

総務課長
企画政策課長 殿
デジタル推進課長
情報システム課長

会 場 専 用

一般社団法人 日本経営協会
理事長 引野 隆志

NOMA行政管理講座開催(ご案内)

デジタル人材必須スキル『ITコスト交渉術』

～ITベンダーと良好な関係を構築し、最適なコストで、最大の成果に導くための5カ条～

<令和7年12月3日(水)>

拝啓 時下ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

本会事業活動には、平素より格別のご支援ご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

2023年度に総務省が公表した「自治体DX推進指針」改訂版や、デジタル庁の各種ガイドライン整備を受け、自治体における標準化・共通化対応やクラウド移行、AI導入などの取り組みが一層本格化しています。これに伴い、情報システムの刷新や外部ITベンダーとの適切な契約・交渉を担える現場職員のIT実務能力が、組織運営の成否を分ける重要要素となってきました。

その一方で、限られた体制の中で日常業務と並行してIT業務を担当する職員にとって、見積の精査や交渉対応は非常に高いハードルとなっています。こうした課題を解決するには、「ベンダー任せ」から脱却し、自治体職員自身が主体的に交渉・判断できるスキルの習得が不可欠です。

本セミナーでは、ITベンダーとユーザー両方の立場を経験した講師を迎え、実務に即した演習と豊富な事例を通じて、交渉力と判断力を体系的に学びます。デジタル化の加速する今だからこそ、ぜひご参加をご検討ください。

時節柄、ご多忙の折とは存じますが、この機会に関係各位多数のご参加をおすすめ申し上げます。

敬 具

記

(9:30から受付)

日 時：令和7年12月3日(水) 10:00～17:00

講 師：ITベンダー交渉請負人 三宅 幸次郎 氏

実施方法：日本経営協会内専用教室
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)

参加料：会員(1名) 36,300円(税込)
(負担金) 一般(1名) 39,600円(税込)

申込方法：本会ホームページから講座名を検索していただき、お申込みください。

※令和6年度より、FAXでのお申込みは廃止いたしました。

- ・講座開催日の約1か月前より順次、参加券および請求書をご連絡担当者宛にお送りいたします。
- ・開催3営業日前までに参加券が届かない場合は、お手数ですがご連絡ください。
- ・お申込みは5営業日前までをお願いいたします。
- ・本講座は会場ご参加者のみです。定員になり次第締め切らせていただきます。受付状況は、本会ホームページからご確認いただけます。

入金方法：参加料は、請求書にもとづき銀行振込にてお納め下さい。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のでご了承下さい。

キャンセル：お申し込み後、キャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。

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は100%をキャンセル料として申し受けます。

なお、当日までに連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承下さい。

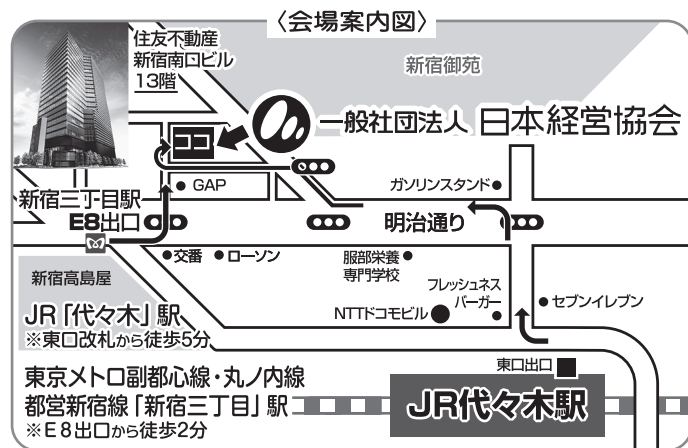
その他：参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

お申込み
お問合せ先



一般社団法人 日本経営協会

(お問合せは平日の月曜日～金曜日の9:15～17:15にお願いいたします)



本部事務局 企画研修グループ

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-31-11

TEL (03) 6632-7139

E-mail: tks@noma.or.jp

URL <http://www.noma.or.jp>

▶プログラム◀

第1部：交渉の基本スキル

1. ITベンダー交渉の3つの基本原則

- ・「質問力」が交渉を制す理由とは？
- ・実際にどんな質問をすればいいのか？
(初学者向けに具体的事例を交えて丁寧に解説します)

2. 交渉に必要な“4つの資料”とは？

- ・見積書だけでは不十分！交渉のために必要な資料とその役割
- ・明日からの実務で活用できる資料のひな型と使い方

3. ITベンダーの見積金額決定プロセスとは？

- ・ベンダーが考えるコスト構造を読み解く
- ・高額見積を防ぐための事前対応とは

第2部：応用と演習

4. 成功事例「保守費2.5億円削減」の裏側に学ぶ

- ・削減のための戦略
- ・交渉ステップ
- ・役割分担とは？
- ・「現場で最も重要な一手」とは何か

5. グループ演習：見積書を読み解く交渉トレーニング

- ・サンプル見積書をもとに、問題点を洗い出す
- ・グループ発表と講師フィードバックで実践力を強化

【本セミナーのゴール】

ITの専門家でなくても実務に活かせることを目指し、以下の3つの成果を目標としています。

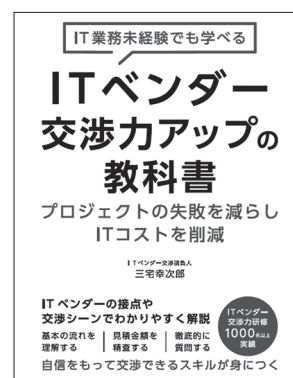
- ① IT見積書の“落とし穴”を見抜く力を身につける
契約前に見積書の妥当性を見極め、構成内容や契約条件との整合性をチェックする実践力を養います。
- ② ベンダーと対等に話せる「交渉力」を習得する
質問力・合意形成力・交渉戦略を備え、ITベンダーとの交渉を主導できる担当者を目指します。
- ③ DX・AI時代に対応できる「発注力」を養う
多様化・高度化するIT調達において、技術トレンドやシステム構成に惑わされることなく、最適な方式・契約を見極める「発注力」を身につけます。

講師紹介

ITベンダー交渉請負人 三宅 幸次郎 氏

経歴：1984年、大手SI企業に入社し、SE・PMとして業務系システム開発から保守まで幅広く担当。その後、IT経営コンサルタントとして、「ITコスト削減」や「ベンダー交渉支援」の分野で10年以上の実績を持つ。ITベンダーとユーザー双方の現場を知る数少ないプロフェッショナルとして、企業・自治体向けに多数の支援を実施。

- ・主な支援テーマ：IT保守費削減、ベンダー人月単価交渉、ベンダー集約化等
- ・支援先：大手企業から中堅企業、自治体まで多数の実績
- ・著書：『ITベンダー交渉力アップの教科書』他



※当日は最新の情報を反映する等、予告なく一部内容を変更する場合がございます。予めご了承ください。

※令和6年度より、FAXでのお申込は廃止いたしました。
下記URLよりお申込みください。

<https://www.noma.or.jp/seminar/tabid/138/Default.aspx>

NOMA 講座

検索

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION