



MEDICAL
SYSTEM
NETWORK
GROUP

株式会社
メディカルシステムネットワーク

2024年12月1日実施

会社説明資料

東京証券取引所スタンダード市場 証券コード：4350



代表取締役社長
田尻 稲雄
(医薬品卸会社出身)



代表取締役副社長
秋野 治郎
(薬局出身)



代表取締役副社長
田中 義寛
(銀行出身)

社名	株式会社メディカルシステムネットワーク (MEDICAL SYSTEM NETWORK Co., Ltd.)		
代表者	代表取締役社長 田尻 稲雄	事業内容	地域薬局事業 医薬品ネットワーク事業 医薬品製造販売事業 医薬品物流事業 デジタルシフト事業 等
設立	1999年 9月 16日		
所在地	札幌市中央区北10条西24丁目3番地		
従業員	単体：373名 連結：3,894名		資本金
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード：4350)	売上高	115,361百万円 ※2024年3月期実績
発行株式総数	30,642,600株	薬局店舗数	452店舗
株主総数	7,596名	NW加盟店数	10,435件 (当社直営薬局含む)



良質な医療インフラを創造し

生涯を見守る「**まちのあかり**」として

健やかな暮らしに貢献します

地域住民の健康を支えるグループとして、医療と生活の基盤を創造すること。

人々の暮らしと心に寄り添い、生きる喜びを支える存在として、いつもそこにいること。

住み慣れた場所で生涯安心して暮らせる「まちづくり」の一翼を担うこと。

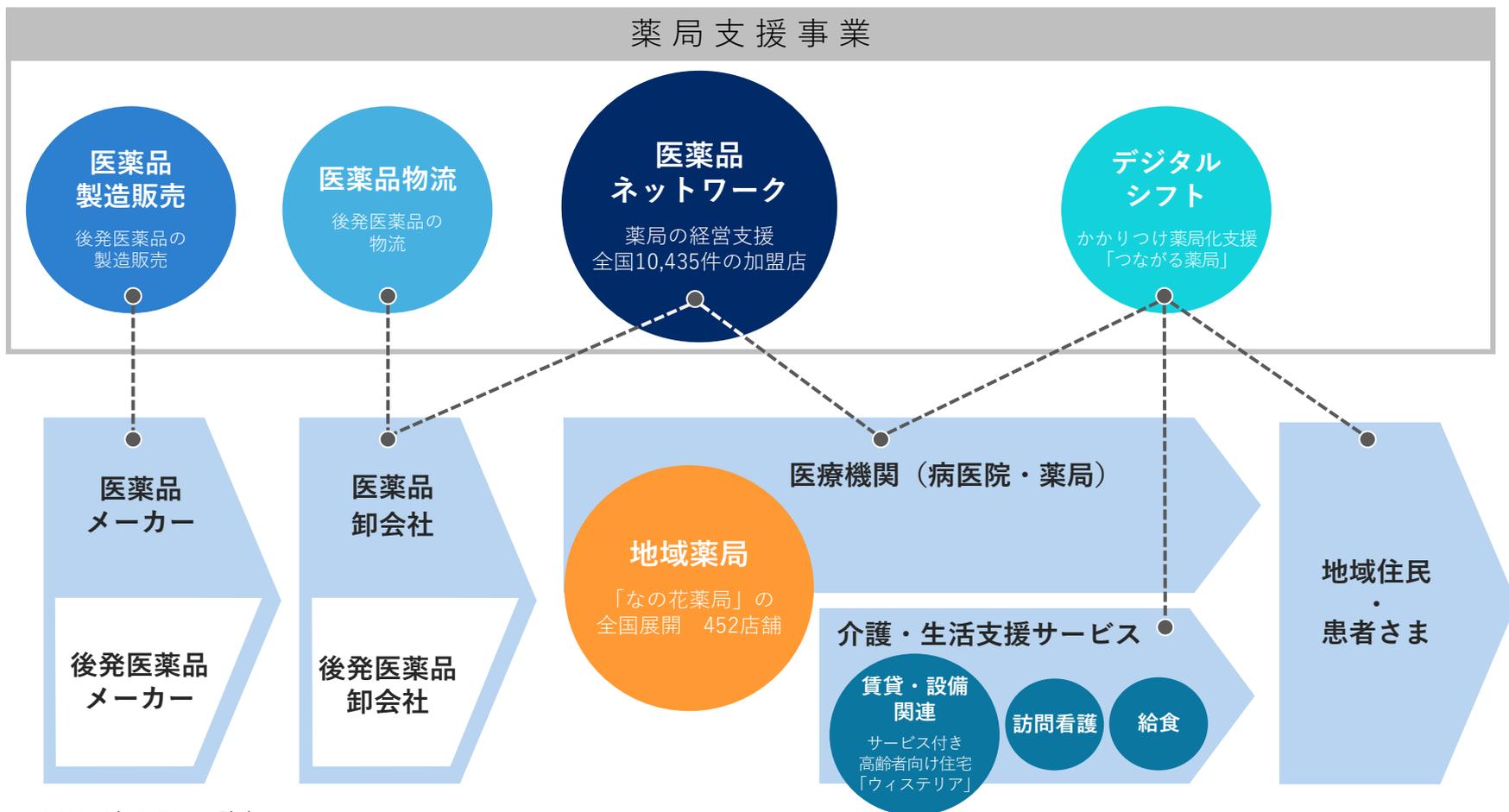
すべては、地域の笑顔と未来のために。



“まちのあかり”として



- 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、医薬品物流、デジタルシフトの事業で地域薬局を支援



※2024年9月30日時点

■ 開示セグメントにおける売上比率 ※2024年3月期実績値より算出

賃貸・設備関連事業 (2.3%)
給食事業 (2.1%)
その他事業 (0.3%)



地域薬局ネットワーク事業 (95.3%)

－地域薬局の運営をサポートする「薬局支援事業」－

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

医薬品物流
部門

デジタルシフト
部門

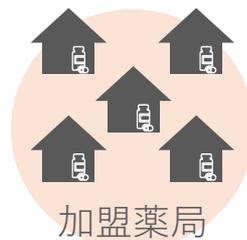
卸の配送効率化
・コスト削減

中小薬局の経営サポート

質の高い薬学ケア
未病・予防・在宅



当社が提供する
医薬品ネットワーク



- ① なの花薬局による良質な薬学ケア
- ② 当社のサポートを通して
加盟店でも良質な薬学ケアを実現



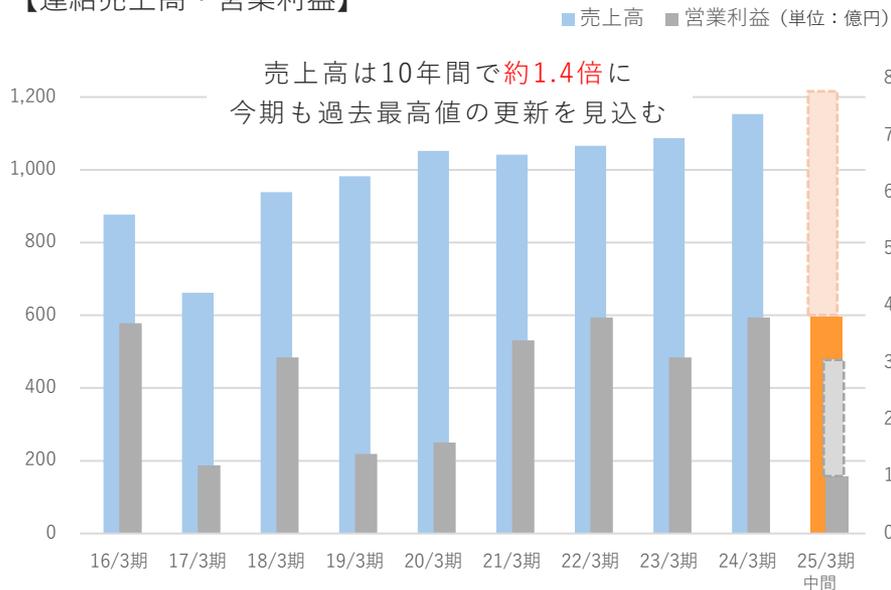
地域住民・患者さま

- ◆ なの花薬局だけでなく、全ての加盟店が
地域の暮らしを支える「まちのあかり」へ
- ◆ 貴重な医療インフラである医薬品流通の効率化・合理化

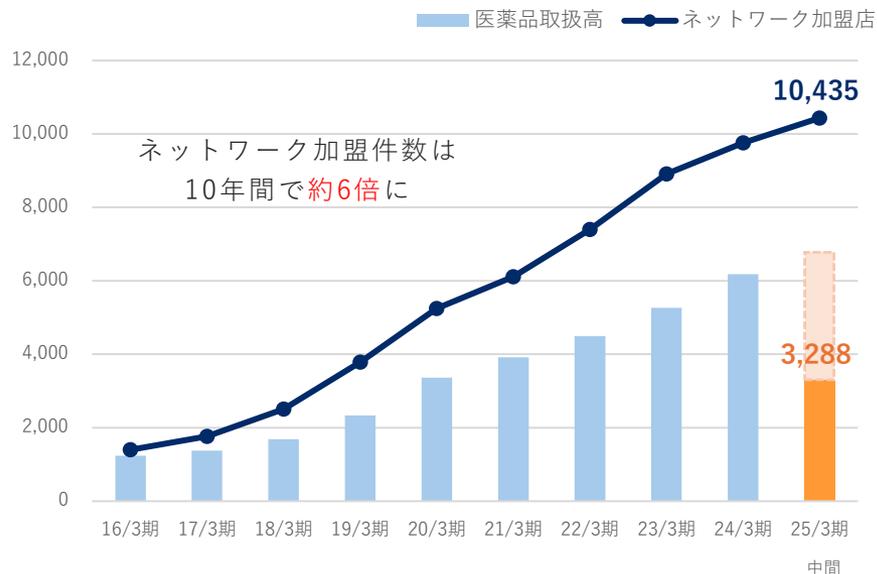
- | | |
|-----------|---|
| 1999年 9月 | ■ (株)メディカルシステムネットワークを設立
医薬品ネットワーク事業 を開始 |
| 2001年 3月 | ■ 薬局向けシステム開発を行う(有)システム・フォーを子会社化 |
| 2002年 3月 | ■ 大阪証券取引所 ナスダック・ジャパン市場上場 |
| 12月 | ■ 地域薬局事業 を開始 |
| 2005年 10月 | ■ 関東・関西地方に本格進出
現(株)なの花東日本、(株)なの花西日本をM&Aにより子会社化 |
| 2007年 12月 | ■ 高齢者専用賃貸住宅の運営を開始 (ウイステリアN17開業) |
| 2008年 9月 | ■ 東京証券取引所 市場第二部上場 |
| 2010年 6月 | ■ 東京証券取引所 市場第一部指定 |
| 2013年 11月 | ■ 九州地方に本格進出
(株)トータル・メディカルサービスを株式公開買付けにより子会社化 |
| 2016年 9月 | ■ 医薬品製造販売事業 を開始 |
| 2020年 10月 | ■ 薬局向けの デジタルシフト事業 を開始 |
| 2022年 4月 | ■ 東京証券取引所「プライム市場」へ移行 |
| 2023年 10月 | ■ 東京証券取引所「スタンダード市場」へ移行 |
| 2024年 8月 | ■ 医薬品物流事業 を開始 |

過去10年間の業績推移

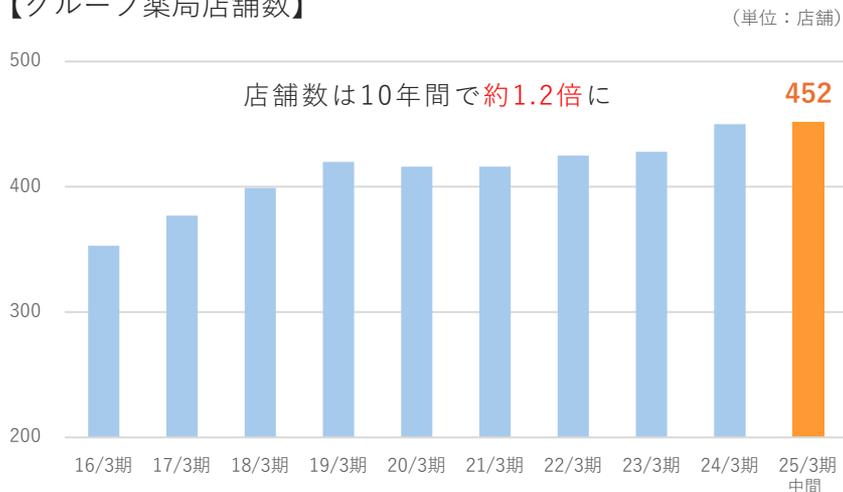
【連結売上高・営業利益】



【医薬品ネットワーク加盟件数・医薬品取扱高】



【グループ薬局店舗数】



2025年3月期 通期予想 (2024年11月8日発表)

■ 連結売上高	1,220億円
■ 連結営業利益	30億円
■ 医薬品ネットワーク加盟件数	10,756件 (前年比 1,000件増)
■ 薬局新規出店数	22件

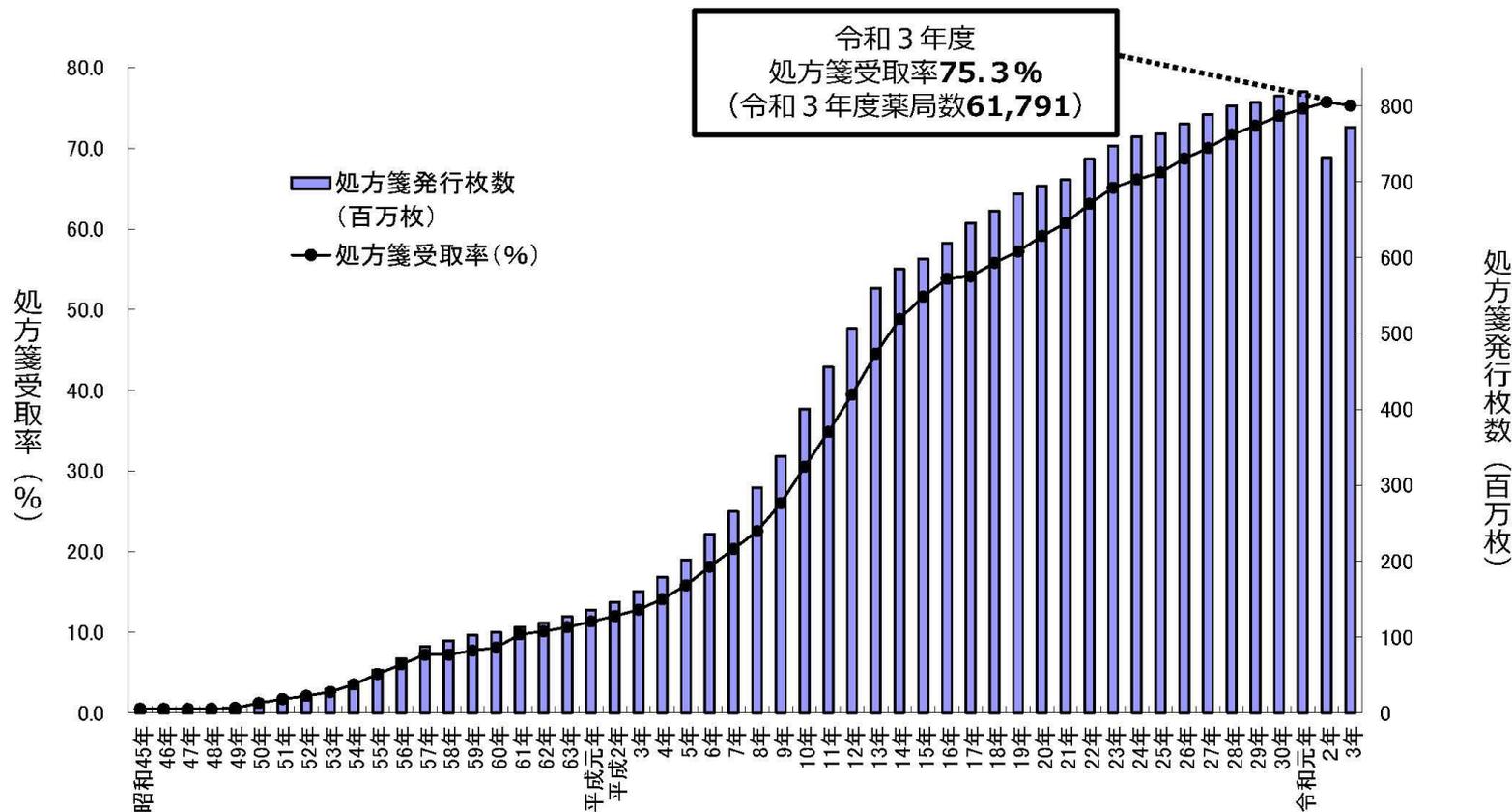


1

業界環境

処方箋受取率の年次推移

○ 令和3年度の処方箋発行枚数は約7.7億枚で、処方箋受取率は75.3%。



(出典) 保険調剤の動向(日本薬剤師会)
令和3年度衛生行政報告

$$\text{処方箋受取率}(\%) = \frac{\text{処方箋枚数(薬局での受付回数)}}{\text{内科診療(入院外)日数} \times \text{内科投薬率} + \text{歯科診療日数} \times \text{歯科投薬率}} \times 100$$

(資料：中央社会保険医療協議会 第550回総会 調剤について(その1) 令和5年7月26日)

「患者のための薬局ビジョン」 ～「門前」から「かかりつけ」、そして「地域」へ～

平成27年10月23日公表

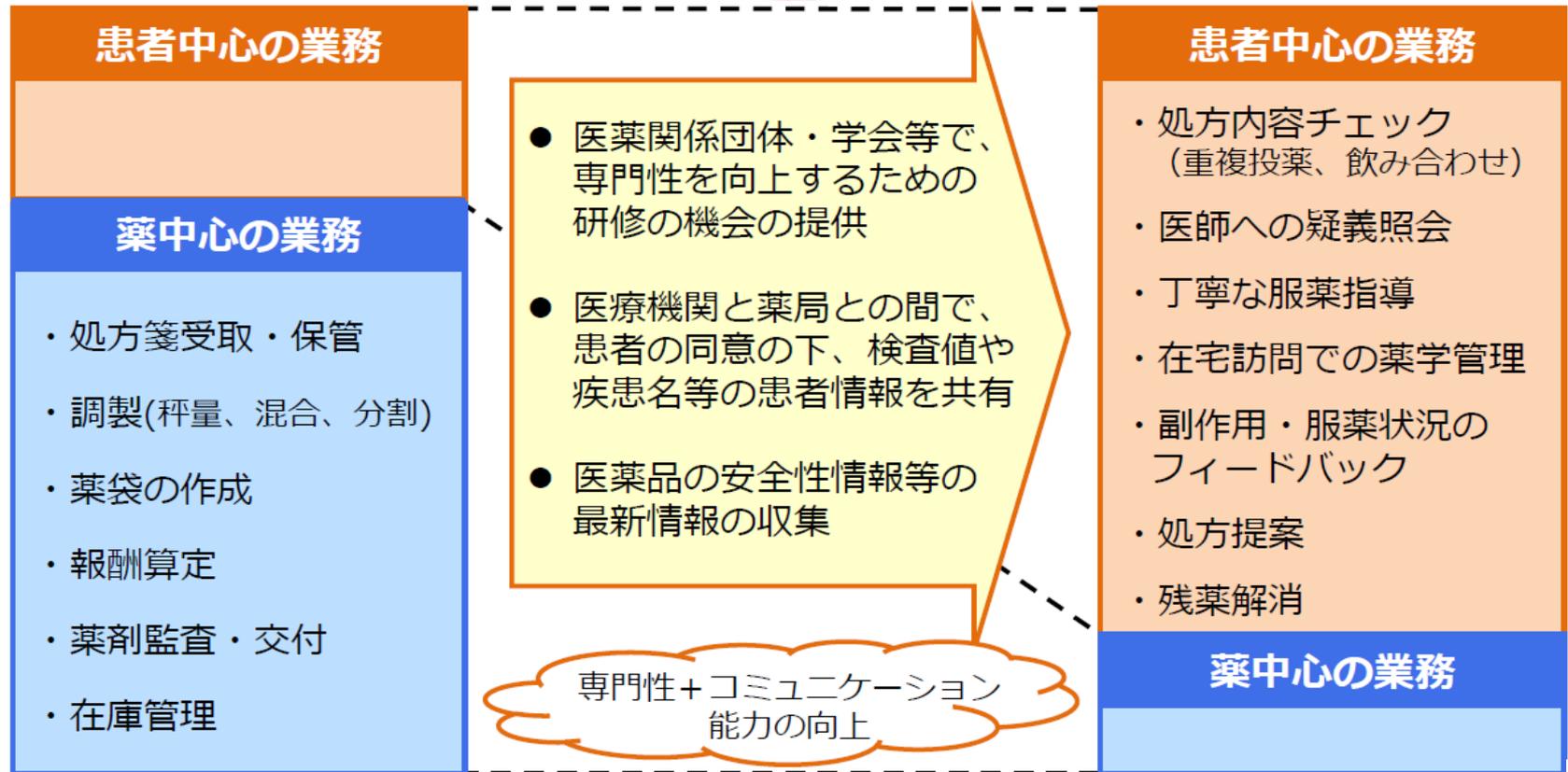


(資料：中央社会保険医療協議会 第550回総会 調剤について (その1) 令和5年7月26日)

「患者のための薬局ビジョン」～「門前」から「かかりつけ」、そして「地域」へ～

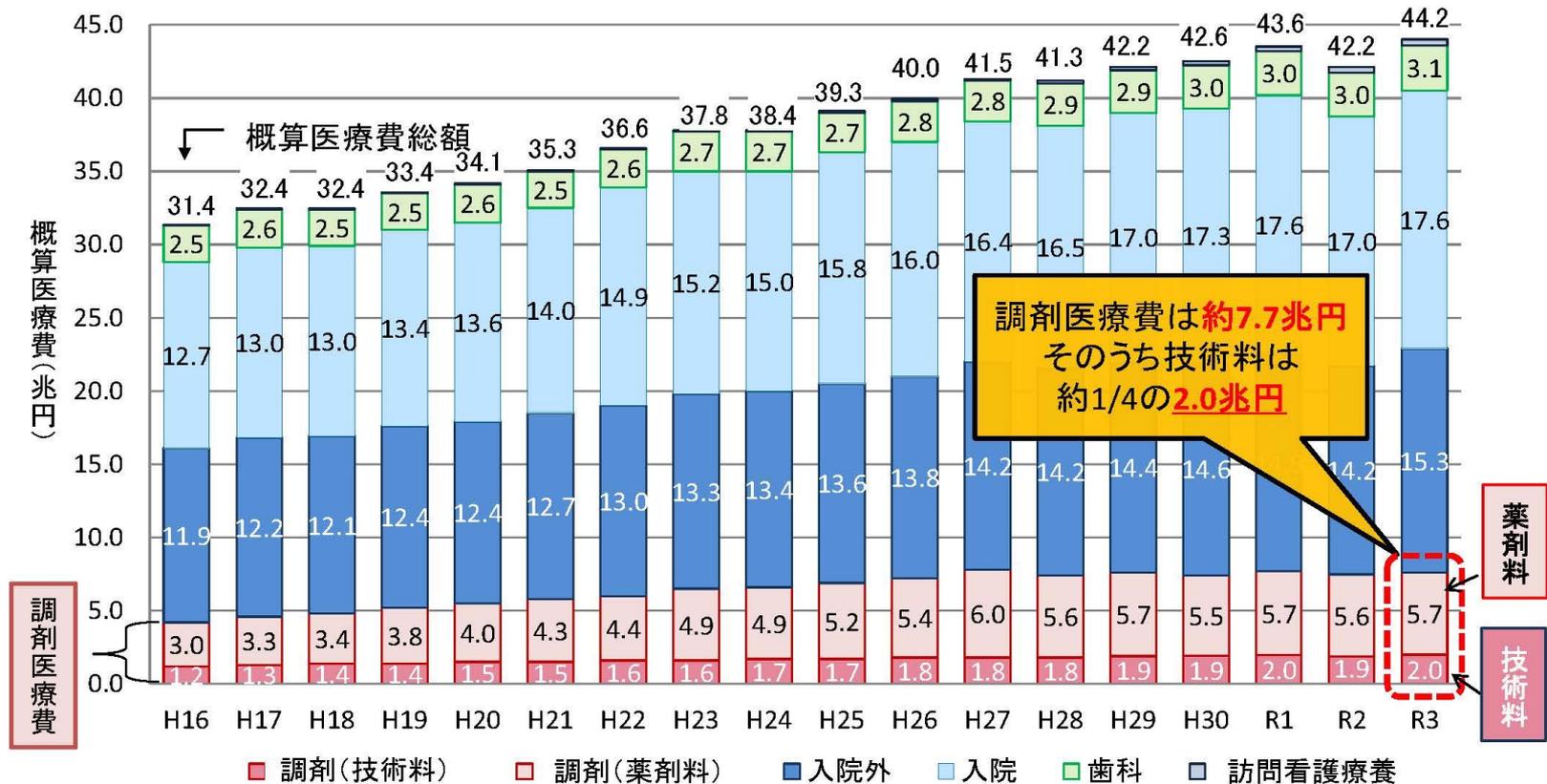
○かかりつけ薬剤師としての役割の発揮に向けて

～対物業務から対人業務へ～



調剤医療費の推移

- 令和3年度の概算医療費は約44.2兆円であった。
- 調剤医療費は約7.7兆円で、その内訳は、薬剤料が約5.7兆円、技術料が約2.0兆円であった。



調剤医療費は約7.7兆円
そのうち技術料は約1/4の2.0兆円

※医科(入院外、入院)及び歯科には、薬剤料が含まれる。
「医療費の動向」、「調剤医療費(電算処理分)の動向」(厚生労働省保険局調査課)を基に作成

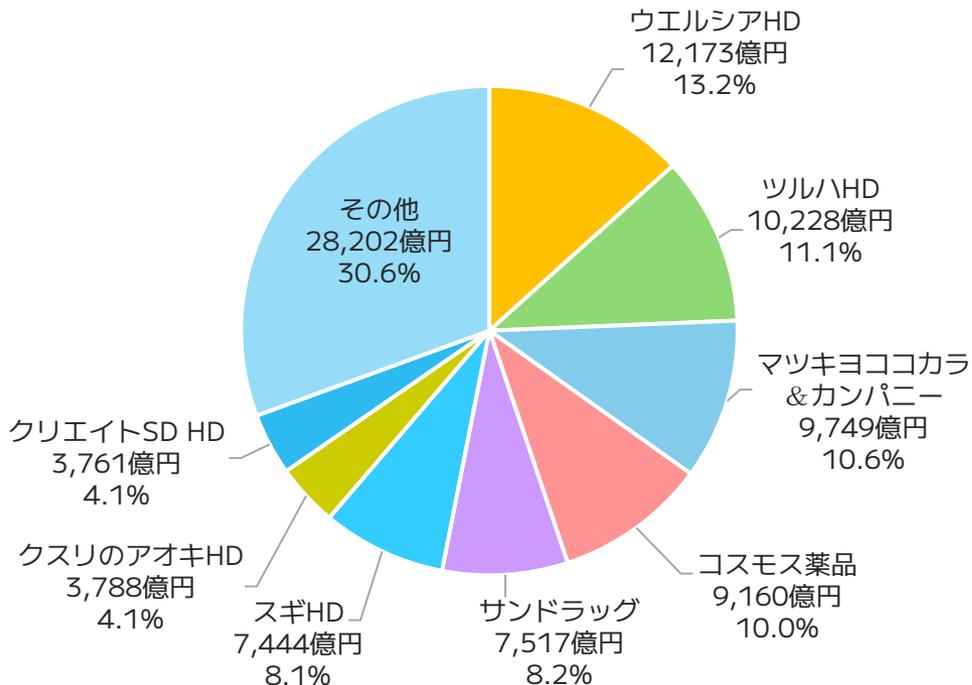
薬局市場の大手8社の寡占度は、ドラッグストア市場の訳1/4と極めて細分化している

➡ 今後、緩やかに集約化が進展するものと予想

ドラッグストア

9.2兆円市場

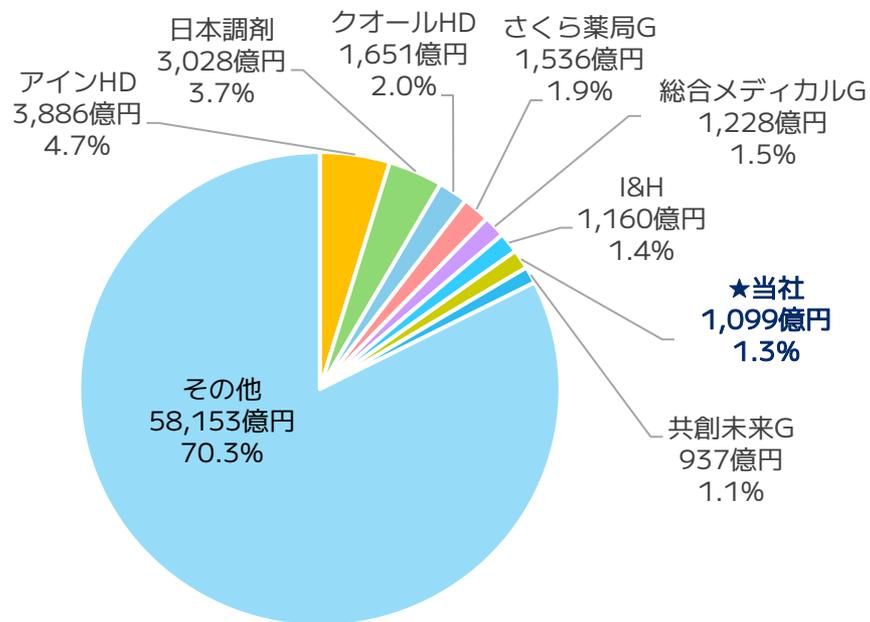
上位8社で 69.4%



薬局

8.2兆円市場

上位8社で 17.6% : 極めて細分化した市場



(資料：ドラッグマガジン2024年7月号「医薬品産業ランキング」)

- ◆ 高齢化の進展により医療費は今後も増加の見通しだが、
社会保障費抑制のため毎年薬価改定（引き下げ）と厳しい調剤報酬改定が行われており**薬局の市場規模は頭打ち**
- ◆ 薬局には**かかりつけ薬局**として
対物業務から対人業務へのシフトが求められている
- ◆ オンライン診療・マイナ保険証・電子カルテ情報共有サービス（25年10月～）等
医療DXを活用して、**効率化**の推進及び**患者さまに選ばれる薬局づくり**が
今後の薬局経営のカギ

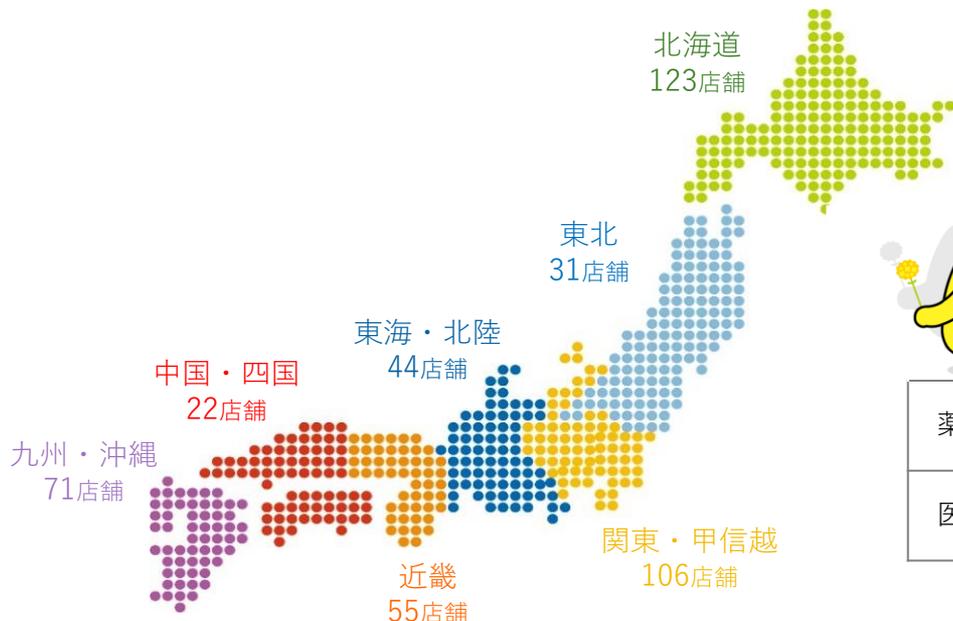
従来の「病院・クリニックの近く」にあり
「速く」「正確に」調剤するだけの薬局では
生き残りは厳しい



2

事業内容 ①
～地域薬局部門～

■ 全国に452店舗の薬局を展開 ※2024年9月30日時点



今期の薬局店舗出店は過去最高件数を見込む



	2025/3期	
	見込数 (9月末実績)	通期計画
薬局店舗出店件数	22件 (11件)	20件
医療機関誘致件数	11件 (2件)	10件

■ 地域によって異なるニーズにお応えするため、様々な店舗形態で全国の「地域医療」に貢献

地域密着型



なの花薬局 登戸店
(神奈川県川崎市)

医療モール型



なの花薬局 苫小牧双葉店
(北海道苫小牧市)



メディカルモール
なの花薬局 馬込駅前店
(東京都大田区)



メディカルモール
なの花薬局 南岸路店
(北海道札幌市)

大型門前型



なの花薬局 千里中央店
(大阪府豊中市)

面対応型

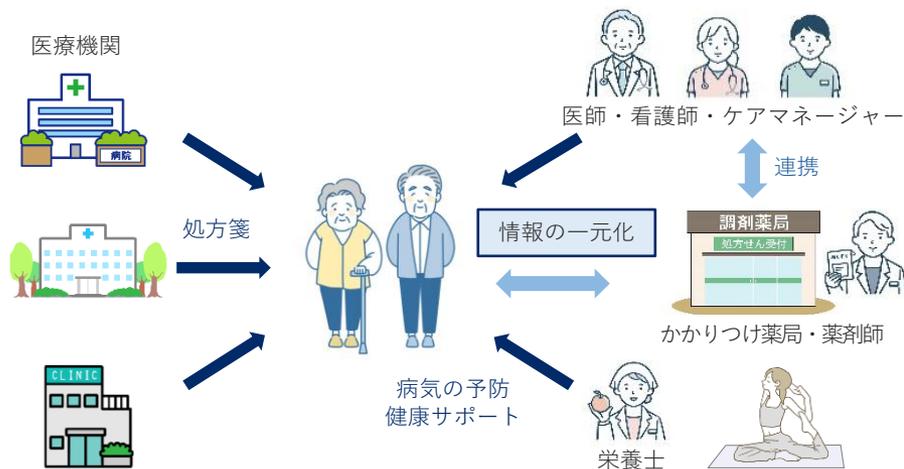


さくら薬局
JR久留米駅ナカ店
(福岡県久留米市)

(1) かかりつけ薬剤師・薬局

地域の皆さまをあらゆる面からサポート

- 一元的・継続的な薬学管理指導
- 医療機関・多職種と連携した地域ネットワーク
- 24時間対応・在宅対応



(2) 未病・予防

“食”や“運動”を通じて健康維持を支援

- 栄養士による栄養指導
- 薬局店舗でのヨガ教室
- 重心バランス、認知機能測定実施
- 健康フェアとの共催など開催店舗拡大中

地域住民による主体的な健康の維持・増進をサポート



健康サポート薬局
83店舗／452店舗
(2024年9月末時点)

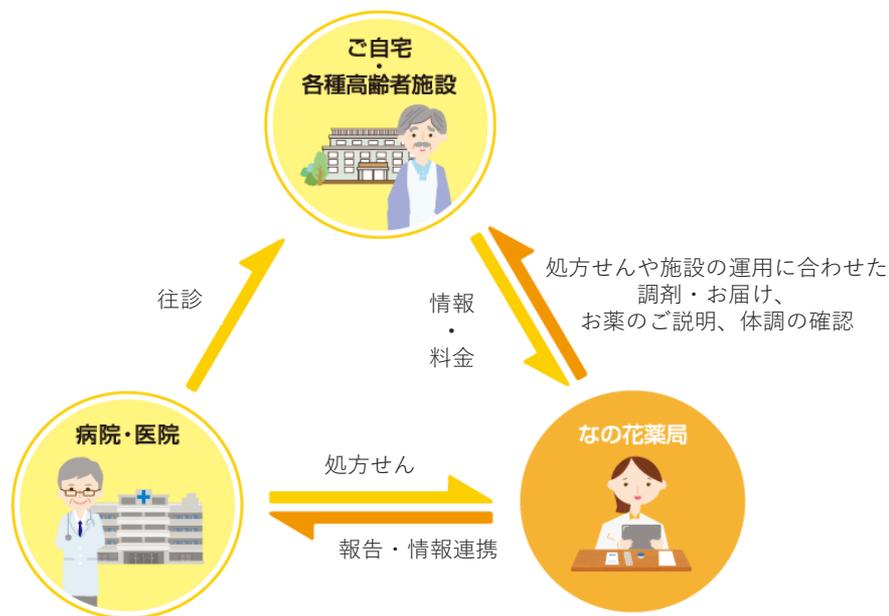
健康フェア
756回 ※

栄養相談
18,125件 ※

※2024年3月期累計

(3) 薬剤師の在宅訪問

ご自宅や各種高齢者施設等、在宅で療養する患者さまの服薬指導や残薬管理のため医療機関と連携して薬剤師が在宅訪問を実施



(4) 服薬期間中のフォロー

- 薬機法の改正により2020年9月から服薬期間中のフォローが義務化され、必要に応じて患者さまの服薬状況の把握や指導を実施
- 服薬フォローを通じて、より質の高い薬物療法を提供
- 質の高い薬物療法の実施のため教育にも注力

服薬期間中のフォロー
実施件数 **2.5万件**以上/月

(5) 社内教育制度の充実

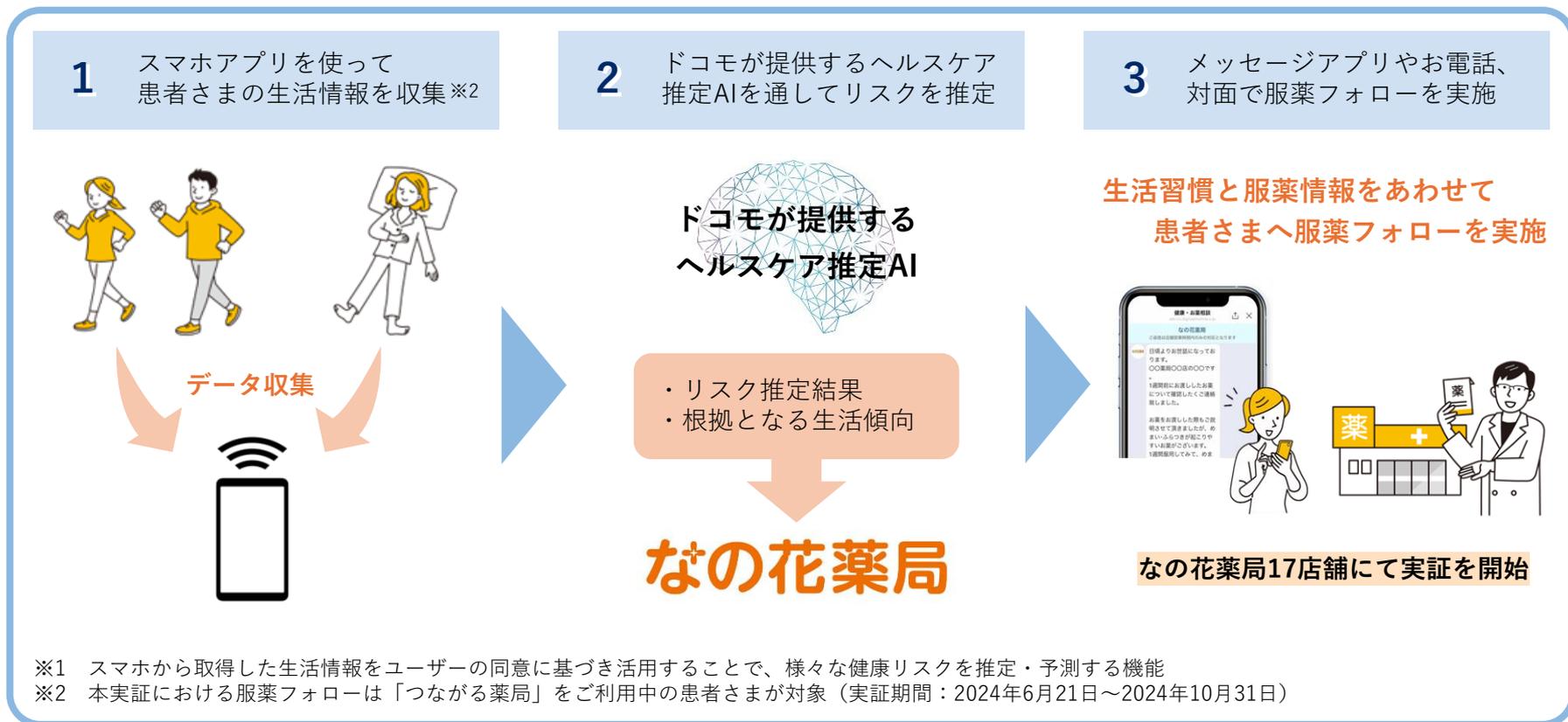
- 新教育制度（CP Step）が2021年4月より開始
→ 対人業務推進を支える教育制度を再構築
- 臨床研究デザイン塾[※]やなの花フォーラムの開催により臨床の場で活躍できる薬剤師を養成
→ 各種学会認定の認定薬剤師・専門薬剤師取得も増加

※ 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

(株)NTTドコモ（以下ドコモ）と連携し、

かかりつけ薬局の推進を目的とした服薬フォローの実証事業を実施

- ドコモが提供するヘルスケア推定AI※1を活用し、患者さまの外出状況等の生活情報から健康に関わるリスクを把握
- 生活習慣や日常生活の変化に即した服薬フォローにより患者さまへ受診勧奨、疾患の早期発見と重症化予防へ
- 薬剤師がより身近なものとなり、かかりつけ薬剤師への同意による加算取得へも寄与



※1 スマホから取得した生活情報をユーザーの同意に基づき活用することで、様々な健康リスクを推定・予測する機能

※2 本実証における服薬フォローは「つながる薬局」をご利用中の患者さまが対象（実証期間：2024年6月21日～2024年10月31日）

地域の特性に応じて、医療を通じたまちづくりに貢献

■ 地方都市（例：北海道 新ひだか町）

過疎化・高齢化する地方都市で、地域医療を支える
“地方型医療モール（メディカルビレッジ）”を開発

当社薬局2店舗+5つのクリニックが一区画に集積

1997年の薬局開局当初より
在宅への取り組みがスタートし、
“地域薬局”としての草分け的存在に



■ 市街地（例：札幌市 清田区）

サービス付き高齢者向け住宅“ウイステリア清田”の開発
では、一帯の敷地内に以下の施設が集結

- ・ サービス付き高齢者向け住宅
- ・ 医療モール
- ・ 地域薬局
- ・ 病院
- ・ 介護事業所

→ 住まいの側に、
質の高い医療と介護を提供する体制を整備

→ “地域包括ケアシステム”の中核を担う
地域医療の拠点施設に



A hand is shown using a calculator over a document containing various charts and tables. The document features a bar chart at the top, followed by a table with columns labeled 'Sales' and 'Expenses'. The background is a light blue and white color scheme.

3

事業内容 ②
～薬局支援事業～

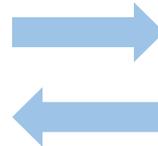
1. 医薬品ネットワーク部門

ネットワークへの加盟により、医薬品卸・薬局における“悩み”を解決

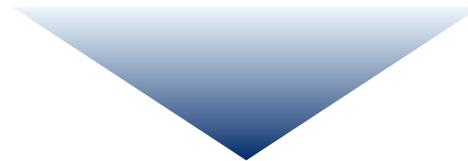
医薬品ネットワーク加盟前



- ①FAX注文、バラバラ発注
- ②在庫切れによる緊急配送
- ③医薬品の返品



- ①医薬品の発注業務や在庫管理が負担
- ②医薬品の不動在庫を減らしたい
- ③複数の医薬品卸との価格交渉が面倒



医薬品ネットワーク加盟後



- 薬局の適正な在庫管理と流通改善への協力により
- ・オンライン受注、まとめ受注
 - ・急配、返品の削減
- を実現



MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP



- ①発注・在庫管理システムによる定期発注
- ②不動在庫消化サービスで廃棄ロス削減
- ③適正な取引価格での仕入れ

出庫・配送コストの削減

対物業務を効率化し、対人業務へ注力



データ活用

- 仕入データ分析
- 在庫情報共有サービス「おくすりみっけ」
- 調剤実績共有サービス「LINCLEちいき版」



医薬品購入サポート

- 医薬品代金支払いの取りまとめ
- 後発品供給「フェルゼンファーマ」
- 不動在庫消化サービス「デッドストックエクステンジ」



知識

- 薬局経営者同士の情報発信サイト「しゃべり場」
- 流通改善セミナー・経営セミナー
- 調剤報酬改定サービス「改定シミュレーション」



教育

- 新人薬剤師研修
- 調剤報酬改定対応研修
- 薬剤師研修サイト eラーニング「メディカルナレッジ」
- 薬剤師研修
- 接遇研修



薬局支援ツール

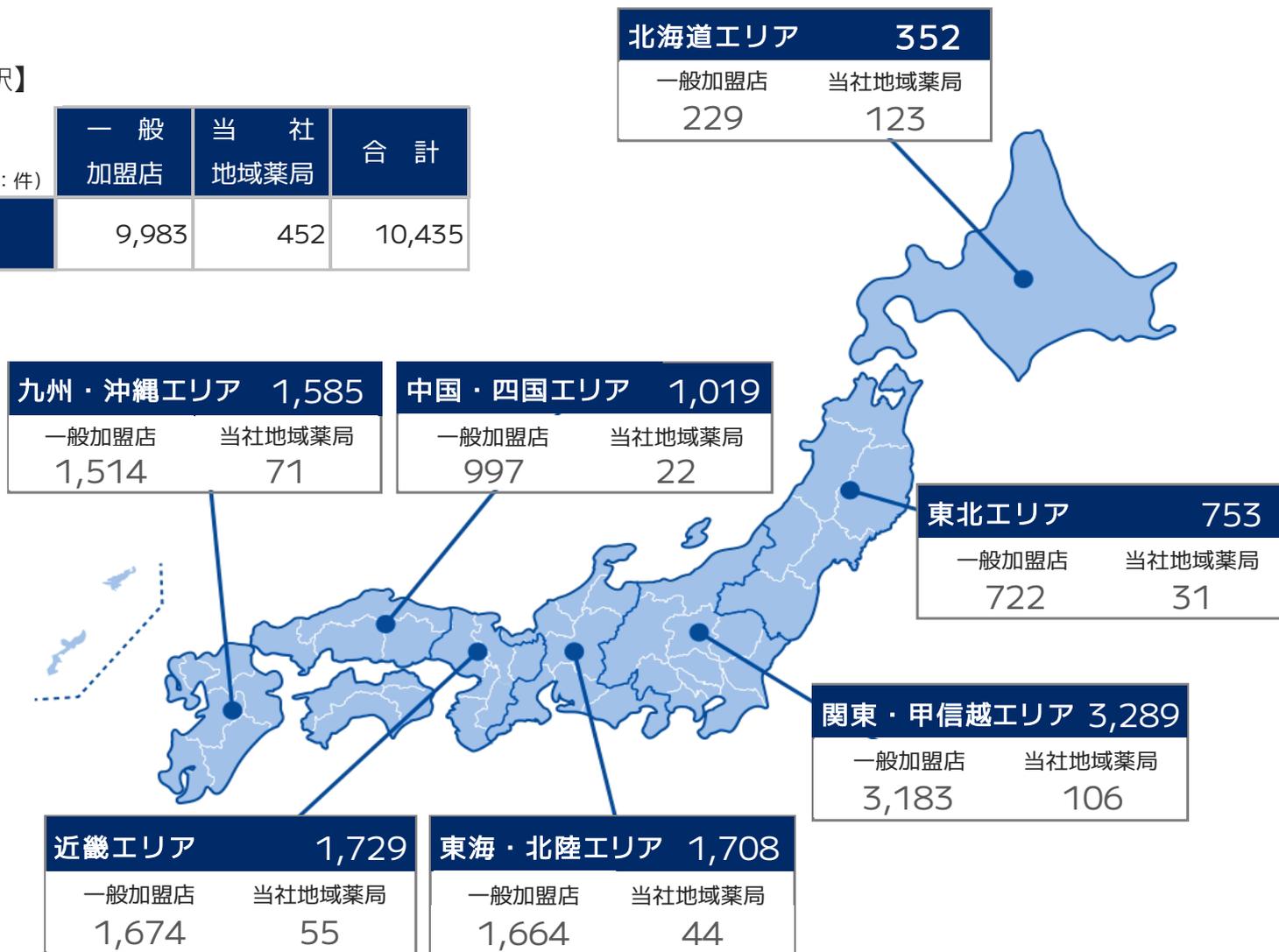
- LINEを活用した処方箋送信「つながる薬局」
- 在庫管理システム「LINCLE」・調剤監査システム
- 健康総合サイト「からだPlus」

業界圧倒的No.1の加盟店舗数

全47都道府県にて事業を展開

【加盟件数内訳】

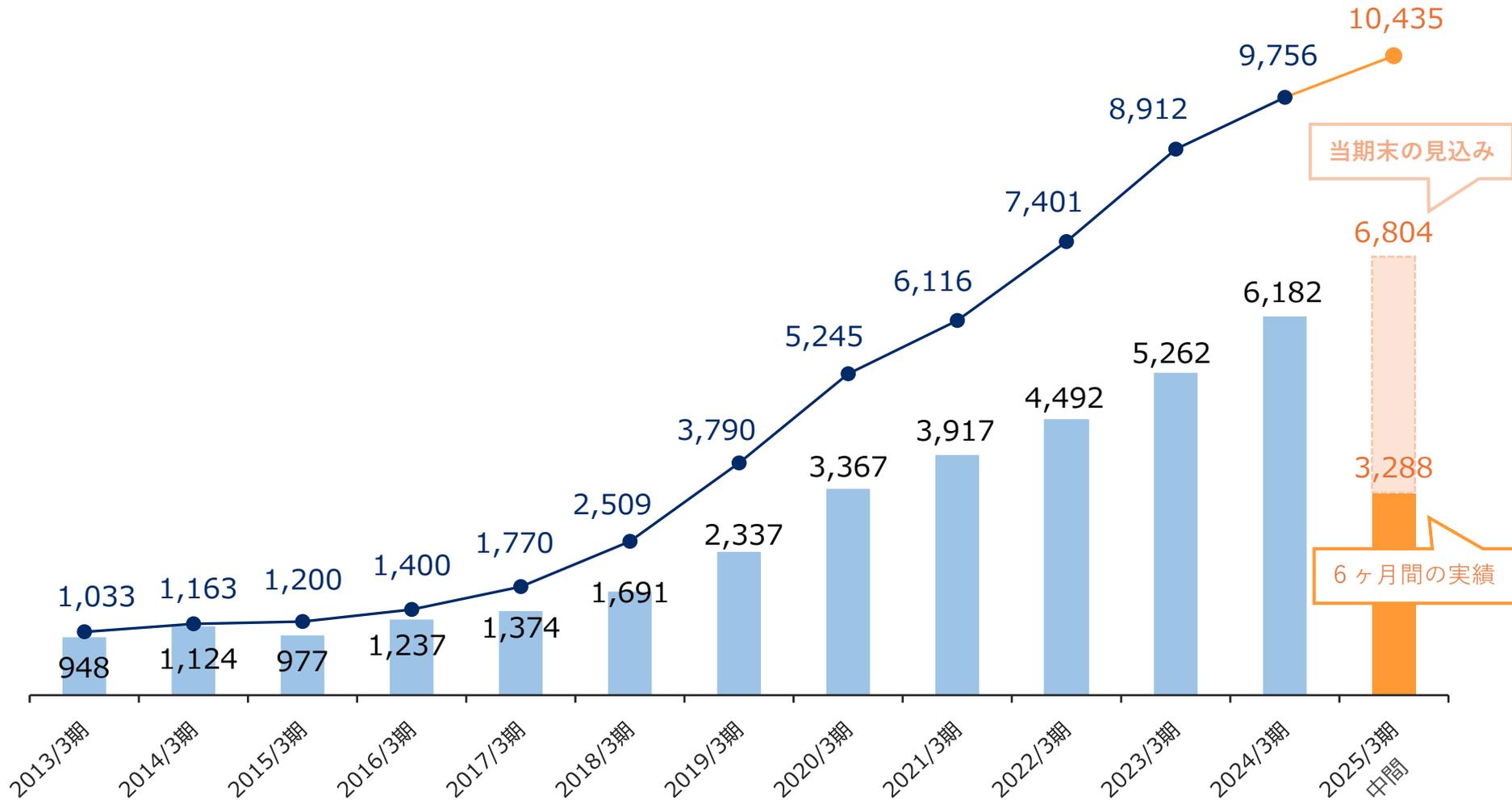
(単位：件)	一般 加盟店	当 社 地域薬局	合 計
合 計	9,983	452	10,435



拡大を続ける医薬品ネットワーク

■ 医薬品取扱高 (単位: 億円)

● 加盟件数 (単位: 件)



当期末の見込み

6ヶ月間の実績

Fel FELDSENF PHARMA (フェルゼンファーマ)

自社ブランド後発医薬品のラインナップは49成分113品目に拡大

ビジネスモデルの特徴

- 製造は専門メーカーに委託しているため 設備投資なし
- 的確な需要把握による 無駄のない生産
- 直営・加盟店中心なので 最小限の営業費用
- 広域卸を通さない 効率的な物流
- 2024年9月30日時点の取引店舗数は **5,700店舗**

患者さまの手元まで
一貫した効率的な
医薬品流通を実現



MEDI LOGI NET (メディロジネット)

■ 設立目的

- 医薬品ネットワーク部門におけるネットワーク加盟店サービスの向上
- 安心・安全かつ効率的な医薬品物流を図り、医薬品の安定供給等の社会課題の解決に貢献

■ 事業概況

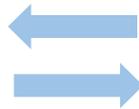
- フェルゼンファーマが製造販売する後発医薬品を中心とした医薬品等の物流
- 2024年8月より事業開始



 FELDSENF PHARMA 他



発注

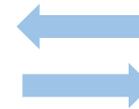


入荷

 **MEDI LOGI NET**



オンライン受注



出荷

(指定配送業者がお届け)



Pharmashift (ファーマシフト)

- LINEを活用した患者と薬局のコミュニケーションツールを開発・販売
- 薬局から7,000円～12,000円/店 月額の利用料を収受
- ネットワーク加盟店及びチェーン薬局への導入が順調に進捗
- LINEの友だち登録は125万人を突破 (2024年9月)

■ LINE公式アカウントの機能



患者さま側の画面

服薬フォローの様子

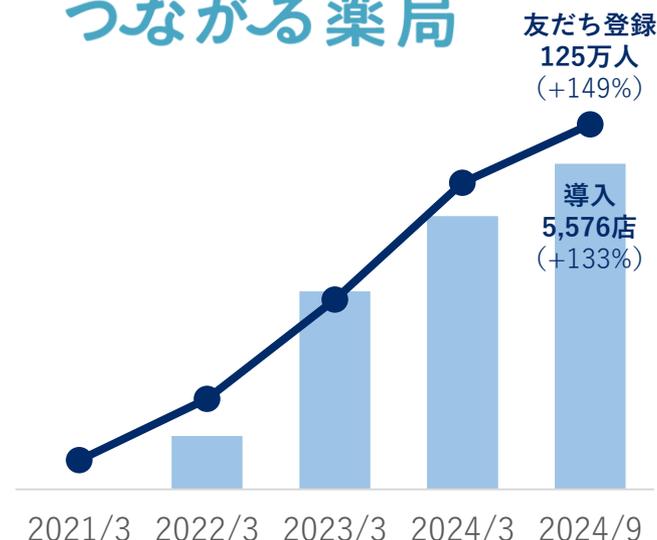
- ✓ 処方箋送信
- ✓ 問診
- ✓ 健康・お薬相談
- ✓ お薬手帳
- ✓ 服薬期間中のフォロー
- ✓ オンライン服薬指導
- ✓ オンライン決済
- ✓ 介護施設連携機能
- ✓ かかりつけ薬局リクエスト

他

■ 友だち登録・導入店舗数 ※カッコ内は前年比

LINE公式アカウント

つながる薬局





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・保育施設の開発スタイル

ウィステリア南1条
(2018年11月)



ウィステリア小樽稲穂
(2015年12月)



ウィステリア清田
(2013年5月)



ウィステリアN17
(2007年12月)



介護施設としての機能に加え

充実した医療や誰でも利用可能なレストラン等、
地域と高齢者が本当に求める「医」「食」「住」を提供



ウィステリア清田 レストラン

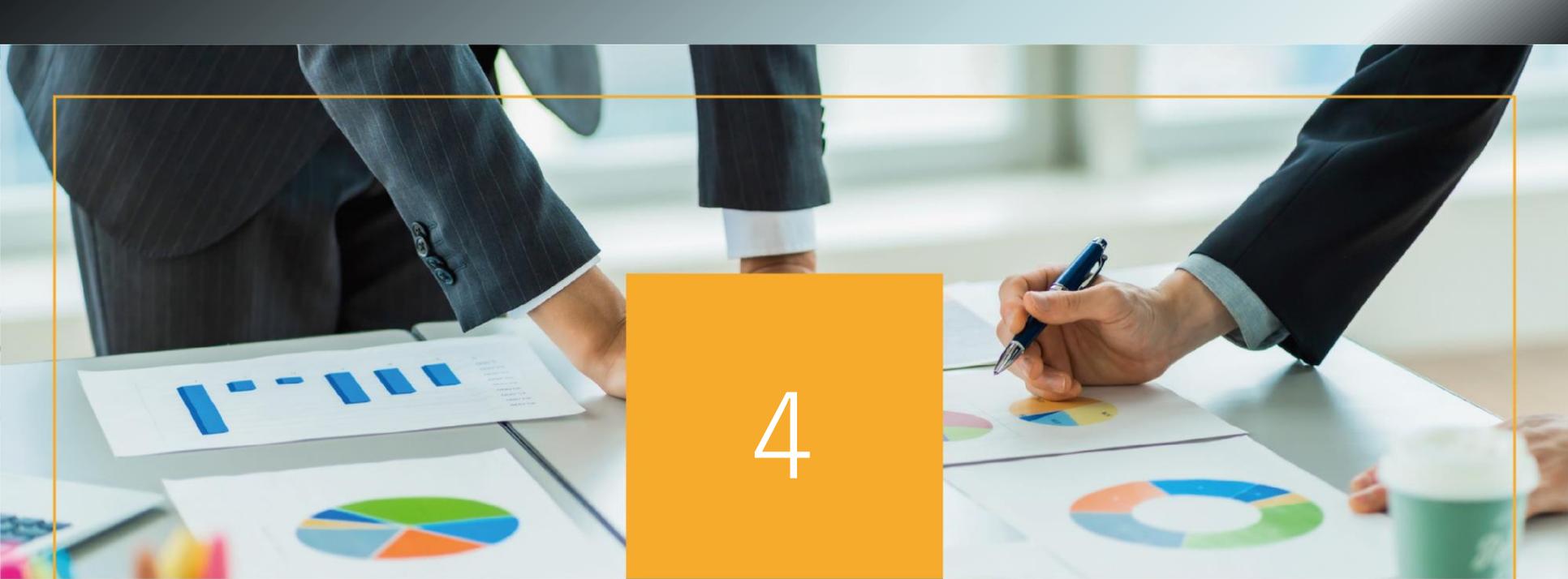


ウィステリアN17 大浴場



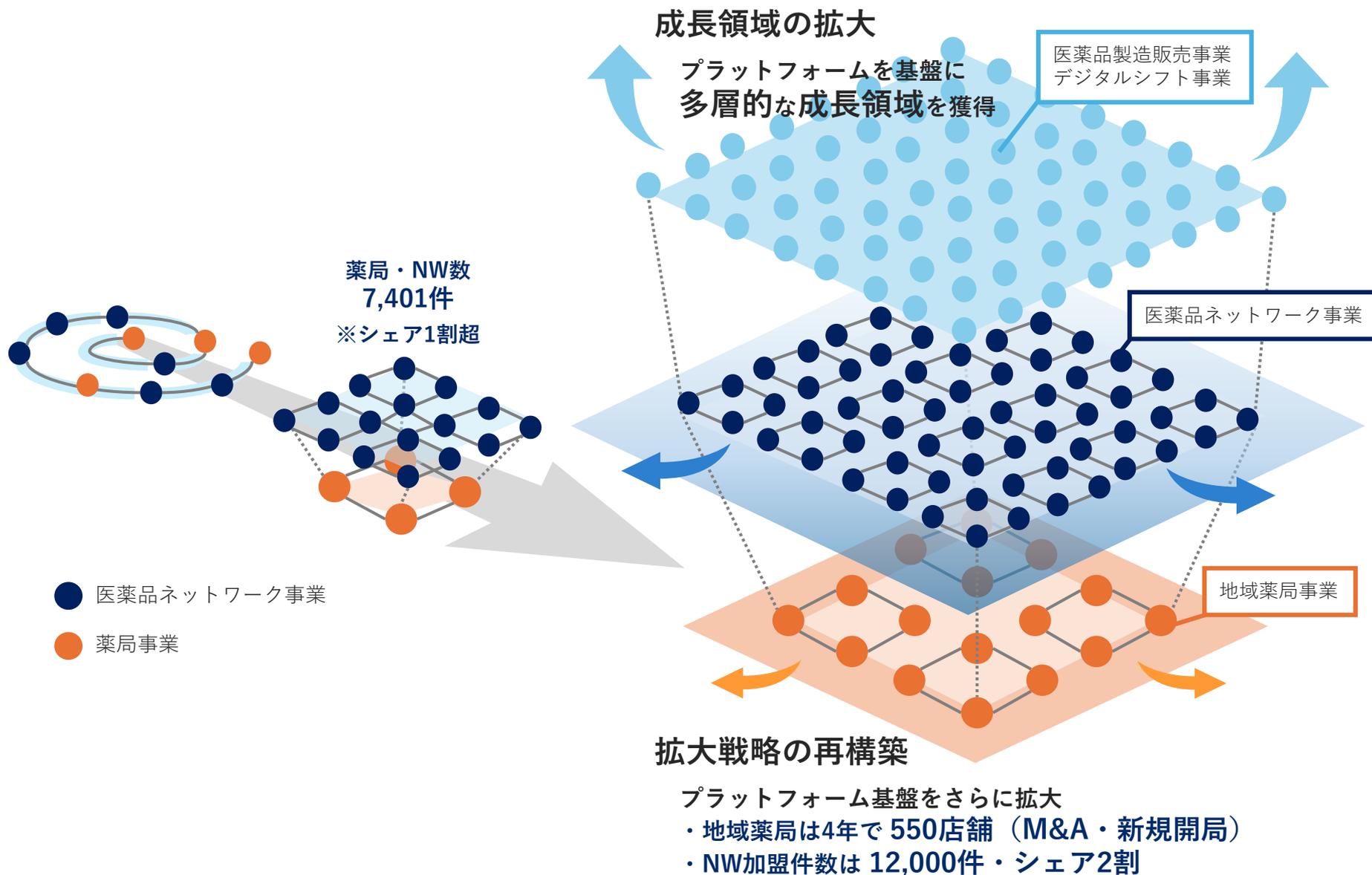
ウィステリア千里中央 (2016年5月)

➡ 2024年10月1日付で譲渡

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 graphs and donut charts. One person is holding a blue pen and pointing at a chart. The scene is brightly lit, suggesting an office environment.

4

中期経営計画
(2022/4~2026/3)



事業区分	計画骨子	重点施策
<p>地域薬局</p>	<p>地域を支える 「まちのあかり」の実践と エリア拡充</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>医薬品ネットワーク</p>	<p>加盟件数12,000件 × (流通改善+サービス拡充)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>医薬品製造販売</p>	<p>安全・安心な医薬品を NWに安定供給</p>	<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 ・品目ラインナップと販路の拡大 計画：2026/3期売上100億
<p>デジタルシフト</p>	<p>薬局事業基盤の確立と 多職種への展開</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>看護・介護・栄養 ※</p>	<p>医療・介護連携の深化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・看護：薬局との連携機会拡大と拠点整備 ・介護：ウイ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



5

業績・配当

2025年3月期 連結業績予想

- 前期に複数の呼吸器感染症が流行した反動で処方箋枚数の伸びは苦戦
- 賃上げや仕入れ価格の上昇、物流事業の立ち上げや新店開発に係る準備経費で今期は減益予想

(単位：百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 予想	増減額 (今期予想－前期)	増減率
売上高	115,361	122,000	+ 6,638	+ 5.8%
EBITDA 利益率	6,997 6.1%	6,440 5.3%	▲ 557 ▲ 0.8pt	▲ 8.0%
営業利益 利益率	3,832 3.3%	3,000 2.5%	▲ 832 ▲ 0.9pt	▲ 21.7%
経常利益 利益率	3,825 3.3%	3,000 2.5%	▲ 825 ▲ 0.9pt	▲ 21.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益 利益率	1,860 1.6%	1,250 1.0%	▲ 610 ▲ 0.6pt	▲ 32.8%
1株当たり 中間純利益 (円)	61.89	42.77	▲ 19.12	—

2025年3月期 重点施策と進捗状況

処方箋枚数を除き、全て計画を上回る水準で進捗中

	重点施策・数値目標	中間実績	評価
地域薬局	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存店処方箋枚数 前期比 + 1.8% ■ 医療モールを中心とした店舗開発 (20店舗) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 前期比 ▲ 0.8% ■ 11店舗開局 (通期見込み：22店舗) 	
医薬品 ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> ■ 期末目標加盟件数 10,756件 (対前期 + 1,000件) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 10,435件 (+ 679件) 	
医薬品製造販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 取引店舗数 7,000店 (対前期 + 2,002店) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 5,700店 ※ (対前年同期 + 1,806店) 	
デジタルシフト	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入店舗数 5,700店 (対前期 + 1,018店) ■ 友だち登録 140万人 (対前期 + 35万人) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 5,576店 (+ 894店) ■ 125万人 (+ 20万人) 	

※ 毎年4月以降に取引のあった店舗数

中間配当金・期末配当金ともに1株につき6円とし、1株当たり年間配当金は12円

【株主還元指標】

■ 2024年3月期

1株当たり年間配当金 12円
配当性向 19.4%

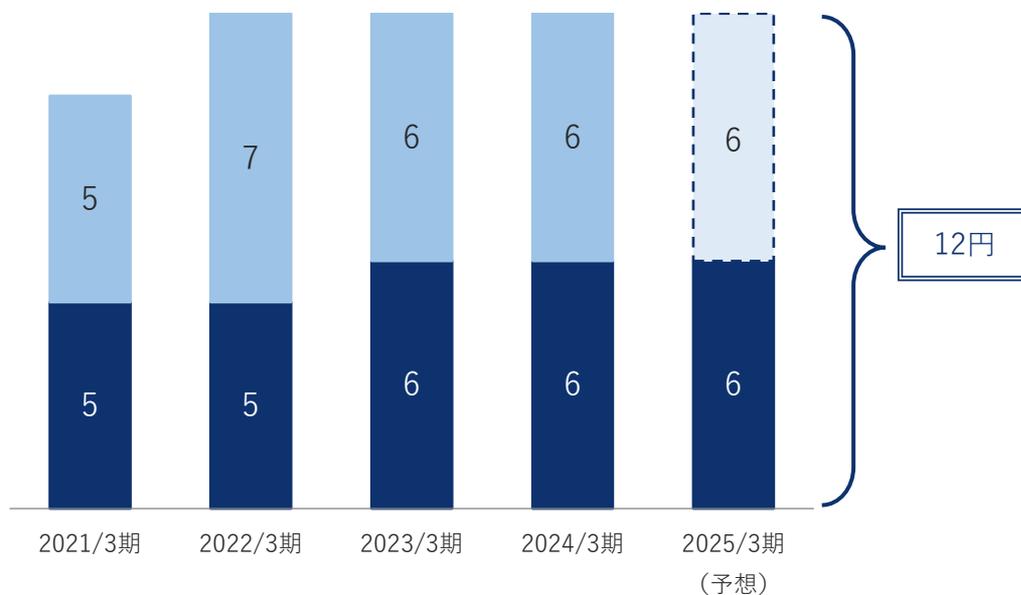


■ 2025年3月期（予想）

1株当たり年間配当金 12円
配当性向 28.1%

【1株当たり年間配当金推移】

■ 中間 ■ 期末



《参考》

2025年3月期 中間配当

基準日：2024年9月30日
支払開始日：2024年12月9日
1株当たり配当額：6円

- ◆ 薬局業界は大きな変革の時代にあり
かかりつけ薬局として地域に貢献することが強く求められている
ただし国の政策誘導もあるため、**一方的な集約・再編は進みにくい**
- ◆ 当社は、質の高い薬学ケアの提供とDXの活用により
リアルでもオンラインでも勝てる「**患者さまに選ばれる**」薬局づくりを推進
- ◆ 拡大を続ける医薬品ネットワークをベースとし
成長が期待できる医薬品製造販売、医薬品物流、デジタルシフトを加えた
薬局支援事業を収益の柱に

直営店舗だけでなく全ての加盟薬局が
「**まちのあかり**」として日本全国をくまなく照らし
地域医療に貢献することを目指します

MSNWグループ 新会社説明動画



当社グループの事業内容をご紹介します



なの花薬局 新CM



福地桃子さん出演のCMを公開中です
ぜひ、ご覧ください



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