



# 2024年12月期 通期決算説明資料

---

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)

2025年2月14日

1. 2024年12月期 通期決算概要	P4
2. 2025年12月期 通期業績予想	P13
3. 事業セグメント別ハイライト	P17
4. メンタルヘルスソリューション事業 KPI	P25
5. 企業情報	P32
6. APPENDIX	P35

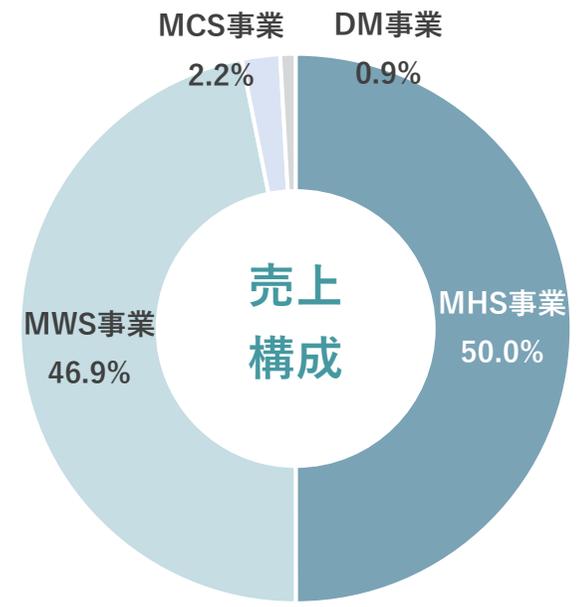
TF社	株式会社タスクフォースの略称
MHS事業	メンタルヘルスソリューション事業の略称、法人向けに産業医クラウドやクリニック運営支援展開
MWS事業	メディカルワークシフト事業の略称、大規模急性期病院に看護補助者を中心とした人材サービスを展開
MCS事業	メディカルキャリア支援事業の略称、医療機関に対する医師の有料職業紹介サービスを展開
DM事業	デジタルマーケティング事業の略称、電子媒体を活用コンサルティングやWEB制作サービスを展開
ENT	Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)
SMB	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12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12月末時点MRRを12カ月前の12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



1. 2024年12月期  
通期決算概要

MHS事業の安定的な成長に加え、TF社の買収により大幅な増収。MCS事業は大幅な減収減益となったが、調整後営業利益は前年度を上回る水準を確保

連結売上高	前年同期比増減額	前年同期比増減率
<b>5,134</b> 百万円	<b>+2,526</b> 百万円	<b>+96.8%</b>
調整後連結営業利益 <sup>1)</sup>	前年同期比増減額	前年同期比増減率
<b>529</b> 百万円	<b>+28</b> 百万円	<b>+5.7%</b>



MHS事業は売上高/利益成長が継続  
ENTの契約件数は大幅に増加し過去最高

ENT契約は過去最高の181グループ（前年同期末対比+56）と大幅に増加、外部パートナーとの戦略的パートナーシップが奏功。ENT解約及びSMB解約率の上昇がMRRの伸長に大きく影響したものの事業環境は良好。みらい産業医事務所をM&Aにより子会社化。事業の更なるスケールアップが本格化する段階へ

MWS事業が収益貢献、経営体制の移行は完了、引き続きPMIを推進中

M&Aにより子会社化したTF社が2024年3月から連結対象範囲となり収益貢献。MHTグループによるガバナンス強化、シナジー創出、DX推進等の業務効率化が着実に進展。採用マーケティング、組織開発、新規顧客獲得の強化は更なる最適化の余地はあるものの、事業拡大の基盤は確立

MCS事業は大幅な減収減益、医師の働き方改革等の急激な事業環境の変化が影響

CV19関連の売上高剥落に加え、医師の働き方改革、及び医療機関の経営状況悪化により、医師の転職市場の流動性が低下したことで減収減益。事業環境の急激な回復は期待できない困難な状況が継続する見込。グループ全体の収益に占める割合は縮小傾向であり、「その他事業」に集約

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

第3四半期に2024年12月期通期業績予想を修正。連結売上高、及び連結営業利益はMCS事業の時期ずれが要因で更に下振れしたが、MHS事業及びMWS事業は想定通り着地。調整後営業利益<sup>1)</sup>で昨年対比で微増となり過去最高益を更新

	2023年12月期 (参考)	2024年12月期 通期実績	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 達成率
売上高	2,608百万円	5,134百万円	5,148百万円	96.8%	99.7%
営業利益 (利益率%)	501百万円 (19.2%)	109百万円 (2.1%)	135百万円 (2.6%)	-78.1%	80.9%
調整後営業利益 (利益率%)	501百万円 (19.2%)	529百万円 (10.3%)	553百万円 (10.8%)	5.7%	95.7%
経常利益 (利益率%)	495百万円 (19.0%)	39百万円 (0.8%)	68百万円 (1.3%)	-92.0%	57.5%
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%)	△29百万円 (△0.6%)	△8百万円 (△0.2%)	—	-154.6%

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

MHS事業は売上拡大と収益性向上が着実進展。MWS事業は事業基盤が整い本格的な成長段階へと移行。MCS事業はコロナ関連売上の剥落や医師の転職市場の流動性低下など、事業環境の悪化に伴い、売上・利益が大幅減少

		2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期実績	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>	2,608百万円	5,134百万円	+2,526百万円	+96.8%
	利益 (利益率%)	791百万円 (30.3%)	962百万円 (18.7%)	+171百万円	+21.6%
 増収 増益	[1]成長エンジン				
	MHS事業	売上高 2,173百万円	2,566百万円	+393百万円	+18.1%
 収益 貢献	[2]成長エンジン				
	MWS事業	売上高 —	2,406百万円	—	—
 減収 減益	他部門との連携				
	MCS事業	売上高 370百万円	115百万円	-255百万円	-69.0%
 外販 縮小	グループマーケ支援				
	DM事業	売上高 64百万円	46百万円	-17百万円	-27.6%
		利益 (利益率%)	55百万円 (86.0%)	15百万円 (33.7%)	-39百万円 -71.6%

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）

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。MWS事業は買収後のPMIが順調に進展。最適化の余地は残るものの、事業拡大の基盤は確立。MCS事業は医師の働き方改革の影響に加え医療機関の経営環境悪化の影響で、引き続き医師の転職市場の流動性は低下、厳しい事業環境の継続を見込む

### MHS事業 (P18参照)

セグメント売上高は前年同期間対比で+18.1% (2,173百万円から2,566百万円)、利益率は+1.4% (24.2%から25.6%) 伸長 (P19参照)。  
 戦略的提携が奏功し、ENT顧客は+181グループ (前年同期末対比+56グループ、+44.8%) と大幅に増加、過去最大の成長を達成して着地。  
 2024年12月末のMRRは195百万円 (前年同期末対比+35百万/+21.9%)、第2四半期に従業員の安全保護等のため一部ENT顧客との契約を解除 (売上高 約7百万円/月)、SMB解約率が上昇した影響もありMRRの増加幅は前年並みと限定的。新規顧客の大幅な増加に伴い契約単価は702千円 (第3四半期対比 △12千円) に低下、一方アップセルの機会は大幅に増加、最優先事項としてコンサルタントによる継続的な課題解決提案を推進中

### MWS事業 (P23参照)

セグメント売上高は、2,406百万円、利益266百万円、利益率11.1%。M&Aにより子会社化したTF社が2024年3月より連結決算の対象範囲となり10ヶ月分が収益に貢献。MHTグループによるガバナンス強化、シナジー創出、DX推進等の業務効率化が着実に進展。採用マーケティング、組織開発、新規顧客獲得の最適化余地は大きく、重点領域として本部支援を強化

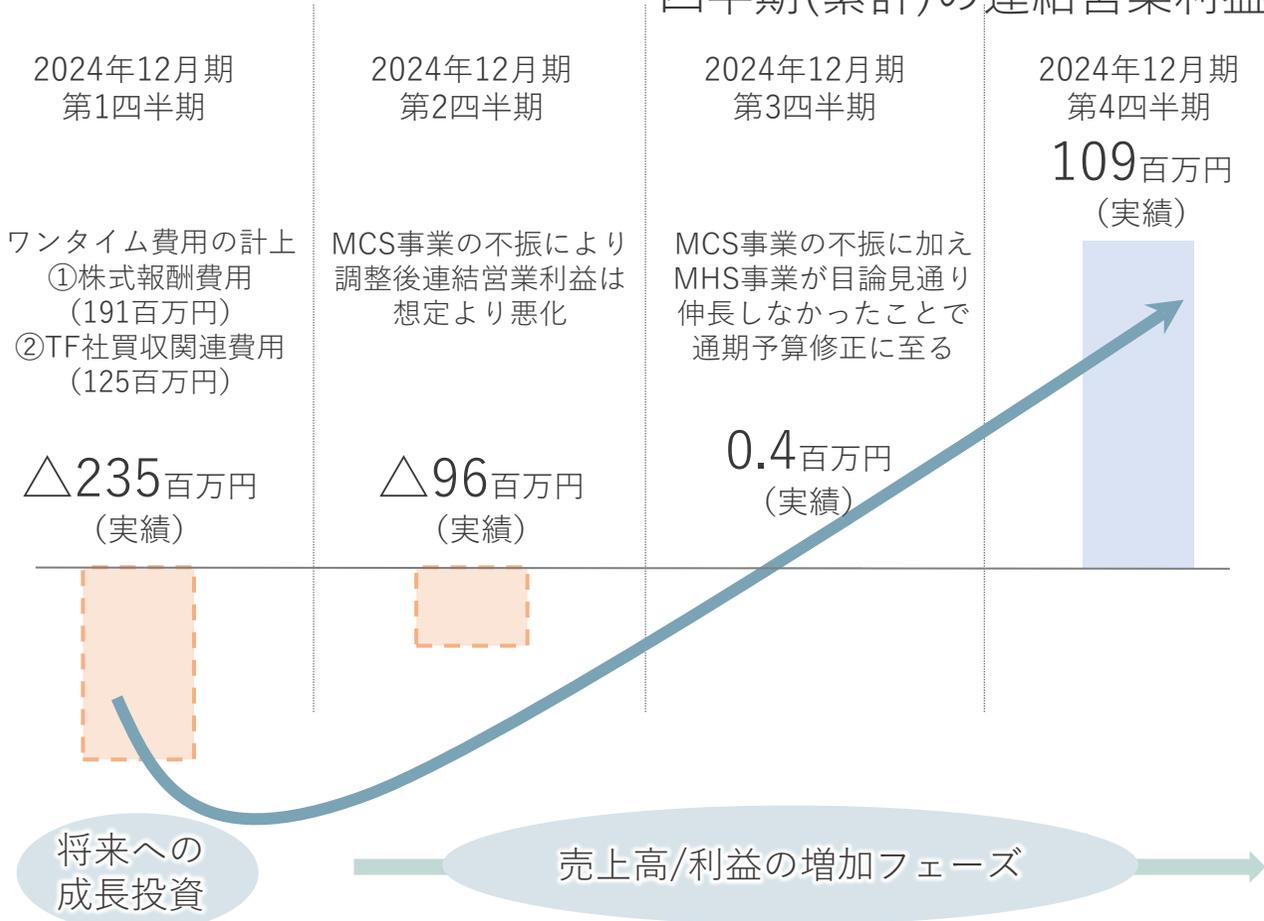
### MCS事業 (P24参照)

セグメント売上高は、115百万円 (△255百万円、△69%)、利益22百万円 (利益△187百万円、△89.3%) と2023年12月期対比で急激に減少。CV19関連の売上高剥落に加え医師の働き方改革、及び医療機関の経営状況悪化により、医師の転職市場の流動性が低下したことが要因。今後も事業環境の回復は困難な状況。  
 MHS事業のクリニック運営支援を戦略的成長領域としてグループ事業を組織的に支援、新規投資を推進

## 2024年12月期 通期業績

第4四半期の連結営業利益は、修正計画に対してMHS事業及びMWS事業は想定通り着地。一方でMCS事業は時期ズレが発生し若干の下振れが発生

### 2024年12月期 四半期(累計)の連結営業利益

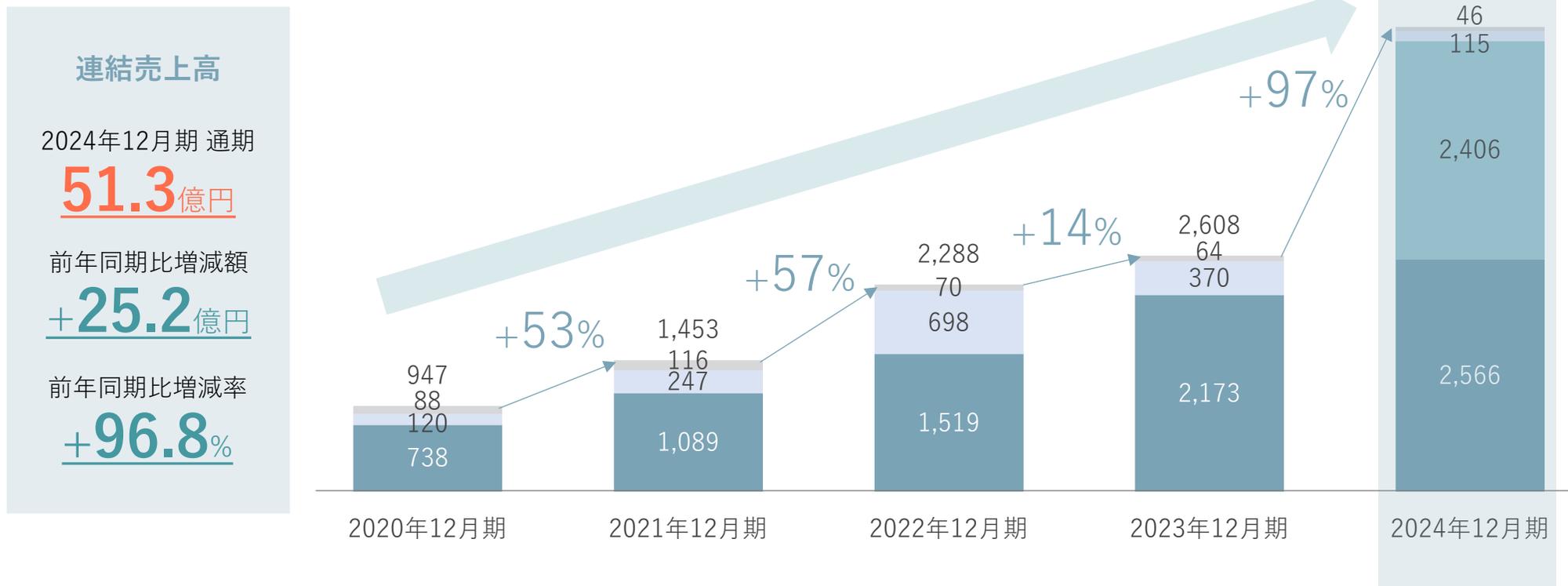


- 第1四半期 (TF社の買収及び費用計上)  
当初計画通り下記ワンタイム費用を計上  
①株式報酬費用 (第11回有償・SO) 全額を一括で費用計上  
②TF社買収関連費用  
PPA等の一部費用を除きほぼ全額計上済
- 第2四半期 (MCS事業の事業環境が悪化)  
MHS事業は安定的に成長、TF社の業績が本格的に貢献、MCS事業は医師の働き方改革による転職市場の流動性低下により収益が悪化
- 第3四半期 (通期予算を下方修正)  
MCS事業に事業環境に回復の兆しはなく、第2四半期までの予算未達をリカバリーできず、通期予想と大幅な乖離が発生、MHS事業においては売上高及び利益は成長、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計画未達
- 第4四半期 (MCS事業は修正予算対比下振れ)  
MHS事業、及びMWS事業が想定通りの着地となったものの、MCS事業は医師の入職タイミングの時期ズレ等が発生した影響で修正予算に対しても未達

MHS事業は第2四半期までに大口顧客の解約が発生したが、ENT契約件数は過去最高と好調、安定的成長が継続。みらい産業医事務所は2025年1月より収益貢献開始。TF社の買収（MWS事業）が大幅な増収に貢献。一方でMCS事業は事業環境悪化により大幅な減収

### セグメント別連結売上高推移 (百万円)

- デジタルマーケティング事業 (“DM”事業)
- メディカルワークシフト事業 (“MWS”事業)
- メディカルキャリア支援事業 (“MCS”事業)
- メンタルヘルスソリューション事業 (“MHS”事業)



#### 連結売上高

2024年12月期 通期

**51.3**億円

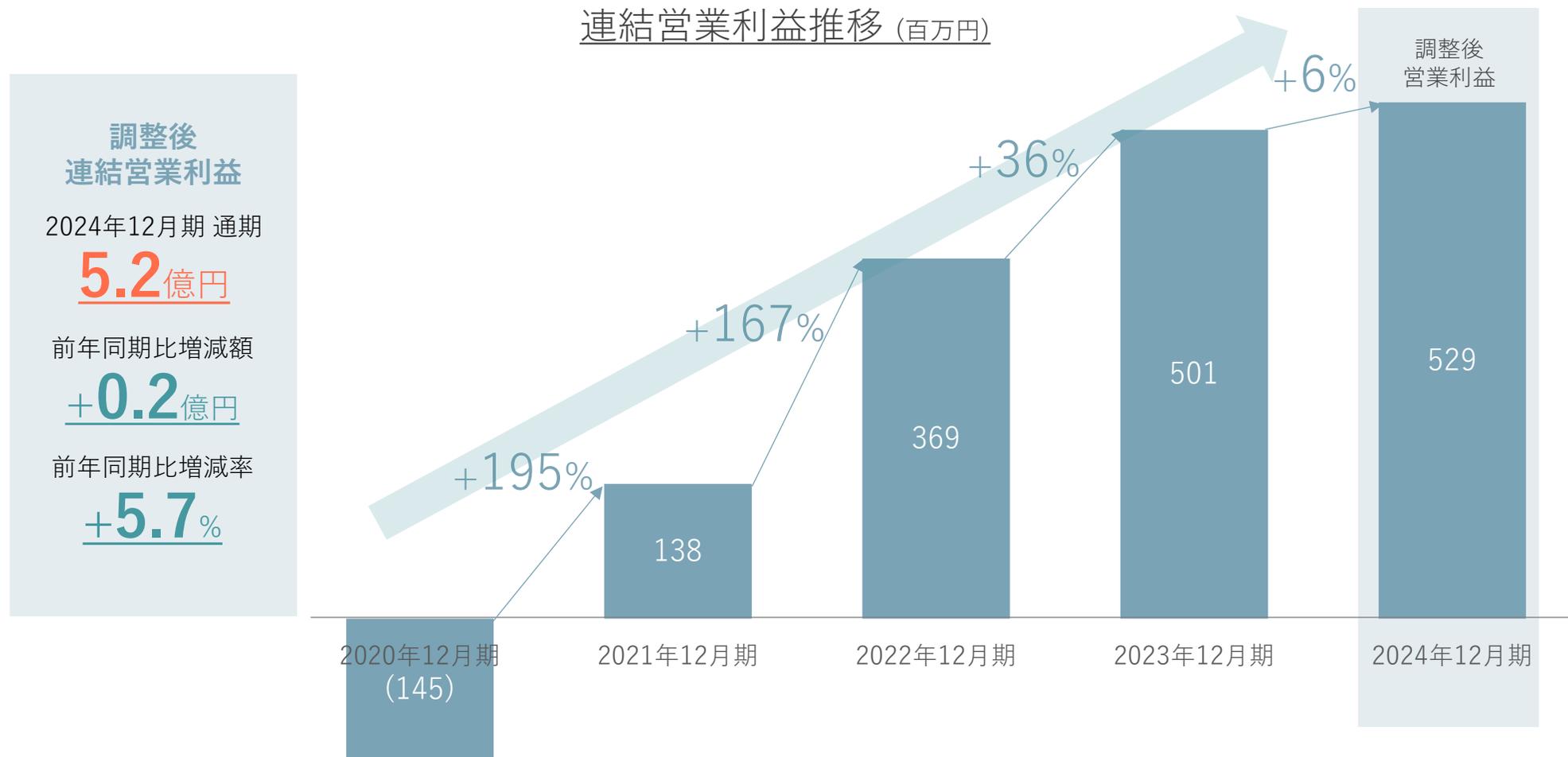
前年同期比増減額

**+25.2**億円

前年同期比増減率

**+96.8**%

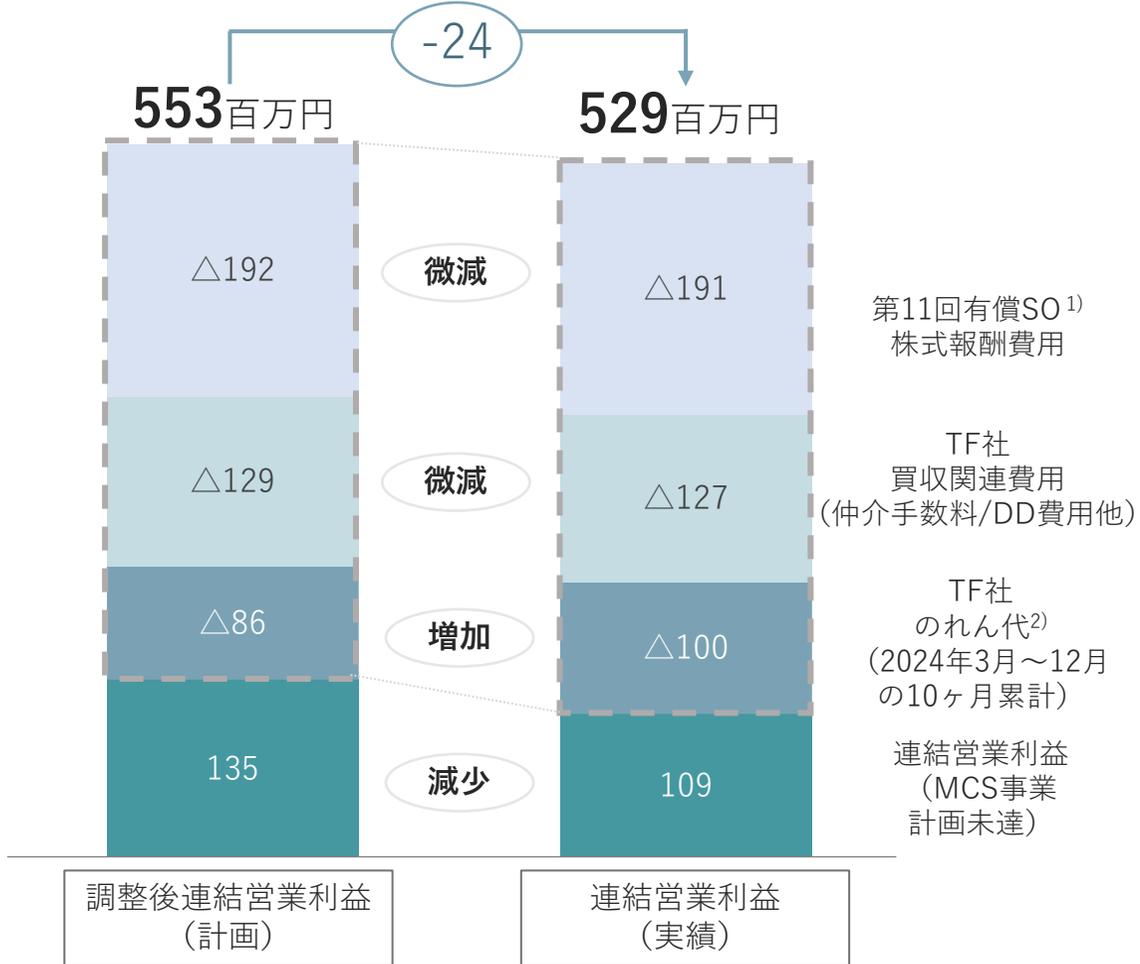
第11回有償・S Oの株式報酬費用の計上及びTF社の買収関連費用の影響を除外した調整後営業利益で増益確保。利益額に対する影響が大きいMCS事業が計画未達により減益となるが、MHS事業の成長及びMWS事業の収益貢献により前年度水準は維持



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  
Mental Health Technologies, Co., Ltd. All rights reserved.

MCS事業の修正計画未達による減益の影響に加え、TF社の買収に関連して計上したのれん代についてPPAを実施、年間の減価償却額が若干増加

調整後連結営業利益 (百万円)



• 第11回有償・ストックオプション<sup>1)</sup> 株式報酬費用

連結売上高32億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ワンタイム費用として2024年12月期第1四半期に計上

• TF社買収関連費用

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、2024年12月期第1四半期にほぼ全額を計上

• TF社のれん償却<sup>2)</sup>

暫定的に広義のれんを20年償却する前提で会計処理を行っていたが、2024年12月にPPA (企業結合日1年以内実施が必要) を実施、「のれん」及び「無形資産 (顧客資産)」を識別して償却額が確定、期末において修正し計上

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) TF社ののれん代については2024年12月期末でPPA (Purchase Price Allocationの略称、取得原価の配分) を実施、経済対応年数が確定できない無形資産 (顧客資産) を認識



## 2. 2025年12月期 通期業績予想

MHS事業及びMWS事業の成長を軸とした着実な成長を見込む。MHS事業の解約率、利益率、及びクリニック運営支援新規PJの開始時期等の変動を考慮し、レンジ形式で業績予想を開示。DM事業及びMCS事業は、グループ全体の収益に占める割合は縮小傾向であり、「その他事業」のセグメントに集約する方針

	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期業績予想 (下限)	2025年12月期 通期業績予想 (上限)	2025年12月期 予想成長率 <sup>3)</sup> (中間値)
売上高	5,134百万円	7,189百万円	7,265百万円	+40.8%
営業利益 (利益率%)	109百万円 (2.1%)	900百万円 (12.5%)	1,000百万円 (13.8%)	+766.1%
調整後営業利益 <sup>1) 2)</sup> (利益率%)	538百万円 (10.5%)	1,036百万円 (14.4%)	1,136百万円 (15.6%)	+101.6%
経常利益 (利益率%)	39百万円 (0.8%)	859百万円 (11.9%)	959百万円 (13.2%)	+2205.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率%)	△29百万円 (△0.6%)	580百万円 (8.1%)	647百万円 (8.9%)	—

1) 2024年12月期の調整後連結営業利益については、株式報酬費用、タスクフォース買収関連費用、タスクフォースのれん代（顧客資産含む）減価償却」に、M&Aにより子会社化した「明照会労働衛生コンサルタント事務所（2022年12月）」に関するのれん代の減価償却費を加算して記載

2) 2025年12月期の調整後連結営業利益は、M&Aにより子会社化した「明照会労働衛生コンサルタント事務所（2022年12月）」、「タスクフォース（2024年2月）」、「みらい産業医事務所（2024年12月）」に関するのれん代（顧客資産含む）の減価償却費を加算して算出

3) 予想成長率の算出においては、下限/上限値の中間値により算出

MHS事業は、提携先企業との戦略的パートナーシップが奏功、新規ENT顧客の獲得及びアップセルに注力。MWS事業は、大型案件の一部解約を織り込むが、通期効果による増収に加え、新規案件の獲得及び既存取引先のアップセルで増収を見込む

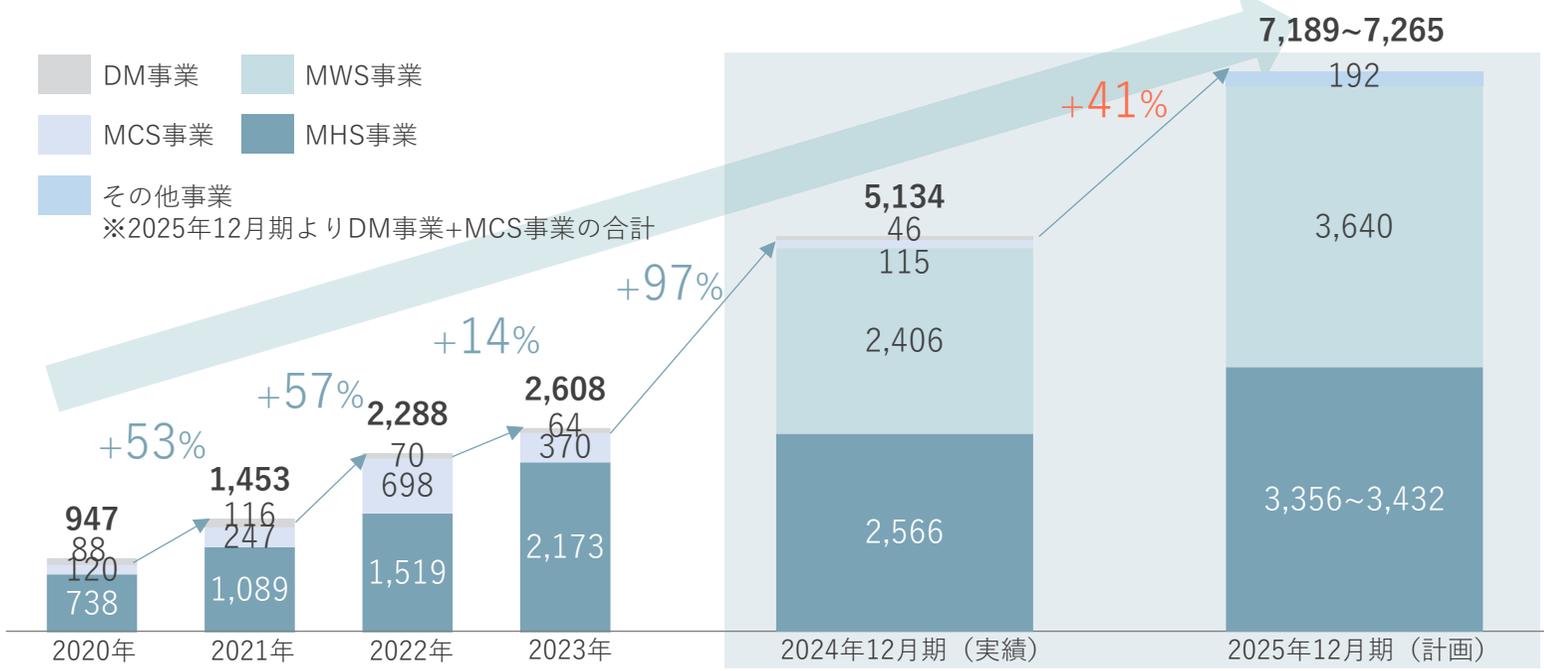
セグメント別連結売上高推移 (百万円)

**連結売上高**

2025年12月期計画  
**71~72億円**

前年同期比増減額  
**+20~21億円**

前年同期比増減率  
**+40.8%**



2025年12月期業績予測の前提及び経営方針

**MHS事業 (産業医クラウド他/クリニック運営支援)**

- 新規案件の獲得件数は前年並、アップセル/解約率の変動を考慮
- 既存顧客向け専門チームを編成、戦略的なアップセルを推進
- 地縁のある産業医事務所のM&Aを通じた差別化戦略を推進
- 出資先のアトラスヘルスとクリニック運営支援事業で本格的連携が開始、収益化はプロジェクト開始時期の変動を考慮

**MWS事業 (医療機関向け人材サービス)**

- 経験者採用による新規案件の受注、及び既存取引先での稼働ポジション数増加によるアップセルを推進
- ENTの一部解約を見込むが、同一取引先との新規契約で補填
- TF社の通期効果 (年間を通じた業績寄与) により増収を見込む

MHS事業は、MRRの着実な積み上げに加えクラウドサービスの提供等による利益率改善により増益を見込む。MWS事業は、大型案件の一部解約による減収、及び原価（人件費比率）上昇により利益率は微減するものの、通期効果により増益を見込む

2025年12月期 調整後連結営業利益

2024年12月期  
(実績)

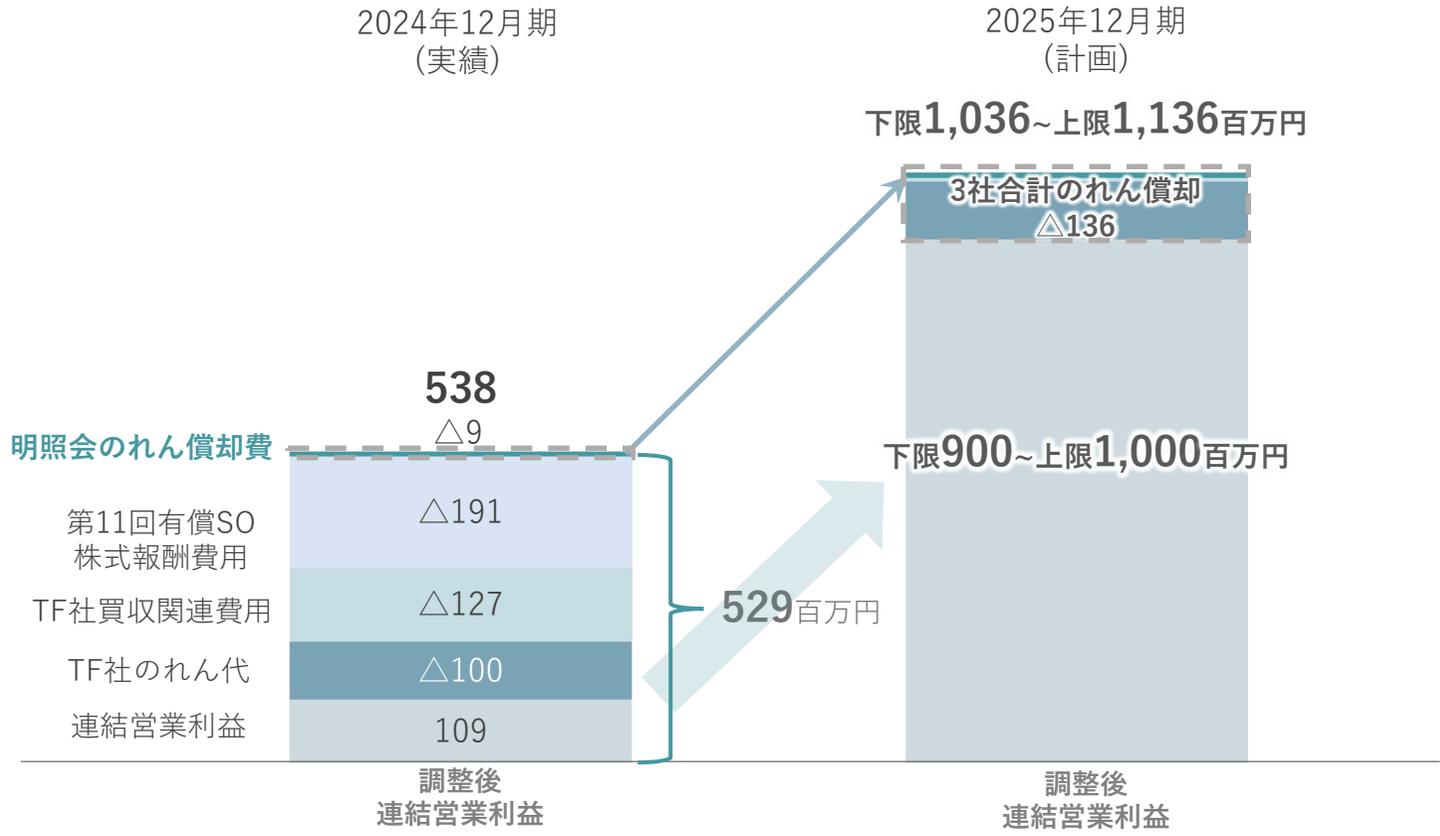
2025年12月期  
(計画)

**調整後営業利益**

2025年12月期計画  
**10~11億円**

前年同期比増減額  
**+4~5億円**

前年同期比増減率  
**+101.6%**



1) 2024年12月期の調整後連結営業利益については、株式報酬費用、タスクフォース買収関連費用、タスクフォースのれん代（顧客資産含む）減価償却に、M&Aにより子会社化した「明照会労働衛生コンサルタント事務所（2022年12月）」に関するのれん代の減価償却費を加算して記載

2) 2025年12月期の調整後連結営業利益については、M&Aにより子会社化した「明照会労働衛生コンサルタント事務所（2022年12月）」、「タスクフォース（2024年2月）」、「みらい産業医事務所（2024年12月）」に関するのれん代（顧客資産含む）の減価償却費を加算して算出しております。



### 3. 事業セグメント別 ハイライト

## ENTの新規獲得は順調。ENTのアップセルは限定的な伸び。2025年以降の成長のためENTのアップセル専門チームの準備を行う（採用強化実施済み）

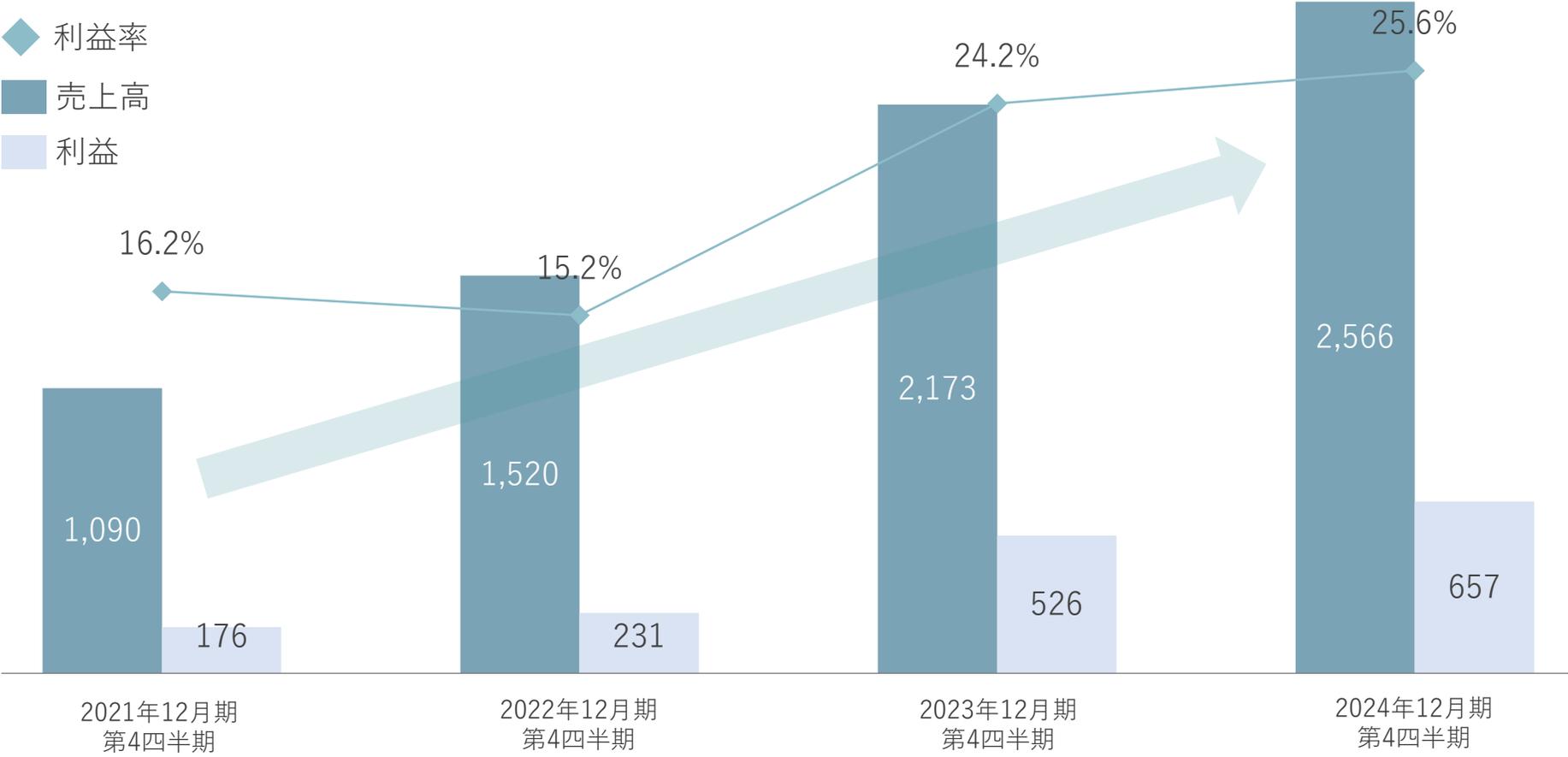
MHS事業

セグメント売上高2,566百万円（昨年同期間対比+18.1%）利益657百万円（昨年同期間対比+24.9%）、利益率25.6%（昨年同期間対比+1.4%）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+56グループと過年度最高の増加数(P28参照)。提携先企業との戦略的パートナーシップの効果が奏功し、成約に向けENTパイプラインが順調に成約。今後も新規契約先の獲得並びに既存ENT顧客の単価向上施策に注力する方針。

項目	評価	ENT（取引先 181グループ）	評価	SMB（取引先 1,812社）
事業環境	○	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ーヤーと自認。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、新規商談数は増加傾向。一方、形式運用については価格競争が激化。当社グループは、低価格戦略ではなく、クラウドサービスを中心とした差別化商材の提供により、継続的な粗利率改善を図っている。
契約件数	◎	契約件数は+16グループ（第3四半期対比）、通期では+56グループと大幅に増加。前期より始まった戦略的パートナーシップの効果が奏功し、商談機会が大幅増加。着実に契約へと繋がっている。	△	契約件数は+54社（第3四半期対比）。通期では+214社増加。受注金額は概ね想定通り推移したものの、事業場の規模縮小等による解約、契約変更によるダウンセル（減額）が想定以上に発生。一方、直近の解約状況は落ち着いている。
契約単価及び解約状況	○	単価下落要因 ① <u>新規顧客の増加（平均単価 約47万円/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。契約件数の大幅に増加に伴う一時的な単価下落は免れないと思料。アップセル専門チームを組成し、2025年以降に単価「上昇」を見込む。  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3~4四半期は発生無し。	△	単価下落要因 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。  ② <u>解約件数の増加</u> 2024年第4四半期の解約率は改善傾向。価格競争による低価格化は進んでいるが、クラウドサービス等の差別化による粗利率の継続的な改善を進めている。なお、100名以上の企業ではメンタルヘルス対策への予算強化されることが予想される。

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新規獲得及びアップセルに注力。粗利益率の高いクラウドサービス等により継続的な利益率改善を見込む

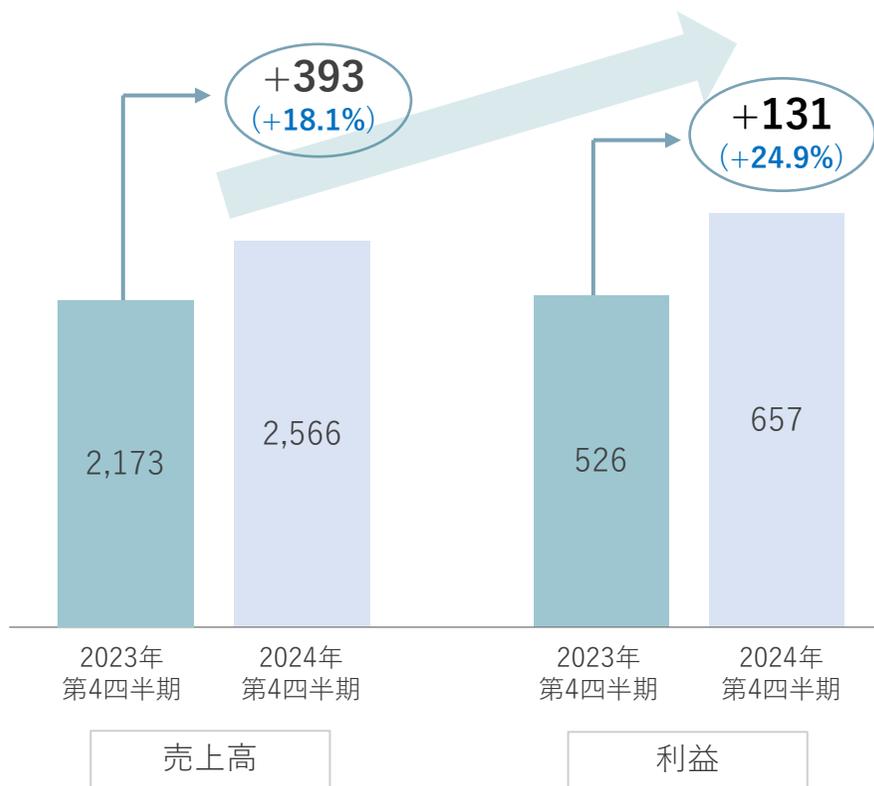
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 売上高及び利益推移 (百万円)



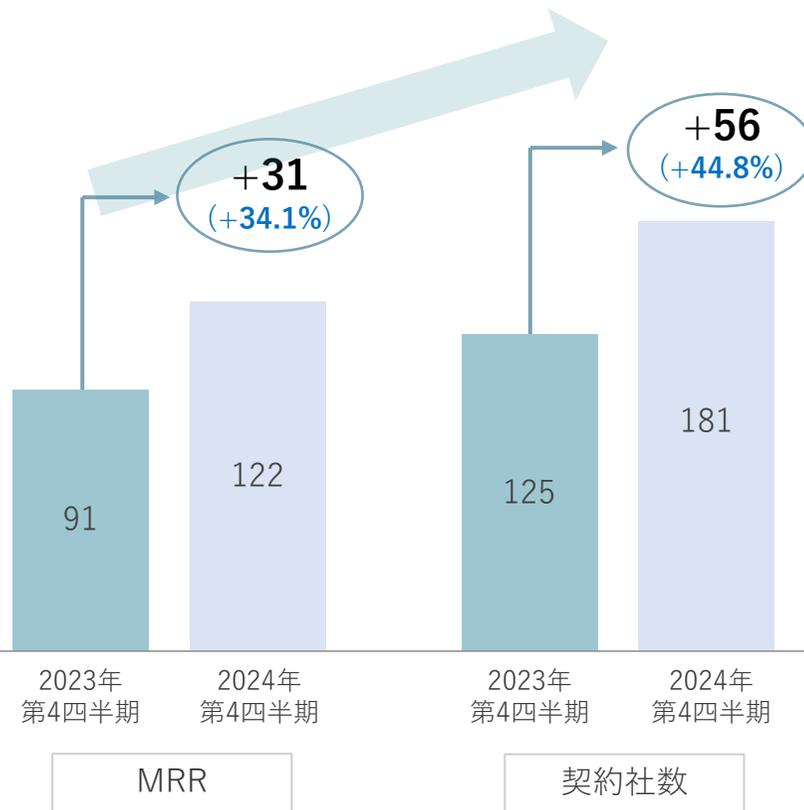
売上高及び利益は安定的に伸長。最重要視しているENT顧客の契約社数は前年同期間対比で+56グループ(44.8%)、MRRは+31百万円(34.1%)増加

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4四半期までの平均解約率は0.6% (昨年対比+0.2%)。解約理由の約8割が取引先都合であり、コロナ明け1年間は、事業場の統廃合による事業縮小が発生し、防止策を講じることが困難な状況にあった。しかし、直近では改善傾向が見られ、2025年は2024年よりも安定すると見込んでいる

### 解約理由の内訳



### 解約理由

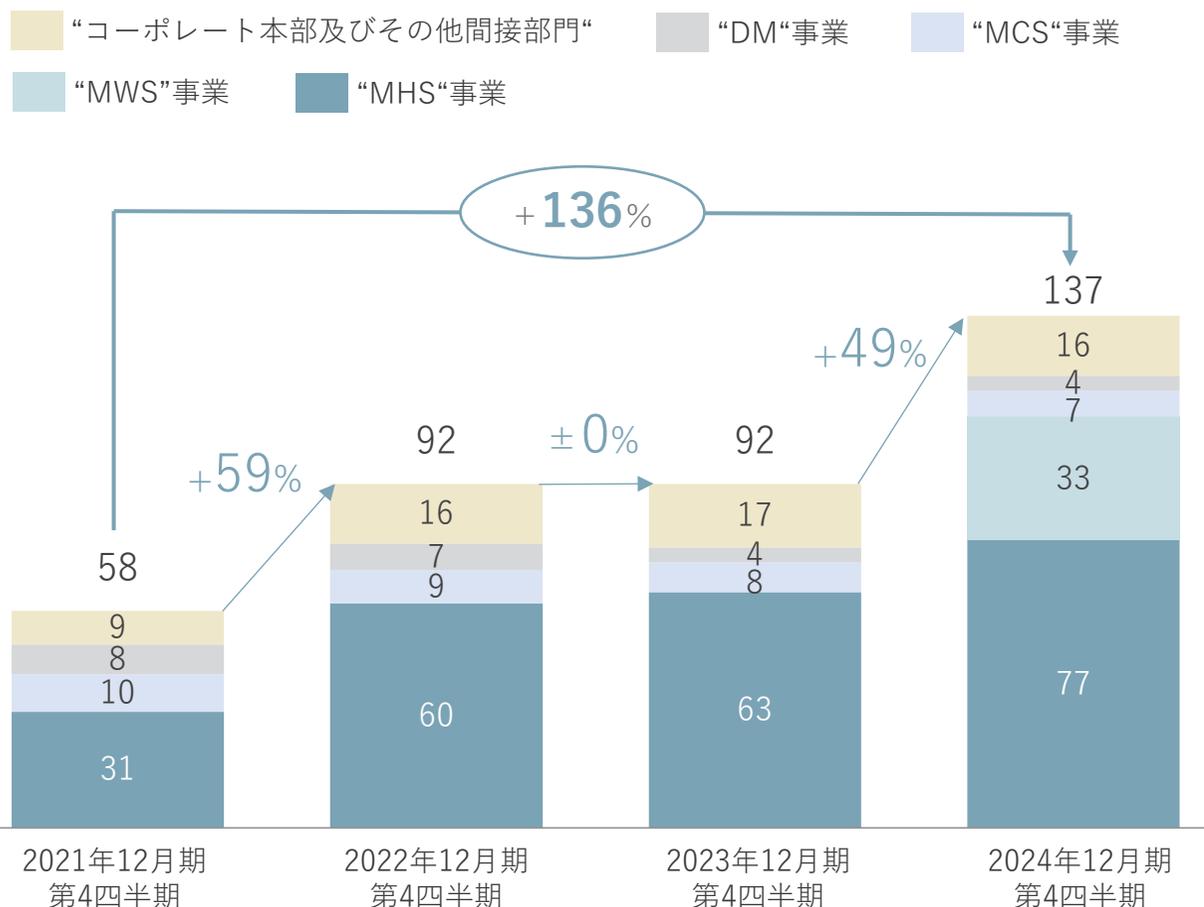
- 50人未満、事業場の縮小、会社・社長の方針、合併、廃業などによる、当社でコントロールが困難な解約件数が増加
- 市場の変化により、当社サービス品質へ更なる期待 (即時回答、即時支援など) が高まっている

### SMB平均解約率推移



人材の適正な新陳代謝は進捗。AIやクラウドを駆使し、1人あたりの生産性向上を実現。次の事業フェーズへの移行を見据え、MHS事業・MWS事業ともに外部から業界経験者の人材採用を強化

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

# 想定通り着地。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、今後も売上高10%成長/営業利益率10%達成を目指す

セグメント売上高2,406百万円、利益266百万円。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
事業環境	○	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。MHTグループによるガバナンス強化、シナジー創出、DX推進等の業務効率化が着実に進展。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3四半期に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

セグメント売上高115百万円（昨年同期間対比 △69.0%）、利益22百万円（昨年同期間対比△89.3%）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。グループ全体の収益に占める割合は縮小傾向であり、2025年12月期から「その他事業」に集約予定

MCS事業

項目	評価	現状
事業環境	×	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事業環境となっている。
組織体制	△	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。
今後の方針	-	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、グループ全体の収益への貢献は縮小していく見通し。

## 4. 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>

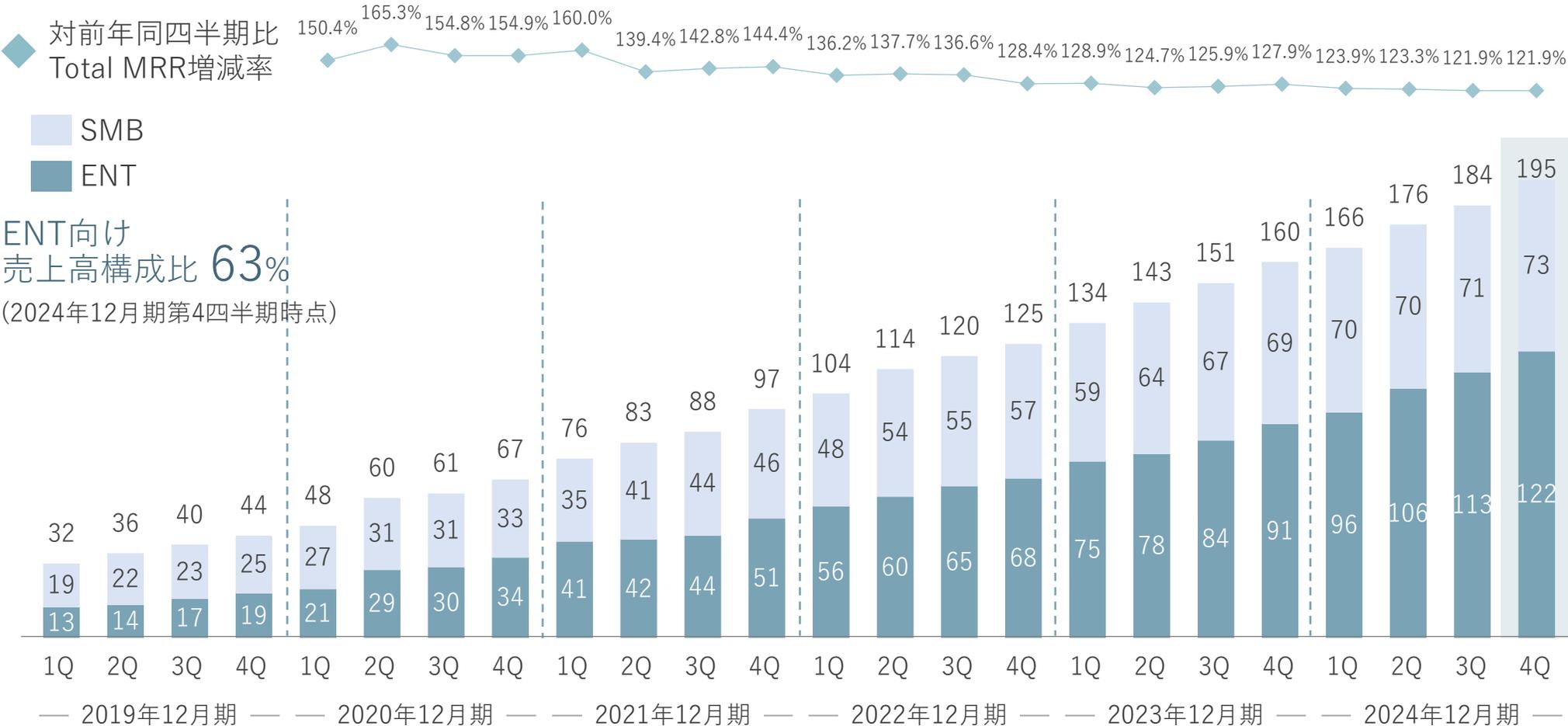
業績 <sup>2)</sup>	セグメント売上高 2024年第4四半期実績(前年同期比増減率)	2,566百万円 (+18.1%)	
	セグメント利益 2024年第4四半期実績(前年同期比増減率)	657百万円 (+24.9%)	
	セグメント利益率 2024年第4四半期実績(前年同期比増減率)	25.6% (+1.4%)	
KPI		ENT	SMB
	MRR 2024年第4四半期実績(前年同期比増減率)	122百万円(+34.1%)	73百万円(+5.8%)
	契約グループ/社数 2024年第4四半期実績(前年同期比増減率)	181グループ(+44.8%)	1,812社(+13.4%)
	契約単価 2024年第4四半期実績(前年同期比増減率)	702千円(-7.8%)	47千円(-2.1%)
	月次平均解約率 2024年第4四半期実績(前年同期比増減率)	0.2% (+0.0%)	0.6% (-50.0%)
	NRR 2024年第4四半期実績(前年同期比増減率)	105.7% (-8.0%)	

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

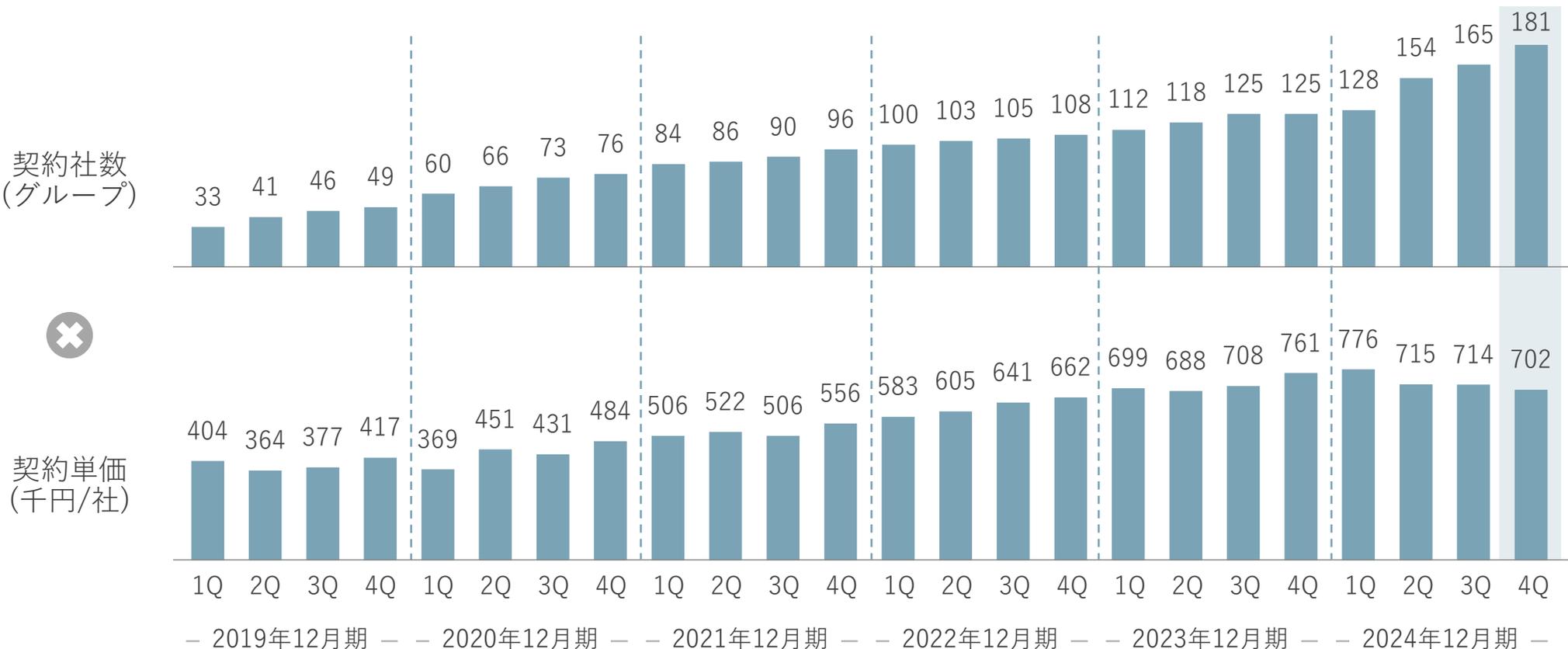
資本業務提携先等との戦略的パートナーシップが奏功、大阪及び名古屋エリアで成約確度の高いENT顧客との新規商談件数は堅調、パイプラインから順調に成約中

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)



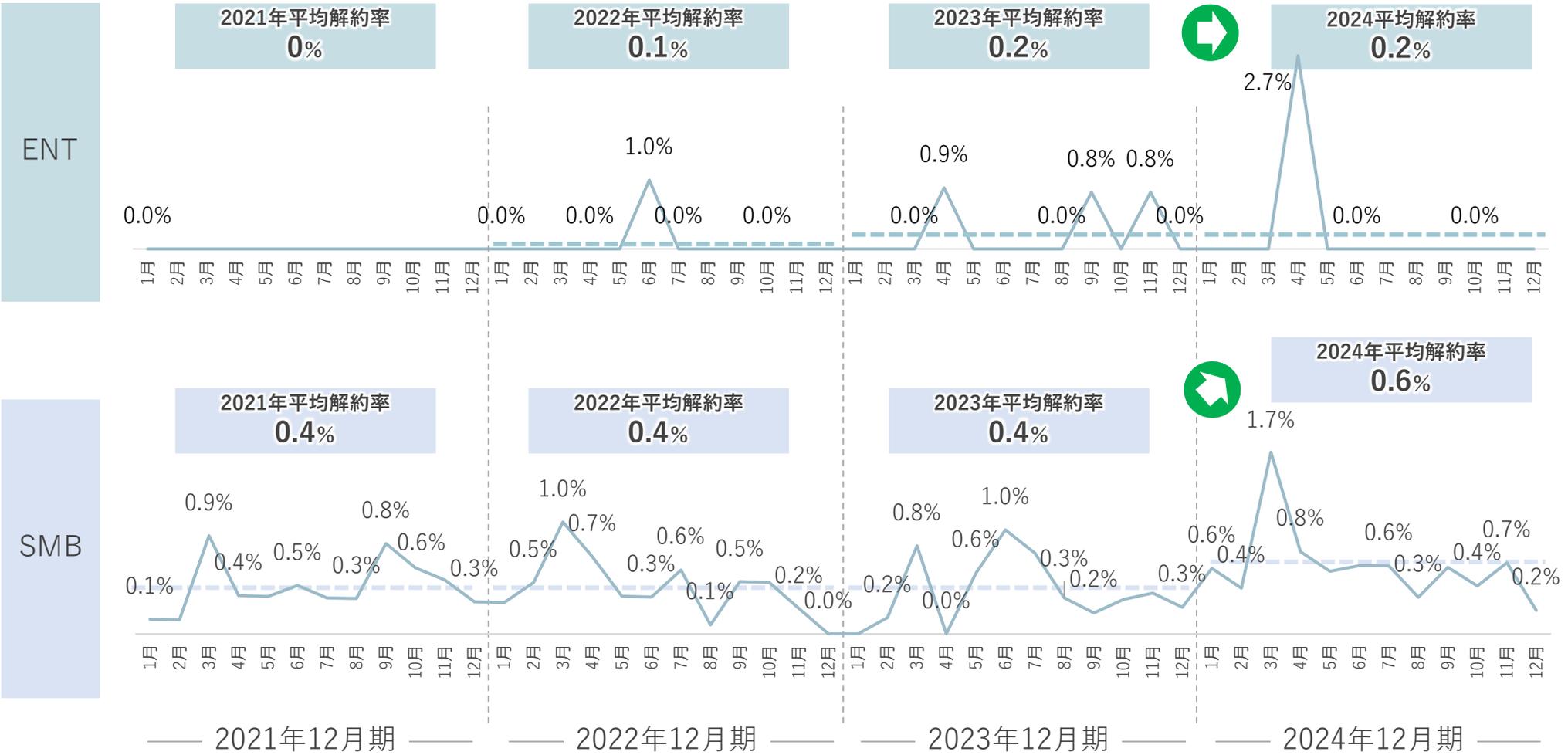
経営層に専門的な助言が提供できるコンサルタント職を経験者採用により更に拡充。高度化する課題解決型ニーズに対応し信頼関係を醸成。契約単価の向上策を継続中

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の解約率の上昇は一服。主な解約理由は、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

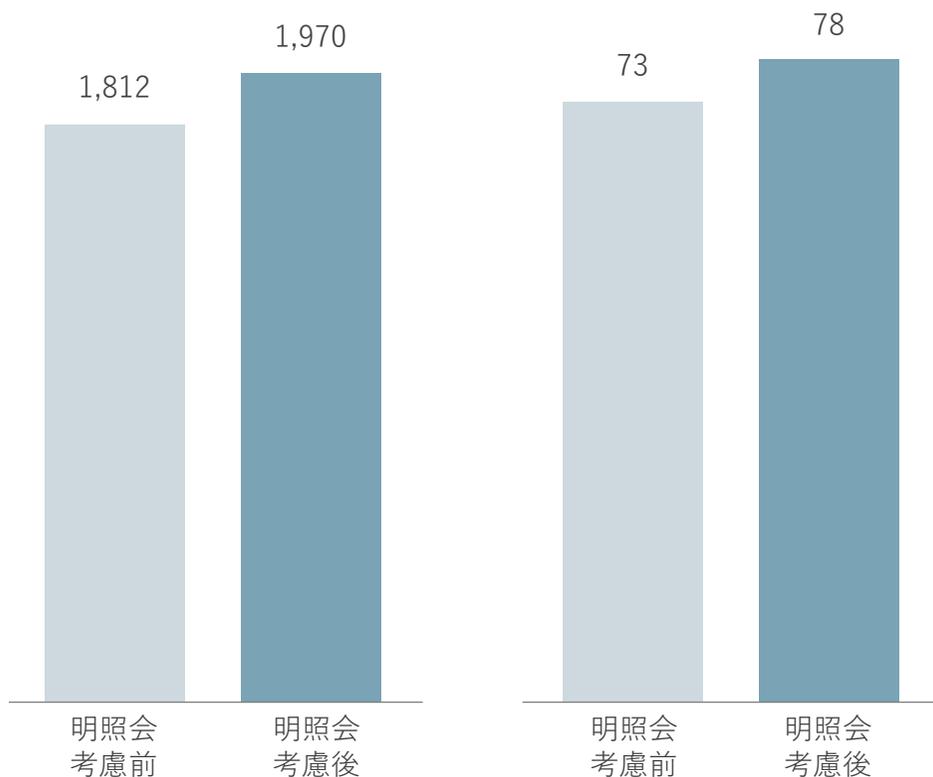
解約率の推移



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

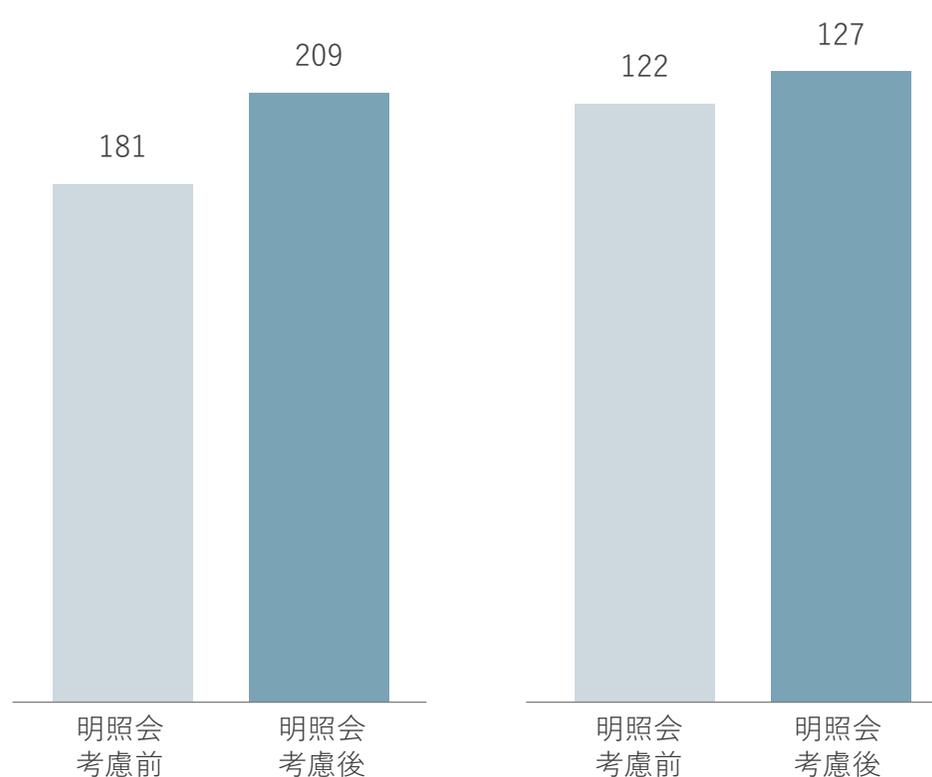
(社, 百万円)



明照会考慮後2024年12月期第4四半期の契約社数及びMRRは1,970社/78百万円。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

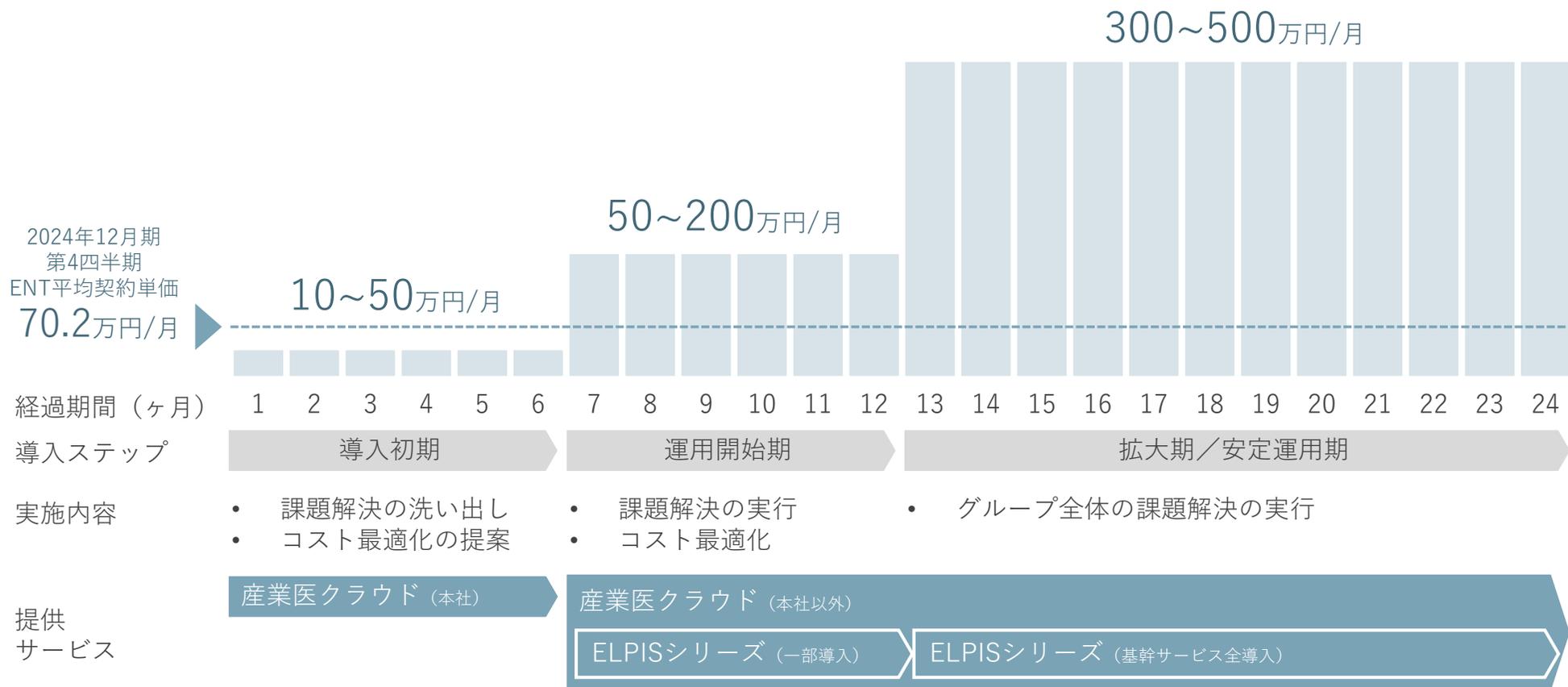
(グループ, 百万円)



明照会考慮後2024年12月期第4四半期の契約グループ数及びMRRは209グループ/127百万円。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

ENTの導入初期は、小規模スタートが一般的。本格的な運用が開始されるとNRRが伸長していく。「拡大期/安定運用期」にあるENTは、まだ多くなく、ENTの単価上昇余地は大きいと見込んでいる

サービスのENT<sup>1)</sup>向け導入ステップと契約単価<sup>2)</sup>（例）



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20万円以上の顧客（グループ）  
 2) 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

## 5 .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	545,919千円 (2024年12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) 株式会社みらい産業医事務所 (2024年12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	1,071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12月末時点)

# 株式会社タスクフォース及びみらい産業医事務所の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



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

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

2024年12月MHTグループ入り。  
九州エリア中心に産業医サービスを提供

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

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

## 6.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



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



**産業医クラウド**  
(月額33,000円から)



役務提供サービス

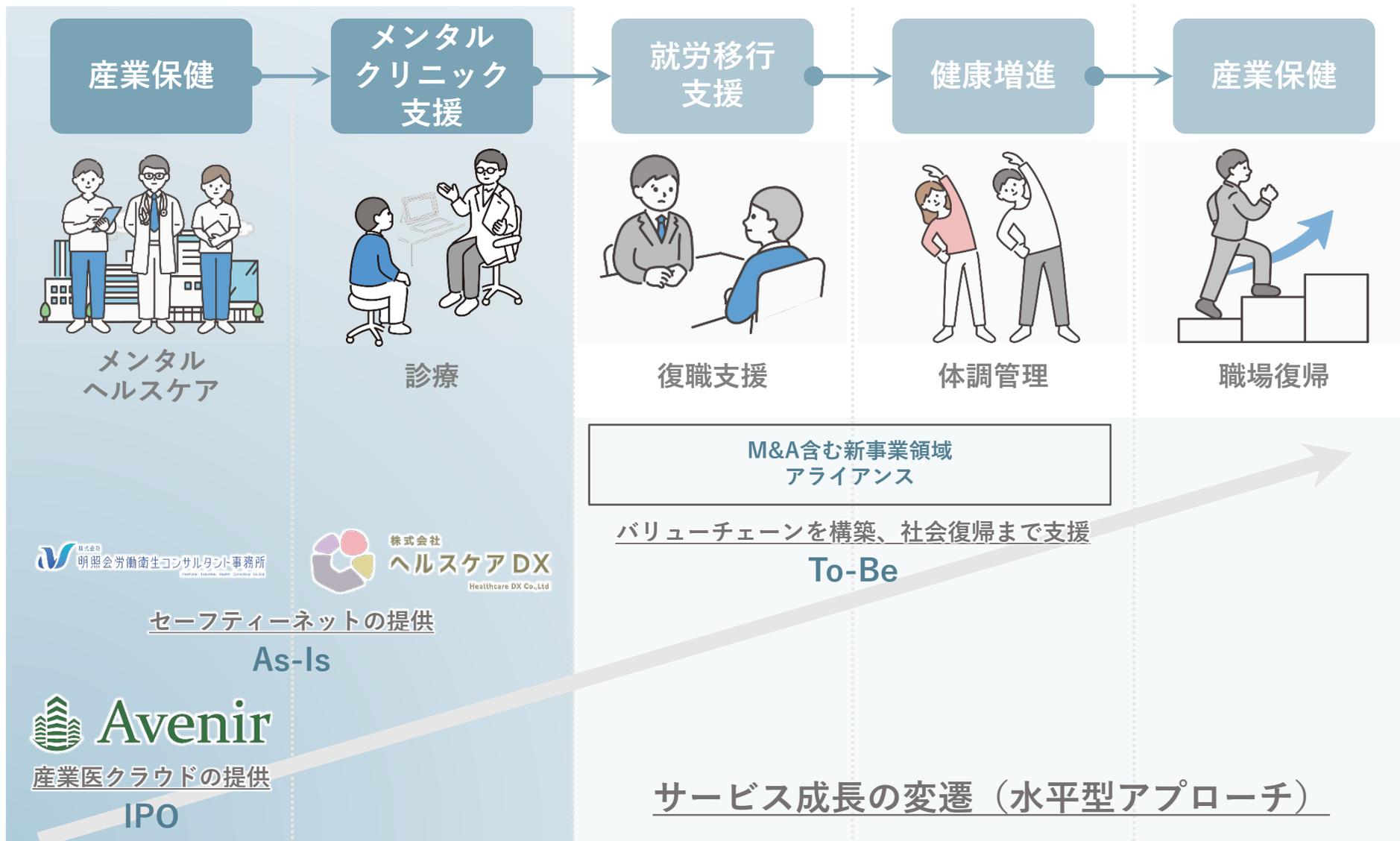
オンライン型・オフライン型

- ・産業医
- ・保健師/看護師
- ・健康管理スタッフ

業務プロセス改善/管理  
・コンサルタント



# 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



2024年12月末時点において2,900社以上にサービス提供中

導入事例 (一部)<sup>2)</sup>

導入社数

2,900以上<sup>1)</sup>

導入事業場数

19,000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>

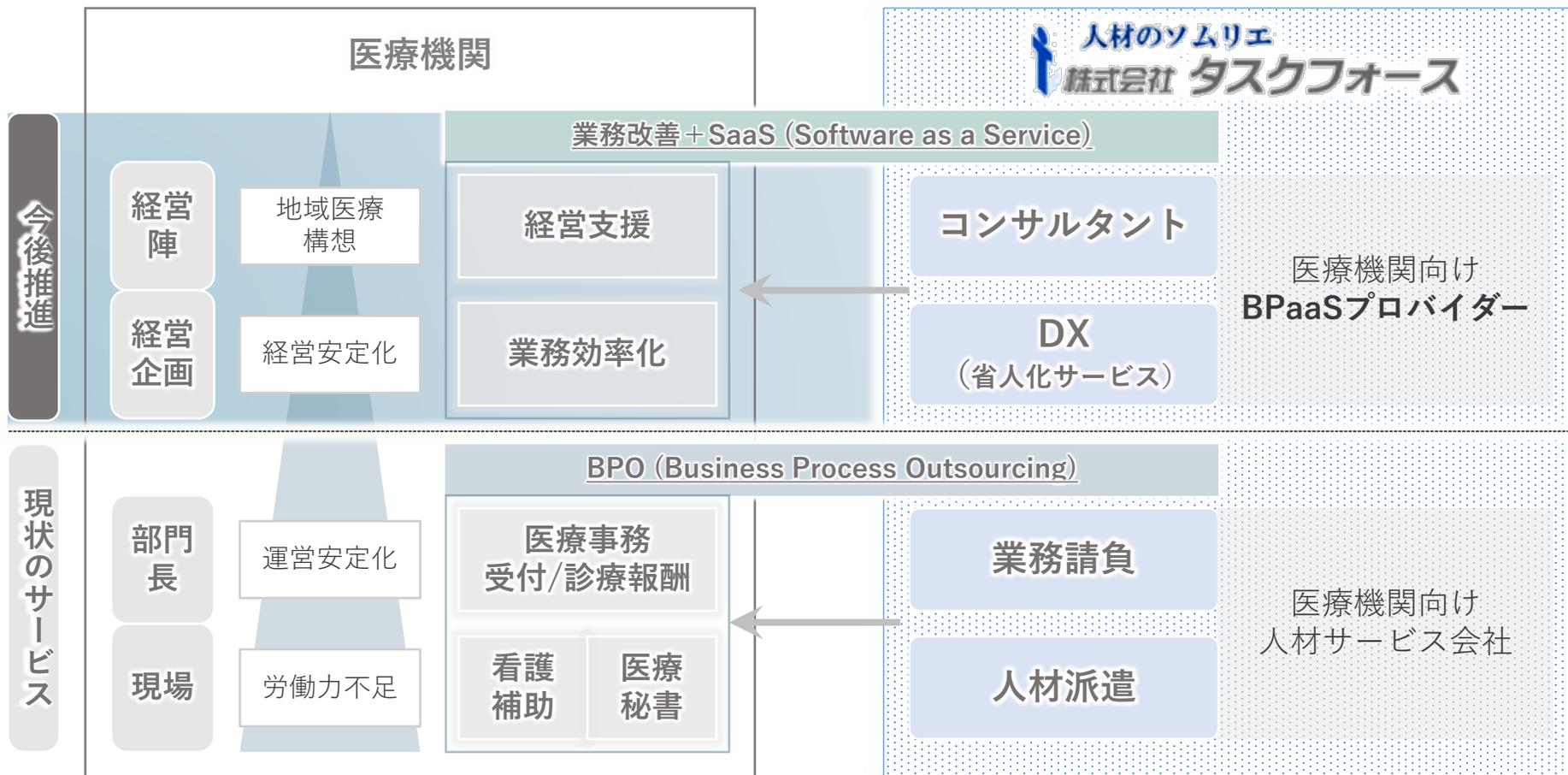


1) 2024年12月末時点、明照会含む

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

 **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

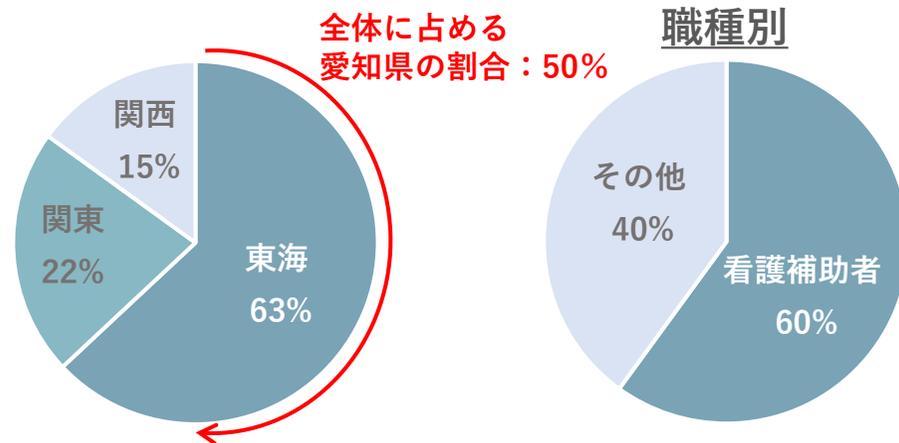
 **公益社団法人日本海員救済会  
名古屋掖済会病院** 病床数 602床

中小病院（その他医療機関）

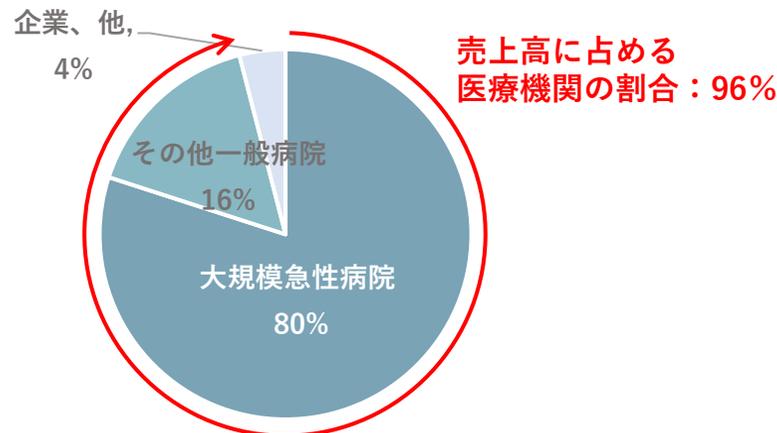
- 契約医療機関数：30
- 1医療機関月次平均売上高：約120万円/月

※ 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



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、事業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。

