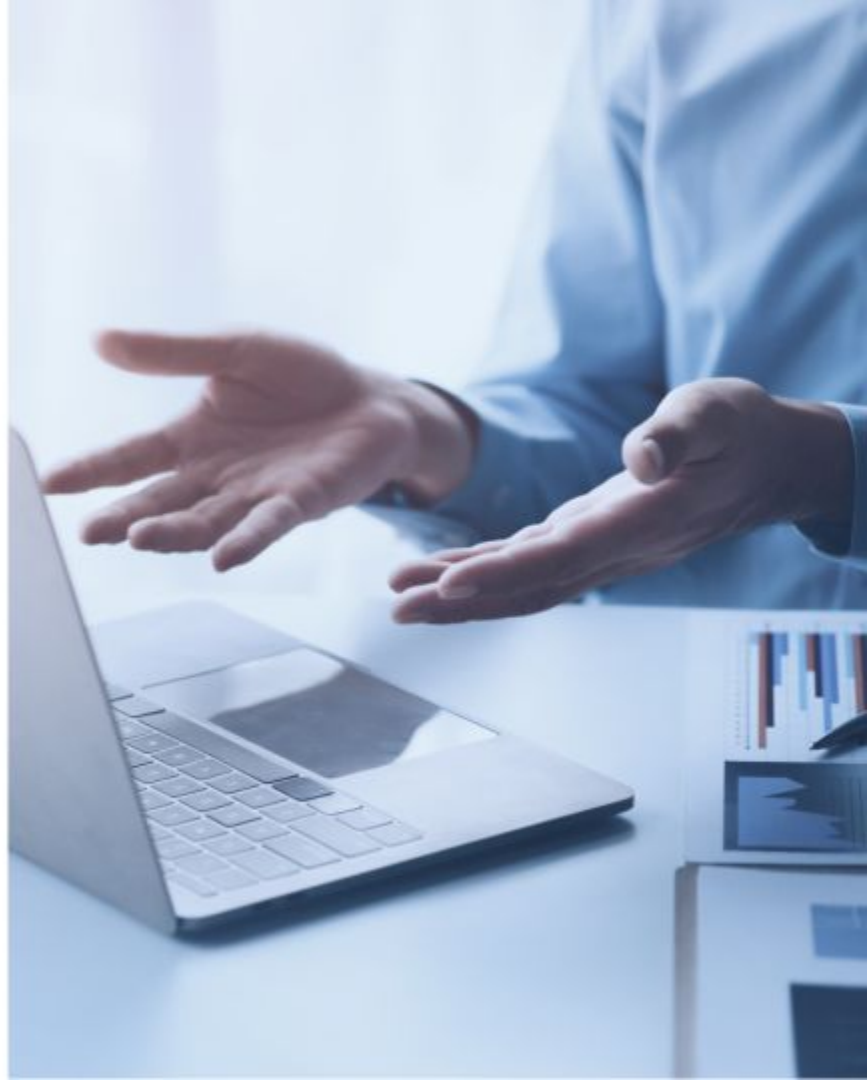


サービス紹介資料・活用事例集

ビザスク

日本最大のナレッジ
プラットフォームを活用した
スポットコンサルサービス



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。

News

社員数：554名（2023年8月末）

2020年3月：東証マザーズ（現グロース）上場

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10F

代表者

代表取締役CEO 端羽英子

社員数

554人（2023年8月末）

*Colemanの役職員数を含む

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
- 2015年 『大企業で働く3,000人に聞いた「働きたいベンチャーランキング」』第1位
(Morning pitch Expo in トーマツベンチャーサミット2015)
- 2016年 鳥取県、関西で女性起業家支援事業を開始（とっとり起業女子、LED関西）
鳥取銀行、筑波銀行、第四銀行、西武信用金庫と業務提携
日本の人事部「HRアワード」2016 優秀賞（プロフェッショナル情報サービス部門）
- 2017年 広島銀行、福井銀行、京都銀行と業務提携
- 2018年 秋田銀行と業務提携
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92社に選出
- 2020年 東京証券取引所マザーズ市場に上場（証券コード：4490）
シンガポールに子会社を設立
- 2021年 米国Expert Network Service大手であるColeman社を買収

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



年間インタビュー
マッチング数 **約60,000件**

※2022年年間実績、ビザスクinterview・ビザスクlite合算

国内登録 **17万人超** 海外登録 **43万人超**

よくご相談いただく課題の例

新規事業開発

想定顧客理解

- 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
- 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

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

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に相談したい

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

事業会社を中心に、多くの企業様が『情報インフラ』として導入

- 業界を問わず様々な企業様に導入いただいております
- 特に、新規事業や研究開発、事業企画におけるリサーチ、経営改革に際するアドバイス等でご活用いただいております

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



1500+

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

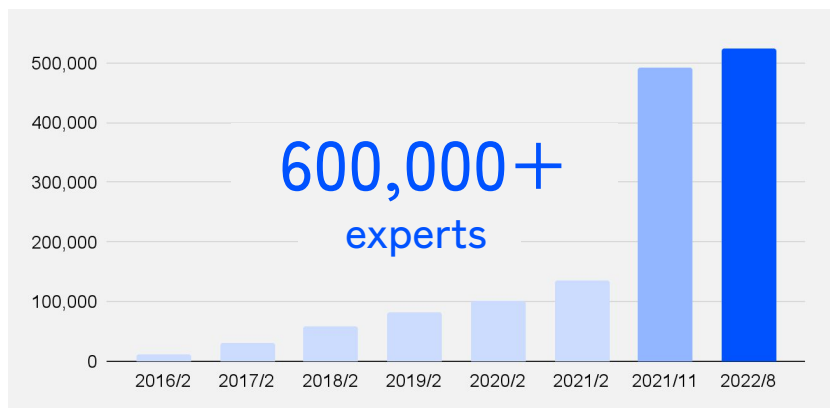
安心安全なプラットフォーム

- 
- 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

ビザスクで知見提供をおこなう『エキスパート』について

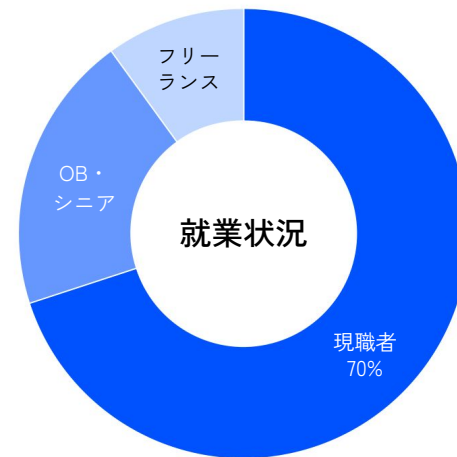
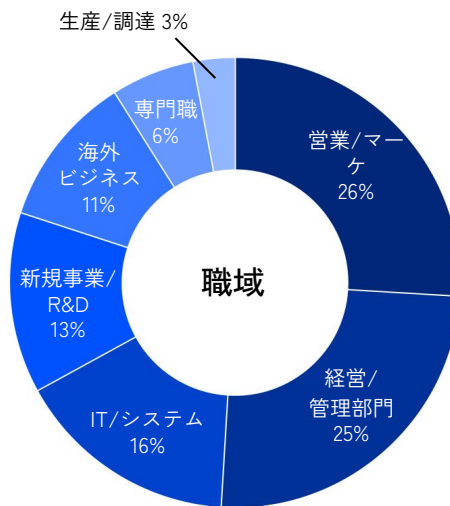
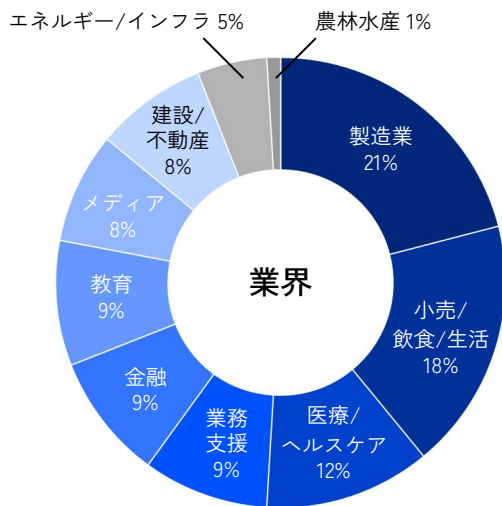
VISASQ / COLEMAN

- **世界60万人超**の業界有識者/実務経験者にご登録いただき、知見をご提供いただいております
- 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になりました



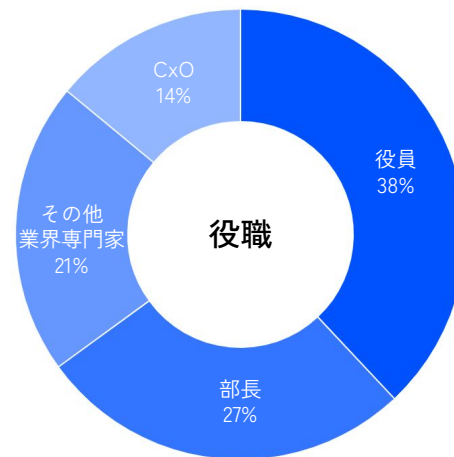
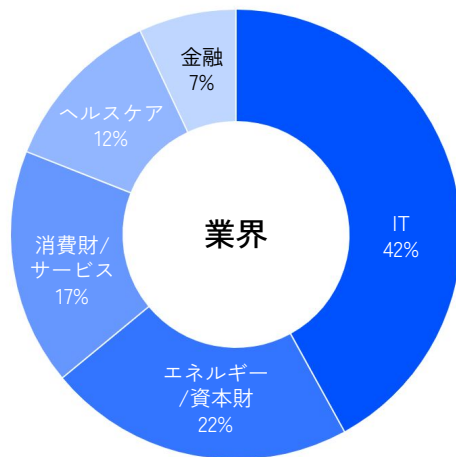
国内エキスパートの特徴

- 日本人エキスパートの登録数は170,000人を突破し、その約7割が現職者であることが特徴
- 『エキスパートのご経歴 / ご経験データ』 × 『累計10万件以上のマッチングデータ』の掛け合わせにより、高度なマッチングを実現










海外エキスパートの特徴

- 190ヵ国430,000人超のエキスパートが登録（ビザスク + Colemanの登録エキスパートの合算）
- アメリカのIT・製造業を中心に、ヨーロッパ・アジア（東南アジア諸国・中国）もカバー



ナレッジプラットフォームを活用した8つ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
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
	 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
	 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
	 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
勉強会・ワークショップ	 ビザスク project	業界有識者による勉強会や講演会、新規事業伴走支援のご提供
	 ビザスク partner	エキスパートとの業務委託による伴走支援
社外人材活用支援	 ビザスク board	社外取締役、監査役のマッチング

安心してご利用いただくためのコンプライアンス・ルール

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

依頼者の守秘義務

- 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

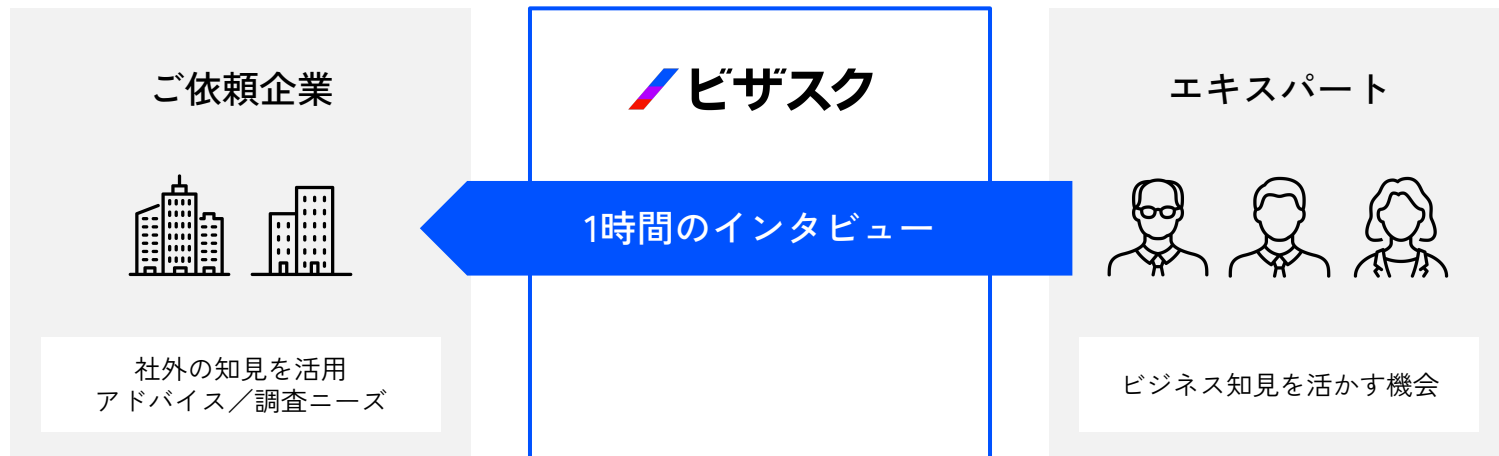
- クライアントと競合するリスクが有る企業の現職者の方のご紹介依頼は、インタビュー内容に問題がなくても不可
- 現職者に代わり、過去在職者や類似経験者などの適切な方をご紹介します

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。



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。

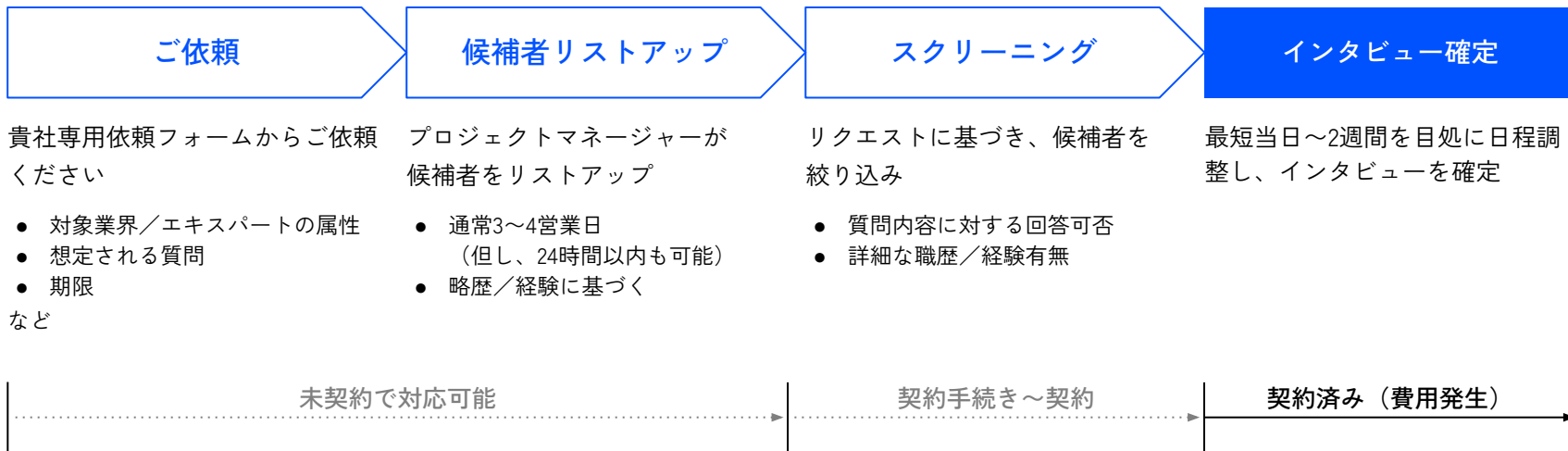
ミスマッチを防ぐスクリーニング

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。

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実施に向けてサポートいたします。



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



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

候補者リストアップイメージ

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

経歴の詳細

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

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 9~10万円 / 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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） 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

活用事例 - 新規事業開発



会社名：三菱電機株式会社
部署名：デザイン研究所

Before

調査対象の市場がニッチな場合、従来の調査手法やネット調査では情報・成果が得られにくかった。

After

開発フェーズにおけるニッチな情報収集だけでなく、**デザイン思考に基づく潜在的ニーズの探索を行うことができた。**

世の中のトレンドを調査し、各事業部が抱える課題を新しい手法で解決することをミッションとしている同部署。しかし、先端技術やニッチ市場の情報収集手段が限られていたため、ビザスク interview を活用。ニッチ領域での1次情報の収集が可能になり、社外から新たな視点を取り入れようというマインドを醸成することができた。

事例詳細はこちら：<https://visasq.co.jp/case/mitsubishiele-design>

活用事例 - 研究開発



会社名：株式会社日本触媒
部署名：事業創出本部 企画推進部

Before

クローズドで研究開発を進めており、
変化の激しい市場の動きを取り入れることができていなかった。

After

川下のエンドクライアントのニーズ情報や市場動向を研究開発に取り入れる
ことにより、**マーケットインでの研究開発が加速した。**

サプライチェーンの上流でビジネスを行っているため、**エンドクライアントのニーズや動向を入手することが難しく、プロダクトアウト型での研究開発を行っていた。**ビザスクを使って、直接コンタクトすることが難しいエンドクライアントのニーズ情報を収集できたことにより、**マーケットインでの研究開発を進めることができた。**

事例詳細はこちら：<https://visasq.co.jp/case/nihonshokubai>

その他サービスのご紹介

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

- 提携の調査パートナーが調査実務を担当し、調査設計の段階からご支援することで**バイアスが掛からない形**で事業展開のネクストアクションに繋がる調査が可能です
- 国内17万人超、海外43万人超のビザスク登録エキスパートに対するインタビューも活用した調査を設計・実行します

よくご利用いただく
事業フェーズ

初期調査/ニーズ探索

仮説構築⇔検証

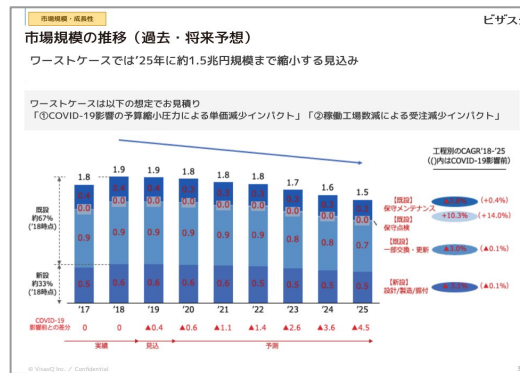
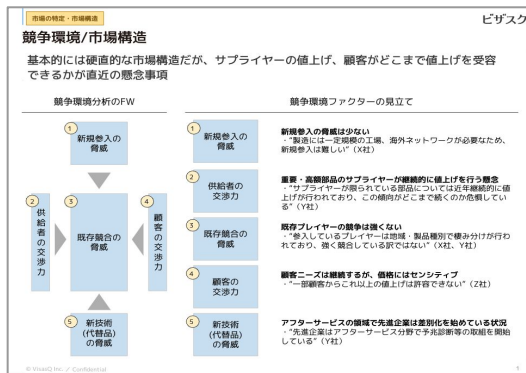
プロダクト開発

市場投入

アウトプット
イメージ

費用感

都度お見積もり



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

- 24時間以内に5名以上のエキスパートからテキストで回答を受け取る事ができる新しい情報収集サービスです
- 1つのテーマで3つまでの記述式設問が可能となっており、初期調査など、クイックに調査結果を得たいシーンで有効活用いただけます

よくご利用いただく
事業フェーズ

アウトプット
イメージ

費用感

初期調査/ニーズ探索

仮説構築⇄検証

プロダクト開発

市場投入

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ます。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。

- 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、ご経験なされ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、ご経験なされ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、ご経験なされ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

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やリーダーに当たった方が重要だった。どの層をとりいかに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。

1回の投稿につき
3問まで質問が可能

回答と合わせて
回答者の経歴を開示

回答は3問の合計で200
文字以上を担保

1回: 10万円（有効回答5名未満の場合は、費用発生なし）

ビザスク partner

エキスパートとの業務委託による伴走支援

- 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**いたします
- アドバイスはもちろん、調査、資料作成補助など実務ベースでのご依頼も可能です
- 契約期間（3ヶ月～）、頻度（月1回～週5）含め、役割や課題にあわせカスタマイズにご提案いたします



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
	<ul style="list-style-type: none">● IPO● 資金調達● M&A● 海外進出	<ul style="list-style-type: none">● 事業ポートフォリオ● アイデア創出● 他領域進出● 社風改革	<ul style="list-style-type: none">● IT活用● 戦略立案● 業務改善● 工場改善	<ul style="list-style-type: none">● 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%）			

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

050-1742-3622

平日 10:00~18:00

メールでのお問い合わせ

inside-sales@visasq.com

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