



# 2024年12月期 第3四半期決算説明資料

---

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)

2024年11月14日

1. 2024年12月期 通期業績予想の修正	P3
2. 2024年12月期 第3四半期決算概要	P9
3. メンタルヘルスソリューション事業 KPI	P21
4. 企業情報	P28
5. APPENDIX	P31

# 1. 2024年12月期 通期業績予想の修正

MCS事業は医師の働き方改革で転職市場が停滞、第2四半期で計画との差異が発生。MHS事業はENTの契約解除、SMBの解約率上昇が影響。代替サービス開発で対応を試みるも短期回復は困難と判断、通期業績予想を下方修正

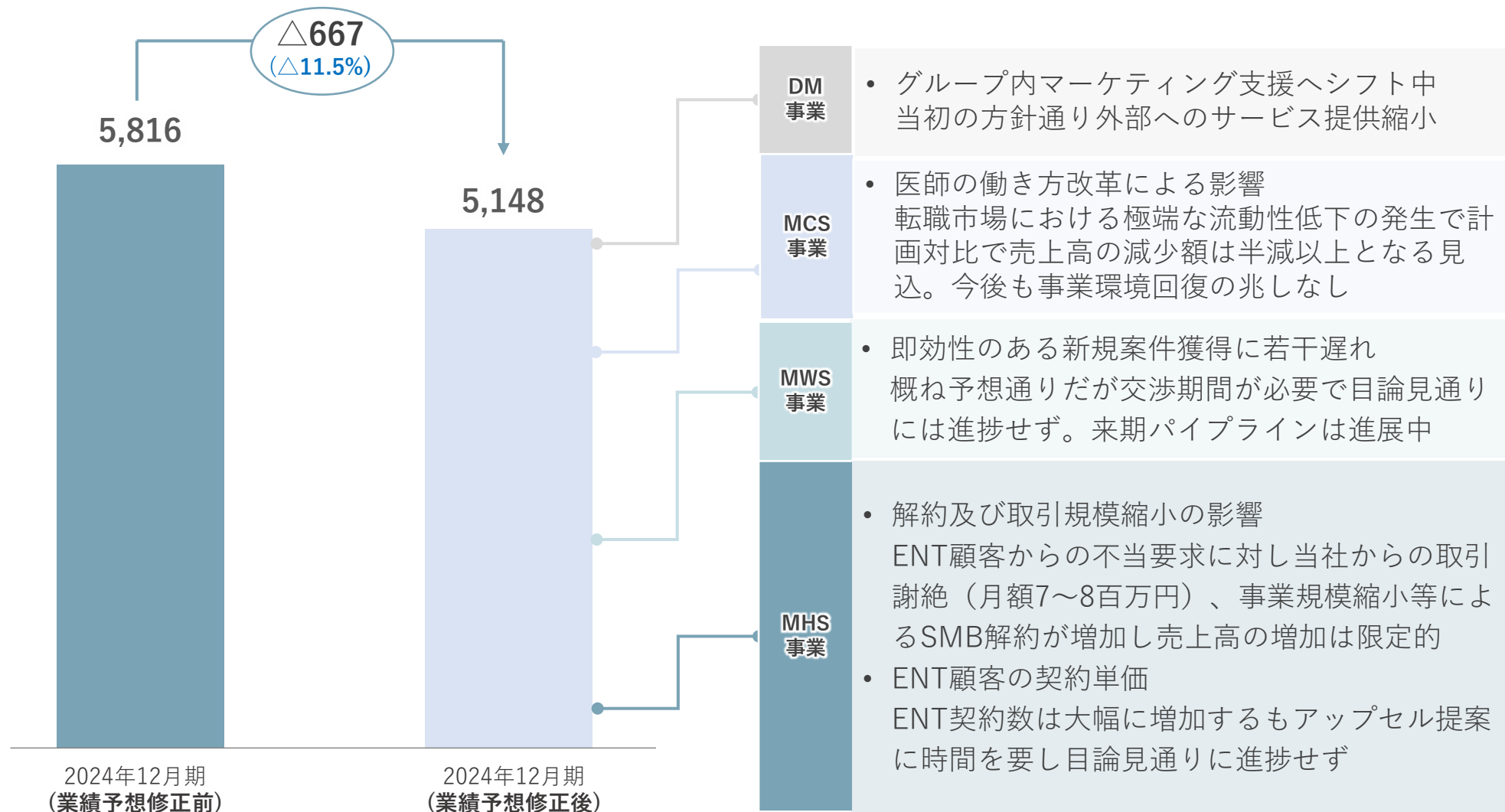
1. MCS事業の売上高の減少額が、当初通期予算の半分以上に達する見込み。高利益率事業であるため、利益額への影響が大きい
2. MHS事業の受注件数は良好（昨年対比 ENT：1.8倍、SMB：1.3倍）であるものの、アップセルに遅れ。ENT解約（当社からの取引解消の申し出）及びSMB解約率の上昇が影響
3. MHS事業のクリニック運営支援は成長領域と判断。来期以降の成長に向けたMCS代替事業として下期より先行投資を強化
4. MWS事業のPMIは概ね想定内で進捗。残課題はマーケティング、組織開発、新規顧客獲得の強化

連結売上高は5,148百万円（△667百万円）、調整後連結営業利益は553百万円（△256百万円）となるものの、調整後営業利益<sup>1)</sup>は昨年対比で微増の見通し

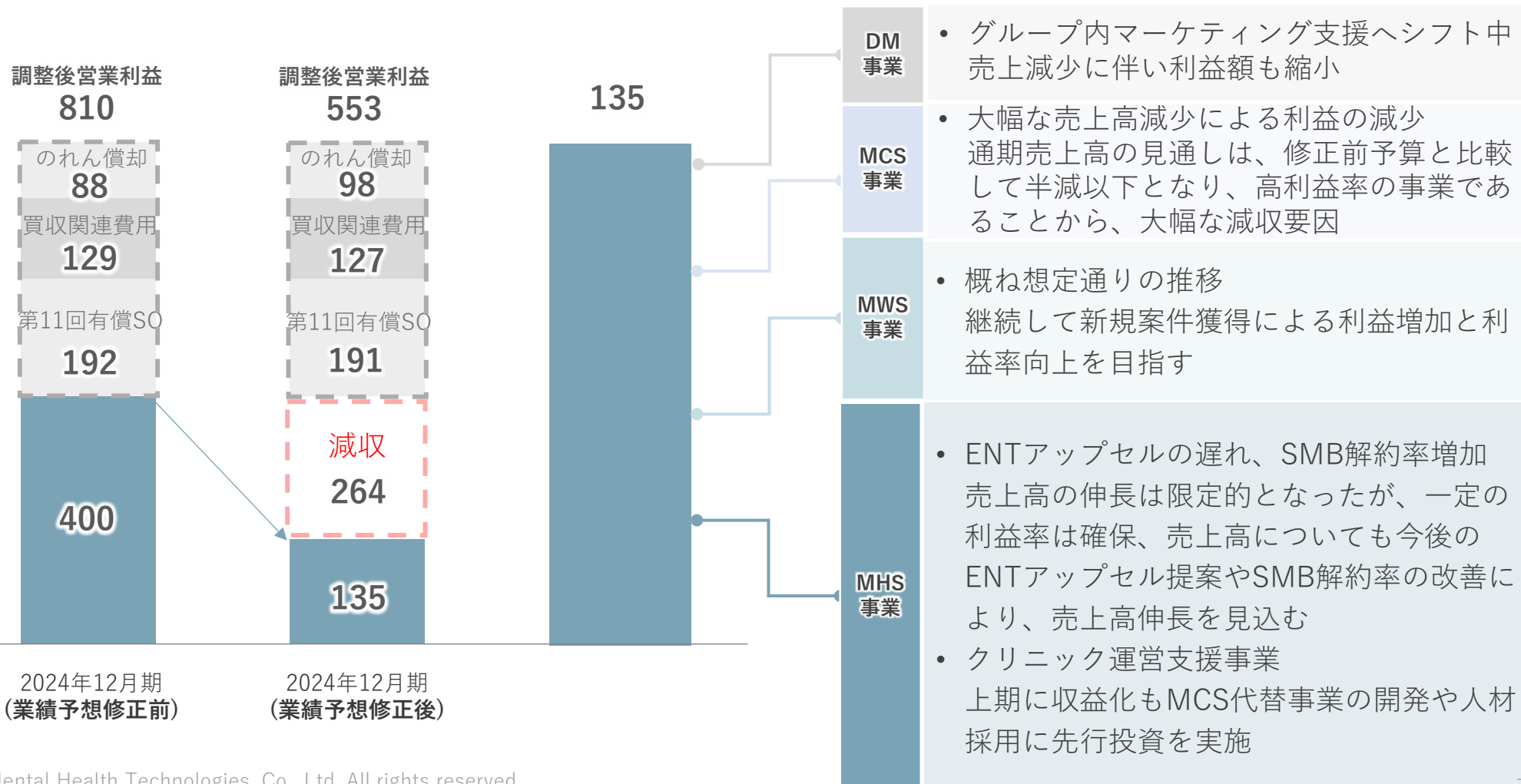
	2023年12月期 (参考)	2024年12月期 (期首予想)	2024年12月期 (今回修正)	対期首予想 増減額	対期首予想 増減率
売上高	2,608百万円	5,816百万円	5,148百万円	△667百万円	-11.5%
営業利益 (利益率%)	501百万円 (19.2%)	400百万円 (6.9%)	135百万円 (2.6%)	△264百万円	-66.1%
調整後営業利益 (利益率%)	501百万円 (19.2%)	810百万円 (13.9%)	553百万円 (10.8%)	△256百万円	-31.7%
経常利益 (利益率%)	495百万円 (19.0%)	338百万円 (5.8%)	68百万円 (1.3%)	△269百万円	-79.7%
親会社株主に帰属 する 四半期純利益 (利益率%)	441百万円 (16.9%)	163百万円 (2.8%)	△8百万円 (△0.2%)	△171百万円	—

1) 調整後営業利益は、TF社買収に関する費用及び、のれん代、第11回有償・ストックオプション株式報酬費用について調整を行った金額（P39参照）

2024年12月期の連結売上高を667百万円（△11.5%）下方修正。MHS事業はENT顧客の獲得が大きく進展したものの、当社申出での大口顧客の解約及び、SMB解約率が増加し売上高は減少。MCS事業は回復の兆しなく計画対比で売上高半減の見通し



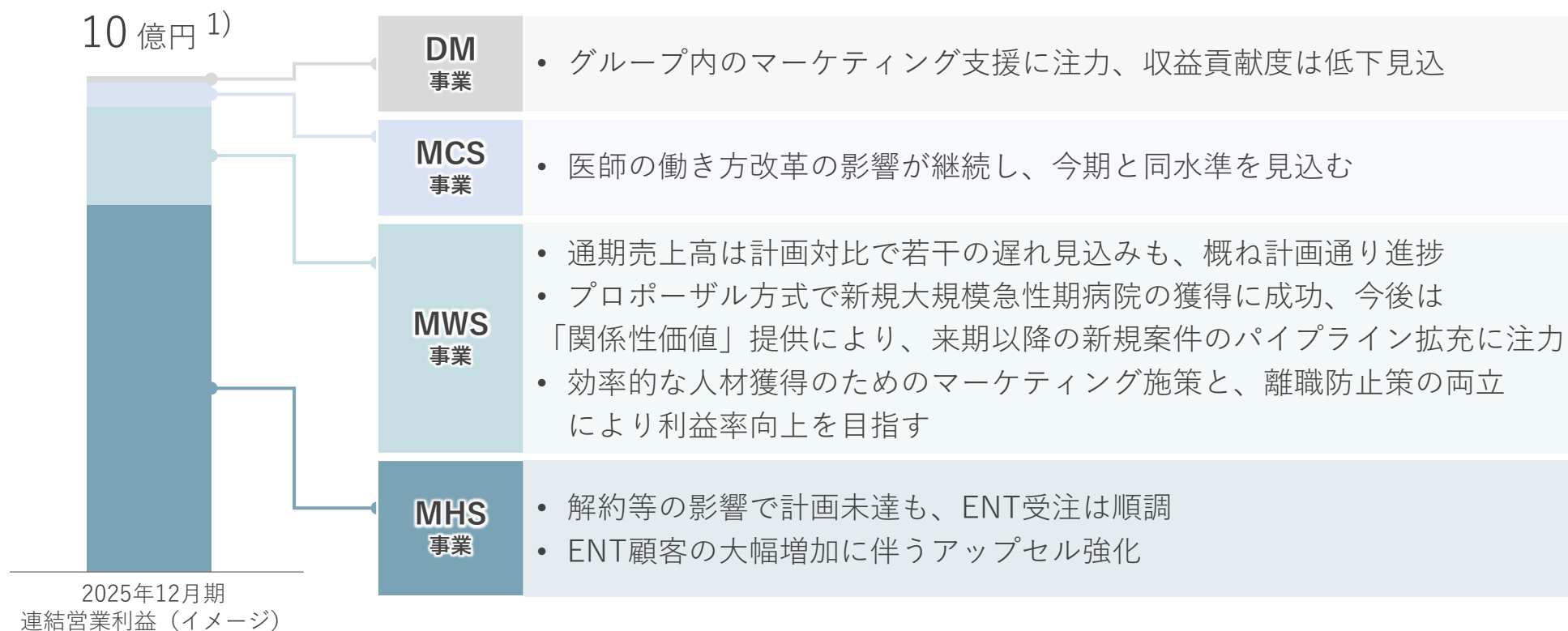
2024年12月期の連結営業利益を264百万円（△66.1%）下方修正。MHS事業はENT顧客の獲得が大きく進展も当社申出での大口顧客の解約及び、SMB解約率増加による売上減少。MCS事業は引き続き転職市場の流動性低下で厳しい事業環境が継続



## 2025年12月期の連結営業利益10億円<sup>1)</sup>を展望（10~15億円から修正）

- ・ MHS事業のENT受注及び、MWS事業は来期に向けて概ね順調に進捗
- ・ MCS事業の売上高は仮に半減しても、利益ベースでの影響は限定的

### 2025年12月期 連結営業利益（イメージ）と各事業の足許の概況



1) 2025年12月期の連結営業利益（イメージ）については、「2024年3月27日付 事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示P8に記載

2) 2025年12月期の連結営業利益（イメージ）については、2024年12月期計画（今回修正版）の達成に加え以下の考え方に基づいて試算。

10億円の考え方：2025年12月期におけるMCS事業の収益は今期と同水準、MHS事業は今期より売上高約36%成長（粗利益率は今期と同水準）、MWS事業は今期末MRRが12ヵ月継続、営業利益率10%を達成した場合



## 2. 2024年12月期 第3四半期決算概要

売上高は成長エンジンであるMHS事業及び、MWS事業の売上貢献により、前年同期間対比89.9%増収。MCS事業でコロナ禍の正常化と医師の働き方改革による影響があったが、調整後営業利益では前年同期間対比で増益を確保

	2023年12月期 第3四半期実績	2024年12月期 第3四半期実績	2024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	1,935百万円	3,674百万円	5,148百万円	+ 89.9%	71.4%
営業利益 (利益率%)	353百万円 (18.3%)	0.4百万円 (0.0%)	135百万円 (2.6%)	-99.9%	0.4%
調整後営業利益 <sup>1)</sup> (利益率%)	353百万円 (18.3%)	378百万円 (10.3%)	553百万円 (10.8%)	+ 6.9%	68.4%
経常利益 (利益率%)	349百万円 (18.1%)	△60百万円 (△1.6%)	68百万円 (1.3%)	—	-87.6%
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率%)	265百万円 (13.7%)	△162百万円 (△4.4%)	△8百万円 (△0.2%)	—	—

1) 調整後営業利益は、TF社買収に関する費用及び、のれん代、第11回有償・ストックオプション株式報酬費用について調整を行った金額 (P39参照)

MHS事業は高成長が期待できる事業環境へと好転、今期のENT顧客獲得数は過去最高となったが、新規顧客の急増で契約単価は想定を下回った。MWS事業は買収後のPMIは順調に進捗。MCS事業は医師の働き方改革の影響で、想定以上に医師の転職市場の流動性が低下し、厳しい事業環境が継続、回復の兆しが見えない状況。

MHS事業  
(P14参照)

セグメント売上高は前年同期間対比で+19.2% (1,571百万円から1,873百万円)、利益率は+3.7% (22.1%から25.8%) 伸長 (P12参照)。戦略的パートナーシップの効果により、ENT顧客は+11グループ (第2四半期対比)、今期累計では+40グループ増加、新規顧客の大幅な増加に伴うアップセル機会が拡大。第2四半期に従業員保護等のため一部ENT顧客との契約を解除 (売上高 約7百万円/月)、新規顧客も大幅に増加したもののアップセルは目論見通りには進捗せず、契約単価は714千円 (第2四半期対比 △1千円) と想定を下回った。SMBの解約が増加しており、解約防止策に着手。

MWS事業  
(P17参照)

2024年3月よりTF社が連結決算の対象範囲となり収益貢献 (セグメント売上高 1,667百万円、利益188百万円)。前オーナーから投資ファンド出身の新経営陣による組織体制への移行は完了。経験者採用を進め、人材マーケティング力・戦略的営業力の更なる強化を図るとともに、引き続きシステム化を通じた業務効率化を進めている。

MCS事業  
(P18参照)

前年同期間対比において売上高は220百万円減少。引き続き医師の働き方改革の影響により転職市場が停滞し衰退期に突入、回復の兆しは見えていない。また、2023年12月期は一過性である新型コロナ関連の売上高125百万円を計上していたが、今期はコロナ禍の正常化に伴い剥落。

2024年12月期  
第3四半期業績

MHS事業は利益率が+3.7%（22.1%から25.8%）と収益性の改善が進む。  
MCS事業はコロナ関連売上高の剥落、想定外の市場環境変化（医師の働き方改革による転職市場の流動性低下）が発生、利益が大幅に減少し予算未達

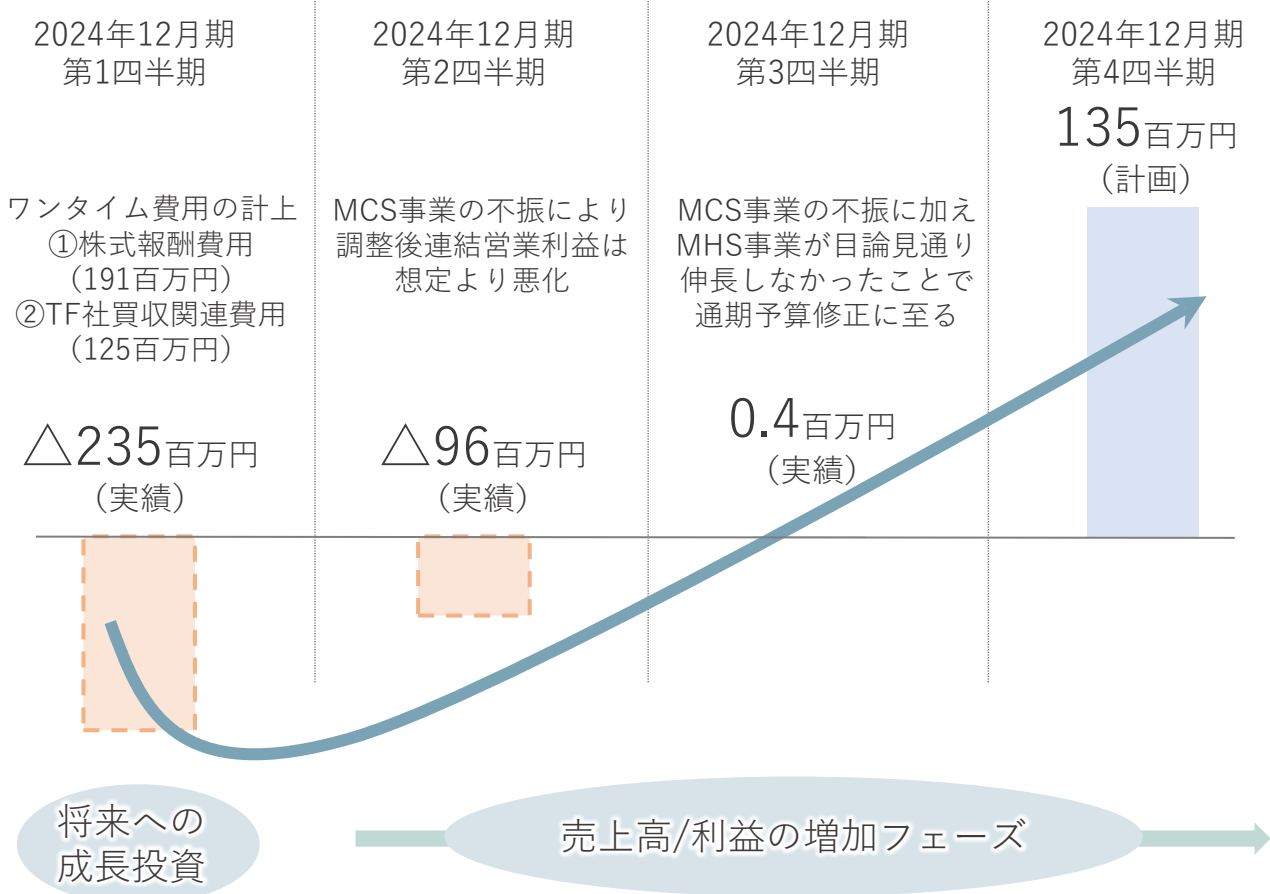
		2023年12月期 第3四半期実績	2024年12月期 第3四半期実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
事業セグメント合計 <sup>2)</sup>	売上高 <sup>1)</sup>	1,935百万円	3,674百万円	+1,739百万円	+89.9%
	利益 (利益率%)	353百万円 (18.3%)	708百万円 (19.3%)	+354百万円	+100.1%
[1]成長エンジン	売上高	1,571百万円	1,873百万円	+301百万円	+19.2%
	MHS事業	利益 (利益率%)	347百万円 (22.1%)	483百万円 (25.8%)	+136百万円
[2]成長エンジン	売上高	—	1,667百万円	—	—
	MWS事業	利益 (利益率%)	—	188百万円 (11.3%)	—
他部門との連携	売上高	317百万円	96百万円	-220百万円	-69.6%
	MCS事業	利益 (利益率%)	182百万円 (57.6%)	22百万円 (23.8%)	-159百万円
グループマーケティング支援	売上高	46百万円	37百万円	-9百万円	-20.1%
	DM事業	利益 (利益率%)	45百万円 (97.2%)	14百万円 (37.8%)	-31百万円

1) セグメント内における内部取引控除後（外部の顧客に対する）の売上高

2) 事業セグメント合計は報告セグメント売上高及び利益の合計額（全社費用等の費用控除前）

第3四半期の連結営業利益は、MHS事業及びMCS事業の不振が影響し下振れ。MHS事業で新規ENT顧客の獲得が順調に推移（P25参照）したものの、解約の増加及び、今期獲得した顧客へのアップセルが遅延し通期計画の修正を実施

2024年12月期  
四半期(累計)の連結営業利益（イメージ）



- 第1四半期**  
当初計画通り下記ワンタイム費用を計上済み  
①株式報酬費用（第11回有償・SO）全額を一括で費用計上  
②TF社買収関連費用  
PPA等の一部費用を除きほぼ全額計上済
- 第2四半期**  
MHS事業は安定的に成長、TF社の業績が本格的に貢献、MCS事業は医師の働き方改革による転職市場の流動性低下により収益が悪化
- 第3四半期**  
MCS事業（詳細 P18参照）  
市場環境に回復の兆しはなく、第2四半期までの予算未達をリカバーできず、通期予想と大幅な乖離が発生

MHS事業（詳細 P14参照）  
売上高及び利益は成長、利益率も改善。収益性は向上したが、第2四半期に発生したENTの解約（当社からの申出）及び、SMBの解約件数増加、新規ENT顧客へのアップセルが目論見通り進展しなかったことにより予算未達
- MWS事業（詳細 P17参照）  
概ね予想通りの進捗。PMIを通じた本部機能の集約や業務効率化、運用の再構築を実施中

将来への成長投資

売上高/利益の増加フェーズ



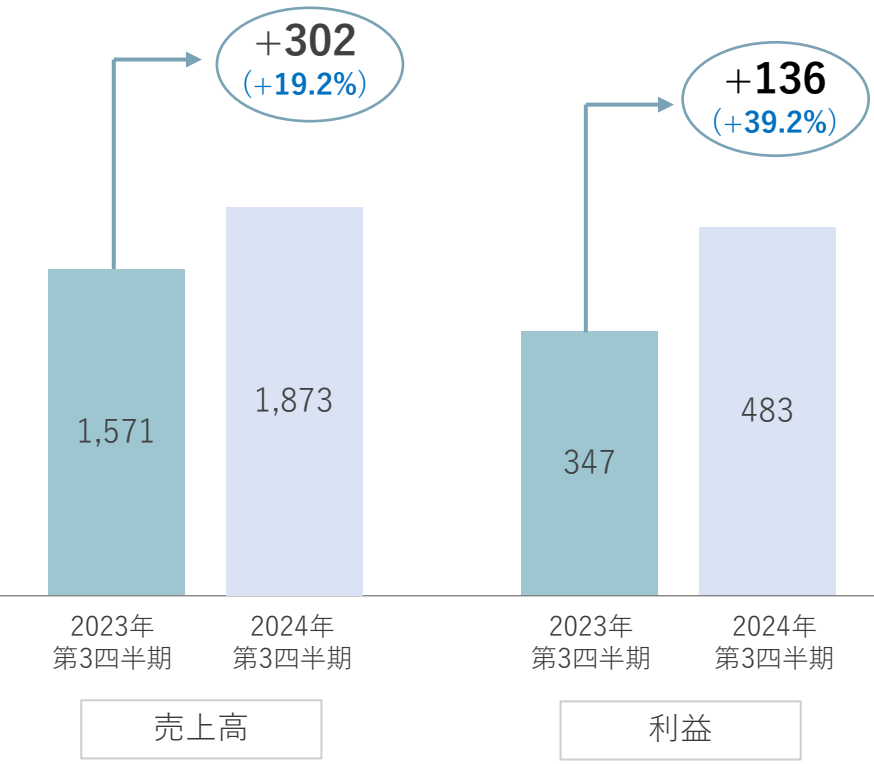
## ENT顧客の新規契約件数は順調。一方でアップセルが計画通り進まなかったため新たに経験者を1名採用、契約単価向上施策と早期の売上向上に注力

		セグメント売上高1,873百万円（昨年同期間対比+19.2%）利益483百万円（昨年同期間対比 +39.2%）、利益率25.8%（昨年同期間対比+3.7%）に伸長。最重要目標としているENT顧客の新規獲得は今期累計+40グループとこれまでで最大の増加(P25参照)。第4四半期の受注案件はアップセルも含めては約7.5百万円/月と増加傾向。成約に向けパイプラインも順調に進捗中。今後も新規契約先の獲得並びに単価向上施策に注力する方針。			
	項目	評価	ENT（取引先 165グループ）	評価	SMB（取引先 1,758社）
MHS事業	市場環境	○	アフターコロナ以降、メンタルヘルス不調者が増加、経営層の課題意識が高まりつつある。組織の課題抽出から解決策の立案、実行をワンストップで提供できる唯一のプレイヤーと自認。今後の成長戦略において更にENT顧客獲得への偏重を最重要施策とする方針。	△	中小企業庁が公開した「中小企業白書2024」によると、中小企業の景況感は依然改善していないが、社会意識の高まりや規制強化により、法令順守を目的とした形式運用のニーズが増加。「差別化商材」及び「関係性価値」の提供により非価格対応に注力。差別化により、価格以外で導入メリットの訴求に成功。100名以上のメンタルヘルス対策で差別化が顕著に。
	契約件数	○	契約件数は+11グループ（第2四半期対比）と大幅に増加。前期より始まった戦略的パートナーシップの効果が結実。第4四半期は既に12グループの契約が完了。（10月末時点）	△	契約件数は+43社（第2四半期対比）。第3四半期も想定以上の解約増加（事業縮小等により50名未満となったことが解約の主因）で、積み上げ件数は限定的。第4四半期は既に92社の契約が完了。（10月末時点）
	契約単価及び解約状況	△	<p>単価下落要因</p> <p>① <u>新規顧客の増加（平均単価 約42万円/月）</u> 導入初期は小規模スタートが一般的、本格運用開始とともに契約単価が上昇。契約開始時が「底」、今後のアップセルで「上昇」を見込むが取引先増加により提案に時間を要している。</p> <p>② <u>ENT顧客の解約（合計 約7~8百万円/月）</u> 第2四半期に顧客からの過剰な要求や引き抜き等により当社から解約を申し出た事案が複数発生。第3四半期は発生無し。</p>	×	<p>単価下落要因</p> <p>① <u>顧客の分類区分の変更（SMBからENTへの昇格）</u> 取引拡大により前向きな分類区分の見直しを実施。高単価の顧客がENTに昇格しており、今度も更なるアップセルが期待できる。</p> <p>② <u>解約件数の増加</u> 競争による低価格化の傾向は継続すると見込むものの、一定の利益水準は確保しており、利益率ベースでの影響はない。差別化により価格のみの案件</p>

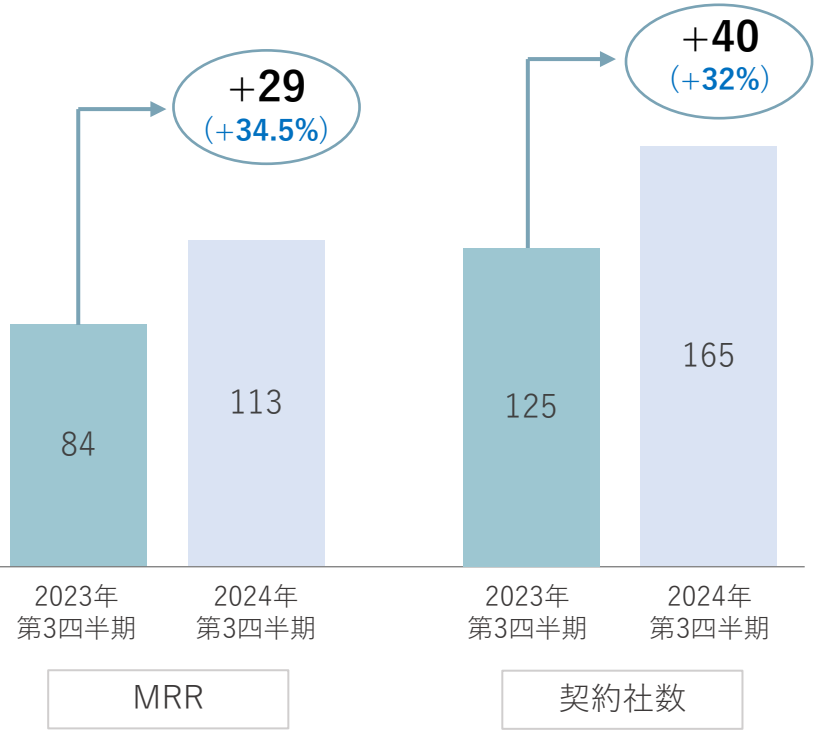
売上高及び、利益は伸長。最重要視しているENT顧客の契約社数は前年同期間対比で+40グループ(32.0%)、MRRは+29百万円(34.5%)増加

前年同期間対比

セグメント売上高/利益 (百万円)

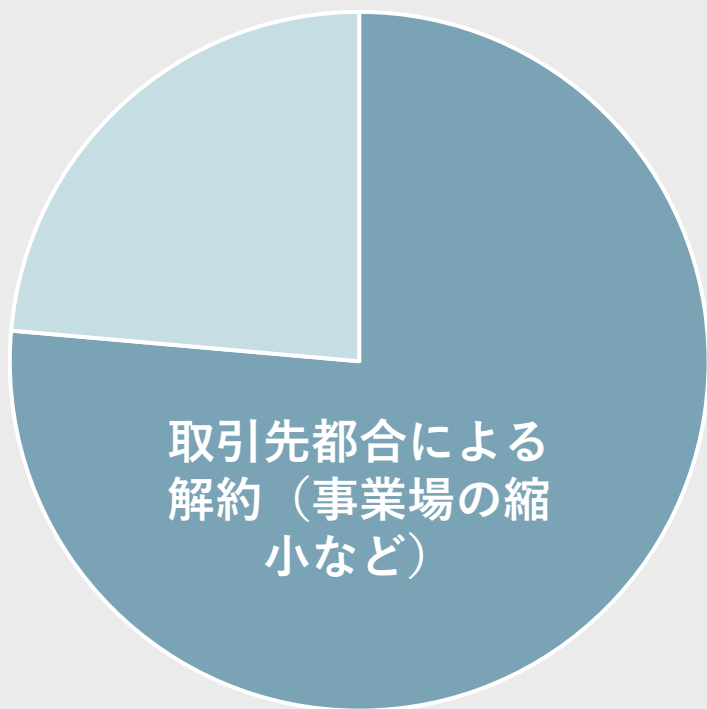


ENT KPI(MRR・契約社数)



今期第3四半期までの平均解約率は0.7% (昨年対比+0.3%)、解約理由の約8割が取引先都合によるものであり、防止策を講じることは難しい。  
一方で、市場が成熟するに連れ、顧客のサービス品質に対する期待が高まっている

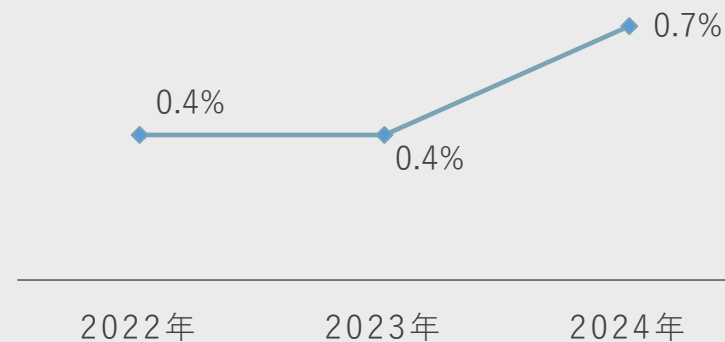
### 解約理由の内訳



### 解約理由

- 50人未満、事業場の縮小、会社・社長の方針、合併、廃業などによる、当社でコントロールが困難な解約件数が増加
- 市場の変化により、当社サービス品質へ更なる期待 (即時回答、即時支援など) が高まっている

### SMB平均解約率推移





# 概ね想定通り推移。医療機関からのバックオーダー対応及び、新規医療機関の開拓により、今期は売上高10%成長/営業利益率10%達成を目指す

MWS事業

## 【基本方針】

新規案件の受注に加え、取引先での稼働ポジション数増加による売上拡大と、生産性向上及びスケールメリットによる採算性改善で利益率向上を目指す。業務改革の成果が本格的に利益に貢献するのは2025年12月期以降の見込み。PMIを通じた採用マーケティングと戦略的営業力の強化で、提案型の新規案件も獲得し、中長期的に年率20%成長を目指す体制を構築する。

項目	評価	現状
市場環境	○	2024年4月より医師の働き方改革の新制度が施行。医師から看護師、看護師から看護補助者へのタスクシフトへの理解と認知が進み、看護補助者の重要性は増している。働き手の採用競争は激化しているものの、MHTグループとの連携による人材マーケティング力強化により、効率的な採用に成功している。また、労働環境整備等により現場スタッフの離職率半減を目標とした施策を進めている。
組織体制	○	前オーナーから新経営陣への体制移行は完了。来期以降の成長に備えた経験者を含む人材採用の強化を実施。MHTグループと連携した人材マーケティング力強化及び、戦略的営業力の更なる強化、システム化を通じた管理業務の効率化が進展している。
営業活動	○	<p>医療機関からのバックオーダーに加え、新規医療機関に対してこれまで実施できていなかった「関係性価値」の提供による提案型営業を実施。効率的な人材獲得のためのマーケティング施策と、離職防止策の両立が、今後の成長において重要な要素となる。</p> <p><u>対医療機関向け営業</u>            新規案件の獲得に向けて、医療機関向け人材業界の経験者採用が進んでいる。東京・大阪・名古屋の3大都市圏にて、大病院を中心に戦略的な営業を加速。新体制に移行後、500床+規模の新規案件の受注獲得に成功しており、第3四半期はプロポーザル方式で新規案件を獲得。今後も提案型営業に注力し、新規案件の獲得を狙う。</p> <p><u>現場スタッフの採用マーケティング</u>            MHTグループの採用マーケティングノウハウを活かした専門組織を創設、求人媒体運用の高度化を実施。複雑化・高度化する求人媒体に対応し、スタッフ確保の専門性を強化。効率的なマーケティング実証段階に入っている。</p>

# 医師の人材紹介事業は、「医師の働き方改革」の新制度が施行された影響によりプラットフォーム以外は収益確保が厳しい衰退期に突入

<p>セグメント売上高96百万円（昨年同期間対比 △69.6%）、利益22百万円（昨年同期間対比△87.5%）と大幅な減収減益となった。2024年4月より「医師の働き方改革」の新制度が施行。医師の労働時間に法律上の上限が設定された影響で医療機関による医師の囲い込みが発生。想定以上に転職市場において医師の流動性が低下。医療人材の採用業務代行、オンライン診療クリニックの採用支援等、新たなアプローチによるサービス展開を試行中だが、今期中の業績回復は困難な状況。</p>		
項目	評価	現状
MCS事業	市場環境	×
	組織体制	△
	今後の方針	-

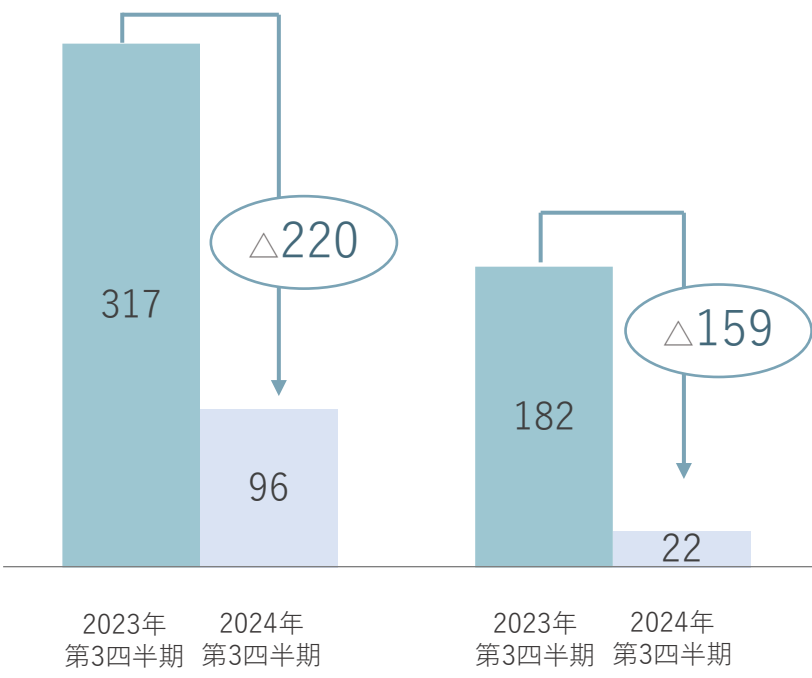
2024年4月より「医師の働き方改革」の新制度が施行、医師の労働時間が制限された結果、2024年10月に日本医師会から公表された「医師の働き方改革と地域医療への影響に関する調査結果」によると手術件数の減少は10.8%、外来診療体制の縮小（検討）は9.3%と増加。医療機関における募集条件が相対的に悪化。求職者である医師が優位（「医師>医療機関」）だったパワーバランスは崩れ、優れた募集条件を提示できる医療機関にのみ応募が集中する傾向（「医師<医療機関」）が顕著となる。転職により雇用条件が悪化するケースも多く、人材の流動性が極端に低下している状況。大手のプラットフォームは一定水準の収益を確保できる可能性があるが、当社の様なニッチプレイヤーにとっては収益確保が厳しい市場環境となっている。

少人数で運営していたチームからシニアエージェントが1名退職。転職市場の急変に対応できないエージェントが多く、1人あたりの受注金額が全体的に減少。当社は医療機関のアウトソーサーとして、医療人材の採用業務代行など新たなサービス展開を試行中。

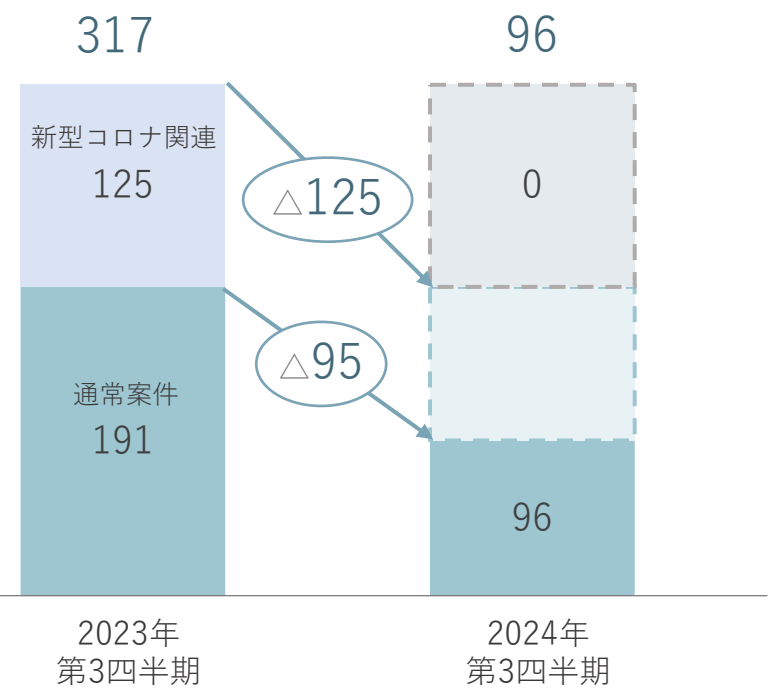
収益確保が厳しい衰退期にあるものの、MHS事業とのシナジー（産業医及びクリニック支援）は引き続き良好。当社グループ内での医師とのタッチポイントとして、依然として重要な役割を担っているとの認識。MCS事業が赤字となる見通しではないが、来期以降のグループ全体の収益への影響は軽微である見通し。

MCS事業の売上高/利益は前年同期間対比で△220百万円/△159百万円と大幅に減少。コロナ禍正常化に伴う新型コロナ関連売上の剥落は計画上も想定していたが、医師の働き方改革による転職市場の流動性低下は想定外

セグメント売上高/利益 (百万円)



セグメント売上高の分解(百万円)



売上高

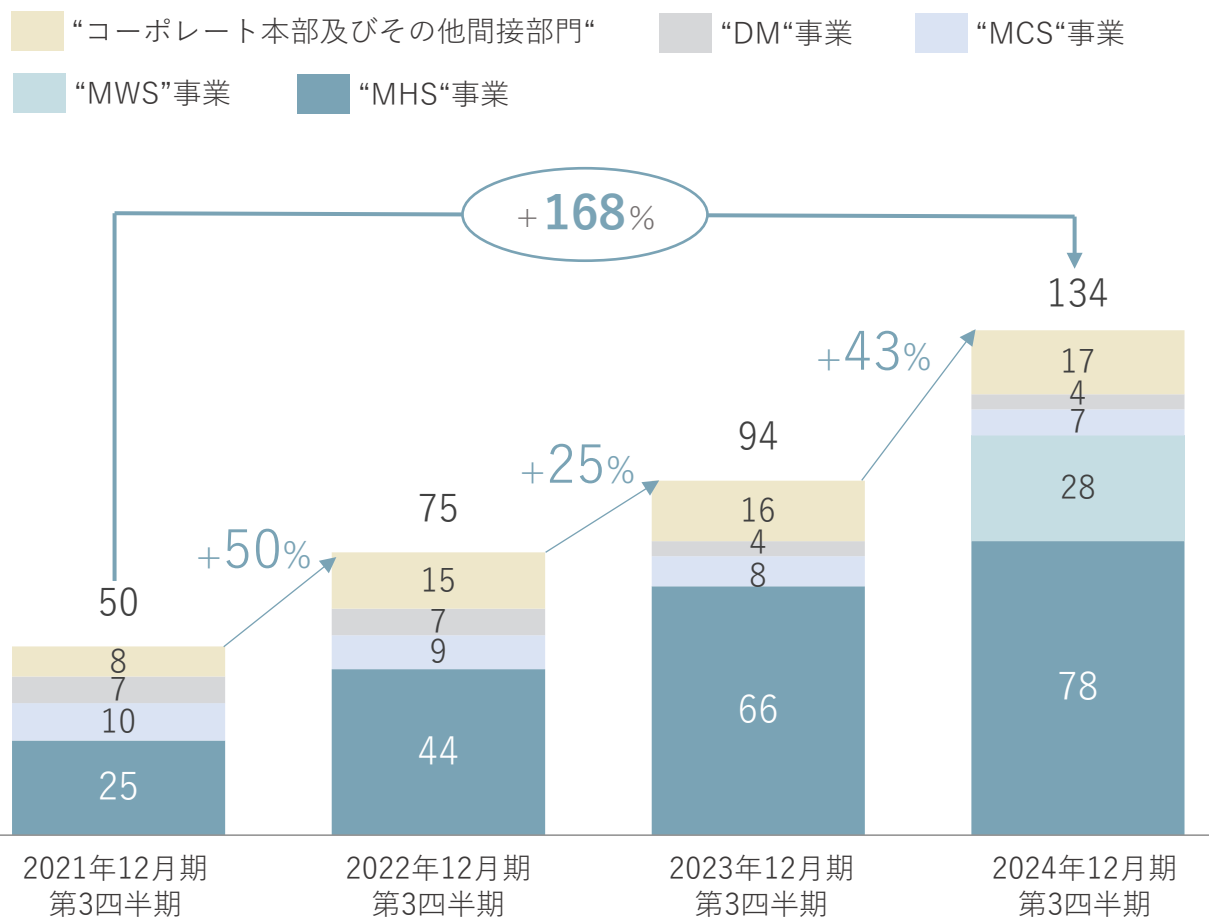
利益

新型コロナ関連

通常案件

人材の適正な新陳代謝により、業務高度化に備えた組織力強化を推進中。  
 次の事業フェーズへの移行を見据え、外部から業界経験者の人材採用を強化。  
 研修を通じた社員のスキルアップにも注力

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



- グループ採用方針  
業績とのバランスを取りながら、成長加速に向け、専門知識を持つ業界経験者の採用を強化
- MHS事業  
ENT向けに新規提案を行うコンサルティングチーム、及びアップセルを手掛けるカスタマーサクセスチームを強化、契約件数・単価向上に貢献する人材を採用
- MWS事業<sup>1)</sup>  
新規案件獲得や顧客関係構築に優れた経験者を中心に、営業職の採用を強化

1) MWS事業 (TF社) については、取引先に派遣している社員等を除いた総合職のみを対象として集計

### 3.メンタルヘルス ソリューション事業 KPI

### メンタルヘルスソリューション事業 KPI<sup>1)</sup>

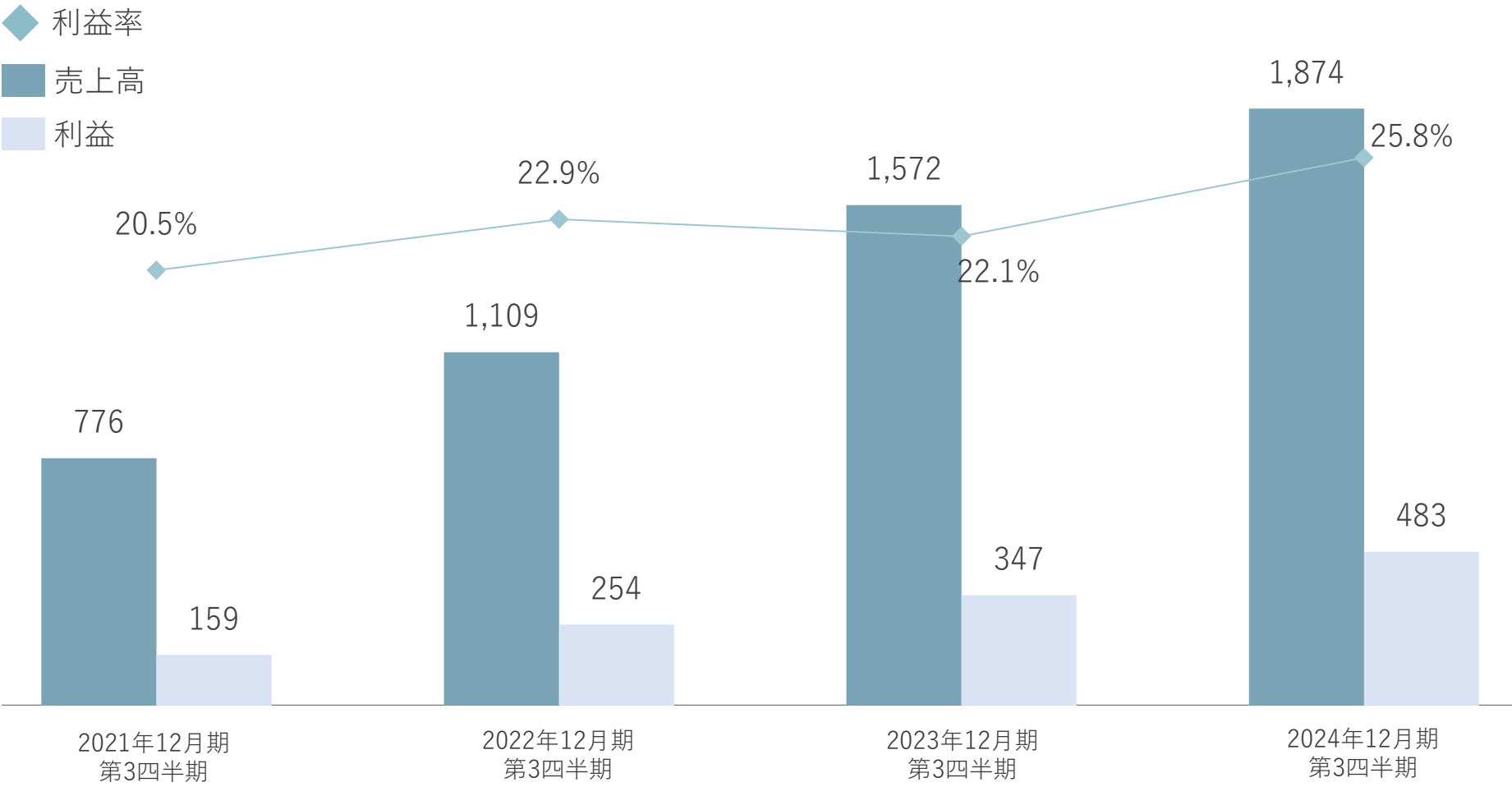
業績 <sup>2)</sup>	セグメント売上高 2024年第3四半期実績(前年同期比増減率)	1,873百万円 (+19.2%)	
	セグメント利益 2024年第3四半期実績(前年同期比増減率)	483百万円 (+39.2%)	
	セグメント利益率 2024年第3四半期実績(前年同期比増減率)	25.8% (+3.7%)	
KPI		ENT	SMB
	MRR 2024年第3四半期実績(前年同期比増減率)	113百万円(+33.9%)	71百万円(+5.5%)
	契約グループ/社数 2024年第3四半期実績(前年同期比増減率)	165グループ(+32.0%)	1,758社(+15.9%)
	契約単価 2024年第3四半期実績(前年同期比増減率)	714千円(+0.9%)	45千円(-8.4%)
	月次平均解約率 2024年第3四半期実績(前年同期比増減率)	0.3% (+50.0%)	0.7% (+75.0%)
NRR 2024年第3四半期実績(前年同期比増減率)	109.4% (-1.4%)		

1) KPIは、Avenirが提供する「産業医クラウド」の数値をもとに算出（明照会労働衛生コンサルタント事務所の数値は除く）

2) 業績については、ヘルスケアDX及び明照会労働衛生コンサルタント事務所等の数値を含む

セグメント売上高及び利益（利益率）は安定的な成長が継続、引き続きENT顧客の新規獲得に注力。加えて、経験者を採用しアップセルによる契約単価の向上にも注力

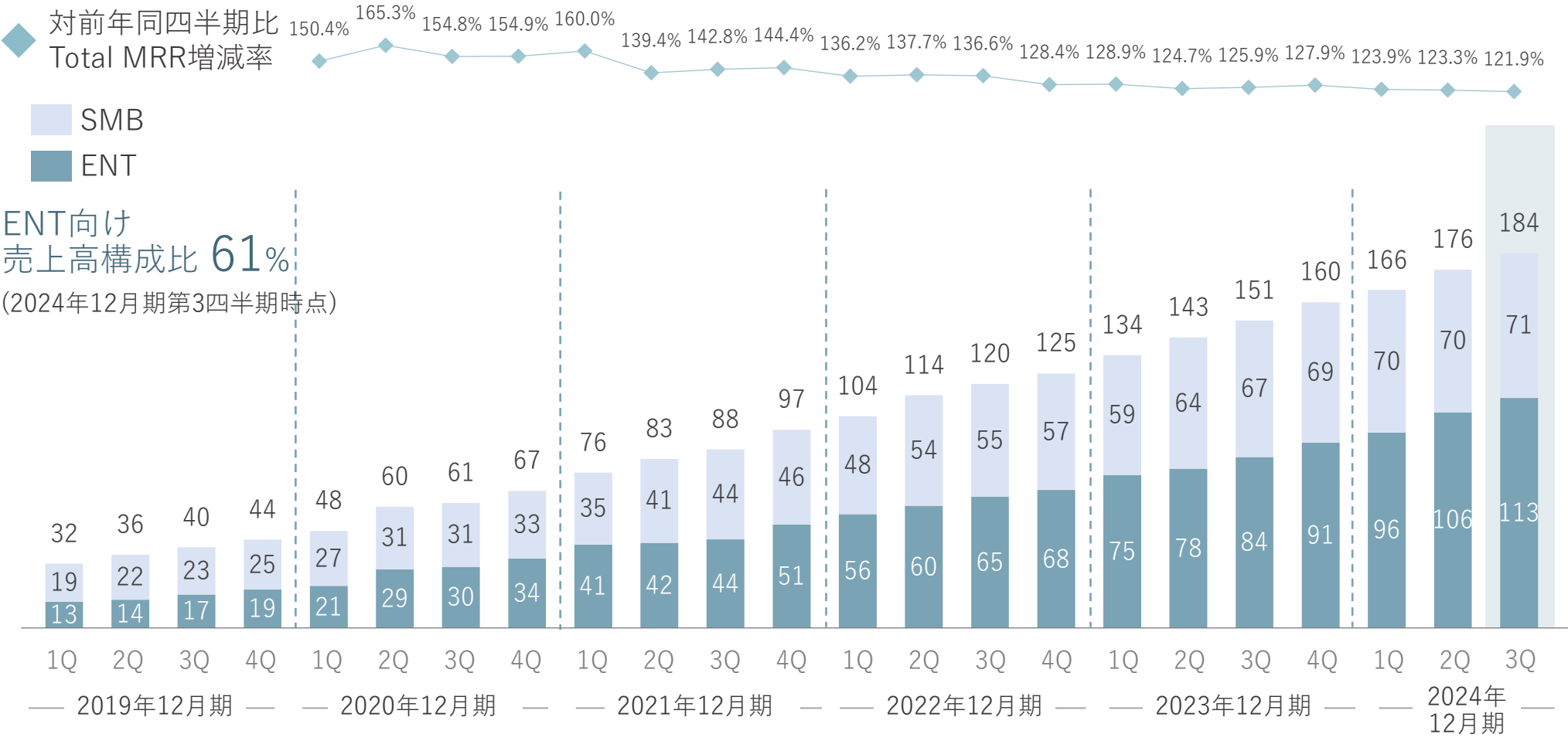
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 売上高及び利益推移 (百万円)





資本業務提携先等との戦略的パートナーシップが結実、大阪及び名古屋エリアで成約確度の高いENT顧客との新規商談件数が引き続き増加、パイプラインも順調に進展

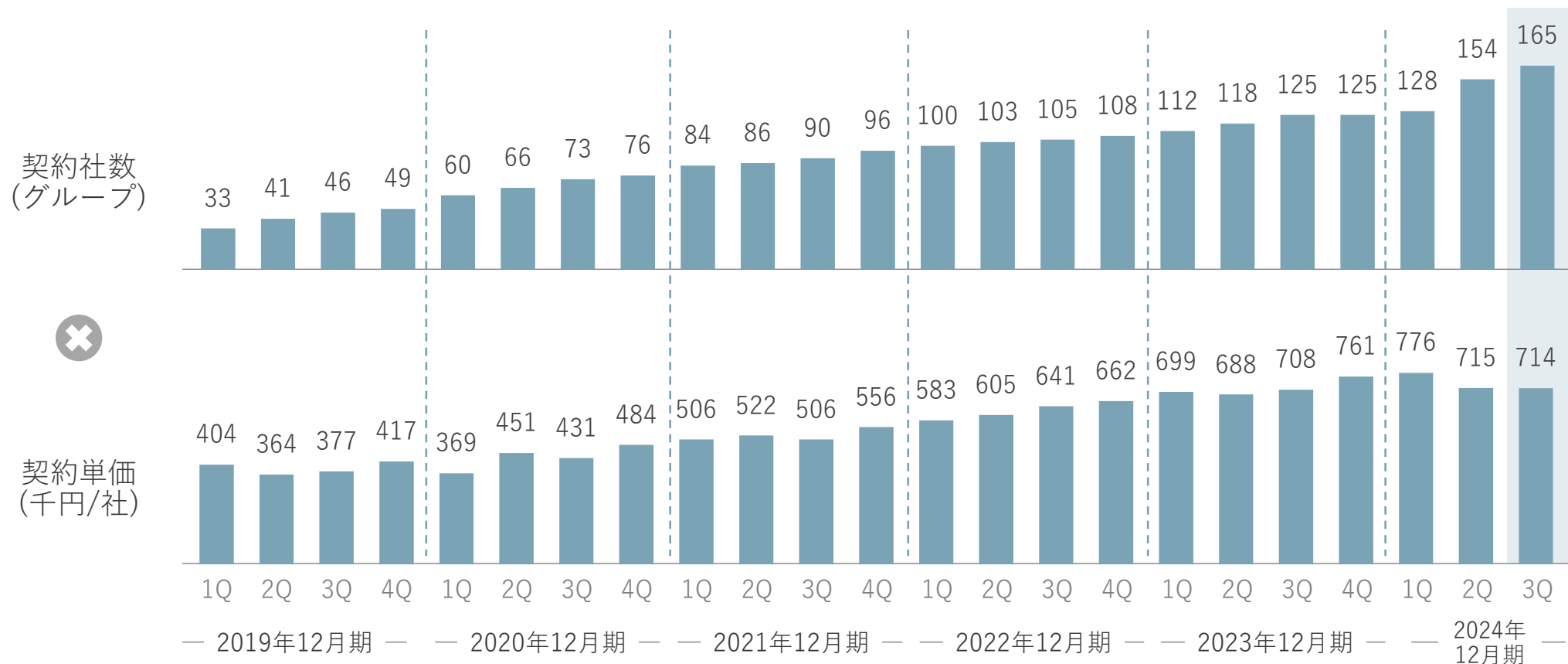
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 MRR推移 (百万円)





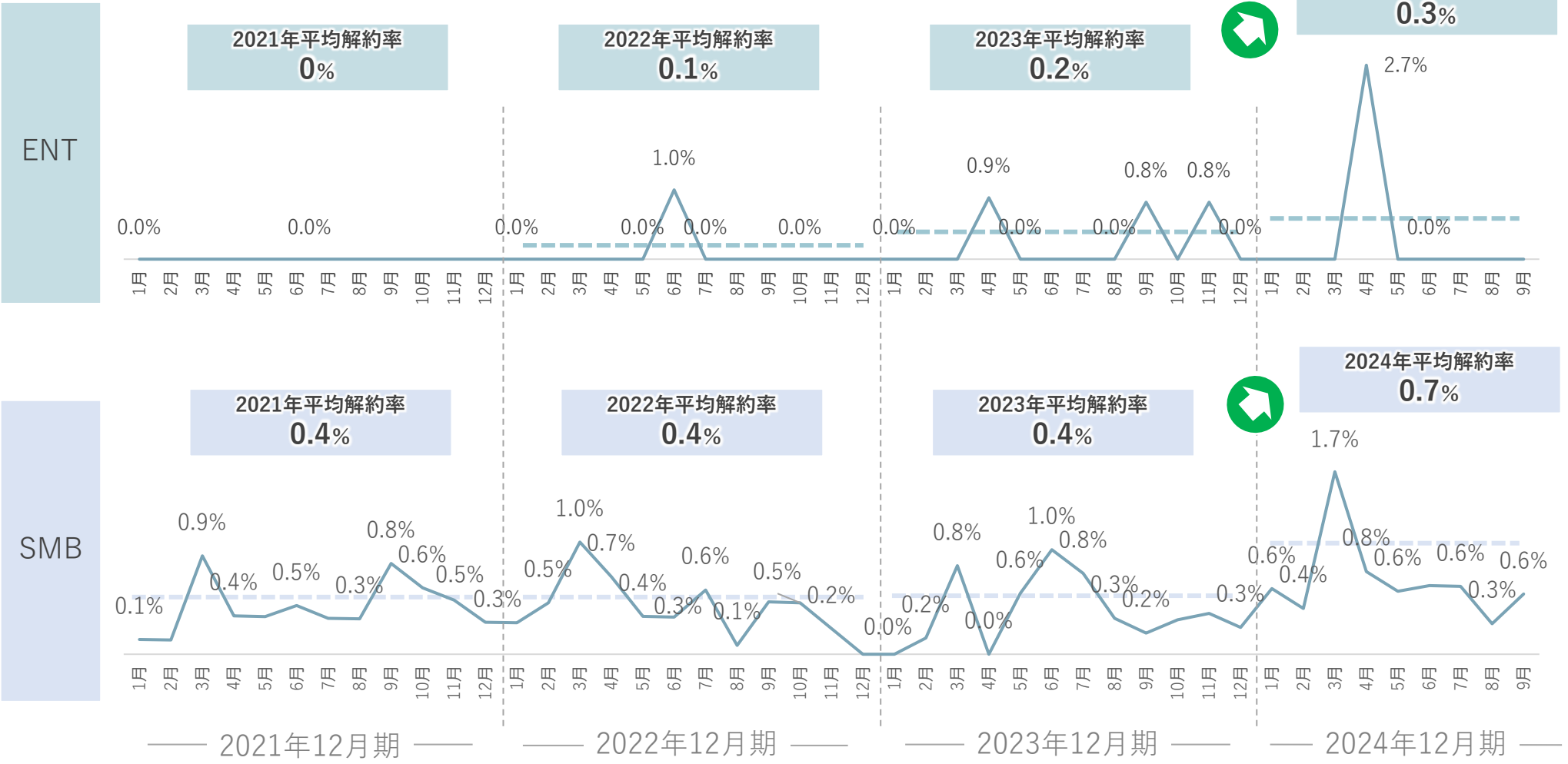
ENT顧客の経営層に専門的な助言が提供できるコンサルタント職を採用により拡充。高度化する課題解決型ニーズに対応し信頼関係を醸成。契約単価の向上策を継続中

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



SMBの解約率は上昇傾向。主な理由は、事業縮小で従業員が50名未満となり法令上の選任義務から外れたこと及び、コスト削減を目的とした取引先の変更

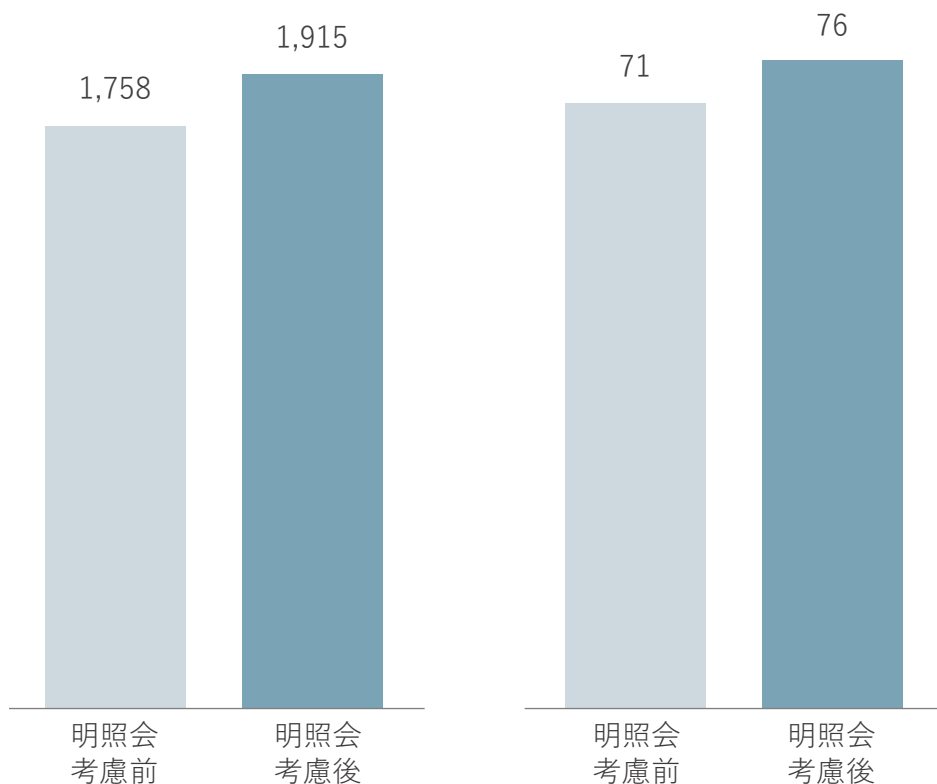
解約率の推移



中京圏に営業基盤を有する明照会労働衛生コンサルタント事務所とAvenirの営業連携を強化。相互の強みを活かすことで、ENT契約獲得についてグループシナジーを創出

### SMB – 契約社数/MRR

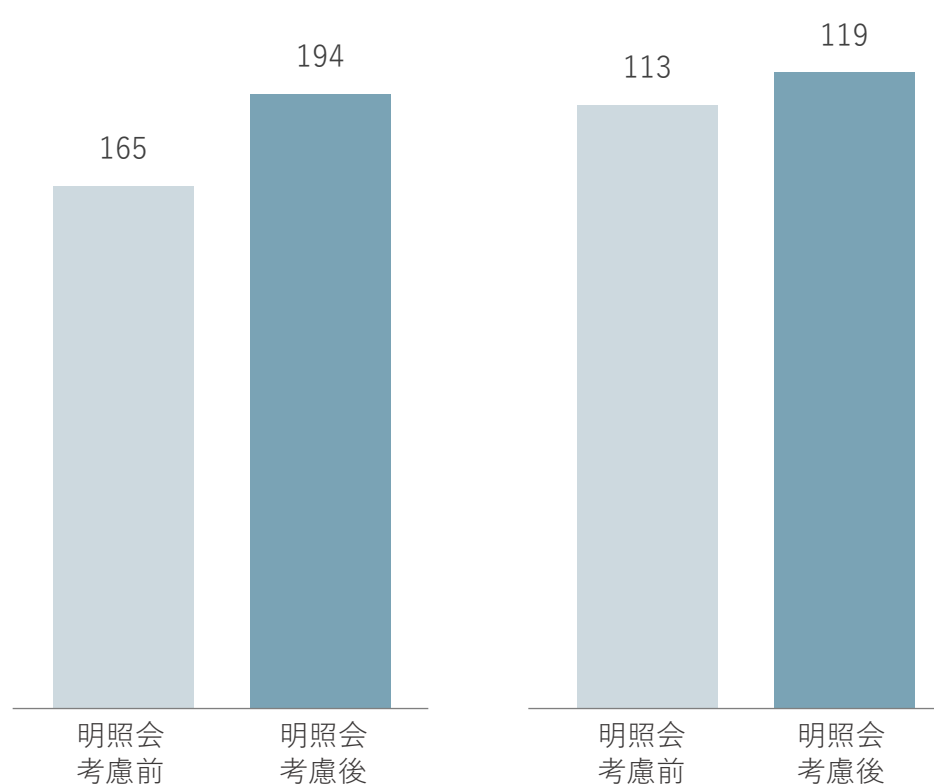
(社, 百万円)



明照会考慮後2024年12月期第3四半期の契約社数及びMRRは1,915社/76百万円。これまでの取引条件を見直すことで利益率の向上を目指す

### ENT – 契約グループ数/MRR

(グループ, 百万円)



明照会考慮後2024年12月期第3四半期の契約グループ数及びMRRは194グループ/119百万円。当社グループ間（明照会とAvenir）の連携により、大型アカウントの取引拡大に大きく貢献

## 4.企業情報

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	545,019千円 (2024年9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 (2022年12月買収) 株式会社タスクフォース (2024年2月買収)
事業内容	メンタルヘルスソリューション事業 メディカルワークシフト事業 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	1,060名 (連結、取締役、アルバイトを除く。但し、役員兼務従業員は含む。2024年9月末時点)

# 株式会社タスクフォース及び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」の開発を手掛ける

100%

M&A

100%

100%

M&A

100%

新規設立



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

MHTグループの中核子会社。  
2016年より産業医サービス及び  
医療職の転職支援サービスを提供

2024年2月MHTグループ入り。  
医療機関に対して看護補助者を  
中心とした人材サービスを提供

2022年9月に新設。  
メンタルクリニック運営支援  
サービス等を提供

## 5.APPENDIX

# MHS事業、MWS事業の2つの成長エンジンにより、Well-beingサービスのリーディングカンパニーとしてのポジショニングを構築

## 当社グループの基本方針

### ① 成長エンジン

#### MHS事業

トータルソリューション戦略  
(コストリーダーシップと差別化の両立)

- 1 企業におけるメンタルヘルス対策について、クラウドによる差別化、効率化及び価格訴求力の高さを実現
- 2 シームレスなバリューチェーンによるメンタルヘルスケアの最適化を実現

#### 企業

- 休職者/精神疾患患者数の増加 (生産性低下)
- 少子高齢化による労働力不足 (人材獲得競争)

### ② 成長エンジン

#### MWS事業

ニッチドミナント戦略

- 1 東海エリアにおける競争優位性 (多くの特定機能病院・地域医療支援病院との取引実績)
- 2 競合他社が消極的な看護補助者からBPaaSの付加価値サービスへ

#### 大規模病院

- 医師/医療従事者の過重労働 (精神疾患による自殺)
- エssenシャルワーカーの不足 (短期離職の悪循環)



MHS事業（メンタルヘルス領域）とMWS事業（メディカル領域）ともに、クラウドサービスと業務プロセスの再構築を推進するターゲット市場のBPaaSプロバイダーとしてのポジショニングを目指す



**BPaaS(Business Process as a Service)**  
業務プロセスごと外部企業へ委託、SaaSを使ってDXを推進



① 成長エンジン

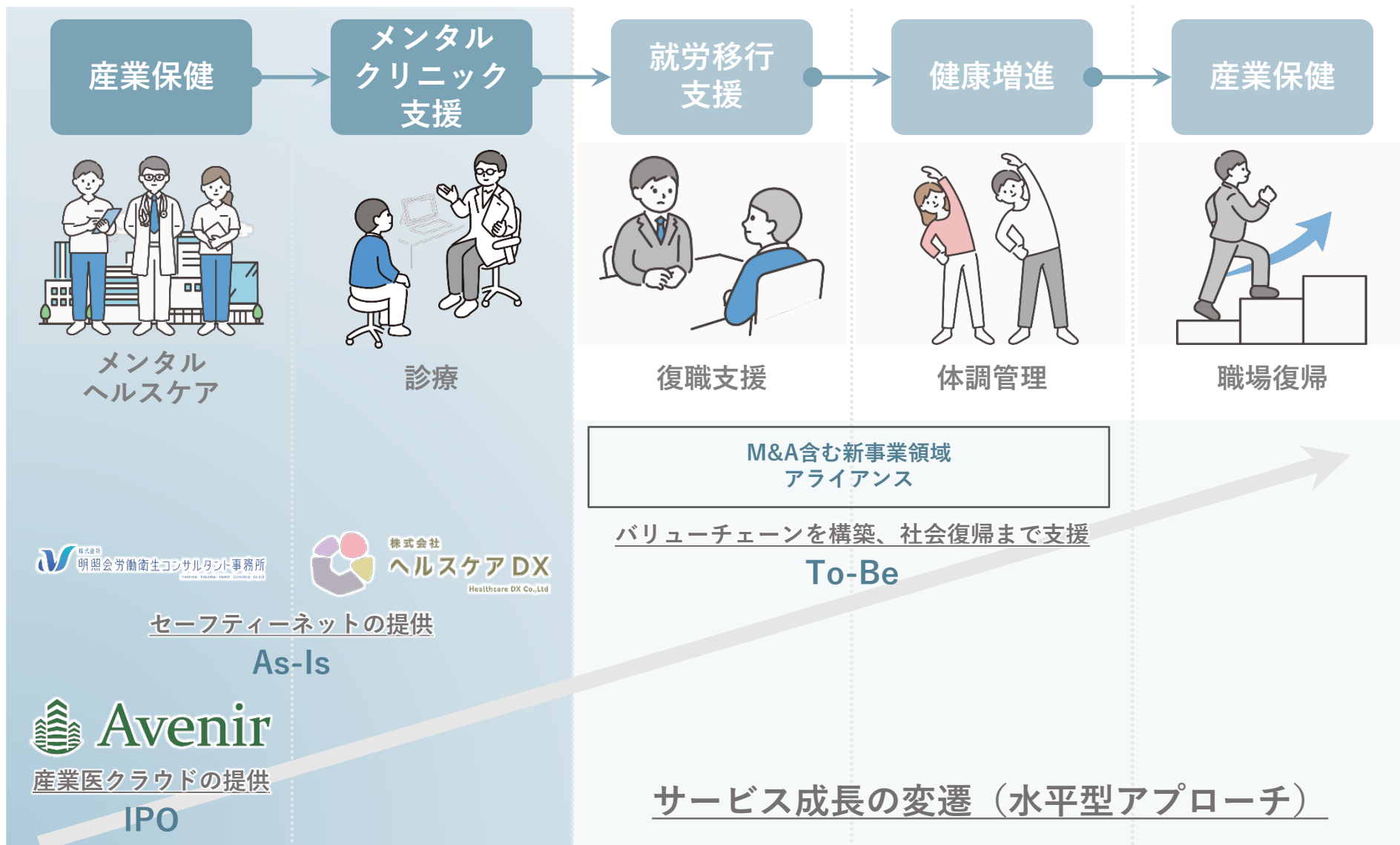
メンタルヘルス  
ソリューション事業

② 成長エンジン

メディカル  
ワークシフト事業

**業務  
改善**

# シームレスなバリューチェーンを構築。 社会復帰率の高いメンタルヘルスケアのトータルソリューションを実現



産業保健分野のBPaaSプロバイダー  
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

**BPaaS (Business Process as a Service)**  
業務プロセスごと外部企業へ委託、SaaSを使ってDXを推進

**BPO (Business Process Outsourcing)**  
一部業務の外部委託

**SaaS (Software as a Service)**  
クラウドサービス

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

産業医クラウド  
(月額33,000円から)

業務プロセス改善/管理  
・コンサルタント



2023年12月末時点において2,000社以上にサービス提供中

導入事例 (一部)<sup>2)</sup>

導入社数

2,000以上<sup>1)</sup>

導入事業場数

14,000以上<sup>1)</sup>

Out-Sourcing!  
inc.



SEGA Sammy

一生涯のパートナー

第一生命

Dai-ichi Life Group



DAISO ダイソー

はたらくに“彩り”を。



LINEヤフー

神戸市

千葉市

那覇市

<教育委員会>

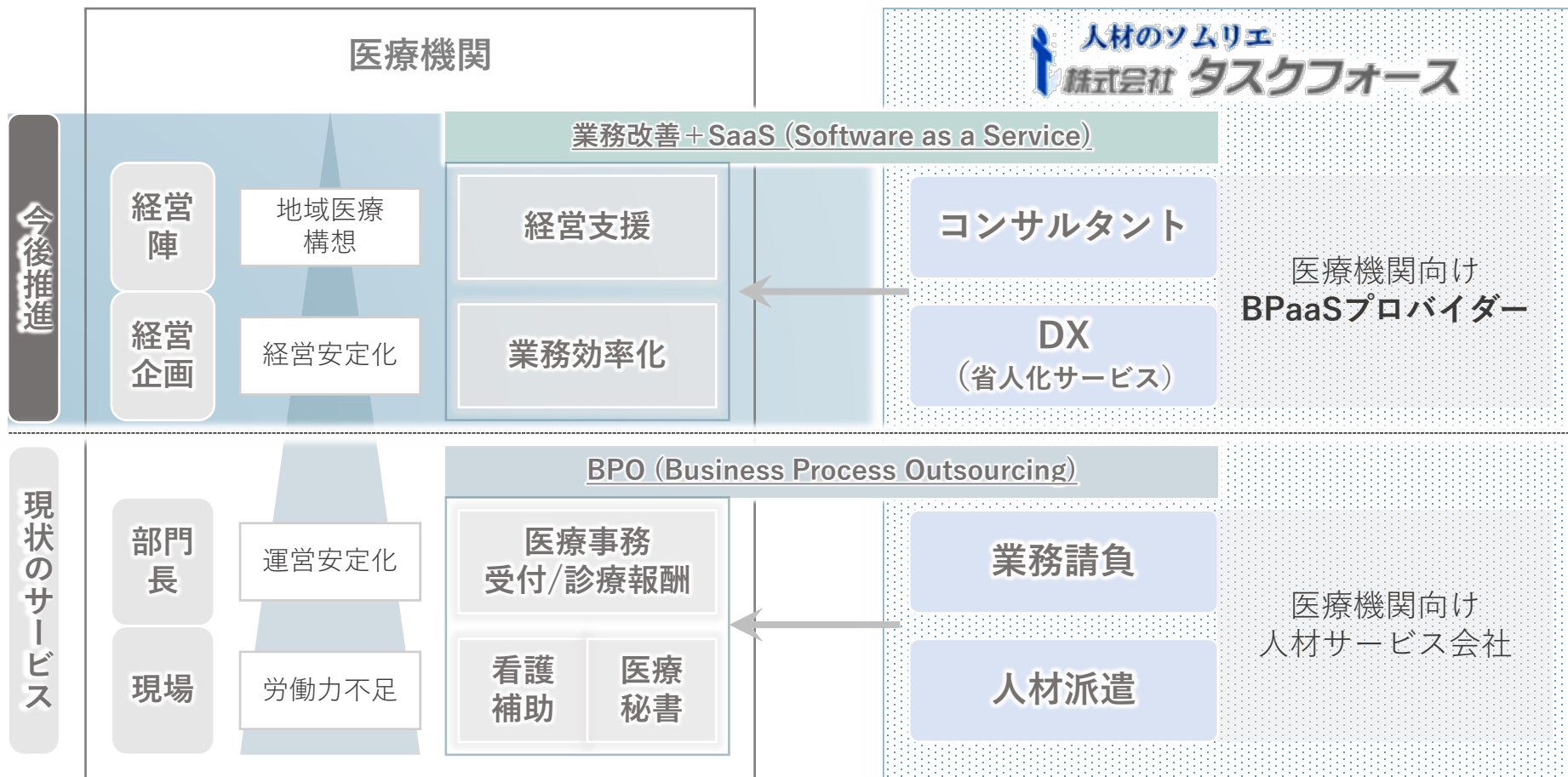


1) 2023年12月末時点、明照会含む

2) 五十音順

ニッチドミナント戦略の他、一病院あたりの利益率改善を目的に上流工程からの経営支援を開始予定。サービス実現のために、医療機関の経営改善についてのナレッジを有するプロフェッショナル人材を採用済み

垂直展開は高付加価値サービスを展開見込み



これまでのニッチドミナント戦略により東海エリアの大規模病院が主要クライアント。今後は、水平展開により東海・関西エリアにおける取引先の拡大を目指す。東海エリアのみでも、依然として需給ギャップは解消されておらず、商機は多数存在

### 取引医療機関の属性

#### 大病院（特定機能病院・地域医療支援病院）

- 契約医療機関数：51
- 1医療機関月次平均売上高：約360万円/月



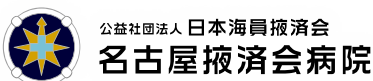
病床数 900床



病床数 883床



病床数 806床



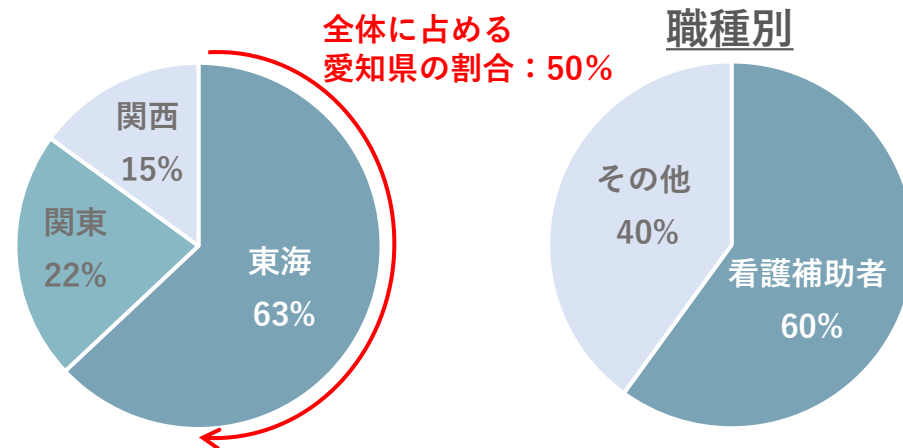
病床数 602床

#### 中小病院（その他医療機関）

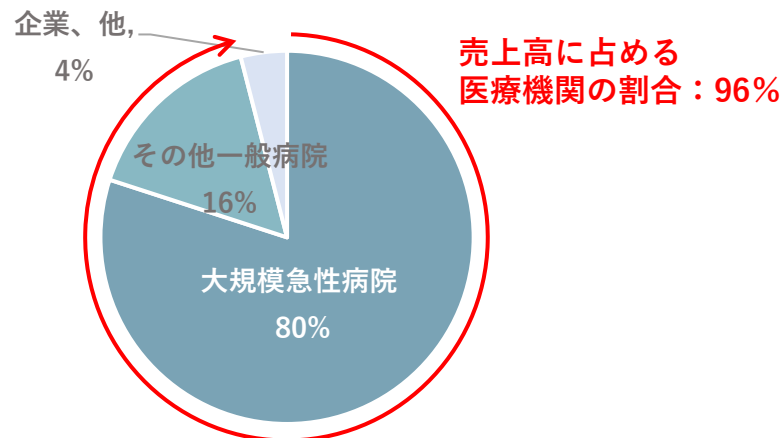
- 契約医療機関数：30
- 1医療機関月次平均売上高：約120万円/月

※ 契約医療機関数及び、1医療機関月次平均売上高については、2024年1月末時点の直近12か月におけるデータから集計

### 売上構成比



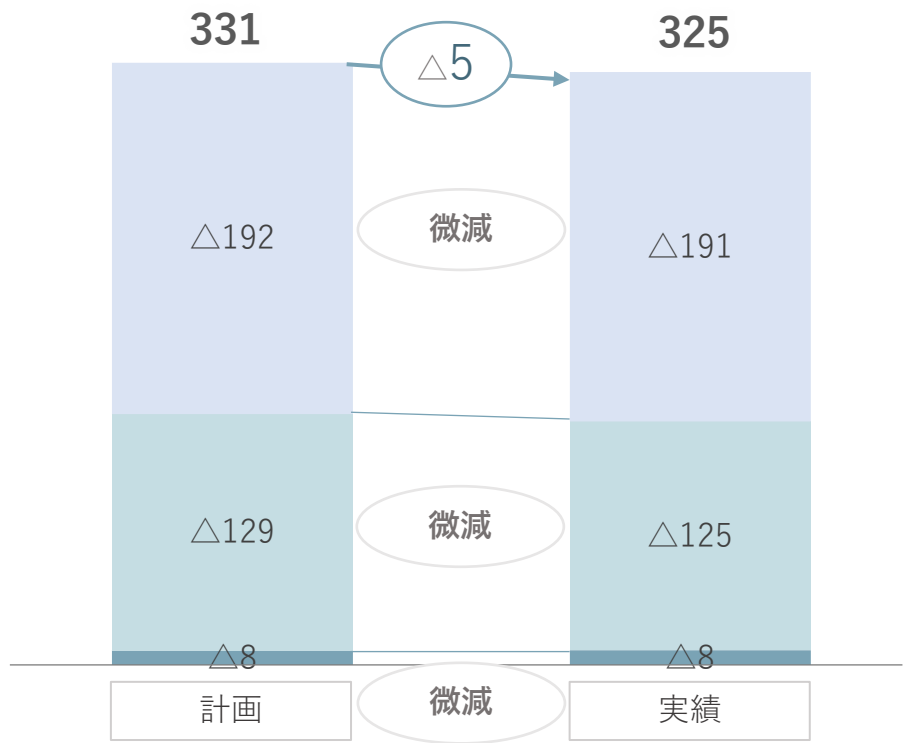
### 顧客属性別





# 第11回有償・ストックオプション有償の株式報酬費用及びTF社の買収関連費用の計上は概ね計画通り完了

一時的費用(百万円) ※第1四半期計上分



**第11回有償・ストックオプション<sup>1)</sup> 株式報酬費用**  
 結果：微減 (計画通り)  
 連結売上高3,200百万円を超過した場合に行使可能、TF社買収により業績目標の達成蓋然性が高まったため計上

**TF社買収関連費用**  
 結果：微減 (計画通り)  
 M&A仲介手数料、デューデリジェンス費用等のワンタイム費用を計上、PPA等の一部費用(約3百万円)は期末に発生予定、通期では微増となる見込

**TF社のれん償却<sup>2)</sup>**  
 結果：微減 (計画通り)  
 (純資産が想定より増加したことが要因) 広義のれんを20年で償却、企業結合後1年以内にPPAを実施し、償却額が最終的に確定、償却額は今後変動する見込

1) 2022年5月13日開示「募集新株予約権(有償ストック・オプション)の発行に関するお知らせ」に記載  
 2) のれん代については現時点における通期計上予定の試算額、2024年度内にPPAを実施予定  
 Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

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。



TF社	株式会社タスクフォースの略称
MHS事業	メンタルヘルスソリューション事業の略称
MWS事業	メディカルワークシフト事業の略称
MCS事業	メディカルキャリア支援事業の略称
DM事業	デジタルマーケティング事業の略称
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)
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
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
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
アップセル	顧客の単価を向上させる取り組み
プラットフォーム	企業や個人がビジネスを展開する際に、その基盤(プラットフォーム)となるサービスやシステムの提供または運営する事業者のこと
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。2024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
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
PMI	Post-merger Integrationの略称。 M&A実施後に行われる統合プロセスを指す
コストリーダーシップ	競合他社よりも低いコストを実現することにより、競争優位を確立すること
ニッチドミナント戦略	特定の地域や市場に集中的にアプローチし、その地域と市場で知名度アップと集客を図り、売上を上げていくビジネス戦略

