



+8%

Extension of Healthy Life Expectancy
EXTENSION OF HEALTHY LIFE EXPECTANCY



+8%

2026年12月期 2Q決算説明資料

マース株式会社
(東証グロース市場：5619)



- I. 2026年12月期第2Q決算ハイライト**
- II. 成長戦略**
- III. Appendix**
- IV. 事業概要**

I. 2026年12月期第2Q決算ハイライト

1. 2Q売上高は前年同期比**17.5%**増と1Qの同3.9%増から増収率が拡大 (P6)

- ・ 4月より新年度が開始したことで、法人予約が大幅に拡大、2Qの増収を牽引
- ・ 通期売上高予想1,262百万円に対する進捗率は46%と概ね計画通り (2Q累計)

2. 2Q予約取扱高は前年同期比21.5%増で**過去最高**の**4,079**百万円 (P9)

- ・ 予約取扱高の増加は、3Q以降の予約売上にも順次反映されていく
- ・ 掲載施設数2,012件、会員数72.2万人と、将来の収益基盤となる両指標も順調に拡大

3. **法人予約**取扱高(2Q累計)が前年同期比**約500%**増 (P10)

- ・ 法人予約は、約6,000億円の市場への本格展開の初期段階
- ・ 来年度以降も、大幅な成長を目指す

法人予約売上が大きく伸長 したことに加えて、広告、DXも堅調に推移

その結果、2Q累計売上高は580百万円、前年同期比10.2%増

(百万円)	2025年 2Q累計 (実績)	2026年 2Q累計 (実績)	前年同期 増減比	2026通期 (予想)
売上高	527	580	+10.2%	1,262
予約	298	331	+11.1%	725
広告	149	161	+7.6%	347
※ DX	78	88	+11.7%	189
売上総利益	404	448	+10.9%	-
販管費	446	474	+6.2%	-
営業利益	▲42	▲26	-	▲76
経常利益	▲41	▲25	-	▲75
純利益	▲29	▲16	-	▲76

予約売上

・個人予約はSEO対策や提携先からの流入などのオーガニック流入（広告以外の流入）の増加により、着実に伸長

・法人予約は、2026年度の健診予約開始に伴い大きく伸長。
今後も拡大が続く見込み（P10参照）

広告売上

・広告プランの販売が安定的に推移し、前年同期比で増加

DX売上

・開発案件が計画通り進捗し、前年同期比で増加

※2025年のワクチン売上は約1百万円と僅少のため、DX売上に含めています。

■ 新年度が開始したことにより、**法人予約** 売上が大幅増加し、予約売上が**21.3%**の増加

■ 結果、売上は前年同期比**17.5%**増加の288百万円と、1Qの3.9%増加より**伸びが加速**

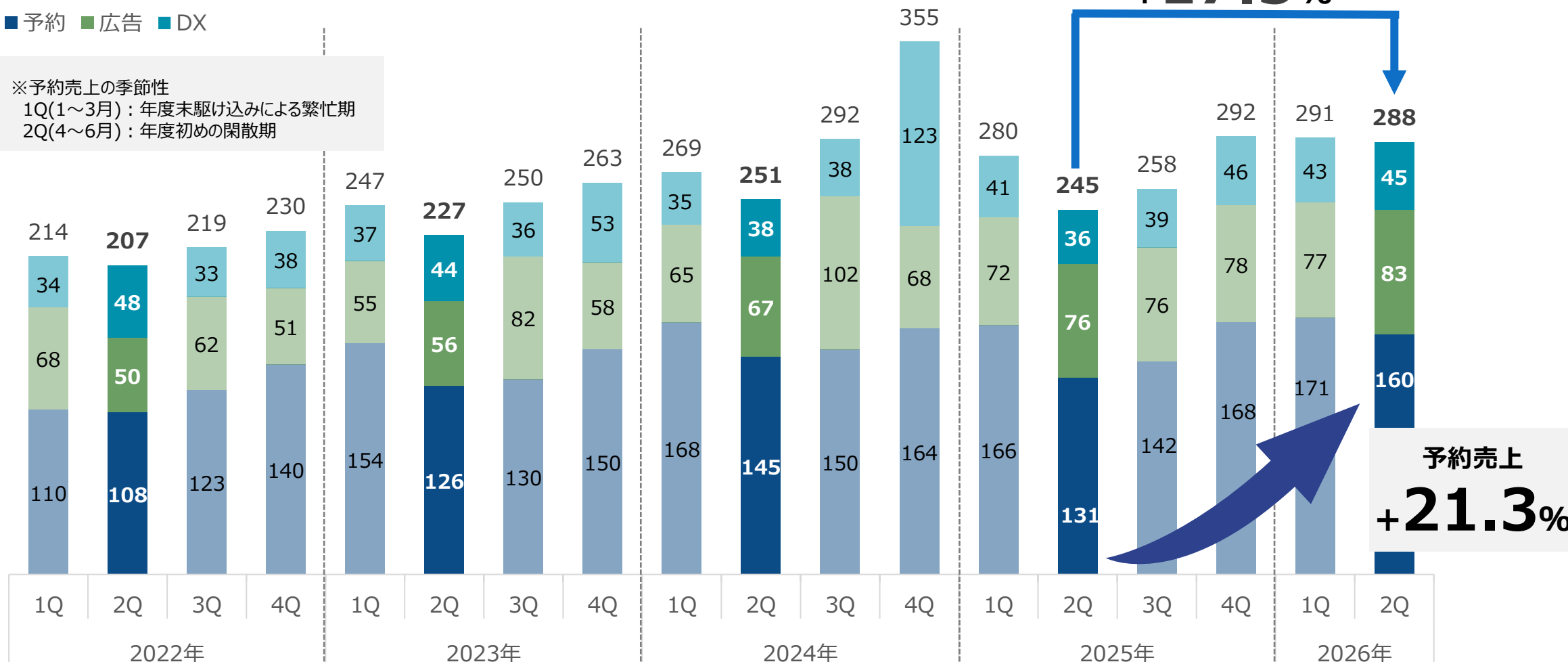
(百万円)

■ 予約 ■ 広告 ■ DX

※予約売上の季節性

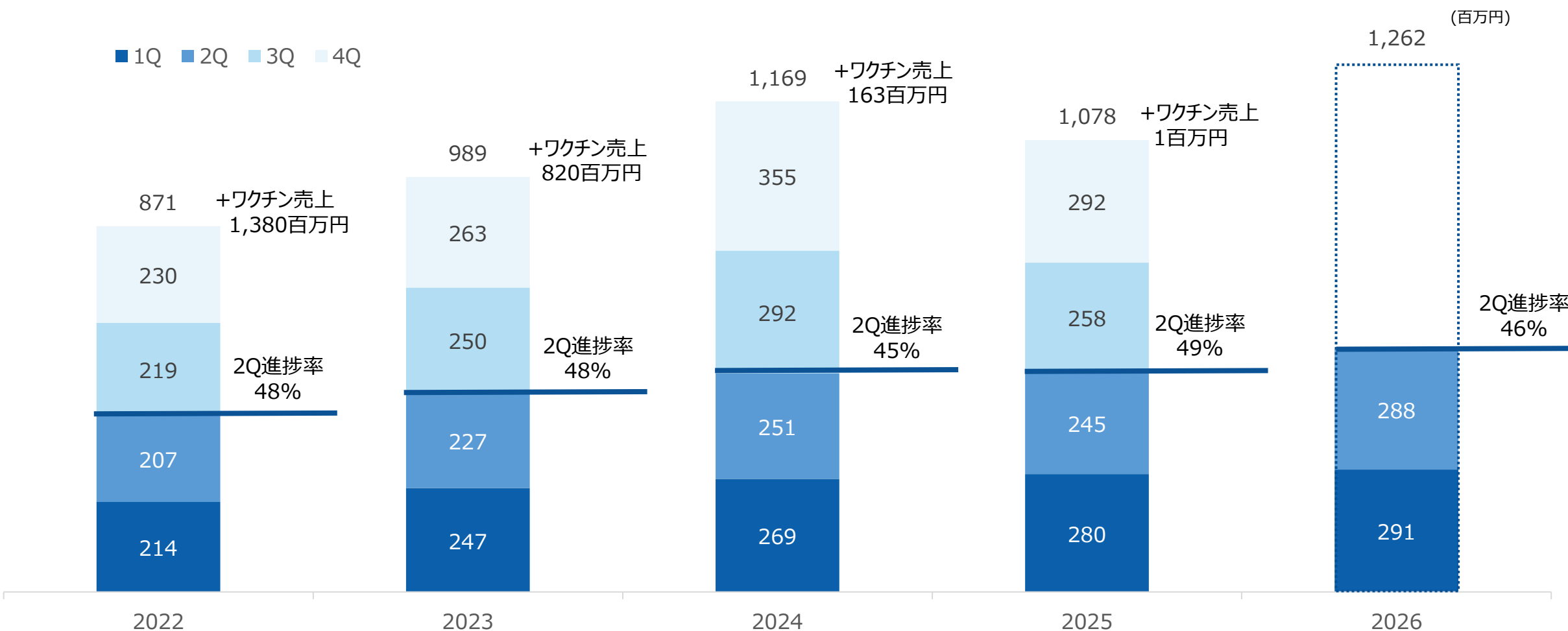
1Q(1~3月)：年度末駆け込みによる繁忙期

2Q(4~6月)：年度初めの閑散期



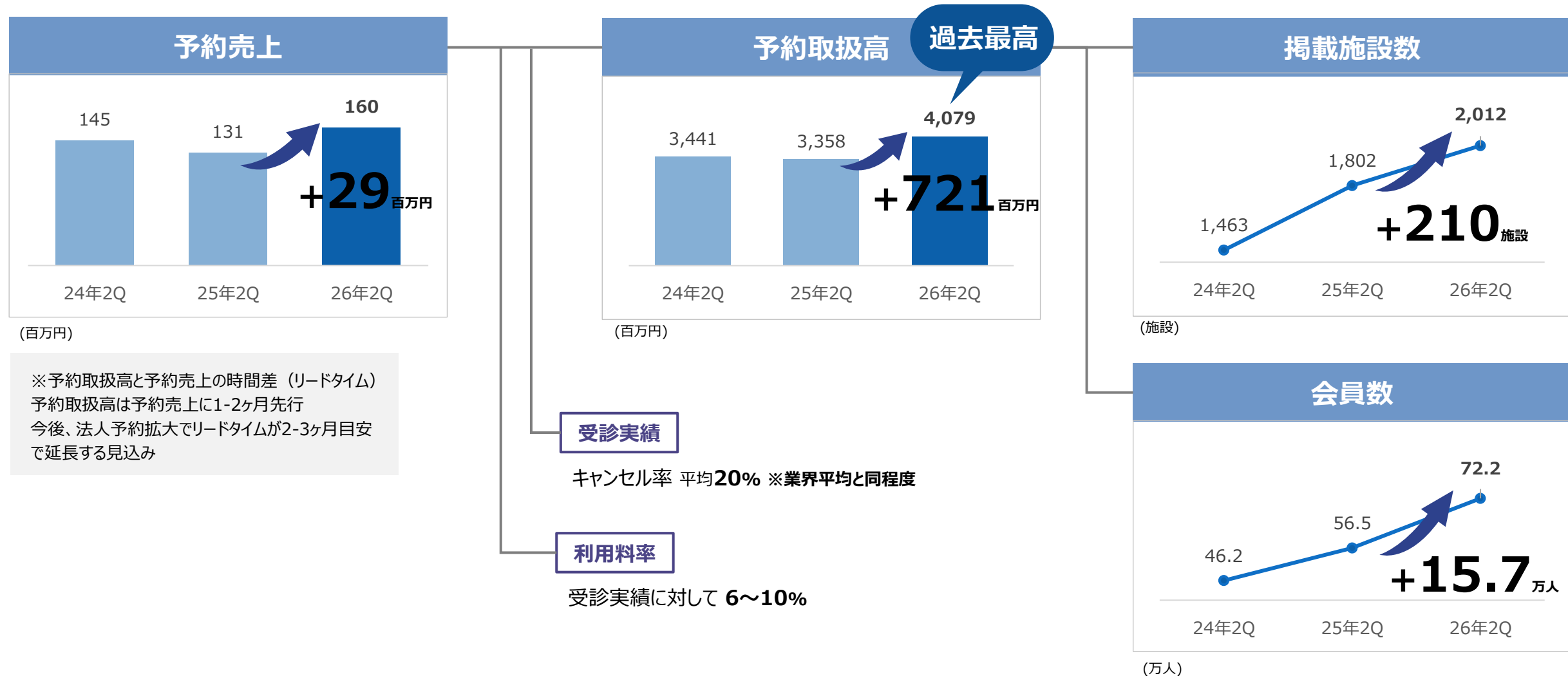
法人予約の大幅な拡大を背景に、ワクチン関連を除く売上高は**過去最高ペースで推移**

通期予想に対する進捗率は46%とほぼ計画どおり



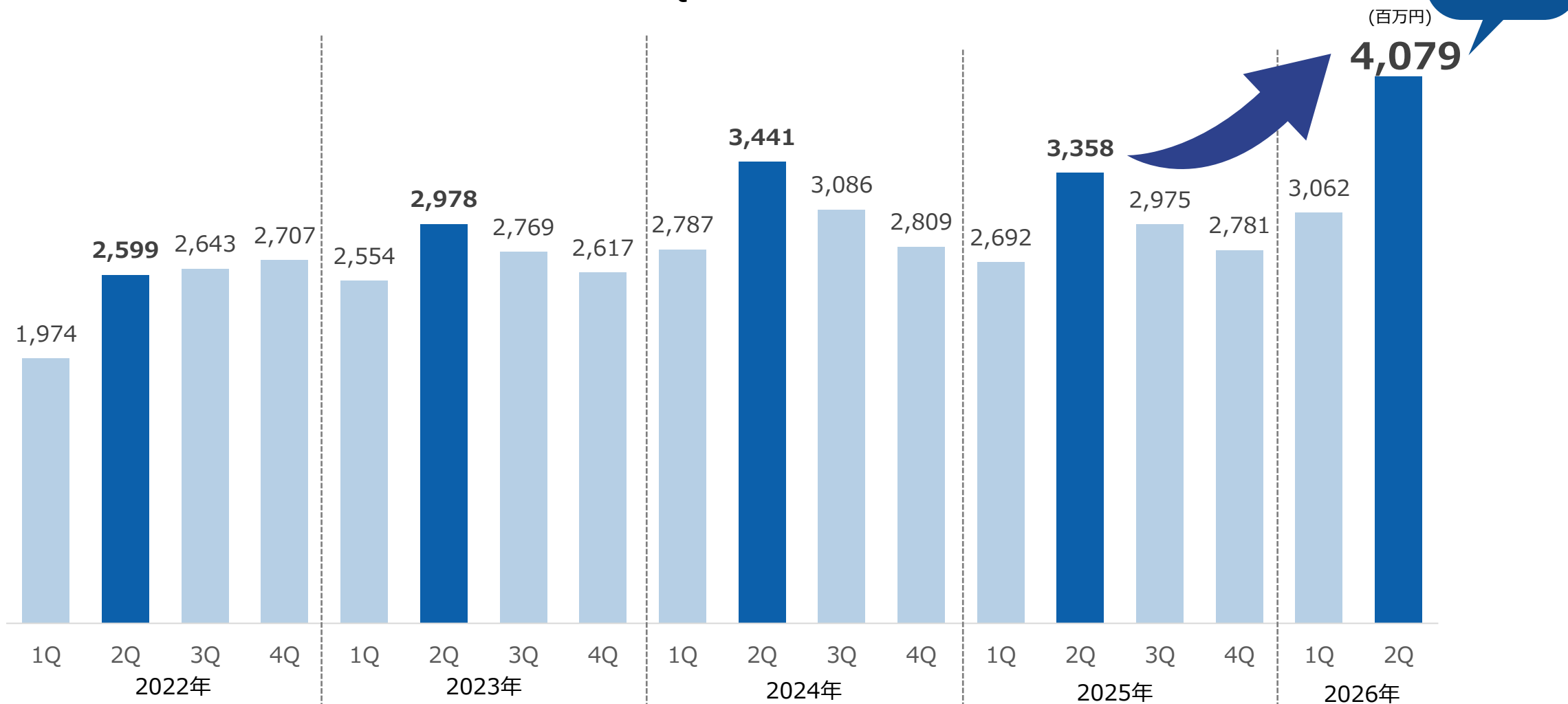
※進捗率はワクチン売上を除いて計算

予約売上の基盤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）



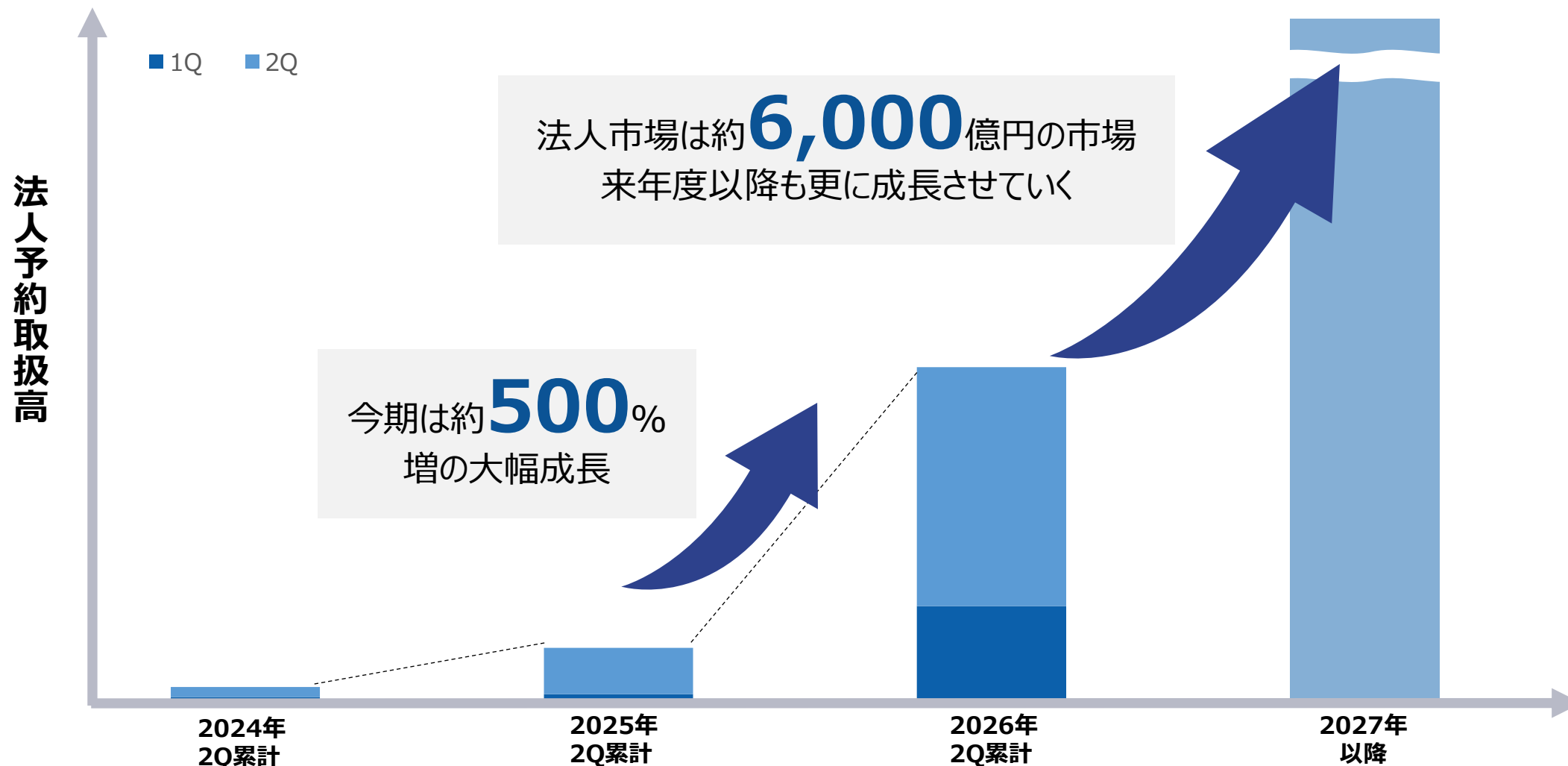
SEO対策や提携先からの流入増加、2026年度分の法人予約の開始により、前年同期比**21.5%増加**

その結果、予約取扱高の四半期**過去最高**を更新。3Q以降にこれらの売上が反映されていく



4月より新年度が開始し、法人予約取扱高が大きく増加し、前年同期比**約500%増の大幅成長**を達成

法人市場は**約6,000億円**の市場であり、**来年度以降も更に成長**させていく



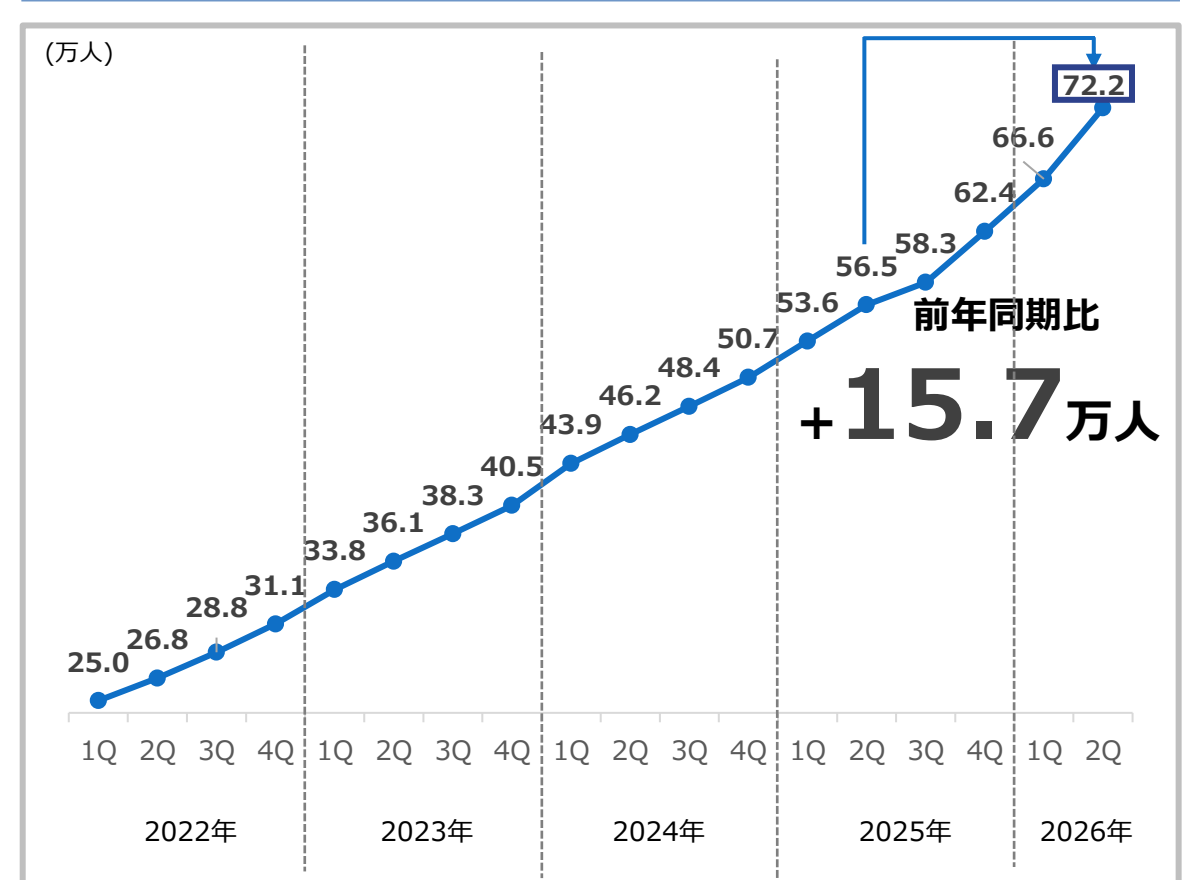
掲載施設数は、前年同期比+11.7%の2,012件と**2,000件を突破**

会員数は法人予約の効果もあり、前年同期比**+27.8%**と伸びが加速傾向

掲載施設数

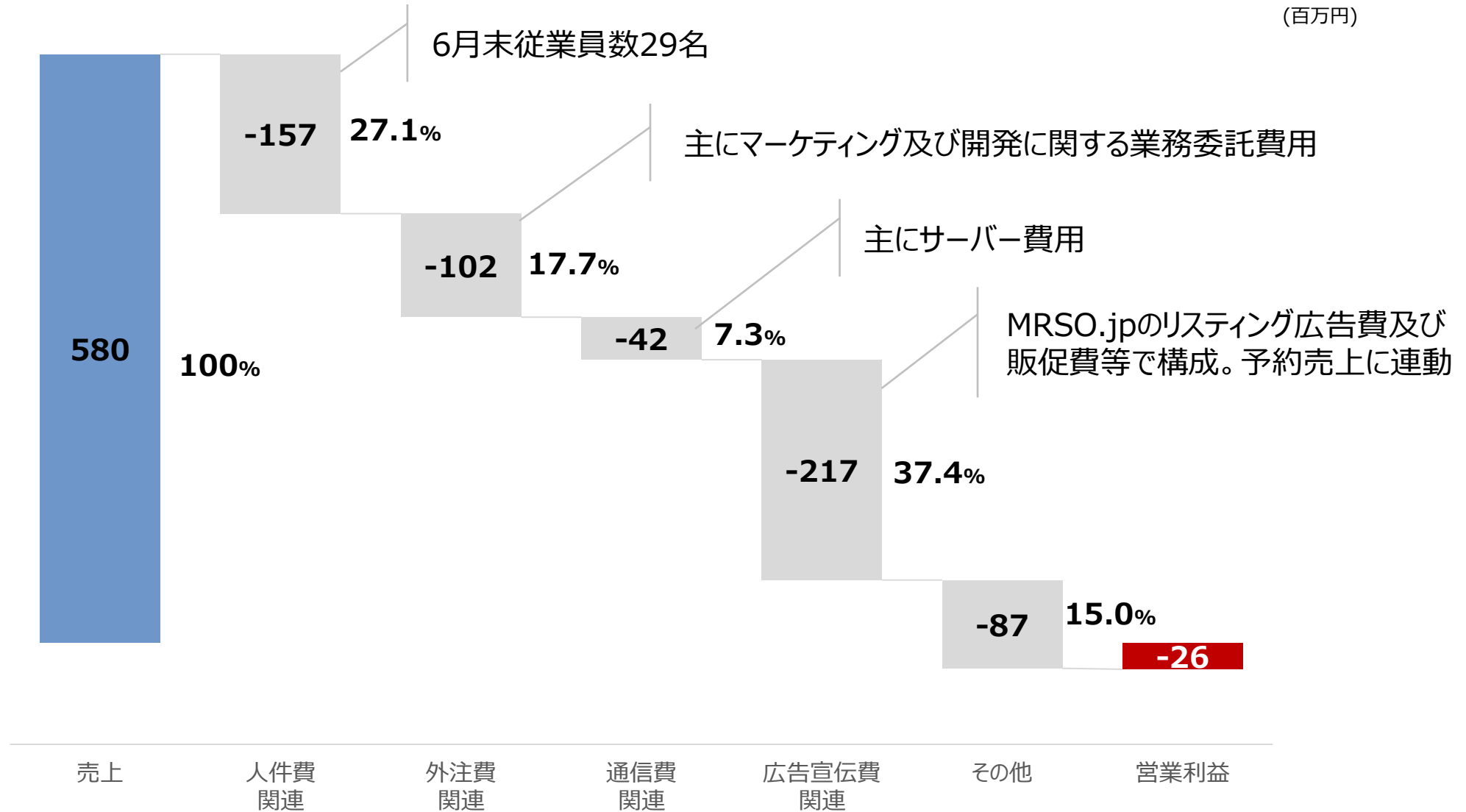


会員数



前年同期比では人財投資により人件費関連が増加した一方、広告宣伝費関連は減少し、営業利益は▲26百万円の赤字

(百万円)



資本業務提携先であるSHIFT社が、自社の人事・健康管理領域において「MRSOビジネス」を導入。

SHIFT社は販売パートナーとして、全国の企業・団体への導入支援および拡販を担う。



The graphic features the MRSO logo (a blue hexagon with a white 'm') and the text 'MRSO' in blue, followed by a large blue 'X' and the word 'SHIFT' in red. Above 'SHIFT' is the Japanese text 'その常識、変えてみせる。' (Let's change that common sense). Below this, a dark blue horizontal bar contains the white text '健康管理DX'. Underneath the bar, 'MRSO' is written in blue, followed by 'ビジネス' (Business) in a smaller font. The largest text on the graphic is '協業開始' (Business Collaboration Starts) in large, bold blue characters. To the right, there is a background image of a doctor in a white coat with a stethoscope, pointing at a tablet. Overlaid on the image are various medical and tech icons: a syringe, a stethoscope, a human silhouette with internal organs, and a circular magnifying glass effect. In the top right corner, there is a block of binary code (0s and 1s).

MRSO × SHIFT

その常識、変えてみせる。

健康管理DX

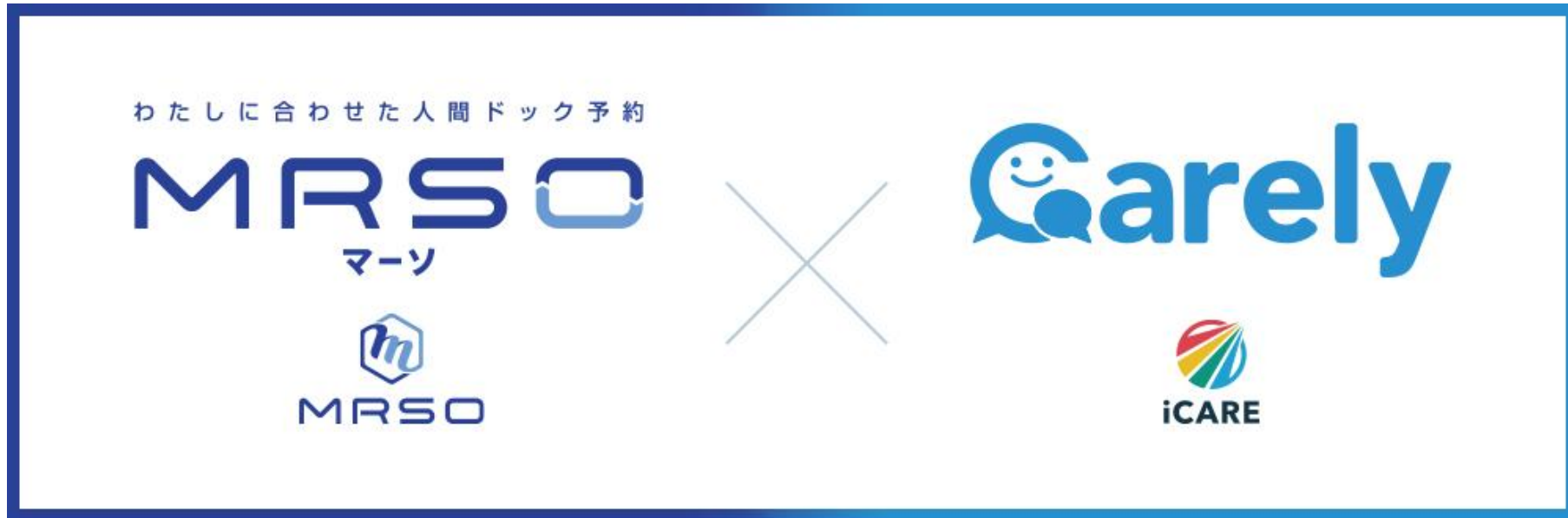
MRSO ビジネス

協業開始

- MRSOビジネスは、MRSOの予約プラットフォームと連携し、健診予約から受診管理までをWEB上で一元管理できる法人向けサービス
- 利用企業の予約はMRSOの予約プラットフォームを経由するため、法人予約基盤の拡大にも寄与



- 健康管理クラウド「Carely」を提供するiCARE社（オムロングループ）と業務提携を開始
- 企業健診DXを共同推進し、健診予約から受診状況管理まで一気通貫のサービスを提供



株式会社iCAREについて

本社所在地	東京都品川区西五反田2-29-5 日幸五反田ビル5階	Purpose	働くひとの健康を世界中に創る 働くことで、健康が損なわれている現実があります。 わたしたちは、カンパニーケアの常識を変えることで 「働くひと・組織・社会」が健康になる好循環を実現します。
設立	2011年6月		
事業内容	産業保健・健康経営ソリューションサービスの開発・提供		

- 1Q決算で2026年夏のリリース予定として公表した、医療施設特化型「MRSO AIエージェント」を正式リリース
- MRSO.jpに登録されたWEB予約枠を活用した24時間365日の予約受付・問い合わせ対応が可能

3つの領域でのAIエージェント



医療施設

予約、運用の効率化と
質の向上を支援



企業（職域）

従業員の健康管理や
生産性向上をサポート



個人受診者

一人ひとりに最適な
健康体験を提供



第一弾

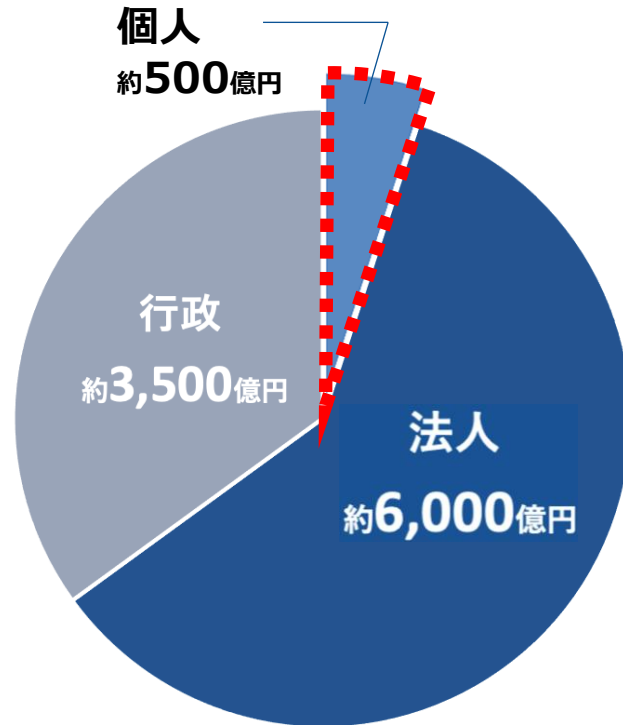
医療施設特化型「MRSO AIエージェント」本年夏にリリース予定

リリース済み

II. 成長戦略

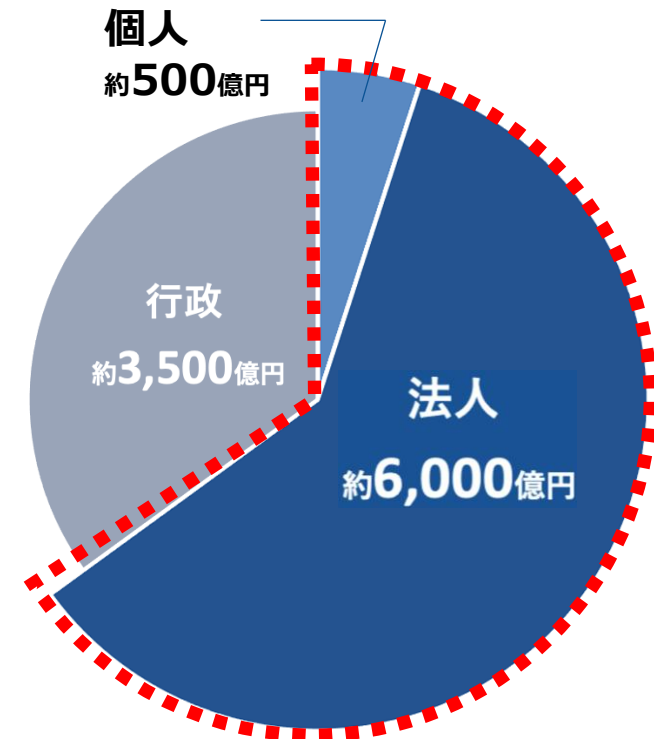
法人予約の市場規模は**約6,000億円と巨大**、ここを注力分野として拡大していく

今までの注力分野



健診・人間ドック市場

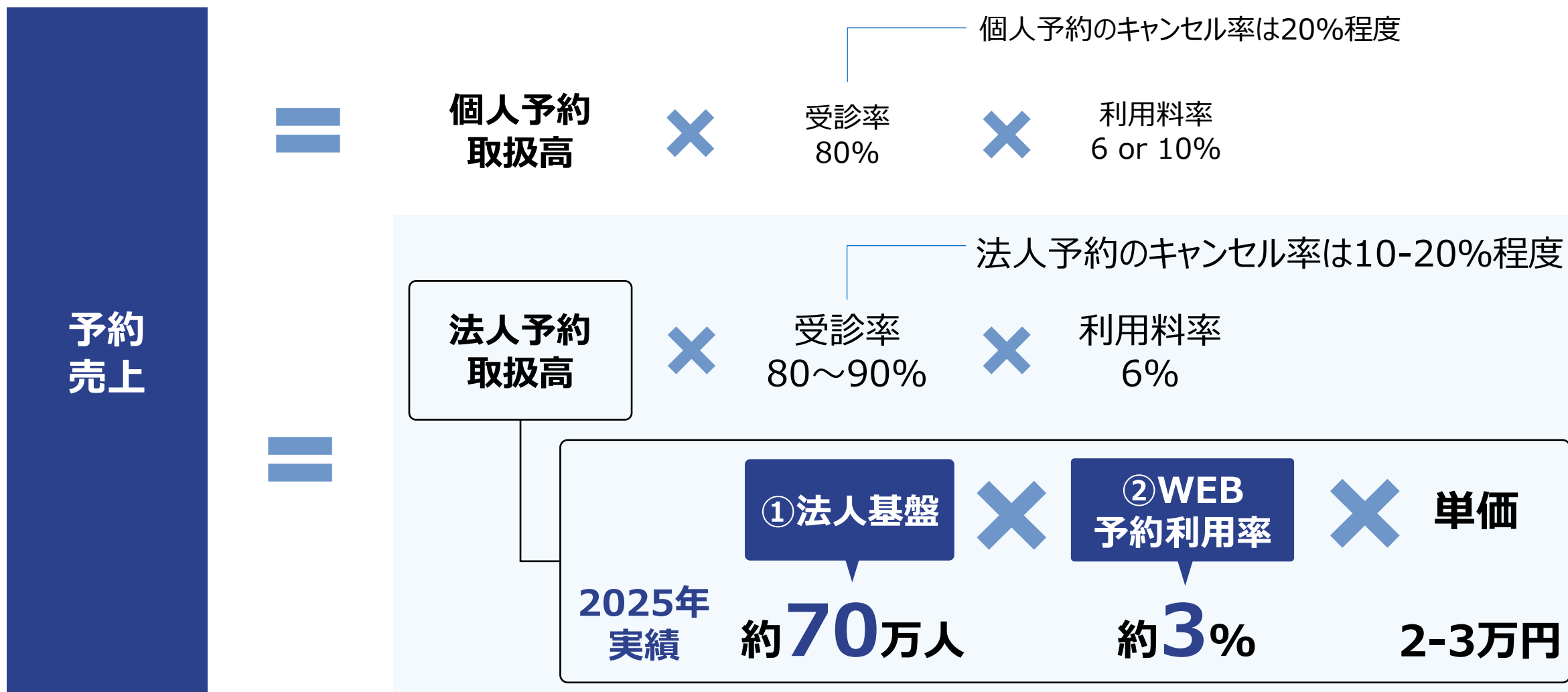
これからの注力分野



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

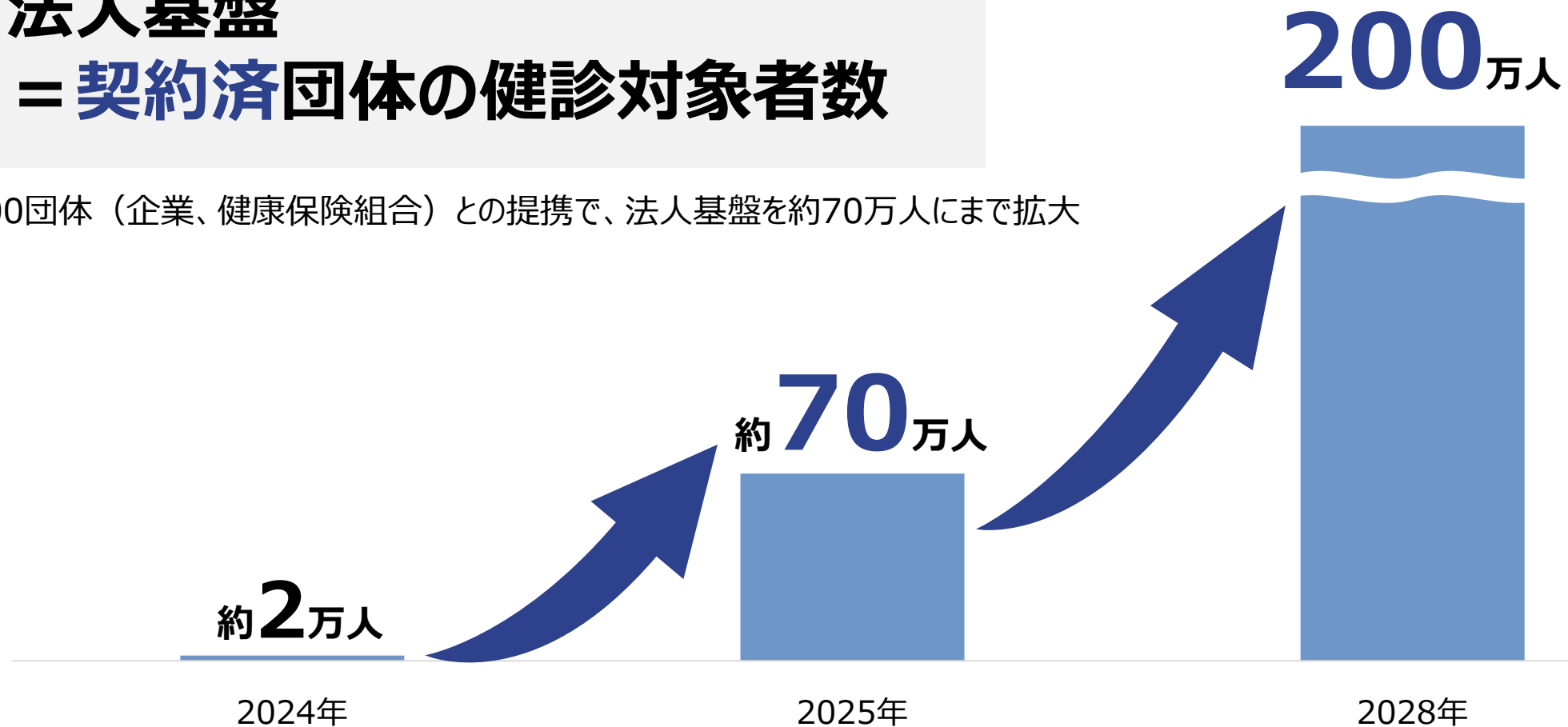
法人予約において、重要なのは①法人基盤と②WEB予約利用率



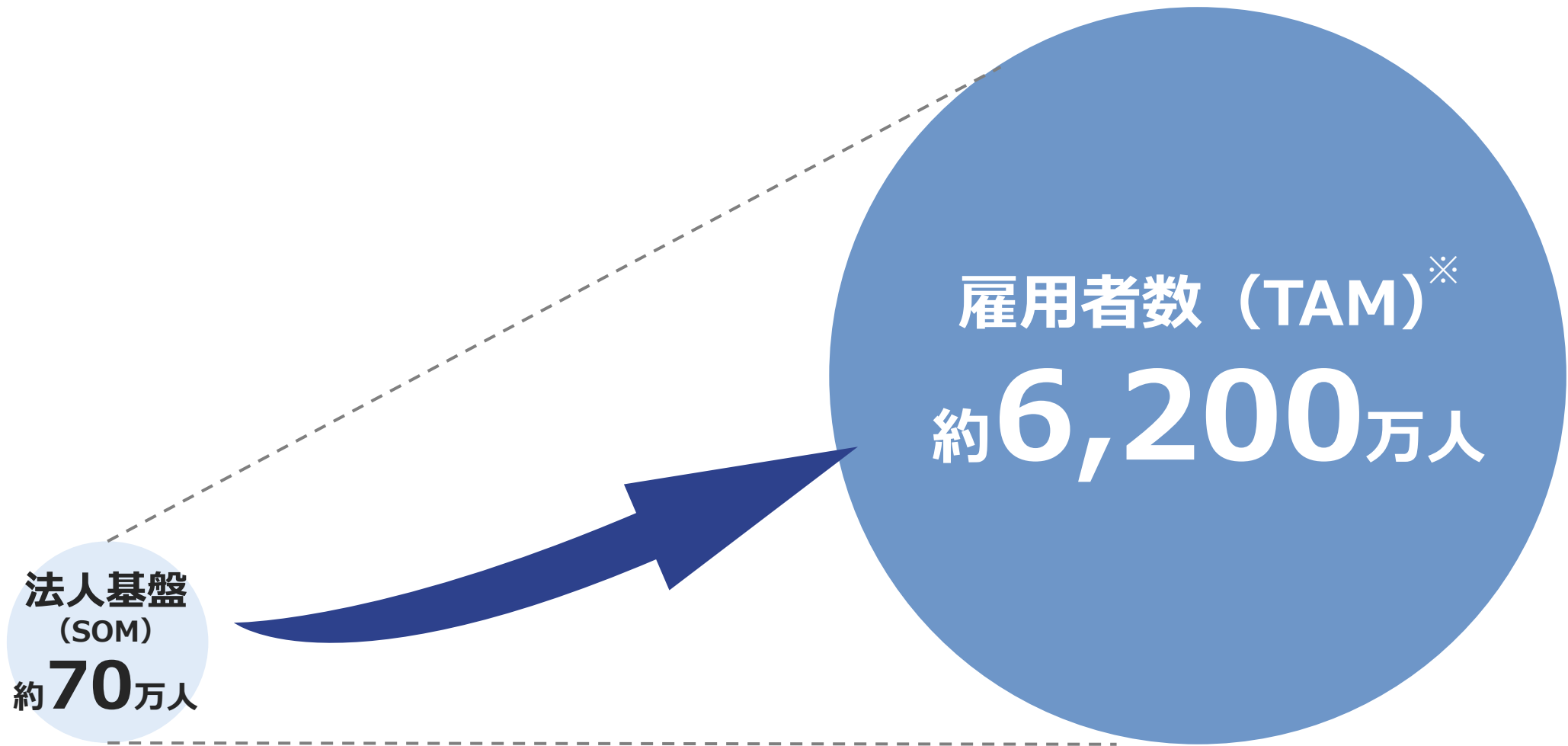
法人基盤が約**70万人**に拡大 ➡ 2028年までに**200万人**を目指す

法人基盤 = 契約済団体の健診対象者数

約100団体（企業、健康保険組合）との提携で、法人基盤を約70万人にまで拡大



現在の約70万人の法人基盤も**TAMの1%強に過ぎず、ここから大きな成長余地がある**



※労働力調査 (基本集計)2025年(令和7年)12月分より

WEB予約利用率（2025年実績）は**3%程度で、大きな拡大余地**

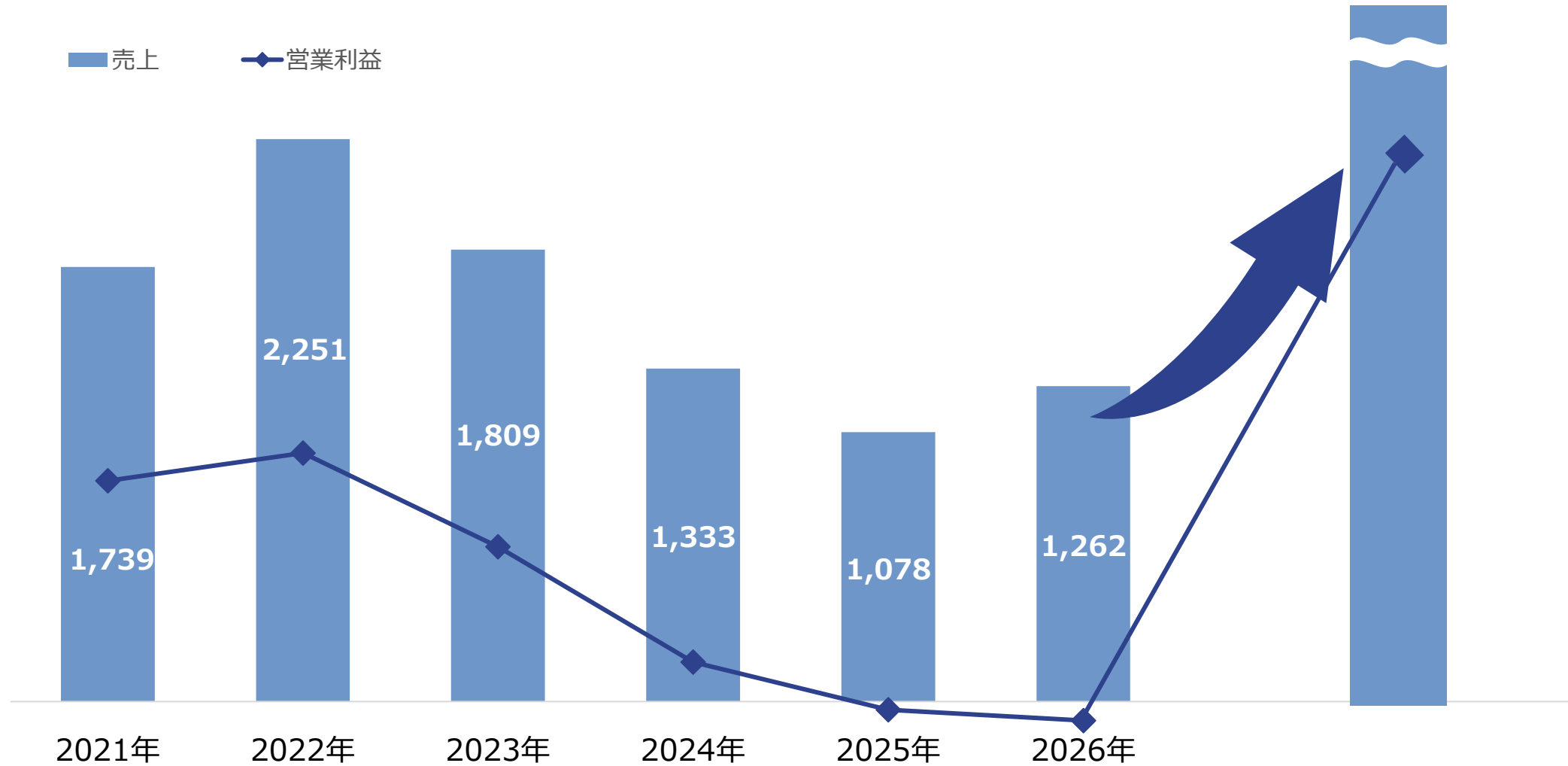
旅行業界など、他業界ではWEB予約の方が主流であり、
健診業界にもWEB予約が広がっていく

法人予約
WEB予約利用率
(2025年実績)
約**3%**

大きな
拡大余地

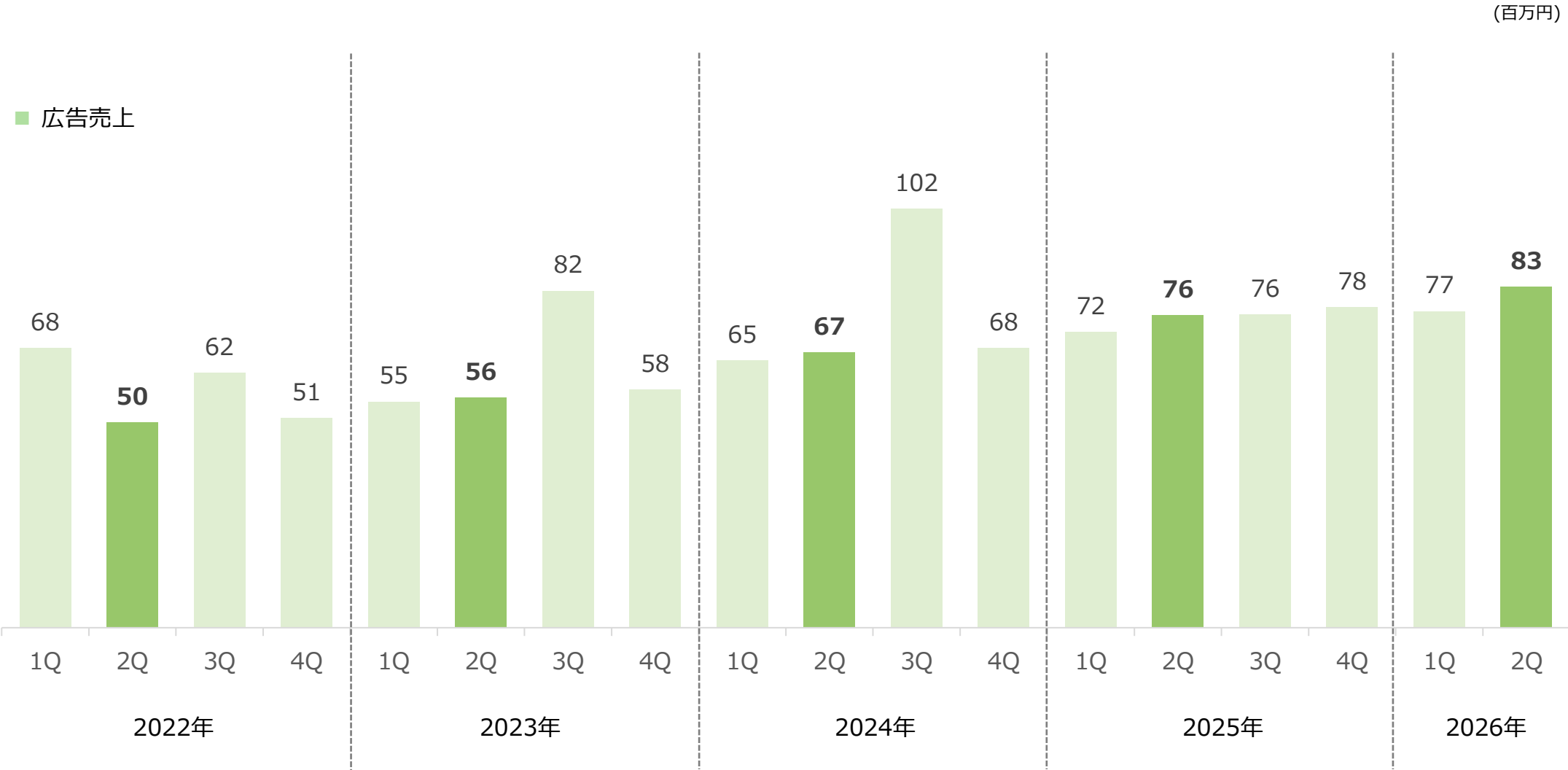
他業界同水準の
30-80%

法人予約を通じて環境変化に強い売上成長を創出し、**継続的な増収増益の実現を目指す**

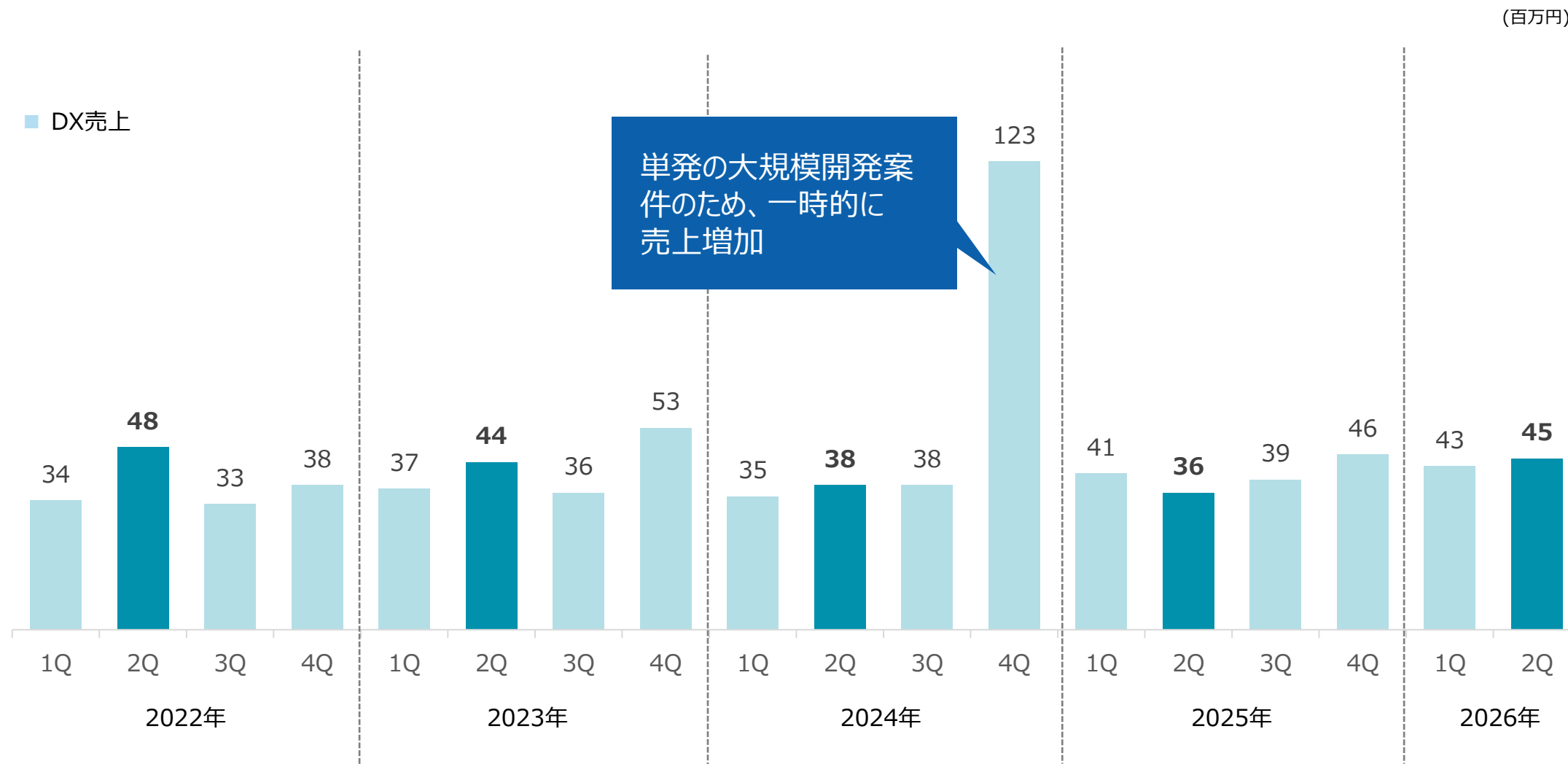


III. Appendix

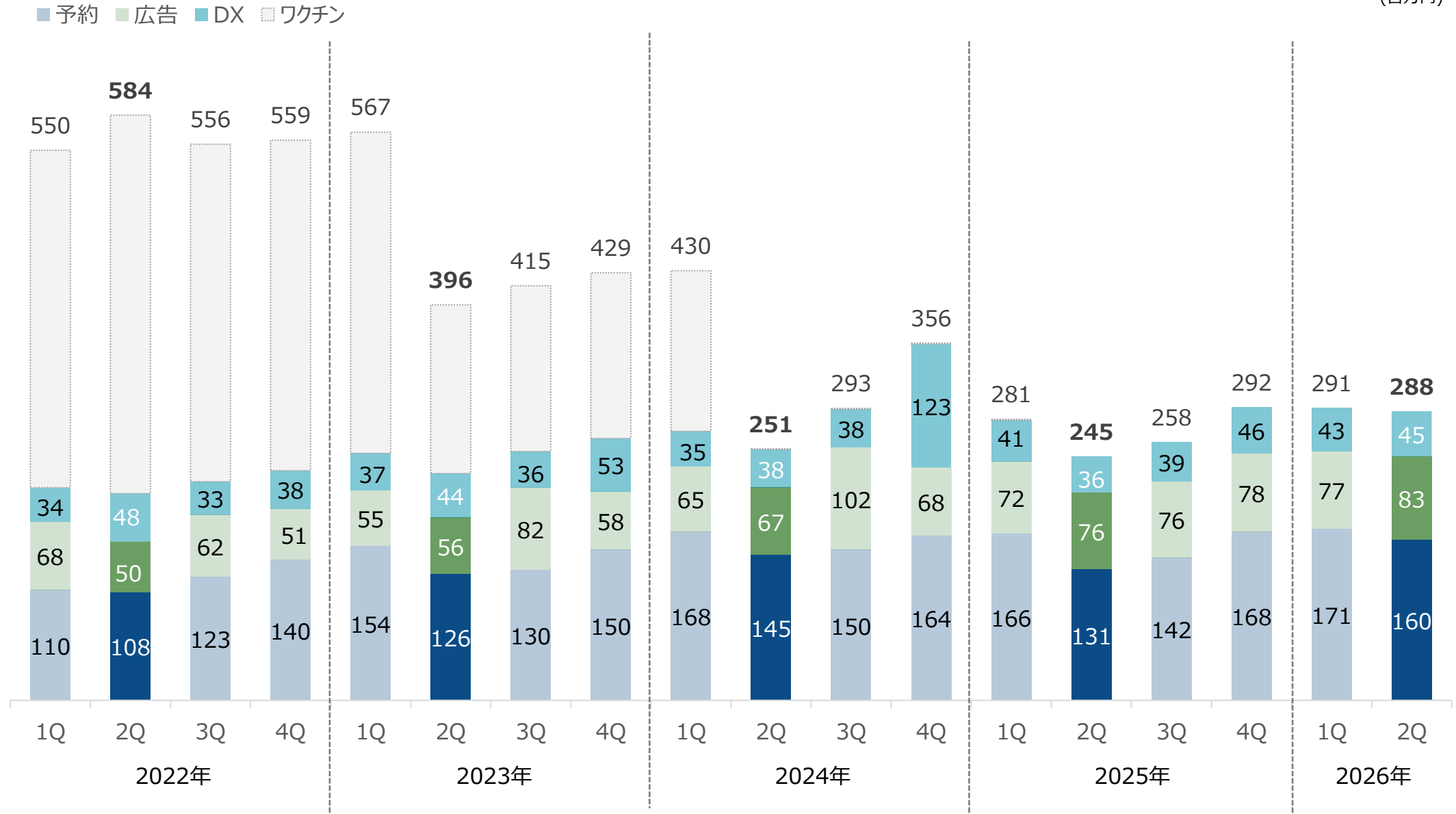
- 広告事業においては安定的な医療施設向け広告に加えて、MRSOギフト券関連売上のようなスポットの売上で構成
- 予約事業拡大で広告価値が高まり、中長期的に広告事業も伸びていく



- 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、MRSOビジネスなども広がっていき、DX売上も伸びていく



(百万円)



- 自己資本比率は89.0%と高水準を維持
- 今後も規律をもった投資を継続する（自己資本比率85%前後を維持する方針）

(百万円)	前期末 2025/4Q	2026/2Q	増減額
流動資産	1,928	1,879	▲49
うち現金及び預金	1,675	1,675	▲0
固定資産	187	293	105
資産合計	2,116	2,172	56
流動負債	167	238	71
固定負債	-	-	-
負債合計	167	238	71
純資産合計	1,948	1,933	▲15
自己資本比率	92.1%	89.0%	▲3.1pt

**キャッシュ・フロー
全体** : ▲0.3百万円

営業CF : 95百万円

(主な内訳)

- ・ 税金等調整前中間純損失
- ・ 売上債権の減少
- ・ 契約負債の増加
- ・ 法人税等の還付
- ・ その他

▲25百万円
+19百万円
+21百万円
+28百万円
+42百万円

投資CF : ▲97百万円

(主な内訳)

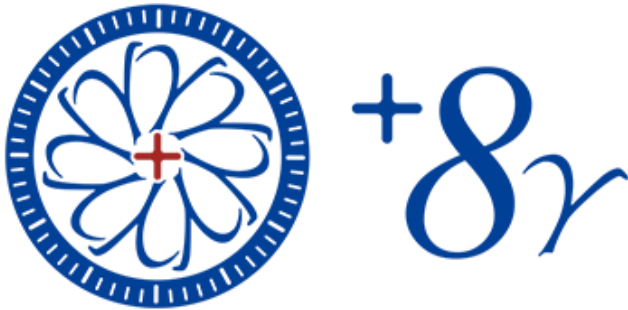
- ・ 有形固定資産の取得
- ・ 敷金・保証金の差入

▲30百万円
▲67百万円

財務CF : 収支なし

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	東京都港区六本木6丁目10-1 六本木ヒルズ森タワー33F
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	29名*1

*1 2026年6月末現在（アルバイト含む）



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、世界でトップクラスの水準にあります。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。

IV. 事業概要

1. 健診・人間ドックのWEB予約

- 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マーケティングを活用し、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を進め、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

- 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

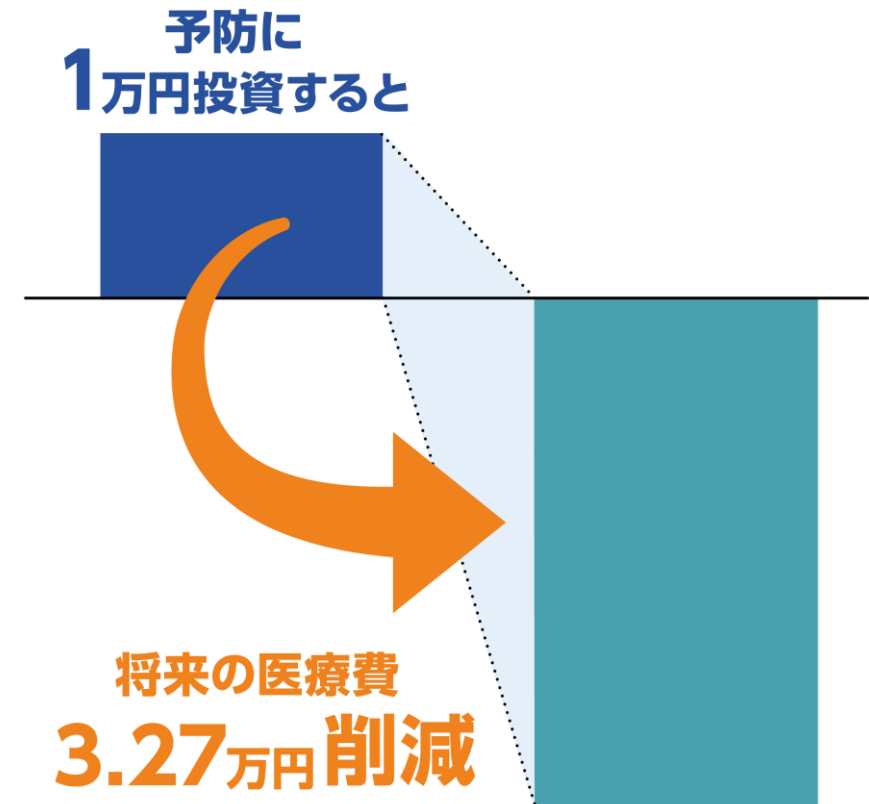
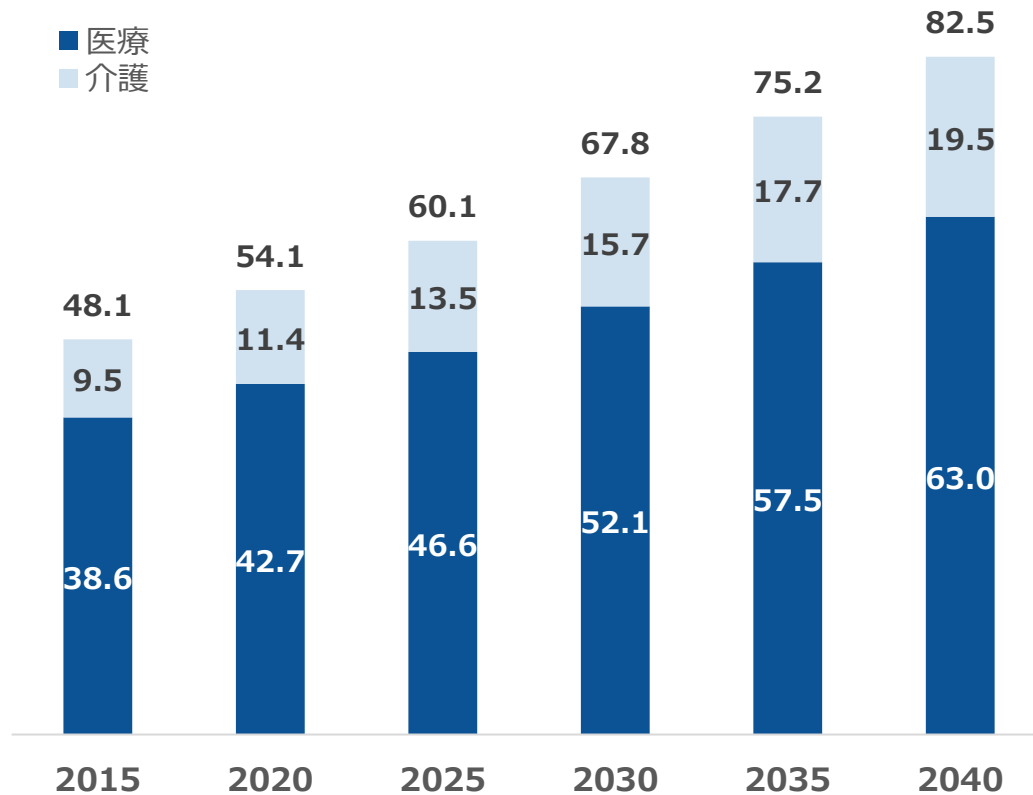
- WEB予約と一体で医療施設へのDXツールを提供し、健診業界のDXを進める
- その中で健診データ等を集約するプラットフォームを構築し、パーソナル人間ドックの提案等に繋げていく

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



医療・介護費は**2040年に年間約80兆円超**となる見込み

予防・健康増進への投資は医療費1万円あたり平均3.27万円の削減効果も報告されており、**今後の取組は必須**



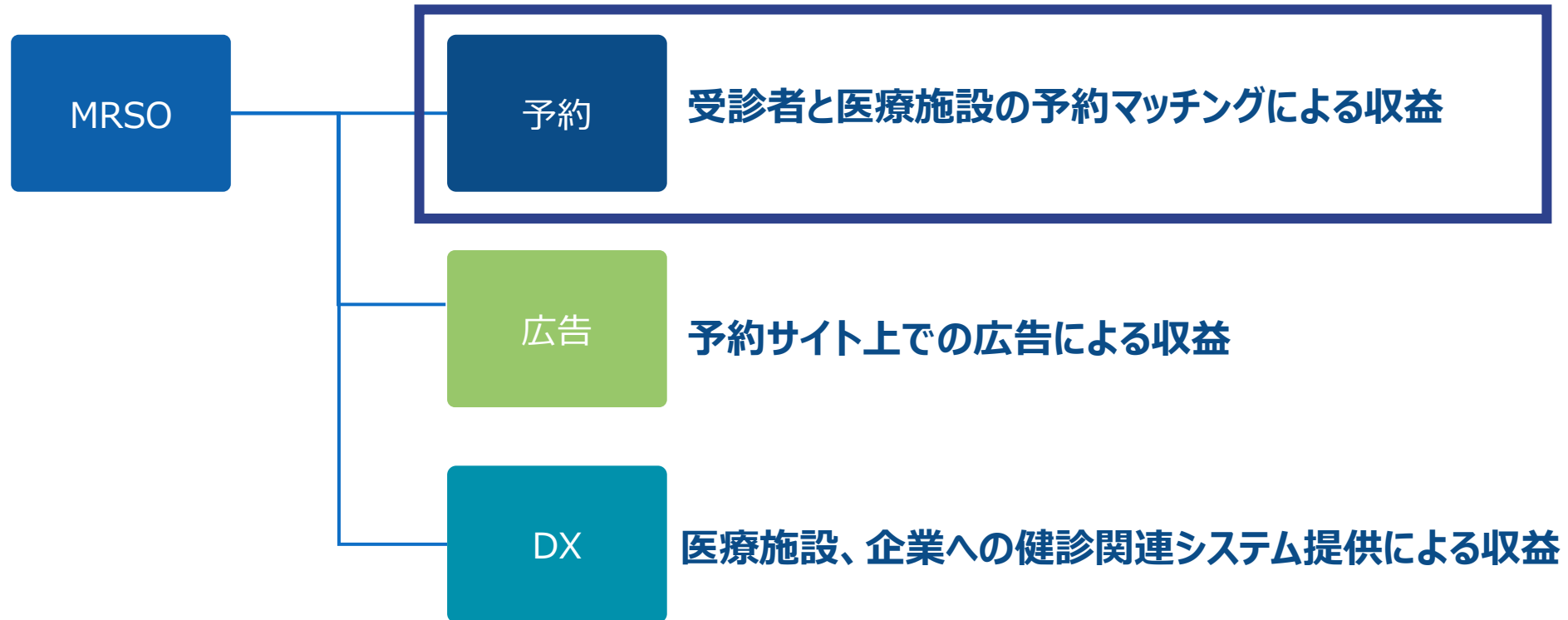
※1 <https://www.mri.co.jp/knowledge/insight/policy/20240614.html>

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

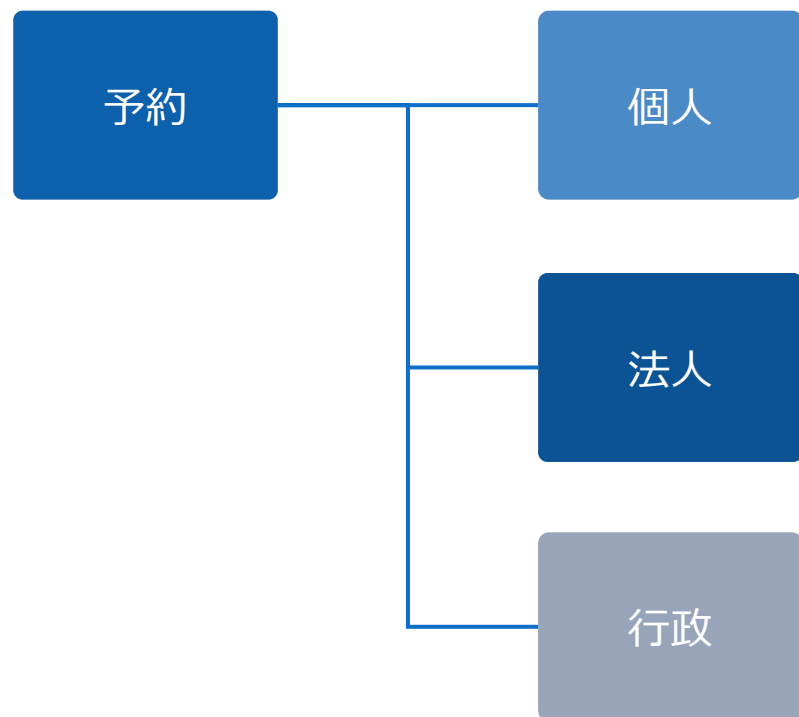
■ MRSOの事業には以下の3つの分野が存在。その中でも、**現在の注力分野は予約**

■ 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・人間ドックの予約市場は**全体約1兆円**で、下記の3つの分野に分類できる



個人が自費によって受診する人間ドックなどの予約

- 市場規模は約500億円（全体の約5%）で、現状の主力分野

法人が従業員に受診させる法定の健診（職域健診）などの予約

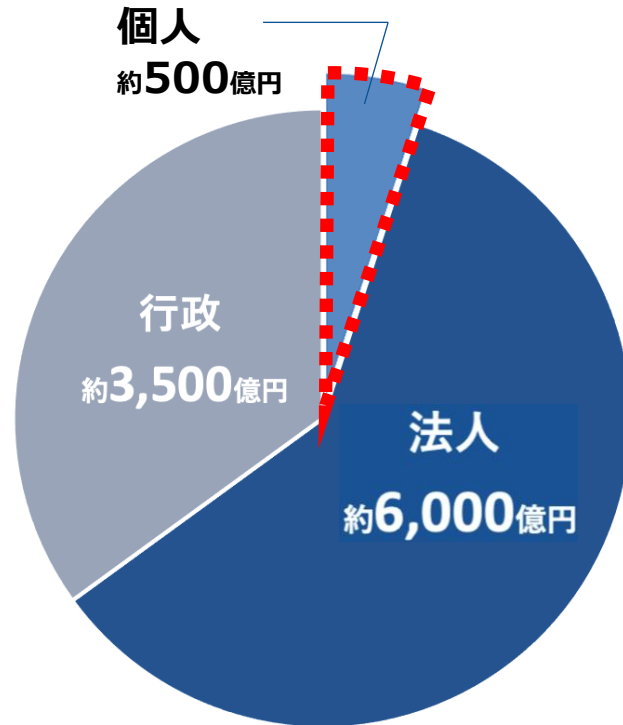
- 市場規模は約6,000億円（全体の約60%）で、今後の注力分野

行政が住民に対して提供する任意健診

- 市場規模は約3,500億円（全体の約35%）で、将来の注力分野

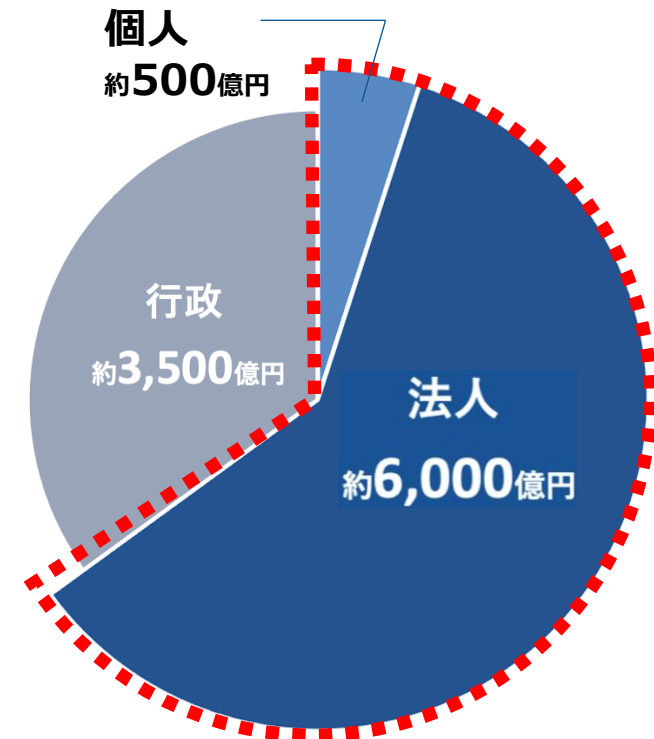
法人予約の市場規模は**約6,000億円と巨大**、ここを注力分野として拡大していく

今までの注力分野



健診・人間ドック市場

これからの注力分野



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

■ MRSOの予約分野のビジネスモデルは、**ホテル予約サイトと類似**

■ 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**

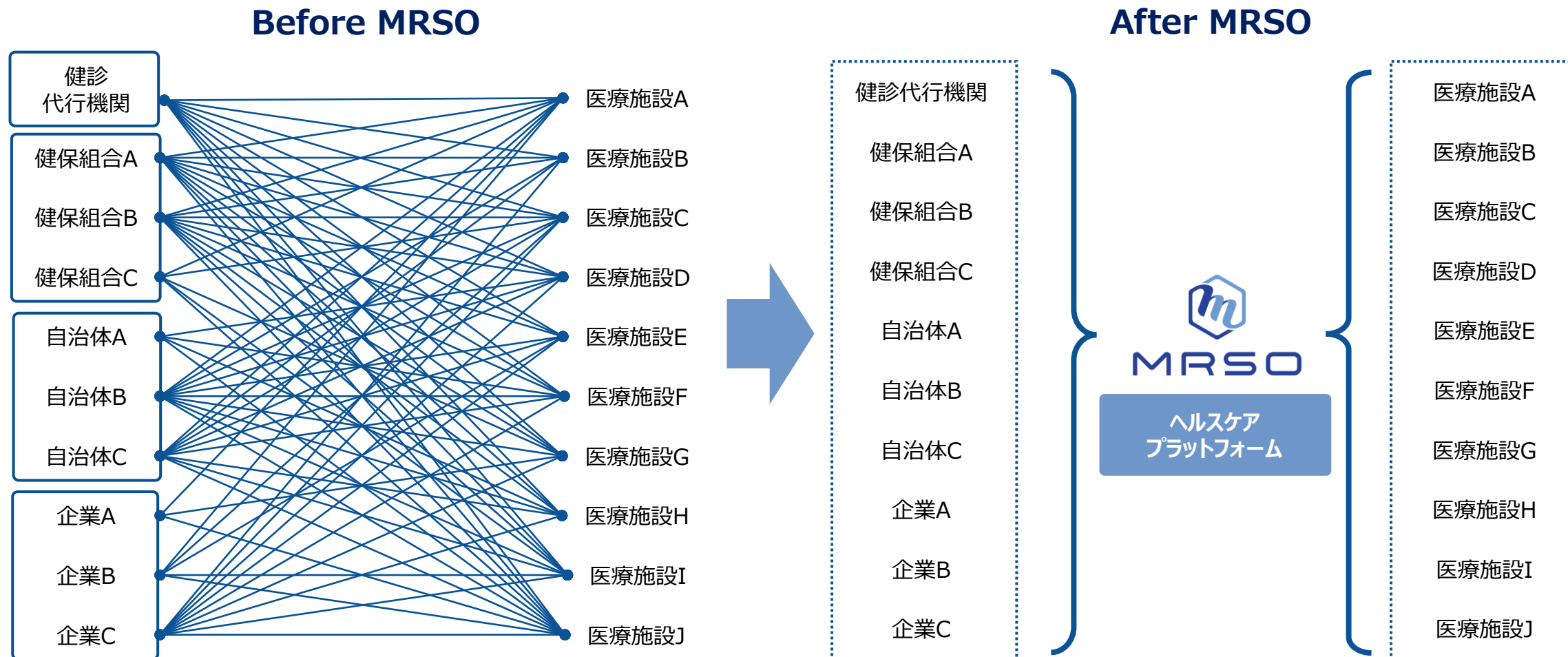


- 競合他社が撤退、横ばいのなかで、MRSOは掲載施設数を大幅に拡大
- この**圧倒的なポジションの更なる拡大、加速**を目指す

掲載施設数	
	2,012
R社	撤退
E社	約880

■ 現在は様々な機関が健診データのやりとり等を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**を構築する



プラットフォームの拡大に伴い、健診データが蓄積され、**パーソナル人間ドックの提案などにも活用可能**

将来的には個別化予防医療など様々な形で展開が可能に



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。