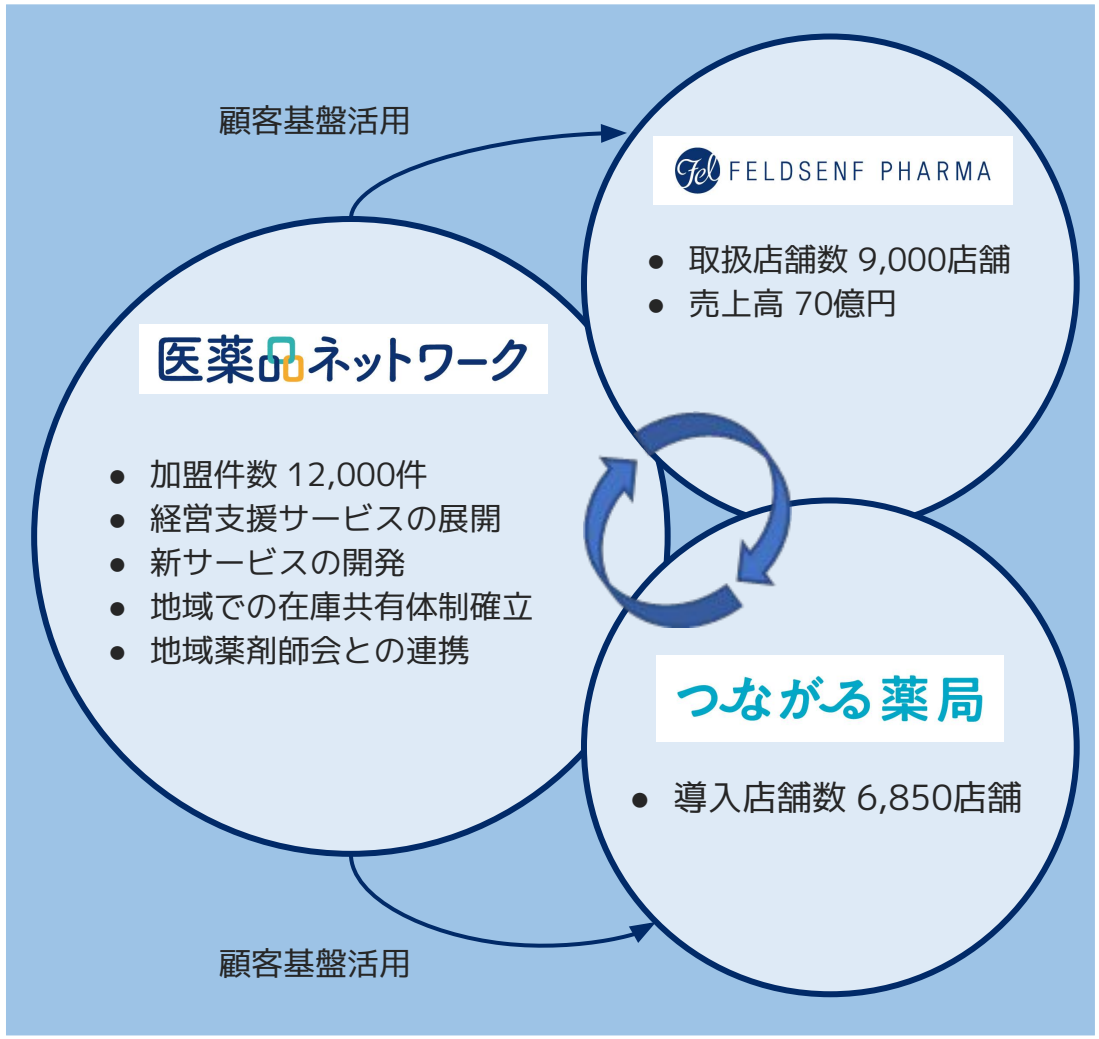
2026年3月期 重点戦略

MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

第6次中期経営計画（2023年3月期～2026年3月期）　最終年度



支援

なの花薬局

”まちのあかり”として薬局機能強化

- 医療マインドの醸成
- 選ばれる薬局づくり
- 対人業務の強化
- 戦略的出店の継続

賃貸・設備関連事業
給食事業
訪問看護事業
物価上昇への対策と不採算部門の見直し

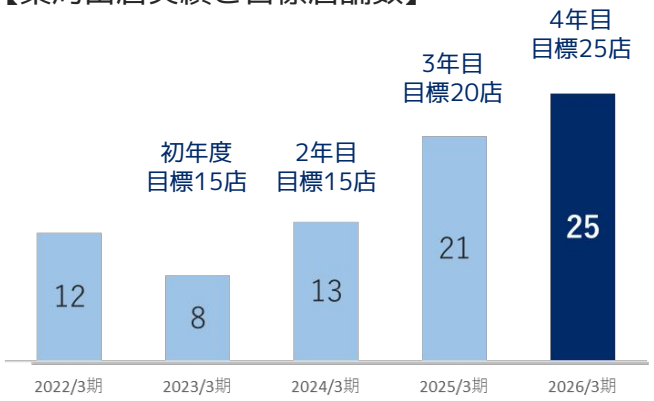
投資・財務戦略

コストコントロール・資本積上げ

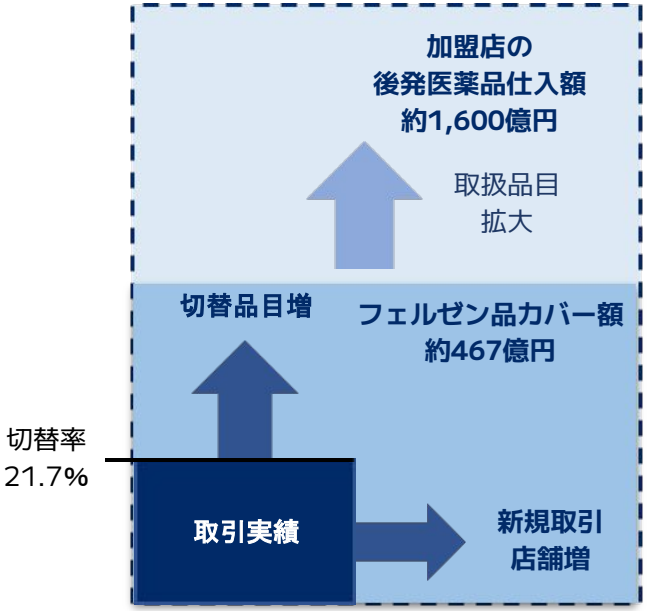
2026年3月期 重点戦略

事業		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	■ 医療マインドの醸成と質の高い薬物治療の提供 ■ 既存店処方箋枚数 前期比 +2.4% ■ 医療モール中心の店舗開発（新規：25店舗、誘致：10件） ■ 適切なコストコントロールによる生産性の向上
	～ 薬局支援事業 ～	
	医薬品ネットワーク	■ 期末目標加盟件数 12,000件（+997件） ■ 流通改善の推進（平日1日1回納品・土曜納品なし、急配減） ■ サービスの拡充（研修、新サービスの開発） ■ エリアネットワークの構築（在庫共有体制の確立）
	医薬品製造販売	■ 安定供給 ■ 年間累計取引店舗数 9,000店（+1,819店）
	医薬品物流	■ 安定供給 ■ 年間累計取引店舗数 3,700件（+2,128件）
	デジタルシフト	■ 期末目標 導入店舗数 6,850店（+830店） ■ 機能強化の継続
賃貸・設備関連事業		■ ウィステリア入居率目標 91.8%（+1.6pt） ■ 収益性の改善（賃料・管理費・物価上昇への対策）
給食事業 訪問看護事業		■ 物価上昇への対策と収支ラインの引き上げ ■ 不採算部門の見直し
投資・財務戦略		■ 全社でコストコントロールの実施 ■ 利益確保し、資本を積上げ

【薬局出店実績と目標店舗数】



【後発医薬品市場】



※ 薬価ベース

2026年3月期 業績予想 －連結業績

MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

2026年3月期も賃上げを実施したうえで、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・後発医薬品の拡販により、増収増益を予想

（単位：百万円） カッコ内は利益率	2025/3期 実績	2026/3期 予想	増減額	増減率
売上高	122,387	125,500	＋ 3,112	＋ 2.5%
EBITDA	6,569 (5.4%)	6,890 (5.5%)	＋ 320 ＋ 0.1pt	＋ 4.9%
営業利益	3,154 (2.6%)	3,400 (2.7%)	＋ 245 ＋ 0.1pt	＋ 7.8%
経常利益	3,162 (2.6%)	3,200 (2.5%)	＋ 37 ▲ 0.0pt	＋ 1.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,262 (1.0%)	1,300 (1.0%)	＋ 37 ▲ 0.0pt	＋ 3.0%
1株当たり当期純利益 （円）	43.20	44.48	＋ 1.28	－

2026年3月期 業績予想 －セグメント別業績

MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

■ 売上高

（単位：百万円）

	2025/3期 実績	2026/3期 予想	増減額	増減率
売上高	122,387	125,500	＋ 3,112	＋ 2.5%
地域薬局ネットワーク事業※	116,968	120,099	＋ 3,131	＋ 2.7%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	6,171	6,226	＋ 55	＋ 0.9%
調整額	▲ 751	▲ 826	▲ 74	－

■ 営業利益

（単位：百万円）
カッコ内は利益率

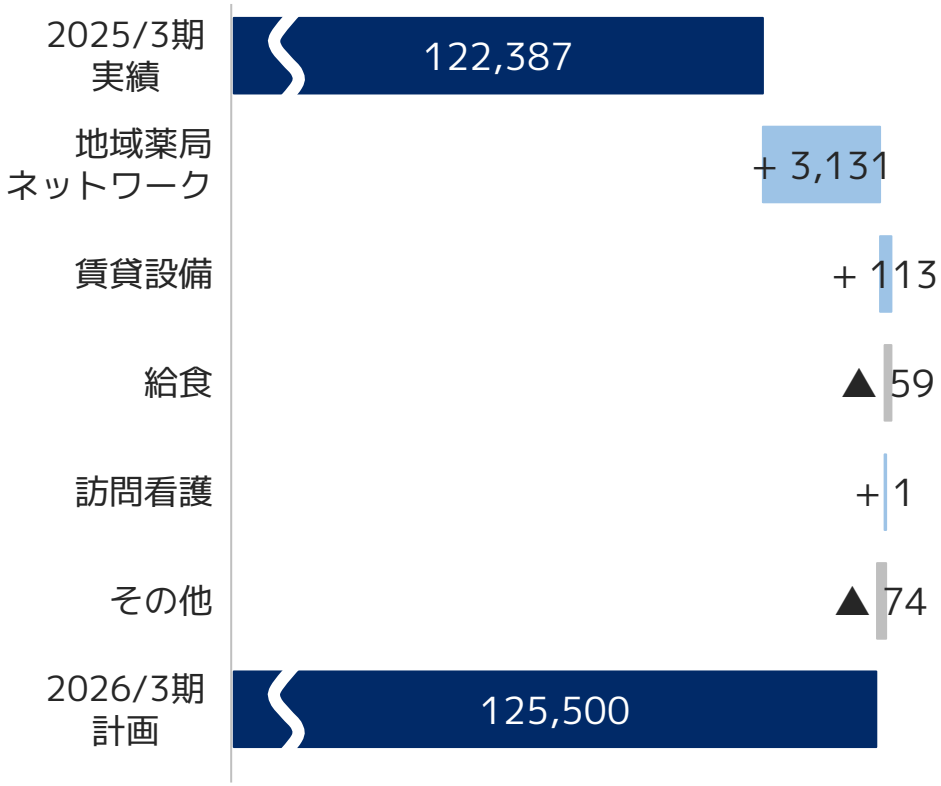
セグメント利益	3,154	（2.6%）	3,400	（2.7%）	＋ 245	＋ 0.1pt	＋ 7.8%
地域薬局ネットワーク事業※	5,626	（4.8%）	5,973	（5.0 %）	＋ 346	＋ 0.2pt	＋ 6.2%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	171	（2.8%）	217	（3.5%）	＋ 46	＋ 0.7pt	＋ 27.0%
調整額	▲ 2,644	（－）	▲ 2,791	（－）	▲ 146	－	－

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

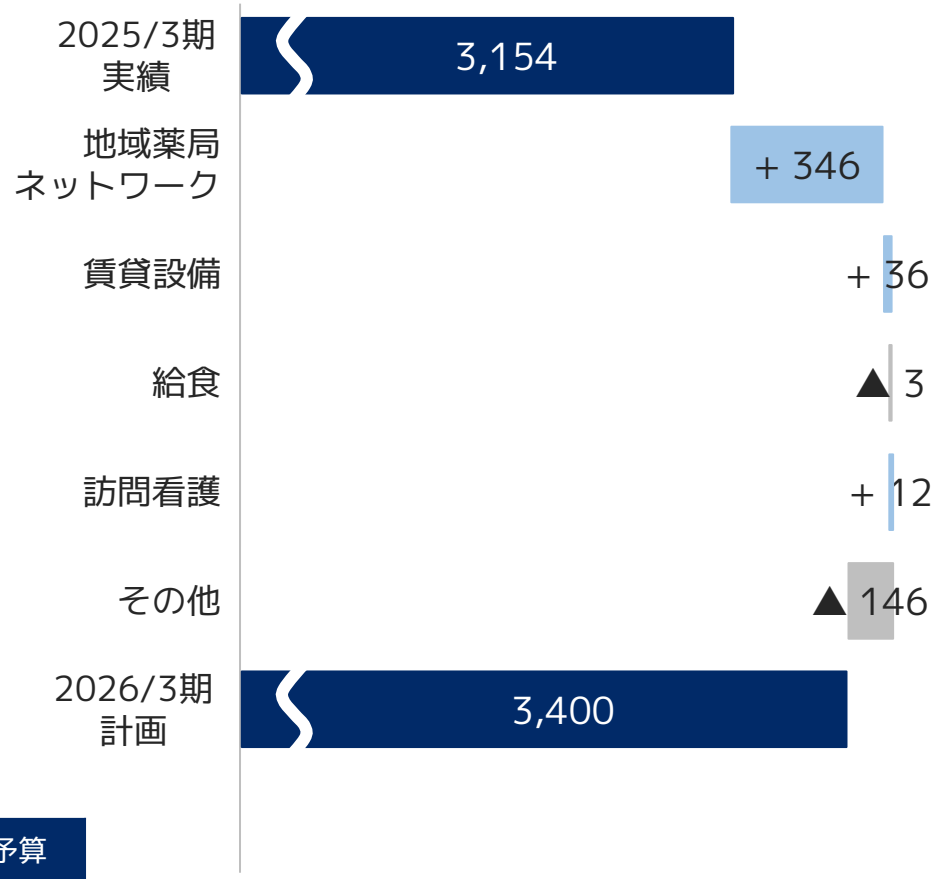
2026年3月期 業績予想 －前期比

MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

■ 売上高　（単位：百万円）



■ 営業利益　（単位：百万円）



（前年同期比）	2025年3月期 実績	2026年3月期 予算
既存店処方箋枚数	▲ 0.6%	＋ 2.4%
既存店処方箋単価	＋ 1.6%	▲ 1.3%

注）「既存店」は、2025年3月期は2023年4月1日以降、2026年3月期は2024年4月1日以降継続して開局している店舗が対象

成長戦略 －長期ビジョンの策定に向けた検討を開始

MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

グループを取り巻く経営環境が目まぐるしく変化しており、
環境変化を捉え的確な意思決定を行うため、長期ビジョンの策定に向けた検討を開始

業界環境	当社の課題	
人口減少と医療提供体制の地域格差	薬学ケアのさらなる質向上	医療DXの推進
医療担い手の減少と負荷増大	収益性の向上	在宅、地域連携取組みの推進
薬価制度・医薬品産業の継続疑義	安心・安全な医薬品流通	医薬品産業間の連携
薬局・DgS業界再編気運の高まり	サステナビリティ経営の推進	ROIC経営

長期ビジョン策定に向けて検討開始

長期ビジョン：2025年秋頃公表予定

- これからの薬局・薬剤師に求められる機能、あるべき姿を再検討
- 経営上の戦略的意思決定に係る機会とリスクを洗い出し、明確化
- 適時適切な情報開示により、資本市場での評価につなげる