

IT戦略から企業成長を加速する

社外CIOサービスのご紹介

はじめに

企業を取り巻く経営環境はこの数年で大きく変化しています。多事業展開や新規事業の立ち上げ、DX・IT活用の高度化、人材不足などにより、経営と業務の構造は一層複雑化しています。

こうした中でITは、単なる業務効率化の手段ではなく、**事業成長・競争力・ガバナンスを左右する経営判断**そのものになっています。

一方で多くの企業では、ITが現場や担当者任せになりやすく、「全体像」「優先順位」「投資対効果」が整理されないまま意思決定が進みます。その結果、ツールやシステムが増えても成果につながらず、運用負荷やコストだけが積み上がるケースも少なくありません。

当社は**ITデューデリジェンス（ITDD）**の知見を活かし、企業のIT・業務・投資構造を経営視点で可視化することに強みがあります。

本資料では、その知見を基盤とした社外CIOの活用方法と、**CIO提案をSIサービス／IT課長代行**が実行・定着まで支援する体制をご紹介します。

企業が直面する主なIT・経営課題

企業を取り巻く環境変化により、IT環境は複雑化し、企業規模を問わず「ITをどう使うか」「何に投資するか」の判断難度が上がっています。業務効率化や導入支援にとどまらず、**経営判断と直結するIT課題**が顕在化しています。本ページでは代表的な論点を整理します。

① システム・ツールの乱立による全体像の不透明化

部門最適でツールが増え、どこで何が動いているか把握しづらく、連携・統制が効かなくなる。

② IT投資判断が場当たり的になりやすい

投資対効果や優先順位を十分に検討できず、**成果につながらないIT投資が発生しやすくなっています。**

③ 業務プロセスの属人化とDXの停滞

業務整理（As-Is/To-Be）がないままIT化が進み、改善が部分最適に留まる。

④ セキュリティ・インフラへの不安の増大

クラウド活用が進む一方で、リスクとコストを比較し判断できる体制が不足しやすい。

⑤ CIO機能の不在による意思決定の空白

ITを経営視点で整理し、投資や優先順位を判断するCIO機能が不在であることが、これらの課題の背景にあります。

CIOが担う主な領域

CIOとは、企業のIT・業務・投資判断を担う“経営の中核機能”です。

CIOは、IT戦略の立案から投資判断、業務とITの整合、導入後の運用までを横断的に統括し、事業計画や経営課題に沿ったITの意思決定を行うポジションです。事業の多角化やDXの進展により、企業規模を問わずその重要性は年々高まっています。

多くの企業では、このCIO機能が「空白」のままです。

IT担当者や情報システム部門は存在していても、IT投資の優先順位付けや全体最適の判断を担う十分な機能がなく、システム導入や改善が場当たりのになりやすい状況が見られます。
その結果、ITが経営に十分活かされず、成長に向けた意思決定の質にも影響が生じてしまいます。

領域	概要
IT戦略・IT企画	事業計画や中期戦略を踏まえ、ITの方向性やロードマップを整理
IT投資判断・優先順位設計	IT投資の妥当性を評価し、やるべきこと・やらないことを明確化
業務・ITの全体設計	業務プロセスとシステムの関係性を整理し、部分最適から全体最適へ導く
インフラ・セキュリティ統括	クラウド・ネットワーク・セキュリティの方針を整理し、リスクとコストを最適化
プロジェクト統括・運用設計	ベンダーやSIを統括し、導入から定着・内製化までを見据えた運用を設計

社外CIOという選択肢

CIO機能は重要だが、正社員CIOを採用するのは現実的ではない企業が多い。

CIOの役割は高度かつ専門的であり、IT戦略・投資判断・業務設計・セキュリティなど、幅広い領域を横断して担う必要があります。一方、中堅～中小企業では、採用コストや人材確保の難易度が高く、CIOを正社員として配置することはハードルが高いのが実情です。また、常にフルタイムでCIO機能が必要なケースばかりではありません。

そこで注目されているのが、CIO機能を“外部のプロ人材”として活用するという選択肢です。

必要な時に、必要な範囲だけ、ITと経営の両面に精通した専門家を変動費として活用できる仕組みが「社外CIO」です。

▼ 社外CIOのメリット

- ✓ 必要な時に必要な範囲だけ、CIO機能を柔軟に活用できる
- ✓ 採用コスト・教育コストが不要で、すぐに実務へ投入できる
- ✓ IT戦略・投資判断・業務整理・セキュリティまで幅広くカバー可能
- ✓ 経営者の意思決定を支える“IT・経営のパートナー”として機能する

弊社 社外CIOサービスの特徴

弊社の社外CIOは、ITデューデリジェンスで培ったIT・業務・投資構造の可視化知見を基盤に、企業に不足しがちなITの経営判断・意思決定機能を補完します。
単なるITコンサルや導入支援にとどまらず、ITを経営資源として設計・判断し、事業計画に沿ったIT活用を実現します。
さらに、SIサービスやIT課長代行と連携し、IT方針やロードマップの実行・定着まで一体で支援します。

社外CIO3つの特徴



①経営に沿った“ITの意思決定力”を高める支援ができる

事業計画・経営課題・現場の実態を踏まえ、ITで「何をやるべきか」「何をやらないか」を整理します。
ツール導入ありきではなく、**経営判断としてのIT投資を支援するCIO機能**です。
単なるITアドバイスではなく、**IT意思決定そのものの質を高める支援**を行います。



②特定製品に縛られず、会社にあったIT・業務の型をつくる

特定のパッケージやベンダーに依存せず、業務内容・組織体制・成長フェーズに合わせたIT構成を設計します。
開発チームを内製しているため、パッケージ活用と個別開発を組み合わせ、「その会社にとって最適な形」を柔軟に実現できることが特徴です。
導入して終わりではなく、運用・定着まで見据えたIT・業務の型を構築します。



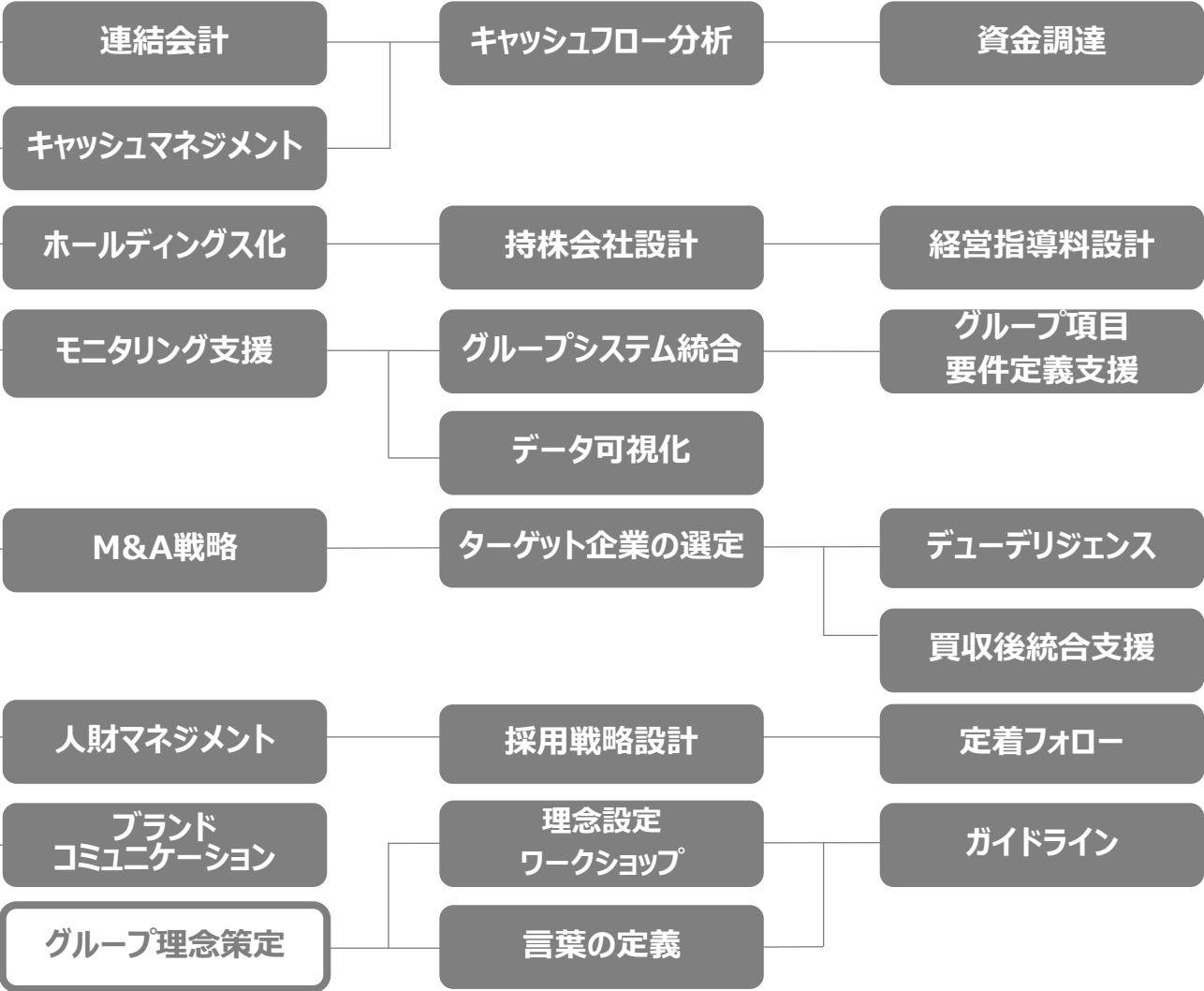
③複数事業・複雑なIT構造に強い実行パートナー

多事業展開やグループ構成など、IT構造が複雑な企業ほど社外CIOの価値は高まります。
ITコンサル、開発チーム、運用体制が一体となり、構想から導入・改善・定着までを一気通貫で支援。
経営が複雑な企業ほど力を発揮するCIOパートナーとして伴走します。

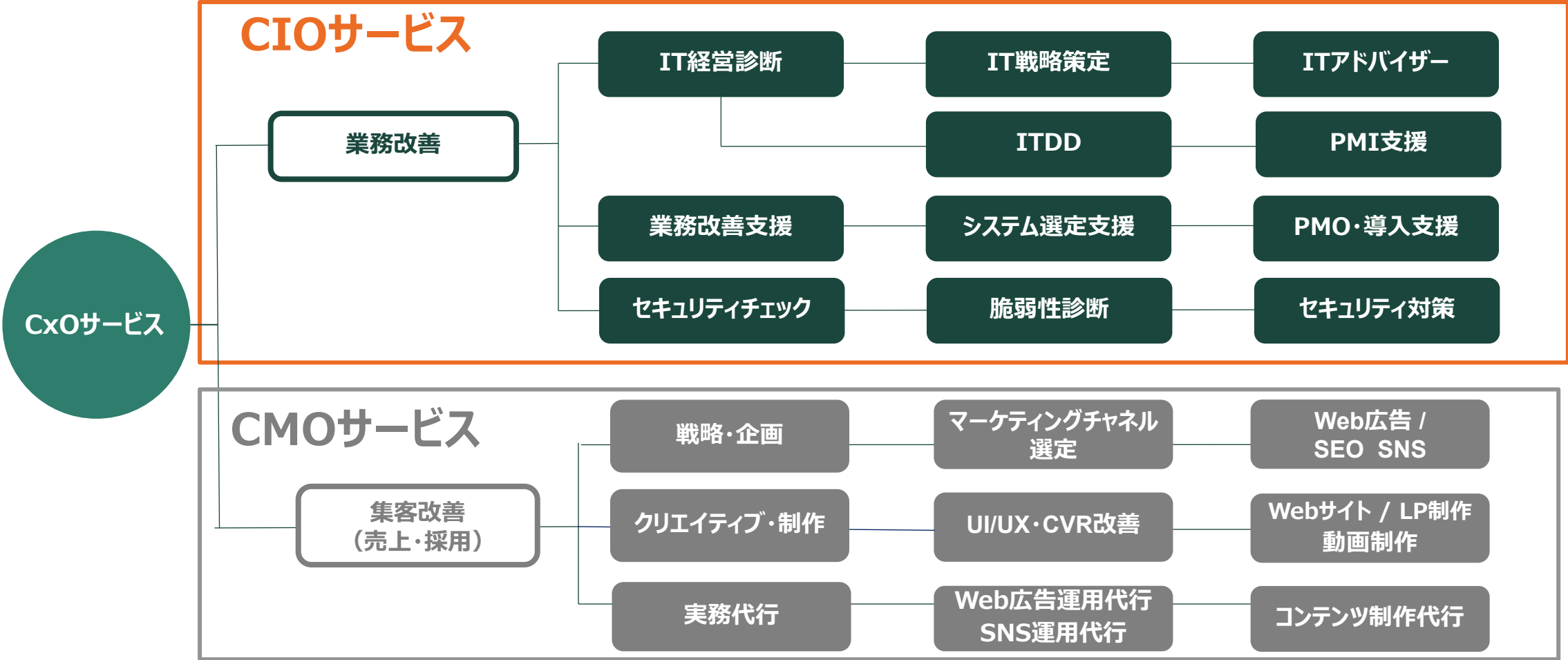
社外CxOサービス全体像①



CFOサービス



社外CxOサービス全体像②



課題別の解決アプローチ

観点	企業が抱える主要課題	当社のアプローチ（社外CIO）
IT全体像・投資判断	- どのシステムが何に使われているかわからない - IT投資の妥当性を判断できない	- IT資産・ツールの棚卸と全体構造の可視化 - CIO視点で投資対効果・優先順位を整理し意思決定を支援
業務改善・DX	- 業務が属人化している - DXを進めたいが進まない	- 業務プロセス可視化（As-Is）とTo-Be設計 - 改善ロードマップ策定とIT課長代行による推進・定着支援
システム刷新・導入	- ツール選定に迷う - 導入が目的化している	- 要件整理と最適ツール／構成設計 - CIOによるベンダー／SI統括と導入実行支援
セキュリティ・インフラ	- セキュリティが不安 - クラウド活用を判断できない	- セキュリティ／インフラ現状診断方針 - ルール設計と環境整備の実行支援
多事業・運用定着	- 事業ごとにITがバラバラ - 導入後に使われない	- グループIT方針・標準化設計 - IT課長代行による運用ルール定着・統制支援

支援の進め方

弊社の社外CIOは、企業のITに関する意思決定機能を整備し、事業計画や経営課題に沿ったIT活用を実現することを目的とした**実行型の支援スタイル**です。業務・IT・投資・組織の状況を正しく把握し、最も効果の出る領域から着手することで、過剰投資や場当たりの改善を防ぎ、ムダのないIT支援を行います。



① 経営・事業・ITの全体像ヒアリング（CIO）

事業内容や成長戦略、業務の流れ、既存システム・ツールの利用状況など、ITに関する全体像を把握します。個別のツールや問題点を見るのではなく、**経営とITの関係性を俯瞰**することで、IT活用が停滞している根本原因を整理します。



② IT・業務の現状診断（IT診断）

IT資産、業務プロセス、システム構成、運用体制などをCIO視点で診断し、ITと業務の構造、課題、リスクを可視化します。診断は目的ではなく、**IT投資や改善判断を阻害している要因を明確**にすることを重視します。



③ 課題整理・IT方針／優先順位の整理

診断結果を踏まえ、経営に与える影響が大きい課題を整理し、ITで「やるべきこと」「やらないこと」を明確化します。すべてを一度に改善するのではなく、**限られたリソースで最大効果が出る領域に絞り**、実行可能なIT方針・ロードマップを設計します。



④ 伴走支援開始（CIO・SI・IT課長代行）

整理した方針に基づき、ツール選定、ベンダー統括、開発・導入、運用設計を実務レベルで推進します。SIサービスやIT課長代行が実行を担い、**ITが現場で使われ定着する状態まで支援**します。

導入イメージ

企業の状況やIT課題に応じて、必要な領域に必要な分だけ支援する“実働型CIO伴走”をご提供しています。
支援方法や関わり方は企業規模や成長フェーズにより異なるため、状況を踏まえた最適な導入形態をご提案します。



① 課題特定から伴走支援へ

まず、事業内容・成長戦略・業務フロー・IT構成など、ITに関わる全体像をヒアリング・診断し、最優先で取り組むべき課題を特定します。
優先度の高い領域から実務レベルで伴走し、**ITの意思決定が進み、全体最適が実現する体制づくり**を中心に進める標準モデルです。



② 特定領域のみの伴走支援

IT投資判断、業務改善・DX、システム刷新、セキュリティ対策など、特定のIT領域にフォーカスして社外CIOを導入することも可能です。
必要に応じて支援範囲を広げ、**経営フェーズに合わせた柔軟なCIO活用**ができます。



③ プロジェクト・短期テーマ支援（スポット）

基幹システム刷新、SaaS統合、IT統合（PMI）、セキュリティ対応など、特定テーマ・短期プロジェクトにCIOが集中して支援するスポット型モデルです。
必要な期間・必要な範囲だけプロ人材を投入でき、**社内にCIO機能が不在な期間の“穴埋め”としても活用**できます。

事例

事例：IT診断

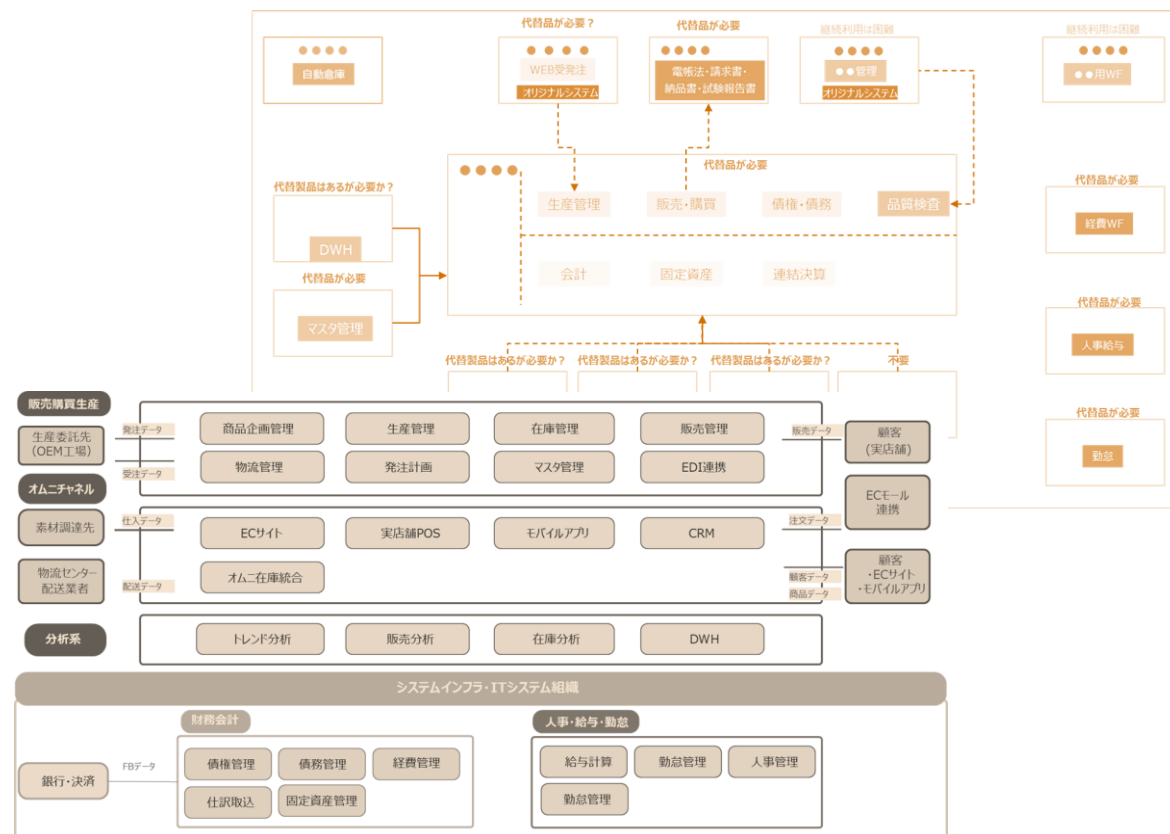
IT診断では、業務・システム・データの関係性を整理し、「どこに課題があり、何から手を付けるべきか」を明確にします。
単なるシステム調査ではなく、**経営判断に使えるITの全体像と意思決定の前提を可視化**します。

IT診断前の状況（ある企業の例）

- 最低限のシステムのみが導入されていた
- 業務・データが部門ごとに分断
- ITを使った改善や投資判断を経営として行えない状態

IT診断の結果、明らかになったこと

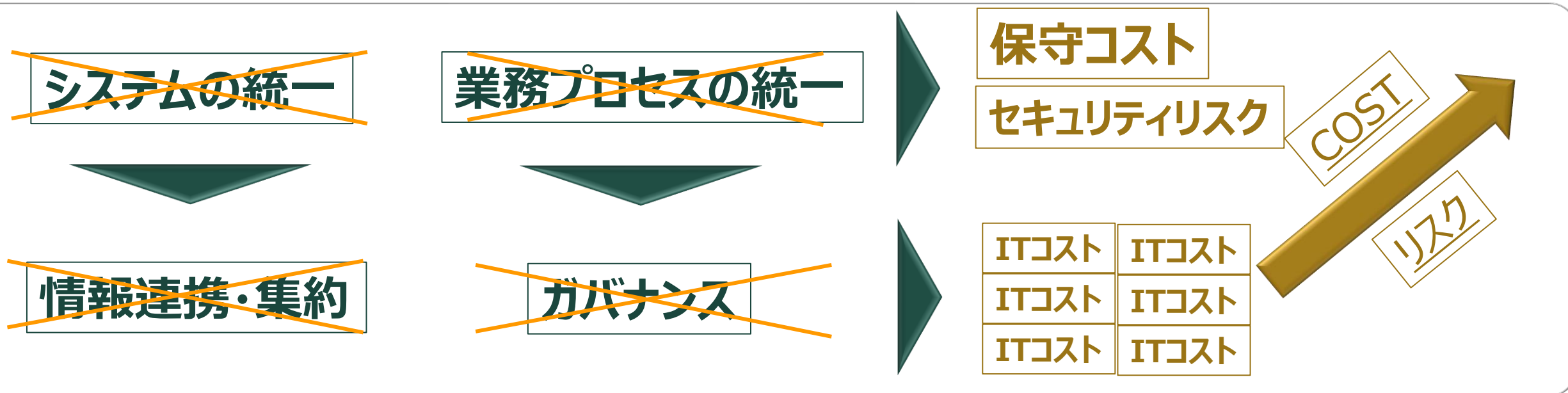
- 各部門で利用されているIT資産・ツールの全体像
- 業務プロセスとシステム、データのつながり
- 紙や個人ツールに依存している業務領域
- 経営として優先的に投資・検討すべきITテーマ



グループ会社のITシステム標準化事例1/2

背景と課題

グループ各社が独自にシステムを導入しているため、業務プロセスやデータ形式がバラバラで、保守コストやセキュリティリスクが増大。
情報連携・集約に膨大な手間がかかり、ガバナンス不全による情報漏洩リスクがあり、IT投資が重複して非効率になっていた。



チームコンサルティングによる支援効果

- ・ 現状IT環境と利用状況の調査し、必要な重複作業や投資と不要な重複作業や投資を仕分け。
- ・ グループ共通のIT方針策定し、「共通インフラ」「業務標準化」のガイドライン作成
- ・ 方針・ガイドラインにのったIT環境の統合の準備、ベンダー選定を支援

グループ会社のITシステム標準化事例2/2

対策

基幹システム（ERP）統合 : 会計・人事・購買を標準パッケージに統一
インフラ共通化 : クラウド（Microsoft 365, Azure）への統合
運用・セキュリティポリシー標準化 : MDM導入、ゼロトラストセキュリティ対応



会社概要

会社概要

レゾナンスパートナーズ株式会社

事業内容 CxO支援、ITデューデリジェンス事業、ITソリューション事業、AI研修事業

本社 〒104-0033
東京都中央区新川1丁目3-3
グリーンオーク茅場町6F

電話番号 03-5541-6476（代）

設立 2025年6月16日

従業員数 280名（グループ合計）

Sojitz Tech-Innovation Co., Ltd.

SMBC さくらケーシーエス

東京スター銀行

URシステムズ

digital
hollywood

工学院大学
KOGAKUIN UNIVERSITY

慶應義塾
Keio University

FUJITSU

NTT DATA
株式会社NTTデータ SMS

RICOH
imagine. change.

NSD

HITACHI
Inspire the Next
株式会社日立ソリューションズ

代表取締役社長 田中 亮宇

東京・中野区出身。慶応大法学部卒業後、EY新日本有限責任監査法人に就職。AGSグループに転職後、公認会計士として中小企業の経営コンサルに従事。2019年5月、仕事でつながりのあった東海ビジネスサービス入社。20年8月社長に就任。外部からの経営トップ就任は同社の創業以来初。2025年に兄弟会社として、レゾナンスパートナーズを設立し、CxOサービスを開始。

コンサルティングサービスのご紹介

経営・財務・IT・マーケティングなど、企業の成長に欠かせない機能を、必要なタイミングで外部のプロが“実務ベース”で支援します。戦略立案だけでなく、現場への落とし込みまで伴走。スタートアップから中堅企業まで、柔軟に対応しています。



社外CFOサービス（財務支援）

「数字は出せるけど、経営判断に活かせていない」社外CFOとして、資金繰り・予算管理・財務戦略を実行支援します。経営判断に必要な“見える化”と“先読み”を一緒に作ります。CFO不在の企業でも、壁打ちや資料作成など柔軟に対応可能です。



社外CIOサービス / ITコンサル（業務・DX支援）

情報システムの整備が進まない、SaaSが乱立している…。そんな課題に対し、IT環境や業務フローの整理を支援します。現場と対話しながら、仕組みの見直し・導入をサポート。「実行できるITコンサル」として非エンジニアの方とも伴走します。



社外CMO / マーケコンサル（集客改善）

集客のやり方がわからない、採用を増やしたいけど媒体以外の方法がわからない…。そんな企業のために、SNS・広告・LP・CRMなどを活用した仕組み作りを支援します。戦略設計からKPIの設定、チーム体制の整備まで一括で伴走。属人化を防ぎ、安定して集客成果を出せるマーケティング体制を構築します。



ITデューデリジェンス（M&A支援）

M&Aや出資の前に、相手先のIT体制やリスクを調査・評価します。技術・開発・セキュリティの“見えない部分”を明確にします。専門性が求められる場面で、中立的に状況を可視化。スポット依頼も可能で、投資側・FAからの実績もあります。

エンジニアリングサービスのご紹介

当社は50年以上にわたり、開発・運用に関する技術支援を続けてきました。受託開発とSES（エンジニア常駐）の2つの形で、企業の多様な開発ニーズに対応。要件定義から設計・実装・保守・インフラまで、技術領域を問わず柔軟にサポート可能です。初期のご相談から、チーム構築、長期的な支援まで幅広くご利用いただけます。



受託開発サービス

要件定義から設計・開発・テスト・保守まで、一貫して対応可能な受託開発サービスです。Webアプリや業務システム、スマホアプリ、クラウド環境など技術領域も幅広く、「何を作るか」から相談できる体制が整っており、UI/UX設計や技術選定からのご相談も歓迎です。少人数のスタートから、大規模なシステム構築まで柔軟にご提案できます。進行管理や品質担保も含めて、安心してお任せいただける体制を構築しています。



エンジニア常駐支援

設計・実装・テスト・インフラ構築など、開発現場に即したエンジニア支援を行います。要件定義やPMサポートができる人材も多く、上流から実装まで柔軟に対応可能です。React、Vue、Python、Java、C、Node.js、AWS、GCPなど、モダンからレガシーまで幅広い技術に対応。1名単位から複数名チームまで、スキル・役割・稼働形態を調整してご提案いたします。社内チームとのコミュニケーションや開発体制づくりまで含めて、現場に寄り添って支援します。

まずはお気軽にご相談ください。貴社の課題に最適な支援プランをご提案いたします。



03-5541-6476



info@resonance-group.co.jp

当社のHPからもお問い合わせいただけます

