

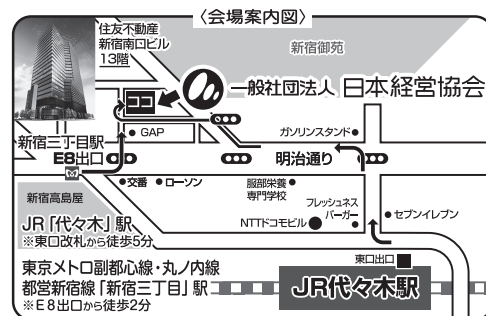
ITベンダーと見積交渉力強化セミナー

日時 2025年9月18日(木) 10:00~16:30 (5.5H)

参加方法 ■会場参加：日本経営協会内専用教室（右図参照）
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-31-11（住友不動産新宿南口ビル13階）
■オンライン参加：ZoomによるLive配信

講師 ITベンダー交渉請負人 **三宅 幸次郎** 氏

対象 ITベンダーと見積の精査や金額交渉等がある方
※ITについての知識や経験に自信のない方、大歓迎です
※契約金額の規模に関わらずご受講いただける内容です



開催にあたって

急速に進展するDX（デジタルトランスフォーメーション）や生成AIの活用により、組織のIT投資はますます戦略性とスピードが求められています。その一方で、既存システムの保守コストは年々増加傾向にあります。多くのIT部門が「見積金額の妥当性が判断できない」「ITベンダーとの交渉に自信がない」「何を質問してよいかわからない」といった課題を抱えています。本セミナーでは、DX・生成AI導入などを含めた高度化するIT案件において、納得感のある金額でベンダーと契約するために必要な基本知識と実践的な交渉スキルを習得いただきます。

講師には、ITベンダーと顧客支援の両立場で長年にわたりITコスト削減に取り組んできた三宅幸次郎氏を招聘。見積書分析や質問の仕方などを、演習とディスカッションを交えて実践的に学びます。これからの時代に求められる「デジタルリテラシー」と「交渉力」を体得し、生成AIやクラウド活用といった最新IT投資にも自信を持って対応できる力を身につけていただきます。

本セミナーのゴール

本セミナーは、「IT・DXの知識が浅い方でも実践に使える」をモットーに、以下の3つの成果を目指します。

- ① DX・生成AI時代に求められるIT見積精査の基礎知識と、見積金額精査スキルの習得
- ② ITベンダーとの建設的かつ対等な交渉スキルの獲得
- ③ 将来のAI・クラウド案件にも通用する、納得感のある発注・契約の自信を得る

■参加料（1名様） ※テキスト・資料代などを含みます。

- ◇ 日本経営協会会員（1名）：34,100円（税込）
- ◇ 一般（1名）：41,800円（税込）

■受講お申込み方法

- 1 本会HPをWEBで検索
日本経営協会 セミナー 検索
※お申し込みは開催日の**5営業日前**までにお願いいたします。
※本会HP画面です。
- 2 「民間企業向けセミナー」からご希望の「セミナー名」を検索。
セミナーを探す
● NOMA 公開セミナー/行政官講座 検索画面
※カテゴリ（図解・行政官・経営戦略・経営管理・講師・その他）フリーワードでの検索も可能です。
● 民間企業向けセミナー ● 自治体向けセミナー ● 各種法人・士業向けセミナー ● 改善・提案セミナー
クリック
- 3 ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み。
※テキスト・資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先住所をご入力ください。
- 4 お申し込み完了後、申込確認メールが届きます。

■参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書、参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催5営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認ください。

振込み手数料は貴社（団体）にてご負担下さい。また、領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきます。

■キャンセルについて

会場参加：開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%を申し受けます。

オンライン参加：開催日の5営業日前～当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。

■オンライン参加について

ZoomURL及びID・パスワードは、実施日の5営業日前以降にご連絡担当者宛、メール送信します。

- ・セミナーの録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また、自ら又は第三者を通じて、セミナー動画およびテキスト・資料の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権、知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。
- ・本セミナーにお申込み登録をいただいていない方のご受講は固くお断りしております。

■その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

プログラム内容

■オープニング 研修の目的とゴールを共有

1. 事前グループ演習

見積書を題材に、ベンダーへの質問や指摘事項をグループで検討・発表

2. ITベンダー交渉の基本3ポイント

「質問力」がカギ。何を・なぜ・どう聞くかを具体例と共に学ぶ

3. 見積精査に必要な4つの資料

見積の妥当性判断に不可欠な資料とその活用法を理解

4. ITベンダー交渉7か条

初心者でも実践できる交渉の心得と進め方

5. 見積金額が決まるプロセス

ベンダーの思考や行動を理解し、過剰見積への対処法を習得

6. コスト削減の実例紹介

成功・失敗の事例から、戦術・役割分担・交渉の勘所を学ぶ

7. 事後グループ演習

学びを活かして再度見積書をグループで分析・発表。講師がフィードバック

8. まとめと質疑応答

今日の学びを整理し、明日から実践に活かす準備を整える

講師プロフィール

ITベンダー交渉請負人 ^{み やけ こう じ ろ う} **三宅 幸次郎** 氏

1984年 大手SI企業に入社し、システムエンジニア、プロジェクトマネージャーとして、多くの流通、産業系の業務系システムの設計、開発、リリース後の運用保守に携わる。

2014年から、「ITコスト削減」コンサルタントとして、ITベンダーとの交渉・お客様向け支援を実施。

「ITベンダー」「お客様を支援する立場」2つの立場でITコスト削減に関わってきた強みを生かし、「IT保守費削減」や「ITベンダー人月単価交渉支援」「ITベンダー集約化」などのテーマで、大企業だけでなく、中堅企業、自治体などの相談実績も多数。

著書には「ITベンダー交渉力アップの教科書」他。

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせください。

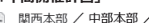
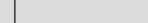
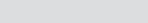


年間の講座スケジュールを本会HPで公開しております。

※本会HP画面です。

TOPICS 事業のトピックスやさまざまなお知らせ

民間向けセミナー：
令和7年度（2025年度）「年間開催計画」

クリック →  本部事務局（東京）  関西本部 /  中部本部 /  九州本部 /  北海道本部



新規講座や申込を開始したセミナーを定期的にご案内しております。興味のある方はぜひご登録をお願いいたします。

ご登録はこちら→



メールマガジン
登録用QR