

株式会社 メディカルシステムネットワーク

2026年3月期 通期

決算説明資料・第7次中期経営計画

東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード：4350



決算ハイライト

人件費の増加や急性疾患患者の減少等の影響があったものの
薬局支援サービスのサポート先が順調に拡大し、増収増益

売上高

1,321.8 億円

達成率 : 105.3 %

前期比 (増減)

+ 8.0 %

(+ 97.9 億円)

- ◆ 地域薬局部門において前期に開局した店舗が寄与
- ◆ 医薬品製造販売部門及び前期に事業を開始した医薬品物流部門の取引先が順調に拡大

営業利益

33.1 億円

達成率 : 97.4 %

前期比 (増減)

+ 5.0 %

(+ 1.5 億円)

- ◆ 医薬品ネットワーク部門をはじめとした薬局支援部門のサポート件数が順調に拡大
- ◆ 前期に事業を開始した医薬品物流部門の収益性が改善

KPIハイライト

地域薬局	前期出店数 21 件	▶	新規出店数 17 件	計画達成率 68.0 %	年間計画 25 件
	前期誘致数 10 件	▶	医療機関誘致数 17 件	計画達成率 170.0 %	年間計画 10 件

薬局支援部門

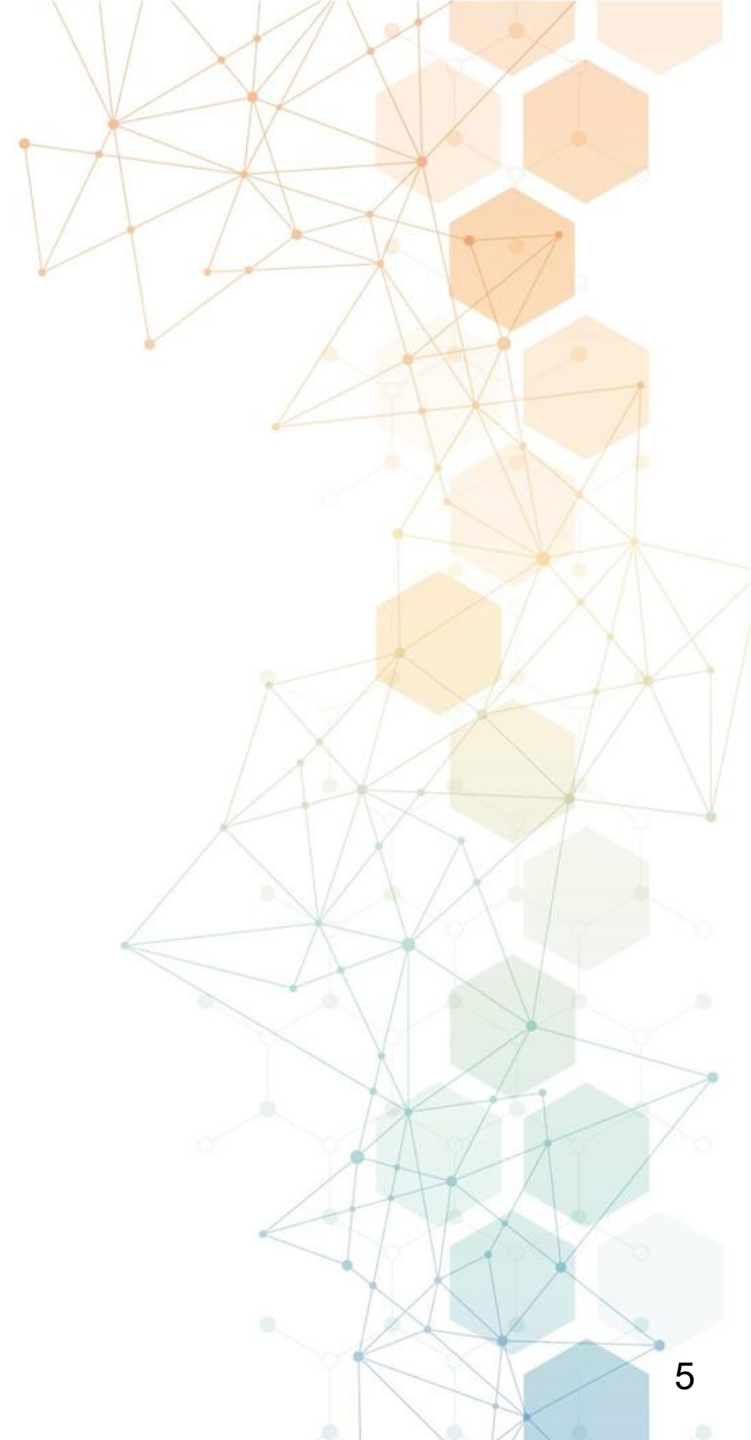
医薬品ネットワーク	前期末件数 11,003 件	▶	加盟件数 12,003 件	対前期末比 +9.1 %	年間計画 12,000 件
デジタルシフト	前期末店舗数 6,020 店	▶	導入店舗数 6,658 店	対前期末比 +10.6 %	年間計画 6,850 店

医薬品製造販売	前期店舗数 7,181 店	▶	取引店舗数 [※] 9,082 店	対前期比 +26.5 %	年間計画 9,000 店
医薬品物流	前期店舗数 1,572 店	▶	取引店舗数 3,690 店	対前期末比 +134.7 %	年間計画 3,700 店

※ 毎年4月以降に取引のあった店舗数

— 本資料の記載内容 —

Chapter 1	業績の状況	5
Chapter 2	事業概況	13
Chapter 3	第7次中期経営計画	20
Chapter 4	2027年3月期 業績予想	44



Chapter 1

業績の状況

2026年3月期 通期 – 連結業績

	2025/3期 (実績)	2026/3期 (通期予想)	2026/3期 (実績)	前期比		通期予想比	
				増減額	増減率	差額	達成率
売上高	122,387	125,500	132,186	+ 9,798	+ 8.0%	+ 6,686	105.3%
EBITDA ※ (カッコ内は利益率)	6,569 (5.4%)	6,890 (5.5%)	6,730 (5.1%)	+ 161 (▲ 0.3pt)	+ 2.5%	▲ 159 (▲ 0.4pt)	97.7%
営業利益	3,154 (2.6%)	3,400 (2.7%)	3,313 (2.5%)	+ 159 (▲ 0.1pt)	+ 5.0%	▲ 86 (▲ 0.2pt)	97.4%
経常利益	3,162 (2.6%)	3,200 (2.5%)	3,193 (2.4%)	+ 31 (▲ 0.2pt)	+ 1.0%	▲ 6 (▲ 0.1pt)	99.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,262 (1.0%)	1,300 (1.0%)	1,070 (0.8%)	▲ 191 (▲ 0.2pt)	▲ 15.2%	▲ 229 (▲ 0.2pt)	82.4%
1株当たり 当期純利益 (円)	43.20	44.48	36.64	▲ 6.55	—	▲ 7.84	—

※ 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

2026年3月期 重点施策

事業	今期重点施策・数値目標	結果	評価	
地域薬局 ネットワーク事業	地域薬局	<ul style="list-style-type: none"> 医療マインドの醸成と質の高い薬物治療の提供 既存店処方箋枚数 前期比 +2.4 % 医療モール中心の店舗開発（新規：25 店舗、誘致：10 件） 適切なコストコントロールによる生産性の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 処方箋枚数 既存店：前期比 ▲1.7 % 全店：前期比 +1.9 % 新規出店：17 店舗、誘致：17 件 	△
	〈薬局支援部門〉			
	医薬品ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> 期末目標加盟件数 12,000 件（+997件） 流通改善の推進（平日1日1回納品・土曜納品なし、急配減） サービスの拡充（研修、新サービスの開発） エリアネットワークの構築（在庫共有体制の確立） 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟件数 12,003 件（+1,000件） 流通改善ガイドラインの遵守 調剤報酬改定対応セミナー 延べ 6,806 薬局が参加 調剤実績共有システム「LINCLEちいき版」導入拡大 	◎
	デジタルシフト	<ul style="list-style-type: none"> 期末目標 導入店舗数 6,850 店（+830店） 機能強化の継続 	<ul style="list-style-type: none"> 導入店舗数 6,658 店（+638店） 友だち登録数 209 万人（+63万人） 	△
	医薬品製造販売	<ul style="list-style-type: none"> 安定供給 年間累計取引店舗数 9,000 店（+1,819店） 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高が大幅に増加 対前期+37.2 % 取引店舗数 9,082 店（+1,901店） 	○
医薬品物流	<ul style="list-style-type: none"> 安定供給 年間累計取引店舗数 3,700 店（+2,128店） 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高が4倍に拡大 取引店舗数 3,690 店（+2,118店） 	○	
賃貸・設備関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ウィステリア入居率目標 91.8 %（+1.6pt） 収益性の改善（賃料・管理費・物価上昇への対策） 	<ul style="list-style-type: none"> ウィステリアの入居率 89.9 %（▲0.3pt） 	△	
給食事業 訪問看護事業	<ul style="list-style-type: none"> 物価上昇への対策と収支ラインの引き上げ 不採算部門の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 物価上昇の影響が大きく収支ラインの引き上げには至らず 	△	
投資・財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> 全社でコストコントロールの実施 利益確保し、資本を積上げ 	<ul style="list-style-type: none"> 増益は確保したものの、計画には届かず 	△	

2026年3月期 通期 -セグメント別業績

■ 売上高

(単位：百万円)

	2025/3期 (実績)	2026/3期 (通期予想)	2026/3期 (実績)	前期比		通期予想比	
				増減額	増減率	差額	達成率
売上高	122,387	125,500	132,186	+ 9,798	+ 8.0%	+ 6,686	105.3%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	116,968	120,099	127,180	+ 10,212	+ 8.7%	+ 7,080	105.9%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	6,171	6,226	6,005	▲ 165	▲ 2.7%	▲ 220	96.5%
調整額	▲ 751	▲ 826	▲ 999	▲ 247	-	▲ 173	-

■ 営業利益

(単位：百万円)
カッコ内は利益率

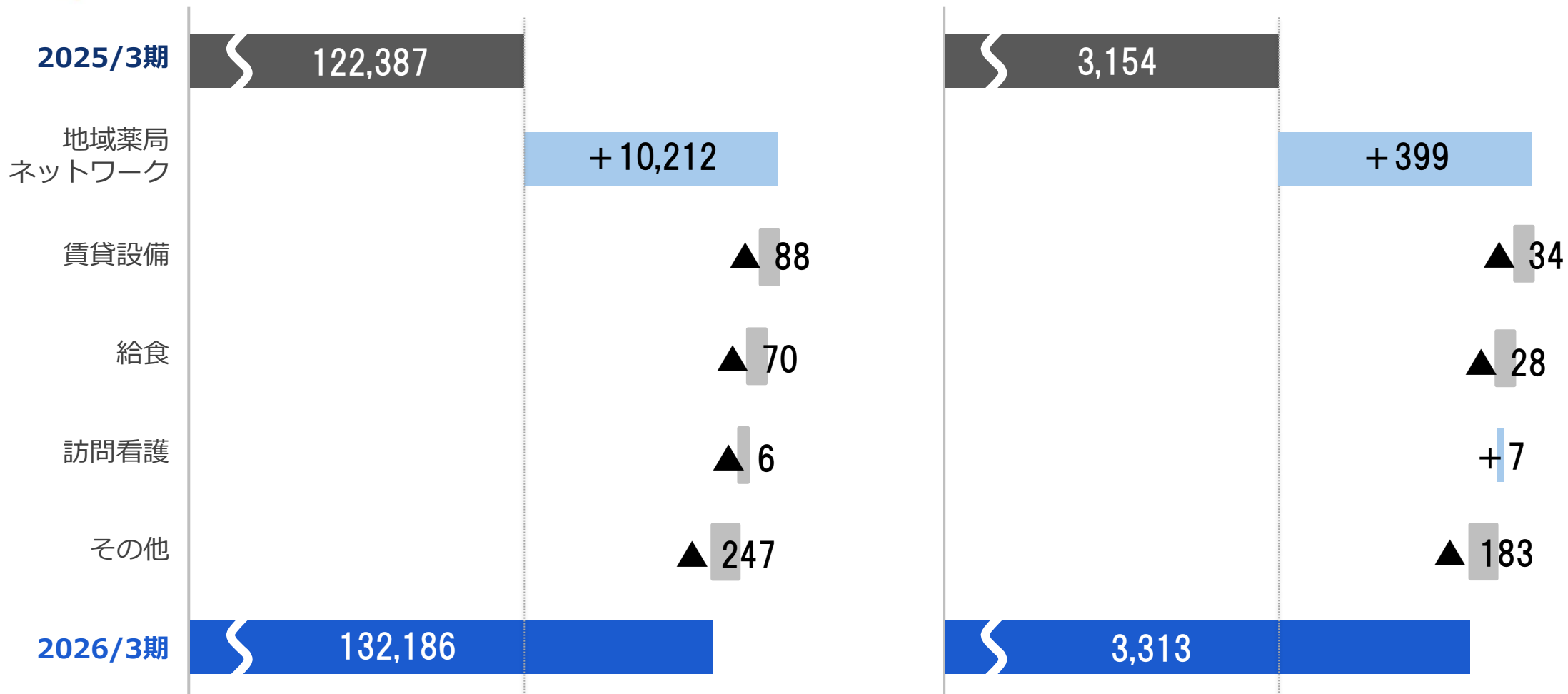
セグメント利益	3,154 (2.6%)	3,400 (2.7%)	3,313 (2.5%)	+ 159 (▲ 0.1pt)	+ 5.0%	▲ 86 (▲ 0.2pt)	97.4%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	5,626 (4.8%)	5,973 (5.0%)	6,025 (4.7%)	+ 399 (▲ 0.1pt)	+ 7.1%	+ 52 (▲ 0.2pt)	100.9%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	171 (2.8%)	217 (3.5%)	115 (1.9%)	▲ 56 (▲ 0.9pt)	▲ 32.8%	▲ 102 (▲ 1.6pt)	52.9%
調整額	▲ 2,644 (-)	▲ 2,791 (-)	▲ 2,828 (-)	▲ 183 (-)	-	▲ 37 (-)	-

2026年3月期 通期 - 前期比要因

■ 売上高

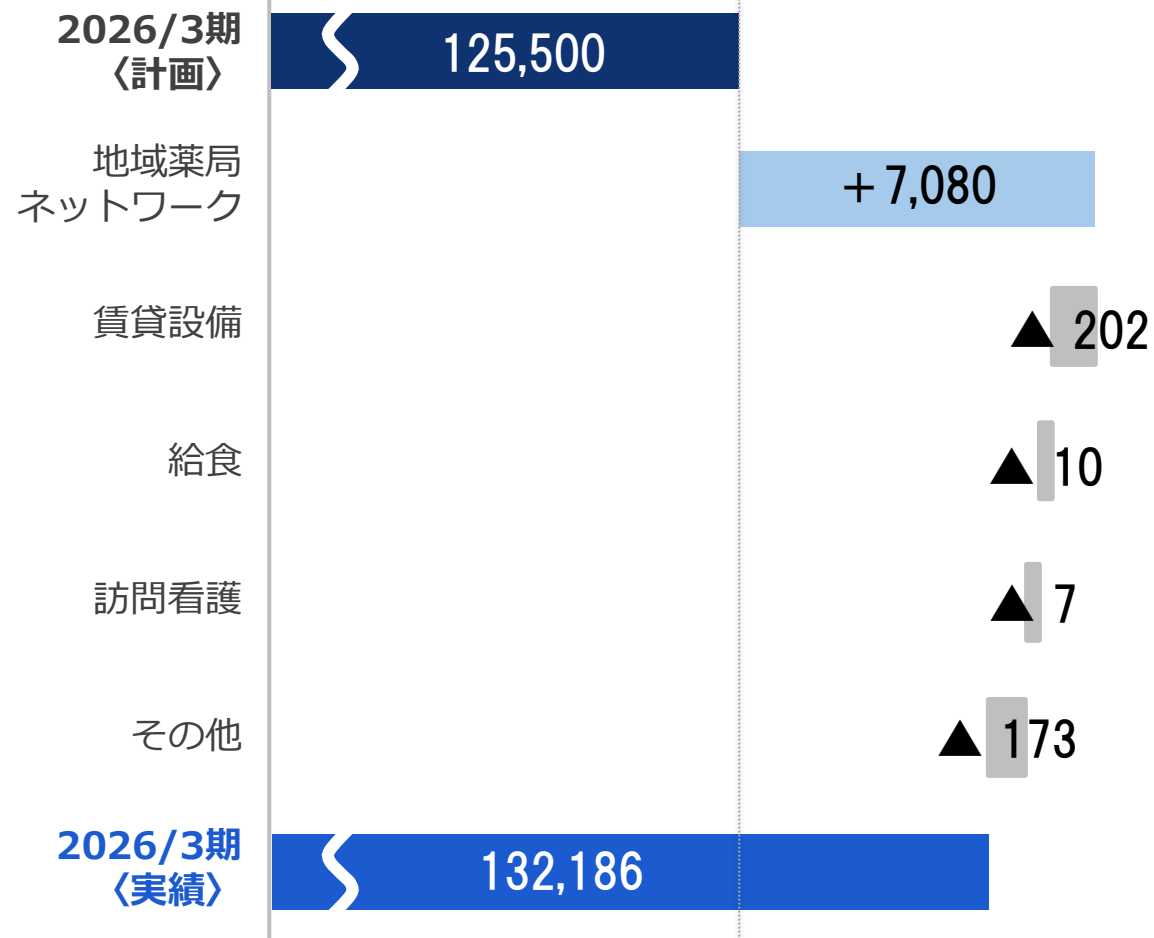
■ 営業利益

(単位：百万円)



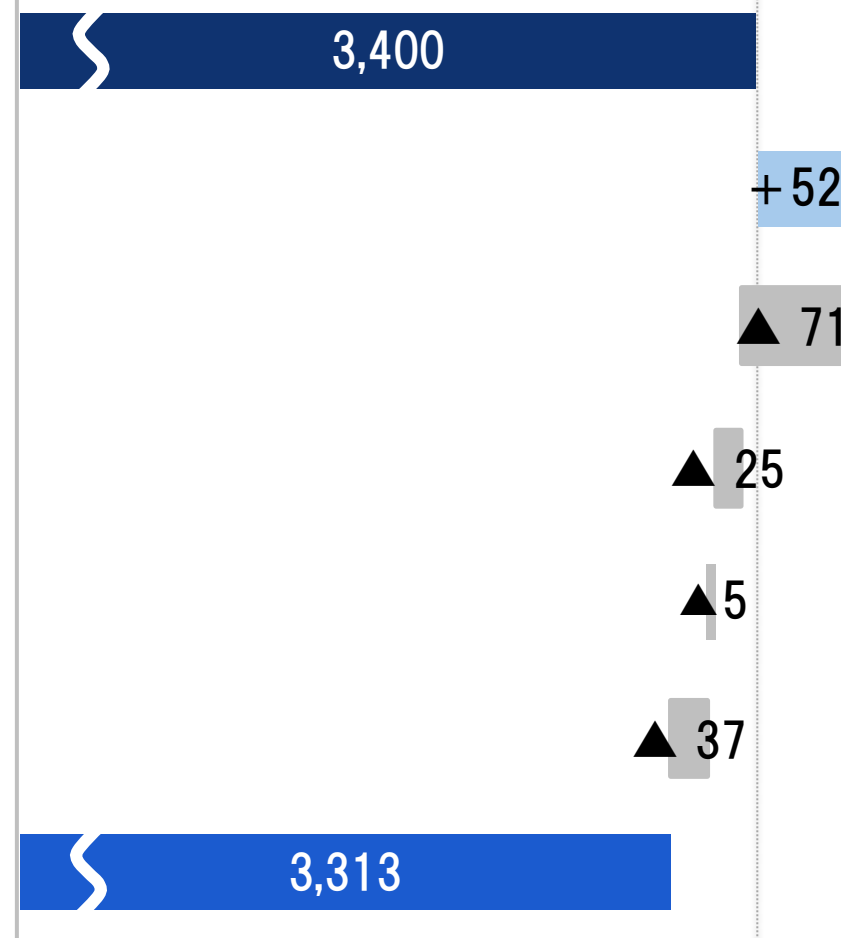
2026年3月期 通期 - 計画比要因

■ 売上高



■ 営業利益

(単位：百万円)



2026年3月期 通期 – 連結貸借対照表

売掛金の増加に伴い総資産が拡大した結果、自己資本比率は一時的に低下

(単位：百万円)	2025/3期 期末	2026/3期 期末	前期末比	
総資産	70,586	80,167	+ 9,513	
流動資産	22,627	31,800	+ 9,173	
売掛金	5,053	13,686	+ 8,633	・ 売上債権を早期に現金化するスキーム (債権流動化)を一時的に停止
固定資産	47,959	48,299	+ 339	
のれん	9,063	8,507	▲ 555	
負債	54,241	62,686	+ 8,445	
流動負債	24,377	34,592	+ 10,215	
短期借入金※	6,184	15,789	+ 9,604	・ 債権流動化を停止したことに伴う資金回収 タイミングの調整として一時的に増加
固定負債	29,863	28,093	▲ 1,769	
長期借入金	18,085	16,150	▲ 1,934	・ 返済による減少
純資産	16,345	17,413	+ 1,068	
自己資本比率	23.0%	21.6%	▲ 1.4pt	

※ 1年以内返済予定の長期借入金を含む

2026年3月期 通期 - 連結キャッシュ・フロー

債権流動化を一時的に停止したことで入金が後ろ倒しとなり、営業CFはマイナス

(単位：百万円)	2025/3期	2026/3期	前期比
営業活動による キャッシュ・フロー	4,459	▲ 3,441	▲ 7,900
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 3,726	▲ 4,036	▲ 309
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 544	6,789	+ 7,334
現金及び現金同等物の増減額	188	▲ 688	▲ 876
現金及び現金同等物の期首残高	8,242	8,431	+ 188
現金及び現金同等物の期末残高	8,431	7,743	▲ 688

■ 主な内訳 (単位：百万円)

営業キャッシュ・フロー ▲ 3,441

EBITDA ※1 + 6,730

売上債権の増加額 ※2 ▲ 8,436

棚卸資産の増加額 ▲ 1,151

投資キャッシュ・フロー ▲ 4,036

新規出店・M&A等 ▲ 2,767

既存薬局改修等 ▲ 961

財務キャッシュ・フロー + 6,789

借入金の増減額 + 7,620

リース債務の返済 ▲ 474

配当金の支払額 ▲ 356

※1 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

※2 債権流動化を一時的に停止したことにより、入金タイミングが後ろ倒しになった結果であり、事業活動の悪化によるものではない

Chapter 2

事業概況

地域薬局部門 – 地域薬局店舗数の推移

新規出店件数は計画未達であるが、医療機関の誘致は計画を大きく上回る

■ 自社開発件数

	実績	通期計画
薬局店舗出店件数	17 件	25件
医療機関誘致件数	17 件	10件

■ 新規開局



(2026/1/5)
なの花薬局札幌上野幌店
新規開局
(北海道)



(2026/2/2)
なの花薬局中納言店
新規開局
(中国・四国)

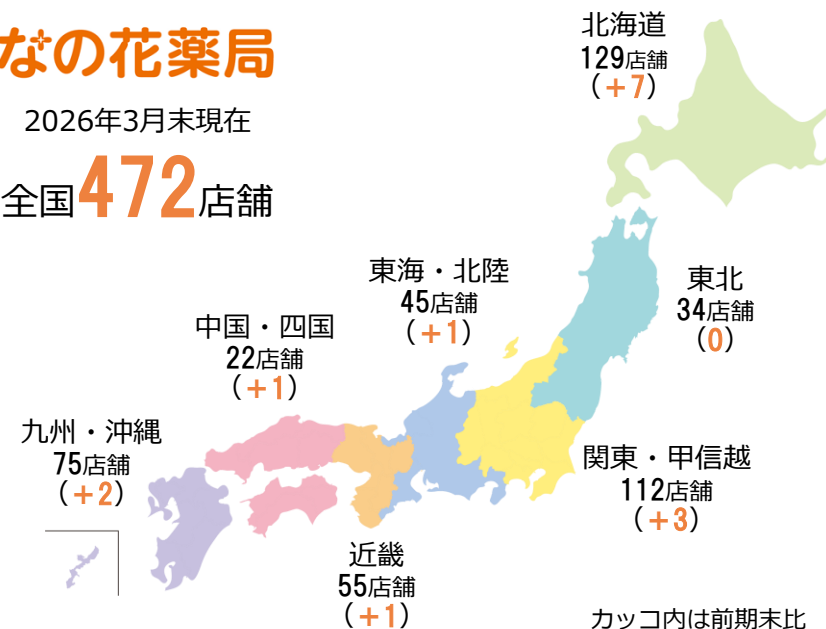


(2026/2/13)
さくら薬局下白水店
新規開局
(九州・沖縄)

なの花薬局

2026年3月末現在

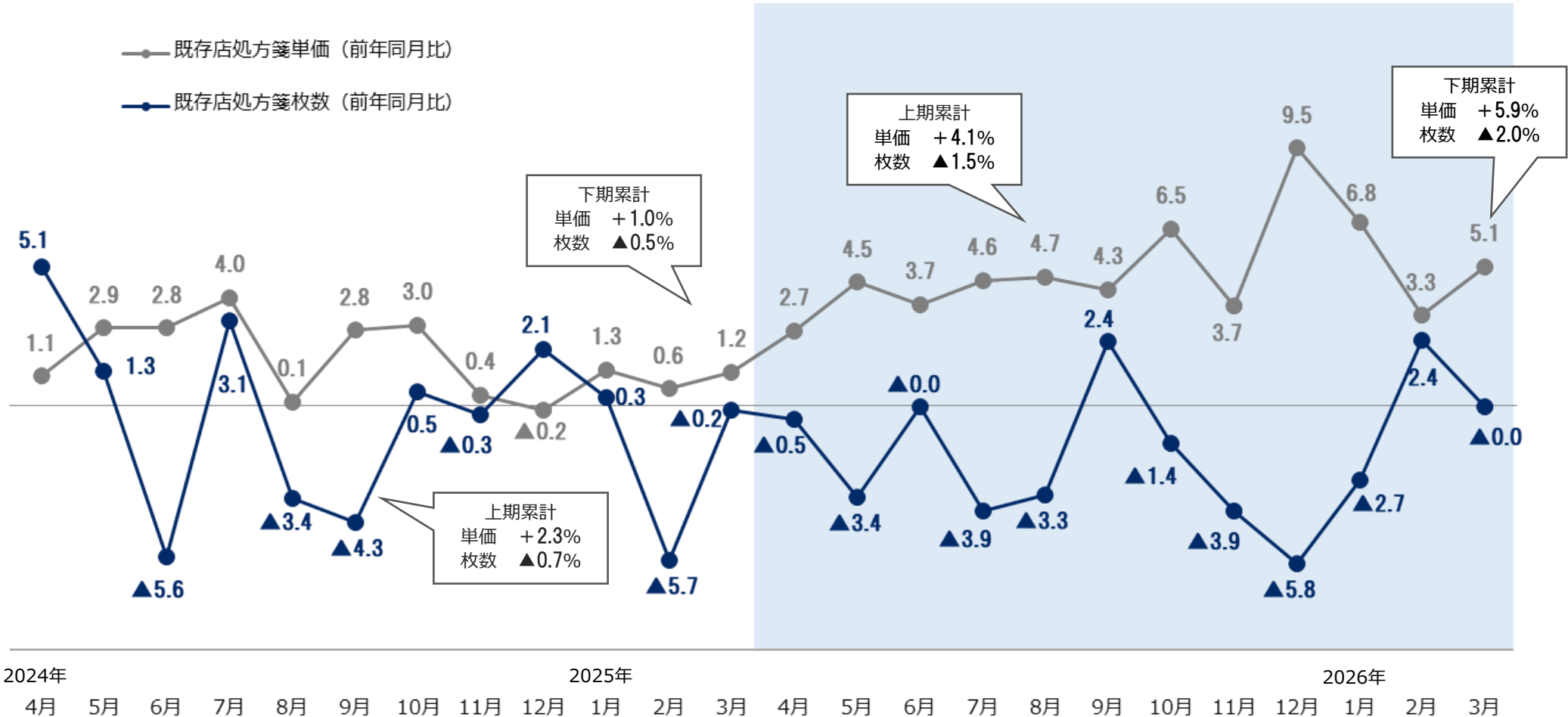
全国**472**店舗



	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
出店	8	8	5	8	7	12	8	13	21	17
閉店・事業譲渡	▲ 4	▲ 5	▲ 14	▲ 15	▲ 13	▲ 6	▲ 7	▲ 9	▲ 15	▲ 11
M&A	20	19	30	3	6	3	2	18	1	9
店舗数	377	399	420	416	416	425	428	450	457	472

地域薬局部門 – 既存店における処方箋単価・枚数の前年同月比較

急性疾患患者の減少や処方期間の長期化により既存店処方箋枚数は前年を下回ったが、長期処方や高額医薬品の増加により処方箋単価は大幅に上昇



地域薬局部門 – 調剤報酬の内訳

薬剤料単価・技術料単価ともに前期を上回り、調剤報酬が増加

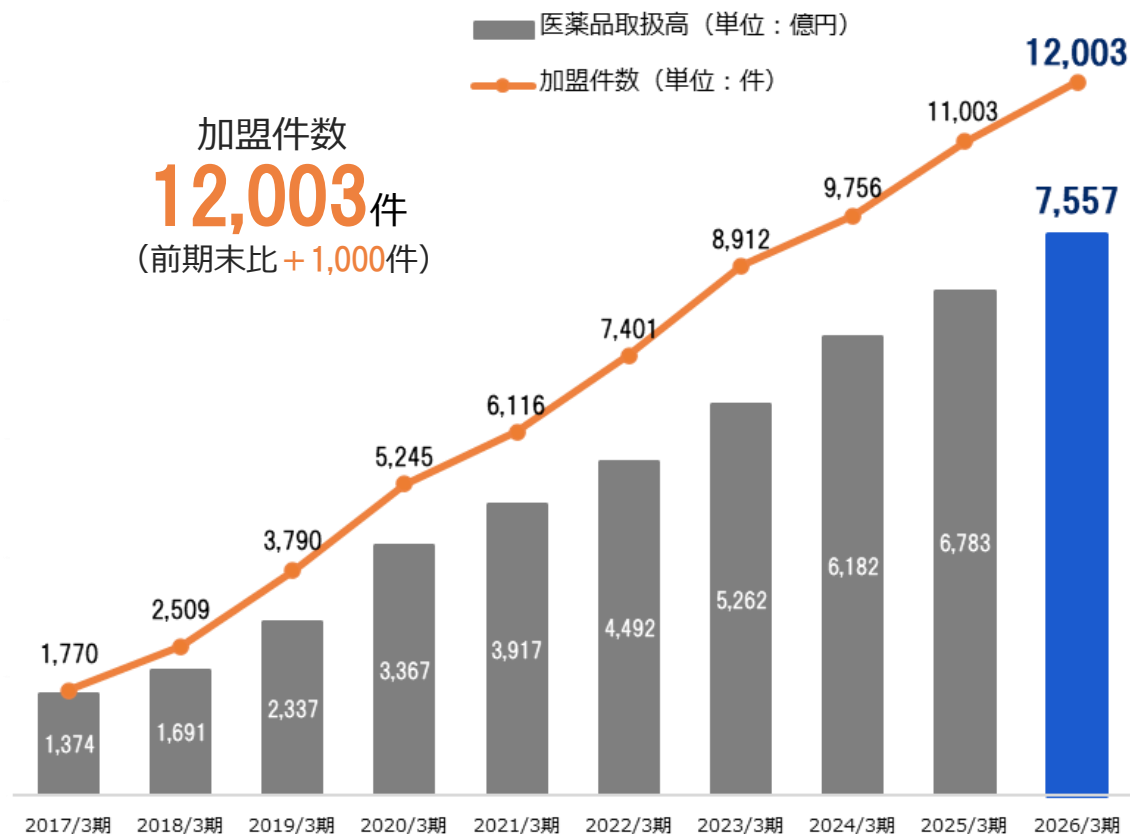
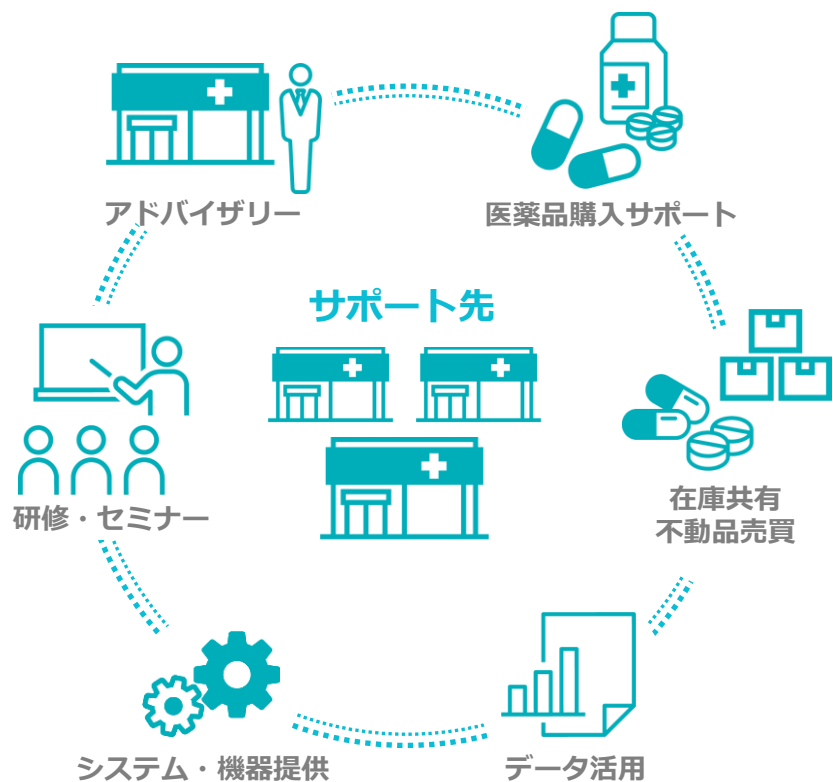
■ 全店		2025/3期	2026/3期	増減	増減率
処方箋枚数 (千枚)		10,018	10,206	+ 187	+ 1.9%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,849	8,186	+ 338	+ 4.3%
	技術料 / 枚	2,434	2,512	+ 78	+ 3.2%
	計	10,283	10,698	+ 415	+ 4.0%
調剤報酬 (百万円)		103,018	109,187	+ 6,168	+ 6.0%

■ 既存店		2025/3期	2026/3期	増減	増減率
処方箋枚数 (千枚)		9,672	9,508	▲ 164	▲ 1.7%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,815	8,236	+ 420	+ 5.4%
	技術料 / 枚	2,440	2,530	+ 90	+ 3.7%
	計	10,255	10,766	+ 510	+ 5.0%
調剤報酬 (百万円)		99,194	102,363	+ 3,168	+ 3.2%

医薬品ネットワーク部門

薬局の経営を総合的にサポートし、地域医療への貢献と薬局経営の安定化を両立






薬局運営に伴う煩雑な周辺業務を一括して支援することで業務効率化とコスト削減を実現し、
薬局スタッフが患者対応に専念できる環境を整え、質の高い医療サービスの提供につなげる



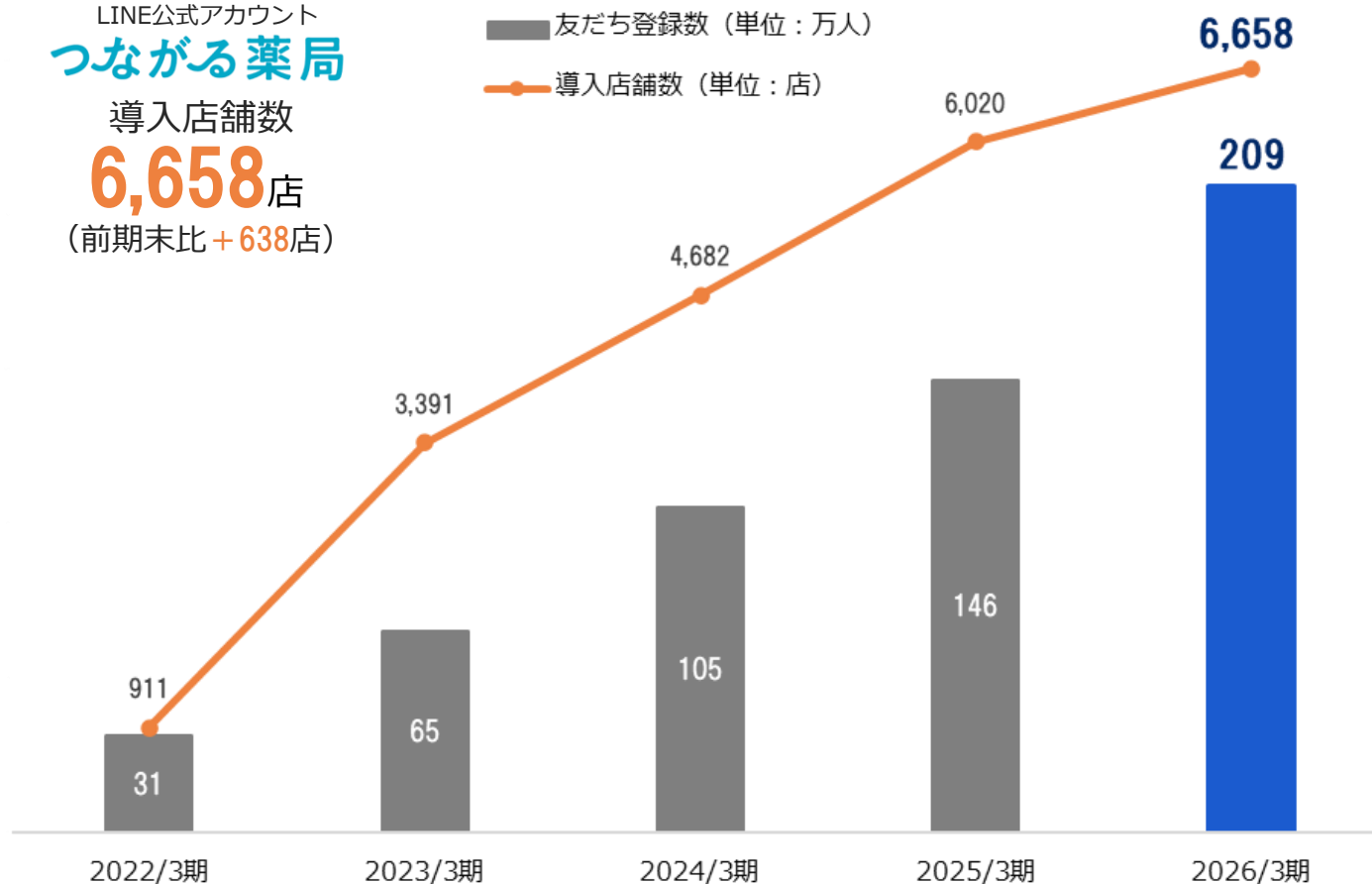
デジタルシフト部門

薬局への処方箋送信からお薬相談、お薬手帳までLINEひとつで利用できるサービスを薬局向けSaaSとして提供

サービスメニュー

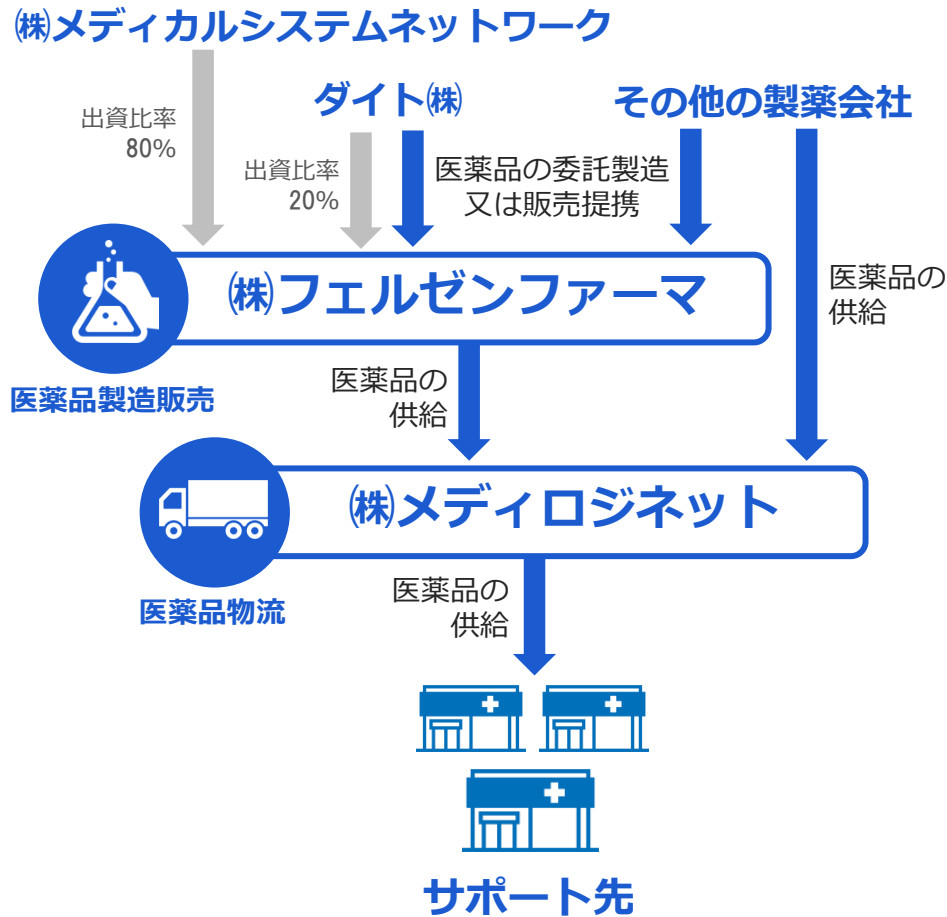
-  **LINEで処方箋送信**
-  **お薬手帳**
ひとつのLINEアカウントで家族のお薬情報を管理
-  **薬局に相談**
お薬のことやお身体に不安なことがあるときは、LINEで気軽に相談
-  **オンライン服薬指導**
-  **問診票**
LINEを介して問診票を記載

LINE公式アカウント
つながる薬局
導入店舗数
6,658店
(前期末比+638店)

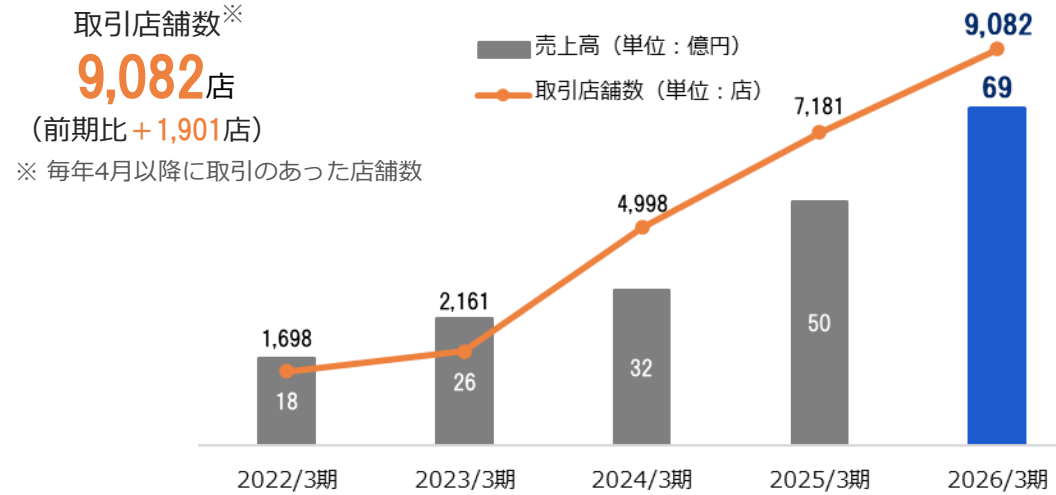


医薬品製造販売部門・医薬品物流部門

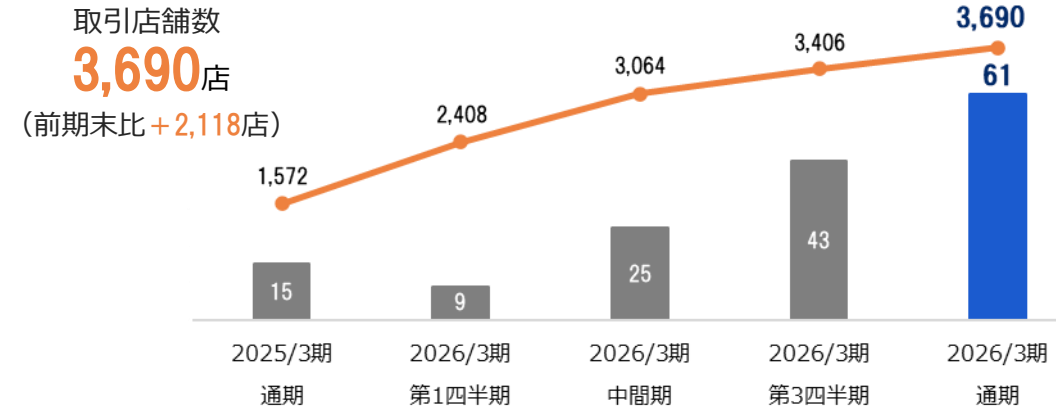
安心して効率的な医薬品流通の実現を通じて、人々の健やかな暮らしに貢献



■ 医薬品製造販売部門



■ 医薬品物流部門



Chapter 3

第7次中期経営計画

— 本章の記載内容 —

Section 1	エグゼクティブサマリー	22
Section 2	事業環境認識と当社の戦略的ポジション	28
Section 3	成長戦略	32
Section 4	財務戦略・資本政策	40

Section 1

エグゼクティブサマリー

第6次中期経営計画の振り返り

目標数値には未達となったものの、次の成長に向けた市場基盤の構築は着実に進展

事業	重点施策・数値目標	結果	評価	
連結合計	連結売上高 1,400 億円	1,321 億円	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業及び新店開発の先行投資 医薬品を含む仕入価格の上昇 賃上げ等による人件費の増加 	△
	連結営業利益 65 億円 (利益率 4.6 %)	33 億円 (利益率 2.5 %)		
地域薬局	<ul style="list-style-type: none"> 対人業務拡充・店舗オペレーション効率化 地域包括ケアシステムを支える医療提供 店舗開発 4年累計：75 店舗出店体制 	<ul style="list-style-type: none"> 社内教育制度を充実させ、薬学ケアの質向上 薬剤師の専門資格 取得者数 (延べ人数)：3.2 倍 (490 名) 店舗開発 4年累計：59 店舗 	△	
地域 薬局 ネット ワーク 事業	〈薬局支援部門〉			
	医薬品 ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> 加盟件数 2026/3期：12,000 件 流通改善の推進とサプライチェーン マネジメントの確立 エリアNW構築による地域医療への貢献 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟件数 2026/3期：12,003 件 1日1回の納品、土曜納品なしの流通改善の取り組み推進 調剤実績を共有し、医薬品の融通を円滑化するエリアNWを構築 	◎
	デジタル シフト	<ul style="list-style-type: none"> 市場シェアの獲得 2026/3期：20,000 拠点 サービスの高付加価値化 新規収益事業の立ち上げ 	<ul style="list-style-type: none"> 市場環境の変化及びグループシナジーが十分発揮できず目標未達 2026/3期 導入店舗数：6,658 店 LINE公式アカウント 友だち登録 209 万人 	△
	医薬品製造販売	<ul style="list-style-type: none"> 品質・安全性を確保する体制作り 安定供給を確保する体制の構築 規模の拡大 2026/3期売上：100 億円 	<ul style="list-style-type: none"> 取引店舗数 9,082 店 出荷調整等の影響により、2026/3期売上：69 億円 	△
	医薬品物流	—	<ul style="list-style-type: none"> 事業の立ち上げ 取引店舗数 3,690 店 	○

市場基盤の構築から価値創出フェーズへ

第6次中期経営計画までに築き上げた市場基盤に対し、今後はさらなる提供サービスの拡充とクロスセルを強化し、新たな価値創出フェーズへと移行



当社の課題と目指す姿

顧客接点や取引ネットワークといった市場基盤を活かし、付加価値創出力と営業シナジーを強化



成長ドライバー

事業・営業の変革を進め、収益性の高い事業ポートフォリオへの転換を実現

① 経営レベル

〈成長ドライバー〉
事業ポートフォリオ転換
×
資源最適化

既存ネットワークを活用した成長領域の拡大と本部コストの削減、収益性を重視した資源配分を通じて、収益性の高い事業ポートフォリオへの転換を推進

主要KPI

- ▶ 経常利益率
- ▶ ROE

② 事業レベル

〈成長ドライバー〉
サービス拡充
×
収益力強化

サポート先への提供サービスのラインナップ拡充と既存顧客への展開強化により、サービス単価の向上と利用率の引き上げを通じて収益力強化を推進

主要KPI

- ▶ ARPU（顧客基盤整備後に算出・開示予定）※
- ▶ サービス売上高（当面の進捗指標）

※ ARPU（Average Revenue Per User）
：サポート先1件あたり月次売上

③ 営業レベル

〈成長ドライバー〉
顧客基盤統合
×
クロスセル強化

顧客データの一元管理と営業機能の連携強化により、既存顧客への複数サービス提案を強化し、顧客あたり取引の拡大（クロスセル）を推進

主要KPI

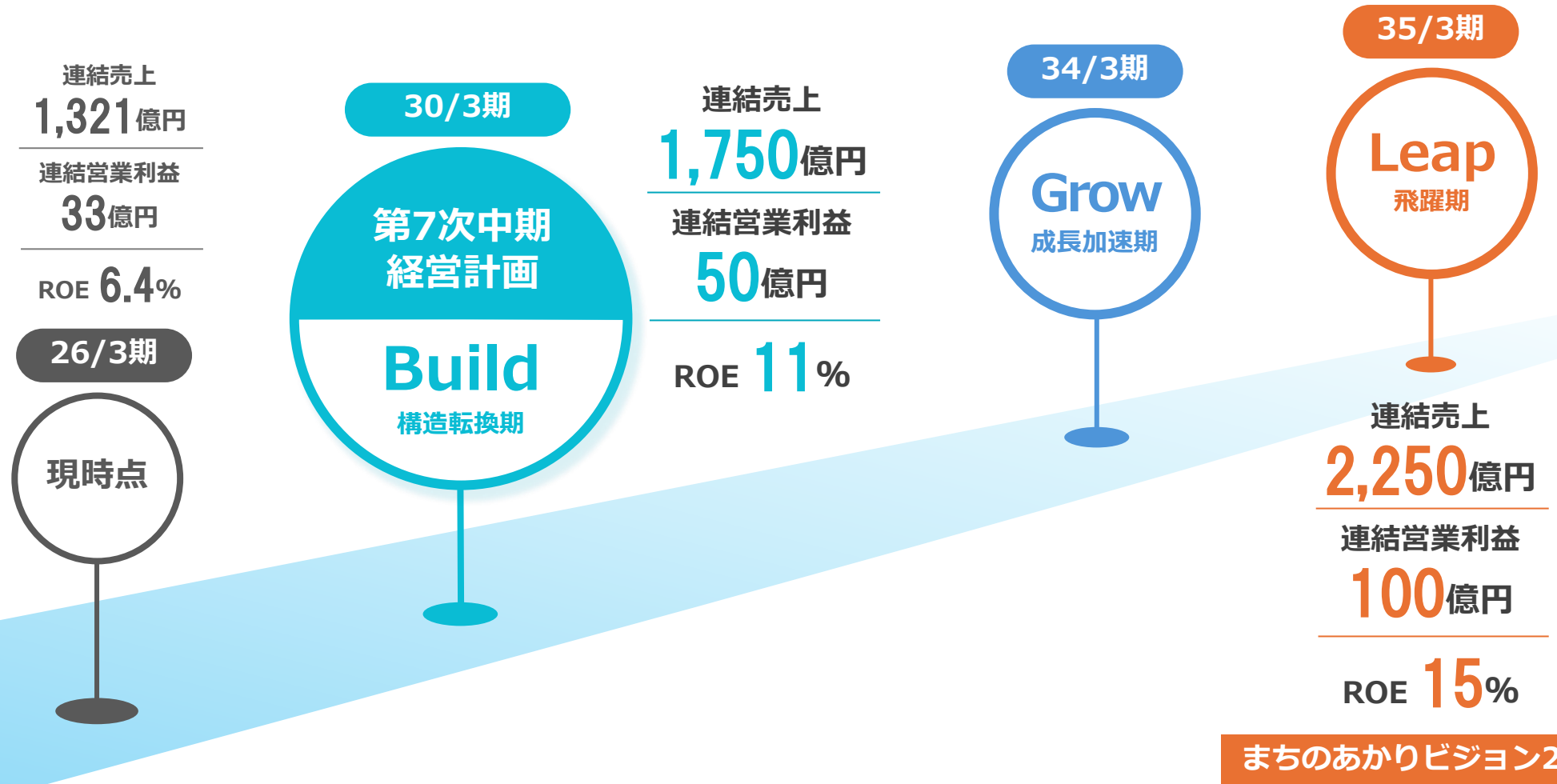
- ▶ クロスセル率（顧客基盤整備後に算出・開示予定）※
- ▶ 複数サービス利用社数（当面の進捗指標）

※ クロスセル率
：クロスセルした顧客数 ÷ 顧客総数

（注）ARPU・クロスセル率については顧客基盤整備後に名寄せベースで算出・開示予定

ロードマップ

第7次中期経営計画を"**Build-構造転換-**"フェーズと位置づけ、"Grow"→"Leap"へと段階的に成長を進め、「まちのあかりビジョン2035」の実現を目指す



Section 2

**事業環境認識と
当社の戦略的ポジション**

医療構造の変化と薬局の本質的課題

需要の拡大・多様化と供給の制約・構造転換が進行し、医療の需給ギャップが拡大

■ 医療構造の環境変化

需要の拡大と多様化

- 超高齢化の進展
(85歳以上人口の急増)
- 医療ニーズの高度化・複雑化
(多疾患・在宅・認知症)
- 地域間の需要格差拡大
(都市集中／地方縮小)



供給の制約と構造転換

- 担い手不足の深刻化
(生産年齢人口の減少)
- 供給インフラの不安定化
(医薬品供給の脆弱性)
- 医療DXによる構造転換
(電子処方箋・マイナ保険証)

■ 薬局の本質的課題

- ① 「立地依存型モデル」の転換（受動型からの脱却）
- ② 業務の属人化（標準化・効率化）
- ③ DX対応力の格差（投資余力・対応水準の差）

「立地依存型モデル」から「機能発揮型モデル」への転換が必要

当社グループにおける薬局の成長を支える機能と基盤への支援

【薬局の課題と目指す姿】

**① 「立地依存型モデル」の転換
(受動型からの脱却)**

持続・成長できる薬局へ

**② 業務の属人化
(標準化・効率化)**

業務効率化

**③ DX対応力の格差
(投資余力・対応水準の差)**

システムの活用 (DX)

【必要要件】

〈提供価値の発揮〉

- 高度な臨床判断による薬学管理
- 複雑な薬物療法への対応
- 予防・健康相談・健康支援
- 患者の意思決定を支援する対人業務の高度化

〈事業基盤の強化〉

- 業務標準化・オペレーション整備
- 教育・人材育成
- 業務効率化 (省人化)
- DX基盤 (電子処方箋・データ活用)

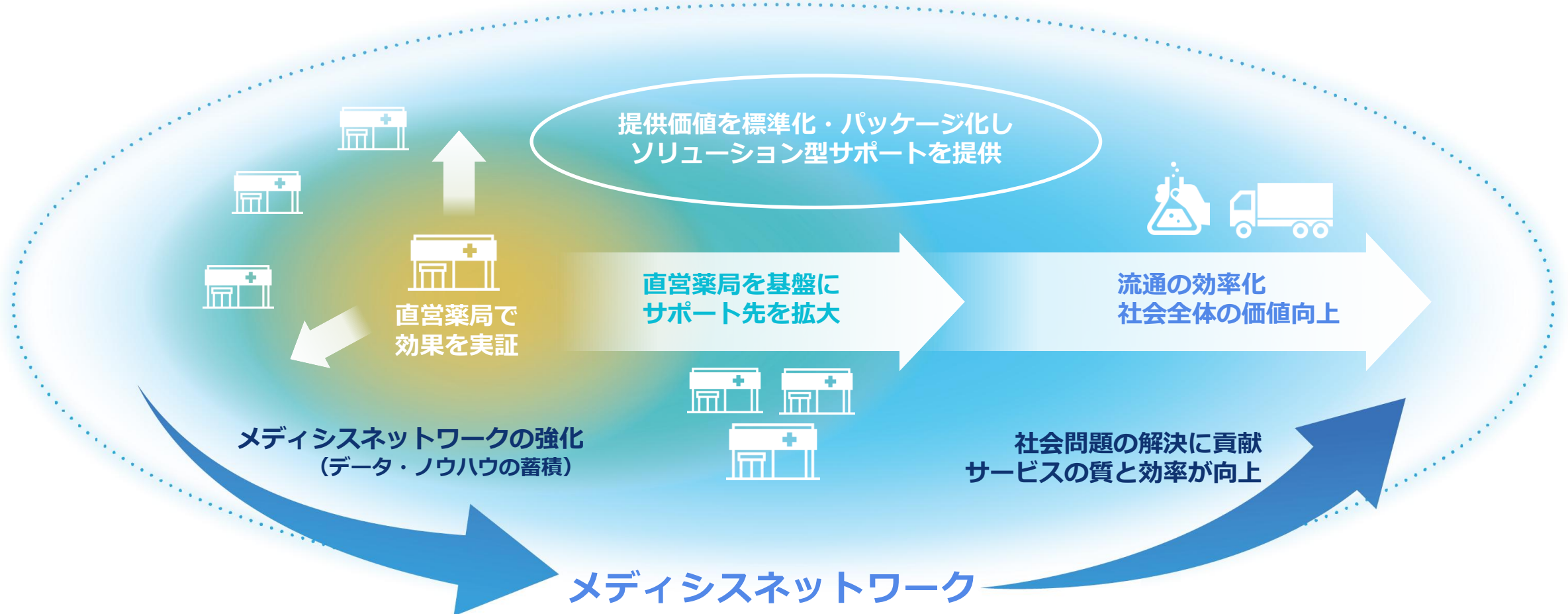


当社グループの直営薬局で
実証した提供価値を
標準化・パッケージ化し
支援先薬局へ提供

薬局が自ら機能を発揮し、持続的に成長するためには、事業基盤の整備と実行力の強化が不可欠
当社グループは、**直営薬局で培ったノウハウをもとにその実現を支援**

直営×ネットワークによる独自の価値創出モデル

ネットワーク規模の拡大が価値提供をさらに強化する**循環型モデル**



当社サービスを利用する全国**17,000施設以上**の薬局と、そこから生まれる多様なデータによる基盤

Section 3

成長戦略

成長戦略の全体像

価値創出・展開・社会実装を一体で推進し、持続的な成長と社会価値の向上を実現

当社の事業領域

メディカル領域 〈B to C〉

地域薬局、訪問看護、給食、サ高住

医療と生活をつなぐ拠点として、
専門性と先進技術を活かし
生活者に寄り添い新たな薬局価値を創出

メディカルサポート領域 〈B to B to C〉

医薬品ネットワーク、デジタルシフト

全国6万件の薬局を支援する
多様なサービスにより薬局・患者双方に
総合的な価値を創出

メディカルサプライ領域 〈B to B〉

医薬品製造販売、医薬品物流

医薬品流通の効率化と
安定供給をネットワークで実現し
社会全体の価値向上に貢献

成長戦略

価値創出の起点

「生活者×専門性」

- ① 顧客理解の高度化（データ基盤）
- ② 継続接点の創出（未病・予防）
- ③ 提供価値の高度化（オペレーション進化）

価値の展開・拡張

「総合ソリューション」

- ① 顧客基盤の拡大（ネットワークの拡張）
- ② クロスセルの推進（取引の拡大・深化）
- ③ サービスの高度化・拡充（提供価値の進化）

収益拡大・社会貢献

「効率×安定×規模」

- ① 供給の拡大（導入基盤の拡張）
- ② 需給の最適化（効率性の向上）
- ③ 需給管理の高度化（安定供給の強化）

メディカル領域の成長戦略

価値創出の起点

処方箋依存からの脱却と「ひと」起点への転換
データと継続接点を基盤に、生活者との関係性を深化

1 顧客理解の高度化 【データ基盤】

- 顧客データの蓄積・統合
(オンライン資格確認等)
- 患者との関係をデータで蓄積・活用

2 継続接点の創出 【未病・予防】

- 未病・予防領域での継続的な接点創出
- 健康段階からの関係構築と来局促進
- 長期的な顧客価値の最大化

3 提供価値の高度化 【オペレーション進化】

- 医療DX・AI活用で対人業務に集中
- 多職種連携による提供価値向上
- ES向上による現場力強化

なの花薬局

全国**472**店舗
(2026年3月末現在)

目標 → 年間**20**店舗

M&Aおよび地域医療に貢献する
医療機能集約モールへの出店継続

〈重点KPI〉 CCR (Chronic Care Revenue)

慢性疾患患者に対する継続的かつ
包括的な健康管理を通じて創出される収益の指標

※急性疾患患者数は外部要因で大きく変動するため慢性疾患患者に基づく指標を
KPIとして採用

メディカルサポート領域の成長戦略

価値の展開・拡張

クロスセルを起点とした総合ソリューションによる顧客価値の最大化
顧客ごとの課題に応じた最適なサービス展開により、取引を拡大・深化

1 顧客基盤の拡大 【ネットワークの拡張】

- 顧客接点の多様化による新規顧客の獲得強化
- 継続的な顧客流入を生み出す獲得基盤の構築

2 クロスセルの推進 【取引の拡大・深化】

- 顧客課題に応じた複数サービスの展開
- 継続的な提案活動を通じたサービス利用の拡大と取引関係の深化

3 サービスの高度化・拡充 【提供価値の進化】

- データ・テクノロジーを活用した付加価値の向上とサービス提供力の高度化
- 新たなサービスの開発・展開による顧客課題解決の幅の拡張

〈重点KPI〉

① ARPU (Average Revenue Per User)

サポート先1件あたり月次売上

※当面はサービス売上が進捗管理の指標

② クロスセル率

全サポート先のうち、複数サービスを利用しているサポート先の割合

※当面は複数サービス利用社数が進捗管理の指標

(注) ARPU・クロスセル率については顧客基盤整備後に名寄せベースで算出・開示予定

メディカルサプライ領域の成長戦略

収益拡大・社会貢献

需給最適化と安定供給の両立による社会価値と収益性の向上
 メディシスネットワークを活用し、効率的かつ安定的な医薬品流通を実現

1 供給ネットワークの拡大 【導入基盤の拡張】

- 営業強化による導入店舗数の拡大
- 製造パートナーとのアライアンス強化による取扱品目の拡充

2 需給の最適化 【効率性の向上】

- 需要動向に応じた供給配分の最適化による流通効率の向上
- 在庫水準の適正化を通じた保管・配送の効率化と運営コストの低減

3 需給管理の高度化 【安定供給の強化】

- データ活用による需要予測精度の向上
- 計画的な供給体制の構築による安定供給の実現

後発医薬品 市場規模

約1.5兆円

自社販売品 カバー市場

約5,400億円

取引実績

69億円

〈重点KPI〉

① 導入店舗数

サービスの導入拡大および顧客基盤の拡大状況を測る指標

② 取扱品目数

取扱領域の拡張および提供価値の拡大状況を測る指標

全社横断戦略 – ESGにおける重要課題

	▶重要課題	▶ESG	▶内容の説明	▶SDGsとの関連
社会課題解決	人と環境の健康を支える 最適な医薬品流通	環境 (E)	医薬品の品質・安全性と安定供給を確保するとともに、在庫最適化やロス削減の推進により、医薬品流通に伴う環境負荷の低減を図る	    
	地域医療を支え 安心して暮らせるまちの 共創	社会 (S)	地域包括ケアの担い手として、患者・住民一人ひとりのニーズに寄り添い、地域社会や他の医療機関と連携しながら、医療の質・安全性・アクセス性の向上に取り組む	  
経営基盤強化	働く人の成長と幸せを 支える職場づくり	社会 (S)	学びと挑戦の機会の提供と心身の健康への配慮を通じて多様な人材が活躍できる組織基盤を強化し、働く人一人ひとりが安心して力を発揮し、成長と幸せを実感できる環境づくりを推進	    
	信頼あるデジタル基盤で 医療体験の向上を実現	社会 (S)	医療・個人情報扱う企業としてプライバシー保護とサイバーセキュリティを徹底し、信頼性の高いデジタル基盤を整備するとともに、DXの活用により業務の効率化と医療サービスの質の向上を図る	  
	信頼され続ける 誠実な経営の推進	ガバナンス (G)	医療・公共性の高い事業を担う企業として、高い倫理観と透明性に基づく意思決定を徹底するとともに、取締役会の監督機能の強化、コンプライアンスの徹底、適切な情報開示を通じて、社会から信頼され続ける誠実な経営を推進	 

人的資本戦略

ミッション浸透と主体的行動を通じ、顧客価値創出を最大化する自律型人材・組織の実現

価値創出
ストーリー

人的資本

能力開発、エンゲージメント向上

生産性・付加価値向上

持続的成長

1

エンゲージメント

ミッション共鳴と働きがい向上により、組織の一体感と自律性を強化

- ミッション浸透と価値観の共有による行動変容
- 心理的安全性と働きがいの向上
- 評価・FB高度化による納得感の醸成

2

人材ポートフォリオ

多様な人材の獲得・最適配置により、成長領域へのリソースシフトを実現

- 採用チャネル多様化による人材獲得力強化
- タレントマネジメントによる可視化・最適配置
- 事業戦略と連動した人材ポートフォリオ

3

能力開発

「思考・協働・実行力」と専門性の強化により、付加価値創出力を向上

- 階層別・職種別の体系的育成
- リスキリング・DX人材育成
- 経験学習を軸とした成長支援

基盤戦略

4

働き方・環境基盤

多様な働き方と健康経営により、生産性と持続性を両立

- 柔軟な働き方とキャリア自律支援
- 健康・コンディションマネジメント
- 業務効率化による時間創出

5

組織文化・定着

称賛・対話・支援の文化により、定着とパフォーマンスを最大化

- 称賛・フィードバック文化の醸成
- オンボーディング・育成支援の強化
- 部門横断の連携促進

データドリブンな事業基盤を構築し、グループ連携による付加価値創出と収益性向上を実現

統合データ基盤を軸に、効率化と価値創出を両立するDX戦略

1

事業基盤DX

業務・データ・システムの統合により、
全社最適なオペレーションを実現

- クラウド化・標準化による柔軟かつ拡張性の高いIT基盤の構築
- 顧客・取引データの統合による一元管理
- 業務プロセスのデジタル化による生産性向上

効果

- ▶ コスト削減
- ▶ 業務効率化
- ▶ データ活用基盤確立

2

価値創出DX

データとデジタル接点を活用し、
新たな顧客価値と収益機会を創出

- オンライン・オフライン融合による顧客接点の拡張
- データ分析に基づくサービス高度化・個別最適化
- グループ横断でのシナジー創出と新サービス展開

効果

- ▶ 売上成長
- ▶ 顧客単価向上
- ▶ LTV最大化

3

経営基盤DX

AI・データ活用により、
効率的かつ持続可能な経営体制を構築

- 業務自動化・省人化によるコスト構造改革
- データドリブンな意思決定の高度化
- グループ全体の業務・情報の統合管理

効果

- ▶ 利益率向上
- ▶ 意思決定スピード向上
- ▶ ガバナンス強化

Section 4

財務戦略・資本政策

定量目標

成長戦略の実行により、収益構造の転換と資本効率の大幅な改善を実現

経営指標	2026年3月期	<第7次中計> 2030年3月期	<長期ビジョン> 2035年3月期
▶収益性 営業利益	33億円	50億円	100億円
ROE *	6.4%	11%	15%
▶シェア サポート件数 **	17,000施設以上	25,000施設	45,000施設
市場カバー率	約25%	約40%	75～80%

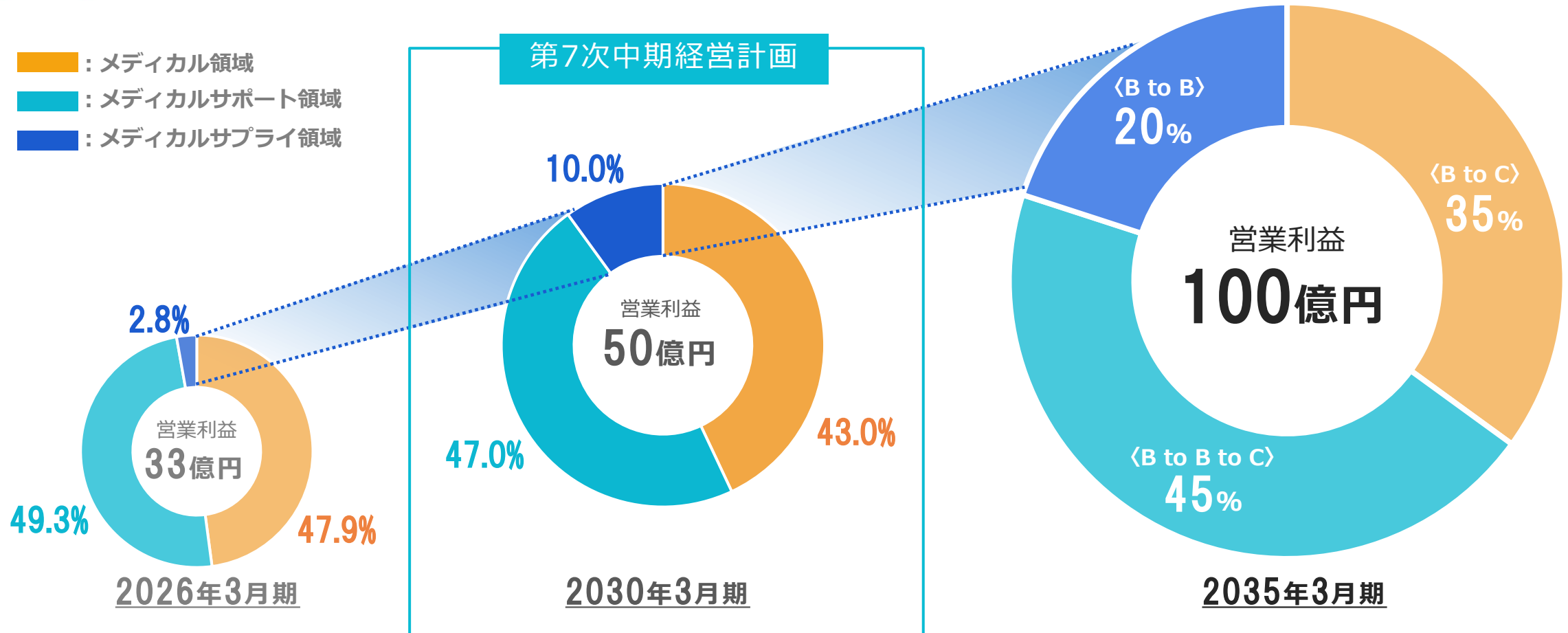
* 自己資本当期純利益率：Return On Equity

** 重複を除いた実数

事業ポートフォリオ

収益性の高い事業の構成比率を高め、最適事業ポートフォリオを構築

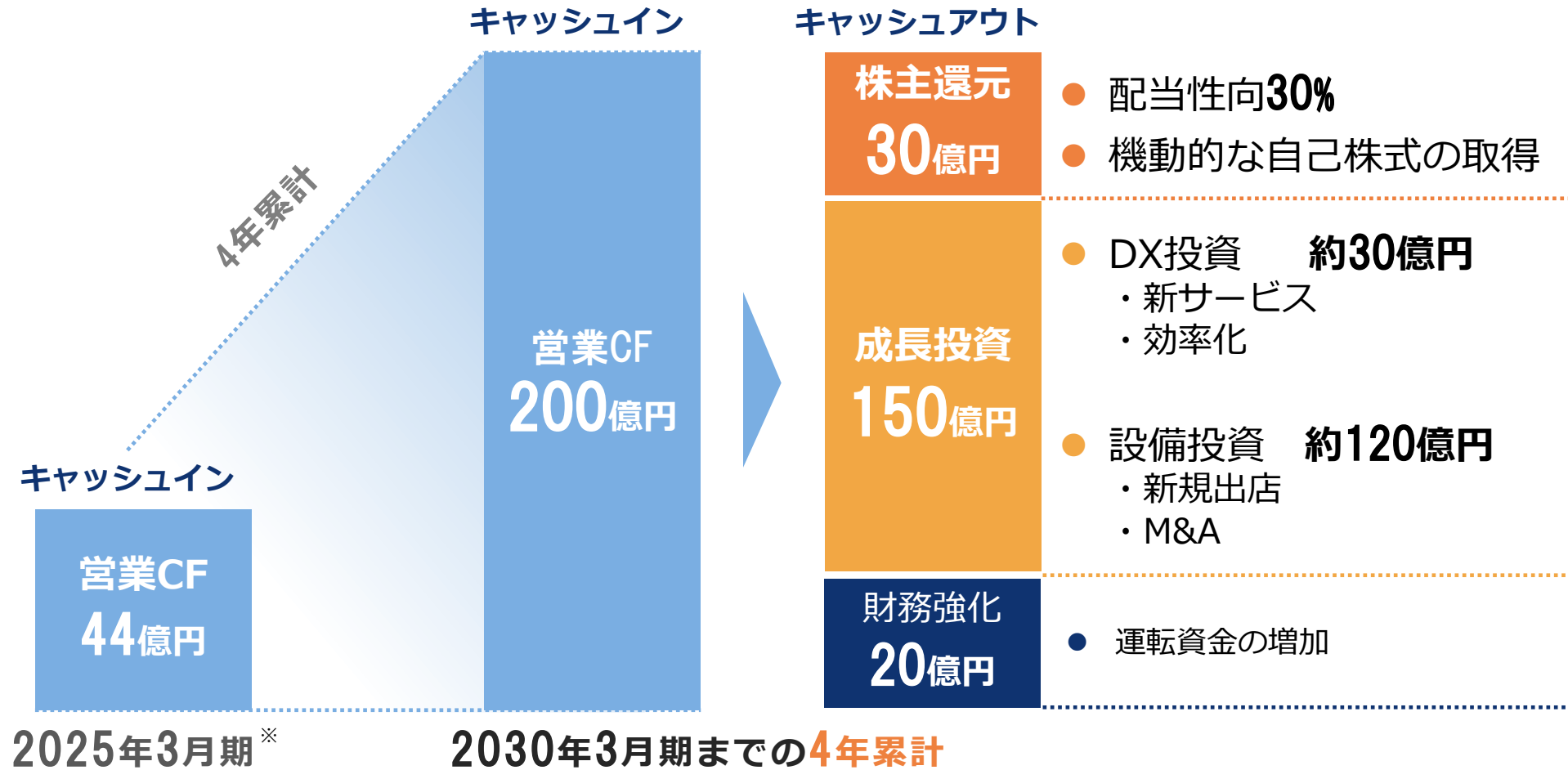
- : メディカル領域
- : メディカルサポート領域
- : メディカルサプライ領域



(注) 領域別の営業利益構成比は、本部費用を除いた事業利益ベースで算出

キャッシュアロケーション

創出したキャッシュを、**成長投資と株主還元の両立**に重点配分



2025年3月期[※]

2030年3月期までの4年累計

※ 2026年3月期は債権流動化停止の影響が大きいため、2025年3月期を記載

Chapter 4

2027年3月期 業績予想

2027年3月期 重点施策

事業領域	今期重点施策
メ ディ カ ル 領 域	：「ひと視点」経営への転換 <ul style="list-style-type: none"> 食・住・睡眠・予防領域におけるサービスメニューを整理・標準化し、重点店舗での導入を開始 デジタル技術の活用による業務プロセスの高度化と現場実装の推進 M&A及び地域医療に貢献する医療機能集約モールへの出店 20店舗
メ ディ カ ル サ ポ ー ト 領 域	：グループ体営業への転換 <ul style="list-style-type: none"> 顧客管理基盤の構築と活用を通じたクロスセル体制の整備 顧客課題に基づく新サービス開発の推進と、データ活用基盤の整備
メ ディ カ ル サ プ ラ イ 領 域	：需給データに基づく医薬品供給体制の高度化 <ul style="list-style-type: none"> 製造パートナーとのアライアンス強化と取扱品目の拡大 購買データの収集・可視化を進め、需給計画精度向上に向けた仕組み構築
人 的 資 本 戦 略	：モデル転換を支える基盤整備 <ul style="list-style-type: none"> ビジョン・ミッションの浸透によるエンゲージメントの強化 専門教育の充実による社員の付加価値創出力の向上
D X 戦 略	：全社最適の推進と実装フェーズへの移行 <ul style="list-style-type: none"> 全社最適でのDX推進に向けた統一方針の策定と連携体制の整備 顧客体験向上および業務効率化に資するシステム開発を順次推進
財 務 戦 略	：成長投資とコストコントロールの両立 <ul style="list-style-type: none"> 本部費の構造分析に基づくコスト最適化の推進

2027年3月期 業績予想 – 連結業績

メディカルサポート領域・メディカルサプライ領域を中心に事業成長を見込むものの薬価改定及び調剤報酬改定の影響に加え、一過性のシステム投資が増加

	(単位：百万円) カッコ内は利益率	2026/3期 実績	2027/3期 予想	増減額	増減率
売上高		132,186	136,000	+ 3,813	+ 2.9%
EBITDA		6,730 (5.1%)	6,420 (4.7%)	▲ 310 ▲ 0.4pt	▲ 4.6%
営業利益		3,313 (2.5%)	3,000 (2.2%)	▲ 313 ▲ 0.3pt	▲ 9.4%
経常利益		3,193 (2.4%)	2,700 (2.0%)	▲ 493 ▲ 0.4pt	▲ 15.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益		1,070 (0.8%)	1,000 (0.7%)	▲ 70 ▲ 0.1pt	▲ 6.6%
1株当たり 当期純利益 (円)		36.64	34.21	▲ 2.43	—

2027年3月期 業績予想 – 連結業績

■ 売上高

(単位：百万円)

	2026/3期 実績	2027/3期 予想	増減額	増減率
売上高	132,186	136,000	+ 3,813	+ 2.9%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	127,180	131,770	+ 4,590	+ 3.6%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	6,005	5,218	▲ 786	▲ 13.1%
調整額	▲ 999	▲ 989	+ 10	—

■ 営業利益

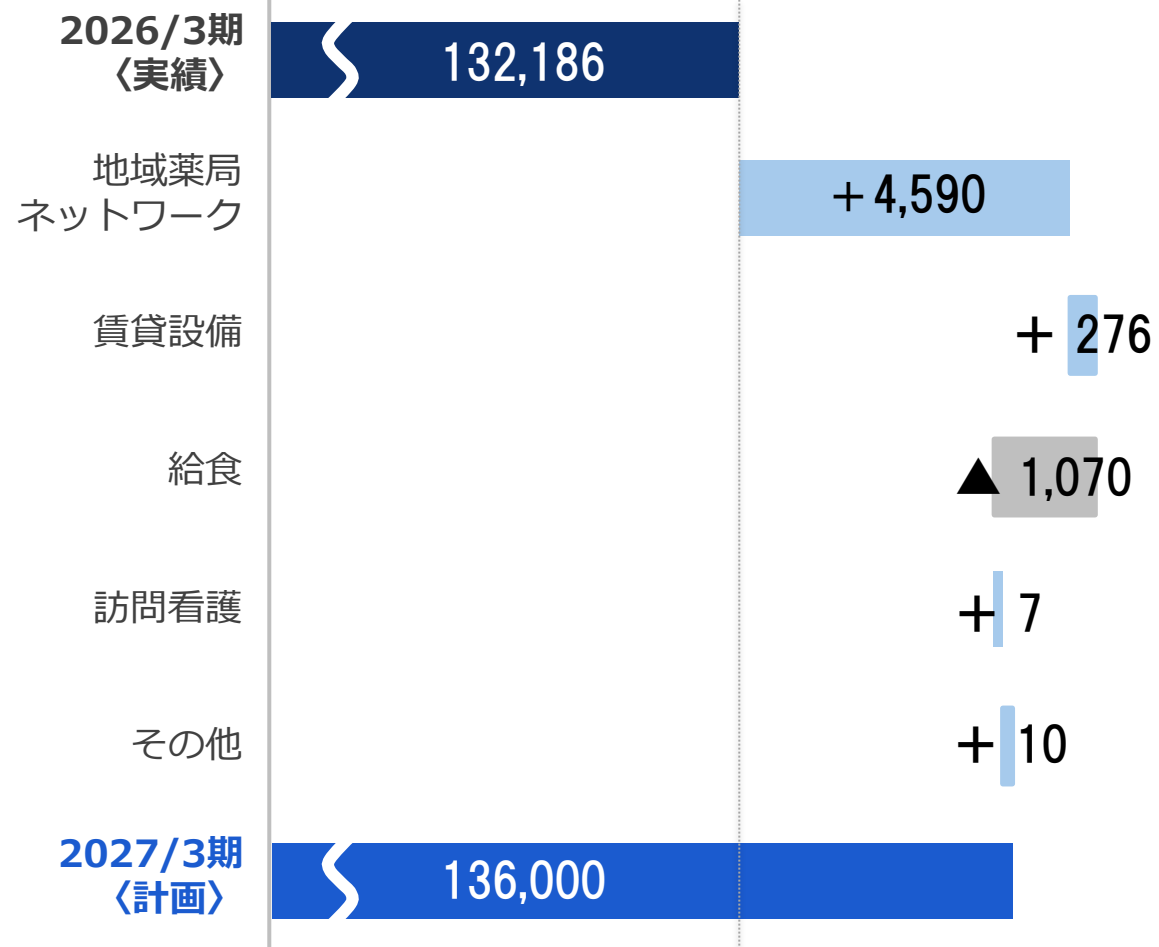
(単位：百万円)
カッコ内は利益率

セグメント利益	3,313 (2.5%)	3,000 (2.2%)	▲ 313 ▲ 0.3pt	▲ 9.4%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	6,025 (4.7%)	6,040 (4.6%)	+ 14 ▲ 0.2pt	+ 0.2%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	115 (1.9%)	127 (2.5%)	+ 12 + 0.5pt	+ 10.9%
調整額	▲ 2,828 (—)	▲ 3,168 (—)	▲ 340 —	—

※ 地域薬局部門、薬局支援部門（医薬品ネットワーク部門、デジタルシフト部門、医薬品製造販売部門、医薬品物流部門）

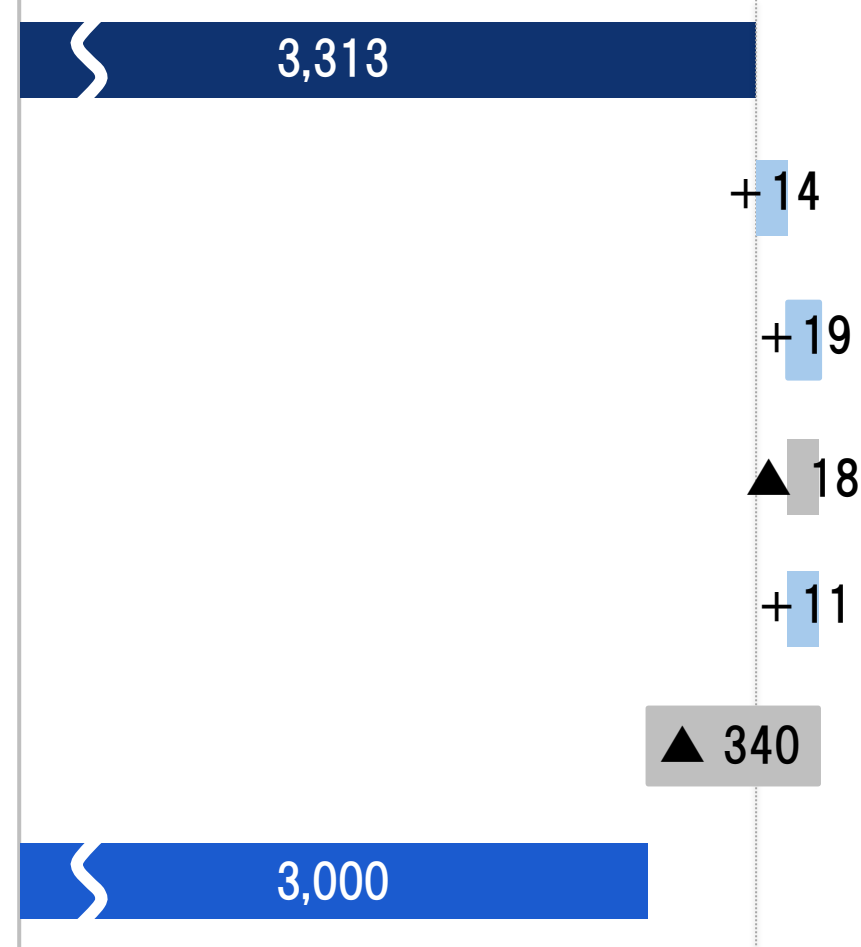
2027年3月期 業績予想 - 前期比

■ 売上高



■ 営業利益

(単位：百万円)



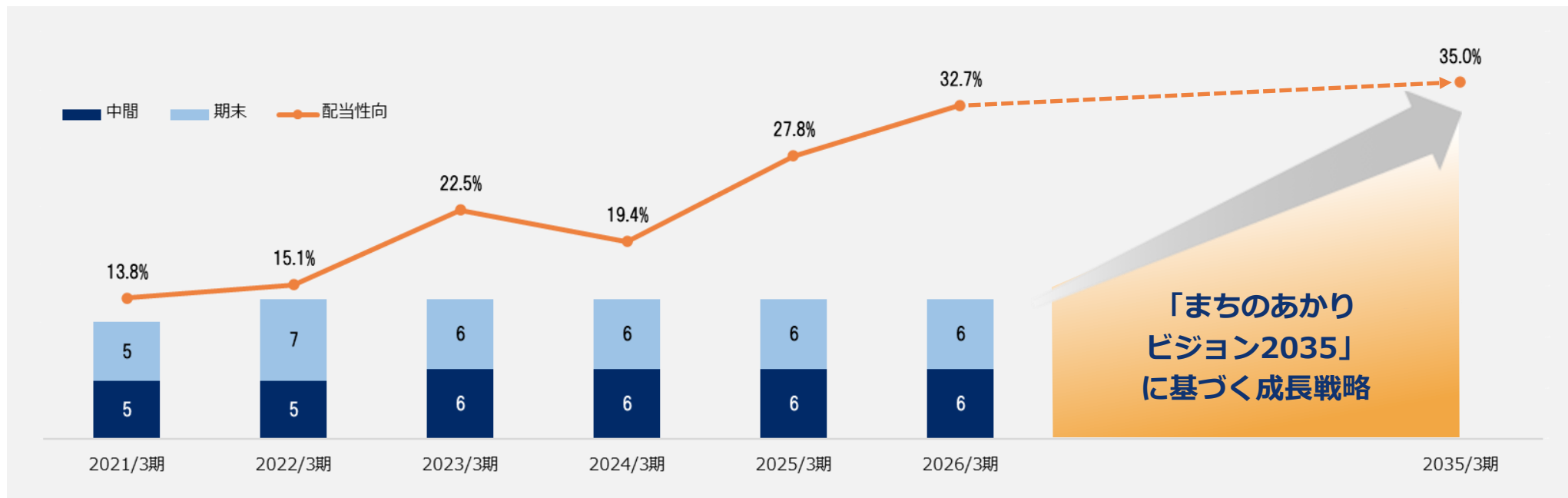
配当方針

■ 利益配分に関する基本方針

事業規模の拡大、人材育成、財務体質の強化等のために必要な内部留保を確保しつつ、業績の拡大に応じて段階的に配当性向の引き上げを行う

■ 当期・次期の配当

	2026/3期 実績	2027/3期 予想	増減額
年間配当金／1株当たり	12円	12円	—
配当性向	32.7%	35.1%	+ 2.3pt





Appendix

2026年度診療報酬改定 – 調剤報酬点数表①【調剤基本料】

改定前

	要件	点数
調剤基本料1	【下記に該当しない薬局】	45点
調剤基本料2	① 処方箋受付回数月1,800回超～2,000回 + 集中度95%超 ② 処方箋受付回数月2,000回超～4,000回 + 集中度85%超 ③ 処方箋受付回数月4,000回超 + 上位3つの医療機関の集中度合計70%超 →薬局と同一建物内に複数の医療機関がある場合は、全医療機関からの受付回数を合算した回数 ④ 特定医療機関の処方箋受付回数4,000回超	29点
調剤基本料3のイ	① 処方箋受付回数月3.5万回超～4万回以下 + 集中度95%超 ② 処方箋受付回数月4万回超～40万回かつ + 集中度85%超	24点
調剤基本料3のロ	処方箋受付回数月40万回超又は300店舗以上 + 集中度85%超	19点
調剤基本料3のハ	処方箋受付回数月40万回超又は300店舗以上 + 集中度85%以下	35点
特別調剤基本料A	保険医療機関と特別な関係（敷地内）かつ集中度50%超	5点
特別調剤基本料B	調剤基本料に係る届出を行っていない	3点



改定後

	要件	点数
調剤基本料1	【下記に該当しない薬局】	47点
調剤基本料2	① 都市部※1において、処方箋受付回数が600回超1,800回以下かつ 処方箋集中度※2が85%超 ② 処方箋受付回数が1,800超かつ処方箋集中度が85%超 ③ 処方箋受付回数が4,000超かつ上位3の医療機関の処方箋集中度の 合計70%超 ④ 特定の医療機関からの受付枚数が4,000回超	30点
調剤基本料3のイ	同一グループで処方箋受付回数月3万5千回超～40万回 かつ集中度85%超	25点
調剤基本料3のロ	同一グループで処方箋受付回数が月40万回超かつ集中度85%超※3	20点
調剤基本料3のハ	同一グループで処方箋受付回数月40万回超 + 集中度85%以下※3	37点
特別調剤基本料A	同一敷地内薬局	5点
特別調剤基本料B	調剤基本料に係る届出を行っていない	3点

※1) 都市部とは、特別区・政令指定都市の地域を指す。ただし、半径500m以内に他の保険薬局が無い地点は除き、当面の間既存の薬局には適用しない。

※2) 医療モール内（医療ビル内を含む）の複数の医療機関については、1つの医療機関とみなして処方箋集中度を計算する。

※3) 令和8年度の調剤報酬の改定にて、「同一グループの保険薬局の数が300以上」の基準は廃止

2026年度診療報酬改定 – 調剤報酬点数表②【地域支援・医薬品供給対応体制加算】

地域での医薬品供給を通じた適切な医療提供体制構築の充実を促進する観点から、後発医薬品調剤体制加算と地域支援体制加算を統合し、地域支援・医薬品供給対応体制加算を新設

改定前【後発医薬品調剤体制加算】

区分	GEシェア	点数
1	80%以上	21点
2	85%以上	28点
3	90%以上	30点

改定前【地域支援体制加算】

基本料	名称	要件	点数
基1	地域支援体制加算1	次頁④を含む3項目以上	32点
	地域支援体制加算2	次頁①～⑨のうち8項目以上	40点
基1以外	地域支援体制加算3	次頁④、⑦を含む3項目以上	10点
	地域支援体制加算4	次頁①～⑨のうち8項目以上	32点



改定後

調剤基本料区分	名称	要件	点数
	地域支援・医薬品供給対応体制加算1	<ul style="list-style-type: none"> 地域における医薬品の安定供給を確保するために必要な体制を保有 後発医薬品85%以上 	27点
基1	地域支援・医薬品供給対応体制加算2	次頁④を含む3項目以上	59点
	地域支援・医薬品供給対応体制加算3	次頁①～⑨のうち7項目以上	67点
基1以外	地域支援・医薬品供給対応体制加算4	次頁④、⑥を含む3項目以上	37点
	地域支援・医薬品供給対応体制加算5	次頁①～⑨のうち7項目以上	59点

2026年度診療報酬改定 – 調剤報酬点数表②【地域支援・医薬品供給対応体制加算】

地域支援・医薬品供給対応体制加算1

地域における医薬品の安定供給を確保するための必要体制
(1) 医薬品の安定供給に向けた計画的な調達や在庫管理を行うこと。
(2) 他の保険薬局に医薬品を分譲した実績（同一グループは含めない）があること。
(3) 医薬品供給不安等により、迅速な医薬品入手が困難な場合は、入手可能な保険薬局を探し、在庫を確認の上、患者を紹介や、処方医に処方変更変更の可否を照会する等適切な対応をすること
(4) 重要供給確保医薬品のうち内用薬及び外用薬であるものは1ヶ月程度の備蓄をしよう努めること
(5) 原則として、単品単価交渉の実施をしていること。
(6) 卸売販売業者への頻回配送・休日夜間配送・急配に係る過度な依頼を慎むこと。
(7) 温度管理を要する医薬品や在庫調整を目的とした卸売販売業者への医薬品の返品は慎むこと。
(8) 地域の保険医療機関や保険薬局、医療関係団体と連携し、取り扱う医薬品の品目についての情報共有や、事前の取り決めを行っておくことが望ましい。

地域支援・医薬品供給対応体制加算2～5【実績9項目】

実績項目	基1		基1以外	
	加算1	加算2	加算3	加算4
① 夜間・休日等加算実績	40回以上		400回以上	
② 麻薬の調剤実績	1回以上		10回以上	
③ 調剤時残薬調整加算及び薬学的有害事象等防止加算の算定実績	20回以上		40回以上	
④ 服薬管理指導料1のイ及び2のイ（かかりつけ薬剤師）の算定実績	20回以上		40回以上	
⑤ 外来服薬支援料1の算定実績	1回以上		12回以上	
⑥ 単一建物診療患者が1人の在宅薬剤管理実績	24回以上			
⑦ 服薬情報等提供料の算定実績	30回以上		60回以上	
⑧ 小児特定加算の算定実績	1回以上			
⑨ 認定薬剤師の地域多職種連携会議への参加	1回以上		5回以上	

※ ①～⑧は処方箋1万枚あたりの年間回数、⑨は薬局あたりの年間の回数

2026年度診療報酬改定 – 調剤報酬点数表③

【調剤ベースアップ評価料】新

主な算定要件	点数
(1) 当該保険薬局に勤務する職員がいること。 (2) 対象職員の賃金の改善実施に必要な体制が整備されていること。	4点

※令和9年6月以降は、所定点数の100分の200に相当する点数を算定

【調剤物価対応料】新

主な算定要件	点数
処方箋を提出した患者に対して調剤した場合、3月に1回に限り算定	1点

【門前薬局等立地依存減算】

新

令和8年6月1日以降に新規開設する薬局について、既に多数の薬局が所在する地域又は医療モール内に立地する場合において、特定の医療機関からの処方箋集中率が高い場合は減算

(1) 次のイからハまでのいずれにも該当する保険薬局		点数
イ	都市部に所在し、かつ、水平距離500m以内に他の保険薬局があること	▲15点
ロ	特定の保険医療機関に係る処方箋による調剤の割合が85%を超えること	
ハ	① 200床以上の保険医療機関の敷地境界線からの水平距離が100m以内の区域内に所在し、当該区域内及び当該保険医療機関の敷地内に他の保険薬局が2以上所在する ② 当該保険薬局の周囲50mの区域内に、他の保険薬局が2以上所在する ③ 当該保険薬局の周囲50mの区域内に所在する他の保険薬局が②に該当する。	
(2) 次のイ及びロに該当する保険薬局		点数
イ	特定の保険医療機関に係る処方箋による調剤の割合が85%を超えること	▲15点
ロ	保険医療機関と同一の敷地内又は建物内に所在すること	

※【経過措置】令和8年5月31日において現に保険指定を受けている薬局については、当面の間、門前薬局等立地依存減算の施設基準に該当しない

会社概要

【基本情報】

会社名 株式会社メディカルシステムネットワーク

設立 1999年9月16日

資本金 2,128百万円（2026年3月末時点）

代表者 代表取締役社長 田尻 稲雄

事業内容

- **メディカル領域**
地域薬局の運営、医療施設の開発・運営、建物の賃貸・管理、
医師開業コンサルティング、サービス付き高齢者向け住宅の運営、
保険業務、給食事業受託業務、訪問看護業務等
- **メディカルサポート領域**
薬局への総合的な経営支援サービス、医薬品システムの
開発・販売・保守業務、かかりつけ薬局化支援業務等
- **メディカルサプライ領域**
後発医薬品の製造販売業務、医薬品等の物流業務、
医薬品流通過程の効率化業務等

本社所在地 〒060-0010
札幌市中央区北10条西24丁目3番地 AKKビル



グループ各社と事業領域

名称	事業領域	事業内容	所有割合
(株)メディカルシステムネットワーク	メディカル領域	賃貸・設備関連 訪問看護	—
	メディカルサポート領域	医薬品ネットワーク	
(株)北海道医薬総合研究所	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花北海道	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花東北	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花東日本	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花中部	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花西日本	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花九州	メディカル領域	地域薬局 給食	100.0%
(株)さくらフーズ	メディカル領域	給食	100.0%
(株)パルテクノ	メディカル領域	賃貸・設備関連	100.0%
(株)ファーマシフト	メディカルサポート領域	デジタルシフト	100.0%
(株)フェルゼンファーマ	メディカルサプライ領域	医薬品製造販売	80.0%
(株)メディロジネット	メディカルサプライ領域	医薬品物流	100.0%
アグリマス(株) *	メディカル領域	介護予防デイサービス	77.7%

* 連結対象外

AI	Artificial Intelligence	人工知能	P34、39
Appendix	—	「付録」「補足資料」「別紙」の意味	P50
Average	—	「平均」の意味	P26、35
B to B	Business to Business	企業が企業に対して行う取引	P33
B to B to C	Business to Business to Consumer	企業が企業を介して一般消費者に商品やサービスを届けるビジネスモデル	P33
B to C	Business to Consumer	企業が一般消費者に対して直接、商品やサービスを提供するビジネスモデル	P33
CF	Cash Flow	現金（キャッシュ）の実際の「流入・流出」	P12、43
Chronic	—	「慢性的な」「長引く」の意味	P34
DX	Digital Transformation	デジタル技術を活用してビジネスモデルや業務プロセスを変革し企業の競争力を高める取り組み	P29、30、34、37、38、39、43、45

EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	企業の「純粋なもうけ」や「本業の収益力」を測る指標	P6、12、46
ES	Employee Satisfaction	福利厚生やマネジメント、職場環境、働きがいなどについて社員の満足度を表す指標	P34
ESG	—	環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）の頭文字をとった言葉で、企業が長期的に成長するために不可欠な非財務的な3つの要素	P37
FB （フィードバック）	Feedback	ビジネスにおいて上司が部下の成果や行動を評価し、具体的な改善点や次のアクションを伝えて成長を促すコミュニケーション手法	P38
KPI	Key Performance Indicator	最終的な目標を達成するための「プロセス」が順調に進んでいるかを測る中間指標	P3、26、34、35、36
LTV	Life Time Value	1人の顧客が取引開始から終了までに自社にもたらす利益の総額	P39
M&A	Mergers and Acquisitions	合併と買収	P12、14、34、43、45
Per	—	「～あたり」「～ごとに」の意味	P26、35
Revenue	—	「収益」「売上」「収入」の意味	P26、34、35

Glossary 用語集

ROE	Return On Equity	自己資本当期純利益率	P26、27、41
SaaS	Software as a Service	ソフトウェアの利用提供サービス	P18
SDGs	Sustainable Development Goals	2015年に国連で採択された2030年までの世界共通目標	P37
User	—	製品、サービス、システム、Webサイトなどを実際に使用・利用する人や組織	P26、35

アライアンス	「同盟」「提携」「連合」を意味する英語で、複数の企業や組織が協力して共通の目的を達成する提携関係	P36、45
医療マインド	「まちのあかり」を灯す一人として、「すべてのひと」を健やかにするため、医療人としての覚悟をもって、地域に貢献する心の在り方（当社定義）	P7
医療モール	複数の診療科のクリニックや調剤薬局が1つの建物や敷地内に集まっている施設	P7
エリアネットワーク (エリアNW)	地域包括ケアの一部として在庫情報の共有、在宅連携、合同研修、人材交流などを地域単位で実施するつながりのこと	P7、23
エンゲージメント	企業と従業員が互いに信頼し、成長のために貢献し合える「絆」や「関係性」を指す概念	P38、45
オンボーディング	新入社員や中途入社者が、入社後の早期に職場環境や組織文化に適応し、即戦力として活躍できるように、会社が計画的にサポートするプロセス	P38
ガバナンス	英語で「統治」「管理」「支配」を意味し、企業や組織が健全に運営されるために、不正を防ぎ持続的な成長を実現するための監視・管理体制のこと	P37、39
急性疾患	急激に症状が現れ、比較的短い期間で経過する病気のこと 風邪やインフルエンザ、急性胃腸炎、急性心筋梗塞、脳卒中など	P2、15、16、34
急配	緊急配送	P7、53

クロスセル	顧客に別の商品を提案し、顧客単価をアップさせる施策	P24、25、26、33、35、45
後発医薬品	新薬（先発医薬品）の特許が切れた後に、同じ有効成分を使い、品質、有効性、安全性が同等であると認められて製造・販売される医薬品	P24、36
コンプライアンス	法令遵守だけでなく、倫理観、公序良俗などの社会的な規範に従い、公正・公平に業務をおこなうこと	P37
債権流動化	保有する売掛金や手形などの「債権」を特別目的会社（SPC）などに譲渡し、その債権を裏付けとした資金を調達する方法	P11、12
サプライチェーン マネジメント	サプライヤーから消費者に至るサプライチェーン全体の最適化を目指して管理すること	P23
事業ポートフォリオ	企業が展開する複数の事業を一覧にし、それぞれの収益性、成長性、安全性などを可視化・評価したもの	P25、26、42
シナジー	複数の要素が互いに作用し合い、単独で活動するよりも大きな効果を生み出す「相乗効果」のこと	P23、25、39
人材ポートフォリオ	経営戦略に基づき、必要な人材の「質」と「量」を可視化・分析し、最適な人員配置や育成、採用を行うためのフレームワーク	P38
成長ドライバー	企業が持続的な成長を実現するために原動力となる要素や事業	P25、26

ソリューション	「解決・解決策」を意味し、ビジネスにおいては顧客が抱える課題や問題を、IT技術、ノウハウ、サービスなどの組み合わせで解決する仕組み全般を指す	P31、33、35
地域包括ケアシステム	高齢者が要介護状態になっても住み慣れた地域で自分らしく生活できるように、住まい・医療・介護・予防・生活支援を包括的に提供する体制	P23、37
データドリブン	データに基づいて意思決定や行動を行うこと	P39
慢性疾患	糖尿病、高血圧、COPD（慢性閉塞性肺疾患）、慢性腎臓病、リウマチなど、長期間にわたり治療が必要な疾患の総称	P34
薬学ケア	患者の薬物療法を最適化するために、薬剤師が薬の専門知識に基づいて行う一連のケア	P23
リスキリング	主にDX（デジタルトランスフォーメーション）や技術革新に伴い、新たな職務や役割に適応するために必要な技術・知識を学び直す「スキルの再開発」のこと	P38
臨床	医療現場で実際に患者に接し、診察や治療、ケアを行うこと	P30
流通改善ガイドライン	厚生労働省が策定した「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドライン」の通称で、医薬品の価格の透明化、適正な流通の確保、そして医薬品の安定供給を通じて、国民の医療負担軽減と保健衛生の向上を目指すもの	P7

記載内容に関して

- ※ 本資料に掲載されている業績の見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。内容の正確さについては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた損害等に関して、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。
- ※ 本資料は投資勧誘を目的とするものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われますようお願いいたします。

本資料につきましては、当社公式ウェブサイト (<https://www.msnw.co.jp>) よりご覧いただけます。





MEDICAL
SYSTEM
NETWORK
GROUP

株式会社 メディカルシステムネットワーク

<https://www.msnw.co.jp/>

【お問い合わせ先】 経営管理部 TEL : 011-613-7750 / E-mail : info@msnw.co.jp