

# MRT株式会社

---

2025年12月期  
決算説明資料

2026年2月20日

I. 企業価値

II. 2025年12月期 決算概要

III. 2026年12月期 基本方針

IV. 2026年12月期 業績予想

Appendix

## I. 企業価値

## II. 2025年12月期 決算概要

## III. 2026年12月期 基本方針

## IV. 2026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 **20.5万名**  
医療関連取引先 **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

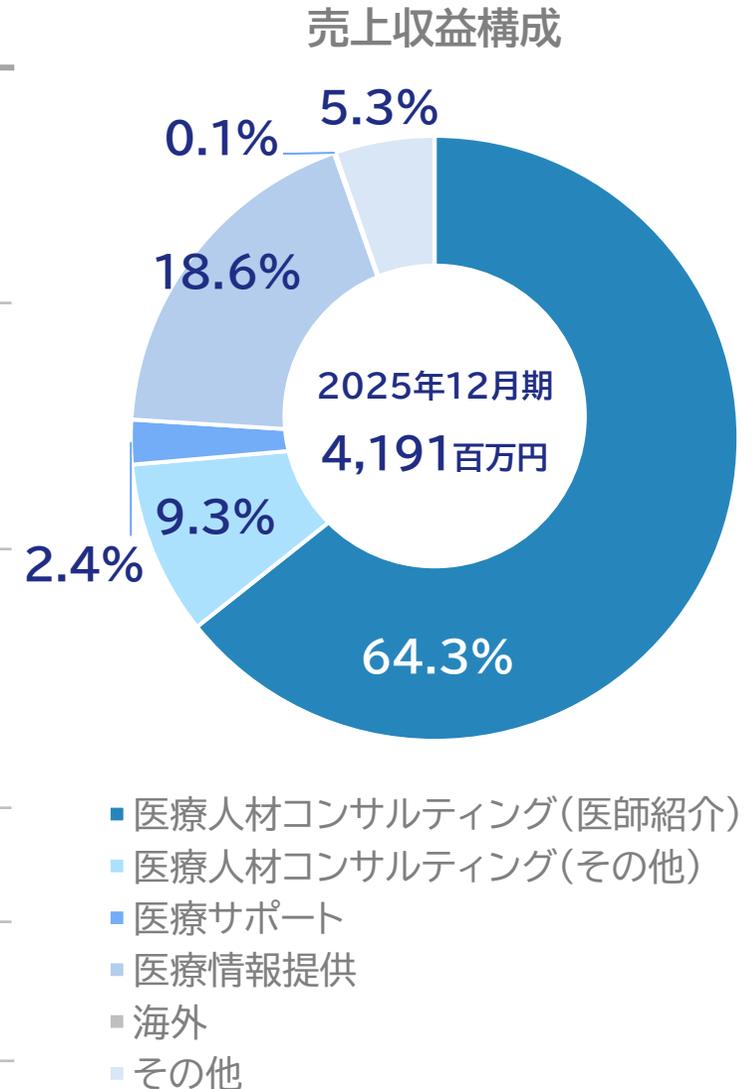
---

医学顧問 相川 直樹(医師)

---

## ■ 医師をつなぐ医療のプラットフォーム

国内	医療人材 コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・医師人材紹介</li> <li>・その他医療従事者人材紹介/派遣</li> <li>・RPO(採用代行)</li> <li>・人材定着支援(Well-beingなど)</li> </ul>
	医療体制 サポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>・M&amp;A、事業承継</li> <li>・オンライン診療</li> <li>・自治体支援(BPO)</li> <li>・給与計算/振込代行(BPO)</li> </ul>
	医療情報提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>・医師による健康医療相談</li> <li>・医師による企業(商品・サービス)PR</li> <li>・住民・患者への医療機関情報提供</li> <li>・医師への医薬品情報提供</li> <li>・医療従事者への医療機器情報提供</li> </ul>
	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・医療従事者ライフサポート</li> <li>・医療資材の販売</li> </ul>
海外	医療人材 コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・医師人材紹介</li> <li>・教育/研修</li> </ul>



※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 決算概要**

III. 2026年12月期 基本方針

IV. 2026年12月期 業績予想

Appendix

# 2025年12月期 連結業績の概要



## ■営業利益、前期比+215百万円の95百万円黒字回復

	2024年 12月期	2025年 12月期	
	実績 (百万円)	実績 (業績予想) (百万円)	増減高 (前年同期比) (百万円)
売上収益	4,165	4,191 (4,500)	+25 (100.6%)
営業利益	△119	95 (150)	+215 (-%)
税引前利益	△332	108 (150)	+440 (-%)
親会社の所有者に 帰属する 当期利益	△309	55 (80)	+364 (-%)

(対前年同期増減率、増減額)

### ■売上収益 + 0.6%

(増加)

- (1) 常勤医師紹介サービス
- (2) 医療情報提供サービス

(減少)

- (1) 自治体BPO業務受託案件

### ■営業利益 +215百万円

- (1) 自治体受託収支赤字案件改善
- (2) のれん等の減損(前期)

### ■税引前利益 +440百万円

- (1) 金融収益(利息/為替)の増加
- (2) 持分法による投資損失(前期)

# 2025年12月期 連結貸借対照表の概要



■親会社の所有者に帰属する持分比率+4.8ポイント、71.7%

		2024年 12月期	2025年 12月期	
		実績 (百万円)	実績 (百万円)	増減高 (百万円)
資産	流動資産	3,318	2,893	△424
	非流動資産	3,427	3,584	+156
負債	流動負債	1,270	1,206	△64
	非流動負債	846	624	△222
純資産	親会社の所有者 に帰属する持分	4,515	4,645	+129
	非支配持分	112	1	△110
純資産額		4,627	4,646	+18
総資産額		6,745	6,477	△267

対前年同期増減額(百万円)

## ■資産

- (1)現金預金 Δ935
- (2)金融資産(流) +546
- (3)金融資産(非) +394

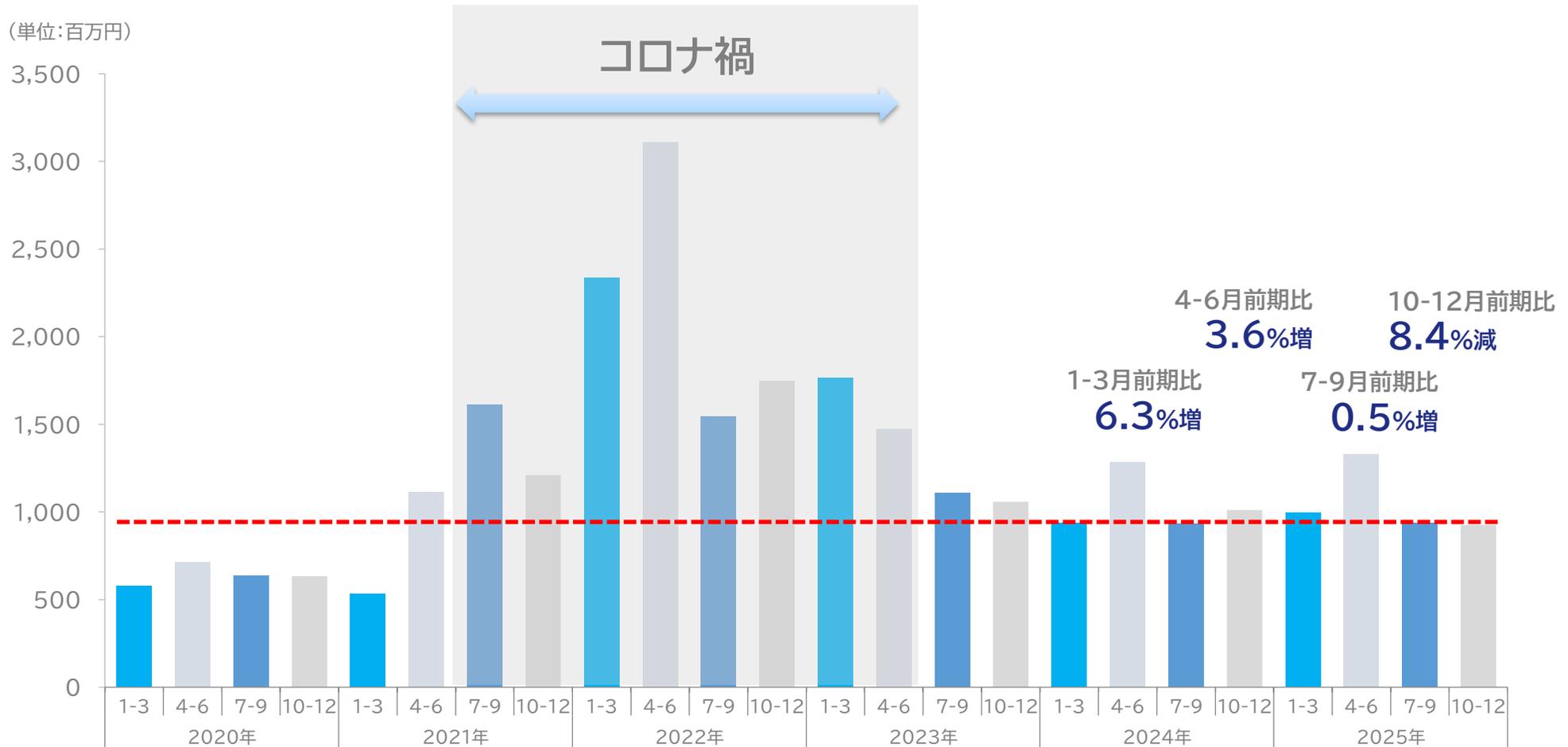
## ■負債

- (1)有利子負債(非)△201

## ■純資産

- (1)自己株式取得 Δ129
- (2)金融資産公正価値評価  
+271
- (3)子会社の完全子会社化  
△165

## ■コロナ禍中のコロナ関連収益を除く、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。

## ■常勤紹介(医師)売上は計画を超える成長を達成(6.0%成長)

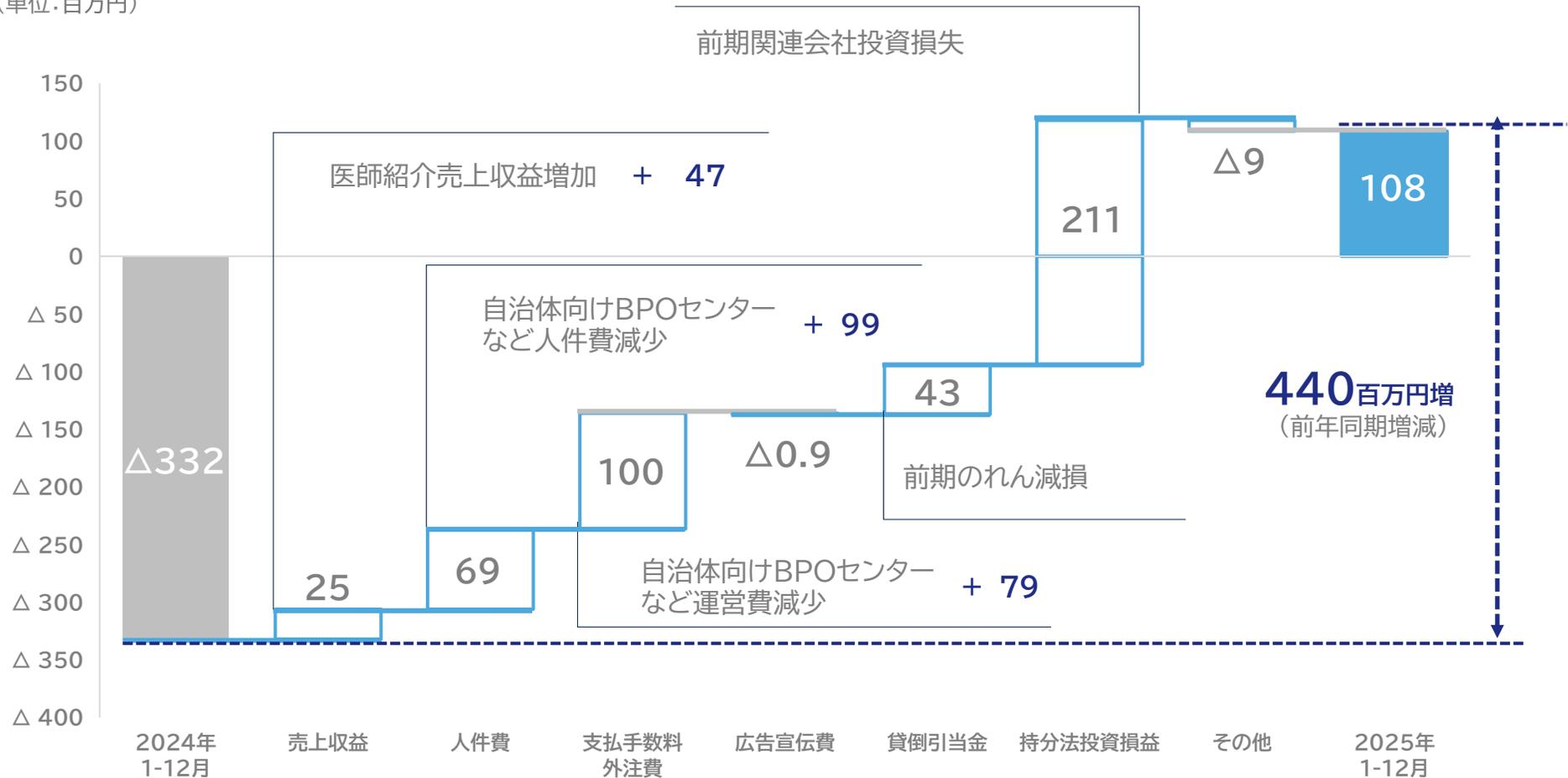
(単位:百万円)



# 税引前当期利益変動要因

■自治体向けの人件費及び運営費が減少し、税引前利益**108百万円**黒字回復

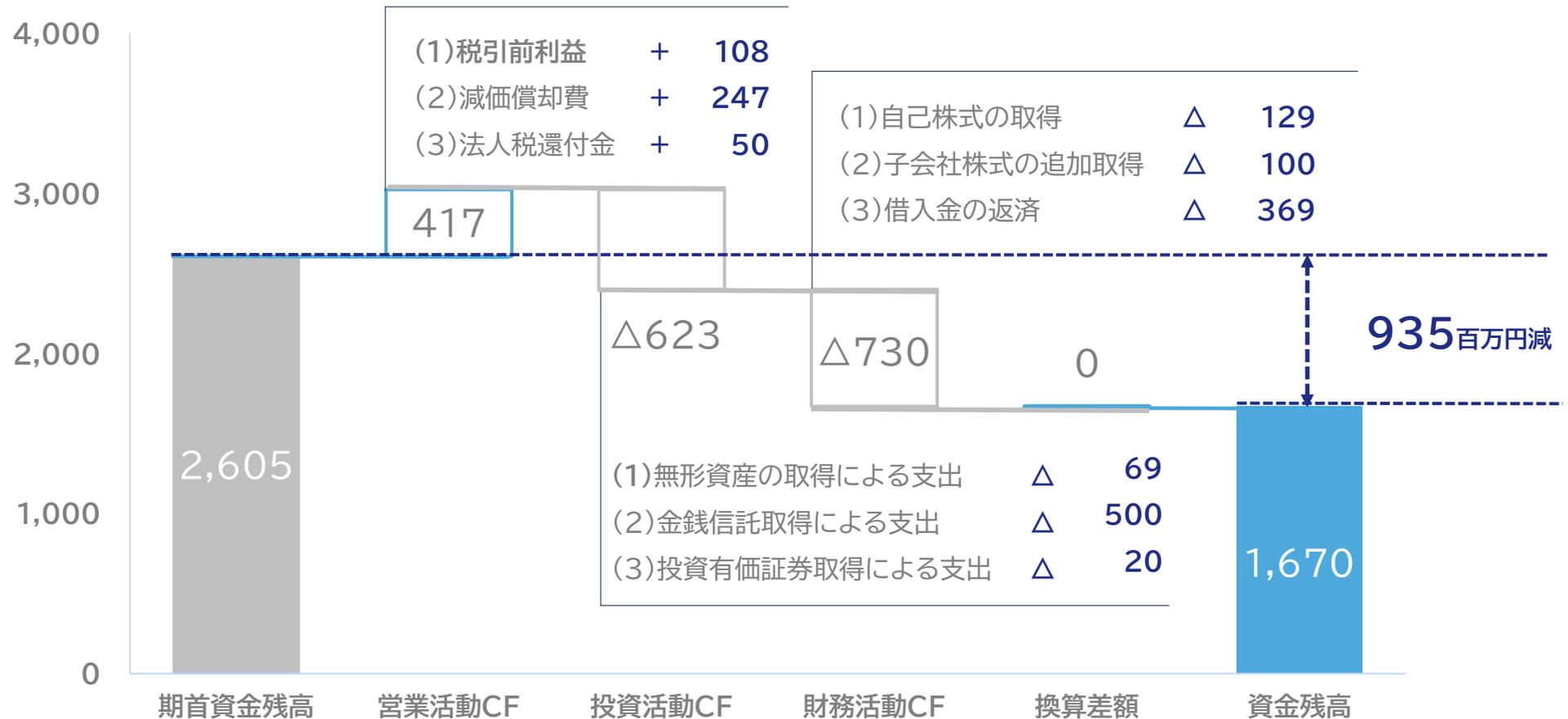
(単位:百万円)



# キャッシュ・フロー変動要因

- 手元資金の効率化による支出**869**百万円(信託取得及び借入金返済)
- 完全子会社を目的とする株式取得による支出**100**百万円

(単位:百万円)



■MRTの人材採用支援サービスは「3つのサービス」提供で医療機関の経営をサポート



■主軸の医療人材紹介事業の成長路線は更に加速

- ・外部環境(医療政策・病院経営環境)の変化にも強みを発揮
- ・医師常勤紹介事業の成長が医療人材紹介事業全体を牽引
- ・採用代行サービス拡大と取引先連携強化が着実に成長

■医療従事者向け人材定着支援事業にも注力

- ・人材不足著しい看護師の職場定着を中心に支援
- ・「中～大規模病院」でのサービス導入が拡大
- ・職員満足度調査事業も医院経営の見える化に寄与

売上高	2024年度 (百万円)	2025年度 (百万円)	増減高 対前年同期増減率 (百万円)
人材採用支援	3,035	3,077	+42 (1.4%増)

売上高	2024年度 (百万円)	2025年度 (百万円)	増減高 対前年同期増減率 (百万円)
人材定着支援	6,1	7,7	+1.6 (26.2%増)

※人材採用支援事業には人材紹介事業と採用代行サービスを含みます  
 ※医師/看護師/薬剤師/その他医療従事者の人材紹介・派遣を含みます

## ■医療体制支援のプロジェクト再構築により、売上131百万円減少(売上総利益改善)

### 医療体制構築

#### ■事業見直しで売上大幅減なるも収益力は向上

- ・省庁（厚生労働省・総務省）事業は継続受託
- ・自治体向け不採算事業撤退にて売上高減・利益増
- ・企業向けサービスの取引事業所数は着実に増加

売上高	2024年度 (百万円)	2025年度 (百万円)	増減高 対前年同期増減率 (百万円)
医療体制支援	231	99	△131 (57.1%減)

「自治体・行政・企業」に向けたサービスを提供

\* 上記サービス提供主体：MRT(株)、(株)医師のともグループ

### 医療情報提供

#### ■企業・消費者向けサービス収益は大幅増加

- ・商品開発・販売等の事業が売上収益増加に大きく寄与
- ・企業向けサービスは安定的な収益獲得に向け更に注力
- ・医療機関向けサービスは、現在投資フェーズ

売上高	2024年度 (百万円)	2025年度 (百万円)	増減高 対前年同期増減率 (百万円)
医療情報提供	594	780	+186 (31.3%増)

「企業・医療機関・医師・消費者」に向けたサービスを提供

\* 上記サービス提供主体：(株)医師のともグループ、  
(株)メディアルト、(株)バリューメディカル、Medikiki(株)

## ■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急速に拡大

取組事例

1. 厚生労働省  
ワクチン接種後の健康状況調査  
5期目受託
2. 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
3. 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

その他

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よる  
コンテンツメディアリリース  
「こそだてドクターのおはなし」



こそだてドクターのおはなし

「こどもがつかいにくい、ゆっくり寝させてあげたい」母乳ドック  
タ-睡眠で寝る、インフルエンザ対策

家族で気をつけたいインフルエンザ【季節性疾患】  
インフルエンザは感染した人から感染が伝わることもありますが、空気中の飛沫から、空気中のほこりから、目や鼻の粘膜から感染することもあります。感染を防ぐには、マスクや手洗いを徹底し、換気を行うことが大切です。

オンラインも活用したインフルエンザ対策【季節性疾患】  
インフルエンザは、37.5以上の発熱、咳、喉痛、倦怠感などの症状が現れる感染症です。特に小児は発熱、咳、喉痛などの症状が現れることが多く、重症化や合併症の原因となることもあります。オンライン診療を活用し、早期に医師の診断を受けることが大切です。

今冬のインフルエンザが大流行に備える、感染症対策【季節性疾患】  
毎年12月～2月にかけて流行する、感染症対策。予防接種やマスクの着用、手洗いを徹底し、換気を行うことが大切です。オンライン診療を活用し、早期に医師の診断を受けることが大切です。

一人で抱え込まないで！オンラインを活用したこどものインフルエンザ対策【季節性疾患】  
インフルエンザは感染した人から感染が伝わることもありますが、空気中の飛沫から、空気中のほこりから、目や鼻の粘膜から感染することもあります。感染を防ぐには、マスクや手洗いを徹底し、換気を行うことが大切です。



ココからはまる、ココロにピタッと  
COCOPiTAは...

97.5% サービス継続率

- 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
- 家がラクになった
- こないないサービスが揃っているのは他にない

公益社団法人 日本PTA全国協議会 推奨!



## ■ベトナムにて本格始動 ASEAN No.1 の医療 DX・医療人材プラットフォームを構築

2025年度  
ベトナムにて本格始動

1. 人材紹介事業開始
2. プラットフォームリリース
3. アライアンス

FY2024

医療機関

医療人材

### 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」提携・連携事業準備

(MRT GLOBAL MANAGEMENT)

データベースなどシステム改修

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

FY2025

医療人材

医療機関

### ベトナムにて医療人材紹介事業開始

人材紹介事業者のライセンスを保有するMRT Vietnamを通じて医療人材紹介事業を開始

### ベトナム最大級医療人材PF「MRT HUB」

(P16「海外展開\_ベトナム拠点展開」参照)

ベトナム最大級の医師向けプラットフォーム(PF)開始  
機能追加開発への積極的投資と登録数の順調な成長

### ベトナム現地法人との連携

(P16「海外展開\_ベトナム拠点展開」参照)

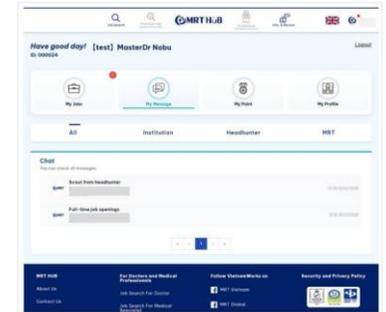
ベトナム最大級の民間医療法人Hoan Myとの共同開催  
日本人医師によるベトナム人医師に向けた講義・医学会議

## ■ベトナム最大級の医療人材プラットフォーム「MRT HUB」始動

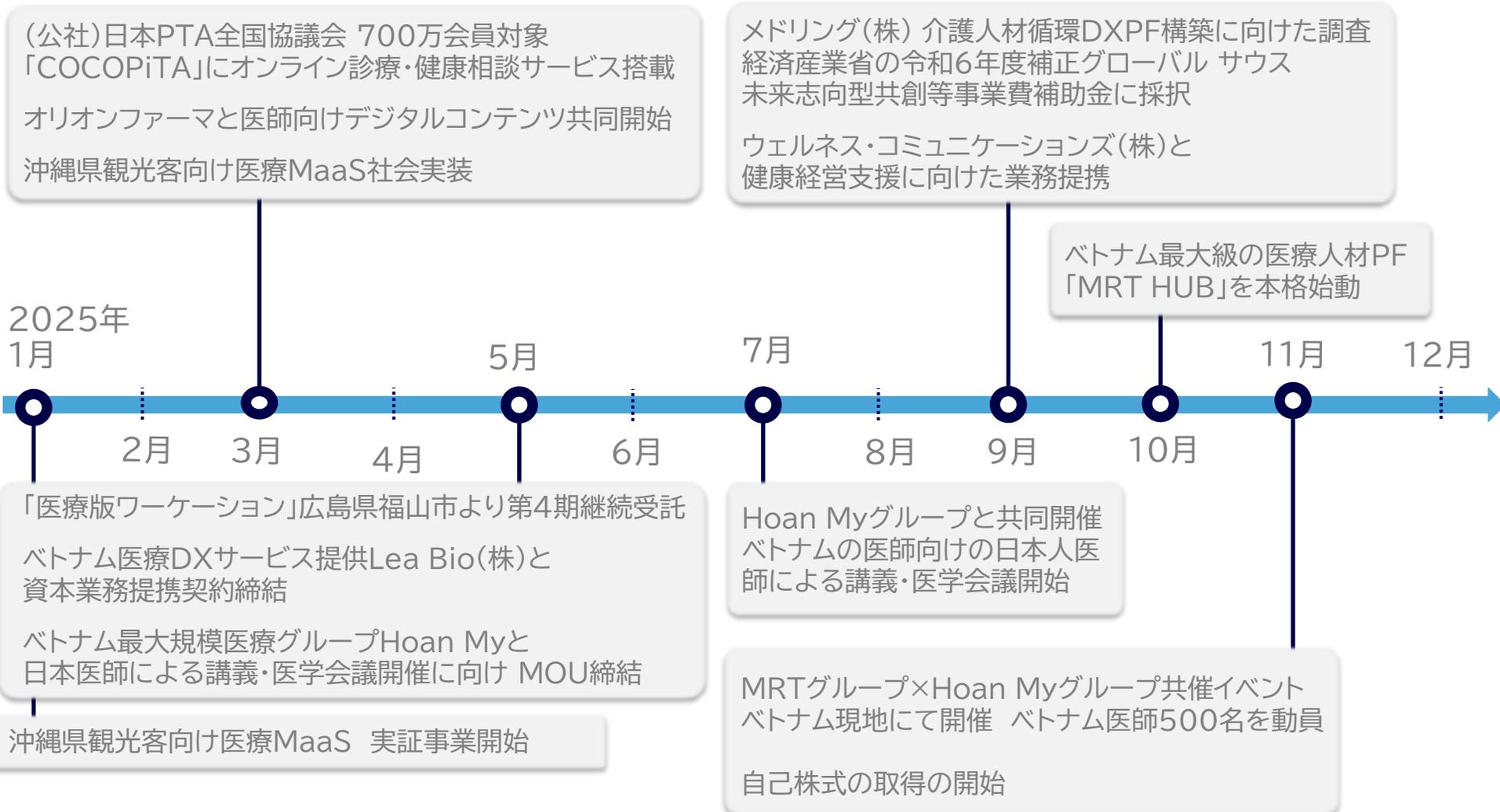
1. ベトナムにて医療人材紹介事業開始  
人材紹介事業者のライセンスを保有するMRT Vietnamを通じて医療人材紹介事業を開始
2. ベトナム最大級医療人材PF「MRT HUB」リリース  
機能追加開発への積極的投資と登録数の順調な成長  
**登録医師数 : 1,000名以上**  
**登録医療機関数 : 300施設以上**  
**求人掲載数 : 500件以上**

取組事例

3. 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



## ■各種サービスの拡大を実現



I. 企業価値

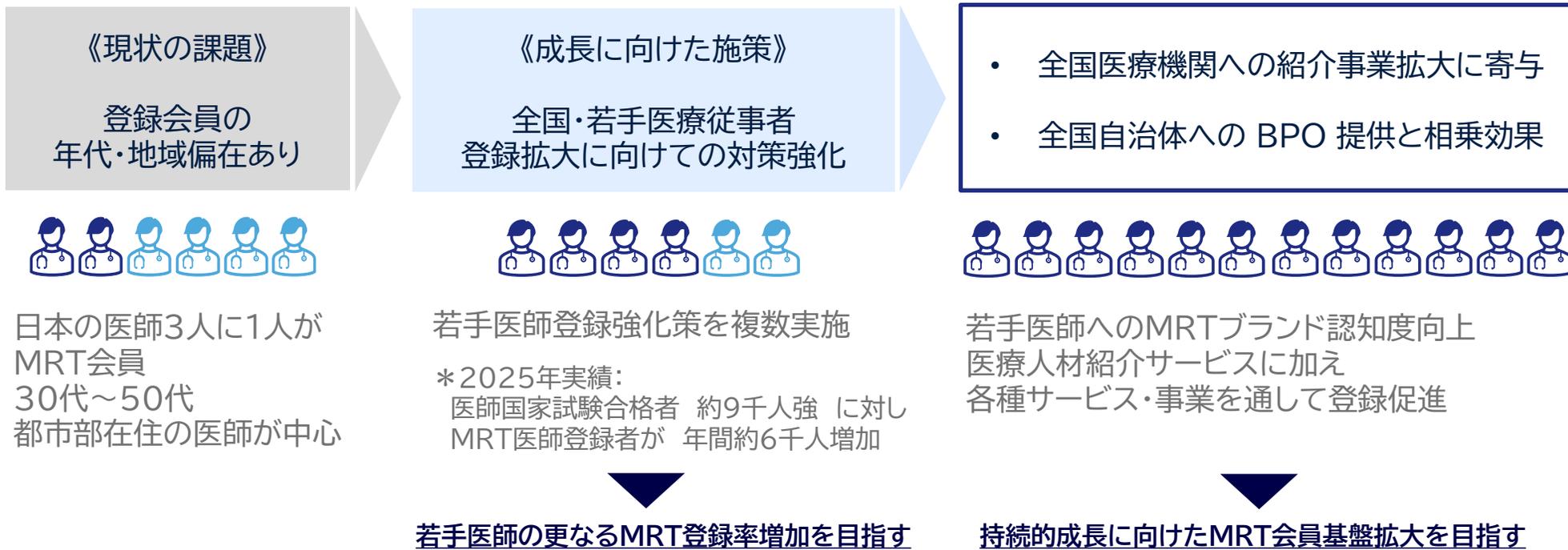
II. 2025年12月期 決算概要

**III. 2026年12月期 基本方針**

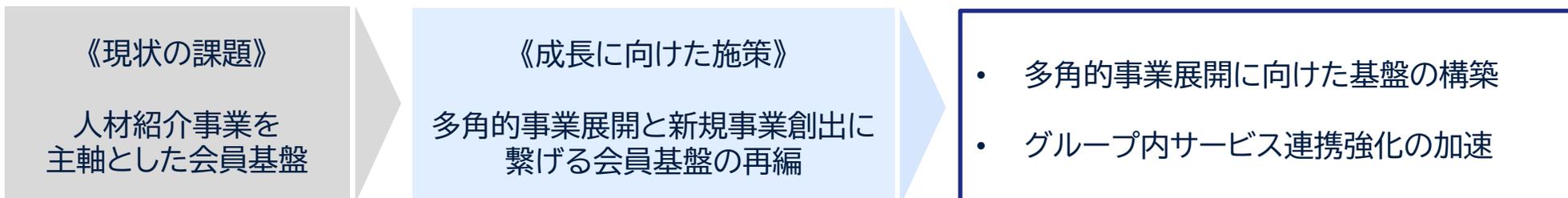
IV. 2026年12月期 業績予想

Appendix

## ■ 医療従事者・医療機関プラットフォーム拡大に向け更なる会員獲得施策を強化



## ■ 既存事業の持続的成長と新規サービス創出に向けた会員基盤の充実化



## ■グループ内の新規サービスへの投資は収益化拡大に向けた効率的投資を継続

サービス内容	提供会社	提供内容	FY2025 実績	FY2026 方針
BPO (2024年10月に組織化)	MRT(株)	<ul style="list-style-type: none"> <li>看護師コールセンター運営</li> <li>各種医療保健サービス運営</li> <li>医療MaaS、オンライン診療</li> </ul>	受託案件の整理と収益性拡大	グループの資源活用でサービス展開拡大
オンライン こども診療 (2024年8月リリース)	MRT(株)	<ul style="list-style-type: none"> <li>子育て経験有り小児科専門医が対応する医療相談・診療</li> </ul>	B to B to C展開の遅れ	B to B to C展開強化による収益化推進
Well-being (2023年4月リリース)	(株)バリュー メディカル	<ul style="list-style-type: none"> <li>看護師を中心とした医療従事者の職場定着支援</li> </ul>	大手医療機関グループを中心とした営業注力	人材紹介サービスとの連携強化 (採用+定着支援)
Medikiki.com (2023年10月提供開始)	Medikiki(株)	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療機器メンテナンスに関するプラットフォーム提供</li> </ul>	大手病院での実証開始	営業体制構築と収益化
医学教育研修 (提供開始時期未定)	MRT(株)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Docquity運営によるMRT教育研修サービス</li> </ul>	サービス内容の協議・検討	サービスモデルの再構築
投資および運営費用			<b>230</b> 百万円	<b>130</b> 百万円

## ■ASEAN No.1 の医療 DX・医療人材プラットフォーム構築に向けた活動を強化

FY2025

医療人材

医療機関

### ベトナムにて医療人材紹介事業開始

人材紹介事業者のライセンスを保有する  
MRT Vietnam Co., Ltdを  
通じて医療人材紹介事業を開始

### ベトナム最大級医療人材PF「MRT HUB」

ベトナム最大級の医師向けプラットフォーム開始  
機能追加開発への積極的投資と登録数の順調な成長

### 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

FY2026

インフラ

### 「MRT HUB」機能追加・サービス拡大

1. ダイレクトマッチング機能追加  
医療人材紹介事業の可能性拡大
2. 教育コンテンツ・ライセンス取得機能の充実  
質の高いマッチングを実現
3. 国境を越えたシェアリングを念頭にサービス拡大

### アライアンス・資本提携

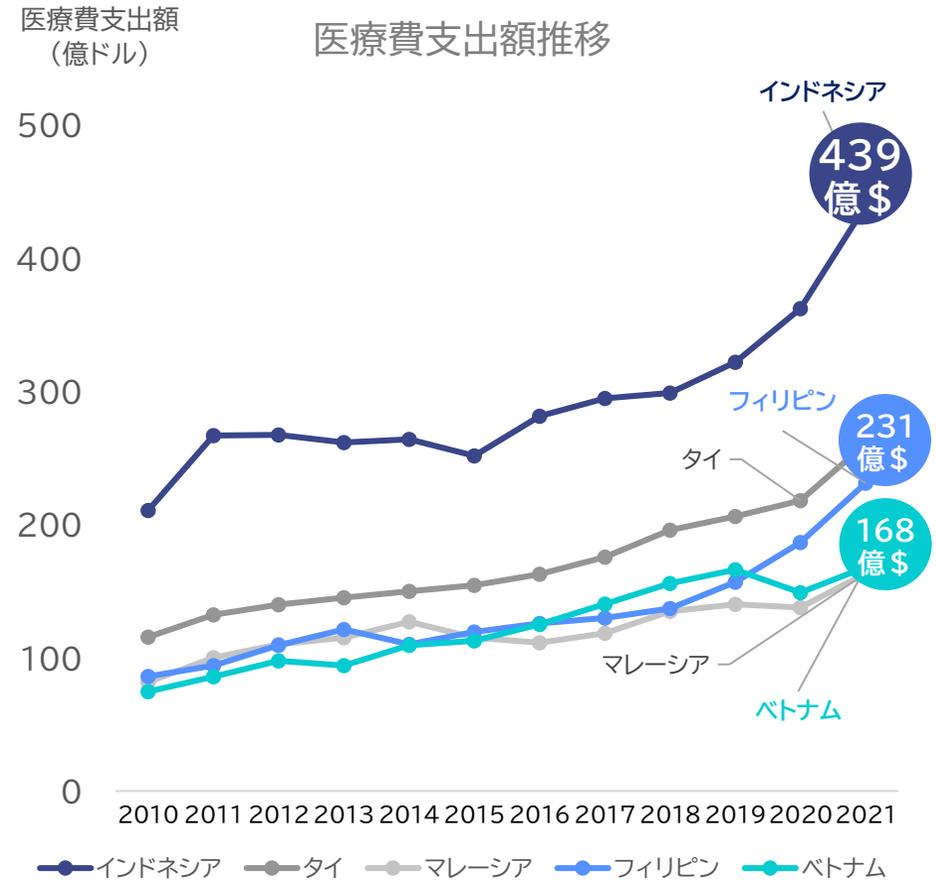
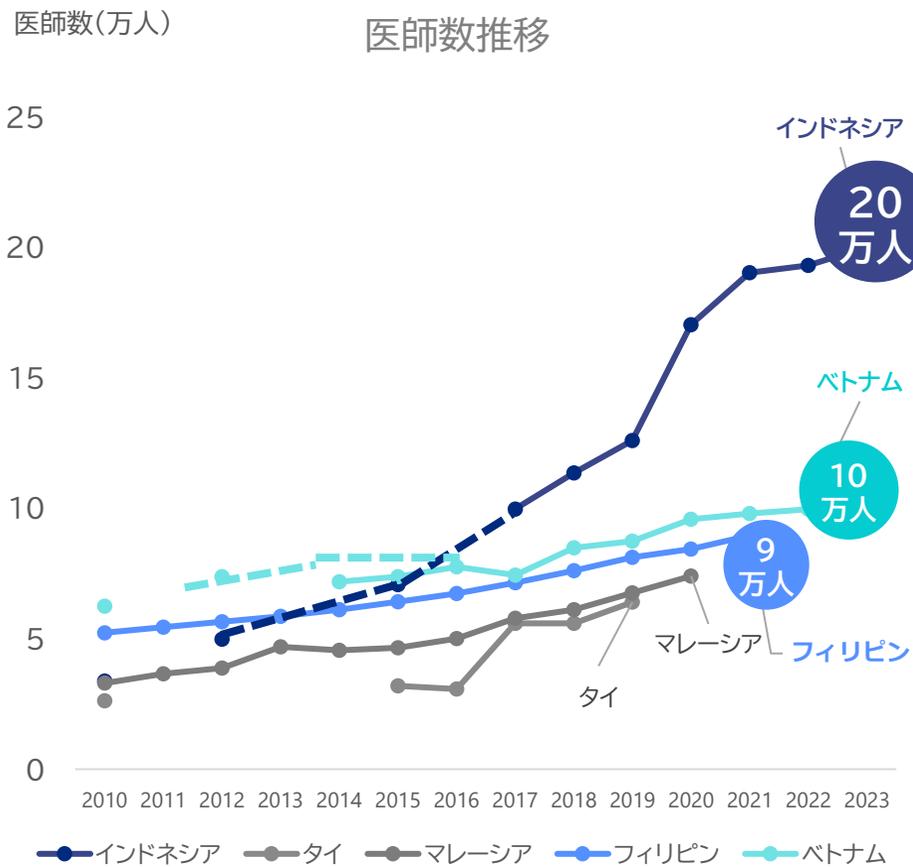
ASEAN広域で事業展開を  
行う企業との連携

### ASEAN諸国次の国への進出準備

ベトナムでの事業展開で得た  
知見およびネットワークを  
活用し進出準備



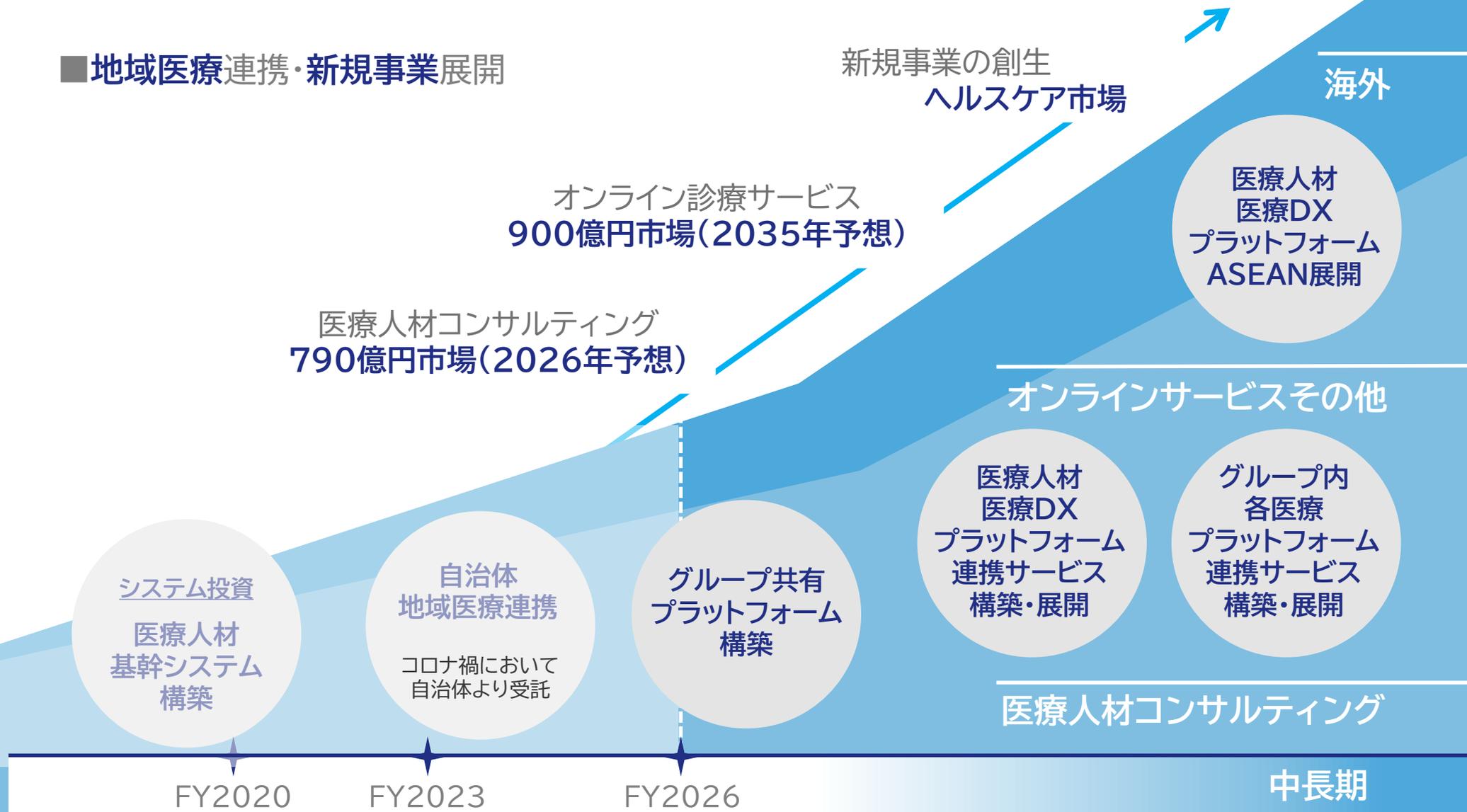
## ■人口増加、経済成長に伴い医師数、医療費ともに増加傾向、特にインドネシアは急成長



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

# 成長のビジョン

## ■地域医療連携・新規事業展開



I. 企業価値

II. 2025年12月期 決算概要

III. 2026年12月期 基本方針

**IV. 2026年12月期 業績予想**

Appendix

# 2026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170百万円を見込
- 新サービス、海外事業への積極的投資を継続実施

(単位:百万円)

	2025年度 (実績)	2026年度 (予想)	増減高 (成長率%)
売上収益	4,191	<b>4,300</b>	<b>+108</b> (2.6%)
営業利益	95	<b>170</b>	<b>+74</b> (77.3%)
税引前当期利益	108	<b>173</b>	<b>+64</b> (59.3%)
当期利益	50	<b>105</b>	<b>+54</b> (109.9%)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	55	<b>109</b>	<b>+53</b> (95.4%)

## ■売上収益

**+2.6%**

- (1)常勤紹介サービス収益
- (2)新規サービス収益拡大

## ■営業利益

**+74百万円**

- (1)売上収益拡大
- (2)投資  
(△160百万円)
  - ・新サービス投資
  - ・海外事業投資

I. 企業価値

II. 2025年12月期 決算概要

III. 2026年12月期 基本方針

IV. 2026年12月期 業績予想

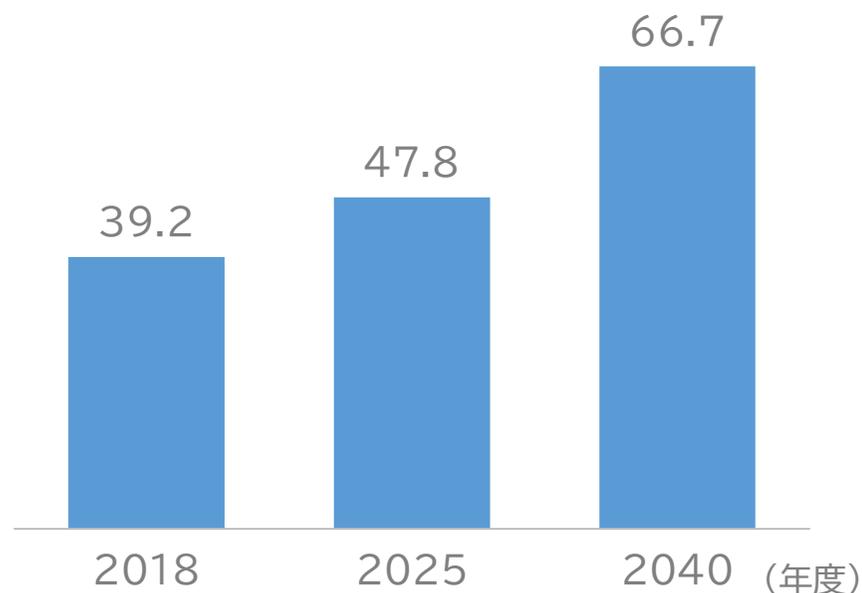
**Appendix**

## ■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>

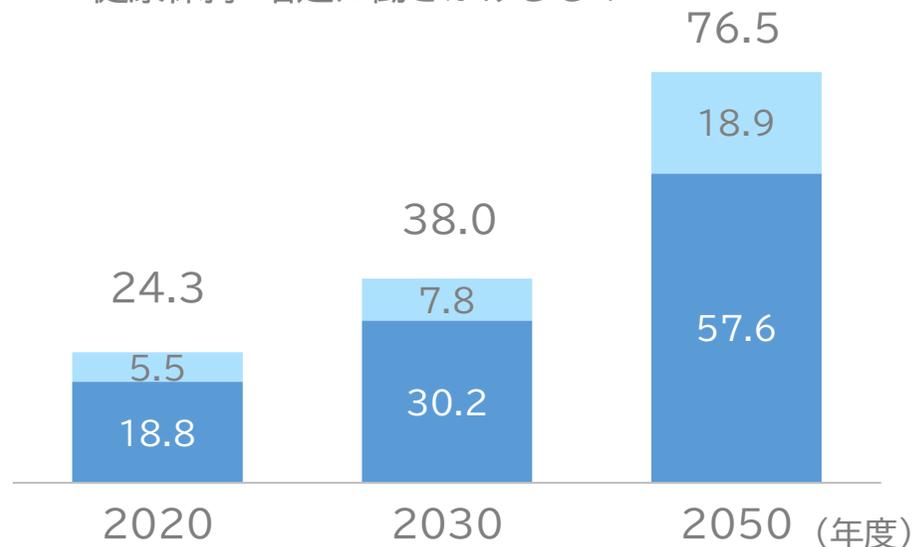
ヘルスケア市場は2050年に**76.5兆円**<sup>※2</sup>

(兆円)



(兆円)

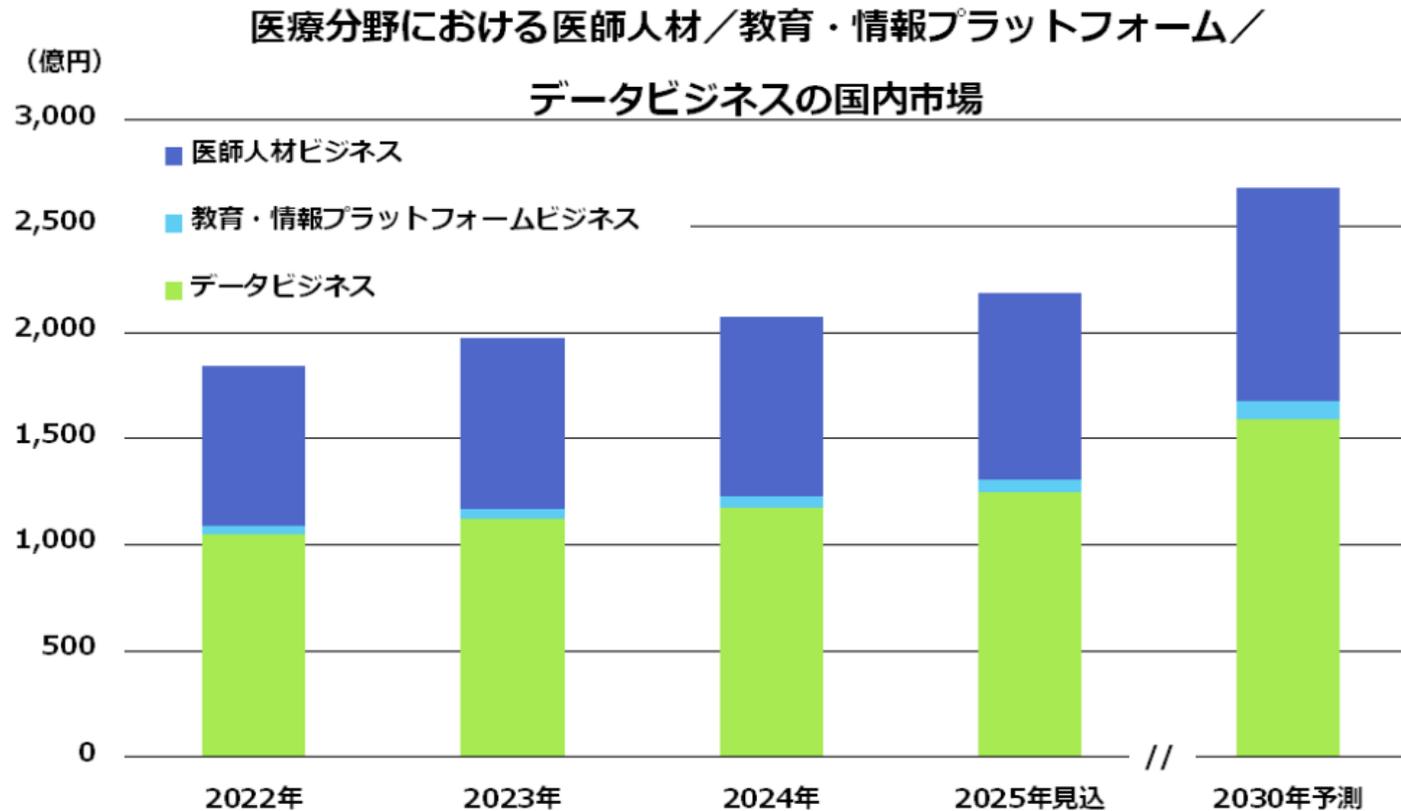
- 患者/要介護者の生活を支援するもの
- 健康保持・増進に働きかけるもの



※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

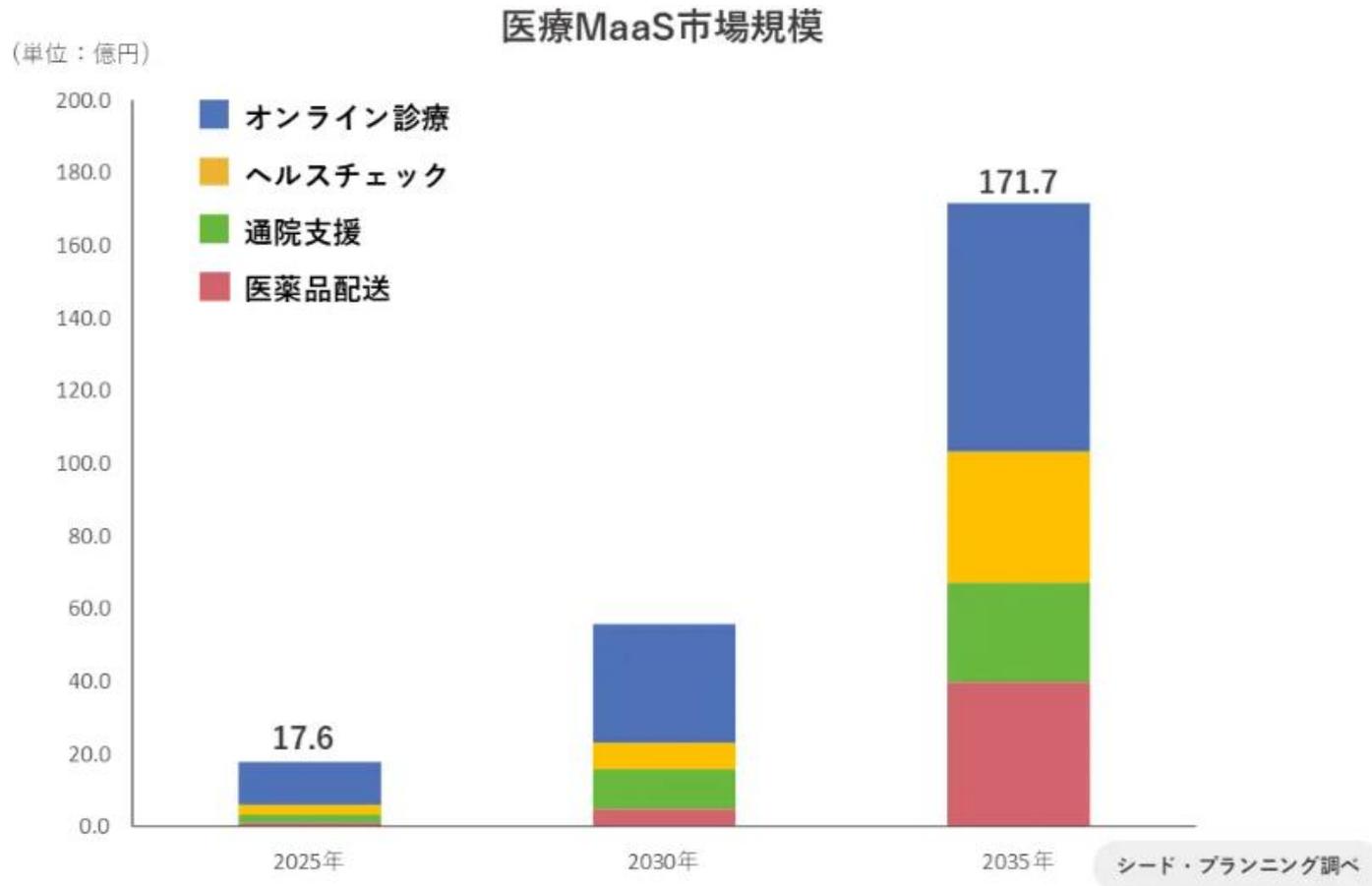
※2 経済産業省 新しい健康社会の実現に向けた「アクションプラン2023」を参照し当社作成

■医師人材/教育・情報プラットフォーム/データビジネス 2,676億円(29.2%増)



出典:富士経済「製薬企業向けビジネスを見据えた医師向け注目人材・教育・情報プラットフォームビジネス市場」

■医療需要拡大・規制緩和により2035年**68億円**市場(医療MaaSは172億円市場)



出典:シード・プランニング「2025年医療MaaSサービスの現状と最新動向」

- 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