



2022年3月9日

各 位

会 社 名 M R T 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 小 川 智 也
(コード番号：6034 東証マザーズ)
問 い 合 わ せ 先 取締役 西 岡 哲 也
TEL. 03-6415-5295

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

当社は、以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況

開 催 日 時 : 2022年2月17日(木) 15:30~16:06
開 催 方 法 : 対面による開催(機関投資家・アナリスト向け)
公益社団法人 日本証券アナリスト協会 兜町平和ビル分室
開 催 場 所 : 第2セミナールーム
(東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル2F)
説 明 会 資 料 名 : M R T 株 式 会 社 2021年12月期第4四半期決算説明会

【添付資料】

投資に関する説明会において使用した資料

以上

MRT株式会社

2021年12月期
決算説明資料

2022年2月17日

I. 企業価値

II. 2021年12月期 決算概要

III. 2022年12月期 基本方針

IV. 2022年12月期 業績予想

Appendix

I. 企業価値

II. 2021年12月期 決算概要

III. 2022年12月期 基本方針

IV. 2022年12月期 業績予想

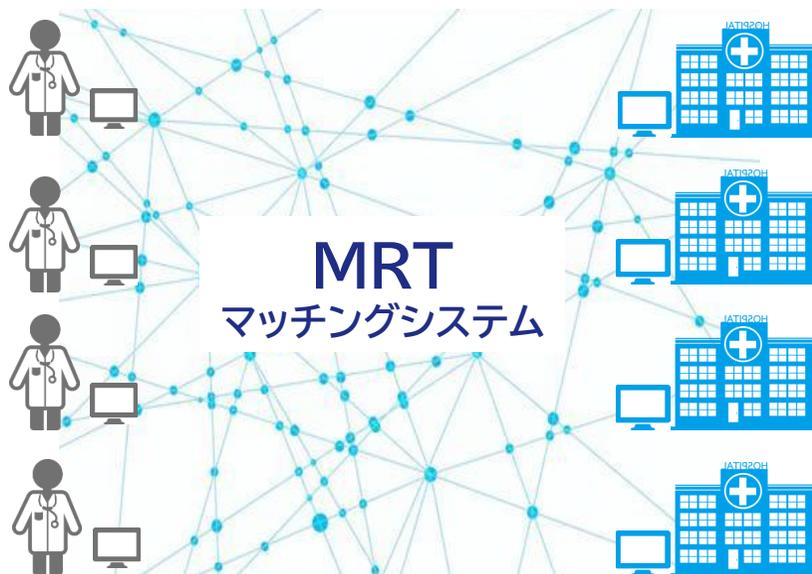
Appendix

■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 **28.3万名**
取引先医療関連施設 **1.2万箇所**

※2021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**15万件**)



■取締役の過半数が医師

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

社外取締役 明星 智洋(医師)

社外取締役 加藤 浩晃(医師)

社外取締役 雨宮 玲於奈

社外取締役 パブロ セバスティアン オルテガ(医師)

常勤監査役 加藤 博彦

監査役 原口 昌之

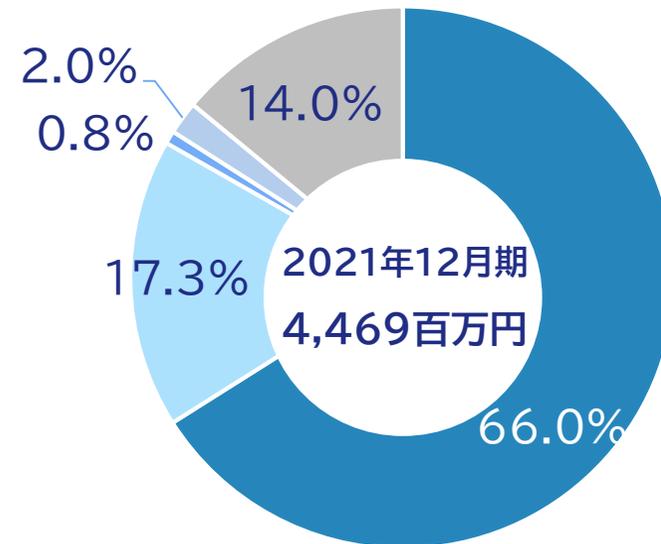
監査役 諫山 祐美

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)	<ul style="list-style-type: none"> ・医師の人材紹介 ・その他医療従事者※の人材紹介
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)システム提供
医療情報提供 (企業/患者様)	<ul style="list-style-type: none"> ・医師による健康医療相談 ・医師による企業PR ・地元住民への医療機関PR
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・医療機関経営支援

売上収益構成



- 医師(医療人材)
- その他医療従事者(医療人材)
- 医療経営情報
- 企業/患者
- その他

※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. 2021年12月期 決算概要

III. 2022年12月期 基本方針

IV. 2022年12月期 業績予想

Appendix

■非常勤紹介件数が伸び、過去最高業績を達成

	2020年 12月期	2021年 12月期	
	実績 (百万円)	実績 (百万円)	増減高 (百万円) (前年同期比)
売上収益	2,562	4,469	+1,906 (174.4%)
営業利益	264	1,267	+1,002 (479.3%)
税引前利益	239	1,255	+1,015 (523.8%)
親会社の所有者に 帰属する 当期利益	131	774	+642 (587.6%)

(対前年同期増減率、増減額)

■売上収益 **74.4%**

- ・医師紹介サービス拡大
- ・医師ライフサポートサービス拡大
- ・医療機関経営支援展開

■営業利益 **1,002百万円増**

(営業利益増加要因)

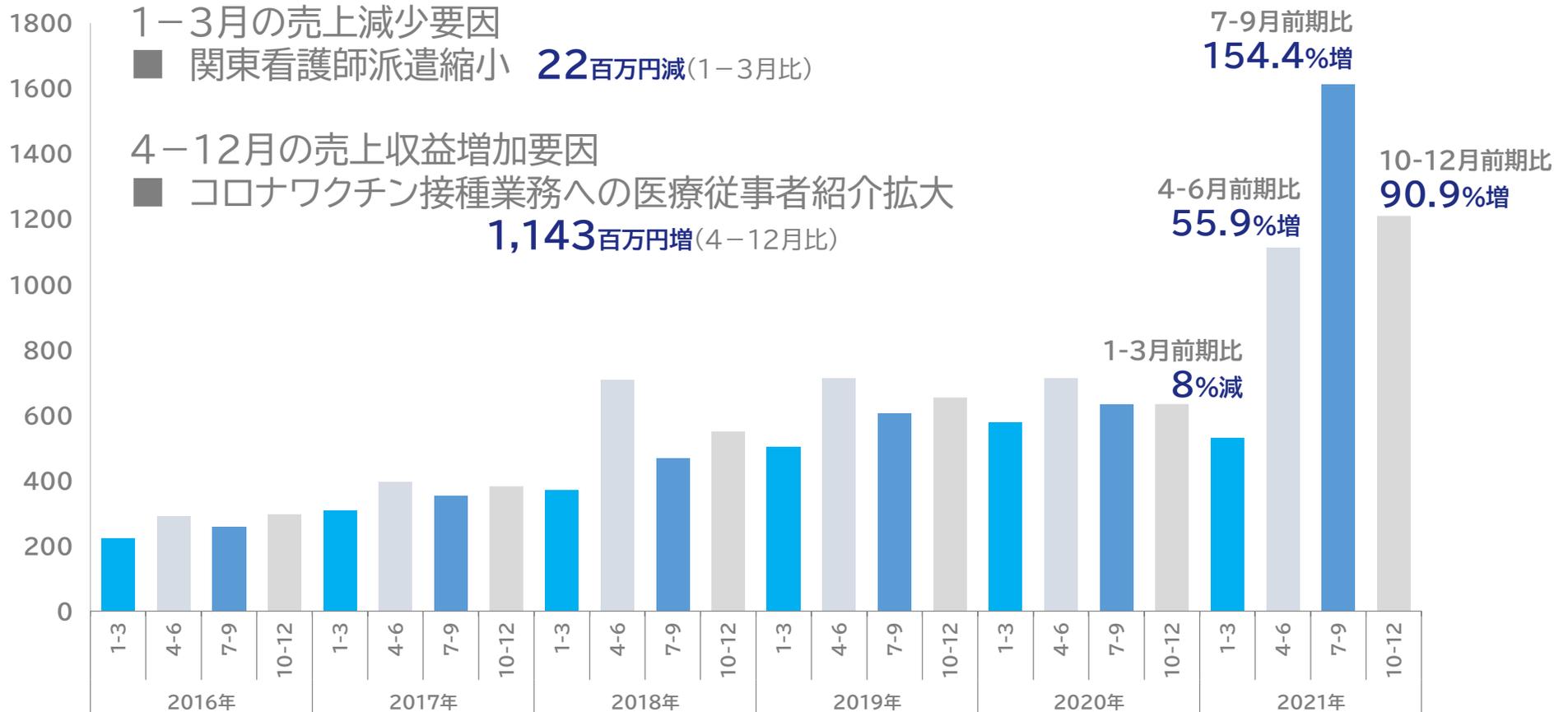
- ・売上収益の増加

(営業利益減少要因)

- ・人件費の増加
- ・減損損失の計上

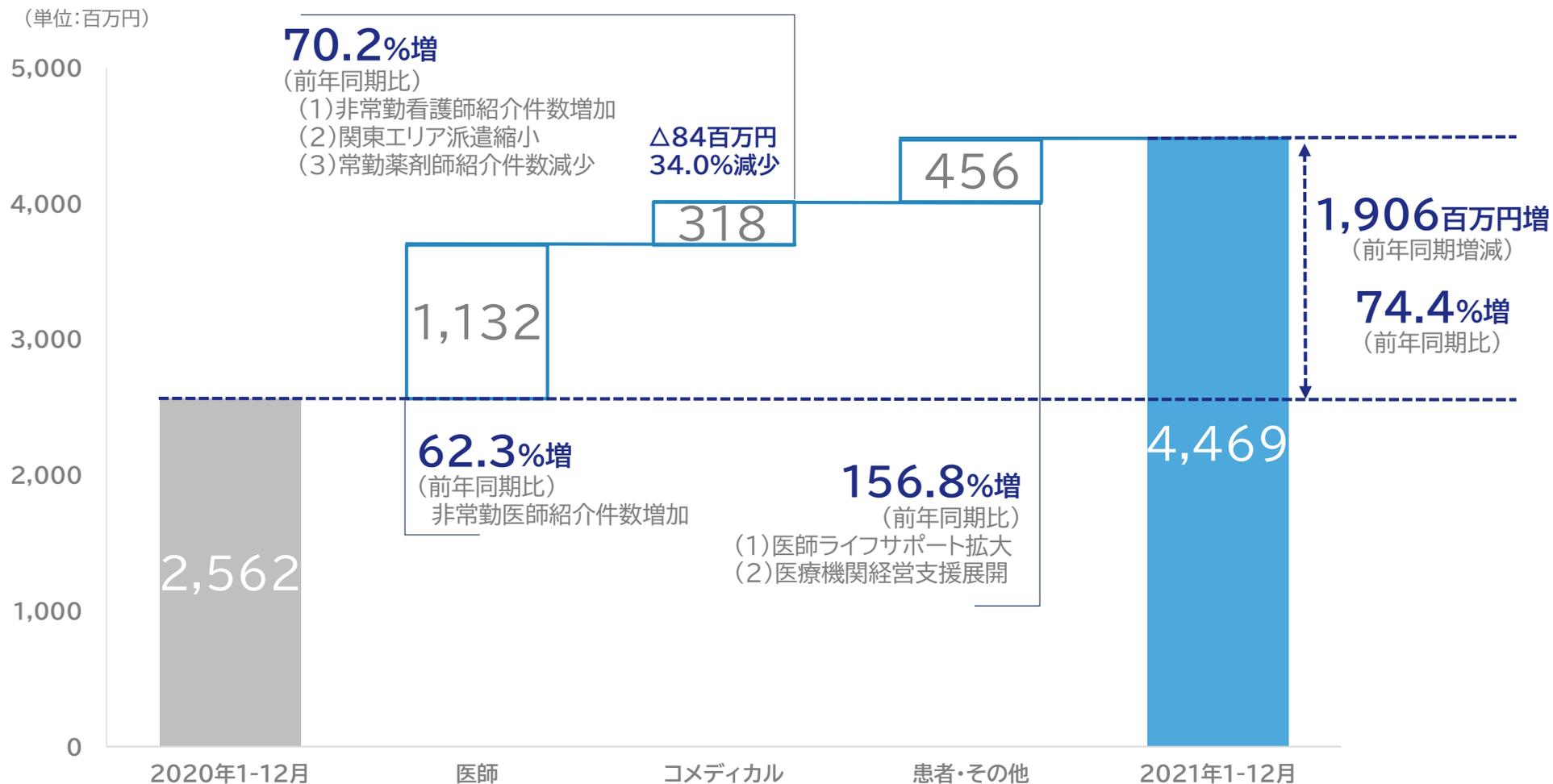
過去最高売上収益を更新、前期比74.4%成長

(単位:百万円)



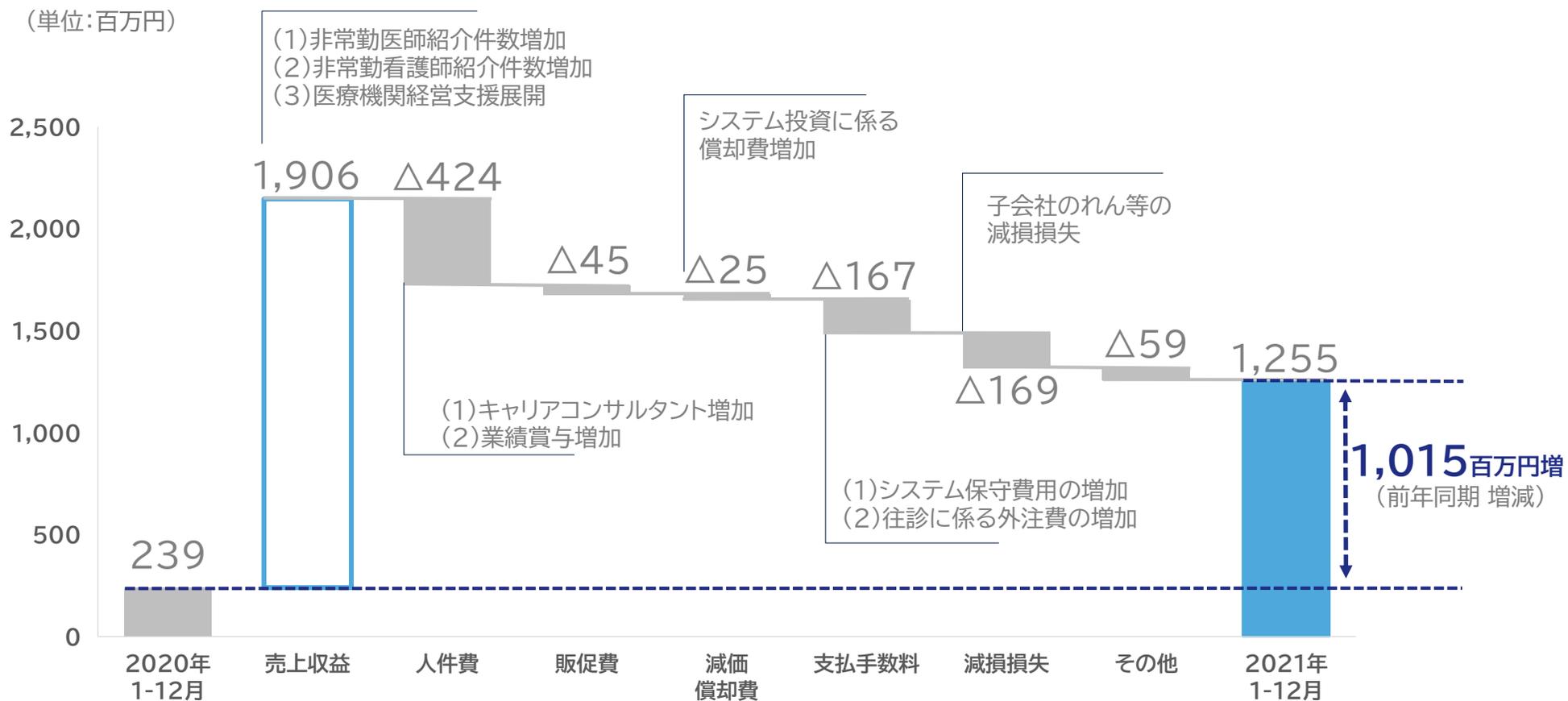
※4-6月の売上収益は医師の転職件数の季節変動要因により、他の四半期に比して大きくなる傾向。2016年1-3月期の売上収益は、日本基準を記載。

■ コロナによる医療従事者紹介拡大により1,906百万円増加

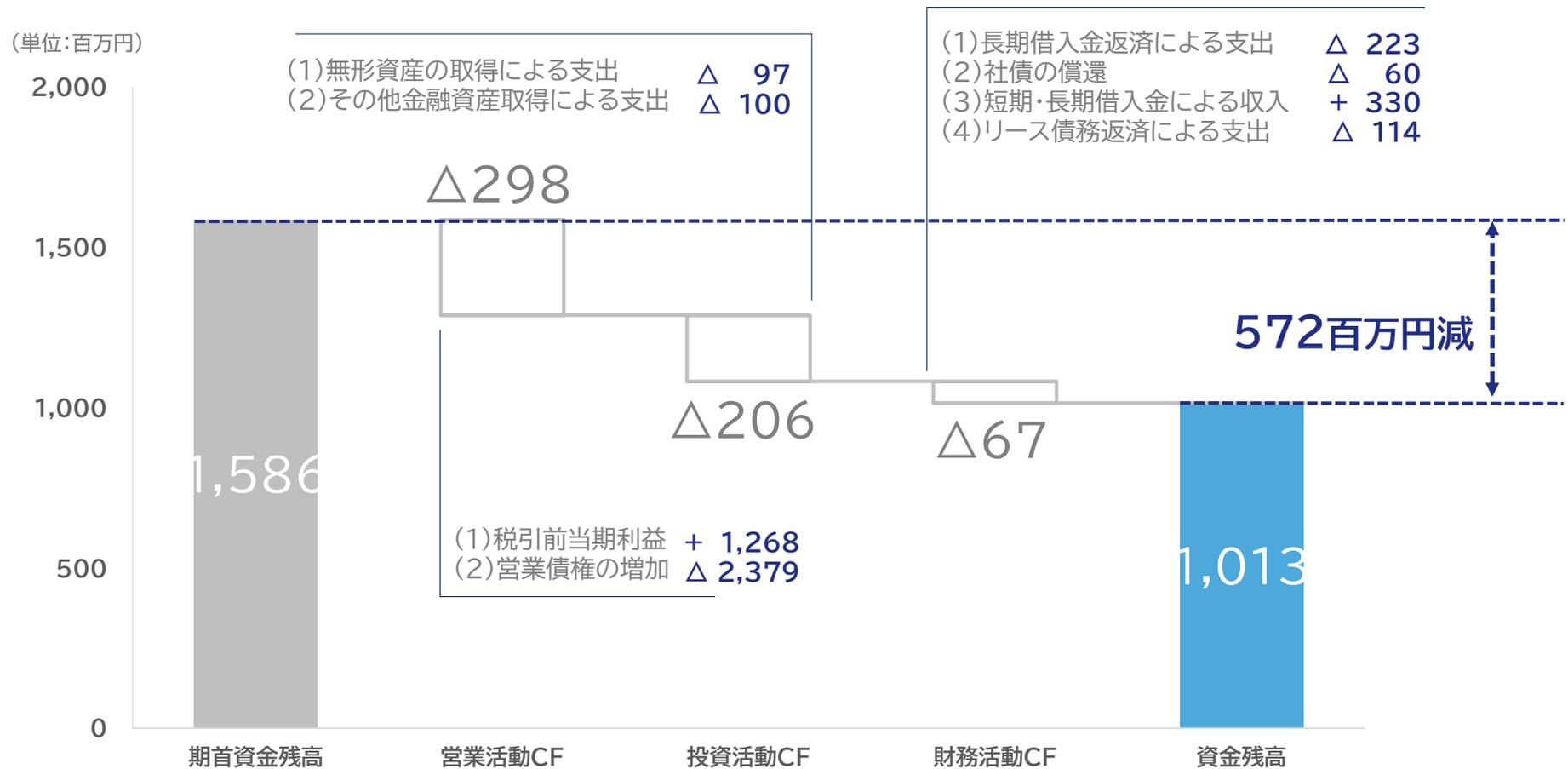


税引前当期利益変動要因

- 営業利益 : 売上収益増加により過去最高1,267百万円達成
- 税引前当期利益: 金融費用12百万円計上後、過去最高1,255百万円達成



■ 営業活動による支出298百万円



紹介サービスエリアの強化

- 上場時から推進する拠点展開により売上成長率上昇
- 関東エリアで**4.7倍**に拡大/会員数拡大

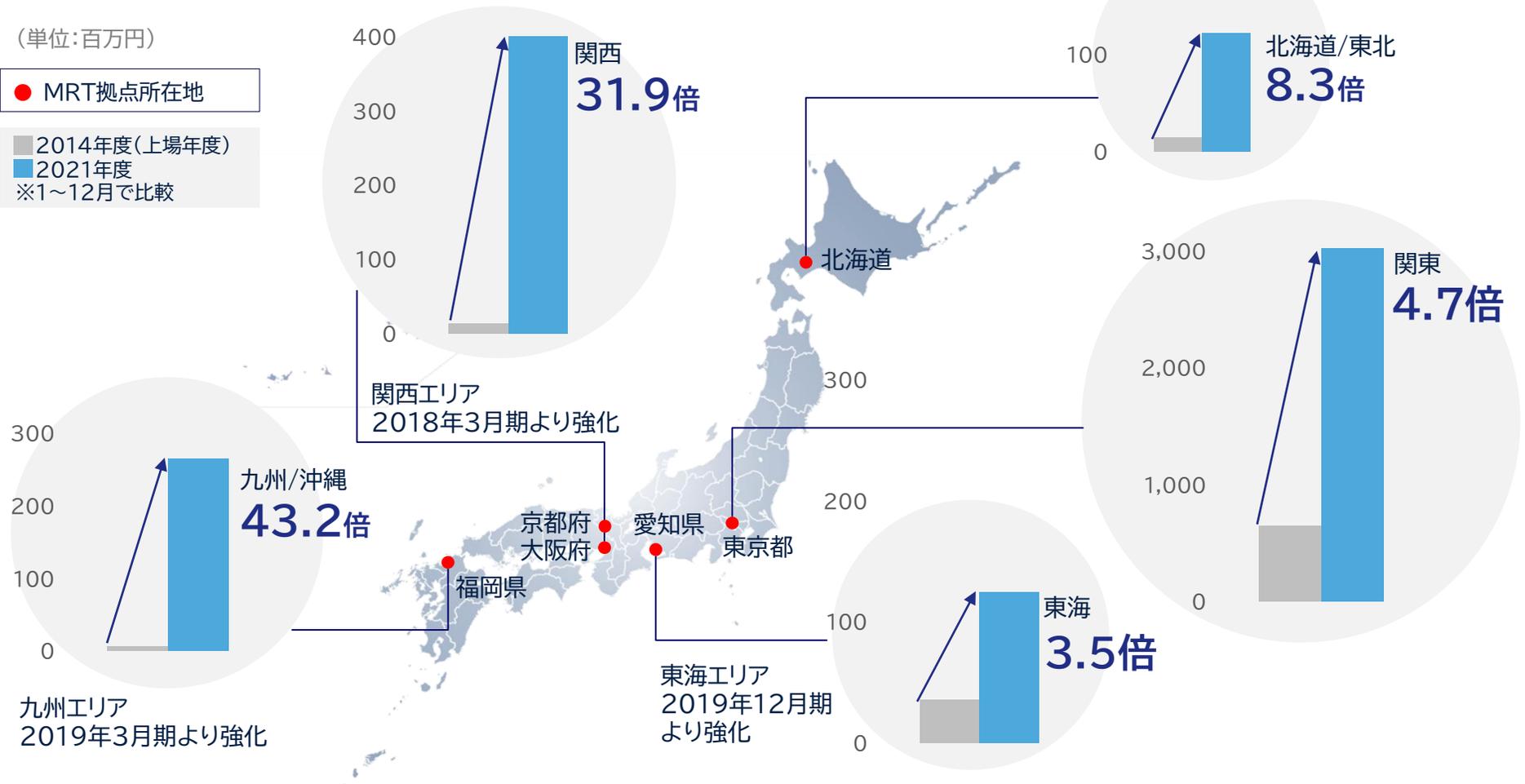
(単位:百万円)

● MRT拠点所在地

■ 2014年度(上場年度)

■ 2021年度

※1~12月で比較



■会員増加により、MRT医療従事者ネットワークが急拡大

結果	職種	コロナによる影響	説明
売上増加	医師/看護師	売上高 11.4億円	自治体主導のワクチン接種会場への 医師・看護師 非常勤紹介 職域ワクチン接種への医師・看護師 非常勤紹介
会員増加	医師/看護師	医師会員 126% 看護師会員 134%	ワクチン接種の案件によりMRT会員増加 ↓ (サービス体制の見直し) スポットから常勤までワンストップでサービスを提供する体制へ ↓ コメディカル常勤紹介サービス(株NOSWEAT/子会社)をMRTに集約(京都エリア除く)
売上減少	薬剤師	売上高 ▲0.9億円	感染防止のための処方日数長期化 受診控えによる処方箋枚数の減少

■コメディカル常勤紹介サービス(株NOSWEAT/子会社)をMRTに集約

サービス	見直内容	影響範囲	連結業績影響額
コメディカル常勤 (看護師)	MRTに統合 (一部エリアを除く) 詳細は前頁	(株)NOSWEAT のれん等の減損	169百万円 (その他の費用)
介護派遣	完全撤退		
国際学会A4M	コロナ禍による海外展開 の見直しにより撤退	Vantage(株) 保有事業資産の 評価損	51百万円 (売上原価、 販売管理費)
培養上清液	グループ会社に統合 (予定)		
オウンドメディア Good doctors	完全撤退	影響なし	—

■アプリ「Door.」活用方法の拡大

Door.では「キー」を利用して医師に相談
2021年度**18万人**の相談窓口設置

【企業】
各種検査販売への付帯サービスで利用
福利厚生・産業保健における利用

実施中

【行政】
・埼玉県
コロナ自宅療養者支援 健康相談
・大阪府
コロナ自宅療養者支援
往診/オンライン診療
・厚生労働省
ワクチン接種後副反応調査



準備中

2021年9月～ 日本郵便株式会社
オンライン診療からオンライン服薬指導および処方薬配送まで一貫してサービスを提供する
プラットフォームの構築に向けた実証実験に向けた基本合意書を締結

→2022年2月末に検証用アプリ完成予定、ユーザーアンケート実施にて改善点の洗い出し実施

■「オンデマンド医療 MaaS」の実証実験を実施

概要

経済産業省「無人自動運転等の先進 MaaS 実装加速化推進事業(地域新 MaaS創出推進事業)」の実証事業

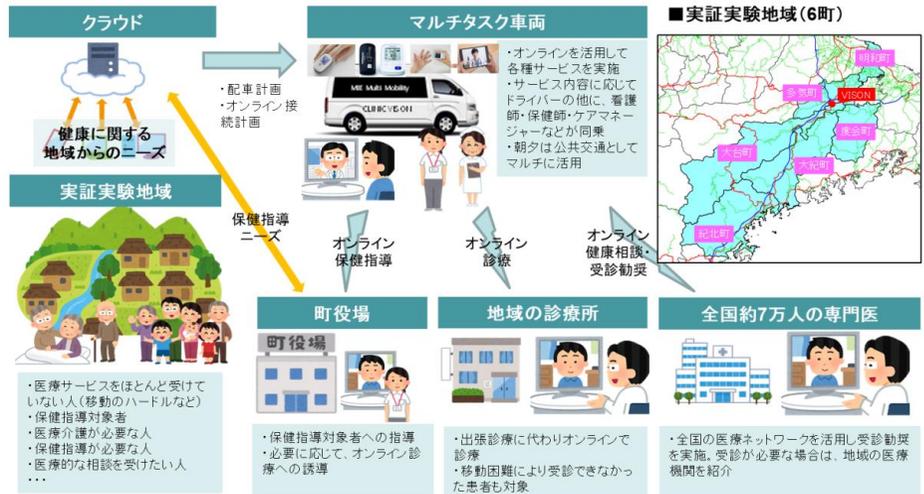
過疎化および高齢化が進行しつつある地域の医療課題の解決を目指して、6 町が連携し、MONET Technologies 株式会社が提供するさまざまな用途に利用可能なマルチタスク車両を活用した保健指導や受診勧奨、オンライン診療などを実施

期間 2021年11月4日～2021年12月27日

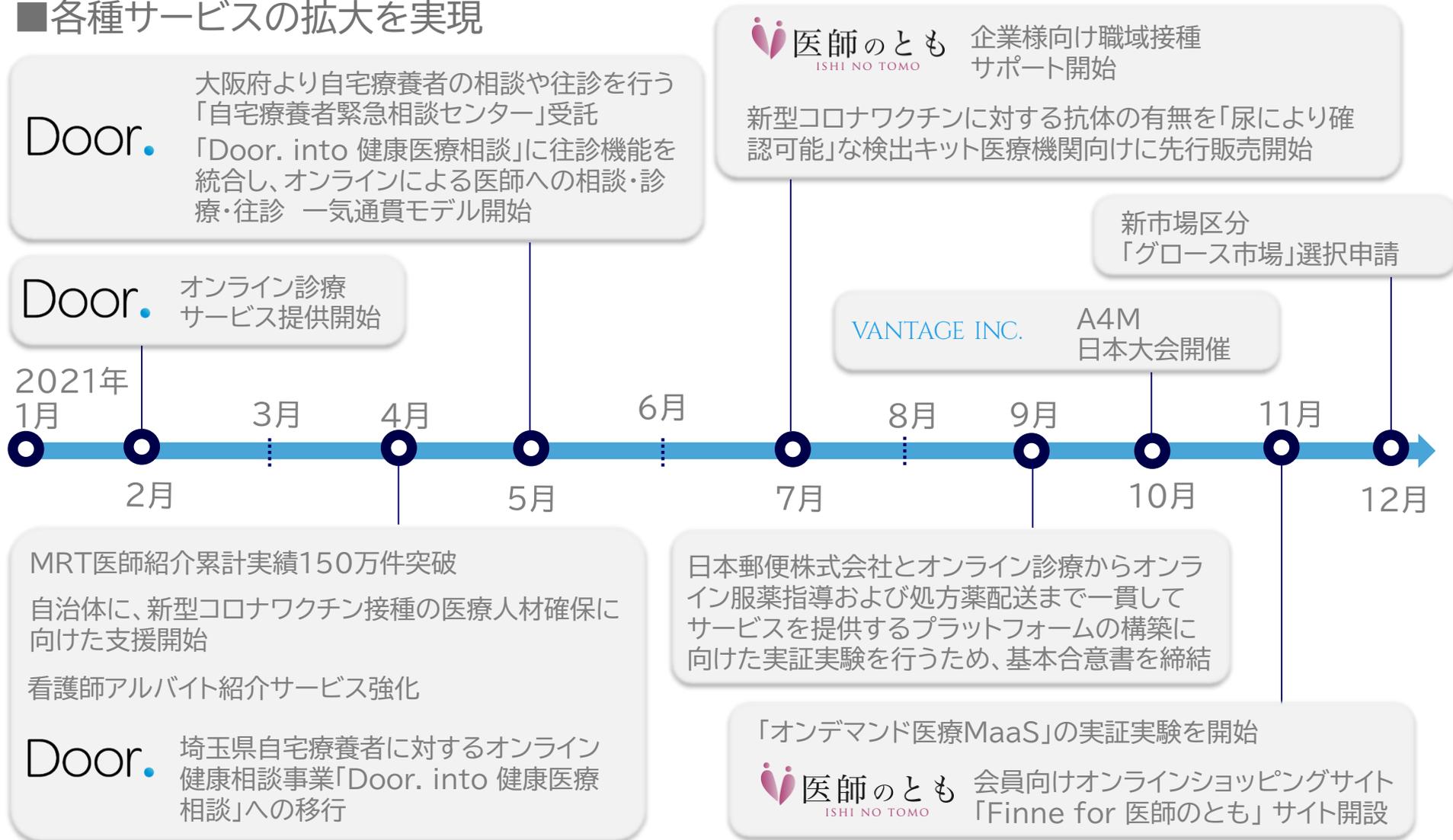
開催地 三重県 6町
大台町、多気町、明和町
度会町、大紀町、紀北町

参加企業 MRT 株式会社(代表幹事)
MONET Technologies 株式会社
大日本印刷株式会社
株式会社オリエンタルコンサルタンツ

<サービス概念図>



■各種サービスの拡大を実現



I. 企業価値

II. 2021年12月期 決算概要

III. 2022年12月期 基本方針

IV. 2022年12月期 業績予想

Appendix

■拡大した医療従事者のネットワークを活用し、あらゆる医療人材ニーズに対応

行政	大規模接種会場における3回目ワクチン接種 ワクチン接種後の副反応相談 保健所サポート ・自宅療養者の健康観察、健康相談 ・体調変化への対応 往診/オンライン診療/入院調整	2021年度と同程度 の自治体より受託済 (2022年1月末時点)
企業	職域における3回目ワクチン接種 産業医需要の増加	前年度を上回る受託数 を予定
医療機関	3回目ワクチン接種の受託に伴う人材補填 自宅療養者への往診やオンライン診療に対応する人材補填 勤務者本人や家族のコロナ罹患による人材補填	会員数増加により多様 なニーズに対応

■ニーズの拡大と規制緩和により市場伸長

オンライン 診療

- ・初診からのオンライン診療 恒久化
原則:かかりつけ医が行う※1
ただし、医学的情報が十分に把握でき、患者の症状と合わせて医師が可能と判断した場合にも、オンライン診療を実施できる。
- ・診療報酬改定※2
初診料(情報通信機器を用いた場合) 251点
再診料(情報通信機器を用いた場合) 73点
外来診療料(情報通信機器を用いた場合) 73点

医療機関への啓蒙
オンライン診療導入促進

引き続きコロナ対応を中心にニーズ拡大

遠隔医療 健康相談

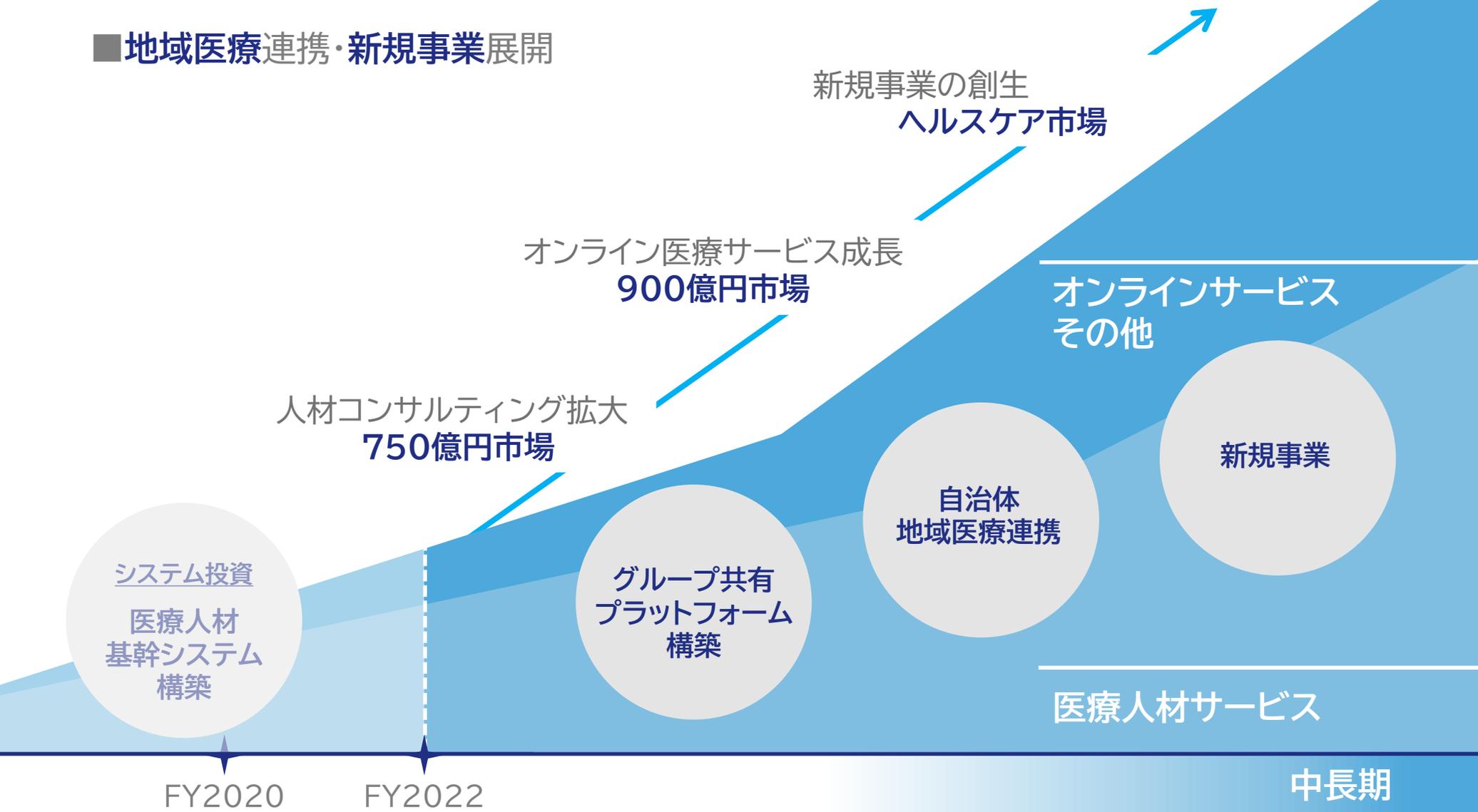
- ・コロナ禍における受診控え
- ・ワクチン接種後の副反応相談
- ・自宅療養者支援の一環としての健康相談
- ・テレワーク継続→産業保健の充実化

医師ネットワークの活用
により対応

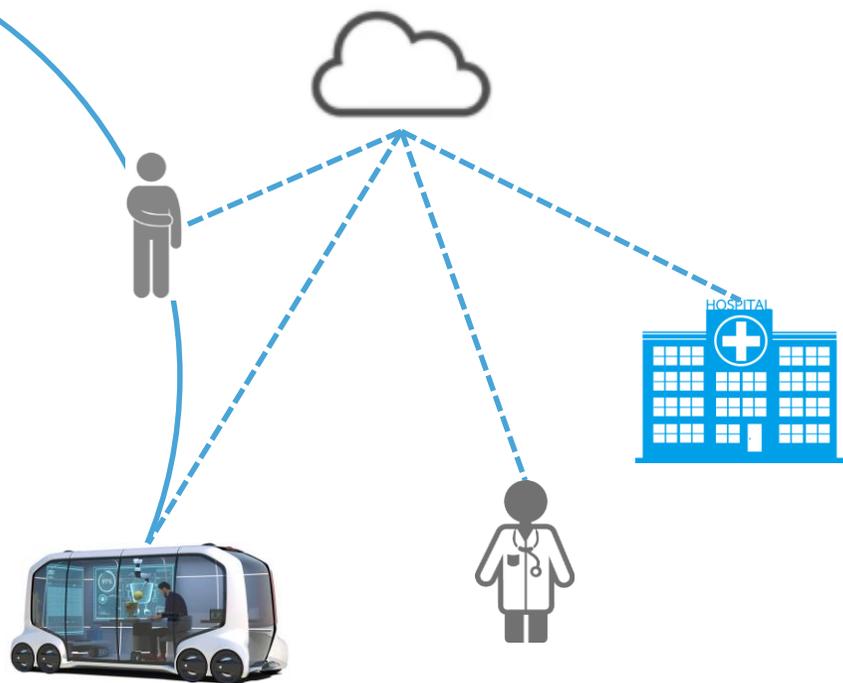
※1 【出典】厚生労働省 オンライン診療の適切な実施に関する指針 平成 30 年3月(令和4年1月一部改訂)

※2 【出典】中央社会保険医療協議会 総会(第 516 回) 議事次第

■地域医療連携・新規事業展開



■MaaS:オンラインで医師につながる仕組みを自動運転の車両に搭載



クラウド上で情報を連携することにより、医療を必要としている地域に適切な分だけ提供することができる

2021年12月時点実証実験～2023年

アクセスの問題 スマートフォンを使えない、電波状況が悪いといった地域に専用車両が出向く

医療偏在の問題 オンラインで医師や医療機関とデータ共有
テレビ画面で医師と直接話せる総合病院が現れ、場所にとらわれない

重症化の問題 健康相談、受診勧奨、診療をシームレスに行うことにより、早期発見・早期治療の機会向上

2023年度～

オンライン診療補完 オンラインだけで解決できない場合は医療チームが同乗し直接出向く
医療データを事前に共有しているため、無駄のない往診を実現

■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

2022年予定
(Door.連携投資見込20百万円)

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



2022年予定 (Door.連携投資見込30百万円)

全サービスをグループ共有→プラットフォーム連携

I. 企業価値

II. 2021年12月期 決算概要

III. 2022年12月期 基本方針

IV. 2022年12月期 業績予想

Appendix

2022年12月期 連結業績予想の概要



- 会員増加により、紹介件数の大幅な増加
- プラットフォームシステムへの積極投資を継続

(単位:百万円)

	2021年度 (実績)	2022年度 (予想)	増減高 (成長率%)
売上収益	4,469	4,000 ~4,500	△469 ~+31 (△10.5 ~0.7%)
営業利益	1,267	800 ~1,000	△467 ~△267 (△36.9~△21.1%)
税引前 当期利益	1,255	790 ~990	△465 ~△265 (△37.1~△21.1%)
親会社の所有者 に帰属する当期 利益	774	500 ~630	△274 ~△144 (△35.4~△18.7%)

■ 売上収益

△10.5~0.7%
会員数増加により、紹介確定件数増加を実現
(常勤・非常勤紹介)

■ 営業利益

△36.9~△21.1%
システム投資の継続
・紹介システム
・Door.システム

I. 企業価値

II. 2021年12月期 決算概要

III. 2022年12月期 基本方針

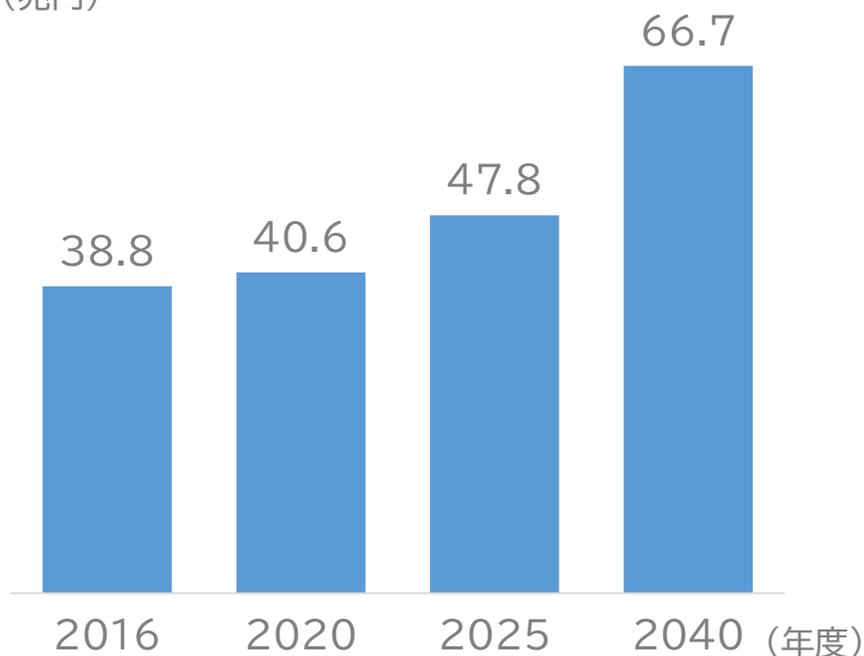
IV. 2022年12月期 業績予想

Appendix

■医療・ヘルスケア市場は約80兆円を上回る

社会保障費(医療費)は2025年に**47.8兆円**^{※1}

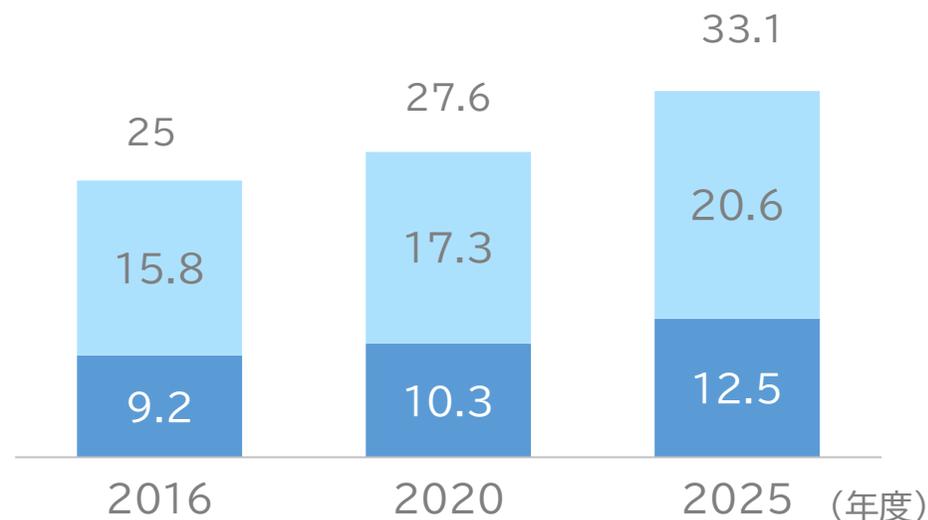
(兆円)



ヘルスケア市場は2025年に**33.1兆円**^{※2}

(兆円)

- 患者/要支援・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



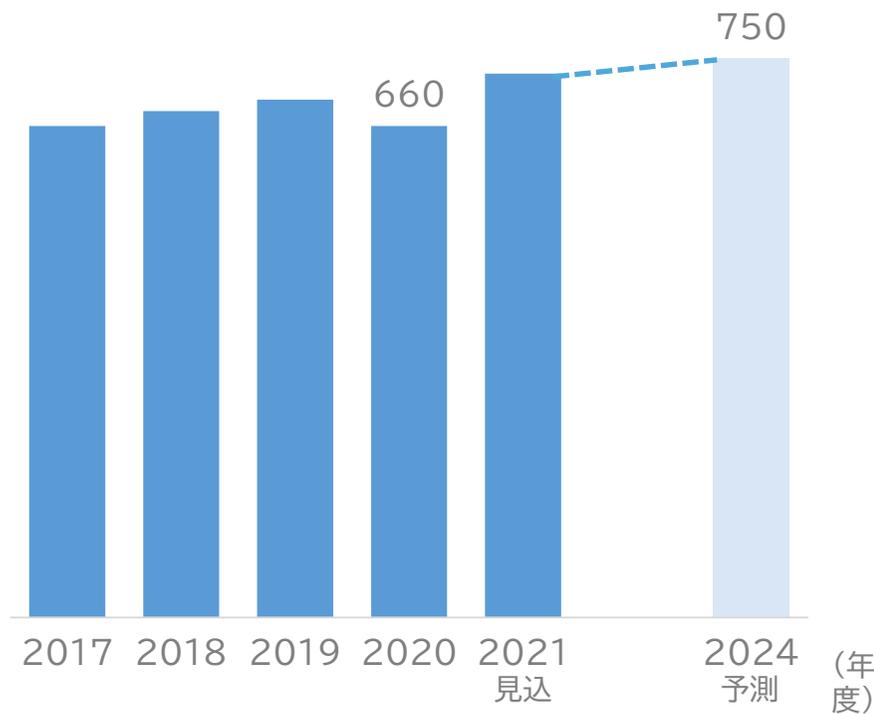
※1 2016年度は国立社会保障・人口問題研究所「平成30年度社会保障費用統計」、2020年度(予算ベース)は厚生労働省推計、内閣府「国民経済計算」、2025、2040年度は厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」計画ベースを参照し、当社作成

※2 経済産業省「次世代ヘルスケア産業協議会の今後の議論について ~アクションプラン2019に向けて~ 平成31年4月」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※

(億円)



社会

- ・高齡化
→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

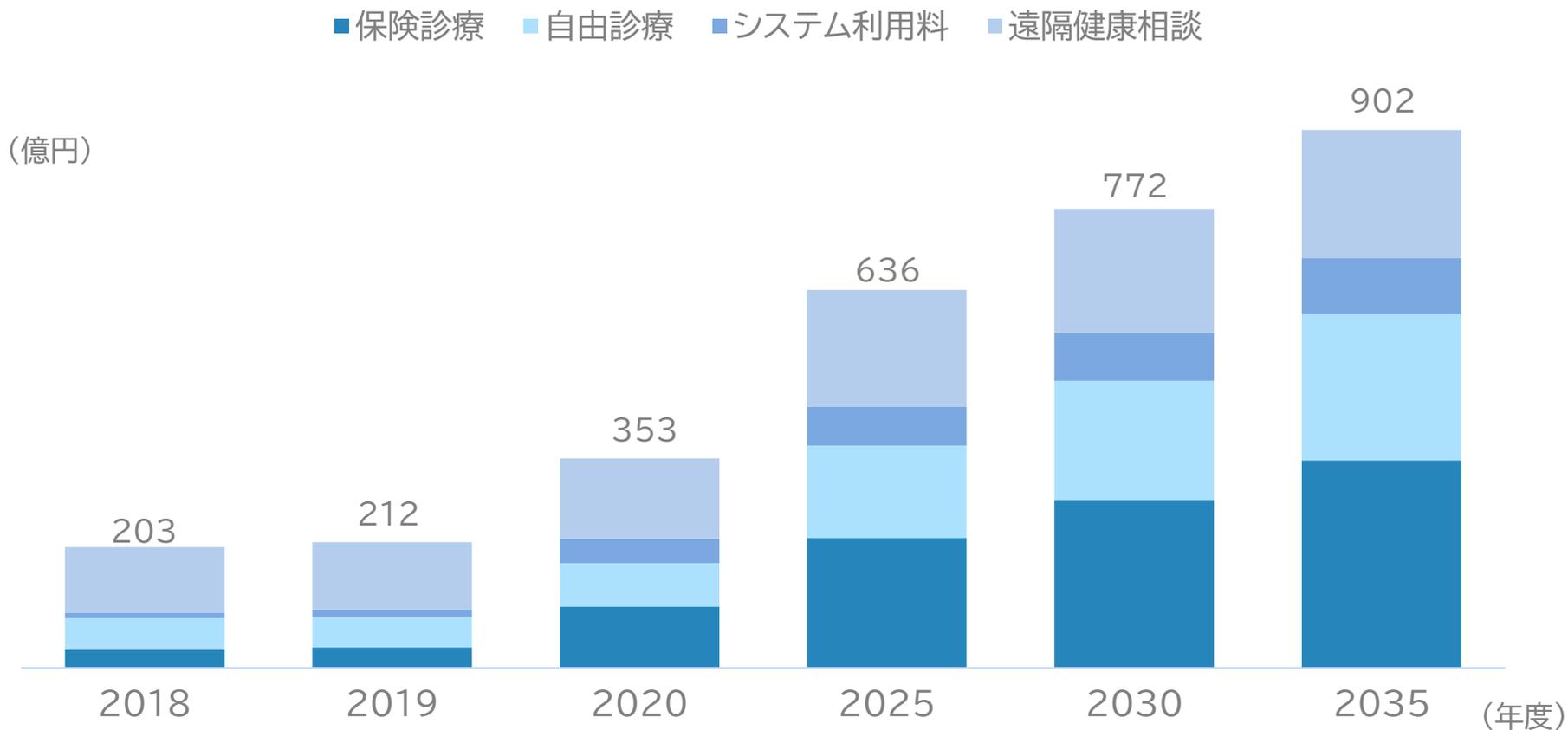
市場

- ・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「2021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2021年9月現在

■医療需要拡大により2035年900億円市場



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