

報道関係者各位
プレスリリース

2026 年 10 月 8 日
株式会社ベストインクラスプロデューサーズ

社会や生活者の変化を捉えた未来起点の価値設計を可能にする AI 活用型マーケティング支援サービス『7BOX AI』の提供を開始

株式会社ベストインクラスプロデューサーズ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：菅 恭一、以下 BICP）は、社会や生活者の変化の兆しから商品・サービスの新しい提案価値を導き出す、AI 活用型マーケティング支援サービス『7BOX AI』の提供を開始します。

本サービスは、BICP 独自の価値設計フレーム「7BOX」の思考プロセスに AI を実装し、ヒト×AI によって複数の可能性を短期間で探索・比較する価値設計を実現するプログラムです。顧客の不満を起点とする従来のアプローチではなく、新しく生まれつつある生活者の価値観「Future Sign（未来の兆し）」を起点とすることで、独自性のある新たな価値提案を可能にします。

■ サービス開発の背景と概要

市場の競争激化に伴い、事業・ブランドの改善や新たな商品・サービス開発の検討サイクルはますます短期化しています。独自性の確保が難しくなる中、従来の経験則や既存の不満や悩みに着目した戦略はこれまでの延長線上にとどまりやすく、これからの時代に即した新しい価値が見出しにくいという問題が存在します。また、新たな切り口を模索するための調査や分析には膨大な時間とコストがかかり、十分な試行錯誤を重ねることが難しいのが実態です。

BICP では、社会や生活者の変化に目を向けた Future Sign を捉えることで、既存の不満や悩みの解消にとどまらず、人を動かす隠れた心理（インサイト）を発見し、新しい行動につながる提案価値を導き出すフレームワーク「7BOX」を提供し、多くの企業でご支援を重ねてまいりました。

本サービスは、7BOX を用いて変化の兆しを探索するプロセスを AI によって高速化し、Future Sign やインサイトを「広く」「深く」捉えることで、多角的な選択肢からヒトによる筋の良い価値仮説と市場戦略の設計を実現します。一定のスキルや時間を要したりサーチ・仮説生成プロセスを AI で効率化することで、ヒトが本来集中すべき価値の議論や意思決定に十分な時間を充てることが可能となりました。

■ 「Future Sign 起点」の価値設計

従来の顧客起点の価値設計は、「今、何に困っているか？」という現在の不満や欲求を出発点にしがちです。一方、『7BOX AI』は、これまでの当たり前に対する違和感や、社会・生活者の変化から導かれる「Future Sign」に着目し、既存の当たり前とのギャップから、人を動かす隠れた心理（インサイト）を発見し、新しい行動につながる提案価値を導き出します。

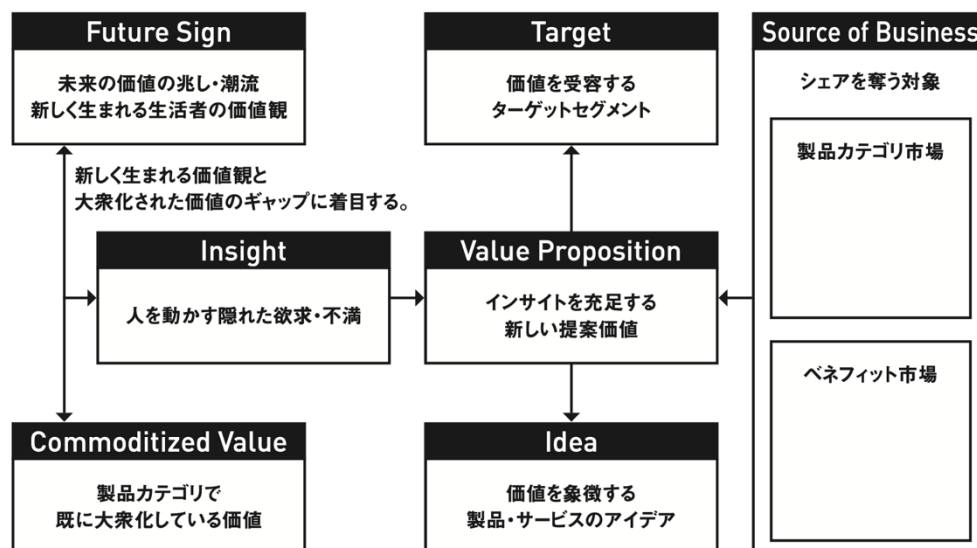
	顧客起点の価値設計 (今の顧客の不満・欲求が起点)	BICPのFuture Sign起点の価値設計 (価値観の変化の兆しが起点)
起点	今の顧客・生活者	社会や生活者の変化から導く 新しく生まれる生活者の価値観 =Future Sign
注目するポイント	現在感じている 不満・欲求、発言・行動	すでに大衆化された価値 =Commoditized ValueとFuture Signの ギャップ
問い	今、何に困っているか？ 何を求めているか？	これまでに当たり前に対して、 どんな違和感が生まれ始めているか？
発見すること	現在、十分に満たされていない 欲求・不満	「変化の兆し」と「既存カテゴリの当たり前」 のギャップから導かれる 新たに人を動かす隠れた心理=Insight
導き出す価値	現在の欲求・不満を よりよく満たす提案価値	生活者の行動変化につながる 新しい提案価値

■「7BOX」とは

7BOX は、BICP が独自に開発した価値設計のフレームワークです。

生活者の価値観がどう変わり始めているのかを起点に市場を捉え直し、既存市場ではまだ十分に満たされていない価値仮説の立案を支援します。

価値設計フレームワーク「7BOX」



■ 『7BOX AI』が実現する独自価値（サービス特徴）

本サービスは、リサーチデザインから価値設計、仮説検証に至る一連のプロセスを、AIの広域な探索力と人間の意思決定を組み合わせることで、既存の延長線上にない市場戦略策定を可能にする伴走型プログラムです。

1. 「Future Sign」を起点とした独自性の高い価値創出

現在の不満を満たす提案にとどまらず、Future Sign と既存価値のギャップに着目してインサイトを発見し、生活者の新しい行動を引き出す独自の提案価値を導き出します。

2. AI による多角的な仮説探索と比較検証

社会全体の変化やカテゴリの外側にある行動・価値観まで AI が幅広く探索し、複数のインサイトや価値仮説の候補を多角的に生成することで、比較・検討に値する選択肢をスピーディに構築します。

3. ヒトによる意思決定

AI が導いた仮説に対して、ヒトによる議論を通じて選択すべき価値は何かを判断します。企業やブランドとしての意志を乗せることで、担当者が確信を持って実行に移せる戦略へと磨き上げます。

■ 『7BOX AI』の実行プロセス

・Phase 1：リサーチデザイン・調査分析

ヒアリングをもとに課題や探求テーマを整理し、調査・分析の観点を設定します。既存の調査・顧客データの活用から、新たな調査やデスクリサーチまで、求める深度やスピードに応じてリサーチ方法を設計。価値探索のベースとなるデータや、製品カテゴリの既存の価値（Commoditized Value）を整理・可視化します。

・Phase 2：Future Sign・インサイト探索

Phase 1 で整理したデータに加え、社会・生活者の変化を示す公開情報などを AI で横断的に探索し、新しく生まれつつある価値観の兆し「Future Sign」を広く探索・選定します。さらに、既存価値とのギャップに着目し、AI による多角的な仮説出しとヒトによる議論を重ねることで、生活者の新たな行動を促すインサイトを発見します。

・Phase 3：価値設計・戦略評価

選定したインサイトを起点に、新しい提案価値の仮説を 7BOX のフレームワークとして具体化します。各要素のつながりや事業としての整合性・実現可能性を評価し、独自の勝ち筋を絞り込みます。

■従来手法との比較

AI を活用して、情報収集・整理・仮説づくりにかかる時間とコストを削減。プロジェクトメンバーとの議論に十分に時間を充てることで、より多くの可能性を比較しながら、新しい価値を設計します。

	従来のBICPの価値設計	7BOX AIによる価値設計
想定期間	4～6ヶ月程度	2ヶ月程度
変化の探索	人が情報を集めながら探索	AIを活用し、より幅広く
仮説作り	ひとつずつ仮説をつくり、検討	複数の候補を生成し 比較しながら検討
プロジェクトの 進め方	貴社メンバーとBICPで議論・選択	従来通り、貴社メンバーと BICPで議論・選択する (※ワークショップも実施)

■サービス仕様

・主な成果物

ブランド（サービス）の新たな価値仮説を整理した「7BOX シート」（複数案）

・基本仕様

最短期間 2ヶ月～ / 1～2 時間の定例 MTG 週 1 回をベース / WS

※調査の実施内容・規模、WS の回数、その他の支援範囲に応じて変動します。

■株式会社ベストインクラスプロデューサーズ（BICP）について

BICP は「マーケティング思考による企業の変革と主走を支援する伴走専門会社」として、マーケティング業界に「伴走専門会社」というカテゴリを創造し、そのリーディングカンパニーを目指しています。

ビジョンは「マーケティングの力で、人生を楽しめる人を増やす」です。マーケティングの思考を扱うことにより、生活者、プロダクト・サービスを提供する企業の皆様、私たち BICP の従業員の幸せが増幅する世界を描いています。

東京、大阪、住田、ニューヨークの各拠点が連携し、①生活者のインサイトを起点とした市場戦略策定、②コーポレートブランドの戦略策定、③マーケティング教育、を主要サービスとして、クライアント企業を主走者とした伴走型支援をおこなっています。

2018 年 10 月には、データ活用支援を強化する目的で株式会社ビーアイシーピー・データを分社化しました。Integrity（誠実さ、高潔さ）を大切に、「企業と顧客の信頼に基づく関係構築」を実現するためのデータ・AI 戦略策定、マーケティング DX 推進支援、並びにプライバシーガバナンス/AI ガバナンス体制構築の支援をおこなっています。また、2023 年 7 月には地域や中小企業への支援に注力するために住田オフィスを分社化させ、株

株式会社ビーアイシーピー・ハナレを設立しました。グループ各社の資源を組み合わせ、マーケティング思考による市場創造と最新のデジタル潮流を踏まえたプロセス自体の変革、双方の視点を持って伴走型支援をおこなっています。

<本件に関するお問い合わせ>

株式会社ベストインクラスプロデューサーズ 広報担当

【TEL】 03-6416-1690 【E-mail】 info@bicp.jp

【住所】 〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西 1-32-16 COMBOX 5F

【公式サイト】 <http://www.bicp.jp/>

以上