

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ベンダーとの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に～

＜令和5年12月1日(金)＞

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。

令和4年9月に総務省の「DX推進計画」が改訂され、自治体内部の情報システムの刷新が急務となりました。その一方、システムを構築し、連携、標準化する専門人材の不足が叫ばれている中、今回の改定では、外部人材の活用基準など支援策も盛り込まれています。

しかし、外部人材を活用するにせよ、既存データの活用、システム構築、ITベンダーとの交渉など、当該自治体の職員が関わる場面は多く、内部におけるデジタル人材育成は、重要な課題となります。

そんな中、今回は、情報システム構築、導入、運用の契約場面などITベンダーとの交渉の場に焦点をあて、ITベンダーとして、あるいは、ベンダーと交渉するお客様の両方の立場に関わってこられたIT経営コンサルタントを講師にお迎えし、ITベンダーとパートナーシップを築き、最適なコストで、最大の成果を導くための交渉術を習得していただきます。

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

日 時：令和5年12月1日(金) 10:00～17:00
(9:30から受付)

講 師：(株)野村総合研究所
シニアコンサルタント 三宅 幸次郎 氏

会 場：日本経営協会内専用教室
(東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-11-8)

参 加 料：会員(1名) 34,100 円(税込)
(負担金) 一般(1名) 37,400 円(税込)



〈会場案内図〉

申込方法：①Web申込…本会ホームページ上の「セミナーお申込ボタン」を押し、必要事項をご入力下さい。

②FAXまたは郵送申込…裏面申込書に必要事項をご記入の上、下記へお送り下さい。

- ・受付次第、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下さい。
- ・お申込みは開催日の3営業日前までお願いいたします。
- ・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。

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・オンライン開発グループ
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL(03)3403-1891(直) FAX(03)3403-1130
E-mail: tks@noma.or.jp URL http://www.noma.or.jp

▶プログラム◀

1. ITベンダー交渉3つのポイントって何？

- (1) ITベンダーと交渉する時に、最も大切なことは、『徹底的にITベンダーに質問すること』
- (2) なぜ、質問することが大切なの？質問の効果って何？
- (3) 具体的にどんなことを質問すればよいの？

IT経験の少ない方にも、解り易くお伝えします。

2. ITベンダー交渉に必要な4つの資料とは？

- (1) 一般的に、ITベンダーから提示された見積資料では、見積金額を精査するには不十分！
- (2) では、見積金額を精査するために、ITベンダーに要求すべき4つの資料とは何？
- (3) 4つの資料の関連性とは？

具体的なフォーマットも含め、解説します。

3. ITベンダーの見積金額決定プロセスとは？

- (1) 顧客から見積依頼をされた時、ITベンダーは何を考え、どんな行動を取り、見積金額を算出するの？
- (2) ITベンダーから、高額な見積金額を提示されないための具体的対処方法とは？

4. 事例紹介（保守費2.5億円削減）

- (1) どのような戦略、戦術で保守金額を削減したの？
- (2) ITベンダー交渉の手順、役割分担とは？
- (3) ITベンダー交渉で一番大切なことって？

5. グループ演習（講義後）

- 見積書サンプルを使って
- (1) ITベンダーへの指摘事項をグループで考え
 - (2) グループごとに発表
 - (3) 講師からアドバイス

講師紹介

(株)野村総合研究所 シニアコンサルタント 三宅 幸次郎 氏

経歴：1960 年生まれ。武蔵大学人文学部社会学科専攻 修了。(株)野村総合研究所に入社しシステムエンジニアとして、流通、産業系の業務システムの設計、開発、運用保守に携わる。2014 年頃から、「IT コスト削減」コンサルタントとして、IT ベンダーとの交渉をお客様向け支援を実施。強みは、2つの立場で IT コスト削減に関わってきたこと。

一つは、野村総合研究所という IT ベンダーの立場で、様々な業種のお客様に 100 案件以上のお見積金額を提示してきた中で、

・IT ベンダーは、どのようなプロセスで、見積金額を算出するのか？

・IT ベンダーは、お客様から、どんなことを指摘されると辛いのか？

を知り尽くしていること。

もう一つは、お客様を支援する立場で、20 社以上の IT ベンダーと交渉し、3 億円以上のコストを削減してきた経験を通じて、

・IT ベンダーとの交渉ポイント

・IT ベンダー交渉時に必要な資料

を実務経験を通じて学んだこと。

現在は、IT 経営コンサルタントとして、「IT コスト削減」のテーマで、研修講師やコンサルテーションを大企業だけでなく、中堅企業、自治体に支援中。

講座申込み：FAX (03) 3403-1130

60021374 『デジタル人材必須スキル『ITコスト交渉術』』参加申込書

※NOMA記入

令和5年12月1日

☐会員 ☐一般(該当欄にレ印)

役所名			所在地	〒		
ご連絡担当者 所属・役職 氏 名			TEL	FAX		
			e-mail			
フリガナ 参加者氏名	-----	所属部課 役 職 名			経 験 年 数	年 ----- ヶ月
						<連絡事項欄>
フリガナ 参加者氏名	-----	所属部課 役 職 名			経 験 年 数	年 ----- ヶ月
						(経験年数は、現在の部課での年数をご記入ください)

申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券・請求書の発送および参加者名簿の作成などの事務処理 ②本会主催のセミナー、展示会のご案内 ③がご不要の場合は□にチェックしてください。

☐不要