



MEDICAL
SYSTEM
NETWORK
GROUP

株式会社
メディカルシステムネットワーク

会社説明資料

東京証券取引所スタンダード市場 証券コード 4350

会社概要 (2023年12月31日時点)



代表取締役社長
田尻 稲雄
医薬品卸会社出身



代表取締役副社長
秋野 治郎
薬局出身



代表取締役副社長
田中 義寛
銀行出身

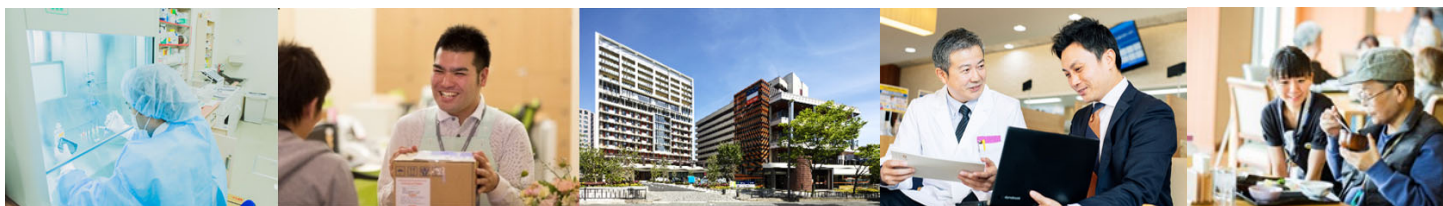
社名	株式会社 メディカルシステムネットワーク (MEDICAL SYSTEM NETWORK Co., Ltd.)		
代表者	代表取締役社長 田尻 稲雄	事業内容	地域薬局事業 医薬品ネットワーク事業 医薬品製造販売事業 デジタルシフト事業 等
設立	1999年 9月 16日		
所在地	札幌市中央区北10条西24丁目3番地		
従業員	単体 365人 (連結 3,705人)	資本金	2,128 百万円
上場市場 (証券コード)	東京証券取引所 スタンダード市場 (4350)	売上高	109,551 百万円 ※ 2023年3月期実績
発行株式総数	30,642,600株	薬局店舗数	436 店舗
株主総数	8,526名 ※ 2023年9月30日時点	NW加盟店数	9,503件 (当社直営薬局含む)



良質な医療インフラを創造し 生涯を見守る「まちのあかり」として 健やかな暮らしに貢献します

地域住民の健康を支えるグループとして、医療と生活の基盤を創造すること。
人々の暮らしと心に寄り添い、生きる喜びを支える存在として、いつもそこにいること。
住み慣れた場所で生涯安心して暮らせる「まちづくり」の一翼を担うこと。

すべては、地域の笑顔と未来のために。



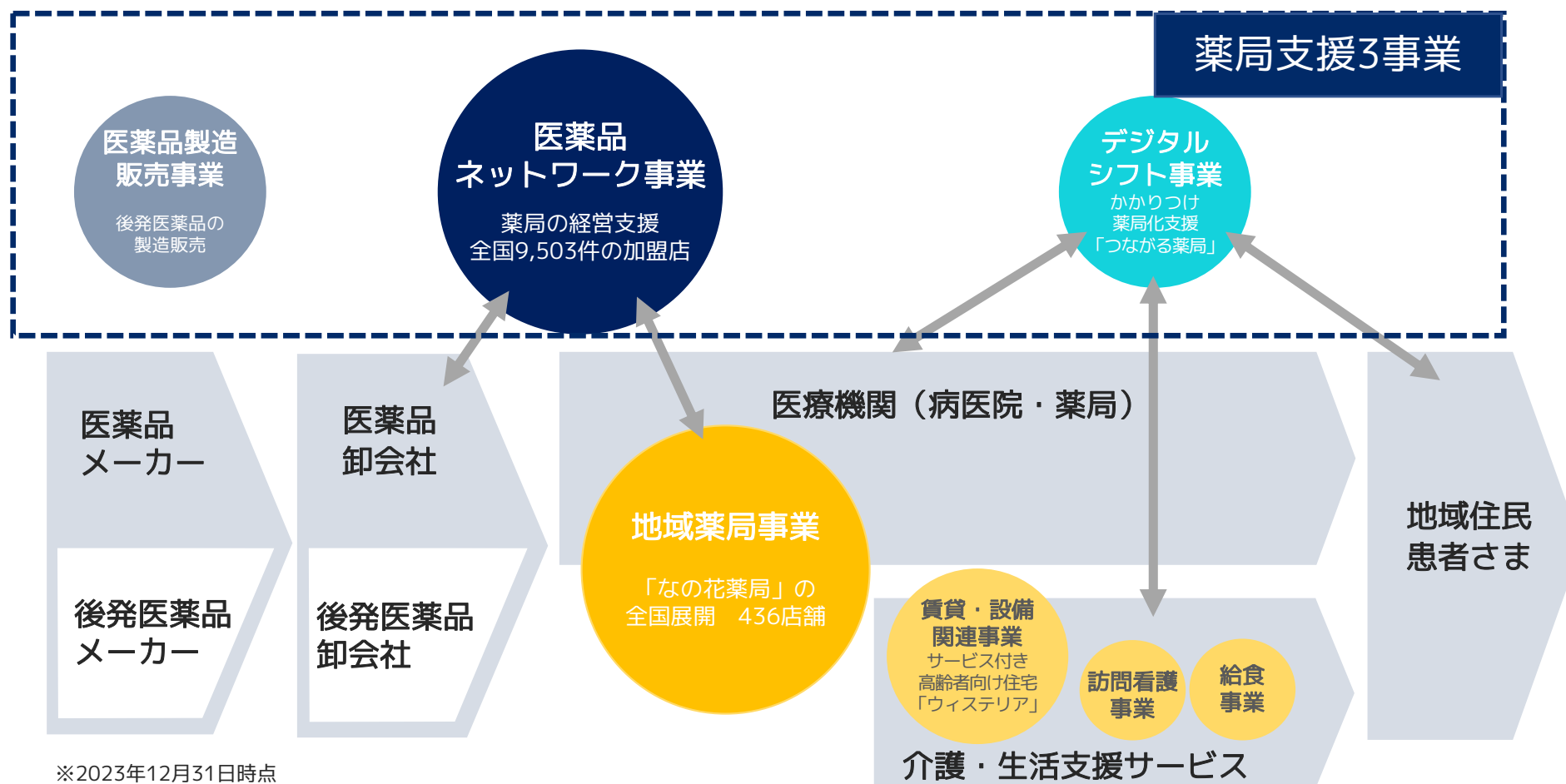
“まちのあかり”として



※なの花薬局 興部店

当社の事業領域

- 地域薬局事業と医薬品ネットワーク事業を主軸に展開
- 医薬品ネットワークを中核に医薬品製造販売、デジタルシフトの3事業で地域薬局を支援



目指す姿

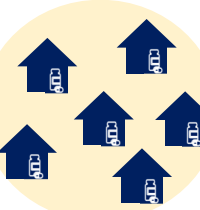
中小薬局の
経営サポート

卸の配送効率化
コスト削減



質の高い薬学ケア
未病、予防、在宅

医薬品ネットワーク



加盟薬局

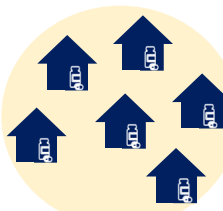


なの花
薬局



地域住民・
患者さま

医薬品卸会社



加盟薬局

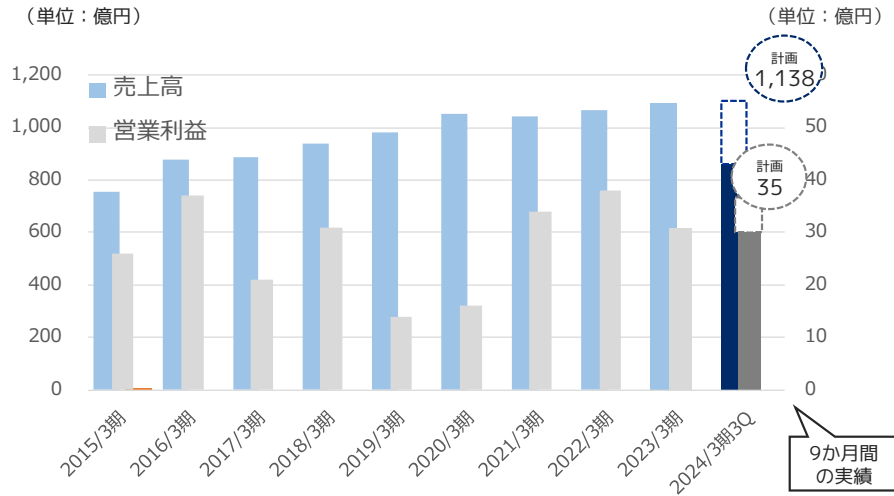
貴重な医療インフラである医薬品
流通の効率化・合理化

全ての加盟店が地域の暮らしを支える
「まちのあかり」へ

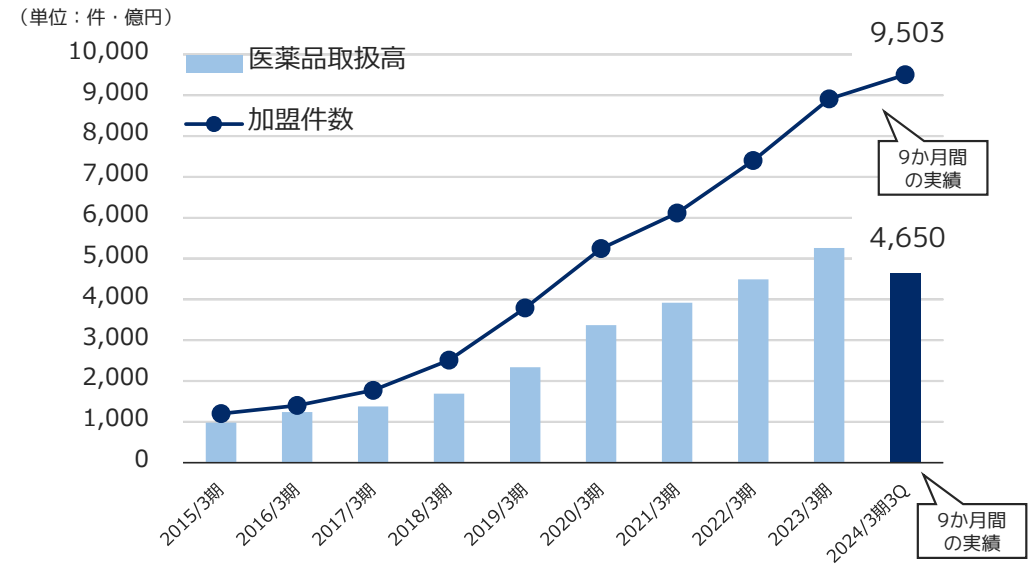
- 1999年 9月 (株)メディカルシステムネットワークを設立 (医薬品ネットワーク事業開始)
- 2001年 3月 薬局向けシステム開発を行う(有)システム・フォーを子会社化
- 2002年 3月 大阪証券取引所 ナスダック・ジャパン市場上場
- 12月 地域薬局事業開始
- 2005年 10月 関東・関西地方に本格進出 (現(株)なの花東日本、(株)なの花西日本をM&Aにより子会社化)
- 2007年 12月 高齢者専用賃貸住宅の運営を開始 (ウイステリアN17開業)
- 2008年 9月 東京証券取引所 市場第二部上場
- 2010年 6月 東京証券取引所 市場第一部指定
- 2013年 11月 九州地方に本格進出 ((株)トータル・メディカルサービスを株式公開買付けにより子会社化)
- 2016年 9月 医薬品製造販売事業を開始
- 2020年 10月 薬局向けのデジタルシフト事業を開始
- 2022年 4月 東京証券取引所「プライム市場」へ移行
- 2023年 10月 東京証券取引所「スタンダード市場」へ移行

過去10年の業績推移

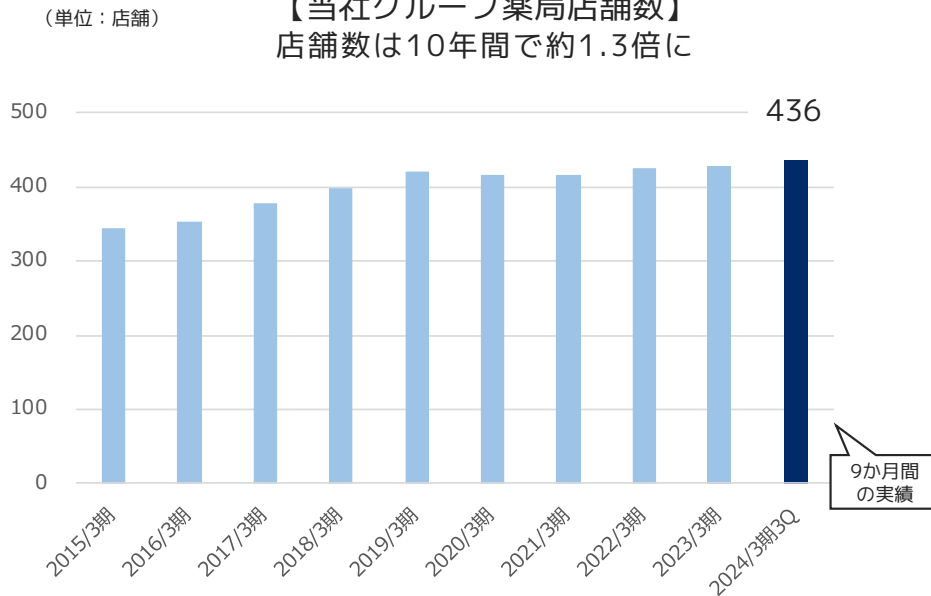
【連結 売上高・営業利益】
売上高は10年間で約1.5倍に



【医薬品ネットワーク加盟件数・医薬品取扱高】
ネットワーク加盟件数は10年間で約9倍に



【当社グループ薬局店舗数】
店舗数は10年間で約1.3倍に



2024年3月期通期予想 (2023年11月7日発表)

連結売上高	1,138 億円
連結営業利益	35 億円
医薬品ネットワーク加盟件数	10,400 件

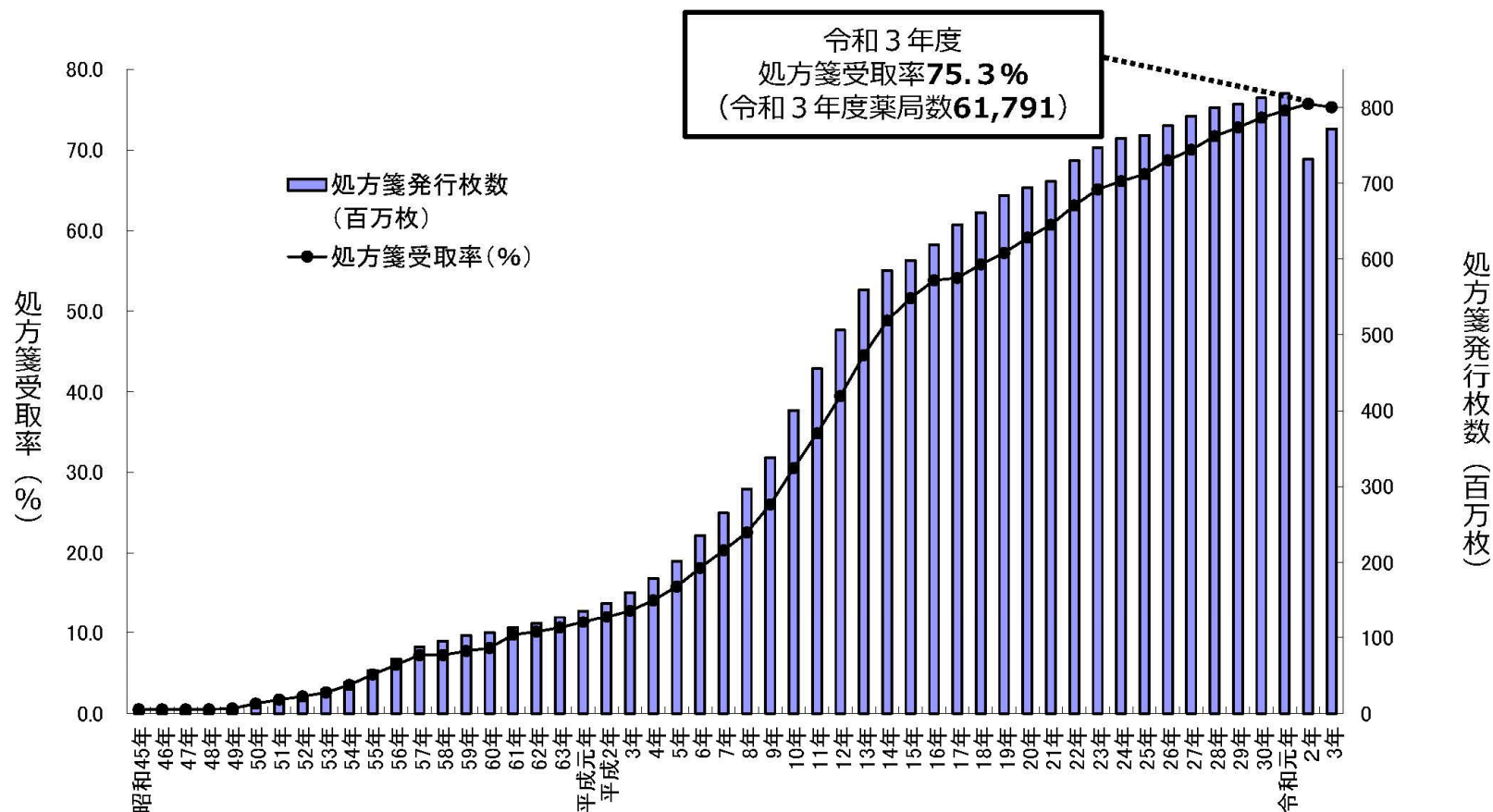


1

業界環境

処方箋受取率の年次推移

○ 令和3年度の処方箋発行枚数は約7.7億枚で、処方箋受取率は75.3%。



令和3年度
処方箋受取率75.3%
(令和3年度薬局数61,791)

(出典) 保険調剤の動向(日本薬剤師会) 令和3年度衛生行政報告
 ※処方箋受取率(%) = $\frac{\text{処方箋枚数(薬局での受付回数)}}{\text{内科診療(入院外)日数} \times \text{内科投薬率} + \text{歯科診療日数} \times \text{歯科投薬率}} \times 100$

「患者のための薬局ビジョン」～「門前」から「かかりつけ」、そして「地域」へ～

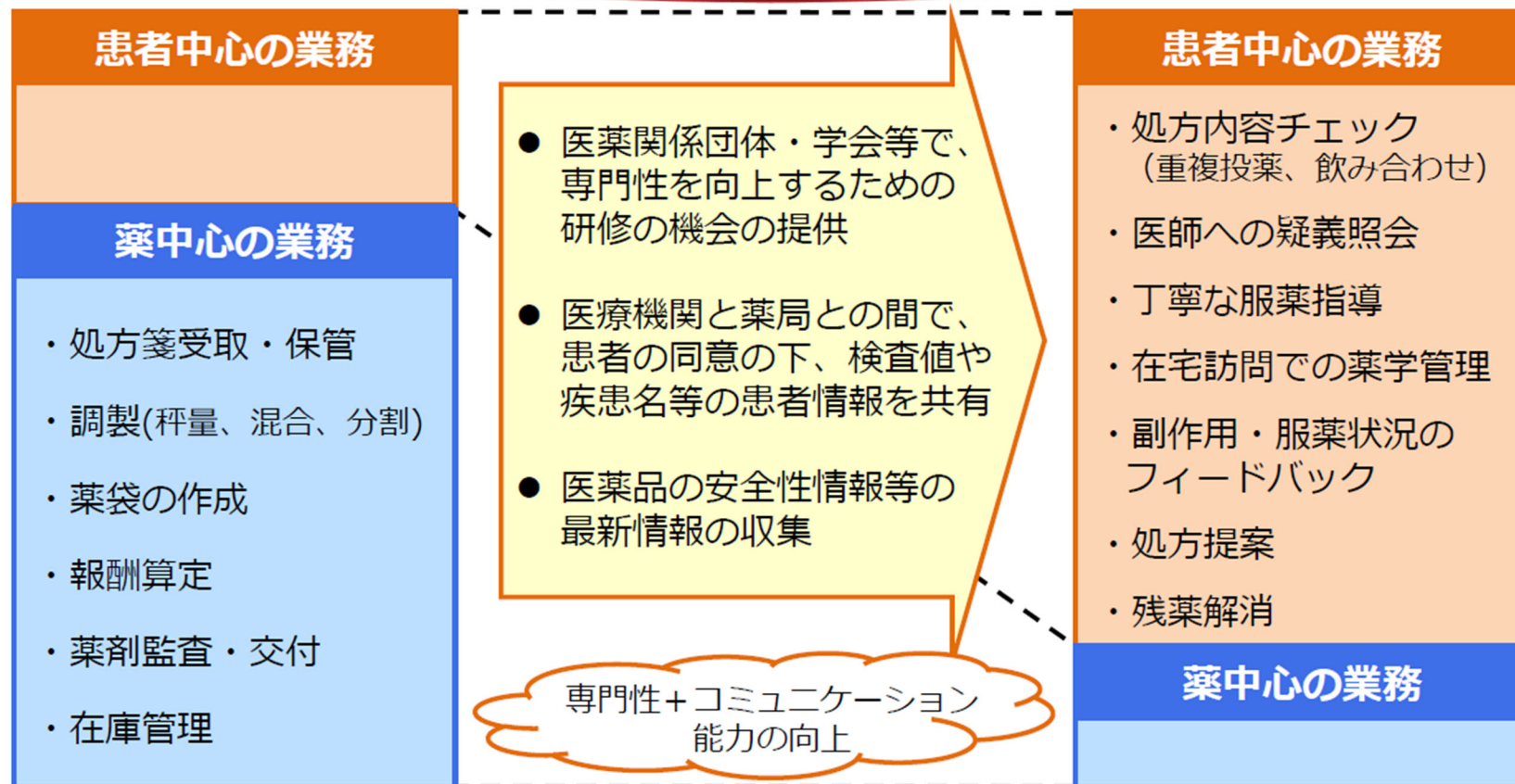
平成27年10月23日公表



「患者のための薬局ビジョン」～「門前」から「かかりつけ」、そして「地域」へ～

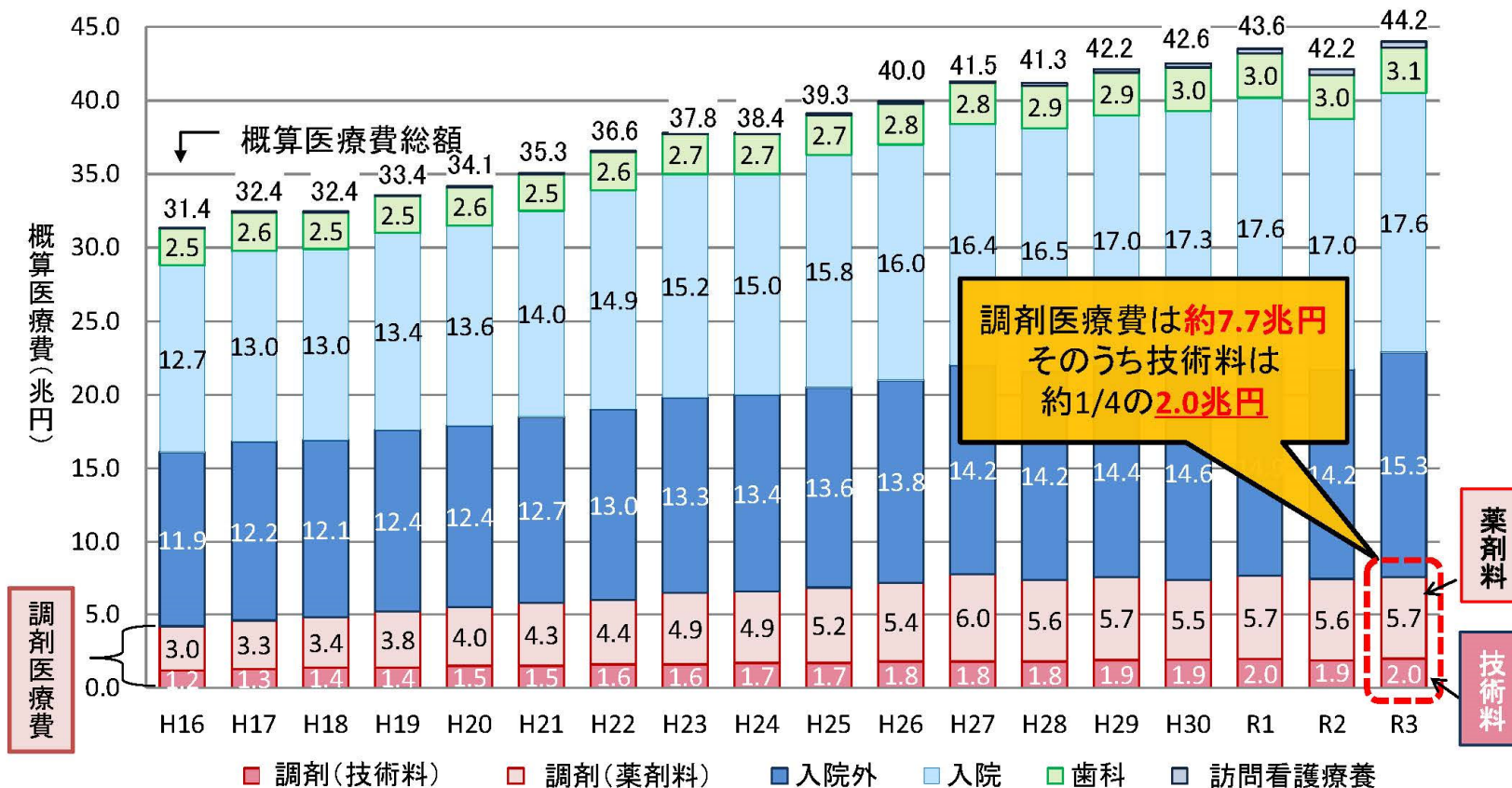
○かかりつけ薬剤師としての役割の発揮に向けて

～対物業務から対人業務へ～



調剤医療費の推移

- 令和3年度の概算医療費は約44.2兆円であった。
- 調剤医療費は約7.7兆円で、その内訳は、薬剤料が約5.7兆円、技術料が約2.0兆円であった。



※医科(入院外、入院)及び歯科には、薬剤料が含まれる。

「医療費の動向」、「調剤医療費(電算処理分)の動向」(厚生労働省保険局調査課)を基に作成

細分化された薬局市場

薬局市場の大手8社の寡占度は、ドラッグストア市場の約1/4と極めて細分化している

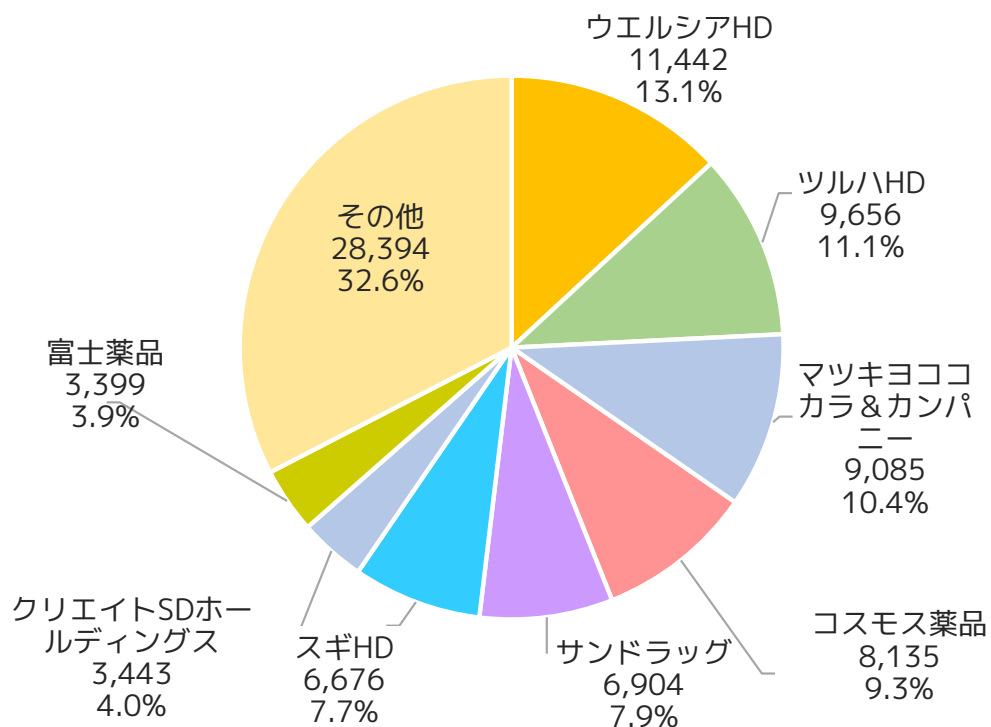
➡ 今後、緩やかに集約化が進展するものと予想

ドラッグストア

8.7兆円市場

上位 8社で 67.4%

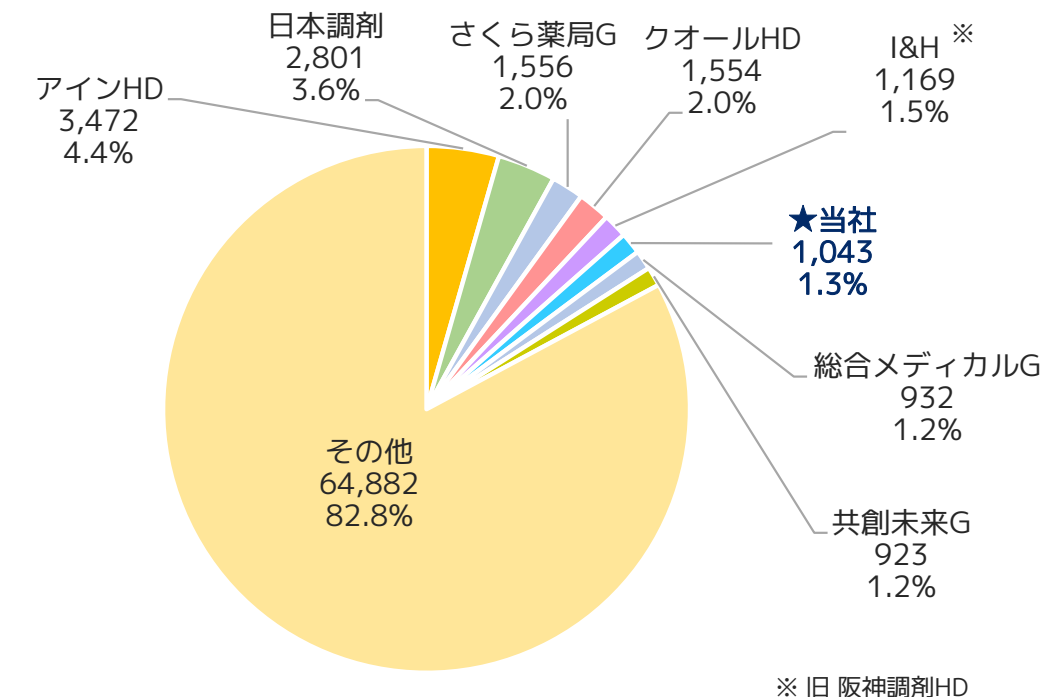
(マツモトキヨシHDとココカラファインは2021年10月に経営統合)



薬局

7.8兆円市場

上位 8社で 17.2% 極めて細分化した市場



(単位：億円)

※ 旧 阪神調剤HD

資料：ドラッグマガジン2023年7月号「医薬品産業ランキング」

- 高齢化の進展により、医療費は今後も増加の見通し。ただし、社会保障費抑制のため、毎年薬価改定の実施、及び厳しい調剤報酬改定が行われており、**薬局の市場規模は頭打ち**
- 薬局には、**かかりつけ薬局**として**対物業務から対人業務**へのシフトが求められている
- オンライン診療・オンライン服薬指導の規制緩和や、電子処方箋の開始（23年1月）など、医療業界にも**DX進展**の兆し

従来の「病院・クリニックの一番近く」にあって、「速く」、「正確に」調剤するだけの薬局は、今後生き残りは厳しい

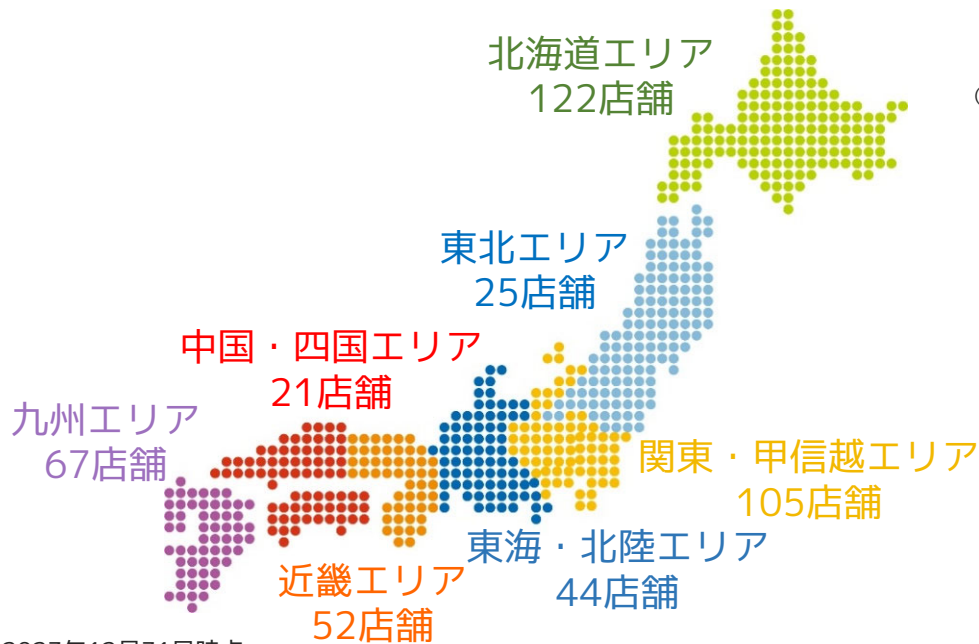


2

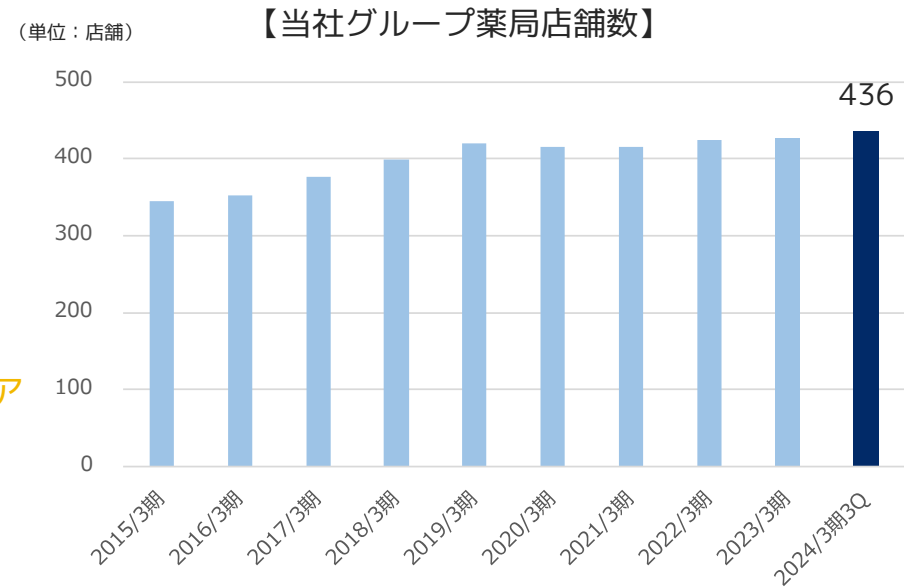
地域薬局
ネットワーク事業 ①

地域薬局部門

地域薬局 ー 全国に436店舗



※2023年12月31日時点



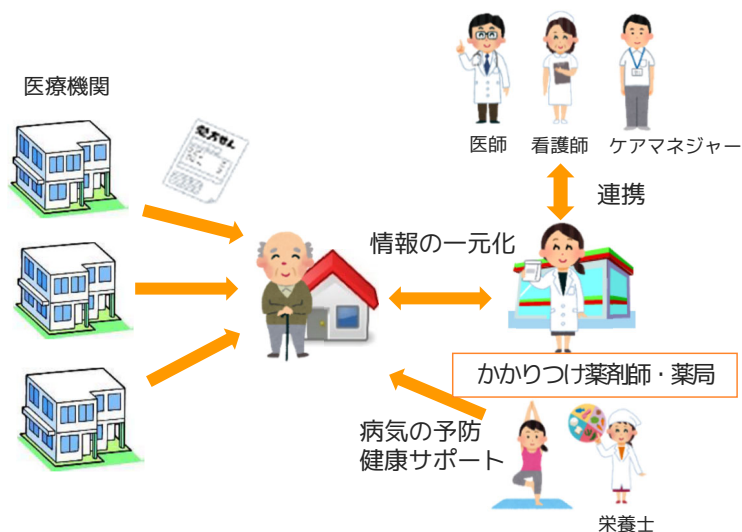
■地域によって異なるニーズにお応えするため、様々な店舗形態で全国の「地域医療」に貢献

地域密着型	医療モール型	大型門前型	面対応型
<p>なの花薬局 登戸店 (神奈川県川崎市)</p>	<p>なの花薬局 馬込駅前店 (東京都大田区)</p>	<p>なの花薬局 千里中央店 (大阪府豊中市)</p>	<p>さくら薬局 JR久留米駅ナカ店 (福岡県久留米市)</p>
<p>なの花薬局 苫小牧双葉店 (北海道苫小牧市)</p>	<p>メディカルモール なの花薬局 南平岸店 (北海道札幌市)</p>		

① かかりつけ薬剤師・薬局

地域の皆さまをあらゆる面からサポート

- 一元的・継続的な薬学管理指導
- 医療機関・多職種と連携した地域ネットワーク
- 24時間対応・在宅対応



② 未病・予防

“食”や“運動”を通じて健康維持をサポート

- 栄養士による栄養指導
- 薬局店舗でのヨガ教室
- 重心バランス、認知機能測定実施
- 健康フェアとの共催など開催店舗拡大中

地域住民による主体的な健康の維持・増進をサポート



健康サポート薬局

84店舗/436店舗

(2023年12月末時点)

健康フェア

576回[※]

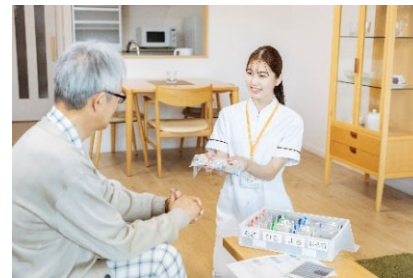
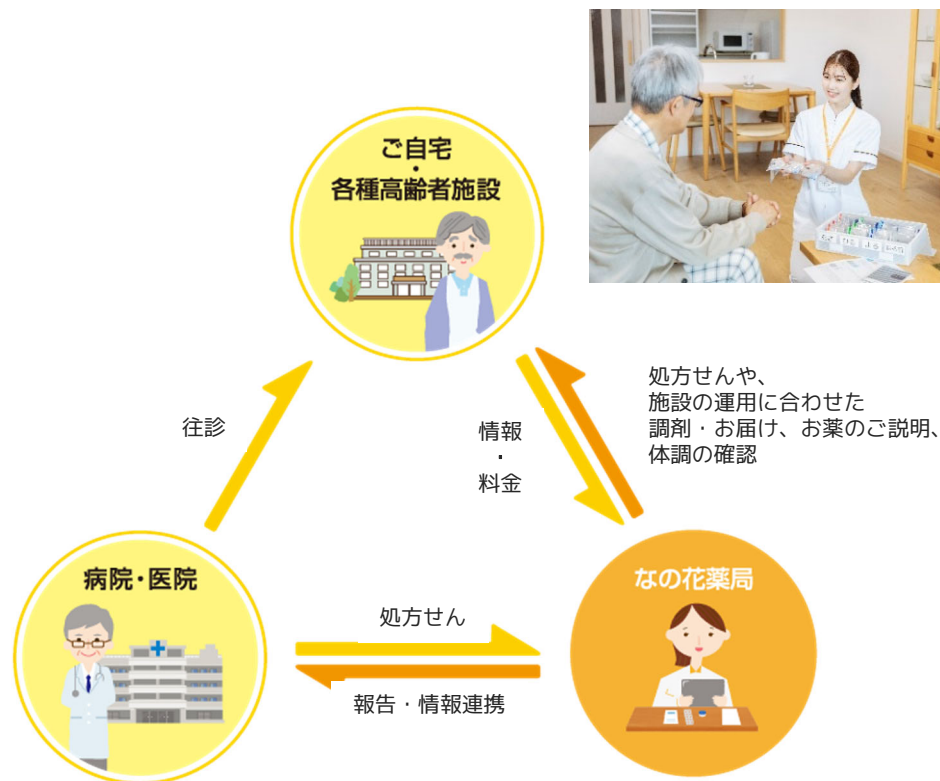
栄養相談

18,882件[※]

※2023年3月期累計

③ 薬剤師の在宅訪問

ご自宅や各種高齢者施設など、在宅で療養する患者さまの服薬指導や残薬管理のため、医療機関と連携して薬剤師が在宅訪問を実施



④ 服薬期間中のフォロー

- ・薬機法の改正により2020年9月から、服薬期間中のフォローが義務化され、必要に応じて患者さまの服薬状況の把握や指導を実施
- ・服薬フォローを通じてより質の高い薬物療法を提供へ
- ・質の高い薬物療法ができるよう教育にも注力

服薬期間中のフォロー
実施件数 **3.0万件**以上/月

⑤ 社内教育制度の充実

- ・新教育制度（CP Step）が2021年4月より開始
対人業務推進を支える教育制度を再構築
- ・なの花アカデミー[※]の開催により臨床の場で活躍できる薬剤師を養成
- 各種学会認定の認定薬剤師・専門薬剤師取得も増加
- ※ 高い専門性を発揮し、チーム医療の一翼を担う薬剤師の養成を目的とした参加型の講義

地域の特性に応じて、医療を通じたまちづくりに貢献

① 地方都市では（北海道 新ひだか町の例）

過疎化・高齢化する地方都市で、地域医療を支える
“地方型医療モール（メディカルビレッジ）”を開発

当社薬局2店舗+5つのクリニックが一区画に集積

1997年の薬局開局当初より、
在宅への取り組みがスタート
“地域薬局”としての
草分け的存在に

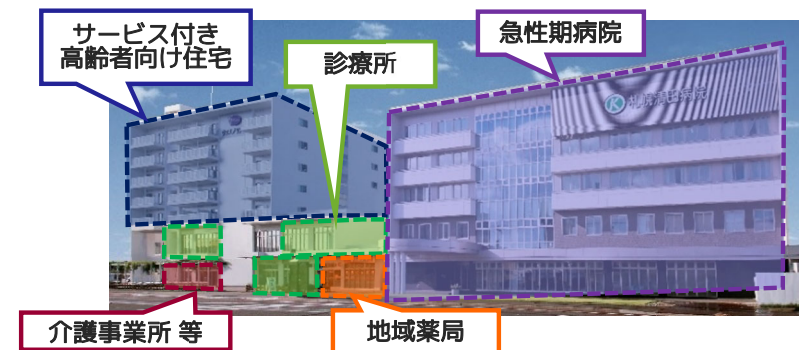


② 市街地では（札幌市 清田区の例）

サービス付き高齢者向け住宅“ウィステリア清田”の
開発では、一帯の敷地内に以下の施設が集結

- ・ サービス付き高齢者向け住宅
- ・ 医療モール
- ・ 地域薬局
- ・ 病院
- ・ 介護事業所

- 住まいの側に、質の高い医療と介護を提供する体制を整備
- “地域包括ケアシステム”の中核を担う地域医療の拠点施設に



A hand is shown using a calculator over a document containing various charts and tables. The document features a bar chart at the top, a pie chart in the middle, and several tables of data at the bottom. The background is a light-colored desk with a laptop keyboard visible on the right side.

3

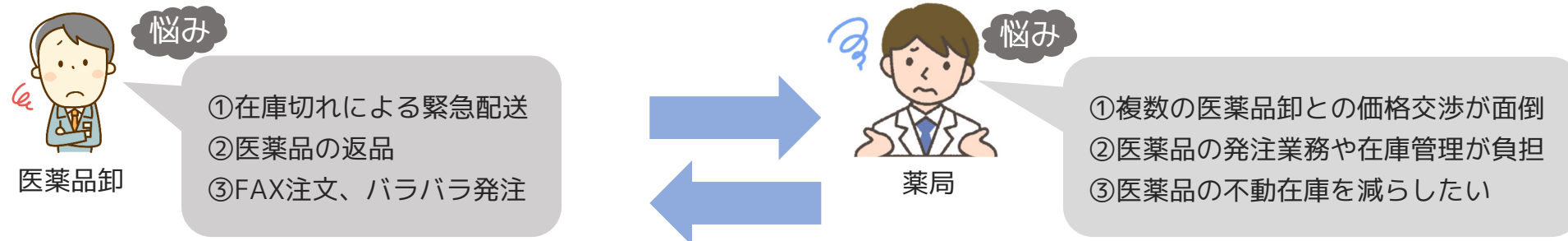
地域薬局
ネットワーク事業 ②

医薬品ネットワーク部門
医薬品製造販売部門
デジタルシフト部門

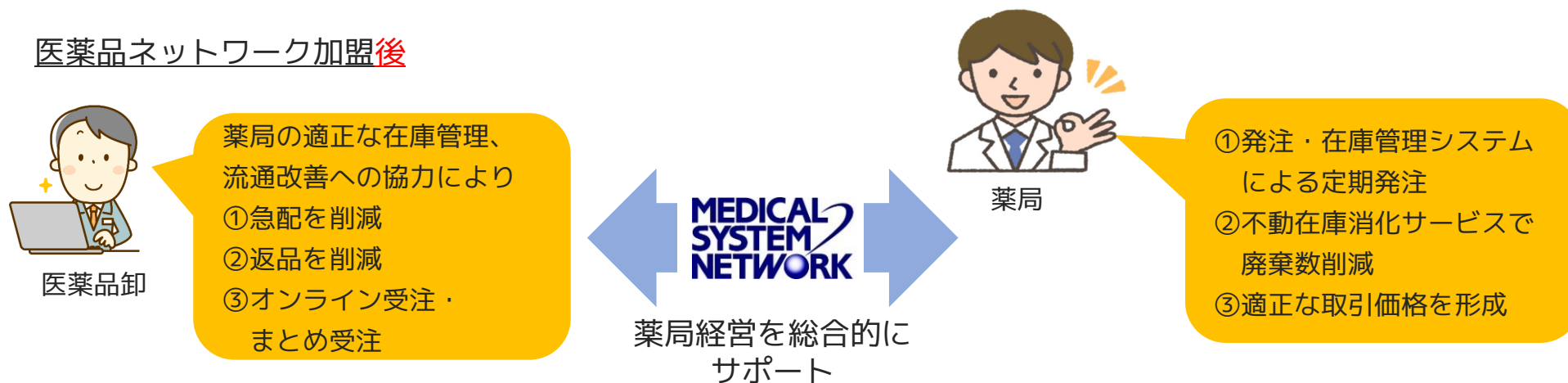
薬局支援3事業：①医薬品ネットワーク

ネットワークへの加盟により、医薬品卸・薬局における“悩み”を解決

医薬品ネットワーク加盟前



医薬品ネットワーク加盟後



➡ 出庫・配送コストの削減

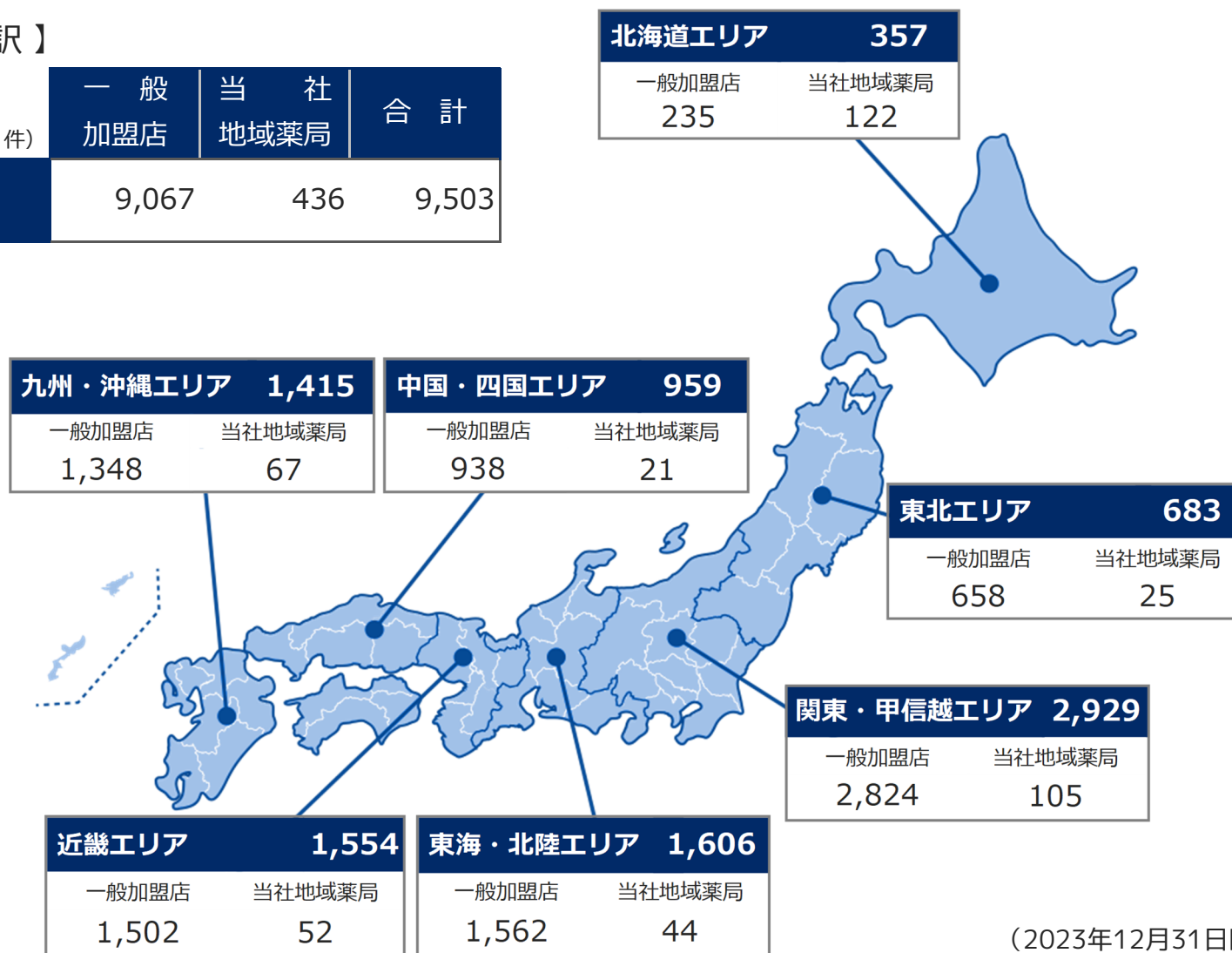
➡ 対物業務を効率化し、対人業務へ注力

業界圧倒的No.1の加盟店舗数

全47都道府県にて事業展開

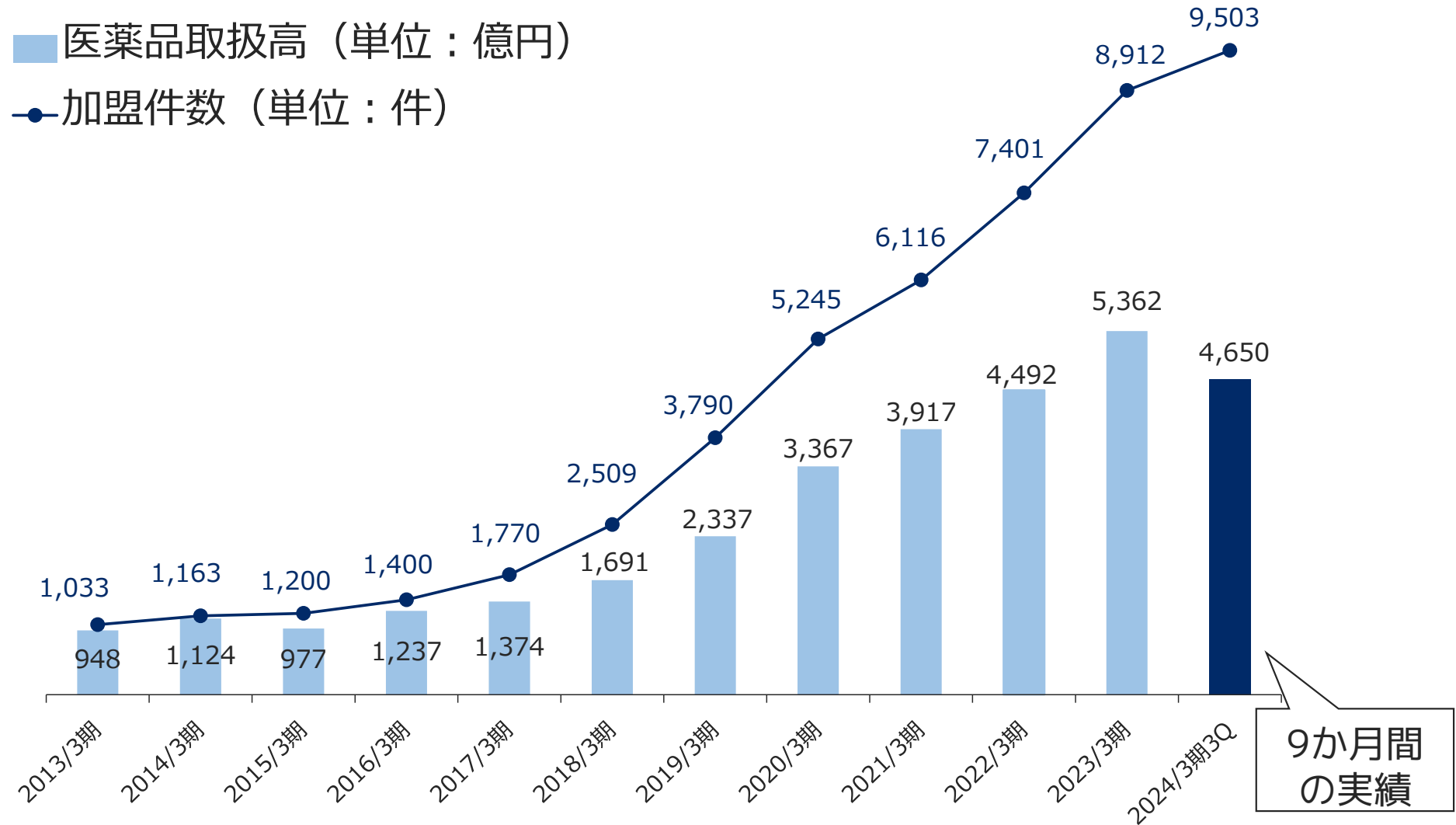
【 加盟件数内訳 】

(単位：件)	一般加盟店	当社地域薬局	合計
合計	9,067	436	9,503



(2023年12月31日時点)

拡大を続ける医薬品ネットワーク



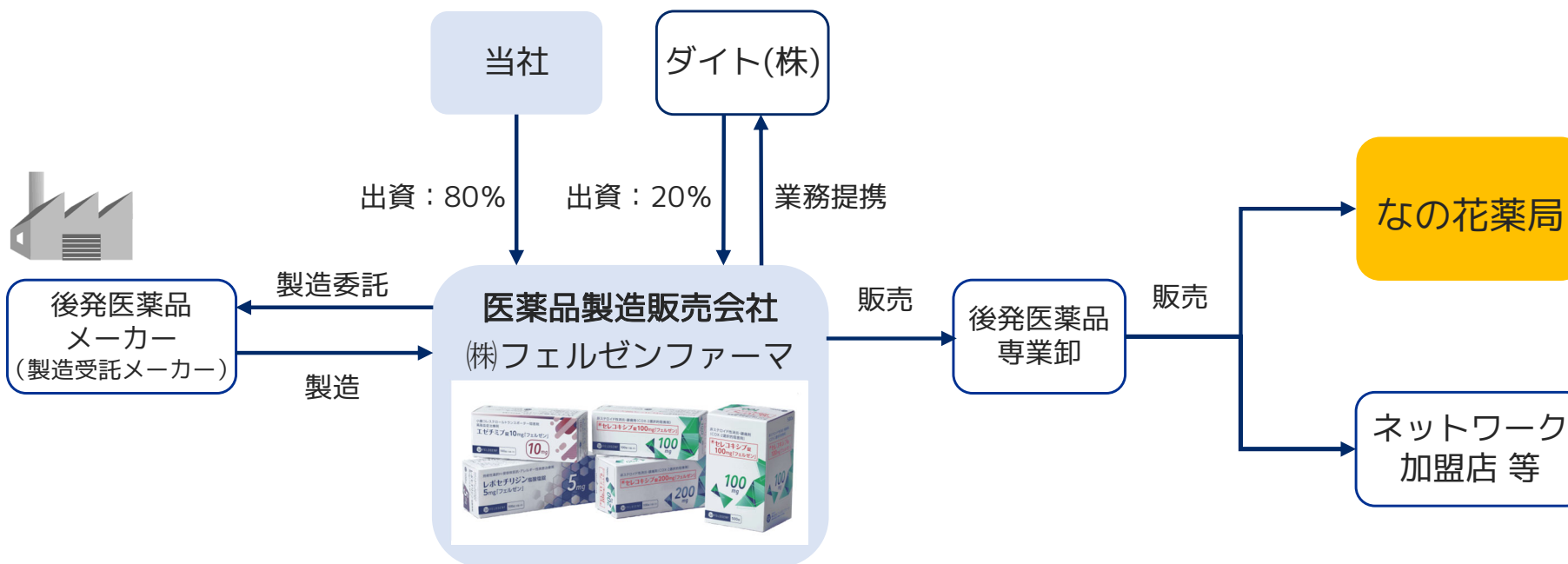
薬局支援3事業②：自社ブランド後発医薬品

ラインナップは48成分101品目に拡大

ビジネス
モデルの
特徴

- ・ 製造は専門メーカーに委託、設備投資なし
- ・ 的確な需要把握による 無駄のない生産
- ・ 直営・加盟店中心なので 最小限の営業費用
- ・ 広域卸を通さない 効率的な物流
- ・ 2023年12月31日時点の取引店舗数は 4,414店舗

患者さまの手元まで
一貫した効率的な
医薬品流通を実現



- ・ LINEを活用した患者と薬局のコミュニケーションツールを開発、販売
- ・ 薬局から7,000円~12,000円/店・月額の利用料を収受
- ・ ネットワーク加盟店及びチェーン薬局への導入が順調に進捗
- ・ LINE友だち登録は100万人を突破（2024年2月）

■LINE公式アカウントの機能

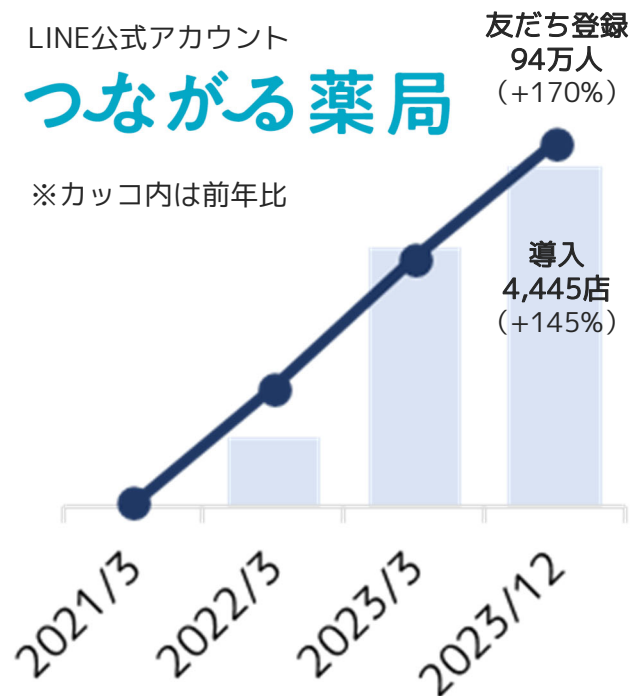


(患者側の画面)

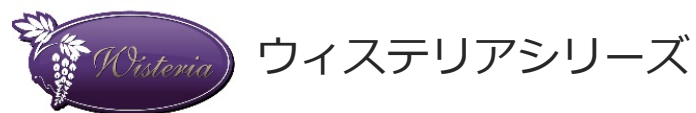
(服薬フォローの様子)

- ✓ 処方箋送信
- ✓ 問診
- ✓ 健康・お薬相談
- ✓ お薬手帳
- ✓ 服薬期間中のフォロー
- ✓ オンライン服薬指導
- ✓ オンライン決済
- ✓ 介護施設連携機能
- ✓ かかりつけ薬局リクエスト
(ほか)

■友だち登録・導入店舗数



サービス付き高齢者向け住宅の運営



サービス付き高齢者向け住宅（サ高住） + 地域薬局・病院・介護事業所・保育施設の開発スタイル

ウィステリア南1条
(2018年11月)



ウィステリア千里中央
(2016年5月)



ウィステリア小樽稲穂
(2015年12月)



ウィステリア清田
(2013年5月)



ウィステリアN17
(2007年12月)



介護施設としての機能に加え、充実した医療や誰でも利用できるレストランなど、地域と高齢者が本当に求める「医」「食」「住」を提供



ウィステリア南1条 大浴場

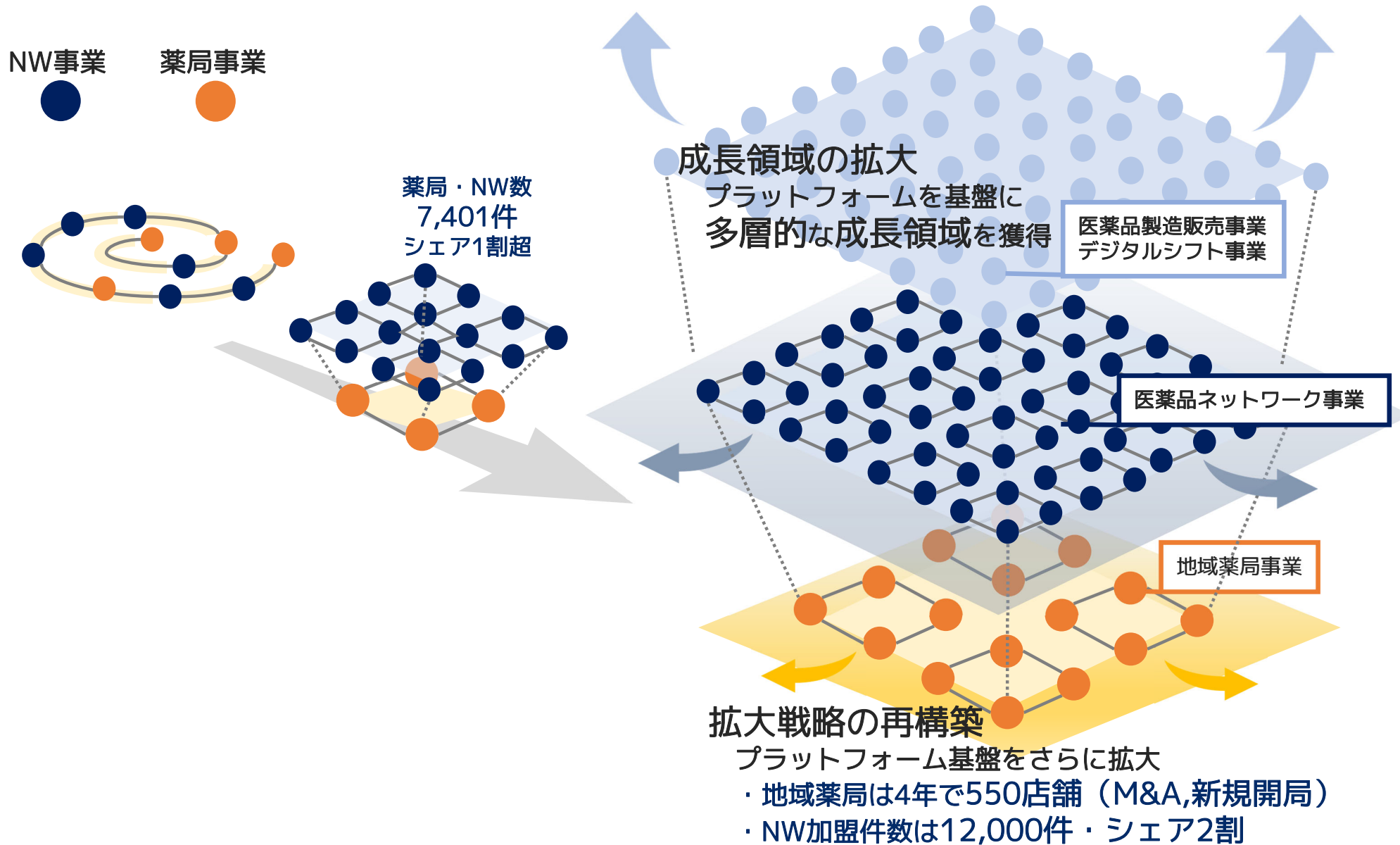
ウィステリア千里中央 レストラン



4

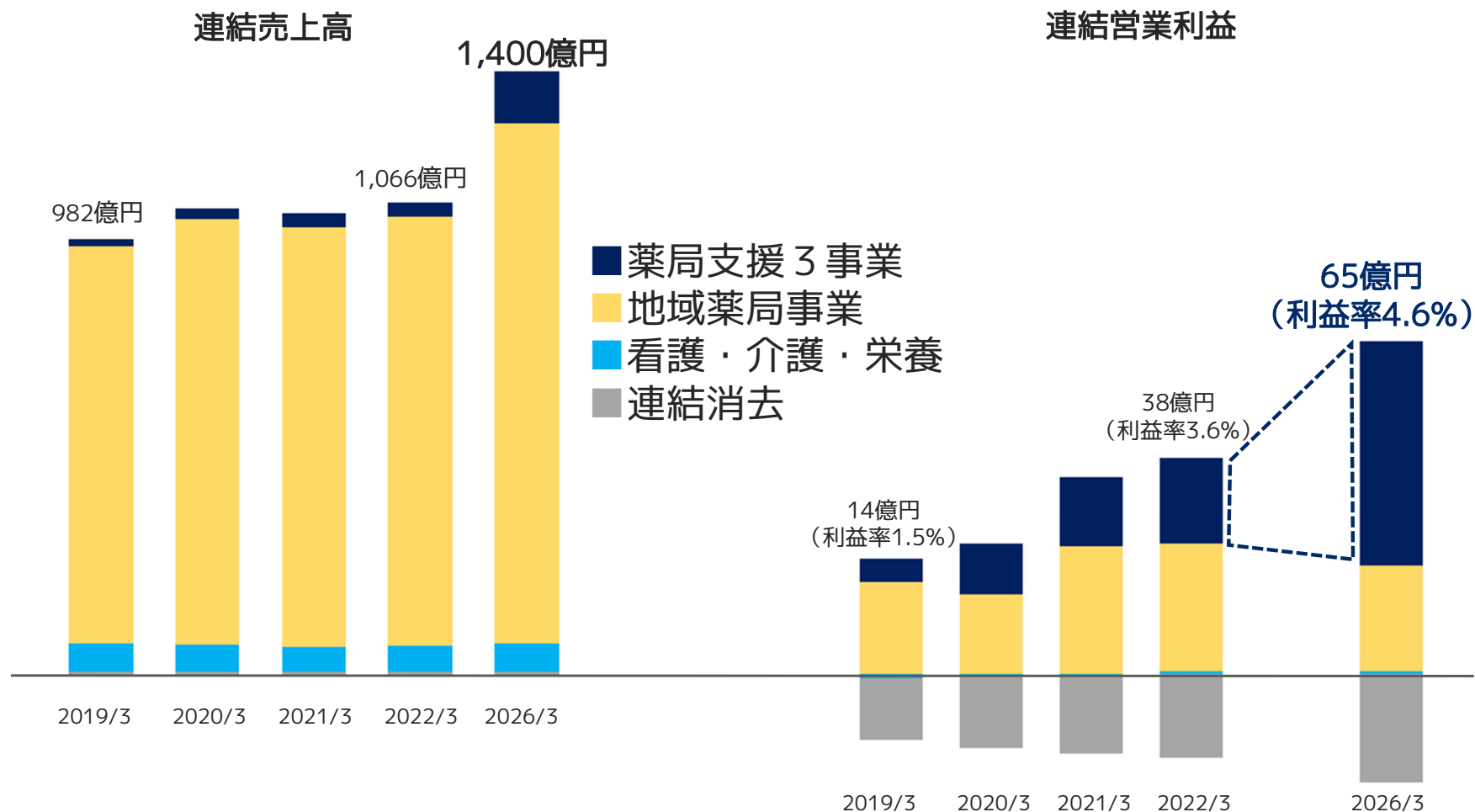
中期
経営計画

Stage移行による新たな成長モデル



薬局支援3事業（※）が利益牽引

※医薬品ネットワーク事業、医薬品製造販売事業、デジタルシフト事業



事業別の重点施策

事業区分	計画骨子	重点施策
地域薬局	地域を支える 「まちのあかり」の実践と エリア拡充	<ul style="list-style-type: none"> ・対人業務拡充のための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 ・店舗開発力強化 計画：年間25店舗出店体制
医薬品NW	加盟件数12,000件 × (流通改善+サービス拡充)	<ul style="list-style-type: none"> ・規模の拡大 計画：2026/3期12,000件=業界シェア20% ・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
医薬品製造販売	安全・安心な医薬品を NWに安定供給	<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 ・品目ラインナップと販路の拡大 計画：2026/3期売上100億
デジタルシフト	薬局事業基盤の確立と 多職種への展開	<ul style="list-style-type: none"> ・市場シェアの獲得 計画：2026/3期20,000拠点 ・医療・介護機関連携機能などサービスの高付加価値化 ・新規収益事業の立ち上げ
看護・介護・栄養 [※]	医療・介護連携の深化	<ul style="list-style-type: none"> ・看護：薬局との連携機会拡大と拠点整備 ・介護：ウイステリア在宅サービスの展開 ・栄養：事業規模および収益の拡大

※ 訪問看護事業、賃貸設備関連事業、給食事業

<計画骨子> 地域を支える「まちのあかり」の実践とエリア拡充

- <重点施策>
- 対人業務拡充のための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（対人業務拡充）
 - 店舗開発力強化 計画：年間25店舗出店体制

- ・ 社会の求める薬局・薬剤師の果たすべき機能（地域包括ケアシステムの一員）を追求
- ・ グループ内外の看護・介護・栄養サービスとの連携機会拡大
- ・ 機能を高めた拠点網拡充のため新店開発を強化
- ・ 報酬・薬価改定、店舗開発投資による損益マイナス分を業務効率化でカバー

「まちのあかり」の目指す姿

(1) 「地域No1」質の高いケア

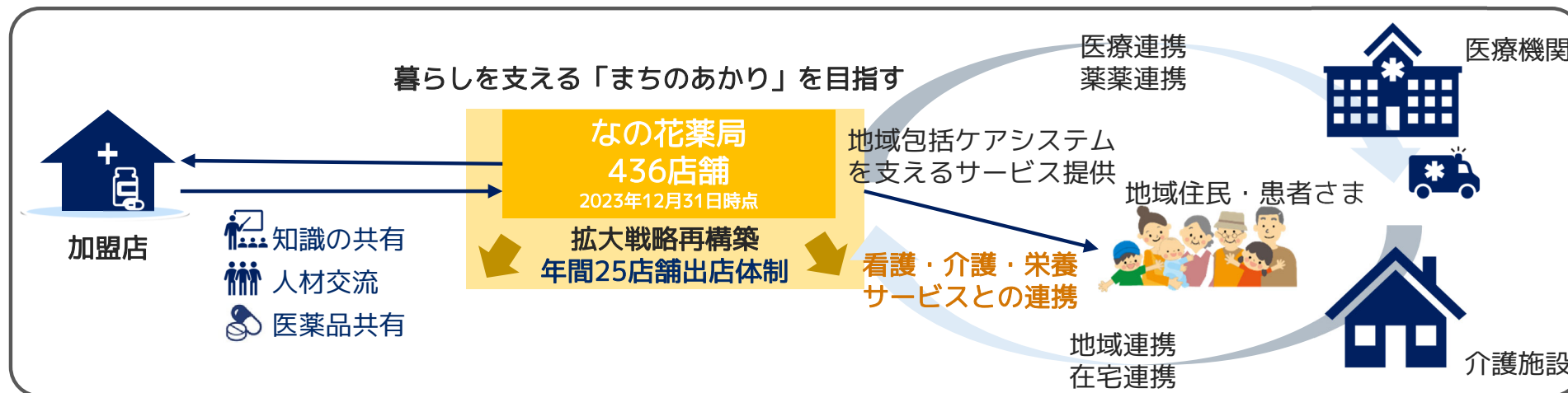
- ・ 医療マインドの醸成
- ・ 薬物療法の実践能力強化
- ・ コミュニケーション力強化

(2) 安全・安心を届ける設備

- ・ 医療安全システムの積極導入
- ・ 先進的業務ツールの活用

(3) 地域連携、社会課題への対応

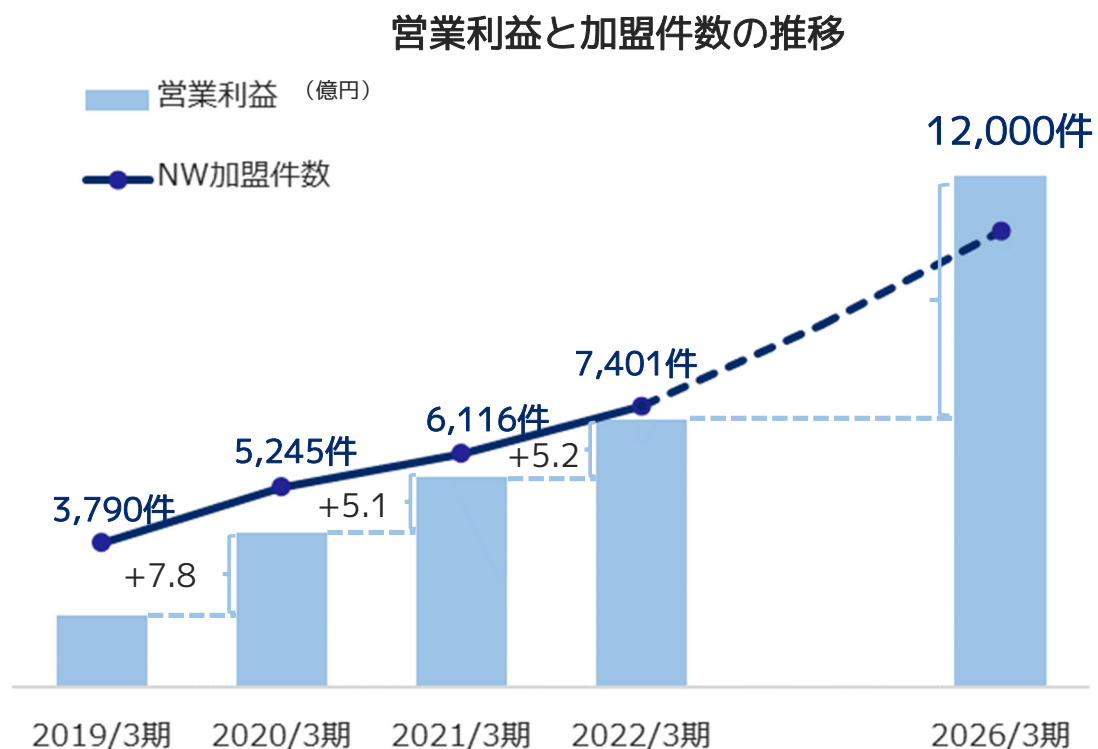
- ・ 地域医療課題への取組み
- ・ 未病、予防対応
- ・ 災害、感染症等の緊急時対応



事業別計画 一医薬品ネットワーク事業

<計画骨子> 加盟件数12,000件 × (流通改善+サービス拡充)

- <重点施策>
- 規模の拡大 計画：2026/3期12,000件 = 業界シェア20%
 - 医薬品市場の流通改善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

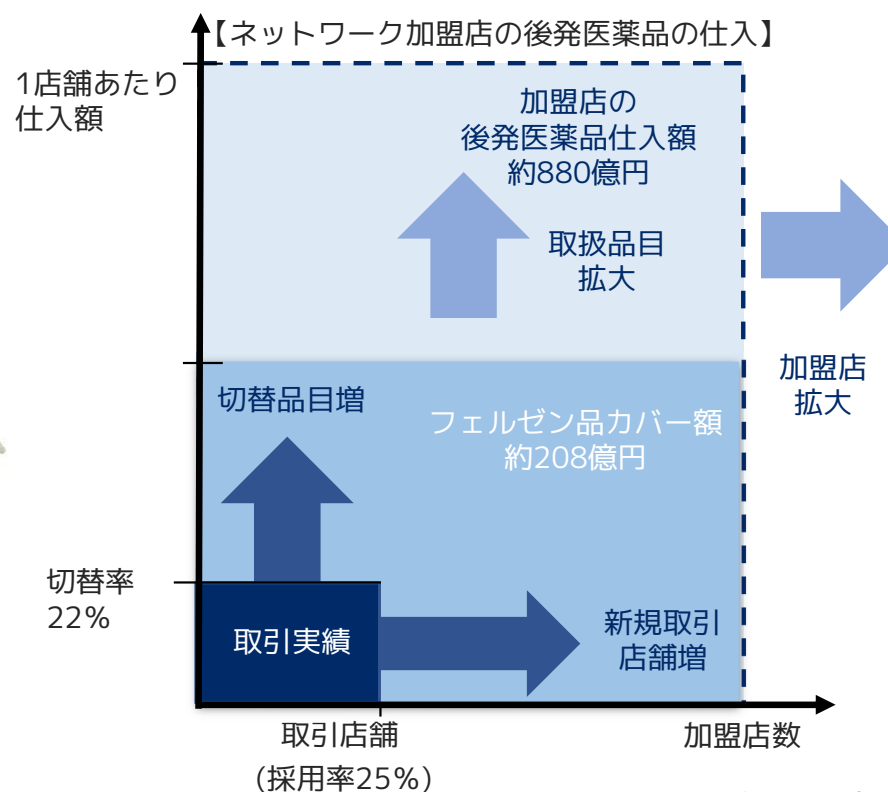


< 計画骨子 > 安全・安心な医薬品をネットワーク加盟店に安定供給

< 重点施策 > ■ 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

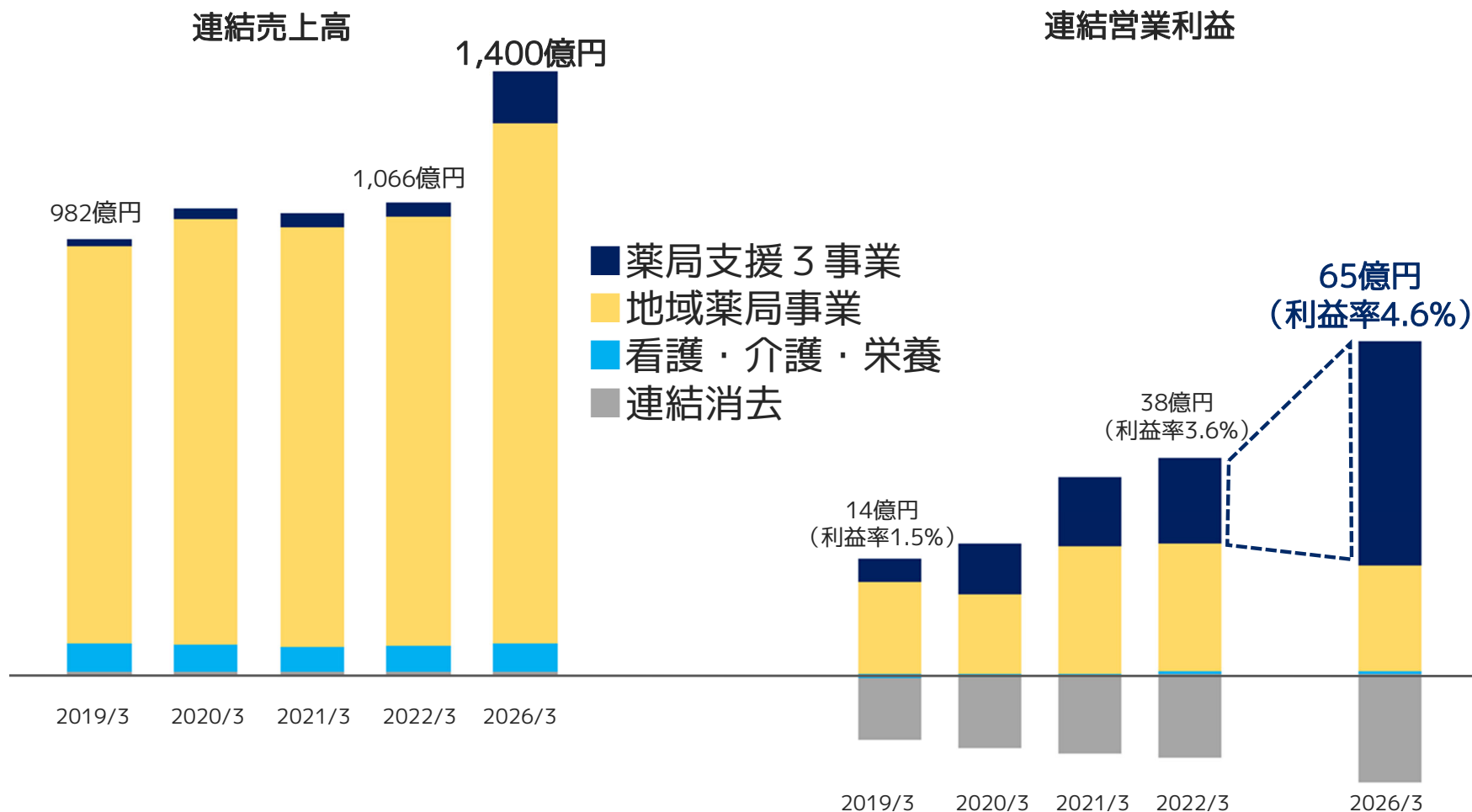
■ 品目ラインナップと販路拡大 売上高26億円（23/3期）⇒100億円（26/3期）



※2023年3月期実績

薬局支援3事業（※）が利益牽引

※医薬品ネットワーク事業、医薬品製造販売事業、デジタルシフト事業



経営数値目標

	第5次中計実績 2022/3期	第6次中計目標 2026/3期
連結売上高	1,066 億円	1,400 億円
連結営業利益 [※]	38 億円	65 億円
営業利益率	3.6 %	4.6 %
連結EBITDA	67 億円	100 億円
医薬品ネットワーク加盟件数	7,401 件	12,000 件
地域薬局店舗数	425 店	550 店
自己資本比率	21.1 %	30.0 %

※ 薬局支援事業（医薬品NW事業、医薬品製造販売事業、デジタルシフト事業の3事業）で30億円超の増益

- 薬局業界は**大きな変革の時代**に。かかりつけ薬局として、地域に貢献することが強く求められている。ただし、国の政策誘導もあり、**一方的な集約・再編**は進みにくい
- 当社は、質の高い薬学ケアの提供とDXの活用により、**リアルでもオンラインでも勝てる**（患者に選ばれる）薬局づくりを推進
- 長足の拡大を続ける医薬品ネットワークをベースとして今後の成長が期待できる医薬品製造販売事業、デジタルシフト事業を加えた**薬局支援3事業**が今後収益の柱に

私たちは、直営店舗だけでなく、全ての加盟薬局が「まちのあかり」として、日本全国をくまなく照らし、地域医療に貢献することを目指します



5

2024年3月期
第3四半期実績

・

2024年3月期
業績予想

・

配当

・

参考資料

2024年3月期 第3四半期一 連結業績

	2023/3期 第3四半期 (実績)	2023/3期 第3四半期 (計画)	2024/3期 第3四半期 (実績)	前年同期比		2024/3期 第3四半期 計画比	2024/3期 通期予想
				増減額	増減率		
(単位：百万円)							
売上高	81,878	85,375	86,175	+ 4,297	+ 5.2%	100.9%	113,800
EBITDA ※1 利益率	4,525 5.5%	—	5,406 6.3%	+ 880	+ 19.5%	—	2,250 2.0%
営業利益 利益率	2,344 2.9%	2,721 3.2%	3,069 3.6%	+ 725	+ 30.9%	112.8%	3,500 3.1%
経常利益 利益率	2,499 3.1%	2,713 3.2%	3,044 3.5%	+ 545	+ 21.8%	112.2%	3,450 3.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 利益率	1,195 1.5%	1,404 1.6%	1,693 2.0%	+ 498	+ 41.7%	120.6%	1,650 1.4%
1株当たり 四半期純利益 (円)	39.60	—	56.11	+ 16.51	—	—	54.67

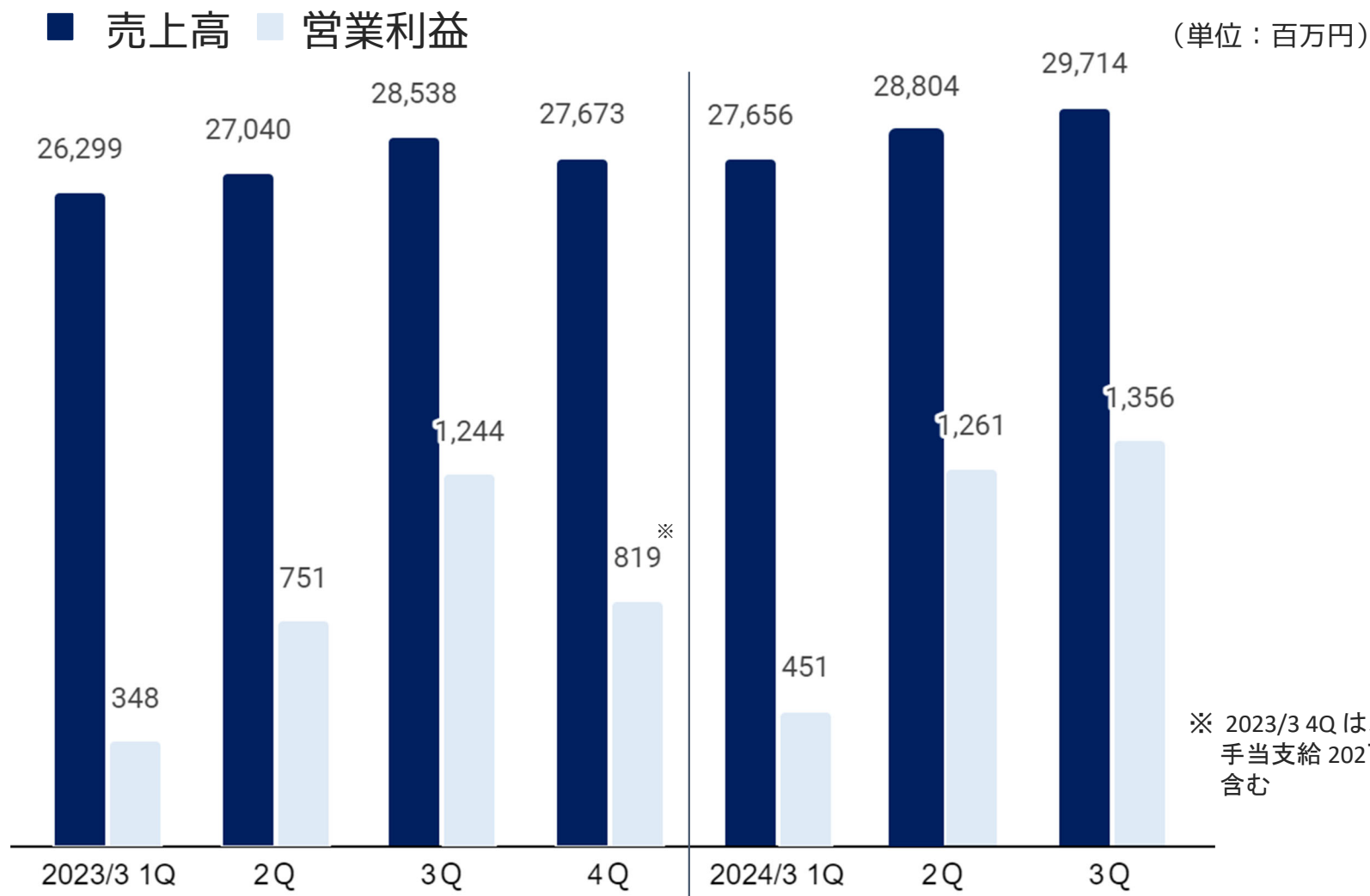
※1 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

※2 オンライン資格確認に係る補助金収入 114百万円を含む

2024年3月期 第3四半期一 連結業績 四半期ごとの推移

■売上高・営業利益（四半期ごとの推移）

コロナ5類移行や複数の感染症の流行、服薬フォローの強化により処方箋応需枚数が増加し、前年同期比増益



※ 2023/3 4Qは、インフレ手当支給 202百万円を含む

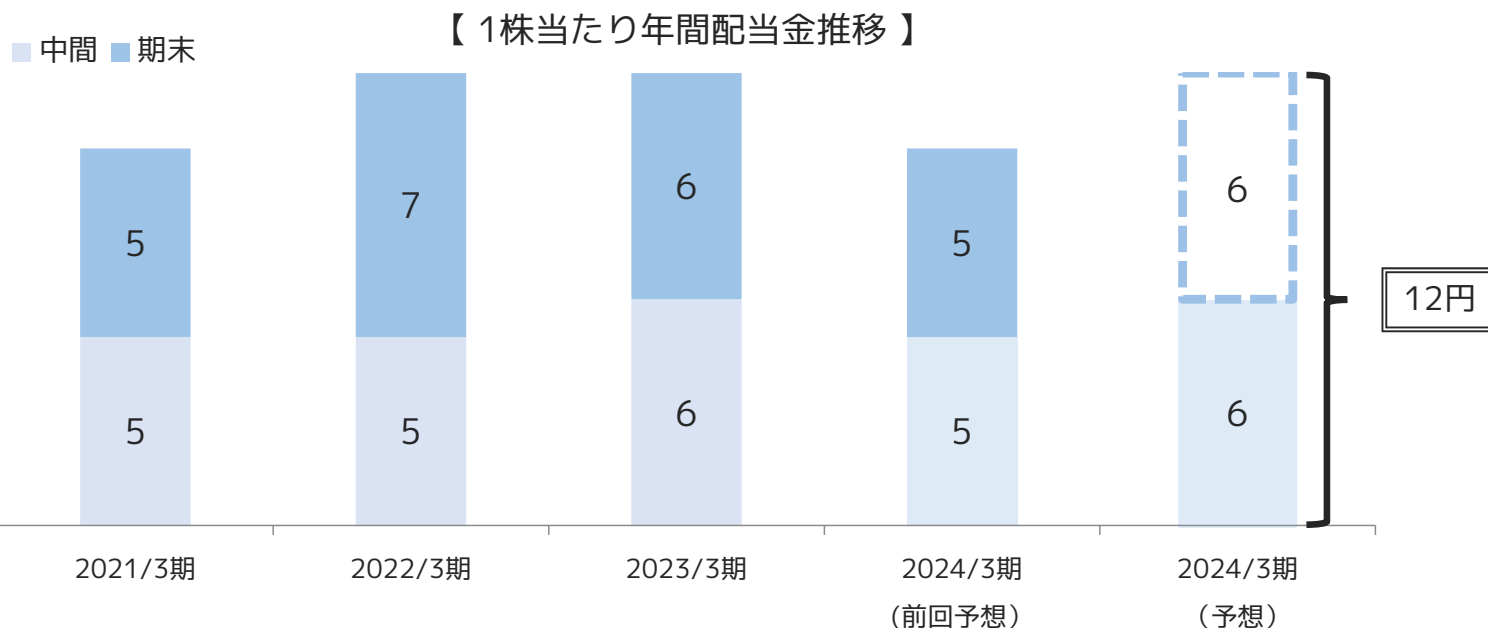
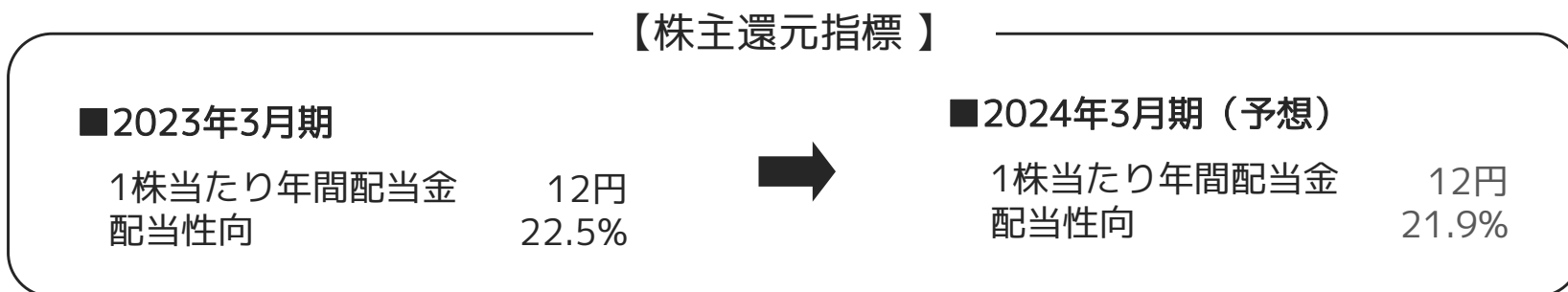
2024年3月期 業績予想 一 連結業績

2023年11月7日に、2024年3月期通期業績予想を上方修正

(単位：百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 当初予想	2024/3期 修正予想	増減額 (修正予想- 当初予想)	増減率
売上高	109,551	112,500	113,800	+ 1,300	+ 1.2 %
EBITDA 利益率	6,122 5.6 %	5,600 5.0 %	6,600 5.8 %	+ 1,000 0.8 pt	+ 17.9 %
営業利益 利益率	3,163 2.9 %	2,600 2.3 %	3,500 3.1 %	+ 900 0.8 pt	+ 34.6 %
経常利益 利益率	3,355 3.1 %	2,550 2.3 %	3,450 3.0 %	+ 900 0.7 pt	+ 35.3 %
親会社株主に帰属する 当期純利益 利益率	1,610 1.5 %	1,000 0.9 %	1,650 1.4 %	+ 650 0.5 pt	+ 65.0 %
1株当たり当期純利益 (円)	53.38	33.14	54.67	+ 21.53	—

2024年3月期 配当予想について

2024年3月期の配当予想は、通期業績予想の修正に伴い、前回予想（2023年5月9日発表）の10円から2円増額し、1株当たり12円（中間配当6円、期末配当6円）に修正



2024年度診療報酬改定ーポイント

■ 2024年度診療報酬改定率

全体改定率 ▲0.12% = 診療報酬本体 +0.88% + 薬価等 ▲1.00%

診療報酬本体 +0.88%

賃上げに
係る評価 +0.61%

入院時食費
額引上げ +0.06%

処方箋料等
効率適正化 ▲0.25%

上記除く
改定分 +0.46% (医科：+0.52% 歯科：+0.57% 調剤：+0.16%)

薬価改定 (医療費ベース)

▲1.00%

① 薬価 ▲0.97%

② 材料価格 ▲0.02%

《参考》 最近の診療報酬改定率 (医療費ベース)

改定年度	2012	2014	2016	2018	2019	2020	2022	2024
診療報酬本体 (実質)	+1.379	+0.10	+0.49	+0.55	+0.41	+0.55	+0.43	+0.88
うち調剤報酬	+0.46	+0.04	+0.17	+0.19	+0.12	+0.16	+0.08	+0.16
薬価部分 (実質)	▲1.375	▲1.36	▲1.33	▲1.74	▲0.95	▲1.01	▲1.37	▲1.00
薬価ベース	▲6.00	▲5.64	▲5.57	▲7.48	▲2.40	▲4.38	▲6.69	
消費税上乘せ分	-	+1.36	-	-	+0.48	-	-	-
全体 (名目)	+0.004	+0.10	▲0.84	▲1.19	▲0.07	▲0.46	▲0.94	▲0.12

MSNWグループ新会社説明動画 公開中！

当社グループの事業内容をわかりやすく
ご紹介しております。ぜひ、ご覧ください。



YouTube QRコード



クリック



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