



2025 年 5 月 15 日

各 位

会 社 名 ディープイエックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 柴崎 浩
(コード番号: 3079 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役執行役員 宮本 聰
電 話 03-6899-3975

『長期ビジョン・中期経営計画』の策定に関するお知らせ

当社は、2025 年 5 月 15 日開催の取締役会において、『長期ビジョン・中期経営計画』を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 「中期経営計画」について 現中期経営計画が 2025 年 3 月期に最終期となることから、現計画の振り返りを行うとともに、当社の存在意義である「生命と健康を守る。」というパーソナリティを体現するために、長期的な目線で“るべき未来像”を見据え、そこから逆算していく何をすべきか、という観点で、新たに「長期ビジョン・中期経営計画」を策定いたしました。
2. 「長期ビジョン・中期経営計画」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

挑戦～Beyond the X～

長期ビジョン・中期経営計画 説明資料

2025年5月15日

ディープイエックス株式会社（証券コード：3079）



CONTENTS

目次

I .	会社概要	P.3
II .	トップメッセージ	P.8
III .	長期ビジョン	P.10
IV .	中期経営計画	P.12

CONTENTS

目次

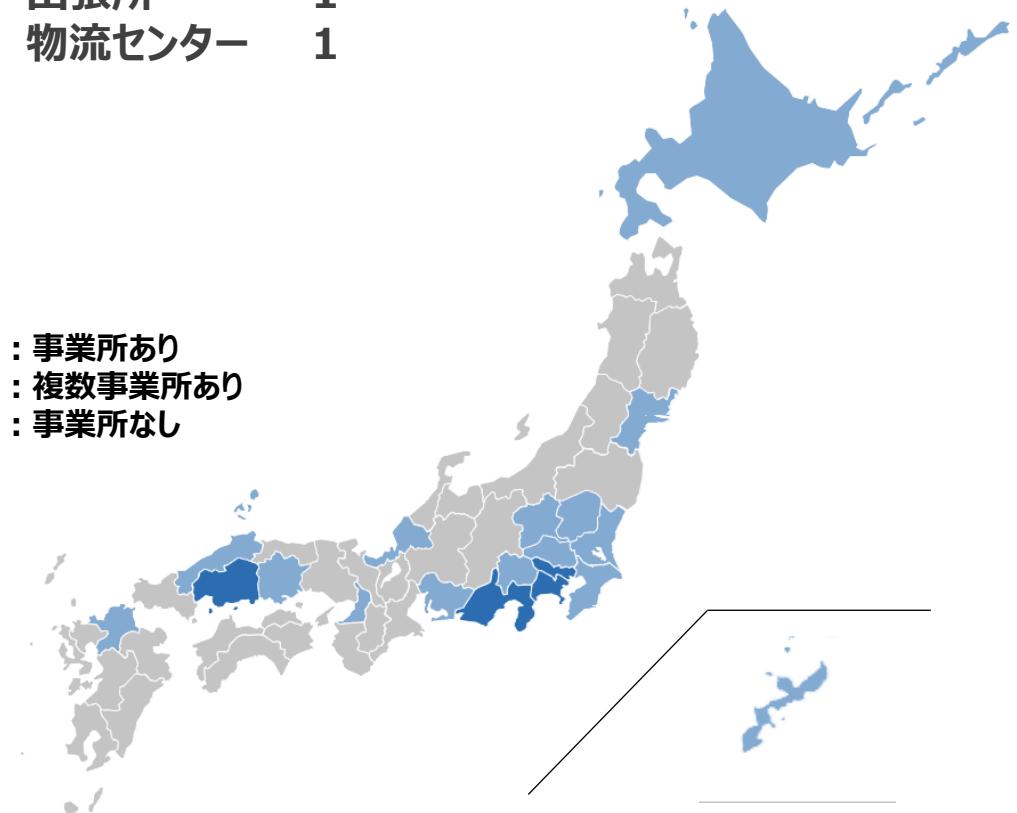
I . 会社概要	P.3
II. トップメッセージ	P.8
III. 長期ビジョン	P.10
IV. 中期経営計画	P.12

- 会社名 : ディーブイエックス株式会社
- 証券コード : 3079
- 設立 : 1986年4月1日
- 代表取締役 : 柴崎 浩
- 資本金 : 344,457千円
- 売上高 : 503億円
- 従業員数 : 334名
- 取扱商品数 : 7,933
- 販売先施設 : 1,105

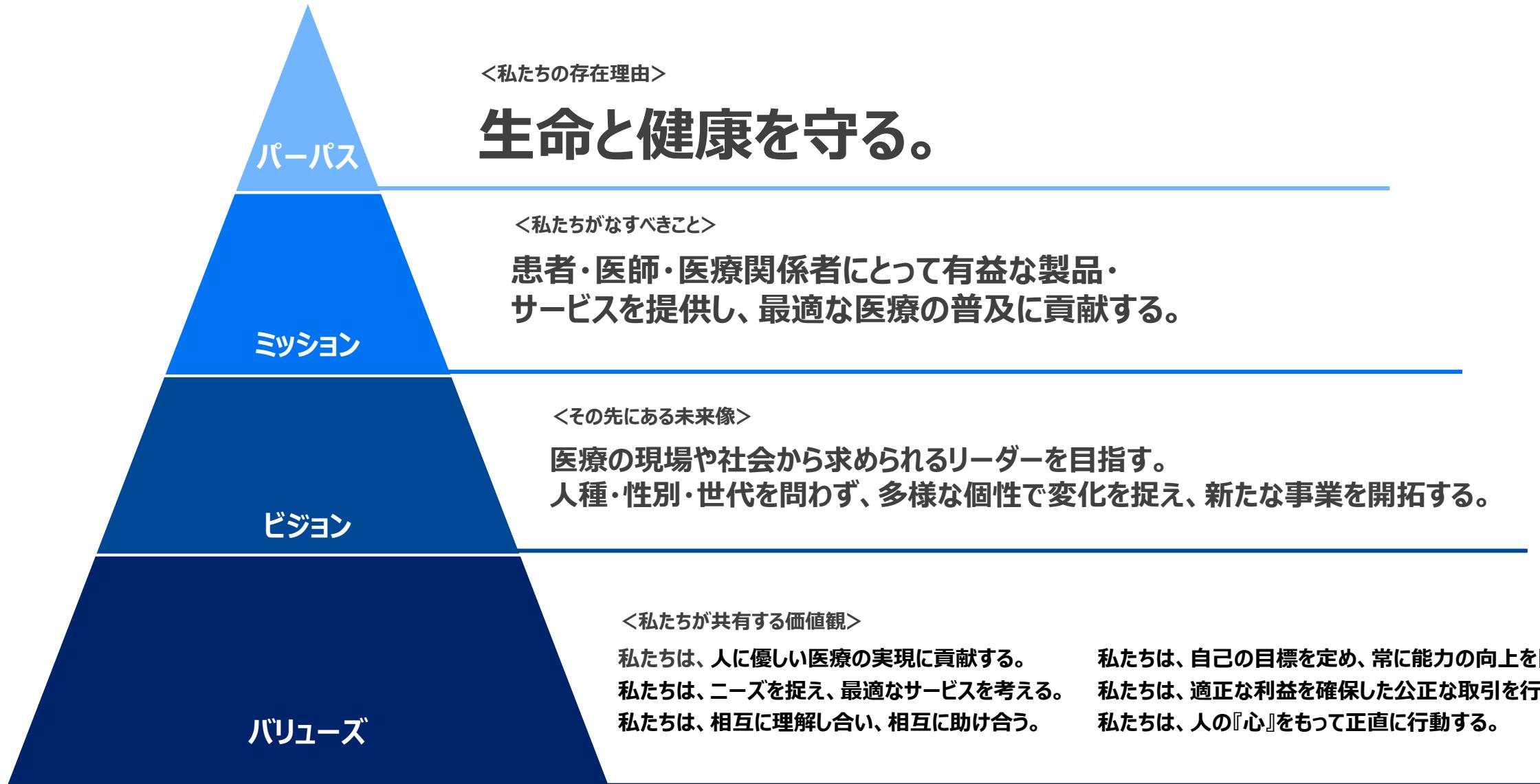
■ 事業所数

営業所	23
出張所	1
物流センター	1

- 事業所あり
- 複数事業所あり
- 事業所なし



※売上高は39期実績のため非連結
※従業員数は非連結



1986 心臓ペースメーカー販売とフォローアップ業務を目的として、(株)ヘルツを設立

1992 心臓電気生理検査用機器の輸入販売を開始

2000 自動造影剤注入装置ACISTの輸入販売を開始

2000 日本で初めてAED（自動体外式除細動器）を販売 日本航空の機内に搭載

2003 エキシマレーザ血管形成システムの輸入販売を開始

2004 ディーブイエックス(株)に商号変更

2007 ジャスダック証券取引所に株式上場

2008 エキシマレーザ心内リード抜去システムの薬事承認取得

2010 (株)メディカルプロジェクトより事業譲り受け

2013 東京証券取引所第二部に上場

2014 東京証券取引所第一部に上場

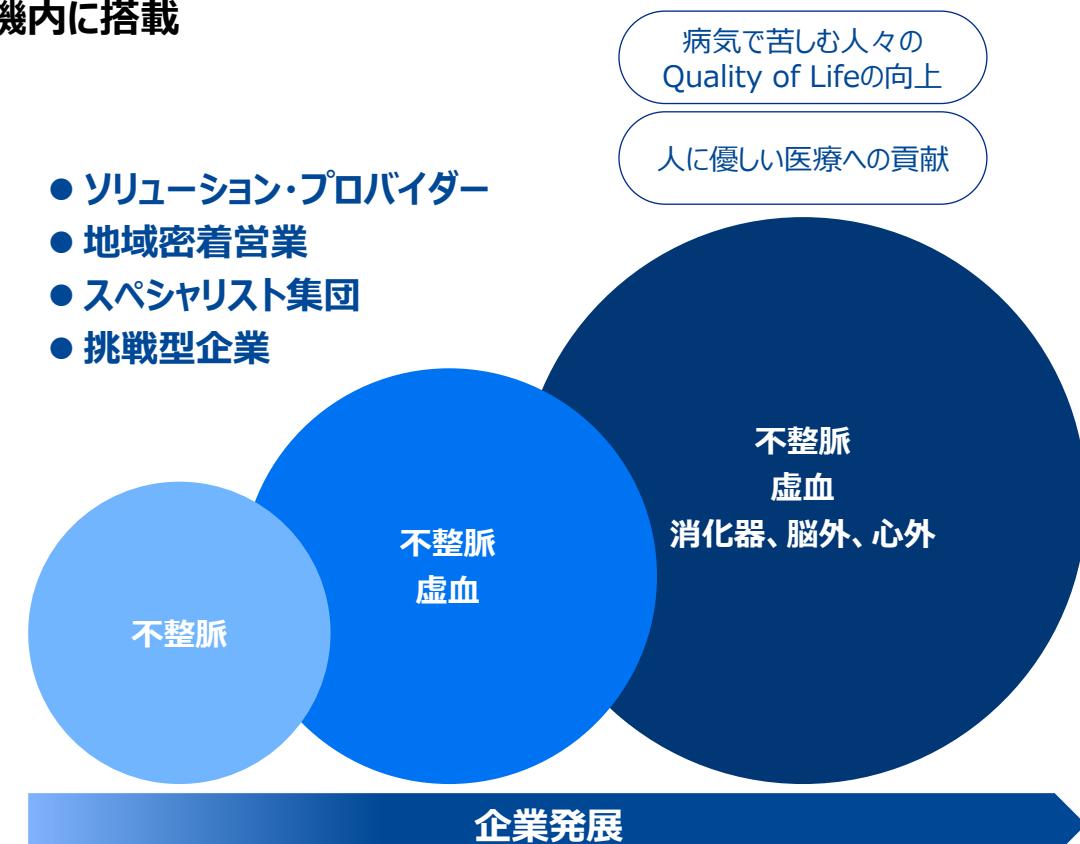
2017 画像マネジメントシステムを開発、販売開始

2020 EPSトレーナーを開発、販売開始

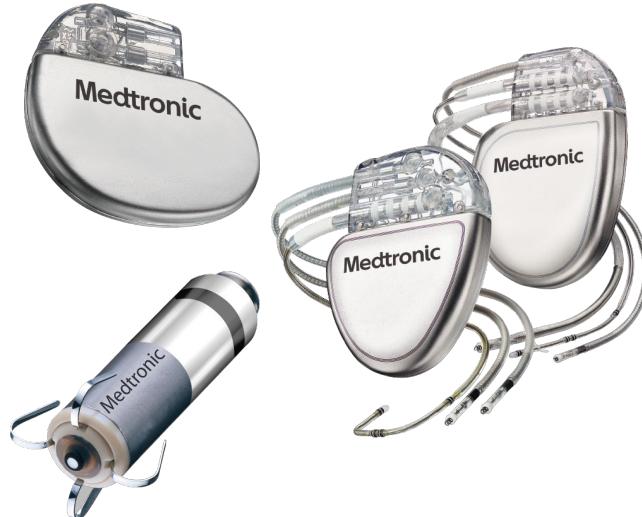
2021 自動造影剤注入装置RAQUOSを開発、販売開始

2022 東京証券取引所スタンダード市場に移行

- ソリューション・プロバイダー
- 地域密着営業
- スペシャリスト集団
- 挑戦型企業



販売代理店



国内の医療機器メーカーおよび医療機器商社より仕入れた不整脈関連の製品を医療施設へ提供。

総代理店



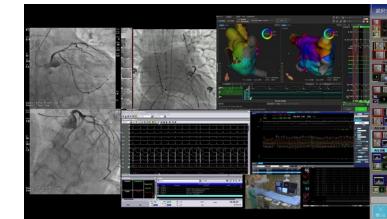
RAQUOS

自動造影剤注入装置
「RAQUOSインジェクションシステム」および国内外の医療機器メーカーの製品を国内の医療施設に提供。

その他



►ディフェンダー



►映像モニタリング
システム

左記以外の医療関連用品や映像システムなどを医療施設へ提供。

CONTENTS

目次

I .	会社概要	P.3
II .	トップメッセージ	P.8
III .	長期ビジョン	P.10
IV .	中期経営計画	P.12



当社は、循環器領域に特化した専門商社として、長年にわたり医療現場に貢献してまいりました。これまでの業務拡大は、医療現場にある様々な課題に対して最善の解決策を提案・提供するとともに、常にVenture精神を持ち、新しい医療技術の開拓と開発に貢献する無限の可能性を求めてきた結果であると考えております。

とはい、「生命と健康を守る。」という当社のパーサス（存在意義）の達成は道半ばです。当社が守ることができます。生命と健康はまだまだ無限にあるはずです。医療機器を取り巻く環境が大きく変化する中、企業として成長し続けるためには、変化を先取りし、新たな挑戦を続けていく必要があります。

そこで、私たちは挑戦の指針として2036年3月期を最終年度とする長期ビジョンを策定し、「挑戦～Beyond the X～」をスローガンに掲げました。

この長期ビジョンでは、3つの事業戦略を柱としています。

まずは、販売代理店事業において、リソースの最適化による既存コア事業の強化と、新たな付加価値を提供することで第2、第3の収益の柱を確立します。次に、総代理店事業において、既存製品の拡販による収益基盤構築と、次代製品の開発・販売に向けた基盤整備を進めます。そして、新規事業において、RAQUOSの海外展開や、M&A・アライアンスによる事業拡大を推進します。

また、これらの事業戦略を効率的に支えるため、組織戦略、財務戦略も同時に推進します。組織戦略では、事業戦略に合致した組織構造へのシフトや、人的資本経営の推進を図ります。財務戦略では、投資判断基準と方針の明確化による投資積極化や、管理会計制度の見直しなどを実施します。

私たちは、無限の可能性を信じ、挑戦を続けることで、持続的な成長を実現し、企業価値を高めてまいります。そして、生命と健康を守るというパーサスのもとに集い、全社一丸となって挑戦を続けてまいります。

今後とも、皆様のより一層のご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長
柴崎 浩

CONTENTS

目次

I .	会社概要	P.3
II .	トップメッセージ	P.8
III .	長期ビジョン	P.10
IV .	中期経営計画	P.12

CONCEPT

挑戦 ～ Beyond the X ～

再成長への挑戦、従来のDVxを超える

＜販売代理店事業＞
既存コア事業の強化と新規事業の確立

顧客基盤を活用した
付加価値を磨きあげる

営業機能を強化する

＜総代理店事業＞
製造販売業の強化と新たな収益源の創出

企画力・製品力を
磨きあげる

調達機能を強化する

D
Vx
専門商社
循環器領域を中心に
幅広い商品・製品を扱う

＜海外＞
アジア・ASEAN圏を中心とした海外展開

CONTENTS

目次

I .	会社概要	P.3
II .	トップメッセージ	P.8
III .	長期ビジョン	P.10
IV .	中期経営計画	P.12

事業

事業ポートフォリオ マネジメント

- ①事業セグメントの再定義と資源配分の明示
- ②新たな成長エンジンの獲得による中期の事業構造改革
- ③新規事業開発（M&A含む）、海外ビジネスへの本格着手

製品力の向上による 収益性の改善

- ①メーカー機能の強化、新たな製品の開発および取り扱いによる付加価値の向上
- ②ベース型ビジネスの確立による安定収益化
- ③有力代理店およびパートナー開拓

組織

事業戦略を推進する 組織デザイン

- ①事業戦略に適合した組織構造へのシフト
- ②拠点運営のさらなる効率化を目的とした組織の最適化
- ③新たな営業スタイルの確立と推進

人的資本経営の推進

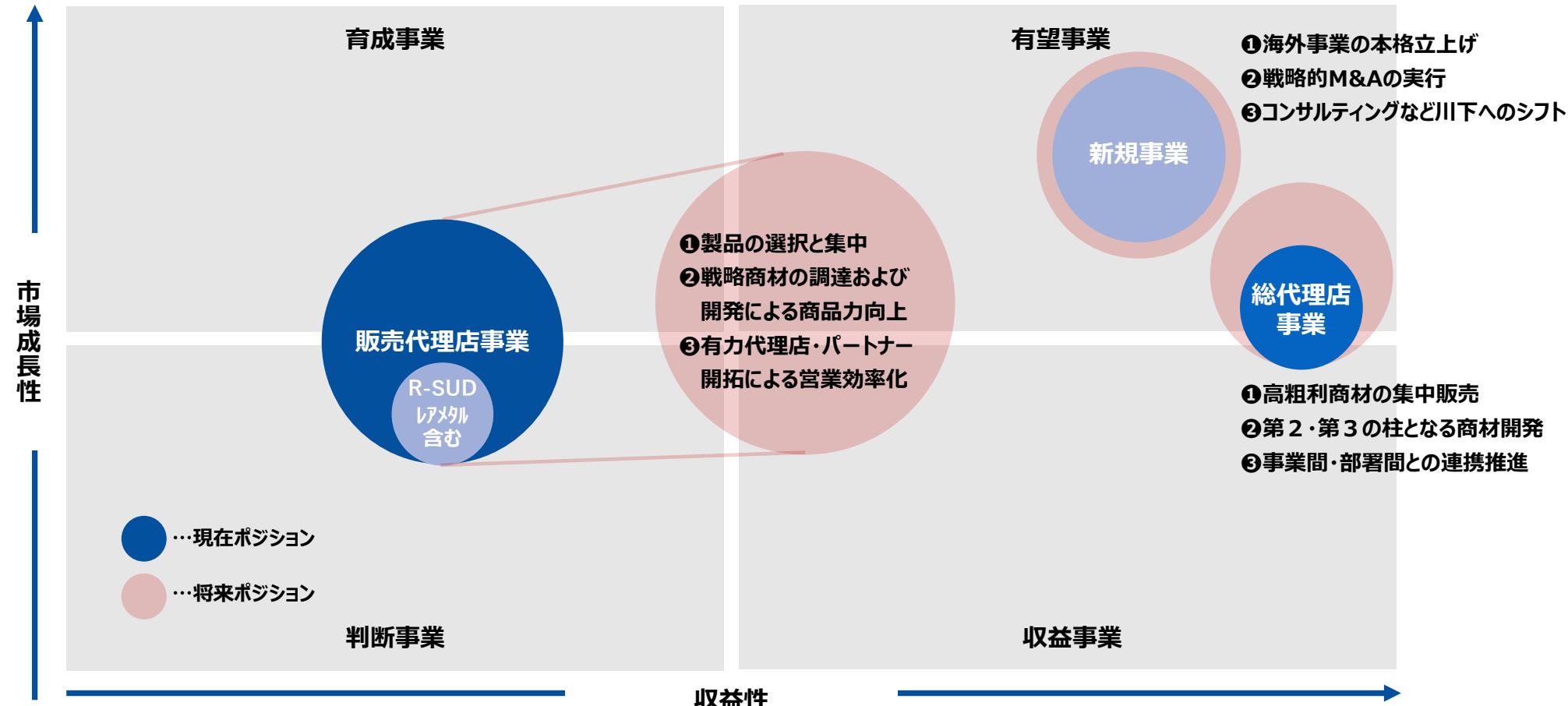
- ①人的資本KPIの設定によるモニタリング
- ②将来のDVxを担う優秀人財の採用と育成に向けた積極投資
- ③人財の活躍および定着に向けたエンゲージメント投資

財務

企業価値を高める ファイナンス機能の強化

- ①持続的な企業価値向上のための投資戦略の実行
- ②売上高成長と収益改善を軸としたROE向上と株主資本コストの適正化
- ③ビジョン・方針・予算マネジメントによる適宜の軌道修正

ポートフォリオマネジメントによる持続的な企業価値の向上を実現



※市場成長性の中央値は0%、収益性の中央値は医療用品卸売業の黒字企業の粗利率平均値（16%）を採用

中期経営目標 (1st term)



単位：百万円

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)
売上高	50,321	51,557	52,900	55,000
不整脈事業	42,519	43,335	44,350	45,900
虚血事業	3,193	3,366	3,500	3,800
その他	4,608	4,608	5,050	5,300
粗利益	4,994	5,311	5,700	6,150
経常利益	542	582	660	820
ROE	4.5%	4.5%	5.3%	6.6%
従業員数	334	348	367	386

※売上の内訳はセグメント別（2026年3月期より販売代理店事業、総代理店事業に変更）

※その他売上高には新規事業を含む

販売代理店

リソースの最適化による既存コア事業の強化と 第2、第3の収益の柱を確立

◆ 戦略テーマ

1

リソース配分を最適化することで
既存コア事業の強化を図る

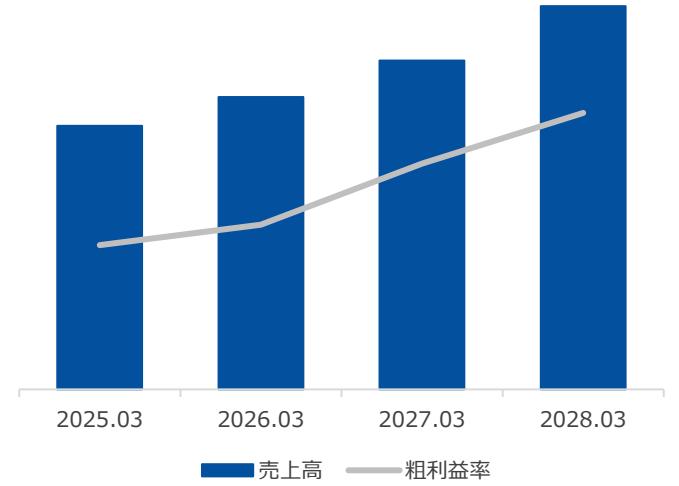
2

新たな付加価値を提供することで
既存コア事業に次ぐ収益基盤を作る

3

営業体制をアップデートすることで
攻めと守りの両輪で事業基盤を確立する

◆ 数値計画



	2025.03	2026.03	2027.03	2028.03
売上高	42,519	43,335	44,375	45,928
粗利益	4,122	4,277	4,605	4,960
粗利益率	9.7%	9.9%	10.4%	10.8%

戦略テーマ	戦略施策	KPI
1 リソース配分を最適化することで 既存コア事業の強化を図る	(1) ターゲットへの戦略的アプローチ (2) エリア別における最適アプローチ (3) M&Aによる顧客基盤拡大	戦略商品導入率 40.0%以上
2 新たな付加価値を提供することで 既存コア事業に次ぐ収益基盤を作る	(1) 周辺診療科への拡大 (2) 新製品の拡販 (3) 新製品・サービスの創出	新規製品売上高 20億円以上
3 営業体制をアップデートすることで 攻めと守りの両輪で事業基盤を確立する	(1) 攻めと守りの役割の確立と 効率化の推進 (2) 営業企画部との連携推進 (3) 営業人材の育成	提案営業人財比率 40.0%以上

総代理店

既存製品拡販による収益基盤構築と 次世代製品の開発・販売に向けた基盤整備

◆ 戦略テーマ

1

既存製品のシェア拡大による
継続的な収益基盤を構築

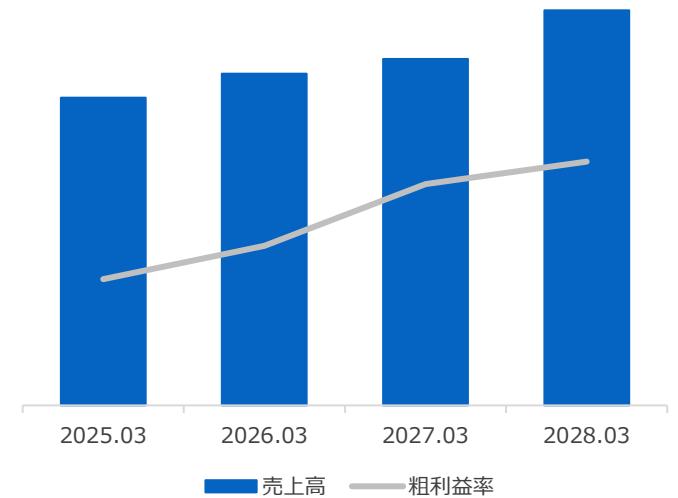
2

第2、第3の収益の柱となる
製品販売に向けた事業・営業基盤の整備

3

ブランディングによる事業付加価値向上と
病院・販売代理店との連携強化

◆ 数値計画



	2025.03	2026.03	2027.03	2028.03
売上高	3,193	3,366	3,469	3,816
粗利益	373	442	555	649
粗利益率	11.7%	13.2%	16.0%	17.0%

戦略テーマ	戦略施策	KPI
1 既存製品のシェア拡大による 繼続的な収益基盤を構築	(1) RAQUOSの拡販による シェア拡大 (2) ストック型による収益安定化 (3) 地域別戦略による施策展開	RAQUOS販売台数 150台以上 ディスپ販売数 21万キット以上
2 第2、第3の収益の柱となる 製品販売に向けた事業・営業基盤の整備	(1) RAQUOSに次ぐ製品の発掘 (2) 営業体制の整備 (3) メンテナンス体制の整備	RAQUOS点検率 100.0%
3 ブランディングによる事業付加価値向上と 病院・販売代理店との連携強化	(1) 代理店新規開拓及び関係強化 (2) 製品・サービスのブランド化 (3) 事業部間連携の強化	-

新規

販売代理店事業、総代理店事業に次ぐ 新規事業の立ち上げ

◆ 戦略テーマ

1

海外販売代理店を活用した
RAQUOSの海外展開

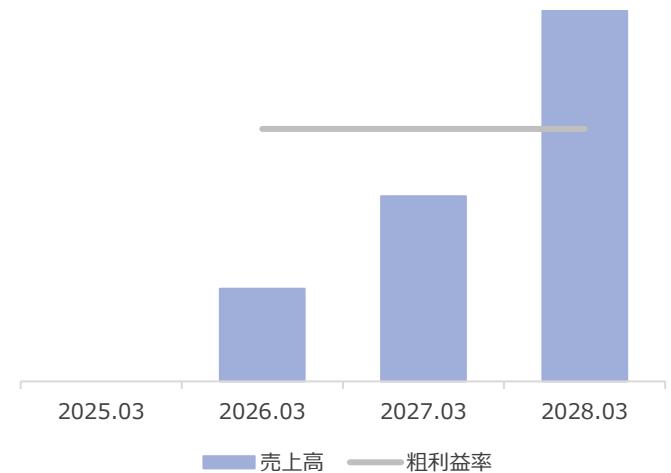
2

ドメイン×バリューチェーンによる
M&A・アライアンスによる事業拡大

3

開発セグメントのアップデートによる
事業開発力の向上

◆ 数値計画



単位：百万円

	2025.03	2026.03	2027.03	2028.03
売上高	0	110	220	450
粗利益	-	55	110	220
粗利益率	-	50.0%	50.0%	50.0%

戦略テーマ	戦略施策	KPI
1 海外販売代理店を活用した RAQUOSの海外展開	(1) 現地販売代理店の販路活用 (2) 海外事業推進・体制強化 (3) ターゲット ①台湾・韓国 ②ASEAN ③ヨーロッパ・アメリカ	RAQUOS輸出台数 8台以上
2 ドメイン×バリューチェーンによる M&A・アライアンスによる事業拡大	(1) 機能の強化 (2) 新規事業の開発推進	-
3 開発セグメントのアップデートによる 事業開発力の向上	(1) 事業開発の仕組み化 (2) 計画の視覚化 (3) マーケティングの強化	新規事業立ち上げ

人的資本KPI

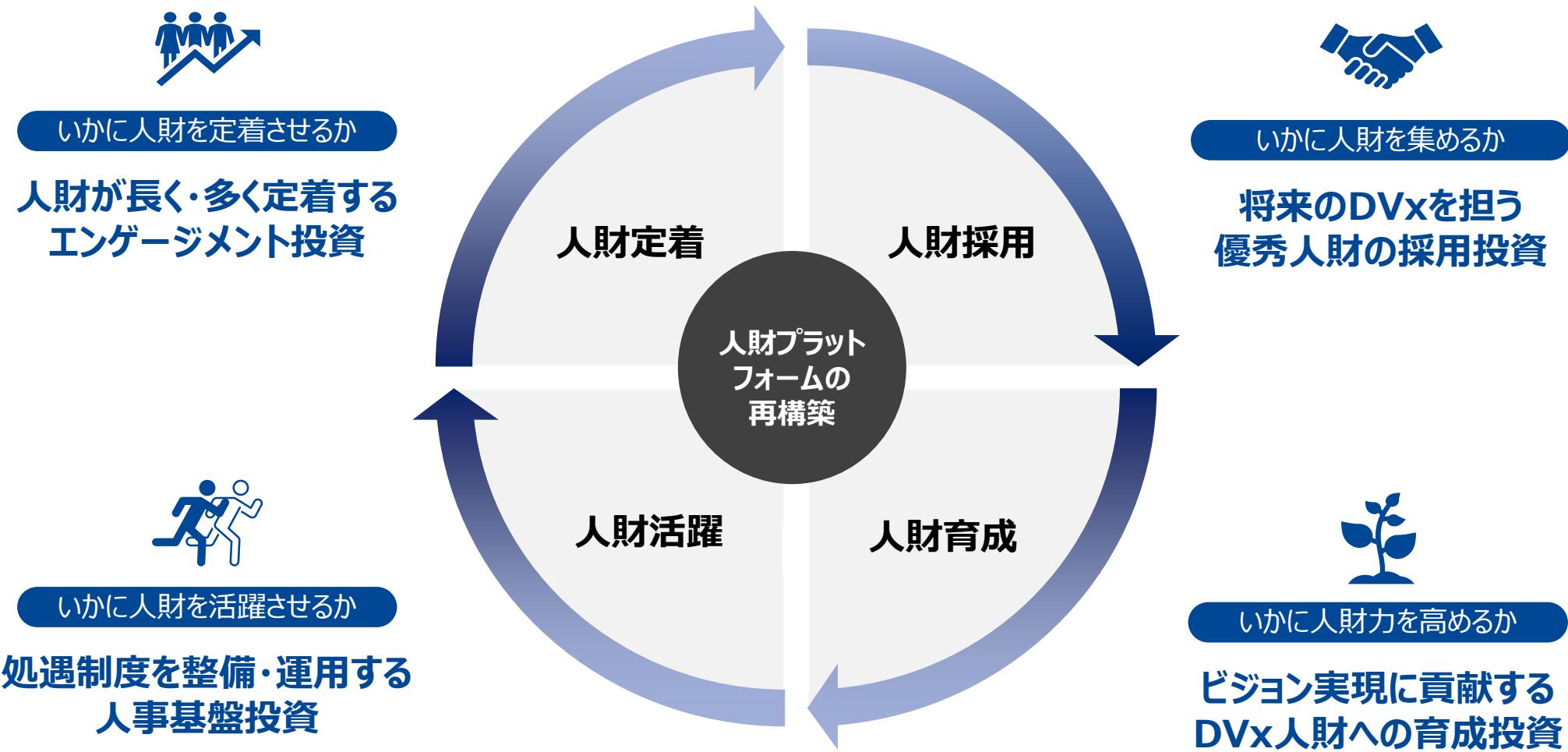
人的資本経営推進に向けて、現在開示中の項目に加え、新たに3つの重点KPIを定める。

重点KPI	概要/目的	進捗	2028年3月期目標
開示中項目	教育訓練費（年間） 人的資本経営の根幹たる「人財」に対する教育投資を強化する また、生産性向上の観点から、必要な教育施策に関し25年度に体系化・整備を図り、重点KPIとしての開示も検討を行う	11,877千円	25年度に 施策明確化
	全社員に占める女性社員の割合	25.9%	開示継続
	新規採用者に占める女性社員の割合 D&EI経営推進に向け、女性社員割合をモニタリングし 対外開示を継続する	18.2%	開示継続
	全管理職に占める女性社員の割合	1.1%	開示継続
	退職率（年間） 人財の活躍・定着に向けた施策を講じるとともに、バロメーターとして退職率をモニタリングしていく	7.0%	6.9%未満
追加項目	平均残業時間（月） 1人当たりの生産性向上および健康経営に資する指標として平均残業時間をモニタリングし、現行並みで推移できるよう職場環境面などに注力する	15~16h	15h
	1人当たり経常利益額（年） 1人当たりの生産性向上に注力し、その指標として1人当たりの経常利益額を重点KPIに掲げる	1,386千円	2,329千円
	有給休暇取得率 健康経営に資する指標として、社員の有給休暇取得率70%を目標に掲げる	61%	70%

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)
事業部門	255	274	293	312
販売代理店事業	235	250	264	278
(増減)	—	(+15)	(+14)	(+14)
総代理店事業	20	24	29	34
(増減)	—	(+4)	(+5)	(+5)
コーポレート部門	79	79	79	79
総人員数	334	353	372	391

人財育成

社員を「人財」として捉え、採用・育成・活躍・定着のサイクルを好循環化させ、人財プラットフォームの再構築を図る。



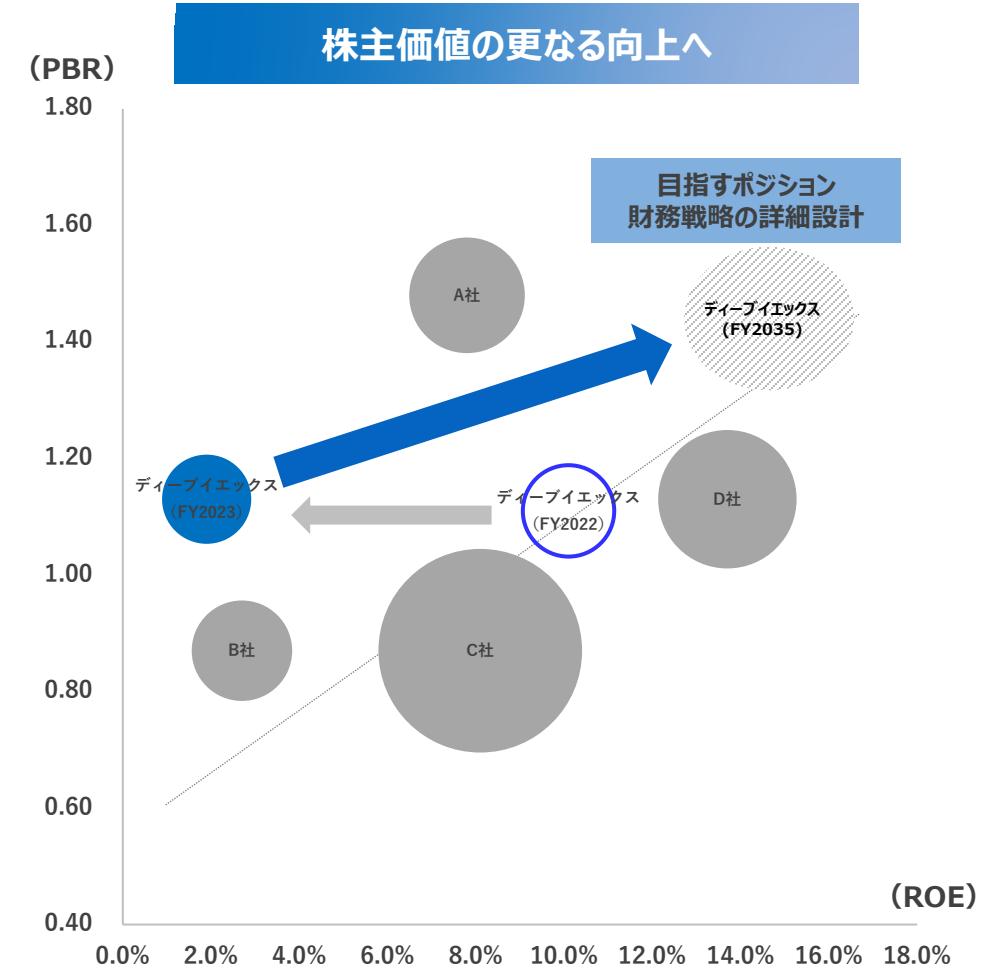
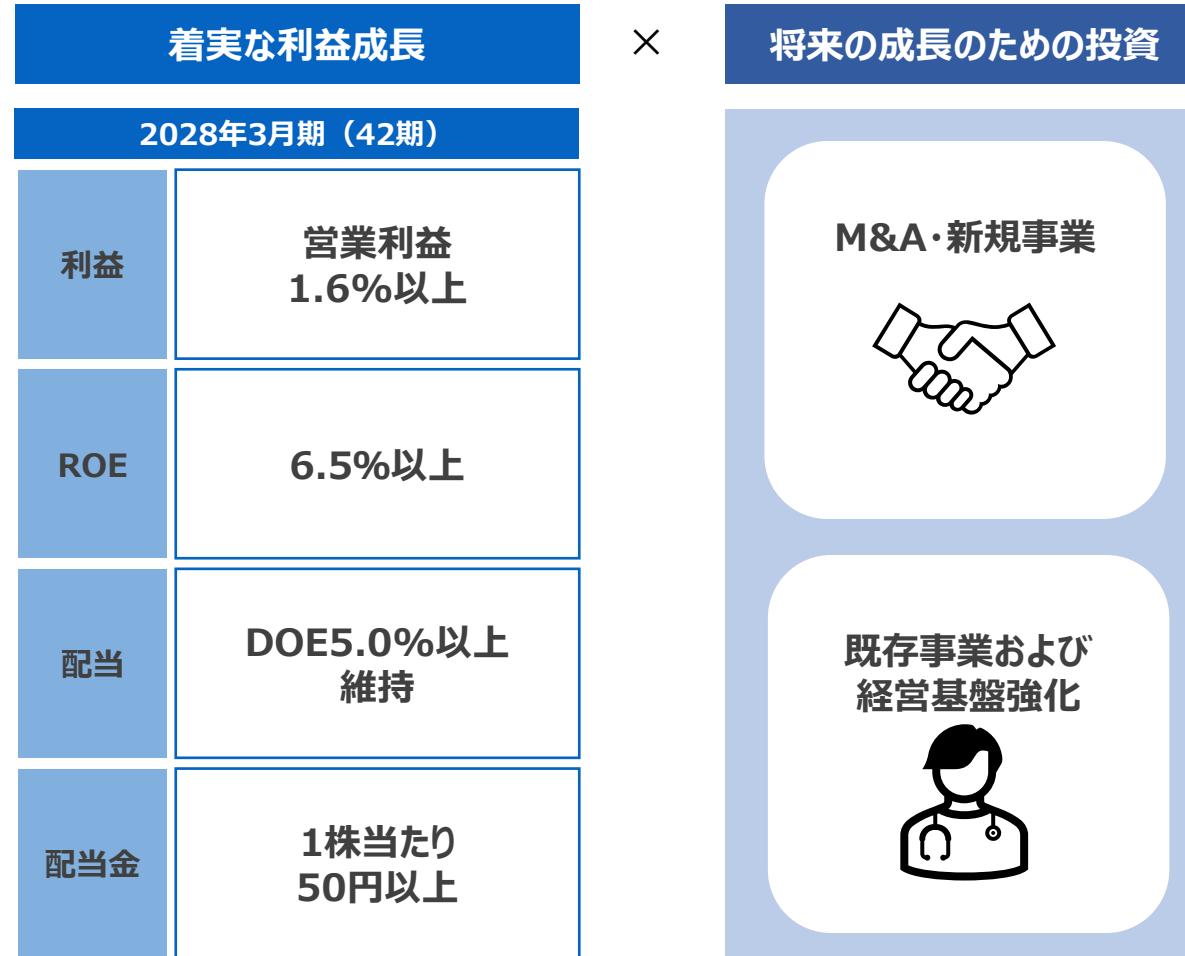
財務資本KPI

財務資本戦略を実現するために現在開示中の指標に加えて、全部で7つの重点KPIを定める。

重点KPI	概要/目的	2028年3月期 目標
項目	売上高成長率	市場動向と過去実績、保険償還価格の改定年度を考慮した上で成長戦略を推進
	売上総利益率	事業セグメント再定義、メーカー機能強化に伴う高付加価値化
	営業利益率	DXや人材育成投資による生産性向上、売上総利益率の改善に伴う収益性向上
	ROE	増益による当期純利益の増加、適正なキャッシュアロケーションによる資本効率を重視した経営による改善
	DOE	継続的な配当に加え、戦略的な資本効率を重視した経営による改善
	1株あたり配当金	フリー・キャッシュフロー水準や株価等を勘案した、機動的な株主還元を実施
	成長投資	継続的な企業価値向上を目的とした戦略的投資の実行

資本効率改善方針

PBRの更なる改善に向けて、中期経営計画「挑戦～Beyond the X～」推進において成長投資を行うことで売上成長と収益性改善を軸としたROEの向上及び株主資本コストの抑制を図り、持続的な企業価値向上を目指す。



3ヵ年キャッシュアロケーション

事業運営に必要な現預金の水準を固定費と運転資金の変動見通しから策定。

策定した水準を踏まえて、余剰現預金と中計における営業CF見通しから、キャッシュアロケーションを策定。



戦略投資

設備投資 + 既存事業に対する設備投資

株主還元

DOE 5.0%以上を目安

事業運営

仕入等の運転資金
※月商2か月分以上を目安とする

※運転資金総額は非開示予定



Development
Venture
 χ (無限の可能性)

長期ビジョン・中期経営計画についてのお問い合わせ先：経営戦略室

E-Mail : management_strategy@dvx.jp URL : <https://www.dvx.jp/>

本資料はディーブイエックス株式会社の理解を促す参考に資するため、作成したものであり、本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなりスクおよび不確実性が内在しています。
実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。