



+8x

Extension of Healthy Life Expectancy
EXTENSION OF HEALTHY LIFE EXPECTANCY



+8x

2025年12月期 第1四半期決算説明資料

マース株式会社
(東証グロース市場：5619)



I. 事業概要

II. 決算ハイライト

III. Appendix

I. 事業概要

1. 健診・人間ドックのWEB予約 ➡ P6-9参照

- 健診・人間ドック全体（個人・法人・行政）の市場規模は約1兆円
- これまではWEBマーケティング活用し、個人予約（約500億円市場）を中心に展開
- 今後は企業との提携が進み、法人予約（約6,000億円市場）へ拡大していく

2. WEB予約分野はブルーオーシャン ➡ P10参照

- 大手R社などは撤退し、MRSOが圧倒的なポジションを構築

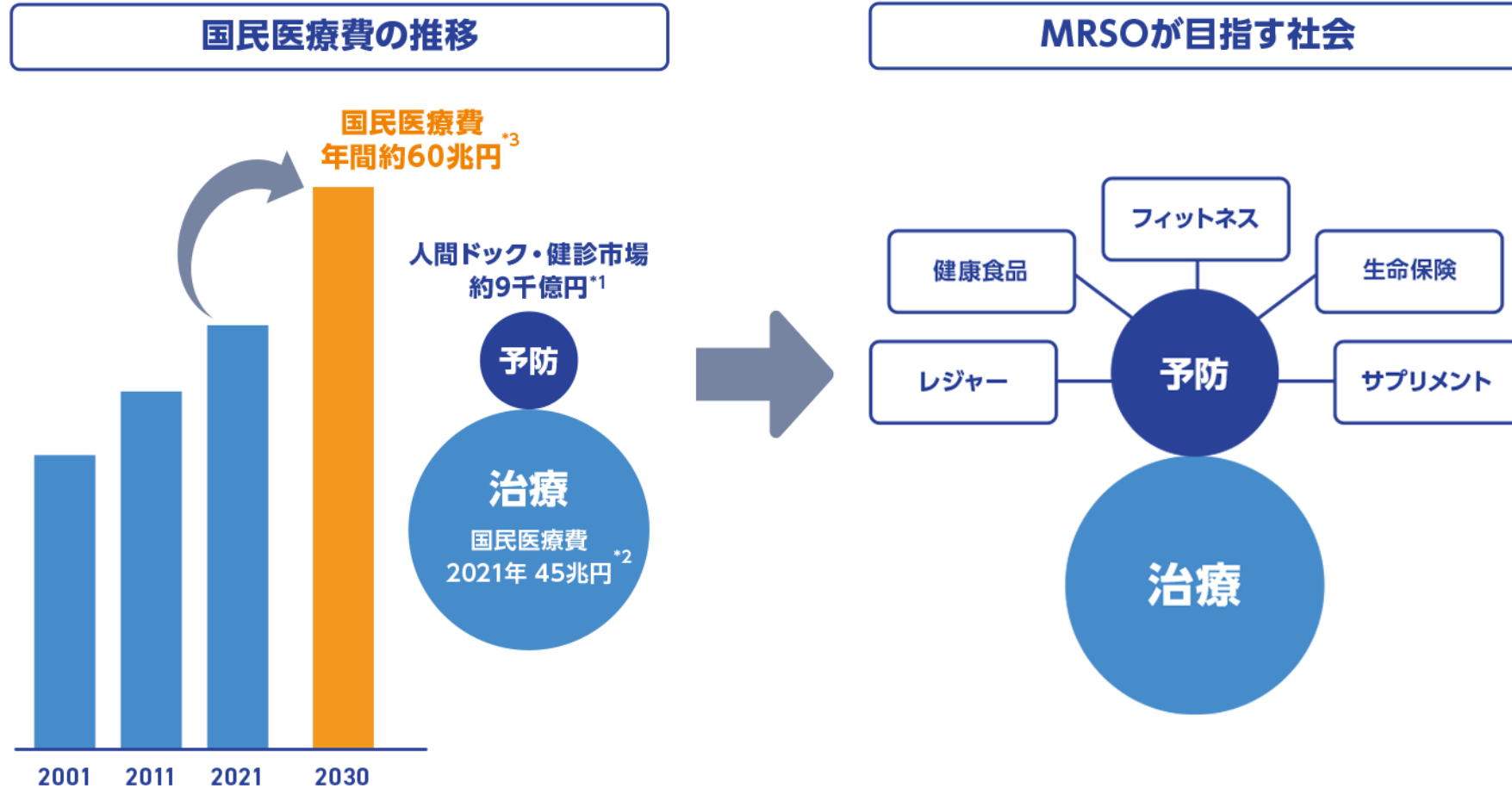
3. 健診データ等を集約するヘルスケアプラットフォームの構築 ➡ P11参照

- WEB予約と一体で医療施設へのDXツールを提供し、健診業界のDXを進める
- その中で健診データ等を集約するヘルスケアプラットフォームを構築し、個別化予防医療等に展開していく

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)

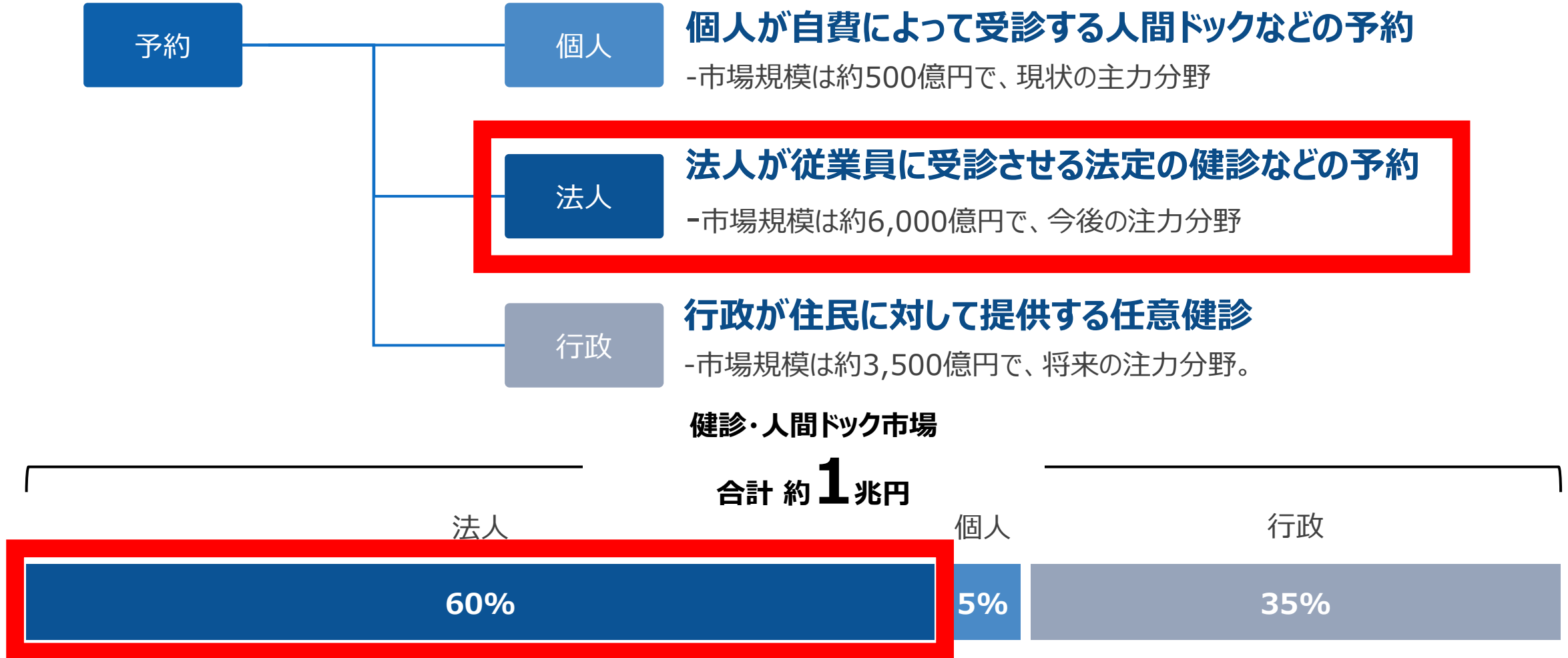
*3 医療費の将来見通し (厚生労働省)

- MRSOの事業には以下の3つの分野が存在。その中でも、**現在の注力分野は予約**
- 予約分野とともに、**広告分野、DX分野も伸びていく**

現在の注力分野



- 健診・人間ドックの市場は約1兆円で、下記の3つの分野に分類できる
- 25年4月に開始した**法人予約の市場規模は約6,000億円と大きく、ここが今後の注力分野となる**



- MRSOの予約分野のビジネスモデルは、基本的には**ホテル予約サイトと類似したビジネスモデル**
- 受診者（需要側）と医療施設（供給側）の両サイドを抑えていくことが重要になる

MRSO予約分野ビジネスモデル



ホテル予約サイトビジネスモデル



- MRSOは健診機関（掲載施設数）、受診者（会員数）の両サイドで**日本最大級**
- **ネットワーク効果により、今後更なる拡大の加速が見込まれる**

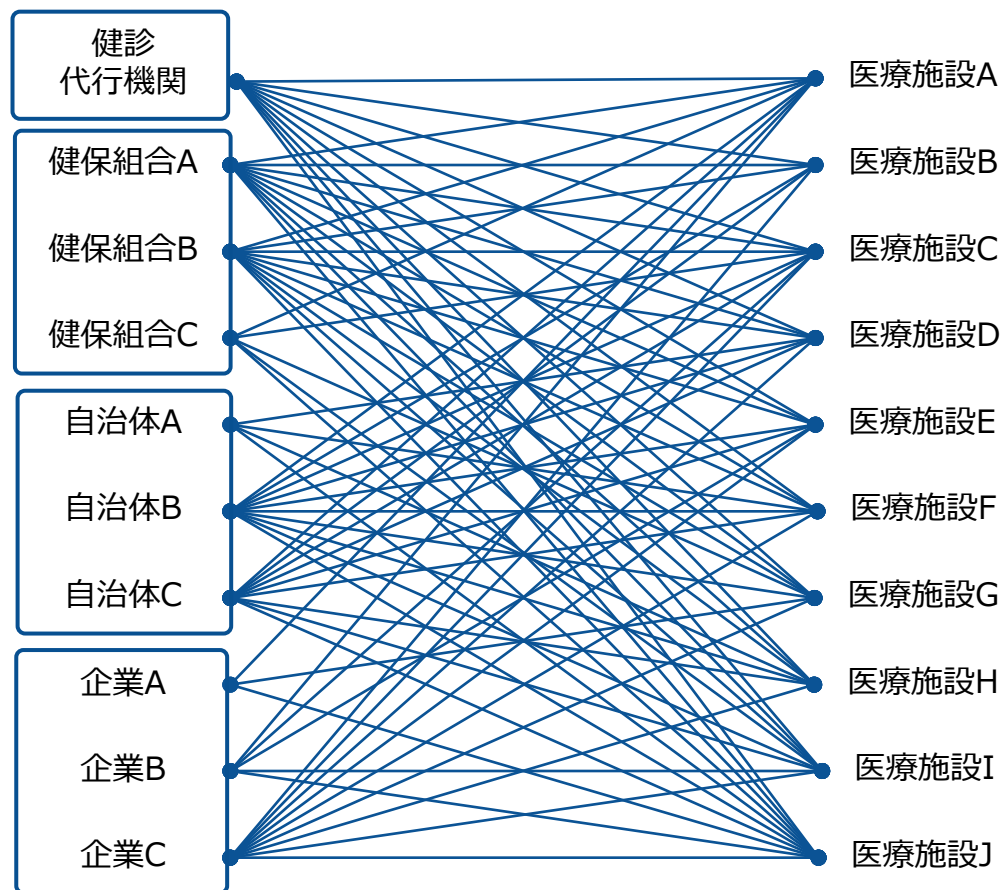


- 競合他社が撤退、横ばいのなかで、MRSOは掲載施設数を大幅に拡大
- この**圧倒的なポジションの更なる拡大、加速**を目指す



- 現在は様々機関が健診データのやりとり等をバラバラかつアナログに行っている。MRSOは**WEB予約と一体でDXツール**を提供する
- このように健診業界のDXを進め、**健診データ等を集約するプラットフォーム**を構築し、個別化予防医療等に展開していく

Before MRSO



After MRSO



II. 決算ハイライト

1. ワクチン売上剥落の影響は今四半期で終了し、進捗はほぼ想定通り

-前年度のワクチン売上剥落により売上は前年同期比▲34.7%となったものの、ワクチン関連除く売上は+3.9%、営業利益は小幅の赤字とほぼ想定通りの推移

2. 25年4月から、足元の事業の中核となる法人予約を始動

-25年は今後の法人予約拡大スピードの解像度をあげる重要な時期となる見込み

- 売上はワクチン関連売上剥落により大幅減少も、それ以外の事業の売上は**前年同期比3.9%増加**
- 2025年通期予想に対しての**進捗率は21.1%とほぼ想定通り**

(百万円)

	2024/1Q (実績)	2025/1Q (実績)	前年同期 増減比	2025通期 (予想)	進捗率
売上高 (ワクチン関連含む)	430	281	▲34.7%	1,333	21.1%
ワクチン	160	0	▲99.4%	-	-
売上高 (ワクチン関連除く)	269	280	+3.9%	1,332	21.1%
予約	168	166	▲1.5%	815	20.4%
広告	65	72	+11.8%	306	23.8%
DX	35	41	+15.4%	210	19.5%
売上総利益	359	218	▲39.3%	-	-
販管費	234	231	▲1.3%	-	-
営業利益	125	▲12	-	36	-
経常利益	125	▲12	-	-	-
純利益	86	▲10	-	25	-

- コロナ禍という社会課題解決のために、2021年に非中核領域のワクチン事業への取り組みスタート
- コロナ禍収束し、2025年以降は中核事業である**ヘルスケアプラットフォームに注力する**

2021-2024

コロナ禍という社会課題解決のために、
ワクチン事業に取り組み



接種数が5,000万回以上と
大きな社会貢献に

MRSO  ワクチン

2025-

コロナ禍が収束し、ワクチン事業の
役割を終える



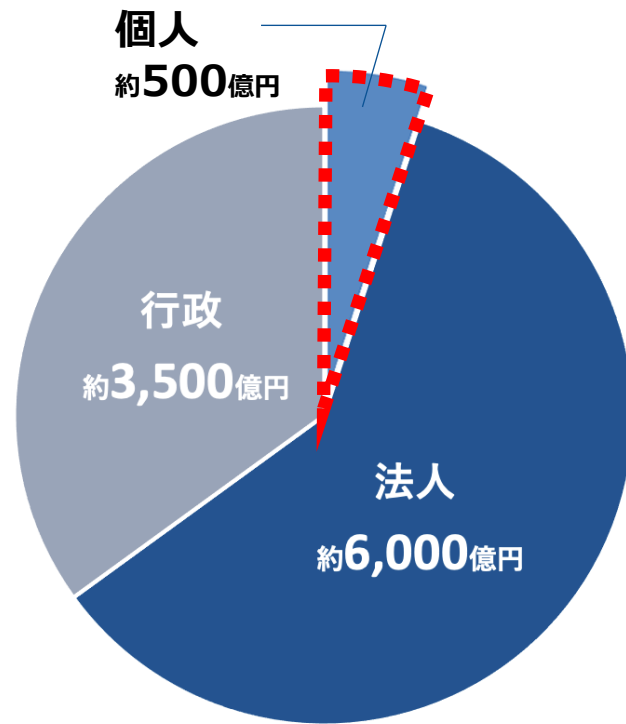
中核事業である
ヘルスケアプラットフォームに注力

わたしに合わせた人間ドック予約

MRSO 

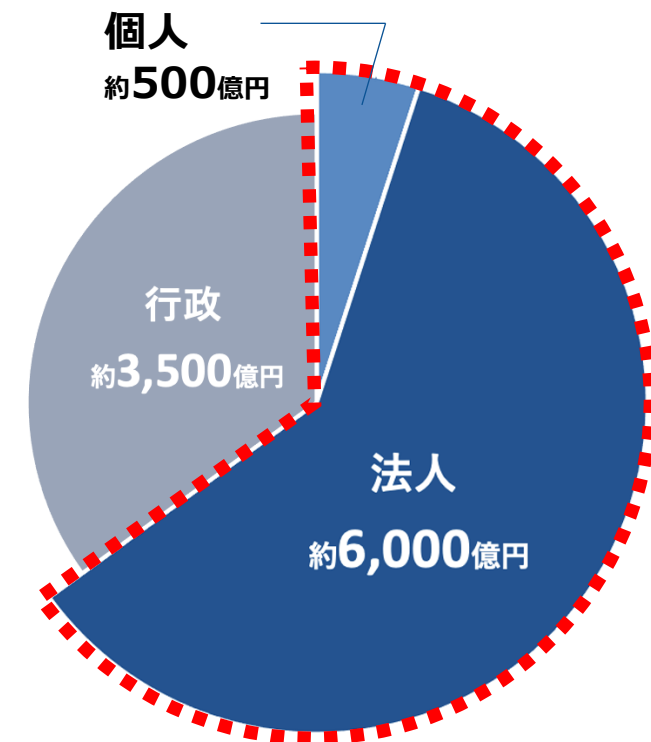
- 2025年4月からは個人予約に加えて、健康診断市場の60%を占める法人予約を開始し、**ターゲットが大きく拡大**
- **2025年は法人予約拡大スピードの解像度を高める**重要な時期となる見込み

今までのターゲット



健診・人間ドック市場

これからのターゲット



健診・人間ドック市場

* 法人、個人、行政の市場規模は、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」及び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」に基づき算出

- イーウェル社が提供する健診代行サービスにおいて、2025年4月より法人向けの健診WEB予約サービスの提供を開始
- 既に**90以上の健康保険組合等と500以上の健診機関**での導入が進み、今後も拡大を目指す

WEB予約 サービス導入の メリット

- 1.利用者の利便性向上
- 2.企業・健康保険組合の受診率向上
- 3.健診機関の業務効率化と収益最大化・予約業務の負担軽減

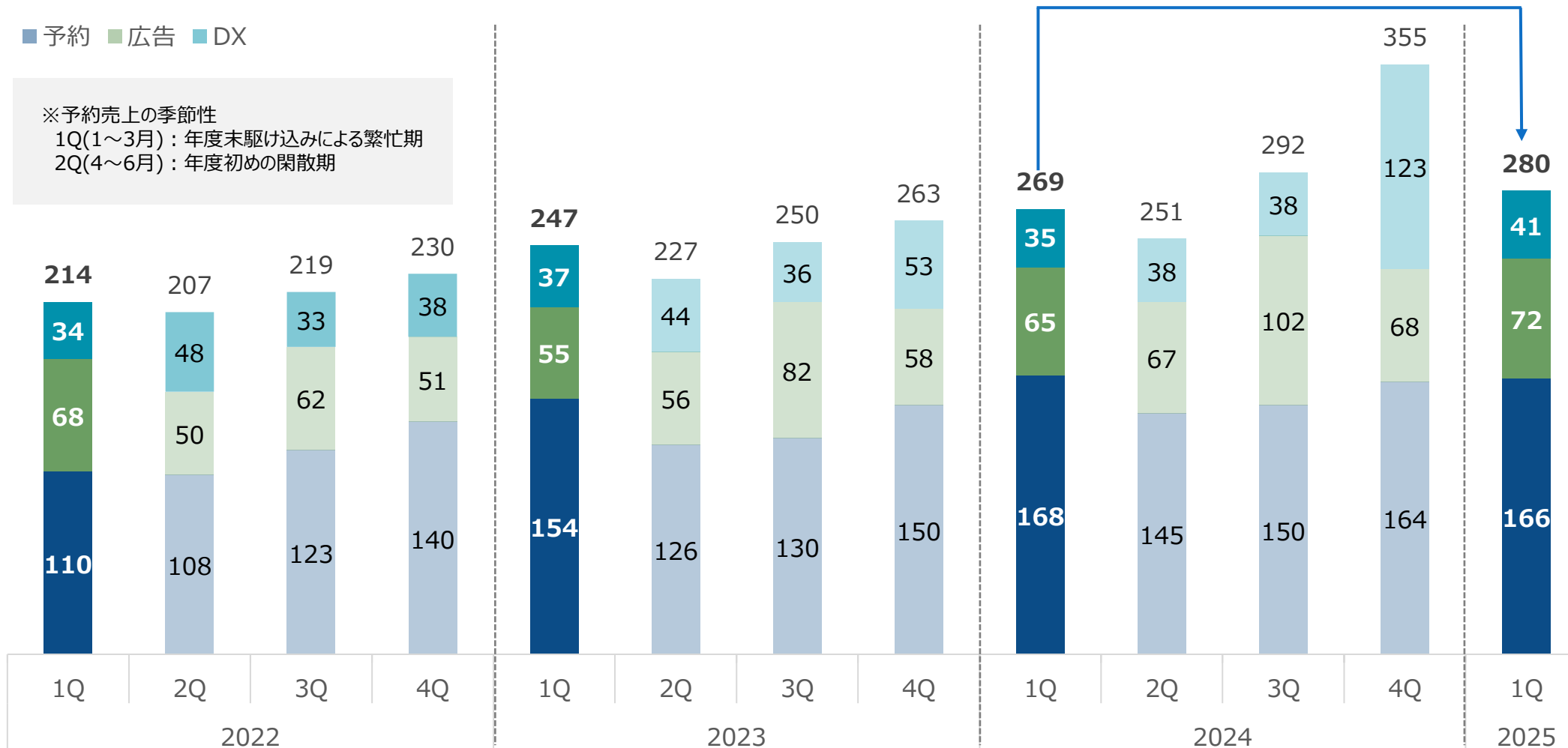
株式会社イーウェルについて*

所在地	東京都千代田区紀尾井町3番6号 紀尾井町パークビル	株主	エムスリー株式会社：51% 東急不動産株式会社：37% 豊田通商システムズ株式会社：12%
設立	2000年10月2日		
資本金	499,992,500円	利用者数	福利厚生会員：約500万人 健診支援サービス利用者：約400万人（重複含む）

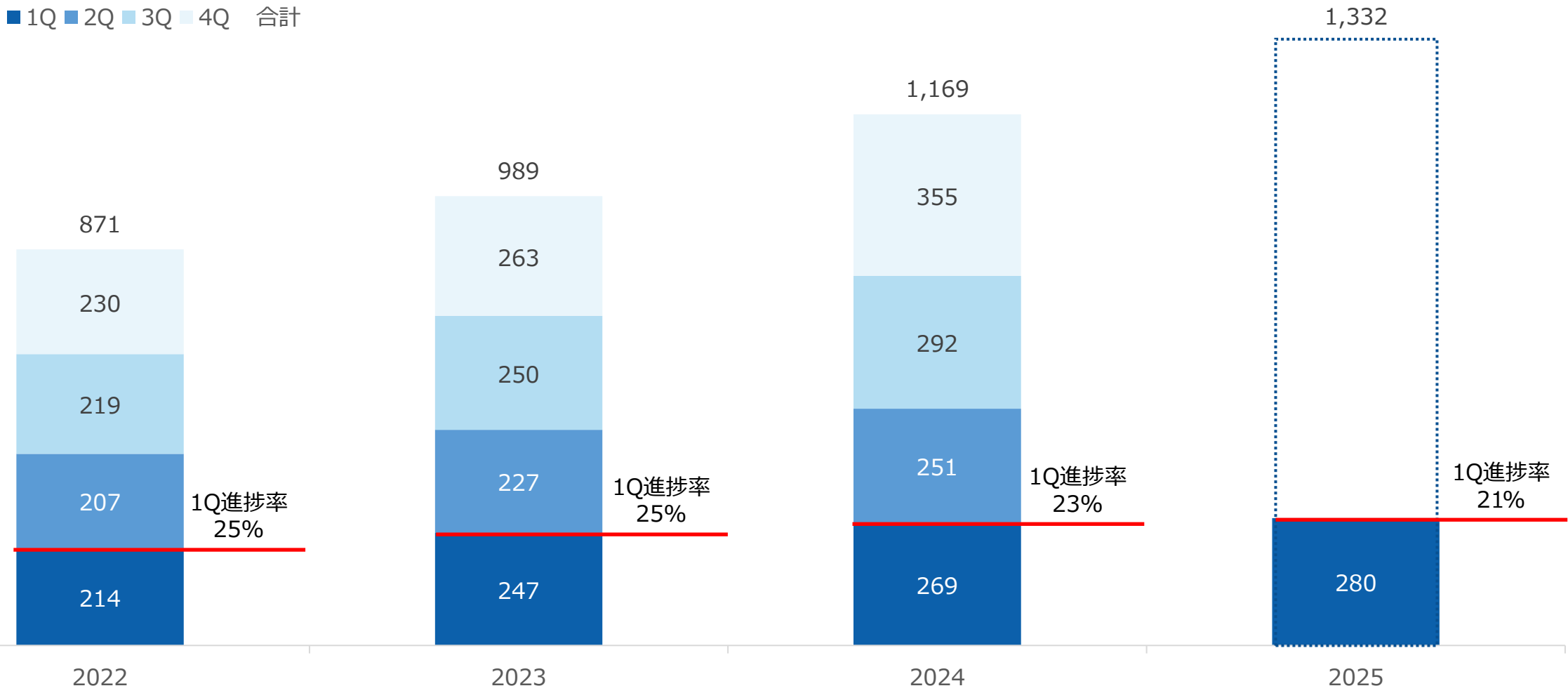
* 2025年3月5日付 エムスリー株式会社のプレスリリース「株式会社イーウェルの株式の取得（連結子会社化）に関するお知らせ」および同日付「同補足資料」に基づく。

- 前年同期比売上は3.9%増加と安定的に推移
- 予約がGoogle検索アルゴリズムのコアアップデート等の影響で若干のマイナスも、他事業にて補う

前年同期比
+3.9%



- 通期売上高予想に対する進捗率は21%とほぼ想定通り
- 2Q以降に法人予約売上の寄与があるため、過去よりも1Q進捗率は若干低め



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 629百万円	▶ 815百万円 (+29.4%)
広告売上 303百万円	▶ 306百万円 (+0.9%)
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) 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

足元の成長分野は、25年4月から法人予約が開始する予約売上

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

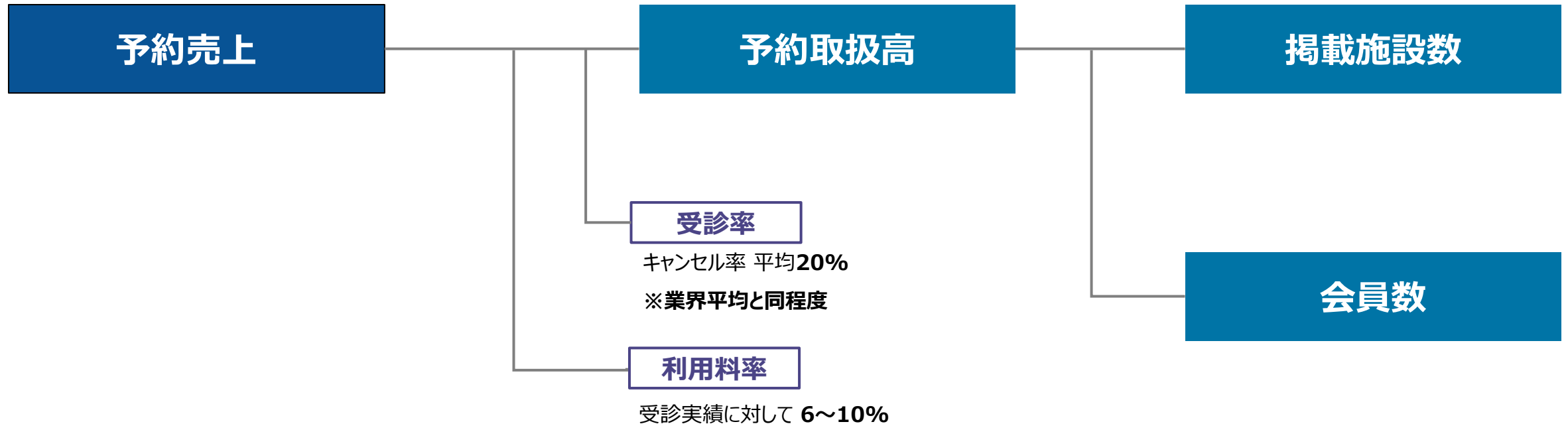
営業利益

・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

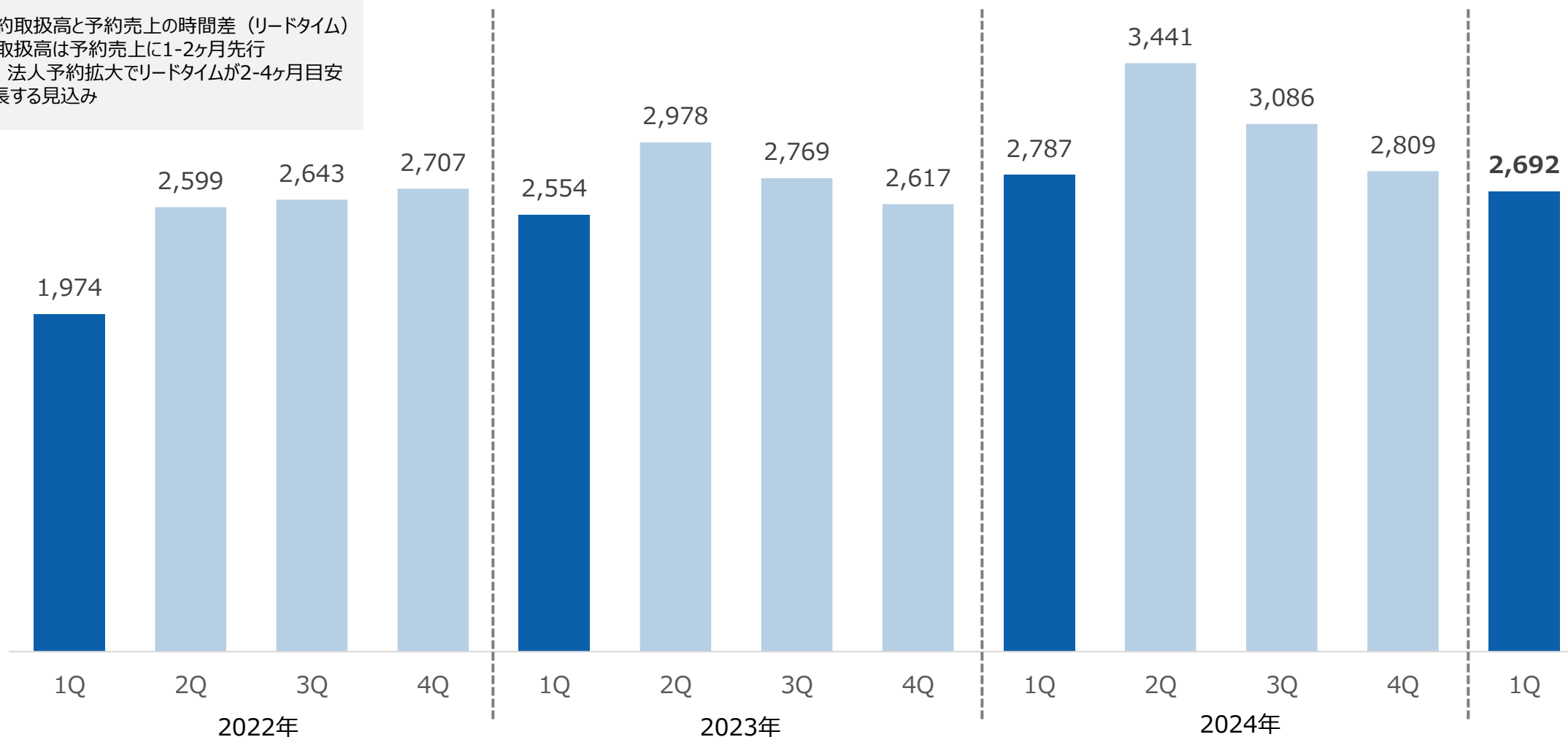
- 予約売上増加には人間ドックサービスの掲載施設数（供給側）及び会員数（需要側）の増加が必要
- 2025年4月の法人予約開始に向けて、**法人健診の予約が多い掲載施設の拡大を優先的に進めている**



- Google検索アルゴリズムのコアアップデート等により、自然流入数に影響
- その要因により、予約取扱高は前年同期比3.4%の減少の2,692百万円

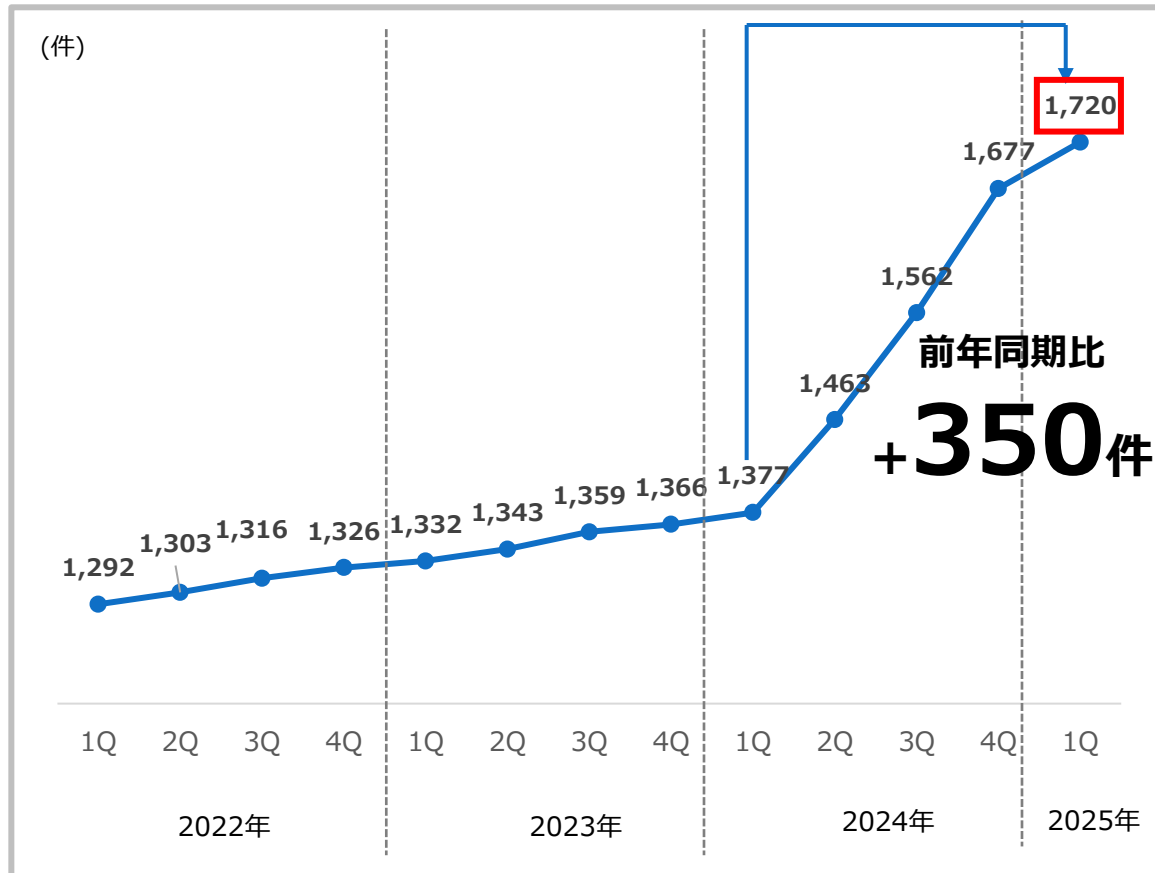
(百万円)

※予約取扱高と予約売上の時間差（リードタイム）
予約取扱高は予約売上に1-2ヶ月先行
今後、法人予約拡大でリードタイムが2-4ヶ月目安
で延長する見込み

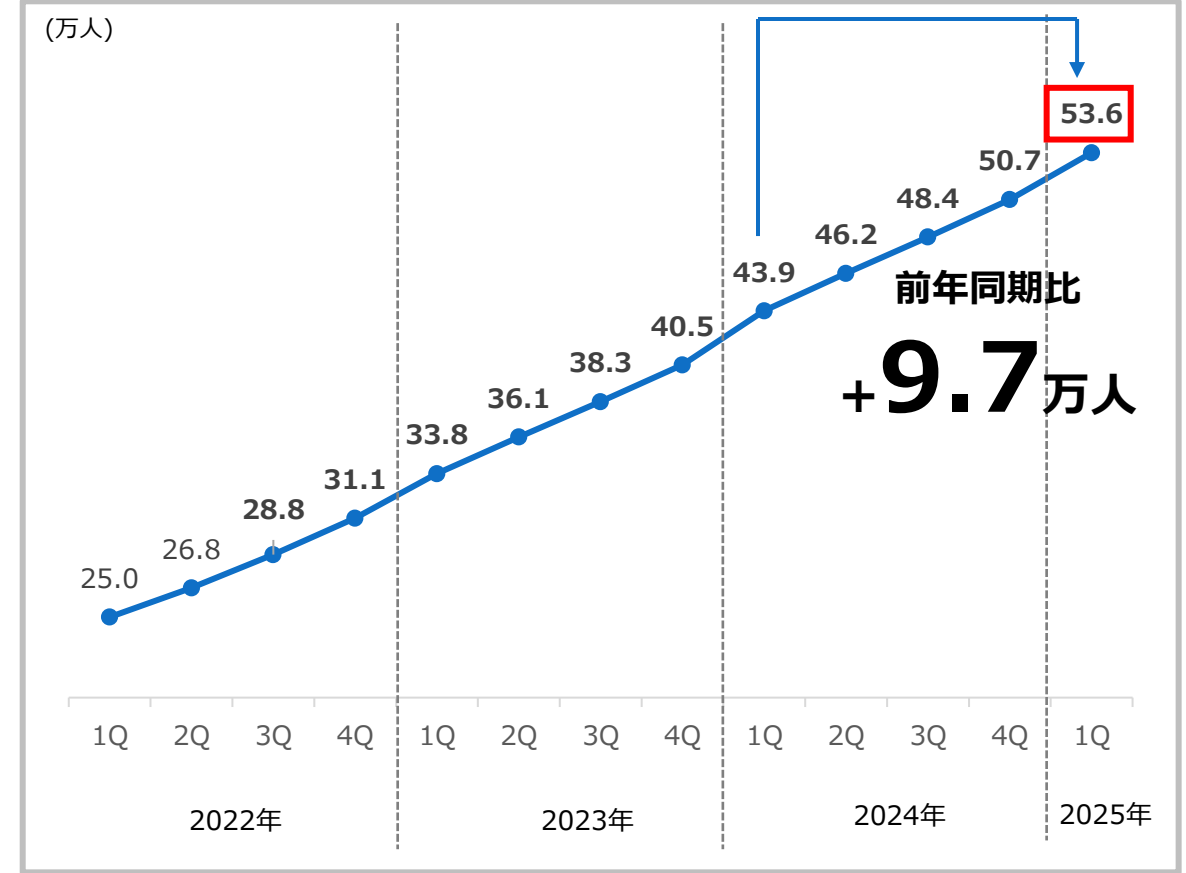


- 掲載施設数は法人予約開始することにより、**前年同期比+約25.0%（350件増）**と伸び率が大幅加速
- 会員数も、**前年同期比+約22.2%（約9.7万人増）**と高い伸び率で順調に拡大を続ける

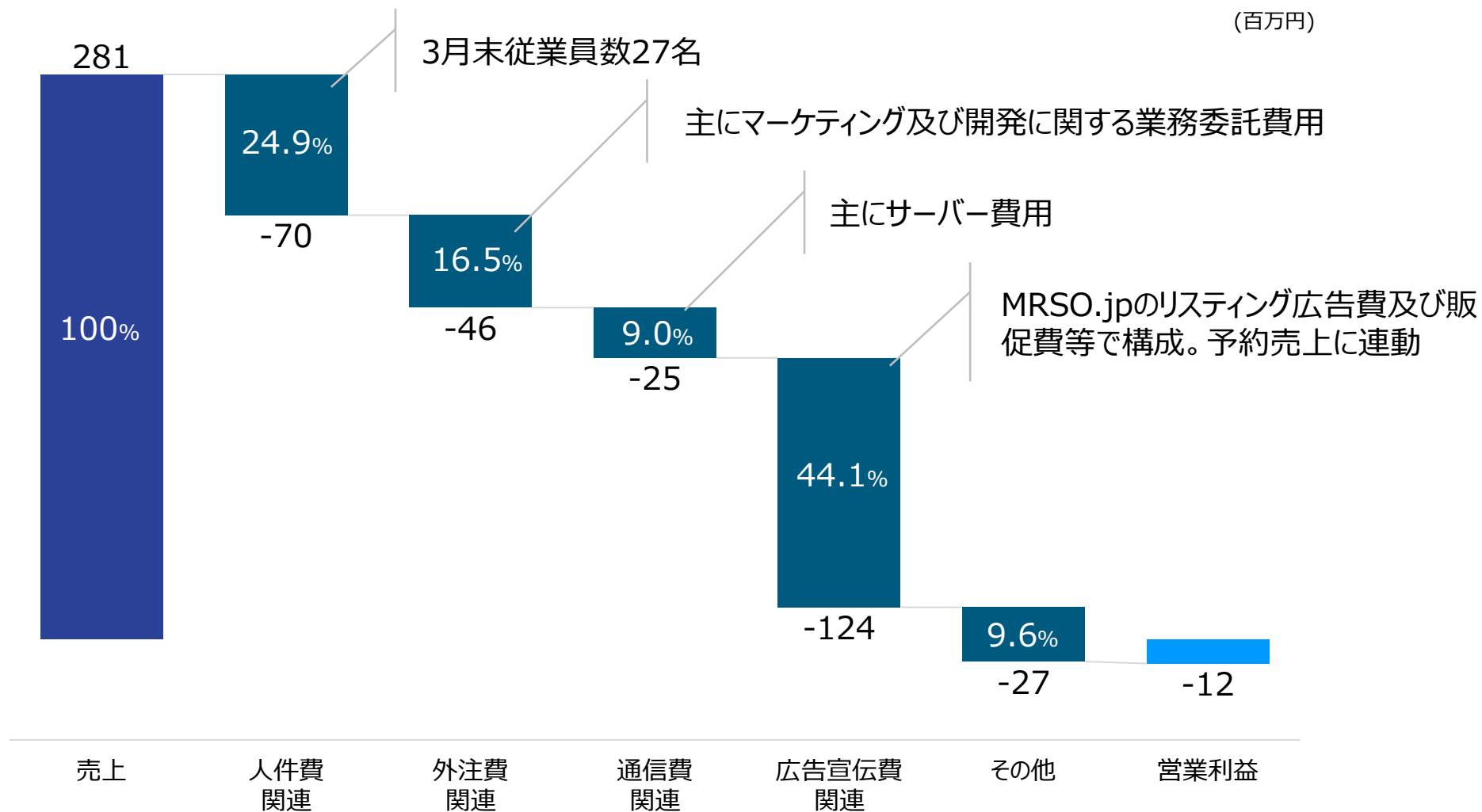
掲載施設数



会員数

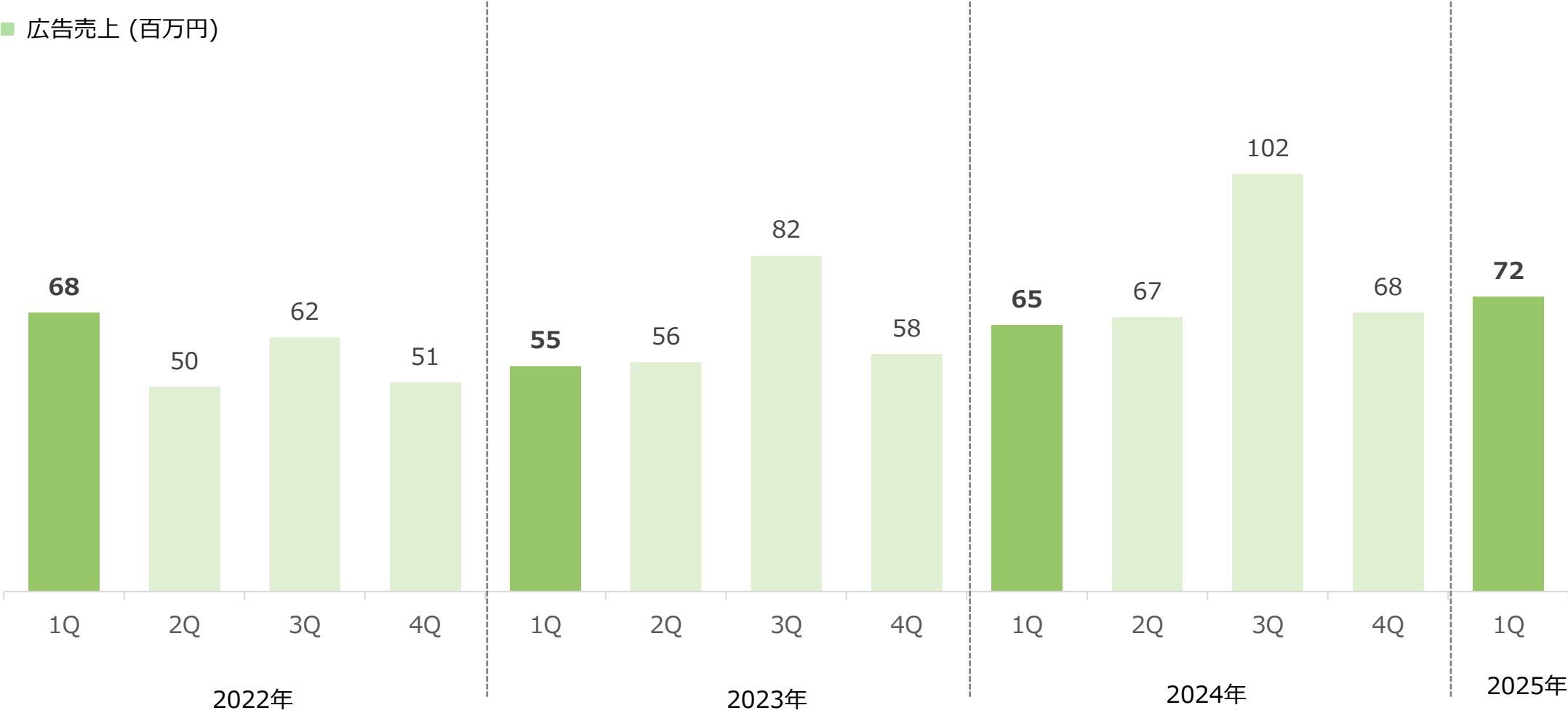


- 1Qの営業利益は▲12百万円と想定通り小幅の赤字
- 25年4月から開始する法人予約などにより、**通年では黒字転換見込み**



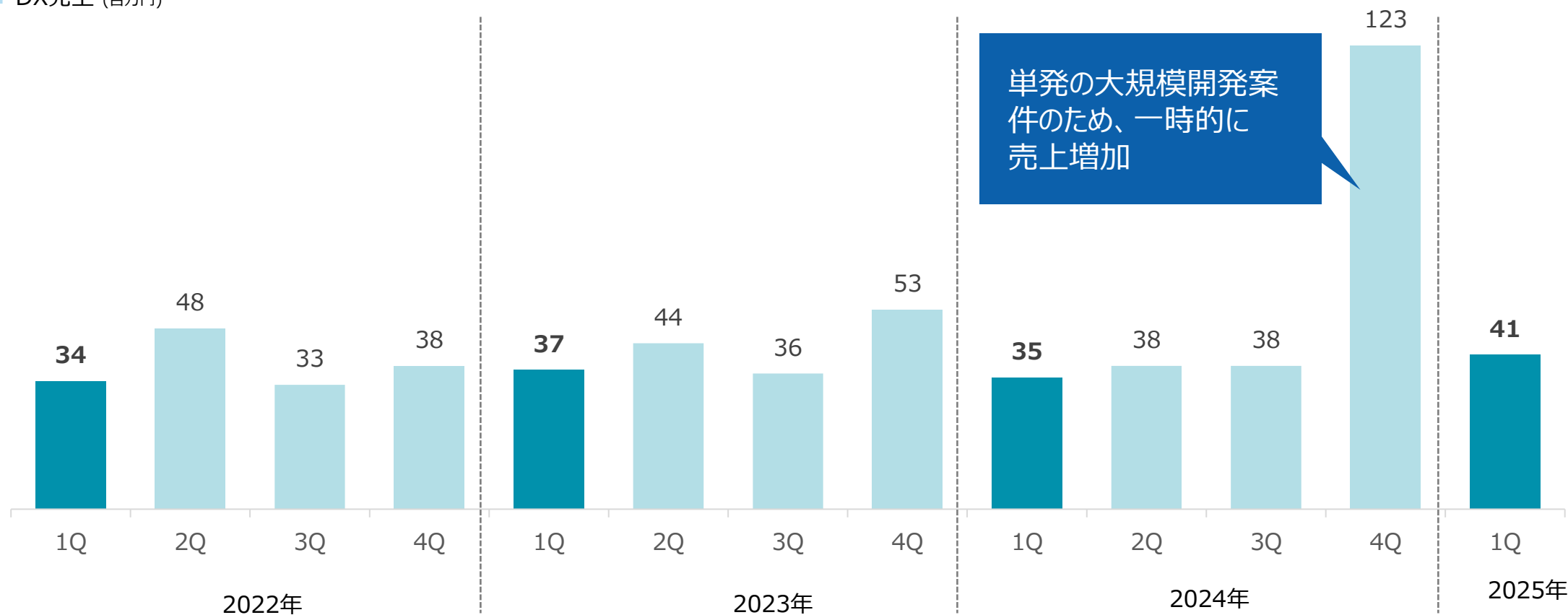
III. Appendix

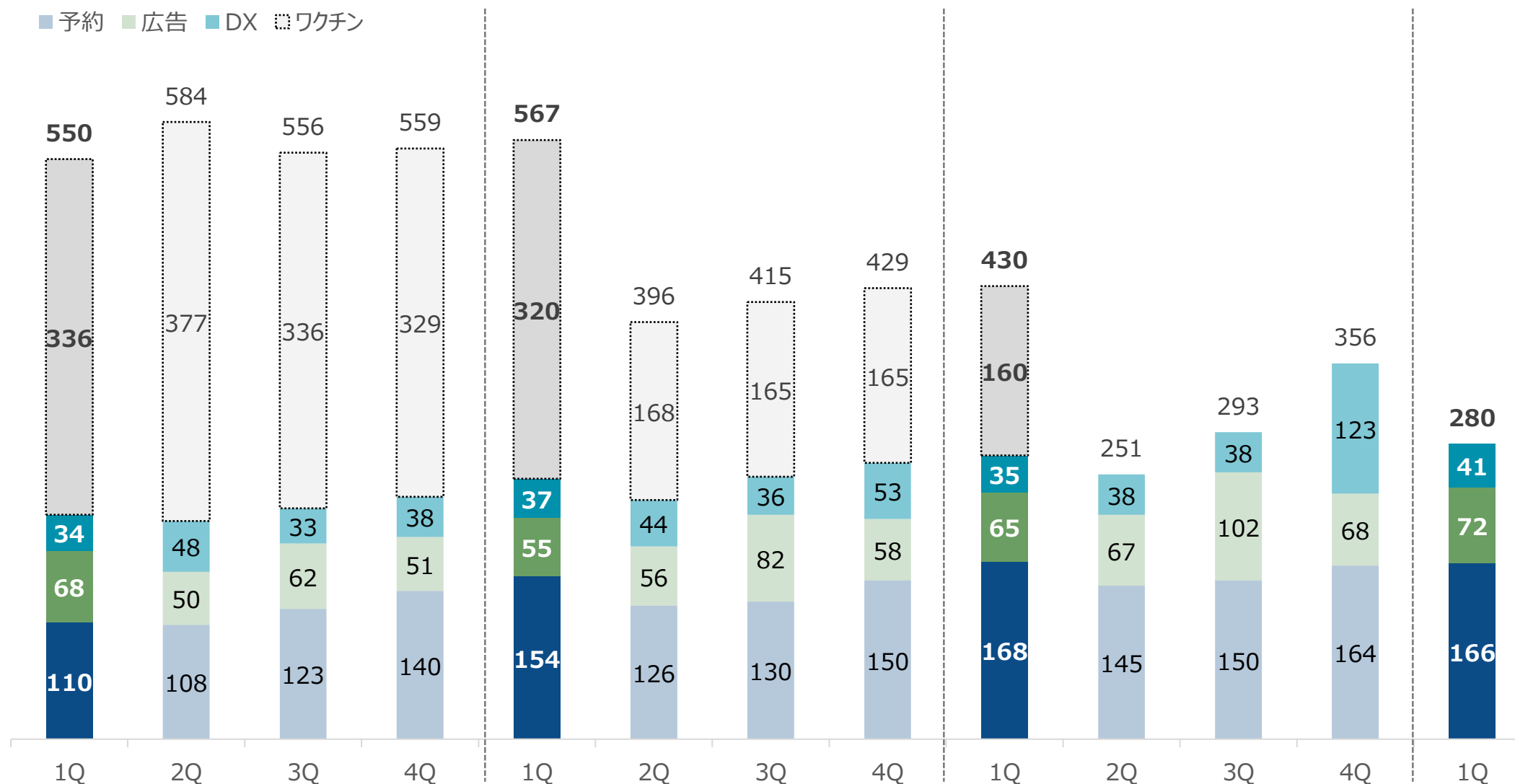
- 広告事業においては安定的な医療施設向け広告に加えて、MRSOギフト券関連売上のようなスポットの売上で構成。
- 予約事業が伸びることで、広告価値が高まり、中長期的に売上も伸びていく見込み。



- DX売上は安定的なストック収入となる売上と、一時的な開発案件のようなスポット売上で構成。
- 法人予約とともに健診データ共有機能などの健診管理ツールも広がっていき、DX売上も伸びていく見込み

■ DX売上 (百万円)





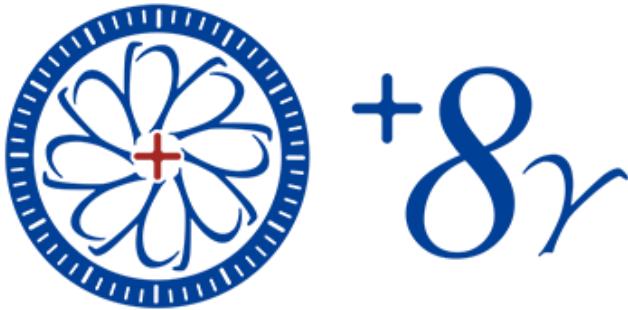
- 自己資本比率は0.6pt上昇の90.2%
- 引き続き、投資余力は充実しており、機動的なM&A、投資などが可能な状況

	前四半期末 2024/4Q	2025/1Q	増減額
流動資産	2,106	2,075	▲31
うち現金及び預金	1,809	1,901	91
固定資産	150	151	1
資産合計	2,256	2,226	▲29
流動負債	234	217	▲16
固定負債	-	-	-
負債合計	234	217	▲16
純資産	2,022	2,009	▲12
自己資本比率	89.6%	90.2%	0.6pt

(百万円)

社名	マース株式会社 [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（アルバイト3名含む） ^{*1}

^{*1} 2025年3月末現在



Extension of Healthy Life Expectancy

日本は世界一の長寿国、しかし――

現在、日本人の平均寿命は約84歳と、世界で最も長い水準にあります。一方で、「健康寿命」は約74歳にとどまり、約10年間は“健康ではない状態”で生活しているのが現状です。

私たちの挑戦：健康寿命を8年延ばす（+8y）

MRSOは、健診予約ポータル社のリーディングカンパニーとして蓄積してきた健診データを活かし、予防医療への活用を進める「ヘルスケアプラットフォーム」へと進化します。目指すのは、「平均寿命」と「健康寿命」のギャップを埋めること。私たちは、「健康寿命を8年延伸する（+8y）」という社会的インパクトの創出に挑戦しています。

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。