

MRT株式会社

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2025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

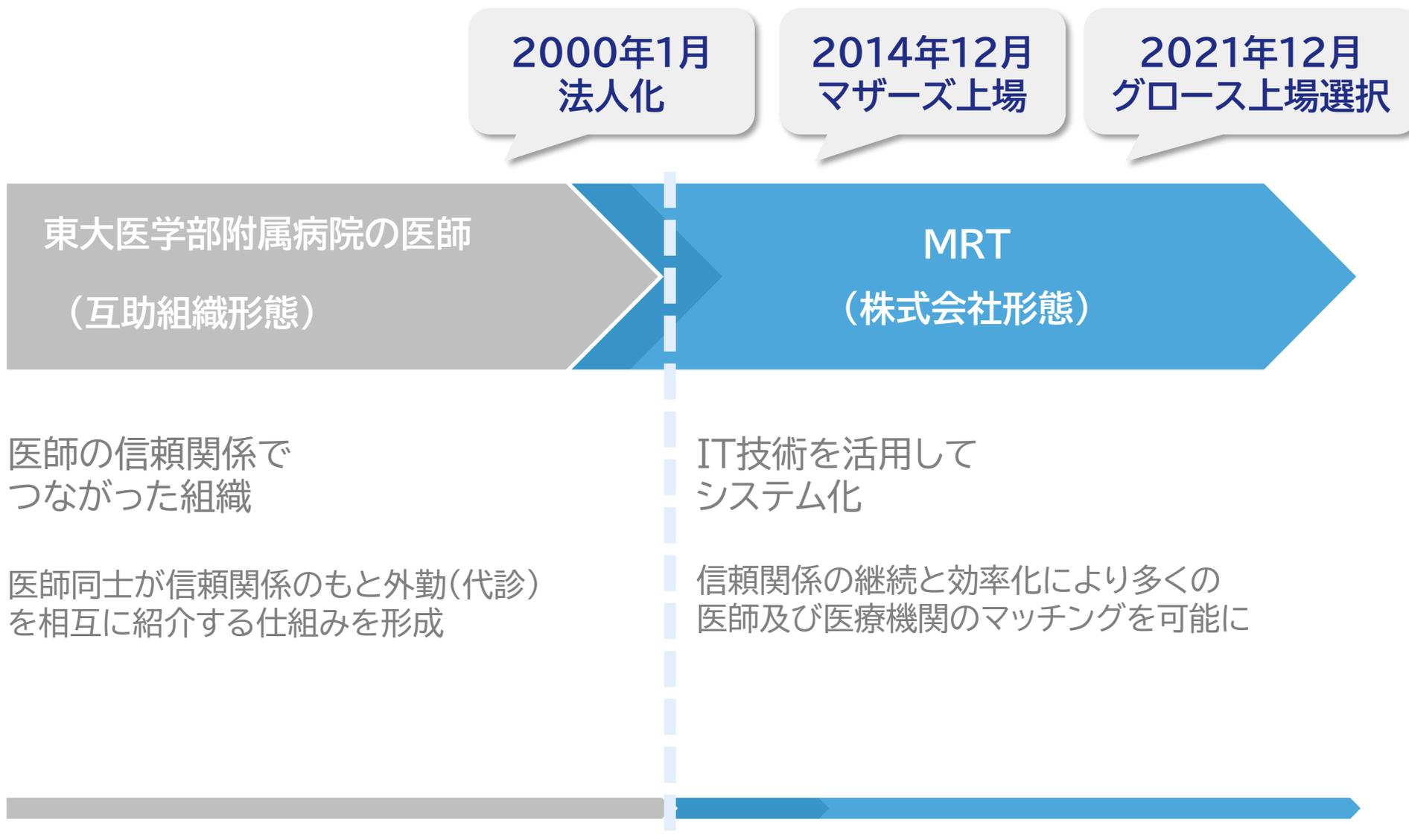
III. 市場環境

IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

■東京大学医学部放射線科医局から誕生



■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 **20万名**
取引先医療関連施設 **3.3万箇所**

※2024年12月時点、グループ全体
※グループ内組織再編を機に会員を精査、連絡不通の会員や介護職等の現提供サービス対象外の会員を除いた結果を記載

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 冨田 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

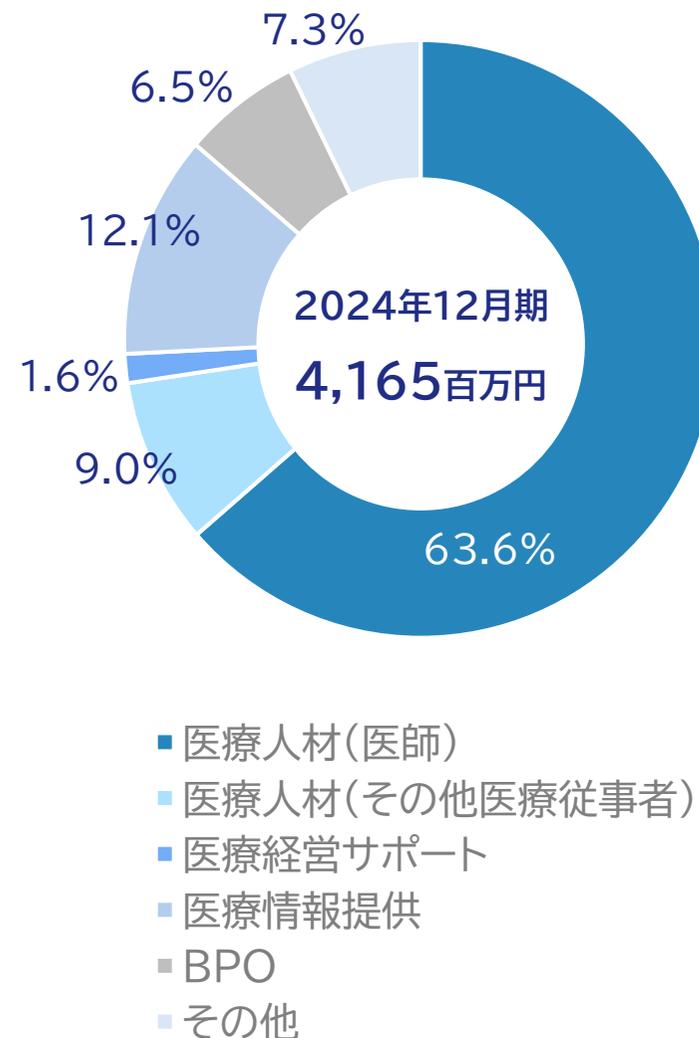
V. リスク情報

Appendix

■医師をつなぐ医療のプラットフォーム

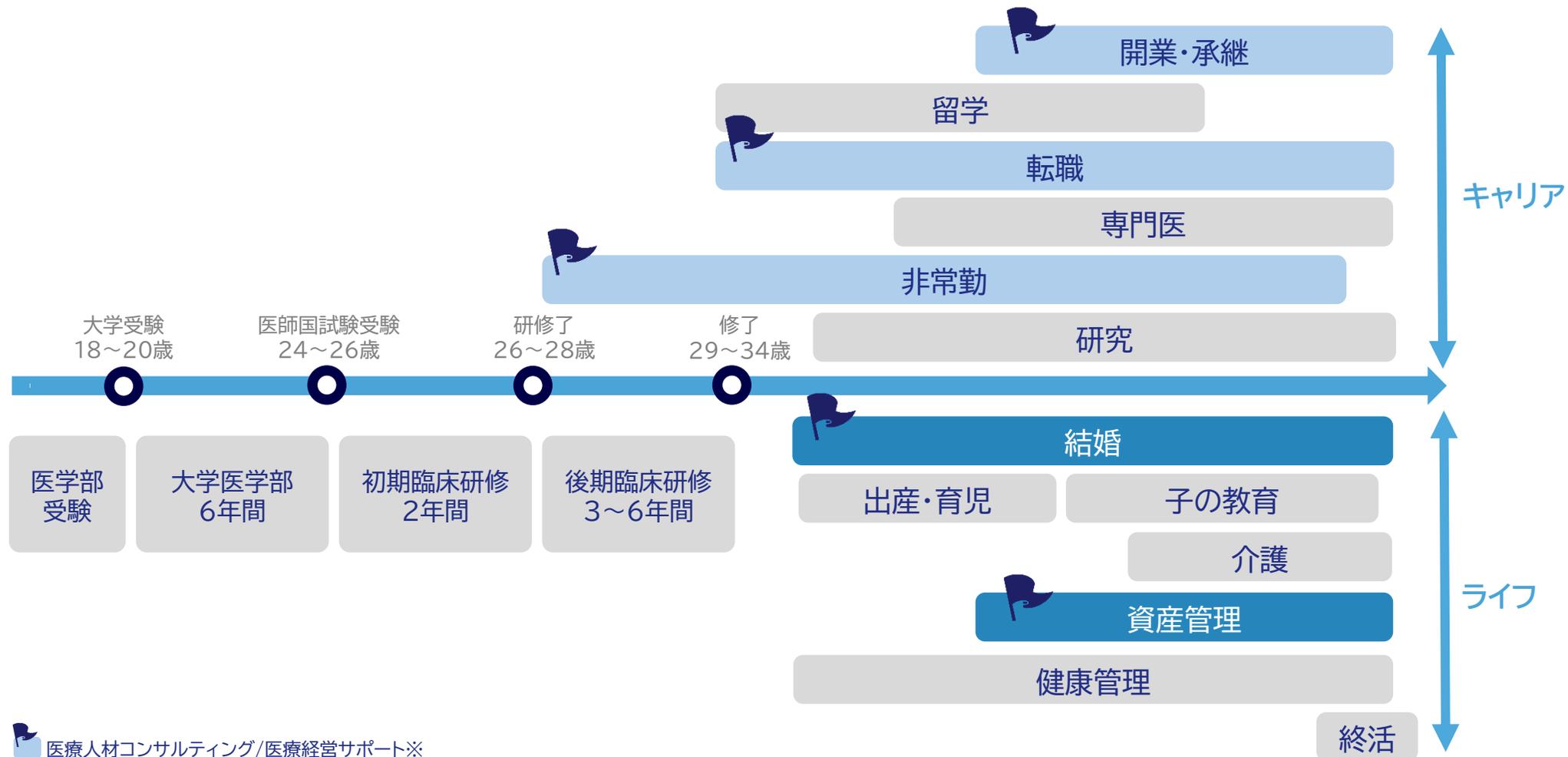
医療人材 コンサルティング (情報) (医療機関)	<ul style="list-style-type: none"> ・人材紹介 (医師・その他医療従事者)
医療経営 サポート (医療機関)	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A、事業承継 ・オンライン診療、BCP(緊急安否)
医療情報提供 (企業/患者)	<ul style="list-style-type: none"> ・医師による健康医療相談 ・医師による企業(商品・サービス)PR ・住民・患者への医療機関情報提供 ・医師への医薬品情報提供 ・医療従事者への医療機器情報提供
BPO	<ul style="list-style-type: none"> ・自治体支援 ・医療機関経営支援
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ライフサポート関連等

売上収益構成



※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。

■非常勤紹介～ライフ全般のサポートを展開



医療人材コンサルティング/医療経営サポート※

医師(その他医療従事者)ライフサポート※

※2024年12月時点で提供するサービス

■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**」

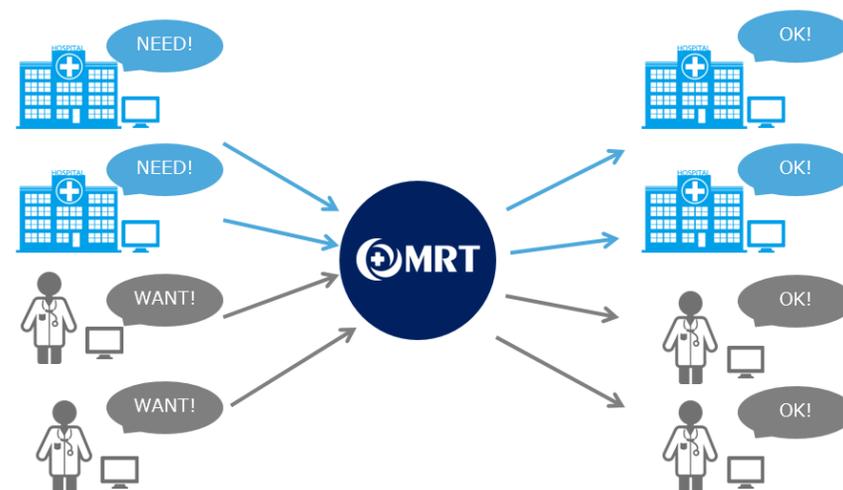
常勤医師紹介

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)
快適かつ迅速に外勤探しができるように、インターネット技術を活用した外勤紹介システムを構築しており、原則、**医師と医療機関とを反復継続的に自動マッチング**



※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。

■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)

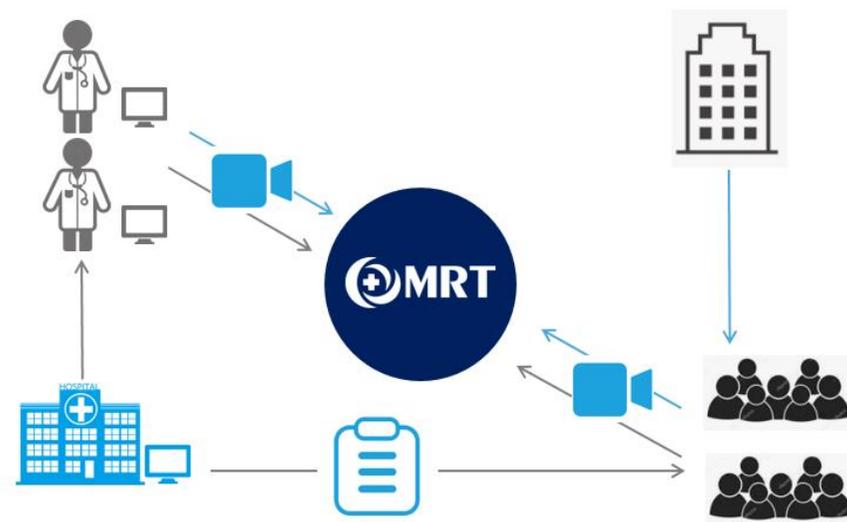
- ・ 健康相談、受診勧奨、診療、服薬指導を一気通貫
- ・ 医療機関ごとに発行される電子診察券「診察キー」で情報通信機器による診療
- ・ MRT**医師ネットワークと連携**するシステム

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)。

■アプリ「Door.」サービスの充実～様々な連携

Door. 提供するサービス

子育て支援サービス『オンラインこども診療』

小児科専門医連携

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
受診・相談できる

♡♡♡ 3つのあんしん ♡♡♡

- 1 夜7時～翌朝6時まで対応
- 2 小児科専門医が365日待機
- 3 診療からお薬配送健康相談も

BABYTECH® AWARDS 2024 大賞

「BabyTech® Award 2024」大賞受賞

健康経営支援サービス『Dr.CHECK産業医 Supported by MRT』

産業保健連携

Dr.CHECK 産業医 supported by MRT

データ分析 健康リスク レポート × Dr.CHECK と運動した 産業医 × 必要な時にすぐ オンライン診療 × いつでも頼れる バックアップ チーム

分析から治療まで一気通貫サポート

Door.into健康医療相談活用事例

自治体

- ・地方自治体 地域DXサービス連携

- ポイントが貯まる、使える!
- お得な情報が届く!
- 決済もスムーズに!
- 自治体発行のデジタル商品券も便利に!
- 健康活動 地域活動とも連携!

- 医療MaaSでのオンライン診療連携



国

- ・厚生労働省 ワクチン接種後アンケート

令和6年度 厚生労働省委託事業

小児用肺炎球菌ワクチン接種後の健康状況調査にご協力をお願いします

団体

- ・(公社)日本PTA全国協議会 会員用サービス オンライン診療・相談を搭載

お母さま会員サービス!

ココからはじまる、ココロにピタッと

COC PITA

安心 助かる

■RPO・BPOを通じて人材コンサルティングを拡大

RPO
(採用代行)

「Re:ray」システムにより、煩雑な
非常勤採用を計画～採用面接まで
一括請負

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
- ・ アプリ「Door.」内の給与明細配布
システムを活用

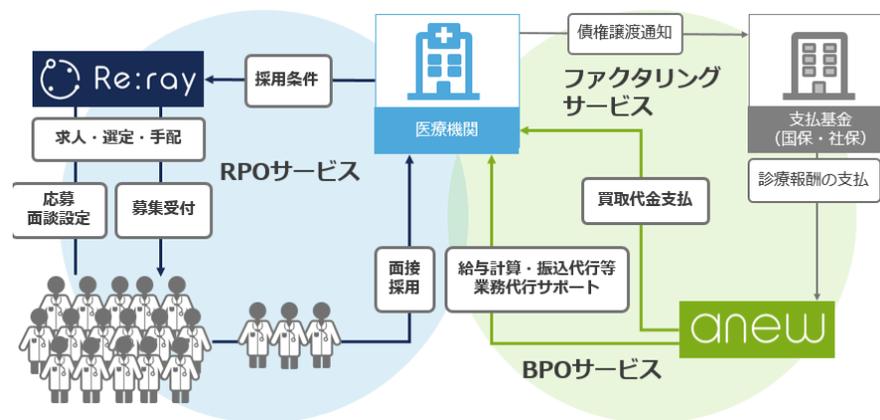
登録・受付
センター運営

- ・ **医療人材コンサルティング、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の拡大**

八王子市、など多くの大規模検査会場の
医師管理に活用



■医療現場の声から生まれた、医療経営をスムーズにするサービス

(医療経営情報)

BCP
(緊急安否)

- 厚生労働省BCP対策マニュアルに準拠した医療機関専用システム

Well-being

- MRTグループとして採用に併せて人材研修を多方面で支援

(医療情報提供)

地元住民への医療機関PR

- 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



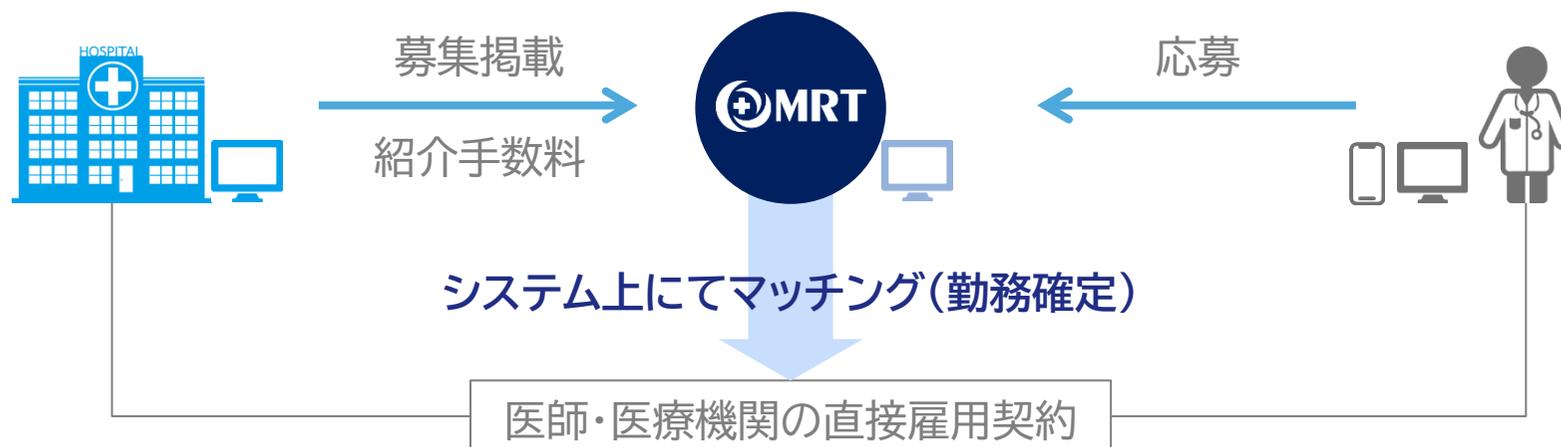
● サービス提供地域

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

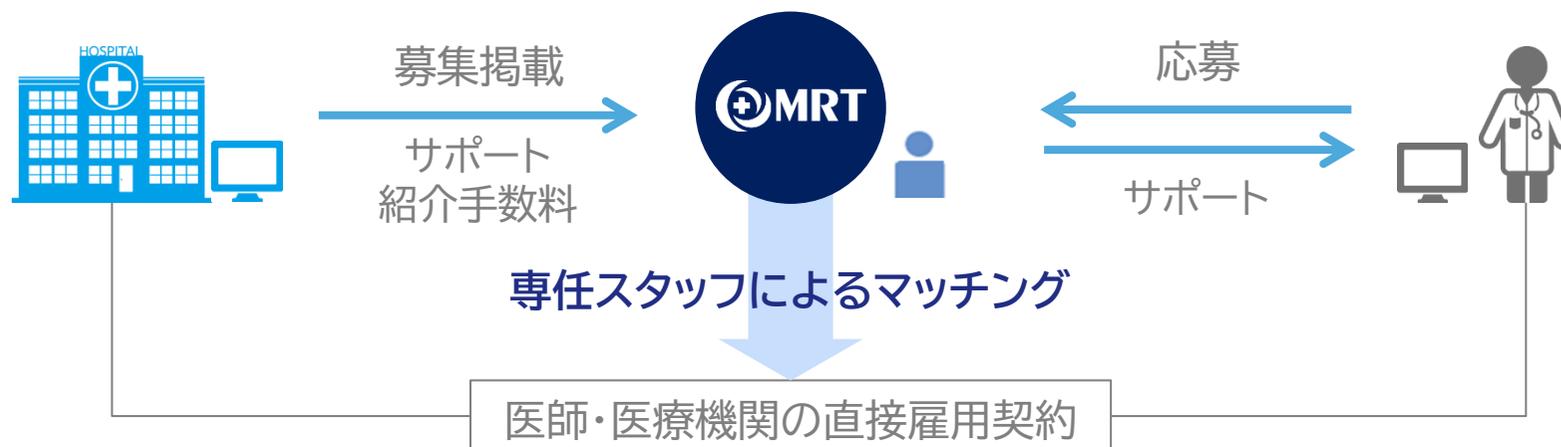


■アルバイト紹介は、システムによる紹介を強みにビジネス展開

アルバイト紹介



常勤紹介



■医師をつなぐ医療の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

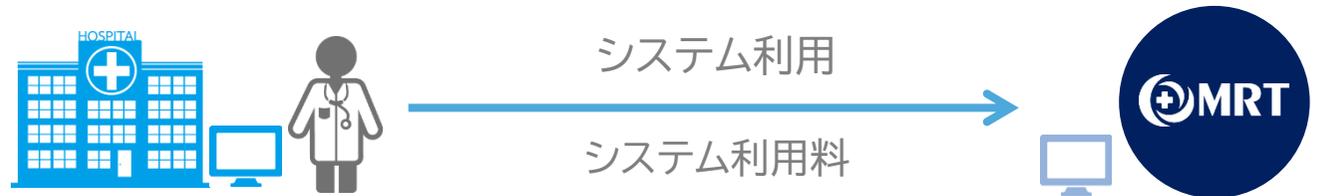


■MRTプラットフォームを活用して、医療機関等を通じて医療の提供をサポート

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

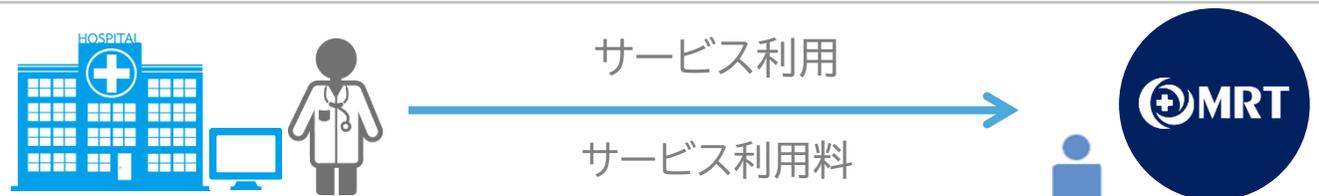
オンライン診療、
BCP(緊急安否)システム



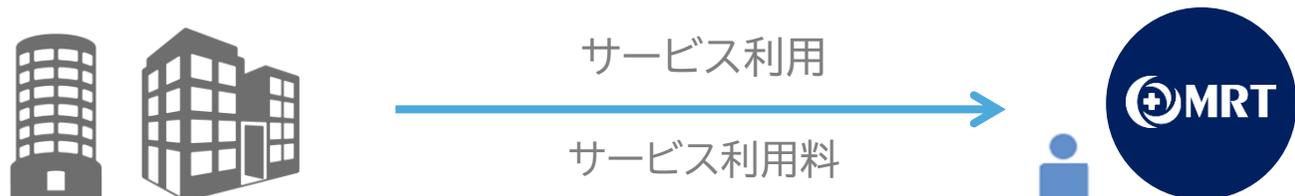
オンライン健康診療相談



医療機関経営支援



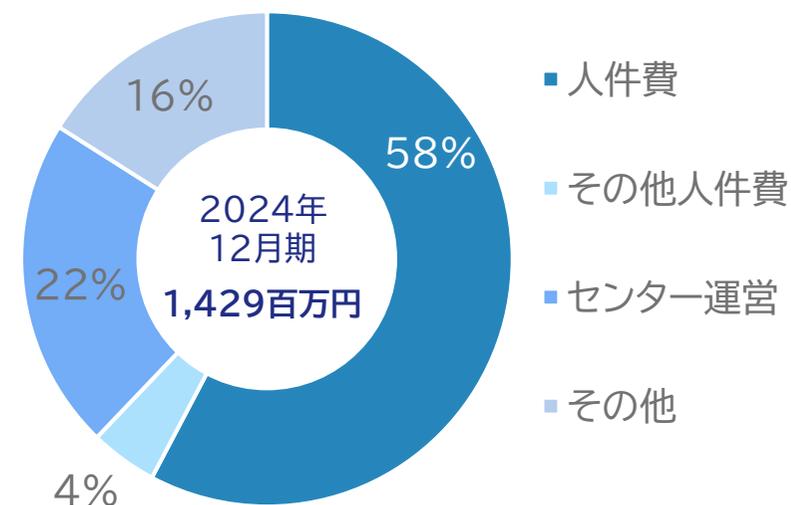
BPO受託業務の運営



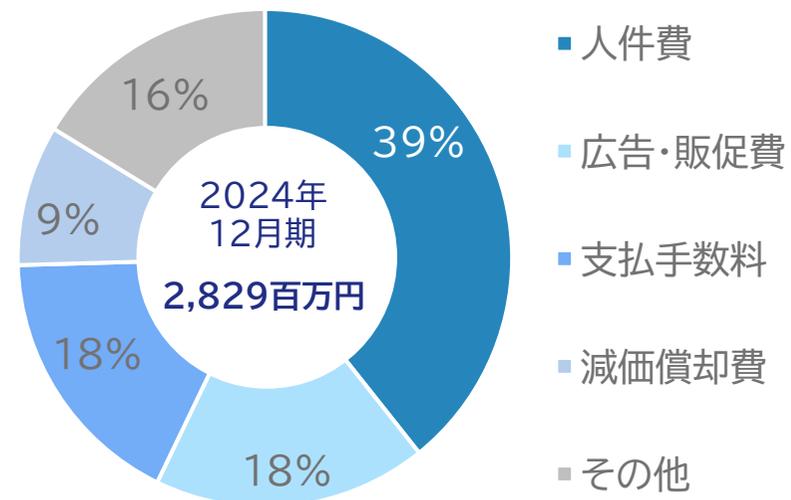
■人件費(固定費)比率が高く、売上増加が利益増加に直結

(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91百万円(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

売上原価



販売管理費



※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

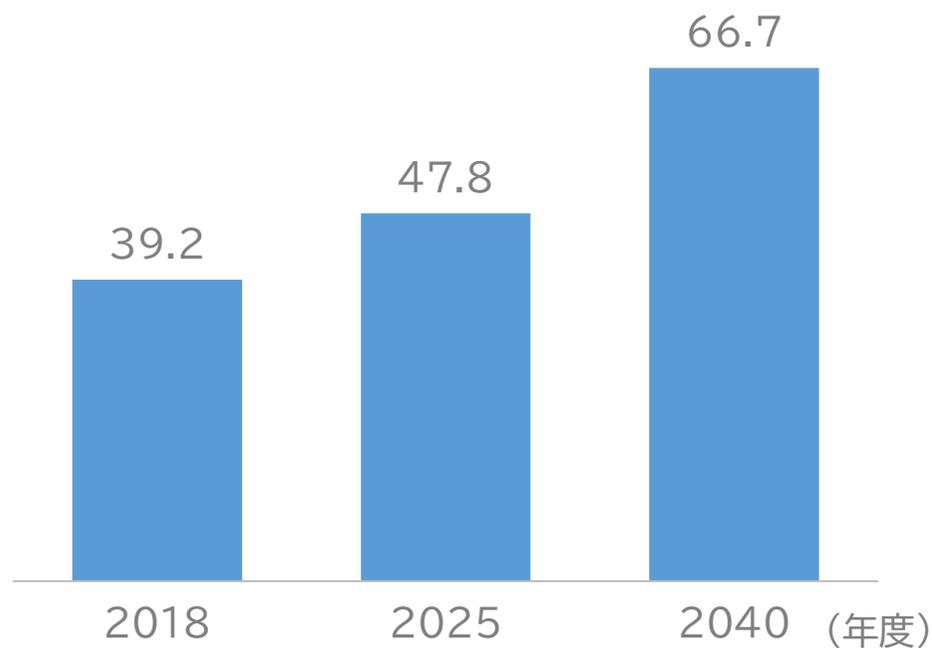
Appendix

■医療・ヘルスケア市場は2050年に約143兆円を上回る

社会保障費(医療費)は2040年に**66.7兆円**※1

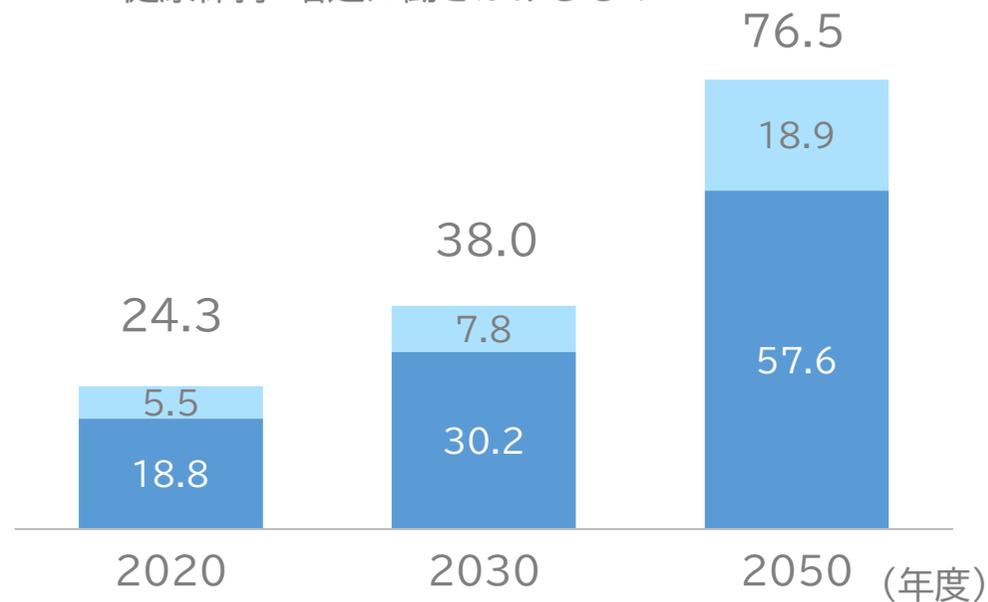
ヘルスケア市場は2050年に**76.5兆円**※2

(兆円)



(兆円)

- 患者/要介護者の生活を支援するもの
- 健康保持・増進に働きかけるもの

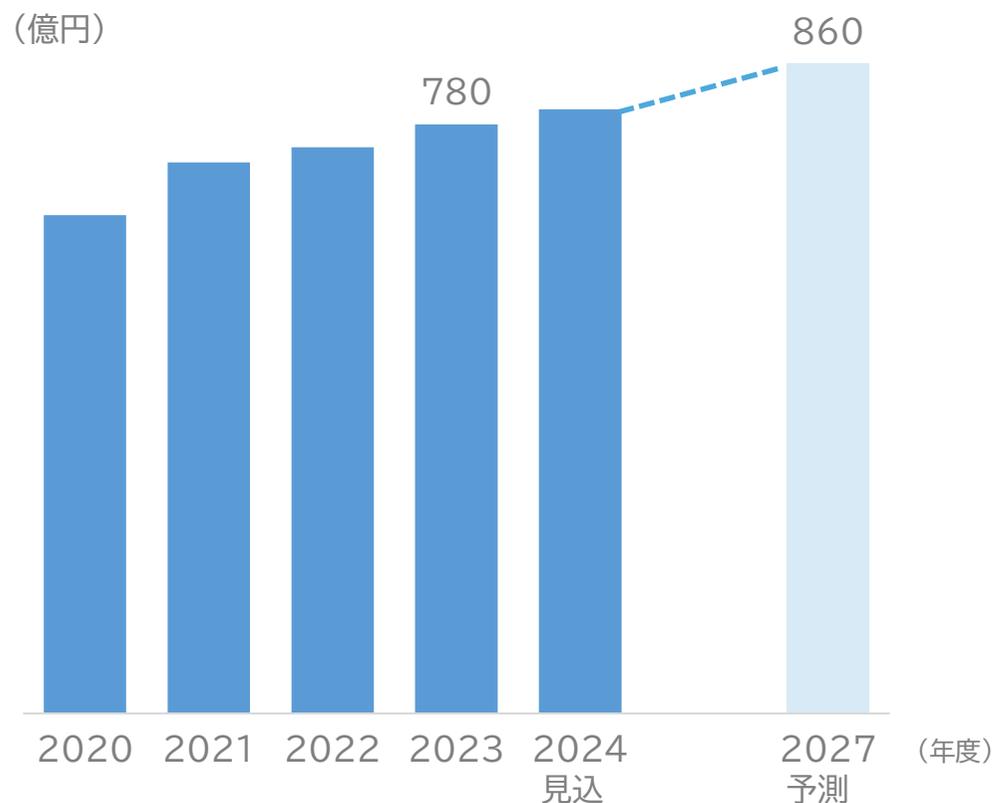


※1 内閣官房 全世代型社会保障構築本部事務局「基礎資料集」(令和4年3月)を参照し当社作成

※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

■働き方の多様化と医療・ヘルスケア需要拡大により成長傾向

医療人材サービス市場は堅調な成長推移※



- 社会
- ・高齢化
→医療ニーズ拡大
 - ・女性医師の増加
→ライフステージの変化を考慮した勤務体系の対応
 - ・健康経営
→産業医ニーズ拡大

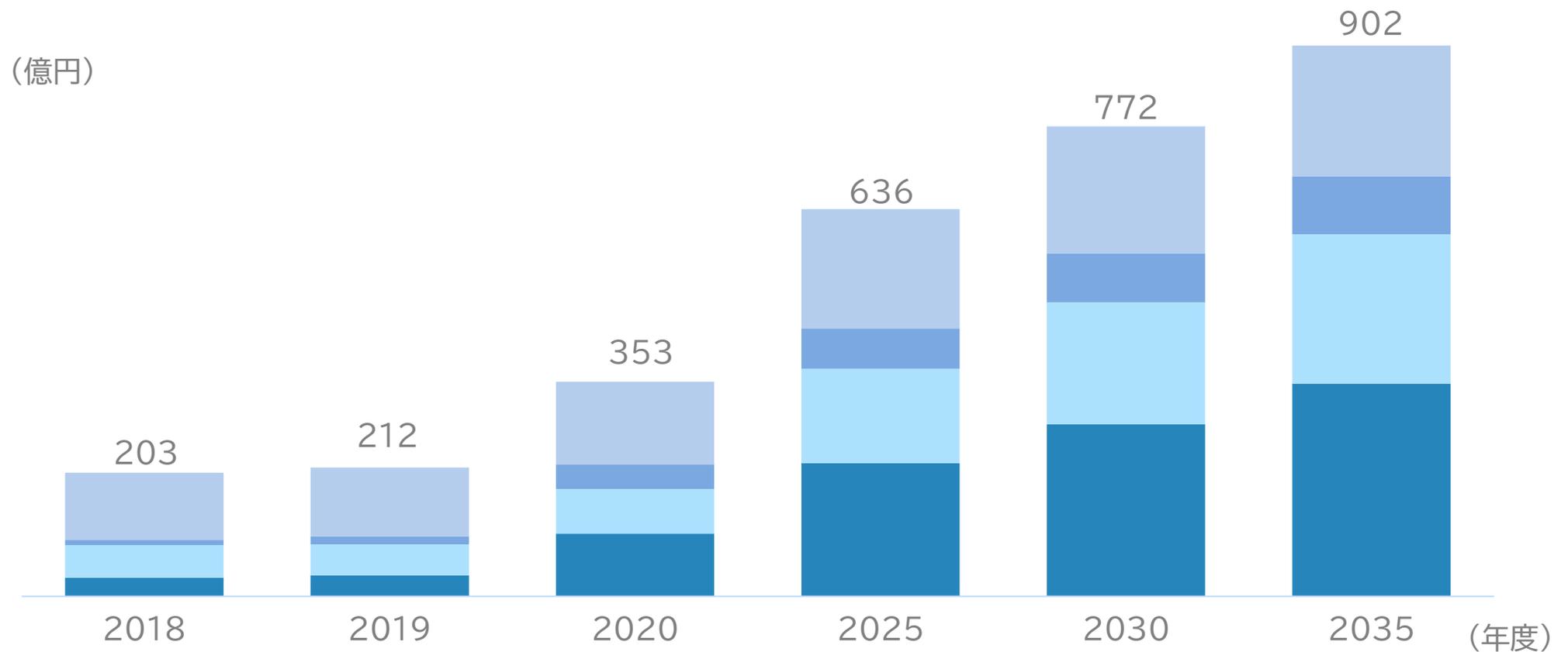
- 政策
- ・医療従事者拡大政策
偏在対策
 - ・医師の働き方改革
→人材流動性の高まり

- 市場
- ・ヘルスケア市場拡大
 - ・再生医療市場拡大
→雇用創生

※矢野経済研究所「2024年版 人材ビジネスの現状と展望 PART2 業種・職種別人材サービス編」を参照し当社作成
注) 事業者売上高ベース、見込・予測は2024年10月現在

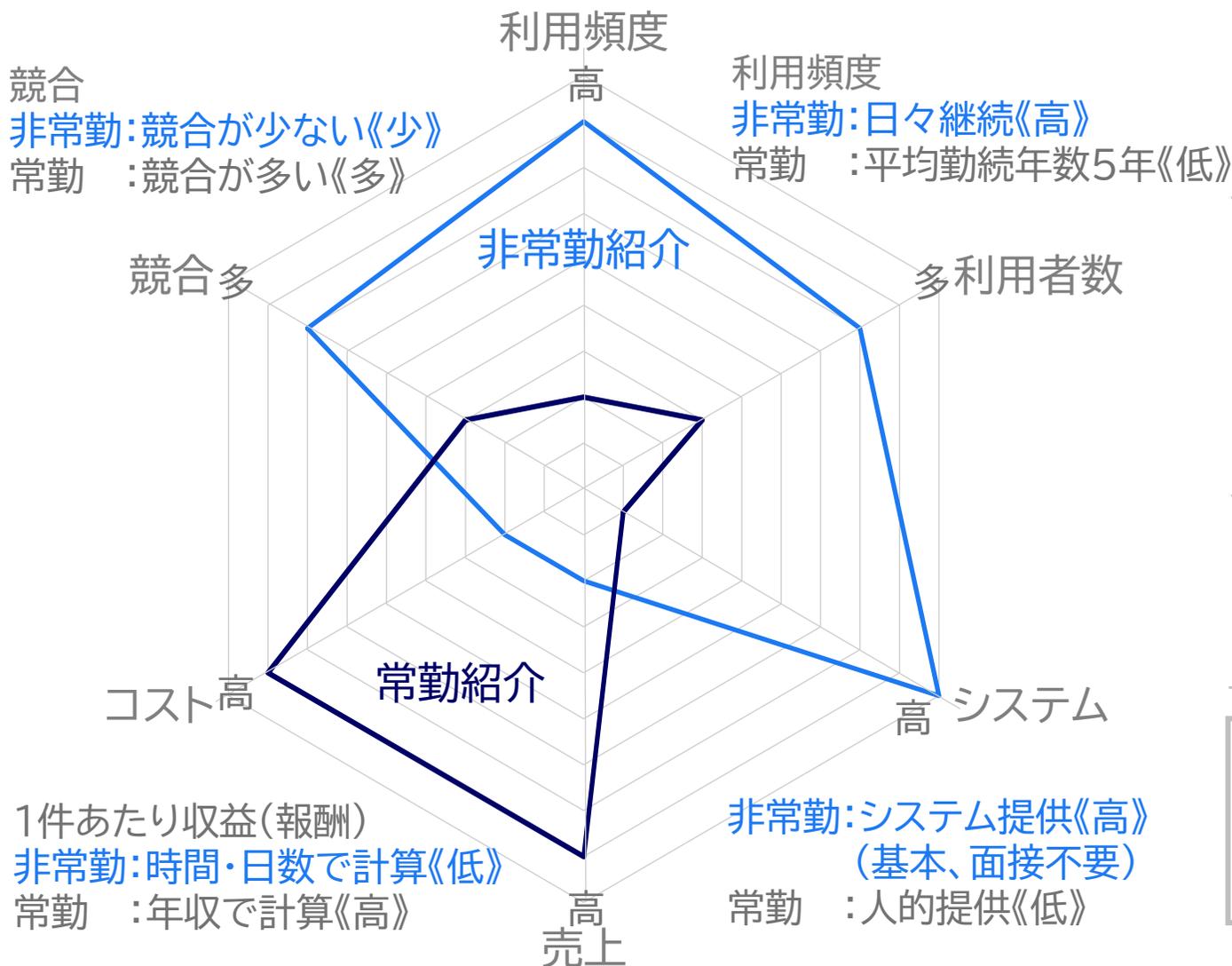
■医療需要拡大により2035年900億円市場

■保険診療 ■自由診療 ■システム利用料 ■遠隔健康相談



シード・プランニング「2022年オンライン診療サービスの現状と将来展望」を参照し当社作成

■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を構築 → 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

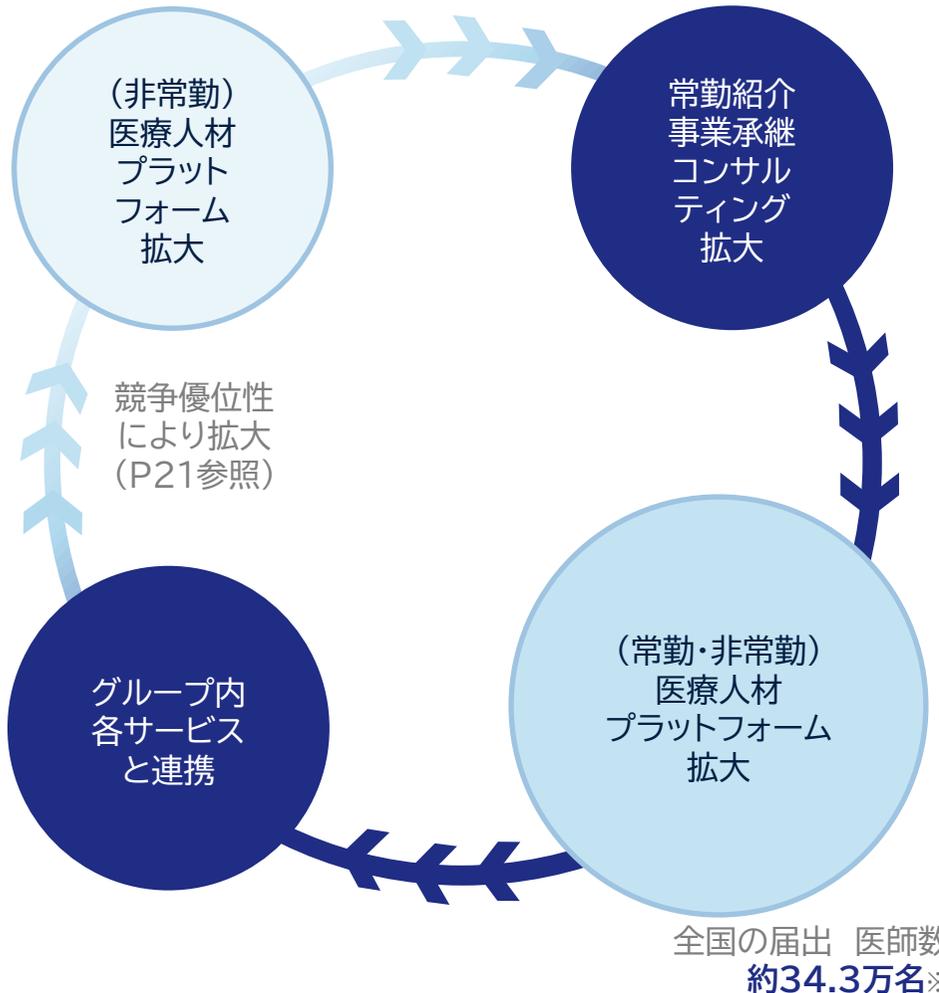
提供サービスの多様化

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

■医療人材コンサルティング拡大→医療人材プラットフォーム拡大→各サービスと連携

医師会員 約10万名
(2024年12月時点)

医療人材コンサルティング
860億円市場(2027年予想)



2024年度～

医療従事者
紹介強化

医療従事者会員の増加

医師 : 2.2%減/前年比

看護師: 48.5%減/前年比

日本メディカルキャリア(連結子会社)より常勤紹介サービスの事業を承継・統合、これを機に、会員を精査、連絡不通の会員や介護職等の現提供サービス対象外の会員を除いたため、減少

医療経営
医療情報
提供サービス

医療人材コンサルティングで形成された医師ネットワークを活用してサービス利用者の拡大

中長期

新規事業

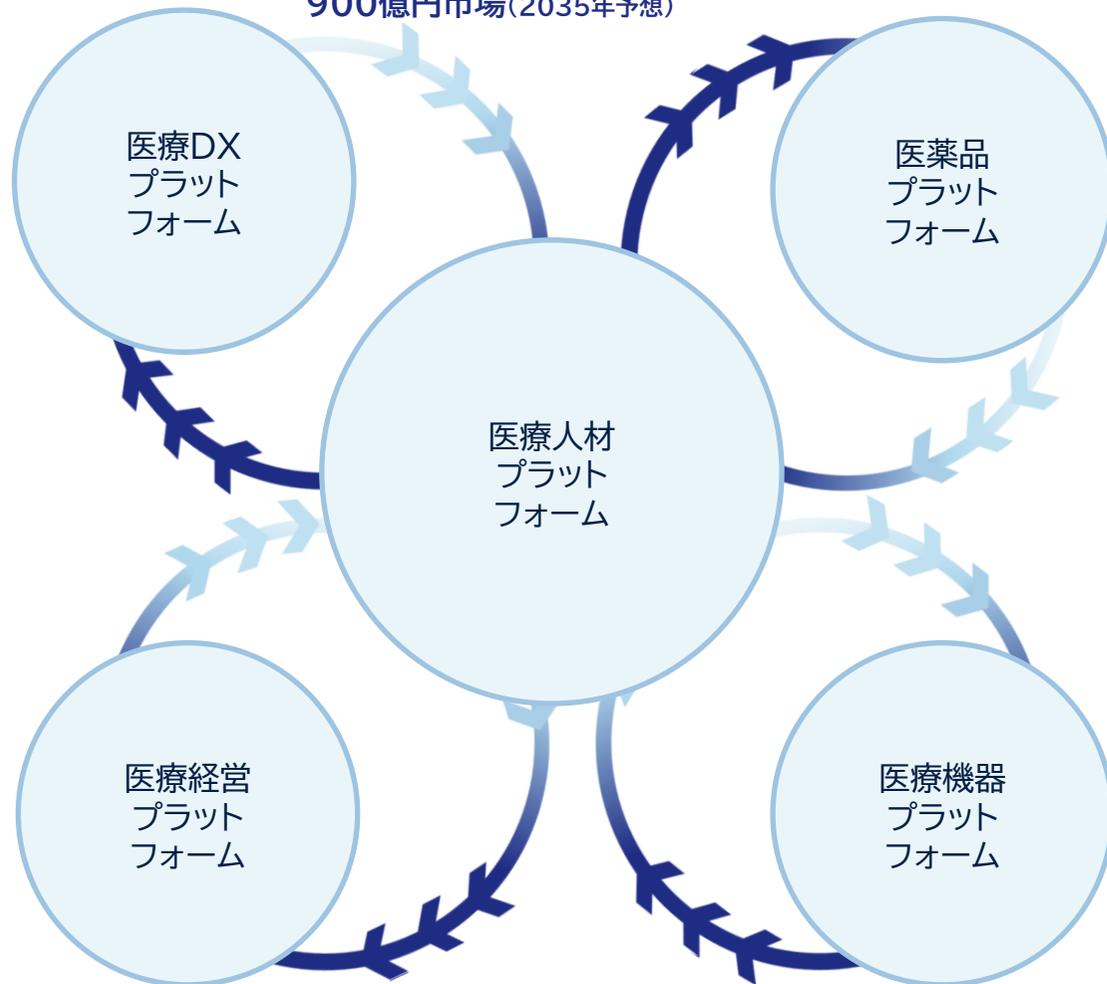
プラットフォーム拡大繋がる新規事業展開(M&A含む)

プラットフォーム拡大による
医療人材コンサルティングの継続的成長

※【出典】厚生労働省 令和4(2022)年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況(令和4年12月31日現在)

■医療人材プラットフォームと各サービスと連携→各プラットフォームの拡大

オンライン診療サービス
900億円市場(2035年予想)



2023年度～

医療DX 診療科特化型オンライン医療サービス
「オンラインこども診療」
レギュラープラン(2024年8月～)
三重広域連携/地域特化型健康アプリ
「美村ヘルスケア」リリース
医療MaaS実証実験3期連続受託

医療経営 看護師の職場定着を目的とした
Wellbeingサービスリリース
anew
医療人事管理(BPO)サービス拡大

医薬品 メディアルト
医薬品プロモーションサービス拡大

医療機器 Medikiki
医療機器卸・医療メーカーを連携

医療人材プラットフォームとの連携
医療分野における**新たな価値提供**

※【出典】厚生労働省 令和4(2022)年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況(令和4年12月31日現在)

■「MRT」:医師および医療機関の一定以上の周知(ブランド力)を活用

2024年度取組 : サービスの浸透

医師および医療機関向けサービス拡大のため、サービスの認知向上

サービスの統合

2024年2月
常勤紹介事業運営子会社の吸収分割
日本メディカルキャリアの常勤紹介事業統合

MRTとのサービス連携強化:
・常勤紹介実績の拡大
・日本メディカルキャリアはメディア運営連携

ブランドの統一

2024年6月
看護師派遣事業運営子会社の社名変更
NOSWEAT→MRTスタッフィング

MRTとのサービス連携強化:
・MRT会員と連携、アテンドナースサービス拡大

サービス拡大および創生

- (1)日本メディカルキャリア(メディア運営子会社)を**MRTメディアパートナーズ**(2025年1月)
- (2)**グループのサービス統合、ブランド統一**に取組、事業拡大促進

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

■グループ内情報の共有化によるプラットフォームの価値向上



Door.

グループ共有プラットフォーム

価値向上①
各サービスのマーケティングを
共有プラットフォームで実践

価値向上②
適切なマーケティングによる
サービス品質の向上・多様化

価値向上③
アライアンス・M&A
効果最大化

全サービスをグループ共有→プラットフォーム連携

FY2024～

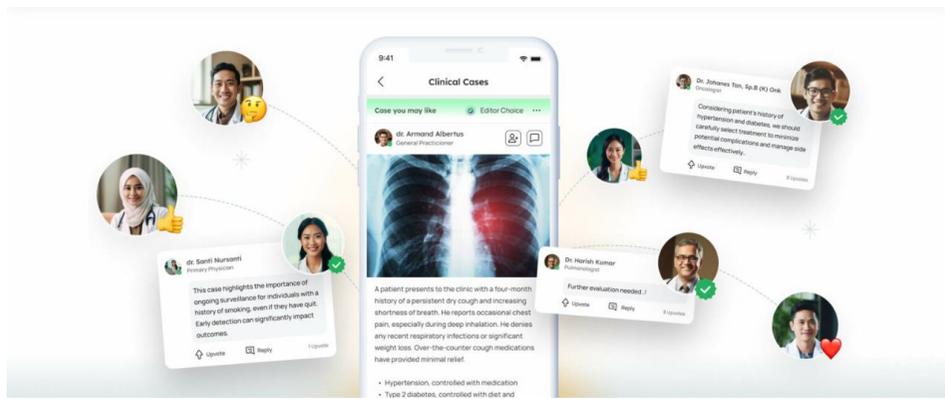
日本メディカルキャリアの常勤紹介事業統合によるプラットフォーム連携強化
グループ各社の事業展開およびASEANにおけるプラットフォーム展開を見据え
共有プラットフォームのスケールアップを前提とした再定義を促進

■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

■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

■ASEAN No.1 の医療 DX・医療人材プラットフォームへ

FY2025

インフラ

FY2024

医療人材

医療機関

シンガポール法人の設立

MRT GLOBAL MANAGEMENT PTE. LTD.
グローバル事業管掌役員の設置

Docquityとの連携

DOCQUITY HOLDINGS PTE. LTD.
東南アジア最大の医師向けプラットフォームとの
連携による医療人材紹介事業の発展

伊藤忠商事との連携

医療・ヘルスケア関連事業の
ビジネス強化・拡大を目的として
資本業務提携契約

ベトナム(ホーチミン)拠点準備

1. 現地法人/事務所開設
2. ベトナム国籍メンバーの採用

「Docquity Jobs」の譲受

(MRT GLOBAL MANAGEMENT PTE. LTD.)

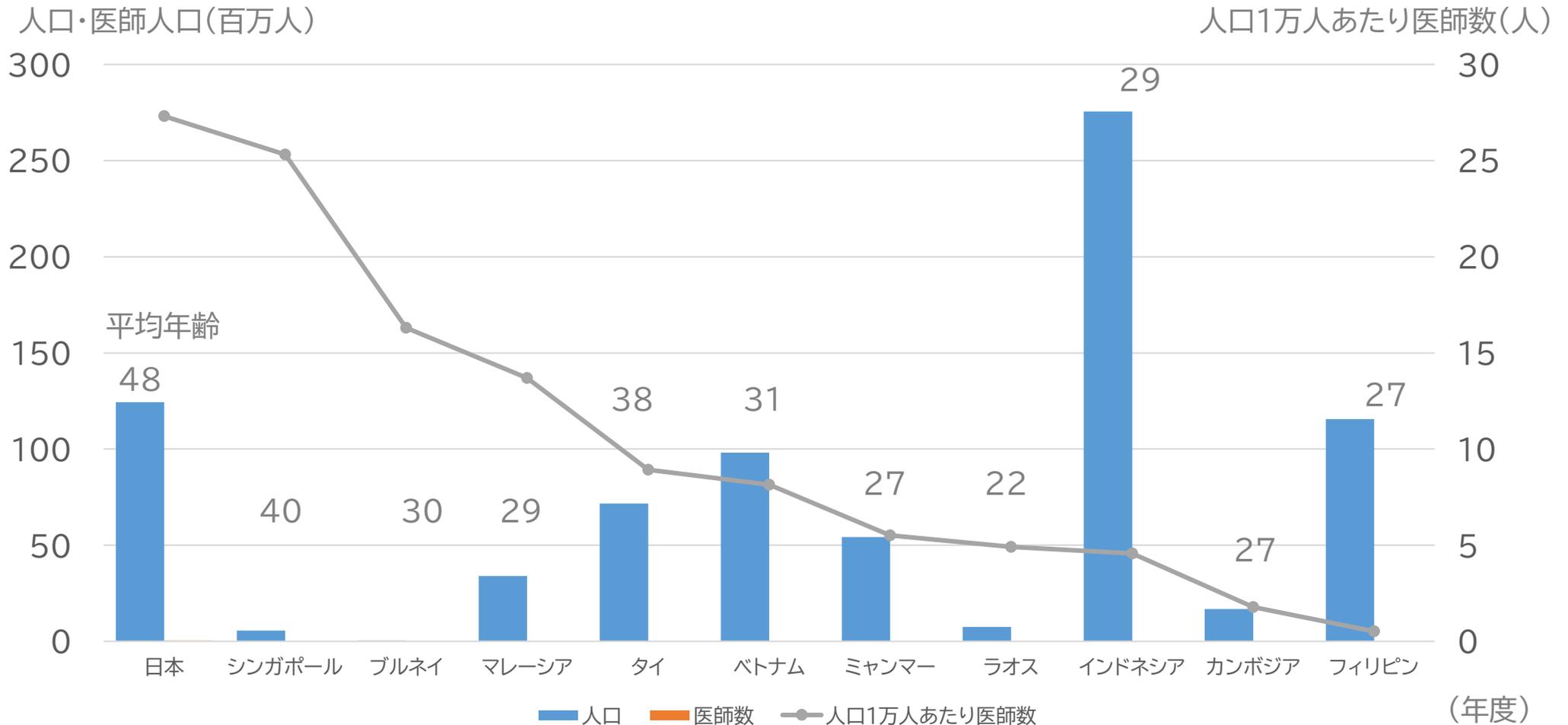
1. データベースなどシステム改修
2. Docquityプラットフォームとのシステム連携

アライアンス・資本提携

ベトナムローカル企業とのアライアンス推進

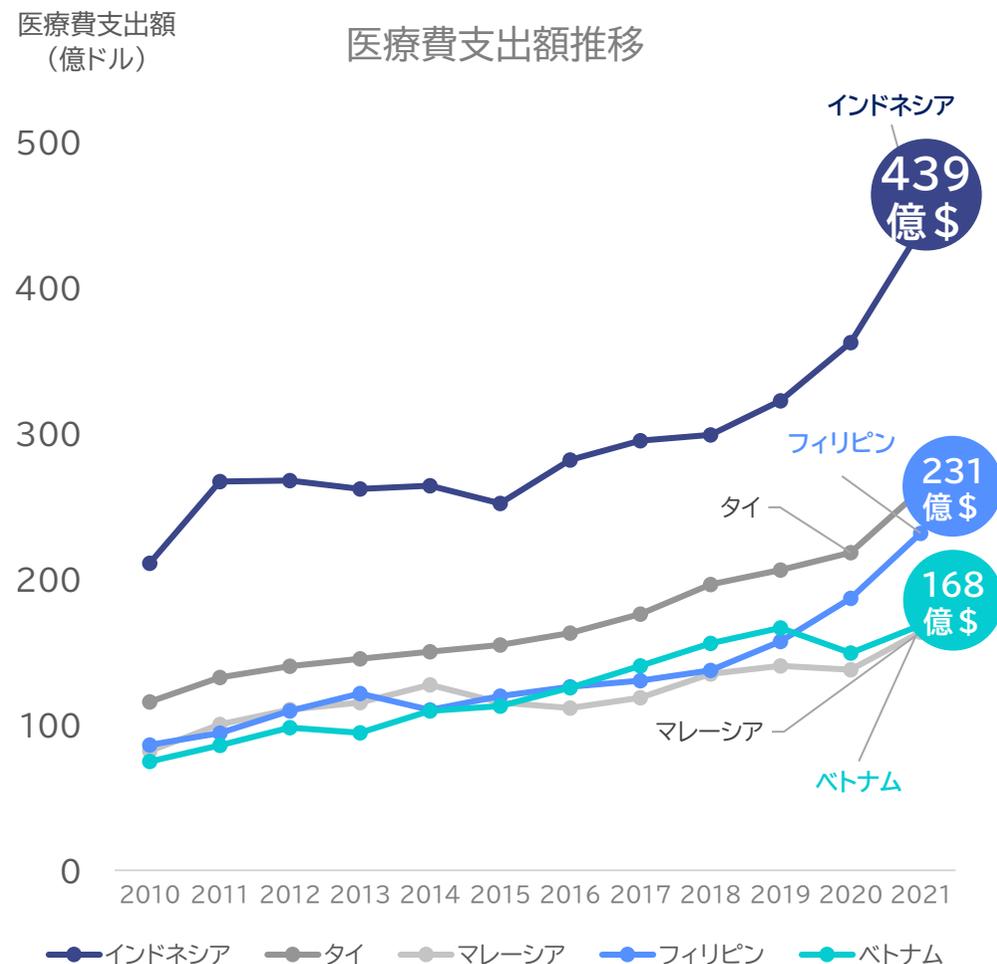
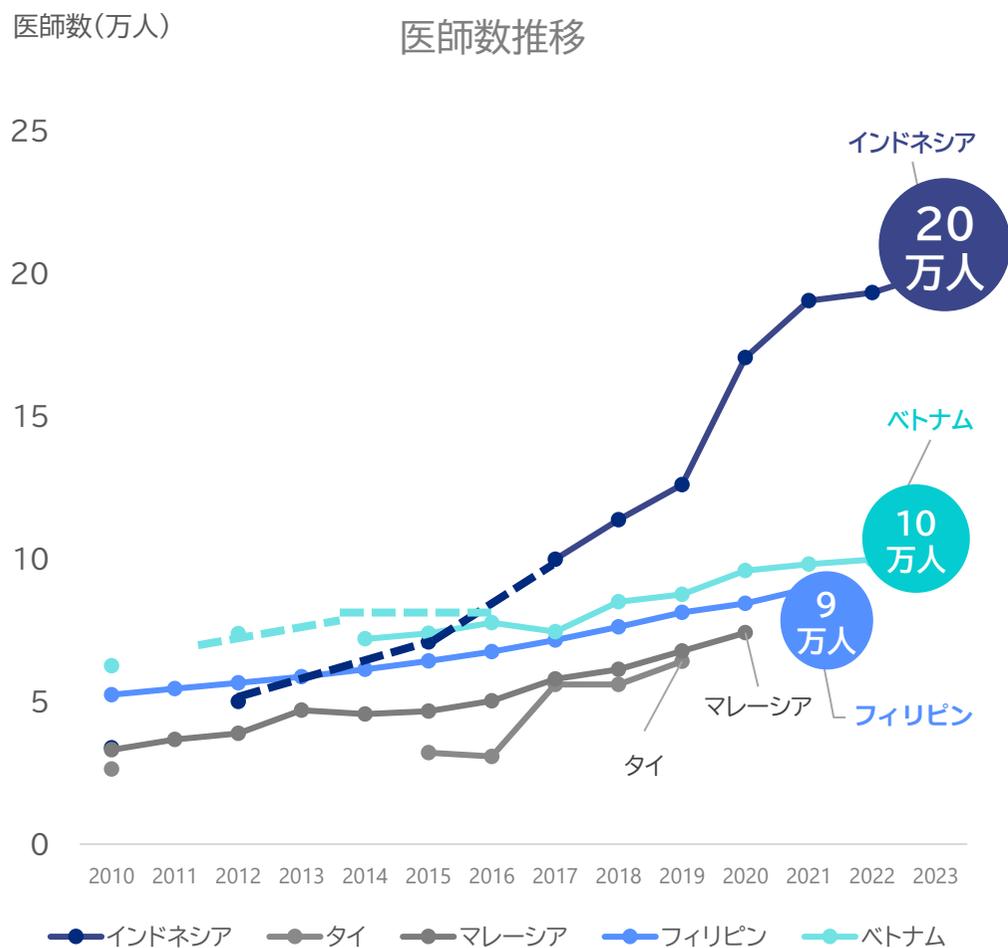
他のASEAN諸国進出への準備

■ 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



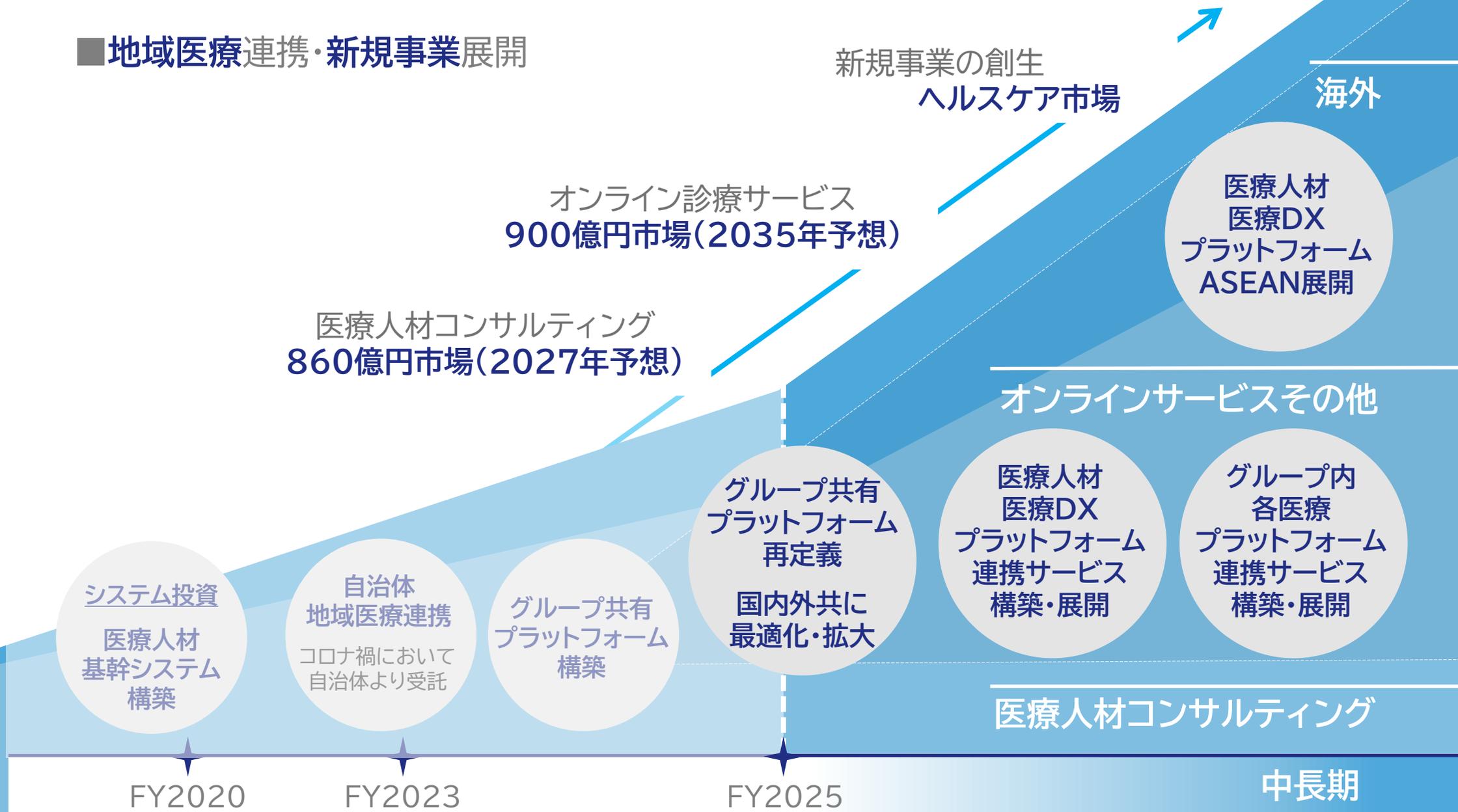
アジア大洋州局地域政策参事官室「目で見えるASEAN－ASEAN経済統計基礎資料－」
 経済産業省「医療国際展開カントリーレポート 新興国等のヘルスケア市場環境に関する基本情報」等を参照し当社作成

■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

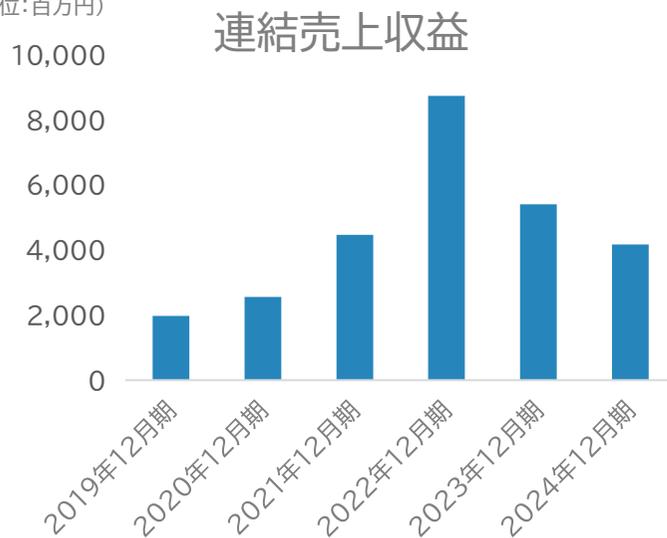
■ 地域医療連携・新規事業展開



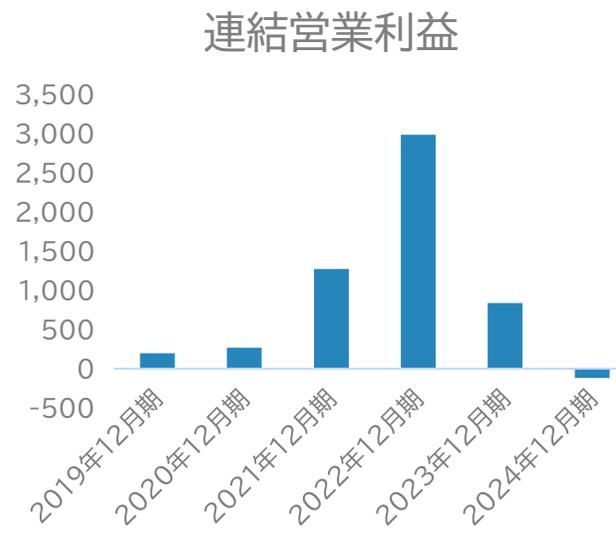
■新型コロナウイルスに関連する業務縮小により売上収益・営業利益減少

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

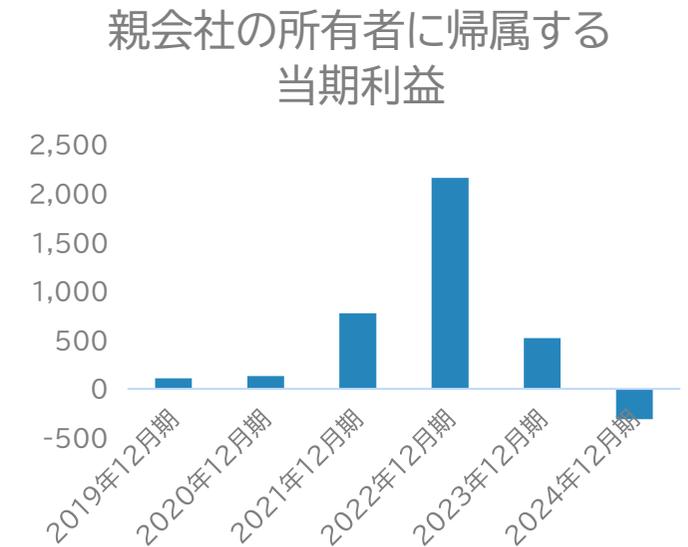
(単位:百万円)



- ・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P34に記載しております

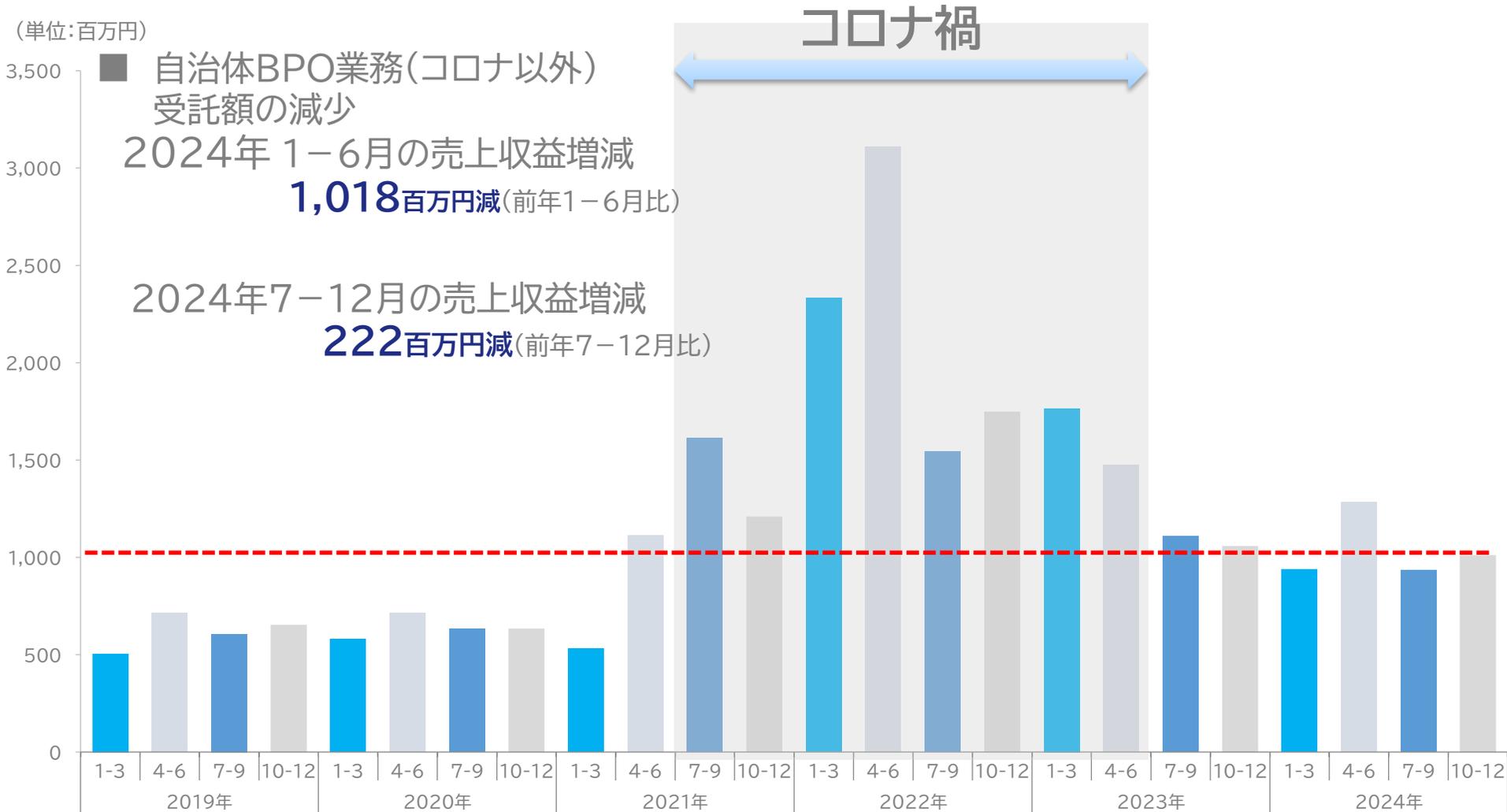


- ・ワクチン接種業に係る紹介件数の増加により大幅増益 (2021年12月期)
- ・コロナ関連の自治体BPO受託により大幅増益 (2022年12月期)
- ・コロナの影響についてはP35に記載しております



- ・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)

自治体からの業務(BPO)受託減少により売上収益減収



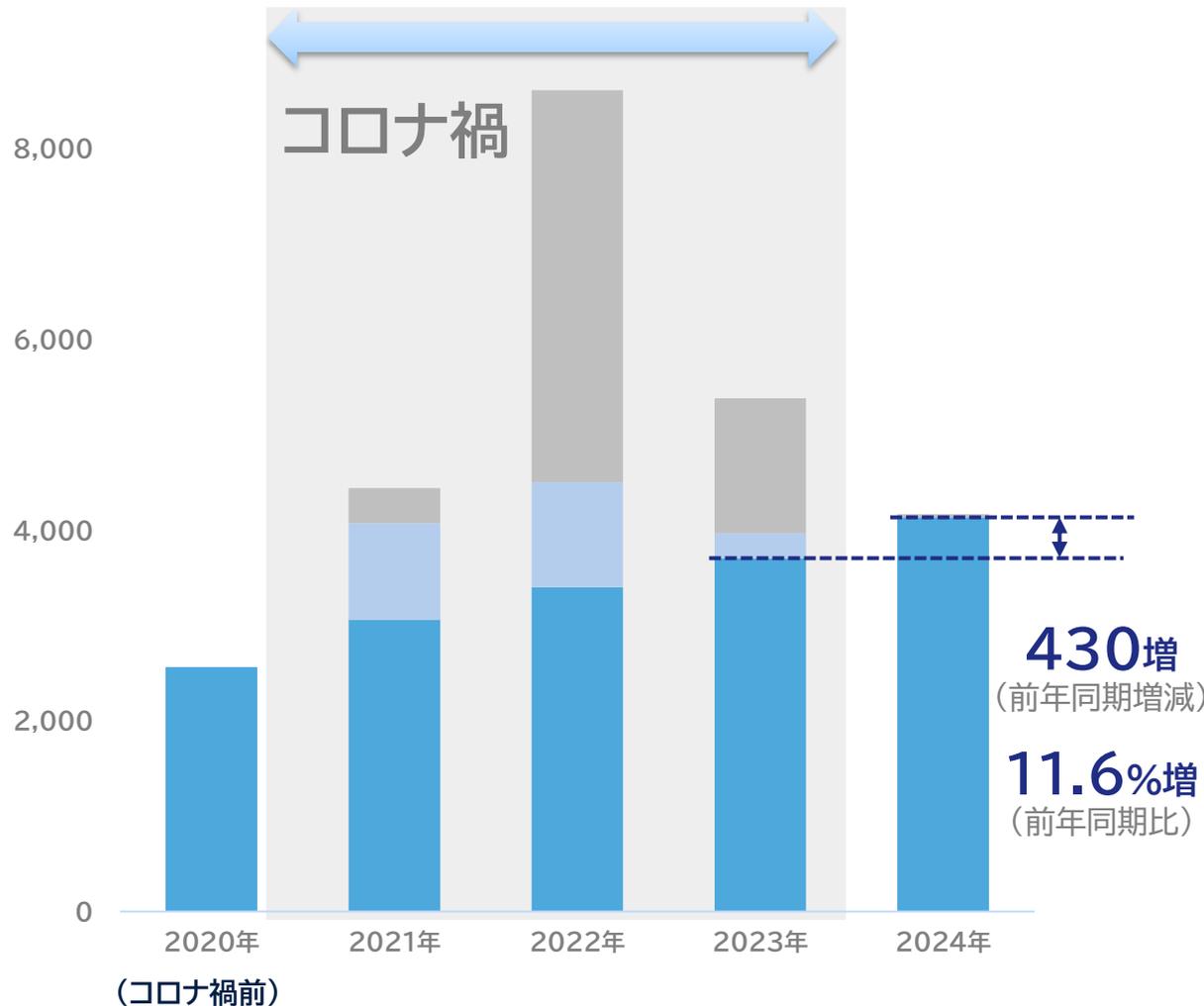
※4-6月の売上収益は医師の転職件数の季節変動要因により、他の四半期に比して大きくなる傾向。

■既存サービスは堅調に11.6%成長

(百万円)

10,000

■コロナ以外 ■コロナ医療人材紹介 ■コロナ業務受託



(対前年同期比、増減額)

■コロナ以外の既存サービス

111.6% 430百万円増

- ・医師紹介サービス
- ・コロナ以外の自治体受託業務

■コロナ医療人材紹介サービス

270百万円減

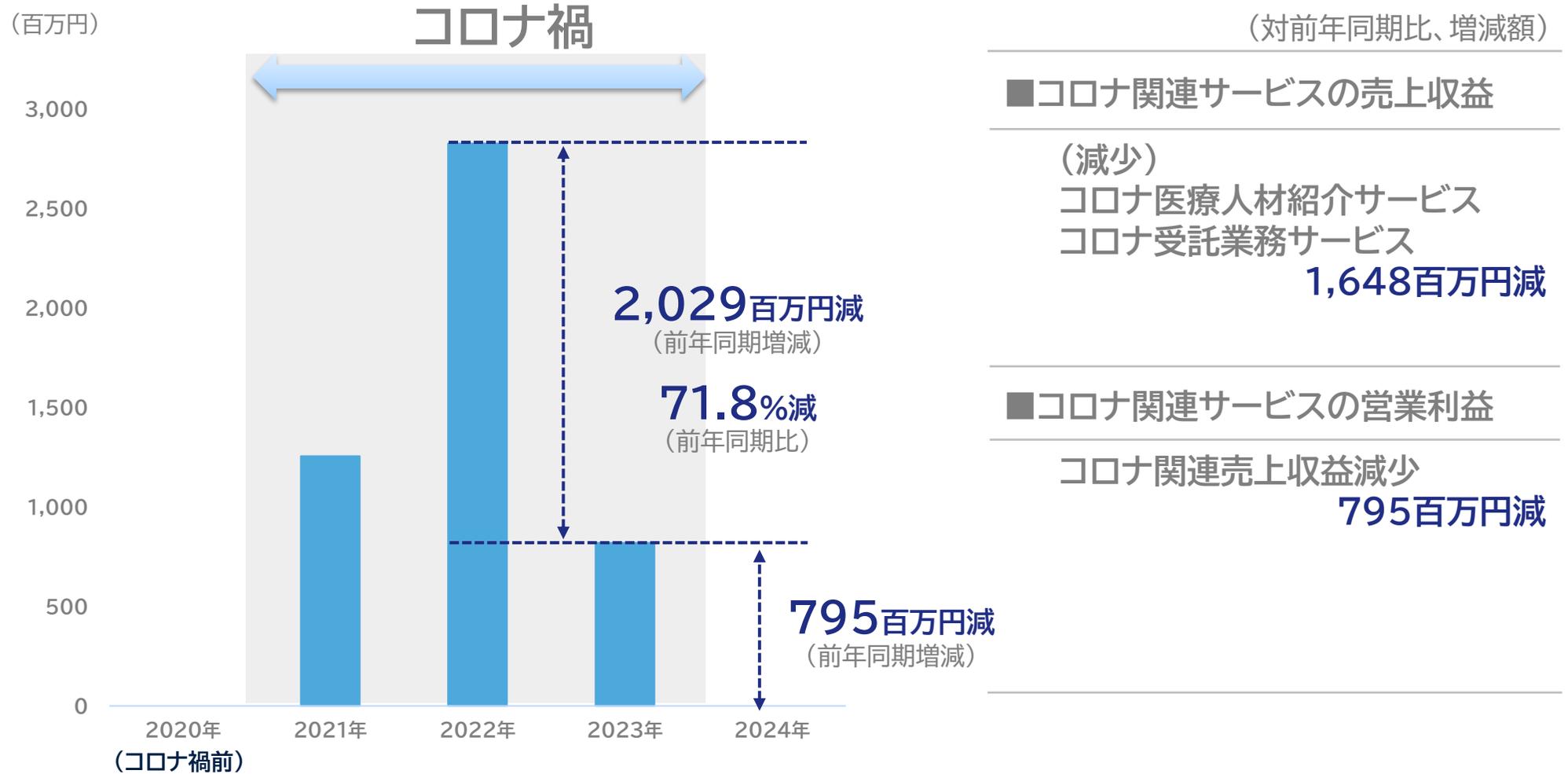
- ・自治体ワクチン大規模接種会場
- ・職域ワクチン接種業務

■コロナ受託業務サービス

1,378百万円減

- ・自宅療養者支援
- ・陽性者登録センター
- ・オンライン診療センター
- ・ワクチン接種後の健康状況調査など

■コロナ関連業務の終了に伴い、営業利益減少



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
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

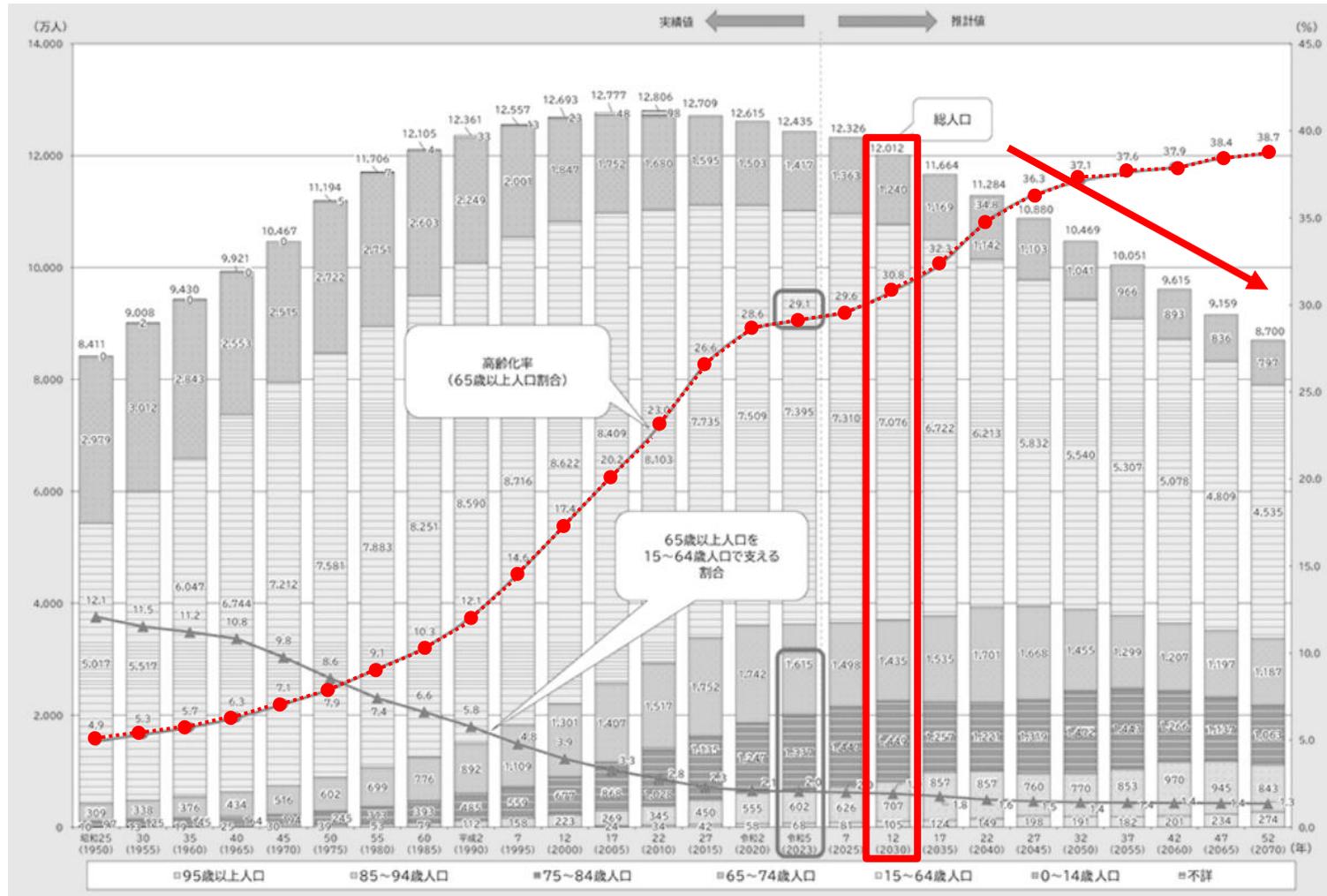
IV. 成長戦略

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%

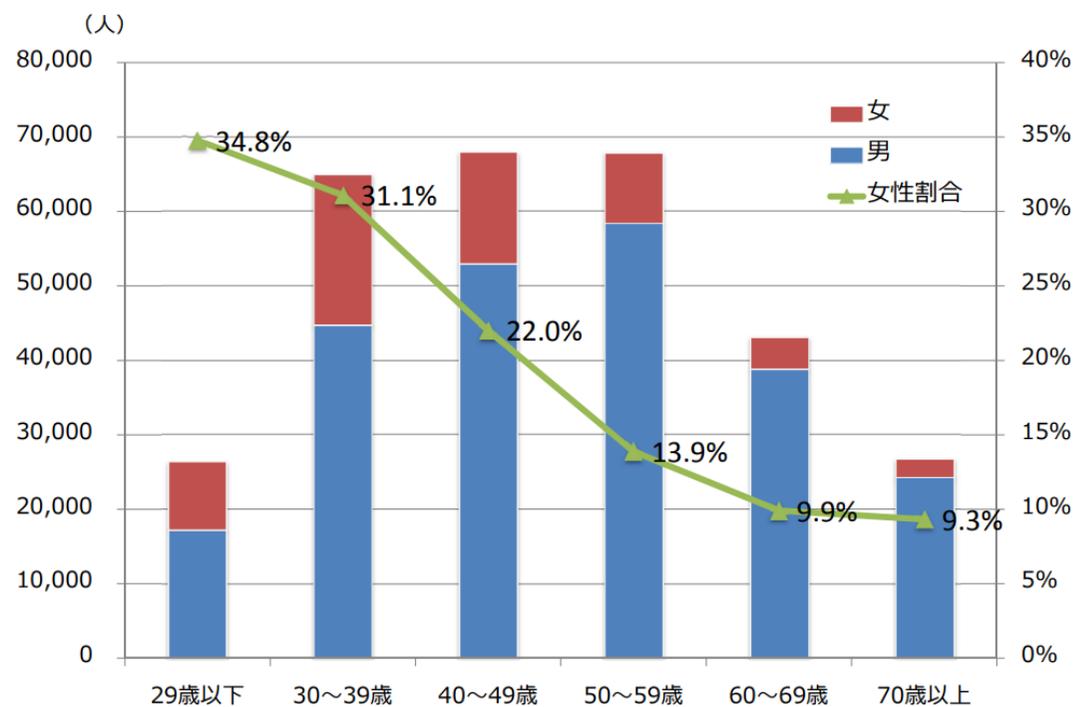
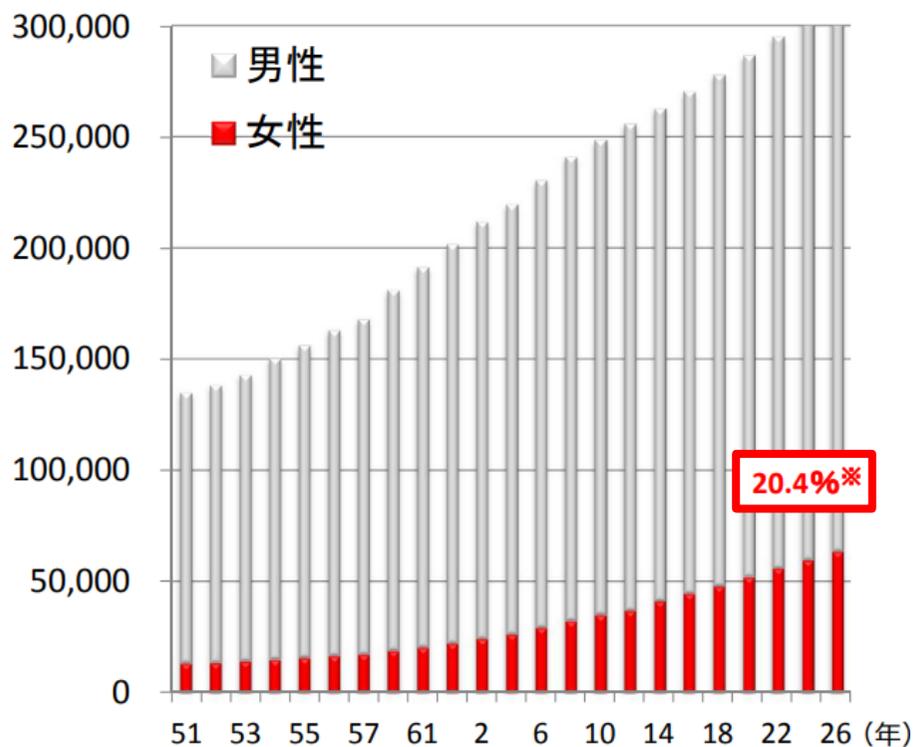


出典:内閣府「令和6年版高齢社会白書」第1章 高齢化の状況(第1節1)

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

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
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
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・中立性の強化 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
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)
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
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

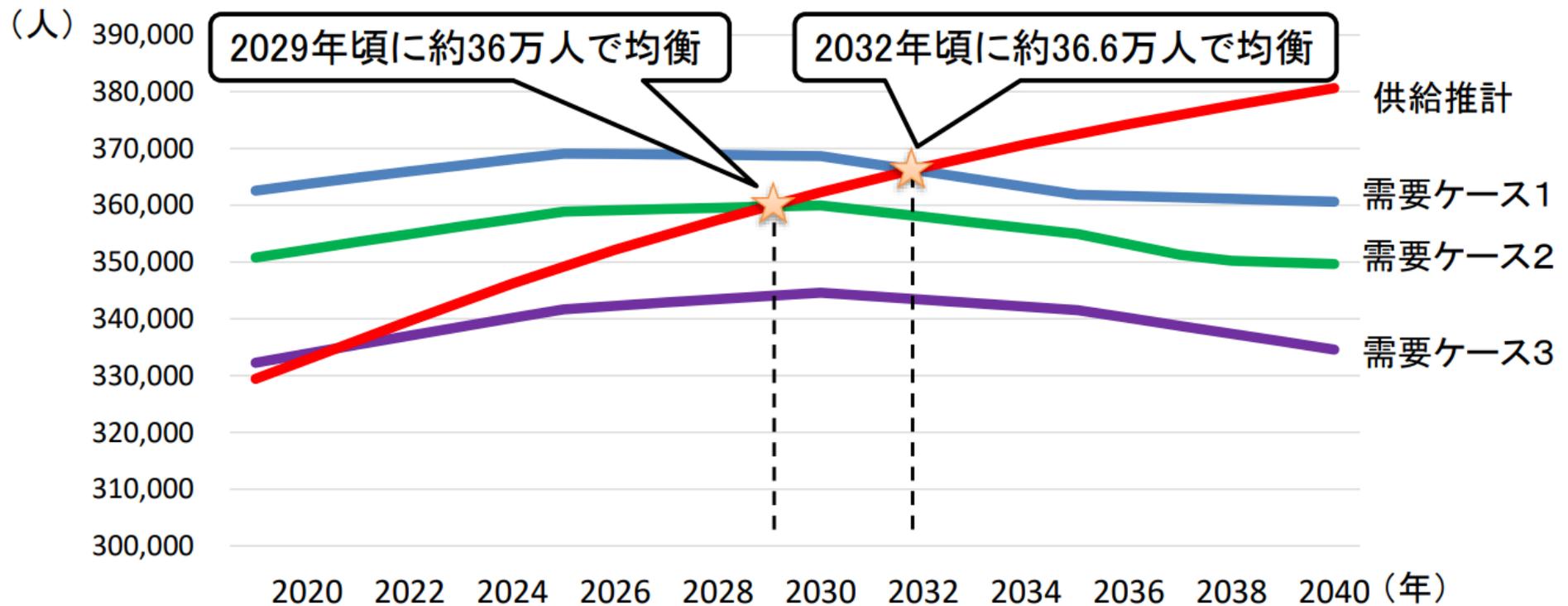
女性医師の割合は上昇傾向 40代未満では30%以上



※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

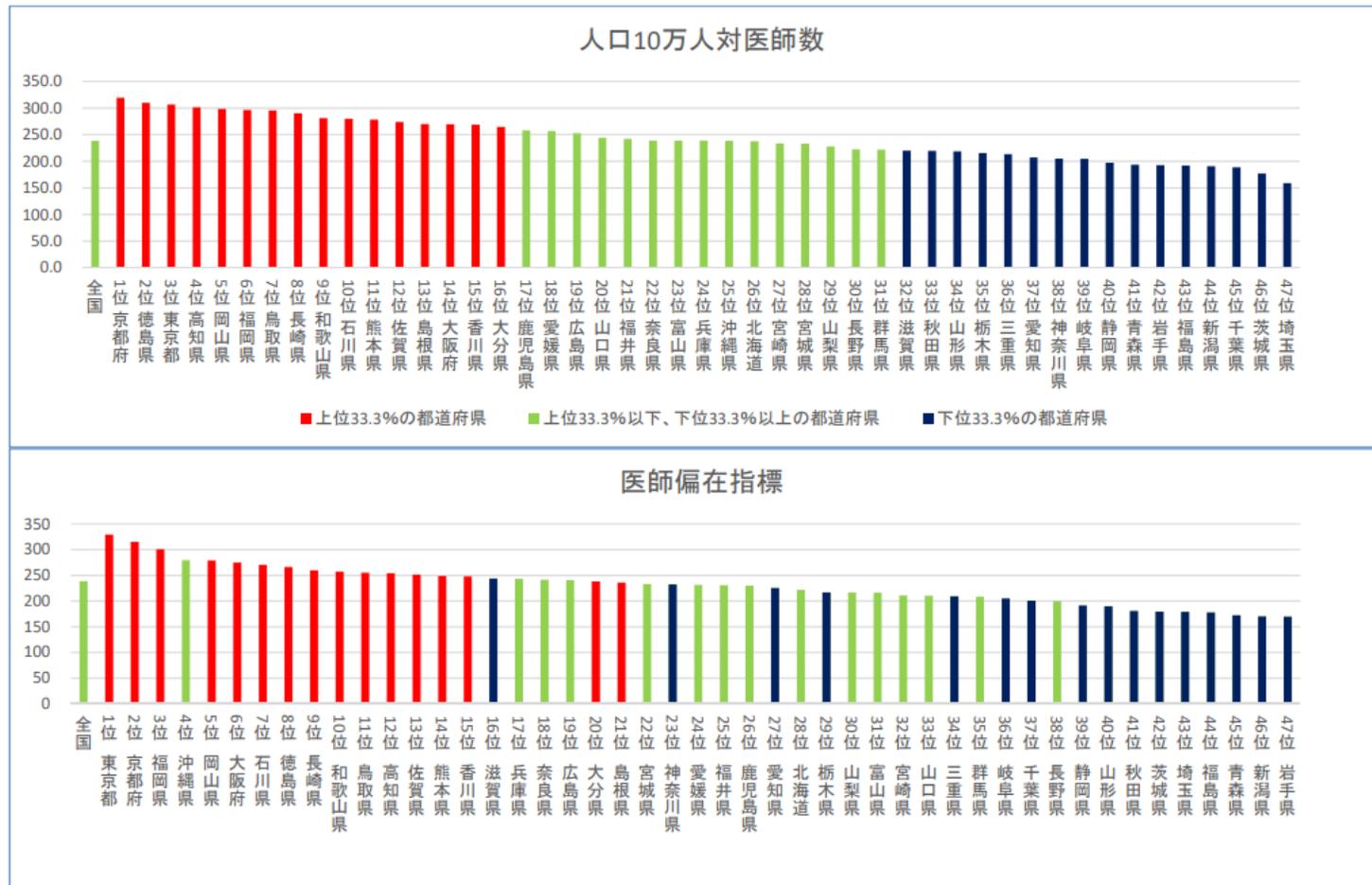
2023年(令和5年)医学部入学者が医師となると
 想定される**2029年(令和11年)頃に均衡**すると推計



※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

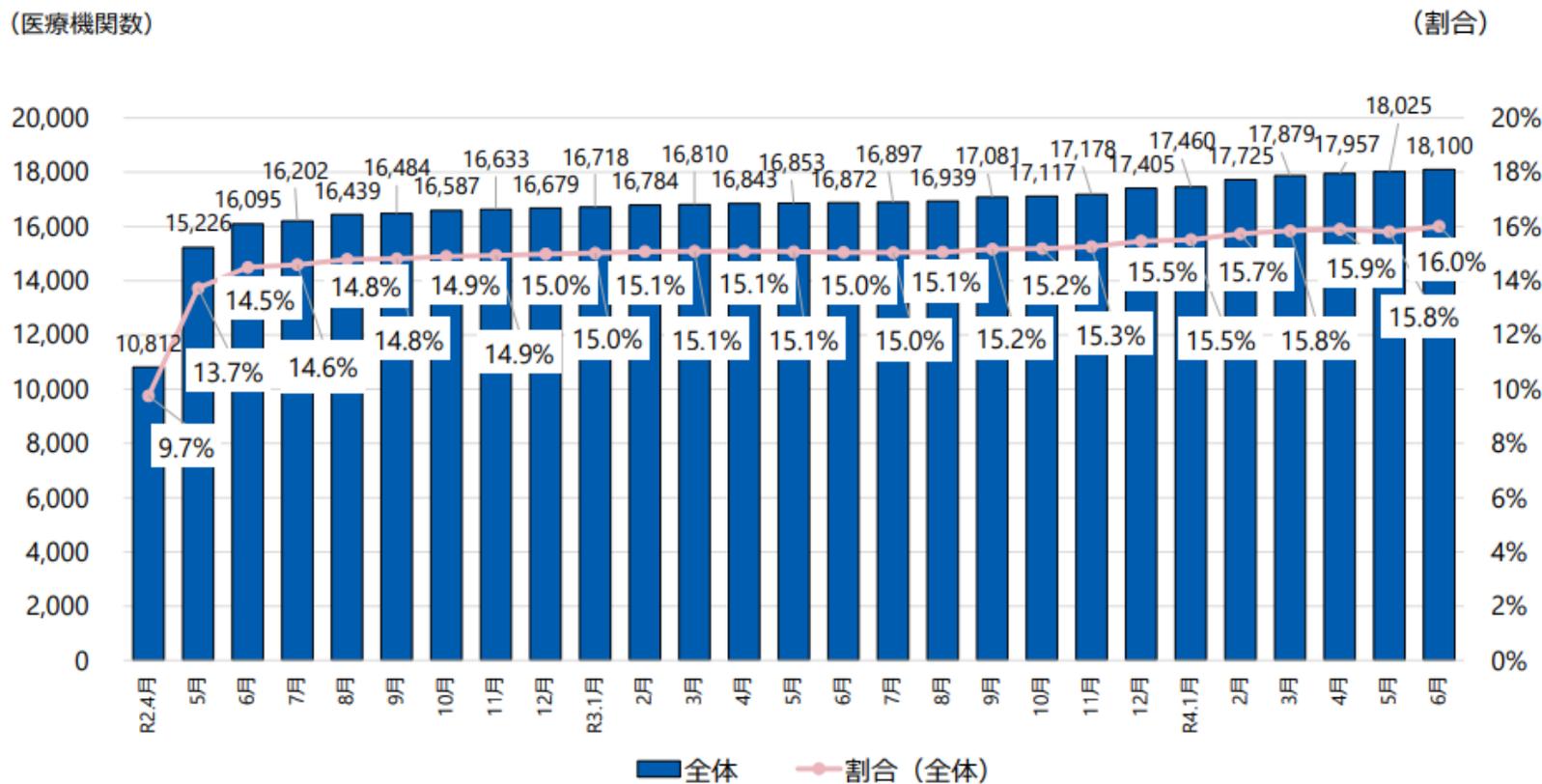
出典:厚生労働省 参考資料 医療従事者の需給に関する検討会 第35医師需給分科会 令和2年度 医師の需給推計について(案) 令和2年8月31日

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



登録医療機関数 全医療機関の16.0%(2022年6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4年6月末時点)

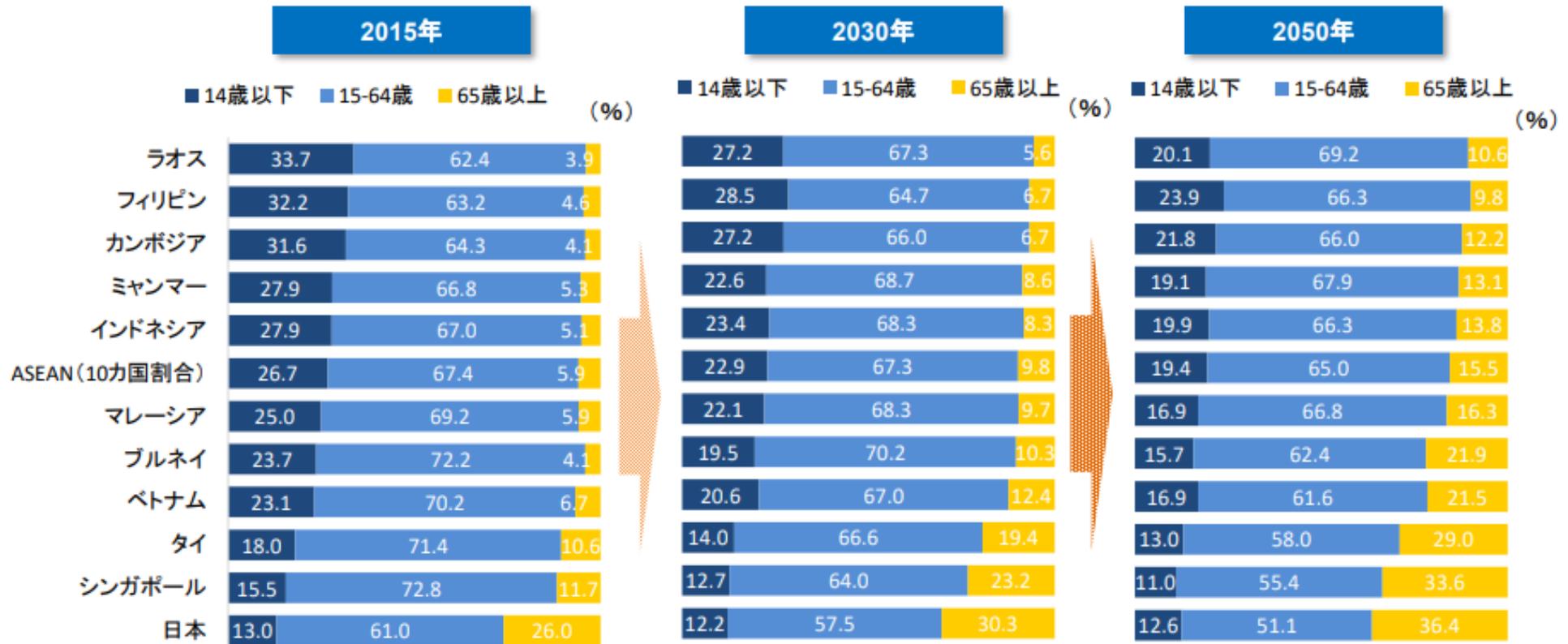


※各月末時点の都道府県報告の集計による。

※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

■ 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