



# 2023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  
(東証グロース市場：9218)

2023年5月15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。

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	535,819千円 (2023年3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	91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。2023年3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年に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)



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



# 1. 資本・事業戦略の アップデート

当社グループが主体となって働きかけ、上場までの道程を支援頂いたVC株主から上場後の成長戦略を共に歩んで頂ける事業会社株主への移行を推進

#	上位10株主名 (2021年12月末時点)	所有割合
1	刀禰真之介	36.34%
2	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	18.73%
3	株式会社Orchestra Investment	4.39%
4	Skyland Ventures 1号投資事業有限責任組合	4.18%
5	株式会社ベクトル	4.18%
6	INTAGE Open Innovation 投資事業有限責任組合	4.18%
7	株式会社杏林舎	2.09%
8	和田洋	1.78%
9	山田真弘	1.46%
10	Aflac Ventures LLC	1.46%

#	上位10株主名 (2022年12月末時点)	所有割合
1	刀禰真之介	33.61%
2	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	7.29%
3	<b>第一生命保険株式会社</b>	<b>4.90%</b>
4	株式会社Orchestra Investment	4.27%
5	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	3.50%
6	MSIP CLIENT SECURITIES	3.22%
7	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	2.79%
8	野村證券株式会社	1.89%
9	原島健輔	1.87%
10	株式会社杏林舎	1.53%

4月12日に  
3.19%まで減少



# H.U.グループ・オムロン・第一生命保険と戦略的パートナーシップを構築。相互のプロダクト/サービスの共同での拡販や共同マーケティング等を推進

## H.U.ウェルネスの提供する健診代行サービス等との連携

## オムロンが発起人として設立する健康経営アライアンス等との連携

## 第一生命保険の提供するヘルスケアアプリ等との連携

プレスリリース  
報道関係者各位



2023年2月24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、 H.U.グループと戦略的パートナーシップを構築

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：刀福真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下当社）は、H.U.グループのH.U.ウェルネス株式会社と、緊密な協業により相互の更なる成長を目指し、パートナーシップを構築したことをお知らせします。なお、本パートナーシップの構築にあたり、H.U.グループホールディングス株式会社には、当社株主として参画頂いています。



本パートナーシップは、当社 IR 資料上で提唱している「柔軟なパートナーシップ」の活用により目指す成長のイメージ」内の「事業会社株主との緊密な事業連携等を通じたパートナーシップ」戦略の一環です。今後も、柔軟な「パートナーシップ」を通じて健康経営や人的資本経営等の概念に包含される職場環境の改善にパートナー企業と共に真摯に取り組み「国内唯一の上場メンタルヘルステック企業」から「日本初・発グローバル上場メンタルヘルステック企業」を目指し成長を加速していきます。

#### ■H.U.ウェルネス会社概要

2021年7月1日、H.U.グループのグループ会社である株式会社エスアールエルウェルネスプロモーションと株式会社セルメスタが合併し「H.U.ウェルネス株式会社」に社名変更し発足。未病・予防領域における新たなサービスの開発や、将来の事業展開を加速し、幅広い世代の生活者に最適なヘルスケアをお届けするとともに医療の質の向上と人々の健康増進を目指します。

企業名：H.U.ウェルネス株式会社  
代表：代表取締役 森敏昭  
HP：<https://www.hugp.com/huwellness/>

事業内容：健康診断業務等の業務受託およびコーディネートサービス、健診予約、受診管理システムの運営、疾病予防対策事業、郵送検査事業、医療機関等の開設、運営に関する業務受託およびコンサルティング業務

＜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、陳之内 1/2  
TEL：080-5872-2158 Mail：okanoi@v-pr.net

プレスリリース  
報道関係者各位



2023年3月10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、 オムロンと戦略的パートナーシップを構築

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：刀福真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下当社）は、オムロン株式会社と、緊密な協業により相互の更なる成長を目指し、パートナーシップを構築したことをお知らせします。なお、本パートナーシップの構築にあたり、オムロン株式会社には、当社株主として参画頂いています。



本パートナーシップは、当社 IR 資料上で提唱している「柔軟なパートナーシップ」の活用により目指す成長のイメージ」内の「事業会社株主との緊密な事業連携等を通じたパートナーシップ」戦略の一環です。今後も、柔軟な「パートナーシップ」を通じて健康経営や人的資本経営等の概念に包含される職場環境の改善にパートナー企業と共に真摯に取り組み「国内唯一の上場メンタルヘルステック企業」から「日本初・発グローバル上場メンタルヘルステック企業」を目指し成長を加速していきます。

#### ■オムロン株式会社 会社概要

独自の「センシング&コントロール+Think」技術を中核としたオートメーションのリーディングカンパニーとして、制御機器、ヘルスケア、社会システム、電子部品など多岐にわたる事業を展開しています。1933年に創業したオムロンは、いまでは全世界で約30,000名の社員を擁し、約120の国と地域で商品・サービスを提供しています。

企業名：オムロン株式会社  
代表：代表取締役社長 CEO 山田義仁  
設立：1948年5月  
HP：<https://www.omron.com/jp/ja/>

事業内容：制御機器事業、ヘルスケア事業、社会システム事業、電子部品事業

＜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、陳之内 1/2  
TEL：080-5872-2158 Mail：okanoi@v-pr.net

プレスリリース  
報道関係者各位



2023年4月28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、 第一生命保険と戦略的パートナーシップを構築し 2023年4月より協働開始

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：刀福真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下当社）は、第一生命保険株式会社（代表取締役社長：岡野俊亮、以下第一生命）と、緊密な協業により相互の更なる成長を目指しパートナーシップを構築し、企業における従業員のメンタルヘルスケアの充実による健康経営の推進及び従業員の QOL 向上への寄与に向けた協働取組みを2023年4月より開始します。なお、本パートナーシップの構築にあたり、第一生命には、当社株主として参画頂いています。

#### ■背景及び目的

健康経営の認知の伸展、及びコロナ禍を契機としたメンタルヘルス対策ニーズの顕在化により、従業員のメンタルヘルスケアをサポートするサービス及び、施策の効果高めることのできる「質の高い産業医」へのニーズが高まっています。一方で、必要最低限の法令対応等に留まっている企業も多く、企業のメンタルヘルス対策はまだ発度途上の段階です。両者の協働を通じて、従業員のメンタルヘルスケアの重要性を広く啓発し、企業の生産性向上及び従業員の心身の健康に貢献することを目指します。

#### ■協働内容

- 第一生命の法人営業担当者による当社のサービスの紹介（4月より一部地域にて開始）
- 当社のメンタルヘルスクラウドサービス「ELPIS」シリーズとヘルスケアアプリ「QOLism」\*等を組み合わせた企業向けサービスの検討
- 当社が提供する優秀な産業医・産業保健師とヘルスケアアプリ「QOLism」を組み合わせ、企業における保健指導の実効性向上に向けたトライアルの検討 等

\*：「QOLism」は、第一生命ホールディングスの100%子会社であるQOLeap社が健康保険組合・企業向けに提供しているヘルスケアアプリ

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）赤井、陳之内 1/3  
TEL：090-6539-0391 Mail：akai@v-pr.net



## 2022年3月に上場後、一年間を通じて築いてきた各社とのパートナーシップが始動。ENT<sup>1)</sup>及びSMB<sup>2)</sup>のいずれにおいても面を拡げるための戦略を推進

### 第一生命保険

(当社グループ株主)

- 2023年4月より第一生命の法人営業担当者による当社グループのサービス紹介や企業向けヘルスケアアプリの「QOLism」等との連携に向けた検討を開始

ENT & SMB

### オムロン

(当社グループ株主)

- オムロンが発起人となって設立する「健康経営アライアンス」との連携により、メンタル不調による休退職等の予防ソリューションの展開等に係る協議を開始

ENT

### H.U.グループ

(当社グループ株主)

- H.U.グループにおいて健診代行サービス等を展開するH.U.ウェルネスと連携し、主に単一健保を展開するENT顧客を中心に当社グループのサービス紹介を開始

ENT

### シグマクシス

(当社グループ株主)

- 当社グループのオペレーションの高度化を企図したコンサルティングの提供や、シグマクシスのコンサルティング先への当社グループのサービス紹介を開始

ENT

### フィスメック

(業務提携先)

- 共催ウェビナー施策の検討など共同でのマーケティングの実施等から連携を開始

ENT & SMB

### 情報基盤開発

(業務提携先)

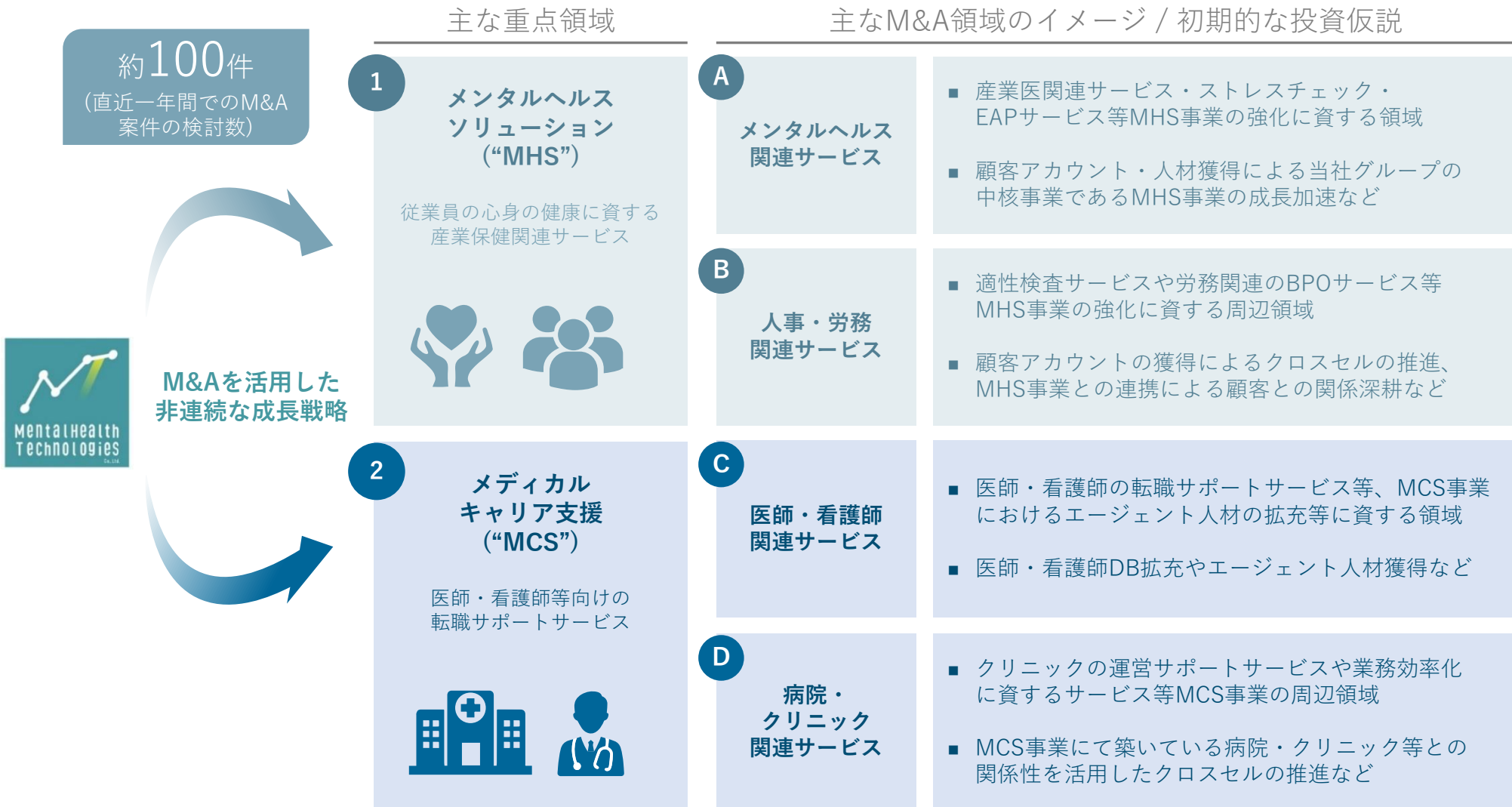
- 共催ウェビナー、展示会への共同出展、相互の顧客への共同拡販等連携を開始

ENT & SMB

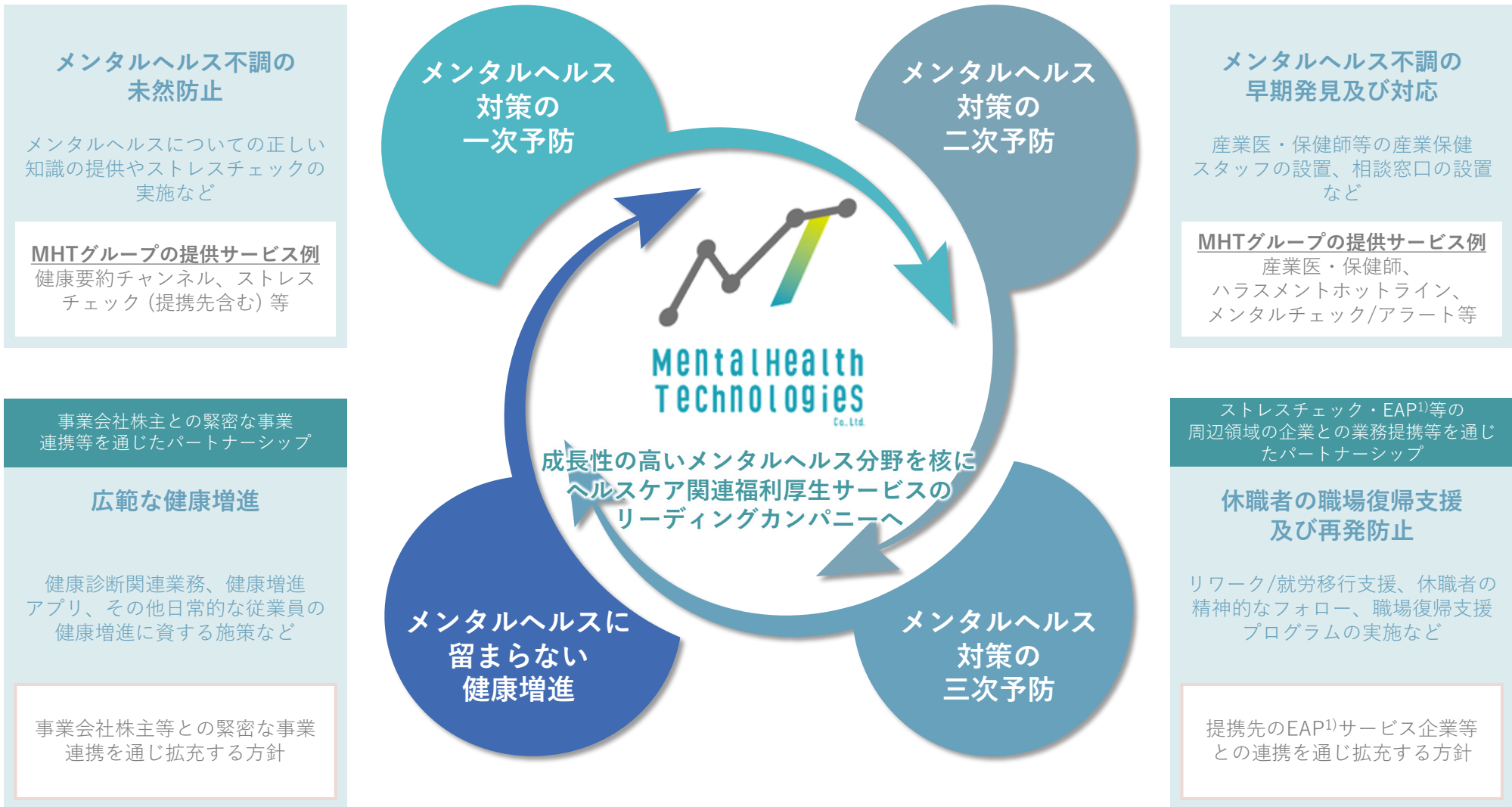
1) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上（見込を含む）の顧客（グループ）

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

成長戦略の柱の一つとしてM&Aの活用には積極的。直近一年間で約100件のM&A案件を検討し、2022年12月には当社グループ初のM&A案件として、株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所のM&Aを完了

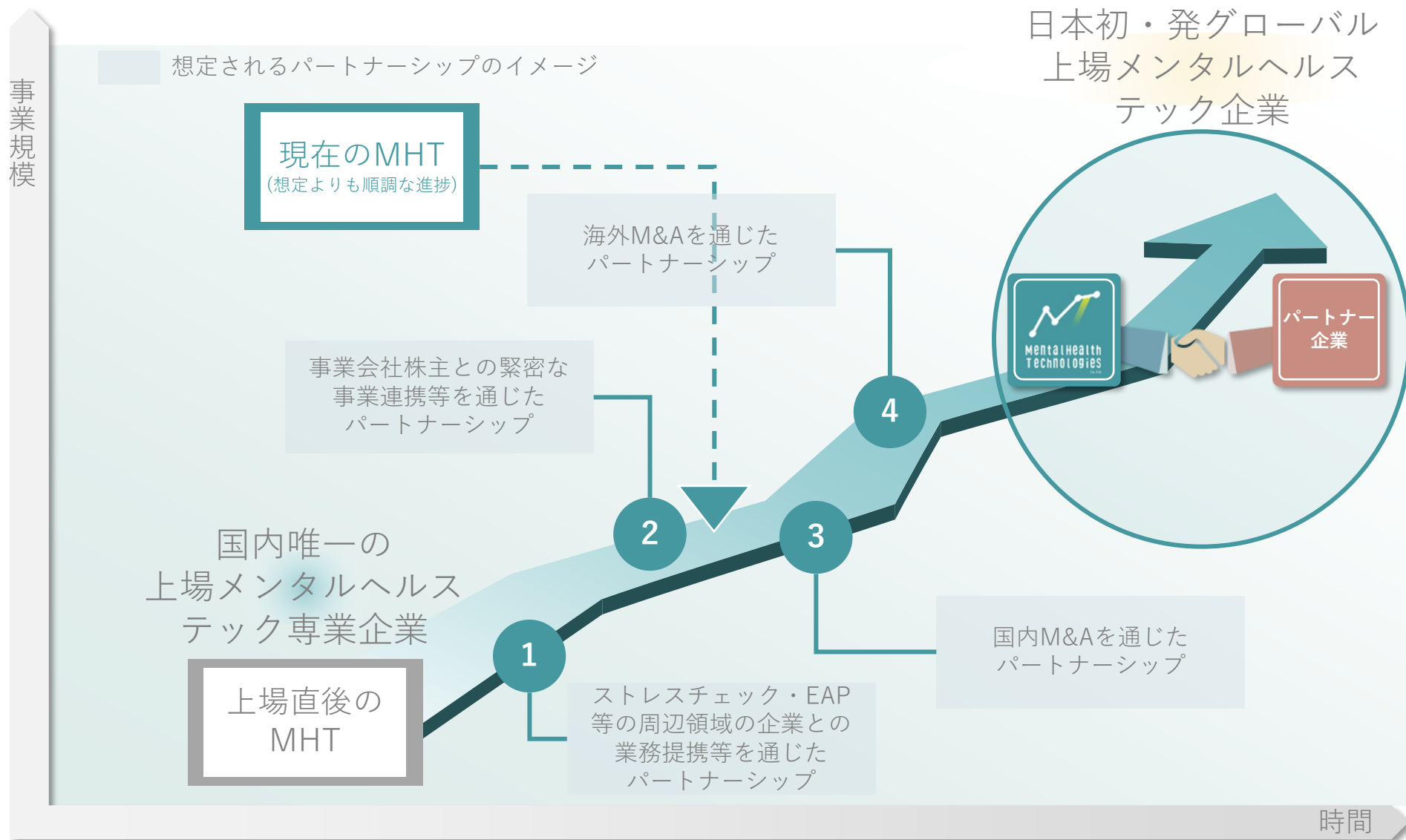



# メンタルヘルス不調の未然防止、不調の早期発見、退職者の職場復帰支援、 広範な健康増進に至るまで一貫したサービス提供体制の構築を目指す



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





## 2. 事業環境に係る アップデート

# 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

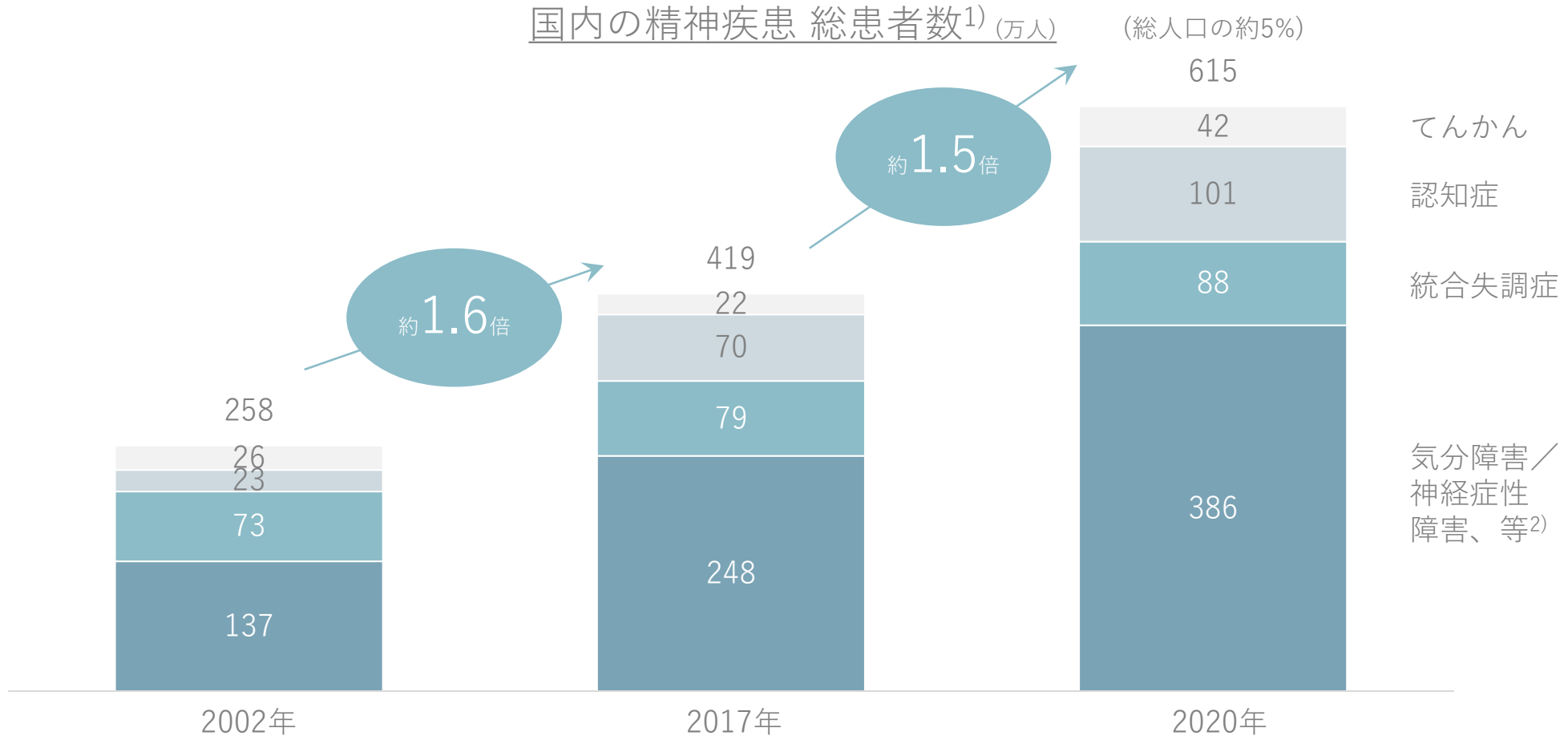


男女格差是正



LGBTQ

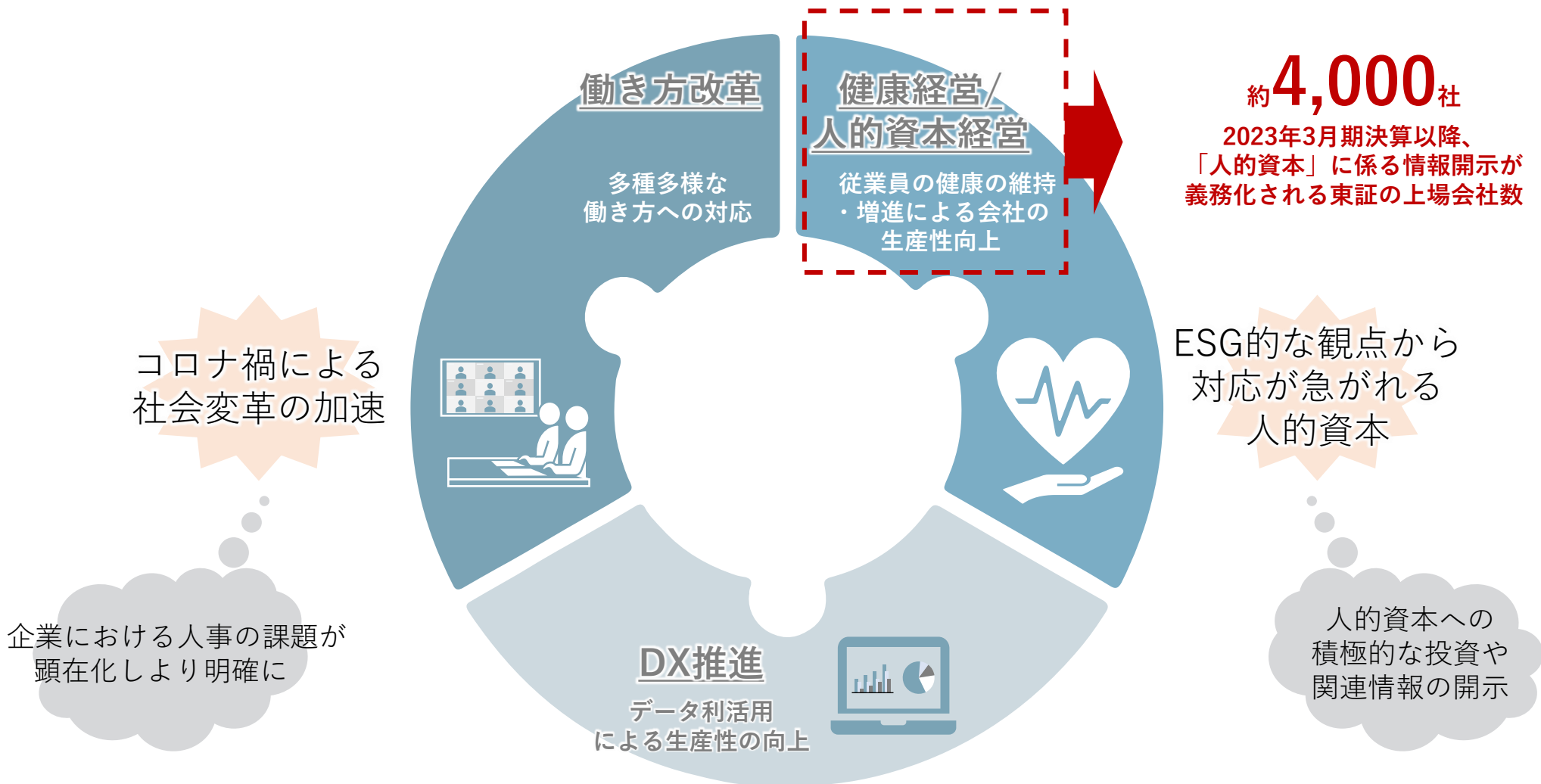
2002年から2017年の15年間で258万人から419万人に増加（約1.6倍）。  
2017年から2020年の3年間で615万人（約1.5倍）に急増しておりコロナ禍での急激な環境変化が「心の健康」に大きな影響を与えているものと推察



1) 厚生労働省「令和2年 患者調査（傷病分類編）」（2022年6月30日）参照

2) 気分(感情)障害(躁うつ病を含む)、神経症性障害、ストレス関連障害及び身体表現性障害、その他の精神及び行動の障害

2023年3月期決算以降、「人的資本」に係る情報開示が義務化。  
「健康経営/人的資本経営」は日本企業が避けては通れない一大トレンド





# 「人的資本可視化指針」の主な開示分野のうち、「流動性」「健康・安全」は当社グループが密接に関わり、企業の取組みをサポートしている領域

## 「人的資本可視化指針」にて言及された「人的資本」開示事項・内容例

主な「人的資本」開示分野	「人的資本」開示事項・内容例
育成	研修時間、研修費用、リーダーシップの育成、スキル向上プログラムの種類・対象 等
エンゲージメント	従業員エンゲージメント
流動性	離職率、新規雇用の総数・比率、採用・離職コスト、人材確保・定着の取組の説明 等
ダイバーシティ	属性別の従業員・経営層の比率、男女間の給与の差、育児休業後の復職率・定着率 等
健康・安全	労働災害の発生件数・割合・死亡数等、医療・ヘルスケアサービスの利用促進、医療・安全関連取組等の説明、安全衛生に関する研修を受講した従業員の割合 等
コンプライアンス・労働慣行	深刻な人権問題の件数、業務停止件数、児童労働・強制労働に関する説明 等

当社グループが密接に関わる領域

「従業員の健康保持・増進の取組が将来的に収益性等を高める」といった健康経営への認知拡大を背景に「健康経営アライアンス」の取組みも開始。アライアンスを通じて当社グループは「心の健康増進」を中心に貢献を志向

健康経営優良法人の認定社数の推移 (令和4年3月時点)

大規模法人部門



日経平均株価を構成する  
225社の84%が回答

回答数：+346  
認定数：+498

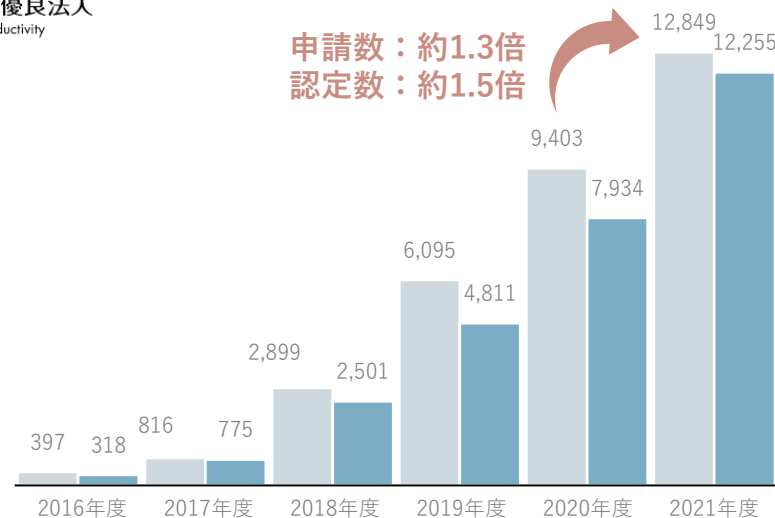


■健康経営度調査回答数 ■健康経営優良法人(大規模)認定数

中小規模法人部門



申請数：約1.3倍  
認定数：約1.5倍



■申請数 ■認定法人数

認定法人で働く従業員数は770万人 (日本の被雇用者の13%) まで拡大

出所) 第3回健康・医療新産業協議会 (2022年6月8日) 「資料5 事務局 (経済産業省) 説明資料 ~未来の健康づくりに向けた取組の方向性~」 ([https://www.meti.go.jp/shingikai/mono\\_info\\_service/kenko\\_iryu/pdf/003\\_05\\_00.pdf](https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/kenko_iryu/pdf/003_05_00.pdf)) を参考に当社グループ作成

“健康経営の型づくりと成果創出に資するソリューションの共創及び産業界への実装”を目的とし、健康経営を実践する企業とソリューションを提供する企業の叡智を集結させ、各社の健康経営に関する製品・サービスをアライアンス内で開発・実証

70歳定年時代を迎えるにあたり、日本の産業界が向き合うべき課題



生活習慣病由来の重症疾患とメンタル不調による休退職といったハイリスク者へソリューションを提供し、社員の健康と組織の生産性を向上

参加企業の人事部門・健康保険組合は、データ利活用に必要な知識やノウハウを習熟し、その価値を最大限に引き出す施策を立案・実行

健康経営アライアンス参画企業への製品・サービス提供とその効果検証を通じて、実効性の高いソリューションを確立

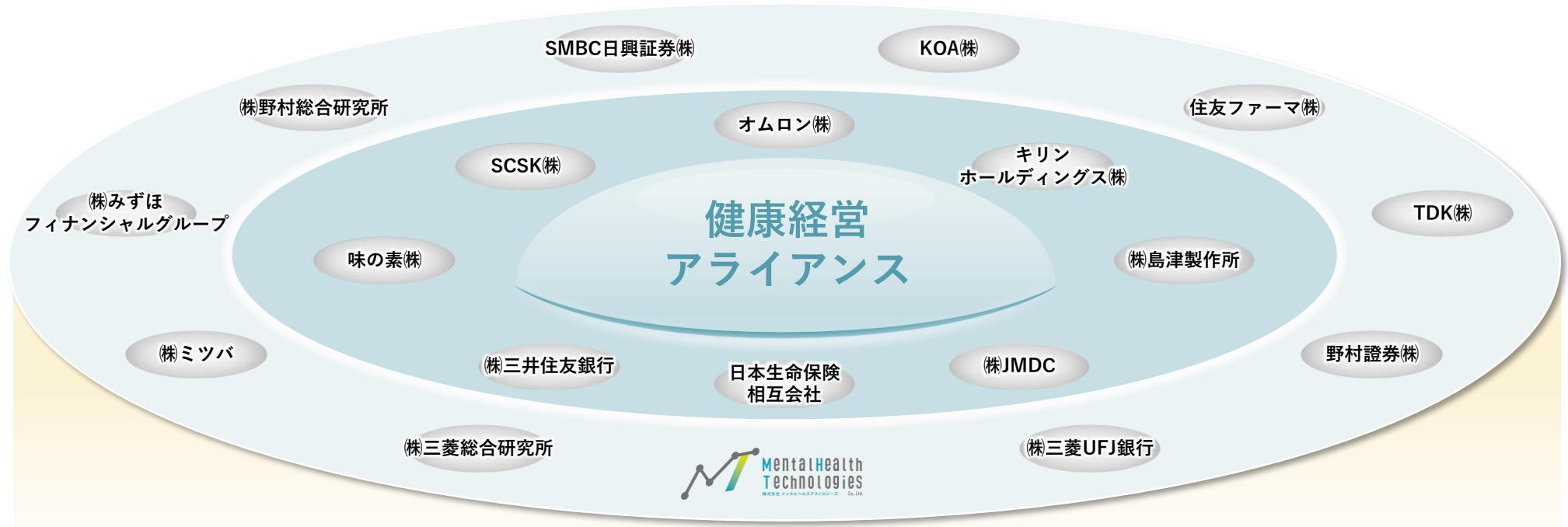
成功事例をモデル・標準化し、アライアンス外の企業にも広く展開し、実装

**No one left behind**  
誰も見捨てない

**Return on Investment**  
高い費用対効果

**PDCA High Cycle**  
高速で新たな知見を生み出す


メンタルヘルス分野の専門企業として「健康経営アライアンス」旗揚げ当初より参画するとともに、同アライアンスの発起人であり企画運営を担う代表幹事会社の1社であるオムロン株式会社と戦略的パートナーシップを締結



戦略的  
パートナーシップ



柔軟な”パートナーシップ”を通じて健康経営や人的資本経営等の概念に包含される職場環境の改善に  
 パートナー企業と共に真摯に取り組み『国内唯一の上場メンタルヘルステック企業』から  
 『日本初・発 グローバル上場メンタルヘルステック企業』を目指し成長を加速



### 3. 当社グループの ビジネスモデル

業界・業種・規模を問わず培ってきた豊富な専門性を活かし顧客企業の「健康経営」や「人的資本経営」を推進するためのコンサルティングをクラウドサービスと共に提供



業界・業種・規模を問わず、約1,600社にサービスを提供してきた導入実績

当社グループのコンサルチームと産業医・産業保健師が密に連携し顧客企業の課題解決に向けたコンサルティングサービスを提供

顧客企業の目指す「健康経営」「人的資本経営」の実現に向けて産業医・産業保健師・クラウドサービスをワンストップで提供可能

産業医・産業保健師の月額顧問料及びクラウドサービス利用料

## クライアント企業

<各種課題→目指すべき姿>

- 職場環境の改善・メンタルヘルス対策  
→ 休職率・離職率の低減  
→ 人材の定着率アップ
- 産業保健体制の効率化  
→ 産業医・産業保健師業務の見える化  
→ クラウドサービスを活用したDX推進  
(例：健診データの管理における、紙からデジタルデータへの移行)
- 人事・労務部門の負担軽減  
→ 産業医の退職時等の円滑な引継ぎ・持続可能な産業保健体制の整備  
→ 健診の受診案内・予約状況の確認等の弊社グループスタッフでの代替  
(BPOサポート)



顧客企業の職場環境改善等を通じて従業員が働きやすい環境作りに情熱を有する産業医・産業保健師と共に戦略策定から運用開始・モニタリング・高度化に至るまでワンストップでコンサルティングサービスを提供

### 戦略策定

- ✓ 各企業の目指す「健康経営」「人的資本経営」のイメージの具体化をサポート
- ✓ 職場環境の改善 / メンタルヘルス対策の推進における産業保健の役割を見える化

### 産業保健体制構築

- ✓ 顧客企業の意向に寄り添った産業医・産業保健師を設定
- ✓ コンサルチーム / CSチームによる顧客企業の人事・労務担当者のサポート体制構築

### 運用開始・モニタリング・高度化

- ✓ 産業医・産業保健師・コンサルチームが人事・労務担当者とアクティブに会話
- ✓ 顧客企業の職場環境の改善に向けて課題を抽出しクラウドサービスの提案等を実施

### 総合性

業界・業種・規模問わず多様な企業の職場環境改善、メンタルヘルス対策の実行支援を通じて培ってきたノウハウ

及び

産業医・産業保健師に加えてクラウドサービスも一貫して提供可能なワンストップ体制

### 協働性

自社独自のサービス提案に固執することなく、戦略的なパートナーシップを柔軟に活用することで顧客企業にとっての付加価値最大化を志向

従業員向けの福利厚生充実では第一生命保険との連携、健診周りの業務効率化においてはH.U.ウェルネスと連携するなど、パートナー企業と一体となって顧客企業の「健康経営」「人的資本経営」推進を強力サポート

### 唯一性

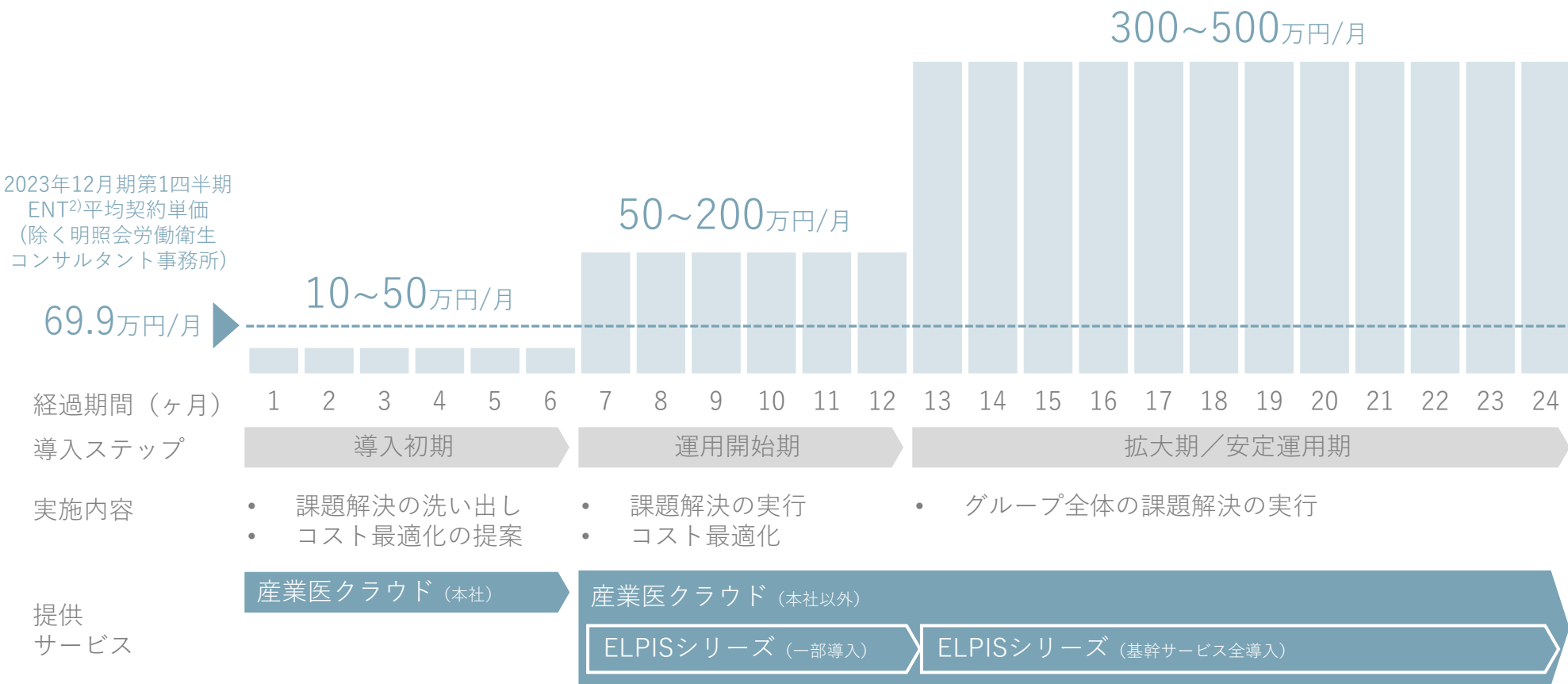
産業医・産業保健師に代表される医療職を組織化

日本全国に多数の事業場を有する大手企業の産業保健体制の一括での統一ニーズ等にも対応可能

本邦唯一のメンタルヘルス領域に特化した上場企業

特に大手企業では、当社グループサービス導入後の段階的な導入事業場の拡大及び利用するサービスの増加による、売上拡大ポテンシャルは大きい

当社グループサービスの導入ステップと契約単価の伸長イメージ<sup>1)</sup>

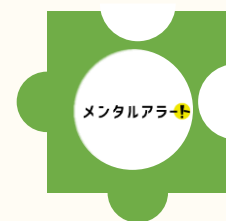
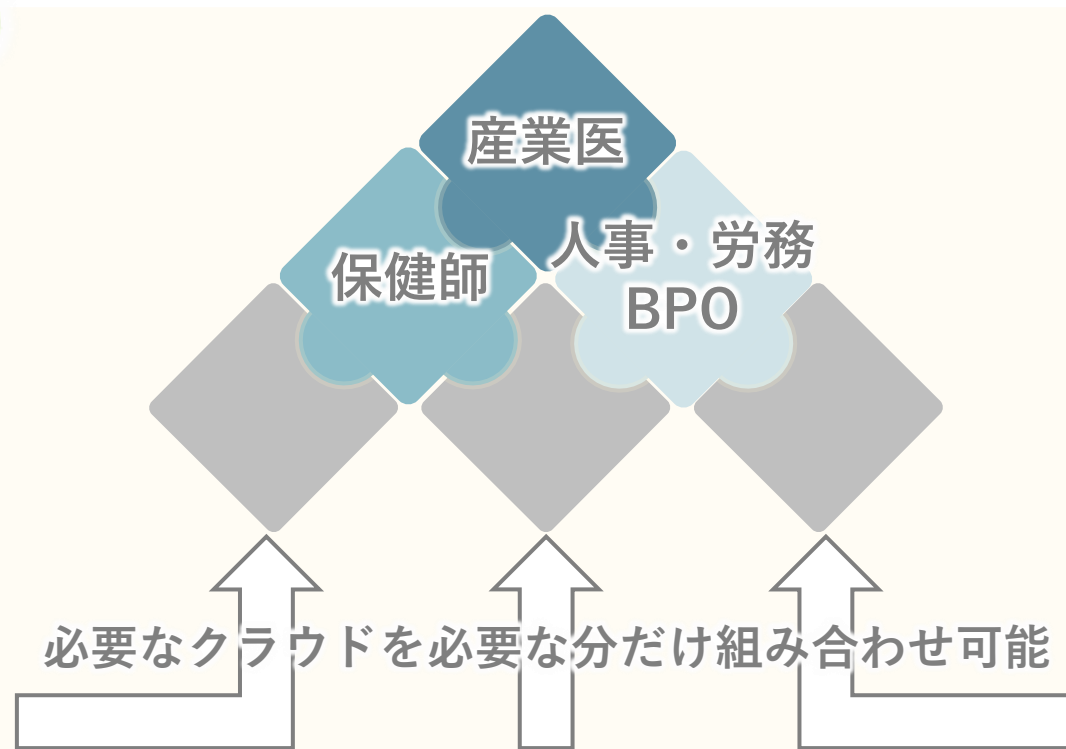



1) 従業員数10,000名のケースでの当社グループサービスの導入ステップと契約単価の伸長イメージを図示  
 2) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)



「産業医クラウド」は産業医等による役務提供とクラウドサービスで構成。  
顧客企業の抱える課題に応じて、必要なサービスを必要なコストで導入可能

## 産業医クラウド





4. 2023年12月期  
第1四半期決算概要

2023年12月期第1四半期の売上高は対前年同期比で+20.5%で順調に推移する一方、営業利益はMCS<sup>1)</sup>事業における新型コロナ関連売上の漸減に伴い減少。戦略的パートナーシップも本格始動しMHS<sup>2)</sup>事業は安定成長

	2022年12月期 第1四半期実績	2023年12月期 第1四半期実績	2023年12月期 通期業績予想	対前年同期 増減率	通期業績予想 進捗率
売上高	573百万円	691百万円	2,775百万円	+20.5%	24.9%
営業利益 (利益率%)	167百万円 (29.2%)	137百万円 (19.8%)	500百万円 (18.0%)	-18.1%	27.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率%)	122百万円 (21.3%)	97百万円 (14.1%)	351百万円 (12.7%)	-20.2%	27.7%

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  
第1四半期業績

- 2023年12月期第1四半期は昨年に引き続き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。第2四半期以降は新型コロナ関連の売上は漸減を見込む一方、人員リソースを通常案件に振り向けることで環境変化に対応
- MHS事業では戦略的パートナーシップが本格始動。第一生命保険・オムロン・H.U.グループを中心としたパートナーシップにより当社グループサービスの導入が加速。ブランド力向上に伴う問合せの増加など副次的な効果あり
- 2022年後半以降、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ていたが経済活動の正常化に伴い第1四半期は回復の兆し

2023年12月期  
通期業績予想

- 当社グループが主体となって働きかけ、上場までの道程を支援頂いたVC株主から上場後の成長戦略を共に歩んで頂ける事業会社株主への移行を推進。新たな株主と共に更なる成長加速に向けた多面的な取組みを開始
- 2023年3月期決算以降、「人的資本」に係る情報開示が義務化。「人的資本可視化指針」の主な開示分野のうち、「流動性」「健康・安全」は当社グループ事業に密接に関わることから今後の成長加速に寄与し得る領域
- 「健康経営/人的資本経営」は日本企業が避けては通れない一大トレンドであると理解。当社グループは「健康経営/人的資本経営」の推進を包括的にサポートするために人事・組織関連のコンサルティング力向上に一層力を入れていく方針

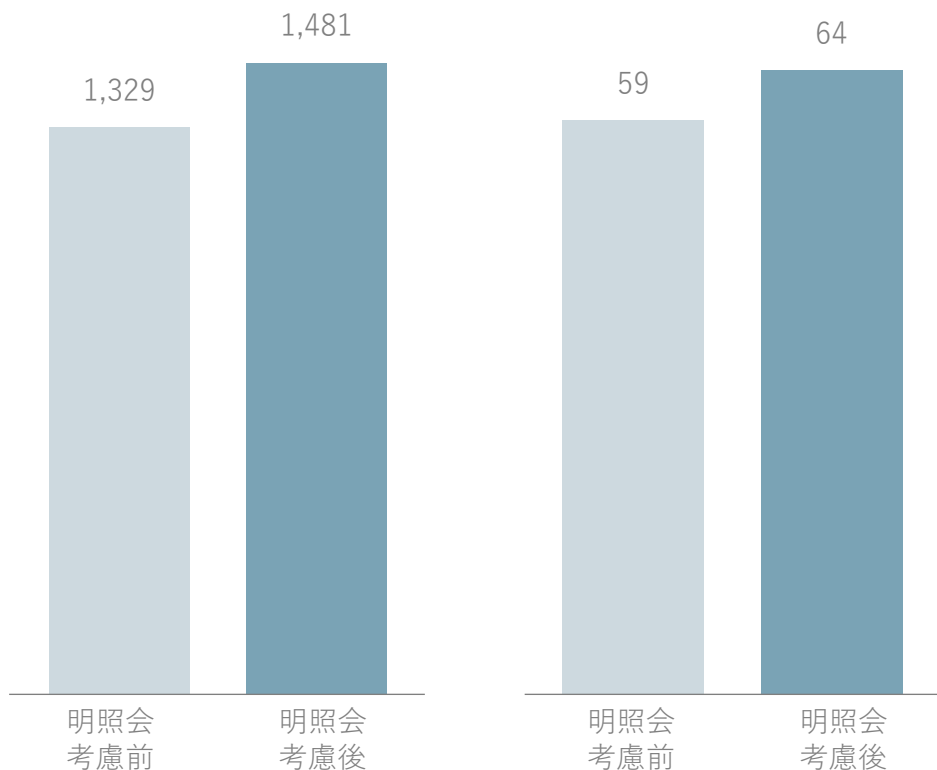
		全社	メンタルヘルスソリューション事業
業績	売上高 2023年第1四半期実績(前年同期比増減率)	691百万円 (+20.5%)	501百万円 (+46.3%)
	営業利益 2023年第1四半期実績(営業利益率)	137百万円 (19.8%)	
除く 明照会労働衛生コンサルタント事務所数値		ENT <sup>1)</sup>	SMB <sup>2)</sup>
KPI <sup>3)</sup>	MRR <sup>4)</sup> 2023年第1四半期実績	75百万円	59百万円
	契約グループ/社数 <sup>5)</sup> 2023年第1四半期実績	112グループ	1,329社
	契約単価 <sup>6)</sup> 2023年第1四半期実績	699千円	52千円
	企業規模別売上総利益率 <sup>7)</sup> 2023年第1四半期実績	50.5%	47.8%
	月次平均解約率 <sup>8)</sup> 2023年第1四半期実績	0.0%	0.3%
	NRR <sup>9)</sup> 2023年第1四半期実績	123.5%	

- 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。2023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。2023年3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3月末時点MRRを12カ月前の3月末時点MRRで除して算出

明照会労働衛生コンサルタント事務所 (“明照会”) のM&Aにより、SMB<sup>1)</sup>・ENT<sup>2)</sup>共に事業基盤が拡大。明照会の平均契約単価の拡大余地は大きい

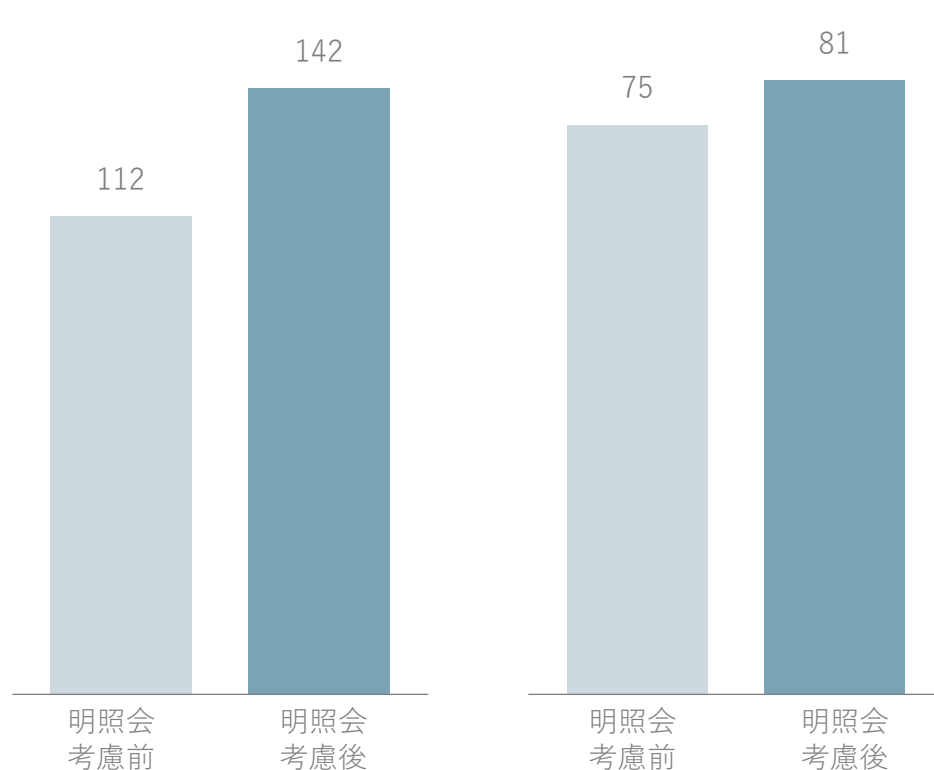
SMB<sup>1)</sup> – 契約社数/MRR

(社, 百万円)



ENT<sup>2)</sup> – 契約グループ数/MRR

(グループ, 百万円)



明照会考慮後2023年12月期第1四半期の契約社数及びMRRは1,481社/64百万円。明照会考慮前に比して+152社/+5百万円。明照会の平均契約単価は約36千円と拡大余地あり

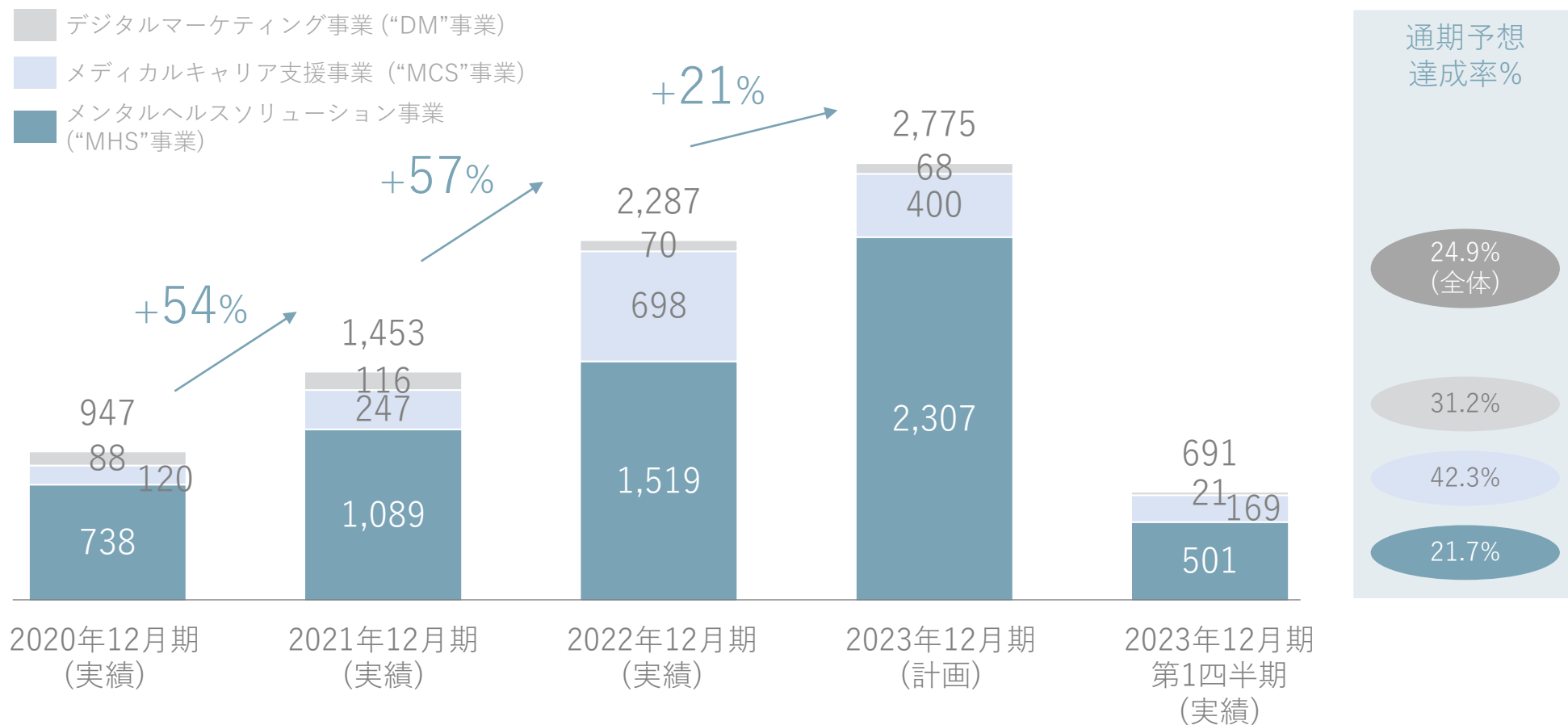
明照会考慮後2023年12月期第1四半期の契約グループ数及びMRRは142グループ/81百万円。明照会考慮前に比して+30グループ/+6百万円。明照会の平均契約単価は約220千円と拡大余地あり

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)

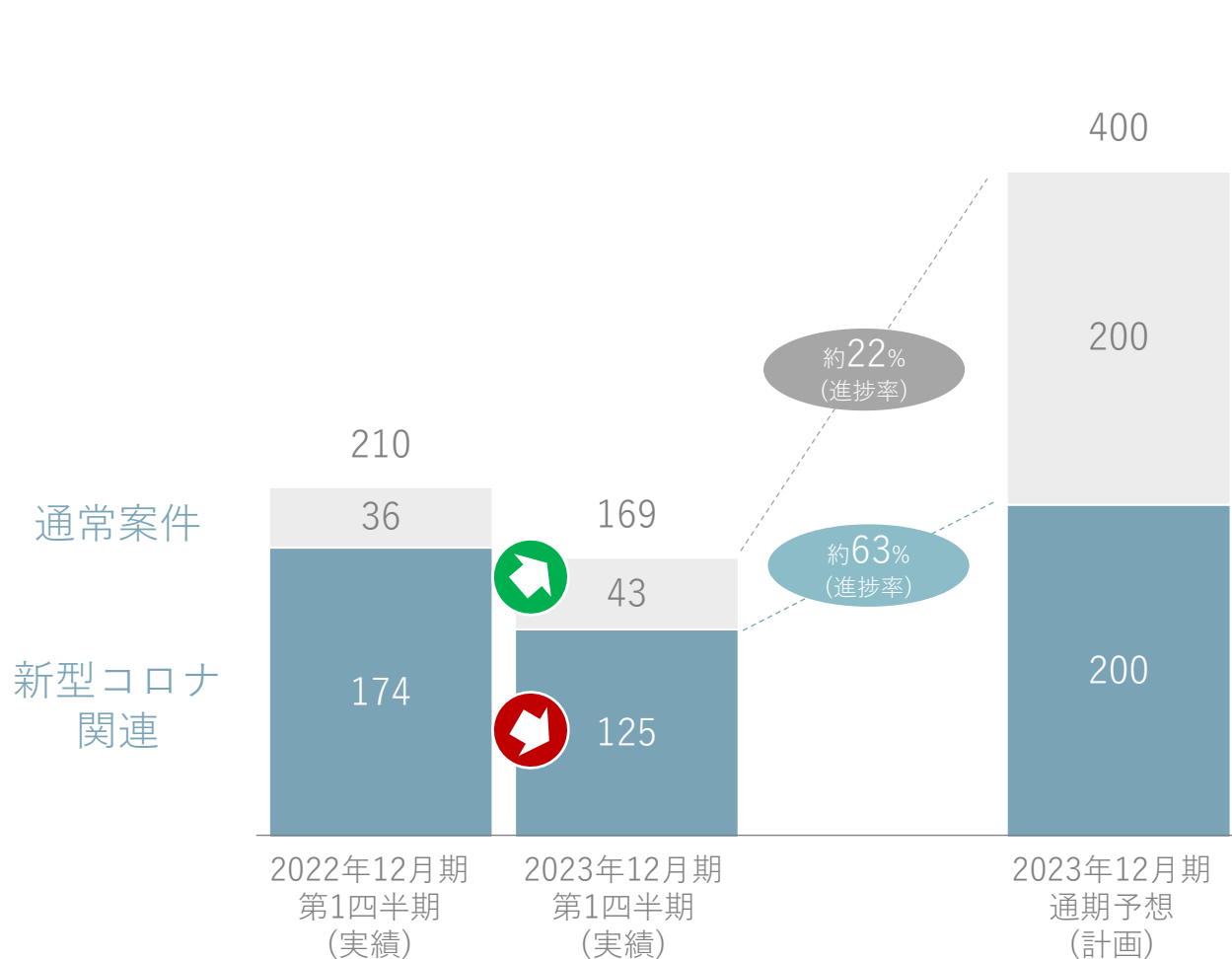
第1四半期は各セグメント順調な立ち上がり。MCS事業は昨年に引き続き新型コロナ関連売上を計上したものの、第2四半期以降は漸減を見込む。MHS事業では年央から後半にかけての契約開始先が積み上がりつつある状況

### セグメント別連結売上高推移 (百万円)



2023年第1四半期は引き続き新型コロナ関連売上を計上。第2四半期以降は、計画策定時の想定通り新型コロナ関連売上の漸減を見据えながら通常案件に重点的に人員を振り向けることで引き続き事業環境の変化に対応

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)



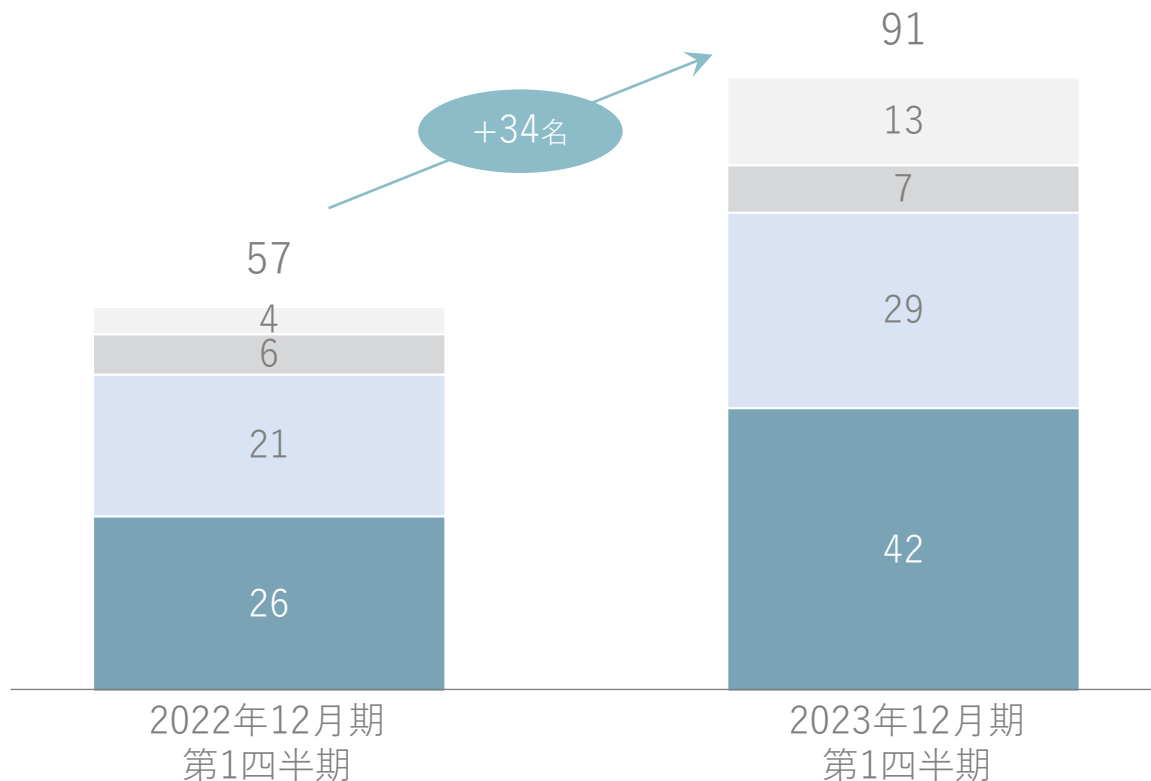
- 2023年12月期第1四半期も前年に引き続き新型コロナウイルスのワクチン接種に係る人材紹介手数料を計上
- 通期予想に比して新型コロナ関連は約63%、通常案件は約22%の進捗率
- 新型コロナ関連売上は漸減することを念頭に、人員を通常案件に振り向けることで通期計画の達成に向けた活動を行っていく方針
- 2023年12月期通期予想は、新型コロナ関連売上の減少を勘案の上策定しており、第1四半期は想定通りの進捗



年間を通じて従業員を継続的に拡大。2022年3月の上場以降、中途採用の応募者数も増加。業績とのバランスは取りながらも採用を継続する方針

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 (MCS事業部、DM事業部、明照会、コーポレート本部等)



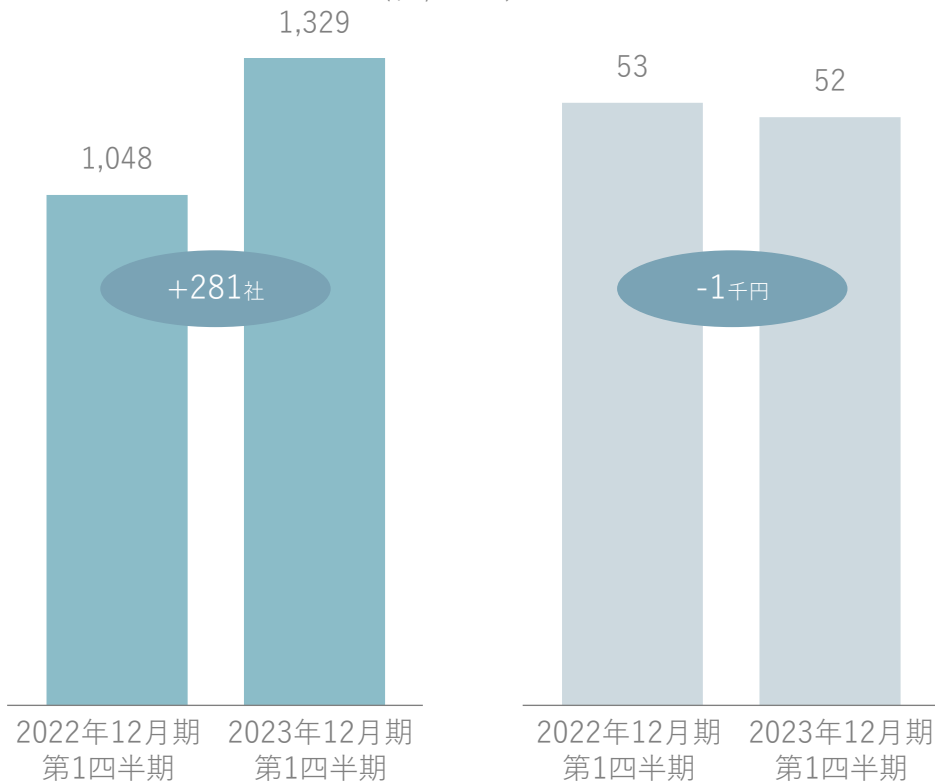
- 2022年第1四半期末時点から2023年第1四半期末にかけて34名の従業員が増加
- 株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所のグループ入りに伴う従業員数の増加も含む
- ENT<sup>1)</sup>向けアップセル<sup>2)</sup>を手掛けるカスタマーサクセス及びコンサルティングチームの陣容を強化
- 引き続き成長加速に資する採用活動は継続するものの、業績とのバランスを勘案
- 戦略的パートナーシップを効果的に活用し内部資源のみに頼らない成長を志向

1) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘル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

第1四半期は厳しい事業環境からの夜明けが見えてきた印象。2022年に実施した追加のマーケティング施策や戦略的パートナーシップの効果の顕現開始

### SMB<sup>1)</sup> – 契約社数/契約単価

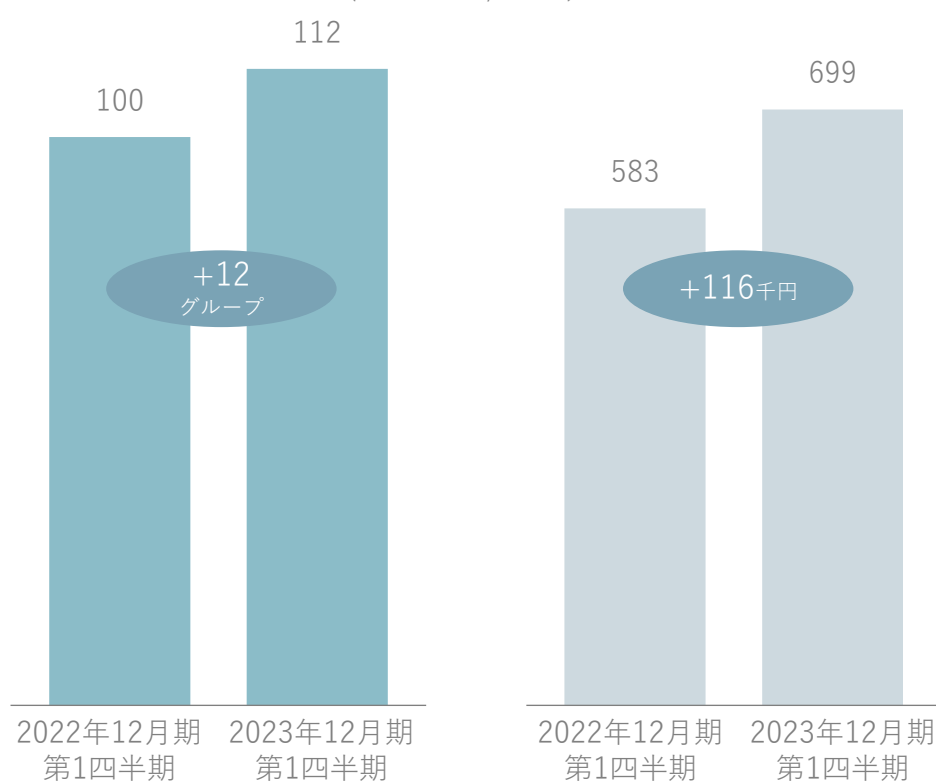
(社, 千円)



契約件数の増加に注力し、2022年12月期第1四半期に比して2023年12月第1四半期はYoYで+281/+26.8%の増加で着地。引き続きWebや提携先からの流入を契約に繋げる動きに注力

### ENT<sup>2)</sup> – 契約グループ数/契約単価

(グループ, 千円)



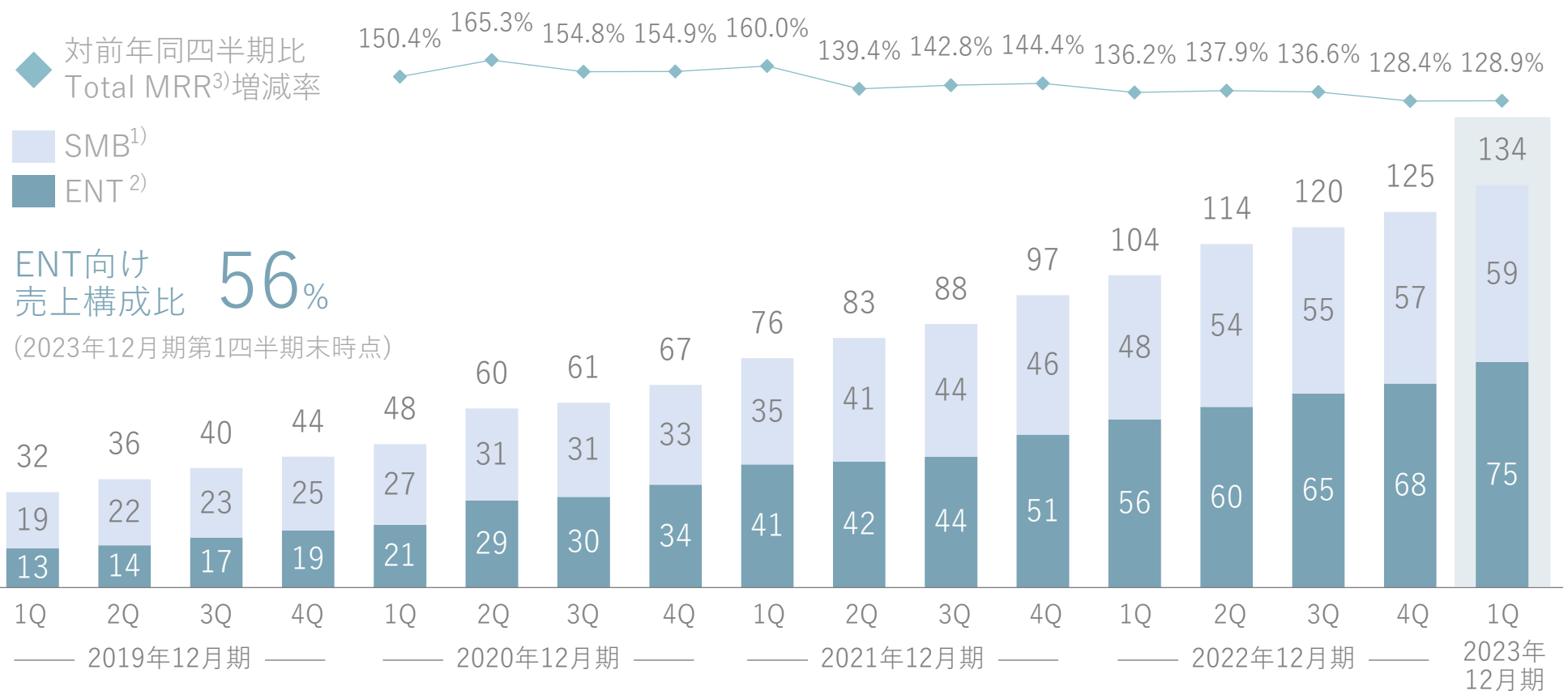
2022年後半から戦略的パートナーシップ効果も徐々に顕現し契約グループ数・契約単価は共に2022年12月期第1四半期比堅調に増加。第2四半期は更なる伸長見込む

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)

2022年後半はマクロ環境の不透明さから先延ばしになっていた契約が徐々に開始。今期は特にENT<sup>2)</sup>を中心にモメンタムの回復が鮮明になっている印象

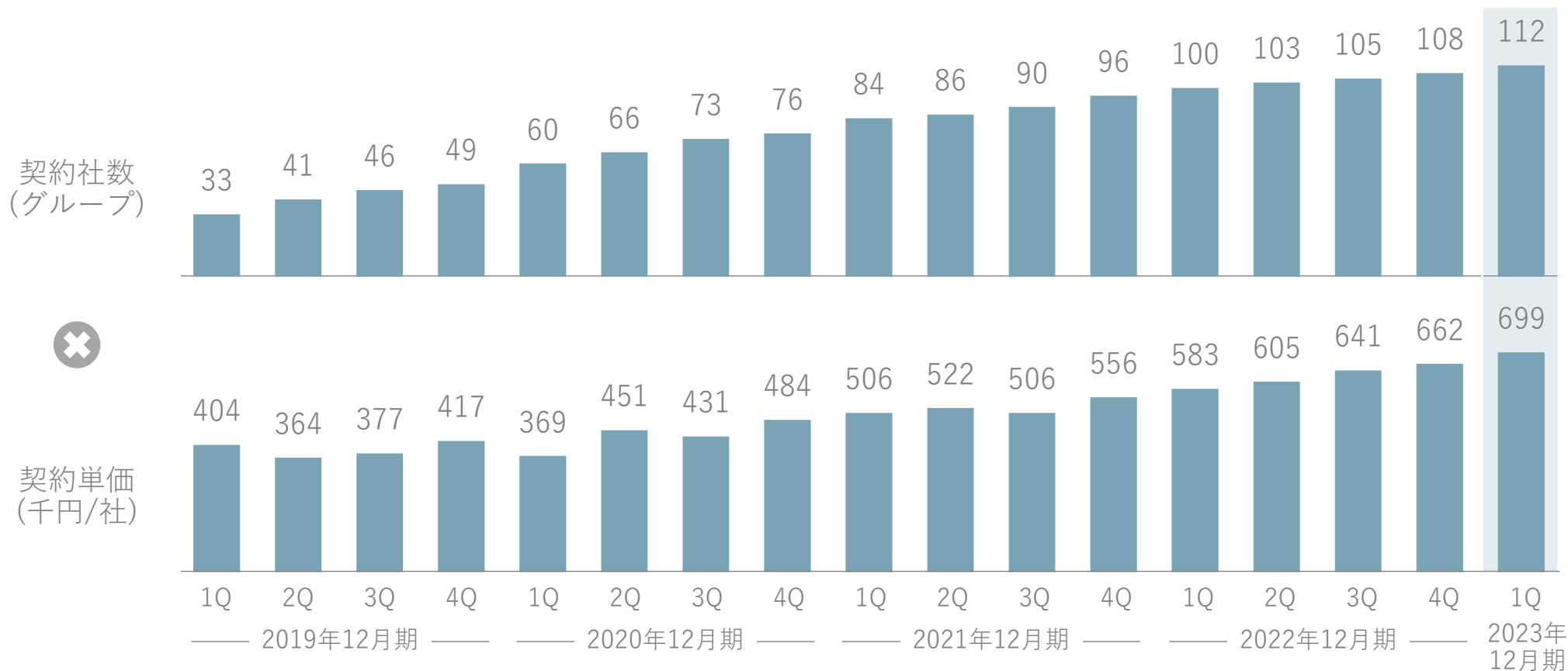
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 MRR<sup>3)</sup>推移 (百万円)



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

第1四半期は契約グループ数・契約単価共に順調な立ち上がり。第一生命保険やH.U.ウェルネス等との戦略的パートナーシップ構築も奏功し引き合い増加

メンタルヘルスソリューション事業 ENT<sup>1)</sup>向け契約グループ数/契約単価推移 (月当たり)



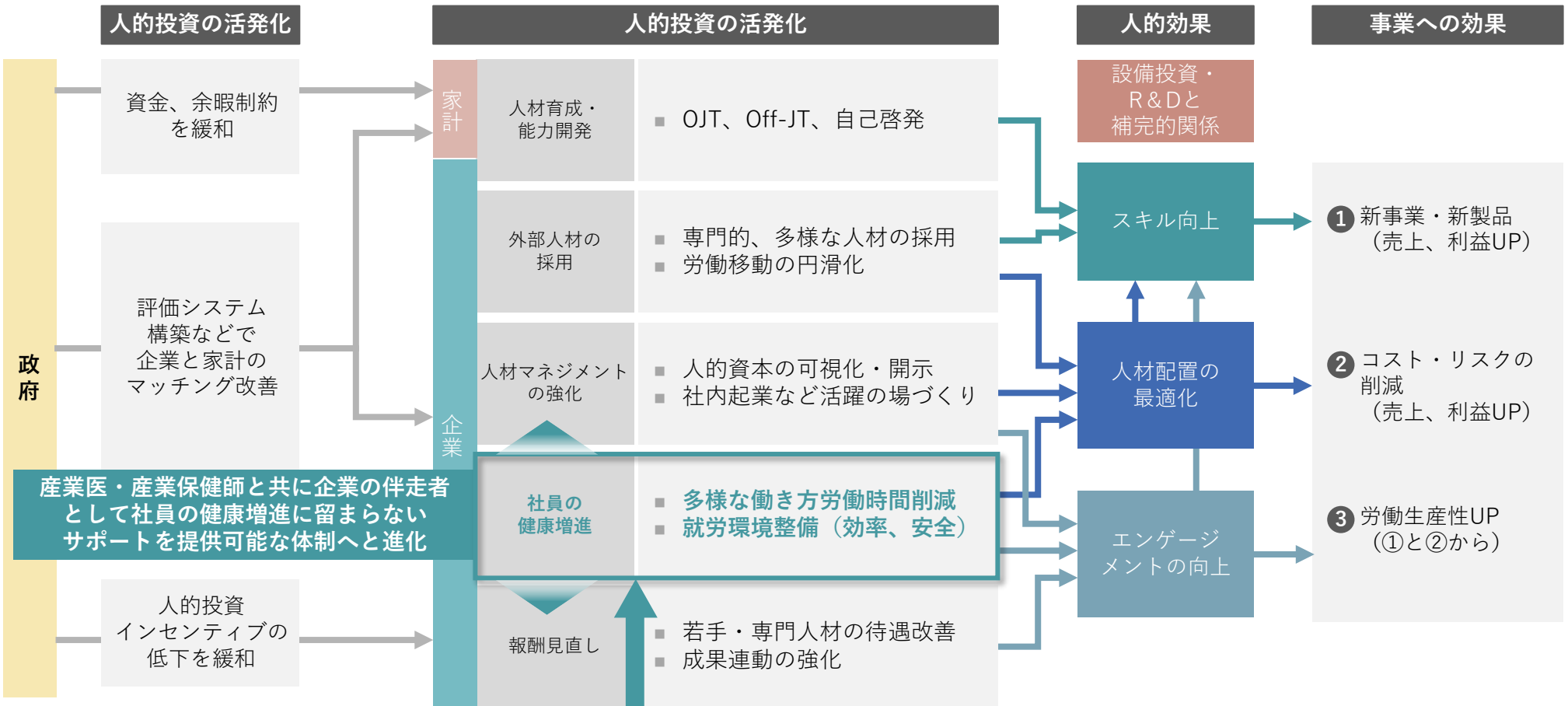
- 1) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上（見込を含む）の顧客（グループ）
- 2) 契約グループ数：四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計
- 3) 契約単価：ENTの売上高（スポットで発生した一過性の収益は除く）を契約件数で除して算出。四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計



# Appendix A

人的投資の強化はスキル向上・人材配置の最適化・エンゲージメントの向上を通じて収益の増大やコスト削減等に繋がると提唱されている。当社グループは「社員の健康増進」の実現に軸足を置きながら人事・組織関連のコンサルティング力向上に一層力を入れていく方針

### 人的投資と設備投資・研究開発投資の補完関係



現在の当社グループの注力領域

出所：日本政策投資銀行資料を基に当社グループ作成



# 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



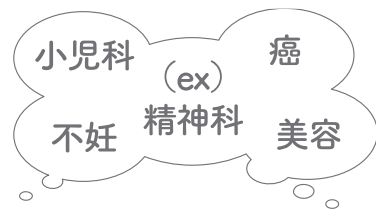
計画導入/PDCAが推奨されているものの、実現できている企業は限られる



# 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。

