



MEDICAL
SYSTEM
NETWORK
GROUP

株式会社
メディカルシステムネットワーク

2023年3月期 通期

業績説明資料

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。



- 計画比 -

- 売上 概ね計画通り(計画比▲0.4%)
- 各利益 計画未達(営業利益 計画比▲9.6%)
 - ・ 処方箋枚数及び医薬品ネットワーク加盟件数は概ね計画通り
 - ・ 全従業員に対するインフレ手当支給(202百万円)、ウイステリアにおける修繕費・水道光熱費増加等により未達

- 前年同期比 -

- 売上 増収(前期比+2.7%)
 - ・ 地域薬局の新規出店・M&A店舗の業績寄与
 - ✓ 通期 全店調剤報酬 前年同期比+2.2%
 - ・ 医薬品ネットワークの新規加盟件数が過去最高
 - ✓ 当社の進める流通改善に医薬品卸から賛同
- 利益 減益(営業利益▲17.9%)
 - ・ 薬価・調剤報酬改定や地域薬局における対人業務強化
 - ・ ウイステリアにおいて営業強化に伴う労務費の増加、及び水道光熱費等の増加

カッコ内は前期末比

<地域薬局ネットワーク事業>

地域薬局部門

- ・ 地域薬局店舗数 **428** 店舗(+3店舗)
- ・ 処方箋単価(全店) **10,236** 円(▲175円)※
- ・ 処方箋枚数(全店) **9,088** 千枚(+3.9%)※
- ・ 処方箋枚数(既存店) **8,613** 千枚(+1.5%)※

※ 前年同期比

～薬局支援3事業～

医薬品ネットワーク部門

- ・ 加盟件数 **8,912** 件(+1,511件)

医薬品製造販売部門

- ・ 成分数 **45** 成分(+4成分)
- ・ 品目数 **93** 品目(+9品目)
- ・ 取扱店舗数 **2,161** 店舗(+463店舗)

デジタルシフト部門

- ・ 友だち登録数 **64** 万人(+33万人)
- ・ 導入店舗数 **3,391** 店舗(+2,480店舗)
- ・ 受注店舗数 **3,787** 店舗(+2,144店舗)

<賃貸・設備関連事業>

ウイステリア

- ・ 全5棟入居率 **80.4** % (▲2.9%)

業績ハイライト	...	5
事業概況	...	14
2024年3月期 重点施策と業績予想	...	27
参考資料	...	38



1

業績
ハイライト

(単位:百万円)	2022/3期 (実績)	2023/3期 (通期予想)	2023/3期 (実績)	前年同期比		通期予想比	
				増減額	増減率	差額	達成率
売上高	106,685	110,000	109,551	+ 2,866	+ 2.7%	▲ 448	99.6%
EBITDA ^{※1} 利益率	6,708 6.3%	6,200 5.6%	6,122 5.6%	▲ 586	▲ 8.7%	▲ 77	98.7%
営業利益 利益率	3,852 3.6%	3,500 3.2%	3,163 ^{※4} 2.9%	▲ 688	▲ 17.9%	▲ 336	90.4%
経常利益 利益率	4,313 ^{※2} 4.0%	3,700 3.4%	3,355 3.1%	▲ 957	▲ 22.2%	▲ 344	90.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 利益率	2,394 ^{※3} 2.2%	1,750 1.6%	1,610 1.5%	▲ 783	▲ 32.7%	▲ 139	92.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	79.35	57.99	53.38	▲ 25.97	—	▲ 4.61	—

※1 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

※2 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

※3 投資有価証券売却益、及び(株)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

※4 インフレ手当の支給▲202百万円を含む

		重点施策・数値目標	結果	評価
	地域薬局	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 処方箋枚数 既存店 前年同期比 +1.5% 全店 前年同期比 +3.9% ■ 新規出店8店舗、M&A2店舗 	△
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"> ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 加盟件数 8,912件 ■ 1日1回配送等の流通改善の取り組み推進 ■ 在宅相談、加盟店向けオンラインコミュニティ「しゃべり場」等の新たなサービスを開始 	○
	医薬品 製造販売※	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 加盟店取引店舗数 2,700店(+1,002店) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 加盟店への販売 2,161店 ■ 加盟店以外の販売 1,148店(+596店) 	△
	デジタル シフト※	<ul style="list-style-type: none"> ■ LINE公式アカウント導入店舗の拡大 → 2023年3月末 導入 3,400店(+2,489店) 受注 4,400店(+2,757店) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入 3,391店 / 受注 3,787店 ■ 友だち登録数 64万人 	○

※ 薬局支援3事業

	重点施策・数値目標	結果	評価
賃貸・設備関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 入居率90%達成、安定稼働 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全5棟の入居率 80.4% ■ コロナ禍により新規入居伸び悩み ■ 営業強化の増員等により労務費増加 ■ エネルギーコスト上昇による水道光熱費増加 	×
給食事業、訪問看護事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安全優先の運営 ■ 収支安定化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コロナ禍による給食提供数の減少 ■ 仕入価格の上昇により粗利低下 	×
財務、ESG・健康経営	<ul style="list-style-type: none"> ■ コストコントロールによる利益確保 ■ SDGsに沿った事業活動・CSR活動の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 投資案件の厳選 ■ 健康経営優良法人2023(大企業部門)認定 ■ スポーツエールカンパニー2023認定 	△

■ 売上高

(単位:百万円)

	2022/3期 (実績)	2023/3期 (通期予想)	2023/3期 (実績)	前年同期比		通期予想比	
				増減額	増減率	差額	達成率
売上高	106,685	110,000	109,551	+2,866	+2.7%	▲ 448	99.6%
地域薬局ネットワーク事業 ^{※1}	101,457	104,701	104,399	+2,941	+2.9%	▲ 302	99.7%
ほか 3事業 ^{※2}	5,954	6,172	6,089	+134	+2.3%	▲ 83	98.6%
調整額	▲ 727	▲ 874	▲ 937	▲ 209	—	▲ 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	3,852 (3.6%)	3,500 (3.2%)	3,163 (2.9%)	▲ 688 ▲ 0.7pt	▲ 17.9%	▲ 336 ▲ 0.3pt	90.4%
地域薬局ネットワーク事業 ^{※1}	6,117 (6.0%)	6,026 (5.8%)	5,887 (5.6%)	▲ 229 ▲ 0.4pt	▲ 3.8%	▲ 139 ▲ 0.2pt	97.7%
ほか 3事業 ^{※2}	28 (0.5%)	61 (1.0%)	▲ 180 (—)	▲ 209 —	—	▲ 242 —	—
調整額	▲ 2,293 (—)	▲ 2,588 (—)	▲ 2,542 (—)	▲ 248 —	—	+45 —	—

※1 地域薬局部門、薬局支援3事業(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

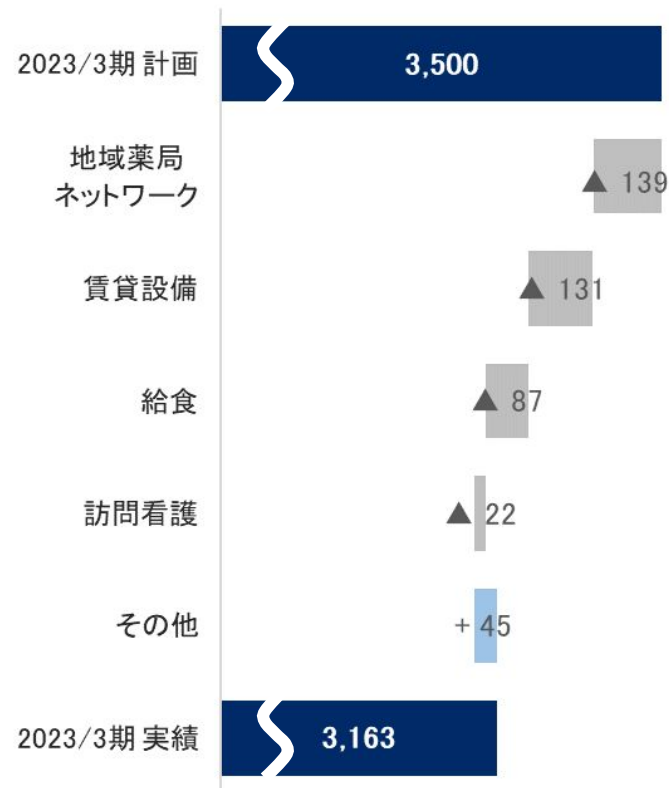
■ 売上高

(単位:百万円)



■ 営業利益

(単位:百万円)



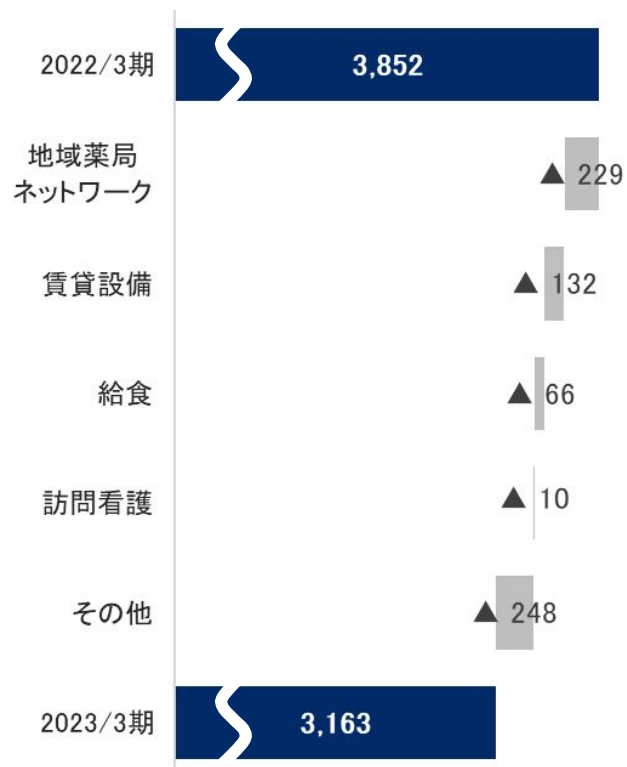
■ 売上高

(単位:百万円)



■ 営業利益

(単位:百万円)



2023年3月期 通期一 連結貸借対照表

■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%)

※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

■2023年3月期末

(単位:百万円)

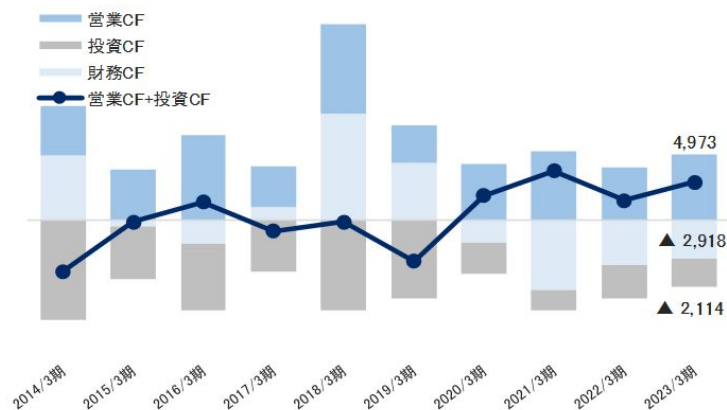
資産 計	66,223	負債 計	51,735
流動資産	20,265	流動負債	21,349
現預金	8,141	短期借入金 ^{※1}	6,168
		固定負債	30,385
固定資産	45,958	長期借入金	20,226
有形固定資産	27,060	純資産 計	14,488
無形固定資産	11,807	資本金	2,128
のれん	11,183	資本剰余金	1,182
投資その他の資産	7,090	利益剰余金	11,606
		自己株式	▲ 326
資産合計	66,223	負債・純資産合計	66,223

自己資本比率 21.8%

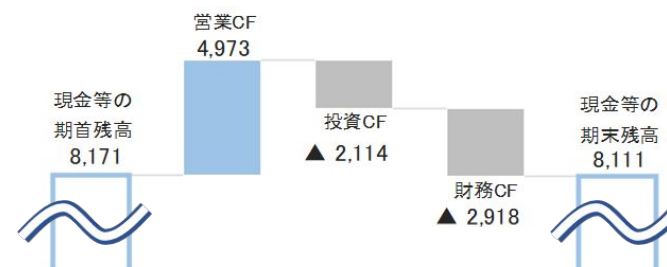
(ネットキャッシュ考慮後自己資本比率^{※2} 24.9%)

営業活動による キャッシュ・フロー	4,973 百万円	EBITDA ^{※1} 法人税等の支払額 運転資本の増減による影響額 <small>※1「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出</small>	6,122 百万円 ▲ 1,294 百万円 ▲ 671 百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 2,114 百万円	新規出店 既存店改修費用等	▲ 867百万円 ▲ 644百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 2,918 百万円	借入金の減少額	▲ 2,269 百万円

■ キャッシュ・フロー推移 (単位:百万円)



■ 2023/3期 (単位:百万円)





2

事業概況

地域薬局部門 地域薬局店舗数の推移

前期末より8店舗新規出店、M&Aにより2店舗取得、7店舗閉店・事業譲渡

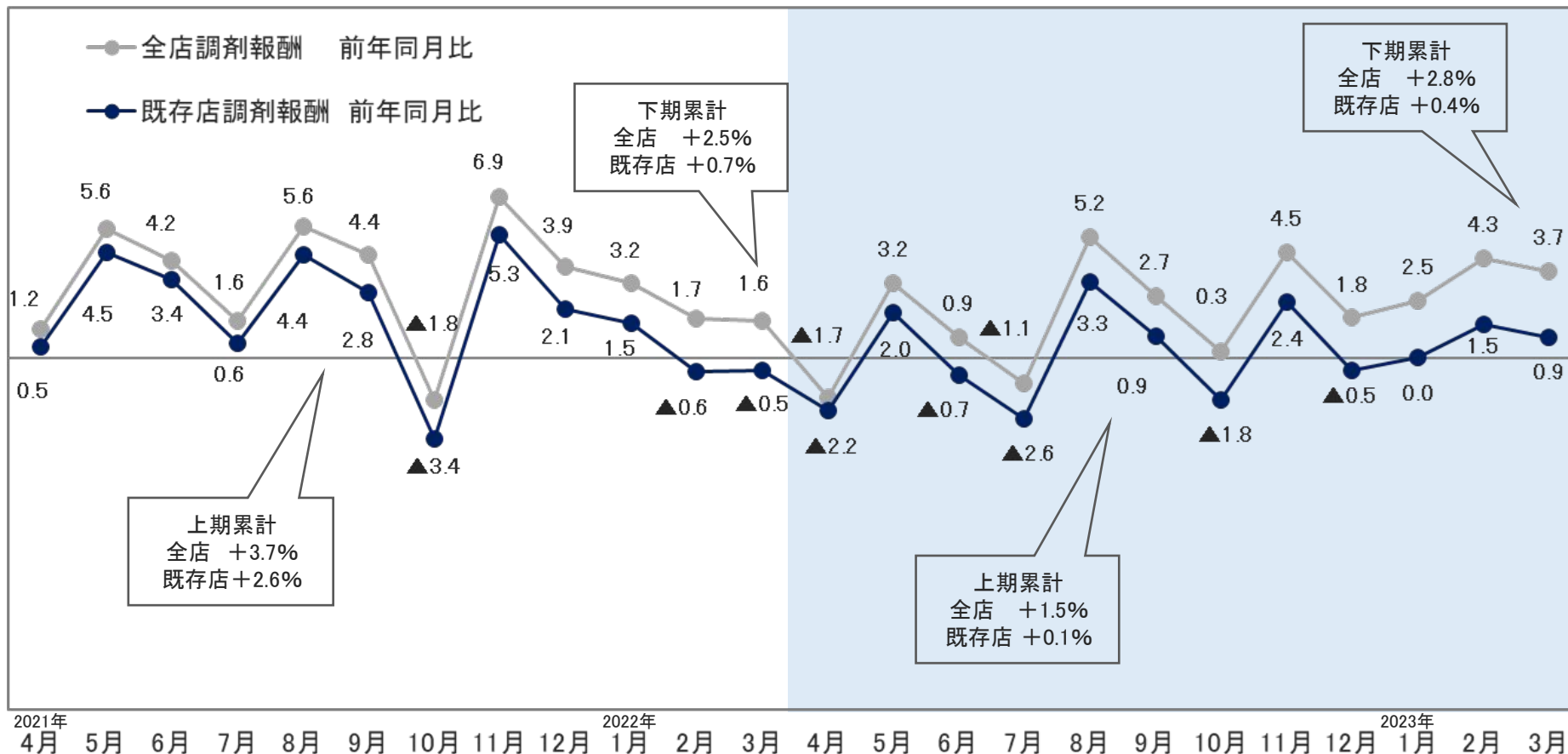


■ 過去10年間の地域薬局店舗数の推移

2023年3月31日時点

	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	2023/3期
出店	14	10	9	8	8	5	8	7	12	8
閉店・事業譲渡	▲ 7	▲ 13	▲ 8	▲ 4	▲ 5	▲ 14	▲ 15	▲ 13	▲ 6	▲ 7
M&A	45	27	7	20	19	30	3	6	3	2
店舗数	321	345	353	377	399	420	416	416	425	428

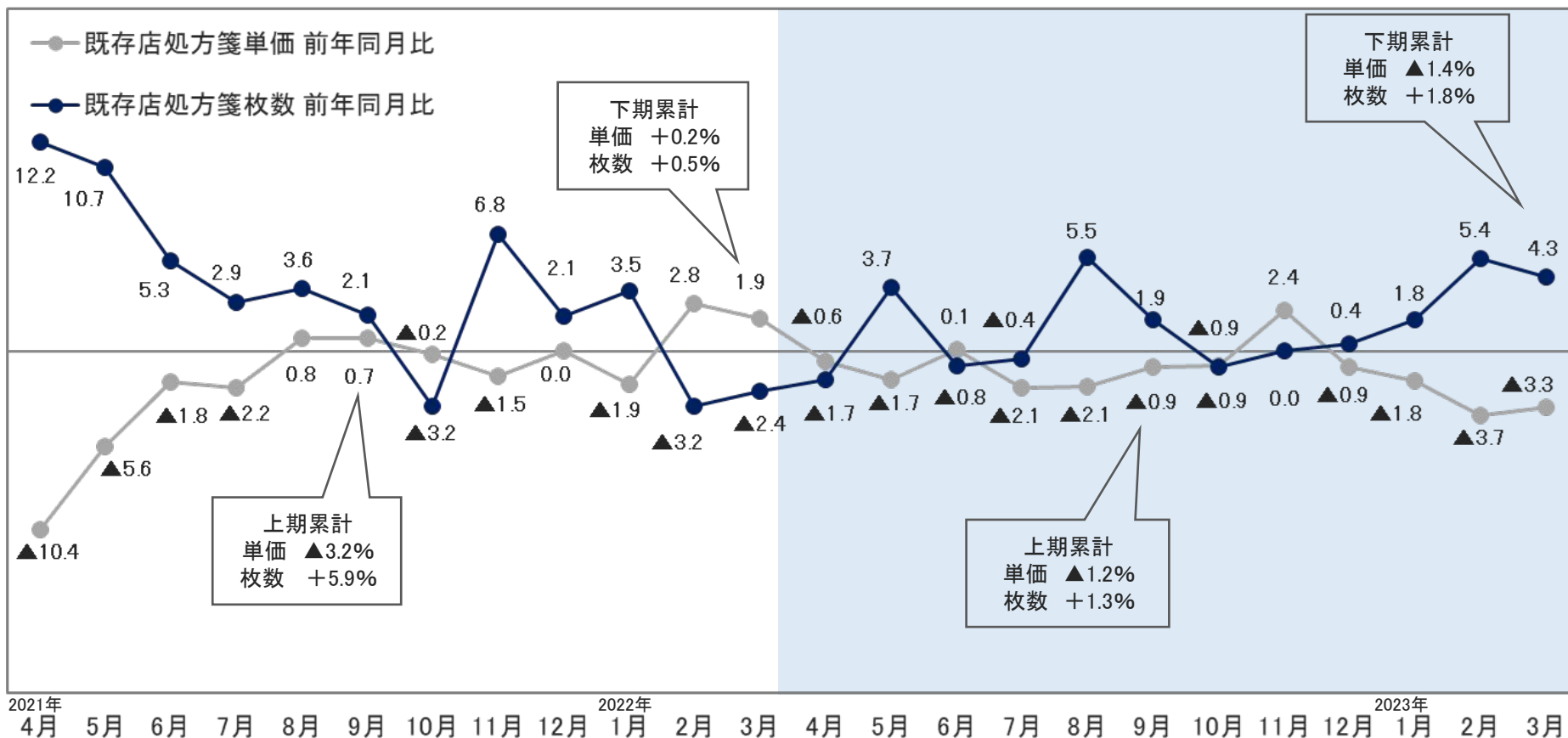
地域薬局部門 一月次調剤報酬の前年同月比較



※「既存店」は、前期は2020年4月1日以降、当期は2021年4月1日以降継続して開局している店舗が対象

地域薬局部門一既存店 処方箋単価・枚数の前年同月比較

処方箋枚数は増加するも、薬価改定の影響で、処方箋単価は下落

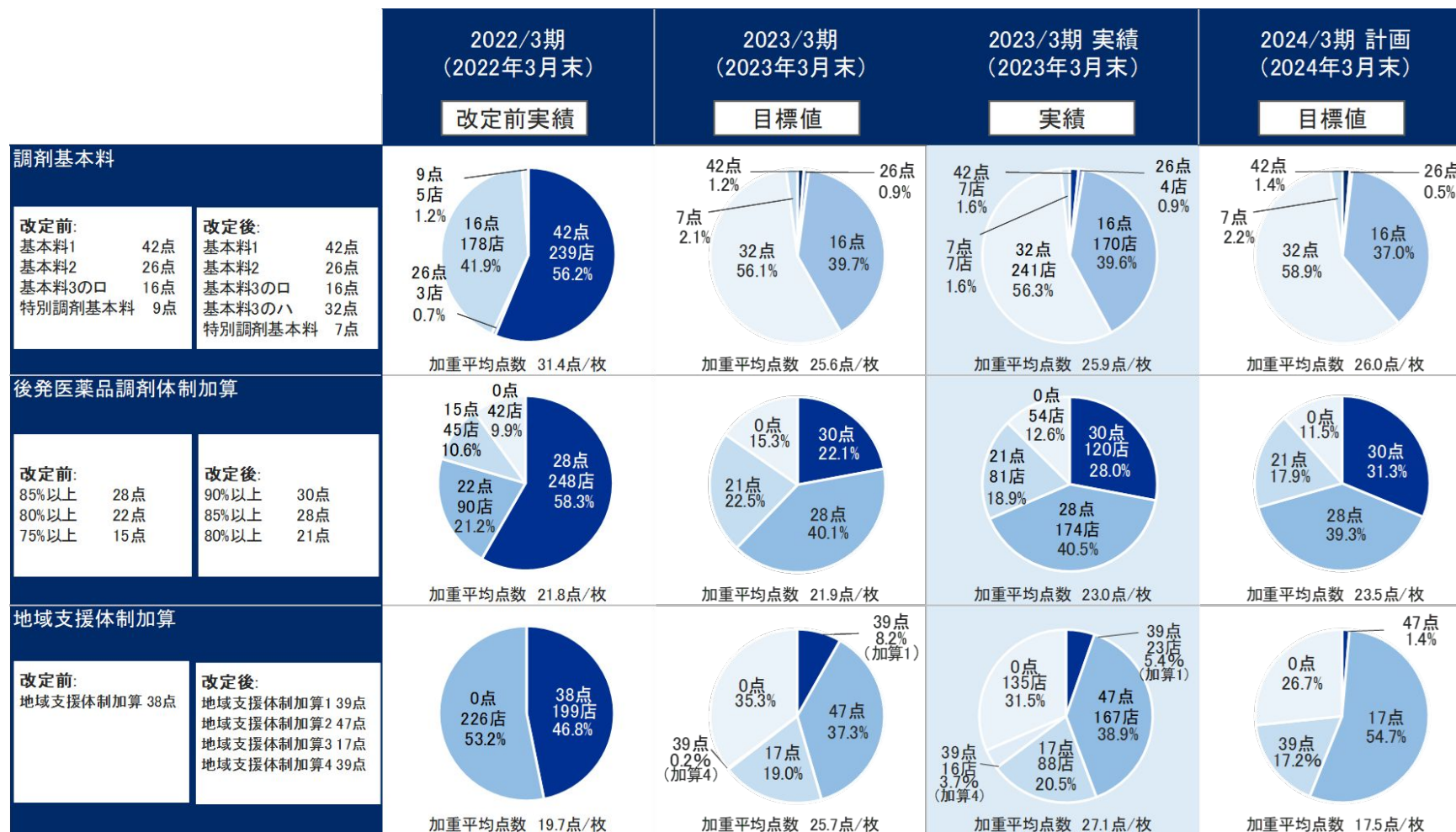


■ 全店		2022/3期	2023/3期	増減	増減率 (%)
処方箋枚数(千枚)		8,746	9,088	+ 342	+ 3.9%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,984	7,789	▲ 195	▲ 2.4%
	技術料 / 枚	2,426	2,446	+ 20	+ 0.8%
	計	10,410	10,236	▲ 175	▲ 1.7%
調剤報酬 (百万円)		91,056	93,029	+ 1,973	+ 2.2%

■ 既存店		2022/3期	2023/3期	増減	増減率 (%)
処方箋枚数(千枚)		8,484	8,613	+ 129	+ 1.5%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,990	7,823	▲ 167	▲ 2.1%
	技術料 / 枚	2,430	2,464	+ 34	+ 1.4%
	計	10,420	10,287	▲ 133	▲ 1.3%
調剤報酬 (百万円)		88,407	88,608	+ 201	+ 0.2%

※ 調剤報酬は、処方箋枚数×処方箋単価にて計算

通期目標を達成、引き続き対人業務に注力

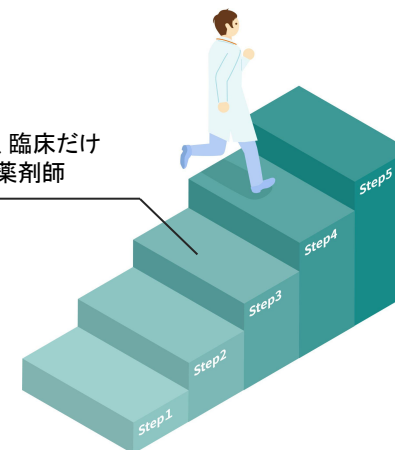


※ 2023年3月末閉局店舗を含む

■ 社内教育制度の充実、薬学ケアの質向上

- ・ 教育制度「CP Step」が開始2年目となり認定・専門薬剤師育成も順調に進捗（外来がん治療専門薬剤師8名、心不全療養指導士5名等）
- ・ なの花アカデミー・なの花フォーラム等の臨床系認証研修や学会により臨床の場で質の高い薬学的ケアを実践できる薬剤師を養成
- ・ CP Step制度のStep3(なの花スタンダード)以上、5割を目標に

Step3
日々新しい情報を取り入れ、臨床だけでなく、地域でも実践できる薬剤師

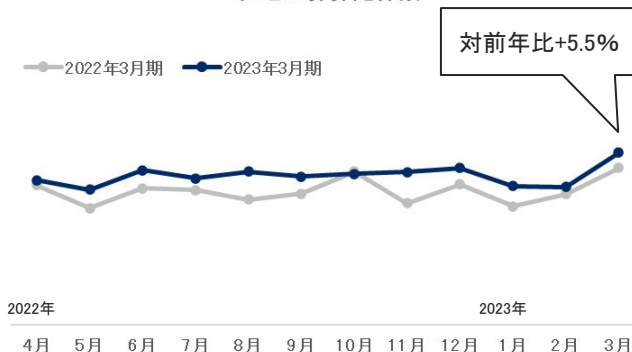


■ 在宅医療推進による好影響

- ・ 在宅件数の増加により、在宅加算算定件数が前年比+5.5%
地域支援体制加算3・4の算定店舗増加にも寄与
- ・ 当社グループ初の「在宅緩和ケア対応薬局[※]」の認定取得(2店舗)
(なの花薬局登戸店、さくら薬局久留米大学病院前店)2023年4月1日承認

※「緩和ケアに必要とされる薬物療法等に一定水準以上の知識・技術・実践力を有すると認められる薬剤師が緩和ケアに従事し、かつ在宅緩和ケア実施上必要とされる特定の機能要件を満足する保険薬局」

在宅加算算定件数



2022年

2023年

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

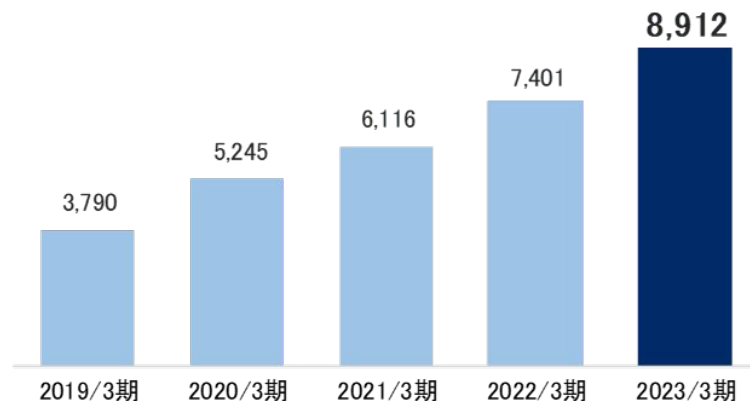
〔なの花薬局 登戸店〕

〔さくら薬局 久留米大学病院前店〕



新規加盟件数は、当社の進める流通改善に医薬品卸からの賛同が得られ、過去最高の純増1,511件に

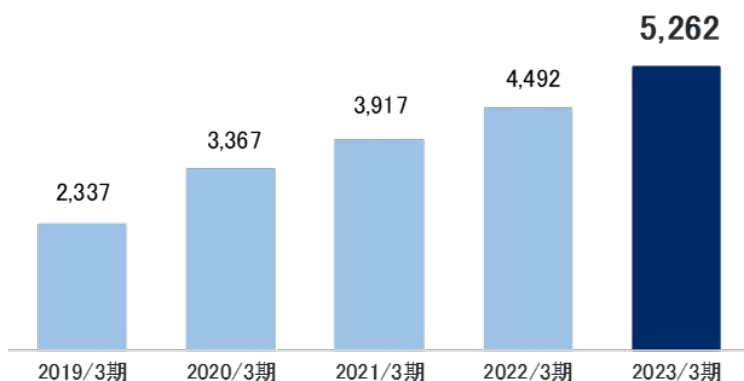
■ 加盟件数(実績) (単位:件)



■ 加盟件数(新規・脱退・純増数推移) (単位:件)



■ 医薬品発注取扱高 (単位:億円)



■ 2022/3期 加盟件数内訳(新規・脱退)

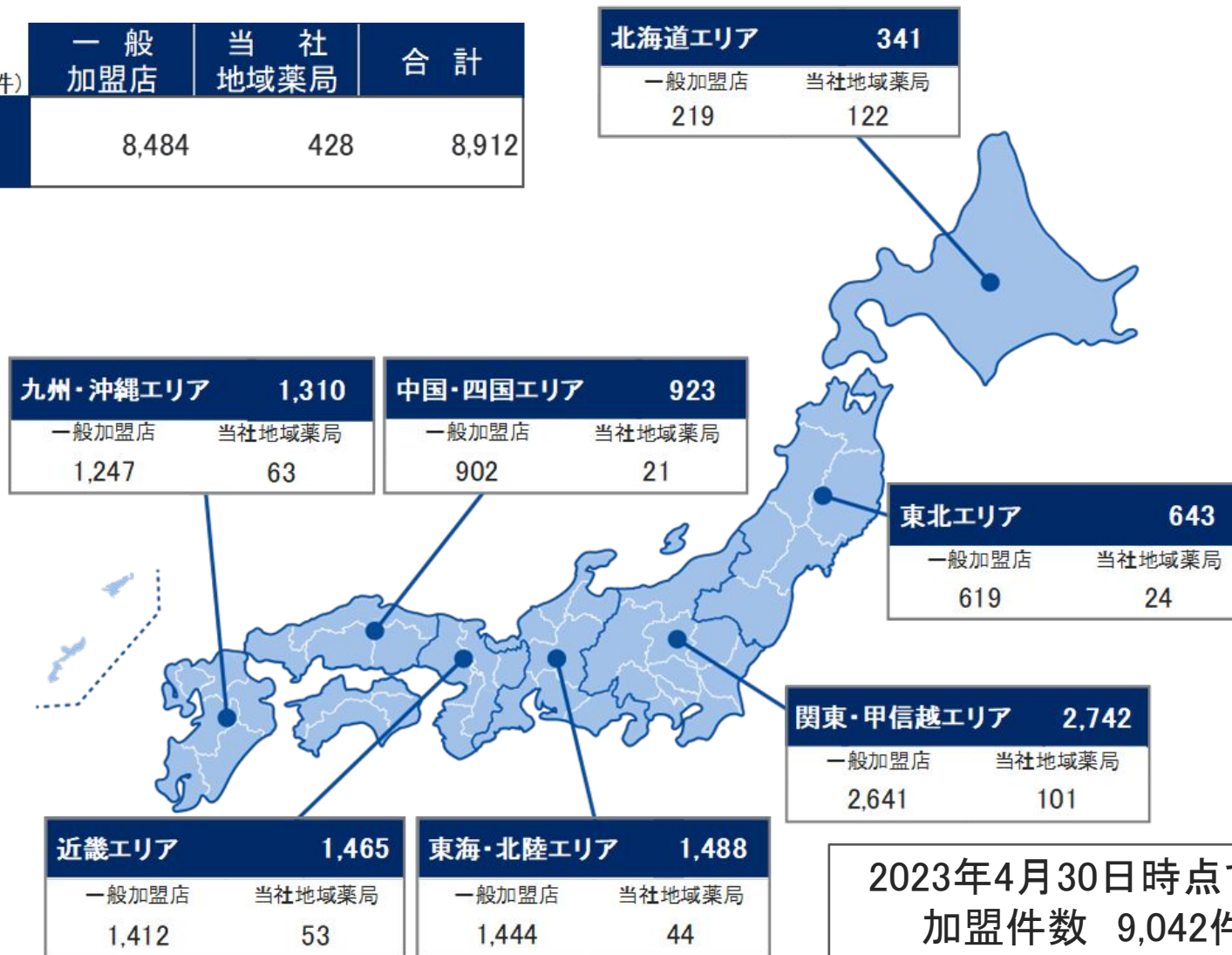
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計
新規	405	395	379	463	1,642
脱退	▲154	▲62	▲76	▲65	▲357

■ 2023/3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	525	420	477	439	1,861
脱退	▲114	▲59	▲95	▲82	▲350

医薬品ネットワーク部門一加盟店分布図(2023年3月31日時点)

(単位:件)	一般加盟店	当社地域薬局	合計
合計	8,484	428	8,912



2023年4月30日時点では
加盟店数 9,042件

- ・ 2022年6月より『定時自動発注・1日1回配送・土曜配送なし』の取組みを一部直営薬局で開始
- ・ 2023年9月末までに直営全店舗での実施を目指し、取組みを拡大中



なの花薬局

- ・ 自社開発の在庫管理システム「LINGLE」で適正な発注量を算出
- ・ 1日1回定時自動発注



医薬品卸

- ・ 配送は平日1日1回実施
- ・ 薬局と卸間で合意した時間に配送

メリット・効果

- 薬 局 : 自動発注により対物業務を効率化
対人業務の時間を確保
- 医薬品卸 : 出庫・配送コストの削減
夜間ピッキングの削減
急配の削減
- 環境保全 : CO₂の排出量削減



■流通改善取組の途中結果

- ・ 2023年4月末現在、全国40店舗で実施中
- ・ 1日1回配送・定時自動発注を実現
- ・ 土曜日配送は0回
- ・ 開始当初は1卸での取組み → 全取引卸との取組みに

■今後の展開

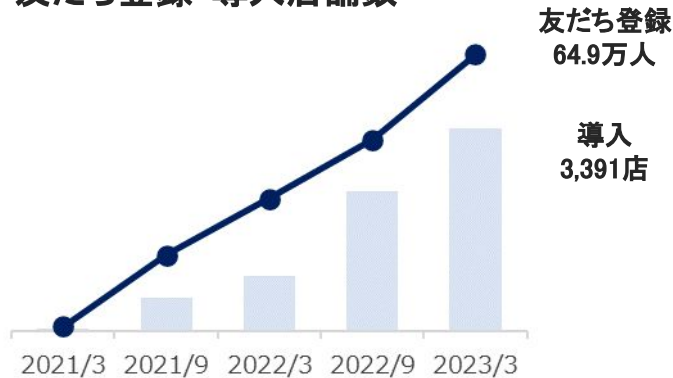
- ・ 直営全店舗での開始
- ・ 在庫管理システムの最適化
- ・ 一般加盟店でのトライアルを実施

Pharmashift つながる薬局

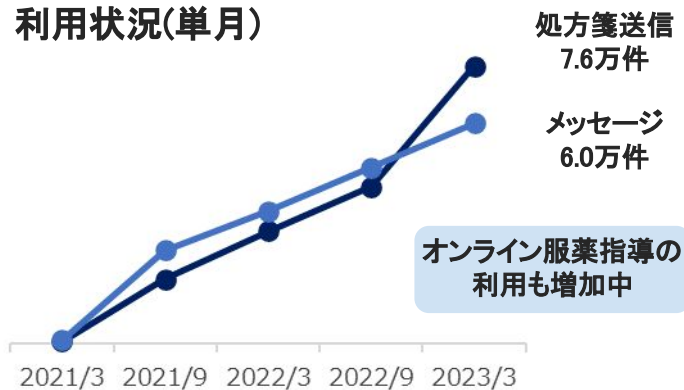
LINE公式アカウント

- ・友だち登録は64.9万人、導入店舗数は3,391店舗、受注店舗数は3,787店舗に
- ・ 2024/3期中に友だち登録100万人・導入5,300店舗へ到達を展望、利用実績も着実に増加

■ 友だち登録・導入店舗数



■ 利用状況(単月)



■ 主な機能アップデート

- (1) 電子処方箋対応
 - ・ 処方内容(控え)を画像送信し薬局に引換番号を連絡
- (2) オンライン服薬指導中の画面共有機能
 - ・ 薬剤情報提供書や吸入器の使用法説明書などを表示し服薬指導が分かりやすく
- (3) 電子お薬手帳にお薬情報を表示
 - ・ 薬局・患者双方の画面でお薬の画像や効能を表示

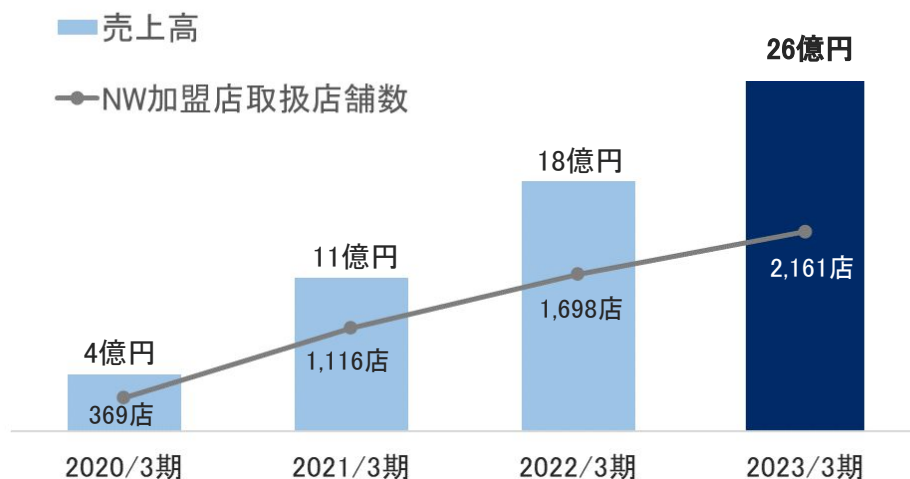
※ 薬局向けお薬情報掲載イメージ



- ・ 上記の他、改正された電子お薬手帳ガイドラインに対応すべく、マイナポータル連携等を準備中



一部メーカーの出荷調整の影響を受け、取扱店舗数、売上高とも計画未達



2023年3月末時点

取扱成分・品目数 45成分93品目
(前期末より4成分11品目追加)

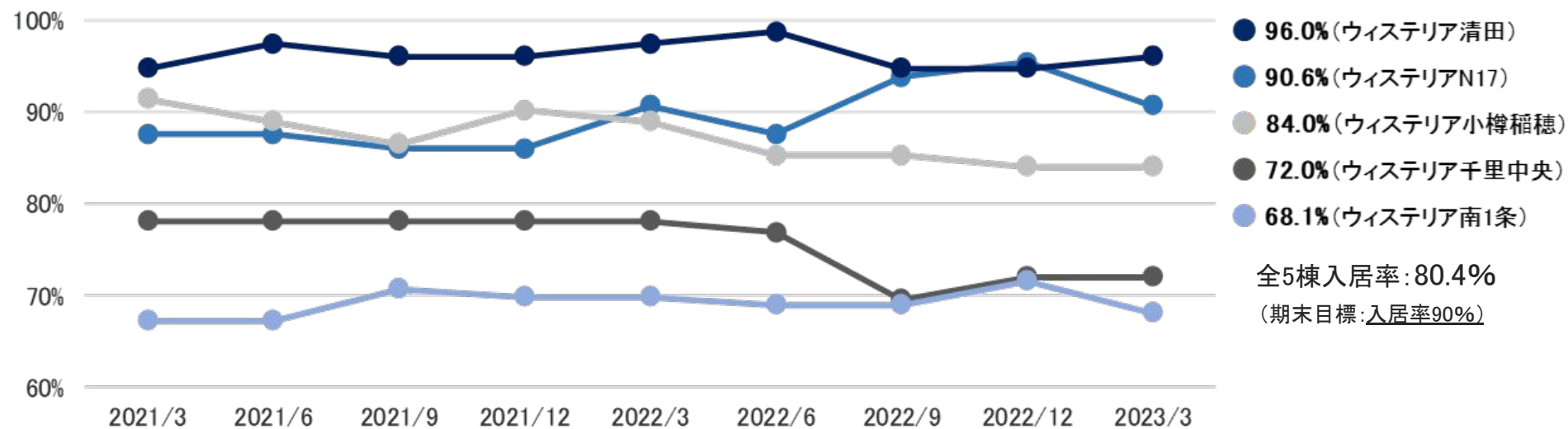
NW加盟店取扱店舗数 2,161店舗
(前期末より+463件増加)
(2023年3月期末目標:2,700店舗)
※当社直営薬局を除く

その他取引先 1,148店舗
(前期末より+596件増加)



ウステリア入居率の推移

コロナ禍により新規入居伸び悩み





3

2024年3月期
重点施策と
業績予想

第6次中期経営計画(2023年3月期～2026年3月期) 2年目

環境変化への”迅速な対応”と徹底した”コスト削減”により収益堅持
事業間の連携加速と新たな成長モデルのための”積極投資”

地域薬局事業

■ 2024年3月期を底に利益反転へ

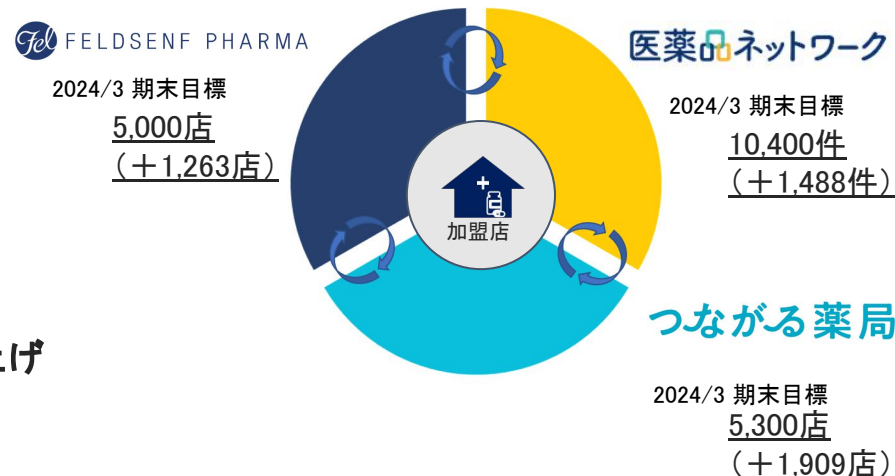
- ・ 対人業務加算取得の体制強化
- ・ モール型店舗を中心とした新規出店で、中長期的な成長力を維持

薬局支援3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

■ 事業間連携の加速で取引店舗を拡大

- ・ 加盟店へ相互に導入を図り
3事業一体で拡大
- ・ 高水準な医薬品ネットワーク新規加盟件数
を維持し、1万件の大台に



賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業

■ コロナ影響明け

通常運行への回帰と収支ライン引き上げ

投資・財務戦略

■ エリア連携構築のIT投資

- ・ 医薬品ネットワーク基幹システム見直し等
- ・ コストコントロールによる利益確保、資本積上げ

なの花薬局

■ オンライン(LINE・処方箋送信)ツールを活用した処方箋獲得

- ・ 新規処方箋の獲得
- ・ 既存店処方箋枚数 前年同期比 +1.9%

■ 対人業務の強化による加算取得、質の高い薬物治療の提供

- ・ 地域支援体制加算3, 4の取得に注力
- ・ 在宅医療とかかりつけ薬剤師の推進
- ・ 薬学ケア向上のための継続教育

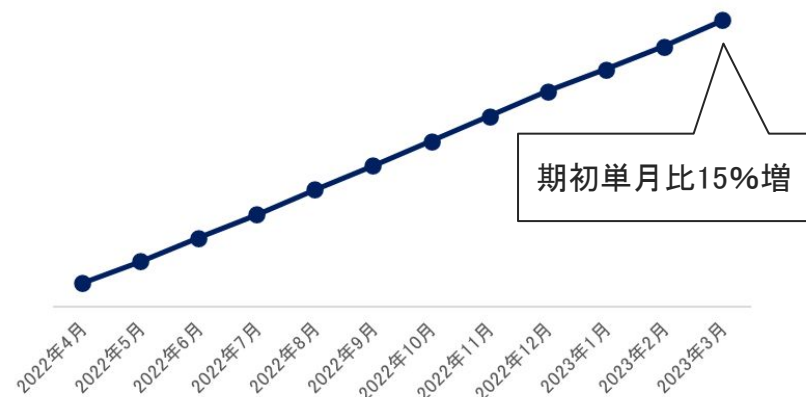
■ 医療モールを中心とした店舗開発(15店舗)

- ・ モール型店舗を中心とした新規出店で、中長期的な成長力を維持

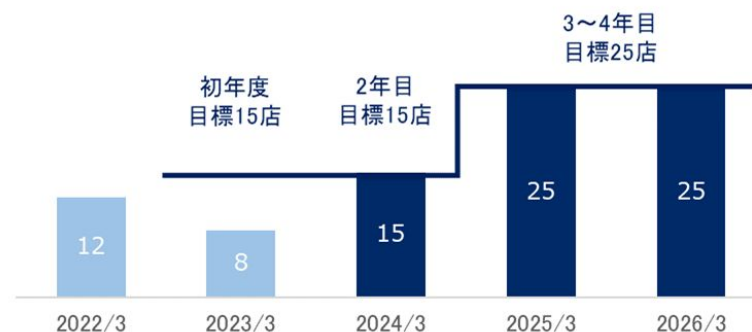
■ 適切なコストコントロール

- ・ 生産性の向上

【LINEを活用した新規処方箋枚数の推移】(累積)



【出店実績と中期経営計画目標店舗数】



医薬品ネットワーク

■ 期末目標加盟件数 10,400件(純増+1,488件)

- ・ 高水準な前期並みの新規加盟を継続し、1万件の大台へ

■ 流通改善の推進

- ・ 当社直営薬局 平日1日1回納品・土曜納品なし、急配減
- ・ 上記施策を一般加盟店にも拡大

■ 基幹システムの改修、刷新

- ・ 業務系システムの刷新
- ・ DSE(不動態在庫消化サービス)システム刷新
- ・ インボイス、INS回線終息に対応する改修

■ 加盟店向けサービスの拡充

- ・ 在宅サービスの拡充
- ・ オンラインコミュニティ「しゃべり場」のユーザー拡大
- ・ 当社直営薬局の教育・研修を加盟店向けにサービス化
- ・ 加盟店在庫共有システムの構築

【加盟件数の推移】(単位:件)

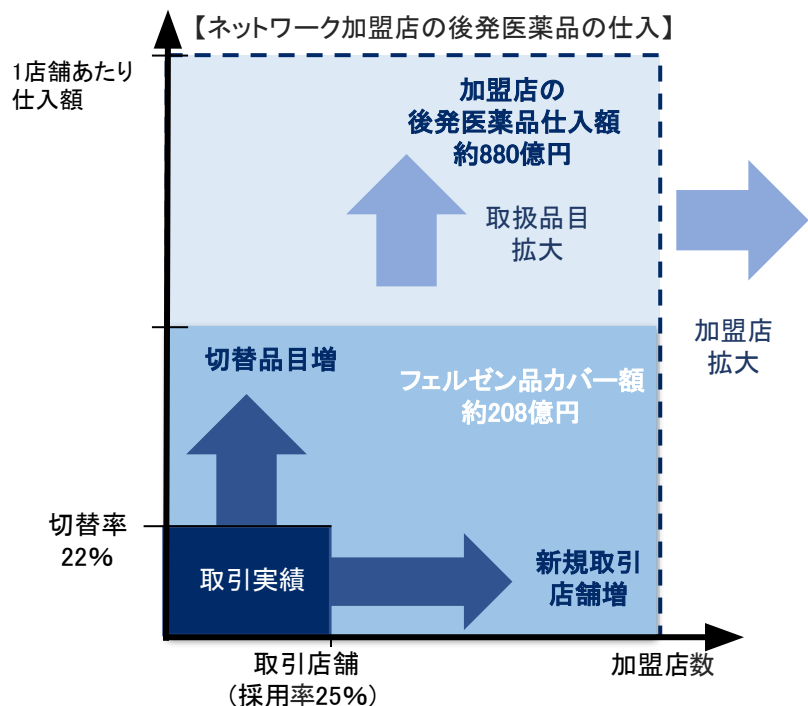




■ 安定供給

■ 取引店舗の拡大

- ・ ネットワーク加盟店へのシェア大幅拡大
- ・ 取扱店舗数 5,000店舗 (+1,263店)
(ネットワーク加盟店を含む)
- ・ 売上高 42億円 (前期比+57.2%)



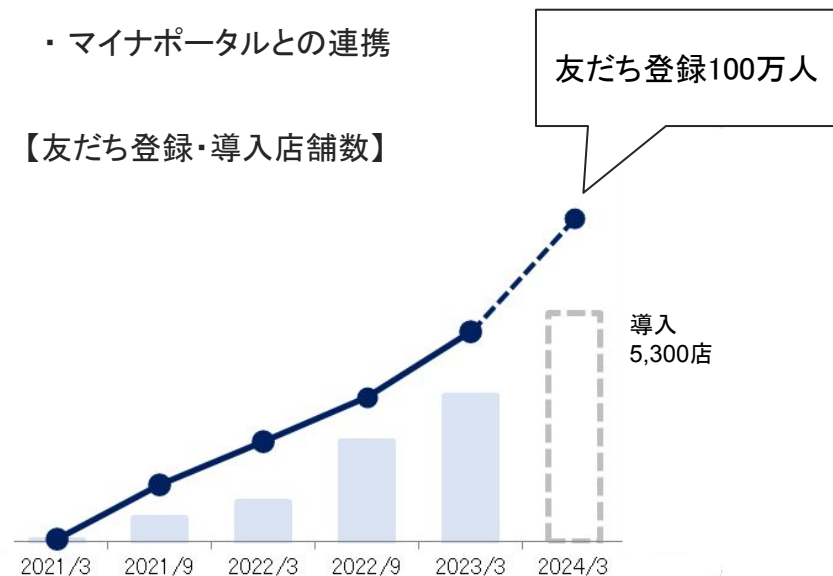
■ LINE公式アカウント導入店舗の拡大

- ・ 2024年3月末 導入 5,300店 (+1,909店)
- ・ 友だち登録100万人 (+36万人)

■ 機能強化の継続

- ・ オンライン診療との連携
- ・ マイナポータルとの連携

【友だち登録・導入店舗数】



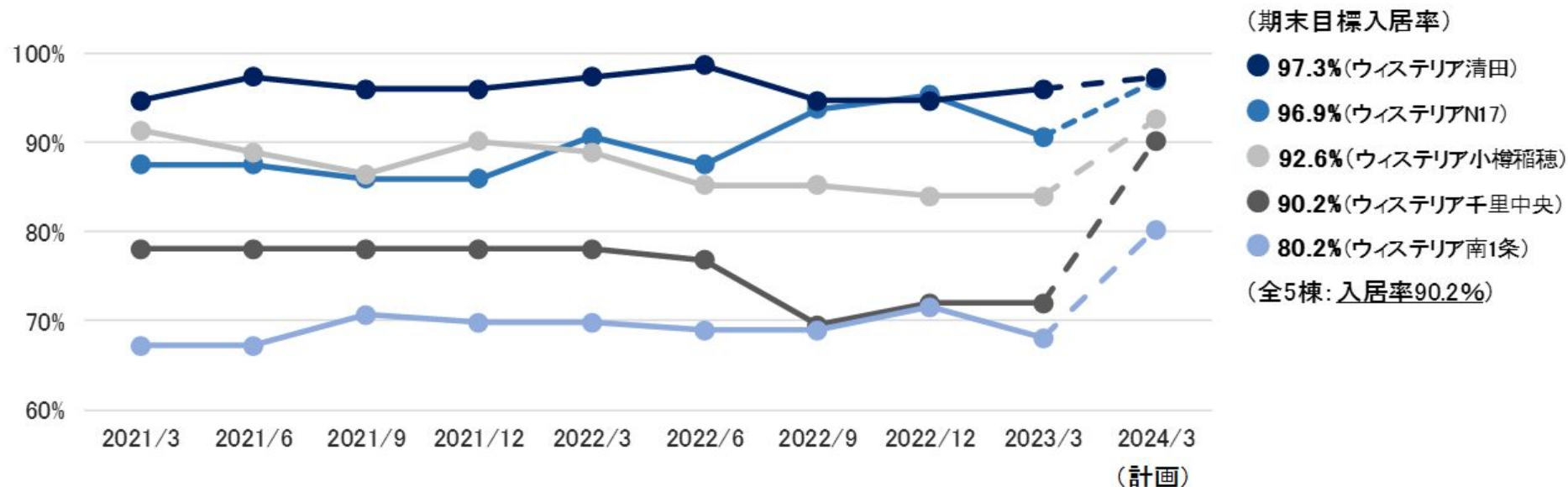


■ ウィステリアの入居率90%達成・安定稼働

- ・ 入居者ニーズの見直し、新たな営業ルートの開拓
- ・ 「相談」業務の質の向上による転居退去の抑制

■ 適切なコストコントロール

- ・ 労務費及び広告宣伝費の精査・見直し



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、地域支援体制加算経過措置終了の影響、及び薬価改定に伴う仕入価上昇を見込み売上・利益は増収減益を予想

(単位:百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 予想	増減額	増減率
売上高	109,551	112,500	+ 2,948	+ 2.7 %
EBITDA	6,122 5.6 %	5,600 5.0 %	▲ 522 ▲0.6 pt	▲ 8.5 %
営業利益 利益率	3,163 2.9 %	2,600 2.3 %	▲ 563 ▲0.6 pt	▲ 17.8 %
経常利益 利益率	3,355 3.1 %	2,550 2.3 %	▲ 805 ▲ 0.8 pt	▲ 24.0 %
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 %	▲ 610 ▲0.6 pt	▲ 37.9 %
1株当たり当期純利益 (円)	53.38	33.14	▲ 20.24	—

2024年3月期 業績予想 — セグメント別業績

■ 売上高

	2023/3期 実績	2024/3期 予想	増減額	増減率
(単位: 百万円)				
売上高	109,551	112,500	+ 2,948	+ 2.7 %
地域薬局ネットワーク事業 ※1	104,399	106,824	+ 2,425	+ 2.3 %
ほか 3事業 ※2	6,089	6,518	+ 429	+ 7.0%
調整額	▲ 937	▲ 842	+ 94	—

■ 営業利益

	2023/3期		2024/3期		増減額		増減率
(単位: 百万円)							
セグメント利益	3,163	(2.9 %)	2,600	(2.3 %)	▲ 563	(▲0.6pt)	▲ 17.8 %
地域薬局ネットワーク事業 ※1	5,887	(5.6 %)	4,977 ※3	(4.7 %)	▲ 910	(▲0.9pt)	▲ 15.5 %
ほか 3事業 ※2	▲180	(—)	220 ※3	(3.4 %)	+ 401	(—)	—
調整額	▲ 2,542	(—)	▲ 2,597	(—)	▲ 55	(—)	—

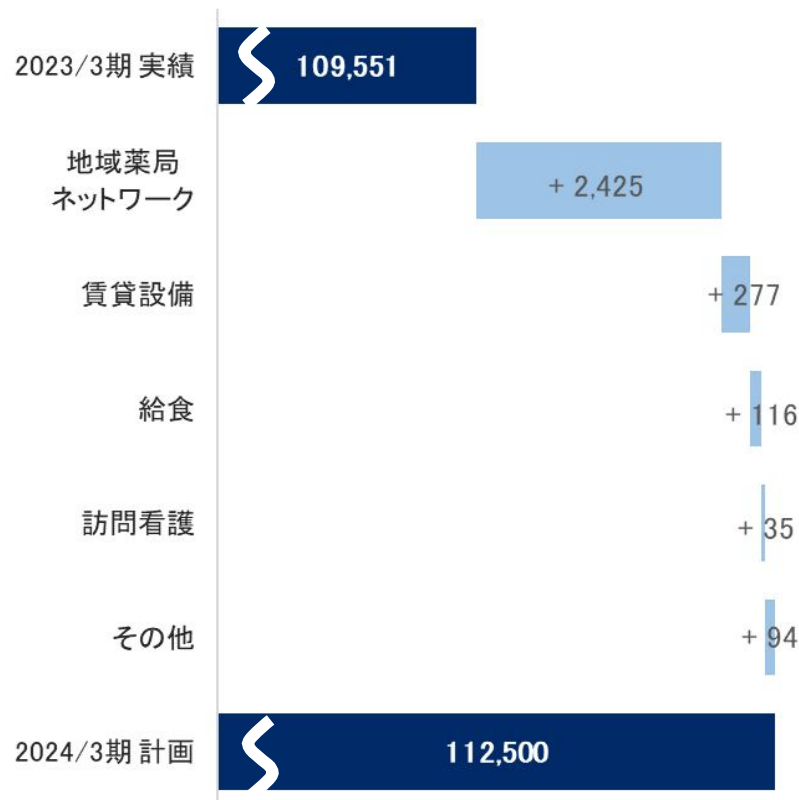
※1 地域薬局部門、薬局支援3事業(医薬品ネットワーク部門、医薬品製造販売部門、デジタルシフト部門)

※2 賃貸・設備関連事業、給食事業、訪問看護事業

※3 2024年3月期より、開発営業の経費を賃貸・設備関連事業から薬局部門へ変更 影響額 ▲124百万円

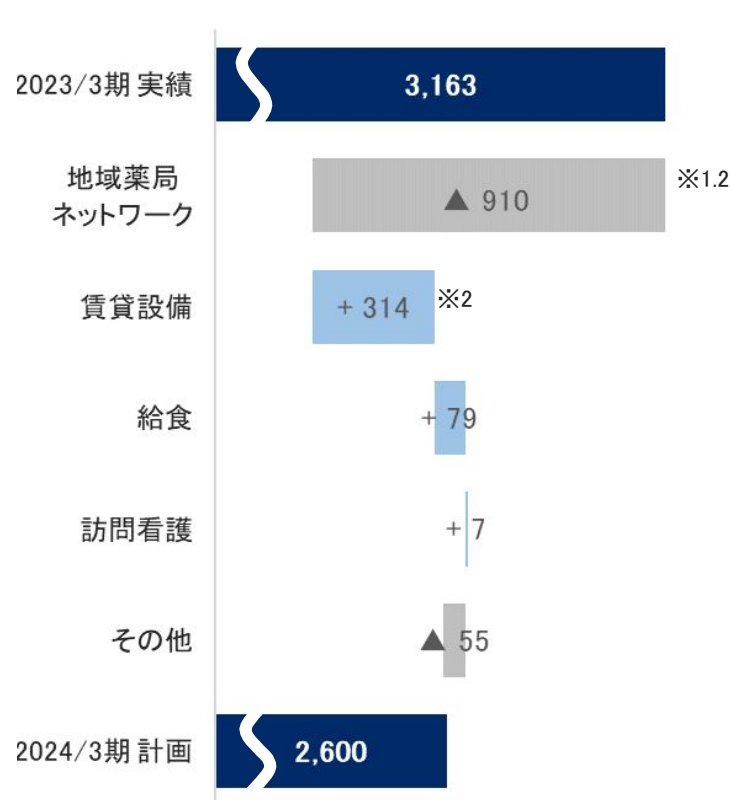
■ 売上高

(単位:百万円)



■ 営業利益

(単位:百万円)



(前年同期比)	2023年3月期 実績	2024年3月期 予算
既存店処方箋枚数	+1.5%	+1.9%
既存店処方箋単価	▲1.3%	▲2.2%

※1 地域支援体制加算の経過措置終了による影響 ▲809百万円

※2 2024年3月期より、開発営業の経費を賃貸設備事業から地域薬局ネットワーク事業へ変更による影響 ▲124百万円

※ 本表における「既存店」は、2022年4月1日以降継続して開局している店舗が対象

2024年3月期 配当予想について

■ 基本方針

財務体質の強化、事業規模の拡大、人材育成等のために必要な内部留保を確保しつつ、業績に見合った形で株主の皆様へ安定した配当を継続して実施していく方針

■ 2024年3月期 配当予想

2024年3月期の配当予想は、連結業績予想を踏まえ、中間配当金・期末配当金それぞれ1株につき5円とし、1株当たりの年間配当金は10円を予定

【株主還元指標】

■ 2023年3月期(見込)

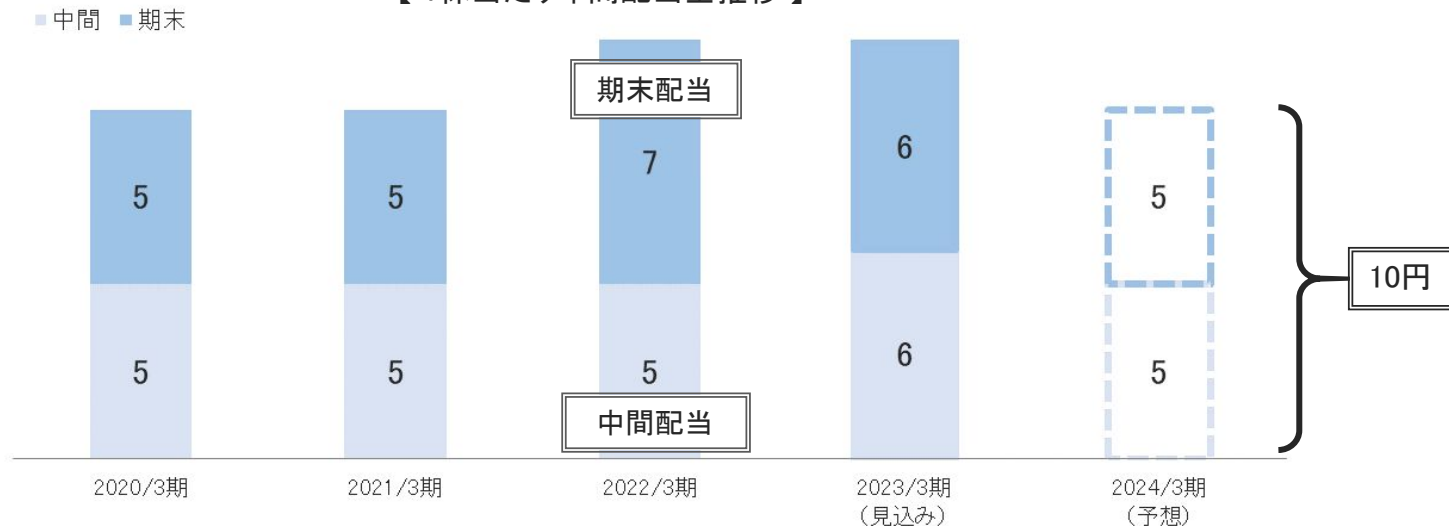
1株当たり年間配当金 12円
配当性向 22.5%



■ 2024年3月期(予想)

1株当たり年間配当金 10円
配当性向 30.2%

【1株当たり年間配当金推移】



- ・ 直近でのプライム市場の上場維持基準への適合状況を踏まえ、プライム市場からスタンダード市場へ市場区分変更の選択申請を決定
- ・ 引き続き、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けて、収益基盤の強化と中期経営計画の達成に注力

【スタンダード市場の適合状況】

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時 価総額 (億円)	流通株式比 率(%)	月平均売買 高(単位)	純資産の額
当社の 適合状況	2023年 3月31日時点	8,019	187,046	75	61	9,964	正
スタンダード市場の上場維持基準		400	2,000	10	25	10	正



4

参考資料

2023年度診療報酬上の経過措置の終了について

【地域支援体制加算要件】

・ 2023年3月31日まで

	地域支援体制加算区分			
	加算1 39点	加算2 47点	加算3 17点	加算4 39点
調剤基本料	調剤基本料1 42点 調剤基本料3-ハ 32点		調剤基本料1以外 7点~32点 (調剤基本料3-ハ 32点含む)	
実績要件 I 5項目	①~③+④又は⑤		—	—
実績要件 II 9項目	—	3項目以上	麻薬免許 +④、⑦を含む 3項目以上	8項目以上



本来、地域支援体制加算3.4に該当の薬局も、調剤基本料3-ハを算定する場合、2023年3月31日まで基本料1とみなし、加算1.2も算定可能

・ 2023年4月1日から

	地域支援体制加算区分			
	加算1 39点	加算2 47点	加算3 17点	加算4 39点
調剤基本料	調剤基本料1 42点		調剤基本料1以外 7点~32点 (調剤基本料3-ハ 32点含む)	
実績要件 I 5項目	①~③+④又は⑤		—	—
実績要件 II 9項目	—	3項目以上	麻薬免許 +④、⑦を含む 3項目以上	8項目以上

【実績要件 I 5項目】

実績項目
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

【実績要件 II 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

経過措置が終了し、調剤基本料1以外に該当する薬局は地域支援体制加算3.4のどちらかを算定

地域住民の健康を支える企業として、持続可能な社会の実現と持続的な成長の両立を目指します

環境保全への取り組み



【医薬品の流通合理化】

- ・ 返品・急配の削減や定期発注等、配送頻度の適正化によりCO₂の排出削減
- ・ 医薬品ネットワーク加盟店間で不動在庫の売買、在庫管理システムによる適正在庫管理により医薬品廃棄の削減



社会への貢献



【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】



【スポーツを通じた社会貢献】



ガバナンスの強化



- ・ 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
- ・ 迅速かつ正確な情報開示
- ・ 監査等委員会設置会社へ移行(2023年6月予定)

MSNWグループ会社説明動画



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/>

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