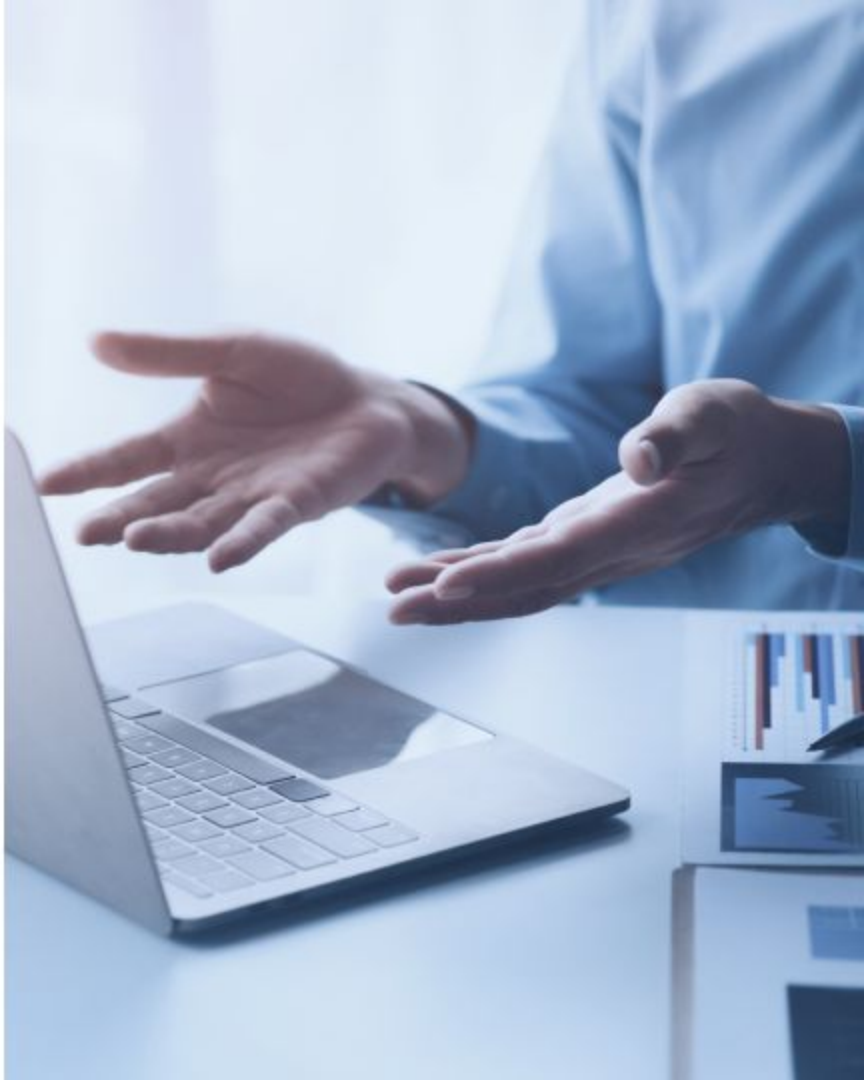
サービス紹介資料・活用事例集

ビザスク

想定顧客ヒアリングから
プロの伴走支援まで、
企業の事業づくりに貢献する
ナレッジプラットフォーム



Our Mission

知見と、挑戦をつなぐ

私たちは、世界で1番のナレッジプラットフォームをつくります。
様々なニーズにつなぐことで、実際に経験したことで得られた
知識や意見を、知見として価値最大化します。
組織、世代、地域を超えて、知見を集めつなぐことで、
世界中のイノベーションに貢献します。

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

会社概要

社名

株式会社ビザスク ／ VisasQ Inc.

所在地

東京都目黒区青葉台4-7-7
住友不動産青葉台ヒルズ1F・9F

代表者

代表取締役CEO 端羽英子

従業員数

613人（2024年11月末）

沿革

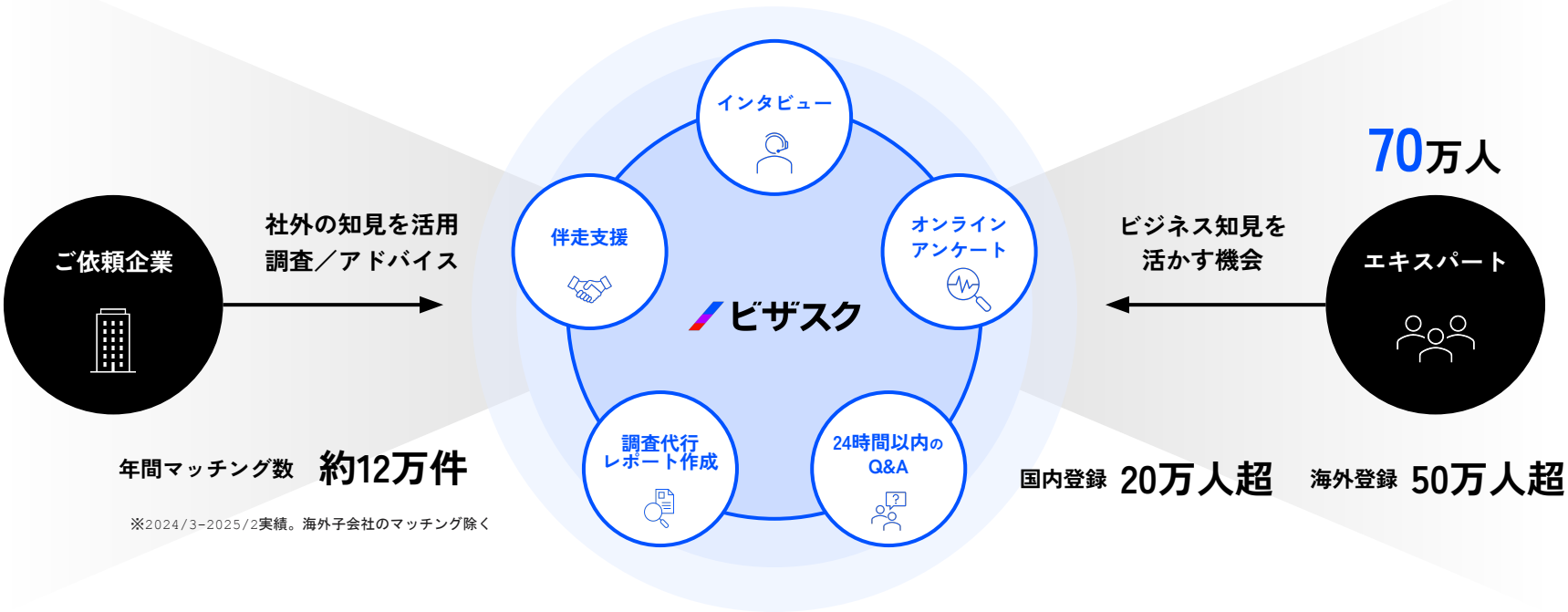
2012年	創業
2013年	経済産業省「多様な人活支援サービス創出事業」採択、「ビザスク」正式リリース
2016年	日本の人事部「HRアワード」2016 優秀賞受賞
2018年	オンラインアンケート調査サービス「ビザスクexpert survey」リリース 経済産業省 第4回「日本ベンチャー大賞」経済産業大臣賞（女性起業家賞） J-Startup企業に選出
2019年	製品・技術のアイデア公募サービス「ビザスクweb展示会」リリース
2020年	東証マザーズ（現東証グロース）に上場、シンガポールに子会社を設立 社外取締役・監査役マッチングサービス「ビザスクboard」リリース
2021年	米国同業Coleman Research Group, Inc.を買収 実働型の伴走支援サービス「ビザスクpartner」、調査代行サービス「ビザスクreport」リリース
2022年	日本スタートアップ大賞2022（審査委員会特別賞）
2025年	エキスパート数：国内外70万人突破

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビジネスモデルのご紹介

- ビジネス領域に特化した日本有数のナレッジプラットフォーム
- あらゆる業界/職域を網羅する知見データベースを構築し、企業の課題とエキスパートの知見を様々な手法でスピーディーにマッチング



© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

多くの企業に浸透している『情報インフラ』

- 業界・部署・部門を問わず様々なご依頼に対応
- 新規事業における想定顧客理解・参入検討市場の市場構造把握・事業開発のアドバイス収集

コンサルティングファーム

- 戦略／会計／ IT系ファーム
  - ・全社／事業戦略 ・M&A戦略／PMI
  - ・ビジネスDD ・事業再生
- シンクタンク

TOP10 80%+

金融機関

- PEファンド
- アクティブ運用ファンド
- メガバンクを含む銀行
- 日米欧証券会社
- 政府系金融機関

150+

大手事業法人

B2B系事業会社の新規事業／研究開発／経営企画／デザイン部署を中心にご利用

TOYOTA, Panasonic, MITSUBISHI ELECTRIC Changes for the Better, NEC Orchestrating a brighter world, FUJITSU, HITACHI, TOSHIBA, AGC, TEIJIN, Nitto Innovation for Customers, FUJIFILM Value from Innovation, OMRON, RICOH, KONICA MINOLTA, HITACHI Reliable solutions, AsahiKASEI, 日本触媒, TORAY, SB Innoventure, KDDI Tomorrow, Together, ZEON, 東京海上日動, SOMPO, LIXIL, TOTO, idemitsu, 小野薬品工業株式会社, freee, LION 今日を愛する。, KIRIN よろこびがつなぐ世界へ, Asahi, Marubeni, 東京メトロ, EXAWIZARDS

1800+

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

部署毎のご利用シーン

サービスを使い分けながら、以下のような利用シーンにてご利用頂いております。

新規事業／研究開発／デザイン部署

- 顧客課題／ニーズに関する顧客ヒアリング
- 業界構造などに関する有識者ヒアリング
- 事業KPI／ロードマップ策定における壁打ち
- 保有技術／製品の用途探索調査

経営企画部

- 投資検討前の有識者への業界動向調査
- 社内向けレポート作成に向けた有識者ヒアリング
- 中期経営計画の策定における調査／分析のサポート

マーケティング／営業部署

- 顧客層への製品評価等に関するヒアリング
- ステークホルダーへの業界動向に関するヒアリング
- 事業戦略策定／プロジェクト実行への有識者による伴走支援
- 販路拡大に向けた営業顧問の活用

その他

- 業務課題解決に向けた他社先行事例のヒアリング
- 業界知見の習得や人材育成を目的とした研修の実施
- 新規事業提案制度の設計・実行の伴走的なサポート

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

よくご相談いただく課題の例

新規・既存事業

想定顧客理解

- 想定顧客の業務プロセス理解およびペインを特定したい
- 事業アイデアに対するニーズがあるか、仮説検証をおこないたい

参入検討市場の市場構造把握

- 競合/ステークホルダー含めた市場構造や今後の動向を把握したい
- 期待される市場規模を定量的に算出したい

事業開発のアドバイス収集

- 事業計画やKPIを策定するにあたって、有識者のノウハウを獲得したい
- ロードマップ策定において、有識者に壁打ちしたい

研究開発

保有素材や技術の用途探索

- すでに保有している素材の強み/特徴を活かして、新規マーケットを開拓したい

エンドユーザーの動向把握

- サプライチェーンの上流工程に位置していると把握しづらい「顧客の顧客」の動向を収集し、スピーディーな開発に活用したい

技術的課題の解消

- 社内に知見が不足しているニッチな技術的課題解消のため、専門家や企業OBから技術的サポートを受けたい。

その他のシーン

デューデリジェンス

- 投資検討業界の技術開発動向や規制整備の動向について把握しておきたい

人事制度改革

- 新たな人事制度を導入するにあたり、同規模企業における先行事例を把握しておきたい

社員向け研修

- 新規事業開発に必要な知識をインプットする研修として、経験豊富な方をお招きして勉強会を開催したい

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクが選ばれる3つの特徴

1. ワンストップで「あらゆる業界・職域」にスピーディにコンタクト
2. 多様なニーズに対する多様な知見提供の手法
3. 安心安全なプラットフォーム

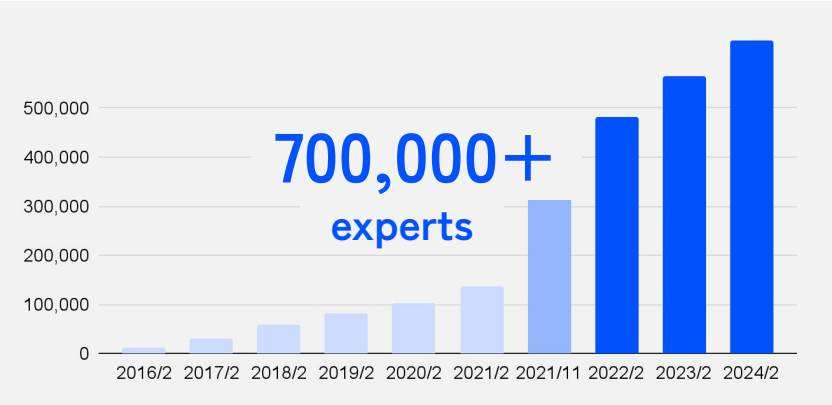
- スピーディーに知見にアクセスいただくことによる業務効率化
- 取り入れる知見の幅を広げることによる「判断の質」の向上

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

世界190ヵ国70万人の知見が集まる、国内最大級の知見のプラットフォームを構築

VISASQ / COLEMAN

- 2021年11月、米国Expert Network Service大手であるColeman社を買収し、幅広い国内外への情報・知見へのアクセスが可能
- 登録者の過半数が外国人という、グローバルなプラットフォームを提供

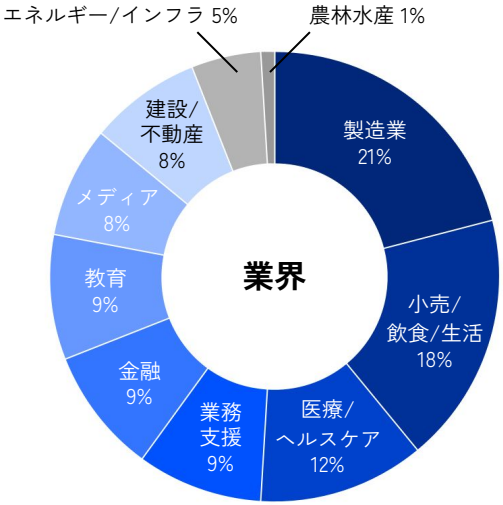


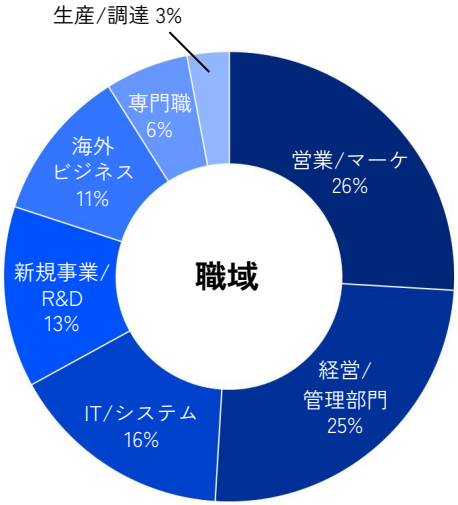
Confidential

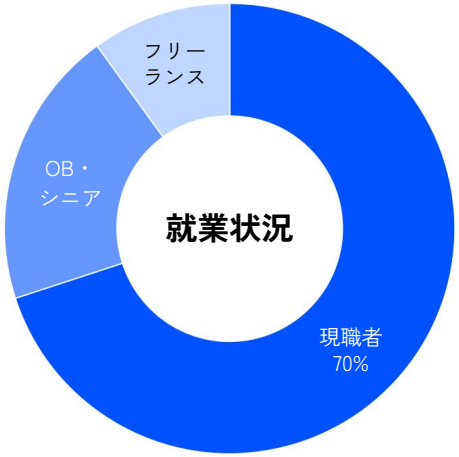
© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

国内エキスパートの特徴

- 国内最大級の**日本人エキスパート20万人**を突破
- あらゆる業界・職域を網羅したデータベース
- 現職者が7割、直近の課題に合わせて最適なエキスパートをご紹介





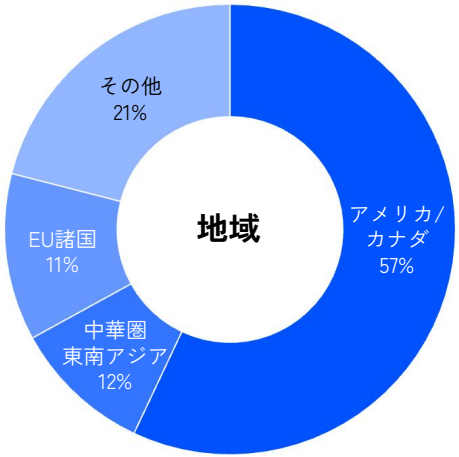


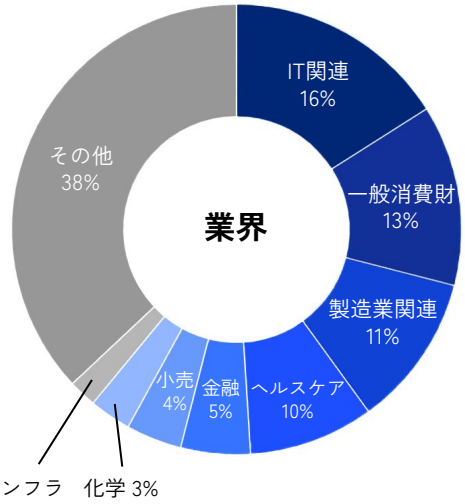
Confidential

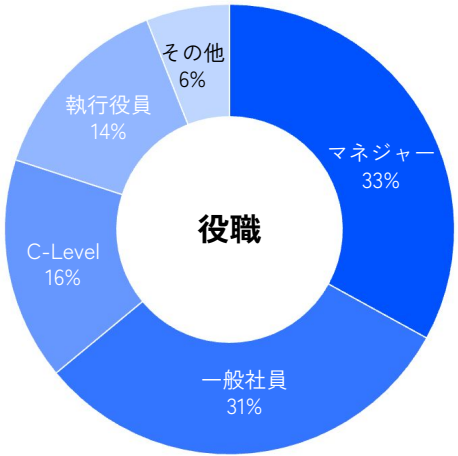
© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

海外エキスパートの特徴

- **190ヵ国 50万人**超のエキスパートが登録
- 欧米の大手企業はじめ、中小企業、スタートアップなども幅広く上位役職者が多数在籍
  - IT、半導体、電子機器、ヘルスケア、金融、小売等の大手企業から、地元の中小企業までカバー
- アジア（東南アジア諸国・中国）およびその他の地域における新興企業や現地系企業の上位役職者も多数在籍
  - EV自動車、電池、AI技術、半導体製造、小売、IT等の企業までカバー







Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクのサービスラインナップ

事業フェーズや組織の状況に合わせて、適切なサービスをワンストップで提供可能です

ご支援形態	サービス	概要	費用
リサーチ支援	ビザスクinterview	1時間の有識者**インタビュー調査**	10万円～/回
	ビザスクexpert survey	ビジネス領域に特化した**オンラインアンケート調査**	70万円～/回
	ビザスクnow	5名以上の有識者からクイックに回答が得られる**24時間Q&A**	10万円/回
	ビザスクweb展示会	保有技術や素材の用途探索に使える**「アイデア募集」**	50万円/回
	ビザスクreport	調査の設計から実行、**レポートの作成/納品**まで一気通貫でご支援	100万円～/回

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクのサービスラインナップ

事業フェーズや組織の状況に合わせて、適切なサービスをワンストップで提供可能です

ご支援形態	サービス	概要	費用
社外人材活用支援	ビザスクproject	エキスパート**チームを組成**し課題解決策の**策定～実行**までご支援	100万円～/月
	ビザスクpartner	エキスパートとの**業務委託**による伴走支援	25万円～/月
	ビザスクtech	IT人材における**PM/PMO**のマッチング	25万円～/月
人材育成	ビザスクL&D	インタビューを活用した**研修プログラム**	200万円～/回
取締役採用	ビザスクboard	**社外取締役、監査役**のマッチング	年収相当額の50%

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

安心安全なプラットフォーム

ヒアリング内容

ヒアリング可能な内容

- 業界情報、個社のポジショニングや特徴（強みなど）、その他一般的に公開されている情報（経営者が対外的に発表しているような事業戦略・注力分野等）

ヒアリング出来ない内容

- 個社の機密情報（開示されていない詳細事業戦略や開発内容、取引先情報、部署毎の売上やコスト構造等の未公表の財務・経理情報等）

守秘義務

クライアントの守秘義務

- エキスパートからヒアリングした内容は秘密情報ではないため、原則自由にご活用可能。但し誰から聞いたのか、については守秘義務あり

エキスパートの守秘義務

- 秘密保持を含む利用規約への同意を義務付け。クライアントに対し機密情報を含む非公開の情報を提供しない旨についても規定
- 初インタビュー実施前及びその後定期的に、エキスパートにトレーニングを実施。インタビュー実施前の留意事項の中でも周知徹底

競合性チェック

コンフリクト・マネジメント

- クライアントと競合するリスクが有る企業の現職者の方のご紹介依頼は、インタビュー内容に問題がなくても不可
- 現職者に代わり、過去在職者や類似経験者などの適切な方をご紹介

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクinterviewのご紹介

ビザスクinterviewとは？

弊社案件担当（プロジェクトマネージャー）が、個人の持つ知見と企業のビジネス上の課題をマッチングし、**1時間からの対面／Web会議によるビジネス課題の相談**ができる仕組みです。

必要なときに聞きたいことだけを手軽に相談ができるので、新規事業や業務改善の課題を抱える企業や各種調査を行う企業が幅広く活用しています。

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクinterviewの4つの特徴

スピーディーな候補者選定

ご依頼から候補者リストの提出まで通常3〜4営業日とスピーディーにご対応。
時間をかけずに迅速なインタビューの実施が可能です。

インタビューをすぐ行いたいというお客様には最短24時間以内もご対応。

充実のサポート体制

弊社営業担当とリサーチャーが専任担当として、調査をフルサポート。

「誰からインタビューすべきか悩んでいる…」といった場合でも、目的や背景から逆算した幅広いスコープをご提案し、適切で無駄のない調査をサポートします。

ニッチ領域から海外まで幅広く対応

国内最大級のエキスパートデータベースを保有。

ニッチ領域の有識者やアメリカ・アジアを始めとする世界各国のグローバルな登録者データベースで国内外のあらゆる調査に対応可能です。

ミスマッチを防ぐスクリーニング

リストアップした候補者のご経験に不明瞭な点がある場合でも、事前のスクリーニング質問を行うことで、最適な有識者とのマッチングをサポートします。

知見のミスマッチを防ぎ、安心してインタビューに臨めます。

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

依頼から実施までのフロー

案件担当プロジェクトマネージャーがインタビューの実施に向けてサポート。

ご依頼

専用依頼フォームからご依頼ください

- 対象業界・企業
- エキスパートの属性
- 想定される質問
- 期限　　など

事前すり合わせ

案件担当として1名プロジェクトマネージャーをアサインします

- クイックにweb会議やお電話・メール等でご依頼内容の認識すり合わせ

候補者探索 スクリーニング

リクエストに基づき、候補者探索・事前スクリーニングを実施します

- 基本の経歴情報の確認
- 想定される質問に対する回答可否の確認
- 詳細な職歴／経験有無の確認

候補者リストご提示

通常3～4営業日で候補者リストをご案内します

- お急ぎの場合は1～2営業日でのリストご提示も可能（要相談）
- 追加の探索やスクリーニング等のご要望等がございましたらご相談ください

インタビュー確定

ご希望のエキスパートとのインタビューを最終調整します

- 実施方法、日時等の最終調整
- 実施確定後は両者をメールでお繋ぎ
- 実施当日まではメールで資料共有等が可能

費用　未発生 → 発生

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

精度を高めるスクリーニングプロセス

- 細やかな候補者のスクリーニングにより、精度の高いマッチングを実現
- 案件担当プロジェクトマネージャーがスクリーニングをサポート
- スクリーニングは実施判断において重要なステップのため、通常1〜2回実施

ご依頼	候補者リストアップ	スクリーニング	対象者のご選定
ご依頼事項をお伝えください ● 対象業界／エキスパートの属性 ● 想定される質問 ● 期限 など	候補者のリストアップ ● 通常3〜4営業日 （お急ぎの場合はご相談ください） ● 略歴／経験に基づく	リクエストに基づき候補者を絞り込み ● 質問内容に対する回答可否 ● 詳細な職歴／経験有無	● インタビュー対象者を選定いただきます

スクリーニングのイメージ

Q1. 製造ラインにおける設備予防保全 IoT サービスについて、採択に携わった経験はあるか？---> A. Yes

Q2. 実際に利用したことのあるIoTサービスは？---> A. ■■社AAA、△△社BBB、××社CCC

Q3. 予防保全 IoTサービスの各社の強み／弱みについて回答可能か---> A. □□業界向けのサービスについては、要求スペック／価格などの観点から回答可能

Q4. 上記背景となる経験はどのようなものか？---> A. 設備予防保全・予知保全に関する事業所内全体のIoT導入について、生産計画及び、顧客からの内示を視野にいれ、現場責任者として採択／運用に携わってきた

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

候補者リストアップ - クライアントポータル

候補者を3〜4営業日でリストアップして、ご提案させていただきます。
ビザスクスタッフとのやり取りも専用ページ上から行うことが可能です。

絞り込み

カテゴリーやステータスで対象者を絞ってご覧いただくことが可能です

候補者No

ビザスクスタッフとコミュニケーションする際に「A01」などとお伝え頂くとスムーズです

インタビュー単価

チケットプランのお客様はチケットでの消費となります（1枚＝1万円）

経歴

ビザスクへ登録のご経歴情報を記載しています

経験の詳細

ご対応可能な領域やご経験詳細等を記載しています
※ご登録情報が限定的な場合は別途確認を行います

コメント機能

エキスパートの経歴の確認や、日程調整依頼など、ビザスクへのコメントを入力できます
※エキスパートに送信されるわけではございません

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクの他サービスとの比較

	ビザスクreport	ビザスクinterview	ビザスクlite
概要	調査の設計から実行、 レポート納品まで一括でご支援	エキスパートインタビューを 弊社スタッフが**フルサポート**	手軽にエキスパートインタビュー ができるWEBサービス
費用	都度お見積もり	平均 10万円~/ 時間 （謝礼/手数料込） ※事前購入チケット制	参考 5万円 / 時間 （謝礼/手数料込）
リサーチ可能な エキスパート	ビザスクに登録している**全エキスパート** （国内および海外）		ビザスクliteにプロフィール公開中の 国内エキスパートのみ検索可能
サービス内容	● 貴社とお打ち合わせの上、調査設計から弊社側で対応 ● 提携パートナーがインタビューなど各種調査をおこない、分析/示唆出し ● ご要望に合わせた成果物（議事録/調査レポート等）を納品	● 専任スタッフがエキスパートのリストアップ～スクリーニング～インタビューセットまで全て対応 ● **過去のマッチングデータも活用し、最適な方をすぐにご紹介** ● 海外現地の外国人エキスパートのご紹介も可能（通訳手配も可）	● 依頼者ご自身でエキスパートを検索、または公募機能で募集

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスク

FUJITSU

富士通株式会社様

活用事例の詳細はこちら

新規事業提案制度支援

「楽しいお買い物」を実現するため顧客の課題ととことん向き合う
フラットなユーザーヒアリングが事業アイデアのピボットへ

課題・背景

- toCメーカーを対象としたサービスを検討
- 想定顧客課題の解像度が低い

アプローチ

- 対象：飲料メーカー等の消費者向けメーカーへ向けヒアリングを実施
- 詳細：業務プロセスと業務内容/課題/サービスへのフィードバックなど

ハイライト

- スピード感、かつ有識者数も豊富でとても助かった
- 顧客課題の優先順位付けができた

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

日本触媒

株式会社日本触媒様

活用事例の詳細はこちら

研究開発／業界動向調査

知りたいのは“顧客の顧客”のニーズ
収集した一次情報を活かしてマーケットイン型の研究開発を推進

課題・背景

- マーケットニーズを把握した上で開発テーマを設定したい
- サプライチェーンの上流に位置するため、顧客の課題が見えづらい

アプローチ

- 対象：開発テーマの市場有識者やエンドユーザーなど
- 詳細：市場動向／エンドユーザーの課題／技術課題

ハイライト

- ニッチなテーマでもふさわしい方をご紹介いただけて驚いた
- 直接アクセスするのが難しいエンドクライアントのニーズを拾えた

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスク

Orchestrating a brighter world

NEC

日本電気株式会社様

活用事例の詳細はこちら

新規事業／ユーザーインタビュー

NECの新規事業開発を支えるスポットコンサル
自社ではアプローチが困難な層にもビザスクならすぐに出会える

課題・背景

- 新ツールの開発の仮説検証において想定顧客の意見を聞きたい
- 取引先へのアプローチもできるが、窓口が異なるためリーチしにくい

アプローチ

- 対象：ユーザーとなり得る企業の研究者
- 詳細：実際のお困りごと／価格の受容性

ハイライト

- 8名へのインタビューを実施し、スピーディに検証ができた
- 価格の受容性や実際の顧客の困りごとなど知りたい情報が把握できた

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスク

sojitz

New way, New value

双日株式会社様

活用事例の詳細はこちら

海外調査／投資リサーチ

海外のニッチな領域にも手が届く
スポットコンサルでM&Aが従来よりも効率的に

課題・背景

- M＆A案件におけるビジネスデューデリジェンスの効率化を図りたい
- 初期の仮説構築の際、新規事業領域では自分達の知見が不足している

アプローチ

- 対象：投資検討市場の有識者
- 詳細：事業展開したい海外エリアの市場調査が実現

ハイライト

- 初期段階でクリティカルな情報が得られ、効率的に意思決定が進んだ
- リーチしにくい海外の特定企業の従業員等にも直接話が聞けて便利

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

その他サービスのご紹介

ビザスク expert survey

業界／役職／経験等を詳細に指定して複数のエキスパートから回答を得られる、Webアンケートサービスです。
記述式が中心なので定性情報を効率よく収集できます。インタビューと比較し、1人あたりの単価を抑えて幅広い調査が可能です。

スケジュール・費用感

国内調査
- 2〜3週間程度で納品
- 70万円〜
- 平均30名20問／115万円

海外調査
- 1〜1.5ヶ月程度で納品
- 30名／180万〜

ご依頼・初回お打ち合わせ

調査要件をすり合わせ
- 対象者条件
- 設問内容
- 希望人数　等

対象者選定
- リサーチ＋事前スクリーニングを実施
- スクリーニング結果から対象者を選定ください

設問設計
- 専任チームがサポートしながら設問設計を行います

お見積もり・ご発注
- 回収予定人数と設問の確定後、お見積書を発行
- ご発注後はアンケート画面作成/確認完了後、配信開始

アンケート回答回収・結果の共有
- 別途有料にてサマリーレポートを作成します。
- 回答者の中から気になる対象者にインタビューも可能

費用 …… 未発生 …… 発生 →

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスク

ご提供物イメージ（ローデータ）

※オプションでサマリーレポート（有料）のご提供も可能です。

パネル属性を確認するための事前設問（無料）

本設問（記述式メイン）

	■事前設問						■本設問										
	Q1）スマートファクトリー化に関して、どのような業界で携わっておりますでしょうか。最も当てはまるものを1つご選択ください。	Q2）本調査へのご回答の背景となる組織についてお伺いします。売上規模についてお伺いしますので、以下の選択肢の中から１つだけお選びください。	Q3）先ほどのご回答の背景となる部署について、以下よりご選択ください。	Q4）ご回答の背景となる役職について、以下よりご選択ください。	Q5）ご回答の背景となる経験年数について次の選択肢の中から１つだけお選びください。（単一選択）	「その他」をご選択の場合、内容についてご記載下さい。	Q1）製造業におけるスマートファクトリー化への取組状況についてお伺いします。次の選択肢より、当てはまるものを1つご選択ください。＊ネアンケートの「事前設問」でご回答いただいた組織を想定してご選択ください。	「A）既に取組を実施している」をご選択された方にお伺いします。 Q2-1）取組状況について、現在のご状況に最も近いものを１つご選択ください。	Q2-2）先程ご選択いただいた取組を実施している設備・製品について、項目に沿ってご記載ください。		Q2-3-1）スマートファクトリー化を行った目的として、現状の課題として最重視されていたものを1つご選択ください。	「その他」をご選択の場合、内容についてご記載下さい。	Q2-3-2）先程現状の課題として最重視する選択肢をご選択いただいた背景について、当時のご状況を踏まえて20字以上で具体的にご記載ください。	Q2-4）現在実施されているスマートファクトリー化施策について、下記項目に沿ってそれぞれ20字以上で具体的にご記載ください。		
									■対象設備	■データ取得に使用している機器				■当初定めていた目標	■実際に得られた効果	■施策成功のキーになると考えるポイント
1	自動車	1兆円以上	生産部門として	部長	現職あるいはOBとして1年以内に経験	*	A）既に取組を実施している	特定工場における最適化（工場内でのデータ連携が実現出来ている）	・自動車の溶接、塗装、組み立てライン ・エンジン・モーターなどの駆動系コンポーネントの加工、組み立てライン	・溶接ロボットなどでの振動・加速度センサー ・組み立て、検査工程でのレーザー計測センサー	生産性の向上	*	予防保全による生産設備の稼働率向上や組み立て・検査工程での労務費削減など。	予防保全による設備保全の実現により、設備稼働率向上等の数値目標の設定。例）10%向上	改善後の設備稼働率の向上率情報を持ち合わせていないが、人間系の抜き打ち保全には比較すると、間違いなく設備故障件数が削減されている。	人間系の設備保全での設備故障件数を実績から把握し、IOTによる予防保全適用時の故障予防件数を実績から計算して、理論的に回避できた設備故障件数を数値化。こうした定量的な効果のデータ（設備故障時の機会損失を含む）とそれを実現するためのコストを比較して、効果を上位者に理解してもらい予算執行承認を得ること。
2	自動車	1兆円以上	生産技術部門として	主任・担当者	1年以内ではないがOBとして3年以内に経験	*	A）既に取組を実施している	データ収集・可視化(センサー等のIoT関連機器を用いたデジタルデータの収集・可視化)	自動車部品の組み付け設備	レーザー変位計、ロードセル、温度計、重量計、二次元バーコードリーダー	その他（自由記述）	トレーサビリティ	客先クレームが発生した場合に、生産工程の中に問題があるのかあるとすればどの工程かで各スピーディに調査・分析できるようにするため。	後工程へ出荷するにあたって重要となる品質項目を定め、それを取得する	担当期間中には不具合発生しなかったため、有用性は未確認。	データを収集するシステムを構築する際、プログラムの不具合で生産工程に影響を及ぼす可能性があるため、十分な検証期間を設けること
3	自動車部品	1,000億～3,000億未満	工場長として	本部長・部門長	その他（自由記述）	5年以上前にプロジェクトのマネージメントグループとして担当	A）既に取組を実施している	データ収集・可視化(センサー等のIoT関連機器を用いたデジタルデータの収集・可視化)	自動車用コンベンショナルブレーキの加工・組立設備/ライン	部品の組み立て状態を見るカメラ、シリンダーの漏れを調べる圧力センサー、部品内部の傷を見るレーザーセンサー、ツールのびびりを検知する振動計、シムの厚さを測るマイクロメーター他、用途に応じた各種センサー	品質の向上	*	国内外の工場（欧米、アジア、日本）で同じ製品を作り、お客様（カーメーカー）の各拠点工場に供給するに当たり、国内外の各工場での製造品質レベルに差があった。また、お客様からのクレーム内容が製造工場間で共有されず、クレーム対策の水平展開ができていなかった。結果として、お客様の品質要求（どこで作った製品であっても、同じ品質レベルのものを供給して欲しい）を満足できなかった。	国内外の各工場の製造プロセスおよび製造設備/ラインコンセプトおよび工程保証度の統一を図る。 各工場における製造品質情報（品質管理情報・不良・原因・対策情報）および顧客よりのクレーム情報（クレーム内容・原因・対策・顧客対応）をデータベース化して、各工場で共有して品質向上に役立てる。	1.当該製品の製造設備/ ラインコンセプト/保証度設計を統一化により、各工場が持つ製造ノウハウ・技術を共有することができるようになった。 2.国内外をまたいで、人の応援や移動がスムーズにできるようになった。 3.品質情報のデータベース化により、クレーム対応（原因の究明と適切な対策）のスピードが上がった。また、クレーム発生情報を同一製品、類似製品を製造しているエ場間で、すぐにシェアして、予防的な点検ができるようになった。	国内外の工場間における、下記取り組み。 1.製造技術や改善技術の共有 2.品質情報の共有 3.製造技術・改善技術・品質保証に関わる情報が、簡単を通すことなく個別の責任部署・担当部署にスピーディーに展開される事

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクnow

オンラインアンケート形式で、24時間以内に5名以上のエキスパートから知見を収集できるQ&Aサービスです。
インタビューやエキスパートサーベイと比較し、クイックに手軽な調査が可能です。

スケジュール・費用感

スケジュール

- ご依頼～2,3時間で配信開始
- 24時間以内に5名以上の有効回答を回収

費用感

- 1件あたり/10万円

ご利用目的

- 初期的な業界全体像の理解
- インタビュー対象者の絞込み
- インタビュー実施するほどではないピンポイントな調査

ご依頼

専用依頼フォームからご依頼

- 調査テーマ、背景
- 質問事項（最大3つ）
- 希望される回答者属性
- 除外したい送付対象

など

コンプライアンスチェック

ビザスク担当が内容確認

- 5名の有効回答を回収できそうか
- コンプライアンスチェック
- 設問の整合性チェック（複数設問が含まれていないか・分岐になっていないか　等）

配信・回答回収

リクエストに基づき候補者へ質問配信

- 回答できる可能性がある方へ送付
- 回答があるたびクライアントに自動通知
- 回答はいつでも確認可能

費用発生

24時間後、有効回答5件以上で発生

- 有効回答が5件以上あったかをチェックし、達成している場合のみ費用発生
- 有効回答が5件に満たない場合は無償

費用 …… 未発生 …… 発生 →

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスク

回答閲覧画面イメージ

※専用のポータルサイトでメンバーへの回答共有や、Excelでの出力も可能です。

ホーム / ビザスクnow / DX人材の採用・育成における課題・施策

回収中　作成日：2023/09/14 17:03 > 終了日：2023/09/15 17:31

DX人材の採用・育成における課題・施策

社会のデジタル化・IT化が急速に進む中、DX人材の採用・育成が急務となっております。そこで、今後の施策の参考にさせていただきたく、DX人材の採用・育成における課題・施策（成功事例、失敗事例）についてお伺いしたいです。

1回の投稿につき
3問まで質問が可能

Q1 社外からハイスキルなDX人材を採用する上での課題、および施策（成功事例、失敗事例）について、ご経験なさったものを大小問わずご教示ください。

Q2 社内でハイスキルなDX人材を育成する上での課題、および施策（成功事例、失敗事例）について、ご経験なさったものを大小問わずご教示ください。

Q3 DX人材にとって魅力的な人事制度・カルチャーを作る上での課題、および施策（成功事例、失敗事例）について、ご経験なさったものを大小問わずご教示ください。

質問対象となる回答者の属性
大企業の人事部門・DX推進部門など

回答リスト

Excelを出力する

01　回答：2023/09/14 17:38　ビザスクinterviewを依頼する

回答と合わせて
回答者の経歴を開示

職歴　ABC食品株式会社
2010-02 - 2019-03 IT部門

全ての職歴を表示

A1 DX人材が重視する条件を調べ、その特別対応をして採用を行った。具体的には、働き方の自由さ、外部研修の充実、ハイスペックな機器、一緒に働くメンバーの充実など。特に、最後の点で有能なCTOやリーダーに当たる方が重要だった。どの層をとりにいくかの設定では失敗もあった。

A2 忙しすぎて育成に時間を割けないこと、また、育成が不得意なシニアが多く、社内で同育成の体制を敷くのかはかなり難しい。時間をかけて、育成する風土を作るのがやはり大切。新人採用にかかわらせたり、メンター制度をつくるなど、地道な施策が有効。

A3 社内のIT部門の中に人材育成を担当するチームを作り、採用から若手育成、幹部育成にわたるすべての人材育成計画立てと実行を担う組織を作って、地道に人事活動を継続していった。

回答は3問の合計で
200文字以上を担保

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

3つのリサーチ支援メニューの使い分けイメージ

スピード優先でピンポイントな定性情報を集めたい場合はnow、厳選された少数に深く聞きたい場合はインタビュー、
回答者のバックグラウンドや回答の質を担保しながら幅広く定性情報を集めたい場合はエキスパートサーベイを推奨します。

対象N数

1〜10 / 10〜100 / 100〜1,000

情報の深さ

浅 → 深

ビザスクnow

- 5名以上のエキスパートからクイックに回答収集
- テキスト形式 3問

ビザスクexpert survey

- 業界／役職／経験等を詳細に指定した数十名への調査
- SA／MA／マトリクス／テキストなど自在に回答を制御
- 質問設計を専任チームがサポート

消費者アンケート

- 性別や年代などの属性を指定した数百名〜への調査
- 設問形式は自由だが、選択式回答の統計的活用が中心

ビザスクinterview

- 厳選された少数への調査
- 会話のやり取りで柔軟に質問を変えて深掘り

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクweb展示会

保有技術や製品の出口探索に有効な業界のニーズ調査のサービスです。スピーディーかつ幅広く見解や提案を収集することが可能です。

ご依頼企業

ビザスク

技術・製品の用途を公募

用途の提案

エキスパート

スケジュール・費用感

1回プラン：50万円

- 公募掲載期間：1週間
- その後、回答者に対しインタビュー実施が可能
  1時間の場合…最大3名
  30分の場合…最大5名
- **10提案**を保証

公募掲載内容

- 相談の背景
- 技術/製品の特徴
- 提案を要望する内容

貴社
ご依頼/お申込

依頼のフォーマットに沿って必要事項をご入力ください。

ビザスク
公募掲載＋メルマガ配信

・ビザスクデータベース上に掲載
・メルマガ配信

ビザスク
ご提案回収

クライアントポータルにてご提案内容を共有させていただきます。

貴社
インタビュー対象者選定

ご提案内容とご経歴からインタビュー対象者をご選定ください。

貴社
インタビュー実施

1時間の場合…最大3名
30分の場合…最大5名
インタビュー実施が可能です。

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスク

掲載イメージ・アウトプットイメージ

相談の背景

技術/製品の特徴

提案を要望する内容

- どんな用途に使用する可能性があるか
- 上記で回答した理由
- 他にどんな要素があれば、可能性は広がるか

画像掲載可

アウトプットイメージ

回答者毎の回答内容および職歴データ
(専用ページにて共有／エクセル出力可)

C05
研究・R&D部門
70,000円/1時間
対象外にする
2015/04 - 2020/03 □□大学/教授
1989/04 - 2015/03 ビザスク工業株式会社/化学事業部 副部長
企業において素材、機能材の分野で研究開発を中心に26年、大学・大学院で社会人を対象にして実践的教育と研究で6年の経験あり
VisasQ
2021-02-02 16:30
具体的にどのような用途に使用可能か教えてください。また該当製品タイプについても合わせて
=> 例えば、○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○
当該用途が考えられると思う理由についてご記入ください。
=> 一般的に○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

ビザスク

ビザスクreport

調査設計から調査実行、レポートの作成までをビザスクと調査パートナーにより、一気通貫で伴走支援するサービスです。

スケジュール・費用感

国内調査
- 納期：発注から約1-1.5ヶ月～
- 100万円～／回
- 平均300万円／回

海外調査
- 納期：発注から約1.5-2ヶ月～
- 350万円～／回
- 平均500万円／回

プロジェクト設計
- 目的の整理
- 論点/アプローチ設計

調査実務
- 個別の調査設計
- 調査

読み解き・レポーティング
- 示唆抽出
- レポート作成

複数の調査手法の組み合わせによる総合的な調査を実施可能

二次情報		一次情報		一次情報
デスクトップリサーチ	OR / AND	ビザスクinterview	OR / AND	ビザスクexpert survey

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクproject

ビザスクが最適なチームを組成。様々な経営課題に対し、解決策の策定〜実行まで幅広くご支援するサービスです。

ご依頼企業

ご支援

ビザスク

ビザスクコンサルタント（プロジェクト責任者） ＋ アドバイザー　フリーコンサル

70万人のDBから知見者をアサイン

費用目安

都度御見積

100万円〜

目安

200〜500万円/月

経営課題(例)

- 事業戦略策定
- 海外進出
- 新規事業
- 技術活用
- DX
- SCM
- 人事制度

…etc

貴社	ビザスク	貴社	ビザスク	ビザスク
ヒアリング	ご提案	ご発注・契約	チーム編成・開始準備	ご支援開始
● 取組の現状・課題をヒアリング ● 対応方向性のディスカッション	● ご支援内容を提案書に取りまとめ ● ディスカッションにてすり合わせ	● ご発注意思の連絡 ● 契約書確認・ご契約手続き	● エキスパートのアサイン ● キックオフ準備	● ご提案内容に沿って支援の実施 ● 必要に応じて内容を随時見直し

最短3週間程度

費用　未発生 → **発生**

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクpartner

専門領域を持つプロフェッショナルが課題やニーズに応じて必要期間伴走支援するサービスです。

費用感

初期費用：20万円
＋
月額費用：25万円～/月

ご支援事例

- 経営戦略の壁打ち
- 新規事業立ち上げ支援
- マーケティング戦略立案
- 人事制度作成
- M&A～PMI伴走

ヒアリング

- 対象業界／プロフェッショナルの属性
- 希望する支援内容

候補者選定

- 3～4営業日でリストアップ
- 略歴／経験等に基づき可能性のある候補者を選定

事前面談
（貴社-候補者-ビザスク）

- 実務経験／人柄の確認
- 進め方の擦り合わせ
- 事前面談実施後、工数を設計のうえ見積作成

お見積もり提示
契約締結

- 貴社⇄弊社
  エキスパート⇄弊社の
  業務委託契約の締結

ご支援開始

契約開始日よりご支援開始

費用 …… 未発生 …… **発生** →

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスク

各サービスの違い

包括的なご支援から**スポット的**なご支援まで幅広く対応可能

一般的なプロジェクトの進め方

目的の整理 → 論点設計 → 調査設計 → 調査 → 分析・示唆 → 戦略策定 → 実行支援

ビザスクproject

◎**ビザスクがチームを組成**、プロジェクト**完遂まで手厚く支援**

課題特定・論点設計から戦略策定・実行まで支援

ビザスクreport

◎**調査のプロフェッショナル**が豊富な実務経験をもとに**調査を代行**

論点設計から調査開始前に提案

調査実務と示唆出し

ビザスクpartner

◎**専門領域を持つプロフェッショナル人材**が実務ベースで**プロジェクトをご支援**

業務委託支援

業務委託支援

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクtech

費用感

初期費用：20万円
＋
月額費用：25万円～/月

ご利用までの流れ

ヒアリング	候補者選定	事前打ち合わせ（貴社-候補者-ビザスク）	お見積もり提示 契約締結	ご支援開始
● 対象業界／プロフェッショナルの属性 ● 希望する支援内容	● 2～4営業日でリストアップ ● 略歴／経験等に基づき可能性のある候補者を選定	● 実務経験／人柄の確認 ● 進め方の擦り合わせ ● 事前打ち合わせ実施後、工数を設計のうえ見積作成	● 貴社⇄弊社 エキスパート⇄弊社の 業務委託契約の締結	契約開始日よりご支援開始

費用　未発生 → 発生

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクL&D

ビザスクL&Dとは、学習に「ビザスクinterview」を用いることで、社外の「経験者・先駆者」から学ぶことができる研修プログラムです。
※ L&D（Learning&Development）とは、従業員の知識・スキル・能力の開発を通じて、組織目標を達成すること

ビザスクの成長を支える「学び続けるカルチャー」を仕組み化した企業研修

ビザスクの年間取扱高は、上場直前の20/2期15億円に対し25/2期は公表済3Q累計でも100億円を超えておりますが、この成長の背景には**様々な場面で従業員がビザスクinterviewを活用し学び続けてきた**ことがあります。ビザスクL&Dは、ビザスクの従業員からも好評であるこの仕組みを研修プログラム化して顧客企業様にもご提供することで、より多くのチャレンジをご支援させていただきたいと考えています。

Confidential
© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

ビザスクboard

社外取締役/社外監査役候補者をご紹介

- 上場企業の取締役/ベンチャーCxO/女性役員経験者など、**社外取締役/社外監査役候補者を選定しご紹介**
- 貴社からのご要望はもちろん市場のトレンドや今後のビジネス展開などをふまえて、最適な方をご提案
- 初期費用はかからず完全成功報酬（紹介手数料：年俸50%）

ご紹介可能領域（一例）	経営戦略	新規事業	DX戦略	ダイバーシティ
	● IPO ● 資金調達 ● M＆A ● 海外進出	● 事業ポートフォリオ ● アイデア創出 ● 他領域進出 ● 社風改革	● IT活用 ● 戦略立案 ● 業務改善 ● 工場改善	● 外交人材活用 ● 人事戦略 ● 組織開発 ● 女性活躍
費用感	完全成功報酬（紹介手数料：年俸50%）			

Confidential

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.

お問い合わせ先のご案内

より詳しいサービス内容や導入事例、エキスパートの登録状況などのご質問やご不明点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。
お問い合わせフォームはこちら：https://visasq.co.jp/contact

お電話でのお問い合わせ	メールでのお問い合わせ
050-1742-3622 平日 10:00~18:00	yuta.miyazaki@visasq.info 会社名・氏名・メールアドレス・電話番号を ご記入の上、お問い合わせください

© VisasQ Inc. All Rights Reserved.