

株式会社 メディカルシステムネットワーク

2026年3月期 第3四半期

決算説明資料

東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード：4350



薬局支援サービスのサポート先は順調に拡大したものの
人件費の増加や急性疾患患者の減少等により減益

売上高

986.8 億円

進捗率[※] : 78.6 %

前年同期比（増減）

+7.4%

(+67.8 億円)

- ◆ 地域薬局部門において前期に開局した店舗が寄与
- ◆ 医薬品製造販売部門及び前期に事業を開始した医薬品物流部門の取引先が順調に拡大

営業利益

23.7 億円

進捗率[※] : 69.8 %

前年同期比（増減）

▲7.8%

(▲2.0 億円)

- ◆ 医薬品ネットワーク部門をはじめとした薬局支援部門のサポート件数が順調に拡大
- ◆ インフルエンザが流行したものの、急性疾患全体としては前年を大きく下回る

※ 進捗率は通期業績予想に対する第3四半期終了時点

KPIハイライト

地域薬局	新規出店確定数	17 件	計画達成率	68.0 %	年間計画	25 件
	医療機関誘致確定数	17 件	計画達成率	170.0 %	年間計画	10 件

薬局支援部門

医薬品ネットワーク	加盟件数	11,769 件	対前年同期比	+ 9.6 %	年間計画	12,000 件
デジタルシフト	導入店舗数	6,549 店	対前年同期比	+ 12.5 %	年間計画	6,850 店
医薬品製造販売	取引店舗数 [※]	8,560 店	対前年同期比	+ 30.4 %	年間計画	9,000 店
医薬品物流	取引店舗数	3,406 店		—	年間計画	3,700 店

※ 毎年4月以降に取引のあった店舗数

— 本資料の記載内容 —

Chapter 1	業績の状況	5
Chapter 2	重点施策・事業概況	10
Chapter 3	2026年3月期 業績予想・長期ビジョン	18

Chapter 1

業績の状況

2026年3月期 第3四半期 – 連結業績

前期開局店舗が寄与し増収も、人件費の増加や急性疾患患者の減少等により減益

(単位：百万円) カッコ内は利益率	2025/3期 第3四半期 (実績)	2026/3期 第3四半期 (実績)	前年同期比 増減率	2026/3期 通期予想	通期予想 進捗率
売上高	91,891	98,680	+ 7.4%	125,500	78.6%
EBITDA ※	5,098 (5.5%)	4,919 (5.0%)	▲ 3.5%	6,890 (5.5%)	71.4%
営業利益	2,573 (2.8%)	2,373 (2.4%)	▲ 7.8%	3,400 (2.7%)	69.8%
経常利益	2,623 (2.9%)	2,255 (2.3%)	▲ 14.0%	3,200 (2.5%)	70.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,445 (1.6%)	1,010 (1.0%)	▲ 30.1%	1,300 (1.0%)	77.7%
1株当たり 四半期純利益 (円)	49.44	34.56	—	44.48	—

※ 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

2026年3月期 第3四半期 –セグメント別業績

■ 売上高

(単位：百万円)

	2025/3期 第3四半期	2026/3期 第3四半期	増減額	増減率
売上高	91,891	98,680	+ 6,788	+ 7.4%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	87,815	94,849	+ 7,033	+ 8.0%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	4,654	4,499	▲ 154	▲ 3.3%
調整額	▲ 578	▲ 668	▲ 90	—

■ 営業利益

(単位：百万円)
カッコ内は利益率

セグメント利益	2,573 (2.8%)	2,373 (2.4%)	▲ 200 ▲ 0.4pt	▲ 7.8%
地域薬局 ネットワーク事業 ※	4,420 (5.0%)	4,329 (4.6%)	▲ 91 ▲ 0.5pt	▲ 2.1%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	172 (3.7%)	108 (2.4%)	▲ 64 ▲ 1.3pt	▲ 37.2%
調整額	▲ 2,019 (—)	▲ 2,064 (—)	▲ 45 —	—

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

2026年3月期 第3四半期 – 連結貸借対照表

売掛金の増加に伴い総資産が拡大した結果、自己資本比率は一時的に低下

(単位：百万円)	2025/3期 期末	2026/3期 第3四半期末	前期末比	
総資産	70,586	82,316	+ 11,729	
流動資産	22,627	33,382	+ 10,755	
売掛金	5,053	14,422	+ 9,369	・ 売上債権を早期に現金化するスキーム (債権流動化)を一時的に停止
固定資産	47,959	48,934	+ 974	
のれん	9,063	9,057	▲ 5	
負債	54,241	65,261	+ 11,019	
流動負債	24,377	37,281	+ 12,904	
短期借入金 [※]	6,184	16,571	+ 10,386	・ 債権流動化を停止したことに伴う資金回収 タイミングの調整として一時的に増加
固定負債	29,863	27,979	▲ 1,884	
長期借入金	18,085	15,902	▲ 2,183	・ 返済による減少
純資産	16,345	17,055	+ 709	
自己資本比率	23.0%	20.6%	▲ 2.5pt	

※ 1年以内返済予定の長期借入金を含む

2026年3月期 第3四半期 – 連結キャッシュ・フロー

債権流動化を一時的に停止したことで入金が後ろ倒しとなり、営業CFはマイナス

(単位：百万円)	2025/3期 第3四半期	2026/3期 第3四半期	前年同期比
営業活動による キャッシュ・フロー	3,476	▲ 4,282	▲ 7,758
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 2,580	▲ 3,442	▲ 862
財務活動による キャッシュ・フロー	1,554	7,445	+ 5,891
現金及び現金同等物の 増減額	2,450	▲ 278	▲ 2,729
現金及び現金同等物の 期首残高	8,242	8,431	+ 188
現金及び現金同等物の 第3四半期末残高	10,693	8,152	▲ 2,541

■ 主な内訳

(単位：百万円)

営業キャッシュ・フロー ▲ 4,282

EBITDA ※1 + 4,919

売上債権の増加額 ※2 ▲ 9,173

投資キャッシュ・フロー ▲ 3,442

新規出店・M&A等 ▲ 2,617

既存薬局改修等 ▲ 761

財務キャッシュ・フロー + 7,445

借入金の増減額 + 8,154

配当金の支払額 ▲ 355

※1 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

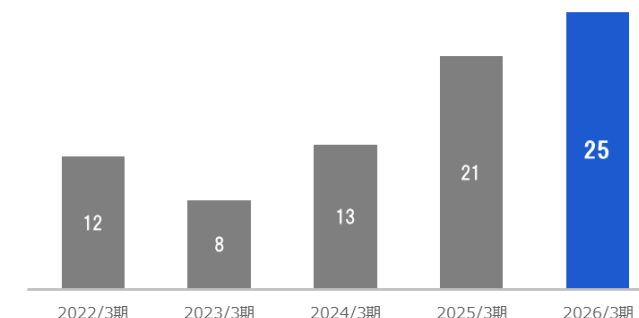
※2 債権流動化を一時的に停止したことにより、入金タイミングが後ろ倒しになった結果であり、事業活動の悪化によるものではない

Chapter 2

重点施策・事業概況

事業	今期重点施策・数値目標
地域薬局ネットワーク事業	<ul style="list-style-type: none"> 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
	〈薬局支援部門〉
	<ul style="list-style-type: none"> 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）
	<ul style="list-style-type: none"> 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
	<ul style="list-style-type: none"> 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）
	<ul style="list-style-type: none"> 医薬品物流 安定供給 年間累計取引店舗数 3,700店（+2,128店）
賃貸・設備関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ウイ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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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



地域薬局部門 – 地域薬局店舗数の推移

新規出店件数は計画未達見込みであるが、医療機関の誘致は計画を大きく上回る

■ 自社開発件数

	見込数	通期計画
薬局店舗出店件数	17 件 (12件)	25件
医療機関誘致件数	17 件 (16件)	10件

※ カッコ内は2025年12月末までに出店・誘致済みの実績

■ 新規開局・M&A



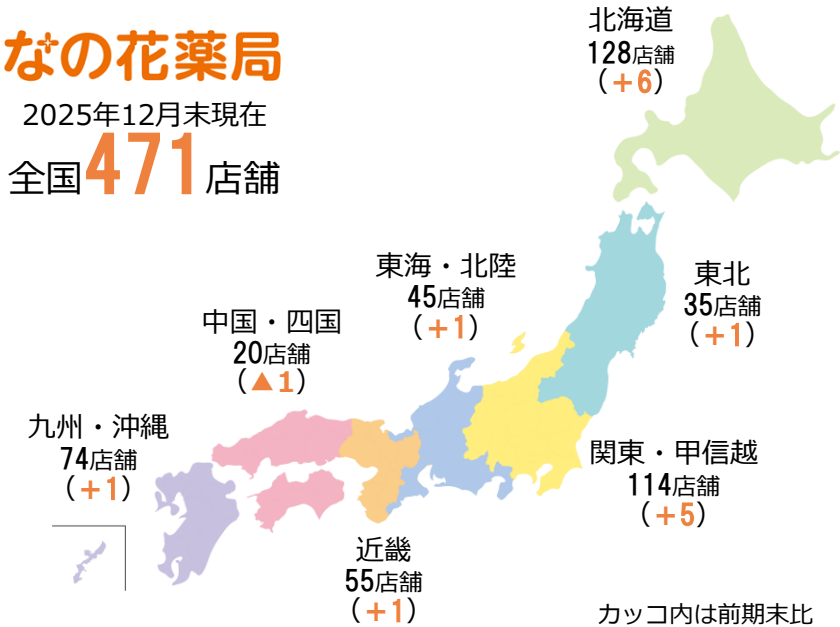
(2025/11/1)
なの花薬局札幌西町北店
新規開局
(北海道)



(2025/12/1)
なの花薬局フレンドタウン守山店
新規開局
(近畿)



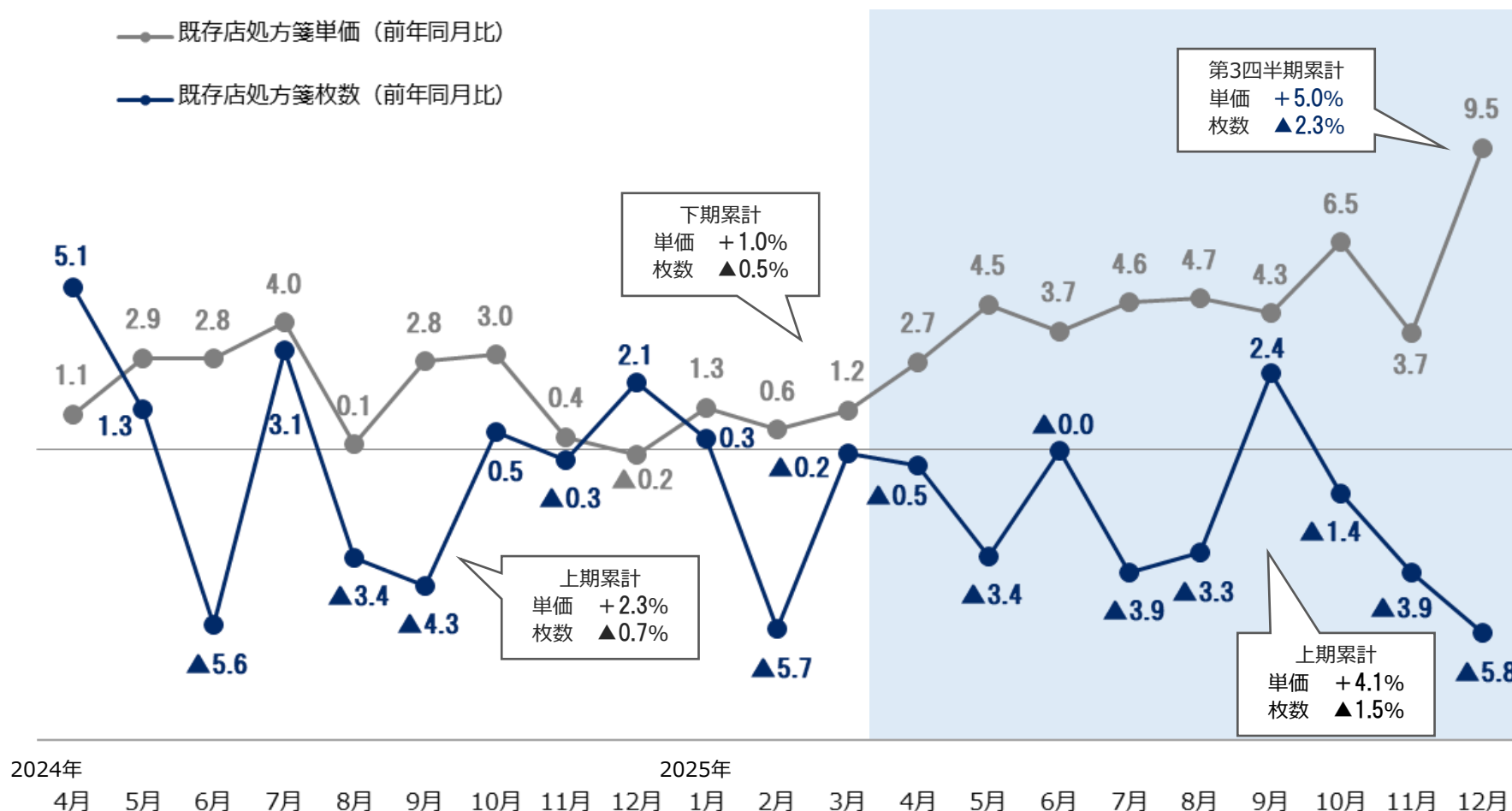
(2025/11/21)
金沢駅前ああと薬局
株式譲受 1店舗
(東海・北陸)



	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期 第3四半期
出店	8	8	5	8	7	12	8	13	21	12
閉店・事業譲渡	▲ 4	▲ 5	▲ 14	▲ 15	▲ 13	▲ 6	▲ 7	▲ 9	▲ 15	▲ 7
M&A	20	19	30	3	6	3	2	18	1	9
店舗数	377	399	420	416	416	425	428	450	457	471

地域薬局部門 – 既存店における処方箋単価・枚数の前年同月比較

急性疾患患者の減少や処方期間の長期化により既存店処方箋枚数は前年を下回ったが、長期処方や高額医薬品の増加により処方箋単価は大幅に上昇



地域薬局部門 – 調剤報酬の内訳

急性疾患患者の減少や処方期間の長期化により既存店処方箋枚数は前年を下回ったが、長期処方や高額医薬品の増加により処方箋単価は大幅に上昇

■ 全店		2025/3期 第3四半期	2026/3期 第3四半期	増減	増減率
処方箋枚数 (千枚)		7,568	7,646	+ 78	+ 1.0%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,813	8,145	+ 332	+ 4.2%
	技術料 / 枚	2,419	2,506	+ 88	+ 3.6%
	計	10,231	10,651	+ 420	+ 4.1%
調剤報酬 (百万円)		77,438	81,446	+ 4,008	+ 5.2%

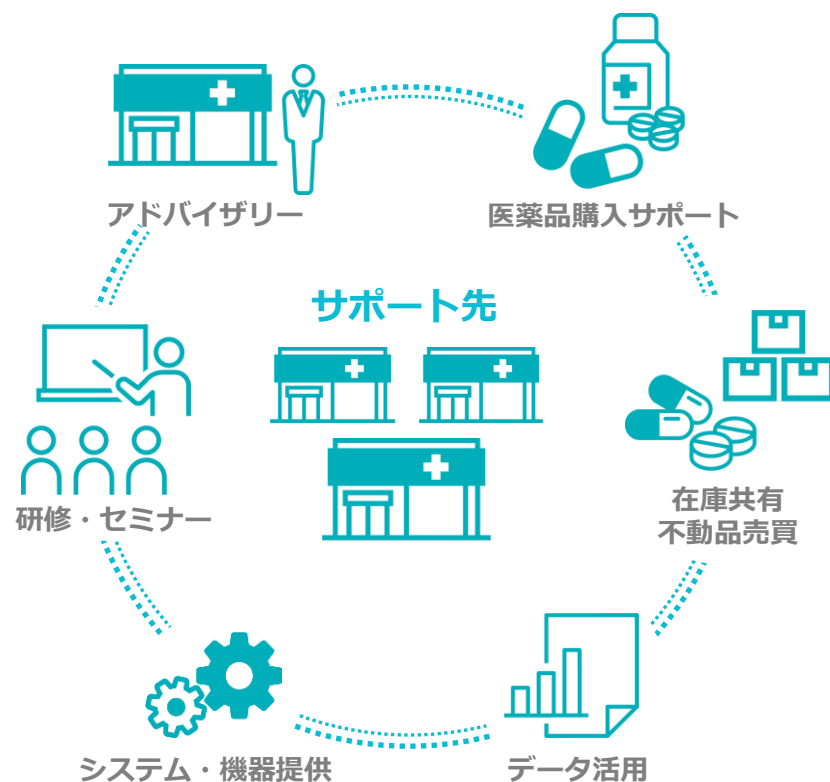
■ 既存店

処方箋枚数 (千枚)		7,376	7,209	▲ 166	▲ 2.3%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,764	8,169	+ 405	+ 5.2%
	技術料 / 枚	2,423	2,523	+ 100	+ 4.1%
	計	10,187	10,693	+ 505	+ 5.0%
調剤報酬 (百万円)		75,145	77,089	+ 1,943	+ 2.6%

医薬品ネットワーク部門

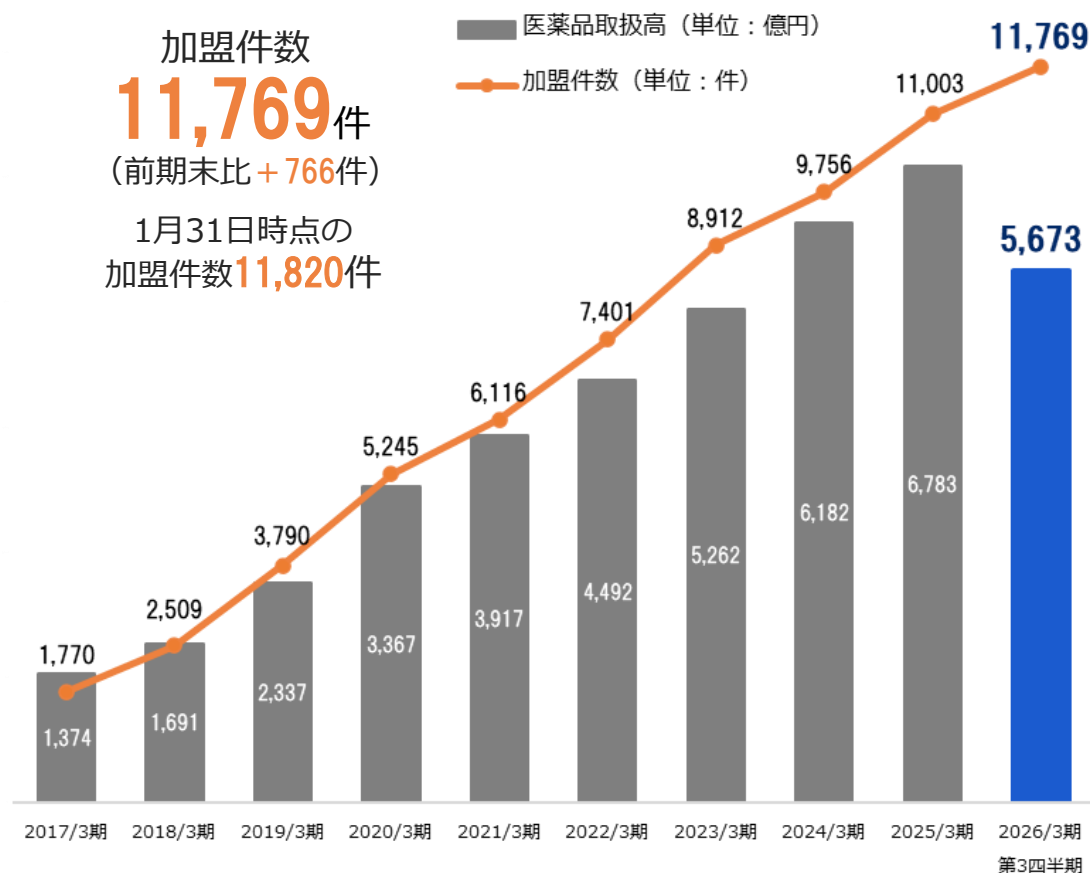
薬局の経営を総合的にサポートし、地域医療への貢献と薬局経営の安定化を両立

薬局運営に伴う煩雑な周辺業務を一括して支援することで業務効率化とコスト削減を実現し、
薬局スタッフが患者対応に専念できる環境を整え、質の高い医療サービスの提供につなげる



加盟件数
11,769件
(前期末比+766件)

1月31日時点の
加盟件数**11,820**件



デジタルシフト部門

薬局への処方箋送信からお薬相談、お薬手帳までLINEひとつで利用できるサービスを
薬局向けSaaSとして提供



LINE公式アカウント

つながる薬局

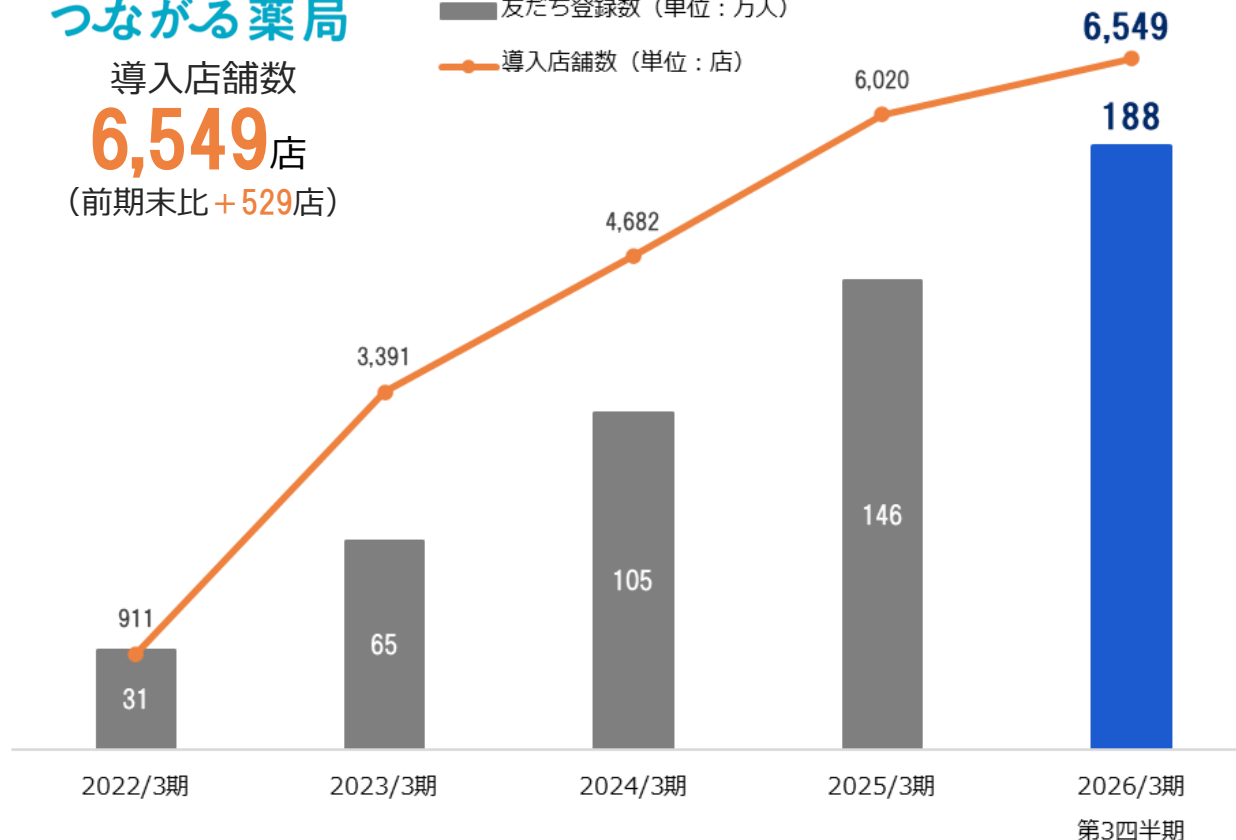
導入店舗数

6,549店

(前期末比+529店)

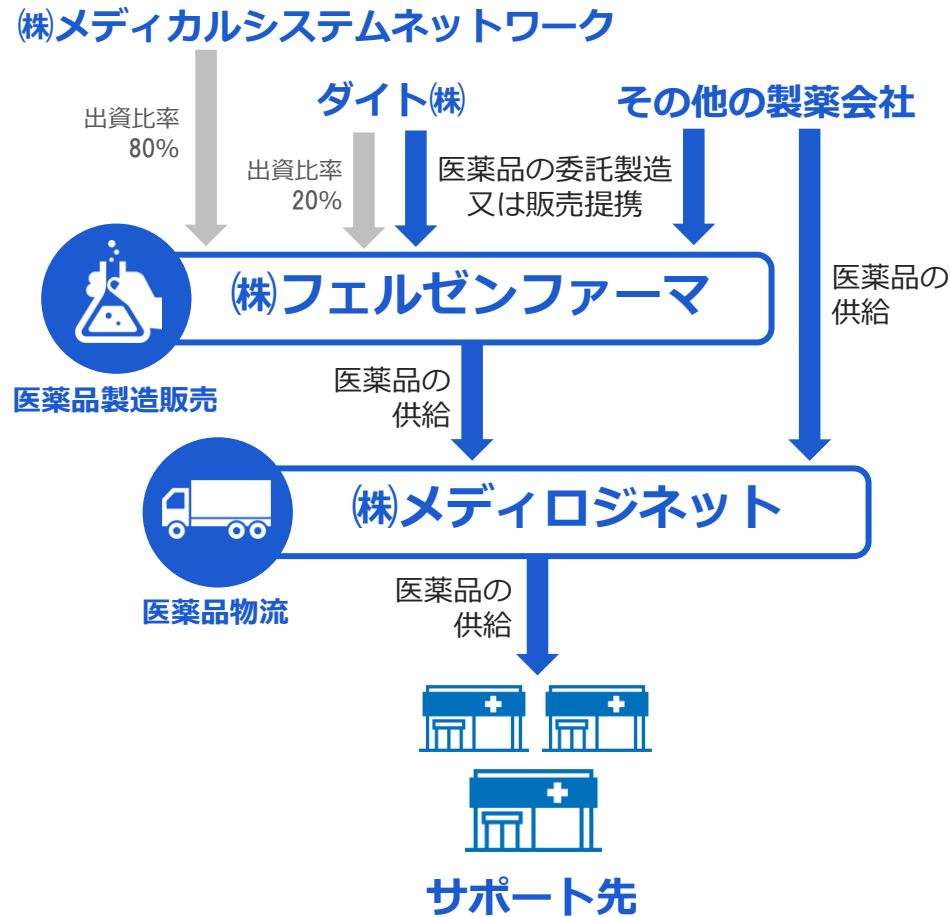
■ 友だち登録数 (単位: 万人)

— 導入店舗数 (単位: 店)



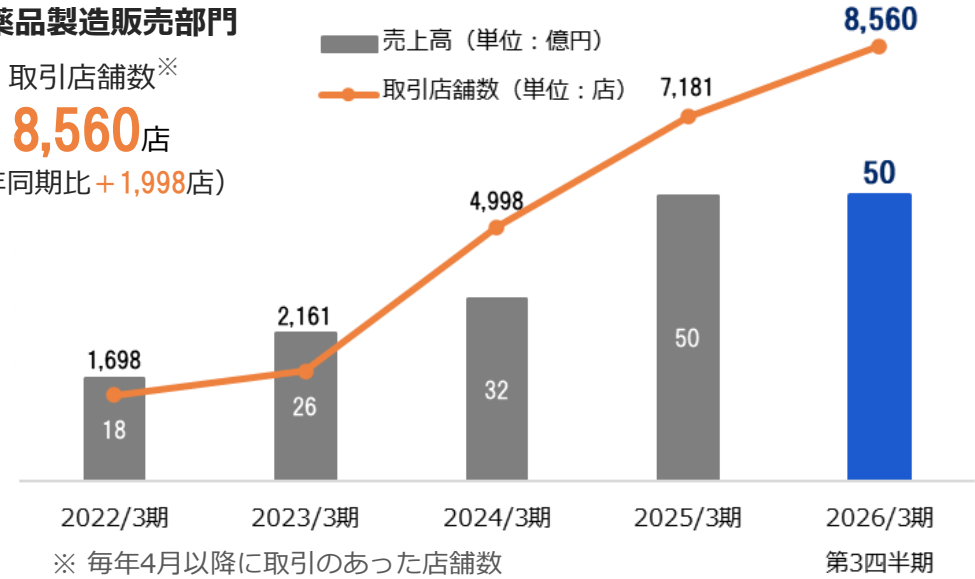
医薬品製造販売部門・医薬品物流部門

安心で効率的な医薬品流通の実現を通じて、人々の健やかな暮らしに貢献



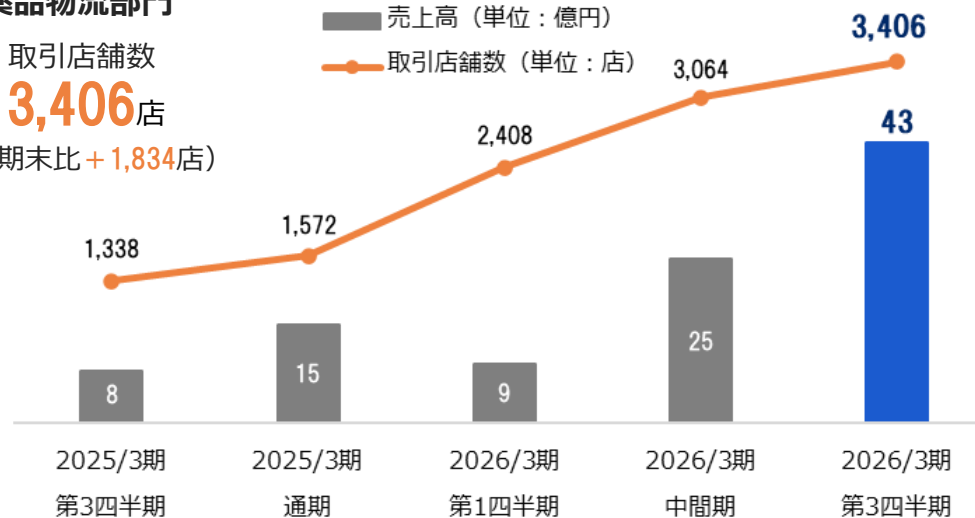
■ 医薬品製造販売部門

取引店舗数※
8,560店
(前年同期比 +1,998店)



■ 医薬品物流部門

取引店舗数
3,406店
(前期末比 +1,834店)



Chapter 3

2026年3月期 業績予想・長期ビジョン

2026年3月期 業績予想 – 連結業績

再掲

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 – 連結業績

再掲

■ 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、薬局支援部門（医薬品ネットワーク部門、デジタルシフト部門、医薬品製造販売部門、医薬品物流部門）

2025年10月24日に「**まちのあかりビジョン2035**」を公表

<https://www.msnw.co.jp/ir/management/vision/>

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
メディスン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

まちのあかりビジョン2035に基づき次期（第7次）中期経営計画を策定中

第7次中期経営計画は2026年5月公表予定



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

Appendix	—	「付録」「補足資料」「別紙」の意味	P22
B to B	Business to Business	企業が企業に対して行う取引	P21
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	P21
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	P21
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	P21
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	企業の「純粋なもうけ」や「本業の収益力」を測る指標	P6、9、19
SaaS	Software as a Service	サービス提供事業者がインターネット経由で提供するソフトウェア	P16

医療マインド	「まちのあかり」を灯す一人として、「すべてのひと」を健やかにするため、医療人としての覚悟をもって、地域に貢献する心の在り方（当社定義）	P11
医療モール	複数の診療科のクリニックや調剤薬局が1つの建物や敷地内に集まっている施設	P11
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	P11
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	P2、6、13、14
急配	緊急配送	P11
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	P11、19
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	P8、9
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	P21

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/>

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