



事業計画及び成長可能性に関する事項

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)

2023年2月14日

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2023年12月期の決算発表後、2024年2月から3月頃を予定しております。

1. 会社概要	p. 4
2. 事業環境	p. 18
3. 当社グループの強みと成長戦略	p. 31
4. 財務情報	p. 49
5. 業務遂行上の主なリスクと対応方針	p. 59
Appendix A	p. 61
Appendix B	p. 64

1. 会社概要

株式会社ヘルスケアDXの新規設立、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	530,869千円 (2022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。2022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)



山田 真弘

取締役 管理担当

山一証券、凸版印刷、パソナソフトバンク(現：ランスタッド)、
ビューレックス、リードインベストメント、UFJキャピタルマーケット証券
(現：三菱UFJモルガン・スタンレー証券)、みずほ証券、メリルリンチ日本
証券を経て、2018年に当社入社

松本 裕介

取締役 デジタルマーケティング事業部長

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、マッキンゼー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

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)

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

企業向けメンタルヘルスソリューション事業を柱に3事業を展開

事業概要

売上高構成比率
(2022年12月期通期実績)

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）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¹⁾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

66.4%

メディカルキャリア 支援事業

主に医師向けの求人求職支援サービスを展開

- 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

30.5%

デジタル マーケティング事業²⁾

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

- 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

3.1%

1) クラウド型サービス：当社グループでは、従来アナログ/ローカルコンピュータで利用していたサービスをネットワーク経由で提供するもの指す

2) デジタルマーケティング事業：2021年1月1日より、ITソリューション事業をデジタルマーケティング事業へと改称

2022年12月期はMCS¹⁾事業が新型コロナウイルスワクチン関連で当初計画よりも好調だったことに加えて、MHS²⁾事業も着実に成長した結果、売上高は対前年同期比+57.4%、営業利益は+167.5%と飛躍的な成長を実現

	2021年12月期 通期実績	2022年12月期 通期実績	2022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	1,453百万円	2,288百万円	2,027百万円	+57.4%	112.9%
営業利益 (利益率%)	138百万円 (9.5%)	369百万円 (16.2%)	347百万円 (17.1%)	+167.5%	106.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率%)	161百万円 (11.1%)	265百万円 (11.6%)	256百万円 (12.6%)	+63.8%	103.5%

1) MCS事業：メディカルキャリア支援事業の略称

2) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称

2023年12月期はMCS¹⁾事業が新型コロナウイルスワクチン関連売上高の減少を見込む一方で、成長投資の効果が徐々に発現することでMHS²⁾事業を基盤とした底堅い利益創出モデルにシフトし、着実な成長実現を予想

	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期業績予想	2022年12月期比 予想成長率
売上高	2,288百万円	2,775百万円	+21.3%
営業利益 (利益率%)	369百万円 (16.2%)	500百万円 (18.0%)	+35.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率%)	265百万円 (11.6%)	351百万円 (12.7%)	+32.6%

1) MCS事業：メディカルキャリア支援事業の略称

2) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称

2022年12月期
通期業績

- 2022年12月期は新型コロナウイルスのワクチン接種に関する人材紹介手数料等を計上したことにより通期業績予想に対して年間を通して好調に推移
- 当社グループの中核事業であるメンタルヘルスソリューション事業においても、2022年12月末時点のMRRはENT：68百万円 (+3百万円/+5.1%)、SMB：57百万円 (+2百万円/+3.3%) と2022年9月末時点に比して堅調に推移
- 不安定なマクロ環境や新型コロナウイルスの影響等により各事業において商談・受注活動の後ずれが発生し、特にメンタルヘルスソリューション事業においては当社グループの直近3年間で最も厳しく難しい事業環境であった印象

2023年12月期
通期業績予想

- 業務提携や株主構成の再構築を通じた事業会社株主とのパートナーシップ構築により、2023年12月期は更なる成長加速に向けた体制が一定程度整ったと認識
- 好調な業績を背景に追加プロモーション施策や株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所のM&Aなど成長投資を前倒しで実施しており、2023年12月期はこれらの一時的な費用が見込まれないことから売上高販管費率は改善を見込む
- 医師・事業家の小倉行雄氏とのパートナーシップによるヘルスケア・メディカル分野での新規事業開発等の加速や教職員のメンタルヘルスプロジェクトの推進等、厳しい事業環境下でも着実な成長を実現する強靱な事業基盤の確立を目指す

		全社		メンタルヘルスソリューション事業	
業績	売上高 2022年通期実績(前年同期比増減率)	2,288百万円 (+57.4%)		1,519百万円 (+39.4%)	
	営業利益 2022年通期実績(営業利益率)	369百万円 (16.2%)		-	
KPI ³⁾	MRR ⁴⁾ 2022年通期実績	ENT ¹⁾ 68百万円		SMB ²⁾ 57百万円	
	契約社数 ⁵⁾ 2022年通期実績	108グループ		1,275社	
	契約単価 ⁶⁾ 2022年通期実績	662千円		50千円	
	企業規模別売上総利益率 ⁷⁾ 2022年通期実績	48.9%		46.2%	
	月次平均解約率 ⁸⁾ 2022年通期実績	0.1%		0.4%	
	NRR ⁹⁾ 2022年通期実績	128.5%		-	

- 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。2022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。2022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

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。

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

産業医クラウド (月額33,000円から)

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



2022年12月末時点において1,400社以上の導入実績

導入事例（一部）

導入社数

1,400以上¹⁾

導入事業場数

11,800以上¹⁾

YAHOO!
JAPAN

住まいを通じて生活のおつきあい

MISAWA

ミサワホーム



損保ジャパン



長谷エグループ

鳥貴族

TORIKIZOKU[∞]

DAISO ダイソー

Out-Sourcing!
Inc.

1) 2022年12月末時点

メンタルヘルス/ヘルスケア分野等で豊富な経験を有する医師を顧問に登用



吉村 泰典 医師

産婦人科医

慶應義塾大学 名誉教授

一般社団法人 吉村やすのり生命(いのち)の環境研究所 代表理事

【受賞歴】福澤賞、日本産科婦人科学会栄誉賞、松本賞

米国ペンシルバニア病院、米国ジョーンズホプキンス大学、慶應義塾大学医学部産婦人科教授等を歴任。2007年から2011年まで日本産婦人科学会の理事長、2010年から2014年には日本生殖医学会理事長を務めている。

2013年、第二次安倍内閣の内閣官房参与に就任。少子化対策・子育て支援について内閣総理大臣に情報提供・助言等。2020年9月、安倍晋三首相の辞任に伴い、内閣官房参与を退職。



吉村 健佑 医師

精神科医

千葉大学病院特任教授 / 産業医

千葉大学医学部卒。精神科医・産業医としての研鑽を経て、2015年に厚生労働省に入省。医療ビッグデータとしてのレセプト情報等データベース(NDB)の利活用推進、遠隔・オンライン診療のエビデンス構築に資する研究班の立ち上げなど、医療情報に関連した政策立案と制度設計に関わる。2018年より千葉大学病院の経営部門特任講師、2019年より現職。公衆衛生学修士(東京大学)、医学博士(千葉大学)。専門は職場のメンタルヘルス、医療政策、社会医学。



三宅 琢 医師

産業医

東京大学 未来ビジョン研究センター 客員研究員
新型コロナウイルス感染症神奈川県対策本部
技術顧問

産業医科大学 訪問研究員

公益社団法人ネクストビジョン 理事

ヤフー株式会社 産業保健チーフアドバイザー/
グッドコンディション推進室長補佐

フジ住宅株式会社、クラシコ株式会社、PR
TIMES株式会社、株式会社コトブキ、労働組合
電気連合 産業保健顧問

Zホールディングス株式会社、ビジョナル株式会社、
産業医他

2. 事業環境

全てが「ホワイト化」していく

企業が対応を求められる“ホワイト化”の例



SDGs



メンタルヘルスケア



ESG



育児・介護



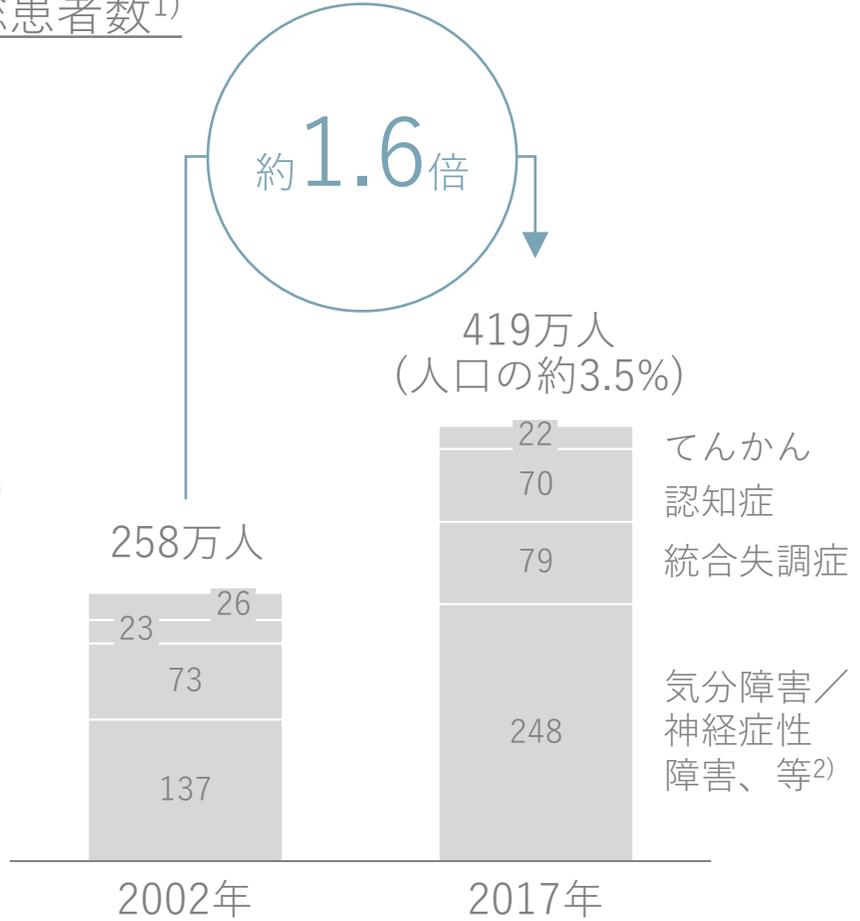
男女格差是正



LGBTQ

国内での精神疾患の患者数は直近15年間で約1.6倍に増加

国内の精神疾患 総患者数¹⁾



1) 厚生労働省「平成29年 患者調査(傷病分類編)」(2019年3月1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

世界規模でもメンタルヘルスケアは重要課題でありコロナ禍により深刻化

世界の鬱病患者数¹⁾



2015年
3.2億人

- 対2005年: +18%
- 総人口比: 4%
- アジアの構成比: 48%

1位: 中国 5,482万人

2位: 日本 596万人

3位: フィリピン 330万人

コロナ禍により2020年にうつ病性障害患者が5,300万人超、不安障害患者が7,600万人超増加²⁾

1) 患者数: 専門家による推計値のため、医師に鬱病と診断された人以外も含む。WHO “Depression and Other Common Mental Disorders” (2017年2月) 参照

2) 時事メディカル(2021年10月13日)「コロナの爪痕、世界でうつ病が5300万人増」参照

行政は、企業に対して産業医・産業保健機能の強化など規制強化を図る

働き方改革/健康経営に関する規制

2011年

精神疾患が5大疾病に

2015年

ストレスチェック
制度を義務化

健康経営銘柄を発表

2019年

大企業における
働き方改革関連法施行による
産業医・産業保健機能の強化

2024年

医師/建設/運輸業における
働き方改革関連法施行の適用

医師：約33万人¹⁾

建設業：約492万人²⁾

運輸業・郵便業：約347万人²⁾

2017年

健康経営優良法人認定
制度の認定開始

2020年

パワハラ相談窓口設置の義務化
(中小企業は2022年より)

中小企業における
働き方改革関連法施行による
産業医・産業保健機能の強化

1) 厚生労働省「平成30年(2018年)医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」(2021年12月19日)参照

2) 総務省統計局「労働力調査(基本集計)2020年(令和2年)平均結果の要約」(2021年1月29日)参照

足許は、従業員心の健康への取組に積極的な企業・積極的でない企業の両極端に真っ二つに分かれているものと理解

従業員の心の健康への取組に

積極的でない企業

安く、最低限の取組をとりあえず実施できればよいというニーズ



経営課題と心の健康に係る取組がリンクしていない

二極化

積極的な企業

従来の施策にとどまらない心の健康サービスに対する新しいニーズ



経営課題と心の健康に係る取組がリンク

積極的でない理由

経営陣・管理者・人事が以下のように認識

企業は社員の健康に貢献することを目的とした組織体ではない

心の不調は病気の問題であり経営課題としての優先度は高くない

制度やコンプライアンス上最低限のことをやっておけばよい

心の不調について理解できない
(経営者は精神的に強い人が多い)

積極的な理由

以下の経営課題・理念への取組として心の健康保持増進を位置づけ

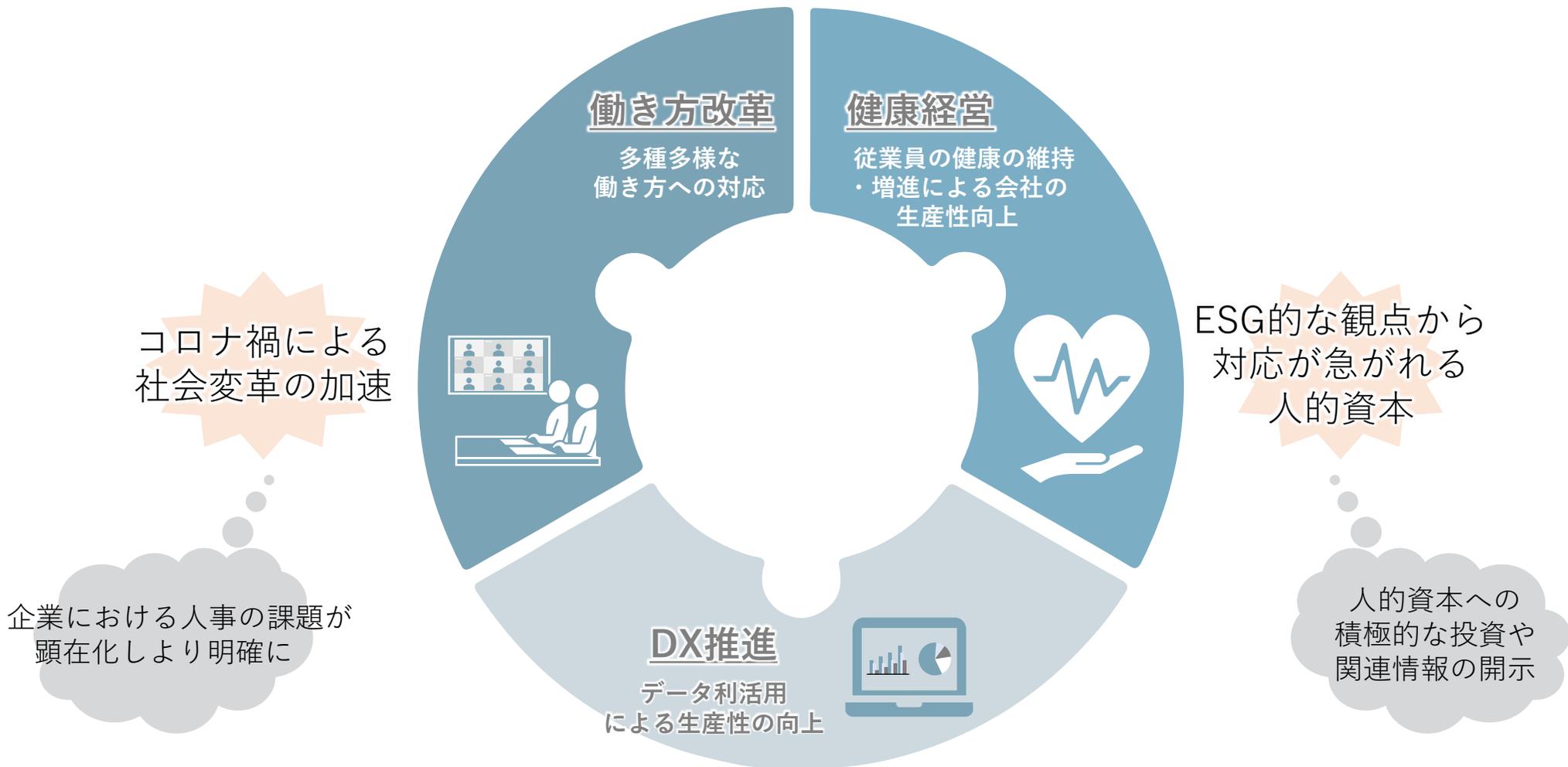
人的資本経営重視
(ESG投資や人的資本の情報開示も後押し)

人材獲得・育成、離職防止の対応として位置づけており、いきいきと長く働ける職場づくりやワークエンゲージメントを志向

日本の家族経営的企業文化

企業理念 (特にヘルスケアビジネスに係る企業では社会の健康だけでなく従業員の健康を重視)

しかしながら、「働き方改革」「健康経営/人的資本経営」「DX化」は依然として日本企業が急ぎ対応を迫られている主な市場トレンドとして不変



メンタルヘルスケアの深刻化や規制強化に対して形式運用だけでは限界。
大企業を中心に課題解決型運用の重要性が高まる
当社への問い合わせの多くが「産業医の切り替え」に関するもの¹⁾

形式運用

法令遵守に向けた必要最低限の対応

- 産業医の選任*
- 衛生委員会の設置と産業医の参加
- 衛生管理者の選任
- 職場巡視
- ストレスチェックの結果の提出*
- 長時間労働者との産業医面談
- 健康診断の提出*

*労働基準監督署への提出が義務付けられている

課題解決型運用

従業員のメンタルヘルスケア/
健康問題の積極的解決

- 適切な休職者対応
- 信頼感のある産業医によるカウンセリング
- 組織的なメンタルケア体制整備と運用
- ヘルスリテラシー向上する衛生委員会
- 新型コロナウイルス対策
- ストレスチェックの結果分析による提案
- 就業判定と保健指導
- 健康経営対応
- その他、リスクコントロール等

1) 2022年1月から12月まで「産業医クラウド(<https://www.avenir-executive.co.jp/sangyoui/>)」の問い合わせ

課題解決型運用は依然として市場黎明期。新型コロナウイルスの大流行は従業員のメンタルヘルス対策を真剣に考える契機となったものの、本格的なメンタルヘルス関連サービスの導入加速はこれからとの見立て

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

先駆的な企業の導入からの拡散

- 現状、課題解決型運用は、従業員のメンタルヘルスケア/健康問題の解決に積極的な一部の企業が先駆的に導入(大企業中心)
- これら企業の取組みが企業評価に反映されていくことで、影響を受けた多くの企業が追随し、市場拡大に弾みがつく見込み

新型コロナウイルスの影響

- 新型コロナウイルスは、短期的には企業活動の停滞による受注スピードの低減など、課題解決型運用の普及拡大に対してネガティブ。2022年は年間を通じ厳しい事業環境だったと認識
- 一方、中長期的には従業員のメンタルヘルスケアの重要性の高まりにより、課題解決型運用に対するニーズが拡大していくという見立ては不変

新規MRRパイプライン残高
(2022年12月末時点)

ENT：約15百万円/約25社
SMB：約15百万円/約300社

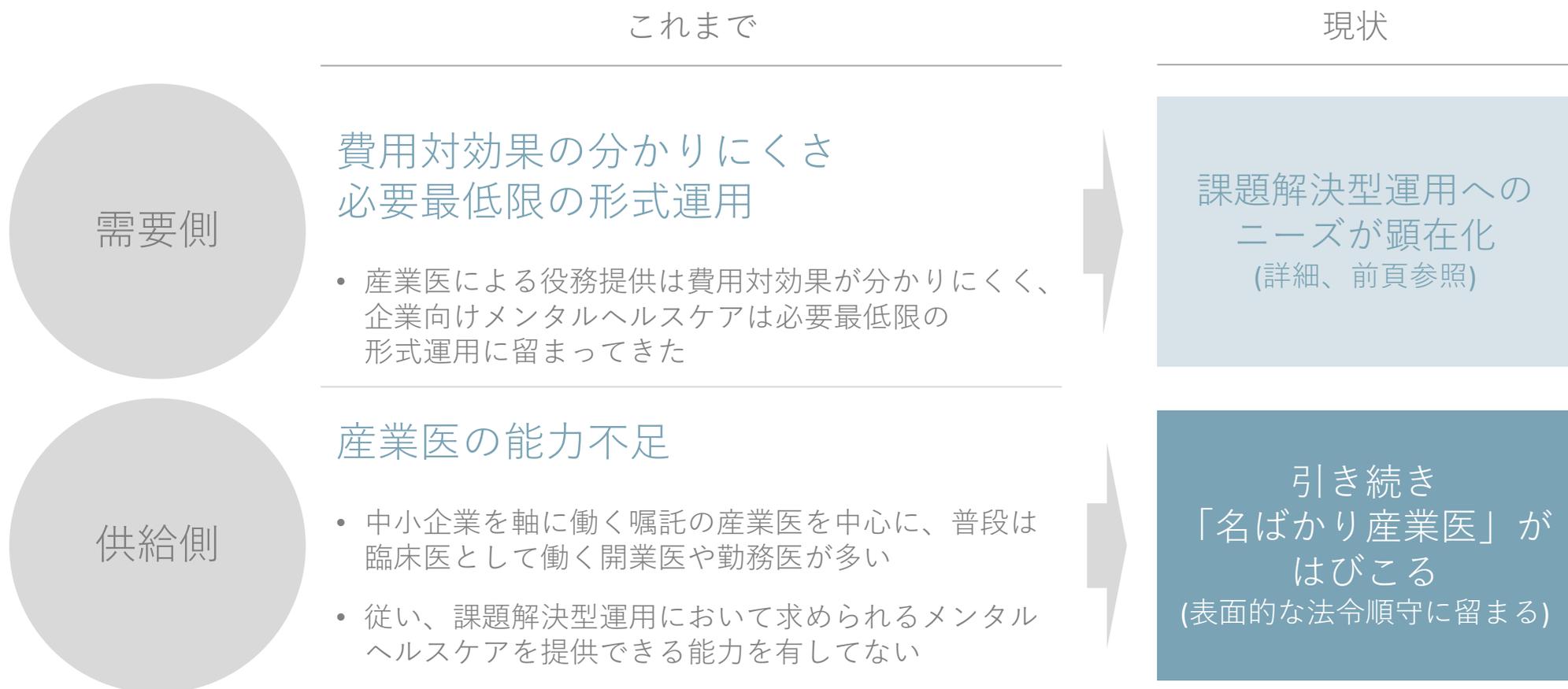
上場時 現状

“2022年は不安定なマクロ環境や新型コロナウイルス大流行の影響により上場時から普及があまり進展しなかったと認識”

時間

ただし、既存のサービスでは時代の要請に応え切ることが困難

既存の企業向けメンタルヘルスケアサービスが抱える課題¹⁾



1) ダイヤモンドオンライン「「名ばかり産業医」1万人超！“企業の健康”を蝕む職場の医師の実態を大解剖」(2022年1月24日)参照

当社グループは、クラウド型サービスによる課題解決型運用に重点を置く

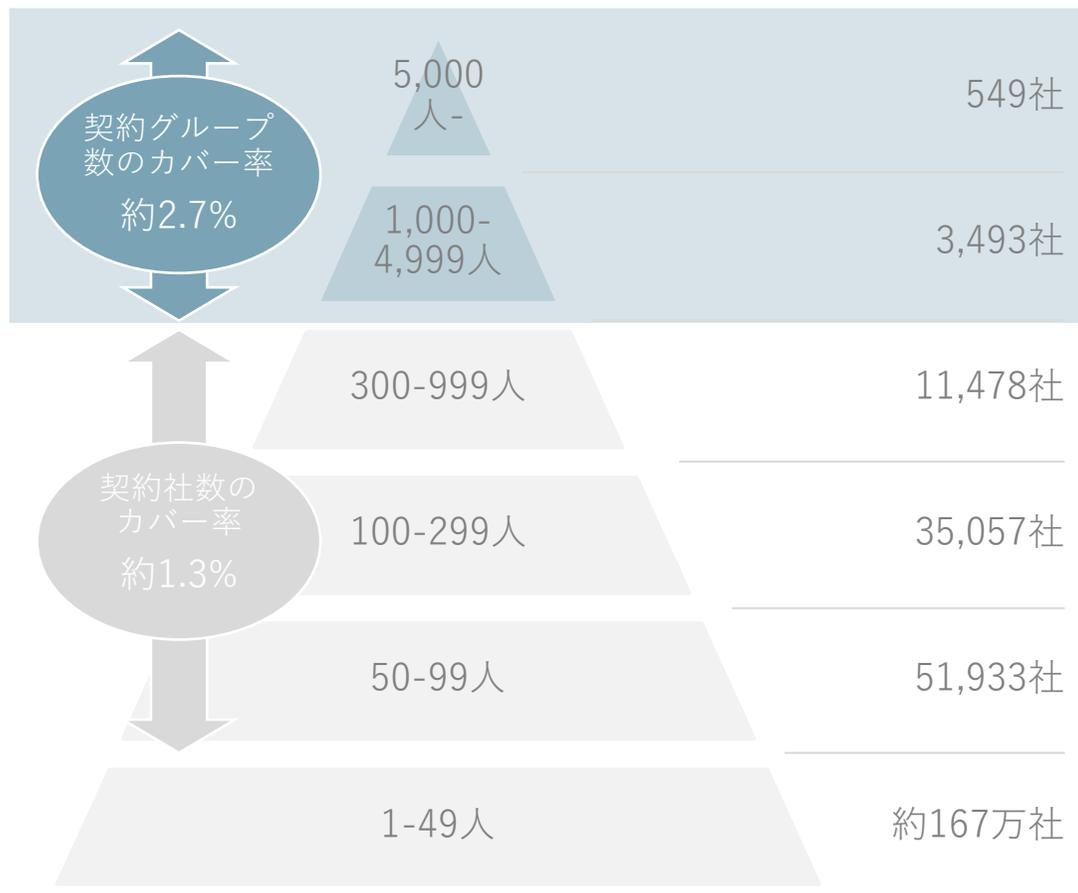
企業向けメンタルヘルスケアにおける当社のポジショニング



課題解決型運用へのニーズがより強い大企業向けに注力

従業員規模別企業数¹⁾

基本戦略



ニーズ

- 形式運用から課題解決型運用へ
- 産業医の質の向上、コスト最適化からスタート
- コスト最適化後は、グループ全体での集約/共有 (シェアードサービス化)

訴求価値

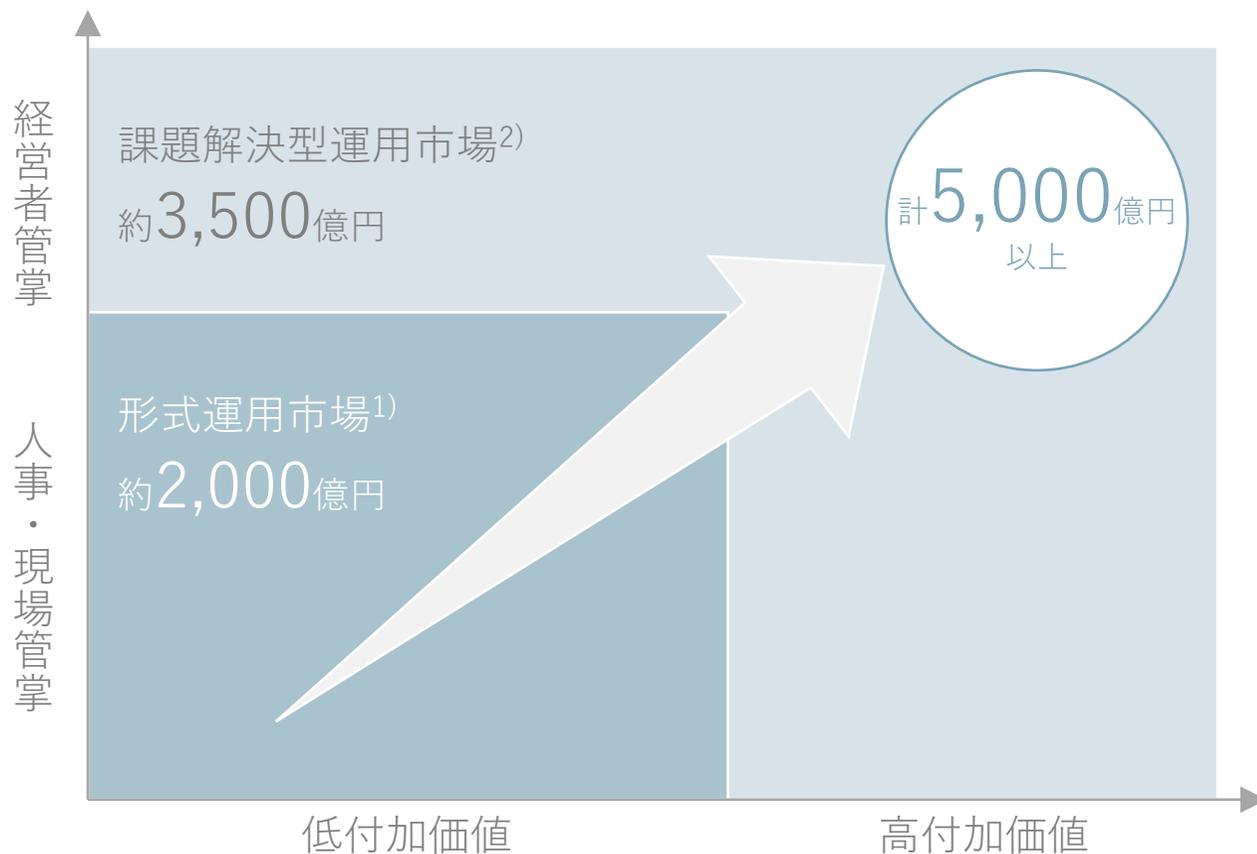
- クラウド化による差別化と合理化
- 独自評価基準に基づく評価/教育による産業医の質の高さ、差別化商材の多様性

1) 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査(企業等に関する集計 産業横断的集計)(2022年5月31日)参照

国内における潜在市場規模は5,000億円以上を見込む

(国内)企業向けメンタルヘルスケアの潜在市場規模

- メンタルヘルスケアの深刻化
- 行政による規制強化
- COVID-19に伴う影響 (テレワークの普及)



1) 形式運用市場: 従業員50人以上の事業場 約16.2万拠点を対象。メンタルヘルスケアサービスへの支出額を月額10万円と仮定
 2) 課題解決型運用市場: 従業員50人以上の事業場の労働者2,200万人の5%を2ヶ月に1回/単価5万円でフォローする前提で試算

3. 当社グループ の強みと成長戦略

“コストリーダーシップ”と“差別化戦略”で顧客便益を高めて競争優位を確立

当社サービスの特長(競合に対する優位性)



- 1 産業医業務のクラウド化による価格訴求力の高さ
- 2 産業医の質の高さと質を担保する仕組み
- 3 差別化商材の多様性
(産業医業務のクラウド化を担うELPISシリーズ)

コストリーダーシップ戦略
&
差別化戦略

顧客の便益

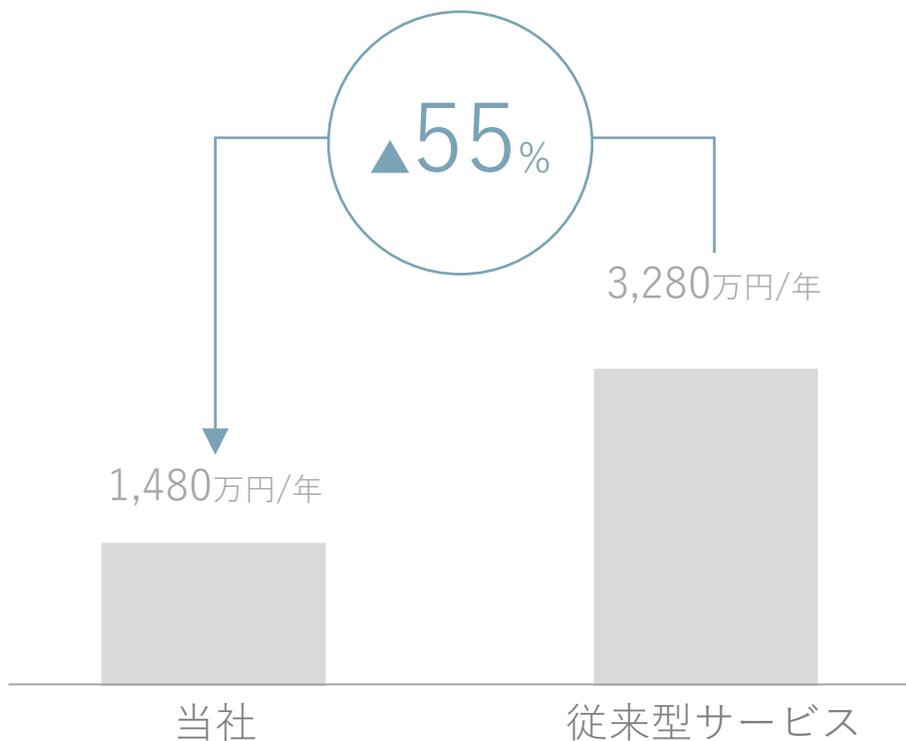


- コスト削減/固定費の変動費化
- メンタルヘルスによる休職問題の解決
- データ活用による課題の早期発見/
従業員への提案力向上

コスト最適化
&
メンタルヘルスを中心とした課題解決

クラウド提供でのコスト抑制により収益力を毀損せず高い価格訴求力を実現

顧客の支払額(エンタープライズ向け)¹⁾



競争力の源泉



コスト抑制の仕組み

- 産業医業務のクラウド化によるコスト負担削減と課題解決に掛かる費用削減
- 産業医等を雇用から委任(役務提供)による時間単位での提供にスイッチ。固定費から変動費へ

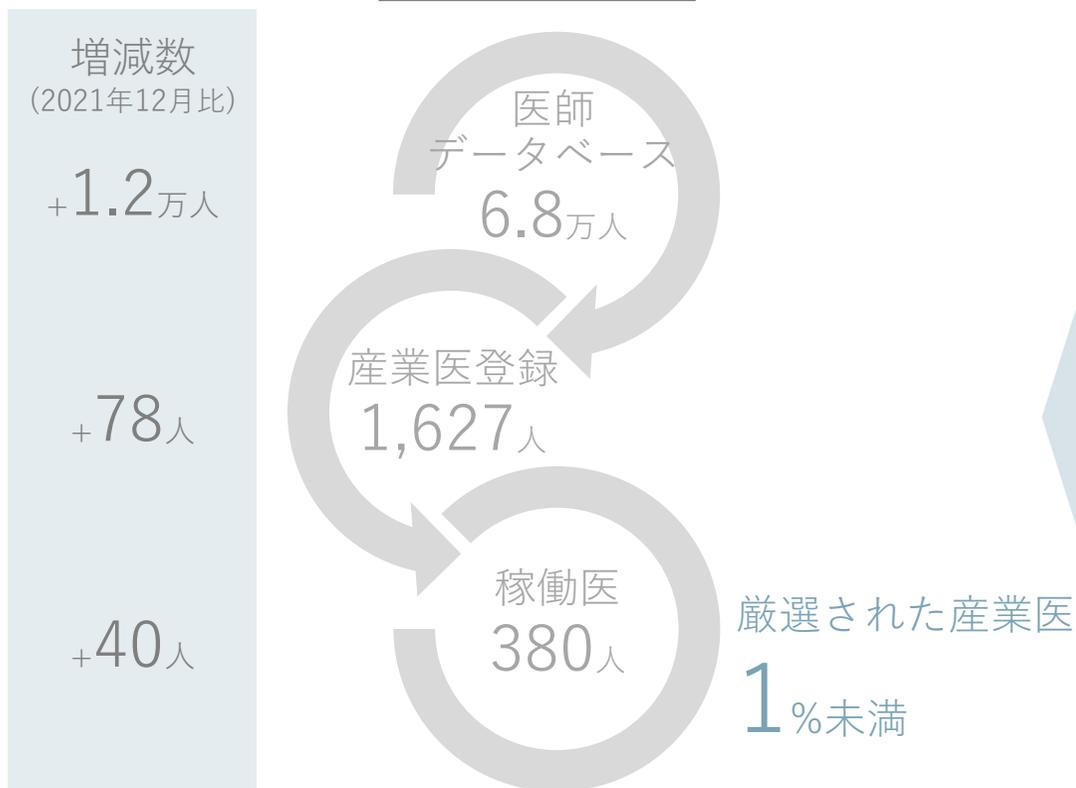
顧客予算/要望に柔軟に応じた提案により、大企業から中小企業まで幅広くカバー

(顧客要望の例：初めて産業医を選定、多店舗/多事業場/子会社対応、健康管理室²⁾の準備)

1) 顧客の支払額: 1,000人規模の組織での導入時の一例、2) 健康管理室: 社員の健康管理業務全般を担う機能

独自評価基準により厳選された良質な産業医により高品質なサービスを提供

産業医の選定¹⁾



競争力の源泉



独自評価基準による産業医の評価/品質向上

- スキル/人格評価に基づく採点
- スコアに基づき産業医のコア・コンピタンスを強化する研修
- 企業の声の定期的なフィードバック

医師の評価/稼働実績等のデータの蓄積により、課題解決力に長けた産業医の選別の精度アップや品質向上の効率化を図っていく

1) 医師データベース：2022年12月末時点、資本業務提携の杏林舎と共同運営しているKaLibと当社グループの医師求職データベースの合計人数（日医Libは除く）。なお日本医師会が認定する日医認定産業医の人数は約10万人。日医on-line 日医ニュース（2019年2月20日）参照

産業医の教育や繋ぎ止めを図る施策により、競争優位を持続させる

教育による品質の維持/向上

豊富な経験を有する顧問監修による 能力定義/研修の定期開催

当社が定める産業医に必要な能力

1. 産業医・産業保健師としての心得
2. 「復職支援」対応
3. 「精神医学の知識と技術」の取得
4. 面談スキルの向上
5. 良質な安全衛生委員会・社内研修のかかわり方
6. 「健康経営の実践」を提案・協働の方法

有能な産業医の繋ぎ止め

収益向上の機会提供

- 業務の標準化や、保健師による業務サポート

1件当たりの業務負荷軽減の結果としての、収益向上の機会獲得



リワードプログラムの展開

- 産業医個人の労務・税務関連もサポート

企業向けの多様なメンタルヘルスケアサービスをクラウドで提供

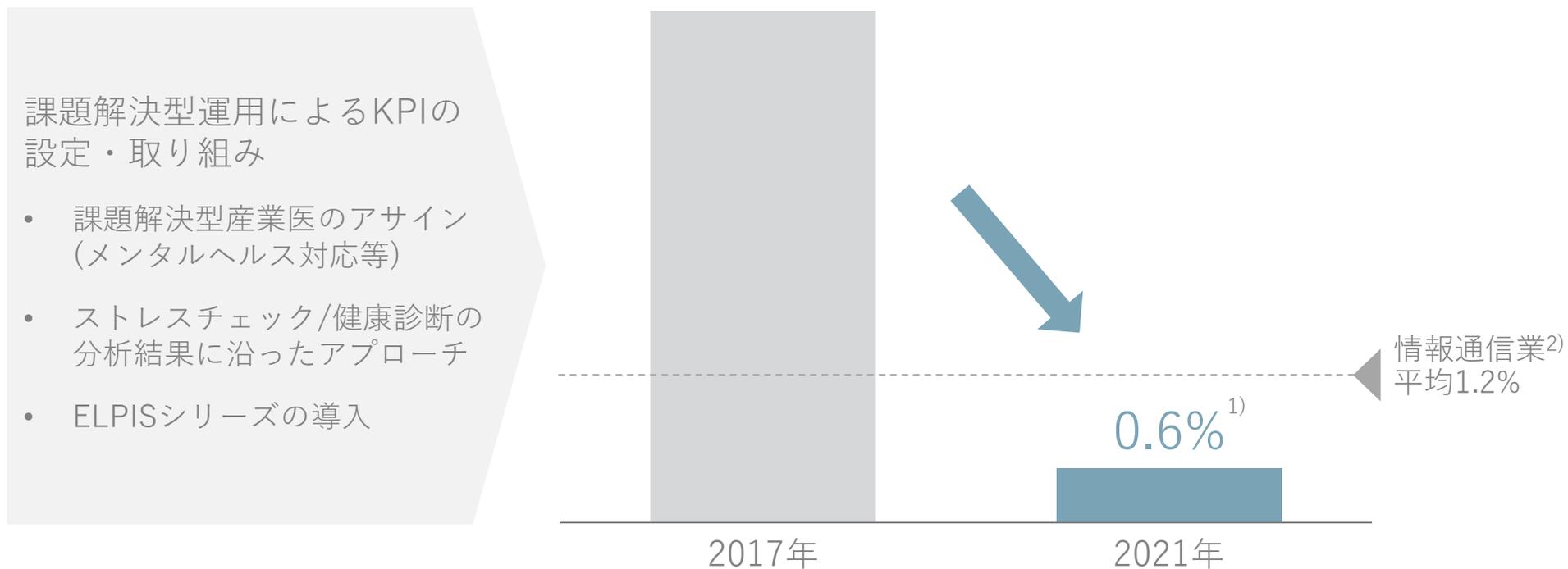
主要なサービス



- ELPIS-ケアーズLite
精神科医、小児科医、心療内科医によるメール
カウンセリング
- ELPIS-ハラスメントホットライン
人事労務専門の社労士へのメール相談窓口
- ELPIS-ストレスチェック
労働安全衛生法に基づく、労働者の心理的な
負担の程度を把握するための検査ツール
- ELPIS-メンタルクラウド
精神科医師によるオンライン産業医面談
- ELPIS-健康要約チャンネル
ヘルスリテラシー向上を目的としたアニメー
ション動画の配信
- ELPIS-健診クラウド
定期健康診断のデータ管理サービス

サービスの導入により、実際に顧客企業における改善効果が見られる

(事例)情報通信業A社における休職率
(従業員数2,000人)



1) 2021年4-6月の期間においてメンタル不調が要因で休職した従業員の人数を、同期間の期初における在籍者数で除した比率
 2) 過去1年間にメンタルヘルス不調により連続1か月以上休業した労働者割合。厚生労働省「平成29年「労働安全衛生調査(実態調査)」の概況(2018年8月28日)参照
 3) 事例のA社の従業員数は2021年の人数

顧客の解約率¹⁾も特に大企業向けを中心に低位で推移

解約率の推移

ENT²⁾



SMB³⁾



- 1) 解約率: Customer Churn Rate。月次については当月解約となった契約数を当月末時点の契約総数で除して算出
- 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)
- 3) 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

顧客獲得ではデジタルを駆使したインバウンドマーケティング¹⁾を積極化

顧客獲得コストを抑えたインバウンドマーケティング施策

- ウェブ広告からSEO対策へのシフト
- YouTubeチャンネルやウェビナーの積極活用
- 今期はコロナ禍で中断されていた展示会への出展も再開

リード獲得件数
(2022年12月期通期平均)



サイト：産業医クラウド

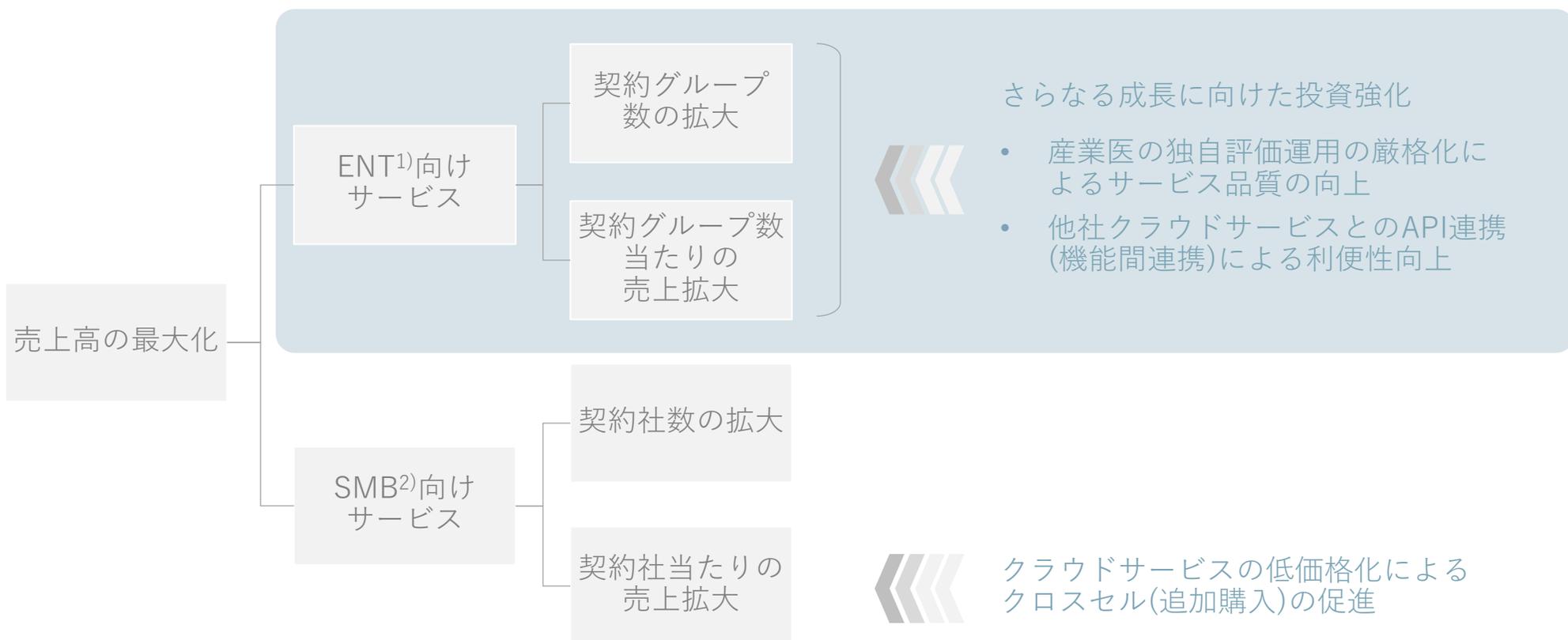


YouTubeチャンネル
「産業医クラウドチャンネル」



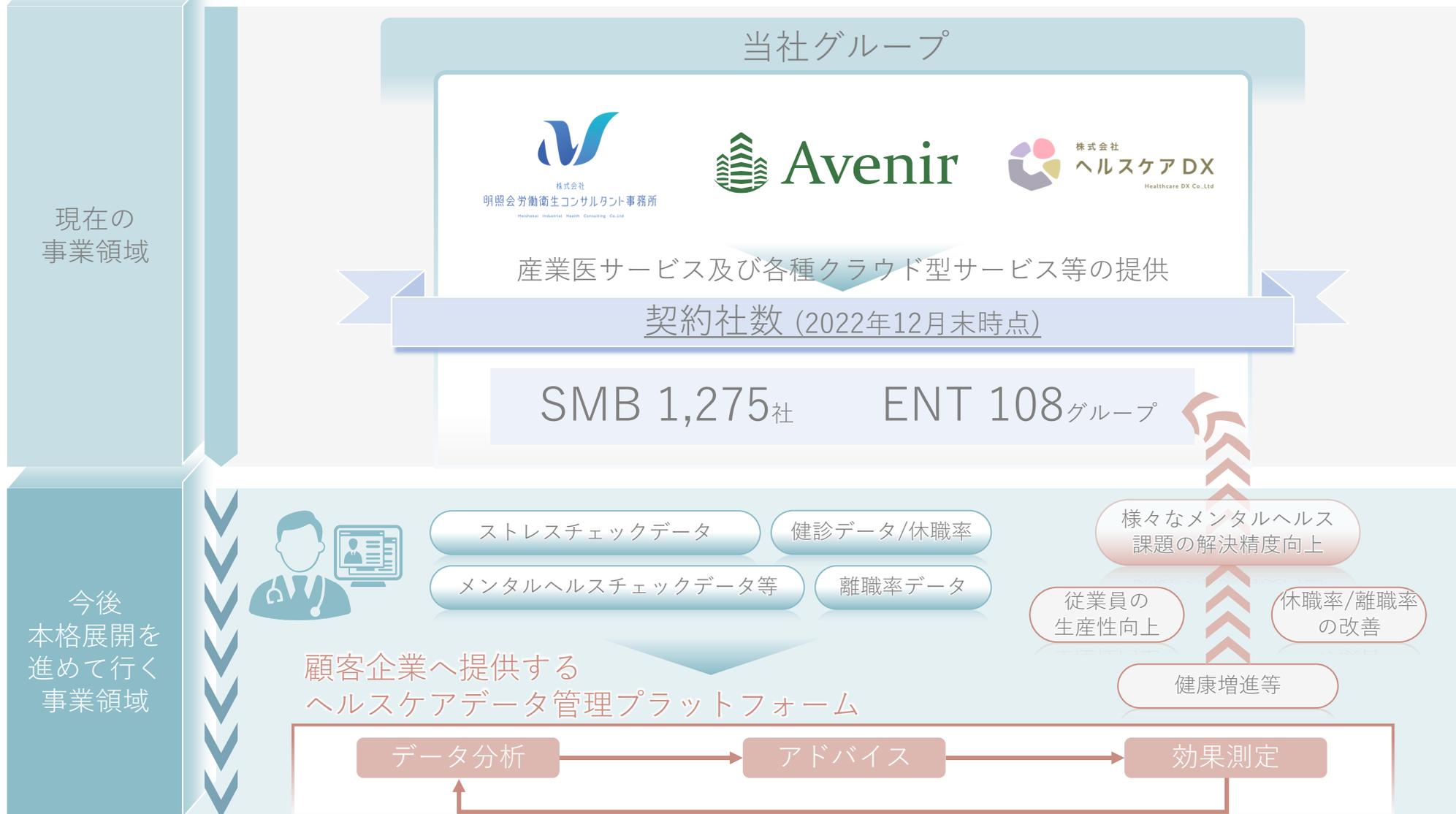
1) 企業が情報発信を行って見込み顧客の目に触れ、結果として見込み顧客自身から問い合わせをってもらう手法
Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

引き続き課題解決型運用に対するニーズがより強いENT向けを中心に、 価格だけでなく産業医の質の高さや差別化商材の訴求により開拓を強化

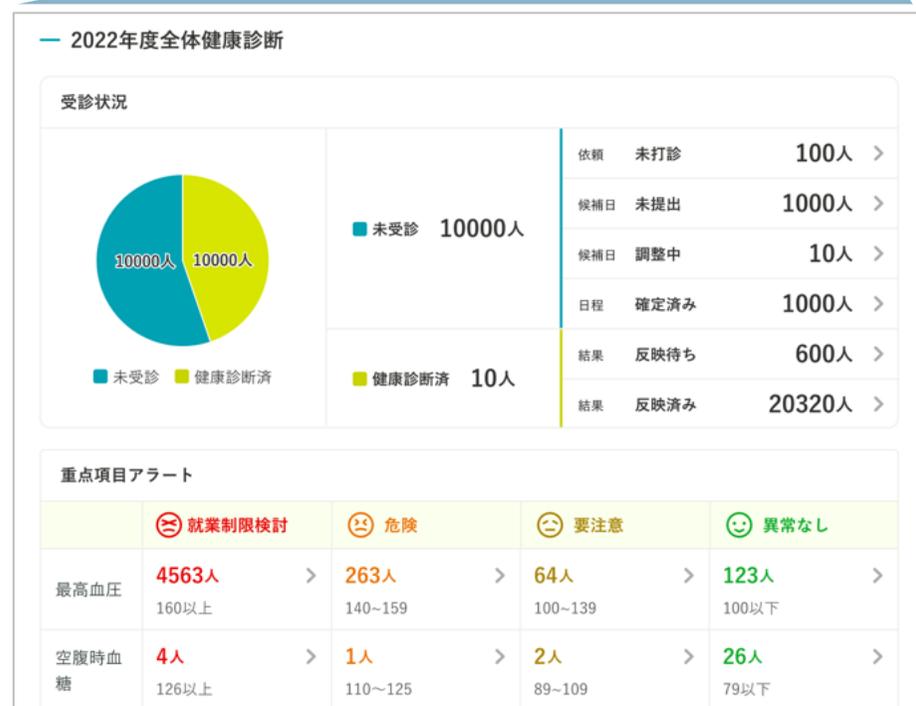
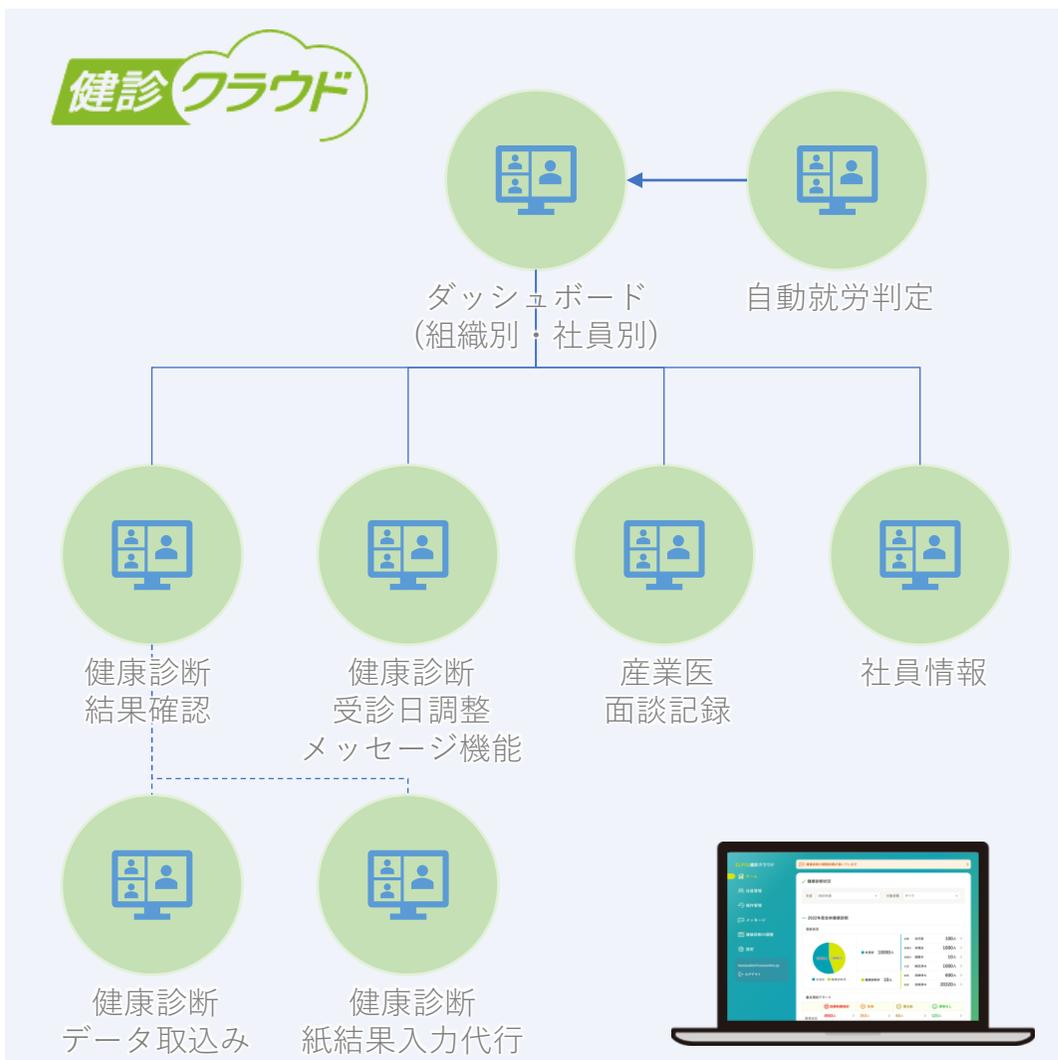


1) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)
2) SMB: Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客

産業保健サービスを起点に拡大してきた顧客基盤を活用し、健康診断データ等の利活用ビジネスへの本格的なサービス展開も進めて行く方針



健康診断データ・産業医面談記録等の一元管理・課題分析などが可能なヘルスケアデータ管理PF”健診クラウド”の本格展開を開始





2022年10月31日

各位

会社名 株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
 代表者名 代表取締役社長 刀禰 真之介
 (コード番号 9218 東証グロース)
 問合せ先 取締役管理担当 山田 真弘
 (TEL 03-6277-6595)

株式の取得 (子会社化) に関するお知らせ

当社は、2022年10月31日開催の取締役会において、以下のとおり、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 小倉 行雄。以下、「現・株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所」といいます。) より、同社が新設分割の方法により設立する産業医サービス関連事業承継子会社である株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所 (以下「新・株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所」といいます、当該新設分割を「本新設分割」といいます。) の株式を、当社が100%取得することを決議いたしました。また、本新設分割に伴い、現・株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所は商号を変更することを予定しております。

株主構成の再構築

IPO前より株主となっていた、売却が意識される
 VC株主持分の整理

戦略的M & A

顧客基盤拡大の加速化及び、新しい医療・ヘルスケアサービス事業の創出を図る

2022年9月27日

各位

会社名 株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
 代表者名 代表取締役社長 刀禰 真之介
 (コード番号: 9218、東証グロース)
 問合せ先 取締役管理担当 山田 真弘
 (TEL 03-6277-6595)

主要株主の異動 (予定) に関するお知らせ

2022年9月28日付で、以下のとおり当社の主要株主に異動が生じる見込みとなりましたので、お知らせいたします。

1. 異動が生じる経緯

当社の主要株主であるファストトラックイニシアティブ2号投資事業有限責任組合より、保有する当社株式の一部を売却する予定である旨の報告を受けたため、取引が成立した場合は、当社の主要株主に異動が生じる見込みとなりました。

2. 異動する株主の概要

(1) 名	称	ファストトラックイニシアティブ2号投資事業有限責任組合
(2) 所	在 地	東京都文京区本郷4丁目1番4号
(3) 代表者の役職・氏名		無限責任組合員 株式会社ファストトラックイニシアティブ 代表取締役 木村 廣道
(4) 事業内容		ベンチャーキャピタル業務
(5) 出 資 金		7,120百万円



**積極営業による
東海地方の基盤拡大**

これまでは小倉 行雄氏の人脈等を通じた問合せベースでの契約獲得が太宗。MHTグループの営業リソース等を活用し積極的な営業活動を行うことで東海地方での更なる契約獲得を見込む

**クロスセル¹⁾による
売上拡大**

MHTグループが開発・展開するクラウドサービス等の追加サービスを株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所の既存顧客に提案・拡販することで更なる売上の獲得を見込む

**医療法人社団明照会
との連携強化**

今後も成長が見込まれる訪問診療分野で東海エリア最大級の医療法人社団明照会との連携強化を通じて医師などの転職支援を手掛けるメディカルキャリア支援事業の成長加速を見込む

**新規事業開発等
の加速**

2022年9月に設立した株式会社ヘルスケアDXを通じて展開を進めているメンタルクリニック運営支援サービス事業等、ヘルスケア・メディカル分野での新規事業開発等の加速を見込む

1) クロスセル：顧客に対して別のサービスのセット若しくは単体での購入を促すセールス手法



プレスリリース
報道関係者各位

2022年10月3日
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

**メンタルヘルステクノロジーズ、
約3,300社に「ストレスチェックキット」を提供する
株式会社情報基盤開発と業務提携**
～顧客基盤拡大と、メンタルヘルスクエアが当たり前となる世界の実現へ～

産業医及び保健師等による役務提供サービスと従業員の心身の健康管理に関する各種クラウド型サービスを提供する株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：刀福真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下メンタルヘルステクノロジーズ）は、株式会社情報基盤開発（本社：東京都文京区、代表取締役：鎌田長明、以下情報基盤開発）と、業務提携を開始致しました。



情報基盤開発



「産業医クラウド」を提供するメンタルヘルステクノロジーズと、大企業から中小企業まで幅広く業種を問わず日本全国約3,300社で利用されているストレスチェックサービス「AltPaper（アルトペーパー）ストレスチェックキット」を提供する情報基盤開発の顧客基盤の親和性が高いことから本提携の開始に至りました。

今後は相互の顧客基盤の拡大と成長加速のため、共同でのマーケティング実施、双方の顧客に対して産業医クラウド / AltPaper ストレスチェックキットのクロスセルを行っていく等、より強固にかつ踏み込んだ連携を進めることで、双方にとって効果的なシナジーの創出を目指していきます。本提携を通じて、企業が従業員のメンタルヘルスクエアを行うことが当たり前となる世界が日本のウェルビーイングのスタンダードとなるよう事業展開を加速して参ります。

■オンラインセミナーイベント「組織改善 WEEK」開催

業務提携の開始を記念して株式会社情報基盤開発×メンタルヘルステクノロジーズ共催オンラインイベント「組織改善 WEEK」の開催を企画します。質疑応答の時間も設けていますので、この機会に是非ご参加ください。日本の働く人達が心も体も健康に活躍できる環境を作り、企業業績の改善に繋げるウェブセミナーを、1週間連続で開催いたします。



プレスリリース
報道関係者各位

2022年12月1日
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

**メンタルヘルステクノロジーズ、
全国47都道府県に展開する国内最大規模の
精神科医・心療内科医・心理カウンセラーのネットワークを有する
株式会社フィスメックと業務提携**

産業医及び産業保健師等による役務提供サービスと従業員の心身の健康管理に関する各種クラウド型サービスを提供する株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：刀福真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下メンタルヘルステクノロジーズ）は、株式会社フィスメック（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：小出建、以下フィスメック）と業務提携を開始しました。



本提携により、メンタルヘルステクノロジーズが提供する産業医・産業保健師等による役務提供サービス及び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「ELPIS（エルピス）」と、フィスメックが全国47都道府県にわたり展開する国内最大規模の精神科医・心療内科医・心理カウンセラー（公認心理師、臨床心理士等）のネットワークを組み合わせることで、カウンセリングや復職支援など提供可能なサービスラインナップを拡充し、組織の課題やニーズに合う最適なメンタルヘルス対策の提供を通じて「全ての人々が幸せに生きることのできる社会の創設に寄与する」ことを目指して参ります。

今後は相互の顧客基盤の拡大と成長加速のため、共同でのマーケティング実施、双方の顧客に対して産業医クラウド / EAP（従業員支援プログラム）のクロスセルを行っていく等、より強固にかつ踏み込んだ連携を進めることで、双方にとって効果的なシナジーの創出を目指していきます。本提携を通じて、企業が従業員のメンタルヘルスクエアを行うことが当たり前となる世界が日本のウェルビーイングのスタンダードとなるよう事業展開を加速して参ります。

<本件に関するお問合せ先>
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ 広報 PR 担当（ベンチャー・広報内）岡野、陣之内 1/2
TEL：090-5872-2158 Mail：okanoi@v-pr.net

成長戦略の更なる加速
を可能にする戦略的な
業務提携

主に以下のシナジーを見込み
継続的に業務提携を実現

- ・顧客基盤の拡大
- ・共同マーケティング
- ・双方のプロダクトのクロスセル など

「教職員のメンタルヘルスプロジェクト」への参画

教職員のメンタルヘルスを守り、ベストコンディションで教育活動に専念できる環境を実現するための、さまざまな支援、国・地方自治体への提言活動を目指す

・シンポジウム開催概要

名称	学校にもウェルビーイングな風を～教職員の魅力向上のために～
日時	2022年11月5日（土）13:00～16:00
場所	沖縄県那覇市 沖縄県教職員共済組合「八汐荘」、及びオンライン配信 ※オンラインでご参加希望の場合は、下記よりお申込みください。 https://mh-tec.zoom.us/webinar/register/WN_dVhuQ3j6QFWeuY3h_QLT0w
次第	<ul style="list-style-type: none"> 挨拶 基調講演 「沖縄県内公立学校の教職員の健康を守る目的と課題～働き方改革を一層推進するために～」 東京大学名誉教授・前中教審会長 小川正人 シンポジウム パネリスト ヤファー株式会社グッドコンディション推進室室長 市川久浩 琉球大学教授 西本 裕輝 産業界、株式会社Studio Gift Hands 代表取締役 三宅球 沖縄県立知念高校養護教諭 上原厚子 司会進行 時事問題ユーチューバー せやろがいおじさん
主催	教職員のメンタルヘルスプロジェクト（リーダー：小川正人） NPO法人「教育改革『共育の杜』」（理事長：藤川伸治）
協力	株式会社メンタルヘルステクノロジーズ/株式会社日本教育新聞社
後援	文部科学省/総務省/沖縄県教育委員会/那覇市教育委員会/沖縄県小学校長会/同中学校長会/ 同高等学校長会/同特別支援学校校長会/琉球新報/沖縄タイムス/琉球朝日放送/NHK沖縄放送局/琉球放送/沖縄テレビ/ラジオ沖縄

プレスリリース
報道関係者各位



2022年8月29日
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

日本中の教職員のメンタルヘルスを守り、子どもたちにより良い教育環境の提供にめざすコンソーシアム 「教職員のメンタルヘルスプロジェクト」2022年8月29日発足 ～教職員の精神疾患による病気休職率14年連続1位の沖縄からウェルビーイングな風を全国に～

産業界及び保健師等による役務提供サービスと従業員の心身の健康管理に関する各種クラウド型サービスを提供する株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：刀禰真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下メンタルヘルステクノロジーズ）は、東京大学名誉教授であり、中央教育審議会副会長として「学校の働き方改革」答申をまとめた小川正人氏や琉球大学教授の西本裕輝氏、NPO法人「共育の杜」などと共同で、全国の教職員のメンタルヘルスを守ることで、ひいては子どもたちのより良い教育環境の提供にすることをめざすコンソーシアム「教職員のメンタルヘルスプロジェクト」を、2022年8月29日に発足しました。

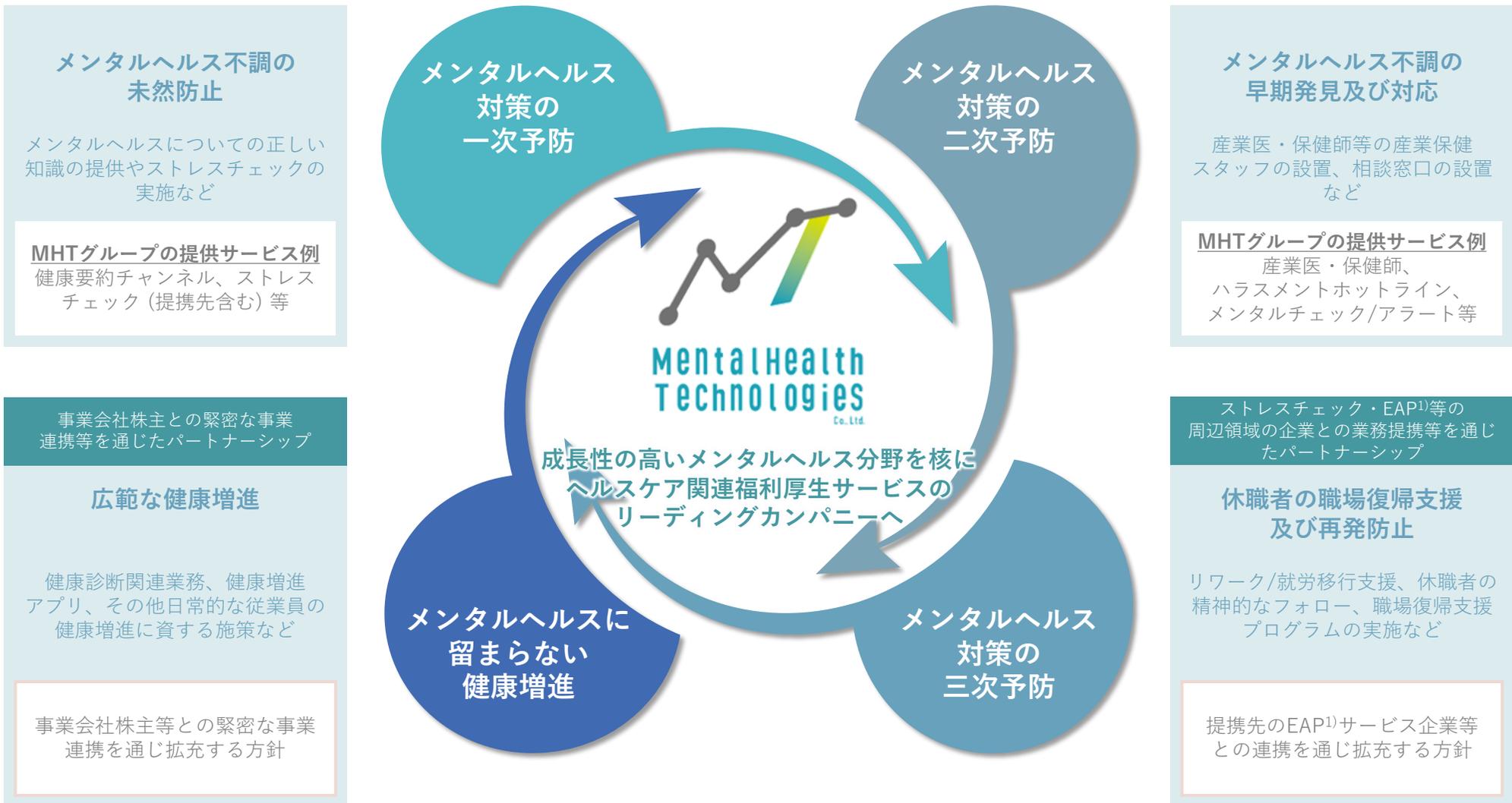
まずは、教職員の精神疾患による病気休職率14年連続全国1位の沖縄県にてメンタルヘルス対策事業実現をめざします。2022年11月5日にはシンポジウム「沖縄からウェルビーイングな風を全国に～教職の魅力向上～」を開催し、教職員のメンタルヘルスを守り、ベストコンディションで教育活動に専念できる環境の実現をはかるためのさまざま支援、国・地方自治体への提言活動を行ってまいります。



【プロジェクトメンバー】

- ・株式会社メンタルヘルステクノロジーズ 代表取締役社長 刀禰真之介
- ・東京大学 名誉教授 小川正人
- ・琉球大学 教育学部教授 西本裕輝
- ・NPO法人「共育の杜」 理事長 藤川伸治

メンタルヘルス不調の未然防止、不調の早期発見、退職者の職場復帰支援、 広範な健康増進に至るまで一貫したサービス提供体制の構築を目指す



1) EAP：“Employee Assistance Program”の頭文字を取ったものであり、「従業員支援プログラム」の総称

着実な事業の成長に加えて、外資系PEファンド出身者2名を中心にM&Aを活用した非連続な成長戦略も並行して強力に推進



主な重点領域

主なM&A領域のイメージ / 初期的な投資仮説

1	A	
2	B	
	C	
	D	

メンタルヘルスソリューション (“MHS”)

従業員の心身の健康に資する産業保健関連サービス



A
メンタルヘルス関連サービス

- 産業医関連サービス・ストレスチェック・EAPサービス等MHS事業の強化に資する領域
- 顧客アカウント・人材獲得による当社グループの中核事業であるMHS事業の成長加速など

B
人事・労務関連サービス

- 適性検査サービスや労務関連のBPOサービス等MHS事業の強化に資する周辺領域
- 顧客アカウントの獲得によるクロスセルの推進、MHS事業との連携による顧客との関係深耕など

2
メディカルキャリア支援 (“MCS”)

医師・看護師等向けの転職サポートサービス



C
医師・看護師関連サービス

- 医師・看護師の転職サポートサービス等、MCS事業におけるエージェント人材の拡充等に資する領域
- 医師・看護師DB拡充やエージェント人材獲得など

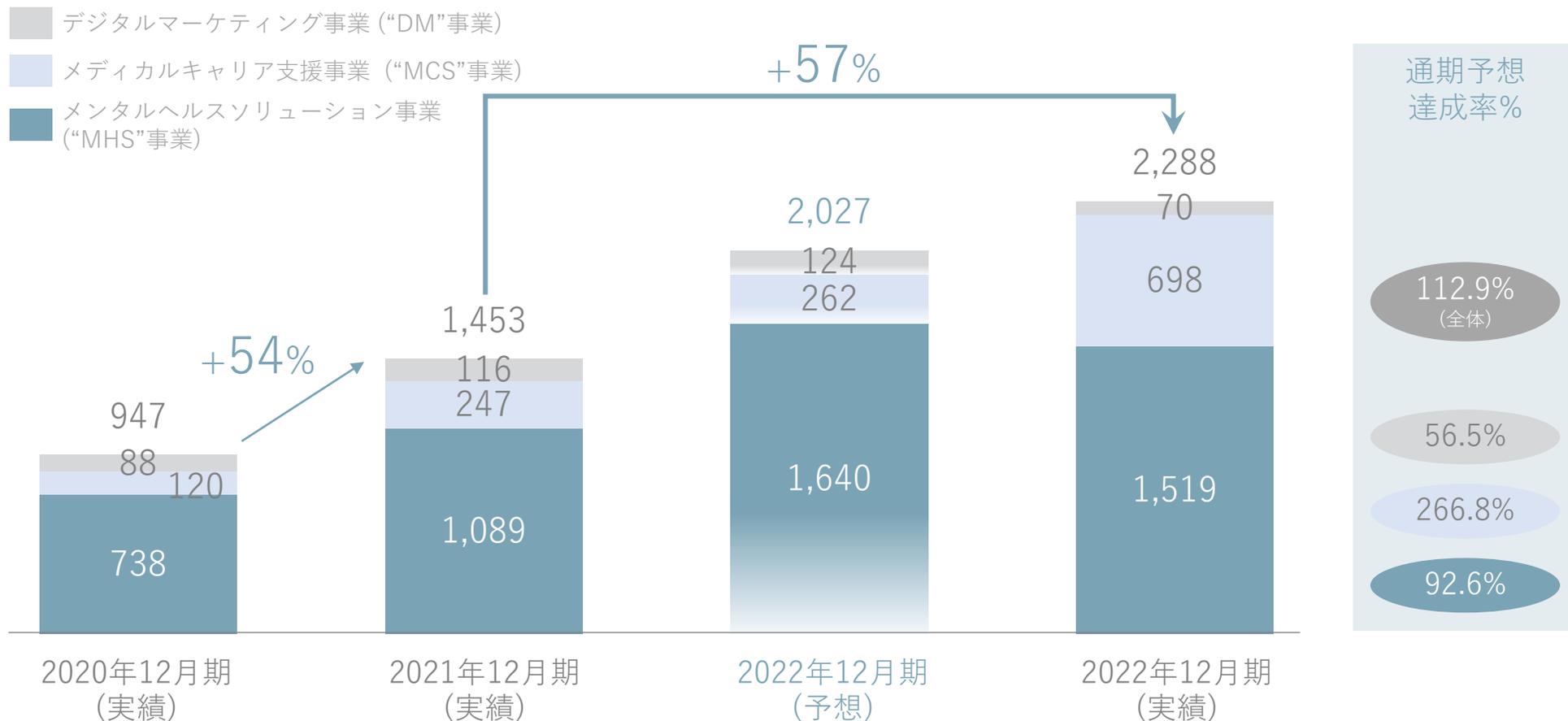
D
病院・クリニック関連サービス

- クリニックの運営サポートサービスや業務効率化に資するサービス等MCS事業の周辺領域
- MCS事業にて築いている病院・クリニック等との関係性を活用したクロスセルの推進など

4. 財務情報

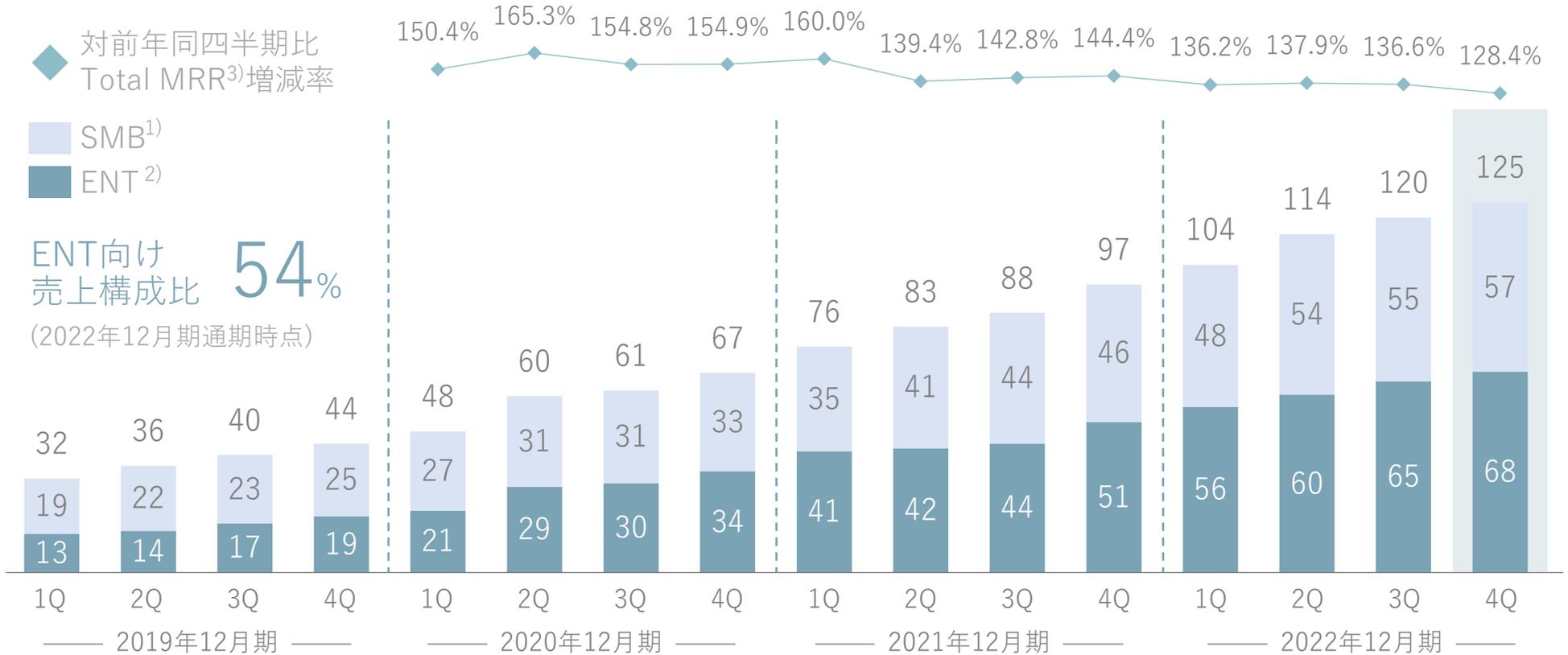
2022年12月期は新型コロナウイルスのワクチン接種に関する人材紹介手数料等の計上により、MCS事業が全体の業績を牽引。MHS事業も着実に成長し、通期予想に対して若干ショートしたものの約93%の達成率で着地

セグメント別連結売上高推移 (百万円)



SMB¹⁾・ENT²⁾共に四半期別MRR³⁾は安定的に推移。SMB¹⁾は契約社数の増加、ENT²⁾は契約単価の増加に引き続き注力する方針を継続

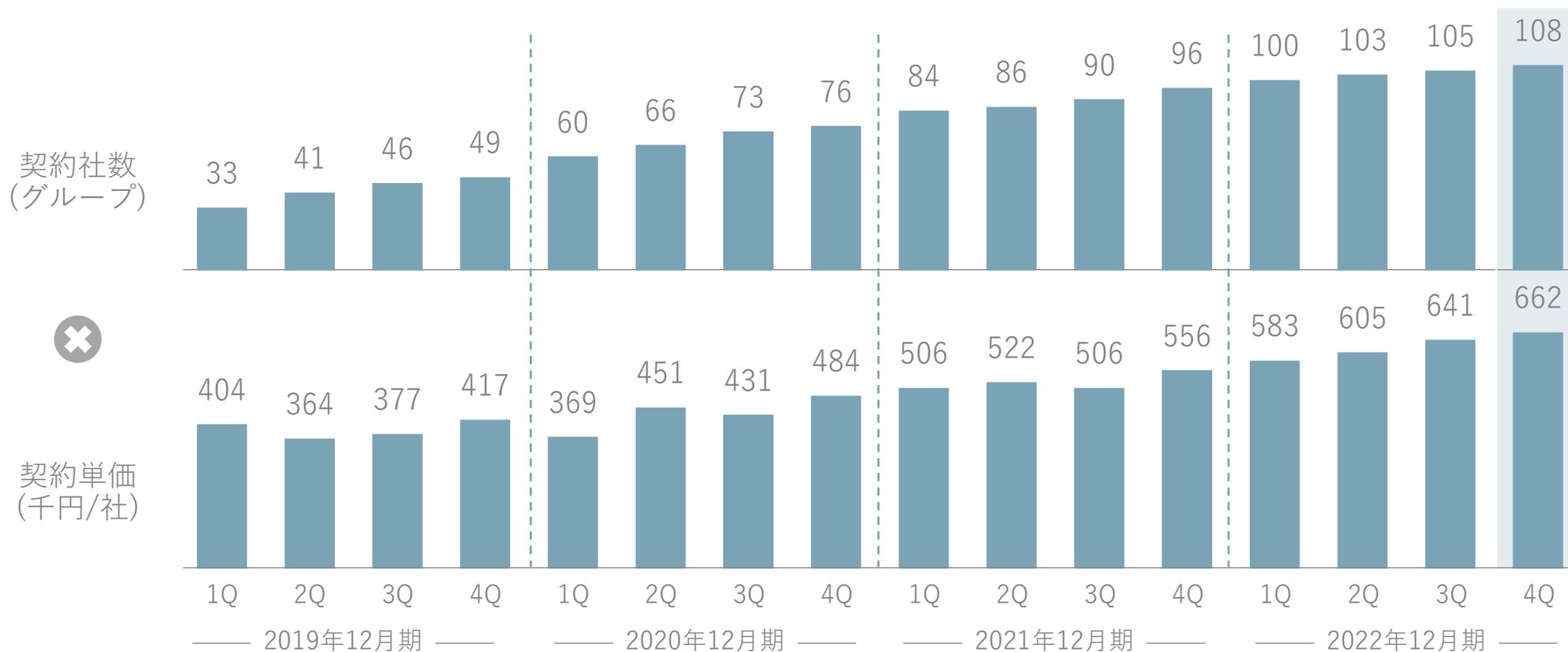
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 MRR³⁾推移 (百万円)



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）
 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

新型コロナウイルス等の影響で新規商談・受注活動が減速。契約単価拡大に継続的に注力することで契約社数の後ずれ影響を一定程度相殺。徐々に商談機会回復の兆しはあるものの受注に一定程度時間を要する見通し

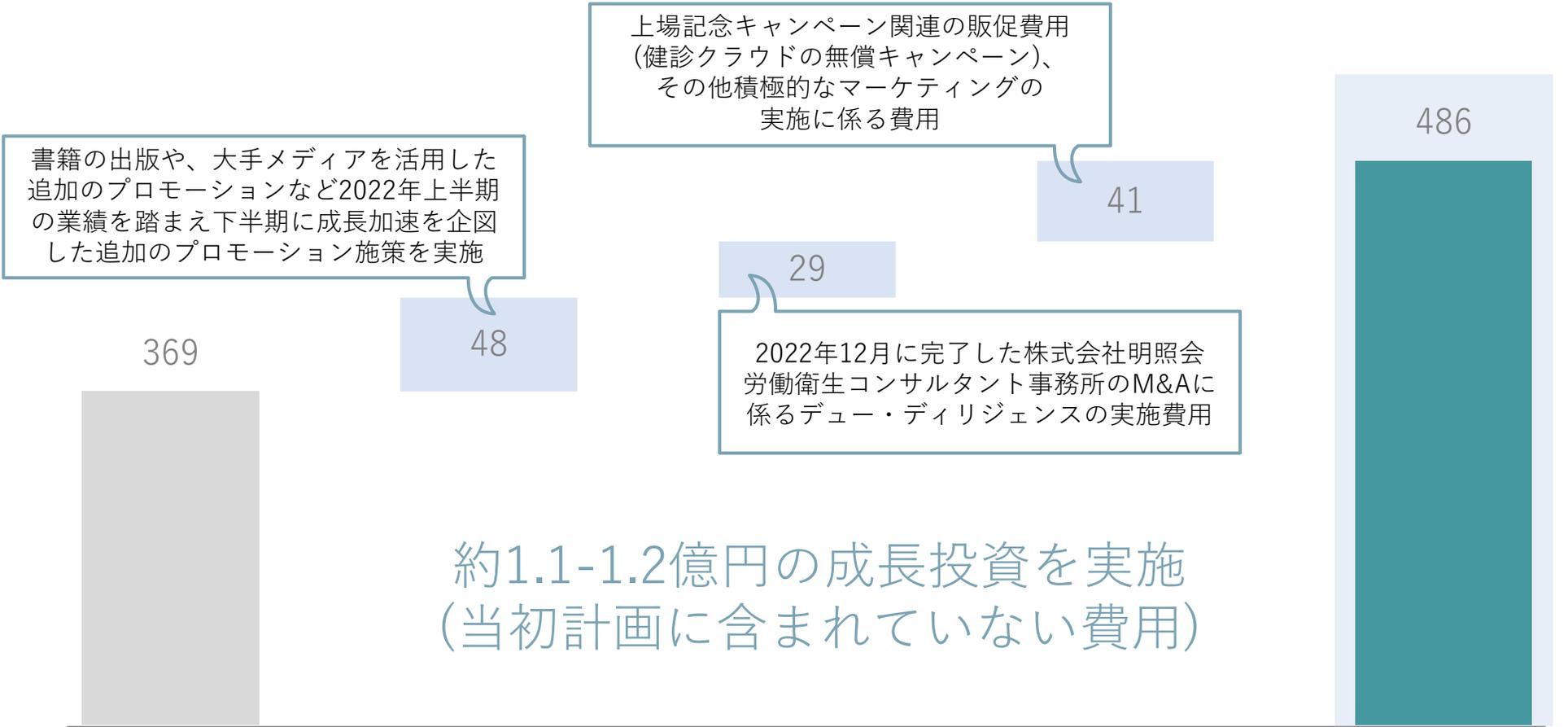
メンタルヘルスソリューション事業 ENT¹⁾向け契約社数/契約単価推移 (月当たり)



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) 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
 3) 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

当初計画に含まれていない費用を控除した調整後営業利益は約4.9億円。
約1.1-1.2億円の成長投資を行い安定的かつ成長性の高い事業基盤へシフト

2022年12月期の営業利益および調整後営業利益 (百万円)



約1.1-1.2億円の成長投資を実施
(当初計画に含まれていない費用)

2022年12月期 営業利益 追加プロモーション費用 M&Aに係る費用 その他費用 2022年12月期 調整後営業利益

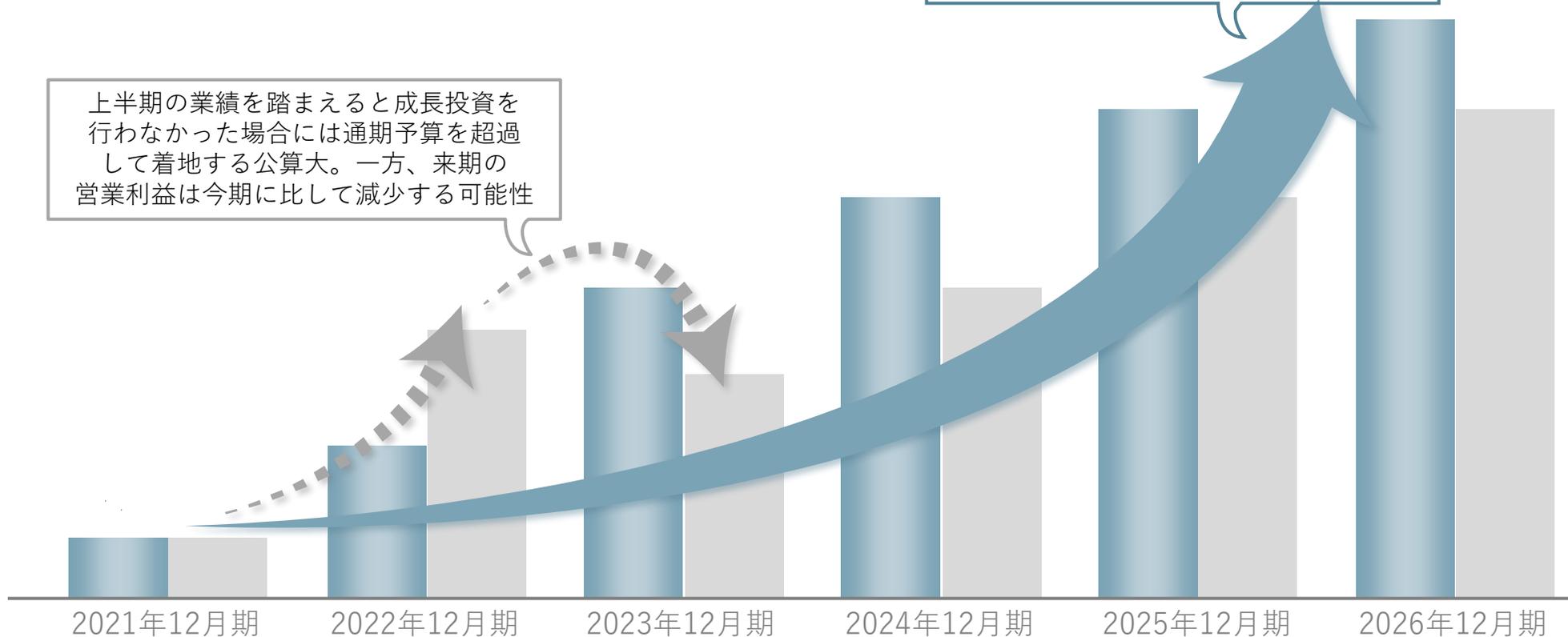
当社グループは一時的な利益の上振れを良しとせず、成長投資を効果的に
行っていくことで、中期的に持続可能な利益成長を目指す

当社グループが目指す中期的な営業利益の創出イメージ

- 成長投資を行った場合の中期的な営業利益の創出イメージ
- 成長投資を行わなかった場合の中期的な営業利益の創出イメージ

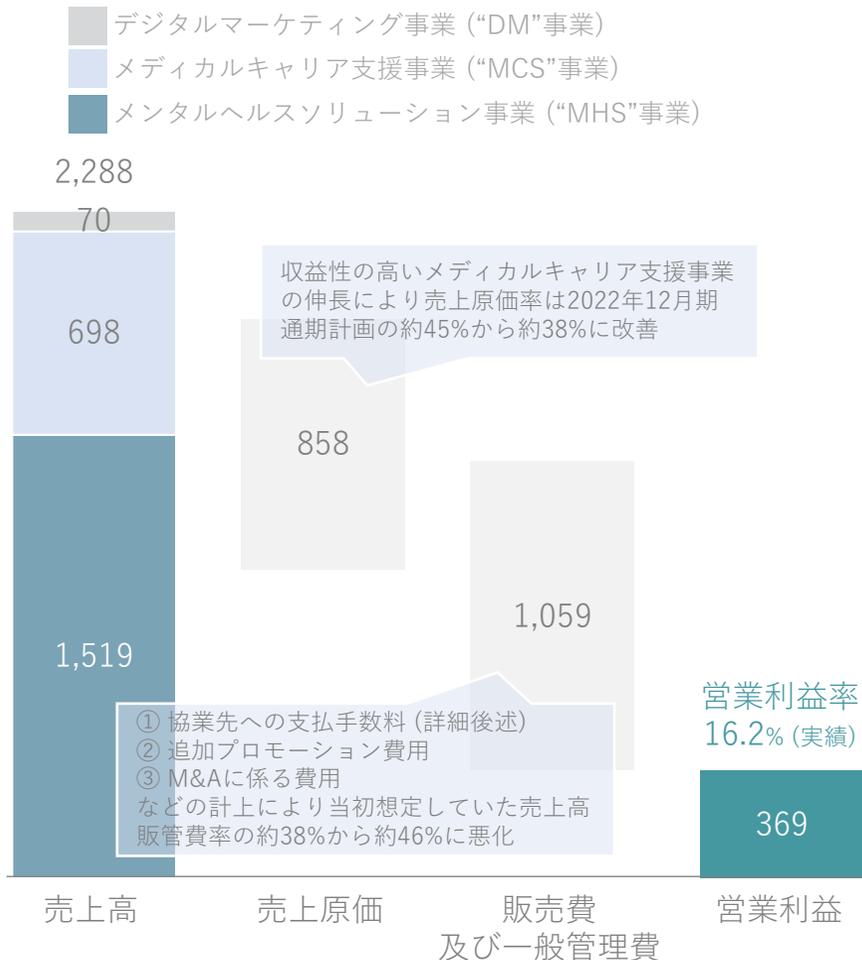
当社グループの中期的な利益創出に係る
基本方針は当初計画に比して上振れた
利益分を成長投資に充当することで
安定的に右肩上がりの成長曲線を描く

上半期の業績を踏まえると成長投資を
行わなかった場合には通期予算を超過
して着地する公算大。一方、来期の
営業利益は今期に比して減少する可能性

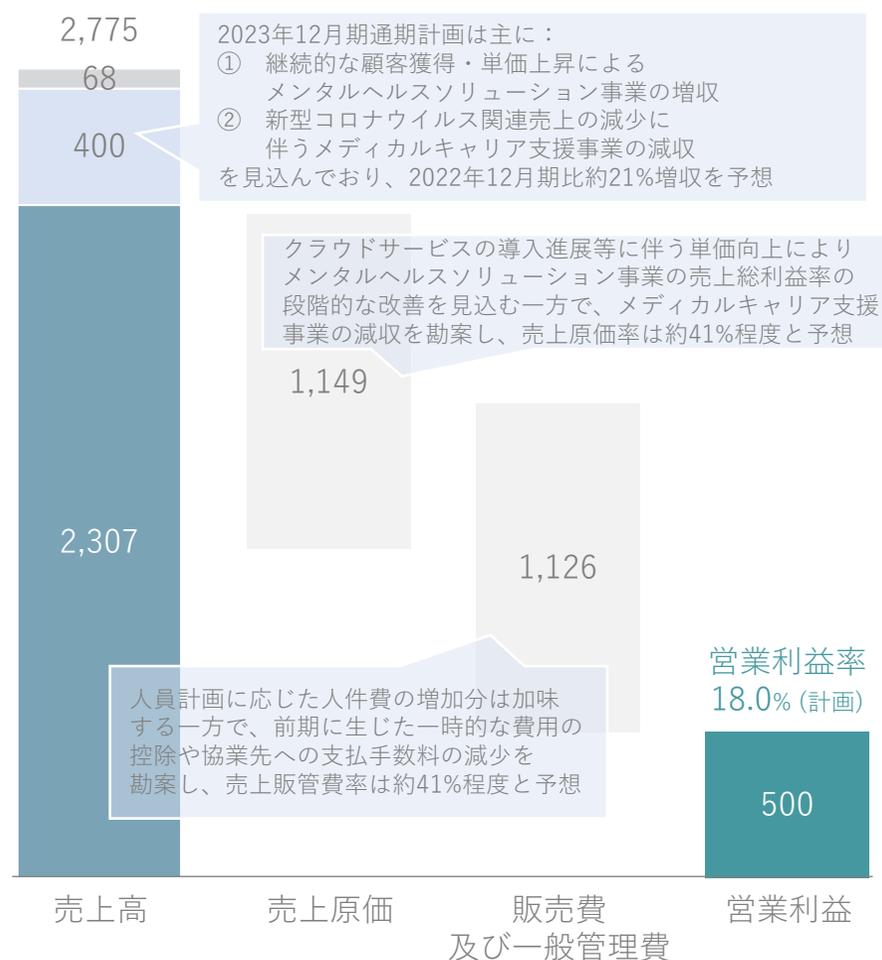


2023年12月期は新型コロナウイルス関連の一巡を勘案しMCS事業は減収を見込む一方で、2022年12月期に実施した成長投資の効果によりMHS事業の成長加速を見込む。安定的かつ成長性の高い事業基盤へのシフトを加速

2022年12月期通期実績の分解 (百万円)

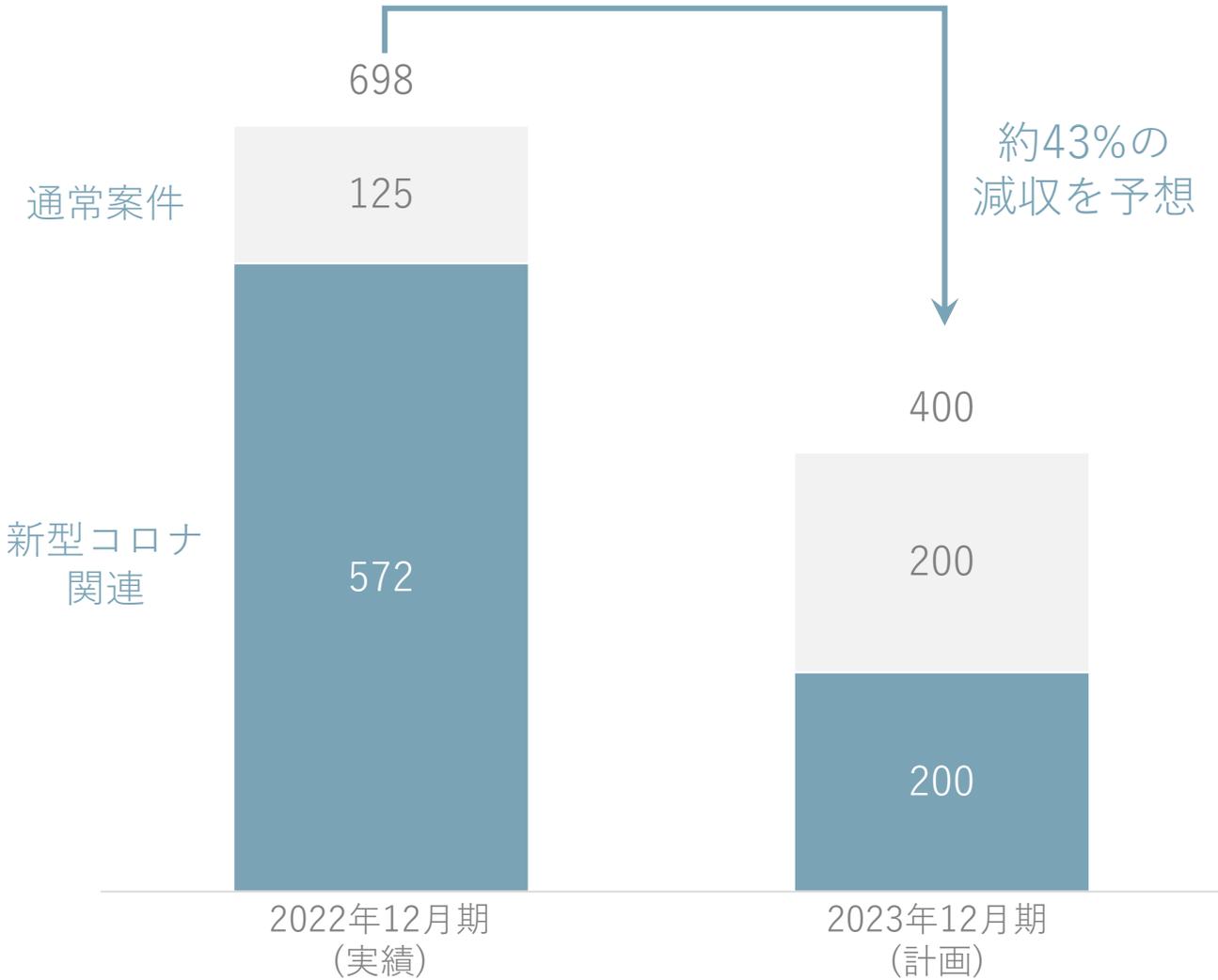


2023年12月期通期計画の分解 (百万円)



新型コロナウイルス関連の売上高は約65%の減収を見込む一方で、通常案件については一定程度の回復を見込み約60%の増収を計画

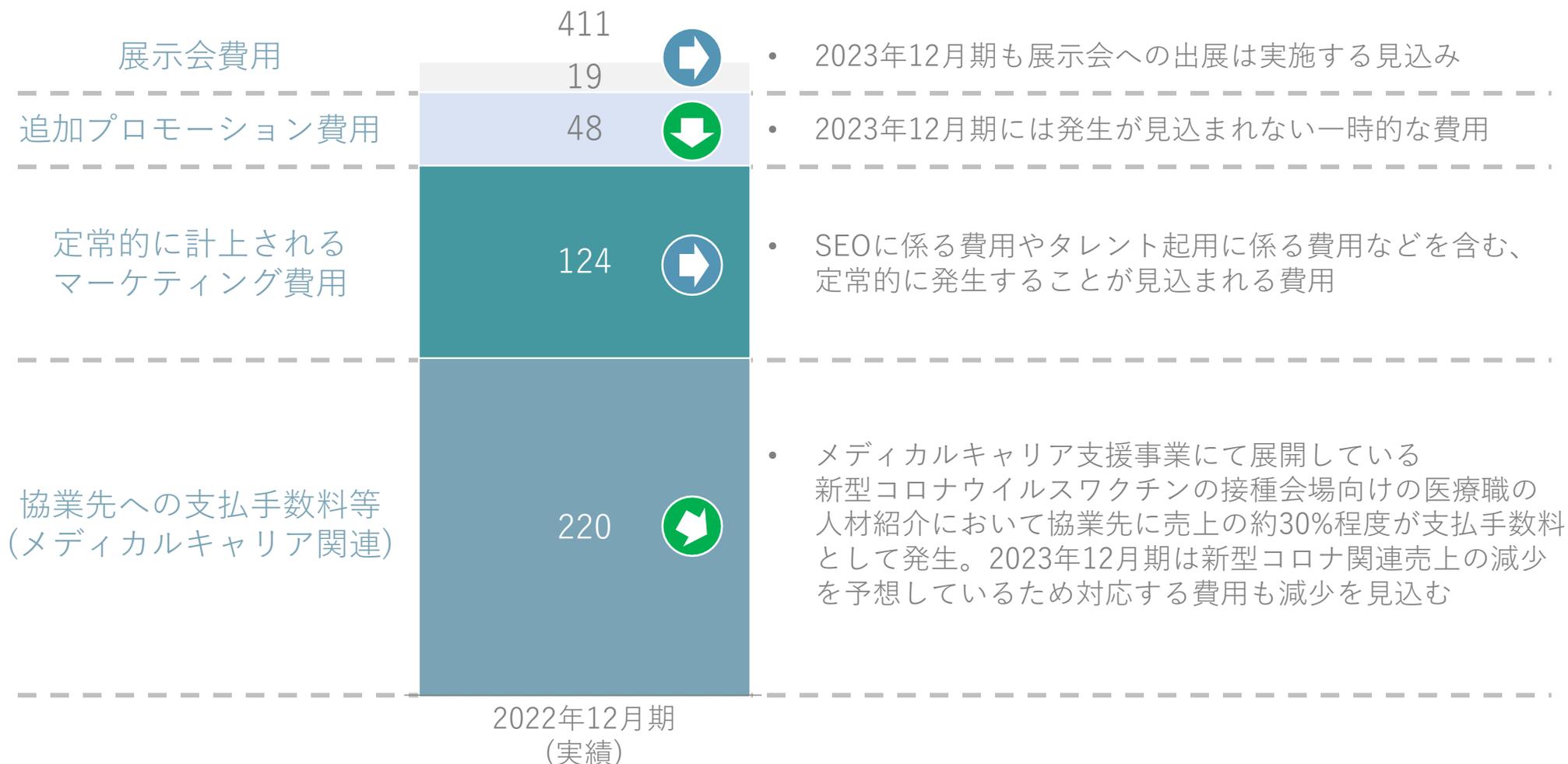
メディカルキャリア支援事業に係る売上高の分解 (百万円)



- 2022年12月期は新型コロナウイルスのワクチン接種に関する人材紹介手数料がメディカルキャリア事業の成長を大きく牽引
- 2022年12月期実績は通常案件が約1.3億円、新型コロナウイルス関連が約5.7億円であり全体の約8割を新型コロナウイルス関連売上が構成
- 2023年12月期通期計画は、新型コロナウイルス関連売上の大幅な減収を織り込む一方で、オミクロン株の大流行の影響等で減収を余儀なくされた通常案件の回復を一定程度見込む

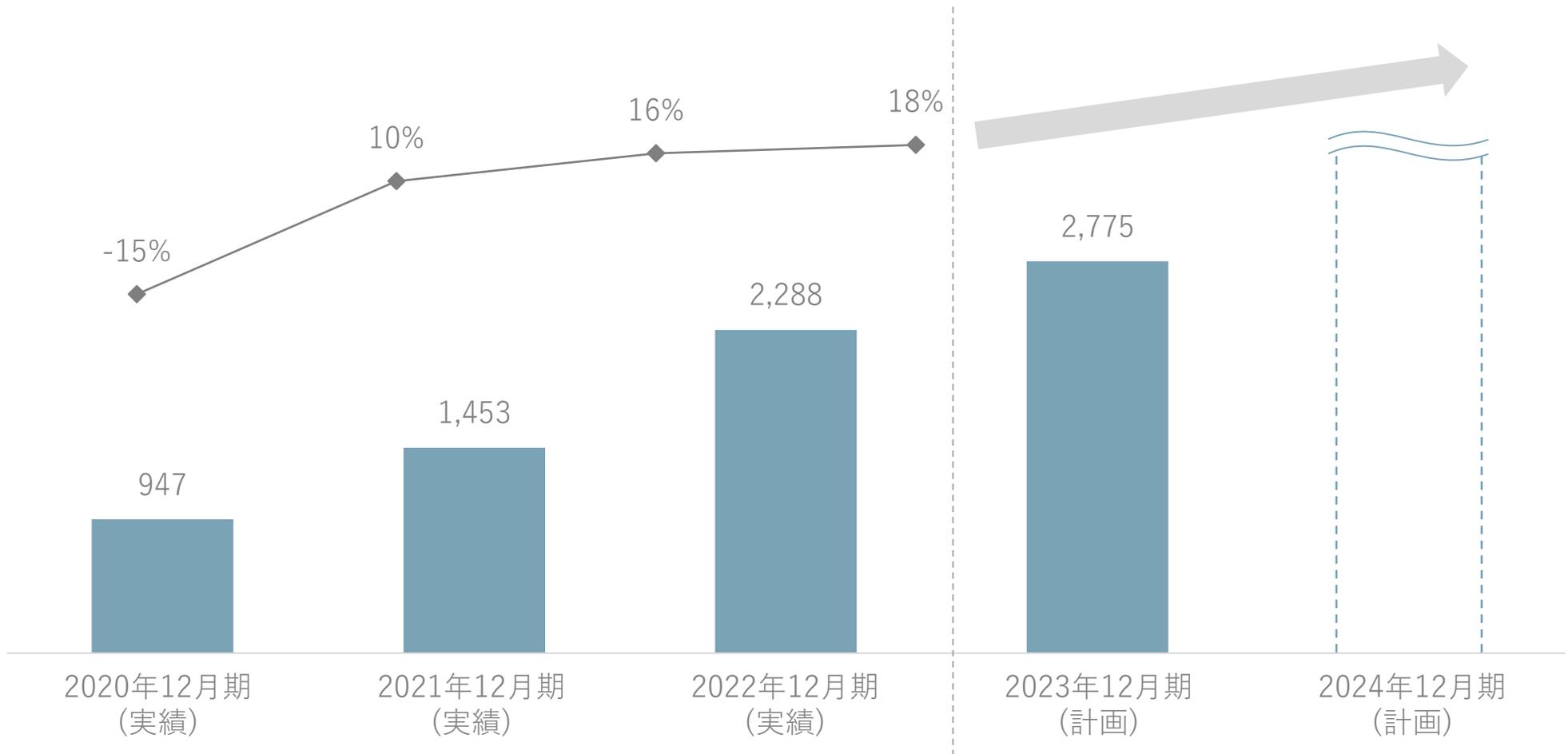
追加プロモーション費用は一時的な費用である他、協業先への支払手数料は売上実績に応じての変動費であるため、2023年12月期は減少する見込み

広告宣伝費の分解 (百万円)



2023年12月期に売上高2,775百万円/営業利益率18%の達成を計画する

全社 売上高/営業利益率推移
(百万円, %)



5.事業遂行上の主な リスクと対応方針

事業遂行上の主なリスクとそれに伴う影響

発生可能性

影響度

主なリスクに対する対応方針

事業拡大に伴うシステム及びサービス開発について

システムやサービス開発計画の前倒しや事業拡大により予定外の開発費用が生じる可能性、また、適切な対応ができない場合はサービスの稼働やユーザー満足度が低下する可能性があります。また、それらのシステムやサービス開発が想定通りに進捗しない、期待する成果が得られない、さらには法的もしくは事業上の新たなリスク要因が発生する可能性があります。

中

大

サービスの安定稼働やユーザー満足度向上を図るため、システムやサービスの保守、開発、コンテンツ及び機能の拡充を継続的に行っていくことが必要と認識しており、効果を十分に検証しつつ、計画的に開発を進めるべく、体制を一層、強化してまいります。

競合について

当社グループの取り組みが予測通りの成果を上げられない場合や、より魅力的・画期的なサービスやより競争力のある条件でサービスを提供する競合他社の出現や、高い資本力や知名度を有する企業等の参入などにより、競争が激化した場合、ユーザーの流出や集客コストの増加等が想定されます。

中

大

当社グループが展開する3つの事業において、競争環境は厳しい状況であると認識しております。今後とも顧客ニーズへの対応を図り、サービスの充実、向上を進めていく方針であります。

業界の成長性について

業界を取り巻く法規制、競合の状況、景気動向、社会の変化など、様々な要因により、当該市場の成長が鈍化したり、当社グループの売上が予想通りに拡大しない可能性があります。

低

大

今後一層、働く人々の健康管理に関して、良質な対応を行えるレベルの高い産業医を求める企業が増えていくことが予想されます。当社グループは、産業医や保健師等と連携しながら、受託業務の質のレベルを高め、顧客企業に満足して頂ける努力を続け、この事業をますます拡大して所存であります。

継続的な投資について

広告宣伝等が十分な成果が得られない場合やコストの上昇等が生じた場合、投資が計画通りの収益に結びつかない可能性があります。

中

大

当社グループは、継続的な成長のため、認知度、信頼度を向上させることにより、より多くのリードを獲得し、また既存の顧客を維持していくことが必要であると考え、今後も継続して広告宣伝等を行っていく方針ですが、費用対効果を検証しつつ、有効な広告宣伝の方法を継続的に模索しながら対応してまいります。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください



Appendix A

「従業員の健康保持・増進の取組が将来的に収益性等を高める」との健康経営への認知拡大を背景に健康経営優良法人の認定社数は右肩上がり推移

健康経営優良法人の認定社数の推移 (令和4年3月時点)

大規模法人部門



日経平均株価を構成する
225社の84%が回答

回答数：+346
認定数：+498



■健康経営度調査回答数 ■健康経営優良法人(大規模)認定数

中小規模法人部門



申請数：約1.3倍
認定数：約1.5倍

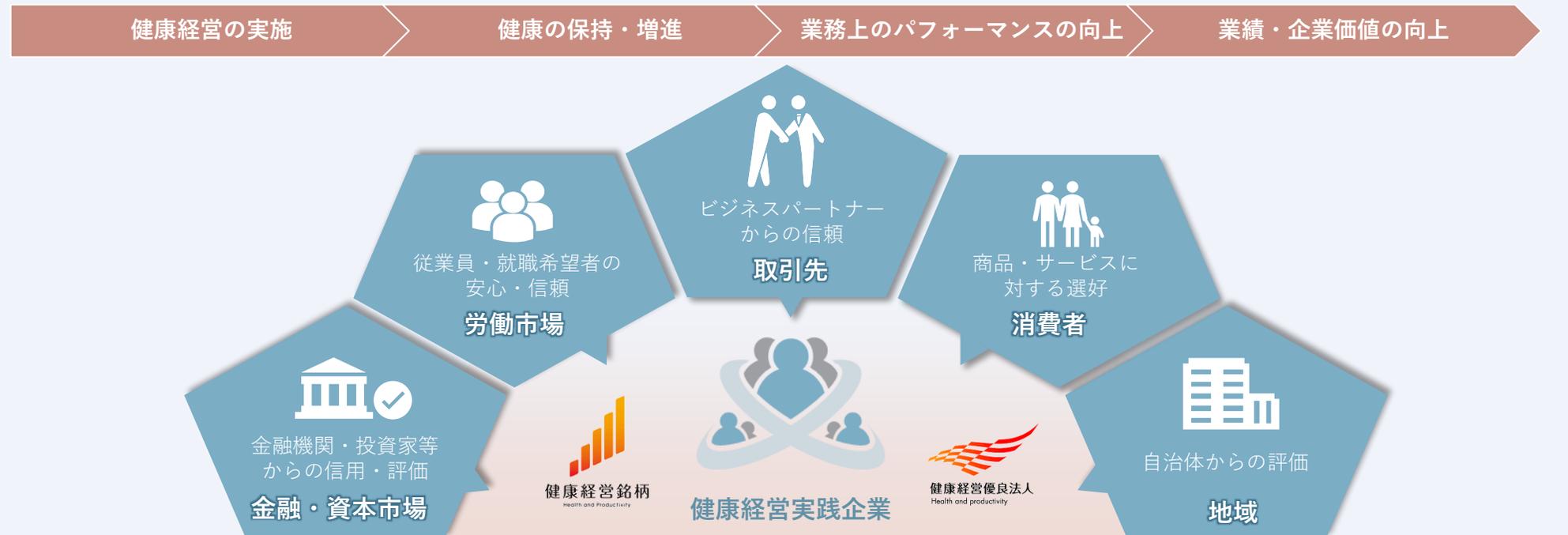


■申請数 ■認定法人数

認定法人で働く従業員数は770万人 (日本の被雇用者の13%) まで拡大

出所) 第3回健康・医療新産業協議会 (2022年6月8日) 「資料5 事務局 (経済産業省) 説明資料 ~未来の健康づくりに向けた取組の方向性~」
(https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/kenko_iryu/pdf/003_05_00.pdf)を参考に当社グループ作成

1 健康経営への関心の高まり～必須の企業戦略としての「健康経営」～



2 健康経営度調査(令和4年度)のポイント

情報開示の促進

健康経営度調査フィードバックシートの項目に、経営層のコミットメントや施策のアウトプットに関する定量的な情報を追加

業務パフォーマンスの評価・分析

業務パフォーマンス指標を活用し、健康経営の効果の見える化を促進するため、経年変化や測定方法に関する開示状況について設問を追加

データ利活用の促進

従業員のヘルスリテラシーの向上を促すための取組として、健診情報等を電子記録として閲覧するための環境整備を評価



Appendix B

厚生労働省は、メンタルヘルスケアの手法として通称「4つのケア」を推奨

セルフケア



ラインによるケア



事業場内 産業保健
スタッフ等によるケア



事業場外資源
によるケア



計画導入/PDCAが推奨されているものの、実現できている企業は限られる

ケアーズLite: 専門医への健康ホットライン

ケアーズ*Lite*

相談よりも専門的な情報の提供



- 専門医に直接相談ができる
- 相談内容が残るので、後から見返すことができる
- 従業員様だけでなく、その家族様も利用することができる
- 会社に相談内容が漏れる事無く、相談できる
- 医師によるカウンセリングが「場所・時間」を選ばず相談できる



ハラスメントホットライン: 社労士への直接相談

ハラスメント ホットライン

社内のハラスメントに関して、直接社労士に相談

- 場所と時間を選ばない
- 24時間以内に社労士からメール返信
- 情報の公開範囲を自身で設定できる
- 自身で名前、会社の公開・非公開を選択して相談できる
- 会社には“まだ”伝えたくないような相談レベルのことも気軽に相談できる
- ハラスメント問題を専門分野とする社労士に相談できる
- 多様化するハラスメントに知見があるプロが回答
- 契約完了後、利用者数をカウントするための企業IDを即日発行。
企業は従業員にそのIDを配布するだけ



ストレスチェック: 何人でも無料でストレスチェックを実施

スト~~レス~~チェック



利用者が1人でも1万人でも無料でチェックツールを提供。
人数の増減申請も必要なく好きなだけ利用可能

- web版のみ
- 厚生労働省57問に準拠
- 部署毎のストレス度合いを表示
- 採用タイミングでストレス耐性を知りたい/既存社員のストレス耐性を知りたい企業には、有償のメンタルチェックを提供

メンタルクラウド: いつでも、どこでも気軽に精神科兼産業医に相談



一般企業で就労経験のある産業医かつ専門領域が精神科の医師が、オンラインで従業員の都合に合わせて面談

こんな時におススメ

- 精神科医の先生に相談したいけど、信頼できる精神科医が近くに見つからない
- 女性社員が多く、女性医師に面談を希望されている
- 日中ではなく、平日夜や土日対応の希望者がいる
- 自社に選任済みの産業医はいるものの、拠点が遠く相談できない
- 産業医の選任義務はないが、何かあった時のために産業医の先生に相談できる体制を整えたい



健康要約チャンネル: 予防医学に関する動画配信

10分程度のアニメーションでコンパクトにまとまった最新の予防医学に関するコンテンツを定期配信



- 当社の従業員の産業医が監修。
制作はYouTuber「本要約チャンネル」のタケミ氏&リョウ氏が担当
- 従業員の関心を喚起/維持させながらヘルスリテラシーの向上を図る
- 月1本の頻度で配信



健診クラウド: 健診結果+就業判定を一元管理



健康診断の受診状況・健診結果の分析が組織全体・個人で見える化。さらに就業安定まで実施

- 健診受診後、蔑ろにしがちな管理が容易
- 結果分析、就業判定で社員に対して健康対策が可能
- 健診受診～労基署への報告書の提出までの一連の流れの作業工数削減が可能

