セキュリティを
経営者の手に

経営伴走型セキュリティ対策サービス



RESONANCE
PARTNERS

IT・AI活用を進めるほど、セキュリティは経営での把握・思考・判断が求められる

1 成長のための IT・AI 活用

AI・クラウド・データ活用は、生産性・顧客価値・収益性を左右する経営テーマ。

2 現場・ベンダーに残る守りの領域

一方で、それを安全に使うためのセキュリティは、現場担当者や既存ベンダー任せでブラックボックス化。

3 経営が把握すべき領域としてのセキュリティ

会社の守りは、経営者が状態を把握し、改善方法を志向し、優先順位を判断できる領域にあるべきもの。



これからの要点

成長を支える守りを、経営の判断領域へ戻す。

本報告書は貴社の検討目的のみに使用され、RESONANCE PARTNERSの書面承諾なく、複製・引用・第三者への開示を禁じます。

難解なセキュリティの情報を経営判断に使える形にする

課題の再定義

問題は、対策が足りないことではない。

すでにある対策や
現状把握・課題認識を
経営判断に活用できていない

思想・目標

セキュリティの主導権を、
経営の側に置く。

経営者が見て判断できる七つの領域

IT資産・SaaS
何を使い、何を管理できているか

アカウント・権限
誰が、どの情報にアクセスできるか

防御・ログ
導入済み対策は機能しているか

従業員行動
社員は安全に
IT・メール・AIを使えているか

脆弱性・改善
危ないところから直せているか

投資判断
何へ投資し、何を見送るべきか

外部説明
説明できる記録・証跡があるか

経営判断に使える形へ



※セキュリティ経営ダッシュボードイメージ

本報告書は貴社の検討目的のみに使用され、RESONANCE PARTNERSの書面承諾なく、複製・引用・第三者への開示を禁じます。

経営伴走型セキュリティ対策サービス（基本）

基本サービス（サブスクリプション型）

経営壁打ち
意思決定支援

→

運用整備・証跡化
判断材料を生む実務

→

月次インサイト
経営指標への翻訳

基本サービス	提供内容
セキュリティ経営壁打ち（意思決定支援）	新規ITツール導入・取引先要望・既存ベンダー提案・投資判断の評価、優先順位づけ、やること／やらないことの整理、判断記録（意思決定ログ）の作成
セキュリティ運用整備・証跡化	IT資産管理、ヘルプデスク、アカウント・端末管理支援、運用記録の整備、現場課題の吸い上げ(人月での提供)
経営向け月次インサイト（簡易レポート）	経営者が見るべき指標の仮置き、月次の簡易レポート（一枚紙）、改善状況の可視化、判断待ち項目の整理

本報告書は貴社の検討目的のみに使用され、RESONANCE PARTNERSの書面承諾なく、複製・引用・第三者への開示を禁じます。

経営伴走型セキュリティ対策サービス（オプション・スポット）

オプションサービス（サブスクリプション型）

オプション	提供内容	位置づけ
セキュリティ経営ダッシュボード	月次インサイトで蓄積したデータをもとにした可視化ダッシュボードの段階的構築、指標の自動集計	運用が回りデータが蓄積した先での拡張。「最初から重くしない」方針の到達点として位置づける。
教育・標的型メール訓練	役員・管理職・従業員・協力社員への社内セキュリティ教育・標的型メール訓練、結果分析、部門別フィードバック、再訓練設計	人こそが最も脆弱な存在であり、セキュリティにおいて最も費用対効果が出やすい領域。従業員の行動変革が会社全体の守りの力になる。
内部SOC	セキュリティ装置のアラート監視・精査、異常検知時のトリアージ（危険度判定・優先順位づけ）、初動対応支援、月次の検知状況報告	アラートを「鳴りっぱなし」にせず、見るべきものを見て、動くべきときに動ける体制を社内に持たないままで実現する。検知・対応の記録は月次インサイトと外部説明用の証跡に接続する

スポットサービス

オプション	提供内容	位置づけ
脆弱性管理	脆弱性診断、優先順位づけ、改善管理、再確認	AI時代におけるセキュリティのキーワードは「Keep Clean」。危険なところを見逃さずに回収し続けることが求められる。
セキュリティソリューションの設計・構築・導入	UTM、EDR、MFA、バックアップ、資産管理、メールセキュリティ、ログ管理等	必要性が明確になったものだけを、過剰投資にならない形で最適な形で導入する。
経産省SCS / ISMS / Pマーク取得支援	現状整理、規程・証跡整備、運用設計、評価・審査対応、改善支援	取引先要求や制度対応が必要になった際、日々の伴走で整えた運用記録・証跡を活用する。

本報告書は貴社の検討目的のみに使用され、RESONANCE PARTNERSの書面承諾なく、複製・引用・第三者への開示を禁じます。

弊社の位置づけと導入効果

置き換えではなく、経営判断のためのセカンドオピニオン・伴走サービス

役割の整理

既存ベンダー

システムを動かすプロ

運用・保守・障害対応など

レゾナンスパートナーズ

評価・統制するプロ

経営的妥当性と投資判断

導入後の変化

任せている

対策・契約・運用が分かれており
経営判断に使いにくい

判断できる

状態・優先順位・投資判断を
経営者が語れる

中立的な立場での経営判断の支援



本報告書は貴社の検討目的のみに使用され、RESONANCE PARTNERSの書面承諾なく、複製・引用・第三者への開示を禁じます。

効果を測るためのトライアルサービス

有償スポット

セキュリティ経営セカンドオピニオン

内容	既存の対策・契約・IT資産が経営的に妥当かを、中立の視点で棚卸し
形態	有償スポット（２～３週間）、ヒアリングベースの診断・助言
効果	７領域の現状サマリ（月次インサイトの初号）／強化すべき論点／改善ロードマップ
費用	30万（税別）※2026年8月時点での価格

IT資産・SaaS　アカウント・権限　防御・ログ　従業員行動　脆弱性・改善　費用妥当性　外部説明

セキュリティを、経営者の手に。まず、現状棚卸しから始める。



本報告書は貴社の検討目的のみに使用され、RESONANCE PARTNERSの書面承諾なく、複製・引用・第三者への開示を禁じます。

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

RESONANCE
PARTNERS