

# 1 PsyN

## ■ビジネスアイデア■

こころのPsyN

精神・発達特性を当事者・専門家視点で  
理解を深める研修プログラム



## 第24回『ベンチャー・カップCHIBA』【ビジネスアイデア部門】 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 2025 年 7 月 31 日

(フリガナ)	サイン	(フリガナ)	コバヤシ カイ
会社名・ 学校名等※	PsyN	応募者氏名 ※法人（グループ）の場 合は代表者役職・氏名	小林 海 ⑩
応募者区分：（いずれかに○） 個人 ・ 法人 ・ <u>グループ</u>			応募者年齢： 26 歳
法人所在地※： 〒			
電話番号：070-2188-1999		FAX：	
E-mail：k4i.psychology@gmail.com		URL：	
資本金※： 千円		従業員数※： 人 （うちパート・アルバイト： 人）	
創業（予定）※： 2025 年 12 月		法人設立（予定）※： 年 月	
応募者プロフィール 代表の小林は千葉大学大学院 医学薬学府 博士課程に在籍し、ネット依存と認知行動療法の社会実装に関する研究を行っています。また、双極症および指定難病の無汗症を抱えている当事者でもあることから、「精神疾患を超えて、誰もが自分らしく生きる共生社会を実現する。」を実現すべく、「PsyN」の立ち上げを決意しました。 メンバー：村松麗斗、早川洸海			
現在の事業内容※（簡潔にご記載ください） PsyN（サイン）は、「こころ」を意味するギリシャ語 psyche と「合図・兆候」を意味する sign に由来する“こころの共通言語”が満ちた社会を目指すプロジェクトです。現在は、精神疾患に関する理解不足による職場のコミュニケーション課題を解決するため、当事者・心理学の研究成果をもとに、AI 生成イラストを活用した企業研修の開発・検証を進めています。さらに今後は、こころの状態を言語化・可視化できるアプリケーションの開発を通じて、メンタルヘルス支援のインフラ構築を目指しています。			
応募担当者（上記と異なる場合は記載してください） 役職： 氏名： 電話番号： E-mail：			

※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 ビジネスアイデアの概要

### (1) ビジネスアイデア名

こころのPsyN 精神・発達特性を当事者・専門家視点で理解を深める研修プログラム

### (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)

本サービスは、企業の人事・管理職そして経営者といった従業員をマネジメントする立場の方を対象としています。そのような立場の方の、社内におけるメンタル不調による損失の減少や障害者雇用を促進する「精神疾患について当事者×専門家視点を AI イラストで学ぶ研修」です。

背景として、障害者基本法、特に合理的配慮の義務化や法定雇用率の上昇（2024 年：2.5%→2026 年：2.7%）により、企業は日に日に精神疾患に関する知識を理解し、活用する場面が急増しています。「専門知識の必要性は感じるが、心理学や医学を学ぶ余裕はなく、現場での対応に自信がない」という人事担当者の不安や葛藤を解決します。

例えば、人事部に異動して間もない 31 歳女性は、双極症のある社員からの相談時に対応に困り、「何の病気で、どのように関わればよいのか分からないまま時間だけが過ぎた」と後悔を抱えていました。本サービスでは、当事者・専門家の視点をもとにしたイラストを用いた研修を通じ、こうした“わからなさ”を解消し、長年の経験がなくても、現場に活用可能な知見を提供します。研修では、当事者の苦悩を疑似体験し、直感的な理解と共感を得ることで、自信をもって現場での迅速で最適な対応が可能となります。最終的には、誰もが“専門家でなくても適切に対応できる職場”を実現することを目指します。

### (3) 販売する製品・サービスは“何”ですか。

本サービスは、当事者の視点と心理学の視点を融合した人事・管理職・経営者を対象とした短時間で効率的な学習を実現する研修です。講義・ロールプレイ・ディスカッションを通じて、実際の困りごとを「イラストで視覚的に」理解し、対応力を高めます。

Before：

- ・本や診断書を見ても現場でどう関わるべきかわからない
- ・対応に自信がなく、会話がぎこちない
- ・「関わるのが怖い」という心理的ハードル

After：

- ・事例×イラストにより、言葉だけでは伝わりにくい当事者の感情や状況を「自分ごと」として直感的に理解
- ・自分ならどう関わるかをロールプレイで体験
- ・不安が解消され、当事者の苦悩に寄り添い、適切な対応をしようとする想いとそれに基づいた自信と共感をもって自然な対応ができるように！
- ・精神疾患に関する配慮を記載した資料だけでは、わかりにくかったが、トリセツを用いることでこの疾患はこういう症状が多く、どういうサポートをすればよいかわかる。

### (4) 製品・サービスを顧客に対し、“どのように提供”しますか。

企業の経営者や D&I 推進部門、人事・健康経営部門などを対象に営業活動を行い、対面研修形式で PoC を実施します。契約後、個社ごとの課題をヒアリングし、オーダーメイドで内容を調整。1 回 1 時間程度の検証用プログラムを行い、フィードバックを踏まえアップデートを図ります。PoC で得られた成功事例やコネクションを活かし、有料契約につなげます。

今後は、オンラインセミナー・動画教材・書籍化・専門誌掲載・学会発表などを通じて、法人顧客への認知拡大を図ります。将来的には、これらのデータや知見を活用した、AI アプリを開発し、さらなる事業拡大を狙います。

**(5) このビジネスを“どのように収益化”しますか。**

現在、我々は以下の2段階での収益化を想定しています。

**Step 1：PoC（概念実証）の無償提供**

まず、プログラムの有効性を企業に体験していただくため、「1 症例（例：適応障害）に関する1時間の研修＋1回のフォローアップ」を無償で提供します。フォローアップでは、これまで、または現在感じている社内での課題をトリセツ化します。ここで研修効果を明確に実感していただき、他の症例を扱う有料プランへの移行を目指します。

**Step 2：有料プランの提供**

PoCを終えた企業に対し、他の症例（例：発達障害など）を扱う、「研修（1回）＋フォローアップ（5回～）」のパッケージを有料で提供します。

価格（15名規模まで）：1人1万円 × 15名 = 15万円（税別）

初年度売上目標：

PoCからの転換企業として、月4社の契約獲得を目標とします。

初年度売上見込み：

15万円/回 × 4社/月 × 12ヶ月 = 年間720万円

主なコストとして、講師人件費（小林と公認心理師などを想定）、研修資料の専門家監修費（精神科医など）、AIを用いた開発のためのサブスクリプション費、およびセミナー開催等の広告宣伝費を想定しています。

**(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。**

本事業の核となる強みは、代表小林の原体験と当事者としての使命感です。小林は双極症および指定難病の当事者であると同時に、千葉大学大学院にて認知行動療法の実装を研究する博士学生でもあります。この「当事者としての深いインサイト」と「研究者としての科学的知見」の融合が本サービスの基盤です。

これにより、現場の「知りたいが難しい」というニーズに対し、従来の研修では困難であった「こころの可視化」をAIイラストで実現し、受講者の直感的な理解と行動変容を促す、高密度なプログラム提供を可能にします。

さらに、本ビジョンの実現性を担保するチーム体制が、第二の強みです。

CTO 村松： 社交不安の当事者経験を有し、同時に障害福祉系企業にてプロダクトマネージャーとしてサービス開発を行っています。

CMO 早川： ITコンサルティング企業にて在籍しながら、ヘルスケア領域における豊富な知見で本プロジェクトを後押ししています。

代表小林の「ビジョンと専門性」、CTO 村松の「当事者視点に立ったプロダクト開発力」、CMO 早川の「ビジネス推進力」。この三位一体の体制こそが、本事業の最大の模倣困難性です。すなわち、創業メンバーの深い当事者インサイトと、それを事業化する高度な専門性の両立が、持続的な競争優位の源泉となります。

**(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。**

従来、精神疾患を理解する際は診断書やテキストに依存し、現場での実践に結びつきにくいものでした。本サービスは当事者視点と専門家視点を融合し、生成AIによるイラストで「こころの現象」を直感的に理解できる革新的アプローチを実現しています。生成AIによるイラストは漫画やアニメのように没入感が高く、複雑なこころの現象を直感的にわかりやすく理解できます。そして、企業研修のデータをAIに学習させることで、一般ユーザーにも展開可能となります。企業研修で蓄積したデータを元に、まず就労支援領域、そして福祉・教育領域へと展開するAIアプリへの応用を検討しており、将来的にはtoC向け症状記録&理解支援アプリへの応用を視野に入れています。

## 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。

ここ 20 年で、精神疾患のある方を支える政策が変化しています。2006 年には、精神障害が障害者雇用としてカウントされ、2024 年 4 月からは合理的配慮の施行が行われ、2025 年 10 月からは「就労選択支援」が始まるなど、日に日に企業における責任は増加し、その対応に追われています。2025 年現在の法定雇用率は、従業員数の 2.5% になっています。雇用する際は、配慮がわかりやすい身体障害者は売り手市場であること、法定雇用率の上昇により、近年は精神疾患のある人の雇用がこれまで以上に求められています。そして、未達成の場合はハローワークによる行政指導や納付金、それでも改善しない場合は、厚生労働省により企業名が公表されます。さらに、障害のある方にとって、周囲の理解不足や配慮を受けにくい環境であることで、会社にとってのプレゼンティーズムや離職率の増加や教育コストの増大につながります。

障害者雇用だけでなく、精神疾患が企業へ及ぼす問題も課題となっています。ストレスや不安によって日常生活に影響を及ぼすメンタルヘルスの不調（以下、メンタル不調）によって、個人だけでなく周囲といった、心理社会的な影響を及ぼします。特に、日本における深刻な経済的損失について、原ら（2025）によると、メンタル不調による国内の経済的損失は年間約 7.6 兆円（名目 GDP の 1.1%）に上ると推計されています。これは休職による損失だけでなく、出勤しても生産性が低下する「プレゼンティーズム」が大きな割合を占めていることが報告されています。

そのため、企業にはこれまで以上に精神疾患のある人の理解と配慮が急務となっています。しかし、精神疾患はどのような症状や課題があるか分かりにくく、一人ひとり症状や特性も異なるため、長年の経験や専門知見がない大半の管理職や人事担当者にとって、教科書や既存研修だけでの対応には限界があります。

このような障害者雇用やメンタル不調による経済損失という課題に対して、当事者×専門家×AI イラストを用いる PsyN のトリセツ研修で解消します。当サービスは、「経験知」を当事者視点と専門家視点を生成 AI でイラスト化することで擬似的に提供し、当事者視点と専門家視点を生成 AI でイラスト化し、短時間で直感的理解を促し、現場の即応力を高める独自ソリューションとなっています。漫画やアニメを見るように情景を想像し、心理学に基づいた説明を読むことで、現場で応用できる長年の経験のあるような対応が可能となります。

また、現在の生成 AI では悩みやつらさを言語化するだけでは、イラストには反映されません。そのため、顔の表情や雰囲気、周囲の情景などを詳細に表現する必要があります。我々は悩みやつらさを文章のみでイラストを生成できる AI の開発も行っており、表現することの難しいとされる人の感情や心情を表出できる AI の開発も進めています。

## 参考文献

Hara, K., Nagata, T., Matoba, M., & Miyazaki, T. (2025). The impact of productivity loss from presenteeism and absenteeism on mental health in Japan. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 67(9), 699-704.

**(2) 周知・販売戦略について説明してください。**

はじめに、障害者雇用の負担が多いとされる、200 人から 500 人規模の法人を対象に、1 時間程度の研修の検証（PoC）およびアンケート、ヒアリングを行います。ここで明らかにしたいのは、研修前後での「理解度」の変化だけでなく、管理職の「どう対応すべきか分からないという不安が減り、対応への自信が持てるようになったか」という点です。さらに、研修後のヒアリングを通じて、「実際に部下への声かけを変えた」といった具体的な行動変容の事例を明らかにします。

次に、PoC で得られた「具体的な行動変化の実績」を蓄積し、プレスリリースや口コミ、メディア、オンラインセミナー等を通じて法人への認知を高めます。その際、「精神疾患を理解する」というメッセージに加え、「わからない不安を、具体的な行動に変える」という現場の課題解決に役立つ点も分かりやすく発信します。

将来的には、就労移行支援事業所やリワーク施設、大学などの教育機関とも連携し、支援現場での AI アプリの活用も進めます。最終的には、研修で培ったノウハウを AI アプリ（サブスクリプションサービス）にも搭載し、より多くの人に届けることで、精神疾患を超えた共生社会の実現を加速します。

**(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。**

我々の競合はメンタルヘルスに関する企業研修やセルフケアアプリになります。それぞれのサービスを 1 つずつ例示しました。

- ・特例子会社による研修: 特例子会社による企業研修は、医師やカウンセラーによる研修に加え、当事者講師が登壇するケースもありますが、その内容は「メソッド化された汎用的な知識提供」や「個人的な経験談」に留まる傾向があります。これにより、受講者が個々の精神疾患を持つ社員の「声にならない苦悩」を深く共感的に理解し、現場で即座に活かせる実践知を得るには限界があります。

- ・セルフケアアプリ: 認知行動療法（CBT）に基づいたセルフケアアプリは、個人のこころの健康を扱うもので、精神疾患に対する理解を向上させるには本や WEB を用いた学習が求められます。特に、企業の人事・管理職が求める「職場における多様な精神疾患への実践的対応」や「組織全体の理解醸成」という視点には精神疾患にまつわる経験を代替的に学習できることが求められます。

**「こころの PsyN」の独自優位性：経験知を代替する共感型学習**

- ・AI イラストによる「経験知」の提供: 長年の経験がなければ得られないような「当事者の深い苦悩や心情」を、生成 AI イラストで「漫画やアニメのように没入感のある疑似体験」として可視化します。これにより、受講者は知識だけでなく「直感的な共感」を得て、「トリセツにあった！」とストレス少なく、実践的な対応へと繋げられます。

- ・当事者×専門性の融合: 代表の当事者としての深い洞察に加え、心理学（CBT・実存主義）や精神医学（精神病理学、病蹟学）の多角的・専門的知見を融合したコンテンツは、単なる知識伝達ではなく、現場で対応できる「生きた理解」を育みます。

**市場へのインパクト：共感からイノベーションへ**

我々PsyNは、「AI イラストによる苦悩の可視化と深い共感の創出」、そして「経験知を代替する実践的理解の提供」という独自の価値で、企業の D&I 推進を加速します。個々人の「自分ごと」としての理解が職場全体に広がることで、精神疾患を持つ社員が能力を発揮し、ひいては組織全体の生産性向上とイノベーション創出に貢献します。

## 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。

現在、障害者雇用やダイバーシティの視点に立ち、精神疾患の現場課題のヒアリングやサービス開発と検証準備を行っている。サービスの開発については、精神疾患の事例のイラスト資料を10個ほど作成しており、PoCの実施準備を行っています。

2025年内にPoCを開始し、研修前後での理解度・共感度の変化や具体的な行動変容を効果検証・フィードバックを経てサービスの改善を図ります。作成したトリセツ資料をまとめ、複数の精神科医および公認心理師の監修を行い、内容の精度のブラッシュアップも行います。

そして、2026年度から法人向け研修およびAIアプリ開発を本格展開に向けて2025年度内にシードラウンドの資金調達を計画しています。

PoCで得られたデータを活用したAIアプリのMVP開発(例：症状記録・理解支援の簡易版アプリ)に着手し、まず就労移行支援事業所やリワーク施設、就労選択支援機関と連携し、ユーザー検証と機能拡張を進める計画です。将来的に、精神科医療やカウンセリングにおける診察時間の短縮や患者の語りの最適化のためのユーザー検証と機能拡張を進める計画である。

## (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。

PsyNの課題は主に3つです。

1. トリセツの構成やデザインにおいて、現状ではイラストだよりになっており、研修を受ける人がさらに理解し、共感しやすい状態にするためにデザインの視点が必要となります。そのために、UI・UXを得意とするデザイナーを探す必要があり、具体的にはフリーランス向けプラットフォームやデザインコミュニティを通じて、本事業のビジョンに共感し、ジョインする人材を積極的に探索していきます。
2. 我々のサービスの対象は、経営者や管理職となっており、現状のコネクションだけでは、十分にリーチすることが難しくなっています。そこで、ベンチャー・カップ CHIBAのようなビジネスコンペへの登壇や、イベントに積極的に参加することに加え、提携を視野に入れたD&Iコンサルティング会社や企業向け研修プロバイダーへのアプローチや業界団体との連携を通じて、顧客へのアクセスを拡大していきます。
3. 初期段階の事業推進とAIアプリ開発には、資金調達が必要となります。この解決に向けて、投資家向けの事業計画の具体化と、ビジネスコンペでの受賞による認知度向上、VCによる資金調達を目指します。

## (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	年 月期	年 月期
売上高			
営業利益			
経常利益			

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。



## 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。

- ・ 精神障害のある人の急増と就労ニーズの高まり

千葉県（2024）によると、県内の精神障害者保健福祉手帳所持者は過去5年で46.4%増加。特に就労可能性の高い2級保有者が全体の58%占めていることが報告されています。そのため、精神疾患を持ちながらも、働く意欲と支援ニーズが急速に拡大していることが考えられます。また、精神疾患の理解不足は、二次的なメンタルヘルス問題や就労困難に繋がり、専門機関への相談集中による待ち期間の長期化といった課題も生じている。

- ・ 企業における理解不足と法定雇用率の未達成

法定雇用率を達成していない企業は多数存在し、特に達成企業の割合が前年より低下しており、中には障害者が一人も雇用されていない「雇用ゼロ企業」も多数存在している。特に精神疾患に対する知識や経験が不足しており、採用・定着に不安やアレルギーがある。

- ・ 支援体制の分断と実践的教育機会の欠如

就労移行支援、職業訓練、ジョブコーチなどの制度はあるが、実際の職場における疑似体験や“実践的な理解”を得る機会が乏しい。

- ・ メンタル不調による深刻な経済的損失

原ら（2025）によるメンタル不調による推定年間約7.6兆円の経済的損失は、休職による損失だけでなく、出勤しても生産性が低下する「プレゼンティーズム」が大きな割合を占めていることが報告されています。これは千葉だけでなく、日本における経営課題の一つでもあります。

参考文献：

千葉県. (2024). 第8期千葉県障害福祉計画・第6期千葉県障害児福祉計画 第3章 障害福祉サービス等の見込み量に関する事項. 千葉県.

<https://www.pref.chiba.lg.jp/shoufuku/8-keikaku/kouhyou/3joukyou.html>（閲覧：2025/7/20）

(2) 本ビジネスがどのように上記(1)を解決し、千葉市及びその周辺地域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。

PsyN トリセツ研修は、(1)で挙げた課題に対し、企業の人事・管理職といったマネジメントを行う方の理解と行動を変えることで、以下の社会的・経済的效果を生み出します。

#### 社会的効果

- ・ 障害者雇用アレルギーの解消：「知識や経験不足による採用や定着への不安」に対し、PsyNのAIイラストを用いた疑似体験型研修を提供します。これにより、専門知識をわかりやすく提供することで、当事者の困難を「自分ごと」として理解でき、「実践的な理解」の機会を創出します。結果として、人事・管理職の心理的ハードルが下がり、採用と定着が進みます。

- ・ 社員のメンタル不調予防：「プレゼンティーズム（生産性の低下）」の背景には、「メンタル不調者に対して、どう対応すべきか分からず、対応が遅れるまたは困る」という問題があります。本研修は、社員に対する「不安の軽減」と「具体的な行動（声かけ・連携）への自信」をもたらします。これにより、メンタル不調の社員のサインに早期対応が可能となり、休職や離職への悪化を未然に防ぎます。

- ・ 企業の「実践知」を補完：(1)の課題である「支援ニーズの拡大」や「支援の分断」に対し、本研修は企業側（受け入れ側）の実践的な対応力を底上げします。これにより、就労移行支援など地域の支援機関との連携がスムーズになり、当事者の職場定着率の向上に貢献します。

#### 経済的效果

- ・ 法定雇用率の達成支援と採用・定着：コストの削減といった企業の精神疾患課題を解消することで、「法定雇用率の未達成」の改善に貢献します。これにより、納付金（罰則）の発生を回避するとともに、誤解に基づく採用ミスマッチや早期離職による損失コストを削減します。

- ・ 「プレゼンティーズム」改善による生産性の向上：メンタル不調による損失（年間7.6兆

円)」に対し、本研修は人事や管理職の理解を向上させ、適切な初期対応を促します。これにより、社員のメンタル不調を予防し、チーム全体の生産性低下リスクを最小限に抑え、千葉市の経営課題解決に貢献します。

## 6 その他

(1) 上記の他にビジネスアイデア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。

当事者と専門家の視点をともに持つチームである PsyN の以下の Mission と Vision を掲げています。

**Mission**

「病気や特性を超えて、誰もが自分らしく生きる共生社会の実現」

**Vision**

「当事者×専門家×AI イラストで、精神疾患を可視化し、「わかった！」を創出します。」

(2) 本ビジネスを行おうとした動機は何ですか。

自分自身の心理学を学んできた経験と、双極症・指定難病 特発性後天性全身性無汗症の当事者としての経験を、最大限社会に還元するために、この事業を共感してくれたメンバーとともに行い、「病気を越えた共生社会」を創出したいと考えたため。

(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。

千葉県で育ち、千葉大学大学院に入学し、千葉県との子どものストレスについて共同研究をしていることから、自分のリソースを最大限に生かすには千葉市が最適であると考えている。

(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：千葉大学 IMO 片桐大輔教授、相楽岳様）  
☐ その他（      ）

(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（      ）

(6) 本ビジネスアイデアの事業化に向けて必要な支援はありますか。

- ・企業の経営者や人事の方とのコネクション
- ・PsyN のソリューションやサービスを洗練するためにデザインをサポートしてくださる方

(7) 本ビジネスアイデアを誰に見てほしいですか。（誰に PR したいですか）

- ・このテーマに関心をもってくださった方
- ・国・地方自治体などの行政関係者の方
- ・精神疾患をはじめとした障害のある方
- ・経営者・管理職・人事の方