

+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）

2025年3月28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	27名（アルバイト3名含む）*1

\*1 2024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。



**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）



**井口 聖一朗**  
取締役

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（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  
2016年 当社 取締役 ヘルステック事業本部長（現任）



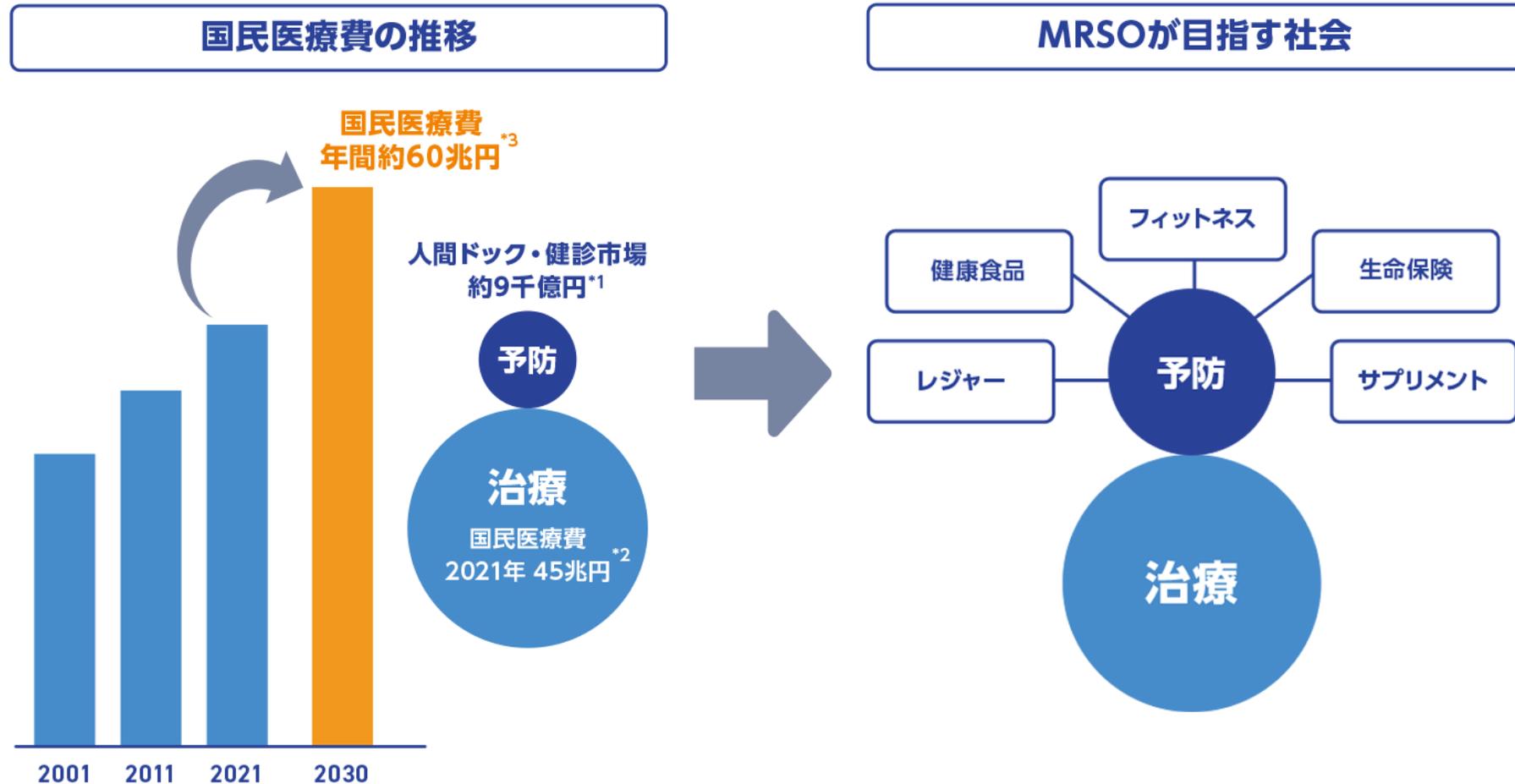
**吉田 弘**  
取締役 管理本部長

1965年12月生 和光大学経済学部卒  
1988年 ビバホーム株式会社 入社  
1998年 株式会社ポブラ 入社  
2000年 株式会社ACCESS 入社  
2005年 株式会社ゴルフパートナー 入社  
2008年 キュービーネット株式会社 入社  
2019年 当社 入社 経営管理部長  
2020年 当社 取締役 管理本部長（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



- 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)

## 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1,677施設\*2、会員数は50万人以上\*2
- 住友生命保険相互会社等の生命保険会社等と提携
- 代行機関、健保、企業と提携

## 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法人」
- 行政向け住民健診WEB予約システム「MRSO住民健診」  
など

## ワクチンサービス

新型コロナウイルスワクチン接種のWEB予約システム「MRSOワクチン」導入実績No.1 \*3  
国・自治体の接種体制の変更に伴い、同サービスの提供は終了

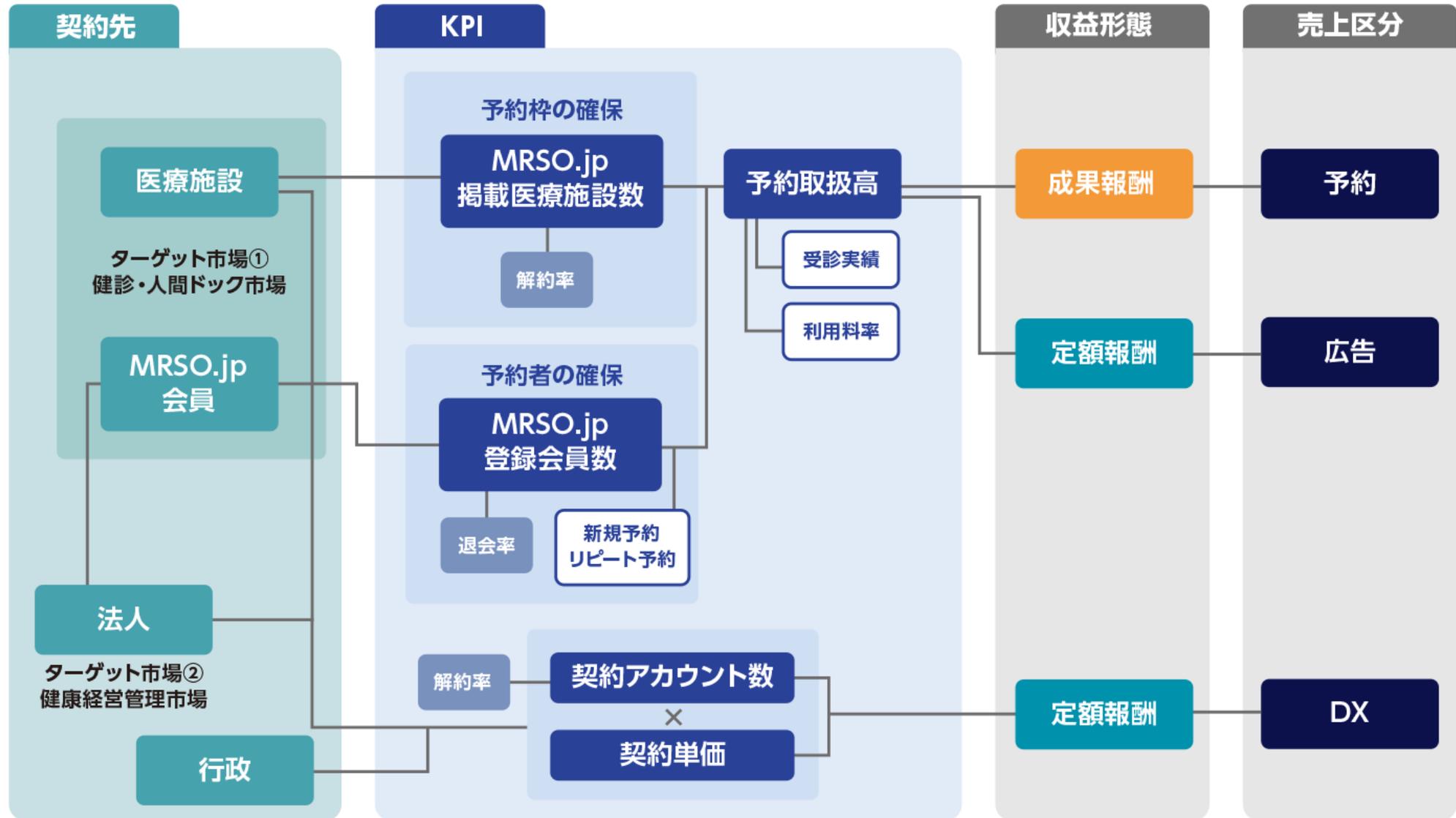
\*1 人間ドック予約サイト掲載施設数NO.1 (デスクリサーチ及びヒアリング調査/調査対象:個人向け人間ドック予約サービス検索上位3サイト/調査期間:2022年11月~12月/調査会社:(株)ドゥ・ハウス)

\*2 2024年12月末時点

\*3 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」)

- 利用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）





※事業戦略および市場環境の変化を踏まえ、経営指標をより明確に示すため、図の通り売上区分を見直し、新たにKPIとして登録会員数を追加しました。

- 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、ヘルスケア事業売上は順調に拡大

MRSO ワクチン ワクチン接種WEB予約システム (2021~2024)

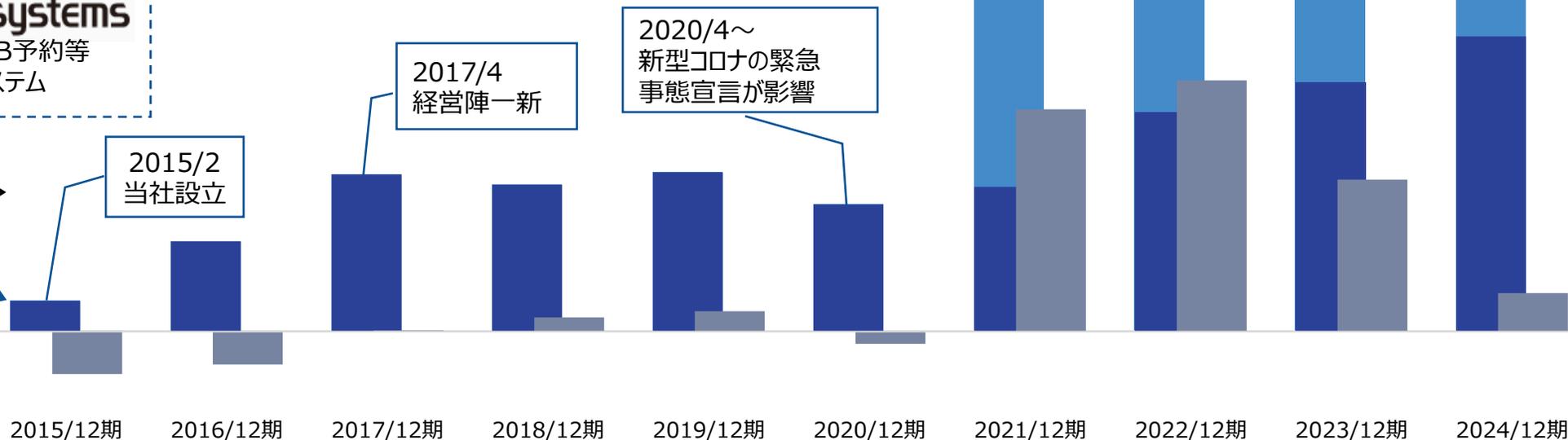
MRS 人間ドック・健診等WEB予約システム (2012/4~)

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~)

■ヘルスケア事業売上高 ■経常利益 ■ワクチン関連売上高

sanwa systems  
ゴルフ場WEB予約等  
運営システム

分社化  
＜事業ピボット＞



- パンデミックに対応するための**MRSOワクチンの提供が終了**
- これまでの事業成長に加え、**新たな成長創出となる法人予約拡大に向けた活動を開始**



## オーガニック成長

WEBプロモーションを中心とした予約売上、その他広告やDXによる売上

2024年は+18.2%

## 新たな売上増加に向けた取り組み

健保/企業による新規利用(法人予約)数拡大を見込む

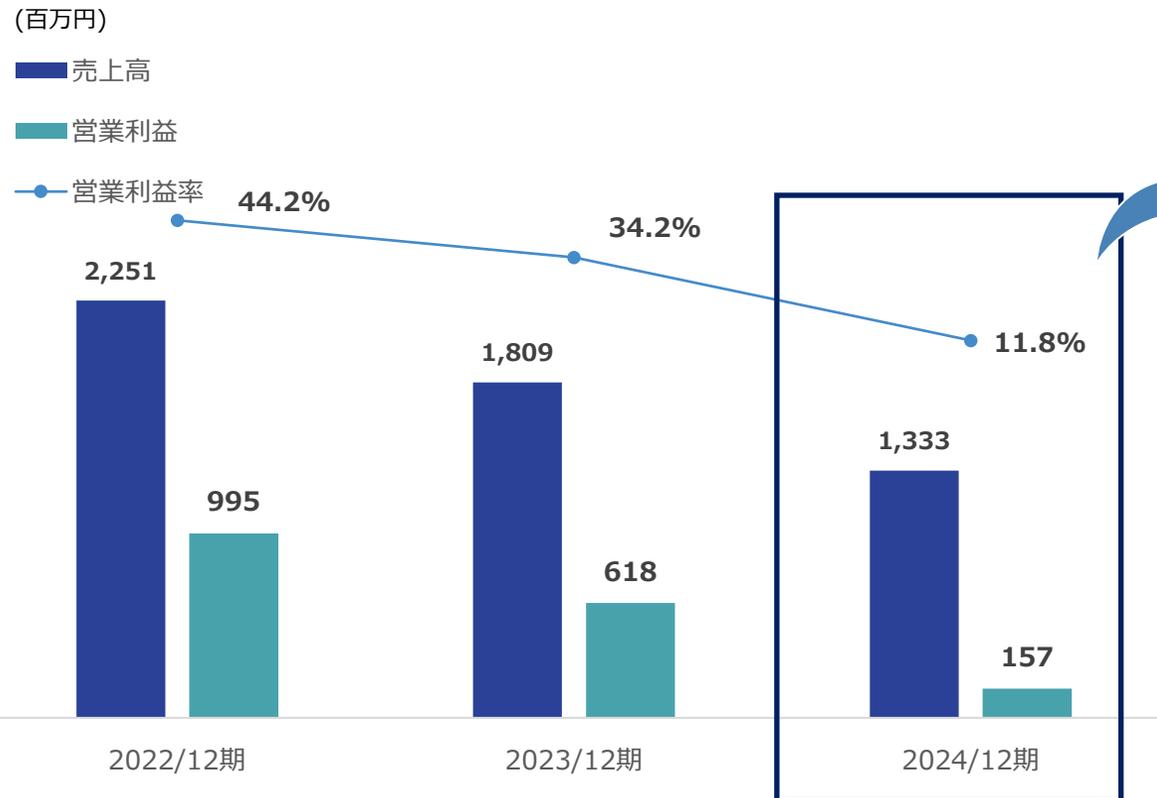
2025年4月の本格稼働に向け、2024年にその準備が進んだ

・法人健診を行う医療施設営業 ⇒ **掲載施設数の大幅拡大**

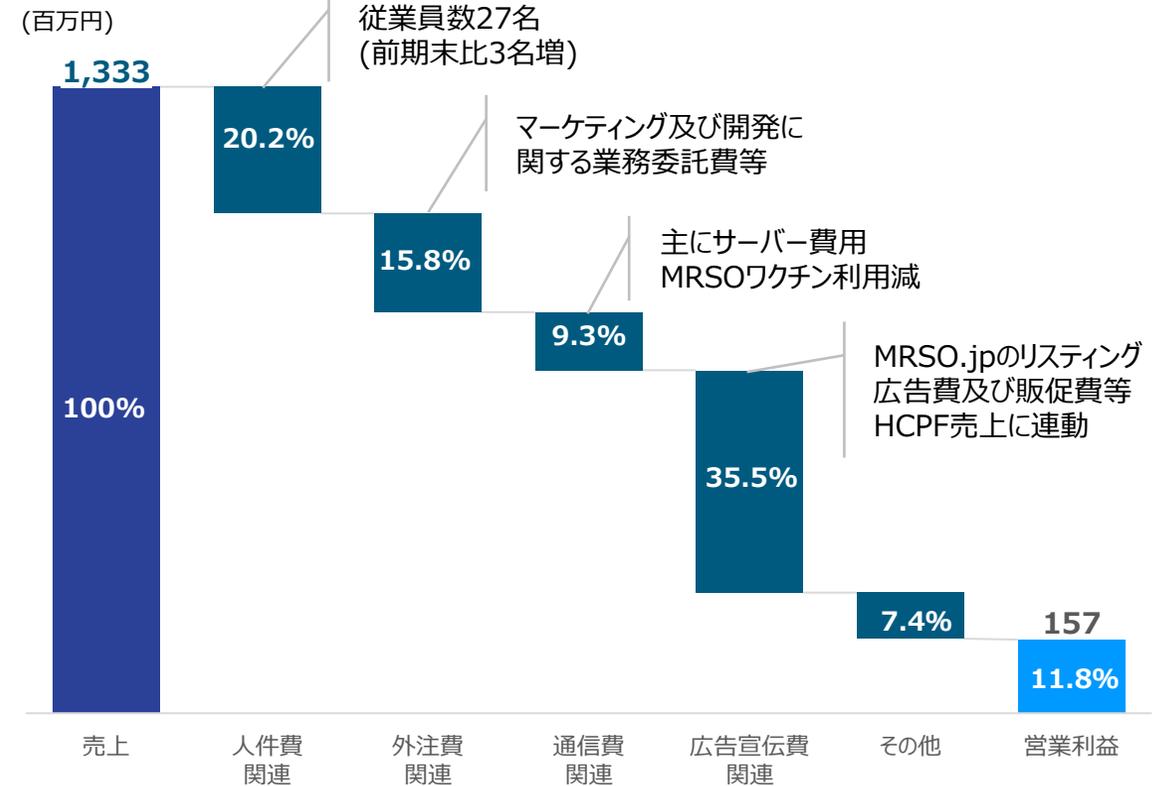
・代行機関や健保、企業など法人との提携 ⇒ **2025年以降に会員数拡大**

- 営業利益率は、ワクチン影響で**11.8%に低下**
- MRSOワクチン利用減に伴う通信費関連の減少以外にはコスト構造は変わらず、**コスト構造の改革を進め、2026年以降の営業利益率上昇を狙う**

## 業績推移



## 利益構造



- 予約・広告ともに**前年同水準の成長**、法人予約拡大のための**掲載施設数大幅増加**

**予約売上** **成果報酬**

- MRSO.jp 利用料
- MRS 利用料

**+11.9%**

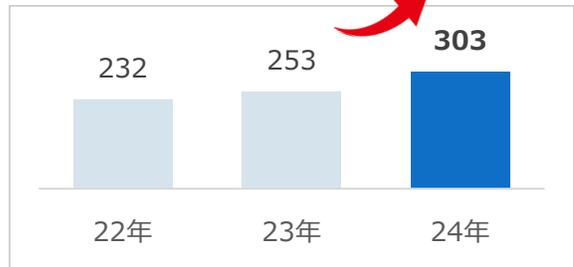


(百万円)

**広告売上** **定額報酬**

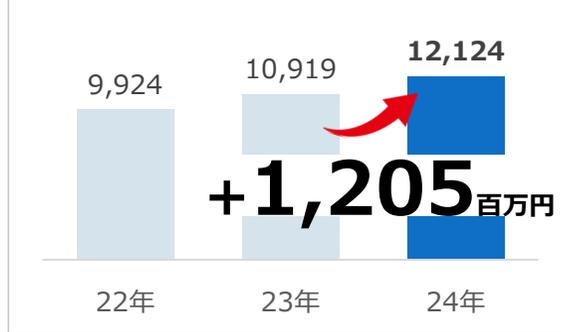
- MRSO.jpの広告掲載料
- その他販促関連

**+19.4%**



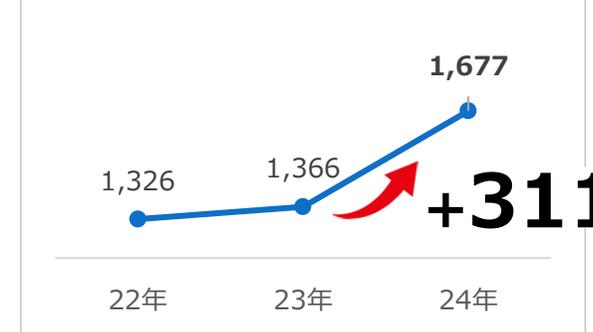
(百万円)

**予約取扱高**



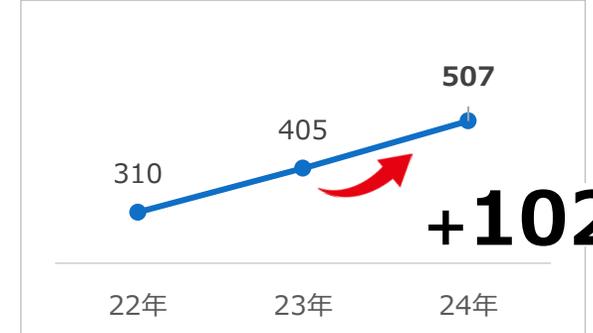
(百万円)

**掲載施設数**



(施設)

**会員数**



(千人)

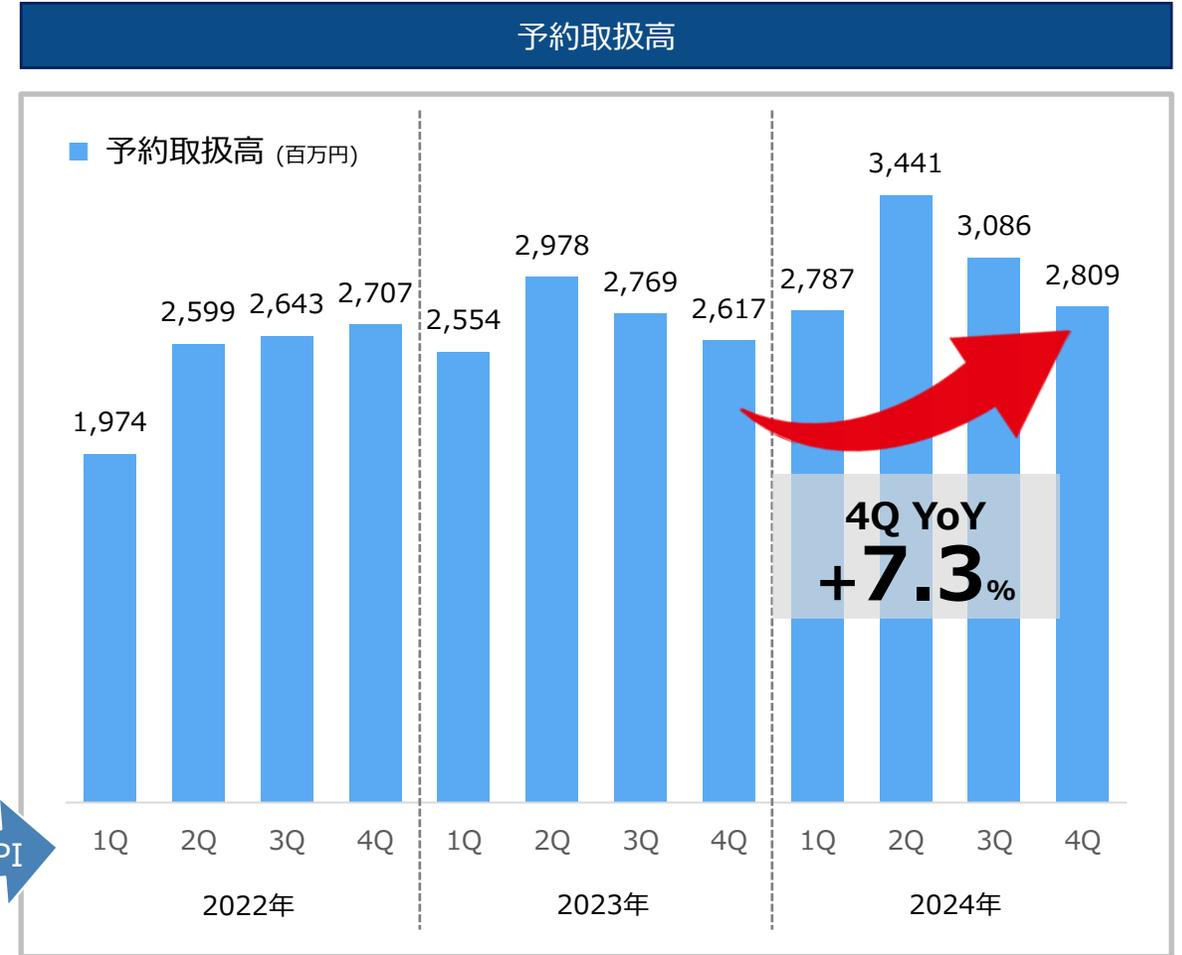
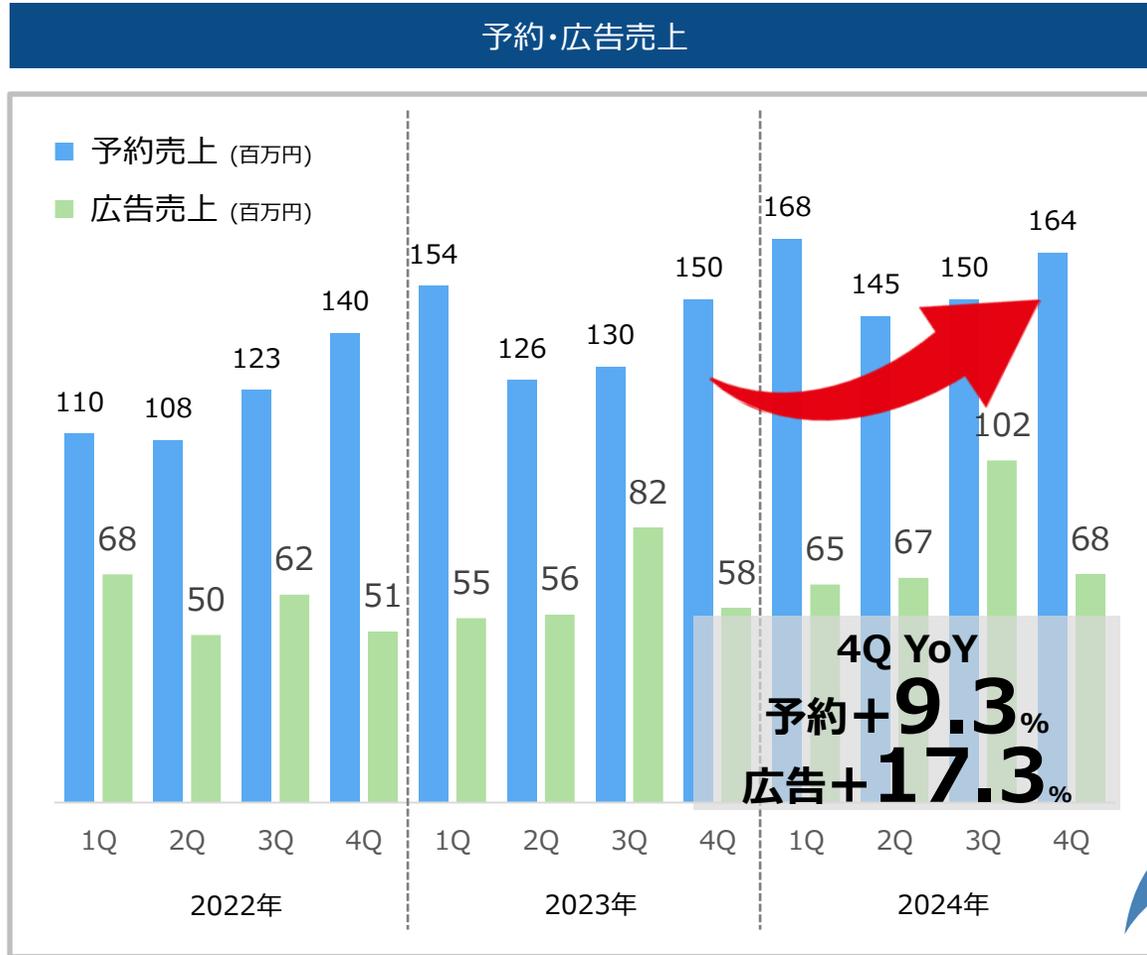
**受診実績**

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%**

- 四半期ベースにおいても、売上・予約取扱高ともに**前年同水準の成長**



※健診需要

1Q(1~3月)：年度末駆け込みによる繁忙期

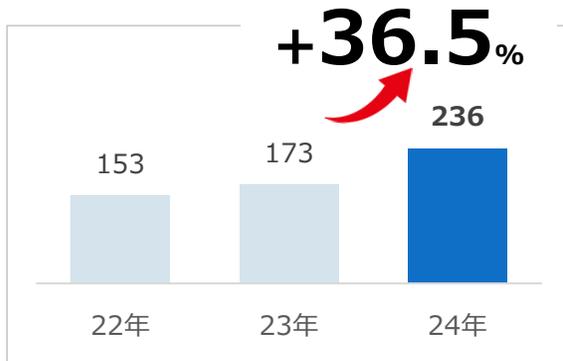
2Q(4~6月)：年度初めの閑散期

※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は前年同水準の成長に加え、24年には大規模開発案件あり、行政向けDXは横ばい

## DX売上 定額報酬

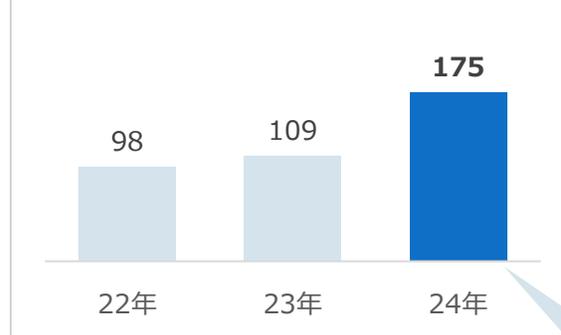
- 各種DXサービス
- 特定期間のシステム開発案件



(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



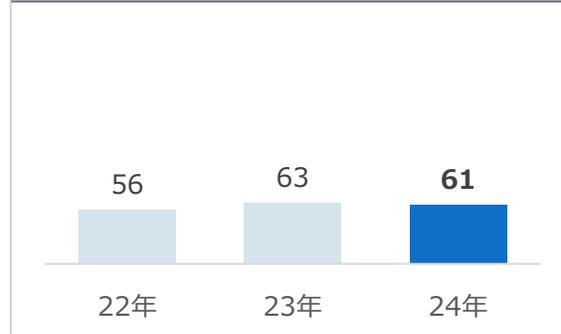
(百万円)

大規模  
開発案件あり

## アカウント数



## 行政向け



(百万円)

## アカウント数



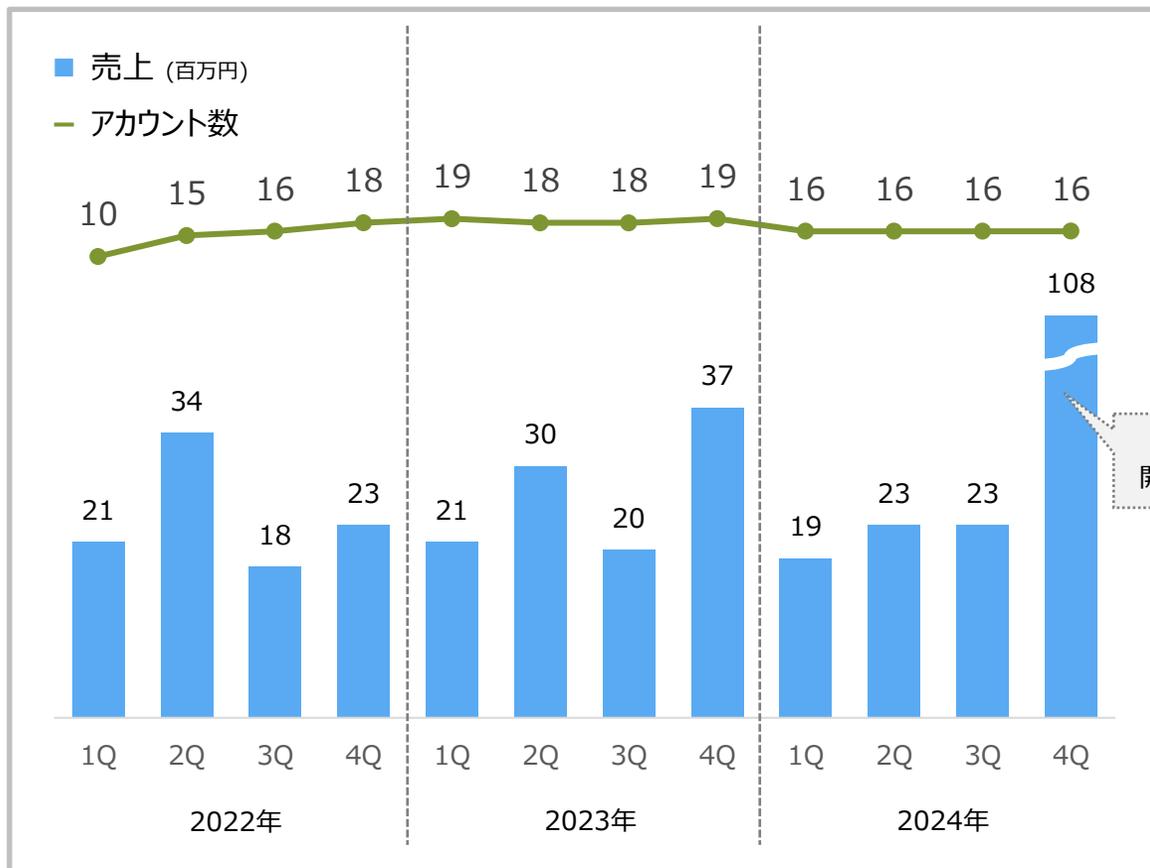
期間限定での  
無償提供による

※前回更新時（2024年3月）に示していた単価は、売上高をアカウント数で割った値として算出していましたが、本資料では表記を削除しました。

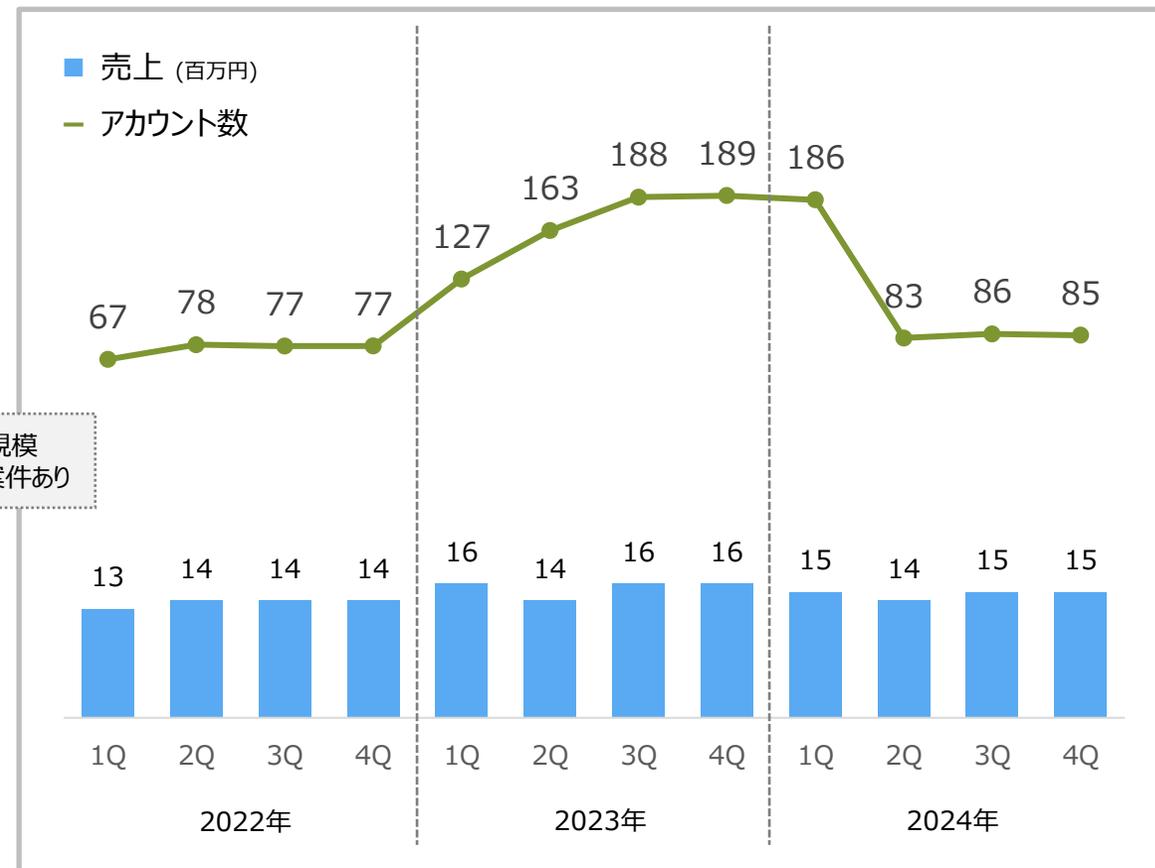
※医療施設・法人向けのアカウント数は、前回更新時（2024年3月）は広告アカウント数を含んでいましたが、今回はDXアカウントのみを対象としているため、前回の数値とは差異があります。

- 医療施設・法人向けは大規模開発案件除き微増、行政向けは横ばい

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

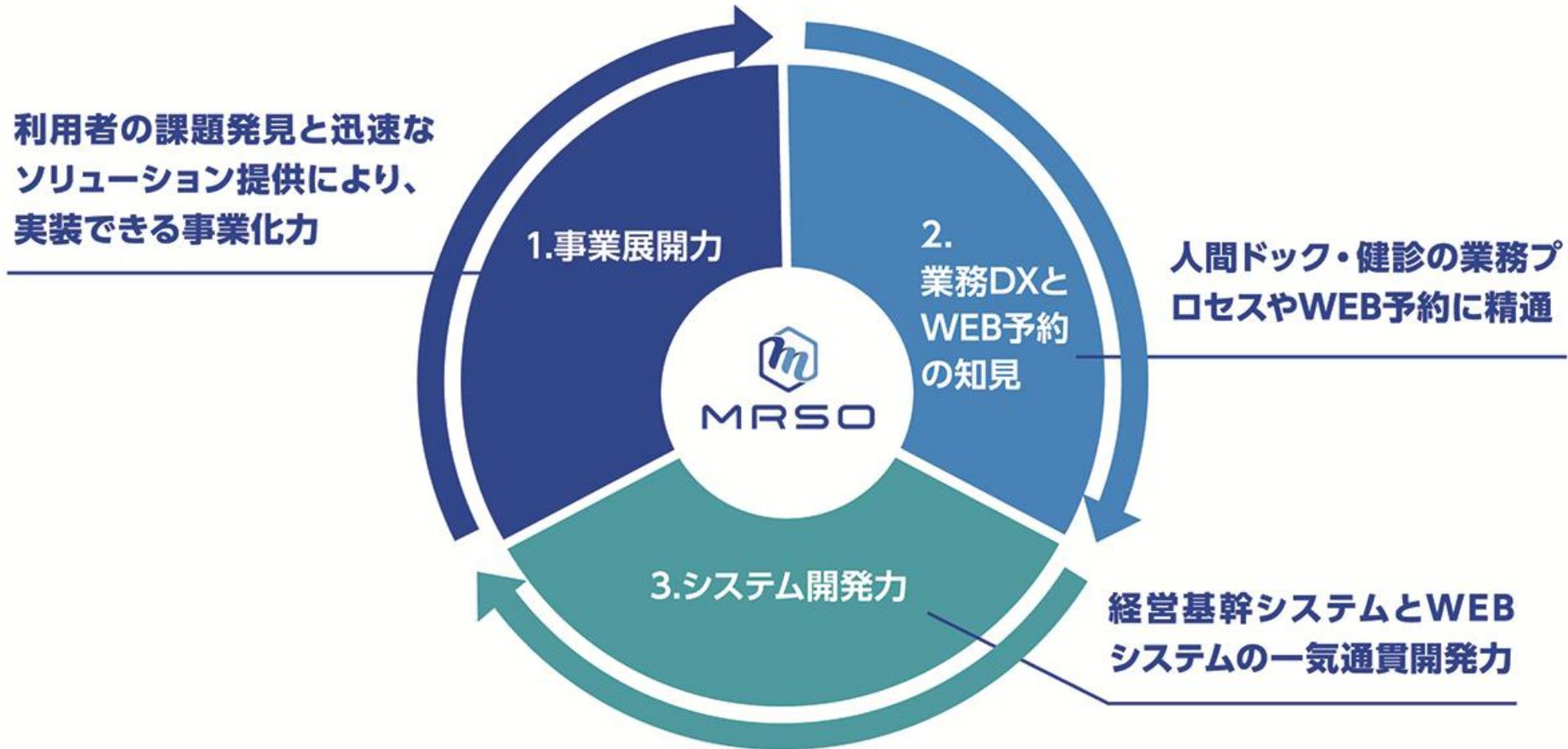


業務DXとWEB予約の知見



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1,700超**の医療施設を掲載  
予防医療領域の知見を蓄積

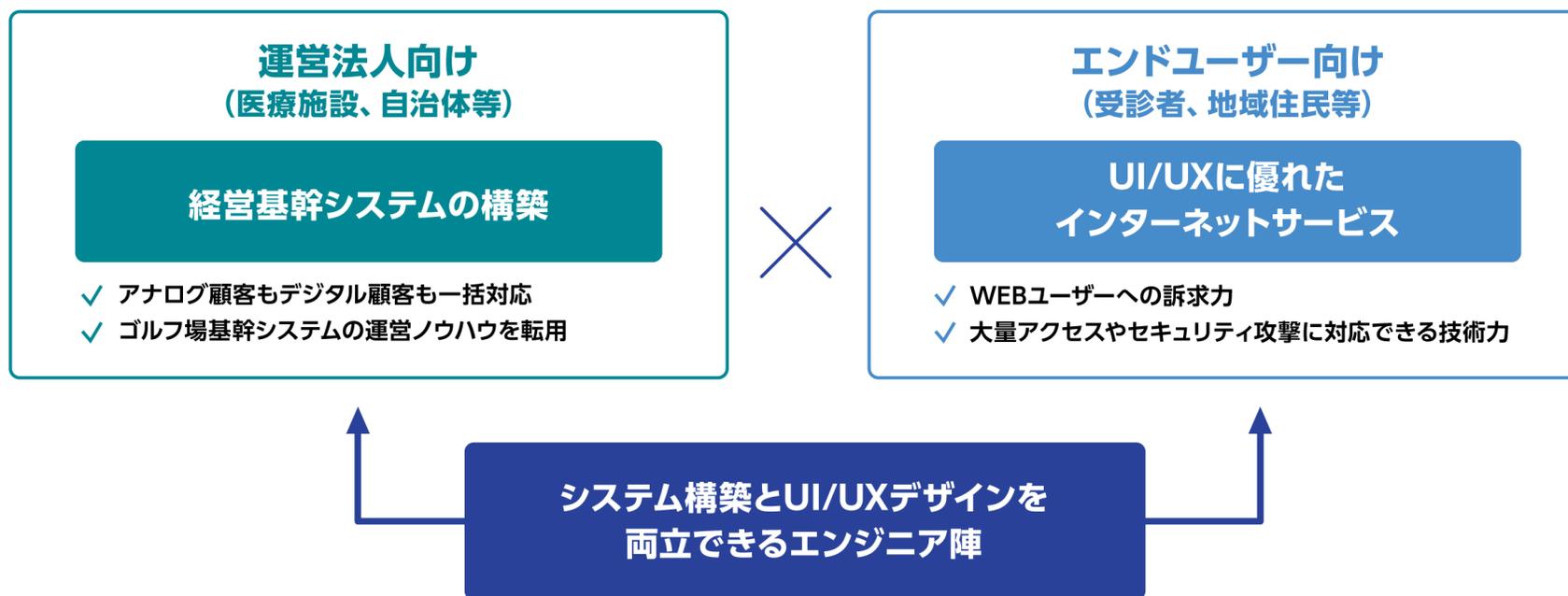
**全国500超**の市町村でシステム導入実績  
行政向けDX領域の知見を蓄積

**全国100超**の健保組合へサービス提供見込  
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

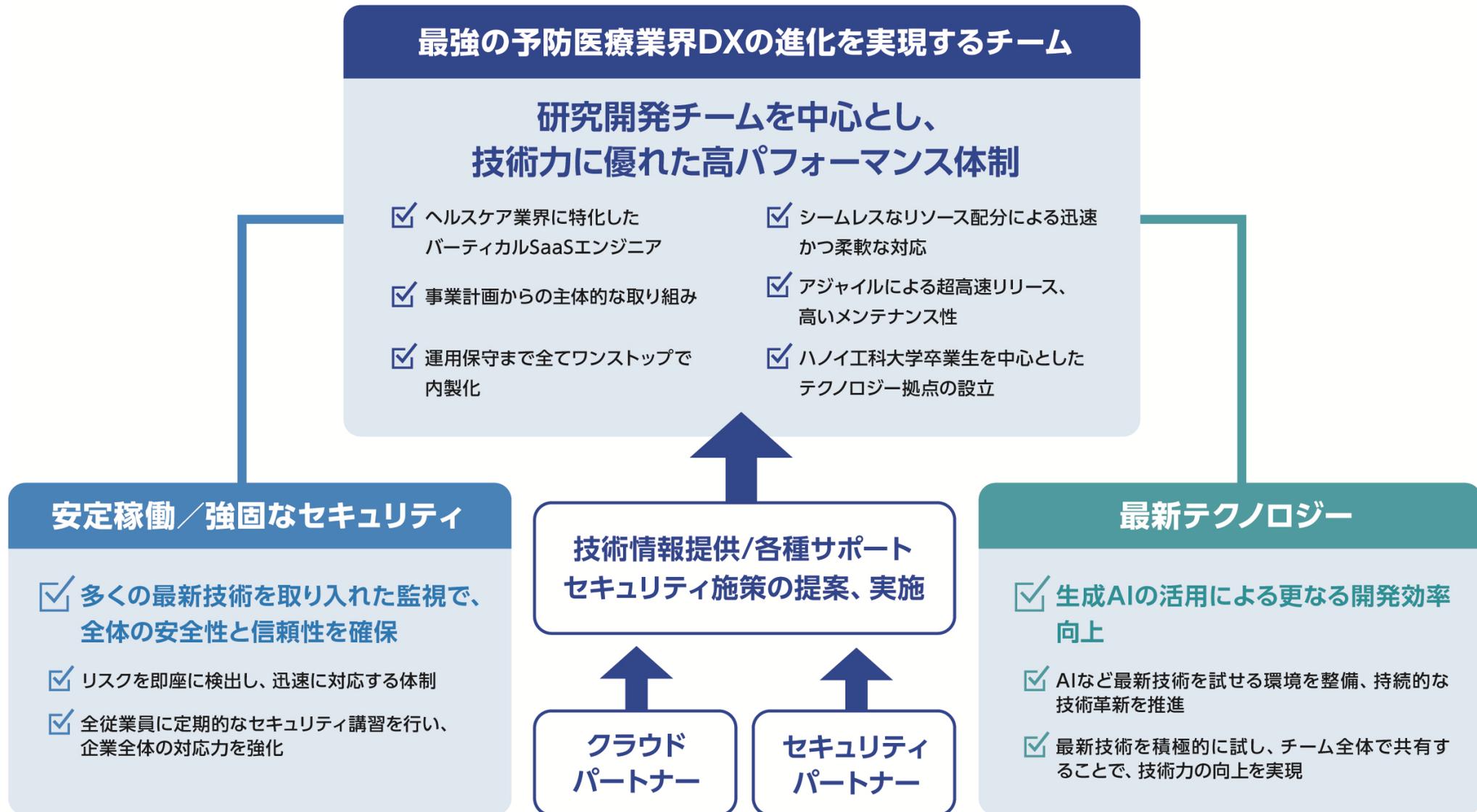
予防医療を利用する幅広い年齢層に受け入れられているシンプルでわかりやすいユーザーインターフェース（UI）

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** **1,718**施設  
※2025年3月5日時点

**A社** **901**施設  
※2025年3月5日時点(HPより)

**B社** **247**施設  
※2025年3月5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	×	○
<b>MRSO</b>	○	○

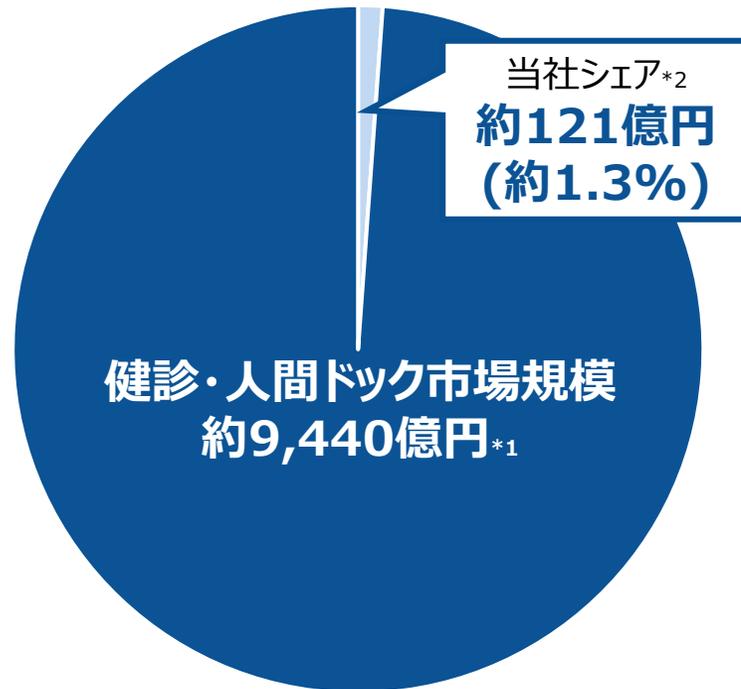
一気通貫のサービスを提供

\* 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%
- 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

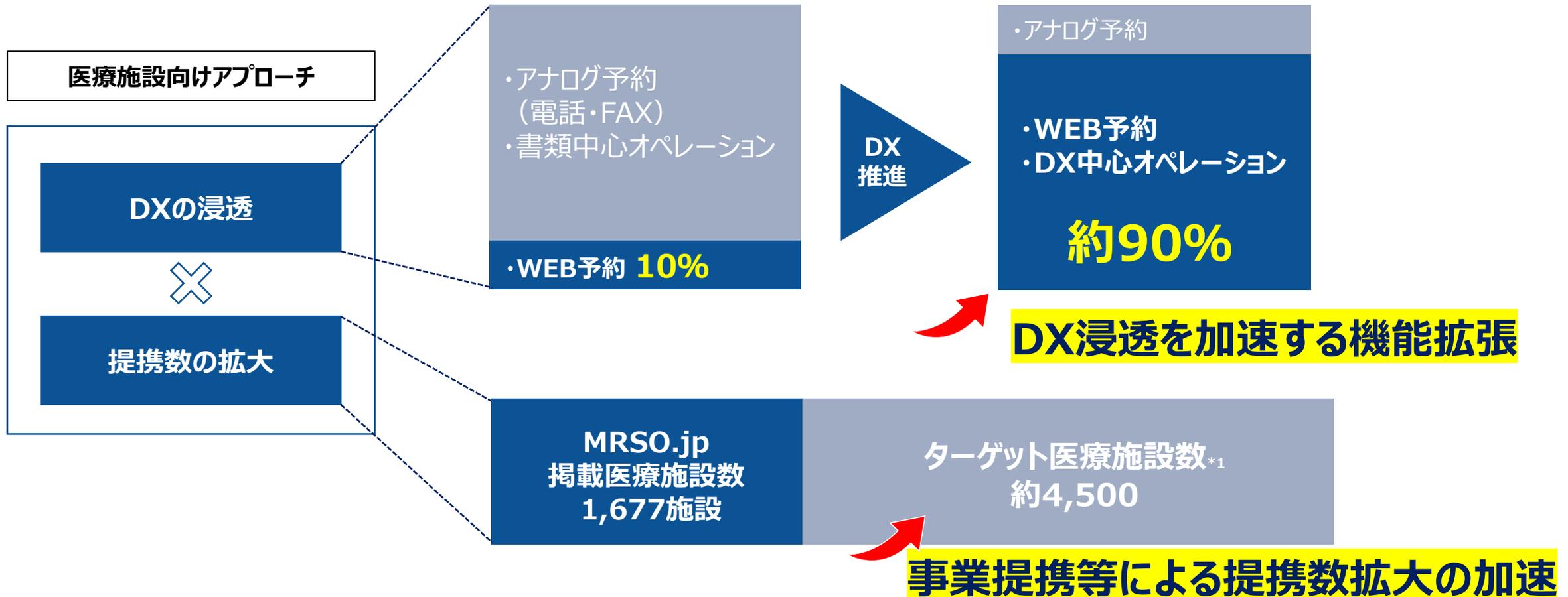


**DXの浸透と**  
**提携数の拡大による**  
**広大な成長余地**

\*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2024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 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%
- 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

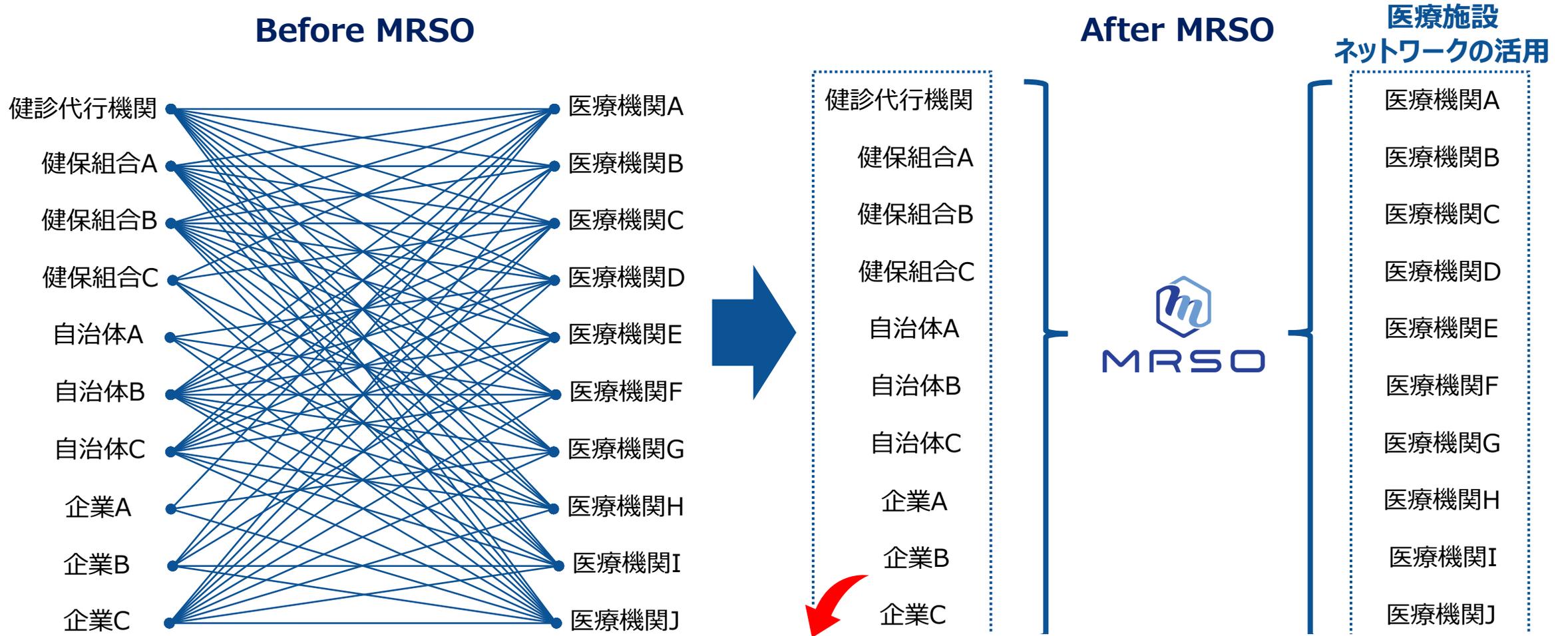
健康経営管理市場規模\*1  
約3,140億円

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  
\*2 当社シェアは2024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



医療施設ネットワークを活用した提携先拡大

## 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

2024年実績	2025年予想
<b>売上高</b>	
<b>1,333</b> 百万円	<b>1,333</b> 百万円 (+0.0%)
予約売上	予約売上
<b>629</b> 百万円	<b>815</b> 百万円 (+29.4%)
広告売上	広告売上
<b>303</b> 百万円	<b>306</b> 百万円 (+0.9%)
DX売上	DX売上
<b>236</b> 百万円	<b>210</b> 百万円 (▲10.7%)
DX(ワクチン)売上	
<b>163</b> 百万円	-
<b>営業利益</b>	
<b>157</b> 百万円	<b>36</b> 百万円 (▲76.6%)
(営業利益率)	(営業利益率)
<b>11.8%</b>	<b>2.8%</b>
<b>当期純利益</b>	
<b>101</b> 百万円	<b>25</b> 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

### 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

- 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上では、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。</p> <p>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の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

年	月	内容
2015	2	人間ドック・健診予約サイト「MRSO.jp」の開発・運営を目的として、東京都港区にマーソ株式会社を設立。
〃	3	三和システム株式会社よりヘルスケア事業を譲受
〃	〃	人間ドック共通ギフト券「マーソギフト券」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
2022	7	行政WEB予約サービス「MRSOご予約」・WEB申請サービス「MRSOフォーム」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
〃	〃	A I 画像診断のエルピクセル株式会社へ出資
〃	〃	オンライン更年期ケアサービスの株式会社 My Fit へ出資

決算年月		2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月*5
売上高	千円	508,597	1,739,413	2,251,424	1,809,413	<b>1,333,059</b>
経常利益	千円	▲48,214	881,751	996,898	601,641	<b>157,412</b>
当期純利益	千円	▲49,175	650,881	653,826	387,550	<b>101,004</b>
資本金	千円	100,000	100,000	100,000	100,000	<b>122,351</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	3,531,250	<b>3,552,750</b>
うちA種優先株式	株	750,000	750,000	375,000	—	—
純資産額	千円	391,982	1,042,864	1,336,691	1,880,181	<b>2,022,360</b>
総資産額	千円	495,264	1,698,184	2,080,696	2,253,188	<b>2,256,812</b>
1株当たり純資産額*2	円	23.55	190.17	343.35	532.44	<b>569.25</b>
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失	円	▲12.59	166.63	167.59	112.06	<b>28.44</b>
自己資本比率	%	79.1	61.4	64.2	83.4	<b>89.6</b>
自己資本利益率*3	%	—	90.7	55.0	24.1	<b>5.2</b>
営業キャッシュフロー	千円	—	1,111,487	696,308	48,280	<b>▲77,625</b>
投資キャッシュフロー	千円	—	▲12,950	▲1,434	▲8,306	<b>▲59,685</b>
財務キャッシュフロー	千円	—	▲7,992	▲367,992	144,356	<b>▲22,892</b>
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	<b>1,809,396</b>
従業員数（アルバイト等の臨時雇用者除く）	名	19	20	20	21	<b>27</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年12月期については、監査法人による監査は受けておりません。

\*5 2024年12月期より連結決算へ移行しております。

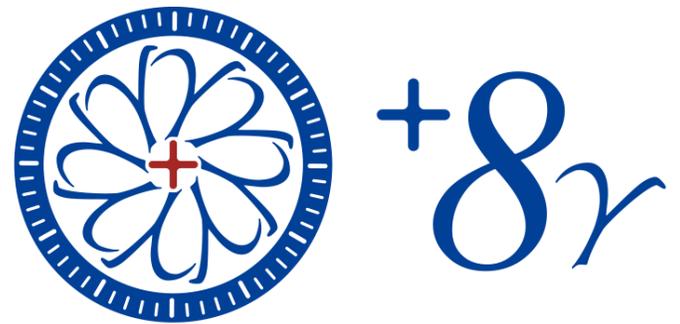
本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

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、2025年12月期決算発表後（2026年3月）を目途に実施する予定です。



Extend the Healthy Life Years