



2022年12月期 第1四半期決算説明資料


株式会社メンタルヘルステクノロジーズ (証券コード：9218)

2022年5月13日

ウェルビーイングのスタンダードを創る

私たちが観ている「ウェルビーイング」の世界観の核心は、こうです。

「毎日、楽しくて仕方がない」という気持ちで目が覚める。
信頼できる職場で一日を過ごし、満ち足りた気持ちで家に帰る。
やる気に満ち溢れ、自らだけではなくチームを奮い立たせ、
そして、信じるビジョンを達成する。
こんな職場創りをしたいと考えています。



1. 2022年12月期
第1四半期決算概要

2022年第1四半期実績は売上高・利益共に通期業績予想に対して順調に推移。一方、引き続き不透明感は残るため現時点では通期業績予想は据え置き

	2021年12月期 第1四半期実績	2022年12月期 第1四半期実績	2022年12月期 通期業績予想	前年同期比 増減率	通期業績予想 進捗率
売上高	— (非開示)	573百万円	2,027百万円	—	28.3%
営業利益 (利益率%)	— (非開示)	167百万円 (29.2%)	347百万円 (17.1%)	—	48.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率%)	— (非開示)	122百万円 (21.3%)	256百万円 (12.6%)	—	47.8%

2022年12月期
第1四半期業績

- 2022年第1四半期は新型コロナウイルスのワクチン接種に関する人材紹介手数料等を計上したことによりメディカルキャリア支援事業が伸長した結果、通期業績予想に対し順調に推移
- 当社の中核事業であるメンタルヘルスソリューション事業においても2022年3月末時点のMRRはENT: 56百万円 (+5百万円/+10.0%)、SMB: 48百万円 (+2百万円/+3.3%)と2021年12月末時点に比して安定的に成長

2022年12月期
通期業績予想

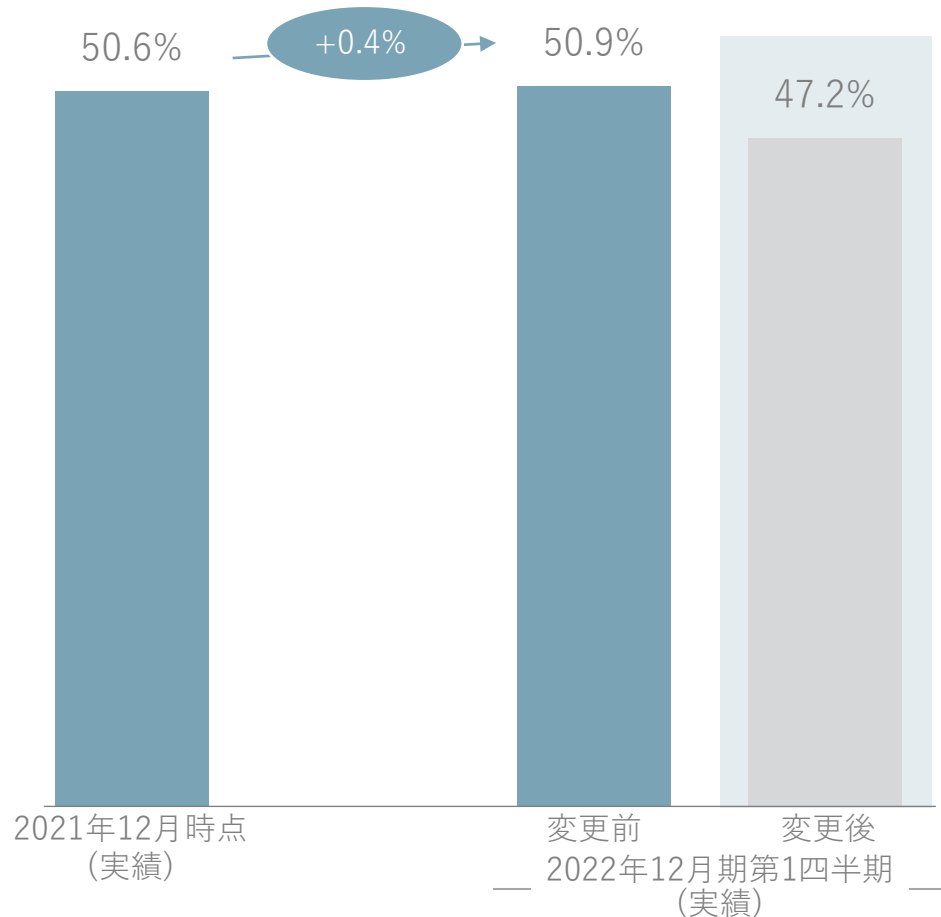
- 2022年第1四半期はメディカルキャリア支援事業が全体業績の成長を牽引したものの、オミクロン株の感染拡大に伴う常勤医師の採用マーケットの低調等、引き続き不透明感が残る
- メンタルヘルスソリューション事業においてはオミクロン株の感染拡大に伴うまん延防止等重点措置の発出で営業・商談の停滞等が発生した
- 第2四半期以降は経済活動の再開に伴い停滞が解消していくことを見込むものの、依然として引き続き不透明な要素が大きいことから通期業績予想は据え置き

		全社	メンタルヘルスソリューション事業	
業績	売上高 2022年第1四半期実績(前年同期比増減率)	573百万円 (-)	342百万円 (-)	
	営業利益 2022年第1四半期実績(営業利益率)	167百万円 (29.2%)	-	
KPI ³⁾	MRR ⁴⁾ 2022年第1四半期実績	ENT ¹⁾ 56百万円	SMB ²⁾ 48百万円	
	契約社数 ⁵⁾ 2022年第1四半期実績	100グループ	1,048社	
	契約単価 ⁶⁾ 2022年第1四半期実績	583千円	53千円	
	企業規模別売上総利益率 ⁷⁾ 2022年第1四半期実績	47.2%	44.8%	
	月次平均解約率 ⁸⁾ 2022年第1四半期実績	0.0%	0.6%	
	NRR ⁹⁾ 2021年/2022年第1四半期実績	114% / 103%	-	

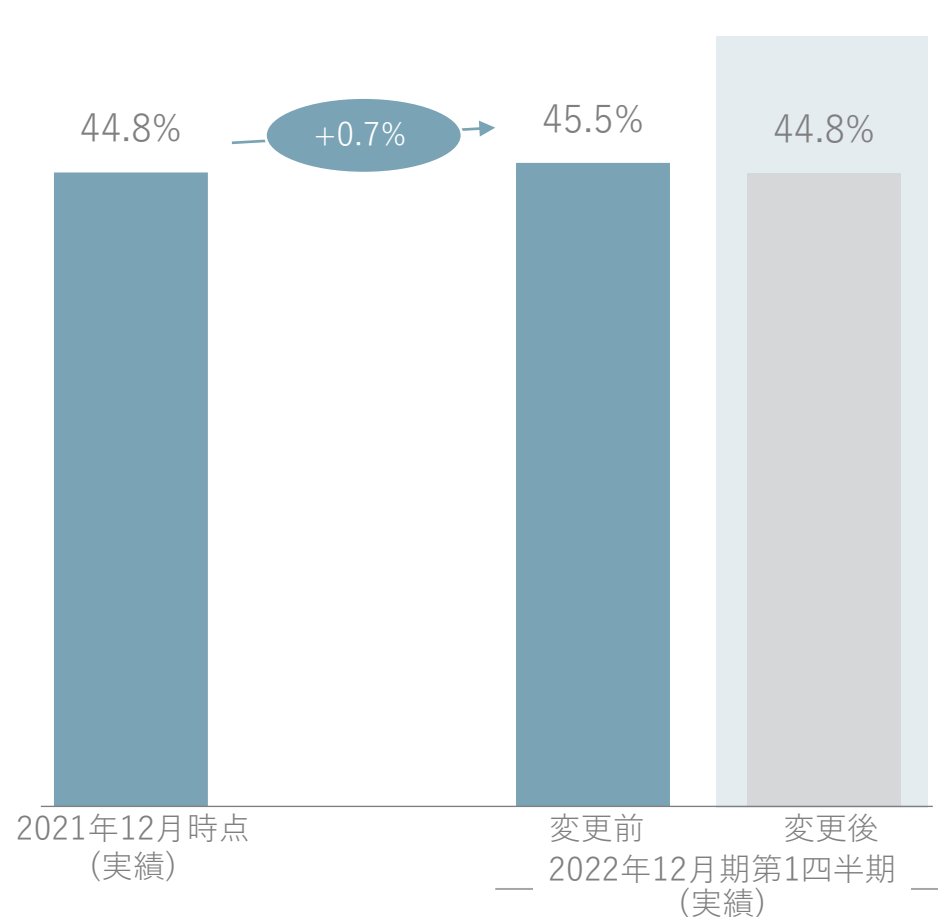
- 1) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)
- 2) SMB: Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客
- 3) KPI: Key Performance Indicatorの略称。経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標
- 4) MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。メンタルヘルスソリューション事業における「月次経常収益」を意味する。毎月発生する月額料金のみを集計対象としており、単発的に発生する収益は集計対象外。四半期毎(3月/6月/9月/12月)の各末日時点における集計
- 5) 契約社数: 四半期毎(3月/6月/9月/12月)の各末日時点における集計
- 6) 契約単価: ENT及びSMBの売上高(スポットで発生した一過性の収益は除く)を契約件数で除して算出。四半期毎(3月/6月/9月/12月)の各末日時点における集計
- 7) 企業規模別売上総利益率: 売上総利益を売上高で除して算出
- 8) 解約率: Customer Churn Rate。2022年1-3月の各月の解約率を単純平均して算出
- 9) NRR: Net Revenue Retentionの略称。「産業医クラウド」サービスにおける「売上継続率」を意味する。2021-2022年の第1四半期末時点において、12カ月前に契約があったグループについての第1四半期末MRRを12カ月前の第1四半期末MRRで除して算出

前期まで販管費に含めていたカスタマーサクセス等に係る人件費の一部を、新たな事象が発生したため、監査法人による指摘を受けて販管費ではなく原価に計上することに変更したことで、企業規模別の売上総利益率に変動が生じております

ENT¹⁾ 売上総利益率³⁾ (%)



SMB²⁾ 売上総利益率³⁾ (%)

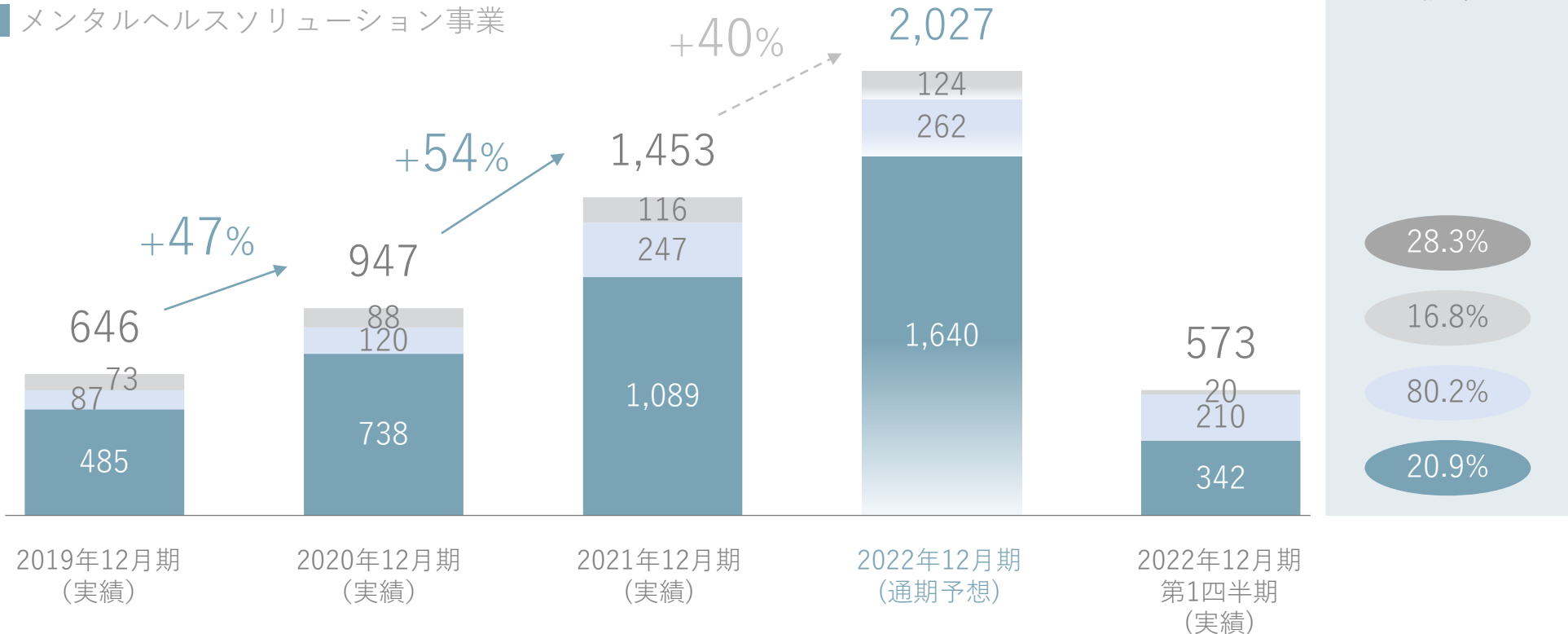


- 1) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)
- 2) SMB: Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客
- 3) 売上総利益率: 売上総利益を売上高で除して算出(メンタルヘルスソリューション事業)

セグメント別では新型コロナウイルスのワクチン接種に関する人材紹介手数料等の計上により、メディカルキャリア支援事業が全体の業績を牽引

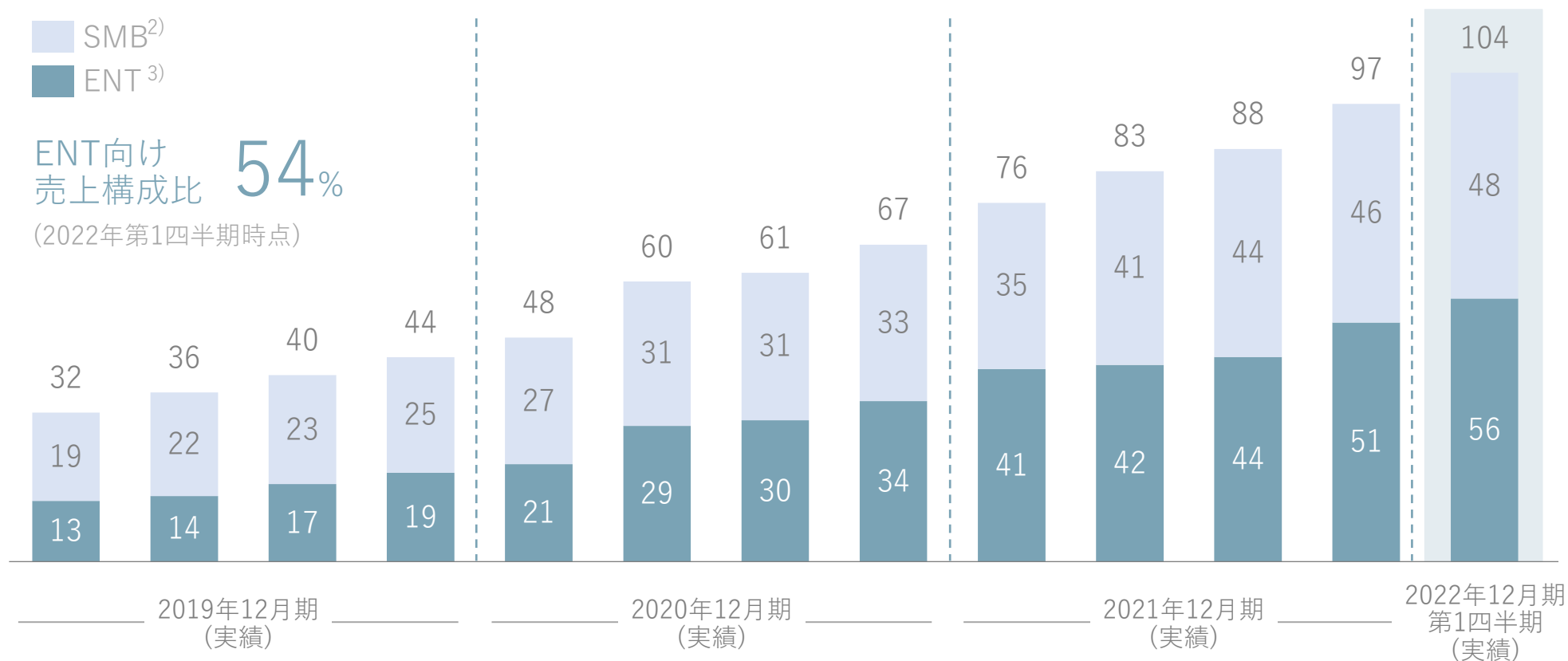
セグメント別連結売上高推移 (百万円)

- デジタルマーケティング事業
- メディカルキャリア支援事業
- メンタルヘルスソリューション事業



ENT向けの売上増加が成長を牽引し2022年3月末時点のMRRは安定的に推移

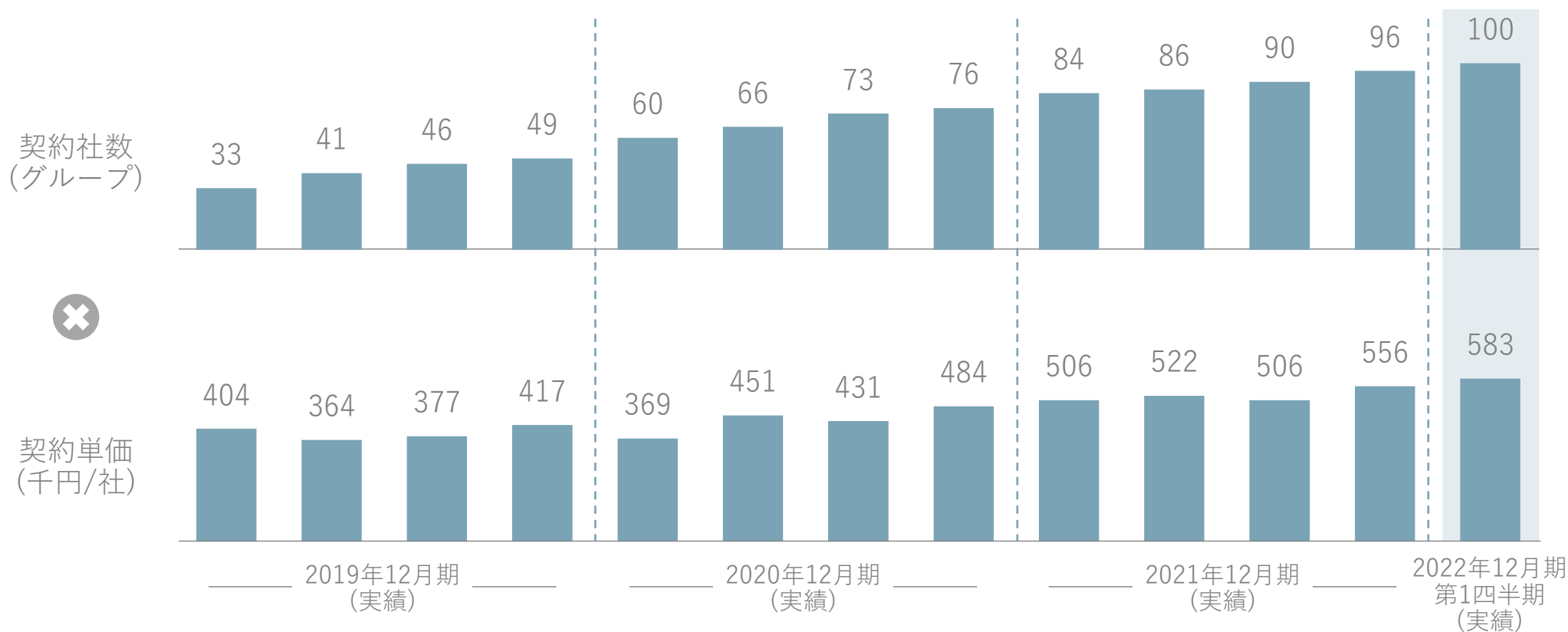
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 MRR¹⁾推移 (百万円)



1) MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。メンタルヘルスソリューション事業における「月次経常収益」を意味する。毎月発生する月額料金のみを集計対象としており、単発的に発生する収益は集計対象外。四半期毎(3月/6月/9月/12月)の各末日時点における集計
 2) SMB: Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客
 3) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)

2022年3月末時点のENT契約社数/契約単価についても安定的に推移

メンタルヘルスソリューション事業 ENT¹⁾向け契約社数/契約単価推移 (月当たり)



- 1) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)
- 2) 契約社数: 四半期毎(3月/6月/9月/12月)の各末日時点における集計
- 3) 契約単価: ENTの売上高(スポットで発生した一過性の収益は除く)を契約件数で除して算出。四半期毎(3月/6月/9月/12月)の各末日時点における集計

The background of the slide is a grayscale photograph of a city park. In the foreground, there is a large, open grassy field. In the middle ground, several large, leafy trees are scattered across the scene. In the background, a city skyline with several tall skyscrapers is visible under a bright sky. A semi-transparent teal rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the text.

2. 事業の状況

企業向けメンタルヘルスソリューション事業を柱に3事業を展開

事業概要

売上高構成比率
(2022年第1四半期実績)

メンタルヘルス ソリューション事業

役務提供サービス（産業医業務）と労働者の心身の健康管理に関する各種クラウド型サービス¹⁾をパッケージ化し、「産業医クラウド」の名称で提供

- 役務提供サービス（産業医業務）：従来産業医が行っていた業務を整理し、産業医のみが実施できる業務とそれ以外に切り分け、効率化。加えて、当社スタッフによる事務手続代行サービス等を提供
- メンタルヘルスケアサービス「ELPISシリーズ」：クラウドサービスとして、a.専門医等による「カウンセリングサービス」、b.健康経営やストレスマネジメントを従業員にオンラインで浸透させていく「マネジメントサービス」、c.法令上実行すべきストレスチェックや従業員のメンタルヘルスのリスク等を把握する「リスククラウドサービス」等を「ELPISシリーズ」として提供

59.7%

メディカルキャリア 支援事業

主に医師向けの求人求職支援サービスを展開

- 当社グループではメンタルヘルスソリューション事業を行っているため、求職医師に対し、医療機関への転職提案のみならず、短時間勤務も選択可能な産業医としての働き方も提案可能
- 求職者のライフスタイルやライフステージに合わせた多様なキャリア支援の提供

36.7%

デジタル マーケティング事業²⁾

医学会向けサービス、Webマーケティング支援サービスを提供

- 医学会向けサービス：株式会社杏林舎と提携した医学会専門電子書籍「KaLib」及び日本医師会の「日医Lib」のシステム保守運用、医学会向けのアプリケーションの提供、サイト構築
- Webマーケティング支援サービス：医師DBを活用したマーケティング支援、一般企業向けのWebマーケティング受託

3.7%

1) クラウド型サービス: 当社では、従来アナログ/ローカルコンピュータで利用していたサービスをネットワーク経由で提供するもの指す

2) デジタルマーケティング事業: 2021年1月1日より、ITソリューション事業をデジタルマーケティング事業へと改称

役務提供サービス (産業医業務) と労働者の心身の健康管理に関する 各種クラウド型サービスをパッケージ化して企業向けに提供

産業医クラウド

(月額33,000円から)

役務提供サービス

オンライン型・オフライン型

- ・ 産業医
- ・ 保健師/看護師
- ・ 健康管理スタッフ



“コストリーダーシップ”と“差別化戦略”で顧客便益を高めて競争優位を確立

当社サービスの特長 (競合に対する優位性)



- 1 産業医業務のクラウド化による価格訴求力の高さ
- 2 産業医の質の高さと質を担保する仕組み
- 3 差別化商材の多様性
(産業医業務のクラウド化を担うELPISシリーズ)

コストリーダーシップ戦略
&
差別化戦略

顧客の便益



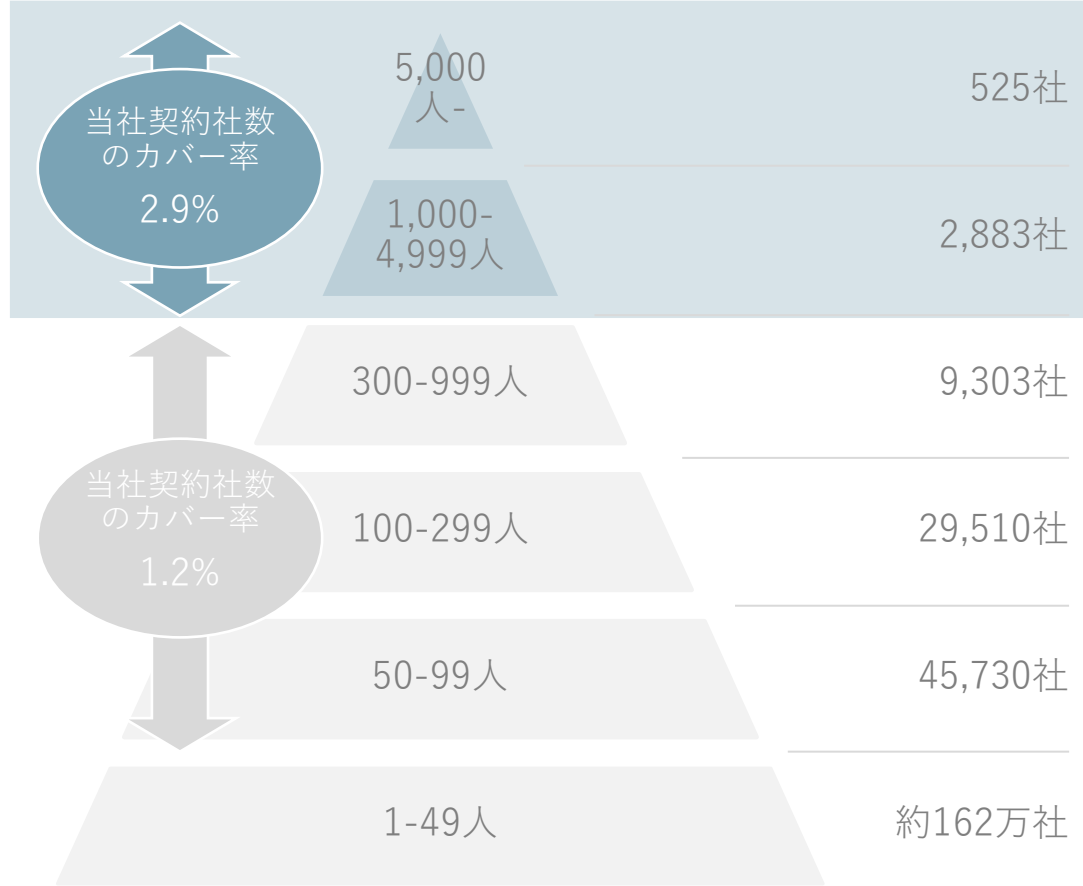
- コスト削減/固定費の変動費化
- メンタルヘルスによる休職問題の解決
- データ活用による課題の早期発見/
従業員への提案力向上

コスト最適化
&
メンタルヘルスを中心とした課題解決

課題解決型運用へのニーズがより強い大企業向けに注力

従業員規模別企業数¹⁾

基本戦略



ニーズ

- 形式運用から課題解決型運用へ
- 産業医の質の向上、コスト最適化からスタート
- コスト最適化後は、グループ全体での集約/共有（シェアードサービス化）

訴求価値

- クラウド化による差別化と合理化
- 独自評価基準に基づく評価/教育による産業医の質の高さ、差別化商材の多様性

¹⁾ 総務省・経済産業省「平成24年経済センサスー活動調査(企業等に関する集計 産業横断的集計)(2014年2月26日)参照

2022年第1四半期末時点において1,100社以上の導入実績

導入事例 (一部)

導入社数

1,100以上¹⁾

導入事業場数

10,400以上¹⁾

YAHOO!
JAPAN

住まいを通じて生活のおつきあい

MISAWA

ミサワホーム



損保ジャパン



長谷エグループ

鳥貴族

TORIKIZOKU[∞]

DAISO
ダイソー

Out-Sourcing!
inc.

1) 2022年第1四半期末時点

メンタルヘルス/ヘルスケア分野等で豊富な経験を有する医師を顧問に登用



吉村 泰典 医師

産婦人科医

慶應義塾大学 名誉教授

一般社団法人 吉村やすのり生命 (いのち) の
環境研究所 代表理事

【受賞歴】福澤賞、日本産科婦人科学会栄誉賞、
松本賞

米国ペンシルバニア病院、米国ジョーンズホプキ
ンス大学、慶應義塾大学医学部産婦人科教授等
を歴任。2007年から2011年まで日本産婦人科
学会の理事長、2010年から2014年には日本生殖
医学会理事長を務めている。

2013年、第二次安倍内閣の内閣官房参与に就任。
少子化対策・子育て支援について内閣総理大臣
に情報提供・助言等。2020年9月、安倍晋三首
相の辞任に伴い、内閣官房参与を退職。



吉村 健佑 医師

精神科医

千葉大学病院特任教授/産業医

千葉大学医学部卒。精神科医・産業医としての
の研鑽を経て、2015年に厚生労働省に入省。医
療ビッグデータとしてのレセプト情報等データ
ベース (NDB) の利活用推進、遠隔・オンライン
診療のエビデンス構築に資する研究班の立ち
上げなど、医療情報に関連した政策立案と制度
設計に関わる。2018年より千葉大学病院の経営
部門特任講師、2019年より現職。公衆衛生学
修士(東京大学)、医学博士(千葉大学)。専門は
職場のメンタルヘルス、医療政策、社会医学。



三宅 琢 医師

産業医

東京大学 未来ビジョン研究センター 客員研究員
新型コロナウイルス感染症神奈川県対策本部
技術顧問

産業医科大学 訪問研究員

公益社団法人ネクストビジョン 理事

ヤフー株式会社 産業保健チーフアドバイザー/
グッドコンディション推進室長補佐

フジ住宅株式会社、クラシコ株式会社、PR
TIMES株式会社、株式会社コトブキ、労働組合
電気連合 産業保健顧問

Zホールディングス株式会社、ビジョナル株式会
社、産業医他



Appendix A

全てが「ホワイト化」していく

企業が対応を求められる“ホワイト化”の例



SDGs



メンタルヘルスケア



ESG



育児・介護



男女格差是正



LGBTQ

メンタルヘルスケアの深刻化や規制強化に対して形式運用だけでは限界。
大企業を中心に課題解決型運用の重要性が高まる。
当社への問い合わせの多くが「産業医の切り替え」に関するもの¹⁾

形式運用

法令遵守に向けた必要最低限の対応

- 産業医の選任*
- 衛生委員会の設置と産業医の参加
- 衛生管理者の選任
- 職場巡視
- ストレスチェックの結果の提出*
- 長時間労働者との産業医面談
- 健康診断の提出*

*労働基準監督署への提出が義務付けられている

課題解決型運用

従業員のメンタルヘルスケア/
健康問題の積極的解決

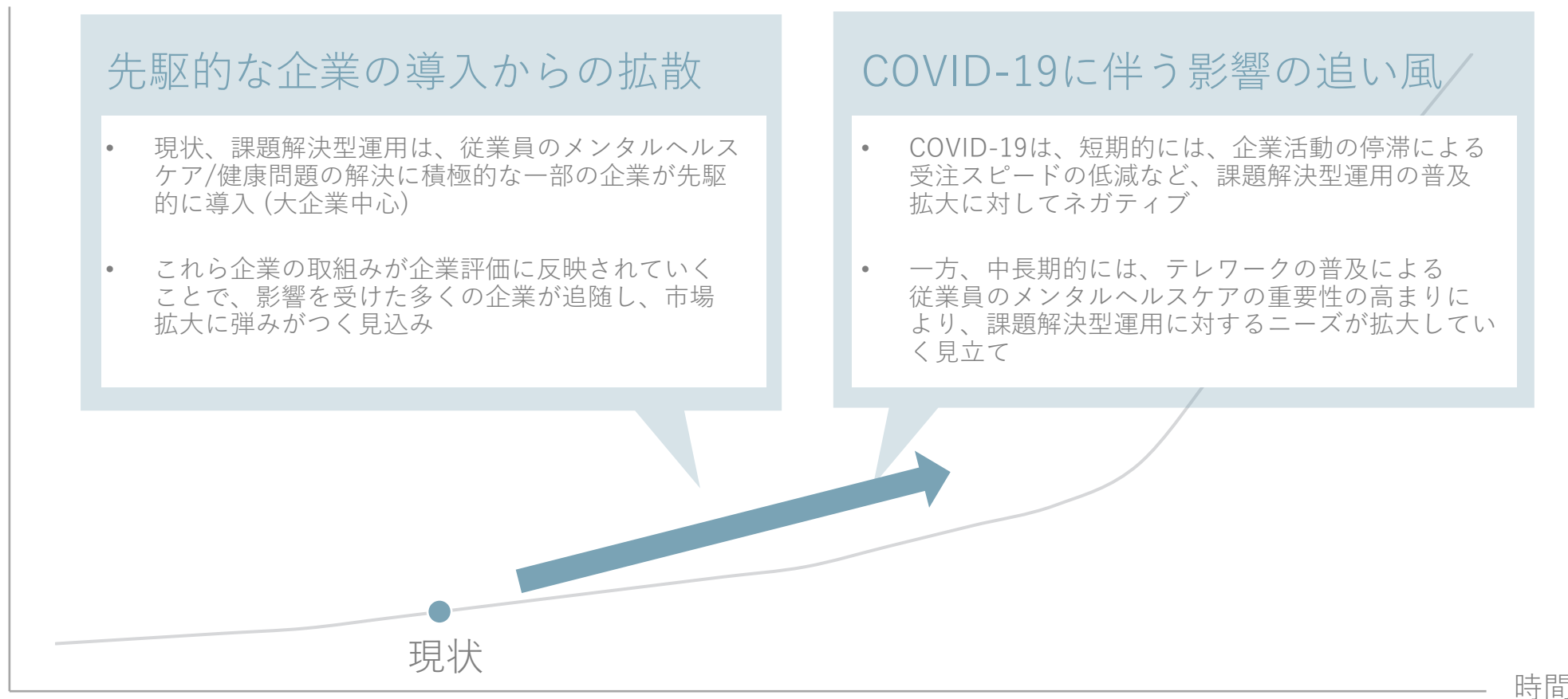
- 適切な休職者対応
- 信頼感のある産業医によるカウンセリング
- 組織的なメンタルケア体制整備と運用
- ヘルスリテラシー向上する衛生委員会
- 新型コロナウイルス対策
- ストレスチェックの結果分析による提案
- 就業判定と保健指導
- 健康経営対応
- その他、リスクコントロール等

1) 2021年1月から12月まで「産業医クラウド (<https://www.avenir-executive.co.jp/sangyoui/>)」の問い合わせ

課題解決型運用は市場黎明期にあるが、COVID-19に伴う影響も追い風となり、普及拡大の加速が期待される

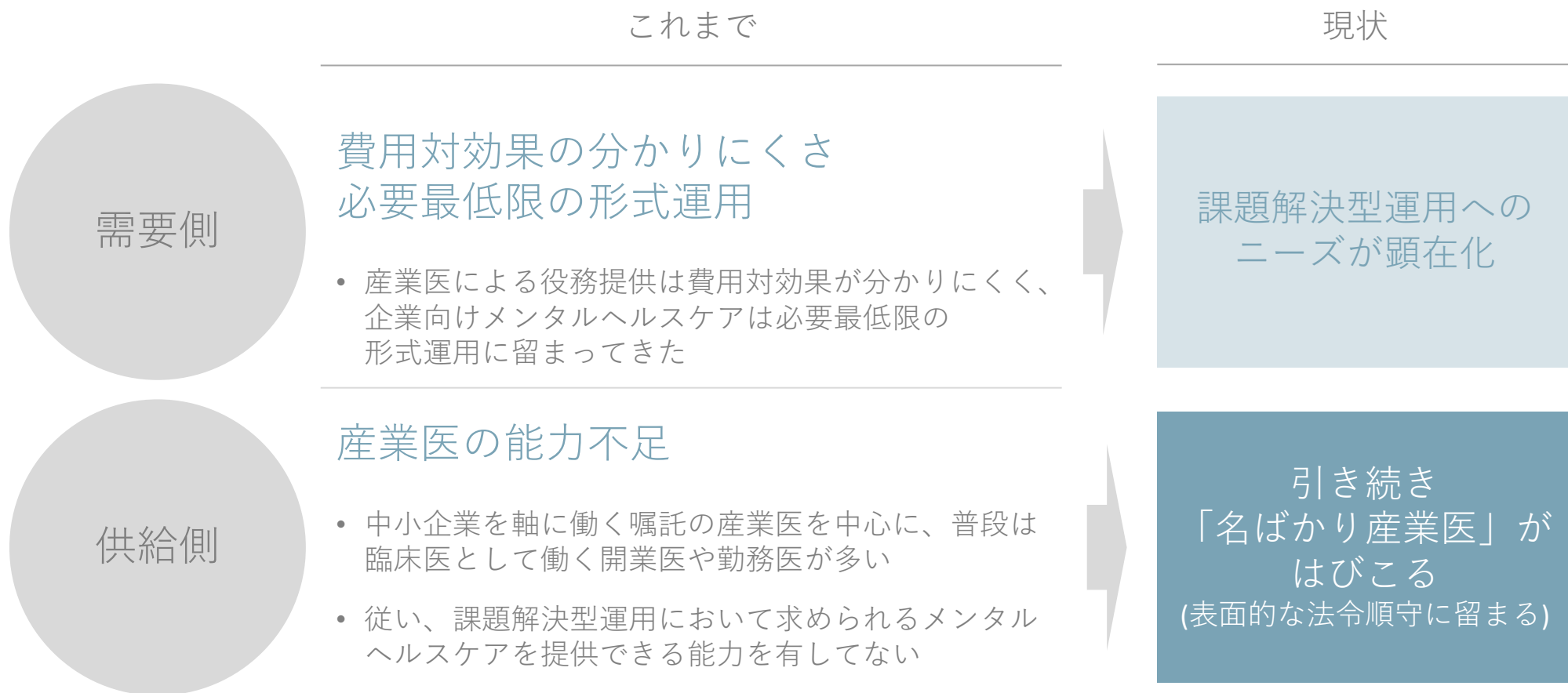
企業向けメンタルヘルスケアの普及フェーズ (イメージ)

導入企業数



ただし、既存のサービスでは時代の要請にこたえ切ることが困難。
当社は厳選された産業医+クラウドサービスの提供によりそのニーズを充足

既存の企業向けメンタルヘルスカアサービスが抱える課題¹⁾



1) ダイヤモンドオンライン「「名ばかり産業医」1万人超！“企業の健康”を蝕む職場の医師の実態を大解剖」(2022年1月24日) 参照



Appendix B

厚生労働省は、メンタルヘルスケア の手法として通称「4つのケア」を推奨

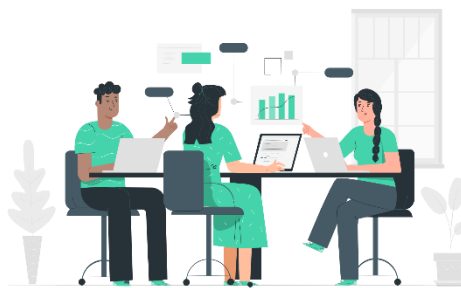
セルフケア



ラインによるケア



事業場内 産業保健
スタッフ等によるケア



事業場外資源
によるケア



計画導入/PDCAが推奨されているものの、実現できている企業は限られる

ケアーズLite: 専門医への健康ホットライン

ケアーズ*Lite*

相談よりも専門的な情報の提供



- 専門医に直接相談ができる
- 相談内容が残るので、後から見返すことができる
- 従業員様だけでなく、その家族様も利用することができる
- 会社に相談内容が漏れる事無く、相談できる
- 医師によるカウンセリングが「場所・時間」を選ばず相談できる



ハラスメントホットライン: 社労士への直接相談

ハラスメント ホットライン

社内のハラスメントに関して、直接社労士に相談

- 場所と時間を選ばない
- 24時間以内に社労士からメール返信
- 情報の公開範囲を自身で設定できる
- 自身で名前、会社の公開・非公開を選択して相談できる
- 会社には“まだ”伝えたくないような相談レベルのことも気軽に相談できる
- ハラスメント問題を専門分野とする社労士に相談できる
- 多様化するハラスメントに知見があるプロが回答
- 契約完了後、利用者数をカウントするための企業IDを即日発行。
企業は従業員にそのIDを配布するだけ



ストレスチェック: 何人でも無料でストレスチェックを実施

スト~~レス~~チェック



利用者が1人でも1万人でも無料でチェックツールを提供。
人数の増減申請も必要なく好きなだけ利用可能

- web版のみ
- 厚生労働省57問に準拠
- 部署毎のストレス度合いを表示
- 採用タイミングでストレス耐性を知りたい/既存社員のストレス耐性を知りたい企業には、有償のメンタルチェックを提供

メンタルクラウド: いつでも、どこでも気軽に精神科兼産業医に相談



一般企業で就労経験のある産業医かつ専門領域が精神科の医師が、オンラインで従業員の都合に合わせて面談

こんな時におススメ

- 精神科医の先生に相談したいけど、信頼できる精神科医が近くに見つからない
- 女性社員が多く、女性医師に面談を希望されている
- 日中ではなく、平日夜や土日対応の希望者がいる
- 自社に選任済みの産業医はいるものの、拠点が遠く相談できない
- 産業医の選任義務はないが、何かあった時のために産業医の先生に相談できる体制を整えたい



健康要約チャンネル: 予防医学に関する動画配信

10分程度のアニメーションでコンパクトにまとまった最新の予防医学に関するコンテンツを定期配信



- 当社の従業員の産業医が監修。
制作はYouTuber「本要約チャンネル」のタケミ氏&リョウ氏が担当
- 従業員の関心を喚起/維持させながらヘルスリテラシーの向上を図る
- 月1本の頻度で配信



健診クラウド: 健診結果+就業判定を一元管理



健康診断の受診状況・健診結果の分析が組織全体・個人で見える化。さらに就業安定まで実施

- 健診受診後、蔑ろにしがちな管理が容易
- 結果分析、就業判定で社員に対して健康対策が可能
- 健診受診～労基署への報告書の提出までの一連の流れの作業工数削減が可能

本資料は、情報提供のみを目的とし当社が作成したものであり、記載されたいかなる情報も、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値です。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、市場環境や事業の進展などの不確実な要因の影響を受けます。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用しております。これらの情報の正確性、適切性等について当社は独自の検証を行っておらず、これに関し何ら表明も保証もいたしません。

