる方の受け答えも、期待していた水準の内容とは言えませんでした。</p>

A委員	<p>A事業者について、おそらく実績がほぼないのではと思います。実績がないがゆえに、要望があればカスタマイズにて対応しますという回答でしたが、おそらく港区用のカスタマイズは対応してくれるのだろうという気がしました。応援の意味もこめ、意欲に対する評価に5点をつけています。</p> <p>各事業者について、プレゼンテーションと質疑応答に分けて評価をしました。A事業者は良いと感じました。B事業者はあまり準備をしておらず、相手に十分配慮して伝えようとする姿勢がやや弱いように受け止められました。C事業者については、一定の水準には達しているものの、特段高い評価とまでは至らない印象です。</p> <p>質疑応答については、それぞれしっかり理解をして回答をしていたと思います。全体を通して、実現性と安定性、安心感や信頼性といった観点から、C事業者に少し加点をしています。</p>
委員長	<p>各委員の講評をうけ、点数の修正や意見はありますか。</p>
B委員	<p>改めて、C事業者は堅実な対応がなされているとの印象です。A事業者の得点について見直しも検討しましたが、このままでお願いします。 (委員一同、意見なし)</p>
委員長	<p>それでは、当委員会としてはC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。 (委員一同、異議なし)</p>
委員長	<p>それでは、C事業者を事業候補者として選定します。事務局から事業者名の発表をお願いします。</p>
事務局	<p>C事業者は、株式会社オーイーシーです。</p> <p>【5 その他】 (事務局より連絡事項)</p> <p>【6 閉会】 (委員長より閉会の挨拶)</p>