共同調達後も手厚く支援

GovTech東京 デジタルサービス基盤開発本部 共同化グループ長 岡部義倫
グループ長代理 金子貴雄

7 GovTech東京 2年目の挑戦

――お二人は民間出身ですが、GovTech東京（GTT）の採用ではなく都庁からですね。

岡部　私は元々電機メーカーでシステムエンジニアをしていましたが、身に付けてきたスキルをもっといろんなところに活用したいと思っていた時に、都庁のキャリア採用でICT職に応募しました。「首都東京」で多くのシステム構築に携われると思って2013年に入庁しました。

金子　私は約20年間システム会社のパブリックセクター担当で働いていました。うち半分は営業だったので、営業の方が考えていることも少しは分かります。その部分で役立っていると思います。

――共同調達では複数の自治体が共同でシステムを導入することでスケールメリットが生まれますね。

岡部　いろいろな要素があって、まずスケールメリットでいうとバイイングパワー（大規模購買による値下げ圧力）が高まるので、事業者と交渉しやすくなり、コストメリットが出るのが一つ。また、GTTはデジタルと行政の両方の視点で物事が見られるので、自治体と業者の間に入って調整するなど、区市町村が個別に行うことを、まとめて我々が行えるので調達事務の効率化にもつながっています。

――事業者との交渉では民間での経験を生かせそうですね。

金子　営業には戦略があるので、こちら側が引き出したい条件が何か、相手も飲みやすい条件は何かを、交渉の中で出し入れすることによって探る部分がありますね。

岡部　あと共同化ではベストプラクティス（最良の事例）の共有を重視しています。共同調達で同じツールを利用することで、「うちの自治体はこう使ってみた」とか、「こういうところが課題」といった部分を共有できます。区市町村では課題が似ていることも多いので、先行自治体をまねれば早く課題解決できることもあります。我々をどんどん活用して、つながってもらえればと思います。

――導入後のフォローも充実していると。

金子　例えば最近はSaaS（サース）サービスが多く、システム業者が導入まで行ってくれるのではなく、クラウド上のサービスを申し込んで利用するというケースが増えています。営業担当がおらず、使い方が分からずに悩んでいるケースが多いように感じます。共同調達では情報交換や利用面のバックアップができるので、貢献できていると思います。

右おかべ・よしみち＝1980年生まれ。気分転換は子どもと遊ぶこと。「9歳と3歳で最近はバドミントンをしています。あとはおままごととか」。

右かねこ・たかお＝1972年生まれ。30年ぶりに楽器を始め、「リフレッシュになっています」。

事業者も一つの自治体には営業担当者を付けられなくても、複数の自治体がまとまれば対応してもらえることも期待でき、対面でのコミュニケーションも取りやすくなります。導入して終わり、だと上手に使えるまで時間がかかってしまうので。

――共同化は具体的にどう進めていますか。

岡部　例えば共同調達に向けて仕様書作成などを行うために自治体と調達するテーマごとにワーキングを立ち上げています。どんなシステムの導入を希望するかは自治体によって異なるので、希望するテーマのワーキングに参画いただくやり方を取っています。

――今の仕事の醍醐味ややりがいは。

岡部　やはりミッションをやり切った時は充実感があります。共同調達が成功した時は間違いないですが、特に自治体の方から「良かった」と言っていただけるのが本当にうれしいです。

金子　時に厳しいご意見もいただきますが、それも含めて反応はありがたいと感じます。そこに何かお互い「思い」を持ってやっているという感触、手触り感があるお付き合いができているということなので。

――最後にGTTのセールスポイントを。

岡部　共同調達に参画していただいた自治体からは、コストメリットが出たという話を聞きます。また、ノウハウ共有に向けた情報交換会を実施していますが、こちらの取り組みも高評価をいただいています。

金子　一人で考えるより、みんなで考えた方が早くて良いものが手に入ると思うのでぜひ一緒にやりましょう。