



# 2023年12月期 第2四半期決算説明資料

---

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8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。

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6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	100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6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

上場までの道程を強力にご支援頂いたVC株主のExitも概ね完了し、上場後の更なる成長に向けた株主構成の構築が完了したものと認識

#	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	第一生命保険株式会社	4.90%
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%

#	上位10株主名（2023年6月末時点）	所有割合
1	刀禰真之介	33.39%
2	第一生命保険株式会社	4.87%
3	株式会社Orchestra Investment	4.24%
4	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG	3.95%
5	PERSHING SECURITIES LTD CLIENT SAFE CUSTODY ASSET ACCOUNT	3.52%
6	株式会社日本カストディ銀行	2.77%
7	JPモルガン証券株式会社	2.52%
8	原島健輔	2.10%
9	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	1.99%
10	株式会社杏林舎	1.51%



# 新たな株主として戦略的パートナーシップを結ぶ大手企業との連携が進展。 その中でも第一生命保険との連携が最も先行しており、引き続き注力

<p>第一生命保険 (当社グループ株主)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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が始動。加えて、ヘルスケアアプリの「QOLism」等との連携に向けた検討が進展。 <b>戦略的パートナーシップを契機として第一生命への当社サービスの導入も開始</b></li> </ul>
<p>オムロン (当社グループ株主)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年7月末時点で178社が「健康経営アライアンス」に参画。設立予定の各ソリューションの紹介プラットフォーム等を通じて当社グループも情報提供</li> </ul>
<p>H.U.グループ (当社グループ株主)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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相互の顧客紹介が始動。明照会労働衛生コンサルタント事務所との連携によるサービス展開も検討開始</li> </ul>
<p>シグマクシス・グループ (当社グループ株主)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社グループのオペレーション高度化に向けた人材支援や企業価値向上支援等、コンサルティング事業と投資事業のシナジーによる強力なサポート</li> </ul>
<p>フィスメック (業務提携先)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>共同マーケティング・相互の顧客への共同拡販等の施策を引き続き実施</li> </ul>
<p>情報基盤開発 (業務提携先)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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を継続</li> </ul>



## 教職員のメンタルヘルスプロジェクト発足

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います。



#### 【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

## 神戸市教育委員会が推進する教職員のメンタルヘルス対策の支援決定

プレスリリース  
報道関係者各位

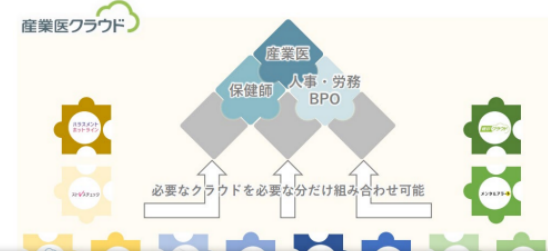


2023年7月21日  
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

### メンタルヘルステクノロジーズ、 神戸市教育委員会が推進する “教職員のメンタルヘルス対策”の支援決定 ～「ICTを活用した包括的メンタルヘルス対策」を通じて 教職員のメンタルヘルスを守ることをめざす～

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）の100%子会社である株式会社Avenirは、神戸市教育委員会が推進する“教職員のメンタルヘルス対策”を目指し、2023年7月18日（火）より始動した「ICTを活用した包括的メンタルヘルス対策」の支援が決定したことをお知らせします。

支援にあたり、「教職員のための健康管理室」というコンセプトのもと、教職員のヘルスリテラシーの向上を目的とした教育研修の実施、教職員が産業医・保健師等の専門職にオンラインで相談が出来る仕組みの構築、休職者が心身共に安定し意欲高く復職することが出来、職場も安心して復職される方を迎えられることが出来る状況を目指した復職プログラムの構築及び運用を株式会社Avenirが支援いたします。本取組みは、神戸市教育委員会において、精神疾患による休職者数の増加の課題などを受け、メンタルヘルステクノロジーズ/Avenirの産業医クラウド（産業医及び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サービスの導入）などを通して解決をめざすべく支援するものです。



2022年8月に発足した「教職員のメンタルヘルスプロジェクト」が約1年の準備期間を経て神戸市教育委員会から始動。民間セクターに次ぐ両輪として教職員向けの事業展開も推進



## 2. 事業環境

# 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

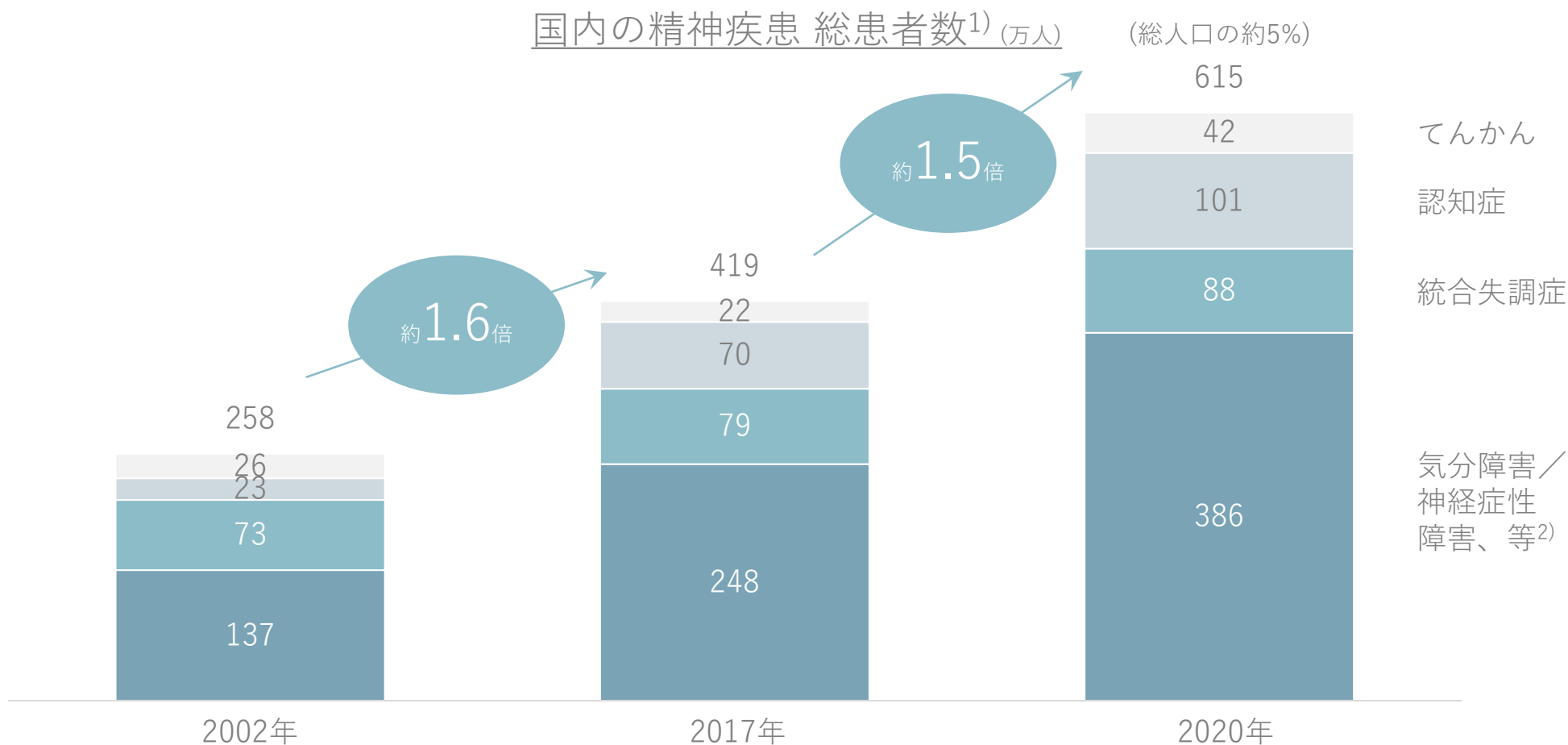


男女格差是正



LGBTQ

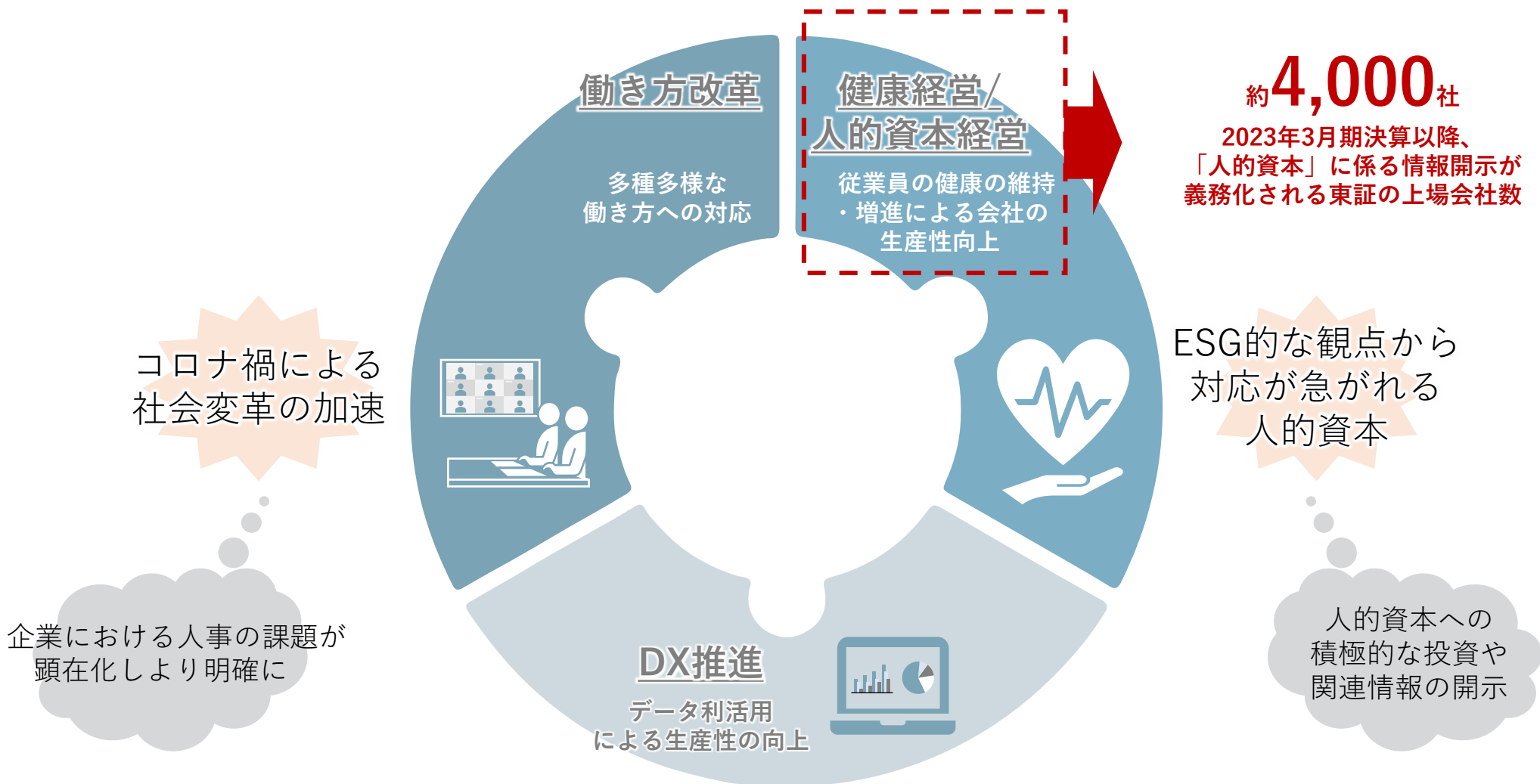
2002年から2017年の15年間で258万人から419万人に増加（約1.6倍）。  
2017年から2020年の3年間で615万人（約1.5倍）に急増しておりコロナ禍での急激な環境変化が「心の健康」に大きな影響を与えているものと推察



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

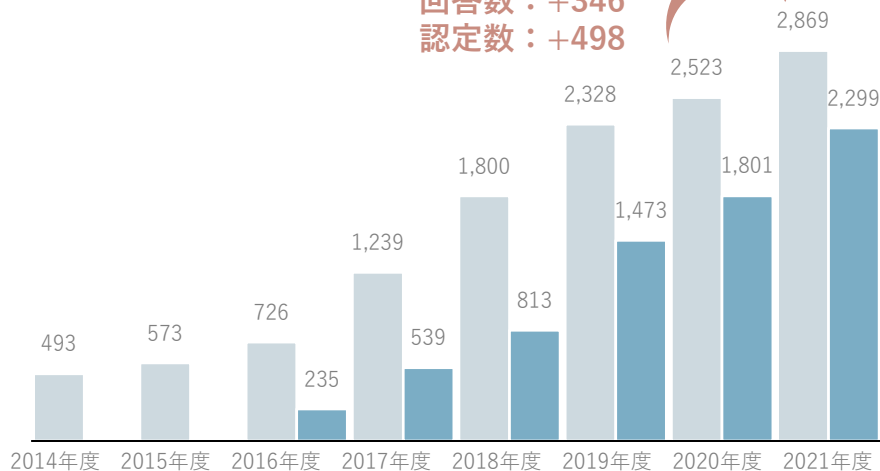
健康経営優良法人の認定社数の推移 (令和4年3月時点)

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

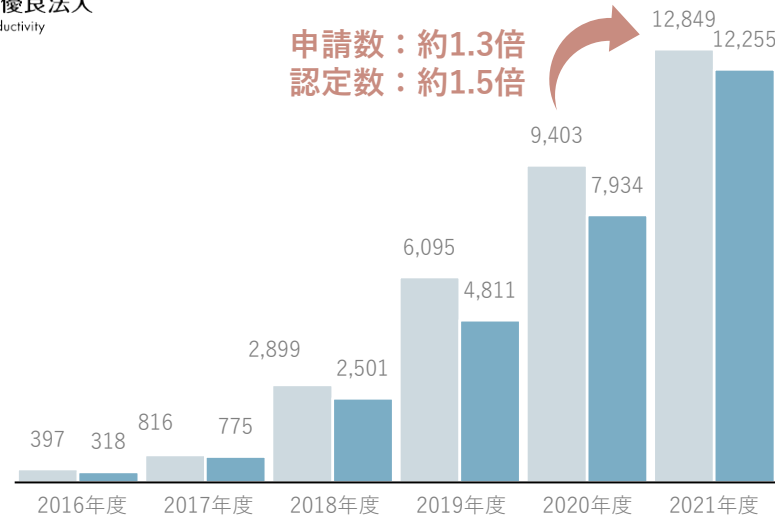


■健康経営度調査回答数 ■健康経営優良法人(大規模)認定数

中小規模法人部門



申請数：約1.3倍  
認定数：約1.5倍



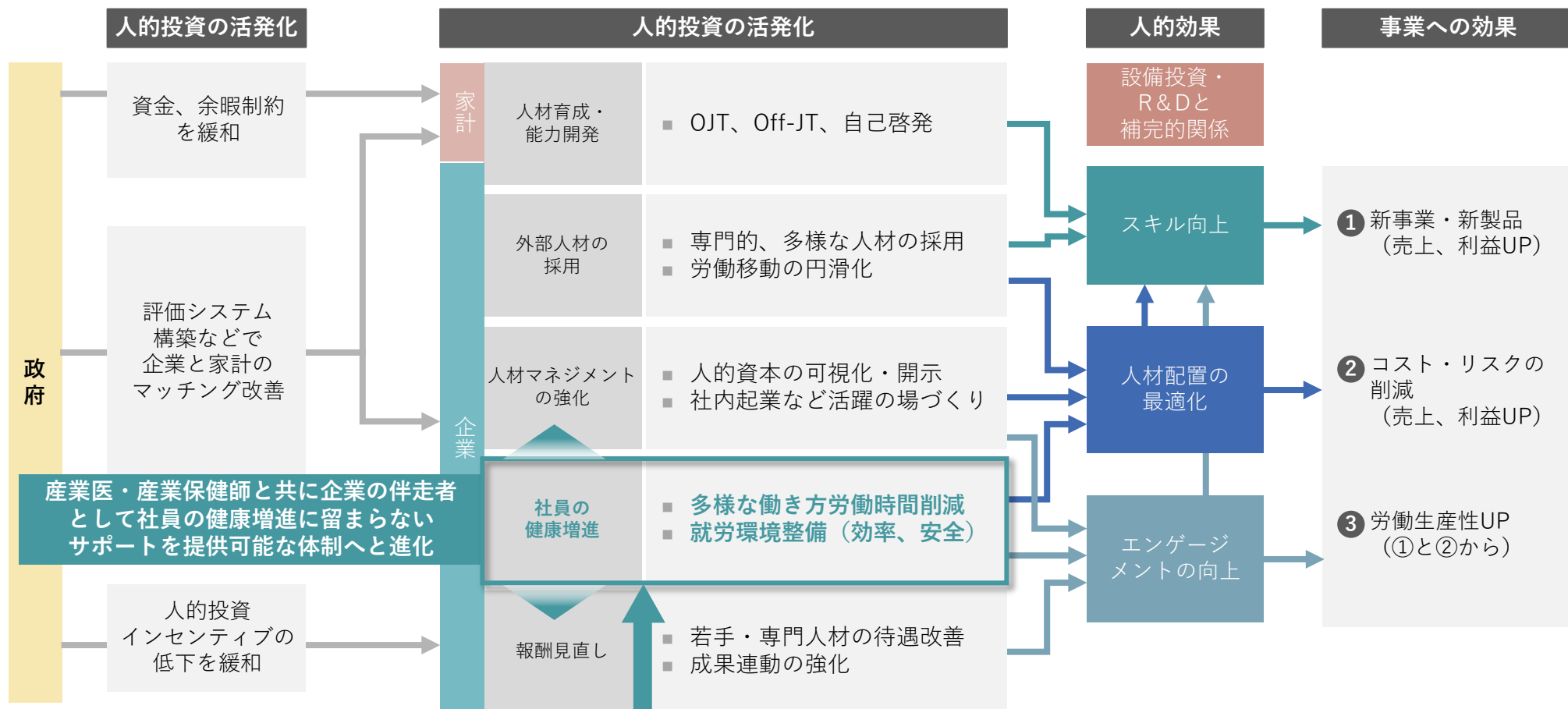
■申請数 ■認定法人数

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

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







3. 2023年12月期  
第2四半期決算概要

通常案件の受注タイミングが後ずれしたことでMCS<sup>1)</sup>事業売上は6月単月計画比約20百万のビハインド。後ずれした通常案件の受注は第3四半期以降の計上を見込む。MHS<sup>2)</sup>事業でも想定外の一時費用約20百万円発生（6ヶ月累計）。当該影響により営業利益は計画比94.2%の達成率

	2022年12月期 第2四半期実績	2023年12月期 第2四半期実績	2023年12月期 第2四半期予想	2023年12月期 通期業績予想	対前年同期 増減率	第2四半期 予想達成率	通期業績予想 進捗率
売上高	1,179百万円	1,304百万円	1,312百万円	2,775百万円	+10.6%	99.4%	47.0%
営業利益 (利益率%)	315百万円 (26.7%)	216百万円 (16.6%)	229百万円 (17.5%)	500百万円 (18.0%)	-31.2%	94.2%	43.3%
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率%)	225百万円 (19.1%)	158百万円 (12.1%)	171百万円 (13.0%)	351百万円 (12.7%)	-29.9%	92.4%	45.0%

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2四半期業績

- 2023年12月期第2四半期は社会情勢の変化により、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は発生しなかった。新型コロナ関連案件売上が当初の想定以上に剥落するリスクを勘案し、通常案件に人員を振り向けリスクヘッジをしながら事業を展開
- 第2四半期は定常的にかかる費用ではない約10-15百万円の人材採用に係る紹介手数料、約25-30百万円のマーケティング費用(展示会の出展費用等)を計上。また、顧客の維持等に関する費用として2023年1-6月累計で約20百万円の一時費用が発生。第3四半期以降は通期計画の進捗と来期以降の成長のバランスを慎重に見極めながら費用を投下する方針
- MHS事業の戦略的パートナーシップが本格始動。第一生命保険との連携が最も先行しており、顧客紹介の加速や第一生命グループが提供するヘルスケアアプリ「QOLism」と当社グループの提供するクラウドサービス「ELPIS」の連携に向けた検討などが順調に進展

## 2023年12月期 通期業績予想

- MHS事業は引き続き堅調な成長トレンドを維持している他、MCS事業の6月単月計画比約20百万円の売上未達についても第3四半期以降での挽回を見込んでいるため、2023年12月期通期予想は据え置き。MHS事業は産業医以外のサービス浸透に伴い売上総利益率も上昇傾向
- 2023年3月期決算以降、「人的資本」に係る情報開示が義務化。マクロの動向を注視し適切に追い風を捉えるべく事業展開を継続。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
- 「メンタルヘルス対策」に関する問い合わせが増加しており、ENTは商談開始から受注獲得までに時間を要するものの昨年末以降、事業環境は徐々に好転。2024年以降の更なる成長加速を企図し、オペレーションの効率化に向けたシステム投資などを行っていく方針  
(※ システムに係る投資は開発完了時にソフトウェア資産として計上され減価償却の対象。監査法人への確認も踏まえ開発途中においてはソフトウェア仮勘定として計上されるため損益計算書への影響は無し)
- 神戸市教育委員会に対しICTを活用した包括的メンタルヘルス対策の支援が決定。昨年より進めてきた「教職員のメンタルヘルス対策」プロジェクトの一環として民間セクターに次ぐ両輪として教職員向けの事業展開も行っていく方針

		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2四半期実績(前年同期比増減率)	1,304百万円 (+10.6%)	1,030百万円 (+44.2%)
	営業利益 2023年第2四半期実績(営業利益率)	216百万円 (16.6%)	
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2四半期実績	78百万円	64百万円
	契約グループ/社数 <sup>5)</sup> 2023年第2四半期実績	118グループ	1,433社
	契約単価 <sup>6)</sup> 2023年第2四半期実績	688千円	50千円
	一時費用調整後契約単価 <sup>7)</sup> 2023年第2四半期実績	732千円	51千円
	企業規模別売上総利益率 <sup>8)</sup> 2023年第2四半期実績	52.5%	51.9%
	月次平均解約率 <sup>9)</sup> 2023年第2四半期実績	0.2%	0.4%
	NRR <sup>10)</sup> 2023年第2四半期実績	115.2%	

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) 一時費用調整後契約単価：四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における当該月の顧客の維持等に関して発生した一時費用を調整したENT及びSMBの契約単価

8) 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)

9) 解約率：Customer Churn Rate。2023年1-6月の各月の解約率を単純平均して算出

10) 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6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6月末時点MRRを12カ月前の6月末時点MRRで除して算出

認知度及び企業ブランド向上を企図したリード獲得・商談数増加施策により、  
昨年1-6月累計のENT<sup>1)</sup>顧客の商談数に比して今期は約3.3倍に増加

主なリード獲得・商談数増加施策

HR関連の  
展示会出展

ウェビナー開催・  
カンファレンス登壇

人事担当者向け  
メディア出稿

戦略的  
パートナーシップ拡大

展示会・ウェビナー施策等による認知度向上

- 展示会・ウェビナー施策、人事担当者向けメディア出稿等を通じて認知度向上。Webアクセスが増加



戦略的パートナーシップによる企業ブランド向上

- 企業との戦略的パートナーシップの拡大により企業ブランド向上。提携先からの紹介案件が増加



ENT<sup>1)</sup>顧客の商談数 >>>

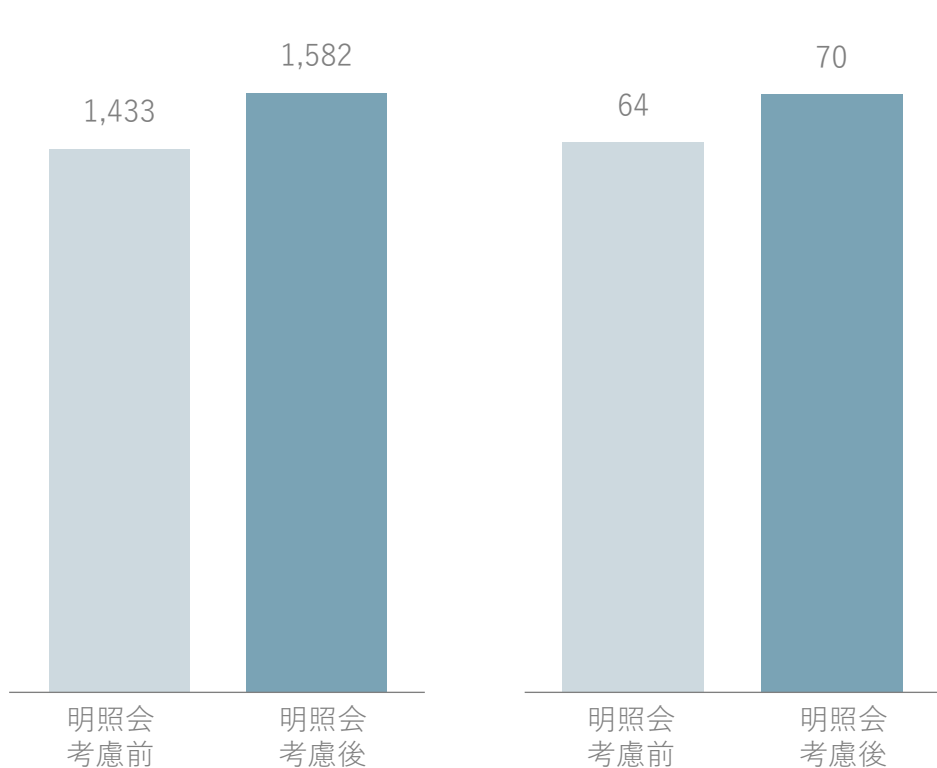
約3.3倍

(2022年1-6月累計 vs 2023年1-6月累計)

# 明照会労働衛生コンサルタント事務所 (“明照会”) のM&AでSMB<sup>1)</sup>・ENT<sup>2)</sup>共に事業基盤拡大。明照会とAvenirの連携によるシナジー効果発揮を追求

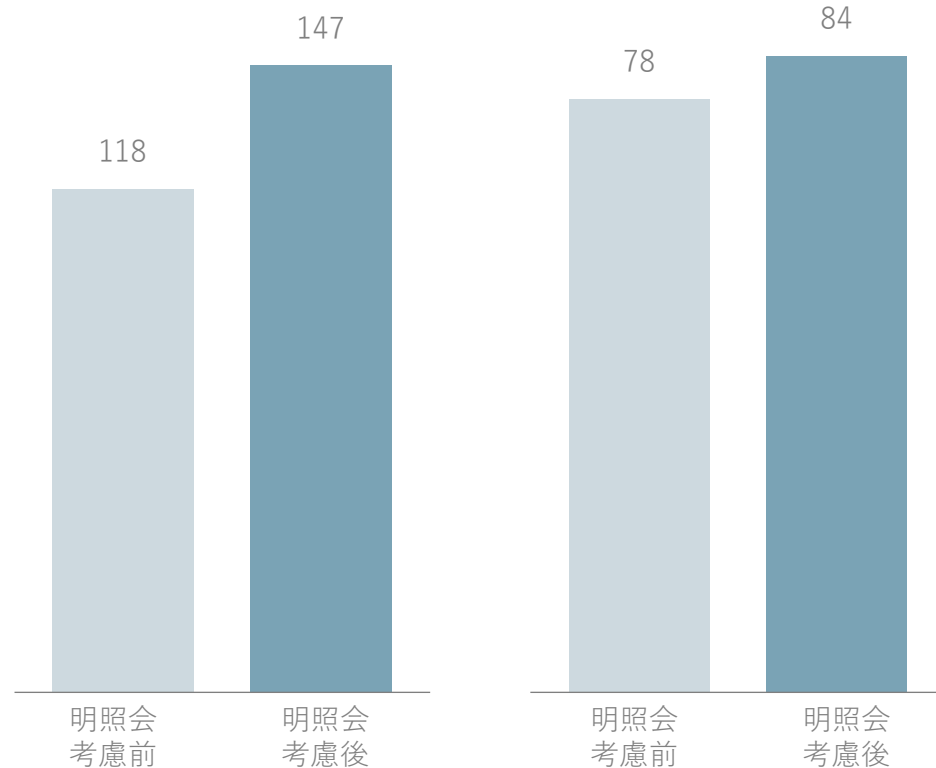
## SMB<sup>1)</sup> – 契約社数/MRR

(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2四半期の契約社数及びMRRは1,582社/70百万円。明照会の平均契約単価は約38千円と第1四半期末の約36千円に比して徐々に契約見直し効果あり

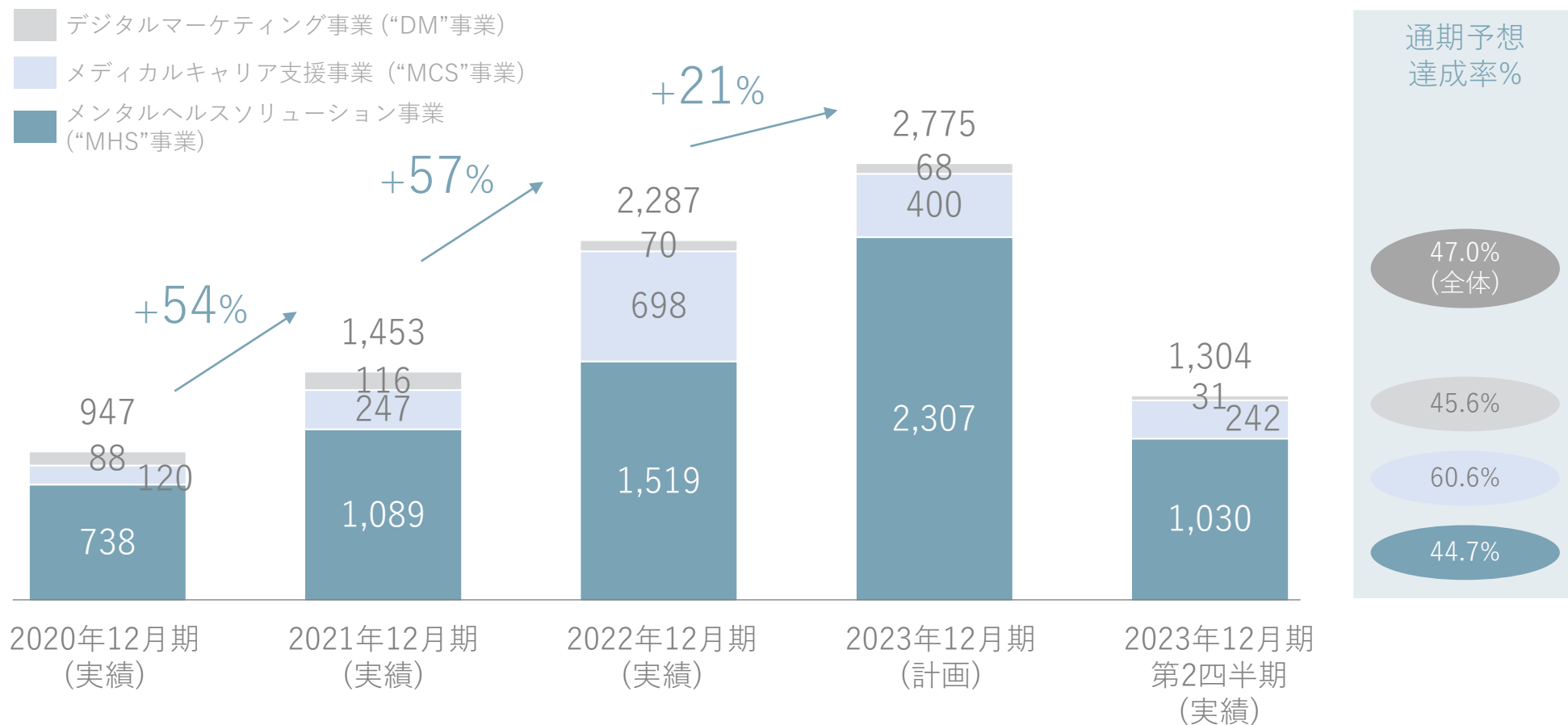
明照会考慮後2023年12月期第2四半期の契約グループ数及びMRRは147グループ/84百万円。明照会とAvenirの連携により大型の新規契約案件も出始めてきており、明照会シナジーを引き続き追求

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2四半期は通期予想に対して概ね計画通りの進捗。MCS事業は社会情勢の変化により新型コロナ関連案件売上が剥落したものの人員を通常案件にシフト。通常案件の受注の後ずれ分については第3四半期以降の計上を見込む

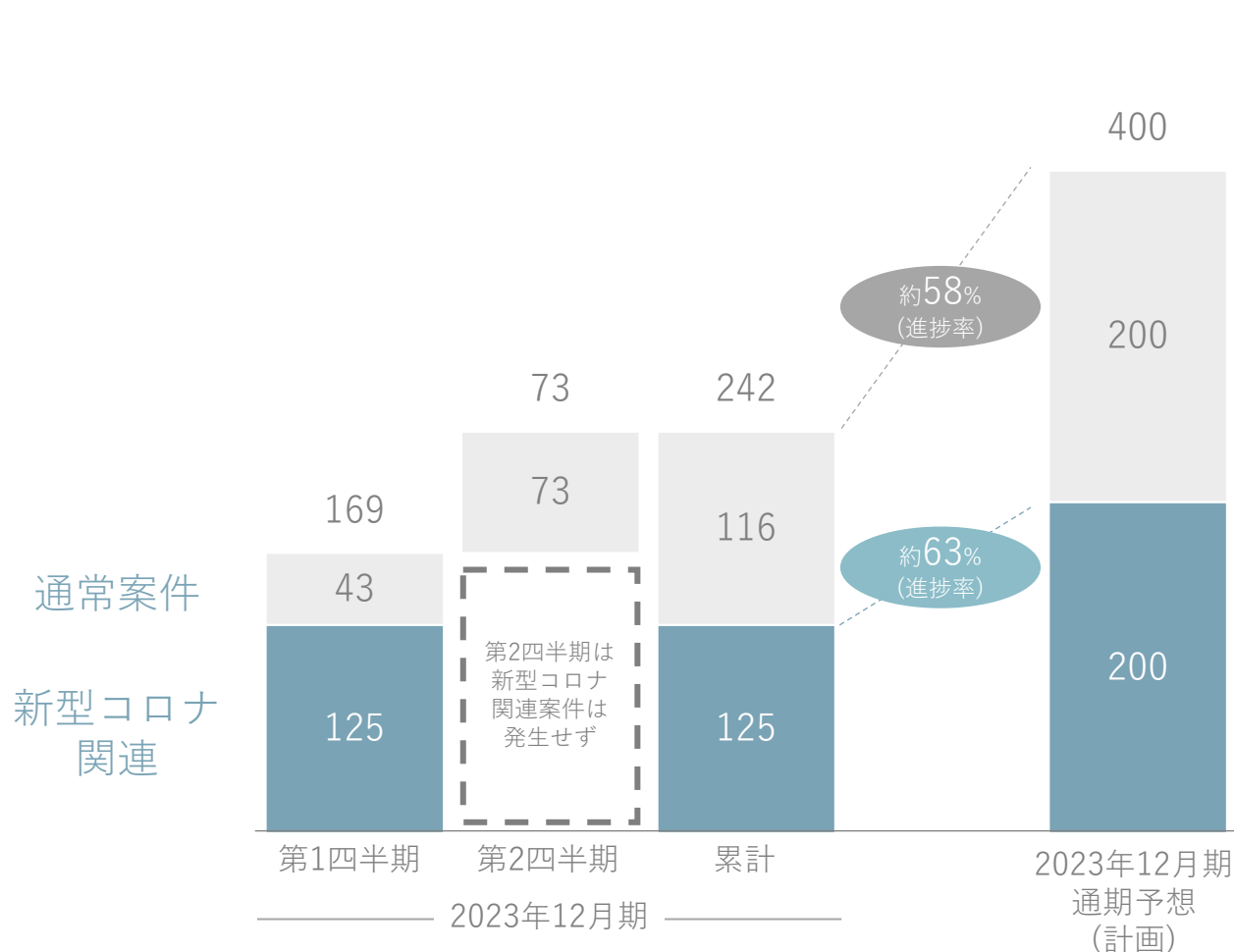
### セグメント別連結売上高推移 (百万円)





第2四半期は新型コロナ関連案件の売上は発生せず。通期計画は第3四半期以降に新型コロナ案件が再度発生し得る可能性を考慮し策定しているものの、完全に剥落するリスクも考慮し、通常案件で計画を達成する体制を構築

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)



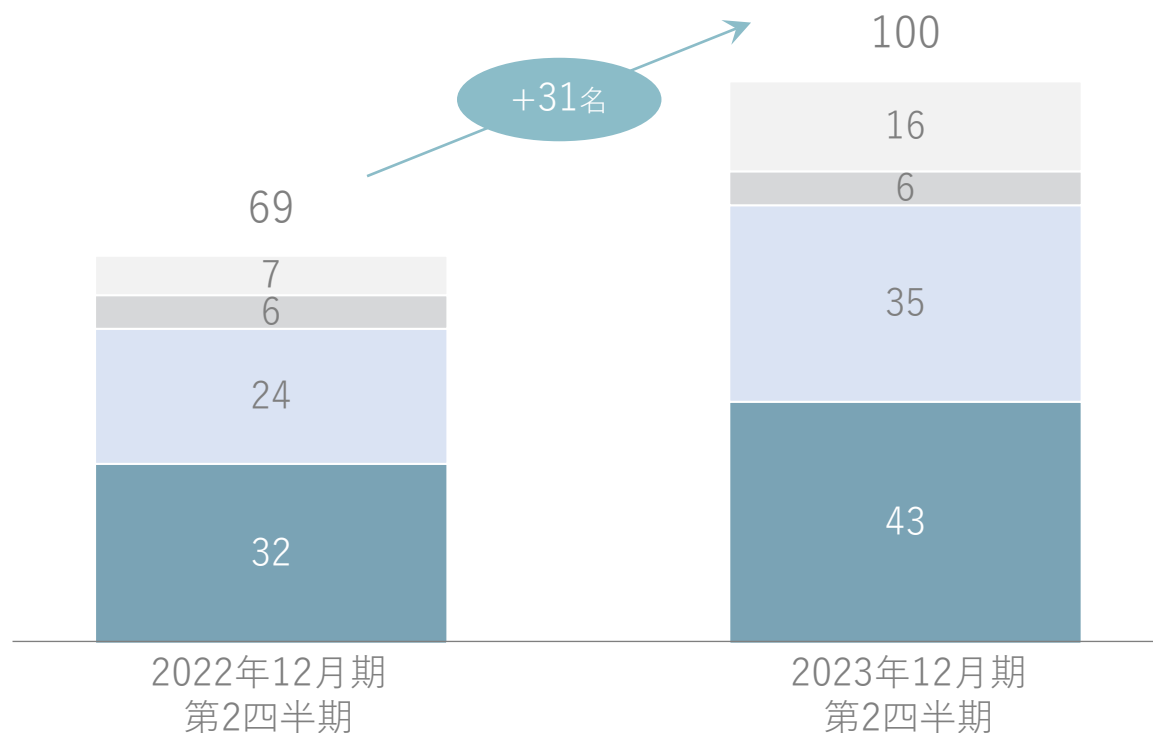
- 2023年12月期第2四半期は新型コロナ関連案件は発生しなかったため売上はゼロ
- 新型コロナ案件の対応を行っていた人員リソースを通常案件に転換し通期計画に比して約58%の進捗率
- 通常案件にて発生した受注の後ずれは第3四半期以降に計上されるものと見込む
- 第3四半期以降に新型コロナ案件が発生し得るものの、完全に剥落するリスクも勘案し、通常案件によって通期計画を達成する体制の構築は完了済



昨年同期比で31名、前四半期比で9名の従業員が増加し、第2四半期末時点の当社グループの従業員数は100名まで拡大。持続可能な成長のため採用を継続

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2四半期末時点から2023年第2四半期末にかけて31名の従業員が増加
- 2023年12月期第1四半期末時点と比べると、91名から100名に9名の従業員が増加
- ENT<sup>1)</sup>のアップセル<sup>2)</sup>を担う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を継続
- 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
- その他人員の主な内訳はMCS事業部: 8名、DM事業部: 6名、明照会: 8名、HDX: 4名など

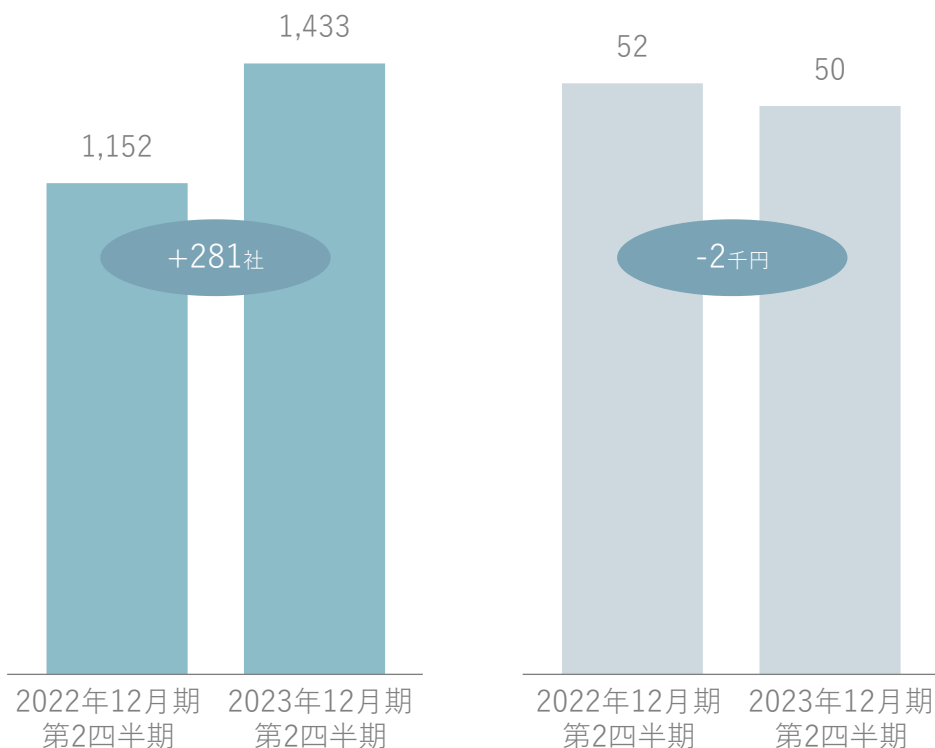
1) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)

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2四半期はSMB<sup>1)</sup>は引き続き堅調、ENT<sup>2)</sup>は戦略的パートナーシップ等の取組みの成果が発現開始。第1四半期の112グループに対し+6グループで着地

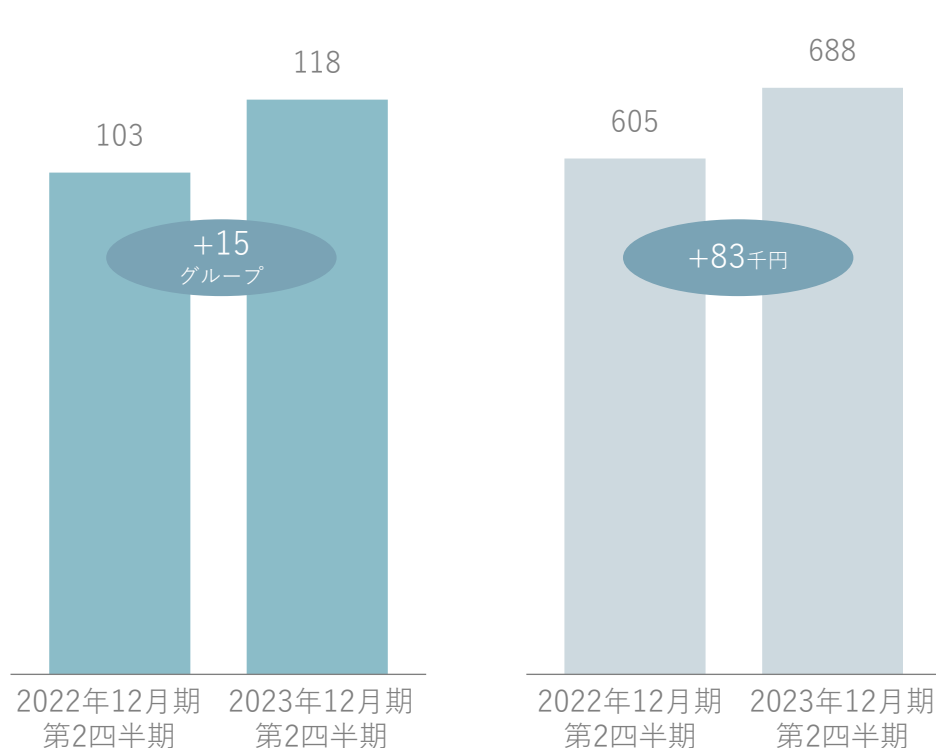
### SMB<sup>1)</sup> – 契約社数/契約単価

(社, 千円)



### ENT<sup>2)</sup> – 契約グループ数/契約単価

(グループ, 千円)



契約件数の増加に引き続き注力し、2023年12月期第2四半期はYoYで+281社、QoQで+104社の増加。引き続きWebや提携先からの流入を契約に確実に繋げていく動きに注力

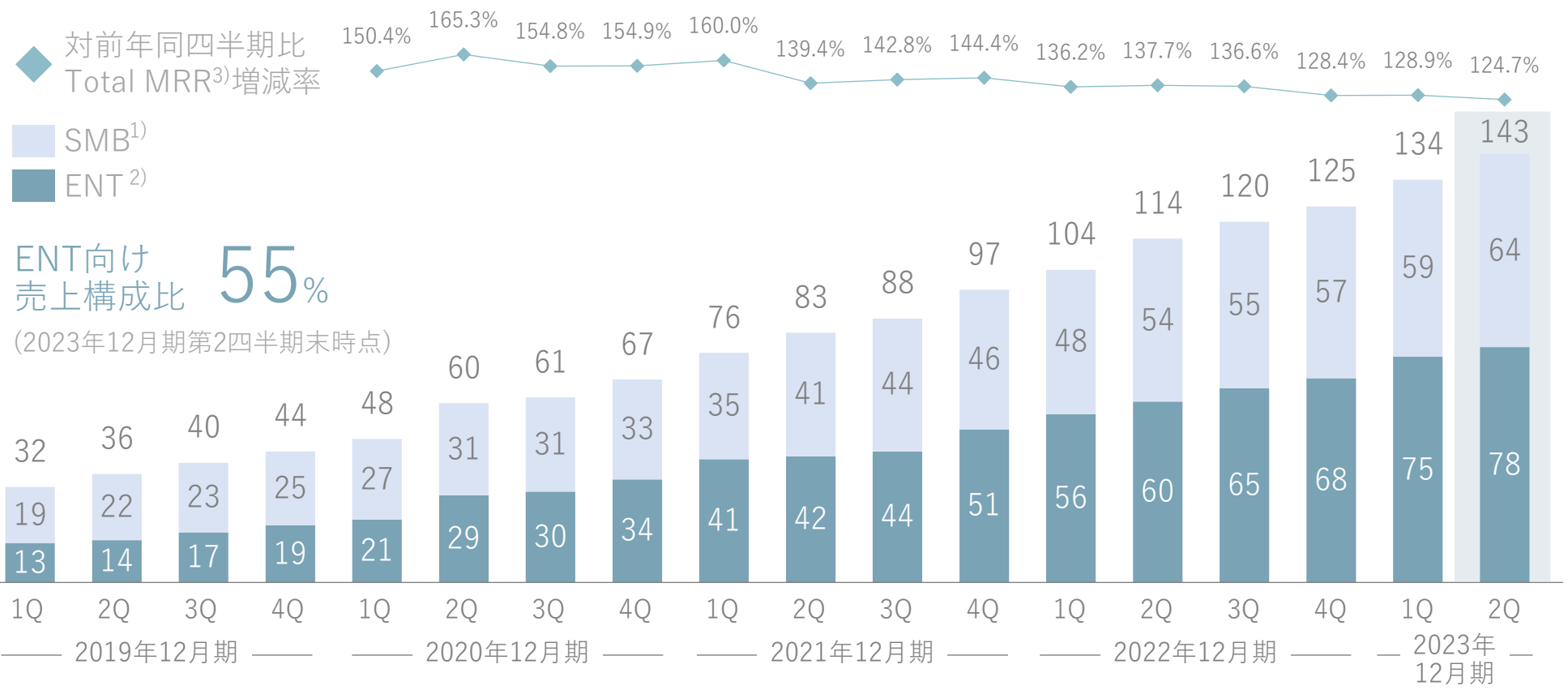
昨年は第1-2四半期にかけて3グループの増加にとどまったが、2023年12月期第1-2四半期にかけて6グループ増加。戦略的パートナーシップの効果等が発現し始めたものと思料

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)

引き続き堅調なMRRの増加ペースを維持。SMB<sup>1)</sup>・ENT<sup>2)</sup>共に引き続き解約率を抑えながら契約社数/グループ数を積上げ、並行して単価上昇を狙う方針

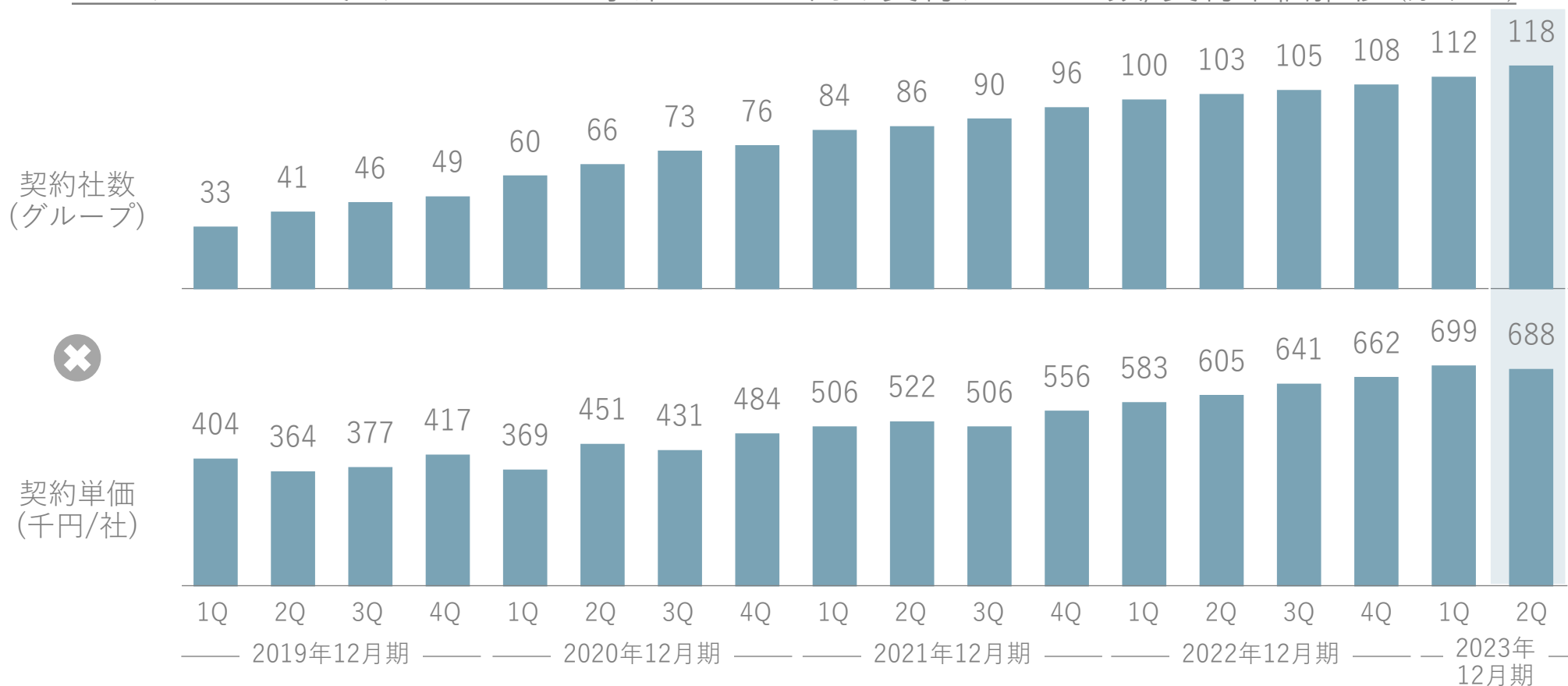
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 MRR<sup>3)</sup>推移 (百万円)



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

昨年は第1-2四半期にかけて+3グループの増加と低迷。今期は+6グループと順調な推移。経済活動の正常化等により事業環境が好転し受注活動が活発化

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)

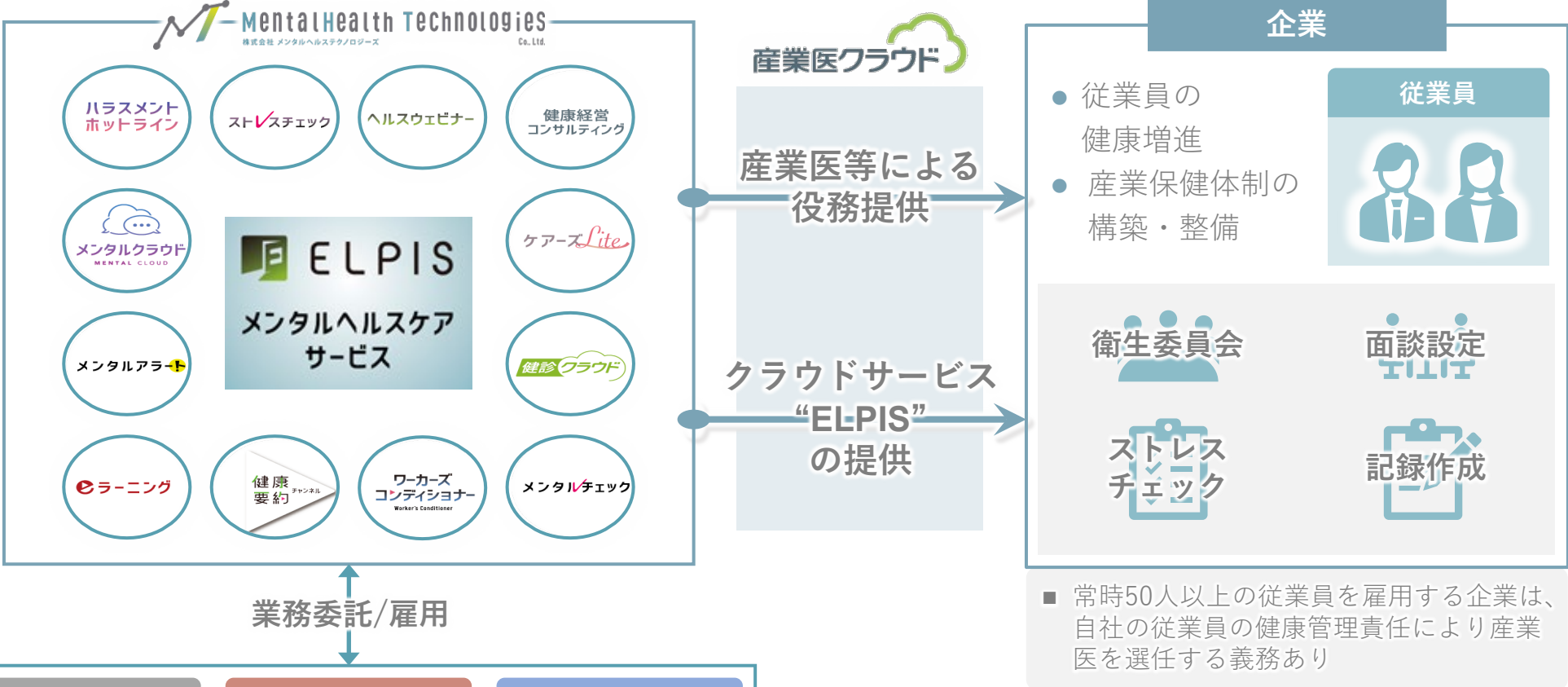


- 1) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上（見込を含む）の顧客（グループ）
- 2) 契約グループ数：四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計
- 3) 契約単価：ENTの売上高（スポットで発生した一過性の収益は除く）を契約件数で除して算出。四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計



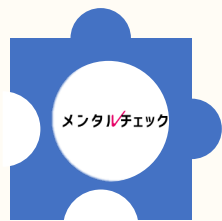
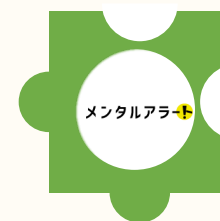
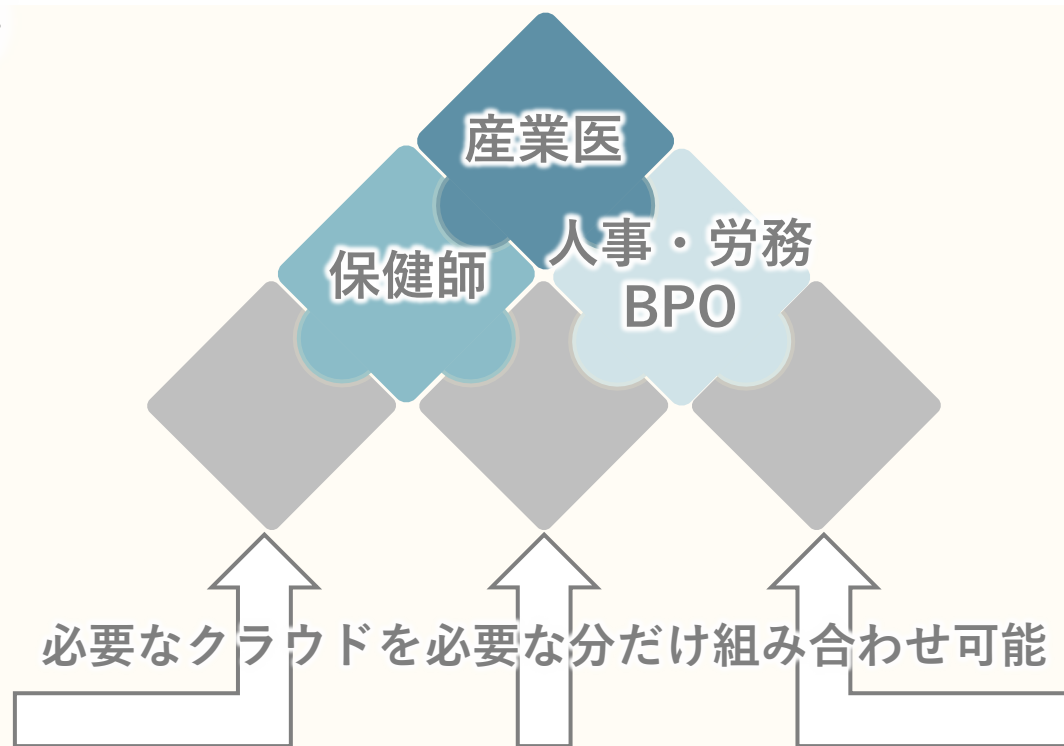
# Appendix A

産業医・産業保健師によるアドバイスと、従業員の心身の健康管理に関するクラウド型サービス「ELPIS」を、約2,000社近くの顧客企業に対して提供



■ 顧客企業で働く従業員が、心身ともに健康な状態で働けるよう、企業と従業員の間立ち、専門的立場からアドバイスを実施

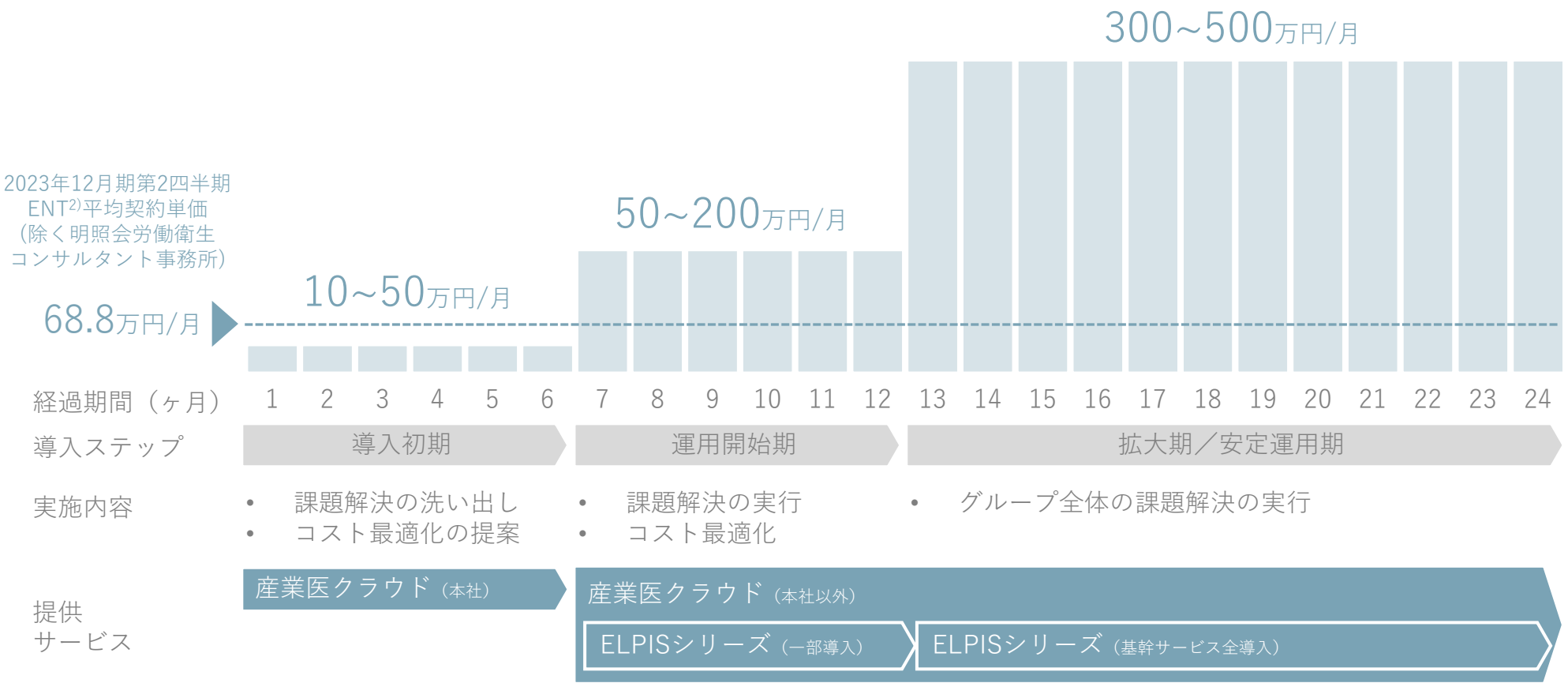
「産業医クラウド」は産業医等による役務提供とクラウドサービスで構成。  
顧客企業の抱える課題に応じて、必要なサービスを必要なコストで導入可能





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)



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。

