



2024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)

2024年5月15日

1. 2024年12月期 第1四半期決算概要	P 3
2. メンタルヘルスソリューション事業	P 1 5
3. 企業情報	P 2 1
4. APPENDIX	P 2 4

1. 2024年12月期 第1四半期決算概要

売上高は前年同期間対比25.7%の増収。MHS事業の安定的成長に加え、3月よりTF社の売上が寄与。株式報酬費用及びTF社買収関連費用の計上額はほぼ想定通り。調整後営業赤字は想定より約20百万円改善して着地

	2023年12月期 第1四半期実績	2024年12月期 第1四半期実績	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 進捗率
売上高	691百万円	869百万円	5,816百万円	+25.7%	14.9%
営業利益 (利益率%)	137百万円 (19.8%)	△235百万円 (-27.1%)	400百万円 (6.9%)	—	-58.9%
調整後営業利益 ¹⁾ (利益率%)	—	90百万円 (10.4%)	810百万円 (13.9%)	—	11.1%
経常利益 (利益率%)	134百万円 (19.4%)	△273百万円 (-31.4%)	338百万円 (5.8%)	—	-80.8%
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率%)	97百万円 (14.1%)	△285百万円 (-32.9%)	163百万円 (2.8%)	—	-175.4%

1) 調整後営業利益については、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について調整を行った金額

2) TF社については、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

新型コロナウイルス関連売上が剥落したものの、MHS事業は前年同期間対比で売上高は20.8%、利益率は5.0%向上し着実な成長が継続。3月から新たな事業セグメントとしてMWS事業が追加、本格的な業績貢献は第2四半期以降となる

		2023年12月期 第1四半期実績	2024年12月期 第1四半期実績	対前年同期 増減	対前年同期 増減率
事業セグメント合計	売上高	691百万円	869百万円	+177百万円	+25.7%
	利益 (利益率%)	221百万円 (32.1%)	189百万円 (21.8%)	-32百万円 (-10.3%)	-14.5%
[1]成長エンジン MHS事業	売上高	501百万円	605百万円	+104百万円	+20.8%
	利益 (利益率%)	112百万円 (22.4%)	165百万円 (27.4%)	+53百万円 (+5.0%)	+47.5%
[2]成長エンジン MWS事業	売上高	—	233百万円	—	—
	利益 (利益率%)	—	25百万円 (11.0%)	—	—
MCS事業	売上高	169百万円	17百万円	-152百万円	-89.9%
	利益 (利益率%)	90百万円 (53.6%)	△8百万円 (-49.6%)	-99百万円 (-103.2%)	—
DM事業	売上高	21百万円	14百万円	-7百万円	-34.3%
	利益 (利益率%)	18百万円 (87.8%)	6百万円 (47.7%)	-12百万円 (-40.1%)	-64.3%

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）

株式報酬費用及びTF社の買収に関する一時的費用等の計上により、連結営業利益は当初計画通りの赤字となるが、調整後連結営業利益は想定より約20百万円改善し着地。（P10参照）

- MHS事業（産業保健サービス）
セグメント利益（率）は22.4%から27.4%に伸長（昨年同期間対比、P17参照）。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は第2四半期以降に成果が現れる見通し
- MWS事業（医療機関向け人材サービス）
2024年3月よりTF社が連結決算の対象範囲となり、第1四半期は1ヶ月分の収益がPLに貢献（売上高233百万円、利益25百万円）。投資ファンド出身の新経営陣によりPMIがスタート。前オーナーから新経営陣への組織体制の移行は順調に進捗。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についても具体的な取り組みを進めている
- MCS事業（医師の転職活動支援サービス）
前年同期間対比において売上高は152百万円減少。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。計画上は新型コロナ関連の売上高は見込んでおらず概ね想定の範囲での着地（P12参照）

2024年12月期 第1四半期業績

主な一時的費用は第1四半期において計上済であり、概ね当初計画通りの着地。第2四半期以降は利益の積み上げにより段階的に利益の改善が進む見込み（P9参照）

- MHS事業

第2四半期以降については、既にENT顧客22件、SMB顧客112件（何れも第1四半期の売上高及びKPIに含まれていない契約）の契約は手続完了。大部分が第2四半期中にサービス開始を予定しており、当該事業セグメントにおいて最重要目標としているENT顧客の新規獲得は順調に進展。既存ENT顧客については、ロイヤルカスタマーを中心にアップセル提案を行い、契約単価の向上施策を実施

- MWS事業

経営体制を一新し、営業強化及び業務効率化に着手。第2四半期から四半期単位の業績貢献開始。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に伴い利益率が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月期を計画。KPI設定については、第2四半期から開示すべく検討中

- MCS事業

2024年4月から医師の働き方改革が開始され、労働時間に関する規制が強化。結果として、医療現場における労働力不足が発生し、医療機関による強引な医師の退職引き留めも増加。医療機関の採用ニーズ及び医師の転職希望ニーズは変わらずあり、双方からの引き合いは多いものの、働き方改革による医療現場の変化により転職活動が停滞している状況。

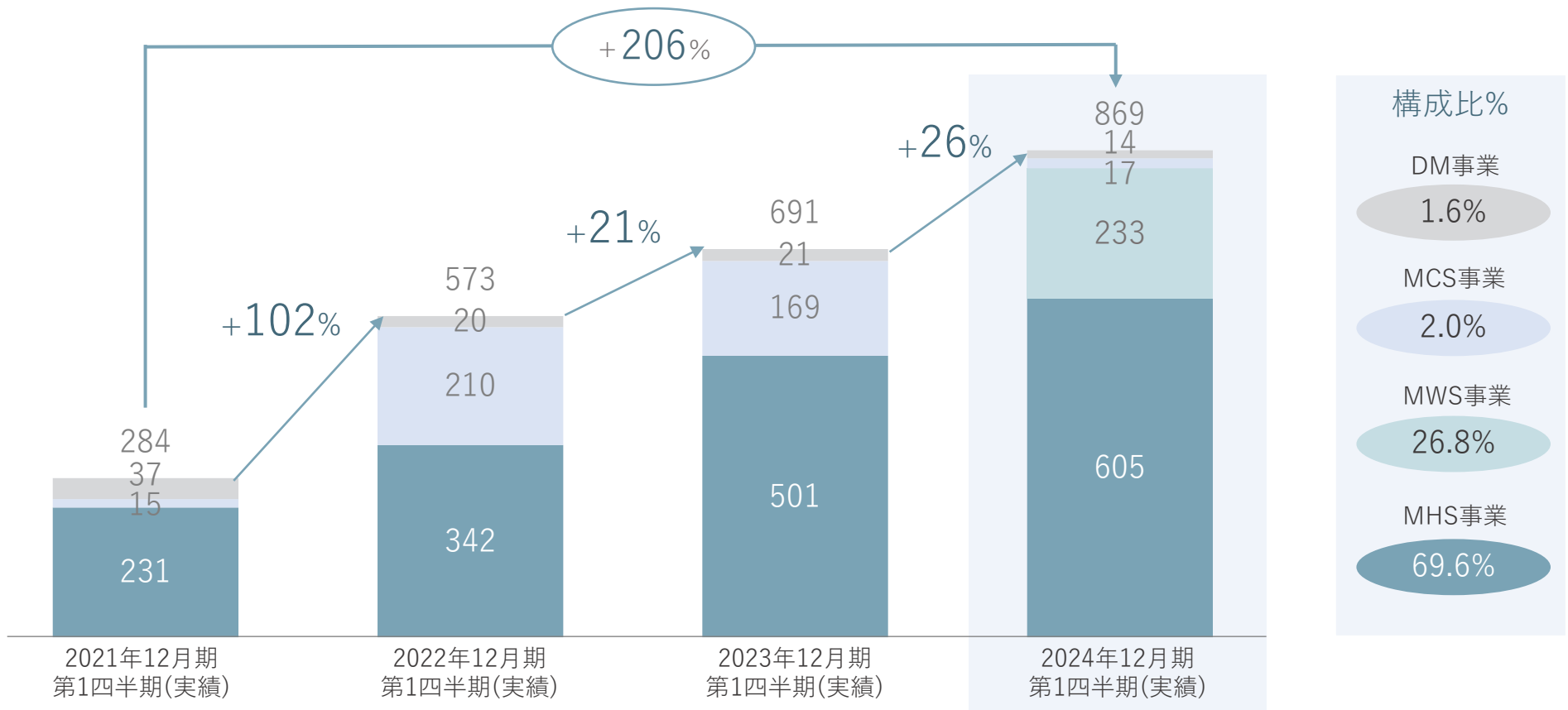
引き続き医師のキャリア支援と医療機関のニーズへの対応を両立させながら、採用窓口の代行等、医療機関の経営層へのアプローチによるサービス展開も模索

2024年12月期
通期業績予想

MHS事業の安定的な成長に加え、3月からMWS事業としてTF社の売上高が寄与。
MCS事業における新型コロナ関連売上の剥落は計画に織り込み済み

セグメント別連結売上高推移 (百万円)

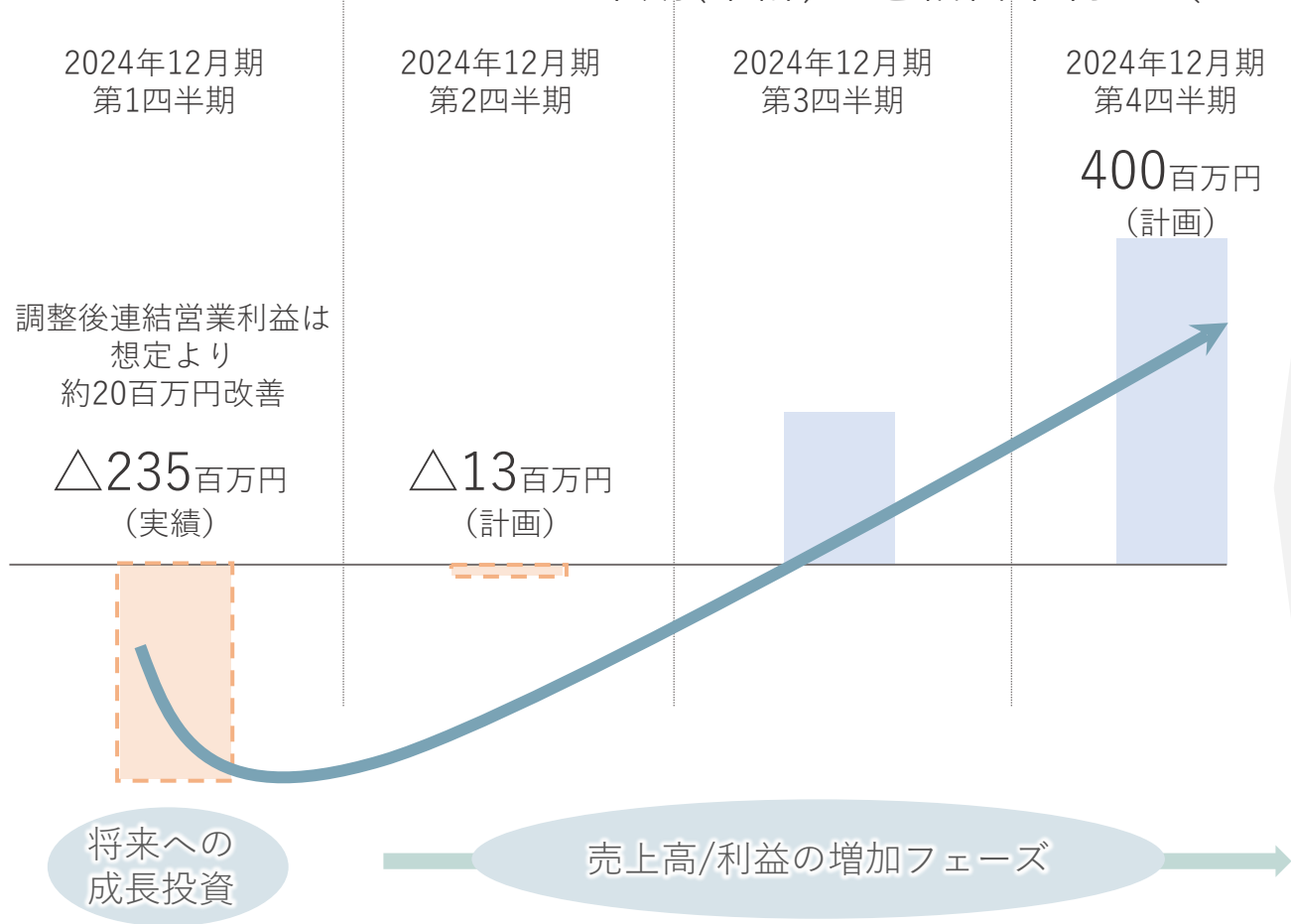
- デジタルマーケティング事業 (“DM”事業)
- メディカルワークシフト事業 (“MWS”事業)
- メディカルキャリア支援事業 (“MCS”事業)
- メンタルヘルスソリューション事業 (“MHS”事業)



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）の売上高の前年同期比の推移
 2) TF社については、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
 Mental Health Technologies, Co., Ltd. All rights reserved.

第1四半期の連結営業利益は、第11回有償・ストックオプションの費用計上及びTF社買収関連費用の計上により一時的な赤字。調整後連結営業利益は計画より約20百万円改善。第2四半期以降の利益の積み上げにより、通期計画の達成を見込む

2024年12月期
四半期(累計)の連結営業利益 (イメージ)



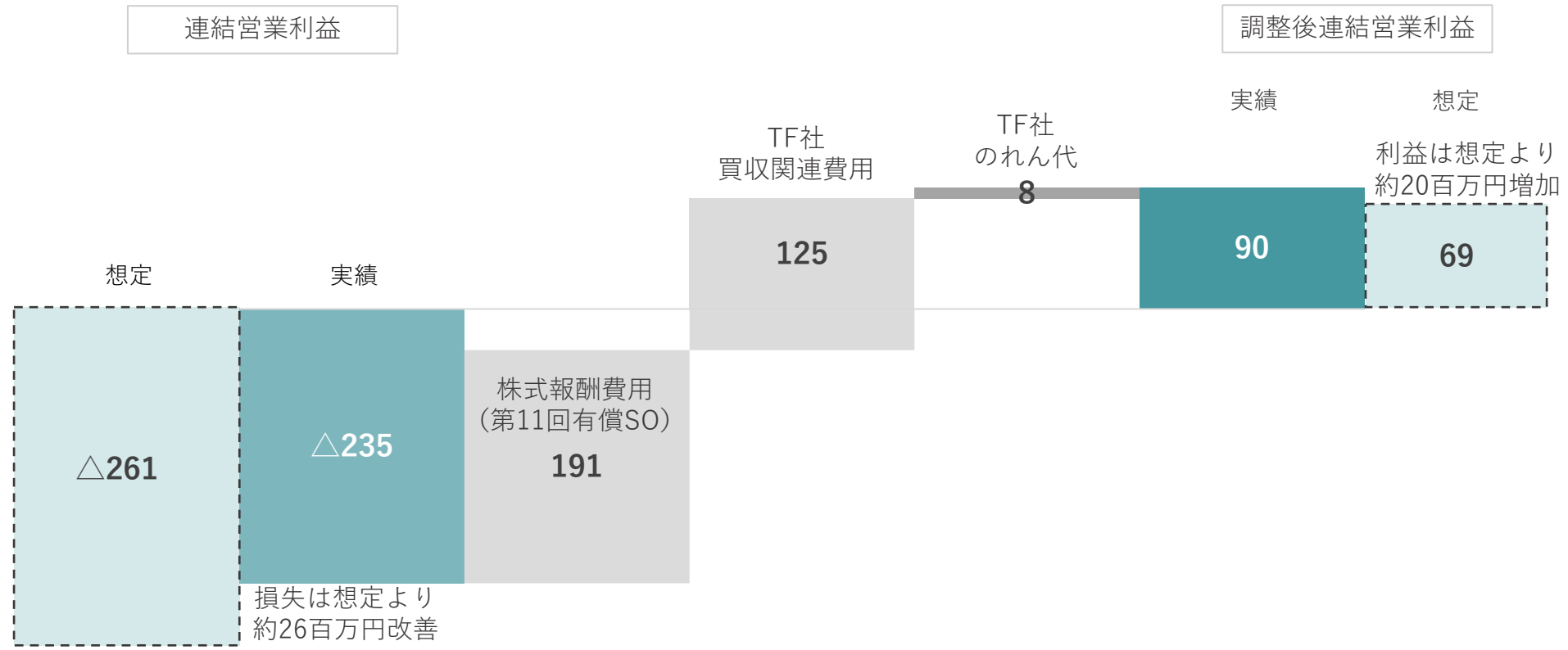
- ワンタイム費用の計上
第1四半期は、ほぼ計画通り下記費用を計上済み
 - ①株式報酬費用 (第11回有償・ストックオプション)
全額を一括計上済み
 - ②TF社買収関連費用
PPA等の一部費用を除きほぼ全額計上済み
- 第2四半期以降の見通し
MHS事業は安定的に成長、TF社の業績が本格的に貢献する見込
 - ①MHS事業のセグメント売上高及び利益は安定的に成長、利益率も伸長し収益性が大きく向上
 - ②2月に買収したTF社の売上高及び利益は当初想定より順調に推移、PMIを通じた本部機能の集約や業務効率化に加え、業務改革を実施することにより、来年度以降の増収と営業利益率向上を目指す

将来への
成長投資

売上高/利益の増加フェーズ

調整後連結営業利益¹⁾は、株式報酬費用及びTF社の買収関連費用の計上額はほぼ想定通りであったが、MHS事業の収益性向上及び全社的コストコントロールにより、当初想定よりも調整後連結営業利益は約20百万円改善して着地

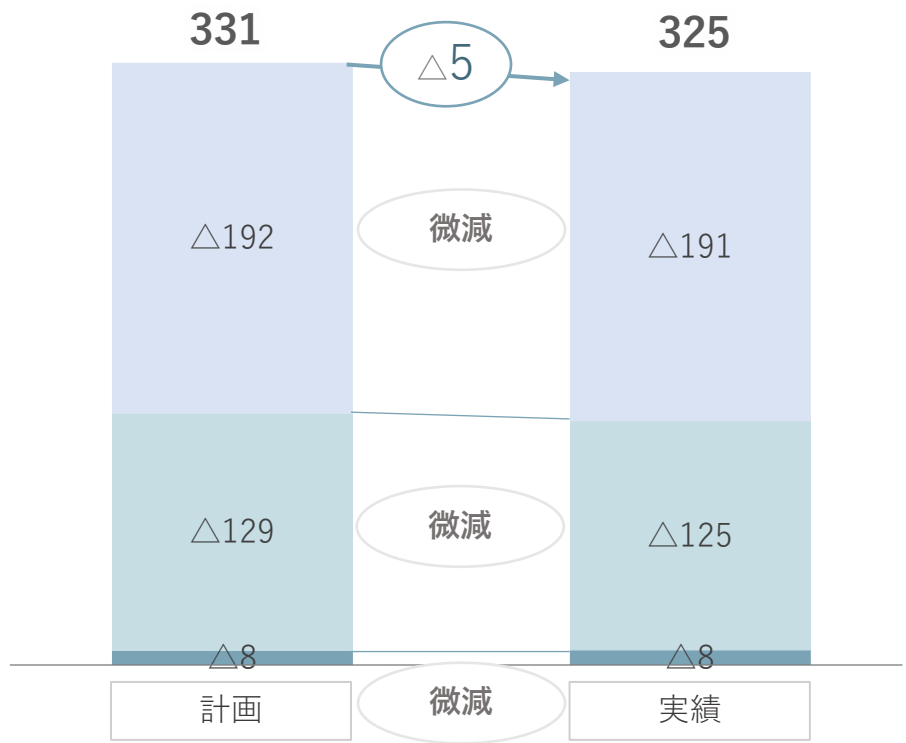
調整後連結営業利益ウォーターフォール(百万円)



1) 調整後連結営業利益については、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¹⁾ 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

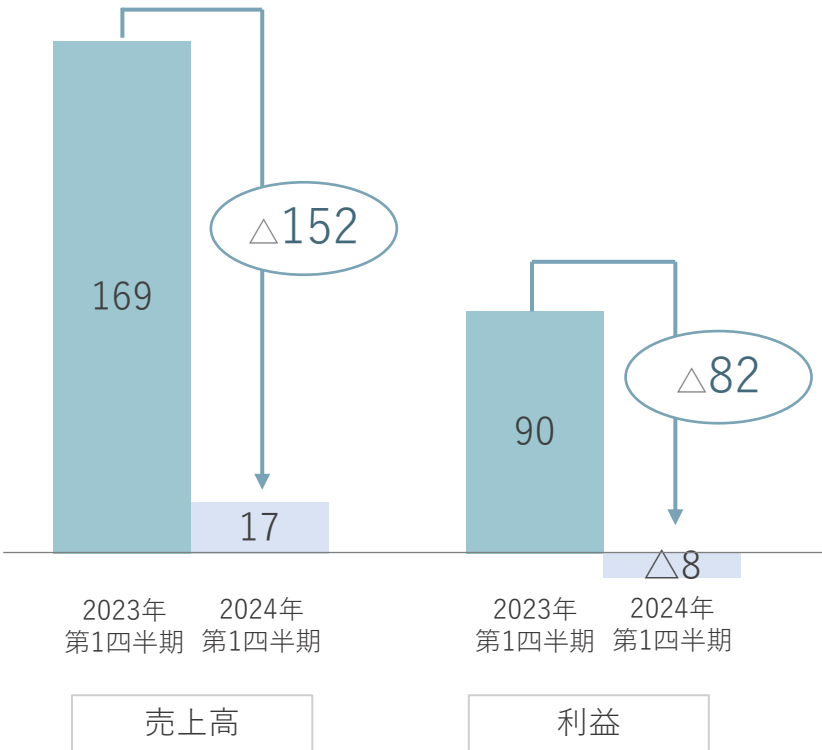
TF社のれん償却²⁾
 結果：微減 (計画通り)
 (純資産が想定より増加したことが要因) 広義のれんを20年で償却、企業結合後1年以内にPPAを実施し、償却額が最終的に確定、償却額は今後変動する見込

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

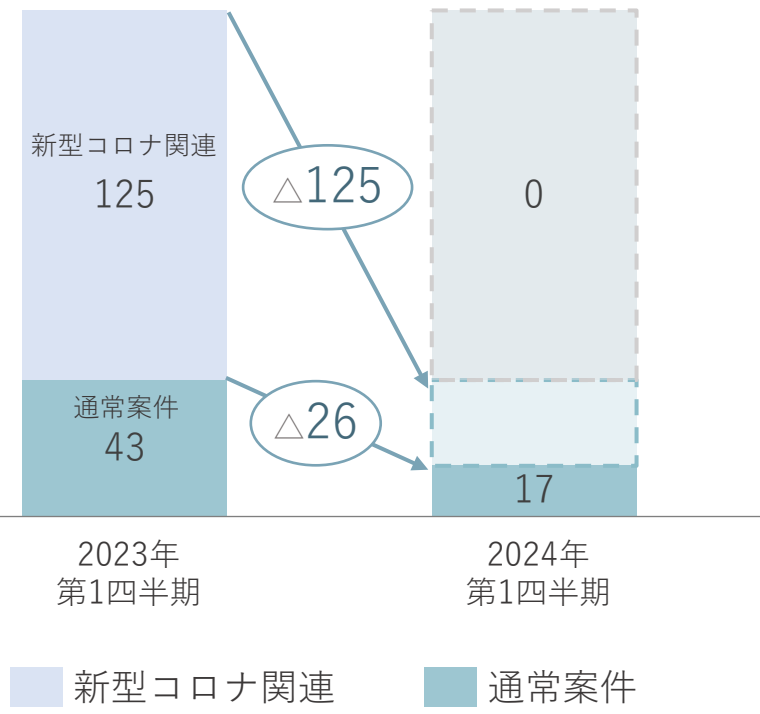
2) のれん代については現時点における通期計上予定の試算額、2024年度内にPPAを実施予定

MCS事業は前年同期間対比において売上高は152百万円減少。
 コロナ禍の正常化に伴う新型コロナ関連売上の剥落は計画上也想定済み。
 第1四半期は概ね計画線で着地

セグメント売上高/利益 (百万円)

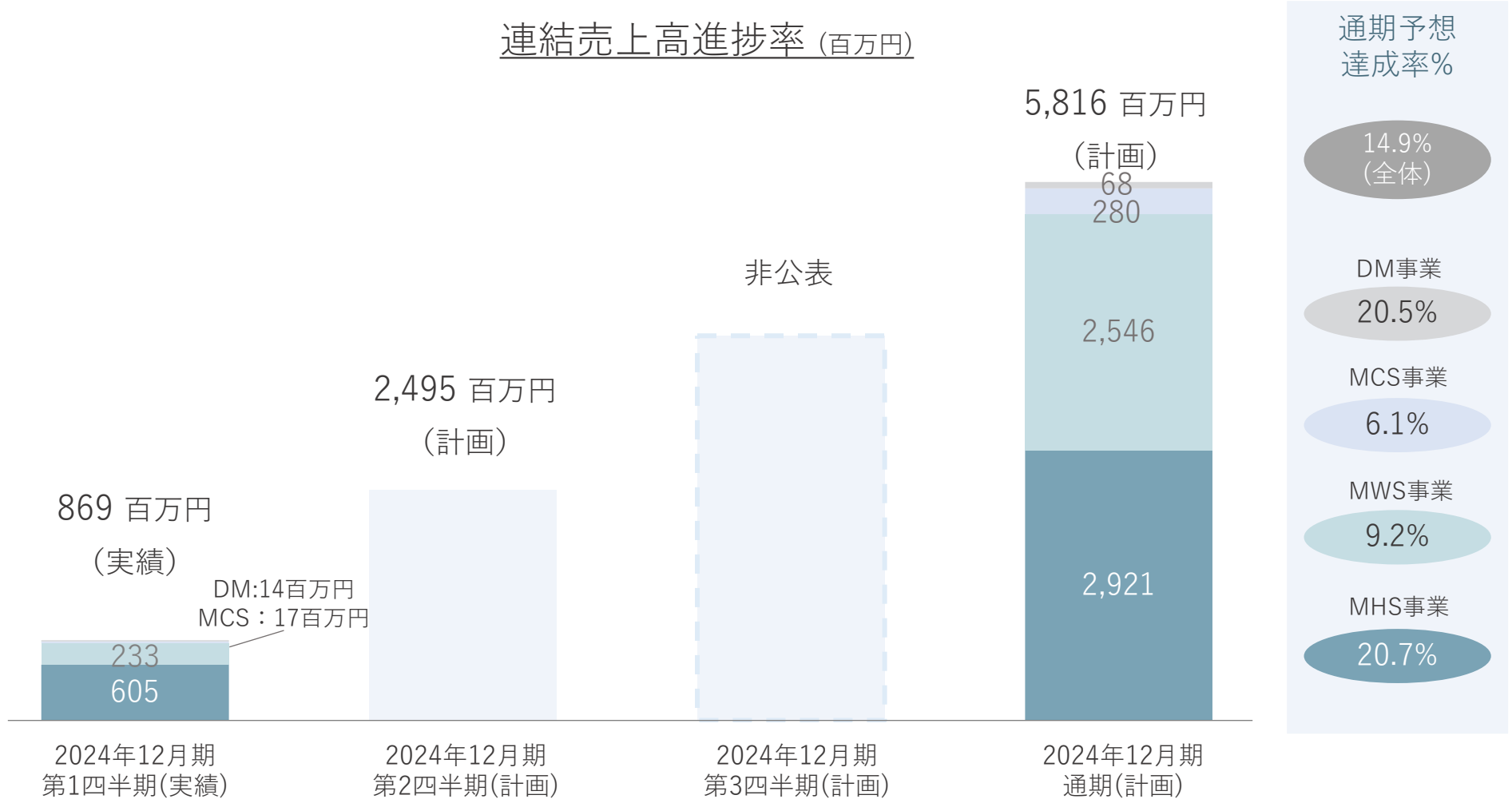


セグメント売上高の分解(百万円)



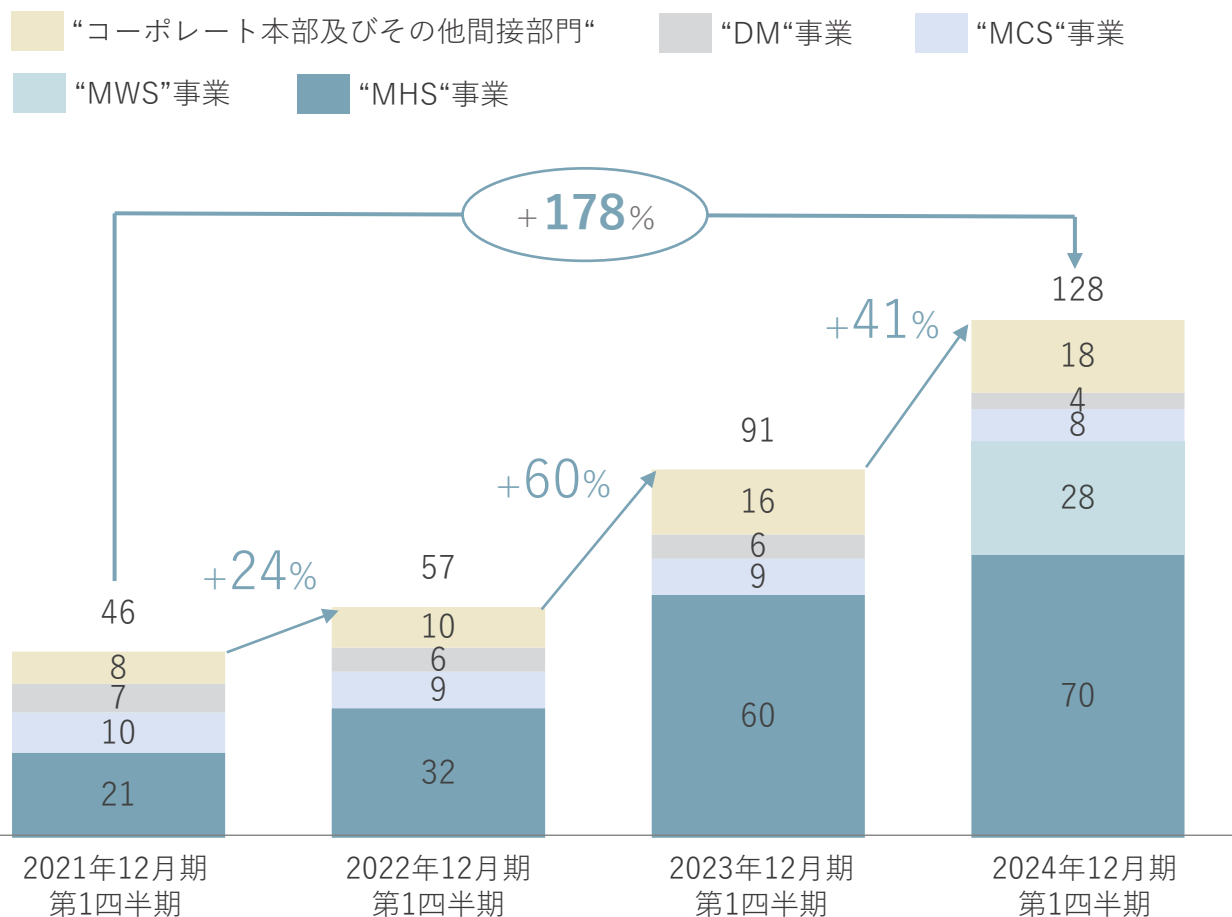
第1四半期はほぼ計画通りの立ち上がり。MHS事業は契約開始時期に若干のずれが発生しているが、第2四半期以降開始となる新規契約は順調に推移。MWS事業は、当初の想定よりも順調な立ち上がり

連結売上高進捗率 (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の採用を強化。
 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
2024年2月にTF社を買収し28名が新たにグループイン新規案件獲得に備え営業職等の採用を強化

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

メンタルヘルスソリューション事業 KPI¹⁾

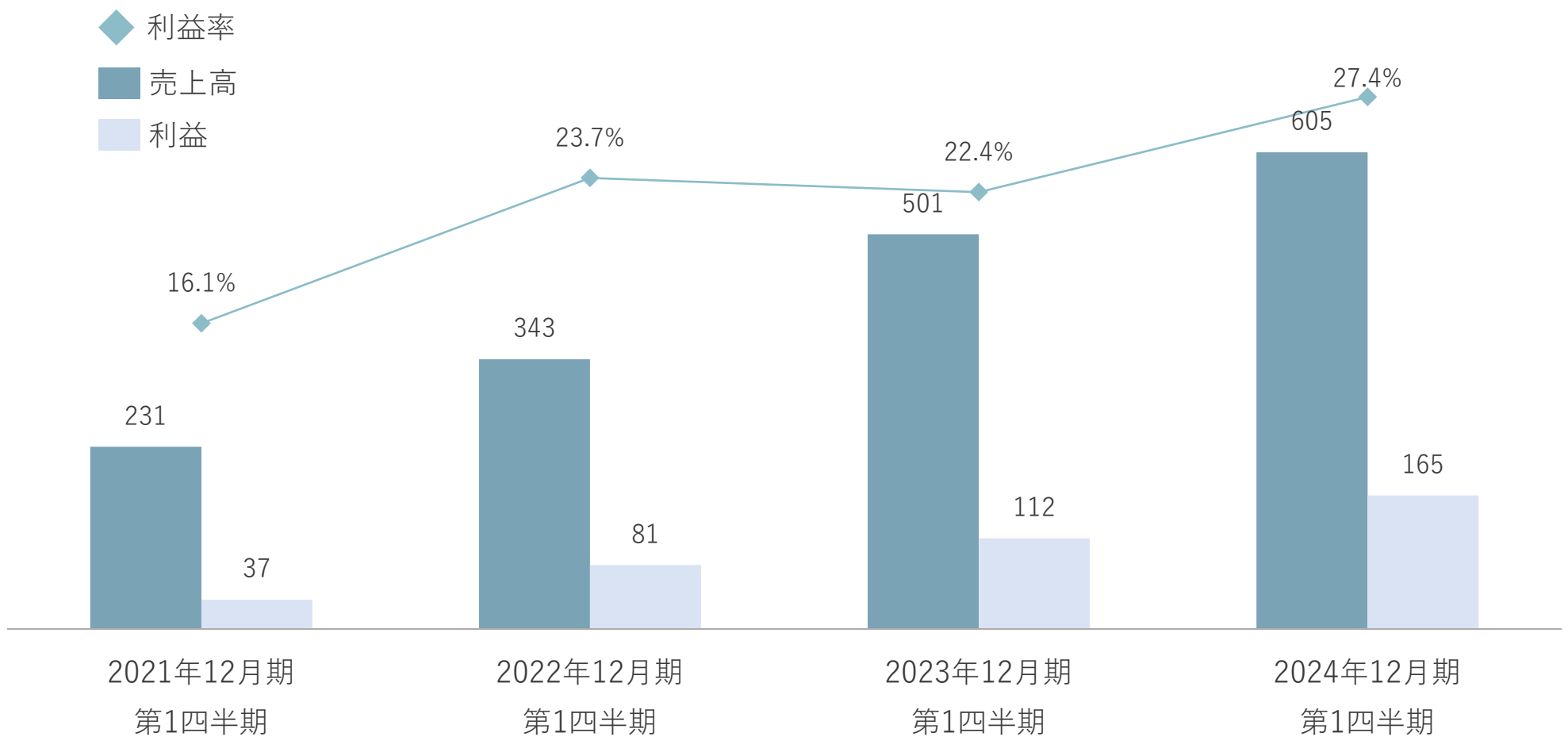
業績 ²⁾	セグメント売上高 2024年第1四半期実績(前年同期比増減率)	605百万円 (+20.8%)	
	セグメント利益 2024年第1四半期実績(前年同期比増減率)	165百万円 (+47.5%)	
	セグメント利益率 2024年第1四半期実績(前年同期比増減率)	27.4% (+5.0%)	
		ENT	SMB
KPI	MRR 2024年第1四半期実績(前年同期比増減率)	96百万円(+27.4%)	70百万円(+18.9%)
	契約グループ/社数 2024年第1四半期実績(前年同期比増減率)	128グループ(+14.3%)	1,641社(+23.5%)
	契約単価 2024年第1四半期実績(前年同期比増減率)	776千円(+11.0%)	49千円(-5.8%)
	月次平均解約率 2024年第1四半期実績(前年同期比増減率)	0.0% (+0.0%)	0.9% (-66.7%)
	NRR 2024年第1四半期実績(前年同期比増減率)	114.0% (-7.7%)	

1) KPIについては、Avenirが提供する「産業医クラウド」の数値、明照会労働衛生コンサルタント事務所の数値を除く

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

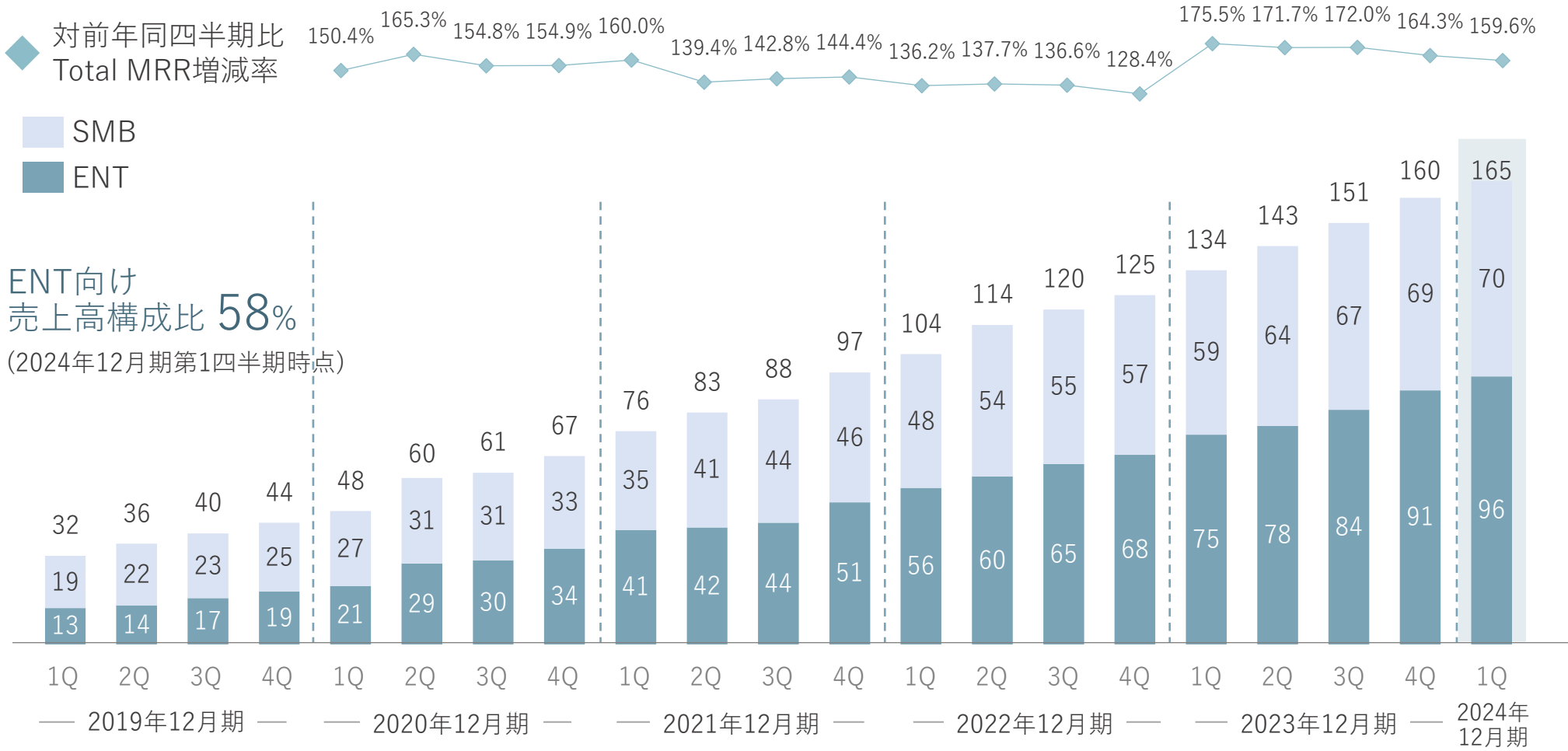
セグメント売上高及び利益（利益率）は安定的な成長が継続
引き続きENT顧客の新規獲得及びアップセルによる契約単価向上を目指す

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)



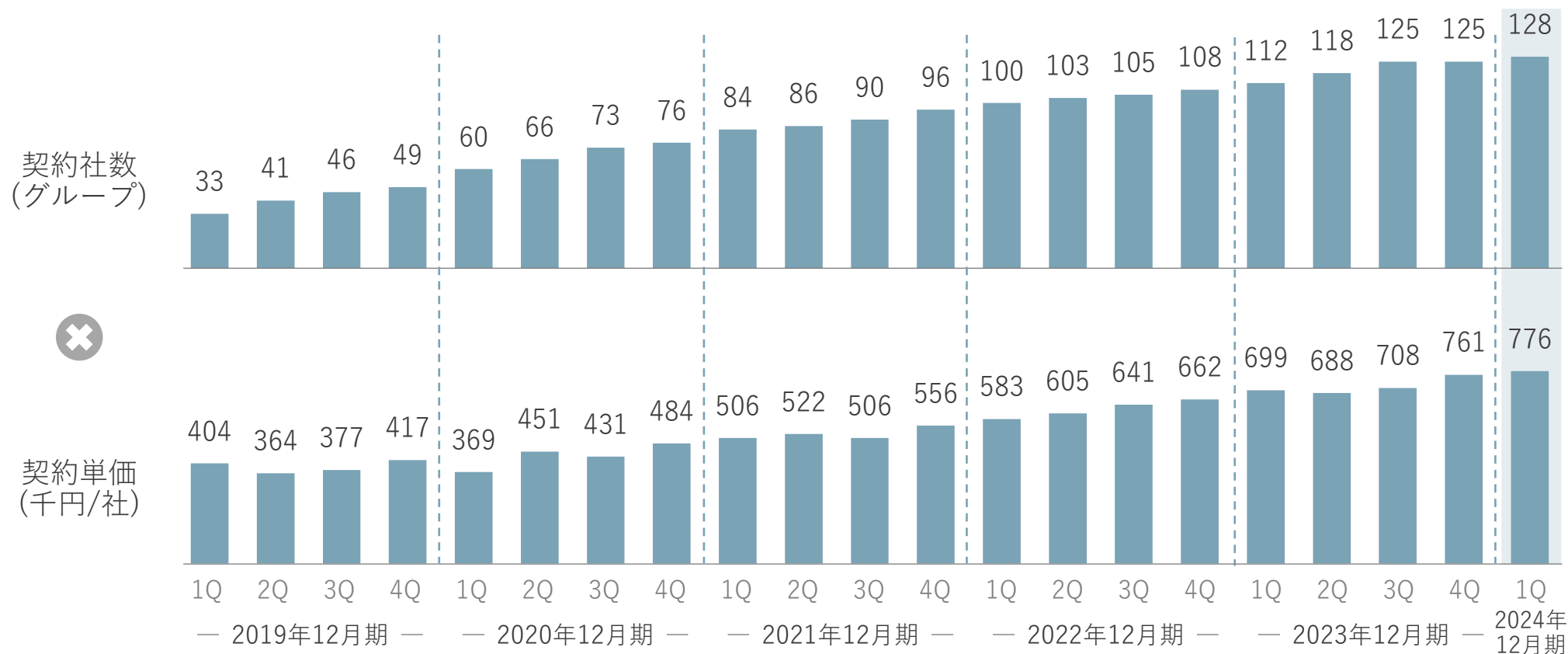
資本業務提携先等との戦略的パートナーシップが結実しつつあり、大阪及び名古屋で成約確度の高いENT顧客との新規商談件数が増加傾向、パイプラインも順調に進展

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

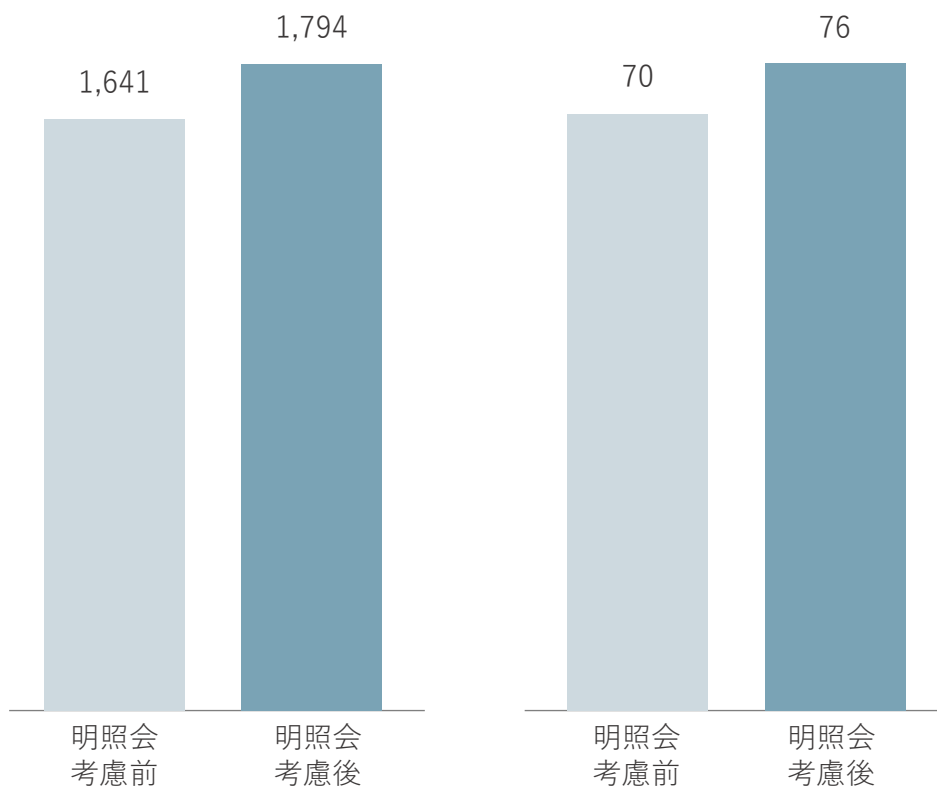
メンタルヘルスソリューション事業 ENT向け契約社数/契約単価推移 (月当たり)



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

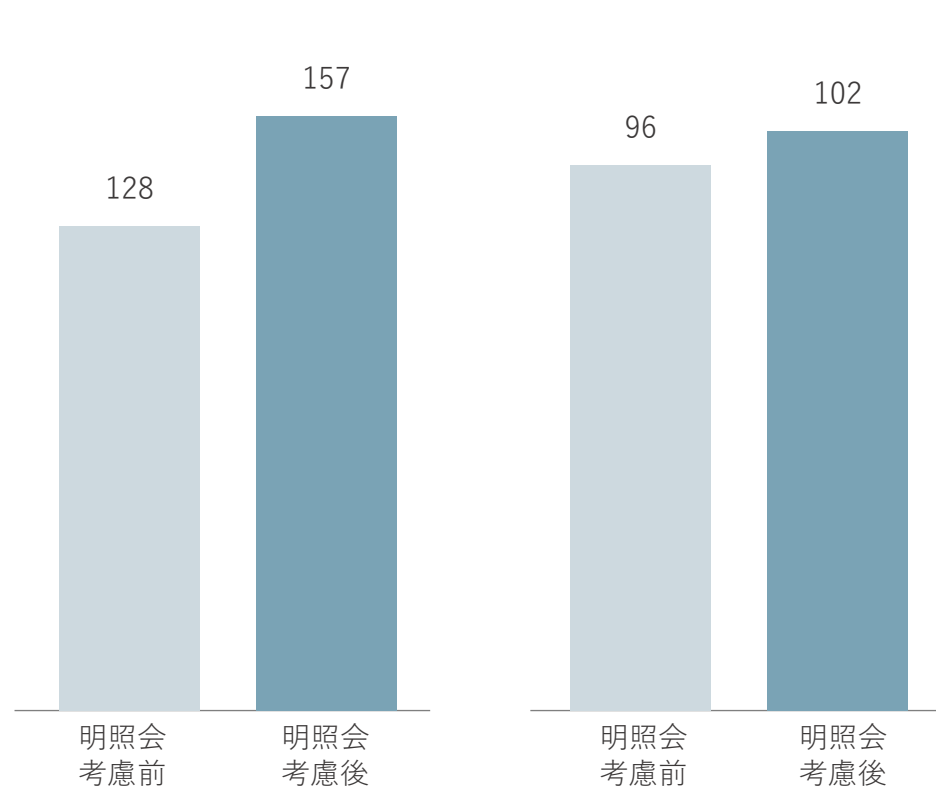
(社, 百万円)



明照会考慮後2024年12月期第1四半期の契約社数及びMRRは1,794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1四半期の契約グループ数及びMRRは157社/102百万円。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	540,269千円 (2024年3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	1,016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3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

100%

M&A

100%

100%

M&A

100%

新規設立



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

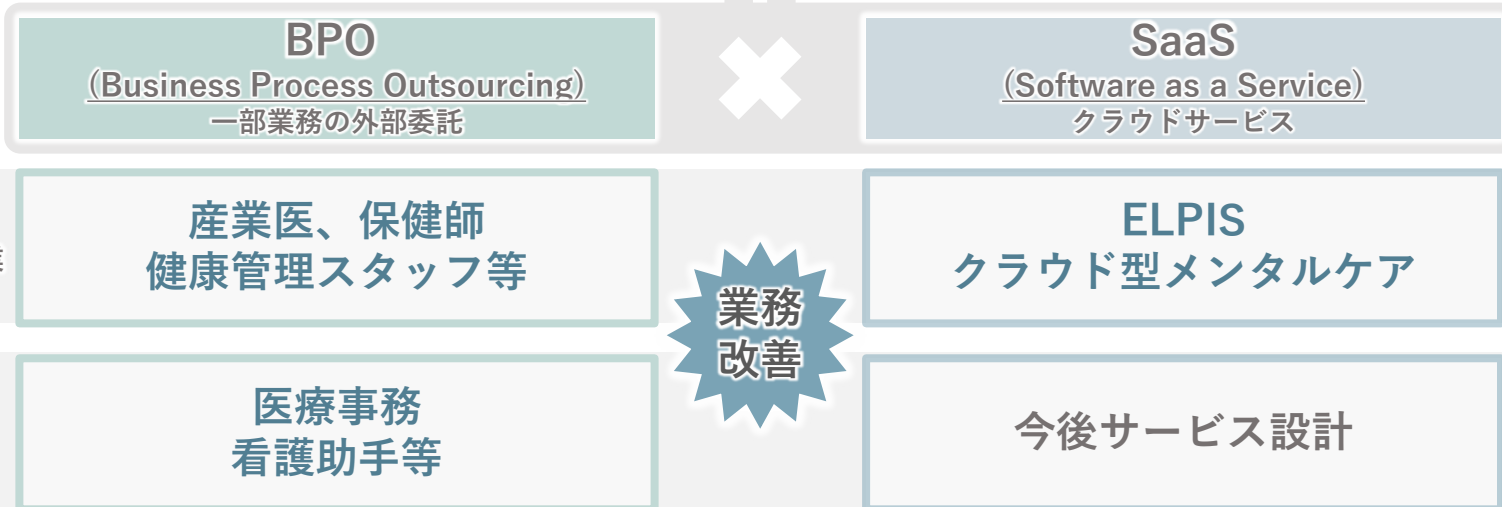
大規模病院

- 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)

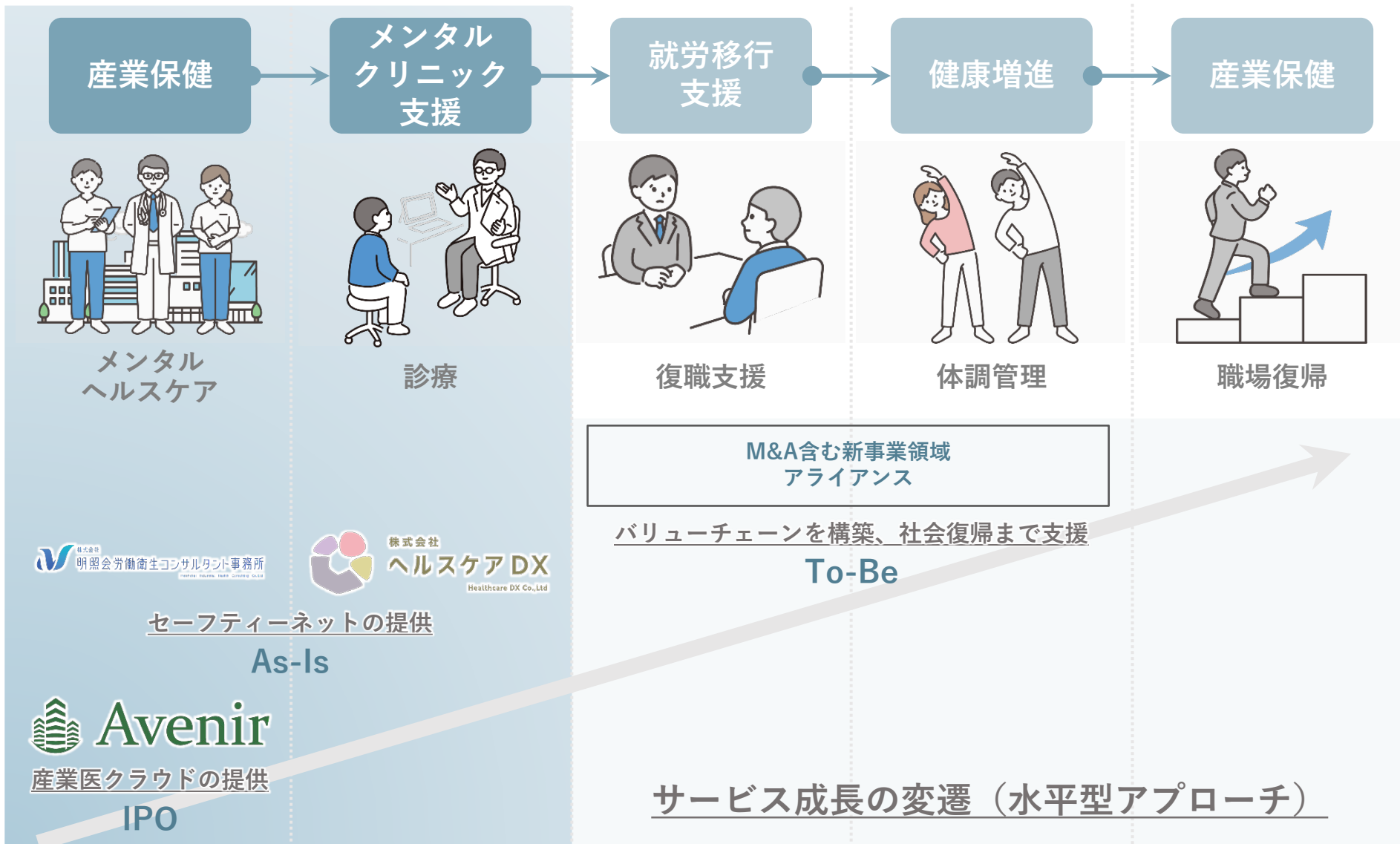
MHS事業（メンタルヘルス領域）とMWS事業（メディカル領域）ともに、クラウドサービスと業務プロセスの再構築を推進するターゲット市場のBPaaSプロバイダーとしてのポジショニングを目指す



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



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>

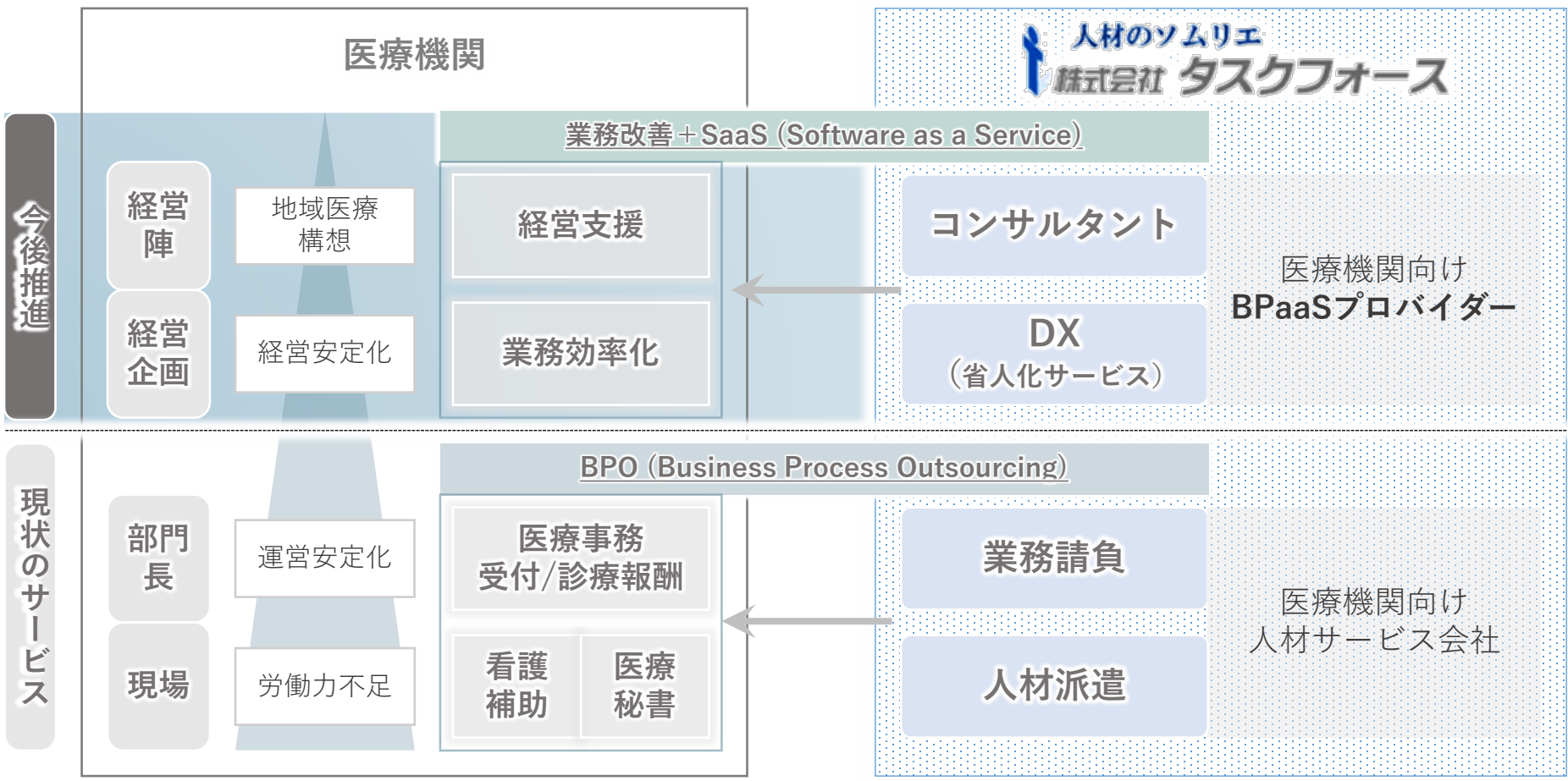


1) 2023年12月末時点、明照会含む

2) 五十音順

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



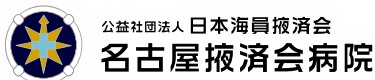
病床数 900床



病床数 883床



病床数 806床



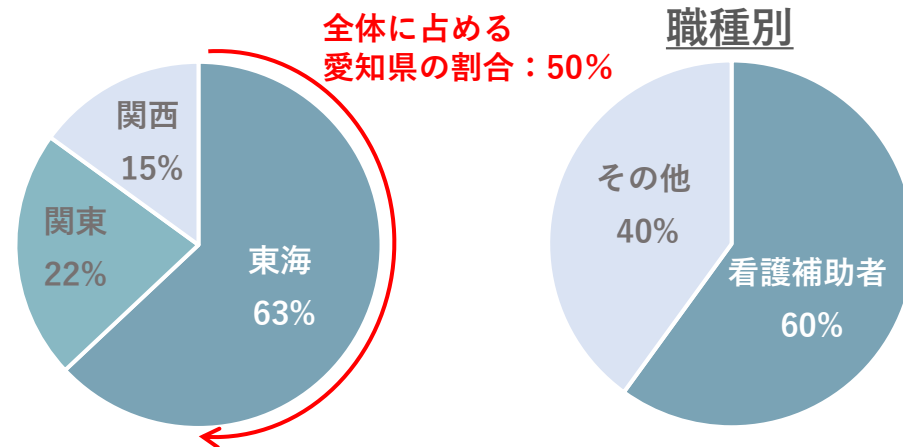
病床数 602床

中小病院（その他医療機関）

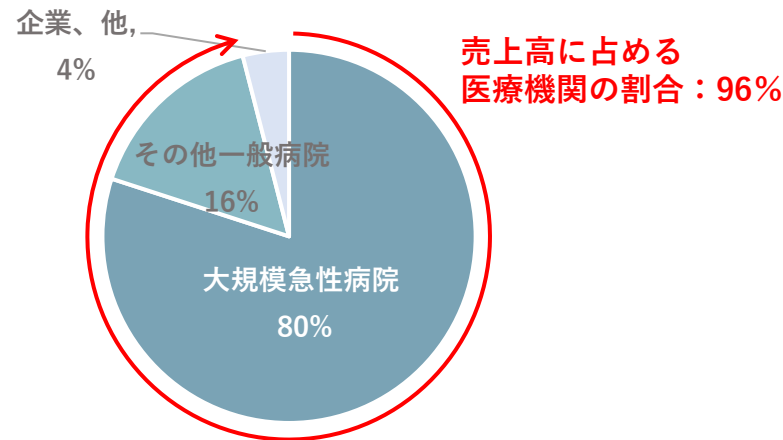
- 契約医療機関数：30
- 1医療機関月次平均売上高：約120万円/月

※ 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



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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、今後 決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。次回の更新は2024年12月期の決算発表後、2025年2月から3月頃を予定しております。

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
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
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
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

