

2025年6月期  
**決算説明会資料**



**MEDIUS**

2025年8月8日  
メディアスホールディングス株式会社  
【証券コード：3154】

## 《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日は伝えたいこと
2. メディアスホールディングスの概況
3. 中期経営計画とビジョン
4. トピックス

## 《第二部》

取締役専務執行役員コーポレート統括本部長 芥川 浩之

1. 2025年6月期 連結決算

## 《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日は伝えたいこと
2. メディアスホールディングスの概況
3. 中期経営計画とビジョン
4. トピックス

## 《第二部》

取締役専務執行役員コーポレート統括本部長 芥川 浩之

1. 2025年6月期 連結決算

- 2024年6月に診療報酬改定が施行され、診療報酬本体については引き上げられたものの、薬価及び材料価格は引き下げられました。他方、エネルギー価格の高止まりや為替変動の影響に起因するコスト増加も継続しており、当社グループを取り巻く環境は、依然として先行きが不透明な状況が続いております。

本診療報酬改定においては、医療従事者の賃上げ・働き方改革・医療DX推進が求められています。当社は、これらの要請に応えるべく、持続可能な医療体制の構築へ向けて、製品の安定供給と顧客の課題解決に取り組んでまいります。

- 当連結会計年度においては、症例増加や新規獲得に加え、前期以前に子会社化・分社化した会社の販売拡大が寄与し、売上高及び売上総利益が増加しました。一方で、販売費及び一般管理費は前期と比較して増加しましたが、増収効果に伴い増益となりました。
- 当社グループは、前期決算において2025年6月期までの中期経営計画の数値目標を前倒しで概ね達成したため、新たな3か年計画を公表しました。さらに今回、2025年6月期の決算実績及び事業環境の変化を踏まえ、計画をローリングし、3年後の2028年6月期までを見据えた新たな計画を策定いたしました。

今後も当社グループが持続的な成長を遂げるために、必要な事業投資を着実に進めるとともに、適正な配当政策を通じて株主還元を図り、企業価値のさらなる向上に努めてまいります。

- メディアスホールディングスグループはこれからも、医療機器の販売等を通じて地域医療に貢献してまいります。医療を止めないために、我々自身がサステナブルな会社であり続けるよう、邁進してまいります。

(百万円、%)

| 項目                           | 24/6期<br>(実績) | 25/6期<br>(実績) |       | 前期比    |       |
|------------------------------|---------------|---------------|-------|--------|-------|
|                              | 金額            | 金額            | 百分比   | 増減額    | 比     |
| 売 上 高                        | 259,789       | 288,689       | 100.0 | 28,900 | 111.1 |
| 医 療 機 器 販 売 事 業              | 253,996       | 282,688       | 97.9  | 28,691 | 111.3 |
| 介 護 ・ 福 祉 事 業                | 5,792         | 6,001         | 2.1   | 209    | 103.6 |
| 営 業 利 益                      | 1,327         | 1,875         | 0.6   | 548    | 141.3 |
| 経 常 利 益                      | 1,750         | 2,422         | 0.8   | 671    | 138.4 |
| 当 期 純 利 益                    | 1,124         | 1,375         | 0.5   | 250    | 122.3 |
| 1 株 あ た り 当 期<br>純 利 益 ( 円 ) | 51.21         | 61.91         | -     | -      | -     |

## 《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日は伝えたいこと
2. メディアスホールディングスの概況
3. 中期経営計画とビジョン
4. トピックス

## 《第二部》

取締役専務執行役員コーポレート統括本部長 芥川 浩之

1. 2025年6月期 連結決算



国内有数の医療環境サプライヤーとしての  
揺るぎない覚悟と実績に基づく信頼  
それが私たちの強みです

### 医療機器販売事業

- 株式会社アクティブメディカル
- 株式会社オーソエッジジャパン
- ノアインターナショナル株式会社
- 協和医科器械株式会社
- 株式会社秋田医科器械店
- 株式会社ミタス
- 株式会社栗原医療器械店
- 佐野器械株式会社
- 株式会社アルバース
- 株式会社アルセント
- マコト医科精機株式会社

グループ会社数

14

### 医療機器の修理・保守

- 株式会社つむぐメディカル

### ソリューションサービス事業

- メディアスソリューション株式会社

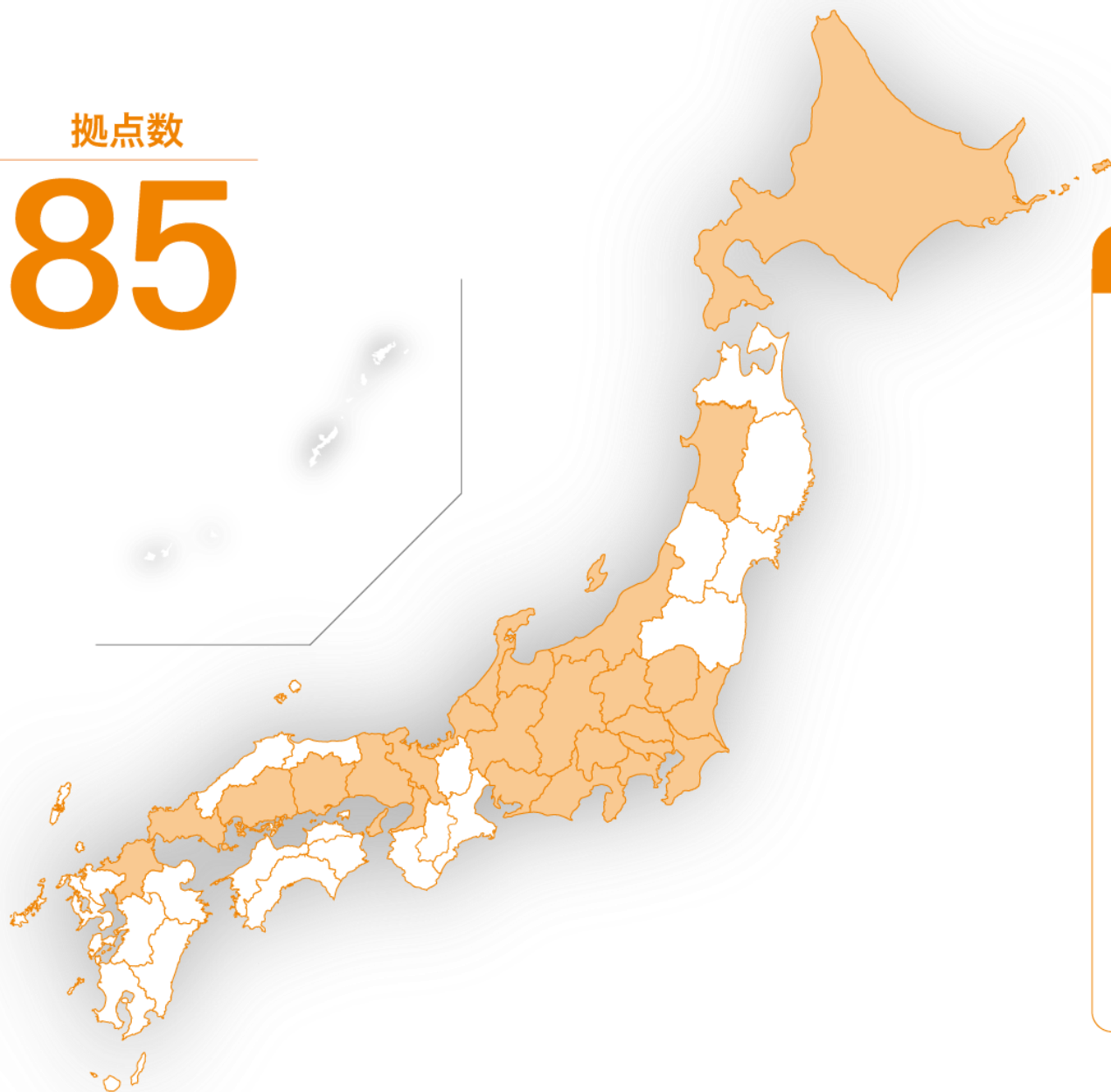
### 介護福祉機器専門販売事業

- 石川医療器株式会社

2025年6月末時点

拠点数

85

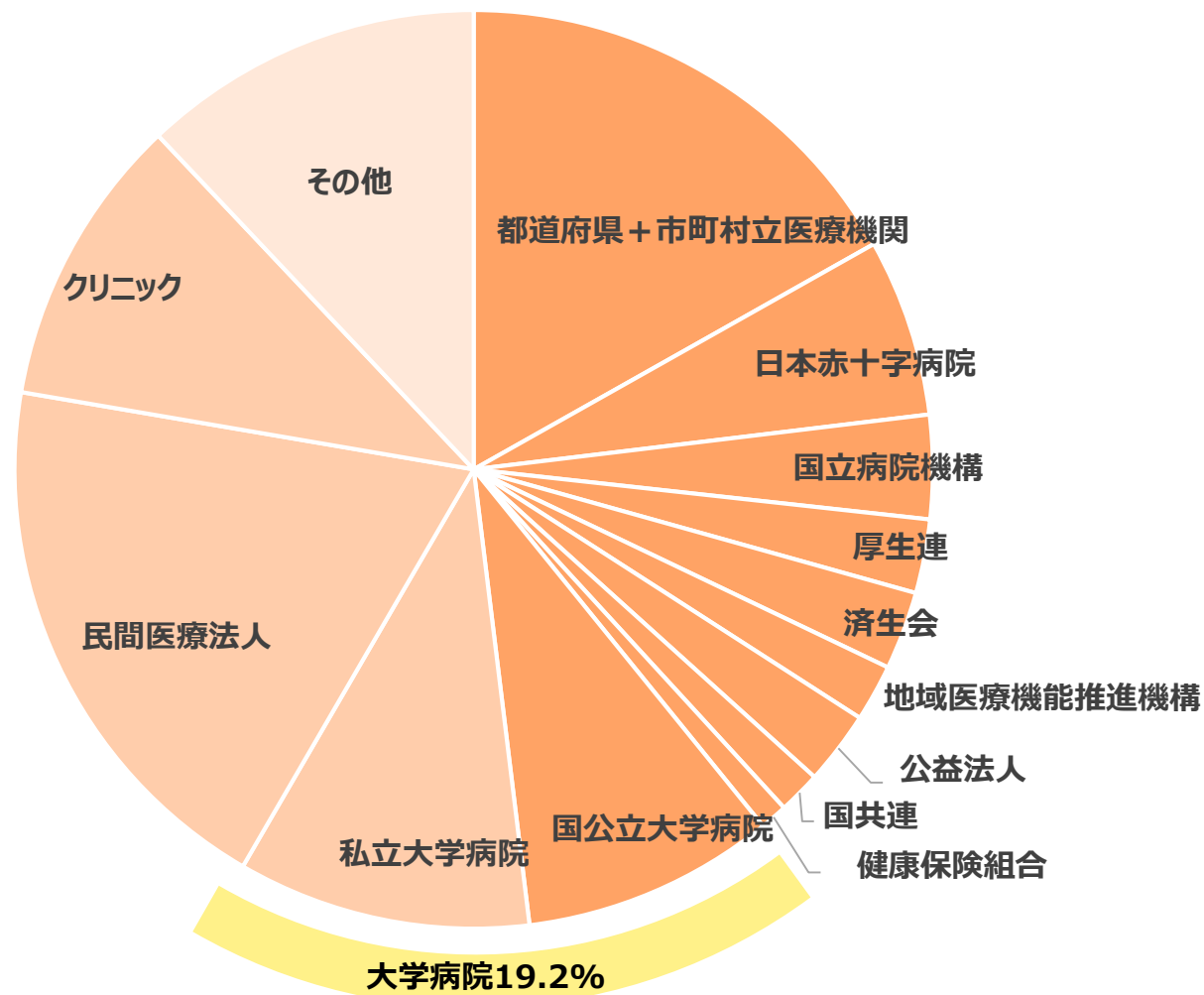


都道府県別拠点数

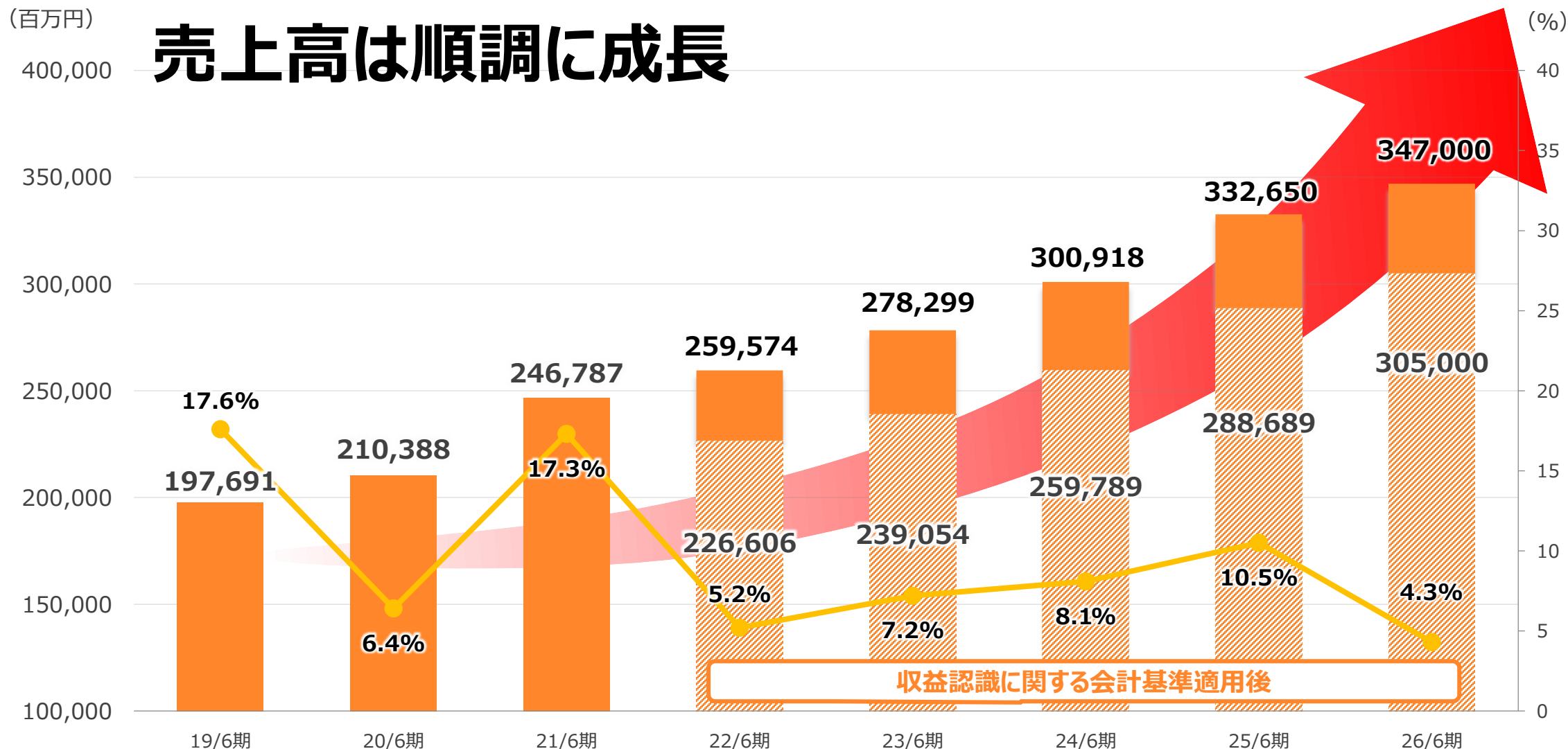
|      |    |     |   |
|------|----|-----|---|
| 北海道  | 7  | 愛知県 | 7 |
| 秋田県  | 3  | 岐阜県 | 1 |
| 群馬県  | 5  | 富山県 | 1 |
| 栃木県  | 1  | 石川県 | 1 |
| 茨城県  | 2  | 福井県 | 4 |
| 千葉県  | 4  | 大阪府 | 3 |
| 埼玉県  | 5  | 京都府 | 1 |
| 東京都  | 10 | 兵庫県 | 2 |
| 神奈川県 | 6  | 岡山県 | 1 |
| 山梨県  | 2  | 広島県 | 1 |
| 長野県  | 2  | 山口県 | 1 |
| 新潟県  | 2  | 福岡県 | 2 |
| 静岡県  | 11 |     |   |

2025年6月末時点

|        |                 |       |       |
|--------|-----------------|-------|-------|
| 公的医療機関 | 都道府県 + 市町村立医療機関 | 16.8% | 48.1% |
|        | 日本赤十字病院         | 6.3%  |       |
|        | 国立病院機構          | 3.7%  |       |
|        | 厚生連             | 2.6%  |       |
|        | 済生会             | 2.8%  |       |
|        | 地域医療機能推進機構      | 2.0%  |       |
|        | 公益法人            | 2.6%  |       |
|        | 国共連             | 1.5%  |       |
|        | 健康保険組合          | 1.0%  |       |
|        | 国立大学病院          | 8.9%  |       |
| 民間医療機関 | 私立大学病院          | 10.3% | 39.9% |
|        | 民間医療法人          | 19.3% |       |
|        | クリニック           | 10.3% |       |
| その他    | その他             | 12.1% | 12.1% |

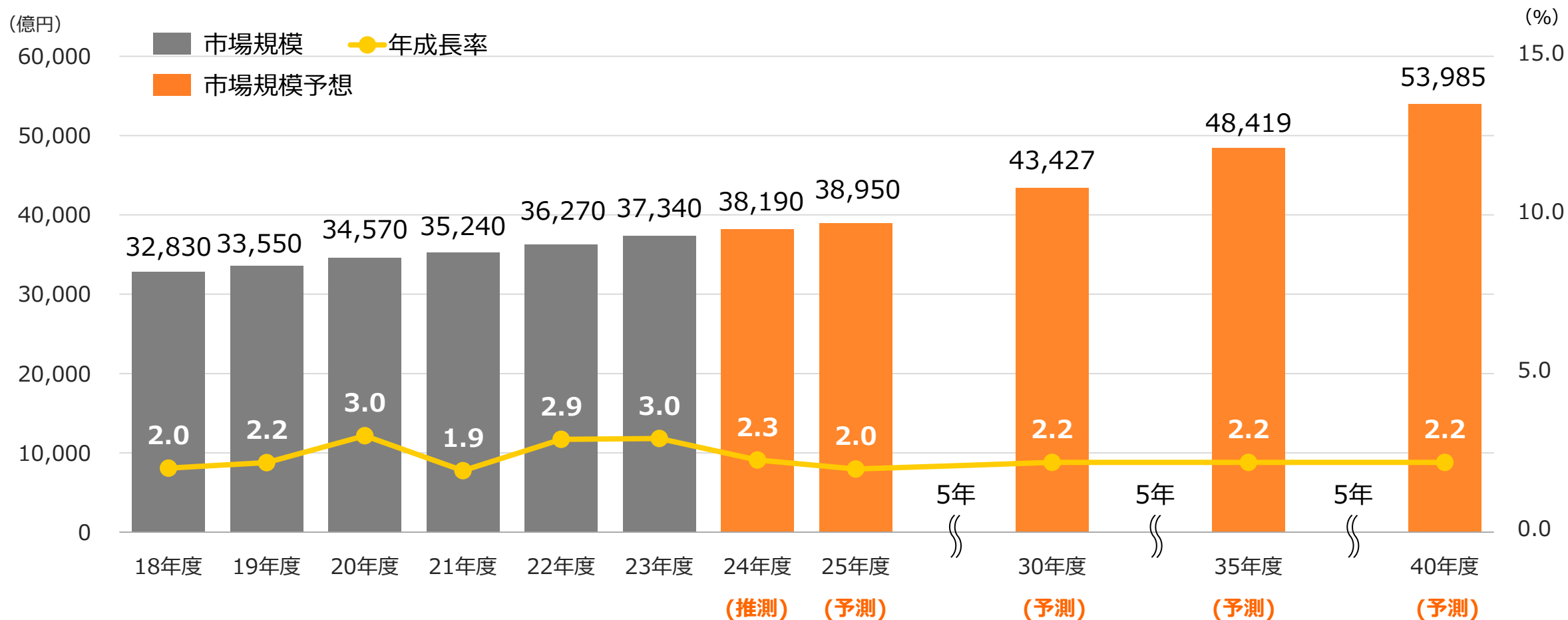


2025年6月期  
※代理店取引先の顧客病院も含む



■ :グラフの数値については、過年度の実績との比較可能性から「収益認識に関する会計基準」適用前の数値で表示しています。

— :成長率は「収益認識に関する会計基準」適用前の数値で比較しています。



※出所：2025年度（予測）までは株式会社アールアンドデイ「医療機器・用品年鑑2025年版 市場分析編」

2030年度以降は公益財団法人医療機器センター附属 MDSI医療機器産業研究所「2025年及び2040年の医療機器市場の推計値から今後の産業を考える」の市場成長率予測より算定。

## 《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日は伝えたいこと
2. メディアスホールディングスの概況
3. 中期経営計画とビジョン
4. トピックス

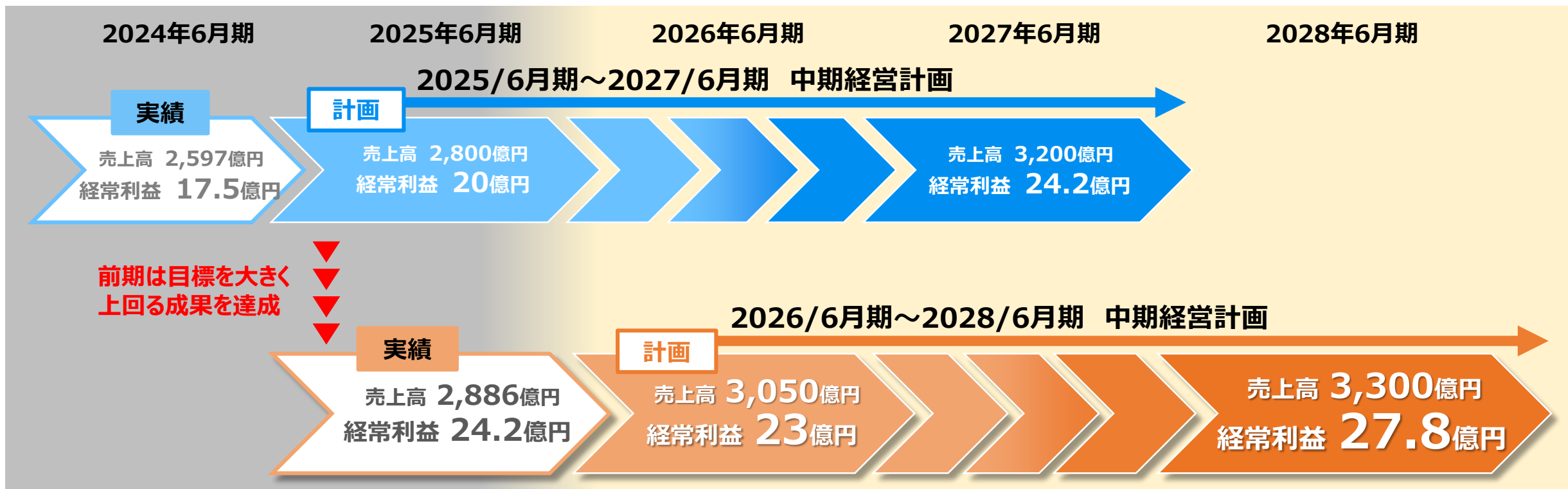
## 《第二部》

取締役専務執行役員コーポレート統括本部長 芥川 浩之

1. 2025年6月期 連結決算

# 既存事業の強化 ➡➡➡ 経常利益 年率10%UP + M&Aによる規模拡大をめざす

経常利益を指標とし、収益向上に向けた改善に取り組み、既存事業を強化。  
一方で、M&Aによる規模拡大は継続する。  
事業効率性向上のため新しいビジネスモデルを創出し、さらなる成長をめざす。



MEDIUS 「地域医療への貢献」

「既存事業の構造改革」

事業効率性向上

利益向上を最重要課題とし、営業活動の生産性向上と事業運営に関わるあらゆる経費の効率化を図る。

資本効率性向上

成長につながるM&A戦略に投資を集中し、早期の利益貢献をめざす。

施策方針

人的資本強化

利益体質強化によって安定的な人的資本の増強を行い、将来に亘る企業価値向上の礎とする。

「事業投資の選択と集中」

財務基盤強化

事業効率と資本効率の向上によって、盤石な財務基盤をめざす。

株主還元

財務基盤の改善及び株主還元の充実により株式市場からの評価の向上につなげる。

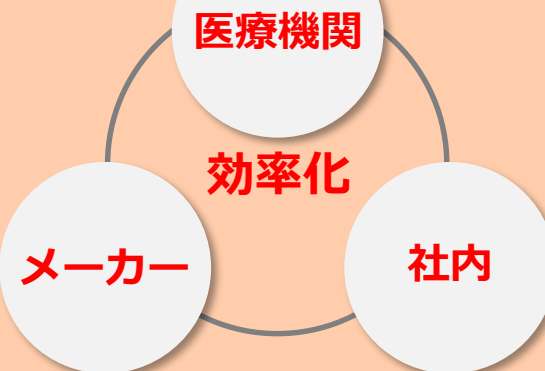
メディアスグループの強み

M & A

+

ソリューション

+



サステナビリティ経営

止まらない医療を支える  
安定供給

医療・介護経営に貢献  
ソリューション

人が住み続けられる地球  
環境保全

価値創造の基盤  
人的資本強化

持続的な信頼の確立  
ガバナンス

## ▼ 日本の医療機器市場の状況

- ✓ 2040年までは高齢社会化に伴い伸び続ける予想。トップラインを伸ばす余地は十分にある。
- ✓ 一方で、医療機器メーカーは海外勢が圧倒的に強く、世界の売上高上位を占める中で、日本の医療機器市場は以前に比べ成長が鈍化している。更に、償還価格により価格が抑えられ、その後の下落も大きいいため採算が合わないことや、薬事承認を含め、市場導入時のコストが高いなどの理由から、海外メーカーにとって日本市場の魅力は薄れ、優先度が下がってきている。

### 《医療機器メーカー売上高》

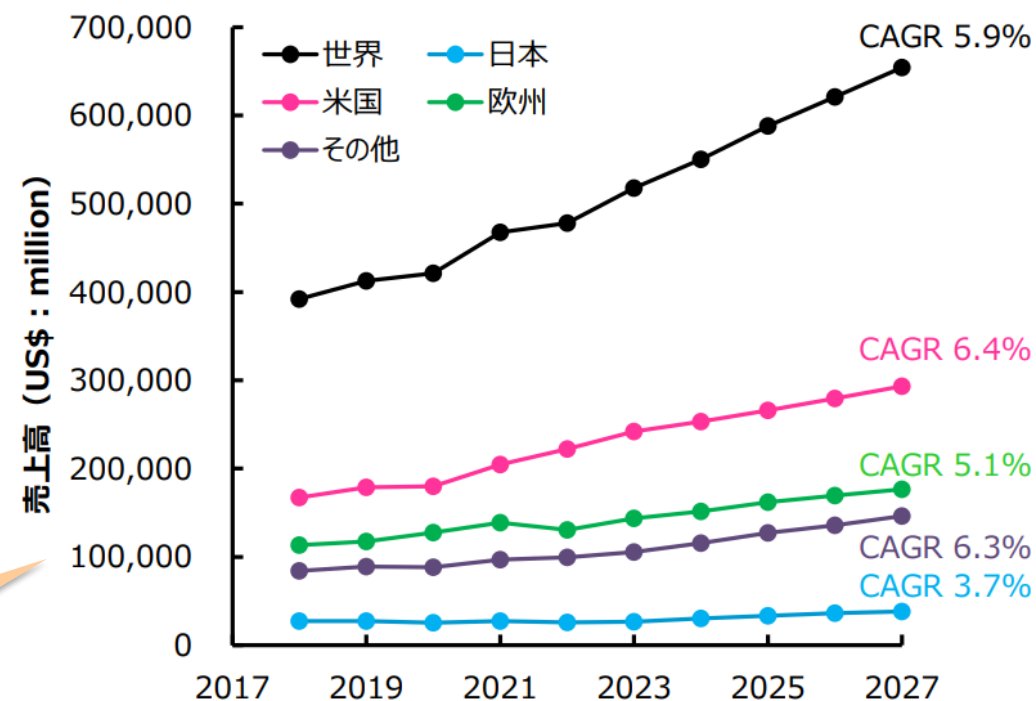
| 社名            | 国名     | 決算期     | 売上高       |
|---------------|--------|---------|-----------|
| メトロニック        | アイルランド | 2025/4  | 4兆9,970億円 |
| ジョンソンエンドジョンソン | アメリカ   | 2024/12 | 4兆7,467億円 |
| アボット          | アメリカ   | 2024/12 | 4兆2,207億円 |
| テルモ           | 日本     | 2025/3  | 1兆362億円   |
| 富士フイルム        | 日本     | 2025/3  | 1兆226億円   |
| オリンパス         | 日本     | 2025/3  | 9,968億円   |

(出典) 各社HPより引用

※世界の医療機器メーカー売上高については、米ドル表示を\$ 1: ¥146/ユーロ表示を€ 1: ¥172で算出

米国が6.4%、欧州5.1%、その他の地域は6.3%の伸びが見込まれているが、国内の医療機器市場のCAGRは3.7%と他の地域と比較してその伸びは大きくない。

### 医療機器市場の市場規模推移とCAGR 2018年～2027年



(出典) 経済産業省：医療機器産業ビジョン 2024より抜粋

## ▶ M&A及びアライアンス戦略：推進する背景

### ▼ メーカーから求められていること

- ✓ コスト削減（営業コスト・流通コスト）に注力しているため、代理店にその役割を求めている。
- ✓ 広域展開、エリア別シェア、財務安定性、在庫保持及び管理力、販売力、コンプライアンス体制。

### 2025年6月時点



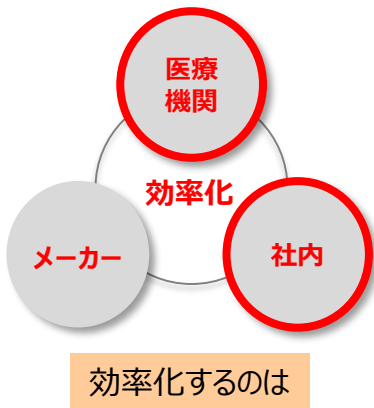
### 描く未来



▶ M&A及びアライアンスにより広域展開のための流通網を確保し、メーカーから選ばれるディーラーに。

## ▶ M&A戦略：近年の実績（連結対象）

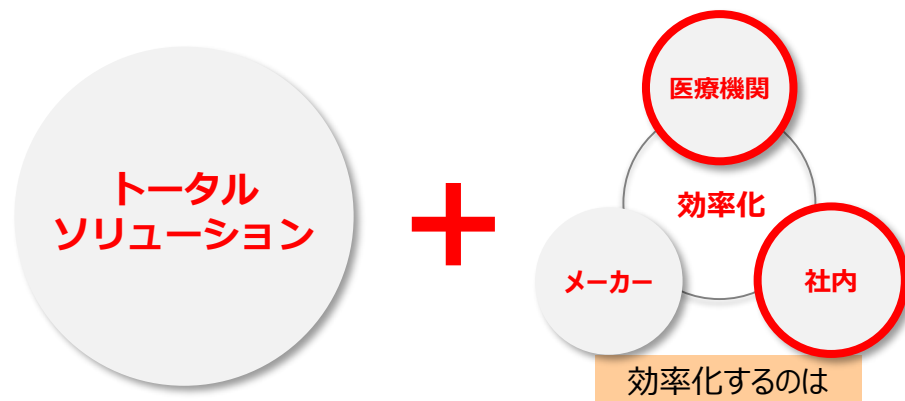
| 年    | 月   | 対象社名            | M&A当時の状況                | 現在                                            |
|------|-----|-----------------|-------------------------|-----------------------------------------------|
| 2020 | 3月  | 株式会社アクティブメディカル  | 連結子会社                   | グループ内組織再編に伴い、現アルバースに。北海道エリアの事業は、現アクティブメディカルに。 |
|      |     | 株式会社コールメディカ     | 連結子会社 ※孫会社（旧アクティブメディカル） | 2022年4月 売却                                    |
|      | 7月  | 株式会社セフネット       | 栗原医療器械店による事業承継          |                                               |
|      |     | コアメディカル株式会社     | 栗原医療器械店による事業承継          |                                               |
| 2021 | 4月  | 株式会社セラピ         | 栗原医療器械店による事業承継          |                                               |
|      | 10月 | 佐野器械株式会社        | 連結子会社                   |                                               |
| 2022 | 10月 | ノアインターナショナル株式会社 | 連結子会社 ※孫会社（アクティブメディカル）  |                                               |
|      |     | 渋谷メディカル株式会社     | アクティブメディカルによる事業承継       |                                               |
|      | 9月  | 株式会社メディカルリーダーズ  | 栗原医療器械店による事業承継          |                                               |
|      | 11月 | 株式会社ヘルス         | 栗原医療器械店との資本提携           |                                               |
| 2023 | 7月  | 株式会社田中医科器械製作所   | オーソエッジジャパンによる事業承継       |                                               |
| 2024 | 3月  | 株式会社フツロ         | オーソエッジジャパンによる事業承継       |                                               |
|      | 4月  | マコト医科精機株式会社     | 連結子会社                   | 10月 協和医科器械 甲府支店を統合                            |



医療機関では、医師の働き方改革への対応や医療費抑制政策による収入の減少、光熱費や人件費等の高騰など経営課題がますます深刻なものとなっています。

メディアスグループは、より良い医療環境の構築をめざす医療機関に必要な複数のソリューションツールを提供することで医療や介護の現場を多方面からサポートし、信頼を獲得しています。





### ASOURCE DATABASE

メディアスホールディングスが独自に構築した日本最大級の医療材料データベース。メディアスグループのソリューションツールの基盤であり、高い網羅性と信頼性、即時性で情報収集と業務効率の改善に貢献。

#### →社内業務

同業社からも評価を受け、アライアンスのきっかけとなりうる。

#### →販路・事業拡大

### Meccul 分析サービス

きわめて特殊な医療材料市場において、個々の医療機関の購買状況を多角的に分析し問題点を見つけ、購買マネジメントをサポートする。約2,000病院分の医療材料価格データを集約し、そのデータをもとに、自院の購買データを他院や平均値と比較して見ることで、市場における価格の適正度をつかむことができ、価格交渉や適正な商品の選択に繋げる。

#### →医療現場の業務と経営の効率化を支援

### SPD

SPD（Supply: 供給、Processing: 加工、Distribution: 分配）とは、病院内の物品管理を効率化するためにアメリカで生まれた物流手法。当社のSPDは、従来型の物流管理効率化に加え、医療材料の適切な選択や妥当な購入価格の設定などに貢献する。

#### →医療現場の業務と経営の効率化を支援

### ASOURCE STORE

中小規模病院向けの簡易SPDサービス。医療材料を適切に管理し、消費状況を把握して必要な医療材料を一括供給。看護師の物品管理業務にかかる時間や、不良在庫・使用期限切れなどのムダをカット。それらをデータ化して可視化することにより、発注数の推移の把握も可能に。

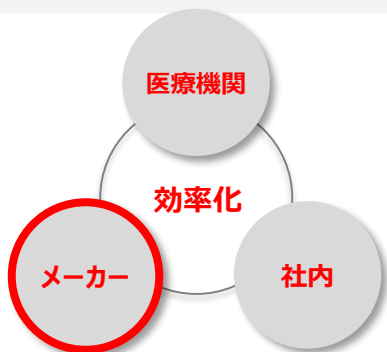
#### →医療現場の業務と経営の効率化を支援

### SURGELANE

病院経営の要となる手術室の収支を“見える化”。間接業務の効率化と手術収益の向上で、病院全体の収支改善へ。手術に使用する医療材料の管理や準備など病院内における間接業務の効率化を支援し、さらには手術室の稼働や収支の状況などの“見える化”、改善を促す。2つの機能を兼ね備えた手術室運営支援サービス。

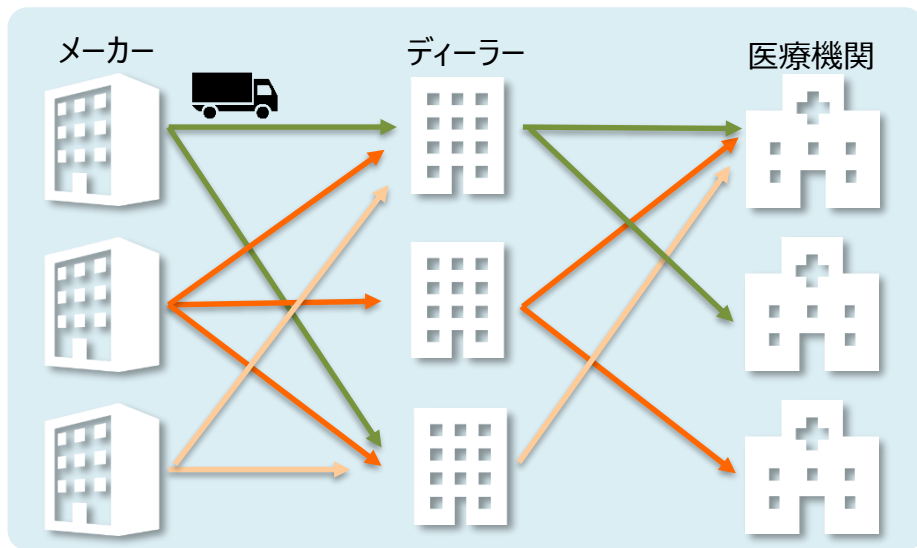
#### →医療現場の業務と経営の効率化を支援

## ▶ 業務効率化：対メーカー

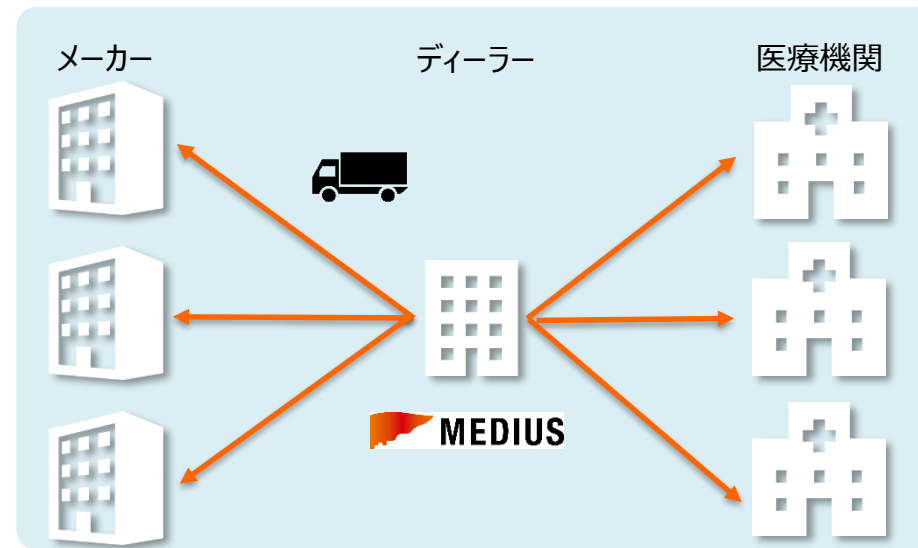


メーカー・医療機器ディーラーは、物流のコスト増や労働時間削減への対応が必要とされています。メディアスグループでは、引取物流を行い、その負担を軽減するとともに、3PL事業により在庫管理や出庫業務を請け負うなど、メーカーの物流課題の解決に貢献しています。

### ▼ メーカー引取物流



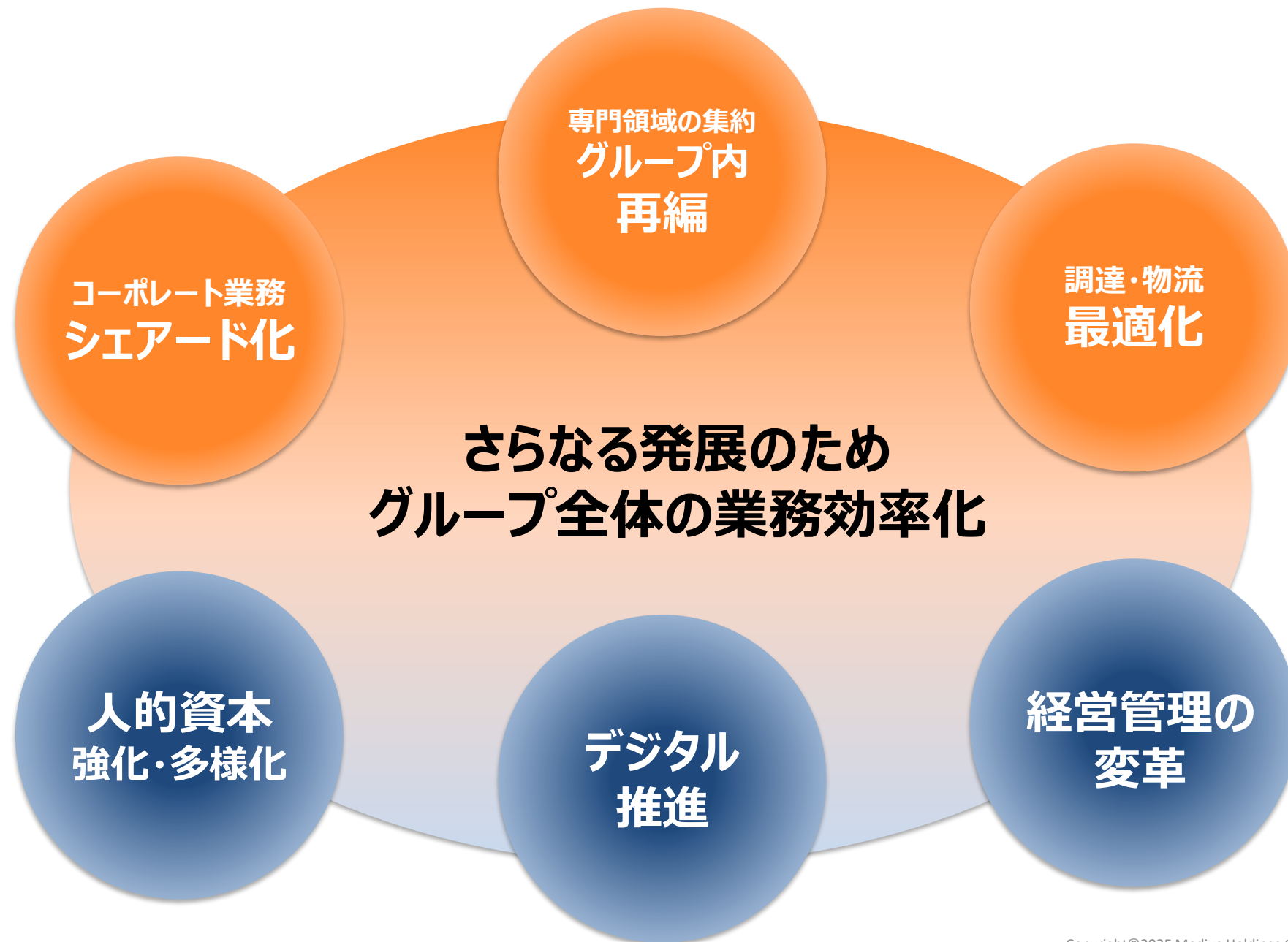
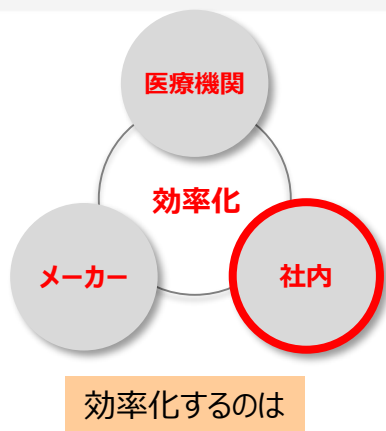
従来の物流：メーカーがディーラーに運ぶ



引取物流：販売店（ディーラー）がメーカーに取りに行く

### ▼ Third Party Logistics (3PL) 事業 倉庫業務管理

物流センターを活用し、メーカーの物流業務を受託・遂行。



## 《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日本伝えたいこと
2. メディアスホールディングスの概況
3. 中期経営計画とビジョン
4. トピックス

## 《第二部》

取締役専務執行役員コーポレート統括本部長 芥川 浩之

1. 2025年6月期 連結決算



物流

## メディリスロジ株式会社

2025年7月

グループがこれまで培ってきた医療機器の物流ノウハウを集約し、物流機能に特化した専門会社として分社化しました。より高度な専門性と柔軟性を備えた物流体制の構築をめざすとともに、安全かつ迅速な医療提供体制を実現し、医療現場に貢献してまいります。



商品調達

## ミウル・ヘルスケア株式会社

2025年7月

当社の製品開発部門を分社化しました。これまでに培った、海外メーカーからの直接買い付けによる調達スキームと、ニーズを反映した迅速な商品開発力を生かし、グループのプライベートブランド戦略を強化。利益の最大化に貢献します。

医療機器及び医療用消耗品の企画から調達・販売までを一貫して担うファブレスメーカー体制の構築をめざします。



メーカー代行

## 株式会社レップス

2025年7月

栗原医療器械店のコントラクト事業を分社化しました。メディカルセールスのプロフェッショナルとしての知見を生かし、医療サプライチェーンにおける新たなエコシステムの構築をめざします。

メーカーのプロダクトに合わせた独自のパートナーディーラー体制を構築し、全国の販売活動を支援します。

## meccul Database

医療現場を支える情報基盤の全国統一をめざして

### メッカルデータベース、一部無償化へ

2025年3月

医療材料データベースサービス「メッカル」の有料版において一部機能を無料にて提供開始しました。物流や償還価格の下落など、業界が抱える課題に対し、同業者の業務効率化を支援することで、医療流通全体の底上げを図ることを目的としています。

有料版は、定価や償還価格の履歴などの情報が日々更新されますが、無料版は月に一度、情報提供時点での全件データをダウンロードできるサービスです。企業ごとのカスタマイズが可能な有料版サービスは今後も継続し、より高度なデータ活用を通じて医療現場の支援を強化してまいります。



A+north  
Medical Inc.

北海道全域の医療に貢献

### エーノースメディカル設立

2025年10月（予定）

2020年と2022年にそれぞれグループインしたアクティブメディカルとその子会社ノアインターナショナルを統合し、「エーノースメディカル株式会社」を設立いたします。両社はこれまで、保有するノウハウの共有を通じて営業力の強化に取り組んでまいりました。

今回の統合により、経営資源を結集し、北海道全域をカバーする強固なネットワークと営業体制を構築いたします。医療材料を迅速かつ安定的にお届けできる体制を整え、医療現場を支えるパートナーとしてより一層の貢献をめざしてまいります。

## オーソエッジジャパン 躍進！

2023年7月に株式会社栗原医療器械店の子会社として設立し、整形外科領域に特化した専門商社として歩みを始めました。設立以来、グループ会社と連携しながら全国規模で積極的な営業展開を行い、北は秋田県から南は鹿児島県まで、着実に成果を重ねています。そして、整形外科分野において国内トップクラスのシェアを獲得するまでに成長を遂げました。

同社は、世界中の革新的な医療技術や有効なソリューションを、いち早く日本の患者のもとへ届けることを使命とし、グローバル市場と日本市場をつなぐ“架け橋”となることをめざしています。今後もグループ各社との連携をさらに強化し、より広範かつ持続可能な医療の発展に貢献できるよう努めてまいります。

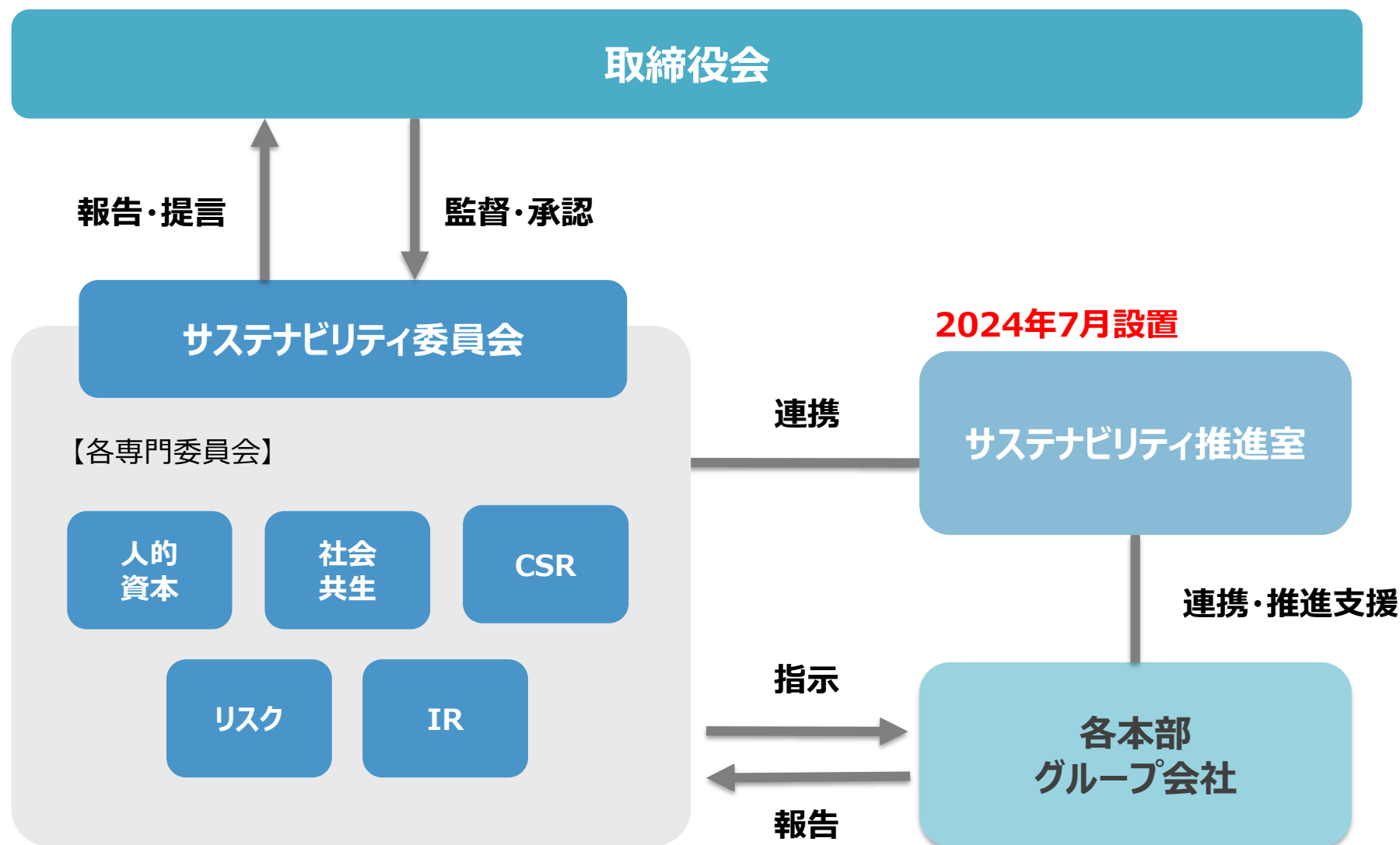
### オーソエッジジャパン代表取締役社長 田村元志が「Fluxx Awards 2025」ヘルステック&ウェルネス分野における「Healthcare Elite of the Year」を受賞

「Fluxx Awards」は、世界各分野で革新と変革をもたらした個人や組織を顕彰するアワードです。主催するFluxx Events社は、数千人に及ぶ候補者の中から、リーダーシップ、実績、推薦、職歴、財務安定性など多角的な評価基準に基づき、受賞者を選定しています。記念すべき第1回となる本アワードは、2025年6月5日、香港のザ・リッツ・カールトンにて開催されました。

オーソエッジジャパン代表取締役社長 田村元志は、革新的な取り組みと卓越したリーダーシップが高く評価され、ヘルステック&ウェルネス分野において「Healthcare Elite of the Year」を受賞しました。



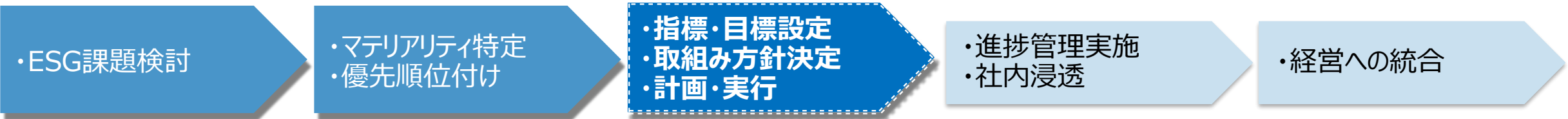
Fluxx Events社提供



委員長：  
代表取締役社長

実行委員長：  
サステナビリティ担当取締役

事務局：  
サステナビリティ推進室



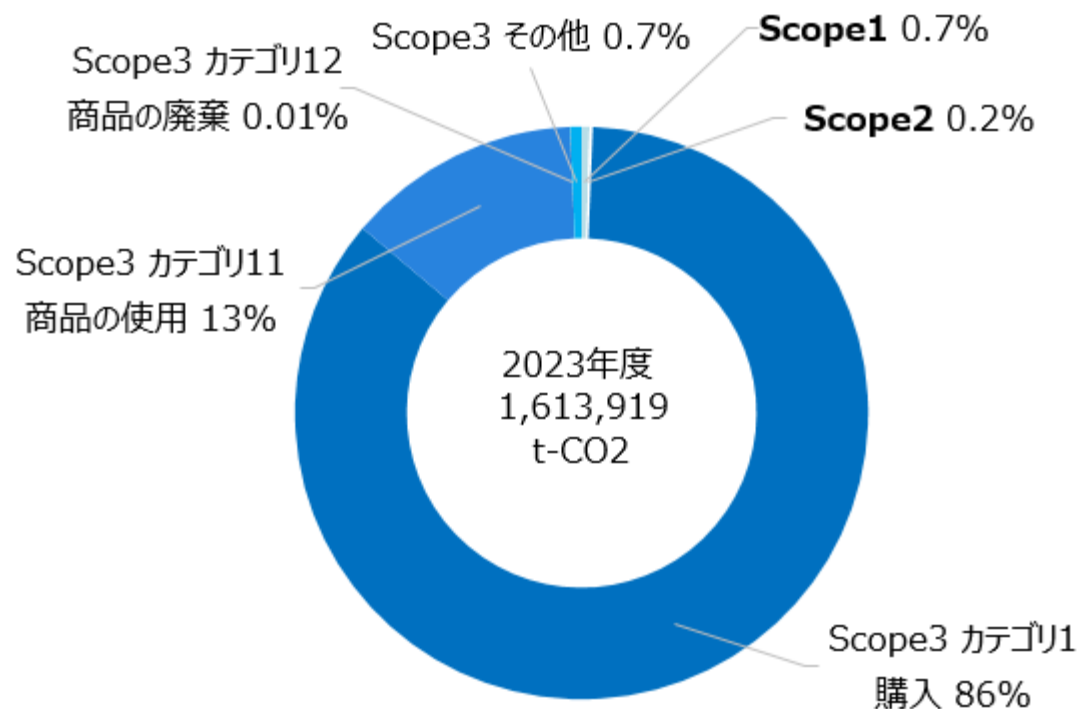
|   | マテリアリティ                   | サブトピックス                                                                                                                                                                                         |
|---|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 確かな医療・介護機器の<br>安定的な供給     | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 高品質かつ安全、安心価格の商品の選定と供給</li> <li>● 医療、介護に必要な物資の迅速かつ安定的な供給</li> <li>● 自然災害や新たな感染症などの緊急事態に対応できる、物資供給体制の構築</li> <li>● サプライヤーと共に、社会への責任と貢献を果たしていく</li> </ul> |
| 2 | イマジネーションによる<br>医療・介護の変革支援 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 医療・介護経営に資するトータルソリューションサービスの提供</li> <li>● 地域特性に合った医療・介護現場への情報提供やインフラ整備への貢献</li> </ul>                                                                   |
| 3 | 環境保全への対応                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 地球温暖化への対応</li> <li>● サーキュラーエコノミー実現への取り組み</li> </ul>                                                                                                    |
| 4 | 価値創造につながる<br>人材活躍の推進      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 適切な労使関係の構築及び維持、労働安全衛生の推進</li> <li>● 人権への理解向上と保護の推進、多様な人材が活躍できる職場づくりや制度の整備</li> <li>● 個人も会社も成長できる人事制度と教育研修</li> </ul>                                   |
| 5 | 持続的な信頼の確立と<br>成長の両立       | <ul style="list-style-type: none"> <li>● コンプライアンスの遵守と腐敗防止</li> <li>● ガバナンスとリスクマネジメントの強化</li> <li>● 経営基盤の強化と事業の拡大</li> <li>● 成長戦略、サステナビリティ戦略等の情報開示の充実</li> </ul>                                 |

当社グループは、気候関連問題が経営に及ぼす影響を評価・管理するため、GHGプロトコルの基準に基づき2022年度(2022年7月～2023年6月)より温室効果ガス排出量（Scope1-3）の算定を開始し、2023年度(2023年7月～2024年6月)についても算定を実施しました。

温室効果ガス排出量については、当社グループを対象に2030年度に2022年度の基準排出量からScope1,2を42%削減する目標を設定しております。

今後は、当社グループのみならず、サプライチェーン全体を意識し、温室効果ガスの削減を図ってまいります。

※2024年度（2024年7月～2025年6月）の温室効果ガス排出量（Scope1,2）については、2025年10月に当社HPにて開示予定です。



【当社における2023年度温室効果ガス排出量】

Scope1,2      10,133 (t-Co2)

Scope3      1,603,786 (t-Co2)

【2030年削減目標】

Scope1,2   2022年度比42%削減

※Scope3のうち、従業員（通勤）、出張（移動）、10 商品の加工、11 商品の使用、12 フランチャイズ、15 投資は当社の事業と関連性がないため、算定対象外としております。

(%)

| 項目                         |               | 2024年6月期実績 |             |            | 2025年6月期実績 |             |            |
|----------------------------|---------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|------------|
|                            |               | 当社         | 栗原医療<br>器械店 | 協和医科<br>器械 | 当社         | 栗原医療<br>器械店 | 協和医科<br>器械 |
| 管理者における女性労働者の割合<br>(注1)    |               | 16.7       | 12.9        | 6.3        | 14.8       | 12.8        | 5.1        |
| 男性労働者の育児休業<br>取得率 (注2)     |               | — (注3)     | 31.3        | 12.5       | 50.0       | 81.0        | 18.2       |
| 労働者<br>男女の<br>賃金差異<br>(注1) | 全労働者          | — (注4)     | 61.7        | 51.5       | — (注4)     | 59.8        | 52.4       |
|                            | 正規雇用<br>労働者   | — (注4)     | 66.3        | 61.5       | — (注4)     | 63.6        | 62.3       |
|                            | パート・<br>有期労働者 | — (注4)     | 65.1        | 75.5       | — (注4)     | 69.3        | 69.0       |

(注)

- 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（平成27年法律第64号）の規定に基づき算出したものであります。
- 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」（平成3年法律第76号）の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」（平成3年労働省令第25号）第71条の4第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。
- 対象期間中、育児休業の対象となる男性社員はおりませんでした。
- 当社は、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（平成27年法律第64号）の規定による公表義務の対象ではないため、「労働者の男女の賃金の差異」の記載を省略しております。

### 国連WFP「レッドカップキャンペーン」寄付

学校給食支援を通じて、学校に通えない子どもたちの栄養状態を改善し、就学の機会をつくり、勉学の意欲を高めて未来につなぐ取組み。賛同する企業が対象商品にレッドカップマークを付けて販売し、売上の一部を寄付するキャンペーン。

- ✓ プライベートブランド「ASOURCE® SELECT」の売上の一部を寄付。
- ✓ 2023年4月より開始し、2025年6月までに **合計14,790,674円**を寄付しました。

ひとりでも多くの子どもたちに学校給食を



### 「国境なき医師団」へのマッチングギフト

従業員から任意で寄付を募り、会社が同額を上乗せし総額を寄付するマッチングギフトを実施。株主優待の選択肢にも追加し、寄付の意思を表明された株主様への優待相当額に、当社が同額を上乗せして寄付しています。

- ✓ 2023年1月より従業員からの寄付の受付を開始し、2025年6月末までに、**合計4,895,000円**を寄付しました。
- ✓ 2024年度6月末を基準とした株主優待では、社会貢献をお選びいただいた株主様の寄付額に、会社として同額を上乗せし **合計176,000円**を寄付しました。



地域とともに行う社会貢献

### 地域連携型のプロジェクト活動

#### ▶ 紙コップリサイクル

栗原医療器械店 × ザスパ群馬 × 国際紙パルプ商事 × 王子ホールディングス

ザスパクサツ群馬、国際紙パルプ商事株式会社、王子ホールディングス株式会社と協力し、ザスパ群馬試合当日の正田醤油スタジアムとMADRE（物流センター）で発生した紙コップのマテリアルリサイクルを行っています。回収した紙コップは、粉碎・洗浄等の工程を経て、ティッシュボックスにリサイクルされ、スタジアムや店舗で活用されます。

#### ▶ おおた健康促進39プロジェクト

栗原医療器械店 × 太田市（行政） × 群馬クレインサンダーズ

太田市、群馬クレインサンダーズとパートナーシップを結び、「おおた健康促進39プロジェクト」を立ち上げました。クレインサンダーズのホームゲームに合わせて、駅からアリーナまでのゴミ拾いウォーキングイベントを定期的に行っています。この活動は、地元チームを応援しながら、参加者の健康増進と地域の美化に貢献することを目的としています。



スポーツを通じた地域福祉貢献

### エスパルス福祉基金

#### メディアスグループ × 清水エスパルス

メディアスホールディングスと協和医科器械、アルバースの3社は、清水エスパルスの活躍を地域福祉への貢献につなげる、「エスパルス福祉基金」をサポートしています。

清水エスパルスのホームゲームでのゴール数や観客の入場者数などに応じて基金を積み立て、シーズン終了後に地域の福祉団体や医療機関などに寄付しております。

ほかにも、精神障がいや知的障がいを有する方にフットサルを楽しんでもらい、仲間との交流の場にしていただくことを目的としたハートフルカップなども開催しています。



みんなの力を、医療の力に。

## 体験型医療イベント「メディメッセージ」

協和医科器械・アルバース × メディメッセージ実行委員会（静岡県医師会他）

静岡県内において、地域医療を担う人材の育成を目的とした医療体験イベントを、2007年より開催しています。手術室の再現による実演企画や、本物の医療機器の体験、現役医師によるトークライブなどを通じて、子どもたちが医療の仕事に親しみを持てる機会を提供しております。

2024年に静岡市で開催された「メディメッセージ2024」には、約5,500名が来場し、実際の医療技術に触れる貴重な体験をしていただきました。

予告

### メディメッセージ2025開催



みんなの力を、医療の力に。

開催日：2025年11月15日（土）、16日（日）

会場：キラメッセ沼津



## 《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日は伝えたいこと
2. メディアスホールディングスの概況
3. 中期経営計画とビジョン
4. トピックス

## 《第二部》

取締役専務執行役員コーポレート統括本部長 芥川 浩之

1. 2025年6月期 連結決算

## 売上

**売上高 2,886 億円**

( 前期比 **11.1%増** / 期初計画比 **3.1%増** )

▶ 前期比 症例増加・新規獲得及びマコト医科精機の販売実績を通期計上、アルセントの販売等の拡大により増加

《消耗品》

整形外科領域・循環器領域を中心に症例増加及び新規顧客の獲得の進展（＋）

《備品》

マコト医科精機における備品販売を通期計上（＋）

放射線装置等の大型備品の販売（＋）

▶ 期初計画比 想定よりも症例数が増加、整形外科領域・循環器領域を中心に新規症例の獲得が好調に推移

## 利益

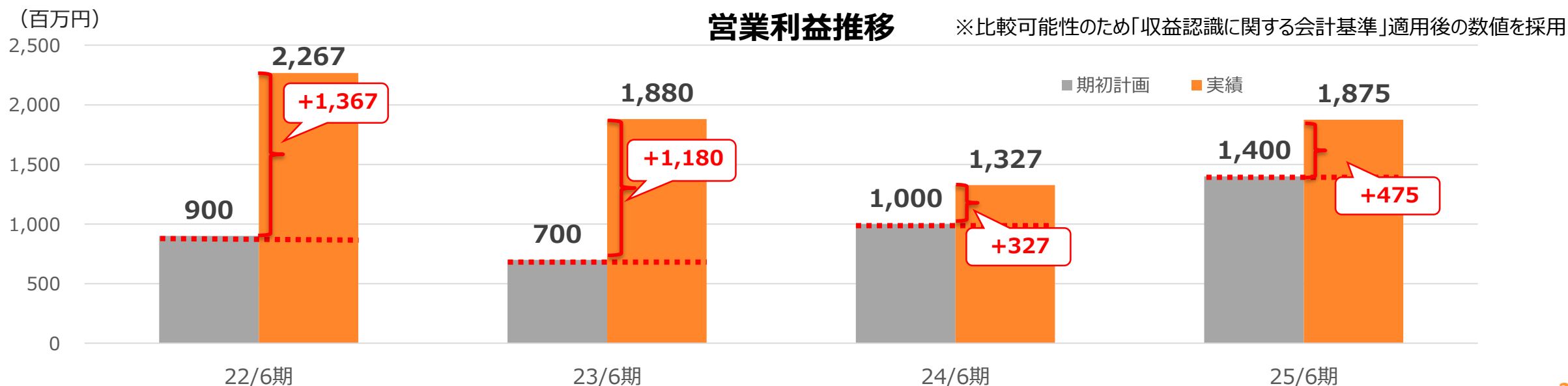
**売上総利益 344 億円**

(前期比 **10.8%増** / 期初計画比 **-**)

**営業利益 18.7 億円**

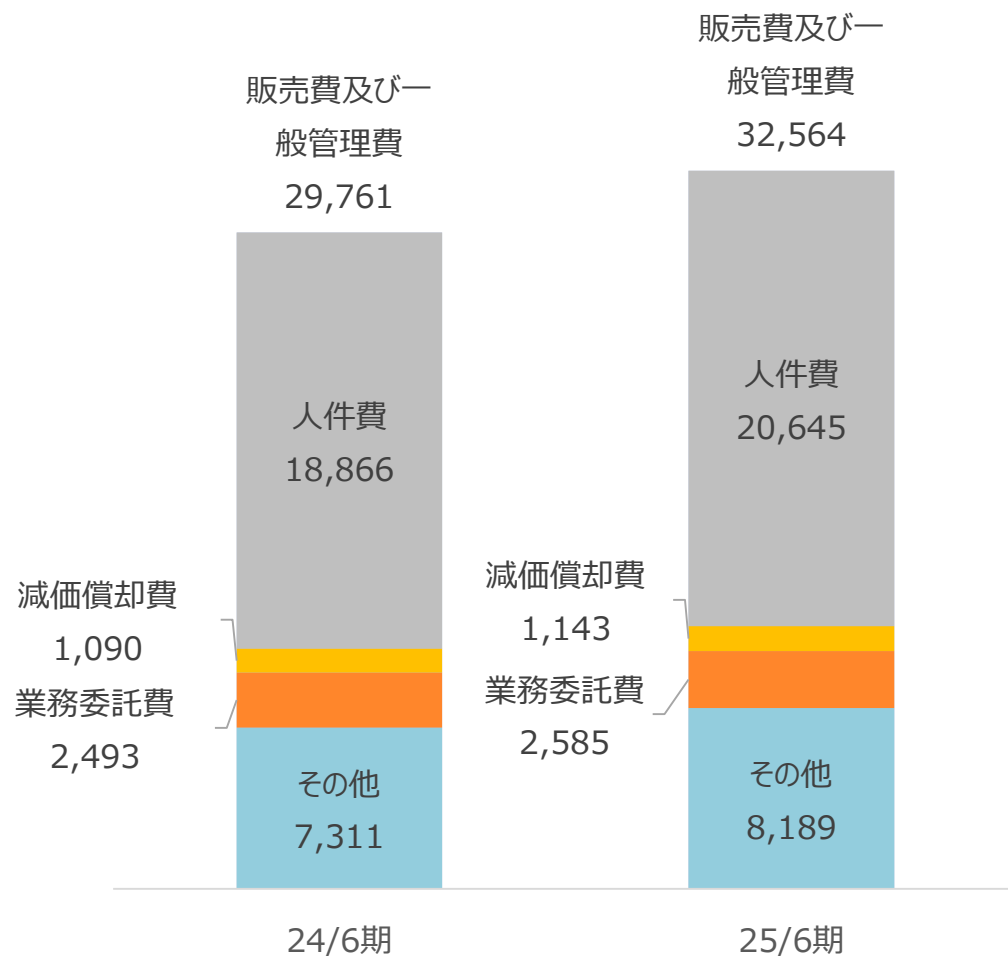
(前期比 **41.3%増** / 期初計画比 **34.0%増**)

- ▶ 前期比 売上原価高騰、2024年6月の償還価格マイナス改定の状況下でも営業力により売上総利益率を維持  
事業規模拡大に伴い費用が増加したが、増収効果により営業利益は伸長
- ▶ 期初計画比 売上高の計画超過及び拠点移転の延期や各種施策費用の圧縮に努めたことで販売費及び一般管理費が  
計画内で着地し、営業利益は計画を超過



## 販売費及び一般管理費の状況

販売費及び一般管理費 **325.6 億円** (前期比 **9.4%増**)  
 内) 人件費 **206.4 億円** (前期比 **9.4%増**)



### ▶ 変動要因

#### 人件費

- ✓ 事業規模拡大に伴う人材採用 (+)
- ✓ マコト医科精機の実績通期計上 (+)
- ✓ つむぐメディカルの連結組入による実績計上 (+)

#### 減価償却費

- ✓ 24/6期新設拠点に係る費用の通期での発生 (+)

#### 業務委託費

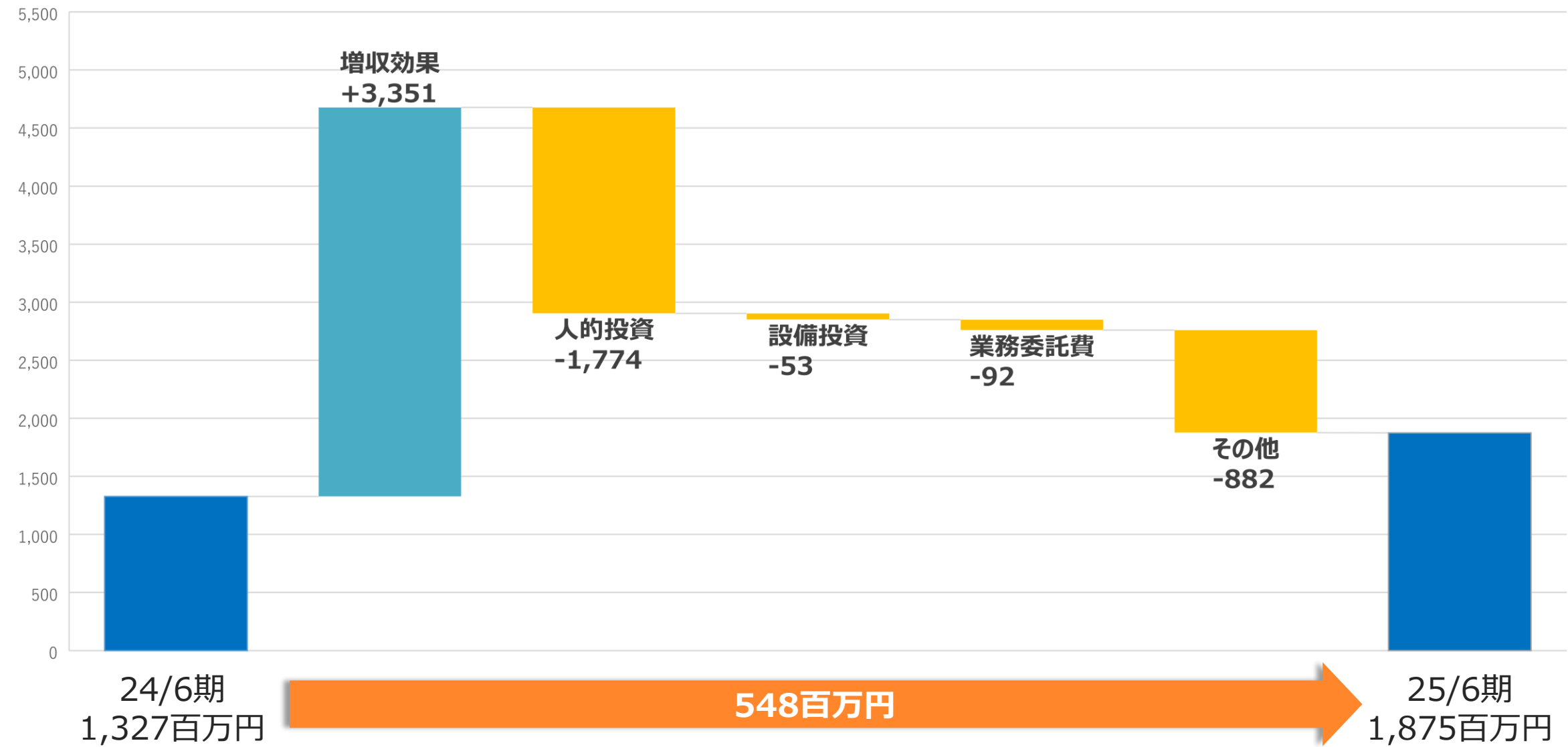
- ✓ 物流等の外部委託費用 (+)

#### その他

- ✓ 24/6期4Qより稼働している倉庫管理システムに係るランニングコストの通期での発生 (+)
- ✓ 業務用パソコンの一斉入替に伴うライセンス費用の発生 (+)

# ▶ 2025年6月期決算概況：営業利益増減分析

(百万円)



# ▶ 都道府県別売上高推移

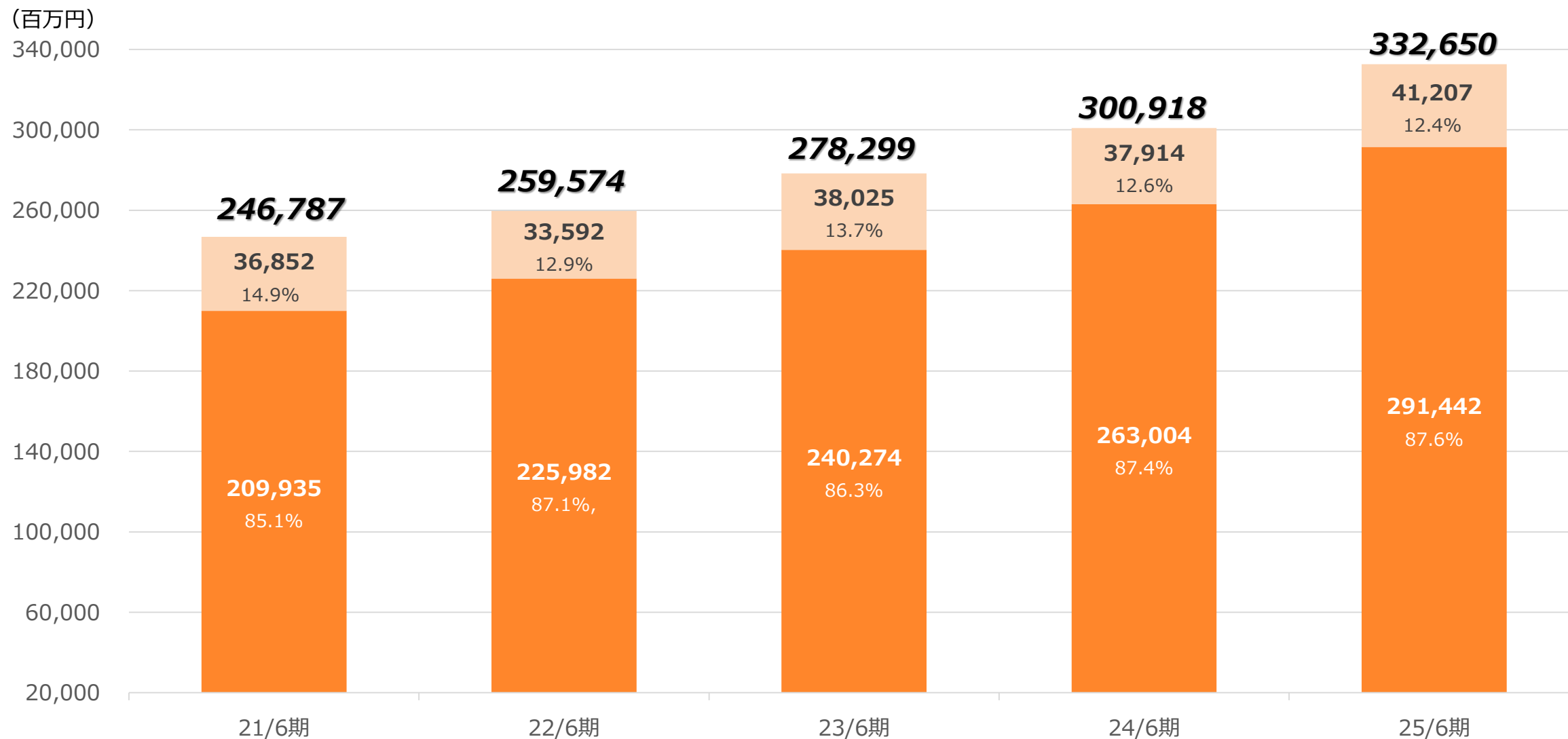
(百万円、%)

|           | 項目   | 24/6期  | 25/6期  | 構成比  | 前期比     |     | 項目  | 24/6期  | 25/6期  | 構成比  | 前期比     |
|-----------|------|--------|--------|------|---------|-----|-----|--------|--------|------|---------|
| 北海道<br>東北 | 北海道  | 9,434  | 9,329  | 2.8  | 98.9 ↓  | 北陸  | 福井県 | 18,456 | 19,723 | 5.9  | 106.9 ↑ |
|           | 秋田県  | 4,885  | 4,650  | 1.4  | 95.2 ↓  | 東海  | 静岡県 | 54,844 | 54,571 | 16.4 | 99.5 ↓  |
| 関東        | 茨城県  | 13,885 | 14,482 | 4.4  | 104.3 ↑ |     | 岐阜県 | 940    | 1,321  | 0.4  | 140.5 ↑ |
|           | 栃木県  | 7,902  | 8,936  | 2.7  | 113.1 ↑ |     | 愛知県 | 15,568 | 17,117 | 5.1  | 110.0 ↑ |
|           | 群馬県  | 32,569 | 33,219 | 10.0 | 102.0 ↑ | 近畿  | 京都府 | 3,194  | 3,140  | 0.9  | 98.3 ↓  |
|           | 埼玉県  | 35,481 | 36,220 | 10.9 | 102.1 ↑ |     | 大阪府 | 1,885  | 6,622  | 2.0  | 351.3 ↑ |
|           | 千葉県  | 13,583 | 14,868 | 4.5  | 109.5 ↑ |     | 兵庫県 | 1,657  | 6,197  | 1.9  | 374.0 ↑ |
|           | 東京都  | 45,093 | 47,465 | 14.3 | 105.3 ↑ | 中国  | 岡山県 | 366    | 1,670  | 0.5  | 456.3 ↑ |
|           | 神奈川県 | 30,447 | 34,592 | 10.4 | 113.6 ↑ |     | 山口県 | 259    | 1,126  | 0.3  | 433.6 ↑ |
|           | 山梨県  | 5,743  | 11,117 | 3.3  | 193.6 ↑ | 九州  | 福岡県 | 511    | 1,818  | 0.5  | 355.4 ↑ |
| 北陸        | 富山県  | 959    | 1,119  | 0.3  | 116.7 ↑ | その他 | その他 | 1,157  | 1,217  | 0.4  | 105.2 ↑ |
|           | 石川県  | 2,095  | 2,119  | 0.6  | 101.2 ↑ |     |     |        |        |      |         |

※数値については、「収益認識に関する会計基準」適用以前の基準にて算出しております。

※その他の内訳は、長野県／新潟県／広島県です。

## ▶ 売上高推移（備品・備品以外）



■ 備品以外 ■ 備品

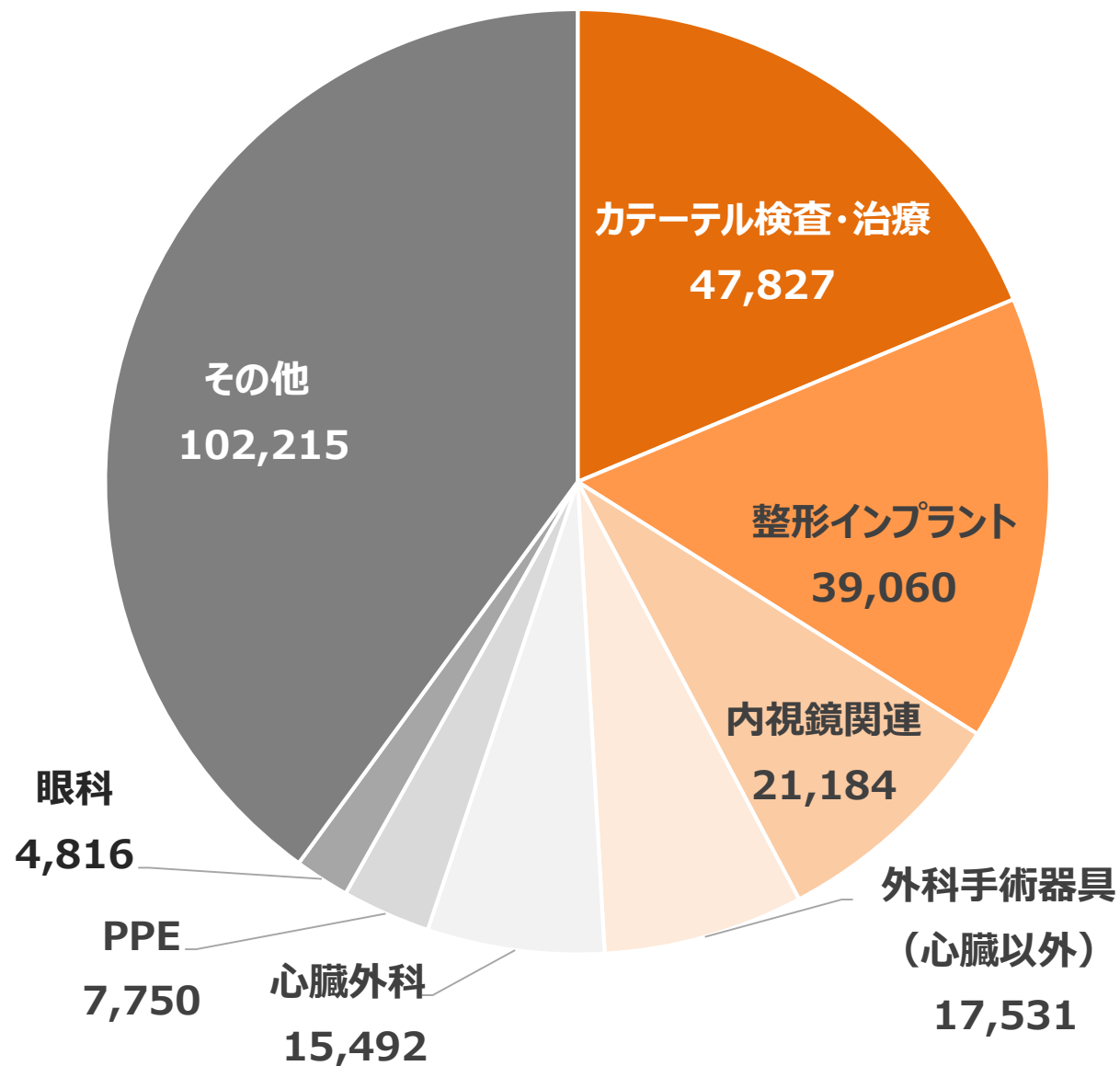
※数値については、「収益認識に関する会計基準」適用以前の基準にて算出しております。

※備品以外の構成：消耗品、修理費、その他

## ▶ 消耗品 2025年6月期 分野別売上高

(単位：百万円)

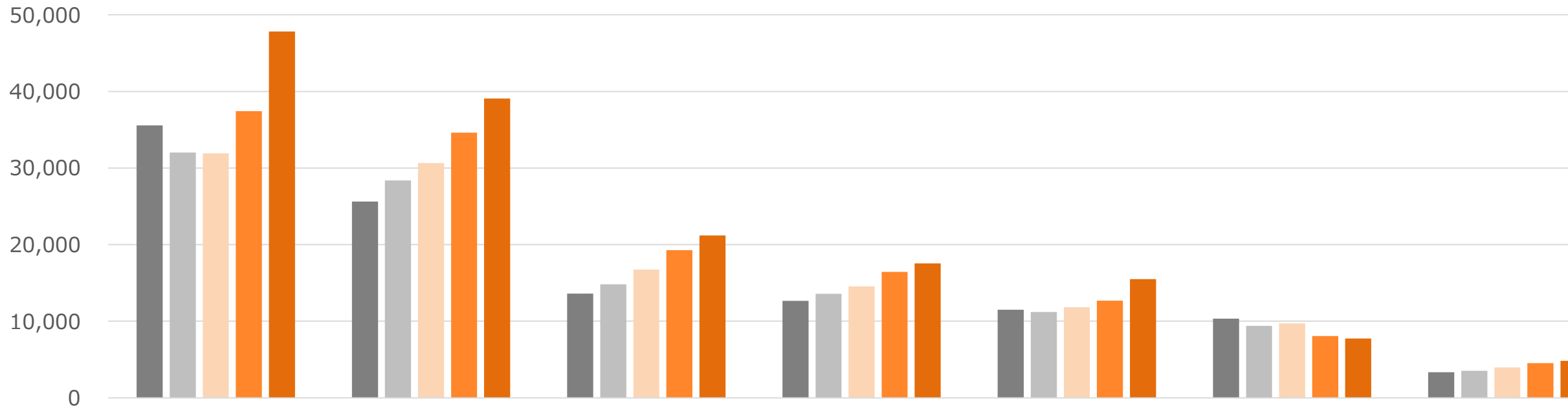
- カテーテル検査・治療
- 整形インプラント
- 内視鏡関連
- 外科手術器具（心臓以外）
- 心臓外科
- PPE
- 眼科
- その他  
(注射器、包帯、ガーゼ、体温計、輸液など)



# ▶ 消耗品 分野別売上高推移抜粋（2021年6月期～2025年6月期）

(百万円)

21/6期 22/6期 23/6期 24/6期 25/6期



カテーテル検査・治療

整形インプラント

内視鏡関連

外科手術器具（心臓以外）

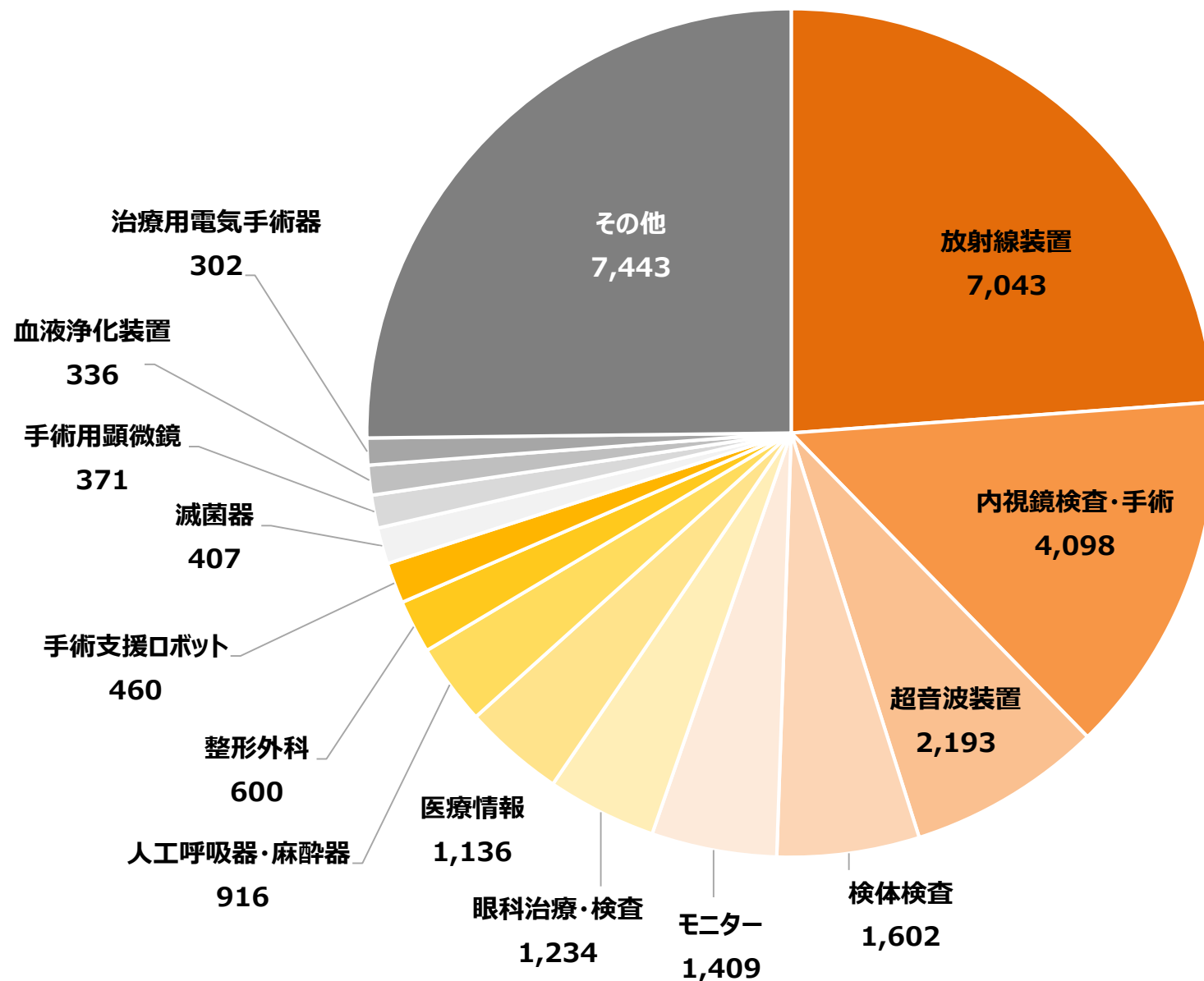
心臓外科

PPE

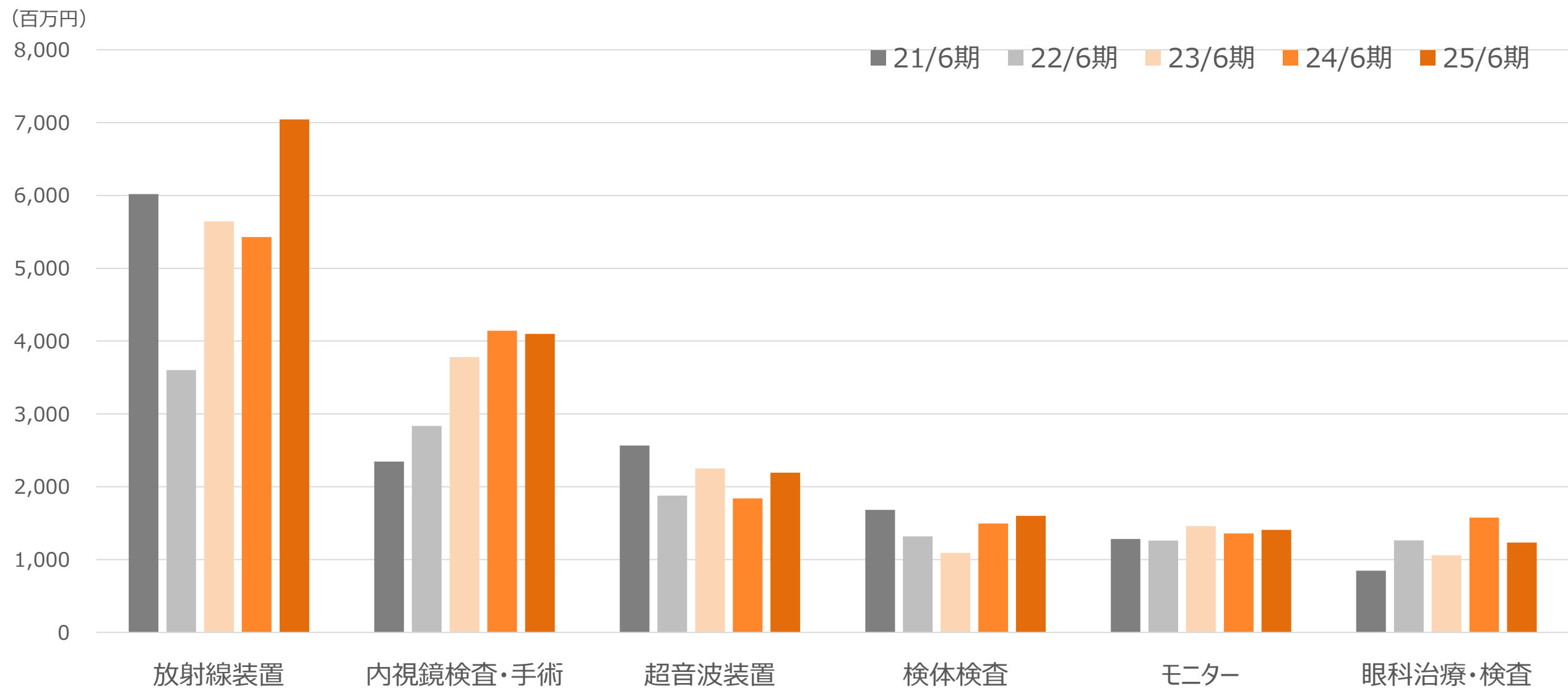
眼科

## ▶ 備品 分野別売上高（2025年6月期）

- 放射線装置
- 内視鏡検査・手術
- 超音波装置
- 検体検査
- モニター
- 眼科治療・検査
- 医療情報
- 人工呼吸器・麻酔器
- 整形外科
- 手術支援ロボット
- 滅菌器
- 手術用顕微鏡
- 血液浄化装置
- 治療用電気手術器
- その他

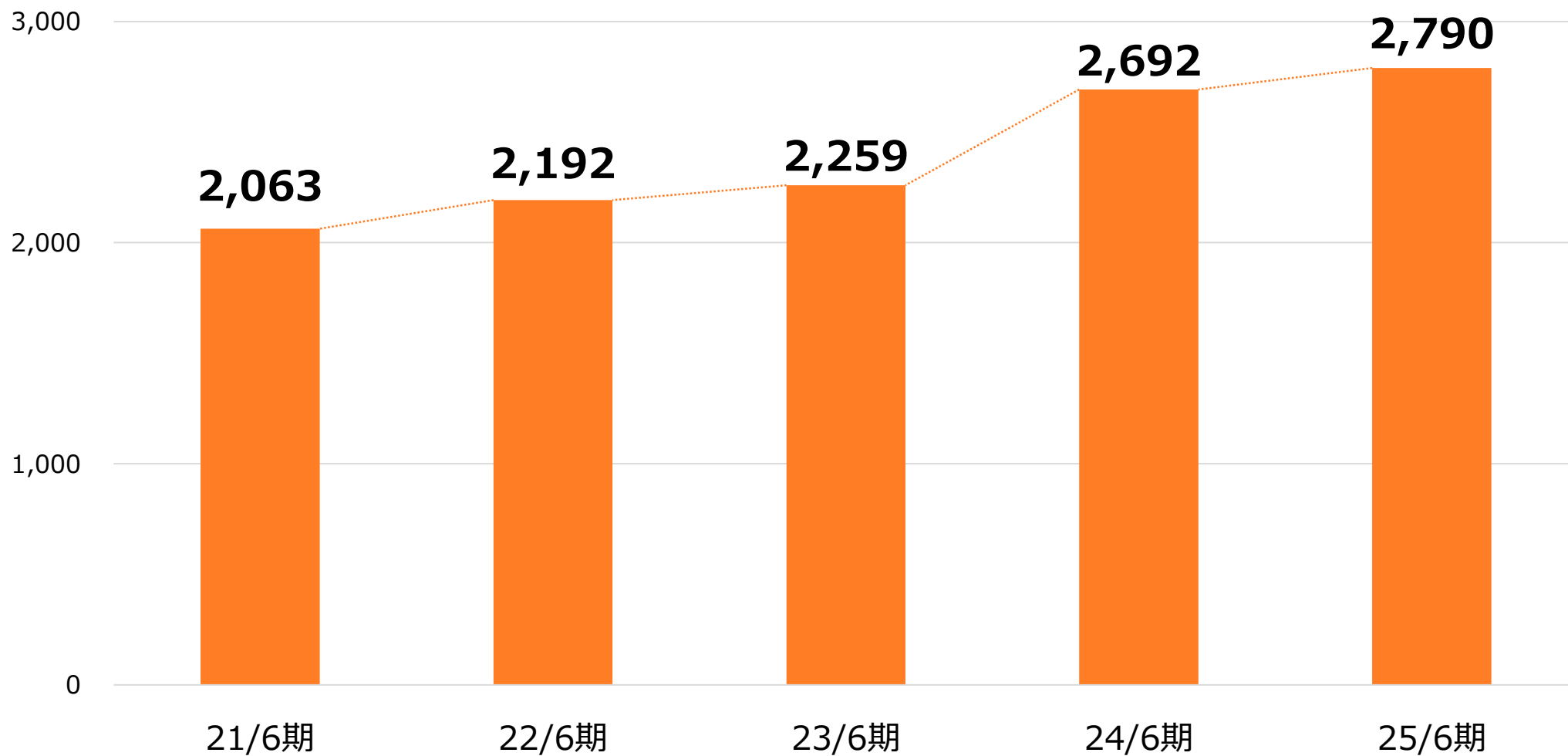


# ▶ 備品 分野別売上高推移抜粋（2021年6月期～2025年6月期）



## ▶ 介護福祉機器 レンタル売上推移（2021年6月期～2025年6月期）

（百万円）



(百万円)

| 項目                  | 25/6期   | 26/6期      |        |
|---------------------|---------|------------|--------|
|                     | 通期      | 通期<br>(計画) | 前期比    |
| 売上高                 | 288,689 | 305,000    | 105.6% |
| 営業利益                | 1,875   | 1,750      | 93.3%  |
| 経常利益                | 2,422   | 2,300      | 94.9%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,375   | 1,300      | 94.5%  |
| 売上高営業利益率            | 0.6%    | 0.6%       | -      |

### ● 売上高、売上総利益

- ✓ ソリューションの展開強化、SPDの新規受託による売上拡大
- ✓ 検査・手術症例数の増加、循環器領域・整形外科領域を中心に新規症例獲得
- ✓ 円安・物価上昇の影響により売上原価は増加を見込むが、営業強化による収益改善で売上総利益率は前期並みを維持
- ✓ 医療機関の経営が厳しくなることによる設備投資抑制

### ● 営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益

- ✓ 主要子会社における事業規模拡大に伴う人材採用の継続やベースアップによる人件費の増加
- ✓ 販売量増加及び配送単価上昇に伴う物流コストの増加
- ✓ 経営の根幹を揺るがしかねないリスクを未然に防ぐためのITセキュリティ強化や、基幹システム開発費用の発生によるIT関連コストの増加

## 配当性向

中・長期にわたる安定的な成長を維持するために必要な内部留保を確保しつつ、その成長に応じた成果の配分を実施することを基本方針とし、連結での配当性向30%以上を目途に配当を行うこととしております。

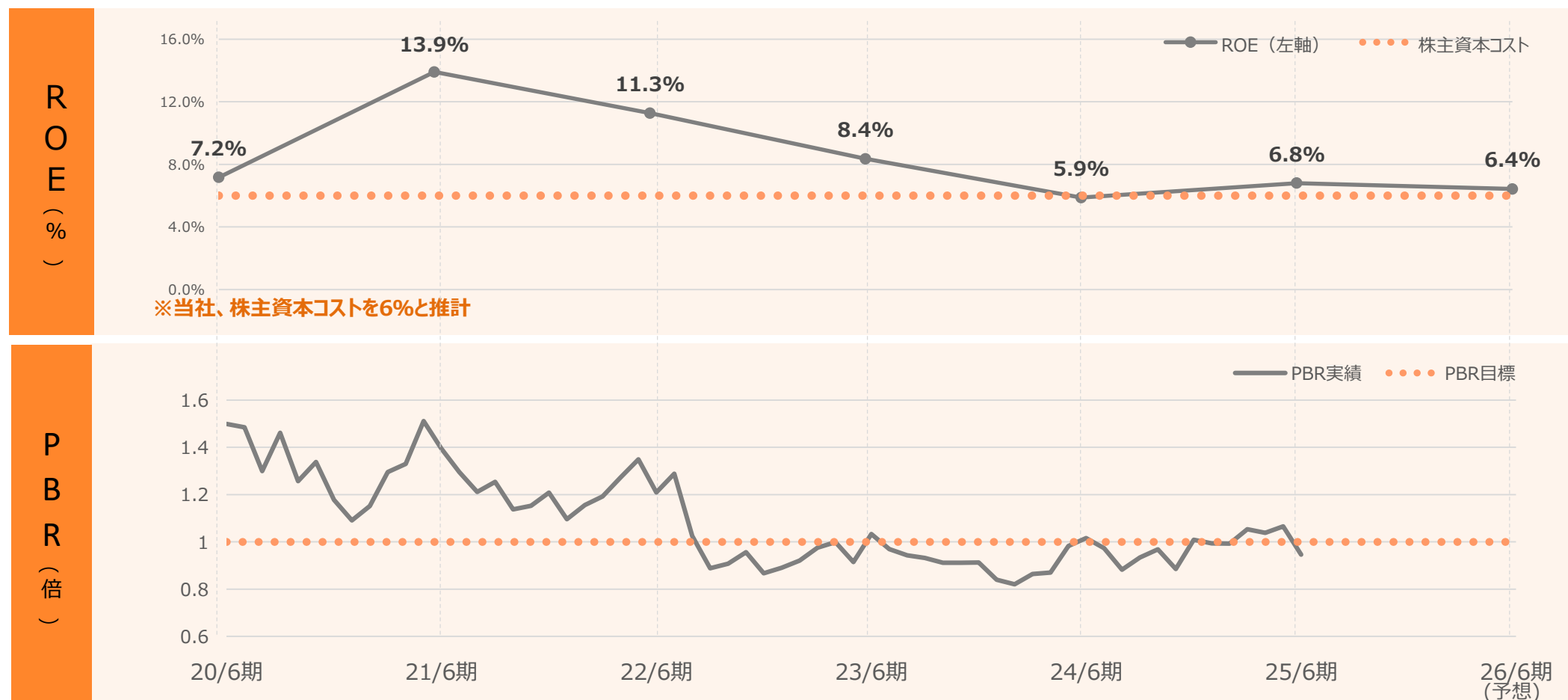
|                     | 19/6期 | 20/6期 | 21/6期 | 22/6期 | 23/6期 | 24/6期 | 25/6期       | 26/6期<br>(予想) |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|---------------|
| 1株あたりの配当金<br>(期初予想) | 14.0  | 14.0  | 14.0  | 14.0  | 14.0  | 14.0  | <b>19.0</b> | 20.0          |
| 1株あたりの配当金           | 14.0  | 14.0  | 21.0  | 19.0  | 22.0  | 21.0  | <b>20.0</b> | —             |
| 連結配当性向(%)           | —     | 32.1  | 22.1  | 22.3  | 32.2  | 41.0  | <b>32.3</b> | 34.2          |

### 《25/6期配当について》

業績の修正等の状況を勘案し、期初予想から1円増配し、1株当たり20円へ修正させていただきます。

## ▶ 資本コストや株価を意識した経営：現状分析

- ◆ 当社の株主資本コストは、CAPMベースで6%と認識。
- ◆ ROEは、2021年6月期をピークに低下傾向であるが、株主資本コストを上回る水準を維持。中期的には6～7%台で推移すると予測しているが、長期的には利益成長によって8%以上をめざす。
- ◆ PBRは、2022年6月期以降、株価下落に伴い1倍前後で推移している。今後は各種施策による利益成長及び対外発信の強化により市場評価の向上をめざす。



ROE  
中期6%  
長期8%以上

## 収益性の改善

- ◆ 既存事業の構造改革と強化
- ◆ 新規領域における事業育成

粗利成長

- ◆ 営業採算性の向上
- ◆ PB製品の取り扱い拡充
- ◆ 新規領域へのビジネス拡大

販管費の抑制

- ◆ 業務効率化による生産性の向上

経営資源配分の最適化

- ◆ 注力分野及び人材への積極投資
- ◆ 効果的な人材配置

## バランスシートの最適化

- ◆ 自己資本の一定水準での維持
- ◆ 資本構成の最適化

資本効率の向上

- ◆ CCCの改善（棚卸資産の圧縮、営業債権・債務の適正化）

投資  
M&A及びアライアンス

- ◆ 成長投資案件への選択と集中

株主還元の強化

- ◆ 配当性向30%以上

## 《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日は伝えたいこと
2. 市場環境とメディアスの戦略
3. メディアスホールディングスの概況
4. 中期経営計画とビジョン

## 《第二部》

取締役専務執行役員コーポレート統括本部長 芥川 浩之

1. 2025年6月期 連結決算

## 《参考資料》

創業時から変わらぬ想い

**地域医療への貢献**

事業内容： 医療機器の販売及びメンテナンス事業  
介護福祉機器の販売及びレンタル事業

設立

2009年7月

(2010年現社名へ商号変更)

資本金

13.8億円

(2025年6月末現在)

従業員

2,614名

(グループ計 2025年6月末現在)

決算期

6月末

代表者

代表取締役社長

池谷 保彦

所在地

東京都千代田区有楽町  
一丁目2番2号  
東宝日比谷ビル

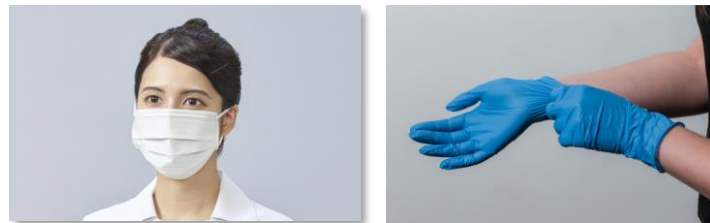
## 医療機器販売事業

国内の医療機器メーカー等から仕入れた医療機器を医療施設に販売、修理及びメンテナンスを行う。販売に付随して、医療材料の購買・在庫管理システムを医療施設、医療材料ディーラー、SPD事業者を提供。

### 先端医療機器



### 消耗品・備品



※SPD：Supply & Processing & Distributionの略。病院が医療材料の物流管理を外注化し、病院所有の在庫の削減、病院側の物品管理作業の軽減を図るシステム

## 介護福祉事業

国内の医療機器メーカー等から仕入れた介護福祉機器を医療施設や個人へ販売及びレンタル。

### 介護福祉機器・用具のレンタル

- 介護ベッド、車椅子、シルバーカー、杖、介護衣類、リハビリシューズ、衛生材料等

#### 介護保険の福祉用具貸与対象品目一例



画像：厚労省ホームページ 福祉用具貸与より

### 介護福祉機器・用具の販売

- 介護福祉機器・用具  
介護ベッド／車椅子等
- ストーマ製品



## 2022年6月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

### ✓ 基準適用による影響

当社グループの役割が代理人に該当する取引について、顧客から受け取る額から仕入先に支払う額を控除した純額で収益を認識することにより売上高が減少。

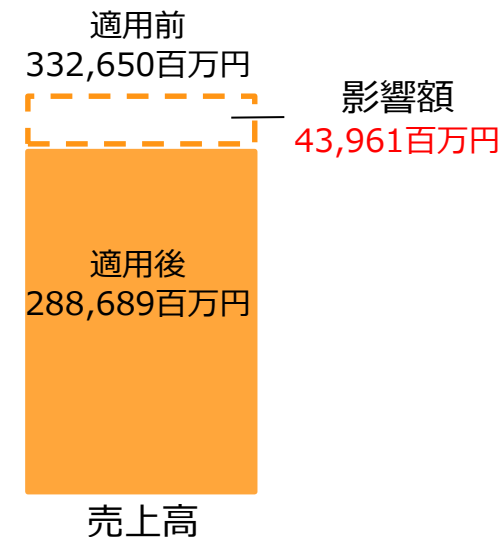
（当2025年6月期において、本基準適用により適用前より売上高が**43,961百万円**減少）

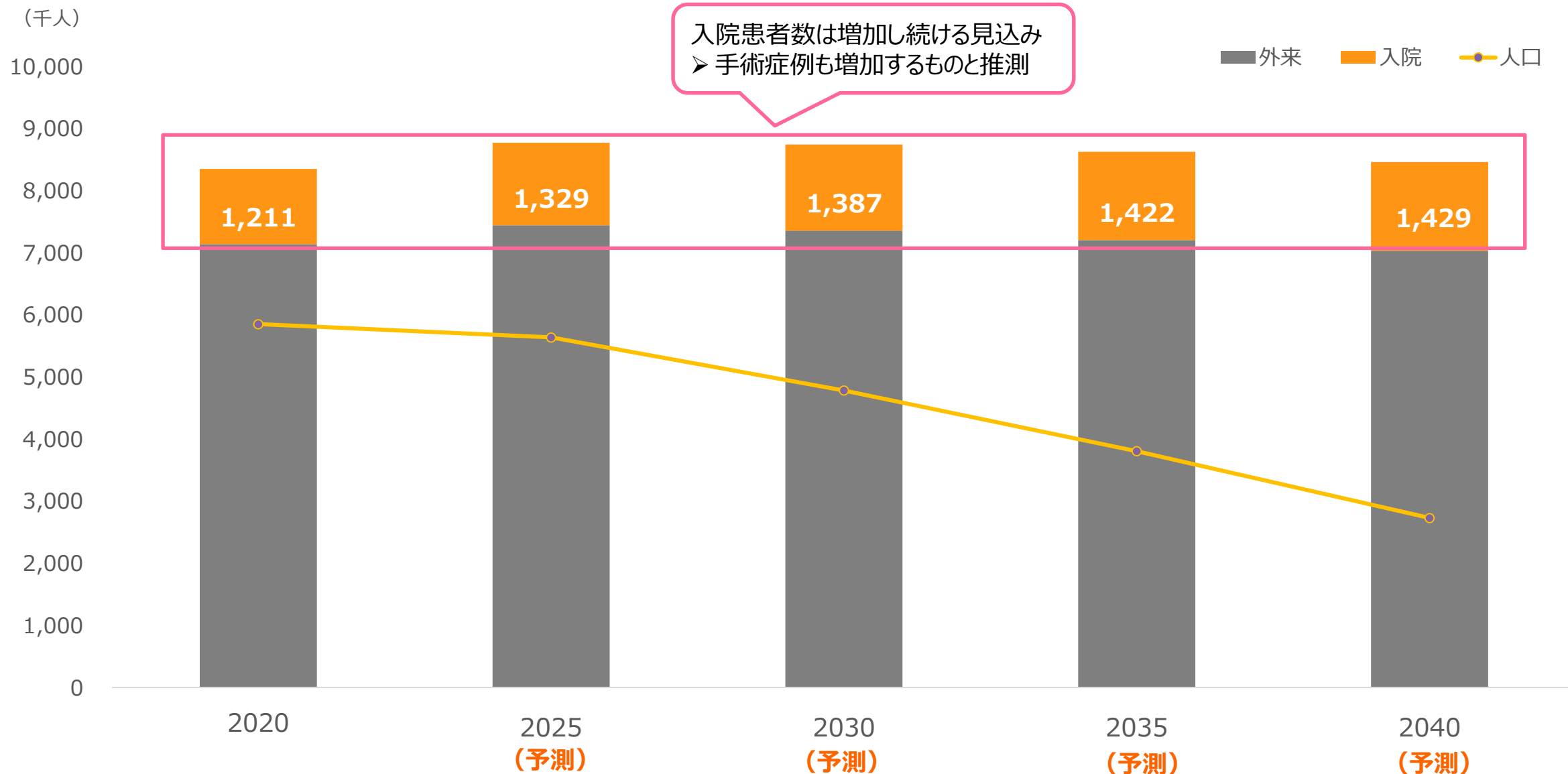
なお、売上総利益、営業利益、経常利益及び当期純利益への、当該会計基準の適用による影響はなし。

### ✓ 代理人取引

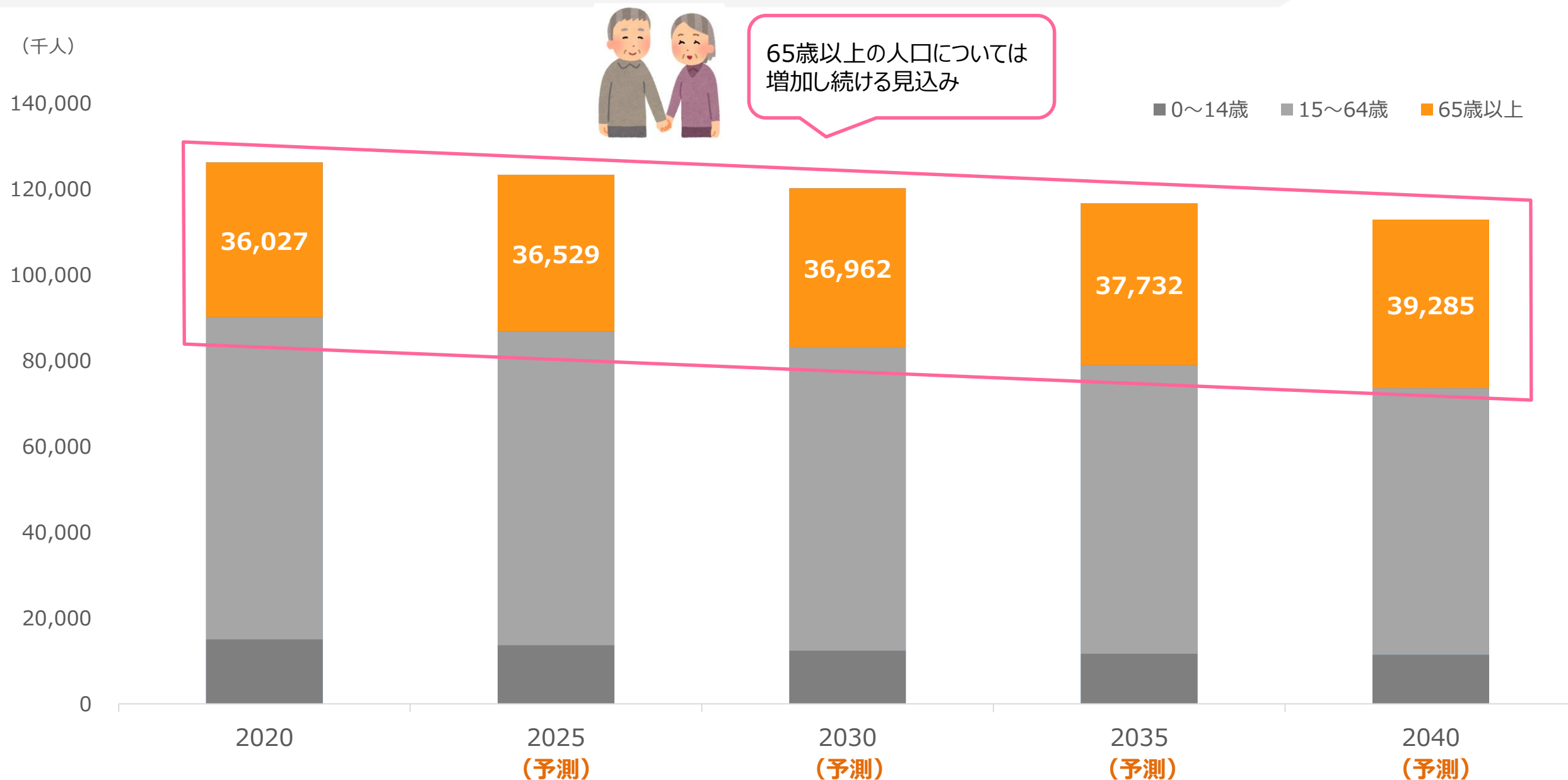
他販売業者によって商品が顧客に提供されるように、当社グループが手配する等販売活動において主たる責任を負わない取引。

SPD受託施設における請求代行取引等が該当。



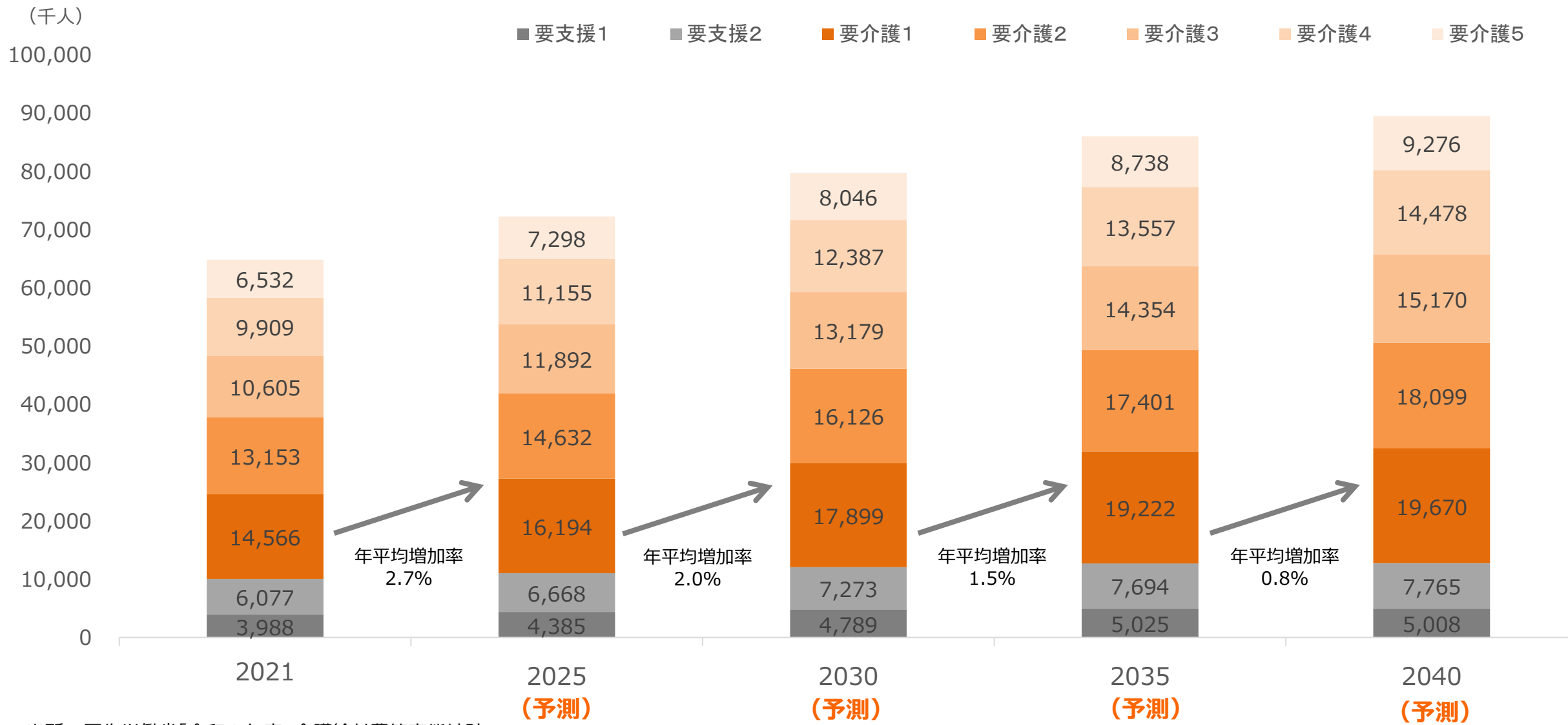


## ▶ 市場環境 《国内 年代別人口推移予測》



※出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」

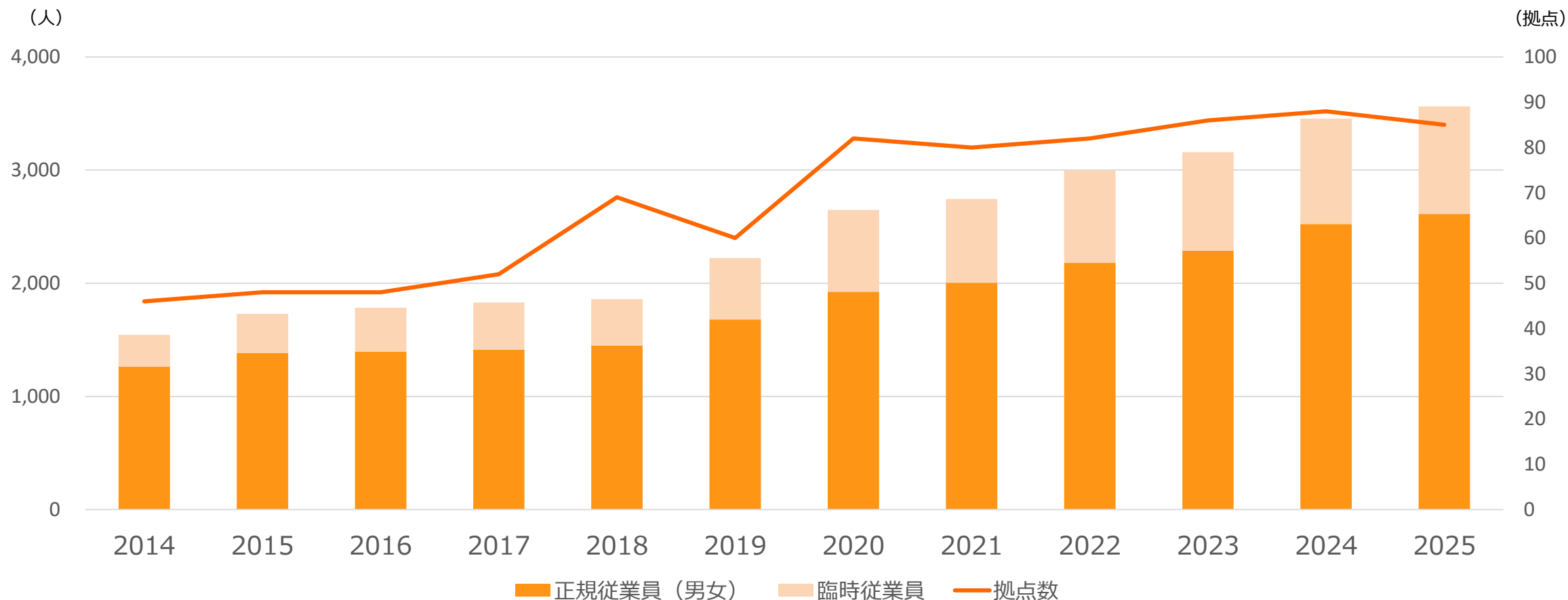
# ▶ 市場環境 《要支援・要介護者数推移予測》 ※年間累計受給者数



※出所：厚生労働省「令和3年度 介護給付費等実態統計」  
 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（平成30（2018）年推計）」  
 要支援・要介護者数の予測値は、2021年度の介護給付費等の受給者数（性・年齢階級・要介護（要支援）状態区分別）、2021年人口推計、  
 年齢別将来推計人口（2025～2040年）より算出  
 ※年間累計受給者数は、各年度とも5月から翌年4月の各審査月の介護予防サービスまたは介護サービス受給者の合計

## ▶ メディアスグループ 拠点数と連結社員数推移

|        | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | 2021  | 2022  | 2023  | 2024  | 2025  |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 拠点数    | 46    | 48    | 48    | 52    | 69    | 60    | 82    | 80    | 82    | 86    | 88    | 85    |
| 正規従業員数 | 1,262 | 1,385 | 1,397 | 1,413 | 1,449 | 1,680 | 1,926 | 2,003 | 2,182 | 2,288 | 2,517 | 2,614 |
| 臨時従業員数 | 282   | 345   | 387   | 417   | 412   | 542   | 722   | 741   | 815   | 871   | 923   | 949   |



※2025年6月期中間決算説明会資料より、拠点の集計対象と集計方法を見直しました。

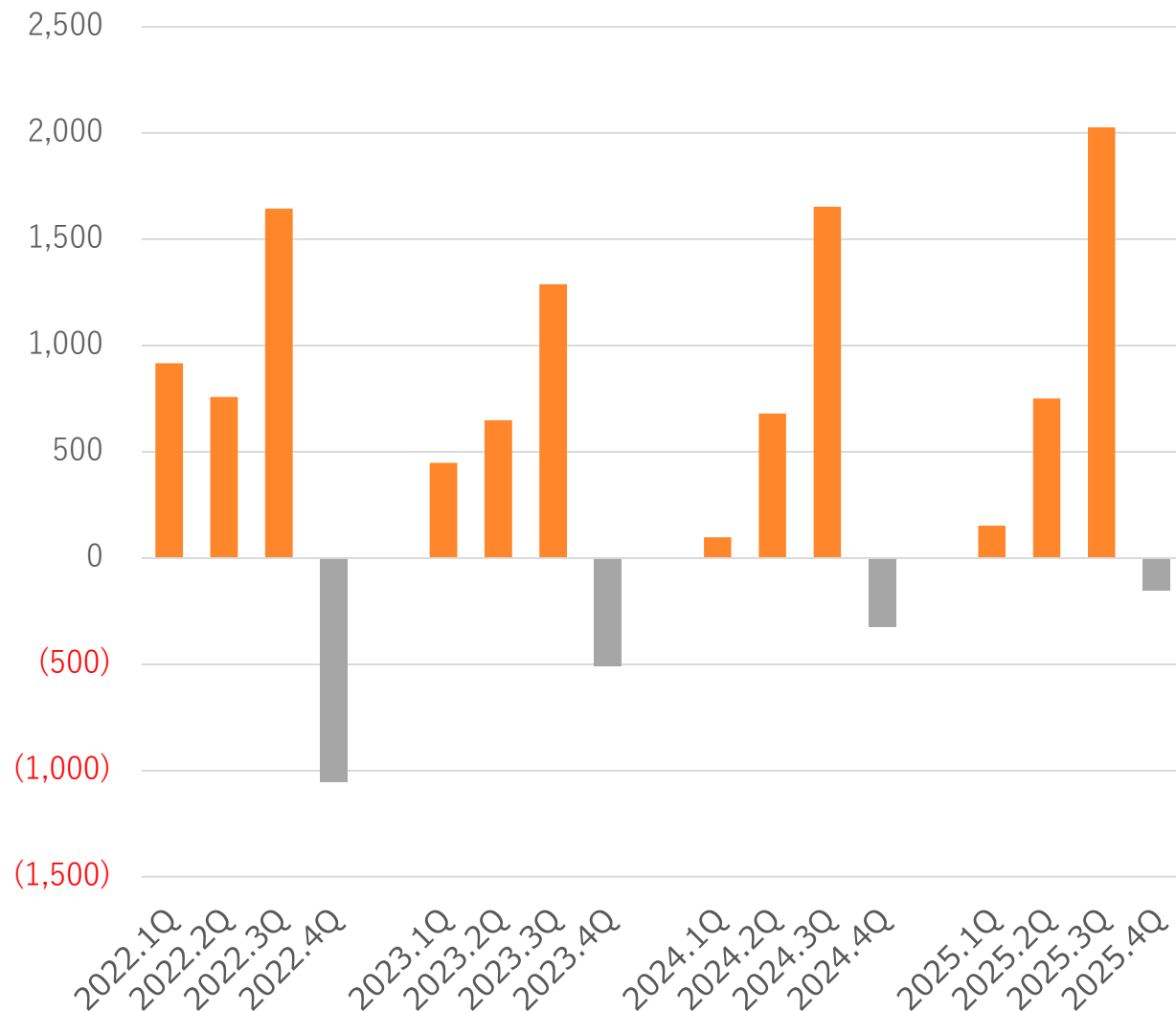
## ▶ 主な仕入先（五十音順）

旭化成メディカル株式会社  
アトムメディカル株式会社  
アボットメディカルジャパン合同会社  
アルケア株式会社  
アルフレッサファーマ株式会社  
インテュイティブサージカル合同会社  
エア・ウォーター・メディカル株式会社  
ASP Japan合同会社  
SBカワスミ株式会社  
エドワーズライフサイエンス株式会社  
エム・シー・メディカル株式会社  
O&M Halyard Japan合同会社  
オオサキメディカル株式会社  
オカモト株式会社  
オリックス・レンテック株式会社  
オリンパスマーケティング株式会社  
カーディナルヘルス株式会社  
花王プロフェッショナル・サービス株式会社  
株式会社カネカメディックス  
川本産業株式会社  
キヤノンメディカルシステムズ株式会社  
京セラ株式会社

コヴィディエンジャパン株式会社  
コニカミノルタジャパン株式会社  
東京サテラ株式会社  
参天製薬株式会社  
GEヘルスケア・ジャパン株式会社  
シーメンスヘルスケア株式会社  
株式会社ジェイ・エム・エス  
シスメックス株式会社  
ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社  
ジンマー・バイオメット合同会社  
泉工医科工業株式会社  
センチュリーメディカル株式会社  
タカラベルモント株式会社  
テルモ株式会社  
東洋紡株式会社  
東レ・メディカル株式会社  
株式会社トップ  
ナカシマヘルスフォース株式会社  
ニチバンメディカル株式会社  
株式会社ニデック  
ニプロ株式会社  
日本アルコン株式会社

日本ゴア合同会社  
日本光電工業株式会社  
日本ストライカー株式会社  
日本メドトロニック株式会社  
日本ライフライン株式会社  
白十字株式会社  
バクスター株式会社  
パラマウントベッド株式会社  
株式会社日立製作所  
株式会社フィリップス・ジャパン  
富士フイルムメディカル株式会社  
HOYA株式会社  
株式会社ホギメディカル  
ボストン・サイエンティフィックジャパン株式会社  
株式会社メディコン  
メドライン・ジャパン合同会社  
ユニ・チャーム株式会社  
ライカマイクロシステムズ株式会社  
LifeScan Japan株式会社  
楽天メディカル株式会社  
ラジオメーター株式会社  
株式会社リブドウコーポレーション

《四半期ごと営業利益推移》



## 季節性の要因

### 《3Q：1-3月》

- ・医療機関の年度末にあたるため備品の購入が集中し、売上高を押し上げる。

### 《4Q：4-6月》

- ・3Qの反動減で売上高が低下する。
- ・増員により人件費が増加する。
- ・償還価格の改定に伴う販売価格の下落。
- ・減損処理が発生する場合がある。

### 《4Q～1Q：4-9月》

- ・温かい時期は、比較的患者が減る傾向がある。

本資料は当社をご理解して頂くために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たり、正確性を期するために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。