

# MRT株式会社

2025年12月期 第2四半期  
決算説明資料

2025年8月28日

I. 企業価値

II. 2025年12月期 第2四半期 決算概要

III. 2025年12月期 基本方針

IV. 2025年12月期 業績予想

Appendix

## I. 企業価値

## II. 2025年12月期 第2四半期 決算概要

## III. 2025年12月期 基本方針

## IV. 2025年12月期 業績予想

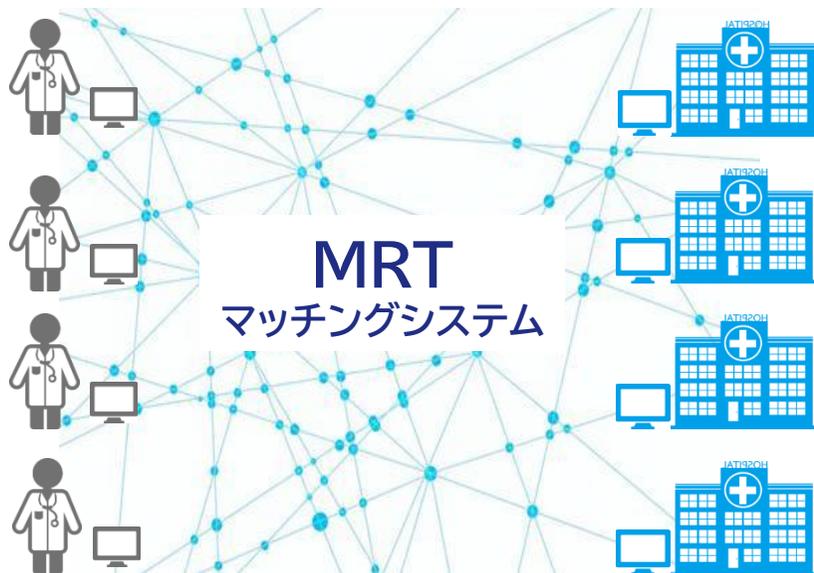
## Appendix

## ■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**  
医療関連取引先 **3.3万箇所**

※2024年12月時点、グループ全体  
※統合に際し会員を精査、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 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

---

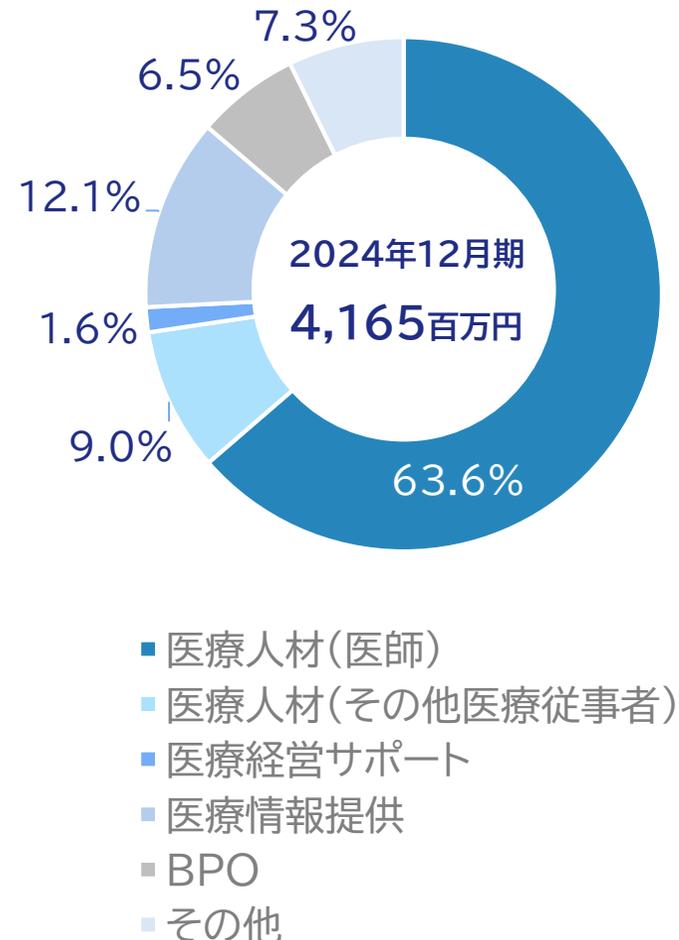
医学顧問 相川 直樹(医師)

---

## ■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)	・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)	・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/患者様)	・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	・自治体支援 ・医療機関経営支援

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。

I. 企業価値

**II. 2025年12月期 第2四半期 決算概要**

III. 2025年12月期 基本方針

IV. 2025年12月期 業績予想

Appendix

# 2025年12月期 第2四半期 連結業績の概要



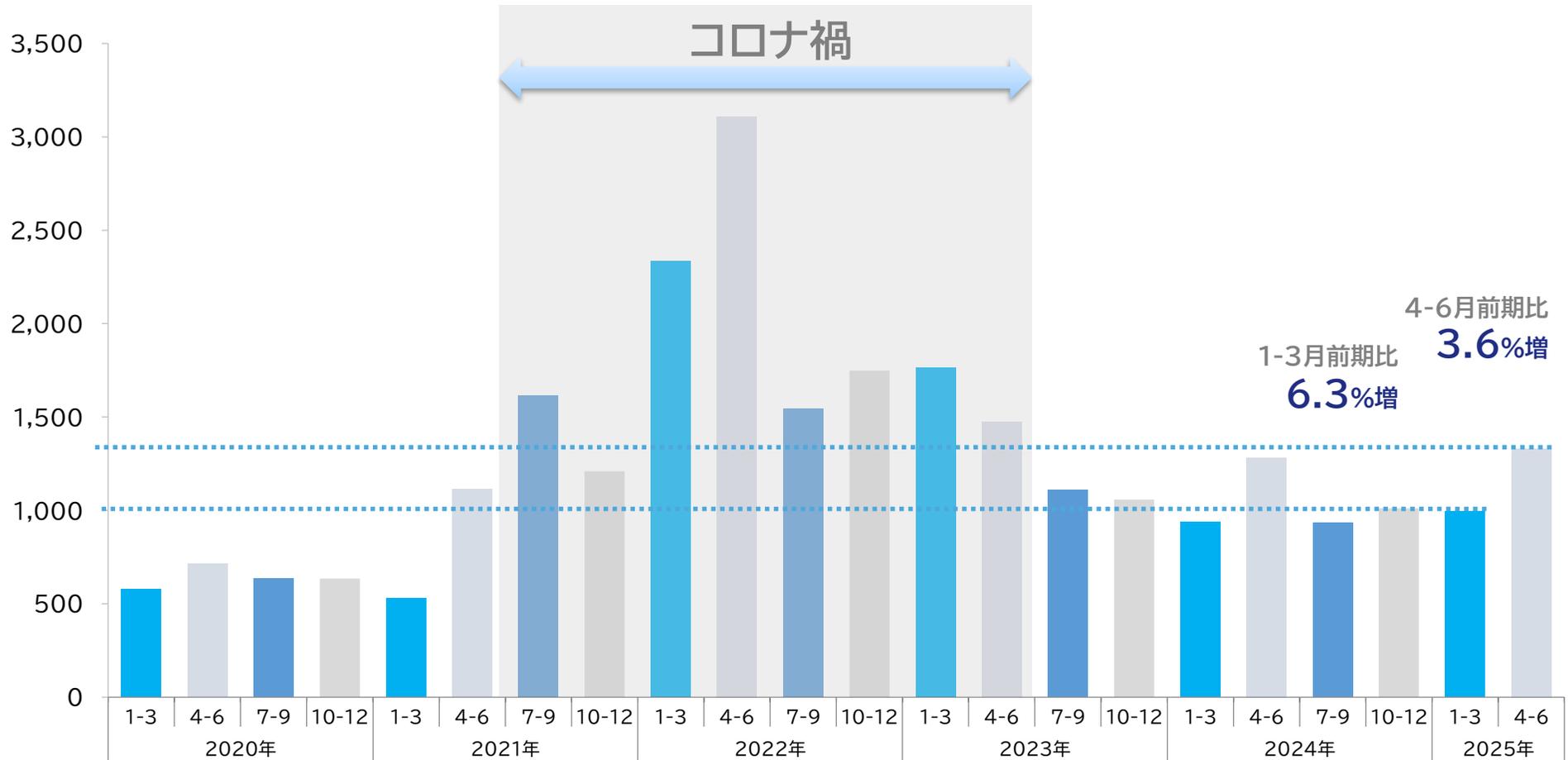
■営業利益4-6月期 292百万円計上、前年同期比37.6%増加

	2024年 1-6月	2025年 1-6月	増減高 (百万円) (前年同期比)
	実績 (百万円)	実績 (百万円)	
売上収益	2,220	2,326	+106 (4.8%)
営業利益	95	132	+36 (37.6%)
税引前 中間利益	86	127	+40 (47.0%)
親会社の所有 者に帰属する 中間利益	31	75	+43 (136.6%)

(対前年同期増減率)	
■売上収益	4.8%増
・医療人材サービス	2.1%増
・その他	12.3%増
■営業利益	37.6%増
・自治体向けBPOセンター 構築費の減少(売上原価)	
・収益拡大に向けた 運営費用増加(販促費)	
■税引前利益	47.0%増
・前年同期の 持分法投資損失解消	

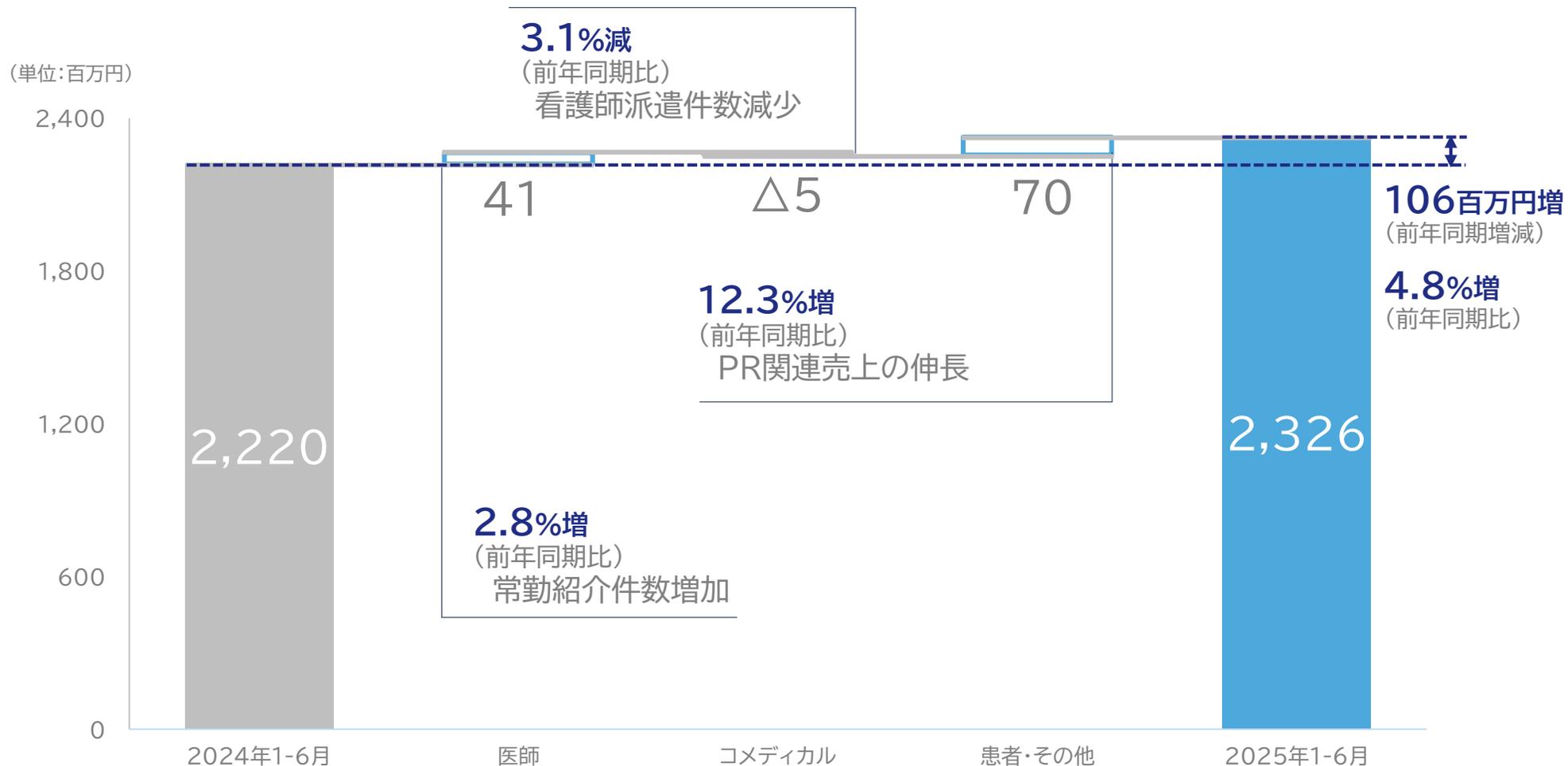
## ■コロナ関連を除く、半期最高の売上収益達成 4.8%成長

(単位:百万円)



※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。

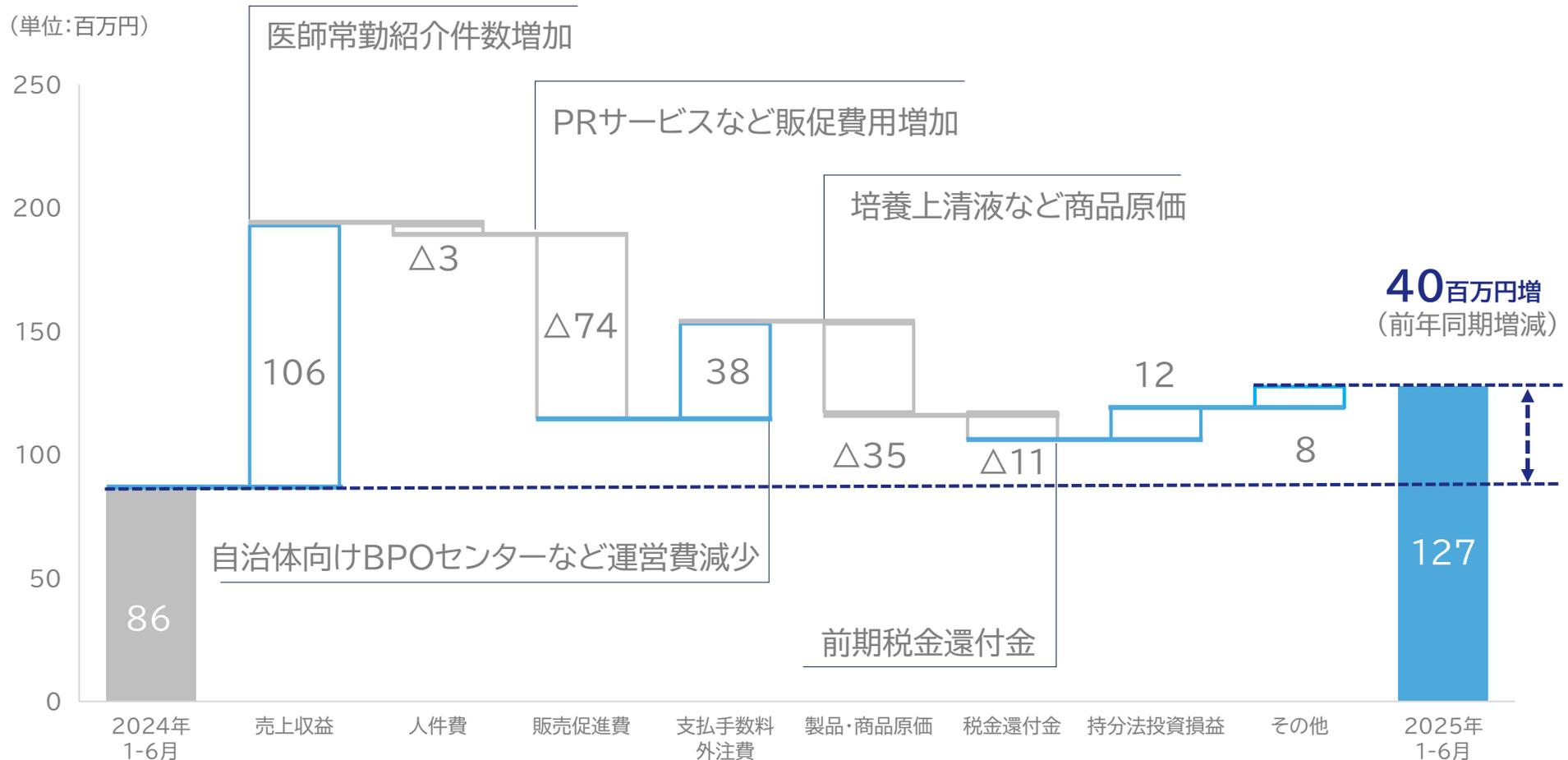
## ■ 医師紹介サービス過去最高売上収益(コロナ関連を除く)を実現 **2.8%成長**



# 税引前中間利益変動要因

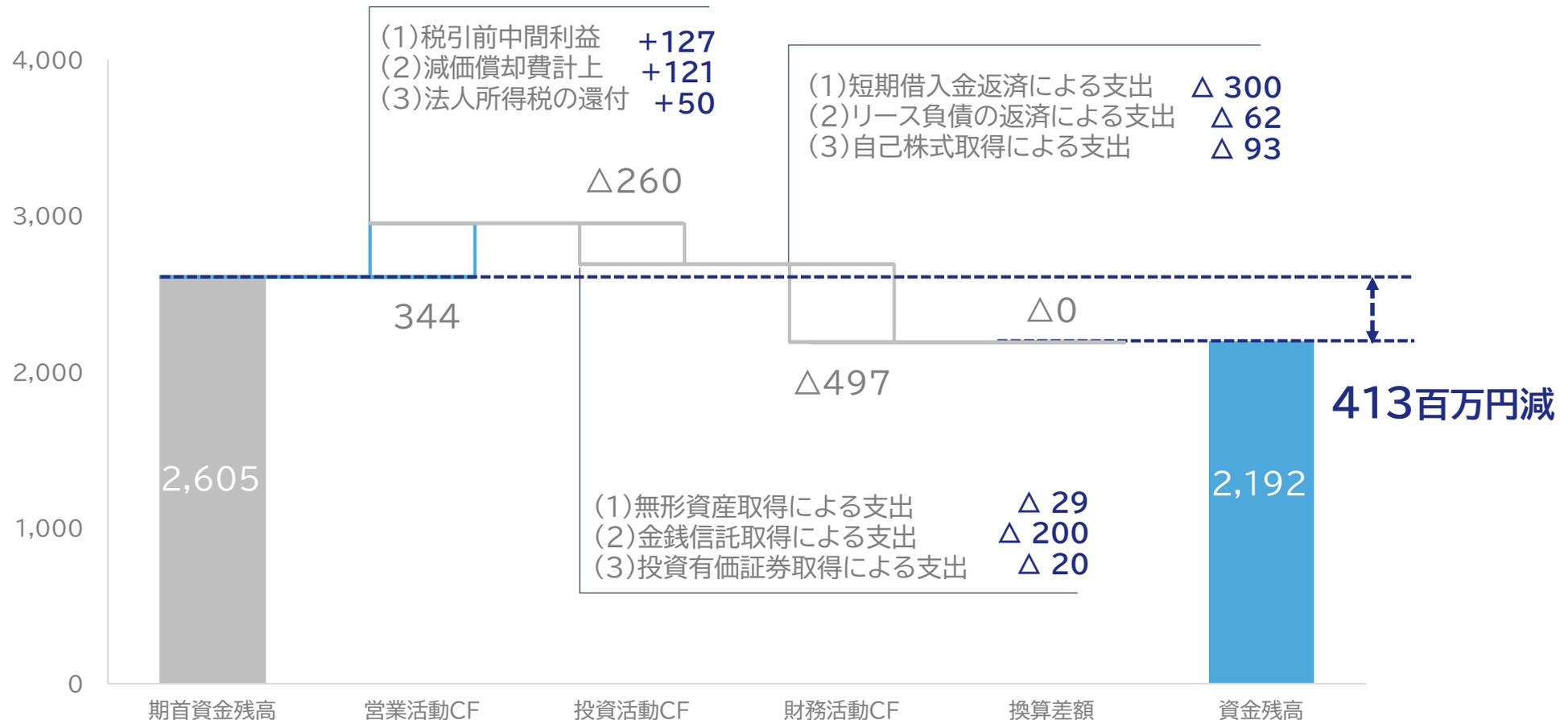
■ **営業利益** : 売上収益増加・外注費減少により売上総利益、前年同期**131**百万円増加  
 販売促進費増加の結果、営業利益、前年同期**40**百万円増加

(単位:百万円)



## ■資金効率に向けて運用資産取得200百万円及び短期借入金返済300百万円による支出

(単位:百万円)



## ■常勤紹介サービスの認知・周知に投資

### 吸収分割(組織再編)

子会社(株式会社日本メディカルキャリア)の  
**医療人材常勤紹介サービスをMRTに集約(2024年2月20日効力発生)**

### 2024年12月期 実績

MRT会員からの**常勤紹介実績 前期比 2.4倍**  
医師・看護師 常勤紹介売上収益 **前年比22.7%増**

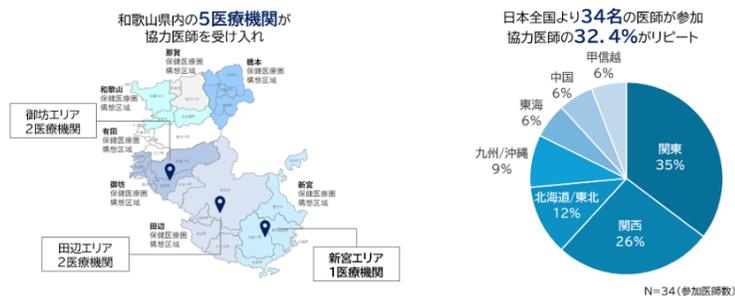
### 2025年12月期半期 実績

MRT会員からの**常勤紹介実績 前半期比 1.3倍**  
医師・看護師 常勤紹介売上収益 **前半期比17.5%増**

## ■自治体との連携により、医療機関単体で解決が困難な地域医療課題への対応が可能に

1. 救急医療ひっ迫防止支援  
コールセンター業務請負
2. 重症化予防支援  
各種検査業務受託
3. 医療人材確保支援  
小児科、産婦人科、救急科 医師紹介  
医療版ワーケーション活用例拡大
4. 過疎地域医療支援  
医療MaaS 実証実験→社会実装へ  
オンライン診療導入支援

【医療版ワーケーション成果(プレスリリースより転載)】



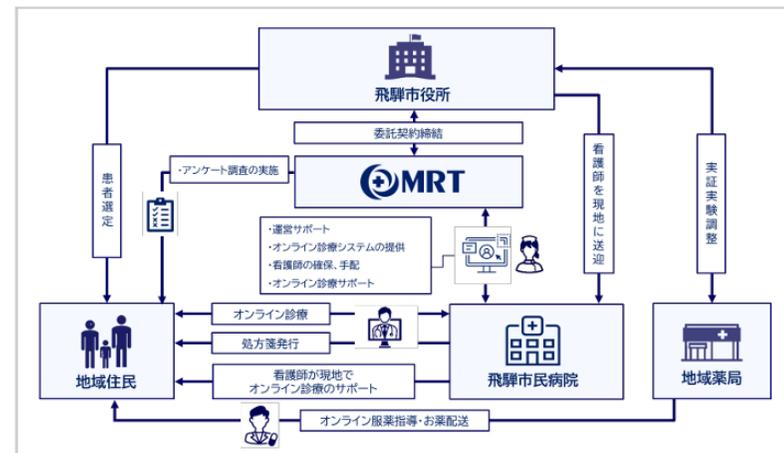
### 《日本医師会「地域に根ざした医師会活動プロジェクト」第2回シンポジウム》



木村真人 福山市医師会前理事(夜間小児診療所担当)は、福山市で行われている医療版ワーケーションの実証事業については、「2022年のゴールデンウィークから本診療所も参加し、お盆や年末年始等にこれまで14名の医師が参加しているが、今後は夜間小児診療所だけでなく、乳幼児健診などの出務にもつながるよう、行政と協力していく必要がある」との考えを示した。

画像：公益社団法人日本医師会公式チャンネル「地域に根ざした医師会活動プロジェクト第2回シンポジウム」より転載

【オンライン診療導入モデル(プレスリリースより転載)】



## ■医療機関への提供に加え、企業と幅広いサービス連携が急速に拡大



医療  
MaaS

・MRTを含む5社が中心となり30を超える企業・団体と連携し、**沖縄県における救急外来ひっ迫課題と観光客の不安に向き合う事業として民間主導**により開始

1. 医療「めちまーす号」実証事業(1月～)
2. 「めちまーす号」恒久化(3月～)



オンライン

・福利厚生としてのサービス拡充  
 ・産業医サポートに付随したサービス提供  
 ・ツーリズム/旅行付帯サービス連携  
 ・ヘルスケアサービス企業への**オンライン医療サポートサービス提供**

・(公社)日本PTA全国協議会  
 会員約700万世帯に向け「COCOPiTA」  
 にオンライン診療・オンライン健康相談サービス(オンラインこども診療含む)を提供

## ■ベトナム拠点展開進行中

FY2025

インフラ

### 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

ベトナム医療人材紹介ライセンス取得手続中  
ベトナムにおける医療人材紹介サービスを本格始動

### 「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

Docquityとの契約進行中  
システム連携に向け、要件定義、システム分析を同時進行

### 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

ベトナム現地法人との各種提携(次項に詳細記載)

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

## ■現地でのアライアンス・資本提携を通して医療人材プラットフォームの構築へ



画像: [Hoan My Facebook](#)より転載

### ベトナムにおける取り組み

MRT Global Management Pte Ltdをハブとした  
取り組み開始

ベトナム現地の企業・医療機関との連携強化により、着実に医療人材プラットフォームを構築

1. ベトナムにおいて**医療DXサービスを提供するLea Bio**と資本業務提携契約を締結

ベトナムの医師、医療機関、ベトナム保健省のネットワーク連携  
販路開拓支援および各プラットフォームへの相互誘導・利用

2. ベトナム最大規模の私立医療ネットワーク**Hoan My**グループと日本医師による講義および医学会議を共催

**Hoan My Academy**の医療教育プログラムを通じて  
ベトナム国内の医師の知識および専門技能の向上を目指す  
7月より奇数月にウェビナー開催、11月にオフラインでの大規模  
カンファレンスを企画

→**MRT人材プラットフォームを通じた専門性の高い医師の確保**  
ベトナム医師・医療機関との継続的な交流  
ベトナム進出を狙う企業へのスポンサーアプローチ



画像: [Hoan My Academy Facebook](#)より転載

## ■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

I. 企業価値

II. 2025年12月期 第2四半期 決算概要

**III. 2025年12月期 基本方針**

IV. 2025年12月期 業績予想

Appendix

## ■「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

2025年度方針取組 : サービス拡大および創生

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

### サービスの連携

2025年4月

臨床工学技士紹介グループ連携

**MRT・MRTスタッフィング(子会社)・Medikiki(子会社)**

(1)求人情報・求職者情報の連携

(2)MRTスタッフィング運営サイト

(<https://www.nosnajob.jp/>)連携

### ブランドの統一

2025年1月

メディア運営子会社の社名変更

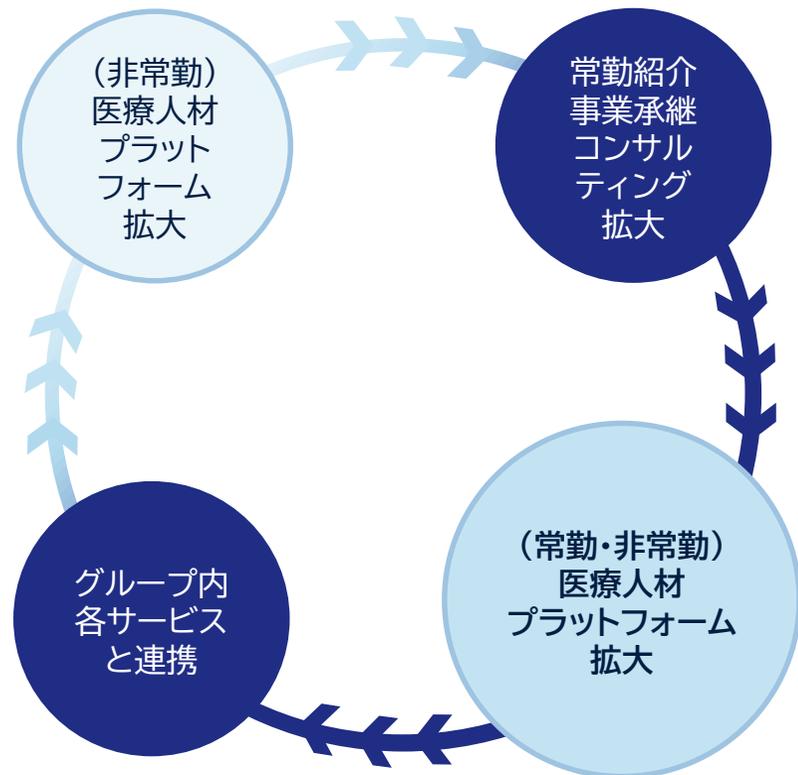
**MRTメディアパートナーズ(旧日本メディカルキャリア)**

グループサービス間シナジーの創出とサービスの選別

## ■拡大した医療人材プラットフォームとの連携

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)



全国の届出 医師数 約34.3万名※

医療従事者会員の継続利用  
アクティブ会員多数  
詳細なデータベース構成

### 医療人材プラットフォーム 価値拡大

- ①マーケティングサービス提供  
製薬メーカー等に提供  
事例:オリオンファーマ/伊藤忠商事
- ②医療従事者向けコンテンツ  
Docquityとの連携

※ 【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グループの新規サービスへの投資

サービス	提供内容	FY2024実績	FY2025方針	FY2025進捗
BPO (2024年10月に組織化)	コールセンター、検査会場運営、医療MaaS、オンライン診療など	運営体制構築	運営資源の適正化	<a href="#">P.12参照</a>
オンラインこども診療 (2024年8月リリース)	子育て経験のある小児科専門医に受診・相談	小児科専門医のネットワーク構築	BtoBtoC展開(2Q)	<a href="#">P.13参照</a>
Well-being (2023年4月リリース)	看護師を中心とした医療従事者の医療機関定着	営業体制の構築	紹介サービスとの連携強化(採用と定着)	<a href="#">P.21参照</a>
Medikiki.com (2023年10月提供開始)	医療機器プラットフォーム提供	運営体制、収益モデル変更	営業体制の構築	<a href="#">P.22参照</a>
教育研修 (提供開始時期未定)	Docquity運営によるMRT教育研修サービス	—	サービスモデルの構築	協議中
投資および運営費用		<b>220</b> 百万円	<b>110</b> 百万円	<b>70</b> 百万円

## ■MRTグループの新規サービスへの投資

サービス	提供内容	FY2024実績	FY2025方針
Well-being (2023年4月リリース)	看護師を中心とした医療従事者の 医療機関定着	営業体制の構築	紹介サービスとの 連携強化 (採用と定着)

### 導入事例

「看護部のメンタルヘルスマスケアも看護定着を促すための有効なコンセプトとしたEAPサービス」を活用いただいた医療機関より、サービスのご感想をいただきました。ご参考にしていただけますと幸いです。

**導入事例**

**一般職員向けハラスメント研修**

「職員がハラスメントリテラシーを高め、職員が他者のよい影響づくりをしたい」という院長の考えからハラスメント研修の導入...

**導入事例**

**心理的安全性を高める研修**

医療を取り巻く社会の変化に伴って、看護メンバーの抱える課題は多岐にわたります。変化を促す環境下でも職員間の信頼関係を築き、安心して業務に取り組むことを目指しています。

**導入事例**

**医師向けハラスメント研修**

医療現場におけるハラスメントの問題は、職種横断的かつ多岐にわたります。こうした問題に対処するために医師向け研修を実施...

**導入事例**

**新入職員全員面談**

「新入職員の定着を高める」というために新入職員が抱える不安や疑問を解消し、安心して業務に取り組むための面談を実施...

**導入事例**

**病院長・経営者向けハラスメント研修**

病院の経営戦略の一つでもあるハラスメント問題。問題の発生を防ぐためにはまず経営者の意識を高めることが必要との認識が広がっています。

**導入事例**

**院内訪問型カウンセリング**

「離れていない部下をサポートしたい」という院長の考えから、院内訪問型カウンセリングを導入...

**導入事例**

**リーダー・管理職研修**

病院の発展のために不可欠なリーダーが抱える課題を解消し、業務を推進するための研修を実施...

**導入事例**

**管理職専用相談窓口・ダイヤル設置**

メンバーマネジメントに関するだけでなく、プライベートでも様々な悩みを相談することが多い管理職向けに、専用のダイヤルを設置...

**導入事例**

**管理職マネジメント研修**

「看護管理者のマネジメント能力を向上させたい」という院長の考えから、管理職向けマネジメント研修の導入をご依頼いただきました。

### 病院管理職向け・バリューメディカル公開セミナー

**オンラインセッション**  
中途採用者が辞めない組織づくり

**オンライン研修**  
管理職として知っておくべきメンバーのメンタルヘルス対策

医療現場の管理職・経営者向けメンタルヘルスセミナー

### 職員が辞めない職場づくり

午前部 心理的安全性の高い職場の作り方  
午後部 ハラスメントへの適切な対処法

開催日	会場	参加費	申し込み
4月23日(木)	東京	1,000 - 1,300 1,000 - 1,700	申し込み
5月23日(木)	名古屋	1,000 - 1,300 1,000 - 1,700	申し込み
6月24日(木)	大阪	1,000 - 1,300 1,000 - 1,700	申し込み
8月11日(木)	東京	1,000 - 1,300 1,000 - 1,700	申し込み

## 認知度向上、問題提起

- ・病院管理職向け無料セミナー開催
- ・定着率向上に向けた課題分析調査無料診断
- ・職員満足度調査

## 導入実績増加中

- ・東京都立病院機構
- ・中部ろうさい病院

他

導入事例はバリューメディカル ホームページ [Well-beingサービス紹介ページ](#)に掲載

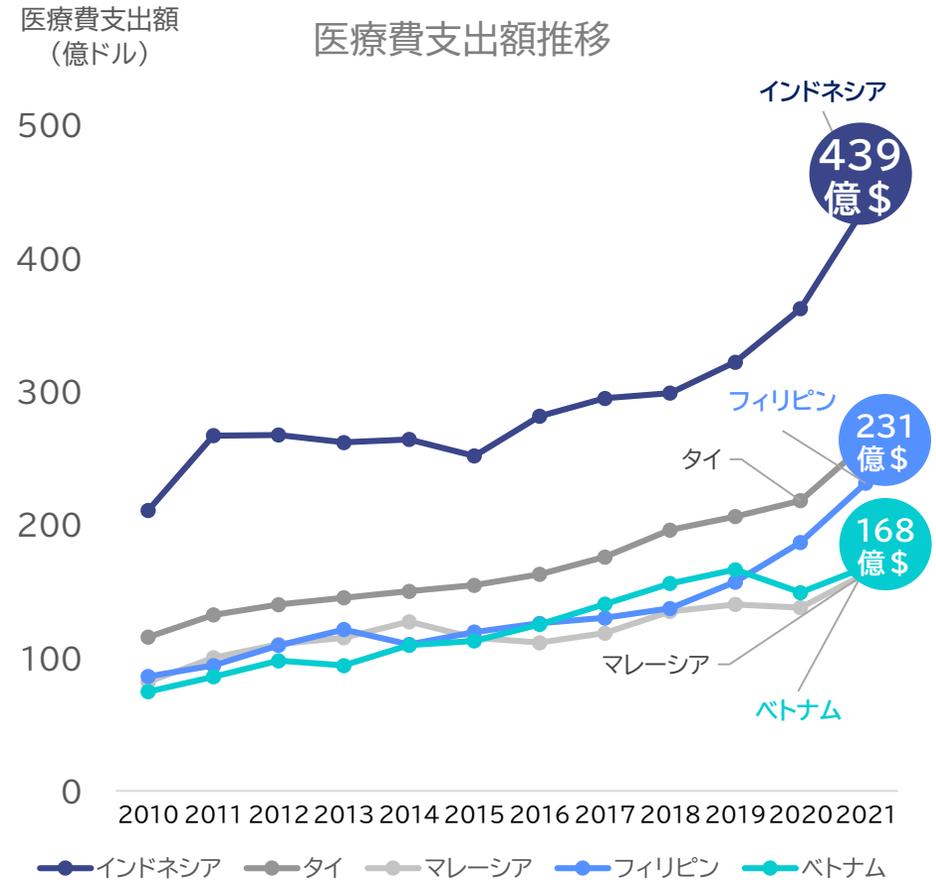
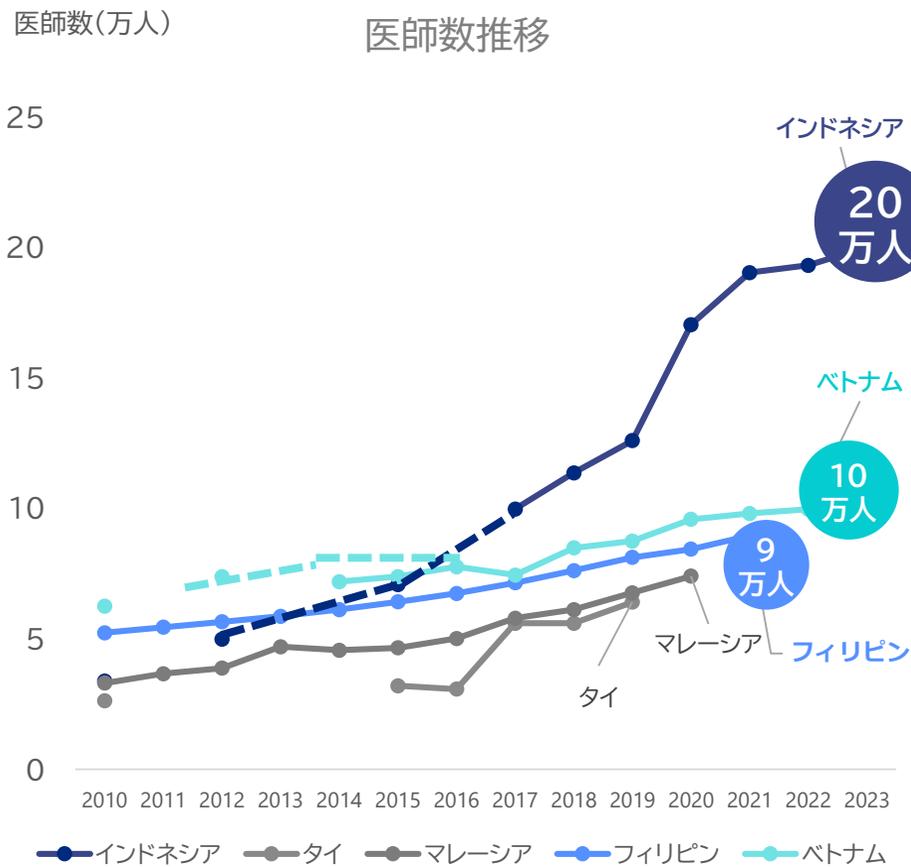
## ■MRTグループの新規サービスへの投資

サービス	提供内容	FY2024実績	FY2025方針
Medikiki.com (2023年10月に提供開始)	医療機器プラットフォーム提供	運営体制、収益モデル変更	営業体制の構築



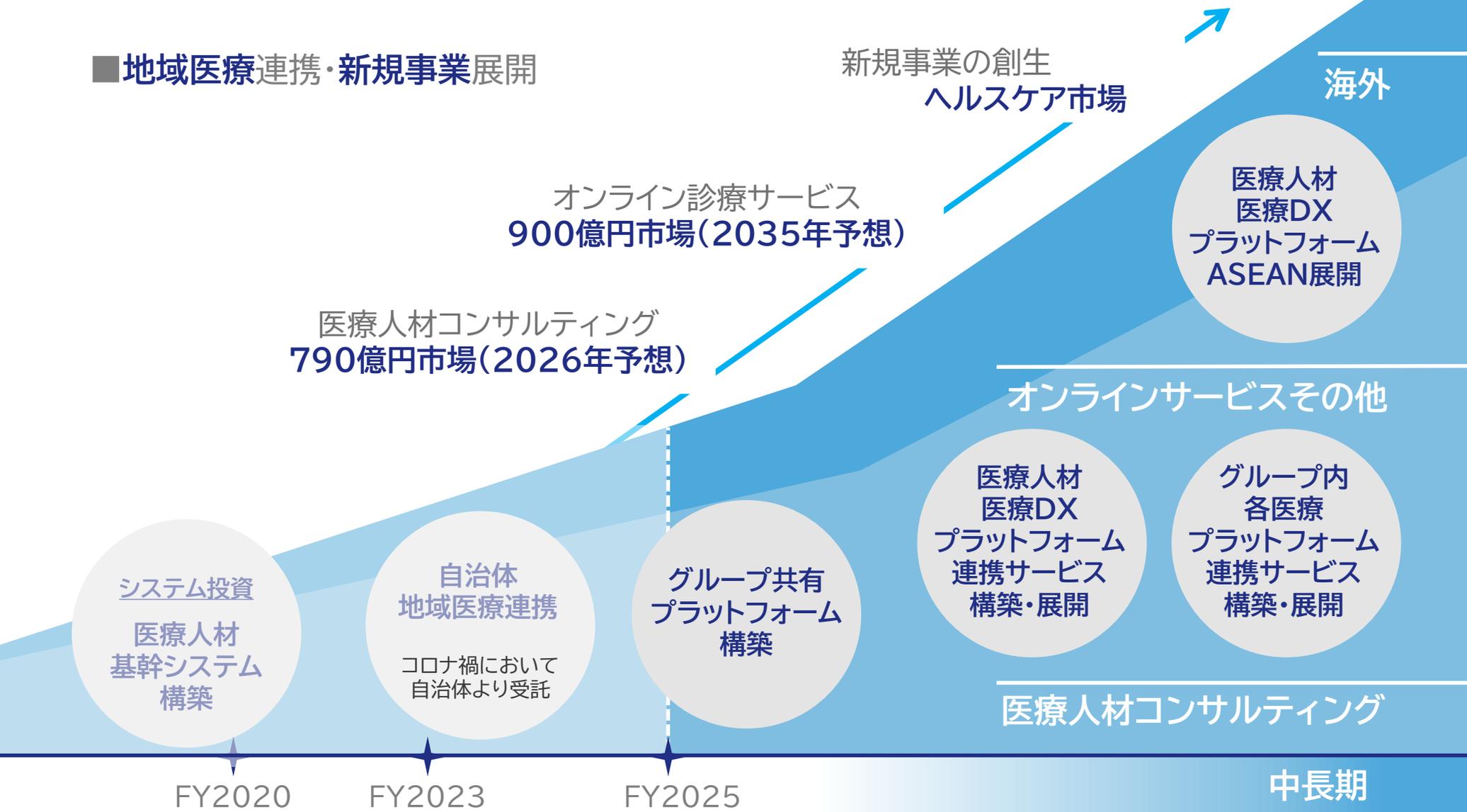
データベース統合後、**医療機関/医療従事者、メーカー、卸の横断的利用**を実現  
先行してMMSモデル変更、100医療機関の新規導入(進捗35%)

■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



I. 企業価値

II. 2025年12月期 第2四半期 決算概要

III. 2025年12月期 基本方針

**IV. 2025年12月期 業績予想**

Appendix

# 2025年12月期 連結業績予想の概要



- 常勤(転職)紹介サービス、**過去最高収益**、営業利益150百万円を見込
- 新サービス、海外事業への積極的投資を実施

(単位:百万円)

	2024年度 (実績)	半期実績 (通期進捗率)	2025年度 (予想)	増減高 (成長率%)
売上収益	4,165	2,326 (51.7%)	4,500	+334 (8.0%)
営業利益	△119	132 (88.0%)	150	+269 (-%)
税引前当期 (中間)利益	△332	127 (85.0%)	150	+482 (-%)
当期(中間) 利益	△335	72 (72.4%)	100	+435 (-%)
親会社の所 有者に帰属 する当期 (中間)利益	△309	75 (94.2%)	80	+389 (-%)

## ■売上収益

**+8.0%**

- (1)常勤紹介サービス収益
- (2)BPO業務受託収益
- (3)新規サービス収益拡大

## ■営業利益

**+269百万円**

- (1)売上収益拡大
- (2)自治体収支改善  
(+72百万円)
- (3)投資額減少  
(△150百万円)
- ・新サービス投資
- ・海外事業投資

I. 企業価値

II. 2025年12月期 第2四半期 決算概要

III. 2025年12月期 基本方針

IV. 2025年12月期 業績予想

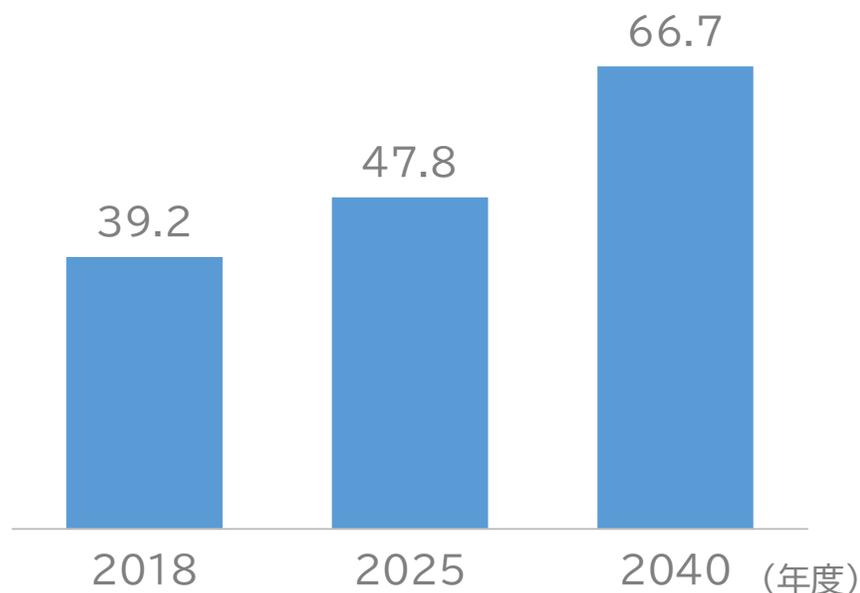
**Appendix**

## ■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**<sup>※1</sup>

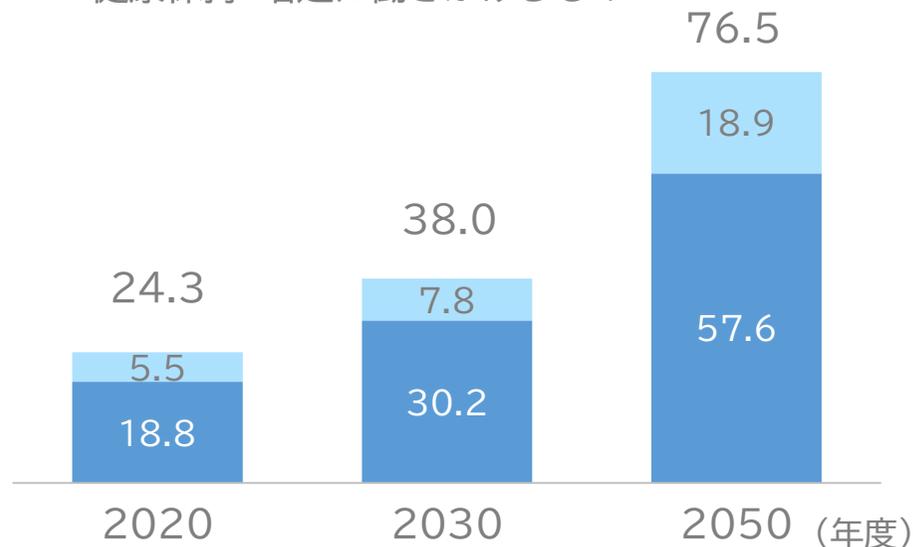
ヘルスケア市場は2050年に**76.5兆円**<sup>※2</sup>

(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

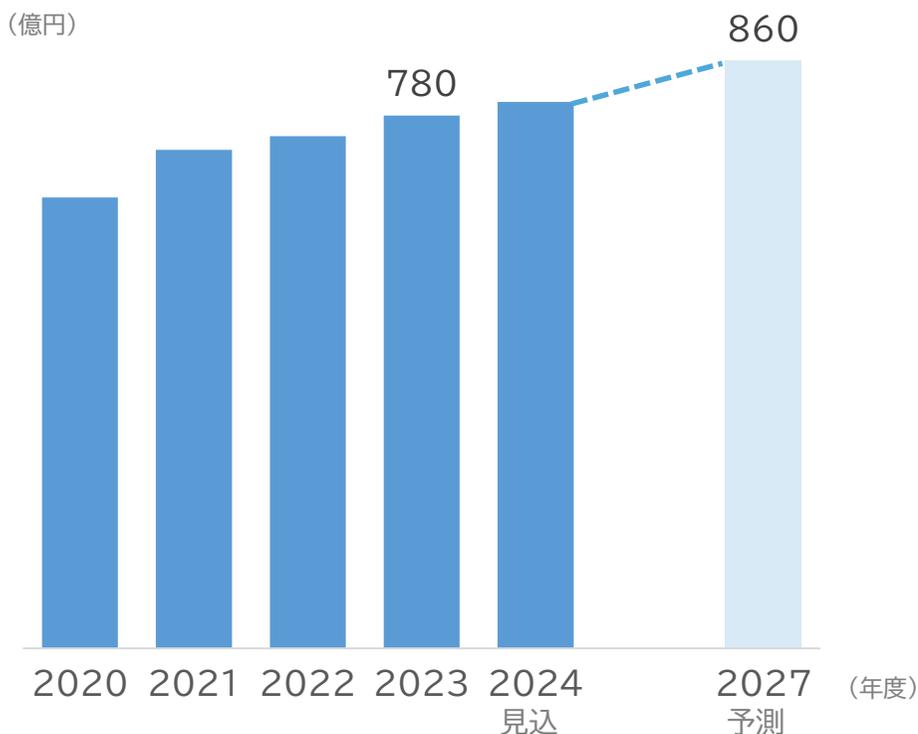


※1 内閣官房 全世代型社会保障構築本部事務局「基礎資料集」(令和4年3月)を参照し当社作成

※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

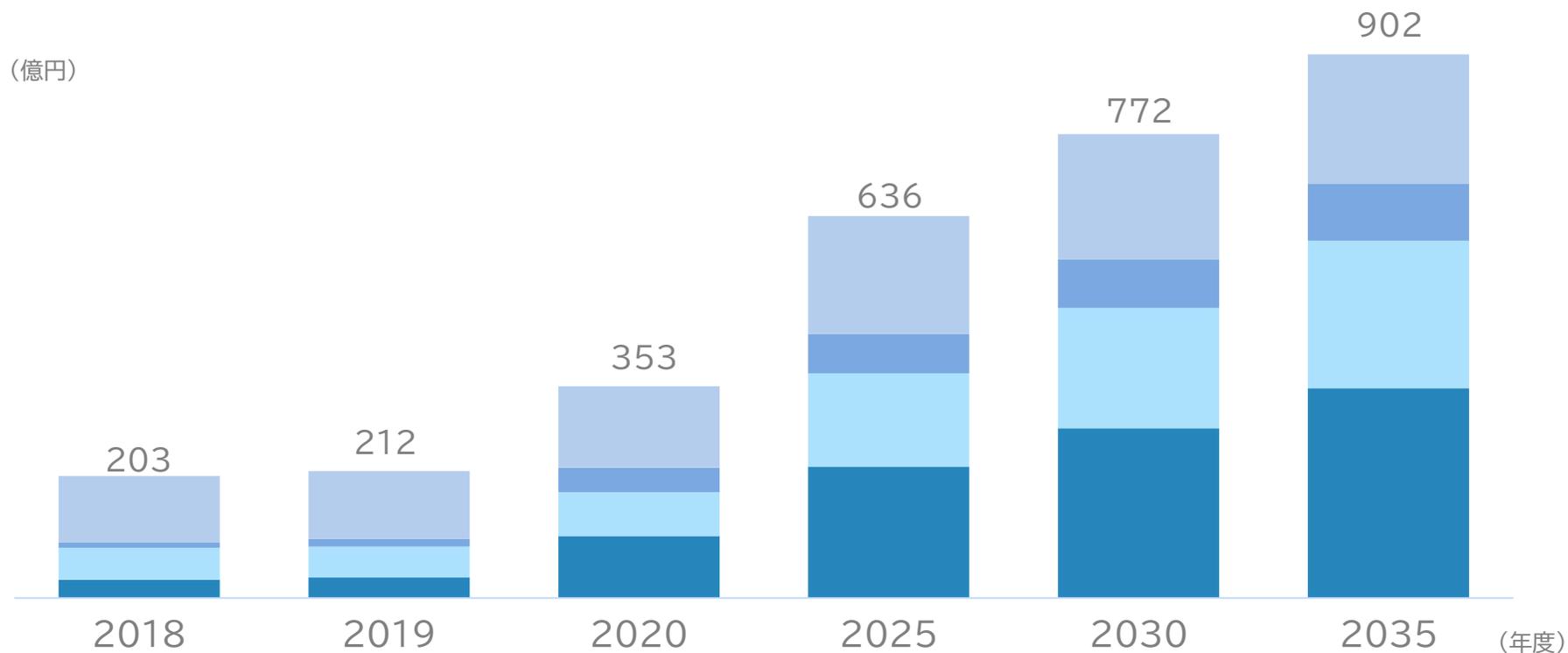
- 政策
- ・医療従事者拡大政策  
偏在対策
  - ・医師の働き方改革  
→人材流動性の高まり

- 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

- 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。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

<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