



2022年12月期 通期決算説明資料

株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
(東証グロース市場：9218)

2023年2月14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。

株式会社ヘルスケアDXの新規設立、株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所のM&Aによりグループ経営体制を強化。安定した事業基盤構築を加速



東証グロース上場
証券コード：9218

ヘルスケア・メディカル分野向けデジタルマーケティング事業が祖業。構築した医師データベースを活用しグループシナジーの創出を行う他、クラウドサービス「ELPIS」の開発も手掛ける

100%

M&A



株式会社

明照会労働衛生コンサルタント事務所

Meishokai Industrial Health Consulting Co., Ltd

2022年12月MHTグループ入り。
東海エリア中心に大手企業
へも産業医サービスを提供

100%



Avenir

MHTグループの中核子会社。
産業医サービス及び医療職の
転職サポートサービスも提供

100%

新規設立



株式会社

ヘルスケアDX

Healthcare DX Co., Ltd

2022年9月に新設。
メンタルクリニック運営支援、
パーソナルジムの運営等

会社名	株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
本社所在地	東京都港区赤坂3-16-11 東海赤坂ビル4階
設立年月	2011年3月
代表取締役	刀禰 真之介
資本金	530,869千円 (2022年12月末時点)
関連会社	株式会社Avenir、株式会社ヘルスケアDX 株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所
事業内容	メンタルヘルスソリューション事業 メディカルキャリア支援事業 デジタルマーケティング事業
従業員数	92名 (連結、取締役、アルバイト等を除く。但し、役員兼務従業員は含む。2022年12月末時点)



刀禰 真之介

取締役社長 (代表取締役)

- デロイト・トーマツ・コンサルティング (現：アビームコンサルティング)、UFJつばさ証券 (現：三菱UFJモルガン・スタンレー証券)、エンジェルジャパン・アセットマネジメント、環境エネルギー投資を経て、2011年にMiew (現：当社)を設立し、代表取締役社長就任 (現任)。2014年にMiew system service (現：Avenir) 代表取締役社長就任 (現任)。2022年株式会社ヘルスケアDX 代表取締役社長就任 (現任)、株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所 取締役就任 (現任)
- 明治大学政治経済学部卒業。CMA (日本証券アナリスト協会認定アナリスト)



山田 真弘

取締役 管理担当

山一証券、凸版印刷、パソナソフトバンク(現：ランスタッド)、
ビューレックス、リードインベストメント、UFJキャピタルマーケット証券
(現：三菱UFJモルガン・スタンレー証券)、みずほ証券、メリルリンチ日
本証券を経て、2018年に当社入社

松本 裕介

取締役 デジタルマーケティング事業部長

ファイブドアーズ、オーエムシークリエイティブ、プロトコーポレーション、
ベネッセホールディングス、マッキンゼーヘルスケアワールドワイドジャパン、
アルク、ワタベウェディングを経て、2019年に当社入社

浅川 秀治

社外取締役

日本電信電話、マイクロソフト、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ、
オウケイウェイヴを経て、ティップパートナーソリューションズに入社
(現任)

小原 毅也

社外取締役

日本興業銀行、リーマン・ブラザーズ、ゴールドマン・サックス証券、
パークレイズ証券、エッジベル・キャピタルを経て、トポロジを創業し代表
取締役に就任(現任)。日本公共収納 代表取締役(現任)。オリックス
投資事業本部 非常勤顧問(現任)

プリマジェスト、エイチ・シー・ネットワークス、Apresia Systems、
インフォマティクスで社外取締役(現任)

中村 幸雄

常勤監査役

山一証券、エヌ・ティ・ティ移動通信網(現：NTT
ドコモ)、興銀証券(現：みずほ証券)を
経て、2018年に当社入社。2019年より当社監査役
就任(現任)

高橋 勝

監査役

等松・青木監査法人(現：有限責任監査法人トーマツ)、有限責任監査法人トーマツ代表社員を歴任
CENXUS GROUP特別顧問、福井コンピュータホールディングス社外取締役、センクス監査法人統括
代表社員、NISSIN FOODS COMPANY LIMITED(HK LISTED COMPANY) Independent
Non-executive Director(現任)

森 理俊

監査役

AZX総合法律事務所、山本・森・松尾法律事務所
等を経て、アクシス国際法律事務所(現 S&W国際
法律事務所)を設立し、マネージングパートナー
就任。AtoJを設立し代表取締役に就任(現任)。弁
護士



1. 通期決算概要 及び業績予想

2022年12月期はMCS¹⁾事業が新型コロナウイルスワクチン関連で当初計画よりも好調だったことに加えて、MHS²⁾事業も着実に成長した結果、売上高は対前年同期比+57.4%、営業利益は+167.5%と飛躍的な成長を実現

	2021年12月期 通期実績	2022年12月期 通期実績	2022年12月期 通期業績予想	対前年同期 増減率	通期業績予想 達成率
売上高	1,453百万円	2,288百万円	2,027百万円	+57.4%	112.9%
営業利益 (利益率%)	138百万円 (9.5%)	369百万円 (16.2%)	347百万円 (17.1%)	+167.5%	106.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率%)	161百万円 (11.1%)	265百万円 (11.6%)	256百万円 (12.6%)	+63.8%	103.5%

1) MCS事業：メディカルキャリア支援事業の略称

2) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称

2023年12月期はMCS¹⁾事業が新型コロナウイルスワクチン関連売上高の減少を見込む一方で、成長投資の効果が徐々に発現することでMHS²⁾事業を基盤とした底堅い利益創出モデルにシフトし、着実な成長実現を予想

	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期業績予想	2022年12月期比 予想成長率
売上高	2,288百万円	2,775百万円	+21.3%
営業利益 (利益率%)	369百万円 (16.2%)	500百万円 (18.0%)	+35.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率%)	265百万円 (11.6%)	351百万円 (12.7%)	+32.6%

1) MCS事業：メディカルキャリア支援事業の略称

2) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称

2022年12月期
通期業績

- 2022年12月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通期業績予想に対して年間を通して好調に推移
- 当社グループ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12月末時点のMRRはENT：68百万円 (+3百万円/+5.1%)、SMB：57百万円 (+2百万円/+3.3%) と2022年9月末時点に比して堅調に推移
- 不安定なマクロ環境や新型コロナウイルスの影響等により各事業において商談・受注活動の後ずれが発生し、特にメンタルヘルスソリューション事業においては当社グループの直近3年間で最も厳しく難しい事業環境であった印象

2023年12月期
通期業績予想

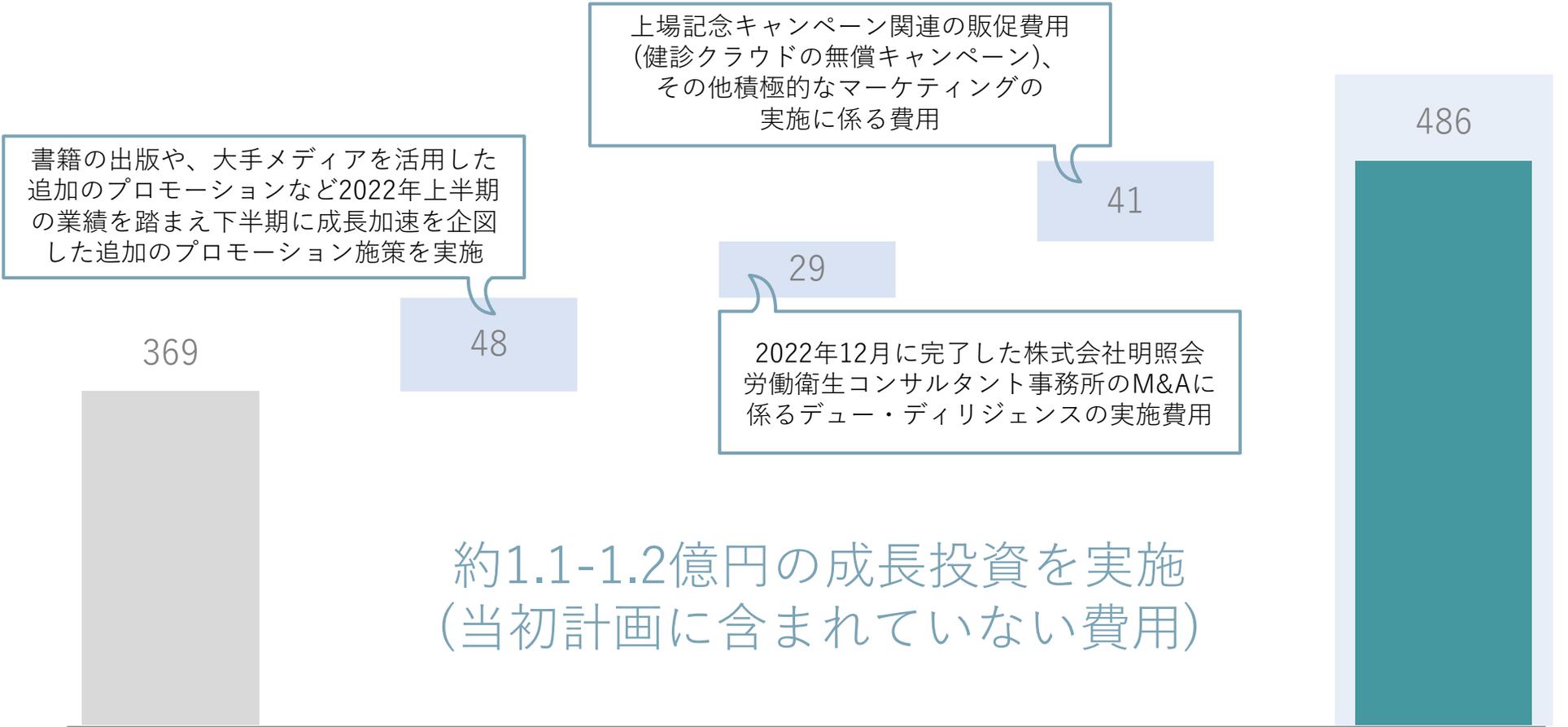
- 業務提携や株主構成の再構築を通じた事業会社株主とのパートナーシップ構築により、2023年12月期は更なる成長加速に向けた体制が一定程度整ったと認識
- 好調な業績を背景に追加プロモーション施策や株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所のM&Aなど成長投資を前倒しで実施しており、2023年12月期はこれらの一時的な費用が見込まれないことから売上高販管費率は改善を見込む
- 医師・事業家の小倉行雄氏とのパートナーシップによるヘルスケア・メディカル分野での新規事業開発等の加速や教職員のメンタルヘルスプロジェクトの推進等、厳しい事業環境下でも着実な成長を実現する強靱な事業基盤の確立を目指す

		全社		メンタルヘルスソリューション事業	
業績	売上高 2022年通期実績(前年同期比増減率)	2,288百万円 (+57.4%)		1,519百万円 (+39.4%)	
	営業利益 2022年通期実績(営業利益率)	369百万円 (16.2%)		-	
KPI ³⁾	MRR ⁴⁾ 2022年通期実績	ENT ¹⁾ 68百万円		SMB ²⁾ 57百万円	
	契約社数 ⁵⁾ 2022年通期実績	108グループ		1,275社	
	契約単価 ⁶⁾ 2022年通期実績	662千円		50千円	
	企業規模別売上総利益率 ⁷⁾ 2022年通期実績	48.9%		46.2%	
	月次平均解約率 ⁸⁾ 2022年通期実績	0.1%		0.4%	
	NRR ⁹⁾ 2022年通期実績	128.5%		-	

- 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。毎月発生する月額料金のみを集計しており、単発的に発生する収益は対象外。四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における単月集計
- 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（3か月ごとの四半期ベースで集計）
- 8) 解約率：Customer Churn Rate。2022年1-12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。2022年12月末時点において、12カ月前に契約があったグループについての12月末時点MRRを12カ月前の12月末時点MRRで除して算出

当初計画に含まれていない費用を控除した調整後営業利益は約4.9億円。
約1.1-1.2億円の成長投資を行い安定的かつ成長性の高い事業基盤へシフト

2022年12月期の営業利益および調整後営業利益 (百万円)



約1.1-1.2億円の成長投資を実施
(当初計画に含まれていない費用)

2022年12月期 営業利益 追加プロモーション費用 M&Aに係る費用 その他費用 2022年12月期 調整後営業利益

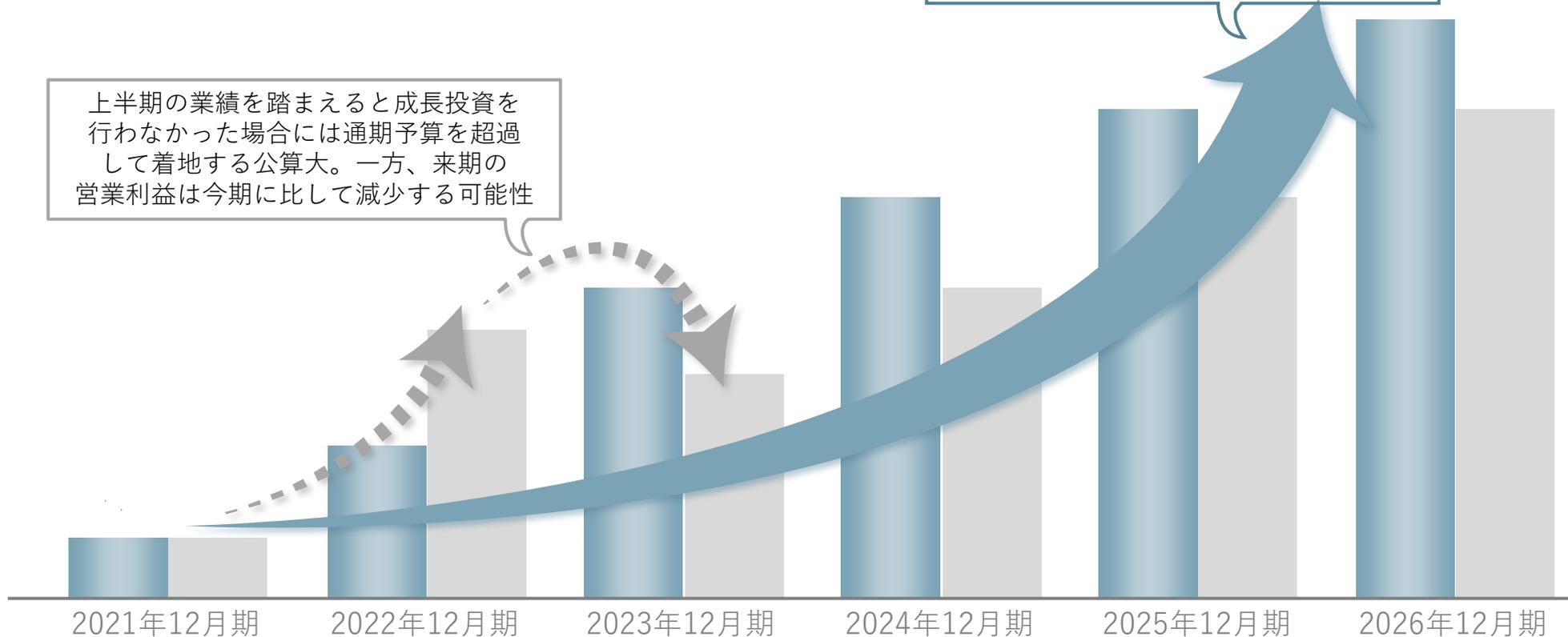
当社グループは一時的な利益の上振れを良しとせず、成長投資を効果的に
行っていくことで、中期的に持続可能な利益成長を目指す

当社グループが目指す中期的な営業利益の創出イメージ

- 成長投資を行った場合の中期的な営業利益の創出イメージ
- 成長投資を行わなかった場合の中期的な営業利益の創出イメージ

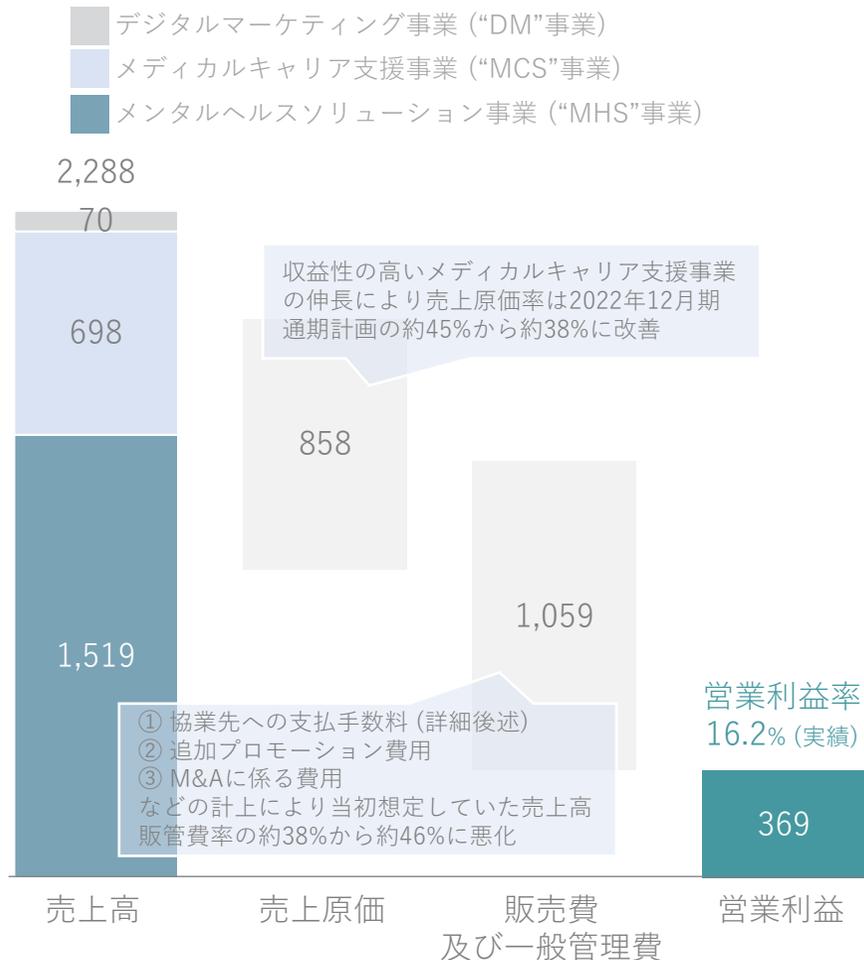
当社グループの中期的な利益創出に係る
基本方針は当初計画に比して上振れた
利益分を成長投資に充当することで
安定的に右肩上がりの成長曲線を描く

上半期の業績を踏まえると成長投資を
行わなかった場合には通期予算を超過
して着地する公算大。一方、来期の
営業利益は今期に比して減少する可能性

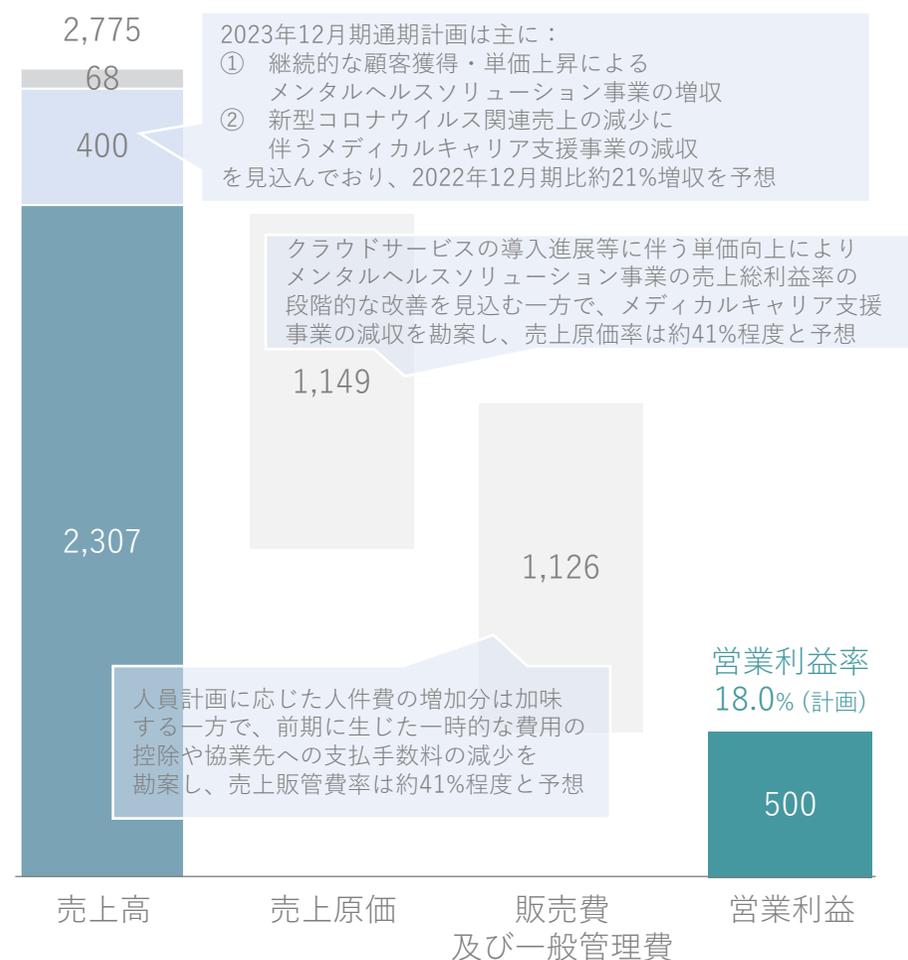


2023年12月期は新型コロナウイルス関連の一巡を勘案しMCS事業は減収を見込む一方で、2022年12月期に実施した成長投資の効果によりMHS事業の成長加速を見込む。安定的かつ成長性の高い事業基盤へのシフトを加速

2022年12月期通期実績の分解 (百万円)

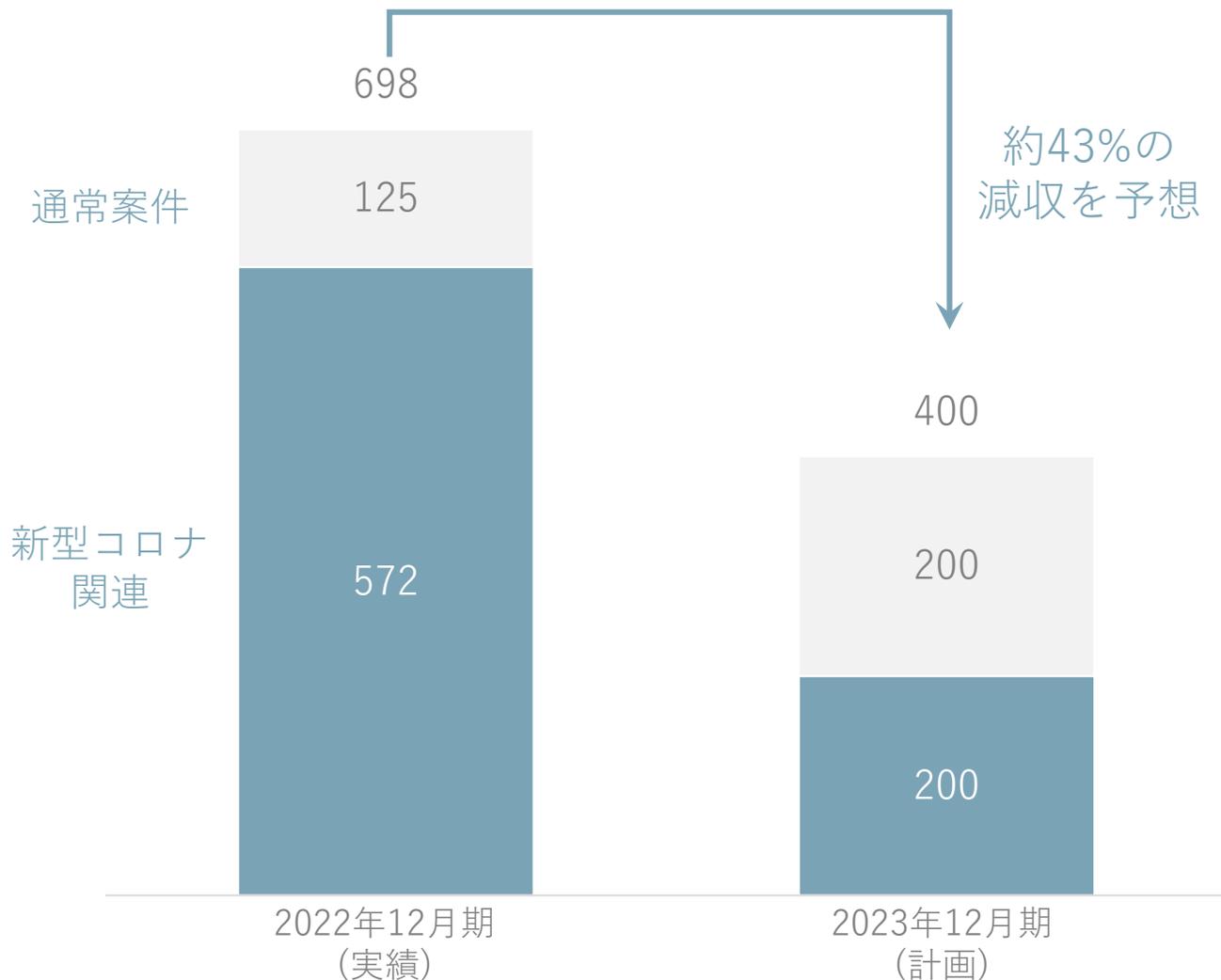


2023年12月期通期計画の分解 (百万円)



新型コロナウイルス関連の売上高は約65%の減収を見込む一方で、通常案件については一定程度の回復を見込み約60%の増収を計画

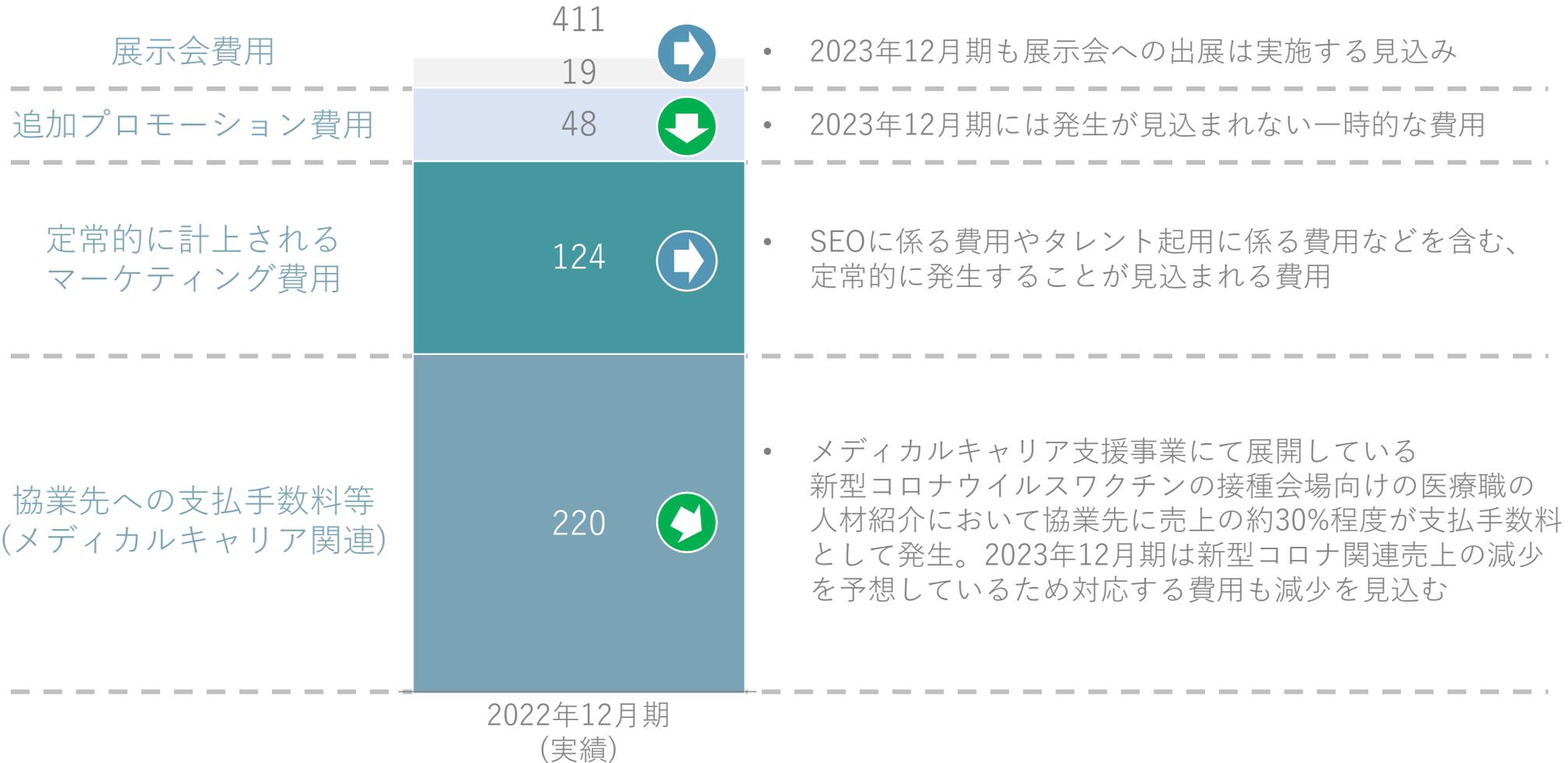
メディカルキャリア支援事業に係る売上高の分解 (百万円)



- 2022年12月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がメディカルキャリア事業の成長を大きく牽引
- 2022年12月期実績は通常案件が約1.3億円、新型コロナウイルス関連が約5.7億円であり全体の約8割を新型コロナウイルス関連売上が構成
- 2023年12月期通期計画は、新型コロナウイルス関連売上の大幅な減収を織り込む一方で、オミクロン株の大流行の影響等で減収を余儀なくされた通常案件の回復を一定程度見込む

追加プロモーション費用は一時的な費用である他、協業先への支払手数料は売上実績に応じての変動費であるため、2023年12月期は減少する見込み

広告宣伝費の分解 (百万円)



2022年5月に発行した有償ストック・オプションの発行に係る株式報酬費用については、当社の監査法人との協議により以下の流れで計上を実施

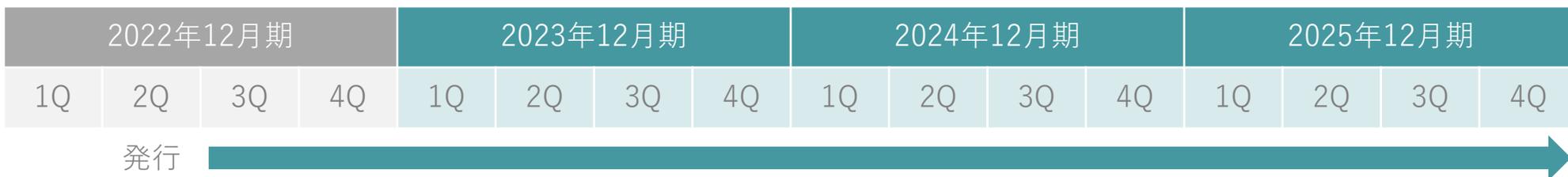
費用計上見込額

約2.3億円

2023年12月期から2025年12月期までのいずれかの期において、連結損益計算書に記載された売上高が3,200百万円を超過した場合にのみ新株予約権を行使することが可能。業績条件達成の蓋然性が高まったタイミングで段階的に費用計上を実施

割当日
2022年5月31日

割当日から業績条件達成の最終判定日までの期間：43か月間

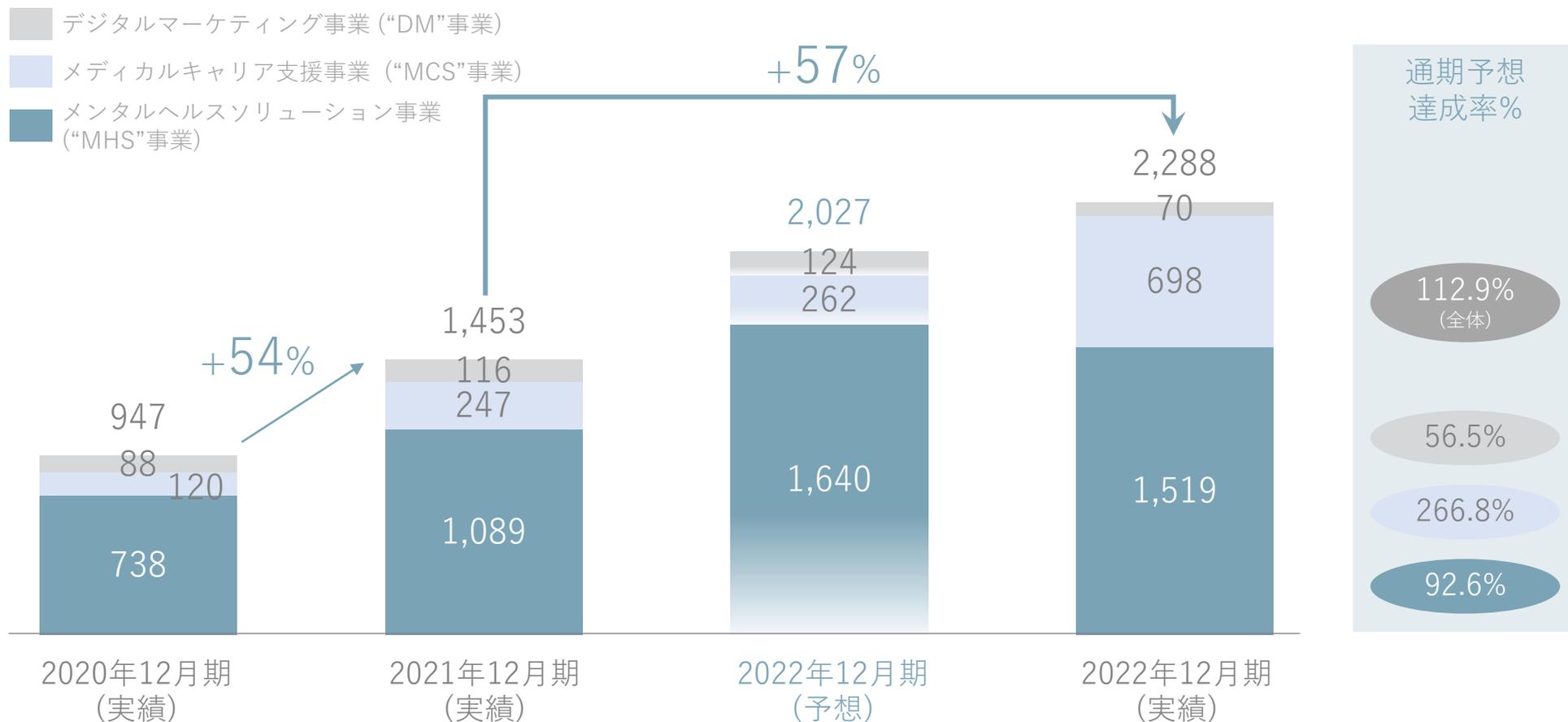


例：2023年度期末の決算発表において2024年12月期に業績条件の達成が客観的かつ合理的に見込まれる場合

2024年12月期第1四半期費用計上額	約2.3億円 x 22か月/43か月 = 約1.2億円
2024年12月期第2四半期費用計上額	約2.3億円 x 25か月/43か月 - 約1.2億円 (1Q) = 約1,600万円
2024年12月期第3四半期費用計上額	約2.3億円 x 28か月/43か月 - 約1.2億円 (1Q) - 約1,600万円 (2Q) = 約1,600万円
2024年12月期第4四半期費用計上額	約2.3億円 - 約1.2億円 (1Q) - 約1,600万円 (2Q) - 約1,600万円 (3Q) = 約8,000万円

2022年12月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の計上により、MCS事業が全体の業績を牽引。MHS事業も着実に成長し、通期予想に対して若干ショートしたものの約93%の達成率で着地

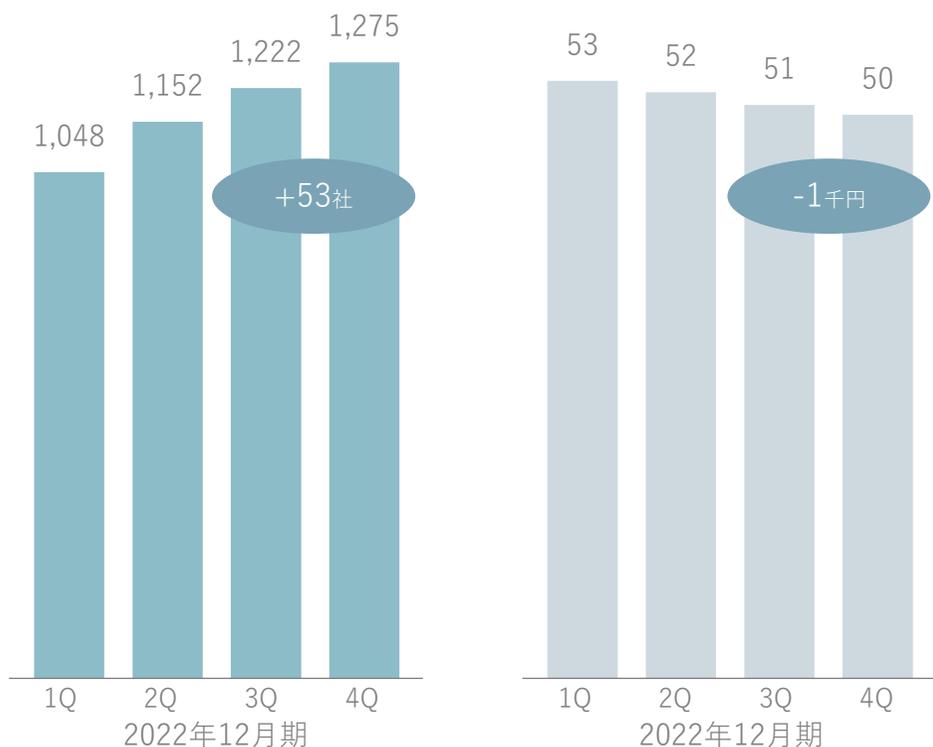
セグメント別連結売上高推移 (百万円)



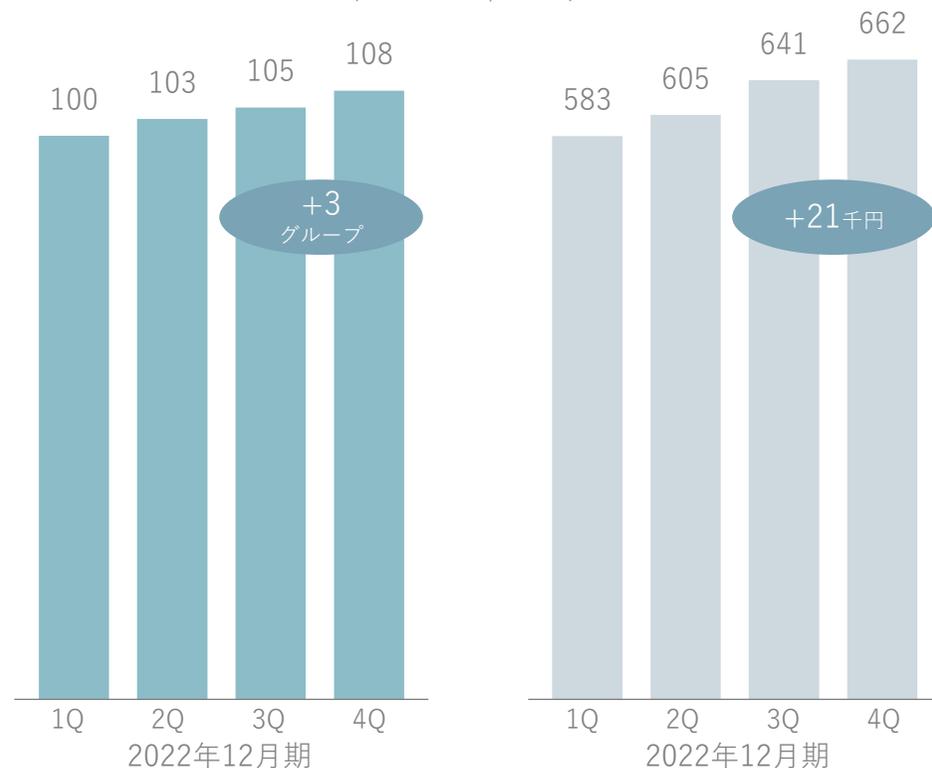
2022年12月期は不安定なマクロ環境や新型コロナウイルス等の影響により、商談・受注活動が減速。直近の3年間に於いて最も厳しい事業環境だった印象

SMB¹⁾ – 契約社数/契約単価

(社, 千円)

ENT²⁾ – 契約社数/契約単価

(グループ, 千円)



SMB¹⁾はアップセル¹⁾の余地が限定的なことに加え、スモールスタートの契約も増加していることから、契約単価は漸減傾向。契約社数を増加させることに引き続き注力

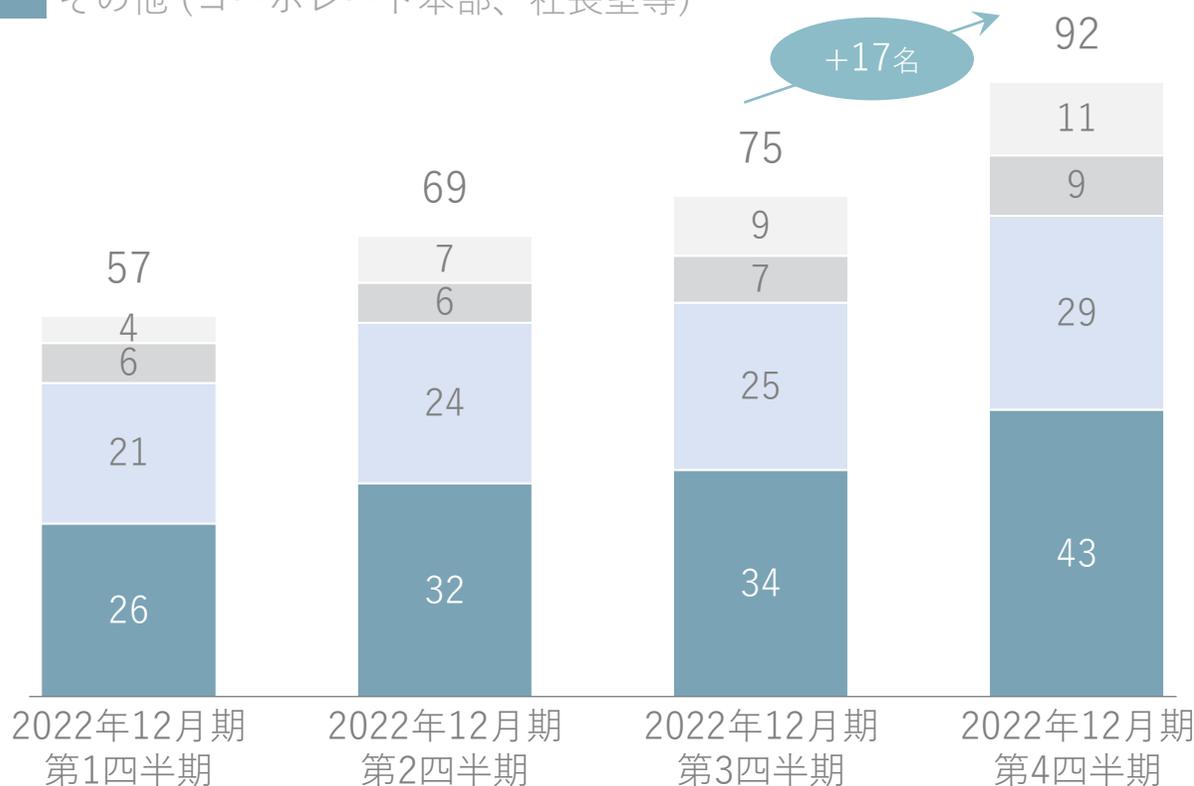
ENT²⁾はSMB¹⁾に比してアップセル¹⁾の余地大。体制強化 (P20参照) により契約単価の拡大を狙いつつ、M&A・アライアンス等も活用し、契約社数の増加を狙う

- 1) 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
 2) 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)
 3) アップセル : 既存の顧客に対して新規のサービスの提案や、既存のサービスの中でより単価の高いプランのご提案などを行うこと

ENT¹⁾向けのアップセル²⁾を手掛けるカスタマーサクセス及びコンサルティングチームの陣容を拡大。商談・受注を手掛ける営業チームは2名増員し9名体制

連結ベースでの従業員数の推移(取締役、アルバイト等を除く。但し、役員兼務従業員は含む。)

- コンサルティングチーム (MHS事業)
- 営業チーム (MHS事業)
- カスタマーサクセス (MHS事業)
- その他 (コーポレート本部、社長室等)

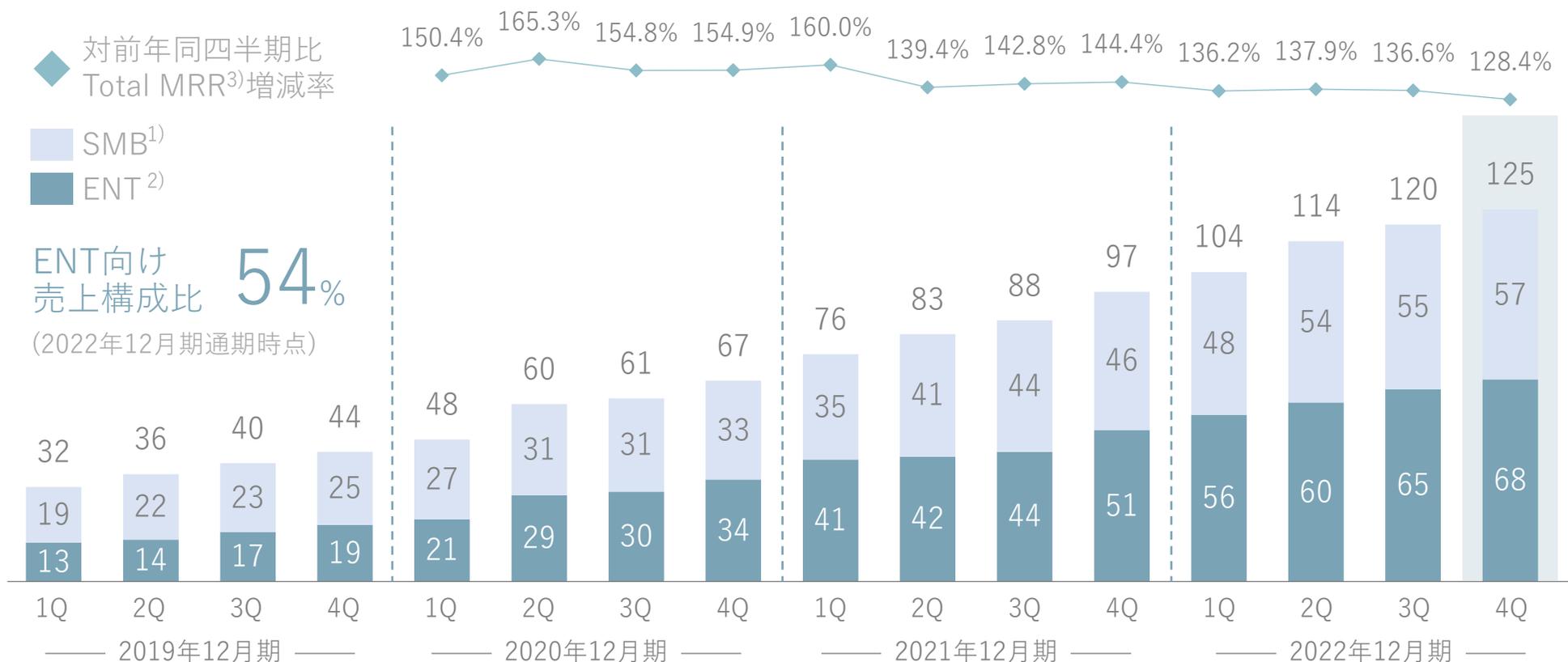


- 2022年第3四半期末時点から第4四半期末にかけて、17名の従業員が増加
- 株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所(9名)のグループ入りに伴い従業員数が増加
- 引き続きENT¹⁾向けアップセル²⁾を手掛けるカスタマーサクセス及びコンサルティングチームの陣容を厚くすることで平均単価の拡大に資する提案活動を強化
- 2023年12月期は引き続き成長加速に資する採用活動は継続するものの、マクロ全体の動向も注視し業績とのバランスを取る方針

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) アップセル：既存の顧客に対して新規のサービスの提案や、既存のサービスの中でより単価の高いプランのご提案などを行うこと

SMB¹⁾・ENT²⁾共に四半期別MRR³⁾は安定的に推移。SMB¹⁾は契約社数の増加、ENT²⁾は契約単価の増加に引き続き注力する方針を継続

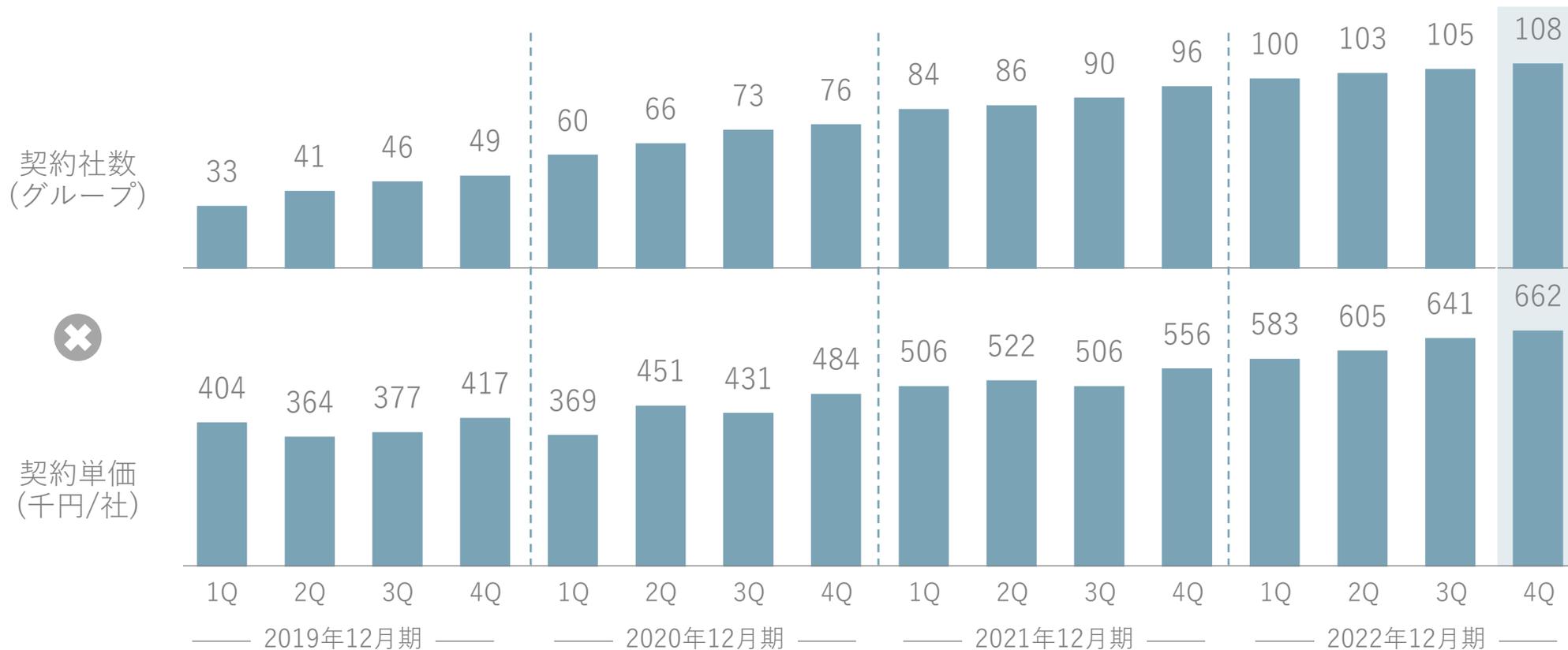
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 MRR³⁾推移 (百万円)



- 1) 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
- 2) 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）
- 3) MRR：Monthly Recurring Revenueの略称。毎月発生する月額料金のみを集計しており、単発的に発生する収益は対象外。
四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における単月集計

新型コロナウイルス等の影響で新規商談・受注活動が減速。契約単価拡大に継続的に注力することで契約社数の後ずれ影響を一定程度相殺。徐々に商談機会回復の兆しはあるものの受注に一定程度時間を要する見通し

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



2. 2022年12月期の 主な成長施策



2022年10月31日

各位

会社名 株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
 代表者名 代表取締役社長 刀禰 真之介
 (コード番号 9218 東証グロース)
 問合せ先 取締役管理担当 山田 真弘
 (TEL 03-6277-6595)

株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、2022年10月31日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所（代表取締役 小倉 行雄。以下、「現・株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所」といいます。）より、同社が新設分割の方法により設立する産業医サービス関連事業承継子会社である株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所（以下「新・株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所」とい、当該新設分割を「本新設分割」といいます。）の株式を、当社が100%取得することを決議いたしました。また、本新設分割に伴い、現・株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所は商号を変更することを予定しております。

株主構成の再構築

IPO前より株主となっていた、売却が意識されるVC株主持分の整理

戦略的M & A

顧客基盤拡大の加速化及び、新しい医療・ヘルスケアサービス事業の創出を図る

2022年9月27日

各位

会社名 株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
 代表者名 代表取締役社長 刀禰 真之介
 (コード番号：9218、東証グロース)
 問合せ先 取締役管理担当 山田 真弘
 (TEL 03-6277-6595)

主要株主の異動（予定）に関するお知らせ

2022年9月28日付で、以下のとおり当社の主要株主に異動が生じる見込みとなりましたので、お知らせいたします。

1. 異動が生じる経緯

当社の主要株主であるファストトラックイニシアティブ2号投資事業有限責任組合より、保有する当社株式の一部を売却する予定である旨の報告を受けたため、取引が成立した場合は、当社の主要株主に異動が生じる見込みとなりました。

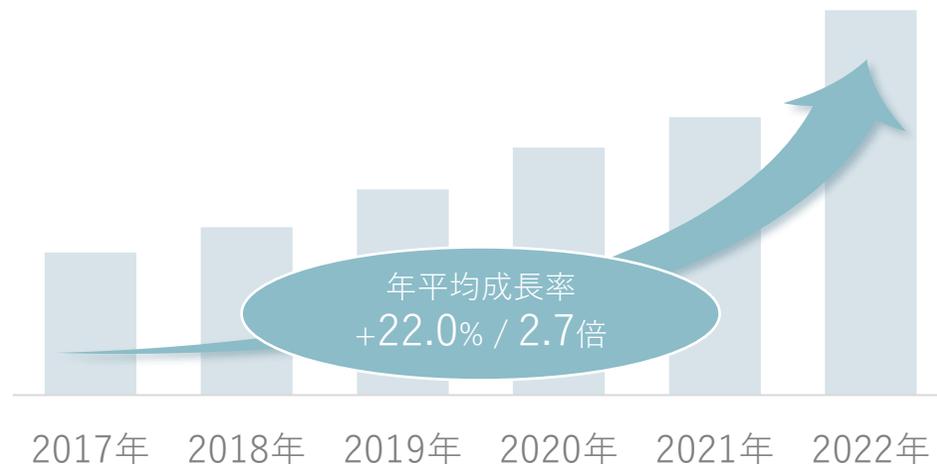
2. 異動する株主の概要

(1) 名	称	ファストトラックイニシアティブ2号投資事業有限責任組合
(2) 所	在 地	東京都文京区本郷4丁目1番4号
(3) 代表者の役職・氏名		無限責任組合員 株式会社ファストトラックイニシアティブ 代表取締役 木村 廣道
(4) 事業内容		ベンチャーキャピタル業務
(5) 出 資 金		7,120百万円

株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所概要

設立	2010年
所在地	愛知県名古屋市東区葵2-3-15 ふぁみ〜ゆ葵ビル3F
代表者	代表取締役 小倉 行雄
会社HP	https://meishokai.co.jp/
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> 産業医 (嘱託) サービス事業 ストレスチェック事業 等
顧客例 (一部抜粋)	<ul style="list-style-type: none"> 大手複合リテール企業 大手小売企業 大手ガス関連企業 大手電力関連企業 大手自動車関連企業 等

契約事業場数の推移イメージ



M&Aに留まらないシナジー効果創出への取組み


**医師・事業家の小倉行雄氏
とのパートナーシップ**

2022年12月6日より株式会社メンタルヘルステクノロジーズ (“MHT”) と小倉行雄氏は、ヘルスケア及び医療関連サービスの新規事業開発等に係る協業を企図した顧問契約を締結



**積極営業による
東海地方の基盤拡大**

これまでは小倉 行雄氏の人脈等を通じた問合せベースでの契約獲得が太宗。MHTグループの営業リソース等を活用し積極的な営業活動を行うことで東海地方での更なる契約獲得を見込む

**クロスセル¹⁾による
売上拡大**

MHTグループが開発・展開するクラウドサービス等の追加サービスを株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所の既存顧客に提案・拡販することで更なる売上の獲得を見込む

**医療法人社団明照会
との連携強化**

今後も成長が見込まれる訪問診療分野で東海エリア最大級の医療法人社団明照会との連携強化を通じて医師などの転職支援を手掛けるメディカルキャリア支援事業の成長加速を見込む

**新規事業開発等
の加速**

2022年9月に設立した株式会社ヘルスケアDXを通じて展開を進めているメンタルクリニック運営支援サービス事業等、ヘルスケア・メディカル分野での新規事業開発等の加速を見込む

1) クロスセル：顧客に対して別のサービスのセット若しくは単体での購入を促すセールス手法



プレスリリース
報道関係者各位

2022年10月3日
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

メンタルヘルステクノロジーズ、 約3,300社に「ストレスチェックキット」を提供する 株式会社情報基盤開発と業務提携 ～顧客基盤拡大と、メンタルヘルスクエアが当たり前となる世界の実現へ～

産業医及び保健師等による役務提供サービスと従業員の心身の健康管理に関する各種クラウド型サービスを提供する株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：刀禰真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下メンタルヘルステクノロジーズ）は、株式会社情報基盤開発（本社：東京都文京区、代表取締役：鎌田長明、以下情報基盤開発）と、業務提携を開始致しました。



情報基盤開発



「産業医クラウド」を提供するメンタルヘルステクノロジーズと、大企業から中小企業まで幅広く業種を問わず日本全国約3,300社で利用されているストレスチェックサービス「AltPaper（アルトペーパー）ストレスチェックキット」を提供する情報基盤開発の顧客基盤の親和性が高いことから本提携の開始に至りました。

今後は相互の顧客基盤の拡大と成長加速のため、共同でのマーケティング実施、双方の顧客に対して産業医クラウド / AltPaper ストレスチェックキットのクロスセルを行っていく等、より強固にかつ踏み込んだ連携を進めることで、双方にとって効果的なシナジーの創出を目指していきます。本提携を通じて、企業が従業員のメンタルヘルスクエアを行うことが当たり前となる世界が日本のウェルビーイングのスタンダードとなるよう事業展開を加速して参ります。

■オンラインセミナーイベント「組織改善 WEEK」開催

業務提携の開始を記念して株式会社情報基盤開発×メンタルヘルステクノロジーズ共催オンラインイベント「組織改善 WEEK」の開催を企画します。質疑応答の時間も設けていますので、この機会に是非ご参加ください。日本の働く人達が心も体も健康に活躍できる環境を作り、企業業績の改善に繋げるウェブセミナーを、1週間連続で開催いたします。



プレスリリース
報道関係者各位

2022年12月1日
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

メンタルヘルステクノロジーズ、 全国47都道府県に展開する国内最大規模の 精神科医・心療内科医・心理カウンセラーのネットワークを有する 株式会社フィスメックと業務提携

産業医及び産業保健師等による役務提供サービスと従業員の心身の健康管理に関する各種クラウド型サービスを提供する株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：刀禰真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下メンタルヘルステクノロジーズ）は、株式会社フィスメック（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：小出建、以下フィスメック）と業務提携を開始しました。



本提携により、メンタルヘルステクノロジーズが提供する産業医・産業保健師等による役務提供サービス及び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「ELPIS（エルピス）」と、フィスメックが全国47都道府県にわたり展開する国内最大規模の精神科医・心療内科医・心理カウンセラー（公認心理師、臨床心理士等）のネットワークを組み合わせることで、カウンセリングや復職支援など提供可能なサービスラインナップを拡充し、組織の課題やニーズに合う最適なメンタルヘルス対策の提供を通じて「全ての人々が幸せに生きることのできる社会の創設に寄与」ことを目指して参ります。

今後は相互の顧客基盤の拡大と成長加速のため、共同でのマーケティング実施、双方の顧客に対して産業医クラウド / EAP（従業員支援プログラム）のクロスセルを行っていく等、より強固にかつ踏み込んだ連携を進めることで、双方にとって効果的なシナジーの創出を目指していきます。本提携を通じて、企業が従業員のメンタルヘルスクエアを行うことが当たり前となる世界が日本のウェルビーイングのスタンダードとなるよう事業展開を加速して参ります。

<本件に関するお問合せ先>
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ 広報 PR 担当（ベンチャー・広報内）岡野、陣之内 1/2
TEL：090-5872-2158 Mail：okanoi@v-pr.net

成長戦略の更なる加速 を可能にする戦略的な 業務提携

主に以下のシナジーを見込み
継続的に業務提携を実現

- ・顧客基盤の拡大
- ・共同マーケティング
- ・双方のプロダクトのクロスセル など

「教職員のメンタルヘルスプロジェクト」への参画

教職員のメンタルヘルスを守り、ベストコンディションで教育活動に専念できる環境を実現するための、さまざまな支援、国・地方自治体への提言活動を目指す

・シンポジウム開催概要

名称	学校にもウェルビーイングな風を～教職員の魅力向上のために～
日時	2022年11月5日（土）13:00～16:00
場所	沖縄県那覇市 沖縄県教職員共済組合「八汐荘」、及びオンライン配信 ※オンラインでご参加希望の場合は、下記よりお申込みください。 https://mh-tec.zoom.us/webinar/register/WN_dVhuQ3j6QFWeuY3h_QLT0w
次第	<ul style="list-style-type: none"> 挨拶 基調講演 「沖縄県内公立学校の教職員の健康を守る目的と課題～働き方改革を一層推進するために～」 東京大学名誉教授・前中教審会長 小川正人 シンポジウム パネリスト ヤファー株式会社グッドコンディション推進室室長 市川久浩 琉球大学教授 西本 裕輝 産業医、株式会社Studio Gift Hands 代表取締役 三宅球 沖縄県立知念高校養護教諭 上原厚子 司会進行 時事問題ユーチューバー せやろがいおじさん
主催	教職員のメンタルヘルスプロジェクト（リーダー：小川正人） NPO法人「教育改革『共育の杜』」（理事長：藤川伸治）
協力	株式会社メンタルヘルステクノロジーズ/株式会社日本教育新聞社
後援	文部科学省/総務省/沖縄県教育委員会/那覇市教育委員会/沖縄県小学校長会/同中学校長会/ 同高等学校長会/同特別支援学校校長会/琉球新報/沖縄タイムス/琉球朝日放送/NHK沖縄放送局/琉球放送/沖縄テレビ/ラジオ沖縄



プレスリリース
報道関係者各位

2022年8月29日
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

日本中の教職員のメンタルヘルスを守り、子どもたちにより良い教育環境の提供にめざすコンソーシアム 「教職員のメンタルヘルスプロジェクト」2022年8月29日発足 ～教職員の精神疾患による病気休職率14年連続1位の沖縄からウェルビーイングな風を全国に～

産業医及び保健師等による役務提供サービスと従業員の心身の健康管理に関する各種クラウド型サービスを提供する株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：刀禰真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下メンタルヘルステクノロジーズ）は、東京大学名誉教授であり、中央教育審議会副会長として「学校の働き方改革」答申をまとめた小川正人氏や琉球大学教授の西本裕輝氏、NPO法人「共育の杜」などと共同で、全国の教職員のメンタルヘルスを守ることで、ひいては子どもたちのより良い教育環境の提供にすることをめざすコンソーシアム「教職員のメンタルヘルスプロジェクト」を、2022年8月29日に発足しました。

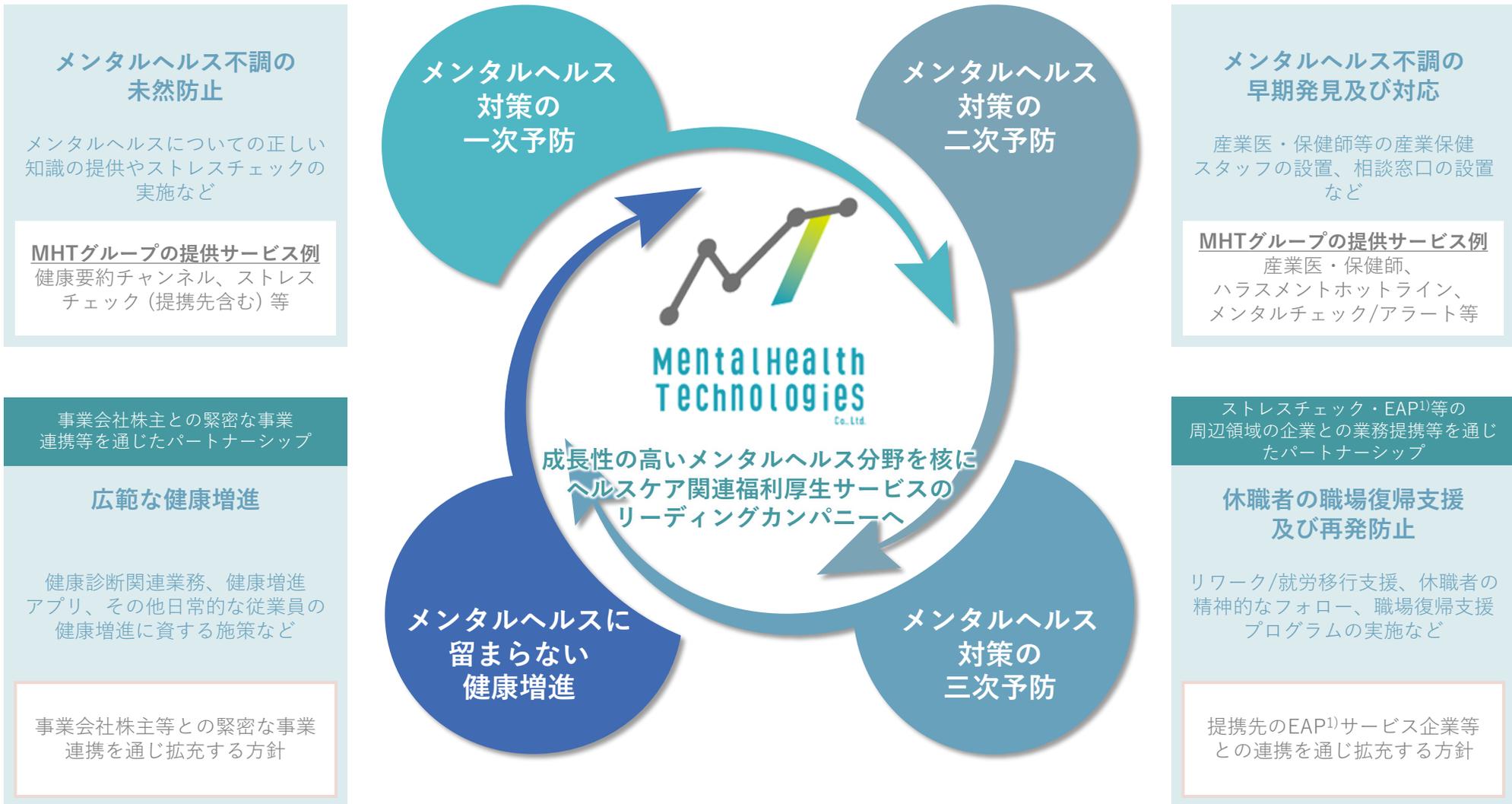
まずは、教職員の精神疾患による病気休職率14年連続全国1位の沖縄県にてメンタルヘルス対策事業実現をめざします。2022年11月5日にはシンポジウム「沖縄からウェルビーイングな風を全国に～教職の魅力向上～」を開催し、教職員のメンタルヘルスを守り、ベストコンディションで教育活動に専念できる環境の実現をはかるためのさまざま支援、国・地方自治体への提言活動を行ってまいります。



【プロジェクトメンバー】

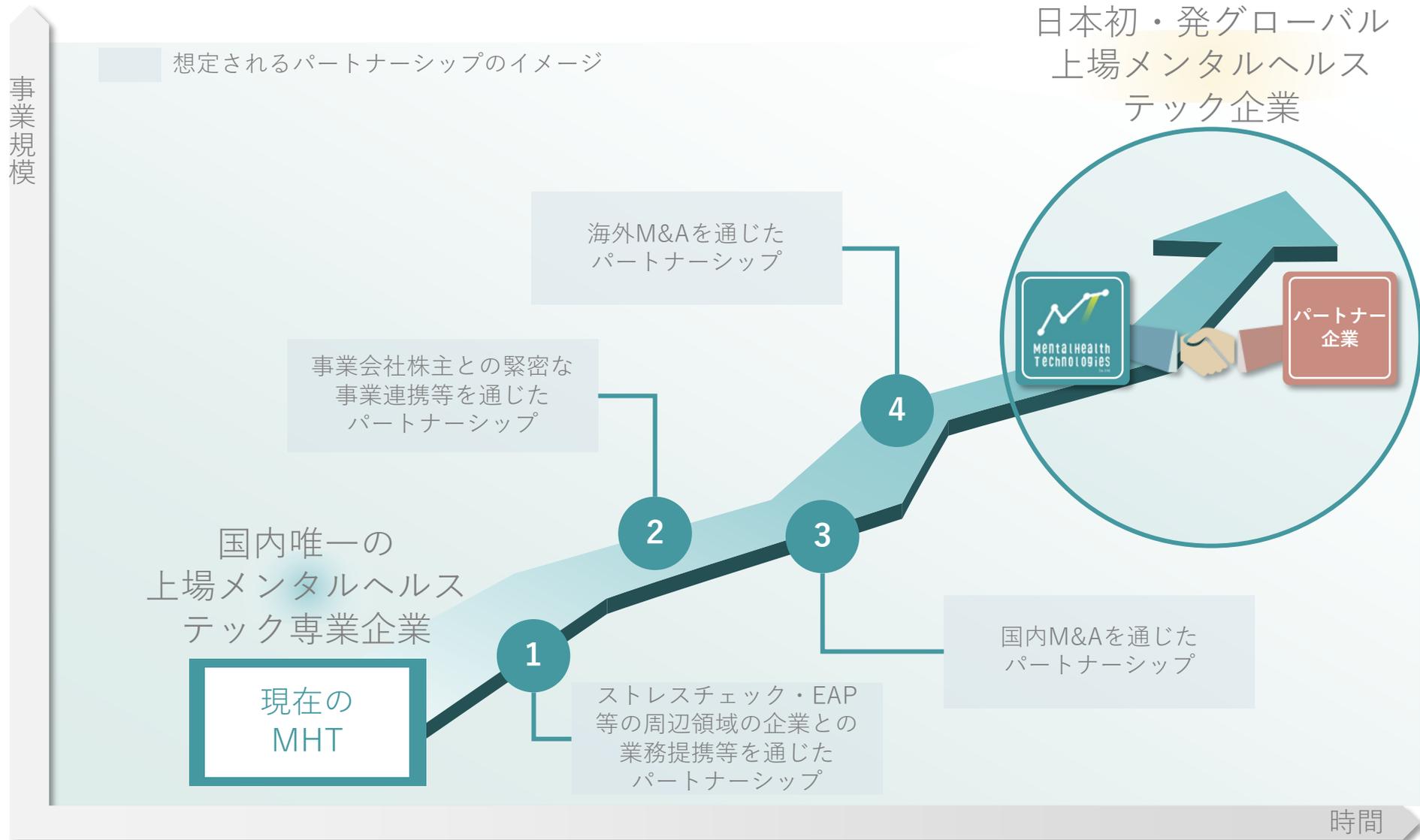
- ・株式会社メンタルヘルステクノロジーズ 代表取締役社長 刀禰真之介
- ・東京大学 名誉教授 小川正人
- ・琉球大学 教育学部教授 西本裕輝
- ・NPO法人「共育の杜」 理事長 藤川伸治

メンタルヘルス不調の未然防止、不調の早期発見、退職者の職場復帰支援、 広範な健康増進に至るまで一貫したサービス提供体制の構築を目指す



1) EAP : "Employee Assistance Program"の頭文字を取ったものであり、「従業員支援プログラム」の総称

業務提携・事業連携・M&A等の「4つのパートナーシップ」を柔軟に活用し、グローバルメンタルヘルステック企業への進化を目指していく方針





Appendix A

医療法人社団明照会概要

<p>設立</p>	<p>2008年</p>
<p>法人HP</p>	<p>http://www.meishokai.or.jp/</p>
<p>診療科目</p>	<p>内科・外科・眼科・皮膚科・血管外科・心療内科・精神科・リハビリテーション科・小児科・小児外科・漢方内科</p>
<p>展開エリア</p>	<p>愛知県全域、三重県、岐阜県、静岡県、山梨県</p>
<p>従業員数</p>	<p>113人：医師19人、看護師41人、理学療法士2人、薬剤師3人、臨床検査技師1人、臨床放射線技師1人、栄養士3人、事務員38人、鍼灸・按摩マッサージ指圧師2人、柔道整復師2人、社会福祉士2人</p>

訪問診療

 **定期健診**

全身の診察に加え、検査、注射、処置、処方等を提供。外科医、内科医、眼科医、泌尿器科医等も在籍

 **緊急対応**

緊急時には24時間365日対応。電話相談、緊急訪問看護、医師の緊急の往診等に対応。必要に応じて緊急搬送、入院やその他病院への手配も

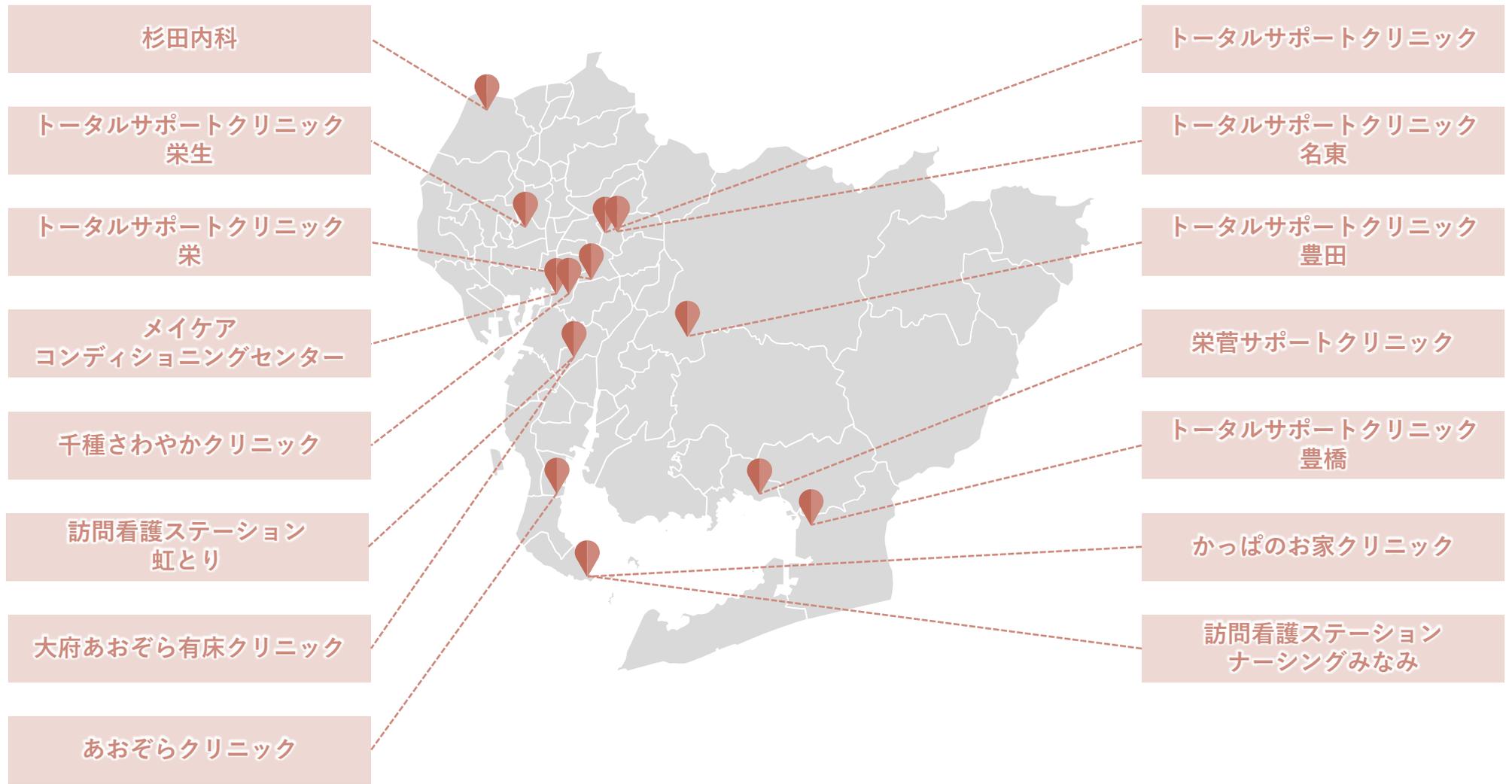
 **医療機関との連携**

入院が必要な場合、連携・協力医療機関に入院先を確保。スムーズな診療の引継を実施。愛知県内の総合病院はほぼすべて連携

 **看取り・終末期・緩和ケア**

緩和ケアの資格を持つ医師が対応。在宅酸素や在宅呼吸器、中心静脈点滴等についても対応

愛知県内の主な施設一覧





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



- 当社グループ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グループ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。

