



メディアスホールディングス株式会社
(証券コード：3154)

会社説明会

2026年3月8日

《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

- 1 企業概要
- 2 業界を取り巻く環境
- 3 今後の成長戦略

《第二部》

取締役専務執行役員コーポレート統括本部長 芥川 浩之

- 4 業績の状況
- 5 資本コストと株式に関する情報
- 6 社会貢献活動

第一部

企業概要

事業内容： 医療機器販売事業等を行うグループ会社の経営管理
及びそれに付帯する業務

設立

2009年7月

(2010年現社名へ商号変更)

資本金

13.8億円

(2025年12月末現在)

従業員

3,556名

連結合計 2025年12月末時点
※臨時従業員含む

決算期

6月末

代表者

代表取締役社長

池谷 保彦

所在地

東京都千代田区有楽町
一丁目2番2号
東宝日比谷ビル

▶ 2009年設立。2022年4月よりプライム市場へ移行



▶ 異業態の3社を設立。また、北海道の2社を統合し、同地域の事業基盤を強化



国内有数の医療環境サプライヤーとしての
揺るぎない覚悟と実績に基づく信頼
それが私たちの強みです

グループ会社数

16



2025年12月末時点

医療機器販売

医療機器総合商社

エーノースメディカル株式会社
株式会社秋田医科器械店
株式会社栗原医療器械店
マコト医科精機株式会社
協和医科器械株式会社
株式会社ミタス
佐野器械株式会社

循環器専門商社

株式会社アルバース
株式会社アルセント

整形外科専門商社

株式会社オーソエッジジャパン

介護福祉機器専門商社

石川医療器株式会社

ソリューションサービス

メディアスソリューション株式会社

修理・保守

株式会社つむぐメディカル

商品調達

★ ミウル・ヘルスケア株式会社

メーカー営業代行

★ 株式会社レップス

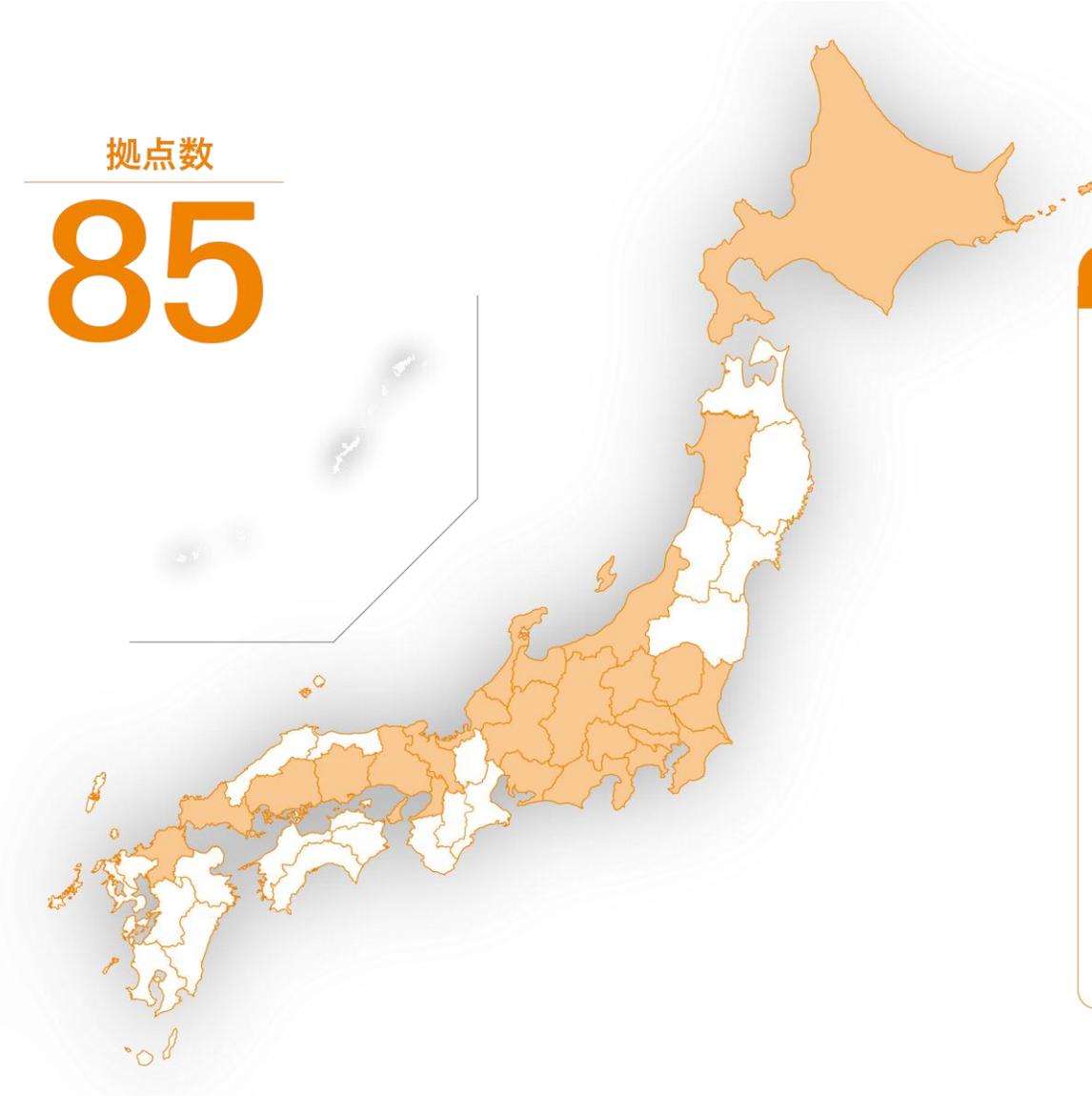
物流

★ メディリスロジ株式会社

★ : 当期から事業開始

▶ 全国25都道府県・85拠点から医療現場をサポート

拠点数
85



都道府県別拠点数	
北海道	6
秋田県	3
群馬県	5
栃木県	1
茨城県	2
千葉県	4
埼玉県	5
東京都	12
神奈川県	5
山梨県	2
長野県	2
新潟県	2
静岡県	11
愛知県	7
岐阜県	1
富山県	1
石川県	1
福井県	4
大阪府	4
京都府	1
兵庫県	2
岡山県	1
広島県	1
山口県	1
福岡県	1

2025年12月末時点

医療機器販売事業

国内の医療機器メーカー等から仕入れた医療機器を医療施設に販売、修理及びメンテナンスを行う。販売に付随して、医療材料の購買・在庫管理システムを医療施設、医療材料ディーラー、SPD事業者提供。

先端医療機器



消耗品



※SPD:Supply&Processing&Distributionの略。病院が医療材料の物流管理を外注化し、病院所有の在庫の削減、病院側の物品管理作業の軽減を図るシステム

介護福祉事業

国内の医療機器メーカー等から仕入れた介護福祉機器を医療施設や個人へ販売及びレンタル。

介護福祉機器・用具のレンタル

■介護ベッド、車椅子、シルバーカー、杖、介護衣類、リハビリシューズ、衛生材料等

介護保険の福祉用具貸与対象品目一例



画像:厚労省ホームページ 福祉用具貸与より

介護福祉機器・用具の販売

■介護福祉機器・用具
介護ベッド／車椅子等
■ストーマ製品



▶ 世界大手メーカーがけん引する巨大な医療機器市場

世界の医療機器メーカー売上高

社名	国名	決算期	売上高
メトロニック	アイルランド	2025/04	5兆1,647億円
ジョンソンエンドジョンソン	アメリカ	2025/12	5兆2,040億円
アボット	アメリカ	2025/12	4兆6,699億円
シーメンス	ドイツ	2025/09	4兆2,776億円
ストライカー	アメリカ	2025/12	3兆8,679億円
フィリップス	オランダ	2024/12	3兆2,978億円
GE	アメリカ	2024/12	3兆295億円
バクソンアンドディッキンソン	アメリカ	2025/09	2兆5,676億円
カーディナルヘルス	アメリカ	2025/06	1兆9,459億円
バクスター	アメリカ	2024/12	1兆6,379億円

※2026年1月末時点最新値。米ドル表示を\$1:¥154/ユーロ表示を€1:¥183で算出
(出典)各社HPより引用



▶ 医療機器市場は非常に細分化されたマーケット

日本の医療機器メーカー売上高

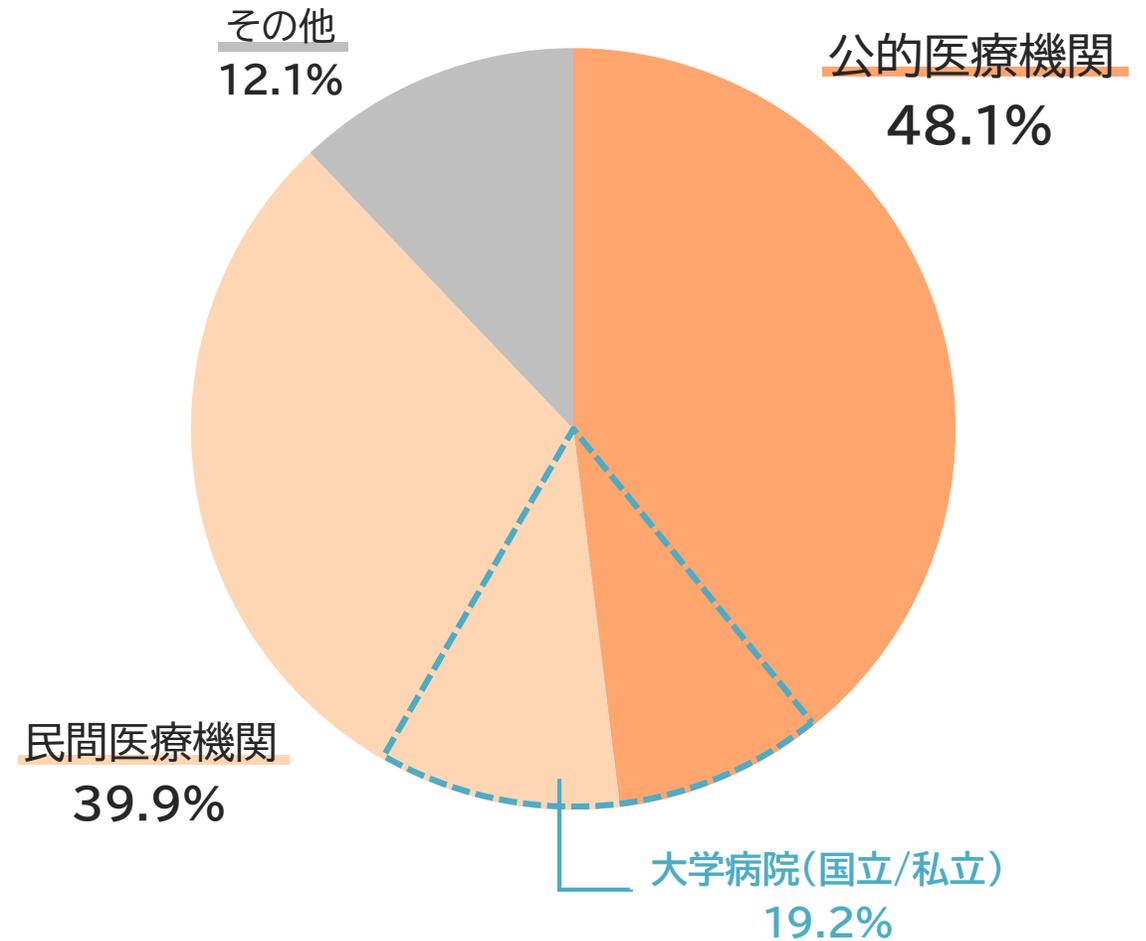
社名	国名	決算期	売上高
テルモ	日本	2025/03	1兆361億円
富士フイルム	日本	2025/03	1兆225億円
オリンパス	日本	2025/03	9,968億円
旭化成	日本	2025/03	5,537億円
キヤノン	日本	2025/12	5,797億円
HOYA	日本	2025/03	5,300億円
ニプロ	日本	2025/03	5,236億円
シスメックス	日本	2025/03	5,086億円
日本光電工業	日本	2025/03	2,254億円
帝人	日本	2025/03	1,447億円



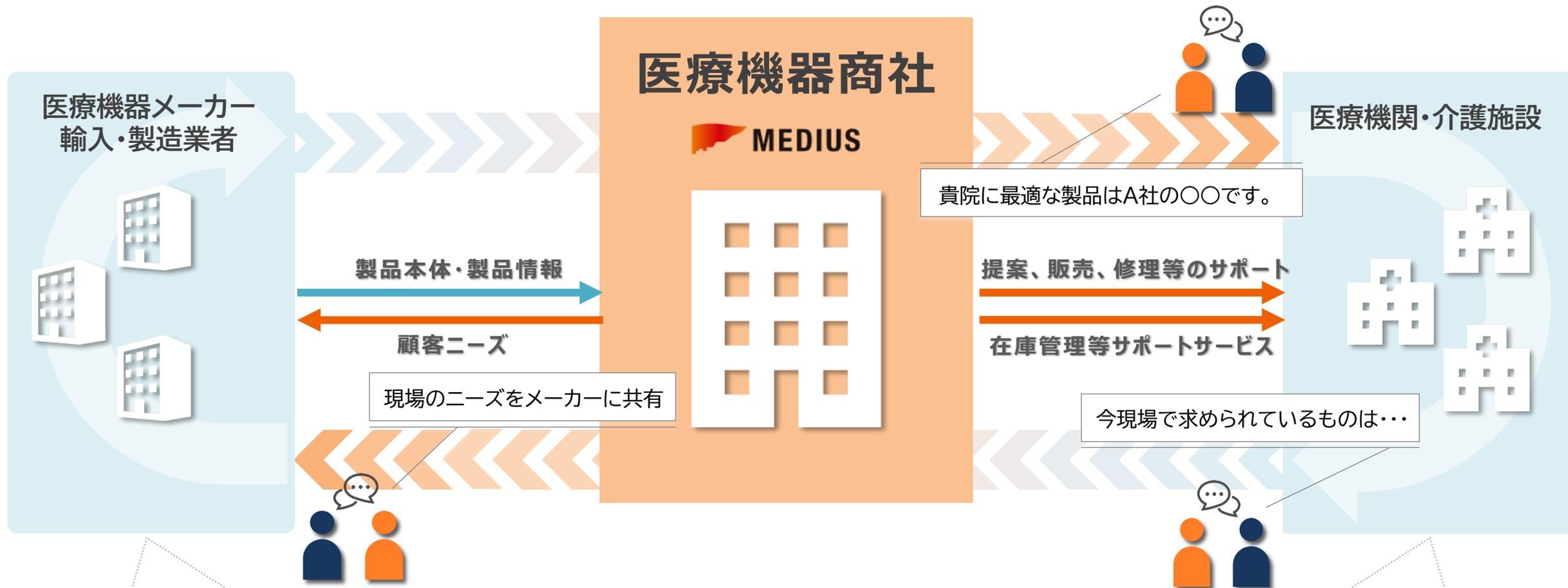
▶ 医療機器の世界の売上高上位は海外メーカー
▶ 当社売上の6割以上が海外メーカー製品

▶ 公的医療機関・大学病院が主要顧客のため、安定的に収益を確保

公的医療機関	都道府県+市町村立医療機関 日本赤十字病院 国立病院機構 厚生連 済生会 地域医療機能推進機構 公益法人 国共連 健康保険組合	39.2%	48.1%
	国立大学病院	8.9%	
民間医療機関	私立大学病院	10.3%	39.9%
	民間医療法人 クリニック	29.6%	
その他			12.1%



2025年6月期
※代理店取引先の顧客病院も含む



- 商社を通すことで、多くの医療機関と効率的にやり取りすることができる
- 商社が地域ごとに持っている豊富な販売網を活用し、多くの医療機関に効率よくアクセスできる
- 販売、メーカーサポート、問合せ対応、顧客情報管理など、個々の医療機関との詳細なやり取りを商社と分担できる

メリット

- 商社を通すことで、メーカーサポートに加え、商社の独自サービスも受けられる
- 商社で取り扱っている複数メーカーの製品を、比較した上で購入できる
- 購入製品のメーカーにかかわらず、商社独自の運営サービスを受けられ、医療行為に専念しやすくなる

▶ 医療機関の課題解決を支えるソリューション群で、差別化を実現

医療機関の経営課題

- 医師の働き方改革への対応
- 医療費抑制政策による収入減少
- 光熱費・人件費などのコスト高騰

メディアスグループが提供する価値

医療機関の課題解決に向け
複数のソリューションツールを提供

- ▶ 医療・介護現場を多方面からサポート
- ▶ より良い医療環境の構築を支援し、信頼を獲得



手術室運営
支援プログラム



材料価格の最適化
支援システム



医療材料
データベース



物流管理システム



簡易物流管理システム

▶ 医療現場の業務と経営の効率化を多角的に支援

ASOURCE DATABASE

- ▶ 日本最大級の医療材料データベースを自社構築
- ▶ 高い網羅性・信頼性を備え、効率的な情報活用を支援
- ▶ グループの主要ソリューション基盤として機能
- ▶ 同業他社からも高評価を獲得し、アライアンス創出に寄与



SPD

- ▶ 従来型の物流管理効率化に加え、医療材料の適切な選択や妥当な購入価格の設定などに貢献

SPD(Supply=供給、Processing=加工、Distribution=分配)
：院内の物品管理を効率化するためにアメリカで生まれた手法



Meccul 分析サービス

- ▶ 医療機関の購買データを多角的に分析し、購買マネジメントを支援
- ▶ 約2,000病院の価格データと自院データを比較し、医療機関の価格交渉や最適な商品選択をサポート



ASOURCE STORE

- ▶ 中小規模病院向けの簡易SPDサービス
- ▶ 看護師の物品管理業務にかかる時間や、不良在庫・使用期限をデータ化し、発注数の推移の把握やロスの削減に貢献



SURGELANE

- ▶ 病院経営の要となる手術室の収支の“見える化”や手術に使用する医療材料の管理や準備などの間接業務の効率化を支援
- ▶ 収益性の改善及び効率化によるコスト削減により、収支を改善



第一部

業界を取り巻く環境

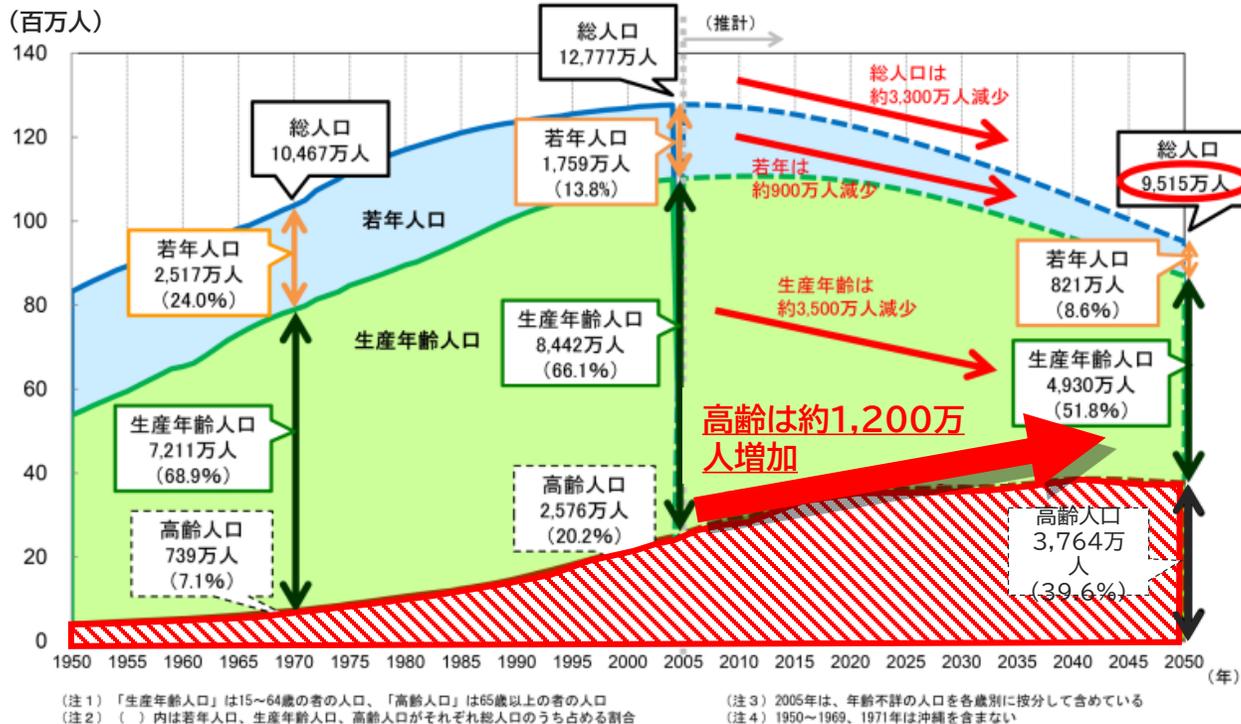
人口推移

- ▶ 「2025年」問題 団塊世代が後期高齢者となる75歳を迎える。総人口は減少傾向だが、高齢人口は増加傾向が続く。
- ▶ 高齢化率も2005年20%、2015年27%、2025年30%、2040年35%になる見通し。

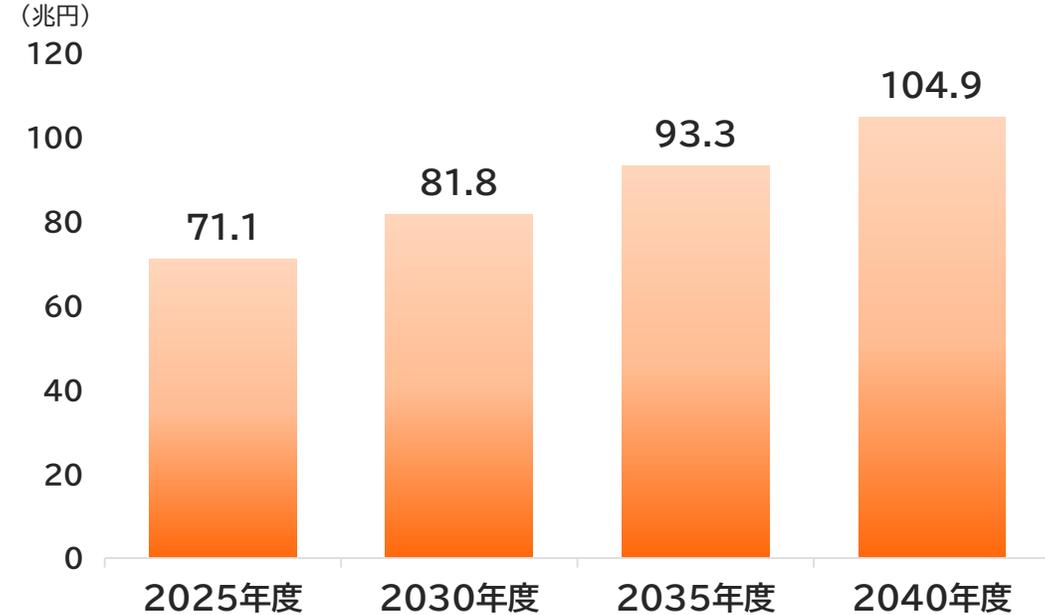
医療・介護費の将来見通し

- ▶ 高齢化に伴い、医療・介護費は増加する見込み。

人口推移

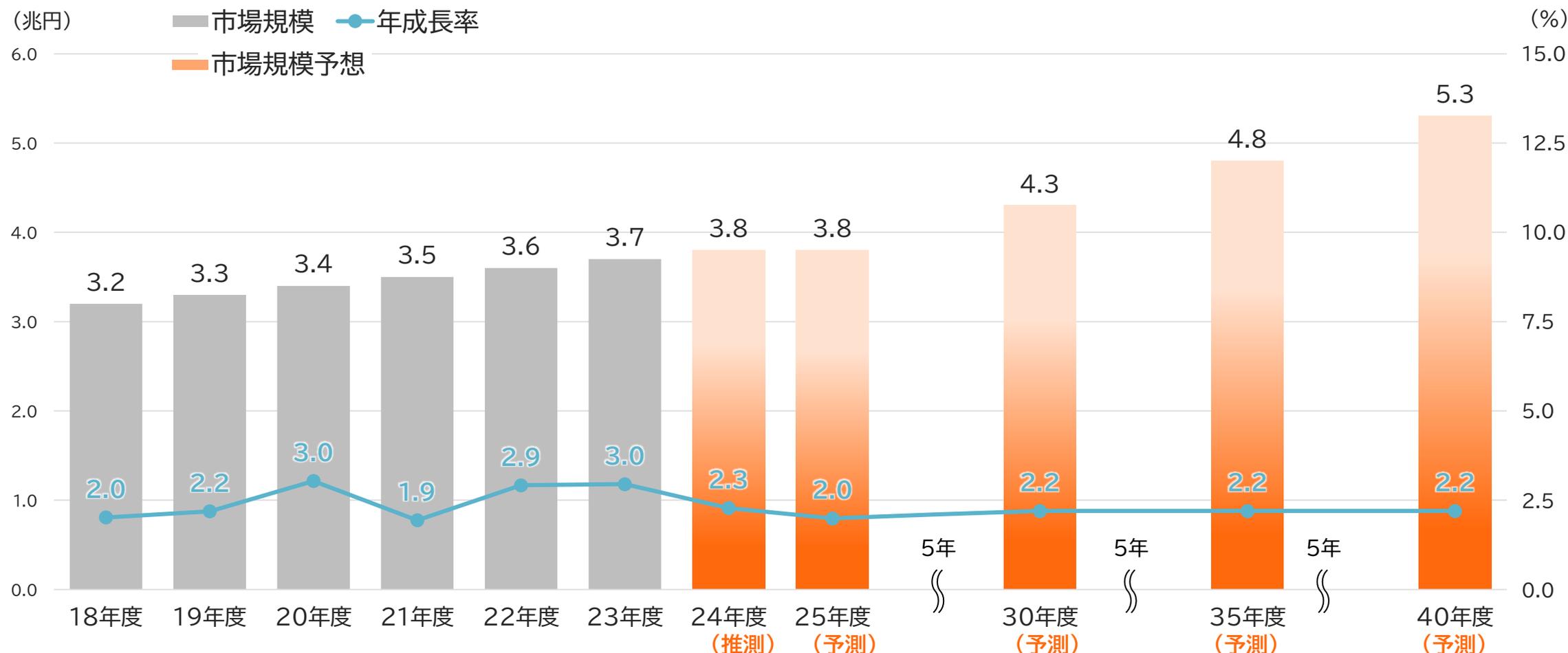


医療・介護費の将来見通し



※内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し(議論の素材)」を基に作成。
 ※地域医療構想、医療費適正化計画、介護保険事業計画を基礎とした厚生労働省「計画ベース」の中間値を見通し値とした。

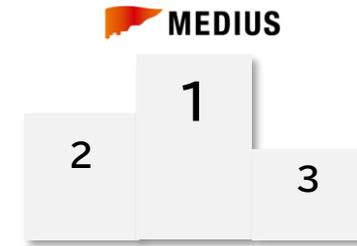
▶ 高齢化・技術革新・新規デバイス需要を背景に、医療機器市場の拡大が長期的に継続



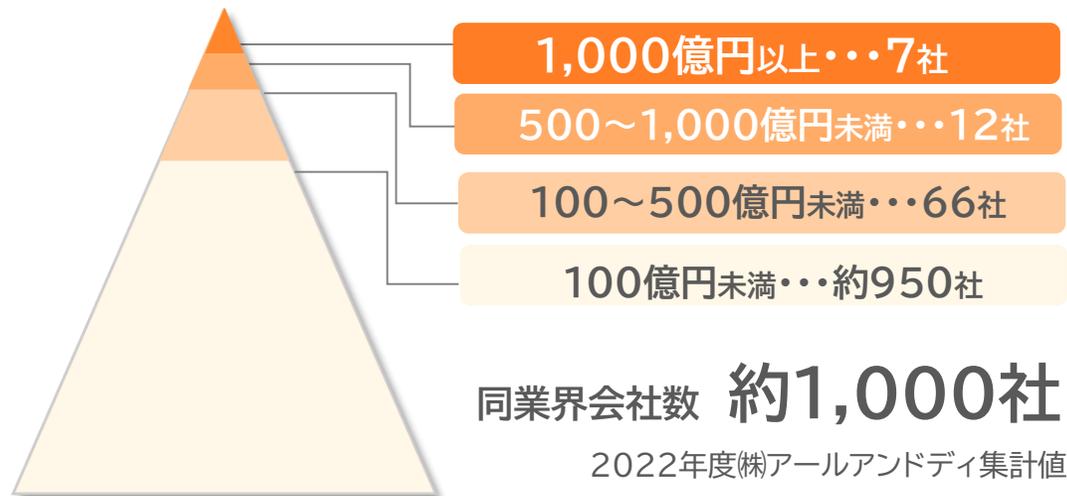
※出所：2025年度(予測)までは株式会社オールアンドディ「医療機器・用品年鑑2025年版 市場分析編」
 2030年度以降は公益財団法人医療機器センター附属 MDSI医療機器産業研究所「2025年及び2040年の医療機器市場の推計値から今後の産業を考える」の市場成長率予測より算定。

▶ M&Aを中心にまだまだシェアアップの余地がある

医療機器卸売販売額（連結） 国内 1 位



医療機器商社数



医療機器の末端市場規模



出典：医療機器・用品年鑑2024年版市場分析編(株)オールアンドディ

※1 医療機器・用品年鑑2025年版市場分析編(株)オールアンドディ

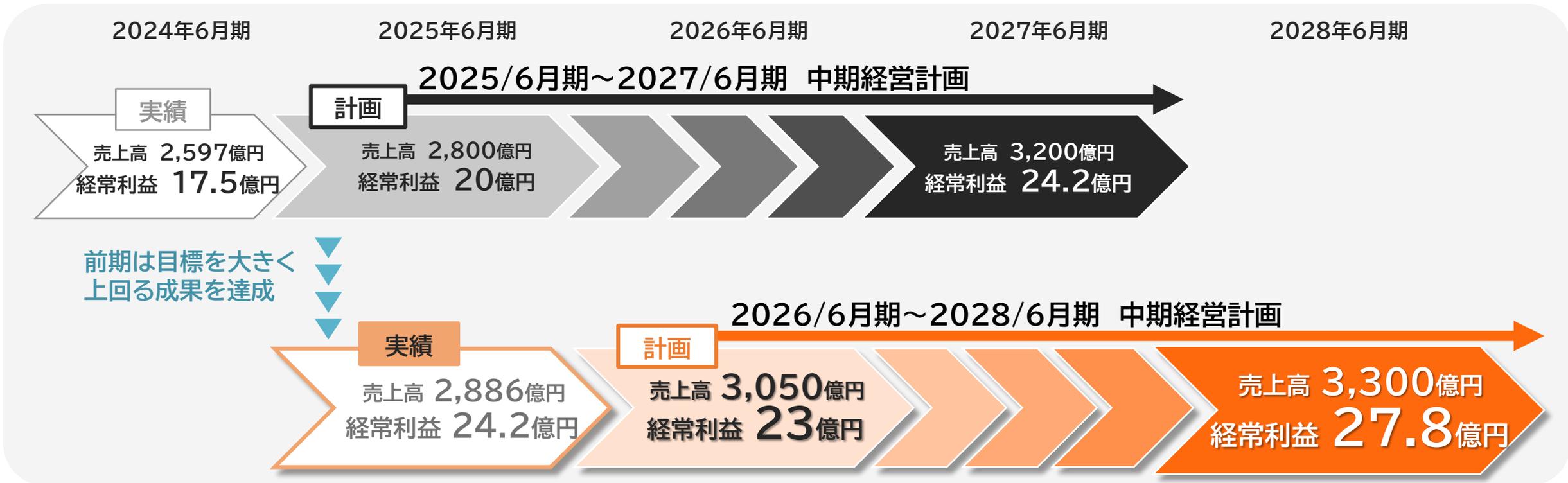
第一部

今後の成長戦略

既存事業の強化 → 経常利益 年率10%UP

+ M&Aによる規模拡大をめざす

経常利益を指標とし、収益向上に向けた改善に取り組み、既存事業を強化。
 一方で、M&Aによる規模拡大は継続する。
 事業効率性向上のため新しいビジネスモデルを創出し、さらなる成長をめざす。



- ▶ 顧客価値を最大化し、良質かつ持続可能な医療材料・医療環境を提供

当社グループの価値提供の最大化に向けた取組み

- 1 今までに培ったノウハウと情報ネットワークの活用
- 2 各種ソリューションツールの提供
- 3 急性期医療を提供する医療機関への営業強化
- 4 低侵襲手術分野への注力
- 5 プライベートブランド商品の製品拡充
- 6 各地域におけるBCP対応が可能な体制を構築

- ▶ 管理体制を強化することで、生産性向上やシナジーの早期発現による収益性を向上

- ✓ 継続的にM & A及びアライアンスを推進
- ✓ グループ経営管理体制の強化

- 1 委員会等の組織横断的な取組み
- 2 人事交流を通じてグループ内の連携を強化
- 3 IT・物流等の業務インフラの整備
- 4 管理業務の集約による効率化
- 5 働き方改革に向けた業務環境の改善
- 6 PMI(M & A後の統合プロセス)の推進

▶ 成長を支える販売網・営業力・ソリューション



M&Aで築いた広範な販売ネットワーク



地域密着の信頼関係をベースとした営業力



医療機関の効率化を支える複数のソリューション

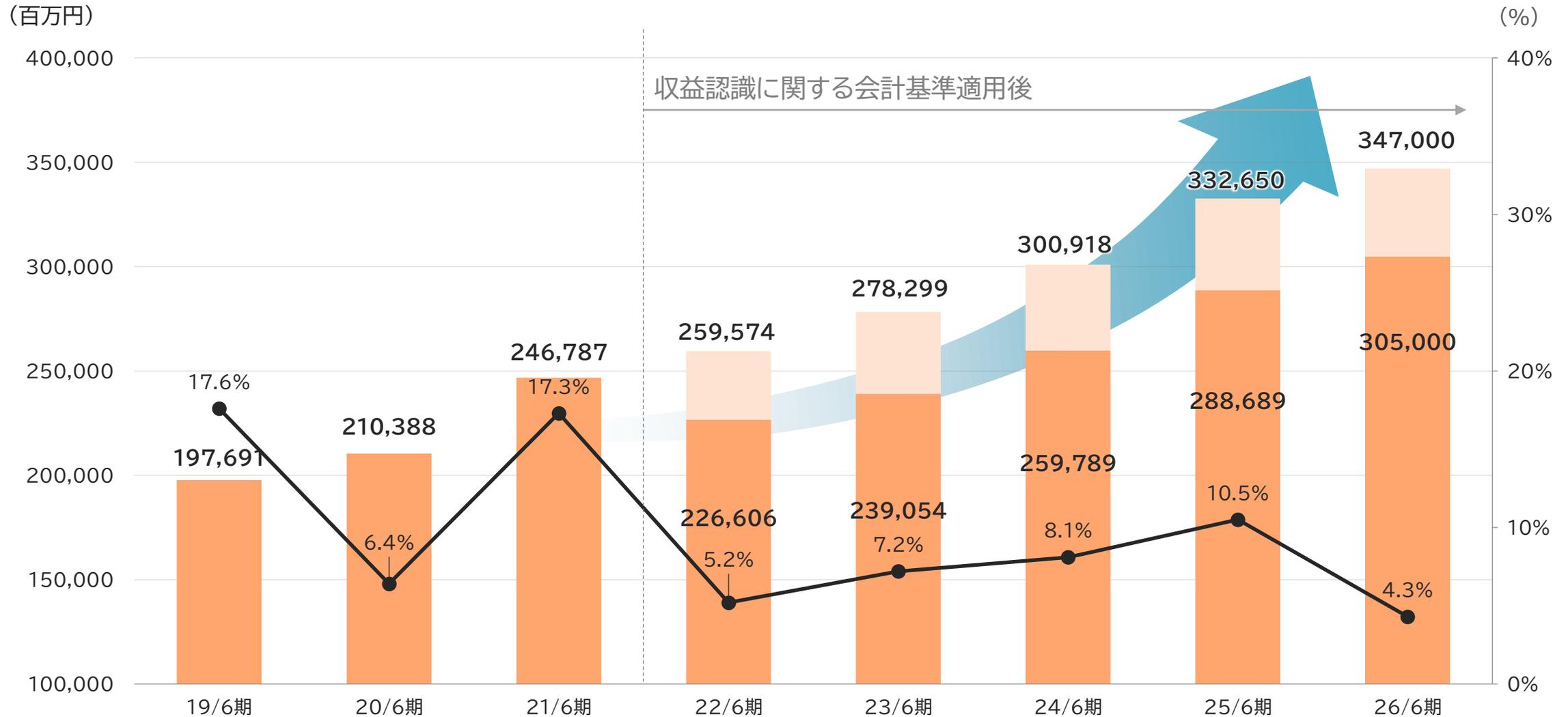


災害時にも医療を止めない物流体制

第二部

業績の状況

▶ 成長基調を維持し、売上高拡大が継続



収益認識に関する会計基準適用後

□ : 過年度の実績との比較可能性から「収益認識に関する会計基準」適用前の数値との差分を表示しています。

— : 成長率は「収益認識に関する会計基準」適用前の数値で比較しています。

(百万円、%)

項目	24/6期 (実績)	25/6期 (実績)		前期比	
	金額	金額	百分比	増減額	比
売上高	259,789	288,689	100.0	28,900	111.1
医療機器販売事業	253,996	282,688	97.9	28,691	111.3
介護・福祉事業	5,792	6,001	2.1	209	103.6
営業利益	1,327	1,875	0.6	548	141.3
経常利益	1,750	2,422	0.8	671	138.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,124	1,375	0.5	250	122.3
1株あたり当期 純利益(円)	51.21	61.91	-	-	-

※比率:小数点第2位を四捨五入し、小数点第1位まで表示しています。☒

※表示単位以下は切り捨てています。

▶ 売上高は増加したものの、人件費を中心に販管費も増加したため、営業利益は減少

(百万円、%)

項目	25/6期中間 (実績)	26/6期中間 (実績)		前期比	
	金額	金額	百分比	増減額	比
売上高	142,704	149,211	100.0	6,506	104.6
医療機器販売事業	139,709	146,085	97.9	6,375	104.6
介護・福祉事業	2,994	3,125	2.1	130	104.4
営業利益	751	585	0.4	△165	77.9
経常利益	983	817	0.5	△165	83.1
親会社株主に帰属する 中間純利益	406	387	0.3	△19	95.2
1株あたり中間 純利益(円)	18.32	17.41	-	-	-

※比率:小数点第2位を四捨五入し、小数点第1位まで表示しています。☒

※表示単位以下は切り捨てています。

▶ 将来のための先行投資(M&A/人材/IT/物流)を優先。成長とコストコントロールを両立

(百万円)

項目	25/6期	26/6期	
	通期	通期 (計画)	前期比
売上高	288,689	305,000	105.6%
営業利益	1,875	1,750	93.3%
経常利益	2,422	2,300	94.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,375	1,300	94.5%
売上高営業利益率	0.6%	0.6%	-

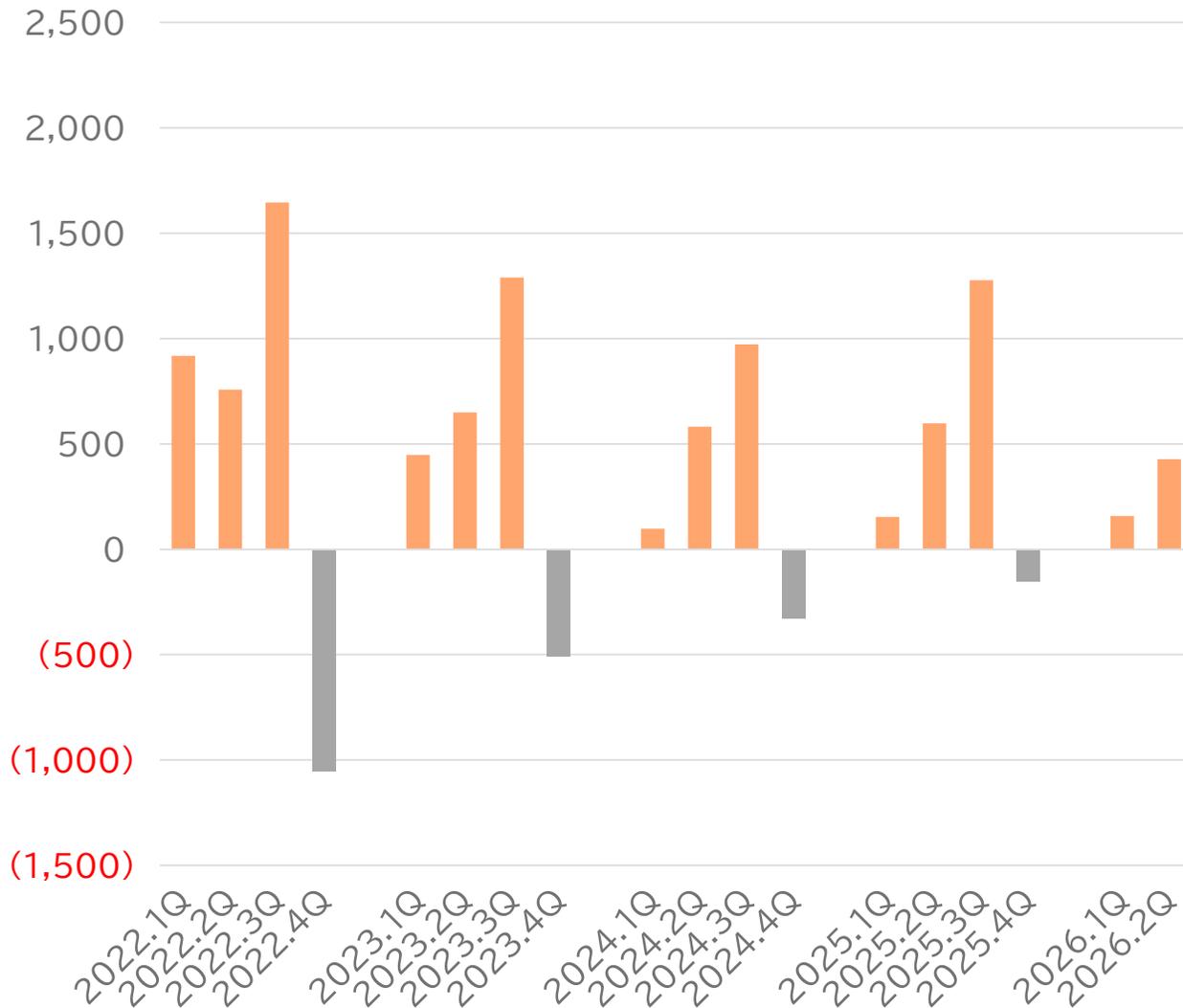
売上高・売上総利益

- ▶ ソリューション展開強化とSPD新規受託増加
- ▶ 検査・手術症例数増加、循環器・整形外科領域で新規症例獲得
- ▶ 医療機関の経営悪化による設備投資抑制
- ▶ 円安・物価上昇で売上原価増加見込み、営業強化で粗利率は前期並み維持

営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益

- ▶ 主要子会社の事業規模拡大に伴う人材採用継続とベースアップによる人件費増加
- ▶ 販売量増加と配送単価上昇による物流コスト増加
- ▶ ITセキュリティ強化と基幹システム開発費発生によるIT関連コスト増加(リスク未然防止目的)

《四半期ごと営業利益推移》



季節性の要因

《3Q:1-3月》

- ・医療機関の年度末にあたるため備品の購入が集中し、
売上高を押し上げる。

《4Q:4-6月》

- ・3Qの反動減で売上高が低下する。
- ・増員により人件費が増加する。
- ・償還価格の改定に伴う販売価格の下落。
- ・減損処理が発生する場合がある。

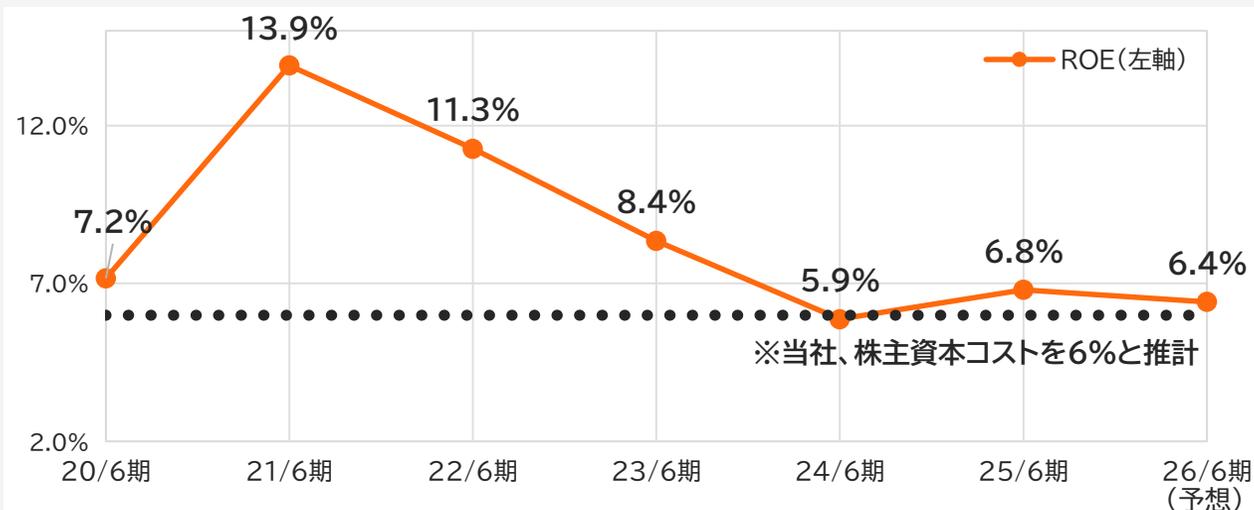
《4Q~1Q:4-9月》

- ・温かい時期は、比較的患者が減る傾向がある。

第二部

資本コストと 株式に関する情報

ROE (%)



株主資本コスト

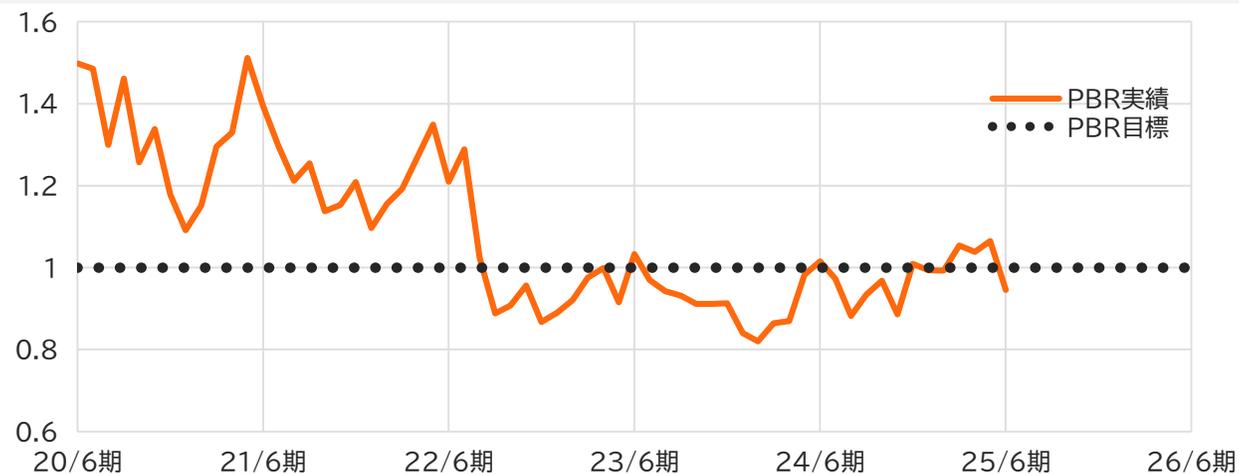
CAPMベースで**約6%**

ROE

2021年6月期をピークに低下傾向も
資本コストを上回る水準を維持

- **現状**: 6%台で推移
- **目標**: 利益成長により**8%以上**をめざす

PBR (倍)



PBR

2022年6月期以降、株価下落に伴い1倍
前後で推移

今後は**利益成長 + 対外発信強化**で
市場評価向上をめざす

- ▶ 収益性・資本効率・株主還元・人材投資の強化により持続的成長を実現

収益性の改善

既存事業の構造改革と強化／新規領域における事業育成

粗利成長

- ▶ 営業採算性の向上
- ▶ PB製品の取扱い拡充
- ▶ 新規領域へのビジネス拡大

販管費の抑制

- ▶ 業務効率化による生産性の向上

経営資源配分の最適化

- ▶ 注力分野及び人材への積極投資
- ▶ 効果的な人材配置

ROE8%以上をめざす

バランスシートの最適化

自己資本の一定水準での維持／資本構成の最適化

資本効率の向上

- ▶ CCCの改善
(棚卸資産の圧縮、
営業債権・債務の適正化)

投資 M&A及び アライアンス

- ▶ 成長投資案件への選択と集中

株主還元の強化

- ▶ 配当性向30%以上

▶ 成長投資と株主還元を両立する方針

配当性向

中・長期にわたる安定的な成長を維持するために必要な内部留保を確保しつつ、その成長に応じた成果の配分を実施することを基本方針とし、連結での**配当性向30%以上**を目途に配当を実施。

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期 (予想)
1株あたりの配当金 (期初予想)	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	19.0	20.0
1株あたりの配当金	14.0	14.0	21.0	19.0	22.0	21.0	20.0	—
連結配当性向(%)	—	32.1	22.1	22.3	32.2	41.0	32.3	34.2

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの方々に当社株式を保有いただけるよう、株主優待制度を実施。

基準日（6月末日）時点で1単元（100株）以上保有されている株主様を対象とさせていただきます。今後も、企業価値の向上に努めてまいりますので、株主の皆様には引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

保有株式数	基準日	継続保有期間	内容
100株以上	毎年 6月30日	定め無し	1,000円相当 QUOカード
500株以上	毎年 6月30日	定め無し	6,000円相当 QUOカード

※毎年6月末日現在の株主名簿に記載または記録された、当社株式1単元(100株)以上を保有する株主様を対象といたします。(年1回)

第二部

社会贡献活动

▶ 事業と親和性の高い健康・医療・福祉分野での社会貢献

国連WFP「レッドカップキャンペーン」寄付

- ▶ 学校給食支援を通じて、子どもたちの**栄養改善**と**就学機会の拡大**をめざし、医療機関とともに行う取組み。
- ▶ プライベートブランド「**ASOURCE® SELECT**」の売上の一部を寄付。
 - 2023年4月～2025年12月累計寄付額:19,758,197円



「国境なき医師団」へのマッチングギフト

- ▶ 従業員から任意で寄付を募り、**会社が同額を上乗せ**して寄付するマッチングギフトを実施。
- ▶ 株主優待の選択肢として、寄付を選んだ株主様の優待相当額に**同額を当社が上乗せ**して寄付。
 - 2023年1月～2025年12月末累計寄付額:5,966,000円
 - 2025年6月末基準累計寄付額:140,000円

日本補助犬情報センターへの支援を開始



- ▶ **日本補助犬情報センター**へ賛助会員として**寄付**や**啓発活動**を実施し、障がいのある方の社会参加を後押しする取組みを新たに開始。
- ▶ 補助犬普及への課題に対し、啓発・情報提供を行う団体を支援することで、**社会の理解促進に寄与**。
- ▶ 社内向けセミナーやコラムを通じて、**社員の理解向上**や**意識醸成を図る取組み**を検討。

▶ 行政やスポーツチームとともに行う地域連携型活動

紙コップリサイクル

栗原医療器械店 × ザスパ群馬 × 国際紙パルプ商事 × 王子ホールディングス

- ▶ ザスパクサツ群馬、国際紙パルプ商事、王子ホールディングスと連携し、試合当日に発生した紙コップを回収・マテリアルリサイクル。
- ▶ 回収紙コップを再生品(ティッシュボックス)として活用する循環型スキームを実施。

おおた健康促進39プロジェクト

栗原医療器械店 × 太田市(行政) × 群馬クレインサンダーズ

- ▶ 太田市と群馬クレインサンダーズがパートナーシップを締結し、「おおた健康促進39プロジェクト」を推進。
- ▶ ホームゲームに合わせてゴミ拾いウォーキングを定期開催し、健康増進と地域美化を両立。



エスパルス福祉基金

メディアスグループ × 清水エスパルス

- ▶ メディアスホールディングス、協和医科器械、アルバースの3社が連携し、「エスパルス福祉基金」を支援。
- ▶ 清水エスパルスのホームゲームにおけるゴール数や入場者数に応じて基金を積み立て、シーズン終了後に地域の福祉団体や医療機関へ寄付。



エスパルス パラドリーム教室

協和医科器械 × アルバース × 清水エスパルス

- ▶ 様々な障がいのある方や子どもたちを対象に、サッカー教室を開催。
- ▶ 清水エスパルスのプロ選手やコーチの協力のもと、競技力と人間力の向上を図る参加型イベントを実施。

▶ 医療現場と地域をつなぎ、未来の医療者を育てる

体験型医療イベント「メディメッセージ」

協和医科器械・アルバース × メディメッセージ実行委員会（静岡県医師会他）

- ▶ 静岡県内において、**地域医療人材の育成を目的とした医療体験イベントを2007年から継続開催。**
- ▶ 手術室の再現展示や医療機器体験、現役医師によるトークライブなどを通じ、子どもたちに**医療の仕事に親しむ機会**を提供。
- ▶ 2025年に沼津市で開催した「メディメッセージ2025」には**約5,600名**が来場し、実際の医療技術に触れる貴重な体験の場となった。

予告

メディメッセージ2026

 **メディメッセージ**

みんなの力を、医療の力に。

開催日：2026年9月12日（土）、13日（日）

会場：アクトシティ浜松



本資料は、当社をご理解いただくために作成されたものであり、投資勧誘を目的としておりません。正確性を期すために慎重に作成しておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料の情報に基づいて生じた障害や損害について、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。