

社外CIOを紹介、指南

エグゼクティブ層の職業紹介や人材サーチ（スカウト）事業などを手掛けるサーチファーム・ジャパン（本社・東京都千代田区、武元康朗社長）は、社外CIO（非常勤の最高情報責任者）サービス始めた。主に情報システムの専門家が不在の中小企業を対象に、専門的なIT（情報技術）の人材を社外CIOとして派遣する。グループ会社のSFJソリューションズ（川上暁生社長）が業務を担当する。「中小企業にとっても、CIOを常時雇用する負担がない。社内CIOのニーズや、立ち上げるまでの短期的なニーズもあると思っている」と話す川上社長に聞いた。

皆さまも業者、それぞれが考えている思いと現実とのギャップをなんとか防ぎたい。取り持つ人が絶対に必要だという考えからこのビジネスを立ち上げた」

◇ ◇

第三者の立場でとりまどめるのだが、「まず、お客様の代弁者でなければならぬ」と思っている」と語る。「お客様の業務を知り、その上でお客様が気付いている課題を把握するとともに、お客様はまだからこ見えぬ課題を洗い上げて表沙汰にして、まず課題を共有する。そして課題を共有するだけでなく、予算感や現状、経営者の考え

顧客企業と業者を取り持つ

「情報管理の重要性が急速に高まっている中、CIOの効果は大きい。常駐できない企業も少なくない。特に、情報システムの危機管理対策や災害対策に取り組む中小企業が増えているものの、専門部署を設置し、常時雇用するには企業の負担が大きくなり、失敗もできない。企業のIT環境を把握し、どこからどのように取り組めば良いかなど、ほご然とした相談も含め、フレキシブルにアドバイスできる専門家が求められている」という。

新しいサービスは、サーチ

あきお
暁生氏

かわかみ
川上 社長



必要な場面だけ
必要な時間だけ
必要なサービス

ファーム・ジャパンと契約を交わす。ヘッドハンティングなどで獲得した専門のIT人材を紹介してもらうことができる。

システムは、「自動更新の毎月払いで、1週間に1回、1か月に1回、隔週、隔月など、依頼内容に適したペースでシステム構築や情報管理についての指導も受けられる」。難易度にもよるが、月1回の定期訪問で20万円から、週1回であれば80万円からを基本とする。

2012年3月までに30社の契約を目指している。

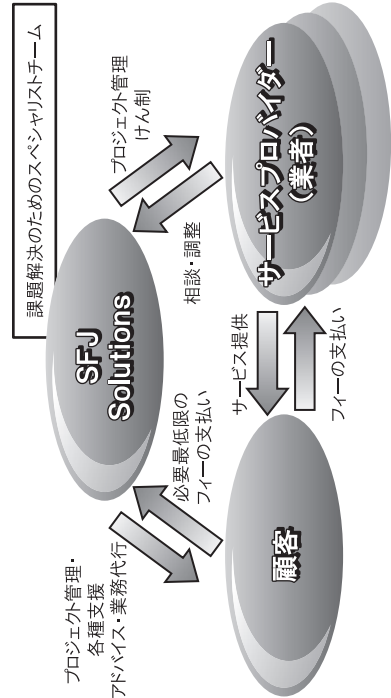
◇ ◇

川上社長は、SFJソリューションズのビジネスキートン

ードとして「MaaS (Management as a Service)」を挙げる。「コンサルティングはしない。プロジェクトリーダーとして依頼企業の社内外のプロジェクト管理を担当する。必要な場面だけ、必要な時間だけ、必要な業務サービス、会社経営に必要で具体的に現実的なノウハウを提供する」。まぎしく、コンサルティングではなく、管理業務をサービスとしてアウトソーシングする。

今回の社外CIOサービスも例外ではない。

「私は、皆さまもサービスプロバイダー（業者）、SFJソリューションズという三角関係のビジネスを作るのがベストだと考えている。お



SFJソリューションズ