



# 2023年12月期 通期決算説明資料

---

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2月14日



# 1. 通期決算概要

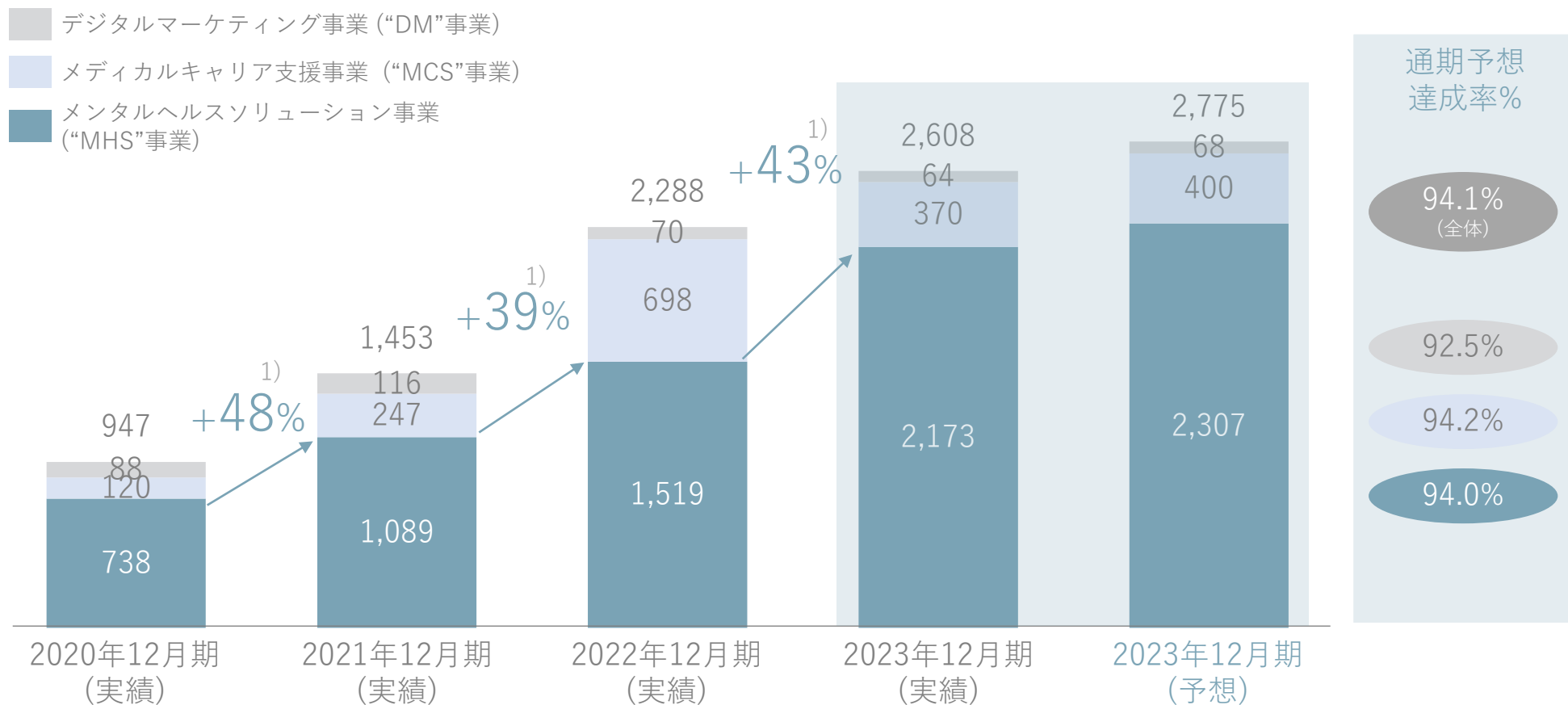
売上高は2023年12月期通期予想に比して計画通りの94%の達成率、営業利益以下については予想を上回って着地。各利益率はMHS事業<sup>1)</sup>における利益率の高いクラウドサービスの拡販等が奏功し計画を上回る水準となった

	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期実績	2023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	2,288百万円	2,608百万円	2,775百万円	+14.0%	94.0%
営業利益 (利益率%)	369百万円 (16.2%)	501百万円 (19.2%)	500百万円 (18.0%)	+35.5%	100.2%
経常利益 (利益率%)	345百万円 (15.1%)	495百万円 (19.0%)	472百万円 (17.0%)	+43.4%	104.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率%)	265百万円 (11.6%)	441百万円 (16.9%)	351百万円 (12.7%)	+66.5%	125.5%

1) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称  
Mental Health Technologies, Co., Ltd. All rights reserved.

急速な成長に伴う組織の内部要因に加え新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが変更されるまでMHS事業の営業活動が芳しくなく、MHS事業売上は予想に比して約130百万円程度下振れ。斯様な環境下でも、MHS事業は前期比+43%と成長を維持

### セグメント別連結売上高推移 (百万円)

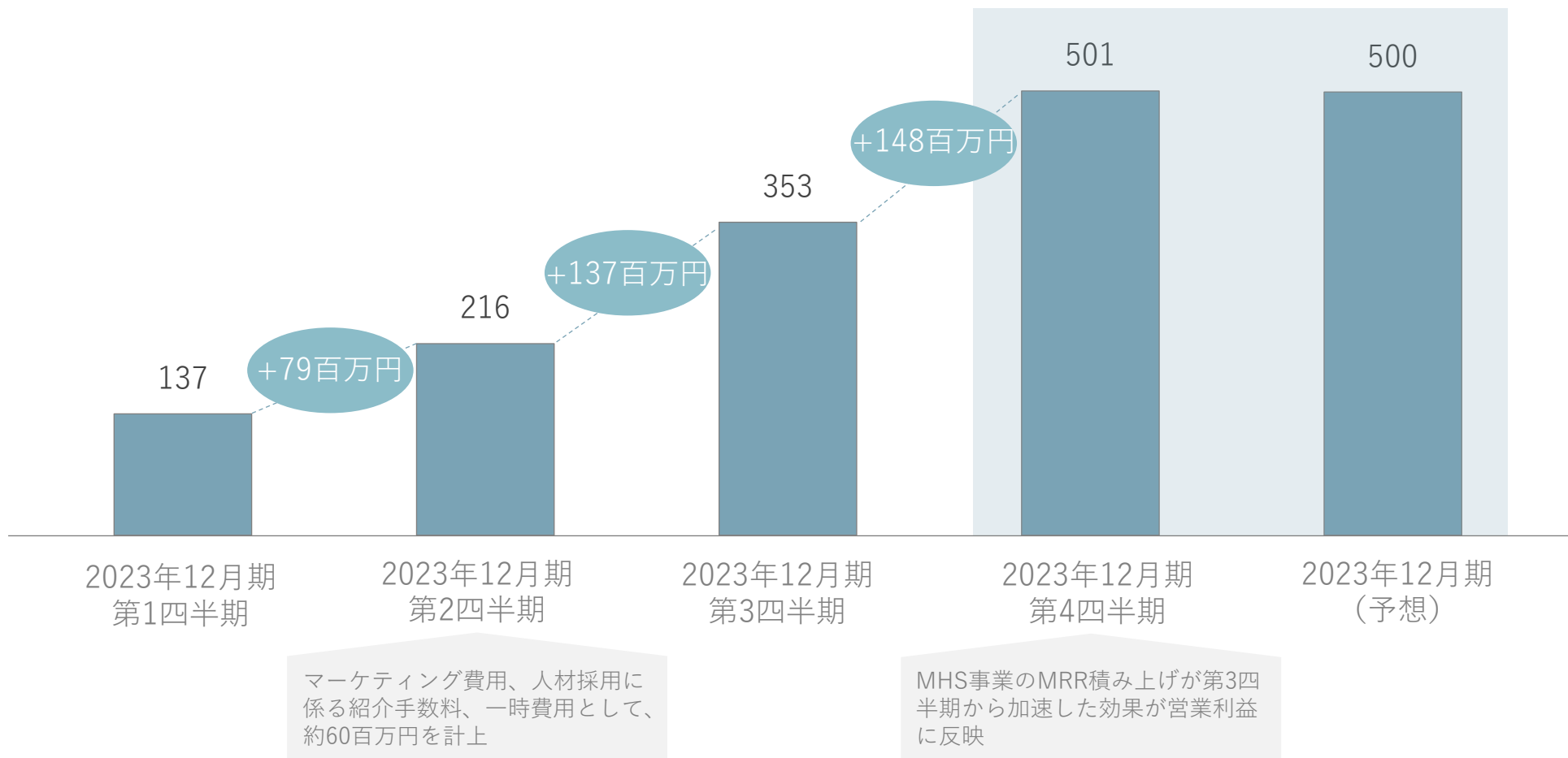


1) MHS事業の前年同期比の推移

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

今期、当社グループとして重要視しているKGIは営業利益。  
通期予想500百万円に対し501百万円（予想比100.2%）で着地。  
上場以来、営業利益ベースで継続して通期計画通りの経営ができているものと認識

営業利益推移 (百万円)



		全社		メンタルヘルスソリューション事業	
業績	売上高 2023年通期実績(前年同期比増減率)	2,608百万円 (+14.0%)		2,173百万円 (+43.0%)	
	営業利益 2023年通期実績(営業利益率)	501百万円 (19.2%)		—	
KPI <sup>3)</sup>	MRR <sup>4)</sup> 2023年通期実績	91百万円		69百万円	
	契約社数 <sup>5)</sup> 2023年通期実績	125グループ		1,598社	
	契約単価 <sup>6)</sup> 2023年通期実績	761千円		48千円	
	企業規模別売上総利益率 <sup>7)</sup> 2023年通期実績	53.3%		53.4%	
	月次平均解約率 <sup>8)</sup> 2023年通期実績	0.2%		0.4%	
	NRR <sup>9)</sup> 2023年通期実績	114.9%		—	

- 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（見込を含む）の顧客（グループ）
- 2) 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
- 3) 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
- 4) 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
- 5) 契約社数：四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計
- 6) 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
- 7) 企業規模別売上総利益率：売上総利益を売上高で除して算出（3か月ごとの四半期ベースで集計）
- 8) 解約率：Customer Churn Rate。2023年1-12月の各月の解約率を単純平均して算出
- 9) 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。2023年12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12月末時点MRRを12カ月前の12月末時点MRRで除して算出

## 2023年12月期 通期業績

- MHS事業<sup>1)</sup>（子会社Avenirのみ）の2023年12月末時点のMRR<sup>2)</sup>は160百万円（+35百万円/+27.7%）と2022年12月末時点に比して堅調に推移  
急速な成長に伴う内部要因及び新型コロナウイルスの影響により、第2四半期までのMRRの積み上げ進捗遅れは否定できないものの、第3期四半期から市場動向は回復基調にあり、2024年以降の視界は良好
- 戦略的パートナーシップおよび業務提携は、ENT<sup>3)</sup>リード獲得手段として有効な効果がある。2024年以降に受注として成果が表れる見通し
- ENT単価の上昇で重要なNRR<sup>4)</sup>（既存顧客へのアップセル）の伸び悩みは、当社の内部混乱が要因。既に解消しており、2024年度は2023年度よりも高いNRRが見込める体制となった
- ヘルスケアDX（2022年新規設立）は順調に立ち上がり収益化の見通し
- MCS事業<sup>5)</sup>は、新型コロナウイルス関連の受注が第2四半期以降に消滅したが、迅速な人的リソースの最適配置により、利益ベースでは通期予算達成

## 2024年12月期 通期業績予想

- 2024年1月17日に開示した「株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」に記載の通り、2024年2月29日に予定している株式会社タスクフォースの株式取得が当社業績に与える影響を精査中。2024年12月期通期業績予想については、2024年3月下旬に事業計画及び成長可能性に関する事項と併せて開示予定

1) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称

2) 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

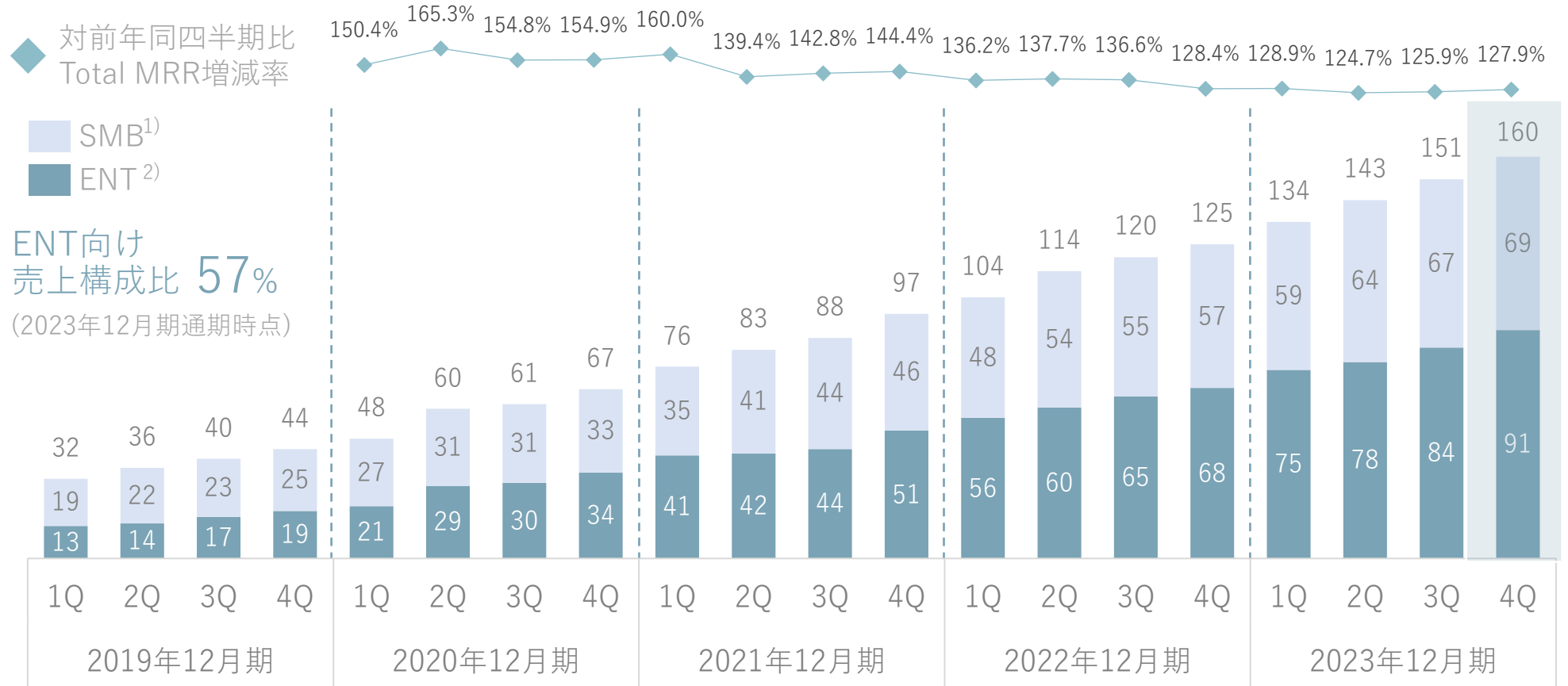
3) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上（見込を含む）の顧客（グループ）

4) 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。2023年12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12月末時点MRRを12カ月前の12月末時点MRRで除して算出

5) MCS事業：メディカルキャリア支援事業の略称

# SMB・ENT共に四半期別MRRは安定的に成長。SMBは契約社数の増加策、ENTは契約単価の向上策に注力

メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 MRR<sup>3)</sup>推移 (百万円)

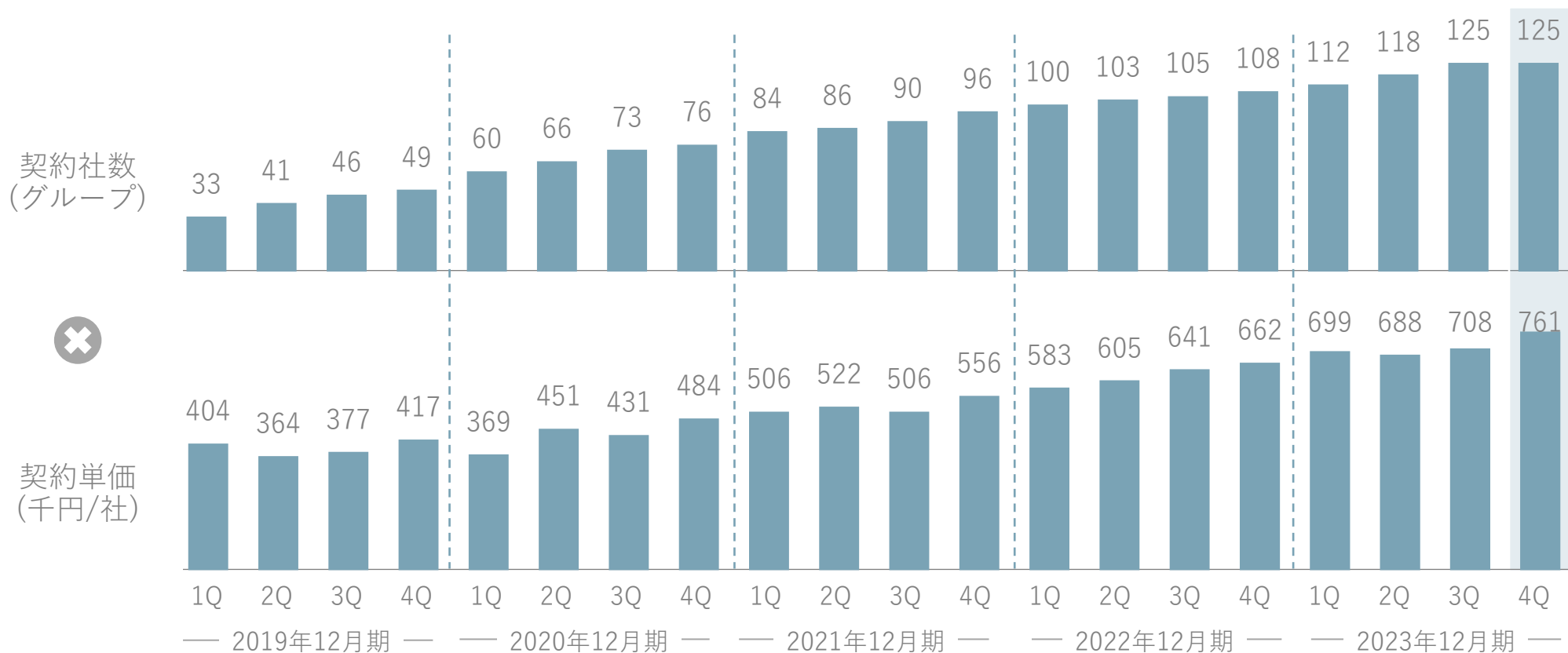


1) SMB：Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上が月額20万円未満の顧客  
 2) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上が月額20万円以上（見込を含む）の顧客（グループ）  
 3) MRR：Monthly Recurring Revenueの略称。毎月発生する月額料金のみを集計しており、単発的に発生する収益は対象外。  
 四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における単月集計



# ENTのアップセル<sup>1)</sup>により契約単価は着実に伸長、一方で新規受注案件の大半は2024年12月期からの契約開始となる見込

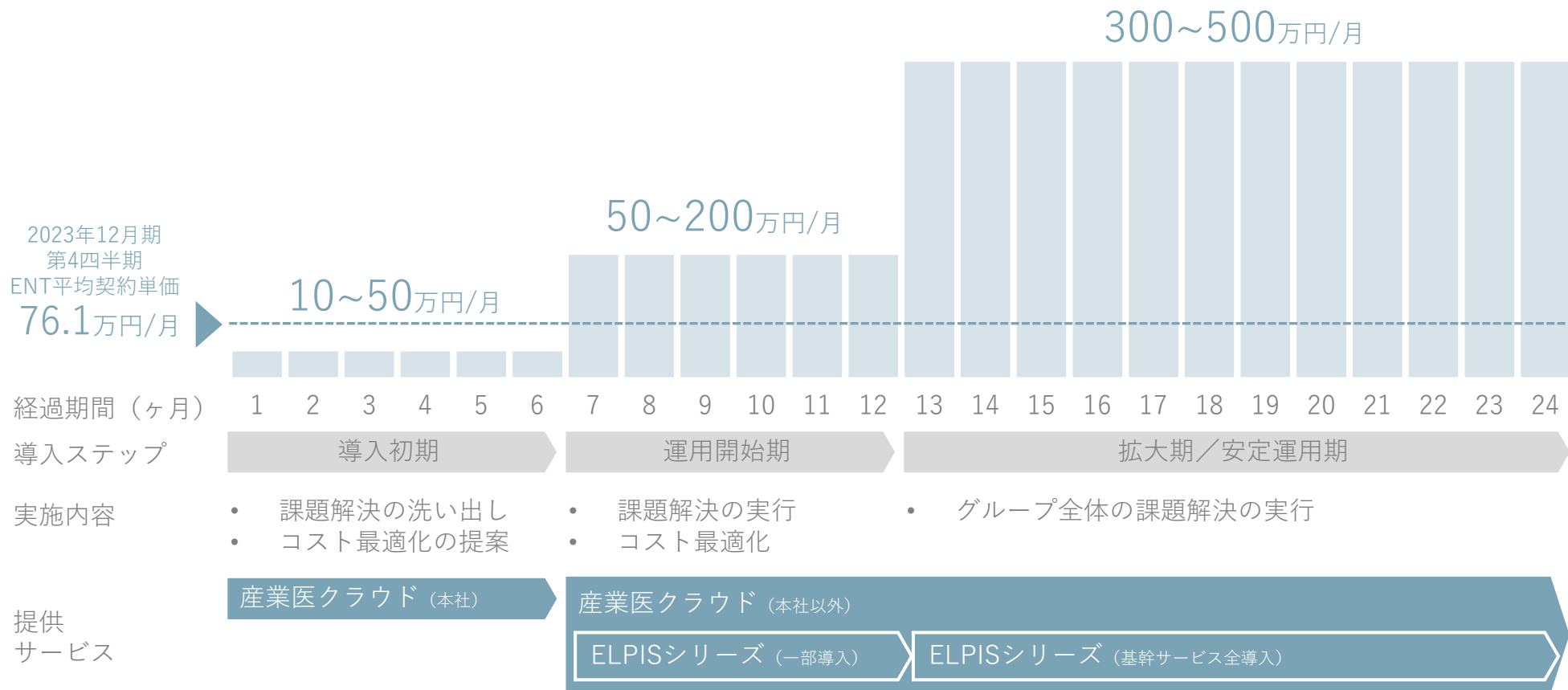
メンタルヘルスソリューション事業 ENT<sup>2)</sup>向け契約社数<sup>3)</sup>/契約単価<sup>4)</sup>推移 (月当たり)



1) アップセル：顧客の単価を向上させる取り組み  
 2) 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）  
 3) 契約社数：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) 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

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。2023年末時点において、「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）

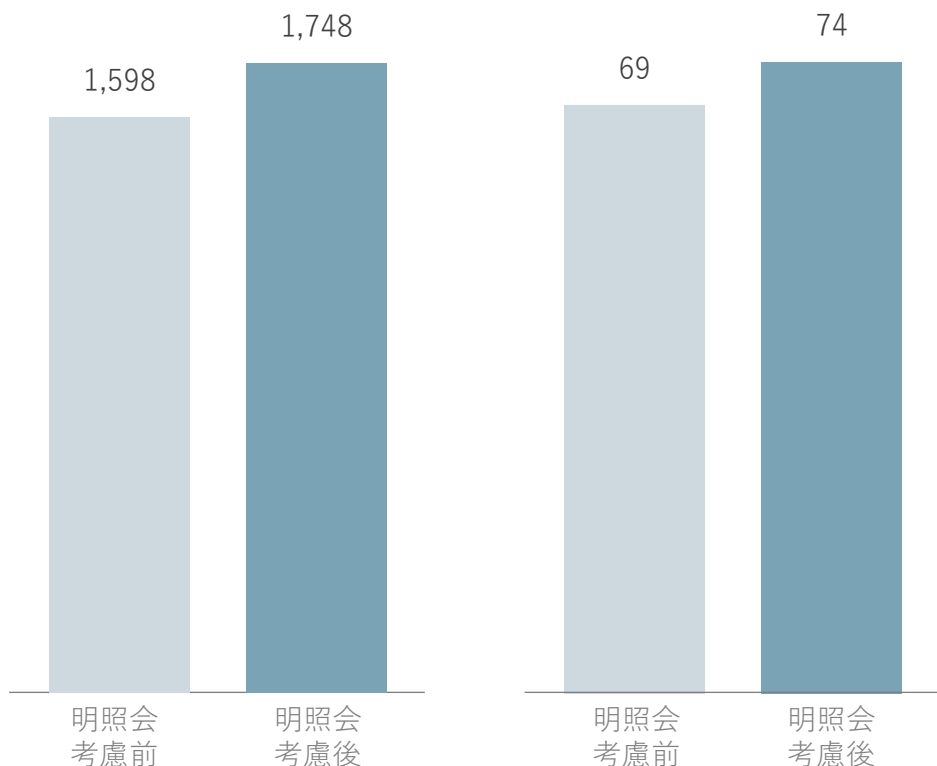


1) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上の顧客（グループ）  
 2) 契約単価：ENTの売上高（スポットで発生した一過性の収益は除く）を契約件数で除して算出。四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計

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発揮

### SMB<sup>1)</sup> – 契約社数/MRR

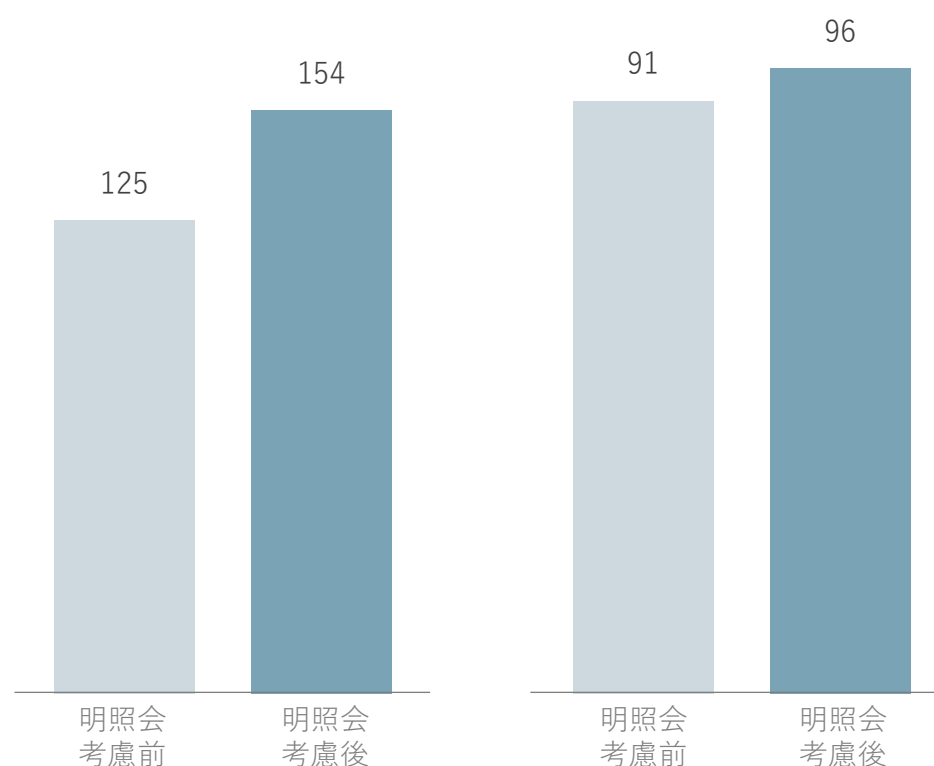
(社, 百万円)



明照会考慮後2023年12月期末の契約社数及びMRRは1,748社/74百万円。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<sup>2)</sup> – 契約グループ数/MRR

(グループ, 百万円)



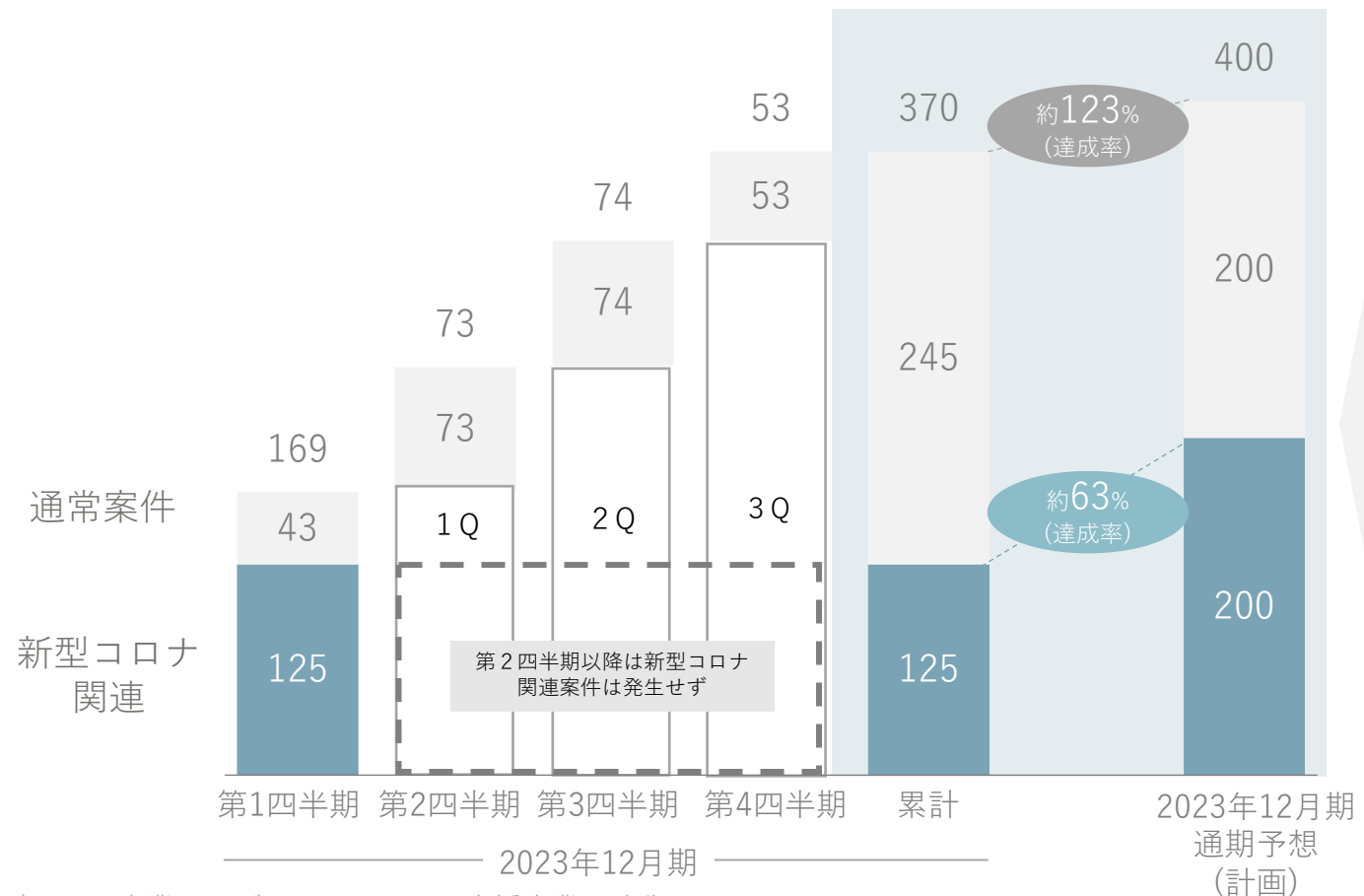
明照会考慮後2023年12月期末の契約グループ数及びMRRは154社/96百万円。当社グループ間（明照会とAvenir）の連携により、大型アカウントの取引拡大に大きく貢献

1) 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

2) 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）

新型コロナ関連の売上は通期125百万円（予想比約63%）で着地。  
 迅速に人的リソースの再配分を実行し、通常案件の売上は通期245百万円（計画比約123%）と新型コロナ関連の減少分をリカバリー

MCS事業<sup>1)</sup>に係る売上高の分解 (百万円)

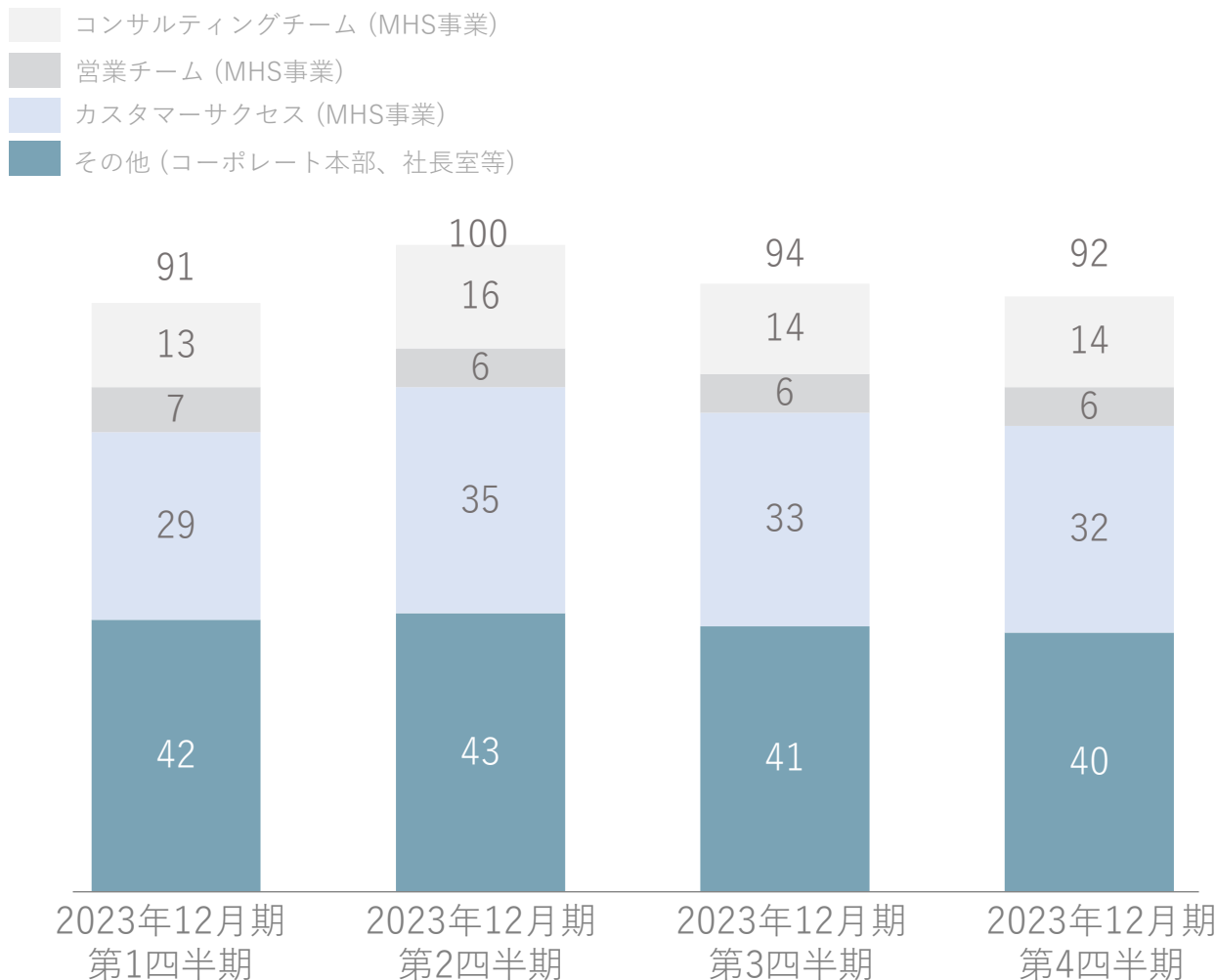


- 第4四半期も第3四半期に引き続き、新型コロナ関連案件は発生しなかったため売上はゼロ
- 新型コロナ案件の対応人員を通常案件に転換したことにより通常案件は通期計画に比して約123%で着地

1) MCS事業：メディカルキャリア支援事業の略称  
 Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

業務高度化に伴ない組織力強化を推進、新陳代謝による一定数の退職発生は想定の範囲内。次の事業フェーズへの移行を見据え、ハイスキル人材の外部採用と育成を強化


連結ベースでの従業員数の推移(取締役、アルバイト等を除く。但し、役員兼務従業員は含む。)



- 2023年第3四半期末時点から第4四半期末にかけて、2名の従業員が減少
- ENT<sup>1)</sup>向けアップセル<sup>2)</sup>を手掛けるカスタマーサクセス及びコンサルティングチームの陣容を厚くし、契約単価の向上に資する提案活動の強化を図る
- 2024年12月期は引き続き業績とのバランスを取りながら成長加速に資する人材の内部での育成および外部からの採用活動を継続
- その他人材の主な内訳はMCS事業8名、DM事業4名、明照会6名、HDX4名等

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（見込を含む）の顧客（グループ）

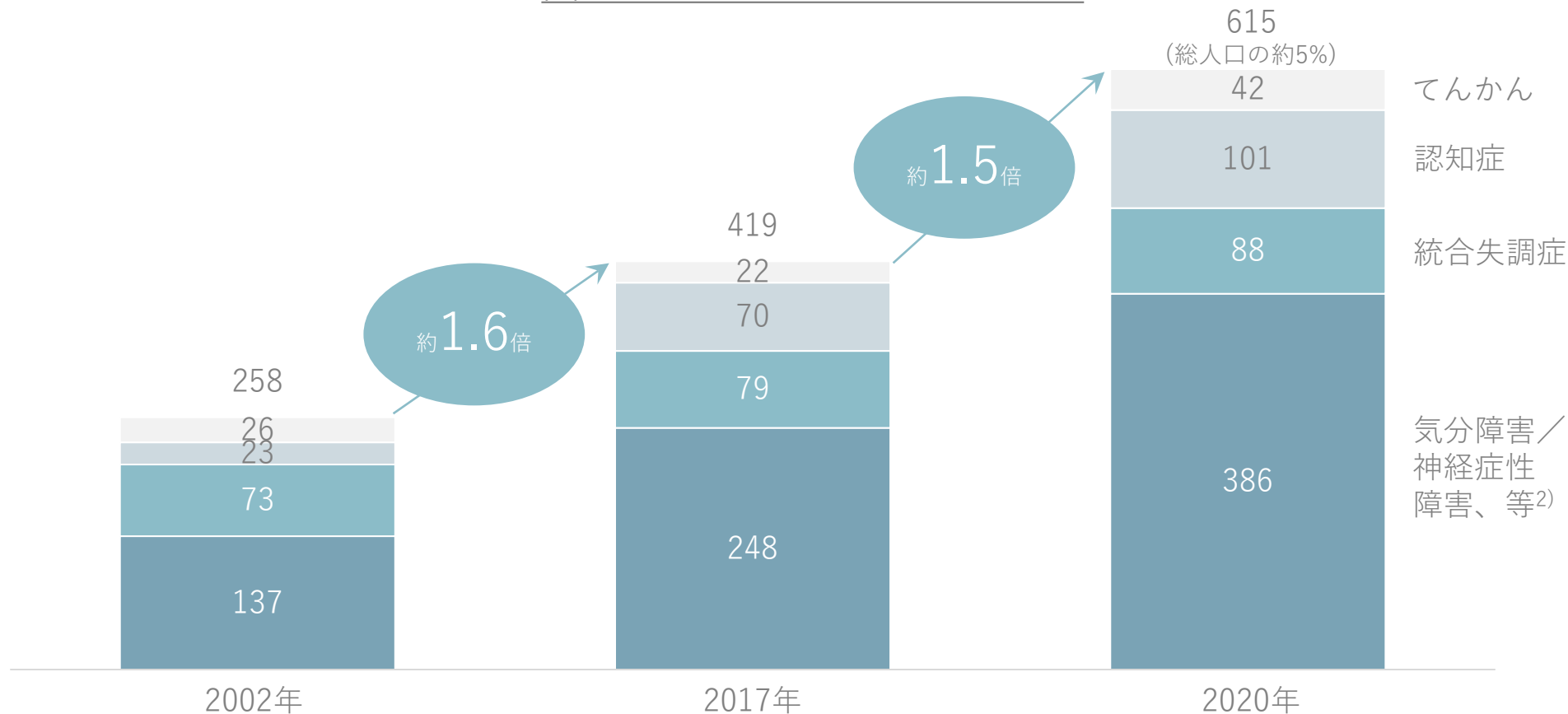
2) アップセル：顧客の単価を向上させる取り組み



## 2. メンタルヘルスの 市場環境について

2002年から2017年の15年間で258万人から419万人に増加（約1.6倍）。  
2017年から2020年の3年間で615万人（約1.5倍）に急増しておりコロナ禍での急激な環境変化が「心の健康」に大きな影響を与えているものと推察

国内の精神疾患 総患者数<sup>1)</sup> (万人)

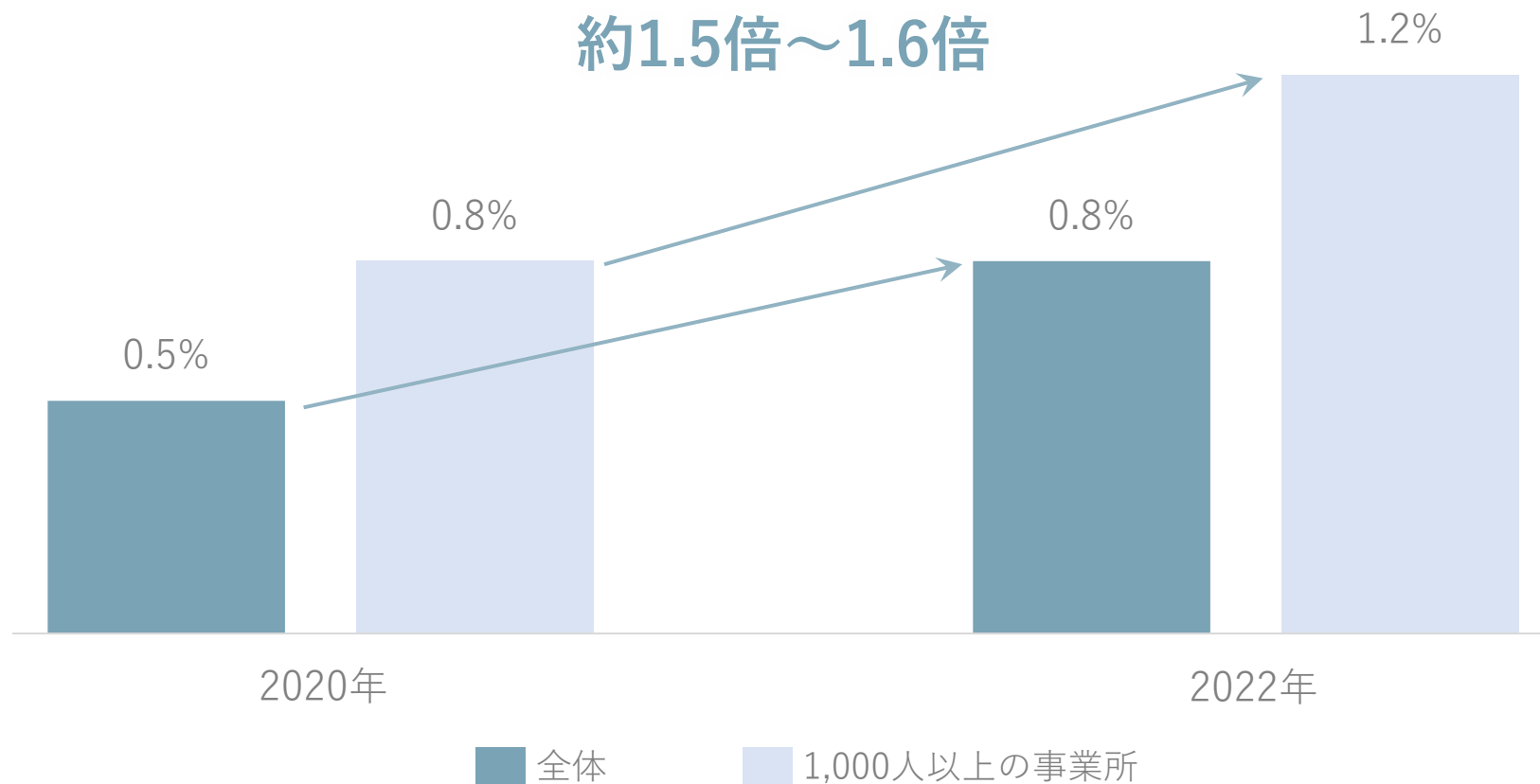


1) 厚生労働省「令和2年 患者調査（傷病分類編）」（2022年6月30日）参照

2) 気分(感情)障害(躁うつ病を含む)、神経症性障害、ストレス関連障害及び身体表現性障害、その他の精神及び行動の障害

メンタルヘルス不調により休業・退職した労働者の割合は、この数年でも大きく増加

メンタルヘルス不調により休業・退職した労働者の割合



出典：厚生労働省 令和4年「労働安全衛生調査（実態調査）」の概況、及び令和2年「労働安全衛生調査（実態調査）」の概況

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



第1四半期までは企業のメンタルヘルス対策への取り組みは停滞したものの、5月以降は企業におけるメンタルヘルス対策の機運が高まり始めた。第3四半期以降は確かな企業ニーズを獲得しており、2024年度は高成長できる事業環境へと好転している

## 第1四半期

- 新型コロナウイルスの影響によりB to Bの営業活動は停滞、感染症対策による出社制限やリモートワークの推進により、企業のメンタルヘルス対策に対する取り組みは当社の目論見通りには進捗せず、決裁者による判断の保留等が発生し、一定数の企業において導入延期または導入機会を逸する結果となった

## 第2四半期

- 5月以降、B to Bの営業活動および、商談が再開。企業においてもメンタルヘルス対策への積極的な取り組みの検討が再開、経済活動の正常化や、出社制限の解除、リモートワークの縮小により、決裁者による意思決定スピードも平常時に戻りつつあった

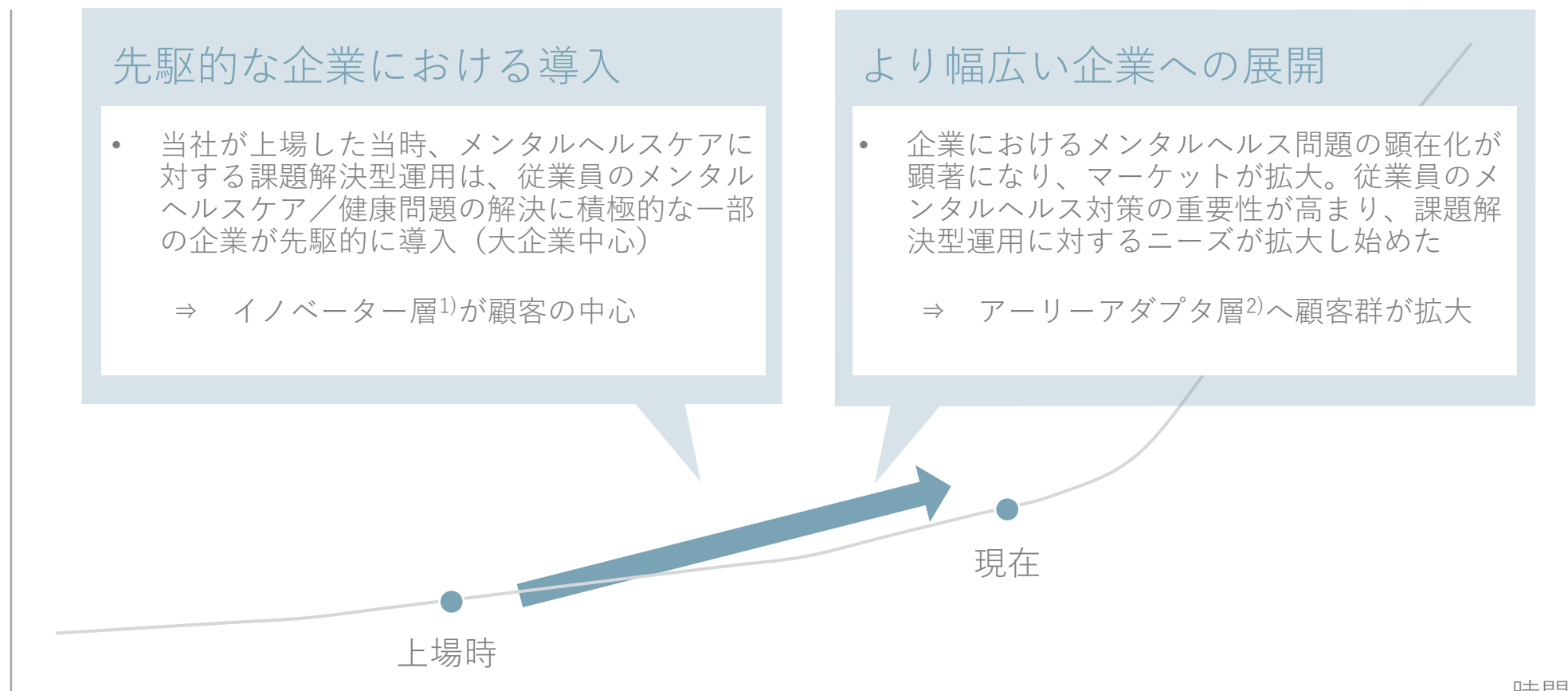
第3四半期  
～  
第4四半期

- 企業のメンタルヘルス対策への関心が高まり、企業との商談数も増加  
2023年9月の商談数は同年1月と比較すると約1.5倍 (+50%)へ
- 教育委員会におけるメンタルヘルス対策を受注。神戸市、那覇市、千葉市で「教職員のメンタルヘルス対策」プロジェクトが開始するなど、これまで積み重ねてきた活動が成果として実を結ぶこととなった
- 戦略的パートナーシップおよび業務提携先からの、良質なENTのリード獲得はかなり効果的な施策と判断、2024年以降の契約開始を見込む

メンタルヘルスケア/健康問題の解決に積極的な企業層が、イノベーター層からアーリーアダプタ層に移行し始めている

## 企業向けメンタルヘルスケアの普及フェーズ（イメージ）

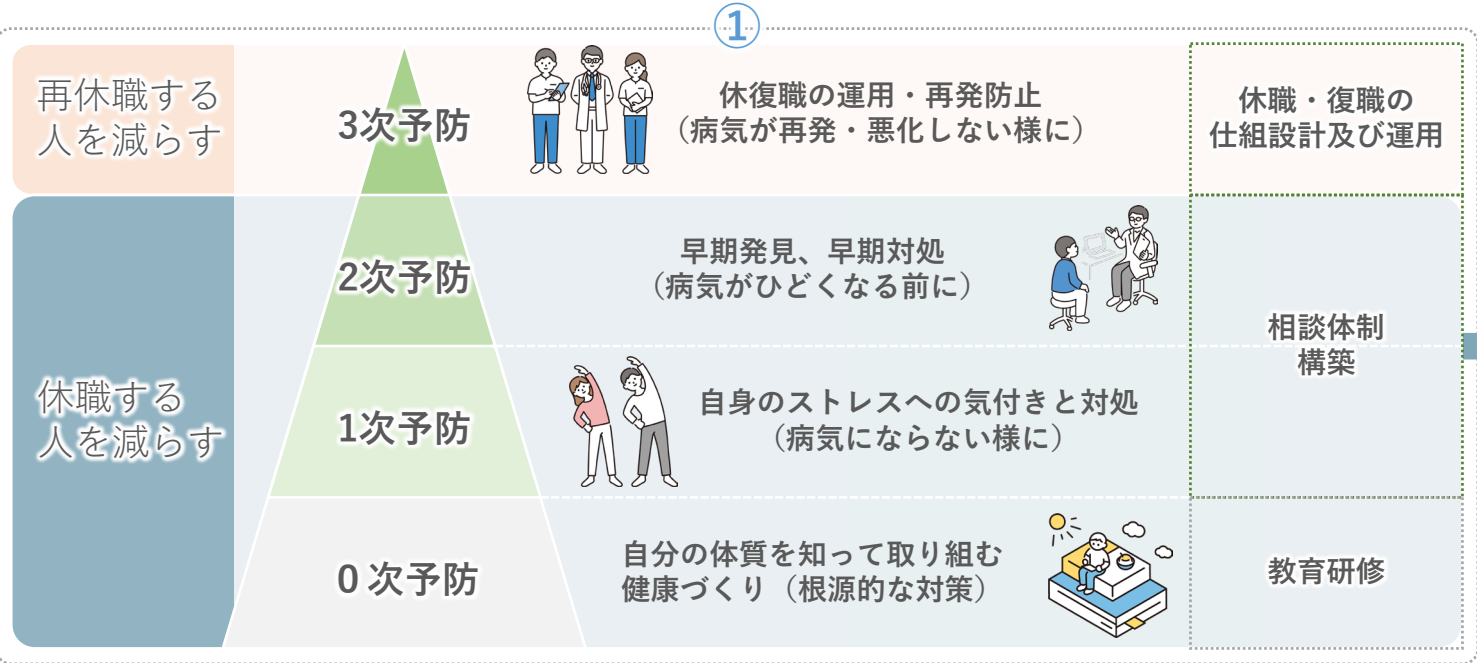
導入企業数



1) イノベーター層：キャズム理論における分類。早期の採用者や技術志向の消費者を指す

2) アーリーアダプタ層：キャズム理論における分類。イノベーター層に次ぐ層であり、市場での影響力を持つ消費者を指す

- ① 予防から再発防止までの包括的な仕組を組織内に構築、中期的にメンタルヘルス不調者を全国平均水準まで低減することが目標
- ② プロジェクトマネジメント機能を組織内に新設し、PDCAサイクル（課題抽出、改善計画立案、改善策提示、改善実行）を回す
- ③ セルフチェック/アンケート/現場の実地調査等から、課題の仮説設計、仮説に対する対応策を提示



②  
マネジメント機能  
PDCAサイクル実行  
定例会開催  
(進捗状況等の報告)

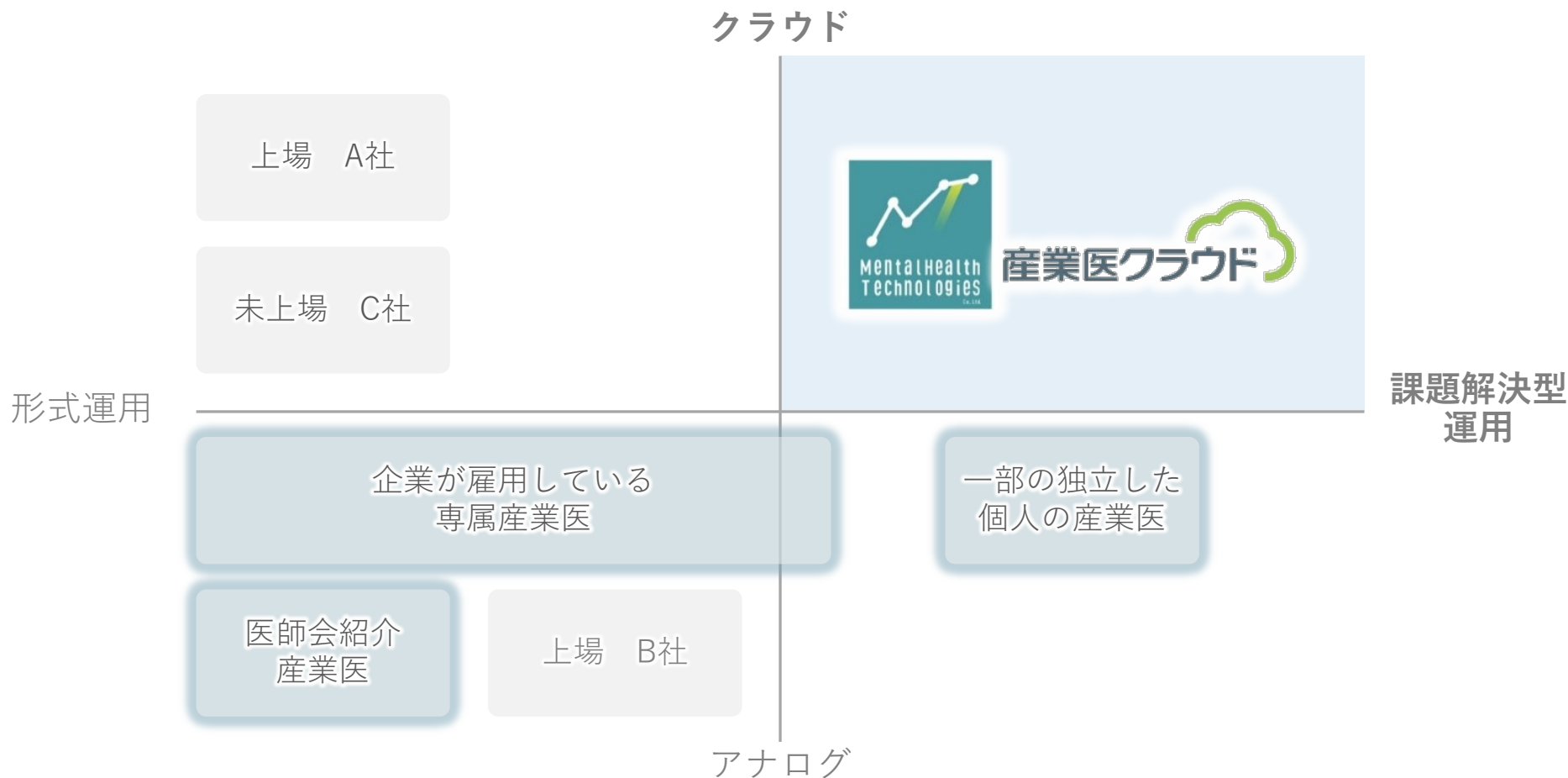
③  
アンケート結果、  
実地調査等からの分析

医療専門職を中心とした従業員への支援

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+当社コンサルタント)

引き続き、価格優位性を保ちながら、クラウドを活用した課題解決型運用を提供する唯一のポジションであり、メンタルヘルス対策での競合は見受けられない

ENT<sup>1)</sup>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



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（見込を含む）の顧客（グループ）  
Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.



# Appendix

# ウェルビーイングのスタンダードを創る

私たちが観ている「ウェルビーイング」の世界観の核心は、こうです。

「毎日、楽しくて仕方がない」という気持ちで目が覚める。  
信頼できる職場で一日を過ごし、満ち足りた気持ちで家に帰る。  
やる気に満ち溢れ、自らだけではなくチームを奮い立たせ、  
そして、信じるビジョンを達成する。  
こんな職場創りをしたいと考えています。

株式会社ヘルスケアDXの設立、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。安定した事業基盤の構築を加速



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」の開発も手掛ける

100%

M&A



株式会社

明照会労働衛生コンサルタント事務所

Meishokai Industrial Health Consulting Co., Ltd

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

100%



Avenir

MHTグループの中核子会社。  
産業医サービス及び医療職の  
転職サポートサービスも提供

100%

新規設立



株式会社

ヘルスケアDX

Healthcare DX Co., Ltd

2022年9月に新設。  
メンタルクリニック運営支援、  
パーソナルジムの運営等

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 (2023年12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
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	92名 (連結、取締役、アルバイト等を除く。但し、役員兼務従業員は含む。2023年12月末時点)





## 刀禰 真之介

取締役社長 (代表取締役)

- 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)。  
2014年にMiew system service (現：Avenir) 代表取締役社長就任 (現任)。  
2022年株式会社ヘルスケアDX 代表取締役社長就任 (現任)、株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所 取締役就任 (現任)
- 明治大学政治経済学部卒業。CMA (日本証券アナリスト協会認定アナリスト)



## 松本 裕介

取締役 ビジネス・インキュベーション部 部長

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、マッ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。  
2022年に株式会社ヘルスケアDX 取締役就任（現任）

## 松浦 優

取締役 事業開発・M&A室 室長兼コーポレート本部担当

みずほ銀行、リンカーン・インターナショナル、インターミディエイト・キャピタル・グループ（ICG）を経て、2022年に当社入社。  
2022年に株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所 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、ティップパートナーソリューションズに入社  
（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）

プリマジェスト、エイチ・シー・ネットワークス、Apresia Systems、インフォマティクス、ディーエイチシーで社外取締役（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）

## 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  
CENXUS GROUP特別顧問、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）

## 森 理俊

監査役

AZX総合法律事務所、山本・森・松尾法律事務所等を経て、アクシス国際法律事務所（現 S&W国際法律事務所）を設立し、マネージングパートナー就任。AtoJを設立し代表取締役に就任（現任）。弁護士

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グループ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。

