



+8yr

Extension of Healthy Life Expectancy  
EXTENSION OF HEALTHY LIFE EXPECTANCY

# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

マーズ株式会社  
(東証グロース市場：5619)  
2024.3.13



ヘルスケアDX  
実装カンパニー

直近5期間売上高（2019/12期～2023/12期）

CAGR **27.1%**

年率特殊要因を除くベース\*1

2023/12期実績

経常利益率  
**33.3%**

業界No.1\*2獲得  
の実績

\*1 2019/12期から2023/12期の当社売上高合計より、大規模接種等サービス売上高を控除した売上高合計に基づきCAGRを算出しております。

\*2 **人間ドック予約サイト掲載施設数NO.1**（デスクリサーチ及びヒアリング調査／調査対象：個人向け人間ドック予約サービス検索上位3サイト／調査期間：2022年11月～12月／調査会社：(株)ドゥ・ハウス）  
**新型コロナウイルスワクチン接種の予約システム導入実績 NO.1**（出典：株式会社富士経済「2022年 医療連携・医療プラットフォーム関連市場の現状と将来展望」における「ワクチン接種予約／管理システム」）

- I** 会社概要（ビジネスモデル）
- II** 特長・強み（競争力の源泉）
- III** 競合環境
- IV** 中期展望（成長戦略）
- V** 業績予想及びリスク情報

**APPENDIX**

# 会社概要 (ビジネスモデル)

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	100百万円
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	26名（アルバイト5名含む）

\*1 2023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。

● **代表取締役社長 西野 恒五郎**



1978年12月生  
 日本大学商学部卒  
 2004年2月 三和システム株式会社入社 取締役  
 2011年1月 三和システム株式会社 代表取締役社長  
 2015年2月 マーソ株式会社設立 取締役会長  
 2017年3月 代表取締役社長（現任）

● **取締役副社長 阿部 順一**



1978年10月生  
 東京工業大学工学部卒  
 2005年 6月 有限会社Y.I.T.C.設立 代表取締役  
 2011年 9月 三和システム株式会社入社 執行役員CTO  
 2015年 9月 三和システム株式会社 取締役CTO  
 2018年11月 マーソ株式会社 取締役  
 2019年 1月 取締役兼経営管理本部長  
 2020年 3月 取締役副社長（現任）

● **取締役 ヘルステック事業本部長 菅生 淳一**



1985年5月生  
 慶応義塾大学理工学部管理工学科卒  
 2008年 4月 三和システム株式会社入社  
 2015年 2月 三和システムからマーソ株式会社に転籍  
 2015年 9月 執行役員経営企画室長  
 2017年 1月 取締役兼事業推進本部長  
 2017年 8月 取締役兼ヘルステック事業本部長（現任）

● **取締役 管理本部長 吉田 弘**



1965年12月生  
 和光大学経済学部経済学科卒  
 1988年 4月 株式会社ビバホーム  
 1998年12月 株式会社関東ポプラ  
 2000年 3月 株式会社ACCESS  
 2005年 8月 株式会社ゴルフパートナー  
 2008年 4月 キュービーネット株式会社  
 2019年 1月 マーソ株式会社入社 経営管理部長  
 2020年 3月 取締役兼経営管理本部長  
 2022年 3月 取締役兼管理本部長（現任）

～人間ドックをもっと身近に～

## 予防医療施設向けヘルスケアDX実装カンパニー

受診者のインターネット予約の推進と医療施設のDX

現在



将来

## ヘルスケア・データ・プラットフォームを目指す

健診結果データや生活習慣データ等のクラウド管理を行い、予防医療データ活用に貢献する

## HCPF<sup>\*1</sup>サービス

予防医療の啓蒙・健康寿命延伸に資する情報のオープン化や受診者ファーストとなるサービスの提供により、「わたしに合わせた人間ドック予約」をコンセプトに、人間ドック・健診の予約プラットフォーム「MRSO.jp」を運営

- 医療施設の掲載数 NO.1<sup>\*2</sup> の人間ドック予約サイト
- 予防医療の啓蒙とともに、医療施設が提供する人間ドック・各種検診プランの予約サービスを提供
- 医療施設の掲載数は1,369施設<sup>\*3</sup>、会員数は35万人以上<sup>\*3</sup>
- 住友生命保険相互会社等の生命保険会社等とも提携



## DXサービス

人間ドック・健診WEB予約の開発運営により培った経験等を活用し、ユーザーニーズに沿った各種業務効率化に資するDXサービスを提供

- 医療施設向けにホームページに設置され、「MRSO.jp」と予約情報が連動する人間ドック・健診WEB予約システム「MRS」を提供
- 行政向けに、住民健診WEB予約システム「MRSO住民健診」や新型コロナウイルス等のワクチン接種に関するWEB予約システム「MRSOワクチン」を提供。導入実績は全国500以上<sup>\*3</sup>
- 新型コロナウイルスワクチン接種の予約システム導入実績 NO.1<sup>\*4</sup>



## 大規模接種等サービス

新型コロナウイルスワクチン接種の早期化実現のため臨時的措置として国や都道府県が設置した大規模接種等会場向けに提供されたワクチン接種WEB予約サービス。国の接種体制の見直しに伴い、基本的に同サービスの提供は終了しているため、サービス概要説明は省略

\*1 Health Care PlatForm ;ヘルスケアプラットフォームの略。受診者や地域住民、医療施設、健康保険組合、企業、地方自治体をつなぎ、健康維持及び増進を図るために提供するサービス基盤を指します

\*2 人間ドック予約サイト掲載施設数NO.1 (デスクリサーチ及びヒアリング調査/調査対象:個人向け人間ドック予約サービス検索上位3サイト/調査期間:2022年11月~12月/調査会社:(株)ドゥ・ハウス)

\*3 2024年2月9日現在

\*4 新型コロナウイルスワクチン接種の予約システム導入実績 NO.1 (出典:株式会社富士経済「2022年 医療連携・医療プラットフォーム関連市場の現状と将来展望」における「ワクチン接種予約/管理システム」)

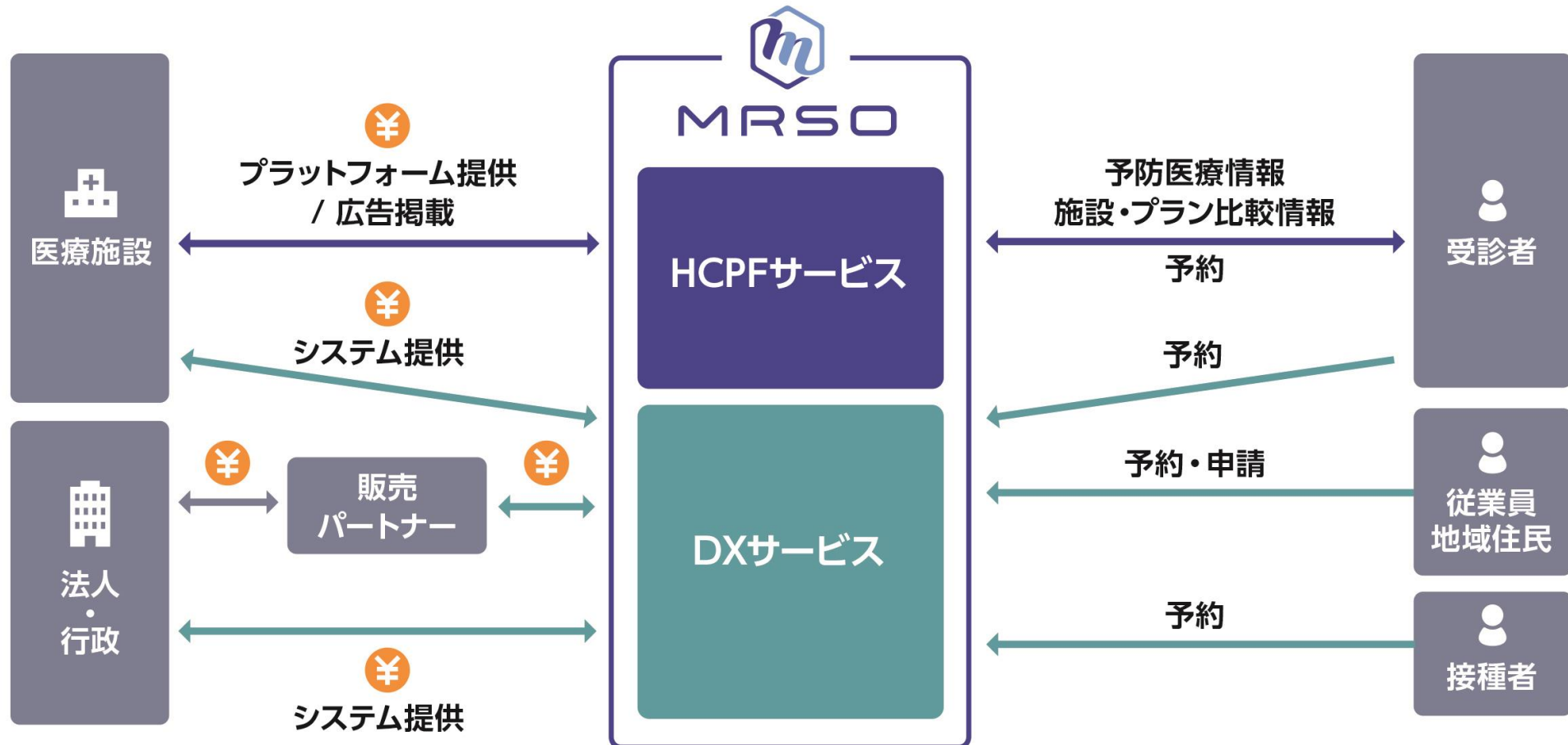


- 医療施設、法人、行政向けに各種サービスを展開
- 収益形態としては、主に月額又は年額で定額のサービス料を収受する定額報酬型、医療施設での受診金額に応じてサービス料収受する成果報酬型で構成

		B2B2C	B2B	収益形態 <sup>※1</sup>
DX サービス	行政向け (地方自治体等)	健診サイト立上げ等の WEBを活用した広報支援	住民健診、予防接種、 電子申請等の行政業務支援を 目的としたDXサービス提供	定額報酬型
	法人向け 医療施設向け	健診予約/健診結果 閲覧等のWEBサービス提供	医療施設や企業の 健診業務支援を目的とした DXサービス提供	成果報酬型
HCPF サービス	医療施設向け	医療施設検索&健診予約等の WEBサービス提供 受診者数の増加を目的とした WEBマーケティング支援	(予約の一元管理)	定額報酬型

\*1 定額報酬型は、契約期間に基づく月額又は年額の定額課金型料金体系を指します。成果報酬型は、予約取扱高連動の成果報酬課金型料金体系を指します。

- 受診者・従業員・地域住民・接種者は、各種WEB予約等を無料で利用可能
- 医療施設や法人、地方自治体が実施する健診等の利用促進と業務効率化に資するプラットフォーム又は各種システムを提供し、その利用料を受領するB2B2Cモデル



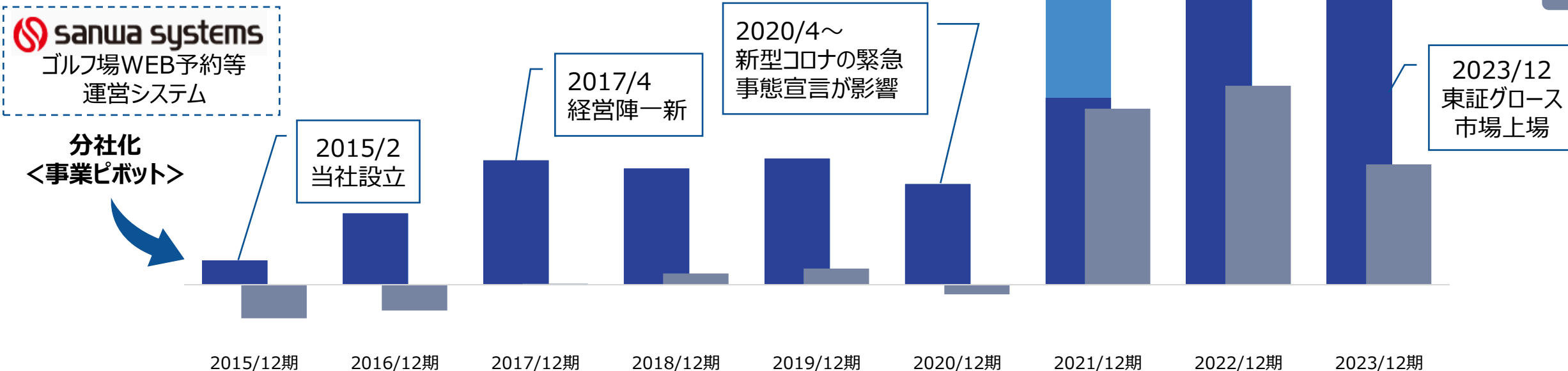
- ゴルフ場経営DXでの実績と経験をベースに、ヘルスケア領域のDXに参入
- 大規模接種等サービスを除き、売上は順調に拡大

MRSO ワクチン ワクチン接種WEB予約システム (2021/1~)

MRS 人間ドック・健診等WEB予約システム (2012/4~)

わたしに合わせた人間ドック予約  
MRSO 人間ドック・健診の予約プラットフォーム (2013/1~)

■ HCPFサービス及びDXサービス売上高合計 ■ 大規模接種等サービス売上高  
■ 経常利益



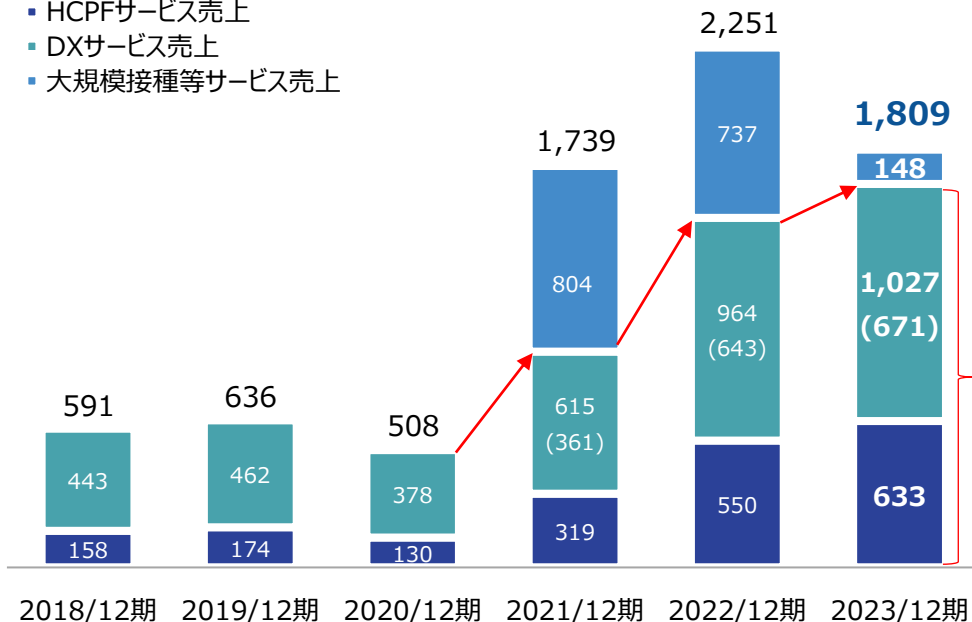
当社の概要 (ビジネスモデル)

- 大規模接種等サービスを除いた「通常ベース\*<sub>1</sub>」の売上は2020/12期をボトムに増収で推移
- 2023/12期は大規模接種等サービスの終了により減益となるものの、通常ベース\*<sub>1</sub>の売上拡大により、30%超の高水準な経常利益率を維持

## 売上高の推移

(百万円)

- HCPFサービス売上
- DXサービス売上
- 大規模接種等サービス売上

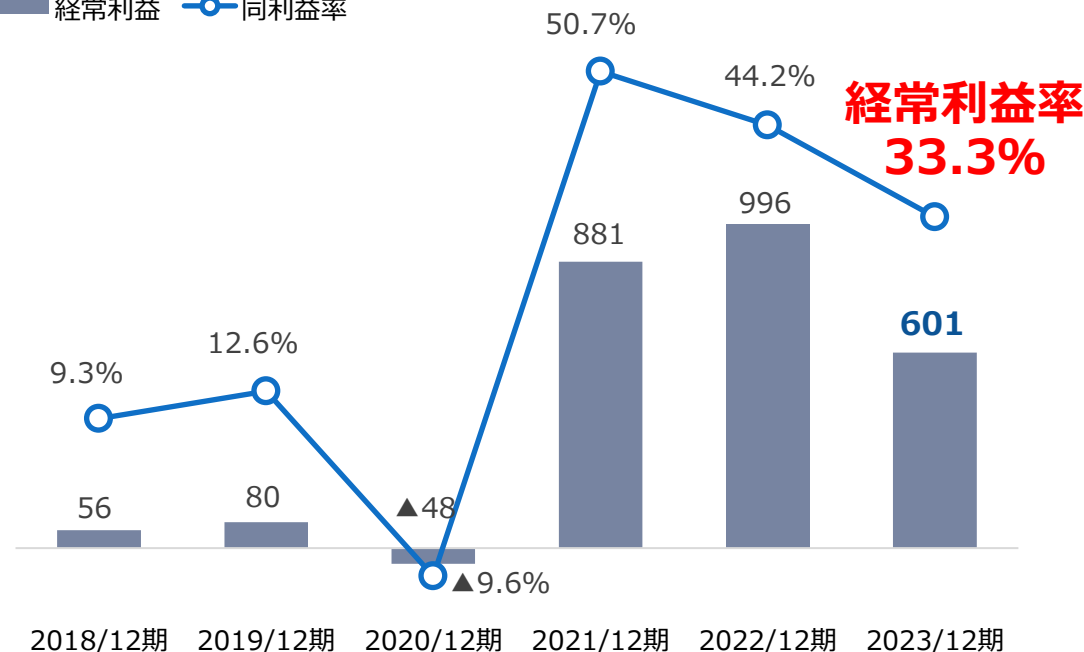


**通常ベース\*<sub>1</sub>**  
**1,660**  
**(109.7%)**

## 経常利益の推移

(百万円)

- 経常利益
- 同利益率



\*1 大規模接種等サービス売上を除くHCPFサービス売上及びDXサービス売上の合計売上を指します。

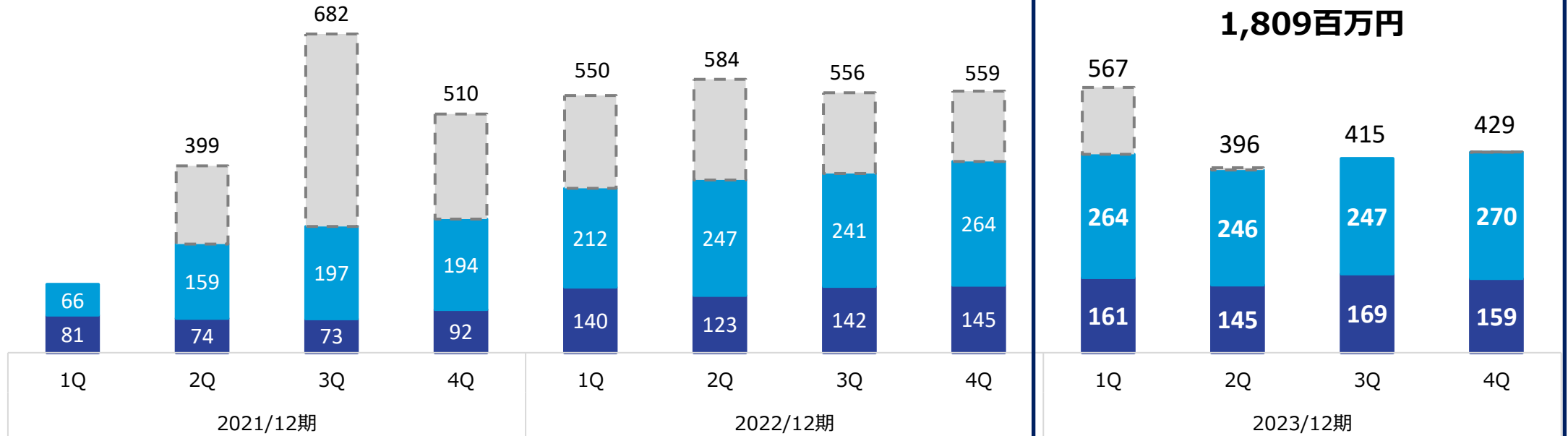
\*2 売上高の推移におけるDXサービス売上の括弧内の数値は、MRSOワクチン売上金額となります。

\*3 2020/12期以前については、監査法人による監査は受けておりません。

- 大規模接種等サービスを除き、HCPFサービス及びDXサービスはともにKPIの成長を通じて増加傾向で推移し、売上合計は、1,660百万円（前期比109.7%）と成長

(百万円)

■ HCPF ■ DX ■ 大規模接種等



大規模除く 売上合計	146	232	270	286	352	369	383	409	<b>424</b>	<b>391</b>	<b>415</b>	<b>429</b>
	935				1,514				<b>1,660</b>			

前期比 109.7%

当社の概要 (ビジネスモデル)

- 新型コロナウイルス感染拡大を契機として、市町村向けのMRSOワクチン利用拡大に伴い、定額報酬型売上は急成長。コロナ以前の2020/12期を起点とすると、直前期は4.1倍に拡大
- MRSO.jp及びMRSでの予約サービスを通じた成果報酬型売上も順調に拡大。WEBマーケティング活動や医療施設数の増加等を通じたサービス浸透により、受診金額の先行指標となる予約取扱高<sup>\*1</sup>の拡大が牽引

当社の概要 (ビジネスモデル)

## 収益形態

**定額報酬型  
売上**

**HCPFサービス**  
**DXサービス**

MRSO.jp広告掲載料  
地方自治体向け  
WEB予約システム 等  
(MRSO住民健診、MRSOワクチン 等)

**契約アカウント数<sup>\*2</sup> × 契約単価**

**成果報酬型  
売上**

**HCPFサービス**  
**DXサービス**

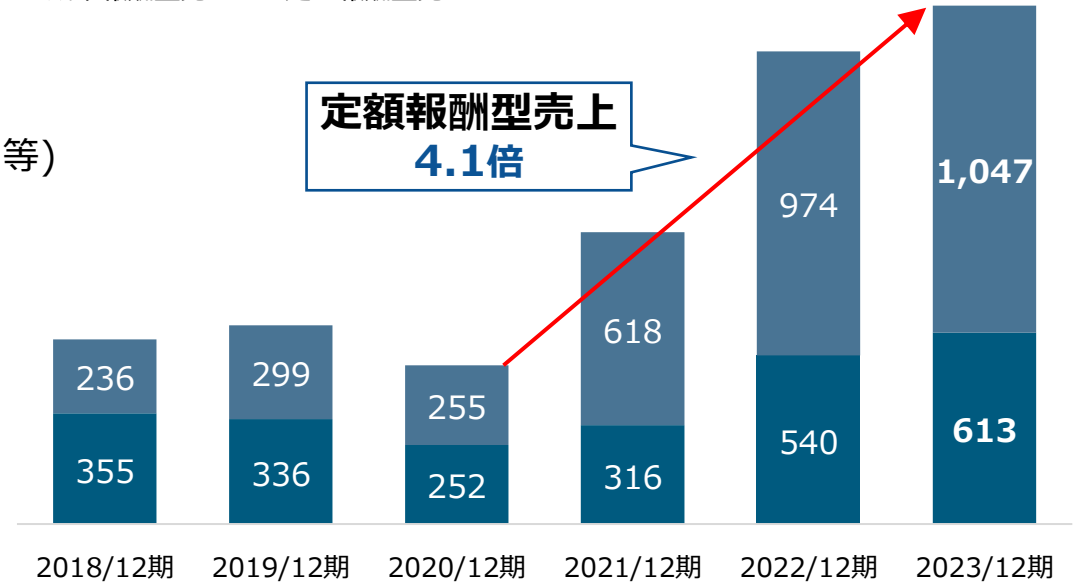
MRSO.jp予約サービス  
医療施設向け  
WEB予約システムMRS

**受診金額<sup>\*3</sup> × 利用率**

## 収益形態別売上高の推移 (大規模接種等サービス除く)

(百万円)

■ 成果報酬型売上 ■ 定額報酬型売上



\*1 HCPFサービスで提供しているMRSO.jp及びDXサービスで提供しているMRSを通じた人間ドック・健診の予約金額 (予約後、実際の当日受診迄にキャンセルされた分を含む) の合計を指します。

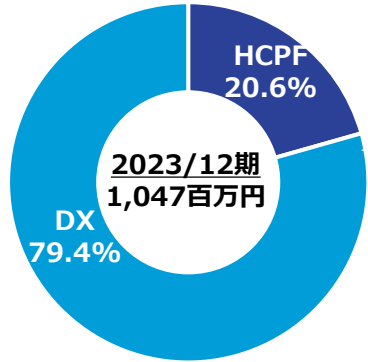
\*2 HCPFサービスで提供しているMRSO.jp上の広告掲載契約件数及びDXサービスで提供している各種クラウドサービスに関する利用契約件数の合計件数を指します。

\*3 HCPFサービスで提供しているMRSO.jp及びDXサービスで提供しているMRSを通じた事前予約後、実際に予約日当日に受診した金額の合計を指します。

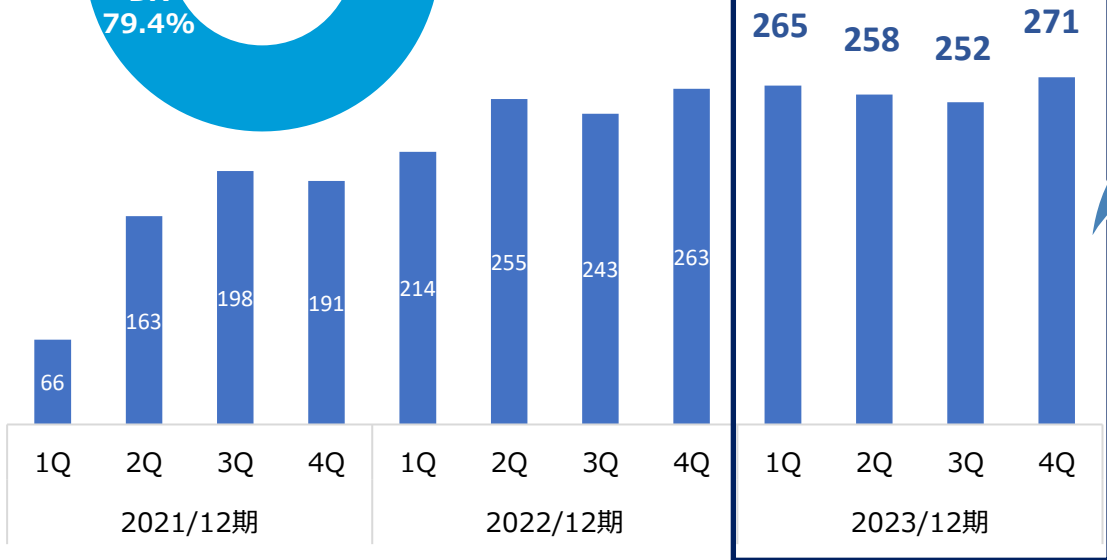
- 定額報酬型売上\*1は、契約アカウント数の積み上げにより安定的に推移
- 平均契約単価は、基本契約に加えてオプション契約の付加もあり微増で推移

### 定額報酬型売上推移

(百万円)

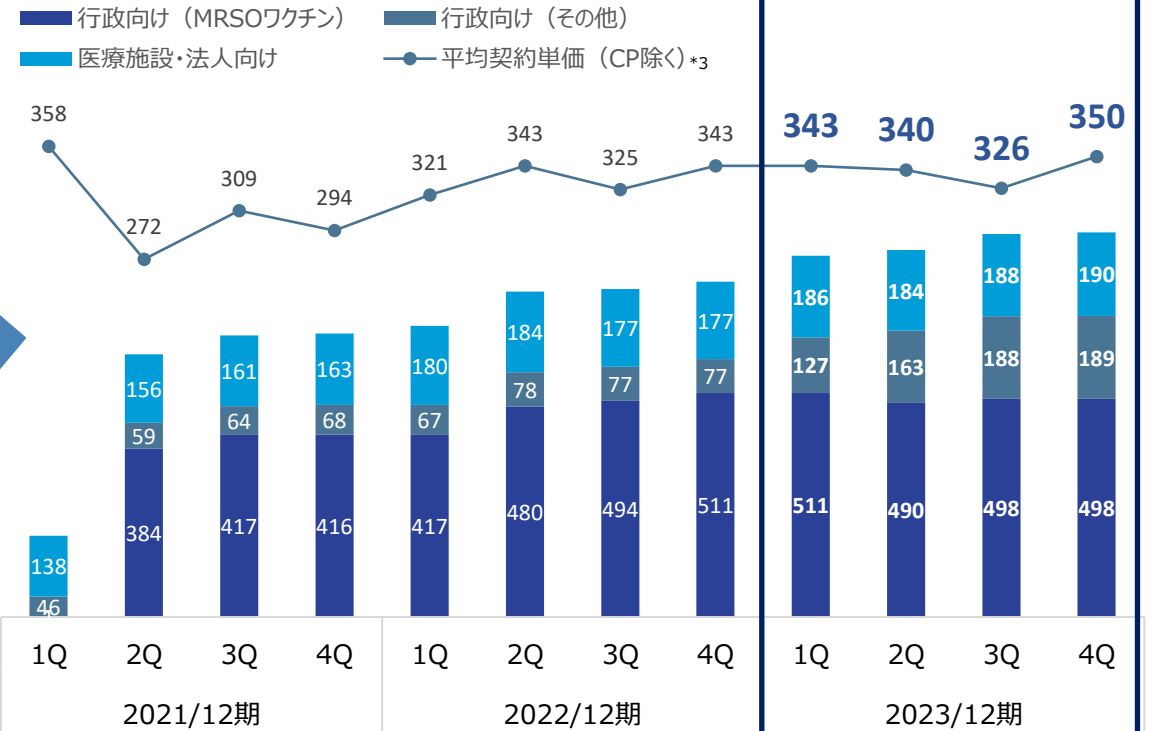


定額報酬型売上  
1,047百万円  
(前期比107.5%)



### KPI：契約アカウント数と平均契約単価推移

(件数、千円)



月次平均解約率  
1.1%

月次平均解約率\*2  
0.9%

\*1 定額報酬型売上は、行政向けMRSO住民健診、MRSOワクチン等に関するシステム利用料や医療施設・法人向けのシステム利用料等から構成

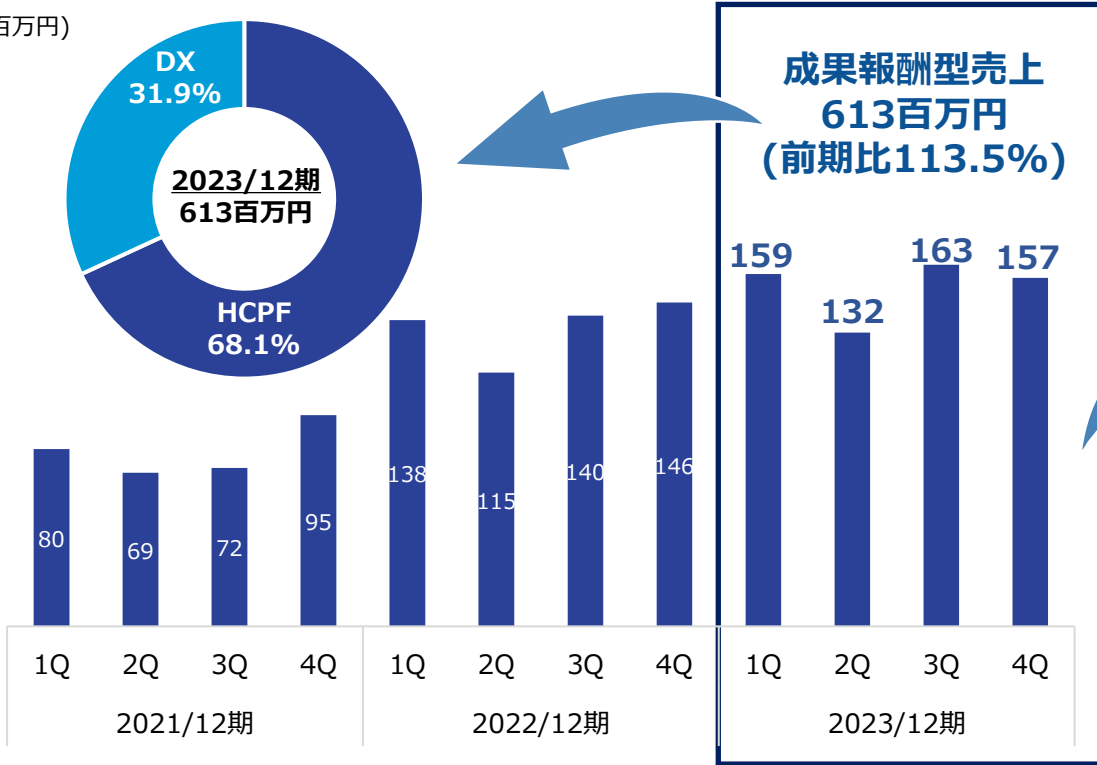
\*2 月次平均解約率 =  $\Sigma$  ( (2022年中の各月の契約アカウント解約数 / 2022年中の各前月末の契約アカウント数) × 100 ) ÷ 12

\*3 平均契約単価については、2023/12期1Qより期間限定無料キャンペーンとして提供しているアカウント数を除いて算定

- 成果報酬型売上は、季節性要因として人間ドック・健診の閑散期となる2Qで減少するものの、総じて堅調に推移
- 成果報酬型売上のKPIとなる予約取扱高及びMRSO.jp掲載医療施設数はともに伸長。予約取扱高は売上の1～2ヶ月先行指標となる

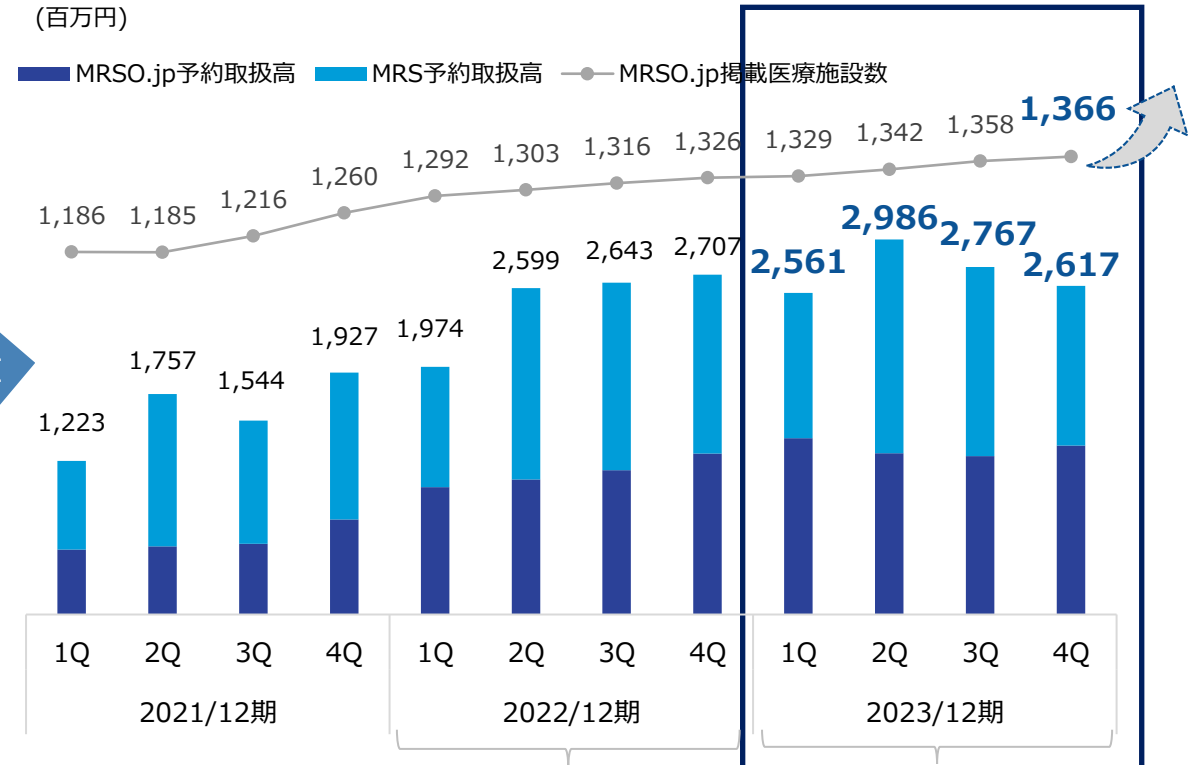
## 成果報酬型売上推移

(百万円)



## 予約取扱高とMRSO.jp掲載医療施設数推移

(百万円)



KPI

当社の概要 (ビジネスモデル)

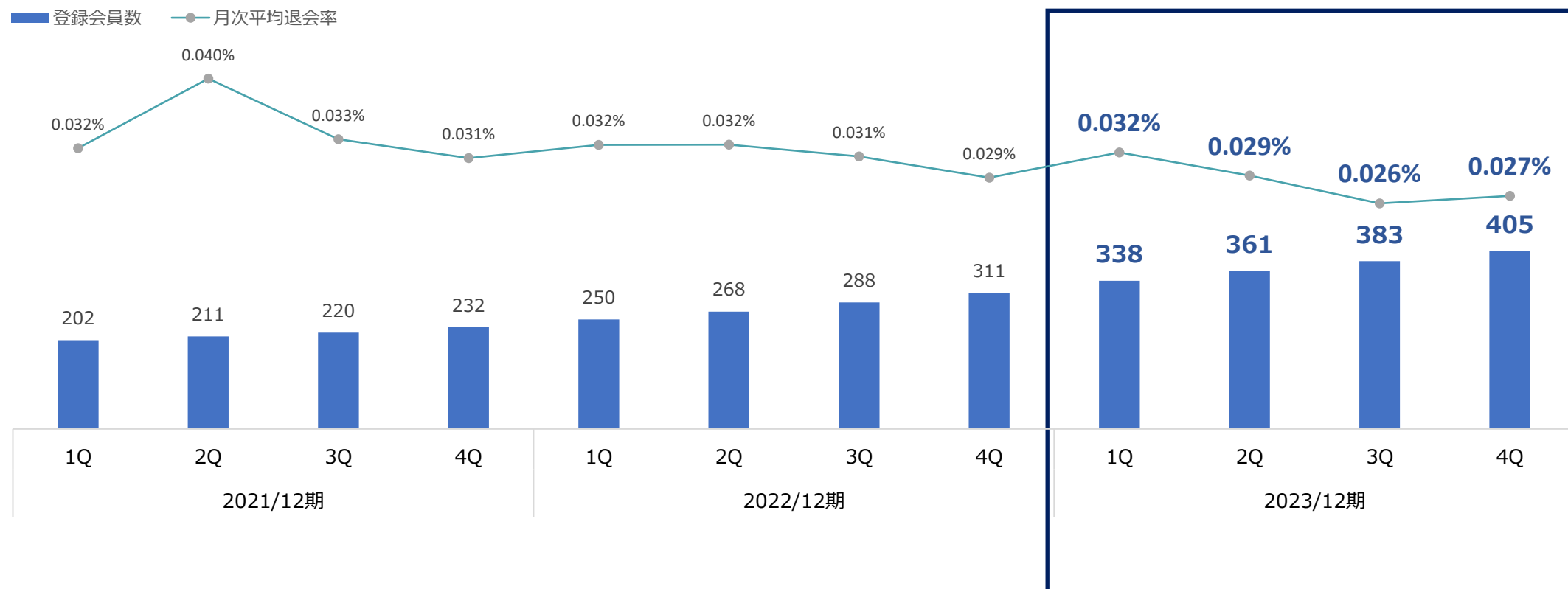
\*1 予約取扱高は、予約後実際の受診当日迄にキャンセルされた分も含む



- 予約プラットフォームとしての価値源泉であり、予約取扱高の基礎となるMRSO.jp登録会員数は順調に成長し、退会率の水準も低減傾向

MRSO.jp登録会員数と月次平均退会率の推移

(千人、%)



当社の概要 (ビジネスモデル)

# 特徴・強み（競争力の源泉）

## ヘルスケアDX実装スペシャリスト集団



事業展開力



業務DXとWEB予約の知見



システム開発力

- 当社は、「事業展開力」、「業務DXとWEB予約の知見」、「システム開発力」の3つの強みを併せ持つ、ヘルスケアDX実装スペシャリスト集団として事業展開
- 換言すると「速い・強い・便利」を特徴とするヘルスケアDX実装カンパニー



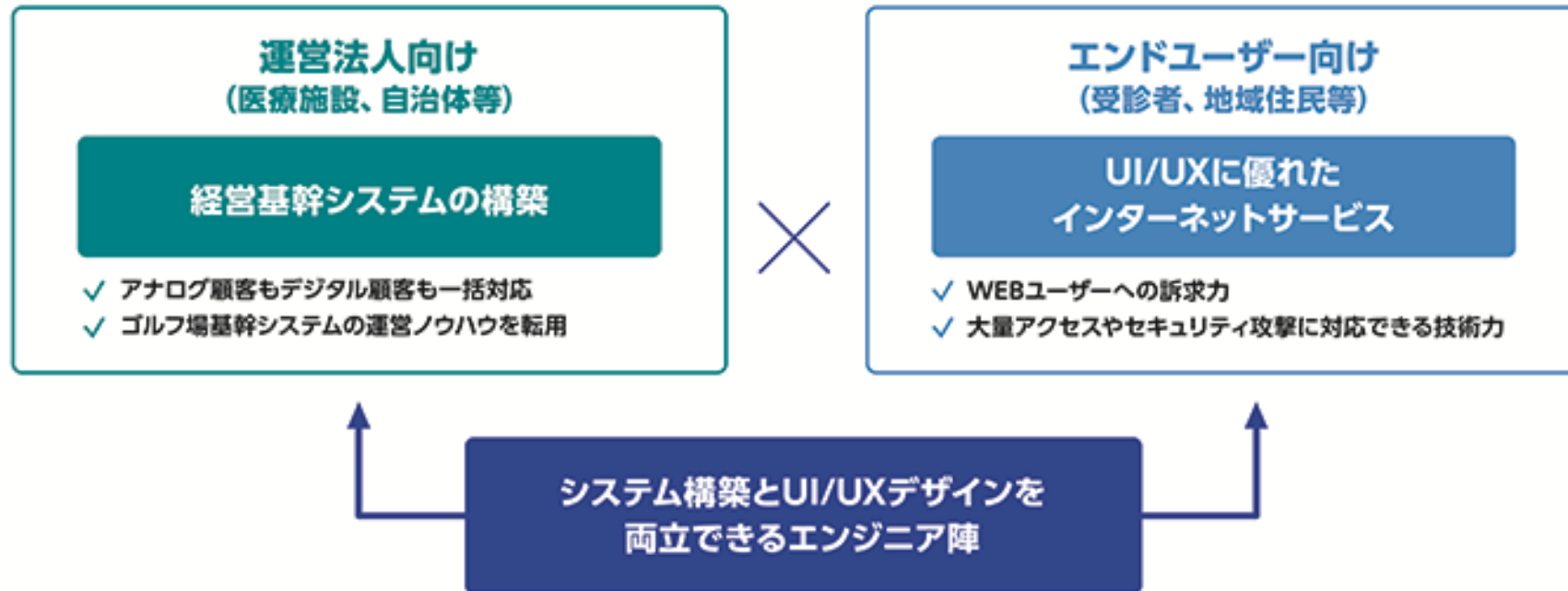
- 分社設立前の三和システムでゴルフ場DX事業を運営、全国1,000コース超でWEB予約システムを開発・導入
- 2015年に当社設立、世の中の変化に柔軟に対応をしつつ、下記の事業創出を実現
  - ① WEB予約領域の知見を元に予防医療事業を立上げ、HCPFサービスとしてMRSO.jpの掲載数は1,300超
  - ② 予防医療領域の知見を元に行政向けDXサービスを立上げ、ワクチン接種予約システムの導入数は500超



特徴・強み  
(競争力の源泉)

- 予防医療領域における医療施設の業務DXとWEB予約に関するシステム設定に精通し、医療施設等での経営基幹システム\*1 × WEBシステムの構築を自社にて一気通貫による対応が可能

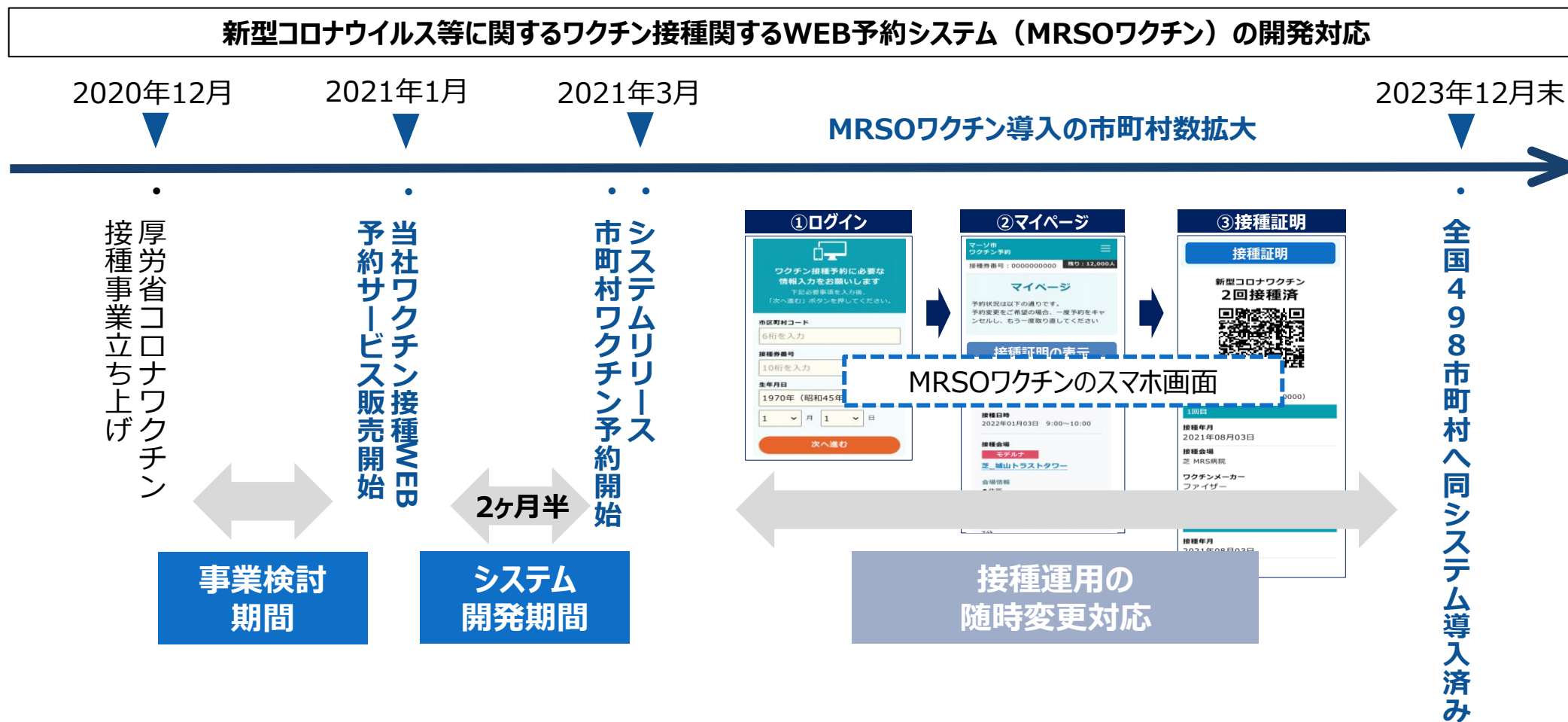
予防医療を利用する幅広い年齢層に受け入れられているシンプルでわかりやすいユーザーインターフェース（UI）  
経営基幹システムからWEBシステムのUI/UXまで一気通貫で対応可能\*2な**DX実装カンパニー**



\*1 経営にとって根幹となる売上に関わる情報となる予約情報と顧客情報を管理するシステム

\*2 通常は求められる領域が異なるため、システム会社、インターネットサービス会社で分業化がなされているケースが一般的です。

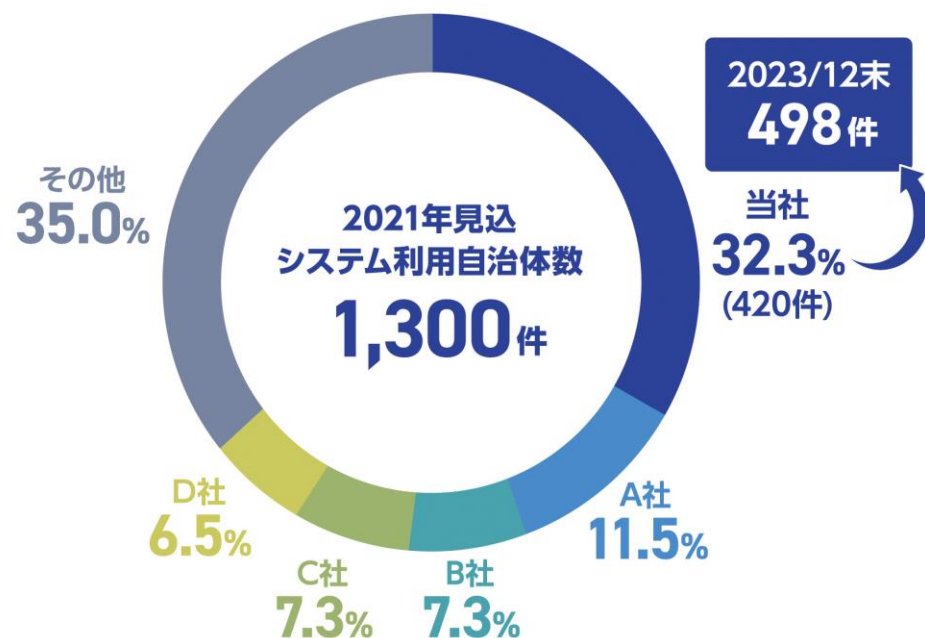
- 直近サービス事例として、コロナ禍では2ヶ月半でMRSOワクチンの開発及び運用体制を構築
- また、大規模接種向け等の対応に伴う更なる機能拡張や運用変更を通じて、システム開発の迅速性を実証



特徴・強み  
(競争力の源泉)

- 2021年3月のMRSOワクチンリリース以降、大規模接種等向けを含めて、提供サービスによる重大なシステムトラブルはなく、システムの堅牢性を証明
- システム開発の迅速性に加えて、システムの堅牢性に対する評価も得ることで、高い市場シェアを獲得

## ワクチン接種WEB予約システム 市場シェア



## ワクチン接種WEB予約システムの堅牢性

### システム処理能力実績

- ✓ 月間5～10億ページビュー
- ✓ 1千万件を超える同時アクセス

重大なシステムトラブルなし\*1

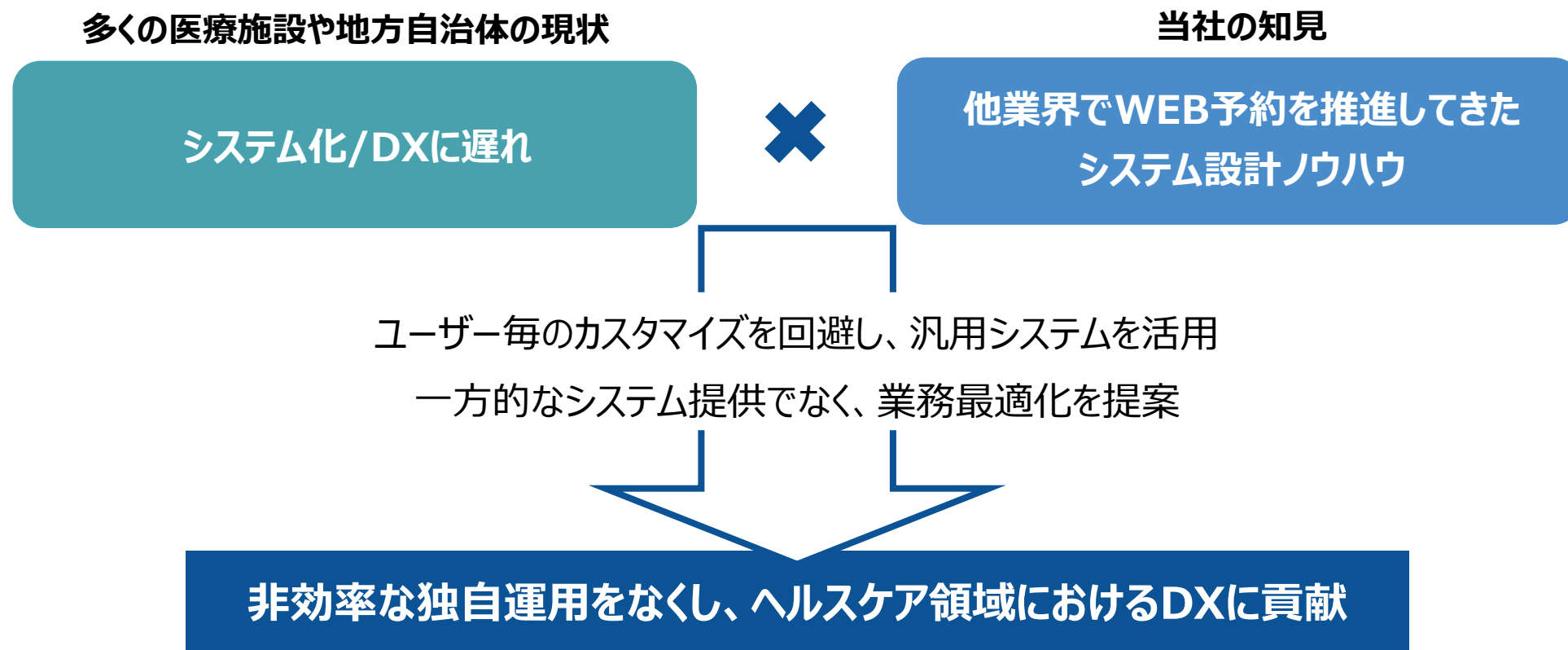
～当社ワクチン接種WEB予約システムの外部評価例～

“アクセス集中対策、セキュリティ対策などの面に優れていることから、すでに他社からのスイッチ需要も獲得している”

富士経済「2022年医療連携・医療プラットフォーム関連市場の現状と将来展望」(2021/11/17)



- カスタマイズを避け、汎用システムで高コストパフォーマンス・高拡張性を実現
- 機能拡張は段階的に実施し、ユーザーの利便性を考慮した対応を実現



特徴・強み  
(競争力の源泉)

- エンジニアが複数プロジェクトを兼務。また、設計から開発、運用保守まで全て対応できる能力を有する
- スタッフのロイヤリティも高く、事業に大きく貢献。結果、入社後3年以内の離職率はゼロ。直近もネガティブな退職はなし

## システム開発実績

- ✓ 当社前身の三和システムでの1,000コース超のゴルフ場経営DX推進実績
- ✓ 当社設立以降、医療施設1,300超、自治体500超のDX推進実績



## エンジニアのシステム開発力

- ✓ エンジニアが複数プロジェクトを兼務する少数精鋭体制
- ✓ 全て内製による高い品質と安定性の確保

**12**稼働中自社サービス\*1 / **18**名\*1(うち業務委託7名)



ISMS(ISO27001)



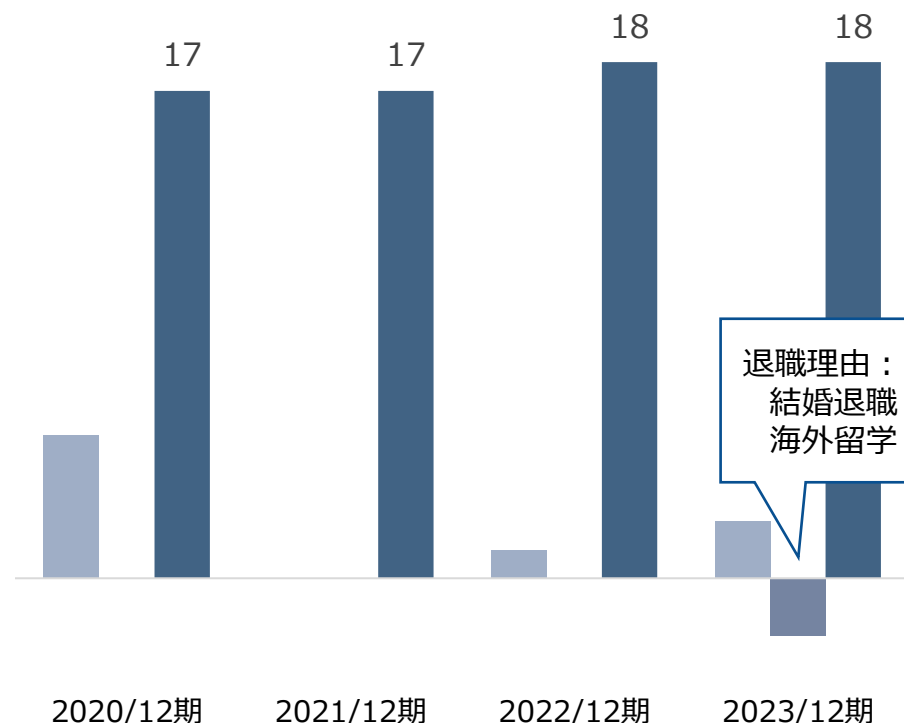
QMS(ISO9001)

- ヘルステック事業本部とIT本部、ヘルスケア事業に関連する自社クラウドサービスのシステム開発、運営及び保守

\*1 2023年12月末現在

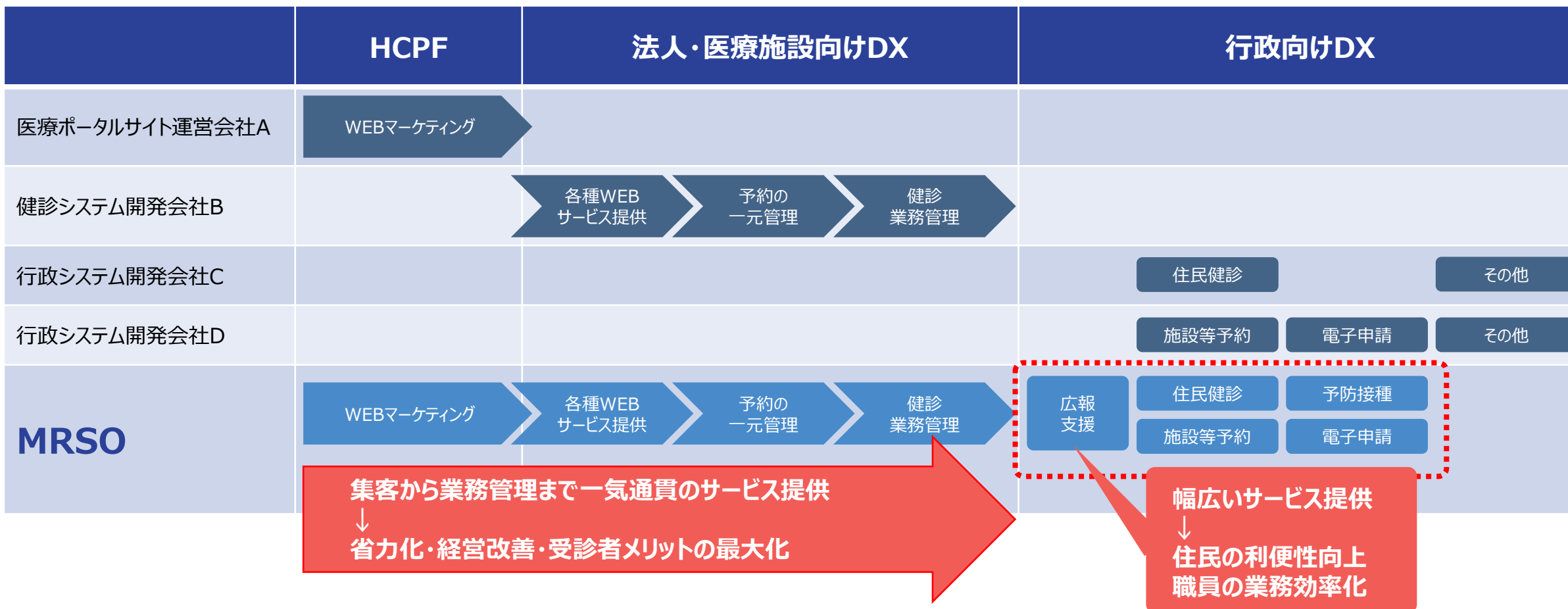
## エンジニア人数推移 (含常駐業務委託スタッフ)

(人) ■ 入社 ■ 退社 ■ 期末人員



# 競合環境

- HCPF領域・医療DX領域・行政DX領域には様々なプレイヤーが存在
- 当社はポータルサイトによるマーケティング支援と業界に特化した業務DXの両方のノウハウを保有  
→他社と比較して幅広い営業提案と両ノウハウを活かした案件獲得が可能



# 中期展望（成長戦略）

## 当面の戦略（3～5年程度迄）

既存サービスの拡大



契約アカウント数・予約取扱高の更なる拡大

新規サービスの展開



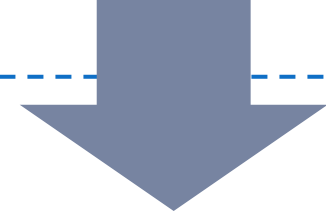
提供サービスラインナップの拡大

## 中長期戦略（3～5年後以降）



ヘルスケア・データ・プラットフォームの構築  
健常者健診のデータバンクとしての地位確立を活かす

**B2B領域**



**B2C領域**

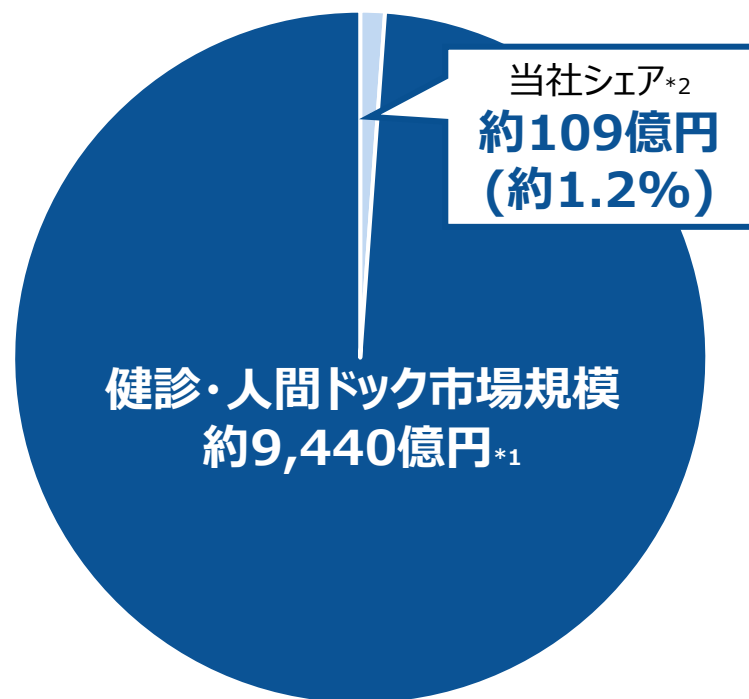
最終ユーザーに  
広く医療サービスを提供

医療DX推進\*<sub>1</sub>  
を側面支援

\*<sub>1</sub> 日本政府は「医療DX推進本部」を設置（2022年10月）。医療DXが喫緊の重要政策課題

- 健診・人間ドック市場の当社シェアは約1.2%
- 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

\*<sub>1</sub> 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 2023年度予測値」(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)

\*<sub>2</sub> 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2013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

- 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

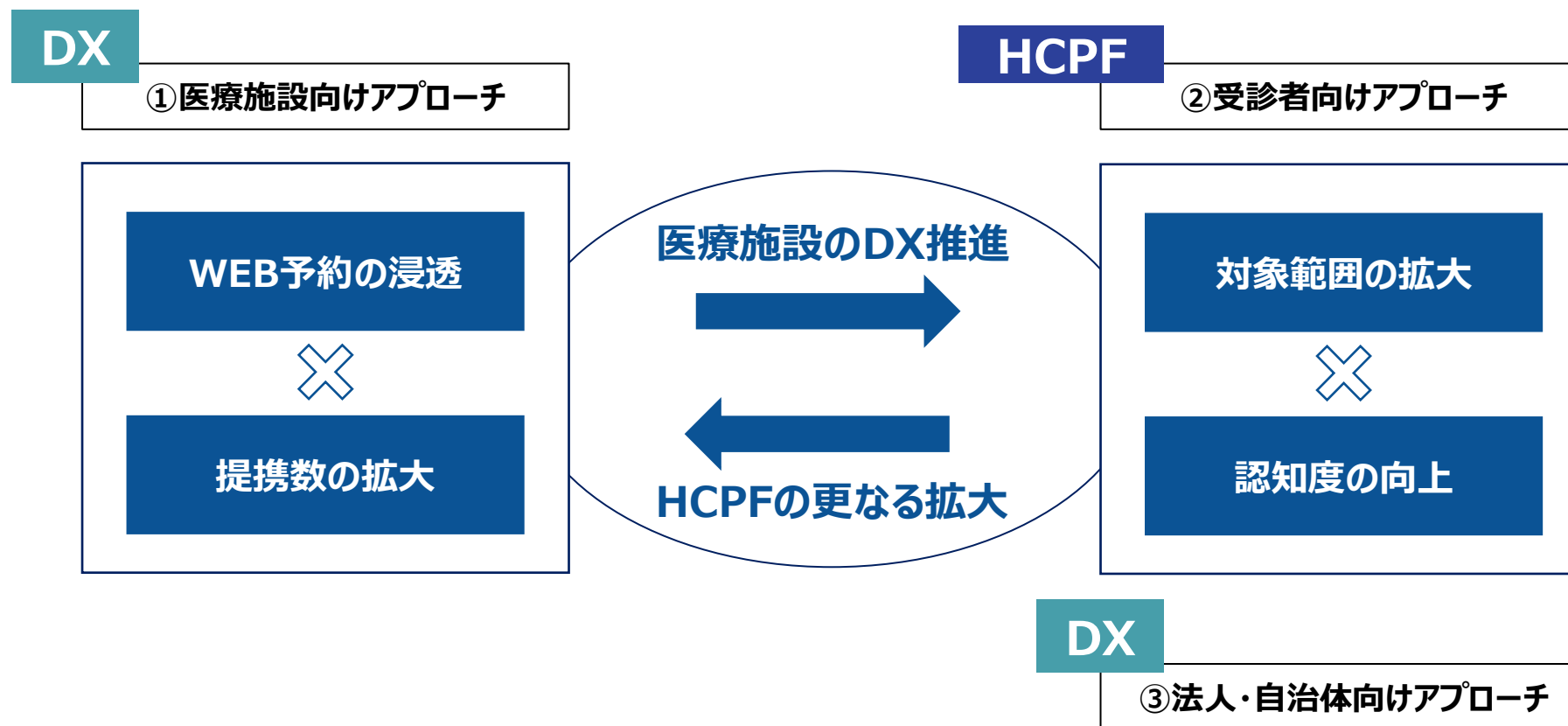
全就労者数は約6千万人  
当社シェアは**約10万人**(約0.2%)

## 医療施設のDX促進により 健康経営管理市場のDXを実現

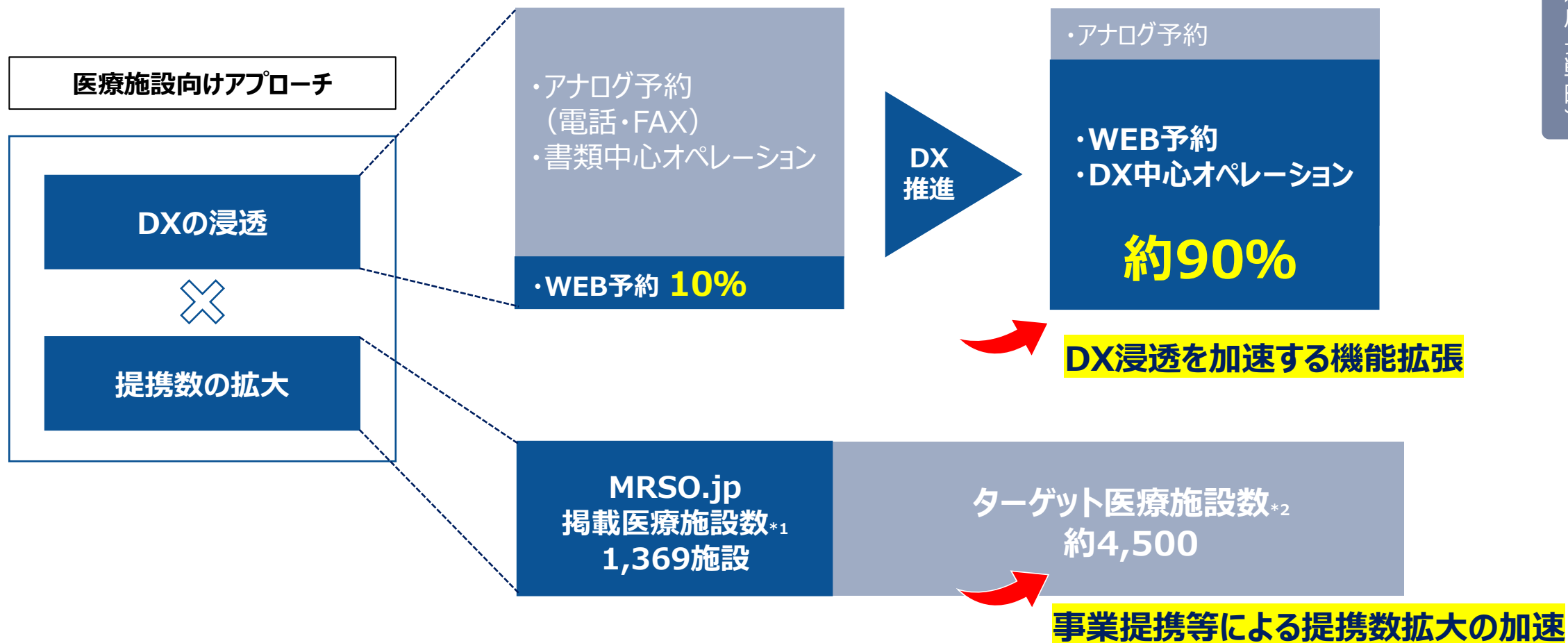
\*1 健康経営管理市場規模は、2022年の全産業雇用者数（e-Stat 労働力調査基本集計全都道府県）× 健診代行業務単価により当社にて推計  
なお、健診代行業務単価については、株式会社富士経済「データヘルス計画・健康経営・PHR関連市場と先進健保動向2021」健康診断予約精算代行サービスの国内市場規模2018年～2020年の実績値を用いて算定



- 「医療施設のDX推進」と「HCPFの更なる拡大」のそれぞれを両輪とした売上成長を実現
  - ① 医療施設のアナログ業務のDXを通じてWEB予約枠が増加 → HCPFサービス利用が促進
  - ② HCPFサービス経由の利用者数増加によりWEB予約比率が向上 → 医療施設DXが促進



- 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 掲載医療施設数は、2024年2月9日現在

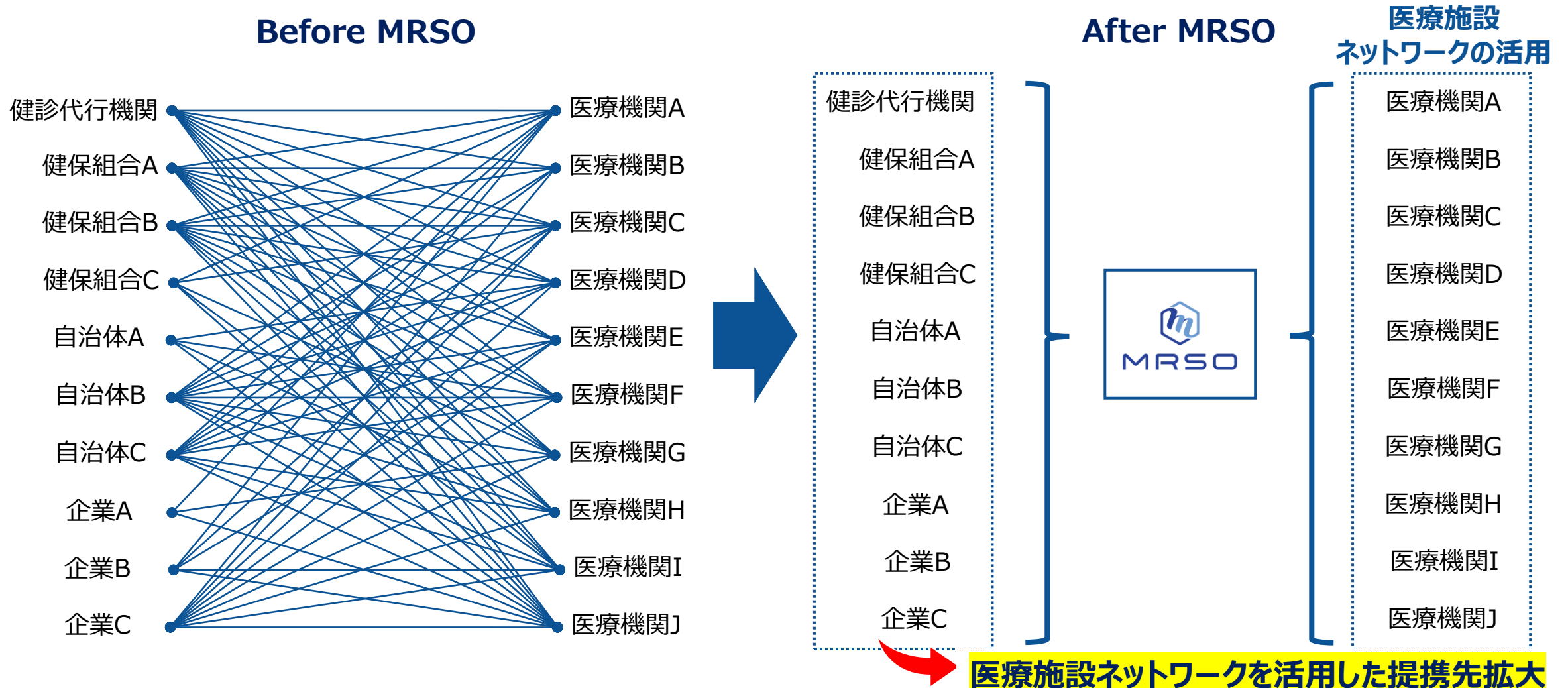
\*2 ターゲットとなる医療施設数は、人間ドック学会機能評価認定施設、日本脳ドック学会認定施設及び協会けんぽの提携施設等が対象

- 当社提供サービスの市場シェアは約1.2%<sup>\*1</sup>、これまでは顕在層を中心としてアプローチ
- HCPFサービスは「対象範囲の拡大」と「認知度の向上」による成長余地が大きい

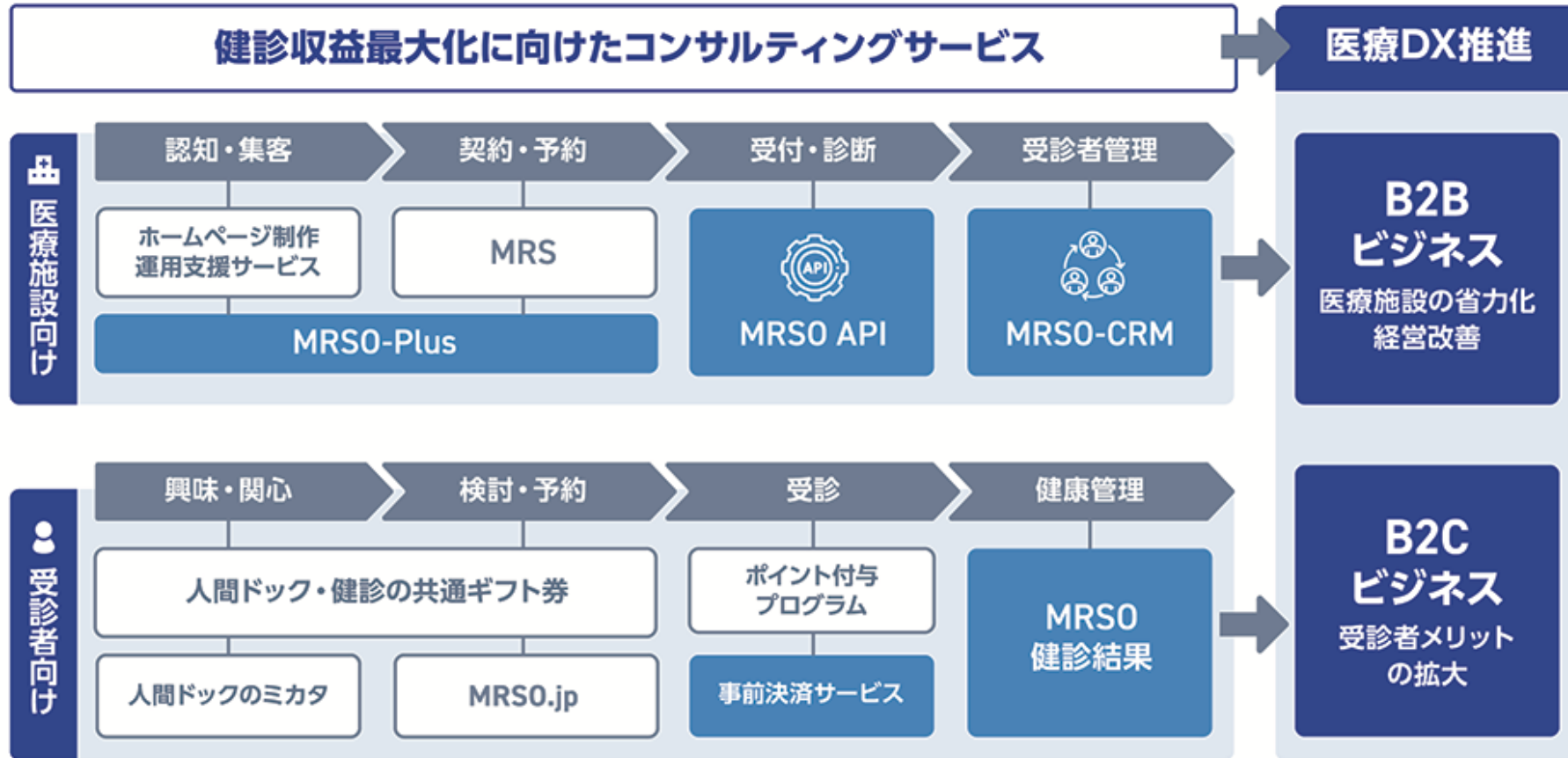


\*1 当社シェアは、健診・人間ドック市場規模2023年度(予測)に対する2013年12月期の当社サービスであるMRSO.jp及びMRSを通じた健診・人間ドック予約取扱高 (実際の当日受診迄にキャンセルされた分を含む) の合計額の比率

- 健診代行機関/健康保険組合/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

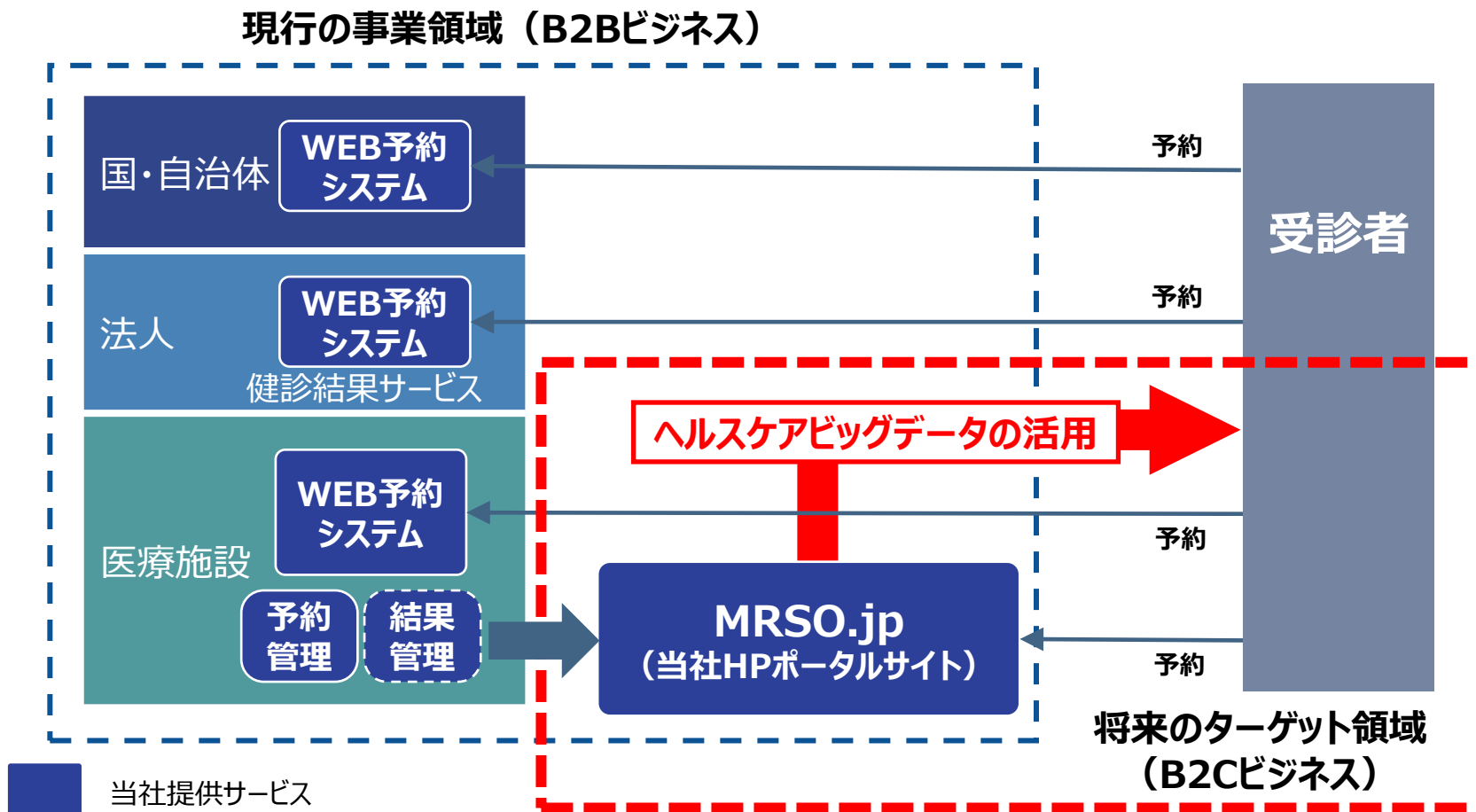


- MRSO.jp/MRS関連コンテンツの充実を通じ、一気通貫型による更なる付加価値を提供
- まずは、HCPFサービス及び医療施設向けDXサービスに関して、B2Bビジネスの一気通貫サービス構築を追求。省力化・経営改善・受診者メリット拡大により、医療DXの推進に寄与



\*1 本スライドに記載されている内容は、種々の前提に基づく検討を行っているものであり、記載された将来の事業展開の実施を確約したり、保証するものではありません。

- MRSO.jpに蓄積されたヘルスケアデータのビッグデータ化により、これらを活用した受診者等向けの新たな事業（B2C）の可能性を追求



\*1 本スライドに記載されている内容は、種々の前提に基づく検討を行っているものであり、具体的な事業として行われている又はその具体的な予定があるものではなく、また、記載された将来の事業展開の実施を確約したり、保証するものではありません。



- MRSO.jpの掲載医療施設数増加等による受診者拡大を通じて、ヘルスケアデータをビッグデータ化
- 受診者の個人会員化を通じて、健診結果サービスの提供等、受診者向け付加価値サービスを提供
- 中長期的にはデータプラットフォームの構築により、B2Cビジネスも加わり売上拡大ピッチ加速を目指す

## アクションプラン

### ヘルスケアデータのビッグデータ化

- ✓ 現状、MRSO.jp及びMRSは約**150万人**\*1の利用者データを保有
- ✓ 今後も新規利用者データ獲得に注力
  - MRSO住民健診利用者
  - MRS導入先の医療施設の予防医療受診者 等



未病状態における「健診結果データ」等を収集し、健康管理に関するデータプラットフォームを構築

### 受診者の個人会員化

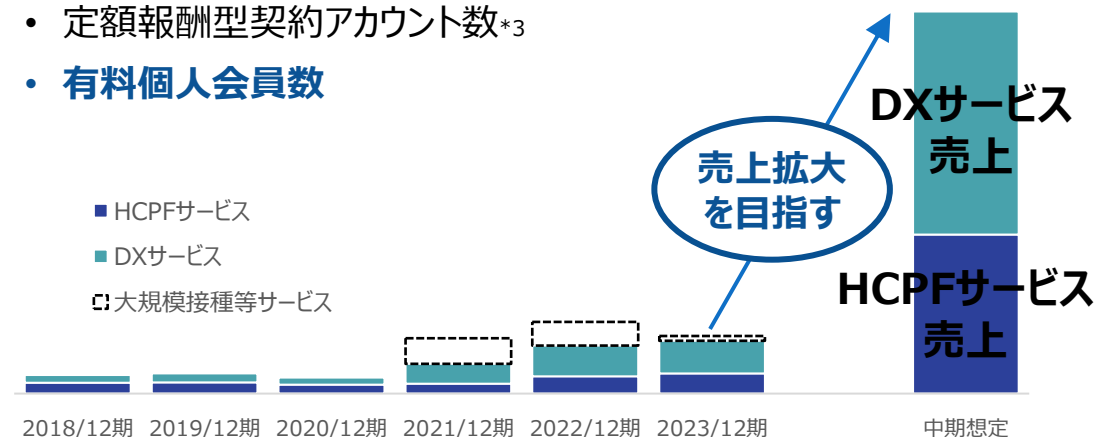
- ✓ 個人会員に有料会員プランを提供し、健診結果サービス、最適な健診メニュー提案、診断補助リスク解析等のサービスを提供

## 収益イメージ（5年後以降）

～全ての人に健康を～

### データプラットフォームのマネタイズ化

- ✓ 主要KPIの拡大追求
  - MRSO.jpの掲載医療施設数
  - MRSO.jp及びMRSでの予約取扱高\*2
  - 定額報酬型契約アカウント数\*3
  - **有料個人会員数**



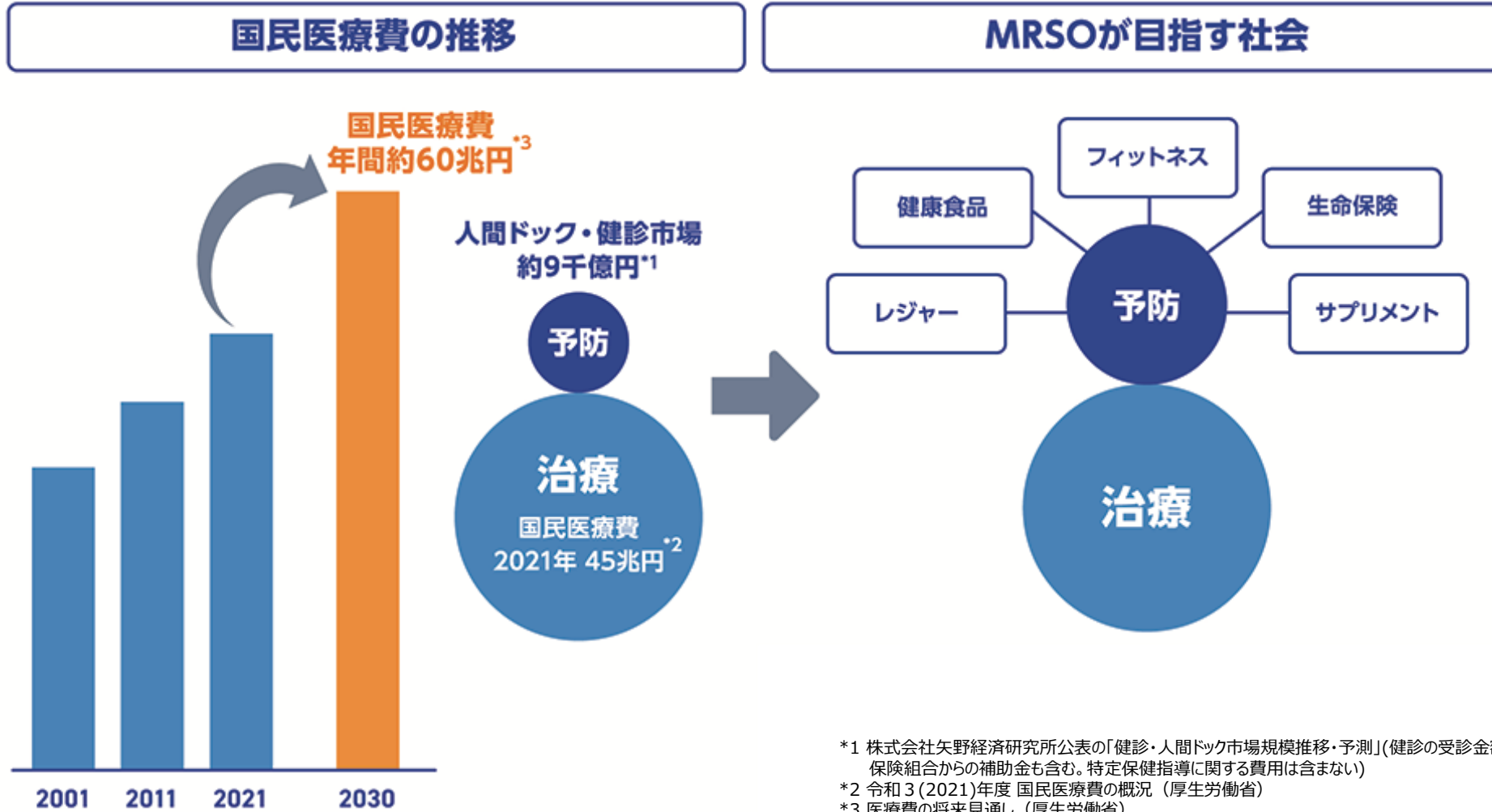
\*1 HCPFサービスで提供しているMRSO.jpとDXサービスで提供しているMRSを通じた累積予約数となります。

\*2 HCPFサービスで提供しているMRSO.jpを通じた予約取扱高とDXサービスで提供しているMRSを通じた予約取扱高の合計を指します。

\*3 HCPFサービスで提供しているMRSO.jp上の広告掲載契約件数及びDXサービスで提供している各種クラウドサービスに関する利用契約件数の合計件数を指します。

\*4 本スライドに記載されている内容は、種々の前提に基づく検討を行っているものであり、具体的な事業として行われている又はその具体的な予定があるものではなく、また、記載された将来の事業展開の実施を確約したり、保証するものではありません。

- 国民医療費は継続的に拡大、2030年に年間約60兆円が見込まれている
- 予防医療の拡大と周辺市場との連携により、医療費健全化と「健康寿命 8年延伸」を目指す





# 業績予想及びリスク情報

# 2024年12月期 通期業績予想

- 特需的要因の大規模接種等サービスを除く通常ベースでは、**売上、営業利益ともに前期比120%超を計画**

(百万円)

業績予想及びリスク情報

項目	2022/12期 (実績)	2023/12期 (実績)	2024/12期 (予想)	前期比	業績予想の主な前提
<b>売上高</b>	2,251	1,809	<b>2,040</b>	<b>112.8%</b>	<b>&lt;売上&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>HCPFサービスは、「MRSO.jp」の掲載施設数増加や予約プランの拡充、資本業務提携効果を通じた流通チャネルの拡大等により、「<b>MRSO.jp</b>」予約取扱高の<b>安定的な成長</b>を目指す</li> <li>DXサービスは、「<b>MRS</b>」予約取扱高の<b>成長</b>、行政向けサービスのクロスセル推進による<b>契約アカウント数の拡大</b>を図る。法人向けには、<b>従業員の健康管理システムの開発運営を始めとした各種取り組みを推進</b></li> <li><b>&lt;費用&gt;</b> 事業成長に伴う組織体制の強化を目的とした<b>人材投資や広告宣伝投資等を計画</b></li> </ul>
<b>(参考) 大規模除く売上高</b>	1,514	1,660	<b>2,040</b>	<b>122.9%</b>	
HCPFサービス	550	633	793	125.2%	
DXサービス	964	1,027	1,247	121.5%	
うち、MRSOワクチン*1	643	671	639	95.2%	
大規模接種等サービス	737	148	-	-	
売上原価	465	358	413	115.2%	
売上総利益	1,786	1,450	1,627	112.2%	
販売費及び一般管理費	790	831	996	119.8%	
<b>営業利益</b>	995	618	<b>630</b>	<b>101.9%</b>	
(営業利益率)	(44.2%)	(34.2%)	(30.9%)	-	
<b>(参考)大規模除く営業利益</b>	395	520	<b>630</b>	<b>121.2%</b>	
(営業利益率)	(26.1%)	(31.3%)	(30.9%)	-	
経常利益	996	601	630	104.8%	
当期純利益	653	387	437	112.9%	

\*1 上表のMRSOワクチンには、行政に対する売上636百万円（2023年12月期実績は635百万円）見込んでおりますが、新型コロナウイルスの感染状況や地方自治体の接種体制の見直し等によっては、本業績予想に影響を与える可能性があります。

- 主要なリスクは下記の通りです。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	顕在化可能性の時期	対応策
特定サービスへの高い依存度について	<p>DXサービス売上及び大規模接種等サービス売上として計上した新型コロナウイルスワクチンに関するWEB予約システム関連売上の2022年12月期売上高は、1,380,247千円であり、当社売上全体の61.3%を占めております。</p> <p>なお、これらの売上については、業務提携契約を締結した株式会社日本旅行や株式会社JTBを含む各販売パートナーとの協働のもと売上計上されているものは2022年12月期1,040,398千円となっており、同期間の当社売上全体の46.2%を占めております。</p> <p>2023年に入り、国民全体へ相当程度ワクチン接種が浸透したことやワクチン接種の緊急性が低下してきたこと等から、上記の大規模接種等の多くが2023年3月末迄に運営終了したことにより、2023年12月期の大規模接種等サービス売上は減少しております。また、当社では大規模接種等の性質や事業環境変化に鑑みて、現状では継続して減少していくことが見込まれることから、2023年12月期以降の中期経営計画では、同売上については、既に提供している、或いは受注済みの契約以外は見込んでおりません。</p>	中	中	常時	<p>当社は「MRSOワクチン」の提供を通じて拡大した市町村との取引基盤を基に、行政実務全般の各種予約申込の受付管理業務を中心としたデジタル化推進に向けた各種システム（「MRSO住民健診」、「MRSOフォーム」、「MRSOご予約」等）の提供を実施しており、「MRSOワクチン」の取引先市町村へのこれらサービスのクロスセルを通じた取引拡大を見込んでおります。</p> <p>当社は、地方自治体の様々なデジタル化ニーズを捉えて、既存サービスはもとより、新たなサービスの提供も順次実施していくことを予定しており、各種業務のデジタル化に向けた様々なサービス提供による業務効率化支援を拡大していくことで収益力の分散及び適正化を図ってまいります</p>
外部検索エンジンの影響について	<p>当社が運営している「MRSO.jp」への集客は検索サイトを經由したものが一定数を占めており、検索エンジンの表示結果に影響を受けております。このため、外部検索エンジンを運営するプラットフォーム事業者のアルゴリズム（表示順位判定基準）変更等により、当社のSEO対策の有効性が低下し、検索結果が当社にとって優位に働かない状況が生じた場合には、集客効果が低下し、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中	常時	<p>当社は、これらのリスク低減を図るため、検索エンジンからの集客を高めるための検索エンジン最適化（SEO対策）を実施し、定期的に広告宣伝効果を測定しつつ最適な広告宣伝を実施するよう努めております。</p>

- 主要なリスクは下記の通りです。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	顕在化可能性の時期	対応策
システムトラブルについて	当社が提供するサービスは、主にSaaS(Software as a Service)型のクラウドサービスとして提供しております。このため、当社事業に関する各種サービスはコンピューターシステム及び通信ネットワークに依存しております。このため、予期せぬ自然災害や不慮の事故により当社が管理するコンピューターシステムで障害が発生した場合や、想定を超える急激なアクセス増加等の一時的な過負荷やシステム障害によってコンピューターシステムや通信ネットワークが動作不能に陥り、サービスが停止した場合、当社に対する訴訟や損害賠償の実損害や当社に対する信用棄損を通じた無形の損害等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	常時	当社は、これらのリスク低減を図るため、システムの冗長化やサーバーの負荷分散、定期的なバックアップの実施等により、システム障害等のトラブルの発生防止及び回避を図っております。
顧客情報管理について	当社は、受診者や顧客企業の従業員の健診結果データである要配慮個人情報を含む大量の個人情報を保有していることから、個人情報の適切な管理は、極めて重要な責務と認識しております。このため、万が一事故若しくは自然災害、悪意のある者による意図的な外部攻撃等によって当社の通信・ネットワークセキュリティに障害が発生した場合、又は、関係者等による人為的な事故若しくは悪意による情報の漏洩が発生した場合は、当社の情報管理に多大な支障をきたし、当社に対する訴訟や損害賠償の実損害や当社に対する信用棄損を通じた無形の損害等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	常時	当社は、これらのリスク低減を図るため、個人情報保護法及び関連する法令等に遵守するための体制を整備しております。また、2016年3月にISMS（ISO27001：情報セキュリティマネジメントシステム）の認証、2017年1月にプライバシーマークの認証を取得するとともに、提供する各サービスプロダクトについては、定期的に脆弱性診断を実施し、継続的な情報セキュリティレベルの改善及び向上活動を行っております。



# **APPENDIX**

## 事業KPIs\*1

月額定額報酬型契約アカウント数\*2  
: 877件

MRSO.jpの掲載医療施設数  
: 1,366件

MRSO.jp及びMRSでの予約取扱高\*3  
: 10,932百万円

## 財務KPIs\*1

売上高成長率 : 29.9%  
(2019/12期-2023/12期CAGR)

除く大規模接種等サービス  
売上高成長率 : 27.1%  
(2019/12期-2023/12期CAGR)

経常利益率 : 33.3%

ROE : 24.1%

自己資本比率 : 83.4%

\*1 2023/12期実績 (大規模接種サービスに属する契約アカウント数を除く)

\*2 HCPFサービスで提供しているMRSO.jp上の広告掲載契約件数及びDXサービスで提供している各種クラウドサービスに関する利用契約件数の合計件数を指します。

\*3 HCPFサービスで提供しているMRSO.jpを通じた予約取扱高とDXサービスで提供しているMRSを通じた予約取扱高の合計を指します。

決算年月		2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月
売上高	千円	636,366	508,597	1,739,413	2,251,424	<b>1,809,413</b>
経常利益	千円	80,848	▲48,214	881,751	996,898	<b>601,641</b>
当期純利益	千円	80,039	▲49,175	650,881	653,826	<b>387,550</b>
資本金	千円	100,000	100,000	100,000	100,000	<b>100,000</b>
発行済株式総数*1						
うち普通株式	株	3,156,250	3,156,250	3,156,250	3,156,250	<b>3,531,250</b>
うちA種優先株式	株	750,000	750,000	750,000	375,000	—
純資産額	千円	441,157	391,982	1,042,864	1,336,691	<b>1,880,181</b>
総資産額	千円	762,336	495,264	1,698,184	2,080,696	<b>2,253,188</b>
1株当たり純資産額*2	円	36.14	23.55	190.17	343.35	<b>532.44</b>
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失	円	20.49	▲12.59	166.63	167.59	<b>112.06</b>
自己資本比率	%	57.9	79.1	61.4	64.2	<b>83.4</b>
自己資本利益率*3	%	20.0	—	90.7	55.0	<b>24.1</b>
営業キャッシュフロー	千円	—	—	1,111,487	696,308	<b>48,280</b>
投資キャッシュフロー	千円	—	—	▲12,950	▲1,434	<b>▲8,306</b>
財務キャッシュフロー	千円	—	—	▲7,992	▲367,992	<b>144,356</b>
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	—	1,416,016	1,742,897	<b>1,927,227</b>
従業員数（アルバイト等の臨時雇用者除く）	名	17	19	20	20	<b>21</b>

\*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。

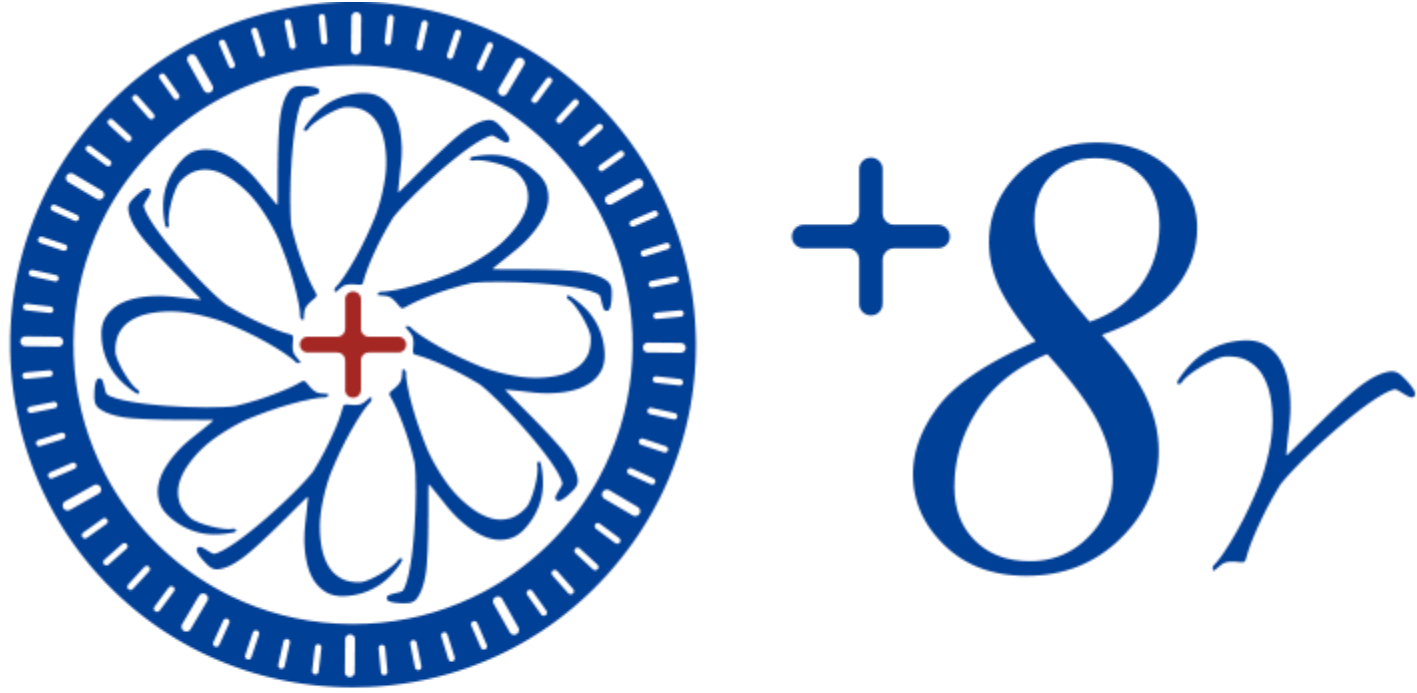
\*3 2020年12月期の自己資本利益率については、当期純損失を計上しているため記載しておりません。

\*4 2020/12期以前については、監査法人による監査は受けておりません。

年	月	内容
2015	2	人間ドック・健康診断予約メディア「MRSO.jp」の開発・運営を目的として、東京都港区にマース株式会社を設立。代表取締役社長に山口博道が就任
〃	3	三和システム株式会社より、人間ドック・健診予約メディア「MRSO.jp」、医療施設向け人間ドック・健診WEB予約システム「MRS」、医療施設のホームページ管理・運営に関する事業等を譲受
〃	4	ジャフコグループ株式会社より出資受入
〃	〃	人間ドック共通ギフト券「マースギフト券」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
〃	4	Aflac Ventures LLCより出資受入
〃	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
〃	〃	株式会社日本旅行とMRSOワクチン等の行政DXサービスの提供に関する業務提携を実施
〃	6	株式会社JTBとMRSOワクチン等の行政DXサービスの提供に関する業務提携を実施
2022	7	行政WEB予約サービス「MRSOご予約」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上場



- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。
- 将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- なお、本資料の更新は、2024年12月期決算発表後（2025年3月）を目途に実施する予定です。



Extend the Healthy Life Years