

「声」分析による性格診断を取り入れた  
 オンライン・カウンセリングサービスの実現

コロナ禍で精神疾患が増えている中、「対面型のカウンセリングができない」という課題解決を目的に、オンライン・カウンセリングの環境を構築した。受診者の声から性格を分析するサービスを実装し、組織開発にも活用されている。

### 声分析という付加価値

当社は2015年に前任の会社を持つ「人の声で性格分析」をする事業を承継し、設立しました。声分析の技術は特許も取得し実証できていたのですが、事業としては日の目を見る事ができていませんでした。私はビジネス化の可能性を感じ引き継ぐことを決めました。ものづくり補助金では、声分析を活用した、オンライン・カウンセリングの実用化に向けて取り組みました。声分析では、音声をフリーに変換します。この変換そのものは技術的に可能ですが、録音する際のマイクの性能によって分析する声の波長を均一に取る難しさがありません。理論的には可能でも安定せず、エンジニアと実験を繰り返し精度を向上させました。そのほか、サービスとして必要な予約機能、決済機能を設け、リリースに至りました。声分析は、約10秒の人の声から、思考パターンや行動特性を分析するものです。このデータを参考にしながら、カウンセリングを行うことができます。客観的なデータを用い、多く

事業者名:株式会社ブリコールホールディングス 事業年度:令和元年度

事業テーマ: 急増するメンタルケアに対応するカウンセリングシステムの構築

### 企業概要



当社は2015年の設立以来、現代社会の人間関係による諸問題を改善させ、個人々の能力を発揮し、イキイキ、ワクワクとした生活、延いては、会社組織、社会の活性化に寄与してきている。思考パターンを、見える化、AIによる分析し、脳科学をベースとしたソリューションを出すサービスを提供している。五感に訴える対処法、潜在意識から思考を変え、行動も変えていくサポートをする、コンサルティングも行っている。

株式会社ブリコールホールディングス

代表取締役 土屋昌司

2015年4月

〒211-0044  
 神奈川県川崎市中原区新城  
 3-12-20

0人

550万円

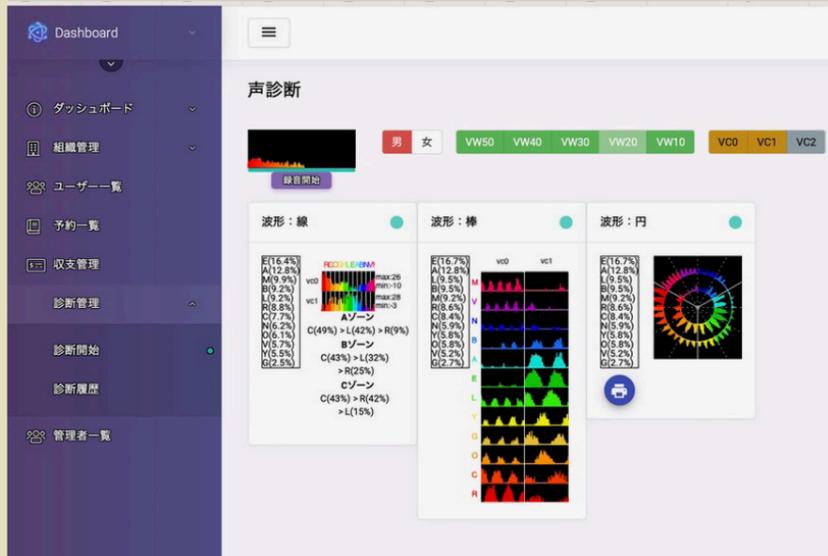
080-3000-4188

情報サービス業

WEBサイト

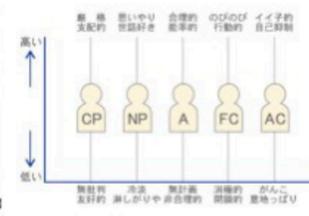
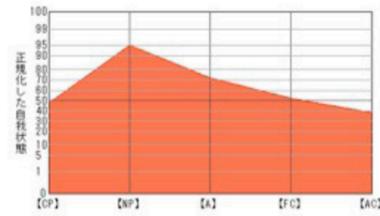


代表取締役の土屋 昌司氏

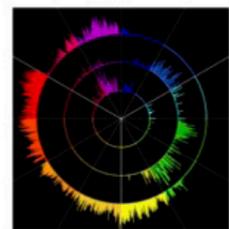


声診断で可視化された思考パターン結果。思考パターンは海外でも実証されているが、当社は10秒程の音声の周波数から可視化できる技術を持つ点に強みがある。

### 交流分析 (エゴグラム 自我状態)



### 思考パターン分析 (特性+コミュニケーションタイプ)



### バイオデータ



1、「エゴグラム」、「思考パターン分析」、「脳波」等での多変量解析による相関性の研究  
 2、健常者と患者（心身医学分野）の傾向等

▽

✓最終的には研究結果を臨床的応用  
 ✓学会での論文発表

声分析(思考パターン分析)を交流分析で補完して多角的な評価を実施している

### 補助事業のきっかけ

・コロナ禍で「コロナ鬱」という精神疾患が増えている一方で、対面でのカウンセリングが難しくなっている状況に着目した。当社の持つ「声診断」の技術を活用しオンライン化により解決することを考えた。  
 ・カウンセリングは予約制であるが、不安定な精神状態の利用者は当日キャンセルの可能性も高い。そこで、決済機能の利便性を確保する必要もあった。

### 事業計画の概要

・オンライン・カウンセリングの実現に向けて、予約機能、診断機能、決済機能の開発を行なった。  
 ・特に、診断機能では、受診者の声のデータを、声診断システムに取り込み個人々の特性・性格を確認することができるものである。客観的データとしてカウンセラーが活用できるレベルを目指した。  
 ・また、決済機能では、当日キャンセルの対応に加え、スマホ決済やクレジットカード決済に対応するシステムを開発した。

### 事業化状況

・現在、大企業から大型の案件を受注することができ、実績が増えている。  
 ・声診断機能については、企業研修や組織構築(チーム編成)で関心を持たれており、新たなニーズを実感している。

### 信頼性をさらに向上

実は事業承継の時は、「その時々で人の気持ちや声も変わるの」に、どこまで正確な分析ができるのか?」やや懐疑的でした。補助事業で開発を進める中、声分析を他のデータで補完することで信頼性が高まるのではと気づきました。

声分析はその時々々の気持ちが表現されるもの、いわゆるスナッチポイントです。中期の性格形成にはエゴグラムを取入れ、多角的な評価ができるようにしました。もちろん、データの信頼性を担保するため、エビデンスには大学にも協力依頼をしました。将来的には、カウンセリング中の受診者の表情をAIで読み取って分析する、推定理解度分析(LMS)を取り入れていくことを考えています。

### 取材の現場から

「自分のことを知りたいというニーズを、どうビジネスにするかを考えた」と話す土屋社長。マーケットインの発想を持ち、まずは周囲の人に軽い気持ちでアイデアを伝え、反応を見る。そして意見を取り入れて実現を目指すとのこと。声分析は技術的には面白みがあっても、事業性が必然とは限らない。技術をコンテンツ化した好事例である。