



# 2025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)

2025年5月15日

1. 2025年12月期 第1四半期決算概要	P 4
2. 事業セグメント別ハイライト	P 1 3
メンタルヘルスソリューション事業	P 1 4
メディカルワークシフト事業	P 1 7
3. メンタルヘルスソリューション事業 KPI	P 1 8
4. 企業情報	P 2 5
5. APPENDIX	P 3 2

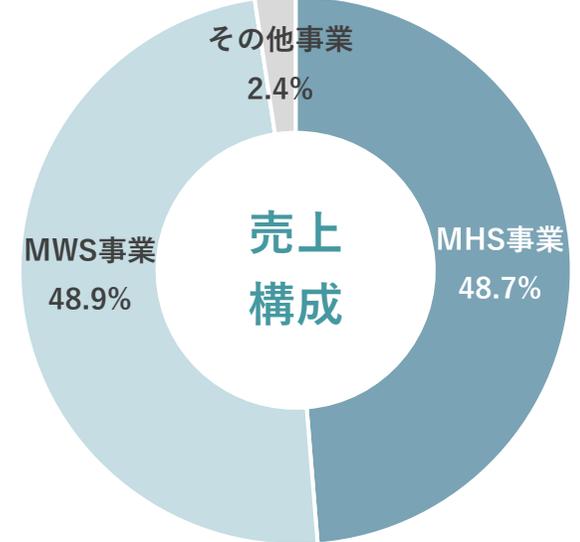
TF社	株式会社タスクフォースの略称
MHS事業	メンタルヘルスソリューション事業の略称、法人向けに産業医クラウドやクリニック運営支援展開
MWS事業	メディカルワークシフト事業の略称、大規模急性期病院に看護助手を中心とした人材サービスを展開
MCS事業	メディカルキャリア支援事業の略称、医療機関に対する医師の有料職業紹介サービスを展開
DM事業	デジタルマーケティング事業の略称、電子媒体を活用コンサルティングやWEB制作サービスを展開
ENT	Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)
SMB	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
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
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1四半期決算概要

連結売上高は前年Q比大幅な増収。調整後連結営業利益も大幅な増収となり黒字回復。前期は一時費用<sup>1)</sup>計上の影響で赤字となったが、MHS事業の成長とMWS事業の収益化が寄与。収益基盤の「質」が向上し収益は安定化

連結売上高	前年同期比増減額	前年同期比増減率
<b>1,452</b> 百万円	<b>+583</b> 百万円	<b>+67.1%</b>
調整後連結営業利益 <sup>2)</sup>	前年同期比増減額	前年同期比増減率
<b>162</b> 百万円	<b>+387</b> 百万円	<b>N.A.</b>



**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、解約率は大幅低下

ENT契約187グループ（前年Q比+59）、SMB解約率は0.3%（前年Q比△0.6%）と大幅な抑制に成功。引き続き市場環境は良好、戦略的パートナーシップが着実に成果を発揮。一方、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

**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、セグメント利益率は微減9.4%（前年Q比△1.6%）。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) 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  
 2) 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）の減価償却費を連結営業利益に加算して算出

MHS事業の成長と利益率向上により収益創出力が強化。MWS事業の収益貢献もあり、昨年対比で大幅増収増益。MCS事業はその他事業となり、グループ内重要性低下。ストック売上比率97.9%に到達し、安定的収益基盤が確立

	2024年12月 第1四半期実績	2025年12月期 第1四半期実績	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	869百万円	1,452百万円	+67.1%	7,189百万円	7,265百万円	20.1%
営業利益 (利益率%)	△237万円 (-27.3%)	128百万円 (8.9%)	—	900百万円 (12.5%)	1,000百万円 (13.8%)	13.6%
調整後営業利益 <sup>1)</sup> (利益率%)	△224百万円 (-25.9%)	162百万円 (11.2%)	—	1,036百万円 (14.4%)	1,136百万円 (15.6%)	15.0%
経常利益 (利益率%)	△274百万円 (-31.6%)	119百万円 (8.2%)	—	859百万円 (11.9%)	959百万円 (13.2%)	13.1%
親会社株主に帰 属する 四半期純利益 (利益率%)	△286百万円 (-32.9%)	70百万円 (4.8%)	—	580百万円 (8.1%)	647百万円 (8.9%)	11.4%

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

2) 2024年12月第1四半期実績は、PPA後ののれん数値を反映済

MHS事業は売上高成長・セグメント利益率が向上。MWS事業は計画範囲内で人材定着に向けた処遇改善・正社員化の推進、業務・採用効率化を目的にオフィス移転やシステム投資等を実施、結果として、セグメント利益率減少

		2024年12月期 第1四半期実績	2025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 <sup>2)</sup>	売上高 <sup>1)</sup>	869百万円	1,452百万円	+583百万円	+67.1%
	利益 (利益率%)	189百万円 (21.8%)	272百万円 (18.8%)	+83百万円	+43.9%
<b>[1]成長エンジン</b>	売上高	605百万円	707百万円	+102百万円	+16.9%
MHS事業	利益 (利益率%)	165百万円 (27.4%)	202百万円 (28.6%)	+36百万円	+22.1%
<b>[2]成長エンジン</b>	売上高	233百万円	710百万円	+477百万円	+204.7%
MWS事業 <sup>3)</sup>	利益 (利益率%)	25百万円 (11.0%)	67百万円 (9.4%)	+41百万円	+161.5%
<b>他部門との連携</b>	売上高	31百万円	34百万円	+3百万円	+11.4%
その他事業	利益 (利益率%)	△1百万円 (-5.7%)	3百万円 (9.8%)	+5百万円	—

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）

3) 2024年12月期第1四半期のMWS事業については、2024年3月より連結決算の対象範囲のため1ヶ月分のみ収益貢献

MHS事業は高成長が期待される環境が継続。新規商談は前年同水準を維持し、ENT顧客獲得は概ね順調。SMB解約率も低減。MWS事業は人材定着・確保に向けた待遇改善、業務効率化を目的としたオフィス移転、システム投資を実施。費用増により利益率は低下も、今後の収益拡大により補填を見込む。

### MHS事業 (P14参照)

- 売上高は計画比でやや下回り、利益は計画通りに推移。セグメント売上高は、前年Q比で+16.9%（605百万円から707百万円）、利益率は+1.2%（27.4%から28.6%）伸長。
- 引き続き戦略的提携が効果的に機能、ENT顧客は187グループ（前年Q比+59、+46.1%）、SMB顧客は1,873社（前年Q比+232、+14.1%）に増加。最優先事項としてコンサルタントによる課題解決提案による新規案件獲得を推進中。
- 2025年3月末のMRRは199百万円（前年Q比+33百万/+19.8%）。提携先紹介による新規商談増加とアップセル機会は拡大、SMB解約率上昇の抑制に成功したものの、第1四半期におけるMRRは+4百万円と増加幅は限定的。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。
- アップセル遅延と新規顧客増加によるENT契約単価低下（688千円、前期第4四半期比△14千円）。専門チームにより対応継続中も、効果発現には一定期間を要する見込み。

### MWS事業 (P17参照)

- 売上高および利益は計画通りに推移。セグメント売上高は、710百万円、利益67百万円、利益率9.4%（前期第4四半期比△1.6%）。
- 2024年3月より連結決算の対象範囲となったため、前年Q比は現時点で比較未実施。今期から通期効果を見込む。
- 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が減少。
- 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進展。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。

2025年12月期  
第1四半期決算

連結売上高は、MHS事業の安定成長（前年Q比+102百万円、+16.9%）とMWS事業<sup>2)</sup>の収益貢献（同+477百万円、+204.7%）が寄与し大幅増収

セグメント別連結売上<sup>2)</sup>高推移 (百万円)



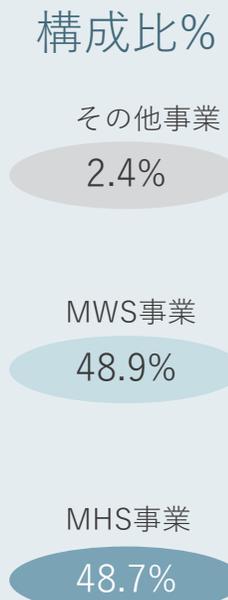
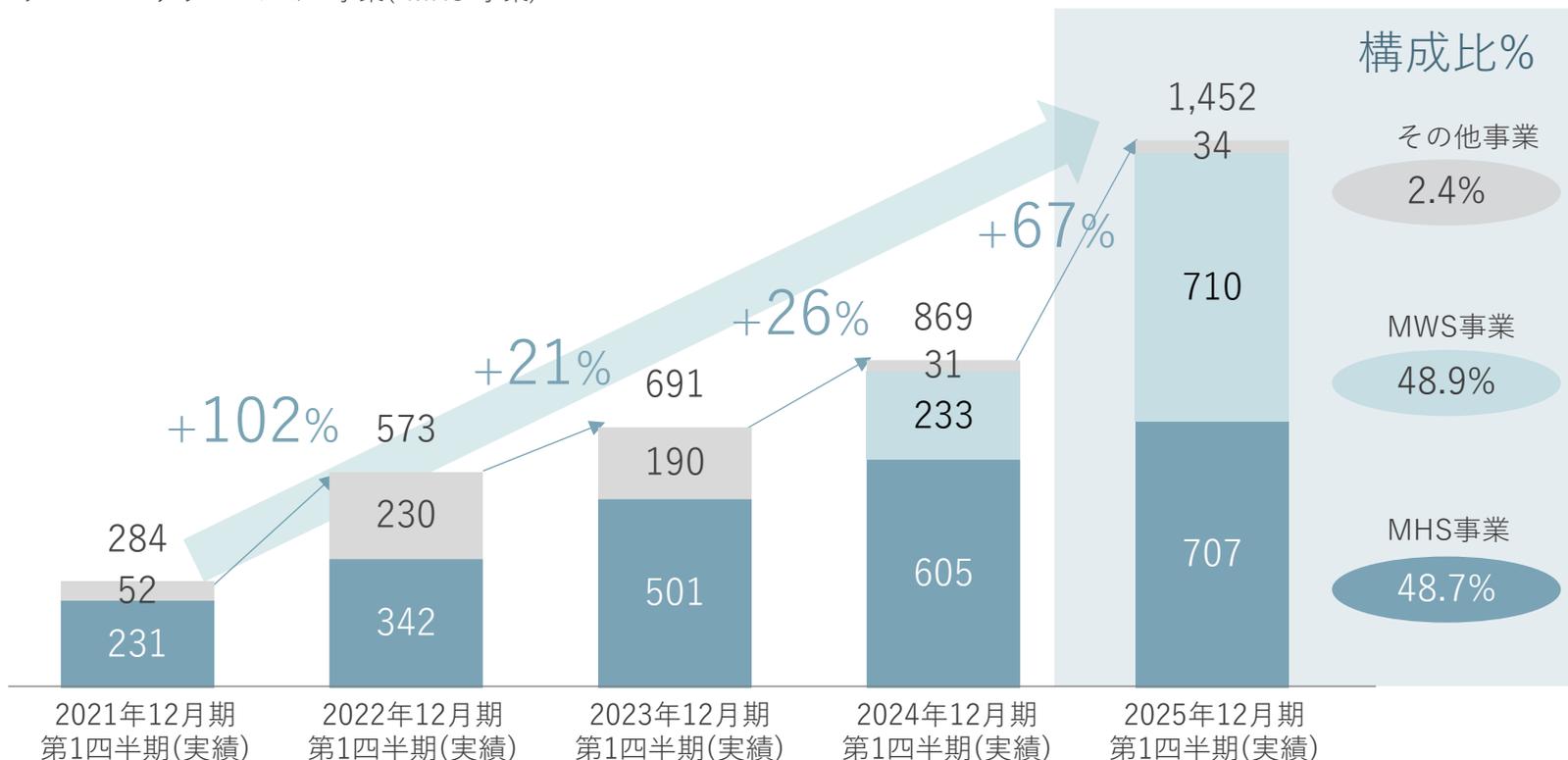
**連結売上高**

2025年12月期  
第1四半期

**14.5**億円

前年同期比増減額  
**+5.8**億円

前年同期比増減率  
**+67.1%**

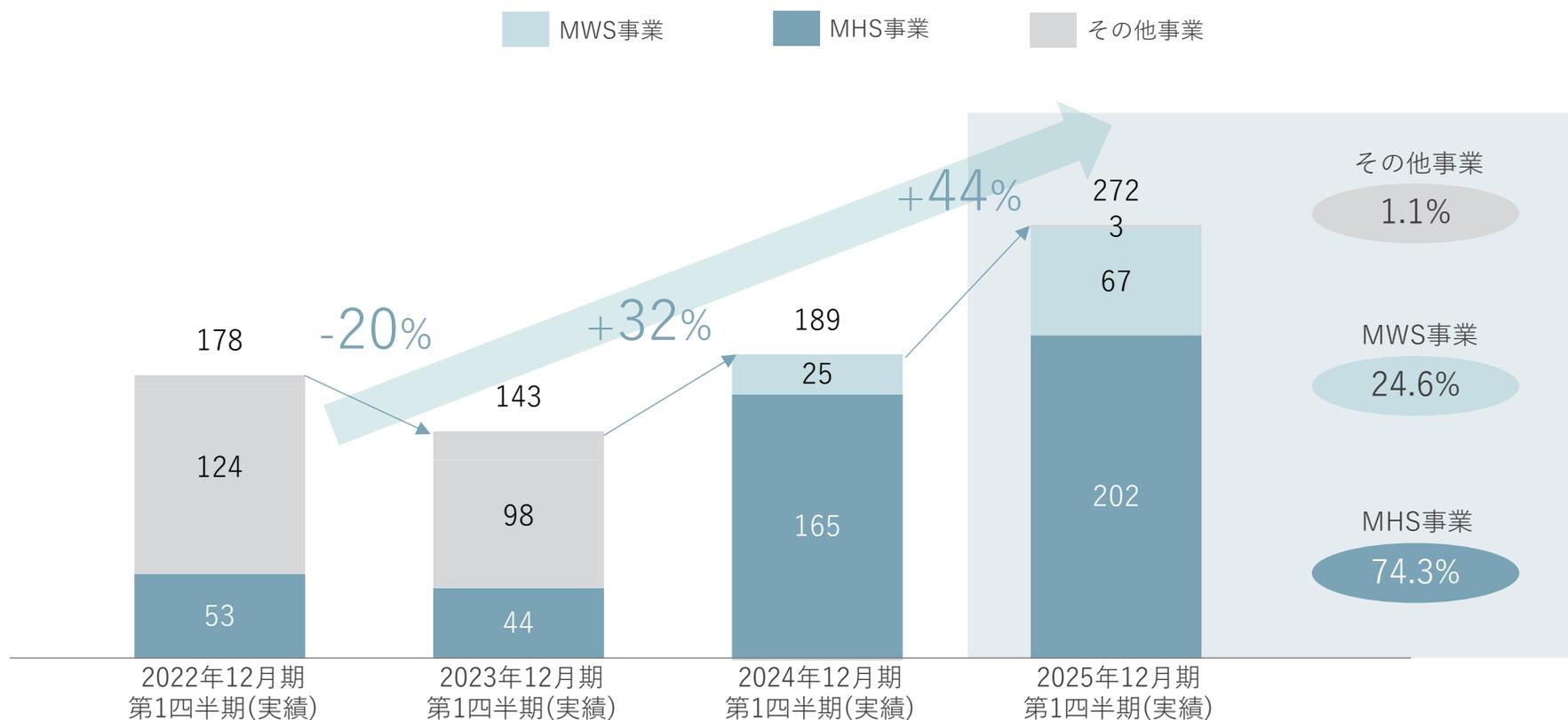


1) MWS事業 (TF社) は2024年3月より連結決算対象範囲。2024年12月期第1四半期は1ヶ月分のみ収益貢献

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

FY22~23/12月期は新型コロナウイルスの一過性売上が利益を底上げ。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

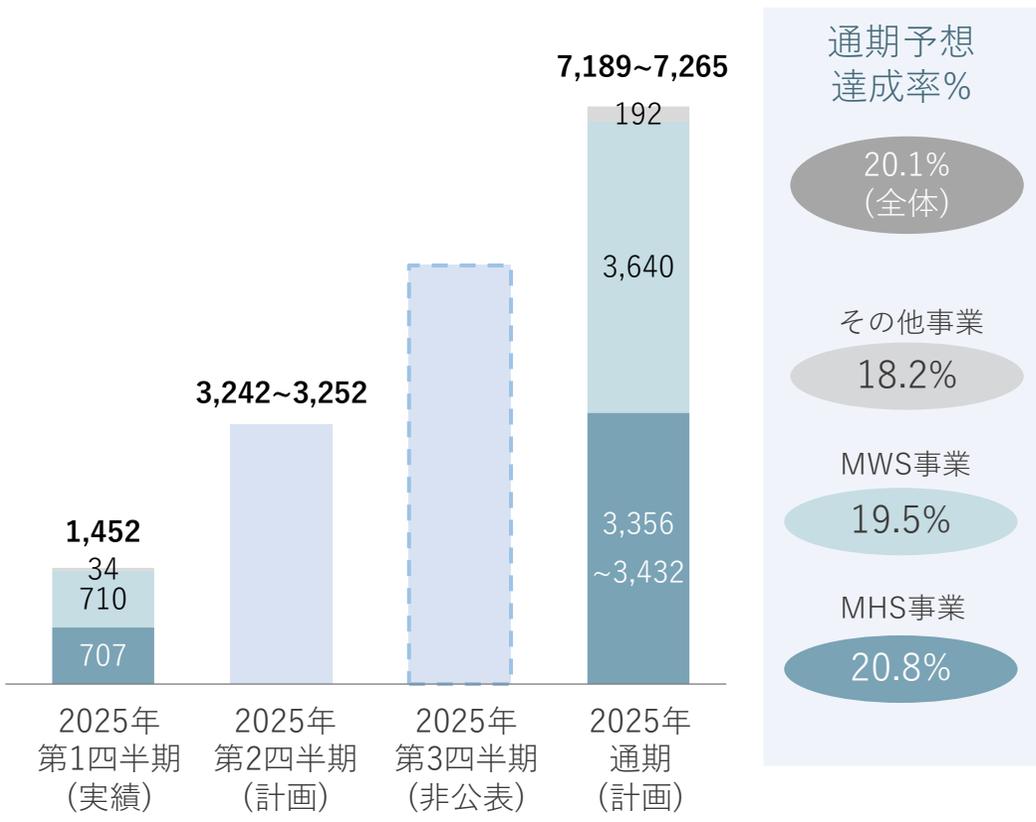
セグメント利益(構成)の推移 (百万円)



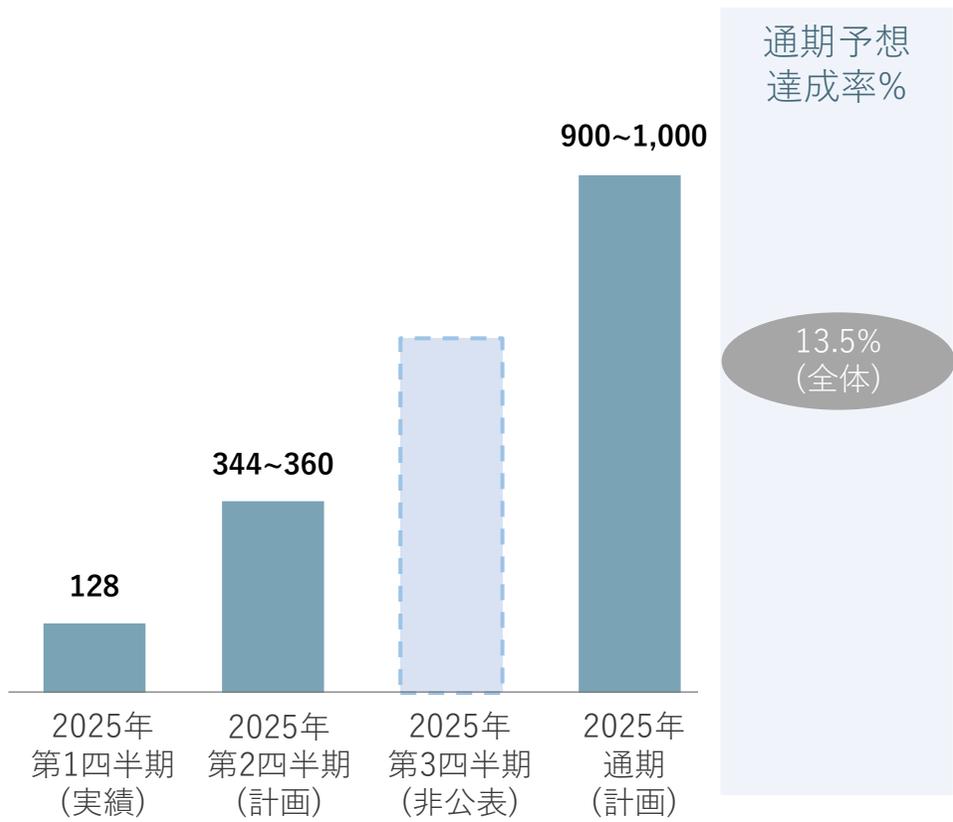
第1四半期は計画対比で売上・利益共にわずかに遅行。MHS事業は売上成長と利益率改善を実現も、アップセルと新規案件クロージングの迅速化は依然として課題。MWS事業は売上やや未達、利益は想定通りの着地

連結売上高/営業利益進捗率 (百万円)

連結売上高

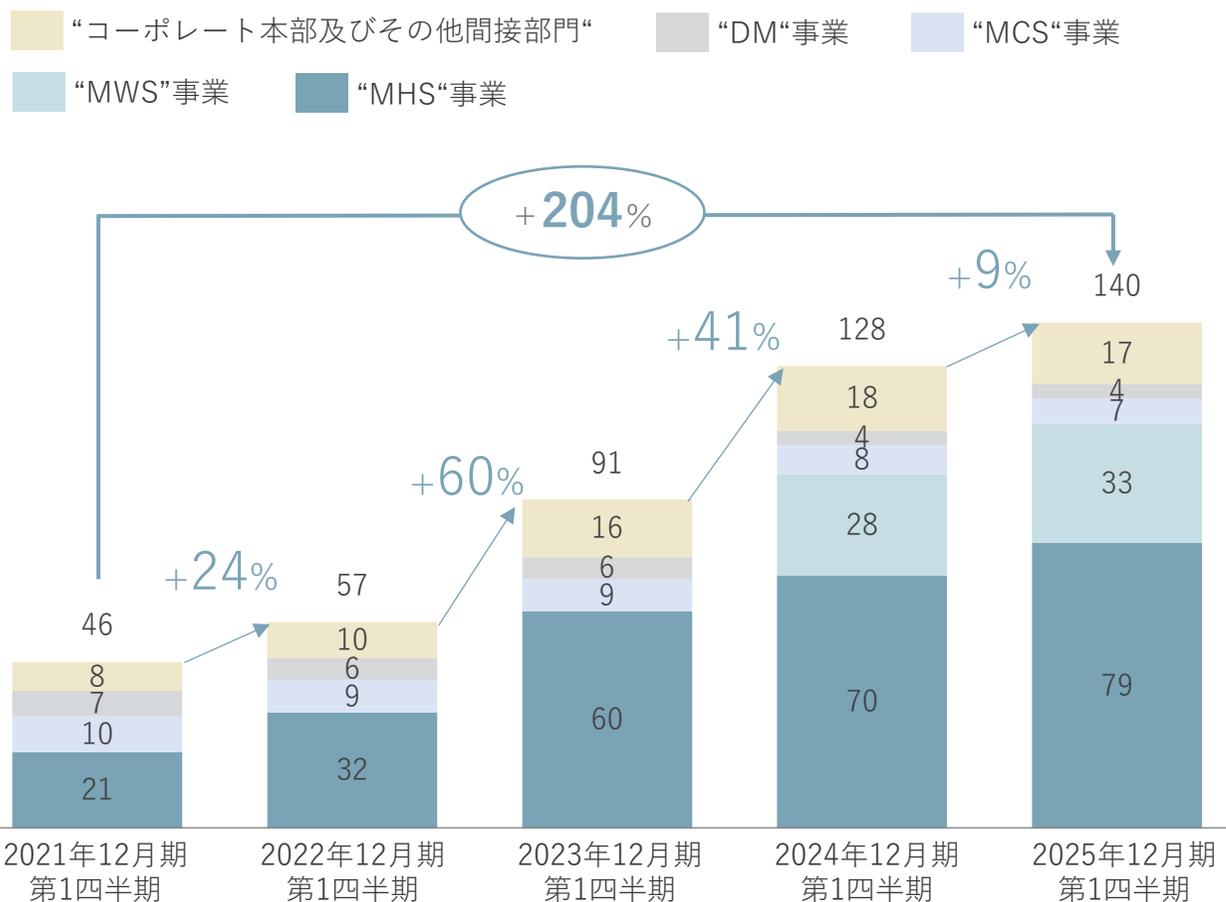


営業利益



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  
保健師採用は通期で継続。ENT向け新規提案のコンサルティングチームおよびアップセル担当カスタマーサクセスチームの採用は概ね終了し、若干名の採用を継続
- MWS事業  
管理部門・営業職の採用は終了、若干名の採用を継続

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 grayscale photograph of a city park. In the foreground, there is a large, open grassy field. In the middle ground, several large, leafy trees are scattered across the scene. In the background, a city skyline with several tall skyscrapers is visible under a bright sky. A semi-transparent teal rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the text.

### 3. 事業セグメント別 ハイライト

# 新規見込顧客の獲得は順調。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

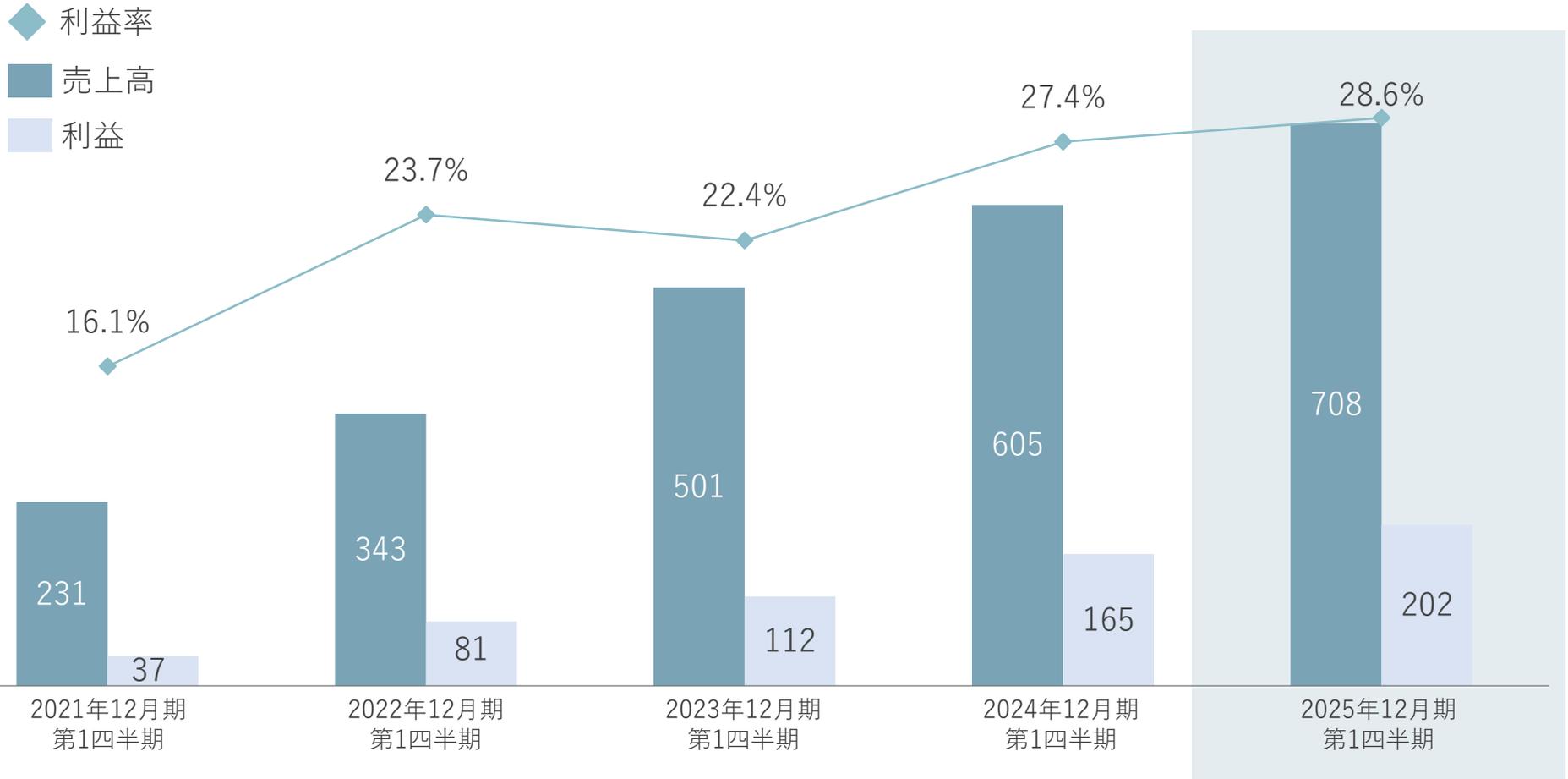
MHS事業

セグメント売上高707百万円（前年Q比+16.9%）利益202百万円（同+22.1%）、利益率28.6%（同+1.2%）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+6グループの増加(P21参照)。提携先企業との戦略的パートナーシップの効果は継続中。ENTパイプラインは成約に向け進展するも、最終決裁に時間を要するケースが多く、クロージング迅速化は大きな課題。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 187グループ）	評価	SMB（取引先 1,873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+6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1四半期の契約件数は限定的伸びとなった。	○	契約件数は+61社（前期末対比）。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688千円（前期末対比△14千円） 単価下落要因 ① 新規顧客の増加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。契約件数の増加に伴い一時的に単価が下落。 ② アップセルの遅れ FY24に発生した顧客からの過剰な要求や引き抜き等、特殊要因による解約は発生しなかった。一方で、アップセルによる単価向上は想定通り進捗せず。中期的に単価向上を見込むものの、一定の時間を要する見込み。	○	契約単価は46千円（前期末対比△1千円） 単価下落要因 ① 顧客の分類区分の変更（SMBからENTへの昇格） 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ENTに昇格。 ② 解約件数の増加 カスタマー対応チームを強化、解約率は0.3%（前年Q比△0.6%）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

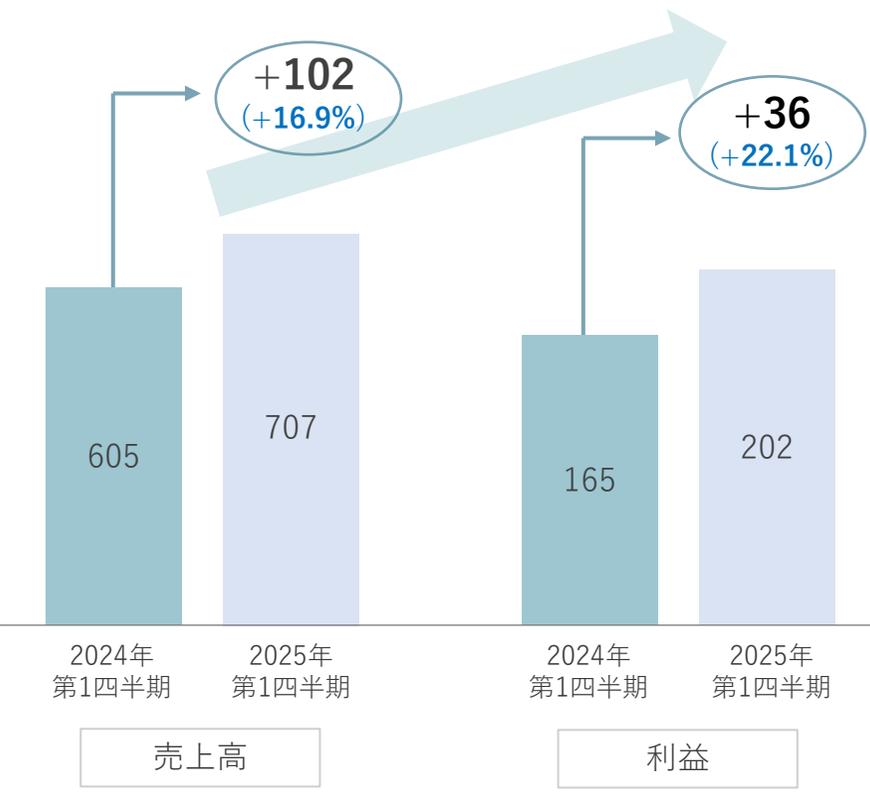
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 売上高及び利益推移 (百万円)



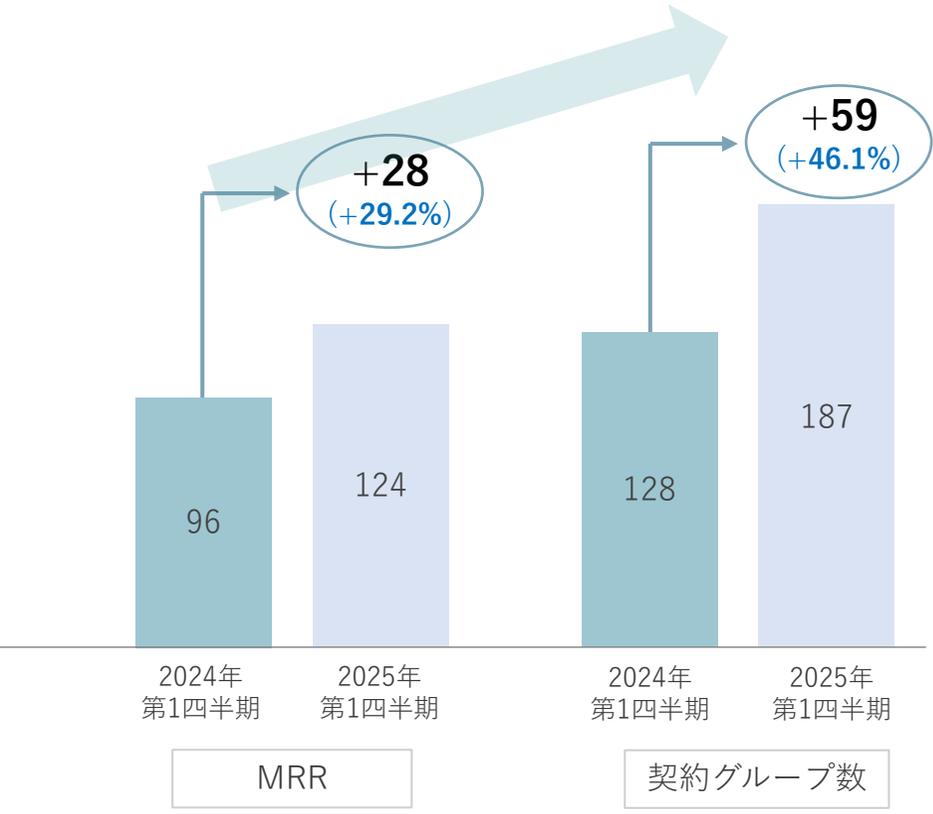
売上高及び利益は安定的に伸長。最重要視しているENT顧客の契約社数は前年同期間対比で+59グループ(+46.1%)、MRRは+28百万円(+29.2%)増加

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)



## 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710百万円、利益67百万円。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。人材定着に向けた処遇改善・正社員化を計画内で推進、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等を実施。粗利益率の微減は計画に織り込み済み。上昇分の価格転嫁は今後の課題。グループシナジー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、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、看護師から看護助手へのタスクシフトへの理解と認知が進み、看護助手の重要性は増している。一方で、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。
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。また、処遇改善や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。
営業活動	○	<p>医療機関の経営環境は厳しさを増す一方で、深刻な人手不足は顕著に。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推進中。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、医療機関業界における経験者を採用。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、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推進中。</p>

## 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>

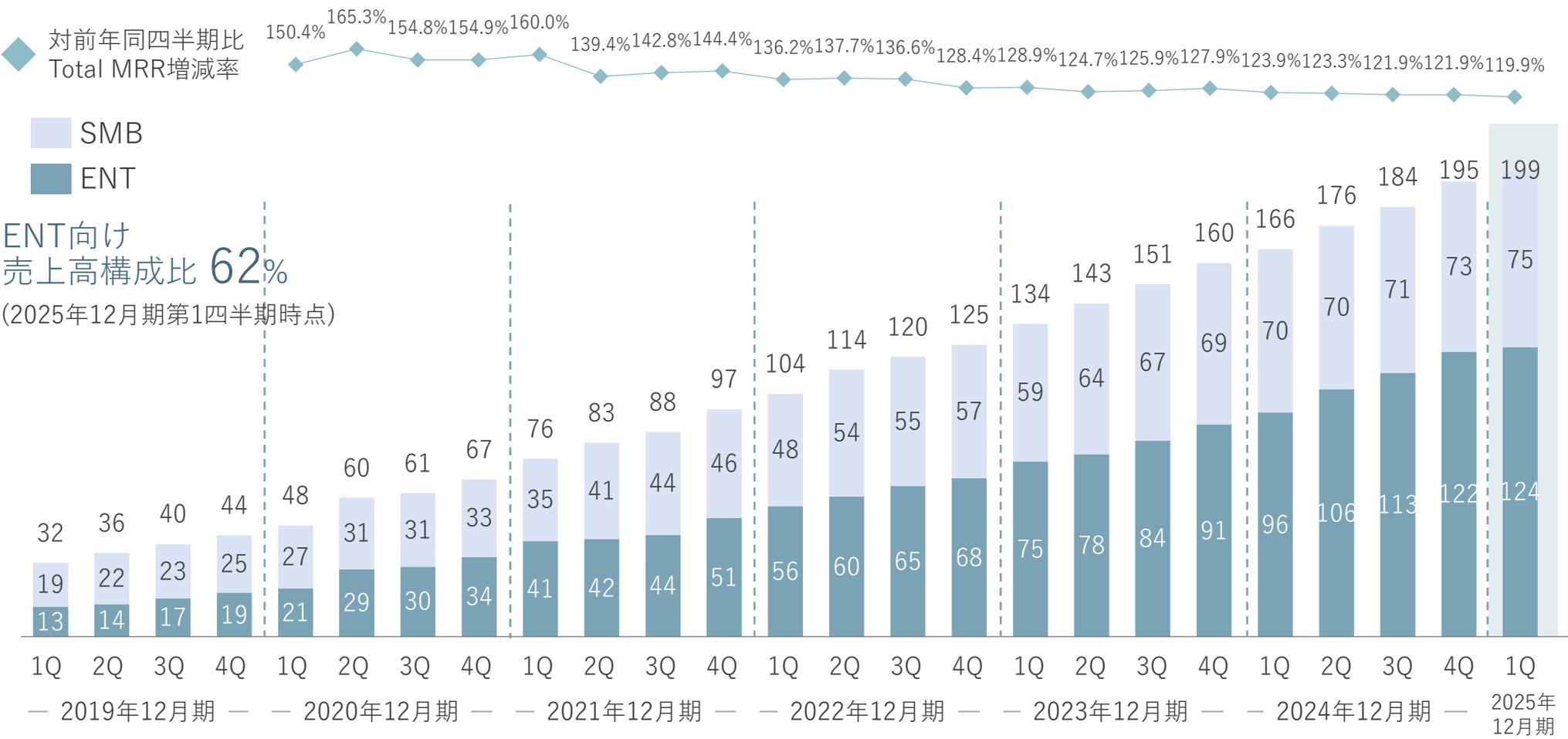
業績 <sup>2)</sup>	セグメント売上高 <small>2025年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	707百万円 (+16.9%)	
	セグメント利益 <small>2025年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	202百万円 (+22.1%)	
	セグメント利益率 <small>2025年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	28.6% (+1.2%)	
		ENT	SMB
KPI	MRR <small>2025年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	124百万円(+29.2%)	75百万円(+7.1%)
	契約グループ/社数 <small>2025年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	187グループ(+46.1%)	1,873社(+14.1%)
	契約単価 <small>2025年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	688千円(-11.3%)	46千円(-6.1%)
	月次平均解約率 <small>2025年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	0.2% ( - )	0.3% (+66.7%)
	NRR <small>2025年第1四半期実績(前年同期比増減率)</small>	104.6% (-8.2%)	<b>前年Q比0.6%改善 (0.9%から0.3%)</b>

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

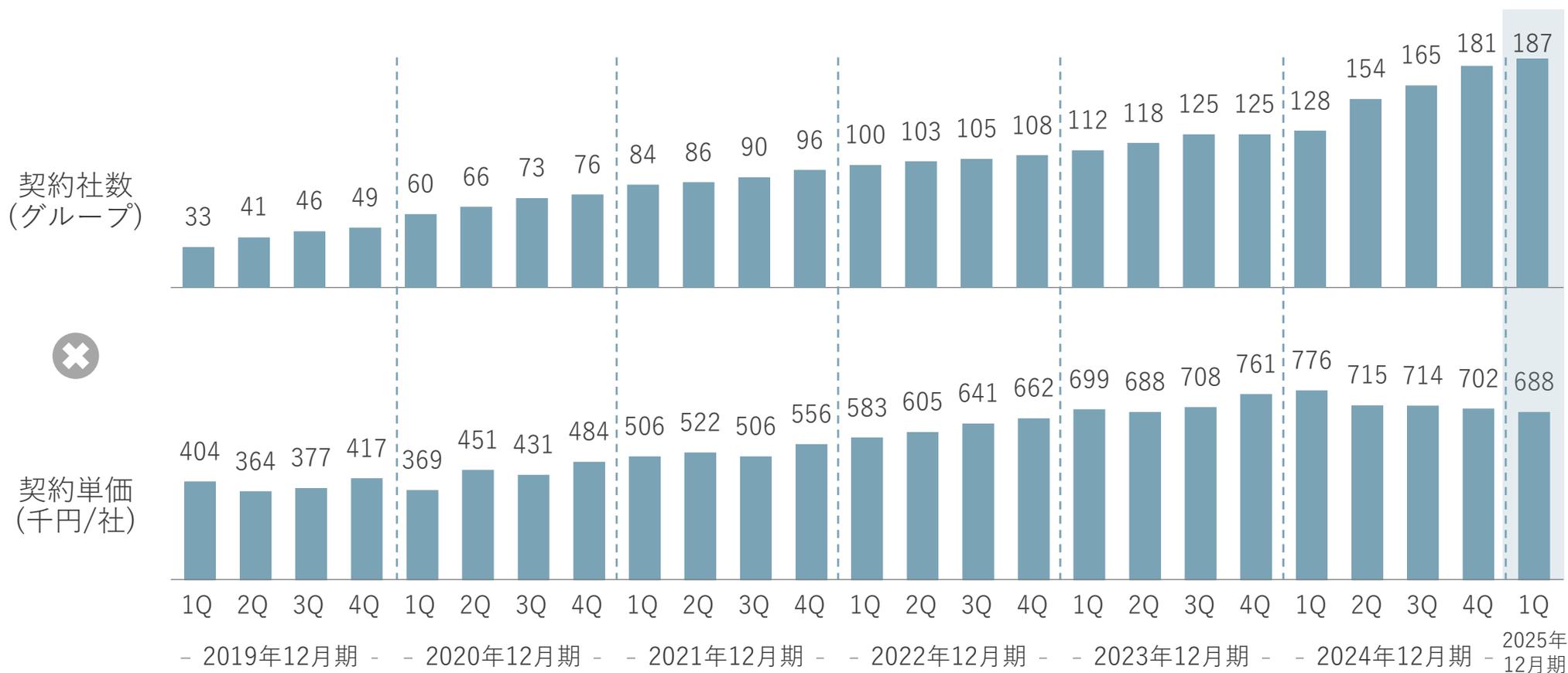
資本業務提携先からの高確度顧客紹介は順調に推移。昨年度同等のENT契約獲得に向け、パイプラインは成約段階へ進展。一方で、最終決裁の長期化に伴うクロージング迅速化が課題

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)



経験者採用により経営層に専門的助言を行うコンサルタント職を拡充済み。高度化する課題解決ニーズに対応し信頼関係を構築することで、契約単価の向上策を継続中。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SMBの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

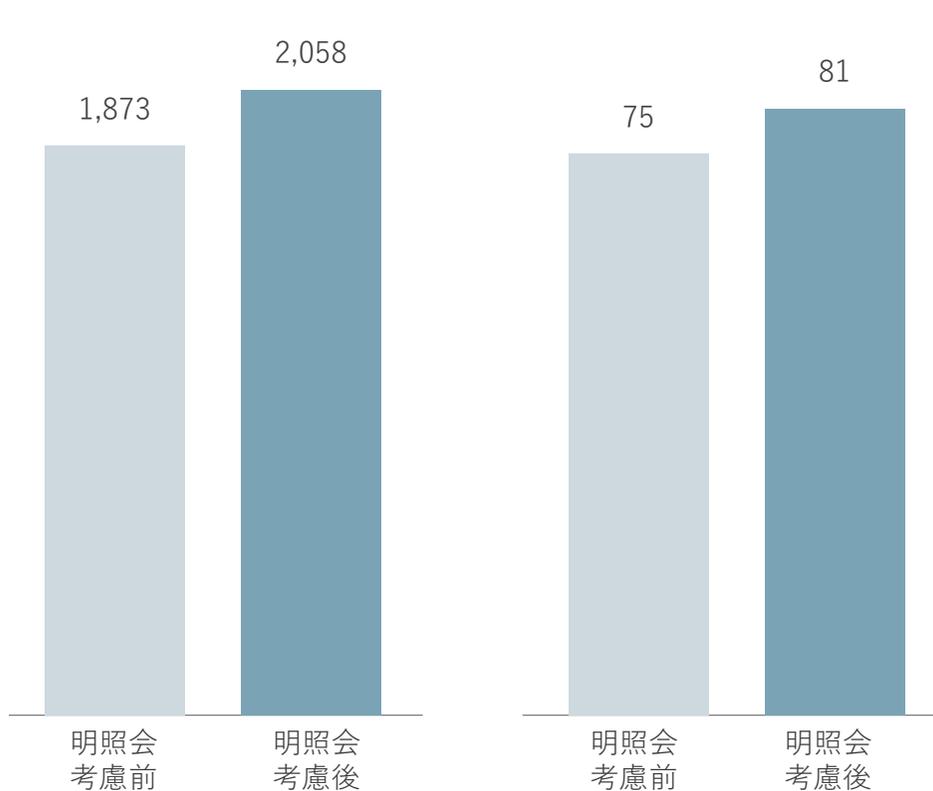
解約率の推移



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、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

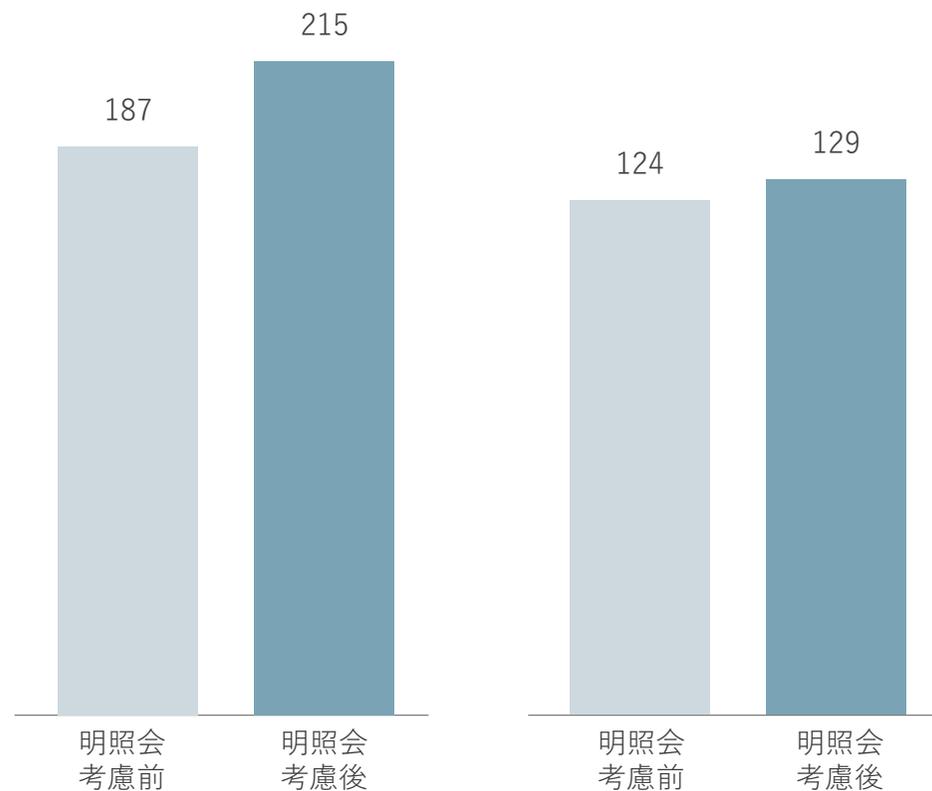
(社, 百万円)



明照会考慮後2025年12月期第1四半期の契約社数及びMRRは2,058社/81百万円。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

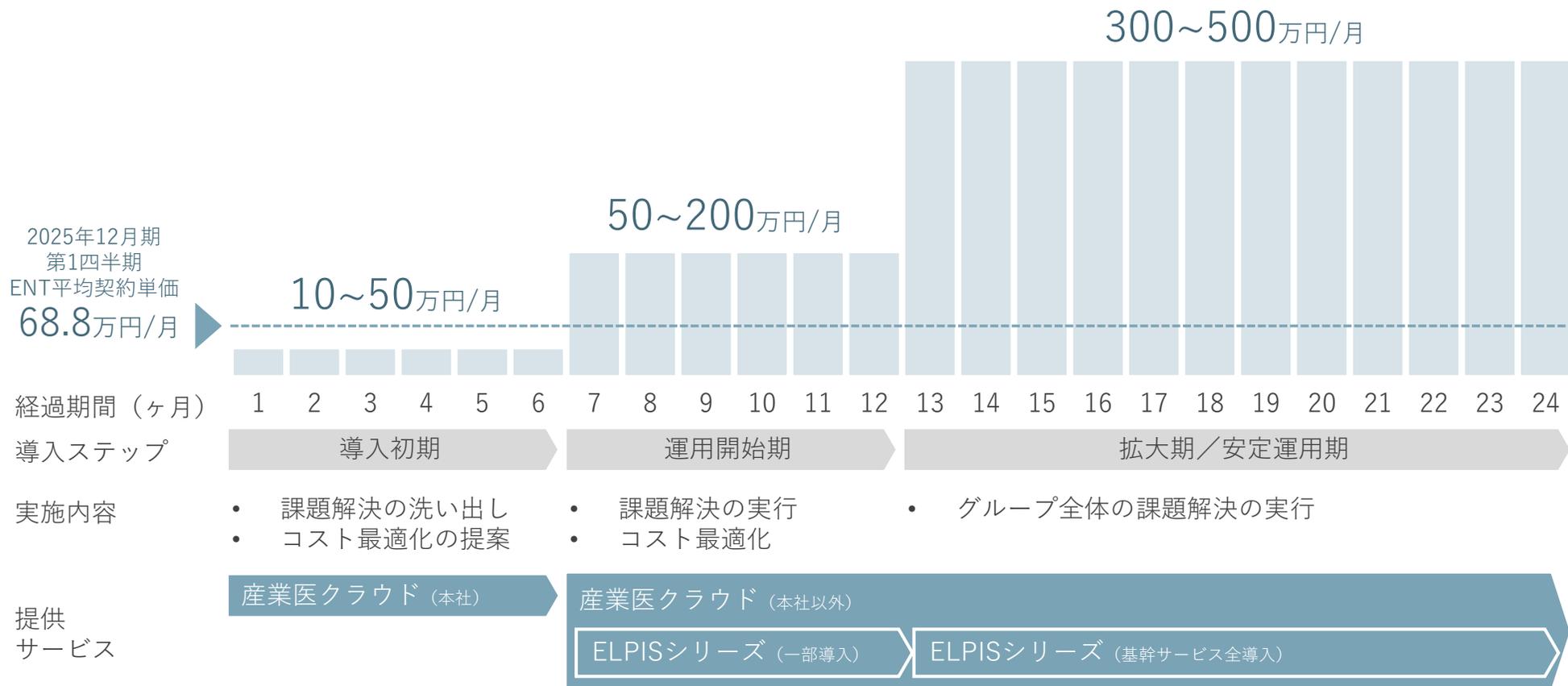
(グループ, 百万円)



明照会考慮後2025年12月期第1四半期の契約グループ数及びMRRは215グループ/129百万円。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	548,919千円 (2025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) 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	1,086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3月末時点)

# 医療・ヘルスケア分野に特化したBPaaS<sup>1)</sup>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



東証グロース上場  
証券コード：9218

グループ全体のコーポレート機能とガバナンス強化を担い、祖業であるヘルスケア・メディカル分野向けデジタルマーケティング事業を基盤に、医師データベースを活用したグループシナジーの創出とクラウドサービス「ELPIS」の開発を推進



MHTグループの中核子会社として、産業医クラウドおよび医療職向け転職支援サービスを2016年より提供

2022年12月にMHTグループ入り、東海エリアを中心に産業医サービスを提供

2024年12月にMHTグループ入り、九州エリアを中心に産業医サービスを提供

2022年9月に設立、メンタルクリニック向け運営支援サービスを展開

2024年2月にMHTグループ入り、医療機関向けに看護助手を中心とした人材サービスを提供

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助手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

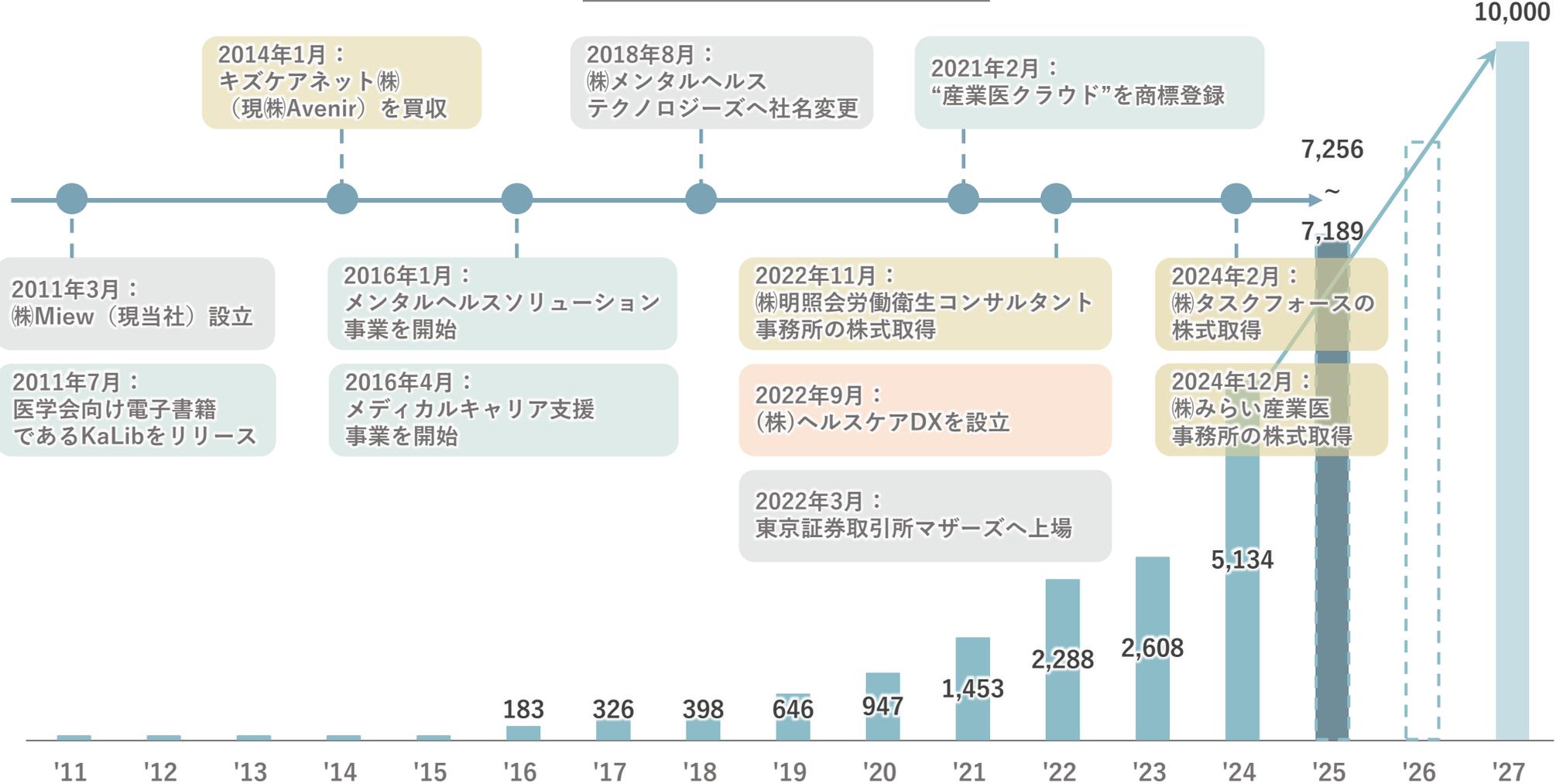


- ・ 医師向けの求人求職支援サービスを展開
- ・ 医学会向けサービス、Webマーケティング支援サービスを提供

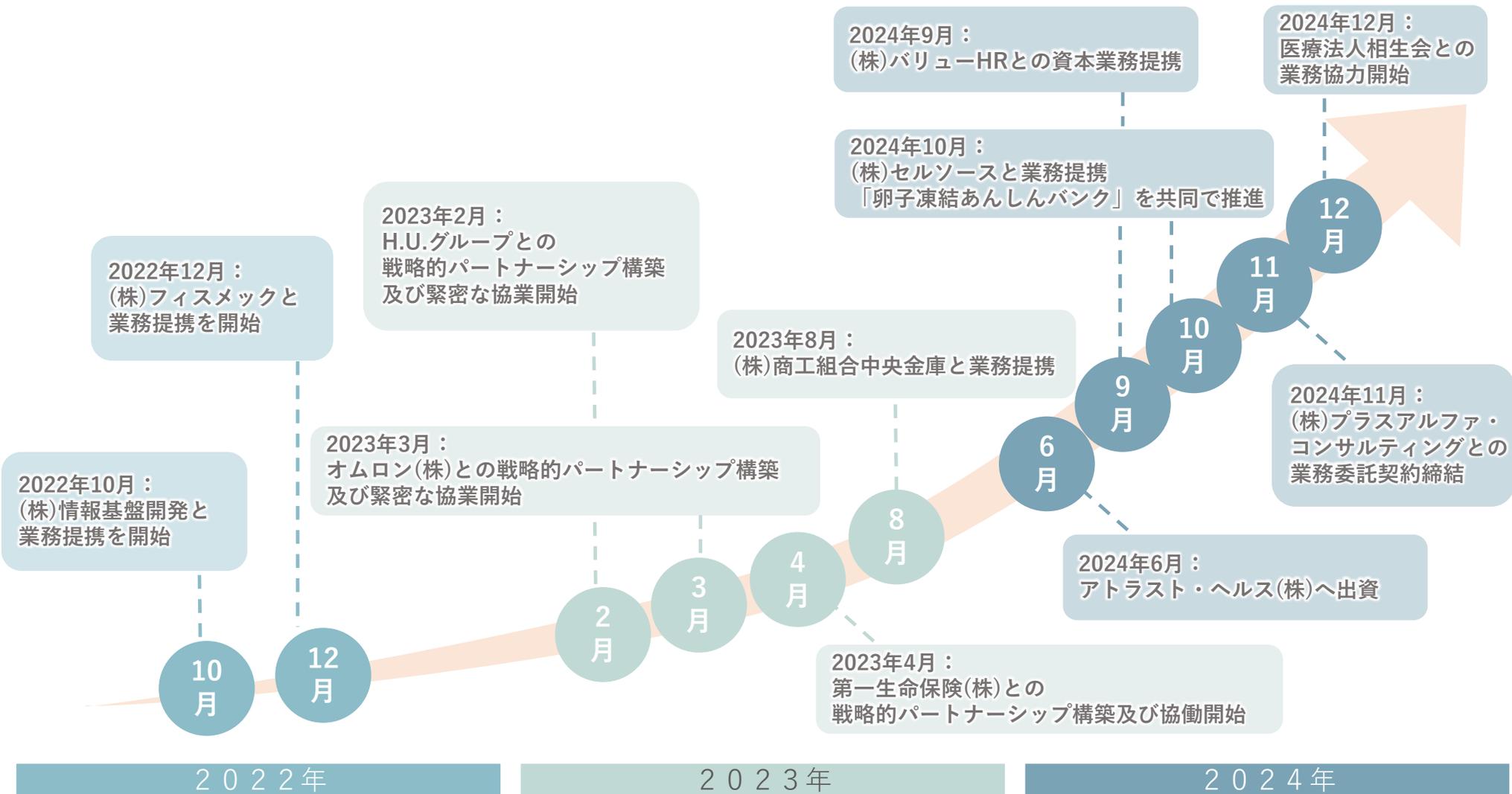
- 当社グループではメンタルヘルスソリューション事業を行っているため、求職医師に対し、医療機関への転職提案のみならず、短時間勤務も選択可能な産業医としての働き方も提案可能
- 求職者のライフスタイルやライフステージに合わせた多様なキャリア支援の提供
- **医学会向けサービス：**  
株式会社杏林舎と提携した医学会専門電子書籍「KaLib」及び日本医師会の「日医Lib」のシステム保守運用、医学会向けのアプリケーションの提供、サイト構築
- **Webマーケティング支援サービス：**  
医師DBを活用したマーケティング支援、一般企業向けのWebマーケティング受託

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

### 売上高の推移と主な沿革



# 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



# 2024 社会貢献活動、業務提携、M&Aを積極的に推進

1月	社会貢献	令和6年能登半島地震災害支援プロジェクト
2月	M&A	株式会社タスクフォースの株式取得
3月	事業連携	『産業医クラウド』を第一生命グループQOLeal 社の新サービス「QOLism メンタルケアプラン」に提供
6月	ベンチャー出資	オンライン×対面の総合精神診療プラットフォームを展開するアトラスト・ヘルスに出資
8月	リリース	防衛省の健康管理・メンタルヘルス対策プロジェクトを支援
9月	資本業務提携	株式会社バリューHRとの資本業務提携
10月	事業連携	セルソースと業務提携契約を締結、「卵子凍結あんしんバンク」を共同で推進
11月	事業連携	プラスアルファ・コンサルティングの『タレントパレット』に『メンタルクラウド』を提供開始
12月	M&A	株式会社みらい産業医事務所の株式取得 医療法人相生会との業務協力開始

## 6.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助手から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



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

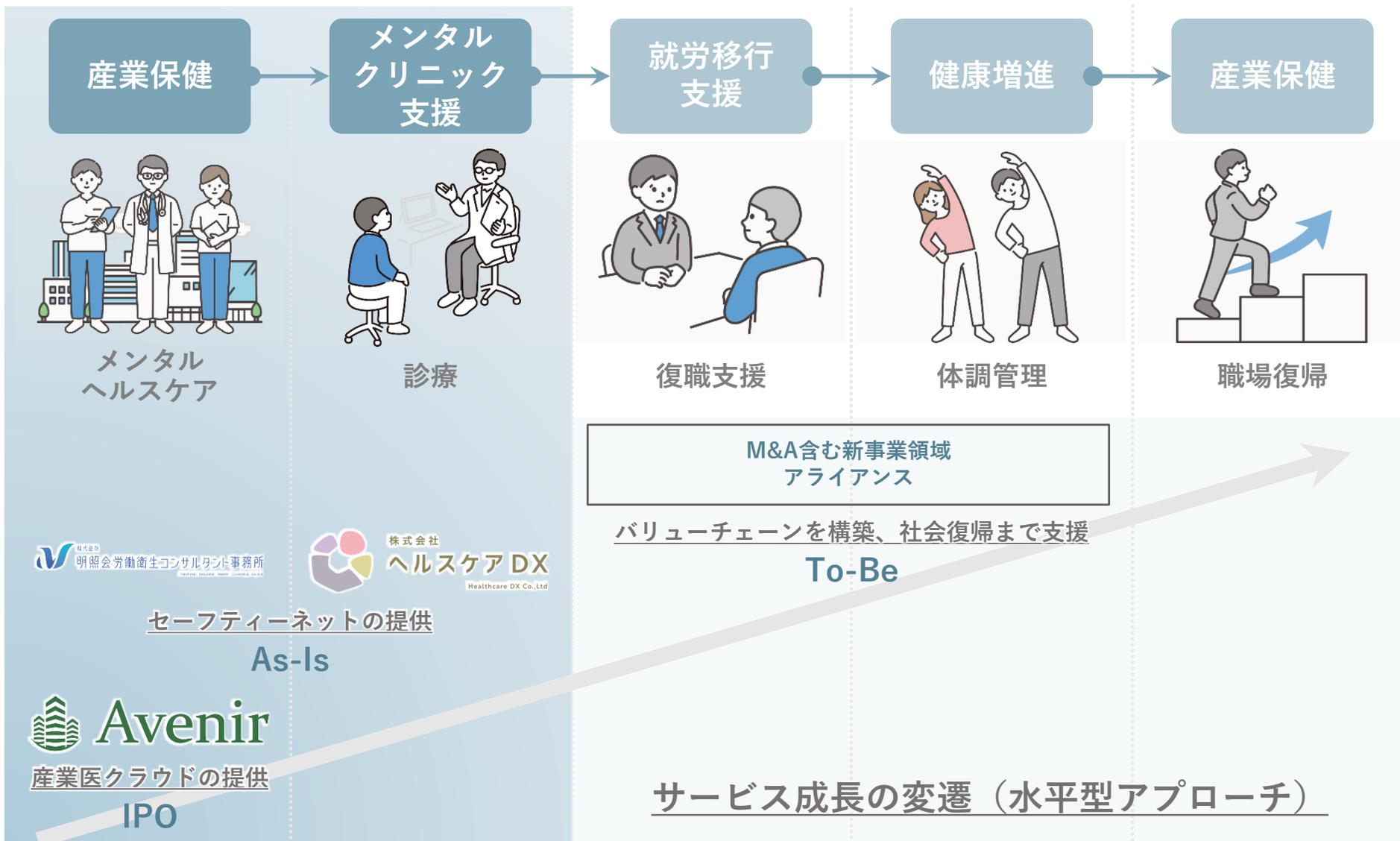
- ・産業医
- ・保健師/看護師
- ・健康管理スタッフ

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

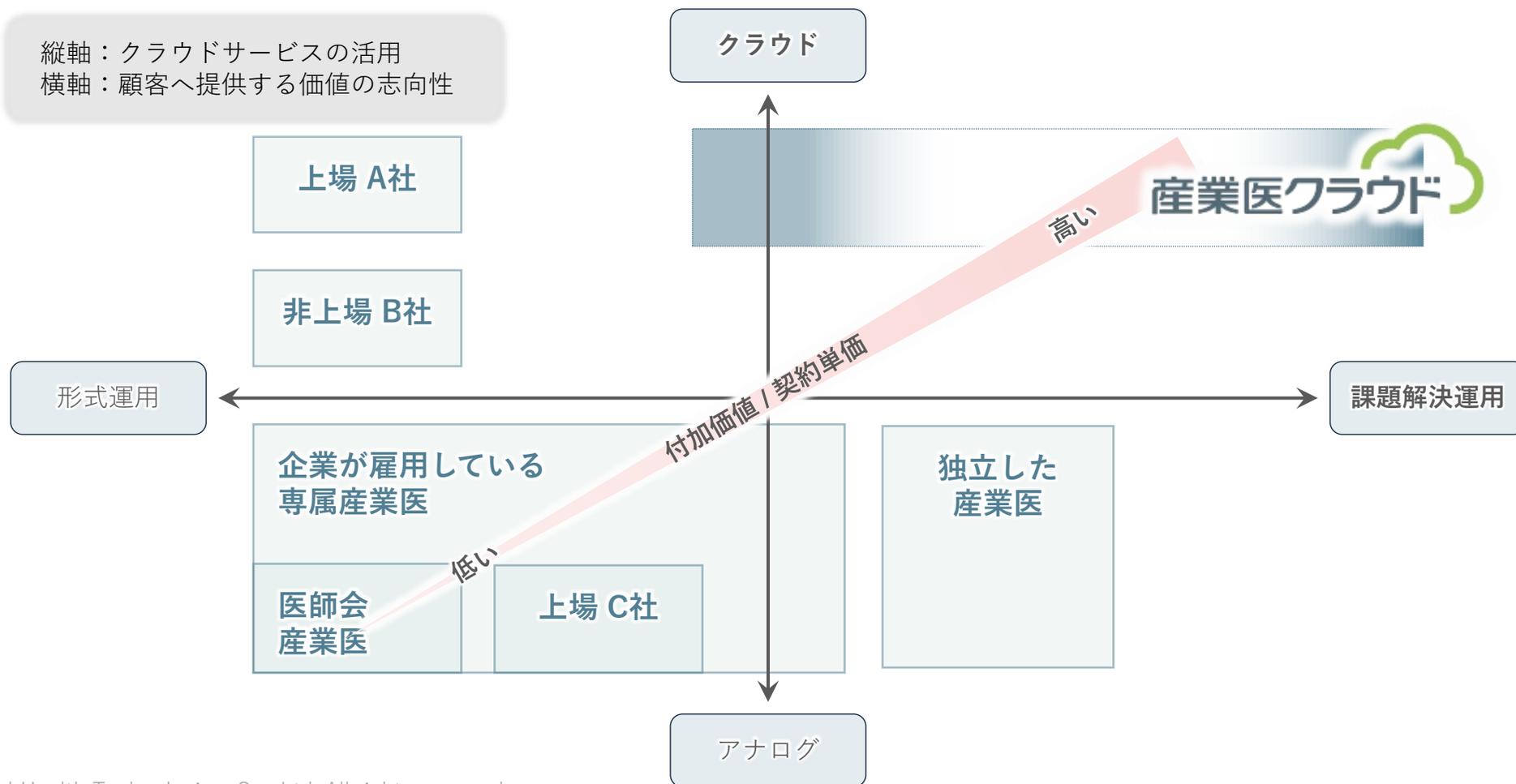


# シームレスなバリューチェーンを構築。 社会復帰率の高いメンタルヘルスケアのトータルソリューションを実現



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)<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 >

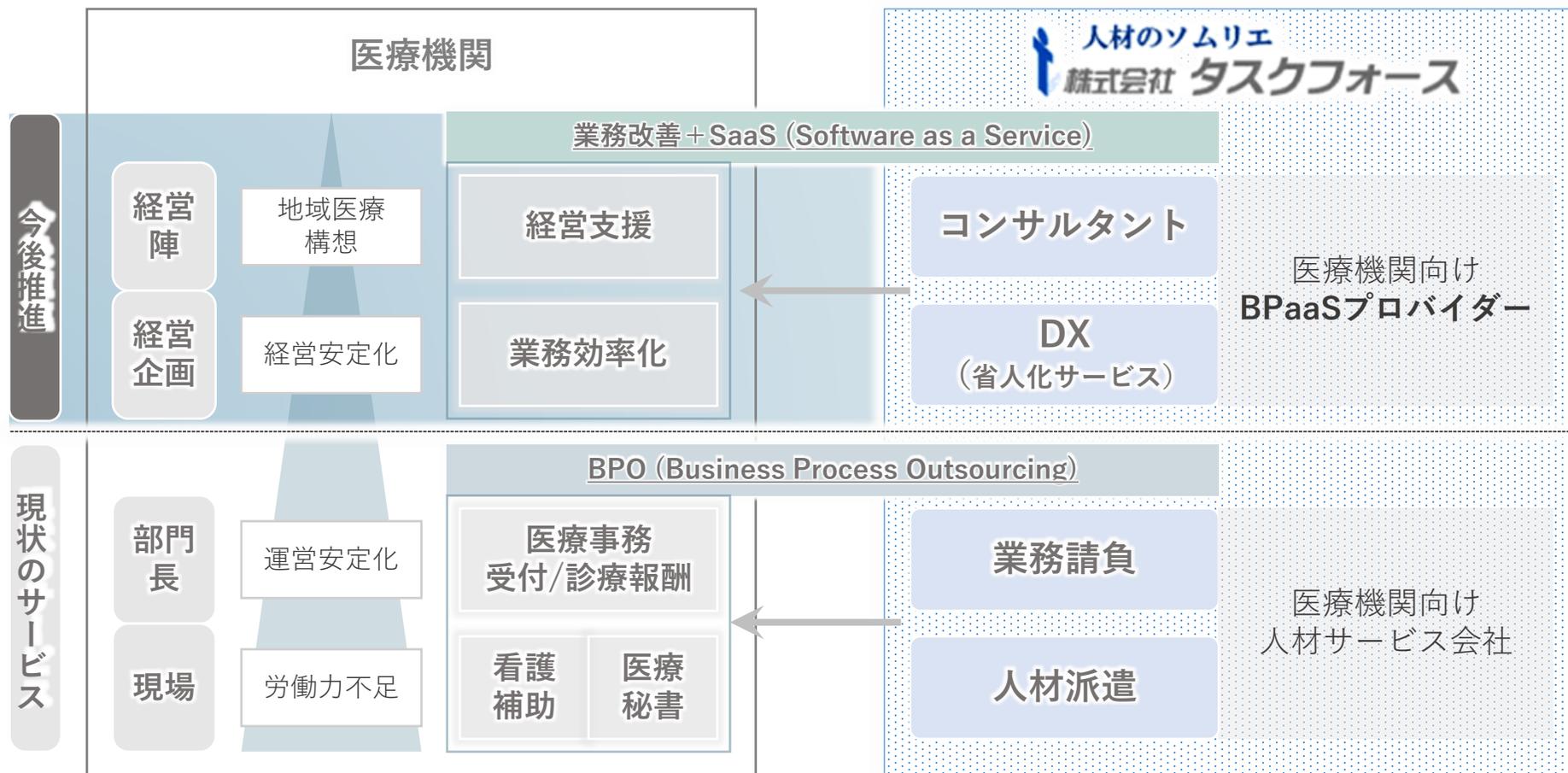


1) 2024年12月末時点、明照会含む

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：54（前年度対比+3）
- 1医療機関月次平均売上高：約370万円/月



病床数 900床



病床数 883床



病床数 806床



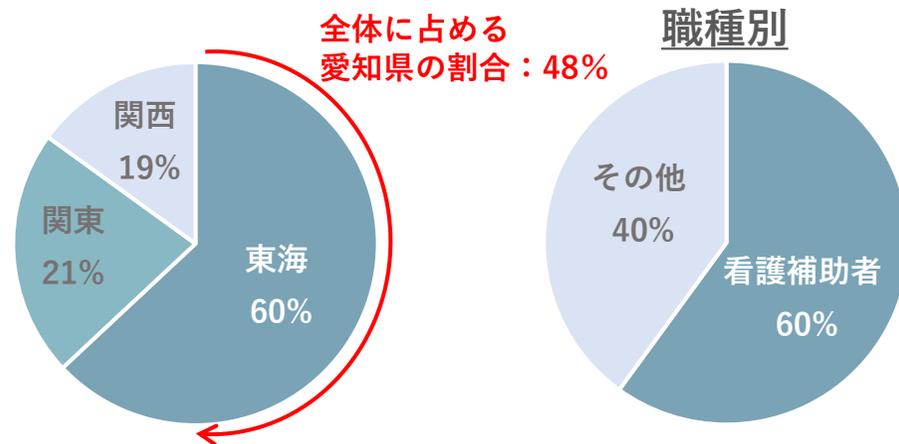
病床数 602床

#### 中小病院（その他医療機関）

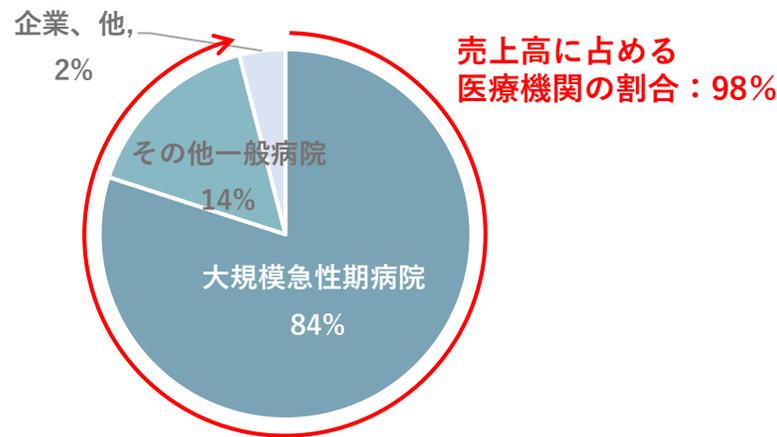
- 契約医療機関数：32（前年度対比+2）
- 1医療機関月次平均売上高：約110万円/月

※ 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

### 売上構成比



### 顧客属性別



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助手領域で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助手領域においては30%超のシェアを誇る（当社推計）

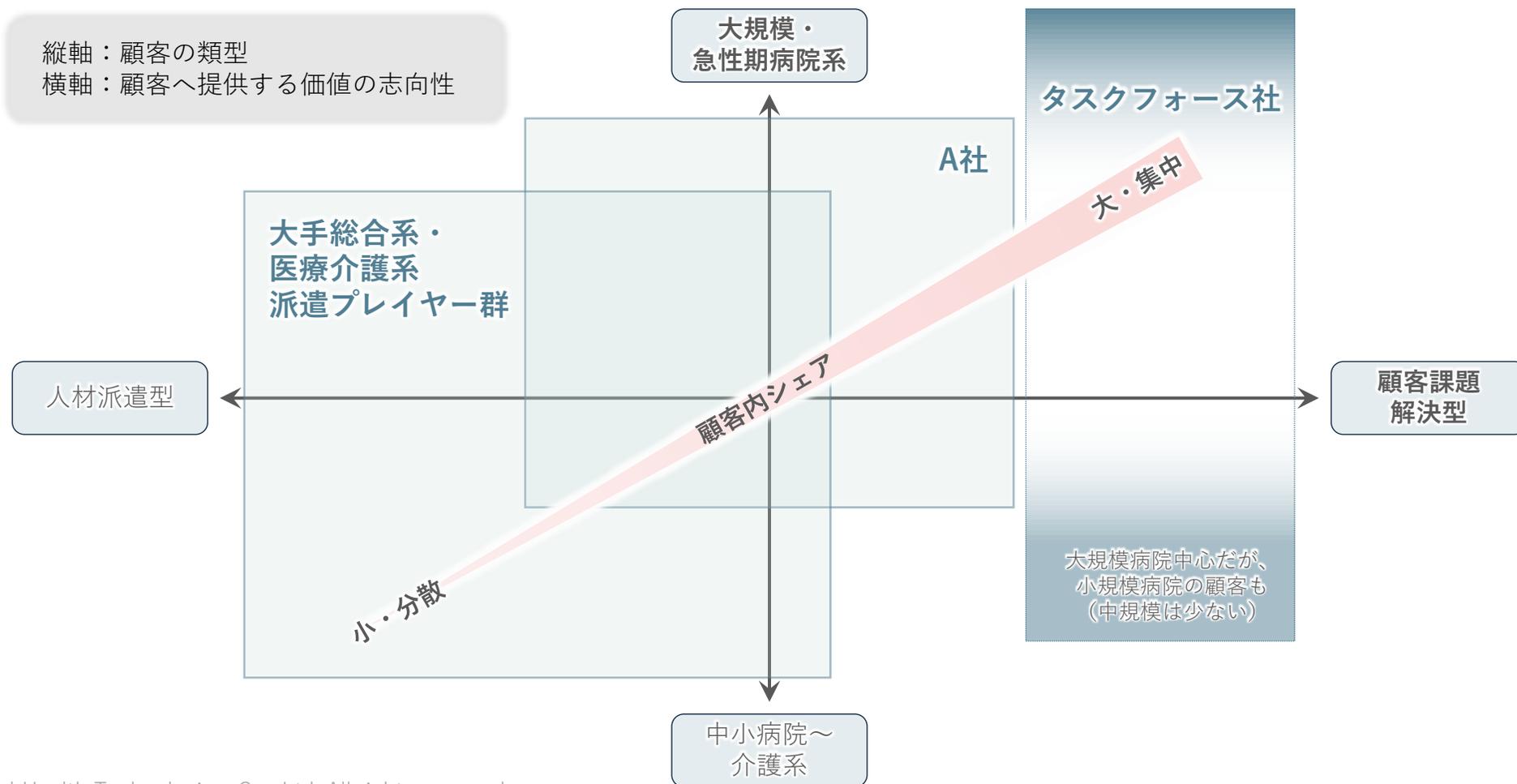
### 今後の更なる成長に向けた投資

- 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

看護助手領域において、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

看護助手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





## 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

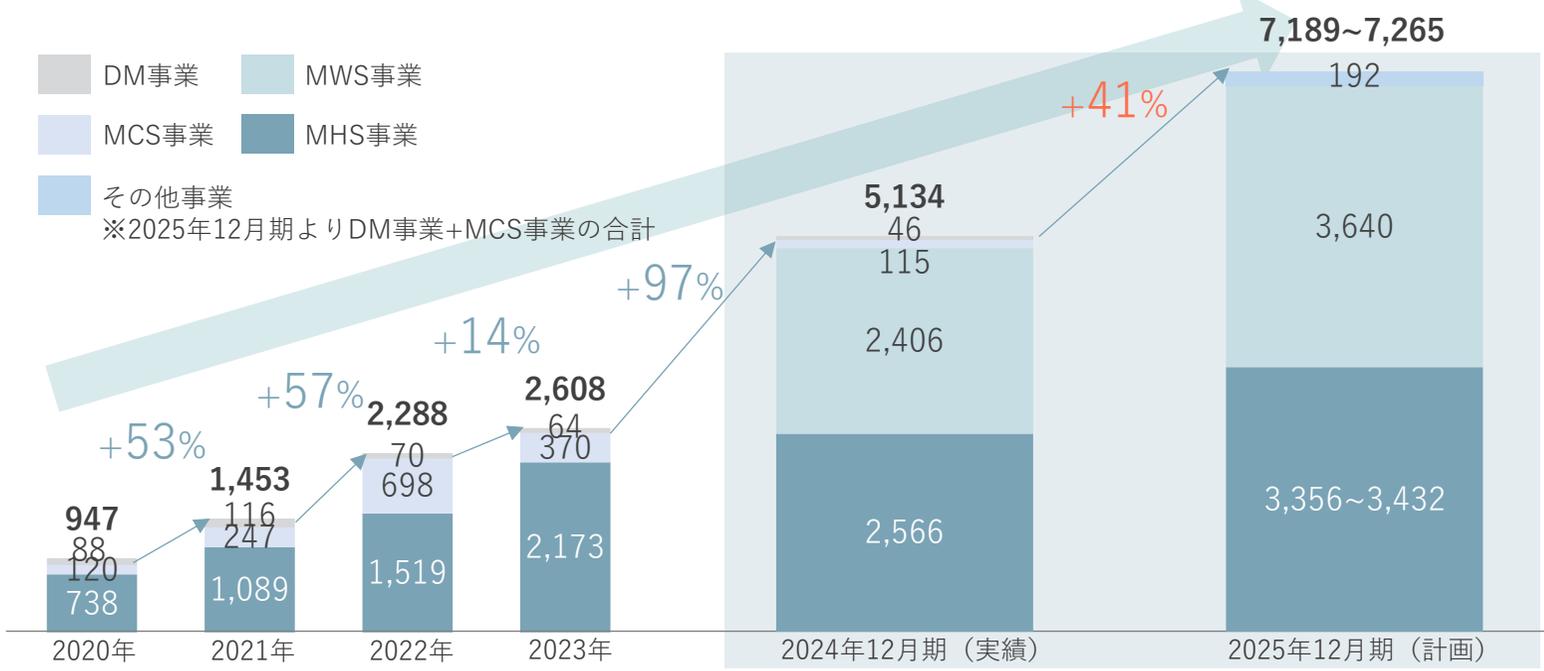
セグメント別連結売上高推移 (百万円)

**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

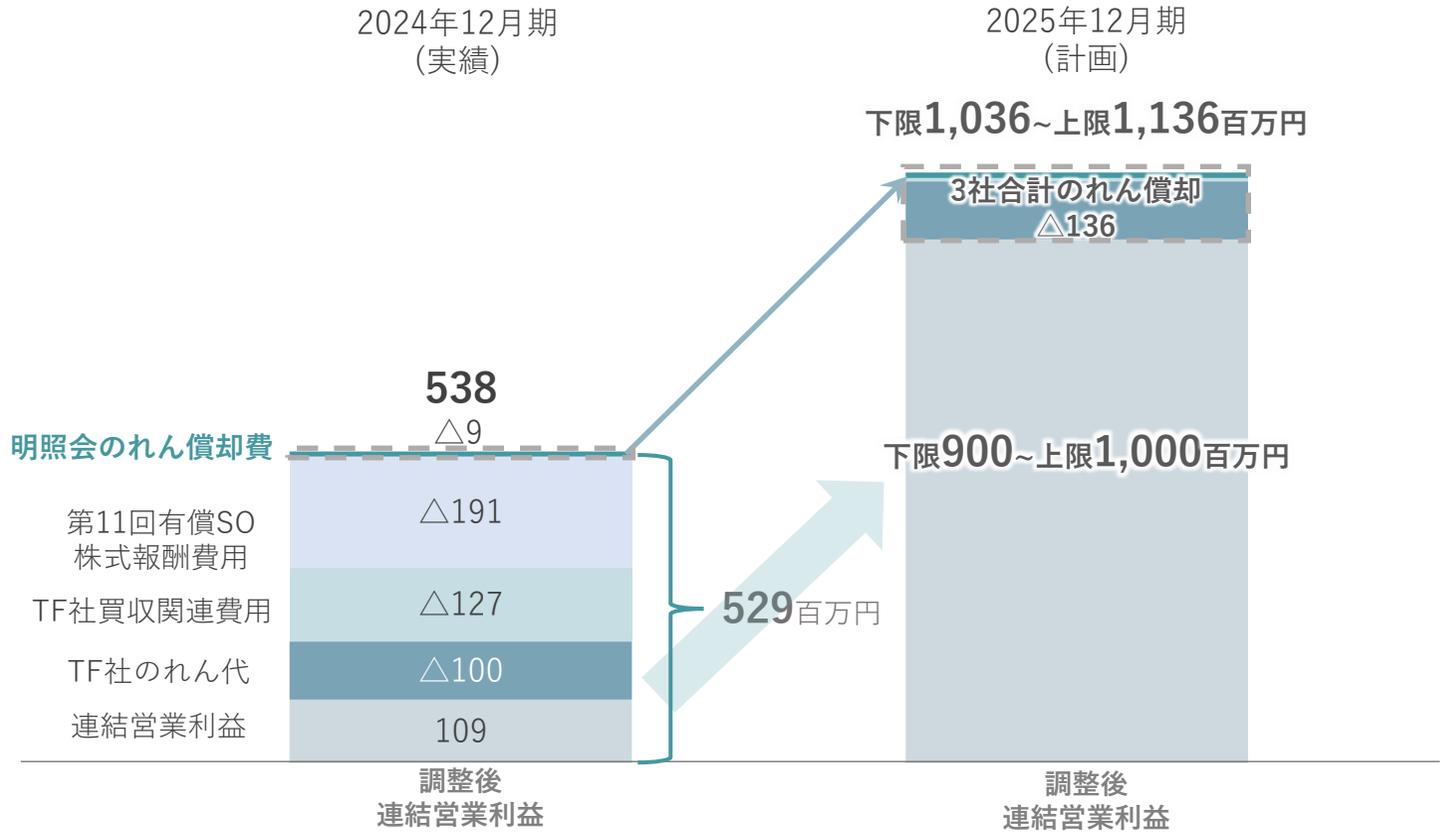
2025年12月期 調整後連結営業利益

**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。

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。

