



2026年12月期 第1四半期決算説明資料

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)

2026年5月15日

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/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。2026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

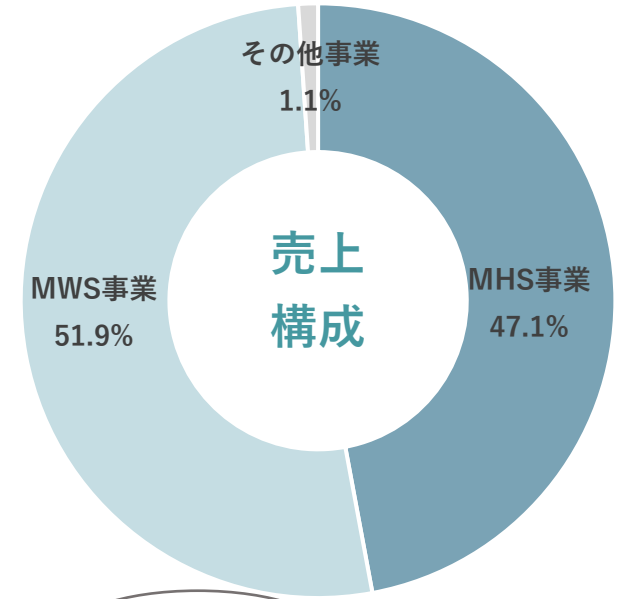
1. 2026年12月期 第1四半期決算概要	P4
2. 事業セグメント別ハイライト	P13
メンタルヘルスソリューション事業	P14
メディカルワークシフト事業	P17
3. メンタルヘルスソリューション事業 KPI	P18
4. 企業情報	P25
5. APPENDIX (事業概要)	P33



1. 2026年12月期
第1四半期決算概要

売上高・営業利益は計画通り着地。MHS事業は単価向上および収益性改善を最優先に推進し、売上・利益共に計画を上回る着地。MWS事業は売上拡大による利益額最大化を目指すも、利益率低下により利益は計画を下回る着地

連結売上高 1,747 百万円	前年同期比増減額 +294 百万円	前年同期比増減率 +20.3%
調整後連結営業利益 ¹⁾ 142 百万円	前年同期比増減額 △20 百万円	前年同期比増減率 △12.8%



① 成長エンジン **MHS事業**

売上高・利益ともに計画を上回る着地
前年Q比利益率は若干上昇、解約率抑制に成功

戦略的提携関係は順調に進展。ENT契約238グループ(前年Q比+51)と大幅増加。解約率はENT0.0%(同▲0.2%)、SMB0.3%(同±0%)と継続的抑制に成功。管掌取締役主導で案件ステータスの解像度が上がり、意思決定迅速化とアップセルの取組は大幅改善

② 成長エンジン **MWS事業**

売上高は計画水準を確保した一方、利益は計画未達
前年Q比で利益率低下も必要投資は一巡

売上拡大による利益額最大化を目指し営業体制を強化した結果、売上は大幅に増加。一方、人材確保の安定化を優先した人材投資および新規大型案件への先行投資(現場スタッフの採用)もあり、セグメント利益率は6.3%(前年Q比△3.1%)に低下

1) 調整後連結営業利益は、M&Aにより子会社化した「のれん代(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)」に関するのれん償却費(顧客資産償却費含む)を加算して算出

前年Q比では増収減益となったが、利益は今期計画を若干上回って着地。インクルード社の子会社化に伴うDD費用約20百万円を除いた利益額は前年同水準。MHS事業は順調に推移する一方、MWS事業は利益率改善が課題

	2025年12月期 第1四半期 実績(参考)	2026年12月期 第1四半期 実績	2026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	1,452百万円	1,747百万円	9,252百万円	20.3%	18.9%
営業利益 (利益率%)	128百万円 (8.8%)	107百万円 (6.2%)	700百万円 (7.6%)	△16.2%	15.4%
調整後営業利益 ¹⁾ (利益率%)	162百万円 (11.2%)	142百万円 (8.1%)	878百万円 (9.5%)	△12.8%	16.2%
経常利益 (利益率%)	118百万円 (8.2%)	94百万円 (5.4%)	528百万円 (5.7%)	△20.7%	17.8%
親会社株主に帰属 する 四半期純利益 (利益率%)	69百万円 (4.8%)	54百万円 (3.1%)	286百万円 (3.1%)	△22.1%	19.0%

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）」に関するのれん償却費（顧客資産償却費含む）を加算して算出

MHS事業は売上高・利益額ともに大幅伸長。MWS事業も売上高は大幅増加も中長期の競争力強化を優先した先行投資と新規案件の準備により利益率が低下し減益。その他事業は、経営資源の選択と集中により縮小継続

		2025年12月期 第1四半期 実績(参考)	2026年12月期 第1四半期 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⁾	1,452百万円	1,747百万円	+294百万円	+20.3%
	利益 (利益率%)	272百万円 (18.8%)	289百万円 (16.6%)	+16百万円	+6.1%
[1]成長エンジン MHS事業	売上高	707百万円	822百万円	+114百万円	+16.2%
	利益 (利益率%)	202百万円 (28.6%)	238百万円 (29.0%)	+36百万円	+17.9%
[2]成長エンジン MWS事業 ³⁾	売上高	710百万円	906百万円	+195百万円	+27.6%
	利益 (利益率%)	67百万円 (9.4%)	57百万円 (6.3%)	△9百万円	△14.8%
他部門との連携 その他事業	売上高	34百万円	18百万円	△15百万円	△45.8%
	利益 (利益率%)	3百万円 (9.8%)	△6百万円 (△33.9%)	△9百万円	-%

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）

MHS事業
 (P14参照)

管掌取締役等の陣頭指揮のもと、新規顧客開拓およびアップセルを最優先課題として営業体制の抜本的な見直しに着手。結果、案件ステータスの解像度が上がりパイプラインが着実に進展、**今期の通期予算を超過する受注を獲得済み**。解約率も低水準を維持。2Q以降は、インクルード社の復職支援との連携で高付加価値サービスをワンストップ提供。差別化戦略の推進により、競争優位性は一層盤石に。

- セグメント売上高は、822百万円（前年Q比+114百万円、+16.2%）、利益率は29.0%（+0.4%）と伸長。
- 資本業務提携先からの紹介を通じ、成約確度の高いENT商談の設定数は堅調に推移。ENT顧客は238グループ（前年Q比+51、+27.3%）と前年Q比で過去最高水準の大幅増加。SMB顧客は2,068社（同+195社、+10.4%）と堅調に増加。ENT顧客を重視した営業戦略の進展が鮮明に。
- MRRは229百万円（同+30百万円、+15.1%）に増加し、ENTおよびSMBの解約率も大幅に抑制。
- 新規顧客増加による単価低下はアップセル進展で補完。ENT契約単価（638千円、同△50千円）の低下は限定的。すでに通期予算を超過する受注を獲得済みで年内に順次サービスが開始予定。
- 管掌取締役等の陣頭指揮のもと、継続して新規顧客開拓およびアップセルを最優先課題として対応。

MWS事業
 (P17参照)

新規入札案件に加え、民間医療機関からの受注により月次売上高は着実に増加。**大型案件に係る先行投資や人材定着・確保を目的とした処遇改善により利益率は低下したものの、必要投資は一巡**。月間40~50名の採用が可能な体制となったが、事業成長に向け、もう一段の採用力強化を目指す。引き続き、医療機関との価格交渉や営業体制の強化により、高単価・高利益率案件の獲得と売上高拡大を通じ、利益額の最大化を目指す方針

- セグメント売上高は、新規案件の受注が進展906百万円（前年Q比+195百万円、+27.6%）と大幅に伸長。
- 利益率は6.3%（同+△3.1%）に低下も、人材定着を目的とした処遇改善および正社員化の必要投資は一巡。看護補助者の業務量と生産性を可視化する専用アプリを開発、「サービス提供価値」を定量化することで、契約条件交渉への活用を推進。
- 他業種との人材獲得競争が激化する中、MHTグループによる採用マーケティングの最適化により、募集効率改善と採用単価の大幅低減を実現。4月に医療機関営業に精通した管理職が入社、営業体制を強化。医療サービスマークの取得を進め、参加できなかった入札案件へのアプローチも開始。

連結売上高は、MHS事業の安定成長（前年Q比+114百万円、+16.2%）と、MWS事業¹⁾の売上貢献（同+195百万円、+27.6%）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)



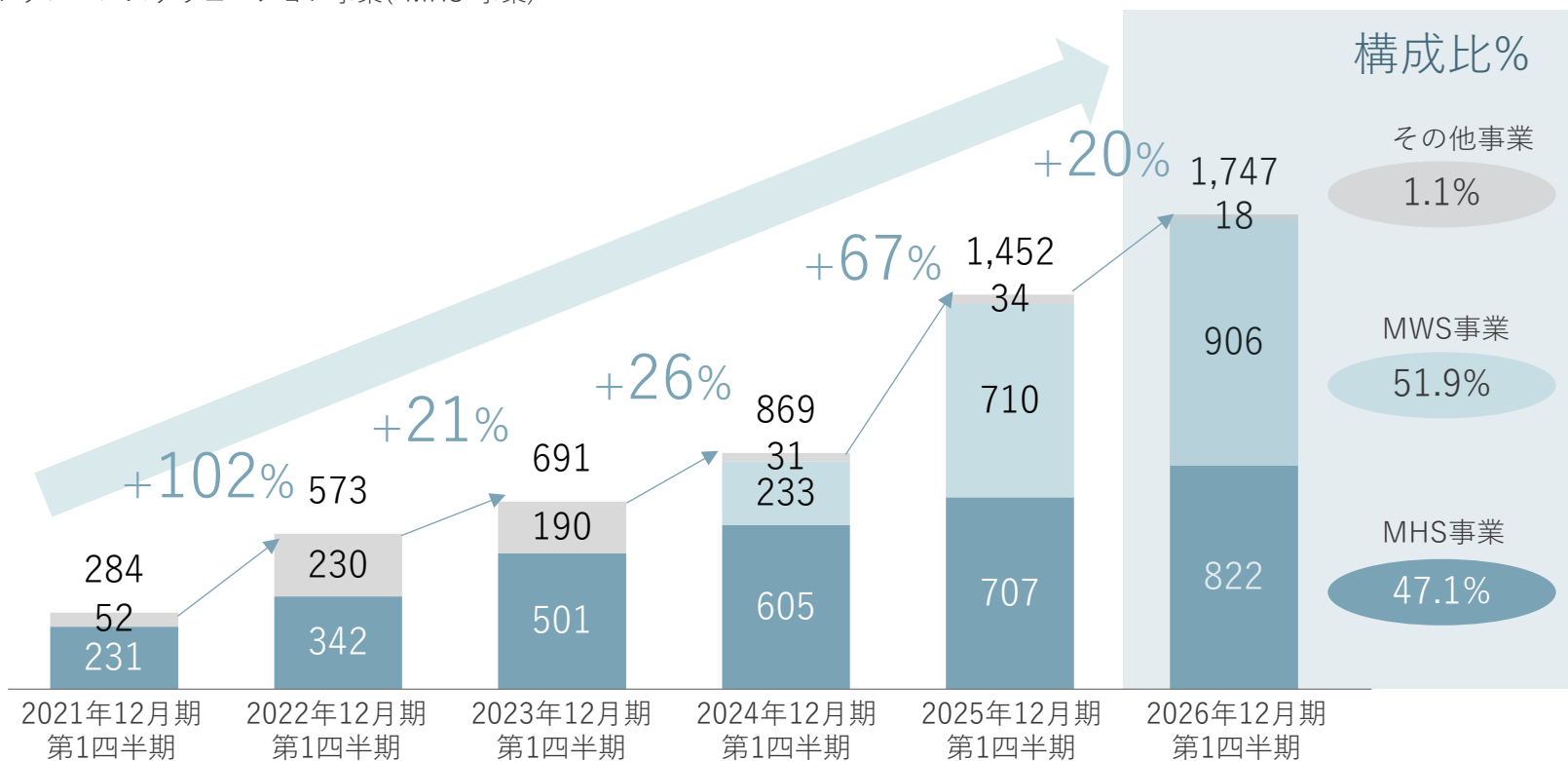
連結売上高

2025年12月期
通期

17.4億円

前年同期比増減額
+2.9億円

前年同期比増減率
+20.3%

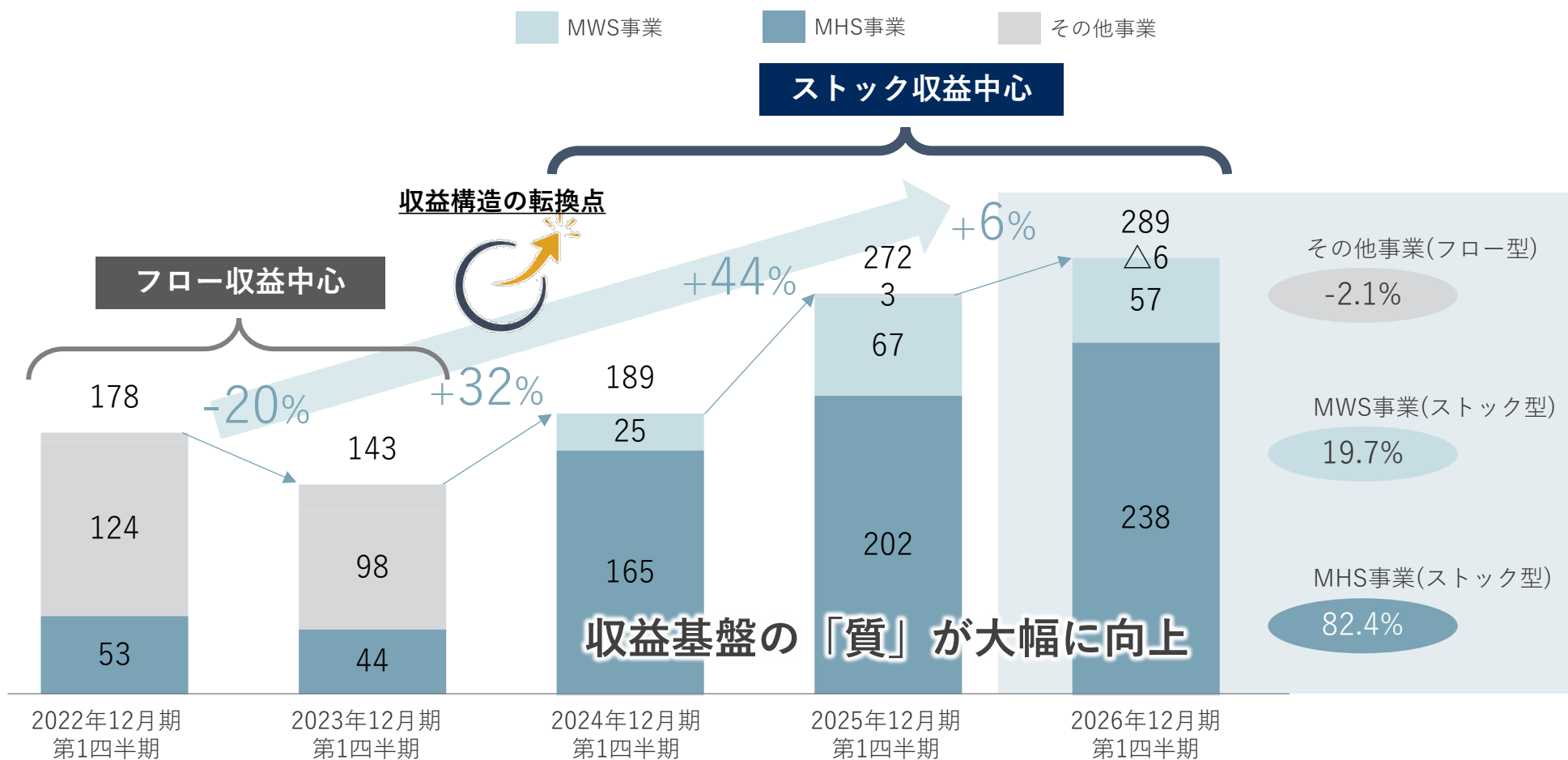


1) MWS事業 (TF社) は2024年3月より連結の範囲に含めており、2024年12月期第1四半期は1か月分のみの収益貢献

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

FY22~23は、新型コロナワクチン関連の一過性売上（その他事業）が利益を大きく押し上げ。現在はストック型であるMHS事業・MWS事業の収益力が強化され、収益構造が大きく変化。収益基盤の「質」は大幅に改善

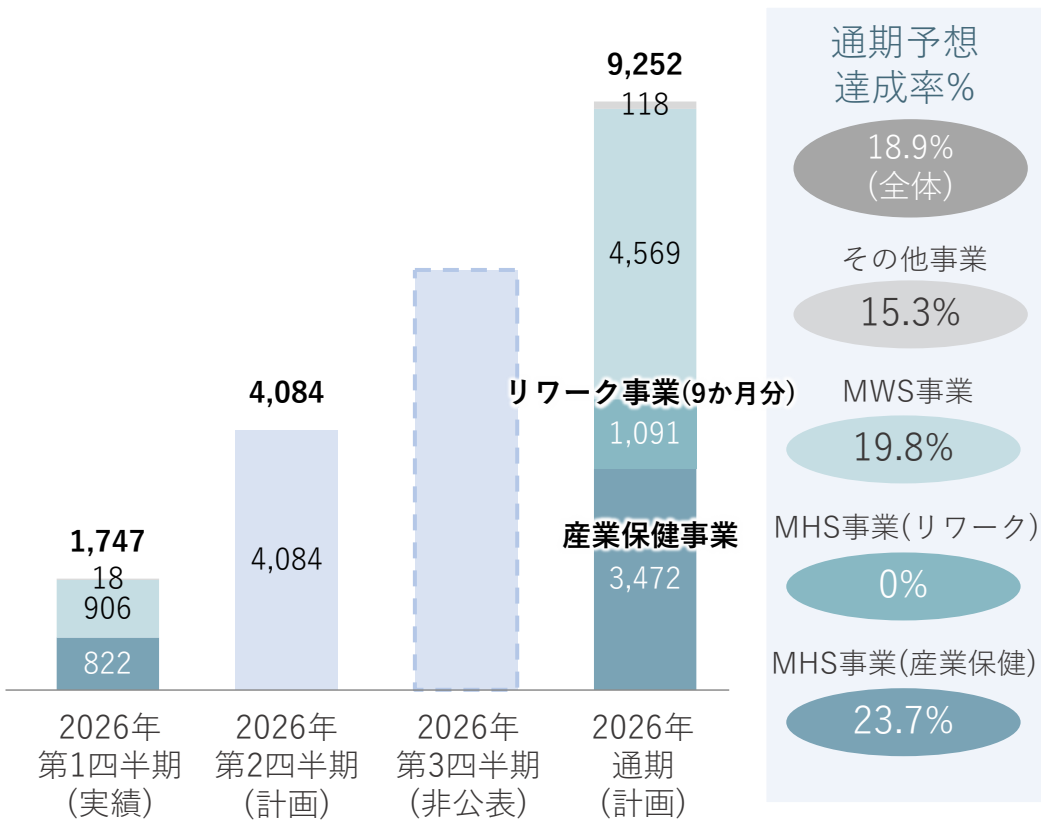
セグメント利益(構成)の推移 (百万円)



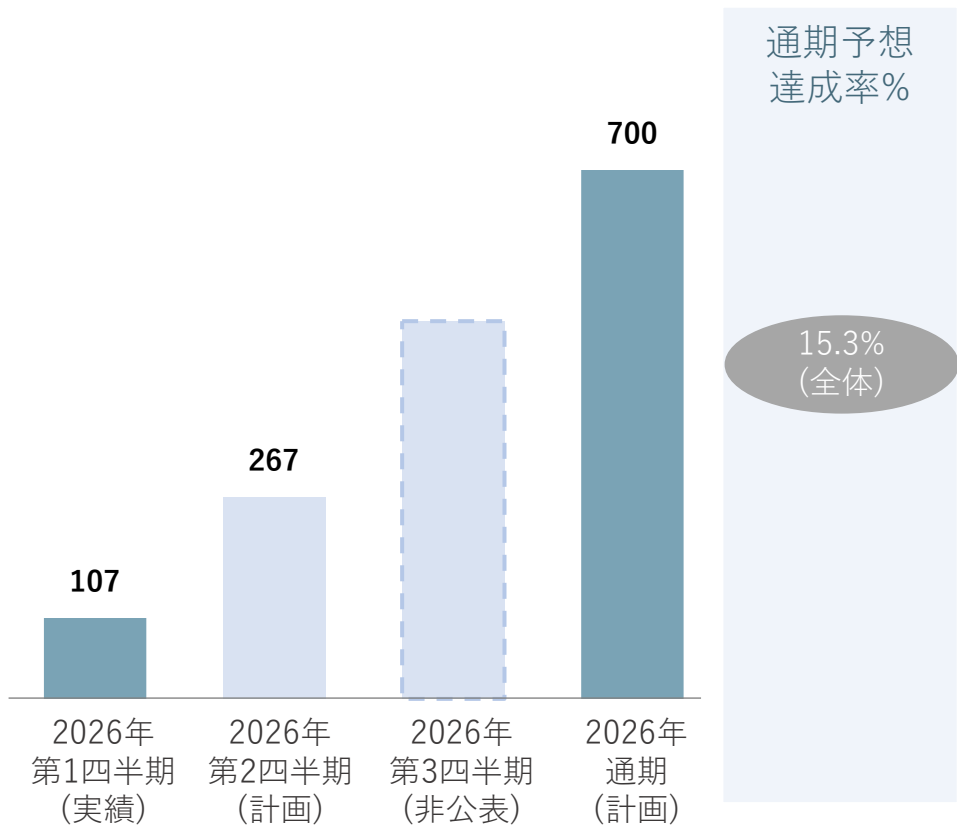
売上高は計画通りの進捗・利益は若干上振れして着地。MHS事業は売上成長と利益率改善を実現、引き続きアップセルと新規案件クロージングの迅速化に注力。MWS事業は売上は増加も、利益は想定通りの着地

連結売上高/営業利益進捗率 (百万円)

連結売上高

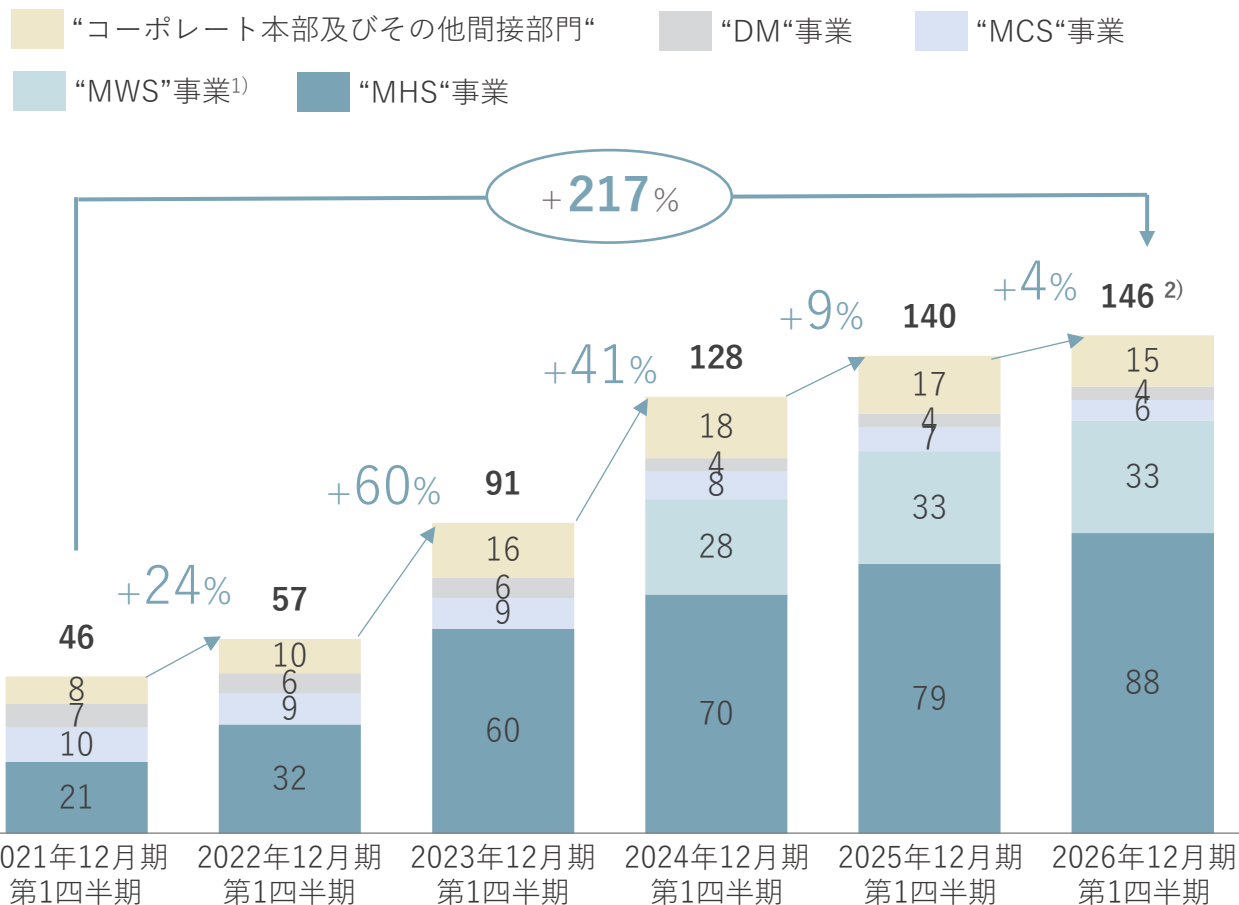


営業利益



子会社PMI、事業多角化、業務高度化を見据え、組織力強化を推進。ハイスキル人材の採用強化に加え、女性活躍と人材定着に向けたライフイベント対応の人事制度、確定給付企業年金・社宅制度・従業員持株会等の福利厚生を充実

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
マネジメント人材の拡充を検討中。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、アップセル担当は採用継続
- 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き、総合職のみを対象に集計

2) 2026年3月に買収したインクルード社を除く、既存事業ベース



2. 事業セグメント別 ハイライト

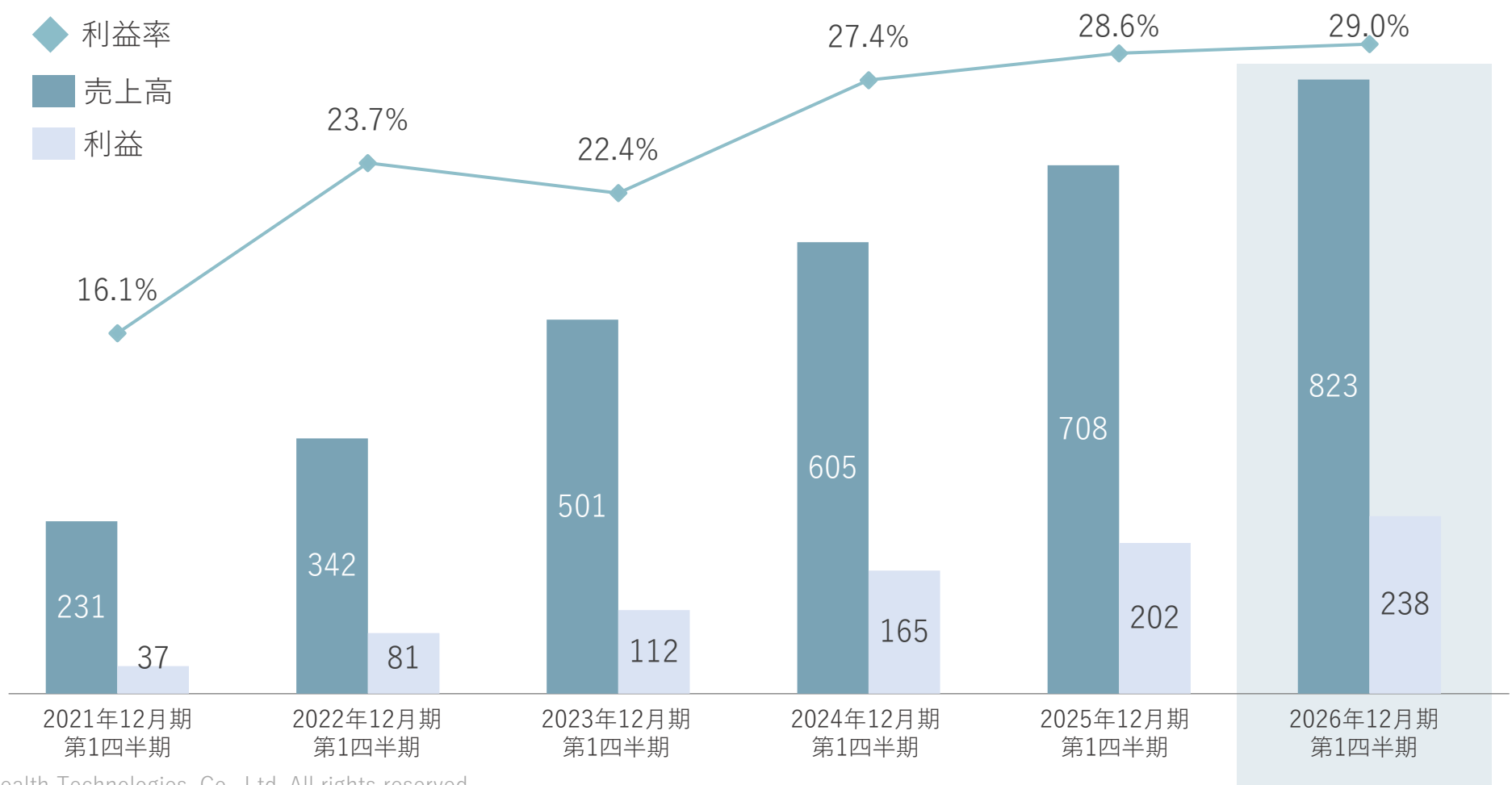
管掌取締役の陣頭指揮のもと営業体制を大幅刷新、営業活動が大幅に改善。 契約開始予定の受注案件も含め、計画の上振れが期待できる進捗

セグメント売上高822百万円（前期末対比+16.2%）、利益238百万円（同+17.9%）、利益率29.0%（同+1.5%）に伸長。管掌取締役の陣頭指揮のもと、新規開拓・アップセルを最重要施策として推進し、1QのENT新規獲得は+15グループと、パイプラインは着実に契約へ移行。4月以降はインクルード社の復職支援サービスのアップセルが本格化し、グループシナジーによる顧客単位での売上高・利益の最大化を目指す。

項目	評価	ENT（取引先 238グループ、今期累計+15）	評価	SMB（取引先 2,068社、今期累計+19）
		事業環境	◎	採用競争力の強化と並行し、社員のメンタルヘルス対策への課題意識が一段と高まっている。組織課題の抽出から解決策の立案・実行、メンタル不調等による休職者の安定的な職場復帰支援までをワンストップで提供できる、唯一無二のプレーヤーとしての地位を確立しつつある。
契約件数	◎	契約件数は前年同Q比+51グループ。営業体制の抜本的な見直しと資本業務提携の効果で、新規顧客開拓・アップセルが進展。共同提案による業務効率化とコスト削減を通じた予算創出により、双方にメリットのある関係を構築し、連携は一層強化	△	契約件数は前年同Q比+195社。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の強化により、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）は概ね計画通りに抑制。
契約単価及び解約状況	○	契約単価は638千円（前年同Q比△50千円） 新規案件大幅増加に伴う単価低下をアップセルで補完 <u>① 新規顧客の大幅な増加</u> 新規顧客の大幅増加で導入初期の小規模案件が一時的に全体平均を押し下げる一方、既存顧客へのアップセル進展により契約単価は下支えされ、全体として安定推移 <u>② 完全解約件数はゼロ</u> 事業所の統廃合などによるダウンセルは発生したものの、解約は発生せず	◎	契約単価は46千円（前年同Q比±0千円） 新規案件の単価は安定推移、解約率は低水準で安定的に推移 <u>① 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。 <u>② 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0.3%（前年同Q比±0.0%）と低水準を維持。

大型ENT案件の受注に伴い、保健師・DX支援人材のニーズが拡大。先行採用により利益率改善は一時的に停滞も、契約開始後の売上・利益への貢献に加え、クラウドサービス活用や職場復帰支援のアップセルにより、中長期的に利益率向上を見込む

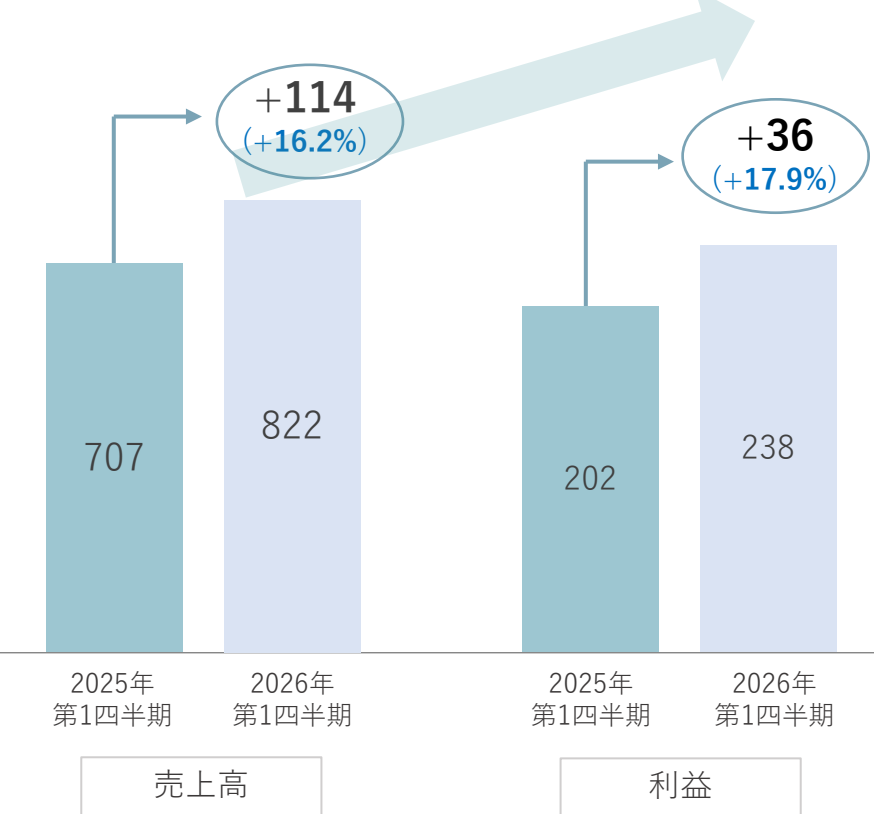
メンタルヘルスソリューション事業 年度別 売上高及び利益推移 (百万円)



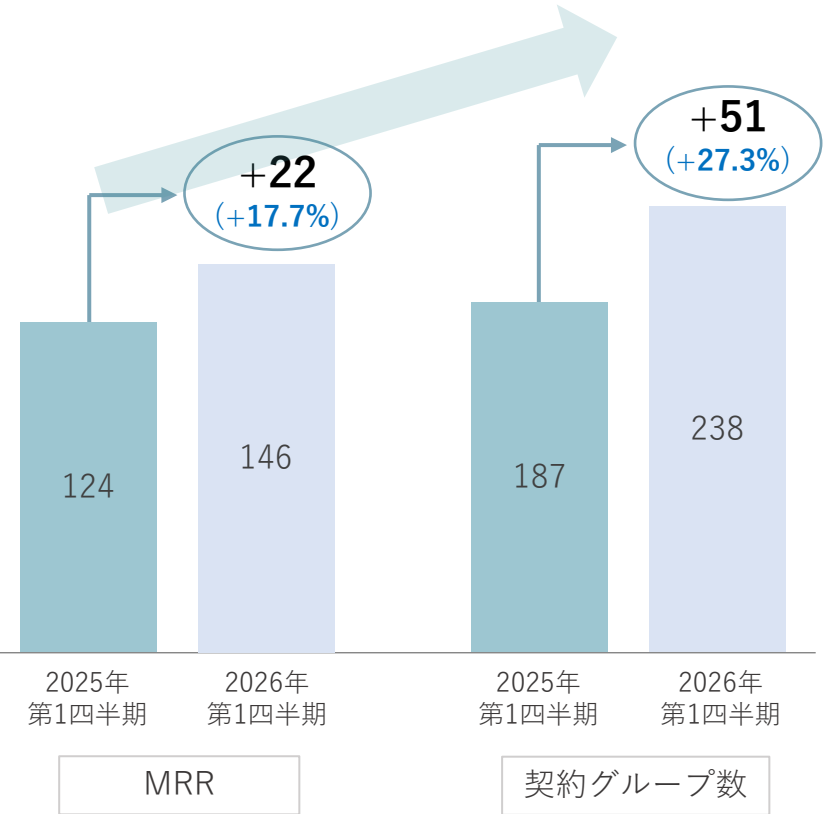
売上高及び利益は安定的に伸長。最重要視しているENT顧客の契約社数は前年同期間対比で+51グループ(+27.3%)、MRRは+22百万円(+17.7%)増加

前年同期間対比

セグメント売上高/利益 (百万円)



ENT KPI(MRR・契約グループ数)



新規入札案件に加え、収益性の高い民間医療機関の新規開拓を強化。新規受注案件の先行投資や待遇改善への先行投資で利益率は低下も必要投資は一巡

セグメント売上高906百万円（前年Q比+27.6%）利益57百万円（同△14.8%）、利益率6.3%（同△3.1%）。大型案件に係る先行投資や人材定着・確保を目的とした処遇改善により利益率は一時低下も、必要投資は一巡。粗利率改善に向け、関係性価値に基づく高単価・高利益率案件の獲得、診療報酬改定を背景とした価格交渉、稼働ポジション数の増加による売上拡大を推進。採用マーケティング効率化と対医療機関営業に精通した管理職の採用により、採算性改善を目指す

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、医療現場におけるタスクシフトの理解と認知は一段と進展。高市早苗内閣のもと、医療機関支援強化の方針が示され、2026年6月1日に2.22%のプラスとなる診療報酬改定が実施予定。人材不足を背景に採用競争が一層激化する中、ケアサクラ社（2025年6月出資）との協業による特定技能人材（介護）の活用や採用マーケティングやDXと通じた業務効率化により他社との差別化を推進中。
組織体制	◎	即戦力となる医療機関向け営業経験者の入社により、関係性を活かした高単価・高利益率案件の獲得体制が本格稼働。人材供給力強化に向け、採用マーケティングノウハウの深化に加え、定着率向上と業務効率化の数値化を目的とした現場スタッフの定量的な人事評価アプリを自社開発し試験導入開始。「日本看護補助者の会」を新設、認知拡大・資質向上・キャリア形成支援を通じ離職率低減を目指す。
営業活動	○	<p><u>医療機関に対する営業（取引先拡大）</u> ハイスキル人材の採用による営業組織強化により、入札案件に加え、民間医療機関のパイプラインが増加。医療サービスマークの取得を進め、これまで参加資格がなかった案件へのアプローチを新たに開始予定。新たに福岡事務所を開設し、営業活動は順調に立ち上がり。東北地方への事業拡大も視野に、全国展開を進める。</p> <p><u>現場スタッフの採用マーケティング（人材供給力強化）</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が募集効率改善と採用単価の大幅な低減を実現し、月間40～50名の採用が可能な体制を構築済み。下期以降の成長に向け、さらなる採用力強化を図る。</p>

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⁾

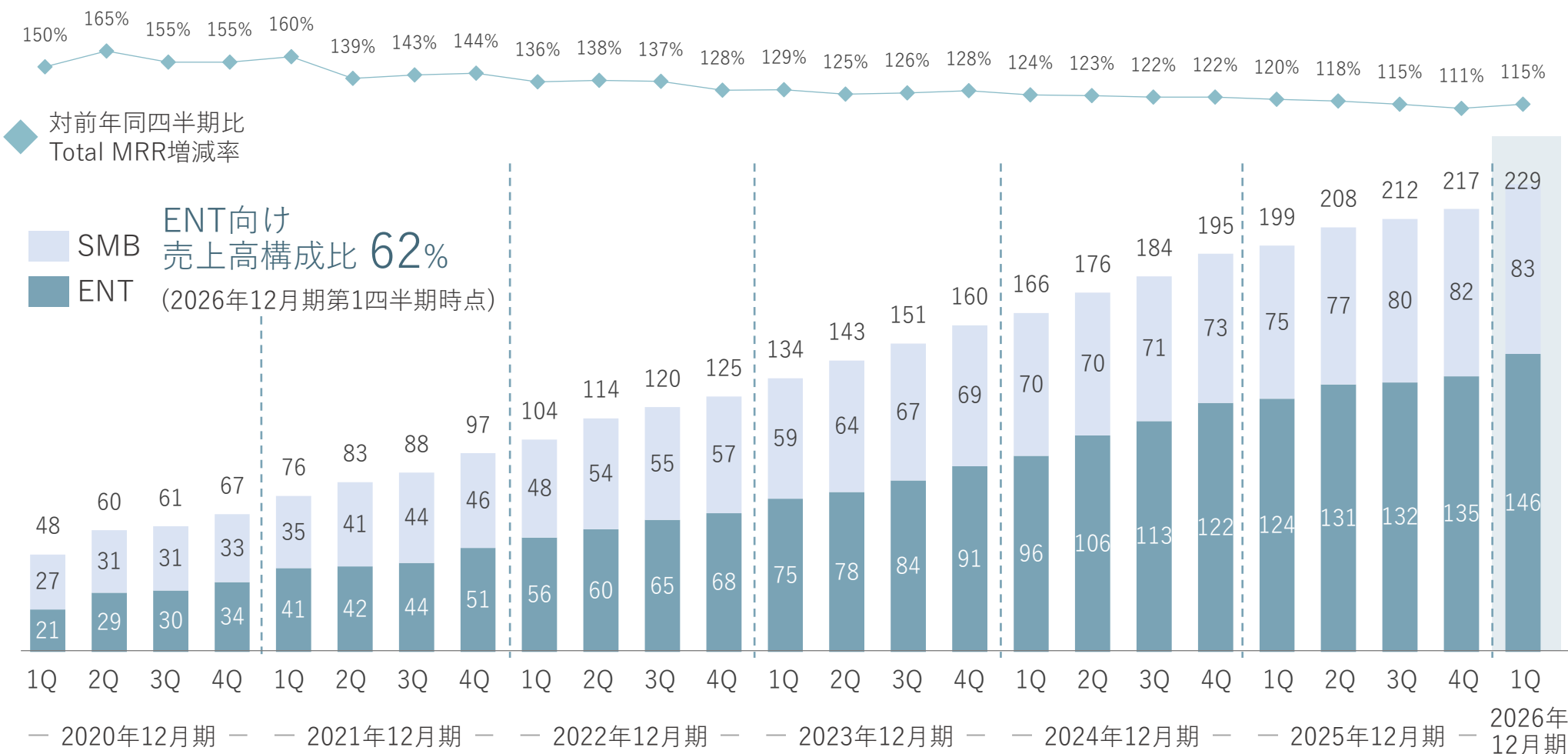
業績 ²⁾	セグメント売上高 <small>2026年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	822百万円 (+16.2%)	
	セグメント利益 <small>2026年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	238百万円 (+17.9%)	
	セグメント利益率 <small>2026年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	29.0% (+1.5%)	
		ENT	SMB
KPI	MRR <small>2026年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	146百万円(+17.7%)	83百万円(+10.7%)
	契約グループ/社数 <small>2026年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	238グループ(+27.3%)	2,068社(+10.4%)
	契約単価 <small>2026年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	638千円(-7.3%)	46千円(±0.0%)
	月次平均解約率 <small>2026年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	0.0% (-0.2%) 前年Q比0.2%改善 (0.2%から0.0%)	0.3% (±0.0%) 前年Q比±0% (抑制に成功)
	NRR <small>2026年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	119.6% (+14.3%)	

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

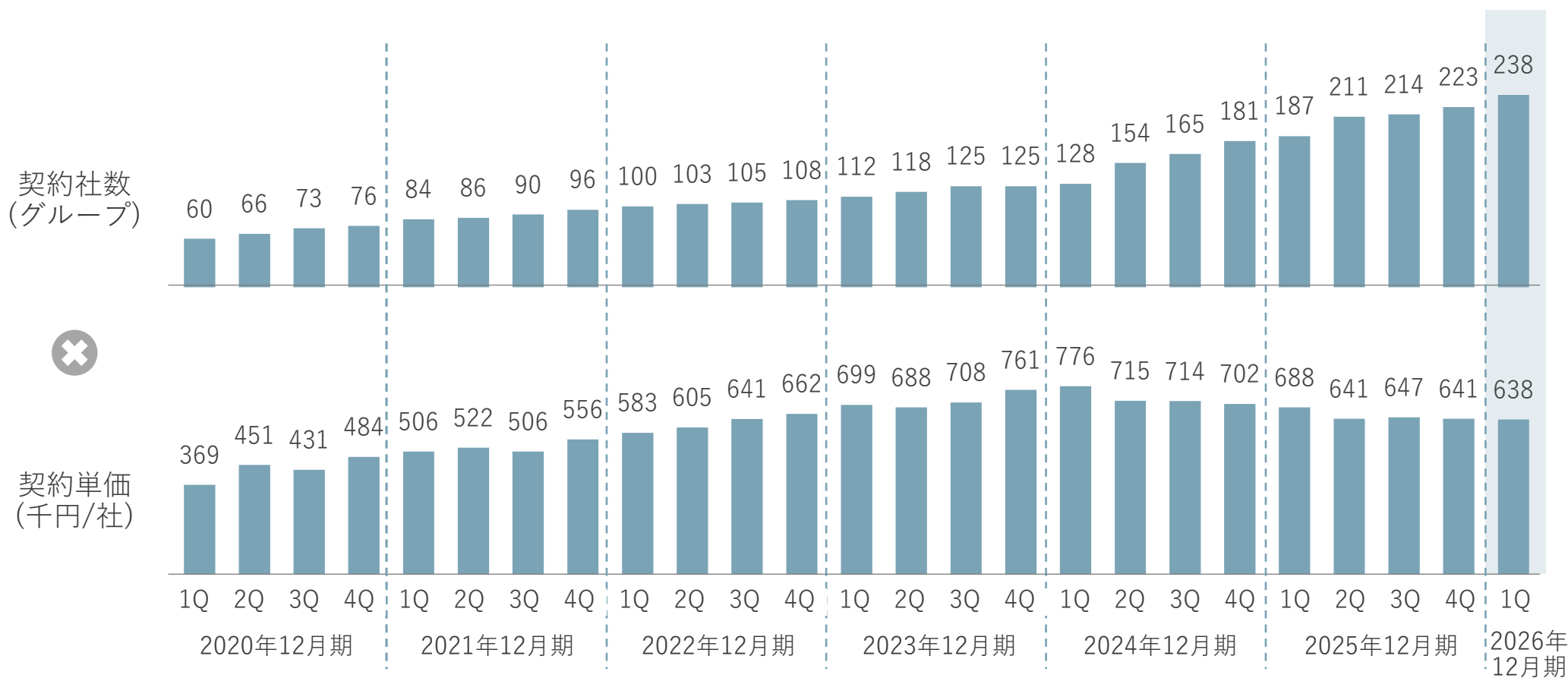
資本業務提携先からのENT紹介は順調に推移。営業体制の見直しにより、パイプラインは順次成約へ移行。引き続き、最終決裁の迅速化と単価向上施策に注力し、通期計画達成に向けた進捗に明るい兆し

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)



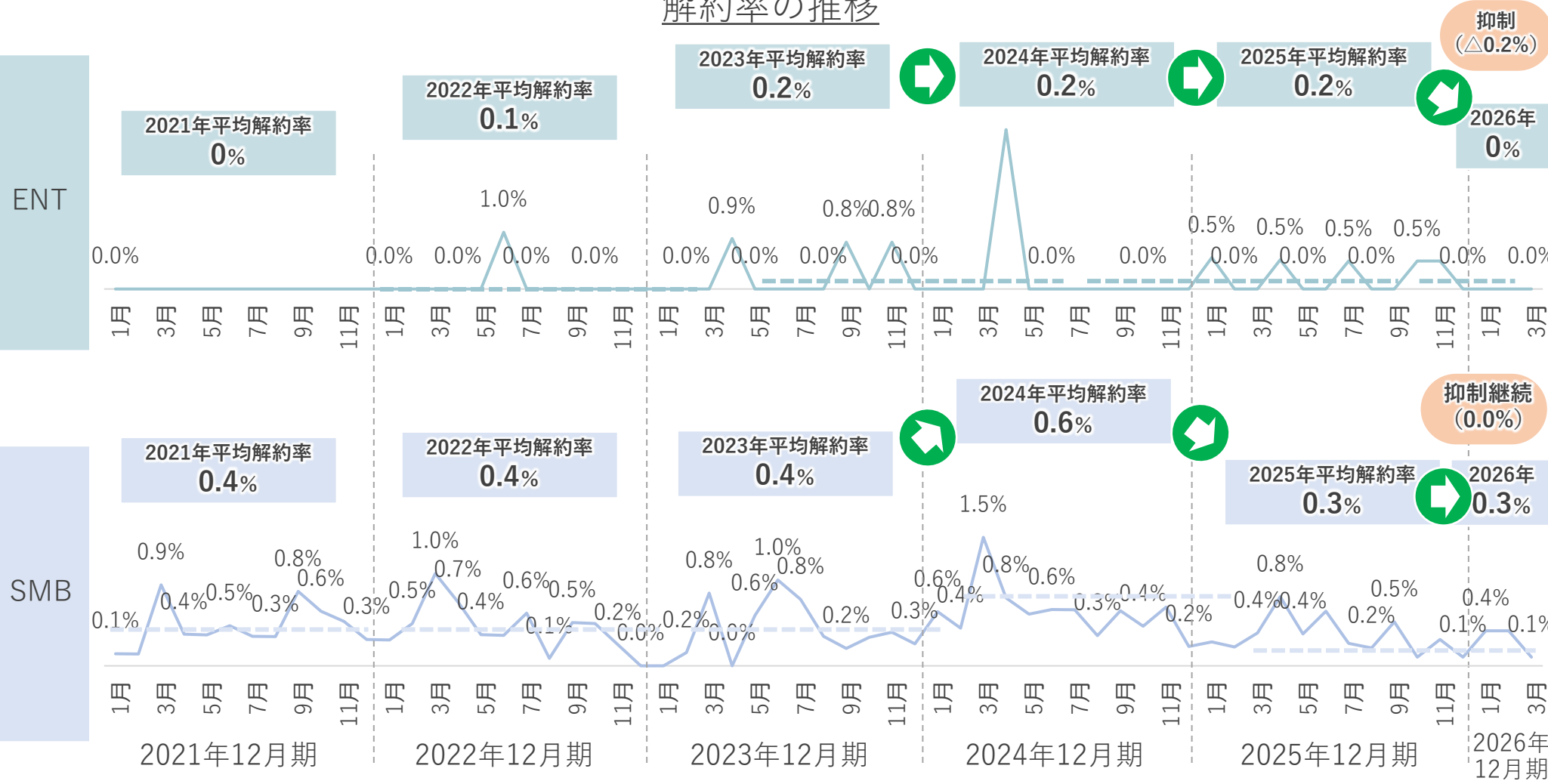
新規ENTの獲得件数は大幅な増加傾向が継続。経営層向けに専門的助言を行うコンサルタント職を拡充。高度化する課題解決ニーズに対応し、関係性価値の向上を通じた契約単価の改善を継続。大企業特有の意思決定プロセスにより、成果創出には一定の時間を要する見込みもパイプラインは大幅に進展

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)



AIの活用により顧客対応を強化し解約率の抑制に成功。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は一定数発生

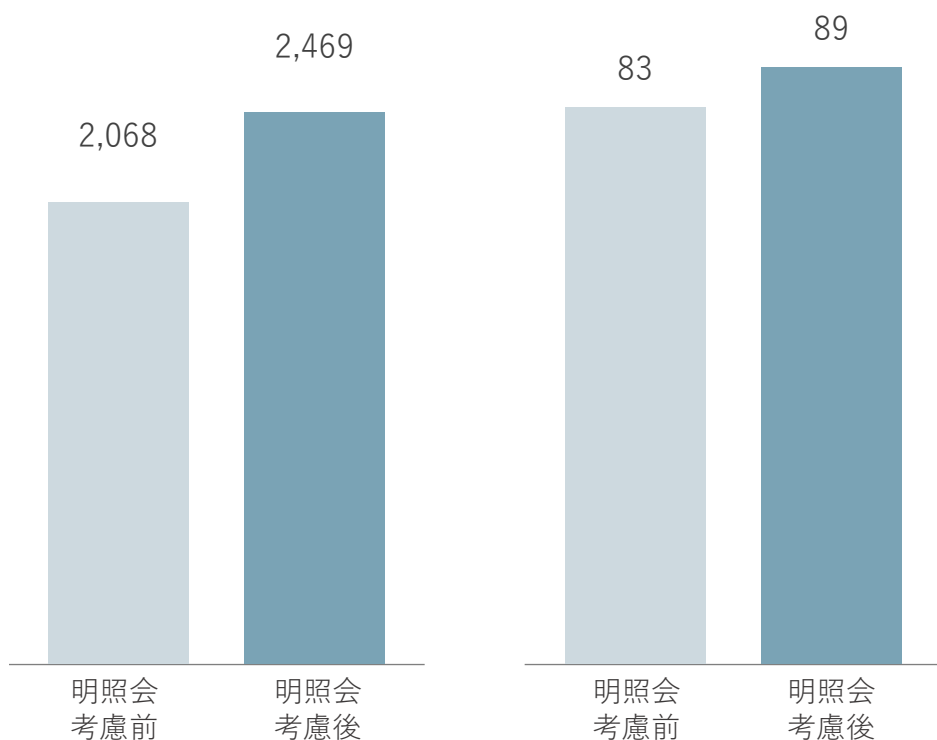
解約率の推移



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。全国展開する大企業についてはAvenirが商談・契約を担うため、明照会単体の数値には反映されないものの、新規ENT獲得におけるグループシナジーが発現

SMB – 契約社数/MRR

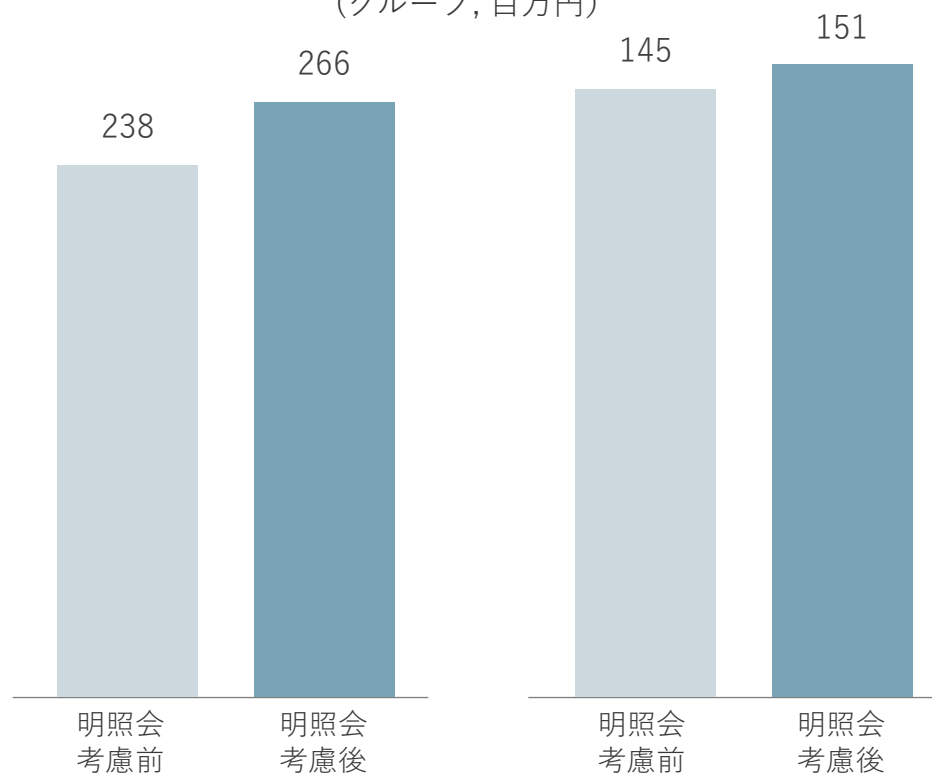
(社, 百万円)



明照会考慮後2026年12月期第1四半期の契約社数及びMRRは2,469社/89百万円。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

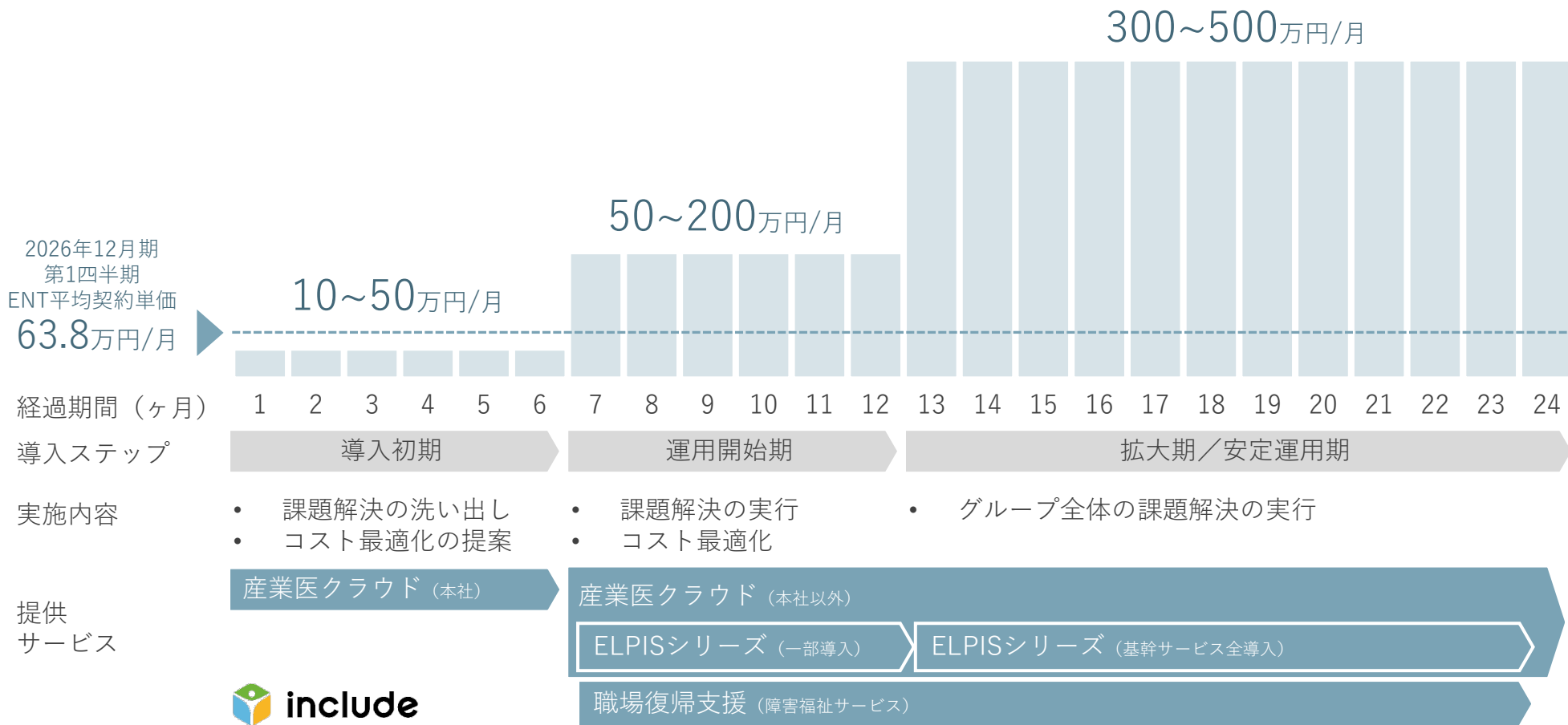
(グループ, 百万円)



明照会考慮後2026年12月期第1四半期の契約グループ数及びMRRは266グループ/151百万円。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は小規模スタートから本格運用を経てNRRが伸長する構造。順次「拡大期／安定運用期」へ移行する企業も増加している一方、新規ENTの増加を背景に、単価上昇ポテンシャルは大きい状況

サービスのENT¹⁾向け導入ステップと契約単価²⁾（例）



1) 職場復帰支援：インクルード社が提供。障害福祉サービスの枠組みによる福祉リワークに加え、企業が費用負担する企業リワークを提供

5. 企業情報

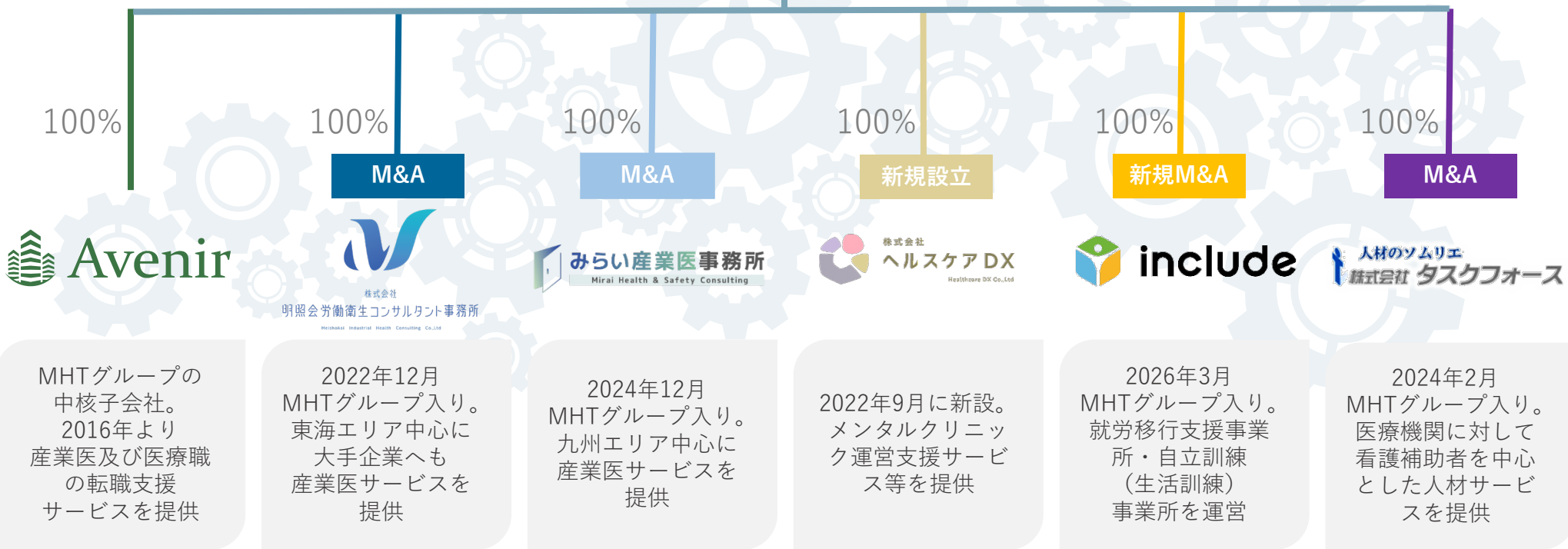
会社名	株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
本社所在地	東京都港区赤坂3-16-11 東海赤坂ビル4階
設立年月	2011年3月
代表取締役	刀禰 真之介
資本金	559,269千円 (2026年3月末時点)
主要株主	刀禰 真之介、第一生命HD、オーケストラ・インベストメント、アセットマネジメントOne、シグマクシス・インベストメント、バリューHR ほか
関連会社	株式会社Avenir、株式会社ヘルスケアDX 株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所 (2022年12月買収) 株式会社タスクフォース (2024年2月買収) 株式会社みらい産業医事務所 (2024年12月買収) インクルード株式会社 (2026年3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	1,329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。2026年3月末時点)

上場企業である当社を中心に子会社6社で構成。BPaaSの枠組みで労働集約型市場の品質向上と効率化を推進するMHS事業・MWS事業を両輪で展開



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



Mental Health Technologies

Management Members



刀禰 真之介

取締役社長 (代表取締役)

明治大学政治経済学部卒業。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)



松本 裕介

取締役 ビジネス・インキュベーション部 部長

法政大学大学院経営学研究科 修士課程卒業。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。2025年株式会社ヘルスケアDX 代表取締役就任 (現任)



樋口 晴将

取締役 コーポレート本部 部長

慶応義塾大学商学部卒業。リクルートエイブリック (現：リクルート)、イブロス (キーエンスグループ) 管理部長・営業部長を経て、2023年に当社入社



小倉 行雄

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)

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、ティップコパートナースリソリューションズに入社。Cloud Software Group, Inc. Spotfire Partner Accounts, Sr. Director (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、パークレイズ証券、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に就任 (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) エイチ・シー・ネットワークス、Apresia Systems、インフォマティクス、ディーエイチシー社外取締役 (現任) リベラル社 取締役会長 (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) 2024年に子会社の株式会社タスクフォース、株式会社みらい産業医事務所 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。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)

吉田 夢子 監査役

吉田康法律事務所 (現任)、株式会社たすきコンサルティング社外監査役、ムゲンエステート社外監査役 (現任)

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6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 (産業保健事業)



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

メンタルヘルスソリューション事業 (リワーク事業)



就労移行支援事業所・自立訓練（生活訓練）事業所を運営

- 就労移行支援事業所・自立訓練（生活訓練）事業所「ニューロリワーク」の運営
- インクルード相談支援センター の運営
- ブレインフィットネス研究所 の運営

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

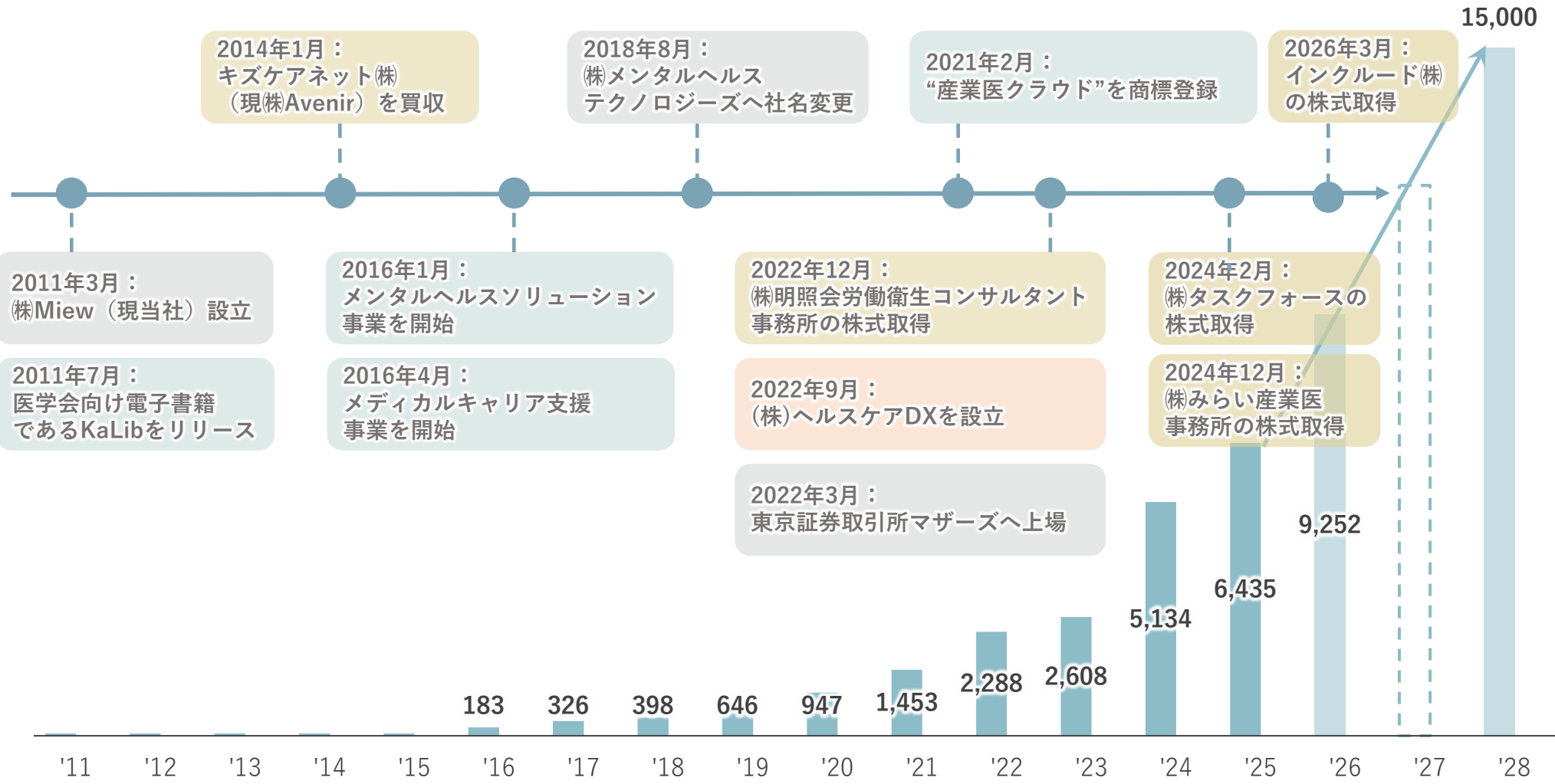
その他事業



- ・ 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
- 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：**
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&A4件を実行

売上高の推移と主な沿革



戦略的M&AとPMIの進捗状況

既存事業拡大

1. 株式会社 明照会労働衛生コンサルタント事務所 (2022年12月取得/MHS事業)

取得金額：200百万円

概要：東海エリア中心の産業医サービス。前オーナーを代表取締役とした経営体制を継続
PMI進捗：管理部門統合、TF社とのオフィス統合も完了。グループ内人材交流・営業協力加速。
地元有力企業・医療機関との連携強化で事業成長に寄与

新規事業獲得

2. 株式会社 タスクフォース (2024年2月取得/MWS事業)

取得金額：2,295百万円

概要：医療機関向け看護補助等の人材サービス
PMI進捗：経営体制移行完了。採用マーケティング効率化と営業体制の強化を加速

既存事業拡大

3. 株式会社 みらい産業医事務所 (2024年12月取得/MHS事業)

取得金額：140百万円

概要：九州エリア中心の産業医サービス。前オーナー3月末退任。今後は経営顧問就任予定
PMI進捗：経営体制移行完了。地元ネットワークを活用し、有力企業・金融機関・医療機関との連携強化を推進中

シナジー獲得

4. インクルード 株式会社 (2026年3月取得/MHS事業)

取得金額：590百万円

概要：障害福祉制度を活用した復職支援（リワーク）サービス
PMI進捗：管理部門統合による効率化と産業医サービスとの連携強化を予定

第一生命グループとの戦略的パートナーシップを中核に、ベネフィット・ワンとの連携を強化、顧客基盤を活用したクロスセルおよび共同マーケティングを推進。
バリューHRとの提携を深化させ、サービス連携と共同提案を通じた事業拡大を加速

2022年

- メンタルヘルス領域における業務提携推進
情報基盤開発およびフィスメックとの業務提携開始

2024年

- 資本提携による事業基盤の強化
アトラスト・ヘルスへの出資、バリューHRとの資本業務提携
- 外部連携によるサービス領域の拡大
プラスアルファ・コンサルティングとの業務提携、医療法人相生会との業務協力

2023年

- 大手企業との戦略的パートナーシップ構築
H.U.グループおよび第一生命保険との緊密な協業開始
- 金融機関連携による顧客接点の拡大
商工組合中央金庫との業務提携による営業機会の創出

2025年

- 成長領域における戦略的提携の推進
第一生命保険との提携深化に向けた新たな業務提携契約の締結、ケアスクラとの資本業務提携
- 株主還元および安定株主基盤の強化
従業員持株会の設立、株主優待制度の導入、配当開始

6.APPENDIX 事業概要

MHTグループが目指す「Well-Beingの社会基盤」

BPaaSの枠組みで労働集約型市場の品質向上と効率化を推進

MHS事業

(メンタルヘルスソリューション)

顧客
企業・官公庁

SaaS
ELPIS (クラウド型メンタルケア)

BPO
産業医/保健師/DXチーム他

BPaaS
(SaaS × BPO)

MWS事業

(メディカルワークシフト)

顧客
大規模急性期病院

SaaS
検討中、業務効率化

BPO
看護補助者/医療事務

提供価値：専門性の高い健康管理ノウハウ

提供価値：医療職の負担軽減と病棟運営支援

労働集約型でDXが遅れた巨大市場に対し、ソフトウェア (SaaS) と専門業務プロセスの一括受託(BPO)を融合して提供する唯一のプラットフォーマーへ

産業保健分野のBPaaSプロバイダー。産業医業務を含む役務提供サービスと、労働者の心身の健康管理を支援する各種クラウド型サービスを統合し、企業向けに提供。働き方改革やメンタルヘルス対策の強化を支援

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

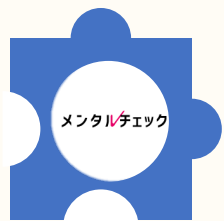
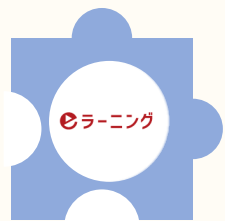
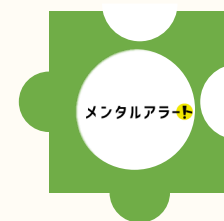
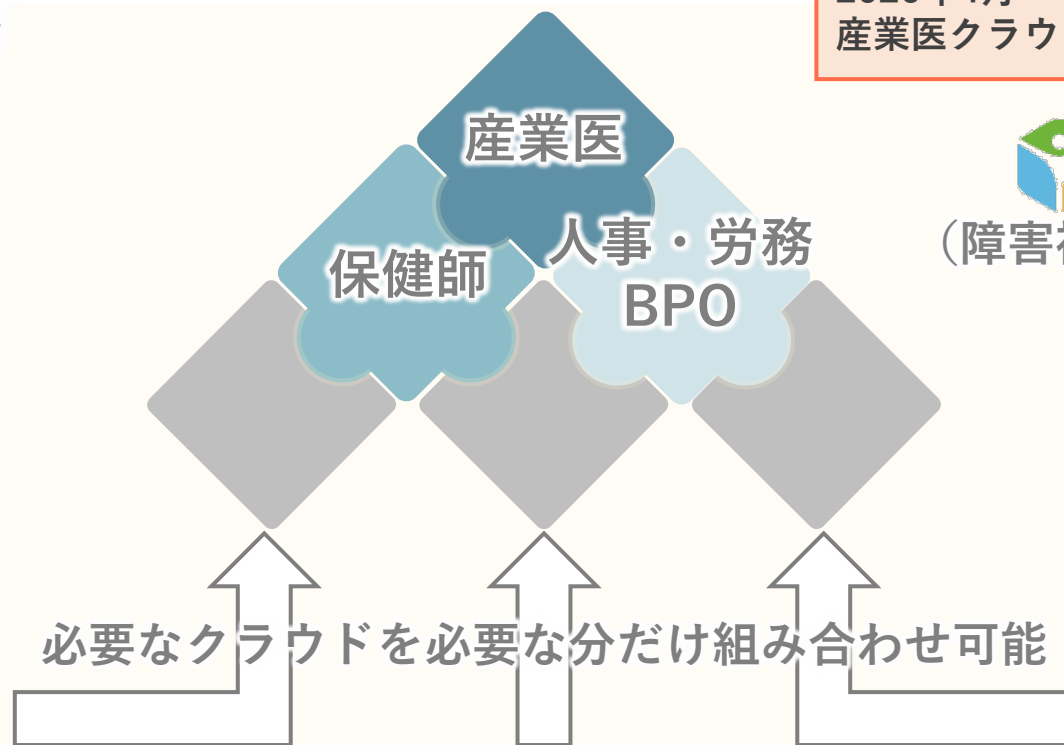


2026年3月～
インクルード株式会社
M&Aによりグループイン

「産業医クラウド」は産業医等による役務提供とクラウドサービスで構成。
顧客企業の課題に応じ、柔軟にサービスを選択、予算に応じた導入が可能

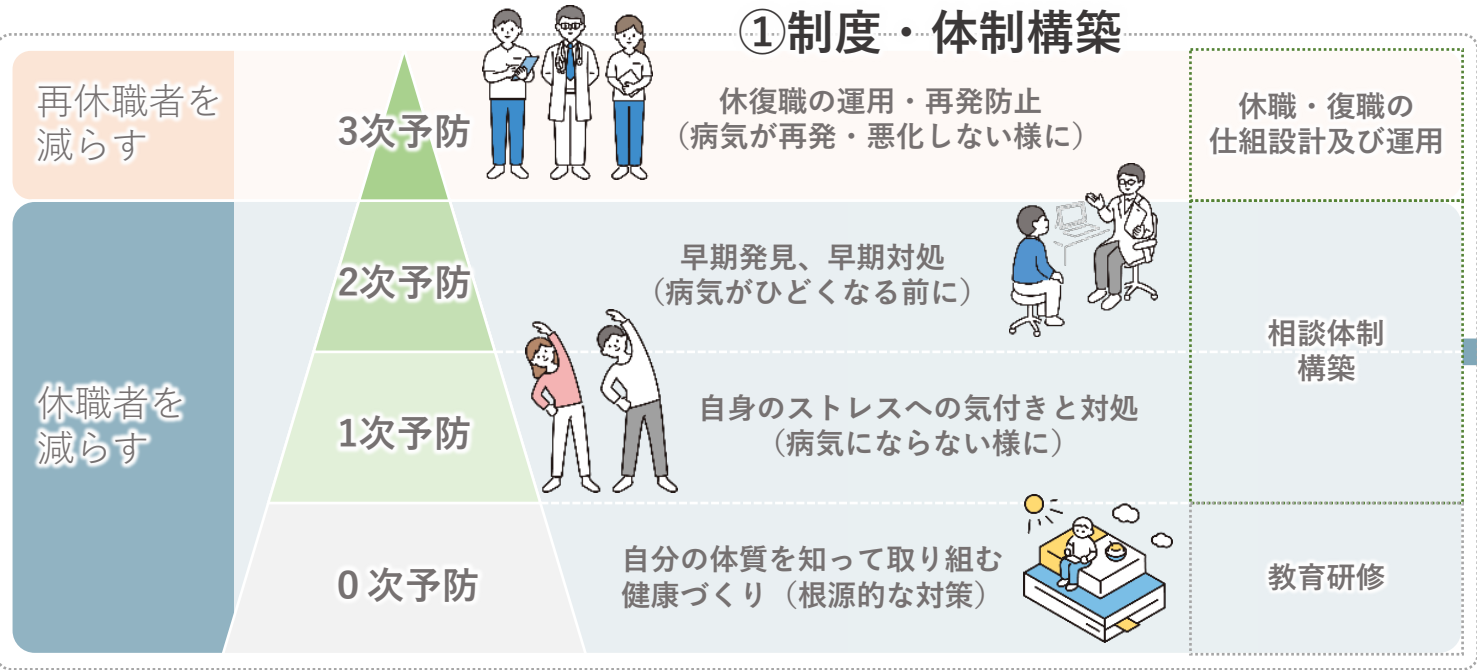


2026年4月～
産業医クラウドとの本格的連携を開始



予防から再発防止までを包括的に網羅するエコシステムとPDCA

- ① メンタルヘルス不調者の全国平均水準を目指す予防・再発防止体制の構築
- ② プロジェクトマネジメント機能の新設によるPDCAサイクルの確立
- ③ 課題分析（セルフチェック、アンケート、現場調査）・仮説設計・対応策の提示



② POC

プロマネ機能
PDCAサイクル実行
定例会開催
(進捗状況等の報告)

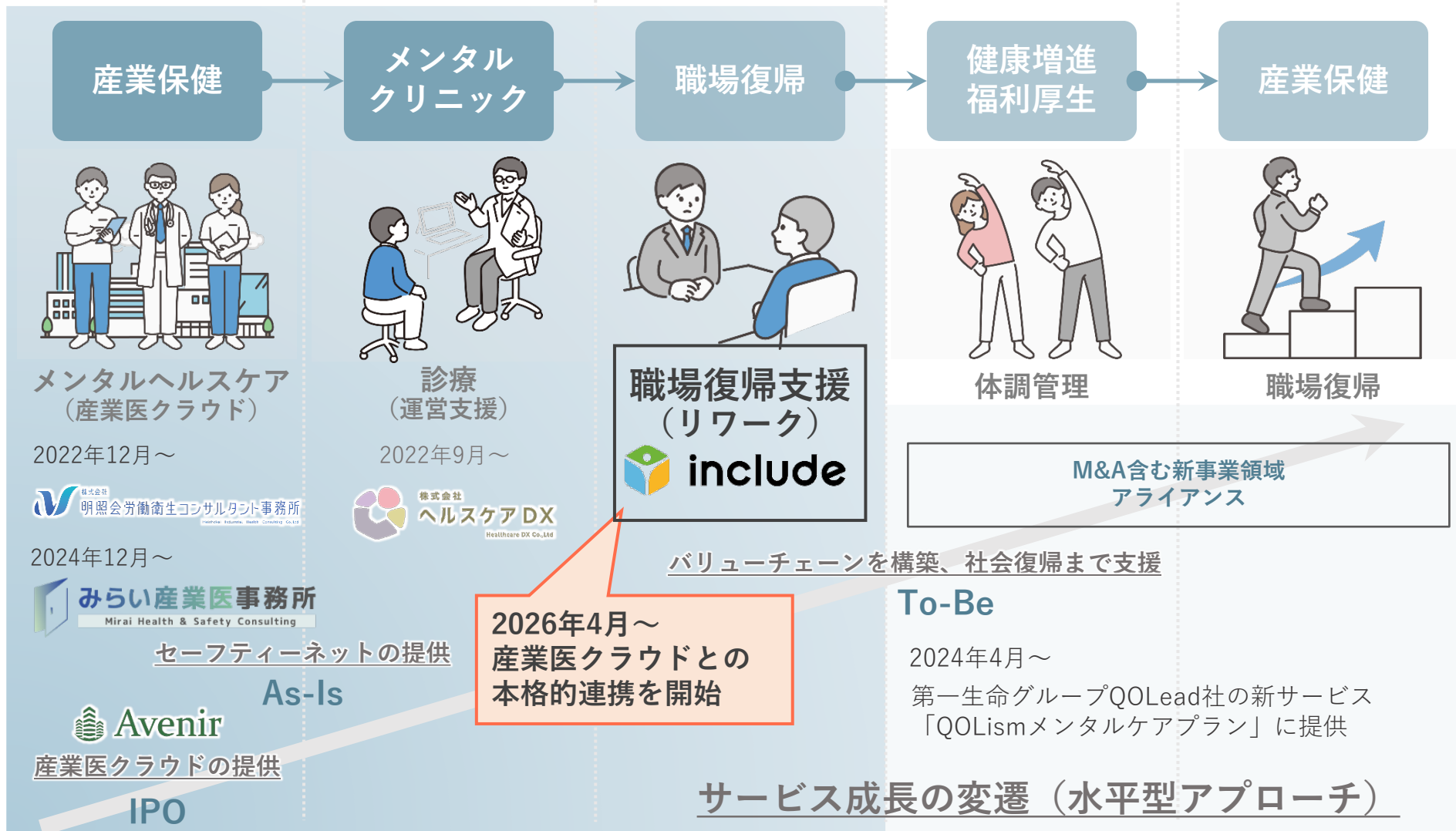
③ 調査分析

従業員アンケート
職場環境実地調査

医療専門職（産業医・保健師）等から従業員への健康増進支援

マネジメント機能の支援
(メンタルヘルス対策に強い
産業医+コンサルタント)

シームレスなバリューチェーンを構築し、予防から職場復帰まで一貫したメンタルヘルスカケアを提供。社会復帰率を高めるトータルソリューションを実現し、企業や個人のウェルビーイングを支え、持続可能な社会貢献を推進



3,500社以上にサービスを提供（2025年12月末時点）

導入事例（一部）²⁾

導入社数

3,500以上¹⁾



導入事業場数

22,000以上¹⁾

1) 2025年12月末時点、明照会含む

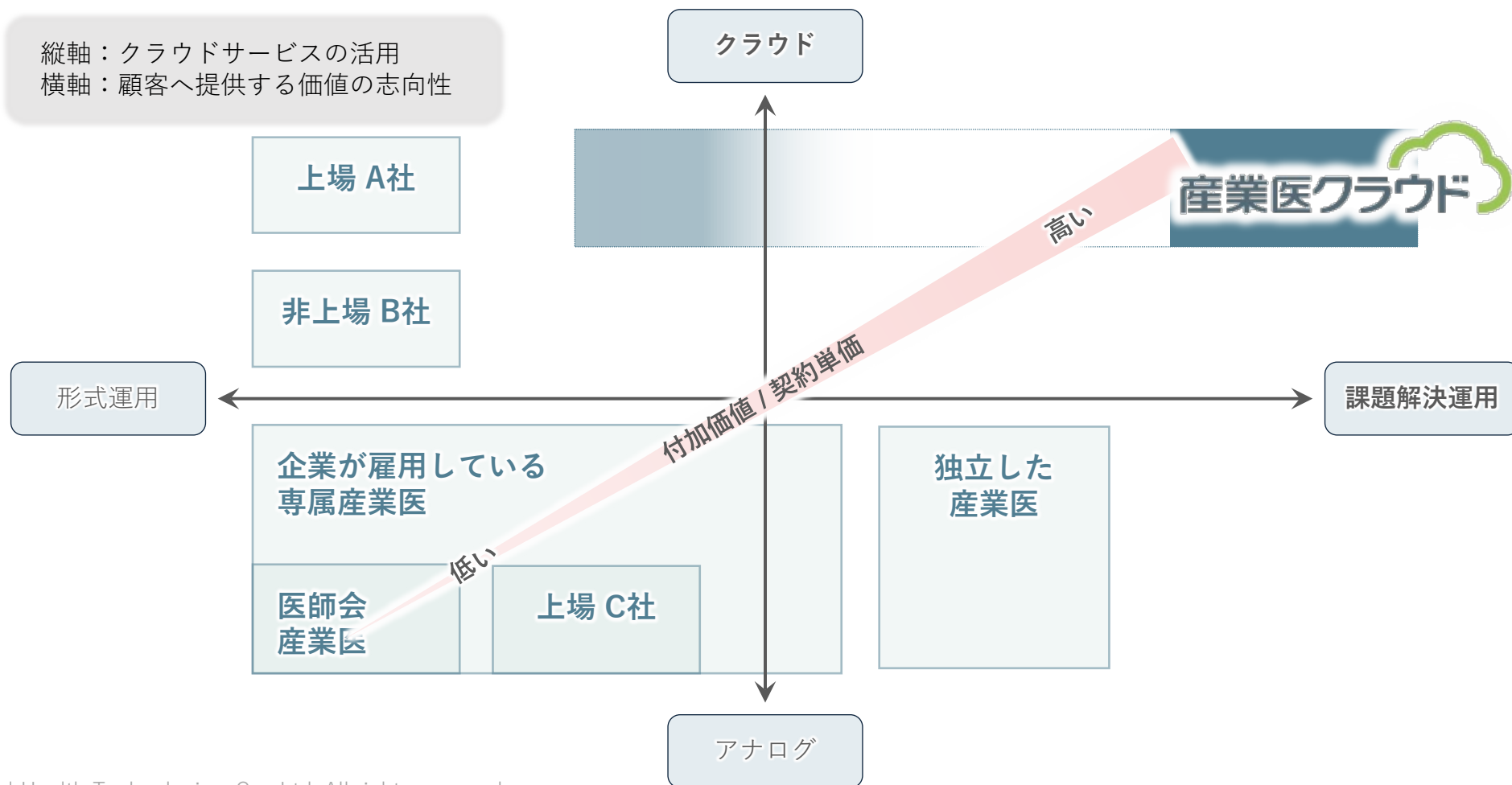
2) 五十音順

<教育委員会>



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



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・九州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拡大

労働力提供から「BPaaS・経営支援」への高付加価値化の垂直展開

今後の高付加価値展開

経営支援・コンサルティング

地域医療構想への対応、DX支援、経営安定化
経営陣・経営企画部門向けのコンサルティング

理事長・院長
経営企画

外部企業と連携し検討中

BPaaS

AIやデジタルを活用した業務効率化と省人化サービス。
医療機関に特化したBPaaSプロバイダーへの進化

部門長

現状の収益基盤

BPO

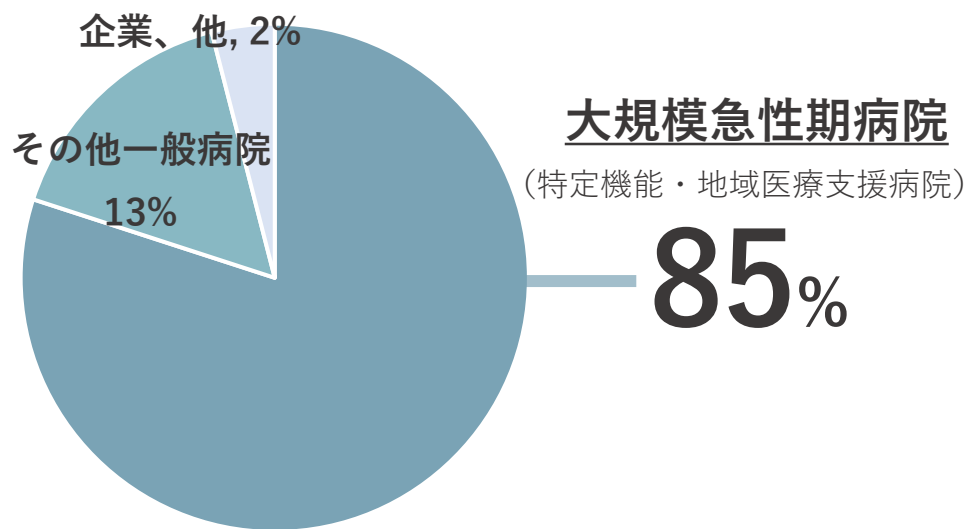
医療現場の労働力不足解消（職種：看護補助、医療秘書、
医療事務）。人材派遣・業務請負による医療機関運営支援

看護部

付加価値と
利益率の向上

一病院当たりの収益性を大幅に改善するため
価値提供領域を現場業務から経営中枢を担う上流工程へ転換

大規模急性期病院セグメントの契約医療機関数は前年度比約30%増。看護補助者運営ノウハウを基盤とした新規導入が進展。東海地域中心の事業構成から関東・関西へ展開が拡大し、足元では九州地域での新規契約も開始



大病院

契約医療機関数：70 病院 (YOY+16病院)

月次平均売上高：約390万円 (YOY+20万円)



愛知医科大学病院



公益社団法人日本海員救済会
名古屋掖済会病院



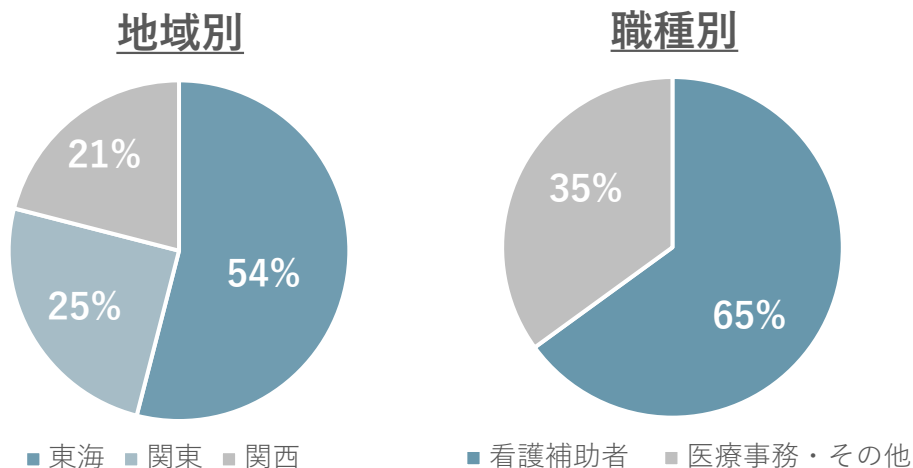
日本赤十字社
Japanese Red Cross Society



大阪赤十字病院



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



中小病院

契約医療機関数：33 病院 (YOY±0病院)

月次平均売上高：約160万円 (YOY+50万円)

※ 契約医療機関数は2025年1-12月の12か月間の累計データ、医療機関月次平均売上高については2025年10-12月の3か月平均データから集計

事業成長に向けた4つの重点戦略

1



高品質人材の 安定供給体制の強化

正社員登用の積極化、スキルアップ支援・促進などを通じて、人材質向上および定着強化を実現

2



人材採用力の強化

看護補助者領域におけるブランド確立と採用チャネルの多様化により人材採用力を強化

3



医療機関向け サービス領域の拡張

現場運営で蓄積されたノウハウを基盤に、業務効率化ツールや経営支援など医療機関向けサービス領域を拡張

4



事業拡大を支える組 織基盤の強化

業務プロセスの標準化とシステム化を進め、事業拡大を支える組織基盤を構築

事業拡大 = 人材基盤の強化 × サービス領域拡張 × 組織生産性向上

タスクフォースの競争優位性及び今後目指す姿

医療現場の構造的課題

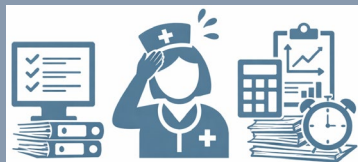
採用・定着難による慢性的な人材不足



複数業者・委託先の併存による管理の煩雑化



教育水準・評価基準の不統一による
人材品質のばらつき



看護師が本来の専門業務
に専念できない運営構造

タスクフォースのソリューション



安定的に担い手を提供する人材基盤

- 正社員登用を軸とした独自の人材確保モデル
- 採用・教育・評価・キャリア形成の一体運営
- 継続的なスキルアップ支援による品質向上



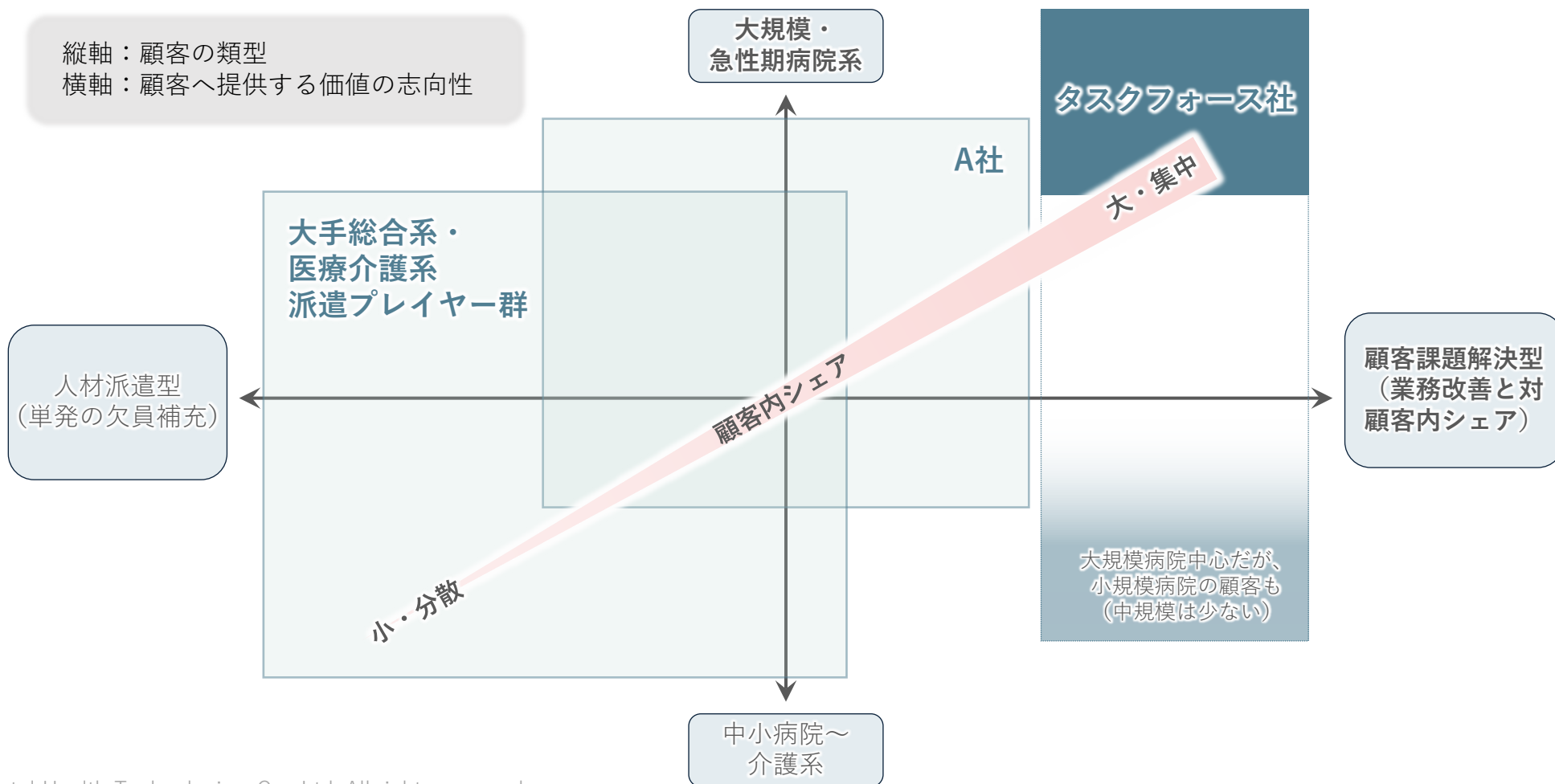
看護補助者運営の統合管理モデル

- 複数業者併存の運用を統合管理モデルへ転換
- 教育・評価基準の統一による品質標準化
- シフト調整・欠員対応の一元化

急性期病院で確立している看護現場オペレーションモデルを全国に展開していく

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。