



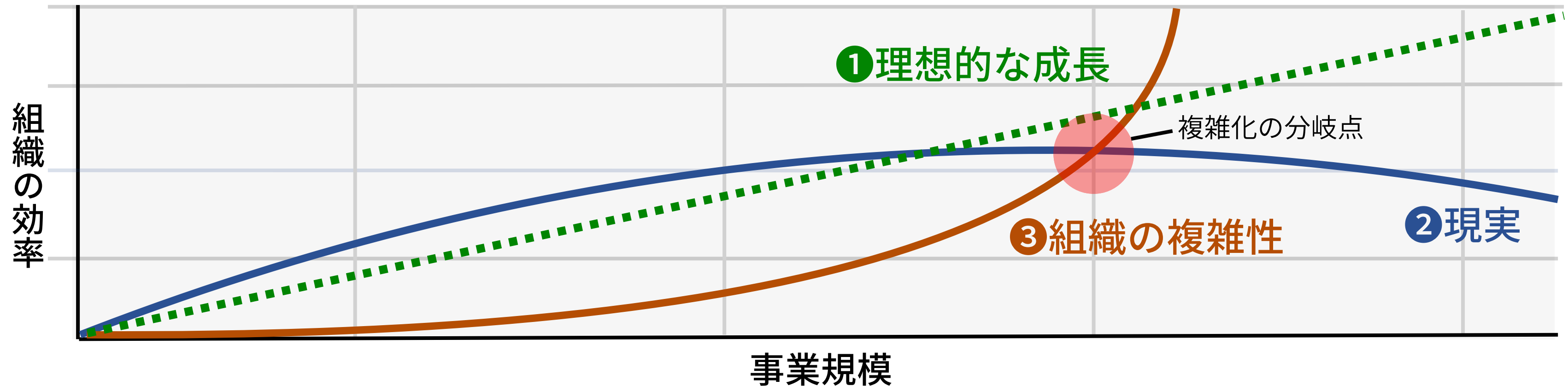
経営トリアージ

「経営診断」と「実行伴走型CxO」で
成長の鈍化を打破し、企業価値を最大化させる



レゾナンスパートナーズ株式会社

成長の壁：組織拡大に伴う「複雑化分岐」と「機会損失」



意思決定の遅れ

数値のブラックボックス化

見えないムダ

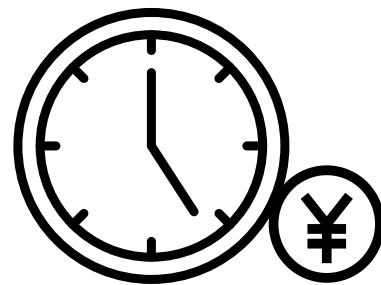
システム乱立・重複投資

ブランド毀損

統一性の不一致

成長を阻む「複雑化」と「組織のサイロ化」

事業規模の拡大に伴い、部門ごとの個別最適化（サイロ化）が進行し経営のスピードが鈍化していませんか？



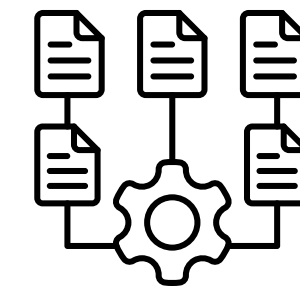
財務領域 意思決定の遅延

数字が「過去の記録」にとどまり、未来への投資判断材料になっていない。資金繰りや損益の可視化不足



マーケティング領域 ブランド毀損とCPA悪化

メッセージの不一致による「穴の空いたバケツ」状態。集客と採用でのブランド統一が分断されている



IT領域 見えないムダとリスク

システム乱立によるデータの孤立。手作業での集計作業など、目に見えないコストとセキュリティリスクの増大

目指すゴールは「エビデンス経営」文化の定着

現状の課題 (As Is)



- 複雑化した組織体系
- 勘と経験に頼った意思決定
- 部門間の分断（サイロ化）
- 見えないムダと機会損失

目指す姿 (To Be)



- データに基づいた経営
- 組織の自走化
- 部門間の連携強化
- 全体最適
(Finance×Marketing×IT)

「経営診断」 支援フロー

各フェーズにおいて、経営層の皆様は意思決定に集中してください
それぞれの実務推進は我々が担います

Phase 1 全体像のヒアリング

俯瞰的視点でボトルネックを検知



Phase 2 経営診断

多角的診断・可視化
CFO/CMO/CIO/領域の
エビデンス収集と原因特定



Phase 3 情報整理 改善案の提案

戦略ロードマップの設計



Phase 4 CxO実務伴走開始

各専門家チームの実務介入
自走化の支援

経営診断：経営者 兼 公認会計士の視点による「初期診断」



田中 亮宇

東海ビジネスサービス株式会社
レゾナンスパートナーズ株式会社
(代表取締役 / 公認会計士)

- ・ 慶應義塾大学法学部卒
- ・ EY新日本有限責任監査法人出身
- ・ AGSグループにて中小企業コンサルに従事

数字を「過去の記憶」ではなく
「未来の意思決定エビデンス」として再定義します

1.CFO領域 (財務・経営管理・組織構成)

月次決算の高速化
資金繰りの可視化
意思決定の停滞箇所特定
事業・部門間の「横串」機能構築

2.CMO領域 (集客・採用)

集客と採用の
マーケティングを定義
ブランディングを統一

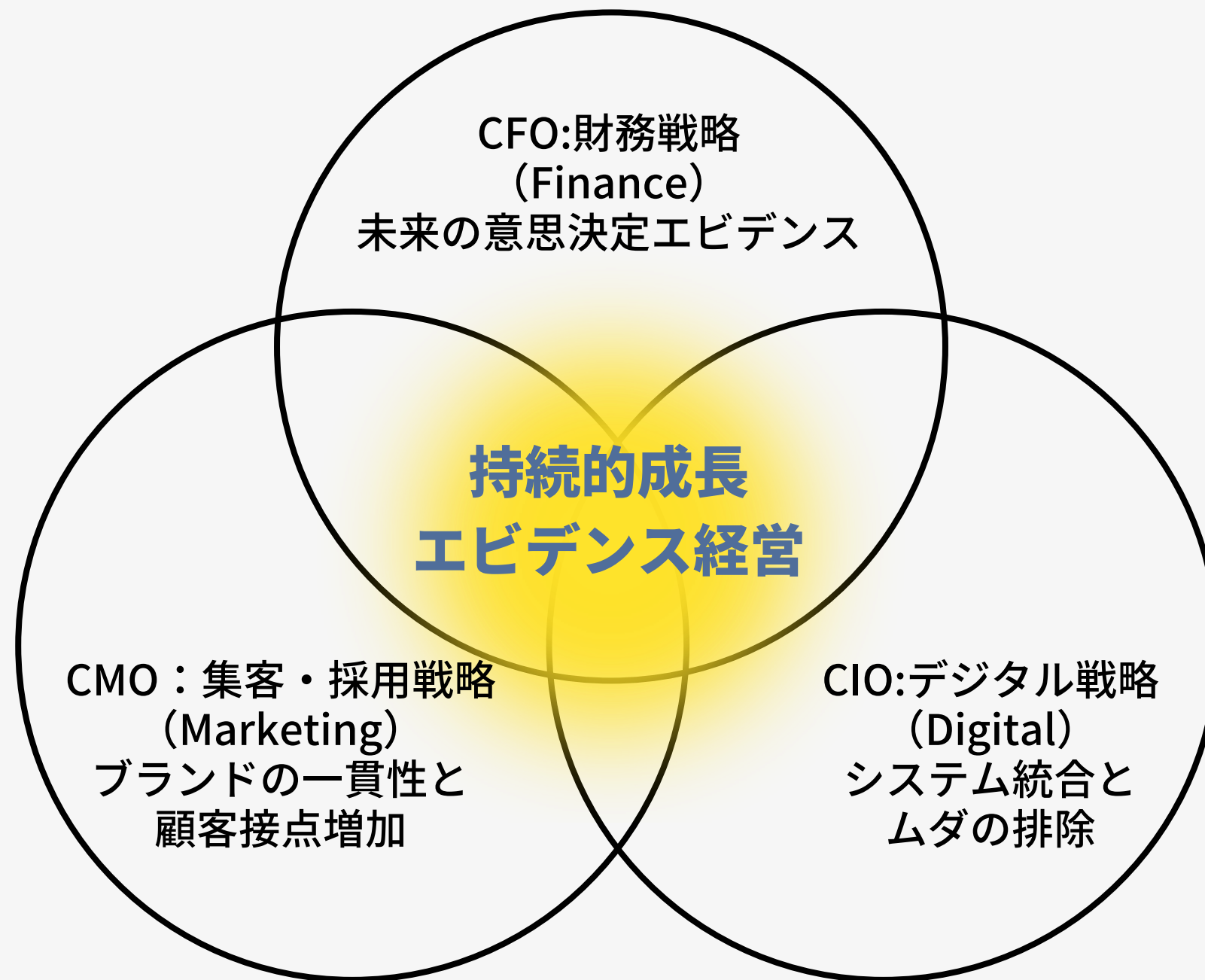
3.CIO領域 (IT・業務フロー)

システム分断とサイロ化の特定
見えないムダの発見
ITシステム診断



レゾナンスパートナーズ株式会社

「トリニティ・アプローチ」によるエビデンス経営の実装

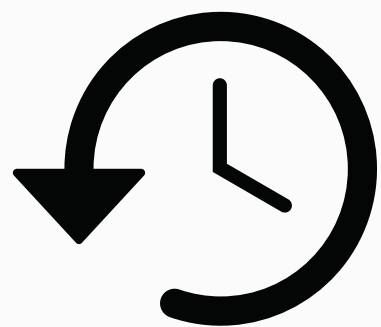


変革は単一の視点では成し得ません
この3つの領域を横断的に捉えることで
初めて本質的な課題解決が可能になります

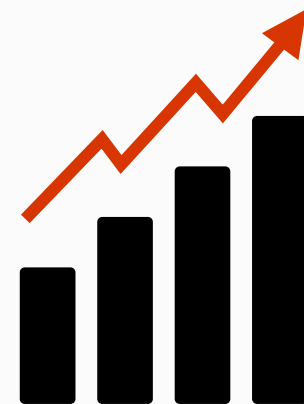
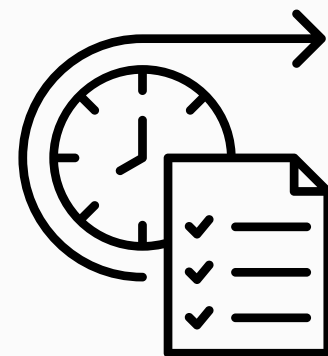
現代の企業成長において
これら3つの機能は「部署ではなく」
有機的に結合して機能する必要があります

CFO領域：数字を「過去」から「未来」へ

過去



未来



月次決算の高速化と キャッシュフローの可視化

現状診断

- ・事業別損益の精査、資金繰りを阻害する要因の特定など

変革内容

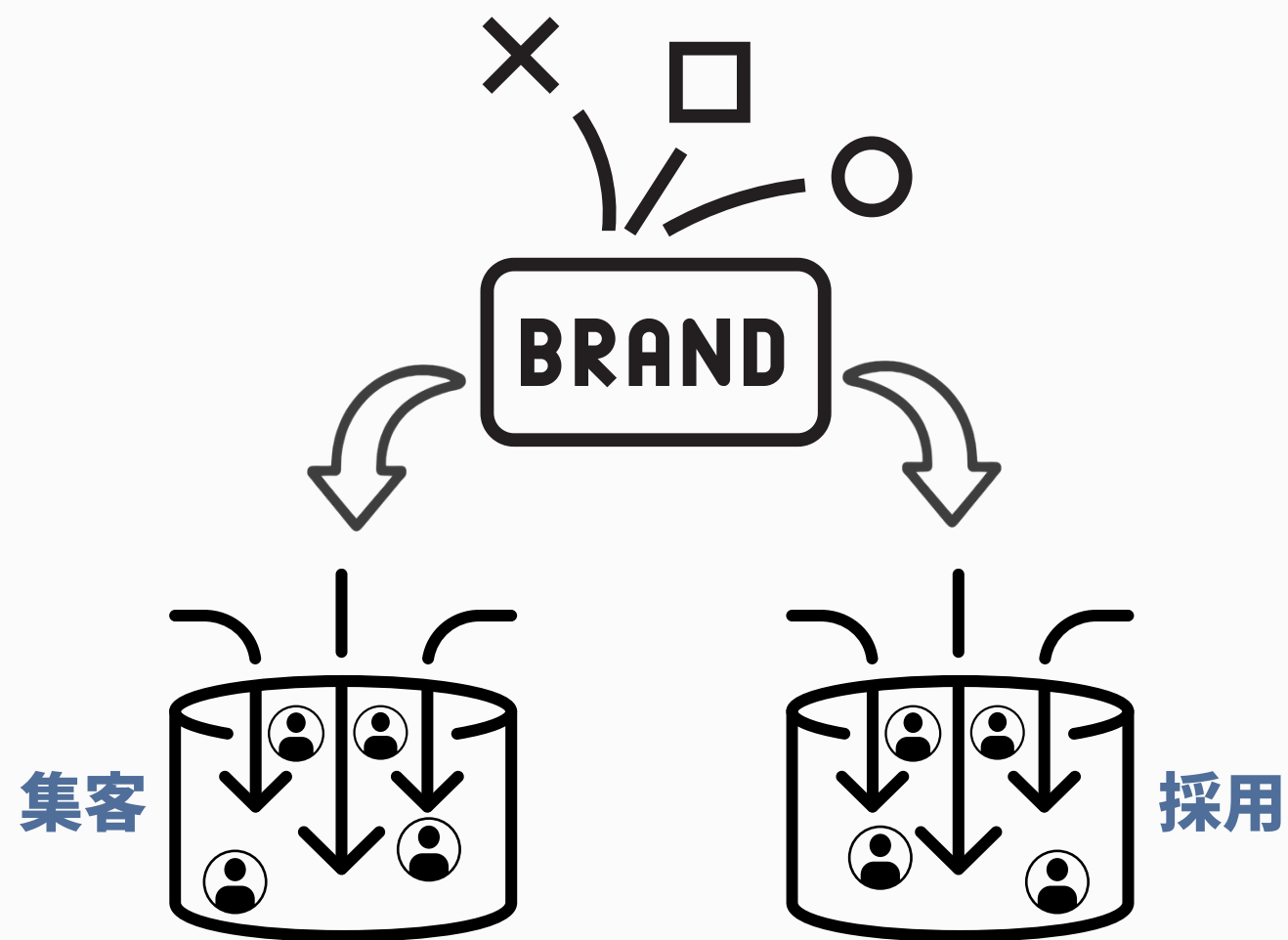
- ・リアルタイムな損益分析体制を構築

経営判断の「精度」と「スピード」を
向上させる「未来の意思決定エビデンス」を提供します



レゾナンスパートナーズ株式会社

CMO領域：選ばれるための「ブランディング」



集客と採用のストーリー統合

現状診断

- Web、SNS、求人票等の横断的調査によるブランド毀損のリスク排除

変革内容

- ブランディング施策の最適化とメッセージの統一

ブランドの穴を塞ぎ
投資対効果（ROI）の高い集客と採用を実現します

CIO領域：見えないムダを排除する「基盤」

before



after



経営診断でシステム統合

現状診断

- ・システムのサイロ化と属人化してしまっている業務の可視化

変革内容

- ・データの正規化、インフラ統合による「見えないムダ」の排除

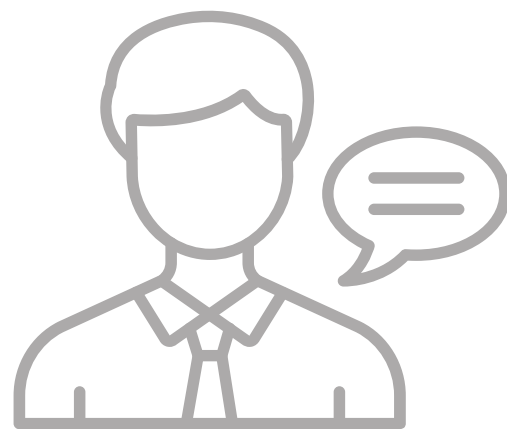
拡張性のあるIT基盤を構築し
効率的なオペレーションへ導きます



レゾナンスパートナーズ株式会社

解決策の再定義：「提言」から「実行」→「自走化へ」

従来型のコンサルティング



- 外部の助言者
- 部分最適
- レポート納品
- 実行はクライアント任せ

当社CxO実務伴走パートナー



- 経営者の右腕
- 統合変革・トリニティ対応
- 実務を遂行・自走化支援
- 現場オペレーションまで介入

投資対効果の最大化：フルタイム採用との比較

比較項目	フルタイムCxOを雇用	当社CxOパッケージ
コスト構造	重い固定費負担 (年収数千万×人数分)	必要な期間・ボリュームに 応じた最適投資
専門性の幅	特定領域に依存し、連携が困難	財務・マーケ・ITが統合された シナジー型の知見
即戦力性	組織文化への適合に時間を要する	経営診断と連携しているので 診断直後から課題解決に即着手可能
実行リソース	本人 1 名の能力に依存	280名のグループ力（技術・知見）の 活用が可能

【事例1：組織再編1/2】地域密着型・多角経営企業の持株会社化

【背景】

運輸事業を基盤に百貨店・旅行飲食・不動産などへ多角化

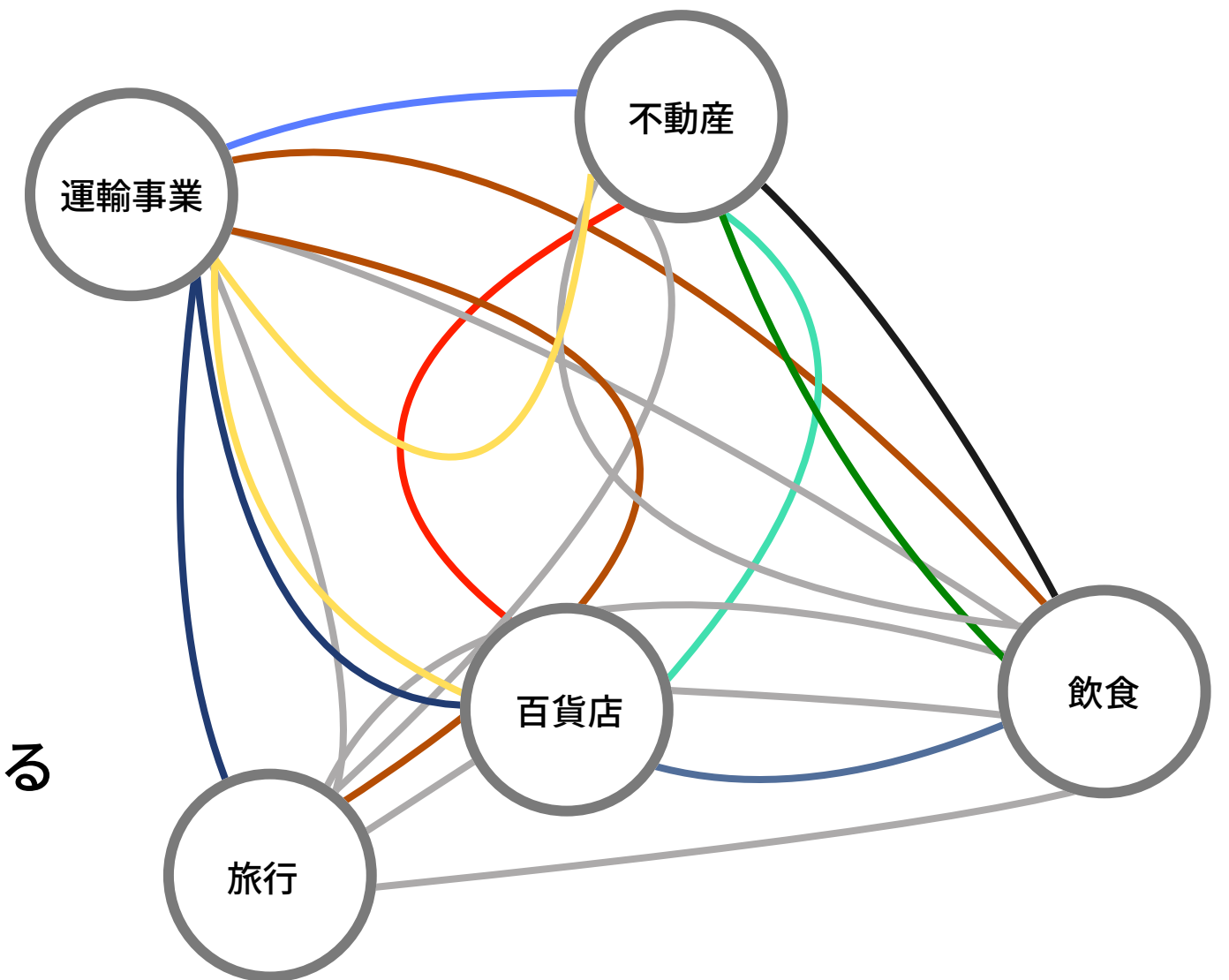
【課題】

グループ全体の「意思決定」「資源配分」「統制」が複雑化
人口減少に市場において経営管理体制の抜本的見直しが急務であった

【目標】

方針決定→（持株会社）と自立経営→（事業会社）の役割分担を明確化する

【複雑化・・・】



【事例1：組織再編2/2】

株式移転と会社分割によるリスク排除とコスト削減の同時実現

【完全子会社12社による共同株式移転】

持株会社体制を設立し機能を整理

【会社分割の実施】

グループ経営本部、各事業部（鉄道・自動車など）を法人ごとに明確化

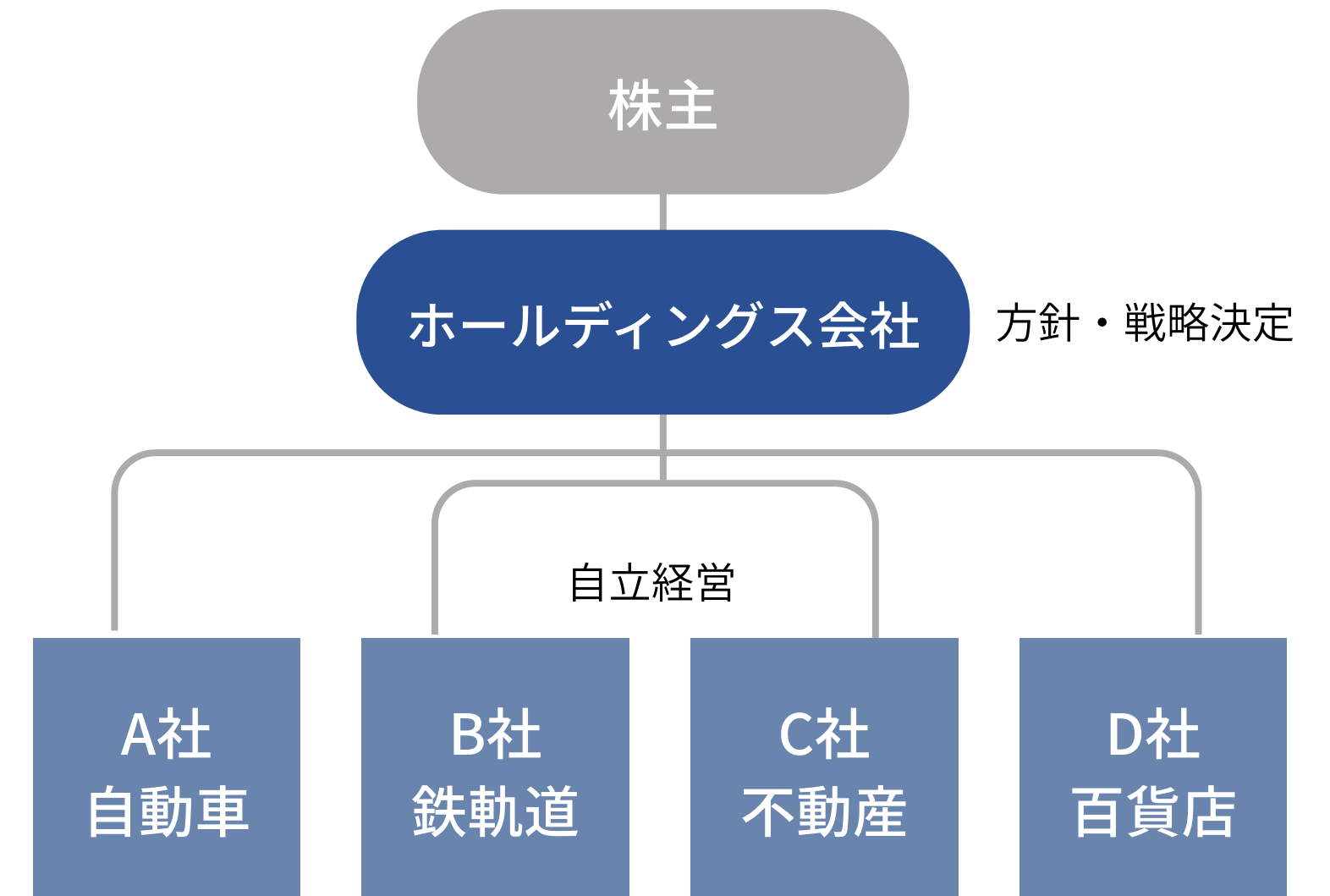
成果point

事業継続リスクの排除

株式移転に伴う全取引先契約の事前確認を完遂

税務メリット

会社分割スキームの採用により、住民税の均等割を削減



【事例2：資本政策1/2】 非上場会社の株主整理・完全小会社化

【状況】

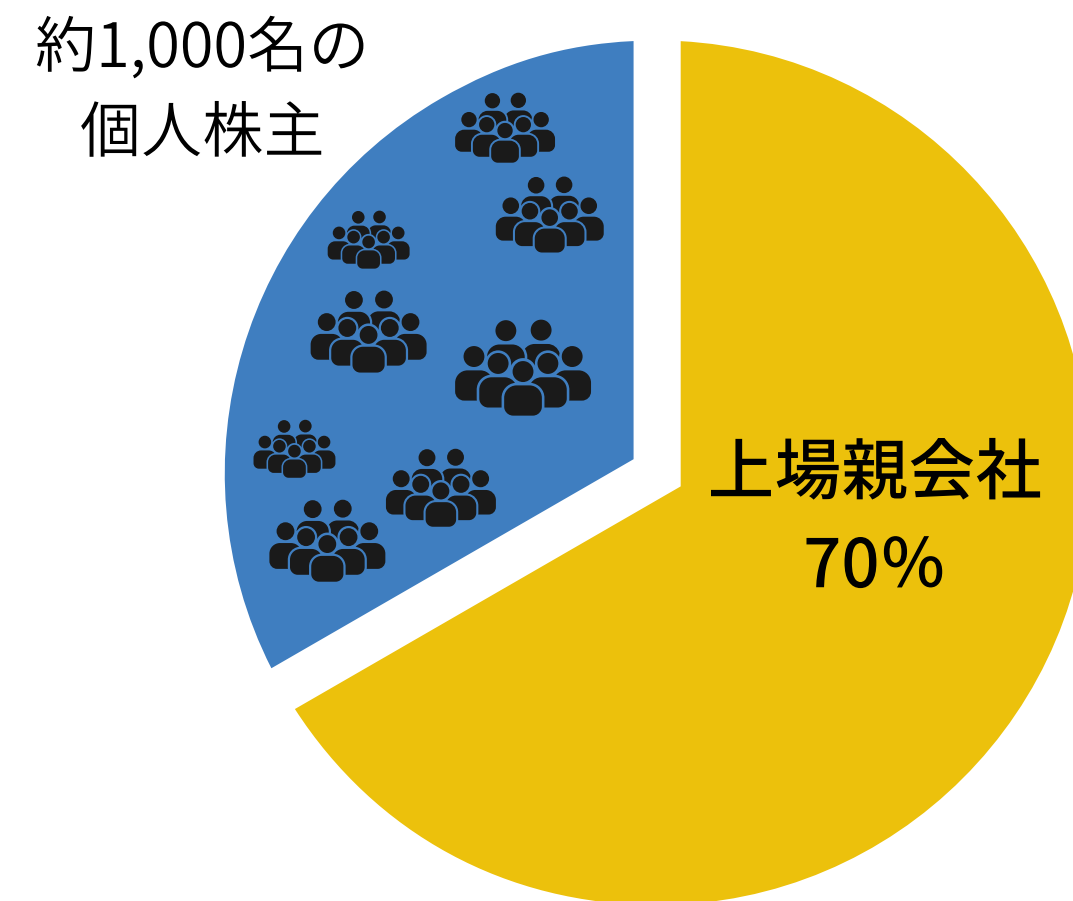
地元密着型経営の結果、1,000名の個人株主が分散して残存

【課題】

上場親会社（70%）と少数株主（30%）が併存
配当集約と意思決定迅速化のため完全子会社化が必要だが
社内にノウハウとリソースが欠落していた

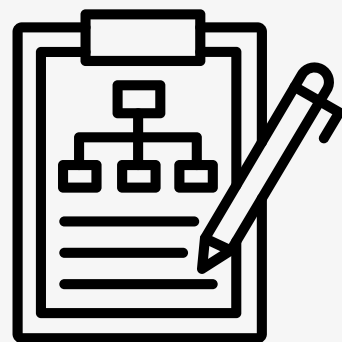
【リスク】

証券代行の負荷が高く、失敗すればレピュテーションリスクに直結する



【事例2：資本政策2/2】 非上場会社の株主整理・完全小会社化

1,000名超の株主対応・TOB実務を「チームで完遂」



1. スキーム設計

法務・税務リスクを整理し
非上場TOBの方針を策定



2. 体制構築

全株主対応のための電話窓口
（コールセンター）を設置
クレームや税務相談にも対応



3. 実務実行

通知書・封書の作成発送
承諾書の回収・管理を一括支援

成果：トラブルなく株主整理プロセスを完遂し、完全子会社化を実現
親会社・対象会社双方の事務負担を大幅削減



レゾナンスパートナーズ株式会社

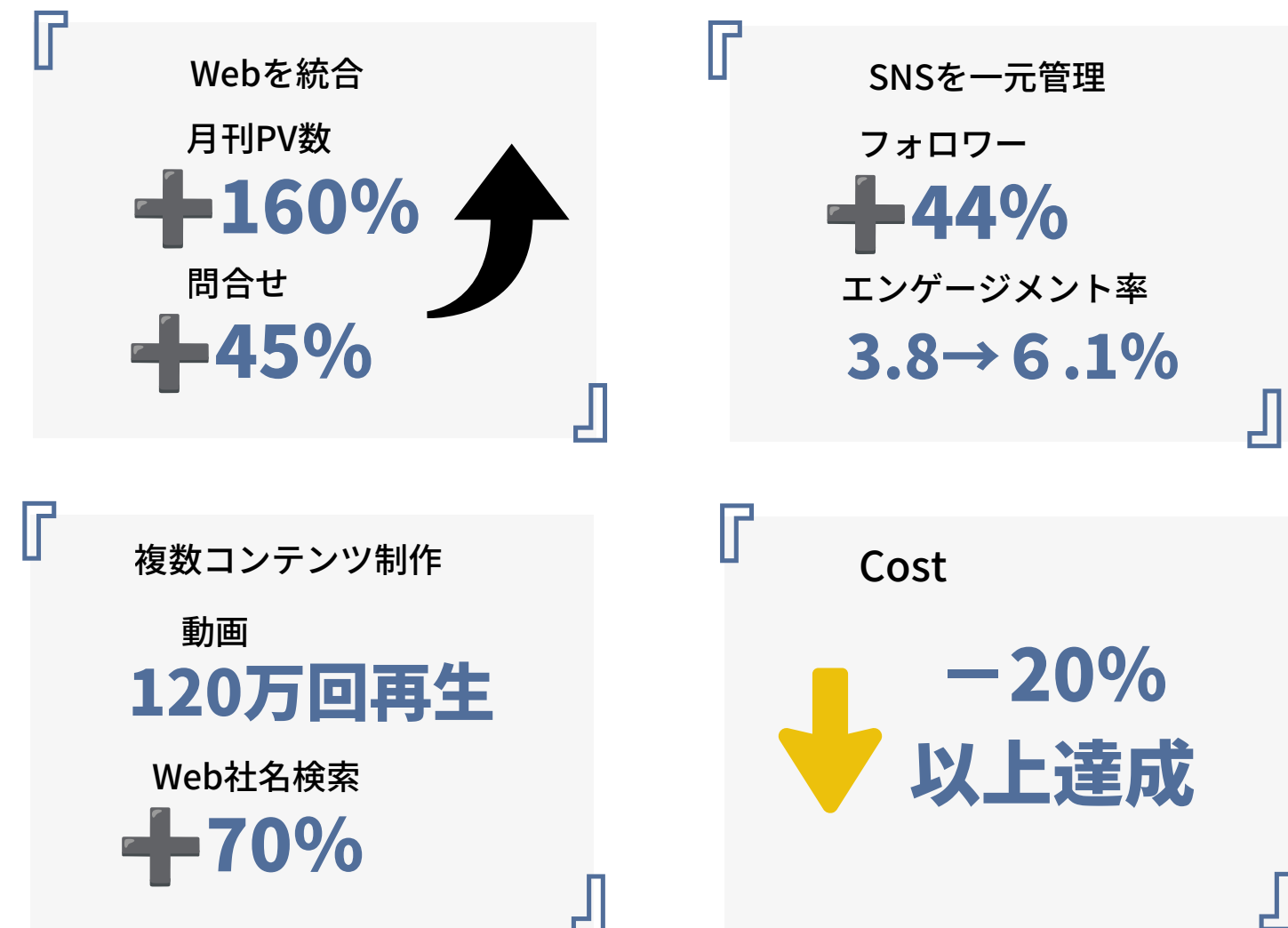
RESONANCE
PARTNERS

【事例3：グループブランディング】重複投資の解消とデジタル資産の統合

課題

- ① 6社で構成されるグループにおいて、各社が個別に広告・SNSを運用→同様の施策に重複投資が発生し、広告費が年々増加
- ② ロゴ・キャッチコピーなどのブランド要素が統一されておらず、グループとしての認知・価値が伝わりにくい状態
- ③ 顧客データは会社ごとに分散管理され、営業・問い合わせ対応に無駄な工数が発生
- ④ 販促は展示会・チラシ中心で、SNS・Webなどデジタル活用が遅れていた
- ⑤ 持株会社から「来年までに広告費を20%削減」という明確な経営指示が出されていた

成果



【事例4：課題解決アプローチ実績例】

業界	課題	施策	成果
製造機器メーカー	展示会依存 新規開拓不足	業界別LPの設置 技術資料（WP）配布	資料ダウンロード数+55% 新規リード46件
運送・物流	属人的営業 Web活用不足	MAツール導入 エリア別のLP設置	Webからの反響10倍増 テレアポ獲得率3倍超
建設業	検討期間の長期化 エビデンス提示不足	現場の動画コンテンツ 用途別でのLP設置	背溶断成約率+30% 資料ダウンロード→商談化3倍

【事例5：ITガバナンス】 グループシステム標準化とセキュリティ強化

課題

【背景】

各社独自のシステム導入により、保守コストの増大
セキュリティリスク・ガバナンス不全が発生

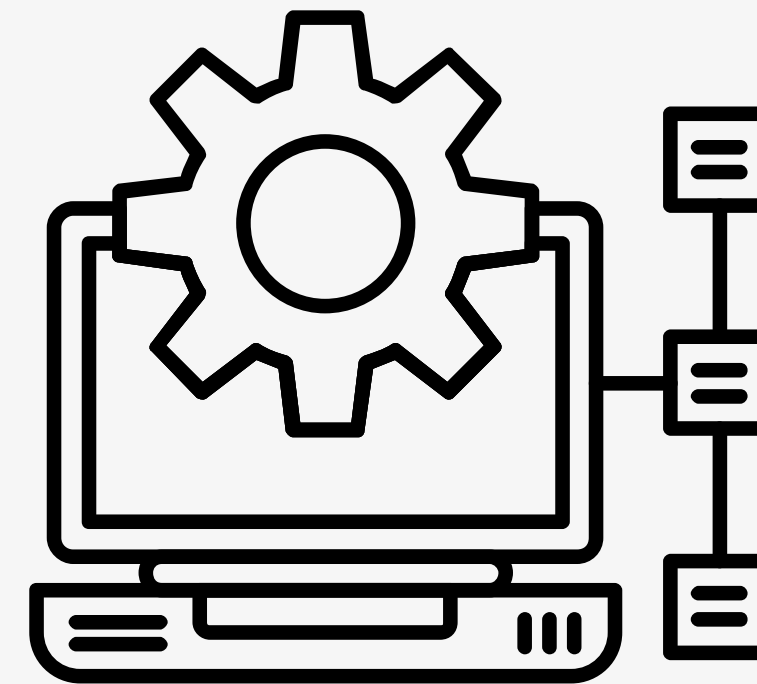
【対策】

基幹システム（ERP）統合：
会計・人事・購買を標準化パッケージに統一

インフラ共通化：
クラウド（Microsoft365、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策
共通ガイドライン策定

成果



1/3

効率化：
データ統合により
経営レポート作成時間短縮



-50%以上

リスク低減：
セキュリティインシデント発生率



-20%

コスト低減：
グループ全体のIT管理コスト

「個」ではなく「チーム」で
中小企業経営のあらゆる課題に最適な解を



一人の天才に頼るのではなく、各領域（経営・財務・マーケ・IT）のスペシャリストがチームを組成
戦略を描くだけでなく、実務（各種調査・関係者ヒアリング・システム移行・コンテンツ制作）まで
完遂する「実行力」が私たちの強みです

まずは、貴社の「複雑化・分断」等のお悩みをお聞かせください



レゾナンスパートナーズ株式会社