

株式会社 メディカルシステムネットワーク

2027年3月期 第1四半期

決算説明資料

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

2027年3月期
第1四半期

サポート先は順調に拡大したものの、人件費の増加に加え、顧客管理基盤の統合や既存システムの改善に伴うシステム関連費用の増加等により増収減益

連結売上高
331.4 億円

前年同期比 **+6.6%**
進捗率 **24.4%**

連結営業利益
1.2 億円

前年同期比 **▲71.5%**
進捗率 **4.2%**

サポート件数
約 **17,800** 施設

前年同期比 —
進捗率 —

地域薬局ネットワーク事業

売上高 **321.8** 億円

前年同期比 **+7.8%**
進捗率 **24.4%**

セグメント利益 **8.5** 億円

前年同期比 **▲19.5%**
進捗率 **14.2%**

メディカル領域 (地域薬局事業)

感染症流行が落ち着いたことから、急性疾患患者数が低調に推移したものの、CCR（慢性疾患患者収益）は増加

既存店CCR ※1
238.0 億円

前年同期比 **+6.9%**

出店見込み・M&A数
10 店舗

進捗率 **50.0%**

メディカル サポート領域

ARPU（サポート先当たり平均月額売上高）が前年同期比+16.7%となり、サービス利用が拡大

ARPU ※2
96.1 千円

前年同期比 **+16.7%**

複数サービス利用件数
— 件

前年同期比 —

メディカル サプライ領域

- ・取引店舗数が順調に拡大し、前年同期比+23.6%
- ・2026年6月に『ビラスチンOD錠』を発売

取引店舗数
9,517 店舗

前年同期比 **+23.6%**

取扱品目数
130 品目

前年同期比 **+8.3%**

※1 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

※2 ARPU（Average Revenue Per User）：サポート先当たり平均月額売上高であり、メディカルサプライ領域の売上を含む

賃貸・設備関連事業／給食事業／訪問看護事業

売上高 **11.6** 億円

前年同期比 **▲17.9%** ※3
進捗率 **22.3%**

セグメント利益 **▲0** 億円

前年同期比 —
進捗率 —

※3 2026年4月に高齢者施設・病院向け給食受託事業の一部を譲渡

— 本資料の記載内容 —

Chapter 1	業績の状況	4
Chapter 2	重点施策・事業概況	9
Chapter 3	2027年3月期 業績予想	20

Chapter 1

業績の状況

2027年3月期 第1四半期 – 連結業績

(単位：百万円) カッコ内は利益率	2026/3期 第1四半期 (実績)	2027/3期 第1四半期 (実績)	前年同期比 増減率	2027/3期 通期予想	通期予想 進捗率
売上高	31,100	33,147	+ 6.6%	136,000	24.4%
EBITDA ※	1,281 (4.1%)	936 (2.8%)	▲ 26.9%	6,420 (4.7%)	14.6%
営業利益	439 (1.4%)	125 (0.4%)	▲ 71.5%	3,000 (2.2%)	4.2%
経常利益	404 (1.3%)	84 (0.3%)	▲ 79.1%	2,700 (2.0%)	3.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	78 (0.3%)	▲ 124 (-)	—	1,000 (0.7%)	—
1株当たり 四半期純利益 (円)	2.69	▲ 4.27	—	34.21	—

※ 「営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費」で算出

2027年3月期 第1四半期 –セグメント別業績

■ 売上高

(単位：百万円)

	2026/3期 第1四半期	2027/3期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	31,100	33,147	+ 2,047	+ 6.6%
地域薬局 ネットワーク事業	29,850	32,183	+ 2,332	+ 7.8%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	1,415	1,162	▲ 253	▲ 17.9%
調整額	▲ 165	▲ 197	▲ 32	—

■ 営業利益

(単位：百万円)
カッコ内は利益率

セグメント利益	439 (1.4%)	125 (0.4%)	▲ 314	▲ 1.0pt	▲ 71.5%
地域薬局 ネットワーク事業	1,065 (3.6%)	857 (2.7%)	▲ 207	▲ 0.9pt	▲ 19.5%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	16 (1.2%)	▲ 2 (—)	▲ 19	—	—
調整額	▲ 642 (—)	▲ 729 (—)	▲ 86	—	—

2027年3月期 第1四半期 – 連結貸借対照表

債権流動化の一部再開で総資産は圧縮したものの、利益剰余金の減少により自己資本比率は低下

(単位：百万円)	2026/3期 期末	2027/3期 第1四半期末	前期末比	
総資産	80,100	79,294	▲ 805	
流動資産	31,800	30,992	▲ 808	
売掛金	13,686	12,502	▲ 1,183	▶ 前期一時的に停止していた売上債権を早期に現金化するスキーム（債権流動化）を一部再開
固定資産	48,299	48,302	+ 2	
のれん	8,507	8,444	▲ 62	
負債	62,686	62,158	▲ 527	
流動負債	34,592	35,441	+ 849	▶ 買掛金の増加
短期借入金 ※	15,789	15,621	▲ 167	
固定負債	28,093	26,716	▲ 1,376	
長期借入金	16,150	14,887	▲ 1,263	▶ 返済による減少
純資産	17,413	17,136	▲ 277	
自己資本比率	21.6%	21.4%	▲ 0.1pt	

※ 1年以内返済予定の長期借入金を含む

2027年3月期 第1四半期 – 連結キャッシュ・フロー

債権流動化を一部再開したことにより営業CFが大幅にプラス

(単位：百万円)	2026/3期 第1四半期	2027/3期 第1四半期	前年同期比
営業活動による キャッシュ・フロー	691	2,206	1,514
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 842	▲ 933	▲ 91
財務活動による キャッシュ・フロー	462	▲ 1,733	▲ 2,195
現金及び現金同等物の 増減額	310	▲ 461	▲ 772
現金及び現金同等物の 期首残高	8,431	7,743	▲ 688
現金及び現金同等物の 第1四半期末残高	8,742	7,281	▲ 1,460

■ 主な内訳

(単位：百万円)

営業キャッシュ・フロー 2,206

EBITDA ※1 + 936

売上債権の減少額 ※2 + 1,207

投資キャッシュ・フロー ▲ 933

新規出店・M&A等 ▲ 307

既存薬局改修等 ▲ 255

システム関連投資 ▲ 137

財務キャッシュ・フロー ▲ 1,733

借入金を増減額 ▲ 1,431

配当金の支払額 ▲ 173

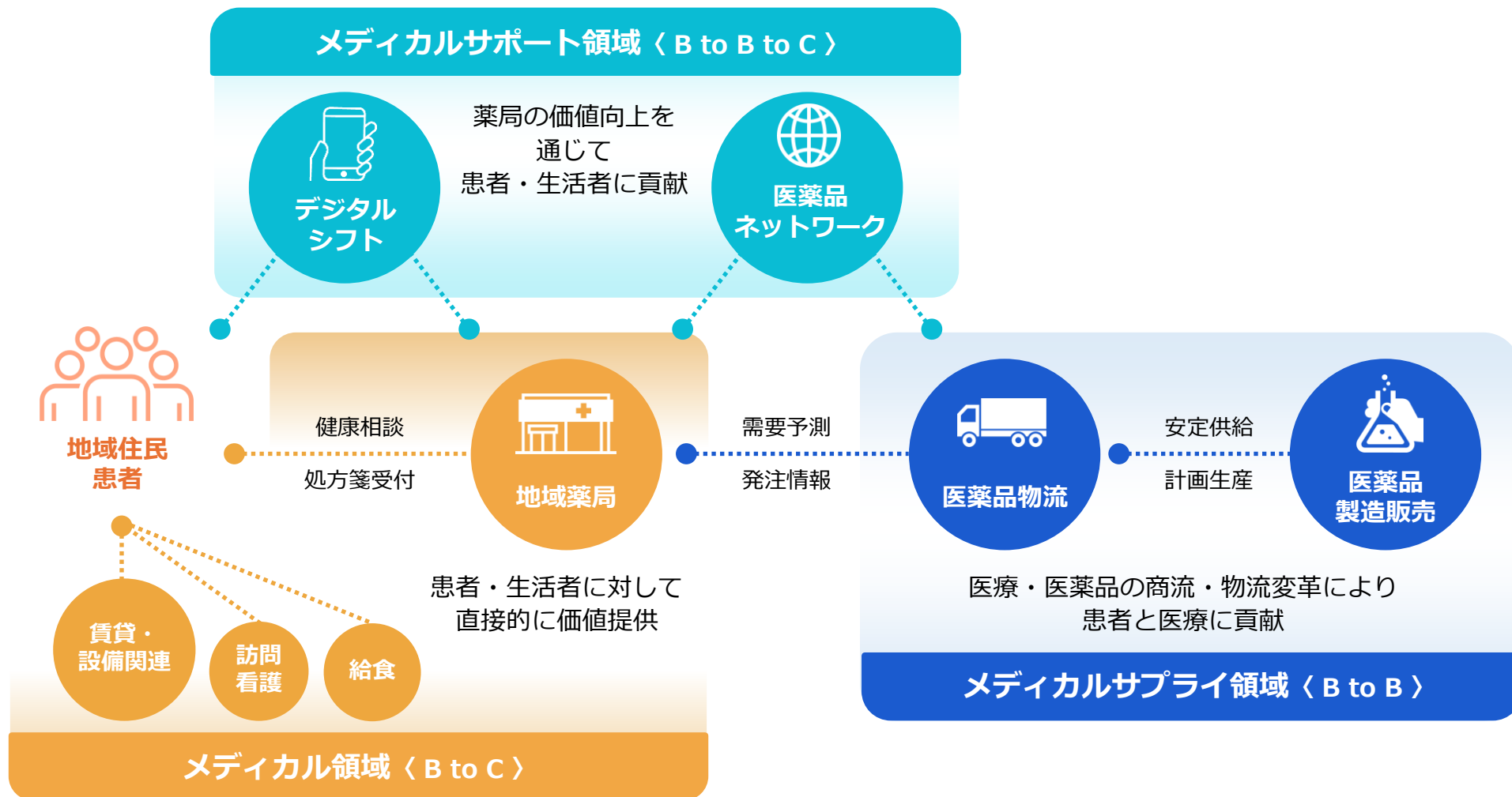
※1 「営業利益＋減価償却費＋のれん償却費」で算出

※2 前期一時的に停止していた債権流動化を一部再開

Chapter 2

重点施策・事業概況

事業の全体像



報告セグメントと事業領域の対応

事業領域	事業内容	主なサービス	帰属する報告セグメント
メ ディ カ ル 領 域	地域薬局事業	地域薬局の運営	地域薬局ネットワーク事業
	賃貸・設備関連事業	サービス付き高齢者向け住宅の運営、 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、保険業務	賃貸・設備関連事業
	給食事業	給食事業受託業務	その他事業
	訪問看護事業	訪問看護業務	
メディカルサポート領域	医薬品ネットワーク事業	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	地域薬局ネットワーク事業
	デジタルシフト事業	かかりつけ薬局化支援業務	
メディカルサプライ領域	医薬品製造販売事業	後発医薬品の製造販売業務	
	医薬品物流事業	医薬品等の物流業務、 医薬品流通過程の効率化業務	

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 - 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 - 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 - 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 - 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 - 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 本部費の構造分析に基づくコスト最適化の推進

メディカル領域 – 成長戦略

価値創出の 起点

処方箋依存からの脱却と「ひと」視点への転換

データと継続接点を基盤に、生活者との関係性を深化

成長戦略1：顧客理解の高度化【データ基盤】

成長戦略2：継続接点の創出【未病・予防】

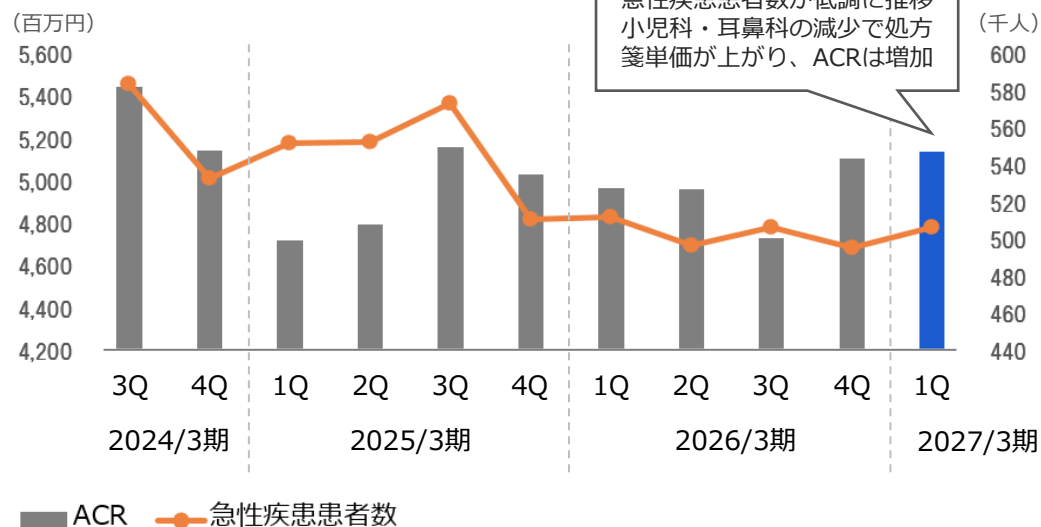
成長戦略3：提供価値の高度化【オペレーションの進化】

ACR (Acute Care Revenue)

急性疾患患者への診療・処方・服薬指導など、急性期対応から生まれる収益

（急性疾患患者数は感染症流行などの外部環境に大きく左右されるため、急性疾患に係る収益は当社の取り組みを評価する指標としては変動要因が大きい）

■急性疾患（既存店）

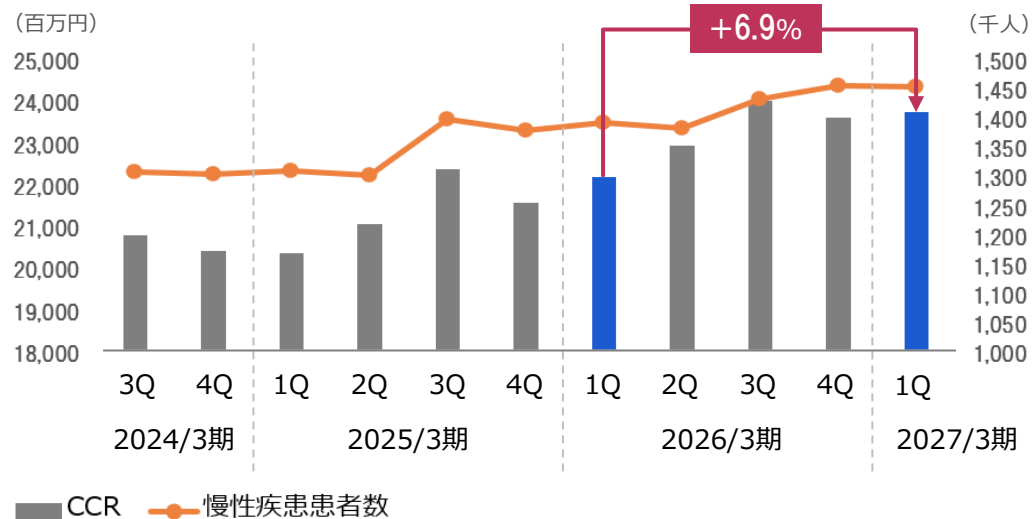


CCR (Chronic Care Revenue)

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

（外部環境の影響を受けにくい慢性疾患患者に着目し、継続的な健康管理を通じて創出される収益を、中長期的な成長を測る重要な指標として管理）

■慢性疾患（既存店）



メディカル領域 – 地域薬局店舗数の推移

新規出店・M&A件数は計画未達見込みであるが、医療機関の誘致は計画を上回る

■ 新規開局・M&A

	見込数	通期計画
新規出店・M&A件数	10 件 (3件)	20件
医療機関誘致件数	12 件 (6件)	10件

※ カッコ内は2026年6月末までに出店・誘致済みの実績



(2026/4/1)
さくら薬局粕屋ケヤキ通り店
新規開局
(九州・沖縄)



(2026/4/15)
メイプル薬局築山なんごう店
株式譲受 1店舗
(近畿)

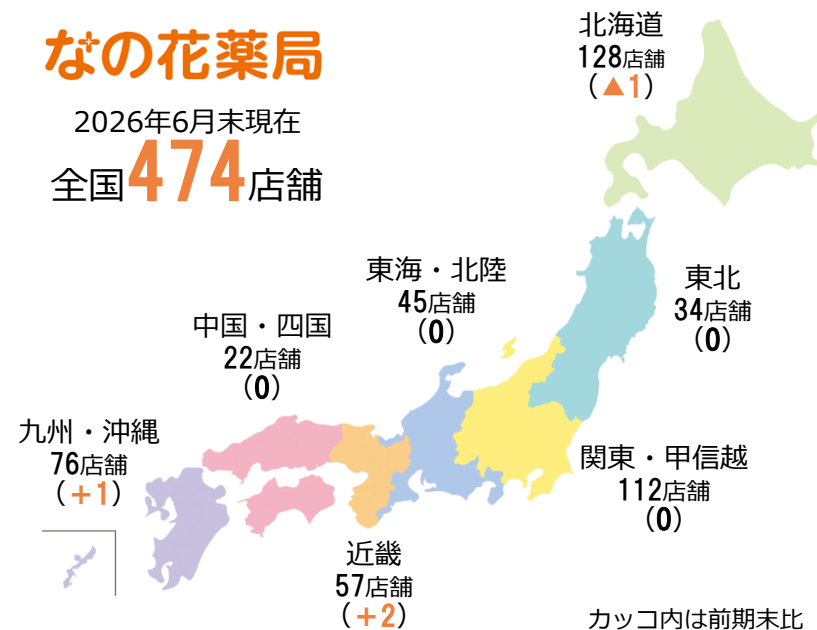


(2026/5/9)
なの花薬局京都府庁前店
新規開局
(近畿)

なの花薬局

2026年6月末現在

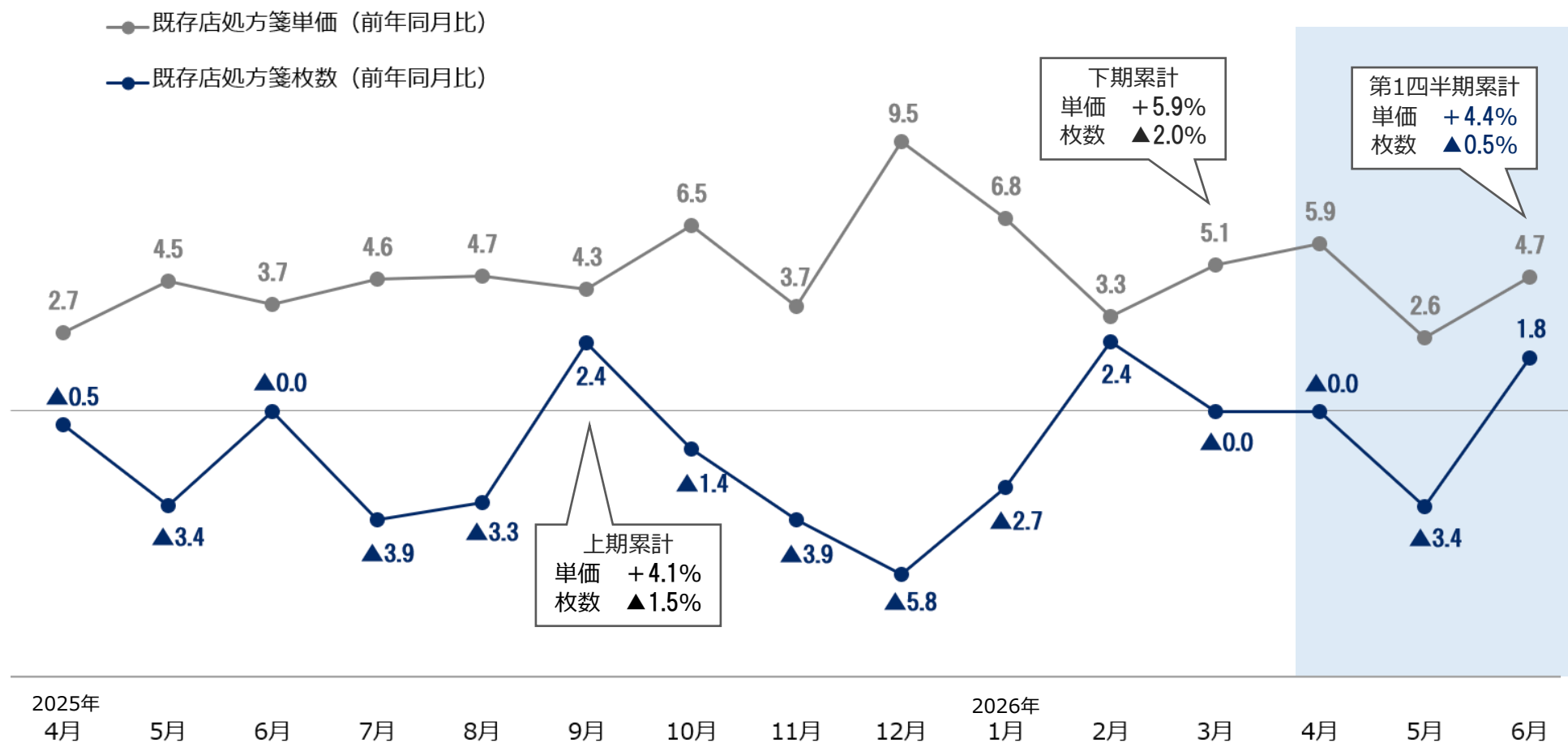
全国 **474** 店舗



	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	2027/3期 第1四半期
新規出店	8	5	8	7	12	8	13	21	17	2
閉店・事業譲渡	▲ 5	▲ 14	▲ 15	▲ 13	▲ 6	▲ 7	▲ 9	▲ 15	▲ 11	▲ 1
M&A	19	30	3	6	3	2	18	1	9	1
店舗数	399	420	416	416	425	428	450	457	472	474

メディカル領域 – 地域薬局：既存店における処方箋単価・枚数の前年同月比較

前年同期はインフルエンザや新型コロナウイルス感染症等の影響が見られた一方、当期は感染症流行の収束を背景に、急性疾患患者数が前年同期を下回った



メディカル領域 – 地域薬局：調剤報酬の内訳

急性疾患患者の減少や長期処方、高額医薬品の増加により処方箋単価は大幅に上昇

■ 全店		2026/3期 第1四半期	2027/3期 第1四半期	増減	増減率
処方箋枚数 (千枚)		2,505	2,576	+ 70	+ 2.8%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,874	8,178	+ 304	+ 3.9%
	技術料 / 枚	2,496	2,523	+ 27	+ 1.1%
	計	10,370	10,701	+ 331	+ 3.2%
調剤報酬 (百万円)		25,979	27,565	+ 1,585	+ 6.1%

■ 既存店		2026/3期 第1四半期	2027/3期 第1四半期	増減	増減率
処方箋枚数 (千枚)		2,460	2,447	▲ 13	▲ 0.5%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,897	8,316	+ 419	+ 5.3%
	技術料 / 枚	2,497	2,536	+ 38	+ 1.5%
	計	10,394	10,852	+ 458	+ 4.4%
調剤報酬 (百万円)		25,571	26,555	+ 983	+ 3.8%

メディカルサポート領域 – 成長戦略

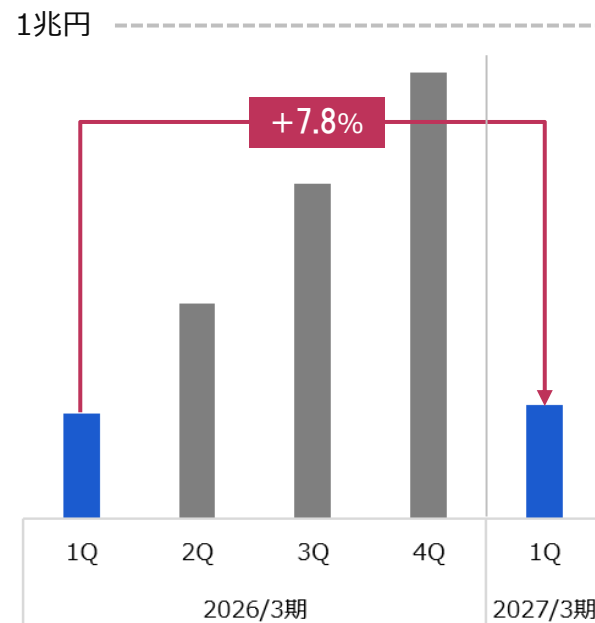
価値の 展開・拡張

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

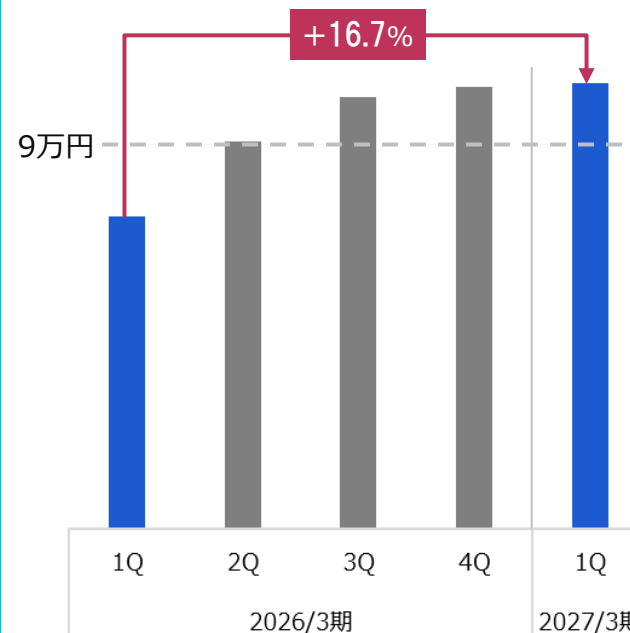
顧客ごとの課題に応じた最適なサービス展開により、
取引を拡大・深化

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

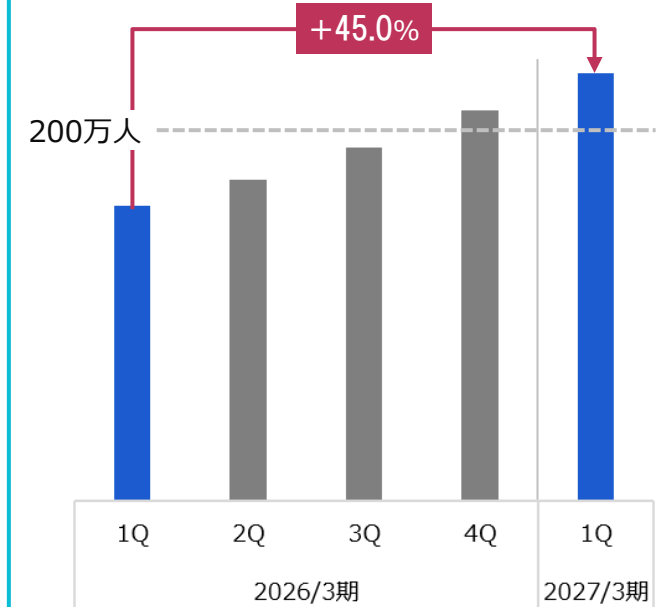
医薬品取扱高【薬価ベース】



ARPU ※ (サポート先当たり平均月額売上高)



LINE公式アカウント 「つながる薬局」友だち登録数



※ ARPU (Average Revenue Per User)：サポート先当たり平均月額売上高であり、メディカルサプライ領域の売上を含む

薬局・医療機関向け統合ポータルサイト“MEDISYS ONE”を公開

MSNWグループ各事業が展開する薬局向けサービスや情報を集約したポータルサイト「MEDISYS ONE（メディシス・ワン）」の非ログインサイトを、7月に先行オープン

▶ MEDISYS ONEとは

薬局経営に役立つ情報やサービスをワンストップで収集できるプラットフォーム
課題に応じた支援メニュー等を、必要なタイミングで閲覧可能

▶ 主なコンテンツ

ニュース・コラム：業界ニュースの要点や制度改正、業界トレンドを当社独自の視点で解説
セミナー・イベント：オンラインセミナー、研修や説明会などの情報を掲載
調剤報酬改定ポータル：会員限定だった有益な情報やシミュレーション機能を広く一般に提供

▶ 今後の展望

「MEDISYS ONE」は、薬局経営に関わる情報やサービスを一つにまとめ、
必要な情報に迷わずアクセスできる場としての活用を目指す
今後は、薬局経営をより実務的に支援する機能やコンテンツも順次拡充予定



※画面イメージ

MEDISYS ONE ポータルサイトURL

<https://medisys-one.jp/>

MEDISYS ONE

検索

メディカルサプライ領域 – 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※1を活用し、効率的かつ安定的な
医薬品流通を実現

成長戦略1：供給ネットワークの拡大【導入基盤の拡張】

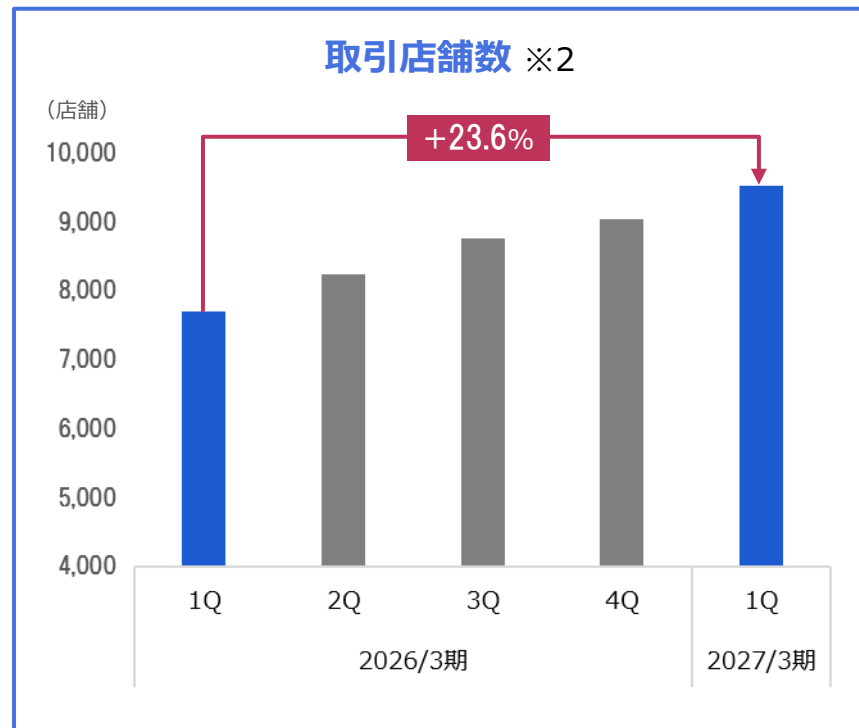
成長戦略2：需給の最適化【効率性の向上】

成長戦略3：需給管理の高度化【安定供給の強化】

※1 当社サービスを利用する全国約17,800施設の薬局と、そこから生まれる多様なデータによる基盤

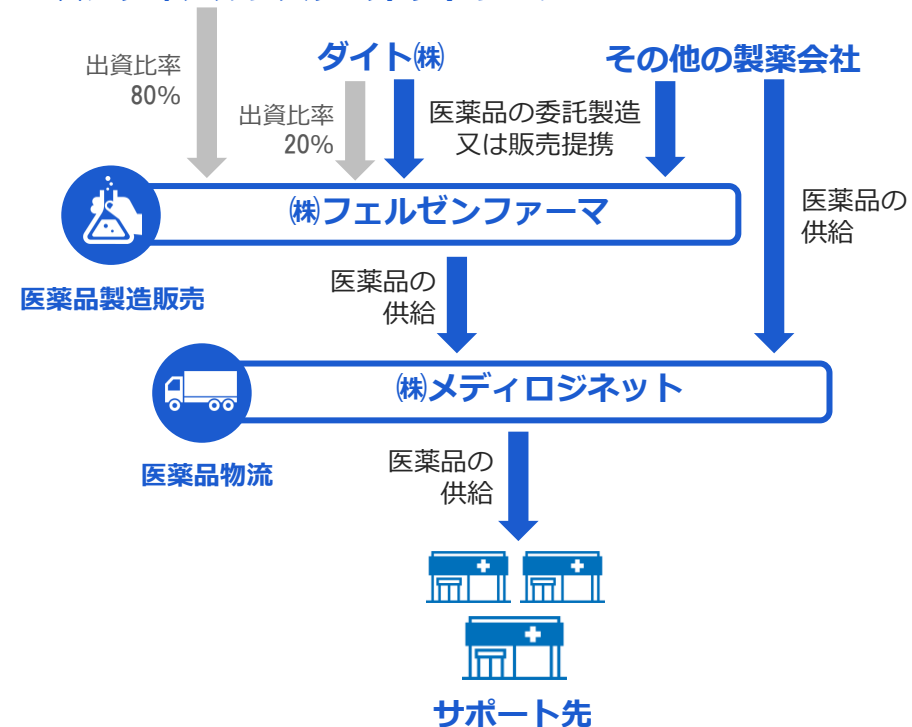
(株)フェルゼンファーマの
取扱品目数

56成分
130品目



※2 各四半期末時点における直近12か月間の累計件数

(株)メディカルシステムネットワーク



Chapter 3

2027年3月期 業績予想

2027年3月期 業績予想 – 連結業績

再掲

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 – セグメント別業績

再掲

■ 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 —	—



Appendix

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

Appendix	—	「付録」「補足資料」「別紙」の意味	P23
ACR	Acute Care Revenue	急性疾患患者への診療・処方・服薬指導など、急性期対応から生まれる収益 CCRと対を成す概念として当社が定めた独自指標	P13
ARPU	Average Revenue Per User	メディカルサポート領域・メディカルサプライ領域が提供する全サービスに 対するサポート先当たり平均月額売上高	P2、17
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 当社が取り組みの成果を測るために定めた独自指標	P2、13
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	P12
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	P5、8、21
M&A	Mergers and Acquisitions	合併と買収	P2、8、12、14

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	P12
医療機能集約モデル	地域医療に必要な診療機能や薬局等を一か所に集約し、医療機関相互の連携を促進するとともに、地域住民の利便性向上と質の高い医療サービスを提供するための医療拠点	P12
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	P12
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、13、15、16
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	P12、17
顧客管理基盤	顧客に関する情報を一元的に収集・管理・活用するためのデータ基盤	P2、P12
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	P7、8
サポート先	当社グループのサービスを利用する薬局	P2、17、19
深化	今ある物事をさらに深く、中身を充実させること	P13、17

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/>

MSNW

検索

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