

2026 年 10 月 15 日

株式会社博報堂

株式会社ビザスク

博報堂とビザスク、企業の事業開発を AI によるリサーチからコンサルティングまで一気通貫で支援

株式会社博報堂（本社：東京都港区、代表取締役社長：名倉 健司、以下 博報堂）と株式会社ビザスク（本社：東京都目黒区、代表取締役 CEO：端羽 英子、以下 ビザスク）は、2026 年 4 月 14 日に締結した資本業務提携契約に基づき、企業の事業開発を市場調査から戦略立案・実行までワンストップで支援する取り組みを、2026 年 10 月 15 日（木）より開始いたします。

本日より提供を開始する「ビザスク compass」は、両社が資本業務提携に基づき共同開発したリサーチ AI で、提携後初の協業サービスです。エキスパートが持つ観点・判断軸・思考プロセスを学習した AI が、市場調査・競合分析から仮説構築、インタビュー設計までを最短約 1 時間（※1）で自律的に実行します。

本取り組みでは、ビザスクが「ビザスク compass」とエキスパートインタビューを通じて仮説構築から一次情報による検証までを担い、その先の戦略立案・実行に向けたコンサルティングを博報堂が担います。これにより、これまで分断されがちであった「調べる」「確かめる」「決める・動かす」の各工程をシームレスに接続します。

※1 同時に処理する件数やご利用環境により異なります（想定所要時間：約 60～90 分）

 **VISASQ** × **Hakuhodo**

事業開発の意志決定に効くりサーチAI ビザスクcompassの提供開始

 **ビザスク** compass

■ サービス開発・提供の背景

生成 AI の普及により、情報収集にかかる時間は大幅に短縮されました。一方で、得られる情報は均質化しつつあり、他社との差別化につながる意思決定のためには、エキスパートが自身の経験を通じて培ってきた知見の重要性がますます高まっています。特に、新規事業の立ち上げや新たな市場への参入など未知の領域では、「何がわからないのかが、わからない」ために、何を調べ、誰に何を聞くべきかを判断すること自体が容易ではありません。

さらに、調査によって仮説や論点を事業戦略やマーケティング施策に落とし込み、実行に移すまでには別のケイパビリティが必要となります。従来、「調べる」工程と「決める・動かす」工程は異なるパートナーに委ねられることが多く、その間で前提や論点が引き継がれず、意思決定の速度と精度が損なわれるという課題がありました。

それらを受けて両社は、ビザスクが蓄積してきた知見データベースに基づくエキスパートの業界特有の知識や視点、およびそれを引き出す「問いの設計力」に、博報堂が培ってきた意思決定の思考構造化ノウハウを活用した AI エンジンと掛け合わせ、AI の分析力と人の経験・知見を融合させました。エキスパートの分析観点を学習した AI が情報を構造化することで、一般的な汎用 AI とは異なり、意思決定に直結するネクストアクション（検証すべき仮説）の提案までを実現するリサーチ AI「ビザスク compass」が誕生。さらに、その出力を起点として博報堂が戦略立案・実行を支援することで、調査から実行までを一貫した論点で進められる体制を実現しました。

■ 提供の全体像と両社の役割

本取り組みは、以下の 3 つのステップで構成されます。

STEP 1 リサーチ AI「ビザスク compass」による調査・仮説構築【ビザスク】

調べたいテーマ、背景、自社の強みなどを入力するだけで、AI が自律的に公開情報を調査・分析。市場規模の算出から主要プレイヤーの把握、検証すべき仮説の提示までを最短約 1 時間（※1）で出力します。

STEP 2 エキスパートインタビューによる一次情報での検証【ビザスク】

レポートに含まれるインタビュー設計をもとに、世界 190 カ国、80 万人超のエキスパートネットワーク（2026 年 2 月時点）から最適な知見者をマッチング。一次情報によって仮説の確度を検証します。

STEP 3 戦略立案・実行に向けたコンサルティング【博報堂】

検証された仮説と論点を起点に、事業戦略・マーケティング戦略の立案、ブランド構築、顧客体験（CX）設計、コミュニケーション開発、および実行までを博報堂が支援します。（※2）

※1 同時に処理する件数やご利用環境により異なります（想定所要時間：約 60～90 分）

※2 コンサルティングのご提供内容および体制は、案件の内容に応じて個別にご相談のうえ決定いたします。お申し込み・ご契約の窓口はビザスクとなります。

博報堂は、博報堂 D Y グループ横断の AI 専門家集団「HCAI Professionals」を中心に、人間の意思決定や暗黙知を AI で構造化・可視化する取り組みを推進してきました。「生活者発想」と最新技術を掛け合わせる CX クリエイティブ局でも、AI 商談シミュレーション「BtoB ディープインサイト with AI」や、AI ペルソナで生活者の意思決定を再現する「バーチャル生活者」により、BtoB 企業の顧客・従業員体験の進化を支援しています。これらの知見を「ビザスク compass」の設計と、戦略立案・実行の支援に活かします。

■ リサーチ AI「ビザスク compass」の機能詳細

「ビザスク compass」は、事業開発における意思決定のための調査を、エキスパートの分析観点により迅速かつ客観的に実行するリサーチ AI です。調べたいテーマ、背景、自社の強みなどをフォームに沿って入力するだけで、AI が自律的に公開情報を調査・分析します。

専門家の"分析観点"を再現するAIが、 市場調査・競合分析から仮説構築、インタビュー設計まで自律実行



① エキスパートの分析観点を再現した仮説構築

ビザスクの約 12 万件の調査実績（2025 年 3 月～2026 年 2 月実績。海外子会社のマッチング除く）から培われたノウハウと、博報堂の意思決定の思考構造化ノウハウを組み合わせ、エキスパートが持つ多角的な視点・判断軸・思考プロセスといった「分析の観点」を AI に学習させています。膨大な公開情報を、単に要約するのではなく、エキスパートと同様の着眼点で情報を取捨選択・分析し、検証すべき仮説を自動で導き出します。公開情報に基づく記載には参照元を付け、「参照元のある情報」と「検証すべき仮説」を区別して提示します。

② 網羅的なデスクトップリサーチを最短約 1 時間（※1）で完遂

これまで数日を要していた網羅的なデスクトップリサーチを AI が自律的に実行し、市場規模（TAM／SAM／SOM）（※3）の算出から主要プレイヤーの把握、勝ち筋の見立てまでを含む 4 種のレポート（リサーチレポート、インタビューシミュレーション、ポテンシャルレポート、インタビュー要件書）を、依頼から最短約 1 時間（※1）という短時間で出力します。レポートには、仮説を検証するために「誰に・何を確かめるべきか」というインタビュー設計までが含まれ、そのまま世界 190 カ国、80 万人超のエキスパートインタビューへ移行できます。

※1 同時に処理する件数やご利用環境により異なります（想定所要時間：約 60～90 分）

※3 TAM（Total Addressable Market）：想定される最大の市場規模／SAM（Serviceable Available Market）：自社が事業として狙える市場規模／SOM（Serviceable Obtainable Market）：実際に獲得が見込める市場規模

■ 活用シーンの例

「事業構想はあるが、どこから手を付けるべきか分からない」という状態から、最短約 1 時間で一次情報を取りに行くための仮説と論点を得て、その論点を引き継いだまま戦略立案・実行まで進められることが、本取り組みの最大の特長です。

—用途探索のポテンシャル把握：「複合機起因と思われる情報漏洩が増加するなか、監視・検知サービスに新規事業の勝ち筋はあるか」をテーマに、ポテンシャルレポートで新規事業の可能性を調査

—新技術の市場機会リサーチ：「問い合わせ対応を自動化する生成 AI、市場機会が大きいのはどの業界か」をテーマに、リサーチレポートで優先的にアプローチすべき業界を特定

—海外市場への参入余地と商流調査：「産業用ロボット・FA 機器において、東南アジアで参入余地が大きいのはどの市場か、またその商流はどうか」をテーマに、現地有識者へのインタビュー要件書を作成

■ 今後の展開

両社は、「ビザスク compass」の機能拡充を継続的に進めるとともに、資本業務提携に基づき、両社の強みを活かした新たなサービス開発、および両社の顧客基盤を相互に活用した販売・提供の連携を推進してまいります。

■ ローンチ記念 無料トライアルキャンペーンのご案内（期間限定）

ビザスクは「ビザスク compass」の提供開始を記念し、2026 年 10 月 15 日～2027 年 1 月 3 日の期間（延長の可能性あり）でレポート作成を無料でお試しいただける「無料トライアルキャンペーン（※4）」を実施いたします。生成されたレポートをもとに、必要に応じて有償のエキスパートインタビュー（ビザスク interview）や、博報堂によるコンサルティングへとお進みいただけます。

なお、お客様が入力された情報は、事前に書面による許可または指示をいただいた場合を除き、AI の学習には使用いたしません。

※4 本トライアルは、フルサポート形式へお申し込みいただいた企業様を対象に、1 社（所属グループを含む）あたり最大 3 回までご利用いただけます

■ 株式会社ビザスクについて

世界 190 カ国、80 万人超のエキスパートネットワークを活用し、企業の広範なビジネス課題を解決するソリューションを提供。知見者との 1 時間インタビューやオンラインアンケートを活用したリサーチ、コンサルや業務委託による短期～長期のプロジェクト支援、採用領域まで幅広く展開。東証プライム上場企業の 4 社に 1 社において導入経験あり。（2026 年 3 月時点）

会社名：株式会社ビザスク

所在地：〒153-0042 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

設立：2012 年 3 月 19 日

代表者：代表取締役 CEO 端羽 英子

証券コード：4490（東証グロース）

URL：<https://corp.visasq.co.jp/>

■ 株式会社博報堂について

1895 年創業の総合広告会社。生活者を単なる消費者ではなく、多様な欲求や思いを持つ生活の主体として捉える「生活者発想」と、得意先企業のパートナーとして共に課題解決に取り組む「パートナー主義」を基本理念に、事業戦略・マーケティング戦略の立案から、ブランド構築、顧客体験設計、コミュニケーション開発、実行までを一貫して支援しています。近年は博報堂 D Y グループ横断の AI 専門家集団「HCAI Professionals」を中心に、AI の活用によって人間の意思決定や暗黙知を構造化・可視化する取り組みを推進しています。

会社名：株式会社博報堂

所在地：〒107-6322 東京都港区赤坂 5 丁目 3 番 1 号 赤坂 Biz タワー

設立：1924 年 2 月 11 日（創業：1895 年 10 月 6 日）

代表者：代表取締役社長 名倉 健司

URL：<https://www.hakuhodo.co.jp/>

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ

株式会社博報堂 広報室

MAIL：koho.mail@hakuhodo.co.jp

株式会社ビザスク 広報

お問い合わせ：<https://visasq.co.jp/contact>

MAIL：pr@visasq.com