



2026年3月31日

各 位

会 社 名 M R T 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 小 川 智 也
(コード番号:6034 東証グロース)
問い合わせ先 取締役 西 岡 哲 也
TEL. 03-6415-5295

上場維持基準への適合に向けた計画(改善期間入り)について

当社は、2025年12月31日時点(以下「基準日」といいます。)において、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準のうち時価総額基準(40億円以上)を満たさない状況となり、改善期間入りすることとなりましたので、下記のとおり上場維持基準への適合に向けた計画(以下「適合計画」といいます。)を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況及び計画期間

当社の基準日時点における上場維持基準への適合状況及び計画期間は下表のとおりです。

なお、現在改善期間に入っており、2026年12月31日までの改善期間内に時価総額基準が適合しなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄に指定されます。その後審査の結果、時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年7月1日に上場廃止となります。時価総額基準の適合は、事業年度の末日以前3か月間における東京証券取引所の売買立会における当該株券等の日々の最終価格の平均に、当該事業年度の末日における上場株券等の数を乗じて得た額で審査されます。

区分	時価総額
当社の状況(基準日時点)	3,718百万円(不適合)
上場維持基準	4,000百万円以上
計画期間	2026年12月31日まで

※上記の表については、株式会社東京証券取引所から受領した書面「上場維持基準(時価総額基準)への適合状況について」に基づき、不適合項目のみを記載しております。

2. 上場維持基準への適合に向けた取組の基本方針

当社は、上場維持基準(時価総額40億円)への適合に向け、企業価値向上に資する施策を着実に実行し、資本市場からの評価の向上を通じて時価総額の増大を目指すことを基本方針としております。企業価値は、将来キャッシュ・フロー創出力、成長可能性、資本効率、並びに市場からの信認の総和として形成されるものと認識しており、短期的な株価への対応に偏ることなく、事業成長の実現および資本市場との対話・情報開示の充実を両輪として取り組んでまいります。なお、計画期間である2026年12月31日までの適合を目指し、取組の進捗については適時適切に開示してまいります。

3. 上場維持基準への適合に向けた課題と取組内容

(1) 課題

当社は、上場維持基準(時価総額 40 億円)に不適合となった要因について、当社の収益力・成長性に関する取組の進捗およびその可視化が、資本市場に十分に伝わっていないこと等により、市場評価との間に乖離が生じているものと認識しております。上記乖離の解消に向けては、収益性の改善に向けた施策の実行と成果の積み上げ、中長期の企業価値向上に向けた成長戦略を継続的かつ比較可能な形で示す情報開示・IR 活動の強化が課題であります。

(2) 取組内容

① 事業成長の推進

当社は、医師非常勤紹介を主軸として会員基盤の拡大を図り、当該会員基盤を活用して医師常勤紹介の拡大を推進 することで、事業成長を実現してまいります。また、会員基盤を当社グループ全体で有効活用し、売上拡大を目指してまいります。あわせて、当社グループ全体で会員基盤・顧客接点・データ資産を有効活用することにより、グループ横断での成長を加速してまいります。具体的には、以下の施策を推進いたします。

i) 医師非常勤紹介の会員基盤拡大:

非常勤を医療機関における雇用の枠にとどめず、企業での活動や執筆等、多様な活躍の機会を提供することで、会員にとっての価値向上を図ってまいります。これにより、新規会員獲得施策の強化に加え、既存会員の継続率および利用頻度の向上を通じて、会員基盤の質と量の双方の拡充を目指してまいります。

ii) 会員基盤を起点とした 医師常勤紹介拡大:

非常勤紹介の利用過程で把握される医師の志向、経験、キャリアニーズ等を踏まえ、医師常勤紹介サービスとの連携を図ることで、より精度の高いマッチング機会を創出します。これにより、医師常勤紹介サービスの利用者数の拡大に加え、成約高及び売上の増加を目指します。あわせて、会員一人当たりの収益機会の最大化を図り、会員基盤を軸とした持続的な事業成長および企業価値向上につなげてまいります。

iii) グループ横断での会員基盤の有効活用:

当社グループは、医療従事者紹介サービス以外にも、医療情報提供など様々なサービスを展開しております。グループ各社が提供するサービス間の連携を強化し、共通の会員 ID およびデータ基盤を活用することで、利用者にとってより使いやすいサービス体験の提供を目指してまいります。会員の属性や利用履歴等のデータをグループ横断で活用することにより、各サービス間での円滑な送客やクロスセルを促進し、会員ニーズに即した提案を可能とします。これにより、個別サービスの利用拡大にとどまらず、会員との継続的な接点を強化し、グループ全体としての収益機会の拡大および売上成長につなげてまいります。

iv) 事業の選択と集中

現在展開している医療人材サービスを軸に、将来の収益化と事業伸長を見据えて注力領域を絞り込みます。そのうえで、人・お金・時間を重点分野に集中し、意思決定と業務プロセスを簡素化して、事業運営の効率化を進めてまいります

当社グループは、これらの取組を通じて、会員数を増やし、複数のサービスを利用いただき、会員 1 人あたりの利用価値を高めることで、売上・利益の成長につなげます。この成長の流れを強化し、継続的な企業価値の向上を目指します。

② 中長期方針・企業価値向上に向けた成長戦略に関する情報開示の充実

当社は、中長期の企業価値向上に向けた成長戦略とその実行状況について、投資家の皆様に分かりやすくお伝えするため、開示項目の体系化と定期的なアップデートを行い、情報開示を充実してまいります。

i) 中期的な目標とマイルストーンの明示:

当社は、事業ポートフォリオ、成長投資、人員体制、収益性改善および資本政策を一体で整理した中長期計画(目安:3~5年)を策定し、2026年6月30日までに開示を予定しております。改善期間である2026年に解決すべき重点課題と、その後の成長に向けた中長期目標の位置づけを整理いたし、段階的なマイルストーンを設定のうえ、進捗を定期的に更新・開示してまいります。

ii) 開示資料の拡充:

決算説明資料・補足資料において、事業別の概況(市場環境・競争優位性)、成長ドライバー、主要施策の進捗、収益性向上に向けた考え方等を適宜追加し、投資家の理解促進を図ります。

iii) 時価総額・PBR等に関する説明の充実:

株式時価総額の算定前提(発行済株式数等)を中期計画において明確化するとともに、PBRに影響する要因(収益性、成長期待、資本効率、財務健全性、株主還元等)を整理して説明します。併せて、収益性・資本効率(粗利率、営業利益率、ROE/ROIC等)の改善状況、資本政策の考え方および進捗を継続的に開示します。

② IR活動の強化(投資家との継続的かつ建設的な対話の充実)

当社は、投資家の皆様との継続的な対話を通じて、当社の成長戦略や事業の進捗に関する相互理解を深めるとともに、株式市場からの評価改善に繋げてまいります。具体的には、以下の取組を通じて、国内外の投資家との継続的かつ建設的な対話の充実を図ってまいります。

i) 投資家面談の拡充:

機関投資家、アナリスト、個人投資家との対話機会の拡充を図り、面談や説明の場を通じて、事業の進捗状況や課題認識、ならびに成長戦略について継続的かつ丁寧な説明を行ってまいります。

ii) 説明会の定期開催:

決算説明会に加え、事業戦略、プロダクト、収益性改善等をテーマとした説明会を適宜開催し、当社の成長戦略や中長期的な価値創出の考え方について、投資家の皆様により深くご理解いただく機会を提供してまいります。

iii) 英文開示の拡充

IR資料については、英文開示の内容および質の一層の充実を図り、情報の公平性および透明性の確保に努めてまいります。これにより、海外投資家を含む国内外の投資家の皆様との建設的かつ継続的な対話を促進し、当社の企業価値向上につなげてまいります。

以上