

～野村IR資産運用フェア2026～

# 個人投資家様向け会社説明会


2026年1月8日


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)




## 自己紹介

たなか よしひろ  
**田中 義寛** 代表取締役副社長

 生年月日  
1969（昭和44）年 12月4日生まれ 56歳

 出身地 兵庫県西宮市（出生）  
⇒ 京都 ⇒ 兵庫 ⇒ 東京 ⇒ 札幌

 入社  
2006（平成18）年 当時36歳

### 経歴

1992年 4月 (株)日本興業銀行（現(株)みずほ銀行）入行  
2006年 6月 当社入社 経営企画部長就任  
2006年12月 当社取締役経営企画部長就任  
2008年12月 当社常務取締役経営企画部長就任  
2012年10月 当社常務取締役就任  
2015年 6月 当社専務取締役就任  
2017年 6月 当社取締役専務執行役員就任  
2021年 6月 当社代表取締役副社長就任（現任）



— 本資料の記載内容 —

Chapter 1	会社概要・業績推移	4
Chapter 2	薬局・医薬品業界	11
Chapter 3	長期ビジョン	20
Chapter 4	成長戦略	26
Chapter 5	業績と財務戦略	32

## Chapter 1

# 会社概要・業績推移

# メディカルシステムネットワーク（メディシス）とは？

薬局運営 × 薬局支援 × 医薬品流通を一体で担う「医療インフラ企業」

## 薬局運営



- 全国に472店舗展開  
(2025年11月末時点)
- 質の高い薬学ケア
- 地域によって異なる  
ニーズにお応えする  
「地域薬局」を運営

## 薬局支援



- 全国の薬局の約25%  
(4件に1件) にあたる  
15,000施設以上を  
サポート
- 多種多様なサービスに  
より薬局の経営を支援

## 医薬品流通



- 約1兆円の  
医薬品流通を支援
- 卸の経営コストを削減  
するWin-Winの  
ビジネスモデル
- 良質な後発医薬品の  
製造と安定供給

# メディシスグループについて



設立  
1999年



本店所在地  
札幌市



上場市場  
スタンダード



連結売上高  
1,223億円

(2025年3月期)



営業利益  
31億円

(2025年3月期)



従業員数  
5,257人

(2025年9月末時点)



地域薬局店舗数  
472店舗

(2025年11月末時点)



薬局サポート数  
15,000施設  
以上



医薬品取扱高  
約1兆円

## 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。



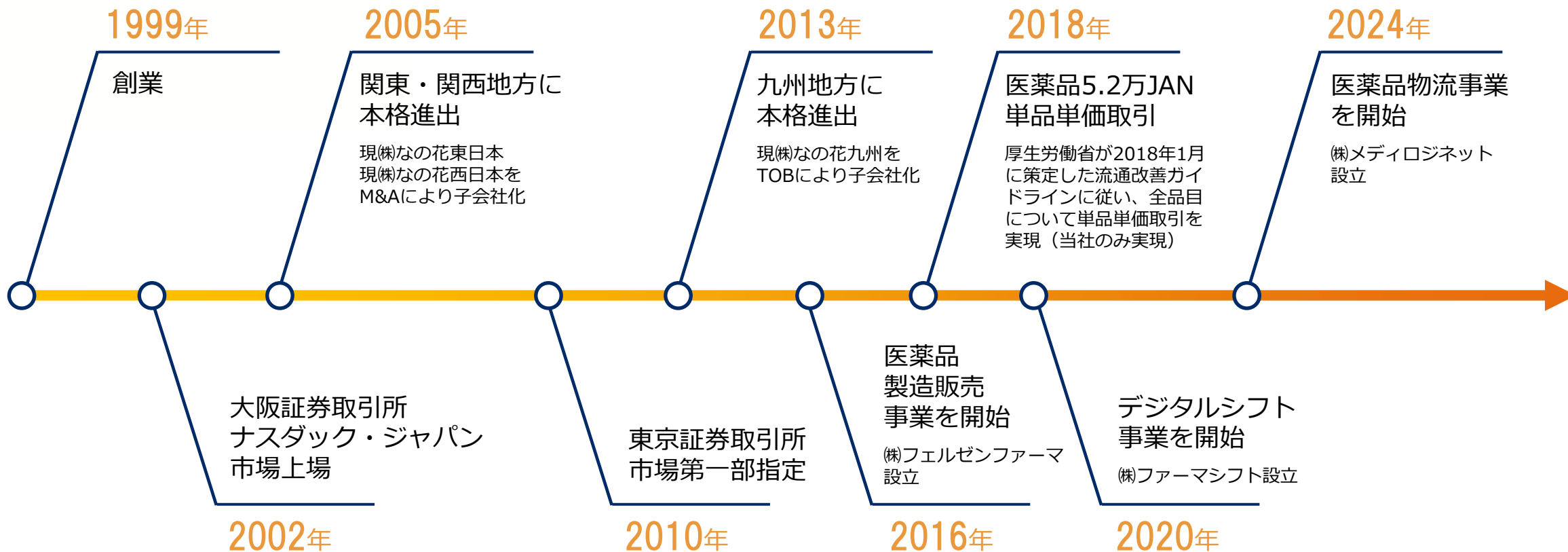
# まちのあかり ～私たちのありたい姿～

1954年9月、多くの被害をもたらした洞爺丸台風。北海道小樽市も大規模停電に見舞われました。辺り一帯が暗くなり、住民の胸中に不安と焦りが生まれる中、薬局の倉庫からガソリンランプを取り出して灯すと、その“あかり”は数百メートル先からも見ることができ、住民の顔には安堵の表情がうかがえました。薬局から広がる“あかり”が人々に温もりと安心を与える光景は、当社の原風景となりました。

“まちのあかり”には  
「社会や地域が置かれる『環境』、人々の『暮らし』を深く理解し、  
真のニーズに応えることですべての人に安心と信頼を  
届ける企業でありたい」という想いが込められています。

この“まちのあかり”は、薬局だけでなく、すべての事業活動に息づいています。  
人々の暮らしにあかりを灯し続ける ——  
それが私たちの変わらぬ想いです。

# メディシスグループの歩み



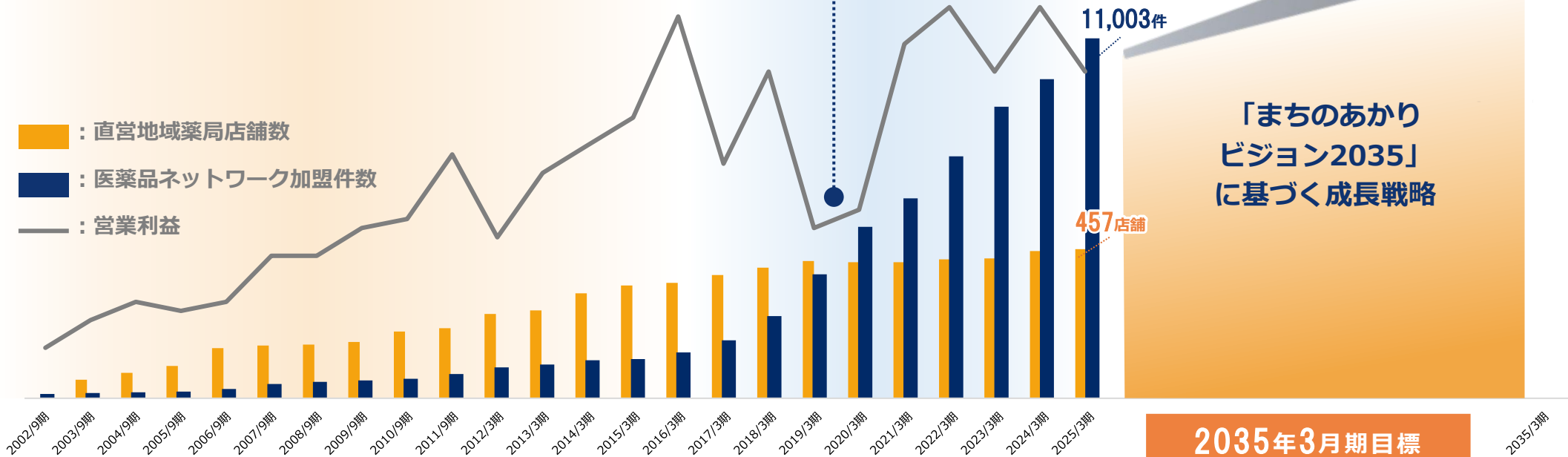
# 業績推移

地域薬局がグループの成長を牽引  
M&Aを中心とした成長

医薬品ネットワークが  
グループの成長を牽引

「メディスネットワーク」で  
地域医療に貢献

- 地域薬局事業が伸び悩み、業績が低迷
- 医薬品ネットワーク事業の拡大により大きく業績を回復



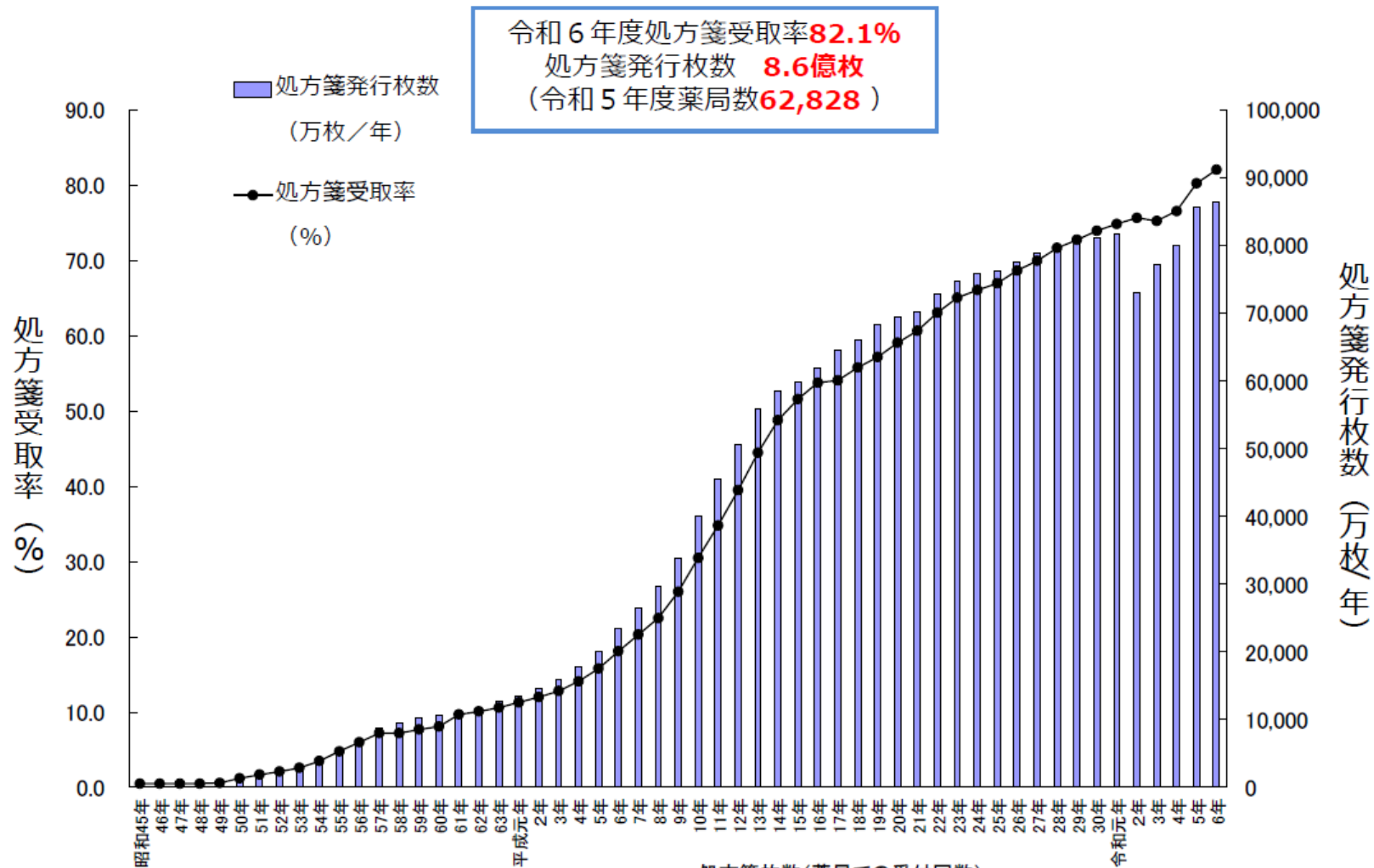
\* 自己資本当期純利益率 : Return On Equity

## Chapter 2

# 薬局・医薬品業界

# 処方箋受取率の年次推移

○ 令和6年度の処方箋発行枚数は約8.6億枚で、処方箋受取率は82.1%であった。



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

# 薬局ビジョン 〈1〉

## 「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

### 健康サポート薬局

#### 健康サポート機能

- ☆ 国民の**病気の予防**や**健康サポート**に貢献
  - ・ 要指導医薬品等を適切に選択できるような供給機能や助言の体制
  - ・ 健康相談受付、受診勧奨・関係機関紹介 等

#### 高度薬学管理機能

- ☆ **高度な薬学的管理ニーズ**への対応
  - ・ 専門機関と連携し抗がん剤の副作用対応や抗HIV薬の選択などを支援 等

### かかりつけ薬剤師・薬局

#### 服薬情報の一元的・継続的把握とそれに基づく薬学的管理・指導

- ☆ **副作用**や**効果**の継続的な確認
- ☆ **多剤・重複投薬**や**相互作用の防止**
  - ICT（電子版お薬手帳等）を活用し、
    - ・ 患者がかかる**全ての医療機関の処方情報を把握**
    - ・ 一般用医薬品等を含めた服薬情報を一元的・継続的に把握し、薬学的管理・指導

#### 24時間対応・在宅対応

- ☆ **夜間・休日、在宅医療**への対応
  - ・ **24時間**の対応
  - ・ **在宅患者**への薬学的管理・服薬指導
- ※ 地域の薬局・地区薬剤師会との連携のほか、へき地等では、相談受付等に当たり地域包括支援センター等との連携も可能

#### 医療機関等との連携

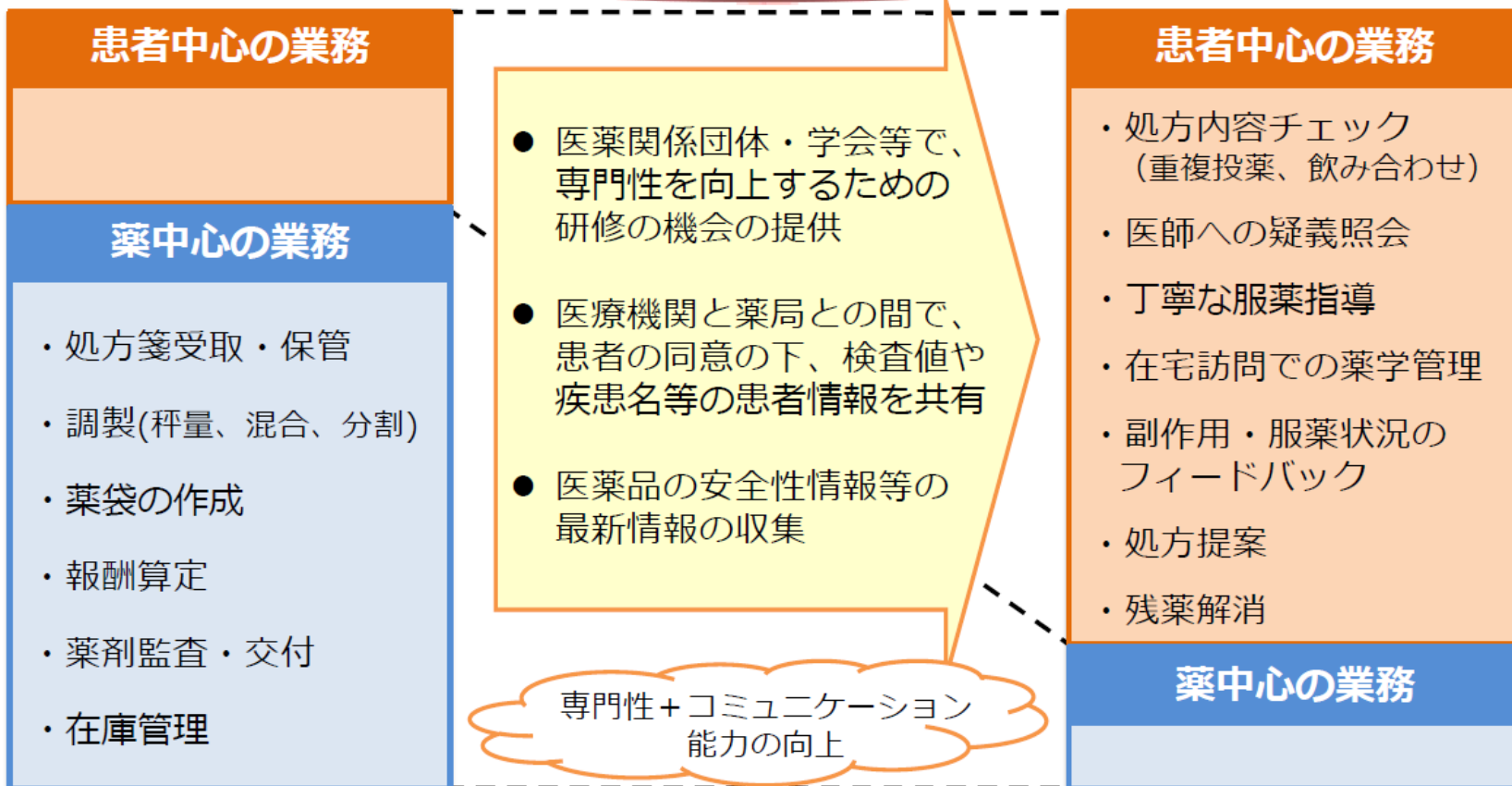
- ☆ 処方内容の照会・処方提案
- ☆ 副作用・服薬状況のフィードバック
- ☆ 医療情報連携ネットワークでの情報共有
- ☆ 医薬品等に関する相談や健康相談への対応
- ☆ 医療機関への受診勧奨

# 薬局ビジョン 〈2〉

## 「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～

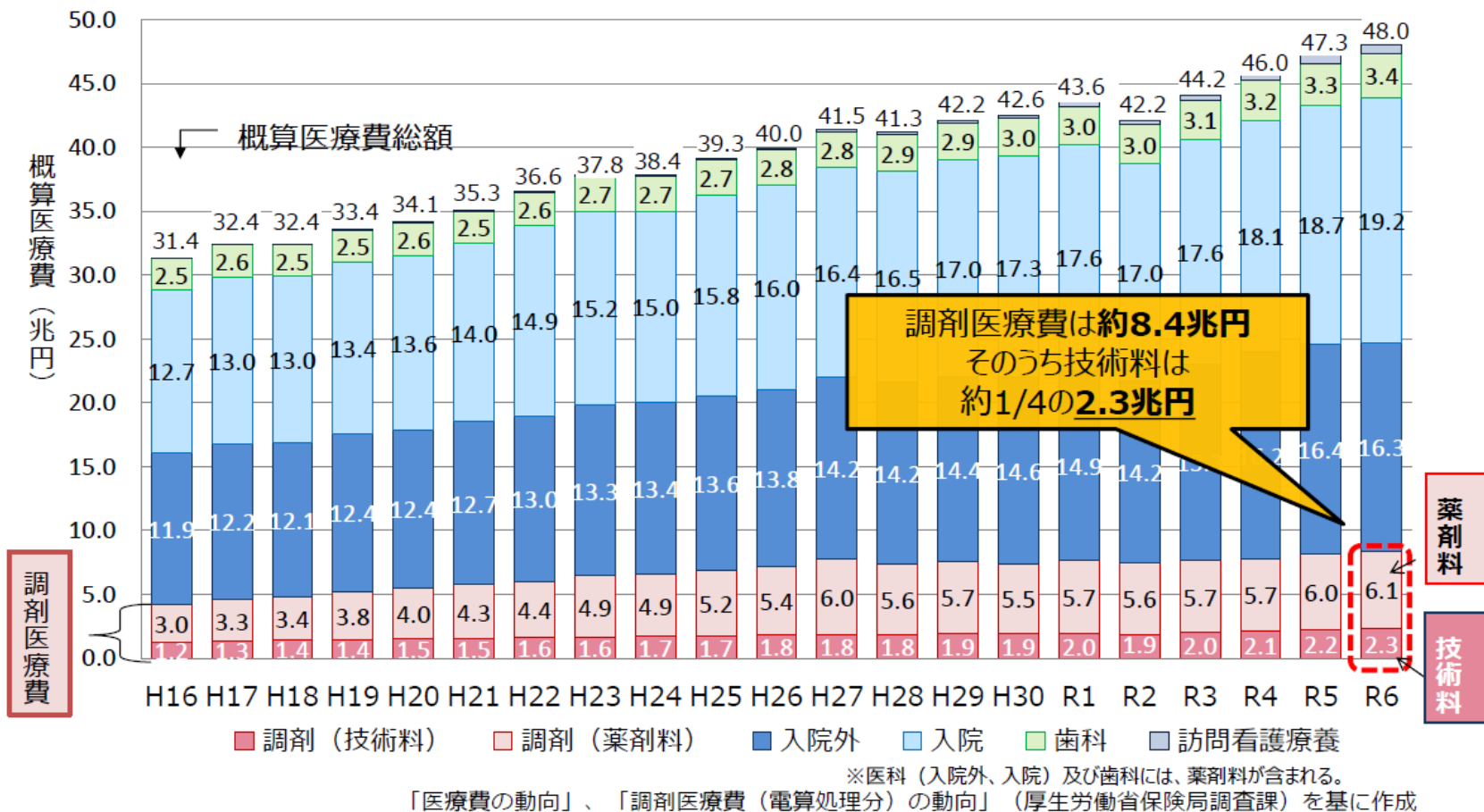


15

# 調剤医療費

うち約1兆円を当社がサポート

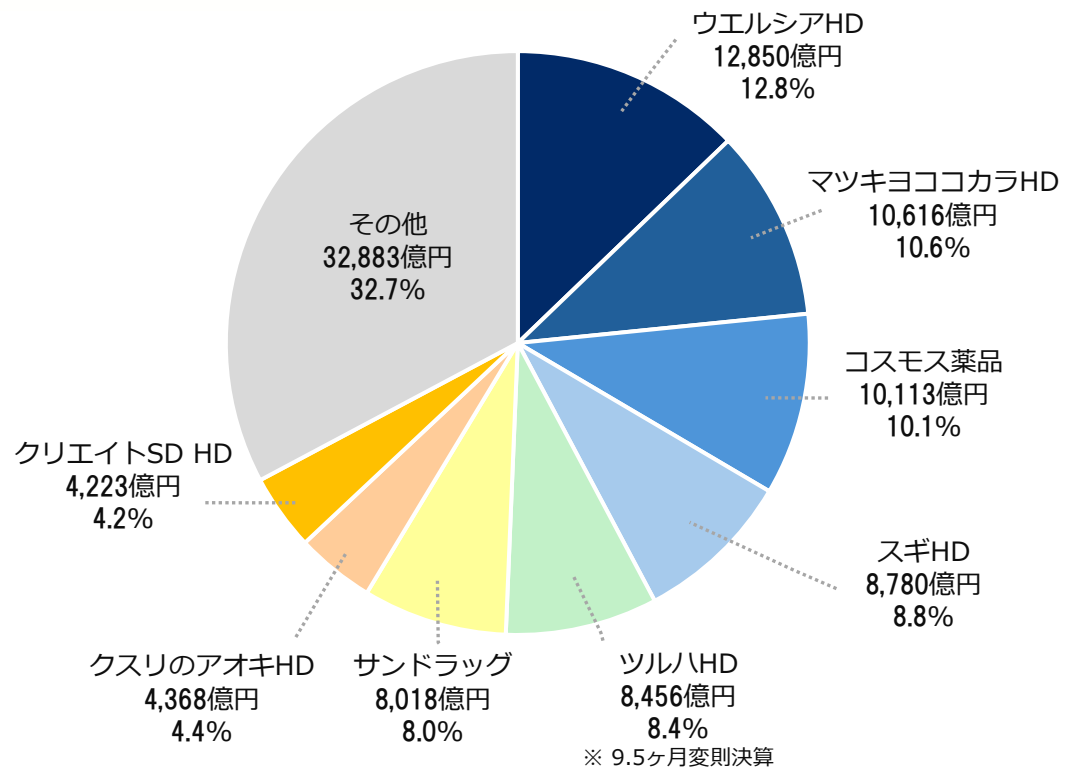
- 令和6年度の概算医療費は約48兆円であった。
- 調剤医療費が約8.4兆円で、その内訳は、**薬剤料が約6.1兆円**、技術料が約2.3兆円であった。



ドラッグストア市場の寡占度が大手8社で67.2%であるのに対し、  
薬局市場の寡占度は大手8社で20.2%と極めて細分化している

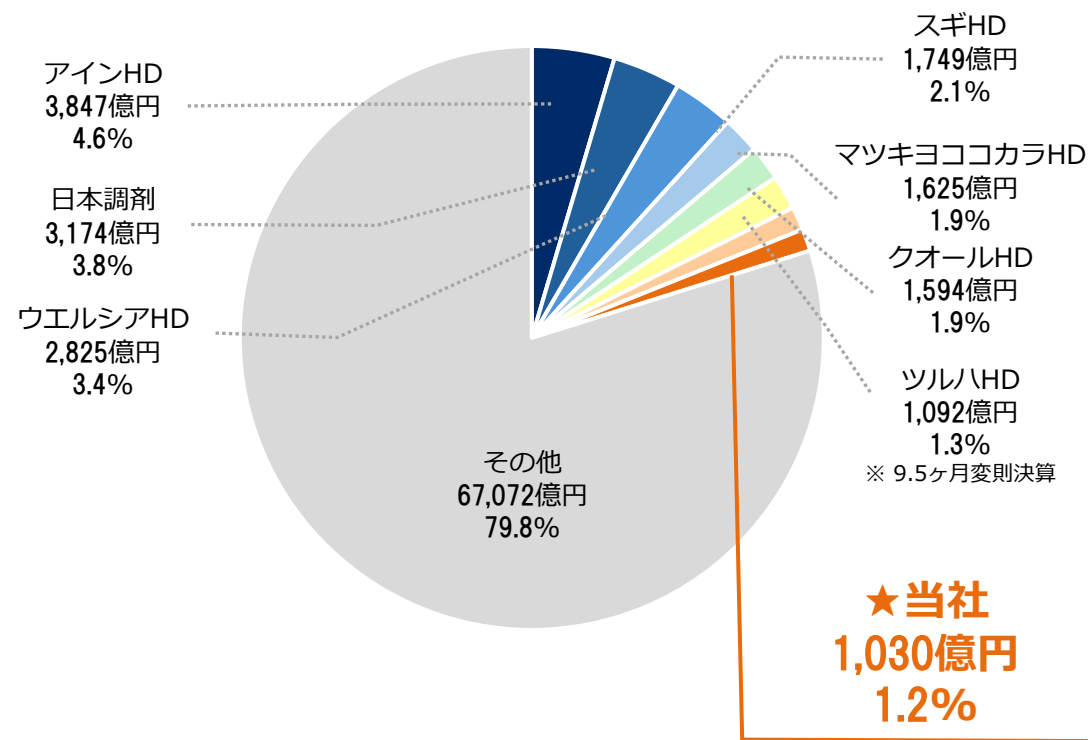
## ドラッグストア

## 10.0兆円市場



## 薬局

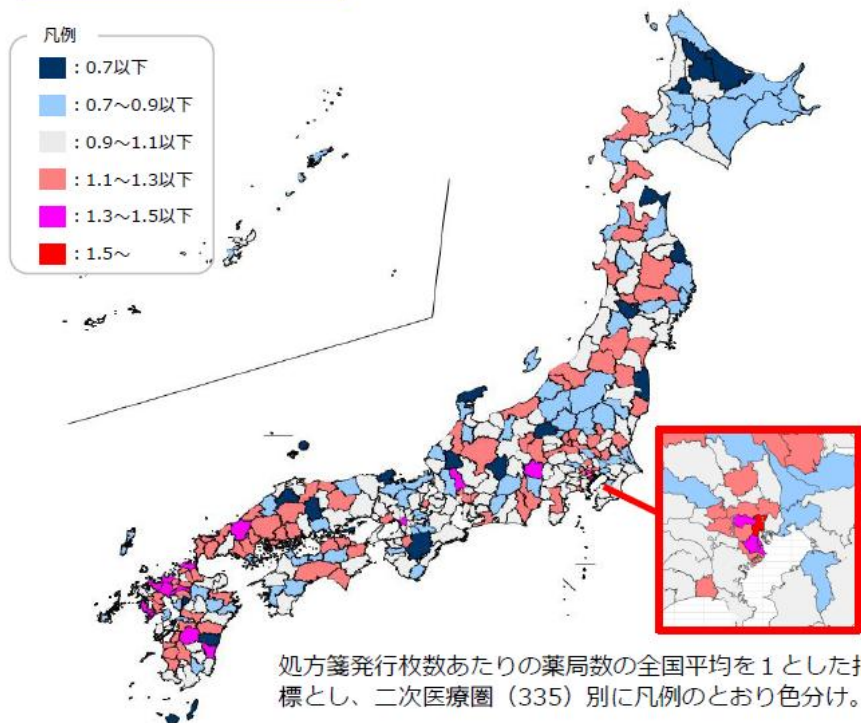
## 8.4兆円市場



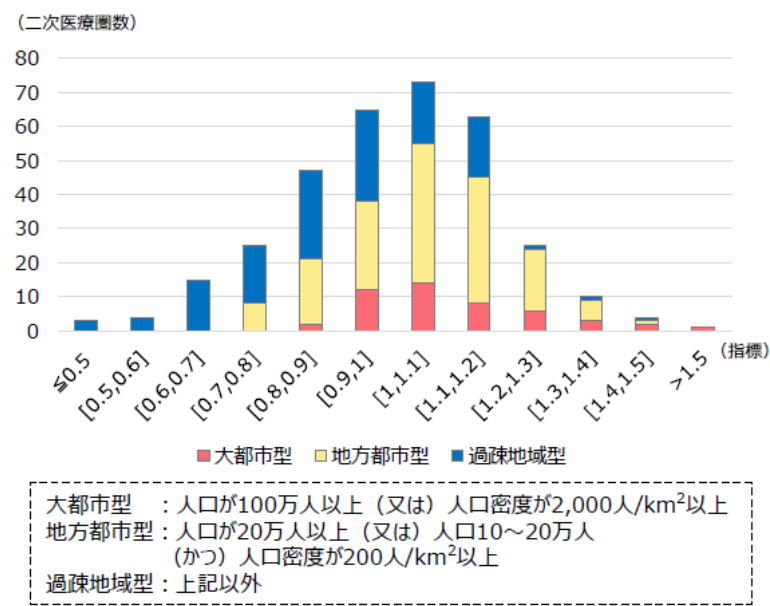
## 二次医療圏別に見た薬局数（処方箋発行枚数あたり）

- 二次医療圏で比較した場合、処方箋発行枚数（処方箋を発行した医療機関の所在地ごと）あたりの薬局数（薬局の所在地ごと）には最大約6倍の差がある。
- 二次医療圏を大都市型、地方都市型、過疎地域型の地域区分に分けた場合、過疎地域型は、他の地域区分に比べ、処方箋発行枚数あたりの薬局数は、全国平均を下回る地域が多い傾向がある。

二次医療圏別



地域区分別（二次医療圏数）



薬局数：地方厚生局公表データ、  
 処方箋発行枚数：NDBデータより保険局医療課にて作成

# 外来・入院・在宅の地域別需要予測

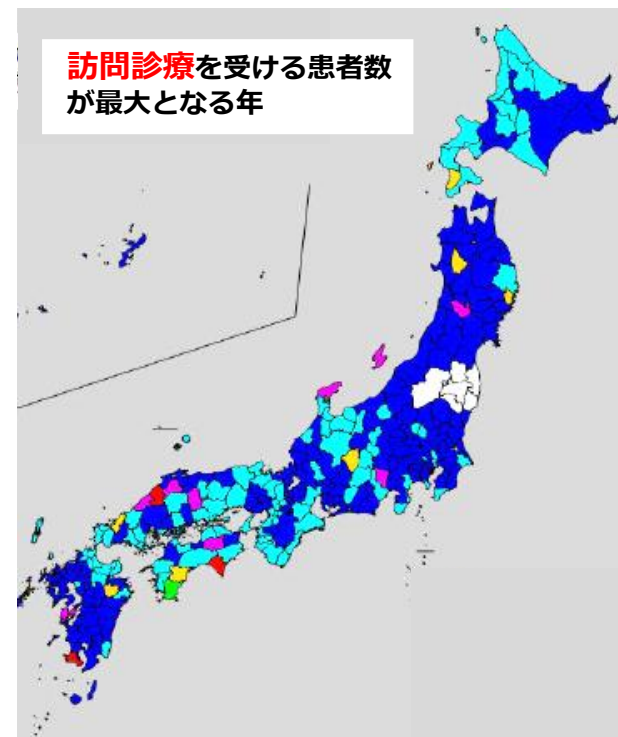
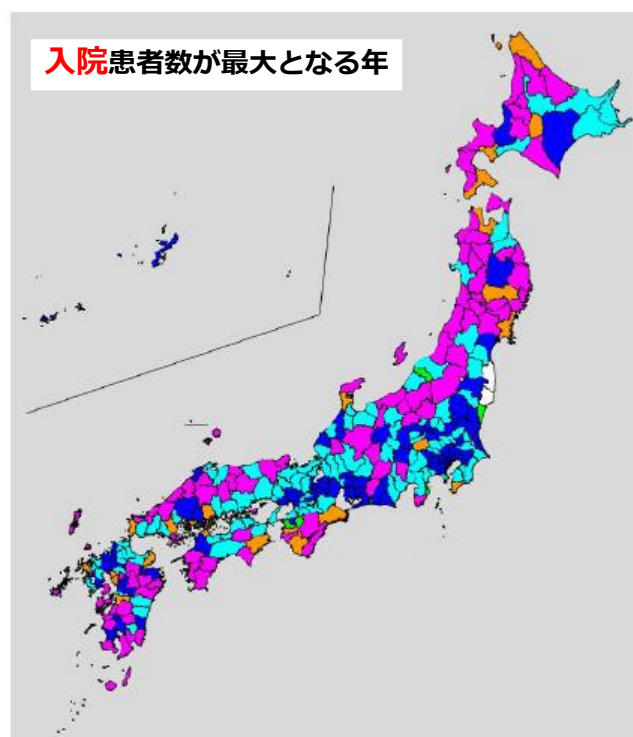
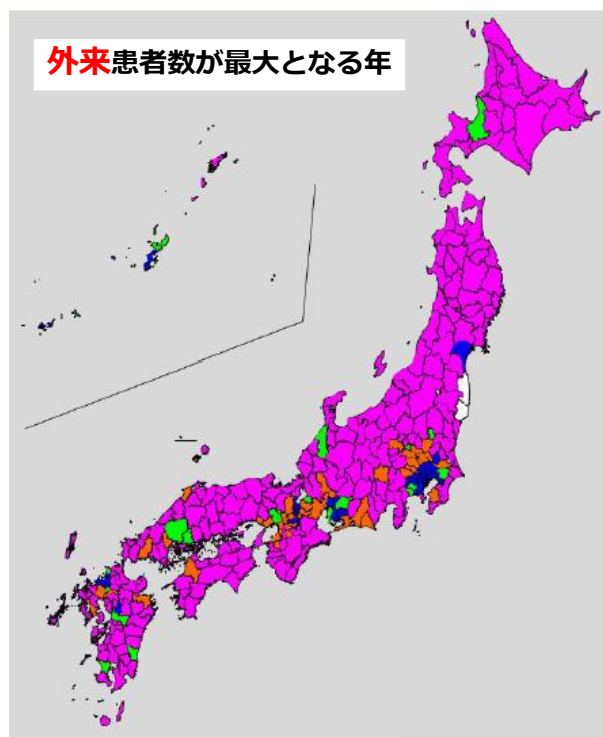
**外来**：既に減少局面にある医療圏が多い

**入院**：都市部で2040年にかけて増加。過疎地域で減少

**在宅**：多くの地域で増加。2040年以降にピーク

凡例

- |                |                |
|----------------|----------------|
| ■ : 2015年以前に最大 | ■ : 2030年に最大   |
| ■ : 2020年に最大   | ■ : 2035年に最大   |
| ■ : 2025年に最大   | ■ : 2040年以降に最大 |

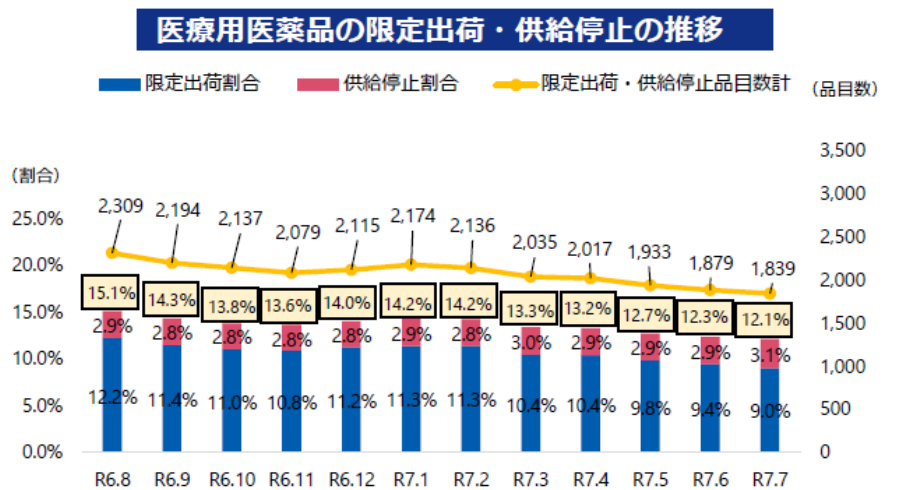
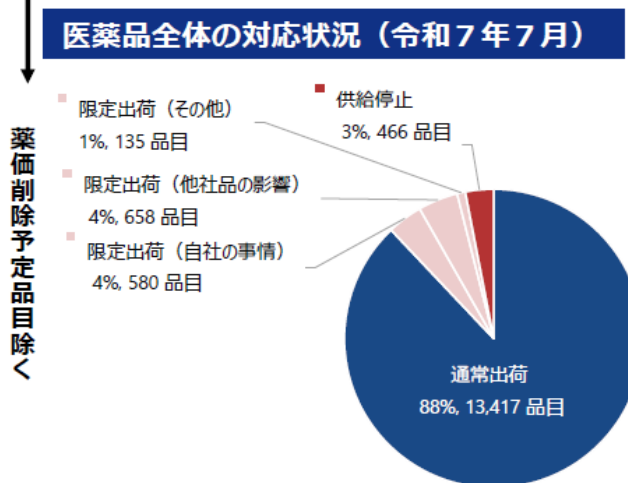
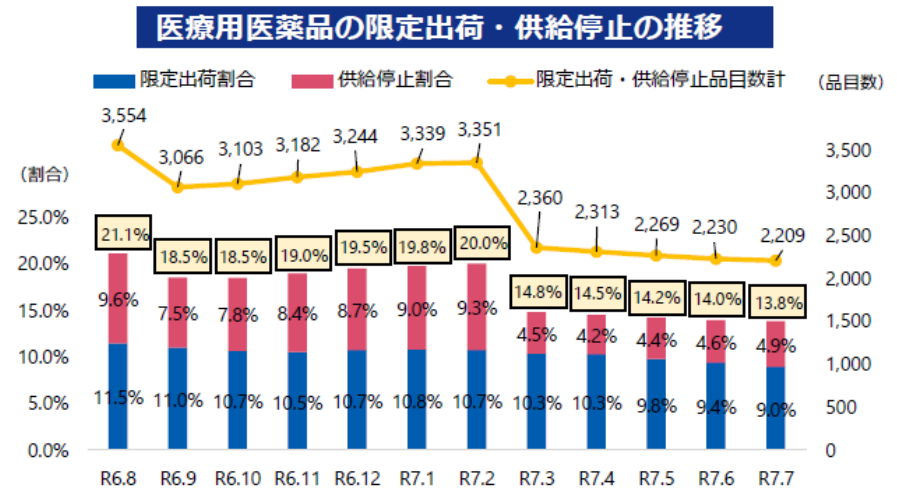
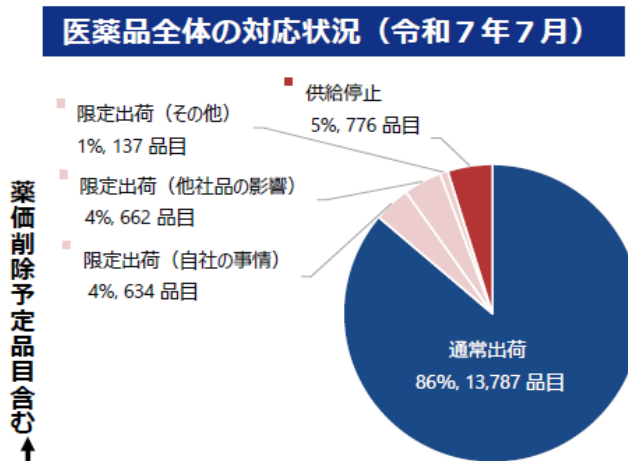


(資料：厚生労働省医政局地域医療計画課  
第7回新たな地域医療構想等に関する検討会資料を一部修正)

(資料：厚生労働省 令和4年度在宅医療関連講師人材養成事業  
総論①：政策からみた在宅医療の現状についてを一部修正)

# 医療用医薬品の限定出荷・供給停止

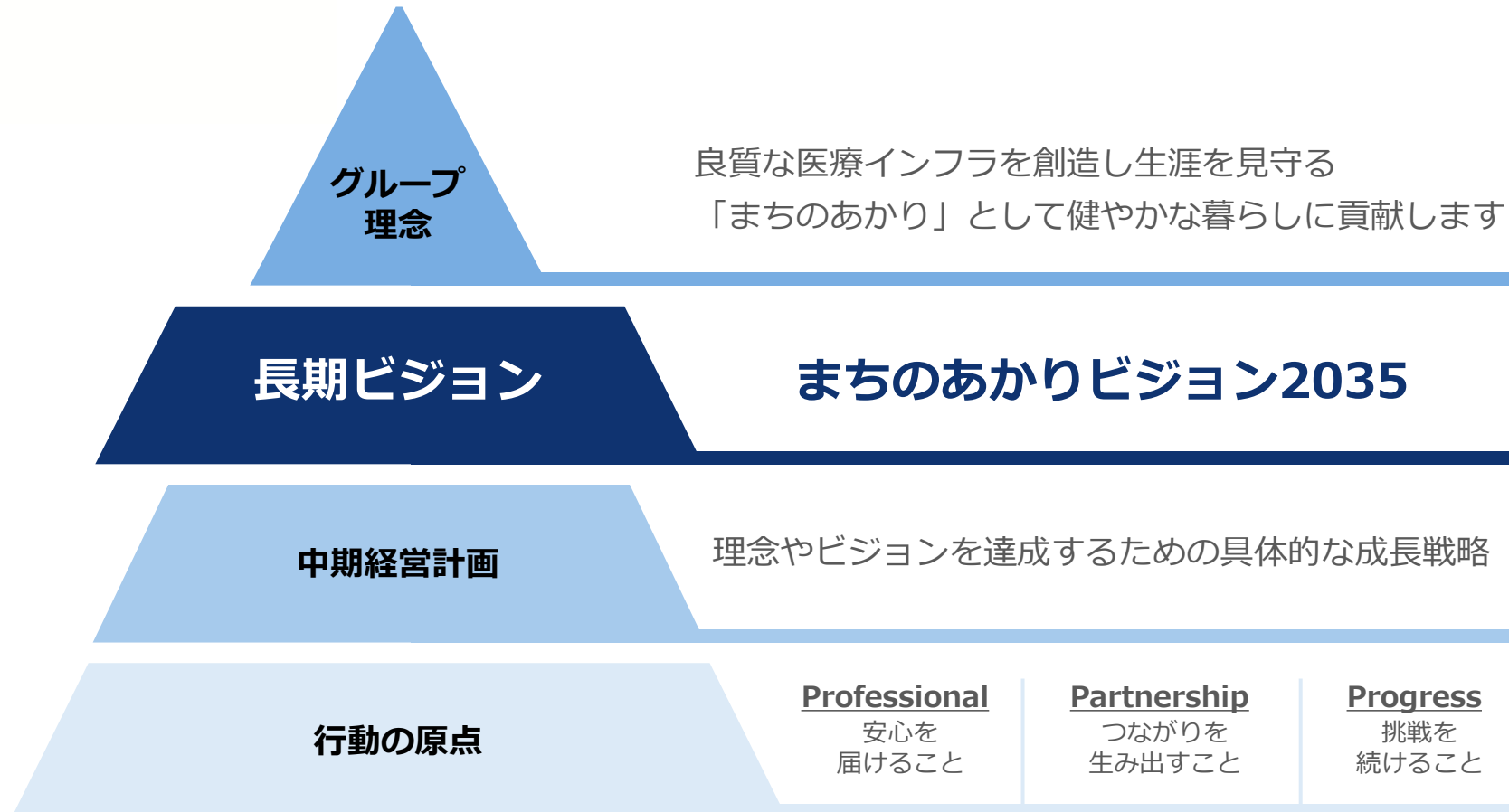
医療用医薬品の限定出荷・供給停止の状況の推移（令和6年～7年度）〈供給（限定出荷・供給停止）の状況〉



## Chapter 3

# 長期ビジョン

グループを取り巻く環境変化を見据え、将来の方向性を明確にするため、  
長期ビジョン「まちのあかりビジョン2035」を策定し、2025年10月24日に公表



# 2035年に向けた社会像

## 2035年に社会が抱える課題

### 社会全体

- 国内人口約1.1億人に縮小
- 85歳以上人口1千万人に急拡大、高齢化率上昇の加速
- 地方と都市部の社会・人口構造の二極化

### 人口縮小・地域間格差

### 医療業界

- 高齢化と生産年齢人口減少による医療財源のひっ迫
- 医療機関、薬局など医療拠点数の減少
- 現役世代の急減による、労働力不足の深刻化
- 地方と都市部の医療需要偏在、必要な機能・役割の二極化

### 医療提供負担増・需要偏在

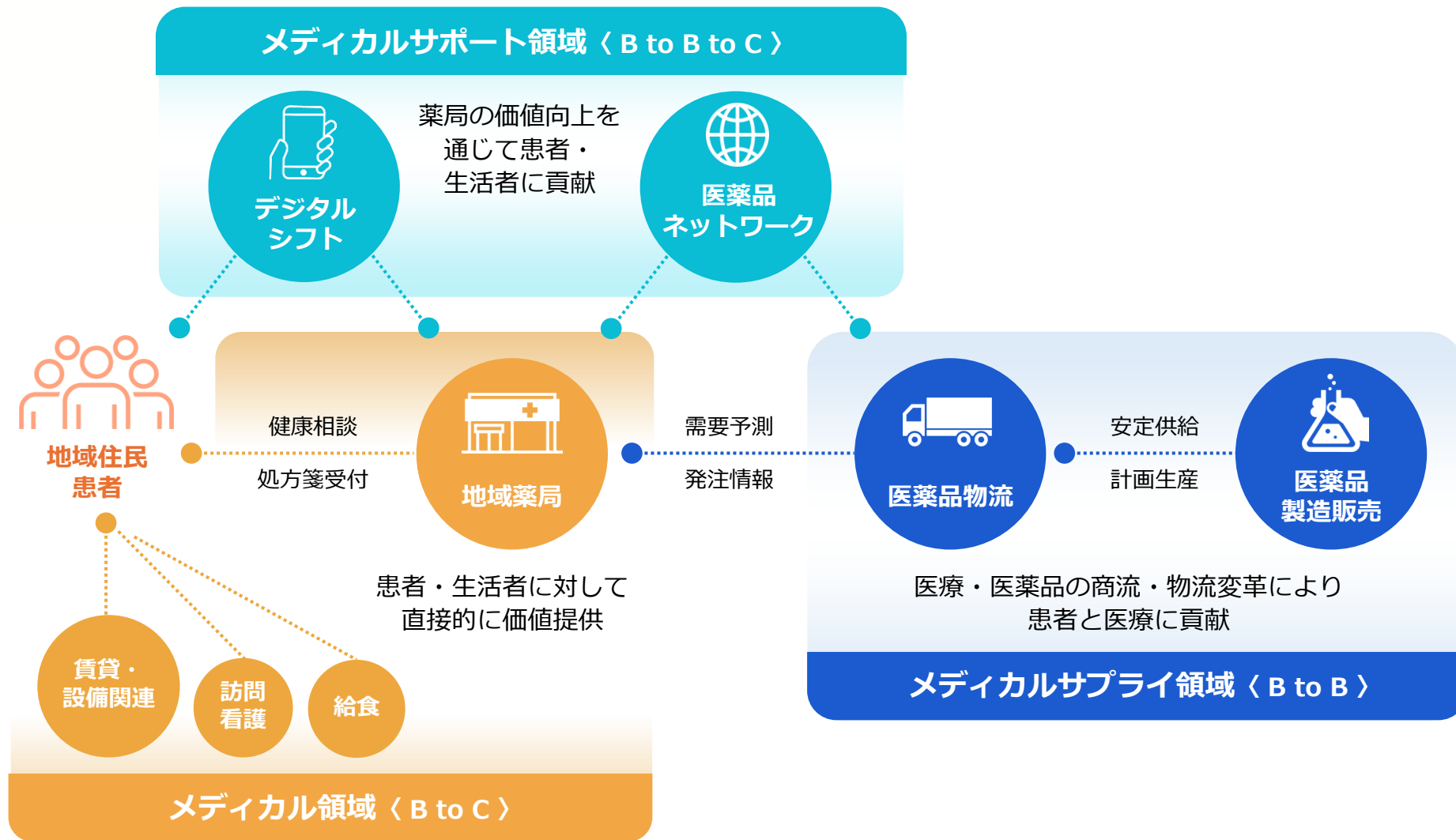
### 課題解決に向けた 社会の動き

- 医療・介護機関の役割の明確化および連携強化
- 省力化や業務分担を促す制度・規制の整備
- AI・遠隔診療などのデジタル技術による効率的・高品質な医療提供 など

私たちが  
目指す社会

地域社会に根ざした医療の中心的存在として住民に寄り添い  
高齢化や医療資源の制約がある社会においても  
すべての人が安心して暮らせる社会を目指す

# 事業の全体像



# まちのあかりビジョン2035

- 社会変化に対応し、地域住民と地域医療を支える中心的存在へ
- 当社サービスを利用する全国の薬局と、そこから生まれる多様なデータを「**メディシスネットワーク**」として活かし、地域医療の効率化と社会への価値創造を支援

## 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

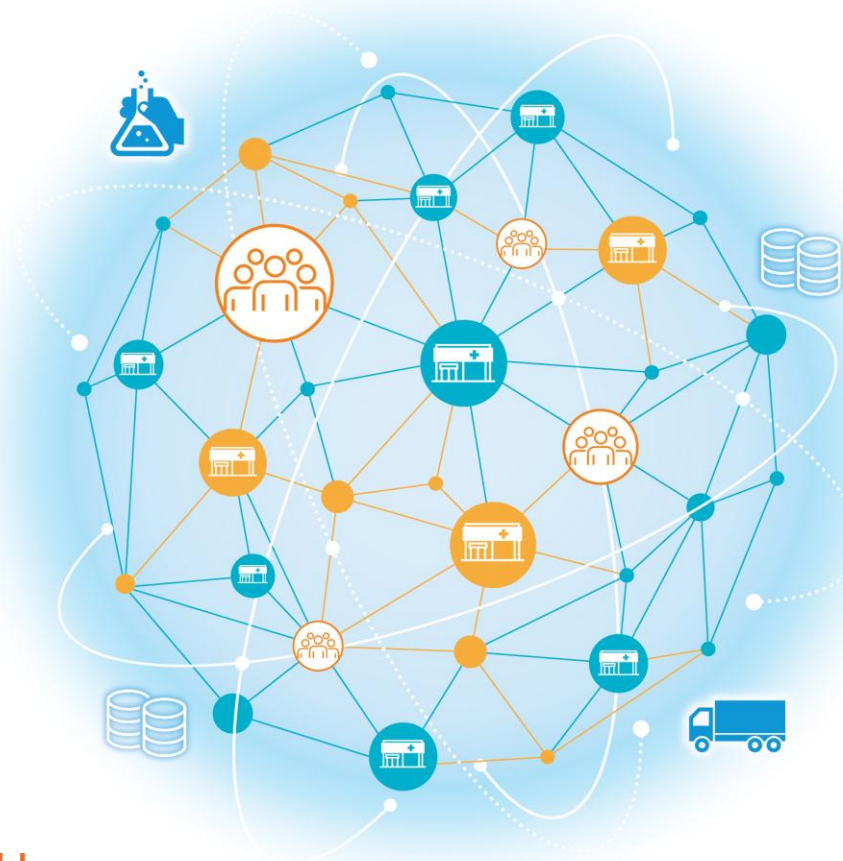
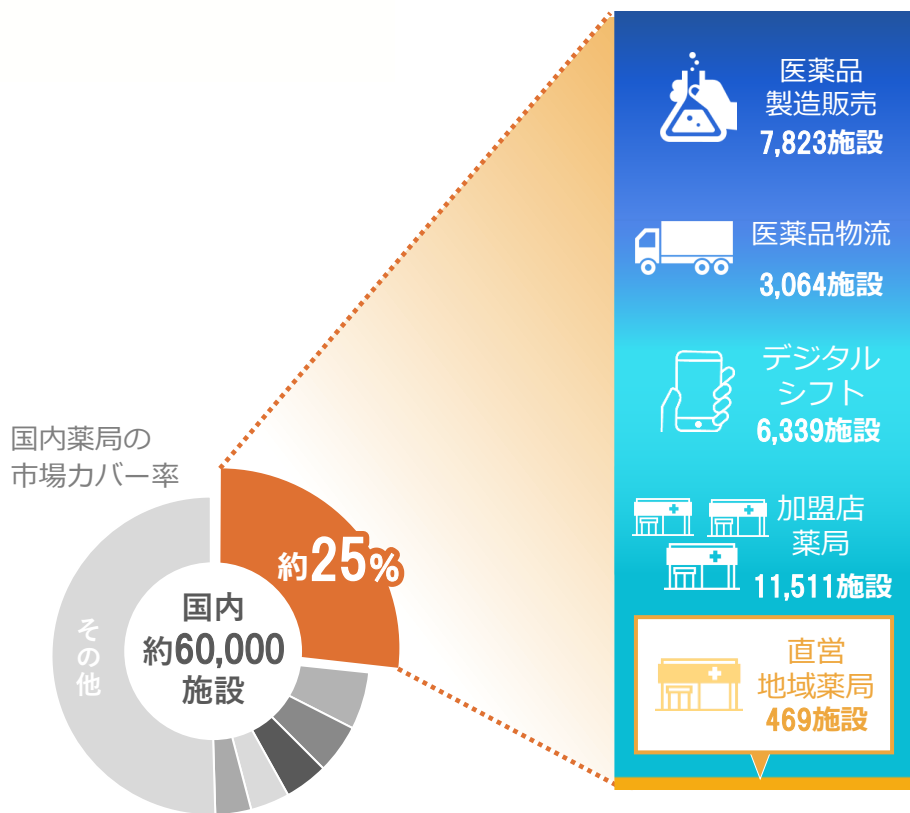
真のニーズに応える共感型人材の育成  
多様性・働きがいの向上を推進

### 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

# メディシスネットワーク

- 全国**15,000施設以上**（市場カバー率：約**25%**）の薬局とそこから生まれる多様なデータを基盤に地域医療の効率化と社会への価値創造を支援
- ネットワークによる共創を通じたサービスの向上と地域全体の最適化を実現



メディシスネットワーク**15,000施設以上**

(注) 2025年9月末現在 事業ごとの施設数には重複を含むため、重複を除いた実数は15,000施設以上

## Chapter 4

# 成長戦略

# 成長戦略のイメージ

強固にしていく事業領域

今後拡大していく事業領域



地域住民  
患者



直営地域薬局

地域から信頼される  
模範的な  
地域薬局モデルの確立



サポート先

地域薬局モデルを基盤とした  
サポート先の拡大  
= 「メディスネットワーク」の強化



医薬品物流



医薬品製造販売

「メディスネットワーク」を活かした  
流通の効率化と医療データ活用による  
社会全体の価値向上

メディカル領域  
〈 B to C 〉

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 〉

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 〉

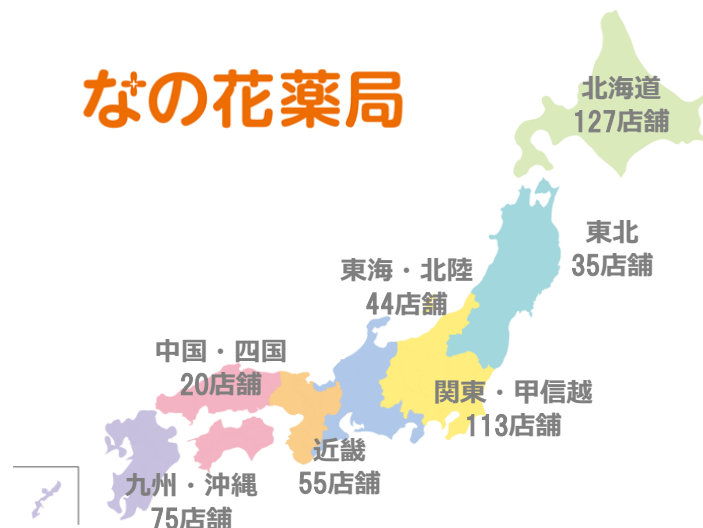
医薬品流通の効率化・安定供給を  
メディスネットワークで推進し  
社会全体の価値向上に貢献

## 医療領域 | B to C

【ありたい姿】

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

## なの花薬局



価値創出力の  
高い薬局を開発

〈2025年9月末現在〉

全国**469**店舗

目標

10年累計  
**200**店舗  
 出店

戦略  
テーマ

### 医療専門性 × 生活者支援を両立する薬局モデルの構築

#### 医療専門性による高付加価値サービス

- ポリファーマシー是正・専門的な医薬品管理
- 在宅医療・終末期ケアの提供
- 医療機関との緊密な連携で地域医療に貢献
- AI活用による薬学ケアの質向上



#### 生活者起点の健康支援機能

- OTC販売・カウンセリングによる新たな収益の柱
- 健康相談・受診勧奨で生活者満足度向上
- セルフメディケーション支援、未病・予防への貢献
- オンライン診療・配送モデルで医療アクセス改善

メディシスネットワークの基盤構築

## 医療サポート領域 | B to B to C

【ありたい姿】

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



戦略  
テーマ

直営地域薬局で培った知見を活かして6万件全ての薬局を支援

### 支援メニューの拡大

- 直営地域薬局の成功事例を活かしたサービス提供
- 中小薬局の機能・経営力向上に貢献
- 収益モデルに対応したサービス体系



### 支援先の拡大

- 規模・業態を問わず幅広く支援
- 多様な顧客層へのアプローチ
- 地域住民への貢献

メディスネットワークの拡大

## 医療サプライ領域 | B to B

【ありたい姿】

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



戦略  
テーマ

### 創業の理念である医薬品流通の最適化を実現

#### 流通効率化・安定供給

- 計画生産・計画販売による流通在庫の圧縮
- 医薬品流通全体のオペレーション効率を改善
- メディシスネットワークに安心して医薬品を供給可能な体制を構築



#### 規模の拡大

- 規模・業態を問わず幅広く支援
- 医薬品データ・医療データの活用
- サービスの提供範囲を拡大

メディシスネットワークの拡大と活用

## DX戦略

デジタル技術の活用により事業運営と経営管理を  
効率化・最適化

重点施策	
医療領域	<b>先進技術の活用</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● AIによる薬学ケアの質向上</li><li>● 遠隔オンライン服薬指導</li><li>● 調剤外部委託</li><li>● 省人化・省力化</li></ul>
医療サポート領域	<b>イノベーション</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● 新サービス開発</li><li>● 新技術の活用</li><li>● サービス拡充</li></ul>
全社経営	<b>経営最適化</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● データドリブンのマネジメント体制構築</li></ul>

## 人材戦略

「まちのあかり」を灯す多様性に富んだ人材を育成・  
獲得し組織力と働きがいの向上を実現

求める人材像	
洞察する力	自らの提供価値と相手のニーズの本質を捉えることができる
協働する力	時代に即した柔軟な価値観を受け入れることができる
実行する力	何事も自分事とし情熱をもって自律し真摯に取り組める

## Chapter 5

# 業績と財務戦略

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		2025年3月期	2035年3月期
▶収益性	営業利益	31億円	100億円
	ROE *	8%	12~15%
▶シェア	サポート件数 **	15,000施設以上	45,000施設
	市場カバー率	約25%	75~80%

\* 自己資本当期純利益率 : Return On Equity

\*\* 重複を除いた実数

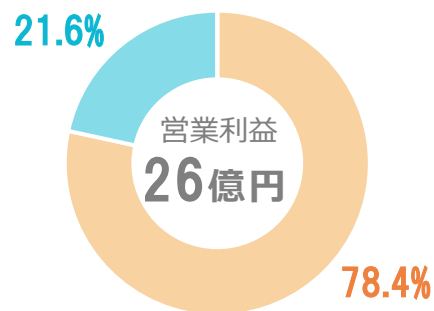
# 事業ポートフォリオ

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

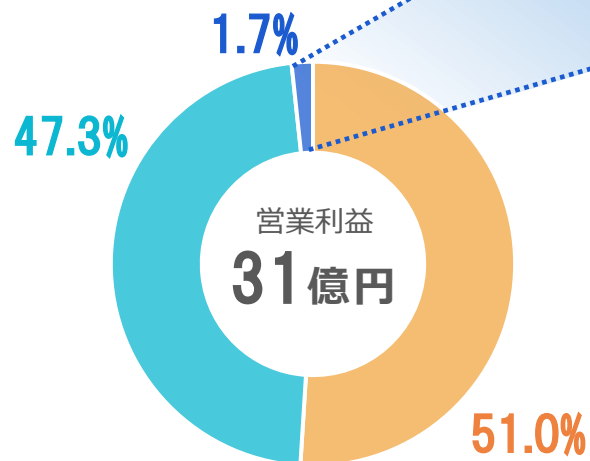
■ : メディカル領域 〈B to C〉

■ : メディカルサポート領域 〈B to B to C〉

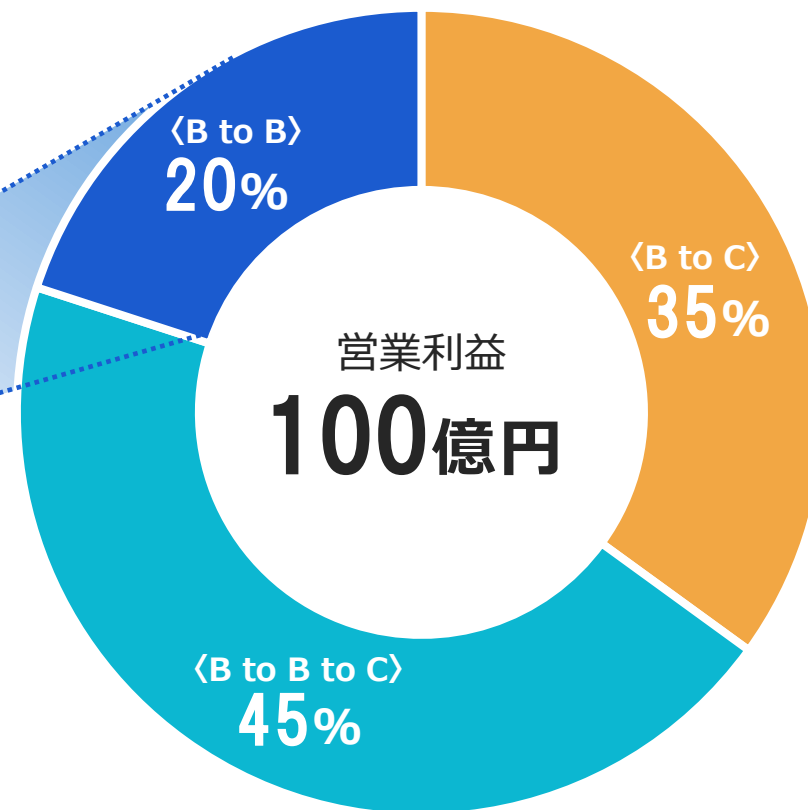
■ : メディカルサプライ領域 〈B to B〉



2015年3月期



2025年3月期



2035年3月期

(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

# 株主資本コスト

当社グループの株主資本コストは、**8%台半ば～10%**程度と認識

## 「CAPM（資本資産価格モデル）ベース」による 株主資本コストの算出

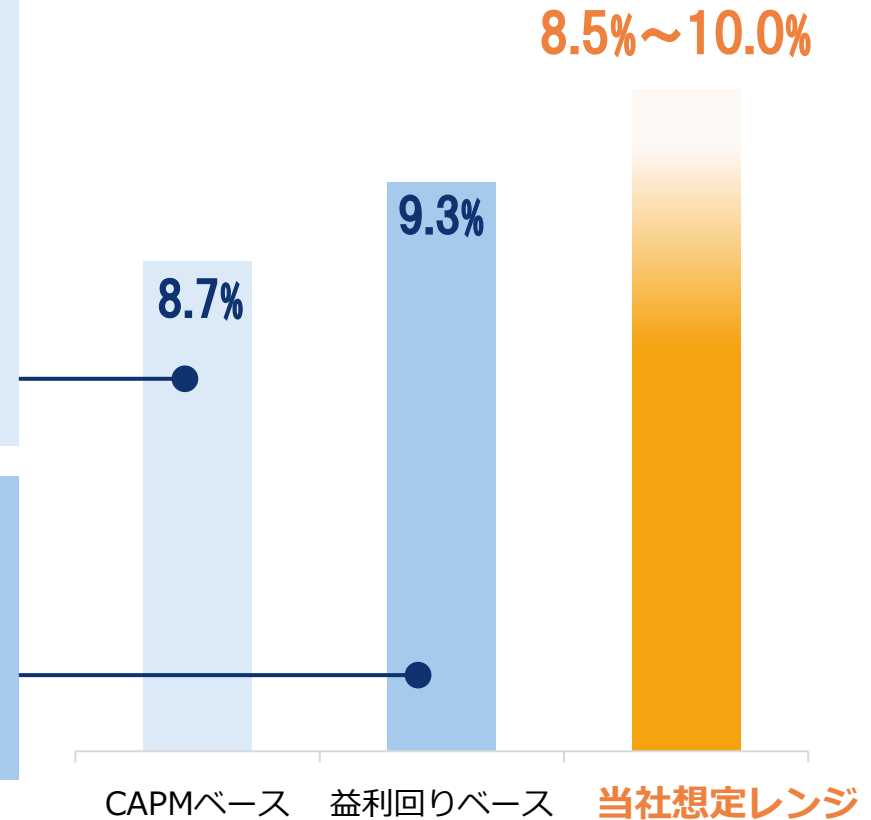
リスク フリーレート	ベータ (β) 係数	市場リスク プレミアム	株主資本 コスト
安全資産の収益率、 無リスク利子 ※10年物国債利回りを ベースに設定	当社株式 固有の リスク尺度	株式投資に 期待する 超過収益率	
1.5%	+	1.1	×
		6.6%	=
			<b>8.7%</b>

## 「益利回りベース」による株主資本コストの算出

			株主資本コスト
1	÷	PER*	=
			<b>9.3%</b>

\* 2025年9月30日の株価より算出

## 理論値との比較



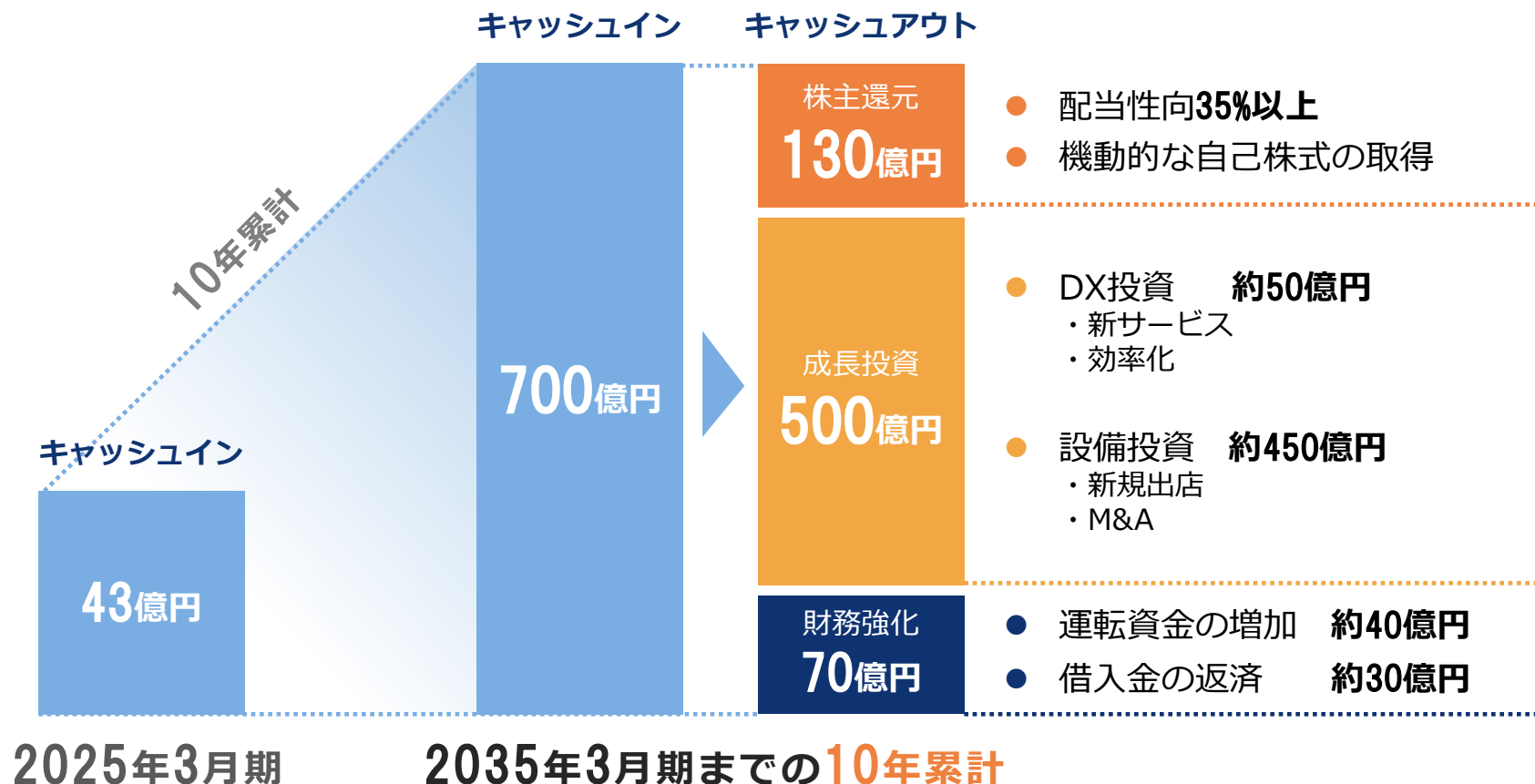
# 収益性の向上

最適事業ポートフォリオの構築、資産効率の改善、適切な資本政策を組み合わせ、成長と株主還元を両立させながら、中長期的なROE向上を実現

	2025年3月期	2035年3月期 (目標)	施策
<b>ROE</b>	8.0%	15.0%以上	
 <b>売上高純利益率</b> <small>当期純利益÷売上高</small>	1.0%	2.5%以上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 収益性の高い事業の拡大による成長領域へのシフト</li> <li>・ 新たな収益源となる事業領域の開拓・育成</li> <li>・ 本部機能の生産性向上による労務費を中心としたコスト効率化の推進</li> </ul>
× <b>総資産回転率</b> <small>売上高÷総資産</small>	1.8回	約2.3回	M&Aを中心とした事業拡大によるのれん積み上げ型の成長から脱却し、今後はM&Aを補助的に活用しつつ、自社開発や収益性の高い事業の強化を通じて売上高の成長を実現
× <b>財務レバレッジ</b> <small>総資産÷自己資本</small>	4.3倍	約2.6倍	株主還元として配当性向の引き上げ（35%以上）や機動的な自己株式取得を実施しながら、自己資本比率を20～40%の水準で適切に管理し、安定した財務基盤と適正なレバレッジの確保を目指す

# キャッシュアロケーション

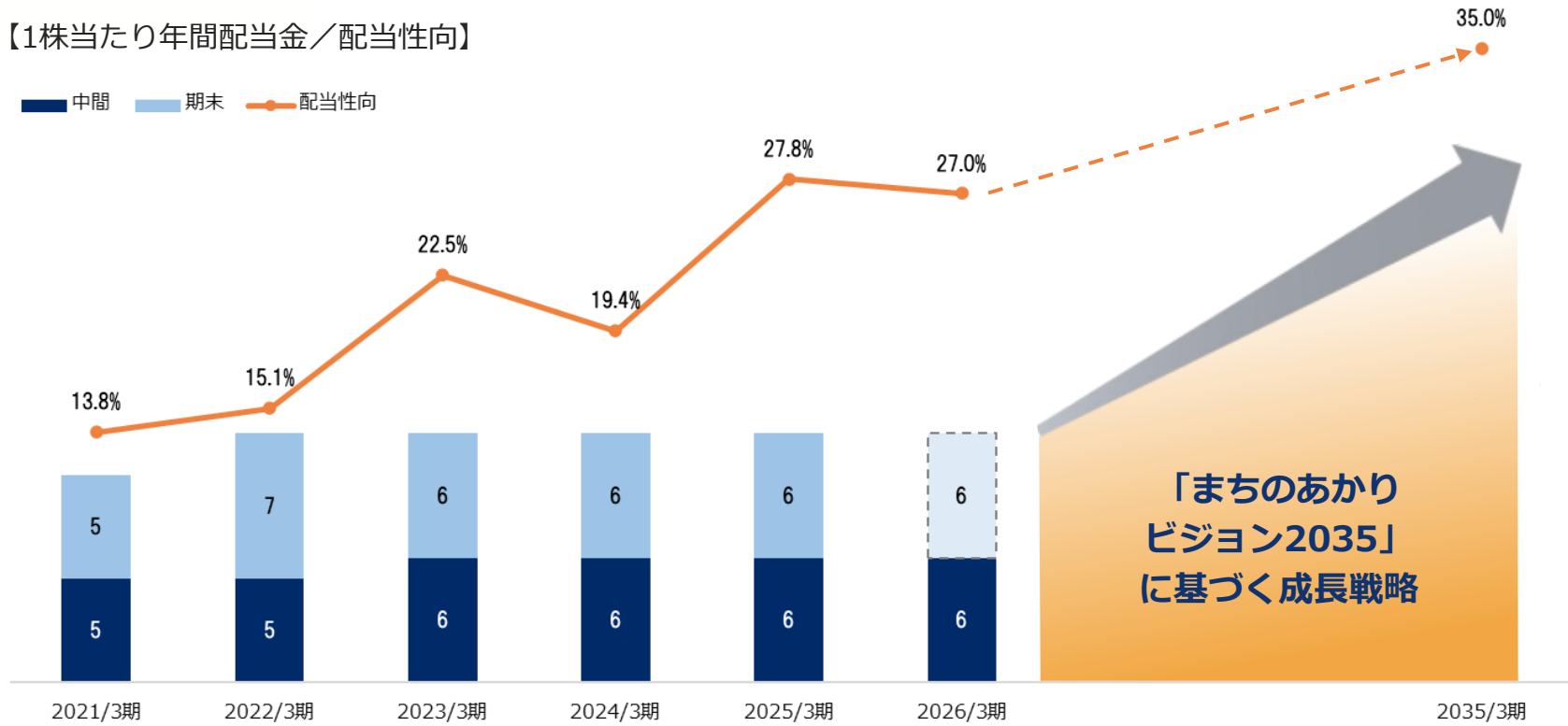
創出したキャッシュを、**成長投資と株主還元の両立**に重点配分



# 配当政策

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）**



# 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

	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)
(単位：百万円) カッコ内は利益率						
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

# 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（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	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	
Appendix	—	「付録」「補足資料」「別紙」の意味	P40
B to B	Business to Business	企業が企業に対して行う取引	P23,P24, P27,P34
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	P23,P24, P27,P34
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	P23,P24, P27,P34
CAPM	Capital Asset Pricing Model	リスク資産の期待収益率を算出するための投資理論	P35
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	P24,P37

EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	企業の「純粋なもつけ」や「本業の収益力」を測る指標	P39
ICT	Information and Communication Technology	情報（Information）と通信（Communication）に関する技術全般を指し、人やモノの間で情報を共有・伝達する技術や、それらを使った具体的な活用方法（例：オンライン会議、遠隔医療、電子教科書）まで含んだ概念	P13
M&A	Mergers and Acquisitions	合併と買収	P9,P36, P37
OTC	Over The Counter	薬局やドラッグストアなどで処方箋なしに購入できる市販薬	P28
PER	Price Earnings Ratio	株価収益率（株価が1株あたり純利益の何倍かを示す投資指標）	P35
ROE	Return On Equity	自己資本当期純利益率	P10
TOB	Take Over Bid	株式公開買付け	P9

医療インフラ	医療サービスを提供するための基盤となる設備、人材、システム全般	P5,P7, P21
かかりつけ薬剤師・薬局	薬のことや健康・介護全般について、気軽に相談でき、一人ひとりの服薬状況や体質を把握して継続的にサポートしてくれる「人（薬剤師）」と「場所（薬局）」のこと	P13
株主資本コスト	企業が株主から調達した資金にかかるコスト	P35
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	P5,P30
財務レバレッジ	企業が自己資本に対してどれだけ外部からの借入（他人資本）を活用しているかを示す指標	P36
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	P34,P36
財務体質	財政の基本的な状況	P38
セルフメディケーション	自分自身の健康に責任を持ち、軽度な不調は自分で手当てすること	P28

単品単価取引	医薬品などの取引において、個々の品目（単品）ごとに、その品目本来の価値や安定供給に必要なコスト（地域差、取引条件など）を考慮して、個別で価格（単価）を決めて交渉・取引する方式。総価取引（複数品目をまとめて一律の値引きで交渉する取引）と対比され、医薬品の適正価格形成や流通改善のために重要視されている	P9
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	P31
二次医療圏	救急医療を含む一般的な入院治療（手術や急性期の治療など）を、複数の市町村をまとめた広域の単位で完結させることを目指して設定される地域区分	P17
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	P36,P37, P38
ポリファーマシー	多くの薬を服用することにより副作用などの有害事象を起こすこと	P28
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	P5,P24, P28,P31
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	P9

## 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