

2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

株式会社メディカルシステムネットワーク
(証券コード：4350)



長期ビジョンの公表と決算説明資料デザイン刷新のお知らせ

2025年10月24日に当社グループは長期ビジョン
「まちのあかりビジョン2035」を公表いたしました。

これに伴い、決算説明資料のデザインも
長期ビジョン資料に合わせて見直しをしています。

本資料をご理解いただくうえで、
ぜひ長期ビジョン資料も合わせて
ご参照いただけますようお願い申し上げます。



<https://www.msnw.co.jp/ir/management/vision/>

決算ハイライト

売上高は第2四半期（中間期）の過去最高を更新
営業利益は対前年同期比125%となり、増収増益

売上高

638.6 億円

進捗率[※]：50.9 %

前年同期比（増減）

+ 6.9 %

(+41.0 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

12.8 億円

進捗率[※]：37.8 %

前年同期比（増減）

+ 25.1 %

(+2.5 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

※ 進捗率は通期業績予想に対する第2四半期（中間期）終了時点

KPIハイライト

地域薬局	新規出店確定数	17 件	計画達成率 68.0 %	年間計画 25 件
	医療機関誘致確定数	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	加盟件数	11,511 件	対前年同期比 +10.3 %	年間計画 12,000 件
デジタルシフト	導入店舗数	6,339 店	対前年同期比 +13.7 %	年間計画 6,850 店

医薬品製造販売	取引店舗数 [※]	7,823 店	対前年同期比 +37.2 %	年間計画 9,000 店
医薬品物流	取引店舗数	3,064 店	—	年間計画 3,700 店

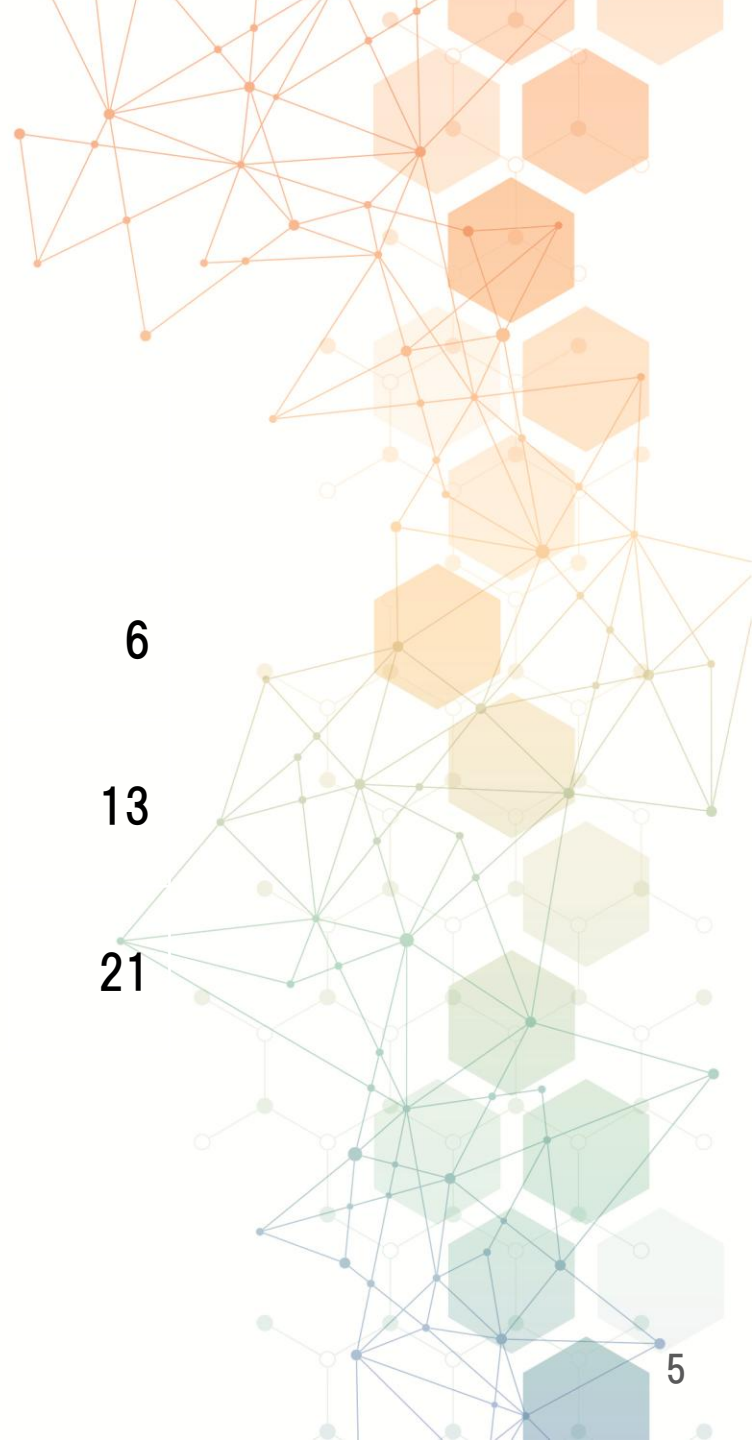
※ 毎年4月以降に取引のあった店舗数

— 本資料の記載内容 —

Chapter 1 業績の状況

Chapter 2 重点施策・事業概況

Chapter 3 2026年3月期 業績予想・中間配当



Chapter 1

業績の状況

2026年3月期 中間期 – 連結業績

売上・各段階利益ともに前年同期及び期初計画を上回る

(単位：百万円) カッコ内は利益率	2025/3期 中間期 (実績)	2026/3期 中間期 (実績)	前年同期比 増減率	2026/3期 通期予想	通期予想 進捗率	2026/3期 中間期 (計画比)
売上高	59,761	63,863	+ 6.9%	125,500	50.9%	+ 4.7%
EBITDA ※	2,697 (4.5%)	2,993 (4.7%)	+ 11.0%	6,890 (5.5%)	43.4%	+ 7.7%
営業利益	1,027 (1.7%)	1,286 (2.0%)	+ 25.1%	3,400 (2.7%)	37.8%	+ 22.5%
経常利益	1,020 (1.7%)	1,215 (1.9%)	+ 19.1%	3,200 (2.5%)	38.0%	+ 35.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	207 (0.3%)	452 (0.7%)	+ 118.6%	1,300 (1.0%)	34.8%	+ 96.7%
1株当たり 中間純利益 (円)	7.08	15.48	—	44.48	—	—

※ 「営業利益＋減価償却費＋のれん償却費」で算出

2026年3月期 中間期 –セグメント別業績

■ 売上高

(単位：百万円)

	2025/3期 中間期	2026/3期 中間期	増減額	増減率
売上高	59,761	63,863	+ 4,102	+ 6.9%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	57,074	61,407	+ 4,333	+ 7.6%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	3,081	2,787	▲ 293	▲ 9.5%
調整額	▲ 394	▲ 331	+ 62	—

■ 営業利益

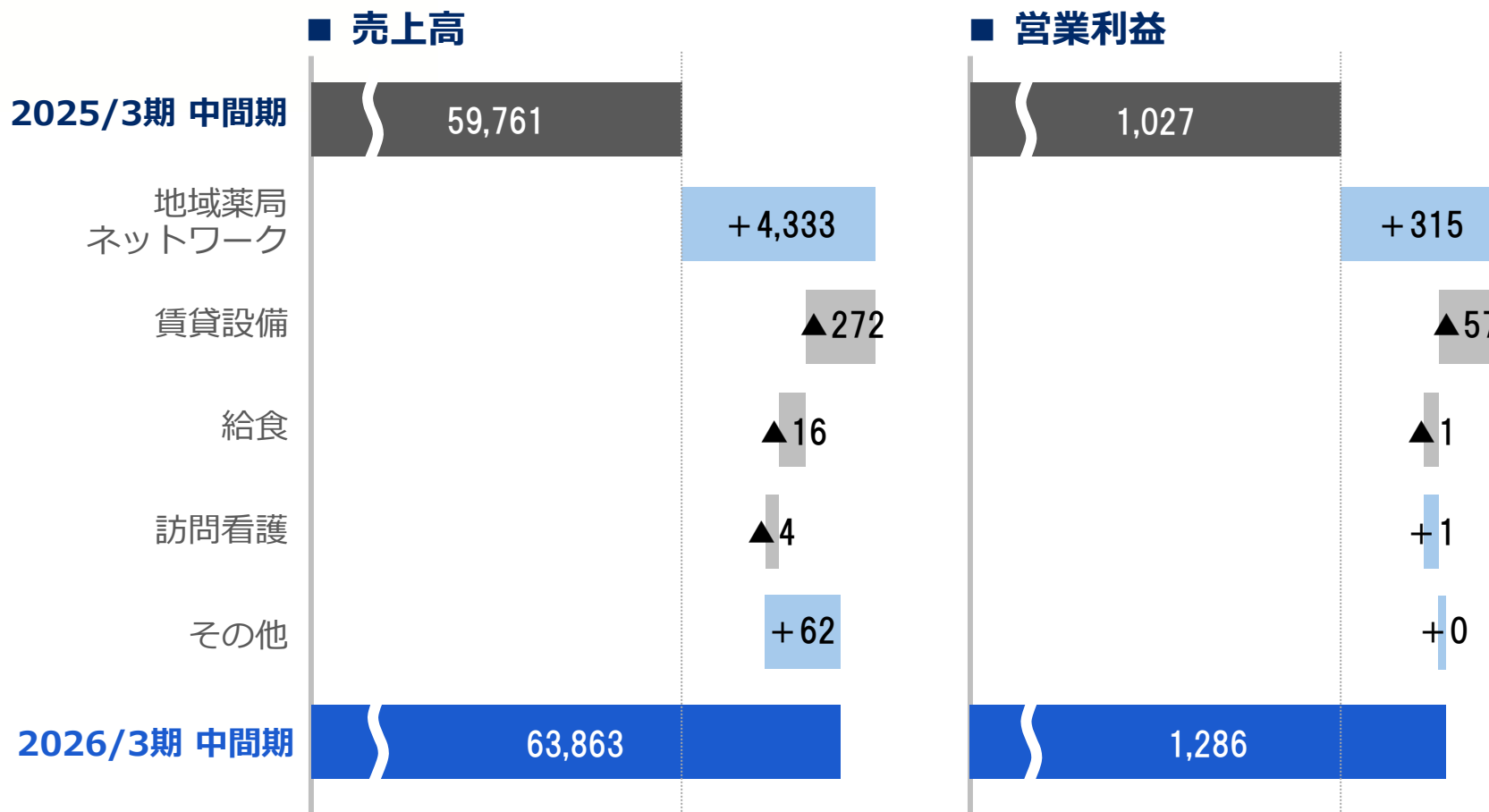
(単位：百万円)
カッコ内は利益率

セグメント利益	1,027 (1.7%)	1,286 (2.0%)	+ 258 + 0.3pt	+ 25.1%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	2,241 (3.9%)	2,557 (4.2%)	+ 315 + 0.2pt	+ 14.1%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	79 (2.6%)	22 (0.8%)	▲ 57 ▲ 1.8pt	▲ 72.3%
調整額	▲ 1,293 (—)	▲ 1,292 (—)	+ 0 —	—

※ 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）

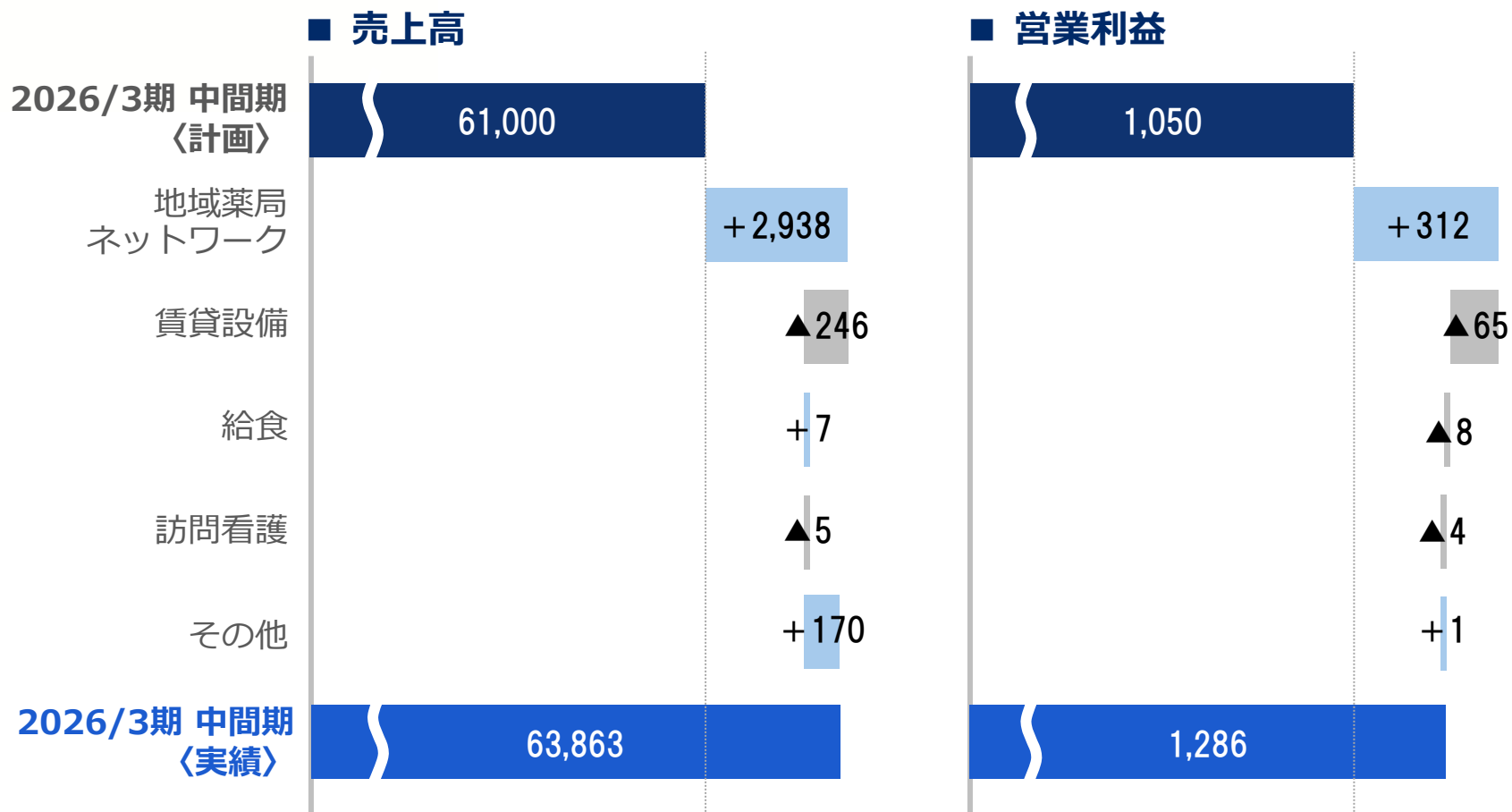
2026年3月期 中間期 – 前期比要因

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拡大し増収増益



2026年3月期 中間期 – 計画比要因

処方箋単価が計画を上回る水準で推移した結果、売上・利益ともに計画を上回る



2026年3月期 中間期 – 連結貸借対照表

利益の増加に伴い、自己資本比率はやや上昇

(単位：百万円)	2025/3期 期末	2026/3期 中間期末	前期末比	
総資産	70,586	71,108	+ 521	
流動資産	22,627	22,494	▲ 132	
現預金	8,461	6,464	▲ 1,997	▶ 資金効率の向上を目的にキャッシュ ポジションを適正水準に見直し
固定資産	47,959	48,613	+ 653	
のれん	9,063	9,116	+ 53	
負債	54,241	54,480	+ 239	
流動負債	24,377	26,769	+ 2,392	
短期借入金※	6,184	9,196	+ 3,011	▶ 運転資金の増加
固定負債	29,863	27,710	▲ 2,152	
長期借入金	18,085	15,799	▲ 2,285	▶ 返済による減少
純資産	16,345	16,627	+ 281	
自己資本比率	23.0%	23.2%	+ 0.2pt	

※ 1年以内返済予定の長期借入金を含む

2026年3月期 中間期 – 連結キャッシュ・フロー

債権流動化の抑制による売上債権の増加により営業CFは減少

(単位：百万円)	2025/3期 中間期	2026/3期 中間期	前年同期比
営業活動による キャッシュ・フロー	517	259	▲ 257
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 785	▲ 2,486	▲ 1,700
財務活動による キャッシュ・フロー	685	260	▲ 425
現金及び現金同等物の 増減額	416	▲ 1,966	▲ 2,383
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 中間期末残高	8,659	6,464	▲ 2,195

■ 前年同期比変動要因 (単位：百万円)

営業キャッシュ・フロー	▲ 257
EBITDA ※	+ 295
法人税等の支払額	+ 207
運転資本の増減額	▲ 771
投資キャッシュ・フロー	▲ 1,700
新規出店・M&A(株式取得)	▲ 481
事業譲渡による収入	▲ 1,533
財務キャッシュ・フロー	▲ 425
借入金の増減額	▲ 398
リース債務の返済	▲ 25

※ 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

Chapter 2

重点施策・事業概況

2026年3月期 重点施策

事業		今期重点施策・数値目標
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
	〈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）
	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
	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）
	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）
	賃貸・設備関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ウイ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）
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
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

■ 薬局出店実績と目標店舗数



■ 後発医薬品市場



地域薬局部門 – 地域薬局店舗数の推移

第2四半期会計期間（2025年7月～9月）に、M&Aにより7店舗を取得

■ 自社開発

	見込数	通期計画
薬局店舗出店件数	17 件 (7件)	25件
医療機関誘致件数	17 件 (13件)	10件

※ カッコ内は2025年9月末までに出店・誘致済みの実績

■ M&A



(2025/7/1)
ななほし薬局ゆめが丘店
事業譲受 1店舗
(関東・甲信越)



(2025/8/27)
株式会社クライマー
株式譲受 5店舗
(北海道)

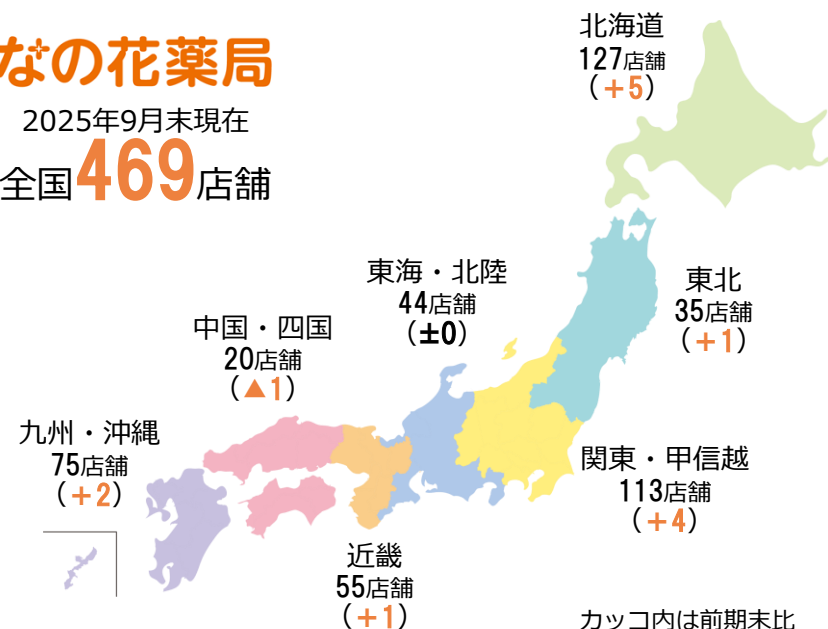


(2025/9/1)
すばる薬局
事業譲受 1店舗
(九州・沖縄)

なの花薬局

2025年9月末現在

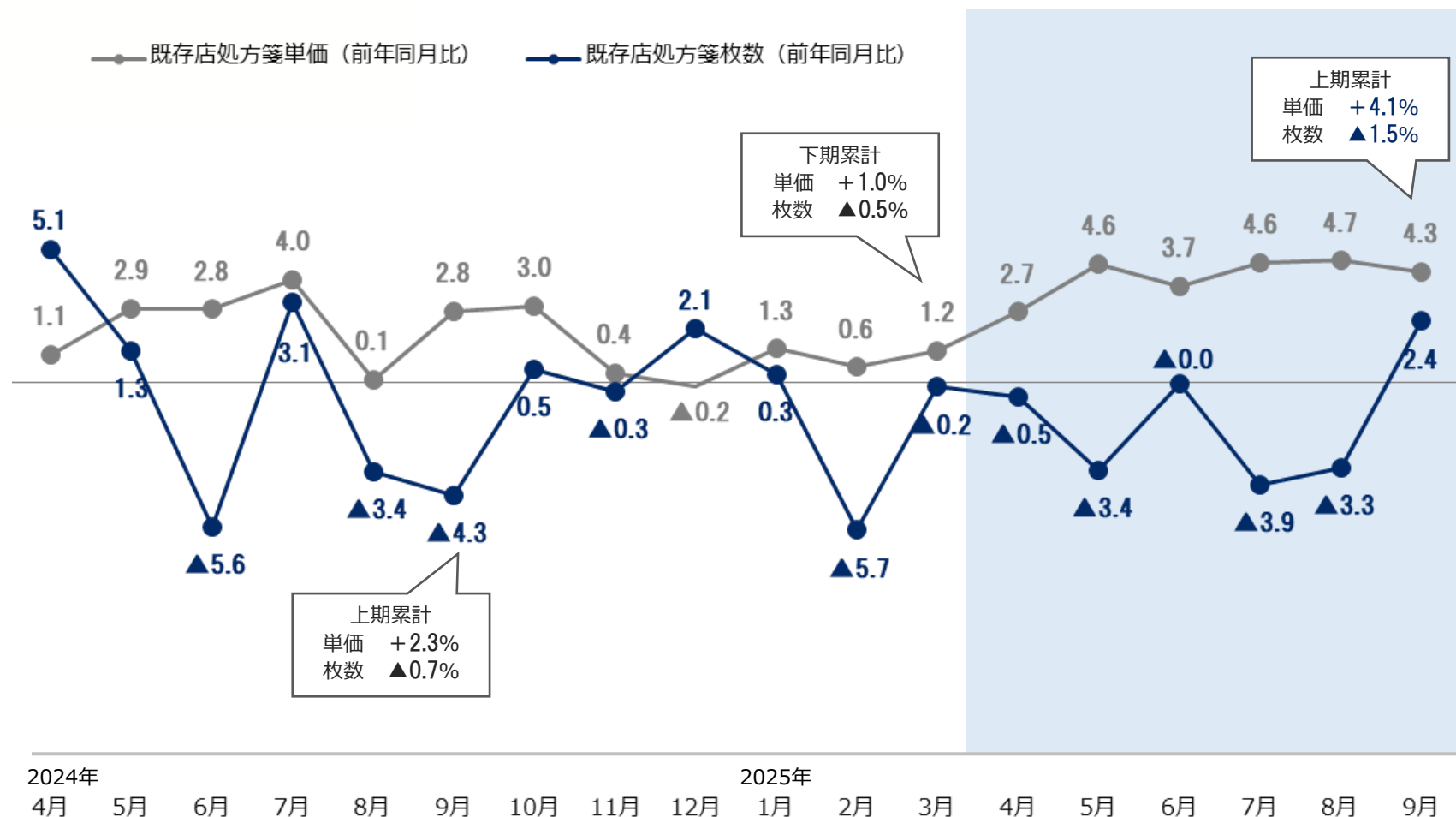
全国**469**店舗



	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 中間期
出店	8	8	5	8	7	12	8	13	21	7
閉店・事業譲渡	▲ 4	▲ 5	▲ 14	▲ 15	▲ 13	▲ 6	▲ 7	▲ 9	▲ 15	▲ 3
M&A	20	19	30	3	6	3	2	18	1	8
店舗数	377	399	420	416	416	425	428	450	457	469

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

既存店処方箋枚数は前年を下回るも、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

既存店処方箋枚数は前年を下回るも、高額医薬品の増加により処方箋単価は大幅に上昇

■ 全店		2025/3期 中間期	2026/3期 中間期	増減	増減率
処方箋枚数 (千枚)		4,947	5,003	+ 56	+ 1.1%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,828	8,080	+ 253	+ 3.2%
	技術料 / 枚	2,400	2,503	+ 103	+ 4.3%
	計	10,228	10,583	+ 355	+ 3.5%
調剤報酬 (百万円)		50,600	52,957	+ 2,357	+ 4.7%

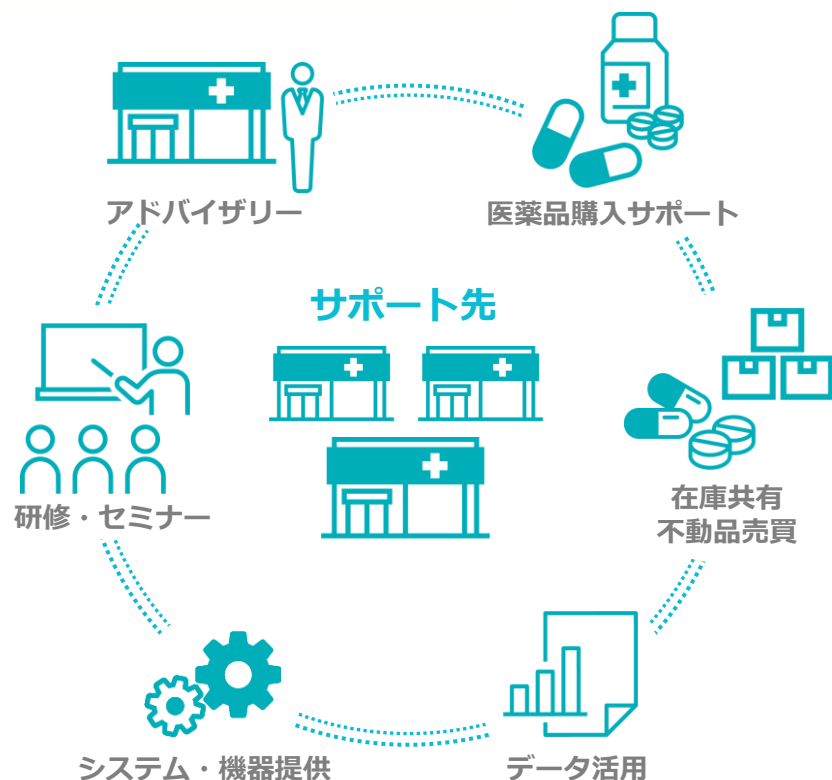
■ 既存店

処方箋枚数 (千枚)		4,846	4,773	▲ 72	▲ 1.5%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,779	8,083	+ 304	+ 3.9%
	技術料 / 枚	2,403	2,518	+ 115	+ 4.8%
	計	10,183	10,601	+ 419	+ 4.1%
調剤報酬 (百万円)		49,347	50,605	+ 1,258	+ 2.5%

医薬品ネットワーク部門

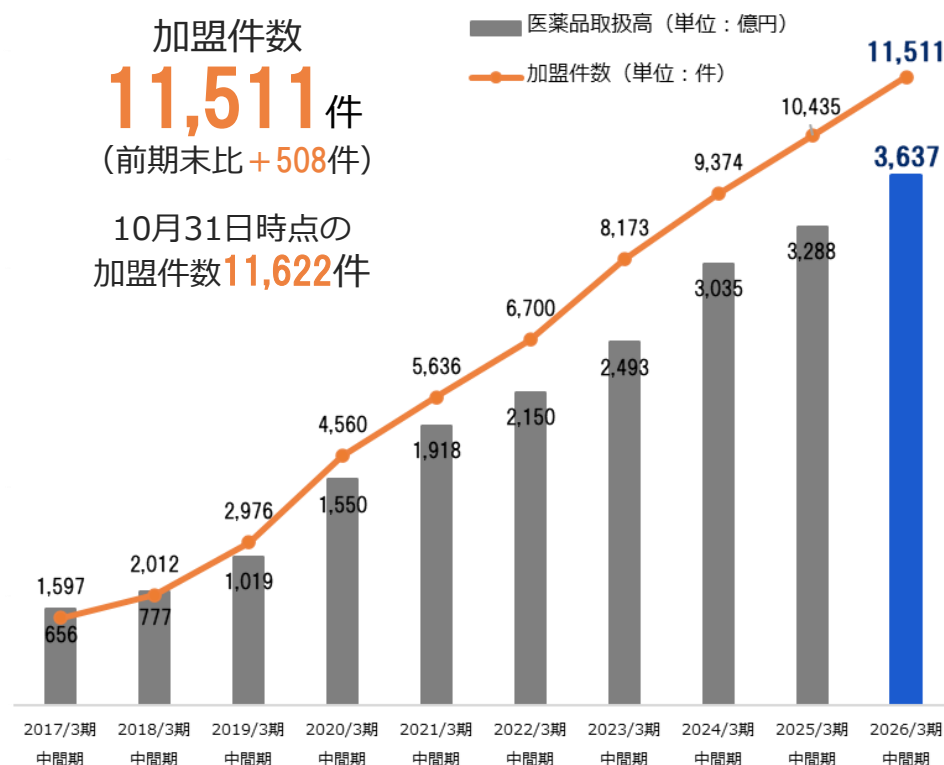
薬局の経営を総合的にサポートし、地域医療への貢献と薬局経営の安定化を両立

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



加盟件数
11,511件
(前期末比+508件)

10月31日時点の
加盟件数**11,622**件



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

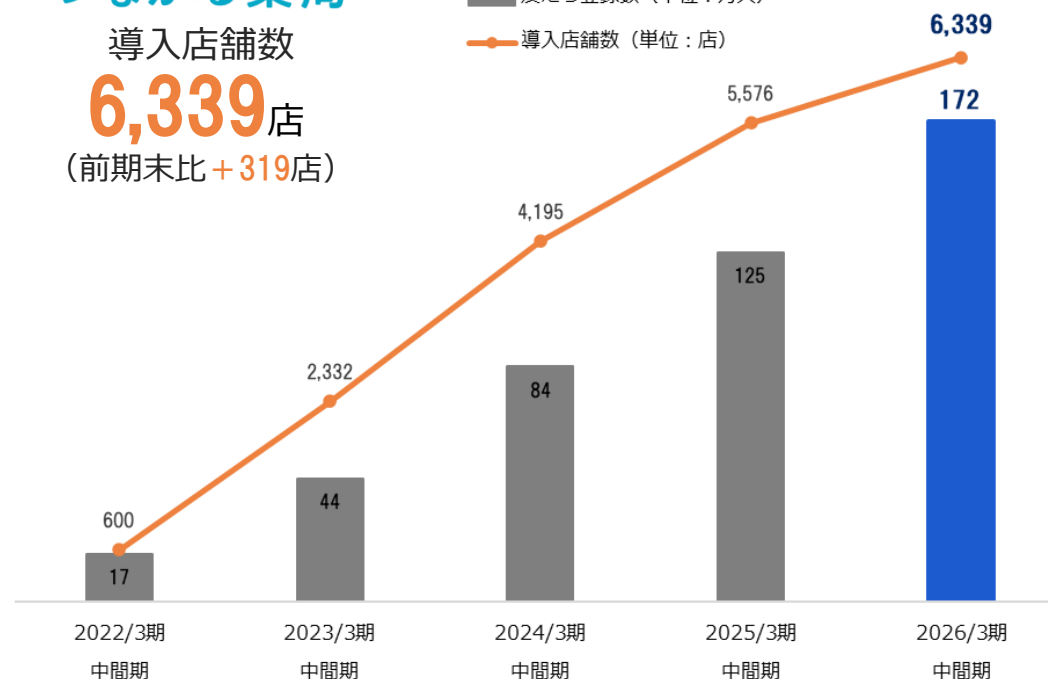
導入店舗数

6,339店

(前期末比 +319店)

友だち登録数 (単位: 万人)

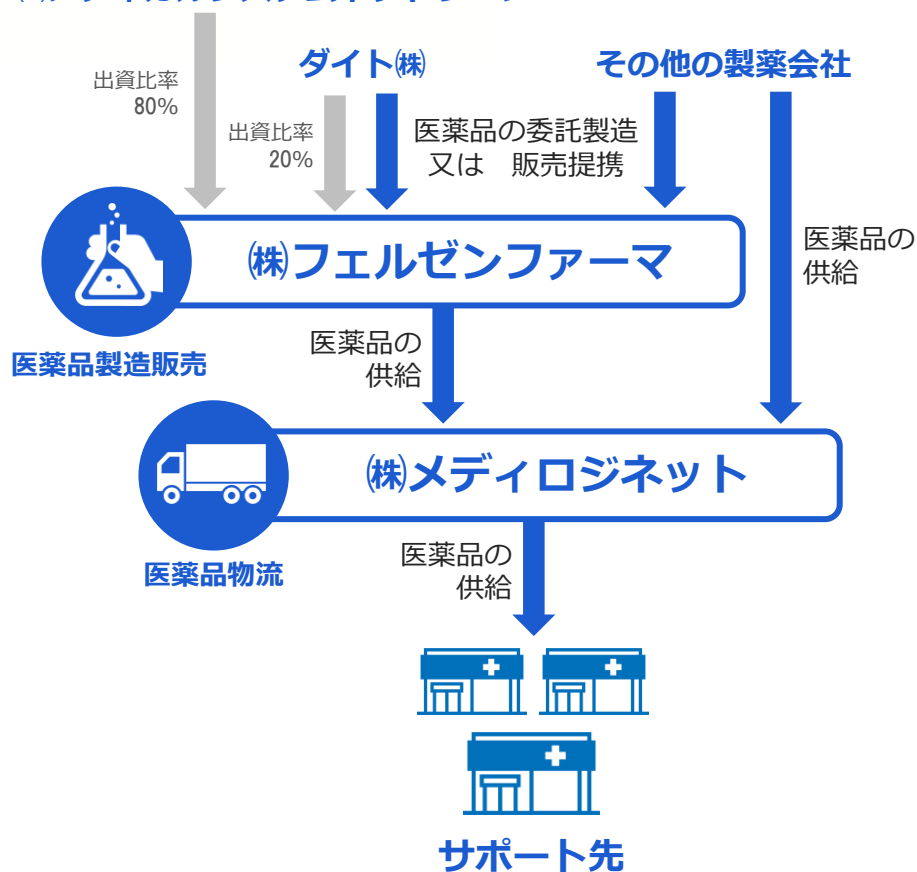
導入店舗数 (単位: 店)



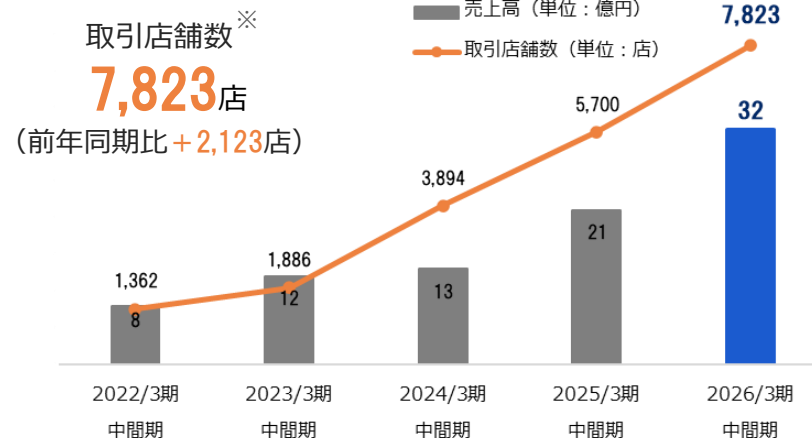
医薬品製造販売部門・医薬品物流部門

安心で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

(株)メディカルシステムネットワーク

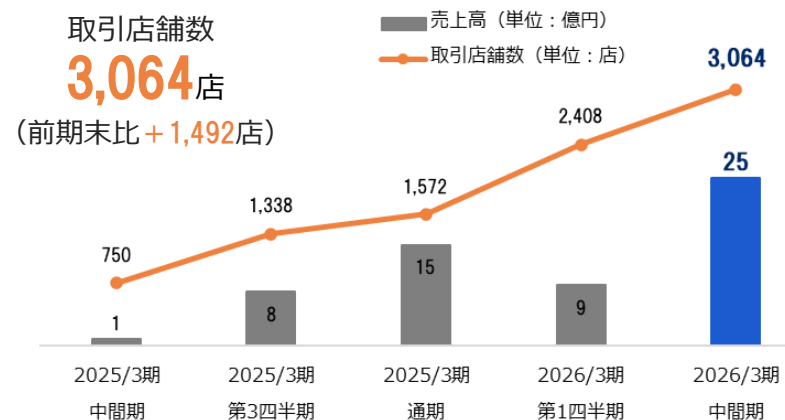


■ 医薬品製造販売部門



※ 毎年4月以降に取引のあった店舗数

■ 医薬品物流部門



Chapter 3

2026年3月期 業績予想・中間配当

2026年3月期 業績予想 – 連結業績

2026年3月期も賃上げを実施したうえで、医薬品ネットワークの加盟件数順伸・処方箋応需枚数の増加・後発医薬品の拡販により、増収増益を予想

(単位：百万円) カッコ内は利益率	2025/3期 実績	2026/3期 予想	増減額	増減率
売上高	122,387	125,500	+ 3,112	+ 2.5%
EBITDA	6,569 (5.4%)	6,890 (5.5%)	+ 320 + 0.1pt	+ 4.9%
営業利益	3,154 (2.6%)	3,400 (2.7%)	+ 245 + 0.1pt	+ 7.8%
経常利益	3,162 (2.6%)	3,200 (2.5%)	+ 37 ▲ 0.0pt	+ 1.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,262 (1.0%)	1,300 (1.0%)	+ 37 ▲ 0.0pt	+ 3.0%
1株当たり 当期純利益 (円)	43.20	44.48	+ 1.28	—

2026年3月期 業績予想 –セグメント別業績

■ 売上高

(単位：百万円)

	2025/3期 実績	2026/3期 予想	増減額	増減率
売上高	122,387	125,500	+ 3,112	+ 2.5%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	116,968	120,099	+ 3,131	+ 2.7%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	6,171	6,226	+ 55	+ 0.9%
調整額	▲ 751	▲ 826	▲ 74	—

■ 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%)	+ 245 + 0.1pt	+ 7.8%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	5,626 (4.8%)	5,973 (5.0%)	+ 346 + 0.2pt	+ 6.2%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	171 (2.8%)	217 (3.5%)	+ 46 + 0.7pt	+ 27.0%
調整額	▲ 2,644 (—)	▲ 2,791 (—)	▲ 146 —	—

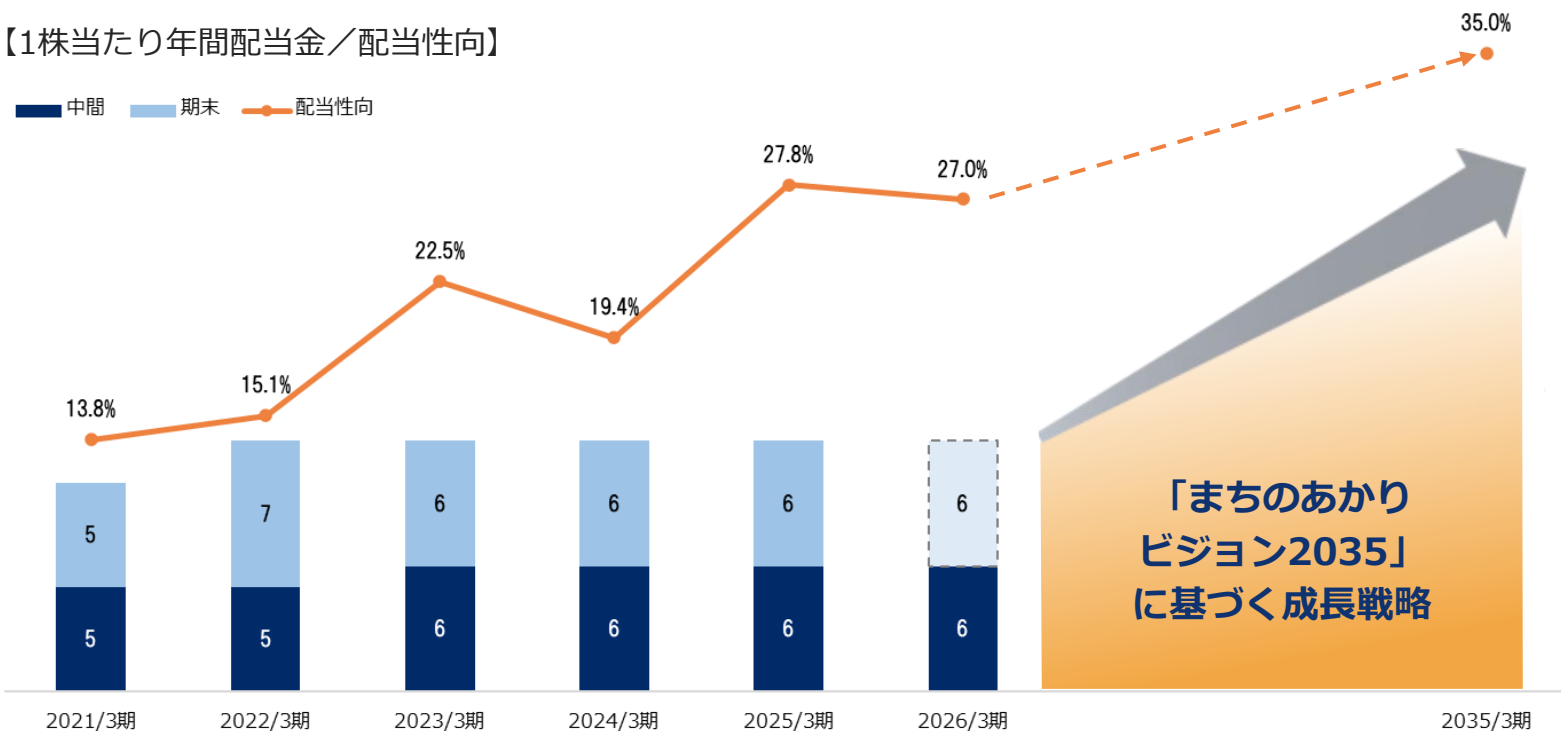
※ 地域薬局部門、薬局支援部門（医薬品ネットワーク部門、デジタルシフト部門、医薬品製造販売部門、医薬品物流部門）

中間配当

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方針

2026年3月期 中間配当 1株当たり配当額：6円（支払開始日：2025年12月8日）

【1株当たり年間配当金／配当性向】



長期ビジョン

2025年10月24日に「**まちのあかりビジョン2035**」を公表

<https://www.msnw.co.jp/ir/management/vision/>

ビジョンを実現するための3つの領域

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
専門性と先進技術で地域に
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
多種多様なサービスで
薬局と患者双方の価値を創出

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・安定供給を
メディシスネットワークで推進し
社会全体の価値向上に貢献

事業を支える経営基盤

DX戦略

先進技術で医療アクセスの改善、
薬学ケアの質向上、事業効率化、
経営品質の向上を推進

人材戦略

真のニーズに応える共感型人材の育成
多様性・働きがいの向上を推進

財務戦略

資本効率と株主価値を意識した
メリハリのある戦略投資の推進

まちのあかりビジョン2035に基づき次期（第7次）中期経営計画を策定中

第7次中期経営計画は2026年5月公表予定

Appendix



会社概要

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（2025年3月末時点）
代表者	代表取締役社長 田尻 稲雄
事業内容	地域薬局事業 賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業 医薬品ネットワーク事業 デジタルシフト事業 医薬品製造販売事業 医薬品物流事業
従業員数	5,055人（2025年3月末時点 連結）
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	セグメント区分	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	地域薬局ネットワーク事業	メディカルサポート領域	医薬品ネットワーク	—
	賃貸・設備関連事業	メディカル領域	賃貸・設備関連	
	その他事業		訪問看護	
(株)北海道医薬総合研究所	地域薬局ネットワーク事業	メディカル領域	データ解析・書籍出版	100.0%
(株)なの花北海道	地域薬局ネットワーク事業	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花東北	地域薬局ネットワーク事業	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花東日本	地域薬局ネットワーク事業	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花中部	地域薬局ネットワーク事業	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花西日本	地域薬局ネットワーク事業	メディカル領域	地域薬局	100.0%
(株)なの花九州	地域薬局ネットワーク事業	メディカル領域	地域薬局	100.0%
	給食事業		給食	
(株)さくらフーズ	給食事業	メディカル領域	給食	100.0%
(株)パルテクノ	賃貸・設備関連事業	メディカル領域	保険・建築・不動産	100.0%
(株)ファーマシフト	地域薬局ネットワーク事業	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	地域薬局ネットワーク事業	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	地域薬局ネットワーク事業	メディカルサプライ領域	医薬品物流	100.0%
アグリマス(株) *連結対象外	—	メディカル領域	介護予防デイサービス	77.7%



Appendix	—	「付録」「補足資料」「別紙」の意味	P26
B to B	Business to Business	企業が企業に対して行う取引	P25
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	P25
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	P25
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	P25
M&A	Mergers and Acquisitions	合併と買収	P12,15
SaaS	Software as a Service	サービス提供事業者がインターネット経由で提供するソフトウェア	P19

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）	P14
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	P14
エリアネットワーク	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	P14
キャッシュポジション	保有する現金および現金同等物の「金額」または「状態」を示す用語	P11
急配	緊急配送	P14
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	P14,22
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	P12
財務体質	財政の基本的な状況	P24
配当性向	企業の利益のうち、どれくらいの割合を配当金として株主に還元しているかを示す指標	P24
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	P25

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