



事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

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2022年12月期の決算発表後、2023年2月頃を予定しております。

1. 会社概要	p. 4
2. 事業環境	p. 14
3. 当社の強みと成長戦略	p. 25
4. 財務情報	p. 35
5. 業務遂行上の主なリスクと対応方針	p. 41
Appendix	p. 43

1. 会社概要

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	459,700千円 (2021年12月31日時点)
関連会社	株式会社Avenir
事業内容	メンタルヘルスソリューション事業 (親会社、子会社) メディカルキャリア支援事業 (子会社) デジタルマーケティング事業 (親会社)
従業員数	59名 (2022年1月31日時点)



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）
- 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）、
ヒューレックス、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、マク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

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
（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、エナジーグリッドで社外取締役（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。森ビル、Documentary Technologies、
ACALL、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
(2020年12月期実績)

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

77.9%

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

12.8%

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

9.3%

1) クラウド型サービス: 当社では、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

		メンタルヘルスソリューション事業	
		全社	ENT ¹⁾ / SMB ²⁾
業績	売上高 2021年12月期見込 (2019年-2021年12月期 年次成長率)	1,453百万円 (50.0%)	1,089百万円 (49.9%)
	営業利益 2021年12月期見込 (2021年12月期 利益率)	138百万円 (9.5%)	-
KPI ³⁾	MRR ⁴⁾ 2021年第4四半期見込	51百万円	46百万円
	契約社数 ⁵⁾ 2021年第4四半期見込	96グループ	1,000社
	契約単価 ⁶⁾ 2021年第4四半期見込	556千円	52千円
	企業規模別売上総利益率 ⁷⁾ 2021年12月期見込	50.6%	44.8%
	月次平均解約率 ⁸⁾ 2021年12月期見込	0.0%	0.4%
	NRR ⁹⁾ 2019年/2020年12月期実績、2021年12月期見込	100%/ 119%/ 101%	-

- 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。メンタルヘルスソリューション事業における「月次経常収益」を意味する。毎月発生する月額料金のみを集計対象としており、単発的に発生する収益は集計対象外
- 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の売上高を契約件数で除して算出
- 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
- 8) 解約率: Customer Churn Rate。2021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。2019-2021年の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MRRを12カ月前の12月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



1,100社以上の豊富な導入実績を有する

導入事例（一部）

導入社数

1,100以上¹⁾

導入事業場数

10,000以上¹⁾



住まいを通じて生活のおつきあい



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1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
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



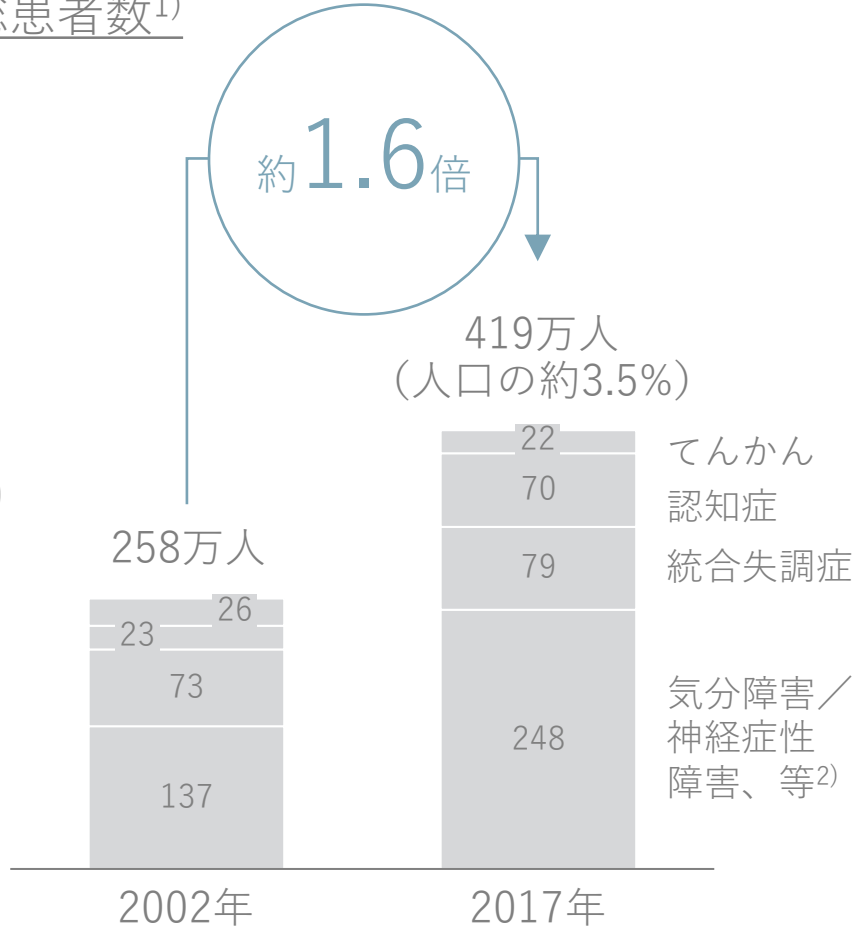
男女格差是正



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

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

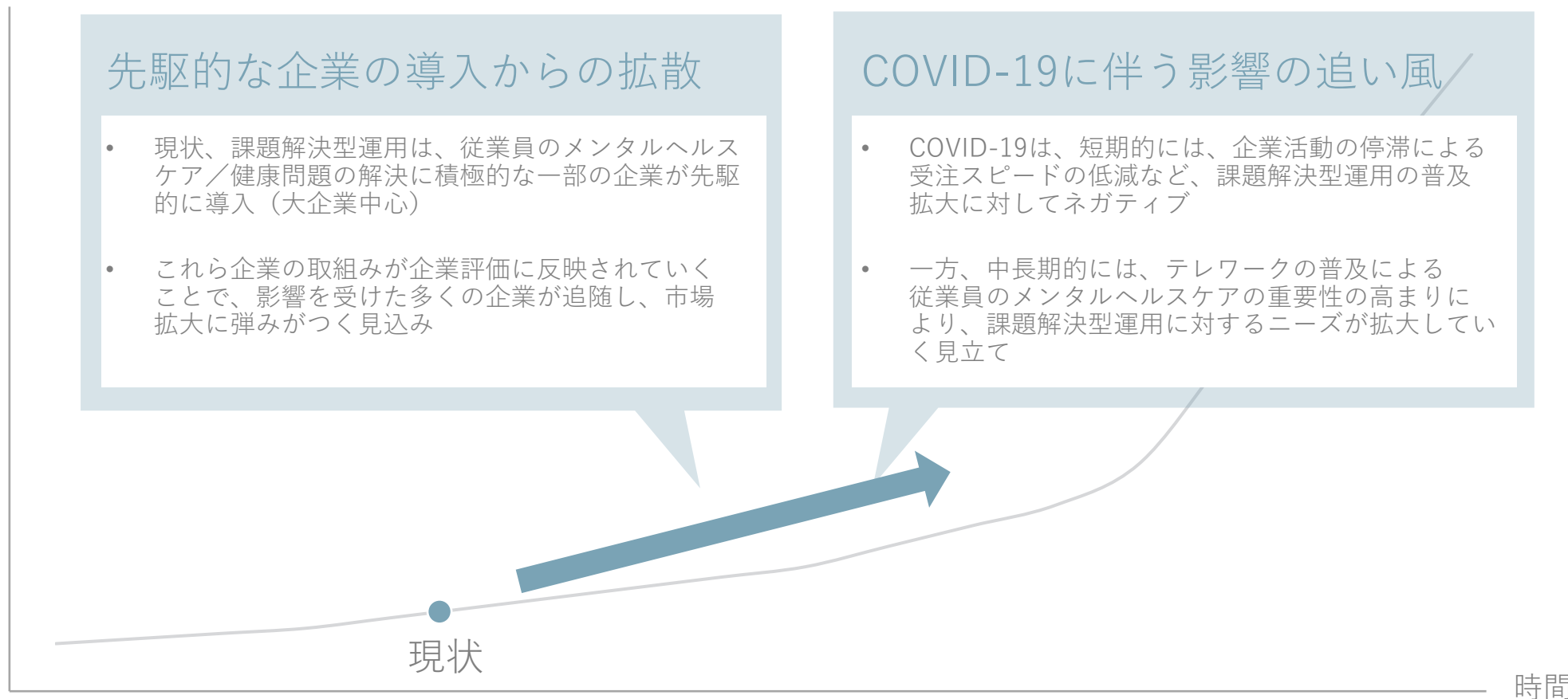
- 適切な休職者対応
- 信頼感のある産業医によるカウンセリング
- 組織的なメンタルケア体制整備と運用
- ヘルスリテラシー向上する衛生委員会
- 新型コロナウイルス対策
- ストレスチェックの結果分析による提案
- 就業判定と保健指導
- 健康経営対応
- その他、リスクコントロール等

1) 2021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

課題解決型運用は市場黎明期にあるが、COVID-19に伴う影響も追い風となり、普及拡大の加速が期待される

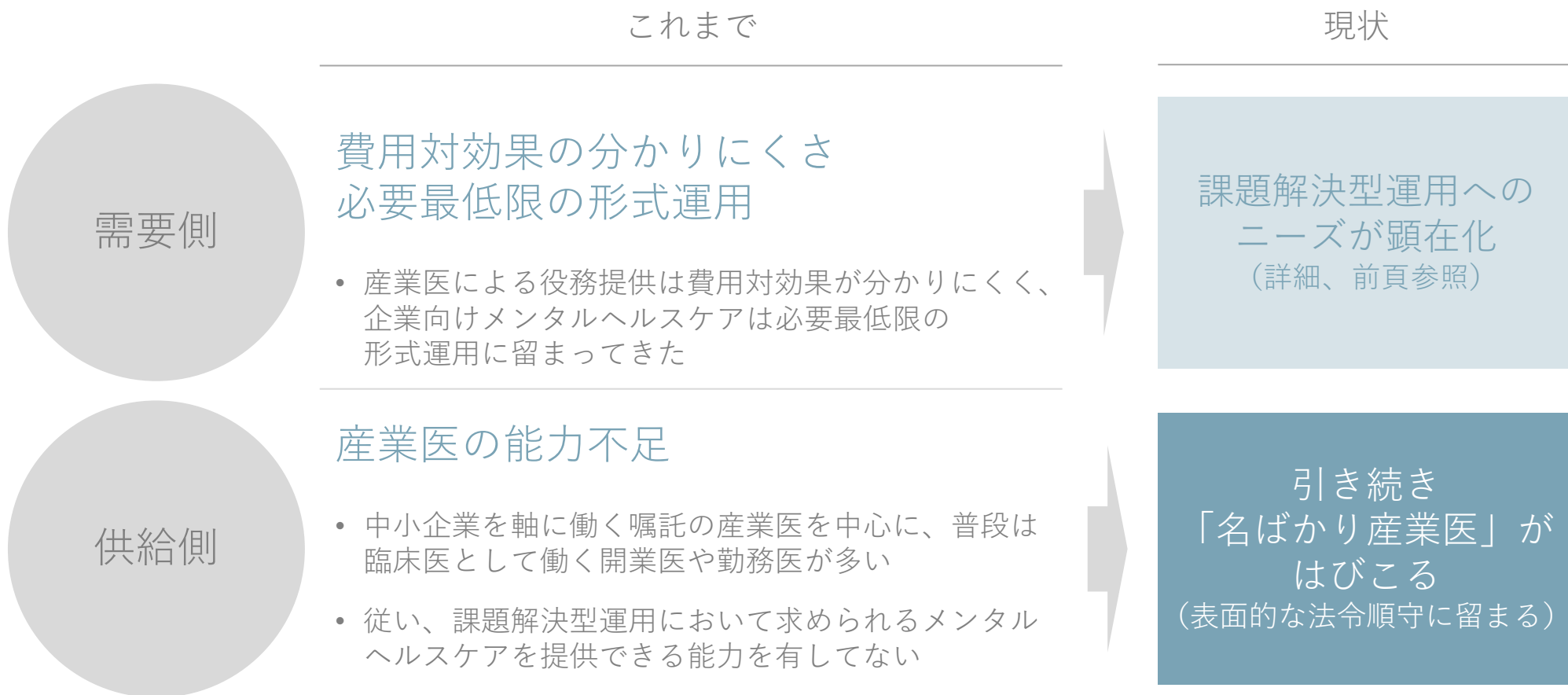
企業向けメンタルヘルスケアの普及フェーズ（イメージ）

導入企業数



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

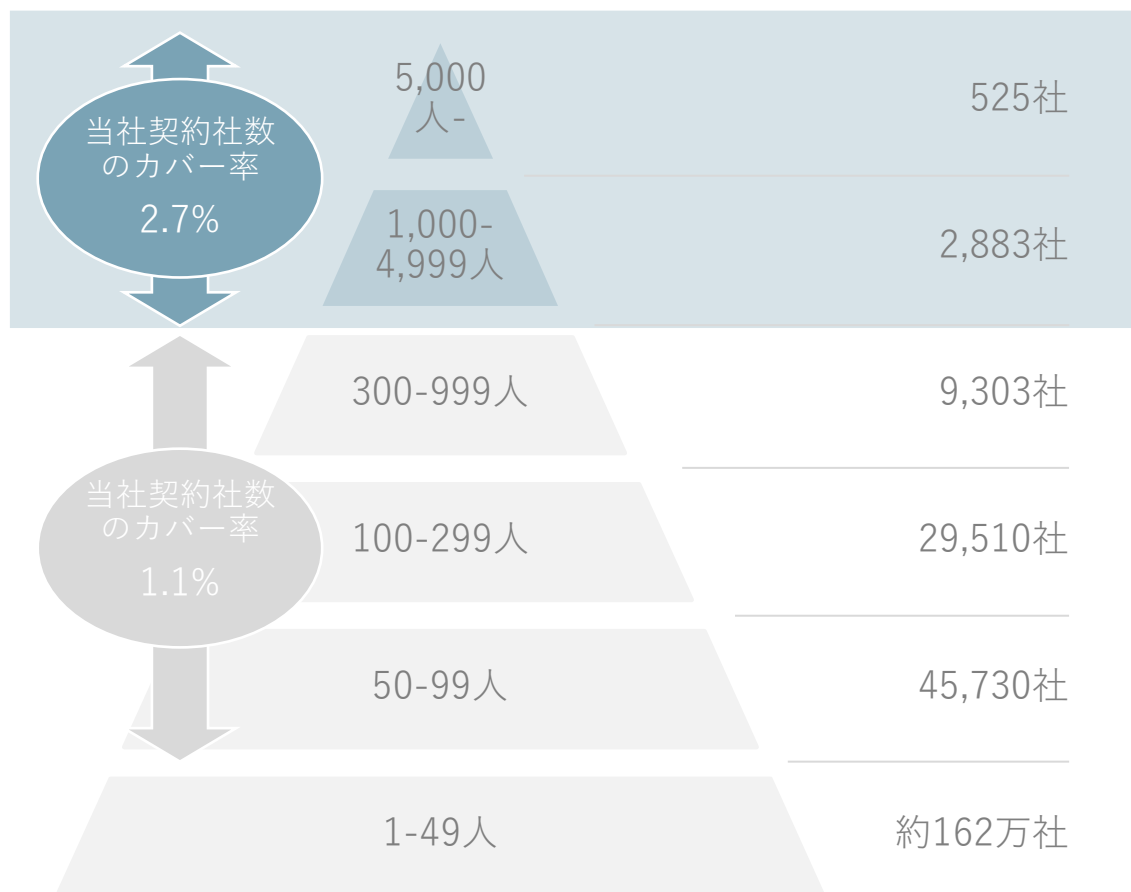
企業向けメンタルヘルスケアにおける当社のポジショニング



その上で、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

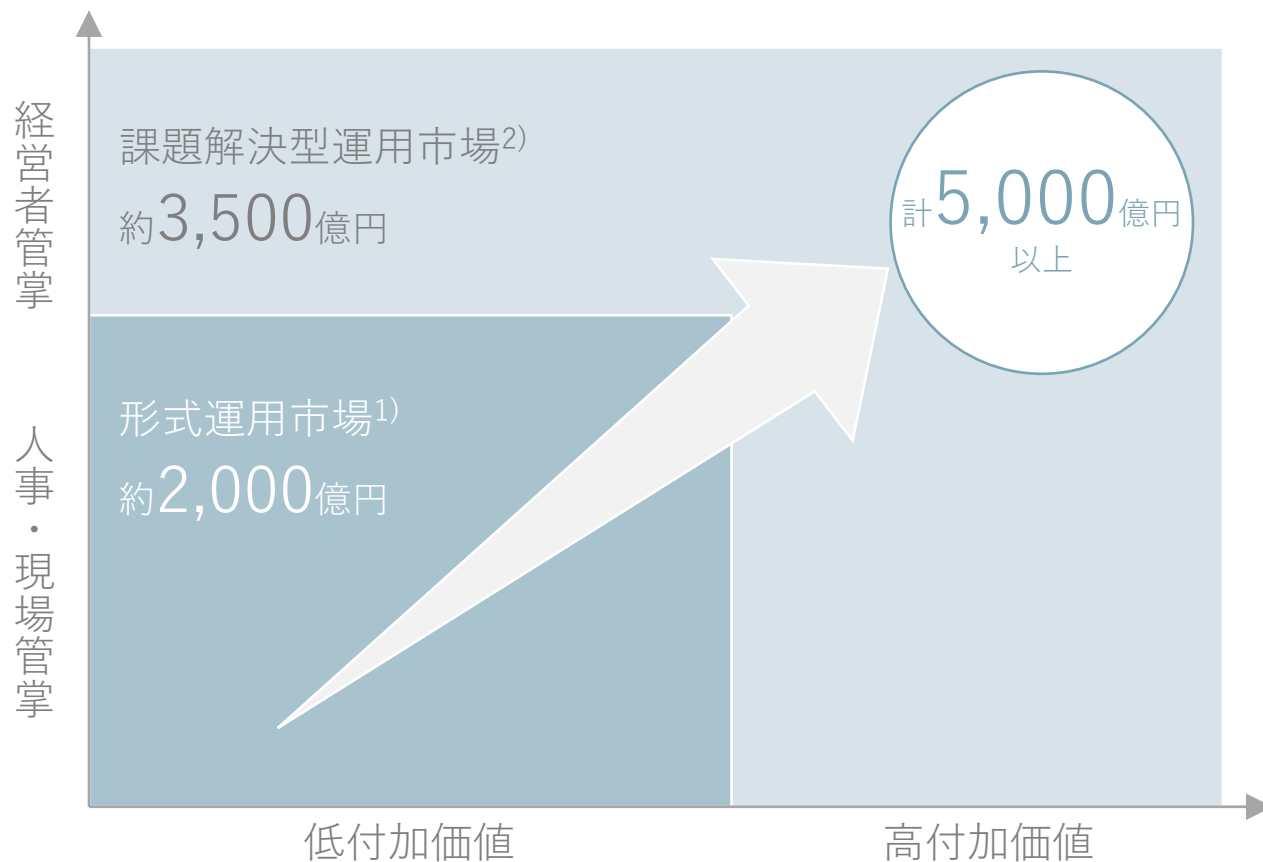
- クラウド化による差別化と合理化（詳細、P.27参照）
- 独自評価基準に基づく評価／教育による産業医の質の高さ、差別化商材の多様性

1) 総務省・経済産業省「平成24年経済センサスー活動調査（企業等に関する集計 産業横断的集計）（2014年2月26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

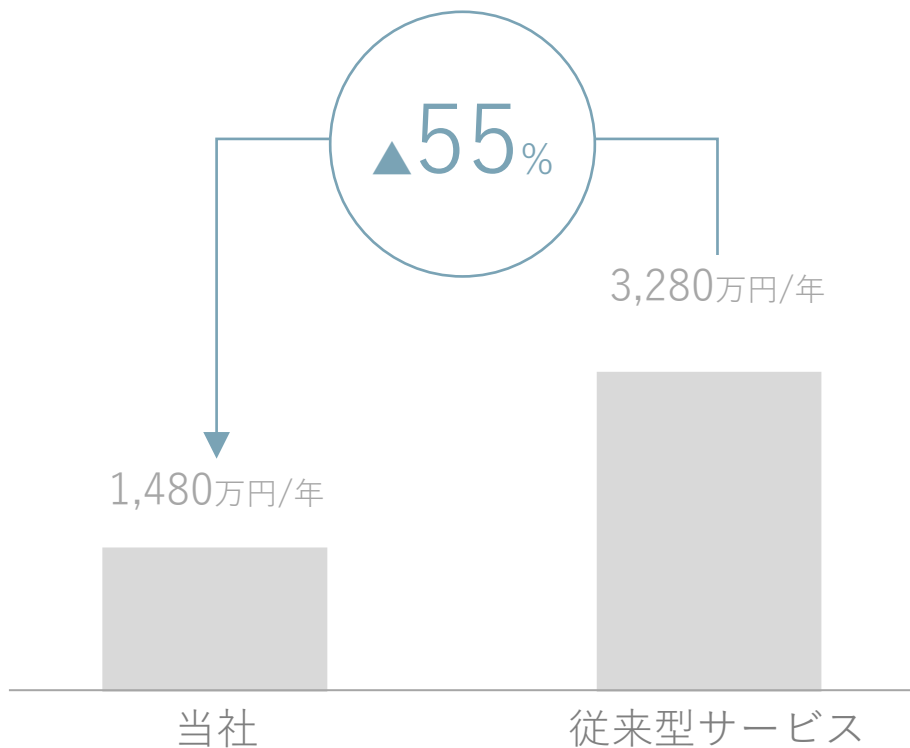


- コスト削減／固定費の変動費化
- メンタルヘルスによる休職問題の解決
- データ活用による課題の早期発見／
従業員への提案力向上

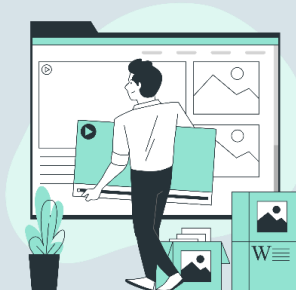
コスト最適化
&
メンタルヘルスを中心とした課題解決

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

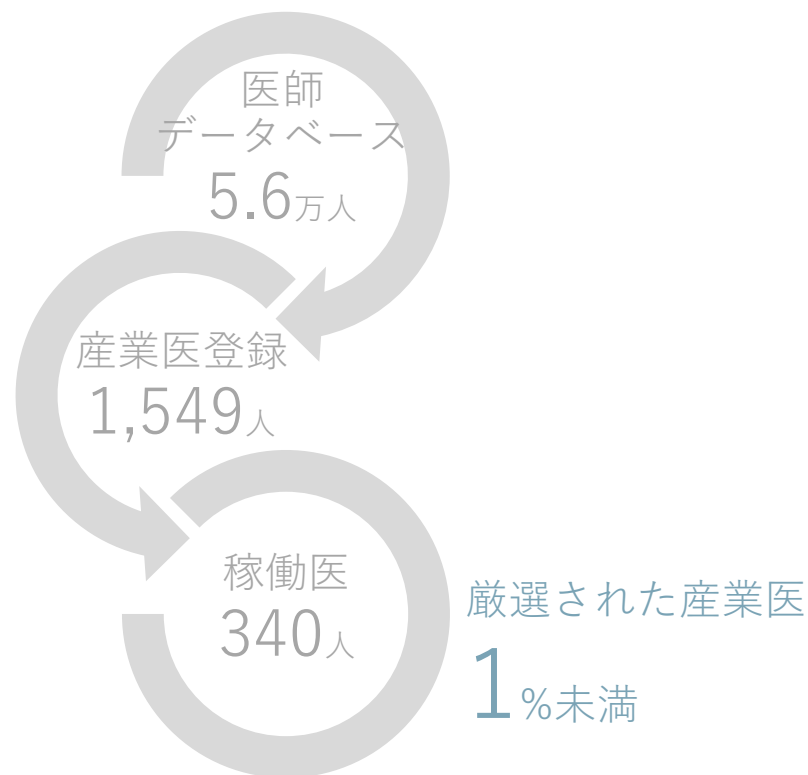
顧客予算／要望に柔軟に応じた提案により、大企業から中小企業まで幅広くカバー

（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: 2021年12月末時点、資本業務提先の杏林舎と共同運営しているKaLibと当社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
Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

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

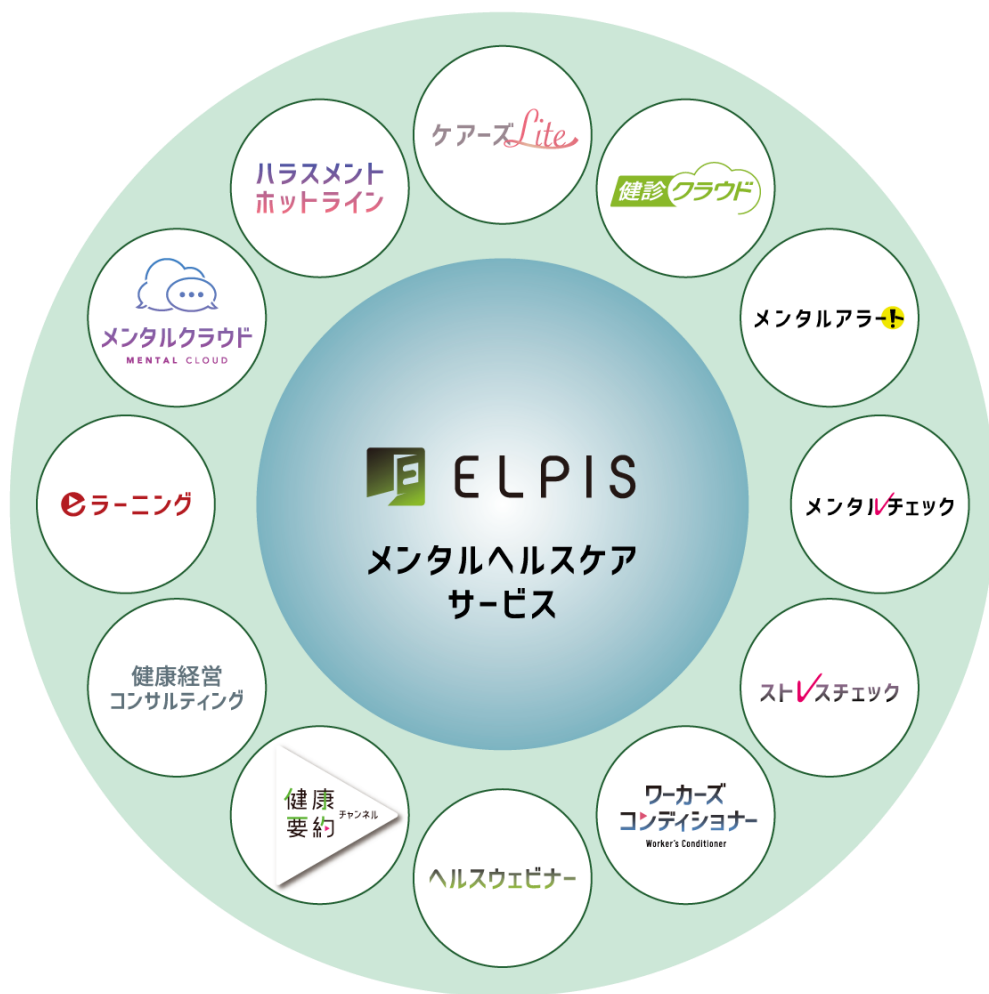


リワードプログラムの展開

- 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

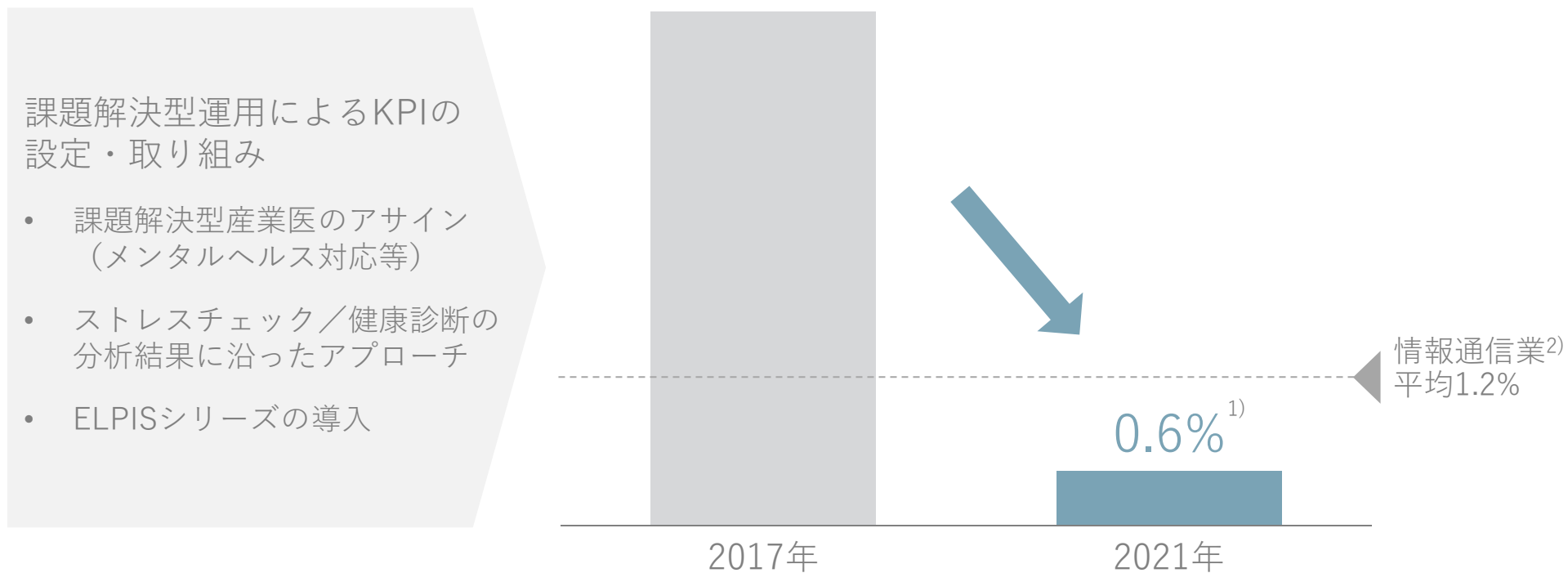
主要なサービス



- 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

当社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）

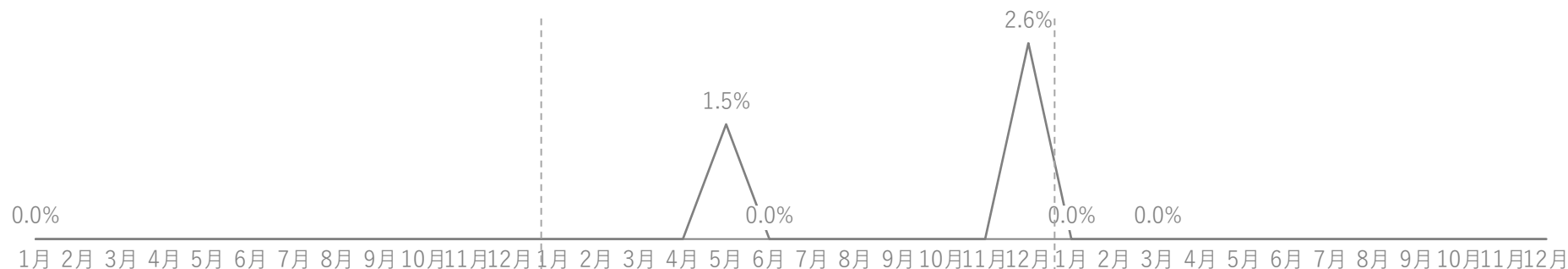


1) 2021年4-6月の期間においてメンタル不調が要因で休職した従業員の人数を、同期間の期初における在籍者数で除した比率
 2) 過去1年間にメンタルヘルス不調により連続1か月以上休業した労働者割合。厚生労働省「平成29年「労働安全衛生調査（実態調査）」の概況（2018年8月28日）参照
 3) 事例のA社の従業員数は2021年の人数

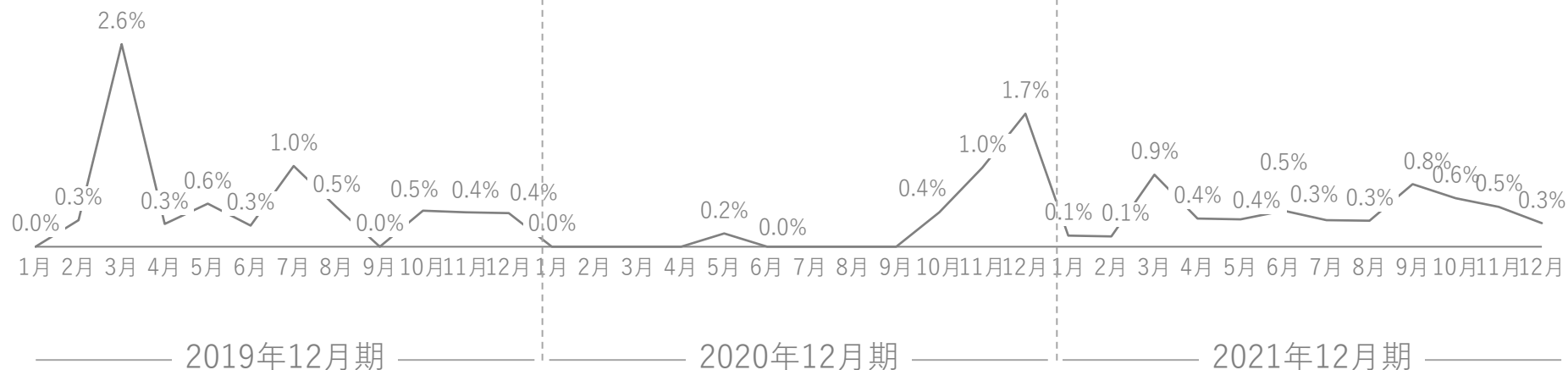
顧客の解約率¹⁾も特に大企業向けを中心に低位で推移

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

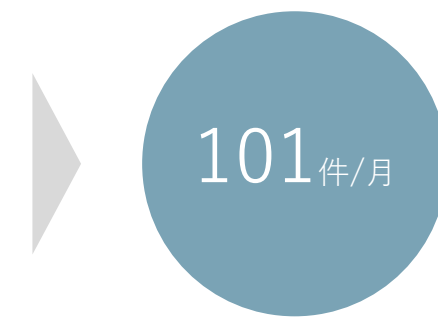
リード獲得件数
(2021年12月期平均)



サイト：産業医クラウド

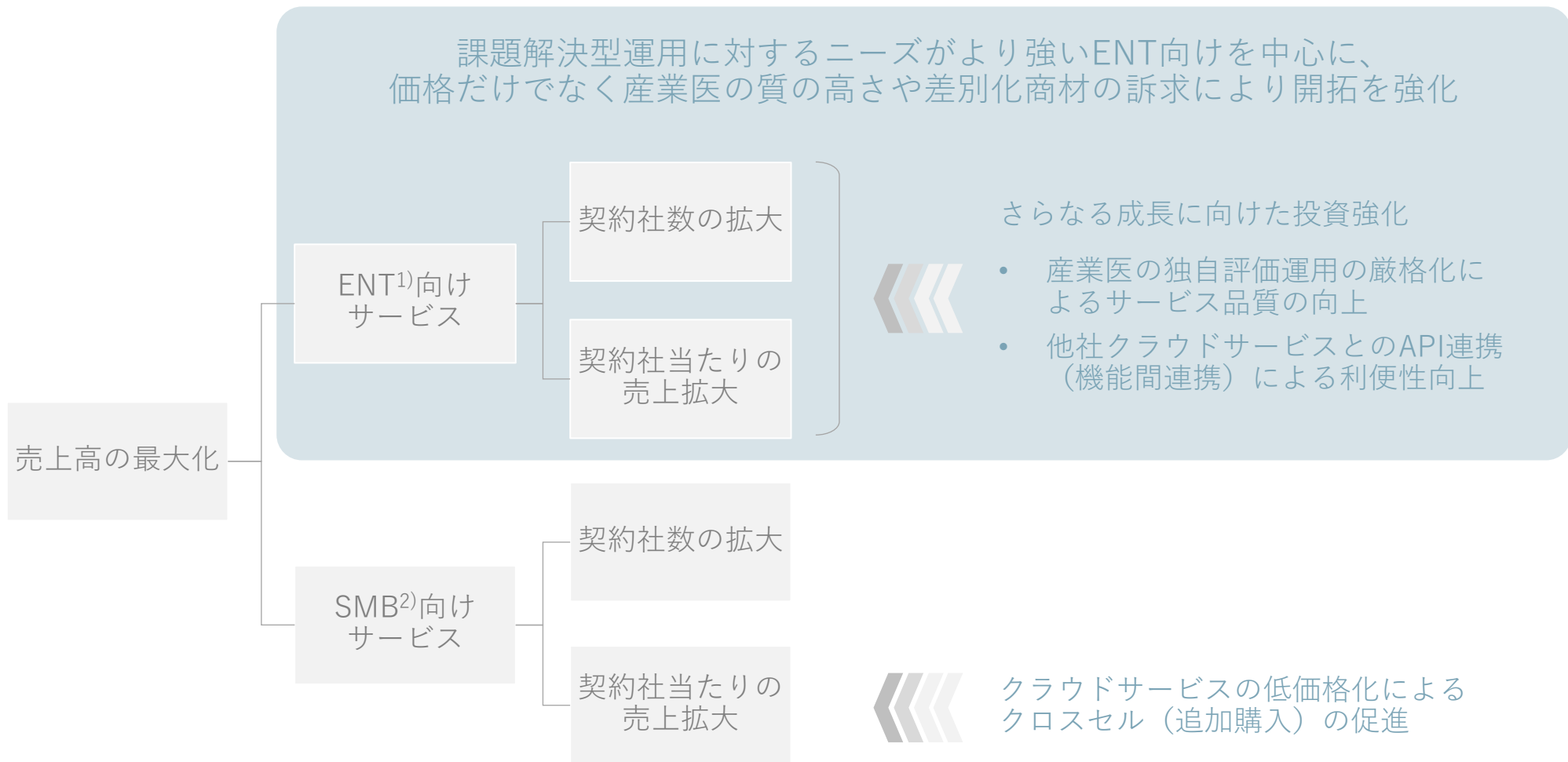


YouTubeチャンネル
「産業医クラウドチャンネル」



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してもらう手法
Mental Health Technologies. Co., Ltd. All rights reserved.

引き続き大企業向けサービスの売上拡大で成長を図る



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）

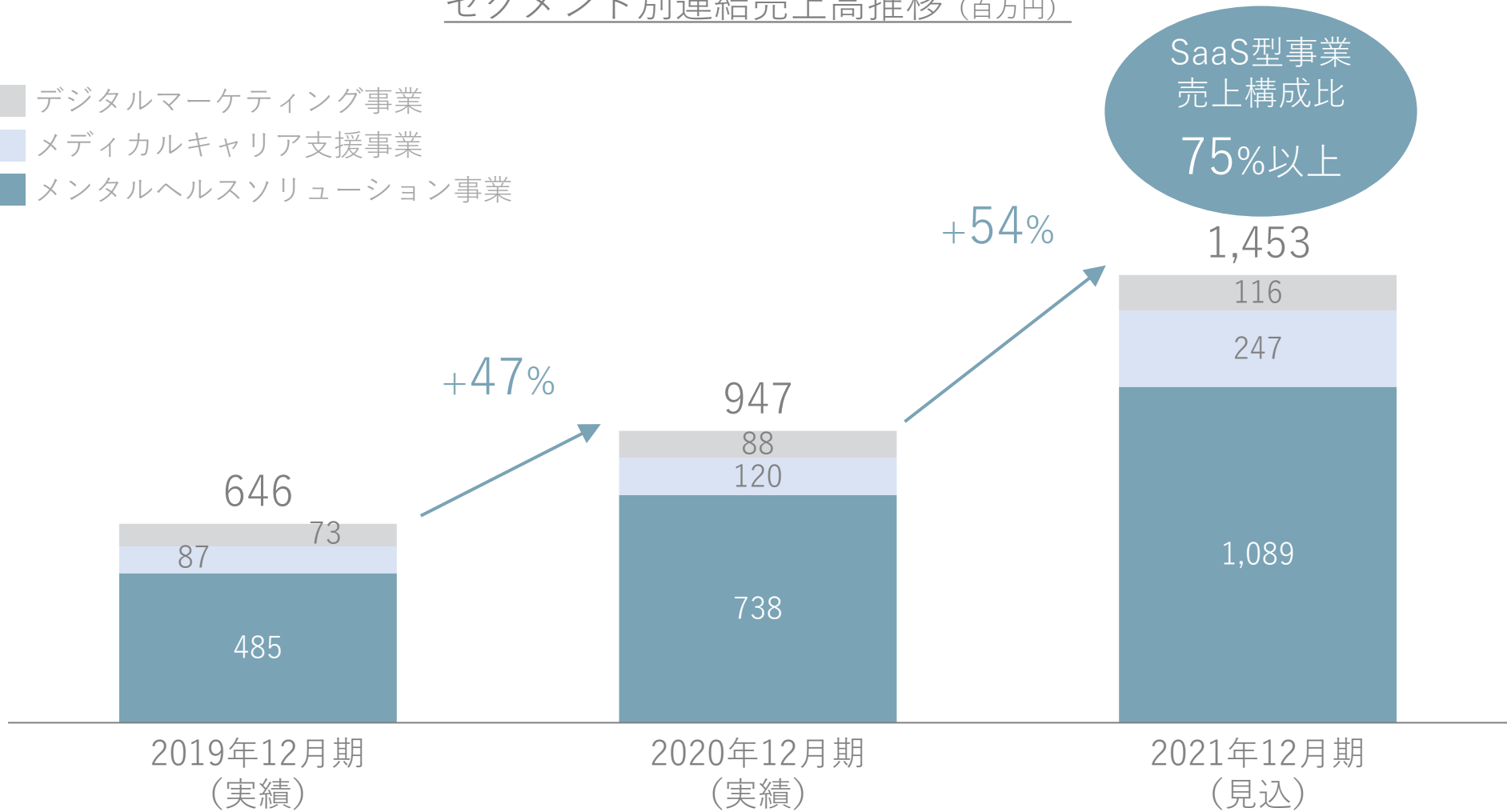
2) SMB: Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客

4. 財務情報

メンタルヘルスソリューション事業を柱に順調に成長

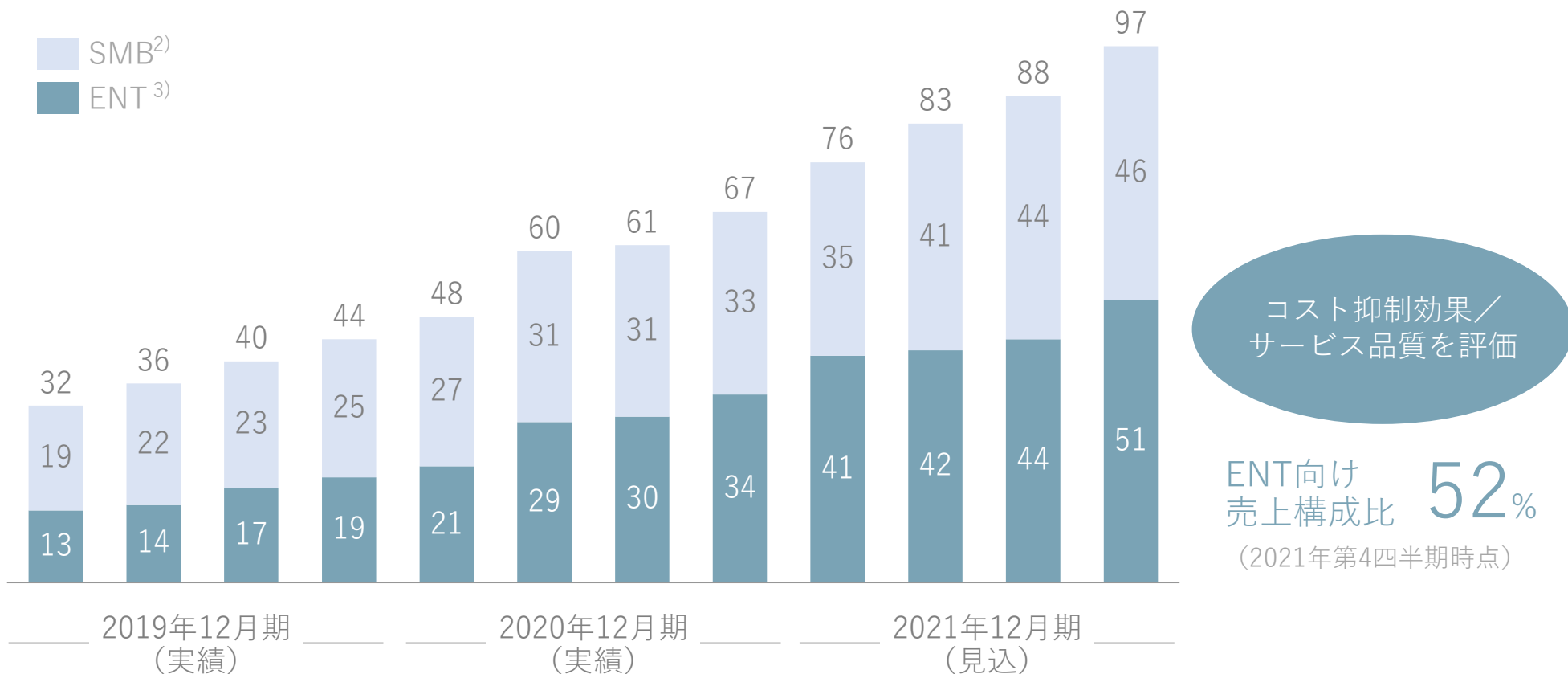
セグメント別連結売上高推移 (百万円)

- デジタルマーケティング事業
- メディカルキャリア支援事業
- メンタルヘルスソリューション事業



メンタルヘルスソリューション事業では大企業向けの売上増加が成長を牽引

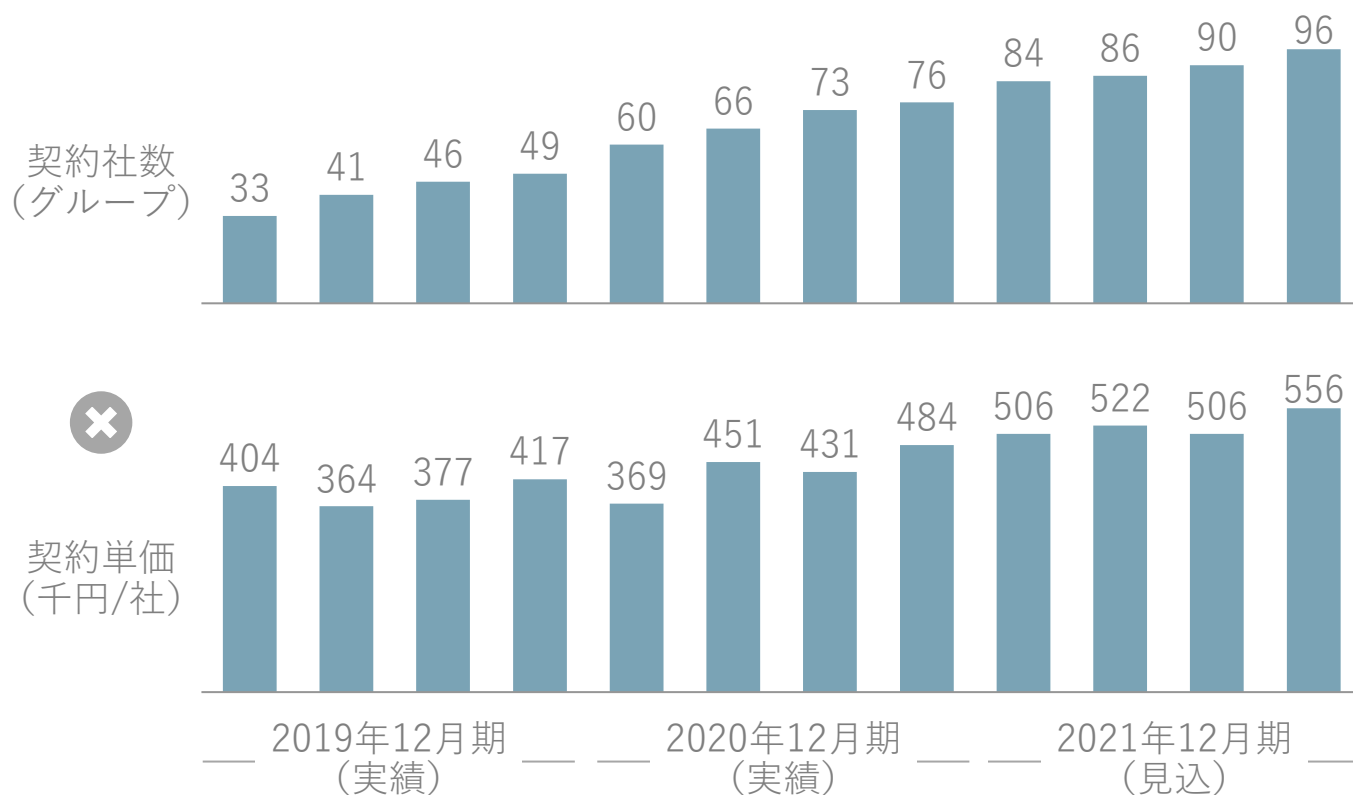
メンタルヘルスソリューション事業 四半期別 MRR¹⁾推移 (百万円)



- 1) MRR: Monthly Recurring Revenueの略称。メンタルヘルスソリューション事業における「月次経常収益」を意味する。毎月発生する月額料金のみを集計対象としており、単発的に発生する収益は集計対象外
- 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) 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）

成長ドライバーである大企業向けでは、契約社数／契約単価共に右肩上がり

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)



- コスト最適化／メンタルヘルスを中心とした課題解決に貢献可能な価格訴求力、サービス品質の高さ
- クラウドサービスゆえの、全国事業場への一括対応力
- 顧客ニーズに多方面から対応可能なサービスの“面”での提供 (クロスセル／アップセル)

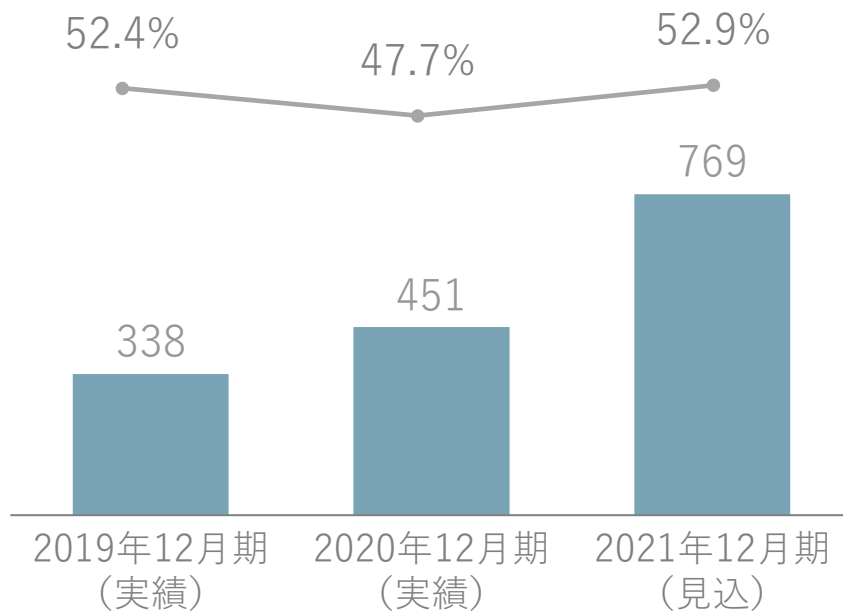
1) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上 (見込を含む) の顧客 (グループ)

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の売上高を契約件数で除して算出

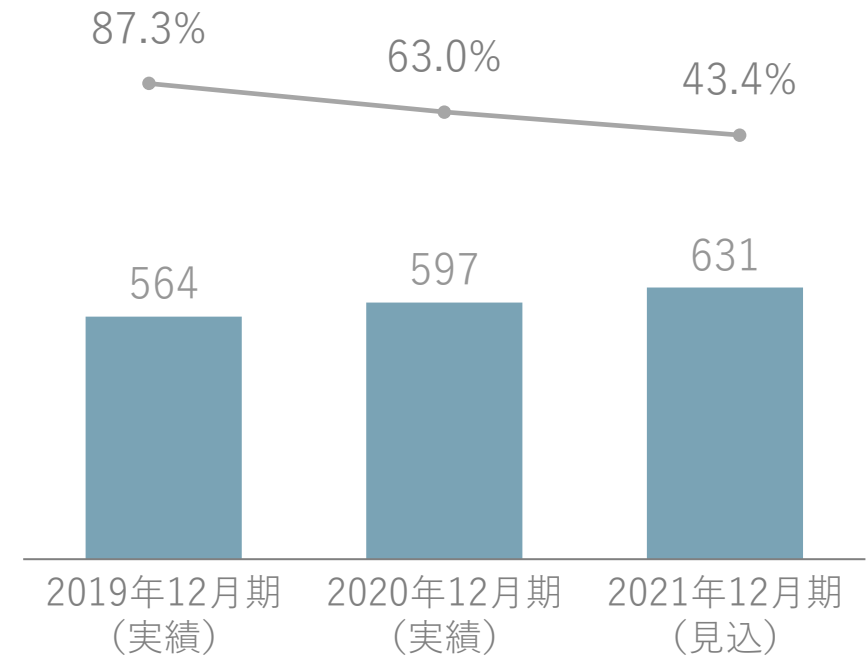
SaaS型事業の成長牽引により収益性も改善

全社 売上総利益額／対売上高比率
(百万円, %)



産業医を直接雇用したこと等により、一時的に総利益率が低下するも、2021年12月期には2019年12月期と同水準に回復見込み

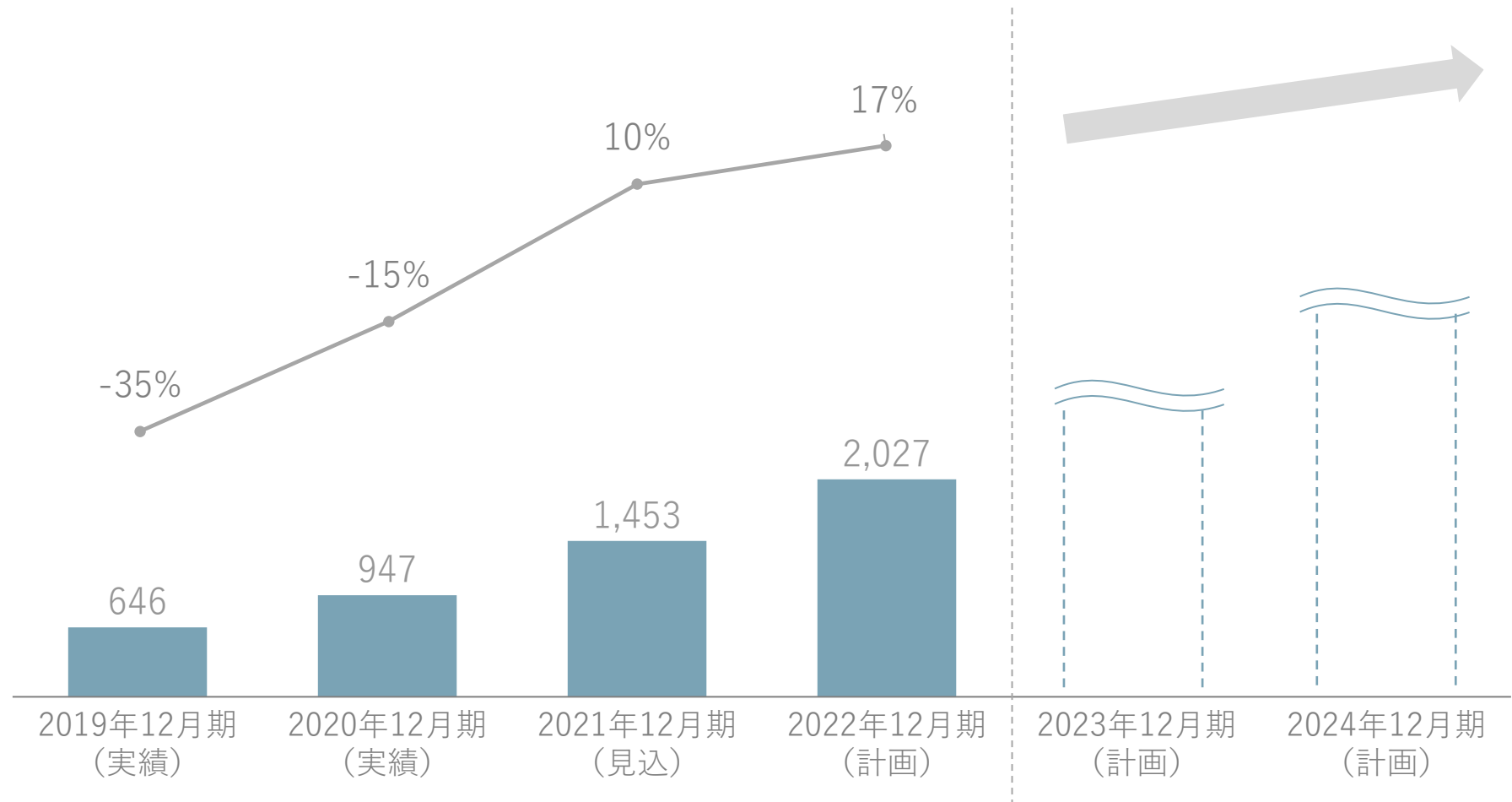
全社 販売費及び一般管理費／対売上高比率
(百万円, %)



売上の安定成長が見込めるSaaS型事業（メンタルヘルスソリューション事業）の売上高成長の加速が固定費を希釈し、収益性が大幅に改善

2022年12月期に売上高2,027百万円／営業利益率17%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に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、受託業務の質的レベルを高め、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、新規上場申請のための有価証券報告書（1の部）の「事業等のリスク」をご参照ください

Appendix

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



健康
要約
チャンネル

- 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

