

105兆ドル規模へ 伸び続けるB2B市場における商談の確度をあげるAIサービス「BUYER Graph」を発表

～産業市場データ×AI仮説生成×人間の作戦力で、意思決定者調査の前工程を圧縮～

事業開発のプロフェッショナルファームである[CROSS Business Producers株式会社](#)（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 三木言葉、以下「当社/CBP」）は、子会社である[株式会社データリソース](#)（以下「DRI」）が提供する産業市場データと、CBPが特許出願済みのAI技術を組み合わせ、B2B商談・新規事業・海外展開・広告企画前の仮説づくりを支援する新サービス「[BUYER Graph（バイヤーグラフ）](#)」を発表します。

CROSS Business Producers

EXTERNAL - 相手企業の意味決定者向け

BUYER Graph

会う前に、
商談の確度を上げる。

テクノロジーは営業を代替するのではなく、商談を前に進める判断に使う。まだ会っていない相手先キーマンの意思決定シナリオを、産業市場データ×AI仮説生成×人間のコンサルティングで商談前に見立てます。

- 前工程:数週間 → 数日に短縮
- 勝ち筋:想定キーマン×反論×価格論点を商談前に整理
- 独自性:産業市場データ×特許出願済みAI×人間の作戦力

[Trial Scanを相談する →](#)[サービス詳細を読む](#)

[BUYER Graph（バイヤーグラフ）公式サイト](#)

■ 背景

B2B取引は急速にデジタル化する一方で、意思決定は複雑化しています。世界のB2B市場は2025年に24.08兆ドル（約3,600兆円）ドル、2033年には105.85兆ドル（約1.6京円）へ成長すると予測されています（※1）。一方で、B2B購買チームの74%が意思決定過程で不健全な衝突を示すとの調査（※2）や、B2B買

い手の61%が営業担当者を介さない購買体験を好むとの調査(※3)もあり、買い手側の意思決定プロセスはますます見えにくくなっています。こうした状況において、精度の高い仮説をつくるためには、有識者探索からインタビュー設計・ヒアリング・とりまとめまで、従来は3~4週間程度の時間と人的リソースを要していました。

■ サービス概要

「[BUYER Graph](#)」は、B2B有識者調査・意思決定者調査の前工程を、産業市場データとAI仮説生成によって圧縮するサービスです。産業市場データ、既存調査レポート、公開情報、顧客から提供される前提情報などをもとに、対象市場・対象企業・対象職種において想定される以下の様なポイントを構造化します。

- どこで反論されそうか
- どの言葉が刺さりそうか
- 価格交渉で何を問われそうか
- どの順番で説明すれば進みやすいか

また、まだ直接会ったことがない相手先企業の購買担当者・技術責任者・経営層などを想定した「**仮想キーマンパネル (AIが構築する想定顧客の意思決定者グループ)**」を構築し、商談前に提案内容への反応、想定される反論、導入に必要な説得材料をプレビューすることが可能です。目指すのは単なる調査効率化ではありません。前工程の圧縮によって、人間のコンサルタントがより本質的な作戦づくり・提案設計・価格交渉・価値訴求に集中できる環境をつくり、**少人数でも利益率改善に資するディール設計を支援**します。

※当社内の実証では、初期仮説構築の段階を3~4週間程度から数日程度まで圧縮できる可能性を確認しています。

📄公式サイトはこちら⇒ <https://buyergraph.fun/>

■ 主な活用シーン

- 商談前・提案前の意思決定仮説づくり
- B2B広告・マーケティング施策前のターゲット設計
- 有識者インタビュー、B2Bパネル、追加調査による検証
- 調査結果をもとにした提案資料・営業ストーリー作成

■ 提供形態

本サービスでは、CBPが開発を進める「[Expert Graph Global Edition](#)」を活用します。

特許出願済み技術およびPersona Scanner技術を活用し、経営者や専門家が持つ知識や判断基準を構造化します。技術やノウハウだけでなく、**経営哲学、組織文化、顧客理解、現場知、意思決定基準**、を再利用可能な経営資産へ変換し、海外企業や投資家にも理解可能な形で可視化します。

将来的には、これらをAIエージェントとして提供し、事業承継やM&A後のPMI、グローバル展開においても継続的に活用できる基盤として展開してまいります。

■ 開発責任者コメント

「B2Bの有識者調査や意思決定者調査は、これまで人間の経験、ネットワーク、ヒアリングに大きく依存していました。BUYER Graphは、その前工程をデータとAIで短納期化し、人間がより本質的な作戦づくり、価格交渉、価値訴求、実行判断に集中できるようにするサービスです。少人数でも成果につながるB2B取引を増やしていきたいと考えています」

CROSS Business Producers株式会社 代表取締役 三木言葉

■ 姉妹サービス「EXPERT Graph」について

弊社では、専門家・有識者・社内人材など既に接点のある人物の知見・暗黙知を構造化するサービス「[EXPERT Graph](#)」を展開しています。「[BUYER Graph](#)」はその対となるサービスとして、まだ接点のない相手先企業の意思決定者・営業候補先のキーマンを対象に、判断構造を産業市場データとAIにより仮説化します。

※注釈

※1：Grand View Research “Business-to-Business E-commerce Market Size Report, 2033”。世界のB2B市場は2025年に24.08兆ドル、2033年に105.85兆ドルへ成長すると予測。

※2：Gartner “Gartner Sales Survey Finds 74% of B2B Buyer Teams Demonstrate Unhealthy Conflict During the Decision Process”（2025年5月7日）。

※3：Gartner “Gartner Sales Survey Finds 61% of B2B Buyers Prefer a Rep-Free Buying Experience”（2025年6月25日）。

【提供会社：CROSS Business Producers株式会社の概要】



CROSS Business Producers株式会社は、『世の中の変化をとらえ、事業開発を通じて社会に価値を送り出す』ことをパーパスに、未来予測に基づくビジネスデザイン「Future Drawing®」を通じて企業の事業開発を支援するプロフェッショナルファームです。AIプラッ

トフォーム「CROSS Graph」を展開し、子会社である株式会社データリソース（DRI）を通じてグローバル市場インテリジェンス機能を強化。2021年APAC Entrepreneur、2021年ウッドデザイン賞、2022年The Silicon Review選出などの実績があります。

会社名：CROSS Business Producers株式会社

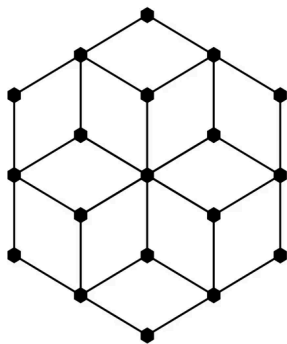
住 所：〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1新東京ビル4階

代 表：三木言葉

設 立：2011年10月3日

URL：<https://crossproducers.com>

【提供会社：株式会社データリソースの概要】



Data Resource

データリソースは、CROSS Business Producers株式会社のグループ会社として、「CROSS Graph」と連動し、世界約200社の調査会社による市場調査データを提供するグローバル調査エージェントです。通信、IT、エネルギー、自動車、半導体、医薬・医療など幅広い分野で、事業戦略に資する市場情報・分析データを提供しています。

会社名：株式会社 データリソース

住 所：〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1新東京ビル4階

代 表：三木言葉

設 立：1995年6月1日

URL：<https://www.dri.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ先

CROSS Business Producers株式会社/株式会社データリソース

AI研究開発チーム

MAIL：cbp_pr@crossproducers.com

CROSS Business Producers株式会社のプレスリリース一覧
https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/5874

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

CROSS Business Producers 株式会社
熊谷 友介 （くまがい ゆうすけ）
yusuke.kumagai@crossproducers.com
代表電話： 03-6551-2555