



MEDICAL
SYSTEM
NETWORK
GROUP

株式会社
メディカルシステムネットワーク

2025年3月期 通期

業績説明資料

東京証券取引所スタンダード市場 証券コード：4350

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。



売上高	前期比（増減）	達成率
1,223億円	+6.1% （+70億円）	100.3%

営業利益	前期比（増減）	達成率
31億円	▲17.7% （▲6億円）	105.1% ※

※ 2024年10月31日公表の通期業績修正予想に対する達成率

売上高は前期比プラス、通期計画を達成

- 前期地域薬局の新規出店及びM&Aの業績寄与
 - 全店処方箋枚数：前期比 +3.9%
- 医薬品ネットワーク加盟件数が順調に推移
 - 加盟件数：増加目標達成率 124%

営業利益は処方箋枚数が計画比で伸び悩み、仕入れ価格の上昇・賃上げ等をカバーできず減益

- 急性疾患処方が想定よりも大きく減少し、計画枚数に届かず
 - 既存店処方箋枚数：計画比 ▲1.0%
 - 既存店処方箋単価：計画比 +0.6%

< 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 **457店舗**（+7店舗）
- 処方箋単価（全店） **10,283円**（+142円）
- 処方箋枚数（全店） **10,018千枚**（+3.9%）
- 処方箋枚数（既存店） **9,241千枚**（▲0.6%）

～薬局支援事業～

医薬品ネットワーク部門

- 加盟件数 **11,003件**（+1,247件）

医薬品製造販売部門

- 成分数 **52成分** ※1
- 品目数 **120品目**（+17品目）
- 取扱店舗数 **7,181店舗**（+2,183店舗）

デジタルシフト部門

- 友だち登録数 **146万人**（+41万人）
- 導入店舗数 **6,020店舗**（+1,338店舗）

< 賃貸・設備関連事業 >

ウイステリア

- 全4棟入居率 ※2 **90.2%**（+7.2%）

（注）カッコ内は前期末比

※1 カウント方法変更により前期比較なし

※2 2024年10月1日にウイステリア千里中央を事業譲渡

業績ハイライト	・ ・ ・	5
事業概況	・ ・ ・	14
2026年3月期 重点施策・業績予想	・ ・ ・	31
参考資料	・ ・ ・	39



1

業績
ハイライト

2025年3月期 通期 – 連結業績

	2024/3期 実績	2025/3期 ※2 通期予想	2025/3期 実績	前期比		通期予想比	
				増減額	増減率	差額	達成率
(単位：百万円) カッコ内は利益率							
売上高	115,361	122,000	122,387	+ 7,026	+ 6.1%	+ 387	100.3%
EBITDA ※1	6,997 (6.1%)	6,440 (5.3%)	6,569 (5.4%)	▲ 427	▲ 6.1%	+ 129	102.0%
営業利益	3,832 (3.3%)	3,000 (2.5%)	3,154 (2.6%)	▲ 678	▲ 17.7%	+ 154	105.1%
経常利益	3,825 (3.3%)	3,000 (2.5%)	3,162 (2.6%)	▲ 663	▲ 17.3%	+ 162	105.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,860 (1.6%)	1,250 (1.0%)	1,262 (1.0%)	▲ 598	▲ 32.2%	+ 12	101.0%
1株当たり 当期純利益 (円)	61.89	42.77	43.20	▲ 18.69	—	+ 0.43	—

※1 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

※2 2024年10月31日に通期連結業績予想を修正

事業		今期重点施策・数値目標	結果	評価
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 ■ 医療DXへの着実な対応 … 既存店枚数 前期比 +1.8% ■ 医療モールを中心とした店舗開発（20店舗） ■ 適切なコストコントロールによる生産性の向上	■ 処方箋枚数 既存店：前期比 ▲0.6% 全店：前期比 +3.9% ■ 医療DX推進体制整備加算 算定店舗 98.5% ■ 新規出店 21店舗	△
	～ 薬局支援事業 ～			
	医薬品ネットワーク	■ 期末目標加盟件数 10,756件（+1,000件） ■ 流通改善の推進 … 直営薬局 平日1日1回納品・土曜納品なし、急配減 ■ 基幹システムの改修・刷新 ■ サービスの拡充 … 加盟店の枠を超えたエリアネットワークの構築	■ 加盟件数 11,003件（+1,247件） ■ 1日1回の納品、土曜納品なしの流通改善の取り組み推進 ■ 薬剤師会を中心としたエリアネットワークの構築	◎
	医薬品製造販売	■ 安定供給 ■ 取引店舗の拡大 … ネットワーク加盟店を含む取引店舗数 7,000店（+2,002店）	■ 売上高が大幅に増加 前期比 156.5% ■ 取引店舗数 7,181店（+2,183店）	◎
	デジタルシフト	■ LINE公式アカウント導入店舗の拡大 … 導入店舗数 5,700店（+1,018店） 友だち登録 140万人（+35万人） ■ 機能強化の継続	■ 導入店舗数 6,020店（+1,338店） 友だち登録 146万人（+41万人） ■ 新機能をリリース	◎

事業	今期重点施策・数値目標	結果	評価
賃貸・設備 関連事業	■ ウィステリアの入居率 90.8%※ 達成・安定稼働 ※「ウィステリア千里中央」の譲渡により 期末目標入居率を87.8%から90.8%に変更 ■ 適切なコストコントロール … 効果的な広告宣伝の実施	■ ウィステリアの入居率 90.2% ■ 「ウィステリア千里中央」を譲渡 ■ コストコントロールにより 増益を達成	○
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	■ コスト上昇を吸収し、増益	○
投資・財務戦略	■ 新規事業として 医薬品物流会社「メディロジネット」を立ち上げ ■ コストコントロールによる利益確保・資本積上げ	■ 着実な事業立ち上げに成功 ■ 資本積上げは不十分	△

2025年3月期 通期 –セグメント別業績

■ 売上高

	2024/3期 実績	2025/3期 ※2 通期予想	2025/3期 実績	前期比		通期予想比	
				増減額	増減率	差額	達成率
売上高	115,361	122,000	122,387	+ 7,026	+ 6.1%	+ 387	100.3%
地域薬局 ネットワーク事業 ※1	109,904	116,352	116,968	+ 7,064	+ 6.4%	+ 615	100.5%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	6,285	6,195	6,171	▲ 114	▲ 1.8%	▲ 24	99.6%
調整額	▲ 828	▲ 548	▲ 751	+ 76	—	▲ 203	—

(単位：百万円)

■ 営業利益

(単位：百万円)
カッコ内は利益率

セグメント利益	3,832 (3.3%)	3,000 (2.5%)	3,154 (2.6%)	▲ 678 ▲ 0.8pt	▲ 17.7 %	+ 154	105.1%
地域薬局 ネットワーク事業 ※1	6,433 (5.9%)	5,531 (4.8%)	5,626 (4.8%)	▲ 807 ▲ 1.0pt	▲ 12.5 %	+ 94	101.7%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	70 (1.1%)	200 (3.2%)	171 (2.8%)	+ 100 + 1.7pt	+ 142.4%	▲ 28	85.6%
調整額	▲ 2,671 (-)	▲ 2,732 (-)	▲ 2,644 (-)	+ 27 —	—	+ 88	—

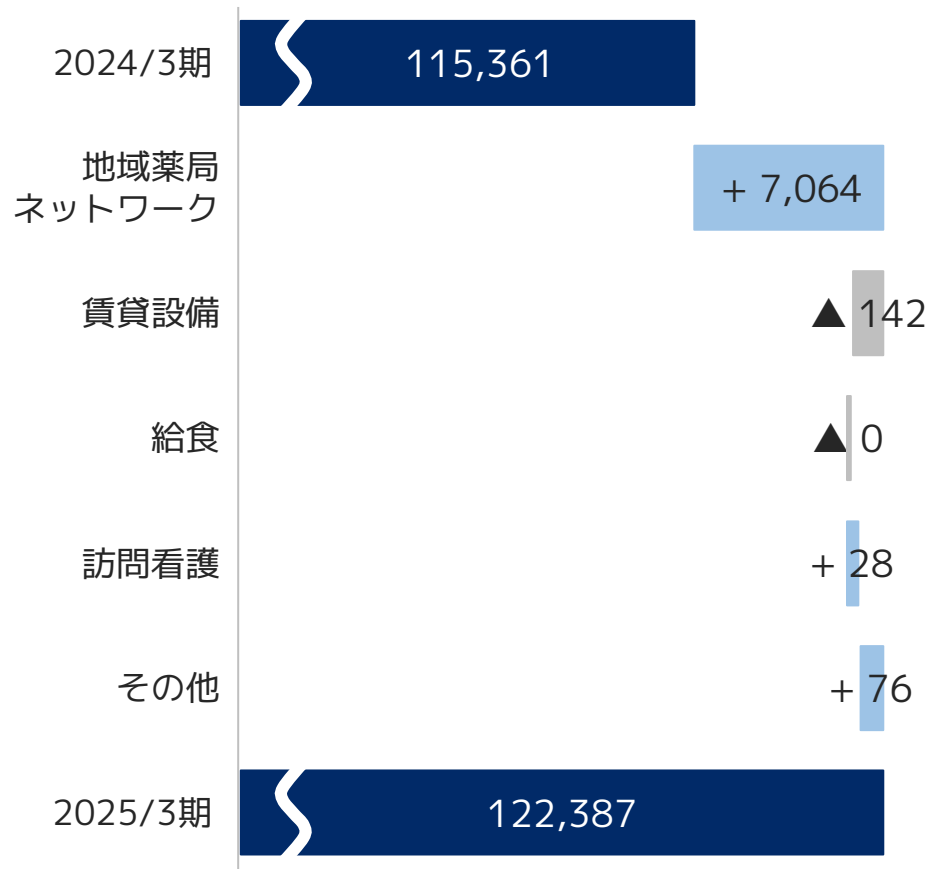
※1 地域薬局部門、薬局支援事業（医薬品ネットワーク部門、医薬品製造販売部門、医薬品物流部門、デジタルシフト部門）

※2 2024年10月31日に通期連結業績予想を修正

2025年3月期 通期 – 前期比要因

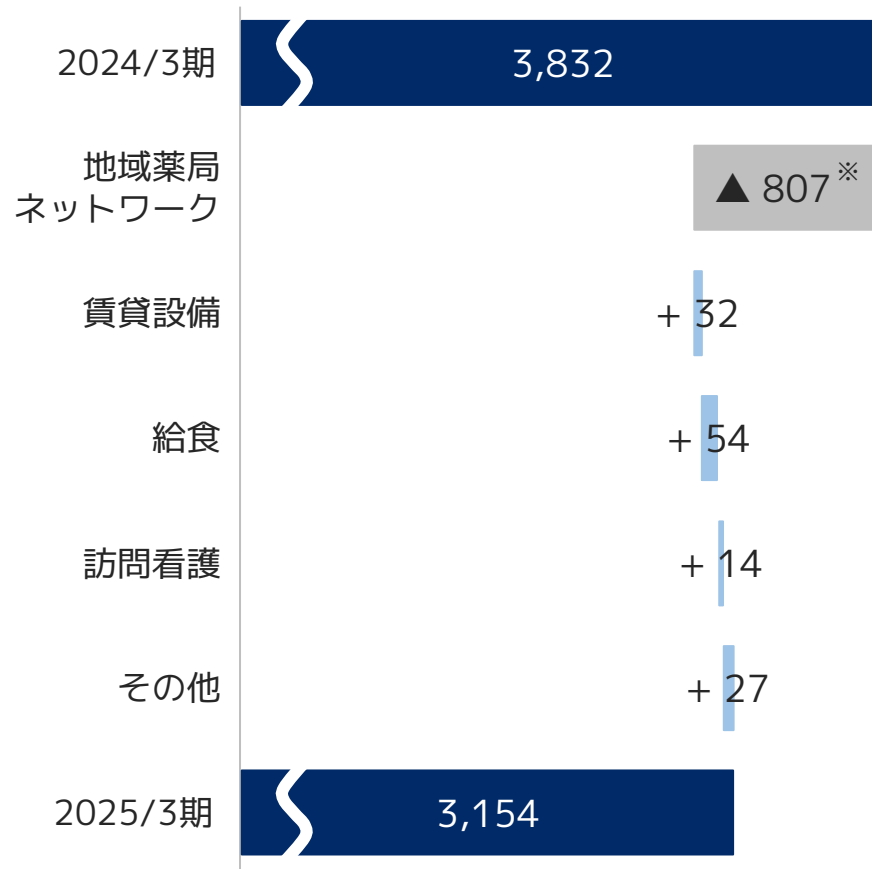
■ 売上高

(単位：百万円)



■ 営業利益

(単位：百万円)



※ 既存店：前期比 処方箋枚数 ▲0.6%、単価 +1.6%
 当期開局店舗：▲583百万円
 上記のほか、仕入れ価格の上昇、賃上げの影響等

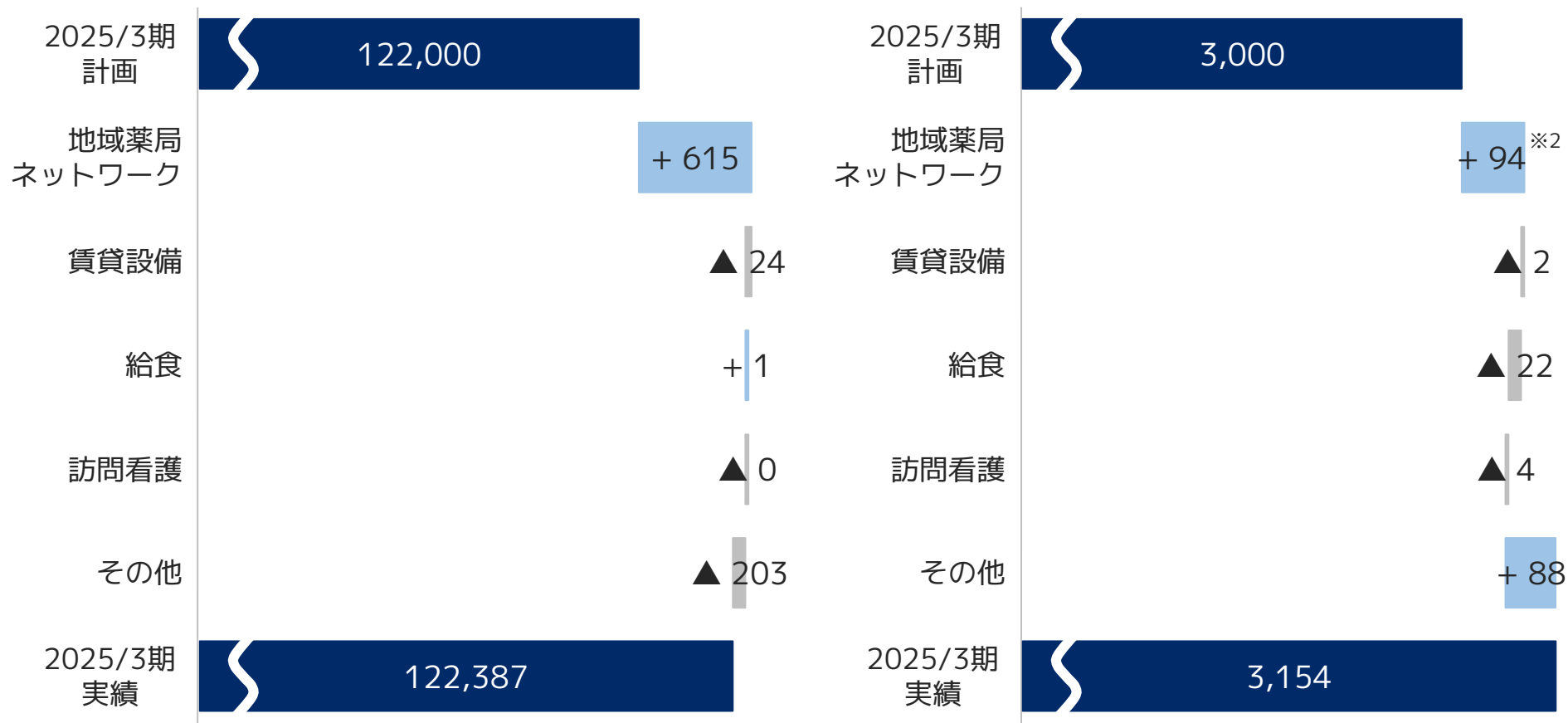
2025年3月期 通期 – 計画比要因^{※1}

■ 売上高

(単位：百万円)

■ 営業利益

(単位：百万円)



※1 2024年10月31日に通期連結業績予想を修正

※2 医薬品ネットワーク部門の加盟件数、医薬品製造販売部門の取引店舗数、デジタルシフト部門の導入店舗数が計画を上回り伸長

2025年3月期 通期－連結貸借対照表

■2024年3月期末

(単位：百万円)

資産 計	68,149	負債 計	52,930
流動資産	20,773	流動負債	23,213
現預金	8,273	短期借入金 ※1	5,710
		固定負債	29,716
固定資産	47,376	長期借入金	18,309
有形固定資産	28,336	純資産 計	15,219
無形固定資産	11,281	資本金	2,128
のれん	10,613	資本剰余金	937
投資その他の資産	7,759	利益剰余金	13,100
		自己株式	▲ 882
資産合計	68,149	負債・純資産合計	68,149
自己資本比率	22.3%		

(ネットキャッシュ考慮後自己資本比率 ※2) 25.3%

※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

■2025年3月期末

(単位：百万円)

資産 計	70,586	負債 計	54,241
流動資産	22,627	流動負債	24,377
現預金	8,461	短期借入金 ※1	6,184
		固定負債	29,863
固定資産	47,959	長期借入金	18,085
有形固定資産	28,473	純資産 計	16,345
無形固定資産	9,908	資本金	2,128
のれん	9,063	資本剰余金	946
投資その他の資産	9,578	利益剰余金	14,001
		自己株式	▲ 891
資産合計	70,586	負債・純資産合計	70,586
自己資本比率	23.0%		

(ネットキャッシュ考慮後自己資本比率 ※2) 26.2%

2025年3月期 通期 – 連結キャッシュ・フロー

営業活動による
キャッシュ・フロー

4,459
百万円

EBITDA ※1

6,569 百万円

法人税等の支払額

▲ 1,826 百万円

運転資本等の増減による影響額

▲ 972 百万円

投資活動による
キャッシュ・フロー

▲ 3,726
百万円

新規出店・M&A(株式取得)

▲ 3,193 百万円

既存店改修費用等

▲ 798 百万円

株式会社ファルモ株式取得

▲ 500 百万円

事業譲渡による収入 ※2

1,428 百万円

財務活動による
キャッシュ・フロー

▲ 544
百万円

借入金の増加額

249 百万円

リース債務の返済

▲ 438 百万円

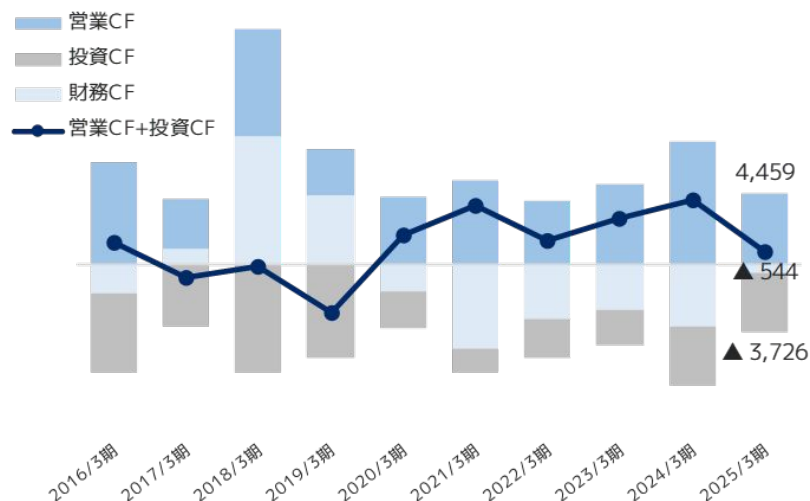
配当金の支払い

▲ 336 百万円

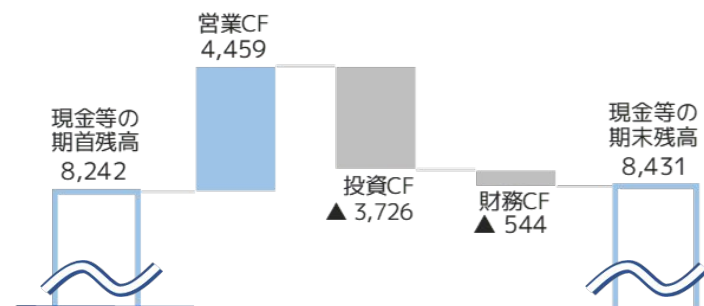
※1 「営業利益+減価償却費+のれん償却費」で算出

※2 ウィステリア千里中央、薬局5店舗の譲渡

■ キャッシュ・フロー推移 (単位: 百万円)



■ 2025/3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

モール型中心の出店により、薬局店舗出店件数は過去最高に並ぶ21件に

	2025/3期	
	実績	通期計画
薬局店舗出店件数	21件	20件
医療機関誘致件数	10件	10件

【モール型】

さくら薬局 吉塚2000年通り店



中国・四国

21 店舗

近畿

54 店舗

東海・北陸

44 店舗

東北

34 店舗

北海道

122 店舗

【モール型】

なの花薬局 西川口駅前店



関東・甲信越

109 店舗

【モール型】

なの花薬局 久里浜店

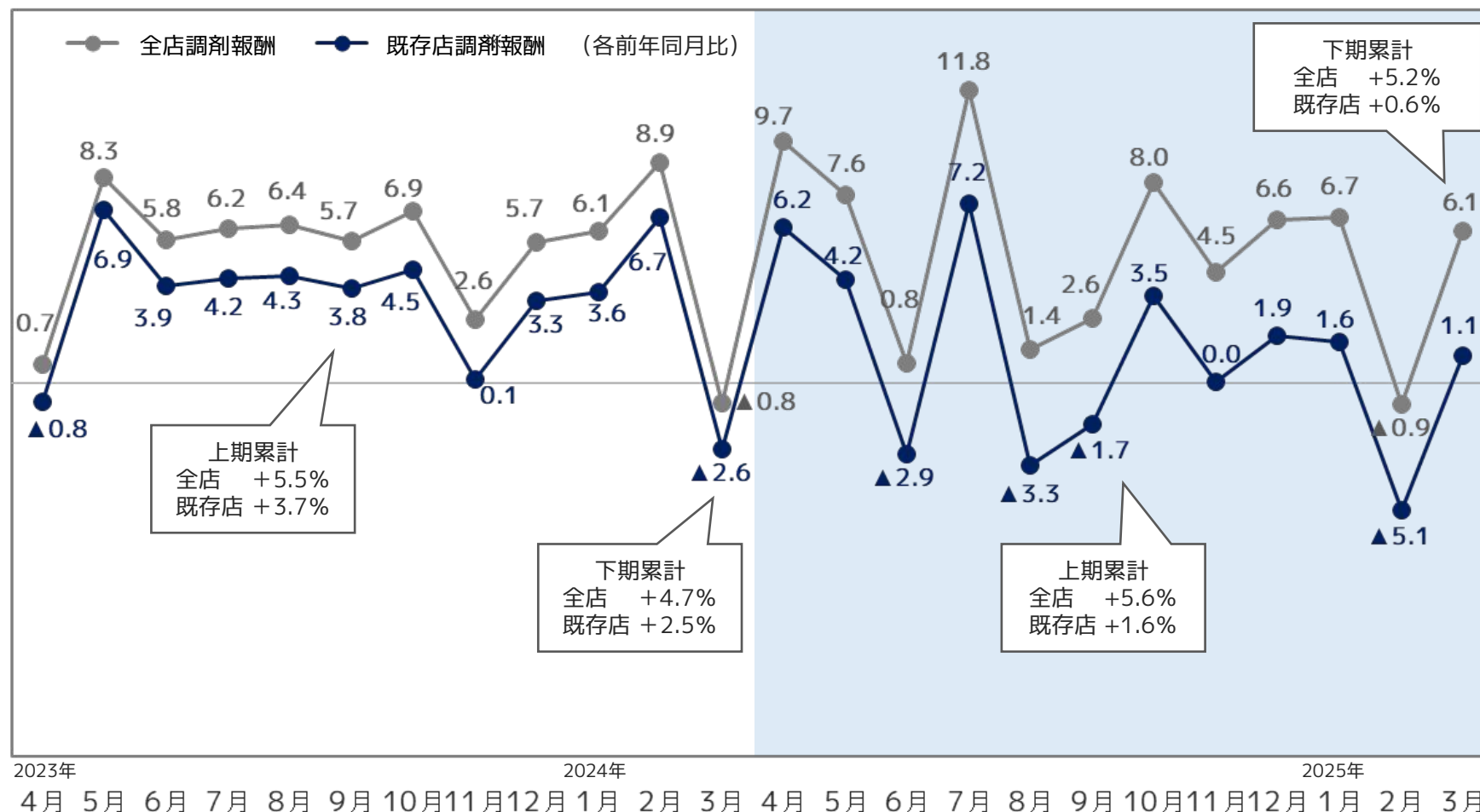


九州・沖縄

73 店舗

	2023/3期	2024/3期	2025/3期
出店	8	13	21
閉店・事業譲渡	▲ 7	▲ 9	▲ 15
M&A	2	18	1
店舗数	428	450	457

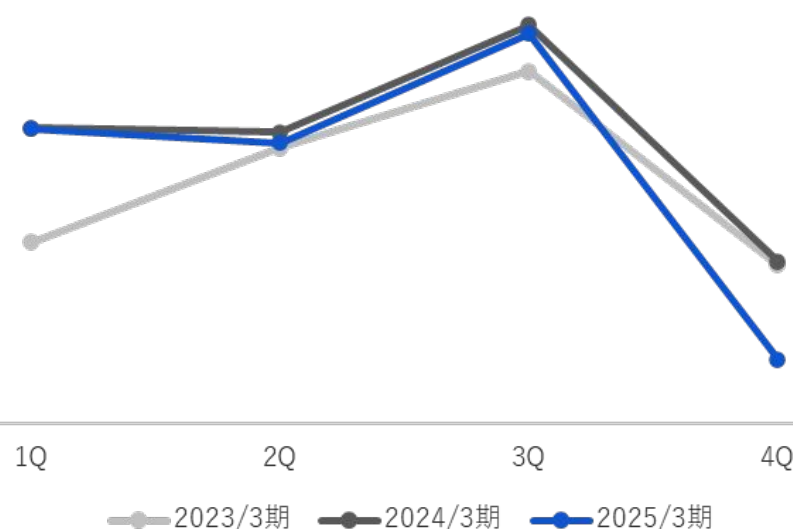
地域薬局部門 一月次調剤報酬の前年同月比較



※ 既存店：前期は2022年4月1日以降、当期は2023年4月1日以降継続して開局している店舗が対象

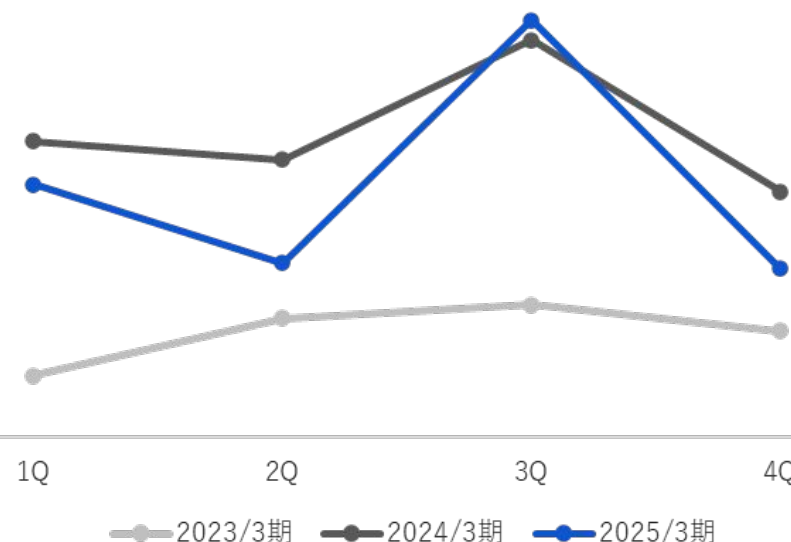
- 処方箋枚数の増減は、風邪・インフルエンザ等の急性疾患処方の影響が大きい
- 慢性疾患処方ではコロナ5類移行後、大きな変動はない

■ 慢性疾患処方の四半期推移



- 2023/3期はコロナ禍で枚数が減少
- コロナ5類移行後の2024/3期と2025/3期では、慢性疾患処方に大きな差異はない
- 2025/3期4Qは2023/3期・2024/3期と比べ、営業日数が2日少ないため減少

■ 急性疾患処方の四半期推移



- 2023/3期はコロナ禍で枚数が減少
- 2024/3期は複数の呼吸器感染症の流行により急性疾患処方が大幅に増加
- 2025/3期はインフルエンザが大流行した3Qを除き、2024/3期を下回った

■ 全店

		2024/3期	2025/3期	増減	増減率
処方箋枚数 (千枚)		9,640	10,018	+ 377	+ 3.9%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,773	7,849	+ 75	+ 1.0%
	技術料 / 枚	2,368	2,434	+ 67	+ 2.8%
	計	10,141	10,283	+ 142	+ 1.4%
調剤報酬 (百万円)		97,765	103,018	+ 5,253	+ 5.4%

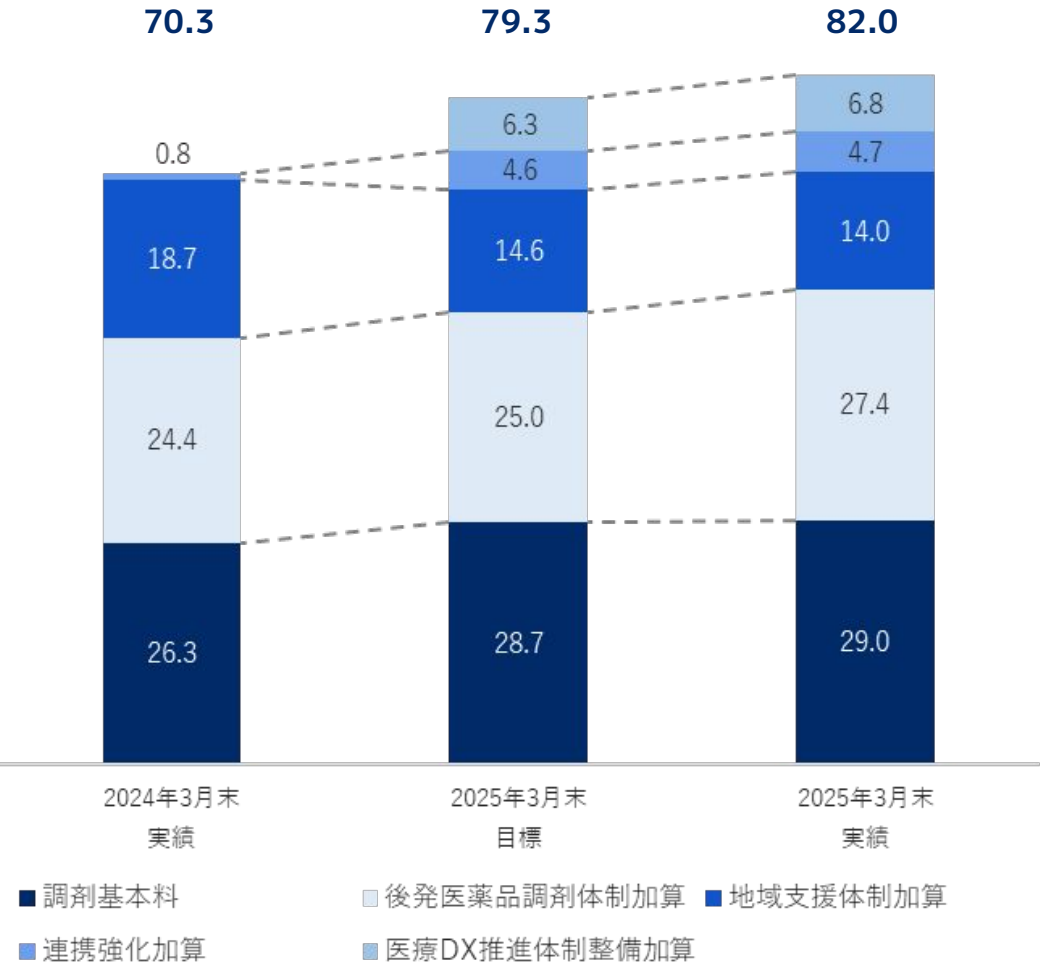
■ 既存店

処方箋枚数 (千枚)		9,295	9,241	▲ 54	▲ 0.6%
処方箋単価 (円)	薬剤料 / 枚	7,866	7,955	+ 89	+ 1.1%
	技術料 / 枚	2,377	2,456	+ 79	+ 3.3%
	計	10,243	10,411	+ 168	+ 1.6%
調剤報酬 (百万円)		95,214	96,211	+ 997	+ 1.0%

※ 調剤報酬：処方箋枚数 × 処方箋単価にて計算

地域支援体制加算は目標に届かなかったものの、全体としては目標点数を上回った

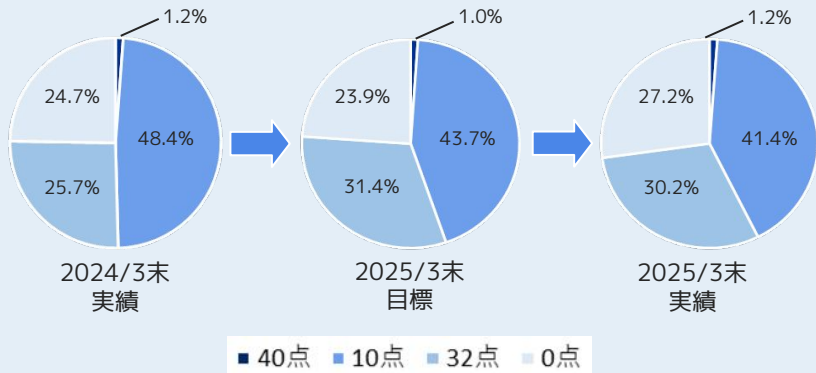
■ 加重平均点数（点）



医療DX推進体制整備加算

マイナ保険証利用率	2024/10～	2025/1～	2025/4～
45%以上	7点	7点	10点
30%以上45%未満			8点
20%以上30%未満		6点	6点
15%以上20%未満		4点	
10%以上15%未満	6点		算定不可
5%以上10%未満	4点		
0以上5%未満	算定不可		

地域支援体制加算

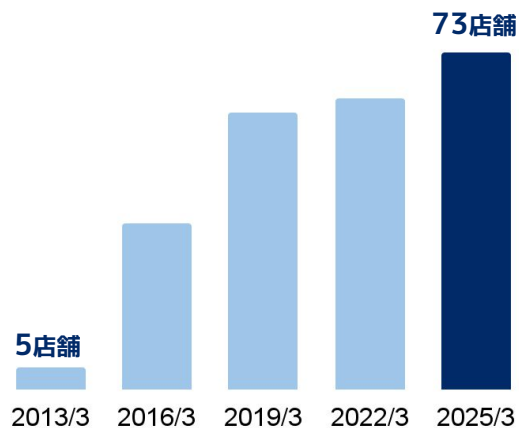


九州4社を統合し“株式会社 なの花九州”に商号変更

統合によるメリット

- 九州における当社グループの地域薬局運営会社としての位置付けの明確化
- ガバナンス強化とコスト削減による、効率的な経営体制構築と収益力強化
- ブランドイメージ統一による、異動時の不安軽減と採用力の強化

<九州エリアの店舗数推移>



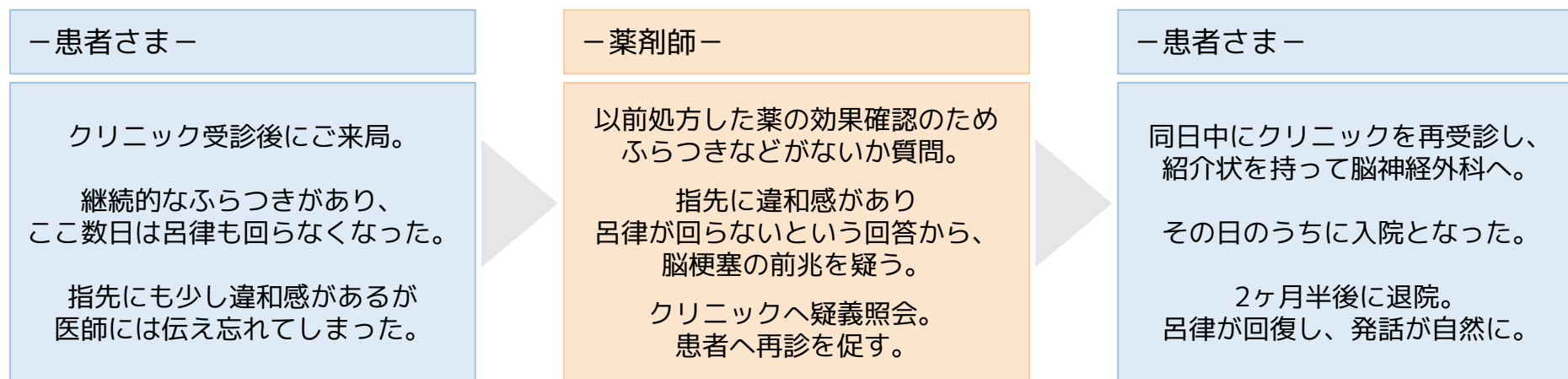
プレアボイドとは

PREvent and **AVOID** the adverse drug reaction (薬による有害事象を防止・回避する)
という言葉に基づいた造語

⇒ 当社グループでは2010年よりプレアボイド報告を収集し、毎年コンテストを実施

※ 第15回 プレアボイドコンテスト (2023/10～2024/9) の対象事例：2,620件

< プレアボイド事例 >

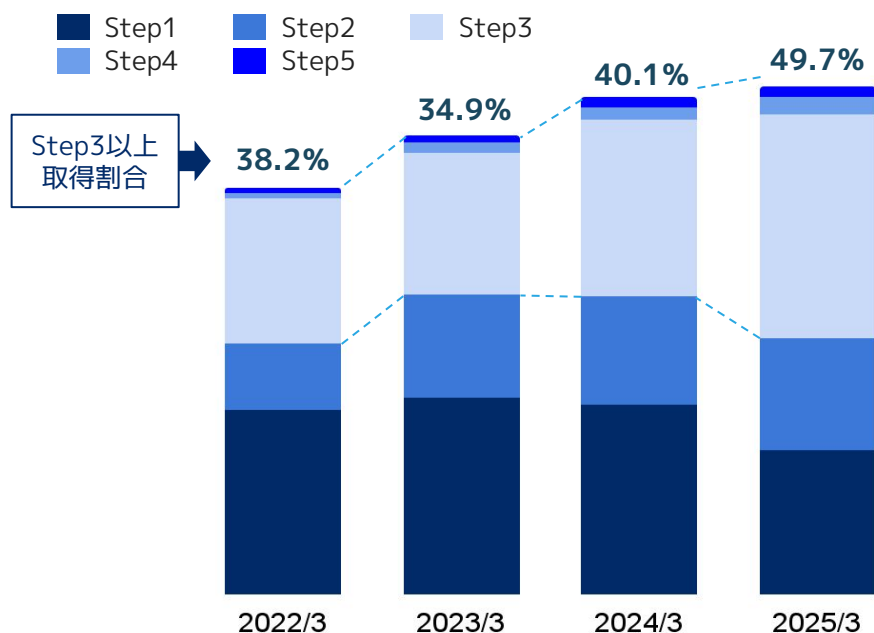


今後も「地域薬局」として、住民の方々の未病・予防サポートを積極的に行い、
患者さまからの信頼獲得に努めていく

CP Step制度 (コミュニティ ファーマシスト ステップ制度)

「まちのあかり」として地域医療を支える薬剤師を育成するため、2021年度に導入した教育プログラム
臨床・研修・研究・資格の4種類の実績を積み重ねて、“Step1” からステップアップしていく仕組み
また、外部資格の取得及び更新をサポートし、専門性をいかして活躍できる人材を育成

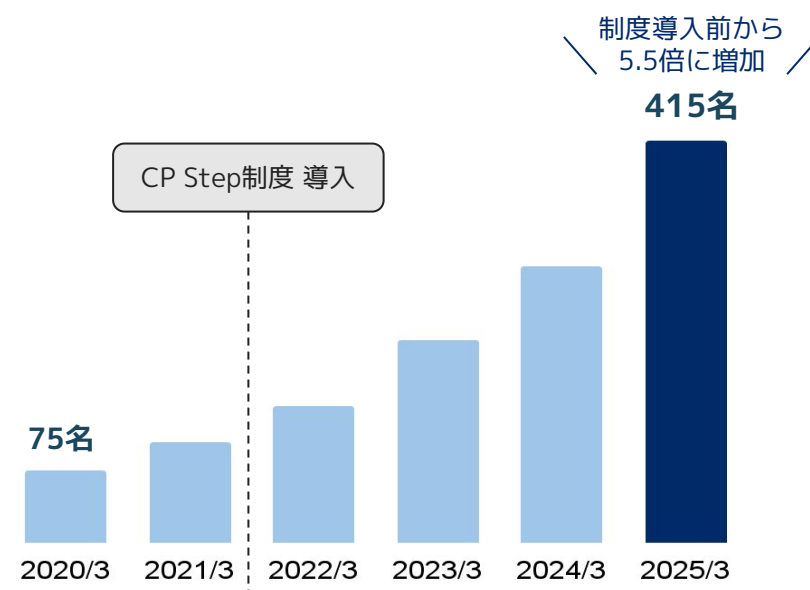
< 各ステップ (5段階) の人数推移 >



Step3の基準：日々新しい情報を取り入れ、臨床だけでなく地域でも質の高い薬学ケアを実践できる薬剤師

目標：Step3を「なの花スタンダード」として、Step3以上の薬剤師が全体の5割となること → **2025/3でほぼ達成**

< 薬剤師の専門資格 取得者数 (延べ人数) 推移 >



外来がん治療専門薬剤師、心不全療養指導士、プライマリ・ケア認定薬剤師 の資格取得者が特に増加

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の全てで目標達成

■ 2025/3期 数値目標に対する結果

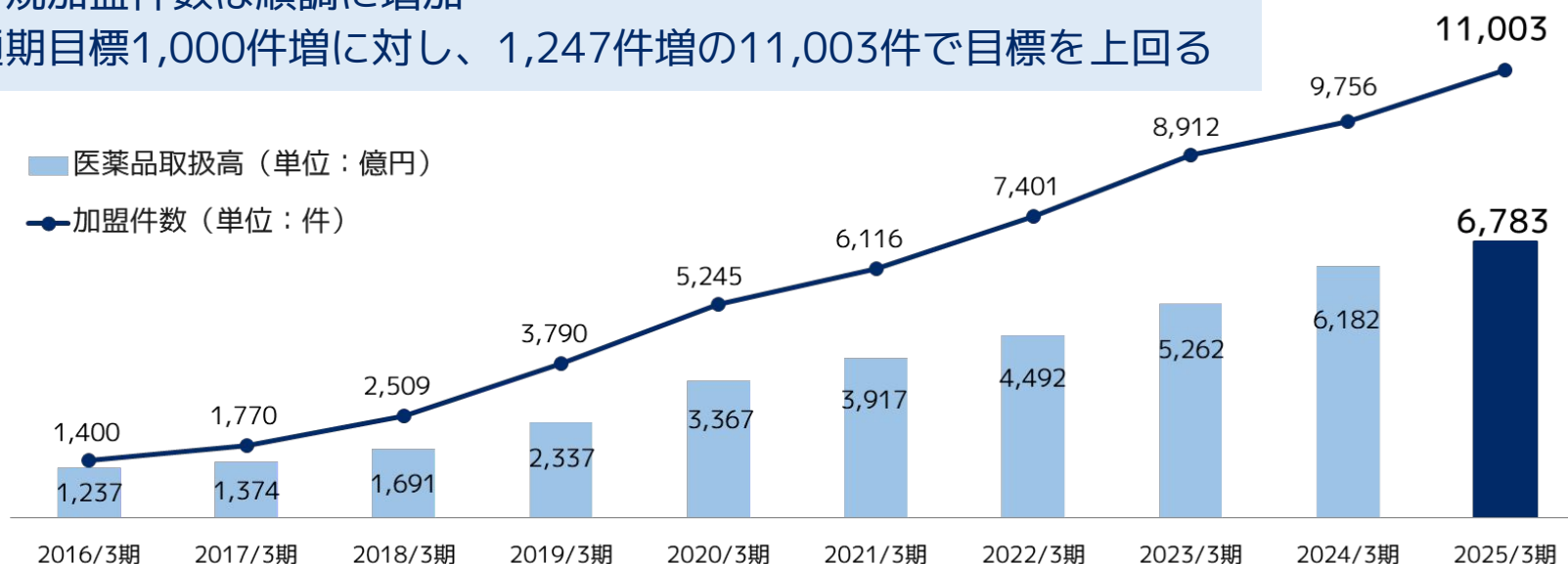
カッコ内は前期末比

	2025/3期 数値目標	実績
医薬品ネットワーク	加盟件数 10,756件 (+1,000件)	 11,003件 +1,247件（前期末比） 11,145件（4月30日時点）
医薬品製造販売	取引店舗数 7,000店 (+2,002店)	 7,181店 （毎年4月以降に取引のあった店舗数） +2,183店（前年同期比）
デジタルシフト	導入店舗数 5,700店 (+1,018店) 友だち登録 140万人 (+35万人)	 6,020店 +1,338店（前期末比）  146万人 +41万人（前期末比）

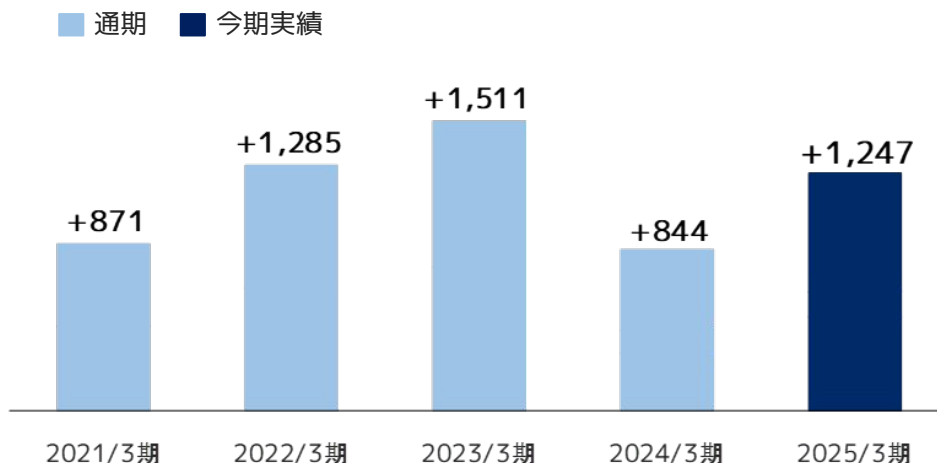
※ 薬局支援事業：医薬品ネットワーク部門、医薬品製造販売部門、医薬品物流部門、デジタルシフト部門

医薬品ネットワーク部門 – 加盟件数11,003件

- 新規加盟件数は順調に増加
- 通期目標1,000件増に対し、1,247件増の11,003件で目標を上回る



■ 加盟件数 (純増数推移) (単位: 件)



■ 2025/3期 加盟件数内訳 (新規・脱退) (単位: 件)

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計
新規	522	414	391	361	1,688
脱退	▲100	▲157	▲89	▲95	▲441

(参考) 2024/3期

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計
新規	342	307	357	369	1,375
脱退	▲82	▲105	▲228	▲116	▲531



- ・ 研修会運営が負担
- ・ 会員薬局への支援が難しい
- ・ 薬剤師会を活性化したい

地域薬剤師会 研修担当者



- ・ 報酬改定対応研修は困難
- ・ 医療レベルを上げて加算を取りたい
- ・ 認定単位を取得したい

会員薬局 経営者・管理薬剤師



メディカルシステムネットワーク

< 報酬改定対応研修を実施 >

- 薬剤師会向けにライブ配信を実施
- 研修参加者に薬局に必要な各種BCP等を提供

薬剤師会との関係性を強め、
今後のエリアネットワーク構築に向けて
他サービスへの展開につなげる

薬剤師会向けに実施した報酬改定対応研修を
加盟店向けにオンデマンド配信
→ 視聴：1,311法人 (2,843薬局)

薬剤師会向けに実施した報酬改定対応研修

参加：全国17の薬剤師会 7-12月の計6回で**3,673名**

研修の実施により、質の高い薬学ケアを実践する薬局づくりを支援

➡ 地域包括ケアの確立を目指し取組を推進することで、社会に貢献している

LINCLEちいき版 … 自社開発の調剤実績共有システム

薬剤師会などの団体向けに、調剤実績情報を共有するエリアネットワークを構築
薬局間連携による医薬品の融通をスムーズにし、医薬品の安定供給と急配削減を支援する

- ・ 医薬品在庫の偏在
- ・ 出荷調整や供給不足による
医薬品の入手困難

「LINCLEちいき版」を使えば
近隣薬局の調剤実績がすぐに分かるから…

薬を分けてくれる薬局がすぐに見つかる

患者さまをお待たせせずに医薬品を渡せる

医薬品の欠品や廃棄を削減できる





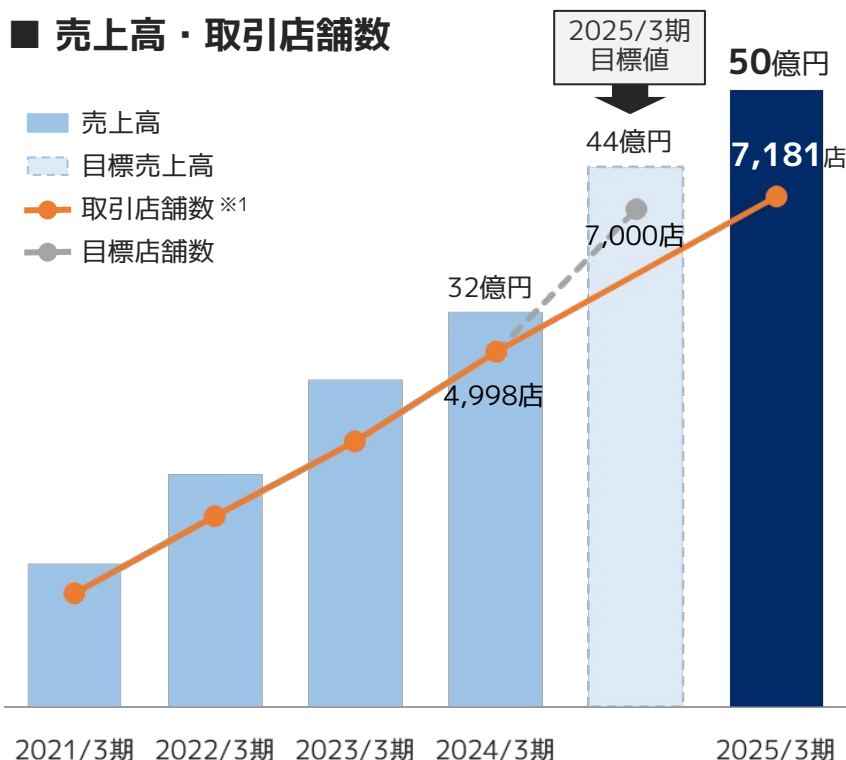
販路を順調に拡大し、取引先が大幅に増加

取引店舗数 **7,181店**（前期比 +2,183店）

注）3月31日時点の出荷調整品目数は3成分6品目（2024年3月期末より変更なし）



■ 売上高・取引店舗数



※1 取引店舗数：毎年4月以降に取引のあった店舗数

■ 今期発売品（前期末より7成分17品目追加）

発売時期	製品名	成分・品目
2024年4月～2024年12月（製品名は省略）		7成分14品目
2025年3月	アジルサルタン錠 10mg/20mg/40mg「TCK」	0成分3品目 ^{※2}

※2 アジルサルタン錠：発売済みのものと同成分のため、今回は成分カウントなし



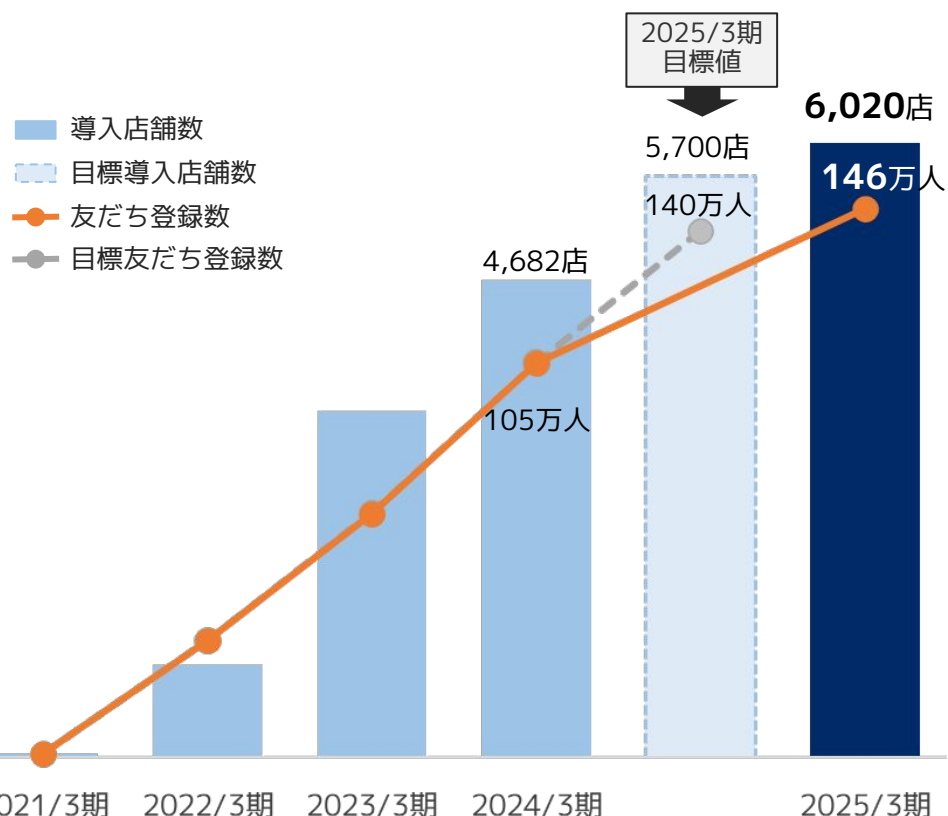
Pharmashift

LINE公式アカウント

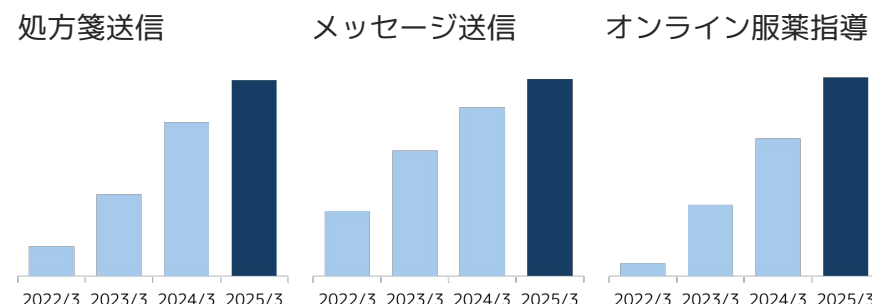
つながる薬局

- 友だち登録 146万人、導入店舗数は6,020店舗となり通期目標の5,700店舗を上回る
- 利用実績も好調であることから、さらなる活用促進へユーザー向けの周知施策に注力

■ 友だち登録・導入店舗数

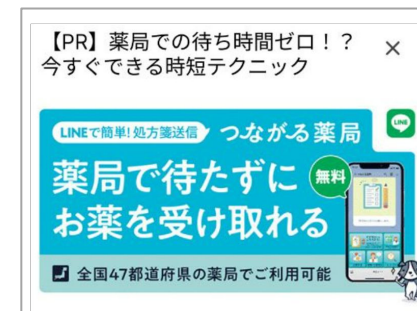


■ 各機能の利用実績も伸長



■ 「dヘルスケア」にミッション広告を配信

(株) NTTドコモの健康管理アプリ「dヘルスケア」に、「つながる薬局」の友だち登録や処方箋送信を促すミッション広告を配信



売上高

3,468 百万円 （前期比 ▲3.9%）

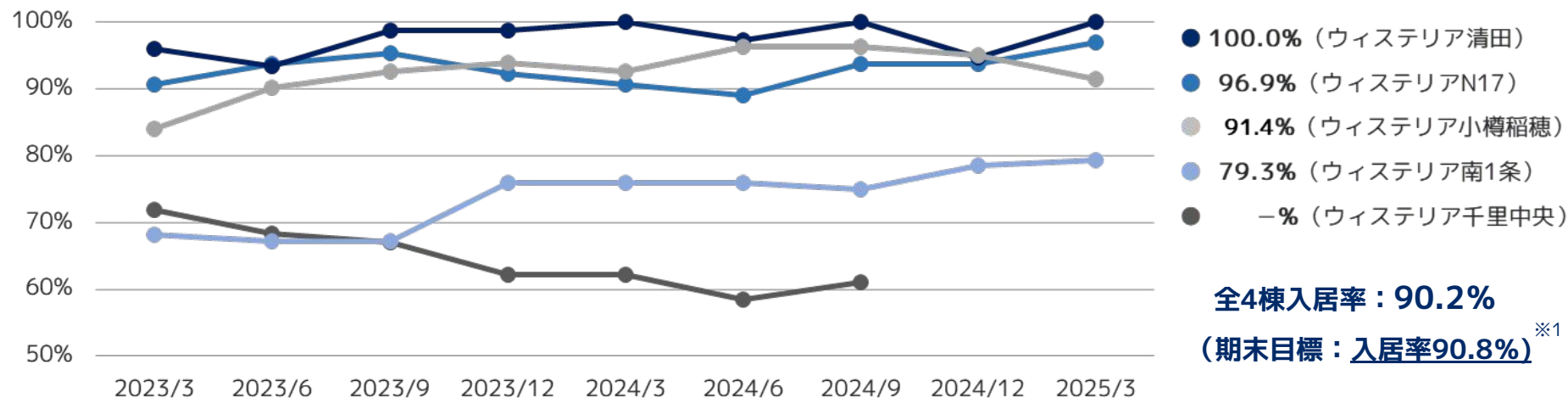
営業利益

190 百万円 （前期比 +20.3%）

- ウィステリア千里中央の譲渡により採算が改善
- 効果的な広告宣伝を実施する等コストコントロールにより増益達成



ウィステリア入居率の推移



TOPICS

2024年10月1日付 ウィステリア千里中央を譲渡^{※2}

※1 ウィステリア千里中央譲渡により期末目標入居率を87.8%から90.8%に変更

※2 特別利益（固定資産売却益）326百万円を計上



3

2026年3月期
重点施策
・
業績予想

第6次中期経営計画（2023年3月期～2026年3月期） 最終年度



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

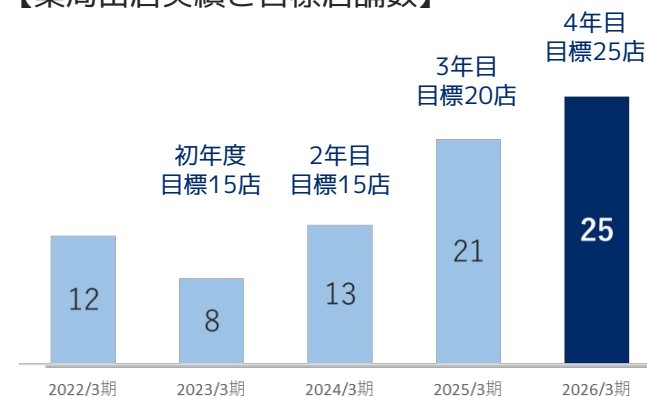
物価上昇への対策と不採算部門の見直し

投資・財務戦略

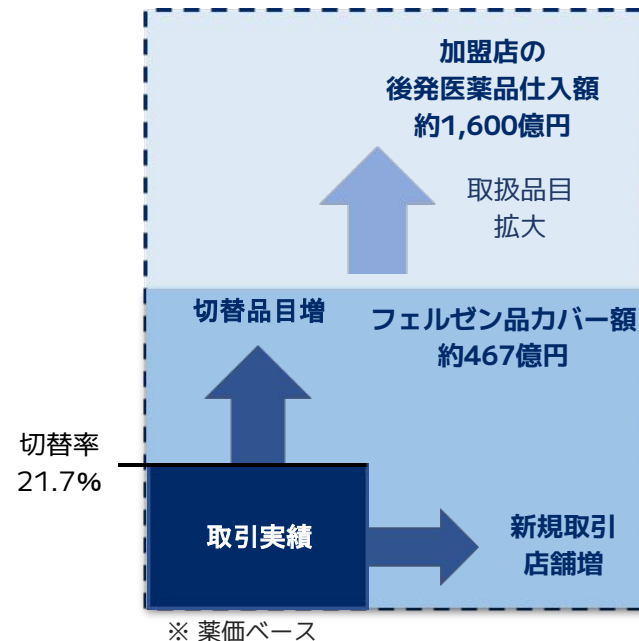
コストコントロール・資本積上げ

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】



2026年3月期 業績予想 – 連結業績

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

■ 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	122,500	+ 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）

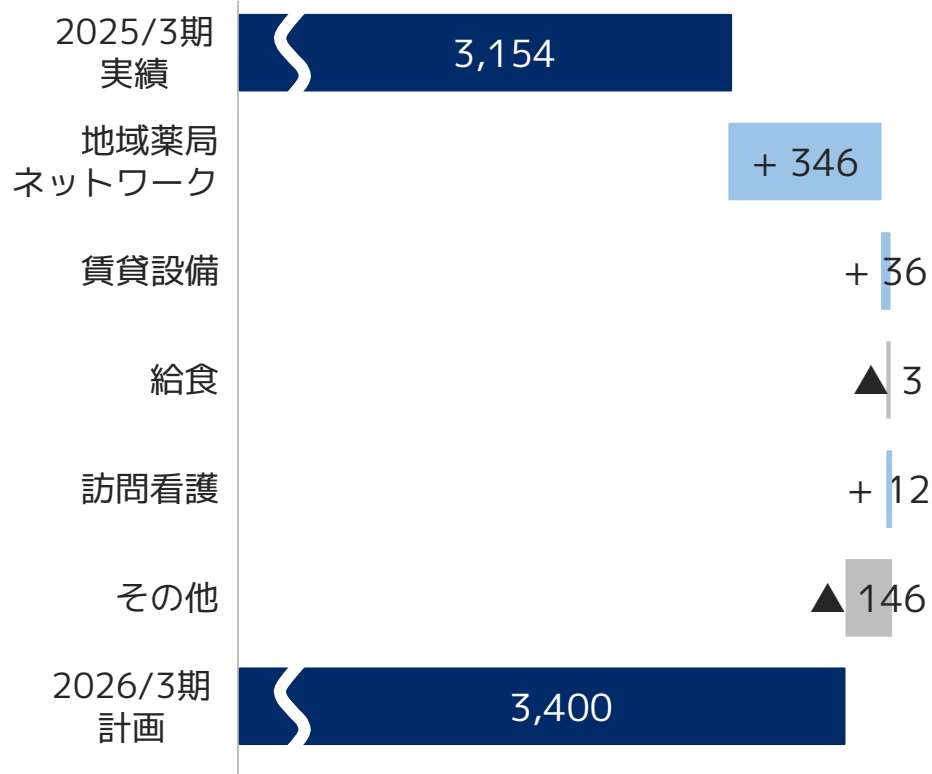
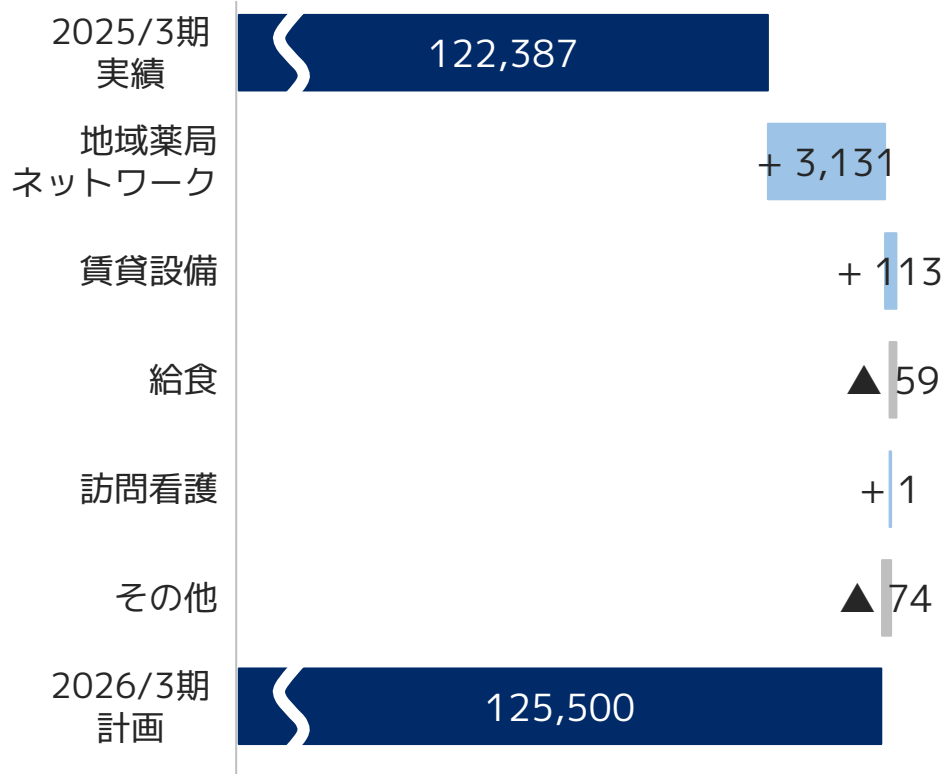
2026年3月期 業績予想 – 前期比

■ 売上高

(単位：百万円)

■ 営業利益

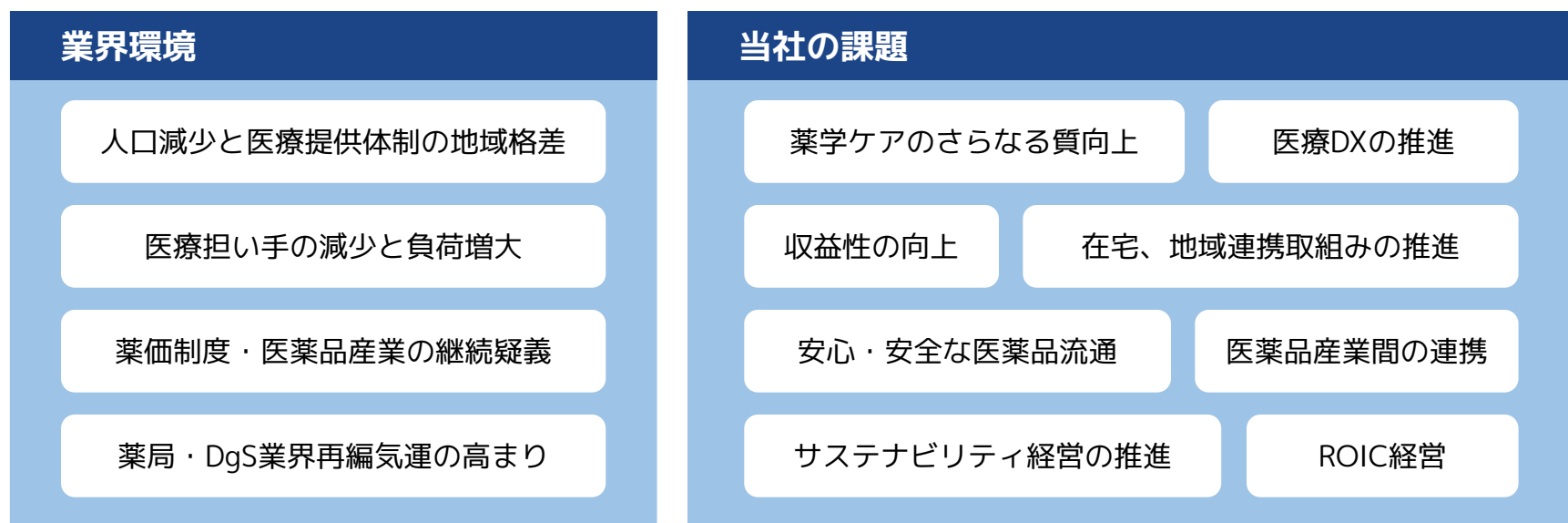
(単位：百万円)



(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

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



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

2026年3月期 配当予想について

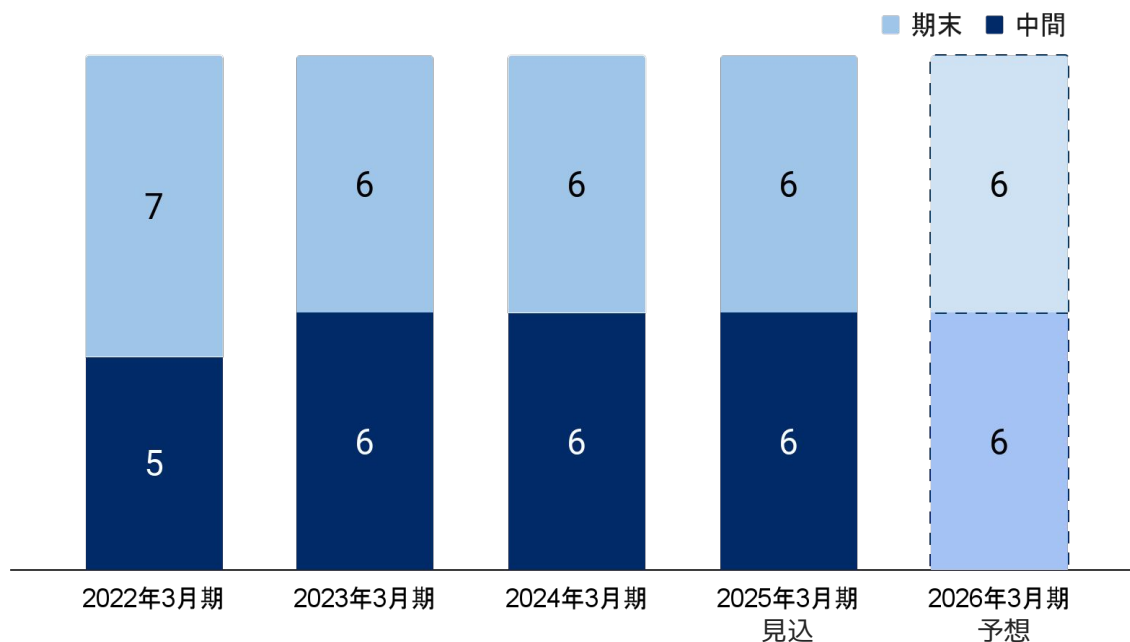
■ 基本方針

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

■ 2026年3月期 配当予想

2026年3月期の配当予想は、連結業績予想を踏まえて
中間配当金・期末配当金それぞれ1株につき6円とし、1株当たりの年間配当金は12円を予定

【1株当たり年間配当金推移】



【株主還元指標】

2025年3月期（見込）

1株当たり年間配当金 12円
配当性向 27.8%



2026年3月期（予想）

1株当たり年間配当金 12円
配当性向 27.0%



4

参考資料

「健康経営優良法人2025（大規模部門）」と
「スポーツエールカンパニー2025」認証を継続取得



当社社員のンドカ ジェニファが
2025年度の「女子15人制
日本代表スコッド」に選出
ワールドカップ出場選手は、
スコッド36名を中心に構成予定



当社社員の三枝 千晃が
「HSBC SVNS 2025 パース大会」に
女子セブンズ日本代表（さくら
セブンズ）のメンバーとして出場



7人制ラグビー大会「ジャパン
セブンズ2024」に特別協賛
大会会場にて
「なの花薬局」のCMを放映



「第43回 なの花薬局カップ
北海道小学生バドミントン大会」
に協賛



「北海道マラソン2024」の
ボランティアに参加し、
給水ポイントにて活動



子どもや初心者向けに考案された
「タグラグビー」について、
小学生に教えるボランティアを
継続的に実施



なの花薬局CM公開中！



こちらから
ご覧ください
(YouTube)



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