Extension of Healthy Life Expectancy

2026年12月期 3Q決算説明資料

マーソ株式会社

（東証グロース市場：5619）

I. 業績予想修正

II. 2026年12月期3Q決算ハイライト

III. 成長戦略

IV. Appendix

V. 事業概要

© MRSO Inc. all rights reserved.

I. 業績予想修正

© MRSO Inc. all rights reserved.

2026年12月期 通期業績予想の修正

売上高は前回予想を据え置き、営業利益以下の各段階利益を上方修正

前回予想（26/2時点）	今回予想（26/11時点）
売上高	
1,262百万円	▶ 1,262百万円（前期比 +17.1%）
営業利益（前回比 +75）	
▲76百万円	▶ ▲1百万円
経常利益（前回比 +75）	
▲75百万円	▶ 0百万円
親会社株主に帰属する当期純利益（前回比 +76）	
▲76百万円	▶ 0百万円

売上高

前回予想を据え置き（前期比+17.1%）

4月の新年度開始で法人予約が大きく拡大し、計画通りに推移

各段階利益（営業利益・経常利益・純利益）

Jカーブ成長に向けた人財投資を実行しながら、集客チャネルの多様化による**広告依存度の低下**とAI活用による業務効率化を実現。

収益構造の改善により、各段階利益の業績予想を上方修正

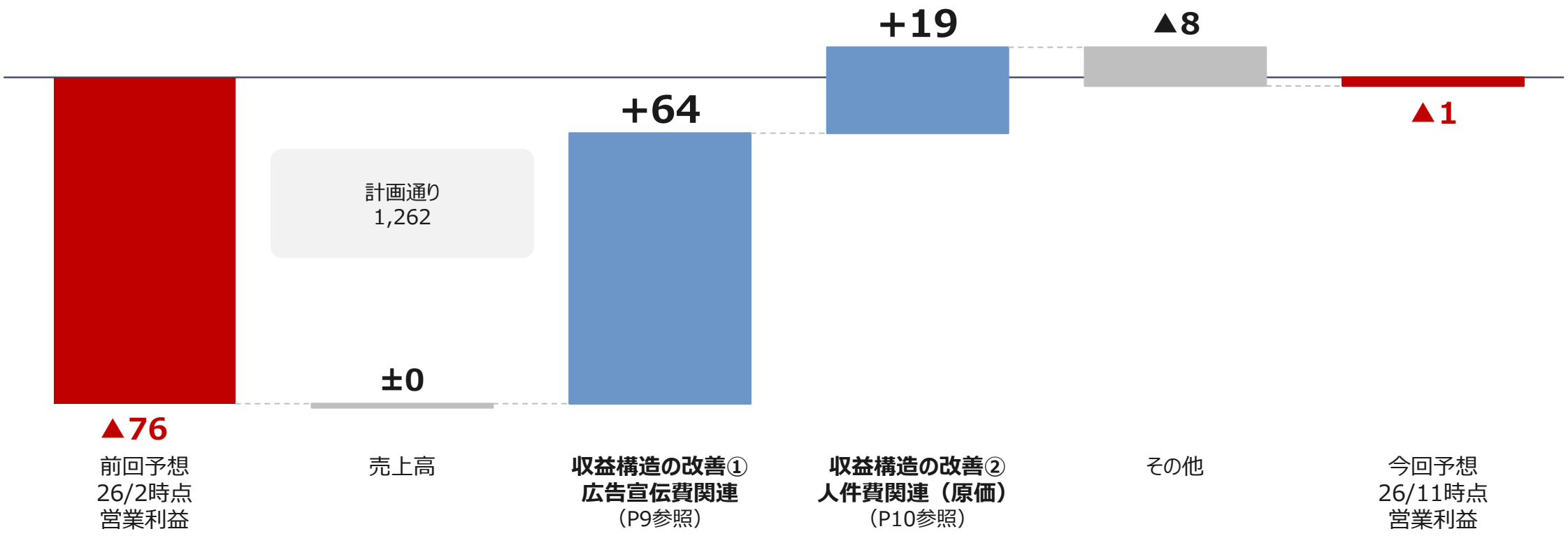
© MRSO Inc. all rights reserved.

広告に依存しない持続的な売上基盤拡大による広告宣伝費関連が効率化（P9参照）

AIによる飛躍的な生産性向上により、エンジニアの増員を行わず人件費関連が改善（P10参照）

前回予想比の営業赤字の増減要因

（単位：百万円）



© MRSO Inc. all rights reserved.

26年を**「Jカーブ成長への投資期」**と位置づけ、人財を中心とした戦略的な投資を実行

人財投資：人件費、オフィスなど人に関わる投資全般



© MRSO Inc. all rights reserved.

営業・管理部門の増強とオフィス拡張移転を実行し、Jカーブ成長に向けた事業基盤を構築

AIによる飛躍的な生産性向上で、エンジニアを増員せずに開発能力を強化

当初 人財投資額
（2026年2月13日開示）
419 百万円

差額
▲24 百万円

11月時点 人財投資額の見込み
395 百万円

差額の内訳
-AI活用によるエンジニア増員見送り：▲19百万円（下記参照）
-その他：▲5百万円

項目		11月時点の状況
オフィス移転		✓2026年4月に、拡張移転を実施
同業界、他業界から、幅広くリーダークラスも含めた人財を獲得	営業・管理	✓計画どおりに増員を実施
	エンジニア	✓ AI活用を推進し、生産性向上を実現 当初計画を変更し、増員を見送り（詳細はP10）

© MRSO Inc. all rights reserved.

- リーダークラスを含む人財の獲得とオフィスの拡張移転を、**計画通りに実行**
- 来年度以降の**Jカーブ成長**に向けた基盤を構築

体制強化に伴うオフィスの拡張



新オフィス

六本木ヒルズ森タワー33階

2026年4月　拡張移転

事業拡大への体制強化

25年12月末
営業・管理人員数
12名

+6名

26年10月末
営業・管理人員数
18名

リーダークラスを含む6名を増員

© MRSO Inc. all rights reserved.

収益構造の改善① 予約拡大と広告宣伝費率の低下

- 法人予約の拡大と個人予約の集客チャネルの多様化により、**収益構造が改善**
- その結果、売上高比、予約売上高比の双方で**広告宣伝費率が低下**

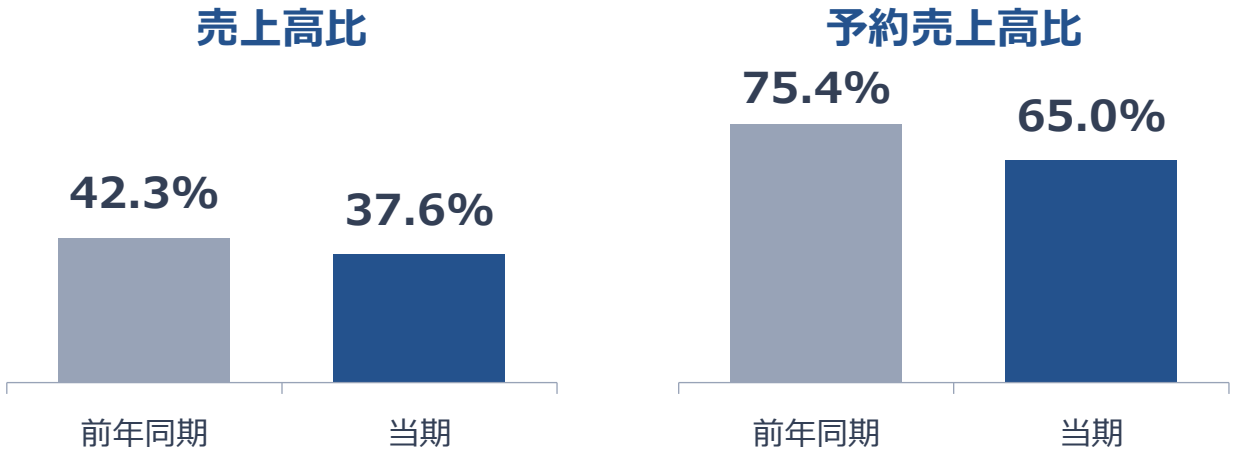
法人予約の拡大

企業・健保組合、健診代行機関との
提携を通じて、法人の予約基盤が拡大

個人予約の集客チャネルを多様化

SEO対策、提携先からの流入、
リピート予約を通じて獲得経路を多様化

広告宣伝費率（3Q累計・前年同期比）



4.8ポイント低下

10.3ポイント低下

広告宣伝費関連費用
通期・前回通期予想比

64 百万円改善

© MRSO Inc. all rights reserved.

- AI駆動開発が大きく進展し、**生産性が飛躍的に拡大**
- 増員することなく**開発力とセキュリティを向上**

AI駆動開発で、想定していた増員が不要に

既存体制 × **AI駆動開発の大幅な進展**

開発力の向上

対応業務の量が拡大 / 対応業務の幅が拡大

新プロダクトを継続的にリリース

セキュリティの向上

脆弱性への先行対応 / 多層的な防御 / 迅速な情報共有

セキュリティ対応力を強化

AIによる効率化

通期・前回通期予想比

19 百万円改善

© MRSO Inc. all rights reserved.

II.2026年12月期3Q決算ハイライト

© MRSO Inc. all rights reserved.

1. 3Q売上高は前年同期比17.4%増、2Qに続き堅調に推移（P14）

- 法人予約の拡大と、個人予約の集客チャネルの多様化により、予約売上は前年同期比25.4%増
- 3Q累計売上高は883百万円（+12.5%）、通期売上高予想1,262百万円に対する進捗率は70%と概ね計画通り

2. 3Q予約取扱高は前年同期比25.7%増の3,739百万円（P17）

- 3Qとして過去最高の取扱高を更新。4Q以降の予約売上にも順次反映されていく
- 掲載施設数2,049件、会員数78.1万人と、将来の収益基盤となる両指標も順調に拡大

3. 売上成長を伴った収益性の改善が進行（P20）

- 売上が+12.5%伸びる中でも、広告宣伝費関連は前年同期と同水準に抑制
- 法人予約など広告集客に依存しない売上基盤の拡大により、広告宣伝費関連の売上高比が低下

© MRSO Inc. all rights reserved.

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、3Q累計売上高は883百万円、前年同期比12.5%増

(百万円)	2025年 3Q累計 (実績)	2026年 3Q累計 (実績)	前年同期 増減比	2026通期 (予想)
売上高	785	883	+12.5%	1,262
予約	440	510	+15.7%	-
広告	225	250	+10.8%	-
DX※	118	123	+4.1%	-
売上総利益	602	681	+13.0%	-
販管費	651	709	+8.7%	-
営業利益	▲49	▲27	-	▲1
経常利益	▲47	▲25	-	0
純利益	▲37	▲17	-	0

※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。

予約売上

・法人予約の拡大や、個人予約の集客チャネルの多様化により、広告集客への依存度が低下し、**売上成長を伴った構造的な収益性の改善が進行**

広告売上

・広告プランの販売が堅調に推移し、前年同期比で増加

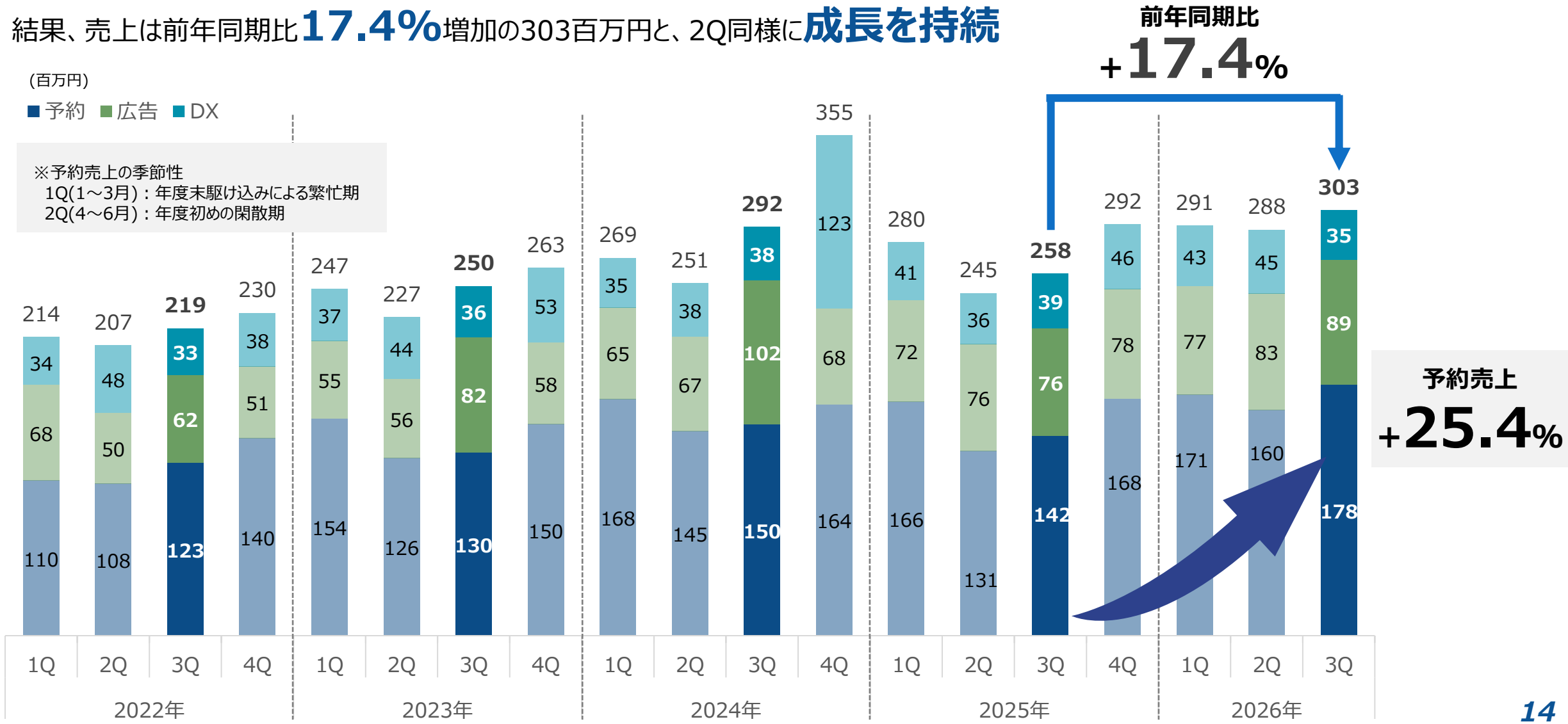
DX売上

・開発案件による売上計上が進み、前年同期比で増加

© MRSO Inc. all rights reserved.

法人予約売上の牽引により、予約売上が25.4%の増加、四半期過去最高を更新

結果、売上は前年同期比17.4%増加の303百万円と、2Q同様に成長を持続

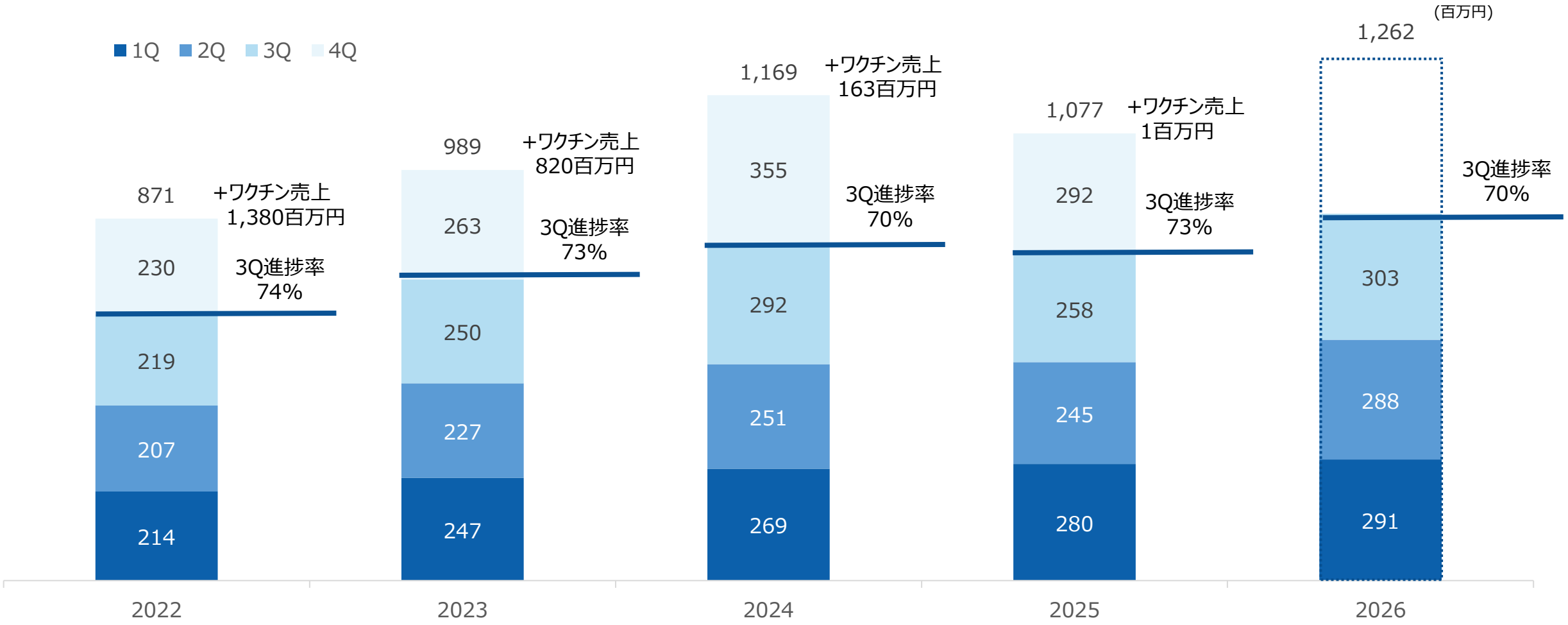


© MRSO Inc. all rights reserved.

通期売上高予想に対する進捗状況

法人予約が大幅に拡大し、ワクチン関連を除く売上高は**過去最高**

通期予想に対する進捗率は70%と概ね計画通り

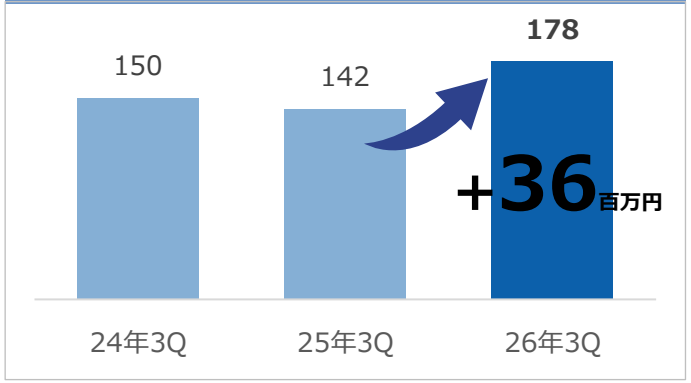


※進捗率はワクチン売上を除いて計算

© MRSO Inc. all rights reserved.

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）

予約売上

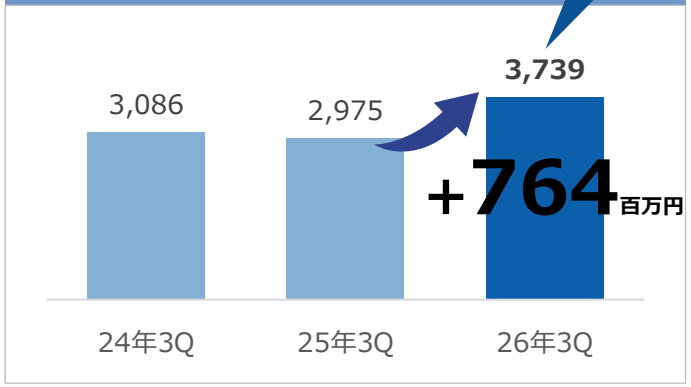


(百万円)

※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2-3ヶ月目安で延長する見込み

予約取扱高

大幅増



(百万円)

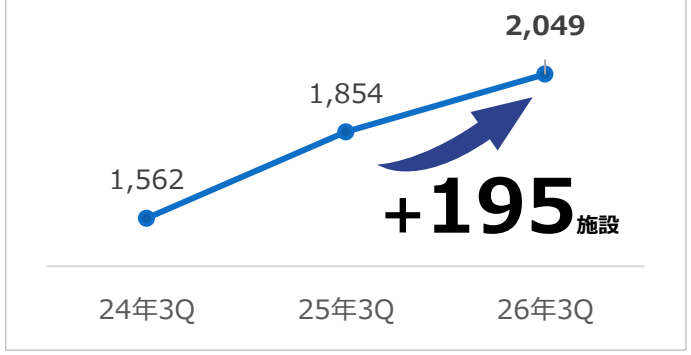
受診実績

キャンセル率 平均**20%** **※業界平均と同程度**

利用料率

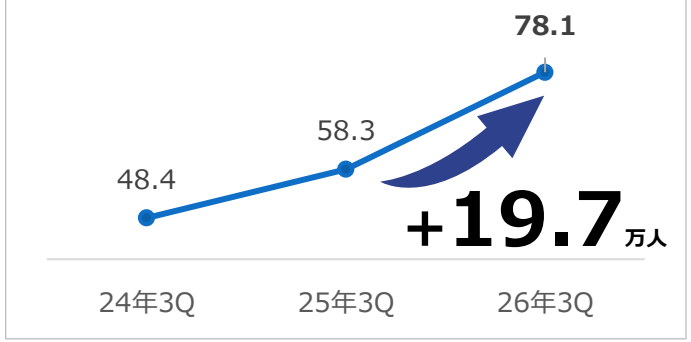
受診実績に対して **6～10%**

掲載施設数



(施設)

会員数

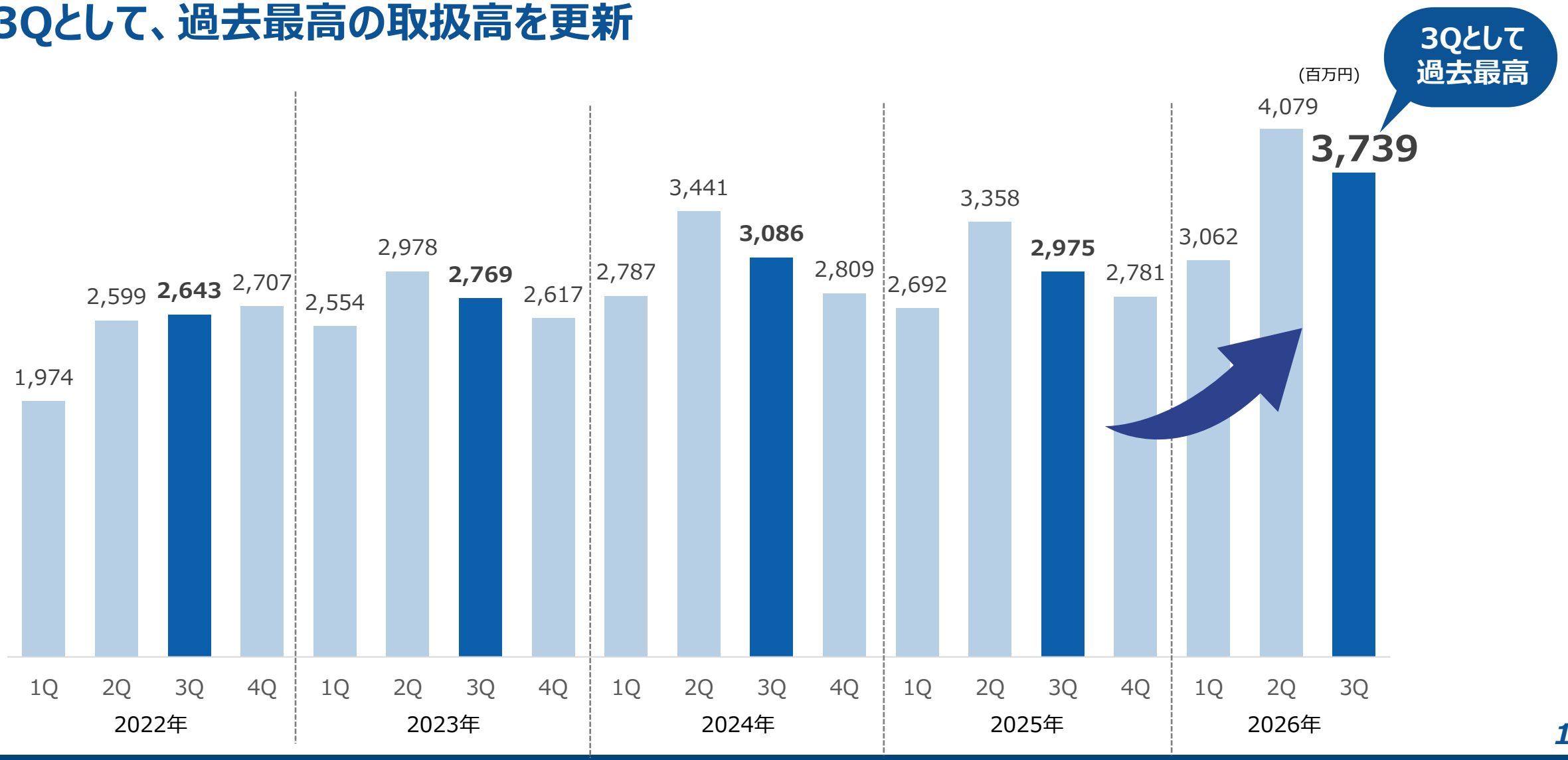


(万人)

© MRSO Inc. all rights reserved.

個人予約の集客チャネルの多様化、及び法人予約の拡大により、前年同期比**25.7%増加**

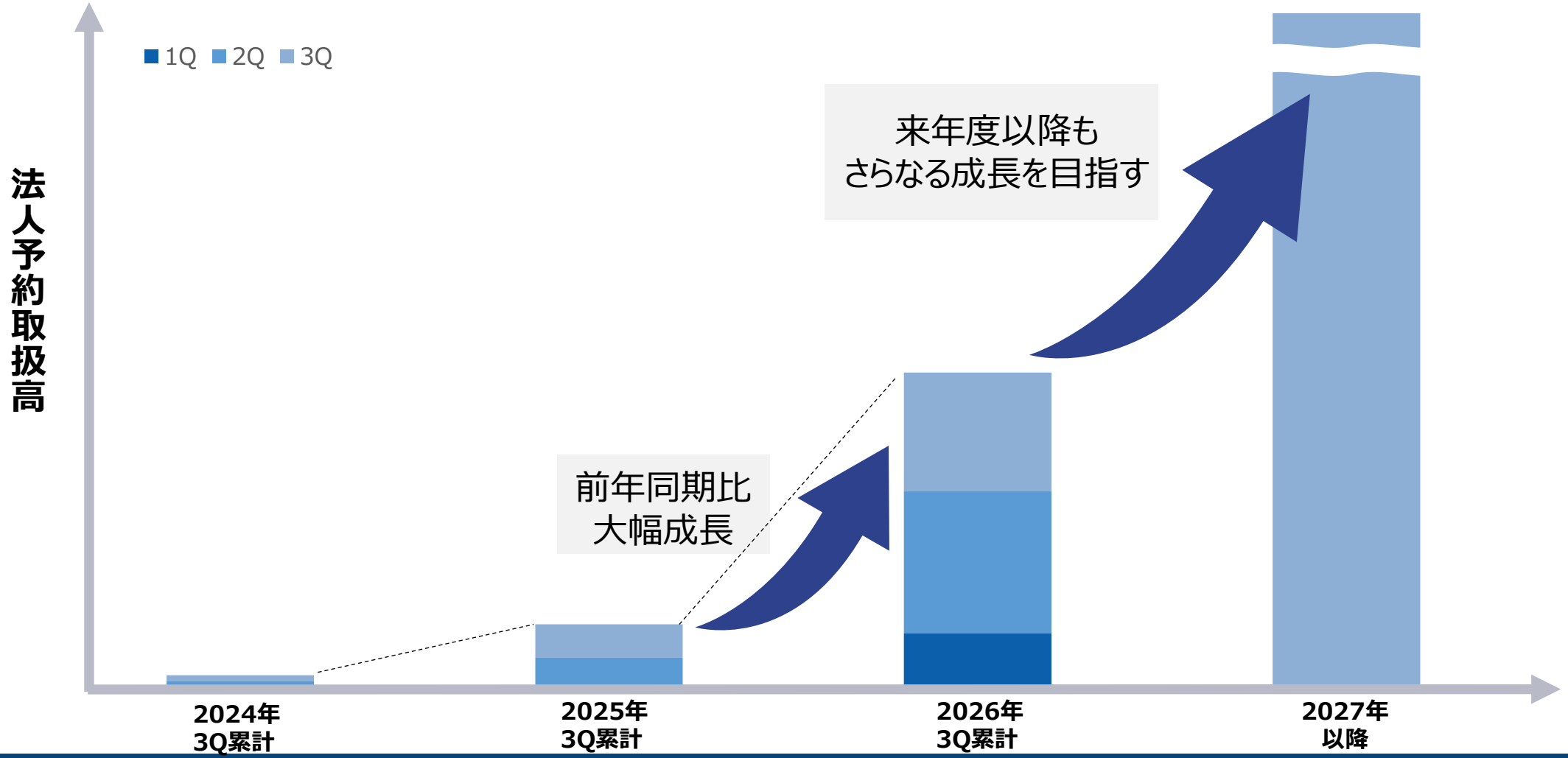
3Qとして、過去最高の取扱高を更新



© MRSO Inc. all rights reserved.

法人予約の拡大

- 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、前年同期比で**大幅成長**を達成
- **約6,000億円**規模の法人市場において、**来年度以降もさらなる事業拡大**を目指す

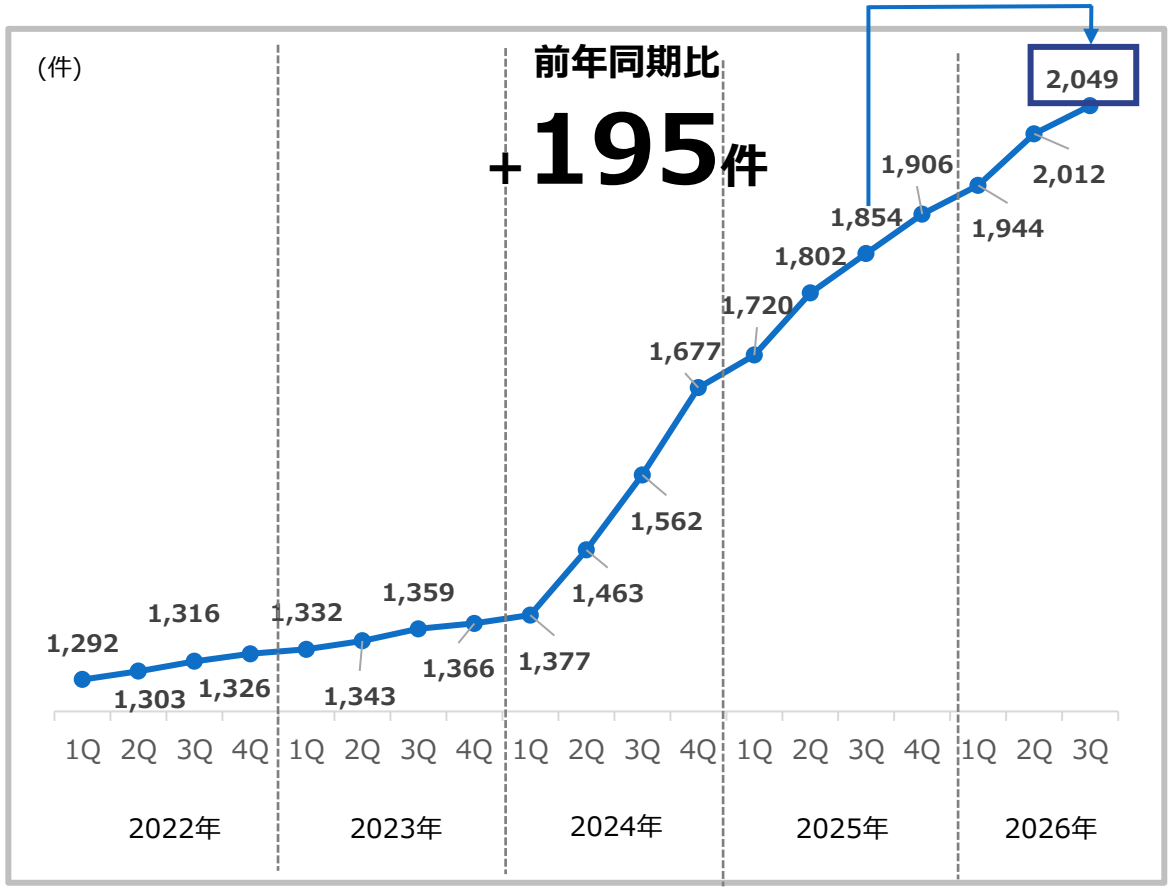


© MRSO Inc. all rights reserved.

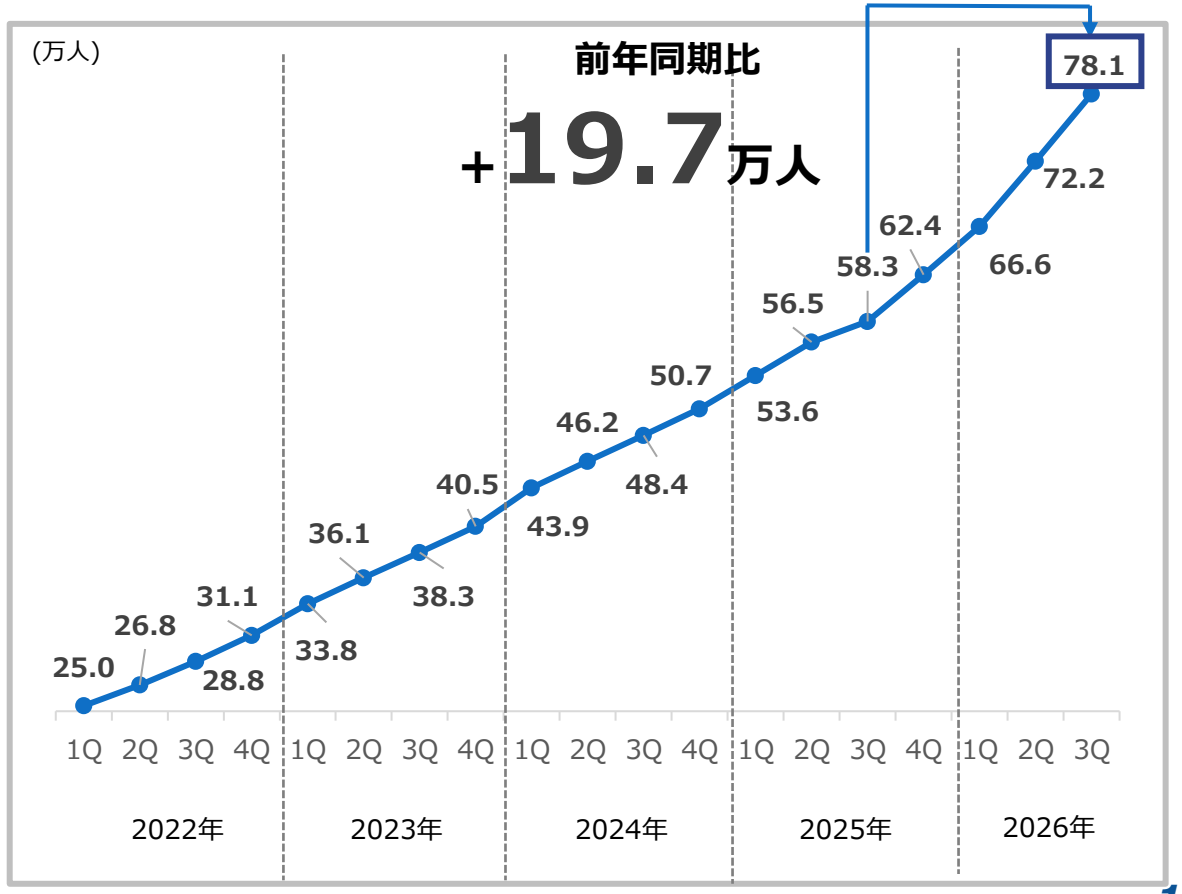
掲載施設数及び会員数の推移

- 掲載施設数は、前年同期比+10.5%の**2,049件**と拡大
- 会員数は前年同期比**+33.8%**の78.1万人

掲載施設数

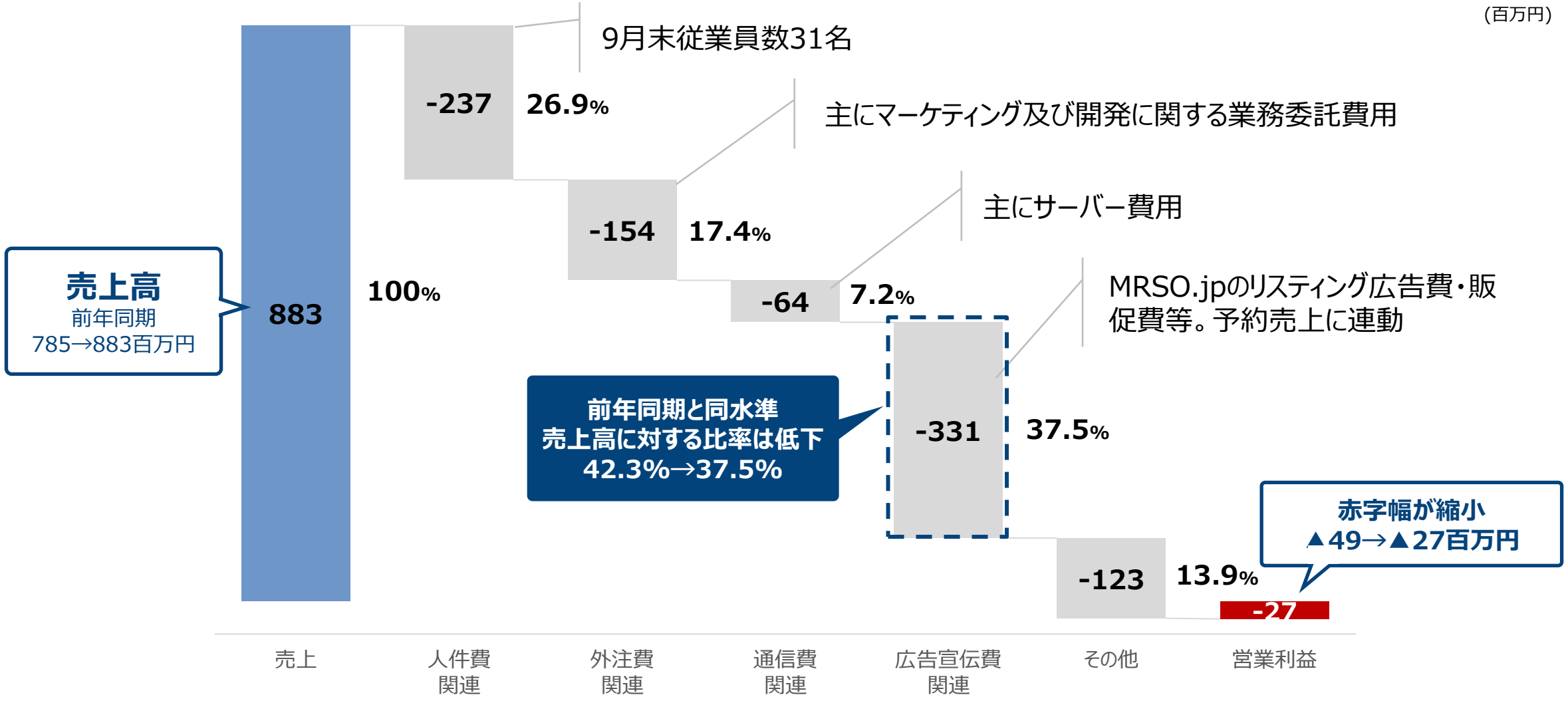


会員数



© MRSO Inc. all rights reserved.

- 広告宣伝費関連は**前年同期と同水準**（332→331百万円）
- 法人予約など広告に依存しない売上が増加し、**売上高に対する広告宣伝費関連比率が37.5%に低下**



© MRSO Inc. all rights reserved.

トピック：AI Dock社への出資

- 「予防医療を、物語に変える。AI時代の人間ドックを推進」を掲げ、全身スキャン×AIの予防医療サービスを展開するAI Dock社に出資
- 同社の事業拡大を支援するため、予約連携やシステム開発支援も実施する

MRSO × AI Dock

AI Dock社について

所在地	東京都中央区日本橋室町3-2-1　日本橋室町三井タワー7階	**事業内容**	全身スキャンとAIを活用した予防医療サービス「AI Dock」を運営。全身がんスクリーニング（DWIBS）は被ばくなし・造影剤不要で、これに脳MRI、肺CT、血液検査を組み合わせ、AIが結果を読み解くレポートと24時間のチャット相談を提供。 DWIBS発案者の高原太郎医師が医学監修・全面協力。
代表者	代表取締役　島原 佑基		
提携施設	赤坂パークビル脳神経外科 菅原クリニック(東京脳ドック)、 高原クリニック イノベーティブスキャン（2026年10月現在）		

© MRSO Inc. all rights reserved.

トピック：「MRSOセキュリティ」の提供を開始

- 医療機関向けセキュリティ支援サービス「MRSOセキュリティ」の提供を開始
- 公開WebサイトをAIで診断し、確認された事項・想定される影響・推奨対応をまとめた個別レポートを初回無料で提供



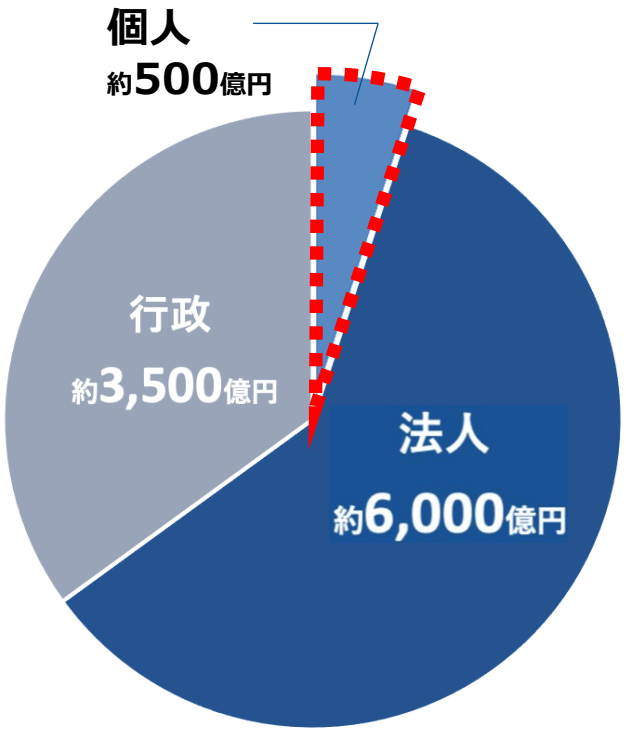
© MRSO Inc. all rights reserved.

III. 成長戦略

© MRSO Inc. all rights reserved.

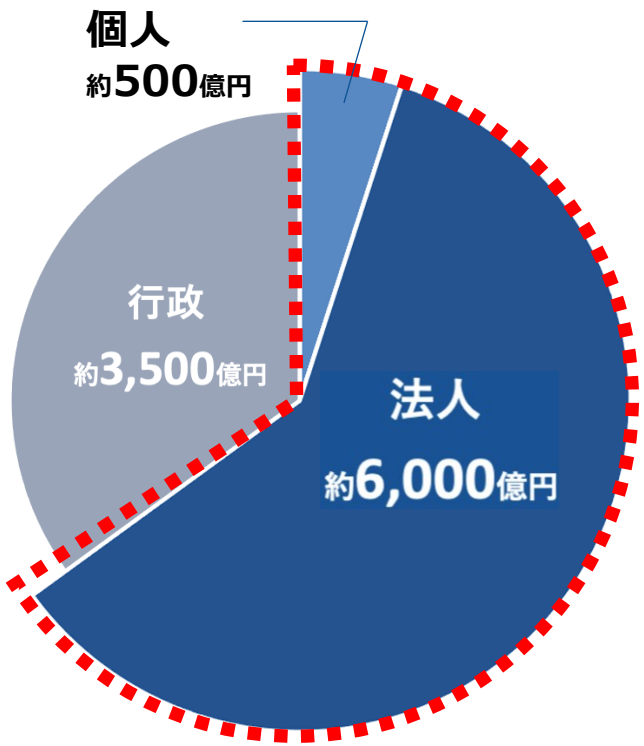
法人予約の市場規模は**約6,000億円と巨大**、ここを注力分野として拡大していく

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 Inc. all rights reserved.

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**

予約売上

＝ **個人予約取扱高** × 受診率 80% × 利用料率 6 or 10%

個人予約のキャンセル率は20%程度

＝ **法人予約取扱高** × 受診率 80～90% × 利用料率 6%

法人予約のキャンセル率は10-20%程度

①法人基盤 × **②WEB予約利用率** × **単価**

2025年実績

約**70**万人 × 約**3**% × **2-3万円**

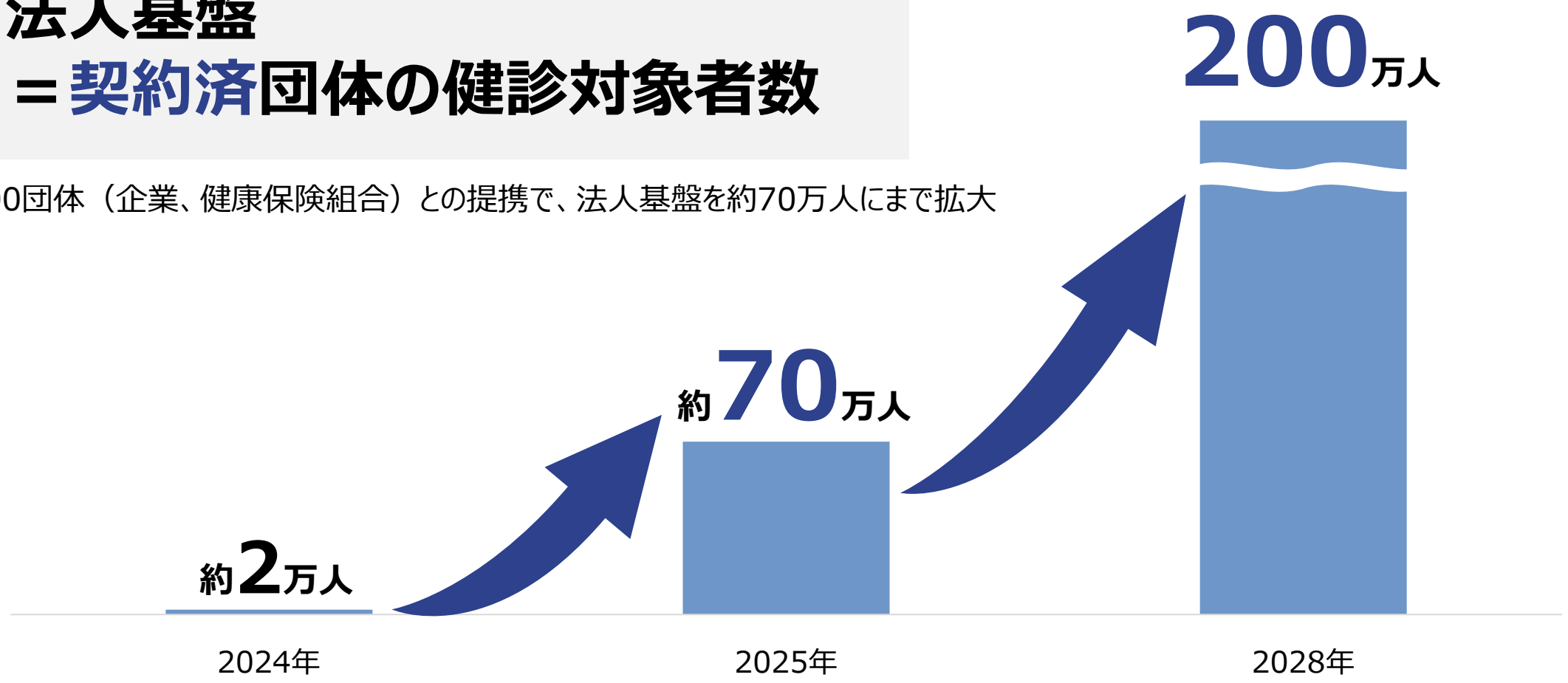
© MRSO Inc. all rights reserved.

法人基盤の拡大

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

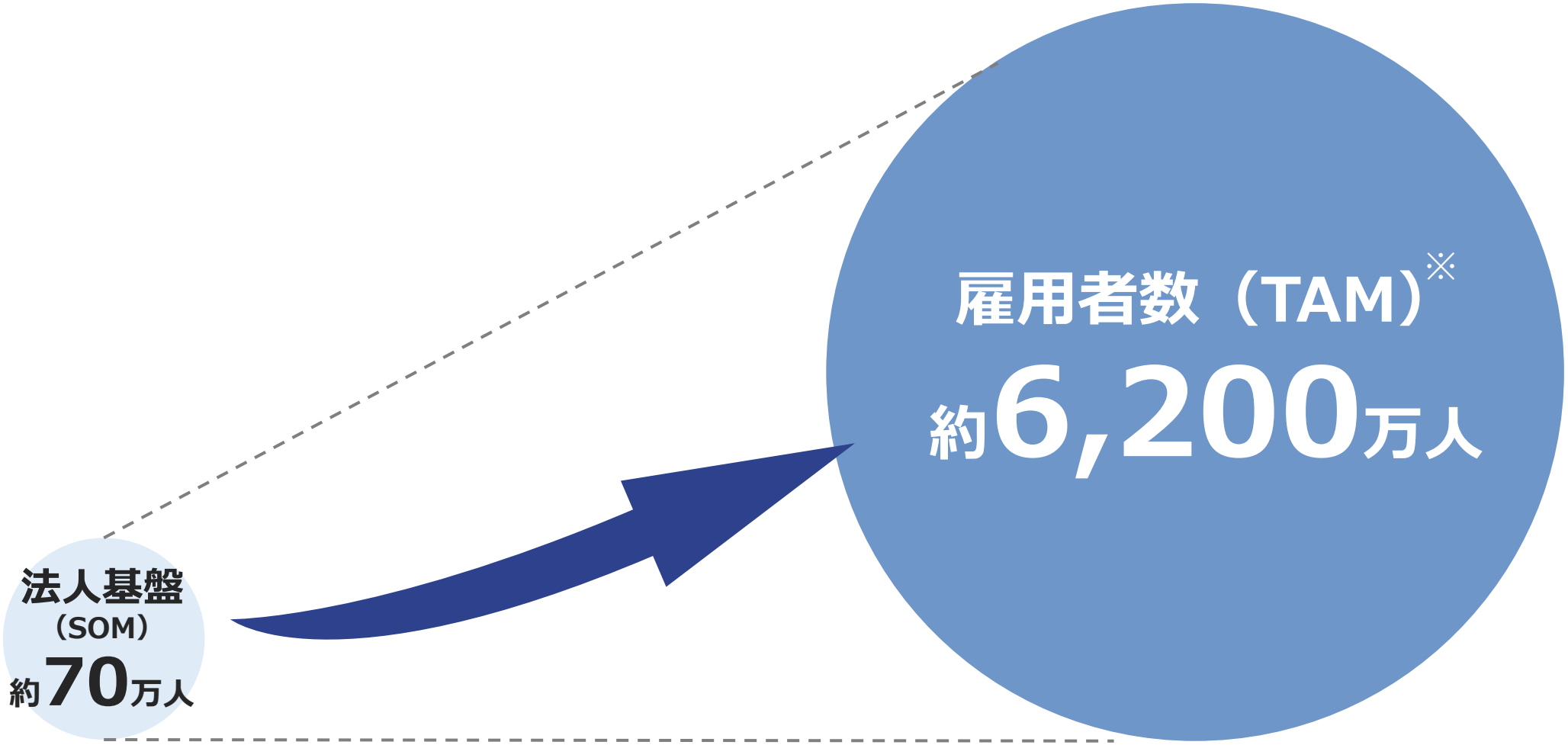
約100団体（企業、健康保険組合）との提携で、法人基盤を約70万人にまで拡大



© MRSO Inc. all rights reserved.

法人基盤の成長余地

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

© MRSO Inc. all rights reserved.

WEB予約利用率の拡大余地

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予約が拡がっていく**

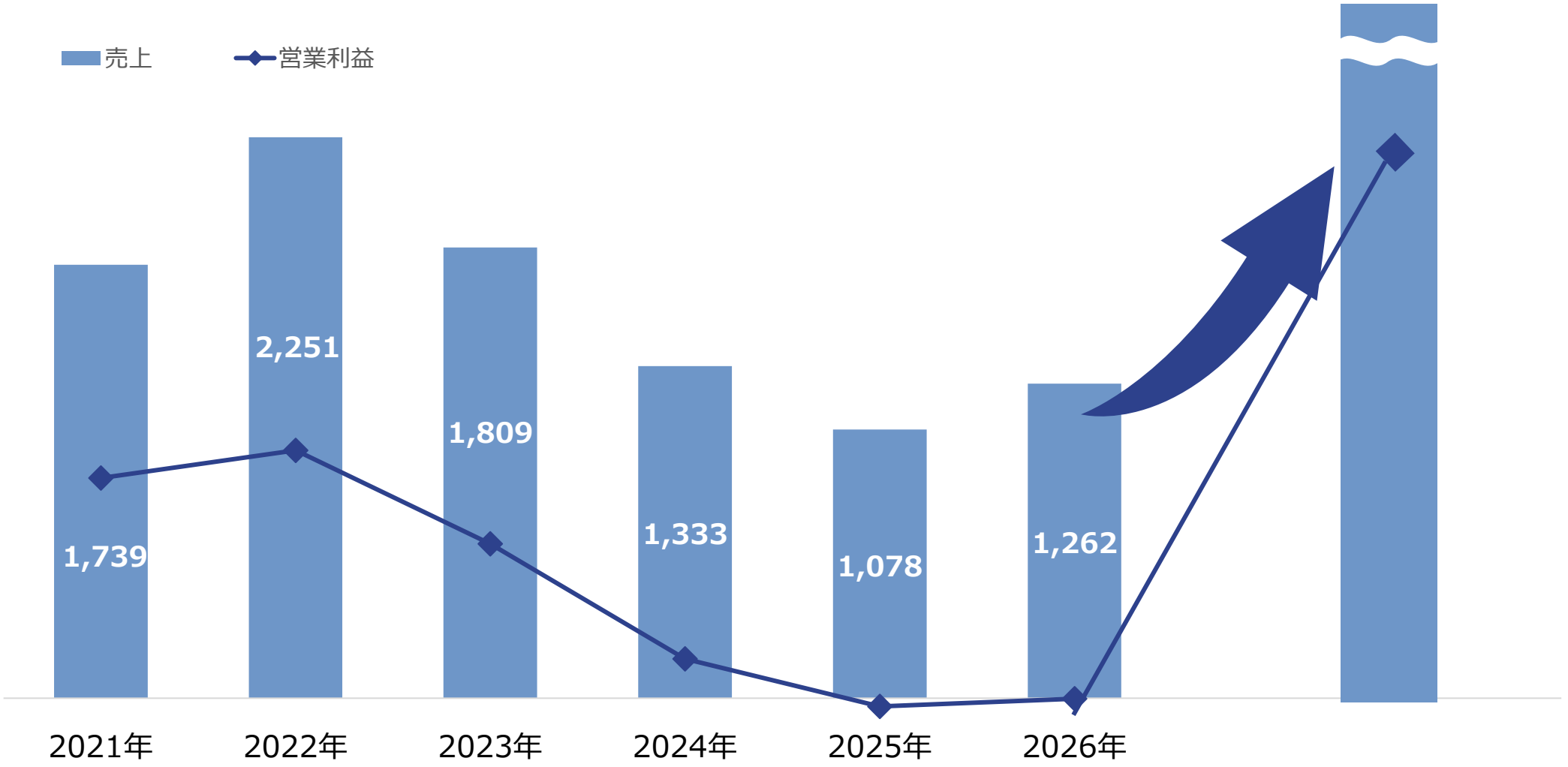
**法人予約
WEB予約利用率
（2025年実績）
約3%**

**大きな
拡大余地**

**他業界同水準の
30-80%**

© MRSO Inc. all rights reserved.

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**



© MRSO Inc. all rights reserved.

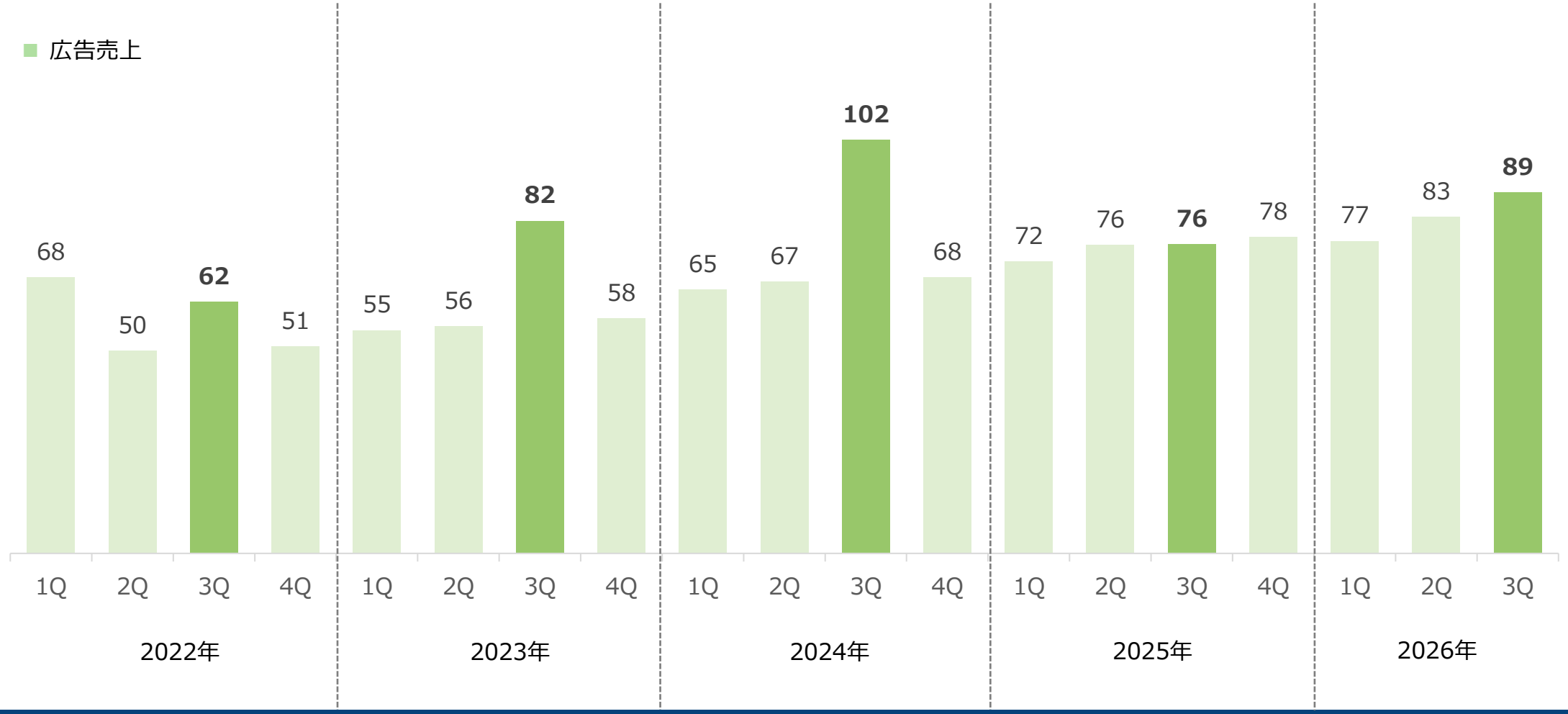
IV. Appendix

© MRSO Inc. all rights reserved.

広告売上 四半期推移

- 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

(百万円)

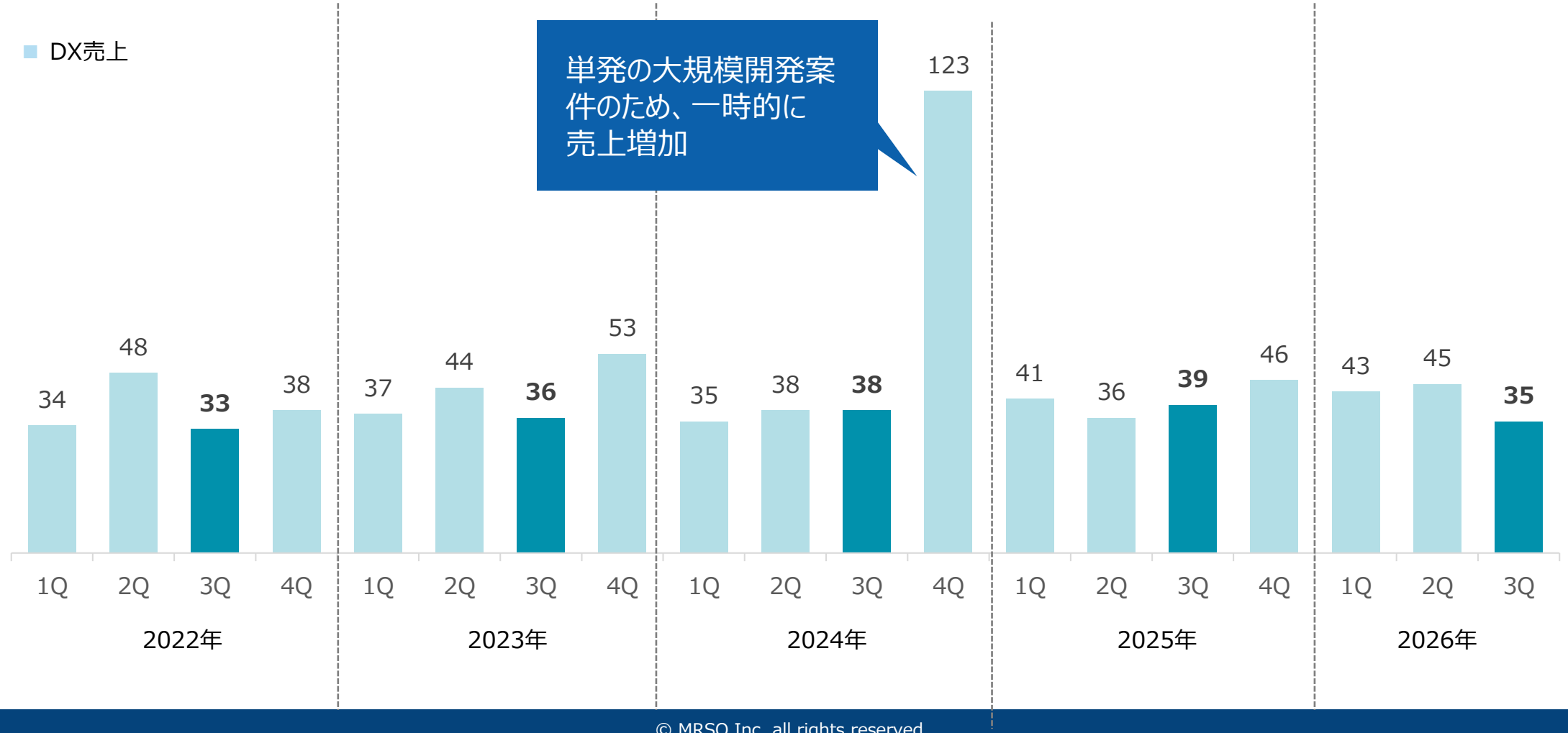


© MRSO Inc. all rights reserved.

DX売上 四半期推移（ワクチン関連除く）

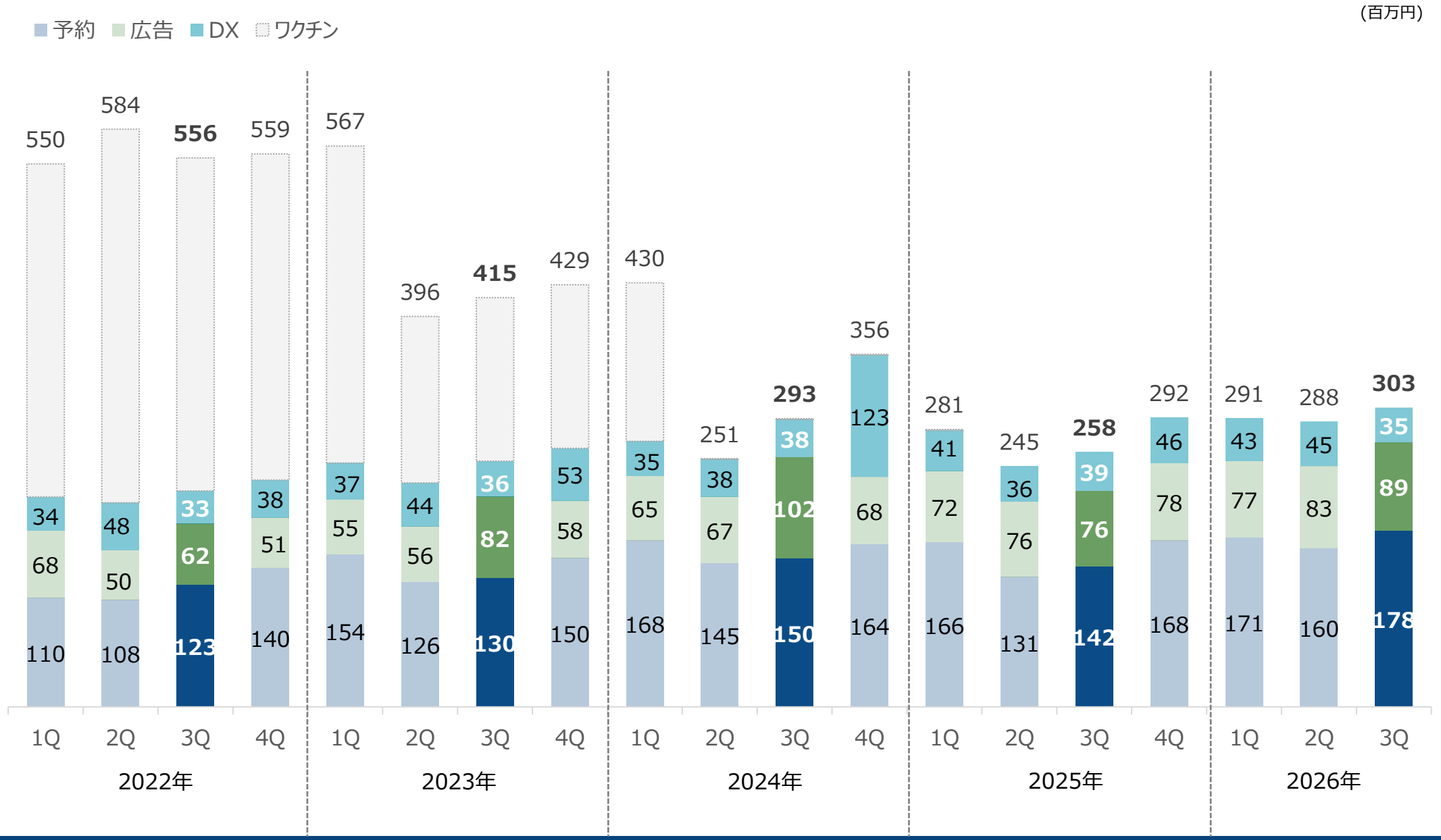
- DX売上は安定的なストック収入となる売上と、一時的な開発案件のようなスポット売上で構成
- 法人予約とともに、MRSOビジネスなども拡がっていき、DX売上も伸びていく

(百万円)



© MRSO Inc. all rights reserved.

四半期売上推移（ワクチン関連含む）



© MRSO Inc. all rights reserved.

貸借対照表

- 自己資本比率は88.1%と高水準を維持
- 今後も規律をもった投資を継続する

(百万円)

	前期末 2025/4Q	2026/3Q	増減額
流動資産	1,928	1,852	-76
うち現金及び預金	1,675	1,655	-20
固定資産	187	340	152
資産合計	2,116	2,192	75
流動負債	167	260	92
固定負債	-	-	-
負債合計	167	260	92
純資産合計	1,948	1,931	-17
自己資本比率	92.1%	88.1%	-4.0pt

© MRSO Inc. all rights reserved.

会社概要

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	31名*1

*1　2026年9月末現在（アルバイト含む）

+8y

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。

© MRSO Inc. all rights reserved.

V. 事業概要

© MRSO Inc. all rights reserved.

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

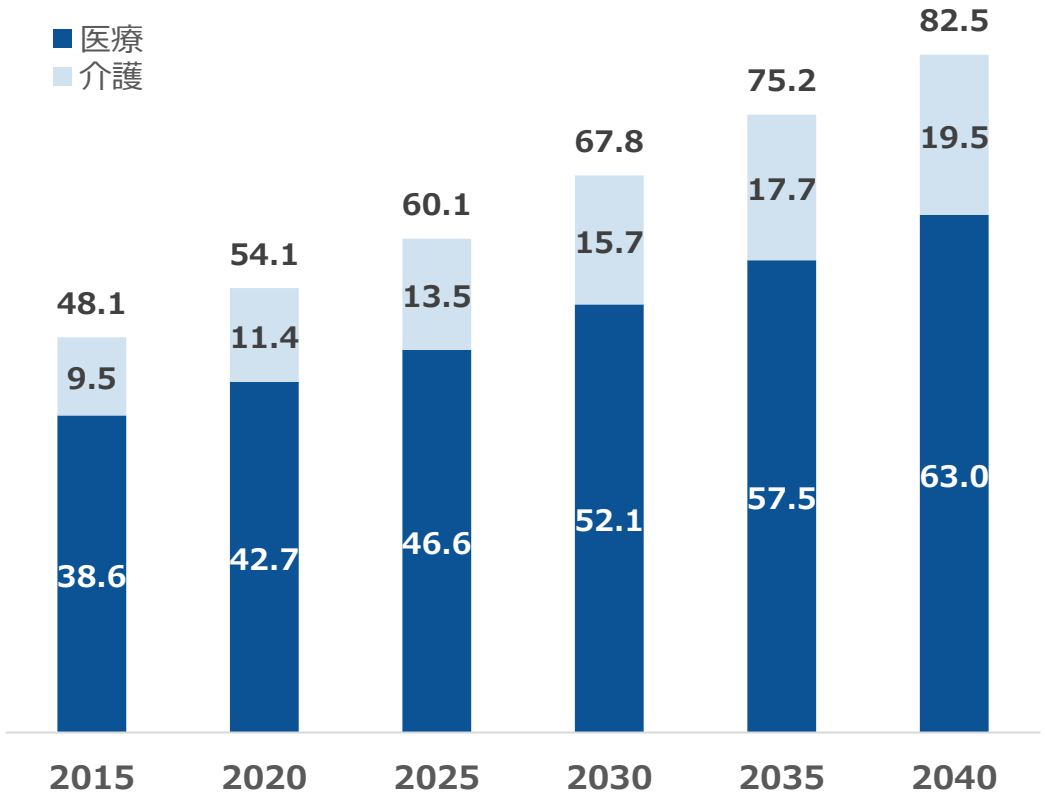
© MRSO Inc. all rights reserved.

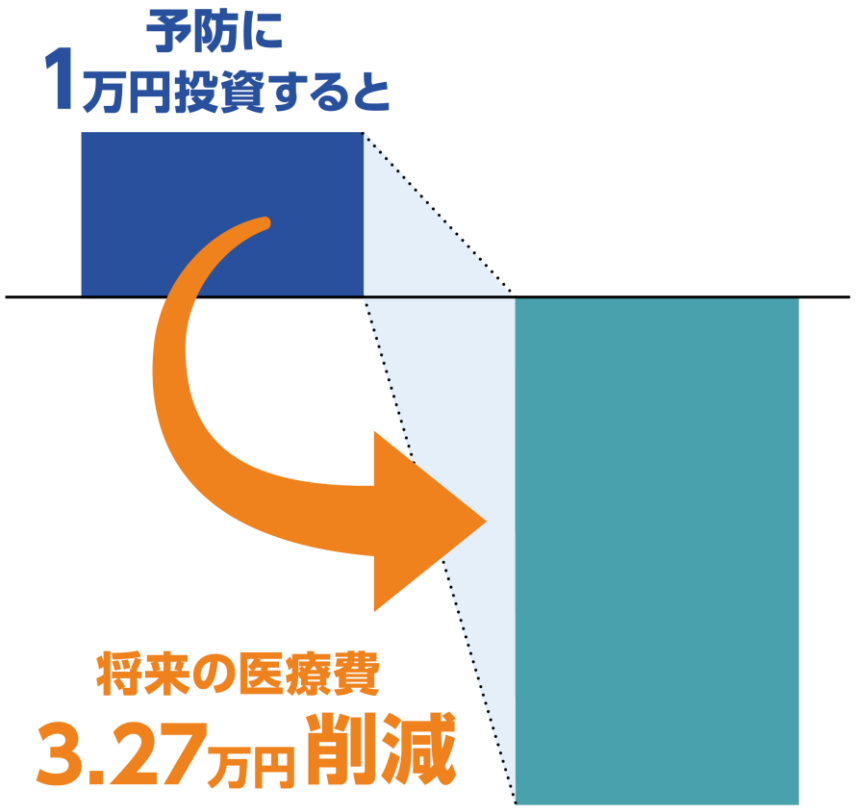
アナログ業務からデジタル業務へのDXにより、
個人・法人・行政・医療施設をつなぎ、予防医療をアップデートする



© MRSO Inc. all rights reserved.

- 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**



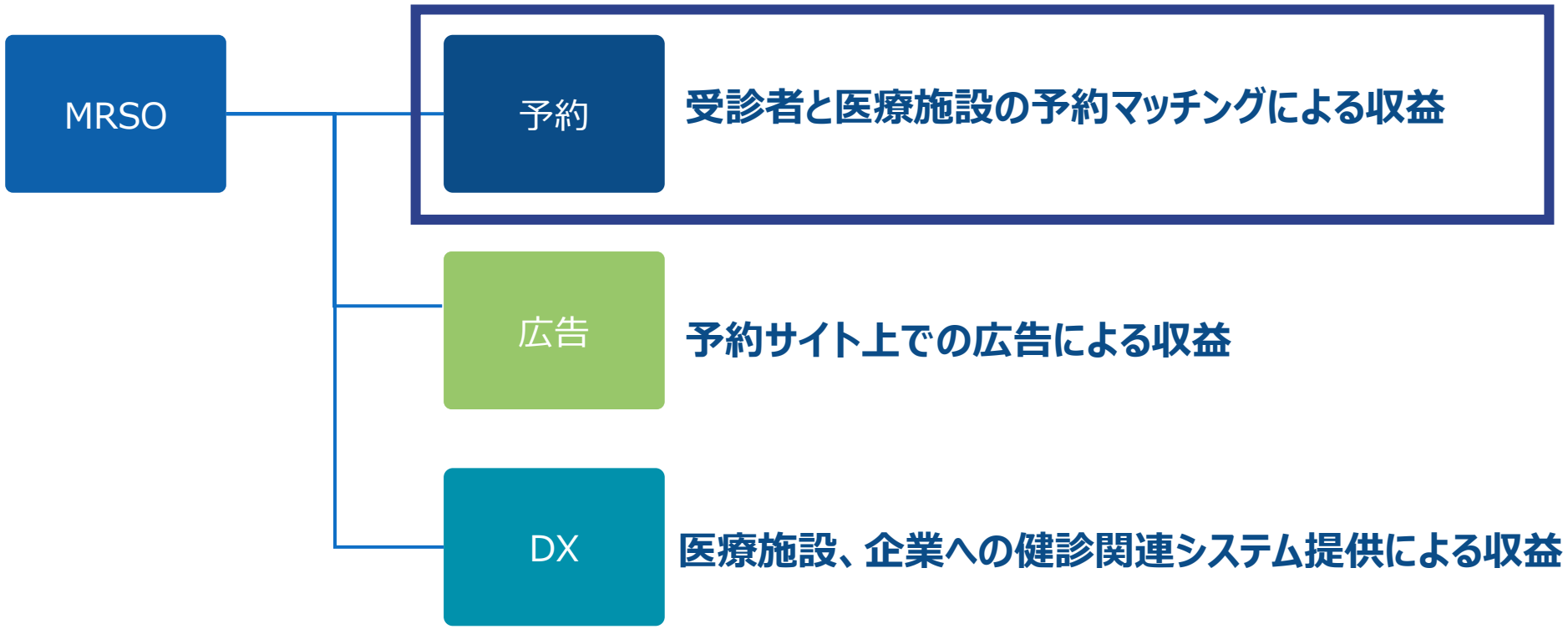


※1 https://www.mri.co.jp/knowledge/insight/policy/20240614.html
※2 Health Affairs誌 “Workplace wellness programs can generate savings”（Baickerら）

© MRSO Inc. all rights reserved.

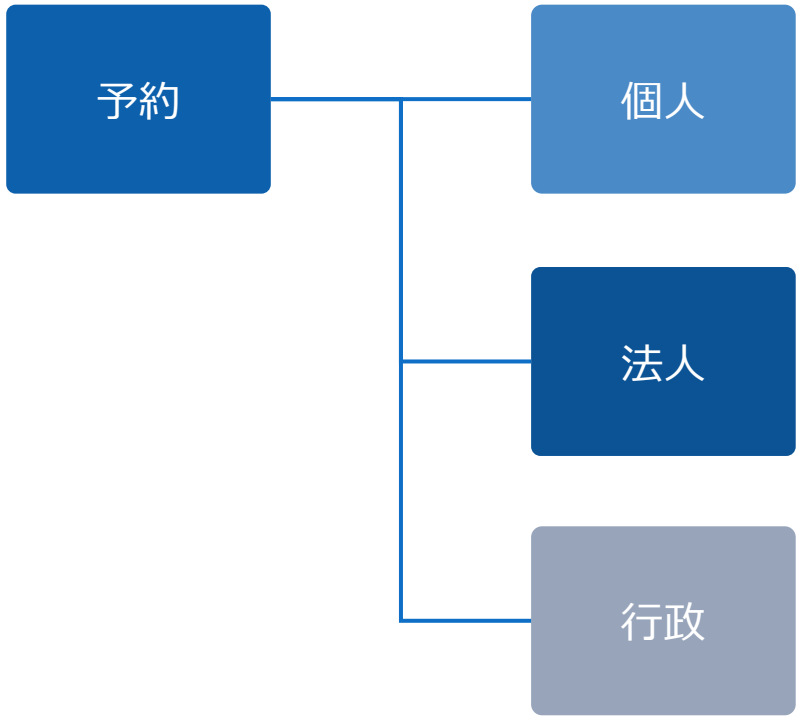
- MRSOの事業には以下の3つの分野が存在。その中でも、**現在の注力分野は予約**
- 予約分野とともに、**広告分野、DX分野も伸びていく**

現在の注力分野



© MRSO Inc. all rights reserved.

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

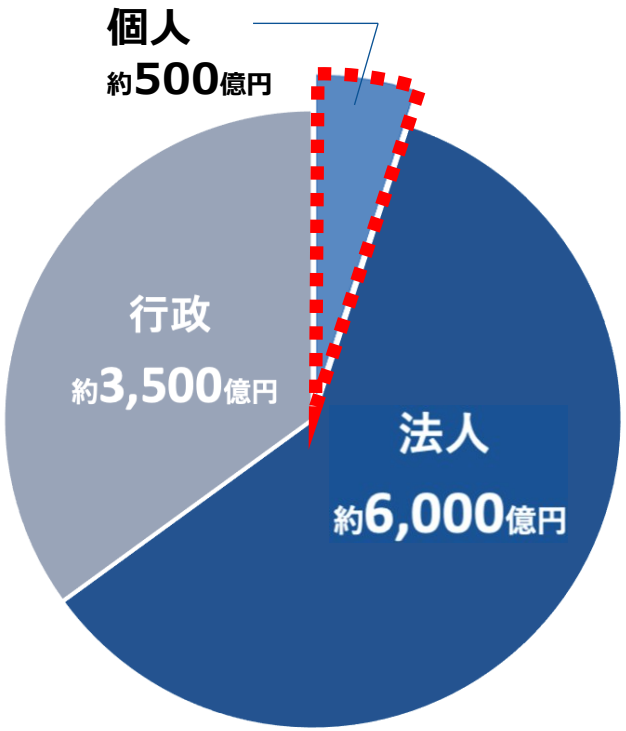
行政が住民に対して提供する任意健診

- 市場規模は約3,500億円（全体の約35%）で、将来の注力分野

© MRSO Inc. all rights reserved.

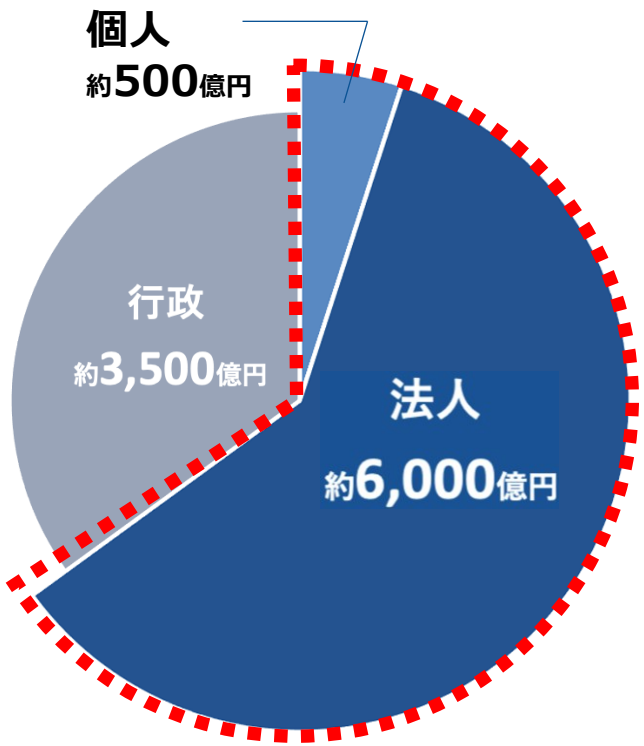
法人予約の市場規模は**約6,000億円と巨大**、ここを注力分野として拡大していく

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 Inc. all rights reserved.

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 Inc. all rights reserved.

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



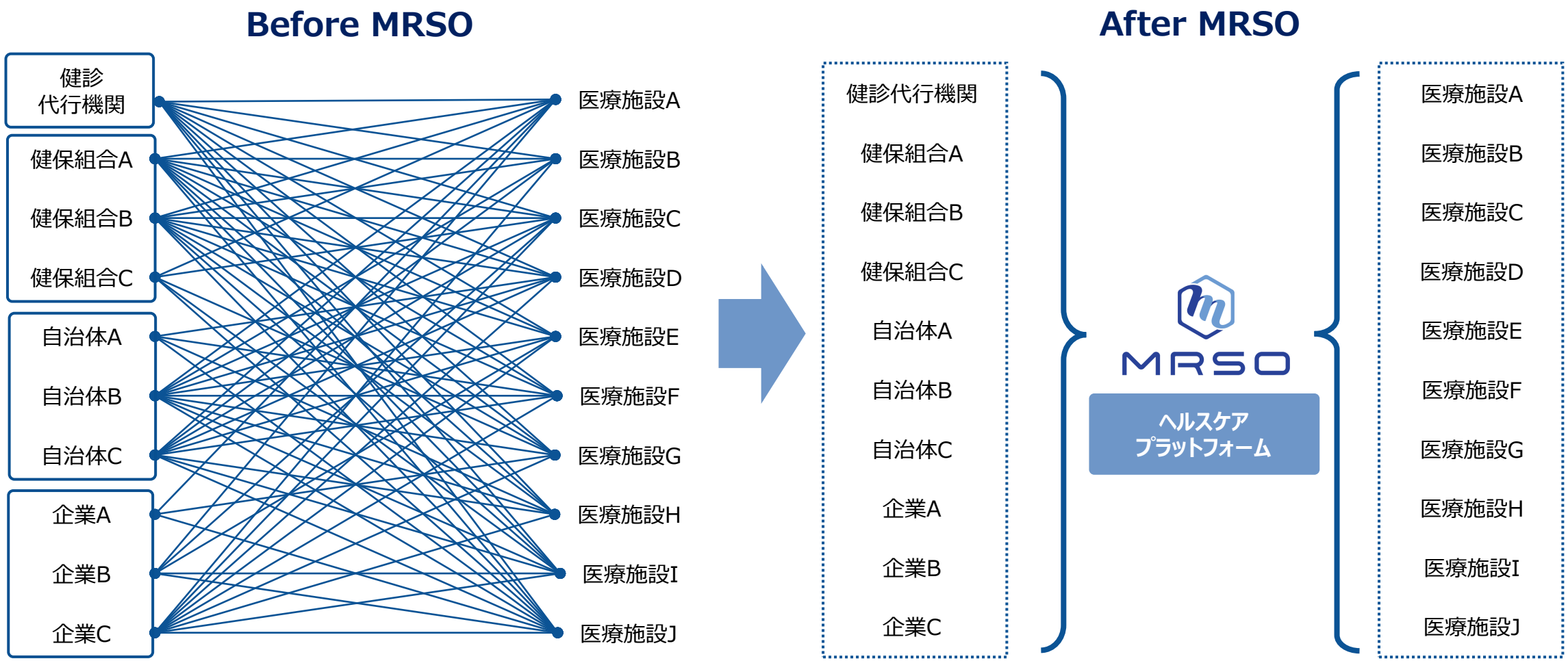
© MRSO Inc. all rights reserved.

- 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
MRSO	**2,049**
R社	撤退
E社	約890

© MRSO Inc. all rights reserved.

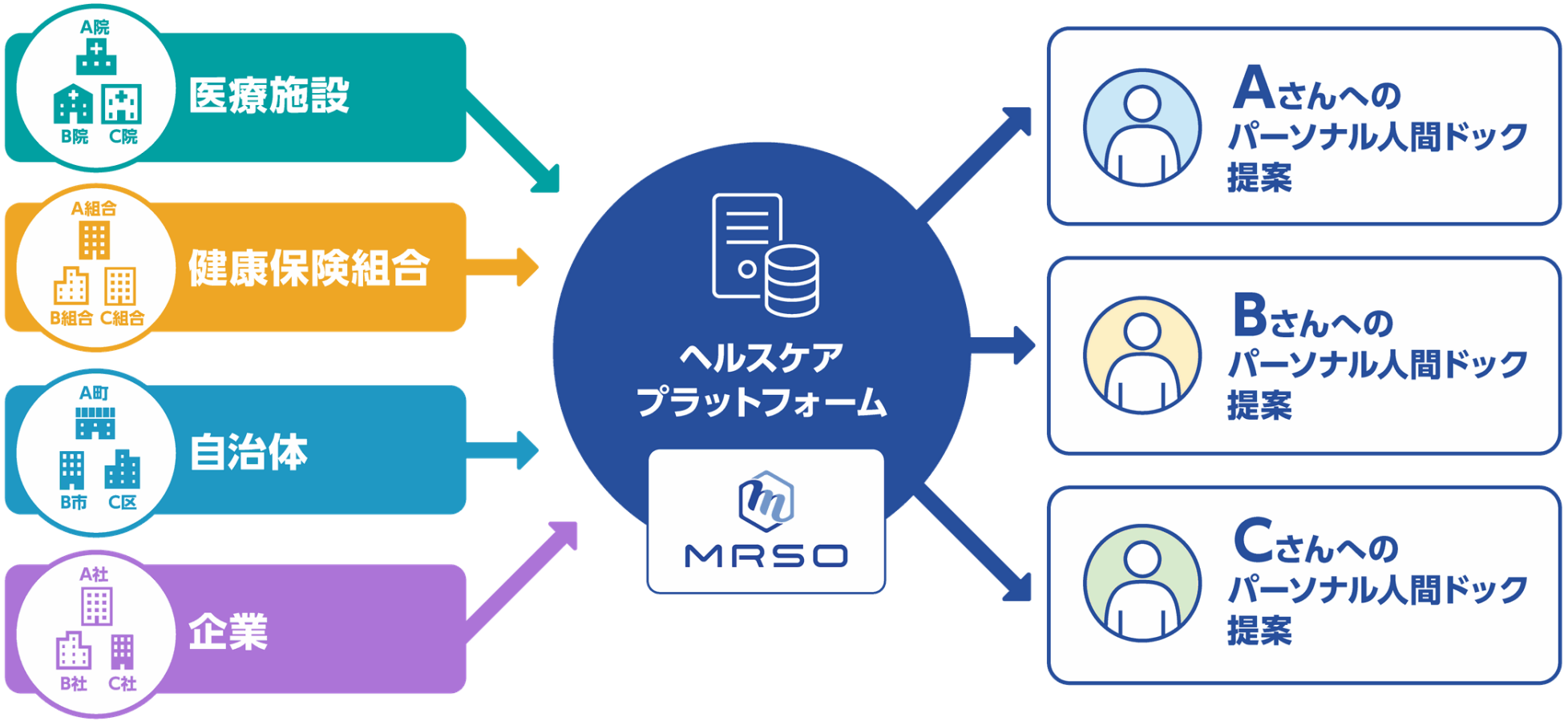
- 現在は様々な機関が健診データのやりとり等をアナログに行っている。 MRSOはWEB予約と一体でDXツールを提供する
- このように健診業界のDXを進め、**健診データ等を集約するプラットフォーム**を構築する



© MRSO Inc. all rights reserved.

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



© MRSO Inc. all rights reserved.

免責事項

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。

© MRSO Inc. all rights reserved.