

MRT株式会社

事業計画及び成長可能性に関する説明資料
(中期経営計画を踏まえた更新)

2026年8月14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

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

■「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
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。

■「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)

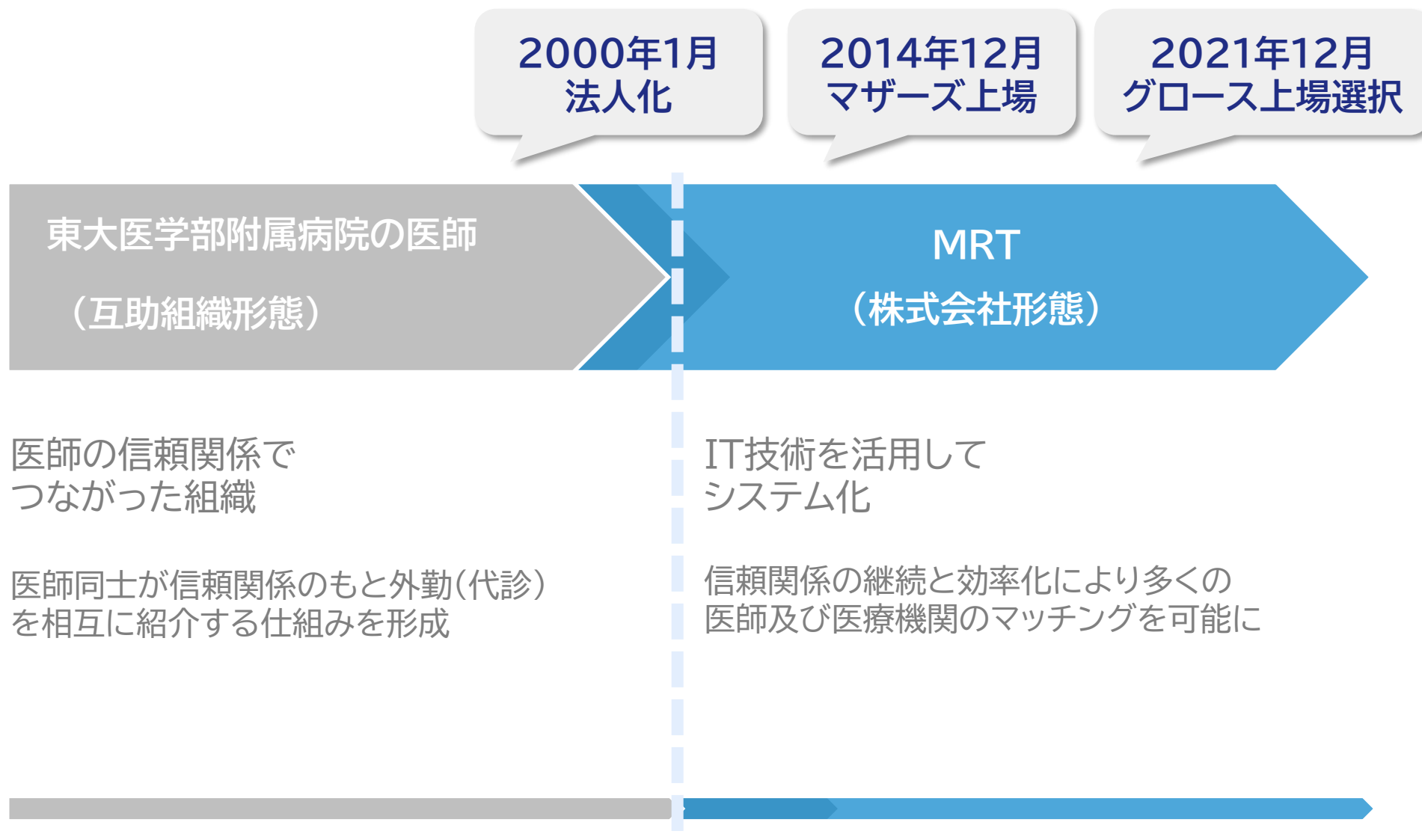
【公的×リモート】
自治体主導医療相談
(チャット/ビデオ)
働き方:単発(1枠15分)
稼働:平日夜/週末など
場所:リモート
例:マニュアル+エスカレー
ション体制あり

【単発発信】
取材コメント
働き方:単発(約30分)
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

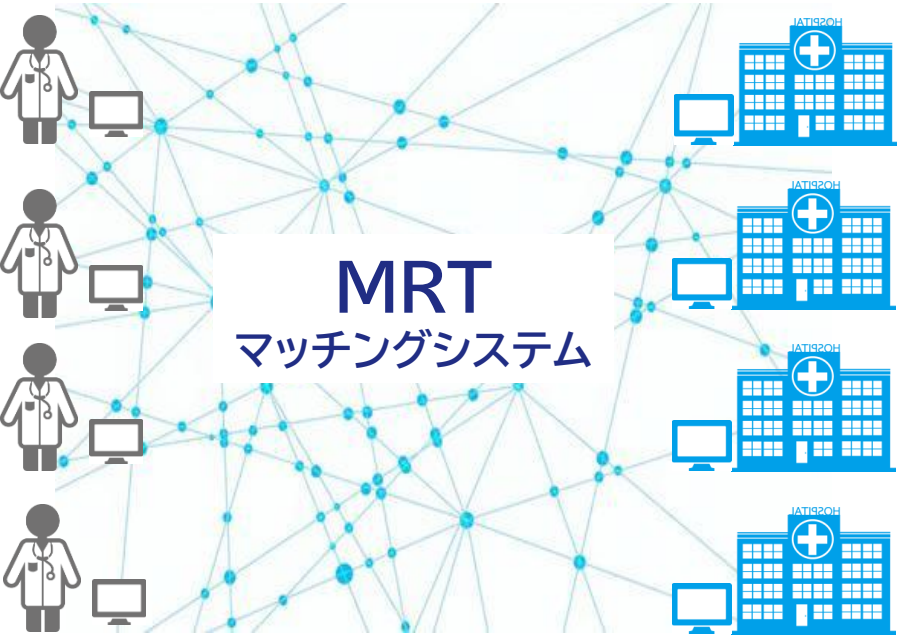


■国内屈指の医療のプラットフォーム形成 医療現場を守る事業を全国で実施

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

■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)キャリア支援

- 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)専門活動支援

- 「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

効率化・最適化を基本に
アライアンス強化

■医師の「活躍の場」を広げるプラットフォーム

医師価値創出（85.2%）

└ 医師キャリア支援 （76.6%）

- ・医師人材紹介
- ・M&A、事業承継
- ・RPO(採用代行)

└ 医師専門活動支援 （8.6%）

- ・医師への医薬品情報提供
- ・医師による企業PR
- ・医師による健康医療相談
- ・医師への医療機器情報提供
- ・住民・患者への医療機関情報提供

国内 医療運営支援及びその他（14.8%）

└ その他キャリア支援 （8.4%）

- ・その他医療従事者人材紹介/派遣

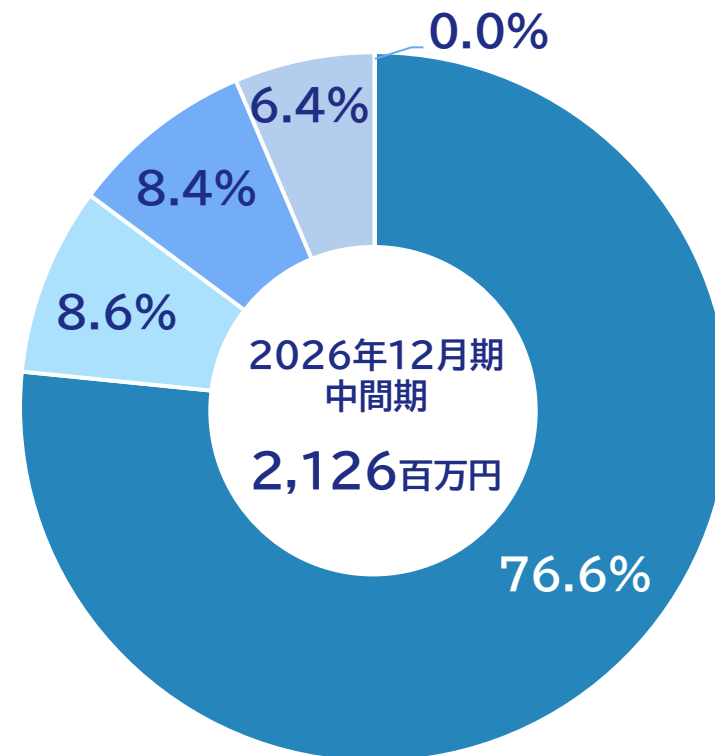
└ 医療基盤支援 （6.4%）

- ・オンライン診療
- ・自治体支援(BPO)
- ・給与計算/振込代行(BPO)
- ・人材定着支援(Well-beingなど)
- ・医療資材の販売
- ・医療機器管理
- ・医療従事者ライフサポート

海外 医師キャリア支援 医師専門活動支援（0.0%）

- ・医師人材紹介
- ・教育/研修

売上収益構成



- 医師キャリア支援
- 医師専門活動支援
- その他の医療従事者キャリア支援
- 医療運営支援
- 海外

※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

非常勤紹介

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**」

常勤紹介 定期非常勤紹介

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

開業支援

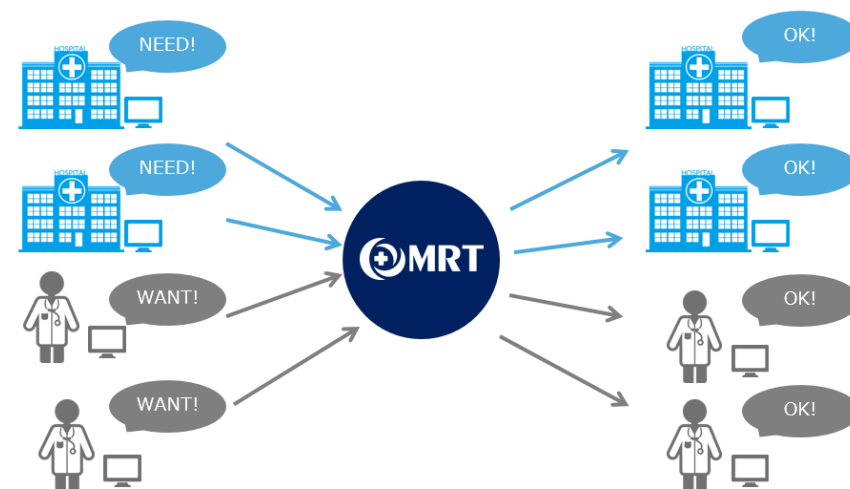
M&A、事業承継
個人開業

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**」

（特徴）

非常勤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、非常勤から定期非常勤紹介、常勤紹介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



※定期非常勤とは、「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。

※非常勤とは、「単発勤務の勤務枠」を指し、定期非常勤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)

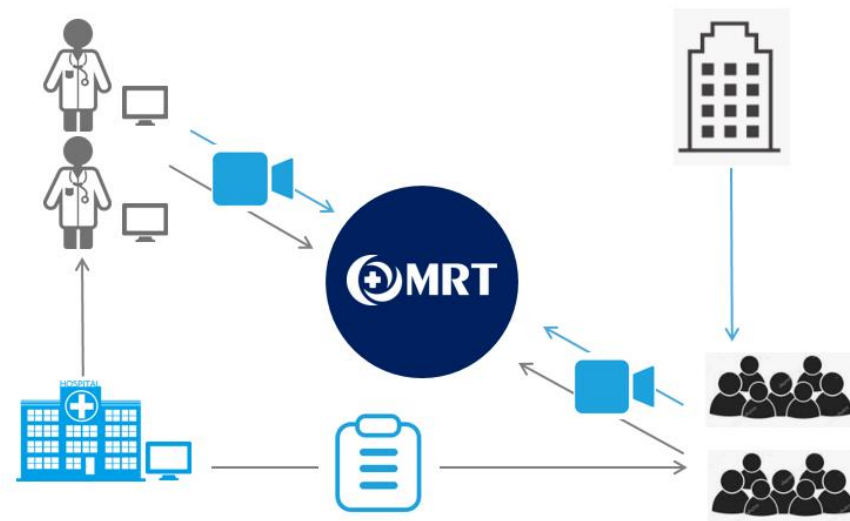
- ・ 健康相談、受診勧奨、診療、服薬指導を一気通貫
- ・ 医療機関ごとに発行される電子診察券「診察キー」で情報通信機器による診療
- ・ MRT**医師ネットワークと連携**するシステム

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)。

■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

住民/患者

- ・ 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
- ・ 書籍出版により蓄積された医師の知見を集積した病気と治療の検索サイト「**メディカルブレイン**」
- ・ 医師による健康医療相談



↑ 医師による企業PR、サービス開発支援

企業

- ・ 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
- ・ アクティブな医師会員基盤を活用し 医師アンケート・インタビュー、リサーチプロモーション支援、業務依頼



↑ 医師への調査・アンケート支援

医師による執筆・出版支援→



■RPO(採用代行)・BPOを通じて人材コンサルティングを拡大

- 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
- BPO
(アウト
ソーシング)

- ・ 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

- ・ 採用代行(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
- 医療機関
経営支援

- ・ 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

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

11月12日(水)
午前 10:00~13:00
午後 14:00~17:00

スタッフを率いる管理職にとって、看護のやりがいはチーム力向上の鍵です。本研修ではその実践的な手
法を学び、加えて、医療現場では頻りに使われるアスペクトによるレジリエンス研修も提供します。参加者
自身が抱える課題とチームの成長を後押しできるプログラムです。

①
管理職のための
感情マネジメント研修
認知行動療法で学ぶ、感情を捉える力

②
レジリエンスアスペクトを
使ったレジリエンス研修
ストレスに負けない心やかなるづくり

詳細
開催日時
11月12日(水) 午前 10:00~13:00
午後 14:00~17:00

会場
MRT
MRT
MRT

費用
① 5,000円
② 5,000円
③ 5,000円

定員
各会場 10名程度

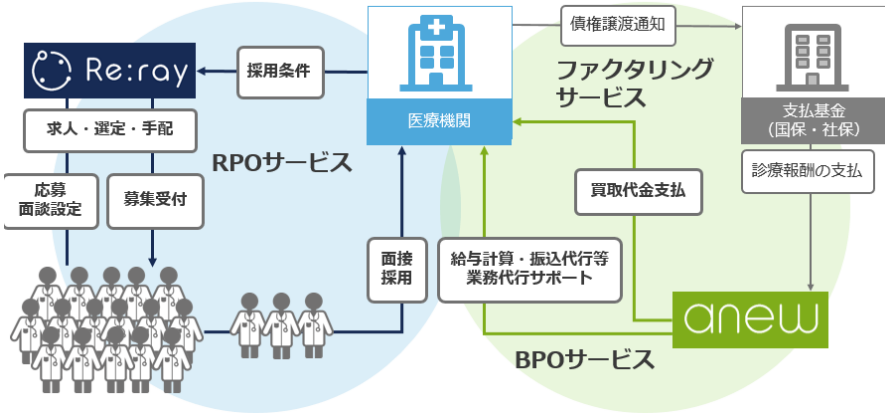
申込方法
MRTのホームページから申し込みいただけます。
フォームは医療機関で入力されたものを、
MRTが各医療機関に届けていきます。
MRTに、参加希望の医療機関を教えてください。
MRTが、各医療機関に届けていきます。

お問い合わせ先
MRT
MRT
MRT

お問い合わせ先
MRT
MRT
MRT



中部ろうさい病院
心理的安全性を高める研修風景



■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拡大

行政機関

- ・厚生労働省
ワクチン接種後の健康状況調査

自治体

- ・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）
- ・医療人材確保支援
医療版ワーケーション

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

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

令和8年度 厚生労働省委託事業
対象年齢：0～18歳

ワクチン接種後の 体調確認アンケート

皆様のご回答は、今後の予防接種の
安全対策に役立てられます

本調査は、厚生労働省の委託事業として、国民の皆様が予防接種を正しく理解し、接種を受けられるよう、予防接種後の健康状態に関する調査と接種後の健康を促進し、広く国民に接種すること、接種のつぎ安全な予防接種の実現に資することを目的としています。

登録は3ステップ

- ① QRコードを読み取る
WEBで登録
LINEで登録
- ② 必要事項を入力する
画面の案内に沿って登録してください。
登録にはメールアドレス認証が必要です。
- ③ 登録完了
登録後は2週間後にアンケートの
ご案内が届きます。

登録すると無料でチャットによる健康相談をご利用いただけます。
接種後の体調の不安や気になる症状について、なんでもご相談ください。
※健康相談は24時間に対応し、必要に応じて医師の健康相談も提供します。
※健康相談は24時間に対応し、必要に応じて医師の健康相談も提供します。

【お問い合わせ】
ご不明な点がございましたら、下記メールアドレスまでお問い合わせください。
メール：mhshw@meddoor.com
QRコードからご登録ください

厚生労働省

和歌山県モデルコース

お子様連れにおすすめ

1日目	11:40 羽田空港発 12:50 南紀白浜空港着 レンタカーorタクシー移動 14:00 アドベンチャーワールド 15:30 ホテルへ移動 16:00 チェックイン
2日目	10:00 チェックアウト 13:00 神島見学・シーカヤック体験 17:00 病院へ移動 18:00 当直開始
3日目	08:30 当直終了 09:25 南紀白浜空港着 10:35 羽田空港着



ココからはじまる、ココロにピタッと
COCOPiTA は...

月額利用料が安い
利用すれば
するほどお得

子供に対する
心配事が減った
家計がラクになった

こんないいサービスが
揃っているのは他にない

97.5% サービス満足率

公益社団法人
日本PTA全国協議会 推奨!



■ASEAN領域における医療インフラの確立

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

MRT HUB

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

- ・ 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

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

シンガポール

MRT GLOBAL
MANAGEMENT
PTE. LTD.

ベトナム

MRT Vietnam
Co., Ltd.

(2025年9月、
メドリング社から取得)

その他の国

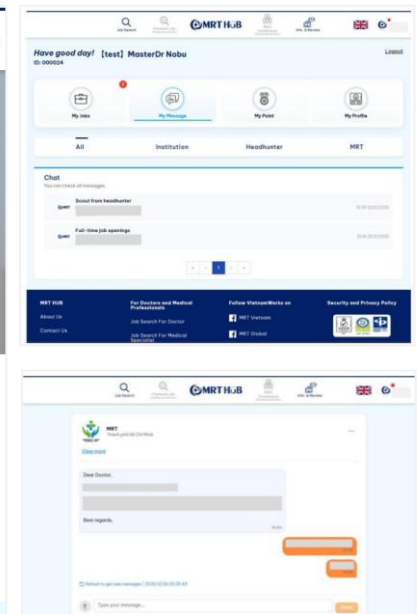
Docquity社など
連携

■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

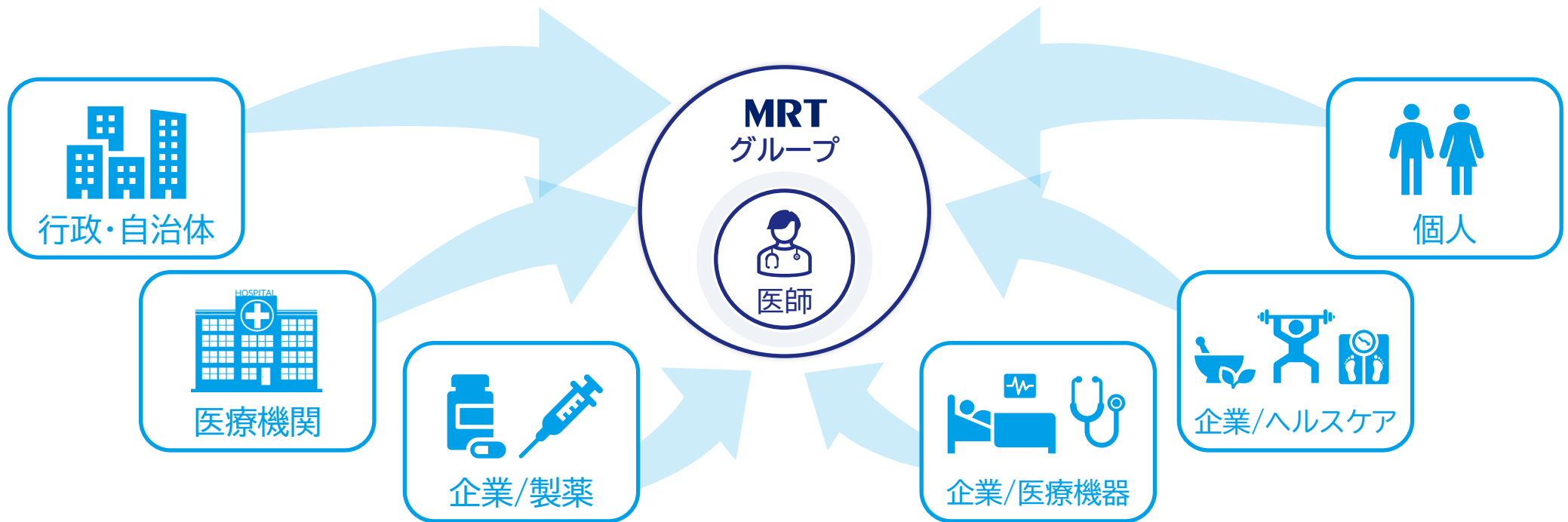


取組事例

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

■医師の価値を社会に届け、収益を創出



収益モデル

キャリア支援：紹介手数料

専門活動支援：業務委託収益・手数料

医療基盤支援：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

■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)

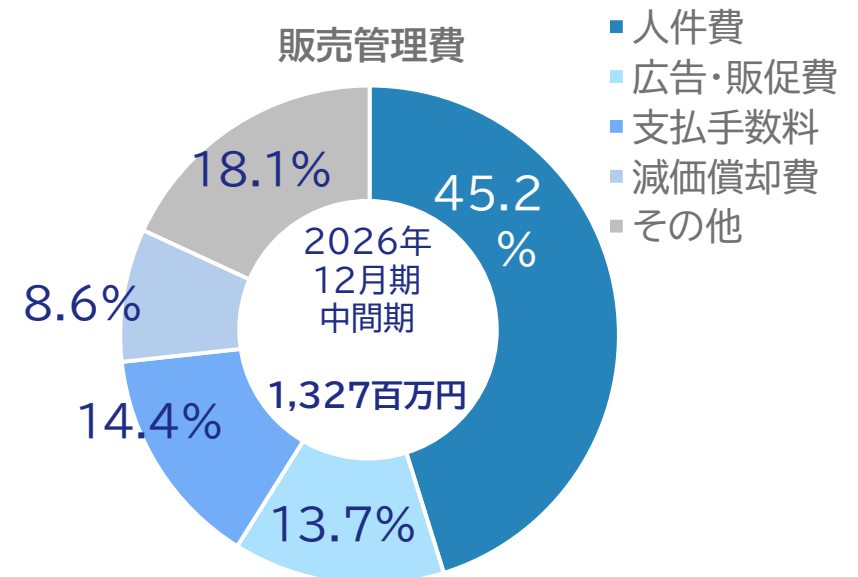
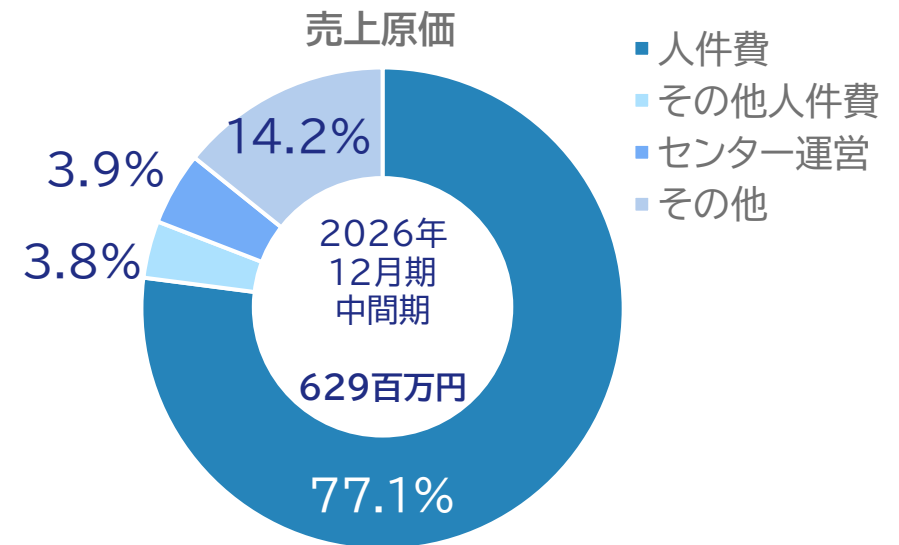
人件費	・医療人材コンサルティングサービスに従事するスタッフの人件費
その他人件費	・派遣売上収益に係る派遣人件費
センター運営	・自治体BPO運営費用
その他	・医療情報提供サービスに係る費用

(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

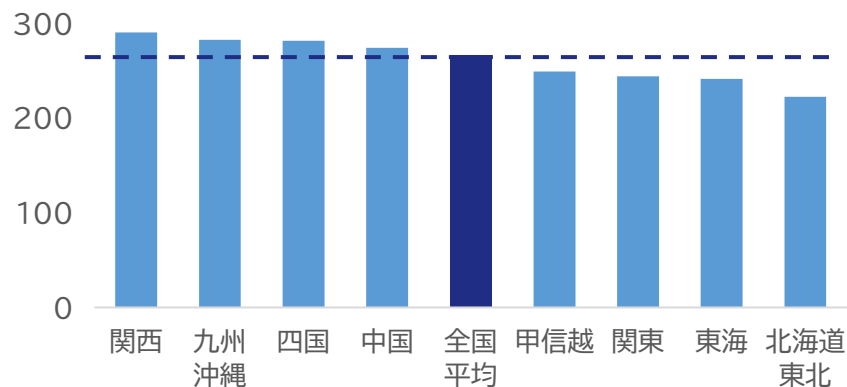
III. 市場環境

IV. 成長戦略

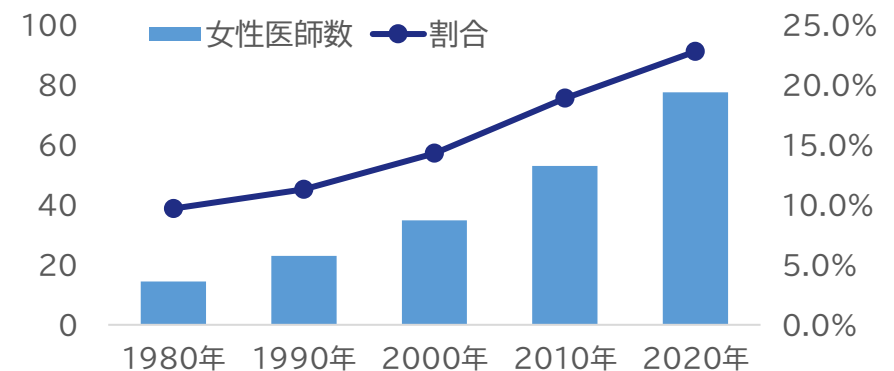
V. リスク情報

■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



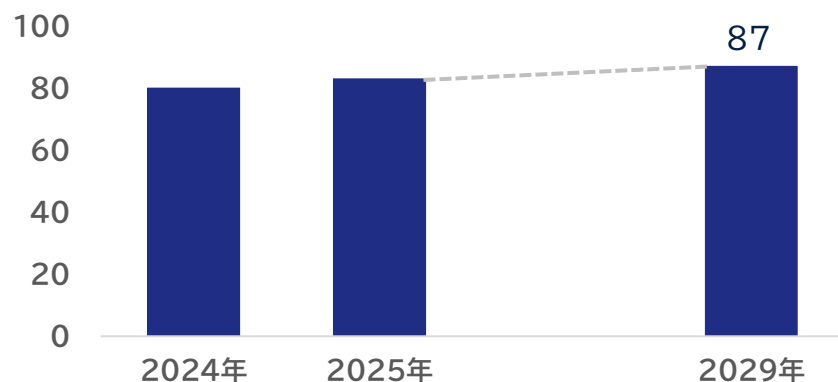
(厚生労働省統計および外部調査機関データを基に当社作成)

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

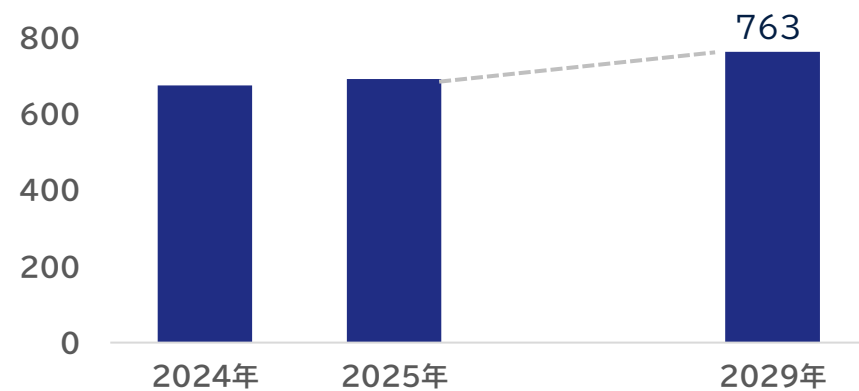
■働き方の多様化と医師不足・偏在を背景に、非常勤医師需要は拡大

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)※



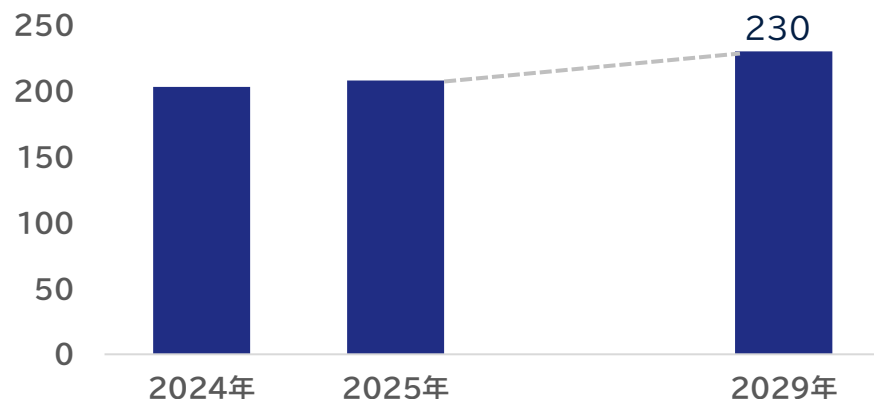
(厚生労働省統計および外部調査機関データを基に当社作成)

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

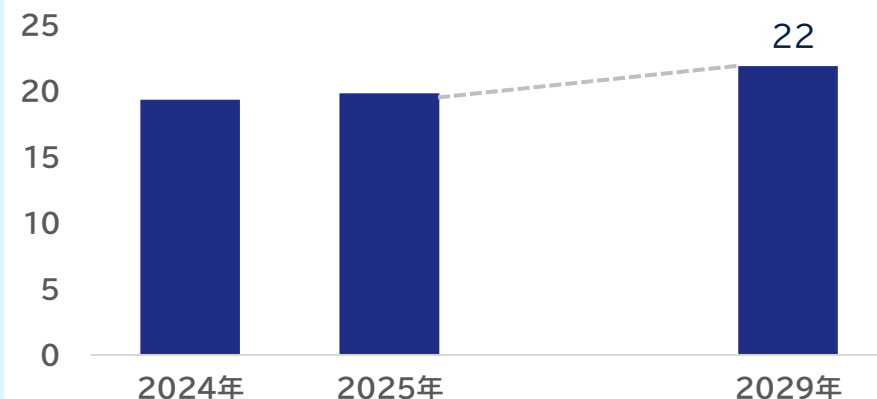
■需要は伸びるが、人材不足と競争により差別化が不可欠

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)※



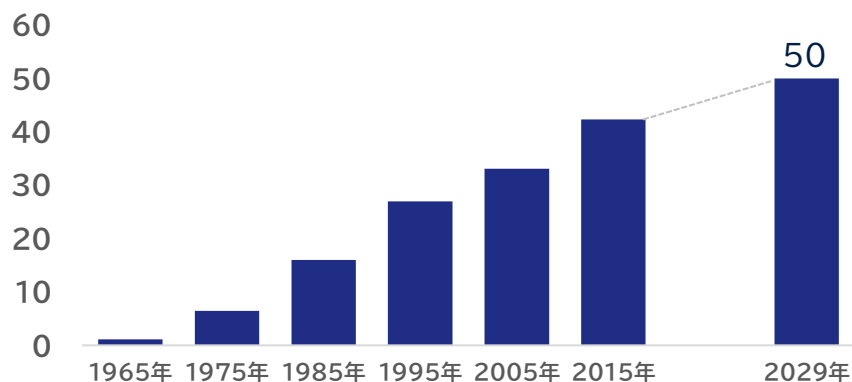
(厚生労働省統計および外部調査機関データを基に当社作成)

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

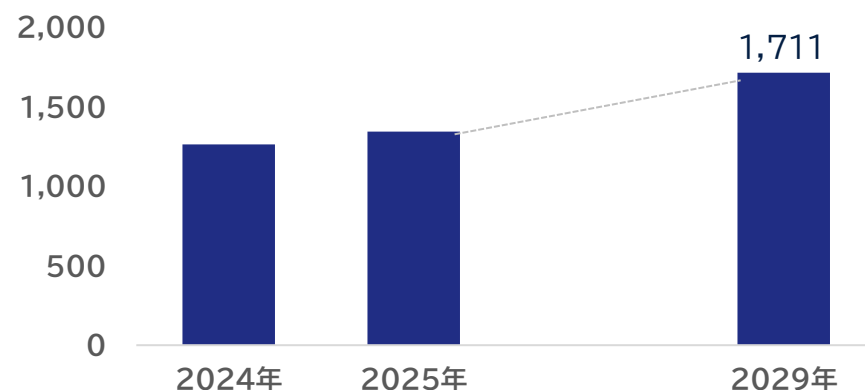
人材紹介から、採用支援を含む総合サービスへ拡張

■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

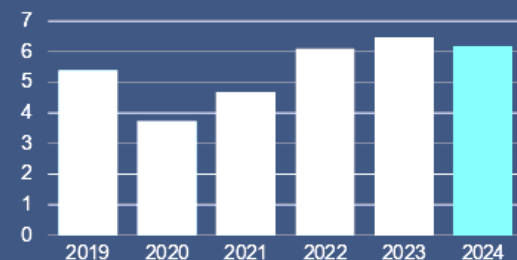
■世界的な医師不足が、医師の国際的流動化を加速

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

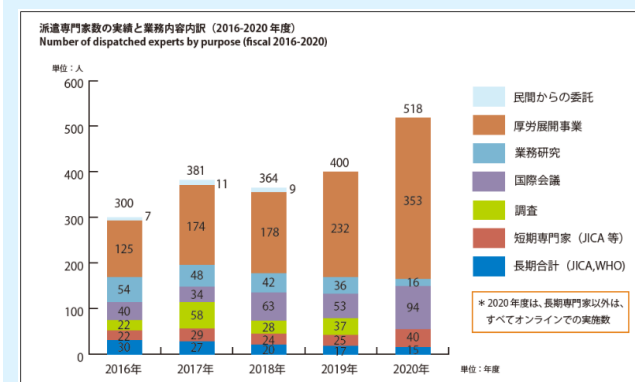
WHOによると2022年時点で世界の医療従事者は6,500万人と推定され、増加傾向にあるものの、2030年には1,000万人が不足する見通し



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

I. 企業価値

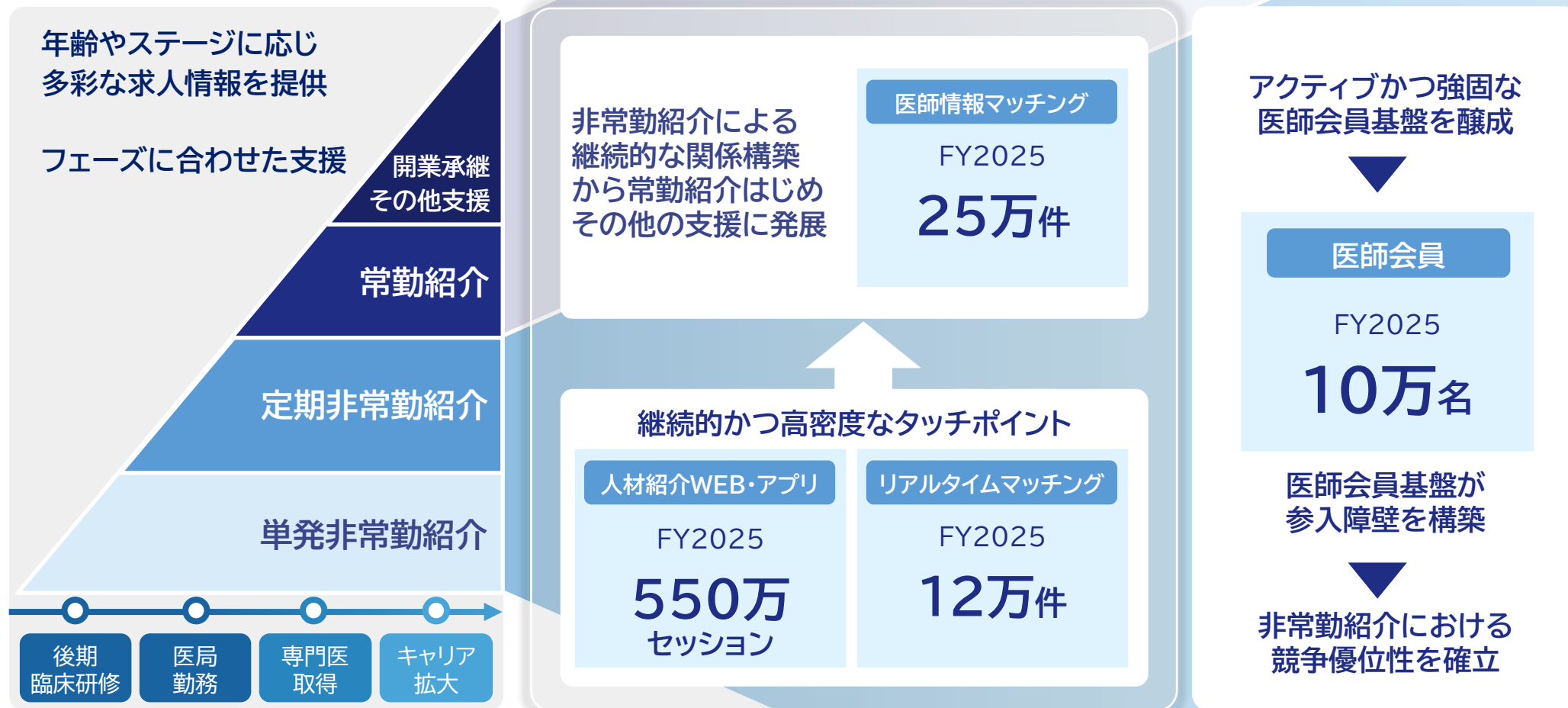
II. 事業内容

III. 市場環境

IV. 成長戦略

V. リスク情報

■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

■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(P27)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

■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

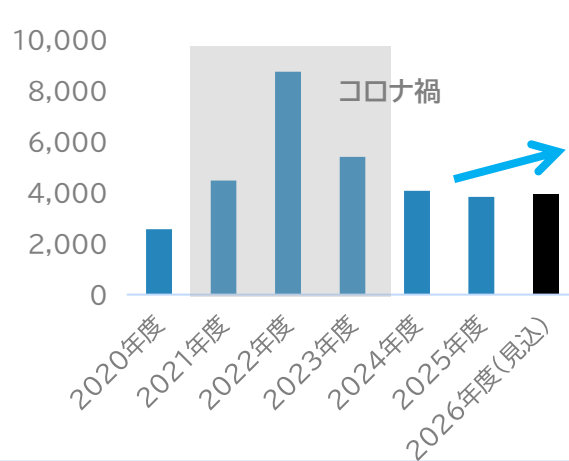
※2 NGO : Non-Governmental Organization 非政府組織

■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)

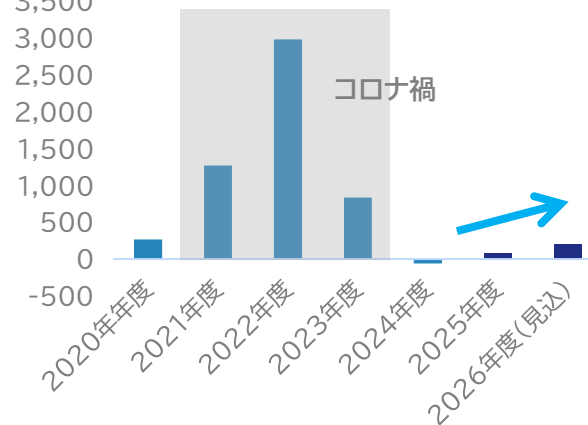
連結売上収益



- ・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P33に記載しております

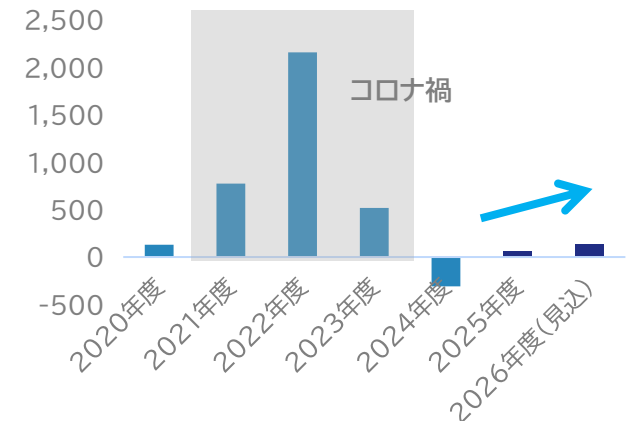
(単位:百万円)

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P33に記載しております

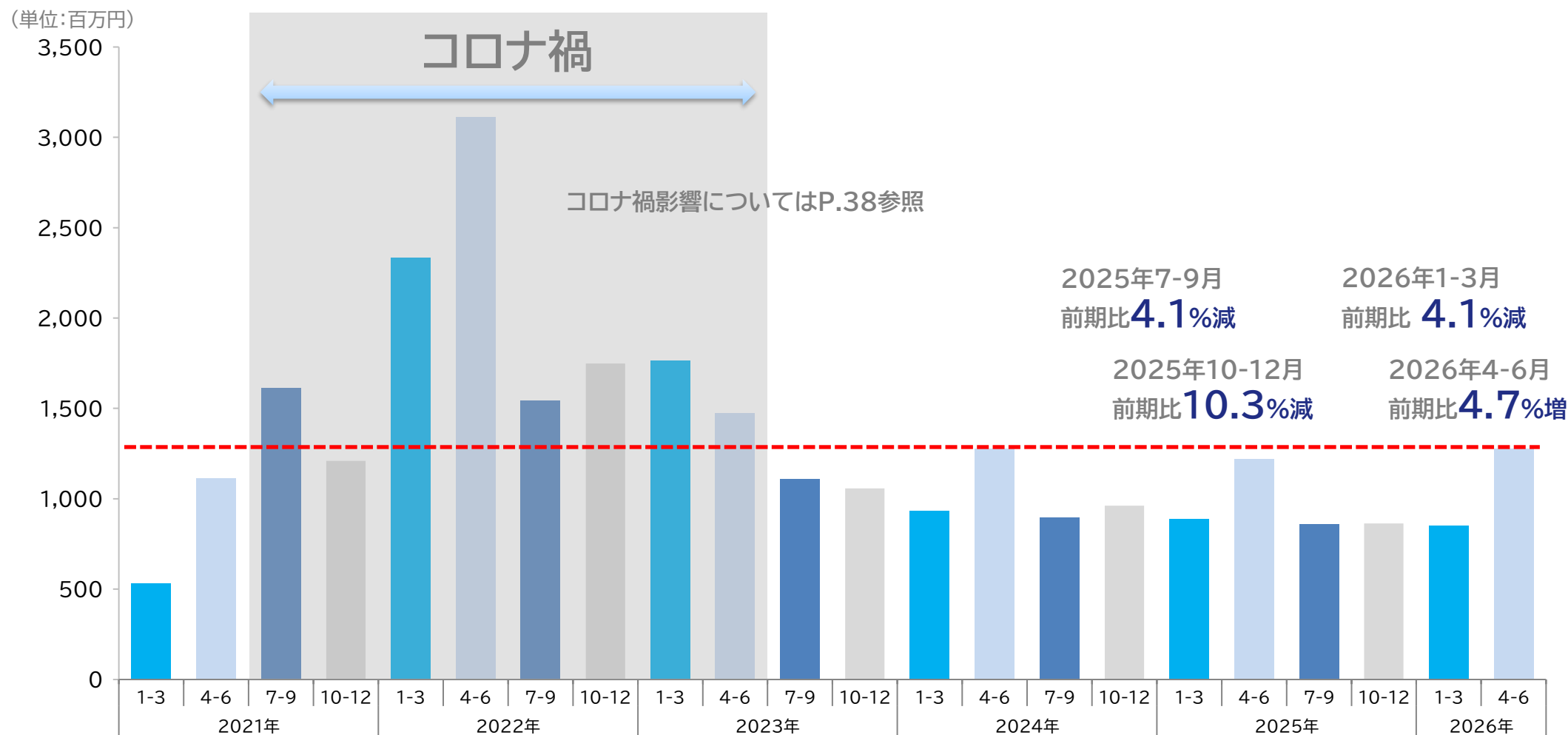
親会社の所属に帰属する
当期利益



- ・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)

※ 2026年5月26日に公表した「当社連結子会社の株式譲渡及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」に伴い、医師監修による商品開発および販売に係る売上収益および営業利益を非継続事業として、連結売上収益および連結営業利益から除いております。

■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。

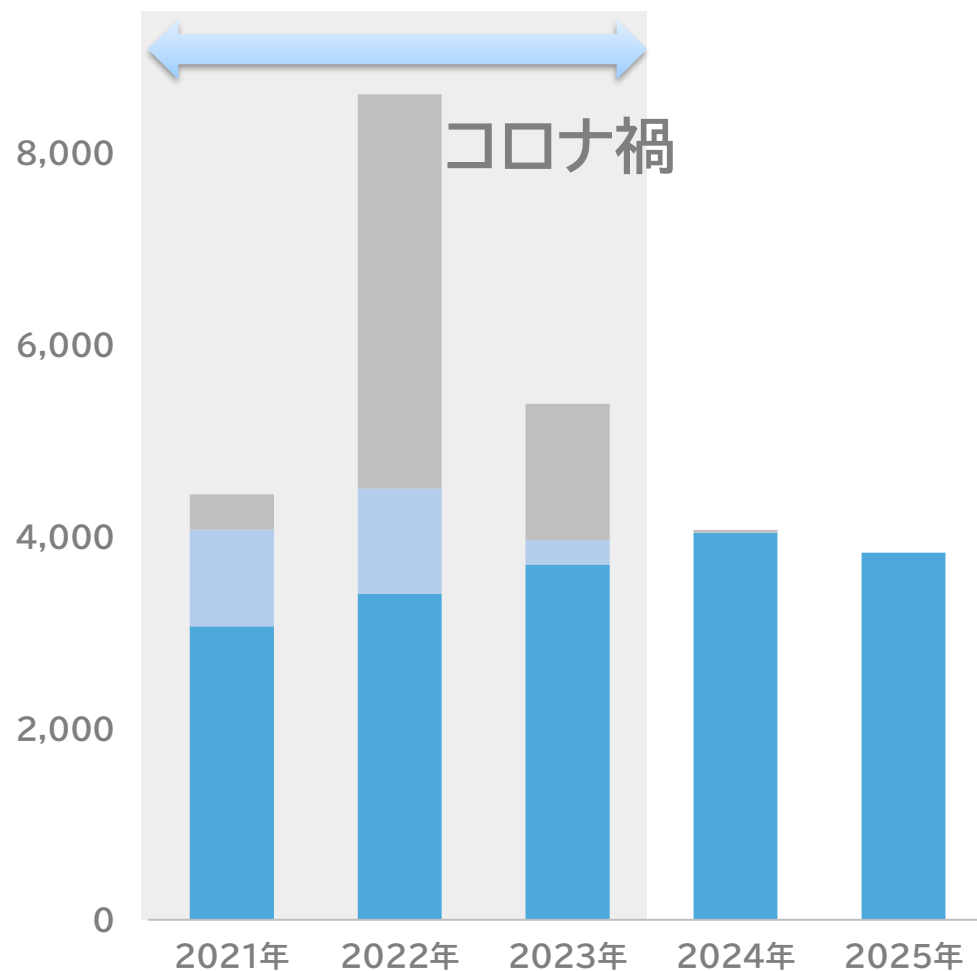
2026年5月26日に公表した「当社連結子会社の株式譲渡及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」に伴い、医師監修による商品開発および販売に係る売上収益を非継続事業として、連結売上収益から除いております。

■売上収益:コロナ以外売上高、每期増収

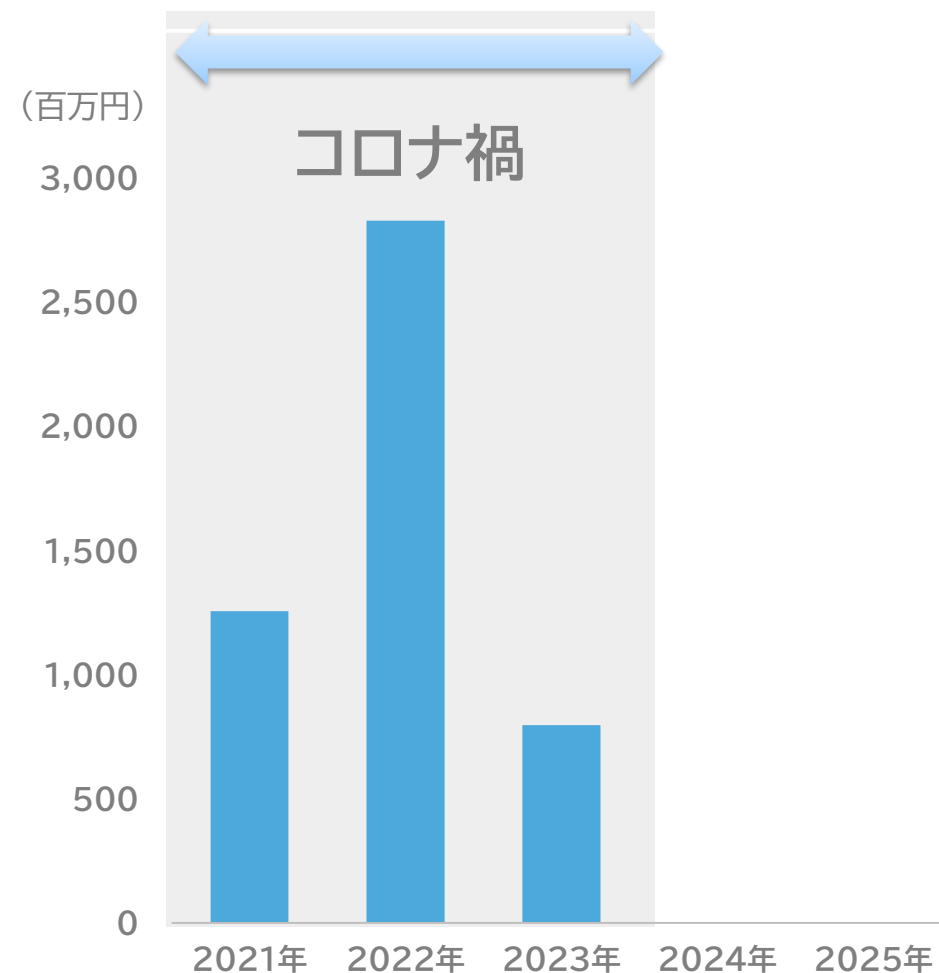
(百万円)

10,000

■コロナ以外 ■コロナ医療人材紹介 ■コロナ業務受託



■コロナ関連営業利益: 2022年度 2,825百万円



■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

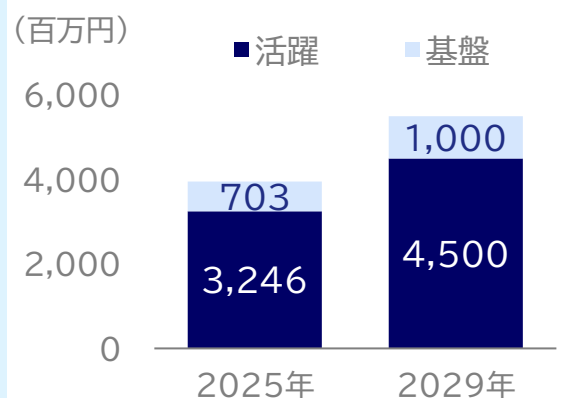
15万名

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

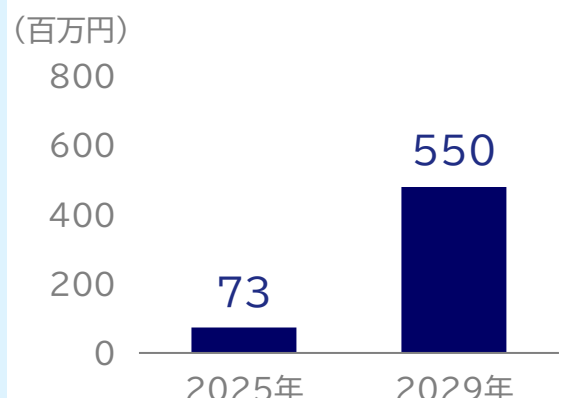


FY2029

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

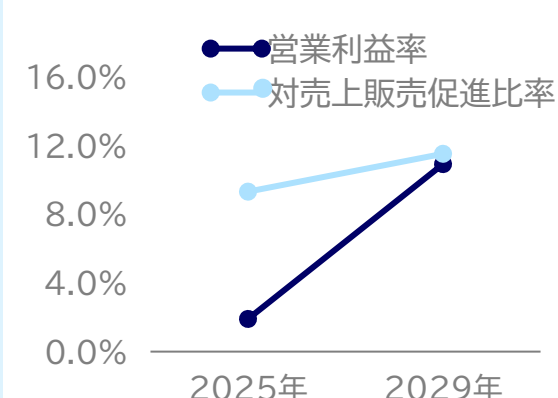


FY2029

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

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

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	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。 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。	－顕在化可能性－ 中程度 －発生時期－ 常時	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。
情報セキュリティ	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。 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。	－顕在化可能性－ 小程度 －発生時期－ 常時	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。

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	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。	－顕在化可能性－ 中程度 －発生時期－ 常時	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。 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。
法規制の改廃	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。	－顕在化可能性－ 大程度 －発生時期－ 常時	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。

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	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。 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。 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。	－ 顕在化可能性 － 大程度 － 発生時期 － 常時	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。 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。

※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	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、海外現地で提供する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。	－ 顕在化可能性 － 大程度 － 発生時期 － 常時	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。

※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	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みせております。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。 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。	－顕在化可能性－ 中程度 －発生時期－ 常時	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。
新規サービス及び事業の推進	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。 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。	－顕在化可能性－ 大程度 －発生時期－ 常時	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。 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。

※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

- 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