

Reminus

CTOの業務代行サービス 「Reminus CTOパートナー」 のご紹介

非エンジニア創業者向け | SaaSスタートアップの技術・採用・組織を支援

本資料のサマリー

- スタートアップの課題とReminus CTOパートナーが解決できること
- Reminus CTOパートナーのプラン比較
- 事例紹介

こんな課題をお持ちではありませんか？

「技術のことはよく分からないが、背中を預けられるエンジニアがいない…」そんな現状にモヤモヤしている

- Go-to-Marketやファイナンスなどビジネスサイドに集中したいが、技術について背中を預けられるエンジニアがおらず、実現可能な事業計画になっているか不安を感じることはありませんか？

「今いるエンジニアが突然辞めてしまったら、事業が止まってしまうのでは…」という不安がある

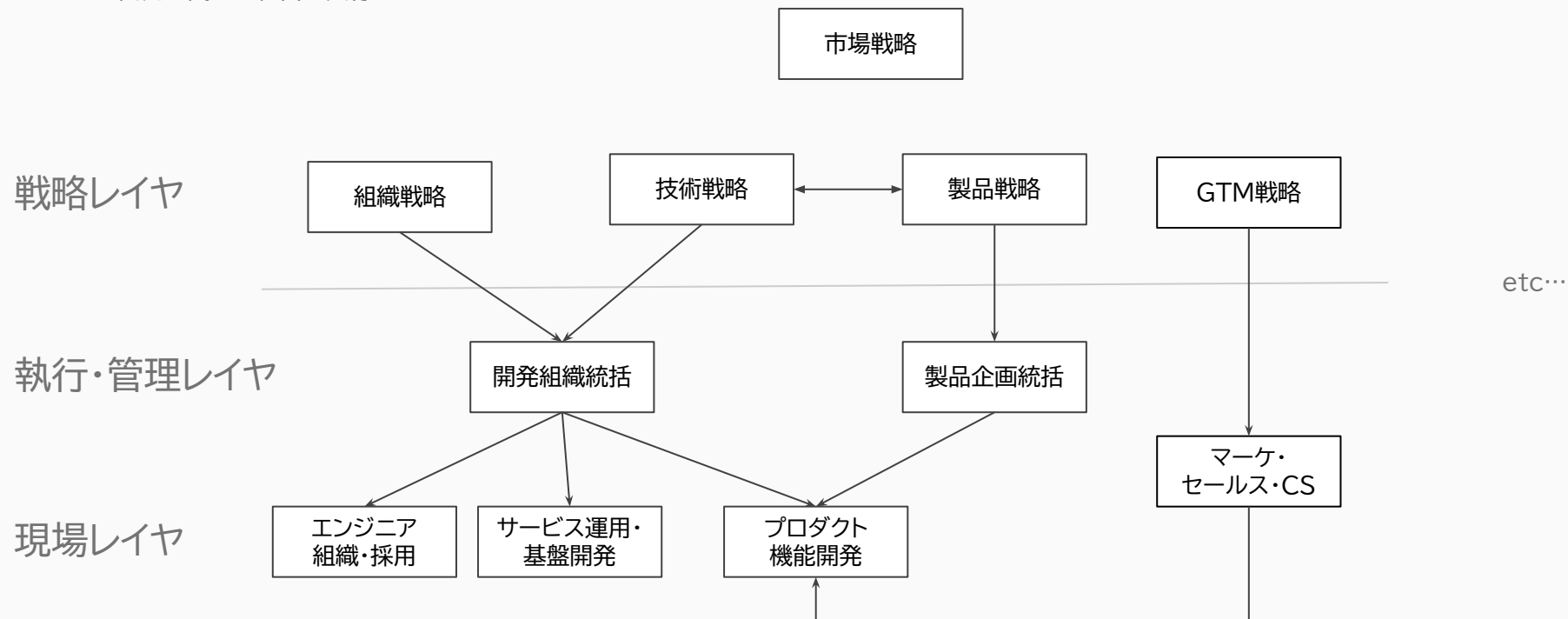
- 特定のエンジニアに技術や知識が集中しすぎていて、その人が退職した場合に開発が滞るリスクや、技術的なブラックボックス化を懸念していませんか？開発組織の見える化・仕組み化をしたいと思いませんか？

「エンジニアを採用したいけど、良い人材の見分け方も、育て方も分からない…」と感じている

- 採用すべきエンジニアスキルの判断がつかない、もしくは採用したエンジニアの立ち上げ方が分からず、チームのパフォーマンス向上やメンバーの定着に悩んでいませんか？

課題整理用シート

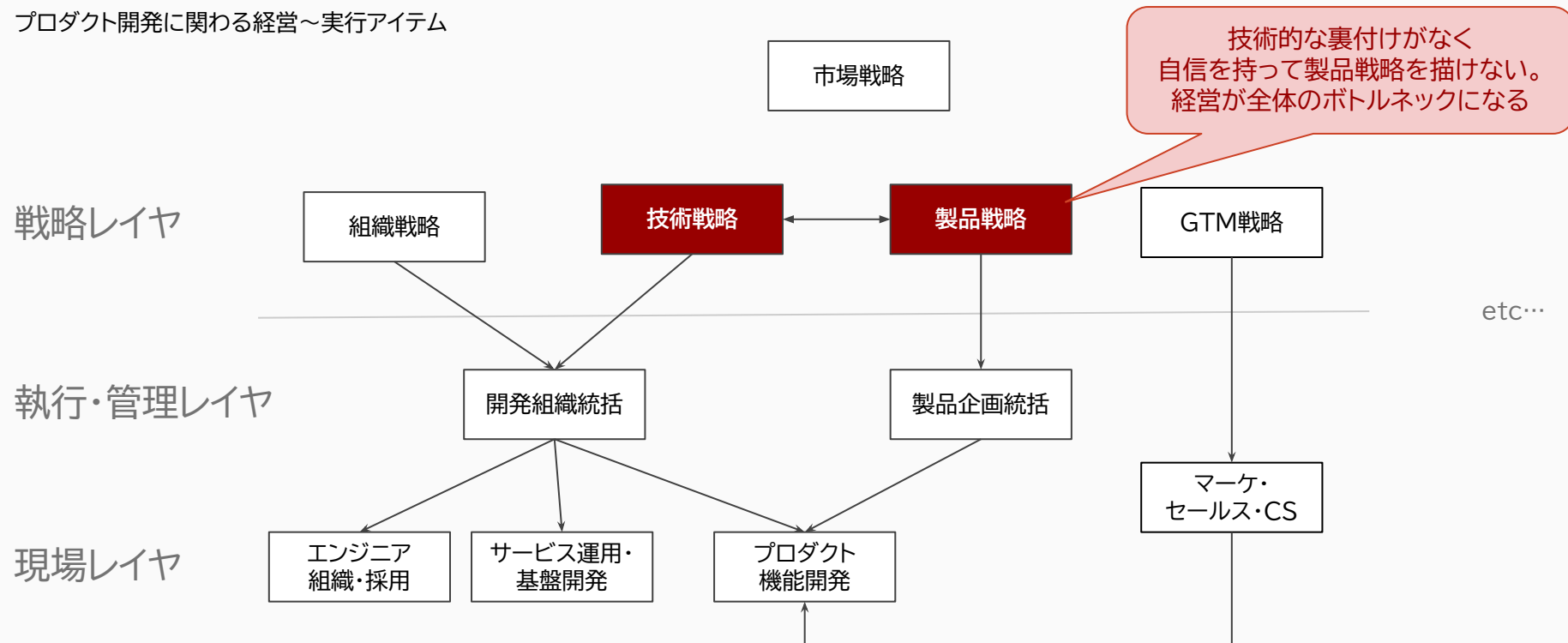
プロダクト開発に関わる経営～実行アイテム



こんな課題をお持ちではありませんか？

例1...技術がわかる経営メンバがおらず製品戦略が立てづらい

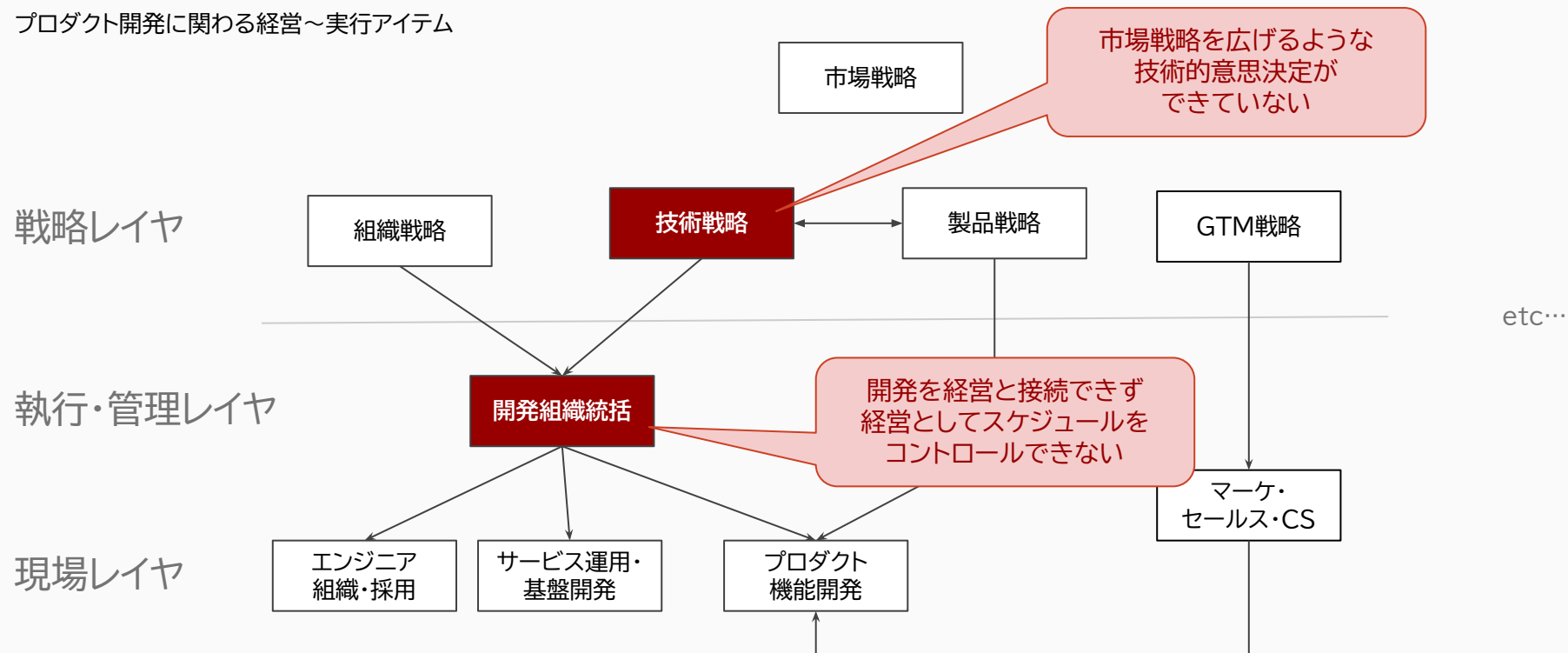
プロダクト開発に関わる経営～実行アイテム



こんな課題をお持ちではありませんか？

例2... 自社特性踏まえた技術的意思決定や、短期的な開発コントロールができない

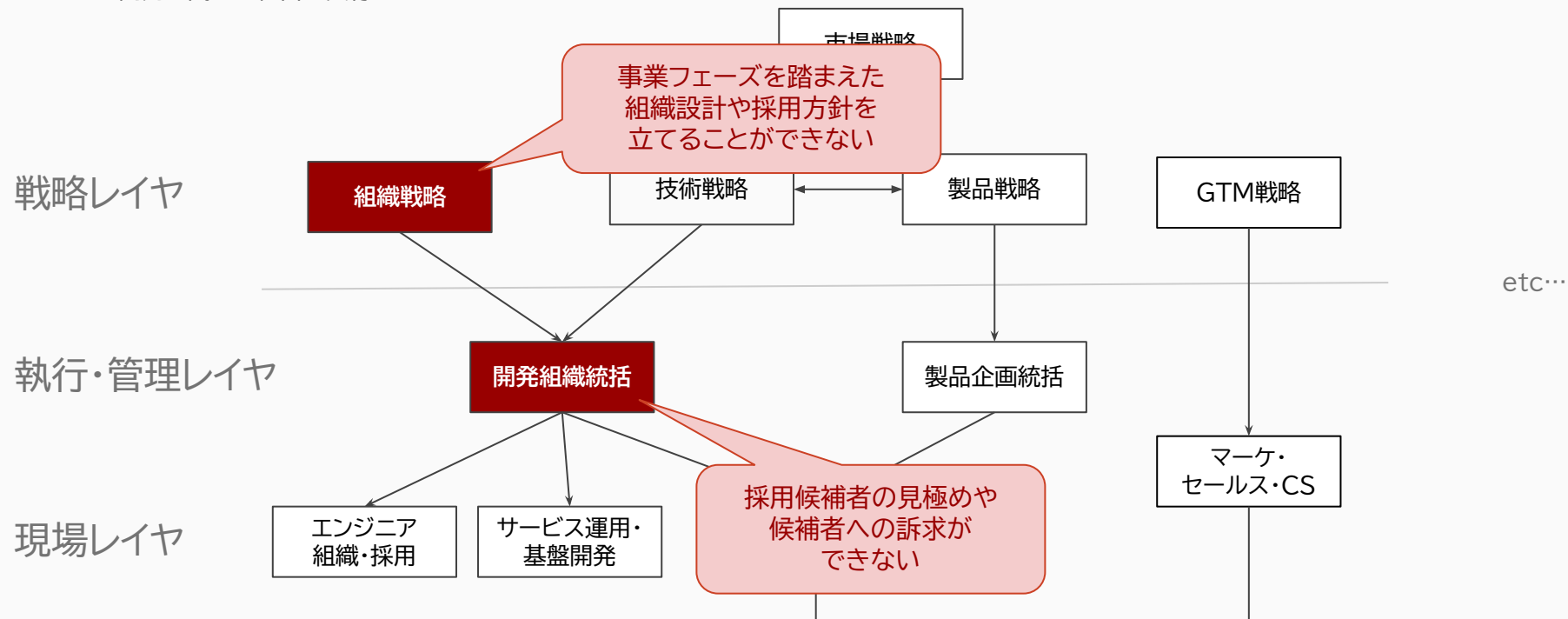
プロダクト開発に関わる経営～実行アイテム



こんな課題をお持ちではありませんか？

例3...組織の構造や採用方針の立案、候補者の見極めや訴求ができない

プロダクト開発に関わる経営～実行アイテム



Reminus CTOパートナーがあなたの経営に技術を持ち込み、
市場戦略とプロダクトにレバレッジを効かせます。

貴社の強み・存在意義

市場・
製品戦略

Go-to-Market組織

提供サービス・プロダクト



Reminusのレバレッジポイント

技術

開発組織

エンジニア採用



戦略から実行まで、速度と実現性を最大化

事業の成長にともない、課題の質も変化していきます。
Reminusは、各フェーズに応じた最適な支援を通じて、成長の障壁を取り除きます。



各フェーズの課題に応じたReminus CTOパートナーの3つのプランをご用意しています。
技術・採用・組織の観点から、貴社の成長を伴走支援します。

		Starterプラン	Earlyプラン	Growthプラン
料金(税抜)		月 40 万円	月 60 万円	月 90 万円
主な支援対象		現場	経営・戦略レイヤ	執行・管理レイヤ
プラン概要		技術と採用のアドバイザー。経営～現場の技術・採用課題への壁打ちやレビュー	経営に技術を持ち込む。戦略の意思決定加速と精度向上	戦略起点の執行伴走。技術・組織・採用全体の統括と推進
ご支援領域	技術	技術的な方向性の壁打ちやレビュー、日々の課題への定期相談	技術戦略の立案、製品戦略の壁打ち、開発プロセスと開発生産性の設計	技術施策の運用と進捗管理、製品ロードマップの策定支援
	組織	-	組織体制設計、職能設計、組織マネジメントの仕組み立案	マネジメント施策の運用管理、開発プランニングのファシリ、カルチャー醸成
	採用	スカウト文面や採用チャネル、開発組織立ち上げの定期相談	採用戦略とプロセスの設計、JD設計、ツールやチャネル選定	採用PDCA管理と推進、スカウト送信リード、選考での見極めや訴求支援
サービス内容		<ul style="list-style-type: none"> ・定期相談 週1回 45分 ・スポットMTG 月2回目安 ・必要に応じてレビュー 週1時間目安 	<ul style="list-style-type: none"> ・定例 週1回 1時間 ・スポットMTG 月2回目安 ・戦略立案、計画作業 週2時間目安 ・Slack Connect 	<ul style="list-style-type: none"> ・定例 週1回 1時間 ・スポットMTG 月3回目安 ・必要に応じて会議体ファシリ ・施策運用や進捗管理 週4時間目安 ・貴社Slackへの参加

組織レイヤと専門性のマトリクスから、課題の大きい象限をご検討ください。
プランごとの支援内容をベースとしつつ、課題の分布に応じて柔軟にご提案いたします。

	戦略	執行・管理	全般(経営～現場)
技術	技術戦略で 市場・製品戦略を 広げる	システム全体の設計や 技術ロードマップ	全般的な悩みの 定期相談
組織	組織体制の最適化	開発のコントロール	
採用	事業計画ふまえた 採用方針・計画	採用計画の実行、 候補者の見極め	



Earlyプラン



Growthプラン



Starterプラン

事例紹介: Zaimo株式会社様

経営管理SaaSで創業後、MVP構築でシード調達成功。
シリーズA調達に向けてエンジニア6名の組織まで拡大。



The image shows a promotional graphic for Zaimo.ai. At the top right is the Zaimo.ai logo. Below it, the text 'シードラウンド資金調達' (Seed Round Fundraising) is displayed. In the center, the amount '約1億円' (Approximately 100 million yen) is written in large green characters. Below this, the text '次世代経営管理プラットフォーム | 経営管理AIエージェント' (Next-generation business management platform | Business management AI agent) is shown. At the bottom, there are logos for 'delight ventures', 'DEEP(ORE)', '十光院' (Jikkōin), and 'East Ventures'. The background features a photo of four team members (two men and two women) standing and sitting, some holding small Zaimo.ai mascot figures.

課題

- 経営陣に経営に技術視点を持ちづらい
- SaaS化対象業務が複雑で設計ができない
- SaaS開発の組織運営や採用のノウハウがない

支援内容

- コアとなる事業計画機能の技術戦略立案
- 採用プロセスの設計、JDの設計
- 組織設計、ロードマップ策定支援

効果

- MVPトラクションでシードでの資金調達達成
- ロードマップ進行により有料ユーザー早期獲得
- 開発組織を立ち上げエンジニア6名まで拡大

資料をご覧いただきありがとうございました。

Reminus CTOパートナーにご興味を持っていただけましたら、お気軽にご相談ください。



問い合わせフォーム

Webサイトからご連絡いただけます

reminus.co.jp/#contact



Spir

直接お打ち合わせ設定いただけます

[link](#)



DMでのお問い合わせ

下記リンクより直接日程調整いただけます

https://x.com/reminus_pr



メール

下記メールアドレスまでご連絡ください

sumiren@reminus.co.jp

担当者が迅速にご対応いたします。お気軽にご連絡ください。