

MRT

6034 東証マザーズ

<https://medrt.co.jp/ir/>

2016年9月1日（木）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
森本 展正

[企業情報はこちら >>>](#)

※1 2016年3月末の医師会員数は約18,000人、医療機関数は約9,000となっている。

※2 資本金60百万円。出資比率は同社60%、アイフラッグ40%。

■ 来期以降の成長に向け、「ポケットドクター」などの新サービスがスタート

MRT<6034>は、医師目線で構築した医療情報プラットフォームを通して、医師と医療機関向けを中心に付加価値の高いWebサービスを提供する。主力事業は非常勤を希望する医師会員と医療機関同士を同社の人材紹介システムを利用して自動的にマッチングする外勤紹介サービス「Gaikin」※1。足元は関東エリアのほか、東海エリア、関西エリアの大都市圏を中心に事業を展開する。

株式を上場した2014年12月以降、営業エリア拡大による既存事業拡大と新規事業創出に絡んだ医療情報プラットフォームの拡充を積極化させている。昨年、名古屋と大阪に拠点を相次いで開設し展開エリアを拡大。同時に、2015年12月に光通信<9435>とその連結子会社(株)アイフラッグと資本・業務提携しMRT NEO(株)※2を設立し、今年3月から歯科の検索・問い合わせサイト「icashica.com(以下、歯科.com)」のサービスを開始。さらに、2016年2月にはIoTプラットフォーム事業を展開するオプティム<3694>とスマートフォン、タブレットを用いた日本で初めての遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」を発表、4月から「かかりつけ医診療」、続いて7月から「予約相談」サービスを開始した。

2016年3月期連結業績は、売上高が1,001百万円(前期単独比20.4%増)、営業利益は199百万円(同14.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は140百万円(同47.0%増)と2ケタ増収・増益を記録。売上高、各利益ともに会社計画を上回った。主力サービスである外勤紹介サービスが、登録医師会員の増加を背景として紹介件数が増加(前期比4.5千件増)したことに加えて、料金体系を一部変更したことにより好調に推移したことが要因。

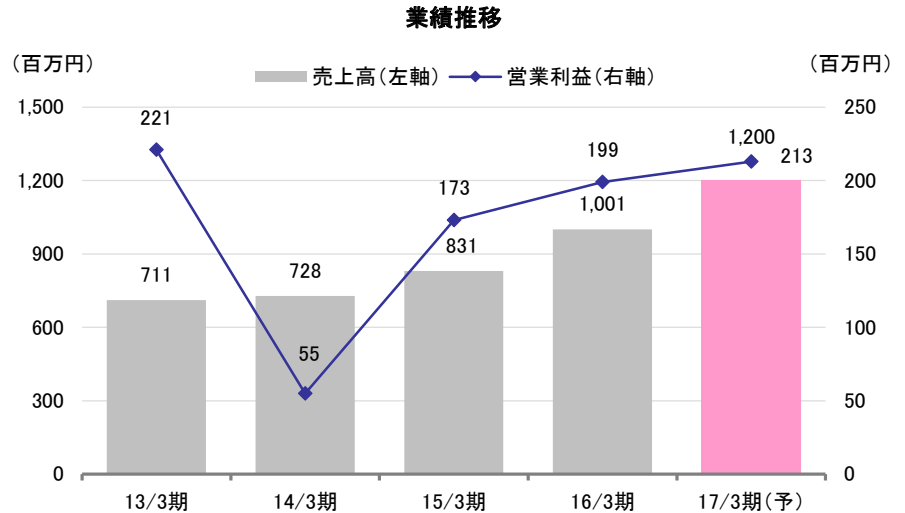
2017年3月期第1四半期(4月～6月)については、関東・東海・関西エリアの大都市圏を中心に非常勤医師紹介などサービスの拡大、及び業務提携を通じた医師のネットワークの拡大などの効果により、外勤紹介サービス(紹介件数17%増)が順調に推移、売上高293百万円、営業利益89百万円、通期計画に対する第1四半期営業利益の進捗率は41.8%。

2017年3月期については、売上高1,200百万円(前期比19.8%増)、営業利益213百万円(同7.0%増)と増収・増益を予想。「ポケットドクター」、「指先採血検査」の新しいサービス提供に係る初期投資コストが数千万円程度発生するものの、ネット医局(導入医局数150医局増)の増加や全国展開によるエリア拡大などの効果により主力の外勤紹介サービス(紹介件数17%増)が順調に拡大すると見ているためだ。エリア拡大に併せて医師会員数が順調に伸びていることから、計画は保守的であると見られる。

弊社では、「ポケットドクター」など新たなサービスは利用する医師、医療機関の獲得を最優先としているため、短期的に業績のプラス要因として働く可能性は低く、今期は来期以降の成長に向けた基盤作りのステージと見ている。今後、政府の成長戦略における医療サービスの充実が国家戦略の主軸となっていること、人口の高齢化に併せてヘルスケアニーズが急速に拡大する見込みであることなどを考慮すると、同社のサービスに対する潜在需要は大きく、今後利用する医師、医療機関の増大に併せて収益拡大に大きく寄与すると予想する。このため、「ポケットドクター」を始めとする新しいサービスを利用する医師、医療機関の動向を注目している。

Check Point

- ・2016年3月期は初めて売上高が10億円を突破
- ・エリア拡大に合わせて医師会員数、外勤紹介件数が順調に増加
- ・「ポケットドクター」などの新しいサービスを利用する医師数、医療機関数に注目



会社概要・沿革

東大附属病院の互助組織が起源。医師相互紹介の仕組みをインターネット活用によりシステム化

(1) 会社概要

同社は「医療を想い、社会に貢献する。」を企業理念とし、医師と医療機関をインターネットでつなぐ医療情報プラットフォームを医師目線で構築、運営し、医療人材紹介などのWebサービスを提供する。東京大学医学部附属病院の医師の互助組織からスタートした経緯から、1都3県(東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県)が主要な営業基盤。地域医療の発展に貢献するために、今年に入ってから、名古屋、大阪に営業所を相次いで開設し、営業エリアを拡大する全国展開を加速させているほか、既存事業の拡大と、新規事業の創出に絡んだ医療情報プラットフォームの拡充に注力している。

(2) 沿革

同社の前身は、現役の医師である富田兵衛(とみたひょうえ)氏らが中心となり、2000年1月に設立した有限会社メディカルリサーチアンドテクノロジー。設立前は医師同士が信頼関係のもと外勤※1(代診)を相互に紹介する仕組みが形成されていたが、その仕組みをインターネット技術の活用によりシステム化し、より多くの医師、医療機関に対して外勤を効率的に紹介する体制を整えた。同年5月に有料職業紹介業の許可を取得して事業を開始した。さらに、2004年10月に一般労働者派遣事業の許可を取得し、2006年10月に有限会社から株式会社へ改組。口コミによる成長に加えて、2004年4月の新医師臨床研修制度の導入※2の影響による医師不足の深刻化問題がプラス要因として働いたことも手伝って、東大医学部卒の医師を中心に順調に会員数を伸ばし、2008年5月に医師紹介実績が累計で10万件を超える。

※1 大学病院に勤務する医師が大学医局の指示/紹介により大学病院系列市中病院を含む大学病院以外の関連医療機関に勤務すること。

※2 研修医が出身大学の医局の枠にとらわれず、自由に研修病院を選択できるようにした改革。これにより、大学、民間を問わず人気の病院には、研修医が集中することになり、医師不足・偏在を拡大させる原因になったと指摘されている。



MRT

6034 東証マザーズ

<https://medrt.co.jp/ir/>

2016年9月1日（木）

2010年4月に馬場稔正（ばばとしまさ）氏が社長に就任し、それまでの家族的な経営体制から組織的な経営体制へ移行。加えて、2012年3月には医局の業務をサポートするグループウェア「ネット医局」の無償サービスの提供を開始、医局の囲い込みによる医師会員数の増加効果もあり、2013年5月には医師紹介実績が50万件を突破。2014年9月にMRT株式会社へ社名変更。2014年12月に医師会員の付加価値と社会的知名度の向上を狙い東京証券取引所マザーズ市場へ上場した。

上場後については、既存事業の拡大と新規事業創出の取り組みを積極化している。既存事業の拡大に関しては、医師、医療機関の同社や同社サービスに対する認知度向上を図り、医師ネットワークを拡大することを狙い2015年3月に名古屋営業所を開設したほか、2015年9月には大阪営業所を開設しエリア拡大に努める。さらに、RIZAP（9月）、リクルートメディカルキャリア（10月）などと業務提携したほか、2016年5月にはクックパッドの子会社クックパッドベビーと営業連携するなど医師ネットワークの拡大に積極的に取り組んでいる。

一方、新規事業の創出に関しては、2015年4月に医療・ヘルスケア関連情報メディア「Good Doctors」の提供を開始。2015年8月には指先採血検査製品を開発するエム・ビー・エスの株式取得したほか、2015年9月にオプティムと遠隔診療健康相談「ポケットドクター」を共同開発することで業務提携した。さらに2015年12月には光通信グループと資本・業務提携を行い、その連結子会社であるアイフラグと合併会社MRT NEOを設立した。これらの取り組みの成果として、2016年3月には「歯科.com」、2016年4月には「ポケットドクター」、がサービスを開始した。

MRTの沿革

年月	沿革
2000年 1月	東京大学医学部附属病院の医師の互助組織を母体として、有限会社メディカルリサーチアンドテクノロジーを設立
2000年 5月	有料職業紹介業の許可取得
2004年10月	一般労働者派遣事業の許可取得
2006年10月	有限会社から株式会社へ改組
2012年 3月	医局業務サポートシステム向けグループウェアである「ネット医局」の提供開始
2014年 9月	MRT株式会社へ社名を変更
2014年12月	東京証券取引所マザーズ市場へ株式を上場
2015年 3月	名古屋営業所開設
2015年 4月	医療・ヘルスケア関連情報メディア「Good Doctors」の提供開始
2015年 8月	株式会社エム・ビー・エスの株式取得
2015年 9月	大阪営業所開設
2015年12月	MRT NEO 株式会社設立。本社を渋谷区神南に移転
2016年 3月	歯科クリニック検索・問合せ Web サイト「歯科.com」の提供開始
2016年 4月	遠隔医療健康相談「ポケットドクター」の提供開始

■医療関係人材紹介市場と同社の強み

医師目線でのWebサービス提供体制と医師ネットワークが強み、主力分野の競合は少ない

(1) 非常勤医師紹介（外勤紹介）市場

非常勤医師に対する医療現場の需要は非常に大きいと言われている※。これは、1) 全国的に医師不足が慢性化しているなかで、自院内で医師補充ができる医療機関は数少なく、患者数と医師の絶対数が合わない需給のアンバランス状態に陥っていること、2) 地方医療機関及び人気のない特定診療科目では常勤医師のみでは医療の質を維持できない状況にあること、などが背景にある。

※厚生労働省が2010年9月に公表した「病院等における必要医師数実態調査の概要」からうかがえるように、同年6月1日時点の医療機関に勤務する非常勤の医師数（約3万人、週当たり延べ勤務時間数を40時間で除して常勤換算）は、医療機関全体（医療機関に勤務する現役医師数約16万7千人）の18.3%を占める。



MRT

6034 東証マザーズ

<https://medrt.co.jp/ir/>

2016年9月1日(木)

(2) 会社の強みと競合

こうした状況下で、会社の強みは、1) インターネットを活用した「医療」情報プラットフォーム、2) 「現役医師」が設立した「医師視点」のサービス、3) 創業来構築してきた「医師ネットワーク」、の3点に集約できる。

医療分野の人材紹介に当たっては、専門性の高い人材を相手とするため、緊急手術、急患対応などの即時対応性、大学派閥の人事特殊性、専門的スキルと経験等を理解した上で迅速な対応が要求される。同社の紹介システムは医師が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を活用しており、創業来培ってきた業務経験・ノウハウによる医師ネットワークの事業基盤があり、医師目線で医師の利便性を重視したサービス体制を整えている。

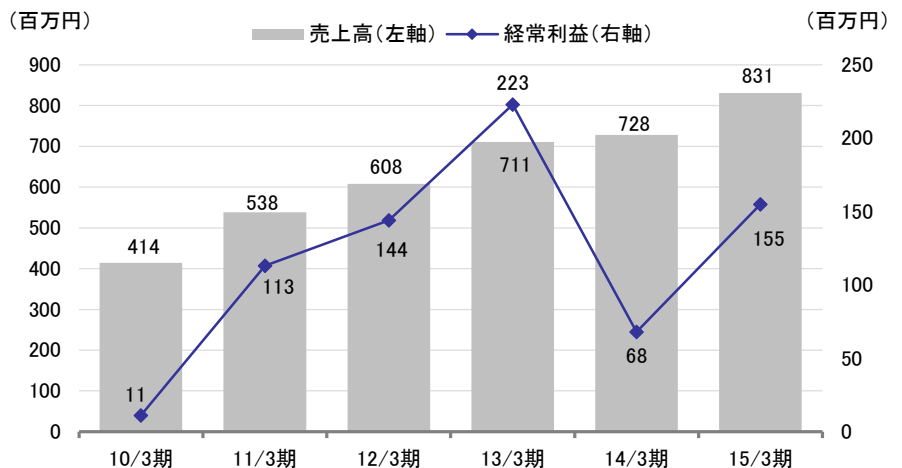
主力事業である非常勤医師紹介に関しては、医療業界に関する特殊性を理解することが必要不可欠となるため、参入障壁は高く、競合は少ないのが現状。加えて、同社の医師ネットワークが口コミや紹介をベースに構築されてきたことにより差別化が図られていると考えられ、紹介件数は順調に増加する傾向にある。一方、スタッフが介在する常勤紹介などに関しては、参入障壁は低く、一般の人材紹介会社との競合も多いものの、同社の医師会員向け付加価値サービスとして展開している。

(3) 事業・その他のリスク

リスクとして、同社の中長期的な成長ドライバーになると予想される2016年4月からサービスを開始した遠隔診療健康相談「ポケットドクター」などの新規事業の成否を挙げることができる。「ポケットドクター」に関しては、プロモーション費用の増大などが想定されるため、同社のもくろみどおりに事業が進捗しない場合、業績にマイナス影響を及ぼす可能性がある。ただ、当初は電話再診需要のリプレースを狙っているため、リスクは限定的と考えられる。

また、同社の人材紹介先である医療機関は、「医療法」及び「薬事法」等の医療関連法規制等の影響を受けるため、これらの法規制等の改正等が生じた場合には、事業、業績等に影響を及ぼす可能性がある。

過去業績の推移(2010年3月期～)



出所: 目論見書、有価証券報告書をもとにフィスコ作成

2016年9月1日(木)

※1 2012年3月、4月に同社の特定の役職員に対する着信メールに不法に作成者不明の個人メールアドレスに自動転送するプログラムが仕掛けられていたことが、同年9月に発覚し、警察に捜査を依頼。その後の社内調査で、個人情報流出の可能性があることが判明。元従業員が逮捕された事件。

※2 大学の研究室ごと、もしくは大学病院の診療科ごとに主任教授を組織の頂点とした医師の人事、研究、教育等を担う非営利組織のこと。多くの医師はいずれかの医局に所属している。全国に81の医学部があり、医局は約2,000程度あると言われている。

■過去の業績推移

馬場社長就任による組織経営以降で業績拡大ペースが加速

2010年3期以降の業績が開示されているが、馬場社長が就任し組織的経営に移行した2011年3期以降、成長ペースが加速。2015年3月期まで5期連続して増収を記録、その間における売上高の年平均成長率は19.0%に達する。一方、2010年3期から2015年3月期までの経常利益の年平均成長率も90.5%と高い伸びを記録している。

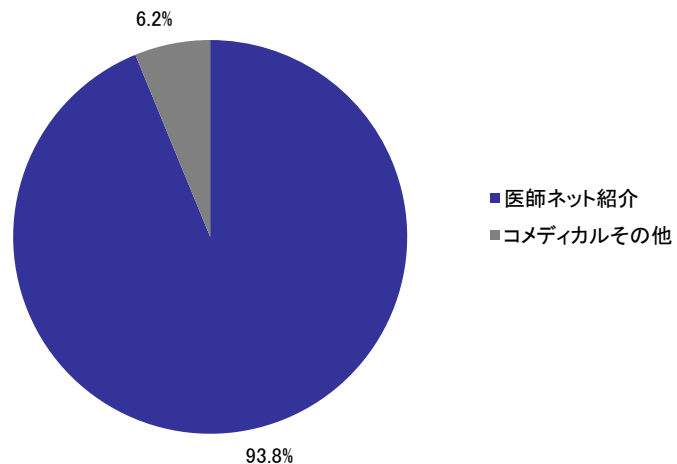
なお、2014年3月期に大幅減益を余儀なくされたのは、下期(2013年10月～2014年3月)に将来の成長のために営業人員の強化を行ったことに加えて、元社員(元システム担当者)による個人情報流出※1に絡んでシステム要員を増員したことによるコスト増が収益圧迫要因として働いたためだ。そのマイナス影響が一巡した2015年3月期は、売上高が前期比14.2%増の831百万円、営業利益が同212.6%増の173百万円と、増収、増益トレンドへ復帰している。

■事業内容

非常勤医師紹介サービスが主力、「ポケットドクター」など新たなサービスの提供を開始

同社グループは、同社と連結子会社MRT NEO(株)、持分法適用会社の(株)エム・ビー・エスの3社からなる。医師と医療機関、医師と医局※2と企業、医師とコンシューマをつなぐ3つの医療情報プラットフォームを運営し、医師を始めとする医療従事者向けに付加価値の高い情報サービスを提供する。中核の事業は、医療人材紹介事業。24時間365日対応の外勤診療紹介を目的とした医師と医療機関をマッチングする医療情報プラットフォーム(サービス名称: Gaikin)、常勤医師の転職紹介サービス(サービス名称: career)などの医師紹介と、コメディカルと言われる看護師、薬剤師、臨床検査技師、臨床工学技士及び放射線技師向けのアルバイト紹介、転職紹介などのその他の2つに分かれる。2016年3月期の売上構成比は医師紹介93.8%、その他6.2%であった。

16/3期サービス別売上高構成比



出所: 同社決算短信からフィスコ作成

※レギュラーとスポットは同社が事業開始当初より使用している呼称。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、もしくは契約期間2ヶ月以上の非常勤雇用の形態。スポットとは、「単発勤務の時間枠」を指し、レギュラーを除く非常勤雇用の形態。16/3期より請求体系の変更に伴い、一部のレギュラーに係る紹介件数を含んでいない。

同社の医師会員数は2016年3月末約18,000人となっており、前期末に比べ約2,000人増加した。設立経緯から、東大医学部卒の医師3人に1人が同社の会員。一方、医療機関数は前期末比で約1,000増加し約9,000となっている。

●医師と医療機関をつなぐ情報プラットフォーム

1. 医師紹介

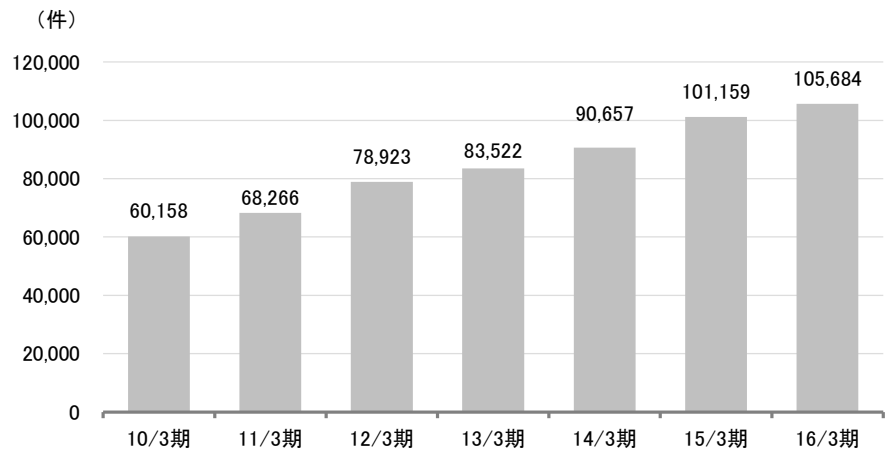
a) 非常勤医師紹介（外勤紹介）サービス

24時間365日対応の外勤診療紹介を目的とした医師と医療機関を自動的にマッチングするサービス。非常勤医師紹介サービスは、雇用形態別にレギュラーとスポットに分類※されるが、システムに医療現場の要望をできるだけ反映させることが可能であるため、スポットに関しては医師が勤務するまでのプロセスのほとんどをサイト内で完結できる仕組みとなっている。なお、同社では、医師に対して、勤務・キャンペーン・アンケートに応じてMRTポイント（一定ポイントをためると現金交換が可能）を付与し、医師へ還元している。

具体的な非常勤医師紹介の流れは以下のとおり。

- 求人側の医療機関は、あらかじめ運営サイトに会員登録し、医師求人の募集要項（診療科、勤務時間、報酬など）を運営サイトに掲載する。
- 就業を希望する医師は、医療機関と同様に会員登録した上で、掲載されている募集要項を確認し、運営サイト経由で応募する。
- 医療機関は、運営サイト経由で医師からの応募内容を確認し、雇用を同意する場合に両者の労働契約が成立。なお、レギュラーの場合は、同社の専任スタッフが開始時期などを調整する。
- 同社は一定の紹介手数料を医療機関から受領する。
- レギュラーの場合は、医師と医療機関との労働契約の維持を図るとともに、労働契約が終了した場合に他の医師を適時紹介できるように、同社の専任スタッフが医師及び医療機関に対して、適宜コミュニケーションを取る。

非常勤医師紹介件数



出所：目論見書、有価証券報告書等からフィスコ作成

b) 常勤医師紹介（医師転職紹介）サービス

常勤医師紹介の流れは、求人側の医療機関及び転職希望の医師が同社に会員登録等を行い、その後、同社の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、医療機関と転職希望医師のマッチングを行う。医療機関と医師が合意した場合、労働契約が締結され、一定の紹介手数料を医療機関から受領する。

2. その他（コメディカル紹介等）

医師の紹介のほかに、その他売上として、コメディカルと言われる看護師、薬剤師、臨床検査技師、臨床工学技士、放射線技師についても医師紹介と同様の紹介サービスを提供している。また、医師外勤紹介と同様に、コメディカル紹介にもポイント制度が設けられている。

● 医師と医局と企業、及び医師とコンシューマをつなぐ情報プラットフォーム

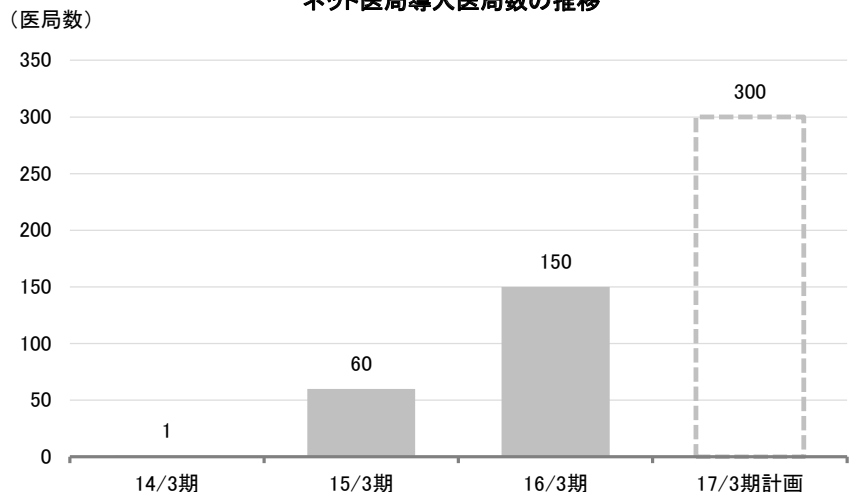
同社では、人材紹介サービスのほかに、医師と医療機関向けを中心に、企業やコンシューマ向けまでの幅広い様々なサービスを提供する。足元は医師会員の増加による医師ネットワークの構築・拡大を主目的としているため、主に無償で提供している。代表的なサービスに、「ネット医局」と「Good Doctors」がある。さらに、2016年3月期以降、サービスを開始あるいは開始する予定の新サービスとして、「ポケットドクター」、「歯科.com」、「指先採血検査」がある。

1. 「ネット医局」

医師の勤怠管理、代診を含む市中病院への医師紹介、医師の募集など多岐にわたる医局の管理業務（スケジュール管理、情報共有、アポイント管理）を支援するグループウェア。大学医局を中心とする医師ネットワークを構築・拡大する観点から無償で提供している。医局は「ネット医局」を導入することで、管理業務を大幅に効率化、省力化できるメリットがある。一方、同社にとっては、大学病院を中心に関連の市中病院、開業医に至るまで医局単位で医師をカバーし、医師会員数の増加につながるメリットがある。

2016年3月末時点の導入医局数は150医局。東京の全大学病院（13大学）に導入されたほか、名古屋、大阪の大学に導入されるなど1年間で2.5倍に拡大した。2017年3月期は緊急安否サービスの質向上と市中病院など大学病院以外の医療機関を含めて1年間で新たに150医局への導入を目指している。

ネット医局導入医局数の推移



出所：同社決算説明資料をもとにフィスコ作成

2016年9月1日(木)

※企業が消費者に向けて発信するメディア。

2. 「Good Doctors」

医師・医療関係者が執筆し医師とコンシューマをつなぐオウンドメディア※。健康に関わる生活情報から病院や病気に関わる専門的な情報等の最新記事を掲載することで、患者につなげるマーケティングのツールとして2015年4月にサービスを開始した。2017年3月期については企業タイアップ等により、マネタイズを実現する計画になっている。

3. 「歯科.com」

医師とコンシューマをつなぐプラットフォームで、独自のコンテンツにより、全国の歯科クリニックの検索・問い合わせができるWebサイト。子会社のMRT NEO(株)が運営、3月にサービスを開始した。

サービスの特徴として、1)「エリア」、「時間」、「診療科目」以外に、キッズスペースや個室完備などのこだわり条件検索が可能、2) 歯科医師などクリニックの雰囲気写真を写真でチェックできる、3) 診療科目や診療方法、使用する素材などによりクリニックごとの価格比較を行える、などを挙げることができる。足元、検索できる歯科クリニック数は全国で6万件超、うち独自コンテンツやWebや電話による受付、問い合わせのシステムを利用できるクリニック数は7,000を数える。

4. 「ポケットドクター」

医師とコンシューマをつなぐプラットフォームで、国内初のスマートフォン・タブレットを用いた遠隔診療・健康相談サービス。同社が培ってきた医療情報及び医師、医療機関のネットワークとオプティムが持つリモートマネジメントテクノロジーを遠隔診療サービス向けに必要なあらゆる機能を取り込み再構築したテクノロジーを組み合わせることにより開発された。

サービスは内容により、今年4月からサービスの提供を開始した「かかりつけ医診療」のほか、同7月に提供開始した「予約相談」と「今すぐ相談」(今年度内にサービス開始予定)の3つからなる。賛同を得た全国の1,340医療機関から順次開始、当面の間、参画する医療機関に無料で提供する。

サービスの特長は、1) 相談者がスマートデバイスのカメラで写している映像や画像、ウェアラブル機器、ヘルスケア機器から取得されるバイタルデータを医師と共有することにより、医師は相談者の状態を詳細に把握できる、2) 相談者が映像や画像の共有を行う際に、医師は赤ペン機能や、指差し機能を用いて、映してほしい箇所の指示や、症状の説明を的確に行える、3) 医師は、診療の合間の空き時間を活用して、「予約相談」、「いますぐ相談」を受け付けることで、空き時間の有効活用が行える、4) 相談者や医師及び医療機関は、手持ちのスマートフォンやタブレットに「ポケットドクター」のアプリをインストールすることで利用が可能(「ポケットドクター」アプリはiOS8.0以降のiPhoneやiPad、AndroidTM4.0以降のスマートデバイスで動作)、など。



MRT

6034 東証マザーズ

<https://medrt.co.jp/ir/>

2016年9月1日(木)

サービス名称	かかりつけ医診療	予約相談	いますぐ相談
利用者	再診患者	一般ユーザー	一般ユーザー
対応者	医療機関	医師	医師
概要	いつもの先生（初診を行った医療機関）にどこからでも遠隔で再診を受けることができる。遠隔診療（再診）患者は医療機関に行くことなく、保険適用しながら体調相談、患部の状態の診療が可能。当面の間、医療機関に無料提供	相談者が「ポケットドクター」から医師の時間を予約し、全国にいる各専門医に健康相談を行える。近所に専門医がいなくても、現在のかかりつけ医とは別の医師の意見を聞きたい場合として利用できる	24時間365日、いつでもどこからでも、すぐに医師に健康相談ができる。深夜の急な体調異変や体調に心配ごとがあっても多忙で医療機関に行けない場合や医療機関に行くべきか迷うような場合に短時間で気軽に相談を行うことができる
特徴	・電話再診の進化形 ・保険適用	・相談医師の選択 ・相談時間の選択	・24時間365日利用可能 ・医師の選択は不可
法規上区別	遠隔診療	遠隔健康相談	遠隔健康相談
ビジネスモデル	相談者 無料（再診料がかかる） 対応者 無料（保険点数算定が可能）	相談料 10分 2,000円、3,000円 報酬あり	相談料月額 500円～ 報酬あり
サービス開始時期	16年4月	16年7月	16年度内
19/3期までの目標	全国の医療機関の10%にあたる10,000以上の利用	医師1,000人以上	医師10,000人以上

出所：同社決算説明会資料等をもとにフィスコ作成

5. 「指先採血検査」関連

昨年8月に（株）エム・ビー・エスと資本・業務提携（同社出資額147百万円、出資比率19.5%）。エム・ビー・エスが研究開発する「指先採血検査」を軸に両社の持つネットワークを相互有効活用した医療・ヘルスケアサービスを共同開発している。具体的には、今夏に指先採血検査のデバイスがエム・ビー・エスから発売される予定となっている。その後、血液検査サービスは「ポケットドクター」とのデータ連携を含めて年度内に開始する予定。

業績動向

2016年3月期と2017年3月期は中長期の成長加速に向けた投資フェーズ

● 2016年3月期業績

(1) 2016年3月期業績の概要

2016年3月期連結業績は、売上高が1,001百万円（前期単独比20.4%増）、営業利益は199百万円（同14.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は140百万円（同47.0%増）となり、2ケタ増収・増益を記録した。加えて、売上高、各利益ともに会社計画を上回った。

(単位：百万円)

	15/3期単独		16/3期連結				
	実績	売上比	会社予想	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	831	—	1,000	1,001	—	20.4%	0.2%
売上原価	152	18.4%	—	163	16.4%	7.1%	—
売上総利益	678	81.6%	—	837	83.6%	23.4%	—
販管費	505	60.7%	—	638	63.8%	26.4%	—
営業利益	173	20.9%	180	199	19.9%	14.7%	10.6%
経常利益	155	18.7%	165	184	18.4%	18.6%	11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	95	11.5%	108	140	14.1%	47.0%	30.5%

出所：同社決算短信、説明会資料をもとにフィスコ作成



MRT

6034 東証マザーズ

<https://medrt.co.jp/ir/>

2016年9月1日(木)

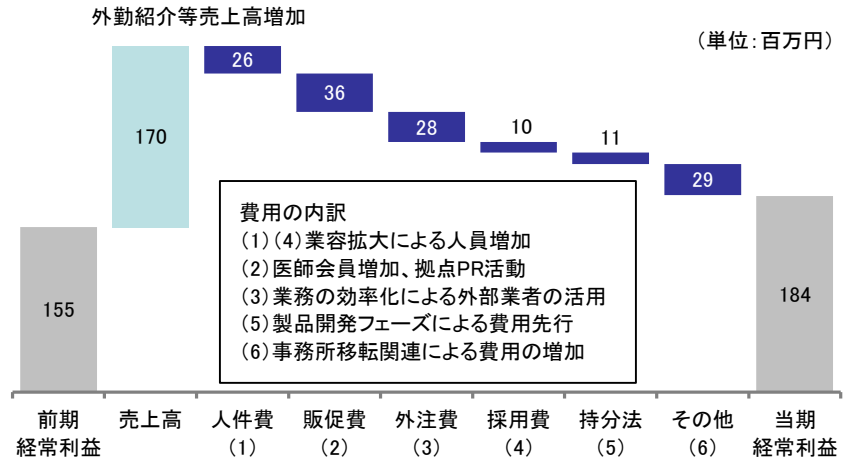
※1 同社と元取締役(元システム担当取締役)との間で係争していた民事訴訟において元取締役の請求をすべて棄却した第一審判決が相当であると東京高等裁判所が控訴を棄却し、期限までに上告等がなされなかったため、訴訟が確定し、損害賠償金を支払う可能性がなくなったことによる。

※2 2016年3月に情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)総合性評価制度の認定を受け情報セキュリティ対策に目処がついたため。

※3 同社は、継続的、安定的な関係を構築するために、光通信及びアイフラッグを割当先(それぞれ135千株、合計270千株。発行済株式数の11.59%に相当)とする第三者割当増資(調達額392百万円)を実施した。なお、資金使途は、医療人材紹介サービスの拡大、新規サービスの拡充、合併会社への払込資本金に充当。

医師紹介(非常勤医師及び常勤医師紹介)の売上高は同19.0%増の939百万円となった。これは、主力サービスである非常勤医師紹介(Gaikin)が、東海、関西エリアでの拠点拡充の効果が顕在化したことなどから大都市圏を中心に紹介件数が増加(前期比4.5千件増)したことと、料金体系の一部改訂の効果がプラス寄与したことから、好調に推移したことが主要因。加えて、メディカル紹介などその他も同48.0%増の62百万円と堅調に推移した。なお、当期純利益が大幅増益となったのは、訴訟関連費用引当金戻入額21百万円※1と情報セキュリティ体制対策費用引当金戻入額21百万円※2の特別利益43百万円が発生したため。

経常利益増減要因



出所: 同社決算説明会資料をもとにフィスコ作成

(2) 2016年3月期の取り組み

同社は、既存事業の拡大と新規事業の創出のための投資を積極的に行った。まず、医師会員、医療機関の増加を図るために、2015年3月の名古屋事務所開設に続いて、同年9月に大阪に営業所を開設し、東海、関西エリアへ営業エリアを拡大した。さらに、同年9月にRIZAP(株)と、10月には(株)リクルートメディカルキャリアと業務提携した。

一方、新規事業創出に関しては、同年4月に(株)リボルバーと「Good Doctors」の立ち上げで業務提携したほか、同年6月に(株)メドレーと新たな事業機会の創出、市場創造を目的として資本・業務提携を行った(同社出資額66.5百万円)。さらに、同年8月に(株)エム・ビー・エスが研究開発する「指先採血検査」を軸に資本・業務提携したの続き、同年9月にはオプティムと「ポケットドクター」の共同開発に関して業務提携を行った(2016年2月に「ポケットドクター」を正式に発表)。

さらに、昨年12月には医科歯科の検索・問い合わせサービス(ユーザーと医療機関(医科歯科)をつなぐプラットフォーム)を展開するため、会員数1,000万人超を誇る「EPARK」ブランドで飲食店・医科歯科・美容院の予約・送客サービスを中心としたソリューション事業や、広告代理店事業を展開する光通信と資本・業務提携※3を行い、その予約・送客システムを運営し、事業ノウハウを持つ光通信の連結子会社アイフラッグと、一般ユーザーがエリア、時間、診療科目、独自情報などから診療を希望する全国の医科歯科を問い合わせできるシステムを構築、業界のトップシェアとなるサイト運営を行う合併会社MRT NEO(資本金60百万円)を設立した。

光通信グループとの業務提携による資金調達で潤沢な手許流動性を確保

(3) 財務状態

2016年3月期末の総資産は1,615百万円となった。流動資産は1,240百万円で、内訳は第三者割当増資による資金調達や事業拡大による利益計上から現金及び預金が1,084百万円、売掛金が103百万円となっている。固定資産は374百万円で、有形固定資産37百万円、無形固定資産45百万円、投資その他が292百万円。投資その他の資産は(株)エム・ビー・エスとの資本・業務提携など新規事業創出のための投資を行ったことで投資有価証券が220百万円を占める。

負債合計は342百万円で、内訳は流動負債が224百万円、固定負債が117百万円。純資産は1,273百万円となった。内訳は、光通信グループに対する第三者割当増資実施により資本金425百万円、資本剰余金385百万円となったほか、当期純利益計上により利益剰余金416百万円となっている。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2016年3月末の現金及び現金同等物の残高は1,084百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは139百万円の収入となった。訴訟関連費用引当金及び情報セキュリティ対策費用引当金、法人税等の支払額がマイナス要因となったものの、事業拡大により税金等調整前当期純利益計上、未払金が増加したことが主要因。投資活動によるキャッシュ・フローは325百万円の支出となった。新規事業創出のため投資有価証券や関係会社株式の取得による支出があったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは441百万円の収入となった。昨年12月に行った第三者割当増資等による収入があったためだ。

経営指標について見ると、安全性・健全性を表す流動比率、自己資本比率は第三者割当増資等至近調達により大幅に上昇した。一方、収益性を表す使用であるROE、ROAは純資産が大幅に増えたことにより数値が低下したものの、いずれも10%以上を維持している。

要約財務諸表

(単位：百万円)

	15/3期	16/3期	増減額	参考
流動資産	942	1,240	298	現金及び預金 +256 売掛金 +37
固定資産	95	374	279	投資その他の資産 +256
総資産	1,037	1,615	578	
流動負債	235	224	-10	
固定負債	114	117	3	
負債合計	349	342	-7	
純資産	687	1,273	585	資本金 +199 資本剰余金 +199 利益剰余金 +140
負債純資産合計	1,037	1,615	578	
営業活動によるキャッシュ・フロー	216	139		
投資活動によるキャッシュ・フロー	-19	-325		
財務活動によるキャッシュ・フロー	347	441		
現金及び現金同等物の期末残高	828	1,084		
安全性				
流動比率	400.8%	553.1%		
自己資本比率	66.3%	75.9%		
収益性				
ROE	20.7%	14.7%		
総資産経常利益率	19.7%	13.9%		
営業利益率	20.9%	19.9%		

注：15/3期以前は単独の数値

出所：有価証券報告書、決算短信をもとにフィスコ作成

● 2017年3月期会社計画

2017年3月期については、売上高1,200百万円(前期比19.8%増)、営業利益213百万円(同7.0%増)と増収・増益を予想。

(単位:百万円)

	16/3期		17/3期		
	実績	売上比	計画	売上比	期末比
売上高	1,001	—	1,200	100.0%	19.8%
売上原価	163	16.4%	—	—	—
売上総利益	837	83.6%	—	—	—
販管費	638	63.8%	—	—	—
営業利益	199	19.9%	213	17.8%	7.0%
経常利益	184	18.4%	190	15.8%	3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	14.1%	116	9.7%	-17.7%

出所: 同社決算短信、説明会資料をもとにフィスコ作成

「ポケットドクター」、「指先採血検査」サービス提供に係る初期投資コストが数千万円程度発生するものの、ネット医局(導入医局数150医局増)の増加や全国展開によるエリア拡大を背景として主力の非常勤医師紹介(紹介件数17%増)が順調に拡大すると見ていることによる。

エリアの拡大につれて医師会員数が順調に伸びていることや、大学の1つの医局に導入されれば他の医局への導入はハードルが低い傾向にあり、前期に東京の全大学病院(13大学)、営業所を開設した名古屋、大阪の大学医局へ新たに導入されたためネット医局の導入が進むことが予想される、さらに、さらなる医師ネットワーク拡大を狙い(株)クックパッドベビー※1(クックパッド<2193>の子会社)と5月から営業連携を開始した効果が期待できる、などからすると、計画は保守的であると見られる。

※1 全国の産婦人科向けにiPadを利用した院内案内システムを300院以上に提供するほか、妊娠・出産育児の情報サイト「クックパッドベビー」を運営している。

※2 2025年頃の日本で「団塊の世代」(1947年~1951年生まれ)の人々が75歳以上となることにより起こる諸問題のこと。25年には団塊の世代が75歳以上(後期高齢者)となり、15歳~64歳の現役人口も減少するため、日本人の5人に1人近く(2,179万人、18.1%)が75歳以上となる超高齢社会となる。このため、25年頃には医療・介護・福祉サービスの需要が高まり、医療・介護などの負担と給付が大きく変わり社会保障財政の運営にネガティブな影響が出ると見られている。

※3 厚生労働省の試算によると、2011年度38兆円であった医療費は2025年度に60兆円へ膨らむとしている。

■ 中期的な成長戦略

同社グループと新サービスに対する医師、医療機関の認知度の向上によるネットワーク構築が最優先

同社を取り巻く医療業界は、全世界的に見て、高齢化を背景に医療サービス市場(規模は520兆円程度)の成長が急速に進行している。日本においても2025年問題※2が取り沙汰されているように高齢化が進行中で、医療費の増大※3が顕著になっており、医療サービスにとどまらず、予防医療、ヘルスケア分野のニーズが急速に拡大しつつある。このため、政府の成長戦略においても医療サービスの充実化は、国家戦略の主軸として位置付けられている。

同社は中期経営計画を公表していないため中期的な目標数値はない。しかし、中長期の成長戦略として、医師会員登録数及び医療機関登録数の増加に取り組むことを挙げている。さらに、1) 医局向けサービスの拡充、2) 地方へのビジネスの拡大、3) 自社メディアの活用、4) サービスの多様化といった方針により同社グループ及びサービスの知名度、認知度の向上を図るとしている。

具体的には、大学医局向けのサービスを拡充することにより、大学附属病院を中心に、その関連の市中病院、開業医に至るまで医局単位での医師及び医療機関にアプローチを実施する、関東圏以外の拠点を設けることにより、地方の医師及び医療機関との距離を縮小する、などにより既存事業の拡大を図る。それをベースに、「ポケットドクター」、「歯科.com」、「血液検査サービス」などの新たなサービスを成長ドライバーに育成する戦略。ただし、医師、医療機関の新サービス「ポケットドクター」に対する認知度の向上が最優先事項で、2019年3月期までに利用する医師、医療機関数を増やすことを目標としている。

弊社では、新たなサービスは利用する医師、医療機関の獲得を最優先としているため、短期的に業績のプラス要因として働く可能性は低く、足元は中長期的な成長の基盤作りのステージと考える。今後、政府の成長戦略における医療サービスの充実が国家戦略の軸となっていること、人口の高齢化に併せてヘルスケアニーズが急速に拡大することを考慮すると、同社のサービスに対する潜在需要は大きく、今後利用する医師、医療機関の増大に合わせて収益拡大に大きく寄与すると予想する。このため、「ポケットドクター」を始めとする新しいサービスを利用する医師、医療機関の動向を注目している

■ 株主還元

当面は内部留保を優先、新規事業の立ち上がり状況次第で配当実施の可能性

同社は、成長性を第一義と考えており、当面は成長資金確保のため、内部留保の確保に努め、配当は行わない方針を公表している。ただ、今後、業績及び財政状態等を勘案しながら余剰資金が生まれたと判断される場合に、一定の利益を配当することを検討するとしているが、現時点で配当実施の可能性及び、その実施時期等については未定。

馬場社長にはできるだけ早い時期に配当したい意向があるため、「ポケットドクター」など新サービスの立ち上がり状況が順調で、新規事業が軌道に乗ってくると確認できれば、配当実施の可能性が高まると弊社では見ている。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ