

私たちは大学ITの専門集団です



大学ITよろづサービス



WASEDA UNIVERSITY ACADEMIC SOLUTIONS CORP.
IT Promotion Department

企画段階から、導入、運用、現状の改善まで、大学の情報化を取り巻く”よろづ”のご相談をお受けします

昨今、大学を取り巻く状況は大きく変化し、特にIT領域ではその傾向が顕著です。
そうした中、大学の情報部門では限られたリソースとコストを前提に多くの課題に対応しなければなりません。
当社では大学の課題に対して「大学ITよろづサービス」として丁寧にヒアリングしそれぞれの大学にあった最適な解決策をご提案できます。



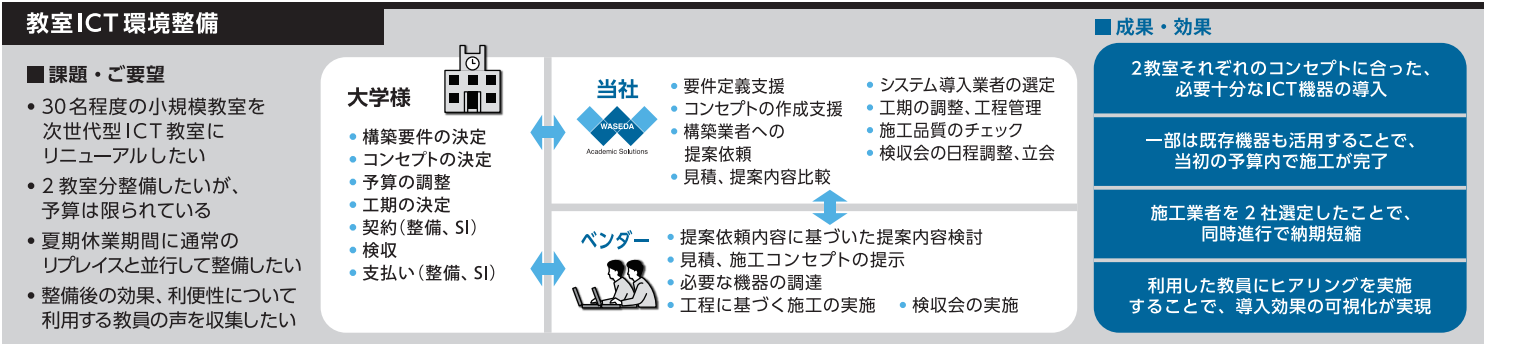
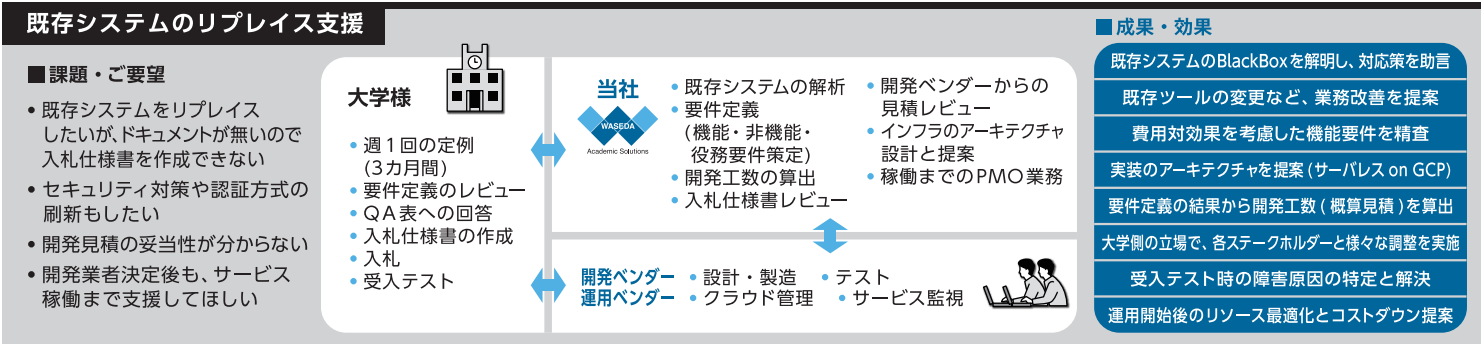
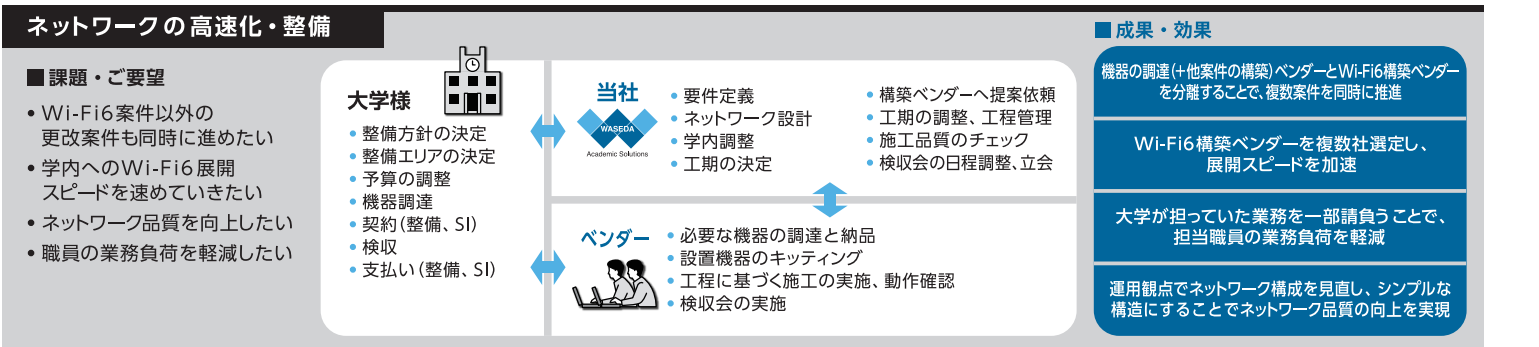
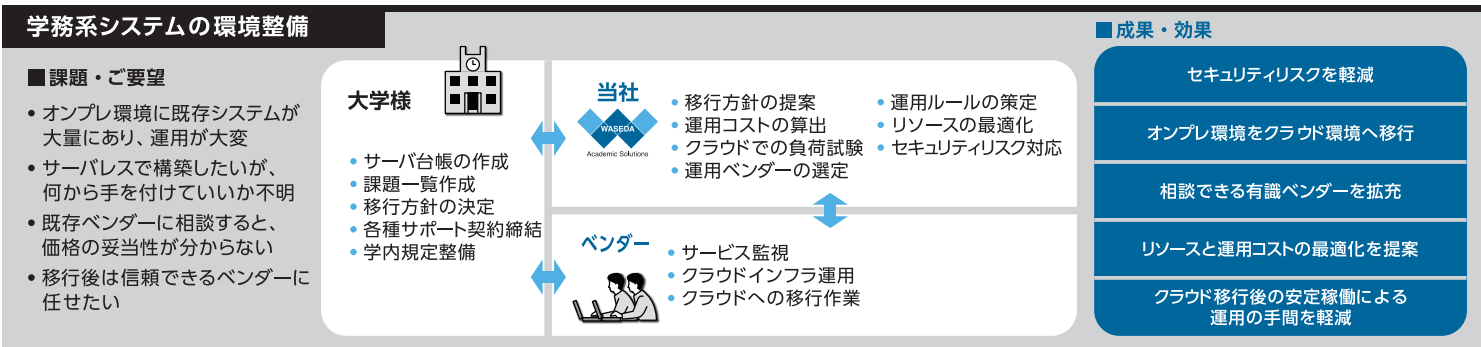
特長



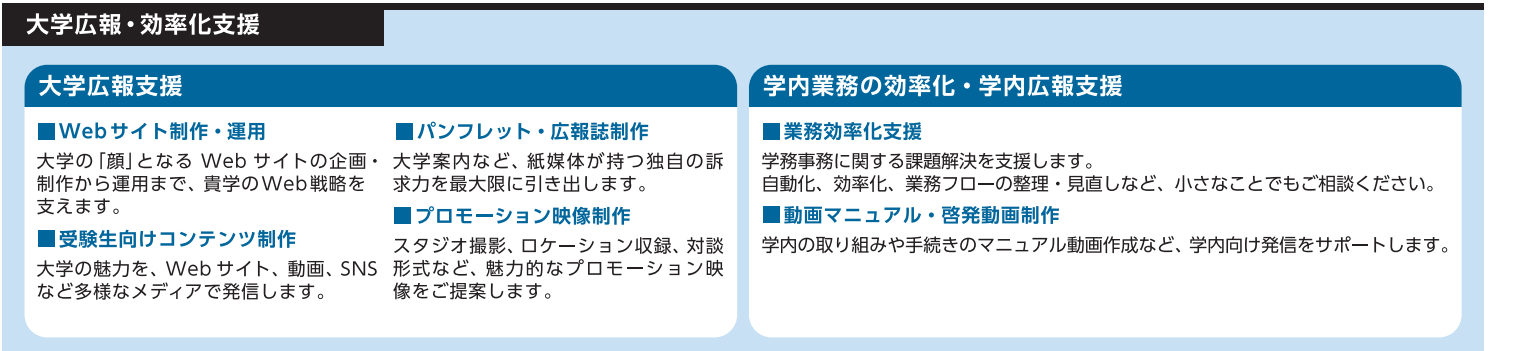
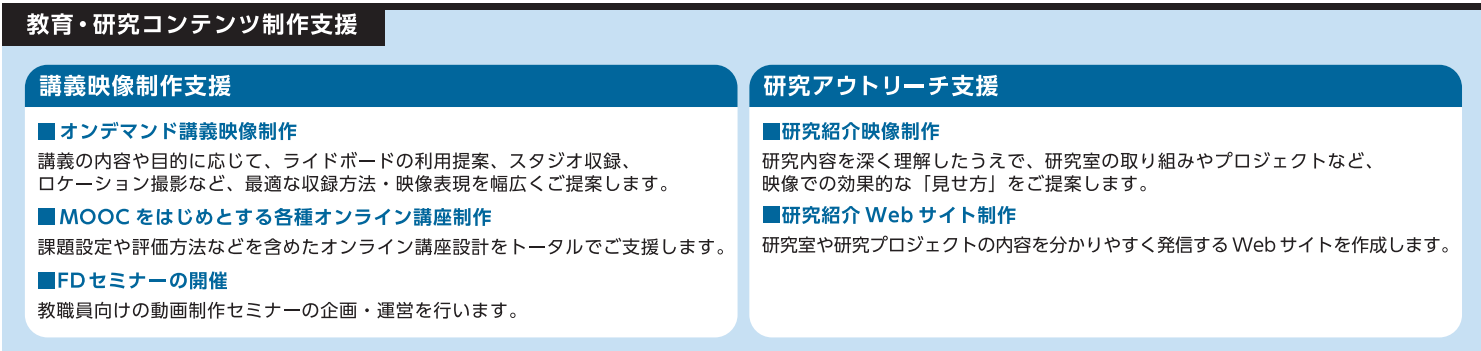
- ◆ 大学環境・文化・慣習に精通したスタッフがプロジェクトを円滑に推進します
- ◆ 大学での導入事例や最新トレンドをご紹介します
- ◆ 大学におけるIT領域全般のコーディネートができます
- ◆ 特定のベンダーやシステムにとらわれず、フラットに選定・評価します
- ◆ 専門的・学術的な内容を理解し、「伝わる」コンテンツを制作します
- ◆ 目的と予算に合わせ効果的な「見せ方」を提案します



導入事例・サービス例 大学様と伴走しながら、要件定義から構築、運用まで一貫してご支援します



情報化にまつわる以下の課題にも対応します



答えではなく、羅針盤を渡す。ITで共に歩き出す力を。

大学が目指す理想と、大学ならではの運営の難しさとのバランスをとった施策の実現を
大学の側に立って考えられる唯一のパートナーとしてIT投資の成功と自立を支援します。

こんなお悩み、ありませんか？

「DX推進」や「業務改革」を掲げ、システム導入やコンサルティングを依頼したものの、「こんなはずじゃなかった…」という後悔する結果になっていませんか？

失敗①

期待に届かない結果
(期待を下回る成果)

ベンダー主導で進めた結果、現場にフィットせず形骸化した仕組みだけが残った。

失敗②

判断基準の不在

専門用語が多く、提示された根拠が本当に最適なのか理解できず、投資判断をベンダーに委ねてしまった。

失敗③

想定外のコスト

次々と追加契約を重ね、気づけば当初予算を大幅に超過する結果となっている。

失敗④

ノウハウが残らない

プロジェクト終了後もベンダーのサポートが不可欠な状況は変わらず、内部に知見が何も残らなかった。

なぜ、IT投資の多くは「期待した成果」に結びつかないのか？
or
貴学のIT投資、本当に「成功」していますか？
その根本的な原因は、お客様とITベンダー・コンサルタントとの間に存在する「構造的なズレ」にあります。

ITベンダー・コンサルの論理 (グズドミナント・ロジック)

大学の抱える課題への最適な解決策を“フラット”に検討するよりも、自社が持つソリューション(製品・サービス)ありきの提案が中心となる傾向にあります。

お客様の陥りがちな罠

ベンダーに判断に委ねざるを得ない構造や、本来自分たちで考えるべき課題の整理や意思決定の遅れが、大学自身の組織的な成長と、IT投資による確かな成果の獲得を妨げています。

この両者のズレが、「目的と手段の逆転」を生み、大学にとっての「未来への一歩」を遅らせています。

主体的に IT 投資を成功させる組織の姿 私たちが目指す、大学の「あるべき姿」(自立こそが、未来を動かす力)

私たちは、大学が ITベンダーやコンサルタントを、単なる「発注先」としてではなく、大学の自立を加速させるための「優れたリソース」として、最大限に活かせる状態を目指すべきだと考えます。

- ◆ 自らの言葉で、ITで実現したいことを明確に語ることができる。
- ◆ ベンダーの提案を自らの視点で評価し、状況に合わせて対等に交渉できる。
- ◆ プロジェクトの主導権をしっかりと握り、自組織のペースで推進できる。
- ◆ 最終的には、ITを自らの競争力に変える知見と組織能力(自立)を身につけている。

このような「賢い顧客」、「うるさい顧客」になることで、
ベンダーとの協力関係を築け、IT投資の成功率は飛躍的に高まります。



大学の側に立って考える、唯一のパートナー

その「あるべき姿」を実現するため、私たちは大学の側に立って考える、全く新しい形のパートナーサービスを提供します。
私たちは、特定の製品やサービスを販売しません。私たちの唯一の商品は「大学の成功」です。

具体的なご支援内容

お客様の状況に合わせ、プロジェクトの各フェーズで伴走支援します。

構想・企画フェーズ

■ 戦略策定の可視化と調整機能

IT戦略が、何が最優先で、何を後回しにすべきか、ロードマップを共に策定します。

■ 路線・ゴール設定支援

「システム導入」が目的化しないよう、施策の具体的なゴールを明確にします。

ベンダー選定・契約フェーズ

■ RFP(提案依頼書)作成支援

ベンダーへ「的確に依頼する」ため、依頼内容を明確にする文書を共に作成します。

■ ベンダー提案の評価・選定支援

各社の提案を客観的に評価し、貴学にとっての選定の要否をアドバイスします。

■ 契約内容の交渉支援

貴学側の不利になる要素やリスクはないかをプロの視点で徹底的にチェックします。

プロジェクト推進・内製化・自立支援フェーズ

■ プロジェクトマネジメント支援 (PMO)

課題の把握、品質管理、ベンダーとの円滑なコミュニケーションにより、プロジェクトを成功に導きます。

■ ノウハウの形式知化と共有

プロジェクトを通して得られた知見を貴学の資産として残す仕組みを構築します。

■ IT人材育成支援

最終目標であるITプロジェクトを貴学で推進できる組織づくりをお手伝いします。



株式会社早稲田大学アカデミックソリューションIT推進部
東京都新宿区西早稲田 1-9-12 大隈スクエアビル 2 階



<https://www.it.w-as.jp/>
it-inq@w-as.jp