

IT保守・運用費削減と攻めの投資拡大のための見積交渉の実務【会場】（4126251）

生成AIやDX推進が求められる一方、多くの企業では既存システムの保守・運用費がIT予算を圧迫しています。本研修では、「守りのITコスト」を可視化・適正化し、攻めの投資（AI投資など）へ転換するための具体策とベンダー交渉の実践ポイントを解説します。

開催日時	2026年12月23日(水) 10:00-17:00会場	
JUAS研修分類	プロジェクトマネジメント(プロジェクトマネジメント)	
カテゴリー	IS戦略実行マネジメント・プロジェクトマネジメント	専門スキル
講師	三宅幸次郎 氏 (ITベンダー交渉請負人) 1984年、野村総合研究所に入社。20年間システムエンジニア、プロジェクトマネージャーとして流通、産業系の業務システムの設計、開発、運用保守に従事。2014年から「ITコスト削減」コンサルタントとして、ITベンダーとの交渉やお客様向け支援を実施。ITベンダーとお客様支援という2つの立場でITコスト削減に関わってきたことが強み。現在は、自称「ITベンダー交渉請負人」として、「ITベンダーとの見積交渉力強化」や「ITコスト削減」などのテーマで、研修講師として登壇しています。	
参加費	JUAS会員企業/ITC：35,200円 一般：45,100円（1名様あたり 消費税込み、テキスト込み）【受講権利枚数1枚】	
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（NBF東銀座スクエア2F）	
対象	・ IT投資やシステム予算の意思決定に関わる管理職・マネージャー層 ・ ITコストの適正化と投資余力の創出を求められている責任者・リーダー・既存システムの保守・運用費が重く、新規投資に踏み切れないと感じている管理職 ・ ITベンダーからの見積の妥当性を、自社として主体的に判断できるようになりたい責任者 中級	
開催形式	講義、グループ演習	
定員	25名	
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）	
ITCA認定時間	6	

主な内容

■受講形態

会場のみ（オンラインなし）

■テキスト

当日配布

■開催日までの課題事項

特になし

◆期待効果：

- ・ AI・DX投資が進まない背景にある、既存ITコスト構造の問題点を理解できる
- ・ 自社のIT支出を「攻めの投資」と「守りのコスト」に分けて捉え、どこに削減余地があり、どこに再投資すべきかを整理できる
- ・ ITベンダーから提示される保守費・見積金額について、「高い／安い」ではなく「妥当かどうか」を判断する視点を習得できる
- ・ 人月単価、工数・体制・役割分担まで踏み込んだ実践的な見積交渉の考え方を学べる
- ・ 担当者個人の経験や交渉力に依存せず、組織的なベンダーマネジメントの進め方を理解できる
- ・ 保守・運用費の適正化を通じて、AI・DX投資の原資を創出する具体的なアプローチを学べる
- ・ 「守り中心」のIT投資構造から脱却し、攻めの投資比率を高めるための実践的なロードマップを描けるようになる

◆主な研修内容：

オープニング

- ・ 自己紹介

- ・研修のゴール共有

第1部 なぜ今、IT保守・運用費削減とベンダー交渉力強化が必要なのか

- ・講師紹介／本研修の狙い
- ・生成AI時代における「攻めの投資」と「守りのコスト」の現状
- ・なぜ保守・運用費がAI投資のボトルネックになるのか
- ・「攻め：守り＝5：5」を目指すための実践的アプローチ

第2部 保守・運用費の構造を読み解くーなぜ高止まりしているのかを見抜く

- ・保守・運用費の構成要素3つ（単価、工数、体制）
 - （1）単価：人月単価を2つの視点で深掘る
 - （2）工数：保守工数1.0人月を見直す
 - （3）体制：保守体制の妥当性確認（単価×工数×人数）

第3部 ITベンダーとの見積交渉を実践する

- ・ITベンダー人月単価交渉の基本と相場観
- ・単価UP要請への向き合い方と確認ポイント
- ・ITベンダーが嫌がる人月単価交渉ポイント
- ・単価だけでなく、工数・体制まで踏み込む交渉術

第4部 経営・組織としての保守費削減アプローチ

- ・経営を巻き込む進め方
- ・保守・運用費削減の「大儀」を明文化
- ・保守・運用費削減3か年計画の立て方
- ・削減した費用を「攻めの投資」に再配分する考え方

第5部 IT部門が交渉現場で使う道具

- ・保守・運用費適正化を実現するための3種類のリスト
 - （1）担当者別プロファイルシート
 - （2）保守システム棚卸リスト
 - （3）保守システム有用度判定リスト

第6部 保守・運用費削減の成功／失敗事例

- ・【流通】保守・運用費2.5億円削減事例（成功事例）
- ・【保険】攻め：守り＝1：9を3：7へ（成功事例）
- ・【金融】プロジェクト中断（失敗事例）

本日のまとめ、質疑応答