



2025年12月期 第2四半期決算 個人投資家向け補足資料

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8月14日

Executive Summary

2025年12月期 第2四半期 決算



事業計画の進捗について

中間期予算に対して乖離発生も、前年Q比大幅な増収増益と黒字化を達成。通期予算および中期経営計画の達成に向けた重点施策を推進



事業について

MHS事業

ENT契約は211グループ（前年Q比+57）と大幅に増加。SMB解約率も0.4%（前年Q比△0.4%）と改善。アップセルは契約時期の後ろ倒しによる遅延で、案件は失注せず継続中。契約単価が想定を下回り、売上高・営業利益に乖離発生も下期以降の成約を見込む

MWS事業

就業スタッフの処遇改善を推進。原価は増加するも、概ね計画通りに進捗

その他事業

医師人材紹介の計画未達で営業利益に乖離。通期予算ビハインド見通し。主要事業と連携するハブとしての役割は不変。必要な投資は継続実行



株主還元について

個人株主への認知向上、株主還元、CSRの観点から、デジタルギフト・医療機関への寄付・自社サービス体験を組み合わせた株主優待制度を導入予定。成長可能性資料にて開示の通り、配当開始を目指す

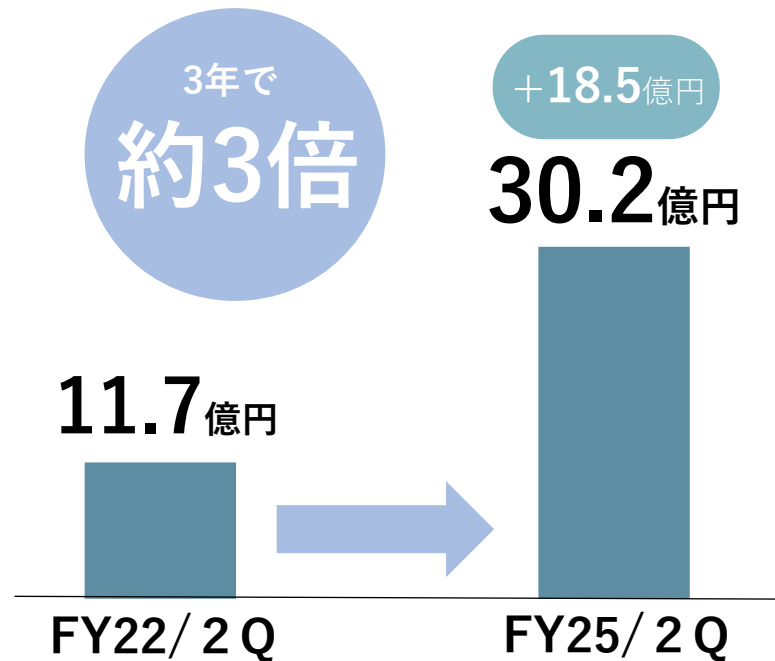
Mental Health Technologies

1. 2025年12月期 第2四半期 決算概要

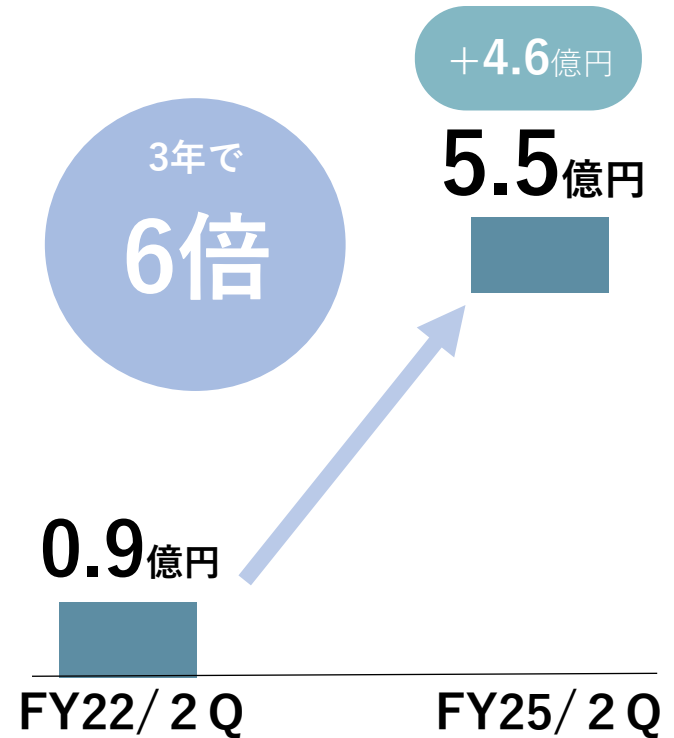
大幅な成長が継続、主要事業は収益拡大

2025年度第2四半期は、売上高・利益ともに過去最高を更新し、上場後も順調に事業拡大しています。MHS事業（産業医クラウド）の収益力伸長に加え、第2の柱であるMWS事業（看護助手派遣サービス）が通期で寄与し、成長加速の原動力となっています。

連結売上高¹⁾



主要セグメント利益²⁾

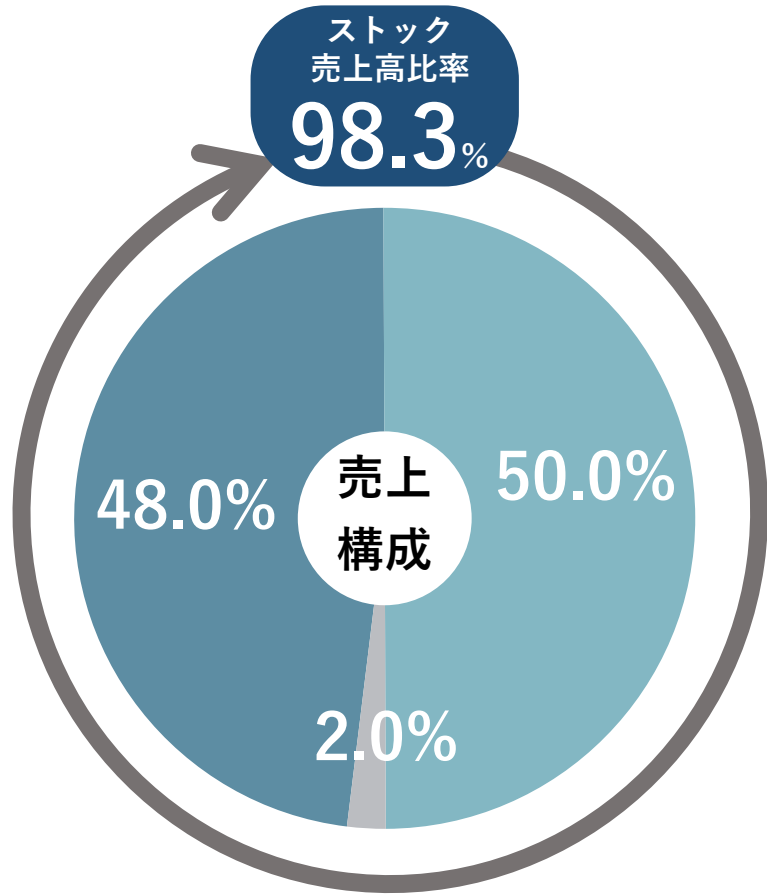


1) MWS事業は2024年2月にM&Aにより当社子会社となり、同年3月から連結決算の対象となりました。

2) 主要セグメントはMHS事業とMWS事業です。MCS事業・DM事業は重要性が低下したため、その他セグメントに区分しています。

2.事業セグメント

当社の事業は、成長が継続する「メンタルヘルスソリューション（MHS）事業」と、M&Aにより子会社化したタスクフォース社が展開する「メディカルワークシフト（MWS）事業」の二本柱で構成されています。



メンタルヘルスソリューション（MHS）事業

産業医や産業保健師による役務提供に加え、クラウド型メンタルヘルスケアサービス「ELPIS」を組み合わせた、企業向けのBPaaS型サービスです。解約率の低さによる安定性と高収益性を備えたストック収益モデルが特長です。

メディカルワークシフト（MWS）事業

大規模な急性期病院に対し、看護助手等を派遣しています。現場にはリーダーをサポートとして配置し、運用改善や定着支援を通じて業務効率化に貢献しています。M&Aにより加わった新規事業として、全社の成長加速を牽引しています。

MHS事業

MWS事業

その他事業

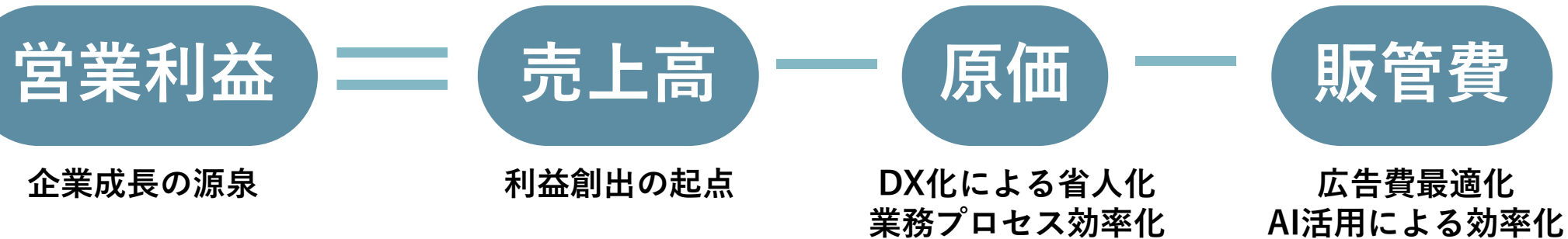
MHS事業（産業医クラウド）の成長構造

売上高の成長



新規顧客数の着実な増加と、大手企業との取引拡大が顧客単価の向上が相乗効果を生み、安定した売上成長を支えています。特に解約率の低さはサービスへの高い満足度とストック型収益の安定性を示すものであり、長期的な成長の土台となります。

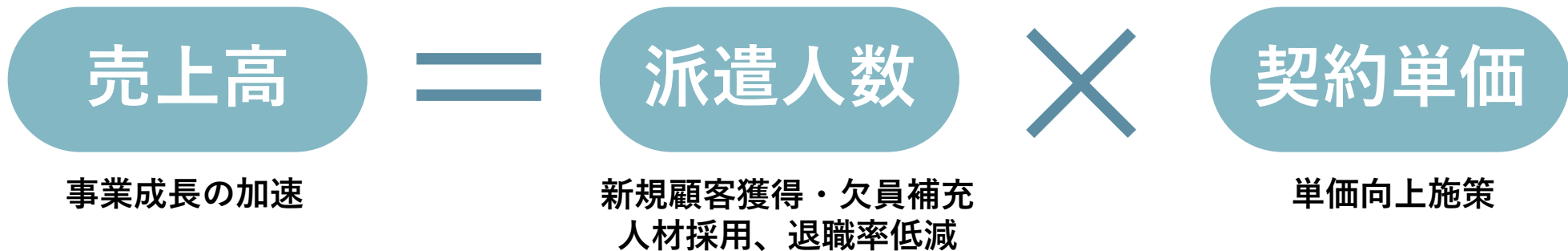
収益率改善



利益率の改善には、売上高の成長に加え、DX（デジタルトランスフォーメーション）推進による原価および販管費の改善と最適化が重要です。産業医の労働生産性向上を支援することで、省人化・効率化が進展、売上高に対する利益の割合が高まり、収益性が向上します。

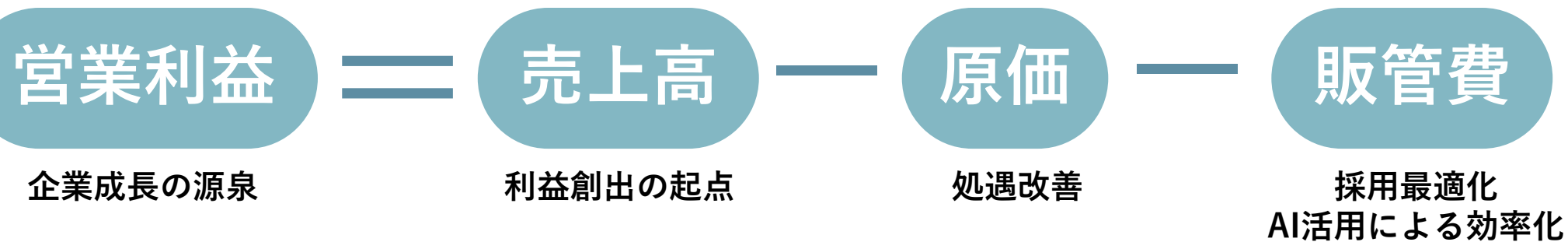
MWS事業（看護助手派遣サービス）の成長構造

売上高の成長



新規医療機関の獲得に加え、既存取引先への迅速な増員・欠員補充や契約単価交渉を行うことが求められます。同時に、医療機関との関係性価値を高めながら人材確保を進め、採用費用の最適化や退職率低下によって派遣人数の拡大を図ります。これらの取組みが安定した売上成長を支えています。

収益率改善



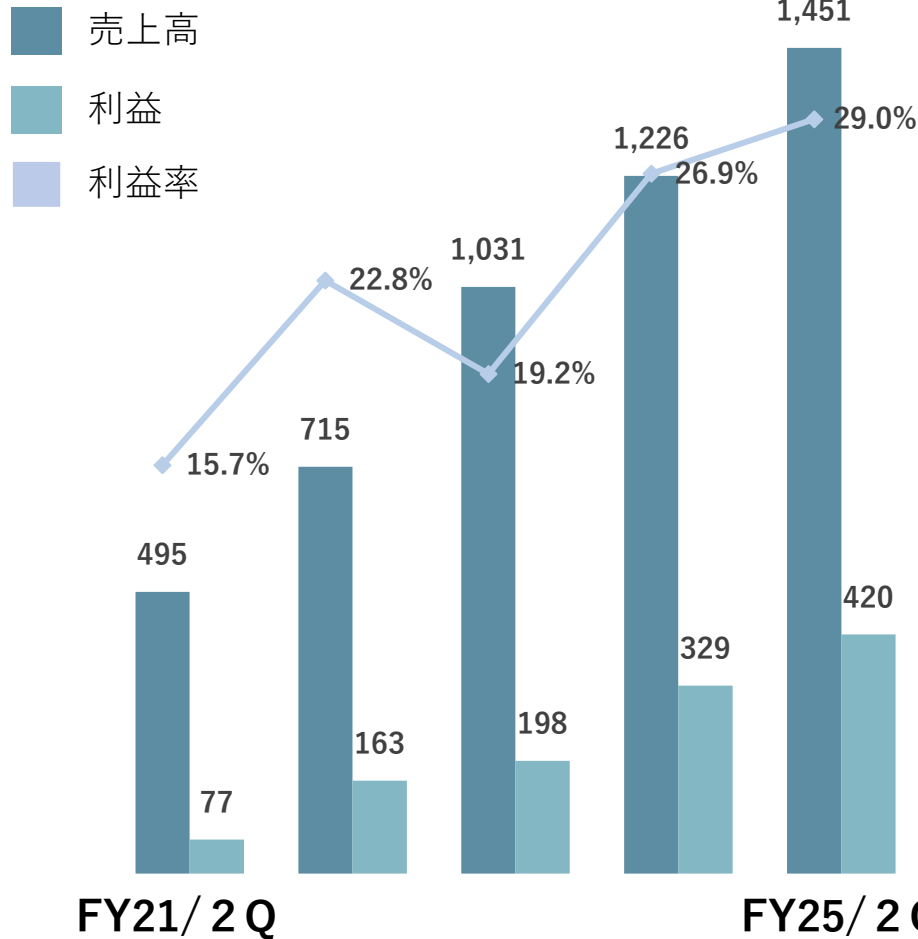
利益率を高めるには、売上高の成長に加え、採用力を強化による費用最適化が不可欠です。人材確保を目的とした処遇改善で人件費は増加しますが、定着率の向上が募集コスト低減につながり、効率化を実現します。また、昇給に伴う契約単価の引き上げ交渉により、収益性を維持しています。

3. MHS事業: 成長推移KPI

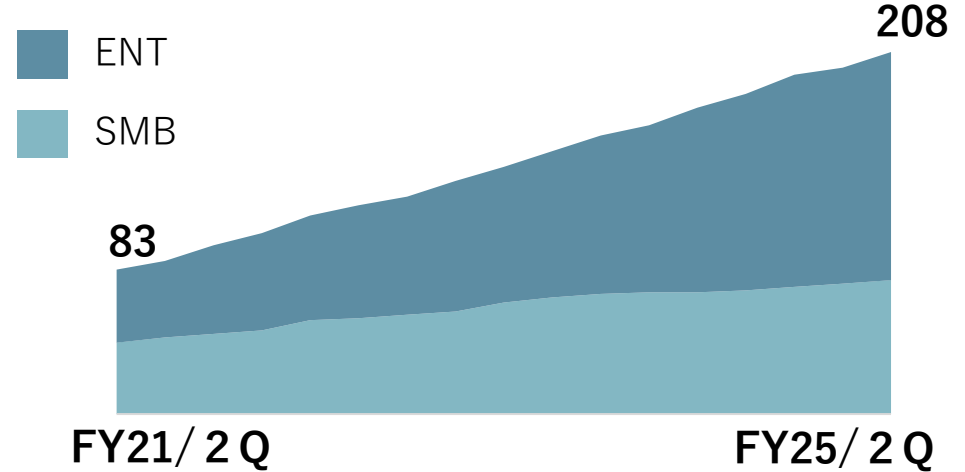
MHS事業は、力強い成長を継続しています。売上高および利益は大幅に増加し、特にセグメント利益率は13.3%伸長しています。

MHS事業の強みは、安定性の高いストック型収益と、極めて低い解約率にあります。これはサービスへの高い満足度を反映しています。

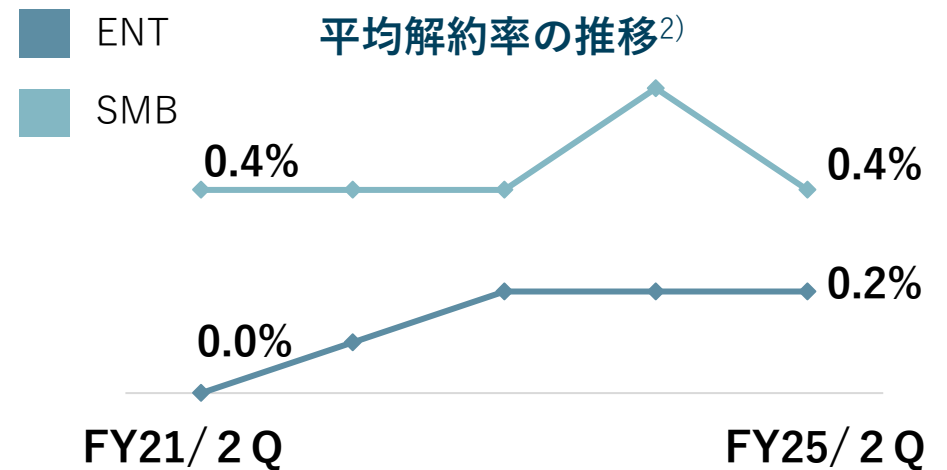
MHS事業の成長推移¹⁾



継続課金収益の月別推移²⁾



平均解約率の推移²⁾



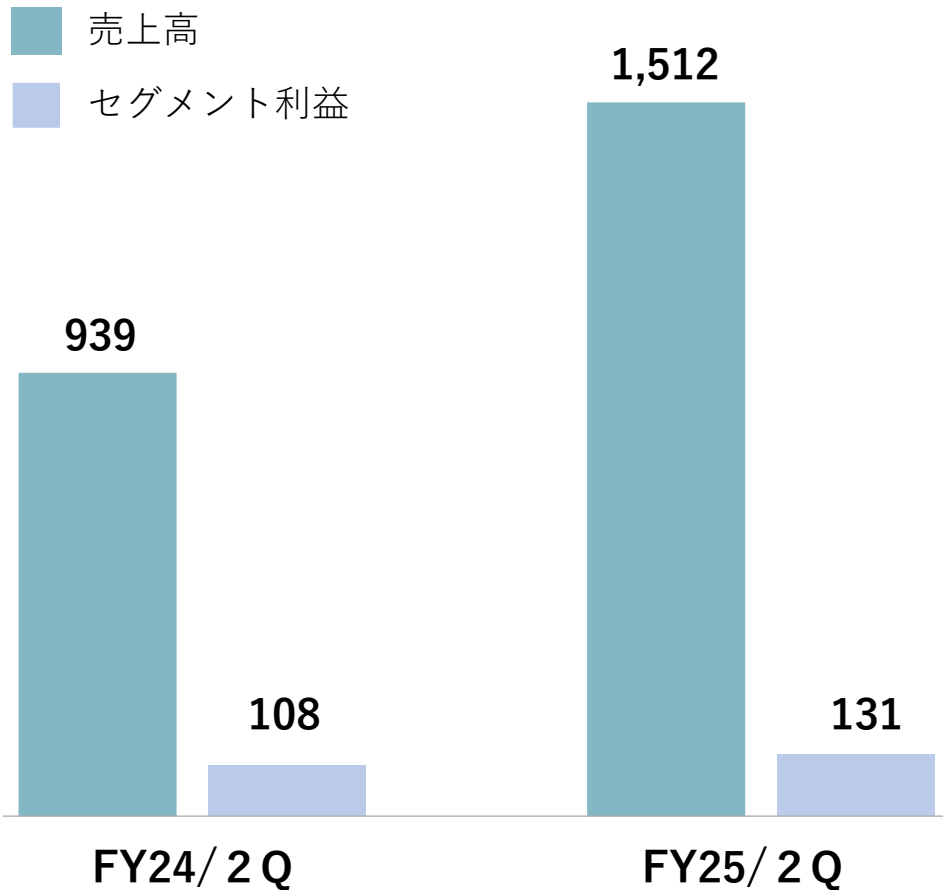
1) 業績については、ヘルスケアDX、明照会労働衛生コンサルタント事務所及びみらい産業医事務所の数値を含む

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）

4. MWS事業: M&Aによる飛躍

タスクフォース社のM&Aによる子会社化で新たな主力事業となったMWS事業は、売上高および利益に大きく貢献しています。

これまでに3社をM&Aにより子会社化し、事業規模の拡大を行ってきました。これからもM&Aを通じた事業拡大を推進していく予定です。



2022年12月

明照会労働衛生
コンサルタント事務所

2024年2月

タスクフォース

2024年12月

みらい産業医事務所

5. 株主還元

株主還元の一環として、2025年12月末日時点の株主を対象に、CSRの視点を取り入れた株主優待制度を導入します。企業価値の中長期的向上と持続的な関係構築により、株主層の拡大と株主構成の安定化を目指します。

株主優待の概要

対象となる株主様にデジタルギフトを進呈し、さらに希望される方全てに当社グループが展開するサービスのご利用権を進呈します。

2単元(200株)以上	①デジタルギフト 10,000円、②当社サービスご利用チケットを進呈 継続保有期間 1年以上 ¹⁾ 上記デジタルギフトに加え3,000円分を追加 1) 継続保有期間 1年以上：2025年12月末日を初回として、毎年6月末日および12月末日の自社株主名簿において、同一の株主番号で3回以上連続して記載または記録されていること
① デジタルギフト	<ul style="list-style-type: none">電子商品券等暗号資産（ビットコイン等）寄付（候補先：地域医療復興支援 石川県七尾市 恵寿総合病院、他ナショナルセンター医療機関等を検討中）
② 当社サービス体験ご利用権	ケアーズLite(産業医資格を持つ専門医等に、仕事や家族・健康の悩みを24時間いつでも相談できるメール窓口サービス)

※ 株主優待の詳細については2025年8月14日 開示資料「株主優待制度の新設に関するお知らせ」参照

6. 2025年12月期 通期業績予想

第2四半期の結果を踏まえ、通期業績予想の達成に向けて社員一丸となって邁進しております。引き続き、両事業の強みを活かし、企業価値の向上に努めてまいります。

連結売上高

71.8～72.6億円

前年同期対比 +7.4億円

調整後連結営業利益

10.3～11.3億円

前年同期対比 +4.3億円

