

リワーク（復職支援） 事業へ新規参入 ～産業保健から復職までを統合プラットフォームで支援～



インクルード株式会社の株式取得について

株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
(東京証券取引所グロース市場(コード番号9218))

2026年2月13日

Disclaimer

本資料は、投資判断の参考となる情報提供を目的として作成したものであり、当社株式の売買を勧誘するものではありません。投資に関する最終決定は、投資家ご自身の判断において行われるようお願いいたします。また、資料内における将来の見通し、計画、予測等の記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものです。これらは不確実な要因やリスクを含んでおり、実際の業績や結果は、市場動向や経済情勢の変化により大きく異なる可能性があることにご留意ください。なお、本資料に引用されている当社以外の情報は、一般に公開されている情報等に基づいています。当社はこれらの情報の正確性や完全性について独自の検証を行っておらず、その内容を保証するものではありません。

※2026年12月期業績への影響に関しては精査中であり、2026年3月下旬に「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて公表を予定しております。

株式取得の概要

対象会社	インクルード株式会社 認知症予防のための脳トレーニングジムの開業後、そのノウハウを活かして、主に障害福祉サービスの「自立訓練（生活訓練）」 「就労移行支援」の枠組みを活用した復職支援サービスを提供
取得価額	5.9億円
譲渡形式	現金による普通株式100%取得
資金調達	みずほ銀行から取得価額全額を調達予定
スケジュール	2026年3月31日 クロージング予定

Executive Summary



目的

- 拡大するメンタルヘルス需要を取り込む「リワーク（復職支援）事業」パイオニアのグループ化
- 当社の広範な顧客基盤（約3千社）と連携した「B2B2C型・垂直統合モデル」の構築
- 個人を回復させるのではなく、再び壊れない状態を、社会側から設計するプロセス「社会復帰構造」を創造



案件概要

- インクルード株式会社の子会社化（2026年4月から連結対象範囲となる予定）
- 現経営陣（代表取締役）の続投と継続支援によりPMIリスクは極小化
- コンプライアンスを遵守した運用体制と拡大するリワーク領域における高い成長性を兼ね備える



シナジー

- 産業保健（産業医）/企業（人事）/医療（主治医）で責任と判断が分断されていた隙間を当社サービスがHUBになり補完
- 産業保健から医療へのアクセス、リワークまでをシームレスに提供
- 医師・脳科学者が監修した独自プログラムや認知行動療法を活用した差別化コンテンツの活用および改良



業績展望

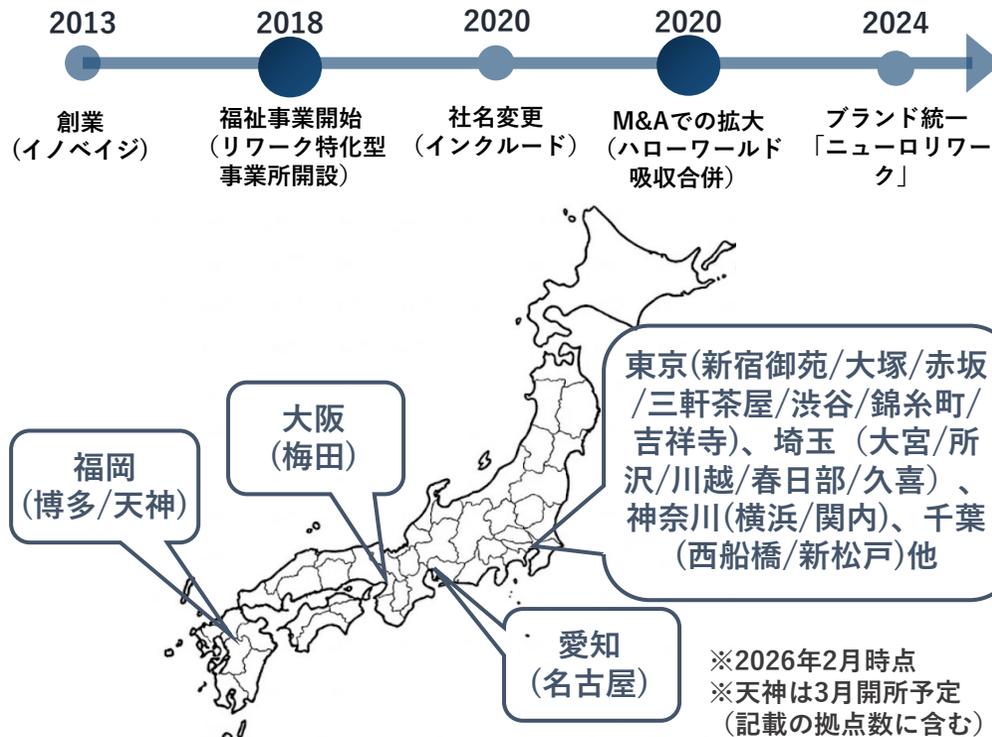
- 拠点拡大と稼働率と職場定着率向上によりFY25時点で損益分岐点を超え、現在は収益拡大フェーズへ移行中
- 当社取引先法人LTV（顧客生涯価値）の非連続な成長に寄与
- コンプライアンス遵守による高い信頼性と成長性を両立しており、短期的な収益貢献に加え、新規出店投資による中長期的事業成長も見込む

対象会社の事業概要

会社概要

会社名	インクルード株式会社
本社所在地	東京都渋谷区渋谷1-1-3 第35荒井ビル4階
設立年月	2013年3月4日
役員	代表取締役社長 尾崎 浩一 取締役 高山 雅行 取締役 留岡 到
資本金	1億円 (2025年11月末時点)
事業内容	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
従業員数	158名 (2025年11月末時点)

事業所（7都道府県26拠点）



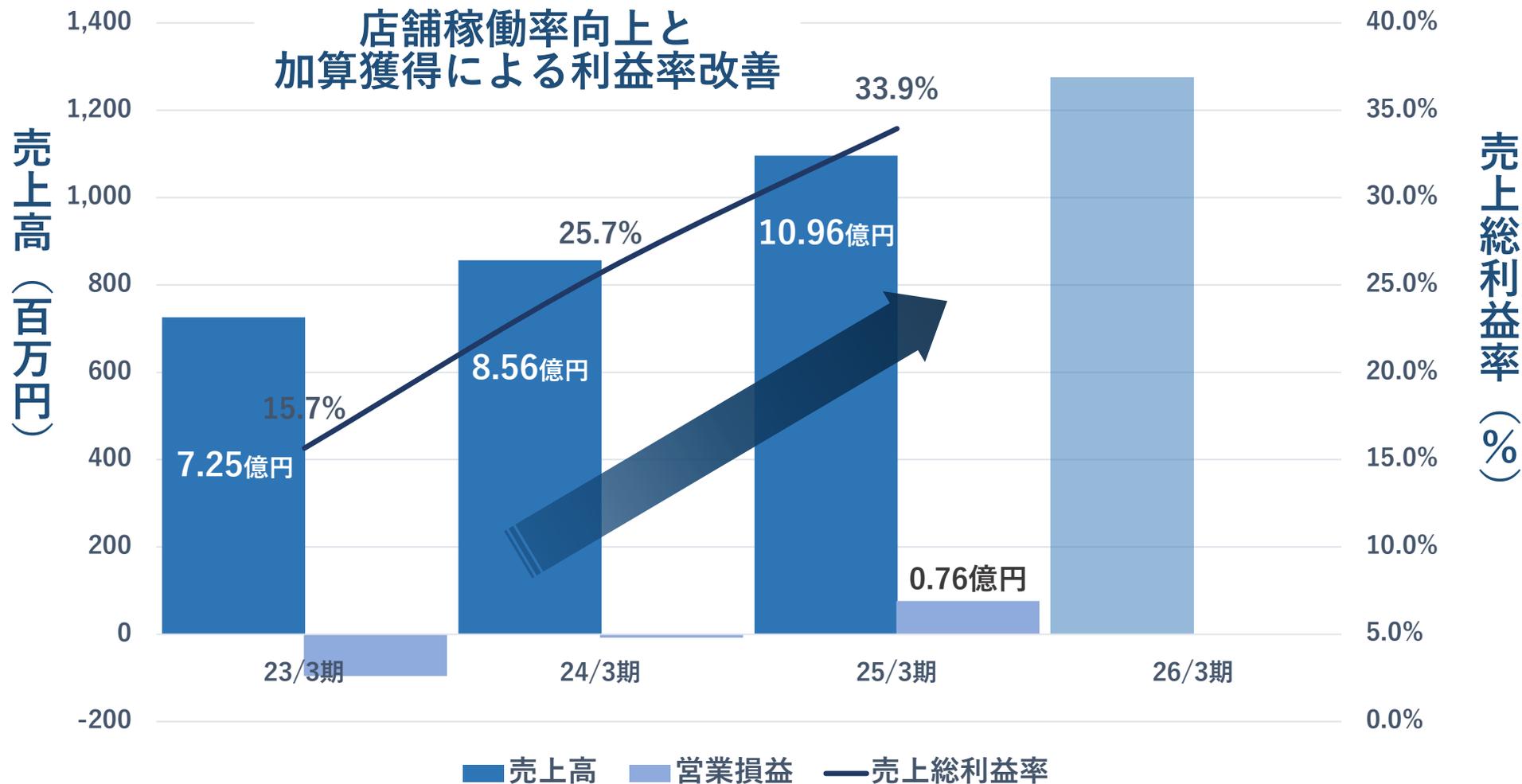
直近業績(2025年3月期実績)

売上高
10億9,607万円

営業利益
7,634万円

財務ハイライト：売上高の推移と成長イメージ

新規開所の初期投資のマイナスを吸収しながらも大幅な成長を継続。
リワーク機能があるから、他の事業の収益性が向上する構造を構築



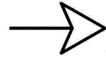
リワークの全体像とインクルードの展開領域

リワークとは？

「うつ病」や「適応障害」などの精神疾患により休職している労働者が、円滑に職場復帰し、再休職を防ぐために行うプログラムや支援の総称



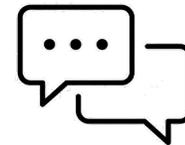
生活リズム



体力回復



ストレス対処



グループワーク



模擬業務

インクルードは主に③と④を展開

①医療リワーク

精神科や心療内科で行われる治療とケアを中心とした支援

②地域障害者職業センター

専門的な職業リハビリテーションによる支援

③福祉リワーク (自立訓練/就労移行支援)

障害福祉制度を活用した民間事業者による支援

④企業内リワーク

自社独自のプログラムや復職前の試し出勤制度等

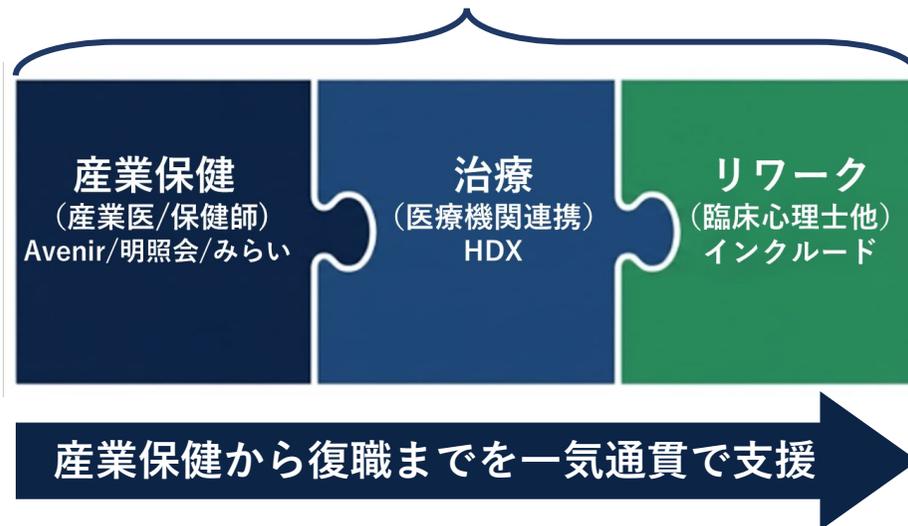
リワーク事業へ参入、新たな事業成長戦略を推進

分断された「判断基準」「役割」「情報」を統合

Before : バラバラだった連携

After : プラットフォームによる統合

産業医クラウド

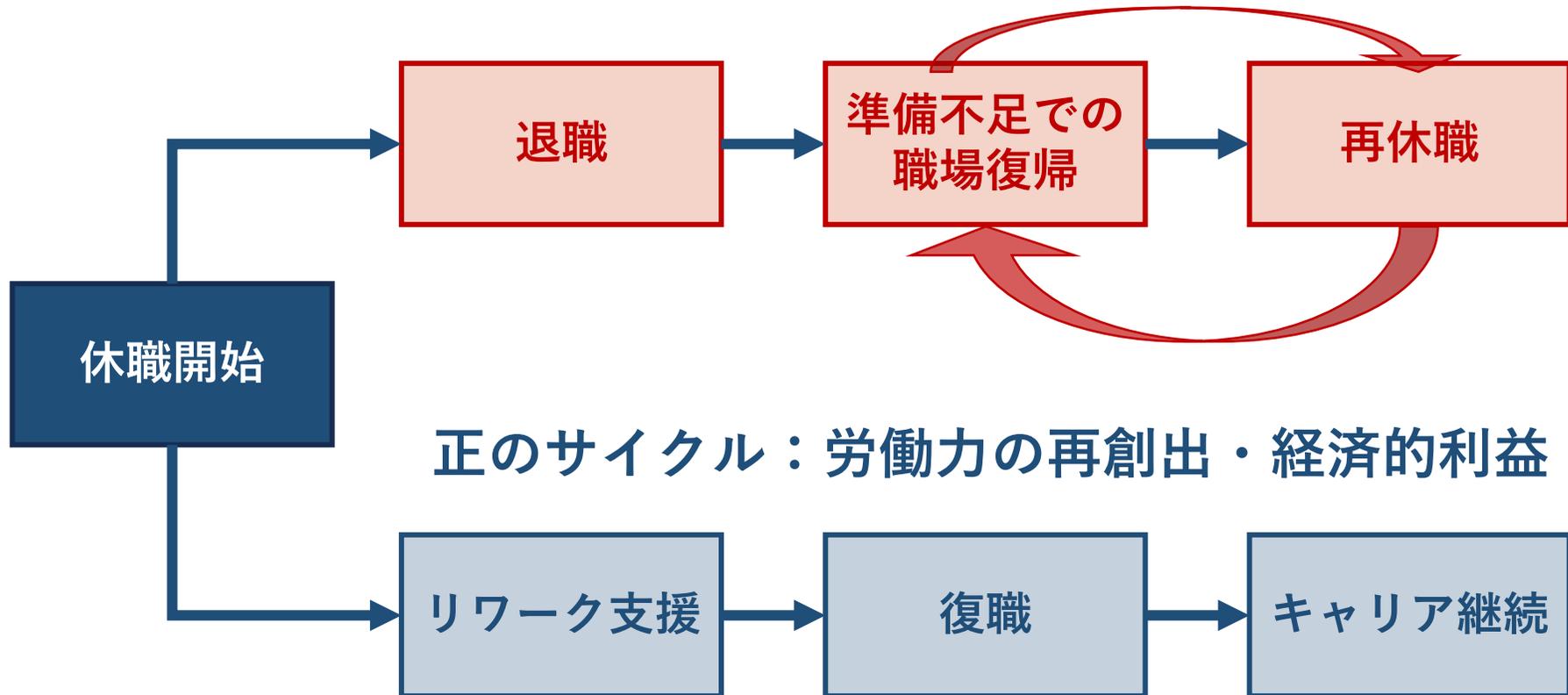


従来、メンタル不調者への支援は職場（産業医）、治療（医療機関）、リワーク（復職支援）に分断。インクルード社の参画により、これらを「産業医クラウド」に統合。産業保健から復職までを一気通貫で支援するプラットフォームが完成

社会的意義：負のループを断ち切る社会インフラ

職場でリワーク活用が当たり前となる世界観を実現

負のループ：就業機会喪失・経済的損失



正のサイクル：労働力の再創出・経済的利益

メンタル不調を「個人の責任」から「社会インフラによる支援」へ

収益構造：成果(定着率)が利益に直結する報酬体系

社会復帰（就労）・職場定着という「本質的な成果」が評価される制度下において、業界トップクラスの社会復帰率を実現

売上高

= 【(基本報酬) + (各種加算/減算)】 × 地域区分 × 利用日数

就労実績を重ねることで報酬が向上

自立訓練（生活訓練）

生活リズムの再構築

就労移行支援

ビジネススキルの向上/回復

障害福祉サービス指定/指定更新 概要

- ・ 指定権者（都道府県や市区町村）より「指定」を受けて事業を開始
- ・ 事業者は指定時に設備や人員の要件を満たしていることが必要
- ・ 指定有効期限は6年間であり、6年ごとに指定更新の手続きが必要

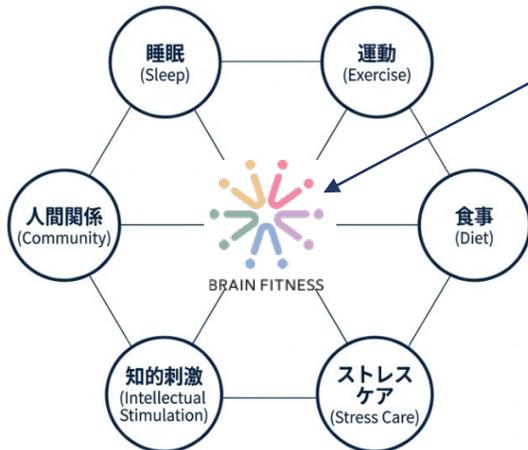
強み

科学的根拠に基づく差別化プログラム

- 医師・脳科学者が監修した独自プログラム（ブレインフィットネス）を開発
- FITプログラム：認知行動療法(CBT)に基づく思考の柔軟性トレーニング
- 医療機関（メンタルクリニック）からの信頼獲得に寄与、紹介流入の基盤に

ブレインフィットネス

 NEUROREWORK



インクルード株式会社が運営し、脳科学者が所属するブレインフィットネス研究所が開発

東北大学との認知機能維持に関する共同研究、うつ病と生活習慣に関するエビデンス研究をベースに精神科医の監修を受けた独自のプログラム

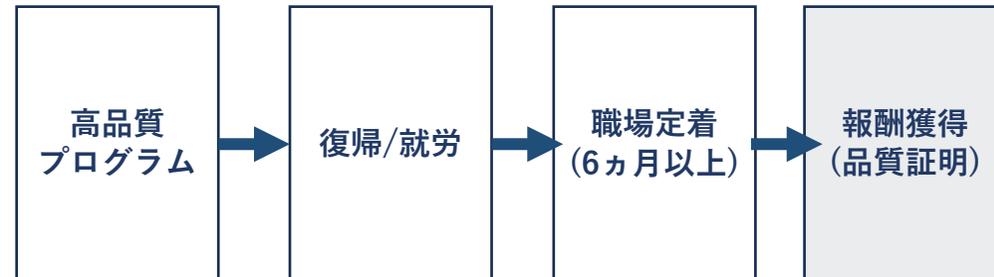
高い品質に裏付けされた収益性

- 就労移行支援事業所において最高ランクである「6ヶ月以上の就労継続率5割以上」の基本報酬を全事業所で算定
- 自立訓練（生活訓練）事業所においても高い6ヶ月以上の就労継続率を達成
- 高品質な独自プログラムを活用し、クリニックや企業からの紹介による成約が増加

高い就労継続率と就労実績を両立

91%
(就職後6ヶ月定着率)

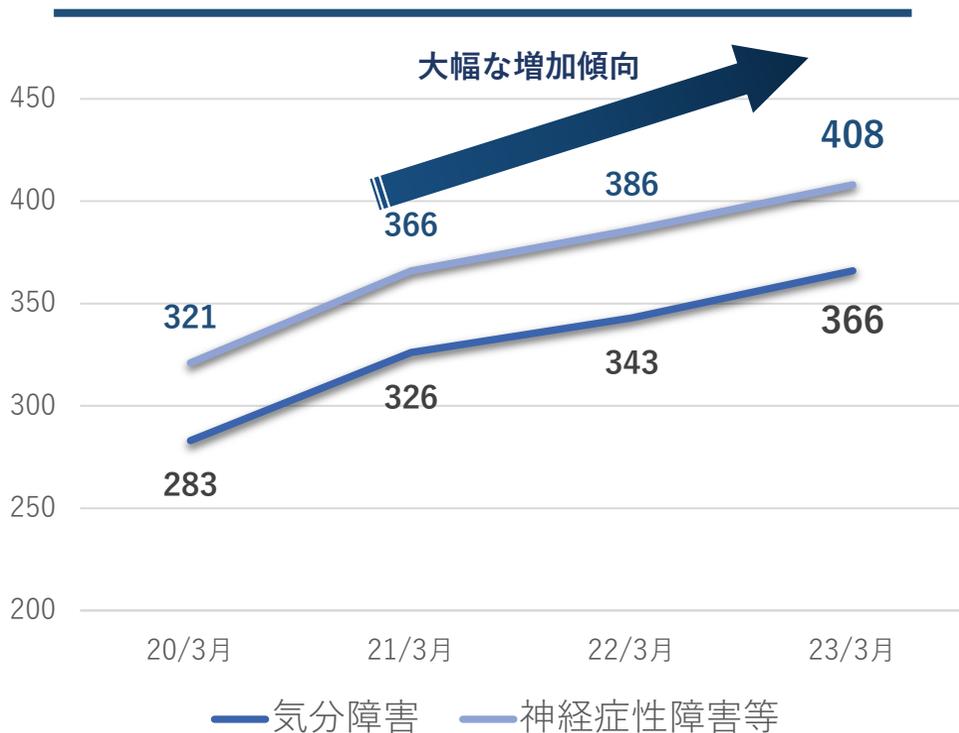
1,364名
(復帰/就労実績)



※定着率：卒業生の定着実績（6ヶ月以上）より算出（2026年1月時点）

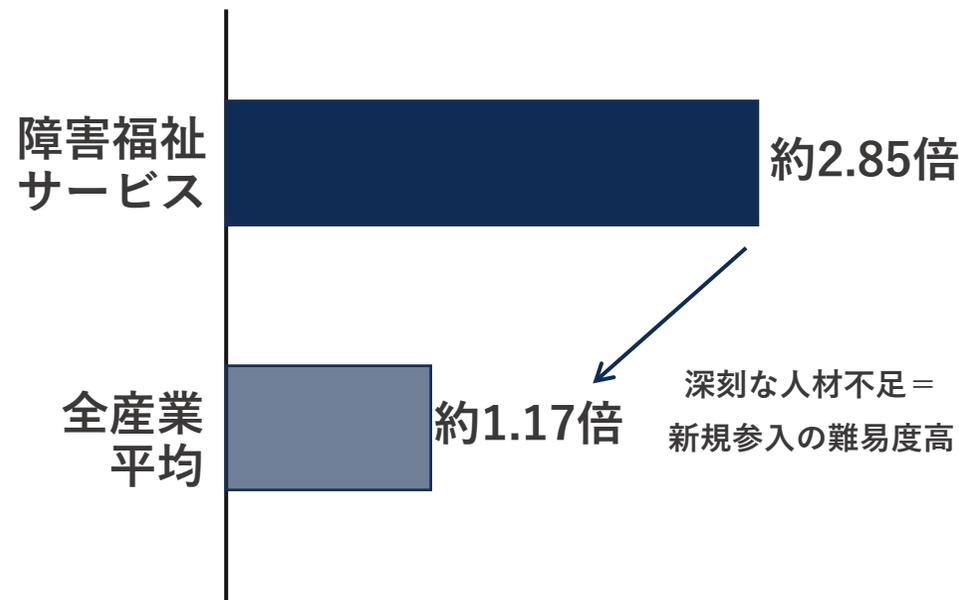
市場環境：リワーク需要拡大と高い参入障壁

気分障害・発達障害患者数の推移



(出所) 被保険者のメンタル系疾患の受診動向等に関する調査 (健康保険組合連合会) より作成

福祉・介護分野の有効求人倍率 (需給ギャップ)

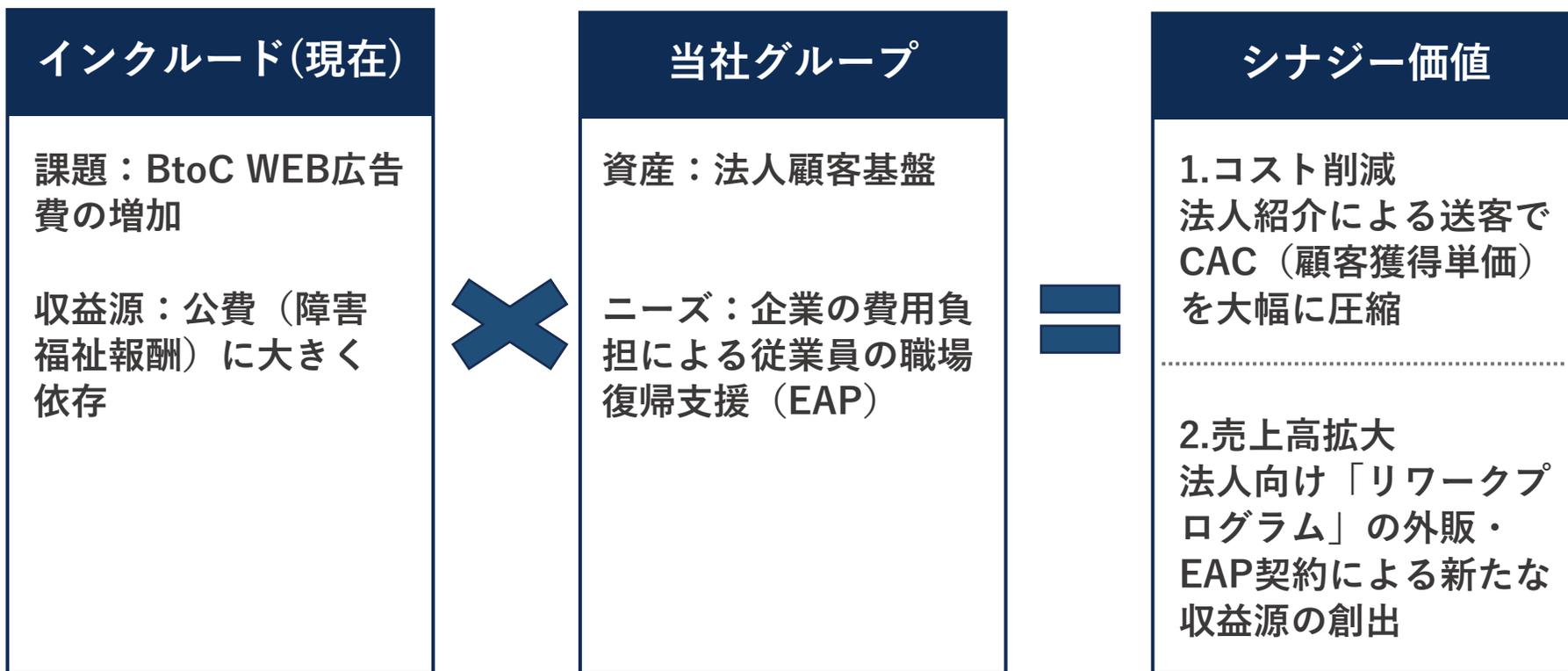


(出所) 厚生労働省「一般職業紹介状況 (職業安定業務統計) より作成

メンタルヘルス需要は拡大の一途をたどる一方、専門人材の不足により供給は制限。既存の優良拠点の希少性は非常に高い状態

シナジー効果：B2Bチャネル活用による収益性向上

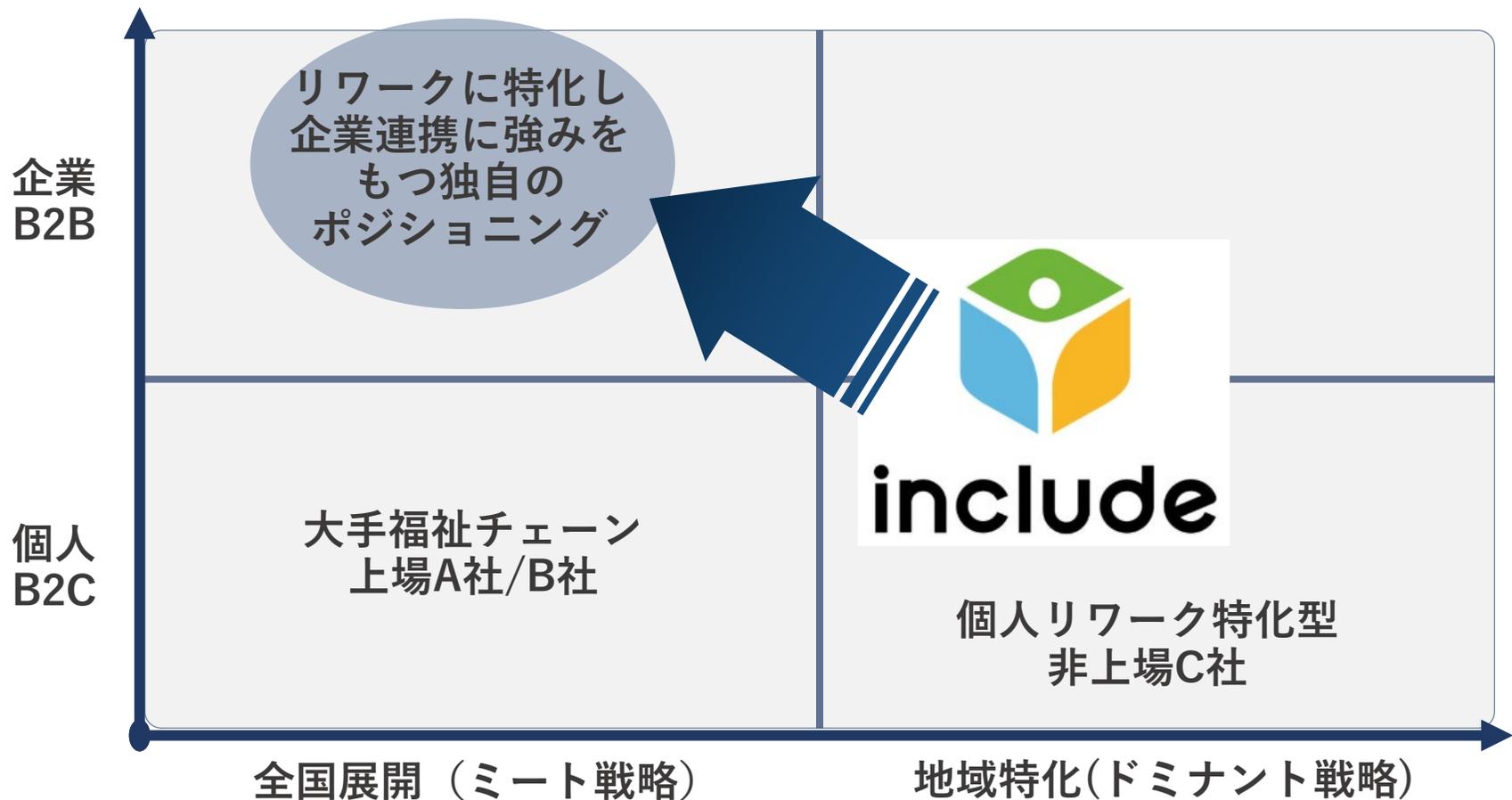
産業保健や医療との連携は模倣が難しく、競争優位性は非常に高い



MHTグループのB2Bチャネル活用による広告費の抑制と、法人向け「リワークプログラム」の提供を通じた新規収益源の確立。これらの相乗効果により、グループ全体の収益性の向上を創出

ポジショニング

グループ参画によりリワーク領域での競争優位性がより強固に



科学的根拠に基づく差別化コンテンツの導入。高度な専門性と全国展開を可能にする拡張性を両立し、独自のポジショニングを確立。MHTグループ参画により、従来のB2Cに加えB2B領域への多角的アプローチを実現し、さらなる成長を加速

投資家の皆様へのQ&A

Q1

「買収の意義」について教えてください。

回答

医療・企業・人事・産業保健、そして本人の物語（ナラティブ）までを包括的に捉え直し、リワークのあり方を再定義します。

単に『個人を回復させる』対処療法ではなく、『二度とメンタル不調を繰り返さない社会構造』を設計・構築するプロセスへと昇華させます。

Q2

「収益性」について教えてください。

回答

制度リワーク事業を基盤に、法人向けサービスの強化を推進します。

収益面のアップサイドとしては、企業・医療機関との連携強化による集客コスト（マーケティングコスト）の削減や、MHTグループの知見活用による採用費・離職率の改善を見込んでおり、利益率向上の余地は大きいと判断しています。

Q3

「利益の源泉」について教えてください。

回答

制度リワーク単体でも一定の利益創出は可能ですが、さらなるアップサイドは法人連携にあります。

再休職率の低下や管理コスト削減、人事判断の高度化が法人契約の価値を高め、結果として『単価上昇・契約延伸・グループ展開』の同時実現をもたらします。

投資家の皆様へのQ&A

Q4

「事業スケール」について教えてください。

回答

私たちがスケールさせるのは『人』ではなく、社会インフラとしての『OS（仕組み）』です。

復職設計や判断基準の標準化により、人数比例モデル（労働集約型）からの構造的な転換を目指します。既にAvenirと連携したオンラインリワークの展開に加え、産業保健とリワークノウハウのシステム化によって成長を加速させます。

Q5

「制度リスク」について教えてください。

回答

法人契約の比重を高めることで、制度依存度を計画的に引き下げていきます。制度変更は市場の健全化と民間移行を促進するため、高品質なサービスを展開する当社には、むしろ追い風となります。

Q6

「業績への影響」について教えてください。

回答

2026年12月期業績への影響は精査中ですが、収益化のロードマップは以下の通りです。短期（1年以内）はPMIを優先するため寄与は限定的ですが、中長期（2～3年）では新設拠点の黒字化や法人LTVの蓄積、「リワークOS」の横展開により、本格的な収益貢献を見込んでいます。当社の積極関与を通じ、M&Aのシナジーを最大化させ、利益率向上を実現してまいります。

インクルードグループ化に向けた思い

リワーク単体で利益を追うのではありません。リワーク事業を統合することで、既存の産業保健事業（産業医クラウド）の収益性がさらに向上する構造を構築します。

私たちは、単に「心の壊れた後の人」を支援するのではなく、「心の壊れた人が生まれ続ける構造」そのものを修復し、社会インフラとしてのサービスレベルへ昇華させます。

MHTは、リワークを単なる「復職支援サービス」ではなく、医療・企業・人事・産業保健、そして本人の物語までを包括的に再設計する「リワークOS」として再定義し、インクルード社の皆様と共にこの事業を強力に推進してまいります。

