



会社紹介資料

株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

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。

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

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



① 成長エンジン

メンタルヘルスソリューション事業

**産業医、保健師
健康管理スタッフ等**

ELPIS
クラウド型メンタルケア

② 成長エンジン

メディカルワークシフト事業

**医療事務
看護助手等**

今後サービス設計



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

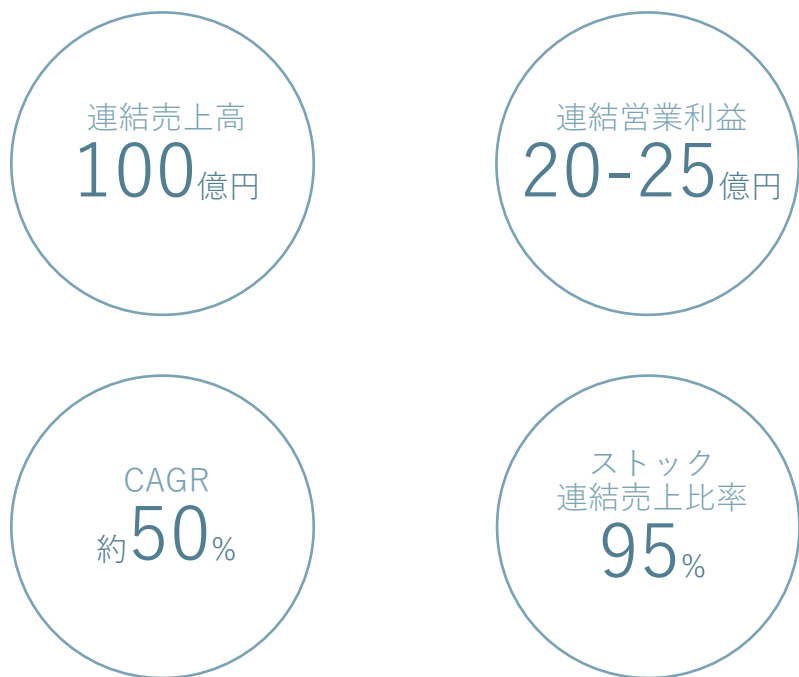
- 1 東海エリアにおける競争優位性 (多くの特定機能病院・地域医療支援病院との取引実績)
- 2 競合他社が消極的な看護補助者からBPaaSの付加価値サービスへ

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)

2027年12月期に連結売上高100億円、営業利益20-25億円を達成目標とした中期経営計画を策定。MHS事業を開始した2016年から2027年までの期間においてCAGR¹⁾約50%、収益逡増型のストック連結売上比率95%を実現

2027年12月期 中期経営計画



当社グループが目指す方向性

- 1 スtock連結売上比率95%以上
(2023年12月期 約83%)
- 2 強固な収益逡増型モデルの追求
- 3 低チャーンレートビジネスへの
集中投資

逡増型ビジネスモデルに積極投資、更に安定した収益基盤を構築

1) CAGRについては、未監査の期間を含んで計算

経営の基本方針は「フリー・キャッシュ・フローの最大化」
オーガニック、新規事業領域の他、積極的にM&Aを活用

長期方針
長期でのフリー・キャッシュ・フローの最大化

中期戦略
高い売上高成長率の継続
(フリー・キャッシュ・フローの源泉の拡大)

基本戦略
MHS / MWS事業 M&A / 新規事業

ダブル成長エンジン

顧客獲得

契約単価

課題解決型運用
(マーケティング/
コンサル人材投資)



アップセル
(BPO/
SaaS)



- メンタルヘルスサービス
- HR Tech
- Healthcare Tech

PE出身者2名が主導。今後も積極的にPE、投資銀行経験者を採用。
MHS及びMWSの周辺領域の他、新領域のM&Aも検討



M&Aを活用した
非連続な成長戦略

主な重点領域

主なM&A領域のイメージ / 投資仮説

1

**メンタルヘルス
領域
("MHS")**

従業員の心身の健康に資する
産業保健関連サービス



2

**メディカル
領域
("MWS/MCS")**

医療機関、及び医療従事者の省
人化・生産性向上に資する
サービス



A

**メンタルヘルス
関連サービス**

- 産業医関連サービス・ストレスチェック・EAPサービス等MHS事業の強化に資する領域
- 顧客アカウント・人材獲得による当社グループの中核事業であるMHS事業の成長加速など

B

**HR Tech
(人事・労務
関連サービス)**

- 適性検査サービスや労務関連のBPOサービス等MHS事業の強化に資する周辺領域
- 顧客アカウントの獲得によるクロスセルの推進、MHS事業との連携による顧客との関係深耕など

C

**人材関連
サービス**

- 医療機関向けの人材・転職サポートサービス等MWS/MCS事業の強化に資する領域
- 顧客アカウント・人材獲得、医師・看護師・医療事務等のDB拡充やエージェント人材獲得など

D

**Healthcare
Tech
(省人化)**

- 医療機関の業務プロセス効率化や労働生産性向上に資するサービス等MWS/MCS事業の周辺領域
- すでに築いている病院・クリニック等との関係性を活用したクロスセルの推進など

経営メンバー



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）
 株式会社タスクフォース取締役就任（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）



松本 裕介

取締役 ビジネス・インキュベーション部 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、マクキャン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。
2022年 株式会社ヘルスケアDX 取締役就任（現任）



松浦 優

取締役 事業開発・M&A室 室長兼コーポレート本部担当

みずほ銀行、リンカーン・インターナショナル、インターメディアイト・キャピタル・グループ（ICG）を経て、2022年に当社入社。
2022年 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）
2024年 株式会社タスクフォース 代表取締役専務就任（現任）

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メンバーが参画

小倉 行雄

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

名古屋大学医学部 卒業、安城更生病院 外科、知多市民病院 外科医長、
名古屋大学医学部附属病院 小児外科、メディカルライフ青空クリニック 院長、
医療法人社団 明照会 設立 理事長（現任）
2022年 株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所 代表取締役就任（現任）
2024年 株式会社タスクフォース 取締役就任（現任）



鳴川 光平

株式会社タスクフォース 代表取締役社長

大阪市立大学医学部医学科 卒業、JPモルガン、三菱商事、
カーライル・グループ、ベインキャピタル、
2022年 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）
2024年 株式会社タスクフォース 代表取締役社長就任（現任）

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、ティブコ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、バークレイズ証券、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(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)
プリマジエスト、エイチ・シー・ネットワークス、Apresia Systems、インフォマティクス、ディーエイチシーで社外取締役(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年より当社及び株式会社Avenir 監査役就任(現任)。
2022年に子会社の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

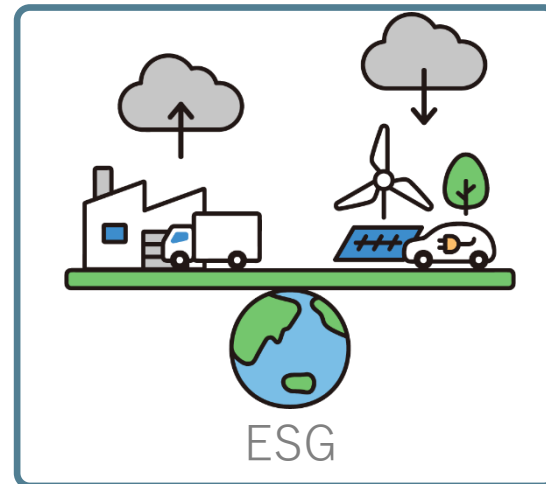
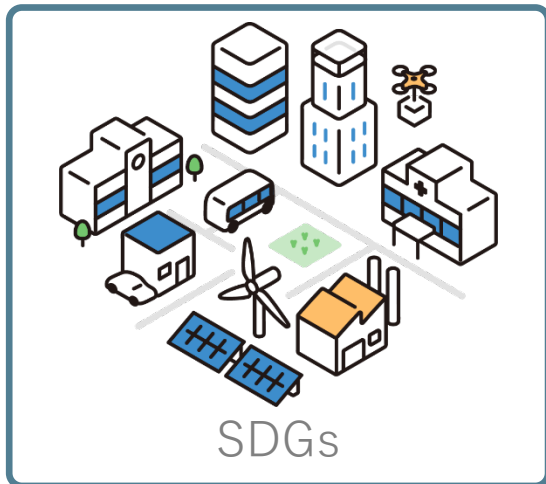
監査役

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

メンタルヘルスソリューション事業

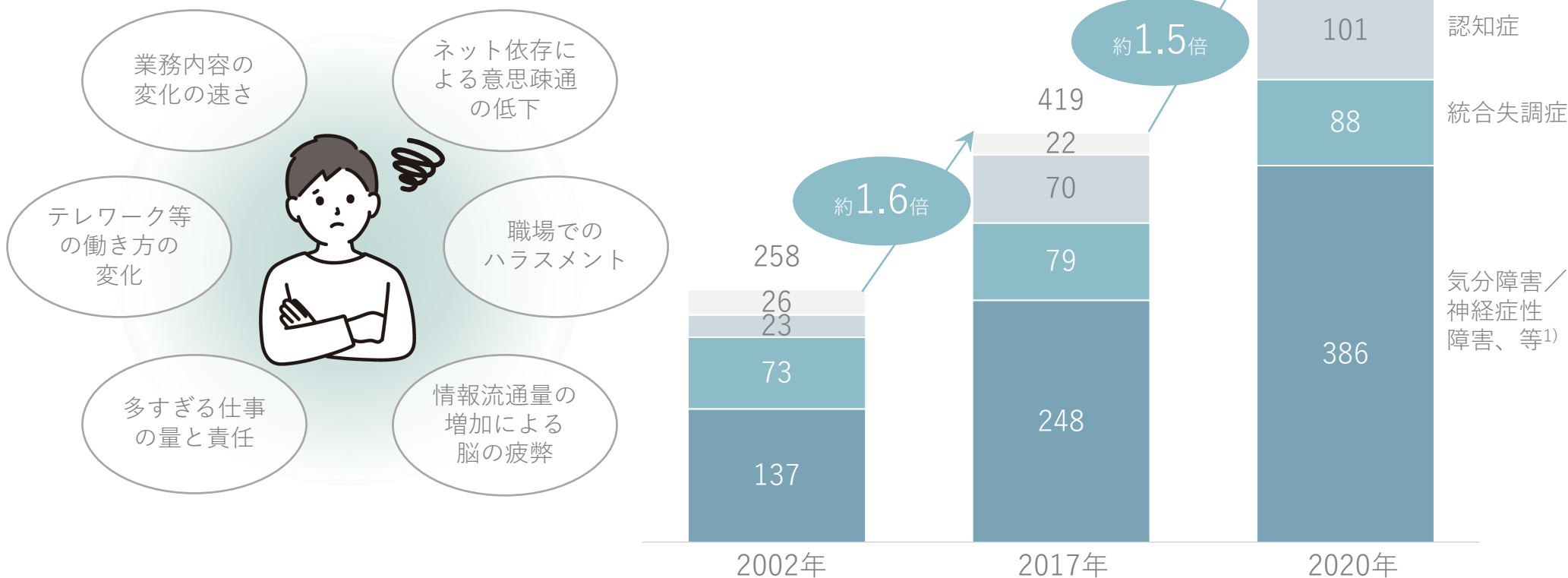
全てが「ホワイト化」していく

企業が対応を求められる“ホワイト化”の例



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

国内の精神疾患 総患者数



出典：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

1) 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

行政は、企業に対して産業医・産業保健機能の強化など規制強化を図る
厚生労働省は、過労死防止法において3職種（医師、建設、運輸業）の規制徹底などの素案を提示

働き方改革／健康経営に関する規制

2011年

精神疾患が地域医療の基本方針となる
医療計画の5大疾病に

2015年

ストレスチェック制度を義務化
健康経営銘柄を発表

2019年

大企業における働き方改革関連法施行による
産業医・産業保健機能の強化

2024年

3職種（医師、建設、運輸業）における働き方改革関連法施行の適用

医師：約34万人¹⁾
建設業：約252万人²⁾
運輸業・郵便業：約137万人²⁾

2017年

健康経営優良法人認定制度の認定開始

2020年

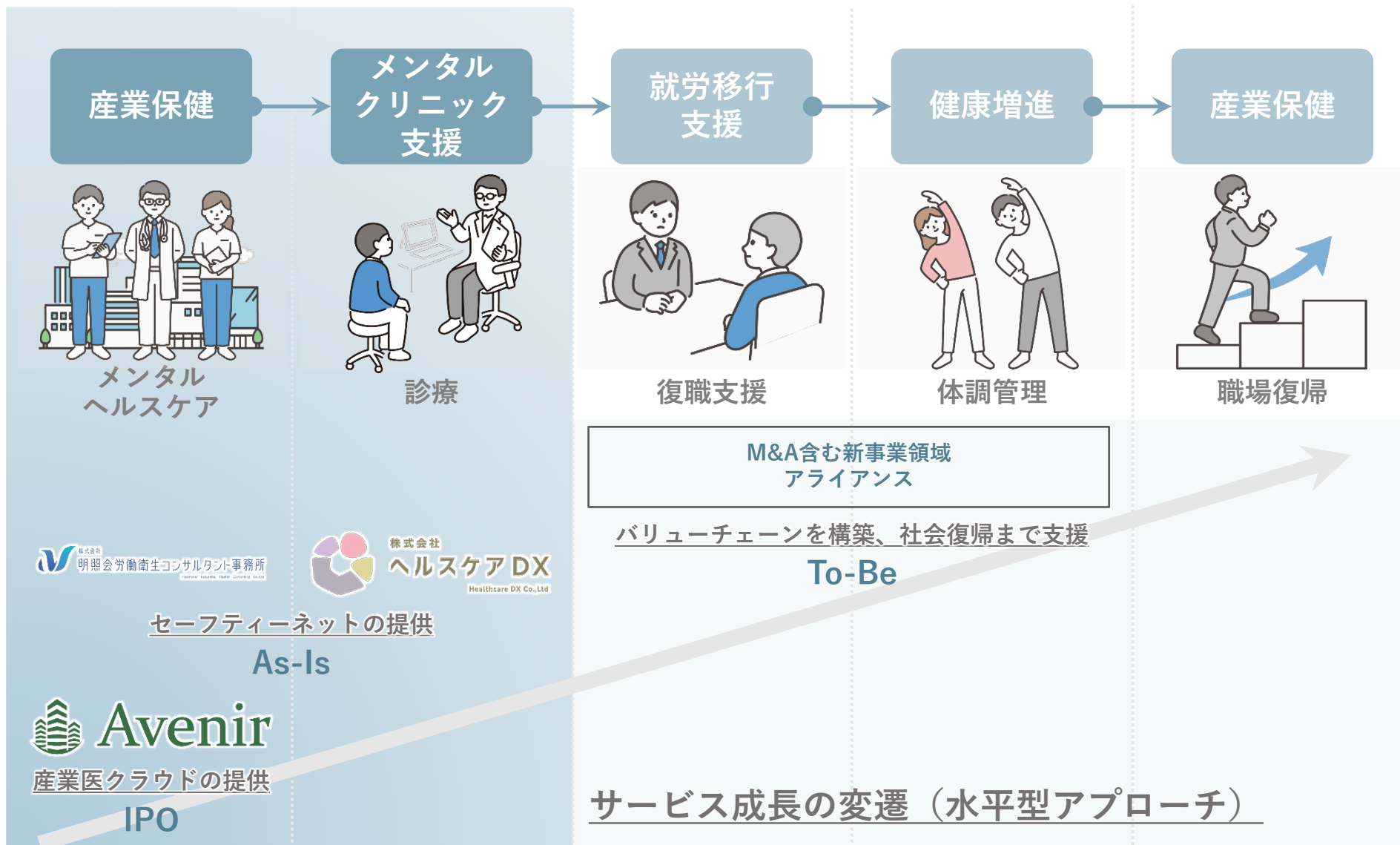
パワハラ相談窓口設置の義務化（中小企業2022年より）

中小企業における働き方改革関連法施行による
産業医・産業保健機能の強化

1) 出典：令和2(2020)年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況

2) 出典：令和4(2022)年労働力調査基本集計全都道府県 産業、職業別就業者数

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)²⁾

導入社数

2,000以上¹⁾

導入事業場数

14,000以上¹⁾

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>

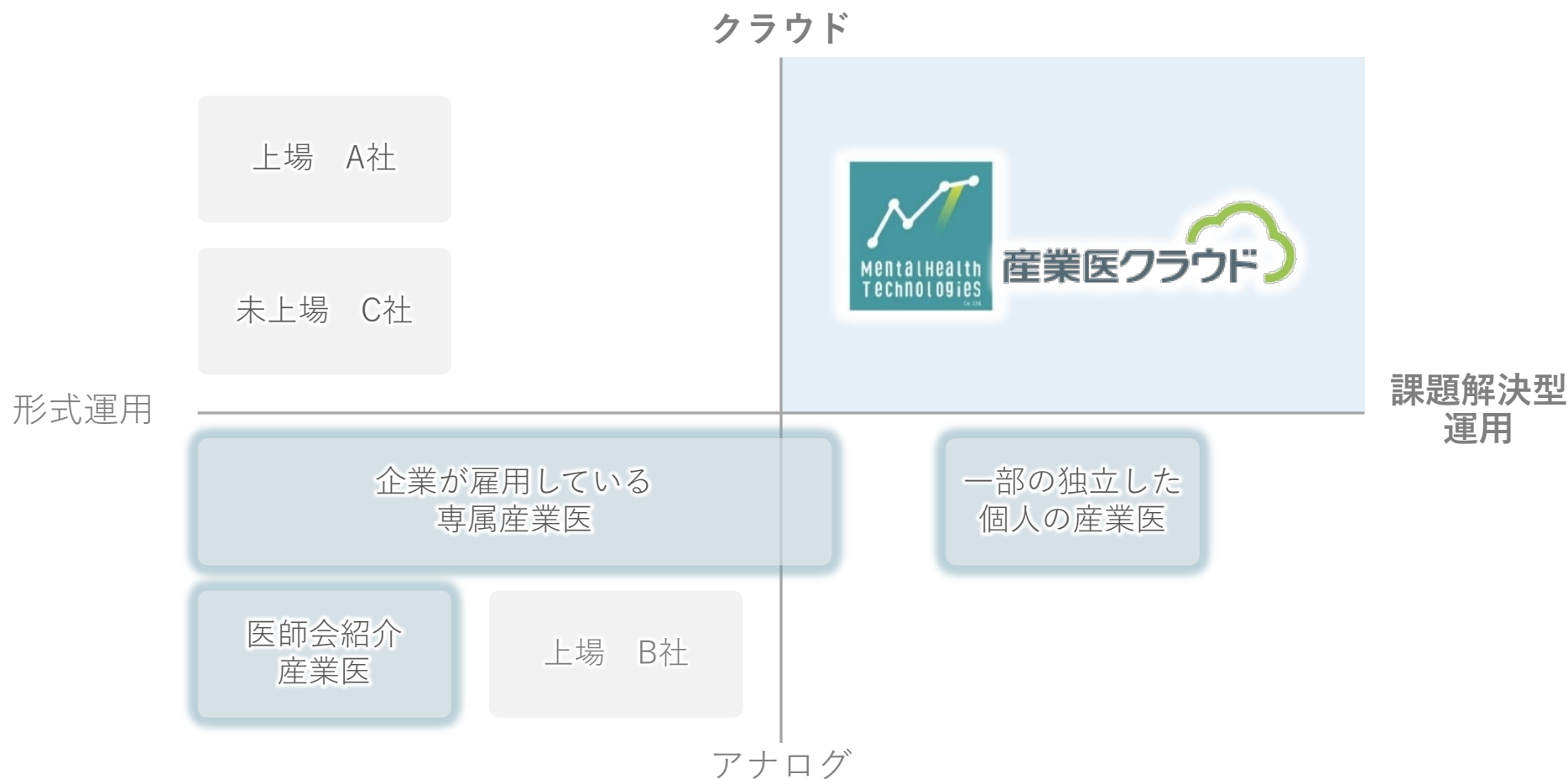


1) 2023年12月末時点、明照会含む

2) 五十音順

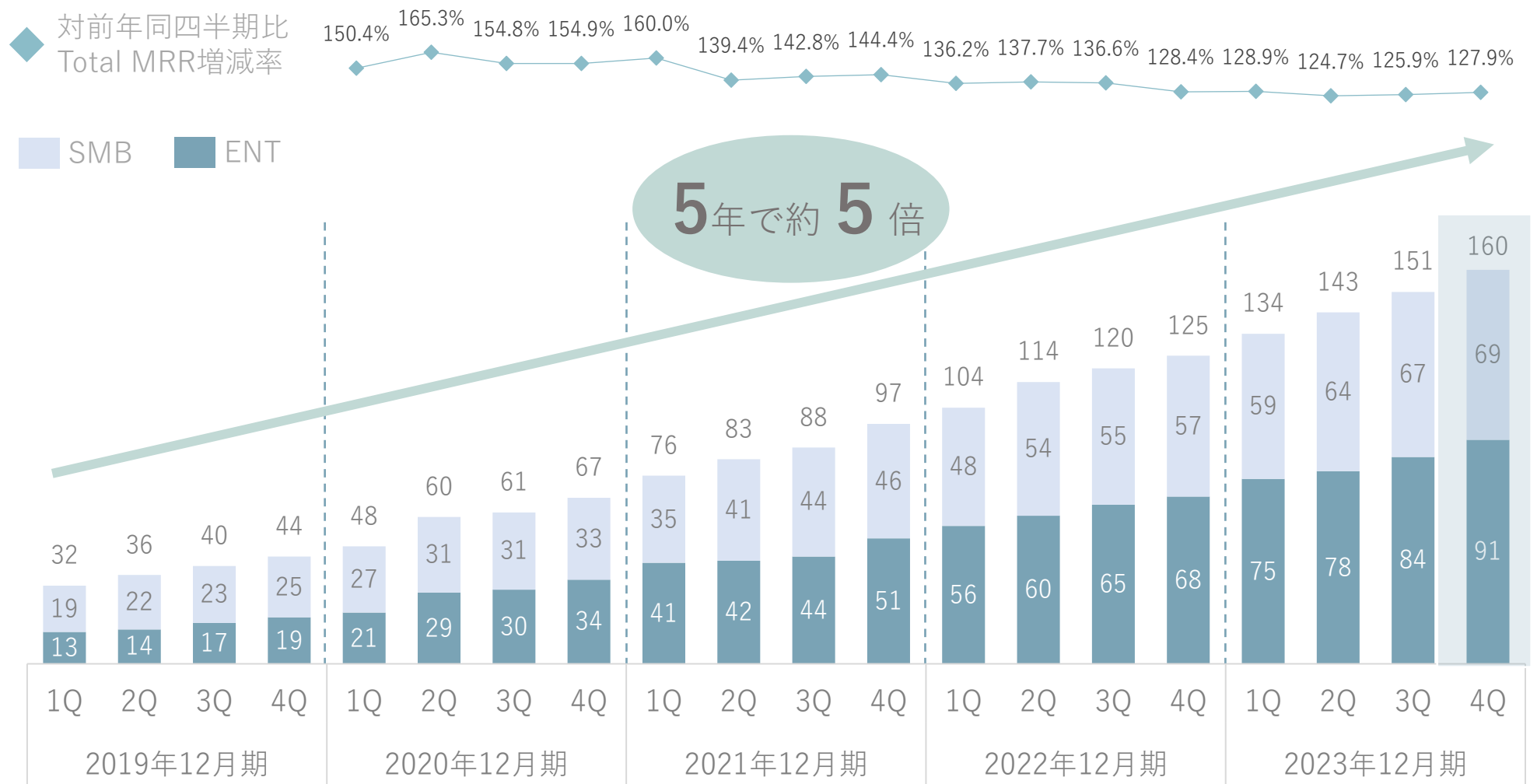
コストリーダーシップと差別化による優位性を保ちながら、クラウドを活用した課題解決型運用のトータルソリューションを提供する唯一のプレイヤー

ENT向けメンタルヘルスケアにおける当社グループのポジショニング



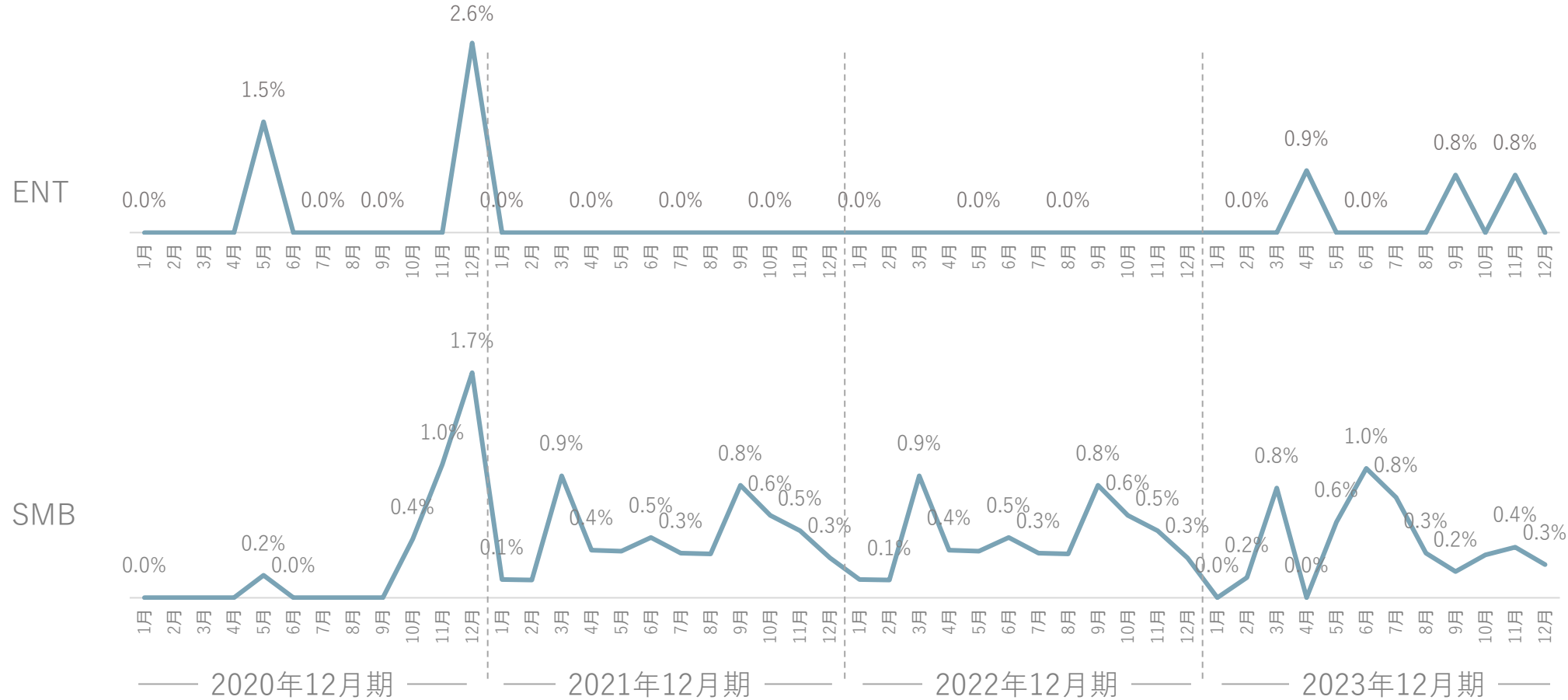
過去5期間はコロナ禍という難しい期間があったものの、MRRは5年で5倍の成長を遂げた

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)



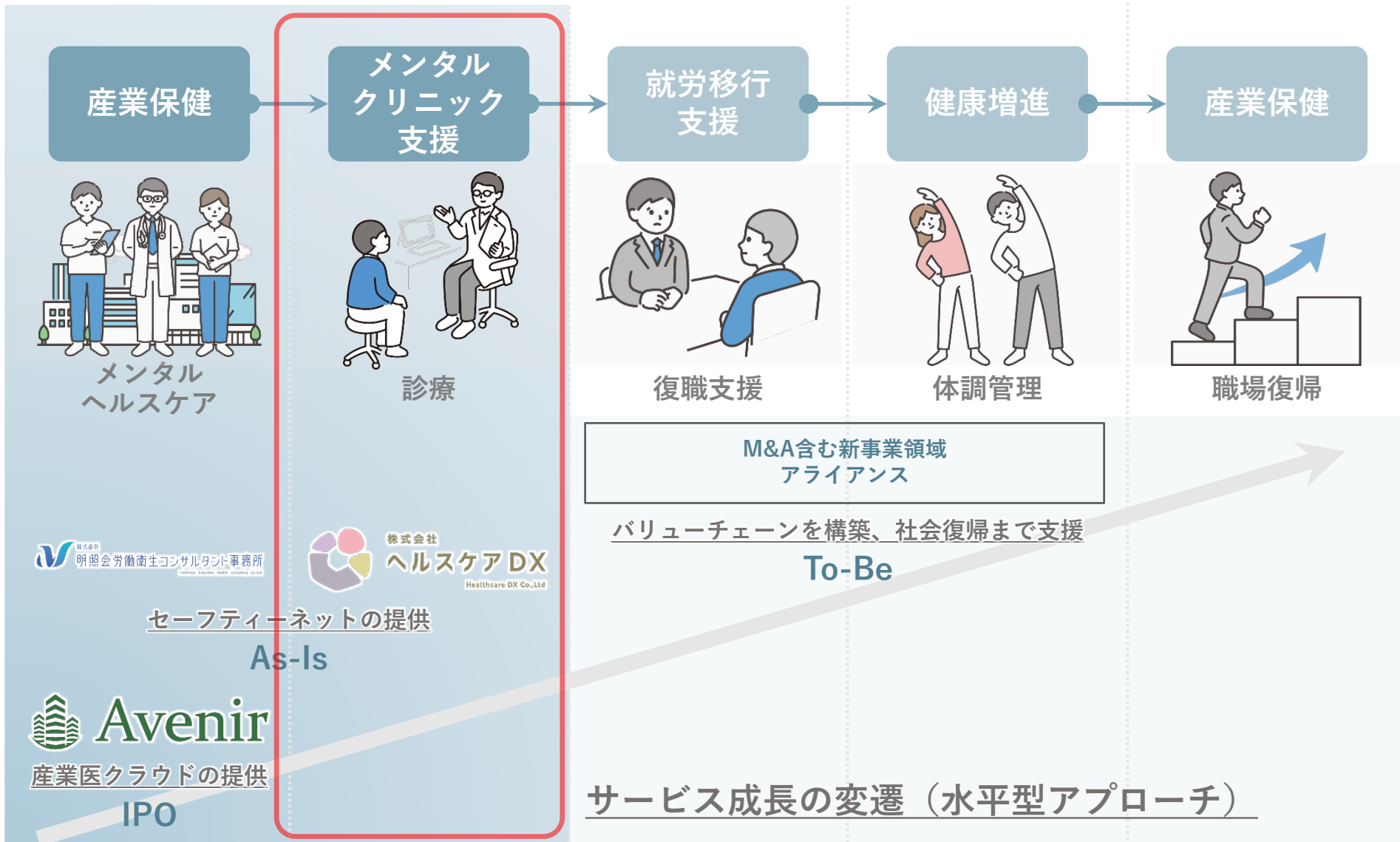
顧客の解約率も低位で推移

解約率の推移



現

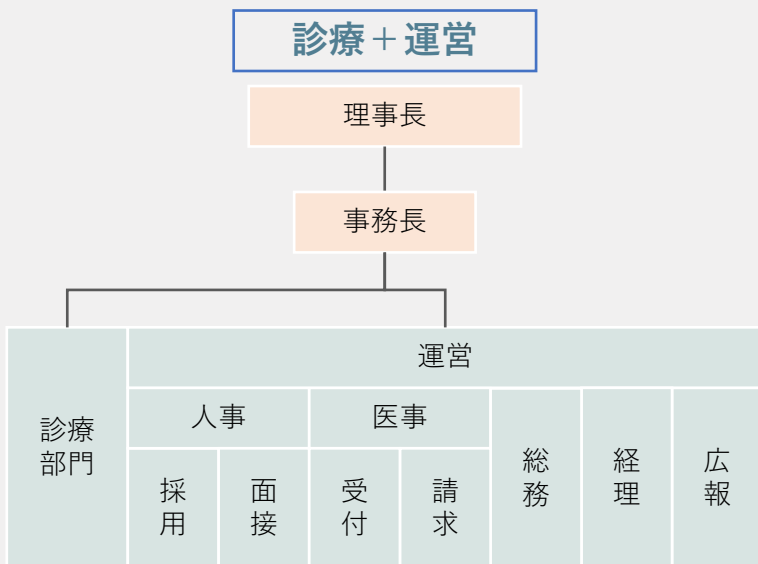
BPaaSによるメンタルクリニックの経営支援事業。2023年サービスローンチ、
在は複数クリニックを支援中。新規事業領域として収益化に一定の目途



クリニック経営の上流工程に深く関わり、コーポレート機能の共通化を含めた最適な運用をBPaaSで支援。運営を外部に任せることで、医師が診療に専念できる環境を提供

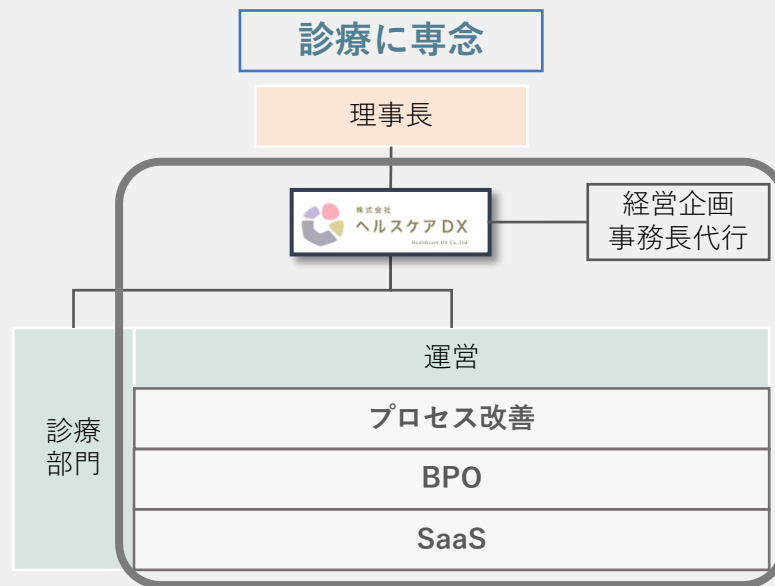
経営者の右腕として規模拡大を目指す

一般的なメンタルクリニック



- 経営ノウハウ欠如
- 経営企画機能の欠如
- 日常の業務運営負担

パートナーシップ構築後



- 経営方針策定支援
- 専門人材のハンズオン支援
- BPaaSによる運営効率化

クリニック経営の新たな事業モデルの黎明期、診療科ごとに経営ノウハウが異なるため、類似企業間でも参入障壁は高い

サービス	内容	当社	類似企業		
			A社	B社	C社
特色	得意とする診療科/業務等	心療内科	訪問診療	循環器 整形外科	健診 センター
経営 支援	事務長機能のサポート / 経営方針の作成支援	○	企業の支援により、診療と運営の 役割を分離した形態のクリニック 経営が増加傾向 支援企業が保有するノウハウに 依存するため得意診療科は異なる ・ 集患方法 ・ 医師マネジメント ・ クリニック開業戦略		
マーケティング DX化支援	SEO / SMO、 集患施策・IT導入等	○			
人事・採用 支援	医師/看護師/事務職等 採用代行業務	○			
事務部門 支援	診療報酬請求 受付業務受託	○			
クリニック開設 支援	物件選定、内装・什器 手配、事務手続サポート	○			
M&A・PMI 支援	買収候補先のソーシング、 買収後の事業統合支援	○			

メディカルワークシフト事業

2019年より医師の働き方改革を見据えて、先進的な医療機関と連携、医療職のメンタルヘルスケアを推進。蓄積した医療職向けカウンセリングノウハウを他医療機関へ展開しようと試みるも時期尚早でスケールせず。MWS事業をタッチポイントに医療機関へ再アプローチ

メンタルヘルス対策

恵寿総合病院¹⁾との取り組み

- 医療職向けメンタルヘルスケア
オンラインカウンセリング（産業医）
けいじゅこころの相談室（電話相談サービス）

医師の面接指導が義務化

水準	年の上限時間	追加的健康確保措置	
		面接指導	休息時間の確保
一般則	(原則) 360時間 (例外) 720時間	-	-
勤務医の 上限規制	A水準	義務	努力義務
	連携 B水準		義務
	B水準		
	C-1水準		
	C-2水準		
	1,860時間 (各院では960時間)		
	1,860時間		

医師の健康確保 <面接指導>健康状態について、研修を受けた医師がチェック
<休息時間の確保>勤務間インターバル規制と代償休息の確保

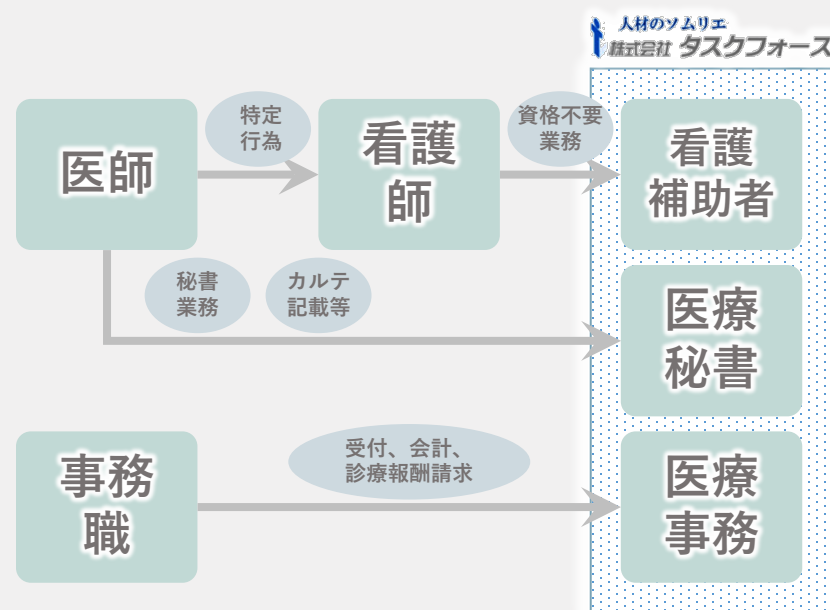
1) 社会医療法人財団 董仙会 恵寿総合病院
所在地：石川県七尾市、理事長：神野正博、病床数：426床

現場の働き方改革

タスク・シフト/シェアの推進

- 医師、看護師、事務職の業務負担軽減
看護補助者、医療秘書（クラーク）、医療事務

事務職の活用による負担軽減




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

 **愛知医科大学病院** 病床数 900床

 **日本赤十字社 大阪赤十字病院** 病床数 883床
Japanese Red Cross Society

 **日本赤十字社愛知医療センター
名古屋第二病院** 病床数 806床
Japanese Red Cross Aichi Medical Center Nagoya Daini Hospital

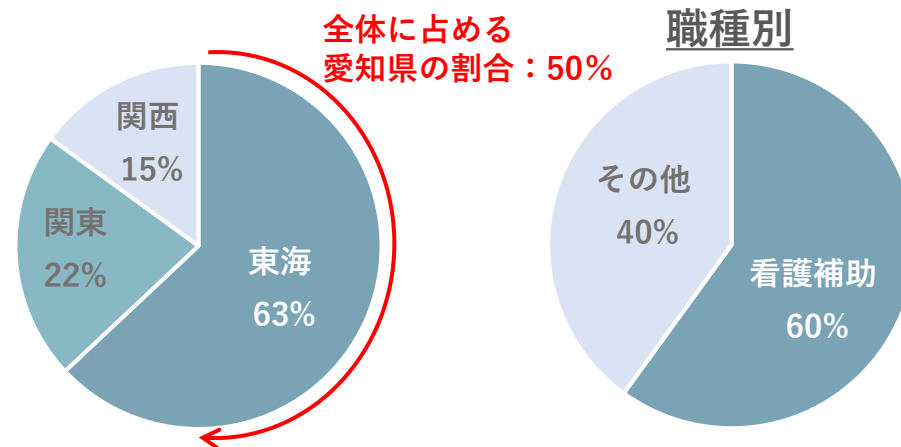
 **公益社団法人日本海員救済会
名古屋救済会病院** 病床数 602床

中小病院（その他医療機関）

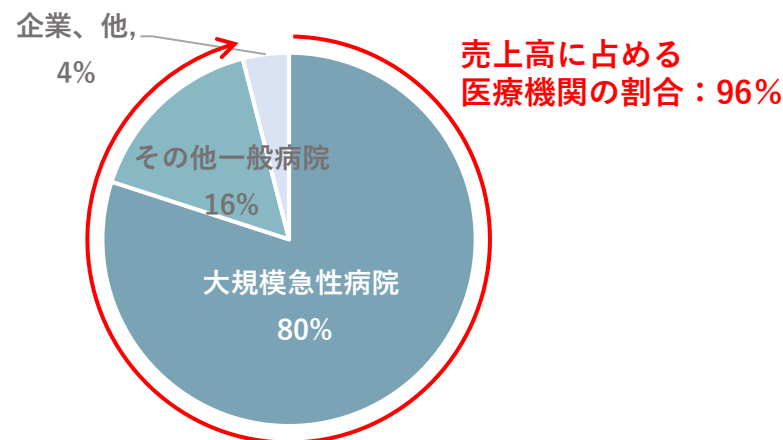
- 契約医療機関数：30
- 1医療機関月次平均売上高：約120万円/月

※ 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



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

