

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

MRT

6034 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年8月25日(金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業構成	05
■ 事業概要	06
1. 非常勤医師の紹介サービス「Gaikin」	06
2. 常勤医師の転職紹介サービス「career」	07
3. 医療人材サービス（医師のみ）における主な経営管理指標	07
4. コメディカル紹介・派遣サービス	08
5. 「ネット医局」サービス	09
6. 強み・競合	09
■ 業績動向	10
1. 2017年3月期通期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 中長期の成長戦略	12
1. 「ポケットドクター」これまでの進捗	12
2. 「かかりつけ医診療」から「遠隔診療ポケットドクター」に刷新	13
3. 日本の医療の課題と遠隔診療の動向	15
■ 株主還元策	16

MRT | 2017年8月25日(金)

 6034 東証マザーズ | <https://medrt.co.jp/>

■ 要約

東大発の医療ベンチャー。 遠隔診療サービス「ポケットドクター」の立ち上げに全力

MRT<6034>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、2015年から名古屋・大阪・福岡に営業所を相次いで開設し、営業エリアを拡大し全国展開を加速させている。M&Aなども活用して既存事業の拡大を図りつつ、アライアンスを活用して新規事業の創出し医療情報プラットフォームの拡充に注力している。

1. 事業内容

主力である非常勤医師紹介サービス「Gaikin」は、外勤診療紹介を目的とした医師と医療機関の自動マッチングサービスであり24時間365日対応する。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。年間医師紹介件数は約11万件であり、競合他社を引き離している。全社売上に占める医療人材サービス(医師のみ)の構成比は約85%(2017年3月期)である。医局の管理業務を支援するグループウェア「ネット医局」の採用数も増加し、305医局(前期比155医局増)で採用され、特に関西エリアの伸びが大きい。

期中のM&Aにより大きく躍進したのはコメディカル(看護師など)の紹介・派遣サービスである。2017年1月に連結子会社化した(株)NOSWEATは、京都を地盤にコメディカルに特化した紹介予定派遣サービスを提供しており、医療機関以外に福祉施設、寺院等とも取引が多い。

2. 業績動向

2017年3月期通期の連結業績は、売上収益が前期比14.9%増の1,154百万円、営業利益が同23.2%減の156百万円、税引前利益が同27.0%減の141百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同28.6%減の88百万円となり、3年連続して2ケタ増収となったが、各利益は減益となった。売上収益の増加の要因としては、第4四半期から連結化した子会社NOSWEATの売上計上及び非常勤医師紹介件数の増加による売上増が大きかった。税引前利益で減益となった理由としては、M&A関連費用及びIFRS(国際財務報告基準)導入費用、「医科歯科.com」Webサイトの構築費用などが大きい。

要約

2017年8月10日に発表された2018年3月期通期の連結業績予想(IFRSベース)では、売上高が前期比31.7%増の1,520百万円、営業利益が同80.9%減の30百万円、税引前利益が同85.9%減の20百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同88.7%減の10百万円と大幅な増収とともに営業減益となる。売上高に関しては、2017年1月から連結化したNOSWEATの売上げが通年で計上されるとともに、益々増加する医師の求人需要を背景に医療人材サービスが順調に拡大することを見込んでいる。また、2017年4月から有償サービスを開始した「遠隔診療ポケットドクター」の立ち上げに力を入れ、売上げを積み増したい考えだ。利益に関しては、将来の成長のための投資フェーズと位置付けており、費用を増加させるため、営業減益を予想する。

3. 成長戦略

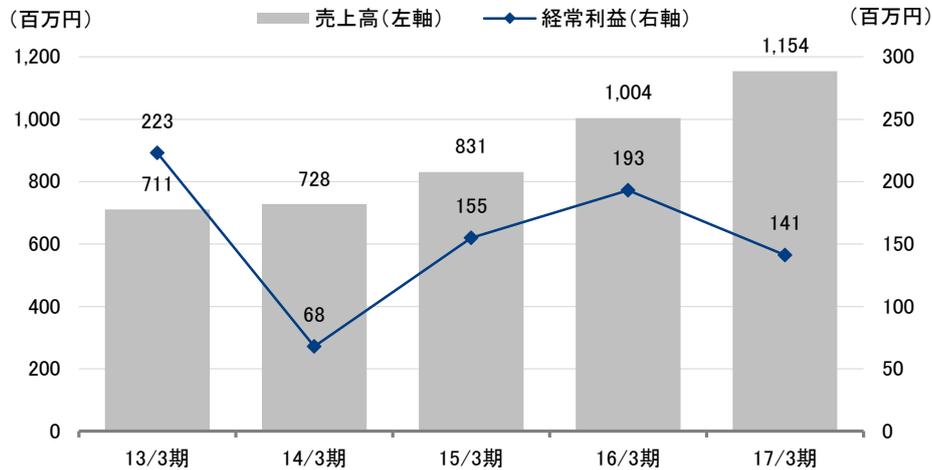
医師と患者をつなぐ国内初のスマートフォン・タブレットを用いた遠隔診療・健康相談サービスである「ポケットドクター」は2016年4月の開始以来、順調に参加者(患者及び医師)を増やしている。2017年3月期末の予約相談登録医師数は240名(64診療科目)、登録医療機関数で350院、患者のアプリダウンロード数は1年で5,500件を超えた。サービス開始から約1年が経過し、患者ニーズや医師の使い勝手などの情報が蓄積されてきたため、2017年4月にメインのサービスである「かかりつけ医診療」サービスが刷新され、「遠隔診療ポケットドクター」として有償で医療機関向けに提供されることになった。従来の「ビデオ通話」機能に加え、オンラインでの診療に必要な「診療予約」、「オンライン決済」、「薬・処方箋の配送支援」などの新たな機能が搭載され、利便性が高まった。2018年度の診療報酬・介護報酬改定で遠隔診療の診療報酬が評価される方向であり、現状課題となっている外来診療と遠隔診療との診療報酬格差は是正される見込みだ。同社としては、「遠隔診断ポケットドクター」での実績・エビデンスを早期に積み上げ、この分野のトップランナーとして各界に成果を示していきたい考えだ。

Key Points

- ・ 関東から関西へ、医師からコメディカルへ事業領域を拡大
- ・ 2017年3月期は増収減益。M&A関連や新規サービス導入に先行投資
- ・ 2018年度には遠隔診療の診療報酬で評価の方向、「ポケットドクター」の立ち上げに全力

要約

通期業績の推移(連結)



注：16/3期以降はIFRS、16/3期以降は税引前利益
 15/3期以前は非連結
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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。 非常勤医師と医療機関のマッチングで成長

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、2015年から名古屋・大阪・福岡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。M&Aなども活用して既存事業の拡大を図りつつ、アライアンスを活用して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。

会社概要

2. 沿革

同社の前身は、現役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。

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、2017年6月には福岡営業所を開設しエリアを拡大。さらに、RIZAP(株)（2015年9月）、(株)リクルートメディカルキャリア（2015年10月）などと業務提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(株)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<3694>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<9435>グループと資本・業務提携を行い、その連結子会社である(株)アイフラッグと合併会社MRT NEO(株)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「医科歯科.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。2017年1月には、京都を地盤に看護師の派遣事業を主体とするNOSWEATの株式を取得し、M&Aやアライアンスを活用してダイナミックに事業を展開している。

会社概要

沿革

年月	主な沿革
2000年 1月	東京都千代田区において、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	有料職業紹介事業の許可取得
2004年 2月	本社を新宿区市ヶ谷に移転
2004年10月	一般労働派遣事業の許可取得
2006年10月	有限会社から株式会社に改組
2007年 2月	本社を千代田区九段北に移転
2007年 4月	医師紹介実績が10万件を超える
2011年 3月	本社を新宿区西新宿に移転
2012年 3月	医局の管理業務を支援するグループウェアである「ネット医局®」の提供開始 プライバシーマーク取得
2013年 5月	医師紹介実績が累計50万件を超える
2014年 9月	MRT 株式会社に商号変更
2014年12月	東証マザーズ市場上場
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)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)設立 本社を渋谷区神南に移転
2016年 2月	日本初の遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」を発表
2016年 3月	日本初の遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」が経済産業省主催の第1回「ジャパン・ヘルスケアビジネスコンテスト2016」でグランプリを受賞 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証取得 歯科クリニック情報プラットフォーム「医科歯科.com」の提供開始
2016年 4月	日本初の遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」の提供開始
2017年 1月	(株)NOSWEATの株式取得
2017年 6月	福岡営業所開設

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

3. 事業構成

主力のサービスである外勤紹介サービス「Gaikin」は非常勤を希望する医師と医療機関のマッチングをシステムを利用して行う。一方、転職紹介サービス「career」は、常勤を希望する医師と医療機関のマッチングを同社の専門スタッフが行うサービスである。上記2サービスは医師が対象であり、全社売上の約85%を構成する。

「コメディカル」は、看護師等の医療従事者の派遣と紹介を行う。2017年1月に連結化したNOSAWEATの事業割合が大きい。全社売上の約11%である。医師とコメディカルを含めた医療人材紹介サービスで96%を占める。

会社概要

事業の内容と構成 (2017年3月期通期)

(単位: 百万円)

事業セグメント	主な業務内容	売上高	売上構成
医療人材サービス	外勤紹介サービス「Gaikin」 転職紹介サービス「career」 看護師等の医療従事者の派遣と紹介「コメディカル」	1,108	96.0%
その他のサービス	「医科歯科.com」など	45	4.0%
		1,154	100.0%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

事業概要

関東から関西へ、医師からコメディカルへ事業領域を拡大

1. 非常勤医師の紹介サービス「Gaikin」

非常勤医師紹介サービス「Gaikin」は、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（一定ポイントを貯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。

- 1) 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。
- 2) 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。
- 3) 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。
- 4) 同社は一定の紹介手数料を医療機関から受領する。
- 5) 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。

※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。2016年3月期より請求体系の変更に伴い、一部のレギュラーにかかる紹介件数を含んでいない。

事業概要

2. 常勤医師の転職紹介サービス「career」

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。

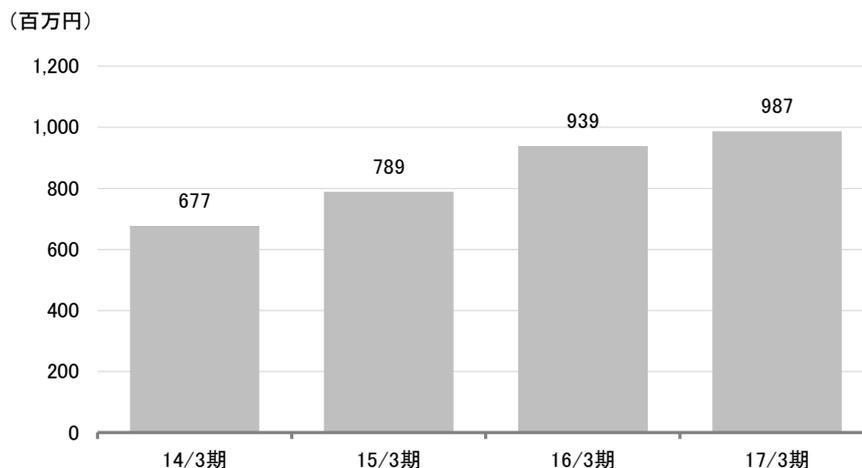
3. 医療人材サービス（医師のみ）における主な経営管理指標

以下に、主要な数値指標を示す。

- 1) 同社グループ登録医師会員数
…約2万1千人（全国医師数は約31万人）
- 2) 東京大学医学部卒の医師における同社グループ登録率
…約3人に1人（2017年3月期末時点）
- 3) 年間非常勤医師紹介件数
…約11万件（2017年3月期）
- 4) 累計医師紹介件数
…約95万件（2017年6月時点）

また、非常勤医師紹介サービス「Gaikin」と常勤医師転職紹介サービス「career」を合わせた医師のみの医療人材サービスの2017年3月期の売上高は、987百万円（前期は939百万円、前期比5.2%増）となった。

医療人材サービス(医師のみ)売上高の推移



注：日本基準
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

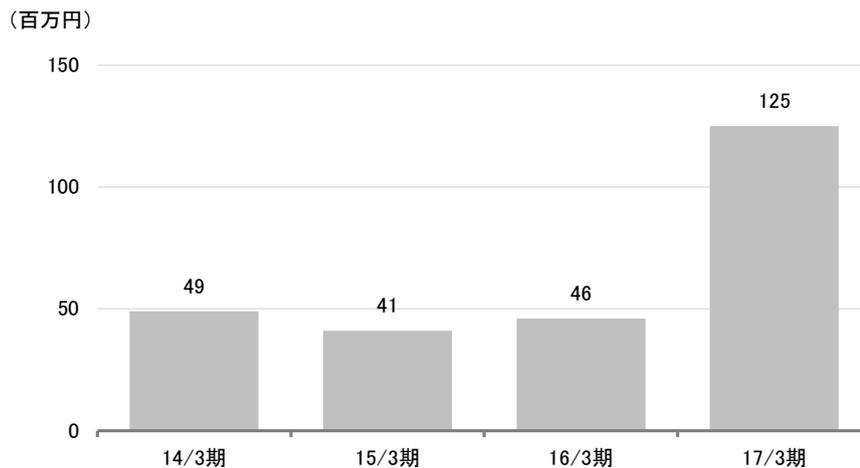
4. コメディカル紹介・派遣サービス

同社は、医師の紹介のほかに、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。2017年1月に連結子会社化したNOSWEATは、医療従事者（看護師等）に特化した紹介予定派遣サービスを提供しており、約3000名のコメディカル登録者がある。京都市の創業支援を受けて設立された経緯があり、医療機関以外に福祉施設、寺院等とも取引が多い。M&A以前のNOSWEATの売上高は286百万円（2016年5月期）であり、2017年3月期第4四半期のみの連結ではあったが同社のコメディカル紹介・派遣他の売上高は125百万円（前期は46百万円、NOSWEATは第4四半期から連結）と飛躍した。

(株)NOSWEAT 概要

住所	京都市下京区中堂寺南町 134 番地
代表者	代表取締役 長谷川 元夫
事業内容	・労働者派遣事業 ・職業紹介事業
資本金	20 百万円
設立年月日	2006 年 6 月 13 日
直近の業績	売上高 286 百万円 (16/5 期) 営業利益 0 百万円 (16/5 期)
取得価額	200 百万円 (普通株式の 100%)
株式譲渡実行日	2017 年 1 月 1 日
出所：会社リリースよりフィスコ作成	

コメディカル紹介・派遣他の売上高の推移



注：日本基準

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

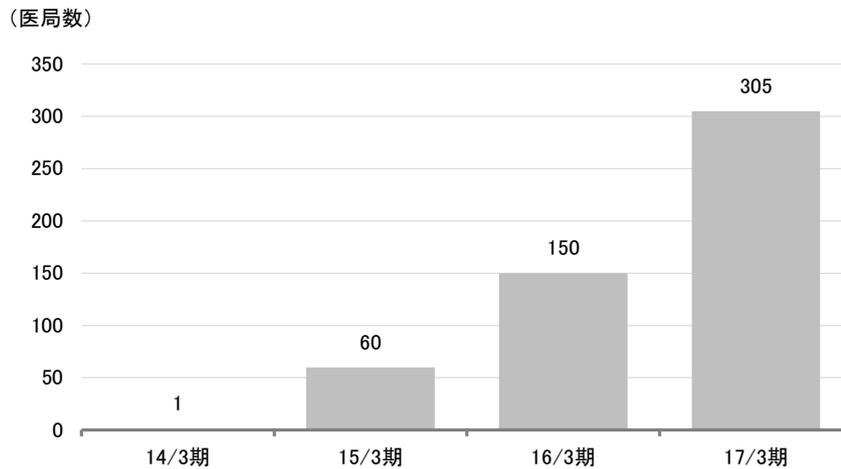
事業概要

5. 「ネット医局」 サービス

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、大学病院を中心にその関連の市中病院、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。

2017年3月期末時点の導入医局数は305医局（前期末は150）。期初の計画（1年間で約150医局増加）を達成した。東京の全大学病院（13大学）に導入されているなど関東エリアが71%、大阪の大学病院で採用されるなど関西エリアが17%と拡大、九州でも10%と全国的に採用されている。

「ネット医局」 採用医局数の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

6. 強み・競合

同社の強みは、以下の3点に集約できる。

- 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」

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。

事業概要

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。

新規サービスとしては、以下の3つがあり、今後の成長が期待される。

1) ポケットドクター

…本レポートの「中長期の成長戦略」の項目で詳述。

2) 医科歯科.com

…子会社の MRT NEO が運営する、医師とコンシューマをつなぐプラットフォーム。全国の医科歯科クリニックの検索・問い合わせができる。

3) 微量採血検査サービス Lifee

…エム・ビー・エス（同社出資額 147 百万円、出資比率 19.5%）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に有効活用した医療・ヘルスケアサービスを共同開発しており、採血デバイスの販売や検査サービスの本格的な提供が始まる予定。

■ 業績動向

2017年3月期は増収減益。M&A 関連や新規サービス導入に先行投資

1. 2017年3月期通期の業績概要

2017年3月期通期の連結業績は、売上収益が前期比 14.9% 増の 1,154 百万円、営業利益が同 23.2% 減の 156 百万円、税引前利益が同 27.0% 減の 141 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 28.6% 減の 88 百万円となり、3年連続して2ケタ増収となったが、各利益は減益となった。売上収益の増加の要因としては、第4四半期から連結化した子会社 NOSWEAT の売上計上及び非常勤医師紹介件数の増加による売上増が大きかった。売上総利益率が 80.2%（前期比 2.7 ポイント減少）と依然として高い水準であり、同社のビジネスモデルの潜在的な収益性の高さを示している。税引前利益で減益となった理由としては、M&A 関連費用及び IFRS（国際財務報告基準）導入費用 47 百万円、「医科歯科.com」Web サイトの構築費用 32 百万円、微量採血開発に係る先行投資（持分法適用会社）17 百万円が大きかった。

業績動向

2017年3月期通期の業績 (IFRS)

(単位：百万円)

	16/3 期通期		17/3 期通期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上収益	1,004	100.0%	1,154	100.0%	14.9%
売上原価	171	17.1%	228	19.8%	33.1%
売上総利益	833	82.9%	926	80.2%	11.2%
販管費	635	63.3%	769	66.6%	21.0%
営業利益	204	20.3%	156	13.6%	-23.2%
税引前利益	193	19.3%	141	12.2%	-27.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	124	12.4%	88	7.7%	-28.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

期中の M&A の影響はあるものの、依然として安全性の高い財務内容

2. 財務状況と経営指標

総資産残高は前期末比 264 百万円増の 1,930 百万円となった。主な増加は非流動資産の 409 百万円増であり、期中の M&A によるのれんの増加が主な原因である。主な減少は流動資産の 145 百万円減であり、現金及び預金同等物の減少が主な原因である。現金及び預金同等物の期末残高は 850 百万円あり、依然として高い水準と言えるだろう。

負債は前期末比 70 百万円増の 443 百万円となった。主な増加は、非流動負債の 50 百万円増であり、長期未払金の増加が主な原因である。有利子負債は期中増加したものの 30 百万円と非常に少ない。

経営指標では、短期の安全性を表わす流動比率 (407.5%)、中長期の安全性を表わす親会社所有者帰属持分比率 (74.6%) とともに非常に高く、健全な財務内容となっている。

連結財政状態計算書、経営指標 (IFRS)

(単位：百万円)

	16/3 末	17/3 末	増減額
流動資産	1,210	1,065	-145
(現金及び預金同等物)	1,084	850	-233
非流動資産	455	865	409
(のれん)	-	222	222
総資産	1,666	1,930	264
流動負債	241	261	19
非流動負債	130	181	50
負債合計	372	443	70
資本合計	1,294	1,487	193
負債及び資本合計	1,666	1,930	264
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	501.1%	407.5%	-
親会社所有者帰属持分比率	74.8%	74.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年3月期は大幅増収も営業減益。遠隔診療分野への投資加速

2018年3月期通期の連結業績予想（IFRSベース）はまだ公開されていない。2017年5月9日に発表された日本基準の予想では、売上が前期比29.4%増の1,500百万円、営業利益が同9.4%減の141百万円、経常利益が同1.6%増の128百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同149.3%増の80百万円と大幅な増収とともに営業減益となる。売上高に関しては、2017年1月から連結化したNOSWEATの売上げが通年で計上されるとともに、益々増加する医師の求人需要を背景に医療人材サービスが順調に拡大することを見込んでいる。また、2017年4月から有償サービスを開始した「遠隔診療ポケットドクター」の立ち上げに力を入れ、売上げを積み増したい考えだ。利益に関しては、将来の成長のための投資フェーズと位置付けており、費用を増加させるため、営業減益を予想する。具体的には、遠隔診断ポケットドクターの販促活動（増員、アライアンス・代理店展開）や医師ネットワーク拡大のための会員向けの施策刷新などの投資を強化する。2018年度の診療報酬改定において「遠隔診療」の診療報酬上の評価が変わる可能性があり、遠隔診療サービス市場は拡大と参入プレイヤーの増加が予想される。2018年3月期は先行者としてのリードを維持・拡大する上で先行投資の年となる。

■ 中長期の成長戦略

2018年度には遠隔診療の診療報酬で評価の方向、「ポケットドクター」の立ち上げに全力

1. 「ポケットドクター」これまでの進捗

「ポケットドクター」は、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・健康相談サービスである。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により開発された。

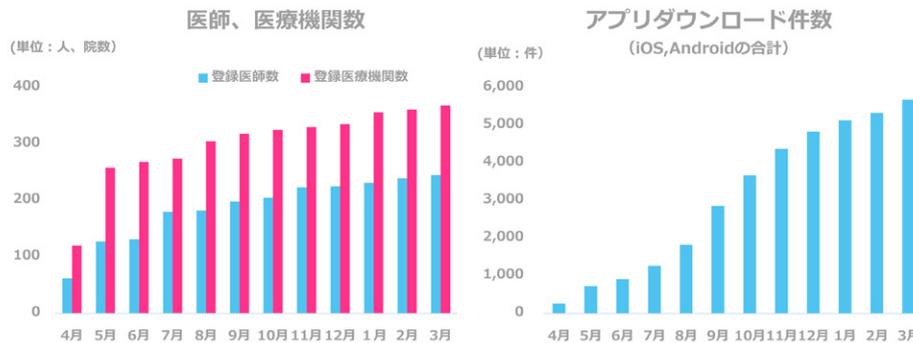
サービスは内容により、2016年4月からサービスの提供を開始した「かかりつけ医診療」のほか、同7月に提供開始した「予約相談」と2017年3月開始の「今すぐ相談」の3つからなる。2017年3月期は、参画する医療機関に無料で提供し、予約相談登録医師数は240名（64診療科目）、登録医療機関数で350院を超えた。患者サイドのアプリダウンロード数は、1年で5,500件を超えた。

ポケットドクターサービスの現状

新規サービスの現状 2 / ポケットドクター



- 予約相談登録医師数 240名超 (64科目対応)
- 登録医療機関数 350院超
- アプリダウンロード数 5,500件超



出所: 決算説明会資料より掲載

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）、などである。

2. 「かかりつけ医診療」から「遠隔診療ポケットドクター」に刷新

サービス開始から約1年が経過し、患者ニーズや医師の使い勝手などの情報が蓄積されてきたため、2017年4月に「かかりつけ医診療」サービスが刷新され、「遠隔診療ポケットドクター」として有償で医療機関向けに提供されることになった。

「遠隔診療ポケットドクター」では、従来の「ビデオ通話」機能に加え、オンラインでの診療に必要な「診療予約」、「オンライン決済」、「薬・処方箋の配送支援」、「医療機関向け管理画面」などの新たな機能が搭載され、圧倒的に利便性が高まった。

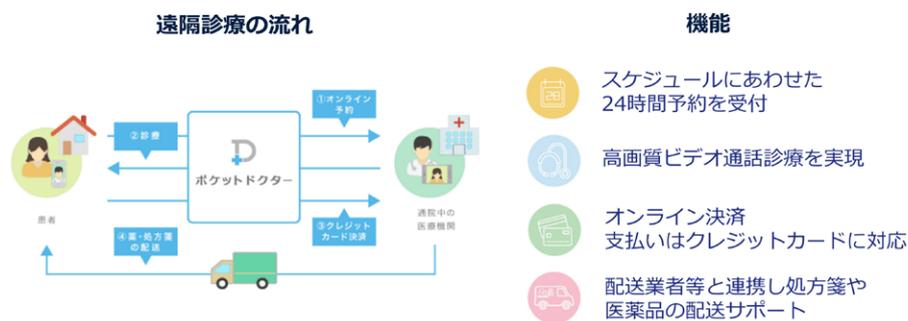
遠隔診療ポケットドクターの概要

ポケットドクター刷新



■ 「予約」「決済」「配送」遠隔診療に必要な機能を実現

・ 遠隔診療ポケットドクターとして、2017年4月27日より医療機関に有償提供



出所：決算説明会資料より掲載

以下の(1)から(4)は、今回の刷新で新たに追加された機能である。

(1) 「診療予約」機能

患者はスマートフォンやタブレットからかかりつけ医療機関に遠隔診療の予約を行うことができる。診療当日には予約のリマインド通知が来るため、予約忘れを防止することが可能。スケジュールに合わせた24時間予約を受け付ける。

(2) 「オンライン決済」機能

診療後はクレジットカードによるオンライン決済により、診療にかかった費用の支払いがスムーズに完了する。なお、サービス内で利用している決済システムには、ペリトランス(株)の決済サービスを採用。

(3) 「薬・処方箋の配送支援」機能

医療機関は、患者への薬・処方箋の配送に必要な情報を管理することができる。患者は在宅で、医薬品を受け取ることが可能となる。

(4) 「医療機関向け管理画面」機能

「遠隔診療ポケットドクター」を利用した患者の予約状況や決済状況、薬・処方箋の配送状況等の情報を管理する「医療機関向け管理画面」機能を提供する。医療機関は、Webブラウザから「医療機関向け管理画面」を利用することで、遠隔診療をスムーズに行える。

以下の(5)と(6)は、これまでも提供されていた機能である。

(5)「ビデオ通話」機能

スマートフォン・タブレットのカメラを利用し、顔色や患部の状況を医師に共有しながら診療を受けることができる。医師はオプティムが開発した基本特許技術「Overlay Technology」(特許第5192462号)による赤ペン機能や、指差し機能を用いることにより、映してほしい箇所の指示や、症状の説明を的確に行うことが可能。

(6)「ヘルスケア機器連携」機能

スマートフォンと連携している血圧計や体組成計、体温計などのヘルスケア機器から取得したバイタルデータを、「遠隔診療ポケットドクター」と連携し、自身の日々のバイタルデータを医療機関に共有しながら診療を受けることが可能。

3. 日本の医療の課題と遠隔診療の動向

日本の医療を取り巻く課題を概観すると、1) 医療費の高騰、2) 医師の不足、3) 地域格差、などが挙げられる。医療費の高騰に関しては、高齢化の進展に伴い2015年の45兆円から2025年には60兆円になると予想されている。その一方で、日本の人口千人当たりの臨床医数は、OECD加盟の34ヶ国中29位とむしろ少なく、医師の供給は常に不足している。また、医療の地域格差も課題として挙がっており、人口当たりの医師数を都道府県別に比較すると、上位と下位の都道府県で約2倍の格差が存在する。このような医療の課題を解決する1つの方法論として、遠隔診療が注目されている。2016年11月に開催された未来投資会議(政府が開催する成長戦略を決定する会議、議長は安部首相)では、2018年度の診療報酬・介護報酬改定で遠隔診療の診療報酬を一部評価、2020年度の診療報酬改定では本格的に評価される可能性が示唆された。現状、外来での診療と遠隔診療は3倍～5倍の診療報酬の差があり、医療機関としてのインセンティブが働きにくいという課題がある。同社としては、「遠隔診断ポケットドクター」での実績・エビデンスを早期に積み上げ、この分野のトップランナーとして各界に成果を示していきたい考えだ。

中長期の成長戦略

遠隔診療の動向

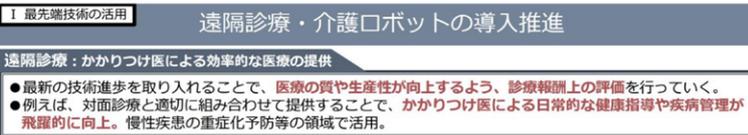
遠隔診療の動向



■ 未来投資会議

遠隔診療報酬:2018年度改定に向けて、**診療報酬上の評価**

ICT・AI等を活用した医療・介護のパラダイムシフト（工程表）



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

配当の予定なし

同社は、成長のための投資を優先するため、2017年3月期は配当を行っていない。2018年3月期も配当を行う予定は現在のところない。

同社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。

重要事項（ディスクレマー）

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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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