



2026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)

2026年8月14日

TF社	株式会社タスクフォースの略称
IC社	インクルード株式会社の略称
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。2026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6月末時点MRRを12カ月前の6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
CAC	Customer Acquisition Costの略称。 1人の新規顧客等を獲得するためにかった費用の合計を示す顧客獲得単価（コスト）を指す

1. 2026年12月期 第2四半期決算概要	<u>P4</u>
2. 事業セグメント別ハイライト	<u>P15</u>
メンタルヘルスソリューション事業	<u>P16</u>
メディカルワークシフト事業	<u>P19</u>
3. メンタルヘルスソリューション事業 KPI	<u>P20</u>
4. 企業情報	<u>P27</u>
5. APPENDIX（事業概要）	<u>P35</u>



1. 2026年12月期 第2四半期決算概要

MHS事業が成長を牽引し、売上・利益共に半期計画を上回って着地。ストック収益を中心とした安定基盤の拡大と、ENT領域の成長加速が継続

売上高 4,097百万円 (前年同期比+35.5%)	営業利益 294百万円 (半期計画比+10.0%)	調整後営業利益 377百万円 (半期計画比+8.0%)	中間純利益 138百万円 (半期計画比+33.9%)
---	--	--	---

売上高・各段階利益はいずれも半期計画を上回って着地。MHS事業の成長が全社業績を牽引し、インクルード社子会社化に伴う買収関連費用等を吸収

①MHS 主力成長・利益エンジンとして成長加速

売上 2,102百万円(+44.9%)セグメント利益631百万円(+50.1%)利益率30.1%

産業医クラウドの既存成長に加え、ENTの新規獲得・アップセルが進展。インクルード社の連結開始で、職場復帰支援を含めた顧客LTV向上へ。

ENT契約 252グループ(+19.4%)

ENT MRR 166百万円(+26.7%)

ENT契約単価 686千円(+7.0%)

NRR 116.2% (+ 10.2 %)

ENT月次平均解約率 0.1%

②MWS 売上拡大から利益率改善に向けた構造改革

売上 1,939百万円(+28.2%)セグメント利益124百万円(▲4.8%)利益率6.4%

価格競争案件を中心とした売上拡大戦略により売上は順調に拡大するも、離職率の高止まりや低採算性案件増加により利益率が悪化。

離職率の改善

低採算案件の整理

取引条件の改善

高利益率案件へのシフト

高LTV案件へ営業・採用資源を集中

高LTV案件：民間医療機関・BPaaS展開可能取引先

【成長投資】M&A・事業提携などを通じた中長期的な企業価値向上を継続

【株主還元】配当および株主優待制度を通じた安定株主基盤の構築を重視

成長投資と株主還元の両立を通じ、中長期的な株主価値の向上を目指す

収益性を強化し、「複数の利益成長エンジン」を持つ安定的なグループ経営を実現。
低利益率案件を含む売上拡大戦略から、採算性を重視した利益成長モデルへ転換

これまで

2026

2027+

成長基盤の構築フェーズ
(成長初期)

利益の「質」を高め、複数の利益成長エンジンを持つ経営へ
(収益性を磨くフェーズへ移行)

MHS事業

顧客基盤の構築
ストック収益拡大

利益成長を牽引する中核事業
MRR・NRRを軸に更なる利益成長を実現

MWS事業

売上成長モデルの構築
(売上拡大/利益最大化)

【最重要課題】
利益率改善に向けた構造改革

- ・ 経営体制一新
- ・ 離職率の改善
- ・ 採算性の改善
- ・ 案件選別

第二の利益エンジンへの育成

収益性向上により、利益水準
の引き上げを実現

売上・利益はいずれも計画を上回り着地。IC社のPMIは順調に進展。MWS事業の売上拡大・利益率改善に課題はあるが、MHS事業が業績拡大を牽引しIC社子会社化に伴う買収関連費用を吸収。全体では計画を超過して着地

	2026年12月期 第2四半期		対計画 差異	対計画 達成率
	実績	計画		
売上高	4,097百万円	4,084百万円	+12百万円	100.3%
営業利益 (利益率%)	294百万円 (7.2%)	267百万円 (6.5%)	+26百万円	110.0%
調整後営業利益 ¹⁾ (利益率%)	377百万円 (9.2%)	349百万円 (8.6%)	+27百万円	108.0%
経常利益 (利益率%)	270百万円 (6.6%)	233百万円 (5.7%)	+36百万円	115.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率%)	138百万円 (3.4%)	103百万円 (2.5%)	+35百万円	133.9%

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）」、「インクルード（2026年3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

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

前年同期比で増収増益。MHS事業はIC社買収効果と産業医クラウドの順調な成長により、売上・利益ともに伸長。一方、MWS事業は売上拡大と利益率改善に課題を残すも、通期業績予想に対しては順調に進捗

	2025年12月期 第2四半期 実績(参考)	2026年12月期 第2四半期 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	3,023百万円	4,097百万円	9,252百万円	35.5%	44.3%
営業利益 (利益率%)	277百万円 (9.2%)	294百万円 (7.2%)	700百万円 (7.6%)	6.0%	42.0%
調整後営業利益 ¹⁾ (利益率%)	346百万円 (11.4%)	377百万円 (9.2%)	878百万円 (9.5%)	9.1%	43.0%
経常利益 (利益率%)	254百万円 (8.4%)	270百万円 (6.6%)	528百万円 (5.7%)	6.3%	51.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率%)	155百万円 (5.2%)	138百万円 (3.4%)	286百万円 (3.1%)	△10.9%	48.5%

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）」、「インクルード（2026年3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

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

8

MHS事業は産業医クラウドの順調な推移に加え、IC社買収効果もあり売上・利益ともに大幅伸長。MWS事業は売上拡大による利益額最大化を目指すも、利益率改善に課題。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2四半期 実績(参考)	2026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⁾	3,023百万円	4,097百万円	+1,073百万円	+35.5%
	利益 (利益率%)	555百万円 (18.4%)	756百万円 (18.5%)	+200百万円	+36.0%
	[1]成長エンジン				
	売上高	1,451百万円	2,102百万円	+651百万円	+44.9%
	MHS事業				
	利益 (利益率%)	420百万円 (29.0%)	631百万円 (30.1%)	+210百万円	+50.1%
	[2]成長エンジン				
	売上高	1,512百万円	1,939百万円	+427百万円	+28.2%
	MWS事業 ³⁾				
	利益 (利益率%)	131百万円 (8.7%)	124百万円 (6.4%)	△6百万円	△4.8%
	他部門との連携				
	売上高	60百万円	55百万円	△4百万円	△7.5%
	その他事業				
	利益 (利益率%)	3百万円 (6.4%)	△0百万円 (△1.2%)	△4百万円	－%

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
(P16参照)

管掌取締役の陣頭指揮のもと、前期3Qよりアップセル体制の抜本的改善を最優先で推進。取組成果が出始め、ENT単価は改善、解約率も低水準を維持。今期通期計画を上回る受注も獲得済み。ENT単価改善は3Q・4Qも継続する見通し。2Qにグループ入りしたIC社は買収による収益貢献開始しているものの、シナジー効果は来期以降に本格化。

- セグメント売上高は、2,102百万円（前年Q比+651百万円、+44.9%）、利益率は30.1%（+1.0%）、MRRも253百万円（同+45百万円、+21.6%）と伸長。
- 資本業務提携先との営業連携でENT顧客は252グループ（前年Q比+41、+19.4%）と前年Q比で大幅増加。SMB顧客は2,139社（同+206社、+10.7%）と堅調に増加。
- ENT契約単価（686千円、同+45千円）と大きく改善。3Q以降においても年度内に契約開始予定の新規大型案件を見込んでおり、単価の改善は今後も継続していく見通し。

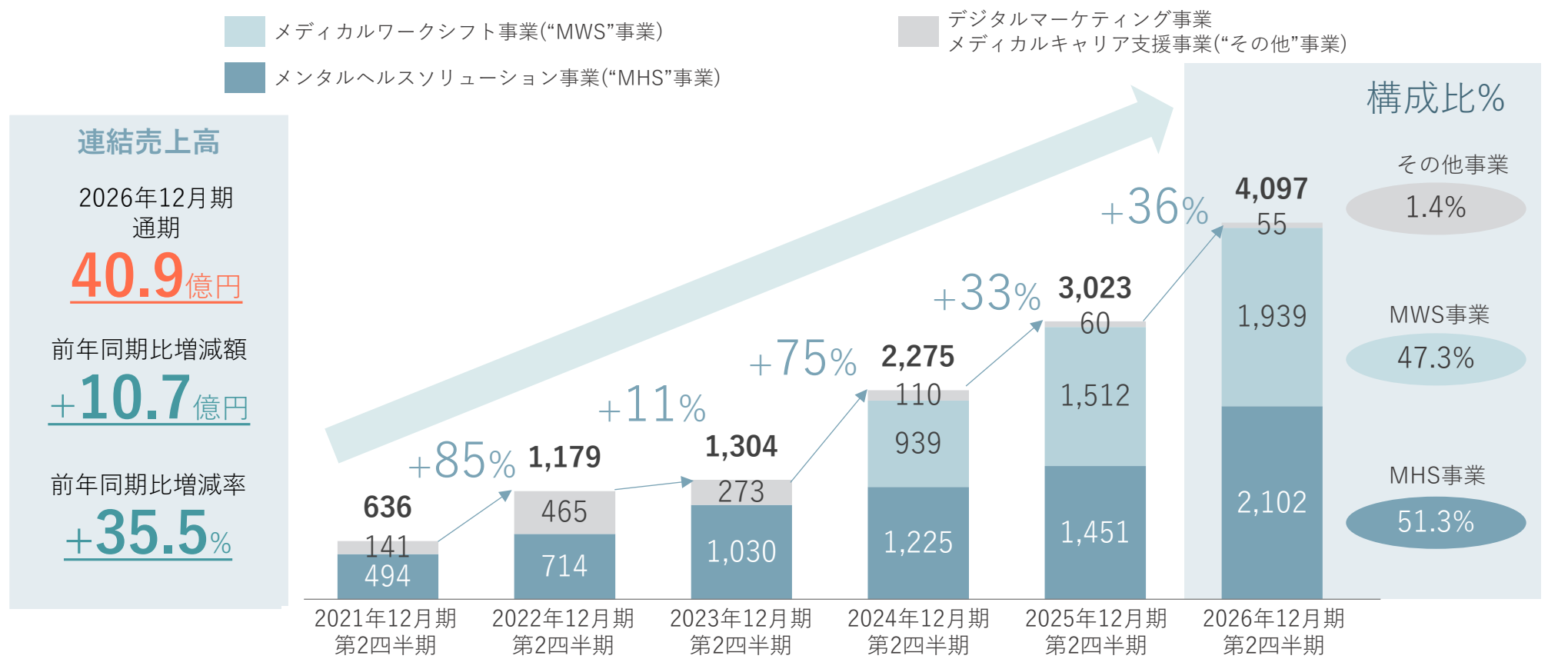
MWS事業
(P19参照)

新規案件受注により、売上高は前年比で大幅に増加したものの計画に対しては未達。大型案件に係る先行投資により利益率低下も、必要投資は一巡し下げ止まり。最優先課題は、スタッフの離職率で利益率悪化による影響。3Q以降、離職率の改善及び、新規取引条件の厳格管理、高単価・高利益率案件の獲得、低利益率案件の整理を進め、採算性をより重視しながら利益額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1,939百万円（前年Q比+427百万円、+28.2%）と大幅に伸長。
- 利益率は6.4%（同△2.2%）まで低下。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、マーケコストの最適化は一巡するもCACは悪化傾向。利益率改善のポイントは、スタッフの離職率改善と、採算性の悪い案件整理、マーケ最適化によるCAC改善施策を実施する。

MHS事業は産業医クラウドの順調な事業成長と、IC社¹⁾買収による非連続的成長が寄与し大幅伸長（前年Q比+651百万円、+44.9%）、MWS事業²⁾の売上拡大（同+427百万円、+28.2%）も寄与し、全体で大幅増収

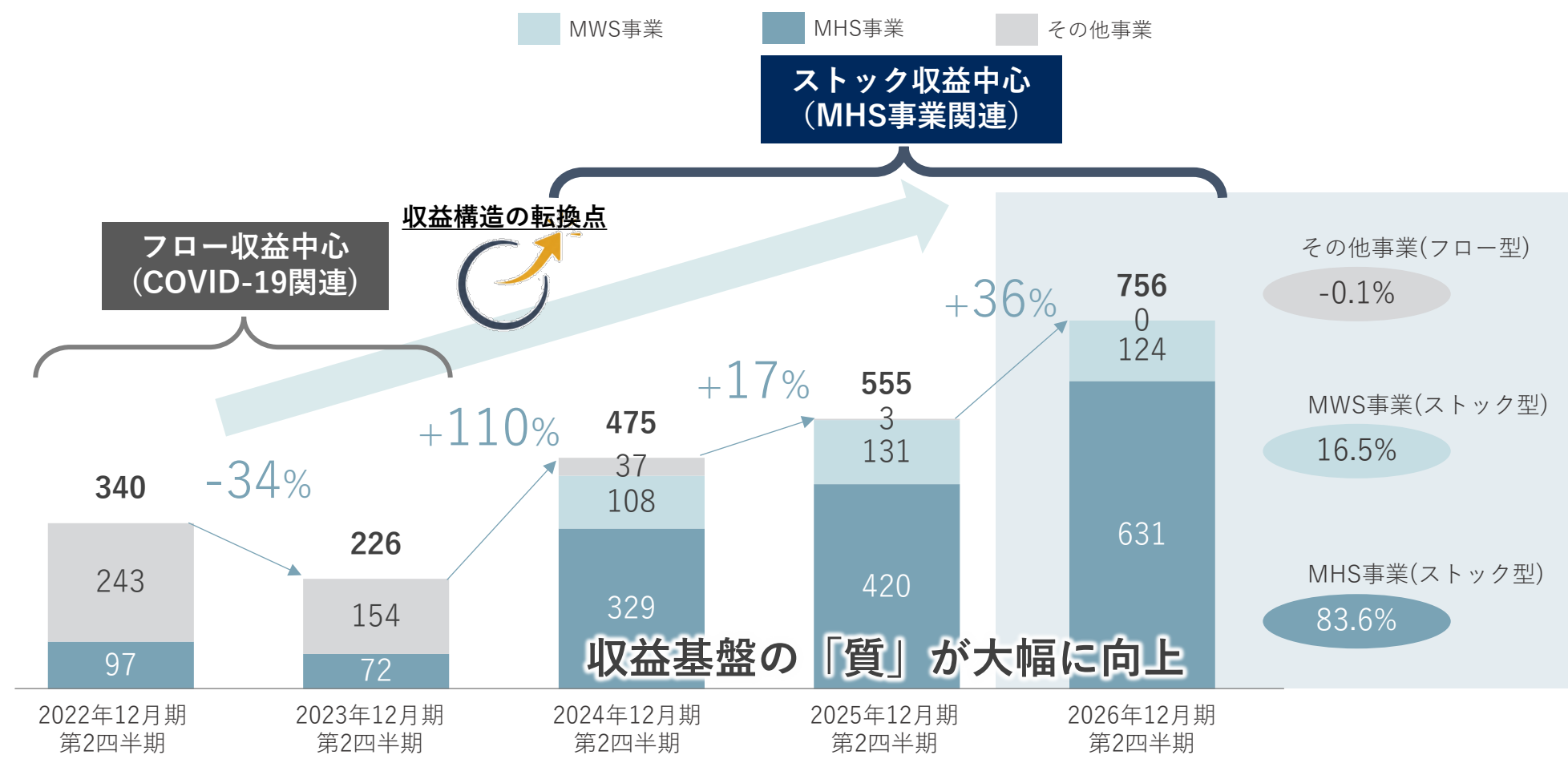
セグメント別連結売上³⁾高推移 (百万円)



1) IC社（インクルード）は2026年4月より連結の範囲に含めており、2026年12月期第2四半期は3カ月分のみ収益貢献
2) 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2四半期は4カ月分のみ収益貢献
3) 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.

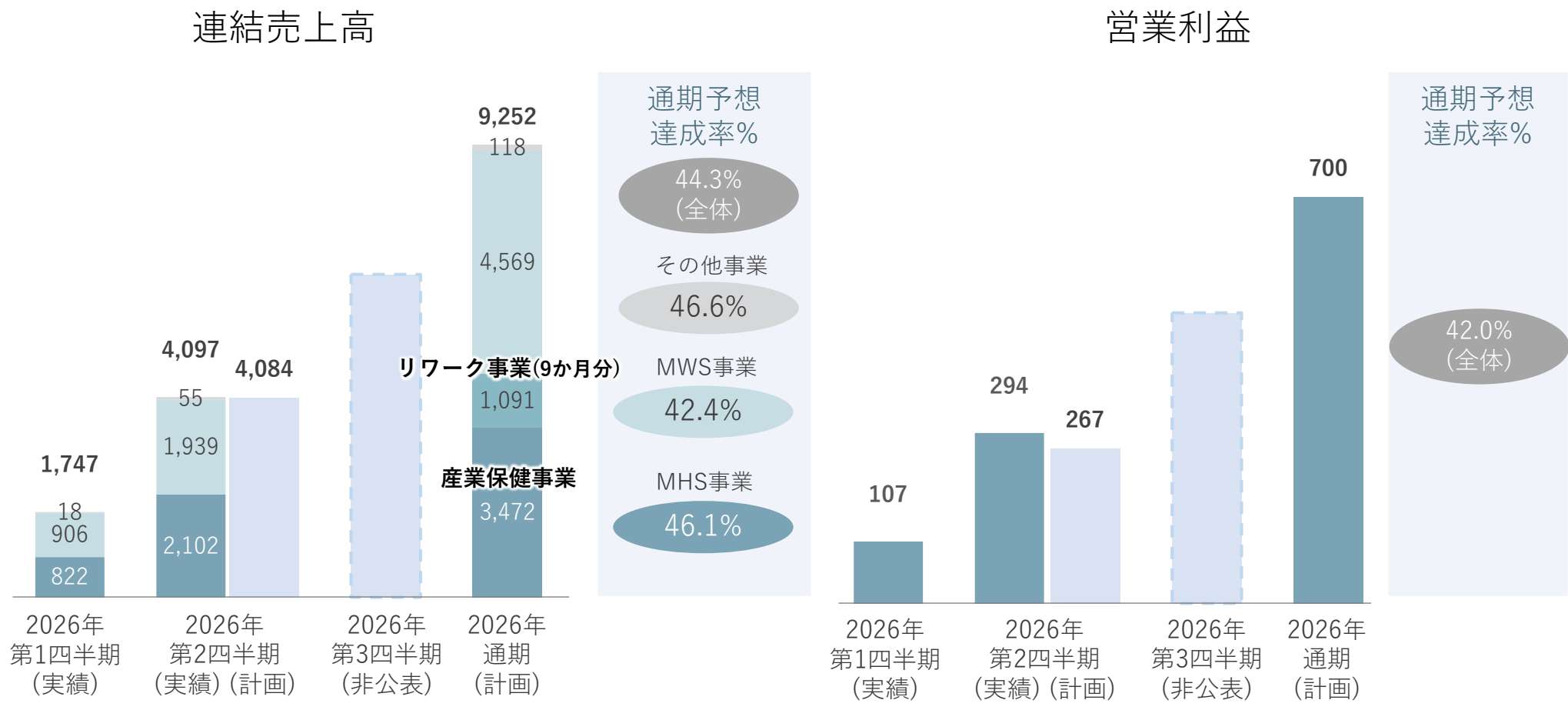
FY22～23は、新型コロナワクチン関連の一過性売上（その他事業）が利益押し上げ。MHS事業の中核である産業医クラウドが収益を牽引し、コロナ特需期を大きく上回る収益水準へ成長。一過性依存から安定収益基盤へ転換

セグメント利益(構成)の推移 (百万円)



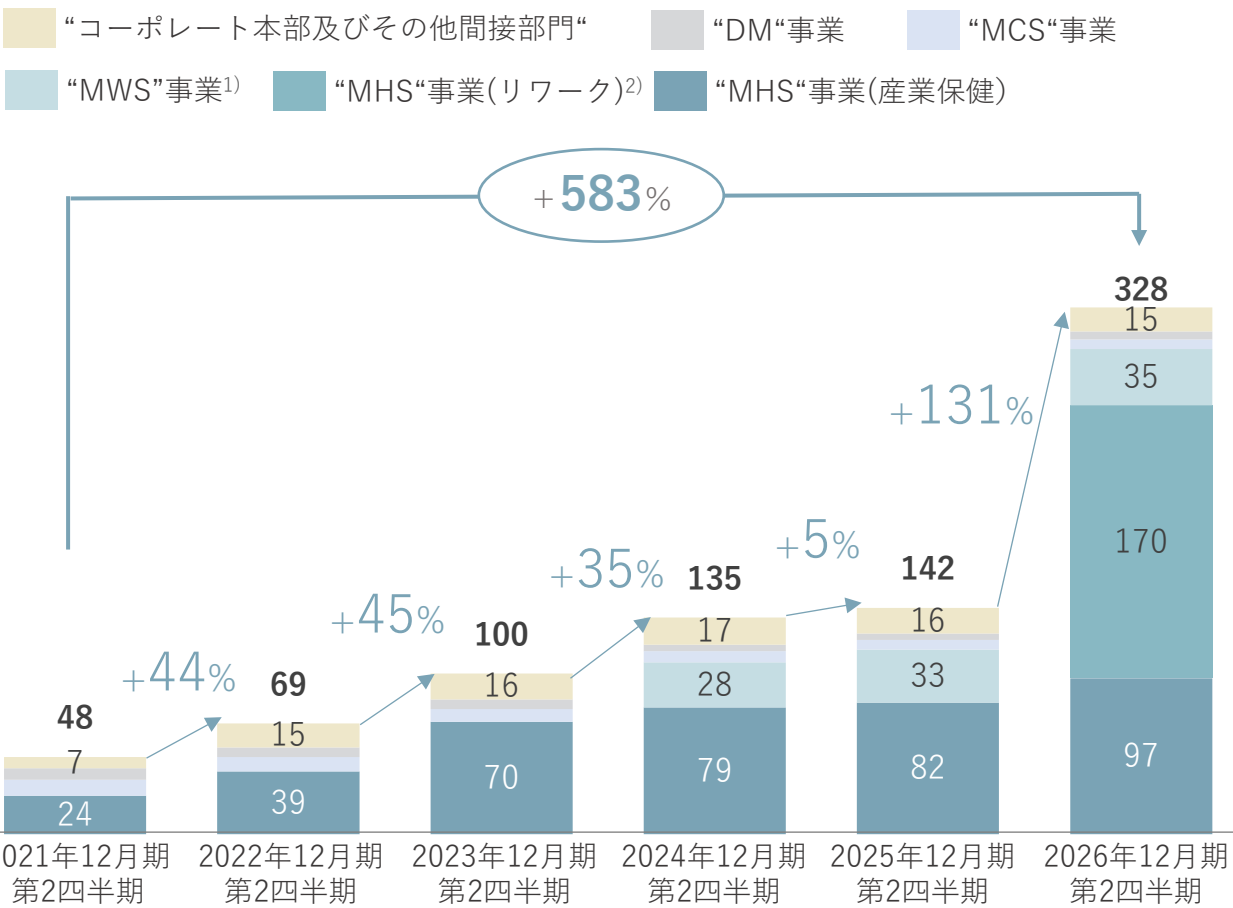
売上高は計画通りに進捗、利益は計画を上回って着地。MHS事業は売上成長と利益率改善を実現し、引き続きアップセルによる単価向上と新規案件のクロージング迅速化に注力。MWS事業は売上高増加も利益は計画未達で着地

連結売上高/営業利益進捗率 (百万円)



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کیل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کیل人材の採用は引き続き継続
- MHS事業
マネジメント人材の更なる拡充を継続。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たグループ内人材の活用とハイスکیل人材採用を強化

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き、総合職のみを対象に集計
2) 2026年4月より、グループ入りしたインクルード社の社員数を新たに集計対象へ追加
Mental Health Technologies, Co., Ltd. All rights reserved.

The background of the slide is a faded, grayscale image of a park. In the foreground, there is a 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 bright sky.

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アップセル体制を大幅刷新、既存ENTへの営業活動が大幅に改善。契約開始予定の受注案件も含め、計画の上振れを見込む

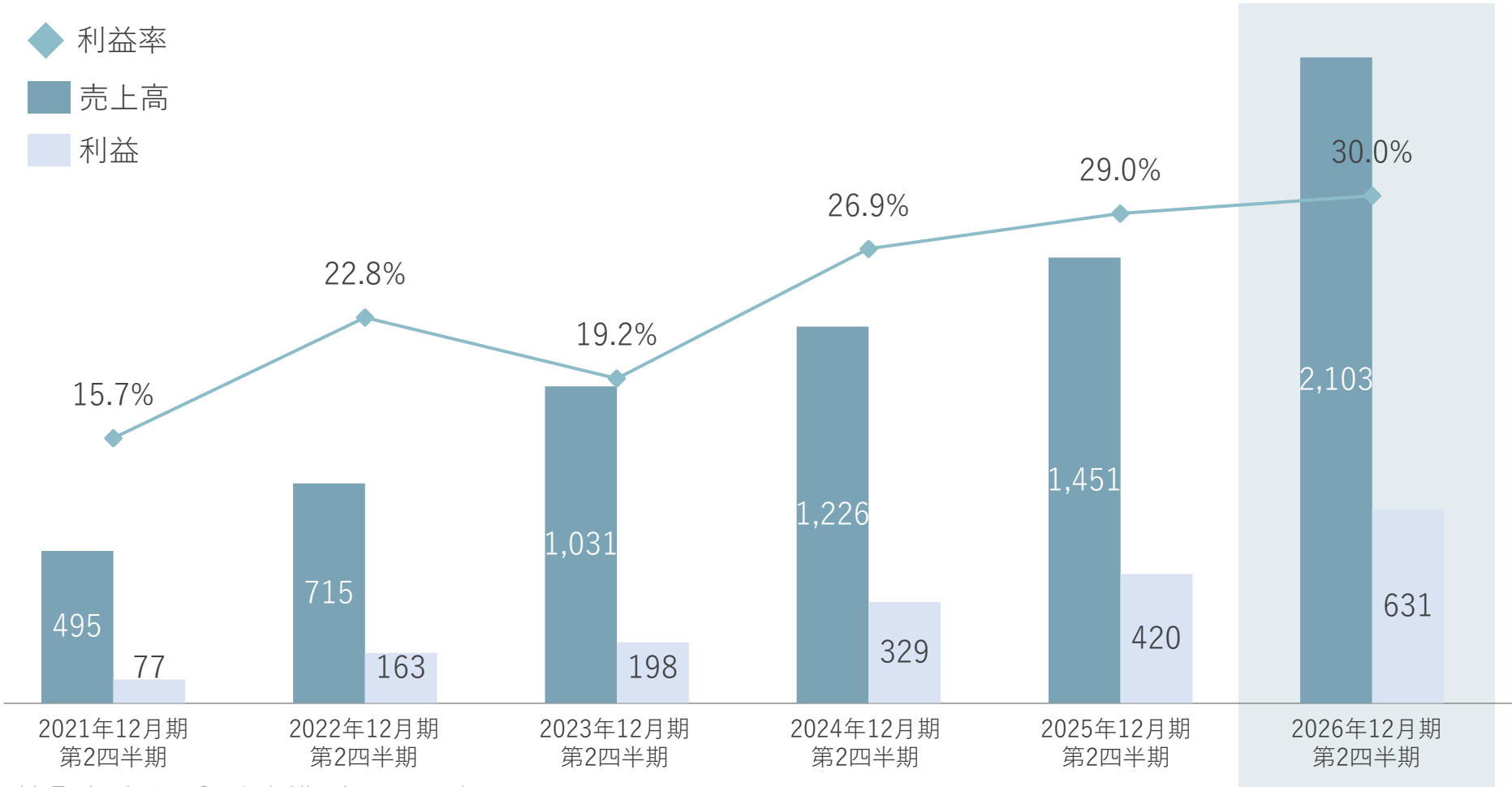
セグメント売上高2,102百万円（前年同Q比+44.9%）、利益631百万円（同+50.1%）、利益率30.1%（同+1.0%）に伸長。管掌取締役の陣頭指揮のもと、新規開拓・アップセルを最重要施策として推進し、**2QのENT新規獲得は+14グループ、契約単価は686千円へと改善、件数・単価は共に計画を上回って推移**。5月より、IC社との連携による復職支援サービスの提案を開始。来期以降、シナジー効果が見込め、利益率改善に寄与する見込。

MHS事業

項目	評価	ENT（取引先 252グループ、今期累計+29）	評価	SMB（取引先 2,139社、今期累計+90）
事業環境	◎	人材戦略強化につながる戦略的メンタルヘルス対策への意識が一段と高まる中、組織課題の抽出から解決策の立案・実行、メンタル不調による休職者の安定的な職場復帰支援までワンストップで提供。ナレッジを蓄積し、唯一無二のプレーヤーとしての地位を確立。	○	円安・物価高の継続や構造的な人手不足に加え、地政学リスクの高まりにより景況感に悪化の兆しがあるものの、社会的関心の高まりや規制強化を背景にニーズは堅調。形式的な運用にとどまる競合他社との価格競争には参加せず、クラウドサービスを中心とした差別化商材による付加価値提供を通じ、粗利率の改善を推進。
契約件数	◎	契約件数は前年同Q比+41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。資本業務提携先との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+206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686千円（前年同Q比+45千円） 新規案件の大幅増加により単価押下圧力が生じる中、大型案件獲得とアップセルにより契約単価向上を実現 <u>① 新規大型顧客の獲得とアップセルの進展</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、新規大型案件獲得と既存顧客へのアップセル進展により契約単価は向上。 <u>② 完全解約件数は限定的</u> 若干の解約が発生したものの解約件数は低水準を維持。	◎	契約単価は47千円（前年同Q比+2千円） 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 AIの導入により業務改善が進む</u> CSプロセスにAIを導入し、業務改善が進む。さらにCSはAI化を進めることにより、顧客数増加に伴うCSスタッフの増加数は限定的に留まる見通し。今後、ENTにもAI導入を進めていく。 <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0.4%（前年同Q比±0.0%）と低水準を維持。

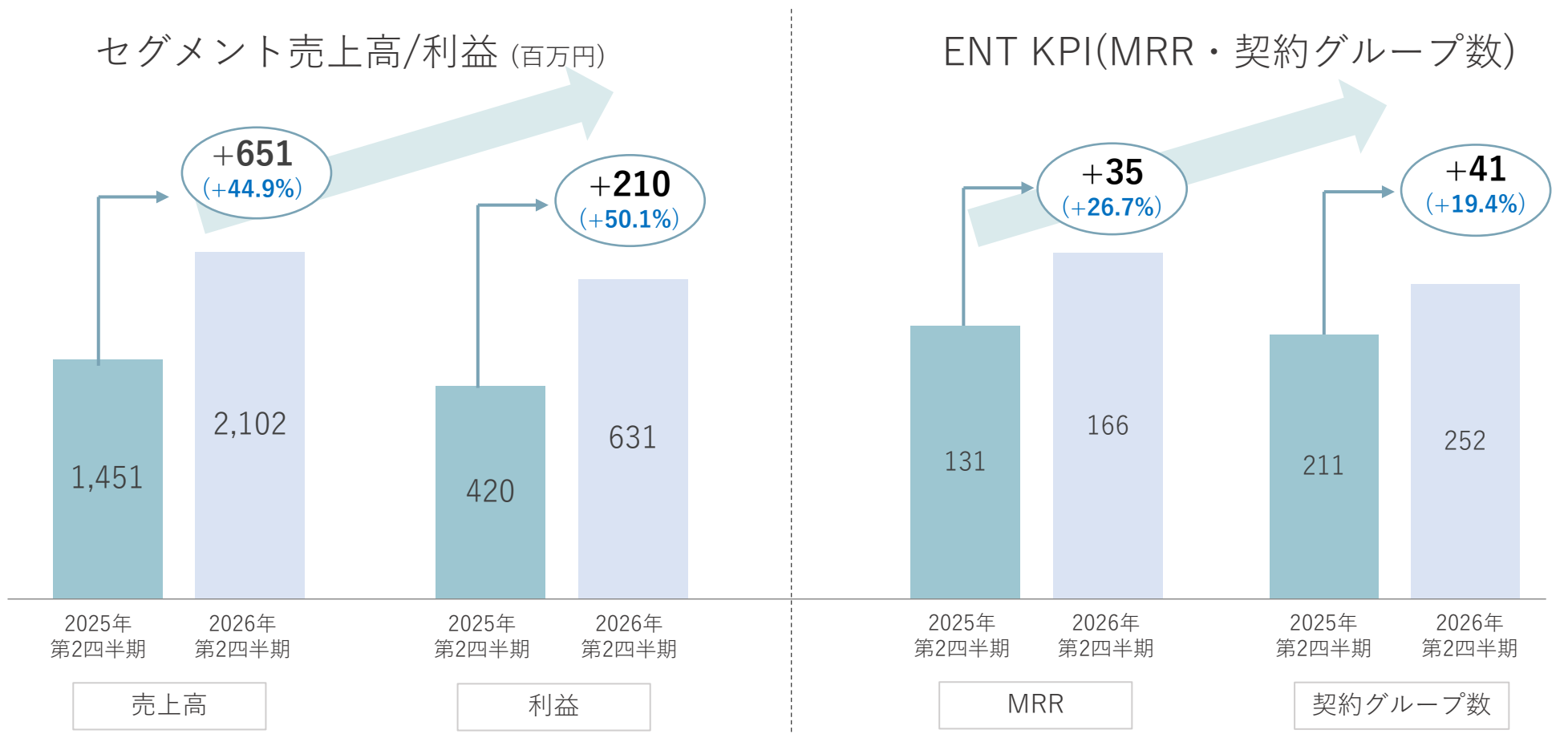
大型ENT案件の受注増加要因はマルチプロダクト戦略によるもの。ELPISを中心とした多くのメンタルヘルスサービスや健康管理効率化のプロダクトが利益率の中期的な改善を後押し。来期以降もIC社との連携プロダクトの利益貢献を見込む

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+41グループ(+19.4%)、MRRは+35百万円(+26.7%)増加

前年同期間対比



新規案件獲得による採用費用増加や待遇改善による先行投資で利益率低下。 収益性改善のシナリオは、離職率の改善と低採算性案件の整理

MWS事業	セグメント売上高1,939百万円（前年同Q比+28.2%）利益124百万円（同△4.8%）、利益率6.4%（同△2.2%）。新規案件獲得の仕組み化により売上拡大は進展。一方、入札案件中心の拡大による採算性の低下、急拡大に伴うスタッフ離職率の上昇、低採算・赤字案件の顕在化により、利益率は低下。今後は離職率改善、低採算案件の整理、単価交渉を通じて収益性改善を推進。3Qより経営体制を大幅に変更。		
	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への理解・認知は一段と進展。政府の医療機関支援強化方針や2026年6月の診療報酬改定により、病院収益の改善が期待され、契約価格交渉の余地も拡大。採用力強化・離職対策に課題を抱える医療機関は多く、医療人材市場におけるニーズは今後も高水準で推移する見通し。
	組織体制	△	即戦力人材等の採用は進むも、若手人材の定着に課題。即戦力人材も医療業界で成果を創出するには年単位の時間を要するため、本格的な効果発現は翌期以降の見通し。なお、現社長の申し出により8月に退任予定。今後はMHT副社長の松本が同社の管掌取締役として経営管理を担い、組織強化フェーズにおける現場マネジメントを強化。
	営業活動	○	<u>医療機関に対する営業（取引先拡大）</u> ハイスکیل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が完了し、これまで参加資格がなかった案件へのアプローチも新たに開始。なお、今後は採算性重視にシフトしていくため、価格競争案件から、高LTV・高採算性案件への営業構造へ転換。
			<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グループのマーケティングノウハウを活かし、 <u>月間40～50名の採用が可能な体制を構築済み</u> 。今後、MHTの離職率改善ノウハウを進め、採用効率・定着率の双方を高め、利益率を改善していく。

3. メンタルヘルス ソリューション事業 KPI

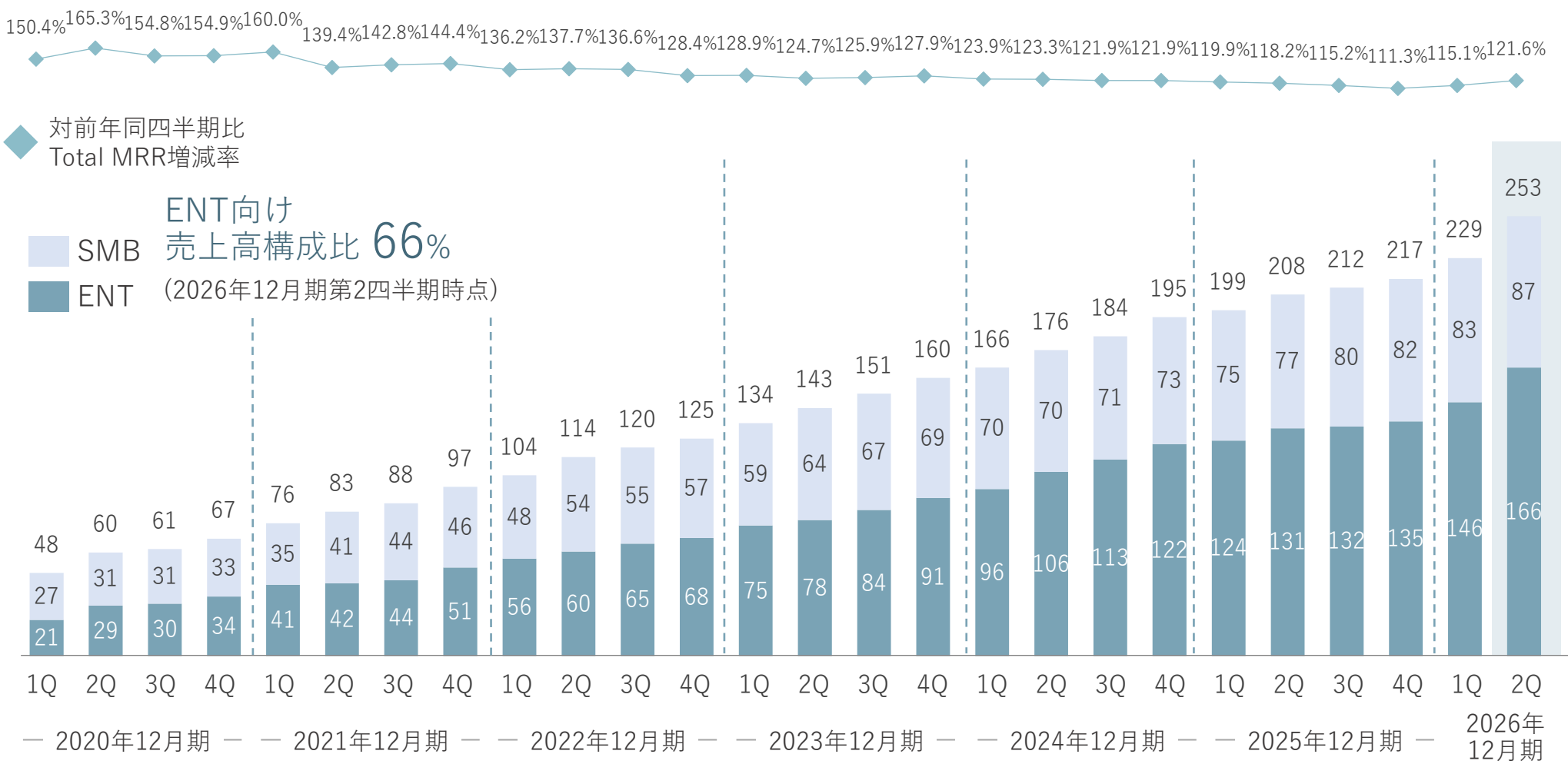
メンタルヘルスソリューション事業 KPI¹⁾

業績 ²⁾	セグメント売上高 2026年第2四半期実績(前年同期比増減率)	2,102百万円 (+44.9%)	
	セグメント利益 2026年第2四半期実績(前年同期比増減率)	631百万円 (+50.1%)	
	セグメント利益率 2026年第2四半期実績(前年同期比増減率)	30.1% (+1.0%)	
KPI		ENT	SMB
	MRR 2026年第2四半期実績(前年同期比増減率)	166百万円(+26.7%)	87百万円(+ 13.0 %)
	契約グループ/社数 2026年第2四半期実績(前年同期比増減率)	252グループ(+ 19.4 %)	2,139社(+ 10.7 %)
	契約単価 2026年第2四半期実績(前年同期比増減率)	686千円(+7.0 %)	47千円(+4.4 %)
	月次平均解約率 2026年第2四半期実績(前年同期比増減率)	0.1% (- 0.1 %) 前年Q比0.1%改善 (0.2%から0.1%)	0.4% (± 0.0 %) 前年Q比±0% (抑制に成功)
	NRR 2026年第2四半期実績(前年同期比増減率)	116.2% (+ 10.2 %)	

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.

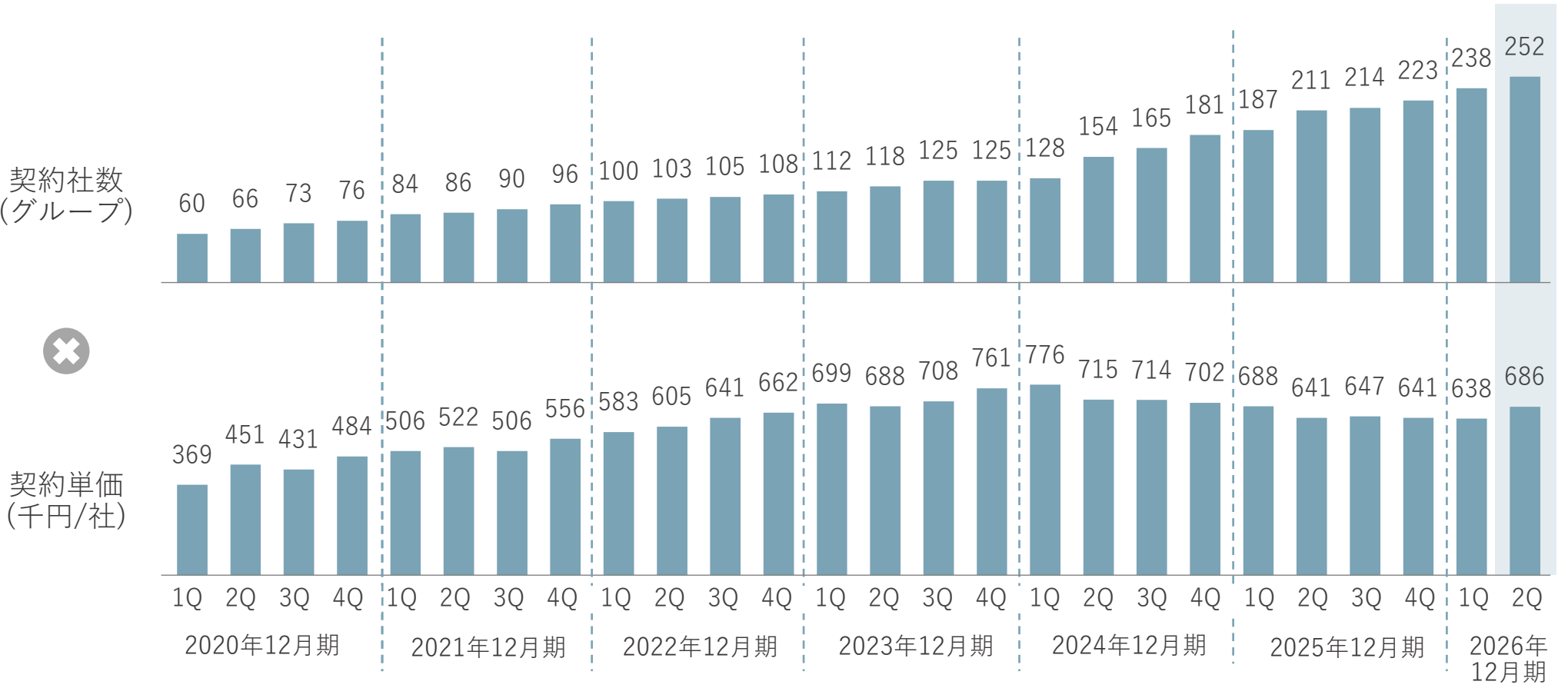
資本業務提携先からのENT紹介は順調に推移。新規獲得及びアップセル体制の見直しにより、パイプラインは順次成約へ移行。引き続き、最終決裁の迅速化と単価向上施策に注力し、通期計画達成に向けた進捗に明るい兆し

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)



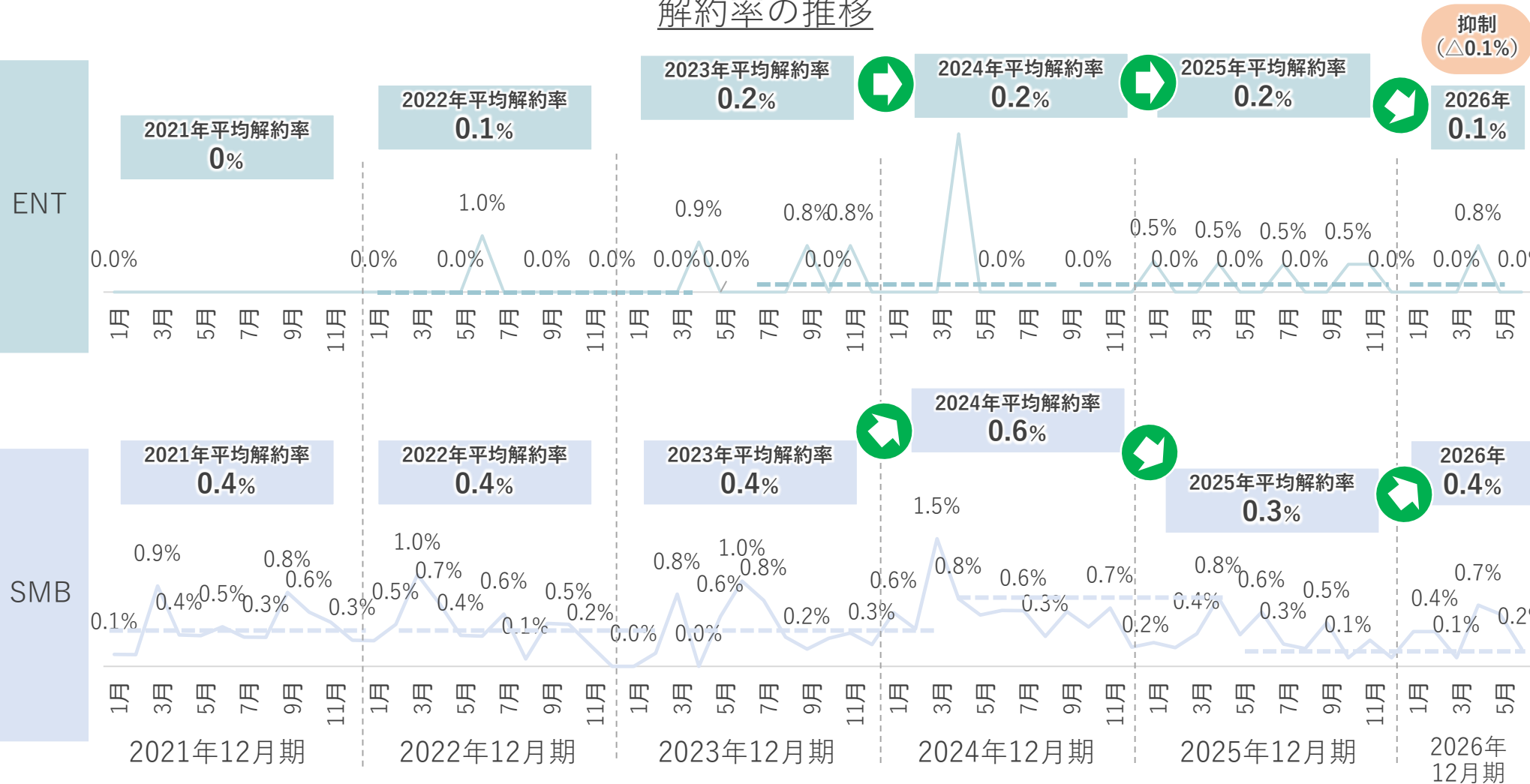
新規ENTの獲得件数は大幅な増加傾向が継続。アップセル体制については、経営層の意思決定を支援する体制を構築し、1グループあたり月額5百万円～10百万円規模の大型ENT案件を継続的に受注可能な水準へ進化。高度化する課題解決ニーズに対応し、今後もENT契約単価の改善は継続する見通し

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活用により顧客対応を強化し解約率の抑制と効率的運用が実現。一方、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

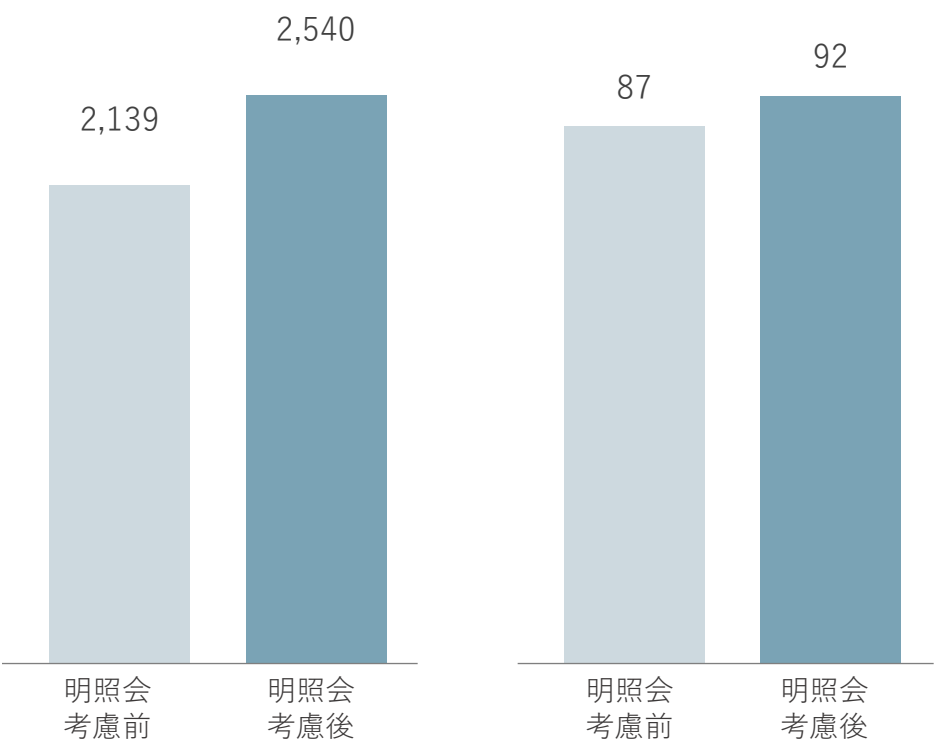
解約率の推移



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

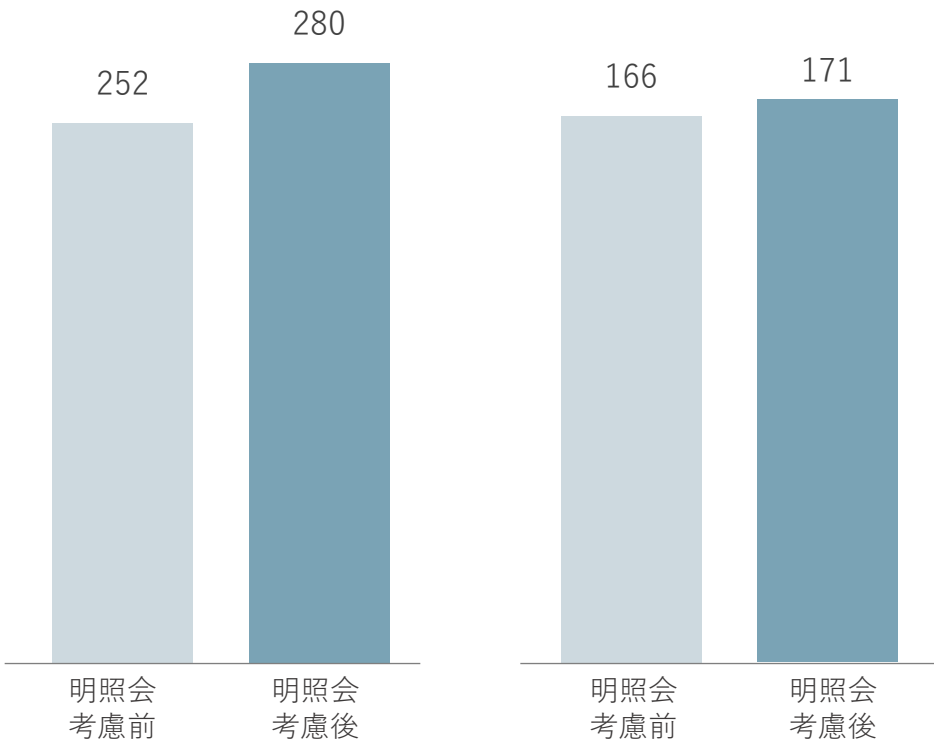
(社, 百万円)



明照会考慮後2026年12月期第2四半期の契約社数及びMRRは2,540社/92百万円。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

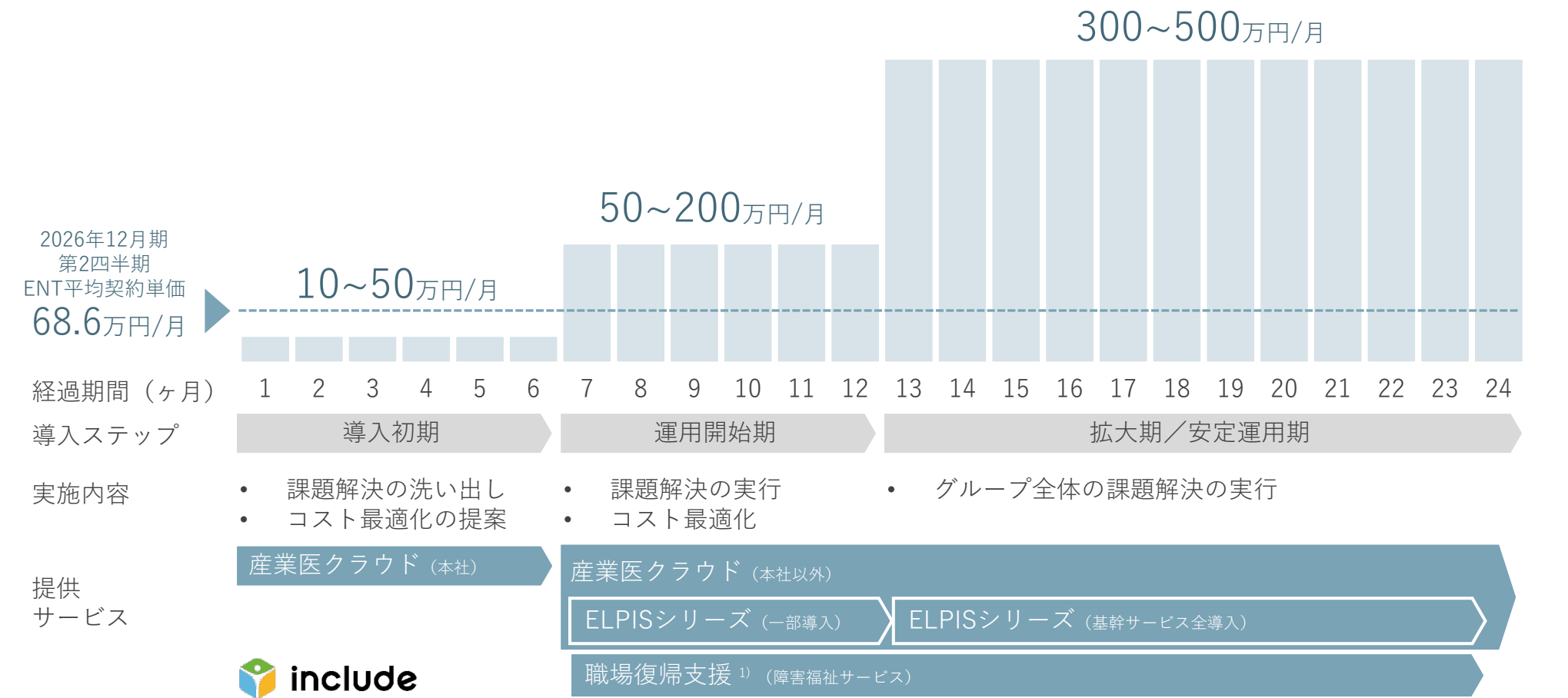
(グループ, 百万円)



明照会考慮後2026年12月期第2四半期の契約グループ数及びMRRは280グループ/171百万円。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ENT向け導入ステップと契約単価（例）



5.企業情報

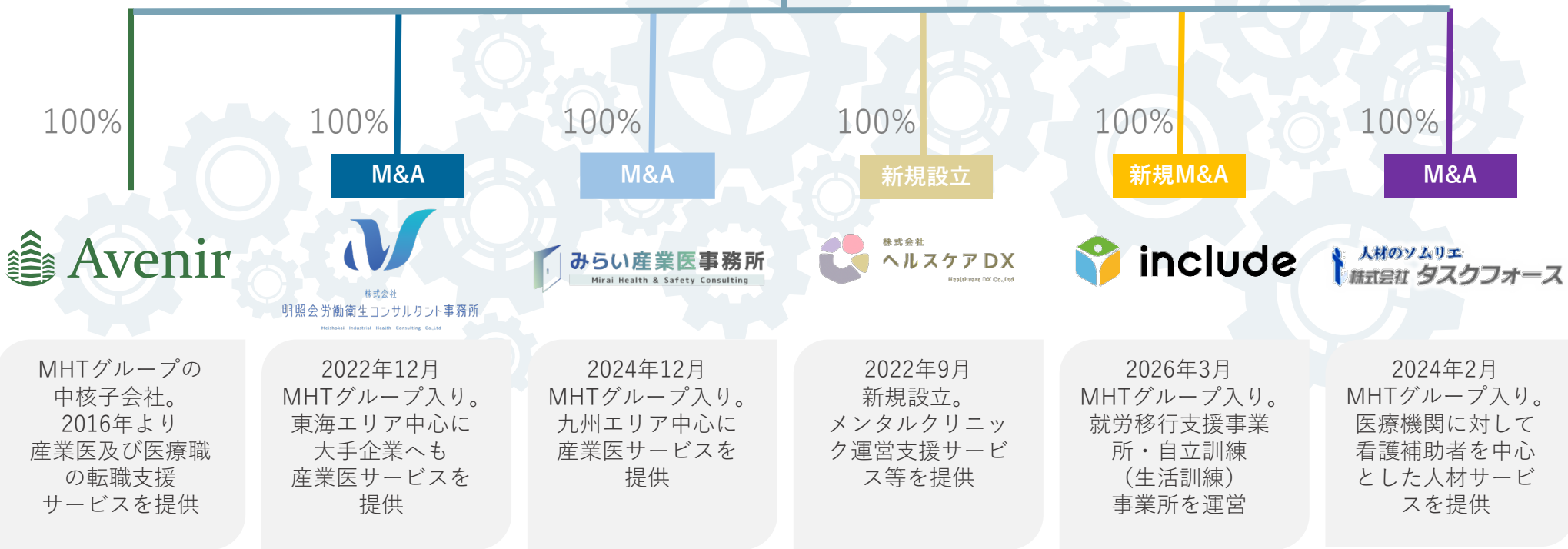
会社名	株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
本社所在地	東京都港区赤坂3-16-11 東海赤坂ビル4階
設立年月	2011年3月
代表取締役	刀禰 真之介
資本金	559,269千円 (2026年6月末時点)
主要株主	刀禰 真之介、第一生命HD、オーケストラ・インベストメント、シグマクシス・インベストメント、バリューHR ほか
関連会社	株式会社Avenir、株式会社ヘルスケアDX 株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所 (2022年12月買収) 株式会社タスクフォース (2024年2月買収) 株式会社みらい産業医事務所 (2024年12月買収) インクルード株式会社 (2026年3月買収) 株式会社琉球産業保健職場復帰支援センター
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	1,659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6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、マクカ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

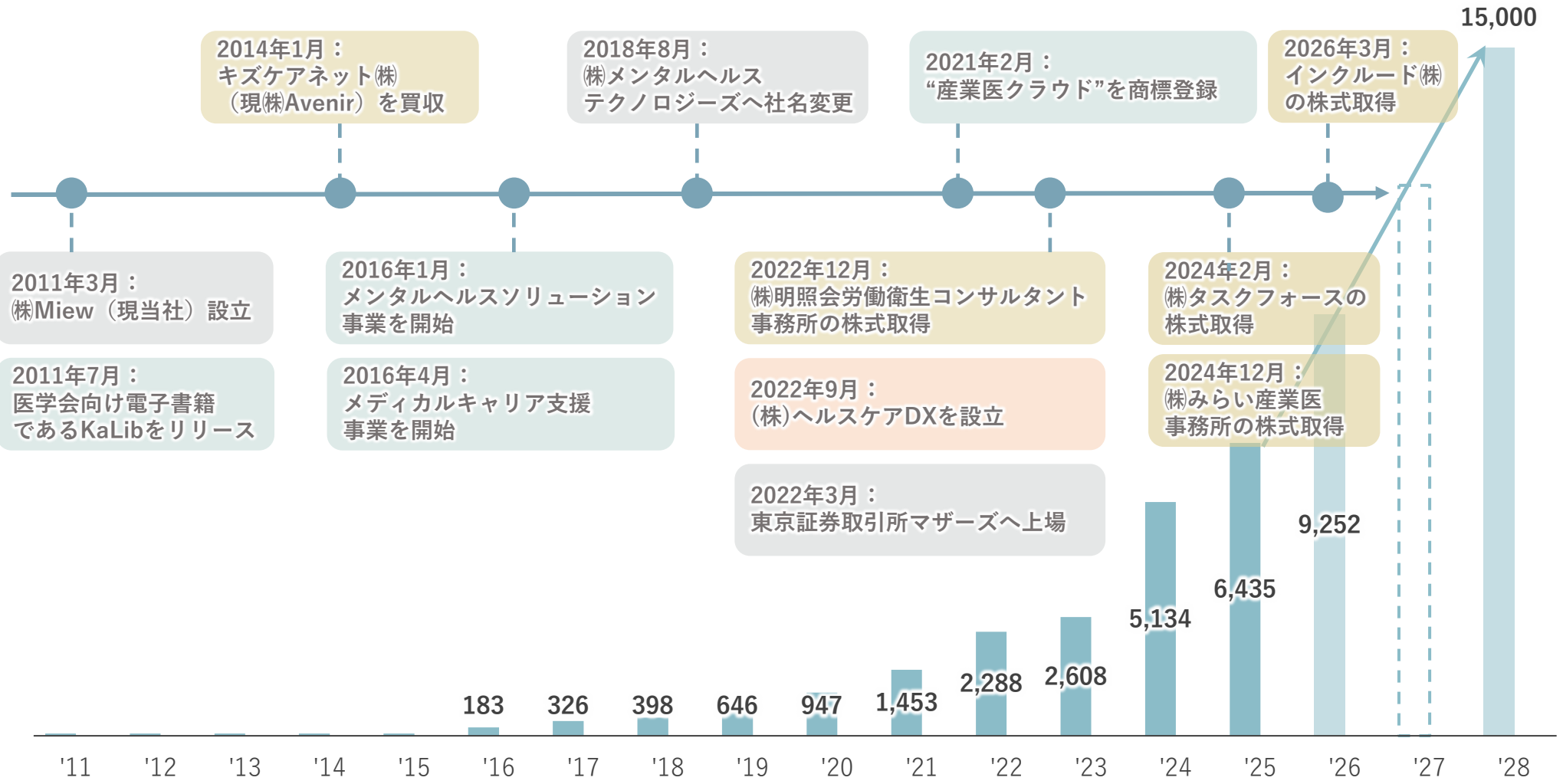
吉田康法律事務所(現任)、株式会社たすきコンサルティング社外監査役、ムゲンエステート社外監査役(現任)

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)  株式会社ヘルスケアDX Healthcare DX Co., Ltd.  明照会労働衛生コンサルタント事務所 Meicho Kai Rodo Eisei Konsultant Jissho 		
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を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、ケアサ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

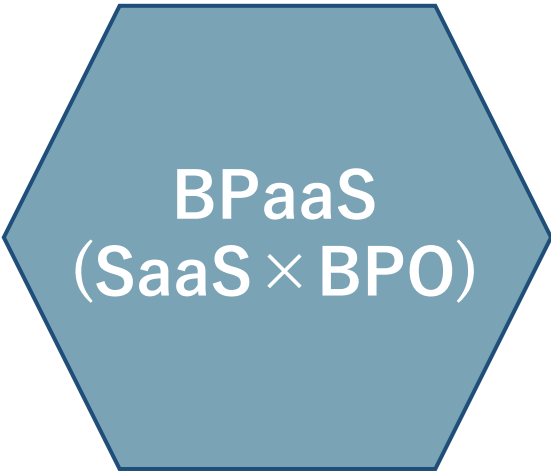
MHS事業

(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



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

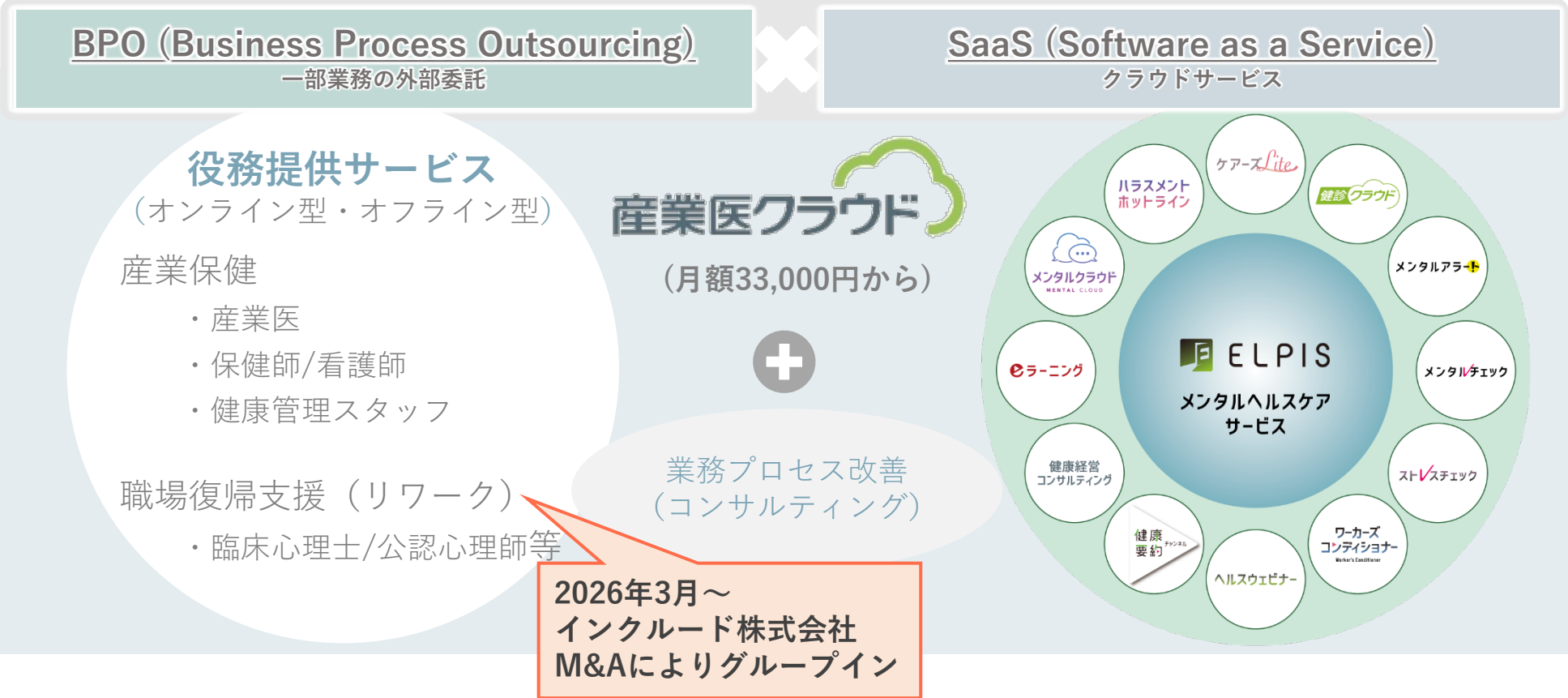
提供価値：専門性の高い健康管理ノウハウ

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



「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

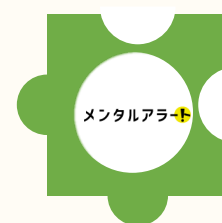
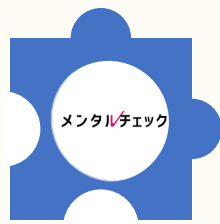
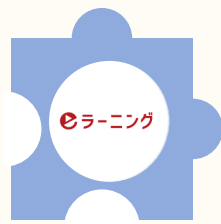
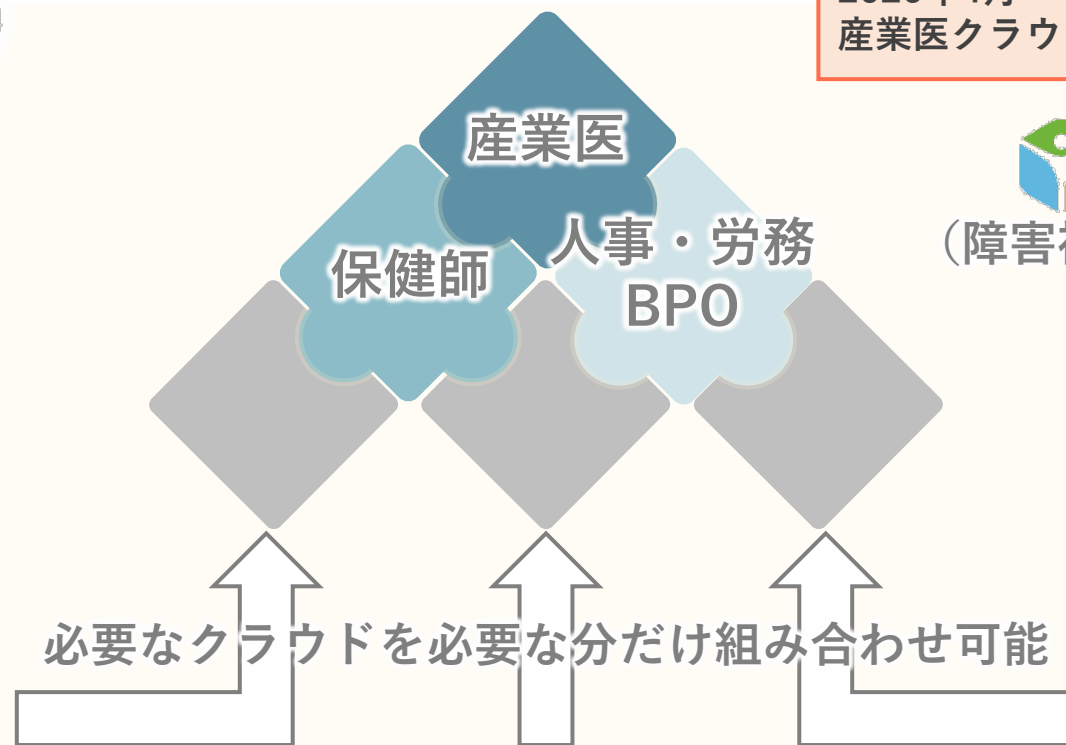


2026年4月～
産業医クラウドとの本格的連携を開始



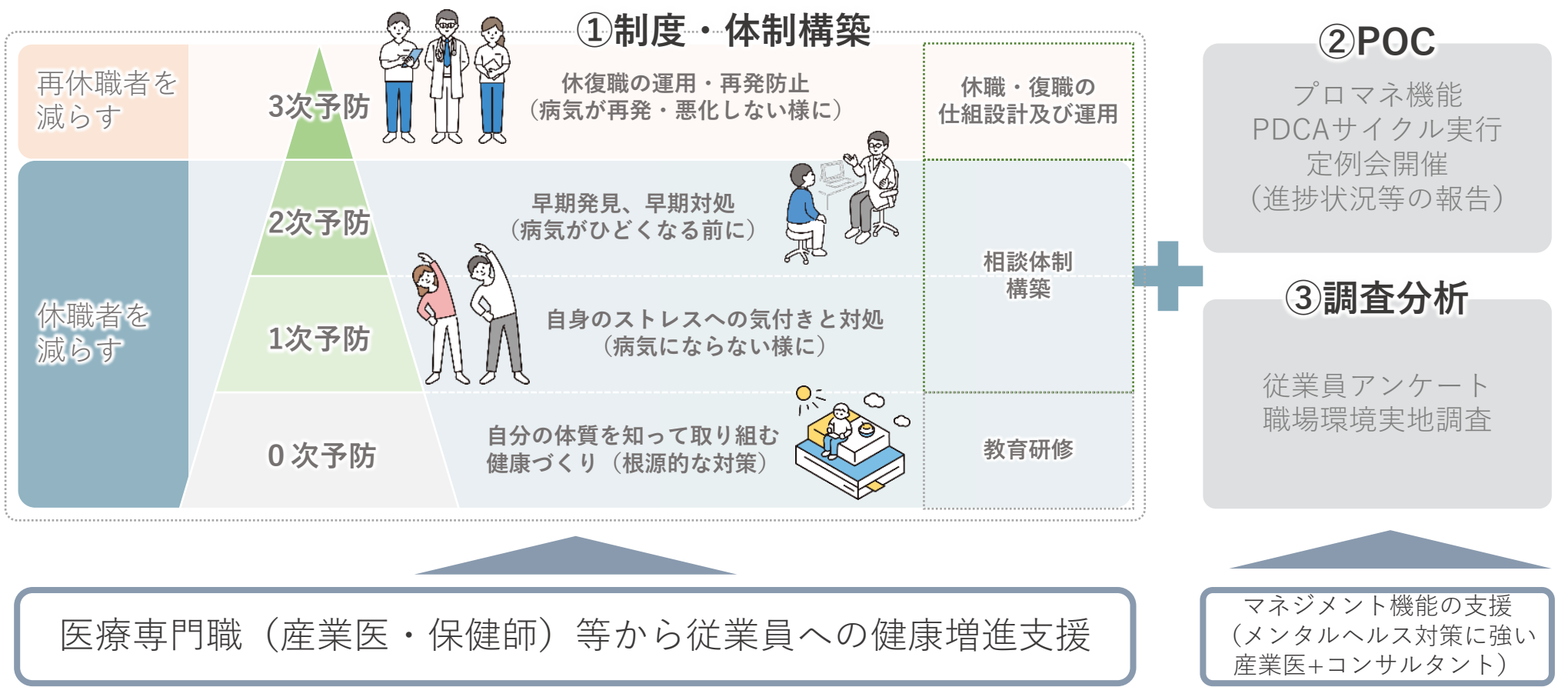
include

(障害福祉・企業内リワーク)

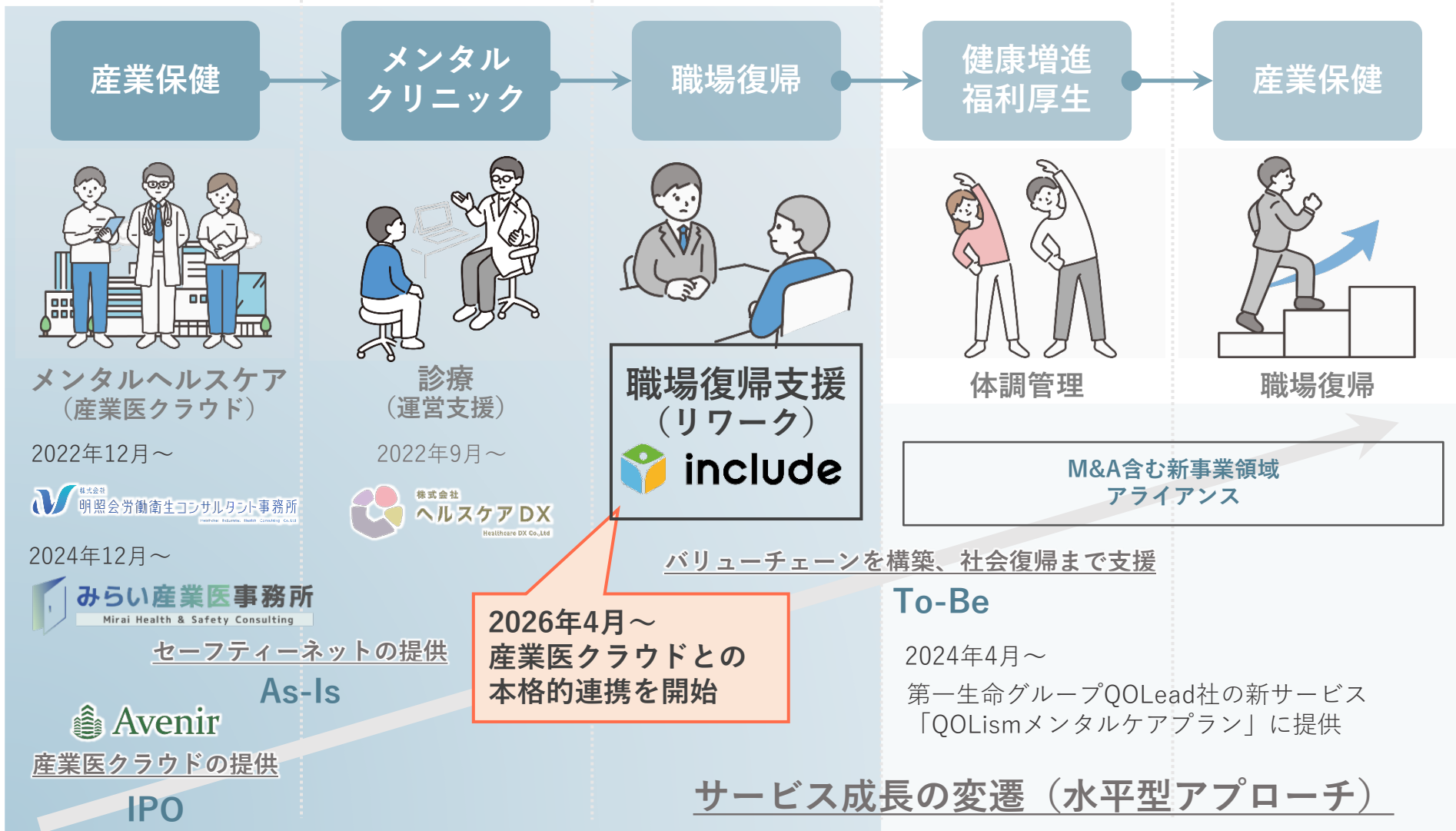


予防から再発防止までを包括的に網羅するエコシステムとPDCA

- 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



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⁾



はたらくに“彩り”を。

みんなに愛されるクルマ屋さん

可能性を、その先へ

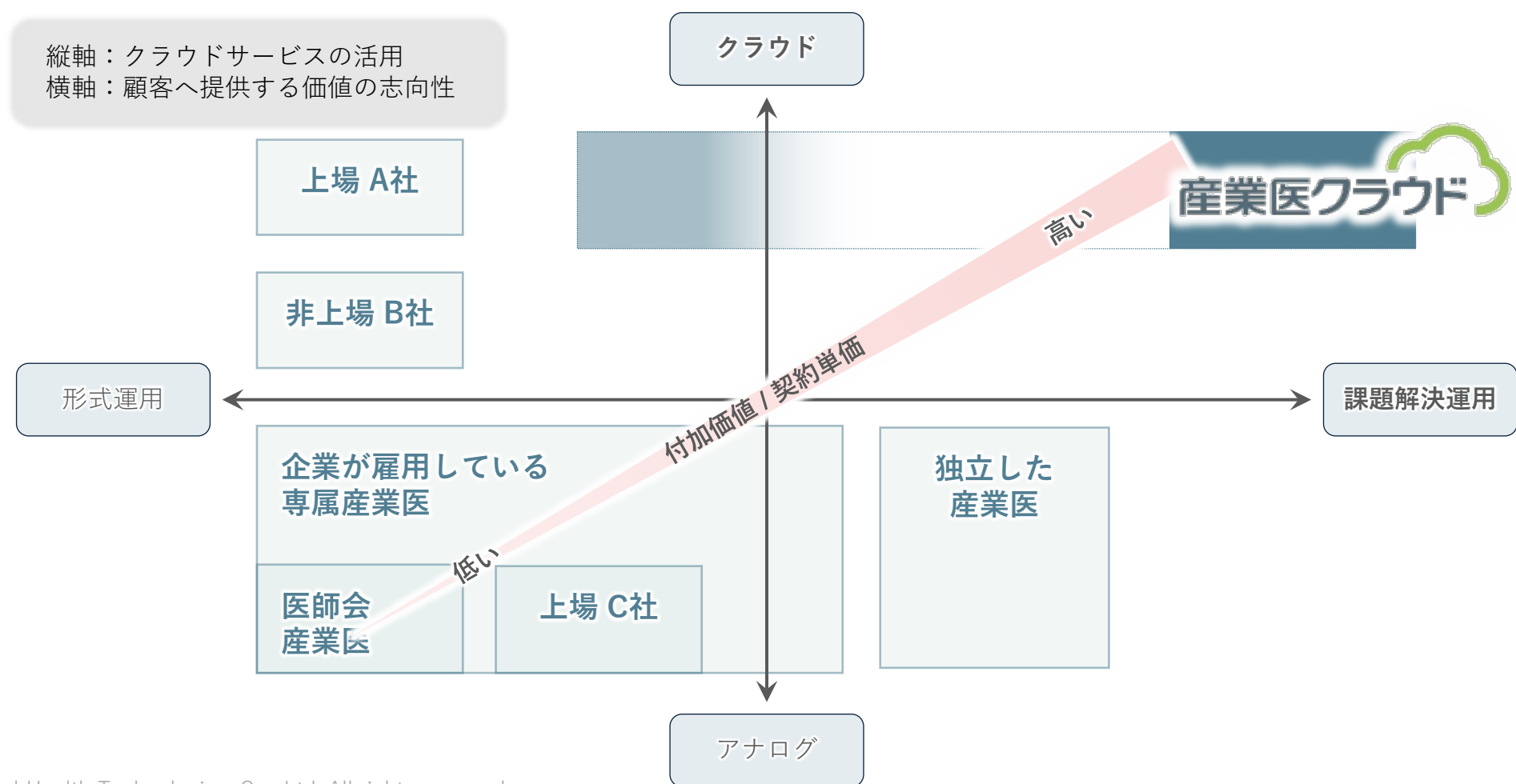
マックスバリュ東海株式会社

<教育委員会>

1) 2025年12月末時点、明照会含む
2) 五十音順
Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

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

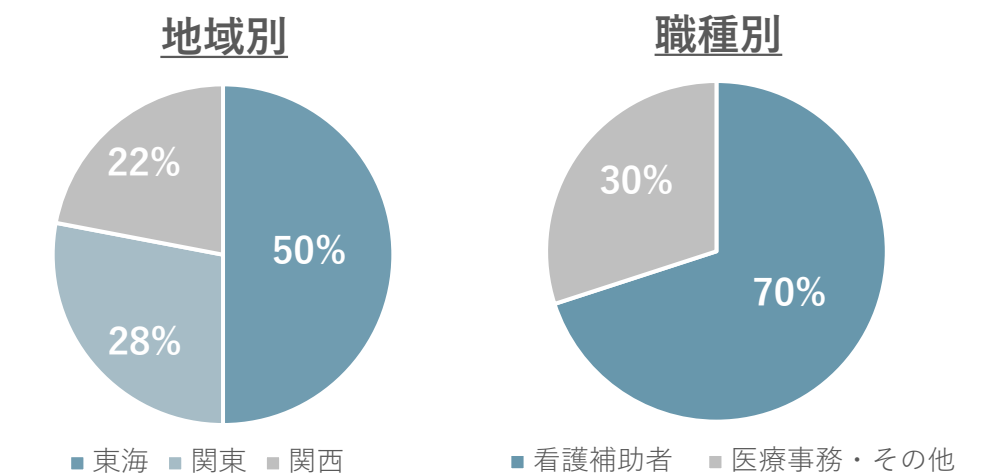
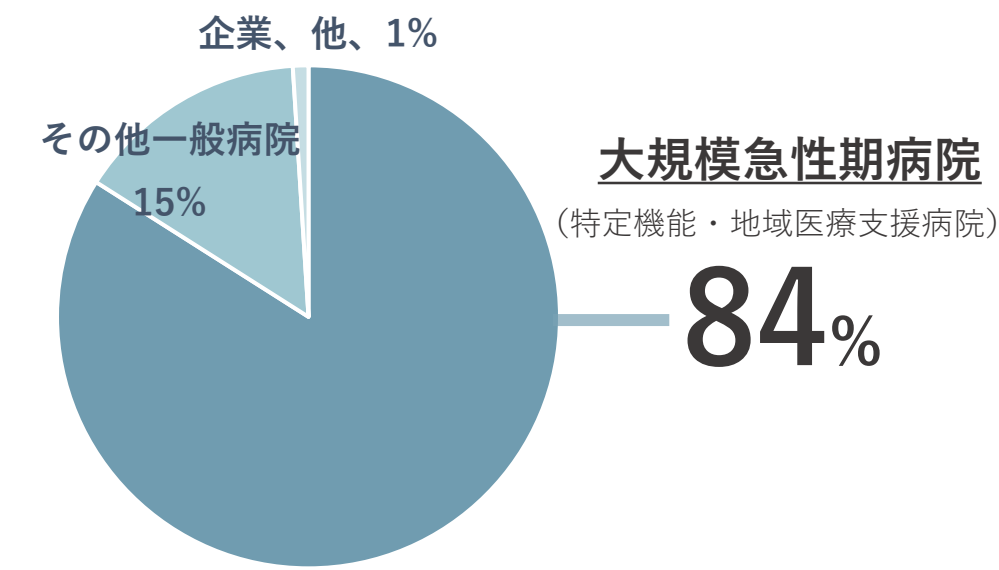
医療現場の労働力不足解消（職種：看護補助、医療秘書、
医療事務）。人材派遣・業務請負による医療機関運営支援

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20%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：73 病院(YOY+13病院)

月次平均売上高：約440万円(YOY+40万円)

 **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** 大阪赤十字病院
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
Japanese Red Cross Aichi Medical Center Nagoya Daini Hospital

中小病院

契約医療機関数：43 病院(YOY +13病院)

月次平均売上高：約150万円(YOY▲10万円)

※ 契約医療機関数は2026年6月末時点の直近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2026年4-6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 = 人財基盤の強化 × 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



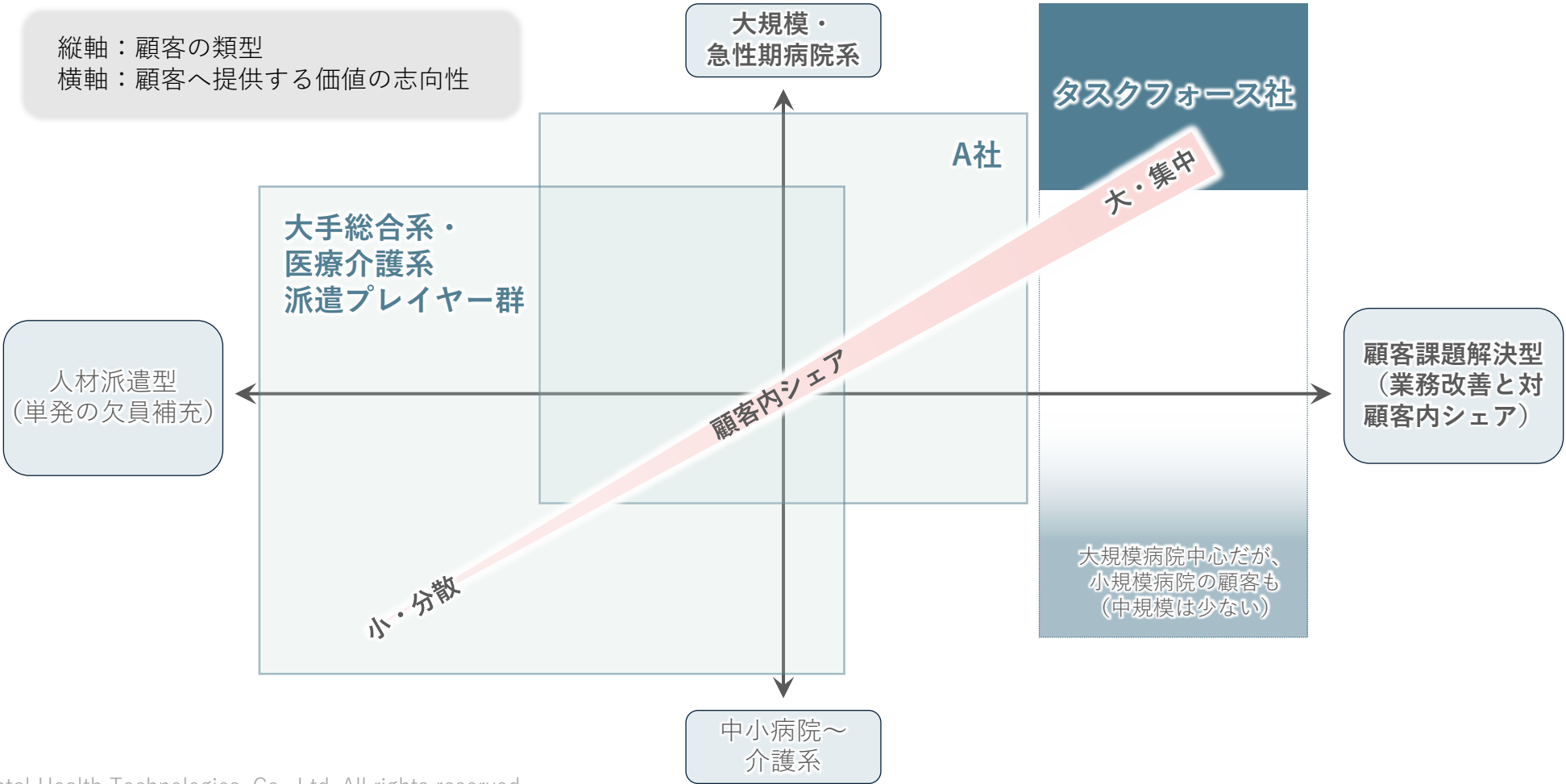
看護補助者運営の統合管理モデル

- ・ 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。