2026年12月期
第3四半期決算説明資料

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11月13日

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

1. 2026年12月期 第3四半期決算概要 P4

2. 事業セグメント別ハイライト P14

メンタルヘルスソリューション事業 P15

メディカルワークシフト事業 P18

3. メンタルヘルスソリューション事業　KPI P19

4. 企業情報 P26

5. APPENDIX P34

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

用語集

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の運営支援を展開
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、電子媒体を活用した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を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9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9月末時点MRRを12カ月前の9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かった費用の合計を示す顧客獲得単価（コスト）を指す

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

1. 2026年12月期
第3四半期決算概要

連結営業利益は計画超過で着地。MHS事業が計画を上回って推移し全社業績を牽引。一方、MWS事業は売上・利益ともに計画未達。前四半期からの構造改革を継続中

売上高	営業利益	調整後営業利益	四半期純利益
6,478百万円	480百万円	613百万円	256百万円
（前年同期比+38.5%）	（前年同期比+10.7%）	（前年同期比+14.1%）	（前年同期比+4.6%）

売上高未達も各段階利益はいずれも計画を上回って着地。MHS事業は順調に成長し全社業績を牽引、TF社の売上高未達による利益未達を補完

①MHS 主力成長・利益エンジンとして成長加速

売上 3,427百万円(+53.5%)セグメント利益1,031百万円(+58.4%)利益率30.1%

ENTの新規獲得・アップセルが計画を上回って進展、事業成長が継続。
職場復帰支援のアップセルが本格化、顧客LTV向上施策が進行中。

- ENT契約 264グループ(+23.4%)
- ENT MRR 173百万円(+31.1%)
- ENT契約単価 685千円(+5.9%)
- NRR 119.2%（+ 13.3 %）
- 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 2,978百万円(+26.7%)セグメント利益193百万円(△1.2%)利益率6.5%

売上拡大戦略により売上拡大も、低採算案件増加により利益率が悪化。
2Qより従来の戦略を抜本的に見直し、利益率改善を最優先とする方針に転換

- 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

※ 特に記載のない場合、（）内の％は前年同期比

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

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

第二の利益成長エンジンへの育成

収益性向上により、利益水準の引き上げを実現

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

MHS事業の営業利益は計画を大幅に上回り、MWS事業の計画未達を吸収。IC社のPMIも順調に進展し、内部統制の整備やマーケティング最適化を推進。産業保健とリワーク分野の連携も本格化

	2025年12月 第3四半期実績	2026年12月期 第3四半期実績	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 進捗率
売上高	4,677百万円	6,478百万円	9,252百万円	＋38.5%	70.0%
営業利益 (利益率%)	434百万円 (9.3%)	480百万円 (7.4%)	700百万円 (7.6%)	+10.7%	68.6%
調整後営業利益[1)] (利益率%)	537百万円 (11.5%)	613百万円 (9.5%)	878百万円 (9.5%)	＋14.1%	69.8%
経常利益 (利益率%)	402百万円 (8.6%)	445百万円 (6.9%)	528百万円 (5.7%)	+10.7%	84.2%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益 (利益率%)	245百万円 (5.2%)	256百万円 (4.0%)	286百万円 (3.1%)	+4.6%	89.6%

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.

MHS事業は産業医クラウドの順調な成長に加え、IC社も売上・利益ともに計画超過し、大幅な増収増益。MWS事業は売上・営業利益ともに大幅な計画未達。通期はMHS事業の利益上振れでMWS事業の利益未達を補う見通し

		2025年12月期 第3四半期実績	2026年12月期 第3四半期実績	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]	4,677百万円	6,478百万円	+1,800百万円	+38.5%
	利益 (利益率%)	851百万円 (18.2%)	1,215百万円 (18. 8%)	+364百万円	+42.8%
[1]成長エンジン MHS事業	売上高	2,232百万円	3,427百万円	+1,195百万円	+53.5%
	利益 (利益率%)	651百万円 (29.2%)	1,031百万円 (30.1%)	+380百万円	+58.4%
[2]成長エンジン MWS事業	売上高	2,350百万円	2,978百万円	+628百万円	+26.7%
	利益 (利益率%)	195百万円 (8.3%)	193百万円 (6.5%)	△2百万円	△1.2%
他部門との連携 その他事業	売上高	94百万円	71百万円	△22百万円	△24.4%
	利益 (利益率%)	4百万円 (4.6%)	△9百万円 (△13.6%)	△14百万円	－%

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）

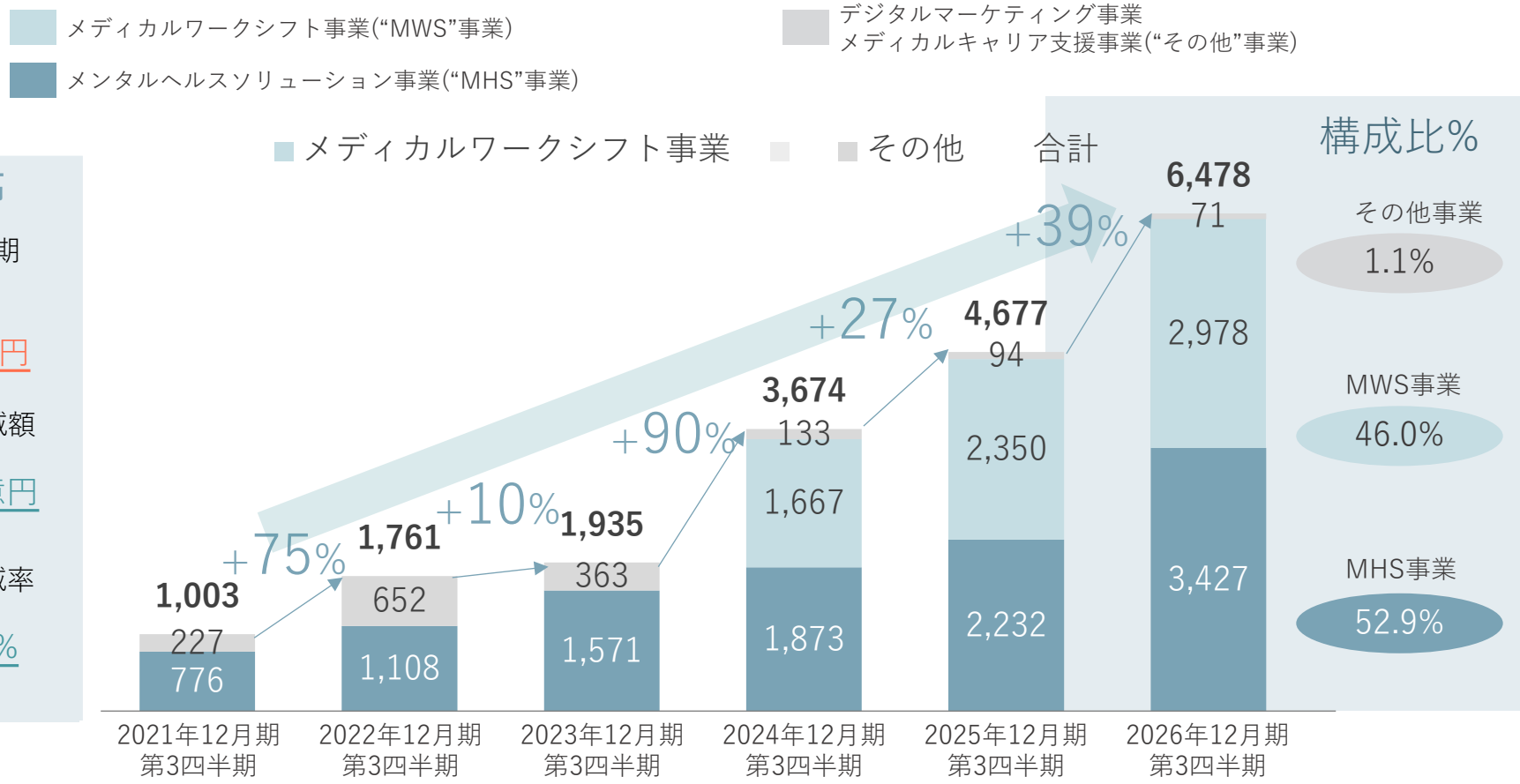
Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

MHS事業 （P15参照）	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。体制変更により取組成果が発現。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4Qも継続する見通し。**2Qにグループ入りしたIC社の売上・利益は計画を上回っており順調に推移。産業医クラウドとリワークのシナジー効果は来期以降に収益貢献を見込む。 • セグメント売上高は、3,427百万円（前年Q比＋1,195百万円、＋53.5%）、利益率は30.1%（＋0.9%）、MRRも261百万円（同+49百万円、+23.1%）と伸長。 • 資本業務提携先との営業連携でENT顧客は264グループ（前年Q比+50、+23.4%）と前年Q比で大幅増加。SMB顧客は2,178社（同+184社、+9.2%）と堅調に増加。 • ENT契約単価（685千円、同+38千円）と大きく改善。4Qにおいて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 （P18参照）	新規案件の受注により売上高は前年比で大幅増加も、計画に対しては売上・利益ともに未達。3Qより新社長のもと、厳格な費用管理、不採算案件の解消、離職率改善を重点施策として推進。施策効果の本格的な発現は2027年度以降を見込む。 • セグメント売上高は、新規案件の受注が進展し、2,978百万円（前年Q比＋628百万円、＋26.7%）と大幅に伸長。 • 利益率は6.5%（同△1.8%）に低下。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。

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

MHS事業は産業医クラウドの内部成長と、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＋1,195百万円、＋53.5%）に加え、 MWS事業[2]の売上拡大（同＋628百万円、＋26.7%）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)



連結売上高

2026年12月期 第3四半期
64.7億円

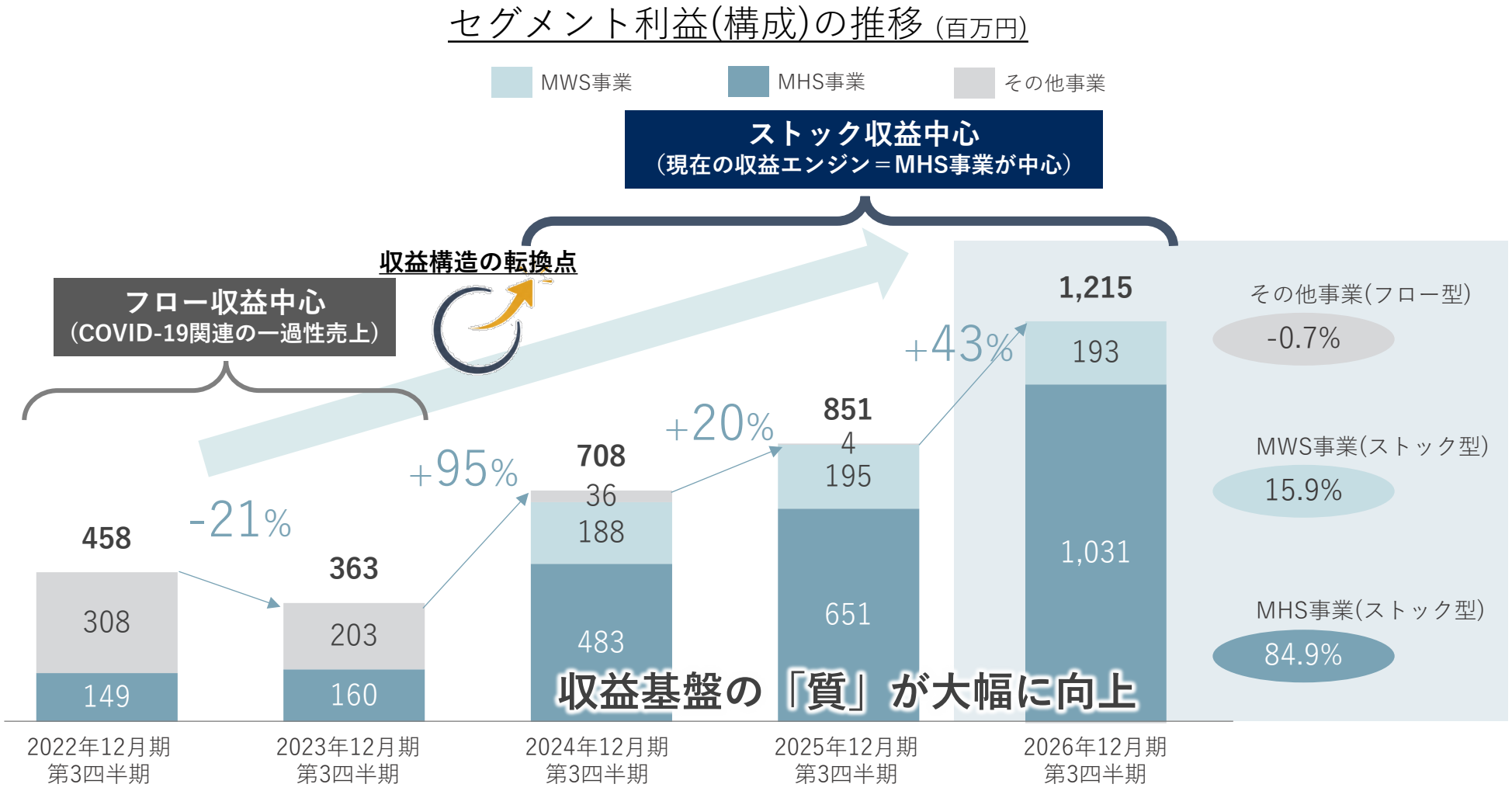
前年同期比増減額
+18.0億円

前年同期比増減率
+38.5%

1) MHS事業（IC社）は2026年4月より連結の範囲に含めており、2026年12月期第3四半期は6カ月分のみの収益貢献
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3四半期は7カ月分のみの収益貢献
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.

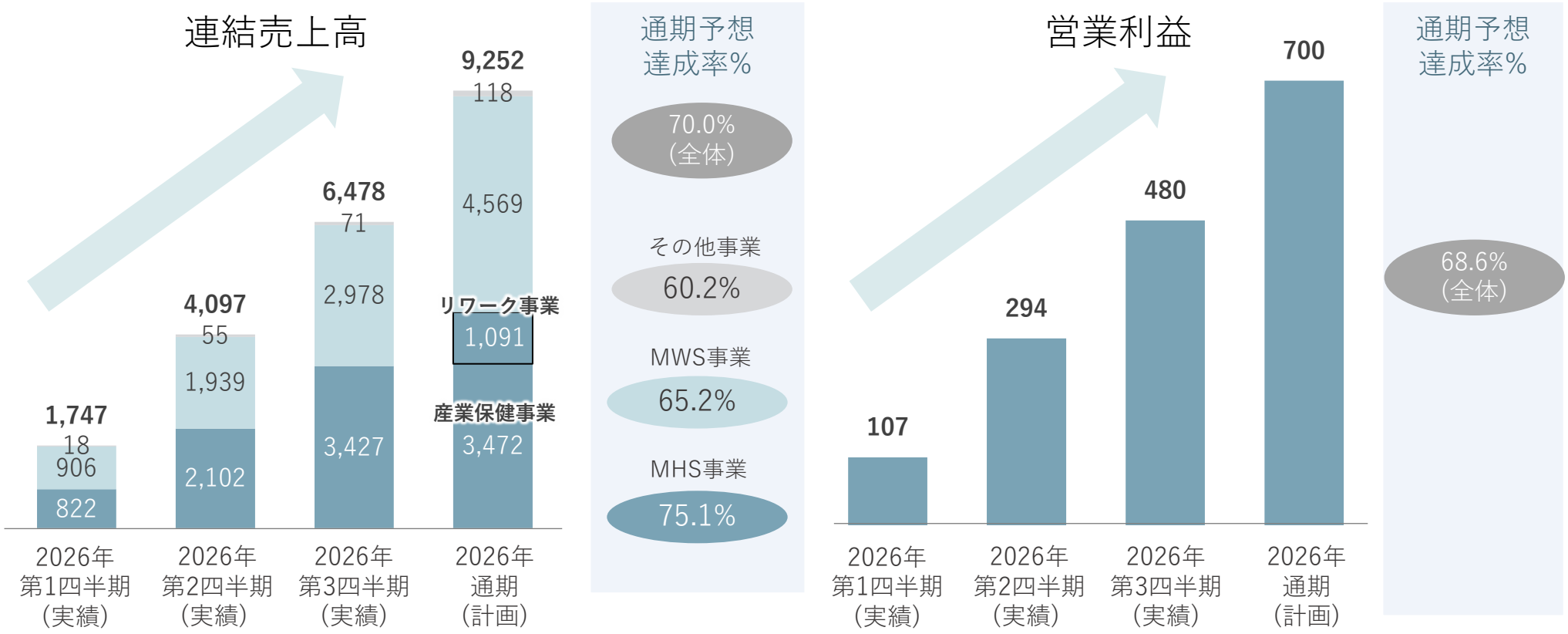
MHS事業の中核である産業医クラウドの収益力強化とIC社のリワーク事業が収益拡大を牽引。MWS事業は、第2の利益成長エンジンへの育成に向け、売上規模優先から利益の「質」を重視する事業戦略への転換を推進中



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

全社売上高は計画未達も、営業利益は計画超過で推移。MHS事業[1)]の成長が業績を牽引。MWS事業の構造改革効果は2027年12月期以降に本格化の見通し

連結売上高/営業利益進捗率 (百万円)

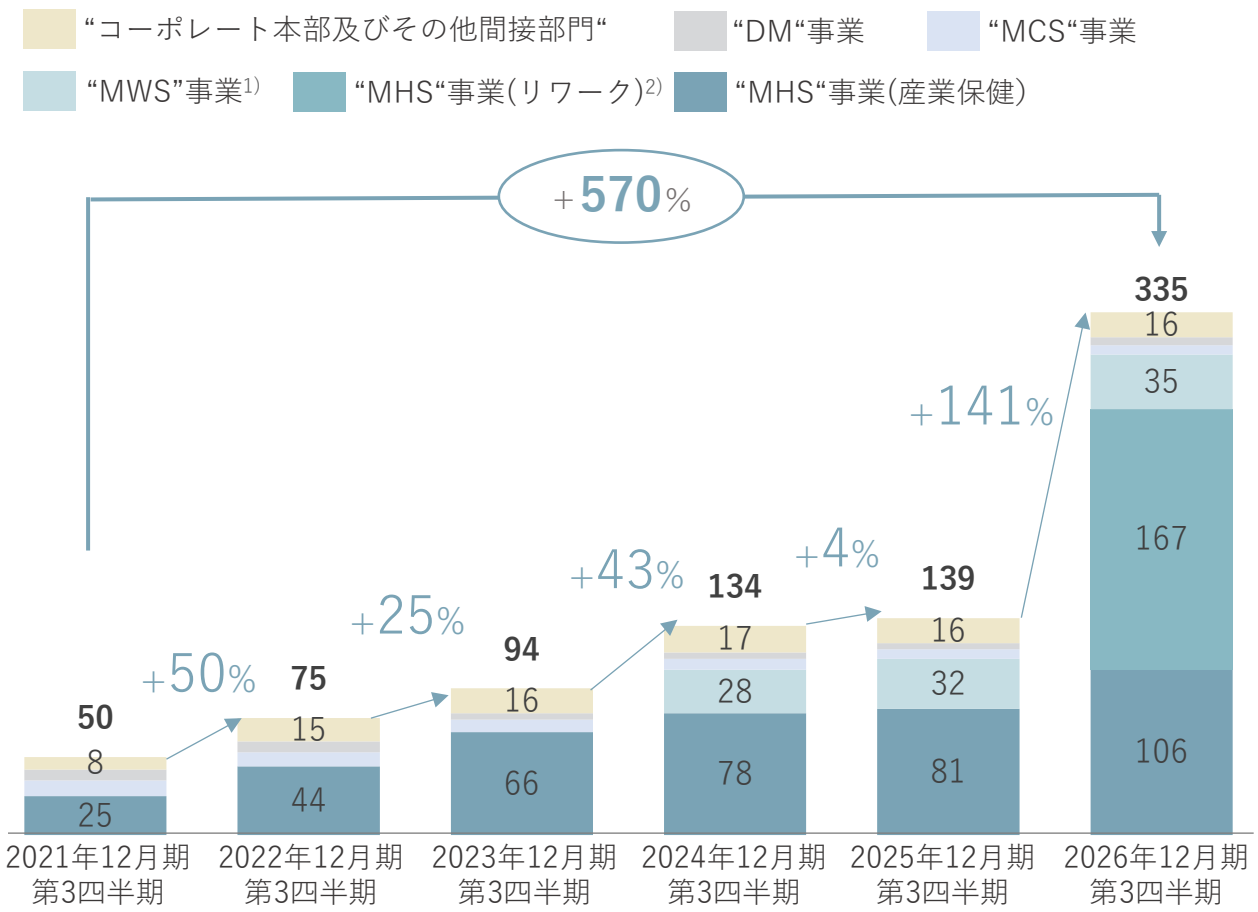


1) MHS事業（IC社）は2026年4月より連結の範囲に含めており、2026年12月期第3四半期は6カ月分のみの収益貢献

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

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。従業員持株会、女性活躍・人材定着に向けたライフイベント対応型人事制度、確定給付企業年金・社宅等の福利厚生を充実。AI活用による採用精度向上を通じ、離職率を一定水準に維持

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キル人材採用を強化

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IC社の社員数を新たにMHS事業（リワーク）集計対象へ追加

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

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

MHS事業

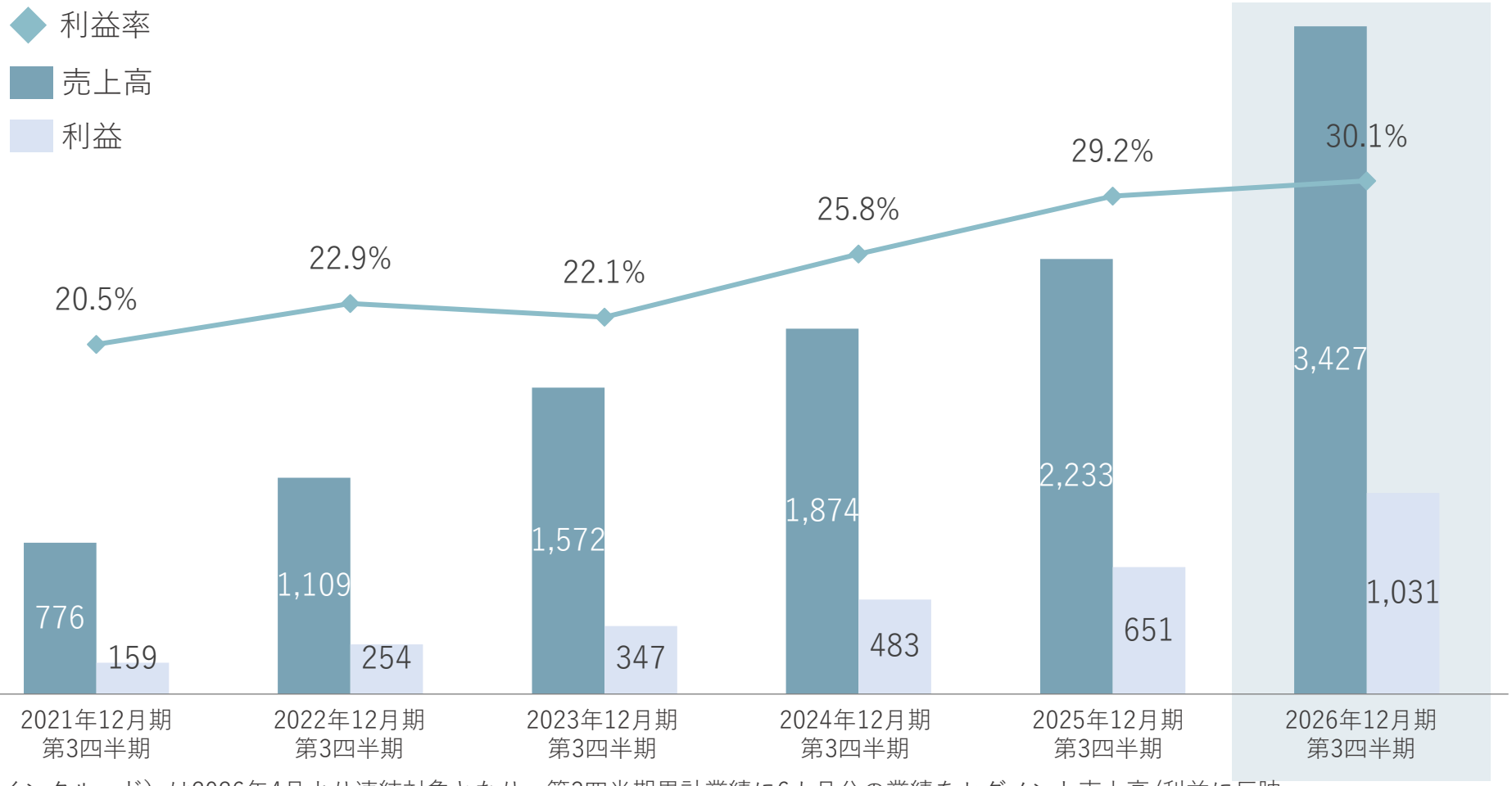
セグメント売上高3,427百万円（前年Q比+53.5%）利益1,031百万円（同+58.4%）、利益率30.1%（同+0.9%）に伸長。新たな管掌取締役のもと、営業体制を一新してから1年が経過。新規開拓・アップセルを重点的に推進し、営業課題の改善が大きく進展。新規獲得件数・契約単価ともに計画を上回る進捗。産業医クラウドとIC社の連携による復職支援サービスの提案が進展。来期以降のシナジー本格化による収益性向上を見込む

項目	評価	ENT （取引先 264グループ、今期累計+41）	評価	SMB（取引先 2,178社、今期累計+129）
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を、産業医クラウドのプラットフォーム上でワンストップ提供。ナレッジの蓄積を通じ、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＋50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・アップセルが大幅に進展。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。	△	SMBは価格競争は行わない方針を維持。SMBでもメンタルヘルス対策へのアップセル機会が増加傾向。なお、解約事由の大半は倒産・事業縮小によるもの。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685千円（前年同Q比+38千円） 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。 ① 新規大型顧客の獲得とアップセルの進展 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。 ② 完全解約件数は限定的 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+1千円） 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。 ① AIの導入により業務効率化が進む CS（顧客対応）業務へのAI導入により、定型業務の効率化が進展。今後もAI活用を拡大し、顧客数の増加に比例しない人員体制の構築と生産性向上を推進。 ② 解約件数は抑制に成功 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。

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

大型ENT案件の受注増加は、営業体制強化やマルチプロダクト戦略等の複合的成果。ELPISを中心とした多様なメンタルヘルスサービスや健康管理の効率化プロダクトが中期的な利益率改善を後押し。来期以降もIC社[1)]との連携で利益貢献を見込む

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)



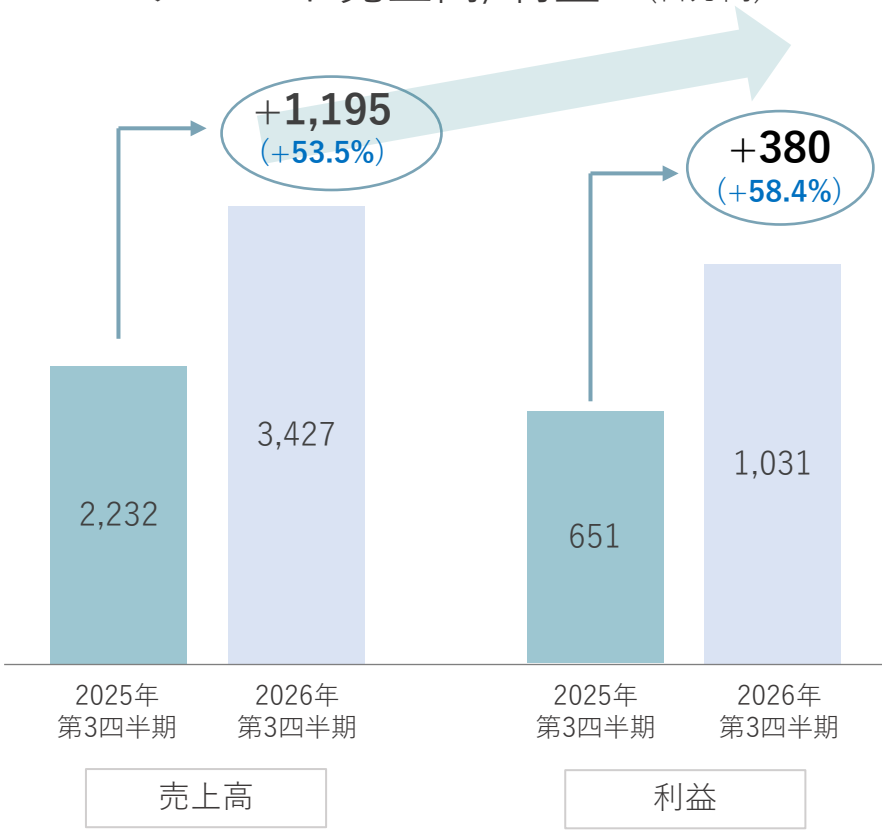
1) IC社（インクルード）は2026年4月より連結対象となり、第3四半期累計業績に6カ月分の業績をセグメント売上高/利益に反映

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

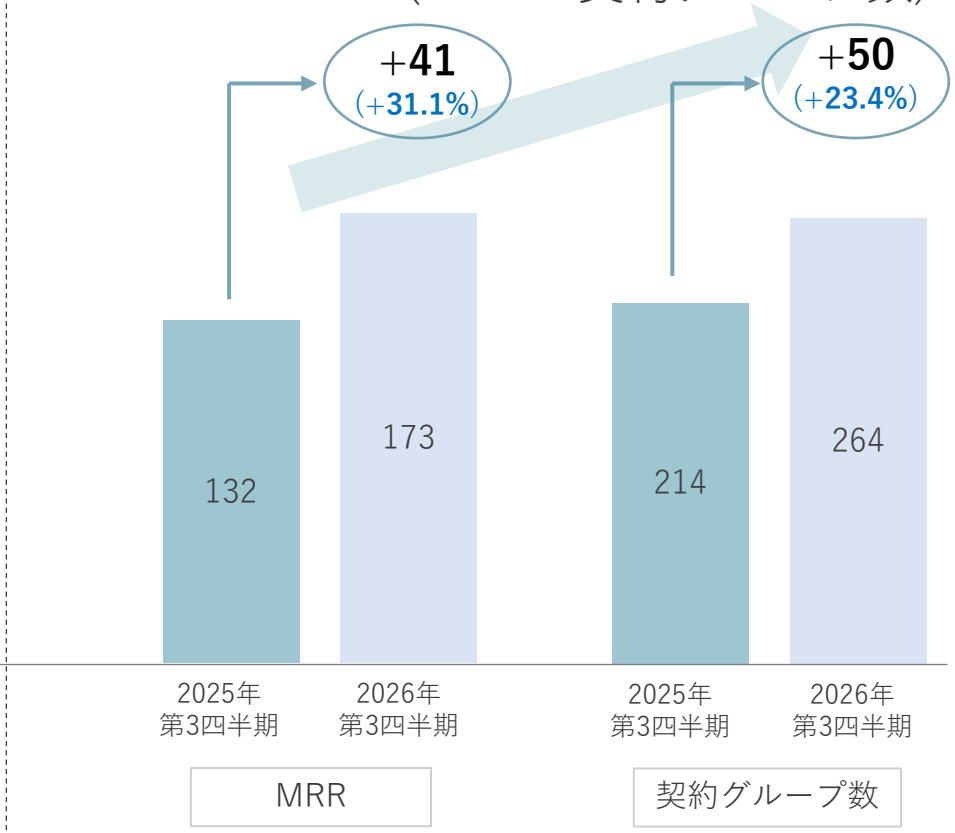
売上高及び利益は安定的に伸長。最重要視しているENT顧客の契約社数は前年同期間対比で＋50グループ(+23.4%)、MRRは+41百万円(+31.1%)増加

前年同期間対比

セグメント売上高/利益[1] (百万円)



ENT KPI[2](MRR・契約グループ数)



1) IC社（インクルード）は2026年4月より連結対象となり、第3四半期累計業績に6カ月分の業績をセグメント売上高/利益に反映
2) 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）

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

新社長体制のもとプロジェクト管理の徹底と採算性重視の案件選別を推進。単価向上、派遣スタッフの離職率改善、CAC抑制等、収益性改善に向け抜本的改革を実行中。構造改革の効果の本格化は2027年12月期以降の見通し

MWS事業

セグメント売上高2,978百万円（前年Q比+26.7%）利益193百万円（同△1.2%）、利益率6.5%（同△1.8%）。新規案件獲得の仕組み化により売上拡大は進展。一方、入札案件中心の事業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、先行投資と位置付けて獲得した低採算・赤字案件の影響が顕在化し、利益率は低下。新社長のもと、厳格な費用管理、不採算案件の解消、離職率改善を重点施策として推進。施策効果の本格的な発現には一定期間を要し、2027年12月期以降を見込む

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	△	MHT副社長の松本が同社代表取締役として経営を担い、重点施策の実行と現場マネジメントを主導。営業貢献、派遣スタッフの定着支援への貢献、粗利率・営業利益率改善への貢献度に応じた評価報酬制度へ移行予定。
営業活動	△	医療機関に対する営業（取引先拡大） 入札案件は収益性の評価基準をより厳格化。採算性重視の方針に基づき、高LTV・高採算案件を中心とした営業構造へ転換。強みである高付加価値のユニット型派遣の提案を推進。価格だけでなく関係性や付加価値を重視する民間医療機関を中心にパイプラインを強化し、低採算案件からの戦略的撤退も推進。 現場スタッフの採用マーケティング（人材供給力強化） MHTグループのマーケティングノウハウを活かし、月間40～50名の採用が可能な体制を構築済み。引き続き、MHTの離職率改善ノウハウの活用を進め、採用効率・定着率の双方を高め、利益率を改善していく。

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

3. メンタルヘルス ソリューション事業 KPI

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

メンタルヘルスソリューション事業　KPI[1)]

業績[2)]	セグメント売上高 2026年第3四半期実績(前年同期比増減率)	3,427百万円（+53.5%）	
	セグメント利益 2026年第3四半期実績(前年同期比増減率)	1,031百万円（+58.4%）	
	セグメント利益率 2026年第3四半期実績(前年同期比増減率)	30.1%（+0.9%）	
		ENT	SMB
KPI	MRR 2026年第3四半期実績(前年同期比増減率)	173百万円(+31.1%)	88百万円(+10.0%)
	契約グループ/社数 2026年第3四半期実績(前年同期比増減率)	264グループ(+23.4%)	2,178社(+9.2%)
	契約単価 2026年第3四半期実績(前年同期比増減率)	685千円(5.9%)	47千円(+2.2%)
	月次平均解約率 2026年第3四半期実績(前年同期比増減率)	0.1%（-）	0.4%（±0%）
	NRR 2026年第3四半期実績(前年同期比増減率)	119.2%（+13.3%）	

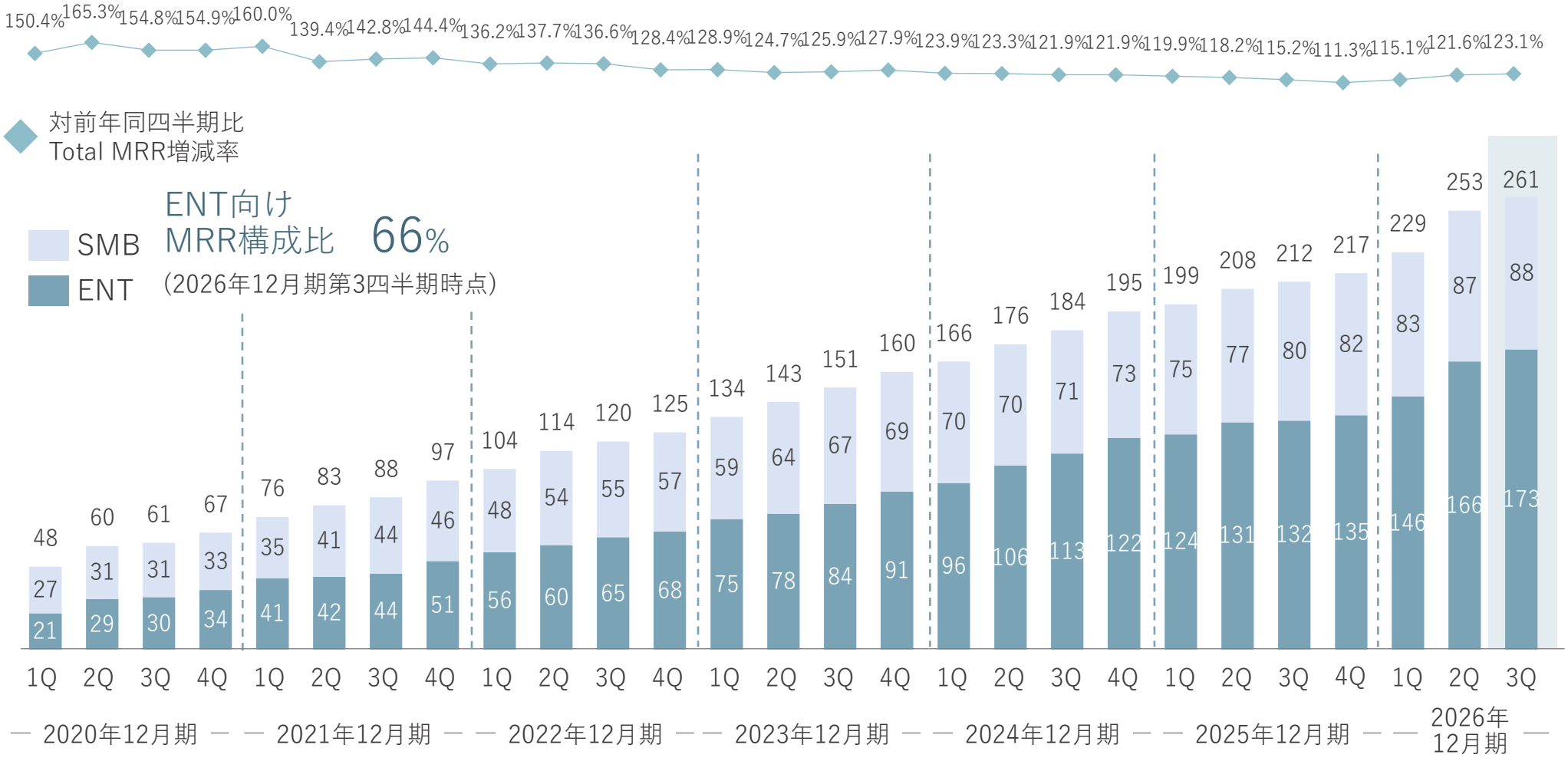
前年Q比0.1%改善（0.2%から0.1%）

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、みらい産業医事務所及びインクルードの数値を含む

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

アライアンス強化と新規獲得・アップセル体制の見直しにより、パイプライン案件の成約が進展。最終決裁の迅速化と契約単価向上に注力し、通期計画達成を見込む。2027年12月期以降もENTのアップセル拡大が継続する見通し

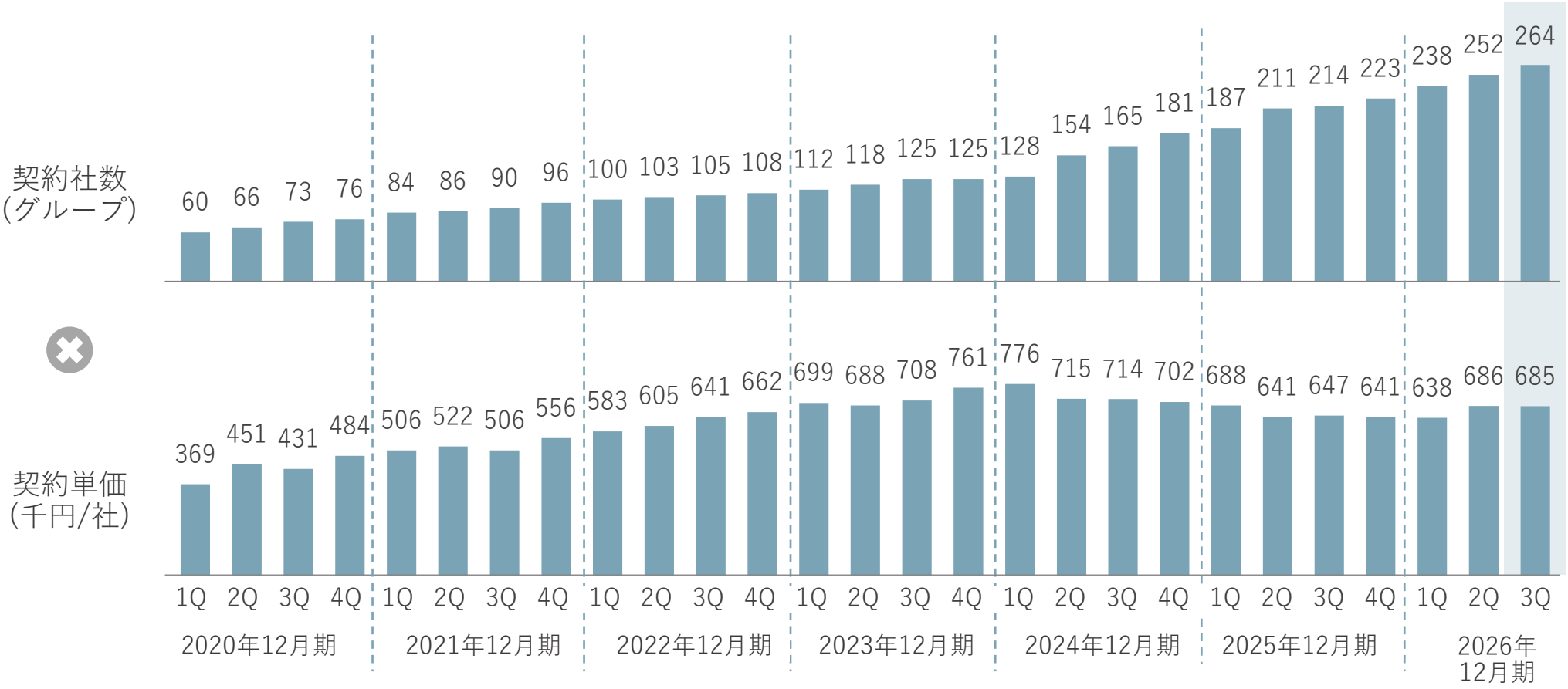
メンタルヘルスソリューション事業　四半期別 MRR推移 (百万円)



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

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できる体制へ進化。高度化する課題解決ニーズに対応し、今後もENT契約単価の改善が継続する見通し

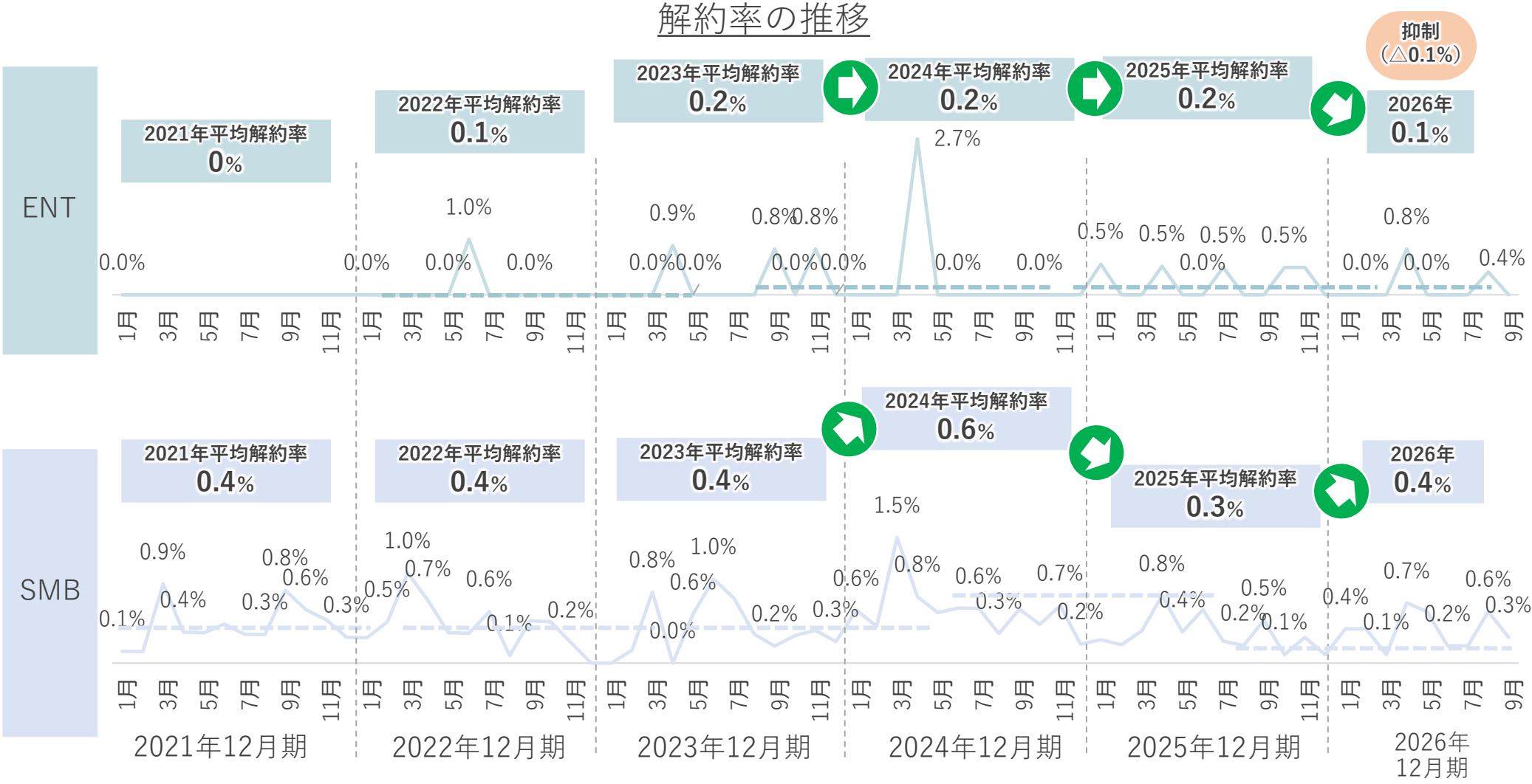
メンタルヘルスソリューション事業　ENT向け契約社数/契約単価推移（月当たり）



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

AI活用により顧客対応を強化し、解約率抑制と業務効率化を実現。一方、事業場の従業員数が50名未満となることによる産業医選任義務の消滅や、コスト削減を目的とした取引先変更に伴う解約は今後も一定数発生する見通し

解約率の推移

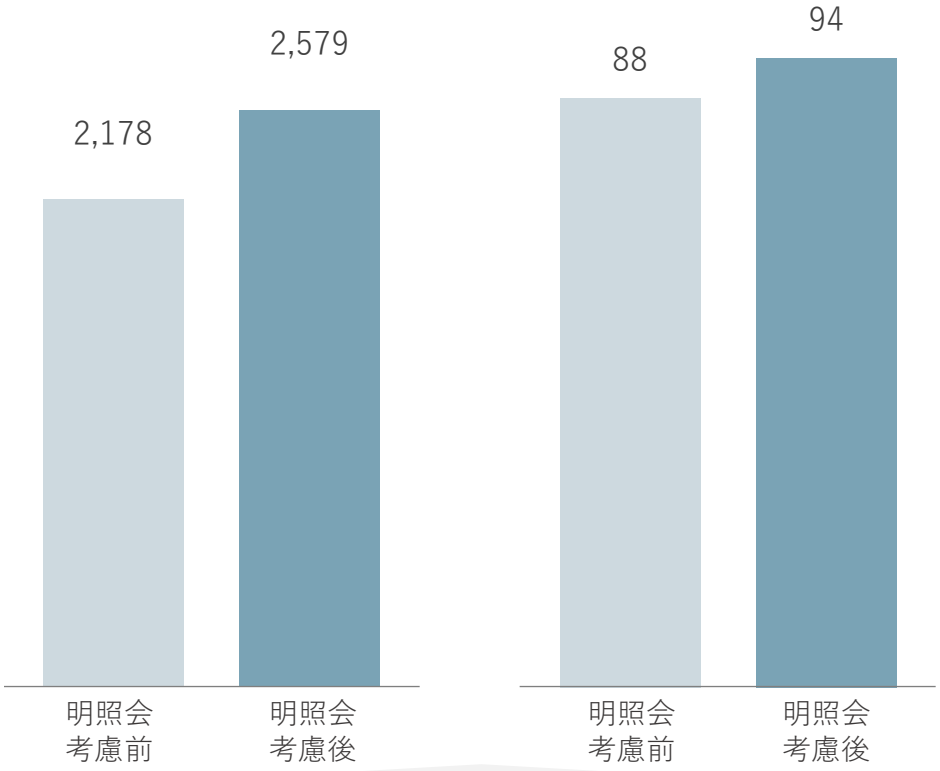


Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

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、新規ENT獲得についてグループシナジーを創出

SMB－契約社数/MRR

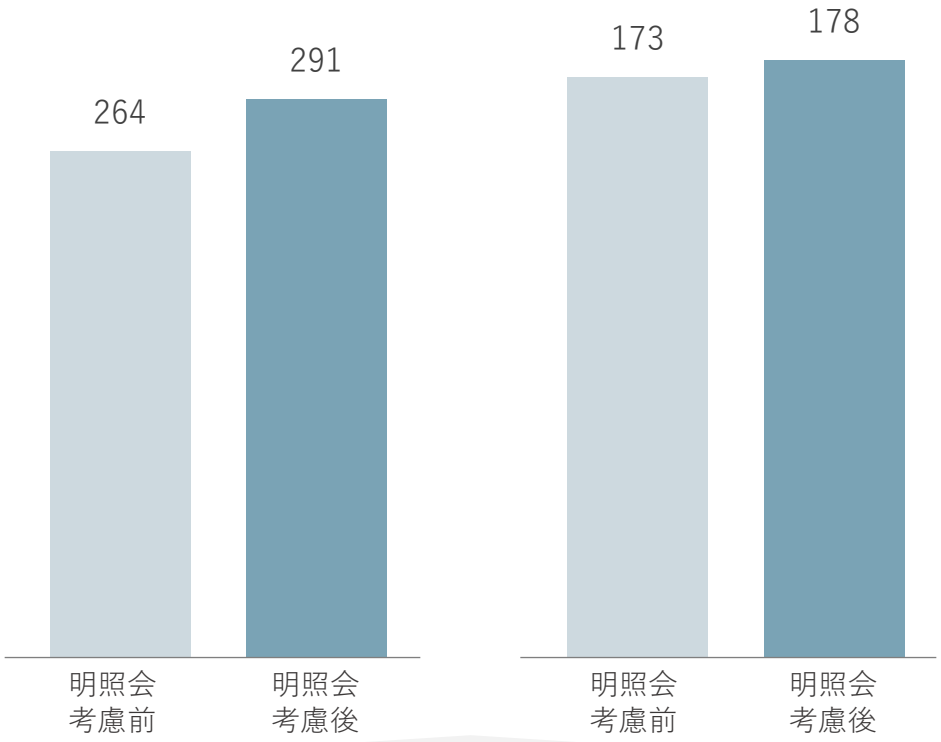
（社, 百万円）



明照会考慮後2026年12月期第3四半期の契約社数及びMRRは2,579社/94百万円。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）

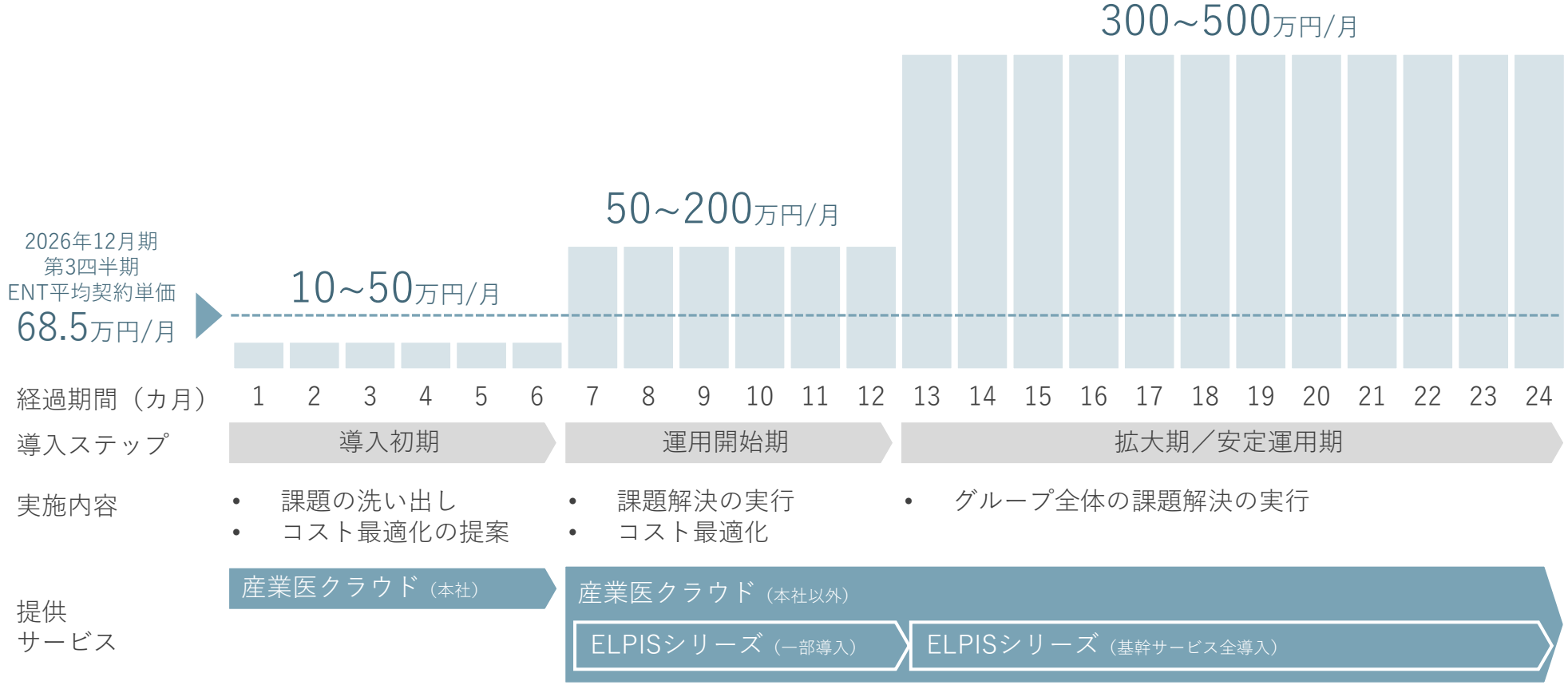


明照会考慮後2026年12月期第3四半期の契約グループ数及びMRRは291グループ/178百万円。当社グループ間（明照会とAvenir）の連携により、大型アカウントの取引拡大に大きく貢献

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

ENTは小規模導入から本格運用への移行に伴い、NRRが伸長する構造。時間の経過とともに「拡大期／安定運用期」へ移行する顧客も増加。加えて、新規ENTの獲得拡大により、今後の契約単価向上余地も大きい状況

サービスのENT[1)]向け導入ステップと契約単価[2)]（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

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

4.企業情報

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

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9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（2026年6月設立）
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	1,662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9月末時点）

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

グループの経営管理を担う上場企業である当社を中心に、複数の事業会社で構成。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

Mental Health Technologies
株式会社 メンタルヘルステクノロジーズ Co., Ltd.

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

東証グロース上場
証券コード：9218

100%	100%	100%	100%	100%	100%
	M&A	M&A	新規設立	新規M&A	M&A
Avenir	株式会社 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 Mirai Health & Safety Consulting	株式会社 ヘルスケアDX	include	人材のソムリエ 株式会社 タスクフォース
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	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	2024年12月 MHTグループ入り。九州エリア中心に産業医サービスを提供	2022年9月 新規設立。メンタルクリニック運営支援サービス等を提供	2026年3月 MHTグループ入り。就労移行支援事業所・自立訓練（生活訓練）事業所を運営	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

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

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

取締役副社長 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。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

慶應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）、イプロス（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、ティブ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、バークレイズ証券、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 取締役会長(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

山一證券、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、センクサ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)

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

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

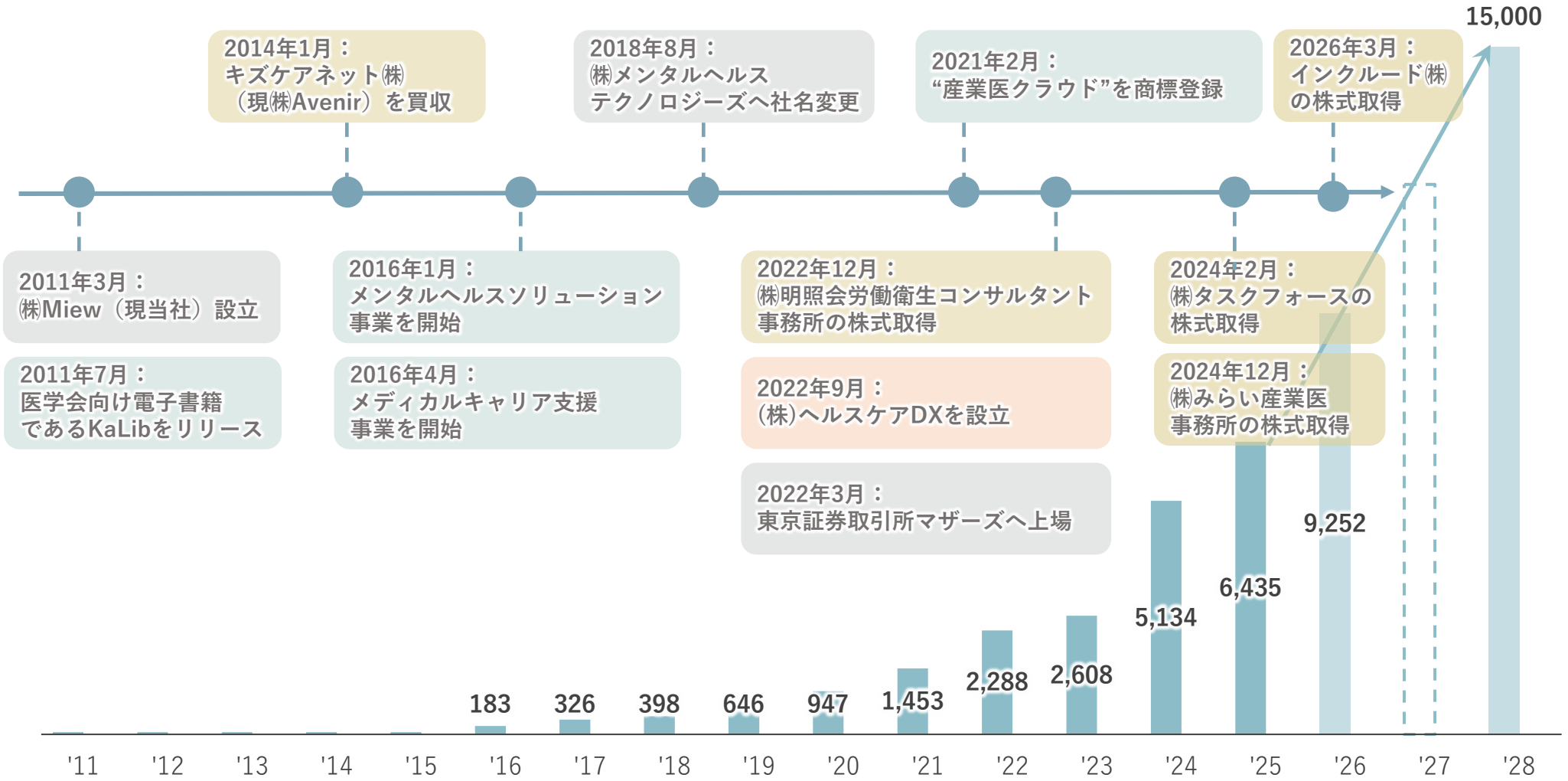
・医師向けの求人求職支援サービスを展開
・医学会向けサービス、Webマーケティング支援サービスを提供

- 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

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

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



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

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。売上拡大優先から利益率改善重視への戦略転換

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
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

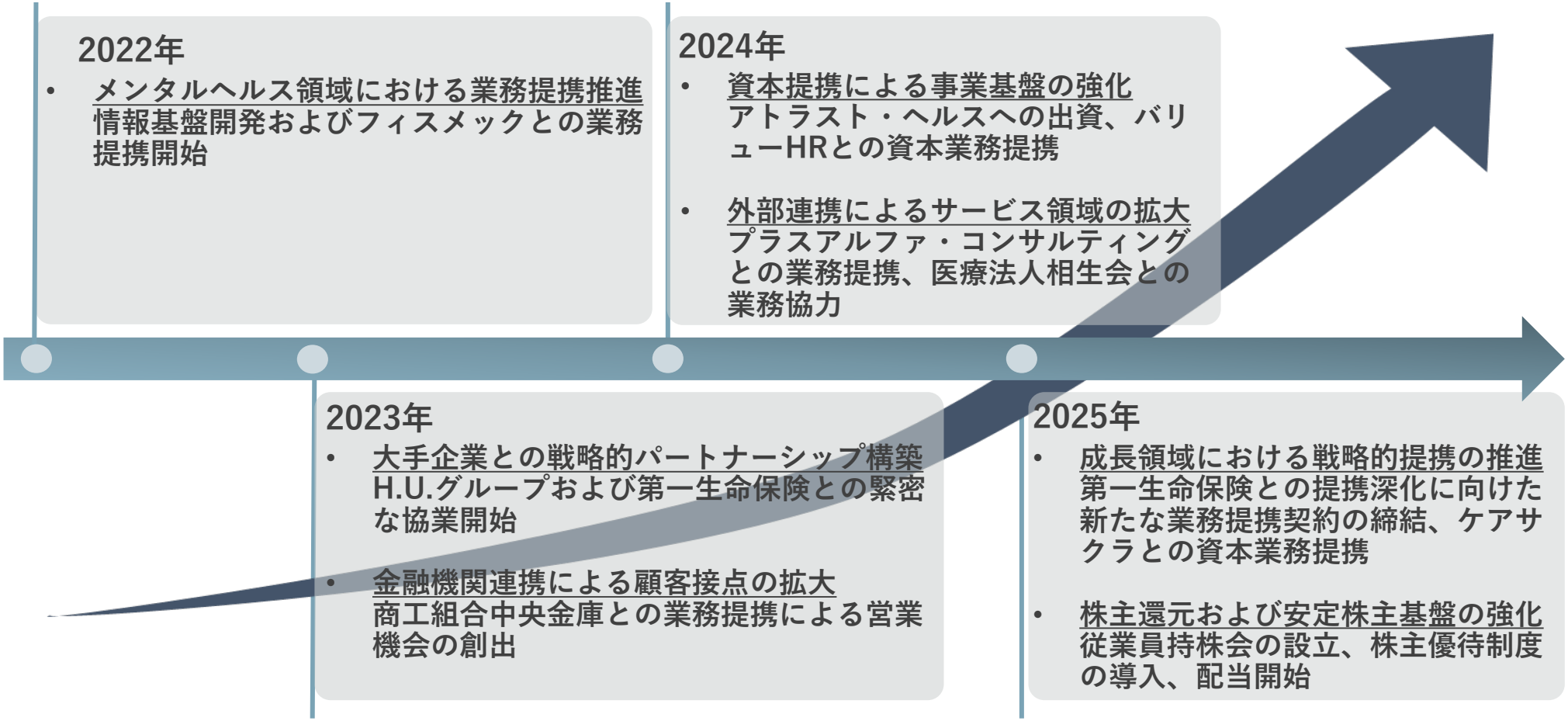
シナジー獲得

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クラウドとの連携強化を推進中

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

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



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

5.APPENDIX
事業概要

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

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

提供価値：専門性の高い健康管理ノウハウ

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：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

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

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

役務提供サービス
（オンライン型・オフライン型）

産業保健
- 産業医
- 保健師/看護師
- 健康管理スタッフ

職場復帰支援（リワーク）
- 臨床心理士/公認心理師等

産業医クラウド
（月額33,000円から）

＋

業務プロセス改善
（コンサルティング）



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

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

「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

産業医クラウド

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）



ハラスメントホットライン
ストレスチェック
健診クラウド
メンタルアラート

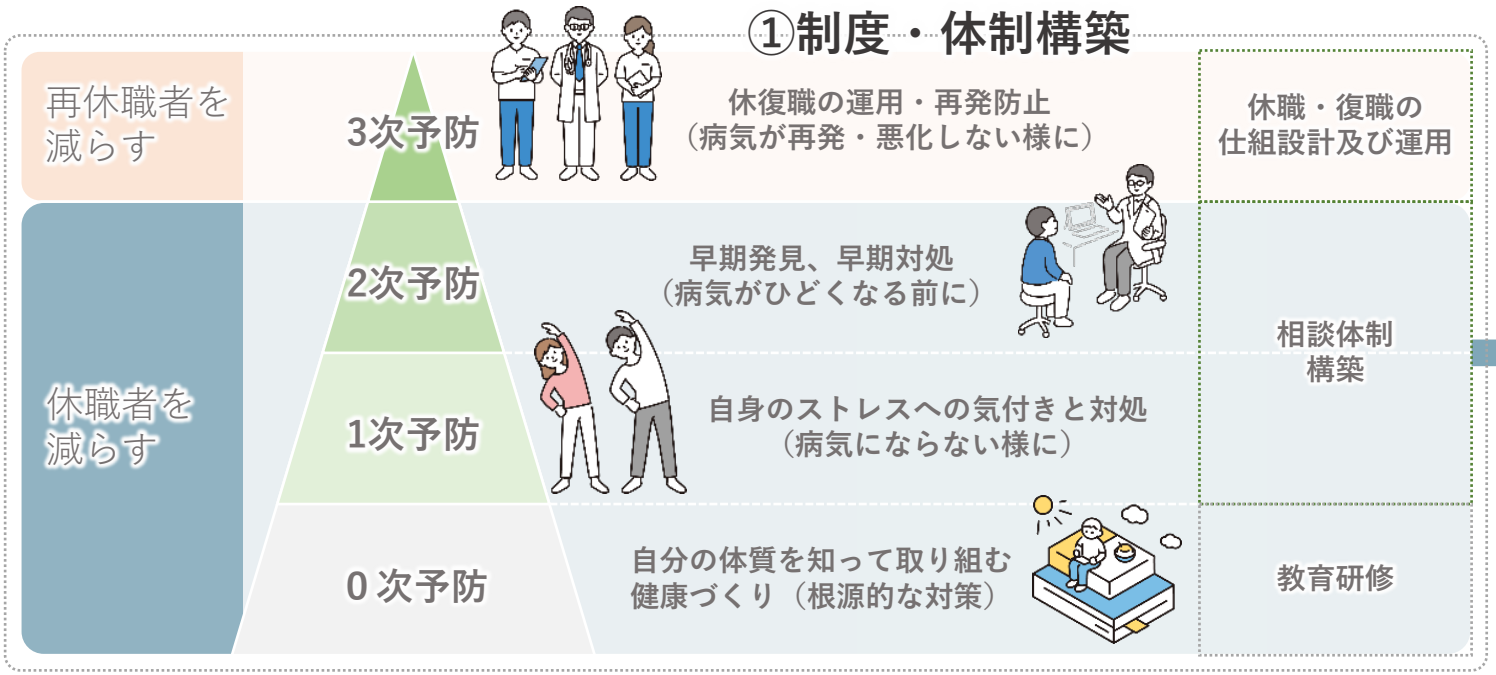
必要なクラウドを必要な分だけ組み合わせ可能

メンタルクラウド
ケアーズLite
健康要約チャンネル
eラーニング
ワーカーズコンディショナー
メンタルチェック
健康経営コンサルティング
ヘルスウェビナー

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

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



②POC

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）

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

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

産業保健 → メンタルクリニック → 職場復帰 → 健康増進 福利厚生 → 産業保健



メンタルヘルスケア
（産業医クラウド）

2022年12月～

株式会社 明照会労働衛生コンサルタント事務所

2024年12月～

みらい産業医事務所
Mirai Health & Safety Consulting

セーフティーネットの提供

As-Is

Avenir

産業医クラウドの提供

IPO



診療
（運営支援）

2022年9月～

株式会社 ヘルスケアDX
Healthcare DX Co.,Ltd

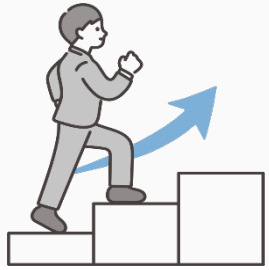


職場復帰支援
（リワーク）
include

2026年4月～
産業医クラウドとの
本格的連携を開始



体調管理



職場復帰

M&A含む新事業領域
アライアンス

バリューチェーンを構築、社会復帰まで支援

To-Be

2024年4月～
第一生命グループQOLead社の新サービス
「QOLismメンタルケアプラン」に提供

サービス成長の変遷（水平型アプローチ）

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

3,500社以上にサービスを提供（2025年12月末時点）

導入社数
3,500以上[1)]

導入事業場数
22,000以上[1)]

導入事例（一部）[2)]

ALSOK
alfresa アルフレッサ ヘルスケア株式会社
OBC OBIC BUSINESS CONSULTANTS CO.,LTD.
ごうぎん
くすりの福太郎
サカイ引越センター
JRバス関東
一生涯のパートナー 第一生命 Dai-ichi Life Group
大樹生命 日本生命グループ
DAISO ダイソー
はたらくに“彩り”を。Timee
CHUKYO TV
東急コミュニティー
Toyota Mobility Tokyo
鳥貴族 TORIKIZOKU
ニトリ
みんなに愛されるクルマ屋さん ネクステージ
長谷工グループ HASEKO
BANDAI NAMCO
HIMARAYA
BREXA 可能性を、その先へ
MaxValu マックスバリュ東海株式会社
LINEヤフー
ROUTE INN HOTELS
U.S.M.Holdings

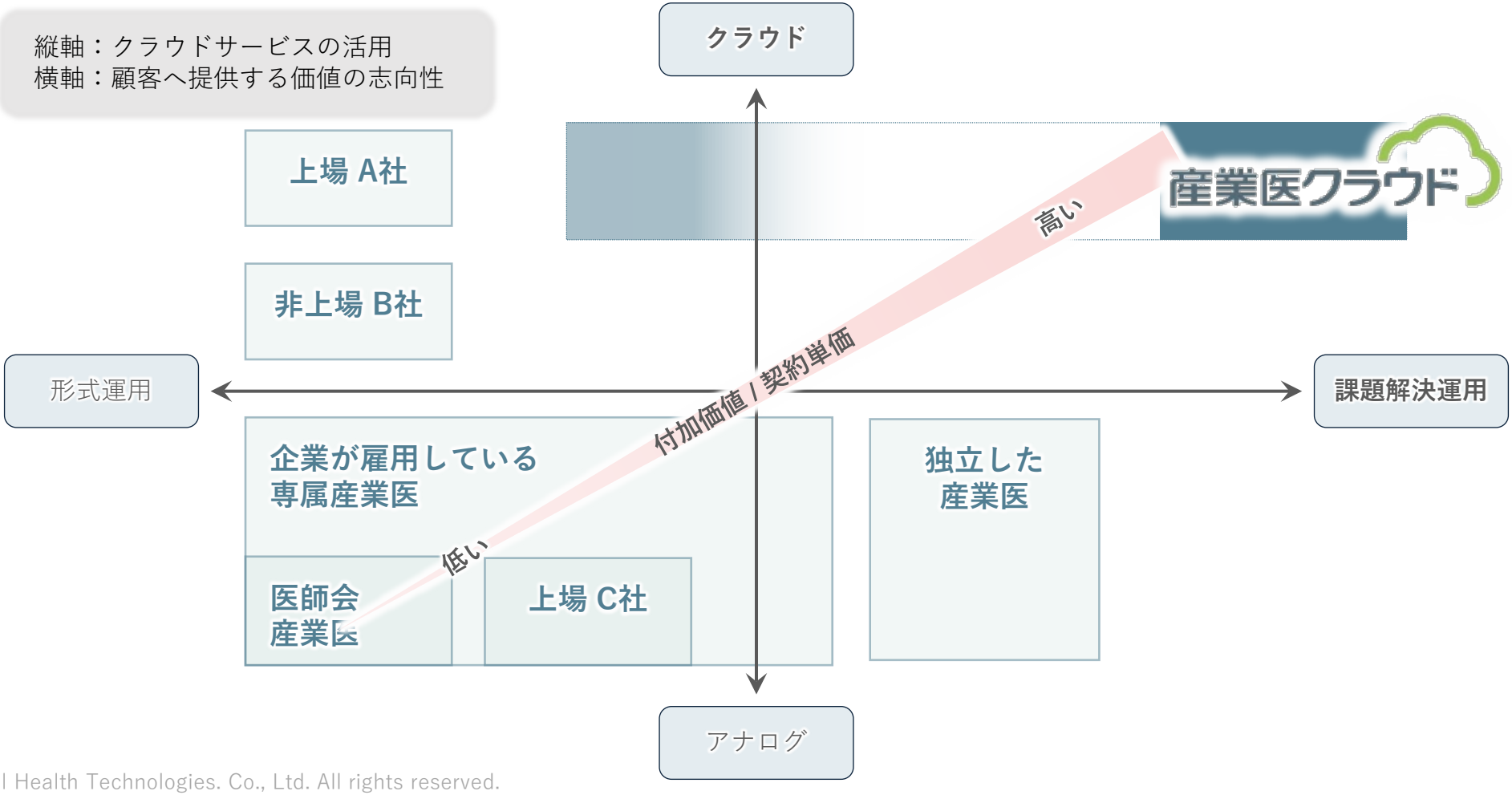
＜教育委員会＞
神戸市
千葉市
那覇市

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



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

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

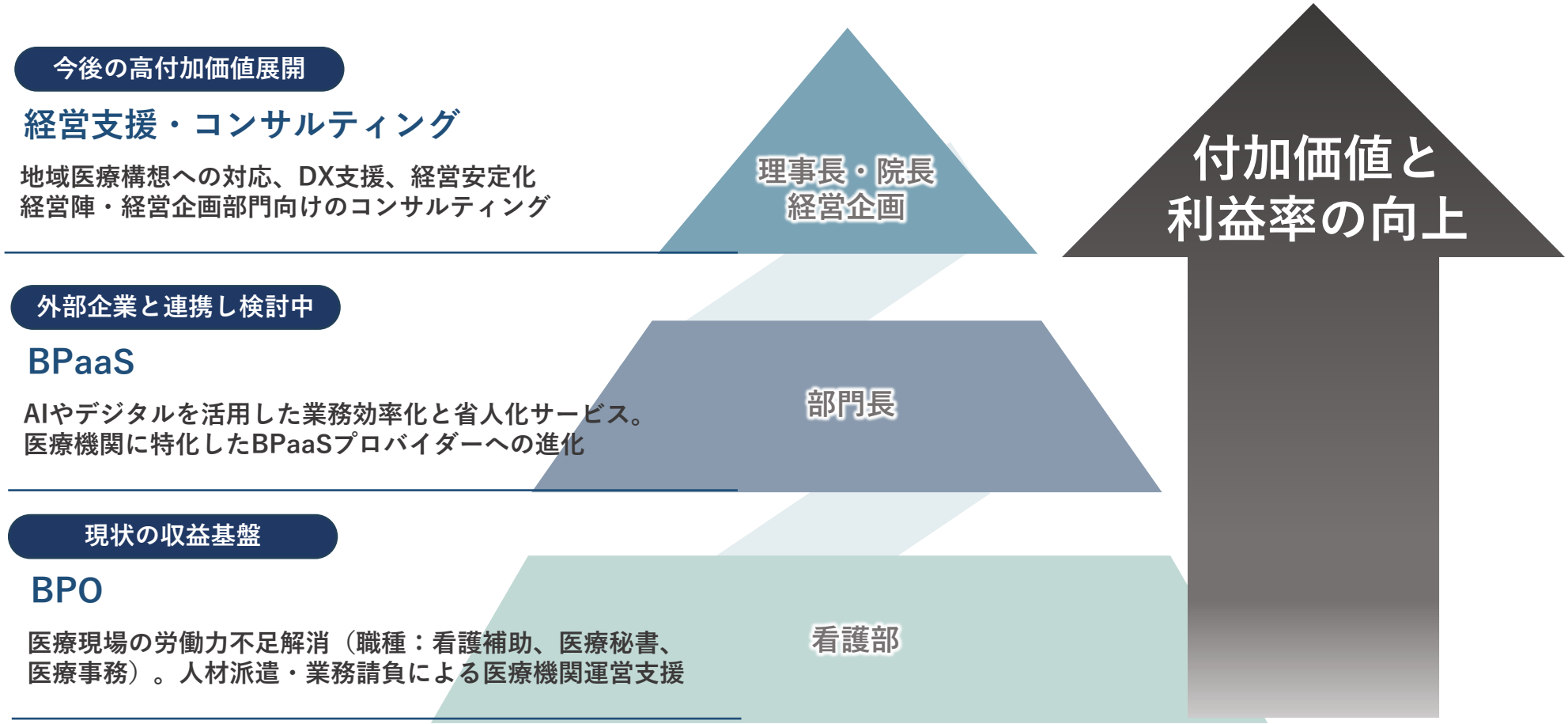
- 特に愛知県の大規模急性期病院における看護補助者領域においては30%超のシェアを誇る（当社推計）

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

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

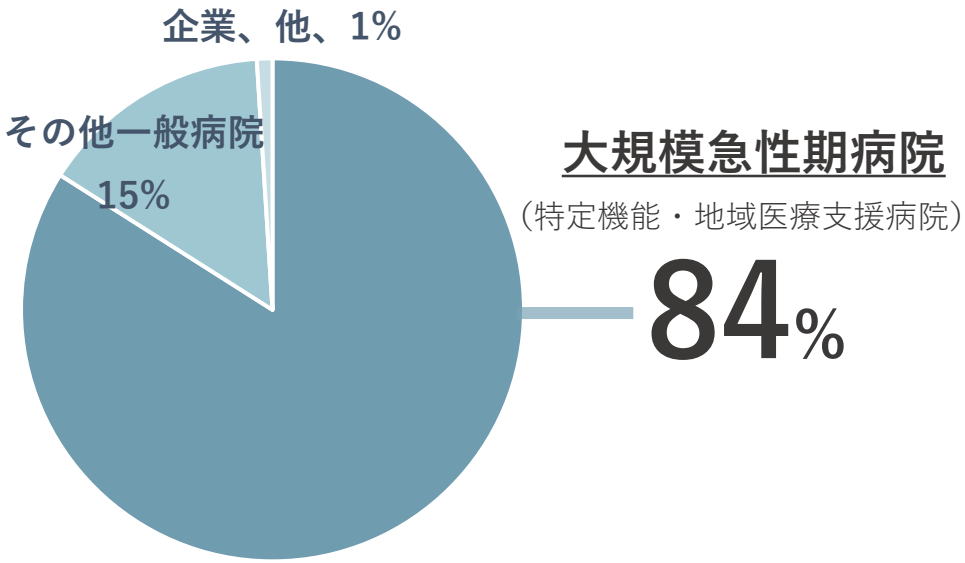
労働力提供から「BPaaS・経営支援」への高付加価値化の垂直展開

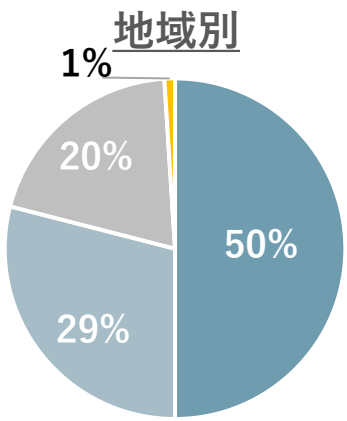


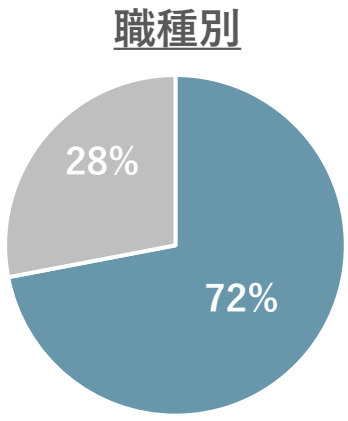
一病院当たりの収益性を大幅に改善するため
価値提供領域を現場業務から経営中枢を担う上流工程へ転換

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

売上拡大優先から利益率改善重視への戦略転換を実施。単なる労働力の提供ではなく、看護補助者の運営ノウハウを基盤とした高付加価値のユニット型派遣を推進し、ニッチトップ戦略を強化







大病院

契約医療機関数：74 病院(YOY+9病院)

月次平均売上高：約450万円(YOY+60万円)

愛知医科大学病院

公益社団法人 日本海員掖済会 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：47 病院(YOY +16病院)

月次平均売上高：約155万円(YOY▲15万円)

※ 契約医療機関数は2026年9月末時点の直近12カ月間の累計データ、医療機関月次平均売上高については2026年7-9月の3カ月平均データから集計

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

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

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

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

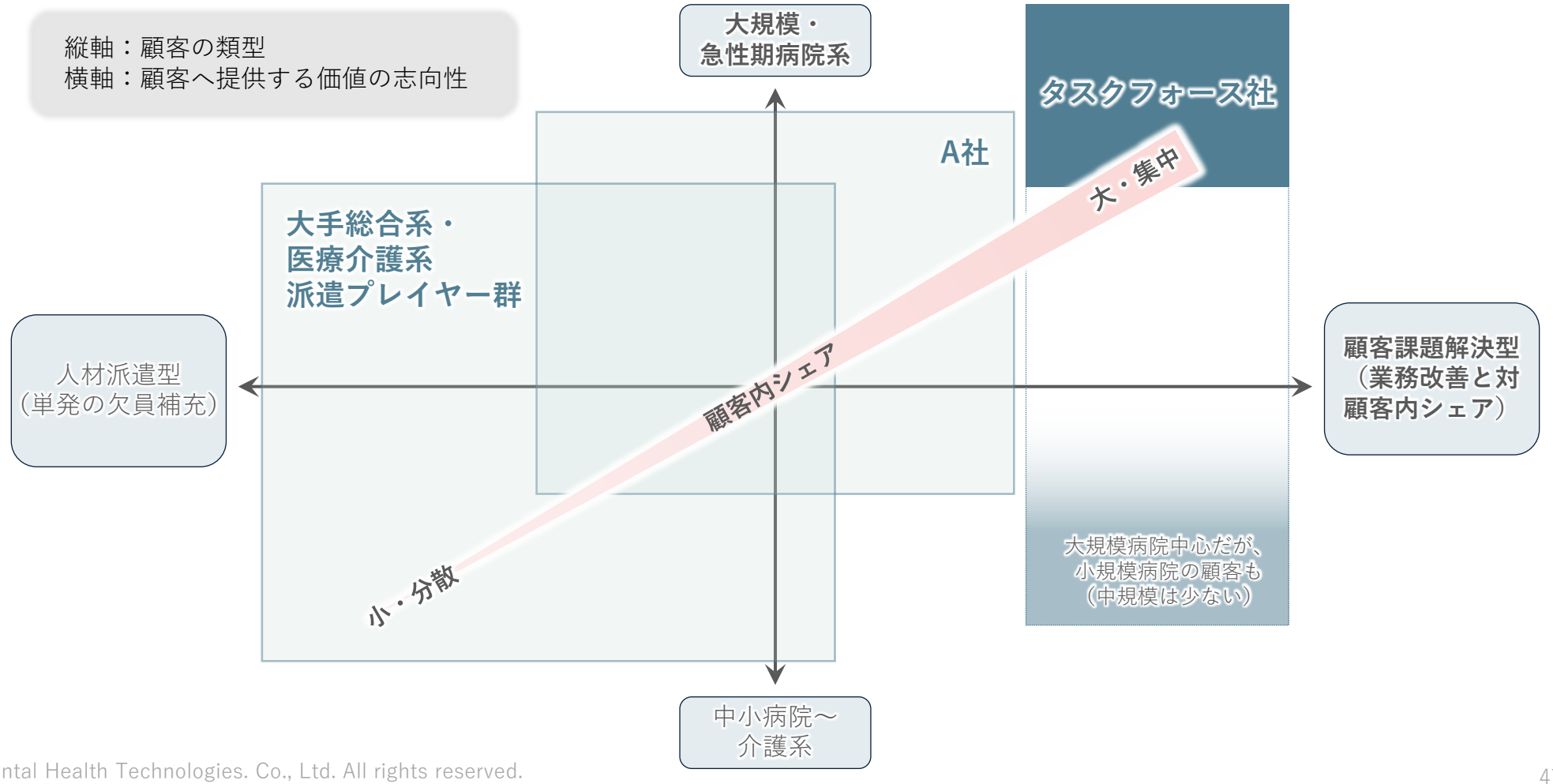
- 複数業者併存の運用を統合管理モデルへ転換
- 教育・評価基準の統一による品質標準化
- シフト調整・欠員対応の一元化

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

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

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



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

免責事項

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。

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