



+8y

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

マーソ株式会社（東証グロース市場：5619）

2026年3月31日





会社概要・ビジネスモデル



特長・強み・競合環境



成長戦略



業績予想及びリスク情報

会社概要・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	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」及び医療施設DX支援サービスの開発・運営等
従業員数	27名*1

*1 2025年12月末現在



MRSO

Longevity, built for life.

+ 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。



西野 恒五郎
代表取締役社長

1978年12月生 日本大学商学部卒
2002年 株式会社クリアティブ・コンサルティング設立 取締役副社長
2004年 三和システム株式会社 取締役
2011年 同社 代表取締役
2015年 当社設立 取締役会長
2017年 当社 代表取締役社長（現任）
2024年 MRSO ASIA Co.,Ltd. 会長（現任）



阿部 順一
取締役副社長

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



菅生 淳一
取締役 ヘルステック事業本部長

1985年5月生 慶応義塾大学理工学部卒
2008年 三和システム株式会社 入社
2015年 当社 入社 執行役員
2016年 当社 取締役
2017年 当社 取締役 ヘルステック事業本部長（現任）



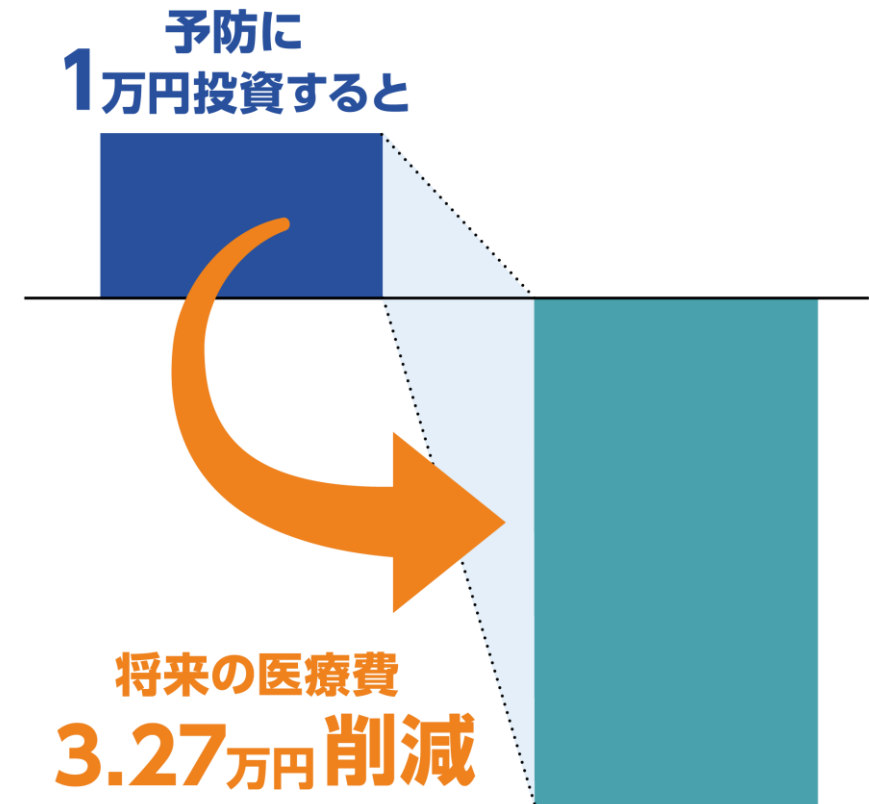
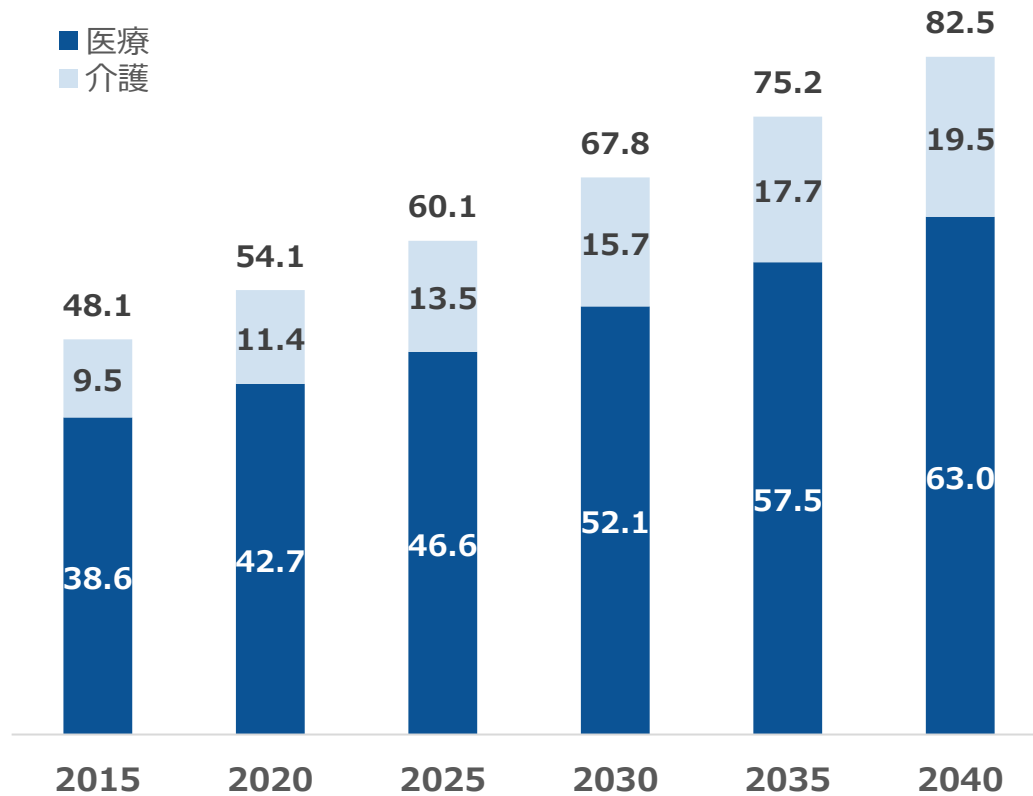
井口 聖一郎
取締役 CFO管理本部長兼経営企画長

1989年11月生 東京工業大学理学部卒
2014年 SMBC日興証券株式会社 入社
2016年 リニューアブル・ジャパン株式会社 入社
2023年 アイリス株式会社 入社
2025年 当社 入社 執行役員経営企画室長
2025年 当社 取締役 CFO経営企画室長
2026年 当社 取締役CFO管理本部長兼経営企画室長（現任）

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



- 医療・介護費は2040年に年間約80兆円超となる見込み
- 予防は医療費1万円あたり平均3.27万円の削減効果が確認されており、今後の取組は必須



※1 <https://www.mri.co.jp/knowledge/insight/policy/20240614.html>

※2 Health Affairs誌 “Workplace wellness programs can generate savings” (Baickerら)

予約サービス

人間ドック・健診予約サイト「MRSO.jp」を通じて、医療施設の予約数拡大に向けたマーケティング支援を行うと共に、利用者に対する人間ドック・健診の予約促進に向けた情報提供等の多様なサービス提供

- 医療施設の掲載数 NO.1*₁ の人間ドック予約サイト「MRSO.jp」
- 医療施設向け人間ドック・健診WEB予約システム「MRS」
- 医療施設の掲載数は施設1,906*₂、会員数は62.4万人*₂
- 代行機関、健保、企業、生命保険会社等と提携

*1 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)

*2 2026年12月末時点

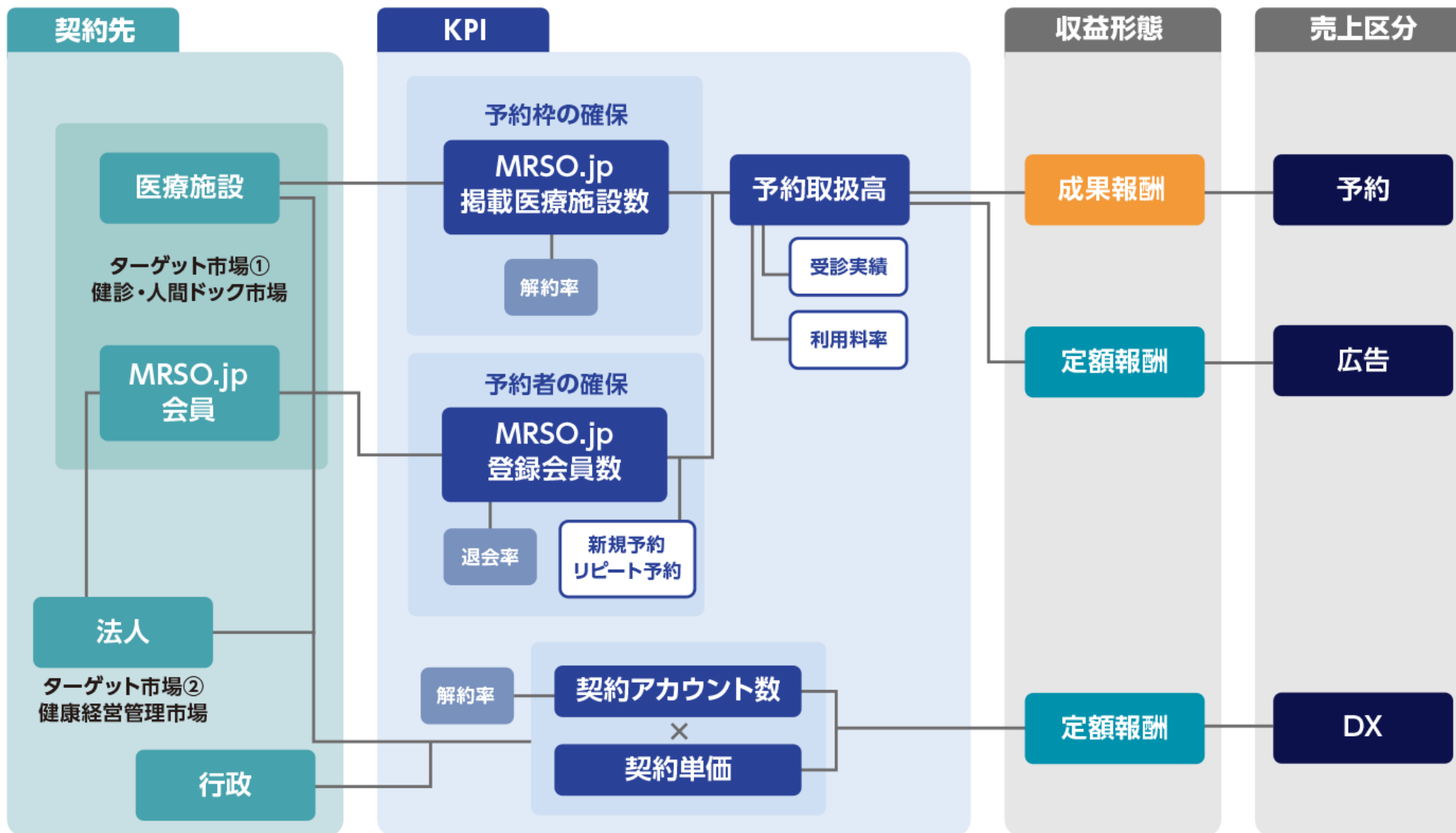
DXサービス

医療施設や法人、市町村を中心とする行政に対して、主に業務効率化に資するWEB予約システムの提供

- 医療施設向け健診予約管理システム「MRSO-Plus」
- 代行機関向け健診管理システム「Health-Plus」
- 法人向け健診管理サービス「MRSOビジネス」
- 行政向け住民健診WEB予約システム「MRSO住民健診」
など

- 受診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）

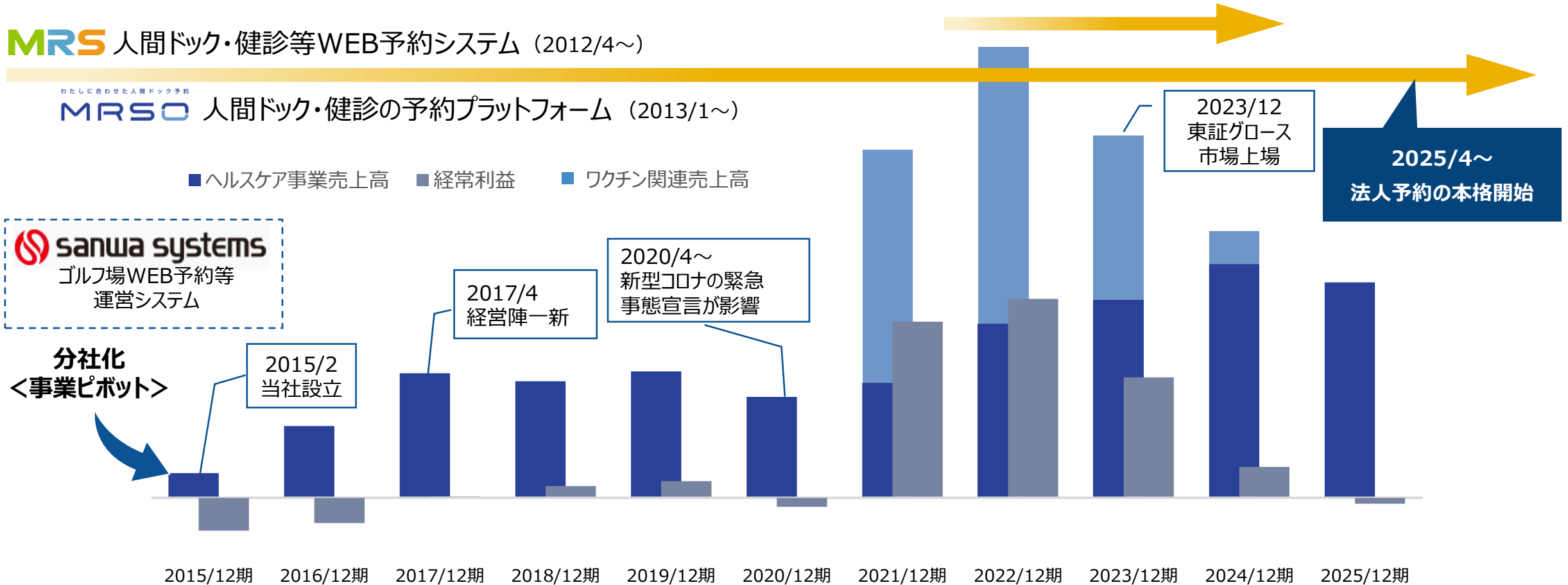




- ゴルフ場経営DXでの実績と経験をベースに、ヘルスケア領域のDXに参入
- ワクチン関連は2024年に終了。中長期の成長ドライバーとなる法人予約（予約サービス）をスタート

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~)



- 法人予約は「成長性」「継続性」「安定性」の三拍子を兼ね備え、中長期の持続的な高成長を牽引する

01

高い成長性

ターゲット市場規模

約6,000億円

- ・健診市場全体の約60%を占める法人市場
- ・法人基盤を確立することで個人予約と二軸での成長を実現

02

高い継続性

法定義務による受診頻度

毎年 実施

- ・法定健診は年1回の実施が義務付けられており、毎年の受診が見込まれる
- ・法人、健康保険組合との契約により長期的な法人基盤を構築
- ・一度構築した顧客基盤は継続的な収益源として安定貢献

03

高い安定性

流入経路の特性

直接流入

- ・法人、健康保険組合からの直接流入のため検索アルゴリズム等の外部要因の影響を受けにくい
- ・市場環境の変化に左右されない盤石な収益基盤を形成

- MRSOワクチンの提供終了や2024年に計上していた大型開発案件の完了による反動減などで、売上は前年比で減少

2025年実績（前年同期比）

売上高 **1,078**百万円（-19.1%）予約売上**609**百万円（-3.2%）広告売上**304**百万円（+0.2%）DX売上**163**百万円（-30.7%）**予約売上**

個人予約が、Google検索アルゴリズムの影響により減速
今期の法人予約の売上貢献は限定的だが、今後、中長期の成長ドライバーとして、拡大させていく

広告売上

着実な成長で、24年のスポット案件剥落（約10%）を吸収し、
前年同期比プラスに

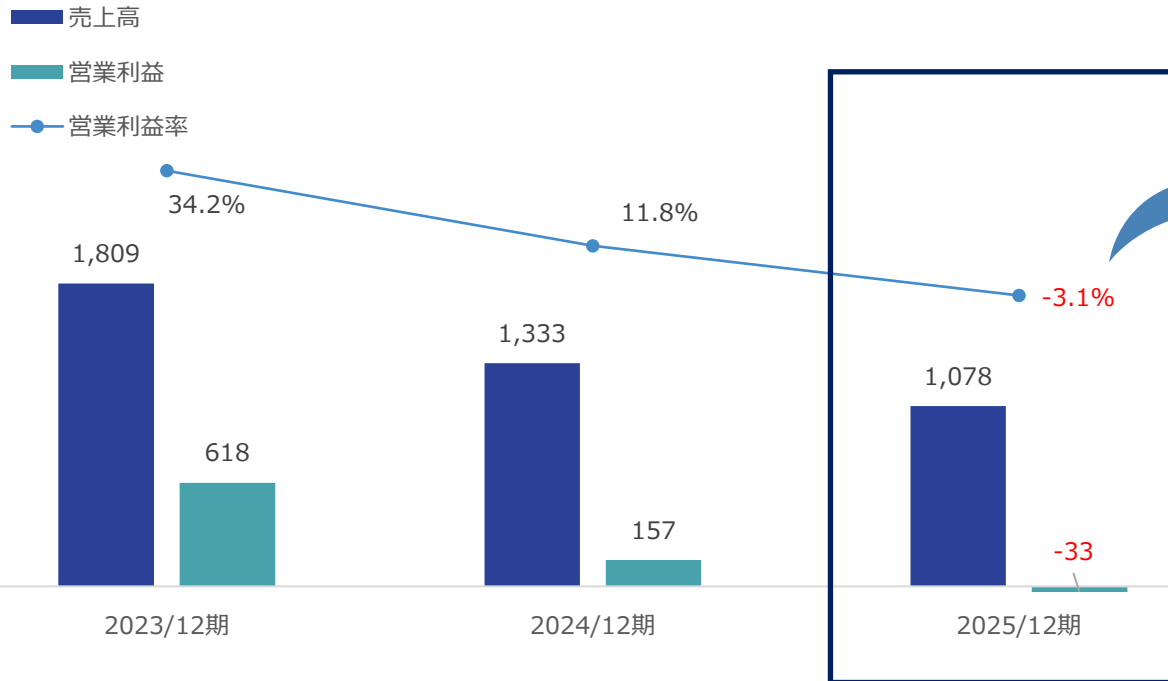
DX売上

2024年の大型開発案件完了による減少影響や2025年の開発案件の翌期へのズレにより、前年対比では約30%減少

- MRSOワクチンの提供終了や2024年に計上していた大型開発案件の完了による反動減などで、売上は前年比で減少し、営業利益は赤字に
- 2025年のコスト構造に大きな変化はないが、2027年以降の成長加速のため、2026年は人財関連の投資を積みまし、Jカーブ成長を目指す

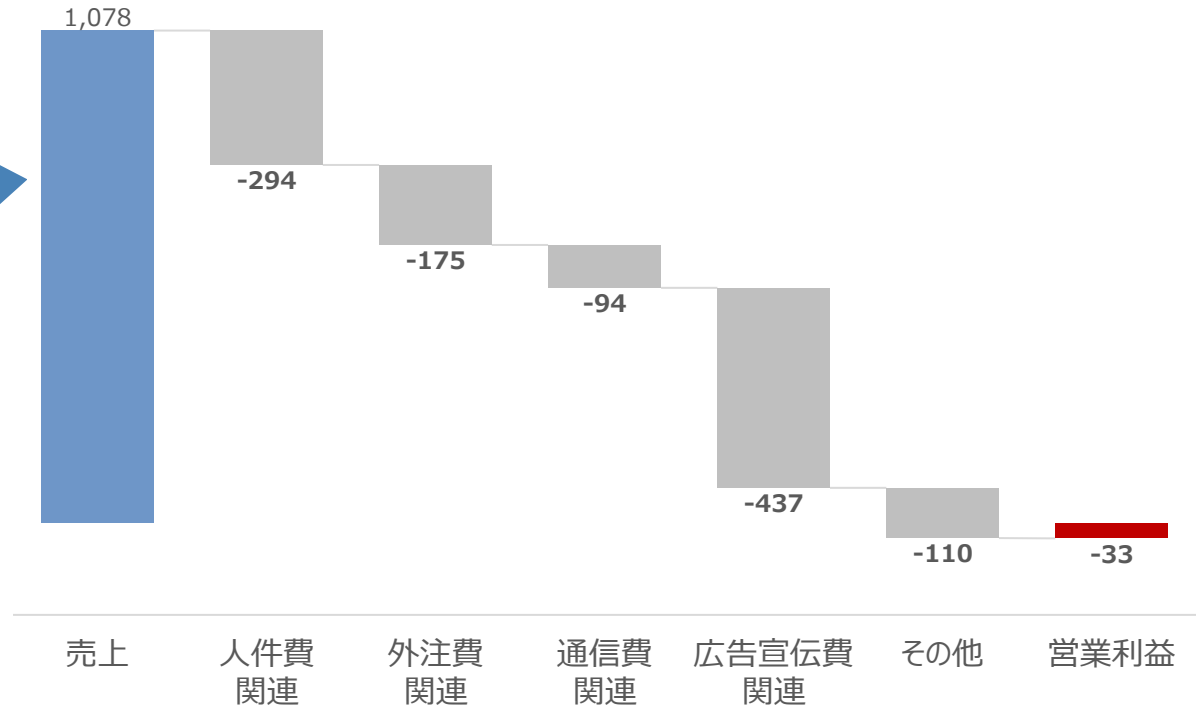
業績推移

(百万円)



利益構造

(百万円)

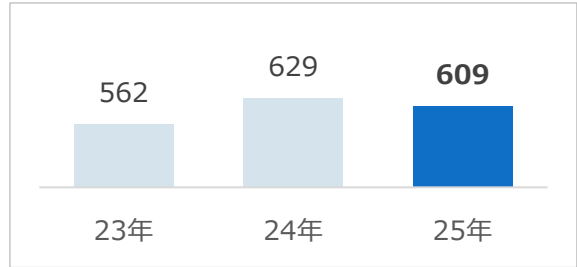


- AI検索やGoogle検索アルゴリズム変更などにより、予約取扱高は前年割れだが、法人予約拡大により掲載施設数は引き続き大きく増加

予約売上 成果報酬

- MRSO.jp 利用料
- MRS 利用料

-3.2%

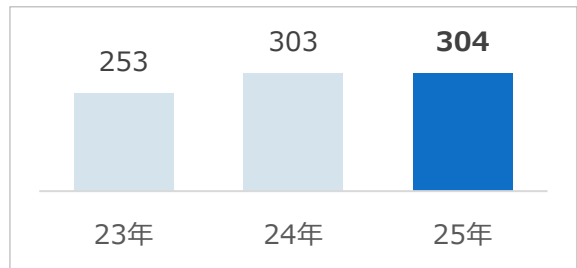


(百万円)

広告売上 定額報酬

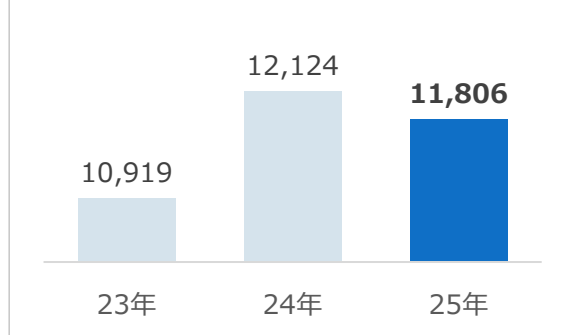
- MRSO.jpの広告掲載料
- その他販促関連

+0.2%



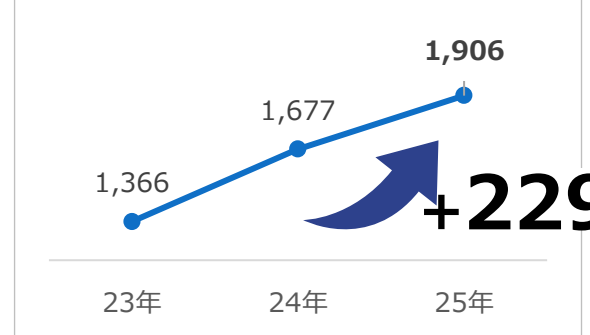
(百万円)

予約取扱高



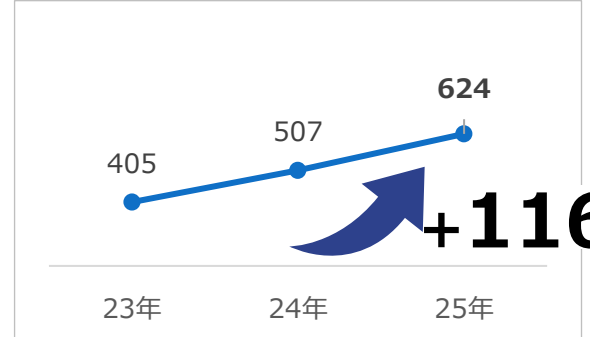
(百万円)

掲載施設数



(施設)

会員数



(千人)

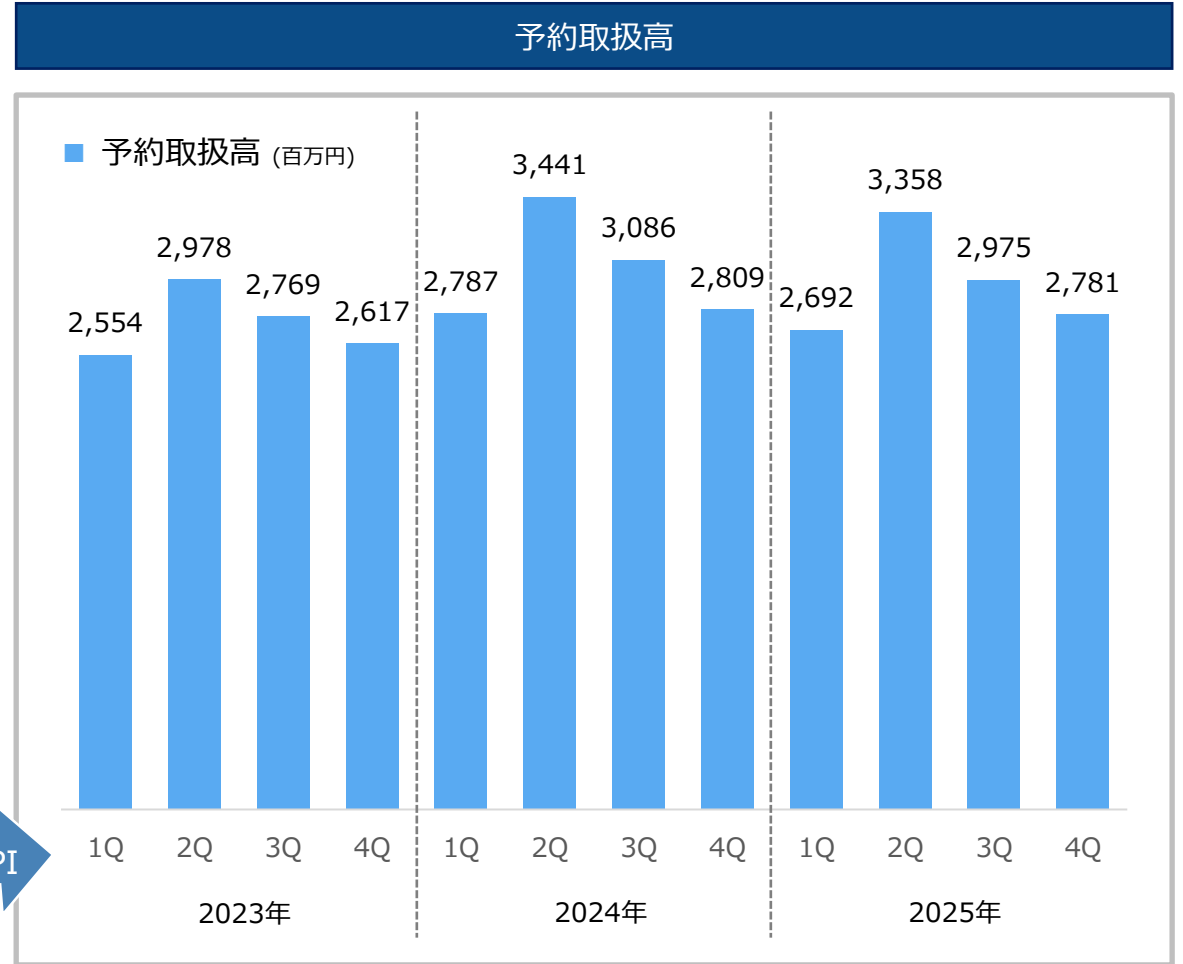
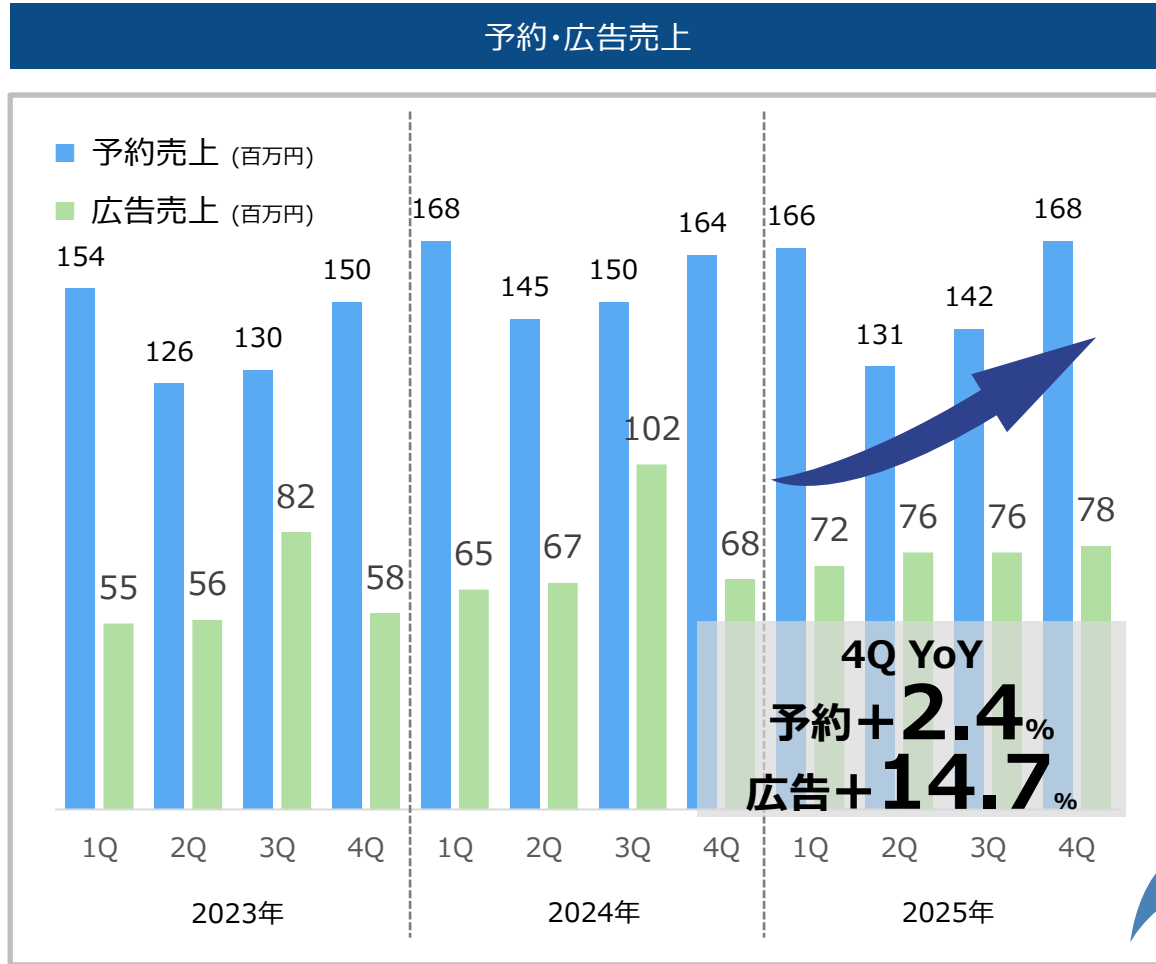
受診実績

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%**

- 予約売上は2025年全体ではAI検索、Google検索アルゴリズム変更等の影響で前年割れも、4Qでは底打ち傾向、広告売上はYoYで順調に拡大



※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

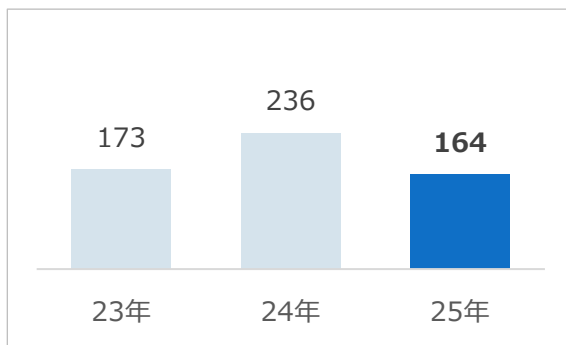
※予約取扱高は売上の1~2か月先行指標

- 医療施設・法人向けDXの売上は24年には大規模開発案件があった影響で前年割れ。行政向けDXの売上は微増

DX売上

定額報酬

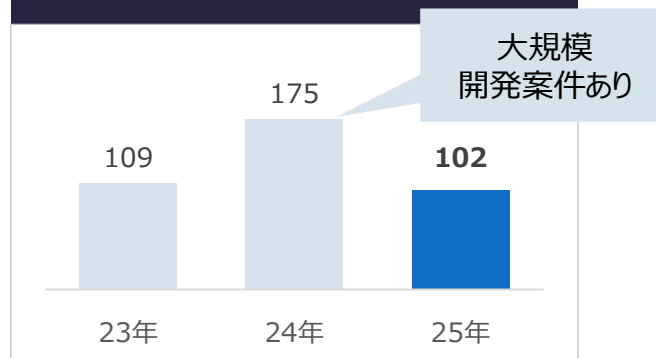
- 各種DXサービス
- 特定期間のシステム開発案件



(百万円)

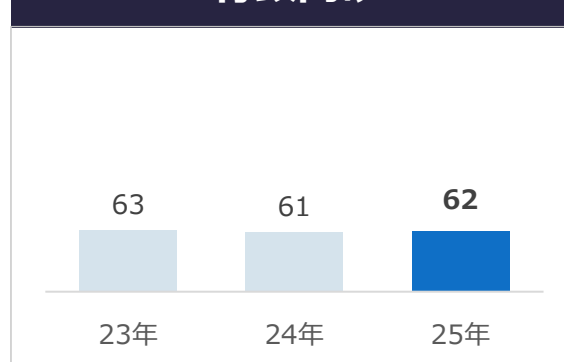
* システム開発案件の発生件数や規模により変動

医療施設・法人向け



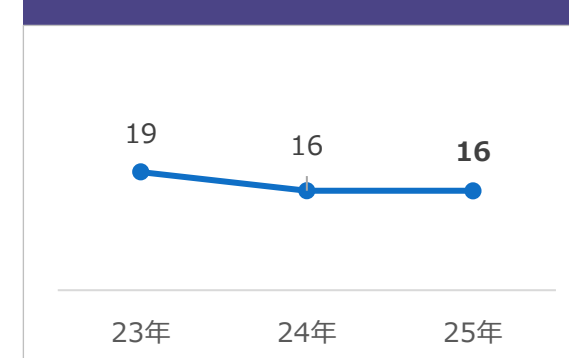
(百万円)

行政向け



(百万円)

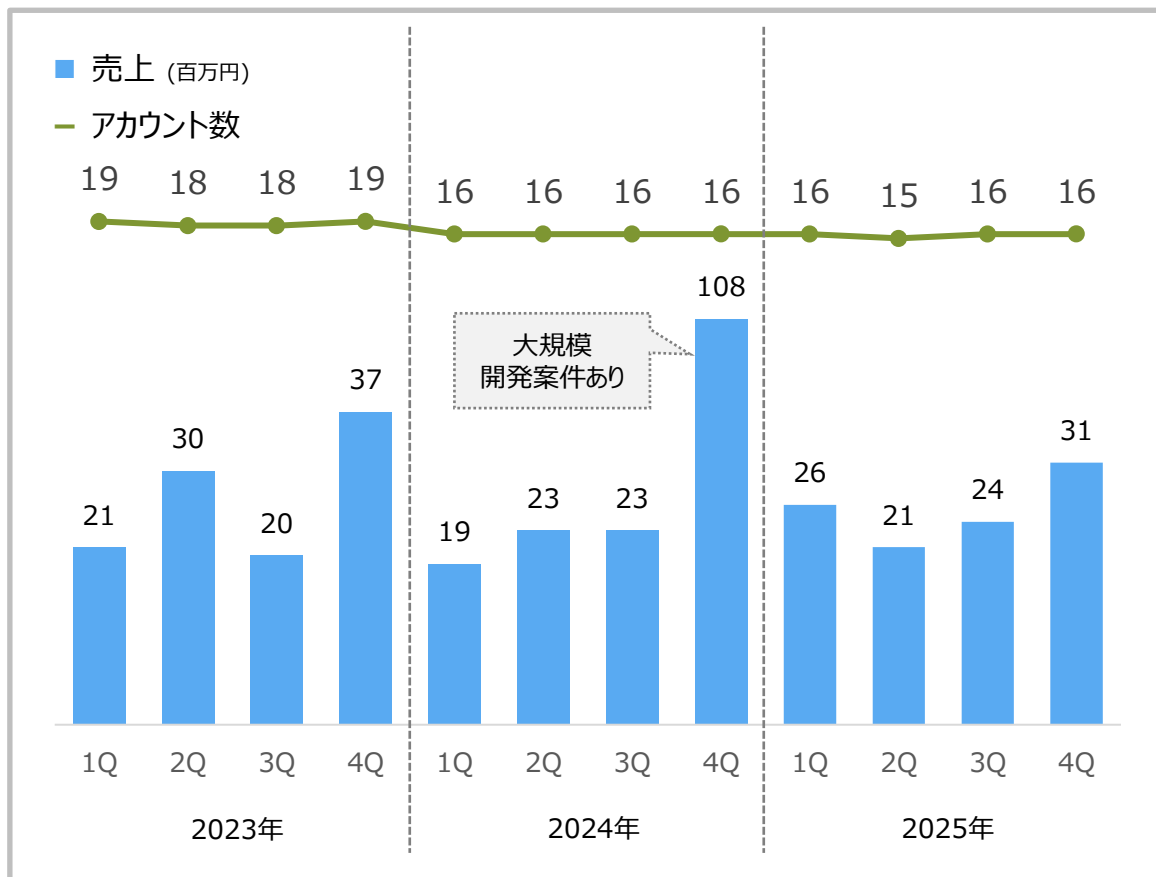
アカウント数



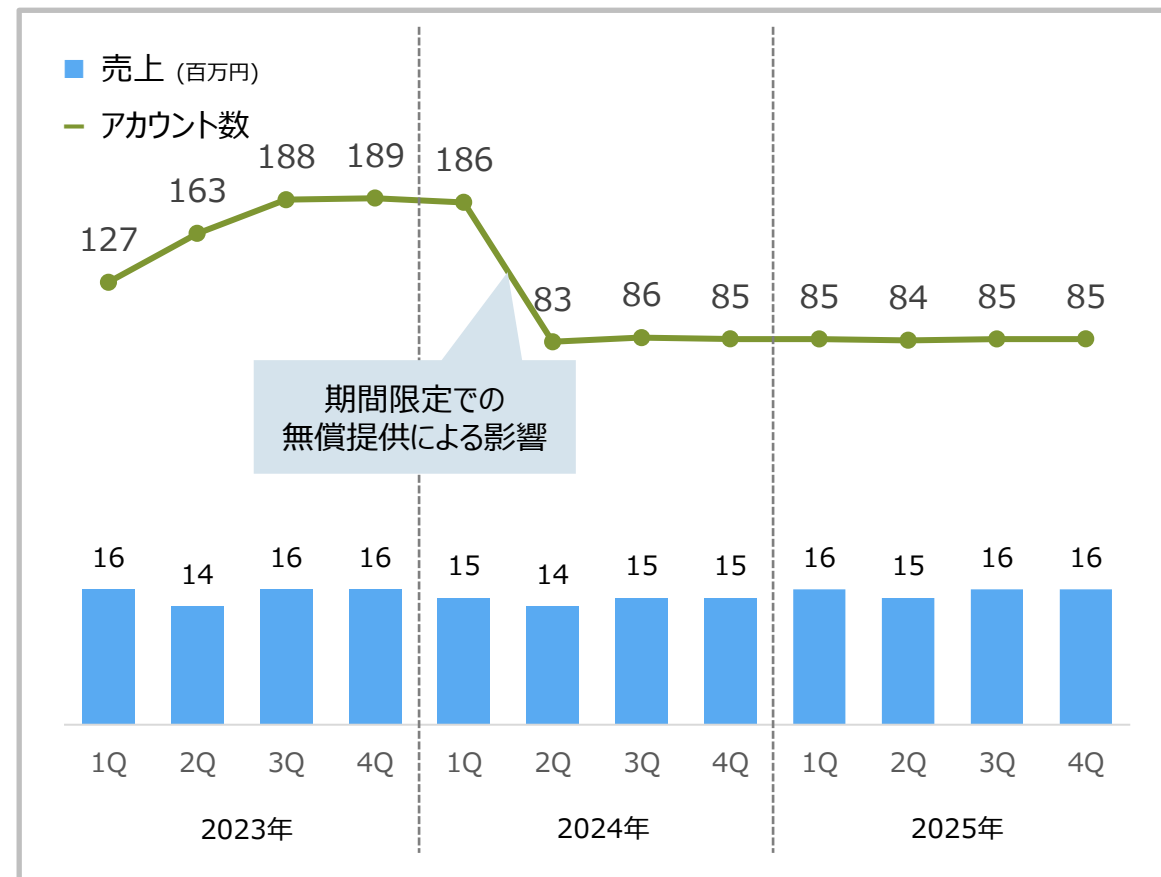
アカウント数



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



特徴・強み・競合環境

ヘルスケアDX実装スペシャリスト集団



事業展開力

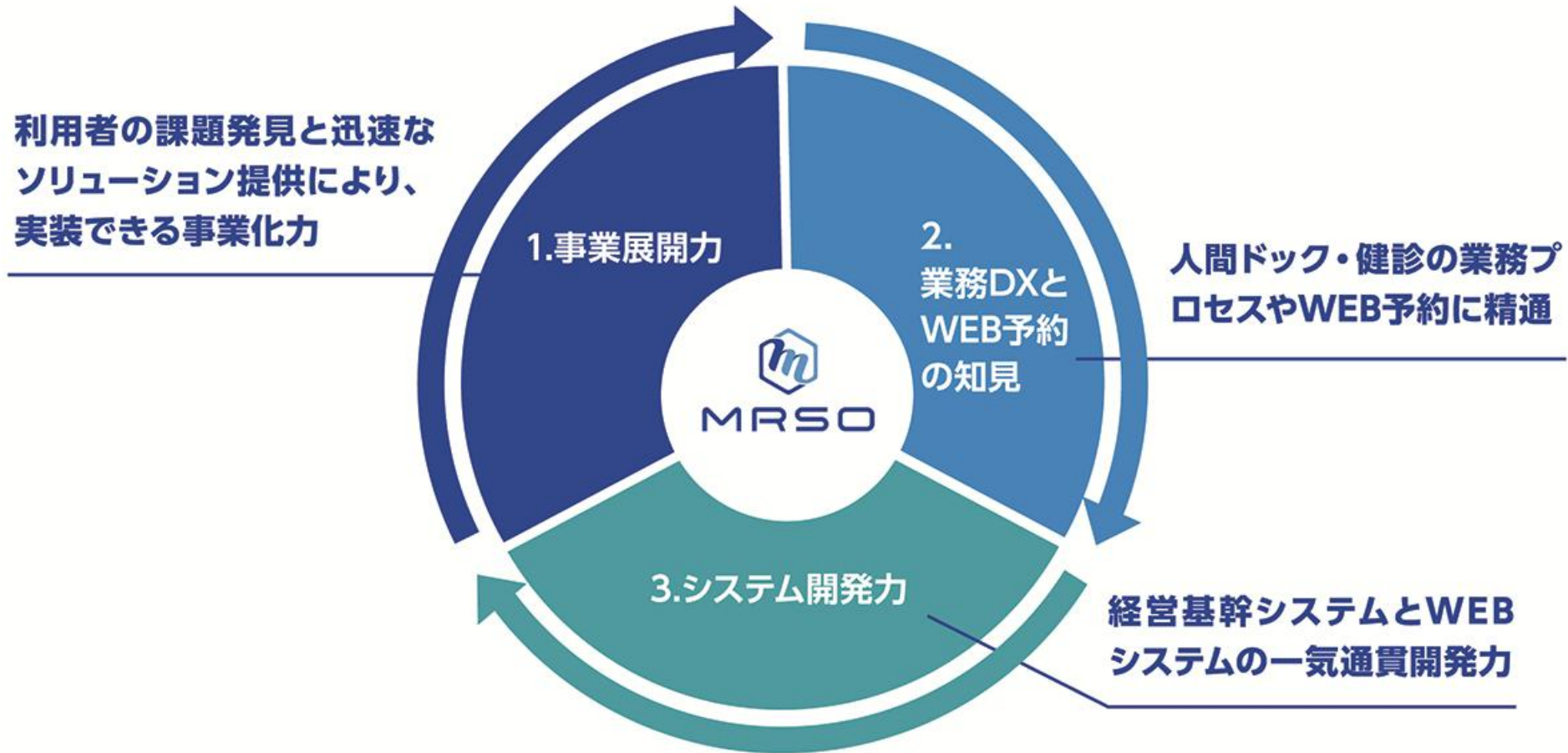


業務DXとWEB予約の知見



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



事業展開の変遷

業界に先駆けて
WEB予約を展開

パンデミックにおいて
現場を強力にサポート

スマート健康経営へ
~ビジネスヘルスケアプラットフォームの実現~



全国1,900超の医療施設を掲載

予防医療領域の知見を蓄積

全国500超の市町村でシステム導入実績

行政向けDX領域の知見を蓄積

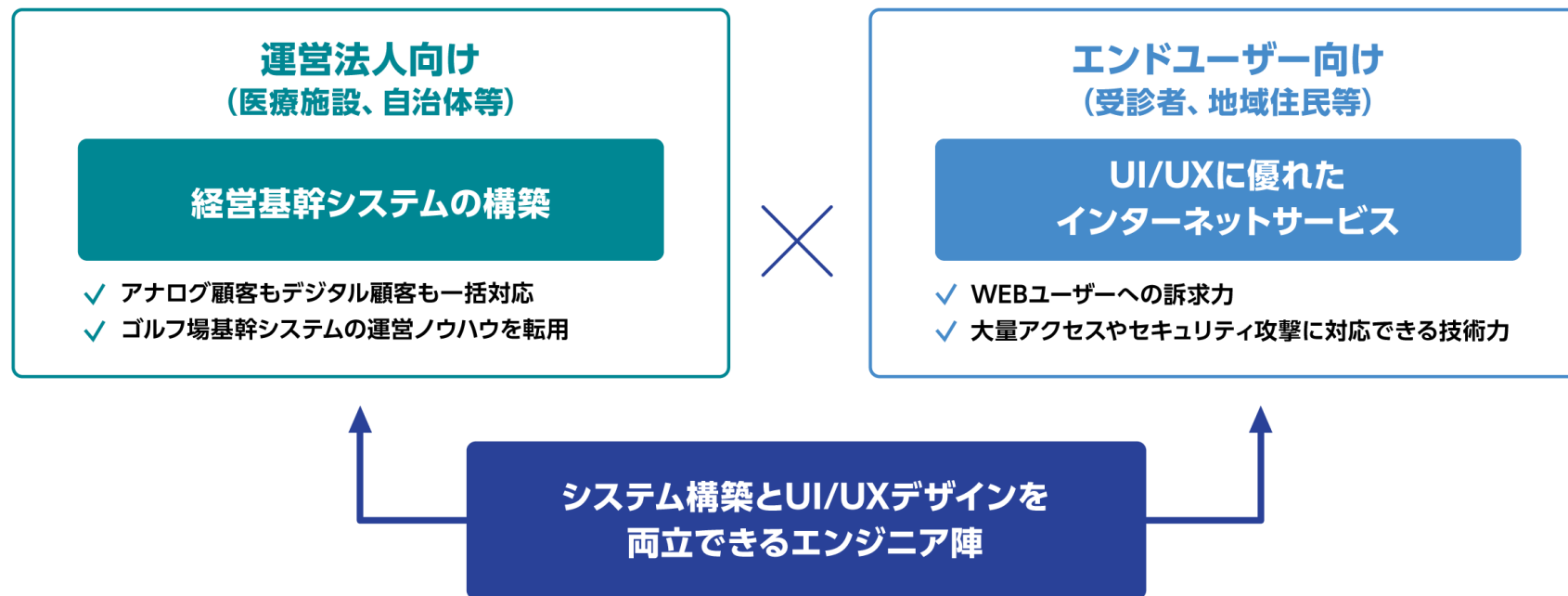
全国100超の健保組合へサービス提供

健康管理領域の知見を蓄積

- 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

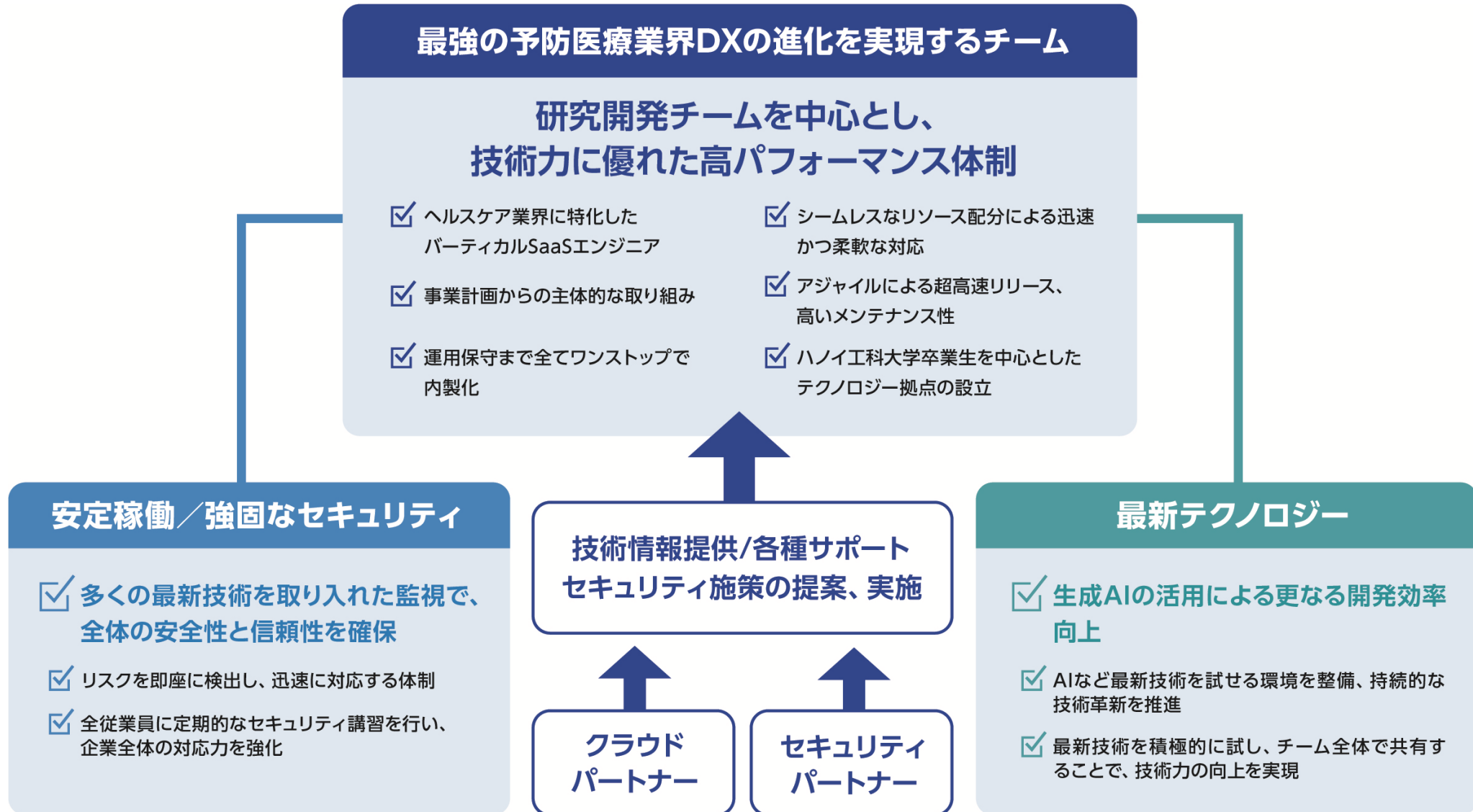
予防医療を利用する幅広い年齢層に受け入れられているシンプルでわかりやすいユーザーインターフェース（UI）

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。



- 予約領域における圧倒的な競合優位性を実現済
- DX領域では、マーケティングと業務DXの両方を実現する独自性の高いサービスを展開

予約

MRSO **1,946**施設

※2026年3月31日時点

A社

828施設

※2026年3月31日時点(HPより)

B社

318施設

※2026年3月31日時点(HPより)

* 個人向け人間ドックWEB予約サイトの掲載施設数比較

DX

	マーケティング	業務DX
ポータルサイト運営会社A	○	×
健診システム開発会社B	×	○
健康管理システム会社C	×	○
MRSO	○	○

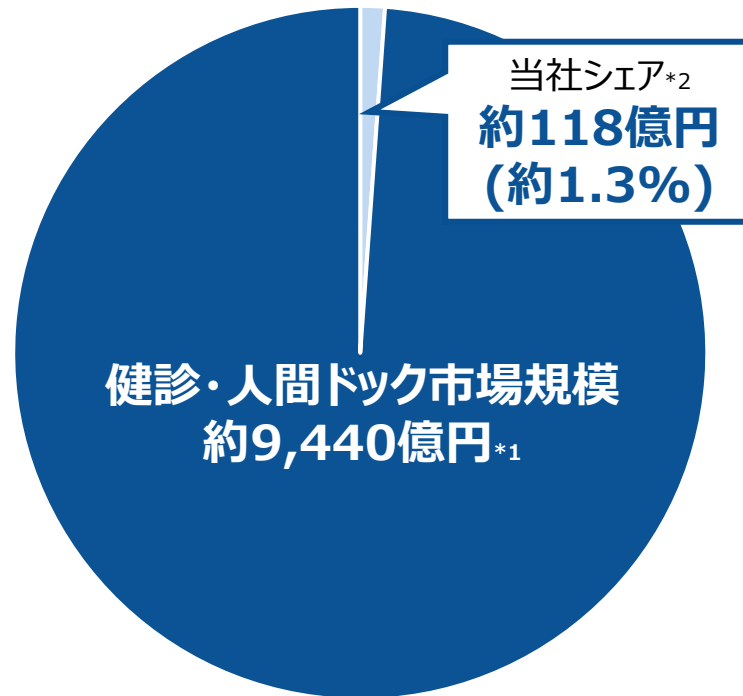
一気通貫のサービスを提供

* ポータルサイト運営会社/業務システム提供会社のサービス価値比較

成長戦略

- 健診・人間ドック市場の当社シェアは約1.3%（前期約1.3%）と横ばい、法人予約の成長で今後のシェア拡大を加速させていく
- 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

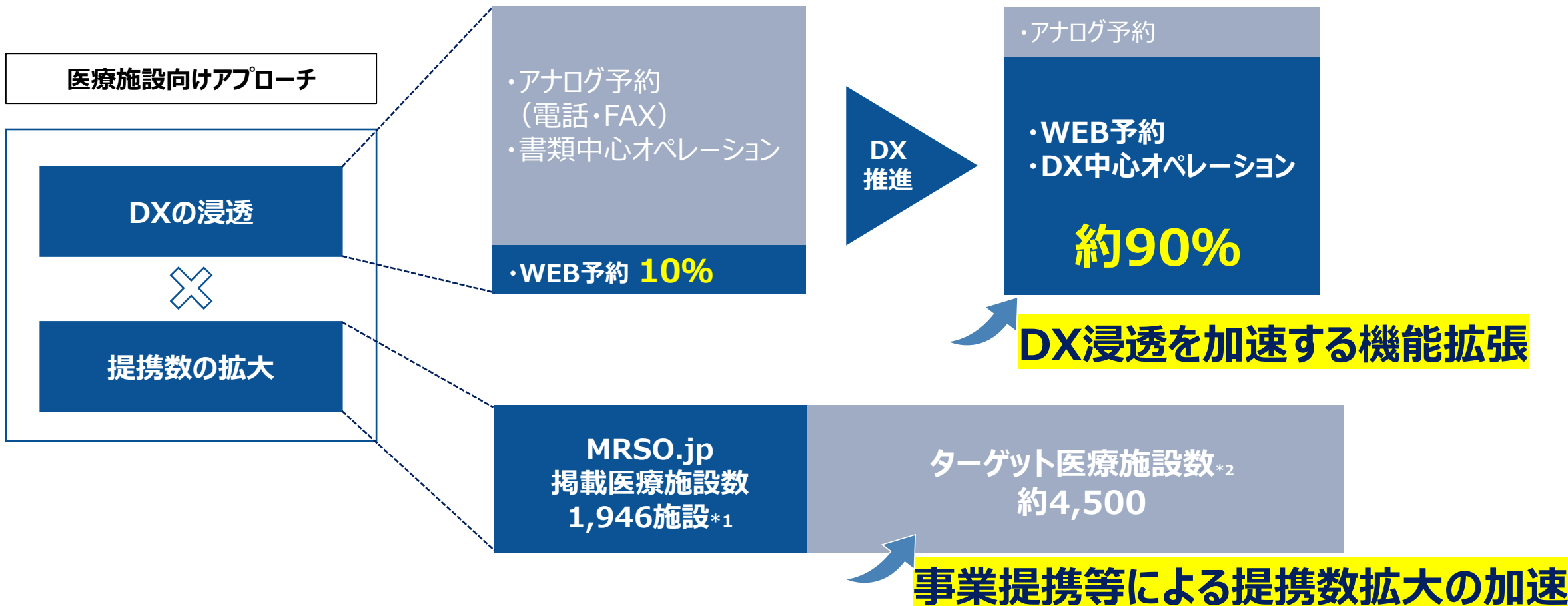


DXの浸透と
提携数の拡大による
広大な成長余地

*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2025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

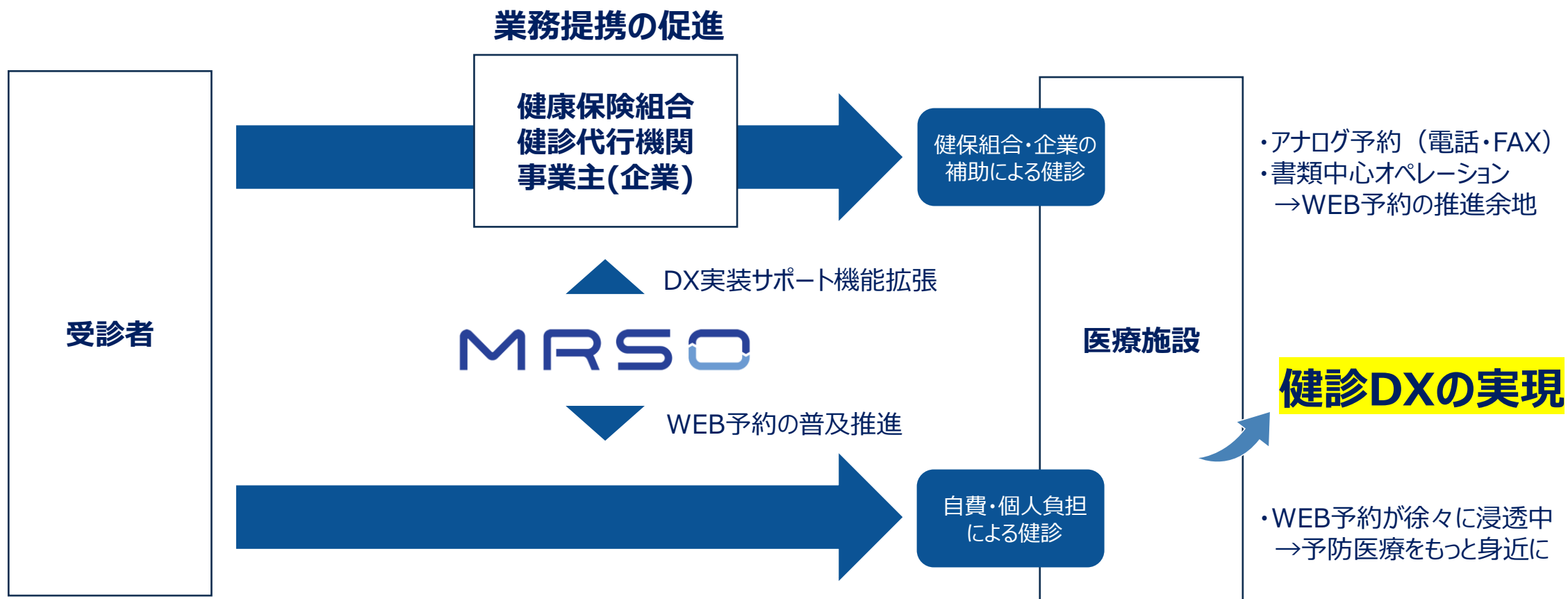
- 医療施設はアナログ業務が中心、DXの推進余地が非常に大きい
- 「DXの浸透」と「提携数の拡大」による成長を実現



*1 2026年3月31日時点

*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

- 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%（前期約0.2%）と横ばい、MRSOビジネスの本格開始で着実にシェアを伸ばす
- 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

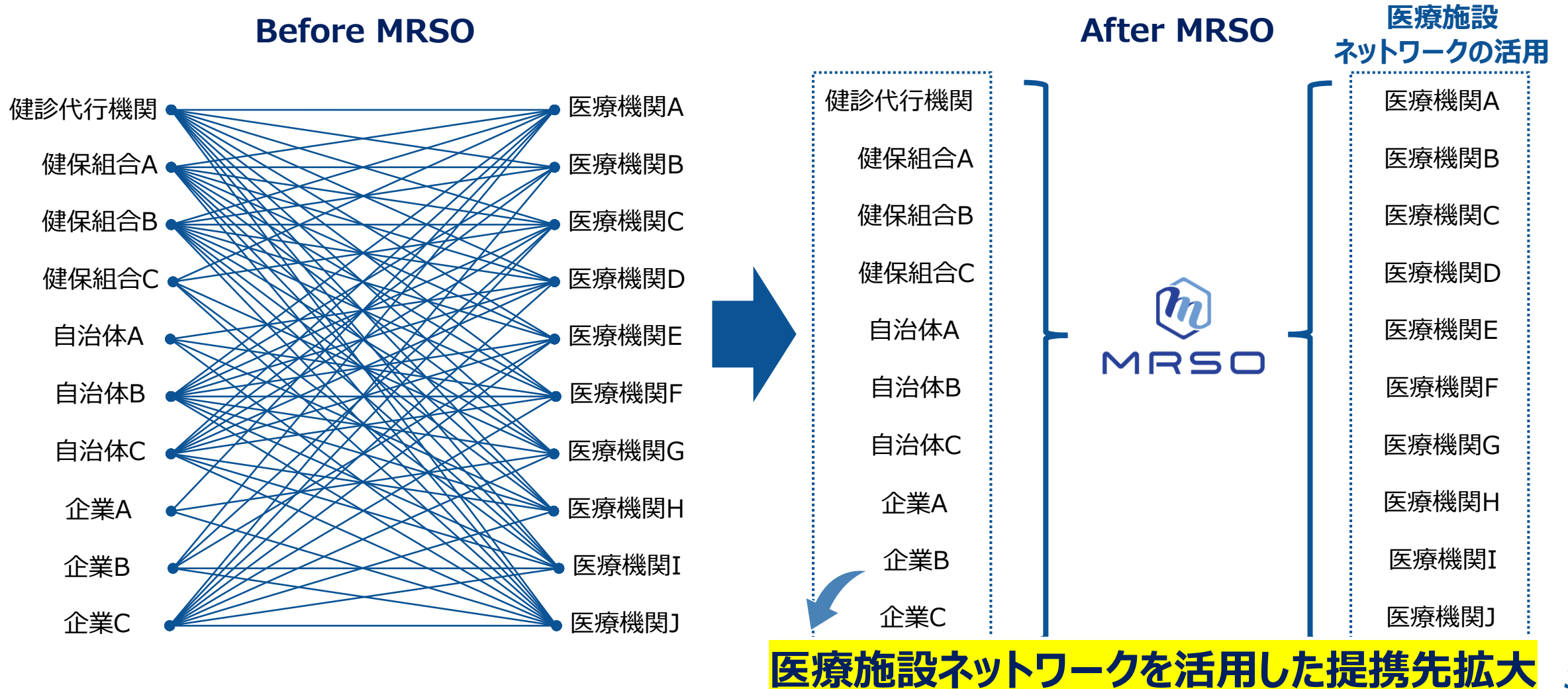
健康経営管理市場規模*1
約3,140億円

全就労者数は約6千万人
当社シェア*2は**約11万人**(約0.2%)

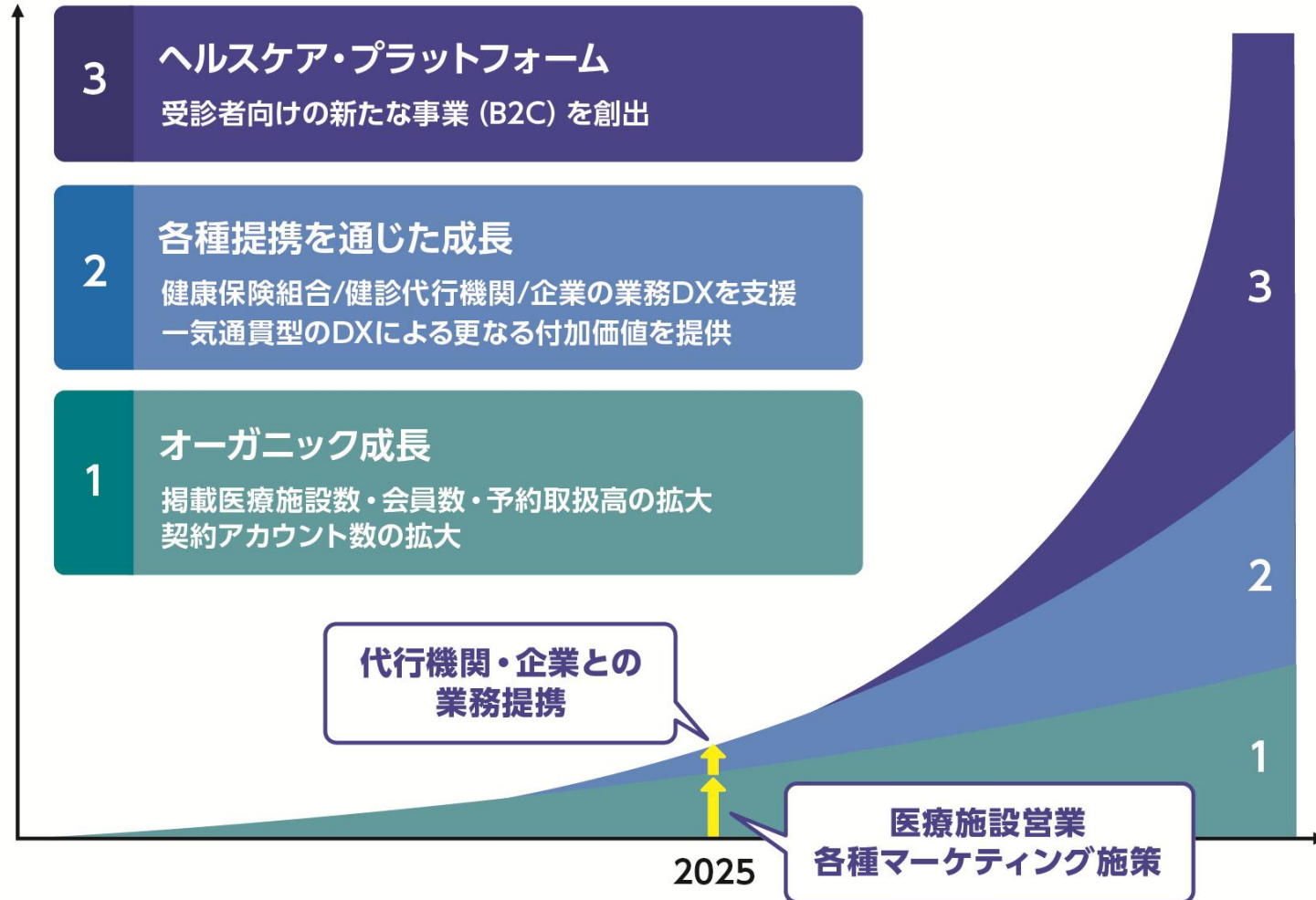
医療施設のDX促進により 健康経営管理市場の DXを実現

*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2025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



中長期における成長のための3つの取り組み



業績予想及びリスク情報

2025年実績	2026年予想
売上高	
1,078 百万円	▶ 1,262 百万円 (+17.1%)
予約売上 609 百万円	予約売上 ▶ 725 百万円 (+19.0%)
広告売上 304 百万円	広告売上 ▶ 347 百万円 (+14.2%)
DX売上 163 百万円	DX売上 ▶ 189 百万円 (+15.8%)
営業利益	
▲33 百万円	▶ ▲76 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	
▲23 百万円	▶ ▲76 百万円

売上高

予約売上

戦略投資により再成長へ (+19.0%)

個人予約と法人予約の2軸で**高成長フェーズ**へ

広告売上

予約数増加に伴うメディア価値向上により、**ベース売上が伸長**
(+14.2%)

DX売上

2025年の受注残を着実に消化し、再成長 (+15.8%)

営業利益

売上増加も、シェア拡大加速のための**戦略投資を優先**
盤石な自己資本 (85%水準) は維持

- 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、有価証券報告書の「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
顧客情報管理について	<p>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。</p> <p>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。</p>	低	大	常時	<p>当社では、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し、これらの認証に基づいた各種情報セキュリティに関する規程等を定めて、情報の機密性、完全性、可用性の確保に努めるとともに、提供する各サービスについては、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。</p> <p>これらにより、入室制限及び書類保管等の物理的な対処はもちろん、ランサムウェア攻撃等によるウィルス対策や外部からのアクセス遮断、社内でのアクセス権限設定等のアクセス管理の実施等、細心の注意を払い、情報漏洩防止に取り組んでおります。</p>
外部検索エンジン及びAI検索の影響について	<p>当社の予約は検索サイトを經由した流入が一定割合を占めており、検索エンジンのアルゴリズム変更、AI検索機能の拡充又は表示仕様の変更等により当社サイトへの流入が減少した場合には、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>	高	中	常時	<p>当社は、検索エンジン最適化（SEO対策）やAI検索環境の変化に対応したコンテンツ最適化を進めるとともに、外部検索の影響を受けにくい法人予約の拡大を推進しております。</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、有価証券報告書の「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型のクラウドサービスとして提供しております。したがって、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	当社では、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の防止及び回避を図っております。

※前年度まで「特定のリスク」として記載していた新型コロナウイルス関連売上については、2025年時点において当該売上上の規模が大幅に縮小し、当社業績への影響が限定的となっていることから、当該リスクの記載を削除しております。

APPENDIX

年	月	内容
2015	2-3	人間ドック・健康診断予約プラットフォーム「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。同年3月、三和システム株式会社より人間ドック・健康診断予約プラットフォーム「MRSO.jp」、医療施設向け健診WEB予約システム「MRS」および医療施設ホームページ管理・運営事業等を譲受
"	4	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
"	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
"	5	防衛省向けの新型コロナウイルス等のワクチン大規模接種に関するサービスを開始
2022	6	明治安田生命保険相互会社、ソニー生命保険株式会社に対する人間ドック・健診予約サービスの提供を開始
2023	3-6	富国生命保険相互会社に対する人間ドック・健診予約サービスの提供を開始。同年4月、朝日生命保険相互会社、同年6月、はなさく生命保険株式会社へ同サービスの提供を開始
"	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
"	"	エルピクセル株式会社 (AI画像診断) および株式会社My Fit (オンライン更年期ケアサービス) へ出資
2025	3	監査等委員会設置会社へ移行
"	5	AI/DX特化ファンド運営のBio Engineering Capital株式会社へ出資
"	11	株式会社ベネフィット・ワンと健診予約のデジタル化を推進に関する業務提携を実施
"	12	健康管理DXサービス「MRSOビジネス」の提供を開始

決算年月		2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月*4	2025年12月
売上高	千円	1,739,413	2,251,424	1,809,413	1,333,059	1,078,086
経常利益又は経常損失(▲)	千円	881,751	996,898	601,641	157,412	▲33,437
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(▲)	千円	650,881	653,826	387,550	101,004	▲23,005
資本金	千円	100,000	100,000	100,000	122,351	122,351
発行済株式総数*1						
うち普通株式	株	3,156,250	3,156,250	3,531,250	3,552,750	3,552,750
うちA種優先株式	株	750,000	375,000	—	—	—
純資産額	千円	1,042,864	1,336,691	1,880,181	2,022,360	1,948,984
総資産額	千円	1,698,184	2,080,696	2,253,188	2,256,812	2,116,485
1株当たり純資産額*2	円	190.17	343.35	532.44	569.25	555.51
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(▲)	円	166.63	167.59	112.06	28.44	▲6.51
自己資本比率	%	61.4	64.2	83.4	89.6	92.1
自己資本利益率*3	%	90.7	55.0	24.1	5.0	—
営業キャッシュフロー	千円	1,111,487	696,308	48,280	▲77,625	▲25,347
投資キャッシュフロー	千円	▲12,950	▲1,434	▲8,306	▲59,685	▲50,226
財務キャッシュフロー	千円	▲7,992	▲367,992	144,356	22,892	▲56,673
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	1,675,916
従業員数(アルバイト等の臨時雇用者除く)	名	20	20	21	24	25

*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 2025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 2024年12月期より連結決算へ移行しております。

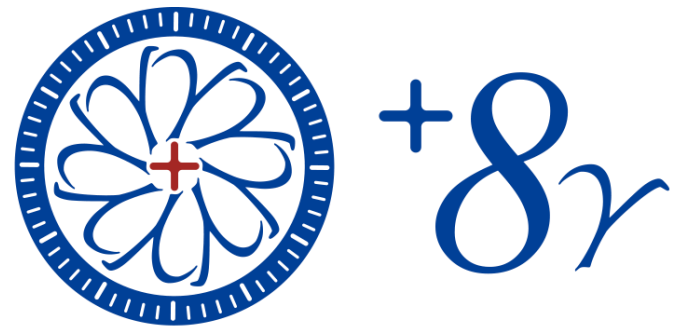
本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

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、様々なり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、2026年12月期決算発表後（2027年3月）を目途に実施する予定です。



Extend the Healthy Life Years