



+8_γ

Extension of Healthy Life Expectancy
EXTENSION OF HEALTHY LIFE EXPECTANCY



Faded version of the +8_γ symbol.

2024年12月期 通期決算説明資料

マース株式会社（東証グロース市場：5619）

2025年2月13日





ビジョン



2024年12月期 通期決算報告



2025年12月期 通期業績予想



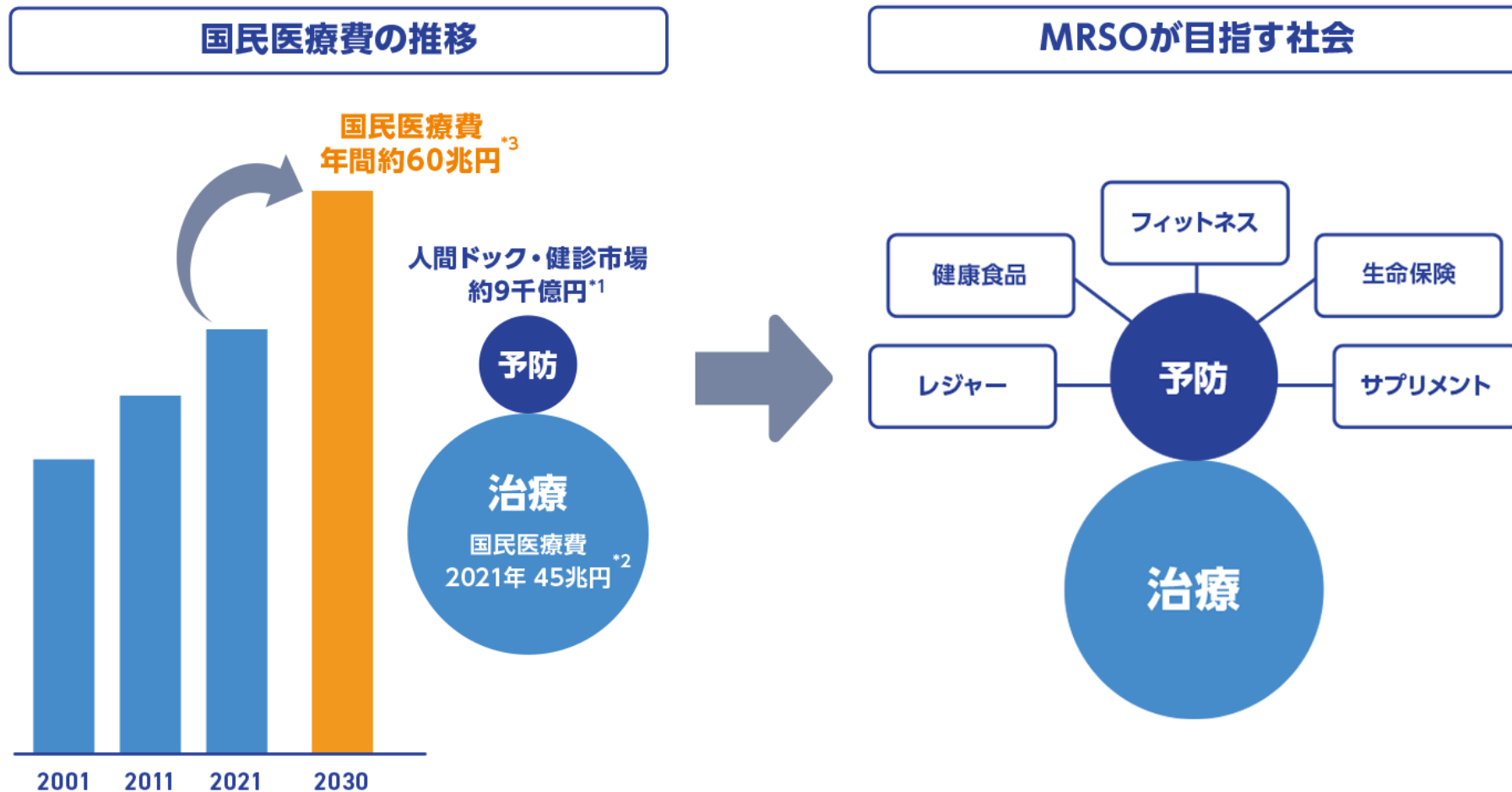
成長戦略

会社概要・APPENDIX

アナログ業務からデジタル業務へのDXにより、 個人・法人・行政・医療施設をつなぎ、予防医療をアップデートする



- 国民医療費は2030年に年間約60兆円が見込まれている
- 予防医療のアップデートを通じて、持続可能な社会保障制度の実現を目指す



*1 株式会社矢野経済研究所公表の「健診・人間ドック市場規模推移・予測」(健診の受診金額ベース、但し地方自治体や健康保険組合からの補助金も含む。特定保健指導に関する費用は含まない)

*2 令和3(2021)年度 国民医療費の概況 (厚生労働省)

*3 医療費の将来見通し (厚生労働省)

2024年12月期 通期決算報告

2024年通期業績

売上高

1,333百万円

(前年同期増減率 ▲26.3%)

営業利益

157百万円

(前年同期増減率 ▲74.6%)

当期純利益

101百万円

(前年同期増減率 ▲73.9%)

(参考)ワクチン関連除くヘルスケア事業の売上高

1,169百万円

(前年同期増減率 18.2%)

KPI

掲載施設数

1,677施設

(前年同期増減 311施設増)

会員数

507千人

(前年同期増減 102千人増)

予約取扱高

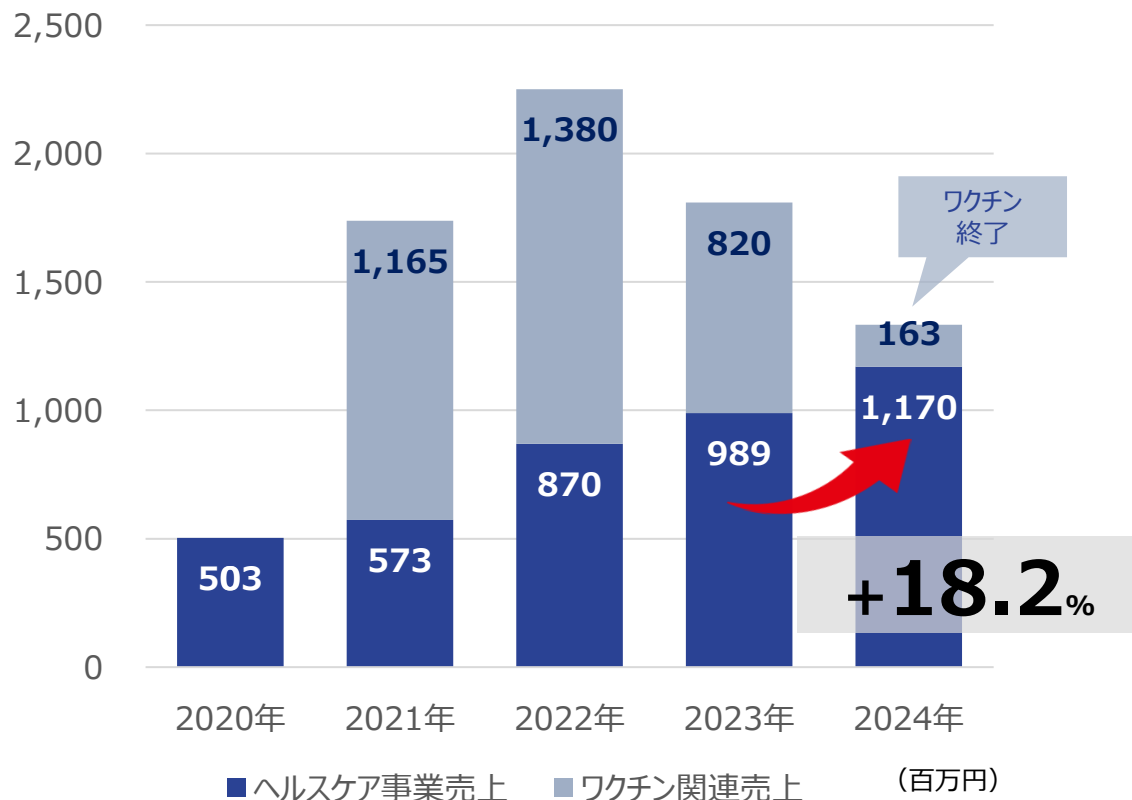
12,124百万円

(前年同期増減率 11.0%)

概況

- MRSOワクチンは、2024年2Q以降、**秋接種における接種体制変更により利用無し**、これにより前年同期比で減収減益
- **ワクチン関連除くヘルスケア事業売上は堅調に推移**
- 次年度以降の成長に繋がる**MRSO.jp掲載施設数拡大のための施策が順調に進行**
- 予約取扱高の源泉となる**MRSO.jp会員数は順調に増加**、提携を通じたアプローチ範囲の拡大を進める
- 掲載施設数などKPI増加による売上への影響は2025年4月以降を見込む

- パンデミックに対応するための**MRSOワクチンの提供が終了**
- これまでの事業成長に加え、**新たな成長創出となる法人予約拡大に向けた活動を開始**



オーガニック成長

WEBプロモーションを中心とした予約売上、その他広告やDXによる売上

2024年は+18.2%

新たな売上増加に向けた取り組み

健保/企業による新規利用(法人予約)数拡大を見込む

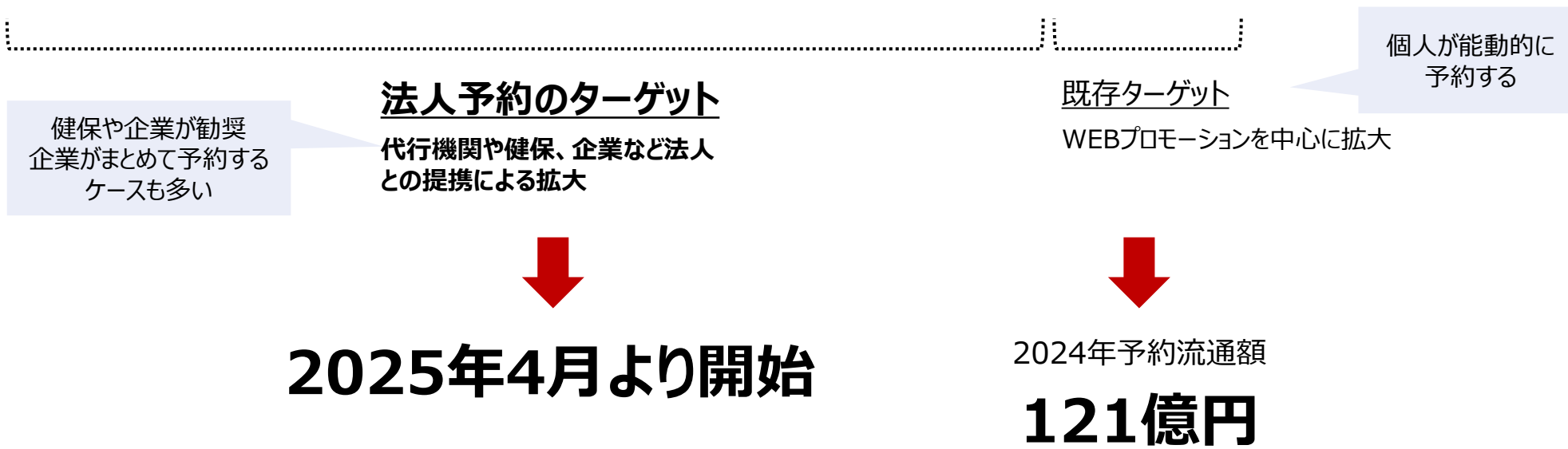
2025年4月の本格稼働に向け、2024年にその準備が進んだ

・法人健診を行う医療施設営業 ⇒ **掲載施設数の大幅拡大**

・代行機関や健保、企業など法人との提携 ⇒ **2025年以降に会員数拡大**

- 健保や企業が予約勧奨・予約管理を行う**健保/企業健診全体をターゲット**とする

健診・人間ドック市場
約9,440億円 ^{*1 *2}



*1 株式会社矢野経済研究所公表の「健診・人間ドック市場規模推移・予測」(健診の受診金額ベース、但し地方自治体や健康保険組合からの補助金も含む。特定保健指導に関する費用は含まない)

*2 健保/企業健診・自費健診他・自治体健診の比率は、株式会社矢野経済研究所「健診・人間ドック市場の実態と展望(2021年版)」(2021年9月)より算出

- 2024年は法人予約獲得の基盤を構築、**2025年2Q以降に拡大見込み**

法人との提携

- ・代行機関：イーウェルとの資本業務提携
- ・健保/企業：組合健保との提携、企業数500以上

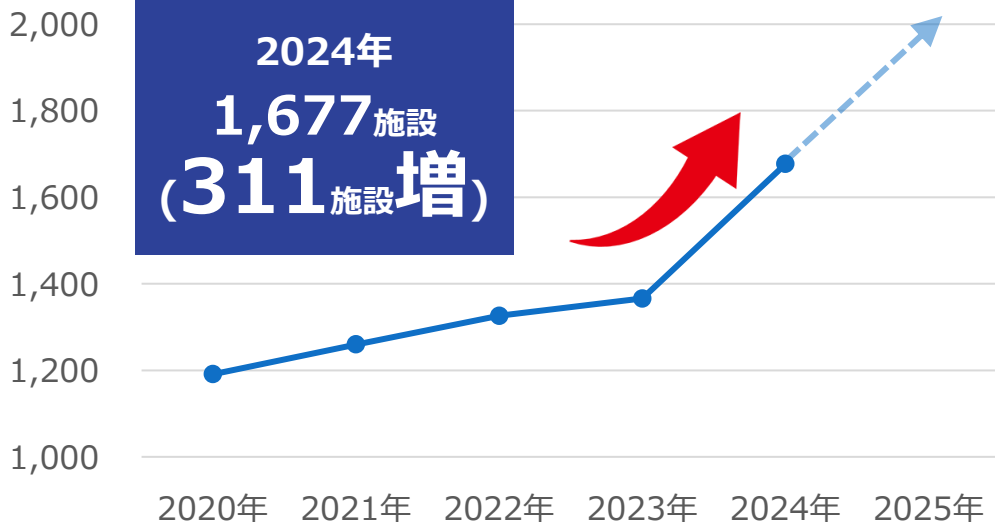
2024年：法人予約の受け皿となる**掲載施設数の増加**

2025年：法人健診実施が多い施設を優先とした**拡大**

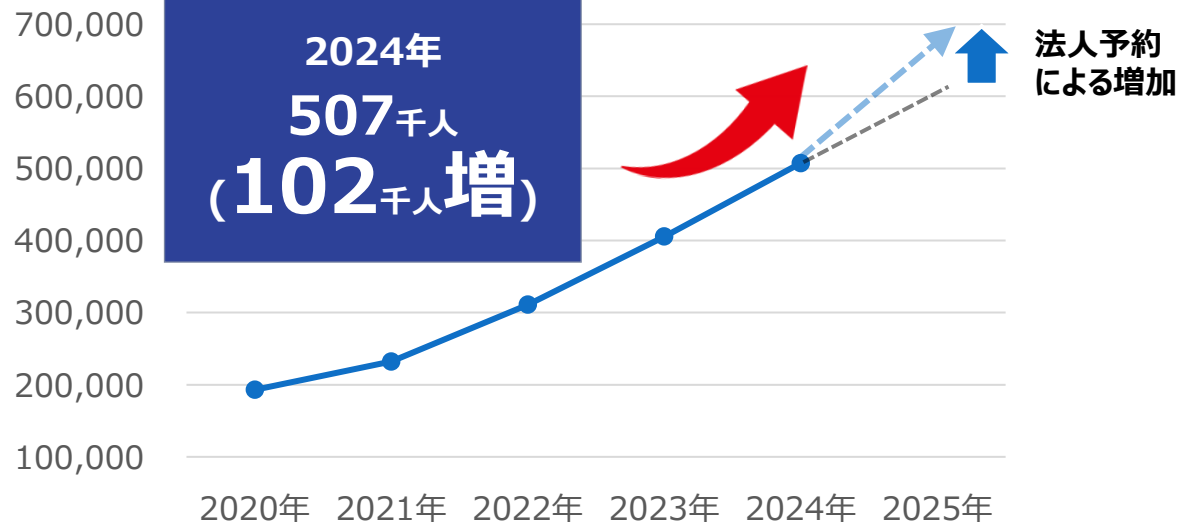
25年4月より順次**MRSO.jp**を活用した**WEB予約の案内開始**

25年2Q以降、法人予約による**新規会員獲得**を見込む

掲載施設数



会員数



- 2024年4月より**法人予約開始**、提携先の増加により**成長率の更なる拡大**を見込む

2024年まで

2025年以降

Webプロモーション中心としたオーガニック成長

+

法人との提携による新規利用数拡大



2025年4月より
法人予約開始

提携先増加による
会員数・予約数増加

法人予約による拡大

オーガニック成長

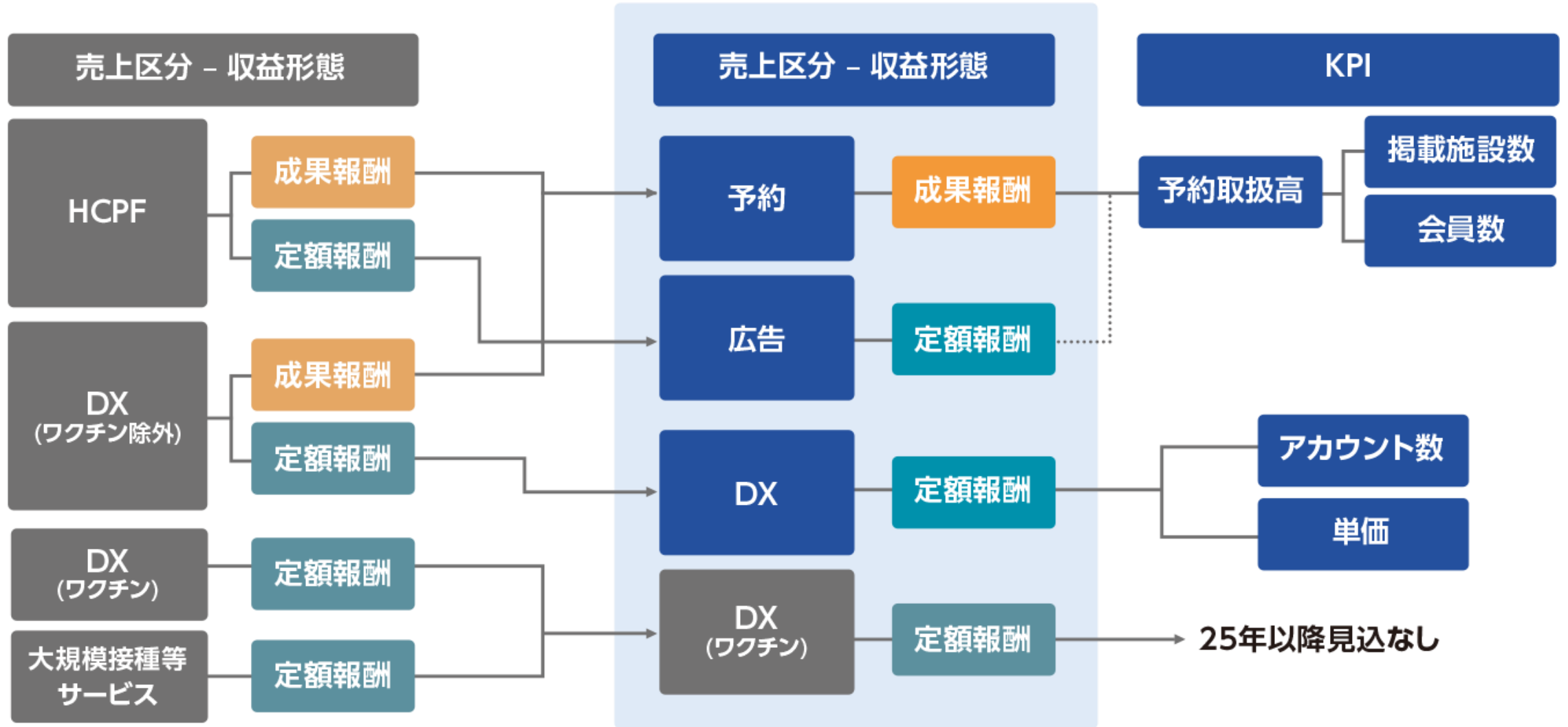
予約取扱高の推移 (見込み)

(百万円)

	2022年	2023年	2024年	増減率	業績予想 期首時点 *1	到達率	業績予想 11月修正値 *2	到達率
売上高	2,250	1,809	1,333	▲26.3%	2,040	65.4%	1,330	100.3%
予約	484	562	629	11.9%	639	98.4%	634	99.2%
広告	232	253	303	19.9%	355	85.4%	301	100.7%
DX	153	173	236	36.5%	406	58.1%	231	102.2%
DX (ワクチン)	1,380	820	163	▲80.1%	639	25.5%	163	100.0%
売上原価	465	358	304	▲15.1%	413		304	
売上総利益	1,786	1,450	1,028	▲29.1%	1,627	63.2%	1,025	100.3%
販売費および一般管理費	790	831	871	4.7%	996		878	
営業利益	995	618	157	▲74.6%	630	24.9%	147	106.8%
(営業利益率)	44.2%	34.2%	11.8%	▲22.4pt	30.9%		11.1%	
経常利益	996	601	157	▲73.8%	630	24.9%	147	103.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	653	387	101	▲73.9%	437	23.1%	102	99.0%

*1 : 2024/2/14公表値 *2 : 2024/11/14公表値

Before → After

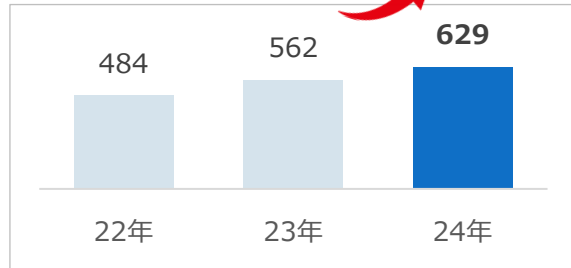


- 予約・広告ともに**前年同水準の成長**、法人予約拡大のための**掲載施設数大幅増加**

予約売上 成果報酬

- MRSO.jp 利用料
- MRS 利用料

+11.9%

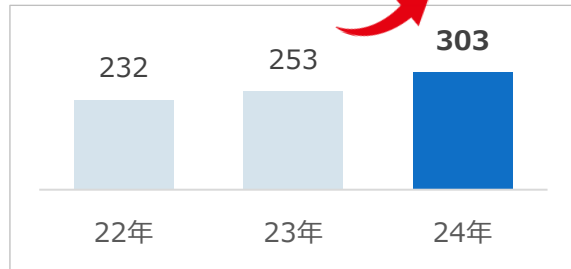


(百万円)

広告売上 定額報酬

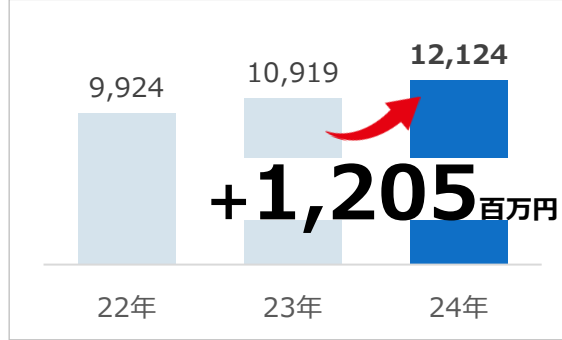
- MRSO.jpの広告掲載料
- その他販促関連

+19.4%



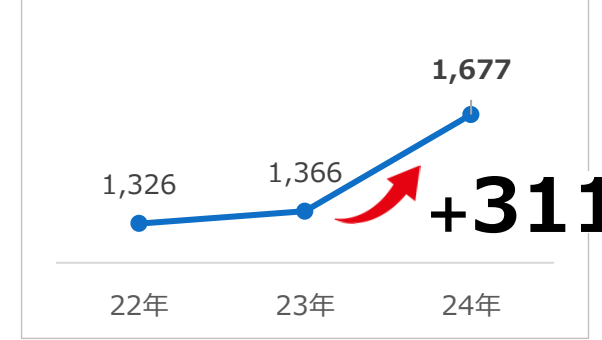
(百万円)

予約取扱高



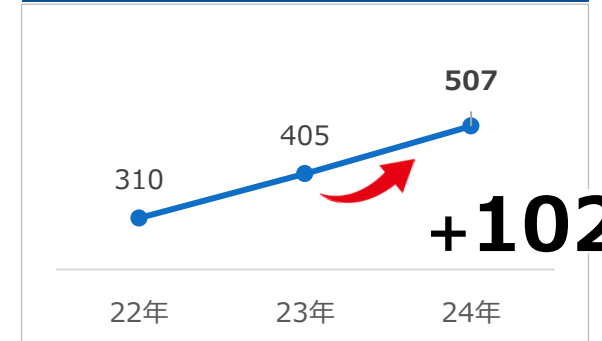
(百万円)

掲載施設数



(施設)

会員数



(千人)

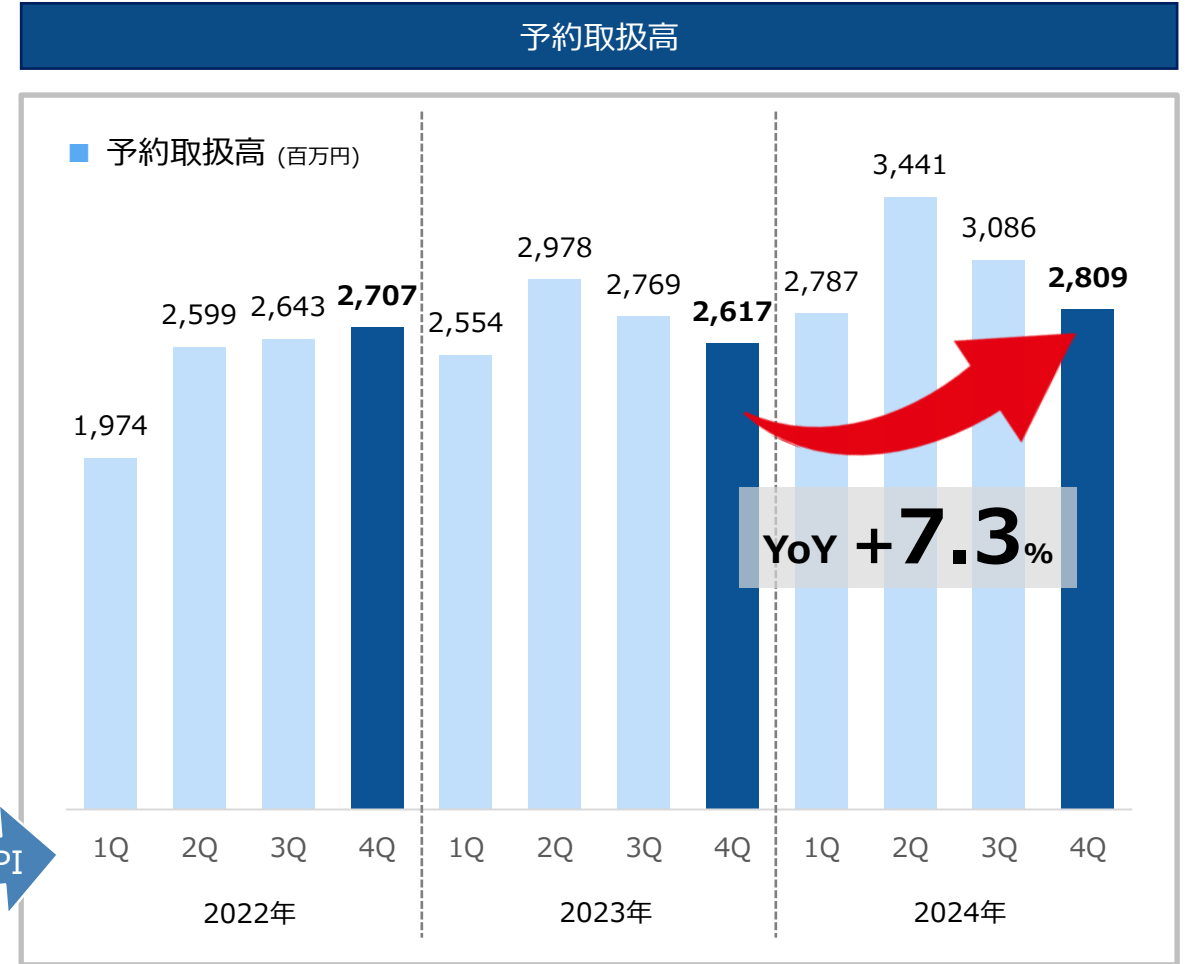
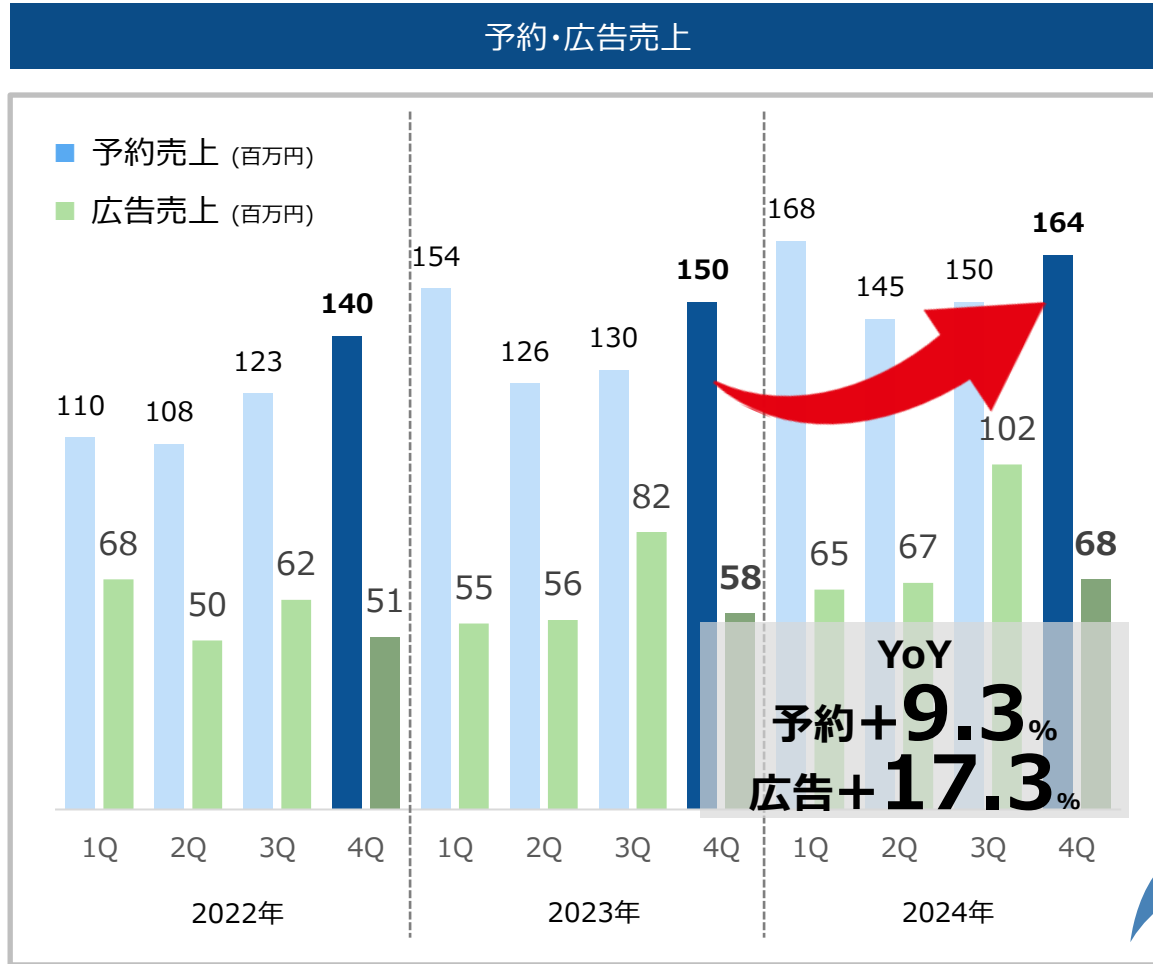
受診実績

キャンセル率 平均**20%** ※業界平均と同程度

利用率

受診実績に対して **6~10%**

- 四半期ベースにおいても、売上・予約取扱高ともに**前年同水準の成長**



※健診需要

1Q(1~3月)：年度末駆け込みによる繁忙期

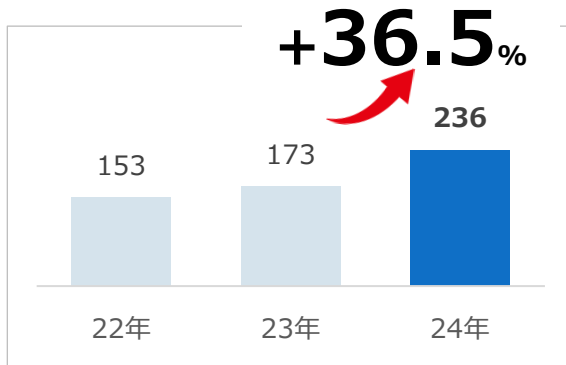
2Q(4~6月)：年度初めの閑散期

※予約取扱高は売上の1~2か月先行指標

- 医療施設・法人向けDXは前年同水準の成長に加え、24年には大規模開発案件あり、行政向けDXは横ばい

DX売上 定額報酬

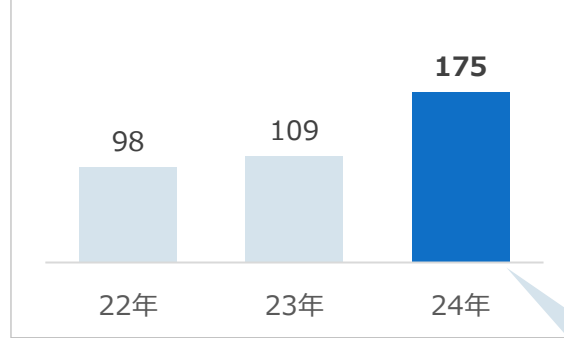
- 各種DXサービス
- 特定期間のシステム開発案件



(百万円)

* システム開発案件の発生件数や規模により変動

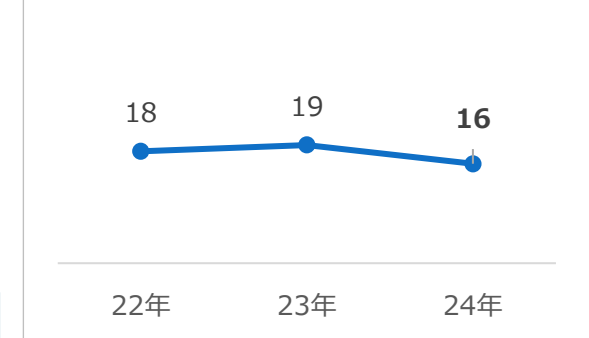
医療施設・法人向け



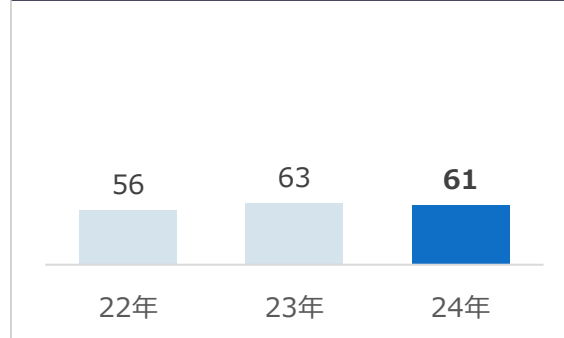
(百万円)

大規模
開発案件あり

アカウント数



行政向け



(百万円)

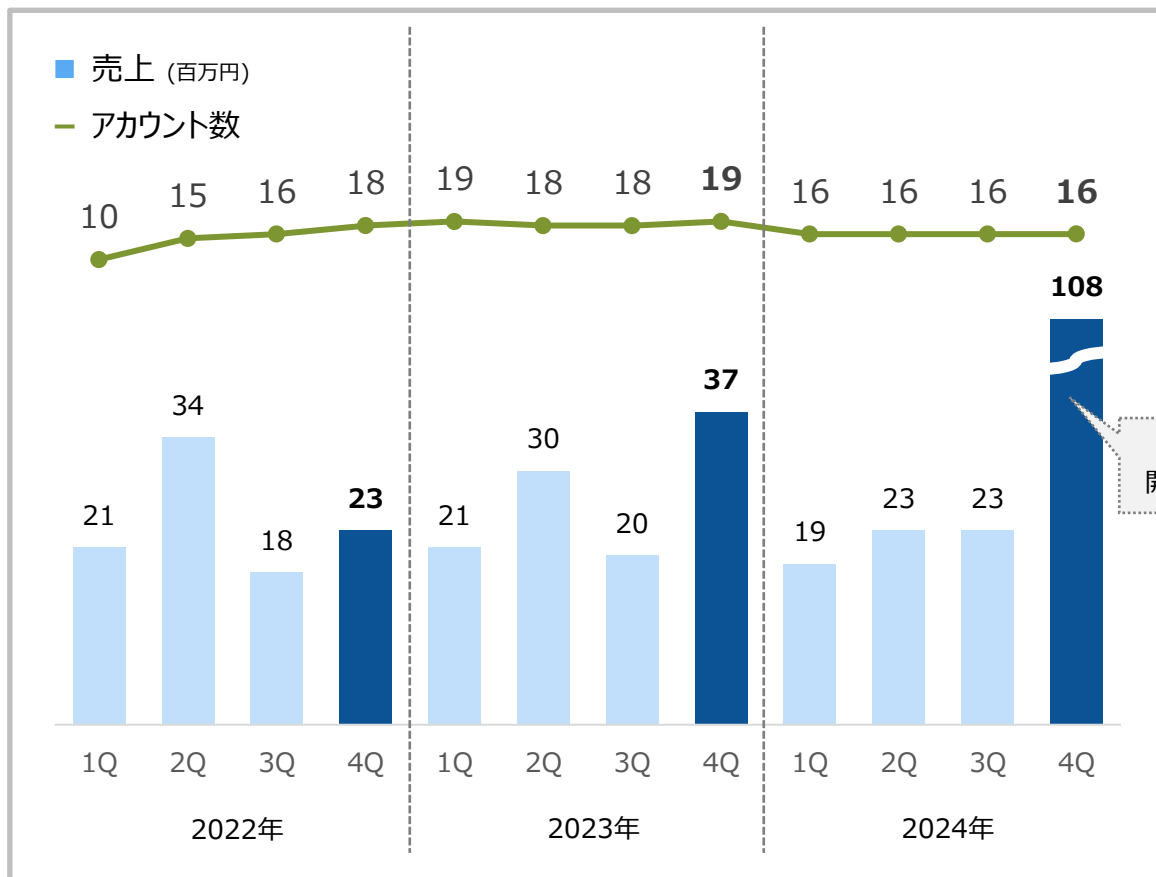
アカウント数



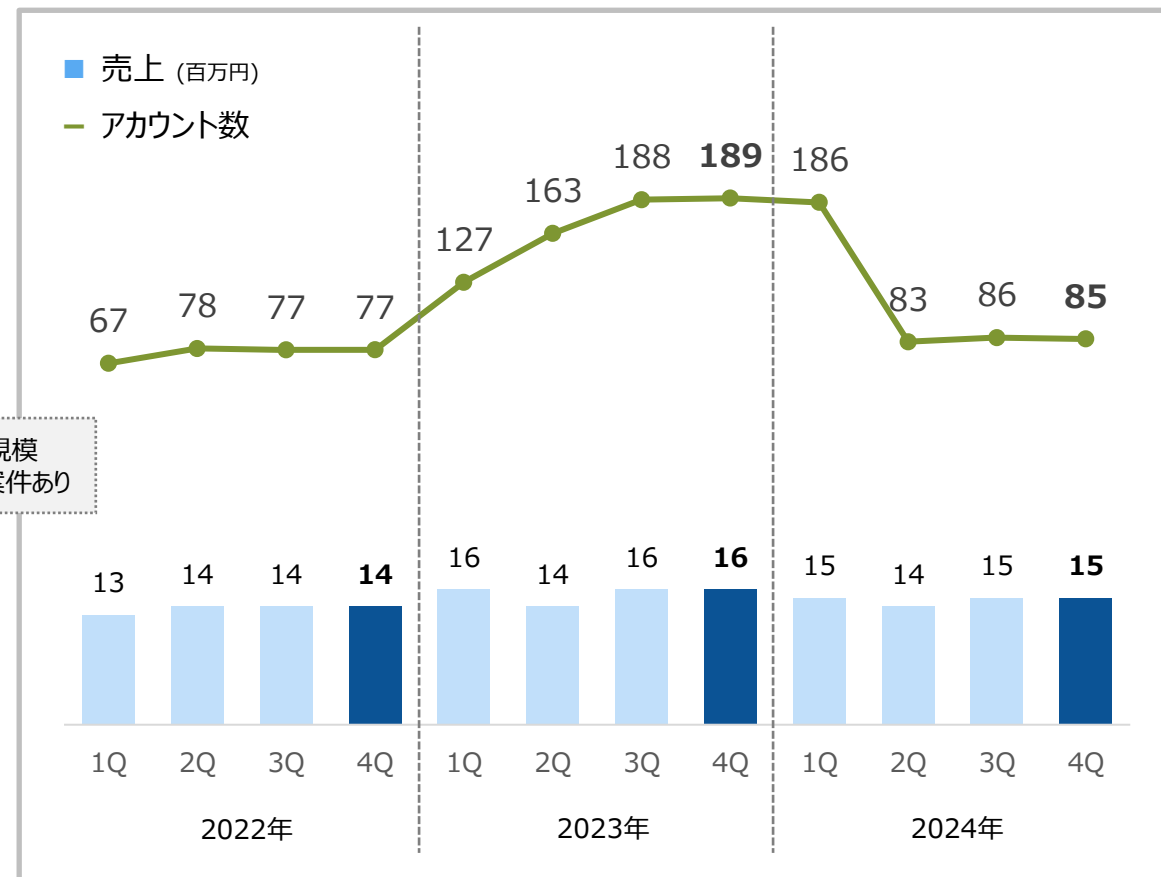
期間限定での
無償提供による

- 医療施設・法人向けは大規模開発案件除き微増、行政向けは横ばい

医療施設・法人向けDX売上とアカウント数

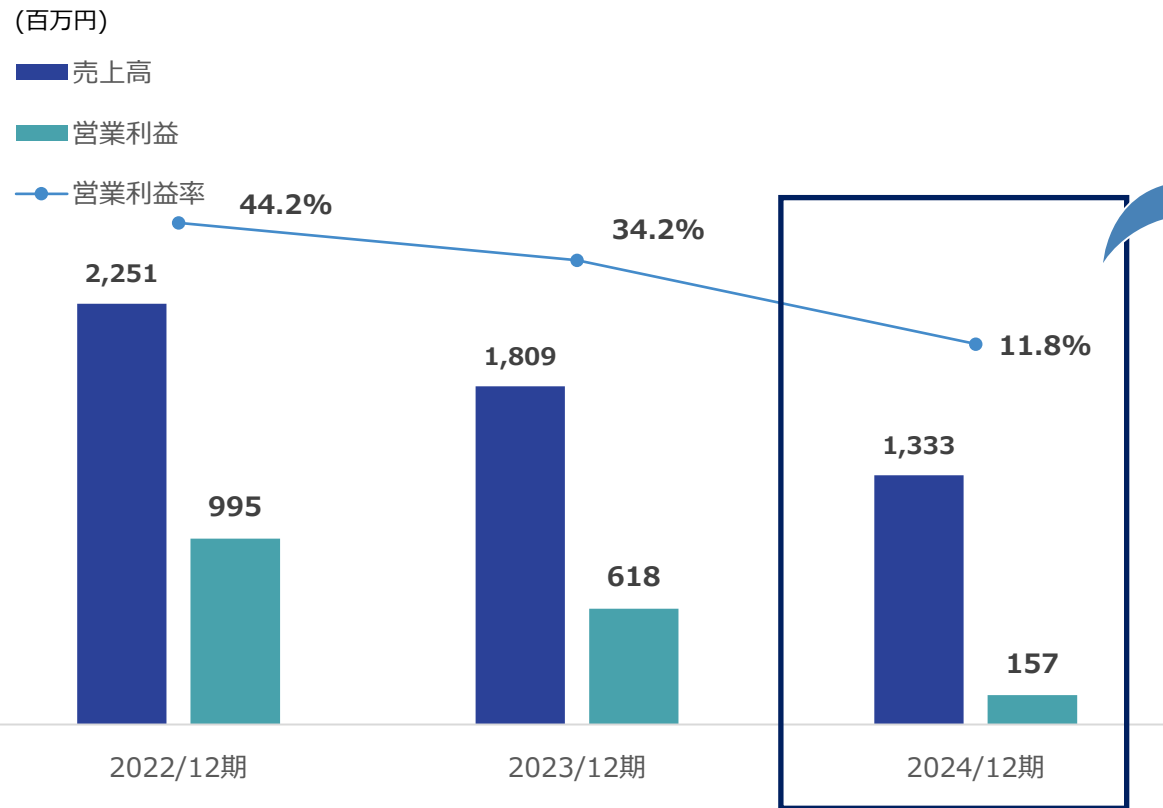


行政向けDX売上とアカウント数

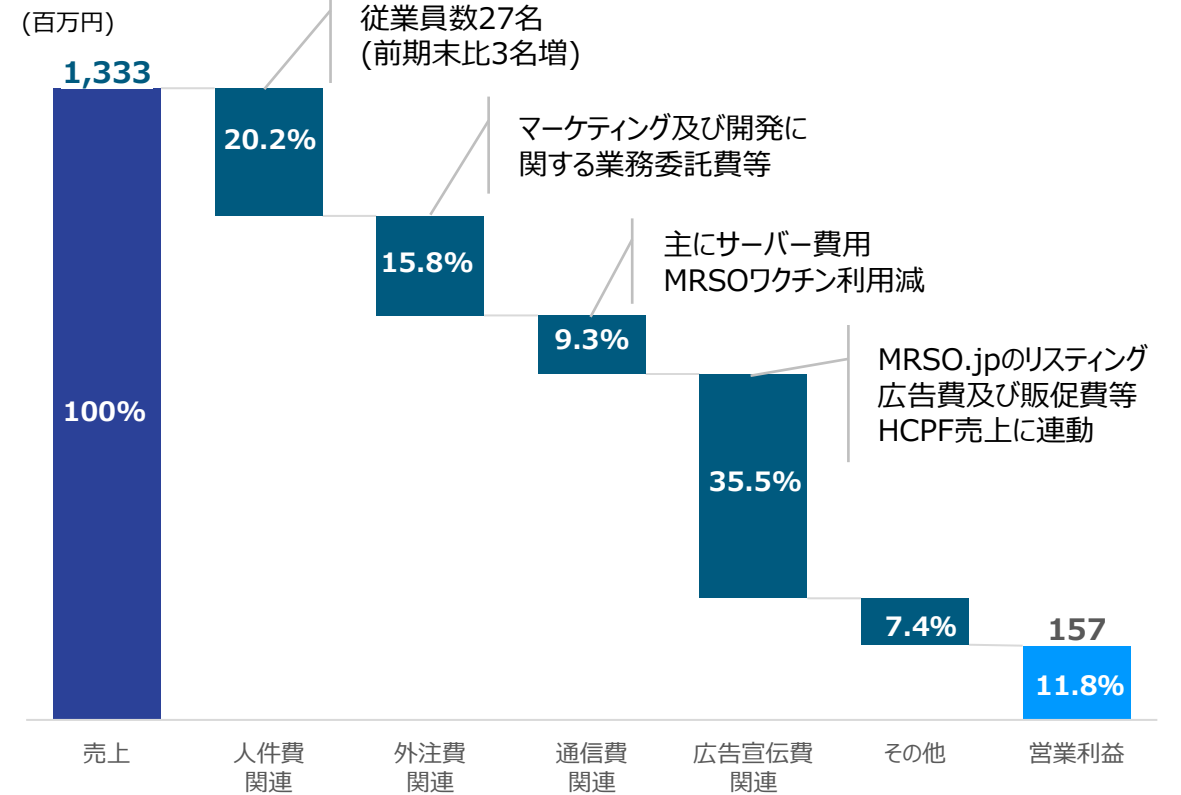


- 営業利益率は、ワクチン影響で**11.8%に低下**
- MRSOワクチン利用減に伴う通信費関連の減少以外にはコスト構造は変わらず、**コスト構造の改革を進め、2026年以降の営業利益率上昇を狙う**

業績推移



利益構造



- 当期純利益および第三者割当（オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当）増資による増加、業務資本提携による有価証券の取得等により現金預金残高は**1,809百万円（前期末▲117百万円）**となる
- 自己資本比率も**89.6%**と順調に拡充し、投資余力が強化

(百万円)

項目	前期末 2023/4Q	2024/4Q	増減額
流動資産	2,158	2,106	▲52
うち現金及び預金	1,927	1,809	▲117
固定資産	94	150	56
資産合計	2,253	2,256	3
流動負債	365	234	▲131
固定負債	7	–	▲7
負債合計	373	234	▲139
自己資本	1,880	2022	142
うち資本金等	407	451	44
うち利益剰余金	1,472	1,573	101
自己資本比率	83.4%	89.6%	6.2pt

**キャッシュ・フロー
全体** : ▲117百万円

営業CF : ▲77百万円

- ・ 税金等調整前当期純利益の計上 +157百万円
- ・ 売上債権の増加 ▲55百万円
- ・ 契約負債の減少 ▲159百万円

投資CF : ▲59百万円

- ・ 投資有価証券の取得 ▲60百万円
- ・ 敷金・差入保証金の回収による収入 +1百万円

財務CF : +22百万円

- ・ 株式発行による収入 +44百万円
- ・ 上場関連費用の支出 ▲13百万円
- ・ 長期借入金の返済による支出 ▲7百万円

MRSO ASIA設立

ベトナムのハノイに開発拠点として子会社を設立

1. 新卒入社後4～5年当社で勤務した5名のコアメンバーを中心に設立

- ・2018～2020年にハノイ工科大学卒業生を新卒採用
- ・日本でMRSO.jpや行政向けDXサービス等の開発を行う
- ・2024年に順次帰国し、MRSO ASIAを設立する

2024年12月 登記完了

2025年1月 ハノイオフィスでの業務開始

ハノイ工科大学新卒エンジニア採用開始

2. 高品質、高パフォーマンス、高セキュリティの開発拠点となる

- ・日本で5年勤務したエンジニアが、日本と同等の高品質なシステム開発を行う
- ・2020年よりリモートによる開発、運用保守環境を整備したことにより、海外拠点においても高パフォーマンス、高セキュリティを確保

3. 低コストでの開発リソース拡大を狙う

- ・ベトナムはアジアの中でも人口が多く、また若い世代が多い国であり、IT人材も急速に拡大している
- ・ベトナムのIT人材の平均給与は日本の半分以下



当社グループ在籍中のベトナム人エンジニア

バック（29歳）	1995年生、2018年9月ハノイ工科大卒、2018年12月入社
トゥー（29歳）	1995年生、2018年9月ハノイ工科大卒、2018年12月入社
ズオン（27歳）	1996年生、2019年9月ハノイ工科大卒、2020年1月入社
ダイ（27歳）	1996年生、2019年9月ハノイ工科大卒、2020年1月入社
ミン（28歳）	1995年生、2019年9月ハノイ工科大卒、2020年1月入社

公的個人認証サービス導入（マイナンバーカードによる認証）

公的個人認証サービスのプラットフォーム事業者として、主務大臣より認定

1. 2024年9月に主務大臣認定を受ける

- ・プラットフォーム事業者としては21社目の認定
- ・自社での利用のみならず、民間事業者に対して公的個人認証サービスの利用提供をすることも可能

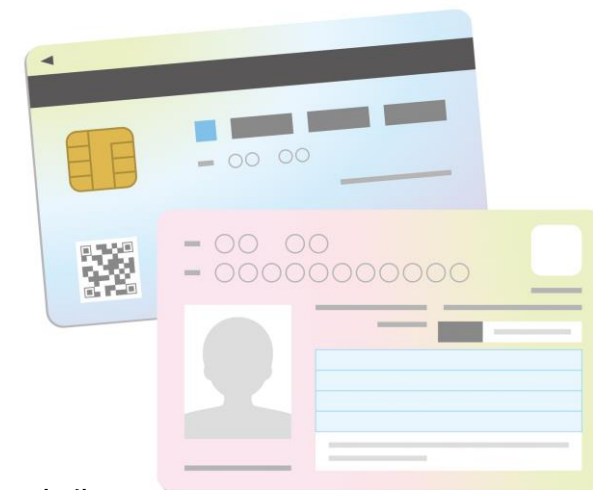
2. 今後の事業への活用

- ・2024年12月に健康保険証の新規発行が停止され、マイナンバーカードを健康保険証として利用する仕組みに一本化
- ・各保険者が登録作業を行うことで、マイナポータルにて健診結果閲覧が可能
- ・これら健診の予約や受診、結果管理の運用の元となる医療施設に対して、マイナンバーカードによる認証も含めたDX支援を実施

※デジタル庁の発表（2024年9月27日）

「民間事業者（マース株式会社）に対して公的個人認証サービスの利用に関する主務大臣認定を行いました」

<https://www.digital.go.jp/news/10ba6ab6-10ff-4dfd-93b9-50ab74d481d8>



ヘルスケアベンチャーへの出資

ヘルスケアスタートアップへのインキュベーションを通じた成長拡大

1. AI 画像診断のエルピクセル株式会社へ出資

- ・エルピクセルは医療画像診断を支援するAIサービスを医療施設に対して展開
- ・AI 技術の活用による人間ドック受診価値の更なる向上や医療機関のオペレーション効率化を推進予定
- ・エルピクセルは国内大手医療機器メーカー等に対する第三者割当増資を複数実施



2. オンライン更年期ケアサービスの株式会社 My Fit へ出資

- ・ My Fitは更年期の女性に対する個別解決策をオンラインで提供するプラットフォーム「MYLILY」を展開
- ・ My Fitが提供する「MYLILY」とMRSO.jpの事業協業を推進予定
- ・ My Fitは代表取締役の山田真愛氏が東京農工大学在学中に立ち上げたスタートアップ企業



経営体制の強化（CFOの採用）

IRを含めたステークホルダーとの積極的な対話を通じて企業価値の向上を図る

1. CFOの採用

・新たにCFOを採用し、M&Aの推進やステークホルダーとの積極的な対話を通じて企業価値の向上を図る

【井口 聖一郎】

- 東京工業大学理学部化学科卒業、東京工業大学大学院化学専攻修了。
- 日系投資銀行に入社し、日本郵政のIPOや、コナミHDのユーロ円転換社債のプライシングとバリュエーションを手掛ける。その後、リニューアブル・ジャパン株式会社に転じ、発電所の開発、ファイナンスに従事。また、IPO統括責任者として日本初のグリーンIPOを成功に導き、上場後はIR統括責任者として企業価値の向上に貢献。インフラファンドのIPO支援も担当。
- AI医療機器開発のアイリス株式会社(累計調達額100億円超)にて、財務コーポレート管掌 執行役員として、大型調達を主導。
- 社債市場の活性化に向けたインフラ整備に関するワーキング・グループ委員。



監査等委員会

ガバナンスの一層の強化を図るとともに、一部を業務執行取締役へ委任することにより、意思決定の迅速化を推進する

1. 監査等委員会設置会社への移行

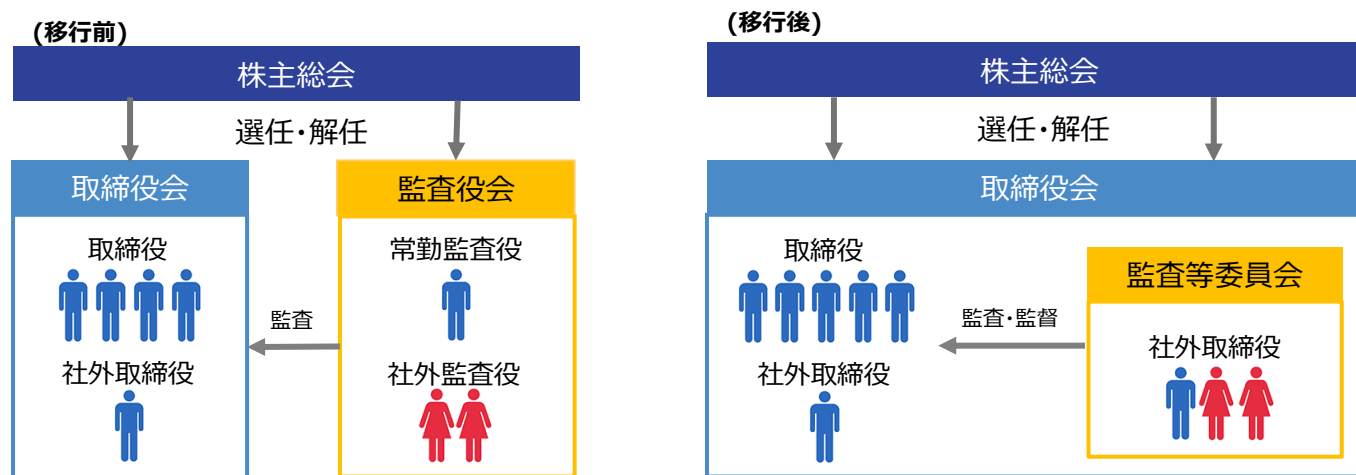
- ・業務執行しない社外取締役を複数置くことで業務執行と監督の分離を図る
- ・監査等委員である取締役にも取締役会の議決権を付与することで、取締役会の監査・監督機能を強化
- ・重要な業務執行の決定の一部を業務執行取締役へ委任することにより、意思決定の迅速化を推進

(監査等委員候補)

常勤 西山修平 (公認会計士)

堀越充子 (弁護士)

渡邊孝江 (公認会計士)



*1 3月27日開催予定の第10期定時株主総会で、定款の一部変更及び監査等委員である取締役候補者が承認されることを条件としております

*2 候補者の略歴は本日(2025年2月13日)開示の「監査等委員会設置会社移行後の役員人事に関するお知らせ」をご参照ください

2025年12月期 通期業績予想

2024年実績	2025年予想
売上高	
1,333 百万円	1,333 百万円 (+0.0%)
予約売上	予約売上
629 百万円	815 百万円 (+29.4%)
広告売上	広告売上
303 百万円	306 百万円 (+0.9%)
DX売上	DX売上
236 百万円	210 百万円 (▲10.7%)
DX(ワクチン)売上	
163 百万円	-
営業利益	
157 百万円	36 百万円 (▲76.6%)
(営業利益率)	(営業利益率)
11.8%	2.8%
当期純利益	
101 百万円	25 百万円 (▲74.3%)

着実に事業投資を行い、成長拡大のための体制構築を進める

売上高

・予約売上

オーガニック成長に加え、法人予約拡大による成長率拡大を見込む

・広告売上

法人予約拡大のためのキャンペーン実施等計画、前年同水準での推移を見込む

・DX売上

2024年に大型開発案件があったことが影響し、前年対比では減少

営業利益

・MRSOワクチン終了に伴い、サーバー費減少

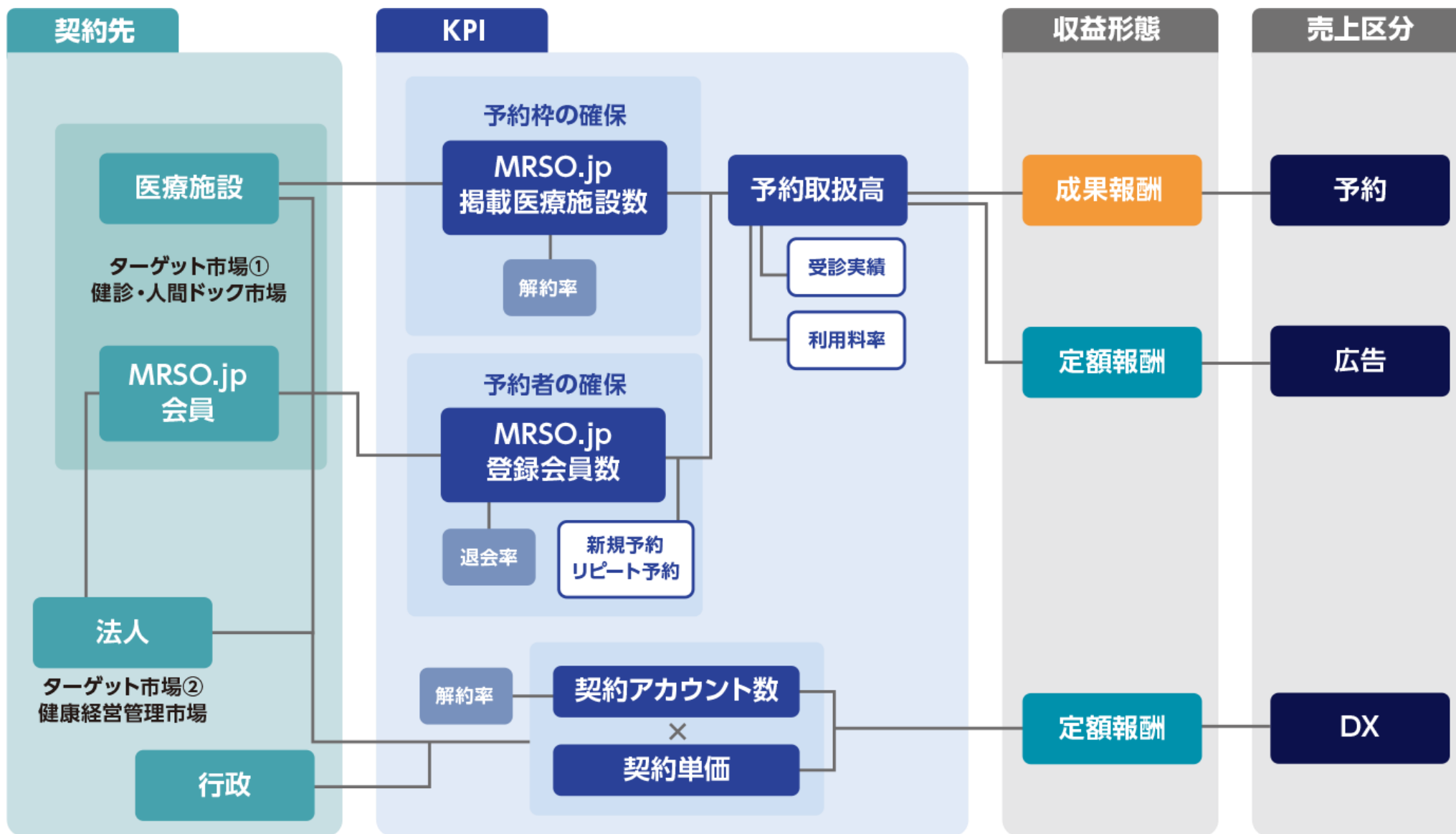
・より一層の成長のための採用、給与水準の引き上げ等により、人件費増加

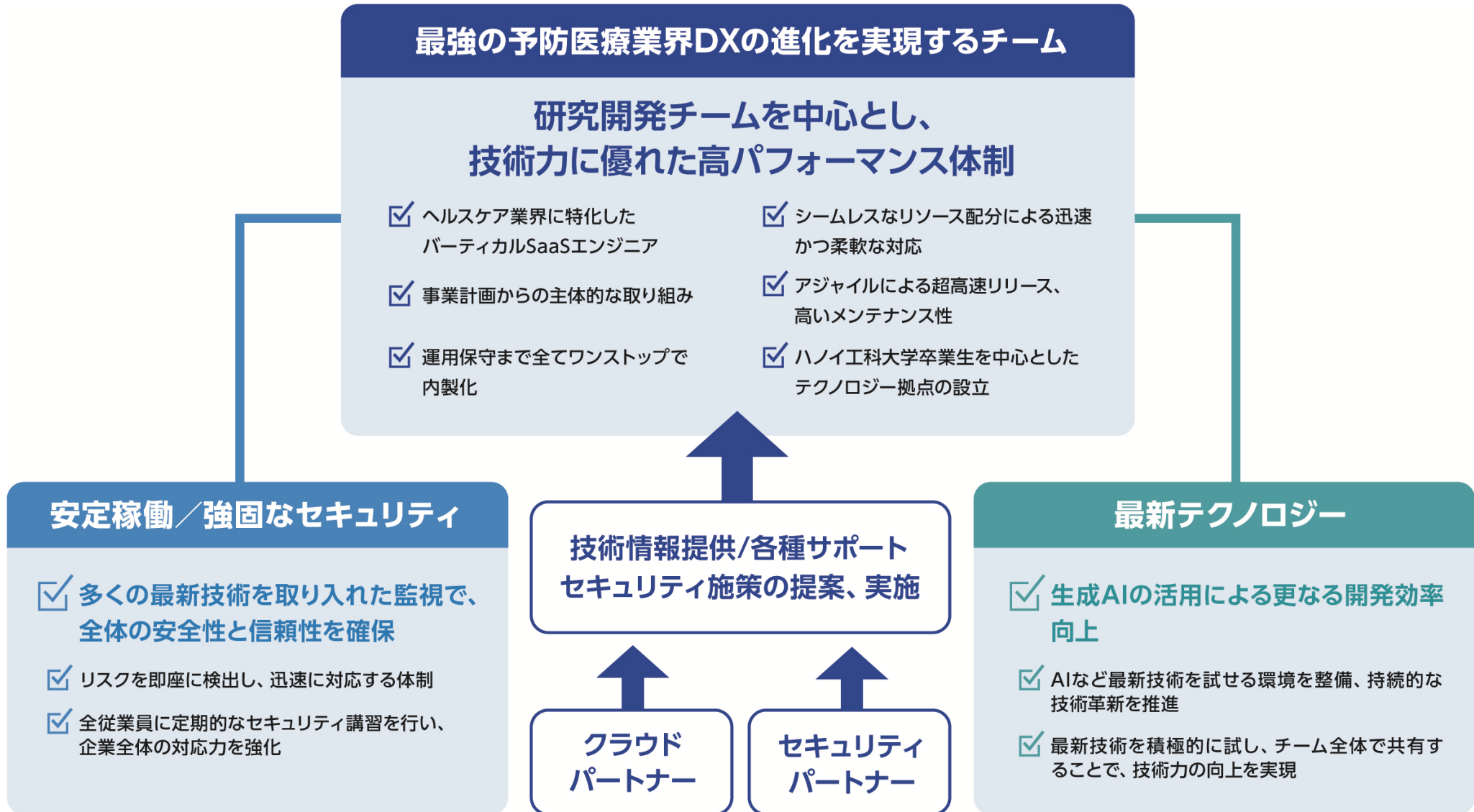
・予約取扱高増加に伴い広告宣伝費及び販売促進費増加

成長戦略

- 利用者は提供サービスを無料で利用することが可能
- 当社は医療施設/法人/行政より提供サービスの利用料を收受（B2B2Cモデル）

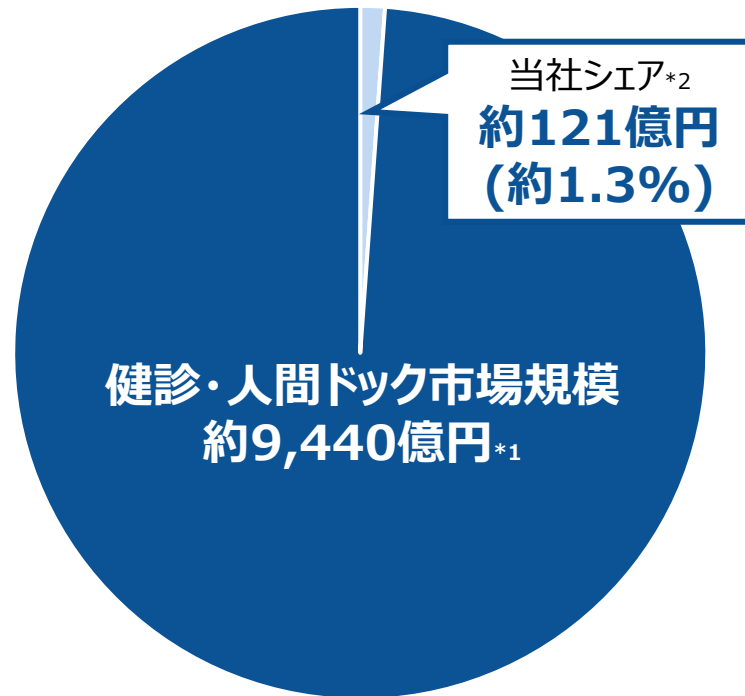






- 健診・人間ドック市場の当社シェアは約1.3%
- 現状の市場はアナログ業務が中心であり、当社サービスによる置き換え余地が大きく存在

健診予約市場規模

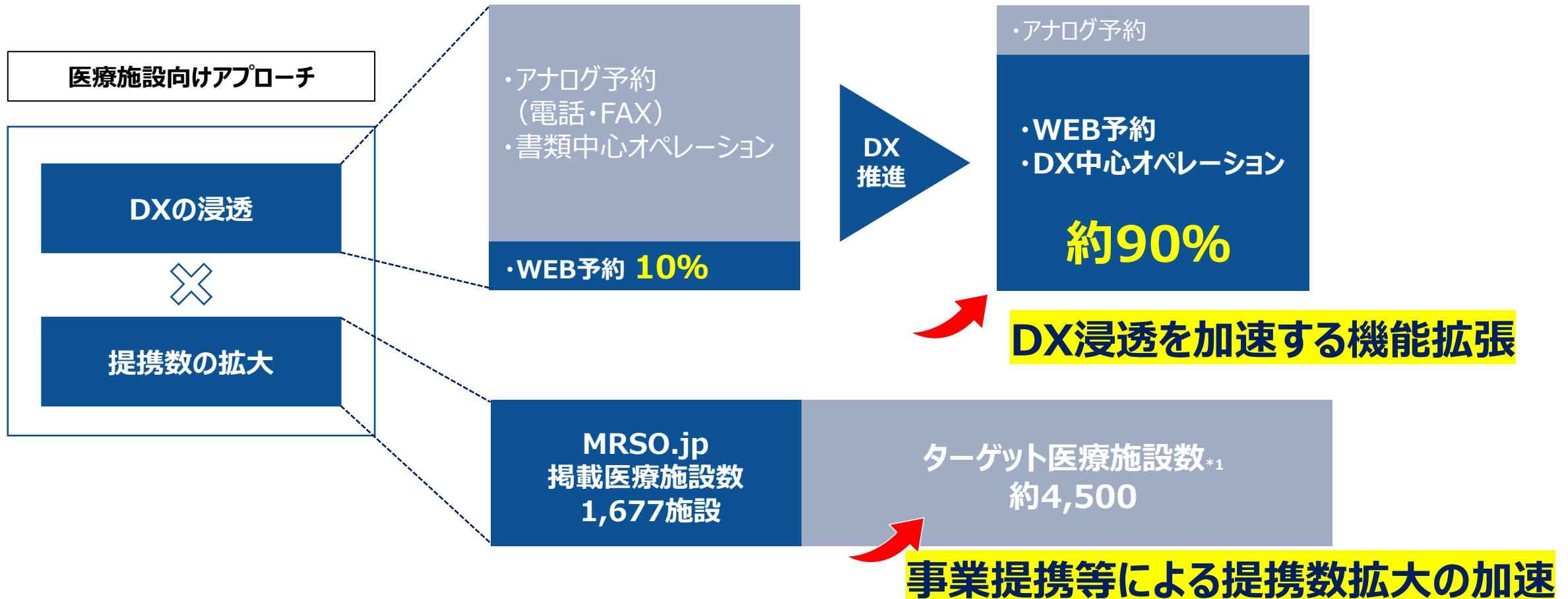


DXの浸透と
提携数の拡大による
広大な成長余地

*1 株式会社矢野経済研究所公表の「健診・人間ドック市場規模推移・予測」(健診の受診金額ベース、但し地方自治体や健康保険組合からの補助金も含む。特定保健指導に関する費用は含まない)

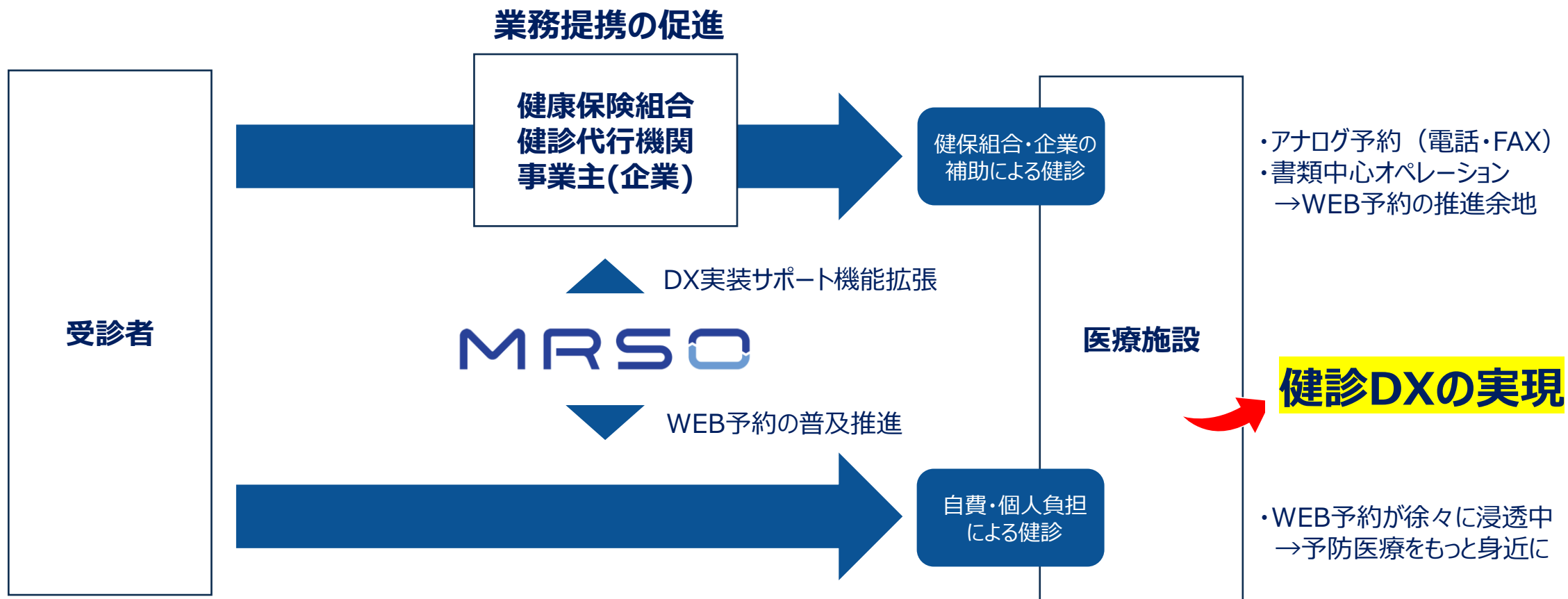
*2 当社シェアは、健診・人間ドック市場規模2023年度(予測)に対する2024年12月期の当社サービスであるMRSO.jp及びMRSを通じた健診・人間ドック予約取扱高(実際の当日受診迄にキャンセルされた分を含む)の合計額の比率

- 医療施設はアナログ業務が中心、DXの推進余地が非常に大きい
- 「DXの浸透」と「提携数の拡大」による成長を実現



*1 ターゲットとなる医療施設数は、人間ドック学会機能評価認定施設、日本脳ドック学会認定施設及び協会けんぽの提携施設等が対象

- MRSO.jpの活用により健康保険組合や事業主のWEB予約を促進
- 健診市場のWEB予約化を通じて医療施設の健診DXを実現



- 健康経営管理市場の当社シェアは約0.2%
- 現状の市場はアナログ業務が中心であり、当社サービスによる置き換え余地が大きく存在

健康経営管理市場規模



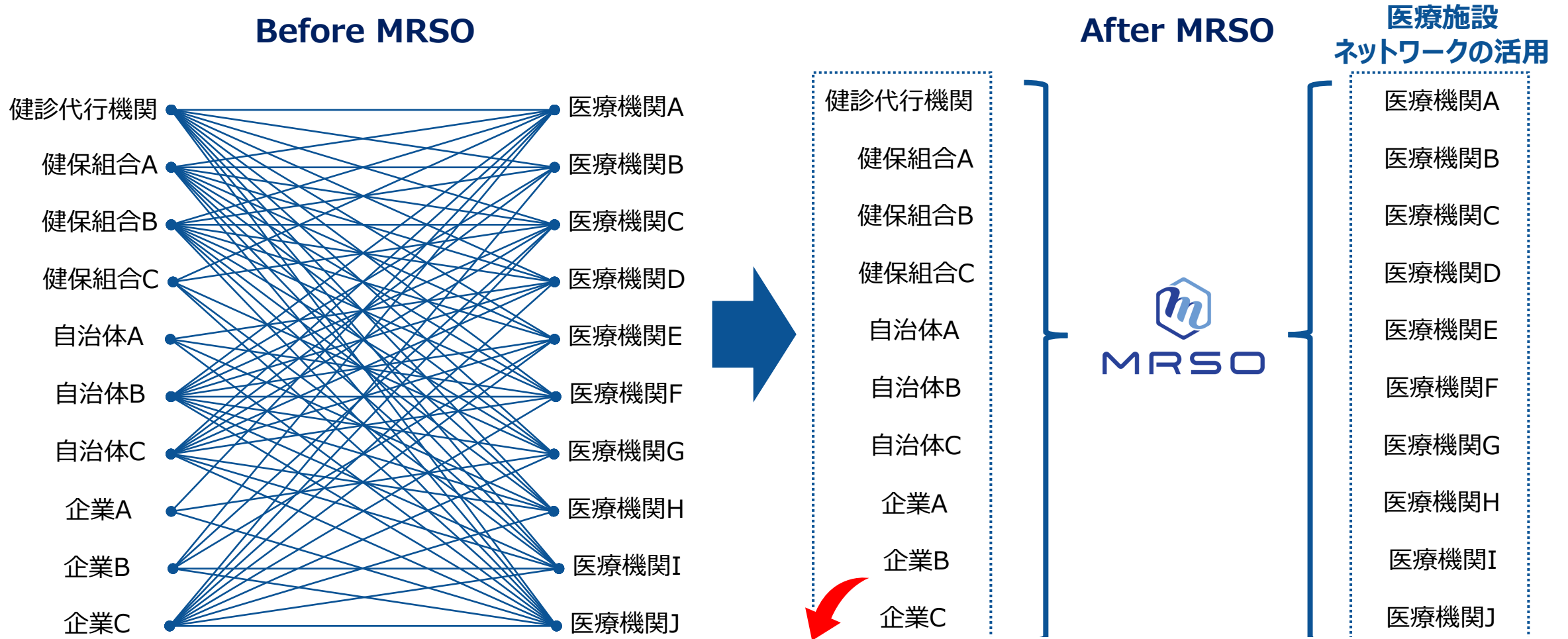
健康経営管理市場規模*1
約3,140億円

全就労者数は約6千万人
当社シェア*2は**約10万人**(約0.2%)

医療施設のDX促進により 健康経営管理市場の DXを実現

*1 健康経営管理市場規模は、2022年の全産業雇用者数（e-Stat 労働力調査基本集計全都道府県）× 健診代行業務単価により当社にて推計
なお、健診代行業務単価については、株式会社富士経済「データヘルス計画・健康経営・PHR関連市場と先進健保動向2021」健康診断予約精算代行サービスの国内市場規模2018年～2020年の実績値を用いて算定
*2 当社シェアは2024年末時点における法人向け健康経営管理サービスの利用人数より算出

- 健康保険組合/健診代行機関/自治体/企業と医療施設間では様々なアナログ業務が存在
- 健康経営共通プラットフォームにより業界全体の生産性向上が可能



医療施設ネットワークを活用した提携先拡大

中長期における成長のための3つの取り組み



会社概要・APPENDIX

社名	マーソ株式会社 [英語名：MRSO Inc.]
代表者	代表取締役社長 西野 恒五郎
設立年月	2015年2月
本社所在地	東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー17階
資本金	122百万円
事業内容	人間ドック・健診の予約プラットフォーム「MRSO.jp」及びバーティカルSaaS・各種DX支援サービスの開発・運営等
従業員数	27名（アルバイト3名含む）*1

*1 2024年12月末現在



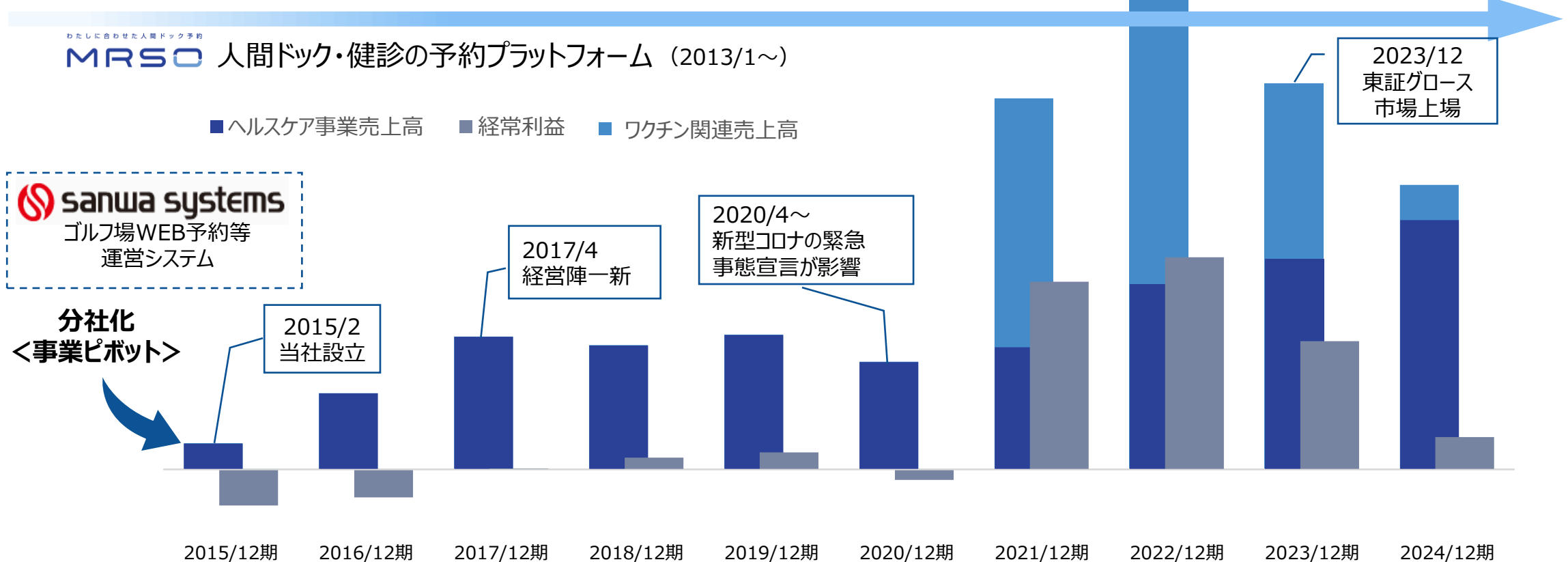
+8Y 健康長寿社会の実現

日本人の平均寿命と健康寿命の乖離が約10年生じる中、
当社は健康寿命の8年延伸（+8Y）を目指し、
予防医療にアクセスしやすい環境を創ることで
健康長寿イノベーションを実現してまいります。

- ゴルフ場経営DXでの実績と経験をベースに、ヘルスケア領域のDXに参入
- ワクチン関連は2024年に終了、ヘルスケア事業売上は順調に拡大

MRSO ワクチン ワクチン接種WEB予約システム (2021~2024)

MRS 人間ドック・健診等WEB予約システム (2012/4~)



年	月	内容
2015	2	人間ドック・健診予約サイト「MRSO.jp」の開発・運営を目的として、東京都港区にマーソ株式会社を設立。
〃	3	三和システム株式会社よりヘルスケア事業を譲受
〃	〃	人間ドック共通ギフト券「マーソギフト券」を発売開始
2016	3	ISMS (ISO27001) 及びQMS (ISO9001) の認証取得
2017	1	プライバシーマーク (Pマーク) 認証取得
〃	3	健康保険組合・企業向けWEB予約管理サービス「Health Plus」の提供を開始
〃	〃	代表取締役社長に西野恒五郎が就任
〃	5	クラウド型予約管理システム「MRSO-Plus」の納入を開始
2018	2	森トラスト株式会社と両社保有資産を活用したサービス提供に関する資本業務提携を実施
2020	3	住友生命保険相互会社と業務提携
2021	1	新型コロナウイルス等のワクチン接種に関するWEB予約サービス「MRSOワクチン」の提供を開始
2022	7	行政WEB予約サービス「MRSOご予約」・WEB申請サービス「MRSOフォーム」の提供開始
2023	10	株式会社イーウェルと両社保有資産を活用したサービス提供に関する業務提携を実施
〃	11	株式会社SHIFTと健康経営に対するサービス提供に関する業務提携を実施
〃	12	東京証券取引所グロース市場へ新規上場
2024	3	株主優待制度を新設
〃	9	公的個人認証サービスのプラットフォーム事業者として認定
〃	12	ベトナムのハノイに開発拠点として子会社「MRSO ASIA」を設立
〃	〃	A I 画像診断のエルピクセル株式会社へ出資
〃	〃	オンライン更年期ケアサービスの株式会社 My Fit へ出資

決算年月		2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月*5
売上高	千円	508,597	1,739,413	2,251,424	1,809,413	1,333,059
経常利益	千円	▲48,214	881,751	996,898	601,641	157,412
当期純利益	千円	▲49,175	650,881	653,826	387,550	101,004
資本金	千円	100,000	100,000	100,000	100,000	122,351
発行済株式総数*1						
うち普通株式	株	3,156,250	3,156,250	3,156,250	3,531,250	3,552,750
うちA種優先株式	株	750,000	750,000	375,000	—	—
純資産額	千円	391,982	1,042,864	1,336,691	1,880,181	2,022,360
総資産額	千円	495,264	1,698,184	2,080,696	2,253,188	2,256,812
1株当たり純資産額*2	円	23.55	190.17	343.35	532.44	569.25
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失	円	▲12.59	166.63	167.59	112.06	28.44
自己資本比率	%	79.1	61.4	64.2	83.4	89.6
自己資本利益率*3	%	—	90.7	55.0	24.1	5.2
営業キャッシュフロー	千円	—	1,111,487	696,308	48,280	▲77,625
投資キャッシュフロー	千円	—	▲12,950	▲1,434	▲8,306	▲59,685
財務キャッシュフロー	千円	—	▲7,992	▲367,992	144,356	▲22,892
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	1,416,016	1,742,897	1,927,227	1,809,396
従業員数（アルバイト等の臨時雇用者除く）	名	19	20	20	21	27

*1 当社は、2023年8月14日開催の取締役会決議により、2023年9月10日付で、定款の定めに基づき、A種優先株式375,000株を自己株式として取得し、対価として当該A種優先株主に普通株式375,000株を交付しております。また、同日付けにて取得したA種優先株式の全てを消却しております。

*2 1株当たり純資産額については、2022年12月期迄は優先株式を発行していたため払込金額等を控除して算定しております。

*3 2020年12月期の自己資本利益率については、当期純損失を計上しているため記載しておりません。

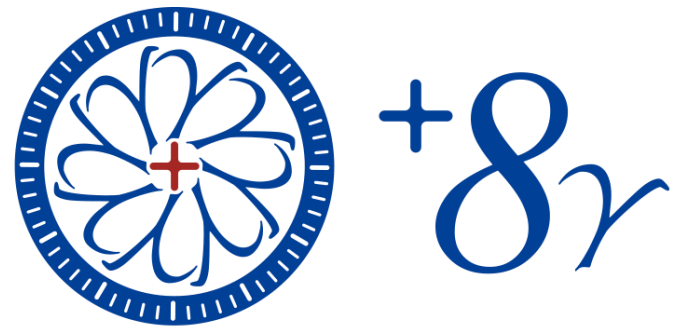
*4 2020年12期については、監査法人による監査は受けておりません。

*5 2024年12月期より連結決算へ移行しております。

本資料に掲載されている事項は、資料作成時において入手した情報等に基づいたものですが、その情報の正確性及び完全性を保証または約束するものではありません。また、今後予告なしに変更されることがあります。

本資料において将来の業績や予想に関する記述が含まれる場合でも、こうした記述は将来の業績予想を保証するものではなく、将来の業績は、経営環境の変化などにより、実際とは異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料は情報の提供のみを目的としており、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。



Extend the Healthy Life Years