



# 2024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)

2024年8月14日

1. 2024年12月期 第2四半期決算概要	P 3
2. メンタルヘルスソリューション事業 KPI	P 1 8
3. 企業情報	P 2 4
4. APPENDIX	P 2 7

# 1. 2024年12月期 第2四半期決算概要

売上高は成長エンジンであるMHS事業の成長、及びTF社<sup>1)</sup>の売上貢献により、前年同期間対比74.5%の増収。MCS事業においてコロナ禍正常化の影響等はあったものの、調整後営業利益<sup>2)</sup>において前年同期間対比で増益を確保

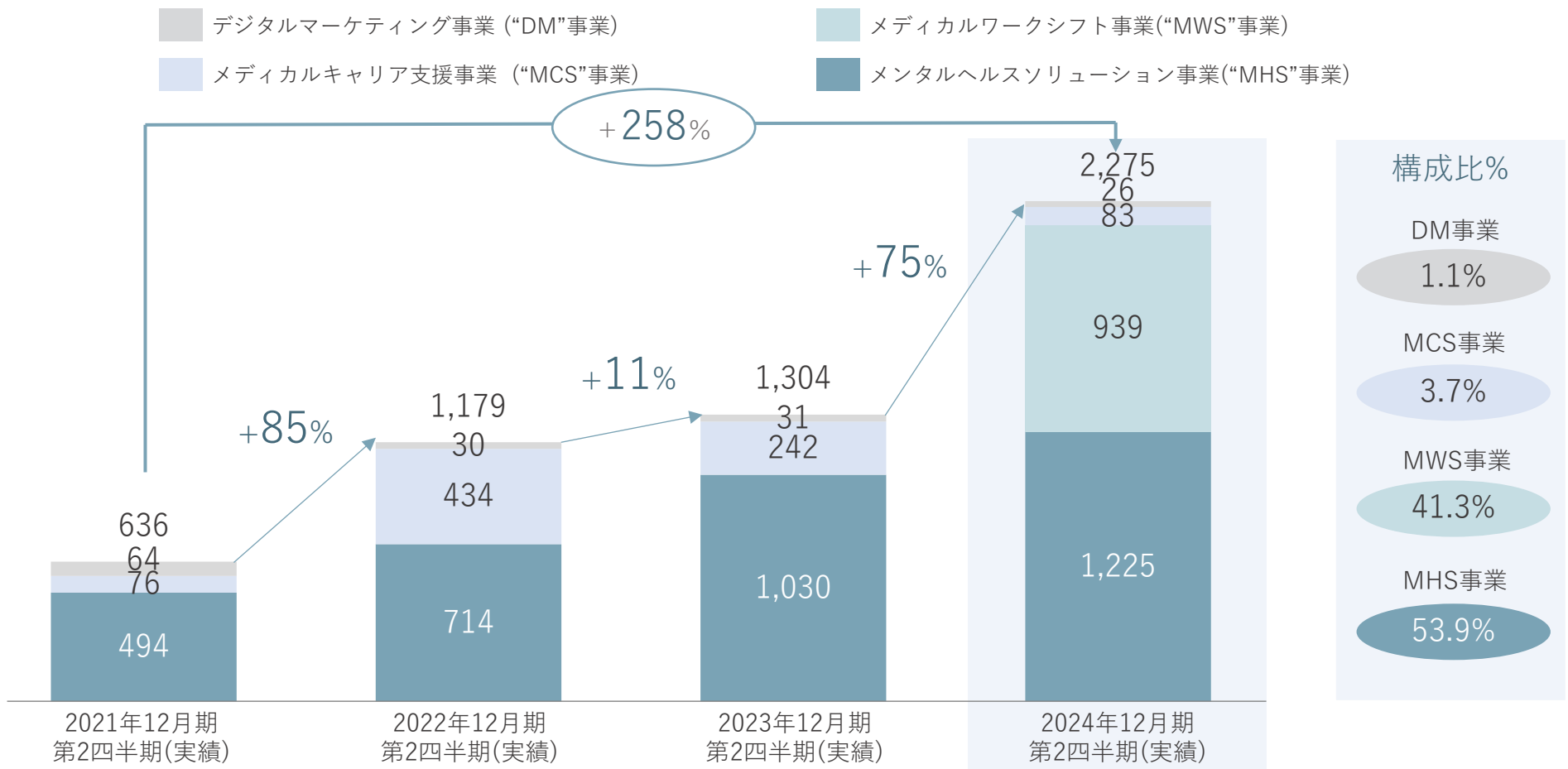
	2023年12月期 第2四半期実績	2024年12月期 第2四半期実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
売上高	1,304百万円	2,275百万円	+ 971百万円	+ 74.5%
営業利益 (利益率%)	216百万円 (16.6%)	△96百万円 (△4.2%)	-312百万円	—
調整後営業利益 <sup>2)</sup> (利益率%)	—	255百万円 (11.2%)	—	—
経常利益 (利益率%)	212百万円 (16.3%)	△146百万円 (△6.4%)	-359百万円	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率%)	158百万円 (12.1%)	△202百万円 (△8.9%)	-360百万円	—

1) TF社（MWS事業）については、2024年3月より連結決算の対象範囲、2024年12月期第1四半期について1ヶ月分のみ収益貢献

2) 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（P35参照）

MHS事業は安定的な成長が継続、3月からTF社<sup>1)</sup>(MWS事業)の売上高が寄与。  
 MCS事業は新型コロナワクチンに関連する売上高の剥落、及び医師の働き方改革による転職市場の流動性低下により減収

セグメント別連結売上高<sup>2)</sup> 推移 (百万円)



1) TF社 (MWS事業) については、2024年3月より連結決算の対象範囲、2024年12月期第1四半期について1ヶ月分のみ収益貢献

2) 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) の売上高の前年同期比の推移

MHS事業及び、MWS事業<sup>1)</sup>は概ね順調に推移。MCS事業の主要取引先である医療機関において医師の働き方改革の新制度が施行、想定以上に医師の転職市場の流動性が低下したことが予算差異の主な要因（P7参照）

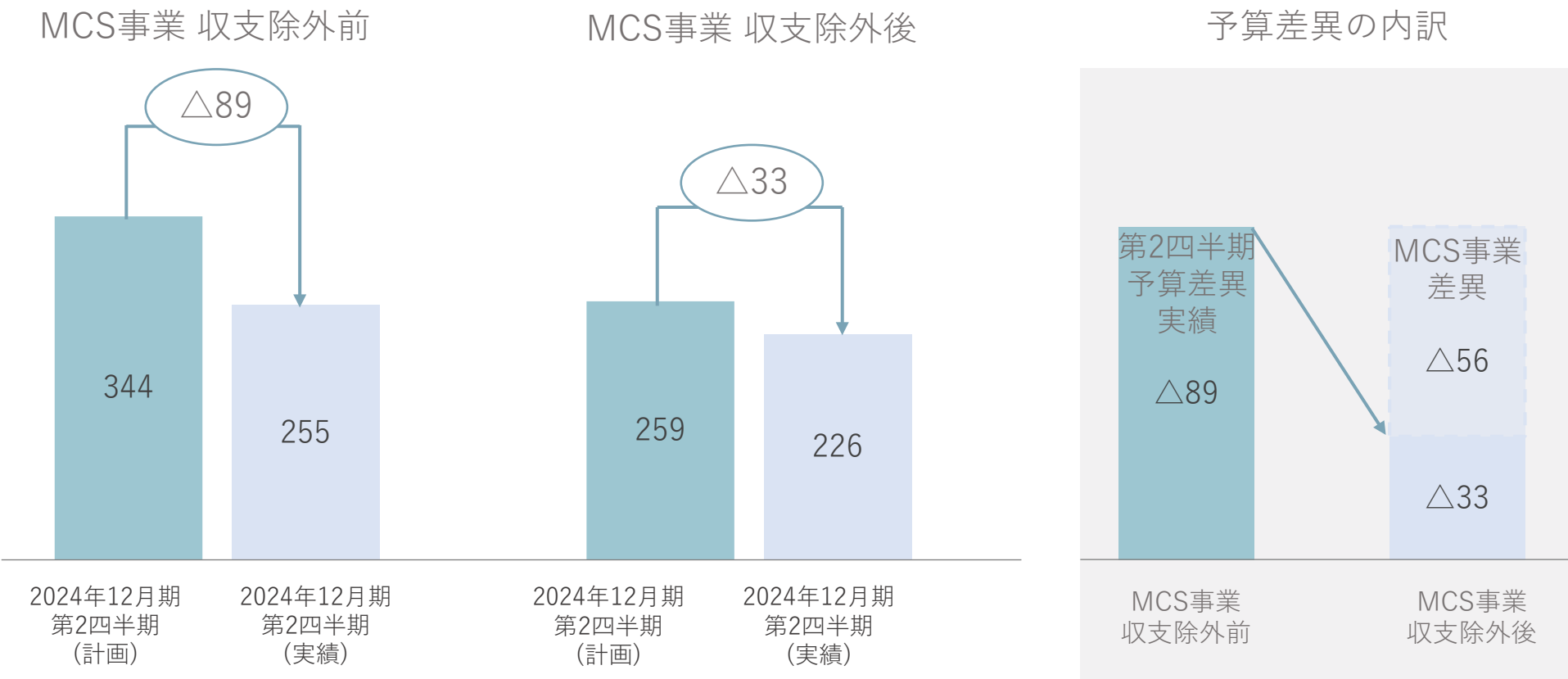
	2024年12月期 第2四半期実績	2024年12月期 第2四半期予想	対予算 増減率	2024年12月期 通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	2,275百万円	2,495百万円	-8.8%	5,816百万円	39.1%
営業利益 (利益率%)	△96百万円 (△4.2%)	△13百万円 (△0.5%)	—	400百万円 (6.9%)	—
調整後営業利益 <sup>2)</sup> (利益率%)	255百万円 (11.2%)	344百万円 (13.8%)	-25.7%	810百万円 (13.9%)	31.5%
経常利益 (利益率%)	△146百万円 (△6.4%)	△59百万円 (△2.4%)	—	338百万円 (5.8%)	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率%)	△202百万円 (△8.9%)	△131百万円 (△5.3%)	—	163百万円 (2.8%)	—

1) TF社（MWS事業）については、2024年3月より連結決算の対象範囲、2024年12月期第1四半期について1ヶ月分のみ収益貢献

2) 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（P35参照）

調整後連結営業利益<sup>1)</sup>における予算差異△89百万円の主な要因はMCS事業の不振、MCS事業が収支に与える影響を除外した場合の予算差異は△33百万円

### 調整後連結営業利益の分解 (単位百万円)

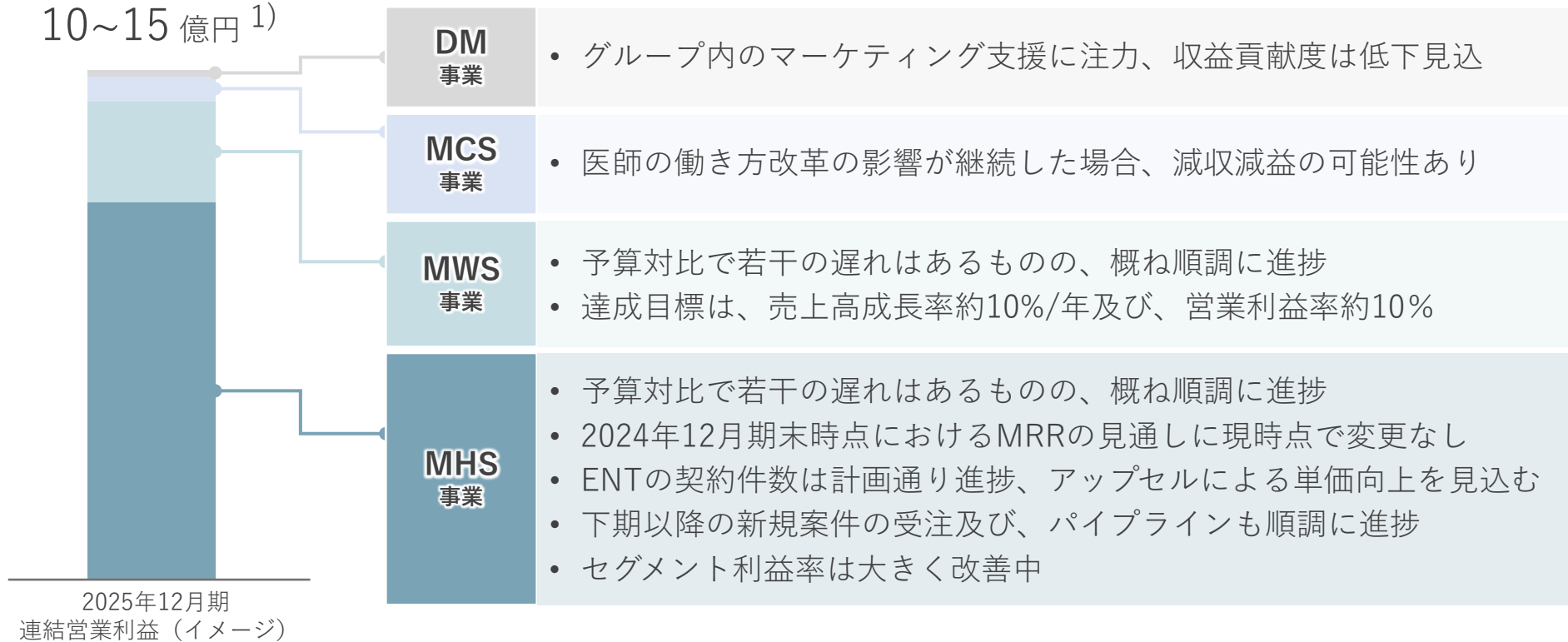


1) 調整後営業利益は、TF社買収に関する費用及びのれん代、第11回有償・ストックオプション株式報酬費用について調整を行った金額 (P35参照)

# 2025年12月期の連結営業利益10-15億円<sup>1)</sup>の展望を維持。

- ・ MHS事業及び、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MHS事業の売上高約36%成長、既存事業の連結営業利益率は2023年12月期水準（約19%）で推移し、MWS事業が売上高10%成長、セグメント利益率10%を達成した場合  
 15億円の考え方：2025年12月期のMHS事業は売上高約36%成長、既存事業の連結営業利益率は2023年12月期水準から約7%改善（約26%）し、MWS事業が売上高10%成長、セグメント利益率10%達成を達成した場合



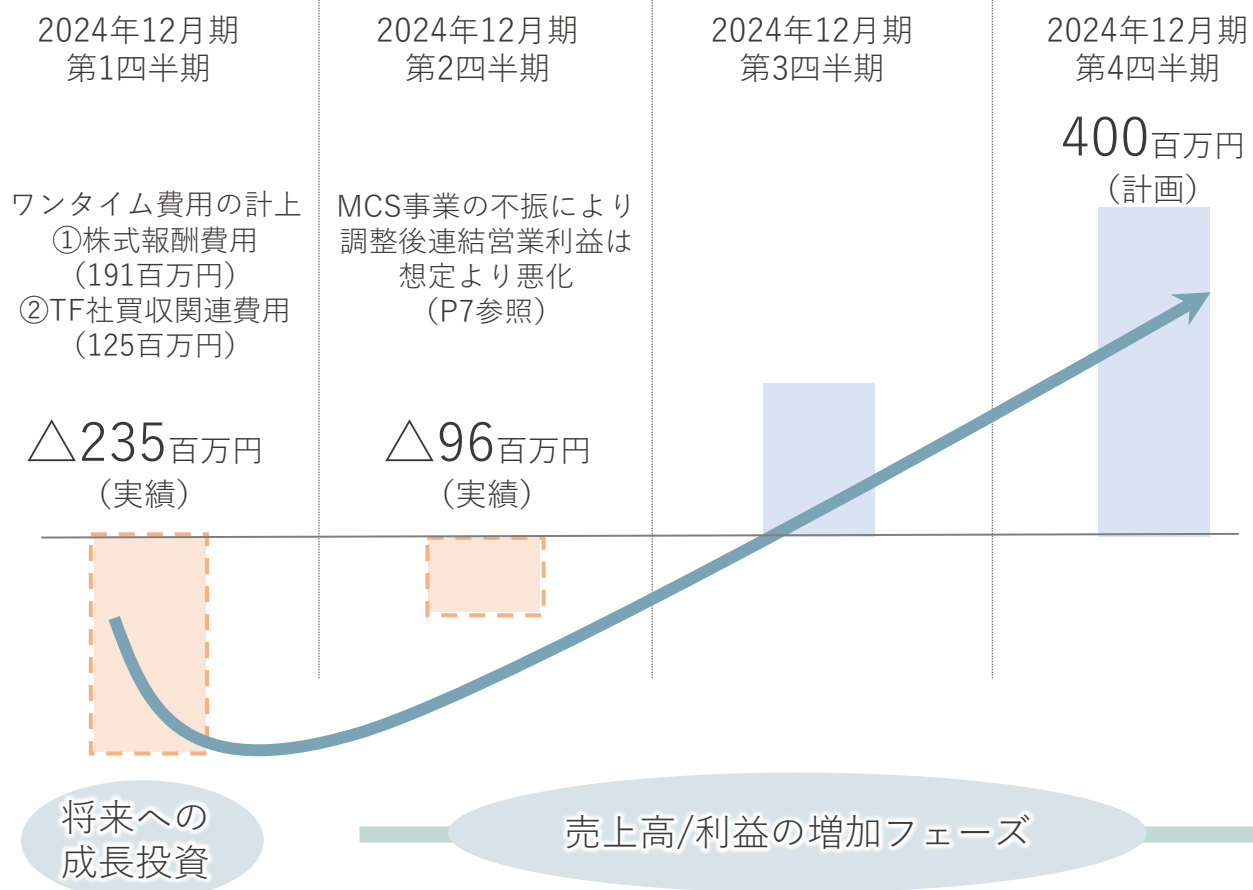
MCS事業において想定外の市場変動要因が発生。医師の働き方改革が医師の転職市場に極端な流動性低下をもたらし、収益は大幅に減少し予算ショート。  
 MHS事業は利益率が+7.7%（19.2%から26.9%）と収益性の改善が進む

		2023年12月期 第2四半期実績	2024年12月期 第2四半期実績	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	売上高	1,304百万円	2,275百万円	+971百万円	+74.5%
	利益 (利益率%)	369百万円 (28.3%)	475百万円 (20.9%)	+106百万円	+28.8%
[1]成長エンジン MHS事業	売上高	1,030百万円	1,225百万円	+195百万円	+18.9%
	利益 (利益率%)	198百万円 (19.2%)	329百万円 (26.9%)	+131百万円	+66.4%
[2]成長エンジン MWS事業	売上高	—	939百万円	—	—
	利益 (利益率%)	—	108百万円 (11.6%)	—	—
部門間連携 MCS事業	売上高	242百万円	83百万円	-158百万円	-65.5%
	利益 (利益率%)	134百万円 (55.6%)	25百万円 (30.7%)	-109百万円	-80.9%
外販縮小 グループマーケ支援 DM事業	売上高	31百万円	26百万円	-4百万円	-13.7%
	利益 (利益率%)	36百万円 (116.5%)	11百万円 (42.2%)	-25百万円	-68.8%

- 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2四半期の連結営業利益は、MCS事業の不振が影響し下振れ。MHS事業において新規ENT顧客の獲得は順調に推移（P12参照）。第3四半期以降の利益の積み上げにより、営業利益ベースの通期計画の達成を目指す

### 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済み  
 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み

- 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

- 通期見通し**  
 現時点での予算修正は実施しない方針。  
 MCS事業（詳細 P15参照）の予算未達分を他事業でどれだけカバーできるかが焦点

MHS事業（詳細 P12参照）  
 セグメント売上高及び利益は安定的に成長、  
 利益率も伸長し収益性が大きく向上

MWS事業（詳細 P14参照）  
 今期は売上高10%成長/営業利益率10%達成  
 を目標に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。来年度以降の  
 成長の土台を構築

MHS事業はENT顧客との取引が予定通り開始、MWS事業は買収後のPMIも順調に進捗し、概ね順調に推移した。一方で、MCS事業は医師の働き方改革の影響により、想定以上に医師の転職市場の流動性が低下、予算に対して差異が生じた

MHS事業  
(P12参照)

セグメント売上高は前年同期間対比で+18.9%（1,030百万円から1,225百万円）、利益率は+7.7%（19.2%から26.9%）伸長（推移P20参照）。戦略的パートナーシップ及び、業務提携先との営業連携により、ENT顧客は+26グループ（第1四半期対比）と計画通り順調に推移。新規顧客の大幅な増加及び、一部のENT顧客に対して当社から契約解除の申出を行った影響等により、契約単価は715千円（第1四半期対比△61千円）と想定を下回った。一部のENT顧客から当社社員に対して「過剰な要求」や「引き抜き行為」等が発生、従業員保護の観点から毅然とした対応を実施した結果等の理由による解約（影響額 約7百万円/月）が発生。

MWS事業  
(P14参照)

2024年3月よりTF社が連結決算の対象範囲となり、第2四半期は初めて3ヶ月分が収益貢献（売上高939百万円、利益108百万円）。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。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、管理会計の深化、システム化を通じた業務効率化を進めている。

MCS事業  
(P15参照)

前年同期間対比において売上高は158百万円減少。医師の働き方改革の影響や2023年12月期第1四半期で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ない剥落。

2024年12月期  
第2四半期業績

# ENT顧客の新規契約件数は順調に推移。下期の成約見込案件も増加傾向、第2四半期に契約開始となった顧客へのアップセル提案で契約単価向上を見込む

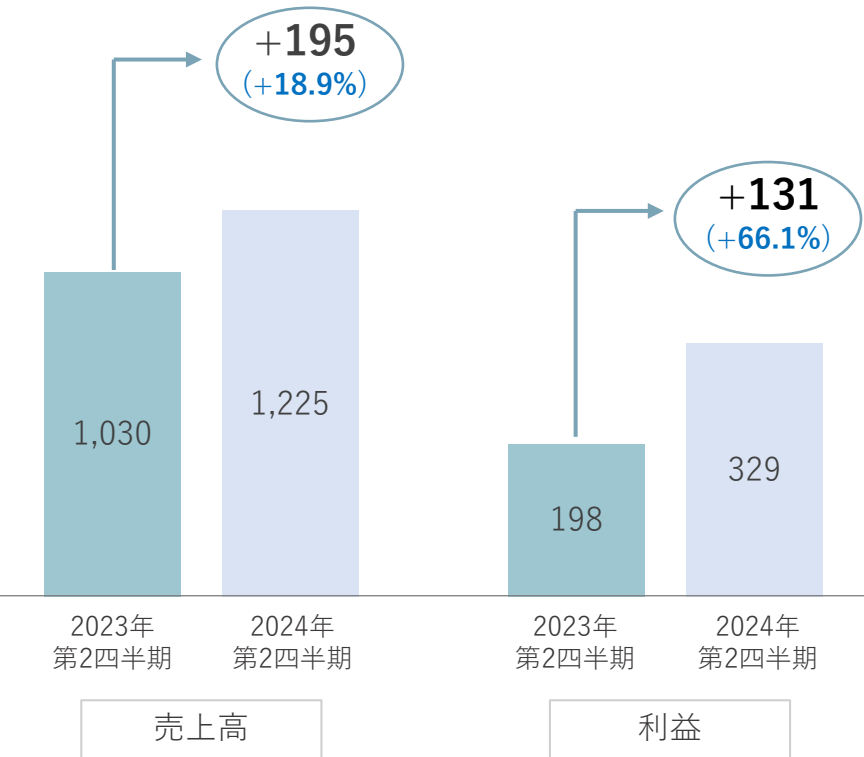
セグメント利益329百万円（昨年同期間対比 +66.4%）、利益率26.9%（昨年同期間対比+7.7%）に伸長。最重要目標としているENT顧客の新規獲得は順調に進展(P13参照)。下期以降の受注案件数は既に約10百万円/月と増加傾向。成約に向けパイプラインも順調に進捗中。今後も新規契約先の獲得並びに単価向上施策に注力する方針

項目	評価	ENT（取引先 154グループ）	SMB（取引先 1,715社）
市場環境	○	アフターコロナ以降、メンタルヘルス不調者の増加が顕著となり、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、実行までのコンサルテーションをワンストップで実践できる唯一のプレーヤーであると自認。	メンタルヘルス対応より法令順守を目的とした形式運用のニーズが増加。クラウドサービスによる差別化により、価格以外での導入メリットを訴求に成功。100名以上のメンタルヘルス対策になると差別化がより顕著となる。
契約件数	○	契約件数は+26グループ（第1四半期対比）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及び業務提携先との営業連携効果が予定通り結実。第3四半期以降開始の契約は既に9グループが完了。（7月末時点）	第2四半期の解約が想定より増加（業況悪化により、50名未満となったことによる解約が主要因）した影響で、積み上げ件数は限定的になったものの、受注環境は良好。第3四半期以降開始の契約は既に89社が完了。（7月末時点）
契約単価及び解約状況	○	単価下落要因 <u>① 新規顧客の大幅な増加（平均 約30万円/月）</u> 導入初期は小規模スタートが一般的。本格的な運用開始とともに契約単価は伸長。契約開始時点が「底」であり、今後のアップセルにより「上昇」を見込む。  <u>② ENT顧客の解約（合計 約7~8百万円/月）</u> 顧客からの過剰な要求や引き抜き行為、不採算案件の整理等により、当社から解約を申し出た事案が複数発生。社員保護の観点からも刻然とした対応と再発防止を契約で手当済み。	単価下落要因 <u>① 顧客の分類区分の変更（SMBからENTへの昇格）</u> 取引拡大による分類区分の見直しを実施。前向きな変更であり、更なる取引拡大が期待できる。  <u>② 低単価の契約増加</u> 一案件あたりの低単価傾向は継続すると見込むものの、利益水準を維持する方針に変更はなく、利益率ベースでの影響はない。

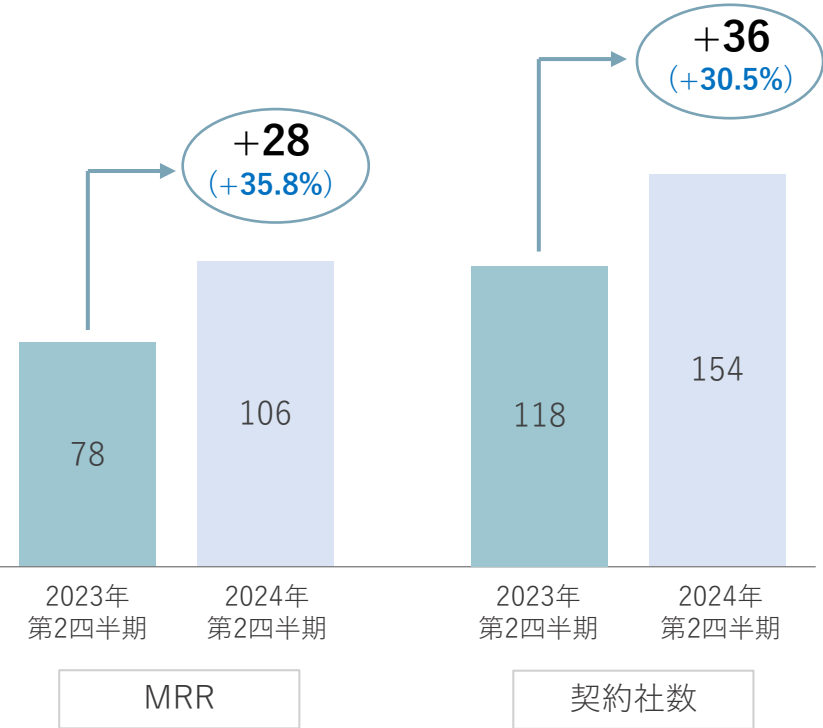
売上高及び、利益は順調に伸長。最も重要視しているENT顧客の契約社数は前年同期間対比で+36グループ(30.5%)、MRRは+28百万円(35.8%)に増加

売上高 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)



# 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、取引先における稼働ポジション数の増加による売上拡大を目指すとともに、アップセルを含む採算性改善を実施することで利益率は向上していく見込み。業務改革の成果の本格的な利益への貢献は2025年12月期以降を見込んでいます。PMIを通じて第3四半期以降の成長に向けた課題が明確となり、下期は改善に取り組む。中長期的に年率20%成長を目指せる体制を構築していく。

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、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つつある。また、労働環境整備により派遣社員の離職率の半減を目標に進める。
組織体制	○	前オーナーから新経営陣への組織体制の移行は概ね完了。来期以降の成長に備え人材マーケティング力・戦略的営業力の更なる強化、システム化を通じた業務効率化について具体的な取り組みを進めている。
営業活動	△	<p>医療機関からのバックオーダーは豊富にあり、効率的な人材獲得のマーケティング及び、離職防止策が今後の成長にとって重要な要素となる。</p> <p><u>医療機関</u> 新規案件の獲得に向けて、新規営業を専門に担当する経験者の採用を進めている。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も成功。引き続き新規案件の獲得を狙う。</p> <p><u>派遣社員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開始。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を実施する為の準備段階に入っている。</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 衰退期に突入。プラットフォーム以外は収益確保が厳しい状況に急変

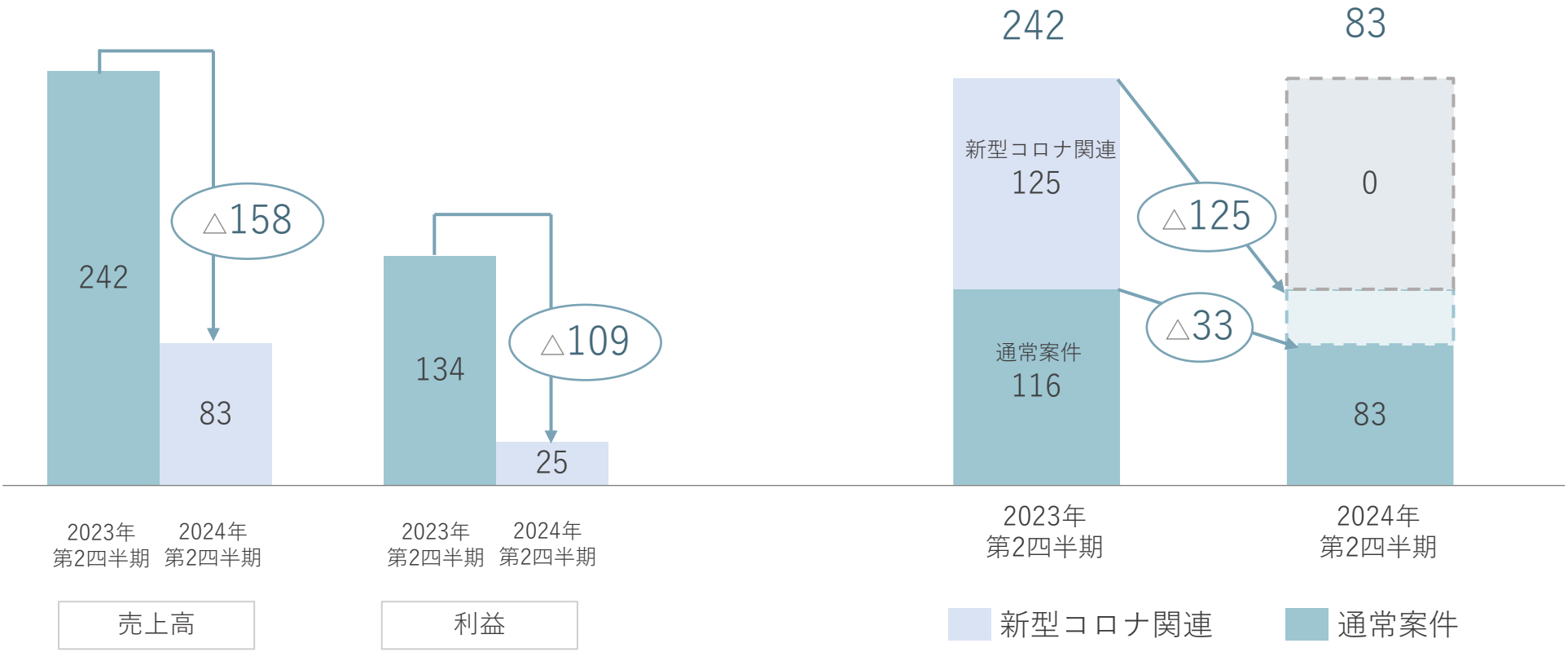
セグメント売上高83百万円（昨年同期間対比 △65.5%）、利益25百万円（昨年同期間対比△80.9%）と大幅な減収減益となった。2024年4月より「医師の働き方改革」の新制度が施行。医師の労働時間に法律上の上限が設定された影響で医療機関による医師の囲い込みが発生。想定以上に転職市場において医師の流動性が低下した。医療機関の経営層に対する医療人材の採用業務代行等、新たなアプローチによるサービス展開を準備中。

項目	評価	現状	
MCS事業	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され、医師の労働時間が制限された結果、医療機関における雇用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」）であったパワーバランスは崩壊し、他の医療機関と比較して優位性のある雇用条件を提示可能な医療機関のみに応募が集まる傾向（「医師＜医療機関」）となっている。転職することで雇用条件が悪化するケースが多いため、人材の流動性が極端に枯渇している状況。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。
	組織体制	△	元々少人数によるチーム運営であったが、シニアエージェント1名が退職。転職市場の急変に対応できないエージェントも多く、1人あたりの受注金額も全体的に減少。医療機関のアウトソーサーとして、当社が医療人材の採用業務を代行する等の新たなサービス展開を準備している。
	今後の方針	-	MHS事業とのシナジー（産業医及び、臨床医としての働き方提案）は引き続き良好であり、当社グループにおける医師とのタッチポイント機能として、引き続き重要な役割を担うと認識している。MCS事業が単独で赤字となる見通しではないものの、収益に与える影響度は今後縮小していくと考えている。

MCS事業の売上高/利益は前年同期間対比で△158百万円/△109百万円と大幅に減少。コロナ禍正常化に伴な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)

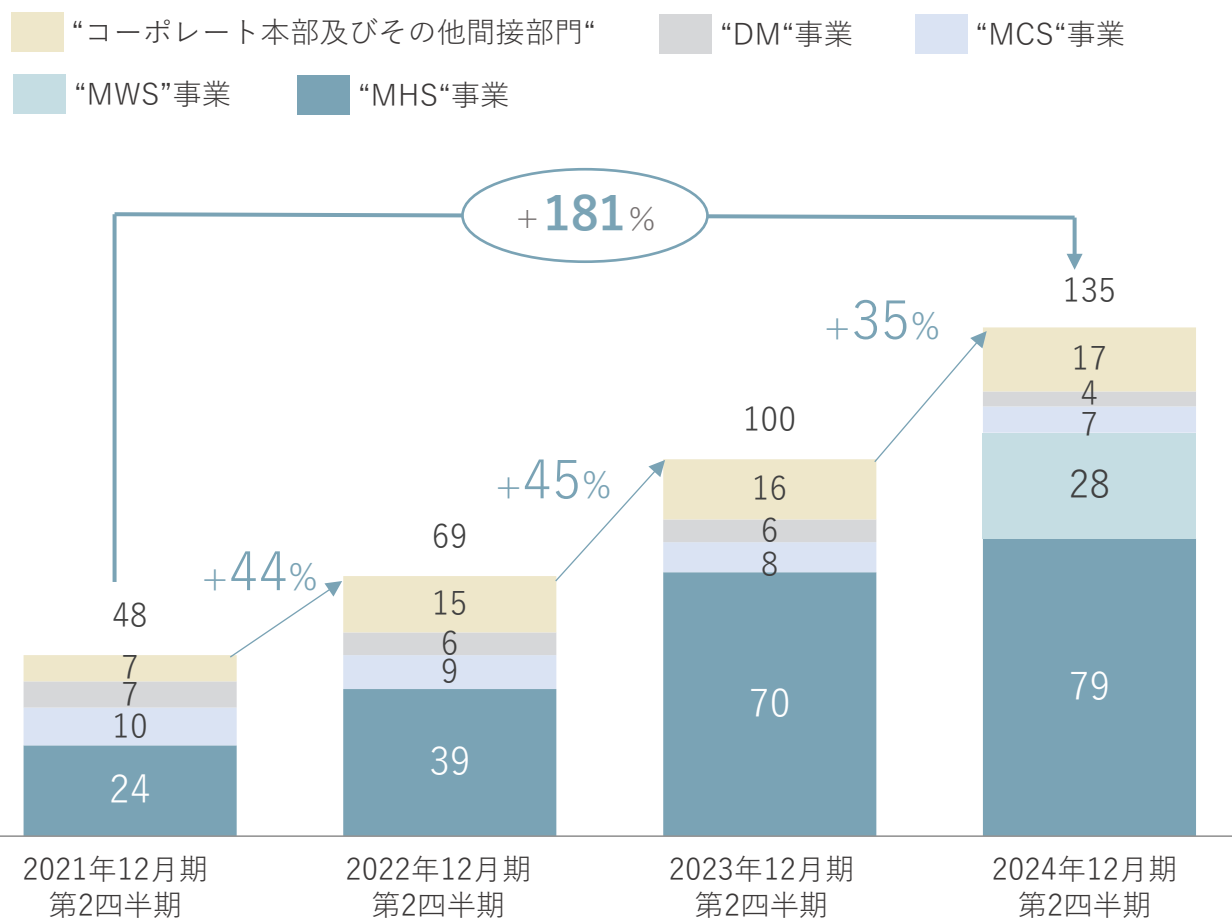
セグメント売上高の分解(百万円)





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、外部からのハイスキル人材採用を強化。  
 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、成長加速に資する専門的知識を有したハイスキル人材の採用活動を強化
- 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の陣容を厚くし、契約件数/単価の向上に資する人材の採用強化を図る
- MWS事業  
新規案件獲得に備え経験者を中心とした営業職の採用を強化

1) 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

## 2.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>

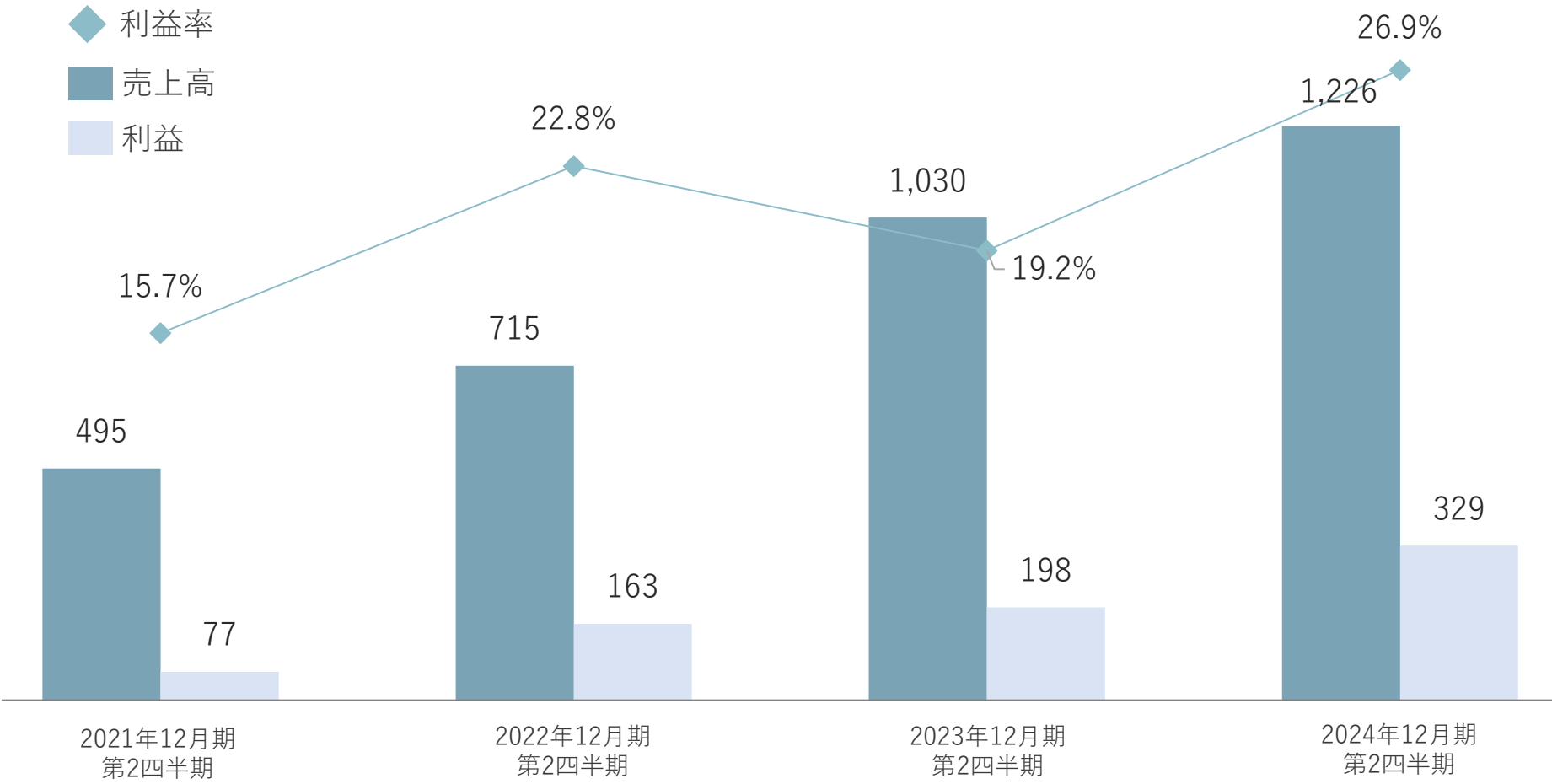
業績 <sup>2)</sup>	セグメント売上高 2024年第2四半期実績(前年同期比増減率)	1,225百万円 (+18.9%)	
	セグメント利益 2024年第2四半期実績(前年同期比増減率)	329百万円 (+66.4%)	
	セグメント利益率 2024年第2四半期実績(前年同期比増減率)	26.9% (+7.7%)	
KPI		ENT	SMB
	MRR 2024年第2四半期実績(前年同期比増減率)	106百万円(+35.0%)	70百万円(+8.9%)
	契約グループ/社数 2024年第2四半期実績(前年同期比増減率)	154グループ(+30.5%)	1,715社(+19.7%)
	契約単価 2024年第2四半期実績(前年同期比増減率)	715千円(+3.9%)	45千円(-10.0%)
	月次平均解約率 2024年第2四半期実績(前年同期比増減率)	0.5% (+150.0%)	0.8% (+100.0%)
	NRR 2024年第2四半期実績(前年同期比増減率)	110.6% (-4.0%)	

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

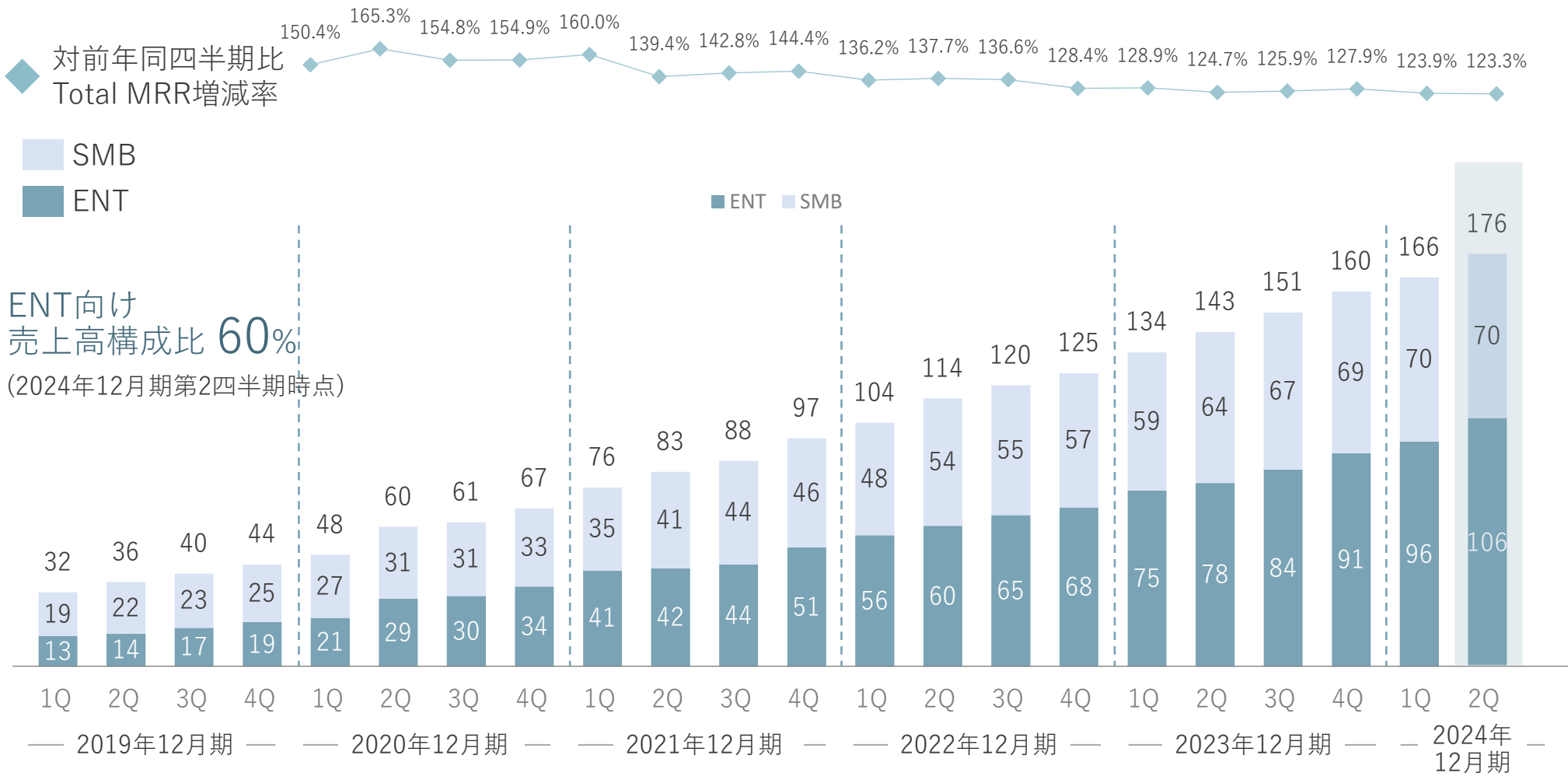
セグメント売上高及び利益（利益率）は安定的な成長が継続  
引き続きENT顧客の新規獲得及び、アップセルによる契約単価の向上を目指す

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)



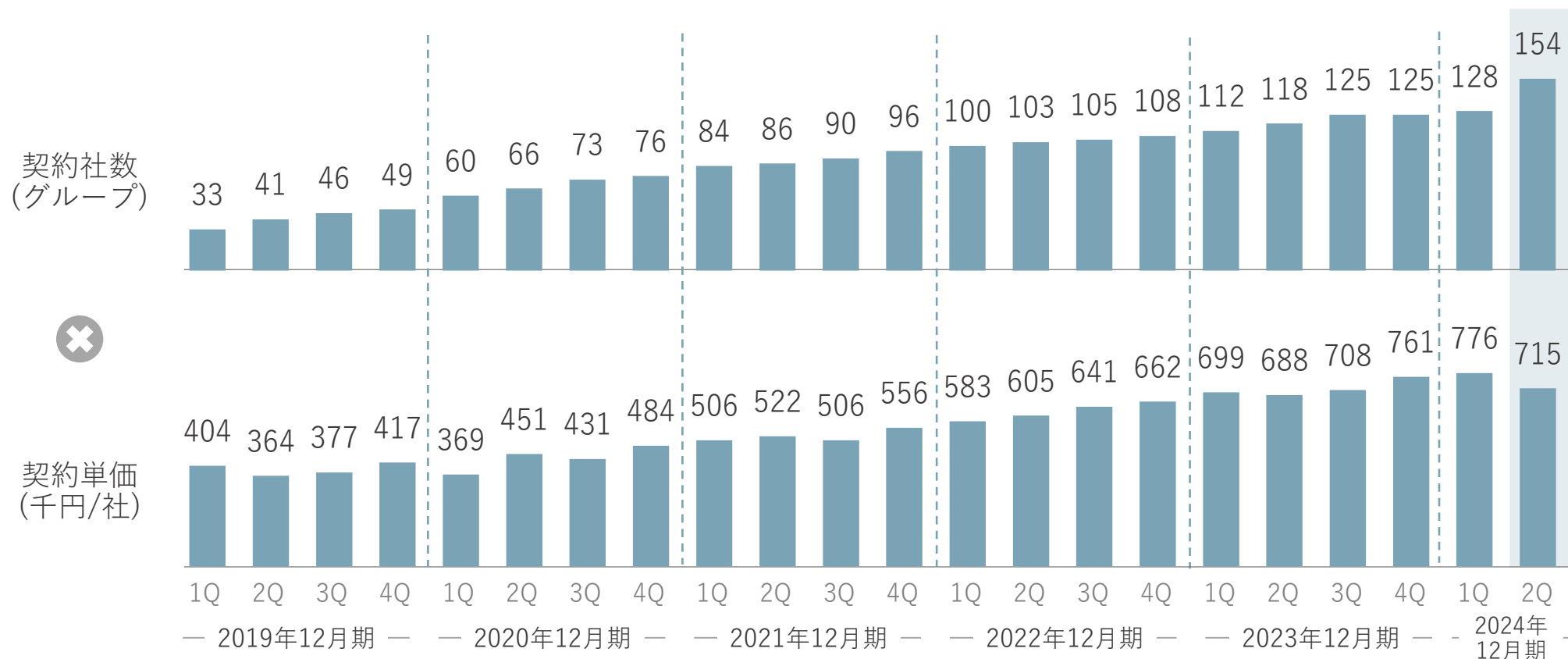
資本業務提携先等との戦略的パートナーシップが結実、大阪及び名古屋エリアで成約確度の高いENT顧客との新規商談件数が引き続き増加、パイプラインも順調に進展

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

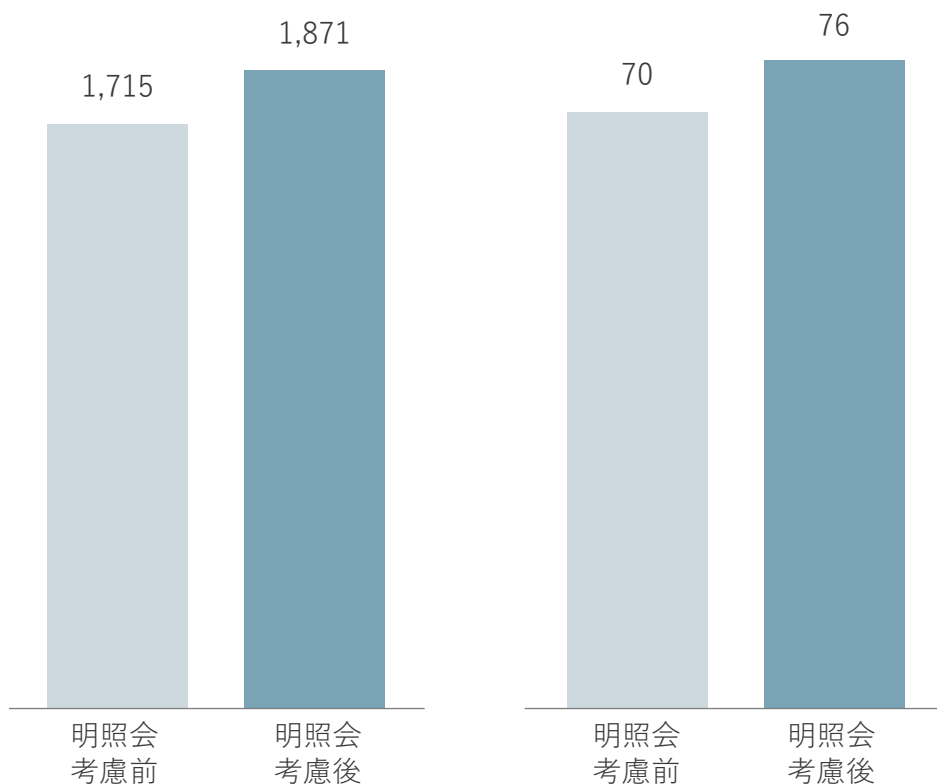
### メンタルヘルスソリューション事業 ENT向け契約社数/契約単価推移 (月当たり)



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

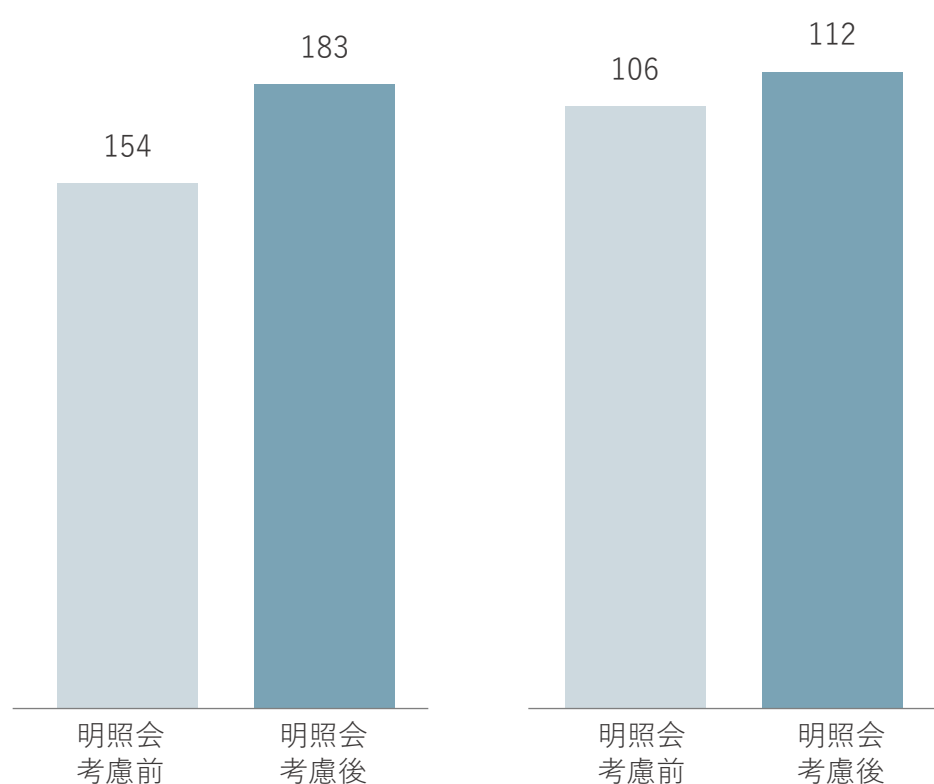
(社, 百万円)



明照会考慮後2024年12月期第2四半期の契約社数及びMRRは1,871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2四半期の契約グループ数及びMRRは183グループ/112百万円。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

### 3.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	540,419千円 (2024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 (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	1,047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6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



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

## 4.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

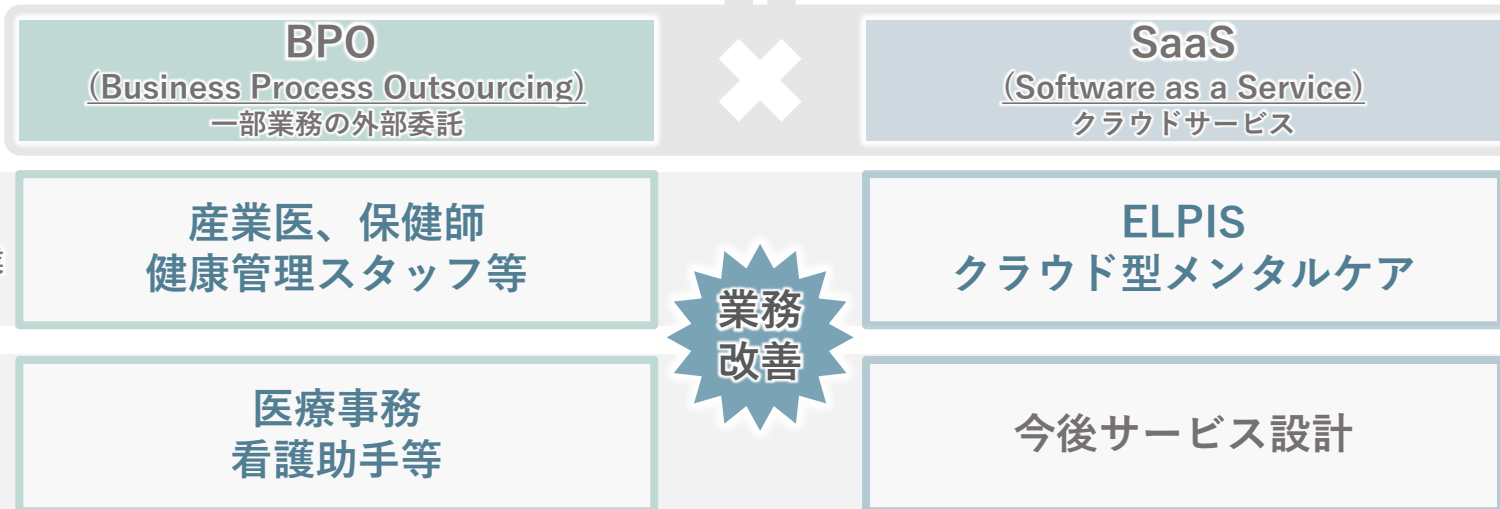
#### 大規模病院

- 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

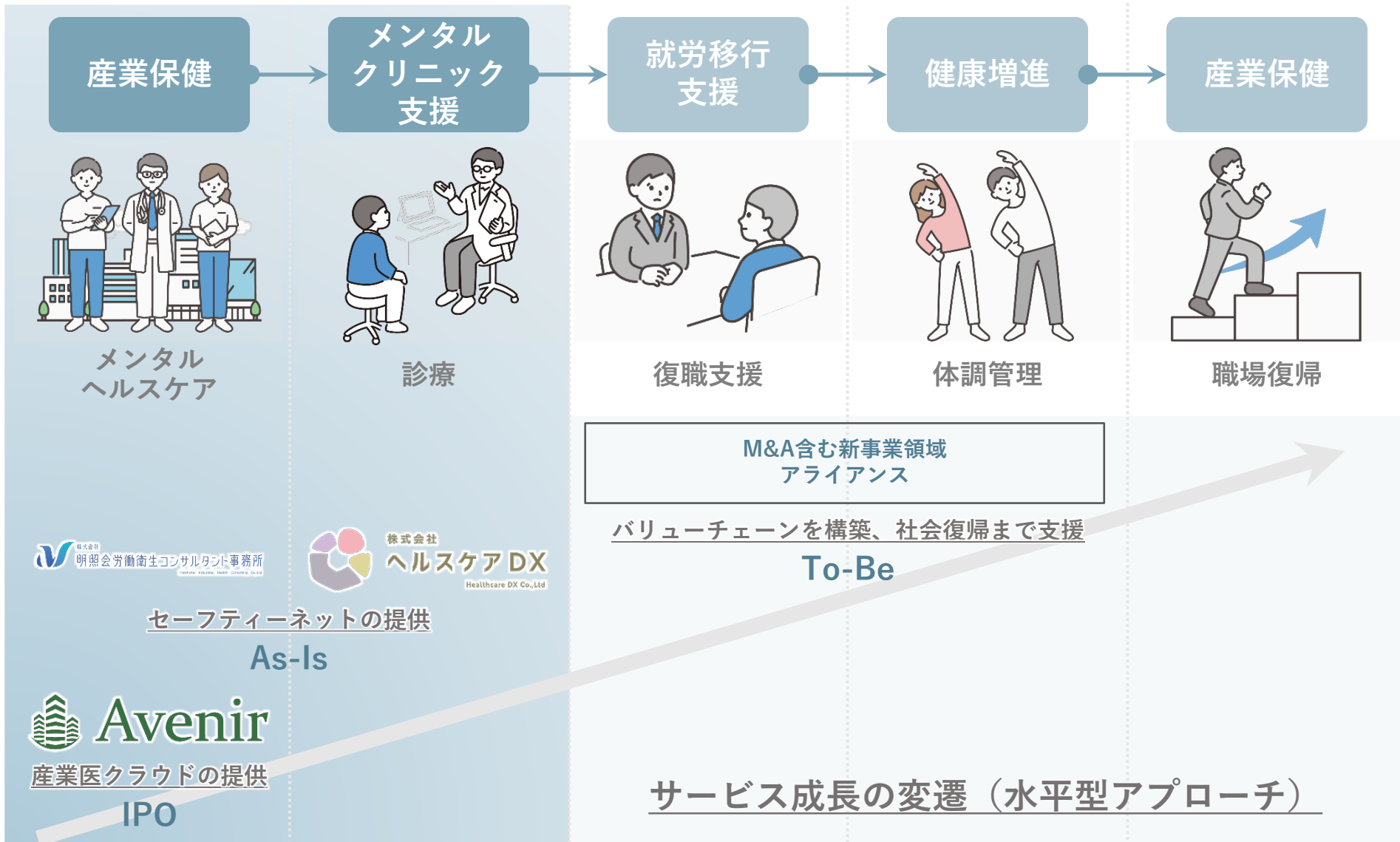
メディカル  
ワークシフト事業

**業務  
改善**

**ELPIS**  
クラウド型メンタルケア

今後サービス設計

# 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>



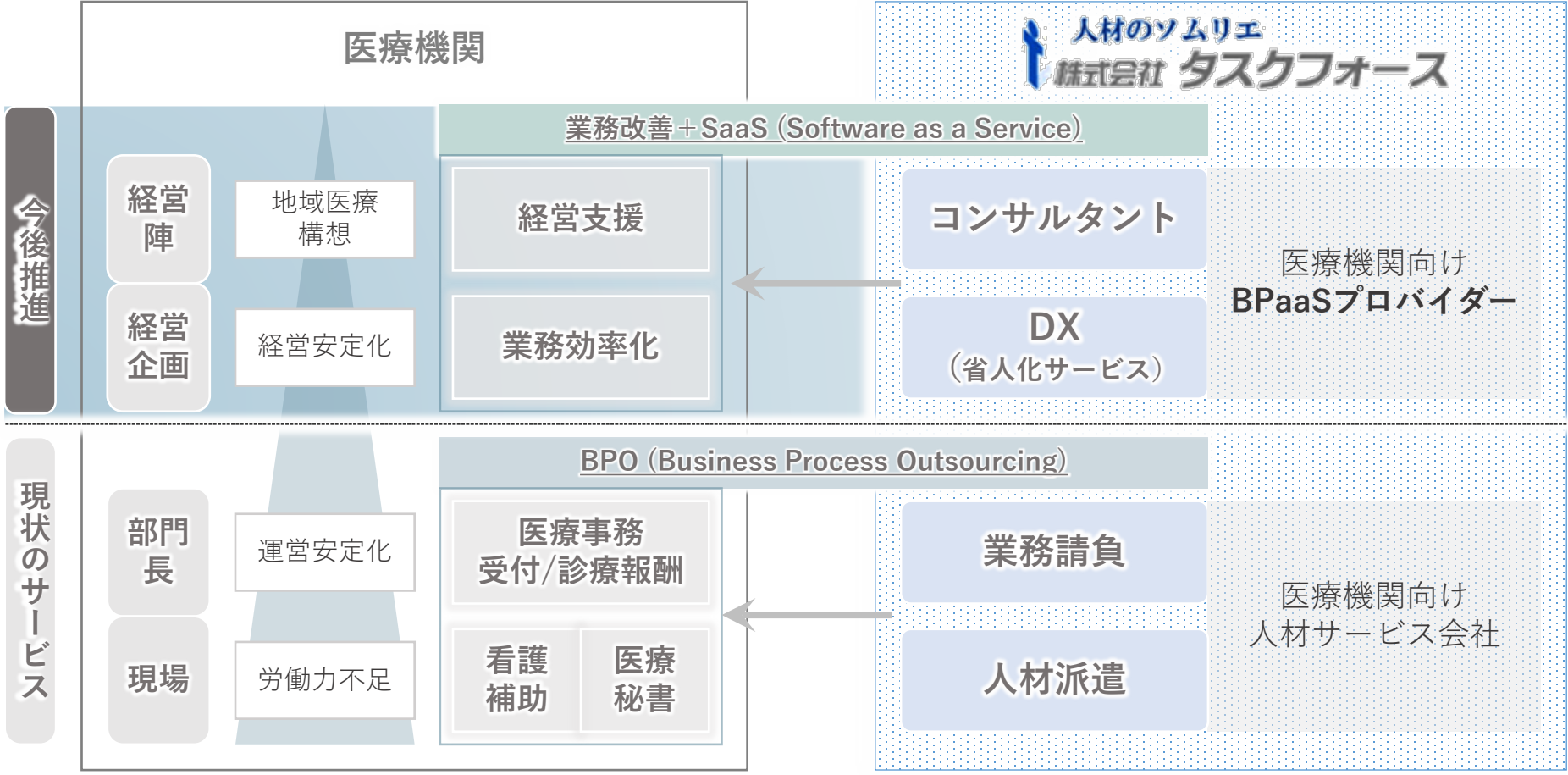
1) 2023年12月末時点、明照会含む

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



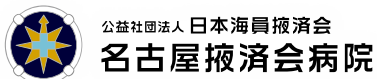
病床数 900床



病床数 883床



病床数 806床



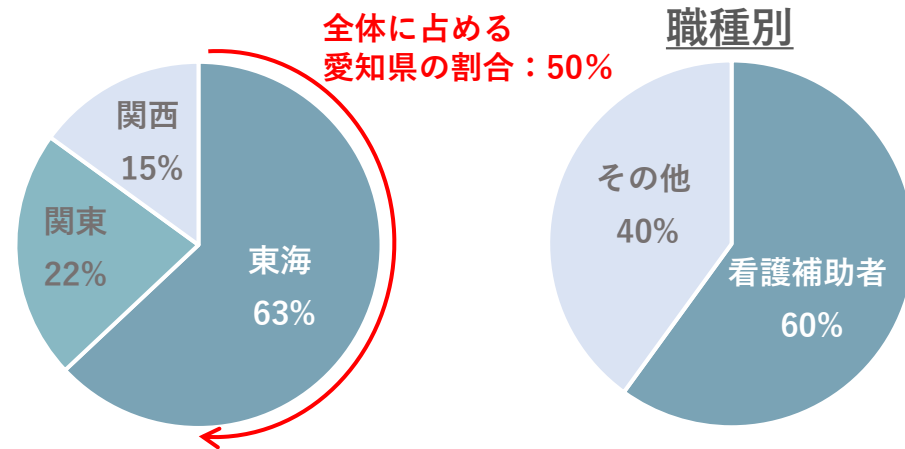
病床数 602床

中小病院（その他医療機関）

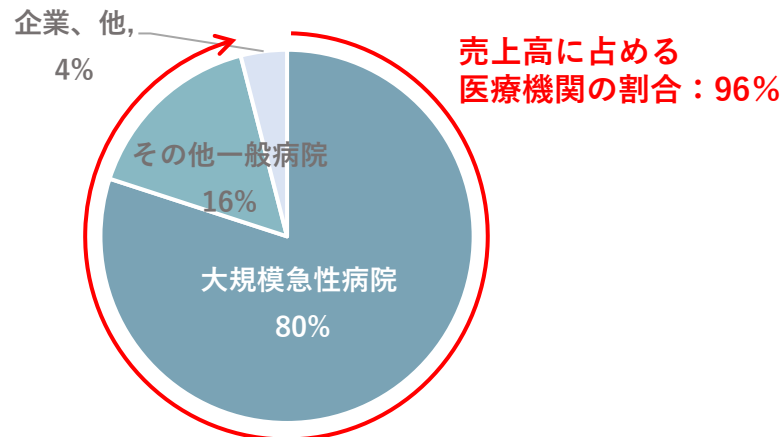
- 契約医療機関数：30
- 1医療機関月次平均売上高：約120万円/月

※ 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

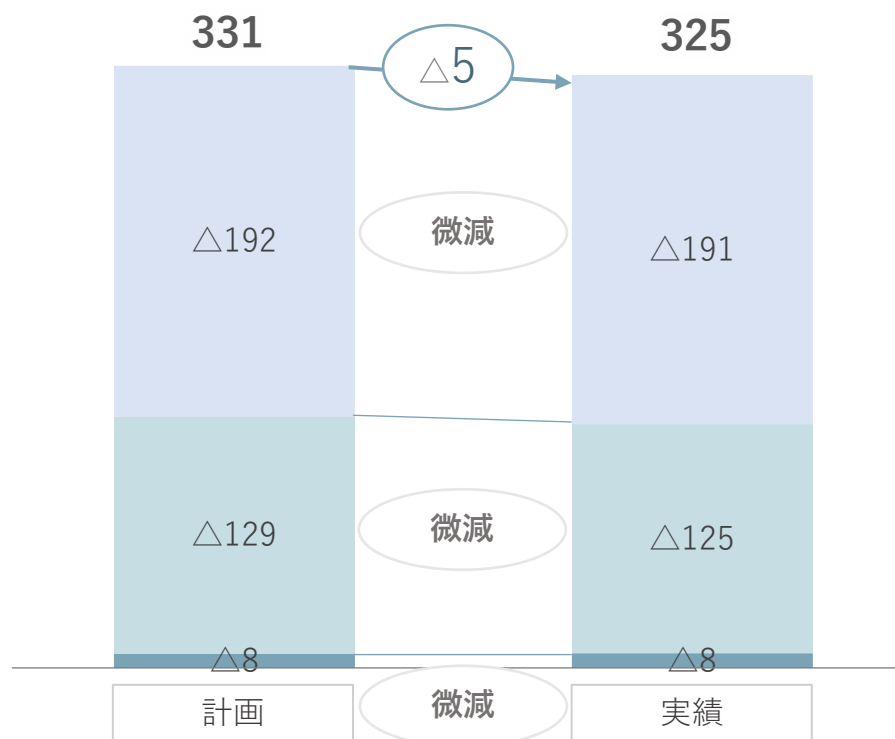


顧客属性別



# 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6百万円)は第2四半期以降に発生予定、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

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

