

第22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

記載日 R5年 8月17日

(フリガナ)	カブシキガイシャメンサポ	(フリガナ)	ヒロセ モトヒサ
会社名・ 学校名等※	株式会社メンサポ	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 廣瀬素久 印
応募者区分：(いずれかに○) 個人 <input checked="" type="radio"/> 法人 <input type="radio"/> グループ			応募者年齢：42歳
法人所在地※： 〒 260-0013 千葉市中央区中央 2-5-1			
電話番号：080-6305-7997	FAX：—		
E-mail：hirose.m@cbtmsp.com		URL： https://cbtmsp.com/index.html	
資本金※： 2000 千円	従業員数※： 3人 (取締役) (うちパート： 0人)		
創業(予定)※： 令和5年 4月	法人設立(予定)※： 令和5年 4月		
現在の事業内容※ (概ね 60 字) <ul style="list-style-type: none"> ・認知行動療法を基盤にした対人援助教育研修サービスの企画・開発 ・研修会の企画、運営 ・ヘルスケアに関する人材の育成及び資格認定事業 			



※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。

※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 ビジネスプランについて

認知行動療法に基づくメンタルヘルスサポートの学習システム

(2) ビジネスプランの概要

*実現しようとする製品、サービス等の内容（概ね500字）

「誰に対して」、「どのようなサービス・製品を」、「どのように」提供するのかを明確に記載してください。

「誰に対して」

対人援助職※

「どのようなサービス・製品を」

千葉大学医学研究院が作成監修した「精神科医が精神疾患の治療に用いる認知行動療法を学ぶことができる」コンテンツの視聴（CBT ラーニング）と勉強会や個別相談を組み合わせてトレーニングを積むオンライン教育システム

「どのように」

CBT ラーニング講座（オンデマンド型）→オンライン配信

勉強会→オンラインビデオ通話システム

個別相談→オンラインビデオ通話システム

【サービス導入によってもたらされる効果】

このサービスを利用することで、医療、福祉、産業などの分野で働く対人援助職者が、認知行動療法の理論に基づくストレス対処法を身に着け、その対処法を対象者の支援に活用できるようになる。その結果、学んだ者自身もメンタルヘルスの向上が図れると共に、対象者がもつ心の課題に対して、認知（考え方）や行動の変容を促し、健康問題を解決へ導く。

本サービスにおける「対人援助職」※とは

医師等の医療分野、介護士などの福祉分野、保健師等の保健分野、教員などの教育分野、市民相談窓口担当者などの行政分野等、多岐にわたる。

*この事業が必要とされる社会的背景

この事業を取り巻く環境（社会、経済、顧客ニーズ等）やこの事業で解決される社会的課題又は地域課題をどのように捉え、どのように対応していくのか」という観点から記載してください。

【事業を取り巻く環境】

認知行動療法は自分自身でこころの不調を解決する「セルフケア」ができるようになる心理療法である。これまで、精神科医や心理師等の心理専門職以外の対人援助職は、認知行動療法を用いたカウンセリングの技法を学ぶ機会が少なく、学んだとしても練習する場がなく、指導を受けられる専門家が周りにいないことが課題であった。

【サービスをうけることで受講生にどのようなベネフィットがあるか】

- ・支援対象者に対して、科学的なエビデンスに基づいたメンタルヘルス支援（正しい精神疾

患の知識と認知行動療法をベースとしたスキル) を提供できるようになる。

・受講生が本教育システムで学んだ知見に基づいて、対象者のこころの不調を早期に発見できるようになり、必要な受診を勧奨することで対象者の精神疾患の重症化予防に寄与する可能性がある。

・受講生が軽度の抑うつ気分や不安等こころの問題をもつ対象者に対して、認知行動療法のエッセンスをとりいれた支援ができるようになる。例えば、保健師が CBT を学ぶと、育児中の母親のストレスマネジメントに役立ち、虐待予防につなげることができる。薬剤師が服薬指導に CBT を取り入れると、患者の服薬のコンプライアンスが向上する。このように、各職種で行っているケアの効果が上がることが期待できる。

【受講生自身への効果】

ストレスマネジメントの方法を学ぶことは、自身のメンタルヘルスケアにも役立ち、休職、退職の削減にも寄与すると期待される。ひいては経営効率の向上につながると言える。横山らによる「職場におけるメンタルヘルス対策の有効性、費用対効果等に関する調査研究」(平成 24 年度厚労省科学研究) の報告書によると、日本における精神疾患の社会的コストとして、医療費は約 2 兆円、受診及び罹病による労働損失が約 5.5 兆円で、全体では約 7.5 兆円と推計されている。さらに、認知行動療法の経済効率性が高く、特に他の介入と組み合わせるとメンタルヘルスと経済的損失の両面に効果的な傾向があったと示されている。

(3) 事業の優位性（製品・技術・サービス等）

厚生労働省、研究機関、YOUTUBE 等、認知行動療法の基礎を学ぶことができる動画配信サービスは他にあるが、①基礎から応用（実際の患者の症例報告）まで系統立てて学ぶことができるカリキュラム②多職種の初学者がセラピスト役、患者役となって実際のセラピーの練習（ロールプレイ）をする勉強会③認知行動療法の専門家による個別指導、という包括的な学習システムは、競合と比べて高い競争優位性がある。

【新規性・独自性】

既存事業者は精神科医や心理師が対象であることがほとんどであるが、本サービスは「様々な領域で働くすべての対人援助職」が対象である点は革新的であり、新規性が高い。

オンラインコンテンツは、文部科学省高度医療人材養成プログラム（2018 年～2022 年）において千葉大学が監修制作した（株式会社メンサポのメンバーが中心となって開発製作に参画した）認知行動療法について学ぶ基礎教科（特論科目）と、病院において患者に対して行われた認知行動療法の症例報告（演習科目）の合計 86 本（各 90 分）から構成され、大学発ベンチャーとして千葉大学と使用許諾契約を結んでいる。大学の契約ルールの都合上、排他的使用権は設定できないが、弊社の母体となる研究室で作成したコンテンツであり、事实上コンテンツを使用できるのは、大学を除けば弊社のみである。この点に独自性がある。また、利用者やヒアリングを行っている一般企業等から、聴講時間負担を軽くしたコンテンツの要望を受け、1 コマ 90 分→1 コマ 15 分～30 分に短くしたエッセンシャル版にまと

めたコンテンツを作成中である。さらに、職種による利用シーンに合わせたコンテンツの制作にも取り掛かっており、エッセンシャル版と職種別コンテンツにて取り組みやすさを上げ、利用者の増加を目指したい。このように、消費者からの要望を取り入れて改善することができる体制も研究機関と繋がっている大きな強みであると考えている。

競合との比較

	メンサボ	A	B	C
支援スキル	◎	○	◎	△
セルフケア	○	×	△	○
症例検討	○	×	○	×
理解度テスト	○	×	?	○
認定制度	○	×	○	×
多職種	○	△	○	△
フォローアップ	◎	×	△	×
開始年	2023年	2014年	2015年	2009年
費用/年	120,000円	無料	23万円	無料

▷ 競合研究に対する優位性

認知行動療法220件	
千葉大学	65
慶應義塾大学	15
東京大学	9

日本の認知行動療法の臨床試験の約30%

千葉大学

(4) 市場の状況

*ターゲットとする市場とその規模

本教育システムのターゲットは以下の通りである。

医師、歯科医師、薬剤師、看護師、助産師、保健師、介護士、言語聴覚士、公認心理師、臨床心理士、養護教諭、教諭、ソーシャルワーカー、理学療法士、作業療法士、鍼灸師、音楽療法士、介護福祉士、社会福祉士、精神保健福祉士、保育士、児童指導員、スクールカウンセラー、管理栄養士、栄養士、土業、法務教官、行政関係者その他医療職等の個人及び、対人援助職が所属する地方公共団体の機関、医療法人、社会福祉法人、学校法人等。

地域住民のうち、約7割が精神疾患有していても未受診のまま生活を送っていると言われており（厚生労働省）、上記の対人援助職は病院や在宅医療のみならず、様々な場所でもメンタルヘルスの問題に対応することが求められている。

（参考）

千葉県における従事者数：医師 13,396 人、歯科医師 5,221 人、薬剤師 14,823 人、看護職 61,122 人

千葉市における従業者数：医師 2,992 人、歯科医師 914 人、薬剤師 2,822 人、看護職 11,326 人(令和2年統計,千葉県健康福祉部)

【想定される市場】

全国で 8208 億円 (684 万人※×12 万円) 規模の市場を想定（令和5年7月現在）し

ている。過去1年間にメンタルヘルス不調で1カ月以上休業・退職した労働者のいる事業所割合は10.1%（令和3年厚生労働省「労働安全衛生調査」、全国の小中学校で学校を30日以上欠席した不登校の児童生徒24万4940人（令和3年文部科学省）と、こころの問題を抱える者の数は増加傾向にある。また、日本におけるカウンセリングの市場は300-350億円と言われており、メンタルヘルスに対する相談の場へのニーズが高い。世界的には、今後7年間でメンタルヘルス市場は年平均成長率3.7%で成長し、2030年には5,399億7,000万米ドルに達すると予測されている。

【参考値】

千葉県内医療従事者数：87,570人（令和2年度千葉県保健所年報）

全国の医療従事者：328万人（平成30年度厚生労働行政の年次報告）

全国の教員：145万人（令和3年版文部科学統計要覧）

全国の介護士：211万人（平成31年度厚生労働省）

※全国の医療従事者、教員、介護士数合計684万人

*価格設定方針とその競争力

個人が学術集会等で実践型の講義を受ける場合、90分あたり5000円以上かかることが多いため、全科コース90分×30コマ12万円/個人（90分1コマあたり4,000円）という価格を行っている。また、企業や団体が大学教授や講師等の講演を受ける場合、90分あたり50,000円～100,000円程度かかることが多いため、全科コース90分×30コマ20万円～と設定している。さらに本コンテンツはオンデマンド講義の為、繰り返し視聴できる点に優位性がある。また、現在作成している受講時間を短くしたエッセンシャル版については、30分×6コマ100,000円を見込んでいる。

2016年から、医療機関で認知行動療法を行う場合、健康保険が適応できるようになっており、医療従事者がそのスキルを身に着けるニーズが高い。国内の認知行動療法学会では1998年研究会発足時50人であったが、2018年学会員1900人に増加している。

【市場の成長性】

訪問看護ステーション

地域での自立した生活を支援する目的をもつ訪問看護においては、メンタルヘルスの問題を併存する患者支援において、看護職・医療職の精神科の専門知識の不足が課題となっている。前述の切実な顧客ニーズから、現在、本教育システムを千葉市内の精神訪問看護ステーション1か所で取り入れることが決まり、県内外の訪問看護ステーション数か所から問い合わせを受けており、ニーズを把握している。訪問看護ステーションにとって、認知行動療法を行える看護師が在籍することは、他事業所との差別化を図ることができ、売上につながるため、市場拡大が期待できる。

民間企業（健康経営）

健康経営を目標に掲げる企業ではメンタルヘルス対策が注目されており、「職場におけるメンタルヘルス対策の有効性、費用対効果等に関する調査研究」（厚生労働省H25年度）におい

ても個別的なマネジメントを組み合わせた認知行動療法が、経費効率がよいという可能性が示されている。本サービスにはすでに、産業医、産業保健師の受講生があり、健康管理部門スタッフの認知行動療法を学ぶニーズに応えることができている。さらに、今後、本サービスを個人だけでなく企業用エッセンシャル版として構築し、健康管理に携わるスタッフ（産業医、カウンセラー、保健師等）へ販路開拓を検討している。

以上のことから、本サービスは事業成長や事業実現性が高い。

（5）販売方法とPR方法

インターネットを経由した申し込みに基づき、サービスを販売する。

全科コースは1年、継続コースは半年間サービスを受けることができ、修了講座に応じて、オンラインの個別指導や勉強会への参加が可能になる。

現在は個人販売のみだが、今後事業所単位での受講ができるようパッケージ化する予定である。

PR方法：

【営業ツールの制作】

- ・CBTになじみがない事業所の経営幹部の方向けも含めた紹介パンフレット
- ・研修企画提案パンフレット、研修内容紹介パンフレットを制作し、これまでの受講者的好事例（認知行動療法を取り入れる事によってどのような効果があったのか等）の紹介ツールを制作する。

【医療・福祉関係・行政等主催セミナー等での啓蒙・営業活動】

- ・千葉大学医学研究院認知行動生理学教室主催の各回約100名以上の参加が見込まれる公開フォーラム（年2回）に弊社が後援し、参加者に学習システムの説明とPRを行う。
- ・日本心理学会、日本認知・行動療法学会、日本子ども虐待防止学会等、コンテンツ作成を行う千葉大学の研究者が参加する学会においてもパンフレット配布を行う。
- ・弊社取締役などが行う認知行動療法の講演会において、学習ツールとして宣伝を行う。

【広報・広告】

- ・インスタグラム、Facebook、Note、X等（週一回以上）において、修了生の声として様々な職種での具体的な認知行動療法の活用方法や基礎的な認知行動療法のスキルについての発信を行う。

【事業所への直接営業展開・強化】

- ・千葉県内の病院、クリニック、薬局、保健福祉センター（約2000か所）にダイレクトメール郵送、電話にてのフォローを実施、興味を示した事業所に直接訪問営業をかけ、受講を勧めていく。
- ・行政所管部署へ直接訪問にてチラシの配布、説明を行う。

(6) 事業実施上の問題点と解決策

(千葉市及び産業振興財団への要望、求める支援策等を含む)

事業を発展させるための支援として、資金調達、人材戦略、広報活動・経営支援、ネットワーク構築等のご指導をいただきたい。また、潜在的な市場があることはわかっているが、想定顧客のニーズに対して本製品がソリューションになることの周知が十分でないと考えており、特に販売戦略を支援して頂きたい。

(7) スケジュール

*現在の進捗状況

今年春に会社を設立し、春学期の新規受講生が19人、継続受講生が43人（合計62人）であった。フォローアップ勉強会は、2年前から無料で開催しており、10月から有料サービスに移行する予定である。現在、秋学期の新規顧客獲得に向けて、広報宣伝活動を強化している。

*今後の予定

通年を通してSNS発信、学会への参加、セミナー開催、事業所への営業活動を行う。

8～9月にCBT ラーニング新規受講生獲得のため、無料の説明会を合計4回実施する予定である。9月～12月新規コンテンツの作成、12月～3月営業ツール制作、営業活動を強化する。

(8) 千葉市にもたらす社会的、経済的効果

本ビジネスプランが千葉市にどのような社会的、経済的な効果をもたらすか記載ください。

就業・業務の中で精神的負担が多く、メンタル的に疲弊している対人援助職が研修受講により、自身のメンタルもケアされ、ストレスを緩和できるようになり日常の勤務に好影響を及ぼす、また、向き合う患者等クライアントにとっても精神的負担を緩和させることが可能となる。その意味で、本研修サービスを事業展開していくことは社会的な貢献度が高く、意義が極めて大きいと考えており、当社として使命感を持って取り組んでいく。

(9) 千葉市における事業展開

*千葉市内で事業を行う目的と計画

【目的】

千葉大学発ベンチャーの特徴を活かし、大学が所在する千葉市における医療・教育のネットワークとの連携をとることが可能である。現在、千葉市医師会、千葉市歯科医師会、千葉市薬剤師会、千葉市看護協会とはフォーラム開催の周知など、連携をとっている。今後は、千葉大学を基盤としたネットワークを活かして事業を展開し、フィードバックを得ながらよりよいコンテンツを作成改善する良循環を作りだし、千葉大学と協力をしながら千葉市および千葉大のブランド力を強化して、千葉から新しい、患者コミュニケーションの方法を発信していくことを目的としている。

【計画】

様々な職種への聞き取り調査を行い、ニーズに合わせて千葉大学と共同でコンテンツを新規開発、修正してさらに内容を充実させていく。

教育分野：千葉市教育委員会には、千葉大学が開発した認知行動療法を活用した小学生の不安予防プログラム「勇者の旅」の実施協力を得られている。弊社では、「勇者の旅」プログラム指導者養成講座の配信を今秋予定している。

医療分野：①千葉市内の精神科単科病院において、講座修了生がCBTの技法を看護のケアに活用し、病棟スタッフに対してもCBTの知識を啓発しており、今後病院内の研修に弊社のCBT ラーニング導入を目指して交渉中である。

②千葉市内訪問看護ステーションでは、10月から事業所へのCBT ラーニング導入が決まっている。

産業分野：千葉市内の企業から、視聴時間とコンテンツ数を減らして取り組みやすい商品の開発を要望されている。今年度中にプロトタイプのコンテンツを制作する予定である。

*進出の形態及び時期

2023年2月～3月に千葉市による特定創業支援事業（CHIBA-LABO 入居者限定の創業個別相談）をうけ、2023年4月から千葉市CHIBALABOを本拠地として株式会社として事業を展開している。

【ビジネスプラン部門】

(10) 今後3年間(営業年度)の売上計画

(単位:千円)

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
<1>売上高 (うち、今回応募事業分)	7,000 (7,000)	14,368 (14,368)	20,924 (20,924)
<2>売上原価 千葉大学知財 (うち、今回応募事業分)	0 (0)	280 (280)	560 (560)
<3>粗利益 [<1>-<2>]	7,000	14,088	20,364
<4>販売費、一般管理費	4,500	4,500	4,500
<5>営業利益 [<3>-<4>]	2,500	9,588	15,864
<6>営業外利益			
<7>営業外費用			
<8>経常利益 [<5>+<6>-<7>]	2,500	9,588	15,864

(11) 今後3年間(営業年度)の資金計画

(単位:千円)

	資金内訳	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
資金 需要	運転資金 外注加工費	3,000	3,000	3,000
	技術指導費	400	400	400
	直接人件費	900	4,000	4,000
	広告宣伝費	200	200	200
資金 調達	設備資金			
	計	4,500	7,600	7,600
	自己資金	4,030	7,600	7,600
	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(ちば応援助成金)	470		
	計	4,500	7,600	7,600

※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。

3 財務状況 (既に起業している場合、直近3年間の財務状況を記載) (単位:千円)

	年 月期	年 月期	年 月期
売 上 高			
営 業 利 益			
経 常 利 益			

2023年4月創業のため記載なし

4 応募者のプロフィール

(社会・地域貢献に対する考え方があれば記載してください)

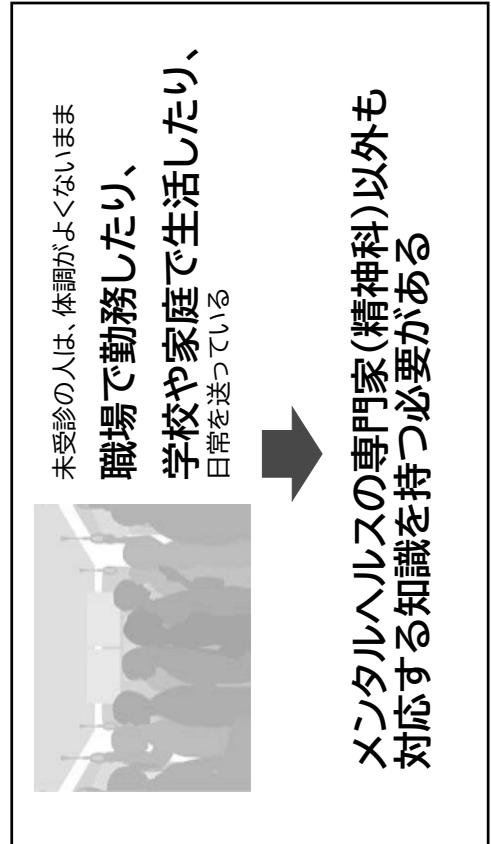
応募者は、薬剤師として調剤薬局に勤務し、患者ケアの方法、患者コミュニケーションの方法を模索する中で、認知行動療法と出会った。患者が抱える困りごとは身体的な要因だけでなく、社会的要因や心理的な要因も複雑に絡みあうため、薬剤師として薬の使い方のみを伝えるのではなく、患者の困りごとに対して、多角的な視点をもってアプローチを行っている。その方法論の基盤になるスキルが認知行動療法であり、対人援助に関わる職種、さらには“人“はすべからく学ぶことで、社会的にとりうる行動が変わってくるものと考えている。それらの実勢経験や考え方を踏まえ、応募者は千葉大学院医学研究院認知行動生理学教室において、文部科学省の補助金事業「課題解決型高度医療人材養成プログラム（精神関連領域）「メンタル・サポート医療人とプロの連携養成」（平成30年度から令和4年度）に実務者/コーディネーターとして携わり、e-learningコンテンツの作成、学内（大学院生は大学の講義として受講）・学外（一般向け有料コンテンツ）への配信、受講生の管理および運営など、メンタルヘルスサポートのための教育事業を多職種に対して行ってきた。令和4年度末で当該養成プログラム補助金事業は終了となったが、令和2年度、令和3年度、令和4年度に実施した外部評価委員会から、メンタルヘルス不調を改善するための事業として社会的意義を高く評価されたこと、さらに受講生から継続を望む声が多数寄せられることから、令和5年4月に一般医療従事者が精神疾患軽症者の心の支援スキルを学ぶための認知行動療法をベースとした教育の事業を継続発展させるため、応募者が大学発ベンチャーとして法人を設立し、代表取締役に就任している。

5 今回の応募動機（あてはまるものに○をつけてください。）

- (1) 資金調達 (2) 販路拡大・事業提携先獲得 (3) 経営パートナーの獲得
 (4) その他（具体的に ）

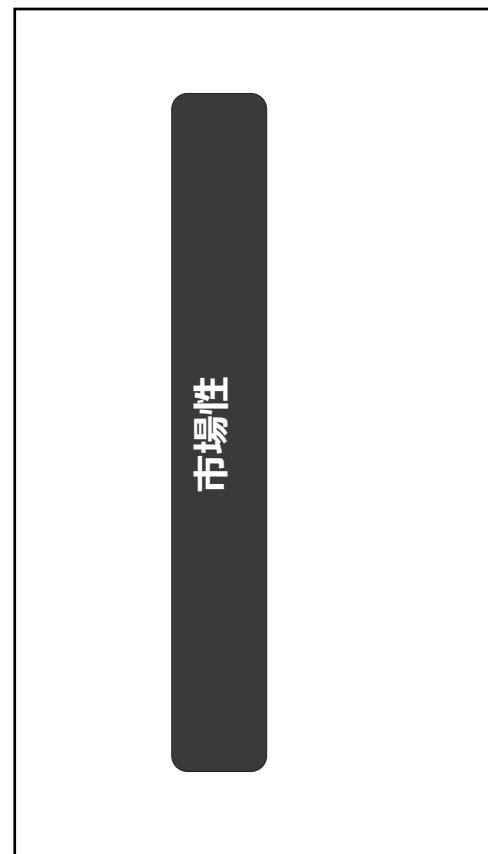
6 今回の応募についてどちらでお知りになりましたか。

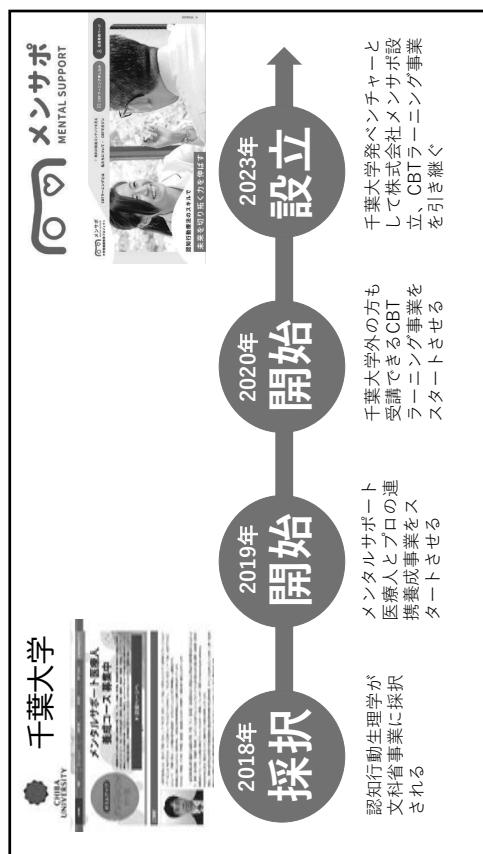
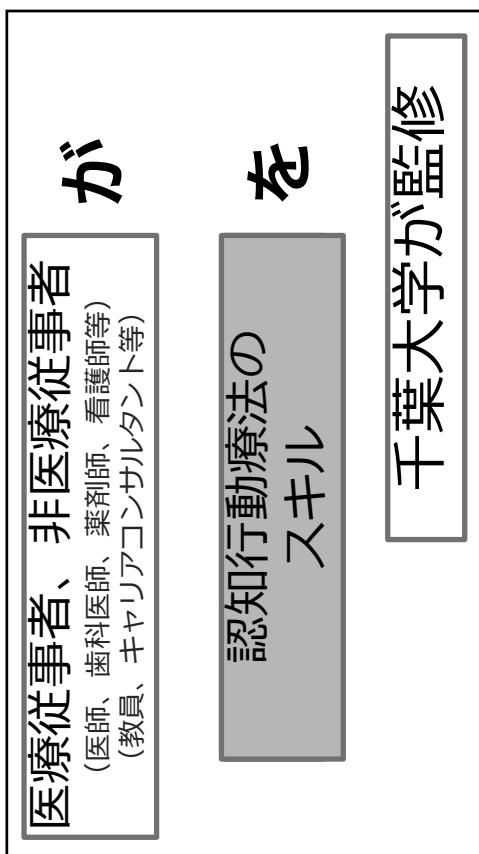
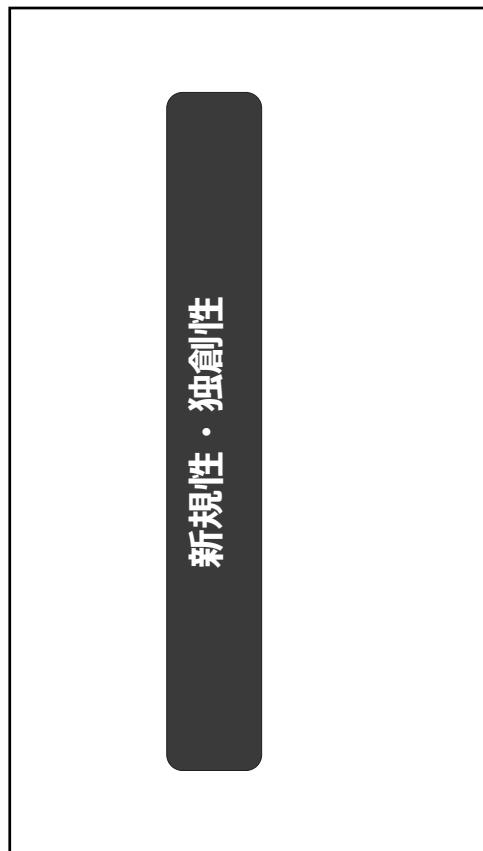
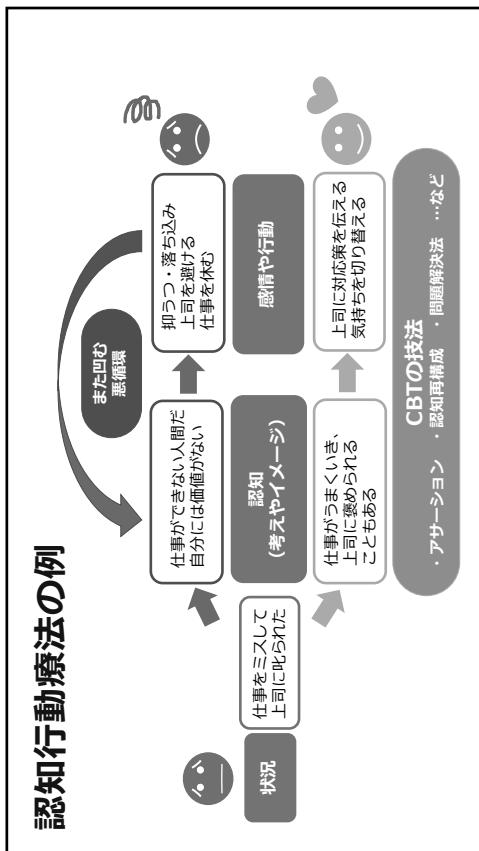
- (1) 市政だより、市役所ホームページ (2) 財団ホームページ
 (3) 支援機関等ホームページ (4) ポスター、チラシ (5) Facebook
 (6) 新聞、インターネット等のメディア（名称 ）
 (7) その他（具体的に 財団からのメール ）





様々な領域で働く対人援助職の
ニーズ





講義

筆記用

実践



演習

実習用

理論

実験用

認知再構成法とは

- 「我々が生活の中で普通にやっている『思い直し・考え方』を体系化したもの
- 自分割りの方法を取り戻す方法

多職種へのサービス

ラーニング

動画コンテンツ

個別指導

スタディグループ

フォローアップ

コンサルティング

