



事業成長を実現する顧客価値の確立と競争優位性を伴う戦略策定を支援

企業名	株式会社メンサポ
代表者	代表取締役 廣瀬 素久
本社所在地	千葉県千葉市中央区中央2丁目5-1 千葉中央ツインビル2号館7階
創業年	2023年4月
従業員数	3人
HP	https://www.cbtmsp.com/index.html



認知行動療法のスキルで
未来を切り拓く力を伸ばす

<事業概要・ビジョン>

- 千葉大学が監修作成した「精神科医が使う認知行動療法という精神療法」の対人援助スキル動画（CBTラーニング）を用い、勉強会や個別相談を組み合わせてトレーニングを積む教育システムを提供
- サービスを通じて、医療、産業、教育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自己理解の方法やストレス対処法を身に着け、それらの対処法を対象者の支援に活用することで、対象者がもつ心の課題に対して、認知（考え）や行動の変容を促し、健康問題を解決へ導く

相談内容・抱えていた課題

<事業計画・資金調達方針の策定>

- ◆ 事業を円滑に遂行するための、事業計画及び資金調達方針を策定したい

<商品企画・販売戦略>

- ◆ 想定している顧客とそれぞれのニーズに対し、適切な価値提案を行うための商品設計を行いたい
- ◆ 商品を適切に顧客に届けるためのアプローチ方法（販売戦略）について相談したい

成果

<事業計画・資金調達方針の策定>

- ◆ 対象市場を見据えた目標を達成する事業計画を策定し、中長期的な資金調達方針を策定した

<商品企画・販売戦略>

- ◆ ターゲットの具体化と、そのニーズの深堀りを行うことで、顧客ごとに訴求力ある商品を設計した（例：業種別プログラムの設計や体験版提供等）
- ◆ ターゲットのアプローチリスト作成と個別対応方針の策定した結果、想定ターゲットである自治体（千葉市）や医療従事者（個人）から受注を実現
- ◆ 長期的視点での販売戦略について、自社の競争優位性を踏まえた内容にブラッシュアップすることができた

当事業にて実施した支援のポイント

- （事業計画・資金調達方針の策定）短期目標と中長期目標の設定及び目標達成に向けた具体的な事業計画の策定と、当該計画実行に当たっての必要資金量の把握及び資金調達手段についてアドバイスを行った。
- （商品企画）ターゲット顧客を設定する上で、マーケティング要素のSTP（Segmentation/Targeting/Positioning）、4P(Product/Price/Place/Promotion)の考え方やフレームワークの活用方法についてアドバイスを行うと共に、ニーズに対応した商品設計・販売方法の策定支援を行った。
- （戦略策定）自社の競争優位性や他社との差別化に関する理解を深めるためのアドバイスを行い、販売含めた事業戦略の構築支援を行った。

【採択企業様の声】

資金調達から商品サービスの詳細に至るまで、弊社のさまざまな課題について可能性の検討を行い、課題の解像度を上げることができた。また、各課題についての具体的な助言から、アクションを実施検討することで、自社のサービスを見つめなおし、顧客価値をどのように設定して、会社の成長をすすめていくのかについて明確なイメージを持つことができた。