

# MRT株式会社

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2023年3月30日

I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

## I. 企業価値

## II. 事業内容

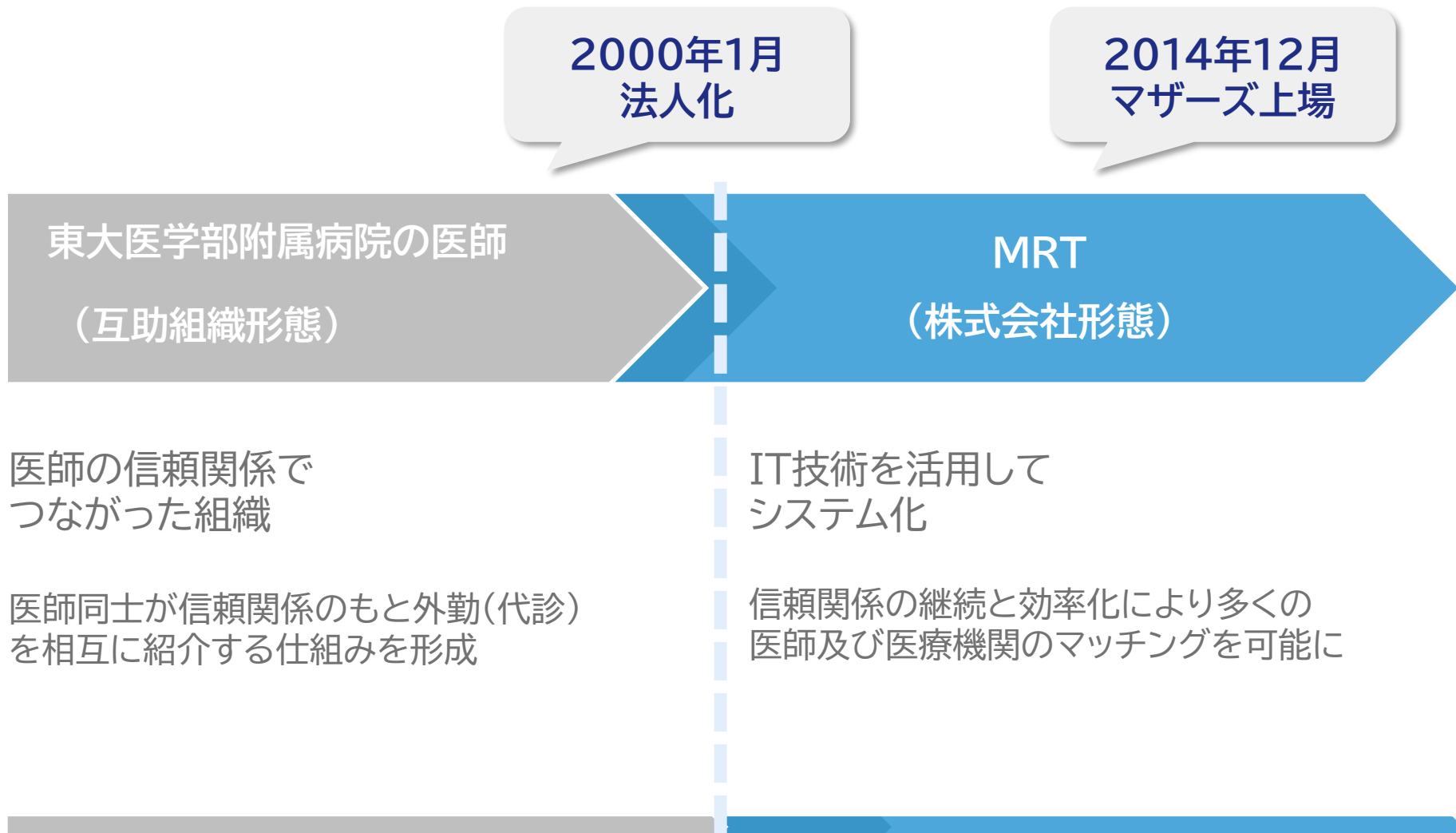
## III. 市場環境

## IV. 成長戦略

## V. リスク情報

## Appendix

## ■東京大学医学部放射線科医局から誕生



## ■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 **29.7万名**  
取引先医療関連施設 **1.8万箇所**

※2022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

---

取締役 加藤 修孝

---

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)

---

I. 企業価値

**II. 事業内容**

III. 市場環境

IV. 成長戦略

V. リスク情報

Appendix

## ■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)

- ・医師の人材紹介
- ・その他医療従事者※人材紹介

(医療機関)

医療経営  
サポート

- ・M&A、事業承継
- ・オンライン診療、BCP(緊急安否)システム提供

(医療機関)

医療情報提供

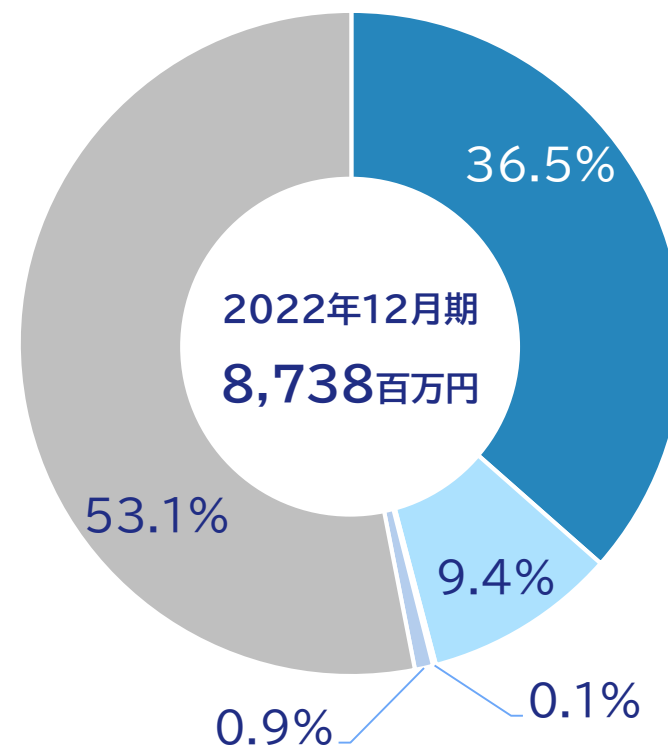
- ・医師による健康医療相談
- ・医師による企業PR
- ・地元住民への医療機関PR
- ・医師への医薬品情報提供  
(2022/12~)

(企業/患者様)

その他

- ・医療機関経営支援
- ・登録受付センターなど運営  
(2021/12~)

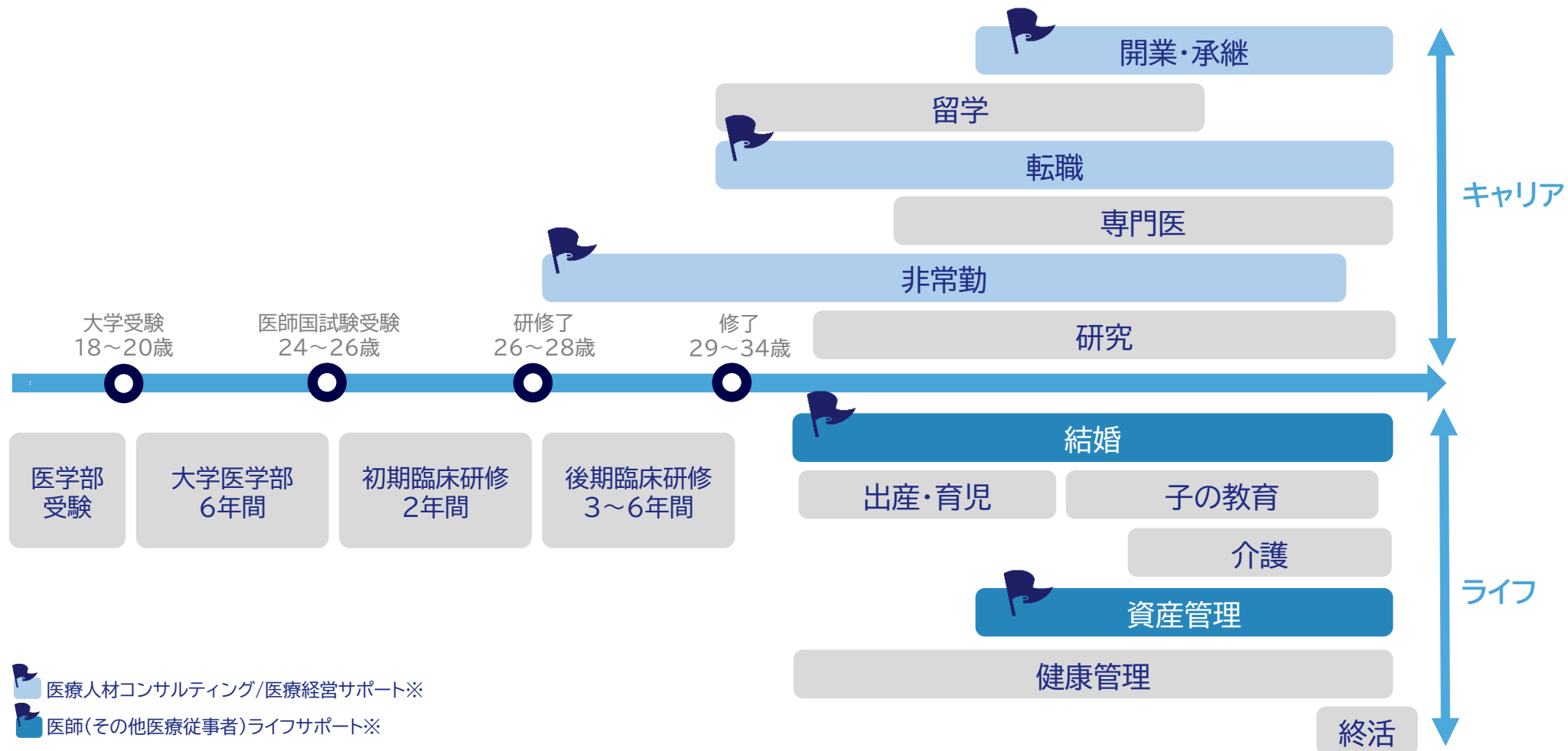
売上収益構成



- 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。

## ■非常勤紹介～ライフ全般のサポートを展開



※2022年12月時点で提供するサービス



## ■年間約15万名超の医師をご紹介

アルバイト紹介  
「レギュラー」  
「スポット」

非常勤を希望する医師会員及び医療機関同士が、独自の**人材紹介システム**を利用して反復継続的にマッチング

アプリ対応可能「**MRT WORK**」

常勤医師紹介

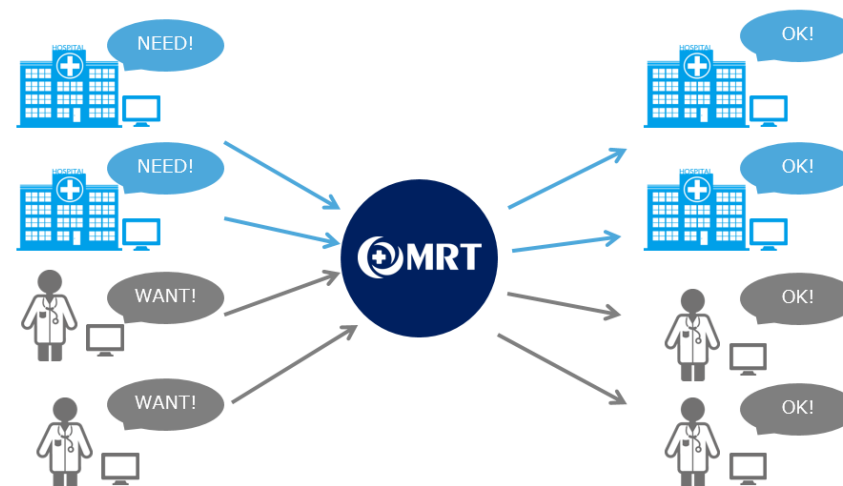
専任スタッフが、直接面談を行い、会員医師の要望を把握した上で、医療機関と転職(常勤医師)希望の医師をマッチング

自治体への  
医師紹介

医師の紹介実績を積み上げ、自治体の医師紹介窓口へ

(特徴)

快適かつ迅速に外勤探しができるように、インターネット技術を活用した外勤紹介システムを構築しており、原則、**医師と医療機関とを反復継続的に自動マッチング**



※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、若しくは契約期間2ヶ月以上の非常勤雇用の形態であります。

※スポットとは、「単発勤務の勤務枠」を指し、レギュラーを除く非常勤雇用の形態であります。

## ■アプリを通じて、オンライン健康相談、オンライン診療を連携

### Door.into 健康医療相談 (医療相談)

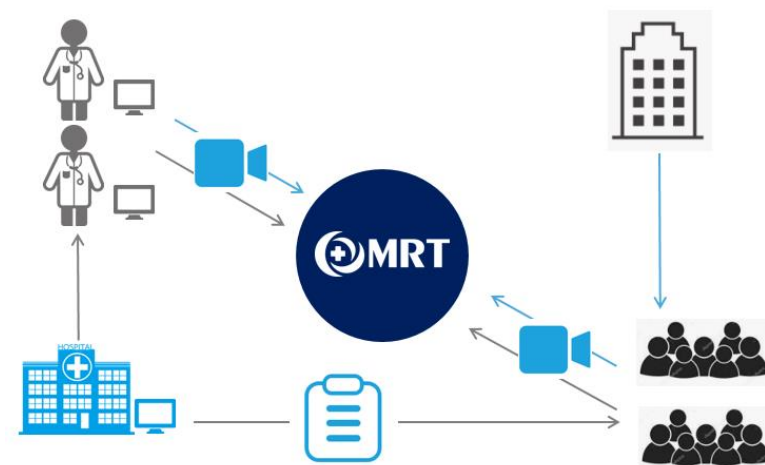
- ・ 健康相談、受診勧奨、診療を一気通貫
- ・ 医療機関ごとに発行される電子診察券「診察キー」で情報通信機器による診療
- ・ MRT**医師ネットワークと連携**するシステム
- ・ 自治体などが運営する大規模オンライン診療センターに対応

### ポケット ドクター (医療相談)

- ・ 遠隔管理技術※2を活用した診療専用システム

(特徴)

**Door.into健康医療相談**は、アプリ、WEBブラウザ版「Door.」※1を通じて、医師・医療機関と相談者、患者、薬剤師など医療従事者をつなぐオンライン健康相談、オンライン診療などを提供



※1 当社グループは、全国に医療人材および医療機関のネットワークを持つ共有プラットフォーム「Door.」を構築し、グループ内情報の共有化を実現することで、(1)適切なマーケティング、(2)サービスの品質の向上・多様化、(3)アライアンス・M&Aの効果最大化を目指しております。

※2 遠隔管理技術は株式会社オプティムにより技術提供を受けています。

## ■Door.※を通じて、オンライン健康相談、**オンライン診療**を連携

Door.into  
健康医療相談  
(健康相談)

- ・企業やお店から配布、またはサービスサイトにて個人で購入する「相談キー」で医師からアドバイス
- ・**産業保健**の補助や**福利厚生**の充実、企業が提供するサービスの付加価値向上に利用
- ・**自治体**の地域住民の健康管理に利用
- ・職員(医療機関)や患者満足度調査(アンケート)に利用

## Door.into健康医療相談活用事例

### 企業

- ・産業医相談
- ・福利厚生
- ・抗体検査付帯



### 自治体

- ・大阪府  
自宅療養者往診  
オンライン診療
- ・東京都  
第8波対策  
オンライン診療



### 国

- ・厚生労働省  
ワクチン接種後  
アンケート



※当社グループは、全国に医療人材および医療機関のネットワークを持つ共有プラットフォーム「Door.」を構築し、グループ内情報の共有化を実現することで、(1)適切なマーケティング、(2)サービスの品質の向上・多様化、(3)アライアンス・M&Aの効果最大化を目指しております。

## ■RPO・BPOを通じて人材コンサルティングを拡大

RPO  
(採用代行)

「Re:ray」システムにより、煩雑な  
**非常勤採用**を計画～採用面接  
まで**一括請負**

BPO  
(アウト  
ソーシング)

- ・ 診療報酬ファクタリングによる  
ファイナンス支援
- ・ **非常勤雇用に係る人事管理業務**  
(給与計算、給与振込、法定調書  
作成等)を**一括請負**、事務負担  
の軽減
- ・ アプリ「Door.」内の給与明細配  
布システムを活用

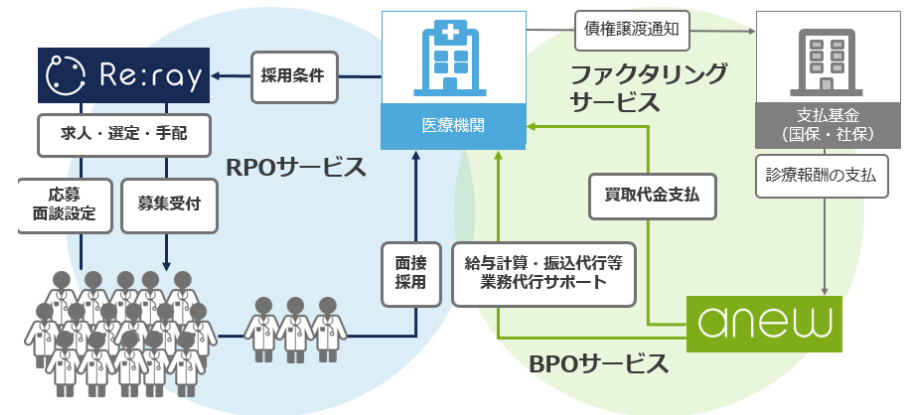
登録・受付  
センター運営

- ・ **医療人材コンサルティング、RPO**  
及び**BPO**を活用して、センターの  
運営受託
- ・ **医療相談サービス**の活用で、医療  
機関と連携して大小様々な医療関  
連のセンター運営の実現

(特徴)

医療機関のバックオフィス業務(RPO・BPO)  
を請負、地域医療機関の集患サポートにより  
医師の採用ニーズ、患者のニーズを高め、**医療  
人材コンサルティングの拡大**

八王子市、兵庫県伊丹市など多くの大規模  
接種会場の医師管理に活用



## ■ 医療現場の声から生まれた、医療経営をスムーズにするサービス

### (医療経営情報)

M&A  
事業承継

- ・ 医療機関・医師ネットワークを活用したマッチング

BCP  
(緊急安否)

- ・ 厚生労働省BCP対策マニュアルに準拠した医療機関専用システム

### (医療情報提供)

地元住民への  
医療機関PR

- ・ 地元病院の医師が、**地域住民を対象**に執筆した病気と治療の書籍を出版

医師による  
企業PR

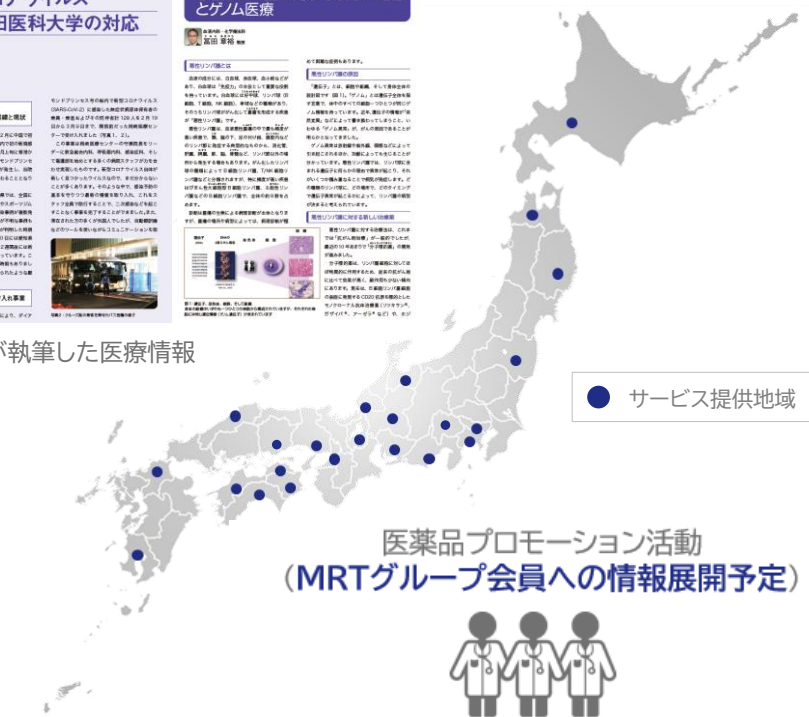
- ・ 企業主催の**セミナー**や**記者発表会**に登壇多数**メディア**への出演

医薬品情報  
提供

- ・ **オンコロジー分野**での幅広い知見と**経験**を有する**メディカルライター**による**医薬情報提供**

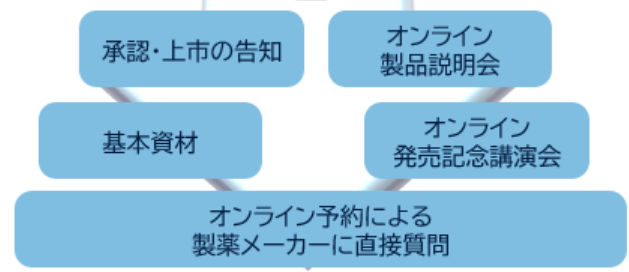


医師が執筆した医療情報



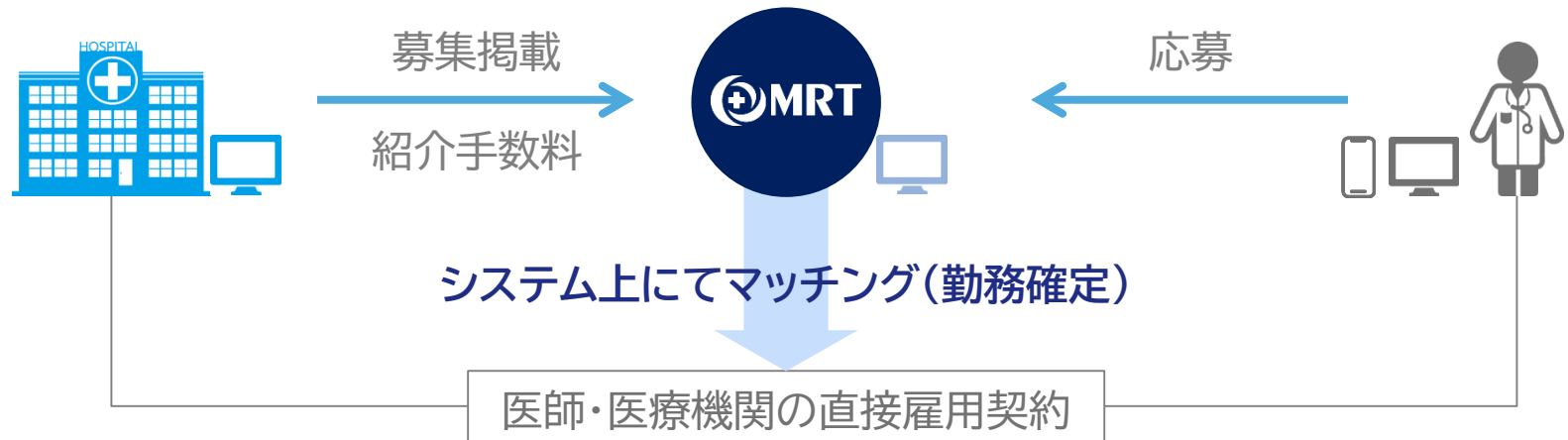
● サービス提供地域

医薬品プロモーション活動  
(MRTグループ会員への情報展開予定)

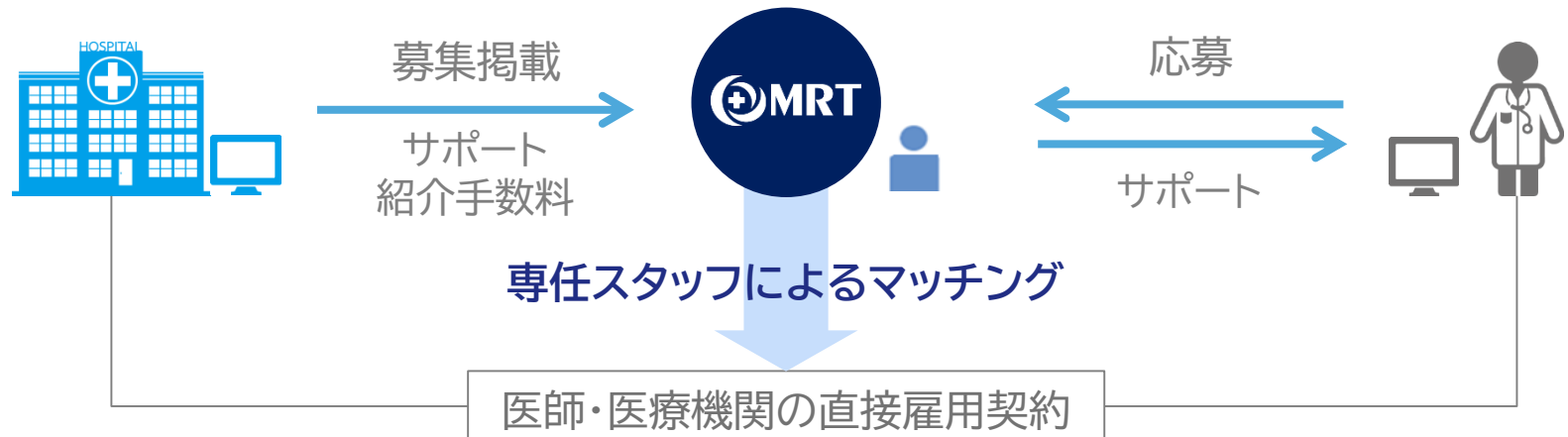


## ■アルバイト紹介は、システムによる紹介を強みにビジネス展開

### アルバイト紹介

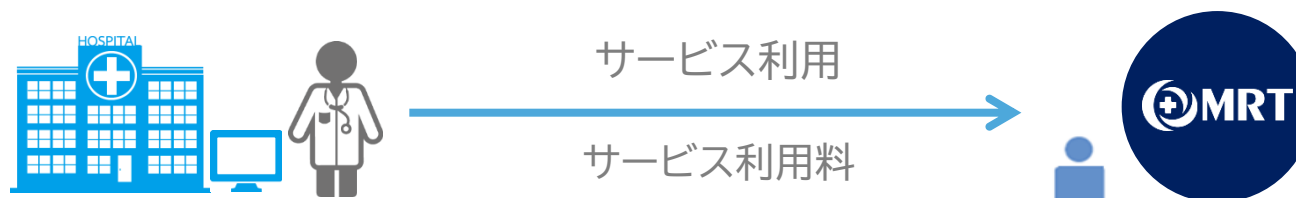


### 常勤紹介



## ■医師をつなぐ医療のプラットフォームの利用者は企業、個人と多様化

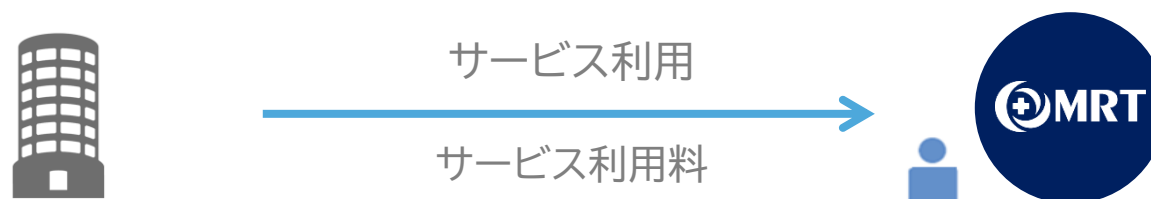
### 医療機関PR



### 企業PR



### 医薬品情報提供



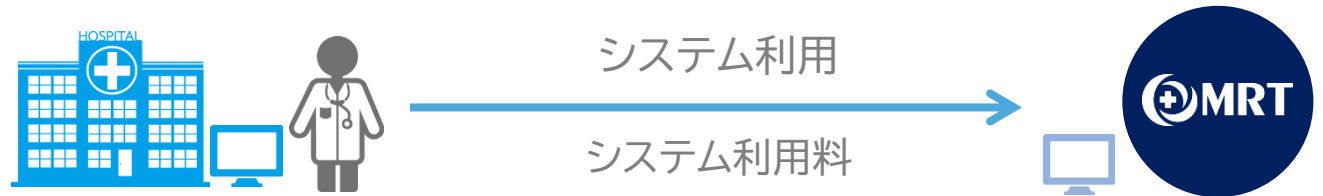


## ■MRTプラットフォームを活用して、医療機関等を通じて医療の提供をサポート

M&A、事業承継

■収益構造は、医療人材コンサルティング(常勤紹介)同様

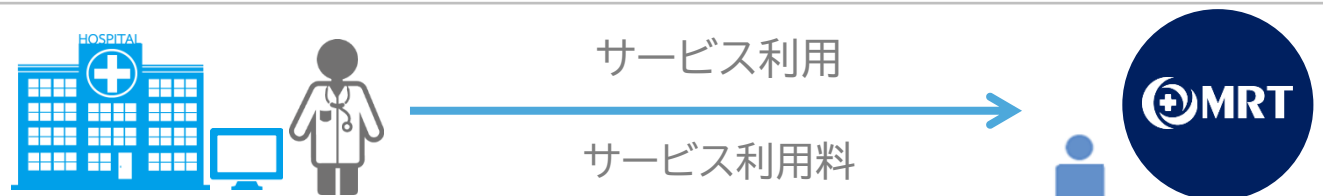
オンライン診療、  
BCP(緊急安否)システム



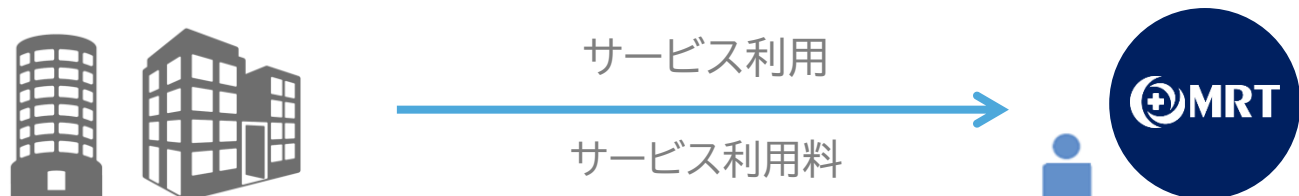
オンライン健康診療相談



医療機関経営支援



登録受付センター  
などの運営





## ■変動費率低く、売上増加が利益増加に直結

### (売上原価)

人件費	・医療人材コンサルティングサービスに従事するスタッフの人件費
その他人件費	・派遣売上収益に係る派遣人件費
センター運営	・登録受付センター運営費用
その他	・医療情報提供サービスに係る費用

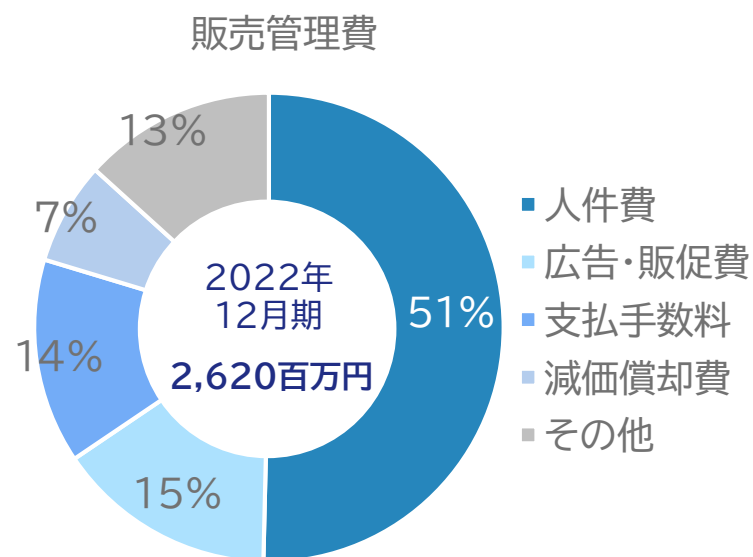
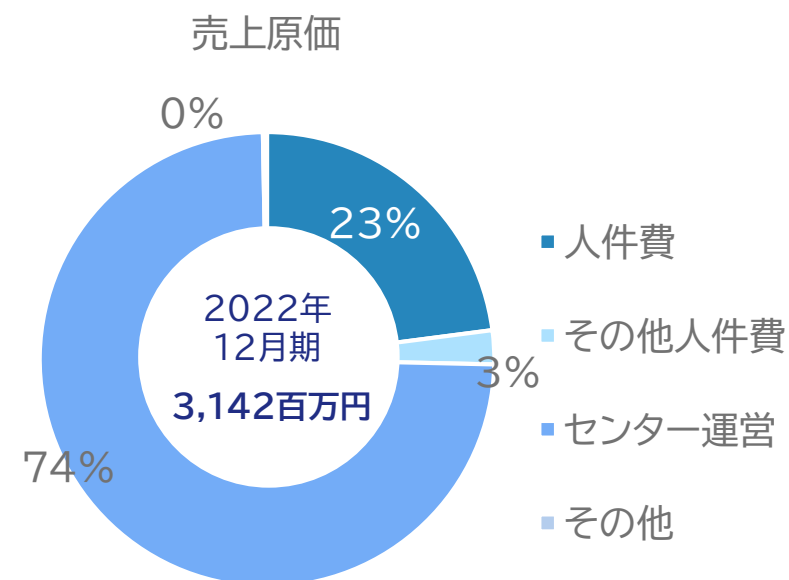
### (販売管理費)

広告 ・販促費用	・会員募集費用(非常勤・常勤勤務者) ・MRTポイントシステム運営費用※1
-------------	--

減価償却費	・オフィス関連費用※2 ・資産償却費用75百万円(医療人材コンサルティング、医療経営サポート)
-------	--

上記以外 販売管理費	・営業、管理に係る人件費 ・会社共通費用
---------------	-------------------------

※1 サービスを継続的に利用して頂くための利用促進施策として、一定ポイント貯めると現金への交換が可能となるシステム  
 ※2 将来支出する地代家賃等を使用権資産(資産)、リース負債(負債)として認識しております。家賃の支出をリース負債の返済とし、使用権資産を償却することで費用計上しております。



I. 企業価値

II. 事業内容

**III. 市場環境**

IV. 成長戦略

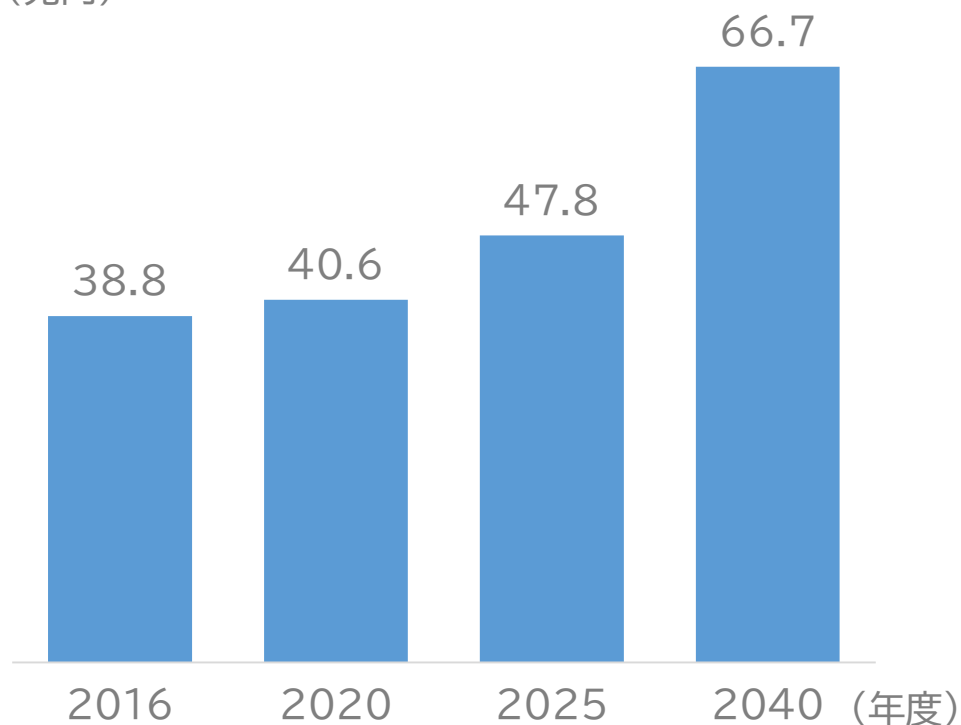
V. リスク情報

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

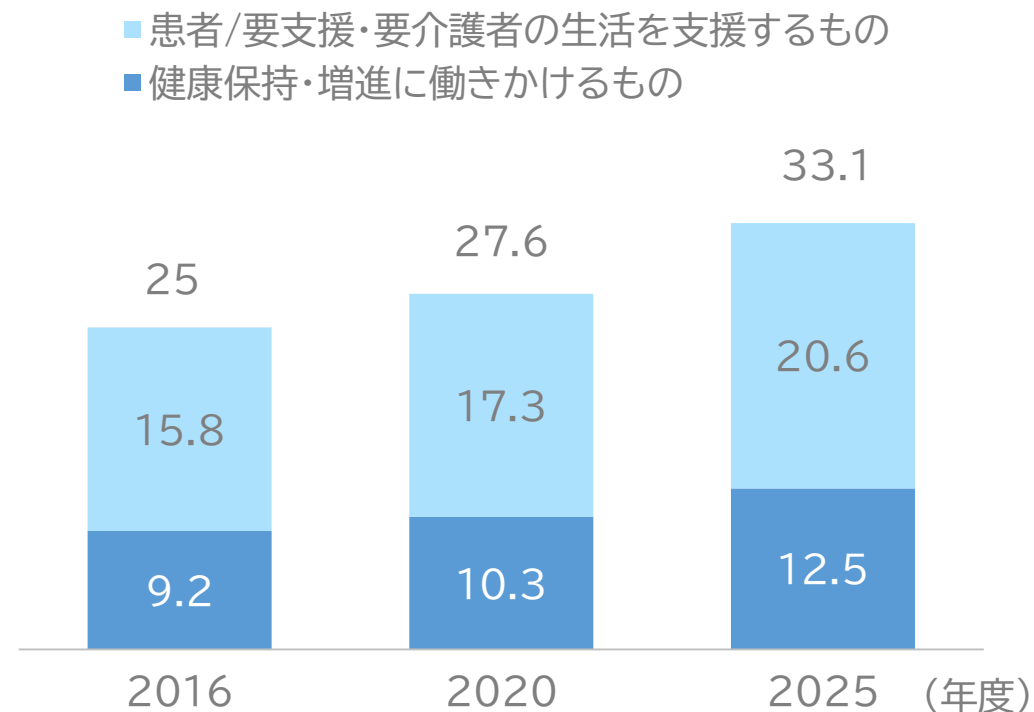
(兆円)



※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

ヘルスケア市場は2025年に**33.1兆円**※2

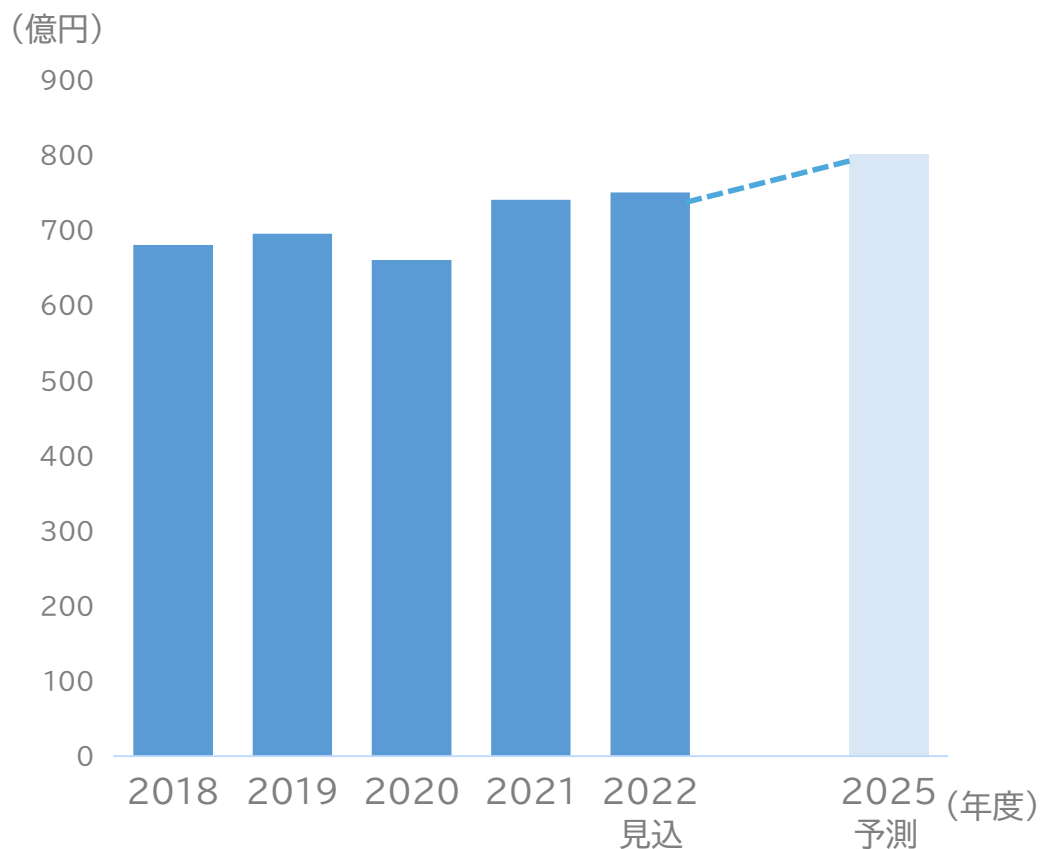
(兆円)



※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※



### 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

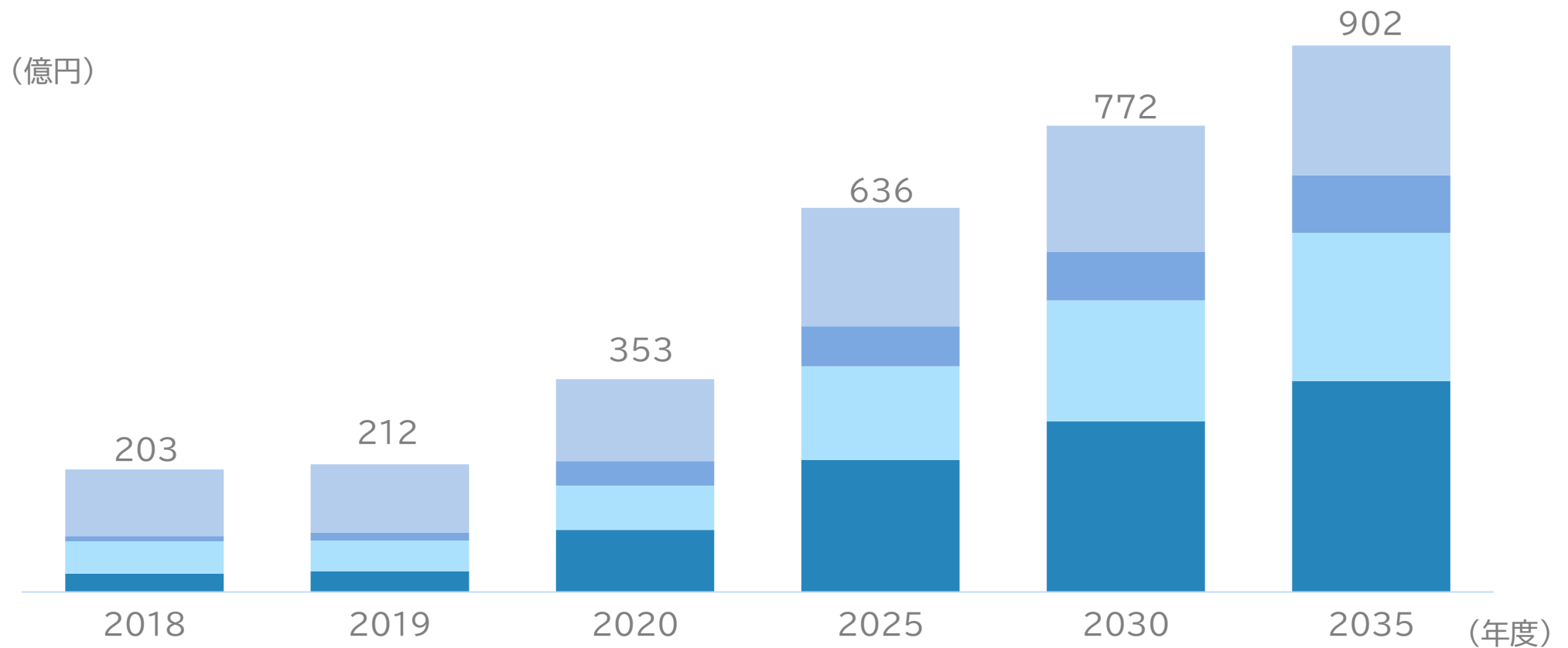
- ・ヘルスケア市場拡大
- ・再生医療市場拡大  
→雇用創生

※矢野経済研究所「2022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2022年10月現在

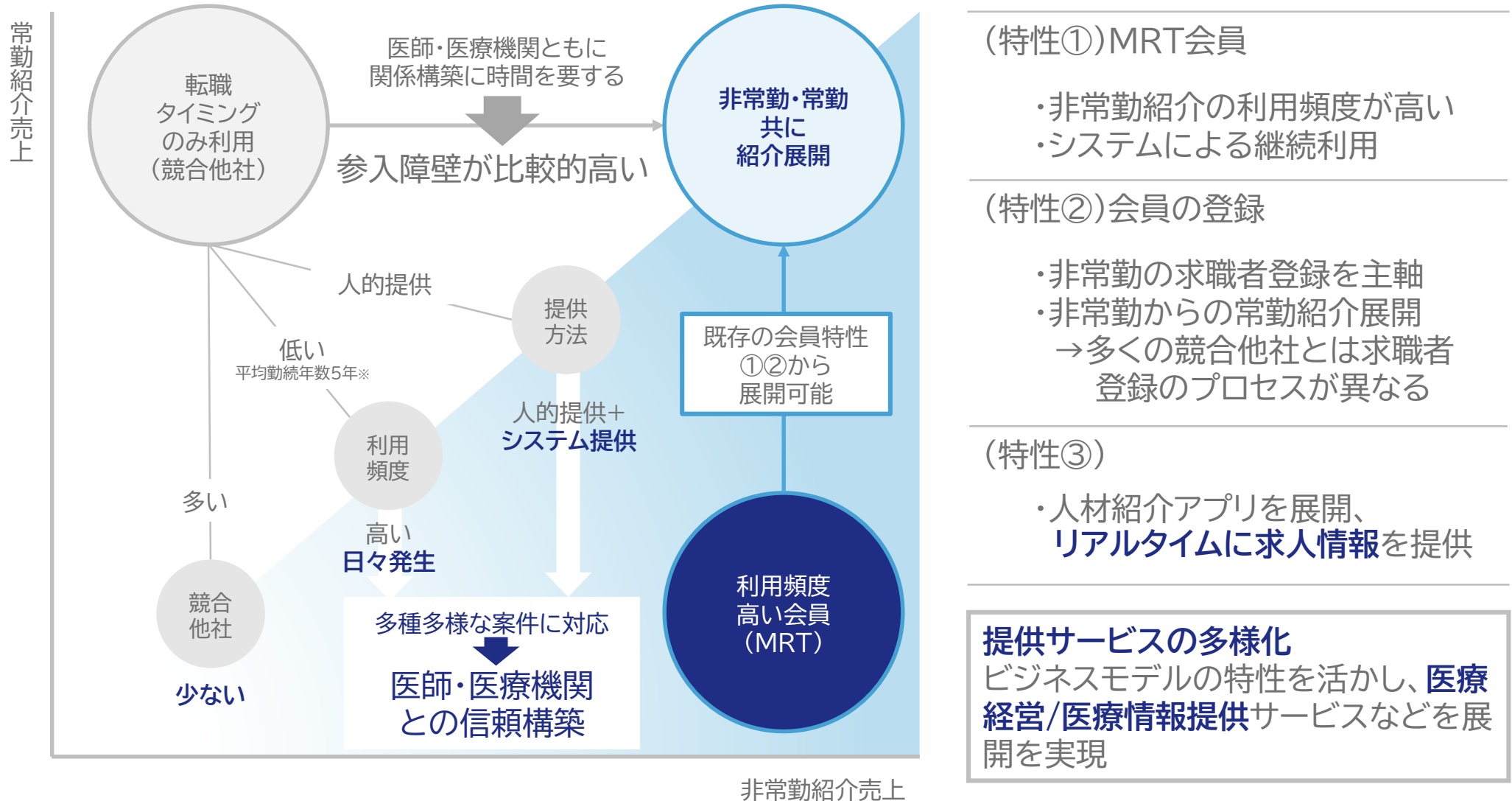
## ■医療需要拡大により2035年900億円市場

■保険診療 ■自由診療 ■システム利用料 ■遠隔健康相談

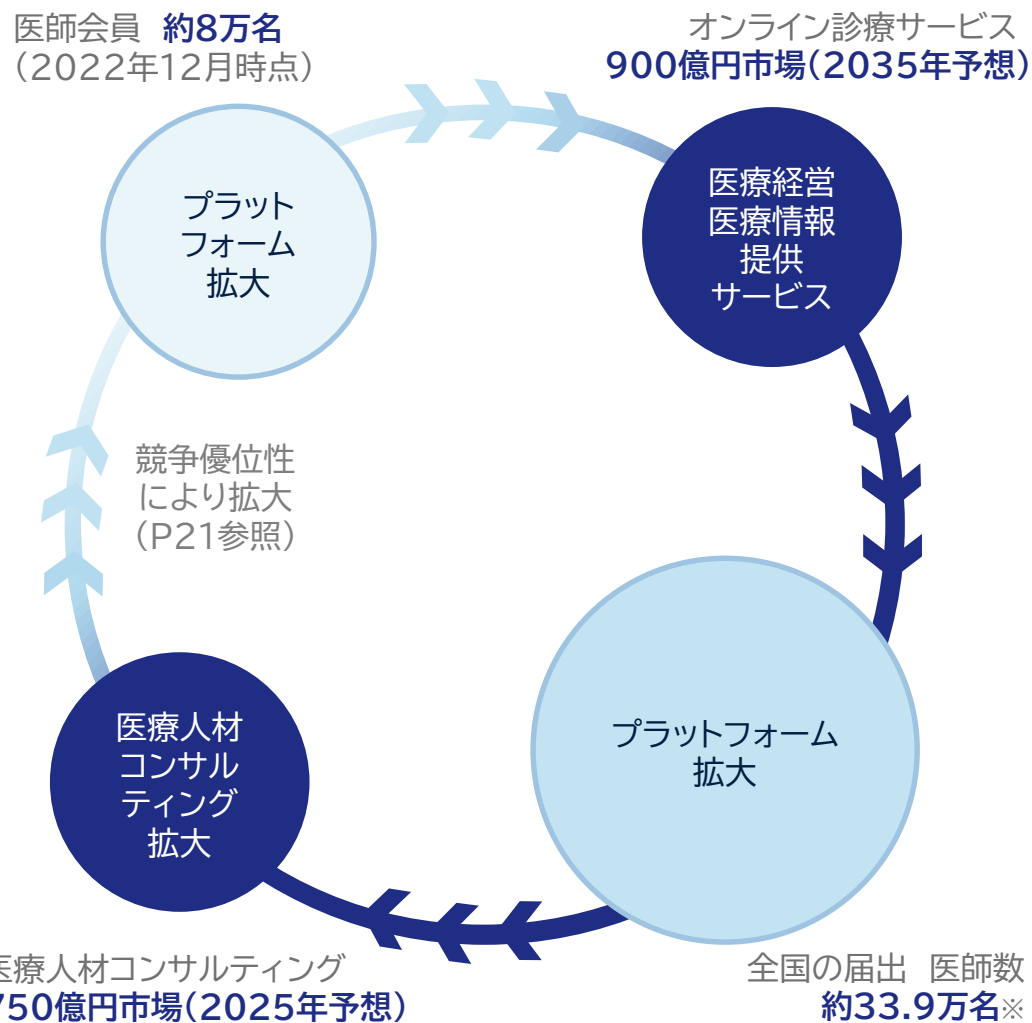


シード・プランニング「2022年オンライン診療サービスの現状と将来展望」を参照し当社作成

## ■紹介実績15万名/年の医師ネットワークを活用したビジネス展開



## ■各サービス拡大→プラットフォーム拡大→各サービス拡大



2022年度～

医療従事者  
紹介強化

医療従事者会員の増加

医師 : **15.8%**増/前年比  
(コロナ前2020年度比 **36.2%**増)

看護師: **29.4%**増/前年比  
(コロナ前2020年度比 **135.2%**増)

医療経営  
医療情報  
提供サービス

医療人材コンサルティングで形成された医師ネットワークを活用して  
サービス利用者の拡大

中長期

新規事業

プラットフォーム拡大繋がる新規事業展開  
(M&A含む)

プラットフォーム拡大による  
医療人材コンサルティングの**継続的成長**

※【出典】厚生労働省 令和2(2020)年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況(令和2年12月31日現在)

I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

**IV. 成長戦略**

V. リスク情報

Appendix



## ■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

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



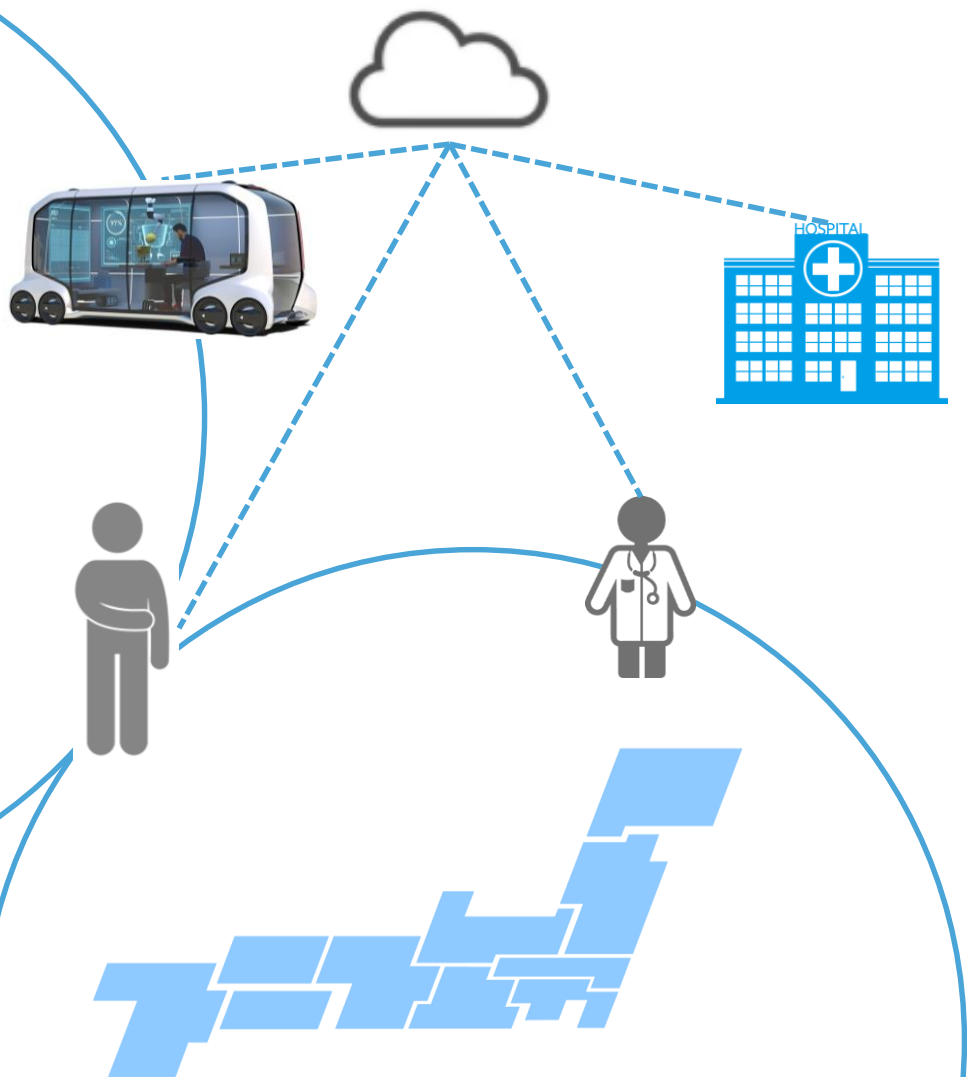
2023年予定  
( Door.連携投資見込20百万円)

共有後の実績  
累計**1.3万名分**

### 全サービスをグループ共有→プラットフォーム連携

※ 連携投資の2022年度の実績額は、9百万円であります。

## ■医師の地域偏在をはじめとした地域医療課題への挑戦



### 医療MaaS

#### 実証から実装へ

2021年度より継続する日本各地での実証実験に加え、実証実験地区以外での医療過疎地域において実装運用を開始  
(複数の地域医療機関との連携・オンライン診療の導入が実現)

### 医療DX推進

デジタル田園都市国家構想(内閣府)とのシナジー  
医療DX化推進の一環として、オンライン診療との連携が加速

### 医療版ワーケーション

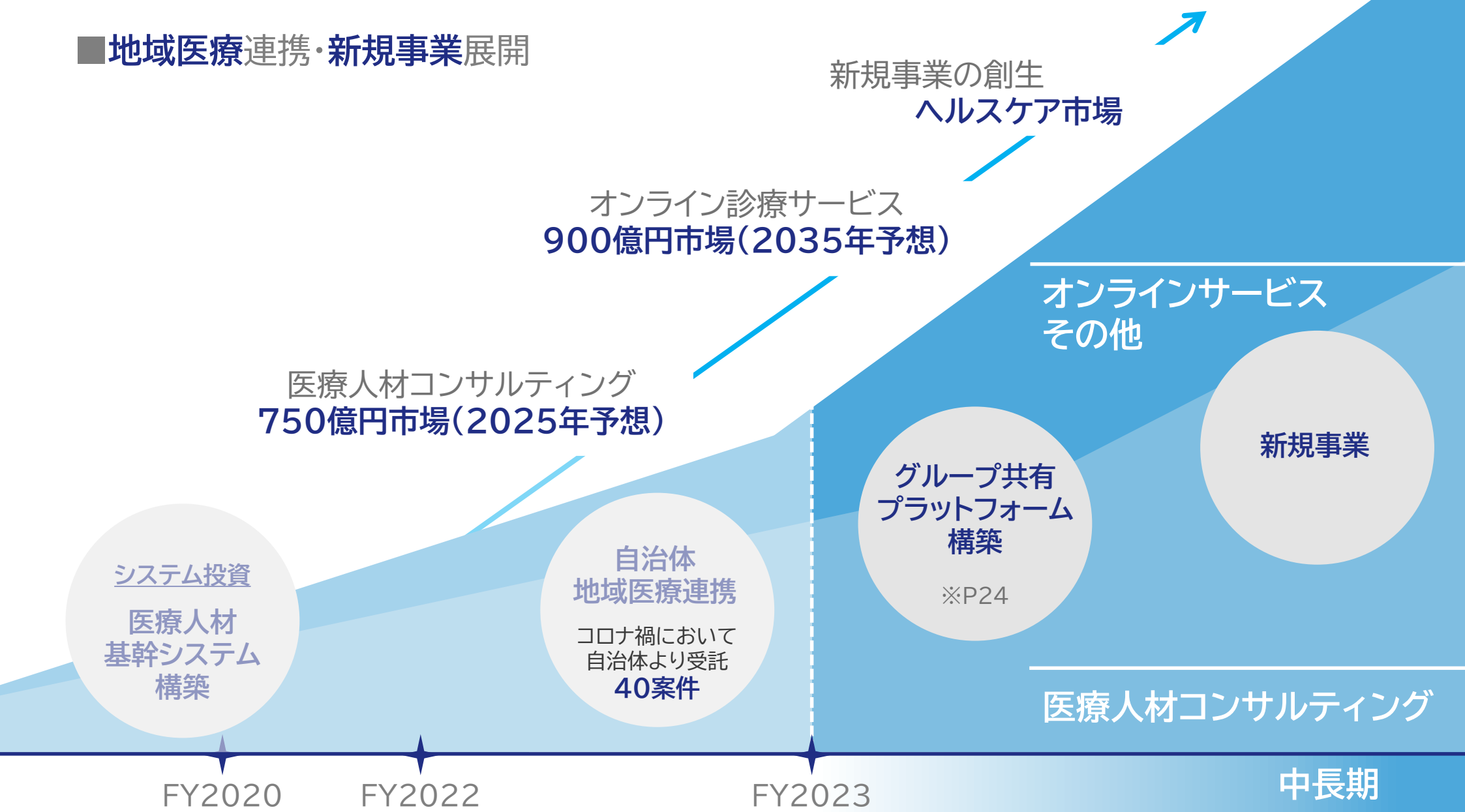
#### オンライン診療補完

医師不足の解消に向けて広島県福山市が医療人材を地方に呼び込む「医療版ワーケーション(福山モデル)」に賛同し、実証実験に参画

## ■プラットフォームを活用し、新規サービスの構築

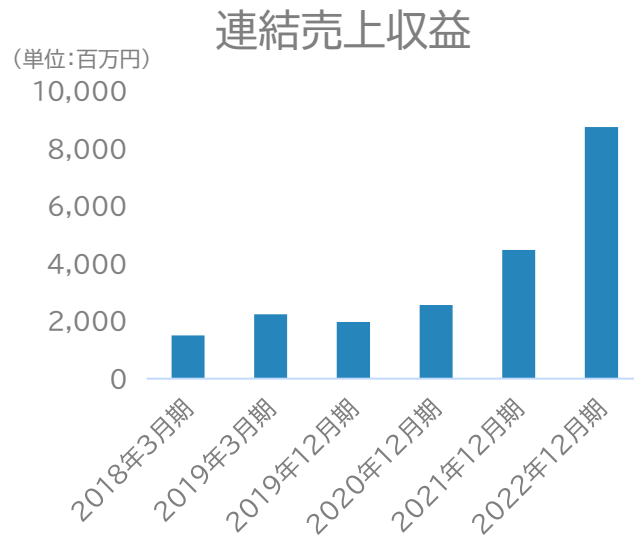
	内容	展開/課題
医療機関  (2023年3月開始予定)	病気と治療の検索サイト 「メディカルブレイン」  大学病院や国公立病院などのメディカルスタッフが、治療に関する約 <b>1,200の記事</b> を執筆	(展開) ・検索サイトと医療機関のホームページ連動 ・ホームページ制作や広報業務受託 ・Door.(患者・相談者)連携
(2023年4月以降開始予定)	看護師に特化した0次予防カウンセリングファームを立ちあげ、看護師のメンタルヘルスケアおよび職場定着を支援する <b>Well-being サービス</b>	(課題解決) 看護師不足は慢性的な問題であり、退職率の改善や新入社員・転職者の職場定着は医療現場において喫緊の課題
企業  (2023年4月以降開始予定)	①企業・従業員の健康リスクを「見える化」し、「解決策」を提案・フォローアップ、②診療の必要性を察知し、検査、オンライン診療や対面診療などの医療アクセスを活用し、 <b>一貫した健康経営サポート</b> を提供	(展開) ・企業の産業医を確保 ・オンライン診療を担う医療従事者の確保 ・オンライン診療の運営サポート

## ■ 地域医療連携・新規事業展開

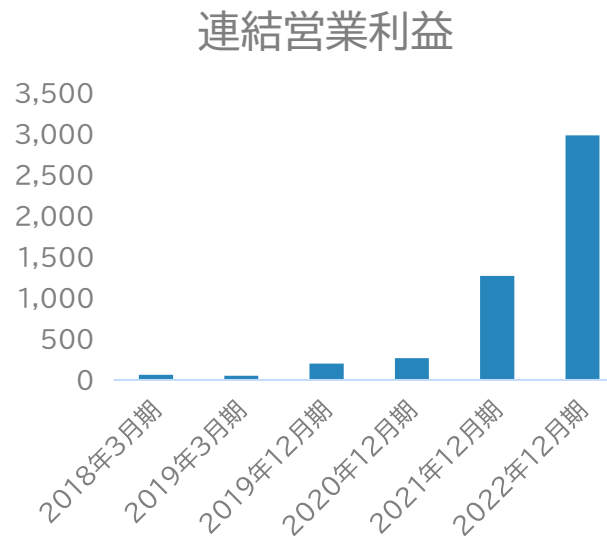


## ■2022年12月期、過去最高の収益、利益を達成

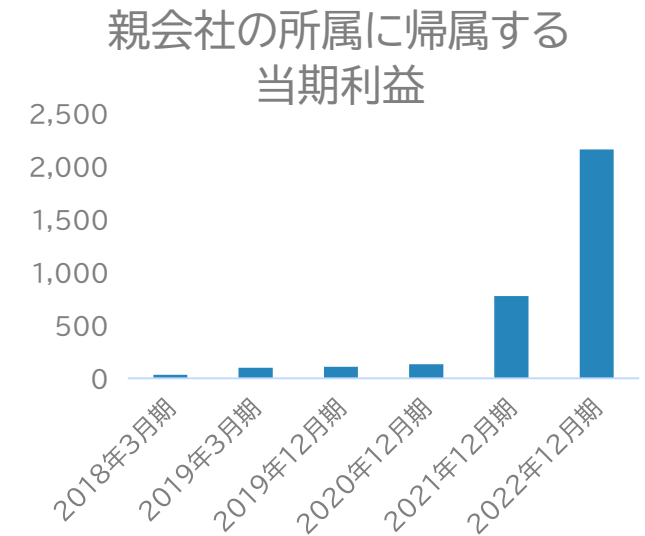
持続的な成長を目指し、重視する経営指標を下記項目の対前年度としております



- ・決算期変更期(2019年12月期)を除き、設立より每期増収
- ・登録受付センター運営受託により大幅増益(2022年12月期)
- ・コロナの影響についてはP30に記載しております



- ・ワクチン接種業に係る紹介件数の増加により大幅増益(2021年12月期)
- ・登録受付センター運営受託により大幅増益(2022年12月期)

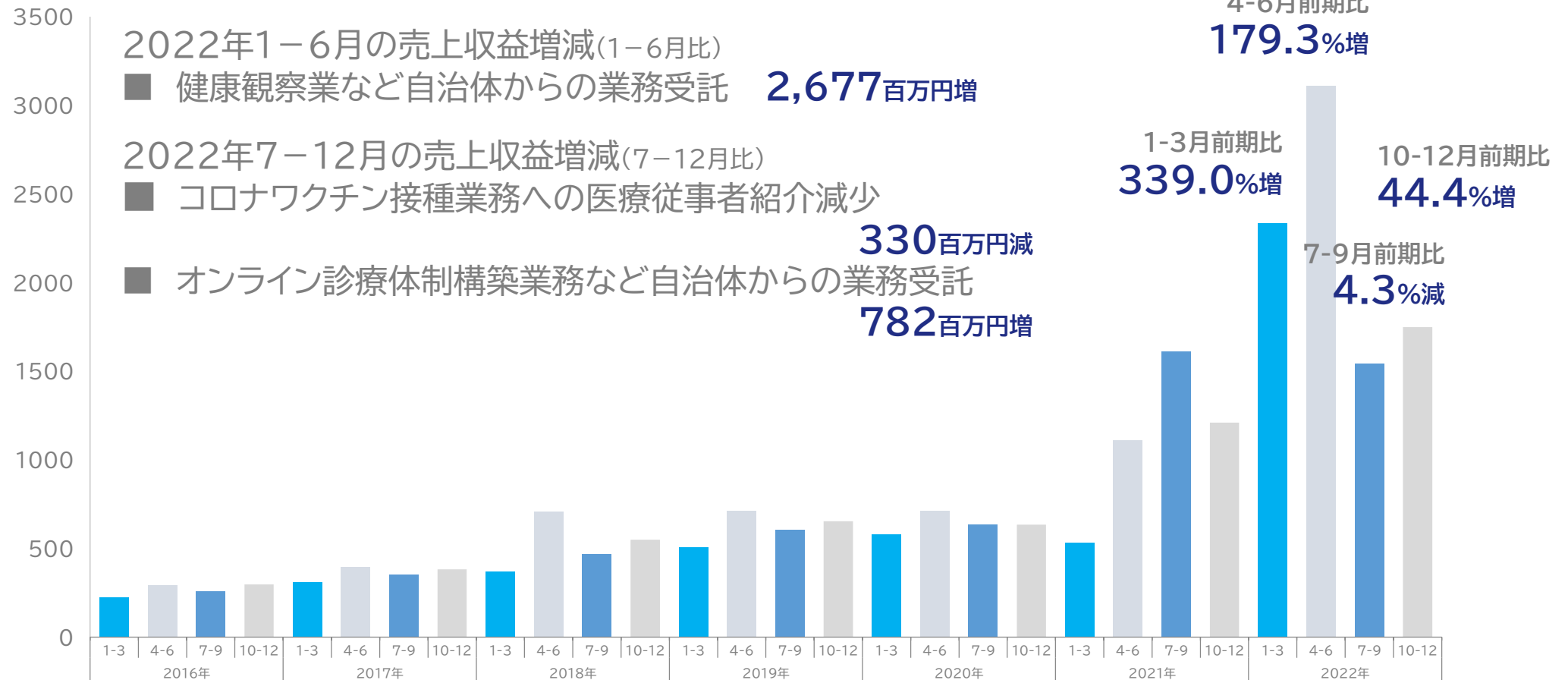


- ・ワクチン接種業に係る紹介件数の増加により大幅増益見込(2021年12月期)
- ・登録受付センター運営受託により大幅増益(2022年12月期)

※3月から12月に決算期を変更したことにより、2019年12月期は9ヶ月決算。

- 常勤医師紹介(4月転職)が多く、4-6月偏重
- 2022年1-6月、登録受付センター受託拡大

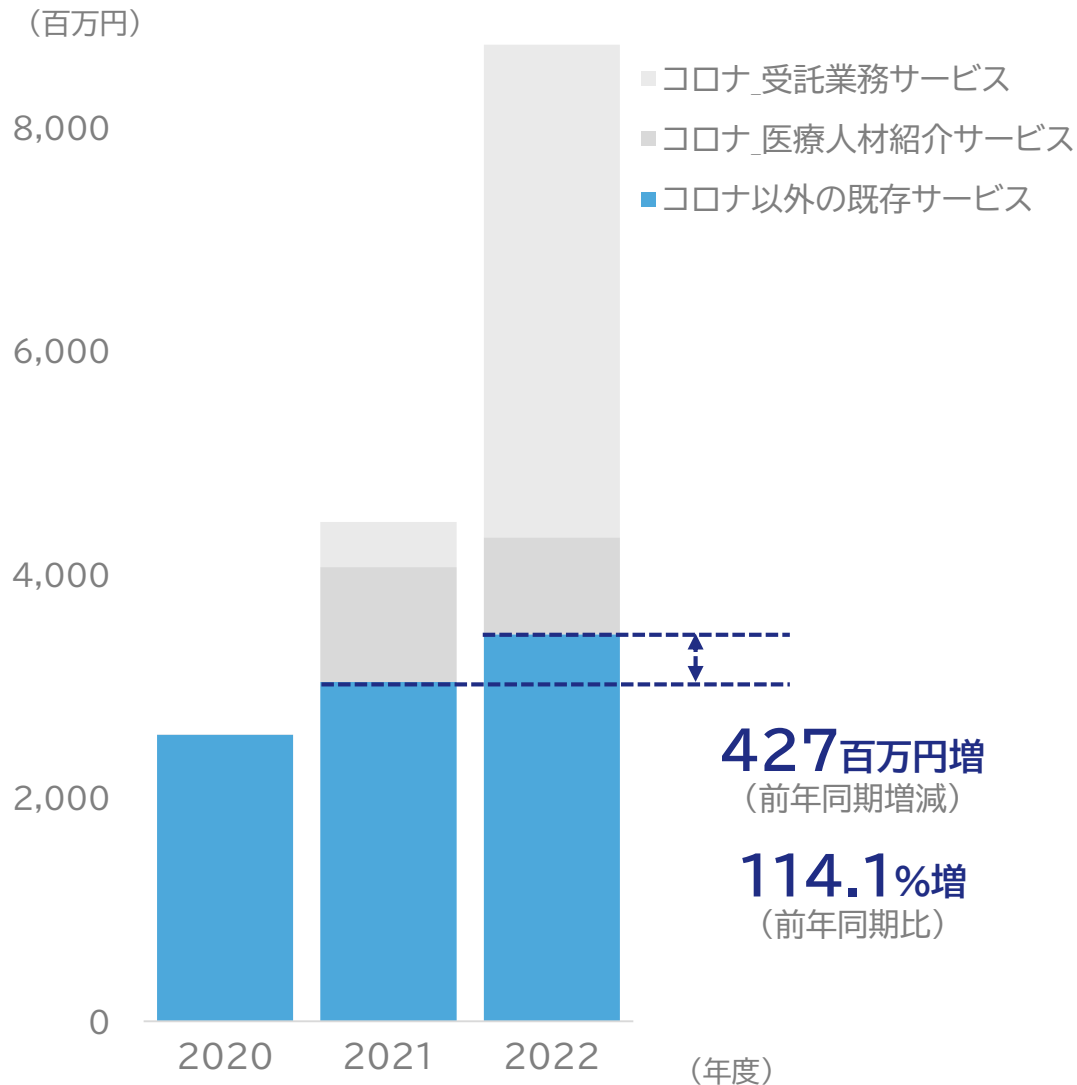
(単位:百万円)



※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。

# コロナ禍における売上収益成長

## ■新型コロナウイルスに関連以外の既存売上収益成長



(対前年同期比、増減額)

**■ コロナ以外の既存サービス**  
**114.1% 427百万円増**

[ 医療人材コンサルティング **116.6%**  
 その他 **94.0%** ]

- ・コロナ禍による企業PRの減少(その他)

**■ コロナ医療人材紹介サービス**  
**84.5% 158百万円減**

- ・自治体ワクチン大規模接種会場
- ・職域ワクチン接種業務

**■ コロナ受託業務サービス**  
**4,000百万円増**

- ・自宅療養者支援
- ・陽性者登録センター
- ・オンライン診療センター
- ・ワクチン接種後の健康状況調査

など

I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

IV. 成長戦略

**V. リスク情報**

Appendix



項目	主要な認識するリスク	顕在化する可能発生する時期	リスク対応
システム障害	<p>当社グループが提供する医療機関の求人情報や医療従事者向け専門サイト、緊急安否やオンライン診療・健康相談サービス等は、ウェブシステム、アプリケーションと通信ネットワークにより提供されております。</p> <p>自然災害や不慮の事故、想定を上回る急激なアクセス増等の一時的な過負荷その他の要因によりシステムにトラブルが生じた場合、当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 中程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>自前のシステム管理体制を構築し、定期的にバックアップ、稼働状況の監視等を実施することにより、システムトラブル発生未然に防止、または回避しております。</p>
情報セキュリティ	<p>当社グループでは、当社グループが提供するサービスを利用する医師、看護師、その他の医療従事者から取得した個人情報を利用しております。</p> <p>当社グループが管理する個人情報等の漏洩、改ざん、不正使用等の事態が生じた場合、顧客からの損害賠償請求や信用の失墜等により、当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 小程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)適合性評価制度の認定の取得はもちろんのこと、取得のみにとどまらず、情報セキュリティをより一層強化するための体制を継続的に整備しております。</p>

項目	主要な認識するリスク	顕在化する可能発生する時期	リスク対応
サービス運営	<p>当社グループが提供する医師専用のサービスにおいて、多数の個人会員が会員間で独自にコミュニケーションをとることを可能としております。また、オンライン健康相談および医療相談においても同様であります。会員およびユーザー数の拡大等の結果として、当社グループが会員及びユーザーによるサービス内の行為を完全に把握することが困難となり、会員およびユーザーの不適切な行為に起因するトラブルが生じた場合には、当社グループが法的責任を問われる可能性、また、法的責任を問われない場合においても、ブランドイメージの悪化等により当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 中程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>サービス運営に関して、適切な利用と法令遵守を促す旨を利用規約に明示すると共に、コミュニケーション上のトラブルに関して当社は関与しない旨を明示することによりリスクの回避を行っております。</p> <p>一方、当社グループとしても、リスクを未然に回避するよう、医師、ユーザーや提携医療機関からの違反報告や問い合わせがあった場合には速やかに対応しております。</p>
法規制の改廃	<p>2024年4月に、医師にも時間外労働の上限規制が適用され(医師の働き方改革)、医師の時間外労働の上限は原則「年間960時間」となります。2024年の医師の働き方改革により、医師の人材紹介市場が大きな転換期を迎えると考えており、当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 大程度</p> <p>－発生時期－ 2024年</p>	<p>医療機関や医師との日頃からの関係構築により、ご要望の変化等の状況把握を適切に行い、新たな雇用環境の創設や対応エリア拡大などにより、着実な事業拡大を図っております。</p>

項目	主要な認識するリスク	顕在化する可能発生する時期	リスク対応
競合	<p>人材紹介業界は、新規参入障壁が低く、大手事業者から個人事業まで多数存在しています。また、オンライン診療システムに関連するサービス市場は、IoTの実用化促進、データヘルス改革などで拡がりを見せております。一方で、簡易なシステムによりオンライン診療を実施できることから、提供事業者が多数存在しております。</p> <p>他社との競合による紹介手数料および利用料の低下、事業者間の合併・事業譲渡による再編が進む可能性も否定できず、当社グループがこれらの流れに対応できない場合には、当社グループの事業等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 中程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>当社グループは、当社開発したシステムの優位性や、医師のネットワークを持つ強みを活かして、医師や医療機関の満足度を高め、サービスの差別化を実現しております。</p>
新規サービス及び事業の推進	<p>当社グループでは、医師紹介での経験・ノウハウを活用した新規サービスおよび事業への先行投資をしております。</p> <p>追加的な支出が発生する可能性、当該事業を推進させるなかで、当社グループの計画どおりに新規事業が進捗しない場合及び十分な収益を見込めず初期投資を回収できない場合等には、固定資産の減損損失の発生等、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>－顕在化可能性－ 大程度</p> <p>－発生時期－ 常時</p>	<p>新規サービスや新規事業は、当社グループの強みを活かし、また、より一層向上させるためのコンテンツにフォーカスして投資しております。</p> <p>外部環境の変化等も含め、投資当初予定と異なる進捗があった場合も部分活用するなどの対応を行っております。</p>

※その他のリスク情報については、有価証券報告書および四半期報告書に記載されている「事業等のリスク」を参照ください

I. 企業価値

II. 事業内容

III. 市場環境

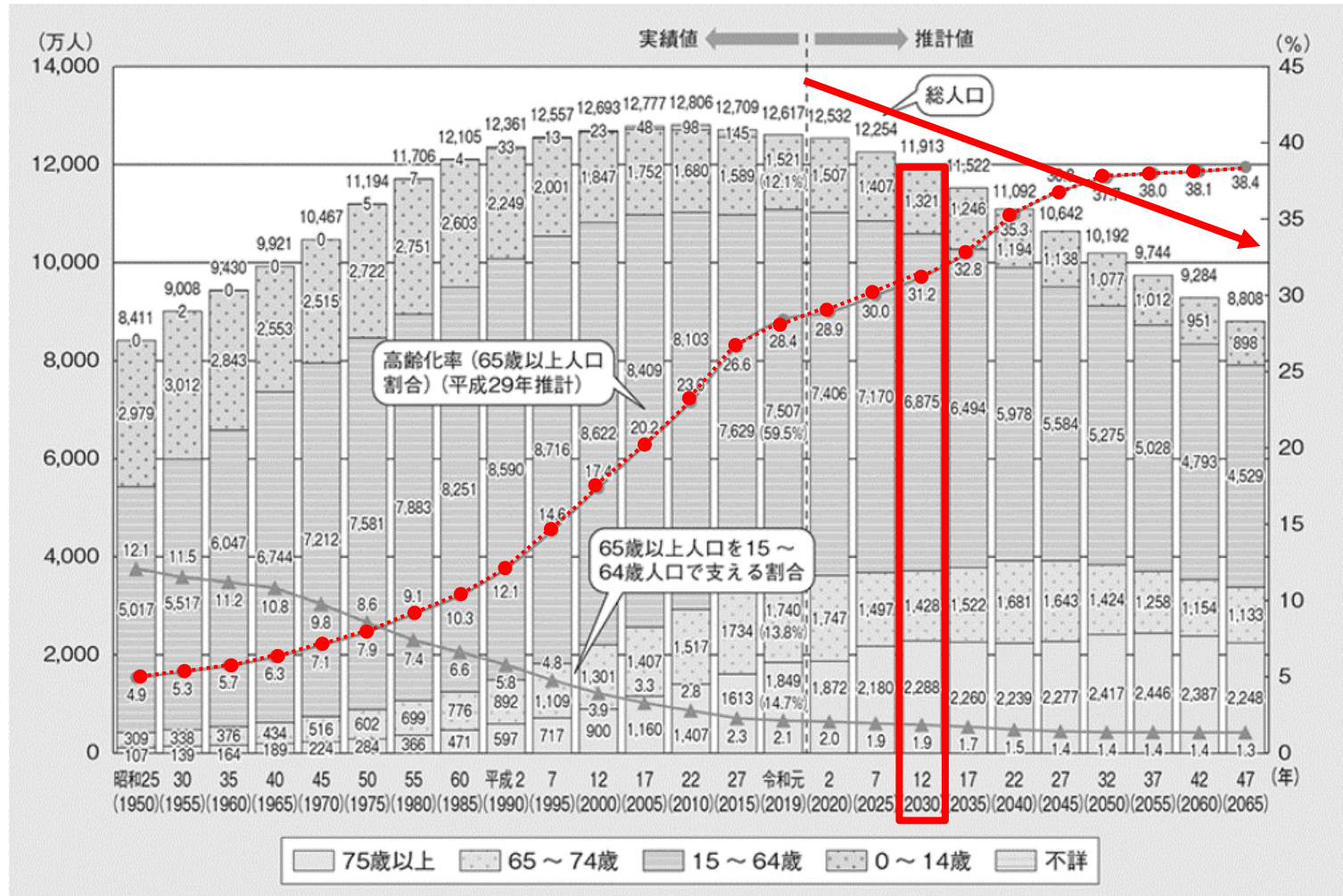
IV. 成長戦略

V. リスク情報

**Appendix**

# 社会保障費の増大(高齢化率)

2030年 総人口1.2億人 65歳以上31.2%



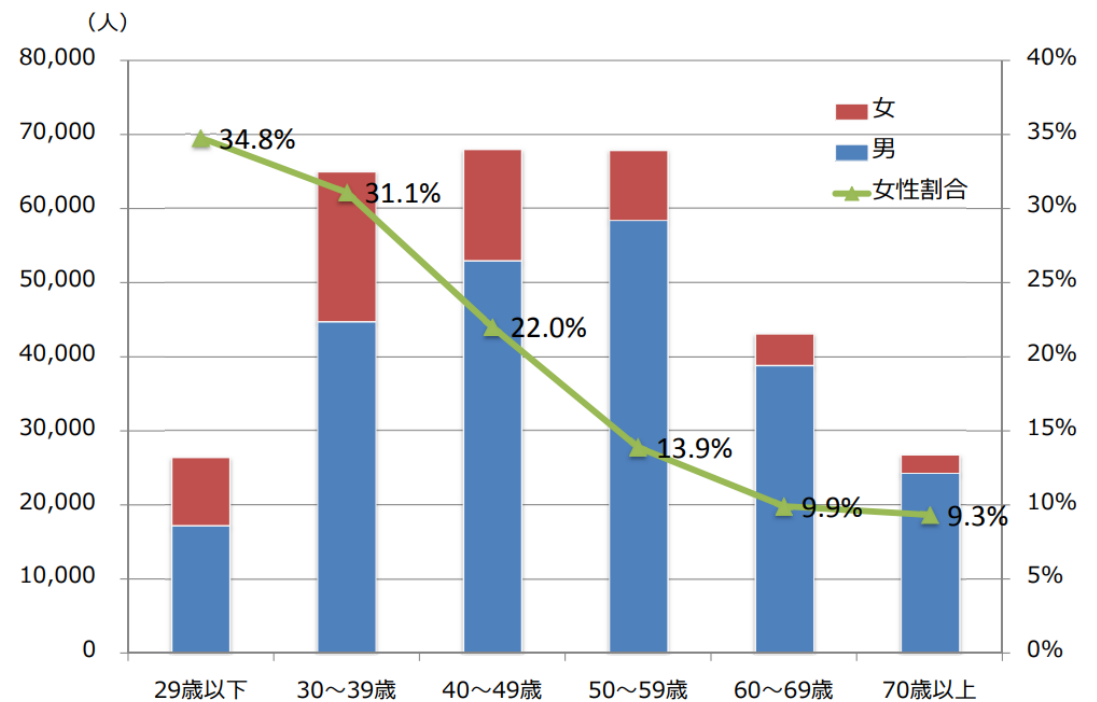
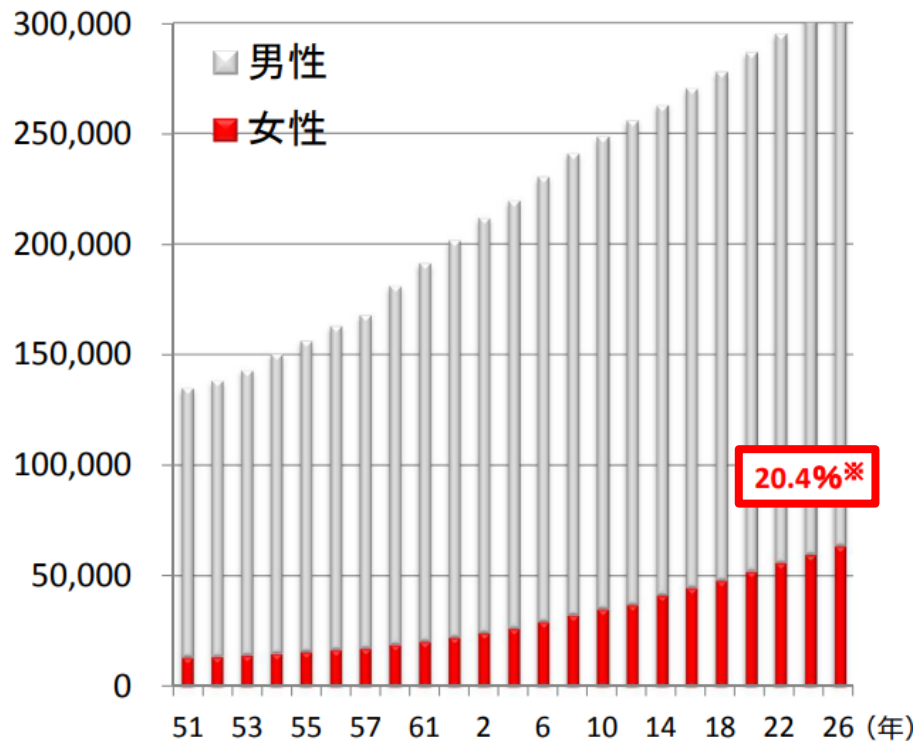
出典:内閣府「年版高齢社会白書」第1章 高齢化の状況(第1節 1)

## 産業保健の充実～健康経営 産業医の役割はますます重要に

2015	経済産業省「健康経営銘柄」発表 労働安全衛生ストレスチェック制度施行 労働安全衛生法 受動喫煙防止対策努力義務化施行
2016	「事業場における治療と職業生活の両立支援のためのガイドライン」公表
2017	経済産業省「健康経営優良法人」初回発表 認定制度 労働安全衛生規則等改正 産業医の定期巡視頻度緩和、情報取得権限強化
2018	労働安全衛生法改正 産業医・産業保健機能強化 働き方改革関連法公布 労働基準法改正 時間外労働上限規制 労働安全衛生法改正 産業医・産業保健機能強化
2019	働き方改革関連法(改正労働基準法) 施行 時間外労働上限規制、年次有給休暇の取得 義務付け 産業医の独立性・中立性の強化 産業医への権限・情報提供の充実・強化  「情報機器作業における労働衛生管理のためのガイドライン」公表 「職場における受動喫煙防止のためのガイドライン」公表
2020	「過重労働による健康障害防止のための総合対策」改正 受動喫煙防止法 施行 (原則屋内禁煙)
2021	「テレワークにおける 適切な労務管理のための ガイドライン」改定
2022	「産業保健のあり方に関する検討会」が始動 多様化する課題に対応しより効果的な体制や活動の見直しへ



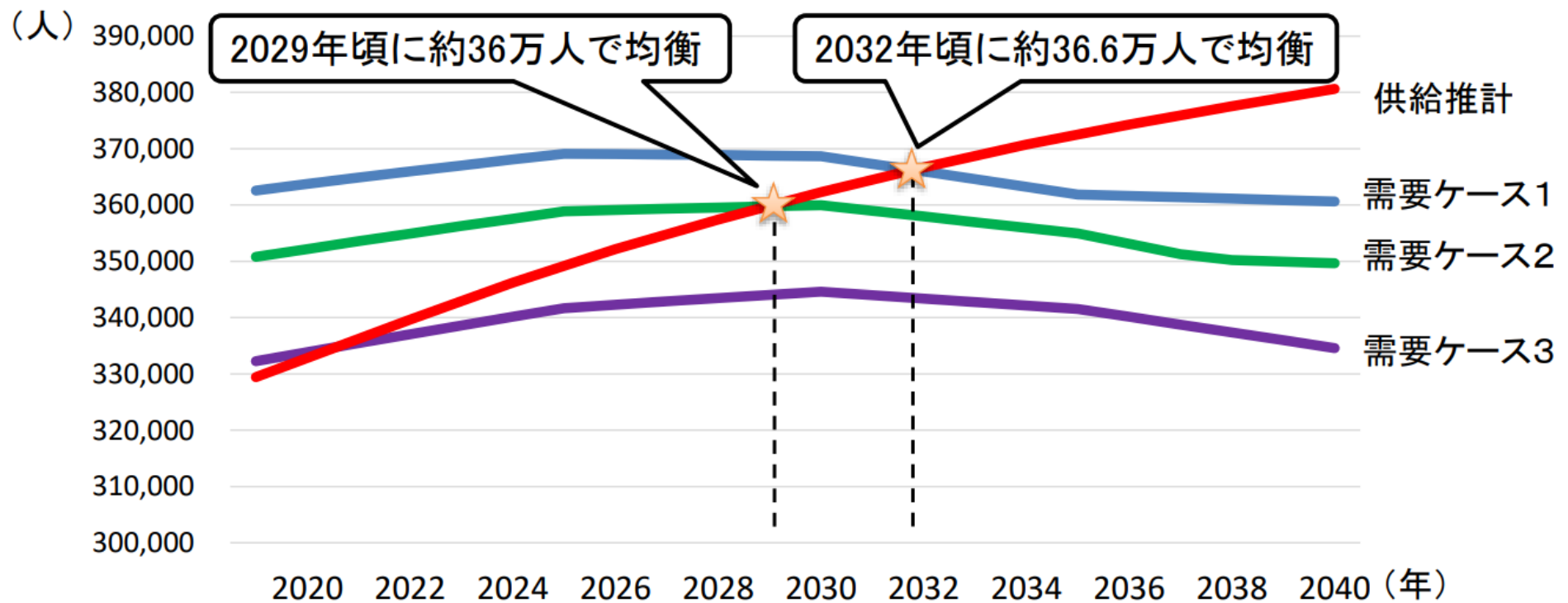
## 女性医師の割合は上昇傾向 40代未満では30%以上



※医師数全体に占める割合

出典：厚生労働省「女性医師キャリア支援モデル普及推進事業の成果と今後の取組について」平成30年3月14日

2023年(令和5年)医学部入学者が医師となると  
 想定される**2029年(令和11年)頃に均衡**すると推計

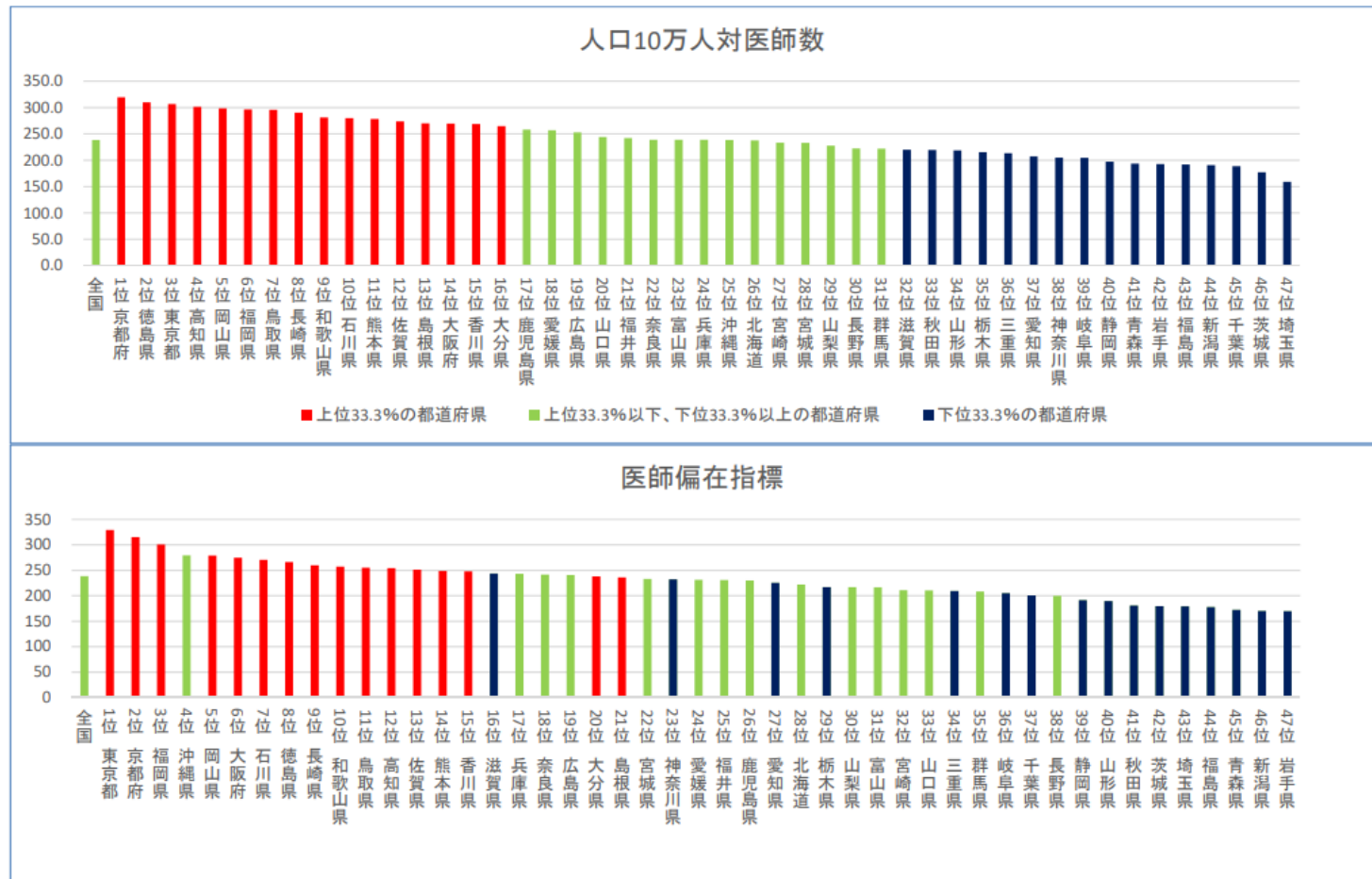


※労働時間を週60時間程度に制限する等の仮定をおく「需要ケース2」にて推計

出典:厚生労働省 参考資料 医療従事者の需給に関する検討会 第35医師需給分科会 令和2年度 医師の需給推計について(案) 令和2年8月31日



流出入を考慮した医師偏在指標  
→地域ごとに適正な医師確保方針・施策策定へ



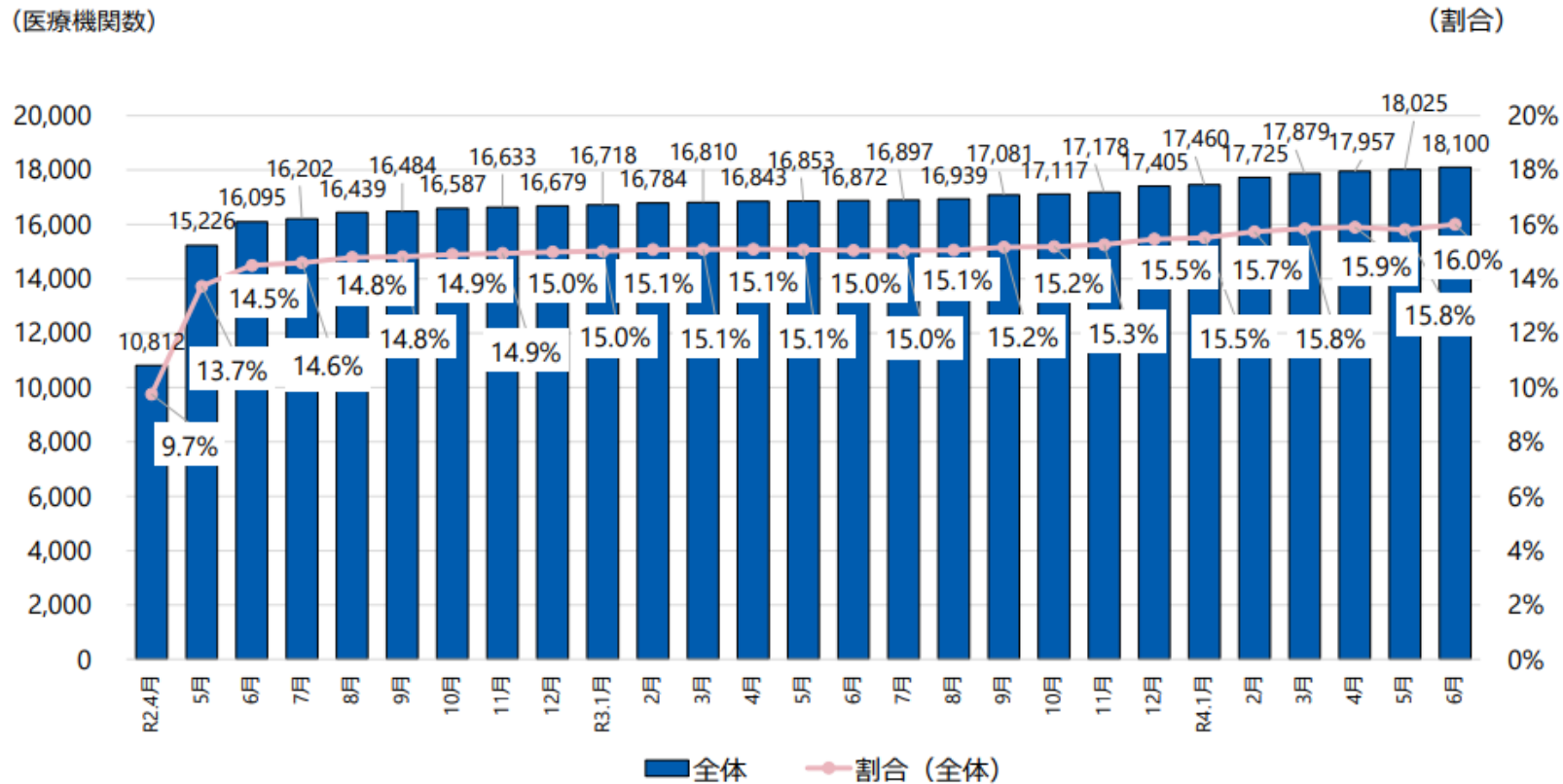
出典:厚生労働省 参考資料 医療従事者の需給に関する検討会 医師需給分科会 第4次中間とりまとめ(案) 平成31年3月22日

## 2021年11月新指針 条件付きでオンライン診療が初診から可能に

2018年3月	● 診療報酬改定 オンライン診療 保険適用	オンライン診療の保険適用となる診療科の見直し 服薬指導も含めたオンラインでのサービスの実現
2018年10月	● 未来投資会議 成長戦略方針	
2019年7月	● 厚生労働省 オンライン診療の適切な実施に関する指針改訂	オンライン受診勧奨の定義が明確化
2019年11月	● 厚生労働省 中央社会保険医療協議会 2020年保険診療改訂に向けた方針	対象疾患を広げない、難病・へき地要件緩和
2020年2月	● 中央社会保険医療協議会 総会(第451回)にて 2020年度の診療報酬改定案答申	新型コロナウイルスによる臨時措置
2020年4月	● 閣議決定 新型コロナウイルス感染症緊急経済対策  厚生労働省 事務連絡(令和2年4月 10 日)	オンライン診療・電話診療の拡充 オンライン服薬指導・電話服薬指導の活用  初診よりオンライン診療による診断や処方が可能 医療機関から薬局への処方箋送信が可能
2020年10月	● 厚生労働省ホームページ内に オンライン診療実施医療機関掲載開始	4/25時点で1万施設超
	● 菅首相所信表明演説 3閣僚 記者会見	オンライン診療の恒久化を明言 コロナ収束後もオンライン診療の恒久化を明言
2020年11月	● オンライン診療の適切な実施に関する指針の 見直しに関する検討会	9月までのオンライン診療の検証結果 オンライン診療実施医療機関は全医療機関の15.0% 実施数は9月で5,881件
2020年12月	● オンライン診療の適切な実施に関する指針の 見直しに関する検討会	初診からのオンライン診療恒久化に向けたスケジュール案 2021年6月 取りまとめ 同年秋を目処 指針改定
2021年11月	● オンライン診療の適切な実施に関する指針の 見直しに関する検討会	原則「かかりつけ医」での初診からのオンライン診療を認める新指針をお おむね了承 診療前相談等により、「かかりつけ医」以外の実施も可能に
2022年1月	● 厚生労働省 オンライン診療の適切な実施に関する指針改訂	初診からのオンライン診療は、原則「かかりつけ医」 症状から勘案して問診及び視診を補完するのに必要な医学的情報から 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可能

## 登録医療機関数 全医療機関の16.0%(2022年6月末時点)

電話や情報通信機器を用いた診療を実施できるとして登録した医療機関数と全医療機関数の比較(令和4年6月末時点)



※各月末時点の都道府県報告の集計による。

※それぞれの割合の分母は、医療施設動態調査(各月末概数)における病院及び一般診療所の合計

出典:厚生労働省 令和4年4月～6月の電話診療・オンライン診療の実績の検証の結果

- 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。
- 本資料のアップデートにつきましては、本決算発表後の3月頃を目途として開示する予定です。

<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