

株式会社 メディカルシステムネットワーク

第7次中期経営計画

東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード：4350



— 本章の記載内容 —

Section 1	エグゼクティブサマリー	22
Section 2	事業環境認識と当社の戦略的ポジション	28
Section 3	成長戦略	32
Section 4	財務戦略・資本政策	40

Section 1

エグゼクティブサマリー

第6次中期経営計画の振り返り

目標数値には未達となったものの、次の成長に向けた市場基盤の構築は着実に進展

事業	重点施策・数値目標	結果	評価	
連結合計	連結売上高 1,400 億円	1,321 億円	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業及び新店開発の先行投資 医薬品を含む仕入価格の上昇 賃上げ等による人件費の増加 	△
	連結営業利益 65 億円 (利益率 4.6 %)	33 億円 (利益率 2.5 %)		
地域薬局	<ul style="list-style-type: none"> 対人業務拡充・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 4年累計：75 店舗出店体制 	<ul style="list-style-type: none"> 社内教育制度を充実させ、薬学ケアの質向上 薬剤師の専門資格 取得者数 (延べ人数)：3.2 倍 (490 名) 店舗開発 4年累計：59 店舗 	△	
〈薬局支援部門〉				
地域 薬局 ネット ワーク 事業	医薬品 ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> 加盟件数 2026/3期：12,000 件 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 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟件数 2026/3期：12,003 件 1日1回の納品、土曜納品なしの流通改善の取り組み推進 調剤実績を共有し、医薬品の融通を円滑化するエリアNWを構築 	◎
	デジタル シフト	<ul style="list-style-type: none"> 市場シェアの獲得 2026/3期：20,000 拠点 サービスの高付加価値化 新規収益事業の立ち上げ 	<ul style="list-style-type: none"> 市場環境の変化及びグループシナジーが十分発揮できず目標未達 2026/3期 導入店舗数：6,658 店 LINE公式アカウント 友だち登録 209 万人 	△
	医薬品製造販売	<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 規模の拡大 2026/3期売上：100 億円 	<ul style="list-style-type: none"> 取引店舗数 9,082 店 出荷調整等の影響により、2026/3期売上：69 億円 	△
	医薬品物流	—	<ul style="list-style-type: none"> 事業の立ち上げ 取引店舗数 3,690 店 	○

市場基盤の構築から価値創出フェーズへ

第6次中期経営計画までに築き上げた市場基盤に対し、今後はさらなる提供サービスの拡充とクロスセルを強化し、新たな価値創出フェーズへと移行



当社の課題と目指す姿

顧客接点や取引ネットワークといった市場基盤を活かし、付加価値創出力と営業シナジーを強化



成長ドライバー

事業・営業の変革を進め、収益性の高い事業ポートフォリオへの転換を実現

① 経営レベル

〈成長ドライバー〉
事業ポートフォリオ転換
×
資源最適化

既存ネットワークを活用した成長領域の拡大と本部コストの削減、収益性を重視した資源配分を通じて、収益性の高い事業ポートフォリオへの転換を推進

主要KPI

- ▶ 経常利益率
- ▶ ROE

② 事業レベル

〈成長ドライバー〉
サービス拡充
×
収益力強化

サポート先への提供サービスのラインナップ拡充と既存顧客への展開強化により、サービス単価の向上と利用率の引き上げを通じて収益力強化を推進

主要KPI

- ▶ ARPU（顧客基盤整備後に算出・開示予定）※
- ▶ サービス売上高（当面の進捗指標）

※ ARPU（Average Revenue Per User）
：サポート先1件あたり月次売上

③ 営業レベル

〈成長ドライバー〉
顧客基盤統合
×
クロスセル強化

顧客データの一元管理と営業機能の連携強化により、既存顧客への複数サービス提案を強化し、顧客あたり取引の拡大（クロスセル）を推進

主要KPI

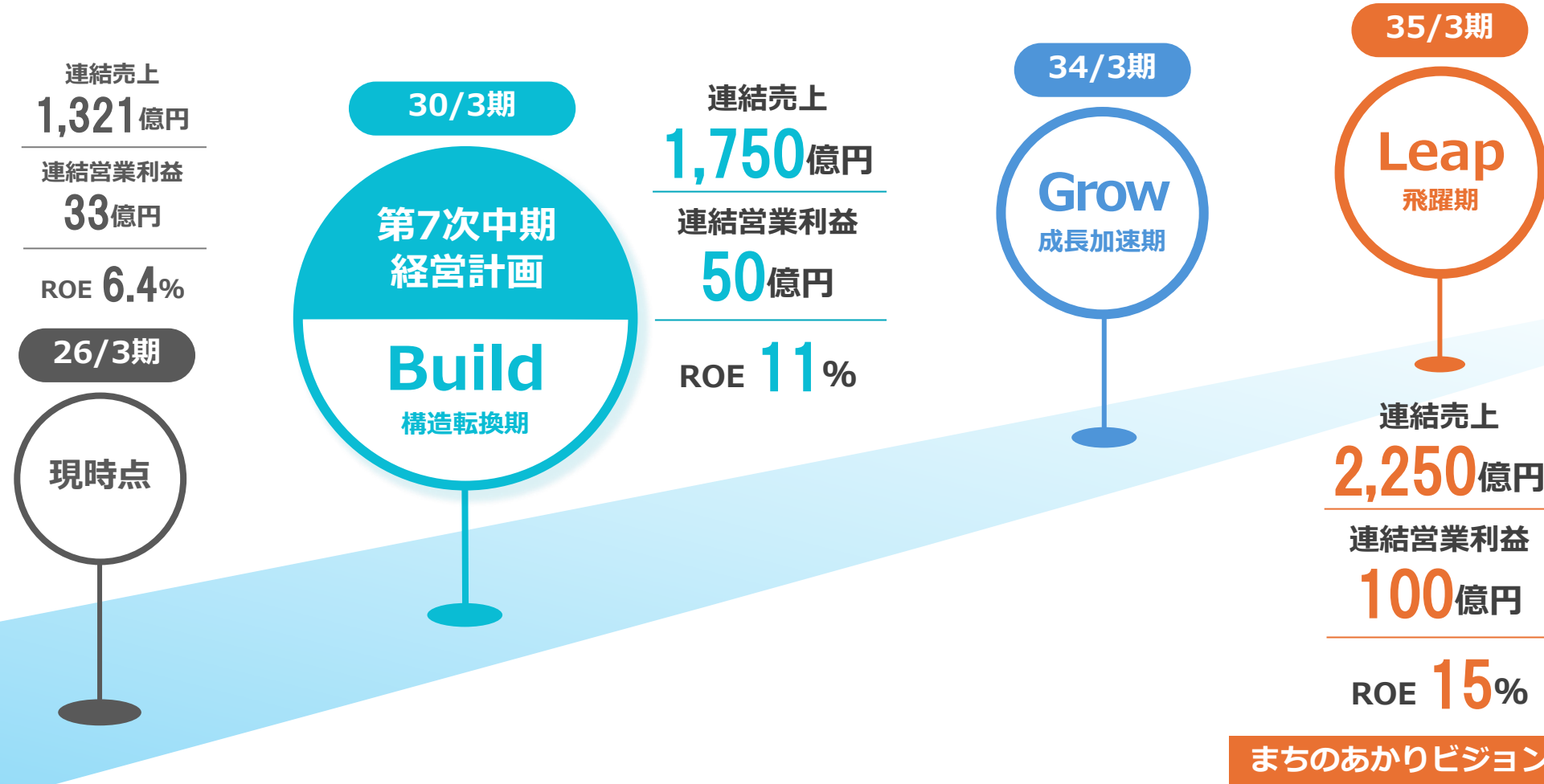
- ▶ クロスセル率（顧客基盤整備後に算出・開示予定）※
- ▶ 複数サービス利用社数（当面の進捗指標）

※ クロスセル率
：クロスセルした顧客数 ÷ 顧客総数

（注）ARPU・クロスセル率については顧客基盤整備後に名寄せベースで算出・開示予定

ロードマップ

第7次中期経営計画を"**Build-構造転換-**"フェーズと位置づけ、"Grow"→"Leap"へと段階的に成長を進め、「まちのあかりビジョン2035」の実現を目指す



Section 2

事業環境認識と 当社の戦略的ポジション

医療構造の変化と薬局の本質的課題

需要の拡大・多様化と供給の制約・構造転換が進行し、医療の需給ギャップが拡大

■ 医療構造の環境変化

需要の拡大と多様化

- 超高齢化の進展
(85歳以上人口の急増)
- 医療ニーズの高度化・複雑化
(多疾患・在宅・認知症)
- 地域間の需要格差拡大
(都市集中／地方縮小)



供給の制約と構造転換

- 担い手不足の深刻化
(生産年齢人口の減少)
- 供給インフラの不安定化
(医薬品供給の脆弱性)
- 医療DXによる構造転換
(電子処方箋・マイナ保険証)

■ 薬局の本質的課題

- ① 「立地依存型モデル」の転換（受動型からの脱却）
- ② 業務の属人化（標準化・効率化）
- ③ DX対応力の格差（投資余力・対応水準の差）

「立地依存型モデル」から「機能発揮型モデル」への転換が必要

当社グループにおける薬局の成長を支える機能と基盤への支援

【薬局の課題と目指す姿】

① 「立地依存型モデル」の転換
(受動型からの脱却)

持続・成長できる薬局へ

② 業務の属人化
(標準化・効率化)

業務効率化

③ DX対応力の格差
(投資余力・対応水準の差)

システムの活用 (DX)

【必要要件】

〈提供価値の発揮〉

- 高度な臨床判断による薬学管理
- 複雑な薬物療法への対応
- 予防・健康相談・健康支援
- 患者の意思決定を支援する対人業務の高度化

〈事業基盤の強化〉

- 業務標準化・オペレーション整備
- 教育・人材育成
- 業務効率化 (省人化)
- DX基盤 (電子処方箋・データ活用)

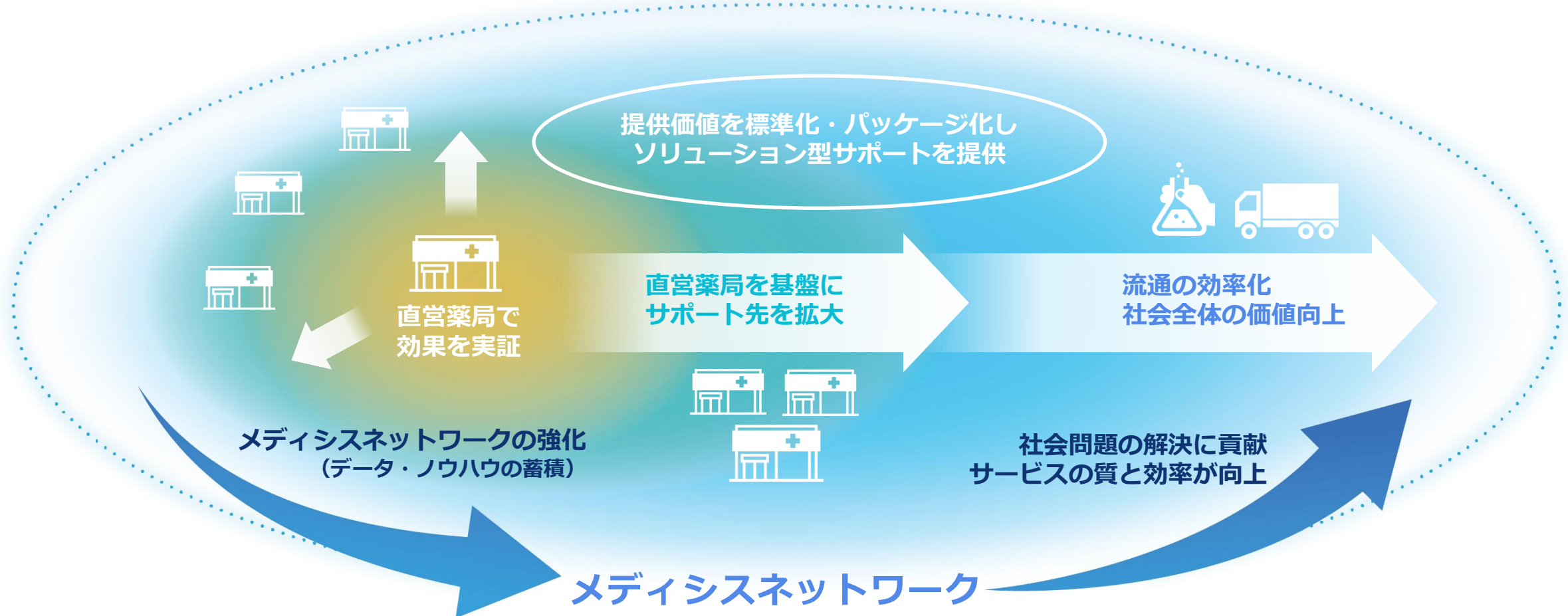


当社グループの直営薬局で
実証した提供価値を
標準化・パッケージ化し
支援先薬局へ提供

薬局が自ら機能を発揮し、持続的に成長するためには、事業基盤の整備と実行力の強化が不可欠
当社グループは、直営薬局で培ったノウハウをもとにその実現を支援

直営×ネットワークによる独自の価値創出モデル

ネットワーク規模の拡大が価値提供をさらに強化する**循環型モデル**



当社サービスを利用する全国**17,000施設以上**の薬局と、そこから生まれる多様なデータによる基盤

Section 3

成長戦略

成長戦略の全体像

価値創出・展開・社会実装を一体で推進し、持続的な成長と社会価値の向上を実現

当社の事業領域

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、
専門性と先進技術を活かし
生活者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
多様なサービスにより薬局・患者双方に
総合的な価値を創出

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と
安定供給をネットワークで実現し
社会全体の価値向上に貢献

成長戦略

価値創出の起点

「生活者×専門性」

- ① 顧客理解の高度化（データ基盤）
- ② 継続接点の創出（未病・予防）
- ③ 提供価値の高度化（オペレーション進化）

価値の展開・拡張

「総合ソリューション」

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

収益拡大・社会貢献

「効率×安定×規模」

- ① 供給の拡大（導入基盤の拡張）
- ② 需給の最適化（効率性の向上）
- ③ 需給管理の高度化（安定供給の強化）

メディカル領域の成長戦略

価値創出の起点

処方箋依存からの脱却と「ひと」起点への転換
 データと継続接点を基盤に、生活者との関係性を深化

1 顧客理解の高度化 【データ基盤】

- 顧客データの蓄積・統合（オンライン資格確認等）
- 患者との関係をデータで蓄積・活用

2 継続接点の創出 【未病・予防】

- 未病・予防領域での継続的な接点創出
- 健康段階からの関係構築と来局促進
- 長期的な顧客価値の最大化

3 提供価値の高度化 【オペレーション進化】

- 医療DX・AI活用で対人業務に集中
- 多職種連携による提供価値向上
- ES向上による現場力強化

なの花薬局

全国**472**店舗
 〈2026年3月末現在〉



目標 ▶ **年間20店舗**

M&Aおよび地域医療に貢献する
 医療機能集約モールへの出店継続

〈重点KPI〉 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の指標

※急性疾患患者数は外部要因で大きく変動するため慢性疾患患者に基づく指標をKPIとして採用

メディカルサポート領域の成長戦略

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

1 顧客基盤の拡大 【ネットワークの拡張】

- 顧客接点の多様化による新規顧客の獲得強化
- 継続的な顧客流入を生み出す獲得基盤の構築

2 クロスセルの推進 【取引の拡大・深化】

- 顧客課題に応じた複数サービスの展開
- 継続的な提案活動を通じたサービス利用の拡大と取引関係の深化

3 サービスの高度化・拡充 【提供価値の進化】

- データ・テクノロジーを活用した付加価値の向上とサービス提供力の高度化
- 新たなサービスの開発・展開による顧客課題解決の幅の拡張

〈重点KPI〉

① ARPU (Average Revenue Per User)

サポート先1件あたり月次売上

※当面はサービス売上が進捗管理の指標

② クロスセル率

全サポート先のうち、複数サービスを利用しているサポート先の割合

※当面は複数サービス利用社数が進捗管理の指標

(注) ARPU・クロスセル率については顧客基盤整備後に名寄せベースで算出・開示予定

メディカルサプライ領域の成長戦略

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を活用し、効率的かつ安定的な医薬品流通を実現

1 供給ネットワークの拡大 【導入基盤の拡張】

- 営業強化による導入店舗数の拡大
- 製造パートナーとのアライアンス強化による取扱品目の拡充

2 需給の最適化 【効率性の向上】

- 需要動向に応じた供給配分の最適化による流通効率の向上
- 在庫水準の適正化を通じた保管・配送の効率化と運営コストの低減

3 需給管理の高度化 【安定供給の強化】

- データ活用による需要予測精度の向上
- 計画的な供給体制の構築による安定供給の実現

後発医薬品 市場規模

約1.5兆円

自社販売品 カバー市場

約5,400億円

取引実績

69億円

〈重点KPI〉

①導入店舗数

サービスの導入拡大および顧客基盤の拡大状況を測る指標

②取扱品目数

取扱領域の拡張および提供価値の拡大状況を測る指標

全社横断戦略 – ESGにおける重要課題

	▶重要課題	▶ESG	▶内容の説明	▶SDGsとの関連
社会課題解決	人と環境の健康を支える 最適な医薬品流通	環境 (E)	医薬品の品質・安全性と安定供給を確保するとともに、在庫最適化やロス削減の推進により、医薬品流通に伴う環境負荷の低減を図る	    
	地域医療を支え 安心して暮らせるまちの 共創	社会 (S)	地域包括ケアの担い手として、患者・住民一人ひとりのニーズに寄り添い、地域社会や他の医療機関と連携しながら、医療の質・安全性・アクセス性の向上に取り組む	  
経営基盤強化	働く人の成長と幸せを 支える職場づくり	社会 (S)	学びと挑戦の機会の提供と心身の健康への配慮を通じて多様な人材が活躍できる組織基盤を強化し、働く人一人ひとりが安心して力を発揮し、成長と幸せを実感できる環境づくりを推進	    
	信頼あるデジタル基盤で 医療体験の向上を実現	社会 (S)	医療・個人情報扱う企業としてプライバシー保護とサイバーセキュリティを徹底し、信頼性の高いデジタル基盤を整備するとともに、DXの活用により業務の効率化と医療サービスの質の向上を図る	  
	信頼され続ける 誠実な経営の推進	ガバナンス (G)	医療・公共性の高い事業を担う企業として、高い倫理観と透明性に基づく意思決定を徹底するとともに、取締役会の監督機能の強化、コンプライアンスの徹底、適切な情報開示を通じて、社会から信頼され続ける誠実な経営を推進	 

人的資本戦略

ミッション浸透と主体的行動を通じ、顧客価値創出を最大化する自律型人材・組織の実現

価値創出
ストーリー

人的資本

能力開発、エンゲージメント向上

生産性・付加価値向上

持続的成長

1

エンゲージメント

ミッション共鳴と働きがい向上により、組織の一体感と自律性を強化

- ミッション浸透と価値観の共有による行動変容
- 心理的安全性と働きがいの向上
- 評価・FB高度化による納得感の醸成

2

人材ポートフォリオ

多様な人材の獲得・最適配置により、成長領域へのリソースシフトを実現

- 採用チャネル多様化による人材獲得力強化
- タレントマネジメントによる可視化・最適配置
- 事業戦略と連動した人材ポートフォリオ

3

能力開発

「思考・協働・実行力」と専門性の強化により、付加価値創出力を向上

- 階層別・職種別の体系的育成
- リスキリング・DX人材育成
- 経験学習を軸とした成長支援

基盤戦略

4

働き方・環境基盤

多様な働き方と健康経営により、生産性と持続性を両立

- 柔軟な働き方とキャリア自律支援
- 健康・コンディションマネジメント
- 業務効率化による時間創出

5

組織文化・定着

称賛・対話・支援の文化により、定着とパフォーマンスを最大化

- 称賛・フィードバック文化の醸成
- オンボーディング・育成支援の強化
- 部門横断の連携促進

データドリブンな事業基盤を構築し、グループ連携による付加価値創出と収益性向上を実現

統合データ基盤を軸に、効率化と価値創出を両立するDX戦略

1

事業基盤DX

業務・データ・システムの統合により、
全社最適なオペレーションを実現

- クラウド化・標準化による柔軟かつ拡張性の高いIT基盤の構築
- 顧客・取引データの統合による一元管理
- 業務プロセスのデジタル化による生産性向上

効果

- ▶ コスト削減
- ▶ 業務効率化
- ▶ データ活用基盤確立

2

価値創出DX

データとデジタル接点を活用し、
新たな顧客価値と収益機会を創出

- オンライン・オフライン融合による顧客接点の拡張
- データ分析に基づくサービス高度化・個別最適化
- グループ横断でのシナジー創出と新サービス展開

効果

- ▶ 売上成長
- ▶ 顧客単価向上
- ▶ LTV最大化

3

経営基盤DX

AI・データ活用により、
効率的かつ持続可能な経営体制を構築

- 業務自動化・省人化によるコスト構造改革
- データドリブンな意思決定の高度化
- グループ全体の業務・情報の統合管理

効果

- ▶ 利益率向上
- ▶ 意思決定スピード向上
- ▶ ガバナンス強化

Section 4

財務戦略・資本政策

定量目標

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	2026年3月期	<第7次中計> 2030年3月期	<長期ビジョン> 2035年3月期
▶収益性 営業利益	33億円	50億円	100億円
ROE *	6.4%	11%	15%
▶シェア サポート件数 **	17,000施設以上	25,000施設	45,000施設
市場カバー率	約25%	約40%	75~80%

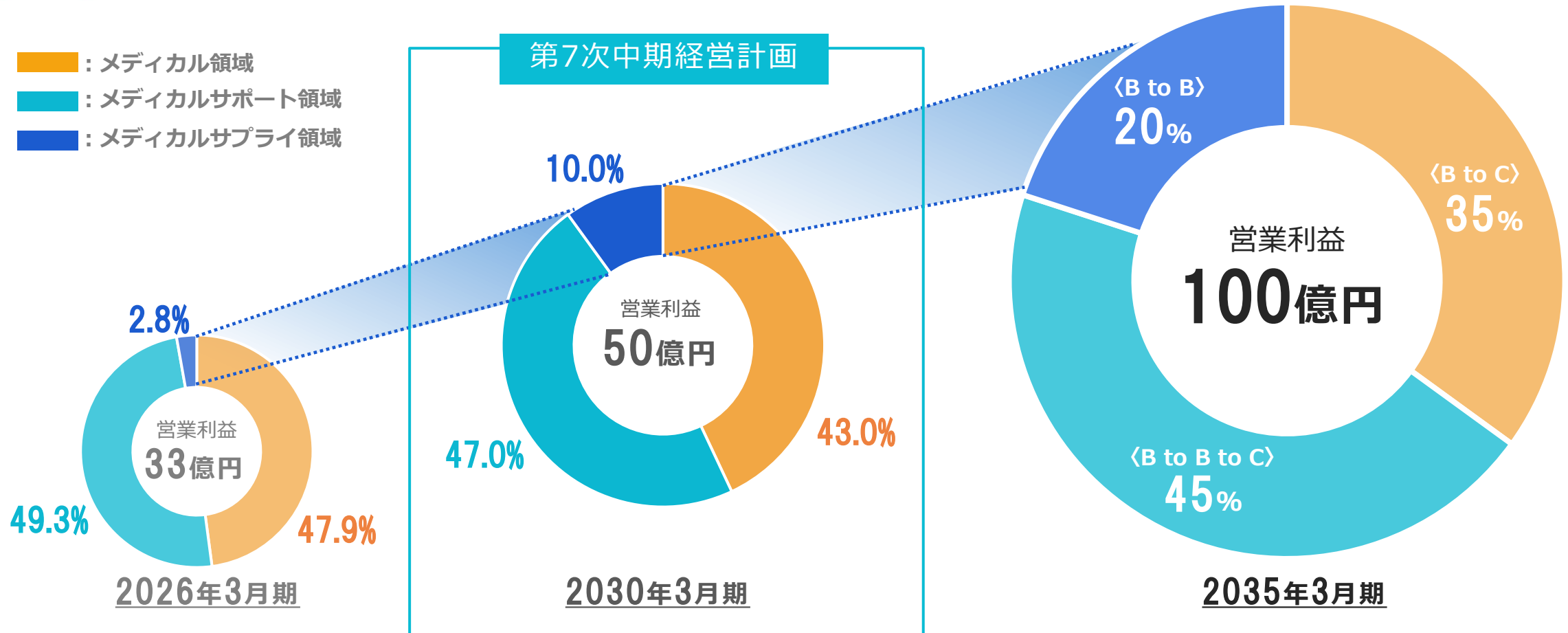
* 自己資本当期純利益率：Return On Equity

** 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

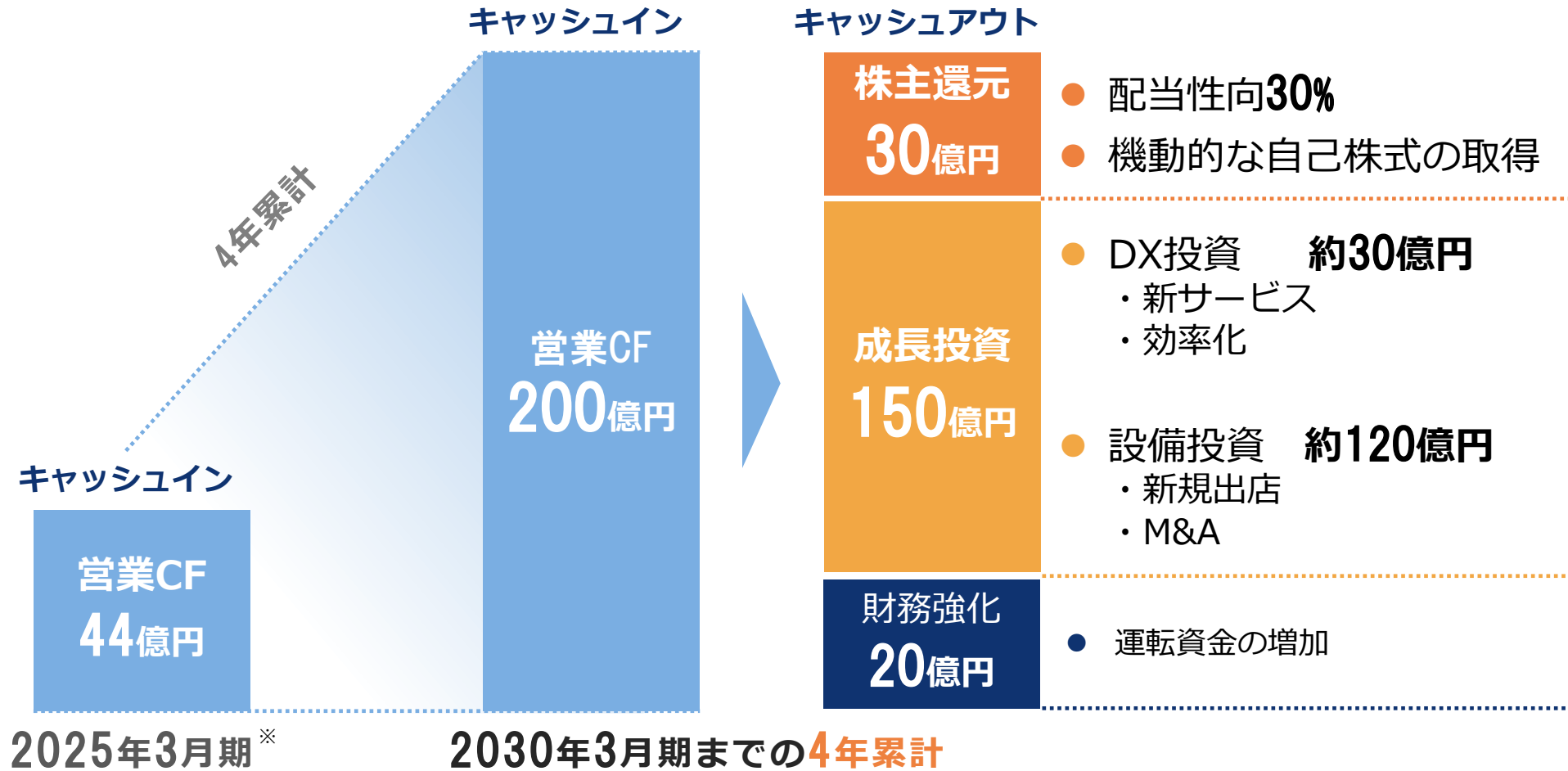
- : メディカル領域
- : メディカルサポート領域
- : メディカルサプライ領域



(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

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



※ 2026年3月期は債権流動化停止の影響が大きいため、2025年3月期を記載



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

AI	Artificial Intelligence	人工知能	P15、 20
Appendix	—	「付録」「補足資料」「別紙」の意味	P25
Average	—	「平均」の意味	P7、 16
B to B	Business to Business	企業が企業に対して行う取引	P14、 23
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	P14、 23
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	P14、 23
CF	Cash Flow	現金（キャッシュ）の実際の「流入・流出」	P24
Chronic	—	「慢性的な」「長引く」の意味	P15
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	P10、 11、 15、 18、 19、 20、 24

ES	Employee Satisfaction	福利厚生やマネジメント、職場環境、働きがいなどについて社員の満足度を表す指標	P15、18
ESG	—	環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）の頭文字をとった言葉で、企業が長期的に成長するために不可欠な非財務的な3つの要素	P18
FB （フィードバック）	Feedback	ビジネスにおいて上司が部下の成果や行動を評価し、具体的な改善点や次のアクションを伝えて成長を促すコミュニケーション手法	P19
KPI	Key Performance Indicator	最終的な目標を達成するための「プロセス」が順調に進んでいるかを測る中間指標	P7、15、16、17
LTV	Life Time Value	1人の顧客が取引開始から終了までに自社にもたらす利益の総額	P20
M&A	Mergers and Acquisitions	合併と買収	P15、24
Per	—	「～あたり」「～ごとに」の意味	P7、16
Revenue	—	「収益」「売上」「収入」の意味	P7、15、16
ROE	Return On Equity	自己資本当期純利益率	P7、8、22

Glossary 用語集

SDGs	Sustainable Development Goals	2015年に国連で採択された2030年までの世界共通目標	P18
User	—	製品、サービス、システム、Webサイトなどを実際に使用・利用する人や組織	P7、16

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	P17
エリアNW (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	P4
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	P19
オンボーディング	新入社員や中途入社者が、入社後の早期に職場環境や組織文化に適応し、即戦力として活躍できるように、会社が計画的にサポートするプロセス	P19
ガバナンス	英語で「統治」「管理」「支配」を意味し、企業や組織が健全に運営されるために、不正を防ぎ持続的な成長を実現するための監視・管理体制のこと	P18、20
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	P15
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	5、6、7、14、16
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、17、26
コンプライアンス	法令遵守だけでなく、倫理観、公序良俗などの社会的な規範に従い、公正・公平に業務をおこなうこと	P18

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	P24
サプライチェーン	原材料の「調達」から「製造」、「物流（配送）」、「販売」、そして最終消費者の手元に届くまでの「一連の流れ」	P4
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	P6、7、23
シナジー	複数の要素が互いに作用し合い、単独で活動するよりも大きな効果を生み出す「相乗効果」のこと	P4、6、20
人材ポートフォリオ	経営戦略に基づき、必要な人材の「質」と「量」を可視化・分析し、最適な人員配置や育成、採用を行うためのフレームワーク	P19
成長ドライバー	企業が持続的な成長を実現するために原動力となる要素や事業	P6、7
ソリューション	「解決・解決策」を意味し、ビジネスにおいては顧客が抱える課題や問題を、IT技術、ノウハウ、サービスなどの組み合わせで解決する仕組み全般を指す	P12、14、16
地域包括ケアシステム	高齢者が要介護状態になっても住み慣れた地域で自分らしく生活できるように、住まい・医療・介護・予防・生活支援を包括的に提供する体制	P4
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	P20

慢性疾患	糖尿病、高血圧、COPD（慢性閉塞性肺疾患）、慢性腎臓病、リウマチなど、長期間にわたり治療が必要な疾患の総称	P15
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	P4
リスキリング	主にDX（デジタルトランスフォーメーション）や技術革新に伴い、新たな職務や役割に適応するために必要な技術・知識を学び直す「スキルの再開発」のこと	P19
臨床	医療現場で実際に患者に接し、診察や治療、ケアを行うこと	P11

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