

2 株式会社カムカム

■ビジネスプラン■

目指せ！カスタマーハラスメント ZERO
社会緊急時通報録音システム
「Braven -ブレイブン-」

**第23回『ベンチャー・カップCHIBA』【ビジネスプラン部門】
応募申込書**

応募要領を遵守し、以下のとおり、申し込みいたします。

1 応募者概要

応募日 2024 年 7 月 31 日

(フリガナ)	カムカム	(フリガナ)	コバヤシ ユミ
会社名・ 学校名等※	株式会社カムカム	応募者氏名 ※法人(グループ)の場合 は代表者役職・氏名	代表取締役社長 小林 由美 印
応募者区分：(いずれかに○) 個人 ・ 法人 ・ グループ			応募者年齢：56 歳
法人所在地※： 〒 260-0814 千葉県千葉市中央区南生実町 114 番地 113			
電話番号：080-3428-0981		FAX：	
E-mail：yumi_kobayashi@comecome.mobi		URL：https://apps.comecome.mobi	
資本金※：500 千円		従業員数※：0 人 (うちパート・アルバイト：人)	
創業(予定)※：2015 年 2 月		法人設立(予定)※：2015 年 2 月	

応募者プロフィール

福祉・介護系アプリ・システム開発会社。主に構音障害※1をはじめとする会話困難者に対するコミュニケーション支援アプリ及びシステムを開発。また、災害時や緊急時における発話支援のシステムの開発も行う。主な製品として、構音障害サポートアプリ「こえポン」シリーズ、職場コミュニケーション支援システム「NOTED ONE」、災害時専用アプリ「ディザスタ App」、緊急連絡タグアプリ「emergency」がある。

【 弊社製品 】



右：構音障害サポートアプリ「こえポン」 左：緊急連絡タグアプリ「emergency」

※1 構音障害とは、脳卒中やパーキンソン病、ALS 等などが原因で、音を作る器官に問題が生じ、周囲との会話が難しい、いわゆる「ロレツ」が回らない障害である。全国で約 85 万人いると推定される。

(グループでの応募の場合は構成員を記載してください)

現在の事業内容※（簡潔にご記載ください）

福祉・介護系アプリ・システム開発及び販売。IT コンサルティング。

※会社名・学校名等、法人所在地、資本金、従業員数、創業年月、法人設立年月、現在の事業内容は該当者のみ記載してください。

※次ページ以降の内容の記載は、必要事項を埋めるだけでなく、具体的かつ簡潔に記述し、必要により図表等を交え、ポイントを解りやすく記載してください。

2 ビジネスプランの概要

(1) ビジネスプラン名

目指せ！カスタマーハラスメント ZERO

社会緊急時通報録音システム「Braven-ブレイブン-」

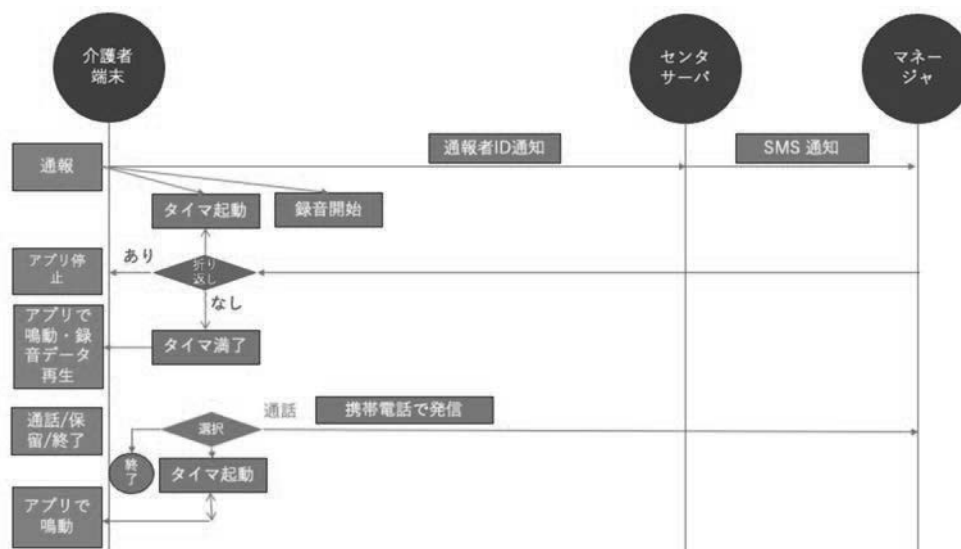
(2) “誰” に対する製品・サービスですか。(このビジネスの顧客は誰ですか)

主に訪問介護事業主、その他業務を行う上で個人宅への訪問を前提とする事業者一般

(3) 販売する製品・サービスは“何” ですか。

利用者及び利用者家族等による暴言や暴力、性加害などのハラスメントや、事業主及び同僚などによるセカンドハラスメント※2 から介護スタッフを守る緊急通報システム。

【 システムの流れ 】



- ① ハラスメントを受けた、またはその危険性を感じた場合、アプリ内の「通報ボタン」を押す。システムがスタートし録音※3 が開始する。
- ② 一定期間以内に通報を受けた本部からの電話が来ない場合、アプリから着信音が流れる。
- ③ 停止ボタンを押すと、着信音が消え画面が遷移。アプリ内に「通報ボタン」「保留ボタン」「解除ボタン」が表示される。「通報」ボタンを押すと警察や警備会社等、予め設定した連絡先に自動で電話を発信する。「保留ボタン」を押すと、一定時間経過後再び着信音が流れる。「解除ボタン」を押すとシステムが終了する。
- ④ 再び着信音が流れ、アプリ内に「通報ボタン」「保留ボタン」「解除ボタン」が表示される。「通報」ボタンを押すと、予め設定した連絡先に自動で電話を発信する。「保留ボタン」を押すと、画面が遷移し「解除ボタン」が表示され、「解除ボタン」が押されないまま一定時間経過すると、予め設定した連絡先に自動で電話を発信する。なお、本システムは、本部からの連絡が来た時点でシステムは終了する。また、通報された時点で、通報の事実は記録される。録音は停止のアクションがなされるまで続く。

※2 セカンドハラスメントとは、セクハラやパワハラなどのハラスメント被害者が、その被害を周囲に相談した際に起きる二次被害のことである。具体的には、ハラスメントを信じてもらえない、被害者が逆に責められる、価値観や一般論のようなものを押し付けられる、被害者の不利益を強調する、加害者の肩を持つ等。

※3 録音されたデータは、事業者と利用者間での話し合い、セカンドハラスメント防止のための資料、事業者のハラスメント対策策定ための資料としての利用を想定。

【画面遷移イメージ】



デザインはイメージ

(4) 製品・サービスを顧客に対し、“どのように提供” しますか。

Android 及び iOS 両スマホ端末に対応するアプリケーションの形で提供する。通報を受ける管理者側については、データベースに連動した WEB アプリケーションの形で管理画面を提供する。

(5) このビジネスを“どのように収益化” しますか。

システムを月額サブスクリプションとして提供し収益化する。

(6) このビジネスの“強み・アピールポイント” を教えてください。

【株式会社カムカムについて】

弊社は福祉・介護系アプリ・システム開発会社に業態変更して以来、構音障害者コミュニケーション支援アプリを中心に、研究及び開発をしてきた。

その過程で、様々な学会や障害者イベントに参加し、医療機関、介護施設、ソーシャルワーカーと繋がりを持ち、協力関係を築いてきた。弊社の開発する製品はすべて現場実務の実際のニーズから生まれたものであり、利用者の使いやすさを重視して開発されている。

今回発表する製品も、多くの事例をもつ大手重度訪問介護会社株式会社土屋（以後（株）土屋とする）の全面協力及び支援のもと、訪問介護実務に即した他社には真似できない課題解決ツールとなることを確信している。

【メディアに多数掲載】

技術的な面においては、弊社は数多くの福祉・介護系のアプリやシステムを開発しており、職場コミュニケーション支援システム「NOTED ONE」は独自性・新規性のある商品として千葉市の「トライアル事業者認定」を受けている。また、日本経済新聞をはじめとする様々なメディアにも

掲載されている。

【大学に研究室と共同研究】

長年、千葉工業大学中村研究室（以後中村研究室とする）と共同研究※4を行っており、製品を販売開始後も、フィードバックをもとに科学的な観点から分析し、技術の進歩や社会の変化に柔軟に対応させていくことができる。

弊社の技術と経験の粋を尽くした本製品が、訪問介護の社会問題を解決する最高のツールになるよう今後も製品開発に努めていきたい。

※4 主に、障害者フレンドリーなユーザーインターフェイスの研究及び、アンケートをもとにしたデータ分析を行っている。共著の論文に『構音障害者支援スマホアプリの開発』中村直人,佐野秀憲,小林由美,福祉情報工学 2023-02.がある。

【提携関係図】



(7) 他者にはない新しい手法や独創的な発想などがあれば記載してください。

1 従来の製品・サービスと問題点

非常時にボタンを押すと、警備会社や警察に通報が届き現場に駆けつけてもらえるというシステムはいくつか存在する。これらは、主に高齢者などを対象とした見守りサービスであるが、訪問介護に転用すれば、スタッフの身を守るという点においては高い効果をもつ。

しかし、訪問介護の現場においては、警備会社や警察がすぐに関わってくることが、実務にそぐわない場合がある。

もちろん、警察等が駆けつけることが最善な場合もある。しかし、訪問介護の利用者には、知的障害や認知症などの障害がある方も多く、障害により正常な判断や感情の抑制が効かず、意味を十分に理解しないままハラスメントを行ってしまう場合もある。

また、訪問介護が行われる場所は利用者の「生活の場」であり、そこに警察等が駆けつけると周囲の目もあり近隣との関係に影響を与える。

そのため、配慮が必要となる場合もあり、国も一定の配慮をするべきであるという見解を示している。また、日本人の国民性もあり、通報の影響が大きい場合、被害を受けても忸度し通報しないというケースも多い。そのため、訪問介護のシステムとしては、いわゆる0か1かではなく、ある程度柔軟な選択肢を残すシステムであることが必要となる。

2 弊社システムの特徴及び強み

本システムは、その点に考慮しハラスメントに対する対応を原則としてスタッフが所属する事業主に委ねるという設計がされている。警備会社や警察等に通報する前に、事業主による柔軟な対応が期待できる。また、システムが稼働するサイクルの中で最大3回着信音が流れ、一定の「間」ができることで、我に返りハラスメントが中断されることも期待できる。

更に、いきなり警備会社や警察に連絡が行くのではなく、柔軟な対応がなされることが事前に周知されていれば、スタッフは躊躇なくハラスメントを報告できるようになる。

また、セカンドハラスメントの防止にもつながる。セカンドハラスメントは介護の現場でも頻繁に起きており社会問題となっている。本システムは、スタッフが通報ボタンを押した時、所属する事務所だけではなく、その事務所を管理する本部にも同時に通報が届く仕組みとなっている。更に、通報ボタンが押されると同時に録音が始まるため、ハラスメントの客観的な証拠が取得できる。これにより、本部による客観的な証拠に基づいた適切な措置が期待でき、ハラスメント被害を信じてもらえない、被害者が逆に責められるなどのセカンドハラスメント被害を防止することができる。

なお、録音データは、利用者と事業主との間のその後の交渉を、証拠に基づいたスムーズなものとするためにも利用できる。また、録音データを分析することで事業者がハラスメント対策を策定するための資料にもすることができる※5。

また、凶器を持っている、明らかに抑制が効かないように見える場合等、身体的な危険が差しまっている場合については、即時警察等に通報する機能も備えている。

介護スタッフの安全と、利用者への配慮のバランスを考慮し、セカンドハラスメント防止対策をも視野に入れる本システム構成は、介護系アプリケーションを多数手掛け、（株）土屋と協力関係にあり介護業界の実情を深く理解している弊社であるからこそたどり着いたものであり、他者にはない独創的な発想に基づく新規性の高いものだと言える



※5 国や各地方公共団体も、介護現場についてのハラスメント対策の策定につき、介護事業者に対して推奨、義務化を進めており、録音データはその貴重な資料となる。データに関しては、（株）土屋及び中村研究室と共同研究することが決定している。

3 市場性について

(1) 販売する製品・サービスに対して、需要が見込まれる理由を説明してください。

1 訪問介護の現状及び背景

訪問介護において、介護スタッフは「単独」で利用者宅へ訪問し業務を行うことが多く、利用者や利用者家族によるハラスメントが多発し社会問題となっている。そのため、「ハラスメントから介護スタッフをどのように守っていくか？」ということが、訪問介護の現場において課題として意識され始めている。海外に目を向けるとアメリカでは、訪問介護は「危険な職業」として認識されており、ハラスメントから介護スタッフの身を守ることに事業主の意識が高い。そのため、スタッフに非常用ボタンを支給し、特に危険な地域を訪問する場合は、警察に護衛を依頼するなどの措置をとり、全力でこの問題に対応している。また、ハラスメントを認識した場合、利用者に対して厳然たる対応を行なっている。

しかし、日本においては、利用者ハラスメントに対する意識は低く、スタッフ自身の自己判断に基づく自己防衛に委ねられてきた。そのため、事務所がハラスメントの実態を正確に把握できておらず、事務所の認識とスタッフの回答には大きな乖離がある。

事務所の回答	調査数	受けたことがある	受けたことはない
ハラスメントの発生を把握している	170	94.7%	5.3%
ハラスメントは発生していない	134	70.9%	29.1%
ハラスメントの有無を把握できていない	34	91.2%	8.8%

厚生労働省「介護現場におけるハラスメントに関する調査研究報告書より」

2 社会の意識の変化

近年、日本において、カスタマーハラスメントが社会問題として取り上げられることが増え、社会の意識が変わり始め、「ハラスメントから従業員を守る」という機運が高まっている。特に、訪問介護の現場ではその傾向が強い。ハラスメントに対応するためのシステムの需要は高まっている。

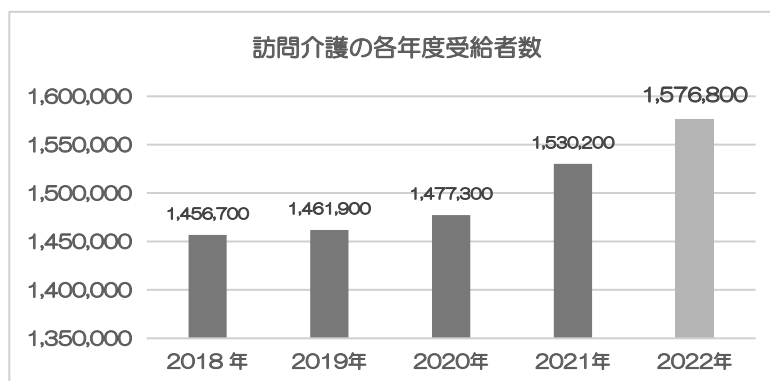
3 ハラスメントから従業員を守る意義

ハラスメントは介護スタッフの心身を傷つけ、それが原因で離職する人も多い。介護人材は常に不足しており、今後なお一層不足と言われる中、貴重な人材の離職は訪問介護の存続自体を揺るがす。介護スタッフをハラスメントから守り安心して働ける環境を整備することは、介護スタッフの生命・身体の安全を守ることだけにとどまらず、訪問介護制度自体を守ることにもつながる。なお、同様の趣旨から、令和3年度介護報酬改定では、全ての介護事業者にハラスメント防止のための必要な措置の実施が求められ、また、カスタマーハラスメント防止のための必要な措置の実施が推奨されている。

4 市場規模

現在、訪問介護に従事する人は全国で約52万人（うち90%が女性）おり、在宅介護の利用者は157万人いる。利用者の数は年々増加しており、今後も増加することが強く予想される。訪問介

護の市場規模は大きい。



5 システムに対する需要

厚生労働省「介護給付実態統計」より

以上のように、訪問介護は市場規模も大きく、今後更に規模を拡大していくことが強く予想される。もっとも、市場の拡大は訪問介護制度の存続が前提であるが、その存続自体が介護スタッフの不足により危ぶまれている。実際アメリカにおいては、人手不足で訪問介護が壊滅的な状況にある。そのため、介護スタッフの確保が最優先課題となるが、ハラスメントの問題が解決しない限り、訪問介護は「危険な職場」という認識がなされ求職者が減り、また離職率も下がらず、より苦しい状況になることが予想される。その中で、現場においてハラスメント対策についての意識が高まり始めており、介護スタッフをハラスメントから守り安心して働ける環境を整備することには高いニーズが生じている。この環境整備に資するツールへの需要も高まっており、特化した専用のツールである弊社の製品は、高い社会的意義を持ち、拡大を続ける訪問介護市場の中、非常に高いニーズに支えられている。なお、弊社の製品は、（株）土屋への導入が決定しており、その需要の高まりを肌で感じている。

(2) 周知・販売戦略について説明してください。

(1) 周知について

介護業界誌や学会、展示会、SNS 等の様々な媒体やメディアを通じて、広く「訪問介護利用者によるハラスメント問題」を発信し、介護スタッフの安全を守る措置の大切さを伝えていくとともに、本製品をアピールする。

また、国をはじめとする行政に対して、訪問介護事業者が弊社製品を導入しやすくなるような措置及び助成を行うように働きかける。なお、現状においても、弊社製品は DX 導入補助金、地域医療介護総合確保基金（介護従事者確保分）の対象となりうる。

(2) 販売戦略について

まずは千葉市内の訪問介護ステーションにアポイントをとり営業に伺う。そこから千葉県内に営業範囲を拡大する。

また現在、（株）土屋と協力関係にあり、導入が決定している。その導入実績と、フィードバックにより得たデータをもとに、紹介のもと関連グループに営業範囲を広げていく。

(3) 競合の状況について、比較を交えながら、自身が優れている点を説明してください。

1 従来の製品・サービスに対する機能的優位性

(1) 通報システムとして参考になるものに、「訪問看護スタッフ連携アプリ クルサ」のプロトタイプ版がある。本アプリは、介護スタッフを利用者のハラスメントから守るという、弊社製品と同様の目的を掲げている。このアプリは、GPS 機能を利用し位置情報を共有し、スタッフが単独で対応できない事象が起こった時、同じアプリを持つ近くにいる同僚に通報が届き、その同僚が駆けつけるということにより、スタッフの安全が担保されるというものである。

しかし、弊社が対象とする訪問介護においては、介護スタッフは一人一人が離れて派遣されることが多く、近くにいる同僚スタッフが駆けつけるということができない場合が多い。また、距離的に駆けつけることが可能であったとしても、自らの職務を投げ出し同僚のもとに駆けつけるということは現実的ではない。

弊社製品は、通報が直属の事務所及びそれを管理する本部等、介護スタッフの安全を配慮し管理する責任のある複数の登録先に通報が届くように設計されている。

対応を本部に委ねることで、それぞれの介護者自身は自らの職務に集中することができ、かつ、非常時には本部による適切な対応が期待できることになる。

技術的な面や機能の面では様々な差異があるものの、この点が、「クルサ」との本質的な差異であり、訪問介護を対象とする場合、弊社製品はより実務に即しており優位性がある。

(2) 通報装置を用いて警察や警備会社に通報がいくサービスについては、2 ビジネスプラン概要 (7) の中でも言及しているが、訪問介護の実情にマッチしておらず、介護スタッフの安全と利用者への配慮のバランスを考慮に入れて構成されている弊社の製品に優位性がある。

(3) 従来の製品にない機能として、弊社の製品には非常時の自動録音及び録音データ共有機能がある。弊社は、ハラスメントの解決の手段として通報後の本部と利用者の交渉を重視しているが、交渉をスムーズに行う上では、証拠が必要となる。非常時における録音データは重要な証拠になるため、この機能はハラスメント解決に必須の機能となる。将来的には、共有された先で効率的にデータを活用できるよう、オプションとして AI を用いた音声の文字起こし機能等も考えている。

(4) 弊社の製品は、本部からの対応が遅れている場合に、定期的に擬似的な着信音が流れる機能がある。この機能により、スタッフが電話に出るふりをして一時的に時間的、場所的に距離を置きかけができる。それにより、利用者のクールダウンが期待できる。

(5) 弊社の製品は、所属する事務所だけではなく、事務所を管理する本部にも同時に通報が行く仕組みとなっているため、前述したように、本部による客観的な証拠に基づいた適切な措置が期待でき、セカンドハラスメントからスタッフを守ることができる。また、セカンドハラスメントを恐れてスタッフが通報を躊躇するということが防げるため、通報装置として優位性がある。

2 従来の製品・サービスに対する価格の優位性

(株)土屋へのヒアリング及び競合他社との比較の上、訪問介護の実情を考慮して料金設定している。具体的には、初期導入費用：100,000 円/事業所 月額使用料：300 円/人を想定している。初期費用については、一定規模以下の事務所（20 人以下で検討）には適用しないという方針で、小規模な事務所は月額 10,000 円程度の負担で本製品を導入できることを想定している。他社の製品・サービスに比べて多くの事業所にとって導入しやすいものとなっている。

【参考：代表的な他社製品の価格】

	SECOM	ALSOK	「クルサ」	弊社「BRAVE CALL」
月額利用料	5,060	1,870	※6	330

※6 現状、クルサはプロトタイプが発表されているのみで販売はされていない。参考価格は月 550 円とされている。

4 実現可能性について

(1) 本ビジネスの現在の進捗状況と今後の事業スケジュールについて説明してください。

7 月現在 製品のプロトタイプの基本設計を行なっている。

8 月より、iOS 及び Android 両 OS に対応するアプリケーションの実装を開始する。

10 月までにプロトタイプの完成を目指す。

10 月より、プロトタイプの試験・デバッグを開始し、12 月初旬の製品完成を目指す。

12 月より、製品販売を開始（一般販売は（株）土屋での実証実験後）。

※7 製品は（株）土屋への導入が決定しており、販売開始とともに実証実験にも入る。

（スケジュール表）

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	2025 年
プロトタイプ設計	→						
実装		→	→	→			
試験及びデバッグ				→	→	→	
販売開始・実証実験						→	→

(2) 本ビジネスの実現に際し、現時点での課題はありますか。また、それらを今後どのように解決するかについても説明してください。

本システムは、現時点ではプロトタイプ実装前の段階であり、実証実験を得ておらず、現場に導入された場合どのような効果があり、また問題点があるのかというデータが取れていない。本システムのような装置は実際に多くの方に利用され、そこから得られた課題を基に改良していくことで、より最適なツールとなっていく。

この課題を解決するためには、実証実験に協力してくれる企業が不可欠であり、また、得られた課題に対して柔軟な対応ができる技術や体制もまた不可欠である。

弊社は、(株)土屋と協力関係にあり、導入及び実証実験が決定している。また、中村研究室と長年共同研究を行っており、アジャイル開発（小単位で実装とテストを繰り返して開発を進めていく反復増加型の開発手法）という手法により課題に対して迅速かつ柔軟にシステムを改良することができる。

また、スタッフが実際の現場で、アプリをどの程度操作可能かという点についての課題もある。現場によっては「アプリを開き、ボタンを押す」という動作が難しい場合も想定できる。この点については、費用対効果や実証実験の結果も加味することになるが、スマホとBluetooth 接続で連携する物理ボタンや、通報装置の専用端末化など、より少ないアクションで目的を達成できるバリエーションの展開も視野に開発を進めていく。

なお、物理ボタンを利用又は専用端末化した場合、その端末をスタッフが利用者から見える形で装備することによって、利用者に対してハラスメントの抑止力にもつながるため、前向きに検討したい。

弊社はこれら課題を解決し、利用しやすい最適なシステムを社会に提供できると確信している。

(3) 既に起業している方は、直近 3 年間の財務状況を記載してください。

(単位：千円)

	年 月期	5 年 1 月期	6 年 1 月期
売 上 高		0	20
営 業 利 益		▲704	▲1040
経 常 利 益		▲704	▲1040

*財務状況について、特記すべき点がある場合は記載してください。

福祉・介護システム開発事業に業態変更し、現在 5 年計画の 3 年目である。そのため、1 年目、2 年目は、研究開発と市場調査に専念してきた。今年度より販路開拓期に入った。今期に入り、(株)土屋との契約や様々な問い合わせもあり、売上が期待できる。

【 5 年計画のスケジュール 】

	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
研究・開発	→	→	→	→	→
市場調査		→	→		
販路開拓			→	→	
販路拡大				→	→

(4) 今後3年間（営業年度）の売上計画とその根拠について説明してください。

(単位：千円)

	令和7年1月期	令和8年1月期	令和9年1月期
<1>売上高 (うち、今回応募事業分)	15,800 (6,800)	50,600 (26,600)	107,200 (63,200)
<2>売上原価 (うち、今回応募事業分)	6,350 (2,000)	7,500 (1,000)	11,400 (1,000)
<3>粗利益 [<1>-<2>] (うち、今回応募事業分)	9,450 (4,800)	431,00 (25,600)	95,800 (62,200)
<4>販売費、一般管理費 (うち、今回応募事業分)	925 (270)	25,540 (3,180)	58,704 (7,544)
<5>営業利益 [<3>-<4>] (うち、今回応募事業分)	8,525 (4,530)	17,560 (22,420)	37,096 (54,656)
<6>営業外利益	0	0	0
<7>営業外費用	0	0	0
<8>経常利益 [<5>+<6>-<7>]	8,525	17,560	37,096

*上記計画の根拠

<1> 売上高

今回応募事業分：

【システム料金】初期導入費用：100,000 円/事業所 月額使用料：300 円/人で計算。
 なお、初期導入費用に関しては、一定規模以下の事務所（20 人以下で検討）には適用しないという方針もあり、今回売上として計上していない。また、月額 300 円の根拠については、（株）土屋へのヒアリング及び競合他社（月額 500 円）との比較の上、訪問介護の実情を考慮して決定した。小規模な事務所においては月額 10,000 円程度の負担で本システムを導入できることを想定している。

	令和7年度	令和8年度	令和9年度
初期導入費用（事務所数）	50	50	200
月数※	2	12	12
人数（人）	3,000	6,000	12,000
売上（単位：千円）	6,800	26,600	63,200

※8 初年度は、12 月販売開始予定であるため、期間を2 ヶ月としている。また、初年度は、（株）土屋の導入が決定しており売上は確定している。

その他の事業の売上高：

【料金】入退院時用「こえポン」：100,000 円/1 台 「こえポン」カスタマイズ：200,000 円/1 台 「NOTED ONE」：50,000 円/月

【ビジネスプラン部門】

	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
入退院時用「こえポン」(台)	20	100	200
「こえポン」カスタマイズ(台)	20	40	60
「NOTED ONE」(契約数)	5	10	20
売上(単位:千円)	9,000	24,000	44,000

〈2〉売上原価

	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
開発費	5,000 (2,000)	3,000 (1,000)	3,000 (1,000)
仕入れ原価	1,350 (0)	4,500 (0)	8,400 (0)
金額(単位:千円)	6,350 (2,000)	7,500 (1,000)	11,400 (1,000)

〈4〉販売費、一般管理費につき

	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
【販売費】			
広告宣伝費	100 (20)	1,000 (400)	5,000 (200)
販売手数料※	0 (0)	3,240 (1,080)	6,804 (2,844)
販売促進費	100 (20)	1,000 (400)	5,000 (1,000)
接待交際費	50 (10)	1,000 (500)	3,000 (1,000)
旅費交通費	50 (20)	1,000 (600)	3,000 (1,500)
金額(単位:千円)	300 (70)	7,240 (2,980)	22,804 (6,544)

※9 販売手数料については、販売価格の30%で計算している。初年度は自社のみで販売は行うため計上していない。また、2年目以降も自社で70%の販売を予定しているため、30%で計算している。

	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
【一般管理費】			
役員報酬	0	10,000	15,000
給与賃金	0	3,000	9,000
法定福利費	0	900	2,700
福利厚生費	100	1,000	1,000
外注工賃	200 (200)	1,000 (200)	2,000 (1,000)
水道光熱費	100	200	300
地代家賃	0	1,200	2,400
通信費	100	200	1,000
車両費	0	100	1,000
図書新聞費	10	100	300

諸会費	15	100	200
支払手数料	100	500	1000
金額（単位：千円）	625（200）	18,300（200）	35,900（1,000）

※（）内は今回応募事業分

(5) 今後3年間（営業年度）の資金計画とその根拠について説明してください。

（単位：千円）

	資金内訳	7年1月期	8年1月期	9年1月期
資金需要	・人件費	0	750	2,250
	・地代・家賃	0	300	600
	・仕入費	350	1,200	2,100
	・広告宣伝費	25	250	1,250
	・通信費	25	50	250
	・旅費交通費	12	250	750
	・販売促進費	25	250	1,250
	・販売手数料	0	810	1,700
	・接待交際費	12	250	750
	・外注工賃	50	250	500
	・水道光熱費	25	50	75
	・支払手数料	25	125	250
	設備資金			
	計	549	4,535	11,725
資金調達	自己資金	549	4,535	11,725
	借入金 （うち、今回調達希望分）	（ ）	（ ）	（ ）
	投資 （うち、今回調達希望分）	（ ）	（ ）	（ ）
	その他（ ）			
	計	549	4,535	11,725

※資金需要欄の計及び資金調達の計のそれぞれの額が必ず一致するように記載してください。

*上記計画の根拠

資金需要の運転資金については、3ヶ月分で計算。自己資金については前年度の純利益により確保。現時点では金融機関等からの借入れは予定していない。

5 社会貢献性について

(1) 本ビジネスが解決する千葉市が抱える社会課題について説明してください。

訪問介護利用者は年々増えており、厚生労働省の調べによると 2021 年度は全国で約 157 万人が利用している。しかし、介護スタッフの数はむしろ減少傾向で、全国的に人材不足となっている。国が訪問介護を推奨していることから、今後も利用者数は増加していくことが予想される。しかし、介護人材の不足が全国的な社会課題となっており、千葉市も例外ではない。恒常的な人材不足は訪問介護制度の存続自体を脅かす。この課題を解決することは急務であり、市民の生活を守る上でも最優先にすべき事柄である。

利用者ハラスメントやセカンドハラスメントは、介護スタッフの心身を傷つけ離職を招く。また、ハラスメントの横行は訪問介護業に対してマイナスのイメージを社会に与え、求職者の選択から訪問介護が外される可能性を高める。ハラスメントやセカンドハラスメントからスタッフをどのように守るかということが、人材不足を解決するため中心的課題となる。

(2) 本ビジネスがどのように上記(1)を解決し、千葉市にどのような社会的・経済的效果をもたらすかを説明してください。

本ビジネスで提供する通報システムは、介護スタッフをハラスメントやセカンドハラスメントから守り安全を確保することにより、介護スタッフの離職率を減らし、また、職場に対して安心感を与え訪問介護を職業として選びやすいものとする。その結果、訪問介護人材の安定確保に貢献し、訪問介護を持続可能なものにする。

人生 100 年時代に突入した現代において、いざという時充実した介護サービスが受けられるということは大きな魅力となる。弊社は千葉に拠点を置く企業として、千葉市の介護事業者を中心に本システムの導入を図り、千葉市が充実した介護が受けられる先進都市として、全国の模範となるよう本ビジネスを進めていきたい。

6 その他

(1) 上記の他にビジネスプランの内容で説明しておきたいことがあれば記載してください。

現在、訪問介護スタッフは全国で約 52 万いるが、そのうち 90 パーセントが女性である。多くの女性の働く場として訪問介護が選ばれているが、利用者によるハラスメントやセカンドハラスメント問題が解決されない限り、多くの女性の安全が脅かされ、働く場所が奪われることにもつながる。この問題は持続可能な社会を目指す SDGs の観点からも解決しなければならない社会課題といえる。

利用者ハラスメントやセカンドハラスメントから女性スタッフを守り、女性が活躍できる社会の実現に貢献する弊社のビジネスは、SDGsの観点からも意義がある取り組みである。

具体的には、SDGs の目標 5-2 「すべての女性へのあらゆる暴力をなくす。」、目標 10-2 「性別にかかわらず、すべての人が、能力を高め、社会的、経済的、政治的に取り残されないようにすすめる。」の取り組みに該当する。

(2) 本ビジネスを行おうとした動機は何ですか。

代表が若い頃、訪問営業をしたことがある。上司とともに訪問していたにも関わらず、上司が一時離席した途端に雰囲気が変わり、手首を掴まれた。男の人の力は強いものでとても恐怖を感じた。しかし、契約もあり会社への配慮もあるので、忤度し笑って誤魔化した。上司には報告したものの何もしてもらえなかった。程なくして、その体験から代表は会社を辞めてしまった。それから数十年経ち、同様のことが介護現場でも頻繁に起こっていることを知り、当時の記憶がフラッシュバックし、介護事業にとどまらず広く女性が安心して働けるように支援するツールの必要性を強く感じた。特に訪問介護の現場においては、約 52 万人いる訪問介護士の 90 パーセント以上が女性である。訪問介護業界は女性にとって重要な就業の場であり、職場の安全を守るとは、女性の生活の基盤を支えることにつながる。本ビジネスにより、多くの女性が活躍できる社会の実現に貢献したい。

(3) 本ビジネスを千葉市で展開しようと思った理由は何ですか。

千葉市に会社を置く企業として、まず地元の問題を解決し足元を固め、ビジネスを全国に広げていきたいと考えたから。

(4) ベンチャー・カップ CHIBA を知った場所を選んでください。

- ☒ 当財団ホームページ ☐ 当財団メールマガジン ☐ 当財団 Facebook
- ☐ ポスター、チラシ（掲示・配架場所： _____）
- ☐ 千葉市役所ホームページ ☐ 千葉市経済部メルマガ ☐ 千葉市役所公式 X
- ☐ 支援機関等のメールマガジン（支援機関名： _____）
- ☐ 新聞、インターネット等のメディア（名称： _____）
- ☐ 紹介された（紹介者名： _____）
- ☐ その他（ _____ ）

【ビジネスプラン部門】

(5) ベンチャー・カップ CHIBA に応募した動機で当てはまるものを選んでください。

- ☐ 販路拡大 ☐ 事業提携先・経営パートナーの獲得 ☐ 資金調達
☐ その他（ メディアへのアピール)

(6) 本ビジネスプランの事業化に向けて必要な支援はありますか。

訪問介護をはじめとする、スタッフを個人宅に派遣することを業務内容とする企業を紹介してほしい。

(7) 本ビジネスプランを誰に見てほしいですか。（誰に PR したいですか）

本ビジネスは、行政機関の後押しが大きな力になる。そのため、千葉市長や千葉県知事に本ビジネスプランを見ていただきたい。

訪問介護カスタマーハラスメント防止通報システム

Braven -ブレイブナー-



2024年11月26日
株式会社カムカム



訪問介護現場における女性比率

女性が90パーセント以上

株式会社カムカムです



千葉工業大学中村研究室



- ・2014年2月設立
コンヒュータシステムの開発、人工知能に関する各種技術の応用研究、産業用ロボットの設計・制作及び運転に関する研究開発などを手掛ける
- ・2020年 千葉工業大学中村研究室と提携
障害者研究及び音声AIに関する研究をスタート
- ・2022年11月「構音サポートアプリ-カムカム」を公式リリース
- ・2023年7月「NOTED ONE」公式リリース
こえボンシリーズをはじめ13の支援アプリ・システムを提供中
現在、退院時用コミュニケーション支援システムも開発中

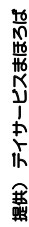


利用者及び家族によるカスハラ例



引用：兵庫県福祉部高齢政策課





come come

厚生労働省「介護現場におけるハラスメントに関する調査研究報告書より」

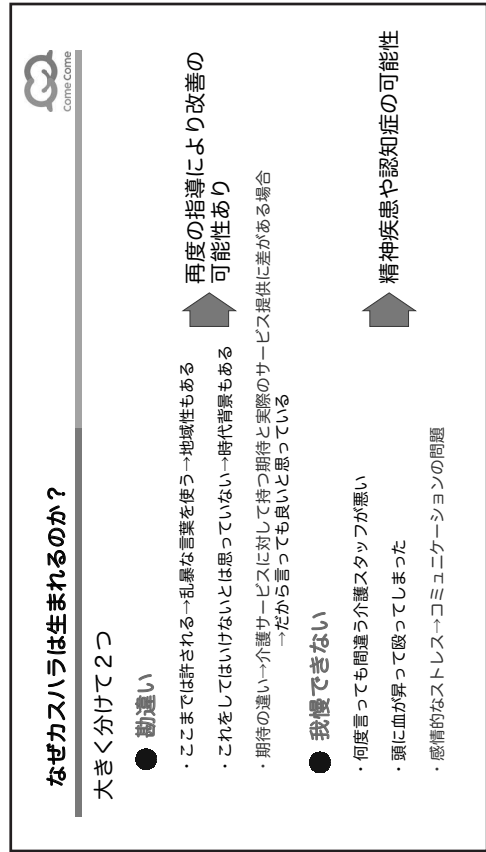
「発生していない」はすが、なんと70%以上のスタッフがハラスメントを受けている

 Come Come



 Come Come

厚生労働省「介護現場におけるハラスメントに関する調査研究報告書より」



患者/家族による医療者への傷害/殺人などの事件

年	場所	事件	診療科	被害者	加害者
2013	北海道	精神科医師が射殺	精神科	50代男性医師	50代男性
2014	千葉県	診察中にナイフで刺される	総合病院	30代女性医師	30代男性
2014	北海道	診察中にナイフで刺される	消化器内科	50代男性医師	60代男性
2014	東京都	火災風穴建設下	大学病院		40代男性
2014	愛知県	刃物を持って病室に侵入 (刃物の治療に不慣れ?)	総合病院		30代男性
2018	愛知県	診察中に首を刺される	外科	40代男性医師	60代男性
2019	愛媛県	入浴中に刃物を振り回す	精神科、内科	男性看護師3名	40代男性
2019	埼玉県	訪問看護師を連続暴行で襲撃行為	訪問看護	30代女性看護師	70代男
2020	北海道	訪問看護師を銃アレイで襲撃	訪問看護	60代女性看護師	50代女(家族)
2021	千葉県	自宅で医師の頭を刺す(精神科通院歴あり)	訪問診療	男性医師	20代男性
2021	大阪府	外来患者が心臓内科に放火	心臓内科	25名死に	60代男性
2022	埼玉県	患者連隊が医師を射殺(患者自分で立てこもり)	訪問診療	40代男性医師	60代男性



Come Come

厚生労働省のカスハラに対する取り組み

医療介護総合確保基金による補助が利用できる場合があります

被害報告機能が対応

事業所の黒カハラメント発生後の対応を決めておきます

緊急通報機能で対応

録音機能が対応

被害報告及び録音により取得したデータの分析で対応



Come Come

経済的損失

- カスハラにかかりっきりで他の利用者に手が回らなくなり経営が赤字に → 1ヶ月分程度 50~100万円
- 契約解除や事後の処理は経営陣やマネージャーの仕事なのでストレスになり鬱病になり事業所を閉鎖 → 事業所開設費用分 約800~1000万円
- 契約解除に向けて訪問を中断、家族介護だけになりその間に利用者が死亡。お前らのせいだと言われ訴訟に → 弁護士代約50万円
訴訟準備及び出庭日の日当
交通費・精神的負担
- 被害にあった介護スタッフがストレスで休職し
労災を使う場合(安全配慮義務違反) → 労働基準監督署からの調査・行政指導・行政処分の可能性。労災保険の増額。従業員からの損害賠償の可能性
- 一人の離職による経済的損失【求人費用 + 機会損失】 → 250万円/人



Come Come

1. 生命・身体を守りたい

非常時緊急通報ボタン

緊急時に、緊急通報ボタンを押すと、2つで

緊急通報

緊急音

地震発生時に、緊急通報ボタンを押すと、緊急音が発せられ、周囲の人に知らせることができます。

2. 尊厳を守りたい

緊急音

地震発生時に、緊急通報ボタンを押すと、緊急音が発せられ、周囲の人に知らせることができます。

3. 介護制度を守りたい

被害報告

・ 被害報告ボタンを押すと、ケアマネージャーにメールで被害報告が行われます。

・ 被害報告には、4つの被害報告モードがあります。

・ 被害報告ボタンを押すと、被害報告が行われます。

4. 介護制度を守りたい

被害報告

・ 被害報告ボタンを押すと、ケアマネージャーにメールで被害報告が行われます。

・ 被害報告には、4つの被害報告モードがあります。

・ 被害報告ボタンを押すと、被害報告が行われます。

スマートウォッチだからできる拡張性

機能拡張性

- メンタルヘルス
- 安否確認
- 勤怠管理
- など

ご利用シーン

- 訪問看護
- 生命保険の営業
- など

システム開発
(千葉工業大学
中村研究室共同開発)

大手訪問介護会社
での実証実験

2025年4月
一般リリース

訪問介護カスタマーハラスメント防止通報システム

Braven -ブレイブ-

真気のBrave + 知恵の象徴のカラスRaven
の造語です。
真気を持ってカスタマーハラスメントを通報し
て欲しいとの想いを込めて名づけました。

スマートウォッチつき利用プラン

3年契約の場合
月額980円～





※千葉県の介護職員数は約8万人

-57万人

首都圏全ての介護職員を足した以上の人数

2040年(令和22年)に不足するとされる介護サービス職員数

第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について
厚生労働省 (mhlw.go.jp)



