

# 失敗しない IT ベンダー選定3つの掟

## ～契約前に IT ベンダーと交渉すべきポイント～

### 対象

- 情報システム部門・DX推進部門の中堅社員 ■企画・業務部門のIT導入担当者
- ITコスト管理や調達業務に関わるスタッフ

### 開催趣旨

IT投資をムダにしないためのベンダー選定力・交渉力を高める1日研修。DXや生成AIの活用が広がる中、IT投資はかつてないスピードと判断力を求められています。一方で、見積の妥当性や契約条件に悩むIT部門も少なくありません。

本セミナーでは、特に「ベンダー提案を聴くポイント」「ベンダー選定」と「契約交渉」に焦点を当て、見積書のチェックポイントからベンダー評価、契約交渉までを体系的に学びます。実践的な演習と豊富な事例を通じて、ITベンダー選定精度を上げ、次世代のDX・AI案件にも通用する「交渉力」「発注力」を習得していただくことを目指します。

### 本セミナーのゴール

- ① IT見積書の“落とし穴”を見抜く実践力の習得
- ② ITベンダーと対等に交渉できるマインドとスキルを養成  
ベンダー任せにせず、主体的に契約交渉をリードできるマインドとスキルを習得します。
- ③ DX・AI時代に通用する“発注力”の強化  
クラウド、SaaS、生成AIなど次世代案件に対応できる、IT戦略目線の発注スキルと判断力を養成します。

### 日時

<LIVE配信> 2025年10月22日(水)10:00~16:00  
<見逃し配信> 2025年10月29日(水)~11月5日(水)  
※見逃し期間中はセミナーを何度でもご覧いただけます

### 講師

ITベンダー交渉請負人 **みやけ こうじろう**  
**三宅 幸次郎** 氏

### 参加料 (負担金)

NOMA会員 35,200円(税込)/名  
一般 42,900円(税込)/名

### 申込方法

■株式会社ファシオが運営するサイト Deliveru からご受講いただけます。  
お申込みは、Deliveru、本会HPのどちらからでも可能です

#### ■Deliveru から申込

- ① Deliveru [https://shop.deliveru.jp/]でセミナーを検索し
- ② セミナー詳細ページにある「注文する」からご購入ください  
(お支払方法:クレジットカード払い、pay-easy、コンビニ振込)
- ③ 購入後、確認メールが届きます

#### ■本会 HP から申込

- ① 本会HP[https://www.noma.or.jp/]でセミナーを検索し
- ② 「WEB申込」からお申込みください
- ③ 申し込み後、確認メールが届きます。後日、請求書と参加券が郵送で届きます(お支払方法:請求書による銀行振込)

### 受講方法

- ・登録メールアドレスに、受講URL/ID等詳細のご案内が届きます(Live配信日の概ね3営業日前)
- ・カメラ、マイクのご準備は不要です
- ・テキストのダウンロードは、LIVE配信日の3~1営業日前にサイト内でできるようになります
- ・セミナーの録音・録画や資料の複製、お申込みいただいていない方の閲覧等は固くお断りいたします
- ・受講証明書はサイト内でダウンロードしていただけます

### キャンセル ポリシー等

- ・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。
- ・天災その他の不可抗力等により講師が登壇できない場合、講師の変更または延期させていただく場合がございます。

### 主催・担当

一般社団法人 日本経営協会 本部事務局 企画研修 G  
(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) tms@noma.or.jp

### 申込問合せ

株式会社ファシオ ☎ 03-6304-0550(平日10時~17時) ✉ bcs-info@vita-facio.jp

### 見逃し配信 & 4画面配信

講師 資料 板書 全体

KPI (Key Performance Indicator) 設定の論理的な根拠

二つのチェック **拡大して見たい画面を選択**

- ① KPI (数値目標) 分析に使えるかどうか
- ② アクション (事業施策) と実践する目標 (KGI) は達成できるか

資料ダウンロード

いつでもどこでも何度でも受講できる  
見逃し配信付きです!

- ①見逃し配信では
  - ・見逃し配信期間でも、講師へ質問が可能です
  - ・繰り返しご受講でき、講義の復習もできます
  - ・チャプター形式でお好きな場所から見返せます
  - ・倍速機能で効率よく学習できます
- ②資料はデータ提供です
- ③ご自身で拡大したい画面を選択できます。



NOMA HP

日本経営協会 セミナー 🔍 検索



# プログラム

本セミナーでは①から⑧の内容についてお伝えいたします。

Ⅰ 実現したいことをベンダーに伝える			ベンダー評価・選定・決定			Ⅲ 契約	
① プロジェクト 計画書作成	② RFI作成	③ RFP作成	④ ベンダー 評価表作成	⑤ ベンダー 提案を聴く	⑥ ベンダー 評価・選定	⑦ 契約前のチェック & 交渉	⑧ ベンダー決定

## 1章 プロジェクト計画書を作成する

- 1.1 プロジェクト計画書とは
- 1.2 プロジェクト計画書の目次(サンプル)
- 1.3 プロジェクト計画書作成上の注意点
- 1.4 プロジェクト計画書のまとめ

## 2章 RFI を作成する

- 2.1 RFI とは？
- 2.2 RFI には何を書くの？
- 2.3 RFI 回答シートには何を書けばいいの？

## 3章 RFP を作成する

- 3.1 RFP とは？
- 3.2 RFP 目次(サンプル)
- 3.3 RFP 発出から RFP 説明会までの段取り
- 3.4 RFP 説明会の目次(サンプル)

## 4章 ベンダー評価表作成

- 4.1 ベンダー評価表とは
- 4.2 ベンダー評価表(サンプル)

## 5章 ベンダー提案を聴く

- 5.1 ベンダーに提案を依頼する
- 5.2 RFP 提案プレゼンテーションの目次(サンプル)
- 5.3 RFP 提案プレゼンテーション当日の進め方

## 6章 ベンダー評価・選定

- 6.1 RFP 提案書を採点する
- 6.2 RFP 提案書の採点結果は一本化する

## 7章 契約前のチェック&交渉

- 7.1 IT ベンダー最終決定プロセス
- 7.2 IT ベンダーへの内定と決定通知
- 7.3 「見積金額」のチェック&交渉
- 7.4 「業務委託基本契約書」のチェック&交渉

## 8章 ベンダー決定

- 8.1 IT ベンダーに最終決定の通知を出す
- 8.2 契約を締結する
- 8.3 次のステップへの準備

※最新の動向・情報を盛り込むため、  
内容を一部変更させていただく場合がございます。

# 講師紹介

## IT ベンダー交渉請負人 <sup>みやけ こうじろう</sup> 三宅 幸次郎 氏

### 【講師略歴】

大学卒業後の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、産業界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。

### 【講師特徴】

本講座の講師を務めるのは、IT業界歴40年超、企業側とベンダー側の両面を知る「交渉請負人」三宅幸次郎氏。ITコスト削減やベンダー交渉支援の第一人者として、数多くの企業・自治体を支援してきた実績をもとに、受講者の皆さまに「現場で明日から使える」実践ノウハウをお届けします。

著書には「ITベンダー交渉力アップの教科書」他。(実務教育出版)



## メールマガジンのご登録



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。ご興味のある方はぜひご登録をお願いいたします。



メールマガジン登録用QR

ご登録はこちら⇒

※年間の講座スケジュールを本会HPで公開しております。

TOPICS 事業のトピックス

本会HP画面です

民間向けセミナー：

令和6年度(2024年度)年間開催計画

本部事務局(東京) / 関西本部 / 中部本部 / 九州本部 / 北