



+8y

Extension of Healthy Life Expectancy  
EXTENSION OF HEALTHY LIFE EXPECTANCY



+8y

# 2024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** サマリー
  - II** 2024年12月期 第1四半期決算報告
  - III** 2024年12月期 通期業績予想
  - IV** 成長戦略
- 会社概要・APPENDIX

## 2024/1Q業績

売上高  
**430百万円**

(前年同期増減率 ▲24.1%)

営業利益  
**125百万円**

(前年同期増減率 ▲51.7%)

四半期純利益  
**86百万円**

(前年同期増減率 ▲49.1%)

## KPI

MRSO.jp掲載施設数  
**1,377施設**

(前年同期増減 48施設増)

1Q予約取扱高  
**2,793百万円**

(前年同期増減率 9.0%)

期末契約アカウント数  
**883アカウント**

(前年同期増減 59アカウント増)

## 概況

- 第1四半期までは大規模接種等サービス終了影響が残り、前年同期に対して減収減益が継続したが、大規模除く通常ベースでは、**売上、営業利益とも堅調に推移**
- 未来の売上に繋がる**KPIは順調に推移**
- MRSO.jp掲載施設数拡大**のための施策を順次実施しており、提携先との取り組みも順調
- 予約取扱高の源泉となる**MRSO.jp会員数拡大**に向けて、提携を通じたアプローチ範囲の拡大を進めている

## (参考)大規模除く通常ベース

売上高 **430百万円** (前年同期増減率 1.4%)

営業利益 **133百万円** (前年同期増減率 1.9%)

\*1 (参考)大規模除く通常ベースにおける営業利益については、大規模接種等サービス売上から直接経費となるサーバー費用を控除した金額を大規模接種等サービスに係る営業利益相当分として算定

# 2024年12月期 第1四半期決算報告

- 特需的要因の大規模接種等サービスを除く通常ベースでは、**売上(+1.4%)**、**営業利益(+1.9%)** とともに堅調に推移

(百万円)

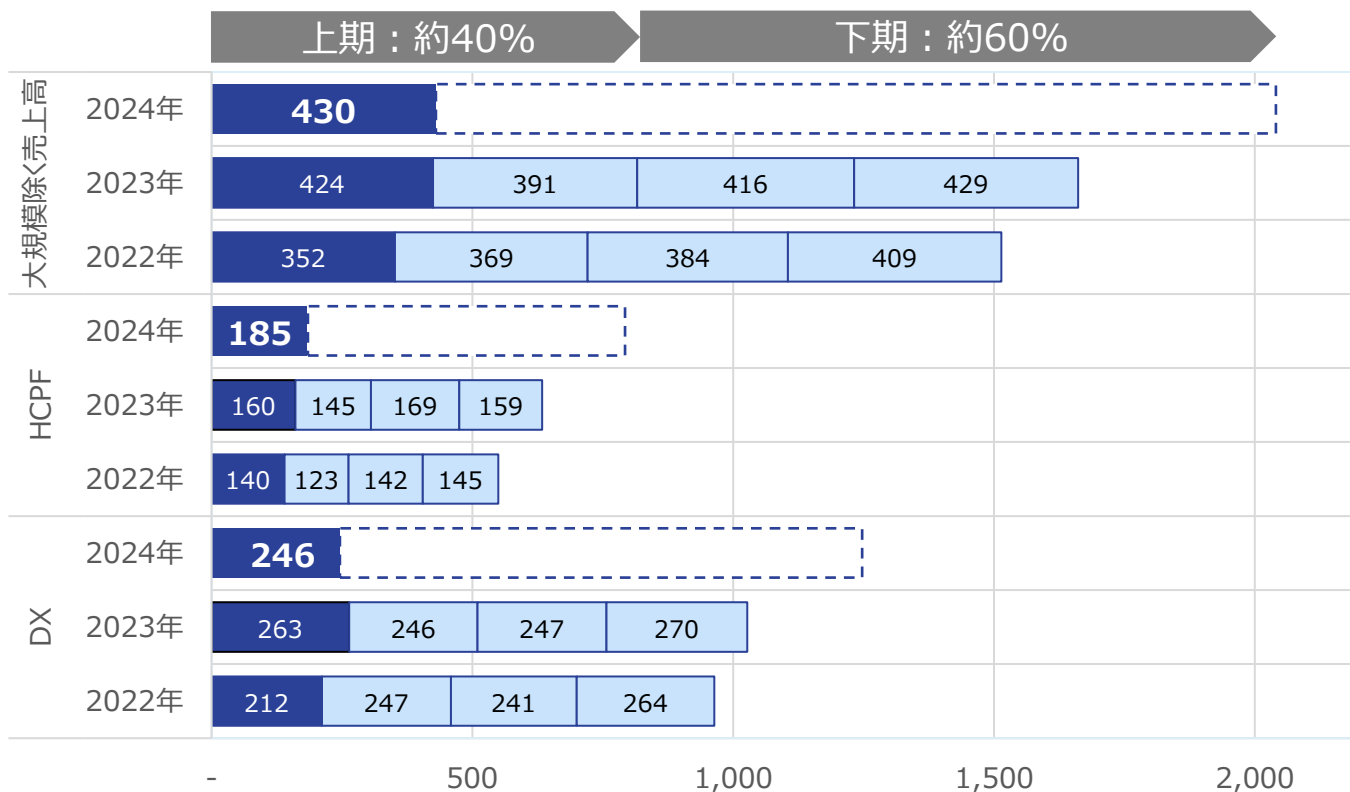
項目	2023/1Q (実績)	2024/1Q (実績)	前年同期 増減比	業績予想 公表値*1	(到達率)	概況
<b>売上高</b>	567	<b>430</b>	<b>▲24.1%</b>	2,040	21.1%	<b>&lt;売上&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● HCPFサービスは、「MRSO.jp」掲載施設数の増加やWEB予約枠の拡大等により、予約取扱高が増加し<b>増収</b></li> <li>● DXサービスは、「MRSOワクチン」利用自治体の減少やコールセンターの終了により減収</li> </ul> <b>&lt;費用&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上原価は、サーバー費用の減少等により<b>減少</b></li> <li>● 販管費は、「MRSO.jp」に関するリスティング広告費用の増加等により<b>増加</b></li> </ul> <b>&lt;利益&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>大規模除く営業利益</b>においては、<b>前年同水準の営業利益率</b>で着地</li> </ul>
<b>(参考)大規模除く売上高</b>	424	<b>430</b>	<b>1.4%</b>			
HCPFサービス	160	184	14.7%			
DXサービス	263	245	▲6.8%			
うち、MRSOワクチン	177	160	▲9.4%			
大規模接種等サービス	143	1	▲99.7%			
売上原価	99	71	▲28.2%	-	-	
売上総利益	468	359	▲23.3%	-	-	
販売費及び一般管理費	208	234	12.1%	-	-	
<b>営業利益</b>	259	<b>125</b>	<b>▲51.7%</b>	630	19.9%	
(営業利益率)	(45.7%)	(29.1%)	-	(30.9%)	-	
<b>(参考)大規模除く営業利益*2</b>	131	<b>133</b>	<b>1.9%</b>	-	-	
(営業利益率)	(30.9%)	(31.0%)	-	-	-	
経常利益	259	125	▲51.7%	630	19.9%	
四半期純利益	170	86	▲49.1%	437	19.8%	

\*1 2024/2/14公表値

\*2 大規模接種等サービス売上から直接経費となるサーバー費用を控除した金額を大規模接種等サービスに係る営業利益相当分として算定

## ● HCPF、DXともに、通期売上高予想に対して計画通りの進捗

### 1Q進捗状況



### 2023年及び2022年の1Q進捗について

MRSOワクチンに注力していたため、HCPFサービスや医療施設向けDXの成長率が低く、売上高に対してMRSOワクチン需要が大きく影響

⇒ **1Qの進捗率が高い**

2024年の売上高は**下期に増加**する計画

年間売上高

2,040百万円  
(予定)

1,660百万円

1,513百万円

793百万円  
(予定)

633百万円

549百万円

1,247百万円  
(予定)

1,027百万円

963百万円

### <HCPF>

- **MRSO.jp掲載施設数**及び**会員数**の増加

### <DX>

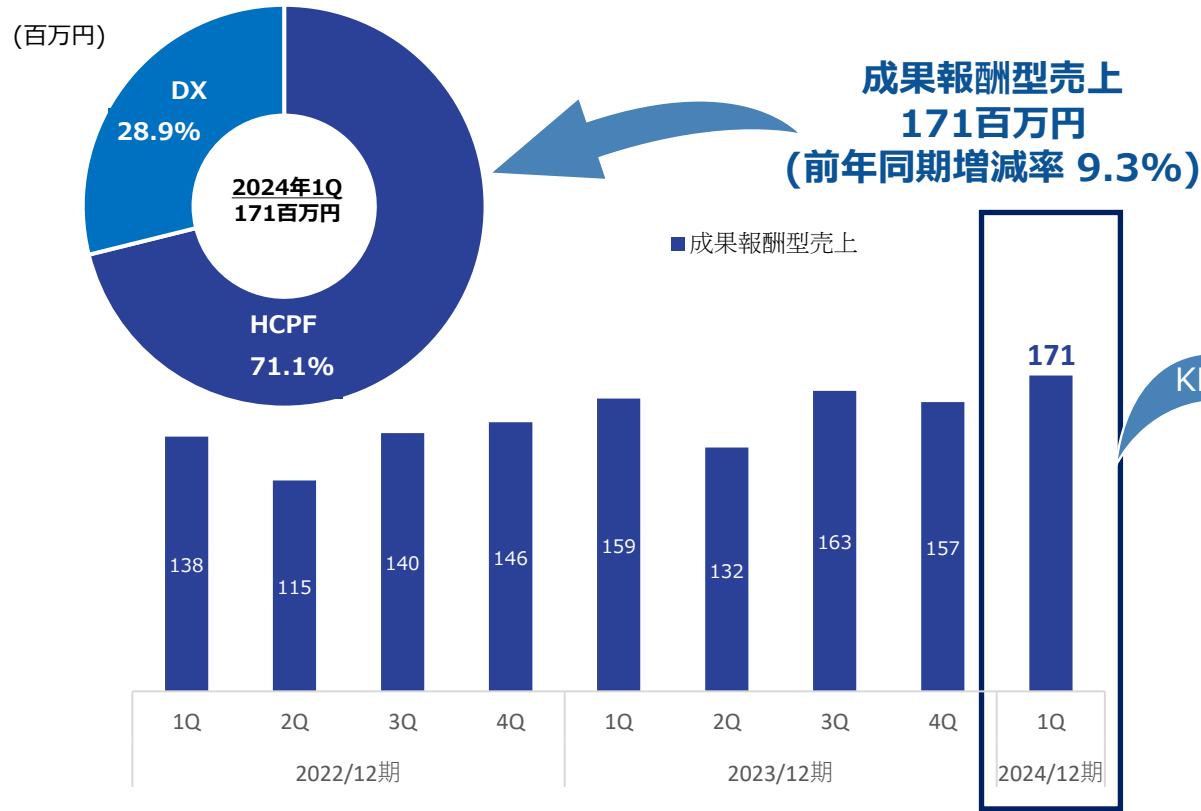
- MRSO.jpの成長に伴い、医療施設DXが促進
- 企業・健保向けサービスの拡大
- 新型コロナワクチン秋冬接種によるMRSOワクチン需要

※厚労省の発表：

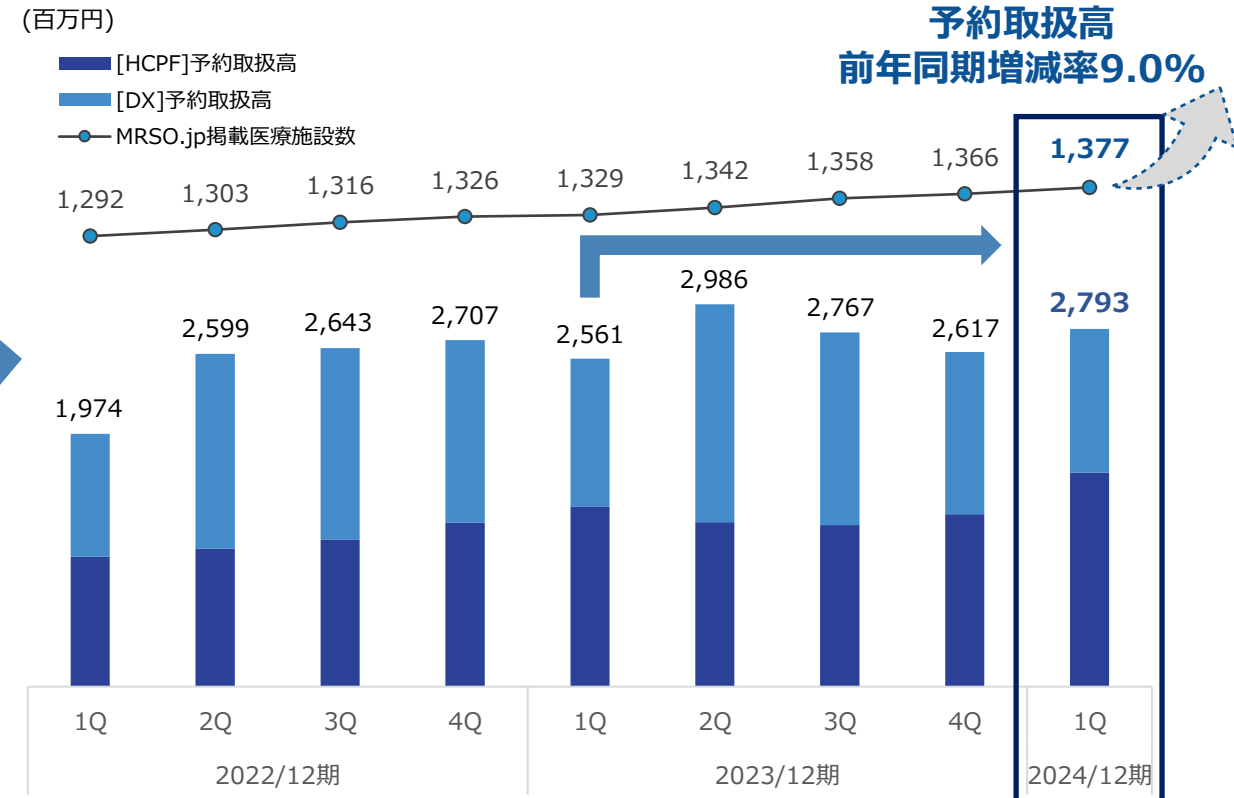
新型コロナワクチン接種は、2024年3月で終了、2024年秋冬に自治体による定期接種が開始

- 成果報酬型売上は、HCPF及びDXともに対前年同期で増加
  - 成果報酬型売上のKPIとなる予約取扱高及びMRSO.jp掲載医療施設数はともに伸長
- ※予約取扱高は売上の1～2ヶ月先行指標となる

成果報酬型売上推移



予約取扱高とMRSO.jp掲載医療施設数推移



\*1 予約取扱高は、予約後実際の受診当日迄にキャンセルされた分も含む

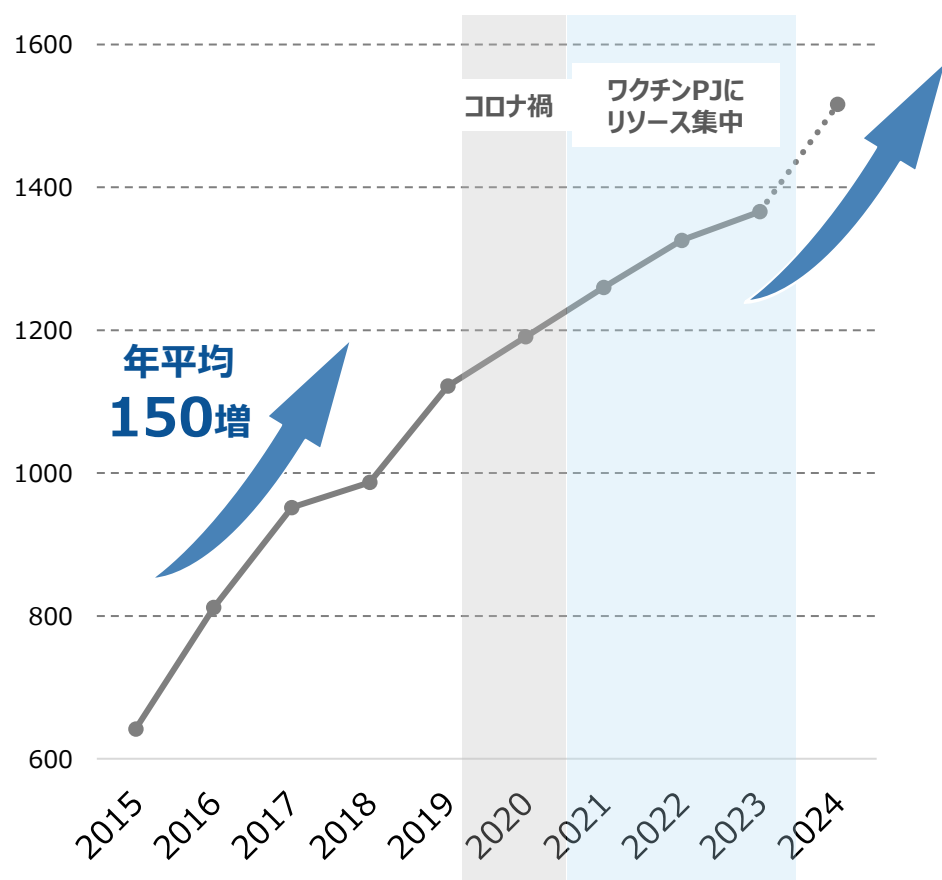
\*2 月次平均解約率 =  $\sum ( \text{各月のMRSO.jp掲載解約数} / \text{各前月末のMRSO.jp掲載数} ) \times 100 \div 12$

22年月次平均解約率  
0.2%

23年月次平均解約率\*2  
0.3%

## ● 2023年下期より、掲載施設数拡大のための施策を順次実施

MRSO.jp掲載医療施設数推移



### ■ 営業・開発体制の強化

*Before*(2021~2023年)

MRSOワクチンプロジェクトに事業推進・開発ともにリソースを集中

*After*(2023年下期~)

集中させていたリソースをヘルスケアに戻す

事業推進：新規営業の強化、掲載後の施設フォロー体制の強化

開発：各種機能拡張、企業・健保向け新機能の拡充

### ■ アプローチ範囲の拡大

*Before*(~2023年)

医療施設を中心としたWeb予約推進

*After*(2024年~)

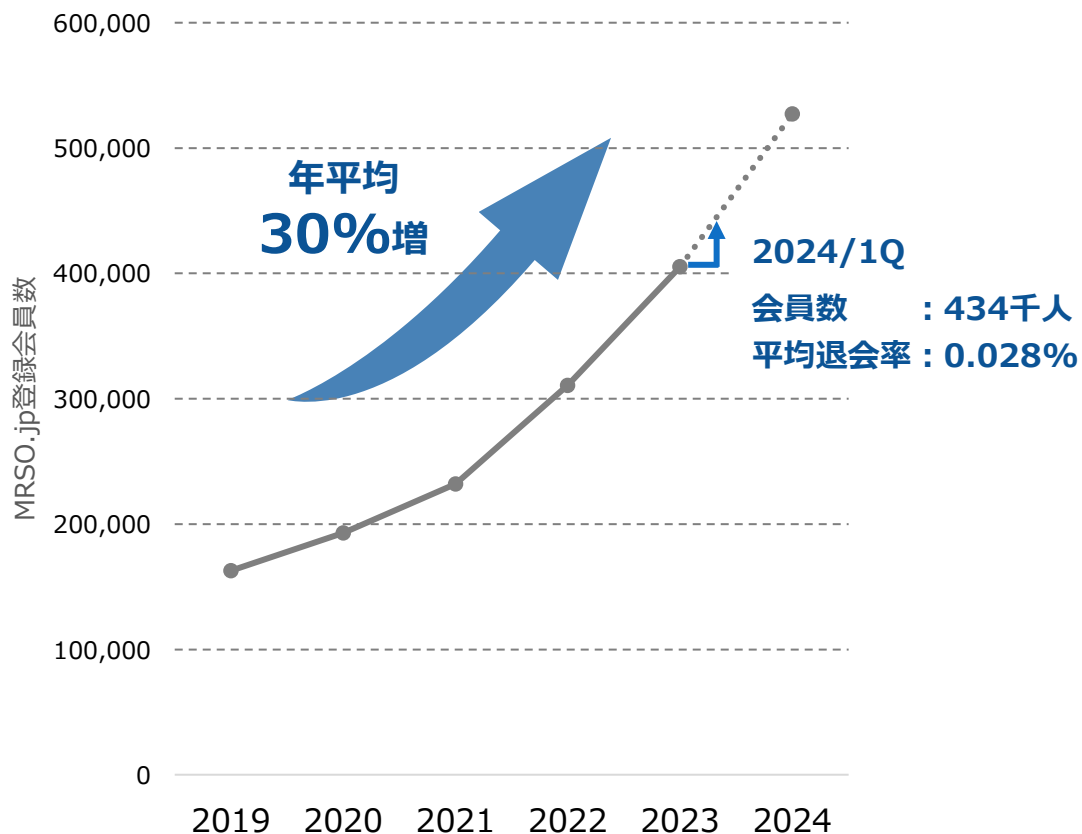
健康保険組合に対するWeb予約推進

提携先とともに医療施設に対するMRSO.jp掲載促進



- 予約プラットフォームとしての価値源泉であり、予約取扱高の基礎となるMRSO.jp登録会員数は順調に成長
- 継続的なマーケティング活動により、年30%の新規会員獲得

MRSO.jp登録会員数推移



## ■ 各種マーケティング施策

### Action

- ・顕在層（人間ドックを受診したくて既に行動を起こしている人）向け各種マーケティング施策の実施
- ・人間ドック等に関する記事コンテンツの拡大
- ・ポイント施策や提携先のリワード等による販売促進強化

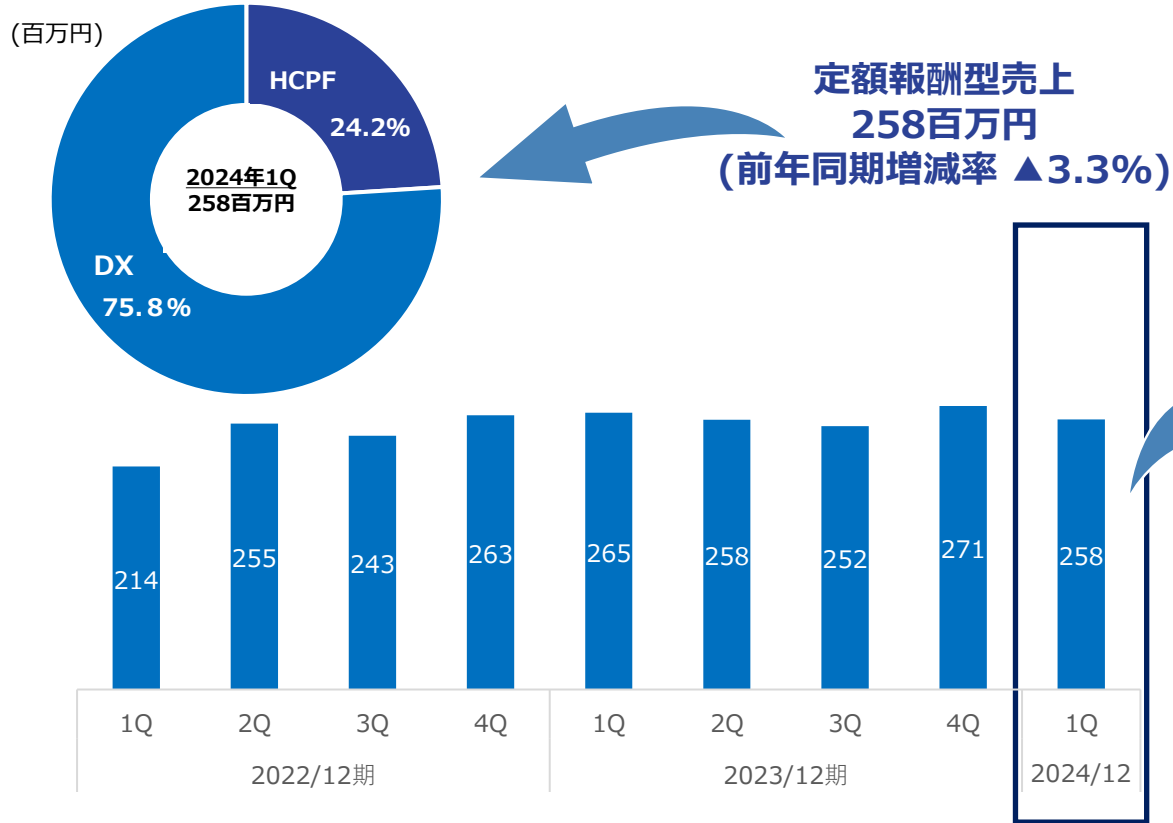
## ■ アプローチ範囲の拡大

### Action

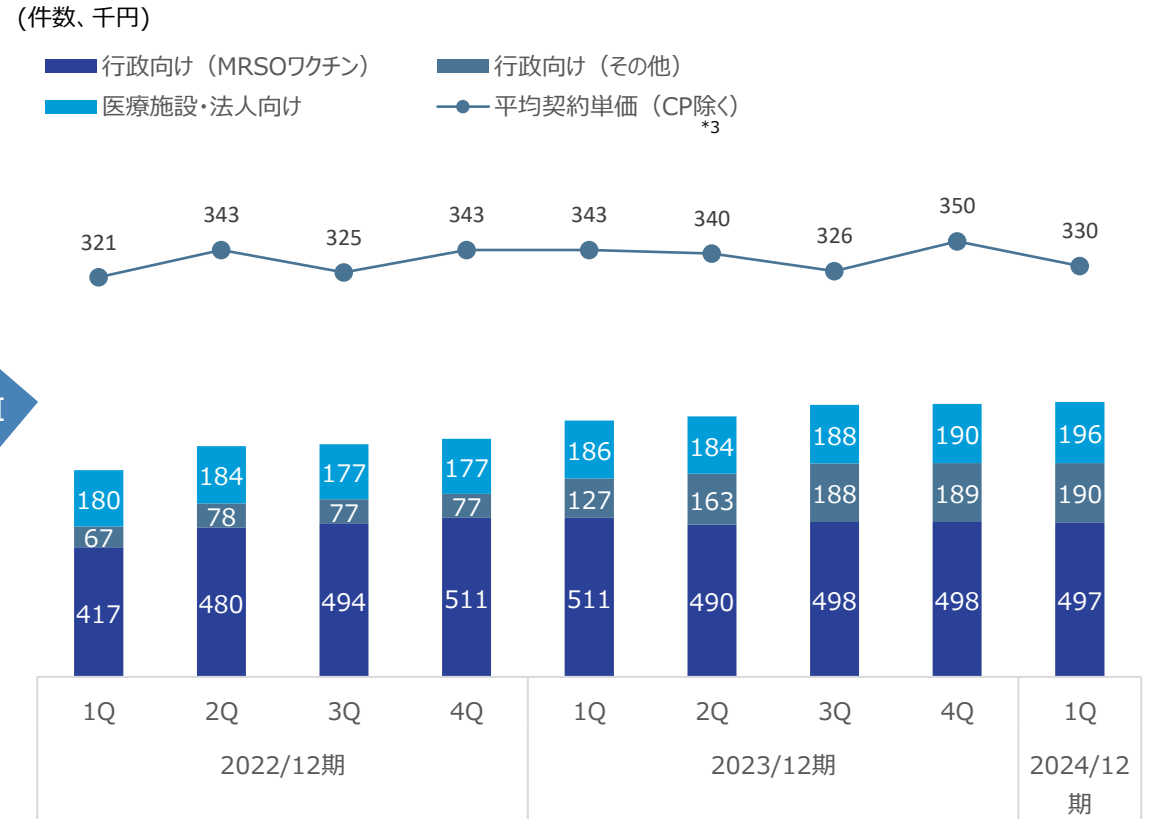
- 会員保有企業との提携を通じた新規会員の獲得
- 健康保険組合との提携を通じた新規会員の獲得

- 定額報酬型売上\*1は、HCPFサービスにおいては増収、DXサービスにおいてMRSOワクチン売上の減少が影響
- 平均契約単価は、前年同水準で推移

定額報酬型売上推移



KPI：契約アカウント数と平均契約単価推移



\*1 定額報酬型売上は、行政向けMRSO住民健診、MRSOワクチン等に関するシステム利用料や医療施設・法人向けのシステム利用料等から構成  
 \*2 月次平均解約率 =  $\sum ( \text{期間中の各月の契約アカウント解約数} / \text{期間中の各前月末の契約アカウント数} ) \times 100 \div 12$   
 \*3 平均契約単価については、2023/12期1Qより期間限定無料キャンペーンとして提供しているアカウント数を除いて算定

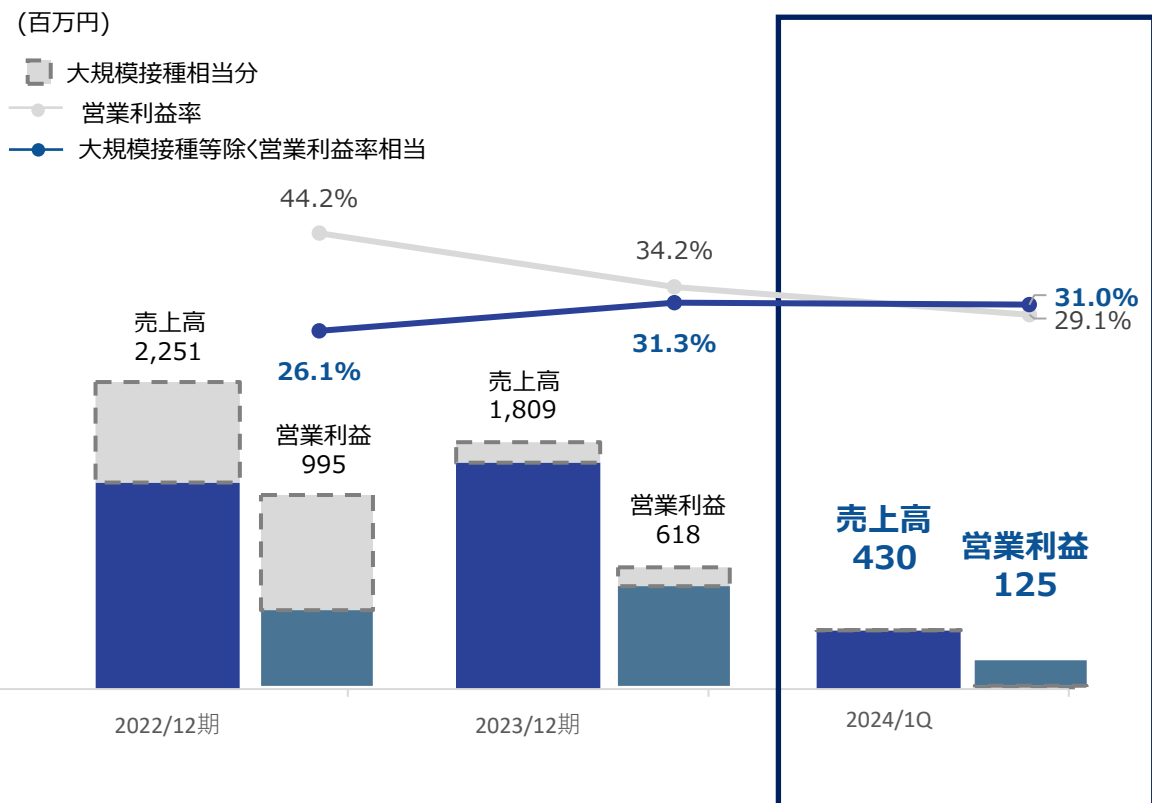
月次平均解約率  
0.9%



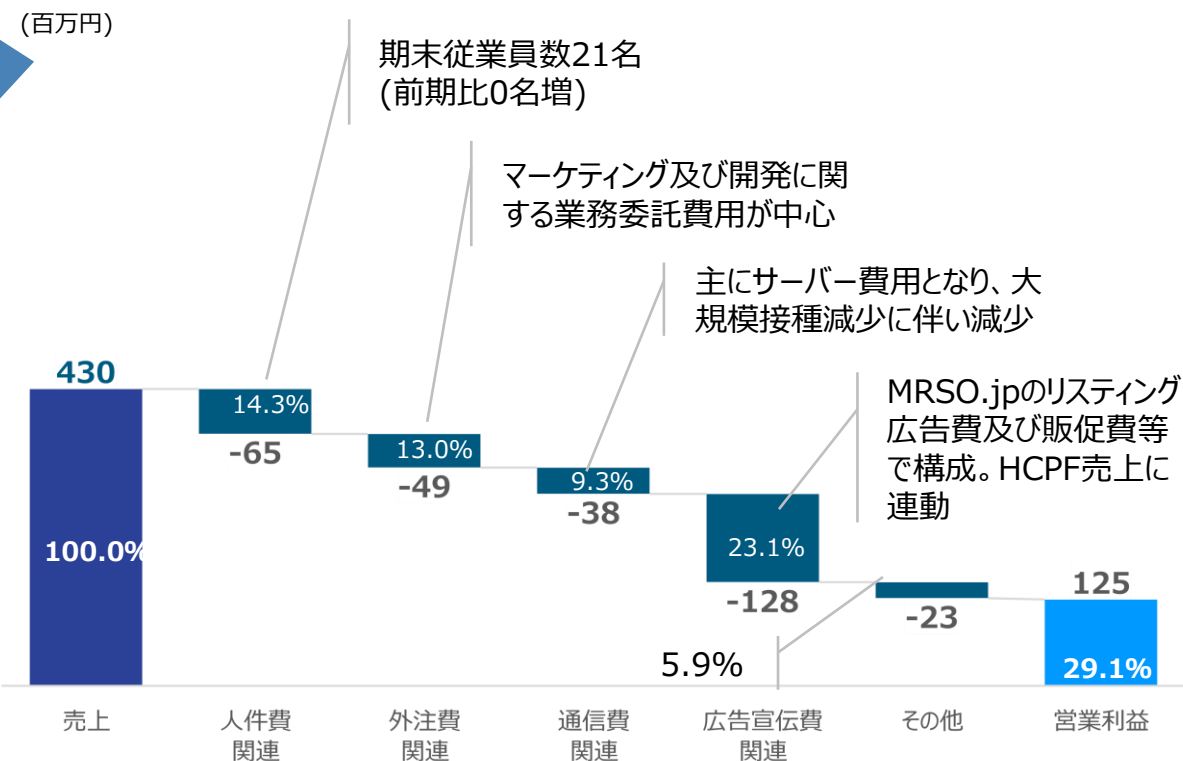
月次平均解約率\*2  
0.7%

- 大規模除く営業利益率は、前年同水準の30%強で推移
- 少数精鋭による運営体制下、人件費及び業務委託に充てる外注費関連は大きな変動なく、通信費の減少、効率的な投下広告宣伝により、高利益率を実現

## 業績推移



## 利益構造



\*1 大規模接種等サービス売上から直接経費となるサーバー費用を控除した金額を大規模接種等サービスに係る営業利益相当分、営業利益率相当分として算定

- 四半期純利益および第三者割当（オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当）増資により、現金預金残高は2,035百万円（前期末+108百万円）に増加
- 自己資本比率も86.2%と順調に拡充し、投資余力が強化

(百万円)

項目	前期末 2023/4Q	2024/1Q	増減額
流動資産	2,158	<b>2,236</b>	77
うち現金及び預金	1,927	<b>2,035</b>	108
固定資産	94	<b>96</b>	2
資産合計	2,253	<b>2,333</b>	79
流動負債	365	<b>316</b>	▲49
固定負債	7	<b>5</b>	▲1
負債合計	373	<b>321</b>	▲51
自己資本	1,880	<b>2,011</b>	131
うち資本金等	407	<b>451</b>	44
うち利益剰余金	1,472	<b>1,559</b>	86
自己資本比率	83.4%	<b>86.2%</b>	2.8pt

# 代行機関との提携プロジェクト

施設数 会員数 

東急不動産ホールディングスグループ  株式会社 イーウェル との取り組み

## 1. MRSO.jpを活用したWeb予約受付開始が決定

- ・全ての健診機関への案内を実施済み
- ・段階的に契約先の保険者や事業主への案内を実施

## 2. 代行機関向けサービスHealth-Plusを利用

- ・一部の健診予約業務管理において、当社代行機関向けサービスであるHealth-Plusの利用が決定

## 3. 更なるDXの取り組み検討が開始

- ・健診予約業務管理を含めたイーウェル社内業務のDXを推進するプロジェクトが開始

### 株式会社イーウェル

- ・東急不動産ホールディングス株式会社のグループ会社
- ・福利厚生代行や健康支援のサービス提供
- ・全国約3,000の健診機関ネットワーク
- ・年間約55万人の健診予約実績

# 販売促進サービス強化

会員数



## MRSO.jp新規会員獲得、及び既存会員に対する予約促進のため、各種サービス強化

### 1. V会員に対するキャンペーン実施

- ・Vカードクーポンを活用したキャンペーン実施

### 2. 母の日キャンペーン実施

- ・母の日スペシャル企画として、ギフト券のラッピングを特別バージョンでお届け

### 3. 住友生命「Vitality」キャンペーンを実施

- ・提携先である住友生命「Vitality」において、発売5周年記念キャンペーンを実施
- ・住友生命「Vitality」経由で予約・受診した際にVitalityコインやMRSOギフト券をプレゼント

### 4. その他

- ・ポイントサービス強化や拡大を検討



# 株主優待スタート


 会員数

株主の皆さまの健康長寿を目指し、株主優待制度の新設を発表

## 1. 対象となる株主様および開始時期

- ・2024年12月31日時点の株主様が対象、以降年1回実施

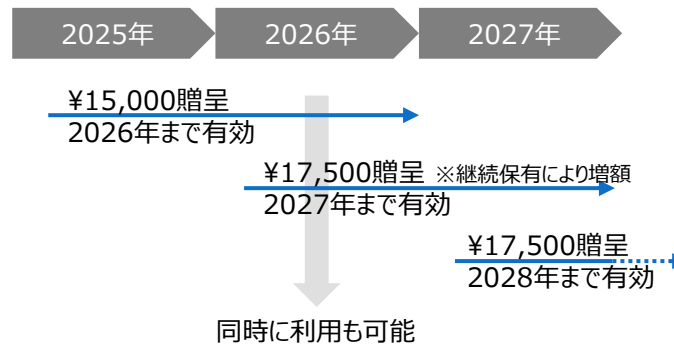
## 2. 優待の内容

- ・対象となる株主様に対し、マーソギフト券が取得できる引換券を贈呈
- ・マーソギフト券は優待基準日の翌々年12月31日まで有効（贈呈後約20か月間）



## 3. 株主優待の付与・利用イメージ

（例）1,000株継続保有いただいた場合



# 2024年12月期 通期業績予想



# 2024年12月期 通期業績予想

- 特需的要因の大規模接種等サービスを除く通常ベースでは、**売上、営業利益ともに前期比120%超を計画**

(百万円)

項目	2022/12期 (実績)	2023/12期 (実績)	2024/12期 (予想)	前期比	業績予想の主な前提
<b>売上高</b>	2,251	1,809	<b>2,040</b>	<b>112.8%</b>	<b>&lt;売上&gt;</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● HCPFサービスは、「MRSO.jp」の掲載施設数増加や予約プランの拡充、資本業務提携効果を通じた流通チャネルの拡大等により、「<b>MRSO.jp</b>」予約取扱高の<b>安定的な成長</b>を目指す</li> <li>● DXサービスは、「<b>MRS</b>」予約取扱高の<b>成長</b>、行政向けサービスのクロスセル推進による<b>契約アカウント数の拡大</b>を図る。法人向けには、<b>従業員の健康管理システムの開発運営を始めとした各種取り組みを推進</b></li> <li><b>&lt;費用&gt;</b> ● 事業成長に伴う組織体制の強化を目的とした<b>人材投資や広告宣伝投資等を計画</b></li> </ul>
<b>(参考) 大規模除く売上高</b>	1,514	1,660	<b>2,040</b>	<b>122.9%</b>	
HCPFサービス	550	633	793	125.2%	
DXサービス	964	1,027	1,247	121.5%	
うち、MRSOワクチン*1	643	671	639	95.2%	
大規模接種等サービス	737	148	-	-	
売上原価	465	358	413	115.2%	
売上総利益	1,786	1,450	1,627	112.2%	
販売費及び一般管理費	790	831	996	119.8%	
<b>営業利益</b>	995	618	<b>630</b>	<b>101.9%</b>	
(営業利益率)	(44.2%)	(34.2%)	(30.9%)	-	
<b>(参考)大規模除く営業利益</b>	395	520	<b>630</b>	<b>121.2%</b>	
(営業利益率)	(26.1%)	(31.3%)	(30.9%)	-	
経常利益	996	601	630	104.8%	
当期純利益	653	387	437	112.9%	

\*1 上表のMRSOワクチンには、行政に対する売上636百万円（2023年12月期実績は635百万円）見込んでおりますが、新型コロナウイルスの感染状況や地方自治体の接種体制の見直し等によっては、本業績予想に影響を与える可能性があります。

# 成長戦略



## HCPFサービス

- 医療施設の掲載数 NO.1\*1 の人間ドック・健診予約サイト「MRSO.jp」を運営
- 予防医療の啓発とともに、医療施設が提供する人間ドック・各種検診プランの予約サービスを提供
- 医療施設の掲載数は1,377\*2、会員数は43万人以上\*2
- 住友生命保険相互会社等の生命保険会社などとも提携

わたしに合わせた人間ドック予約  
**MRSO**



## DXサービス

- 医療施設/行政/法人に対するDXサービスを提供
- 医療施設に対してMRSO.jpと連動する人間ドック・健診予約システムを提供
- 行政に対して住民健診や予防接種の予約システムを提供、導入実績は全国500以上\*2の市町村、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\*3
- 法人に対して健康管理業務のDXサービスを提供



**MRSO** 住民健診

**MRSO** ワクチン

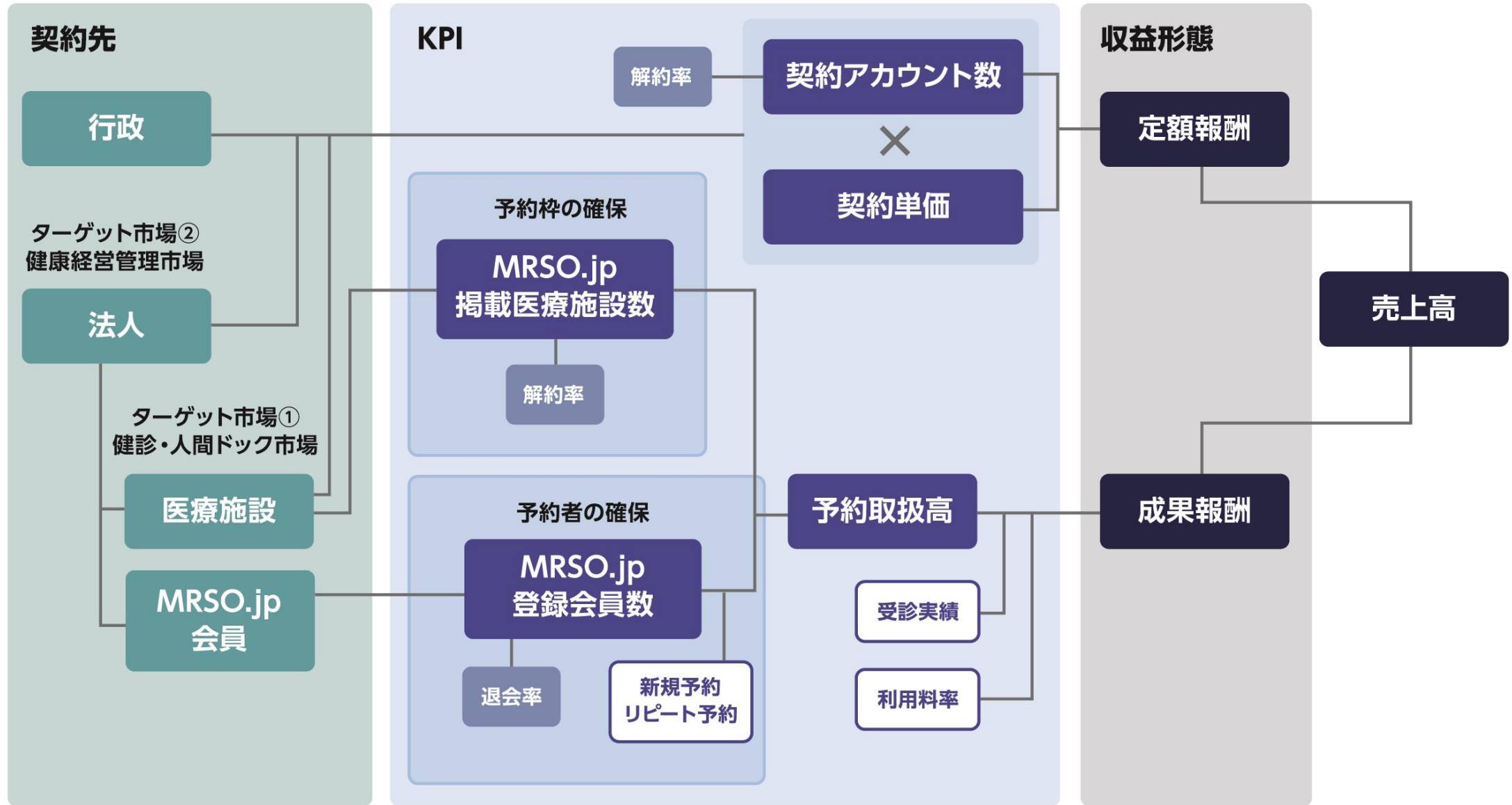
\*1 人間ドック予約サイト掲載施設数NO.1 (デスクリサーチ及びヒアリング調査/調査対象: 個人向け人間ドック予約サービス検索上位3サイト/調査期間: 2022年11月~12月/調査会社: (株)ドゥ・ハウス)

\*2 2024年3月末現在

\*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収受（B2B2Cモデル）

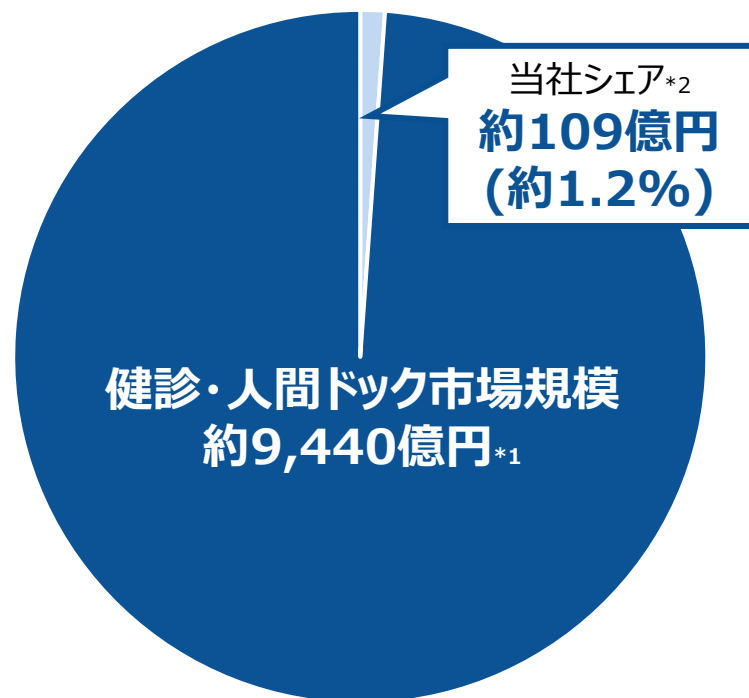






- 健診・人間ドック市場の当社シェアは約1.2%
- 現状の市場はアナログ業務が中心であり、当社サービスによる置き換え余地が大きく存在

## 健診予約市場規模

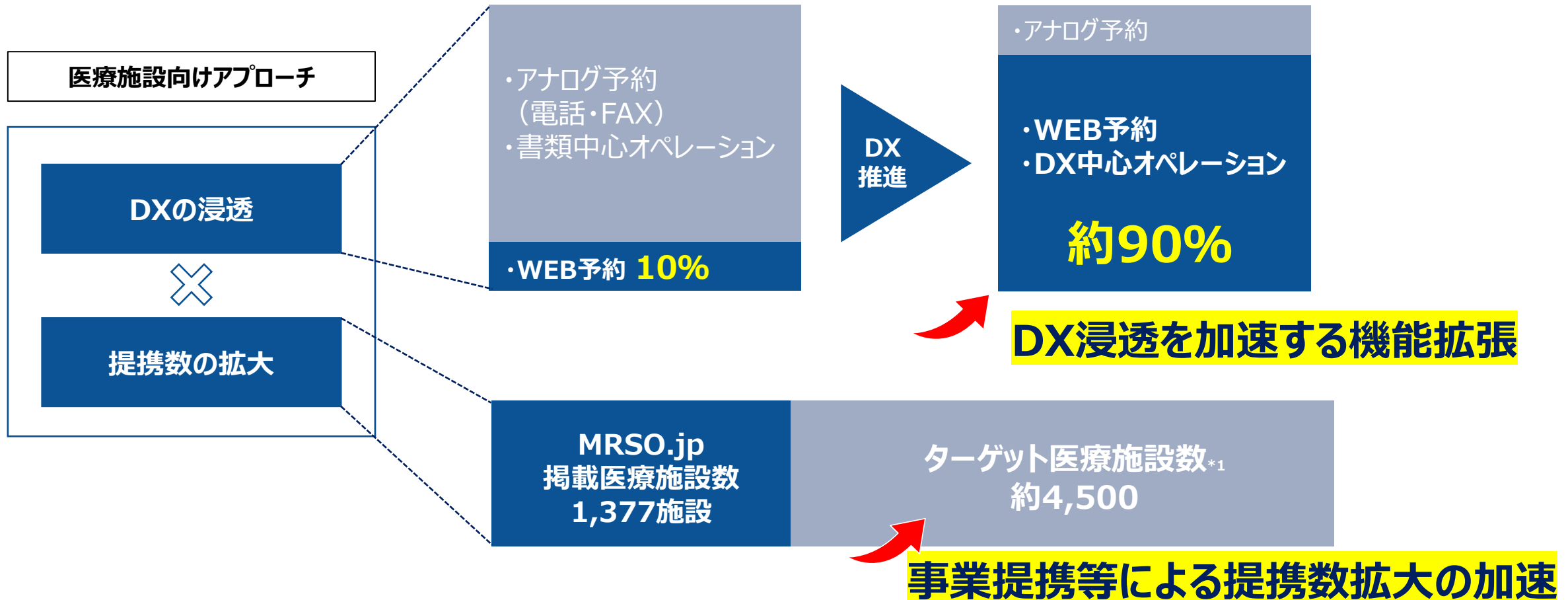


DXの浸透と  
提携数の拡大による  
広大な成長余地

\*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2023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



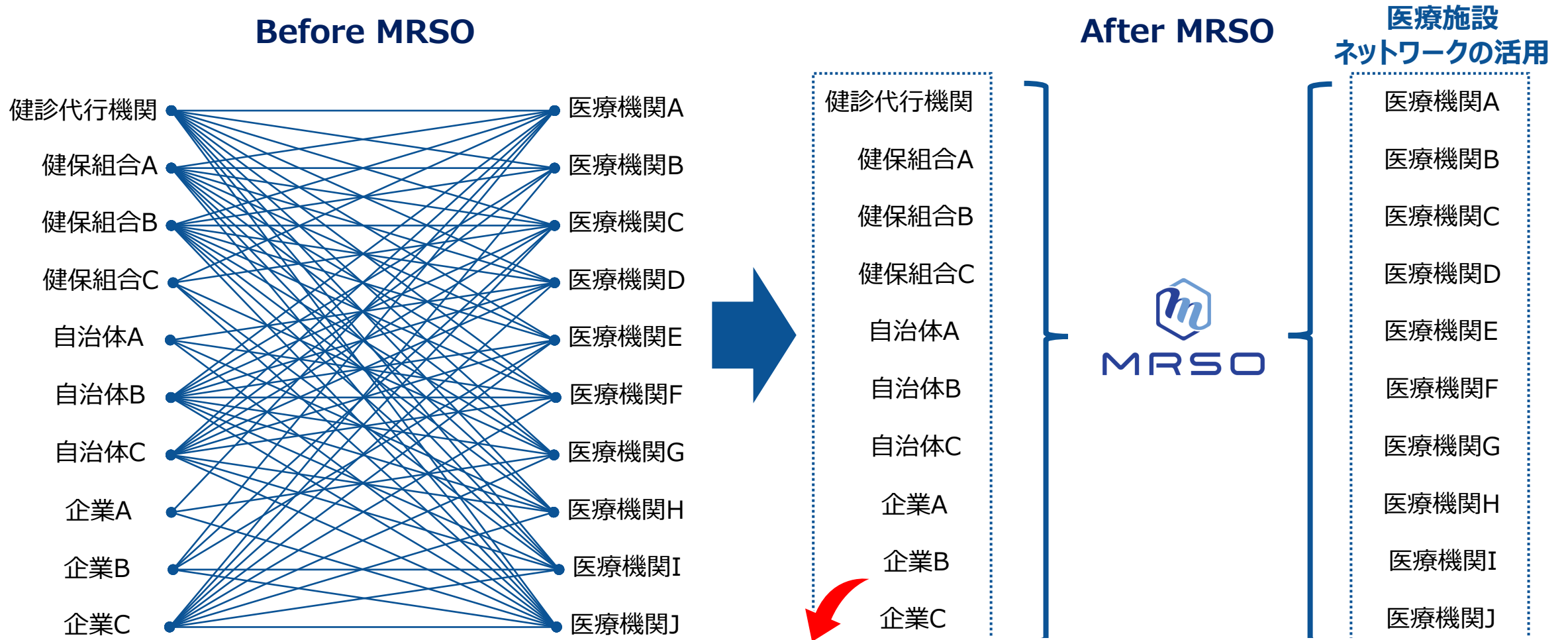
健康経営管理市場規模\*1  
約3,140億円

全就労者数は約6千万人  
当社シェアは**約10万人**(約0.2%)

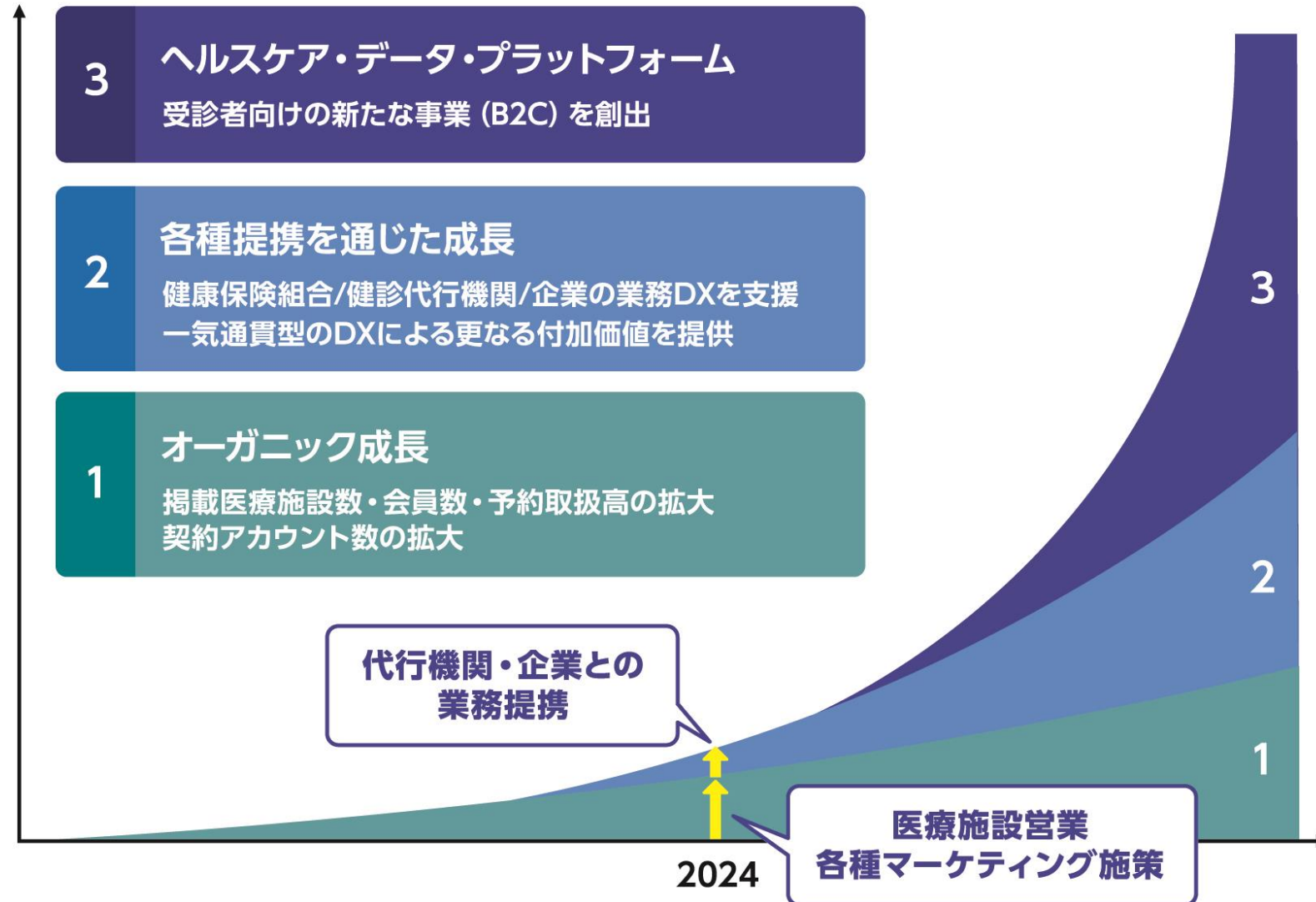
## 医療施設のDX促進により 健康経営管理市場の DXを実現

\*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

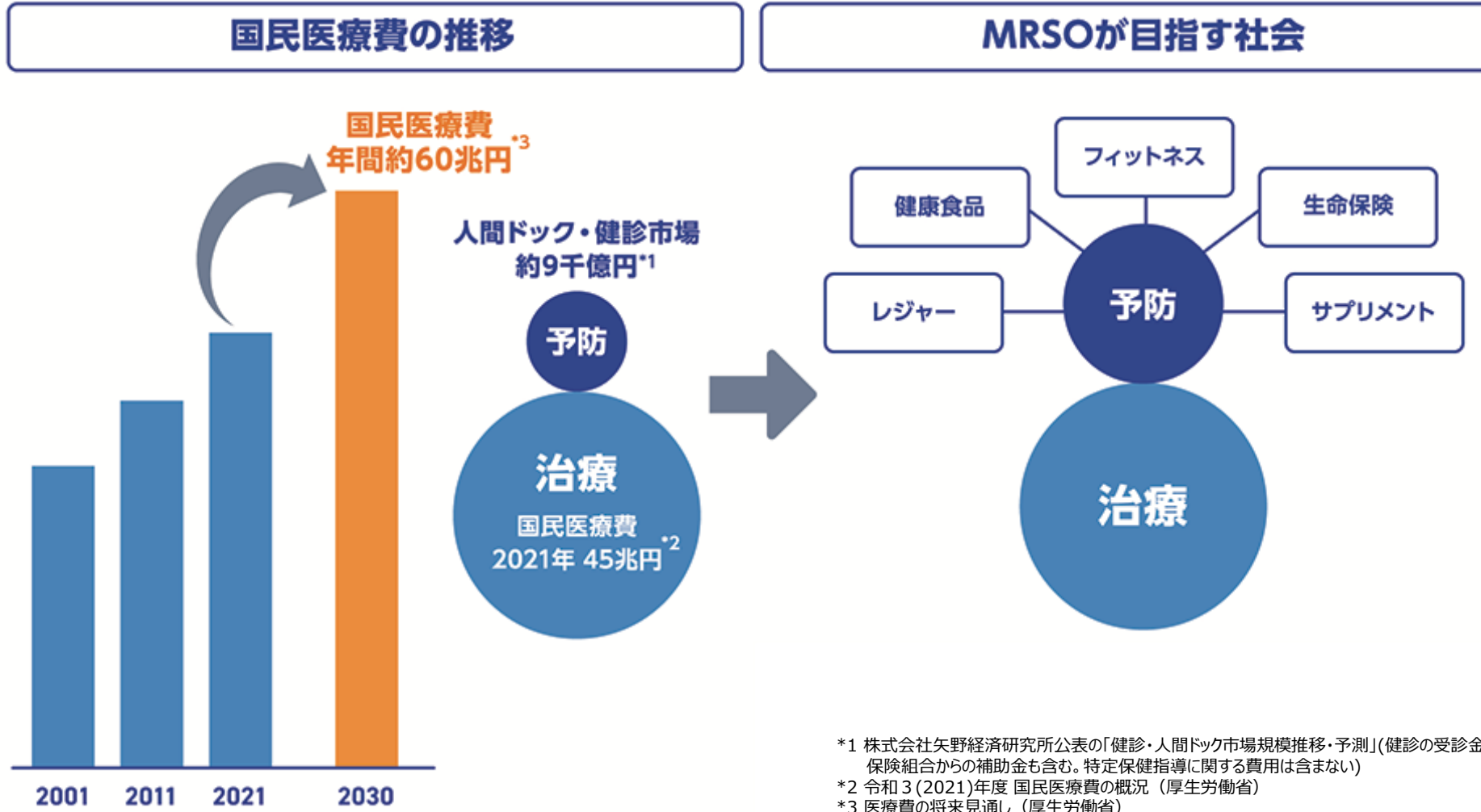
- 健康保険組合/健診代行機関/自治体/企業と医療施設間では様々なアナログ業務が存在
- 健康経営共通プラットフォームにより業界全体の生産性向上が可能



## 中長期における成長のための3つの取り組み



- 国民医療費は継続的に拡大、2030年に年間約60兆円が見込まれている
- 予防医療の拡大と周辺市場との連携により、医療費健全化と「健康寿命 8年延伸」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)

# 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	25名（アルバイト4名含む）

\*1 2024年3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。

現在

～人間ドックをもっと身近に～

予防医療施設向けヘルスケアDX実装カンパニー

受診者のインターネット予約の推進と医療施設のDX



将来

ヘルスケア・データ・プラットフォームを目指す

健診結果データや生活習慣データ等のクラウド管理を行い、予防医療データ活用に貢献する



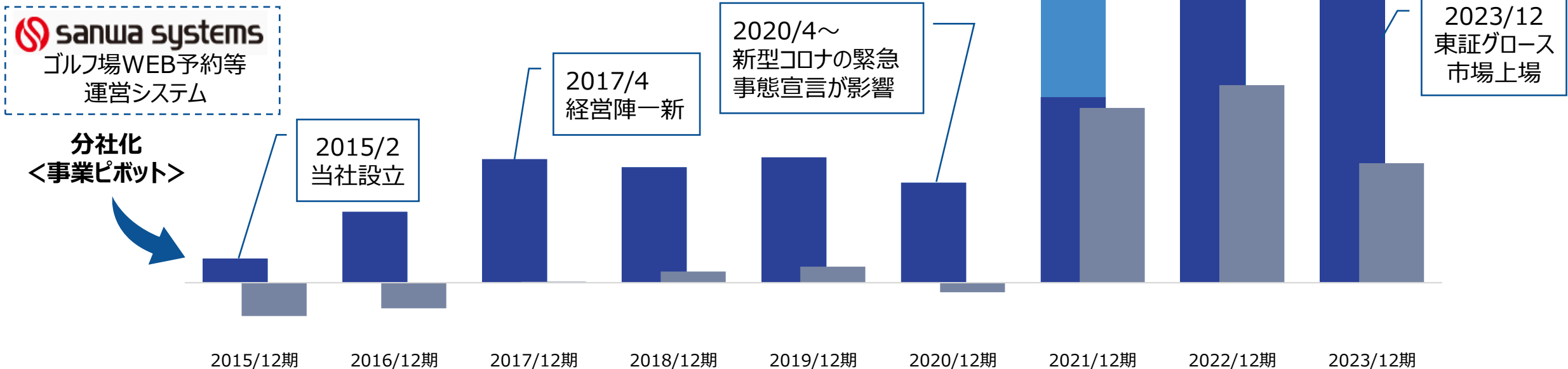
- ゴルフ場経営DXでの実績と経験をベースに、ヘルスケア領域のDXに参入
- 大規模接種等サービスを除き、売上は順調に拡大

MRSO ワクチン ワクチン接種WEB予約システム (2021/1~)

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~)

■ HCPFサービス及びDXサービス売上高合計 ■ 大規模接種等サービス売上高  
■ 経常利益



年	月	内容
2015	2	人間ドック・健康診断予約メディア「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。代表取締役社長に山口博道が就任
〃	3	三和システム株式会社より、人間ドック・健診予約メディア「MRSO.jp」、医療施設向け人間ドック・健診WEB予約システム「MRS」、医療施設のホームページ管理・運営に関する事業等を譲受
〃	4	ジャフコグループ株式会社より出資受入
〃	〃	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
〃	4	Aflac Ventures LLCより出資受入
〃	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
〃	〃	株式会社日本旅行とMRSOワクチン等の行政DXサービスの提供に関する業務提携を実施
〃	6	株式会社 J T B と MRSO ワクチン等の行政DXサービスの提供に関する業務提携を実施
2022	7	行政WEB予約サービス「MRSOご予約」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

# APPENDIX

## 事業KPIs

月額定額報酬型契約アカウント数<sup>\*1</sup>  
: 883件

MRSO.jpの掲載医療施設数  
: 1,377件

MRSO.jp及びMRSでの予約取扱高<sup>\*2</sup>  
: 2,793百万円

## 財務KPIs

売上高成長率 : 35.2%  
(2020/1Q-2024/1Q CAGR)

除く大規模接種等サービス  
売上高成長率 : 25.5%  
(2020/1Q-2024/1Q CAGR)

経常利益率 : 29.1%

四半期ROE : 17.8%<sup>\*3</sup>

自己資本比率 : 86.2%

\*1 HCPFサービスで提供しているMRSO.jp上の広告掲載契約件数及びDXサービスで提供している各種クラウドサービスに関する利用契約件数の合計件数を指します。

\*2 HCPFサービスで提供しているMRSO.jpを通じた予約取扱高とDXサービスで提供しているMRSを通じた予約取扱高の合計を指します。

\*3 四半期ROEは、下記計算式により年換算して算出しております。

ROE(年換算) = (四半期純利益×4) ÷ ( (四半期期首自己資本 + 四半期期末自己資本) ÷ 2 ) × 100

決算年月		2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年1Q
売上高	千円	508,597	1,739,413	2,251,424	1,809,413	<b>430,865</b>
経常利益	千円	▲48,214	881,751	996,898	601,641	<b>125,268</b>
当期（四半期）純利益	千円	▲49,175	650,881	653,826	387,550	<b>86,713</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>2,011,597</b>
総資産額	千円	495,264	1,698,184	2,080,696	2,253,188	<b>2,333,044</b>
1株当たり純資産額*2	円	23.55	190.17	343.35	532.44	<b>566.21</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>24.44</b>
自己資本比率	%	79.1	61.4	64.2	83.4	<b>86.2</b>
自己資本利益率*3	%	—	90.7	55.0	24.1	<b>17.8</b>
営業キャッシュフロー	千円	—	1,111,487	696,308	48,280	—
投資キャッシュフロー	千円	—	▲12,950	▲1,434	▲8,306	—
財務キャッシュフロー	千円	—	▲7,992	▲367,992	144,356	—
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	—
従業員数（アルバイト等の臨時雇用者除く）	名	19	20	20	21	<b>21</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。

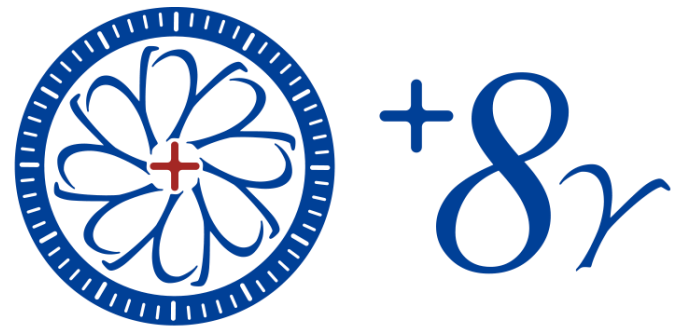
\*3 2020年12月期の自己資本利益率については、当期純損失を計上しているため記載しておりません。

\*4 2020/12期以前については、監査法人による監査は受けておりません。

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。



Extend the Healthy Life Years