

中期経営計画

MRT株式会社

2026年6月30日

命を守るという使命は、
時代が変わっても決して変わりません。

しかし、その使命を果たす医療は、
いま大きな転換期を迎えています。

AIをはじめとするテクノロジーの飛躍的な進化、革新的な創薬や再生医療の発展が加速する一方で、社会保障費の増大、地域医療の偏在、深刻な医療人材不足など、社会が抱える課題はますます複雑化しています。

こうした時代に求められるのは、従来の延長線上にある発想ではありません。医療を「守る」だけでなく、その可能性を社会全体へ広げ、新たな価値を創造することです。

MRTは創業以来、医療人材紹介サービスを通じて
日本の医療を支えてきました。
しかし、私たちが真に向き合ってきたのは、人材紹介という事業だけでなく、医師一人ひとりが持つ可能性そのものです。

知識、経験、専門性、積み重ねてきた信頼、そして人を支える志。
そのすべてが社会を支える知的資本であり、新たな価値を生み出す源泉であると、私たちは信じています。

私自身も臨床医として、医師としての知見を企業と連携した予防領域の商品開発や、地域課題を起点とした行政・インフラ設計に活かしてきました。また、患者の声を起点に医療制度の改善や政策提言に関与するとともに、メディアを通じた情報発信にも取り組み、医療と社会をつなぐ活動にも取り組んできました。

医師の価値は、診療室の中だけに留まるものではありません。
その知見は地域医療を支え、行政や企業の挑戦を後押しし、新たな産業を育み、さらには世界が直面する医療課題の解決にも貢献します。

その想いを形にするため、私たちは新たなVISIONとして、
「医師の価値を、社会に届ける」
を掲げました。

これは、MRTの存在意義を次の時代へ進化させる決意です。
医師の専門性が社会全体の価値として循環する仕組みを創り、新たな医療の可能性を社会へ広げていく。その挑戦は、医療の未来を切り拓くだけでなく、日本、そして世界が直面する社会課題の解決にもつながるものと確信しています。

私たちはこれからも、医療を起点に社会を支え、
未来を創る企業であり続けます。

「医療を想い、社会に貢献する。」

その揺るぎない使命のもと、医師の価値を社会へ届け、
新しい時代の医療インフラを築き、
次の世代へ誇れる未来を創造してまいります。

2026年6月吉日

MRT株式会社
代表取締役 小川智也

サマリー

収益力とROEの改善を図り企業価値向上を実現

連結営業利益率

FY2029

10%以上

(FY2025 : 1.9%)

PBR

FY2029

1倍以上

(FY2025 : 0.7倍)

ROE

FY2029

7%以上

(FY2025 : 1.2%)

収益性(営業利益)と資本効率(ROE)の向上を通じて、
持続的な企業価値の向上

中期経営計画の着実な遂行を通じ経営基盤の強化を図り、持続的成長と企業価値向上を実現し、資本市場からより高い信頼を得られる企業へと進化してまいります。

会員拡大とマッチング強化で医師データ(価値)を拡充

医師会員と医療機関・企業とのマッチング実績の蓄積を通じ、医師データ資産を拡充することでAI・マーケティング・新規事業に活用可能な競争優位性の高いプラットフォームを構築します。

医師の情報マッチング

FY2029

50万件以上

(FY2025 : 25万件)

医師の登録数

FY2029

15万名以上

(FY2025 : 10万名)

医師のマッチング率

FY2029

**AI活用による
最適化**

過去実績・ノウハウを活用し医師が求める情報を効率的に提供



拡大する会員基盤を起点に、医師の知見・経験の価値最大化

医師知見・経験の価値化と循環モデルへの転換

～FY2025
「求人情報」提供：人材紹介

FY2026～
「活躍の場」「選択肢」提供：医師の選択行動に伴走



医師の「成長」・「貢献」・「価値創出」の好循環を実現
医療の質と健康価値の最大化

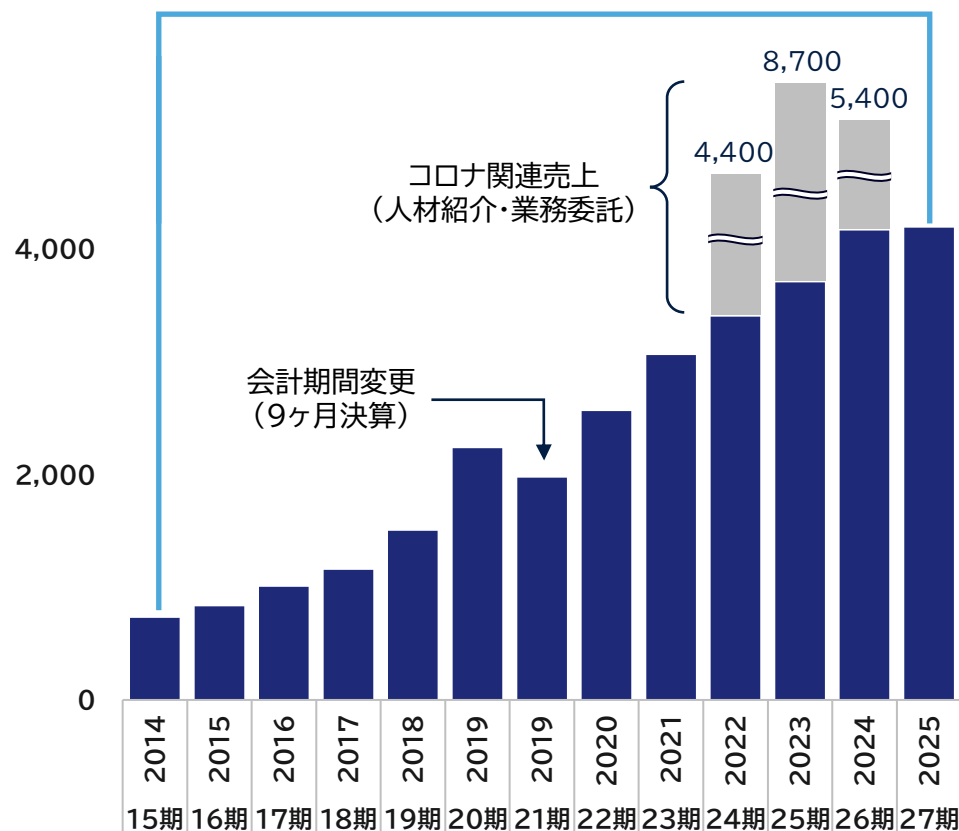
中期経営ビジョン「医師の価値を、社会に届ける」の実行

振り返り

IPO(2014年度)後も持続する高成長

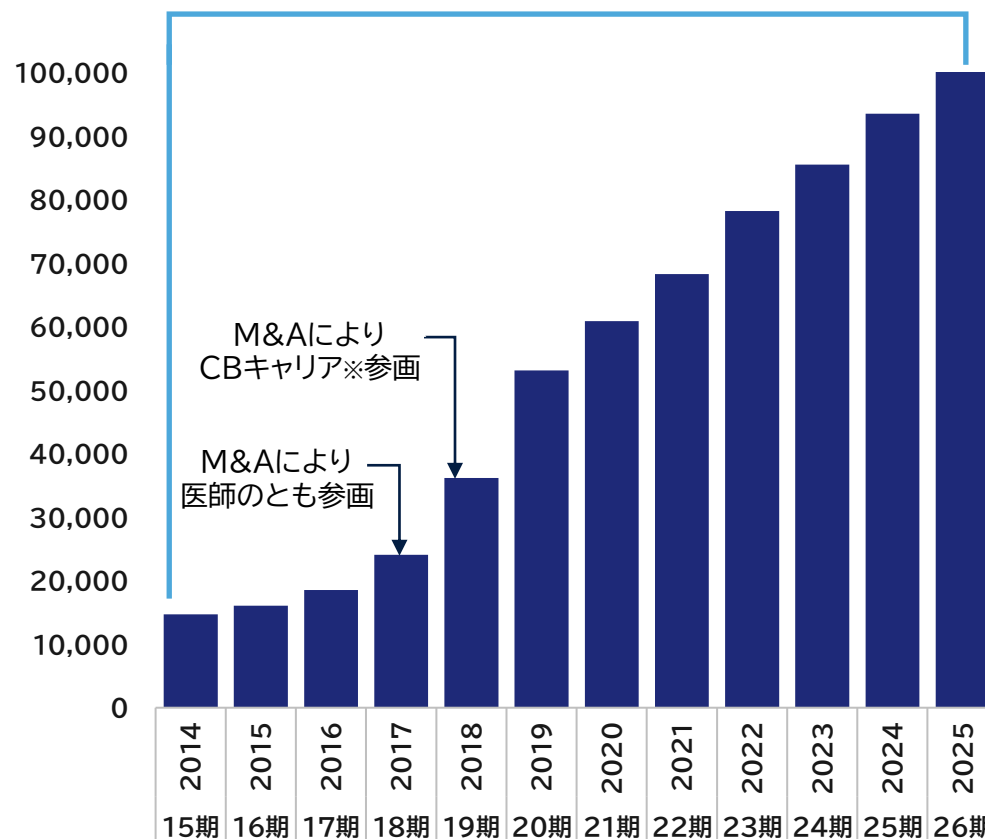
売上収益（単位：百万円）

上場から5倍に成長(年平均+15%)



医師会員数（単位：名）

上場から7倍に成長(年平均+12%)

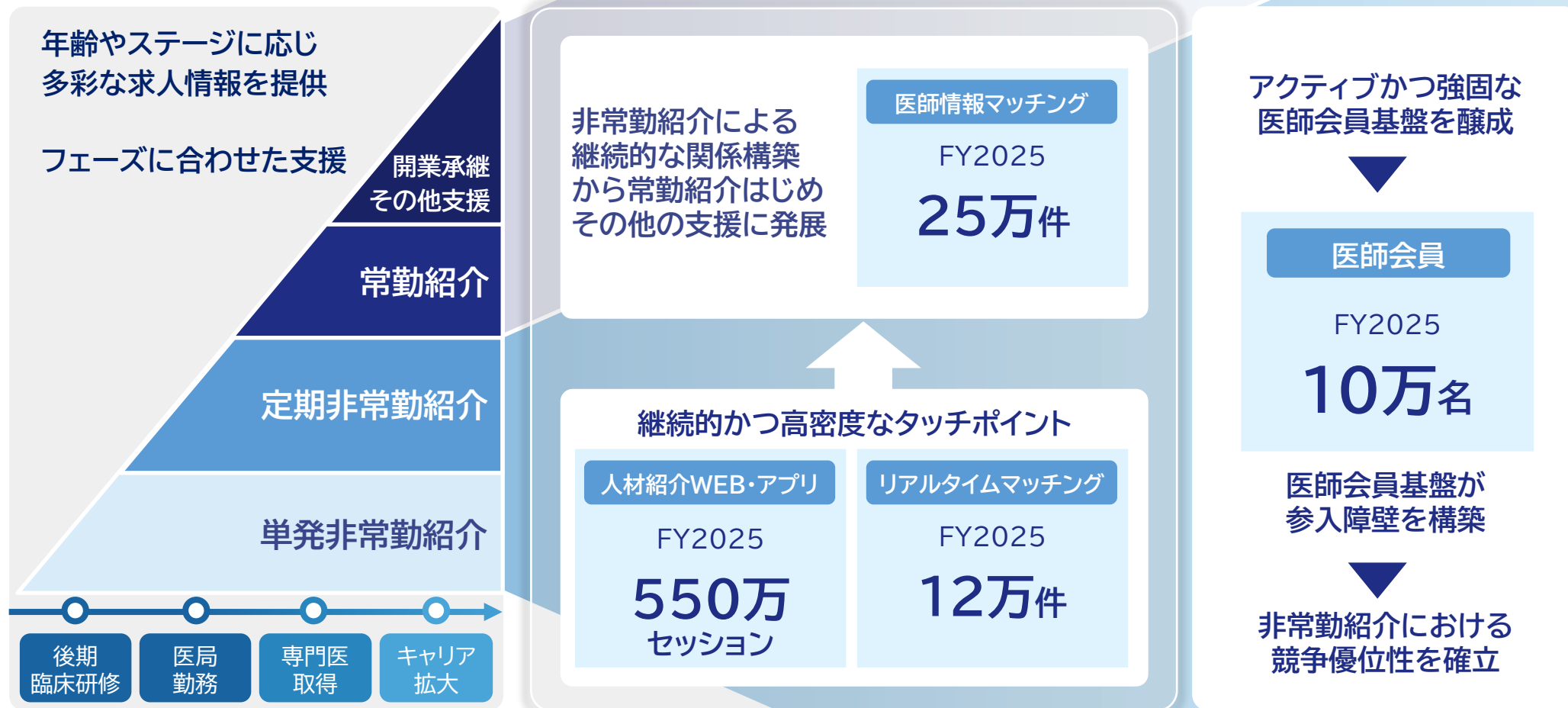


日本会計基準
(J-GAAP)

国際財務報告基準
(IFRS)

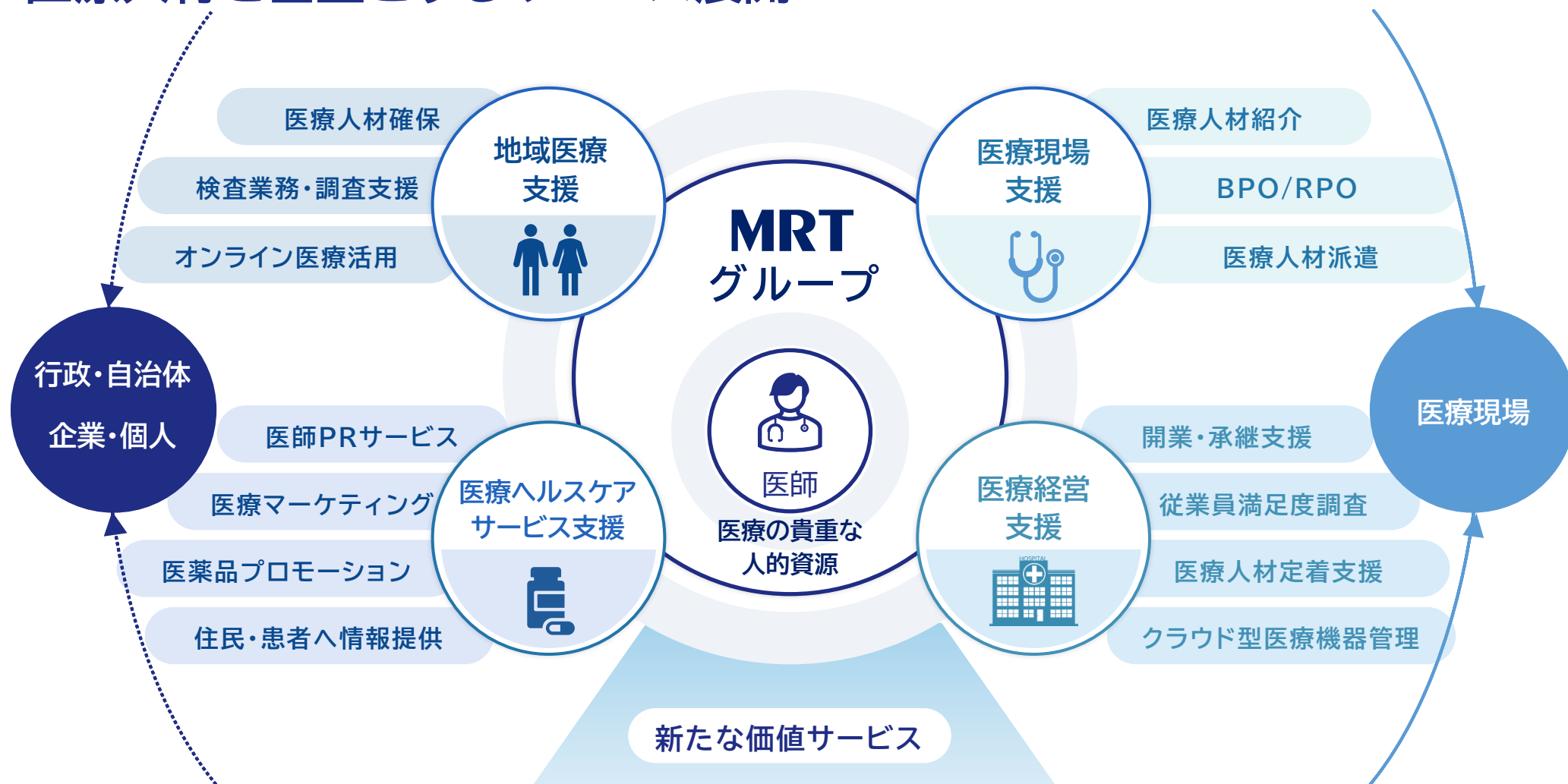
※CBキャリア：現 MRTメディアパートナーズ

高いアクティブ率に支えられた医師会員基盤が競争優位を確立



医師会員基盤の活用を最大化し人材紹介サービスからさらに発展

医療人材を基盤とするサービス展開



医療に関わる各組織に向けた多角的なサービス展開

医師価値提供の進化(成長から貢献へ)

医師成長フェーズ

- キャリアとしてどう積み上がるのか
- 専門性はどう評価されるのか
- 長期的にどのような選択肢があるのか

人材紹介で実現

医師貢献フェーズ

- 医師としての成長がどのように社会全体に役立つのか(患者満足・医療効率・地域医療)
- 医師の社会貢献の実績が、どのように医師の市場価値やブランド価値の向上につながるのか

今後に向けて新たに企画

人材紹介中心の価値提供にとどまる
すべての会員の多様なニーズに応える包括的な情報提供は未確立

長期の成長に向けて、医師の成長支援から貢献機会の創出へ

中期經營方針

「人材紹介」から、医師の活躍領域を広げ、医師の知見・経験を価値化し、社会に届け循環させるモデルへ転換

MISSION

医療を想い、社会に貢献する。

VISION

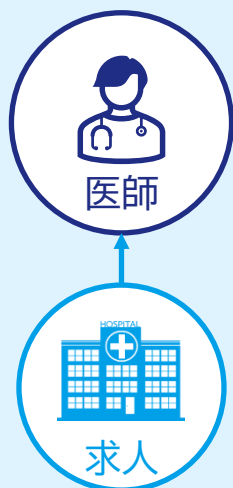
医師の価値を、社会に届ける

医師一人ひとりの知識・経験・専門性を社会へつなぎ、新たな活躍の場を創出することで、医師の価値と社会への貢献を広げ続けます。

MRTが目指すのは「医師の人生そのものを支えること」

～FY2025
「求人情報」提供：人材紹介

FY2026～
「活躍の場」「選択肢」提供：医師の選択行動に伴走



FY2029 市場規模:317億円※1

医師の求人情報の提供
転職・アルバイト紹介



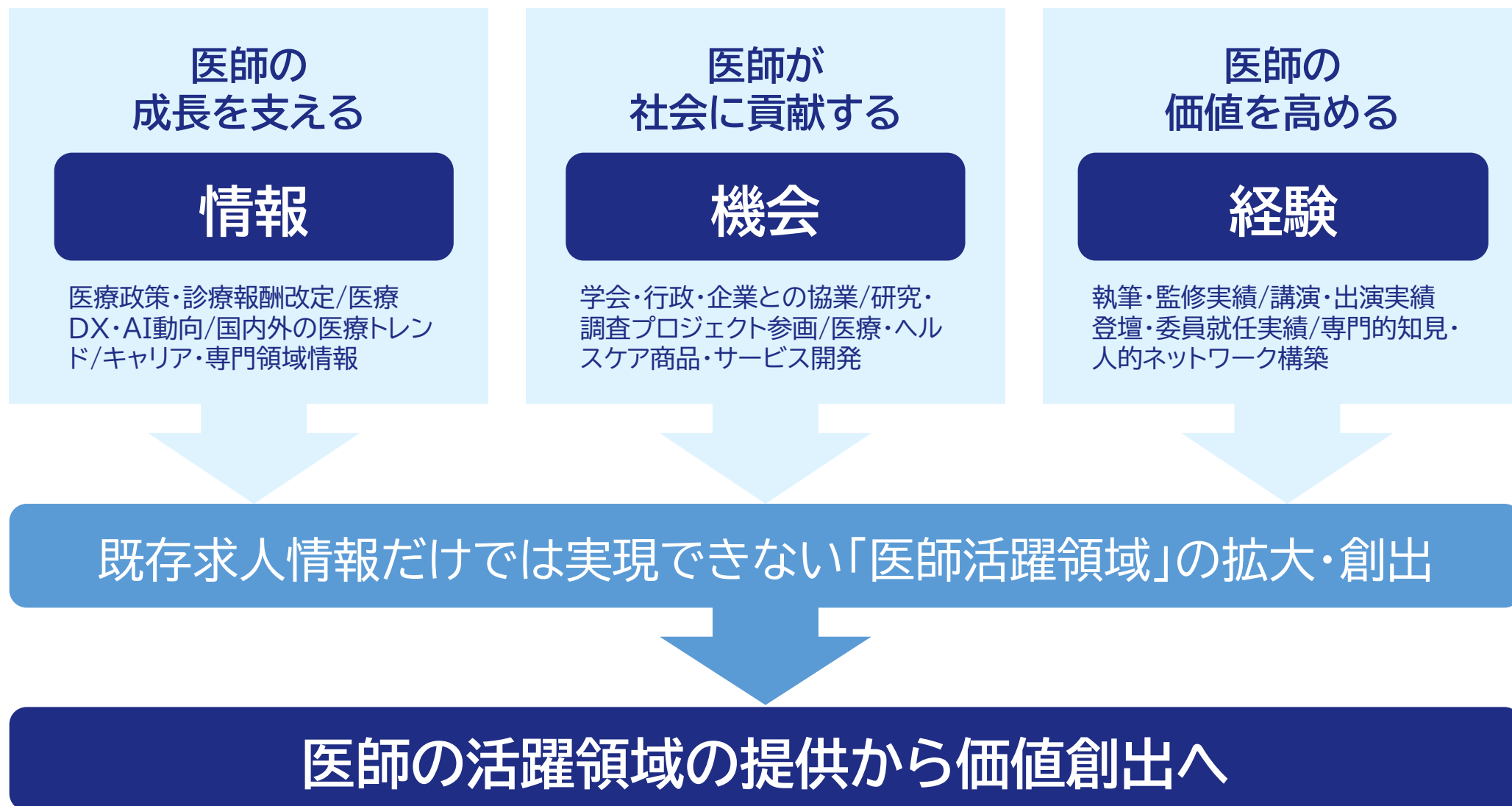
FY2029 市場規模：1,710億円※1

医師にとって価値ある情報の提供
医師IP(人的IP)※の蓄積

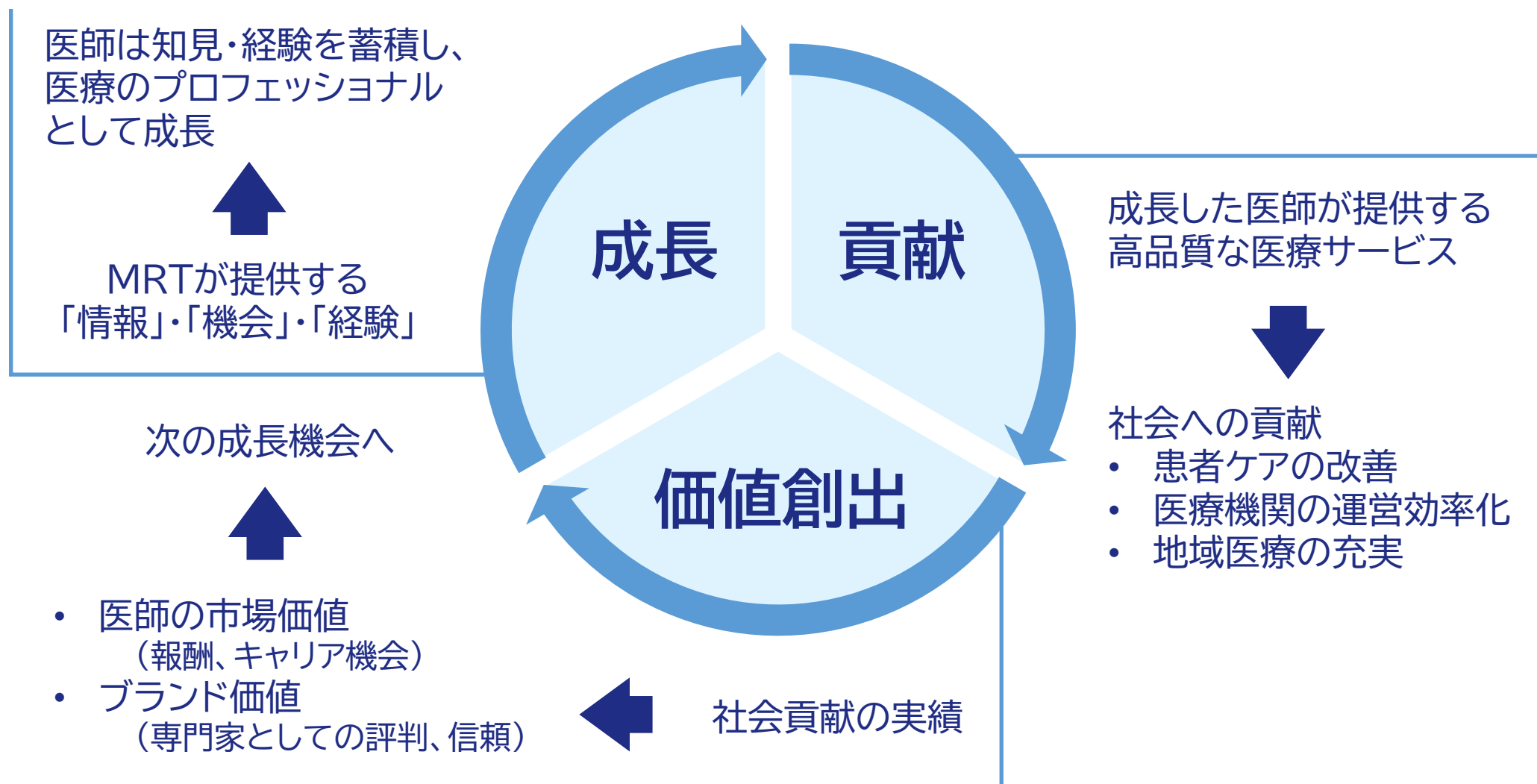
※1 市場規模：P23、P25、P27 参照

※2 IP（Intellectual Property 知的財産）：「人的IP」とは、個人がこれまでに生み出してきた実績・専門性・独自の才能・信頼関係が、社会において価値として認識され、評価・活用されるとともに、継続的に再利用・拡張される資産である。これにより、個人の活動は単発にとどまらず、社会的価値を生み出し続ける基盤となる。

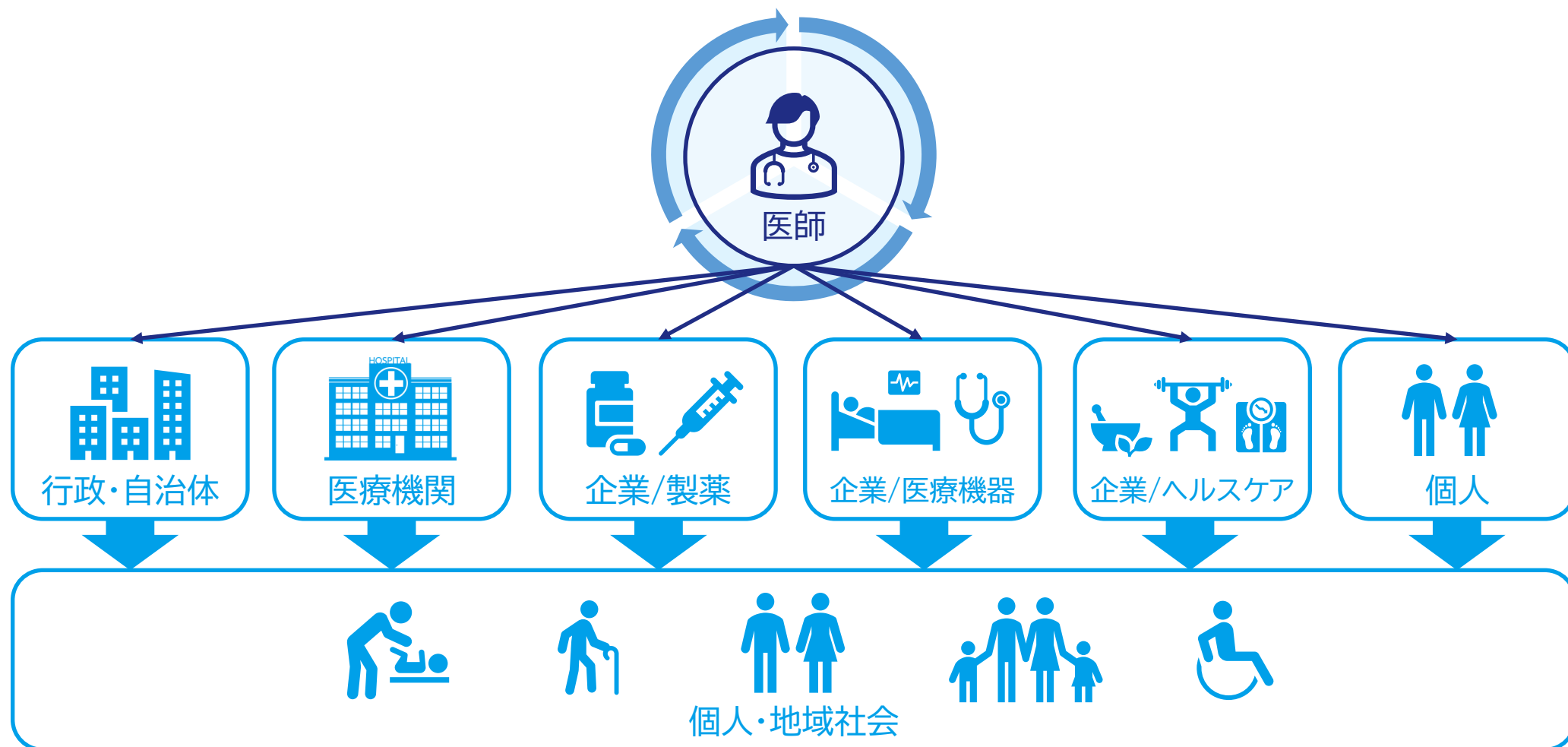
医師が活躍するほど、価値が高まる仕組みをMRTが創造



医師の「成長」・「貢献」・「価値創出」が循環するモデル



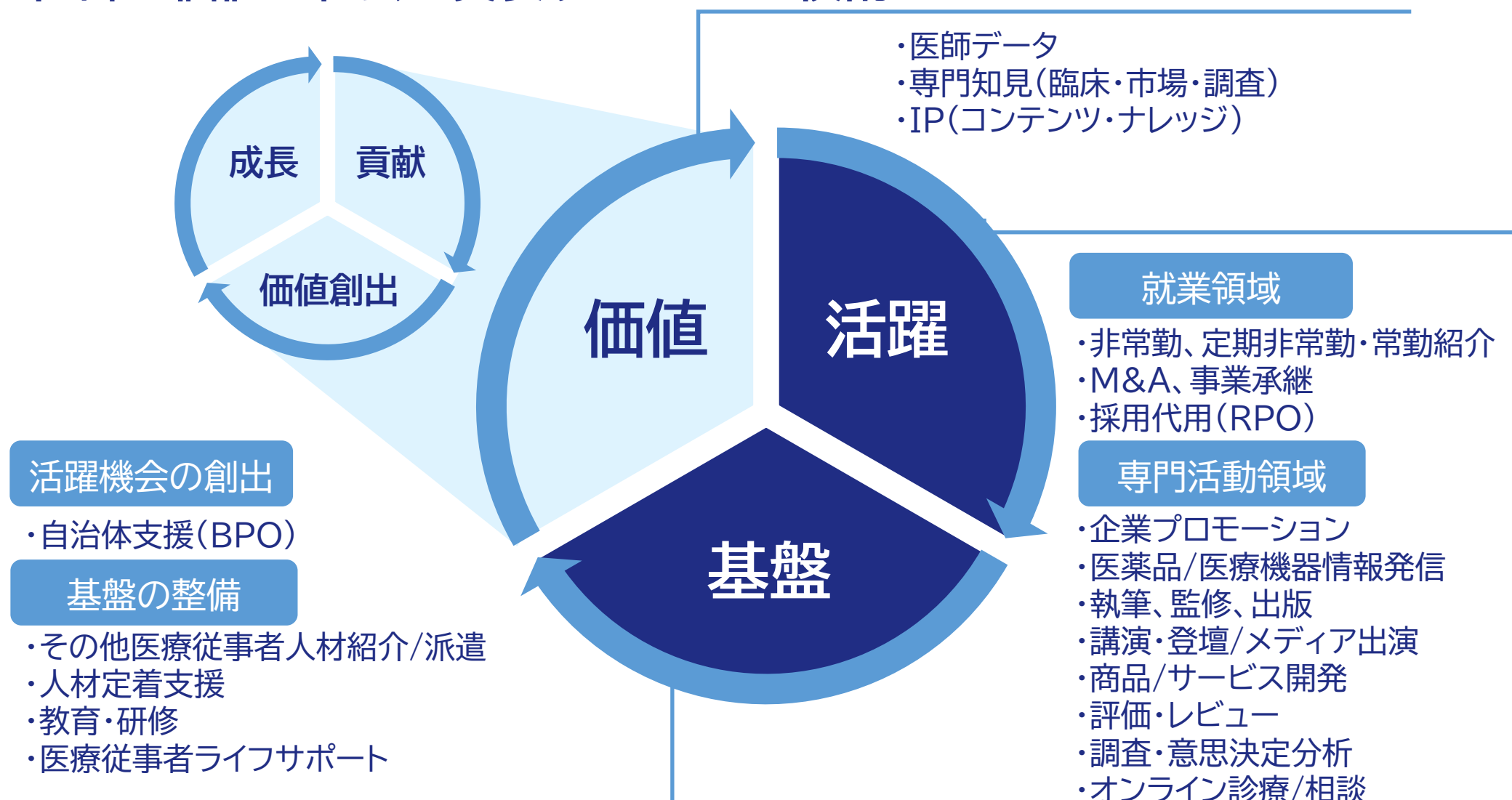
医師の価値循環が、信頼性の高い知見・経験を生み、社会へ価値を届ける



社会全体の健康価値の創出、最大化を推進

經營戰略

医師の価値を社会に実装するMRTの役割



※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。

医師の「活躍」に資源を集中し、「基盤」は効率化・最適化

医師の「活躍」

成長・貢献・価値創出を生む実行領域

(1)就業領域

- 非常勤を起点に会員基盤を拡大
- 「医療機関の要件理解」×「医師データの深さ」による高精度マッチング

(2)専門活動領域

- 「医師が活躍できる領域」の情報提供、会員増加
- 将来への価値提供、収益性に向けた投資

経営資源の集中を基本に、
戦略的にM&A・アライアンス

医師が活躍する「基盤」

医師の価値が生きる環境領域

(1)活躍機会の創出・拡充

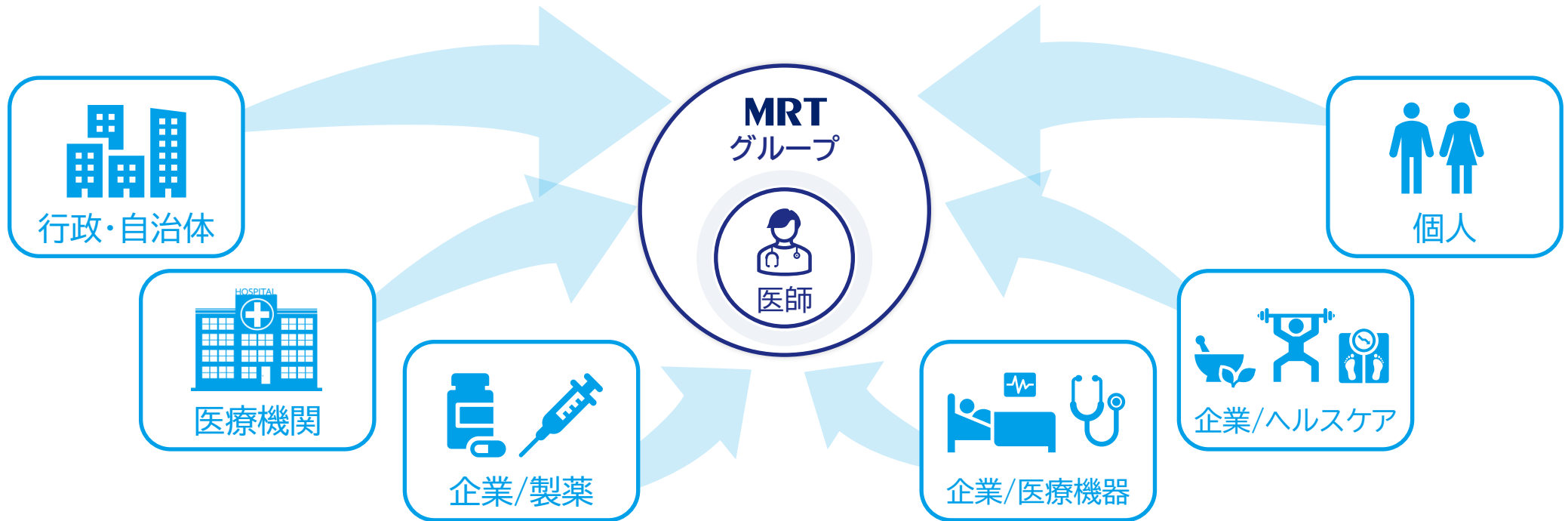
- 既存の活動領域に加え、行政・自治体・企業などチャネル拡大・案件創出

(2)基盤の構築・最適化

- マーケットの変化スピードに合う事業選択と集中サイクルの加速化
- 選択と集中の徹底により低効率サービスを見直し・再編
(2026年度撤退) ① 商品開発販売
② 結婚相談所

効率化・最適化を基本に
アライアンス強化

医師の価値を社会に届け、収益を創出



収益モデル

就業領域：紹介手数料

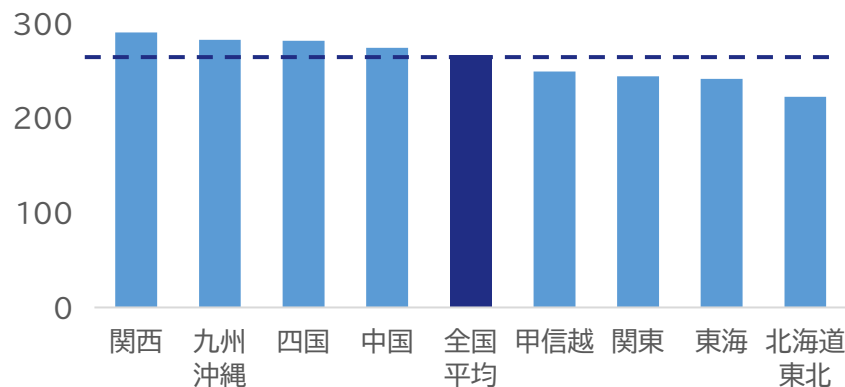
専門領域：業務委託収益・手数料

基盤：紹介手数料・業務委託収益・手数料

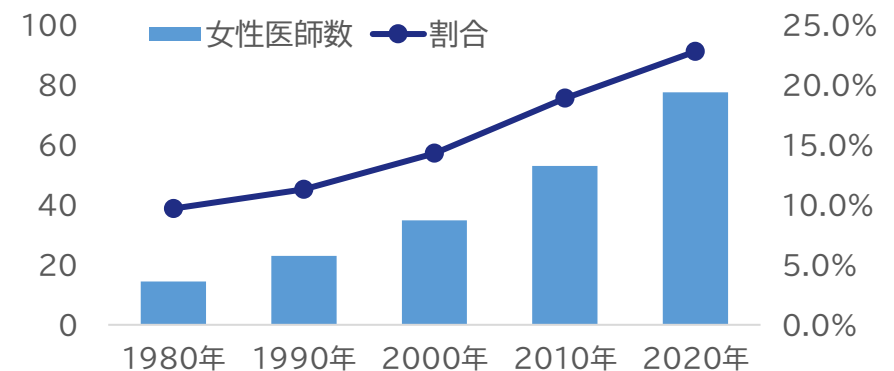
すべての利用者に価値を提供、収益最大化

地域・診療科の偏在と女性医師比率の上昇

地域偏在(エリア単位の指標平均)



女性医師数(千人)と男女比



(厚生労働省統計および外部調査機関データを基に当社作成)

地域偏在、診療科偏在は社会的課題
女性医師の社会進出によるライフイベント、キャリアの中断

医師の働き方・多様な活躍を支える会員基盤の構築

会員医師のアクティブ化促進と会員基盤の活性化

方針

- (1)短期的な金銭的誘因ではなく、長期的な価値提供に基づく差別化
- (2)医師登録経路の拡充、アクティブ化

実行(1) 対面領域

背景

医療現場における需要の変動
医師の働き方の多様化

非常勤

需給調整機能として不可欠
医療提供体制を支えるインフラ

提供価値

症例数増加

診療領域拡大

経験値向上

専門性深化

成長機会・キャリア形成支援による
若手医師数の拡大

実行(2) リモート領域

背景

オンライン診療をはじめとする医療
のデジタル化・オンライン化

エリア

執筆、登壇等の医師知見の活用領
域がエリアに依存せず提供可

提供価値

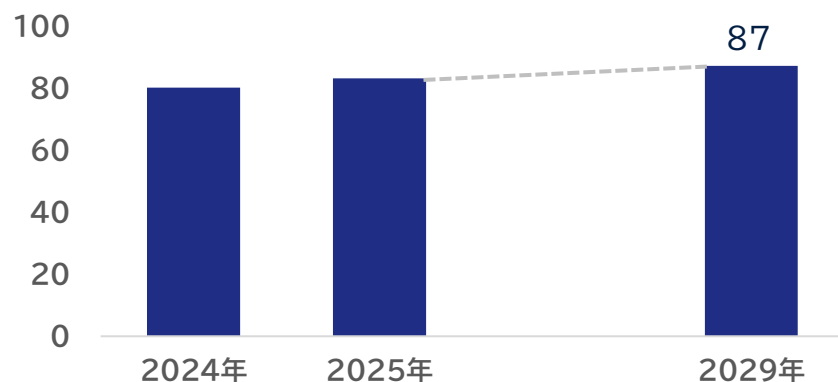
全国規模での活躍

スキマ時間活用

即時参加可能な接点を起点に
全国的な会員基盤をアクティブ化

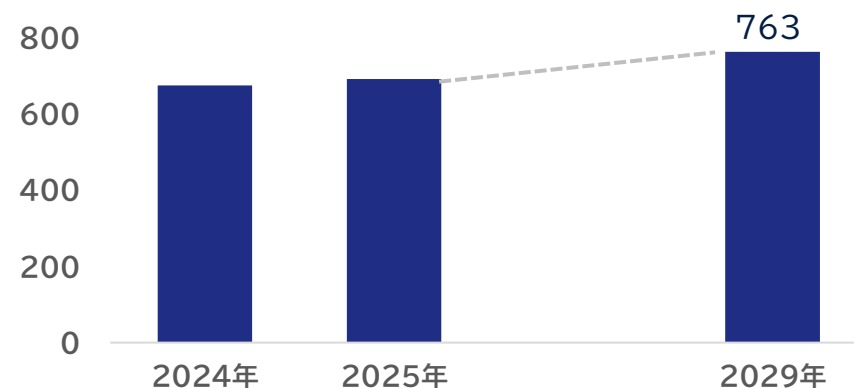
働き方の多様化と医師不足・偏在を背景に、非常勤医師需要は拡大

市場規模予測 (単位:億円)※



※売上・紹介件数は大学附属病院(医局)からの派遣を除く

市場全体の紹介件数予測 (単位:千件)※



(厚生労働省統計および外部調査機関データを基に当社作成)

非常勤医師需要は拡大する一方、
大学医局協力の構造により民間市場の拡大余地は依然大きい

競争優位性により市場シェアを獲得・拡大

地域偏在、診療科偏在を社会課題を解決するため、病院求人案件の強化

方針

- (1) 病院求人案件の獲得
- (2) 応募医師数の増加によるマッチング機会の拡大
- (3) リアルタイム性の高い医師の情報を医療機関に提供

実行(1) 病院求人案件

- 紹介実績を基盤に、採用代行(基盤領域)拡大
- 専門性を高め、医療機関からの信頼を獲得し、案件供給の安定化

病院求人案件数増加

実行(2) 応募医師数

- 初回勤務ハードルの低減
- 評価とインセンティブ最適化
- 会員アクティブ率向上
- 医療のリモート、デジタル化の活用

応募医師数増加

実行(3) 即時性

- マッチング速度を高め、医療機関の意思決定リードタイムを短縮

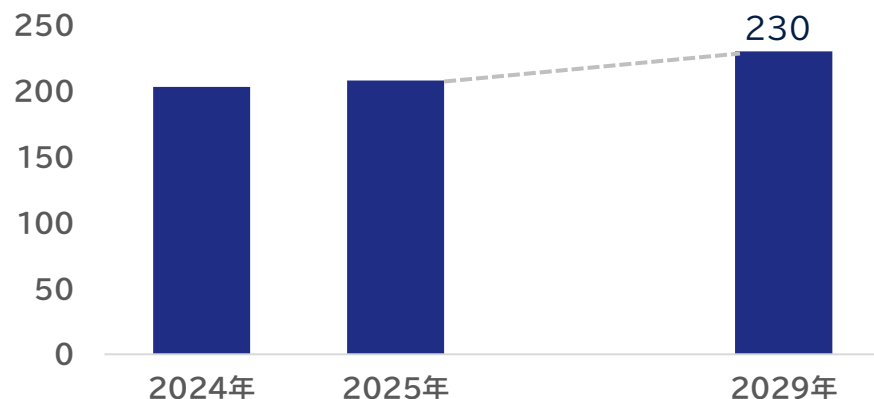
マッチング数増加

AI活用・自動化

AI・自動化による情報探索の効率化 + エージェントの専門知見
➡ マッチングの質と精度を向上

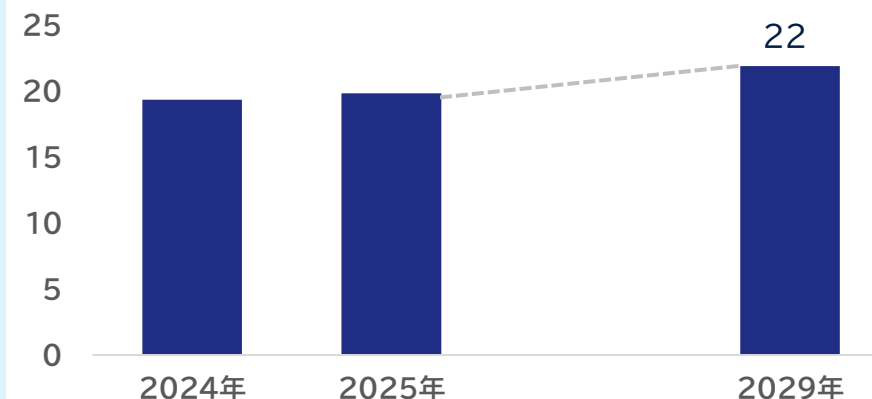
需要は伸びるが、人材不足と競争により差別化が不可欠

市場規模予測 (単位:億円)※



※売上・紹介件数は大学附属病院(医局)からの派遣を除く

市場全体の紹介件数予測 (単位:千件)※



(厚生労働省統計および外部調査機関データを基に当社作成)

データベースの緻密化、AI導入により、サーチ型スカウトの利用の展開
さらにAIでは代替できない求人探索・交渉×求人創出で差別化

人材紹介から、採用支援を含む総合サービスへ拡張

会員基盤と紹介実績に裏付けられた潜在ニーズの顕在化

方針

- (1)非常勤・専門活動領域で蓄積された会員基盤による需給創出
- (2)提案力を持つエージェントの育成

実行(1) 会員基盤の活用

- アクティブ会員基盤(P20)を起点とした潜在ニーズを顕在化
- 採用代行拡大によるクローズド案件を獲得
- スカウト起点で専任案件を創出するモデルを構築

潜在ニーズの顕在化による需要創出

実行(2) エージェントの育成

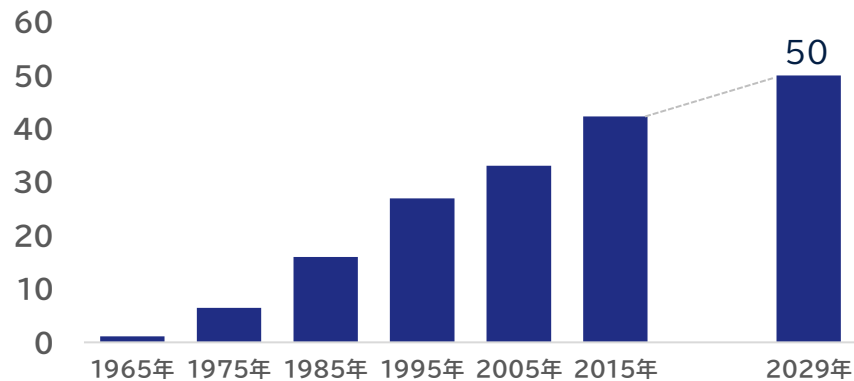
- 実際の稼働データ・医師属性データを活用
「この病院にはこういう常勤が合う」
「年収ではなく働き方の設計」など
- 提案力の育成

提案から設計へ
AIに置き換われない差別化

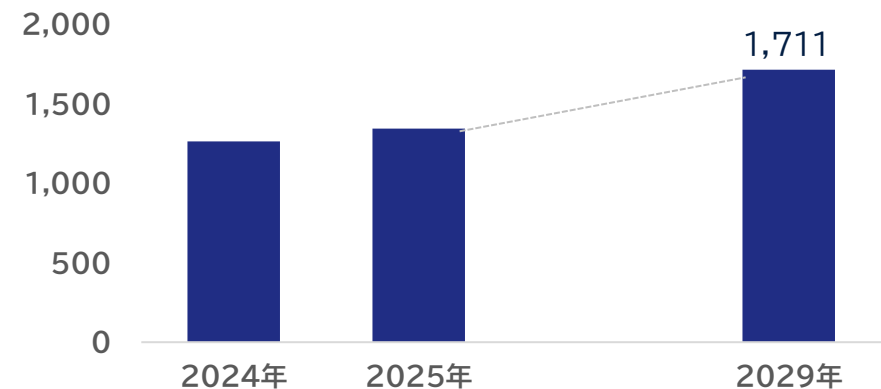
競争優位性の確立による収益成長

医療費拡大を背景に、医師の情報・知見の流通に係る市場も成長

医療費予測（単位:兆円）※1



医師向け市場規模予測（単位:億円）※1 ※2



※1 厚生労働省統計および外部調査機関データを基に当社作成
※2 リサーチ/インサイト提供(医師教育・情報収集)、知見発信(医師プロモーション、医療情報提供)、知見活用(医療・ヘルスケア企業への情報提供、商品・サービス開発・患者啓蒙)等に係る市場

医師の知見を活用したプロモーション領域は、量から価値へとシフト

医師会員基盤を起点に、専門知見の蓄積・構造化を進め価値化

「医師が活躍できる領域」そのものを価値として提供

方針

- (1)活動機会の流入拡大と供給ソースの多様化
- (2)専門活動を分解・データ化、知見・経験資産へ転換
- (3)医師の知見を価値化し、循環させるビジネスモデル転換

実行(1) 開拓と連携

- アクティブ会員基盤の利用ニーズの顕在化と活用
- 基盤領域(機会創出)の拡大アライアンス強化
- 新たな活動領域の創出

活躍領域の拡張

実行(2) 価値資産へ転換

- 活躍領域／機会を定義・分解可視化による資産化
- 会員データを構造化、分析し、最適な活用を実現

環境基盤の構築

実行(3) モデル転換

- 既存システムとの融合プラットフォーム化への投資
- 専門活動で創出された価値を就業領域へ還元・循環する仕組み

マッチング数増加

医師IPの蓄積により、価値創出機会が継続的に拡大する収益構造へ

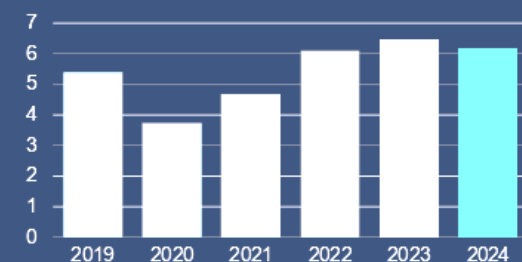
世界的な医師不足が、医師の国際的流動化を加速

医療人材の国際移動増加

2024年のOECD諸国への新規恒久移住者数は前年比4%減となったものの、620万人に達し、依然として歴史的に高い水準を維持

Permanent migration declined in 2024 but remained high

Permanent migration flows to the OECD, 2019-24, in millions



There were 6.2 million new permanent immigrants recorded in OECD countries, 4% less than in 2023, but 15% above 2019 levels.

出典: 経済協力開発機構 (OECD)
International Migration Outlook 2025

世界的な医師不足

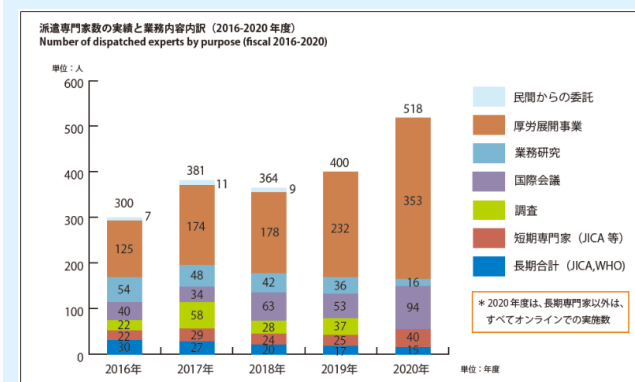
WHOによると2022年時点で世界の医療従事者は6,500万人と推定され、増加傾向にあるものの、2030年には1,000万人が不足する見通し



出典: WHO (World Health Organization)
Global Health Workforce Labor Market Projections for 2030
Global Strategy on Human Resources for Health: Workforce 2030: Reporting at Seventy-fifth World Health Assembly

日本人医師の海外志向

厚生労働省の医療技術等国際展開推進事業をはじめとする複数ルートが確立・認知されてきたことにより、日本人医師の海外志向は増加傾向



出典: 国立健康危機管理研究機構 国際医療協力局
派遣専門家数の実績と業務内容内訳
(2016-2020年度)

医師の国際的流動化が、医師の新たな活動機会を、グローバルに展開

医師の活躍機会を海外にも拡張し、グローバルな環境での活動を支援



海外医療機関
(病院・クリニック)



国際機関
(JICA※1・NGO※2 等)



海外研究機関
(国立病院・大学等)



海外企業
(ブリッジ企業含む)

諸外国の医療機関・関係機関と連携強化し、医師の価値提供をグローバルに展開

海外での医師価値循環モデル構築
海外プロジェクト・クロスボーダー案件創出

医師の価値をグローバルに社会に循環

※1 JICA : Japan International Cooperation Agency 独立行政法人 国際協力機構

※2 NGO : Non-Governmental Organization 非政府組織

中期目標数值

会員基盤の拡大により2029年に医療情報マッチングを2倍に大幅拡大
FY2030～

FY2029 就業領域・専門領域それぞれの「機会」サービス創出

FY2026 医師会員基盤の再定義・提供情報の拡大

FY2025

医師情報マッチング 25万件

医師の登録数 10万名

取引先数 3.4万箇所

27万件

12万名

3.5万箇所

50万件

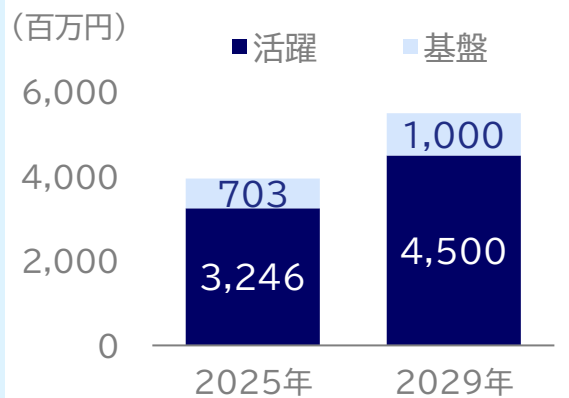
15万名

4.5万箇所

会員基盤の拡張がマッチング成長を牽引

活躍領域の売上成長により、収益性向上を実現

売上高

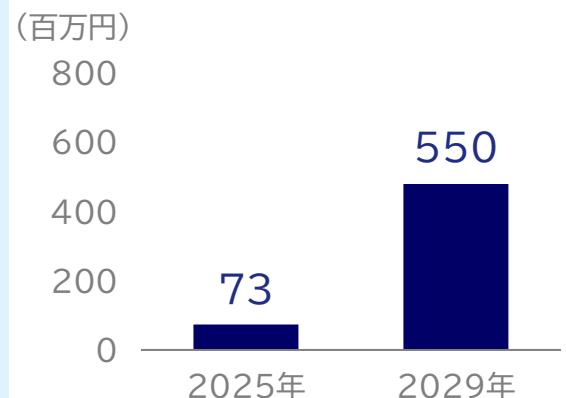


FY2029

55億円

- 会員の拡大・アクティブ化
- 常勤・定期非常勤伸長
- 医師の専門性を活かした活動の収益化

営業利益

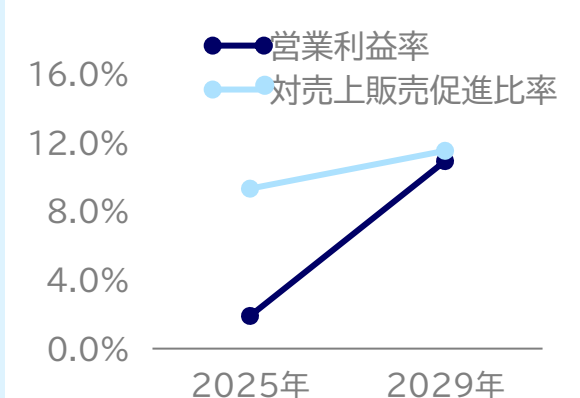


FY2029

5.5億円

- 成長領域に選択と集中
- AIの活用
- 医師会員のアクティブ化
- 生産性の大幅な向上

営業利益率



FY2029

10%以上

- 販売促進比率の適正化
- AI活用による人員効率の最適化

※ 2025年度の売上・営業利益は、2026年度に撤退したサービスを除いております。

収益力強化と資本最適化を通じたROE・PBR改善

ROE

FY2029

7%以上

(FY2025 : 1.2%)

- 事業ポートフォリオ/収益性の向上
 - ・成長領域に集中
 - ・基盤整備の効率化
- 資本配分の最適化/資本効率の向上
 - ・成長領域の投資
 - ・株主還元

PBR

FY2029

1倍以上

(FY2025 : 0.7倍)

- PBRの改善
= ROE改善 × 利益成長率
向上
- 医師の価値の創出による成長戦略

投資(支出)

FY2027 ~ 2029

3億円

(FY2025 : 0.7億円)

- 会員基盤、データベース関連のシステム投資
- 就業領域業務のAI化投資

医師の価値を、社会に届ける

「医療人材紹介」から「医療人材価値創出」の会社へ

- 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