



MEDICAL
SYSTEM
NETWORK
GROUP

株式会社
メディカルシステムネットワーク

2022年3月期 通期

業績説明資料・第6次中期経営計画

東京証券取引所プライム市場 証券コード 4350

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まして、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。
- ※ また、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。



- 2021年4月 薬価中間年改定
- 各段階利益は、すべて過去最高益を更新
- 医薬品ネットワークの新規加盟件数は堅調に推移、地域薬局の処方箋単価は下落したものの、処方箋応需枚数は一定程度回復し増収増益
 - ✓2022年3月末 医薬品ネットワーク加盟店 7,401件（前期比 +1,285件）
 - ✓2022年3月期 既存店処方箋単価 前期比 ▲1.5%
既存店処方箋枚数 前期比 +3.2%
- 2022年3月末 デジタルシフト事業 LINE公式アカウント友だち登録数が31万人を突破、導入店舗数は911店舗(受注店舗数は1,643店舗)
- 給食事業 通期黒字化
- 2021年7月 連結子会社(株)ひまわり看護ステーションの吸収合併により税負担額減少
- 2022年4月4日 東京証券取引所「プライム市場」に移行

業績ハイライト	．．．	5
事業概況	．．．	12
中期経営計画	．．．	24
2023年3月期 重点施策と業績予想	．．．	39
参考資料	．．．	46



1

業績
ハイライト

2022年3月期 通期一 連結業績

(単位：百万円)	2021/3期 (実績)	2022/3期 (修正後 通期予想) ※1	2022/3期 (実績)	前年同期比		修正後通期予想比 ※1	
				増減額	増減率	差額	達成率
売上高	104,257	106,500	106,685	+ 2,427	+ 2.3%	+ 185	100.2%
EBITDA ※2 利益率	6,426 6.2%	6,800 6.4%	6,708 6.3%	+ 282	+ 4.4%	▲ 91	98.7%
営業利益 利益率	3,429 3.3%	3,800 3.6%	3,852 3.6%	+ 422	+ 12.3%	+ 52	101.4%
経常利益 利益率	3,479 3.3%	4,200 3.9%	4,313 ※3 4.0%	+ 833	+ 24.0%	+ 113	102.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 利益率	2,198 2.1%	2,300 2.2%	2,394 ※4 2.2%	+ 195	+ 8.9%	+ 94	104.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	72.51	76.23	79.35	+ 6.84	—	+ 3.12	—

※1 2022年2月4日に発表の通期連結業績予想修正値

※2 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

※3 新型コロナウイルス感染症対策の補助金収入 421百万円を含む

※4 投資有価証券売却による売却益、及び㈱ひまわり看護ステーションを吸収合併したことによる法人税負担額の減少 計272百万円を含む

■ セグメント別業績の概要

事業		業績の概要
地域薬局 ネットワーク 事業	医薬品 ネットワーク	■ 新規加盟店獲得は堅調に推移 → 目標の加盟店7,300件を上回り、2022年3月末7,401件（前期比+1,285件）
	地域薬局	■ 新型コロナウイルス感染症の影響 → 薬価改定及び長期処方の減少 既存店処方箋単価 前期比 ▲1.5% → 処方箋応需枚数は一定程度回復 既存店処方箋応需枚数 前期比 +3.2%
	医薬品製造販売	■ 取扱成分・品目数：34成分68品目（2021年3月末）→ 41成分82品目（2022年3月末） ■ 一般加盟店への販売：1,116店（2021年3月末）→ 1,698店（2022年3月末）
	デジタルシフト	■ LINE公式アカウント「つながる薬局」 → 導入店舗数911店舗（2022年3月末）、友だち登録数は3月末で31万人を突破
賃貸・設備関連事業		■ 不動産賃貸収入は堅調に推移、建築業務は受注案件が増加 ■ サービス付き高齢者向け住宅は、新型コロナウイルス感染症の影響により、新規入居伸び悩み
給食事業		■ 仕入先の変更により粗利改善 通期黒字化 → 営業利益：1百万円（前期は営業損失▲21百万円）
訪問看護事業		■ 対前期売上高増加、営業損失縮小 → 営業損失：前期▲31百万円 → 当期▲12百万円

2022年3月期 通期－セグメント別業績2

■売上高

	2021/3期 (実績)	2022/3期 (修正後※1 通期予想)	2022/3期 (実績)	前年同期比		修正後通期予想比※1	
				増減額	増減率	差額	達成率
売上高	104,257	106,500	106,685	+ 2,427	+ 2.3%	+ 185	100.2%
地域薬局ネットワーク事業※2	99,214	101,119	101,457	+ 2,243	+ 2.3%	+ 337	100.3%
ほか 3事業※3	5,644	6,087	5,954	+ 309	+ 5.5%	▲ 132	97.8%
調整額	▲ 601	▲ 707	▲ 727	▲ 126	－	▲ 20	－

■営業利益

	2021/3期 (実績)	2022/3期 (修正後※1 通期予想)	2022/3期 (実績)	前年同期比		修正後通期予想比※1	
				増減額	増減率	差額	達成率
セグメント利益	3,429 (3.3%)	3,800 (3.6%)	3,852 (3.6%)	+ 422 + 0.3pt	+ 12.3%	+ 52 + 0.0pt	101.4%
地域薬局ネットワーク事業※2	5,703 (5.7%)	6,070 (6.0%)	6,117 (6.0%)	+ 413 + 0.3pt	+ 7.3%	+ 46 + 0.0pt	100.8%
ほか 3事業※3	▲ 20 (－)	67 (1.1%)	28 (0.5%)	+ 49 －	－	▲ 38 －	－
調整額	▲ 2,253 (－)	▲ 2,338 (－)	▲ 2,293 (－)	▲ 40 －	－	+ 44 －	－

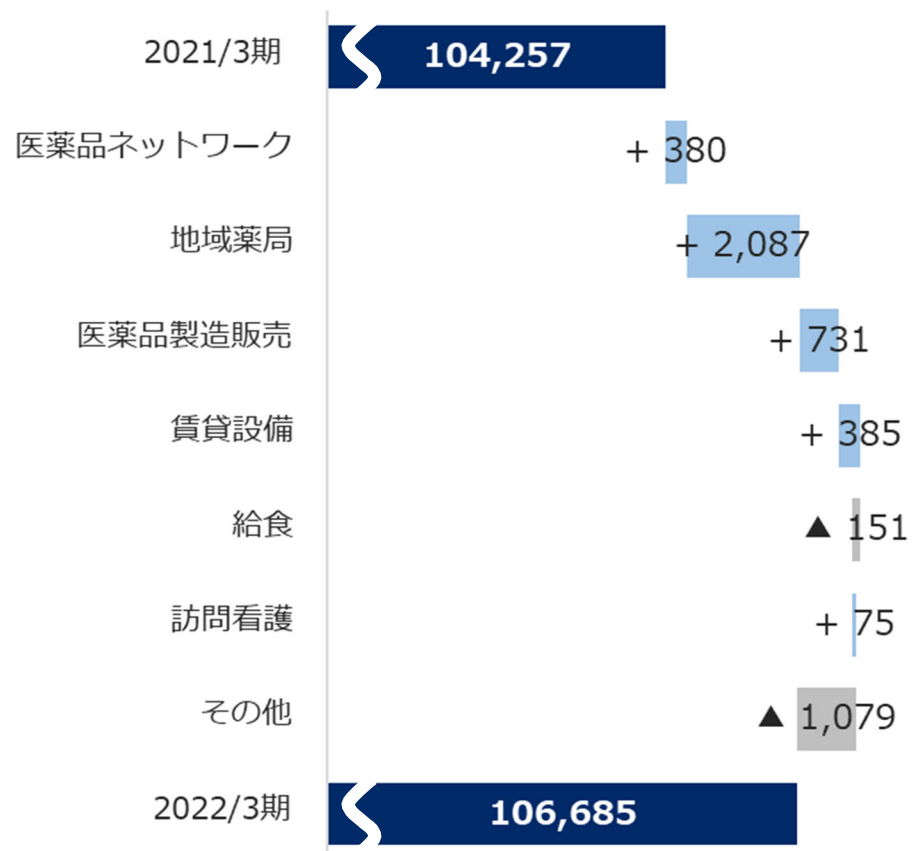
※1 2022年2月4日に発表の通期連結業績予想修正数値

※2 医薬品ネットワーク部門、地域薬局部門、医薬品製造販売部門、デジタルシフト部門

※3 賃貸・設備関連事業、給食事業、訪問看護事業

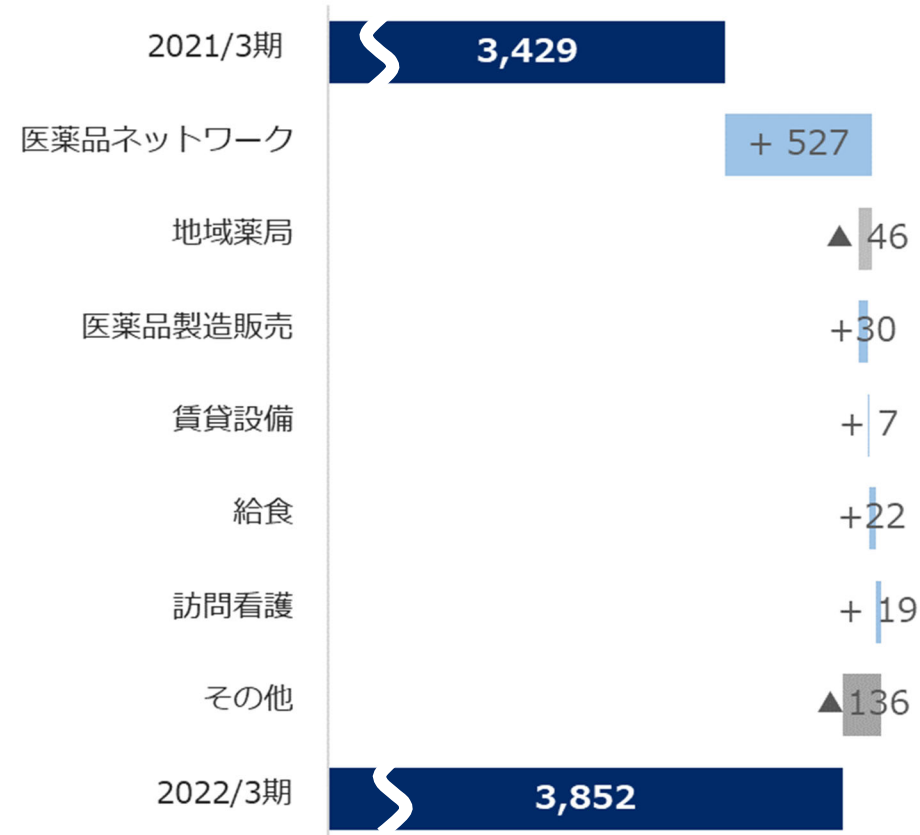
■売上高

(単位：百万円)



■営業利益

(単位：百万円)



2022年3月期 通期一 連結貸借対照表

■ 2021年3月期末

(単位：百万円)

資産 計	64,448	負債 計	53,260
流動資産	19,313	流動負債	25,418
現預金	10,118	短期借入金 ^{※1}	9,961
		固定負債	27,841
固定資産	45,134	長期借入金	21,556
有形固定資産	24,634	純資産 計	11,187
無形固定資産	13,572	資本金	2,128
のれん	13,145	資本剰余金	1,182
投資その他の資産	6,926	利益剰余金	8,305
		自己株式	▲ 344
資産合計	64,448	負債・純資産合計	64,448

自己資本比率

17.3%

(ネットキャッシュ考慮後自己資本比率^{※2}

20.5%)

※1 1年以内返済予定の長期借入金を含む

※2 自己資本/(総資産-現預金)で算出

■ 2022年3月期末

(単位：百万円)

資産 計	62,941	負債 計	49,654
流動資産	18,701	流動負債	20,435
現預金	8,201	短期借入金 ^{※1}	5,772
		固定負債	29,219
固定資産	44,239	長期借入金	22,891
有形固定資産	24,624	純資産 計	13,286
無形固定資産	12,767	資本金	2,128
のれん	12,254	資本剰余金	1,182
投資その他の資産	6,848	利益剰余金	10,393
		自己株式	▲ 326
資産合計	62,941	負債・純資産合計	62,941

自己資本比率

21.1%

(ネットキャッシュ考慮後自己資本比率^{※2}

24.2%)

2022年3月期 通期－連結キャッシュ・フロー

営業活動による
キャッシュ・フロー

4,010
百万円

EBITDA※

法人税等の支払額

運転資本の増減による影響額

※「営業利益＋減価償却費＋のれん償却費」で算出

6,708 百万円

▲ 2,866 百万円

▲ 220 百万円

投資活動による
キャッシュ・フロー

▲ 2,511
百万円

建物等の取得

▲ 2,095 百万円

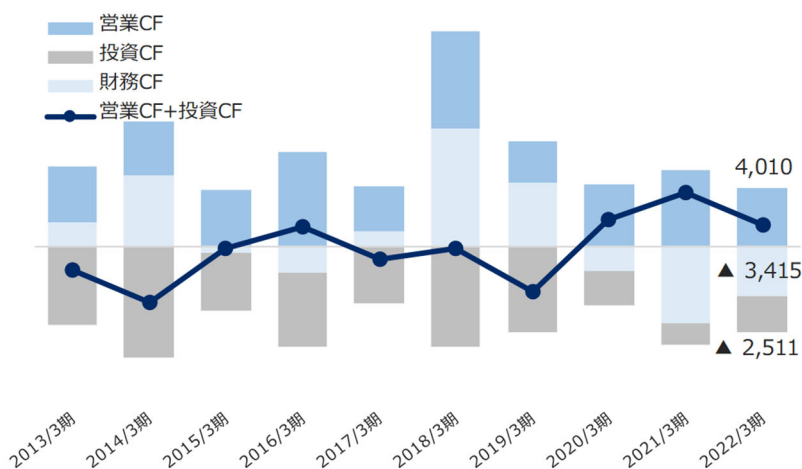
財務活動による
キャッシュ・フロー

▲ 3,415
百万円

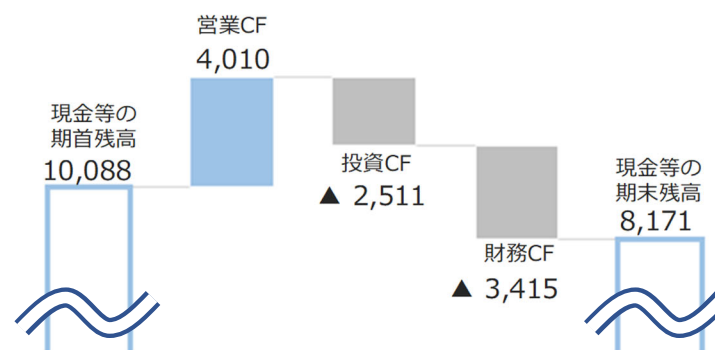
借入金の減少額

▲ 2,869 百万円

■ キャッシュ・フロー推移 (単位：百万円)



■ 2022/3期 (単位：百万円)



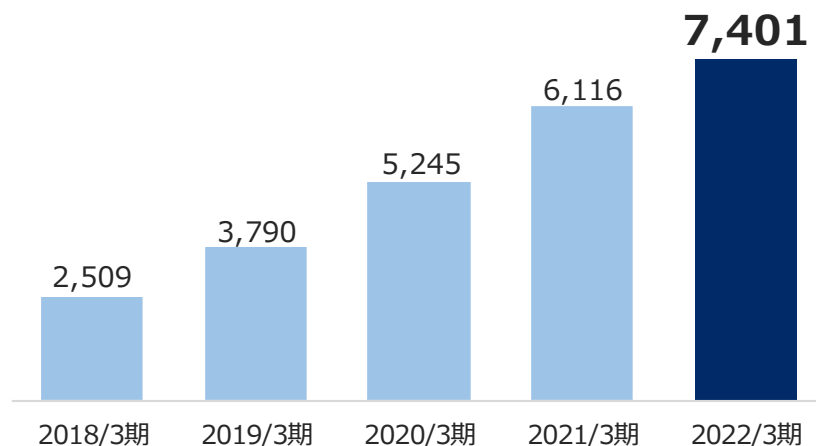


2

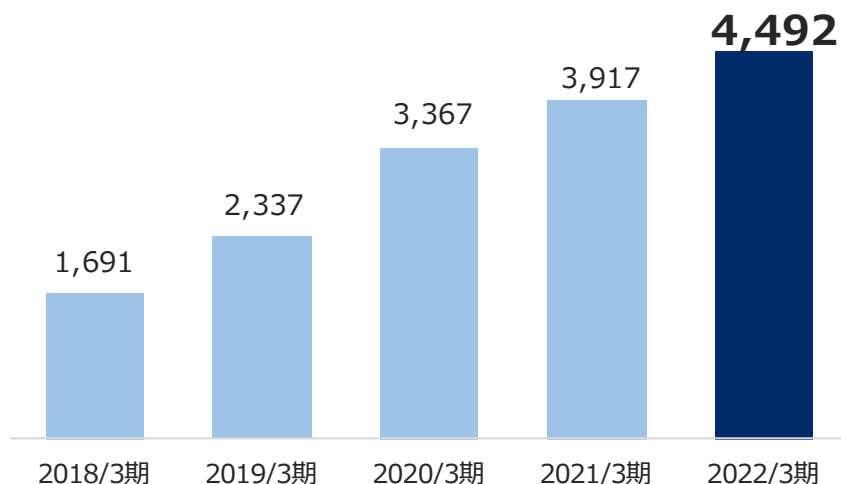
事業概況

新規加盟件数は堅調に推移、前期末比1,285件増の7,401件に

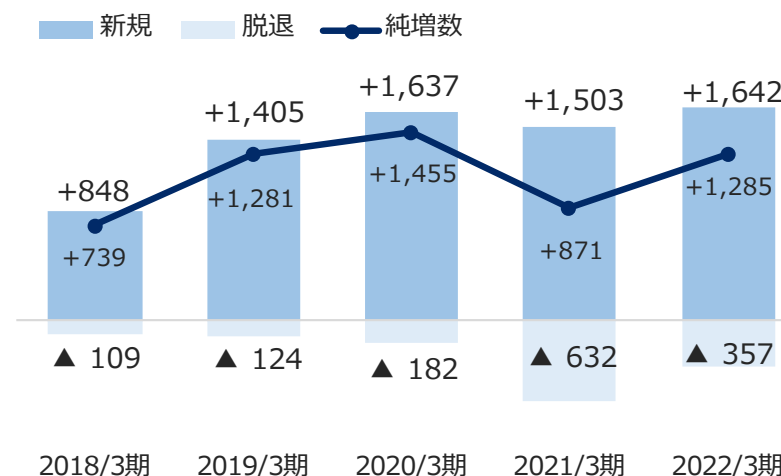
■ 加盟件数（実績）（単位：件）



■ 医薬品発注取扱高（単位：億円）



■ 加盟件数（新規・脱退・純増数推移）（単位：件）



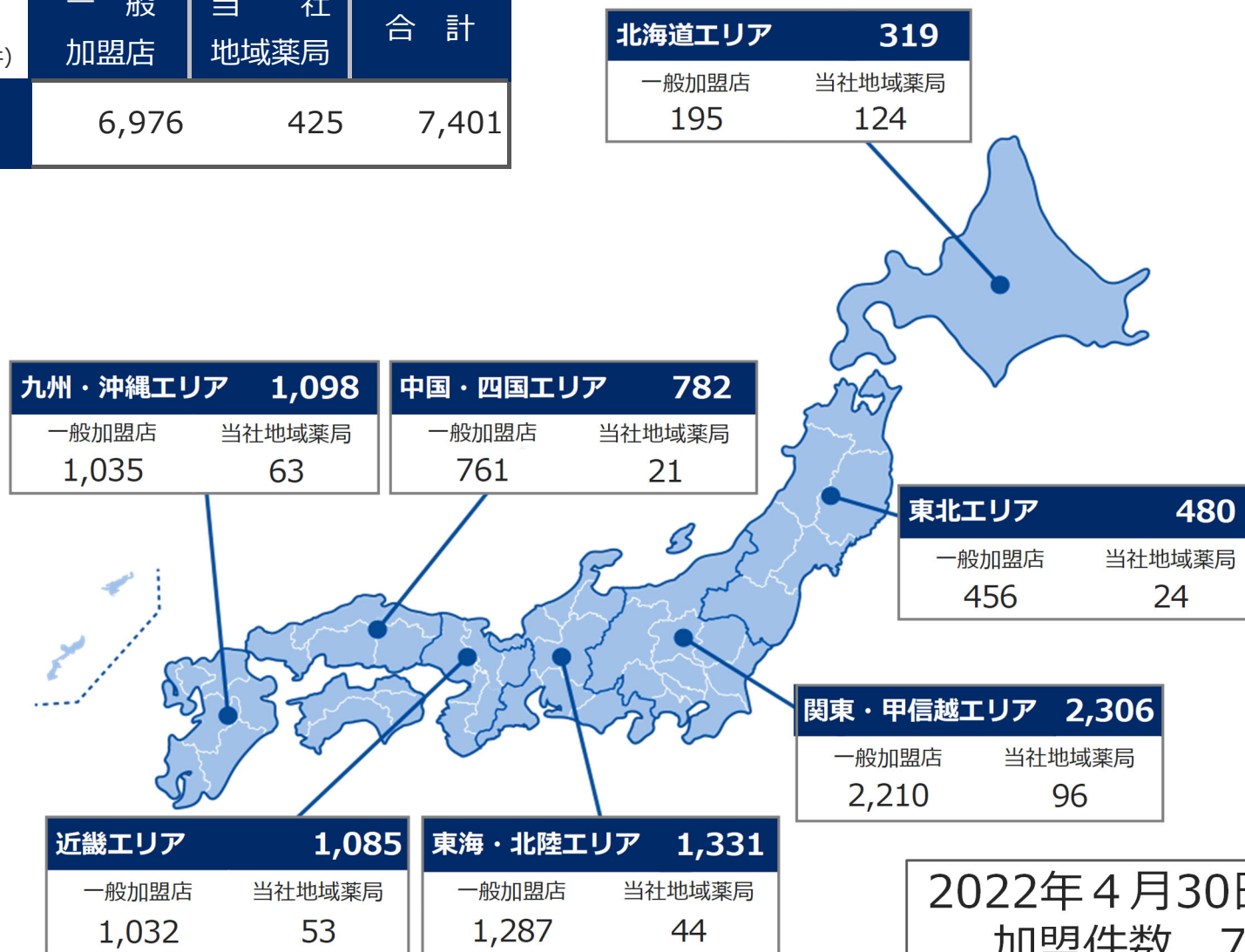
■ 2022/3期 加盟件数内訳（新規・脱退）

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計
新規	405	395	379	463	1,642
脱退	▲ 154	▲ 62	▲ 76	▲ 65	▲ 357

医薬品ネットワーク部門－加盟店分布図（2022年3月31日時点）

【加盟件数内訳】

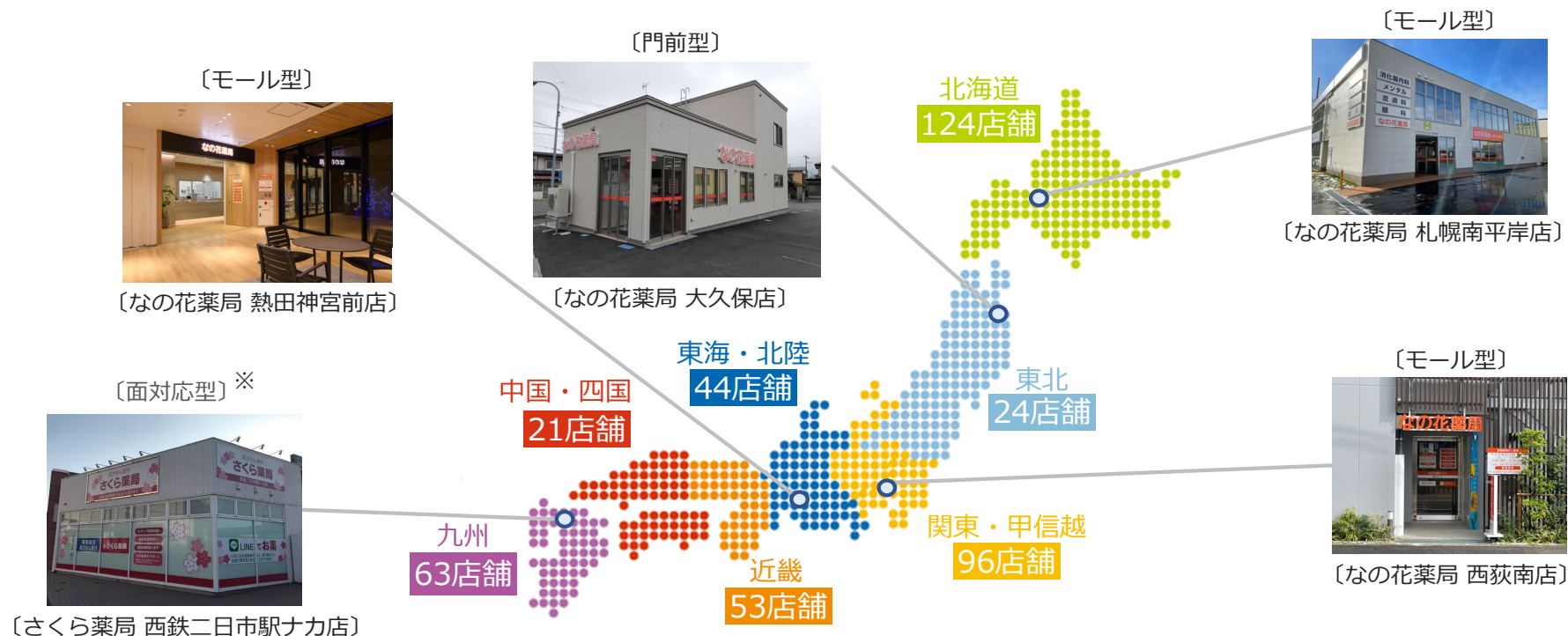
	一般 加盟店	当社 地域薬局	合 計
(単位：件)			
合計	6,976	425	7,401



2022年4月30日時点では
加盟件数 7,605件

地域薬局部門 ― 地域薬局店舗数の推移

前期末より12店舗新規出店、M&Aにより3店舗取得、6店舗閉店・事業譲渡



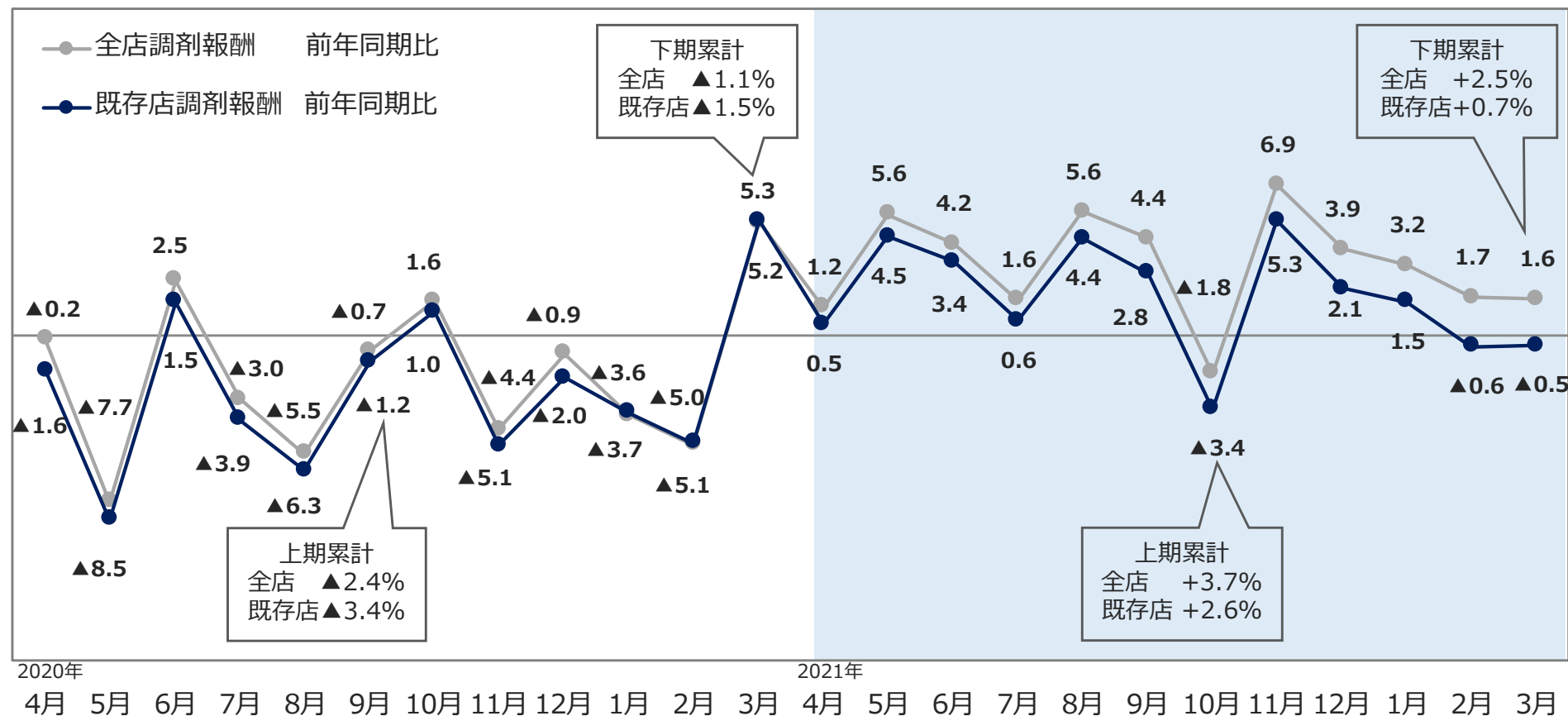
2022年3月31日時点

※面対型：幅広い医療機関の処方箋を受付

■ 過去10年間の地域薬局店舗数の推移

	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
出店	21	14	10	9	8	8	5	8	7	12
閉店・事業譲渡	▲ 8	▲ 7	▲ 13	▲ 8	▲ 4	▲ 5	▲ 14	▲ 15	▲ 13	▲ 6
M&A	33	45	27	7	20	19	30	3	6	3
店舗数	269	321	345	353	377	399	420	416	416	425

地域薬局部門 一月次調剤報酬の前年同月比較



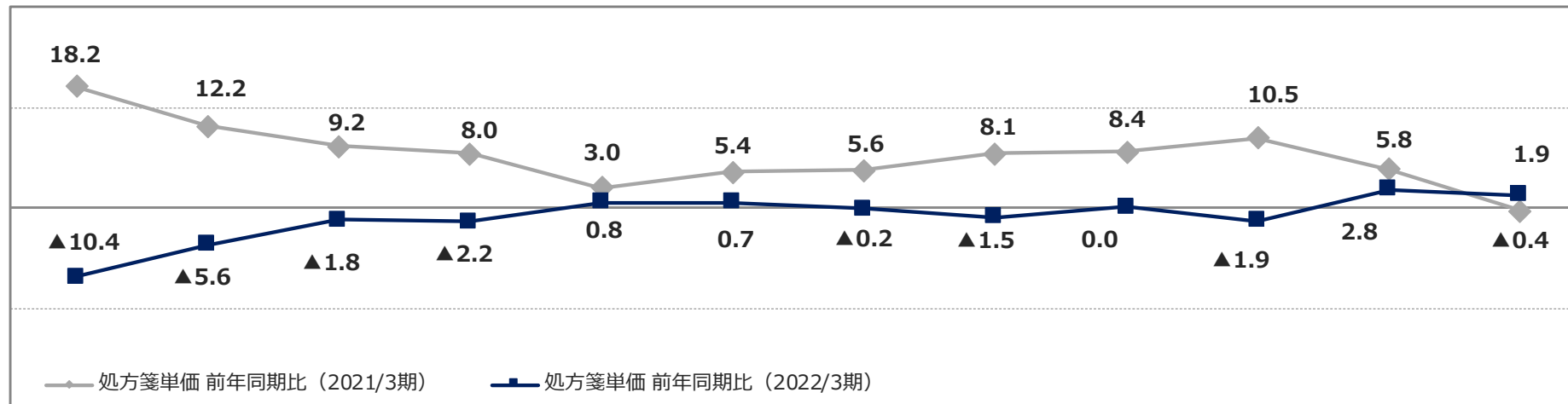
※ 「既存店」は、前期は2019年4月1日以降、当期は2020年4月1日以降継続して開局している店舗が対象

地域薬局部門－既存店 処方箋単価・枚数の前年同月比較

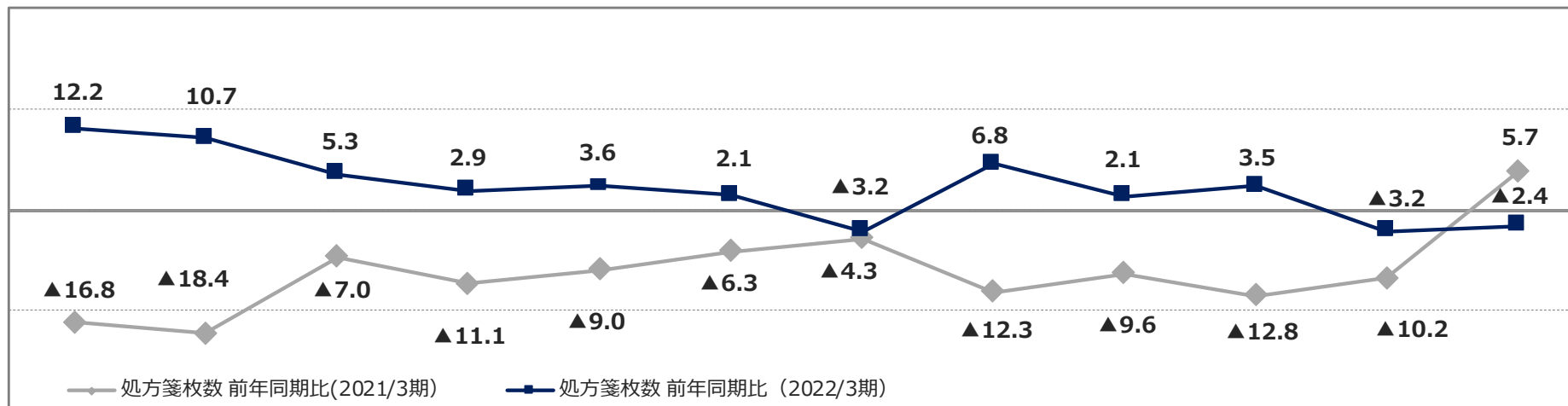
- ・長期処方減少により処方箋単価は下落していたものの、足元ほぼ前年水準まで回復
- ・処方箋枚数は一定程度回復

既存店 処方箋単価

(単位：％)



既存店 処方箋枚数



4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月

■ 全店

		2021/3期	2022/3期	増減	増減率 (%)
処方箋枚数 (千枚)		8,289	8,746	+ 457	+ 5.5%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	8,279	7,984	▲ 295	▲ 3.6%
	技術料 / 枚	2,376	2,426	+ 50	+ 2.1%
	計	10,655	10,410	▲ 245	▲ 2.3%
調剤報酬 (百万円)		88,320	91,056	+ 2,736	+ 3.1%

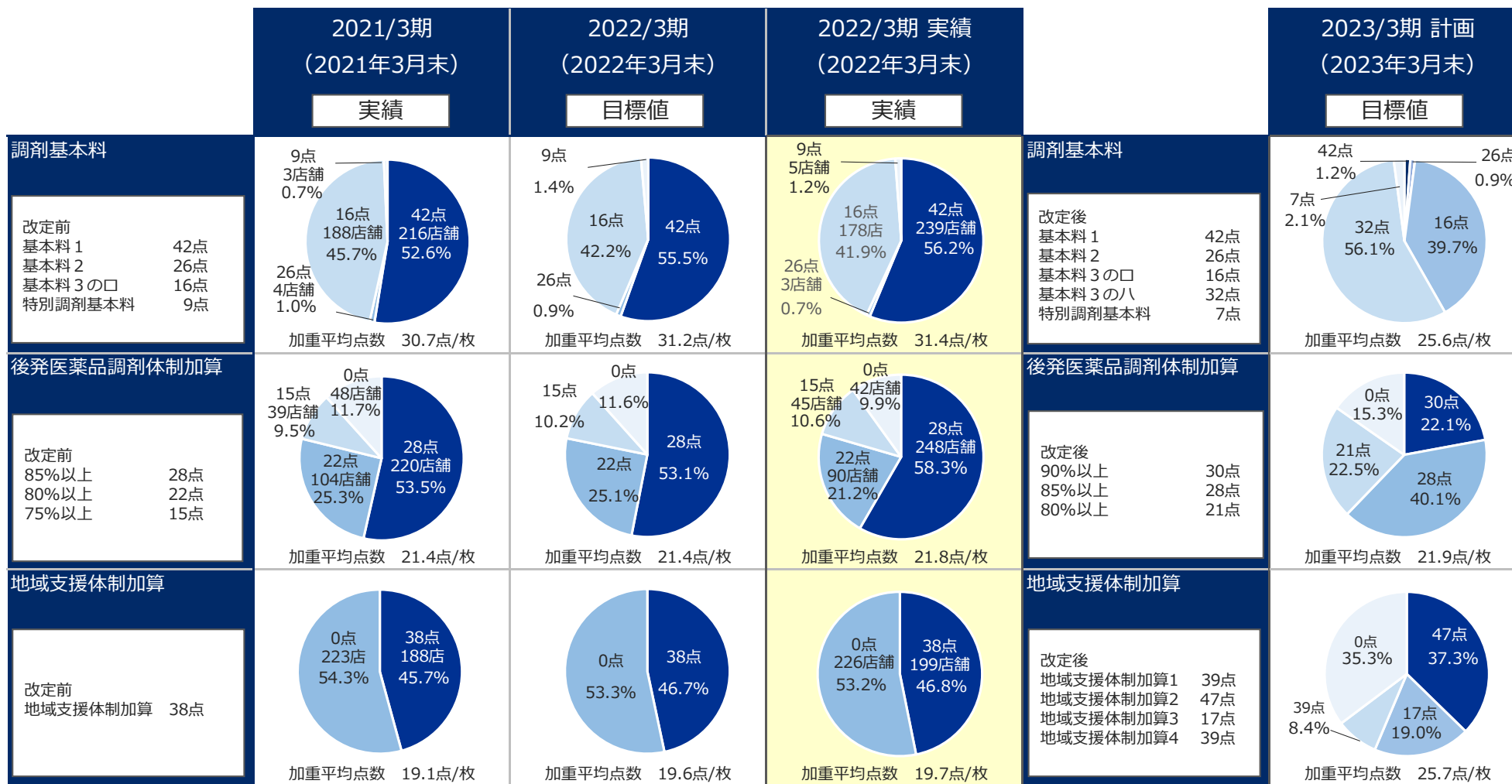
■ 既存店

処方箋枚数 (千枚)		8,158	8,416	+ 258	+ 3.2%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	8,269	8,057	▲ 212	▲ 2.6%
	技術料 / 枚	2,377	2,430	+ 54	+ 2.3%
	計	10,646	10,488	▲ 158	▲ 1.5%
調剤報酬 (百万円)		86,852	88,267	+ 1,415	+ 1.6%

※ 調剤報酬は、処方箋枚数×処方箋単価にて計算

地域薬局部門 — 調剤報酬改定の影響

通期目標を達成、引き続き対人業務に注力



■ 社内教育制度の充実化

- ・ 新教育制度（CP Step）が本格的に開始
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

地域連携薬局 42店舗取得

服薬期間中のフォロー
実施件数 30万件以上/年

かかりつけ薬剤師指導料
算定実績 10万件以上/年

➡ 薬学ケアの質を向上し、地域住民の健康を支える薬局へ

■ 新型コロナウイルス感染症に関連した取り組み

- ・ 自治体と連携した無料抗原検査の実施 23店舗で実施中
→ 隔離したスペースや患者さまの自家用車で検査、陽性判明時には
必要に応じた医療機関等との連携を実施
- ・ 医療用抗原検査キットの販売 189店舗で販売中
- ・ 治療薬を配置し、迅速な治療に貢献 119店舗で配置
- ・ ドミナントを活かし、職員の陽性判明後も近隣店舗と連携し
薬局を継続運営

※店舗数は2022年3月31日時点

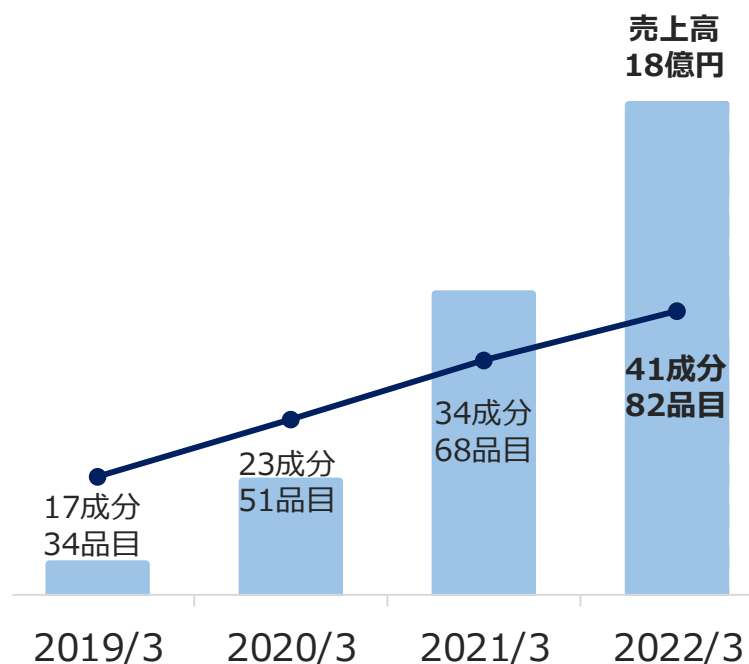


〔無料抗原検査を実施している店舗の様子〕



- ・通期売上高が18億円を突破
- ・自社品及び販売提携品のラインナップを拡充
- ・品質管理の徹底と共に安定供給に向けた製造委託先との連携を強化

■売上高・販売品目数推移



■今後の発売予定 1成分3品目



■2022年3月末現在

取扱成分・品目数 41成分82品目

一般加盟店への販売 1,698店

■2023年3月期 目標

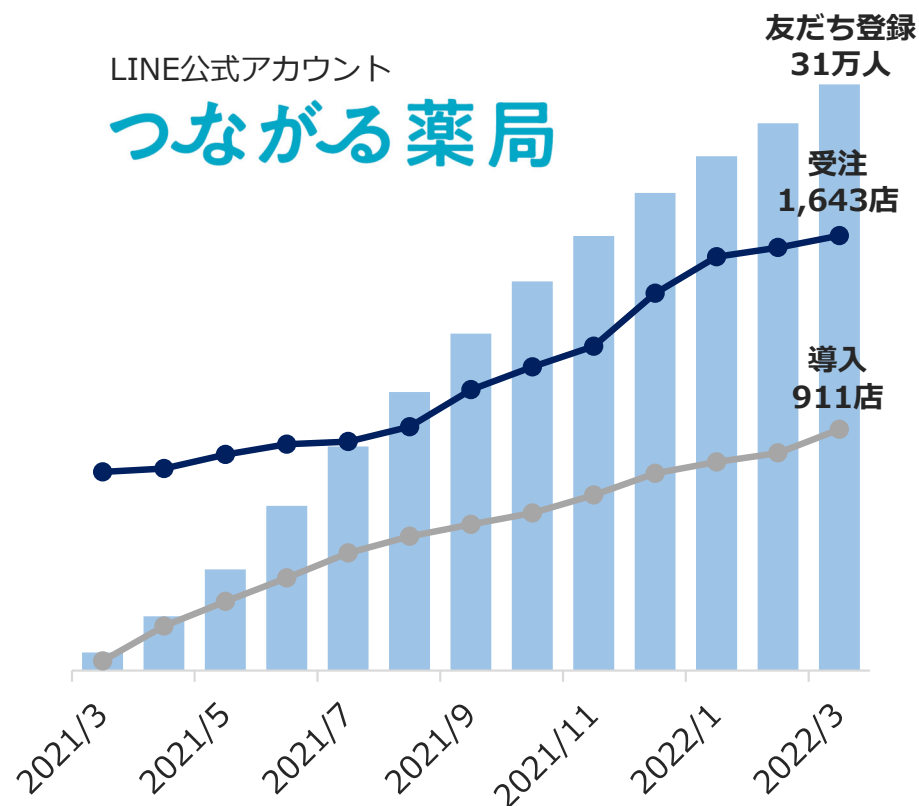
売上高 : 30億円

一般加盟店への販売 : 2,700店



- ・「つながる薬局」開始 1年で友だち登録31万人、薬局向けLINE公式アカウントNo.1
- ・受注1,643店舗・導入911店舗を突破、更なる加速へ

■ 友だち登録・受注/導入店舗数



■ 診療報酬改定に対応する各種機能

服薬状況の一元管理	—	電子お薬手帳
服薬フォロー	—	チャット機能
オンライン服薬指導	—	ビデオ通話
リフィル処方箋	—	ToDo管理機能
感染症対策	—	処方箋送信

➡ LINEひとつでオールインワン



■ デジタル薬局コンソーシアムに2社が新規加入

9社973店舗で薬局業界のDXを推進

(株)サノ・ファーマシー、(株)はいやく、(株)パル・オネスト、(株)フォーラル、
(株)メディックス、薬樹(株)、(株)ファーマシィ、(株)大賀薬局、当社

■ 医薬品ネットワーク加盟店への導入促進

2022年4月より連携強化

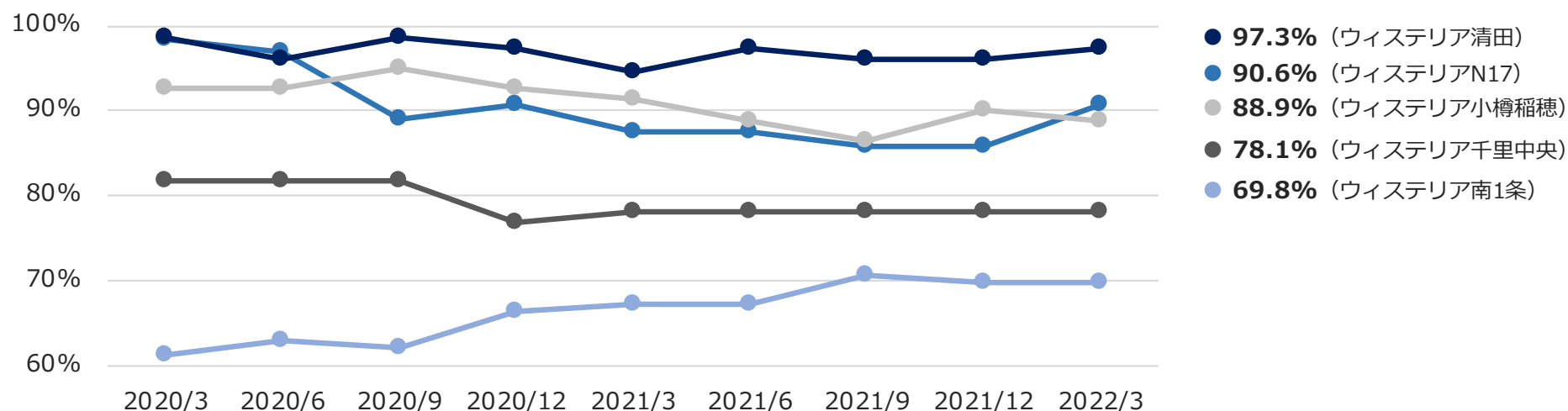
医薬品ネットワークの標準サービスとして早期に浸透を図る



「ウィステリア」シリーズ

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・保育園の複合施設

■ウィステリア入居率の推移



■コロナ禍におけるウィステリアの取り組み



紙面広告



TVCMの放送

感染症対策

- ・検温器、アクリル板、手指消毒器の設置
- ・1組ずつ限定での個別相談・内覧の実施

メディア媒体等の積極的な活用

- ・TVCMの放送
- ・「ブランディング」がテーマの紙面広告
- ・パンフレットの一新

安心できる住環境の整備と積極的な
広告展開により、入居数の増加へ

A photograph of a business meeting. Several people in dark suits are gathered around a table. On the table are several documents featuring colorful charts, including bar charts and donut charts. One person's hand is visible, holding a blue pen and pointing at a donut chart. Another person's hand is visible near a green cup. The background is a bright, out-of-focus office space with large windows.

3

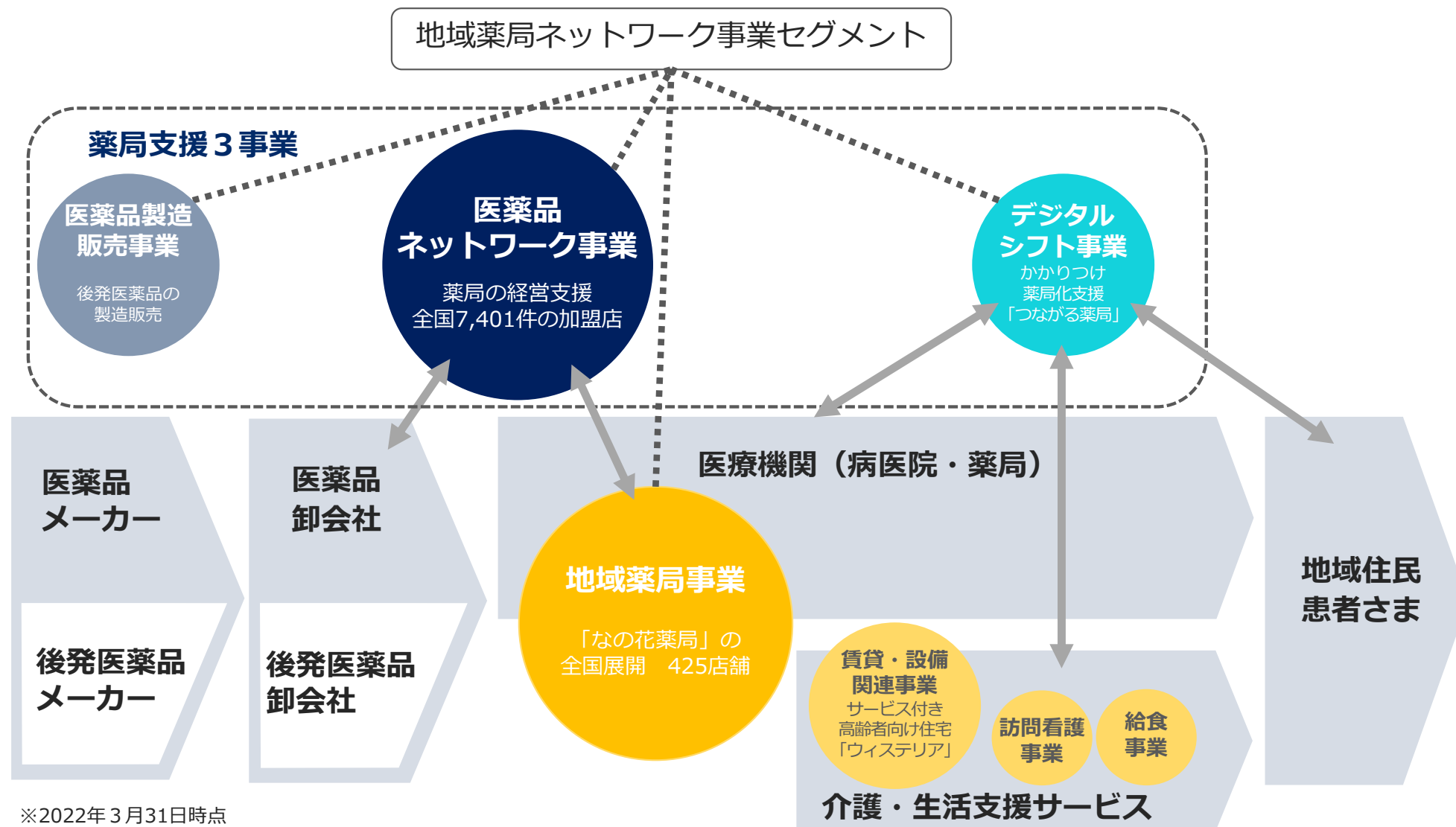
中期 経営計画

第5次中期経営計画レビュー

- 新型コロナウイルス感染症の影響で計画前提が大きく崩れるも収益力維持
- NW加盟数は目標を大きく上回り薬局市場シェア1割を超える規模に成長

	第4次 中期経営計画 【実績】	第5次 中期経営計画 【当初計画】	第5次中期経営計画 【対象期間における実績推移】				評価
	2018/3期	2022/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	
医薬品ネットワーク 加盟件数	2,509件	5,000件	3,790件	5,245件	6,116件	7,401件	◎
連結売上高	939億円	1,200億円	982億円	1,052億円	1,043億円	1,066億円	×
経常利益	32億円	50億円	15億円	16億円	35億円	43億円	△
経常利益率	3.5%	4.1%	1.5%	1.5%	3.3%	4.0%	○
連結EBITDA	57億円	75億円	42億円	46億円	64億円	67億円	△
自己資本比率	16.9%	30.0%	15.6%	14.2%	17.3%	21.1%	×
地域薬局店舗数	399店舗	—	420店	416店	416店	425店	—

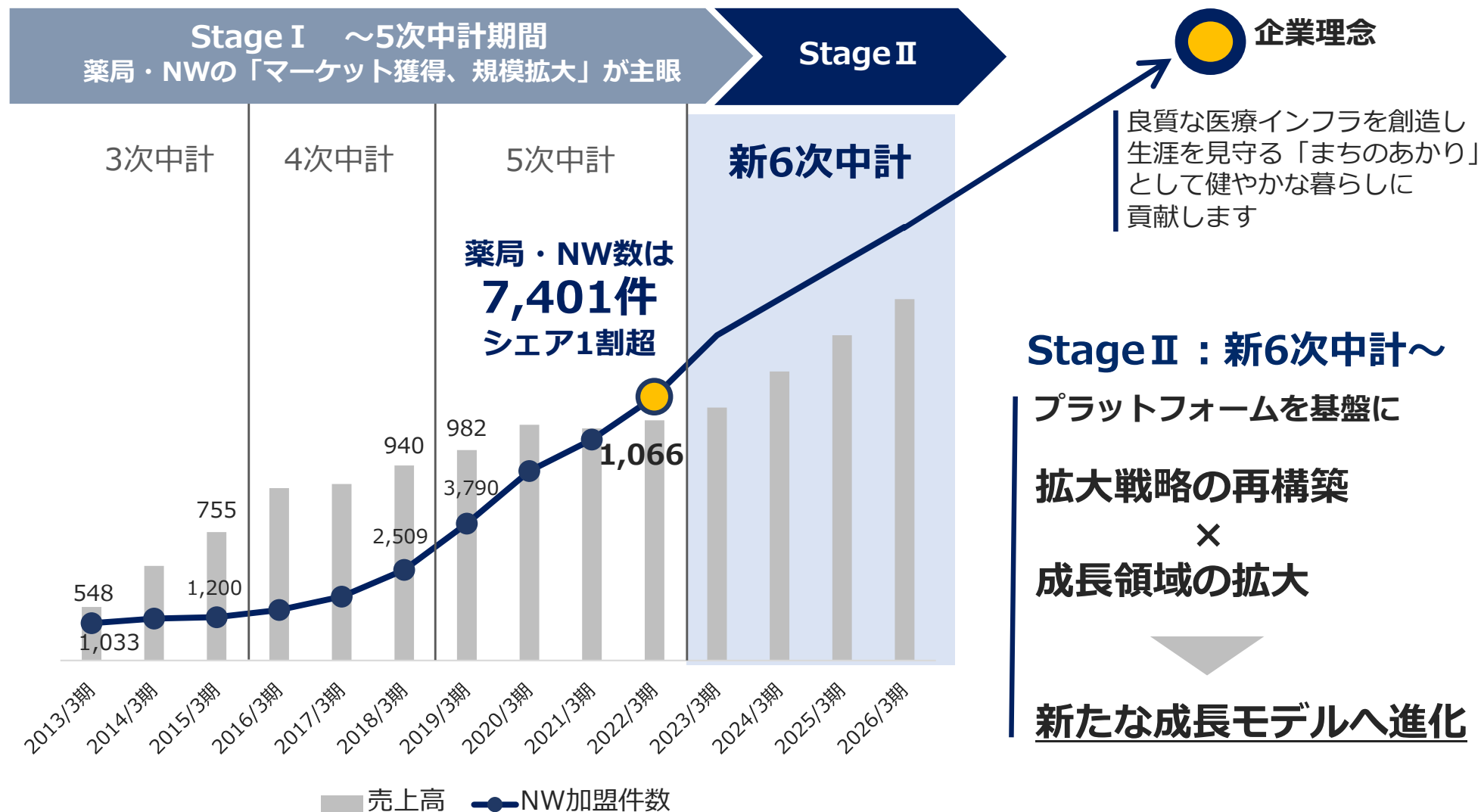
- 地域薬局事業と医薬品ネットワーク事業を主軸に展開
- 医薬品ネットワークを中核に医薬品製造販売、デジタルシフトの3事業で地域薬局を支援



※2022年3月31日時点

第6次中期経営計画の位置づけ

■ 規模獲得を目指したStage I から次なるStageに移行



Stage移行による新たな成長モデル

NW事業

薬局事業

創業の2事業は拠点の拡大により
次第に **点** が **線** となり



薬局・NW数
7,401件
シェア1割超

一定マーケットを有する
面（プラットフォーム）に

地域薬局を土台とする
プラットフォーム基盤

成長領域の拡大

プラットフォームを基盤に
多層的な成長領域を獲得

医薬品製造販売事業
デジタルシフト事業

医薬品ネットワーク事業

地域薬局事業

拡大戦略の再構築

プラットフォーム基盤をさらに拡大

- ・ 地域薬局は4年で550店舗（M&A,新規開局）
- ・ NW加盟件数は12,000件・シェア2割

- プラットフォームは、グループ薬局を核とし、加盟店も一体とした薬局インフラに
- インフラを通じた良質な医療・財・サービスの提供と流通合理化により、地域医療と流通市場を持続可能にする

プラットフォームの核となる地域薬局ビジョン

- 中期経営計画前半で地域包括ケアシステムを担う個々の薬局の在り方を確立
- 最終的には地域医療、地域社会を支援するハブとなる存在を目指す

第6次中期経営計画期間

前半2年 2023/3期～2024/3期
地域包括ケアシステムを担う薬局像確立

後半2年 2025/3期～2026/3期
地域の核・ハブとなる薬局へ

■ ビジョン

「門前」から「かかりつけ」、そして「地域」へ
「対物」から「対人」へ

- ✓ 服薬情報の一元的・継続的管理
- ✓ 在宅医療対応・24時間対応
- ✓ 医療・介護・食・生活を支える社内外多職種との連携

→ 人材、設備等に積極投資、一時的にはコスト増

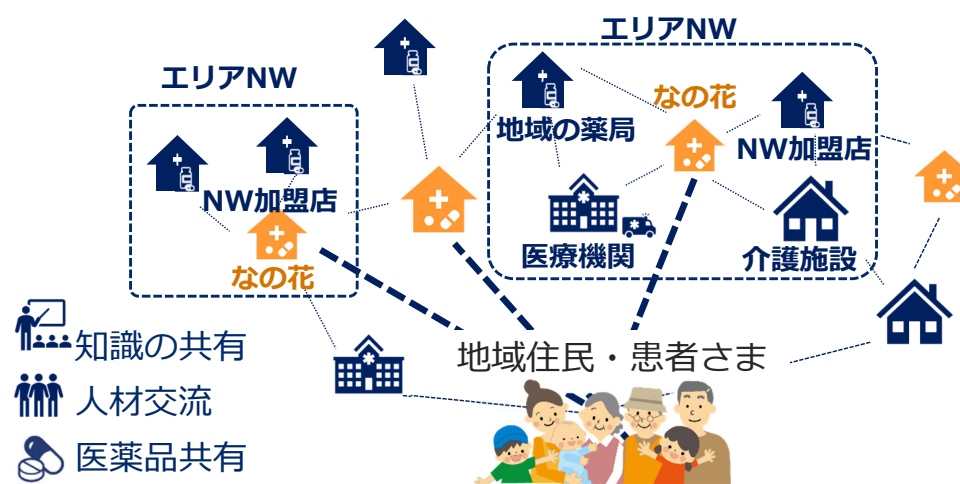


■ ビジョン

「自社最適」から「エリア最適」へ

- ✓ ナレッジ、人材、医薬品等のエリア共有
- ✓ 地域資源の最大化と共同活用
- ✓ ハブとなる拠点網の拡充

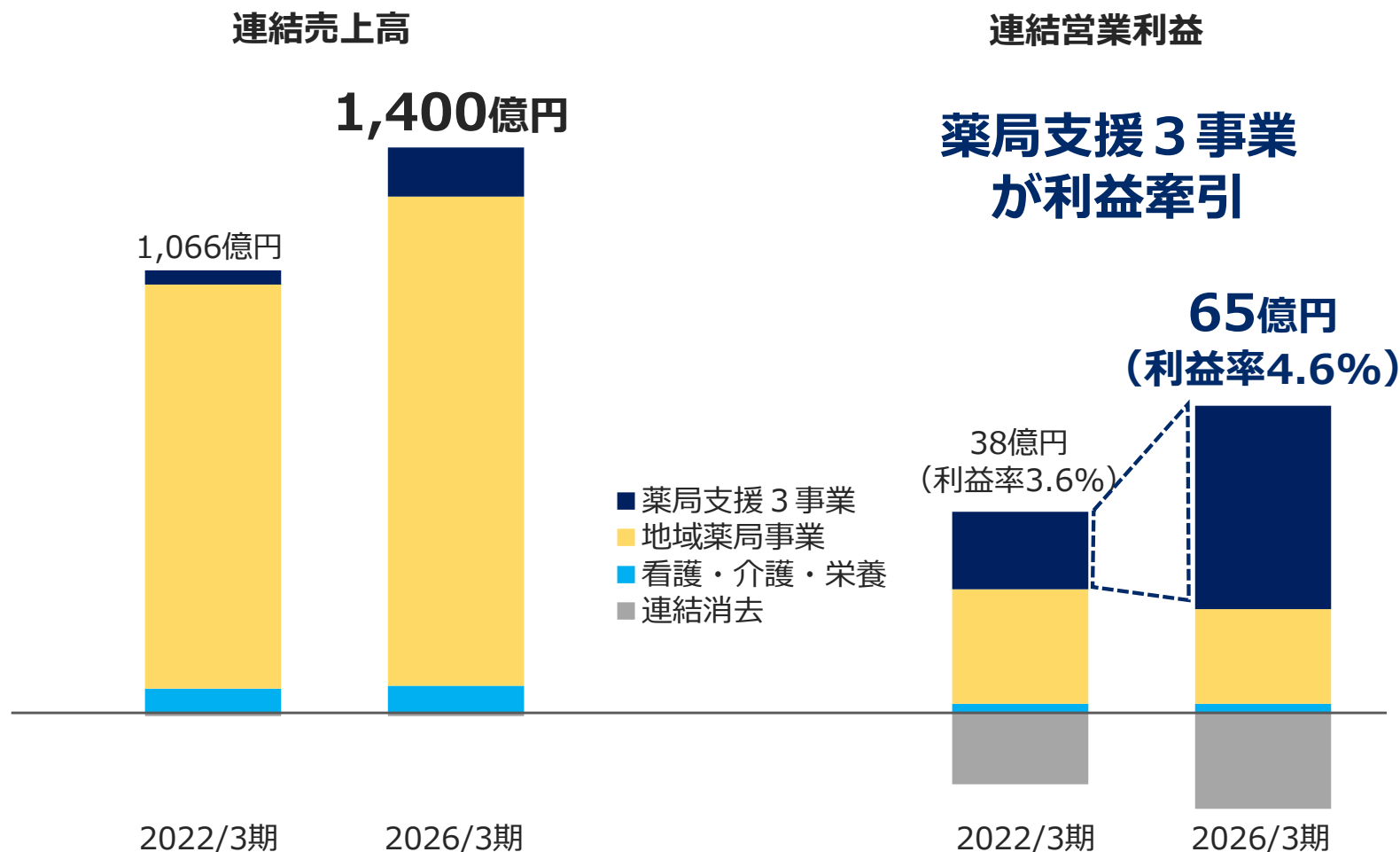
→ 地域の求める価値・機能を果たし採算性を高める



収益構造の転換

- プラットフォームの強みを活かし成長領域を拡大、収益構造の転換を狙う
- 地域薬局事業で200億円、薬局支援事業で150億円の売上増※連結消去前
- 薬局支援3事業※利益が大きく伸長し収益牽引

※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



■ 営業CF増と利益の着実な積上げにより負債圧縮、自己資本の充実を図る

	4カ年累計額	概要
営業CF	200 億円	営業利益・EBITDA増
投資CF	▲180 億円	投資効率重視した開発・M&A
FCF	20 億円	営業CF + 投資CF
財務CF	▲20 億円	負債圧縮、財務健全性向上

(参考) 2022/3期連結BS 実績

(単位：億円)

資産 計	629	負債 計	496
現預金	82	有利子負債	295
有形固定資産	246		
無形固定資産	127		
のれん	122	純資産 計	132
投資その他	68	資本金	21
資産合計	629	負債・純資産合計	629
自己資本比率			21.1%

中計最終年度目標 30%

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	・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)	・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	・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	・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	・看護：薬局との連携機会拡大と拠点整備 ・介護：ウィ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No.1」質の高いケア

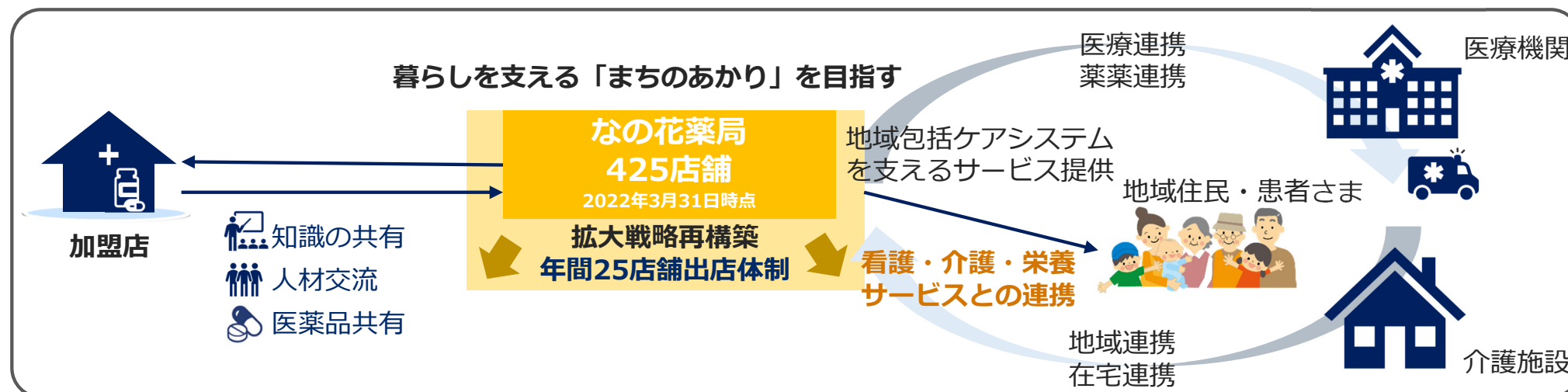
- ・ 医療マインドの醸成
- ・ 薬物療法の実践能力強化
- ・ コミュニケーション力強化

（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



＜計画骨子＞ 加盟件数12,000件 ×（流通改善＋サービス拡充）

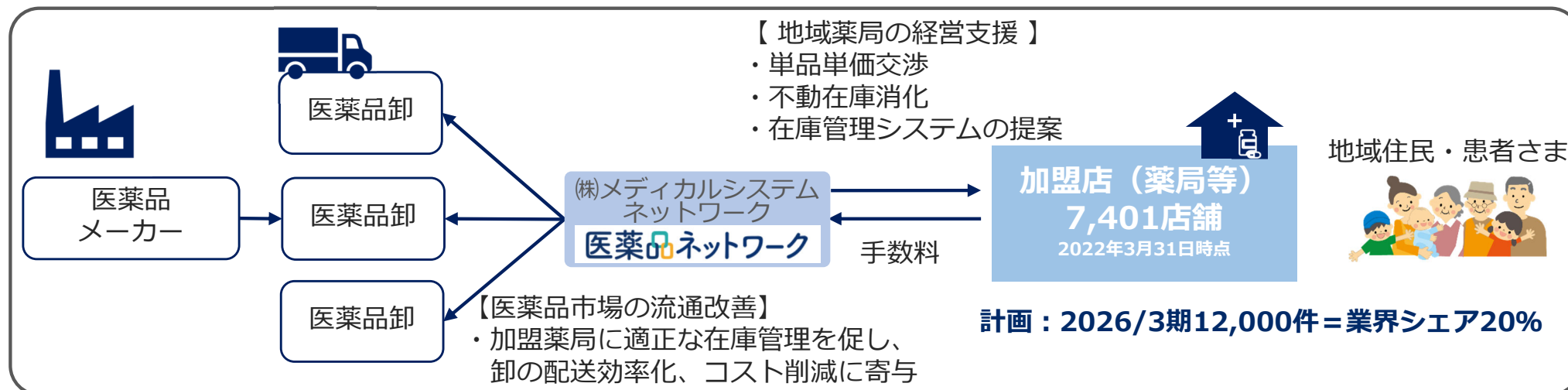
＜重点施策＞ ■ 規模の拡大 計画：2026/3期12,000件＝業界シェア20%

- 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

- ・ 医薬品卸とのパートナーシップを強固にし加盟店拡大
- ・ 流通市場の健全化、効率化を促す単品単価交渉（実現済み）、効率配送等の流通改革を実行
- ・ 加盟店プラットフォーム全体で取り組み、業界に規律とインパクトを与える

事業概要

- ・ 地域薬局の経営支援サービスを提供
- ・ 加盟店の業務効率化を通じ対人業務に注力できる環境を創出
- ・ 流通改善を実施し、サステナブルな流通市場形成



<計画骨子> 安全・安心な医薬品をNW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の拡大 **計画：2026/3期売上100億円**

・ 品質・安全性確保のため組織、人員増強

・ 2026/3期のカバー市場（販売余地）を330億と予測、使用率30%で売上計画達成

	NW加盟店 後発品使用額	うちフェルゼン カバー市場	販売額
2022/3期実績	670億円	156億円	18億円
2026/3期計画	1,035億円	330億円	100億円

事業概要

・ 後発医薬品メーカー

・ 的確な需要把握による無駄のない生産

・ 製造は専門メーカーに委託、設備投資なし

・ プラットフォームの拡大に伴い成長を展望

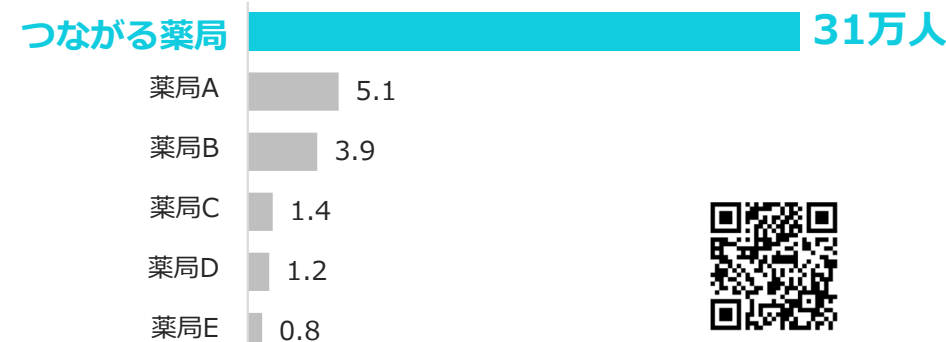


<計画骨子> 薬局事業基盤の確立と多職種への展開

- <重点施策> ■ 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

- サービス開始1年で31万ユーザーを獲得した実績
- NW加盟店に導入を広げ圧倒的プラットフォームを構築
- デジタルサイネージ、EC等の新規事業も稼働し収益化

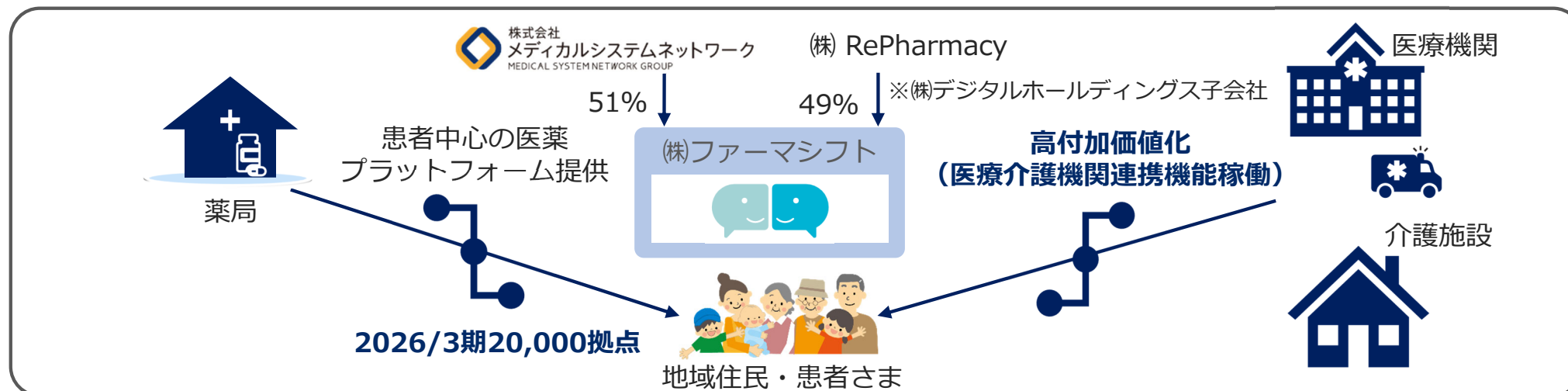
LINE公式アカウントの友だち登録数 ※2022年3月末時点



友だち登録QRコード

事業概要

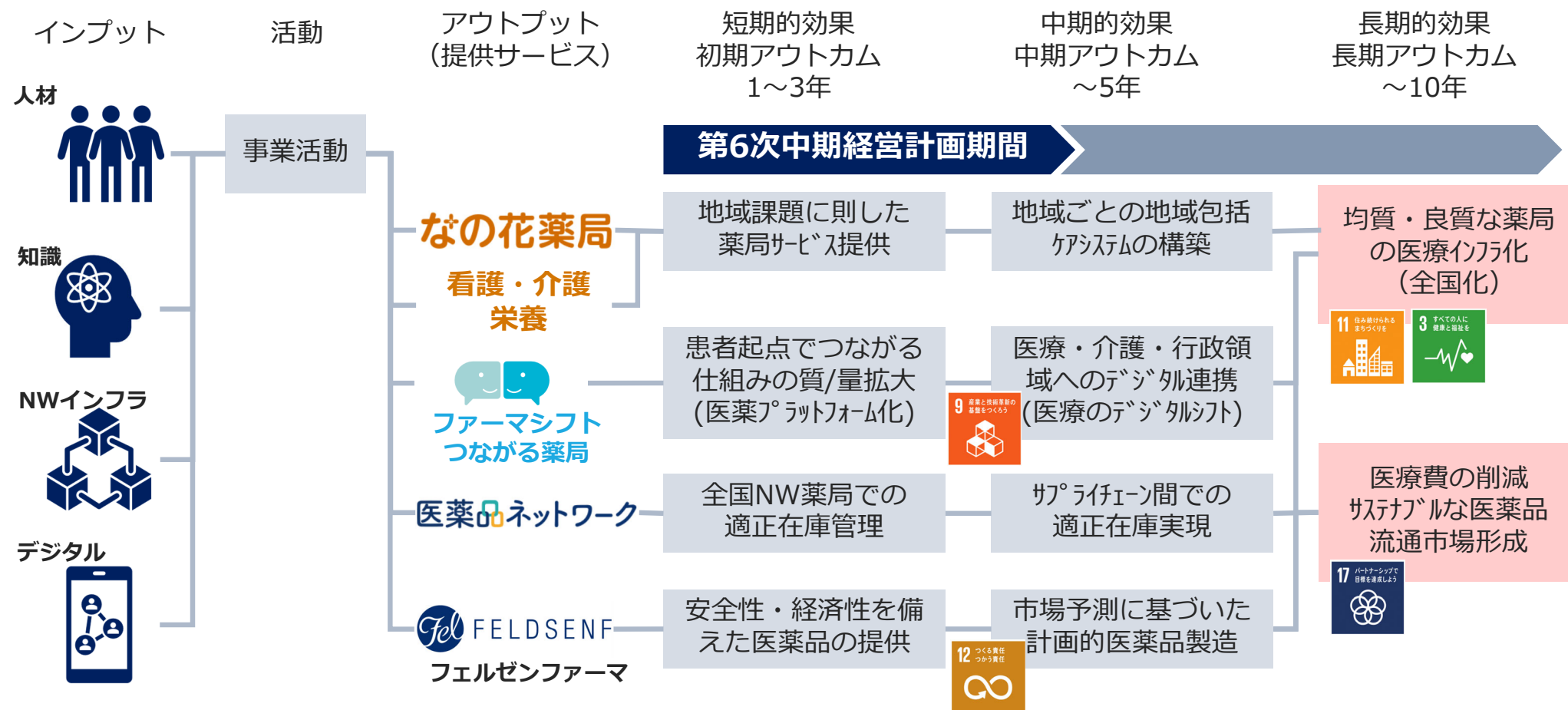
- かかりつけ薬局化支援
- LINE公式アカウントを活用して患者と薬局のコミュニケーションをサポート
- 薬局のデジタルシフトも実現



- 当社理念の実現に向けた事業活動を通じて社会課題を解決
- 課題解決に向け、短・中・長の時間軸で目標設定

社会課題

- ✓ 薬局・薬剤師の必要かつ十分な医療資源化と地域格差の解消
- ✓ 医薬品流通の合理化と適正利益分配によるサステナブルな市場形成



	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



4

2023年3月期
重点施策と
業績予想

		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	■ 対人業務の強化、質の高い薬物治療の提供 ■ オンライン(LINE・処方箋送信) ツールを活用した処方箋獲得 ■ 医療モールを中心とした店舗開発 (15店舗)
	医薬品 ネットワーク ※	■ 期末目標加盟件数 8,900件 (+1,499件) ■ 加盟店12,000件に向けた体制構築 ■ 流通改善の更なる推進 ■ 加盟店向けサービスの拡充
	医薬品製造販売 ※	■ 医薬品ネットワーク加盟店を主とする顧客拡大 → 2023年3月末 取引店舗数 2,700店(+1,002店)
	デジタルシフト ※	■ LINE公式アカウント導入店舗の拡大 → 2023年3月末受注 4,400店 (+2,757店) / 導入 3,400店(+2,489店)
賃貸・設備関連事業		■ 入居率90%達成、安定稼働
給食事業、訪問看護事業		■ 安全優先の運営 ■ 収支安定化
財務		■ コストコントロールによる利益確保
ESG・健康経営		■ SDGsに沿った事業活動・CSR活動の推進

※ 薬局支援 3 事業

2023年3月期 業績予想－連結業績



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を見込むも、薬価・調剤報酬改定の影響の他、新規出店による経費の先行等により売上・利益は増収減益を予想

(単位：百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	増減率
売上高	106,685	110,000	+ 3,314	+ 3.1 %
EBITDA	6,708 6.3 %	6,200 5.6 %	▲ 508 ▲0.7 pt	▲ 7.6 %
営業利益 利益率	3,852 3.6 %	3,500 3.2 %	▲ 352 ▲0.4 pt	▲ 9.1 %
経常利益 利益率	4,313 ^{※1} 4.0 %	3,700 3.4 %	▲ 613 ▲ 0.6 pt	▲ 14.2 %
親会社株主に帰属する 当期純利益 利益率	2,394 ^{※2} 2.2 %	1,750 1.6 %	▲ 644 ▲0.6 pt	▲ 26.9 %
1株当たり当期純利益 (円)	79.35	57.99	▲ 21.36	—

※1 新型コロナウイルス感染症対策の補助金収入 421百万円を含む

※2 投資有価証券売却による売却益等、一過性の要因の増加、計272百万円を含む

2023年3月期 業績予想－セグメント別業績



■売上高

(単位：百万円)		2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	増減率
売上高		106,685	110,000	+ 3,314	+ 3.1 %
	地域薬局ネットワーク事業※1	101,457	104,701	+ 3,244	+ 3.2 %
	ほか 3事業※2	5,954	6,172	+ 218	+ 3.7%
	調整額	▲ 727	▲ 874	▲ 147	－

■営業利益

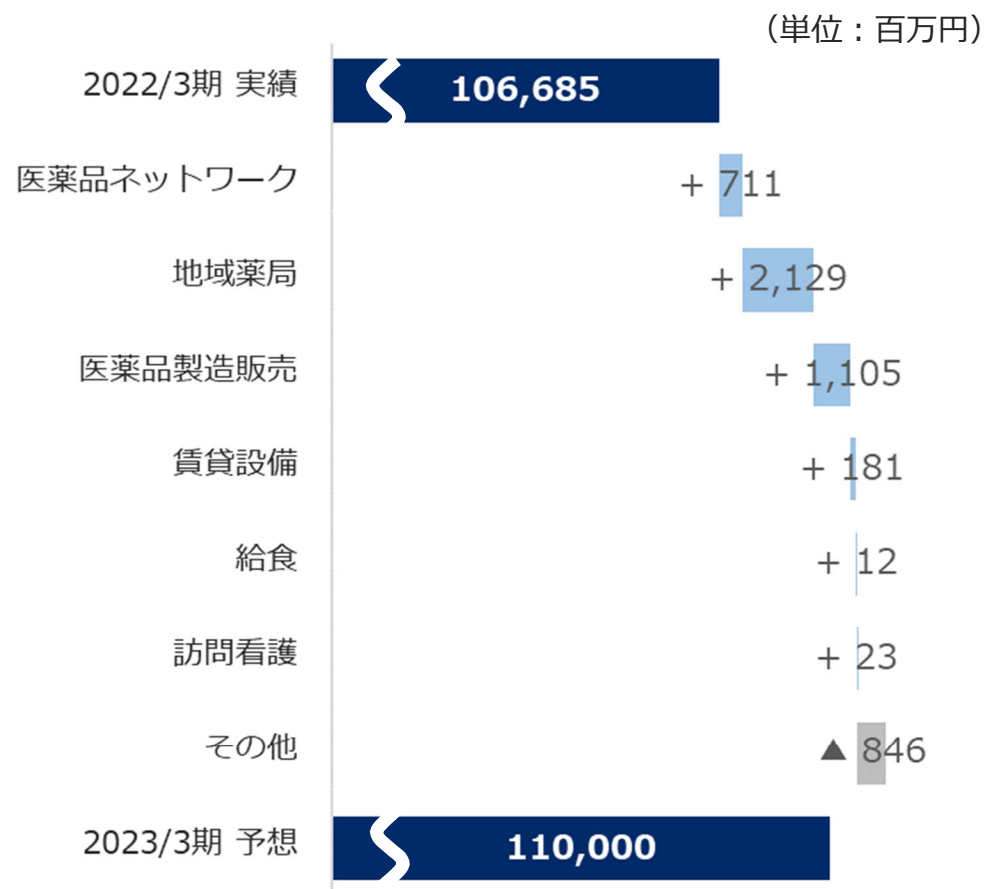
(単位：百万円) カッコ内は利益率		2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	増減率
セグメント利益		3,852 (3.6 %)	3,500 (3.2 %)	▲ 352 (▲0.4pt)	▲ 9.1 %
	地域薬局ネットワーク事業※1	6,117 (6.0 %)	6,026 (5.8 %)	▲ 90 (▲0.2pt)	▲ 1.5 %
	ほか 3事業※2	28 (0.5%)	61 (1.0 %)	+ 32 (+0.5pt)	+ 114.1%
	調整額	▲ 2,293 (－)	▲ 2,588 (－)	▲ 294 (－)	－

※1 地域薬局部門、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

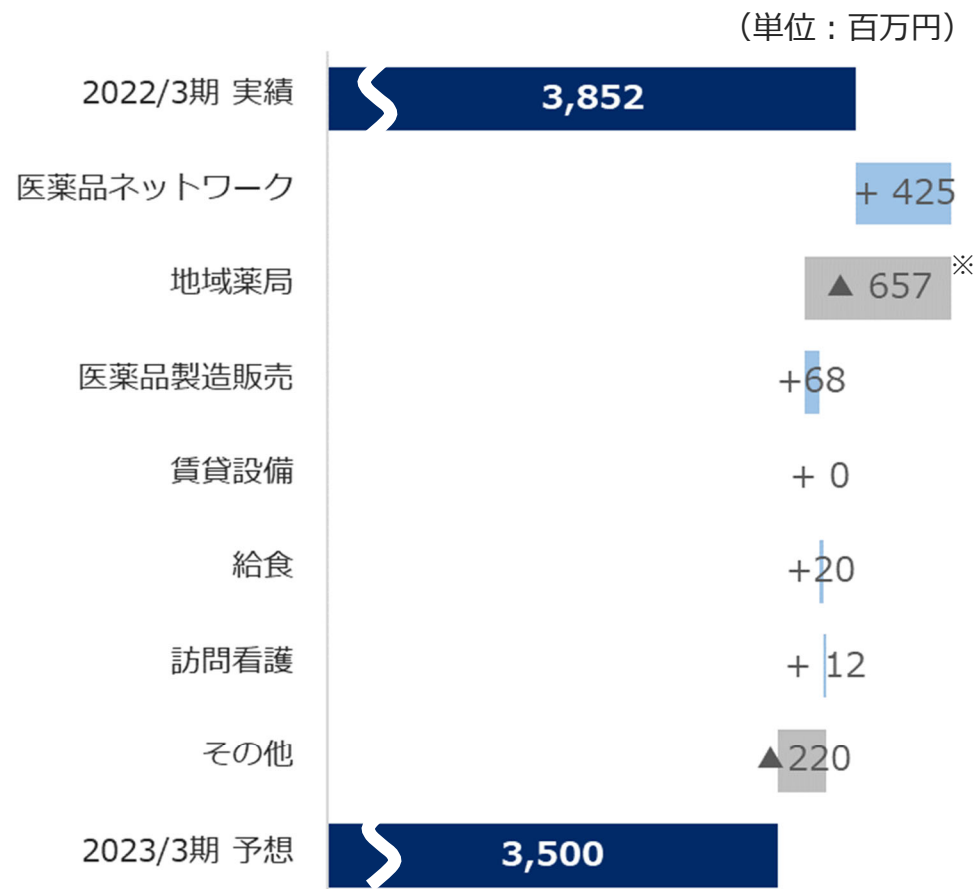
※2 賃貸・設備関連事業、給食事業、訪問看護事業

2023年3月期 業績予想－前期比要因

■売上高



■営業利益



(前年同期比)	2022年3月期 実績	2023年3月期 予算
既存店処方箋枚数	+3.2%	+2.0%
既存店処方箋単価	▲1.5%	▲2.1%

※ 診療報酬改定の影響（P44参照）及び、出店強化、対人業務強化による労務費増

※ 本表における「既存店」は、2021年4月1日以降継続して開局している店舗が対象

■主な取組項目

- ・ かかりつけ機能や在宅医療の強化による地域支援体制加算の取得
- ・ 後発医薬品の使用促進による後発医薬品調剤体制加算の取得
- ・ 薬学管理料、連携強化加算の取得

【既存店】

主な改定項目	2022/3末実績 (1枚当たり点数)	2023/3末計画 (1枚当たり点数)	2022/3期影響額
【薬価改定】	—	—	▲277百万円
【調剤報酬改定】	—	—	+74百万円
①調剤基本料	31.2点	25.7点	▲430百万円
②後発医薬品 調剤体制加算	21.9点	22.3点	+8百万円
③地域支援 体制加算	20.1点	26.9点	+553百万円
④その他	—	—	▲56百万円
改定合計影響額	—	—	▲202百万円

※ 各種取組実施後の数値を記載

2023年3月期 配当予想について

- ・ 2022年3月期は、中間配当金5円・期末配当金7円（普通配当6円、上場20周年記念配当1円）とし、1株当たり年間配当金は12円へ増配を見込む
- ・ 2023年3月期の配当予想は、中間配当金・期末配当金それぞれ1株につき6円とし、1株当たりの年間配当金は12円を予定

【株主還元指標】

■ 2022年3月期（見込）

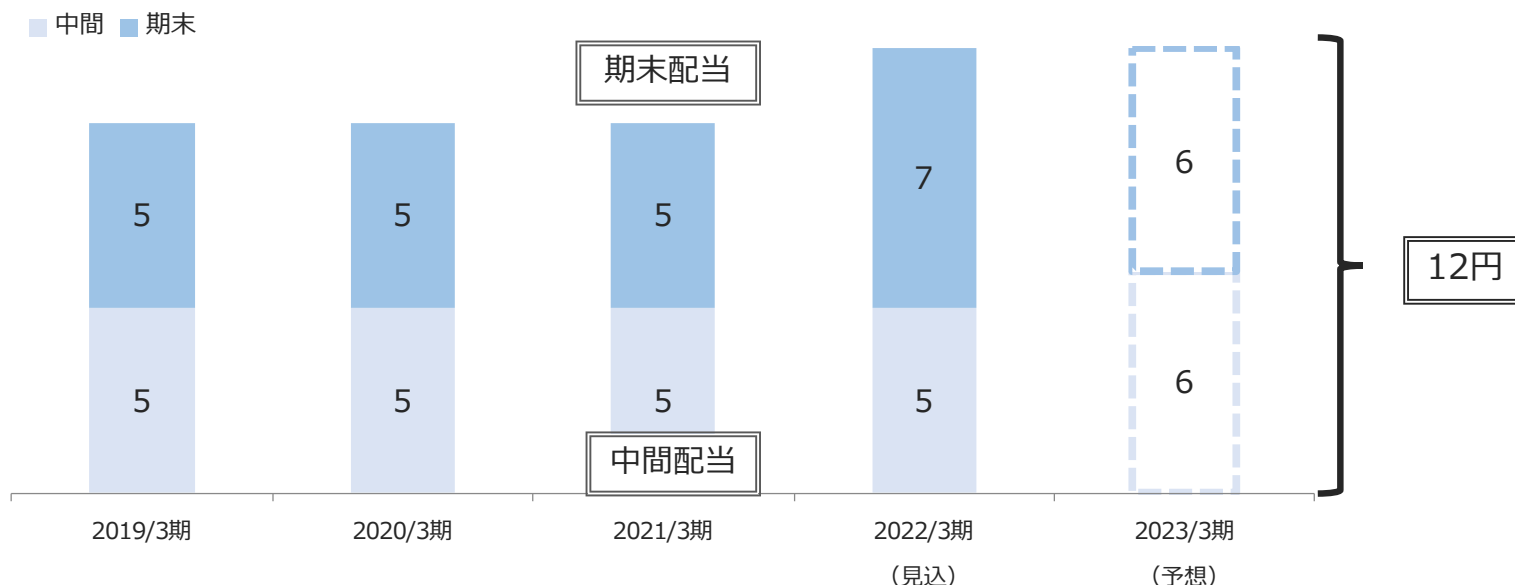
1株当たり年間配当金 12円
配当性向 15.1%



■ 2023年3月期（予想）

1株当たり年間配当金 12円
配当性向 20.7%

【1株当たり年間配当金推移】





5

参考資料

2022年度診療報酬改定－調剤報酬点数表①

調剤技術料

【調剤基本料】

改定前

要件		点数
調剤基本料1	【下記に該当しない薬局】	42点
調剤基本料2	①処方箋受付回数月1,800回超～2,000回以下かつ集中度95%超 ②処方箋受付回数月2,000回超～4,000回以下かつ集中度85%超 ③特定医療機関の処方箋受付回数4,000回超 →薬局と同一建物内に複数の医療機関がある場合は、全医療機関からの受付回数を合算した回数 ④特定医療機関の処方箋受付回数4,000回超	26点
調剤基本料3のイ	①処方箋受付回数月35,000回超～40,000回以下かつ集中度95%超 ②処方箋受付回数月40,000回超～400,000回以下かつ集中度85%超 ③特定医療機関と不動産賃貸借取引 ※特別調剤基本料の1の薬局を除く	21点
調剤基本料3のロ	【同一グループ薬局全体の受付回数合算が月40万回超でいずれかに該当】 ①集中度85%超 ②特定医療機関と不動産賃貸借取引	16点
特別調剤基本料	1. 病院又は診療所と不動産取引等の特別な関係を有し、当該病院の集中度70%超 2. 調剤基本料1、2、3のイ・3のロのいずれにも該当しない（届出がない薬局）	9点

改定後

要件		点数
調剤基本料1	【下記に該当しない薬局】	42点
調剤基本料2	①処方箋受付回数月1,800回超～2,000回以下かつ集中度95%超 ②処方箋受付回数月2,000回超～4,000回以下かつ集中度85%超 ③特定医療機関の処方箋受付回数4,000回超かつ集中度70%超 →薬局と同一建物内に複数の医療機関がある場合は、全医療機関からの受付回数を合算した回数 ④特定医療機関の処方箋受付回数4,000回超	26点
調剤基本料3のイ	①処方箋受付回数月35,000回超～40,000回以下かつ集中度95%超 ②処方箋受付回数月40,000回超～400,000回以下かつ集中度85%超	21点
調剤基本料3のロ	【処方箋受付回数合算が月400,000回超か、店舗数300以上かつ集中度85%超】	16点
(新)調剤基本料3のハ	【処方箋受付回数合算が月400,000回超か、店舗数300以上かつ集中度85%以下】	32点
特別調剤基本料	1. 病院又は診療所と不動産取引等の特別な関係を有し、当該病院の集中度70%超 2. 調剤基本料1、2、3のイ・3のロ・3のハのいずれにも該当しない（届出がない薬局）	7点

減算項目

- ※1後発品調剤数量40%以下の場合 ▲ 2点
- ※2複数の医療機関の処方箋を同時に受け取った場合の2枚目以降の点数 ▲20%

特別調剤基本料算定要件の見直し

- ※1【地域支援体制加算】【後発医薬品調剤体制加算】算定の場合、所定点数の100分の80に相当する点数を加算。
- ※2【服薬情報等提供料】敷地内の医療機関への情報提供を行った場合、算定することが出来ない。

2022年度診療報酬改定－調剤報酬点数表②

【地域支援体制加算】

改定前

基本料	地域医療貢献体制及び実績要件	点数
調剤基本料1	以下①～③の基準をすべて満たし、④もしくは⑤を満たす ①麻薬小売業者の免許を受けている ②在宅の薬学的管理及び指導の回数12回以上 ③かかりつけ薬剤師指導料又は包括管理料の届出 ④服薬情報等を文書で提供した実績12回以上 ⑤認定薬剤師が多職種連携会議に1回以上出席	38点
調剤基本料1以外	9項目の基準のうち8つ以上満たす	

■ 調剤基本料【3-八】に該当の薬局は、
2023年3月31日までは基本料1とみなす

改定後

基本料	名称	地域医療貢献体制及び実績要件	点数
基1	地域支援体制加算1	以下①～③の基準をすべて満たし、④もしくは⑤を満たす ①麻薬小売業者の免許を受けている ②在宅の薬学的管理及び指導の回数24回以上 ③かかりつけ薬剤師指導料又は包括管理料の届出 ④服薬情報等を文書で提供した実績12回以上 ⑤認定薬剤師が多職種連携会議に1回以上出席	39点
基1	地域支援体制加算2	地域支援体制加算1の要件を満たした上で、9項目の基準のうち3つ以上満たす	47点
基1以外	地域支援体制加算3	麻薬小売業者の免許を受けている上で、9項目の基準のうち④、⑦を含む3つ以上満たす	17点
基1以外	地域支援体制加算4	9項目の基準のうち8つ以上を満たす	39点

改定前9項目

実績項目	実績基準
①時間外等加算、夜間・休日等加算 400回	直近1年間の常勤薬剤師1人あたり
②調剤料の麻薬加算算定回数 10回	
③重複投薬・相互作用等防止加算 40回	
④かかりつけ薬剤師指導料等 40回	
⑤外来服薬支援料 12回	
⑥服用薬剤調整支援料 1回	
⑦単一建物診療患者が1人の場合の在宅薬剤管理 12回 在宅協力薬局として連携した場合を含む	
⑧服薬情報等提供料 60回 ※同等の業務を行った場合を含む	
⑨認定薬剤師が多職種連携会議に5回以上出席	薬局あたりの直近の1年間の実績

改定後9項目

実績項目	実績基準
①時間外等加算、夜間・休日等加算 400回	直近1年間の処方箋1万枚あたり
②調剤料の麻薬加算算定回数 10回	
③重複投薬・相互作用等防止加算 40回	
④かかりつけ薬剤師指導料等 40回	
⑤外来服薬支援料 12回	
⑥服用薬剤調整支援料 1回	
⑦単一建物診療患者が1人の場合の在宅薬剤管理 24回 在宅協力薬局として連携した場合を含む	
⑧服薬情報等提供料 60回 ※同等の業務を行った場合を含む	
⑨認定薬剤師が多職種連携会議に5回以上出席	薬局あたりの直近1年間の実績

※直近1年間の処方箋受付回数が1万回未満の場合は、処方箋受付回数1万回とみなす

2022年度診療報酬改定－調剤報酬点数表③

【連携強化加算】**新**

主な算定要件	点数
地域支援体制加算を算定する薬局が、災害や新興感染症の発生時等における医薬品供給や衛生管理に係る対応等、地域において必要な役割を果たすことが出来る体制を確保した場合	2点

算定要件（一部抜粋）

- ・災害発生時等に、医薬品の提供施設として薬局機能を維持し、避難所・救護所等における医薬品の供給又は調剤所の設置に係る人員派遣等の協力を行うこと
- ・医薬品供給や地域の衛生管理に関わる対応について、薬局内での研修実施等必要な体制の整備が行われていること
- ・災害発生時への対応に関する地域の協議会や研修等に参加するための計画作成

【薬剤調製料】（1剤につき）**新**

主な算定要件	点数
1 内服薬（浸煎薬及び湯薬を除く。）を調剤した場合	24点

薬学管理料

【調剤管理料】（1剤につき）**新**

区分	改定前
イ 7日分以下の場合	28点
ロ 8日分～14日分以下の場合	55点
ハ 15日分～21日分以下の場合	64点
ニ 22日分～30日分以下の場合	77点
ホ 31日分以上の場合	86点



【後発医薬品調剤体制加算】

区分	GEシェア	点数	
		改定前	改定後
1	80%以上	22点	21点
2	85%以上	28点	28点
3	90%以上	28点	30点

減算項目

※1後発品調剤数量50%以下の場合

▲ 5点

※2経過措置として、2022年9月30日までは数量40%以下の規定が適用となるが、減算点数は▲5点となる。

▶内服薬の調剤料について処方日数に応じた段階的評価を見直す。

区分	改定後
1 内服薬（浸煎薬及び湯薬を除く。）を調剤した場合	
イ 7日分以下の場合	4点（28点）
ロ 8日分～14日分以下の場合	28点（52点）
ハ 15日分～28日分以下の場合	50点（74点）
ニ 29日分以上の場合	60点（84点）
2 1以外の場合	4点

※（）内は薬剤調製料24点を加えた点数

2022年度診療報酬改定－調剤報酬点数表④

【調剤管理加算】**新**

複数医療機関から6種類以上の内服薬を処方された患者が、薬局を初めて利用する場合、2回目以降の利用でも薬学的分析を行った場合の評価を新設

主な算定要件	点数
イ 初めて処方箋を持参した場合	3点
□ 2回目以降に処方箋を持参した場合であって処方内容の変更により薬剤の変更又は追加があった場合	3点

【かかりつけ薬剤師指導料】

主な算定要件	点数	
	改定前	改定後
別に厚生労働大臣が定める施設基準に適合しているものとして地方厚生局長等に届け出た保険薬局において、当該施設基準に規定する要件を満たした保険薬剤師が患者の同意を得て、必要な指導等を行った場合	73点	76点

【在宅患者オンライン薬剤管理指導料】

対人業務に係る薬学管理料の充実

主な算定要件	点数	
	改定前	改定後
在宅療養かつ通院が困難な患者に対し、情報機器を用いた薬学的管理及び指導を行った場合	57点	59点

【服薬管理指導料】**新**

薬剤服用歴管理指導料として評価されていた服薬指導等に係る業務の評価を新設

主な算定要件 ※	点数
1 原則3月以内に再度処方箋を持参した患者に対して行った場合	45点
2 1の患者以外の患者に対して行った場合	59点
3 特別養護老人ホームに入所している患者に訪問して行った場合	45点
4 情報通信機器を用いた服薬指導を行った場合 イ 原則3月以内に再度処方箋を持参した患者に対して行った場合	45点
□ イの患者以外の患者に対して行った場合	59点

服薬管理指導料の特例

やむを得ない事情により、かかりつけ薬剤師と連携する他の薬剤師が対応した場合、特例として59点を算定

※処方された薬剤について、保険薬剤師が必要と認める場合は、患者の薬剤の使用の状況等を継続的かつ的確に把握するとともに、必要な指導等を実施すること。

【電子的保健医療情報活用加算】**新**

オンライン資格確認システムに係る評価を新設（月1回まで）

主な算定要件	点数
オンライン資格確認により患者に係る薬剤情報等取得した上で調剤を行った場合	3点

地域住民の健康を支える企業として、ESGの取組を通じ持続可能な社会発展に貢献

E=環境

(環境への取組)



【環境リスクマネジメントへの取組】

- ・医薬品廃棄の削減
- ・環境負荷の低減
- ・適切な産業廃棄物の処理 など



LED照明の導入

【環境保全の取組】

- ・建物の省エネ対策 など

S=社会

(社会・地域への貢献)



スポーツを通じた社会貢献



移植医療の普及啓蒙支援



障がい者雇用漢方原料生産支援

G=ガバナンス

(ガバナンス向上の取組)

- ・コンプライアンスの徹底
- ・リスク管理体制の構築
- ・財務体制整備



CSR・サステナビリティに関する情報は

当社ウェブサイト (<https://www.msnw.co.jp/csr/>) に掲載しております。

女優 福地桃子さんを起用した新CM公開中



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 】

経営戦略本部

TEL : 011-613-7750

E-mail : info@msnw.co.jp