

2022年2月18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 東証マザーズ)
 問合せ先 取締役管理担当 山田 真弘
 (TEL 03-6277-6595)

2022年12月期の業績予想について

2022年12月期(2022年1月1日から2022年12月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2022年12月期 (予想)			2021年12月期 (実績)		2020年12月期 (実績)	
			対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率
売 上 高		2,027	100.0	39.5	1,453	100.0	947	100.0
営業利益又は営業損失(△)		347	17.1	151.4	138	9.5	△145	—
経常利益又は経常損失(△)		303	14.9	122.8	136	9.4	△147	—
親会社株主に帰属する 当期純利益又は親会社株主 に 帰 属 す る 当 期 純 損 失 (△)		256	12.6	59.0	161	11.1	△149	—
1株当たり当期 純利益又は1株当たり当期 純 損 失 (△)		26円70銭			18円12銭		△17円04銭	
1株当たり配当金		0円00銭			0円00銭 (0円00銭)		0円00銭 (0円00銭)	

- (注) 1. 当社は、2021年11月22日開催の取締役会決議に基づき、2021年12月10日付で、普通株式1株につき2,000株の割合で株式分割を行っておりますが、2020年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△)を算出しております。
2. 2020年12月期(実績)、2021年12月期(実績)及び2022年12月期(予想)の1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△)は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2022年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(50,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大187,300株)を考慮しておりません。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2022年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社グループは、当社（株式会社メンタルヘルステクノロジーズ）及び子会社である株式会社Avenirにより構成されており、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の3つの事業を行っております。これら3つの事業は当社グループが提供するメンタルヘルス関連サービスにおいて密接に関連しておりますが、なかでもメンタルヘルスソリューション事業は、当社グループの中核事業であります。

厚生労働省より2019年3月1日に公表された「患者調査の概況」によると、精神疾患により医療機関にかかっている患者数は、近年大幅に増加しており、2002年では258.4万人であったものが、2014年は392.4万人、2017年では419.3万人になっています。2015年には労働安全衛生法が改正されストレスチェック制度が義務化、2019年には働き方改革関連法が施行され、有休休暇取得の義務化や大企業における時間外労働時間の罰則付き上限規制が法制化されました。また、5年間猶予されていた一部の事業や業務、医師、自動車運転業、建設事業については、2024年4月より時間外労働時間の上限規制の適用が予定されております。さらに、経済産業省が進めている健康経営優良法人の取得企業（注1）は毎年増加しており、企業による従業員への健康配慮の気運が高まっております。

このような状況下において、当社は、企業が従業員のメンタルヘルスカケアを実現していくためには、高い専門性を持つ産業医、そして、厚生労働省が推奨する通称「4つのケア（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）」による体制整備を実現し、各種ハラスメント対策を含め、適正な運用を実現し続けることが重要と考えています。

産業医については、労働安全衛生法により、企業規模に応じた産業医の選任義務と選任人数等が定められております。総務省統計局の「平成24年経済センサス-活動調査」と「令和元年経済センサス-活動調査」によれば、産業医選任義務の対象となる従業員50人以上の企業数は、日本国内に約8.8万社、約16.2万事業場とありますが、上記の「形式運用」から「課題解決型運用」への変化により、メンタルヘルスソリューション事業の事業拡大の余地は大きいものと考えております。

（注）1. 健康経営は、日本再興戦略、未来投資戦略に位置づけられた「国民の健康寿命の延伸」に関する取り組みの一つ。経済産業省では、健康経営に係る各種顕彰制度として、2014年度から「健康経営銘柄」の選定を行っており、2016年度には「健康経営優良法人認定制度」を創設している。

当社グループは、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関し、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標として、月次収益率（MRR）を重要な経営指標と位置付けております。また、MRRを構成する指標として、①エンタープライズ企業の契約社数及び全体の件数に占める比率、②企業規模別契約単価、③企業規模別売上総利益率、④「産業医クラウド」契約に関するチャーンレート（解約率）、⑤売上継続率（NRR）も、同様に重要な経営指標であると捉えており、成長性と収益性を重視した経営を行い、株主価値の増大に努めていく所存であります。

これらの前提を踏まえて計画を策定した結果、2022年12月期の通期見通しは、売上高2,027百万円（前期比39.5%増）、営業利益347百万円（前期比151.4%増）、経常利益303百万円（前期比122.8%増）、当期純利益は256百万円（前期比59.0%増）と見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

《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、産業医及び保健師等による役務提供サービス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「ELIPS」をパッケージ化し、「産業医クラウド」の名称で提供しております。

当事業の売上高は「産業医クラウド」の契約先から収受する月額料金による売上と、産業医クラウドとは別に契約するクラウドサービスの月額料金にて構成されております。「産業医クラウド」からなる売上高については、従業員1,000名以上かつ売上高が月額20万円以上（見込を含む）の企業グループを大型案件、1社あたり月額売上20万円（税抜）未満の企業を中小型案件と定義しております。2021年12月時点における企業規模別の契約件数及び、契約単価の実績は、大型案件が96グループ/556千円、小型案件が1,000社/52千円となっており、当期については大型案件と中小型案件それぞれについて過去3年間の実績推移から企業規模別契約単価を見積もり、企業規模別に成約見込み件数をそれぞれ乗じることで算出しております。

なお、月次の成約見込件数については、季節要因を含めた過去の受注状況、見込案件の進捗状況、新型コロナウイルスの影響を踏まえた市場動向を踏まえて作成しております。

また、「産業医クラウド」とは別に契約する付帯としてのクラウドサービスについては、新型コロナウイルスの影響を勘案し、予算策定時点の足元実績の売上高を踏まえ、保守的に算出しております。

この結果、当事業の売上高は1,640百万円（前年同期比50.6%増）を見込んでおります。

《メディカルキャリア支援事業》

メディカルキャリア支援事業は、職業安定法に基づいて行う有料職業紹介事業であり、主に医師を医療機関に紹介する採用支援サービスを行っております。

当事業の売上高は、医療機関から収受する紹介手数料にて構成されております。なお、紹介手数料には常勤医師が入職した時点で収受する紹介手数料、非常勤医師の場合は、医師の入職時に年間の想定稼働時間に応じて収受する紹介手数料ならびに実際に勤務した時点で収受する紹介手数料があります。売上高については、季節要因（毎年4月に売上の大部分が集中）を含めた過去2事業年度平均の実績及び営業担当一人当たりの年間平均受注金額（約48百万円）から予算を作成しております。また、常勤医師と非常勤医師の紹介手数料の内訳については、過去2事業年度の売上実績の割合を平均して算出しております。常勤医師の転職人数については、常勤医師の紹介手数料を1件あたりの想定紹介手数料（3,800千円）で除して求め、成約人数の営業目標として設定しております。なお、2021年12月期については、非常勤医師の紹介手数料に新型コロナウイルスのワクチン接種に関する紹介手数料が計上されておりますが、2022年12月期については、不確定要素が大きい為、事業計画には見込んでおりません。

この結果、当事業の売上高は262百万円（前年同期比6.1%増）を見込んでおります。

《デジタルマーケティング事業》

デジタルマーケティング事業は、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しております。医学会向けサービスは、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ならびに医学会向けのアプリケーションの提供及びサイト構築を行っており。Webマーケティング支援サービスは、Webサイトの制作受託、Webサイト保守代行サービス及びデジタルマーケティング支援事業を行っております。

当事業の売上は、医学会向け及び一般企業向けサイトの保守運用サービスに関する導入費用及び月額利用料とその他は作業内容に応じて個別に収受する売上で構成されております。既存のサイトの保守運用に

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

関しては、前年実績を参考に予算に入れております。また、その他に関しては、Web制作受託の売上とデジタルマーケティング支援サービスに関する売上がありますが、Web制作受託の売上については、大型（想定受注単価90万円）、中型（想定受注単価50万円）、小型（想定受注単価20万円）にそれぞれ受注見込件数を乗じることで予算を立案しております。また、デジタルマーケティング支援サービスに関しては、顧客への売上高見込に係るヒアリングを踏まえマーケティング戦略を立案し、媒体選定等を行うことで、コンサルティング手数料（案件によって異なる）、外部企業から仕入れた広告媒体費用のマーヅン（5%～10%）、成功報酬（案件によって異なるが1見込み顧客（以下、リード）獲得2～3万円）を予算として算出しております。保守売上については、過去の実績からも大きな変動はない為、毎月定額を予算として計上しております。

この結果、当事業の売上高は124百万円（前年同期比6.9%増）を見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期の連結売上高は2,027百万円（前期比39.5%増）を見込んでおります。

（2）売上原価、売上総利益

《メンタルヘルスソリューション事業》

主な原価としては、産業医・保健師等の役務提供に対して支払う業務委託費となっており、過去の実績推移等に基づき算出しております。

《メディカルキャリア支援事業》

メディカルキャリア支援事業においては、特に原価項目はありません。

《デジタルマーケティング事業》

デジタルマーケティング事業の主な原価は、Web制作受託にかかる外注費原価及びデジタルマーケティング支援サービスの広告媒体原価となります。Web制作受託サービスの外注費原価については、売上高予算から社員のマンパワーや専門技術で対応が困難な業務を過年度実績より考慮し、見込原価率として算出しております。デジタルマーケティング支援サービスに関する広告媒体原価については、既存の取引先企業から恒常的に発注がある案件については、過去の実績を参考に仕入れ額を見積もり計上しております。新規取引先企業については売上高予算に見込んでおりませんので、原価の見積もりはありません。

以上の結果、2022年12月期の売上総利益は1,112百万円（前期比44.6%増）を見込んでおります。

（3）販売費及び一般管理費、営業利益

《メンタルヘルスソリューション事業》

当事業の販売費及び一般管理費は主に人件費及び広告宣伝費となります。人件費については2021年12月末時点の在籍社員の給与に、翌年度の採用計画（営業担当者及び、顧客対応担当者を中心に8名増員予定）に基づく新規採用人数の想定給与を合わせて算出しております。また、広告宣伝費については、売上予算の達成に必要な産業医の登録及び、見込み顧客のリード獲得数からWebマーケティングにかかる費用を見積もっております。また、見込み顧客の紹介に関して提携先に支払う紹介手数料については、過去の実績から提携先ごとに年度予算を立案し、最終的に広告宣伝費として積算したものを予算としております。

《メディカルキャリア支援事業》

当事業の販売費及び一般管理費は主に人件費及び広告宣伝費となります。人件費については2021年12月末時点の在籍社員の給与に、翌年度の採用計画（営業担当者1名増員予定）に基づく新規採用人数の想定給与を合わせて算出しております。また、広告宣伝費に関しては、売上予算を達成するために必要な広告宣伝

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

費について媒体毎に過年度実績などを考慮のうえ、予算を策定しております。

《デジタルマーケティング事業》

当事業の販売費及び一般管理費は主に人件費及び広告宣伝費となります。人件費については2021年12月末時点の在籍社員の給与に、翌年度の採用計画（マーケティング担当者1名増員予定）に基づく新規採用人数の想定給与を合わせて算出しております。広告宣伝費についてはWeb制作受託案件のリード獲得の媒体費用を過去の実績を考慮のうえ、予算を策定しております。

以上の結果、2022年12月期の販売管理費及び一般管理費は765百万円（前期比21.6%増）、営業利益は347百万円（前期比147.9%増）を見込んでおります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外収益については、特段見込んでいる事項はありません。

営業外費用については、新規株式上場に伴う各種費用等を見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期の経常利益は303百万円（前期比119.6%増）を見込んでおります。

(5) 特別利益・損失、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益については、法人税に係る損害賠償金収入の影響により、特別利益として73百万円を見込んでおります。特別損失については、特段見込んでいる事項はありません。

以上の結果、2022年12月期の親会社株主に帰属する当期純利益は256百万円（前期比57.1%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。