

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

医療を想い、社会に貢献する。医療・ヘルスケアの革新的なマーケットプレイスを創る

医師会員登録数
10万名程度累計紹介実績
200万件以上日本の医師数
34万人

② 中長期の経営戦略

1. 医局向けサービス拡充

大学附属病院を中心に関連市中病院・開業医まで医局単位で医師および医療機関にアプローチ

3. グループプラットフォーム活用

共有プラットフォームを活用して医師会員・医療機関に付加価値サービスを提供

2. 地方へのビジネス拡大

自治体連携および関東圏以外の拠点設置により地方の医師・医療機関との距離を縮小

4. サービスの多様化

医師同士をつなぐサービス、企業と医師をつなぐサービス、患者と医師をつなぐサービス提供

③ 対処すべき課題

① 医療人材紹介の認知度向上

- ・ 非常勤は優位だが常勤の認知度向上が課題
- ・ 累計10万名の会員数は日本全国34万人医師に対して不十分
- ・ 看護師など医師以外の医療従事者の知名度向上が必要

② 新たな価値創造

- ・ 医療人材・医療DXプラットフォームの質とサービス間連携を強化
- ・ 各事業部門の収益性向上と持続的成長を実現

③ システム・人材基盤強化

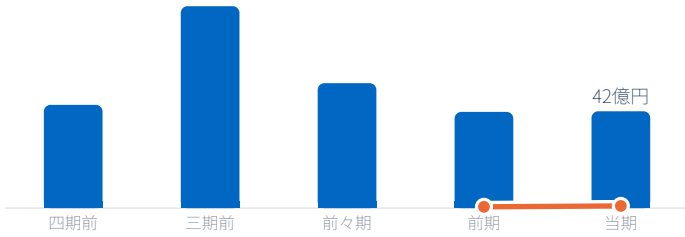
- ・ 会員数増加に応じたサーバー増強・エンジニア確保
- ・ M&A後の統合プロセス（PMI）が重要
- ・ 優秀な人材の継続的採用・育成

面接で使えるポイント

- ・ 医療人材プラットフォームで累計200万件以上の非常勤医師紹介実績を保有し、常勤領域への拡大に注力している点
- ・ 2025年の超高齢化社会到来を見据え、医師不足や地域偏在といった医療課題解決に貢献する事業展開
- ・ ASEAN・東南アジア・アフリカの医療DX・人材プラットフォーム構築で海外市場開拓を推進している点

証券コード 6034

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

医療分野の人材ネットワークを基盤とした医療情報プラットフォーム事業を展開する企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
42億円営業利益率
2.3%財務健康度
44点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 36.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
451万円

サービス業内 459位/524社

平均年齢
32.7歳

サービス業内 461位/527社

平均勤続
5.3年

サービス業内 327位/527社

女性管理職
33.3%

サービス業内 75位/371社

男性育休
1.3%

サービス業内 291位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: M R T (株) 【6034】 : 決算情報

