

MRT株式会社

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2026年3月31日

I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

医療を想い、社会に貢献する。

MRTは、創業以来一貫して、医療を通じた社会への貢献を推進してきました。

日本の医療には課題が山積しています。また世界に目を向けると、いま、この瞬間にも適切に医療を受けられないことで苦しんでいる方が大勢います。

貴重な人的資源である医師を全力でサポートし、社会をより良くしていくことが、私たちの使命であると考えています。

■「紹介」のその先へ 医師の「価値創出」市場を創る

【定期×リモート】
 オンライン診療
 働き方:週1(夜2h)
 稼働:19:00~21:00
 場所:リモート
 例:生活習慣病の再診中心
 /初診はガイドあり

【単発×リモート】
 オンライン健康相談
 働き方:5~15分/件
 (チャット/ビデオ通話)
 場所:リモート
 例:受診する前段階の
 相談/育児・発達相談

【スポット】
 健診(問診・結果説明)
 働き方:単発(1日)
 稼働:9:00~16:00
 場所:健診センター
 例:受診者30~50名
 内視鏡検査あり

【海外×スポット】
 短期渡航/イベント救護
 働き方:短期(数日~)
 稼働:日中帯中心
 場所:海外(渡航)
 例:企業帯同・大会救護等
 (案件例)

【スポット×登壇】
 セミナー講師
 働き方:単発(90分)
 稼働:ウェビナー60分
 質疑30分
 場所:リモート
 例:テーマ例「睡眠・メンタ
 ル」「生活習慣病」

【スポット】
 外来(一般内科)
 働き方:単発(半日)
 稼働:8:30~12:30
 場所:クリニック
 例:発熱外来は
 導線分離/
 マニュアルあり

【スキマ時間】
 アンケート(市場調査)
 働き方:10~15分
 (Web)
 稼働:選択式中心
 場所:リモート
 例:処方/導入実態など(自
 由記述少なめ)

【スポット】
 当直(救急少なめ)
 働き方:単発(1回)
 稼働:19:00~翌8:00
 場所:病院
 例:病棟管理中心/
 ウォークイン少なめ

【リモート】
 記事監修(医療メディア)
 働き方:月4本(在宅)
 稼働:1本30~45分
 場所:リモート
 例:監修コメント+エビデン
 ス確認(雛形あり)

【定期】
 産業医(嘱託)
 働き方:月1(2h)
 稼働:面談+衛生委員会
 場所:企業
 例:従業員300名規模面談
 枠は事前調整

【リモート】
 臨床研究サポート
 働き方:月1~(60分)
 稼働:プロトコル/抄録レ
 ビュー
 場所:リモート
 例:医師目線で“現場で回
 るか”を確認

【定期×リモート】
 企業顧問(臨床監修)
 働き方:月2
 (60分MTG)
 稼働:要件レビュー
 場所:リモート可
 例:医療SaaSの機能要件・
 現場フロー確認

【海外×リモート】
 メディカルアドバイザー
 働き方:月1~
 (英語MTG)
 稼働:60分程度
 場所:リモート
 例:海外展開サービスの医
 療妥当性レビュー

【海外×常勤】
 海外クリニック/病院
 働き方:フルタイム
 (現地勤務)
 稼働:週5(応相談)
 場所:海外医療機関
 例:日本人患者対応・渡航
 前説明など(案件例)

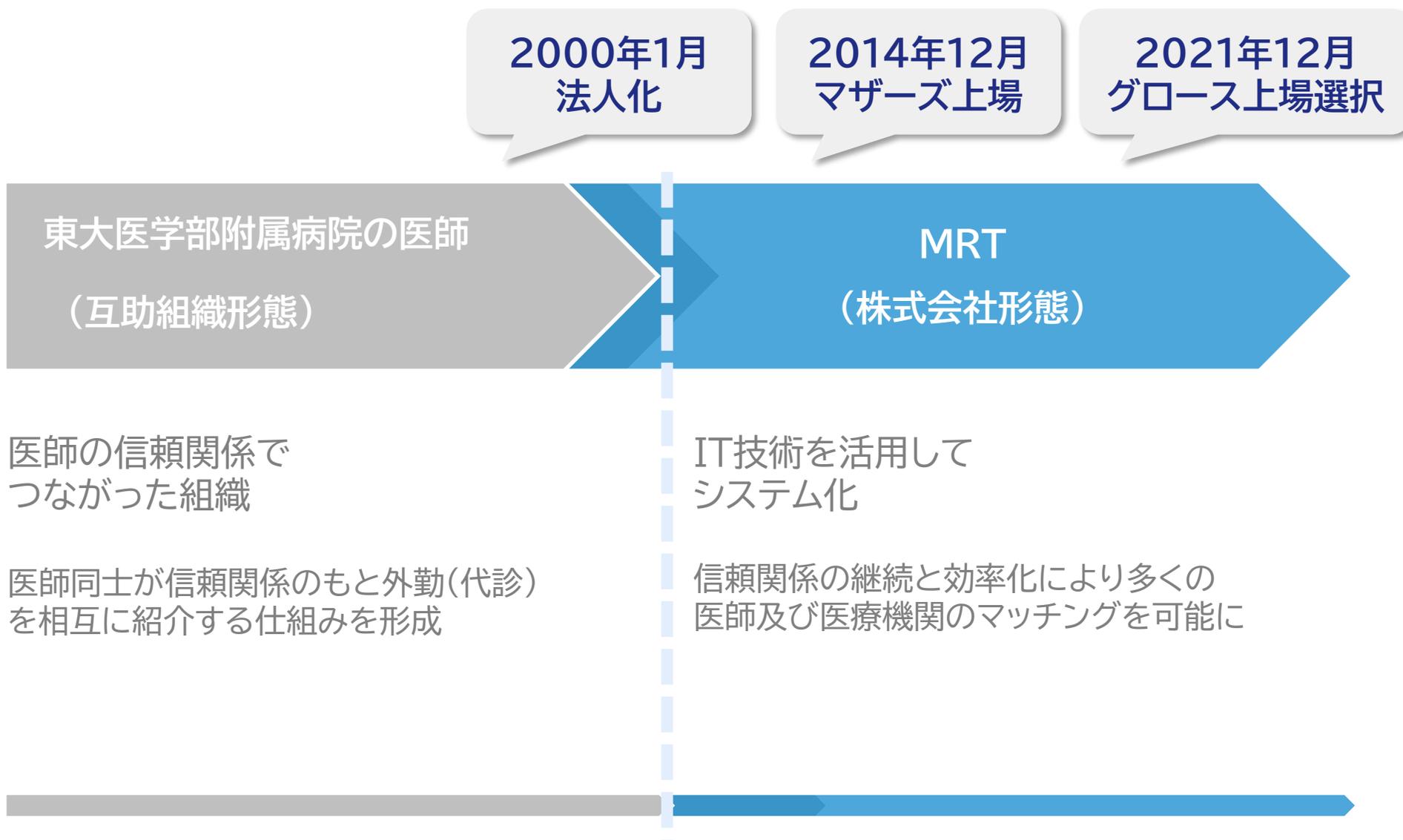
【公的×リモート】
 自治体主導医療相談
 (チャット/ビデオ)
 働き方:単発(1枠15分)
 稼働:平日夜/週末など
 場所:リモート
 例:マニュアル+エスカレー
 ション体制あり

【単発発信】
 取材コメント
 働き方:単発(約30
 稼働:質問共有
 →コメント回収
 場所:リモート
 例:実名/匿名は案件次第
 で選択可

【常勤】
 急性期病院(内科系)
 働き方:週5
 (当直月0~2回)
 稼働:専門外来+病棟
 場所:病院
 例:教育体制あり/専門外来
 立ち上げ可

※医師にご提案している案件を元に作成したイメージです

■東京大学医学部放射線科医局から誕生～グローバルへ

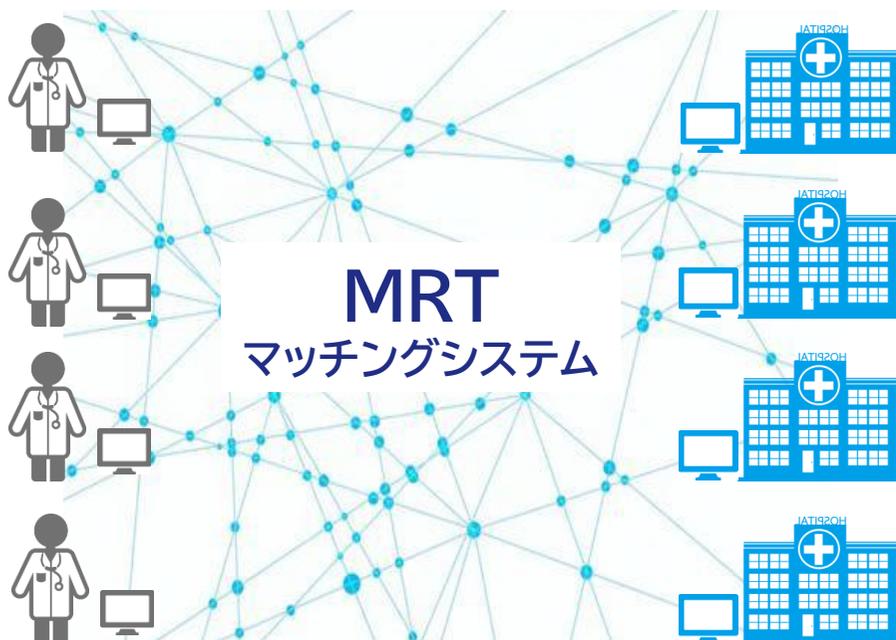


■国内屈指の医療のプラットフォーム形成 医療現場を守る事業を全国で実施

医療従事者会員 **20.5万名**
取引先医療関連施設 **3.4万箇所**

※2025年12月時点、グループ全体

国内屈指の医師・医療機関
リアルタイムマッチング(年間**12万件**)



■医師による徹底した医療現場主義

医師目線でのサービス提供が強み

代表取締役社長 小川 智也(医師)

取締役会長 富田 兵衛(医師)

取締役 西岡 哲也

取締役 加藤 修孝

社外取締役 雨宮 玲於奈

社外取締役 青山 綾子

社外取締役 富樫 泰良

常勤監査役 加藤 博彦

監査役 原口 昌之

監査役 諫山 祐美

医学顧問 相川 直樹(医師)

I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

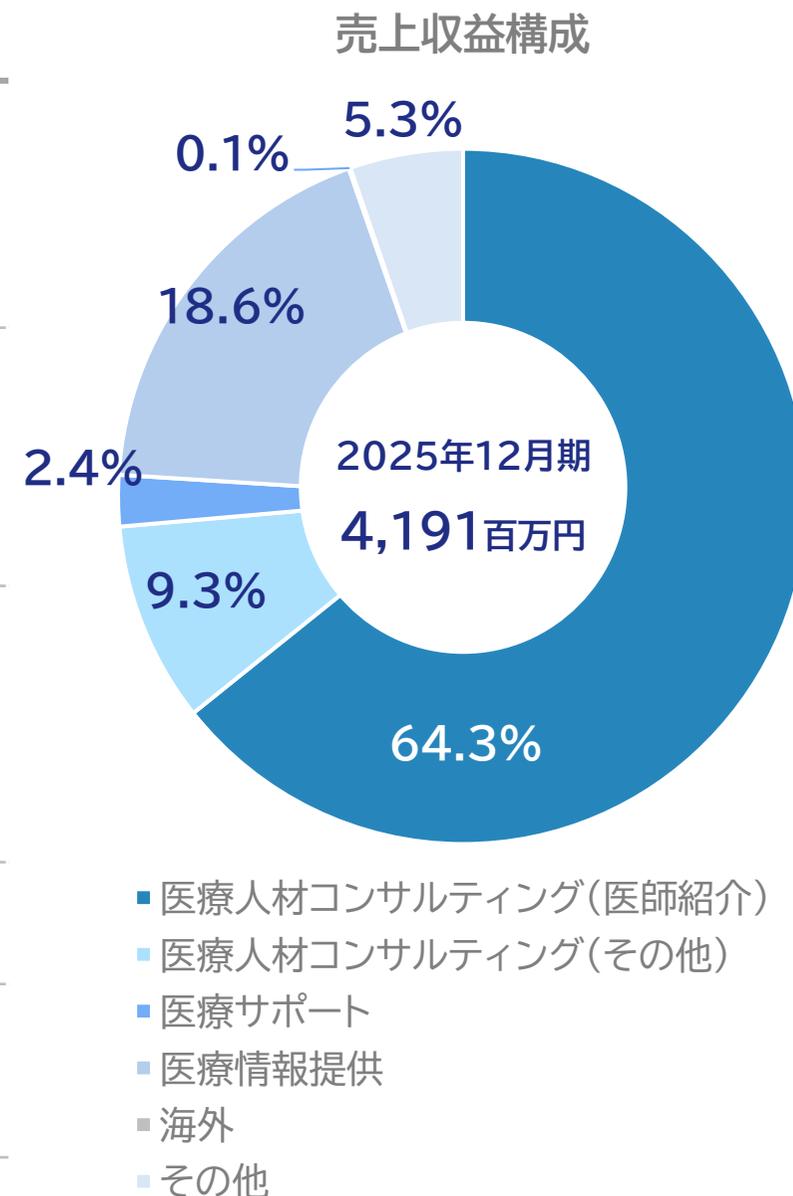
IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

■医師の「活躍の場」を広げるプラットフォーム

国内	医療人材 コンサルティング (73.6%)	<ul style="list-style-type: none"> ・医師人材紹介 ・その他医療従事者人材紹介/派遣 ・RPO(採用代行) ・人材定着支援(Well-beingなど)
	医療体制 サポート (2.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A、事業承継 ・オンライン診療 ・自治体支援(BPO) ・給与計算/振込代行(BPO)
	医療情報提供 (18.6%)	<ul style="list-style-type: none"> ・医師による健康医療相談 ・医師による企業(商品・サービス)PR ・住民・患者への医療機関情報提供 ・医師への医薬品情報提供 ・医療従事者への医療機器情報提供
	その他 (5.3%)	<ul style="list-style-type: none"> ・医療従事者ライフサポート ・医療資材の販売
海外	医療人材 コンサルティング (0.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ・医師人材紹介 ・教育/研修



※その他医療従事者とは、看護師、薬剤師、臨床検査技師、臨床工学技士、放射線技師であります。

■年間約12万名超の医師をご紹介

アルバイト紹介
「レギュラー」
「スポット」

非常勤を希望する医師会員及び医療機関同士が、独自の**人材紹介システム**を利用して反復継続的にマッチング

アプリ対応可能「**MRT WORK**」

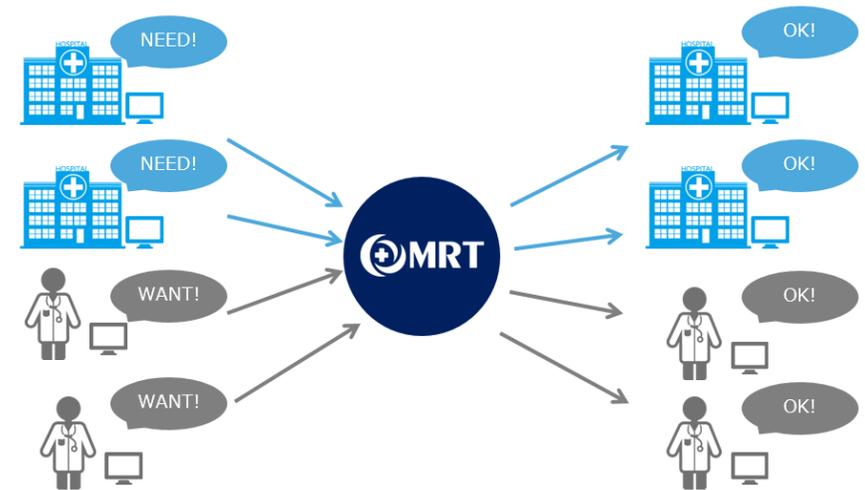
常勤医師紹介

専任スタッフが、直接面談を行い、会員医師の要望を把握した上で、医療機関と転職(常勤医師)希望の医師をマッチング

自治体への
医師紹介

医師の紹介実績を積み上げ、自治体の医師紹介窓口へ

(特徴)
非常勤(スポット・レギュラー)勤務でのマッチングを起点に、医師と医療機関の継続的な取引関係を構築し、非常勤から常勤紹介、自治体案件へと取引領域が広がることで、反復・積み上がり型の収益基盤を形成するエコシステム



※レギュラーとは、「毎週定期で勤務する勤務枠」を指し、週5日勤務ではないものの正規雇用と同等の条件で期間の定めのない労働契約を締結している短時間正規雇用、若しくは契約期間2ヶ月以上の非常勤雇用の形態であります。

※スポットとは、「単発勤務の勤務枠」を指し、レギュラーを除く非常勤雇用の形態であります。

■持続可能な医療体制構築に向け、採用から定着まで伴走

RPO
(採用代行)

医師/医療従事者の
採用からシフト管理までを
クラウド上で一括管理

採用のデジタル化・採用強化を目指す
医療機関を中心に**50社以上**が採択

採用管理クラウド「Re:ray」

医療機関におけるサステナブルな
医療人材インフラの体制強化に寄与



人材定着支援

医療機関/医療従事者に特化した
従業員満足度調査にてスクリーニング

職場定着が課題となっている
看護師を中心に**0次予防**が
コンセプトの**Well-beingサービス**

- ・メンタルヘルスケア研修
- ・相談ダイヤル/職場復帰支援
- ・院内訪問型カウンセリング 等

管理職向け体験研修も随時開催

Poster for nursing management training. The title is '明日からつかえる! チーム力向上のための看護管理職研修' (Nursing Management Training for Tomorrow! For team strength improvement). The date is '11月12日(水)' (November 12, Wednesday). The time is '午前 10:00~13:00' and '午後 14:00~17:00'. The poster features colorful building blocks and text describing the training content, including '管理職のための感情マネジメント研修' (Emotion Management Training for Managers) and 'レゴ/シリアスプレイメソッドを使ったレジリエンス研修' (Resilience Training using Lego/Serious Play Method). It also includes contact information and a QR code.



中部ろうさい病院
心理的安全性を高める研修風景

■アプリ「Door.」を通じて、オンライン健康相談、オンライン診療を連携

Door.into 健康医療相談 (医療相談)

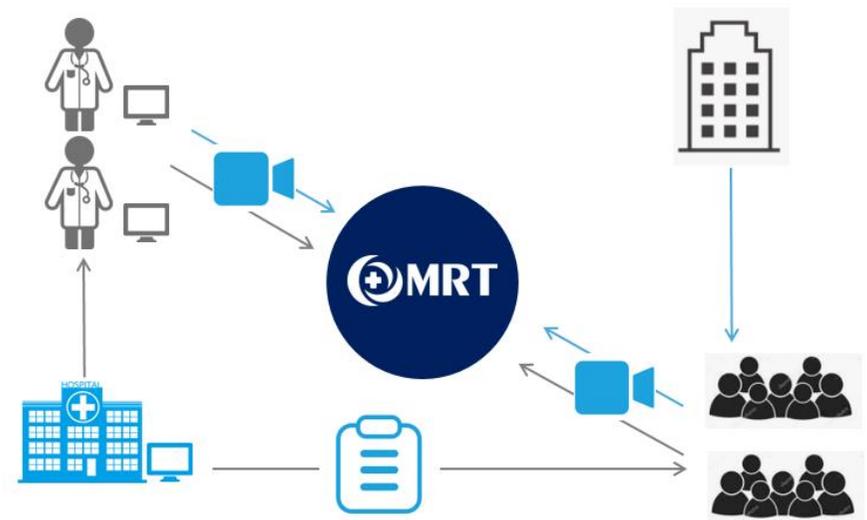
- ・ 健康相談、受診勧奨、診療、服薬指導を一気通貫
- ・ 医療機関ごとに発行される電子診察券「診察キー」で情報通信機器による診療
- ・ MRT**医師ネットワークと連携**するシステム

Door.into 健康医療相談 (健康相談)

- ・ 企業やお店から配布、またはサービスサイトにて個人で購入する「相談キー」で医師からアドバイス
- ・ **産業保健**の補助や**福利厚生**の充実、企業が提供するサービスの付加価値向上に利用
- ・ 職員(医療機関)や患者満足度調査(アンケート)に利用

(特徴)

Door.into健康医療相談は、アプリ、WEBブラウザ版「Door.」※1を通じて、医師・医療機関と相談者、患者、薬剤師など医療従事者をつなぐオンライン健康相談、オンライン診療などを提供



※1 当社グループは、全国に医療人材および医療機関のネットワークを持つ共有プラットフォーム「Door.」を構築し、グループ内情報の共有化を実現することで、(1)適切なマーケティング、(2)サービスの品質の向上・多様化、(3)アライアンス・M&Aの効果最大化を目指しております(P26)。

■医療機関への提供に加え、行政・企業と幅広いサービス連携が急速に拡大

取組事例

1. 厚生労働省
ワクチン接種後の健康状況調査
5期目受託
2. 企業
地域DXサービスとの連携
医療MaaSでのオンライン診療連携
3. 団体
(公社)日本PTA全国協議会
700万会員対象
「COCOPiTA」にオンライン診療
健康相談サービス搭載



その他

オンラインこども診療
子育て経験のある小児科専門医による
コンテンツメディアリリース
「こそだてドクターのおはなし」

■RPO(採用代行)・BPOを通じて人材コンサルティングを拡大

BPO
(アウト
ソーシング)

- ・ 診療報酬ファクタリングによる
ファイナンス支援
- ・ **非常勤雇用に係る人事管理業務**
(給与計算、給与振込、法定調書
作成等)を一括請負、事務負担軽減
(導入60院以上)
- ・ アプリ「Door.」内の給与明細配布
システムを活用

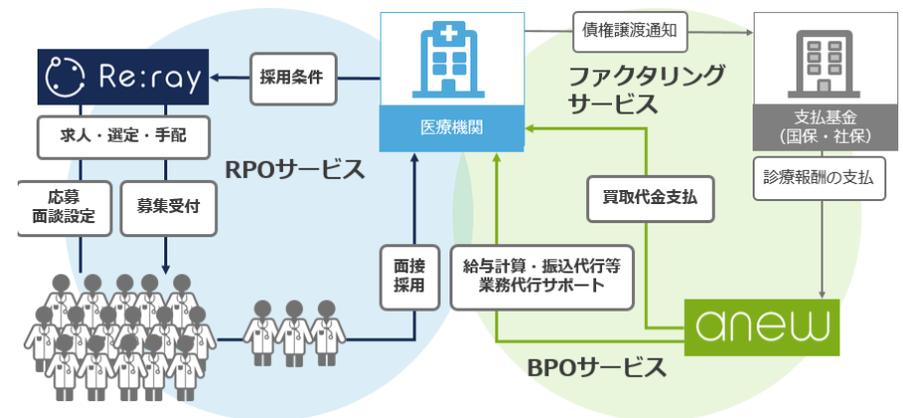
登録・受付
センター運営

- ・ **医療人材コンサルティング**(人材紹
介・RPO)及び**BPO**を活用して、セン
ターの
運営受託
- ・ **医療相談サービス**の活用で、医療
機関と連携して大小様々な医療関
連のセンター運営の実現

(特徴)

医療機関のバックオフィス業務(RPO・BPO)を請負、地域医療機関の集患サポートにより医師の採用ニーズ、患者のニーズを高め、**医療人材コンサルティング(人材紹介)の拡大**

都市部の自治体など大規模検査会場の医師管理に活用



■ 医療現場の声から生まれた、医療を包括的に支えるサービス

【医療体制サポート】

医療機関支援

- ・ M&A、事業承継
- ・ オンライン診療

自治体支援

- ・ 医療従事者によるコールセンター
- ・ 各種検査業務
- ・ 体制構築・給与計算/振込代行(BPO)

【医療情報提供】

住民/患者への情報提供

- ・ 地元病院の医師が、地域住民を対象に執筆した病気と治療の書籍を出版
- ・ 医師による健康医療相談

医師による企業PR

- ・ 企業主催のセミナーや記者発表会への登壇、メディアへの出演 多数

医薬品情報提供

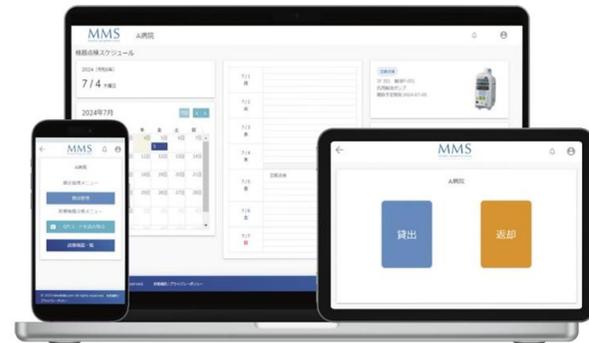
- ・ オンコロジー分野での幅広い知見と経験を有するメディカルライターによる医薬品情報提供

医療機器情報提供

- ・ 医療機器卸、メーカー、医療従事者をつなぐ医療機器情報サイトの運営



医師が執筆した医療情報



医療機器管理クラウドサービス MMS

■ASEAN領域における医療インフラの確立

シンガポール	MRT GLOBAL MANAGEMENT PTE. LTD.	<ol style="list-style-type: none">1. ASEAN事業の中核会社(現在の構想)2. MRTHUB(人材プラットフォーム)運営3. 会員情報管理会社 
ベトナム	MRT Vietnam Co., Ltd. (2025年9月、メドリング社から取得)	<ol style="list-style-type: none">1. 2025年10月、人材紹介ライセンスを有し、医療人材紹介事業開始<ul style="list-style-type: none">・ 常勤・非常勤医師紹介・ 医師と医療の質の向上・ 現地事業連携強化2. ベトナムで培った知見・経験をもとにASEAN広域に水平展開
その他の国	Docquity社など連携	<ol style="list-style-type: none">1. Docquityとの連携による医療プラットフォームのエリア拡張2. メドリングとの連携による事業領域拡張

■ベトナム最大級の医療人材プラットフォーム「MRT HUB」始動

1. ベトナム最大級医療人材PF 「MRT HUB」リリース

機能追加開発への積極的投資と登録数の順調な成長

登録医師数 : 1,000名以上

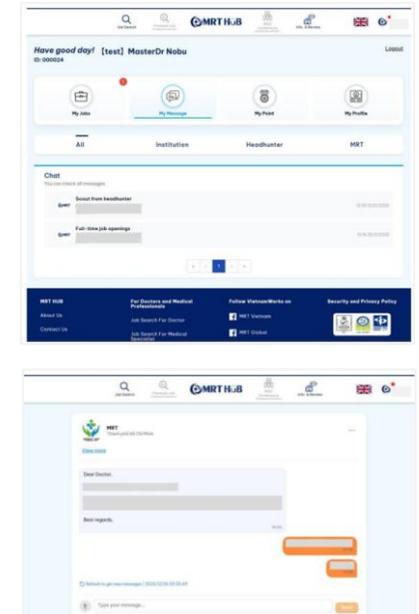
登録医療機関数 : 300施設以上

求人掲載数 : 500件以上

取組事例

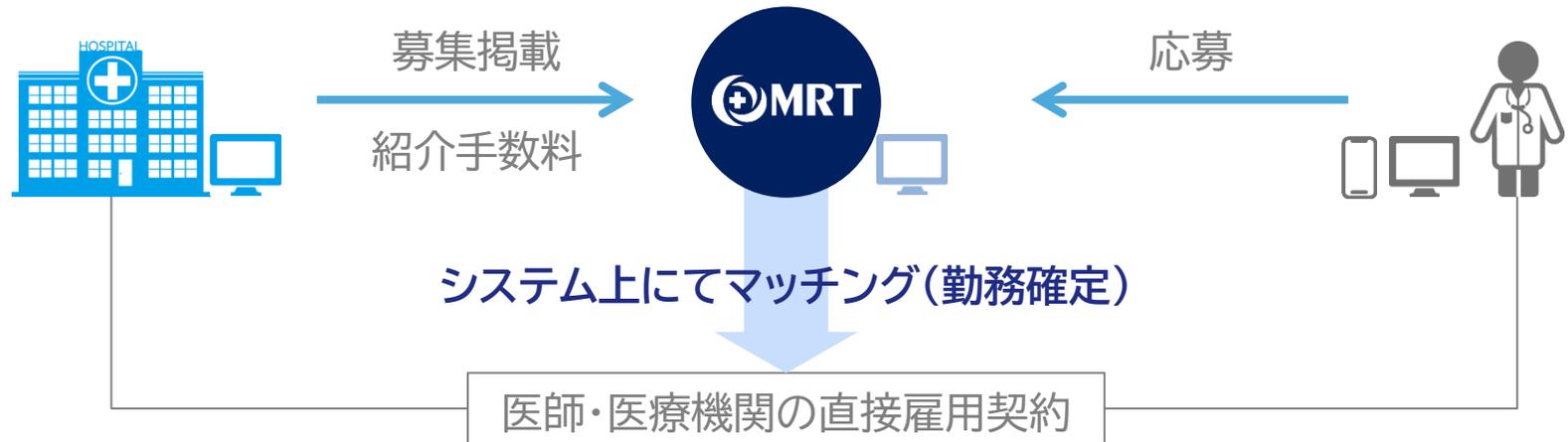
2. ベトナム現地法人との連携

- ・ベトナム最大級の民間医療法人 Hoan Myとの共同開催
- ・日本人医師によるベトナム人医師に向けた講義・医学会議
- ・隔月のウェビナーに加え11月のリアル開催では500名の医師を動員

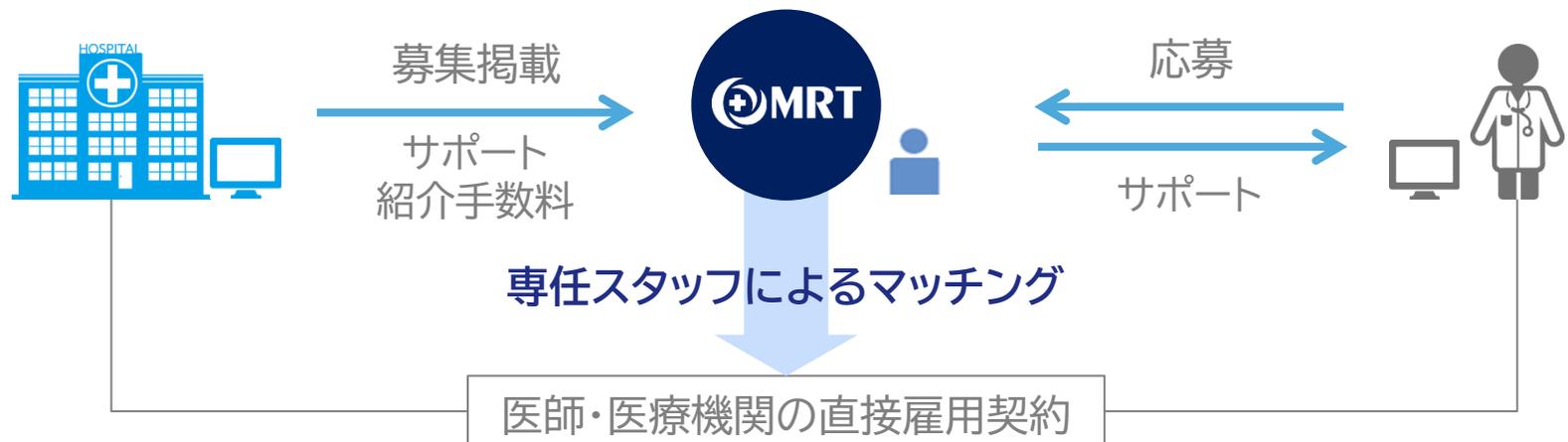


■アルバイト紹介は、システムによる紹介を強みにビジネス展開

アルバイト紹介



常勤紹介

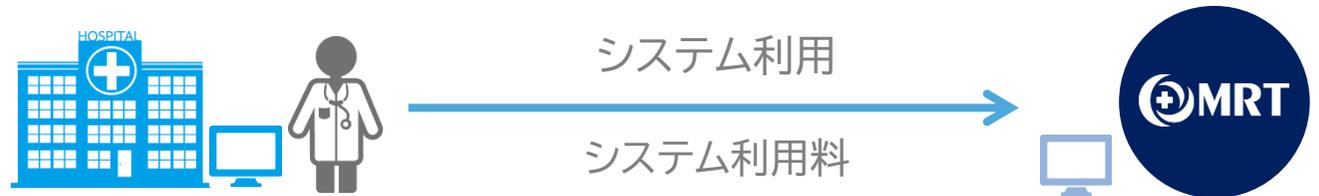


■MRTプラットフォームを活用して、医療機関等を通じて医療の提供をサポート

M&A、事業承継

■収益構造は、医療人材コンサルティング(常勤紹介)同様

オンライン診療、
BCP(緊急安否)システム



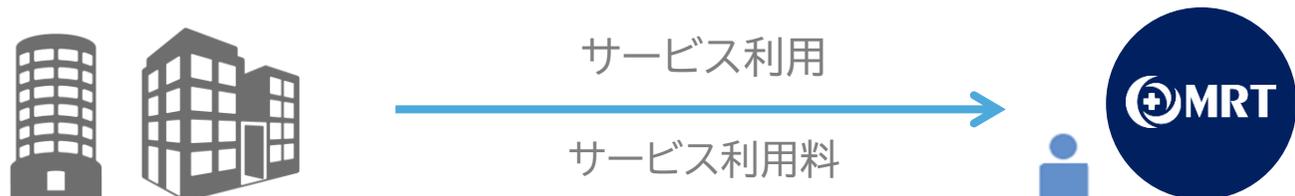
オンライン健康診療相談



医療機関経営支援

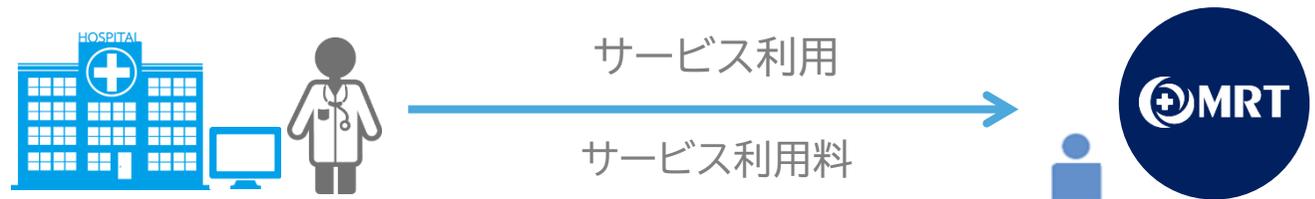


BPO受託業務の運営



■MRTプラットフォームの利用者は企業、個人と多様化

医療機関PR



企業PR

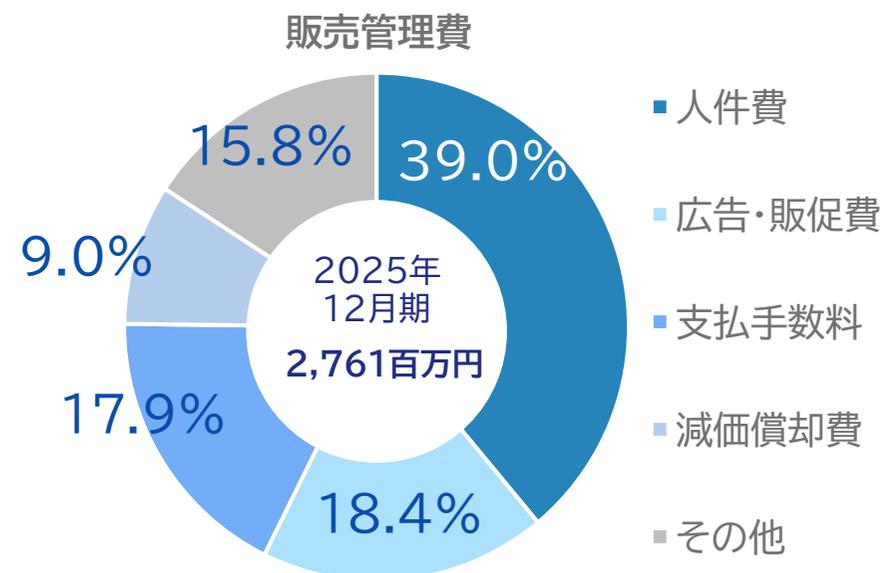
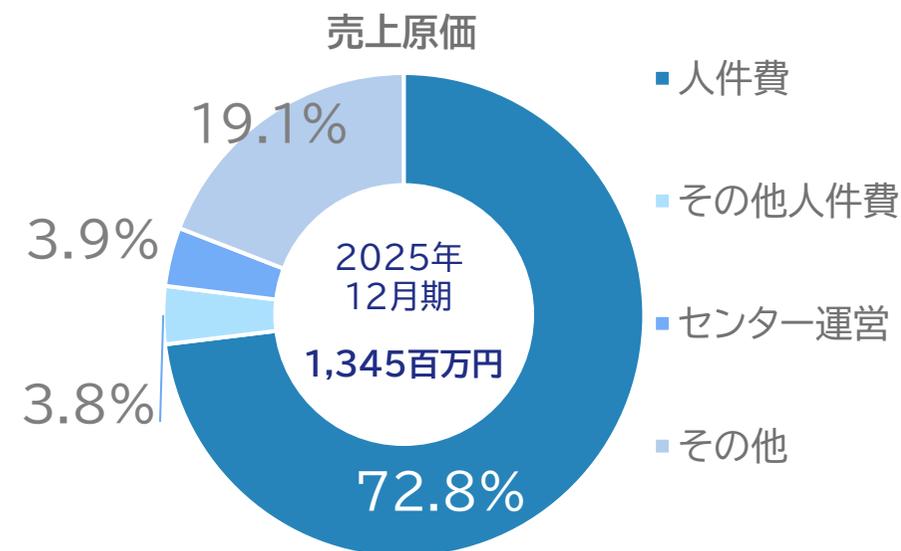


医薬品情報提供



■人件費(固定費)比率が高く、売上増加が利益増加に直結

(売上原価)	
人件費	・医療人材コンサルティングサービスに従事するスタッフの人件費
その他人件費	・派遣売上収益に係る派遣人件費
センター運営	・自治体BPO運営費用
その他	・医療情報提供サービスに係る費用
(販売管理費)	
広告 ・販促費用	・会員募集費用(非常勤・常勤勤務者) ・MRTポイントシステム運営費用※1
減価償却費	・オフィス関連費用※2 ・資産償却費用100百万円(医療人材コンサルティング、医療経営サポート)
上記以外 販売管理費	・営業、管理に係る人件費 ・会社共通費用



※1 サービスを継続的に利用して頂くための利用促進施策として、一定ポイント貯めると現金への交換が可能となるシステム

※2 将来支出する地代家賃等を使用権資産(資産)、リース負債(負債)として認識しております。家賃の支出をリース負債の返済とし、使用権資産を償却することで費用計上しております。

I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

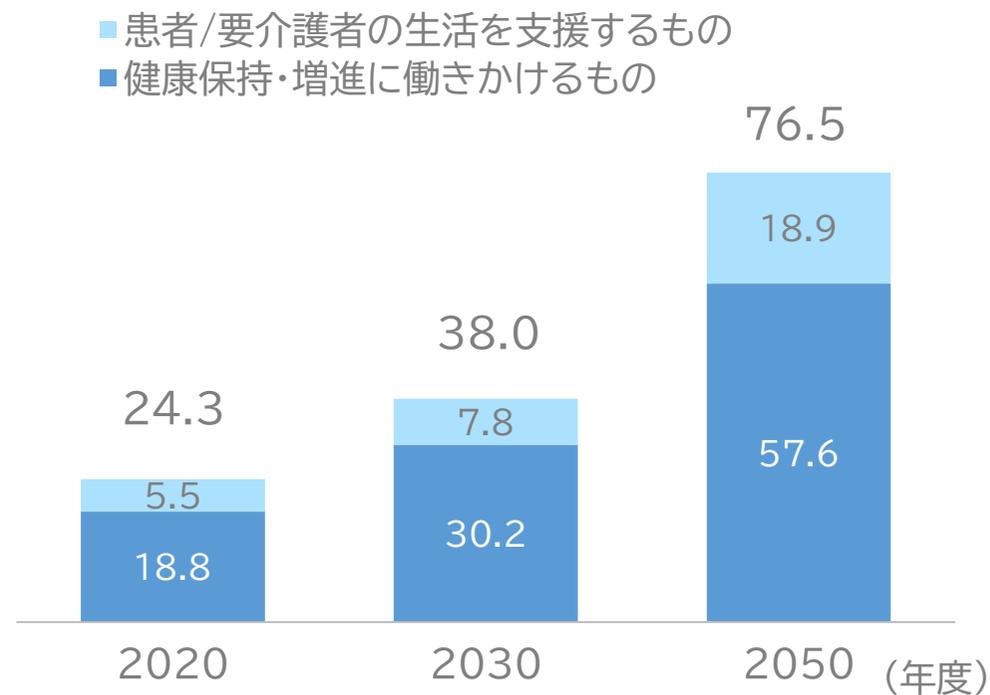
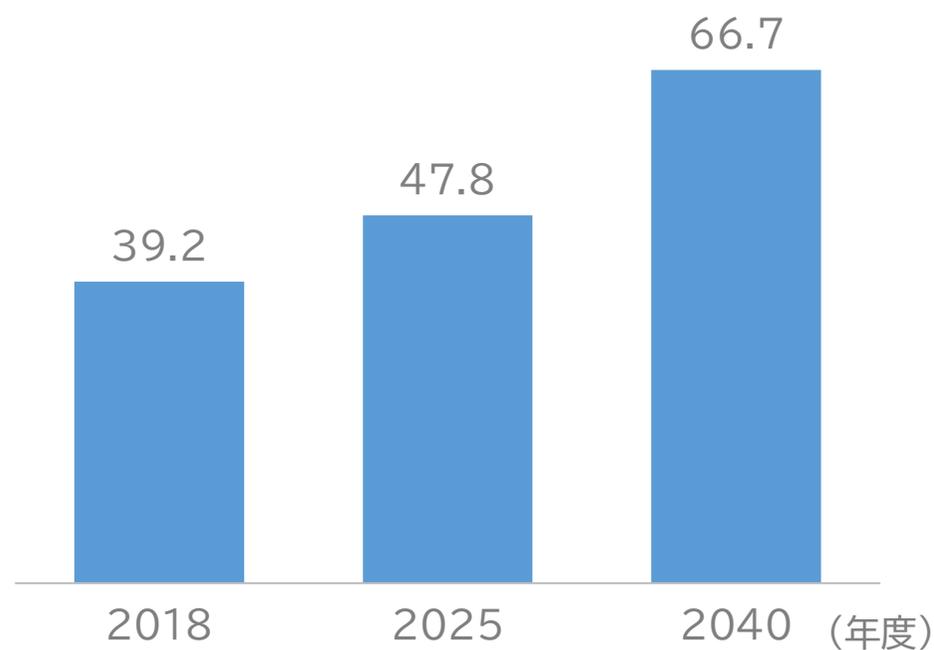
■医療・ヘルスケア市場は2030年に約90兆円を上回る

社会保障費(医療費)は2025年に**47.8兆円**※1

ヘルスケア市場は2050年に**76.5兆円**※2

(兆円)

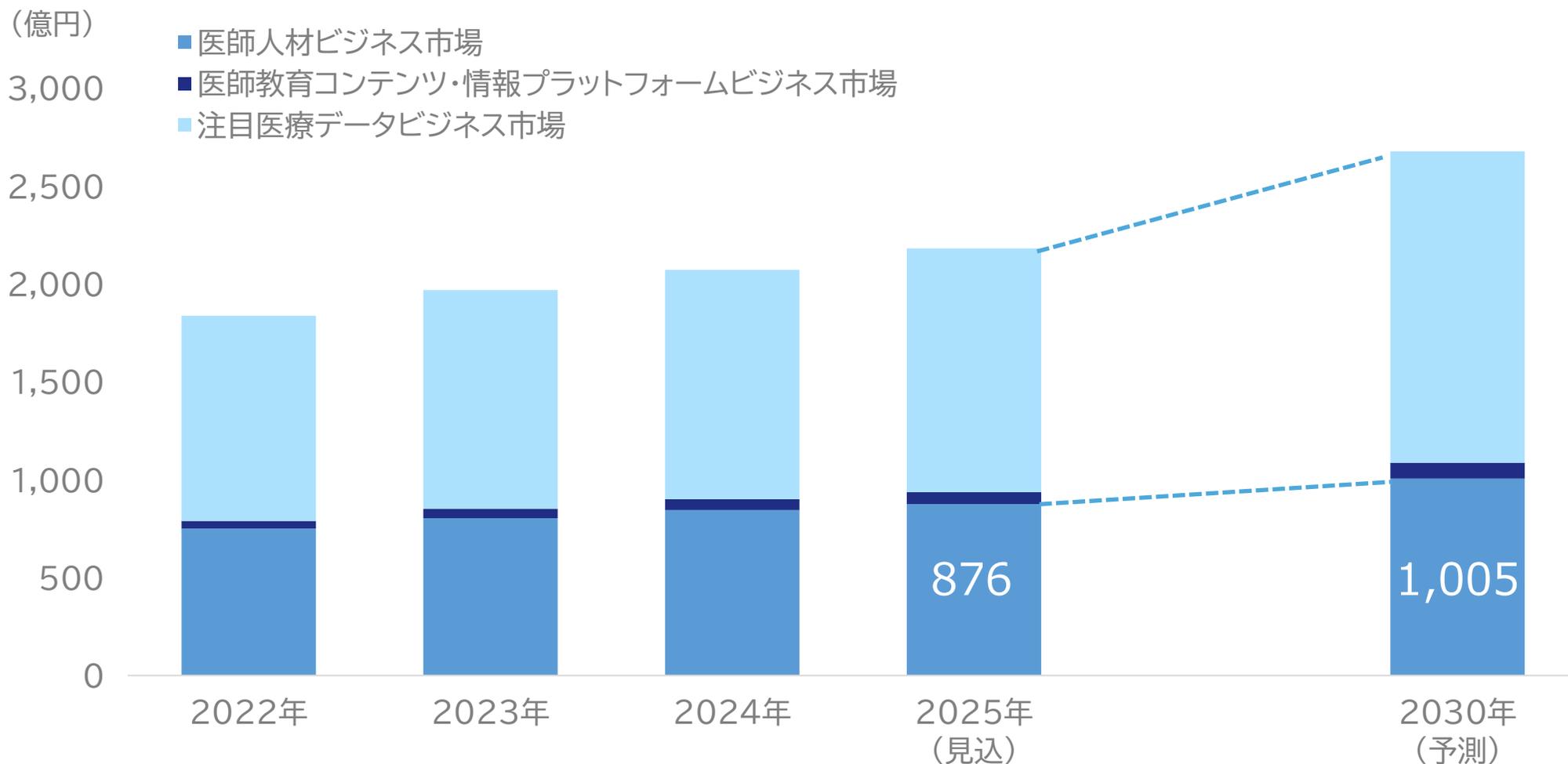
(兆円)



※1 内閣官房 全世代型社会保障構築本部事務局「基礎資料集」(令和4年3月)を参照し当社作成

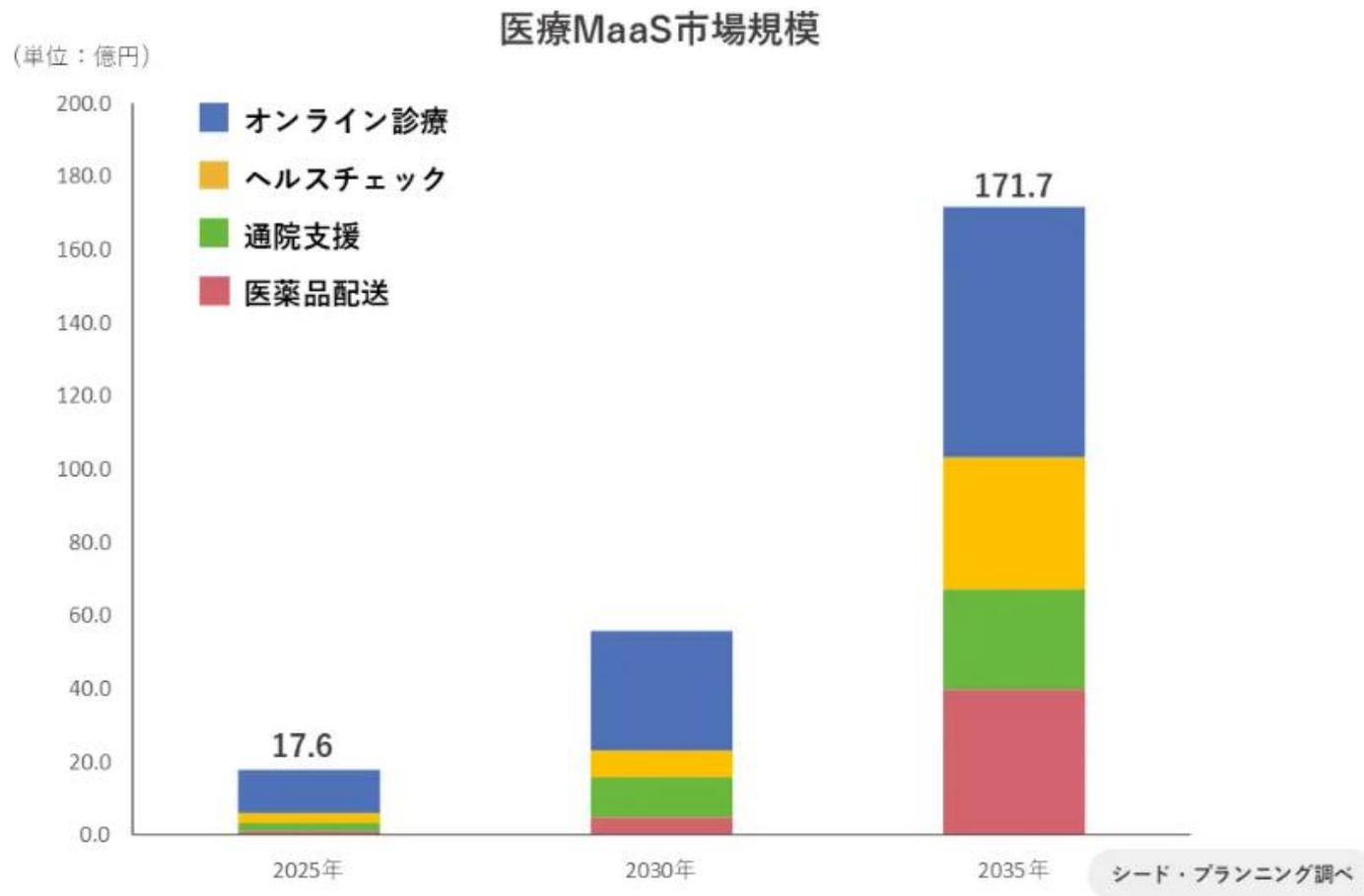
※2 経済産業省 新しい健康社会の実現に向けた「アクションプラン2023」を参照し当社作成

■医師の働き方改革などで、診療体制の維持に向け医師人材ビジネスが伸長



※株式会社富士経済「製薬企業向けビジネスを見据えた医師向け注目人材・教育・情報プラットフォームビジネス市場」を参照し当社作成

■医療需要拡大・規制緩和により2035年時点でオンライン診療は**68億円**市場
(医療MaaSは**172億円**市場)



出典:シード・プランニング「2025年医療MaaSサービスの現状と最新動向」

I. 企業価値

II. 事業内容

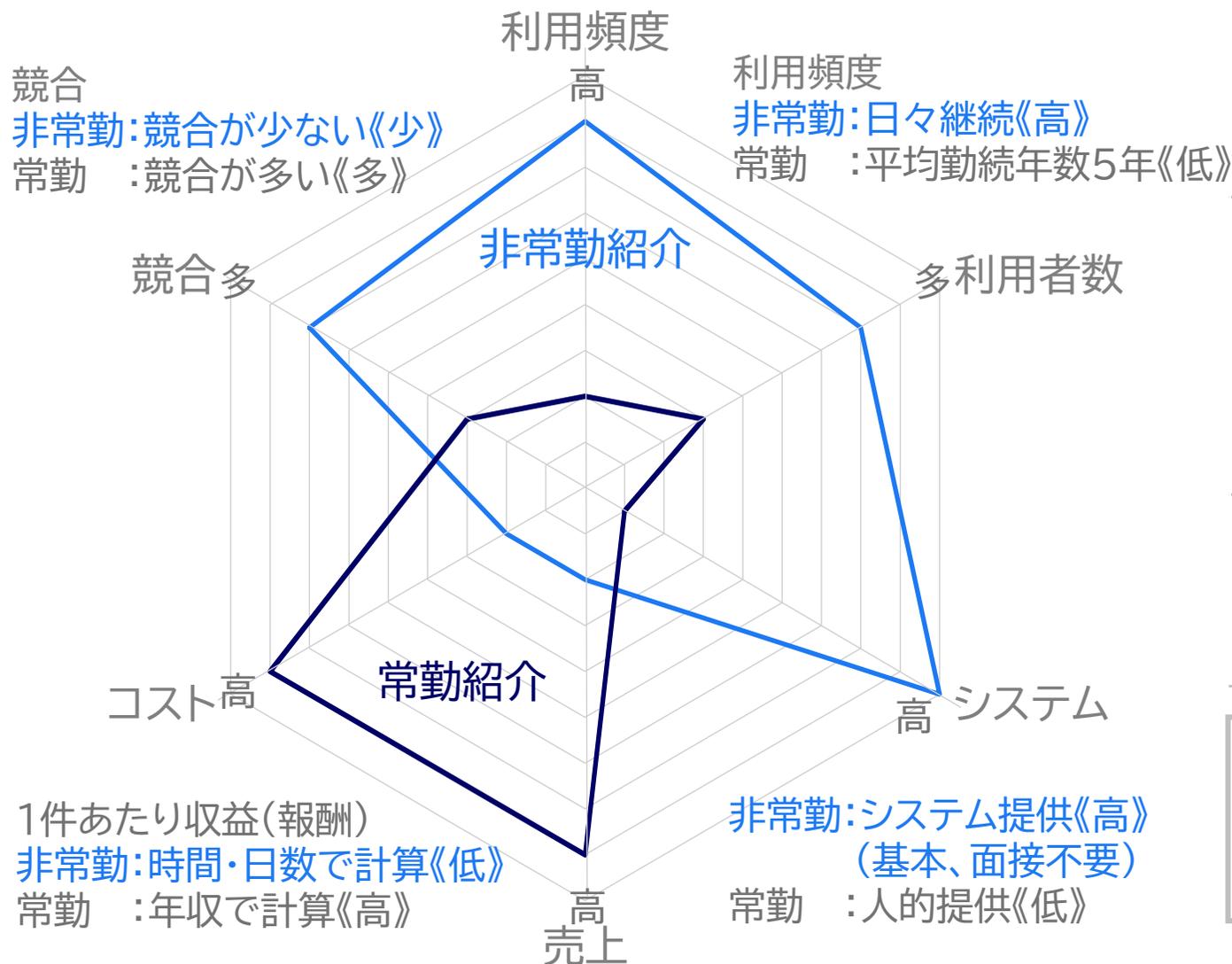
III. 市場環境

IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

■システム提供を含む反復継続取引により、長期にわたり医師・医療機関との**信頼関係**
→参入障壁は比較的高い



(特性①)MRT会員

- ・非常勤紹介の利用頻度が高い
- ・システムによる継続利用

(特性②)会員の登録

- ・非常勤の求職者登録を主軸
- ・非常勤からの常勤紹介展開
→多くの競合他社とは求職者登録のプロセスが異なる

(特性③)

- ・人材紹介アプリを展開、リアルタイムに求人情報を提供

提供サービスの多様化

ビジネスモデルの特性を活かし、**医療経営/医療情報提供**サービスなどを展開を実現

■非常勤紹介の競争優位性を基盤とした、医師登録者数拡大

非常勤紹介をサービスを起点に
全国の医師3人に1人がMRT会員へと拡大



2025年
医師の増加人数※ 年間9千人強
MRT医師新規登録者 約6千人増



《課題》

都市部在住の医師が中心(登録会員の地域偏在)

《解決》

全国自治体への BPO 提供により地域の会員登録促進(P.28)

全国医療機関への紹介事業拡大+PF成長

※2026年度の医師国家試験合格者数9,980人です(厚労省「第120回医師国家試験の合格発表」)。

自治体の課題を解決し、MRTグループ資源の拡充、事業拡大を目指す



地域社会への貢献とともに各地域の非常勤・常勤紹介サービスの拡大へ

■ プラットフォームの連携、MRTグループ全体の事業拡大を目指す

《課題》
PFの個社・個別サービス利用が中心

《取組》
各社PFの連携と多角的活用強化

人材紹介事業以外の事業収益拡大に寄与
グループ全体での効率的なサービス運営

個社PFの共通ID化(グループ化)の構想

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。

事業内容	~FY2025	FY2026
医療人材コンサルティング		
RPO(採用代行)	●	
人材定着支援	連携なし	人材紹介サービスと連携
医療機関サポート		
M&A、事業承継	連携なし	各社PFと連携
自治体支援(BPO)	●	
給与計算/振込代行(BPO)	●	
医療情報提供		
医師による健康医療相談	連携なし	グループサービスと連携
医師による企業PR	連携なし	各社PFと連携
住民・患者への医療機関情報提供	連携なし	グループサービスと連携
医師への医薬品情報提供	連携なし	各社PFと連携
医療従事者への医療機器情報提供	連携なし	各社PFと連携
その他		
医療従事者ライフサポート	連携なし	各社PFと連携

医師の「活躍の場」の創出に向けた投資

■グループ内の新規サービスへの投資は収益化拡大に向けた効率的投資を継続

サービス内容	提供会社	提供内容	FY2025 実績	FY2026 方針
BPO (2024年10月に組織化)	MRT(株)	<ul style="list-style-type: none"> 看護師コールセンター運営 各種医療保健サービス運営 医療MaaS、オンライン診療 	受託案件の整理と収益性拡大	グループの資源活用でサービス展開拡大
オンライン こども診療 (2024年8月リリース)	MRT(株)	<ul style="list-style-type: none"> 子育て経験有り小児科専門医が対応する医療相談・診療 	企業・組織連携強化による認知度向上	B to B to C展開強化による収益化推進
Well-being (2023年4月リリース)	(株)バリュー メディカル	<ul style="list-style-type: none"> 看護師を中心とした医療従事者の職場定着支援 	大手医療機関グループを中心とした営業注力	人材紹介サービスとの連携強化 (採用+定着支援)
Mediki.com (2023年10月提供開始)	Medikiki (株)	<ul style="list-style-type: none"> 医療機器メンテナンスに関するプラットフォーム提供 	大手病院での実証開始	営業体制構築と収益化
医学教育研修 (提供開始時期未定)	MRT(株)	<ul style="list-style-type: none"> Docquity運営によるMRT教育研修サービス 	サービス内容の協議・検討	サービスモデルの再構築
投資および運営費用			230 百万円	130 百万円

■ASEAN No.1 の医療 DX・医療人材プラットフォーム構築に向けた活動を強化

FY2026

インフラ

「MRT HUB」機能追加・サービス拡大

1. ダイレクトマッチング機能追加
医療人材紹介事業の可能性拡大
2. 教育コンテンツ・ライセンス取得機能の充実
質の高いマッチングを実現
3. 国境を越えたシェアリングを念頭にサービス拡大

アライアンス・資本提携

ASEAN広域で事業展開を行う企業との連携

ASEAN諸国次の国への進出準備

ベトナムでの事業展開で得た知見およびネットワークを活用し進出準備



FY2025

医療人材

医療機関

ベトナムにて医療人材紹介事業開始

人材紹介事業者のライセンスを保有するMRT Vietnam Co., Ltdを通じて医療人材紹介事業を開始

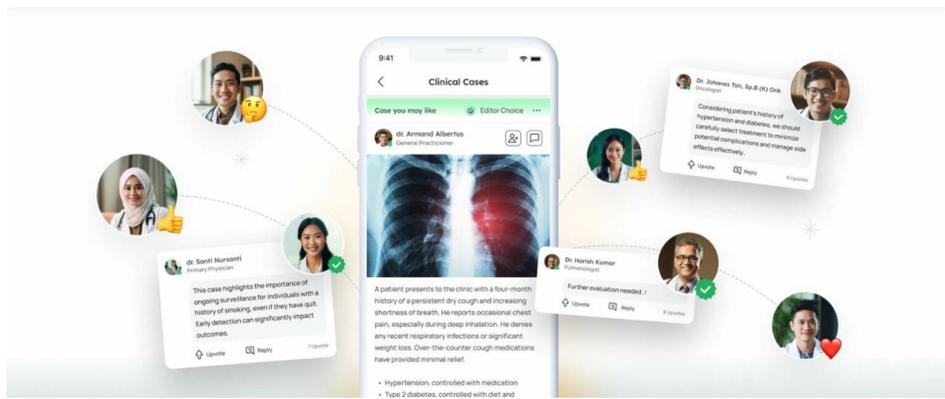
ベトナム最大級医療人材PF「MRT HUB」

ベトナム最大級の医師向けプラットフォーム開始
機能追加開発への積極的投資と登録数の順調な成長

ベトナム現地法人との連携

ベトナム最大級の民間医療法人Hoan Myとの共同開催
日本人医師によるベトナム人医師に向けた講義・医学会議
隔月のウェビナーに加え11月のリアル開催では500名の医師を動員

■東南アジア最大の医師向けプラットフォームとの連携



Don't just take our word for it

410,000+
Healthcare Professionals

7カ国の医療従事者
41万名

42,000+
Clinical Experiences Discussed

症例数
4.2万件以上

8,000,000+
CME/CPD Credits Delivered

受講証明/単位発行数
600万件以上



ウェビナーの議題と登壇医師名

Docquity ホームページ(<https://docquity.com/>)より転載

Docquityの特長・取り組み

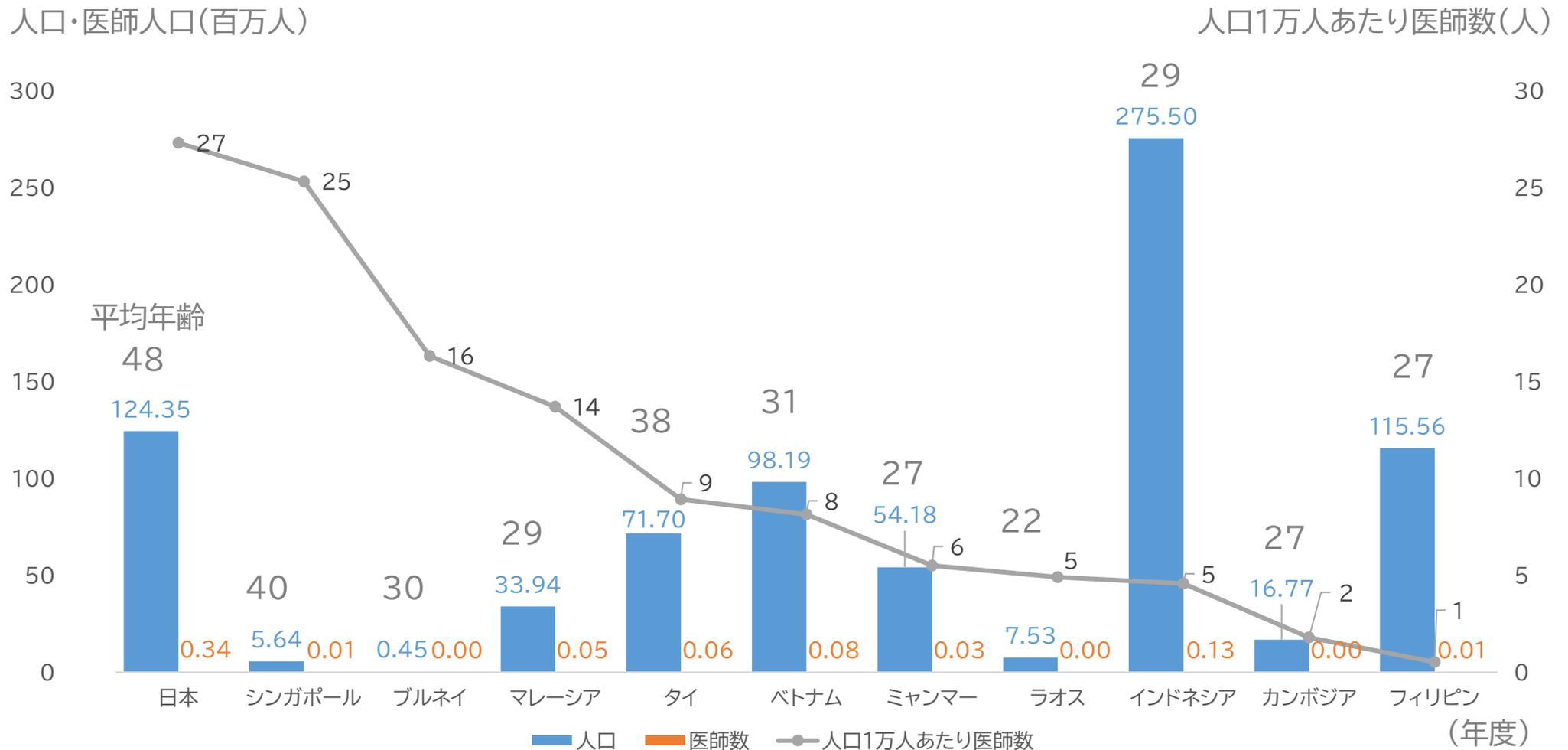
インドネシア、ベトナム、フィリピン、タイ、マレーシアを中心に
東南アジア最大の医師向けプラットフォームおよびアプリを提供

1. 東南アジア最大の医療従事者会員組織
医師会員数約36万名(東南アジアの医師の4人に3人が会員)
その他医療従事者含め総会員数41万名
2. 300以上の学会と連携
学会単位を取得することが可能な教育コンテンツ
製薬企業など医薬関連企業のデジタルマーケティング支援
3. 会員のアクティブ率65%超
国境を超えた医師同士の交流を活性化
東南アジア最初で最大の外科医オンラインコンベンション開催

当社の海外展開に向けた連携

- ◆ Docquityと医療人材紹介を含む人材ビジネスの独占的提携
- ◆ 「Docquity Jobs(<https://doctorjobs.today/>)」を譲受
当社グループによる運営へ
- ◆ Docquityアプリを通じて東南アジア圏における
医療人材紹介サービスの展開

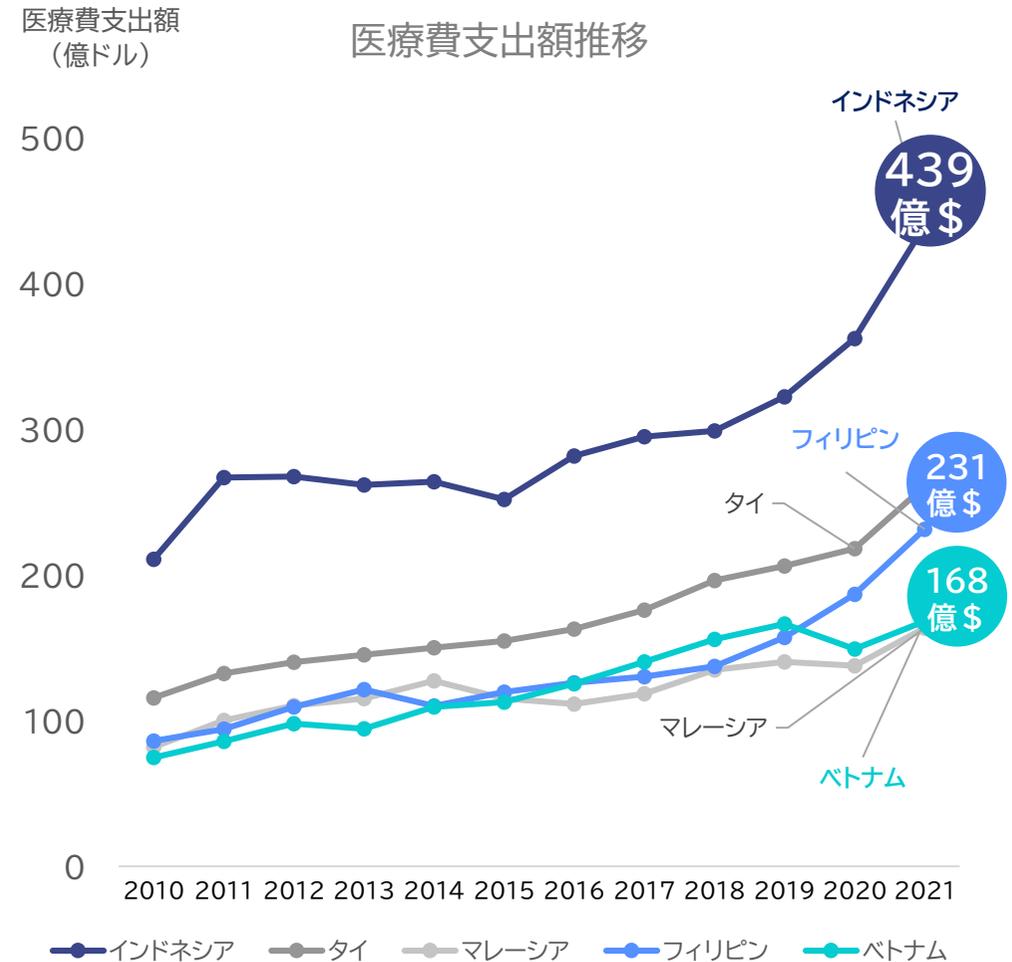
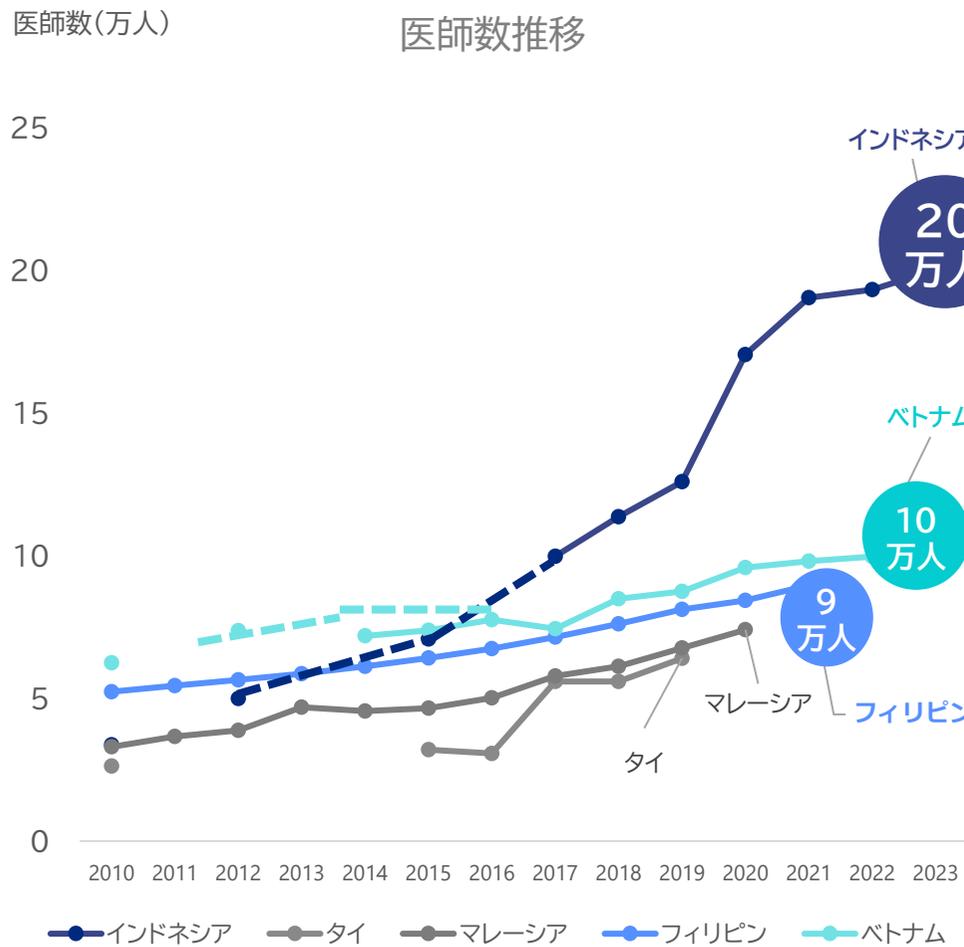
■医師の地域偏在や診療科偏在が課題の日本 ASEANでは人口1万人医師数はNo.1



アジア大洋州局地域政策参事官室「目で見えるASEAN－ASEAN経済統計基礎資料－」

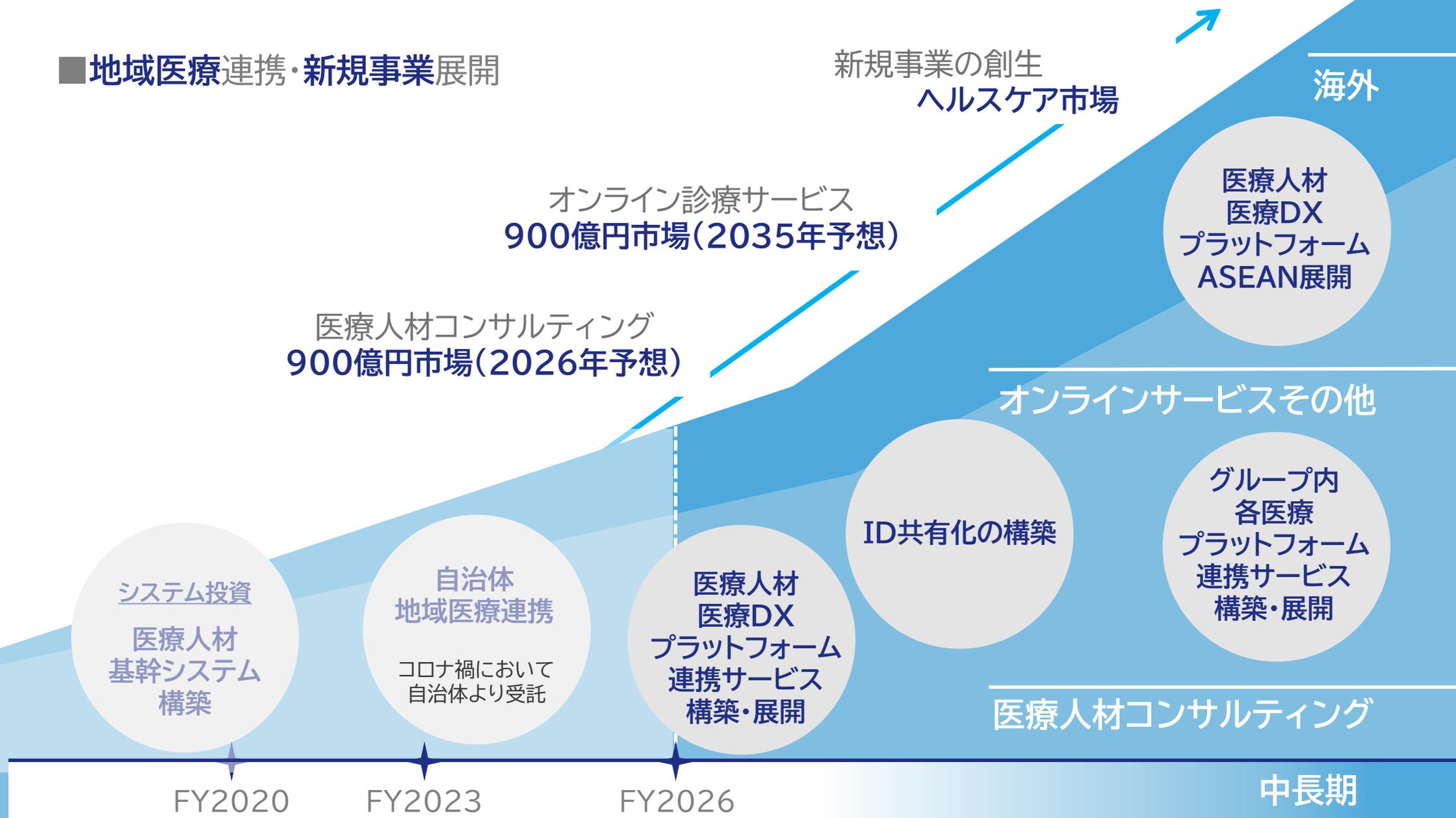
経済産業省「医療国際展開カントリーレポート 新興国等のヘルスケア市場環境に関する基本情報」等を参照し当社作成

■人口増加、経済成長に伴い医師数、医療費ともに増加傾向、特にインドネシアは急成長



WHO「Global Health Workforce statistics database」(<https://www.who.int/data/gho/data/themes/topics/health-workforce/>)、「Global Health Expenditure Database」(<https://apps.who.int/nha/database/Select/Indicators/en>) を参照し当社作成

■ 地域医療連携・新規事業展開

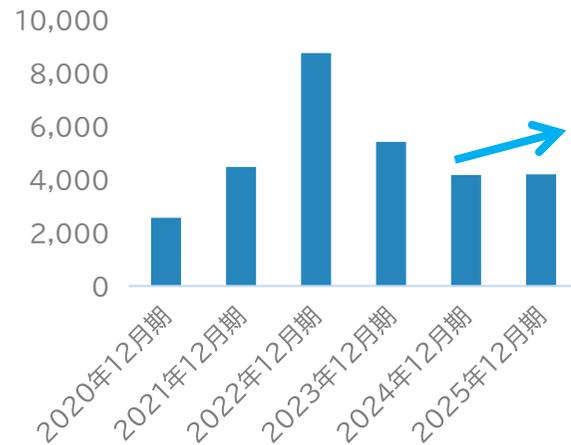


■売上収益拡大(コロナ禍収益除く)、営業利益コロナ禍以前に回復

持続的な成長を目指し、重視する経営指標を下記項目の対前年度としております

(単位:百万円)

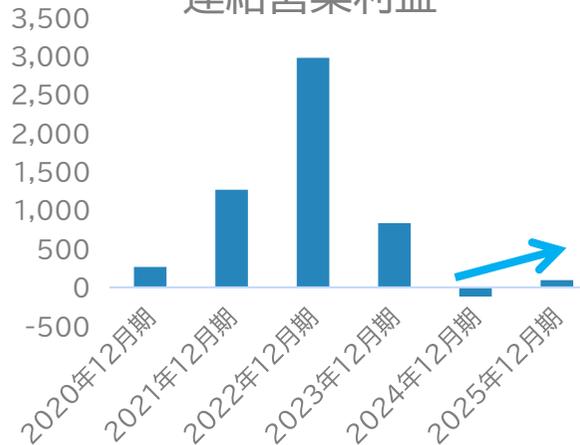
連結売上収益



- ・コロナ関連の自治体BPO受託により大幅増益 (2022年12月期)
- ・コロナの影響についてはP38に記載しております

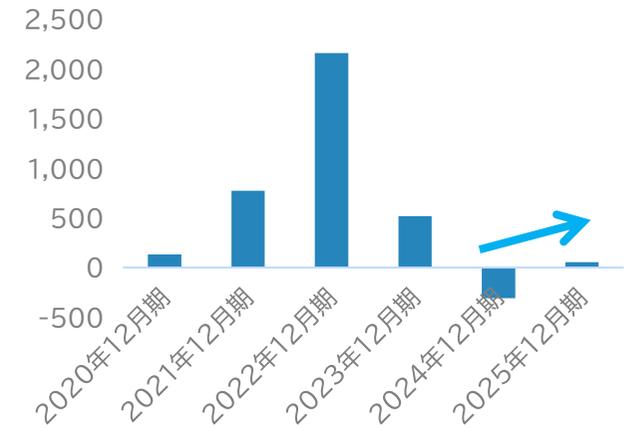
(単位:百万円)

連結営業利益



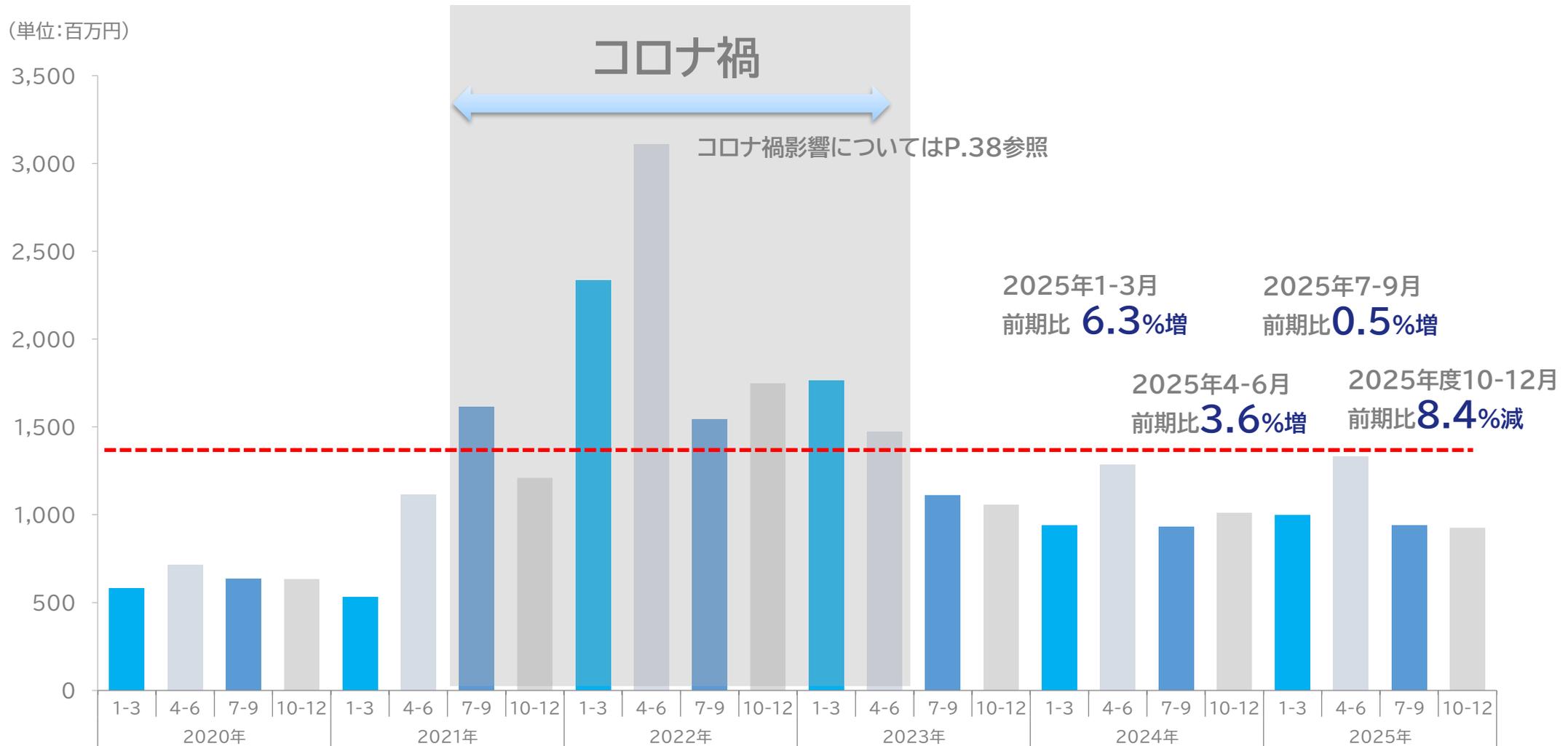
- ・ワクチン接種業に係る紹介件数の増加により大幅増益 (2021年12月期)
- ・コロナ関連の自治体BPO受託により大幅増益 (2022年12月期)
- ・コロナの影響についてはP38に記載しております

親会社の所属に帰属する当期利益

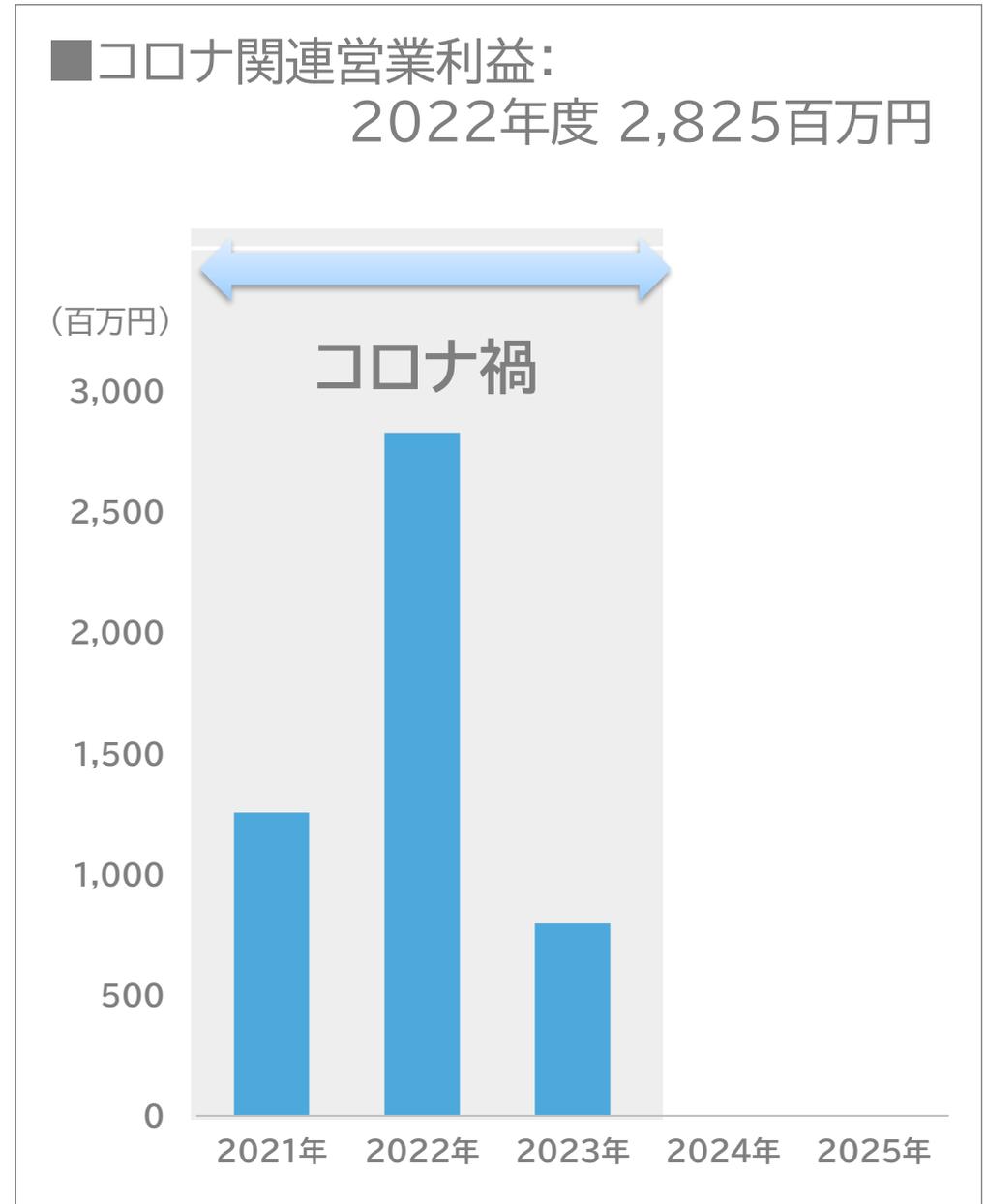
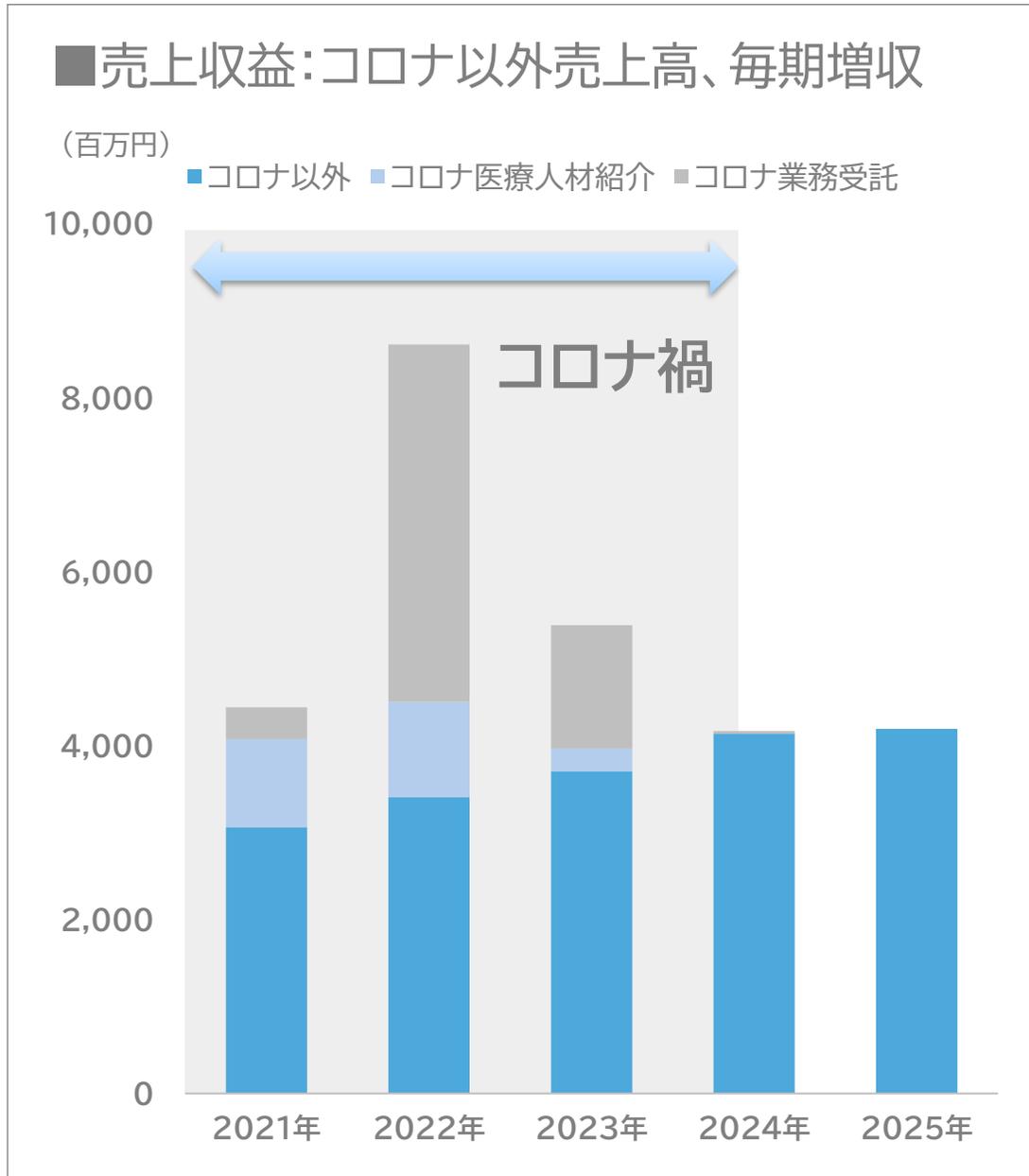


- ・ワクチン接種業に係る紹介件数の増加により大幅増益 (2021年12月期)
- ・コロナ関連の自治体BPO受託により大幅増益 (2022年12月期)
- ・資産減損、持分法投資損失252百万円計上 (2024年12月期)

■コロナ禍のコロナ関連収益を除き、過去最高の売上収益達成



※4-6月の売上収益は医師の転職件数の季節変動要因により、他の四半期に比して大きくなる傾向。



I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

項目	主要な認識するリスク	顕在化する可能発生する時期	リスク対応
システム障害	<p>当社グループが提供する医療機関の求人情報や医療従事者向け専門サイト、緊急安否やオンライン診療・健康相談サービス等は、ウェブシステム、アプリケーションと通信ネットワークにより提供されております。</p> <p>自然災害や不慮の事故、想定を上回る急激なアクセス増等の一時的な過負荷その他の要因によりシステムにトラブルが生じた場合、当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 中程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>自前のシステム管理体制を構築し、定期的にバックアップ、稼働状況の監視等を実施することにより、システムトラブル発生の未然に防止、または回避しております。</p>
情報セキュリティ	<p>当社グループでは、当社グループが提供するサービスを利用する医師、看護師、その他の医療従事者から取得した個人情報を利用しております。</p> <p>当社グループが管理する個人情報等の漏洩、改ざん、不正使用等の事態が生じた場合、顧客からの損害賠償請求や信用の失墜等により、当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 小程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)適合性評価制度の認定の取得はもちろんのこと、取得のみにとどまらず、情報セキュリティをより一層強化するための体制を継続的に整備しております。</p>

項目	主要な認識するリスク	顕在化する可能発生する時期	リスク対応
サービス運営	<p>当社グループが提供する医師専用のサービスにおいて、多数の個人会員が会員間で独自にコミュニケーションをとることを可能としております。また、オンライン健康相談および医療相談においても同様であります。会員およびユーザー数の拡大等の結果として、当社グループが会員及びユーザーによるサービス内の行為を完全に把握することが困難となり、会員およびユーザーの不適切な行為に起因するトラブルが生じた場合には、当社グループが法的責任を問われる可能性、また、法的責任を問われない場合においても、ブランドイメージの悪化等により当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 中程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>サービス運営に関して、適切な利用と法令遵守を促す旨を利用規約に明示すると共に、コミュニケーション上のトラブルに関して当社は関与しない旨を明示することによりリスクの回避を行っております。</p> <p>一方、当社グループとしても、リスクを未然に回避するよう、医師、ユーザーや提携医療機関からの違反報告や問い合わせがあった場合には速やかに対応しております。</p>
法規制の改廃	<p>2024年4月に、医師にも時間外労働の上限規制が適用され(医師の働き方改革)、医師の時間外労働の上限は原則「年間960時間」となります。2024年の医師の働き方改革により、医師の人材紹介市場が大きな転換期を迎えると考えており、当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 大程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>医療機関や医師との日頃からの関係構築により、ご要望の変化等の状況把握を適切に行い、新たな雇用環境の創設や対応エリア拡大などにより、着実な事業拡大を図っております。</p>

項目	主要な認識するリスク	顕在化する可能発生する時期	リスク対応
海外事業	<p>当社グループは、世界の医療発展への貢献を目指し、特に人口増加、経済発展に伴い医療・ヘルスケアへのニーズが高まるASEANをはじめとした東南アジア圏に向けたサービス提供を拡大してまいります。</p> <p>海外事業においては、進出国及び地域における法律及び規制の違いを想定し、各国、各地域に合わせ、当社グループのサービスの最適化を図ってまいります。想定外の規制等への対応が必要となった場合に、当社グループの業績及び今後の事業展開に影響を及ぼす可能性があります。また、政情不安、通貨危機、外交関係の緊迫化、紛争、自然災害や伝染病の蔓延等が発生した場合、サービス品質の維持や安定的な供給が困難となる場合、セキュリティリスクマネジメントへの対応に支障をきたす場合、インフレによる費用の増加を当社グループのサービス・商品の価格に十分に転嫁できない場合には、当社グループの事業環境の悪化が予測され、財政状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>また、現地の風土や情勢、宗教や文化の違いを十分に理解した上で、必要人員の確保やマネジメントを遂行していく必要があると認識しておりますが、想定外の賃金上昇や労働紛争が発生した場合にも、事業展開に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－ 顕在化可能性－ 大程度</p> <p>－ 発生時期－ 常時</p>	<p>海外事業は、あらゆる分野でのリスクを洗い出し、現地の情報収集の仕組化や人材マネジメント体制を継続的に整備しております。</p> <p>外部環境の変化等も含め、投資当初予定と異なる進捗があった場合における早期対応を行っております。</p>

※その他のリスク情報については、有価証券報告書および四半期報告書に記載されている「事業等のリスク」を参照ください

項目	主要な認識するリスク	顕在化する可能発生する時期	リスク対応
為替	<p>当社グループは、海外子会社の事業活動を行っており、為替相場の変動により、売上高、営業利益および財政状態に影響を受ける可能性があります。外貨建取引に係る収益・費用は、取引発生時および決済時の為替レートの差異により円換算額が変動し、売上高や各種費用、為替差損益として計上される金額が増減する場合があります。また、海外子会社の資産・負債および損益の円換算額も為替レートの影響を受けるため、連結財務諸表上の資産・負債残高や包括利益が変動する可能性があります。主に、海外人材コンサルティングサービスにおいては売上の約100.0%が外貨建であることから、為替レートが想定と乖離した場合、業績への影響は相対的に高くなる可能性があります。さらに、事業提携等を目的とした海外企業への出資を行っており、出資金額や投資回収額の円換算額が為替変動の影響を受けるほか、投資先の業績や財政状態に為替要因が影響することで、投資評価や減損の判断に影響を及ぼす可能性もあります。これらの結果、当社グループの業績および財政状態が想定以上に変動する可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 大程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>当社グループは、為替変動による影響を低減するため、外貨建の収益・費用の発生見込みや外貨建債権債務の状況を継続的に把握し、為替動向を注視しながら、取引条件や決済タイミングの調整等を含む対応を検討しております。また、可能な範囲で外貨建の収入と支出の通貨・時期を一致させること等により、自然ヘッジの構築にも努めております。加えて、事業提携等を目的とした出資については、投資判断時に為替前提を含む複数シナリオで採算性を検証するとともに、投資後も為替動向および投資先の財務状況をモニタリングし、必要に応じて減損の兆候把握や対応を行う方針であります。</p>

※その他のリスク情報については、有価証券報告書および四半期報告書に記載されている「事業等のリスク」を参照ください

項目	主要な認識するリスク	顕在化する可能発生する時期	リスク対応
競合	<p>人材紹介業界は、新規参入障壁が低く、大手事業者から個人事業まで多数存在しています。また、オンライン診療システムに関連するサービス市場は、IoTの実用化促進、データヘルス改革などで拡がりを見せております。一方で、簡易なシステムによりオンライン診療を実施できることから、提供事業者が多数存在しております。</p> <p>他社との競合による紹介手数料および利用料の低下、事業者間の合併・事業譲渡による再編が進む可能性も否定できず、当社グループがこれらの流れに対応できない場合には、当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 中程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>当社グループは、当社が開発したシステムの優位性や、医師のネットワークを持つ強みを活かして、医師や医療機関の満足度を高め、サービスの差別化を実現しております。</p>
新規サービス及び事業の推進	<p>当社グループでは、医師紹介での経験・ノウハウを活用した新規サービスおよび事業への先行投資をしております。</p> <p>追加的な支出が発生する可能性、当該事業を推進させるなかで、当社グループの計画どおりに新規事業が進捗しない場合及び十分な収益を見込めず初期投資を回収できない場合等には、固定資産の減損損失の発生等、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 大程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>新規サービスや新規事業は、当社グループの強みを活かし、また、より一層向上させるためのコンテンツにフォーカスして投資しております。</p> <p>外部環境の変化等も含め、投資当初予定と異なる進捗があった場合も部分活用するなどの対応を行っております。</p>

※その他のリスク情報については、有価証券報告書および四半期報告書に記載されている「事業等のリスク」を参照ください

I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

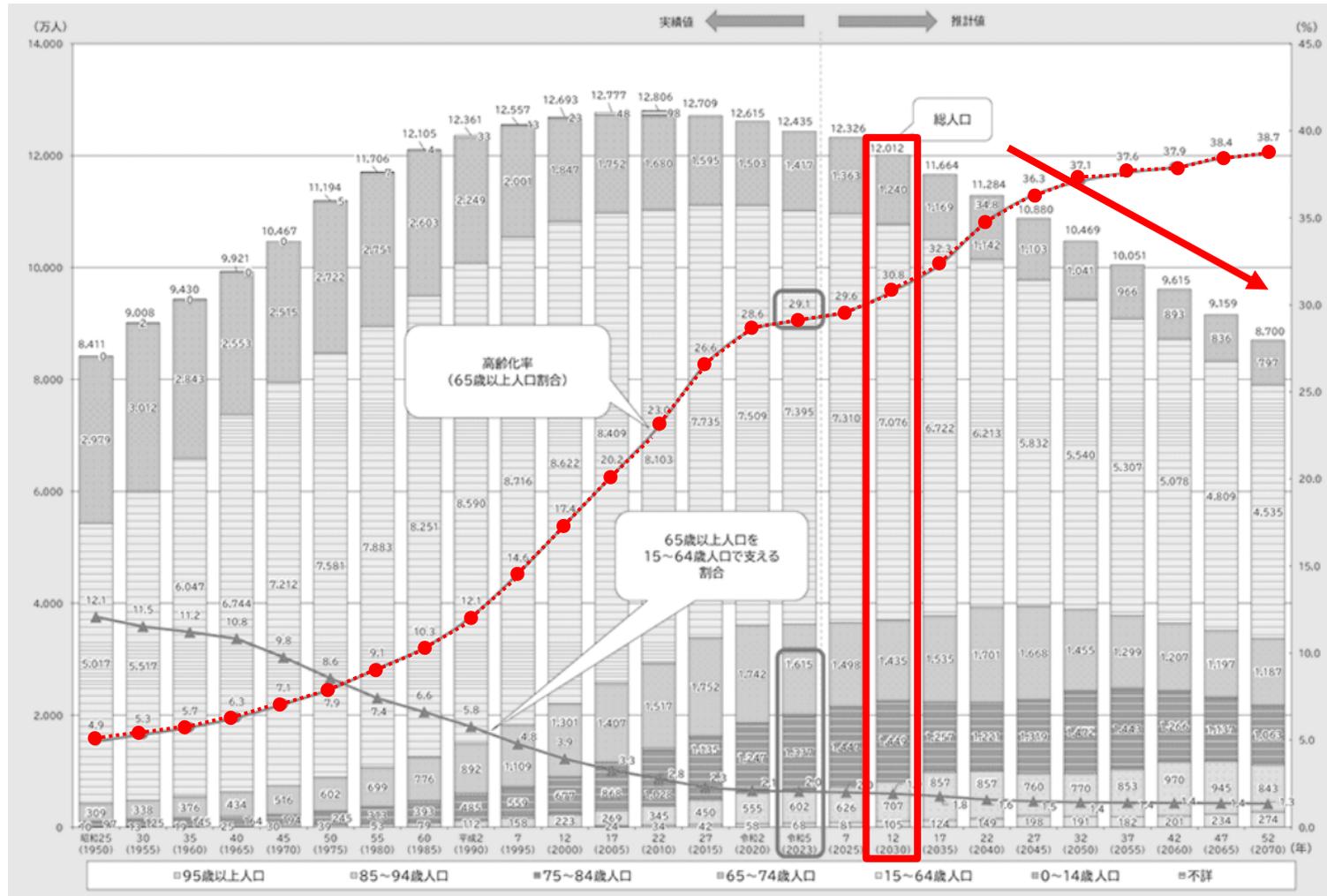
IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

社会保障費の増大(高齢化率)

2030年 総人口1.2億人 65歳以上30.9%

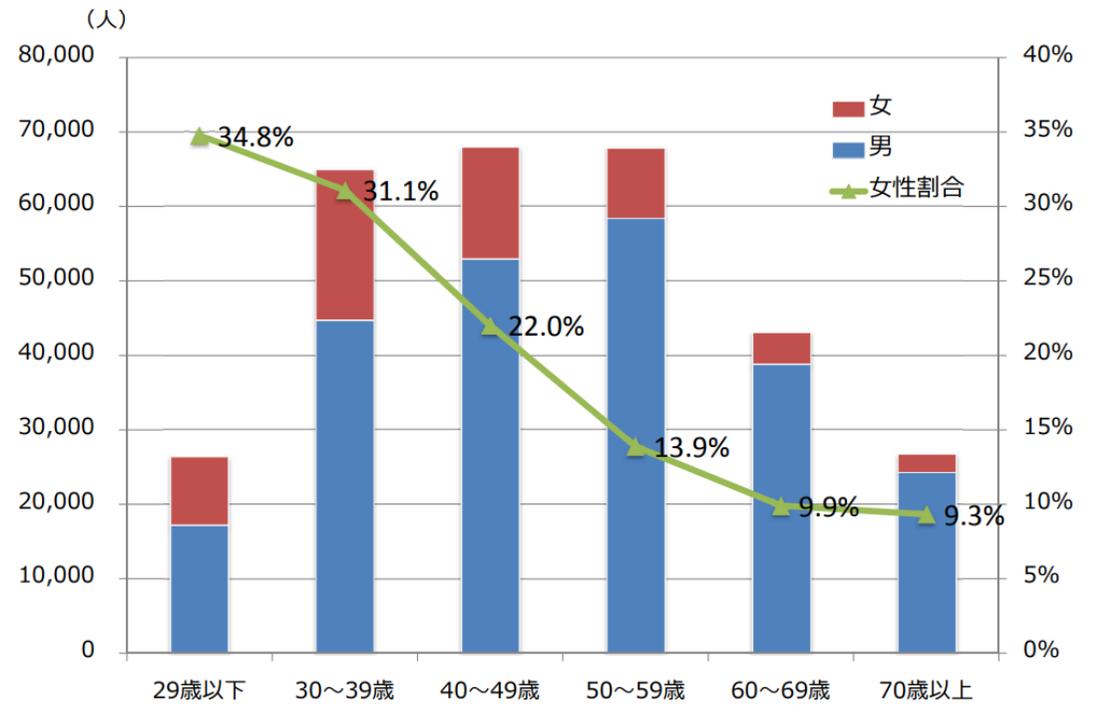
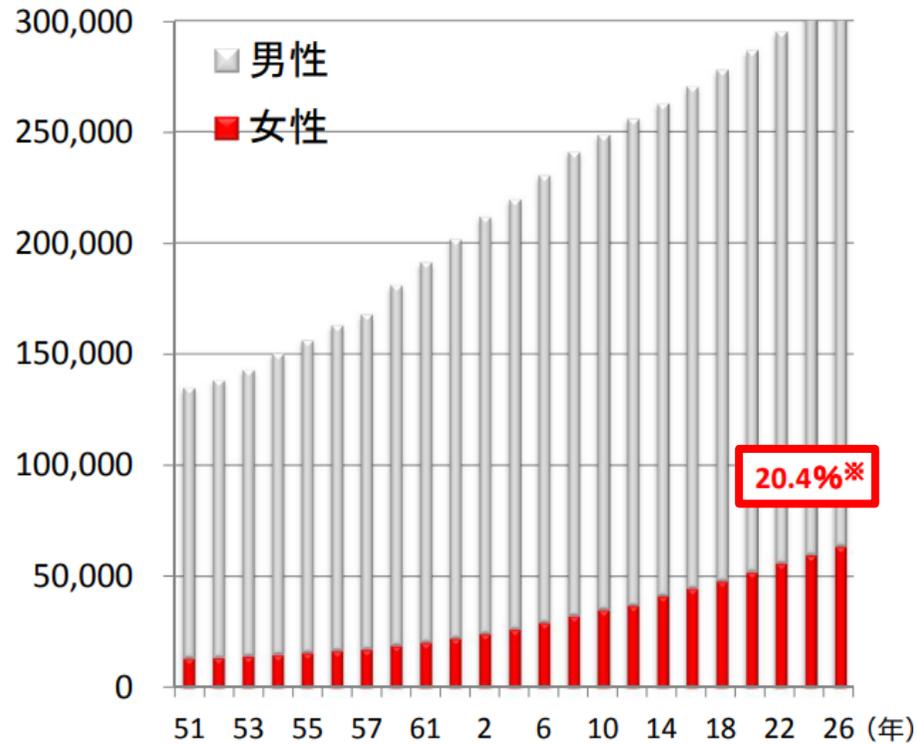


出典:内閣府「令和6年版高齢社会白書」第1章 高齢化の状況(第1節 1)

産業保健の充実～健康経営 産業医の役割はますます重要に

年	産業保健・労働安全衛生	医師の働き方
2015	経済産業省「健康経営銘柄」発表 労働安全衛生ストレスチェック制度施行 労働安全衛生法 受動喫煙防止対策努力義務化施行	—
2016	「事業場における治療と職業生活の両立支援のためのガイドライン」公表	医師の勤務環境見直し検討開始
2017	経済産業省「健康経営優良法人」初回発表 認定制度 労働安全衛生規則等改正 産業医の定期巡視頻度緩和、情報取得権限強化	—
2018	労働安全衛生法改正 産業医・産業保健機能強化 働き方改革関連法公布 労働基準法改正 時間外労働上限規制 労働安全衛生法改正 産業医・産業保健機能強化	医師の長時間勤務是正に向けた ガイドライン策定開始
2019	働き方改革関連法(改正労働基準法)施行 時間外労働上限規制、年次有給休暇の取得義務付け 産業医の独立性・中立性強化 産業医への権限・情報提供の充実・強化 「情報機器作業における労働衛生管理のためのガイドライン」公表 「職場における受動喫煙防止のためのガイドライン」公表	医師の勤務実態調査実施 過重労働対策の方向性整理
2020	「過重労働による健康障害防止のための総合対策」改正 受動喫煙防止法施行(原則屋内禁煙)	医師の働き方改革 長時間勤務削減策の試行
2021	「テレワークにおける適切な労務管理のためのガイドライン」改定	医師の勤務管理整備 当直・時間外勤務の記録義務化
2022	「産業保健のあり方に関する検討会」が始動 多様化する課題に対応しより効果的な体制や活動の見直しへ	医師の働き方改善に向けた 産業医との連携強化
2023	「産業保健のあり方に関する検討会」中間とりまとめ公表	医師勤務時間の適正化・オンライン活用促進
2024	労働安全衛生法関連指針見直し 化学物質管理の自律的管理強化 フリーランス等も含めた安全衛生対策の検討進展	医師の柔軟な勤務形態導入促進 テレワーク・兼務活用
2025	「産業保健のあり方に関する検討会」最終報告書公表 産業医・保健スタッフの連携強化と中小企業支援施策の拡充	医師の働き方改革最終施策提示 長時間勤務削減・健康管理徹底

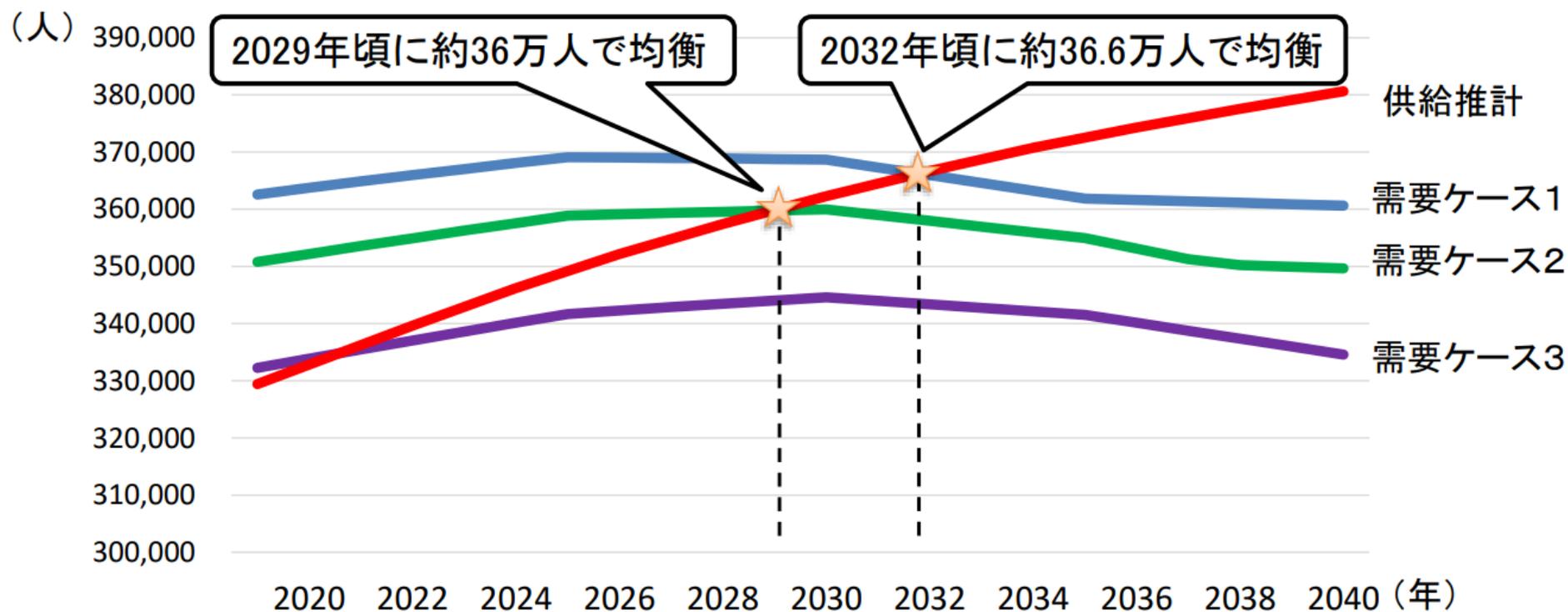
女性医師の割合は上昇傾向 40代未満では30%以上



※医師数全体に占める割合

出典:厚生労働省「女性医師キャリア支援モデル普及推進事業の成果と今後の取組について」平成30年3月14日

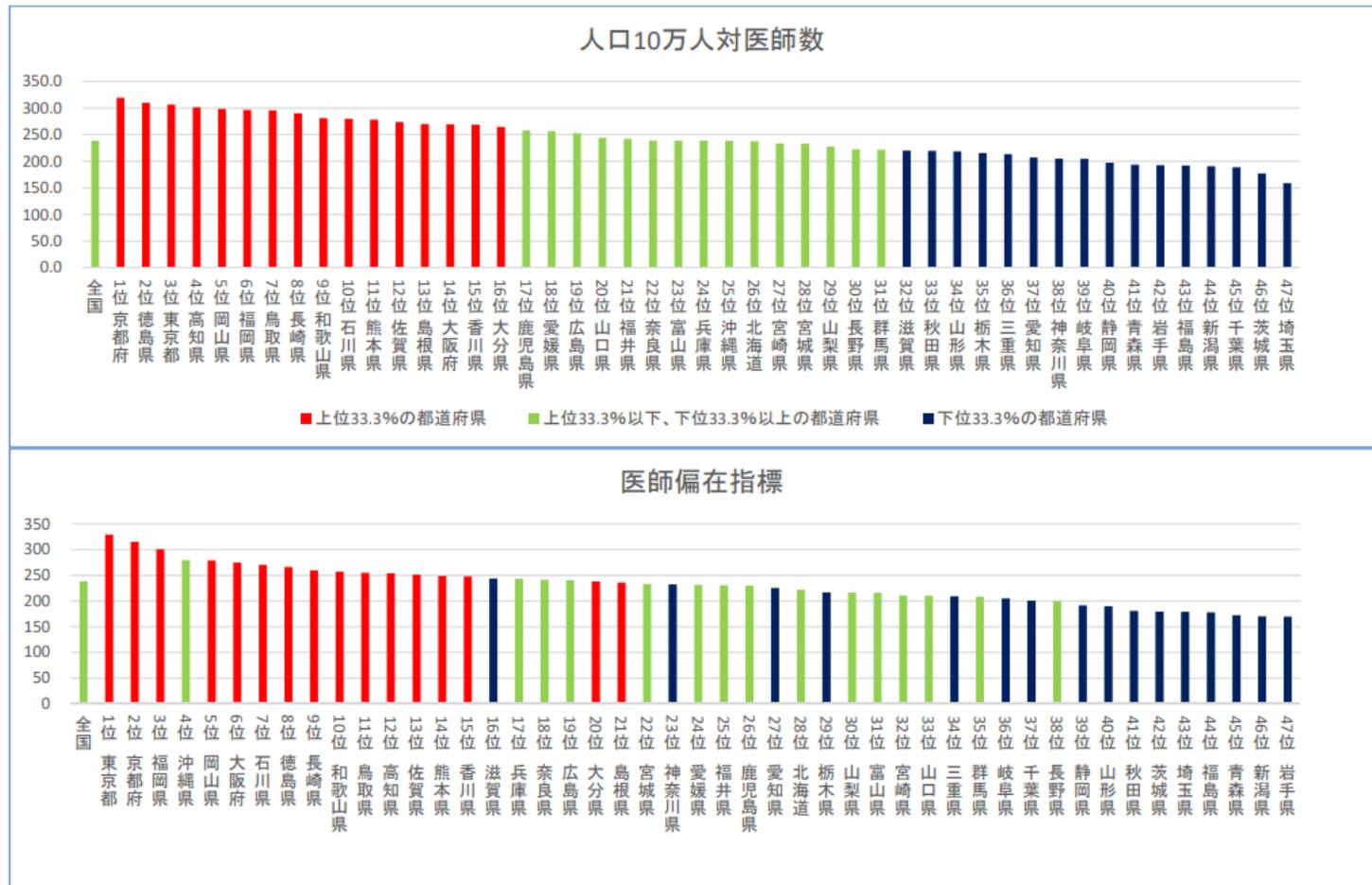
2023年(令和5年)医学部入学者が医師となると
 想定される**2029年(令和11年)頃に均衡**すると推計



※労働時間を週60時間程度に制限する等の仮定をおく「需要ケース2」にて推計

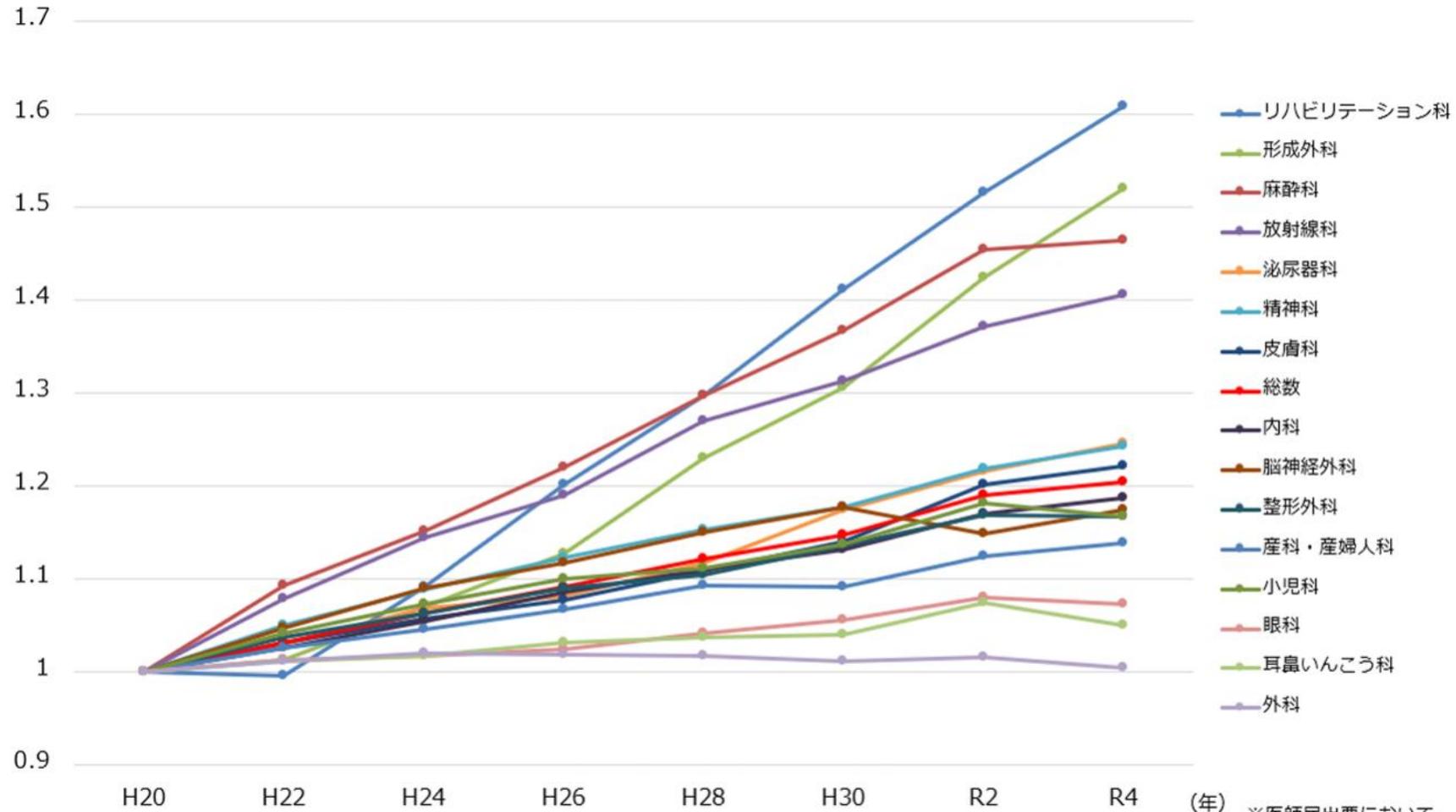
出典:厚生労働省 参考資料 医療従事者の需給に関する検討会 第35医師需給分科会 令和2年度 医師の需給推計について(案) 令和2年8月31日

流出入を考慮した医師偏在指標
 →地域ごとに適正な医師確保方針・施策策定へ



診療科別医師数の推移(平成20年を1.0とした場合)

→医師不足が課題とされる小児科、産科・産婦人科は微増、外科は減少傾向で要対策

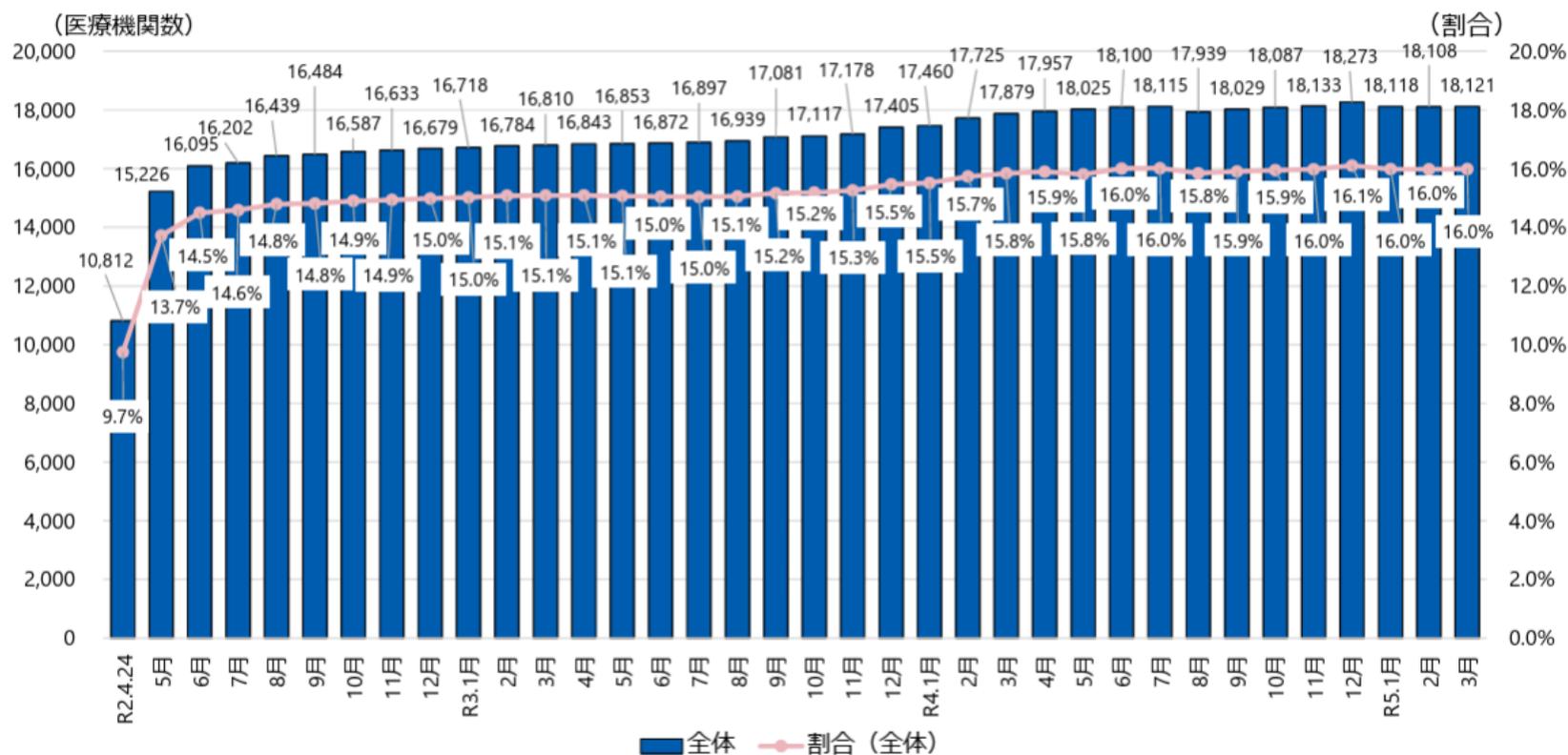


※内科・・・内科、呼吸器、循環器、消化器、腎臓、糖尿病、血液、感染症、アレルギー、リウマチ、心療内科、神経内科
 ※外科・・・外科、呼吸器外科、心臓血管外科、乳腺外科、気管食道外科、消化器外科、肛門外科、小児外科

※医師届出票において、主たる診療科として選択された診療科を集計

登録医療機関数 約18,100医療機関、全医療機関の16.0%(2023年3月末時点)

電話や情報通信機器を用いた診療を実施できるとして登録した医療機関数と全医療機関数の比較(令和5年3月末時点)



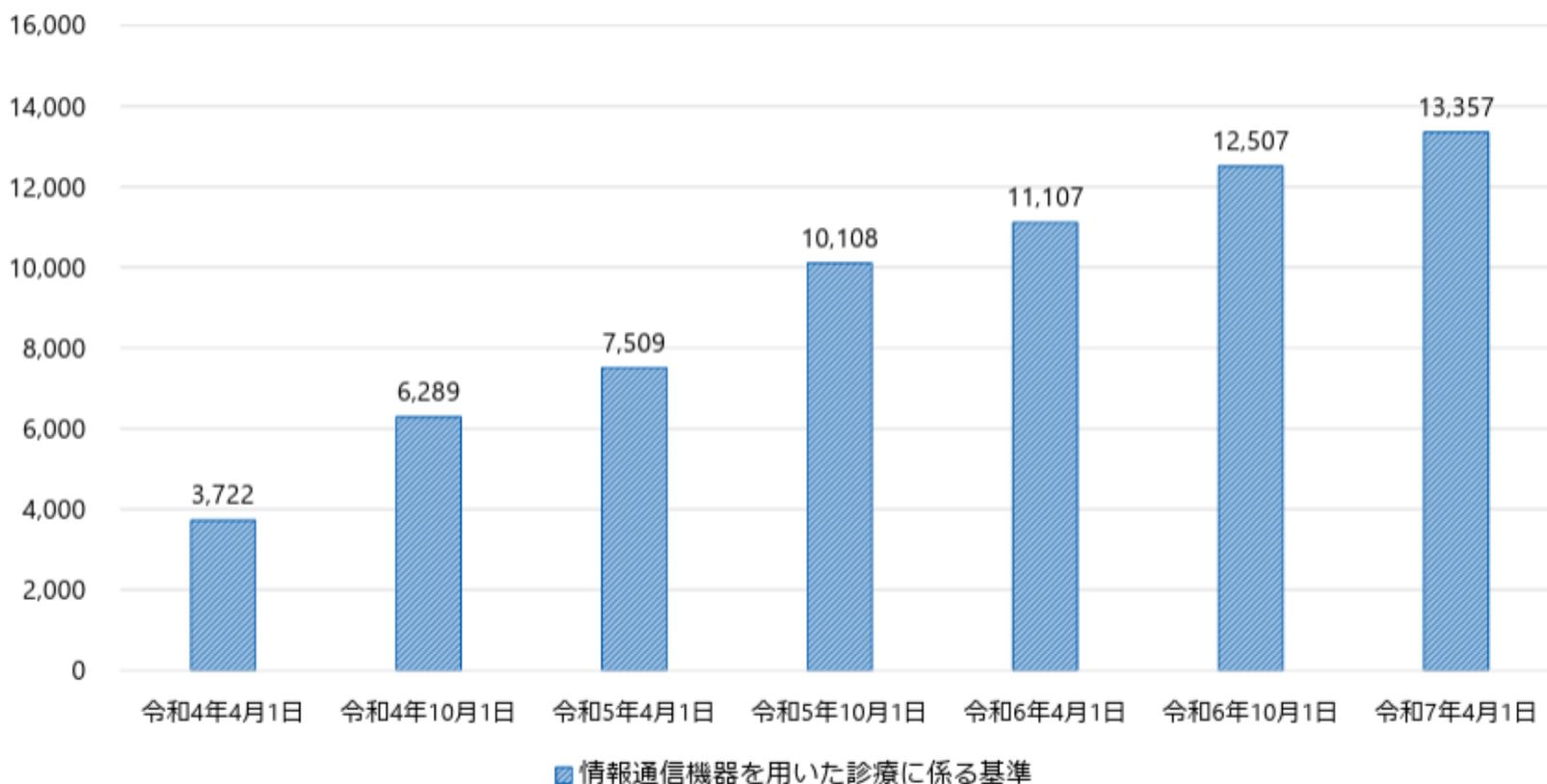
※各月末時点の都道府県報告の集計による。

※それぞれの割合の分母は、医療施設動態調査(各月末概数)における病院及び一般診療所の合計

情報通信機器を用いた初診料等の届出医療機関数 約**13,400**医療機関 (2023年3月末時点)

情報通信機器を用いた初診料等の届出医療機関数は経時的に増加

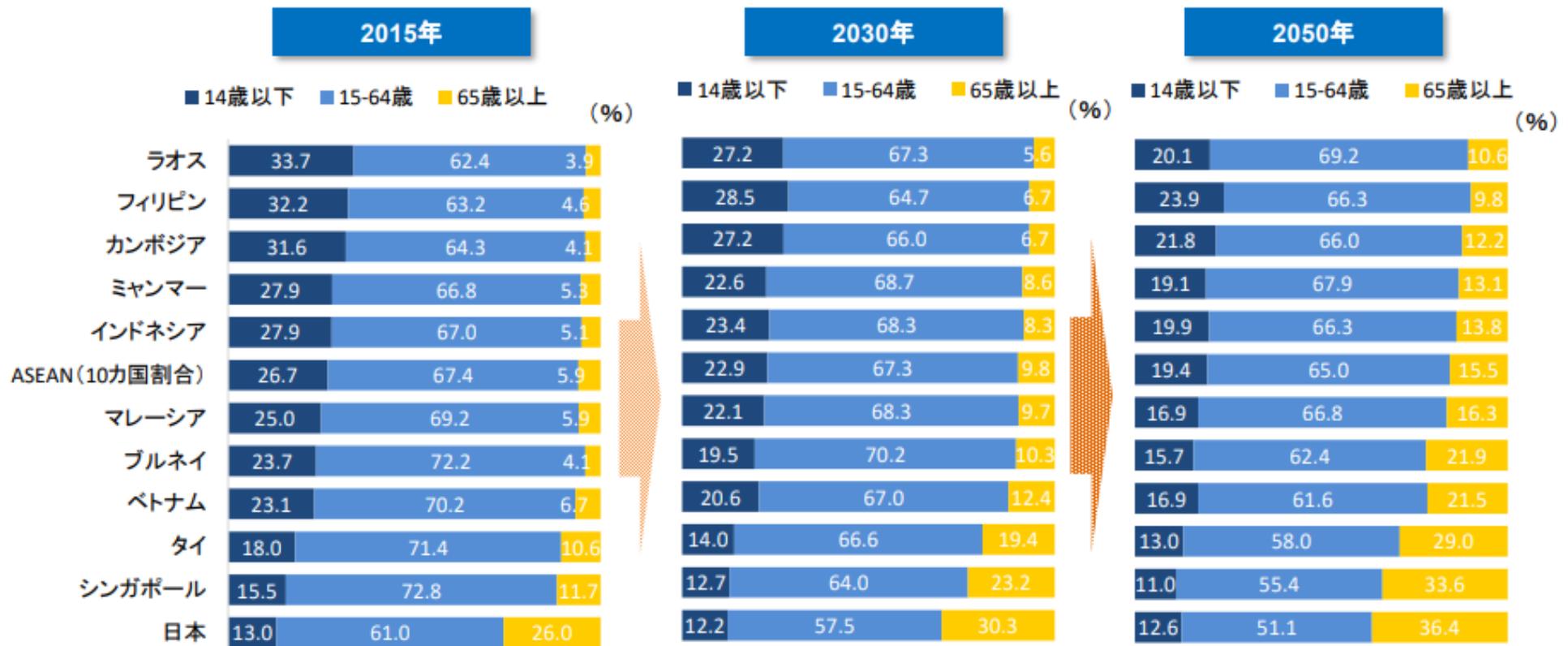
(届出医療機関数)



出典：保険局医療課調べ（「情報通信機器を用いた診療に係る施設基準に係る届出」状況の抽出結果）

■ 少子高齢化が急速に進む国々と当面若い国々が併存

人口動態の推移(2015、2030、2050年)



出所:国連人口予測(2017年改訂版、中位予測)

注:総人口に占める65歳以上の人口の割合を高齢化率という。国連と世界保健機構(WHO)では、高齢化率が7%を超えると「高齢化社会」、14%超で「高齢社会」、21%超で「超高齢社会」と定義されている。

【出典】日本貿易振興機構(ジェトロ)「ヘルスケア・ビジネスのASEAN展開 ～健康・老後に係る制度、ミレニアル世代の意識を理解し、戦略構築を～」

- この資料は投資家の参考に資するためMRT株式会社(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、本発表現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 本資料のアップデートにつきましては、本決算発表後の3月頃を目途として開示する予定です。

<https://medrt.co.jp>

MRT株式会社

〒150-0041

東京都渋谷区神南一丁目18番2号 フレーム神南坂3F

TEL:03-6415-5280 FAX:03-6415-5282