



2025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)

2025年8月14日

1. 2025年12月期 第2四半期決算概要	P4
2. 事業セグメント別ハイライト	P15
メンタルヘルスソリューション事業	P16
メディカルワークシフト事業	P19
3. メンタルヘルスソリューション事業 KPI	P20
4. 企業情報	P27
5. APPENDIX	P34

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
プラットフォーマー	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。2025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



1. 2025年12月期 第2四半期決算概要

Executive Summary

2025年12月期 第2四半期 決算



事業計画の進捗について

中間期予算に対して乖離発生も、前年Q比大幅な増収増益と黒字化を達成。通期予算および中期経営計画の達成に向けた重点施策を推進



事業について

- | | |
|-------|---|
| MHS事業 | ENT契約は211グループ（前年Q比+57）と大幅に増加。SMB解約率も0.4%（前年Q比△0.4%）と改善。アップセルは契約時期の後ろ倒しによる遅延で、案件は失注せず継続中。契約単価が想定を下回り、売上高・営業利益に乖離発生も下期以降の成約を見込む |
| MWS事業 | 就業スタッフの処遇改善を推進。原価は増加するも、概ね計画通りに進捗 |
| その他事業 | 医師人材紹介の計画未達により営業利益に乖離。通期予算ビハインド見通し。主要事業と連携するハブとしての役割は不変。必要な投資は継続実行 |

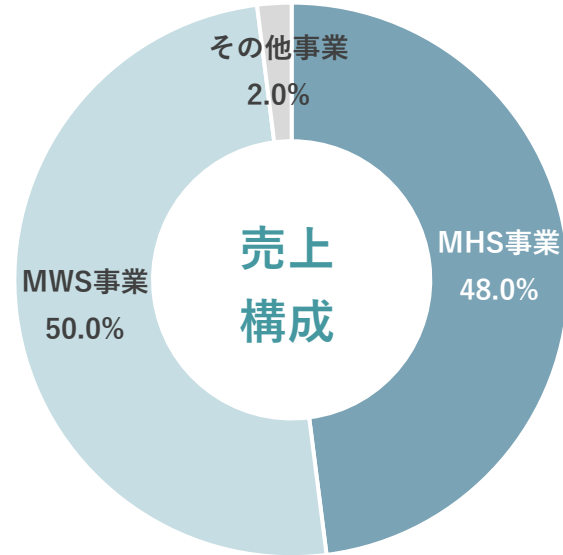


株主還元について

個人株主への認知向上、株主還元、CSRの観点から、デジタルギフト・自社サービス体験・医療機関への寄付を組み合わせた株主優待制度を導入予定。成長可能性資料にて開示の通り、配当開始を目指す

前年Q比大幅な増収増益と黒字化を達成。MHS事業の成長とMWS事業の通期効果が寄与。MHS事業のアップセル遅延とその他事業（医師人材紹介）の不振が予算進捗に影響。収益基盤の「質」が向上し、安定的な成長は継続

連結売上高	前年同期比増減額	前年同期比増減率
3,023 百万円	+748 百万円	+32.9%
調整後連結営業利益 ¹⁾	前年同期比増減額 ²⁾	前年同期比増減率
346 百万円	+403 百万円	N.A.



① 成長エンジン

MHS事業

売上高の伸びは計画比で限定的
利益率は計画通り改善、解約率抑制に成功

戦略的パートナーシップが着実に成果を発揮し、ENT契約211グループ（前年Q比+57）と大幅増加、SMB解約率は0.4%（前年Q比△0.4%）と抑制に成功。一方、アップセルは想定よりも遅延、下期以降の成約を見込む。

② 成長エンジン

MWS事業

売上高・利益は概ね計画通り進捗
成長投資で利益率は小幅低下

通期で収益貢献開始。経験者採用で営業強化を図り、売上高伸長を推進中。人材定着に向けた処遇改善・正社員化を計画内で推進、セグメント利益率8.7%（前年Q比△2.9%）に減少。業務効率化・採用強化を目的にシステム投資やオフィス移転等を実施

1) 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）の減価償却費を連結営業利益に加算して算出

2) タスクフォース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を2024年12月期第1四半期に計上

前年Q比で黒字化と大幅増収増益を達成。MHS事業の成長と利益率向上、昨年M&Aで加わったMWS事業の寄与で収益創出力を強化。予算進捗に遅れはあるものの、ストック売上比率98.3%に到達し、安定的収益基盤を確立

	2024年12月 第2四半期実績	2025年12月期 第2四半期実績	対前年同期 増減率	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)	通期業績予想 進捗率 (中間値)
売上高	2,275百万円	3,023百万円	+ 32.9%	7,189百万円	7,265百万円	41.8%
営業利益 (利益率%)	△101万円 (-4.5%)	278百万円 (9.2%)	—	900百万円 (12.5%)	1,000百万円 (13.8%)	29.3%
調整後営業利益 ¹⁾ (利益率%)	△56百万円 (-2.5%)	346百万円 (11.4%)	—	1,036百万円 (14.4%)	1,136百万円 (15.6%)	31.9%
経常利益 (利益率%)	△151百万円 (-6.7%)	255百万円 (8.4%)	—	859百万円 (11.9%)	959百万円 (13.2%)	28.1%
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%)	156百万円 (5.2%)	—	580百万円 (8.1%)	647百万円 (8.9%)	25.4%

1) 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

MHS事業は売上高・利益率ともに継続的に伸長。MWS事業は処遇改善・正社員化を推進。採用効率化を目的にオフィス移転・システム投資を実施し、セグメント利益率は減少。その他事業(医師人材紹介)は計画比大幅な乖離

		2024年12月期 第2四半期実績	2025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 ²⁾	売上高 ¹⁾	2,275百万円	3,023百万円	+748百万円	+32.9%
	利益 (利益率%)	475百万円 (20.9%)	555百万円 (18.4%)	+80百万円	+16.9%
	[1]成長エンジン				
	売上高	1,225百万円	1,451百万円	+225百万円	+18.4%
	MHS事業				
	利益 (利益率%)	329百万円 (26.9%)	420百万円 (29.0%)	+90百万円	+27.5%
	[2]成長エンジン				
	売上高	939百万円	1,512百万円	+572百万円	+61.0%
	MWS事業 ³⁾				
	利益 (利益率%)	108百万円 (11.6%)	131百万円 (8.7%)	+22百万円	+20.7%
	他部門との連携				
	売上高	110百万円	60百万円	-50百万円	-45.4%
	その他事業				
	利益 (利益率%)	37百万円 (33.5%)	3百万円 (6.4%)	-33百万円	-89.6%

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）
3) 2024年12月期第2四半期のMWS事業は、2024年3月より連結決算の対象範囲のため4ヶ月分のみ収益貢献

株主還元の一環として、CSRの観点を踏まえた株主優待制度を導入。中長期的な企業価値向上と持続的な関係構築を通じ、株主層の裾野拡大と株主構成の安定化を図る

株主優待の概要

対象となる株主様に対してデジタルギフトを進呈、さらに対象の株主様のなかで希望される方全てに当社グループが展開するサービスのご利用権を進呈

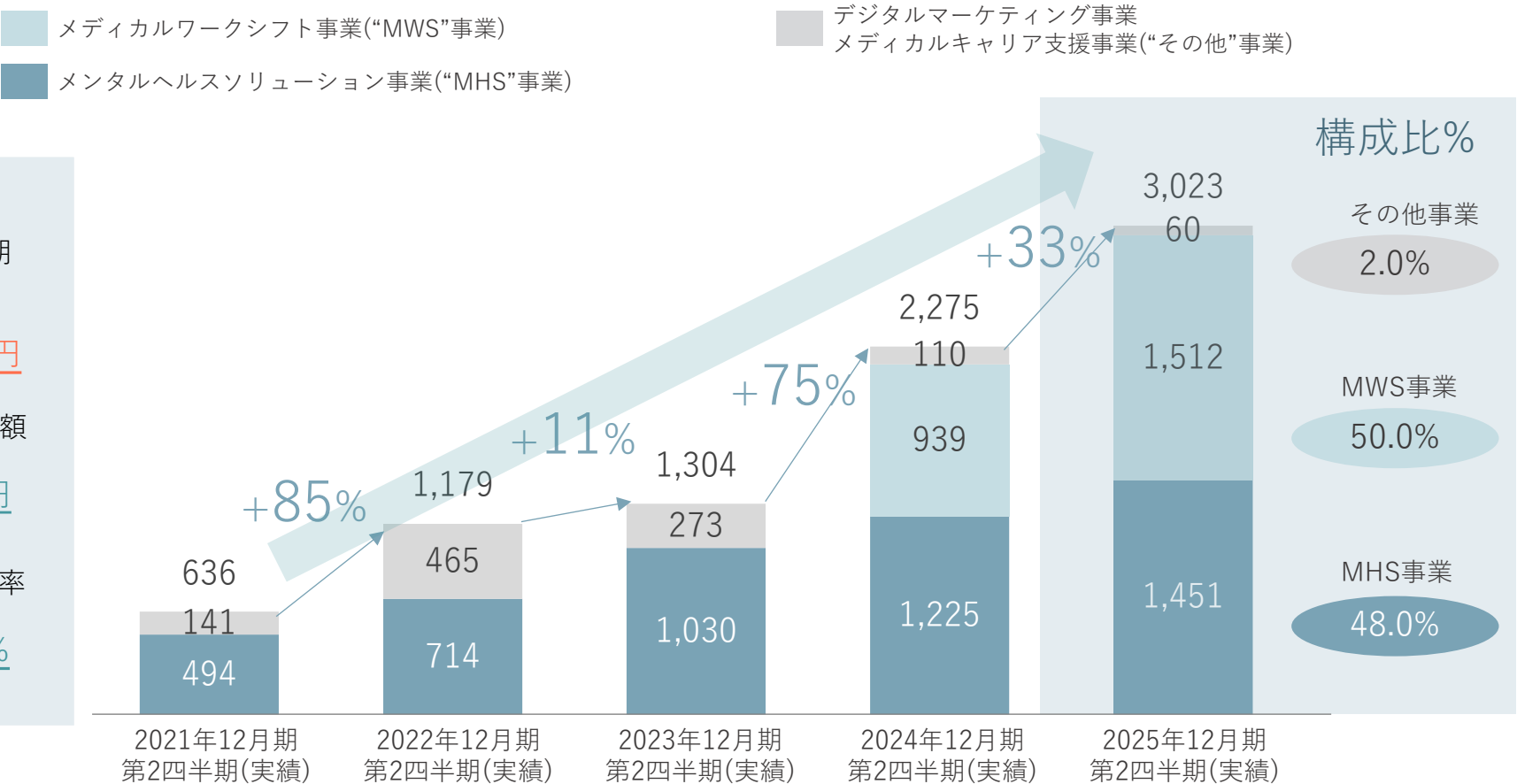
2単元(200株)以上	①デジタルギフト 10,000円、②当社サービスご利用チケットを進呈
	継続保有期間 1年以上 ¹⁾ 上記デジタルギフトに加え3,000円分を追加 1) 継続保有期間 1年以上：2025年12月末日を初回として、毎年6月末日および12月末日の自社株主名簿において、同一の株主番号で3回以上連続して記載または記録されていること
① デジタルギフト	• 電子商品券等
	• 暗号資産（ビットコイン等）
	• 寄付（候補先：地域医療復興支援 石川県七尾市 恵寿総合病院、他ナショナルセンター医療機関等を検討中）
② 当社サービス体験ご利用権	ケアーズLite(産業医資格を持つ専門医等に、仕事や家族・健康の悩みを24時間いつでも相談できるメール窓口サービス)

※ 株主優待の詳細については2025年8月14日 開示資料「株主優待制度の新設に関するお知らせ」参照

2025年12月期 第2四半期決算	MHS事業のENT顧客獲得は大幅に増加、解約率は低水準を維持。より専門性の高い付加価値提供による差別化戦略で競争優位性は一層盤石に。一方、契約大型化に伴いトランプ関税や大企業特有の決裁プロセスの影響で意思決定は想定より遅延するも、失注せず検討継続中。契約単価は小規模開始案件が中心で、MRRの伸長は想定を下回る。MWS事業は人材定着・確保を目的の待遇改善、新規獲得案件への先行投資で利益率は低下も、今後の収益拡大により補填を目指す。	
	MHS事業 (P16参照)	- セグメント売上高は、前年Q比で+18.4%（1,225百万円から1,451百万円）、利益率は+2.1%（26.9%から29.0%）大きく伸長するも、売上高/利益何れも計画を下回って推移。 - 資本業務提携が奏功し、ENT顧客は211グループ（前年Q比+57、+37.0%）と大幅増。SMB顧客は1,933社（前年Q比+218、+12.7%）に到達。アップセルの遅延により、ENT契約単価は想定を大きく下回る着地。 - MRRは208百万円（前年Q比+32百万円、+18.2%）。SMB解約率の上昇は抑制。提携先紹介による新規商談増とアップセル機会の拡大が進行。一方、第2四半期までのMRR増加は+13百万円にとどまり、アップセルが最大の課題。 - 新規顧客増加によるENT契約単価低下（641千円、第1四半期比△74千円）。専門チームで対応継続中も、効果発現には一定期間を要する見込み。
	MWS事業 (P19参照)	- 売上高および利益は概ね計画通りに推移。セグメント売上高は、2024年3月より連結決算の対象範囲となったため、通期効果により前年Q比で+61.0%（939百万円から1,512百万円）と伸長したものの、人材定着を目的に処遇改善と正社員化を推進。業務効率化・採用力強化を狙い、オフィス移転およびシステム投資を実施した影響でセグメント利益率は△2.9%（11.6%から8.7%）減少。 - 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浸透。一方、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依然として大きく、重点領域として本部支援を強化中。

連結売上高は、MHS事業の安定成長（前年Q比+225百万円、+18.4％）とMWS事業¹⁾の収益貢献（同+573百万円、+61.0％）が寄与し大幅増収

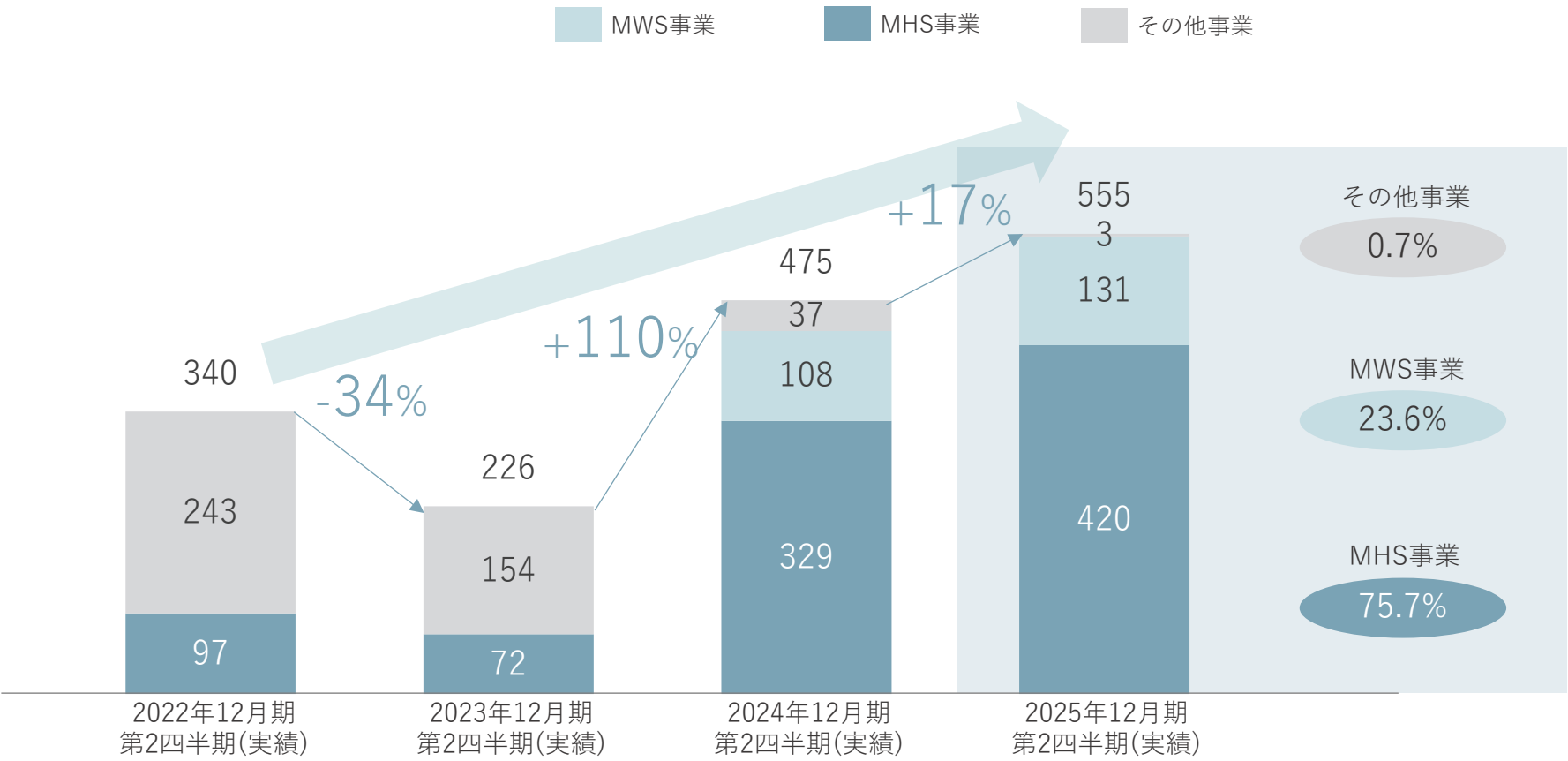
セグメント別連結売上²⁾高推移 (百万円)



1) MWS事業（TF社）は2024年3月より連結決算対象範囲。2024年12月期第1四半期は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
Mental Health Technologies, Co., Ltd. All rights reserved.

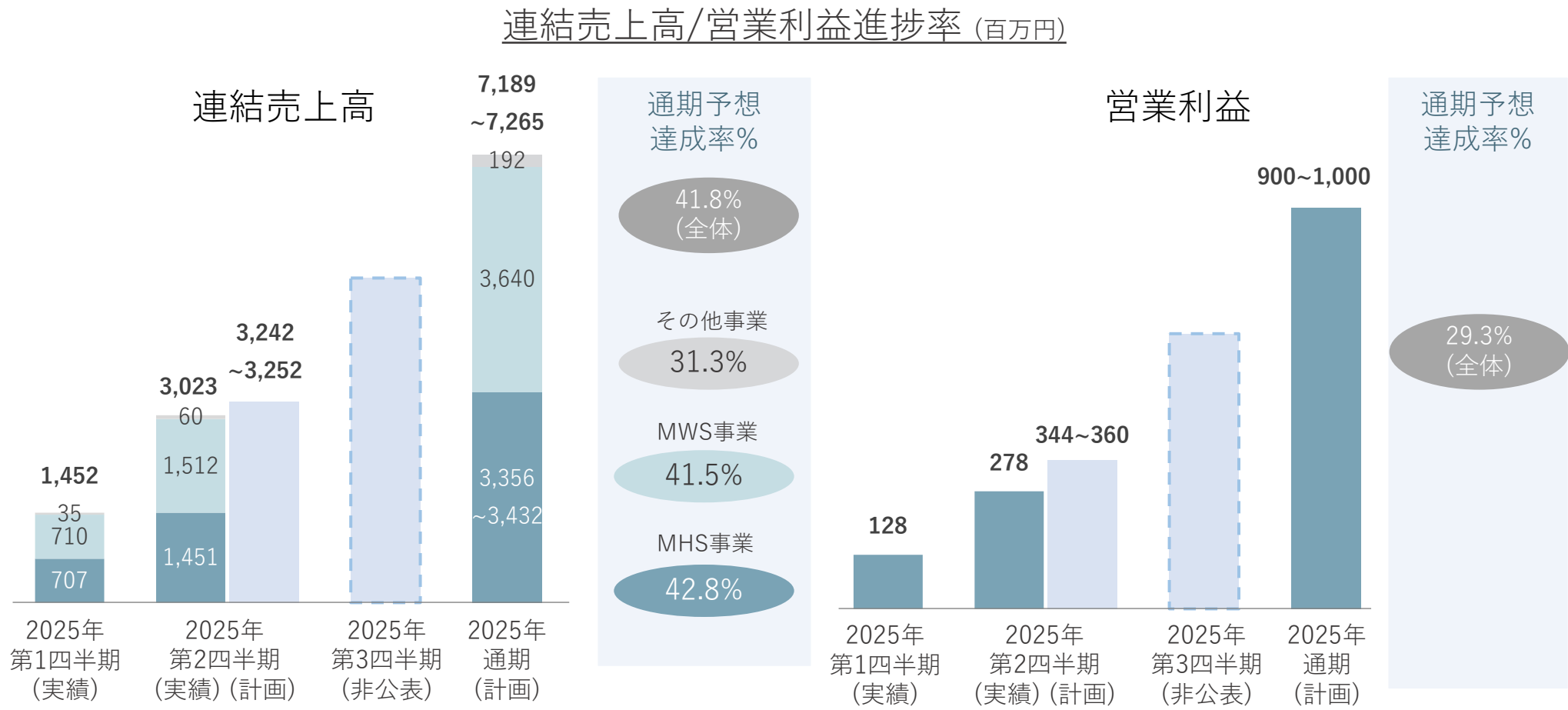
FY22～23/12月期は新型コロナワクチンの一過性売上（その他事業に計上）が利益を底上げ。ストック型ビジネスであるMHS事業・MWS事業の収益力が強化され、収益構成が大きく変化。収益基盤の「質」は大幅に向上

セグメント利益(構成)の推移 (百万円)



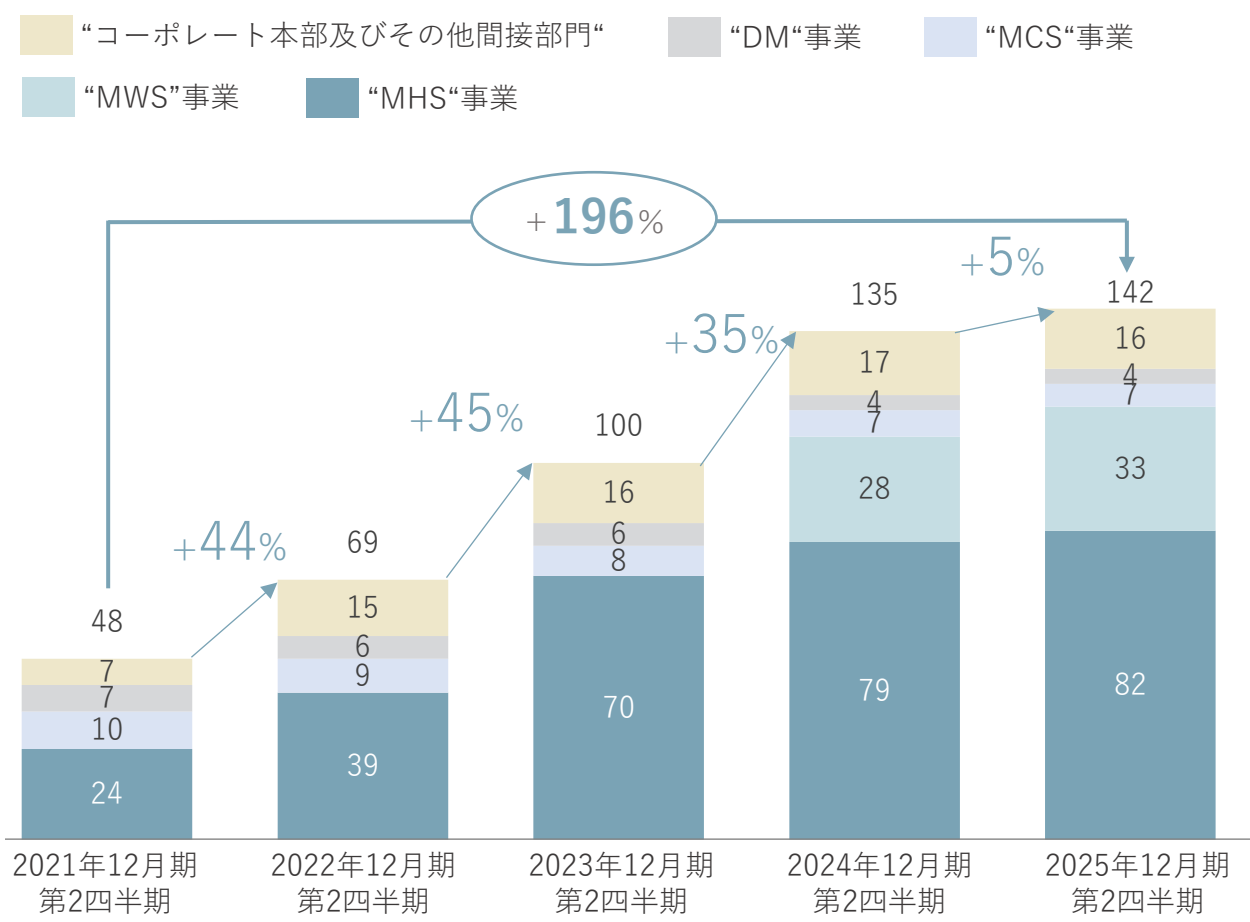
1) 調整後営業利益は、TF社買収に関する費用及び、のれん代、第11回有償・ストックオプション株式報酬費用について調整を行った金額
Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

第2四半期は計画対比で売上・利益共に遅行。MHS事業は売上成長と利益率改善が着実に進展も、アップセルが最大の課題。MWS事業は概ね計画通りの着地。その他事業（医師の人材紹介）の利益において計画と乖離が発生



次の事業フェーズや多角化、業務高度化を見据えた組織力強化を推進。外部ハイス
キル人材の採用を強化に加え、今期は確定給付企業年金・社宅制度・従業員持株会の新
設により福利厚生を充実、女性のライフスタイル変化に対応した人事制度導入に着手

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
業績との均衡を保ちながら、事業成長と多角化を支える専門知識を有するハイスキル人材の採用強化
- MHS事業
保健師採用は通年で実施。ENT向け新規提案コンサルティングチームの採用は概ね終了、アップセル担当の採用は継続
- MWS事業
管理部門・営業職の採用は若干名の採用を継続
- コーポレート部門
事業拡大に応じた本部機能の強化に向け若干名採用継続

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

The background of the slide is a faded, grayscale image of a park. In the foreground, there is a large, open grassy field. In the middle ground, there are several large, leafy trees. In the background, a city skyline with several tall skyscrapers is visible under a clear sky.

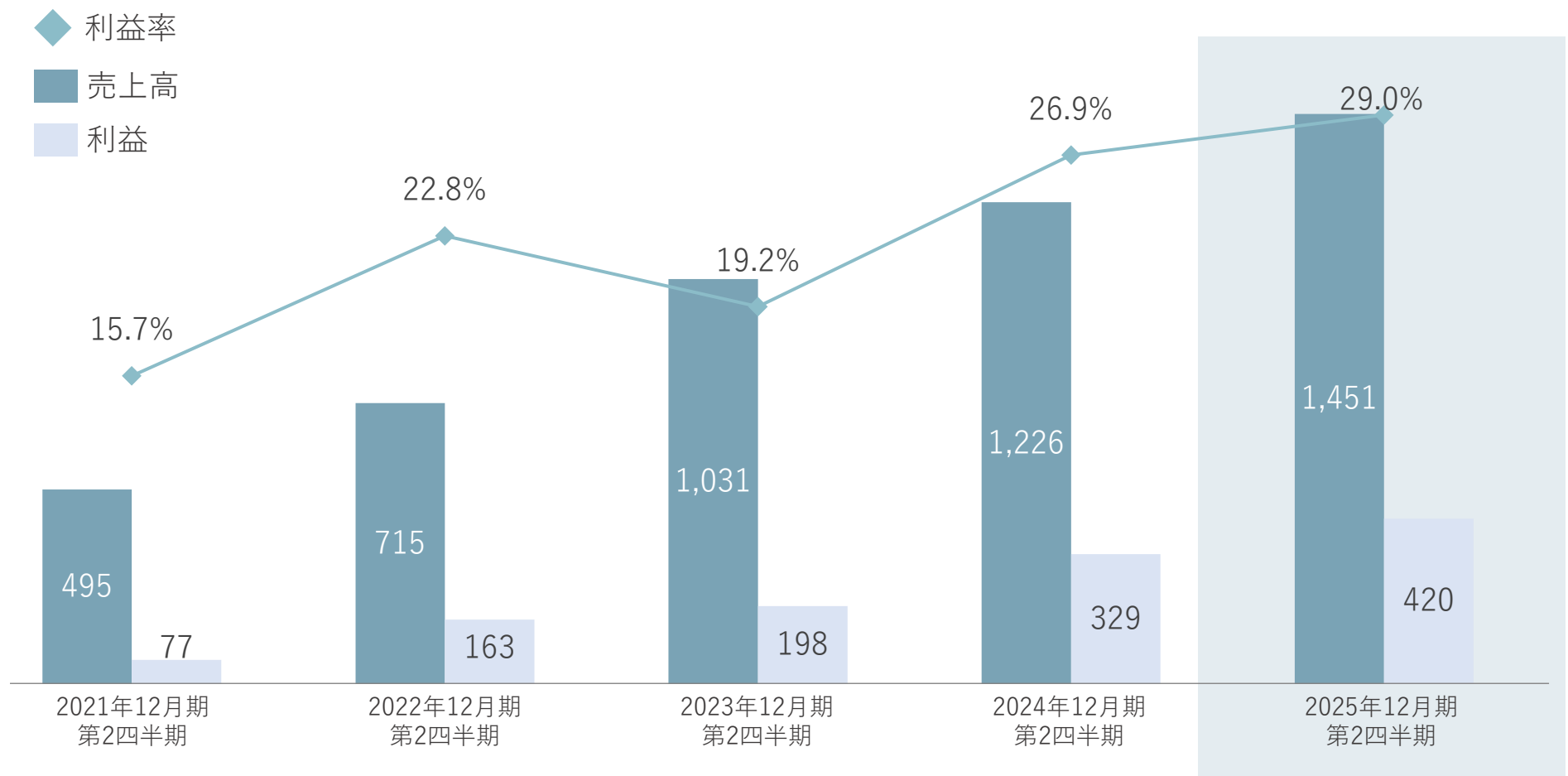
2. 事業セグメント別 ハイライト

新規顧客の獲得は順調。専門チームによるアップセルと新規案件クロージングの迅速化は依然として課題。成果創出には一定の時間を要する見込み

セグメント売上高1,451百万円（前年Q比+18.4%）利益420百万円（同+27.5%）、利益率29.0%（同+2.1%）に伸長。最重要目標としているENT顧客の新規獲得はパイプラインが順調に進展し、今期累計+30グループと大幅に増加。業務提携先との戦略的パートナーシップの効果は継続中。大手企業特有の決裁プロセスにより、意思決定まで時間を要するケースが多く、クロージング迅速化は課題。ENT顧客の単価向上施策を最重要施策としてに注力する方針。					
MHS事業	項目	評価	ENT（取引先 211グループ、今期累計+30）	評価	SMB（取引先 1,933社、今期累計+121）
	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DXを活用しながらワンストップで提供できる唯一のプレーヤーとしての地位の確立を目指す。引き続き中長期の成長戦略において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2025」によると、円安・物価高の継続、構造的な人手不足といった厳しい状況により景況感に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、引き続きニーズは旺盛。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+30グループ（前期末対比）。戦略的パートナーシップの効果が奏功し、商談機会は大幅増加しているものの、最終決裁に時間を要するケースが多く、第2四半期の契約件数は第1四半期と比較して大幅に伸長。	△	契約件数は+121社（前期末対比）。高単価・高収益率のENT案件に注力し、低価格戦略を回避し案件を選別。カスタマー対応チームを強化により、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）は計画以下に抑制。
	契約単価及び解約状況	△	契約単価は641千円（前期末対比△61千円） 単価下落要因 ① <u>新規顧客の大幅な増加</u> 導入初期の小規模スタート案件の比率が高く一時的に低下。本格運用開始とともにアップセルで契約単価は徐々に上昇見込。 ② <u>想定外のアップセル遅延</u> アップセルによる単価向上は想定以上に進展せず。中期的に単価向上を見込むものの、案件大型化に伴い意思決定には一定の時間を要する見込み。	◎	契約単価は45千円（前期末対比△2千円） 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> 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り粗利率は確保。取引拡大により分類区分の見直しを適宜実施しており、取引拡大が見込める顧客は順調にENTへ昇格。 ② <u>解約件数は抑制に成功</u> カスタマー対応チームを強化、解約率は0.4%（前年Q比△0.4%）と大幅に改善。

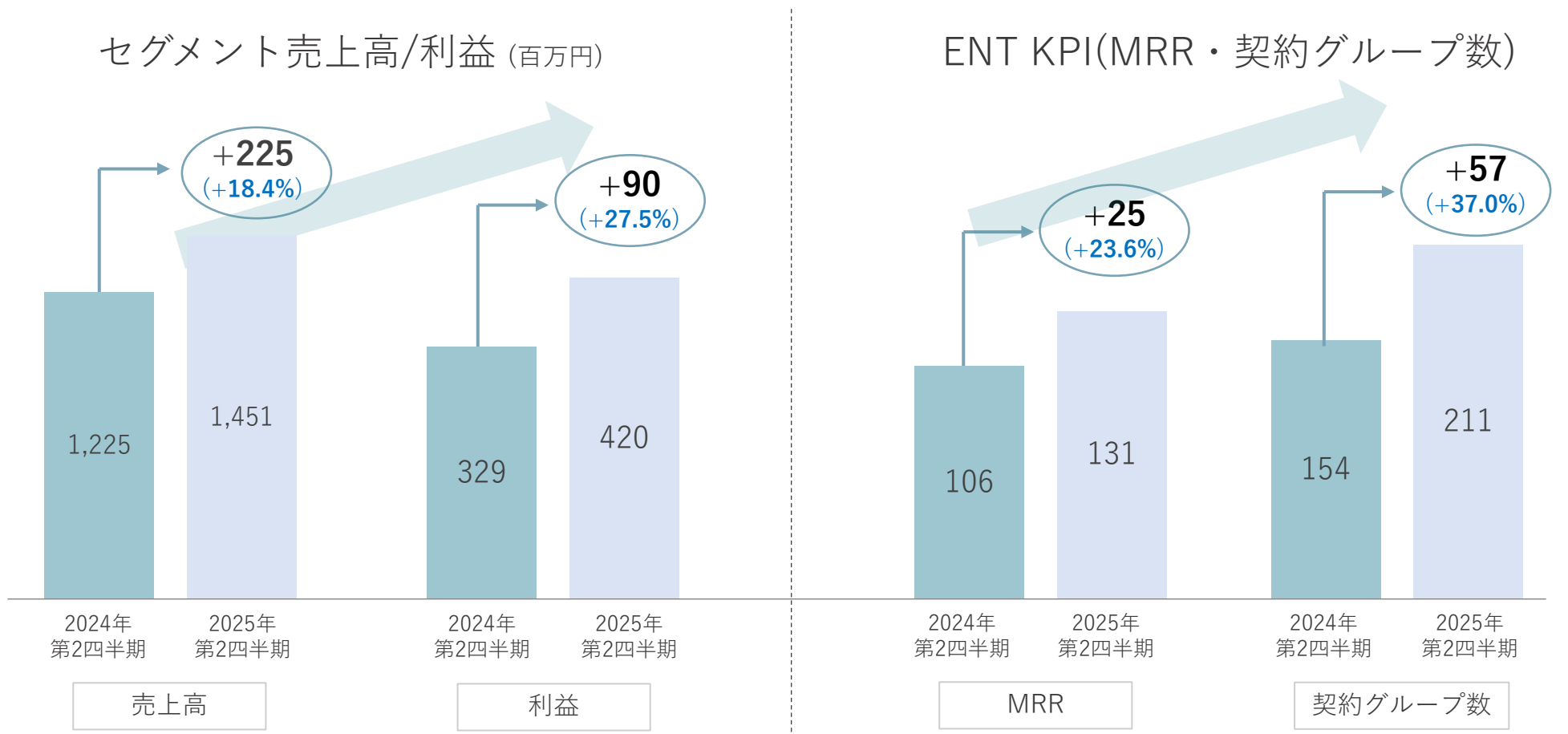
MHS事業の売上拡大と利益率向上がグループ全体の利益成長に大きく寄与。
販管費の増加幅は限定的、粗利益率の高いENT獲得とクラウドサービス活用の進展により、利益率は向上。引き続きENT顧客及びアップセルによる契約単価向上を目指す

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)



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+57グループ(+37.0%)、MRRは+25百万円(+23.6%)増加

前年同期間対比



概ね想定通り着地。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、短期的には売上高10%成長/営業利益率10%達成を目指す

MWS事業	セグメント売上高1,512百万円（前年Q比+61.0%）利益131百万円（同+20.7%）、利益率8.7%（同+△2.9%）。新規案件受注、取引先稼働ポジション数増加による売上拡大、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。人材定着に向けた処遇改善・正社員化を計画通り推進し、業務効率化・採用強化を目的にオフィス移転やシステム投資を実施。粗利益率の微減は織込み済で、価格転嫁が今後の課題。グループシナジーを活用した採用マーケティングと営業力強化により提案型案件を獲得し、年率20%成長を目指す体制を構築		
	項目	評価	現状
	事業環境	○	2024年4月施行の医師の働き方改革新制度により、タスクシフトの理解と認知が進展。看護補助者の重要性が一層高まる。医療機関の経営環境は悪化、コスト意識が高まる。採用競争は激化。MHTグループとの連携による人材マーケティング強化と、ケアサクラ社(6月出資)との協業による特定技能人材活用で、採用効率化と差別化を推進
	組織体制	◎	医療機関営業経験者採用に成功し首都圏の医療機関をターゲットとした新規営業体制を構築。人材マーケティング・営業力強化、管理業務システム化を進め、処遇改善やケアサクラとの連携による外国人材の活用や、看護助手業務を通じた社会福祉士資格取得支援によりキャリアプランを設計することで離職率半減を目指す。MHTグループによるガバナンス強化と業務効率化は着実に進展。
営業活動	○	人材不足の深刻化を背景に、一部先進医療機関で特定技能制度を活用した海外人材採用が開始。バックオーダー対応と新規医療機関への「関係性価値」提案を同時推進。人材獲得マーケティングと処遇改善・キャリアアップ支援による離職防止策を成長戦略の中核に位置付け。東京・大阪・名古屋の大病院向け営業を強化し、首都圏では重点的かつ積極的に展開。	
		<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推進中。 <u>キャリアプランの設計と外国人材の活用</u> ケアサクラとの連携による外国人材の活用や、看護助手業務を通じた社会福祉士資格取得支援によりキャリアプランを設計することで離職率半減を目指す。	

3. メンタルヘルス ソリューション事業 KPI

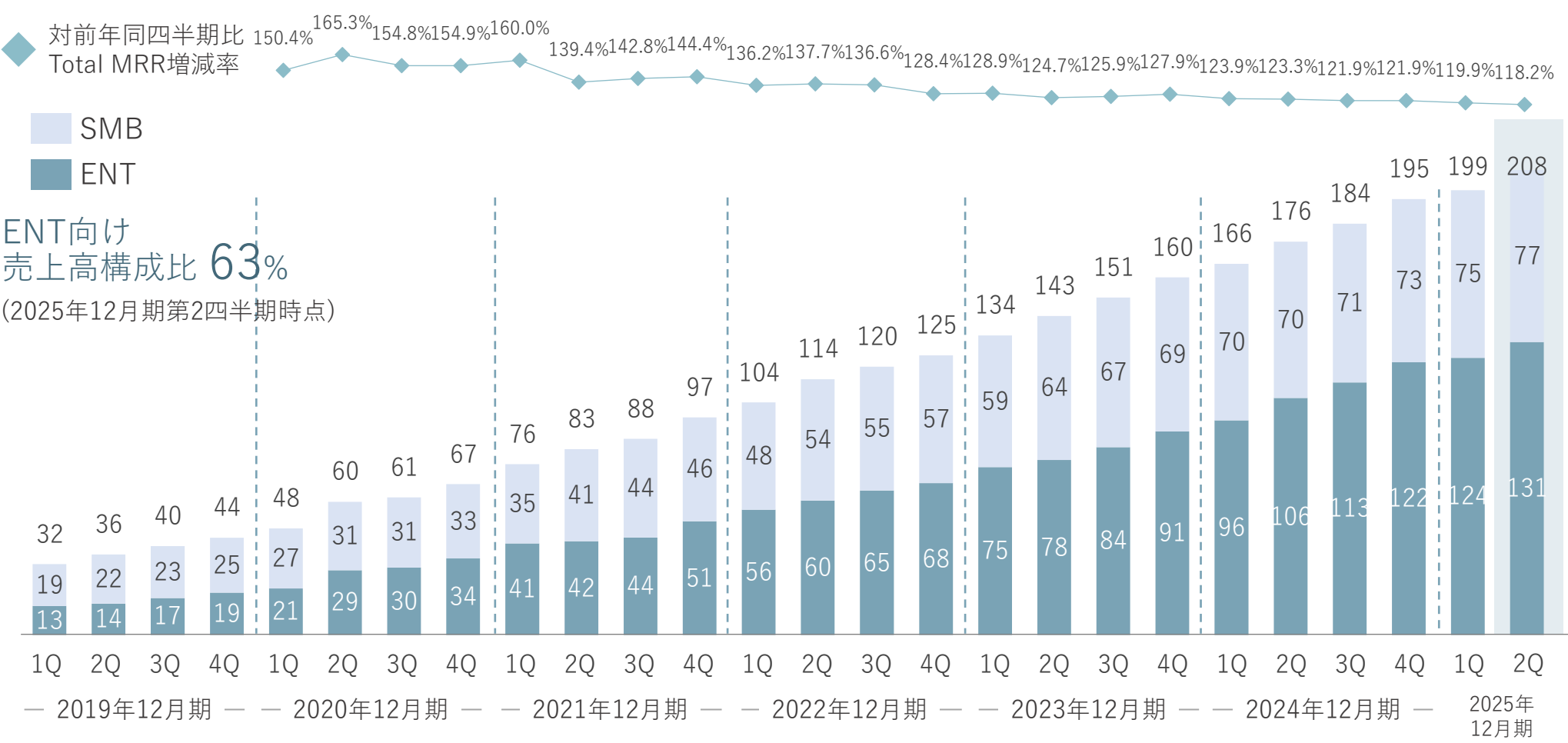
メンタルヘルスソリューション事業 KPI¹⁾

業績 ²⁾	セグメント売上高 2025年第2四半期実績(前年同期比増減率)	1,451百万円 (+18.4%)	
	セグメント利益 2025年第2四半期実績(前年同期比増減率)	420百万円 (+27.5%)	
	セグメント利益率 2025年第2四半期実績(前年同期比増減率)	29.0% (+2.1%)	
KPI		ENT	SMB
	MRR 2025年第2四半期実績(前年同期比増減率)	131百万円(+23.6%)	77百万円(+10.0%)
	契約グループ/社数 2025年第2四半期実績(前年同期比増減率)	211グループ(+37.0%)	1,933社(+12.7%)
	契約単価 2025年第2四半期実績(前年同期比増減率)	641千円(-10.3%)	45千円(±0%)
	月次平均解約率 2025年第2四半期実績(前年同期比増減率)	0.2% (+60.0%) 前年Q比0.3%改善 (0.5%から0.2%)	0.4% (+50.0%) 前年Q比0.4%改善 (0.8%から0.4%)
	NRR 2025年第2四半期実績(前年同期比増減率)	106.0% (-4.2%)	

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、みらい産業医事務所の数値は除く）
2) 業績については、ヘルスケアDX、明照会労働衛生コンサルタント事務所及びみらい産業医事務所の数値を含む
Mental Health Technologies, Co., Ltd. All rights reserved.

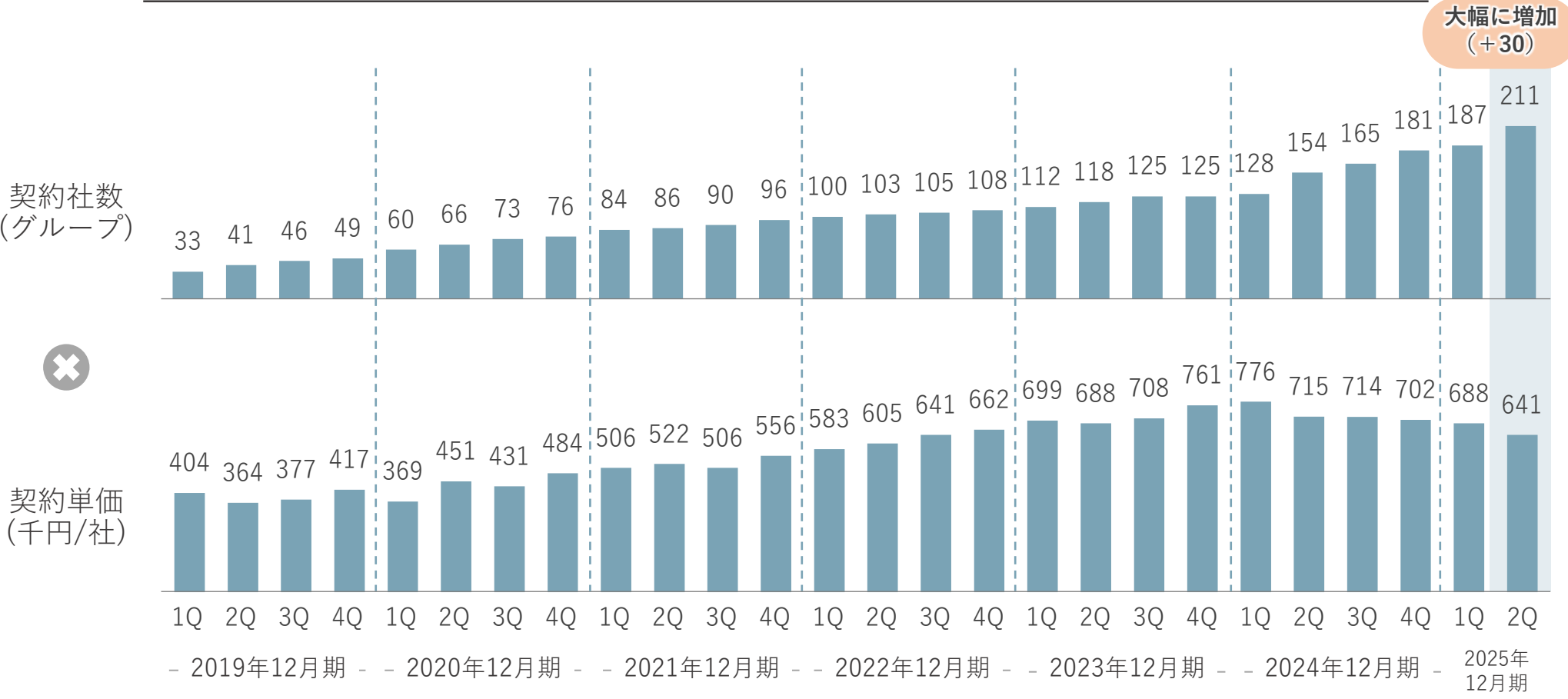
資本業務提携先からのENT紹介が順調に推移。成約段階へ移行していたパイプラインは順調に成約に至るも、成約案件の当初契約単価は想定を下回る水準。最終決裁の迅速化と単価向上施策は引き続き課題

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)



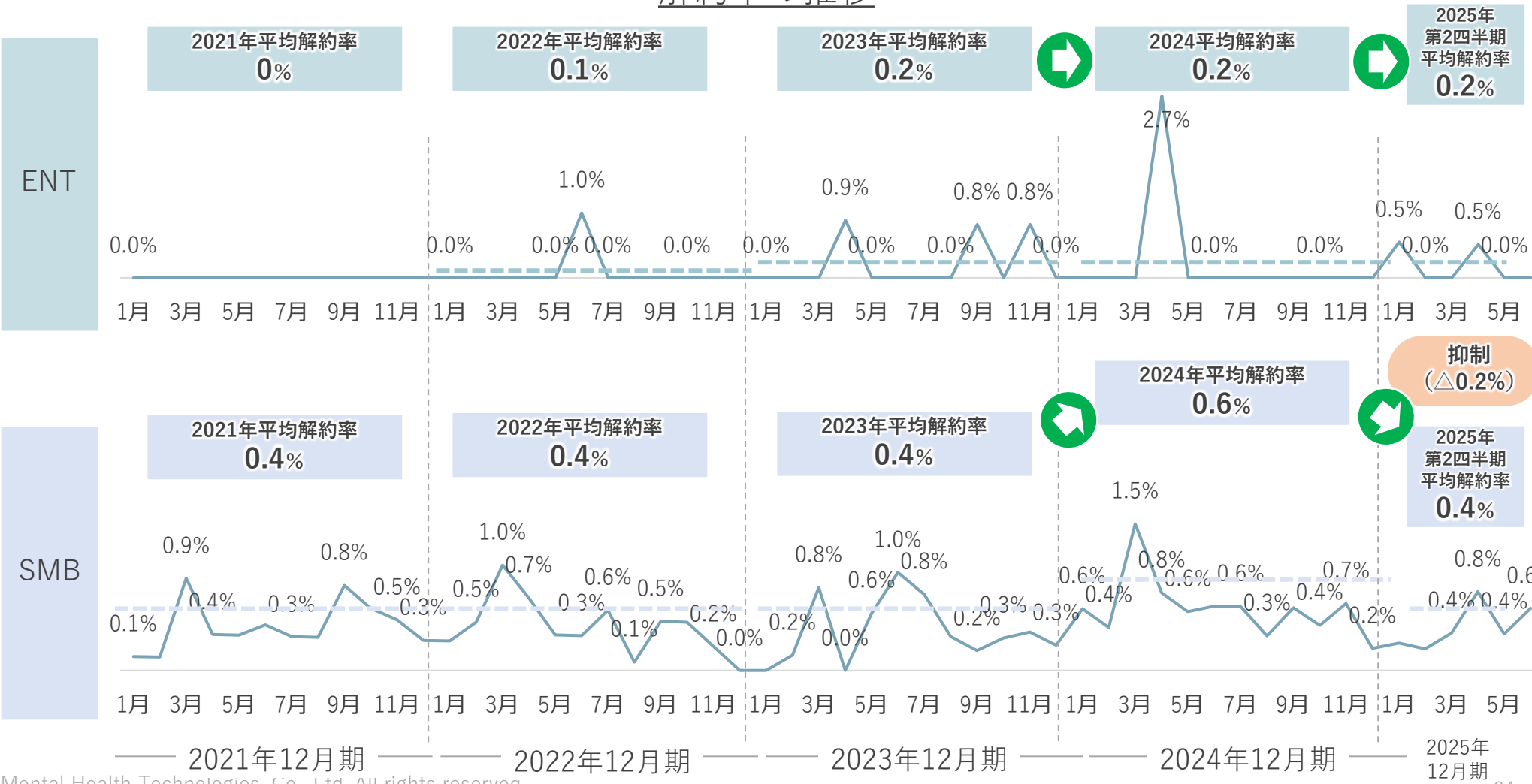
新規ENTの獲得件数は大幅に増加。経験者採用により、経営層向けに専門的助言を行うコンサルタント職を拡充。高度化する課題解決ニーズに対応し、関係性価値の向上を通じて契約単価の改善を継続。一方、大企業特有の意思決定プロセスにより、成果創出には一定の時間を要する見込み

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)



顧客対応チーム強化により解約率は抑制に成功。一方で、事業縮小や統廃合により従業員50名未満となり、法令上の選任義務から外れるケース、およびコスト削減を目的とした取引先変更等による解約が一定数発生

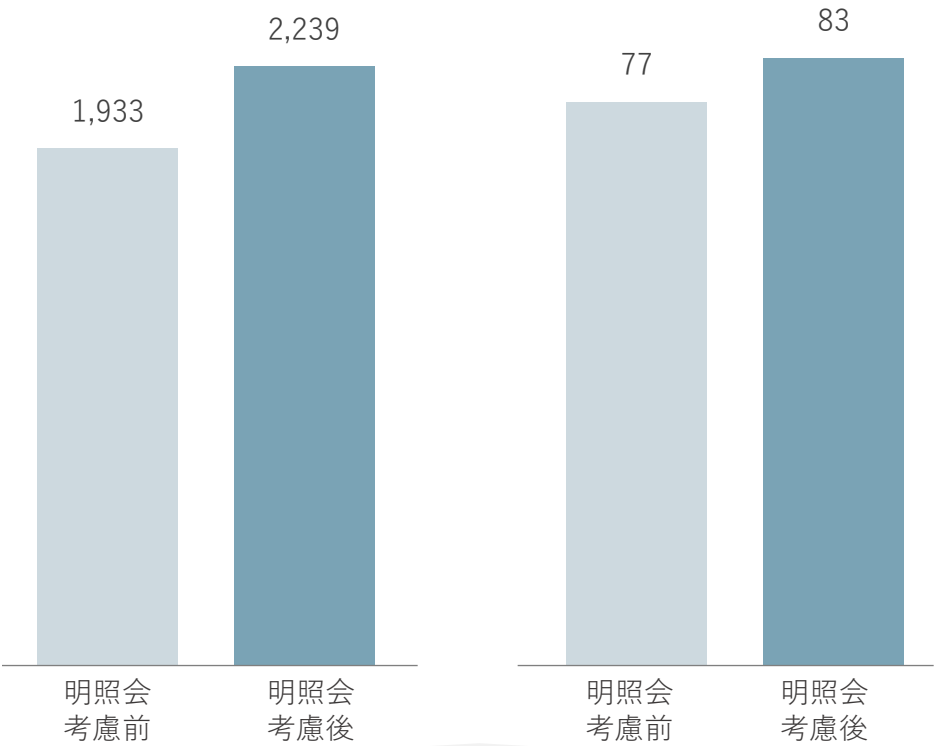
解約率の推移



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、新規ENT獲得についてグループシナジーを創出

SMB – 契約社数/MRR

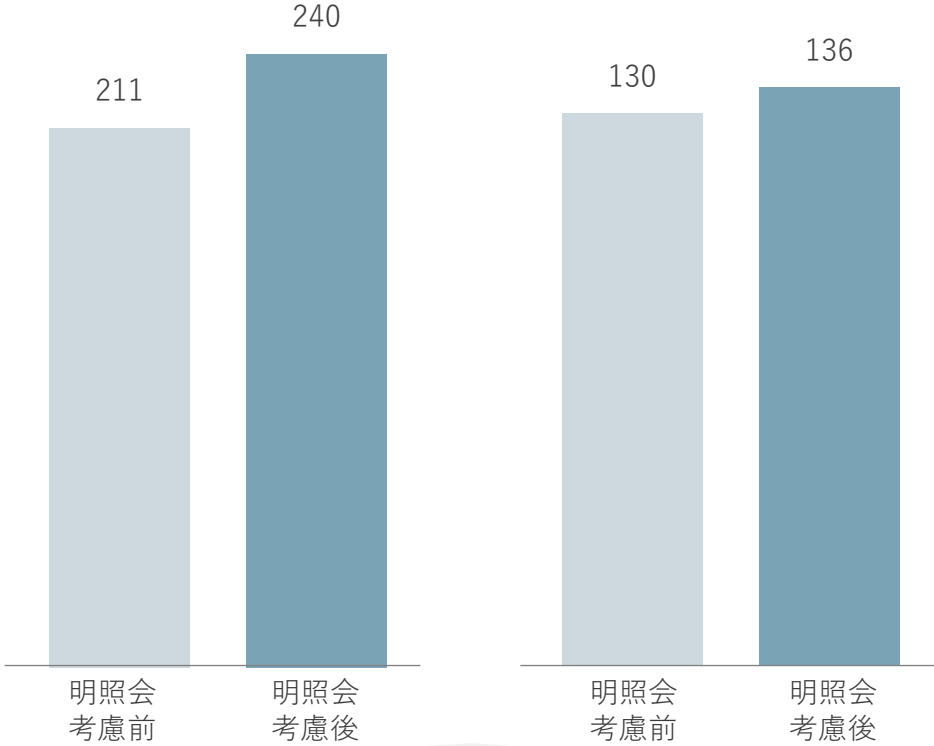
(社, 百万円)



明照会考慮後2025年12月期第2四半期の契約社数及びMRRは2,239社/83百万円。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

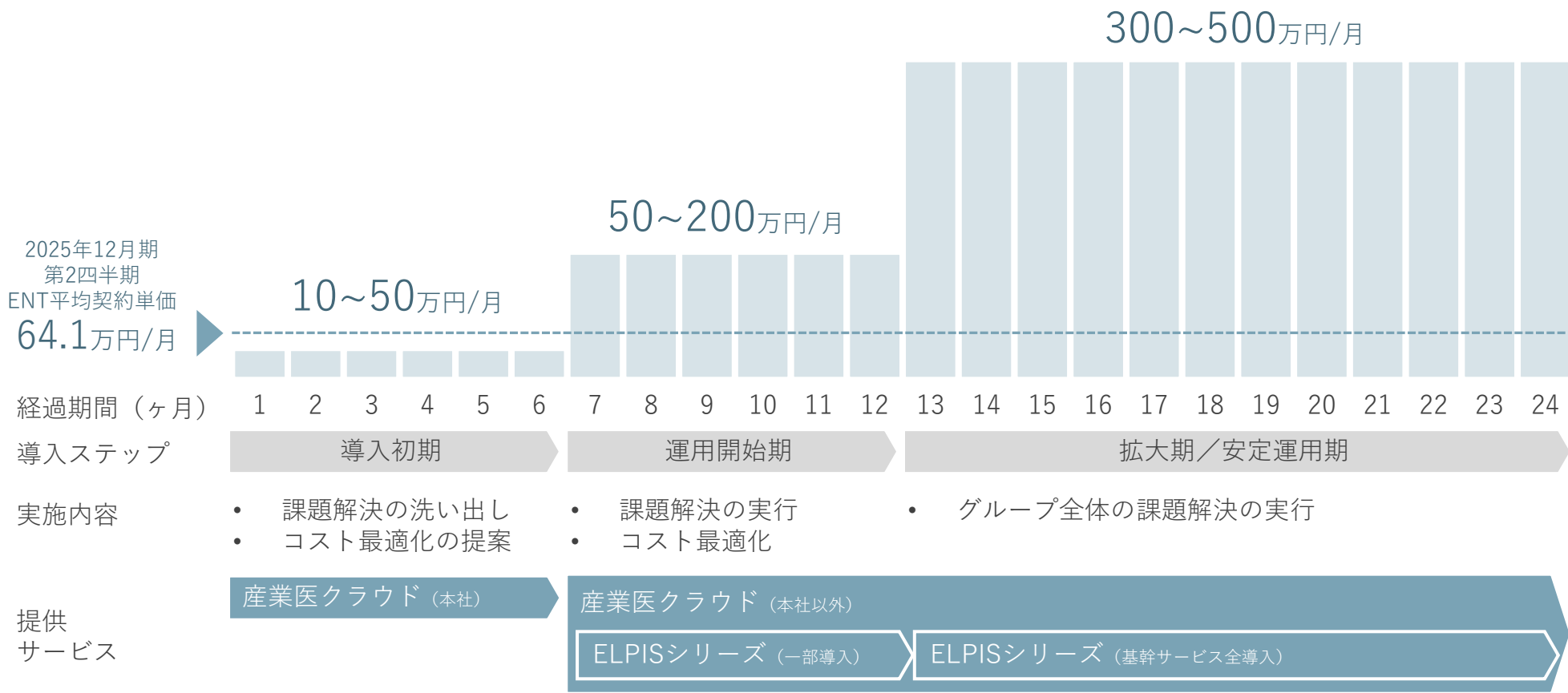
(グループ, 百万円)



明照会考慮後2025年12月期第2四半期の契約グループ数及びMRRは240グループ/136百万円。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ENT¹⁾向け導入ステップと契約単価²⁾（例）

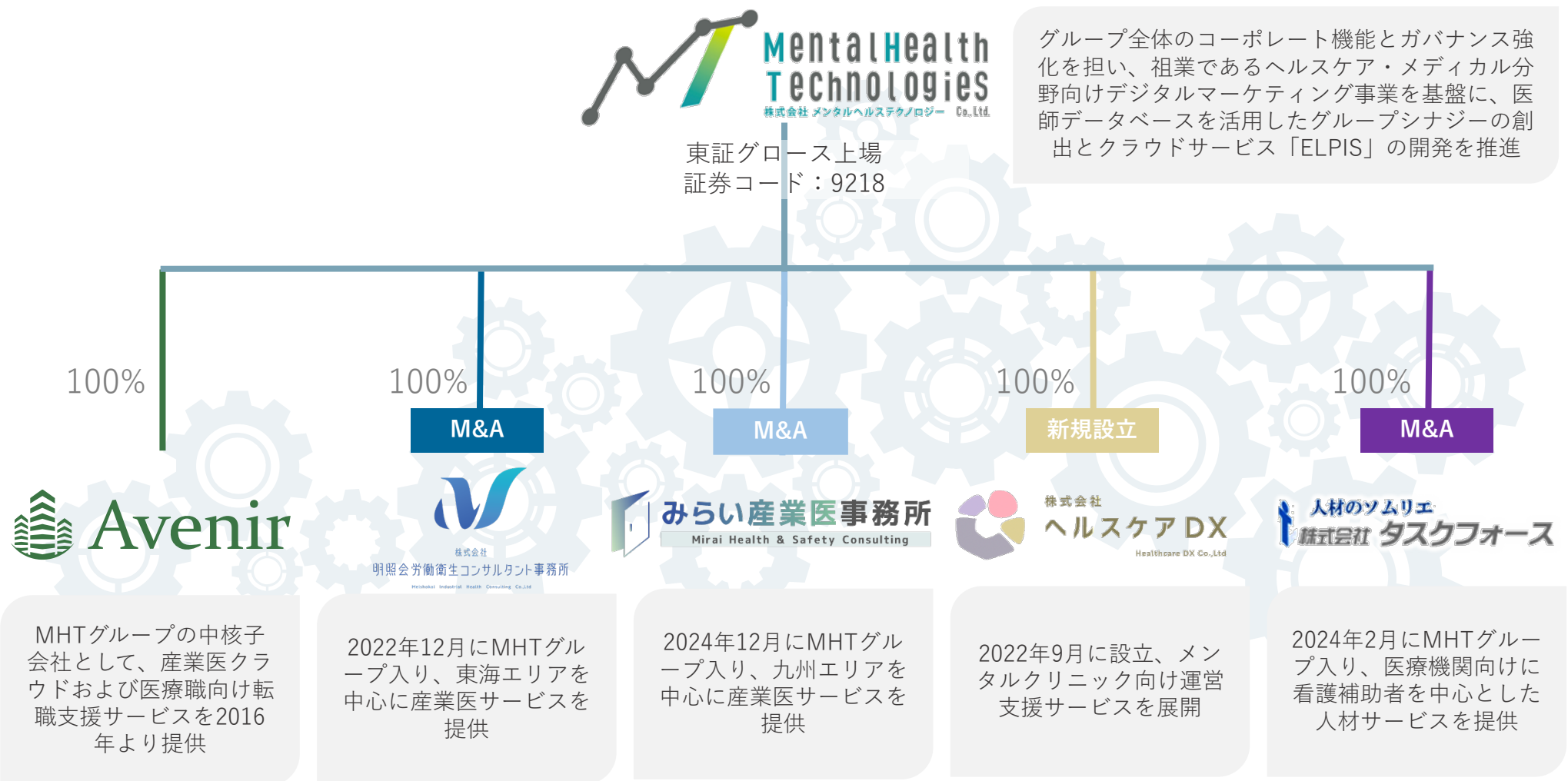


1) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上の顧客（グループ）
2) 契約単価：ENTの売上高（スポットで発生した一過性の収益は除く）を契約件数で除して算出。四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計

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	550,569千円 (2025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) 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	1,212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。2025年6月末時点)

医療・ヘルスケア分野に特化したBPaaS¹⁾プロバイダーとして、上場会社1社
および子会社5社により構成、Well-beingサービスを提供



1) BPaaS (Business Process as a Service)
クラウドベースで業務プロセスを提供する仕組み。システムと人手の両面から業務負荷軽減と事業成長をサポート

メンタルヘルスソリューション事業はMHT本体及び子会社3社で構成。 買収したタスクフォースはメディカルワークシフト事業として展開

メンタルヘルス
ソリューション事業











役務提供サービス（産業医業務等）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、「産業医クラウド」
の名称で提供

- 役務提供サービス（産業医業務）：
従来産業医が行っていた業務を整理し、産業医のみが実施できる業務とそれ以外に切り分け、効率化。加えて、当社グループスタッフによる事務手続代行サービス等を提供
- メンタルヘルスケアサービス「ELPISシリーズ」：
クラウドサービスとして、a.専門医等による「カウンセリングサービス」、b.健康経営やストレスマネジメントに従業員にオンラインで浸透させていく「マネジメントサービス」、c.法令上実行すべきストレスチェックや従業員のメンタルヘルスのリスク等を把握する「リスククラウドサービス」等を「ELPISシリーズ」として提供

メディカルワークシフト事業



医療機関向けの人材サービスを展開

- 大規模急性期病院向けの看護補助者領域における人材サービスのパイオニア
- 優れた現場業務改善提案力及びそれを実行可能にする人材組織力を背景に、大規模病院に対して面で人材サービスを提供できるユニークなビジネスモデルを展開

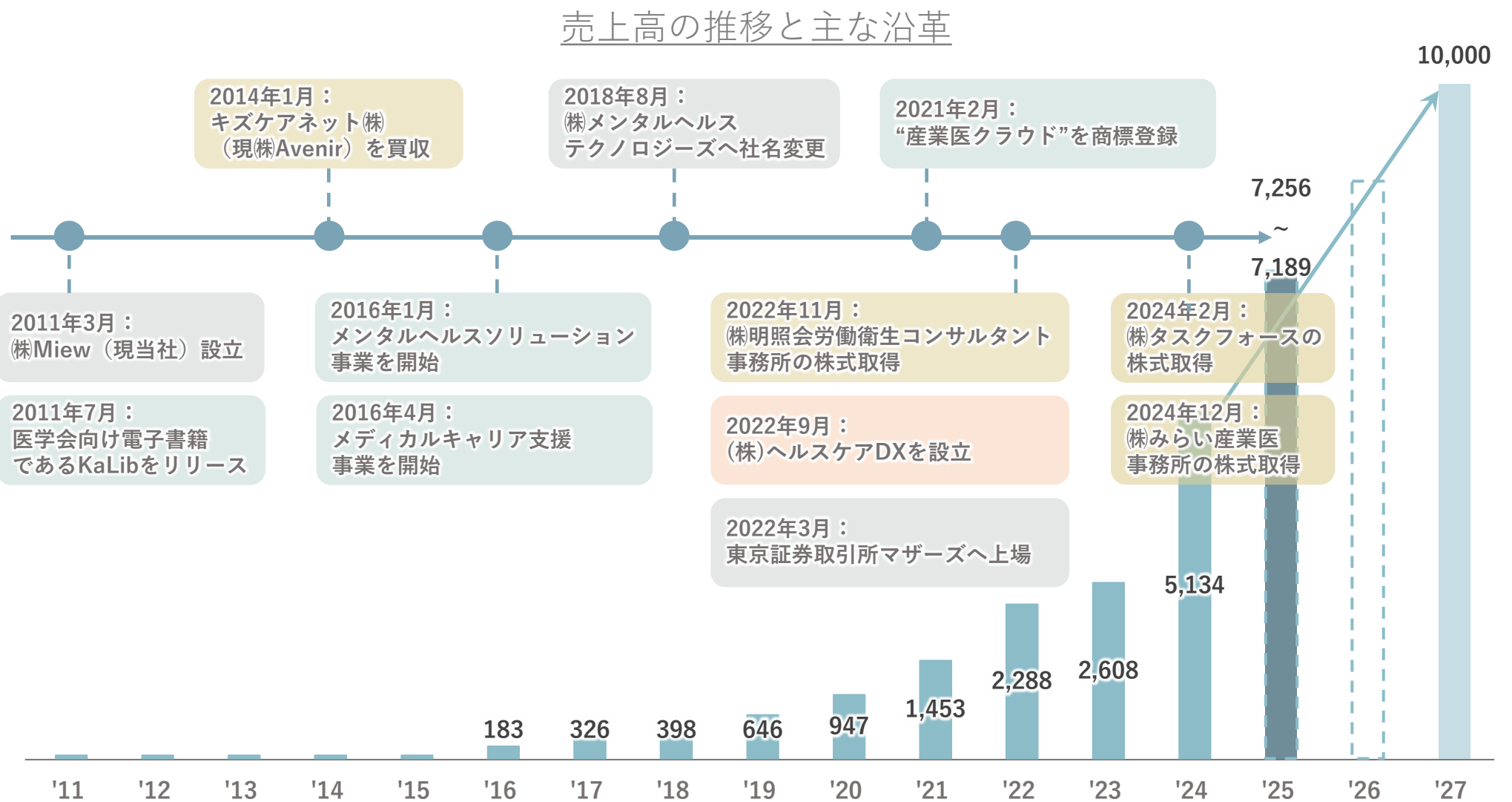
その他事業



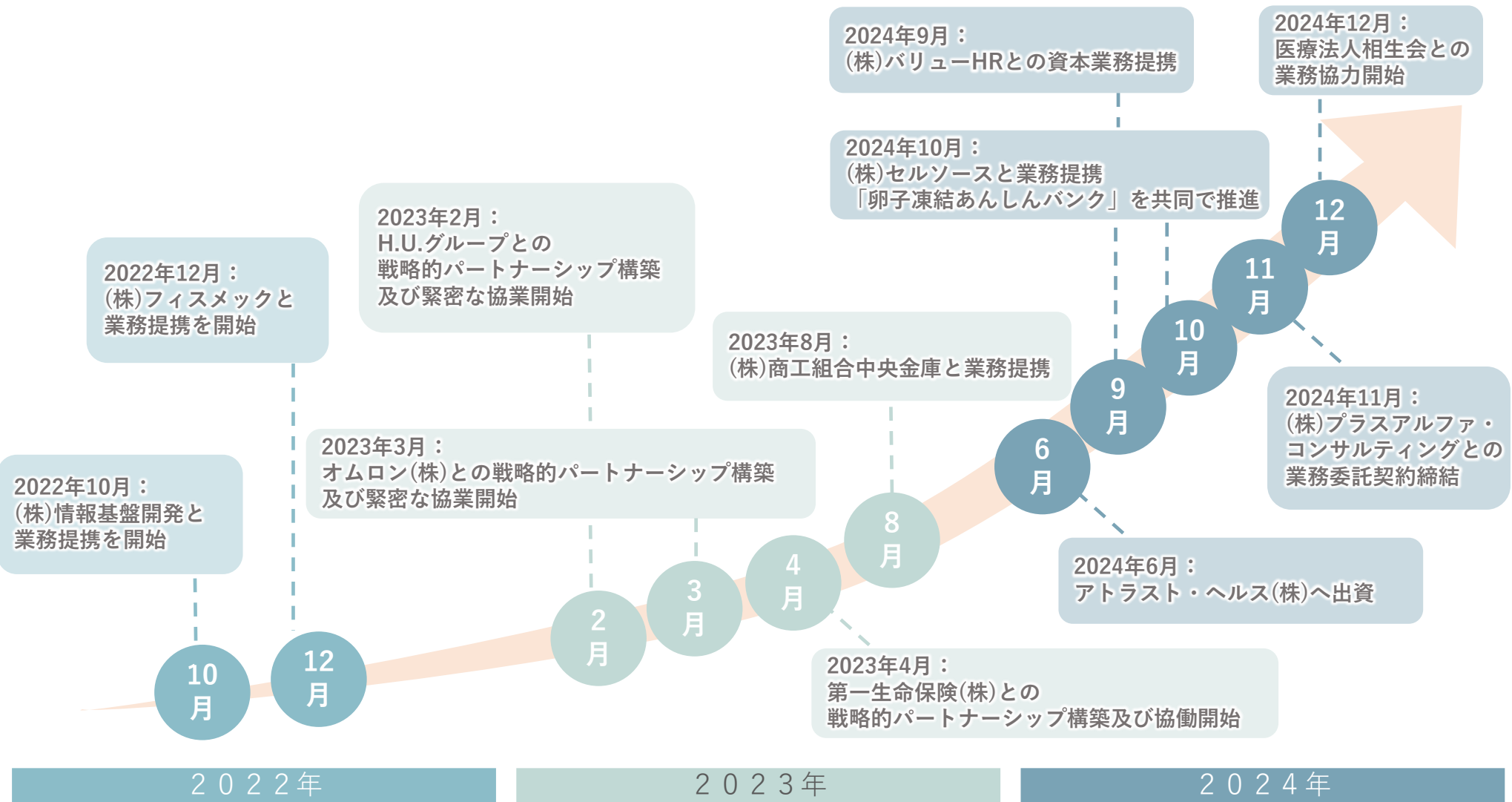
- ・ 医師向けの求人求職支援サービスを展開
- ・ 医学会向けサービス、Webマーケティング支援サービスを提供

- 当社グループではメンタルヘルスソリューション事業を行っているため、求職医師に対し、医療機関への転職提案のみならず、短時間勤務も選択可能な産業医としての働き方も提案可能
- 求職者のライフスタイルやライフステージに合わせた多様なキャリア支援の提供
- 医学会向けサービス：
株式会社杏林舎と提携した医学会専門電子書籍「KaLib」及び日本医師会の「日医Lib」のシステム保守運用、医学会向けのアプリケーションの提供、サイト構築
- Webマーケティング支援サービス：
医師DBを活用したマーケティング支援、一般企業向けのWebマーケティング受託

医学会向けアプリ開発を通じて医師DB構築と供給体制を確立。2016年にMHS/MCS事業開始、2022年に東証マザーズ上場。上場後にM&A3件を実行



H.U.グループ・オムロン・第一生命保険と戦略的パートナーシップを構築。
相互のプロダクト/サービスの共同での拡販や共同マーケティング等を推進



株主還元、業務提携、戦略的投資を積極的に推進

2月	株主還元準備	■ 連結子会社からの配当金受領に関するお知らせ 株主還元準備の一環として、子会社から親会社への配当を実施し、配当可能限度額を積み増すことで、将来の株主還元財源を確保
3月	業務提携深化	■ 第一生命保険との提携深化に向け新たな業務提携契約を締結 戦略パートナーシップ成果を基に、第一生命の法人営業チャネルを活用した産業医クラウドの普及、QOLism連携プランの提供、健康増進サービスの共同開発を強化
6月	戦略投資	■ 株式会社ケアサクラとの資本業務提携に関するお知らせ 医療・介護人材不足解消と外国人人材向けメンタルヘルス支援強化を目的に優先株で出資。将来の支配権獲得も視野にシナジー創出による企業価値向上を目指す
7月	福利厚生充実	■ 従業員持株会設立のお知らせ 月額2万円（20口）までの拠出に奨励金最大100%付与。資産形成支援と経営参画意識向上を目指し、「社員とともに成長する企業」の実現と持続的な企業価値向上を図る
7月	業務提携	■ 株式会社mederiとの業務提携 女性の健康支援と職場環境改善を目的に、産業医クラウドのプラットフォームを通じて、オンラインピル診療サービス「mederi Pill」を提供
8月	株主還元	■ 株主優待制度導入のお知らせ デジタルギフト（電子商品券等や暗号通貨への交換可）または医療機関への寄付を選択できる仕組みを導入し、地域社会貢献活動を推進。自社サービスを株主に提供し、体験を通じて理解を促進

5.APPENDIX 事業概要

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)

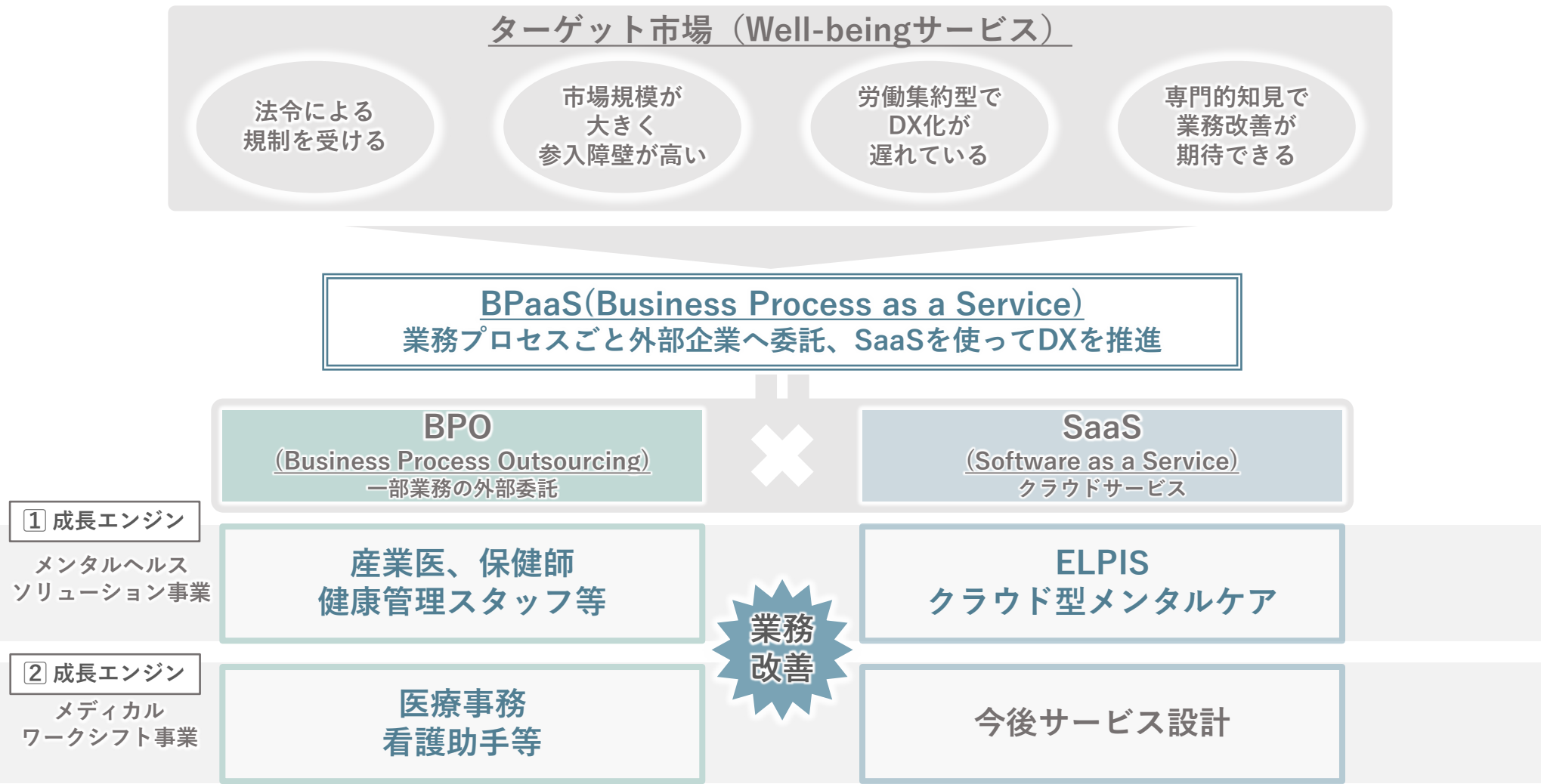
2

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)
- エッセン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



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

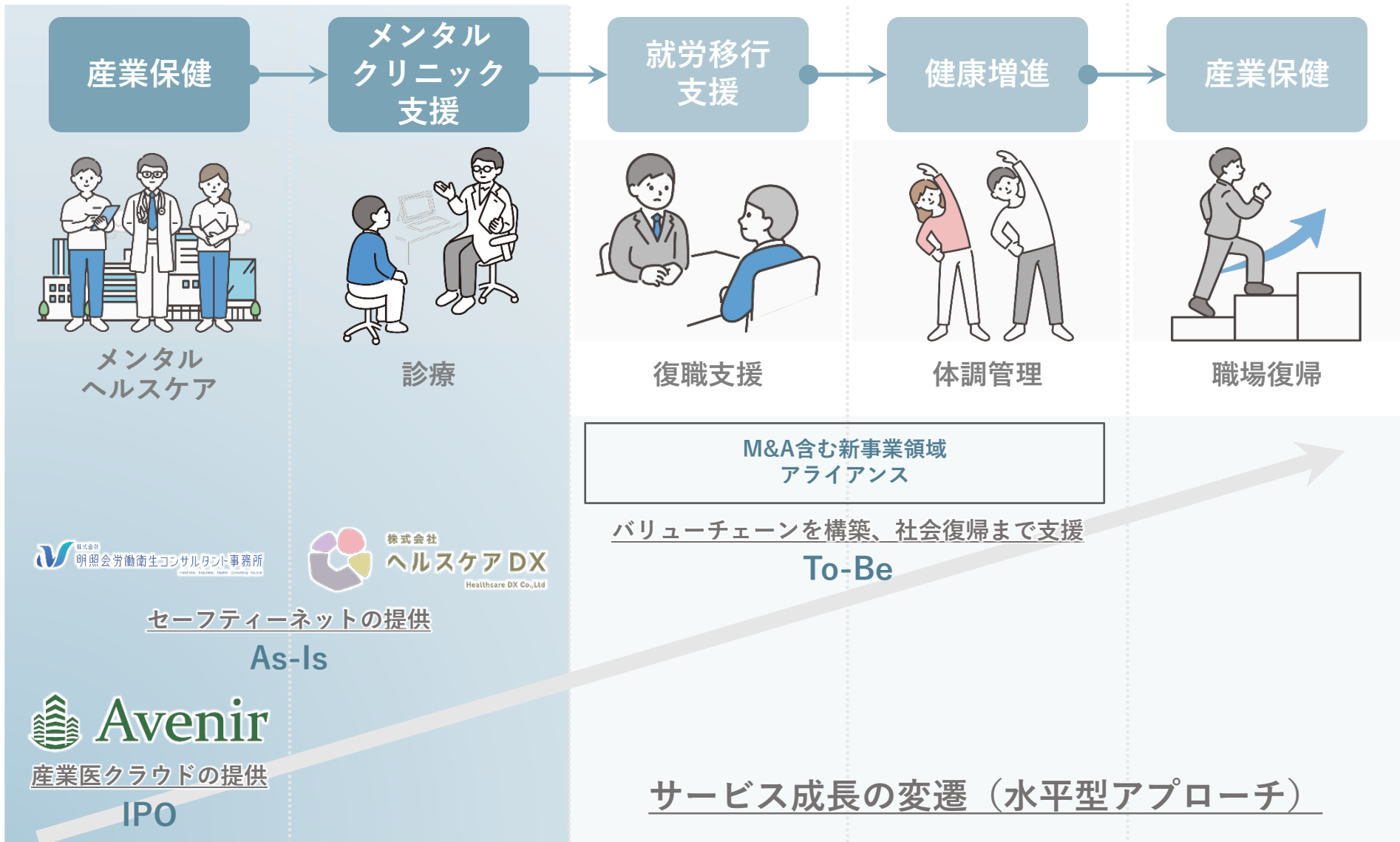
産業医クラウド
(月額33,000円から)



業務プロセス改善/管理
・ コンサルタント

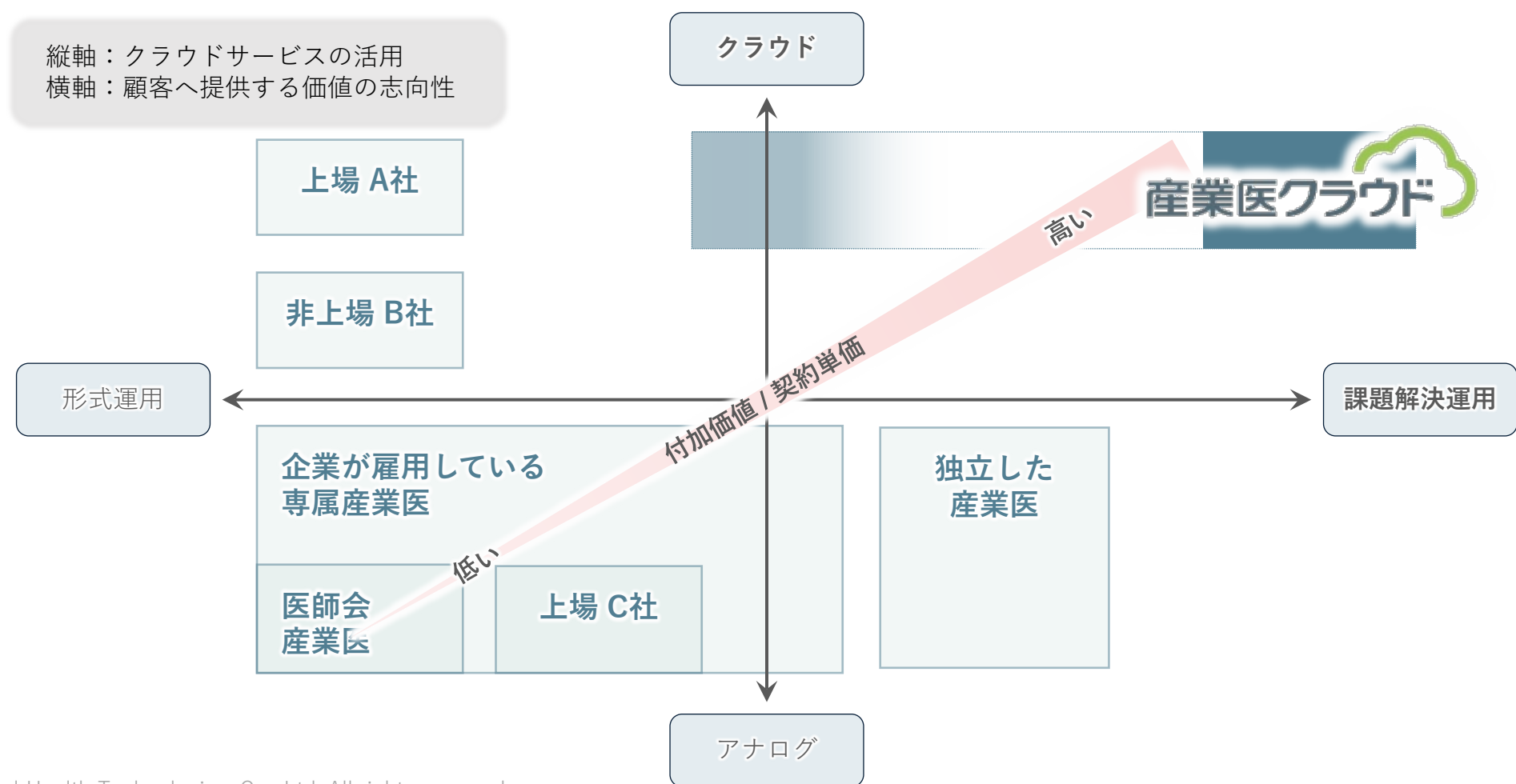


シームレスなバリューチェーンを構築。
社会復帰率の高いメンタルヘルスケアのトータルソリューションを実現



差別化とコスト競争力を両立し、クラウドによる課題解決型運用を実現する
唯一のプレイヤーとしての市場ポジション確立を目指す

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



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）²⁾

導入社数
2,900以上¹⁾

導入事業場数
19,000以上¹⁾









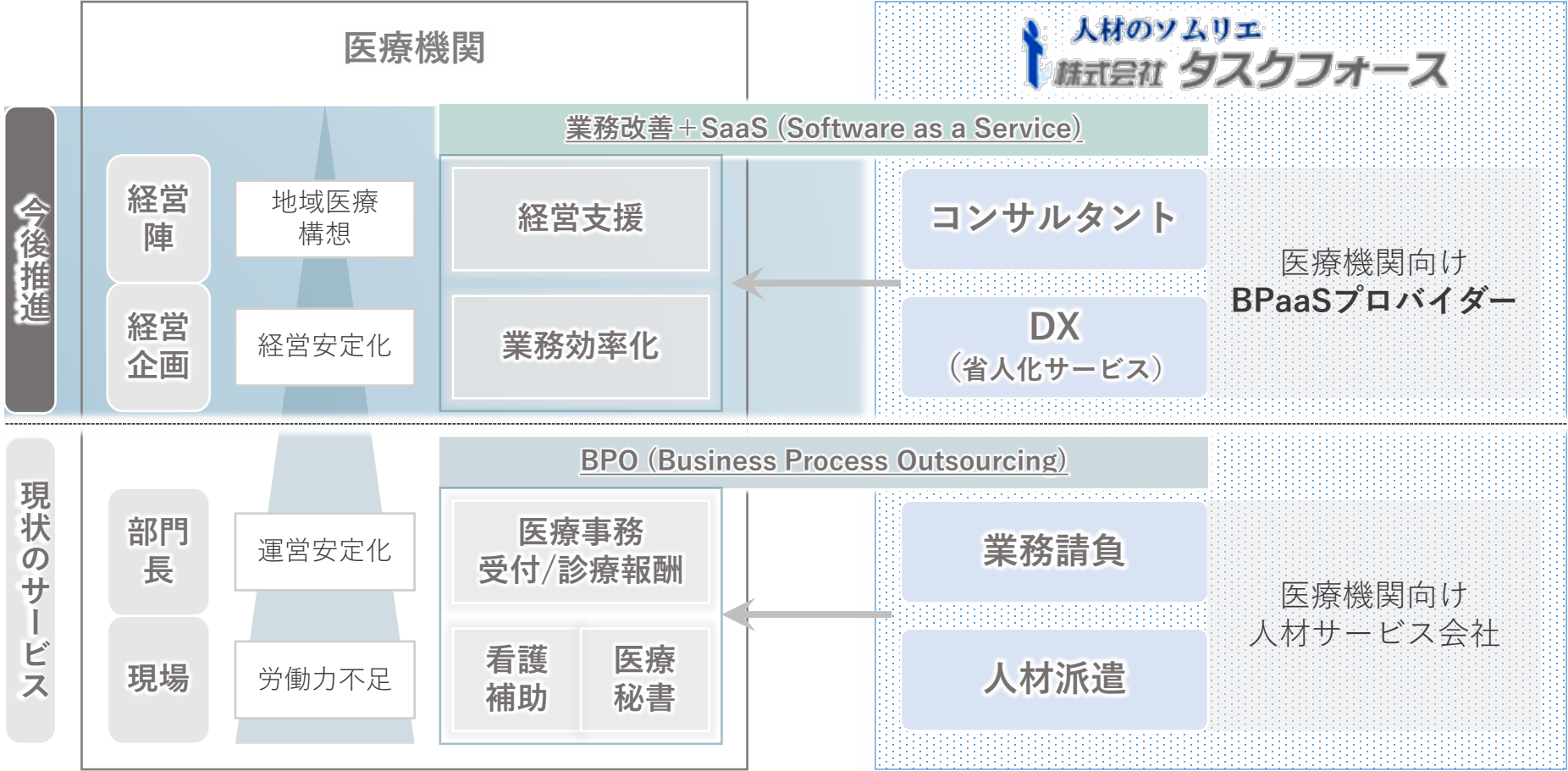
＜教育委員会＞



1) 2024年12月末時点、明照会含む
2) 五十音順
Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

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

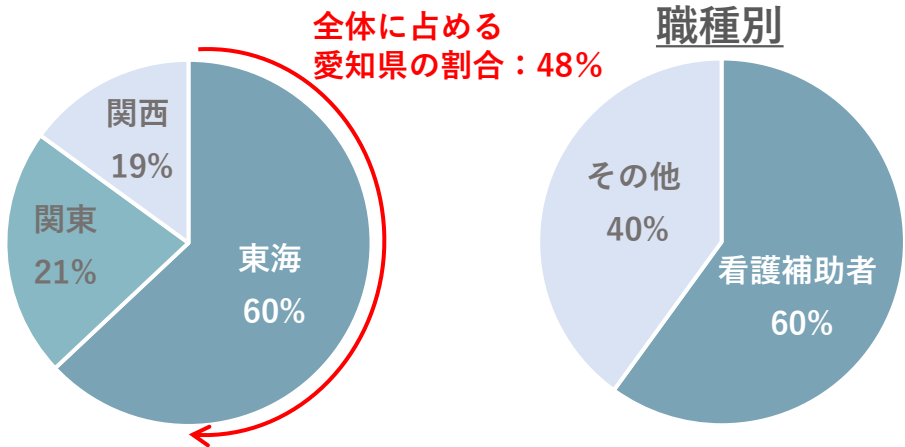
取引医療機関の属性

売上構成比

大病院（特定機能病院・地域医療支援病院）

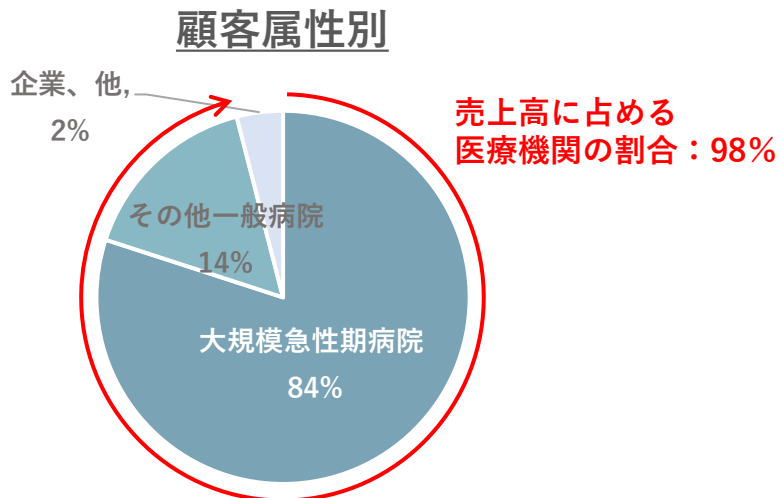
- 契約医療機関数：54（前年度対比+3）
- 1医療機関月次平均売上高：約370万円/月

	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
	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
	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：32（前年度対比+2）
- 1医療機関月次平均売上高：約110万円/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3-12月の10か月間におけるデータから集計

業務改善提案力と組織力を強みに、愛知県の大規模急性期病院における看護補助者領域で30%超（当社推計）の高い市場シェアを獲得

TF社の競争優位性

1 課題解決型の業務改善提案力

- 医療機関の現場業務に対する深い理解を背景とした現場の生産性向上に資する改善提案

2 持続的に質の高いサービスを供給できる組織力

- 徹底的な現場管理による顧客キーパーソンのグリップ→大口受注へと拡大
- 派遣スタッフは長期間安定的に定着

大規模急性期病院における高い市場シェア

- 特に愛知県の大規模急性期病院における看護補助者領域においては30%超のシェアを誇る（当社推計）

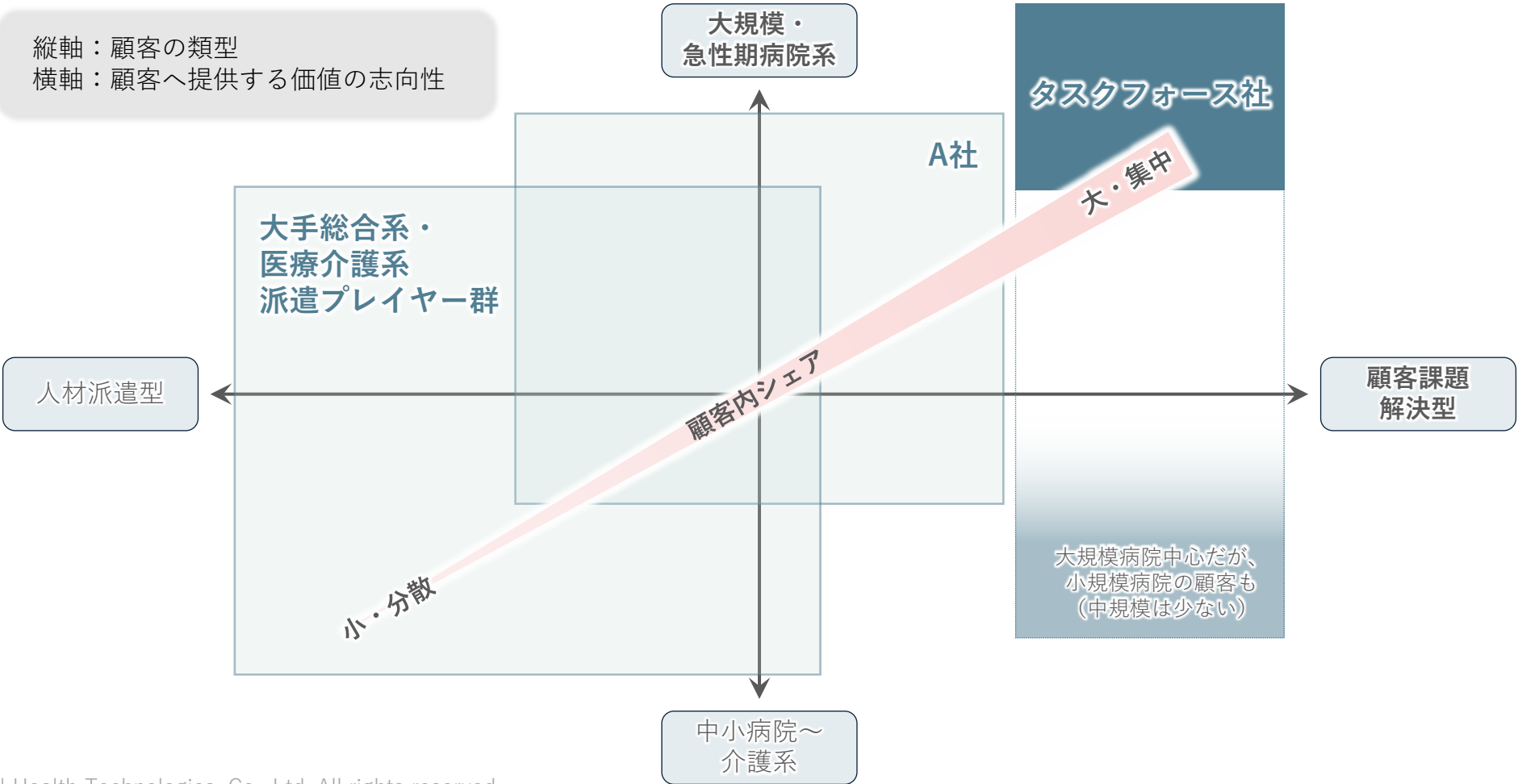
今後の更なる成長に向けた投資

- 戦略的マーケティング機能強化に伴う人材調達力の強化：MHTグループのマーケティングエキスパート人材のチーム参画
- 経営組織力の強化：医療における専門性、企業経営ノウハウを有するプロフェッショナルの招聘

- 特に関東・関西地域における大規模医療機関の新規開拓
- 東海地域における更なる市場シェアの拡大

看護補助者領域において、大規模案件を面で押さえられるユニークな市場ポジショニングを確立。既存顧客に対する手厚いフォローアップにより、リピート・追加案件を重視した高付加価値ビジネスモデルを展開

看護補助者人材サービスにおけるタスクフォース社のポジショニング



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。



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 ³⁾ (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 ^{1) 2)} (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%)	—

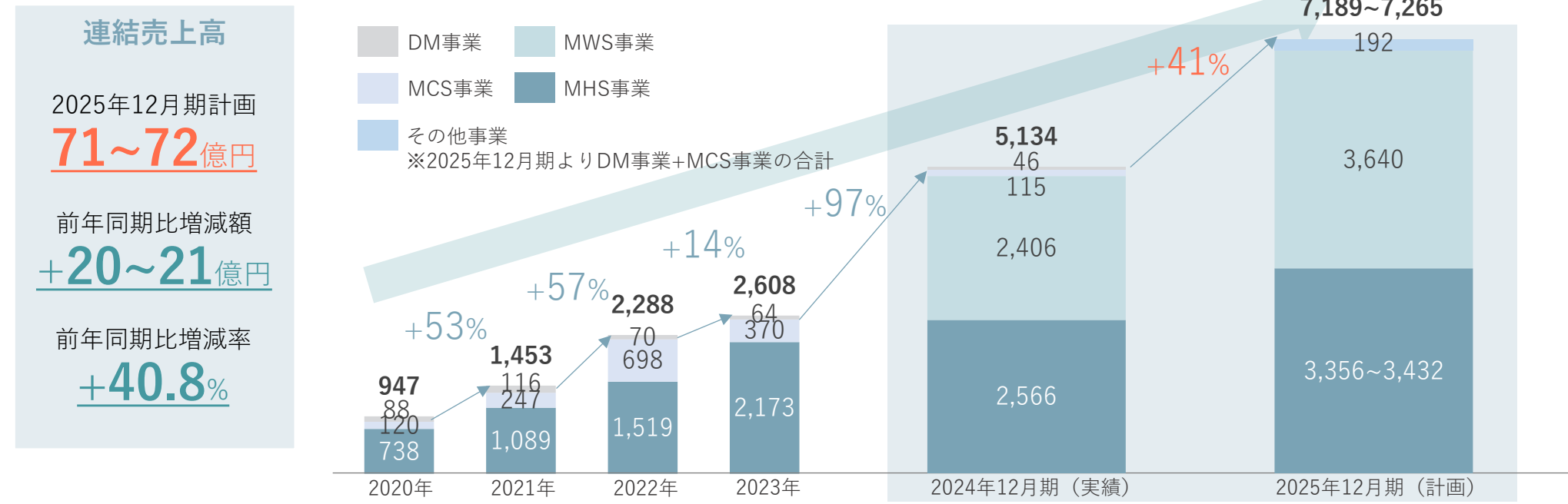
1) 2024年12月期の調整後連結営業利益については、株式報酬費用、タスクフォース買収関連費用、タスクフォースのれん代（顧客資産含む）減価償却」に、M&Aにより子会社化した「明照会労働衛生コンサルタント事務所（2022年12月）」に関するのれん代の減価償却費を加算して記載

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)



2025年12月期業績予測の前提及び経営方針

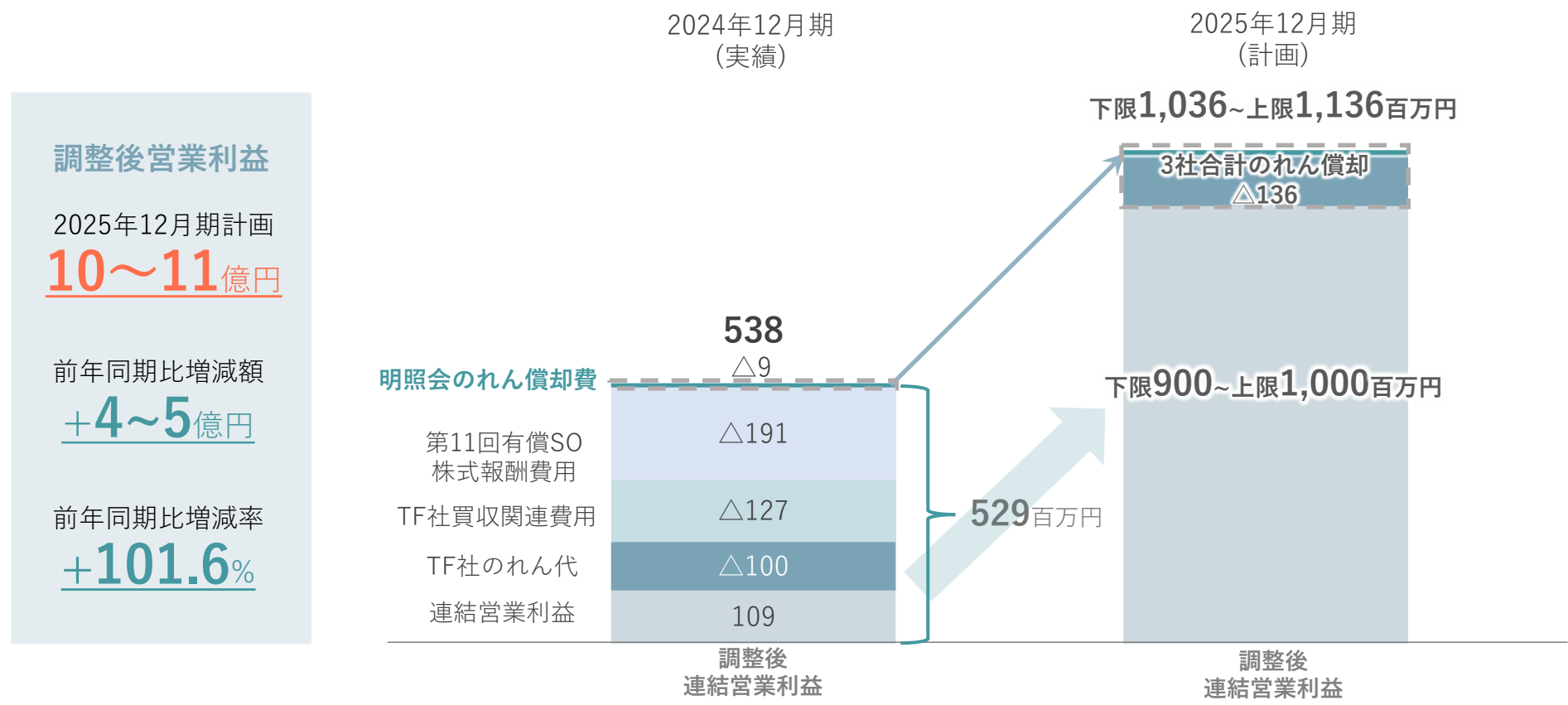
- MHS事業（産業医クラウド他/クリニック運営支援）**

 - 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
 - 出資先のアトラスト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



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。

