MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

株式会社 メディカルシステムネットワーク

2027年3月期 第2四半期(中間期)

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



決算ハイライト

2027年3月期 第2四半期 (中間期)

サポート先は順調に拡大したものの、
医薬品仕入価格の上昇や人件費の増加、
顧客管理基盤の統合に伴うシステム関連
費用の増加等により増収減益

連結売上高	連結営業利益	サポート件数
668.8 億円	7.1 億円	約18,400 施設
前年同期比 +4.7%	前年同期比 ▲44.7%	前年同期比 +22.7%
進捗率 49.2%	進捗率 23.7%	中計進捗率 73.6%

地域薬局ネットワーク事業

売上高 649.3 億円　前年同期比 +5.7%　進捗率 49.3%

セグメント利益 22.0 億円　前年同期比 ▲13.8%　進捗率 36.5%

メディカル領域（地域薬局事業）

処方の長期化により慢性疾患患者数は微減
例年より早いインフルエンザの流行も急性疾患患者数は低調

慢性疾患患者 ※1　127.9 万人　前年同期比 ▲0.7%

出店見込み・M&A数　10 店舗　進捗率 50.0%

メディカルサポート領域

サポート件数が順調に伸び、サポート領域・サプライ領域の
売上高が伸長（前年同期比＋14.2%）

医薬品取扱高　4,633 億円　前年同期比 非開示

ARPU ※2　74.6 千円　前年同期比 +0.1%

メディカルサプライ領域

取引店舗数が順調に拡大し、前年同期比＋23.0%
販売終了に伴い2成分4品目を削除

取引店舗数　10,124 店舗　前年同期比 +23.0%

取扱品目数　126 品目　前年同期比 +5.0%

※1　2024年4月以降、継続してデータ把握が可能な389店舗における、2026年7月～9月の各月の患者数を合計したもの
※2　ARPU（Average Revenue Per User）：サポート先1件当たり平均月額売上高であり、メディカルサプライ領域の売上を含む
なお、当中間期よりグループ内取引に係る連結消去の対象範囲を見直し、算定方法を修正した

賃貸・設備関連事業／給食事業／訪問看護事業

売上高 23.3 億円　前年同期比 ▲16.1% ※3　進捗率 44.8%

セグメント利益 ▲0 億円　前年同期比 ―　進捗率 ―

※3　2026年4月に高齢者施設・病院向け給食受託事業の一部を譲渡

― 本資料の記載内容 ―

Chapter 1　業績の状況　4

Chapter 2　重点施策・事業概況　11

Chapter 3　2027年3月期 業績予想　25

MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

Chapter 1

業績の状況

2027年3月期 中間期－連結業績

（単位：百万円） カッコ内は利益率	2026/3期 中間期 （実績）	**2027/3期 中間期 （実績）**	前年同期比 増減率	2027/3期 中間期 （計画）	2027/3期 中間期 （計画比）	2027/3期 通期予想	通期予想 進捗率
売上高	63,863	66,887	＋ 4.7%	65,800	＋ 1.7%	136,000	49.2%
EBITDA ※	2,993 (4.7%)	2,365 (3.5%)	▲ 21.0%	2,352 (3.6%)	＋ 0.6%	6,420 (4.7%)	36.8%
営業利益	1,286 (2.0%)	710 (1.1%)	▲ 44.7%	700 (1.1%)	＋ 1.5%	3,000 (2.2%)	23.7%
経常利益	1,215 (1.9%)	607 (0.9%)	▲ 50.0%	570 (0.9%)	＋ 6.6%	2,700 (2.0%)	22.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	452 (0.7%)	57 (0.1%)	▲ 87.2%	－ (－)	－	1,000 (0.7%)	5.8%
1株当たり 中間純利益（円）	15.48	1.98	－	－	－	34.21	－

※ 「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」で算出

2027年3月期 中間期 –セグメント別業績

■ 売上高

（単位：百万円）

	2026/3期 中間期	2027/3期 中間期	増減額	増減率
売上高	63,863	66,887	＋ 3,023	＋ 4.7%
地域薬局 ネットワーク事業	61,407	64,930	＋ 3,522	＋ 5.7%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	2,787	2,338	▲ 449	▲ 16.1%
調整額	▲ 331	▲ 381	▲ 49	–

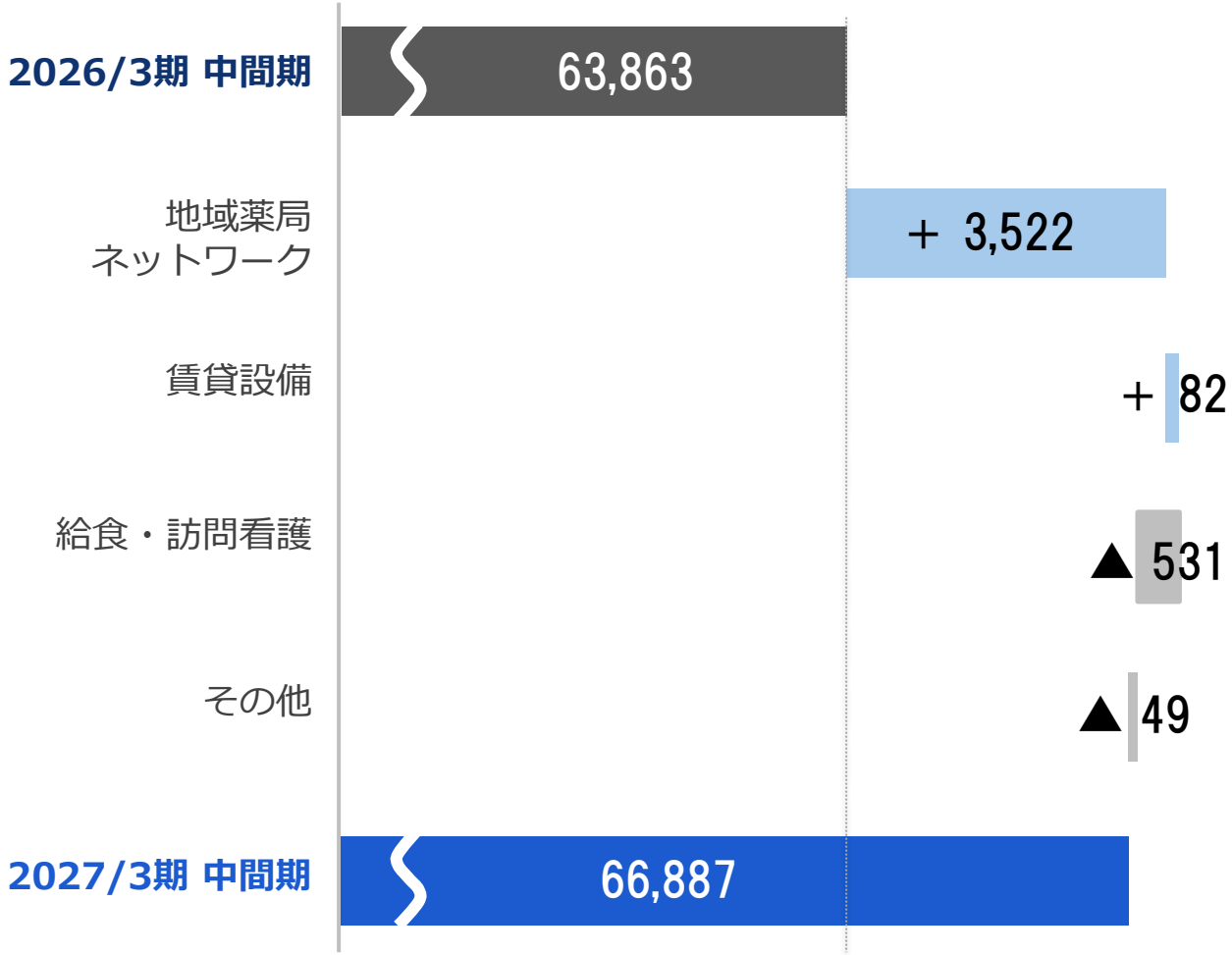
■ 営業利益

（単位：百万円）
カッコ内は利益率

セグメント利益	1,286	(2.0%)	710	(1.0%)	▲ 575	▲ 1.0pt	▲ 44.7%
地域薬局 ネットワーク事業	2,557	(4.2%)	2,205	(3.4%)	▲ 351	▲ 0.8pt	▲ 13.8%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	22	(0.8%)	▲ 0	(–)	▲ 22	–	–
調整額	▲ 1,292	(–)	▲ 1,493	(–)	▲ 200	–	–

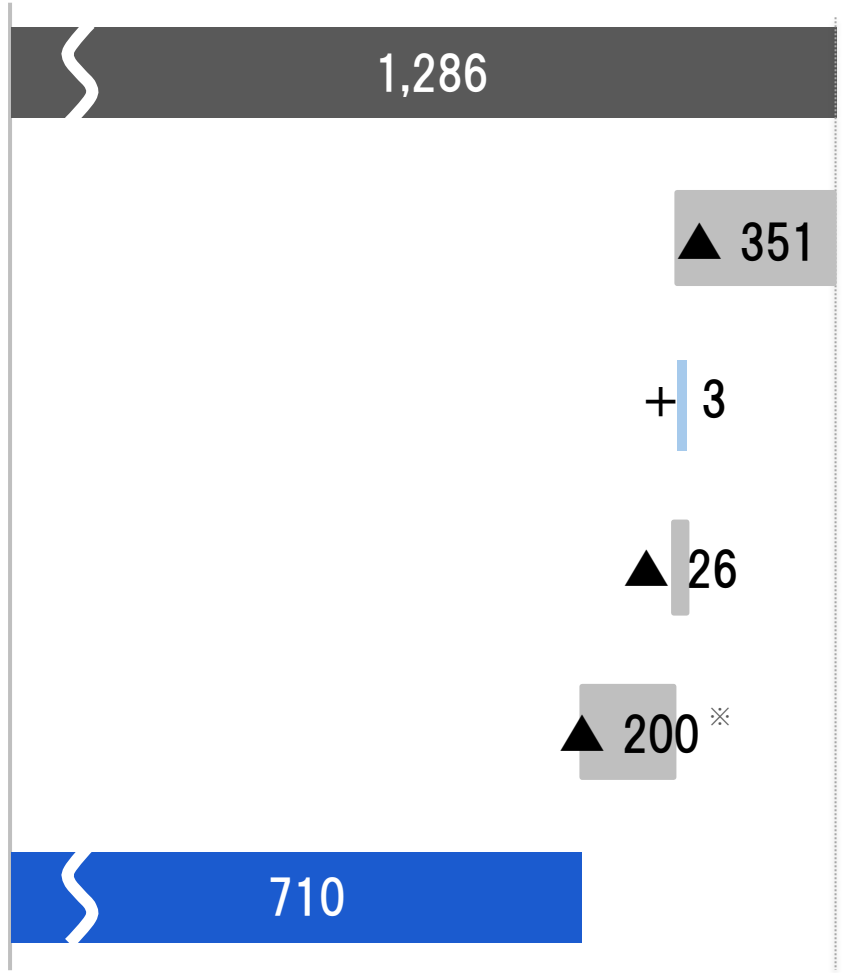
2027年3月期 中間期 －前期比要因

■ 売上高



■ 営業利益

（単位：百万円）

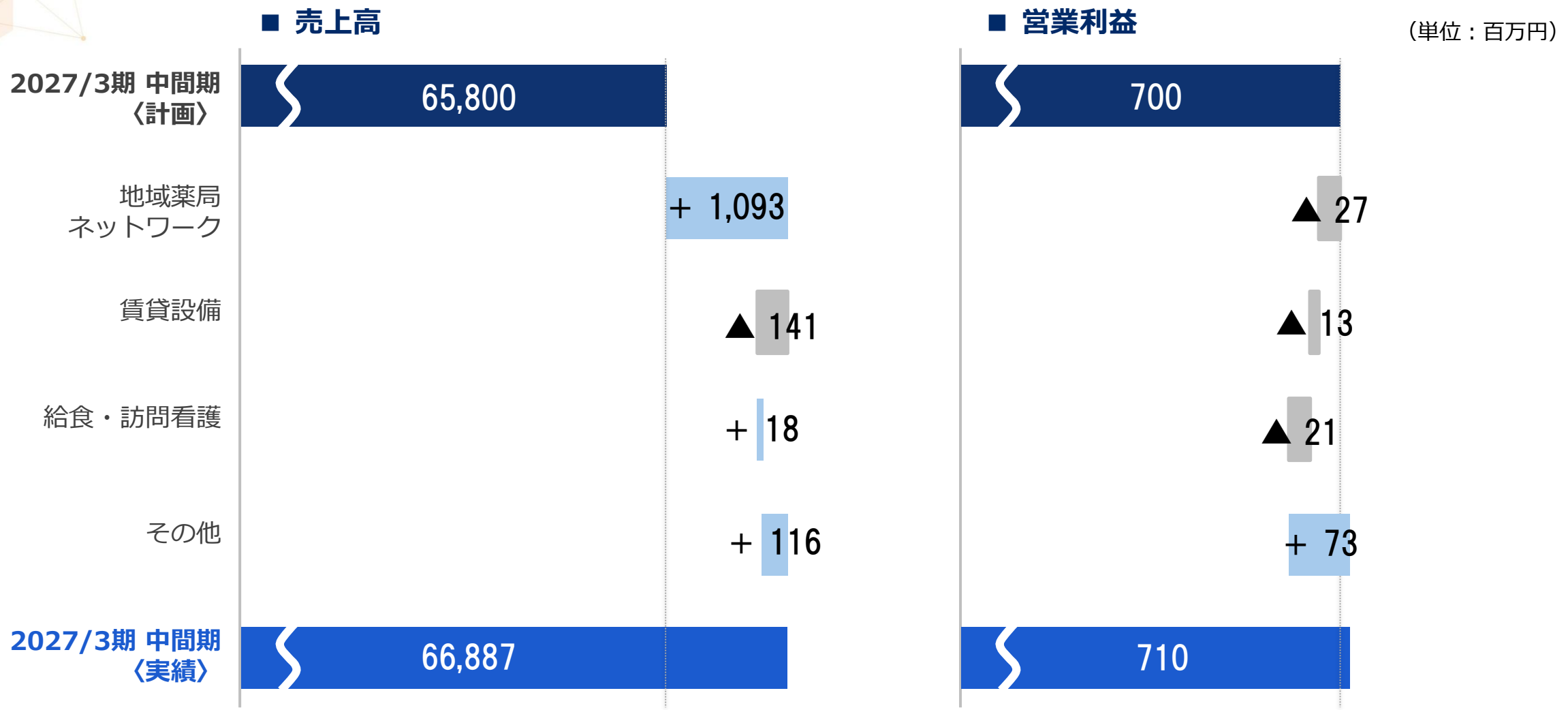


※ 顧客管理基盤の統合に伴うシステム関連費用のほか
報告セグメントに帰属しない全社的人件費・経費の増加

MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

2027年3月期 中間期 －計画比要因

（単位：百万円）



MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

2027年3月期 中間期 －連結貸借対照表

債権流動化の一部再開で総資産が圧縮し、自己資本比率が改善

（単位：百万円）	2026/3期 期末	2027/3期 中間期末	前期末比	
総資産	**80,100**	**76,457**	▲ 3,642	
流動資産	**31,800**	**28,416**	▲ 3,383	‣ 前期一時的に停止していた売上債権を早期に現金化するスキーム（債権流動化）を一部再開
売掛金	13,686	11,162	▲ 2,524	
固定資産	**48,299**	**48,040**	▲ 258	
のれん	8,507	8,230	▲ 277	
負債	**62,686**	**59,122**	▲ 3,563	
流動負債	**34,592**	**33,105**	▲ 1,487	
短期借入金※	15,789	15,100	▲ 689	‣ 返済による減少
固定負債	**28,093**	**26,017**	▲ 2,076	
長期借入金	16,150	14,226	▲ 1,924	‣ 返済による減少
純資産	**17,413**	**17,335**	▲ 78	
自己資本比率	**21.6%**	**22.5%**	＋ 0.9pt	

※ １年以内返済予定の長期借入金を含む

2027年3月期 中間期 －連結キャッシュ・フロー

債権流動化を一部再開したことにより営業CFが大幅にプラス

（単位：百万円）

	2026/3期 中間期	2027/3期 中間期	前年同期比
営業活動による キャッシュ・フロー	259	3,211	2,952
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 2,486	▲ 1,578	908
財務活動による キャッシュ・フロー	260	▲ 3,048	▲ 3,309
現金及び現金同等物の 増減額	▲ 1,966	▲ 1,415	551
現金及び現金同等物の 期首残高	8,431	7,743	▲ 688
現金及び現金同等物の 中間期末残高	6,464	6,327	▲ 136

■ 主な内訳

（単位：百万円）

営業キャッシュ・フロー	**3,211**
EBITDA ※1	＋ 2,365
売上債権の減少額 ※2	＋ 2,548
棚卸資産の増加額	▲ 647
仕入債務の減少額	▲ 431
法人税等の支払額	▲ 581
投資キャッシュ・フロー	**▲ 1,578**
新規出店・M＆A等	▲ 458
既存薬局改修等	▲ 368
システム関連投資	▲ 292
財務キャッシュ・フロー	**▲ 3,048**
借入金の増減額	▲ 2,613
リース債務の返済	▲ 257
配当金の支払額	▲ 178

※1 「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」で算出
※2 前期一時的に停止していた債権流動化を一部再開

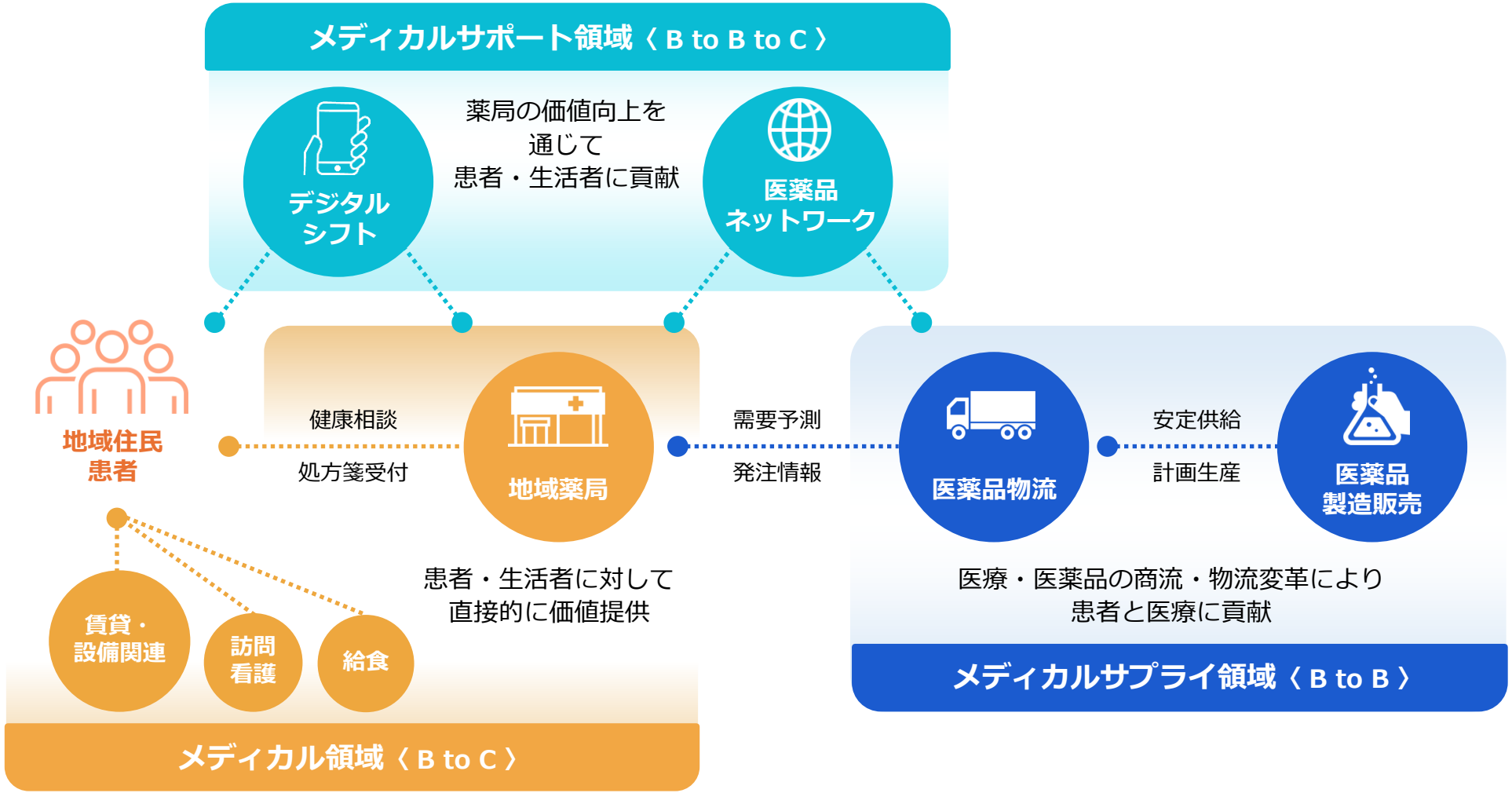
MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

Chapter 2

重点施策・事業概況

事業の全体像

再掲


メディカルサポート領域〈 B to B to C 〉
デジタル
シフト
薬局の価値向上を
通じて
患者・生活者に貢献
医薬品
ネットワーク
地域住民
患者
健康相談
処方箋受付
地域薬局
需要予測
発注情報
医薬品物流
安定供給
計画生産
医薬品
製造販売
賃貸・
設備関連
訪問
看護
給食
患者・生活者に対して
直接的に価値提供
医療・医薬品の商流・物流変革により
患者と医療に貢献
メディカル領域〈 B to C 〉
メディカルサプライ領域〈 B to B 〉

成長戦略のイメージ

再掲

強固にしていく事業領域

今後拡大していく事業領域



地域住民
患者



直営地域薬局

地域から信頼される
模範的な
地域薬局モデルの確立



サポート先

地域薬局モデルを基盤とした
サポート先の拡大
＝「メディシスネットワーク」の強化



医薬品物流



医薬品製造販売

「メディシスネットワーク」を活かした
流通の効率化と医療データ活用による
社会全体の価値向上

メディカル領域
〈 B to C 〉

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 〉

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 〉

医薬品流通の効率化・安定供給を
メディシスネットワークで推進し
社会全体の価値向上に貢献

報告セグメントと事業領域の対応

再掲

事業領域	事業内容	主なサービス	帰属する報告セグメント
メディカル領域	地域薬局事業	地域薬局の運営	地域薬局ネットワーク事業
	賃貸・設備関連事業	サービス付き高齢者向け住宅の運営、 医療施設の開発・運営、建物の賃貸・管理、 医師開業コンサルティング、保険業務	賃貸・設備関連事業
	給食事業	給食事業受託業務	その他事業
	訪問看護事業	訪問看護業務	
メディカルサポート領域	医薬品ネットワーク事業	薬局への総合的な経営支援サービス、 医薬品システムの開発・販売・保守業務	地域薬局ネットワーク事業
	デジタルシフト事業	かかりつけ薬局化支援業務	
メディカルサプライ領域	医薬品製造販売事業	後発医薬品の製造販売業務	
	医薬品物流事業	医薬品等の物流業務、 医薬品流通過程の効率化業務	

2027年3月期 重点施策

再掲

事業領域	今期重点施策
メディカル領域	**：「ひと視点」経営への転換**
	• 食・住・睡眠・予防領域におけるサービスメニューを整理・標準化し、重点店舗での導入を開始 • デジタル技術の活用による業務プロセスの高度化と現場実装の推進 • M&A及び地域医療に貢献する医療機能集約モールへの出店 20店舗
メディカルサポート領域	**：グループ一体営業への転換**
	• 顧客管理基盤の構築と活用を通じたクロスセル体制の整備 • 顧客課題に基づく新サービス開発の推進と、データ活用基盤の整備
メディカルサプライ領域	**：需給データに基づく医薬品供給体制の高度化**
	• 製造パートナーとのアライアンス強化と取扱品目の拡大 • 購買データの収集・可視化を進め、需給計画精度向上に向けた仕組み構築
人的資本戦略	**：モデル転換を支える基盤整備**
	• ビジョン・ミッションの浸透によるエンゲージメントの強化 • 専門教育の充実による社員の付加価値創出力の向上
DX戦略	**：全社最適の推進と実装フェーズへの移行**
	• 全社最適でのDX推進に向けた統一方針の策定と連携体制の整備 • 顧客体験向上および業務効率化に資するシステム開発を順次推進
財務戦略	**：成長投資とコストコントロールの両立**
	• 本部費の構造分析に基づくコスト最適化の推進

メディカル領域 －成長戦略

価値創出の起点

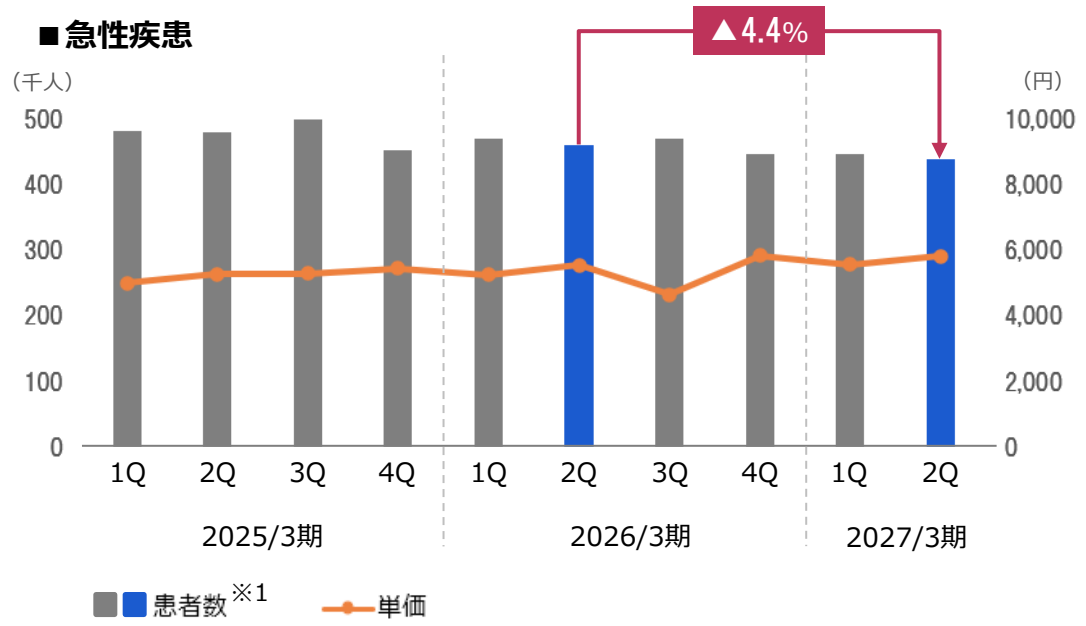
処方箋依存からの脱却と「ひと」視点への転換

データと継続接点を基盤に、生活者との関係性を深化

成長戦略1：顧客理解の高度化【データ基盤】
成長戦略2：継続接点の創出【未病・予防】
成長戦略3：提供価値の高度化【オペレーションの進化】

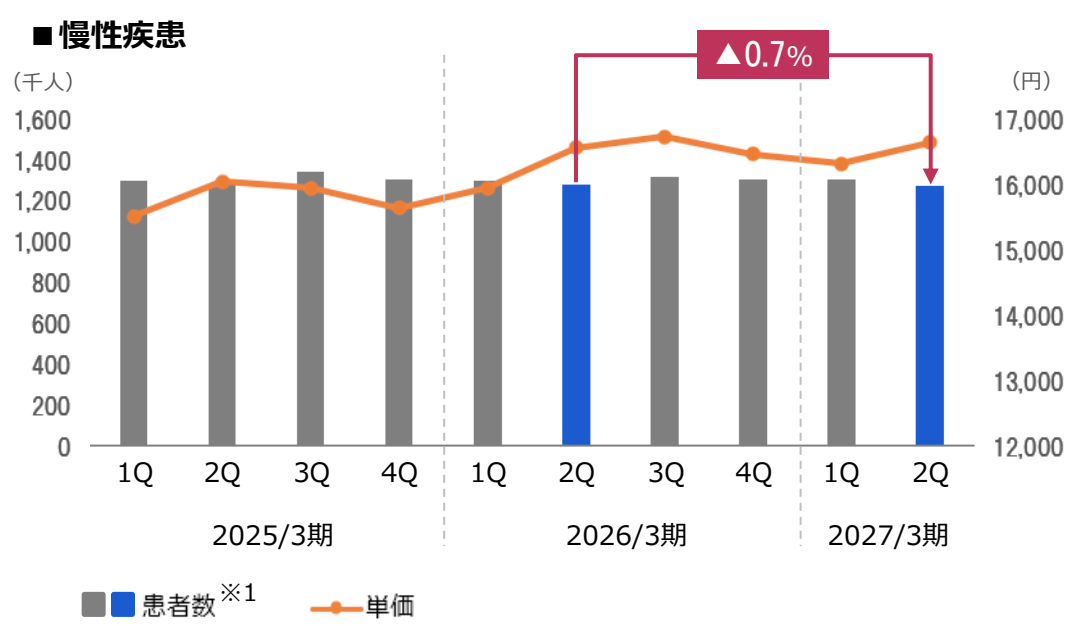
急性疾患の患者数と単価

インフルエンザが早期に流行入りしたものの、主に小児科の患者数が大きく減少



慢性疾患の患者数と単価

長期処方の影響で来局頻度が減る傾向が続いており、患者数は前年同期比微減



※1　2024年4月以降、継続してデータ把握が可能な389店舗における各月の患者数を合計したもの

メディカル領域 –地域薬局店舗数の推移

新規出店・M&A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上回る

■ 新規開局・M&A	見込数	通期計画
新規出店・M&A件数	10 件（7件）	20件
医療機関誘致件数	12 件（7件）	10件

※ カッコ内は2026年9月末までに出店・誘致済みの実績



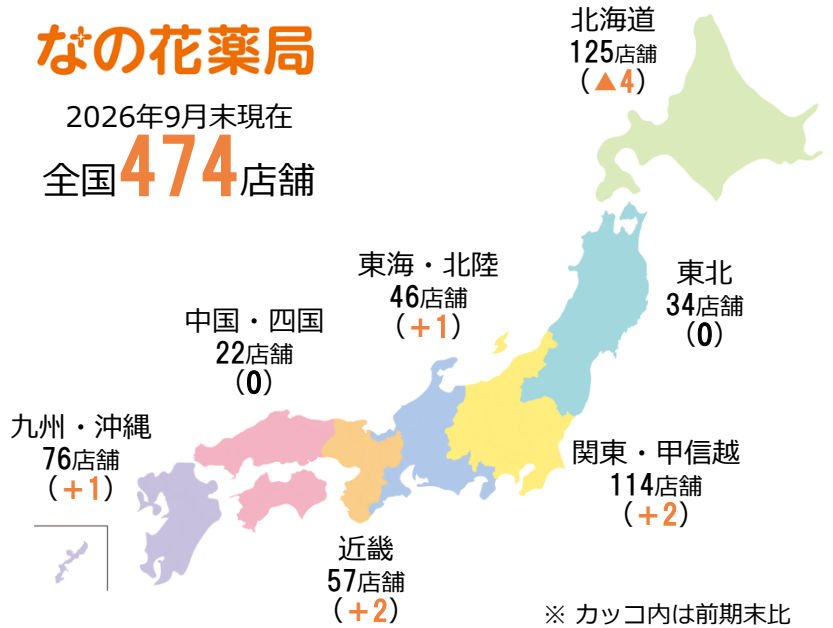
（2026/7/1）
なの花薬局苫小牧表町店
新規開局
（北海道）



（2026/7/1）
なの花薬局中野坂上店
新規開局
（関東･甲信越）



（2026/7/1）
なの花薬局岡崎駅前店
新規開局
（東海･北陸）

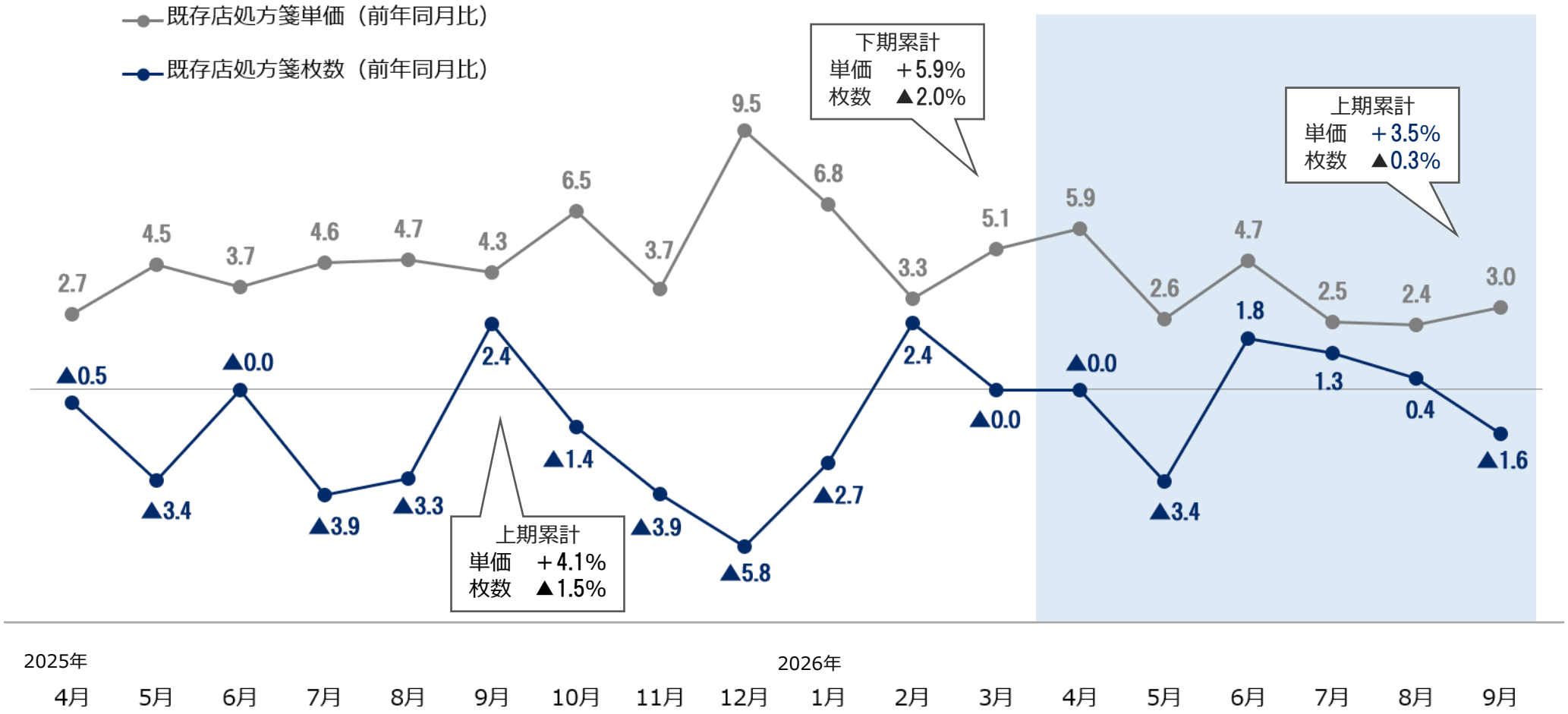


※ カッコ内は前期末比

	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	2027/3期 中間期
新規出店	8	5	8	7	12	8	13	21	17	6
閉店・事業譲渡	▲ 5	▲ 14	▲ 15	▲ 13	▲ 6	▲ 7	▲ 9	▲ 15	▲ 11	▲ 5
M&A	19	30	3	6	3	2	18	1	9	1
店舗数	**399**	**420**	**416**	**416**	**425**	**428**	**450**	**457**	**472**	**474**

メディカル領域 –地域薬局：既存店における処方箋単価・枚数の前年同月比較

長期処方等により処方箋枚数は微減となったものの、
高額医薬品の処方拡大や長期処方に伴う薬剤料増加により処方箋単価が上昇



MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

メディカル領域 –地域薬局：調剤報酬の内訳

■全店

		2026/3期 中間期	2027/3期 中間期	増減	増減率
処方箋枚数（千枚）		5,003	5,153	+ 149	+ 3.0%
処方箋単価（円）	薬剤料 / 枚	8,080	8,312	+ 232	+ 2.9%
	技術料 / 枚	2,503	2,511	+ 8	+ 0.3%
	計	10,583	10,824	+ 240	+ 2.3%
調剤報酬（百万円）		52,957	55,777	+ 2,820	+ 5.3%

■既存店

処方箋枚数（千枚）		4,878	4,866	▲ 12	▲ 0.3%
処方箋単価（円）	薬剤料 / 枚	8,126	8,474	+ 348	+ 4.3%
	技術料 / 枚	2,504	2,527	+ 23	+ 0.9%
	計	10,630	11,001	+ 371	+ 3.5%
調剤報酬（百万円）		51,861	53,534	+ 1,672	+ 3.2%

メディカルサポート領域 －成長戦略

価値の展開・拡張

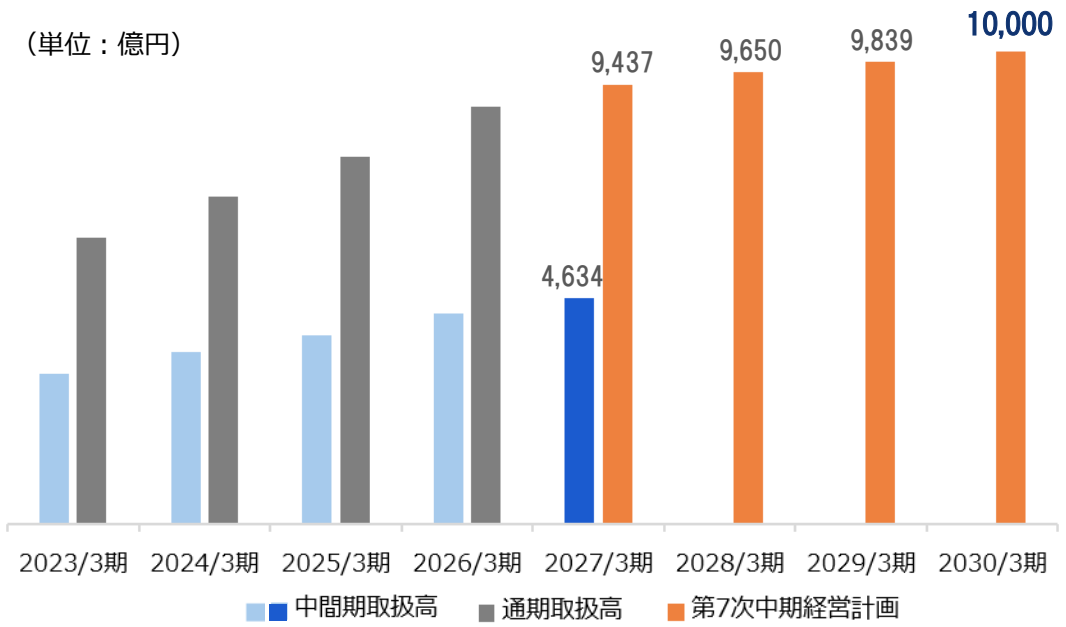
クロスセルを起点とした総合ソリューションによる顧客価値の最大化

顧客ごとの課題に応じた最適なサービス展開により、取引を拡大・深化

成長戦略1：顧客基盤の拡大【ネットワークの拡張】
成長戦略2：クロスセルの推進【取引の拡大・深化】
成長戦略3：サービスの高度化・拡充【提供価値の進化】

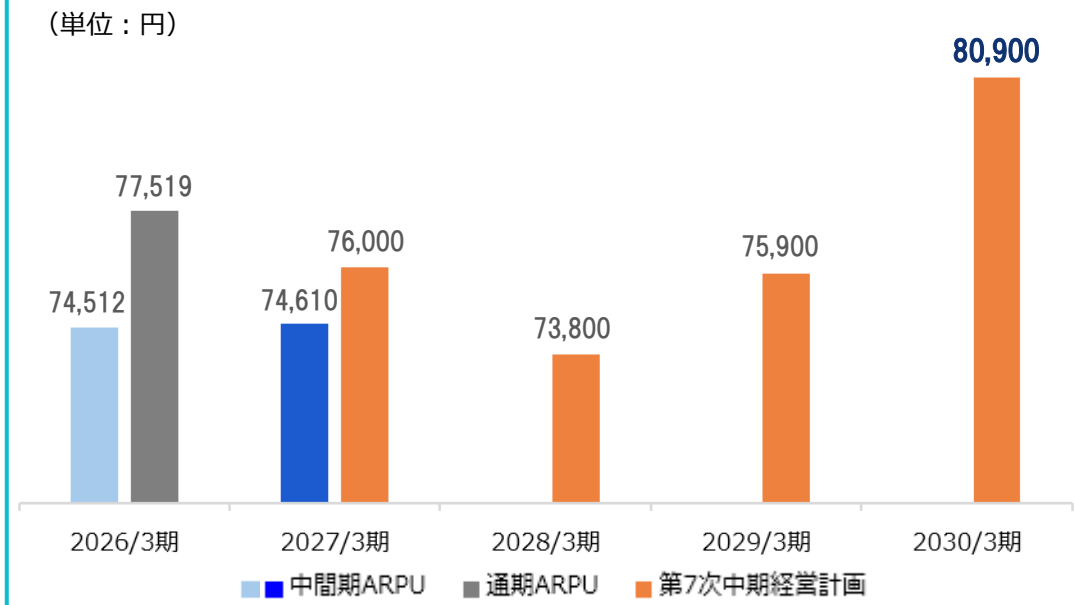
医薬品取扱高【薬価ベース】

第7次中期経営計画の最終年度に取扱高１兆円の達成を目指す



ARPU ※

サポート件数の増加に伴い一時的にARPUが低下するものの、
クロスセルの推進により、段階的なARPUの向上を目指す



※　ARPU（Average Revenue Per User）：サポート先1件当たり平均月額売上高であり、メディカルサプライ領域の売上を含む
なお、当中間期よりグループ内取引に係る連結消去の対象範囲を見直し、算定方法を修正した

メディカルサポート領域 – トピックス

薬局・医療機関向け統合ポータルサイト “MEDISYS ONE” を公開

全国約6万薬局の経営実務を支援するデジタルプラットフォームを立ち上げ、**潜在顧客の掘り起こし**を効率化

MEDISYS ONE

https://medisys-one.jp/



▶ **MEDISYS ONEとは**

薬局経営に役立つ情報やサービスをワンストップで収集できる非ログインポータルサイト

▶ **主なコンテンツ**

・経営に役立つ最新ニュース・コラム
・経営力を高めるイベント・セミナー
・調剤報酬改定ポータル

▶ **今後の展望**

収益や在庫の課題を認識した薬局に対し、当社の高付加価値ソリューションを提案

グループシナジー創出に向けた “統合顧客プラットフォーム”の本格稼働

国内屈指の顧客基盤を起点にデータに基づく営業活動とクロスセル体制を確立。**顧客生涯価値（LTV）最大化**を実現

▶ **【フェーズ１】基盤確立**

国内最大級の加盟基盤を有する医薬品ネットワーク事業において、顧客基盤を統合する新データインフラの稼働を完了

▶ **【フェーズ２】グループ拡張**（下期以降）

高水準なセキュリティ体制と顧客同意管理（オプトイン）を前提に、デジタルシフト事業、医薬品物流事業、医薬品製造販売事業など、段階的に拡張

創出シナジー

「クロスセル加速によるLTV最大化」

総合的な支援を通じた薬局経営課題の解決により解約を抑制
グループ複合提案を本格化させ、顧客生涯価値（LTV）を最大化

メディカルサポート領域 –薬局経営を支援する取り組み

調剤報酬推奨研修

薬剤師会会員向けオンライン研修（全5回）を実施中
2026年度の調剤報酬改定を見据えた早期の制度対応支援を実施

全国88支部 延べ4,253名が参加
（※第4回までの集計、
第5回：2026年11月18日（水）開催）

MEDISYS ONE 配信コンテンツー例

その他のセミナー開催





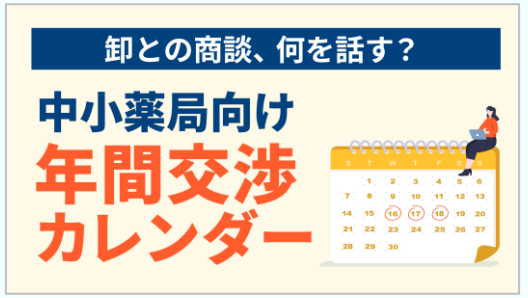




各種コラムの掲載









メディカルサプライ領域 –成長戦略

収益拡大・社会貢献

需給最適化と安定供給の両立による社会価値と収益性の向上

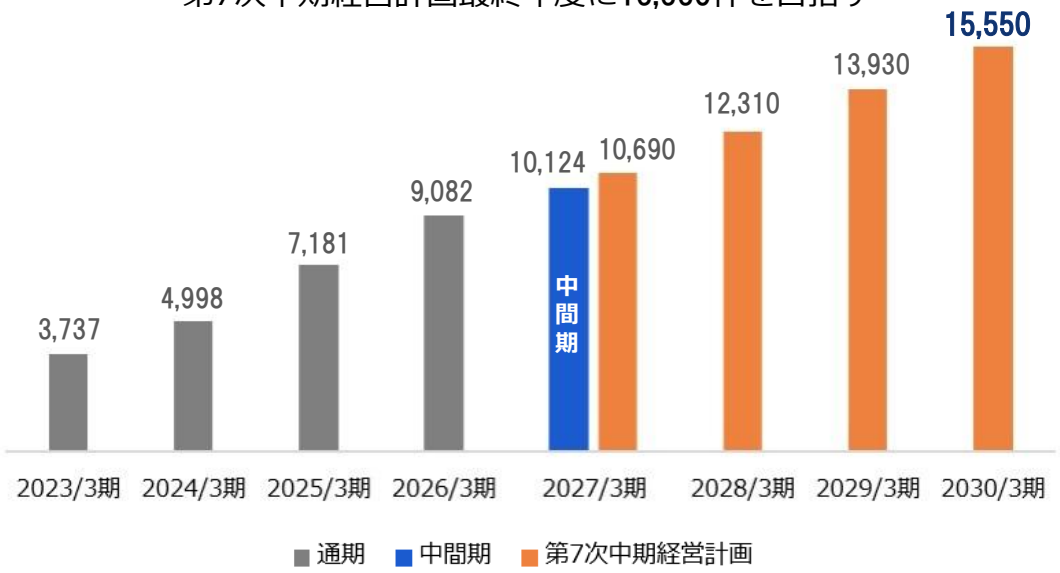
メディシスネットワーク※1を活用し、効率的かつ安定的な医薬品流通を実現

成長戦略1：供給ネットワークの拡大【導入基盤の拡張】
成長戦略2：需給の最適化【効率性の向上】
成長戦略3：需給管理の高度化【安定供給の強化】

※1　当社サービスを利用する全国約18,400施設の薬局と、そこから生まれる多様なデータによる基盤

取引店舗数 ※2

取引店舗数が**10,000件を突破**
クロスセルの推進により段階的に取引店舗数を増やし
第7次中期経営計画最終年度に15,550件を目指す



取扱品目数

販売終了により削除した品目があるため取扱品目数が減少
第7次中期経営計画最終年度に250品目の取り扱いを目指す



※2　直近12か月間の累計件数

MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

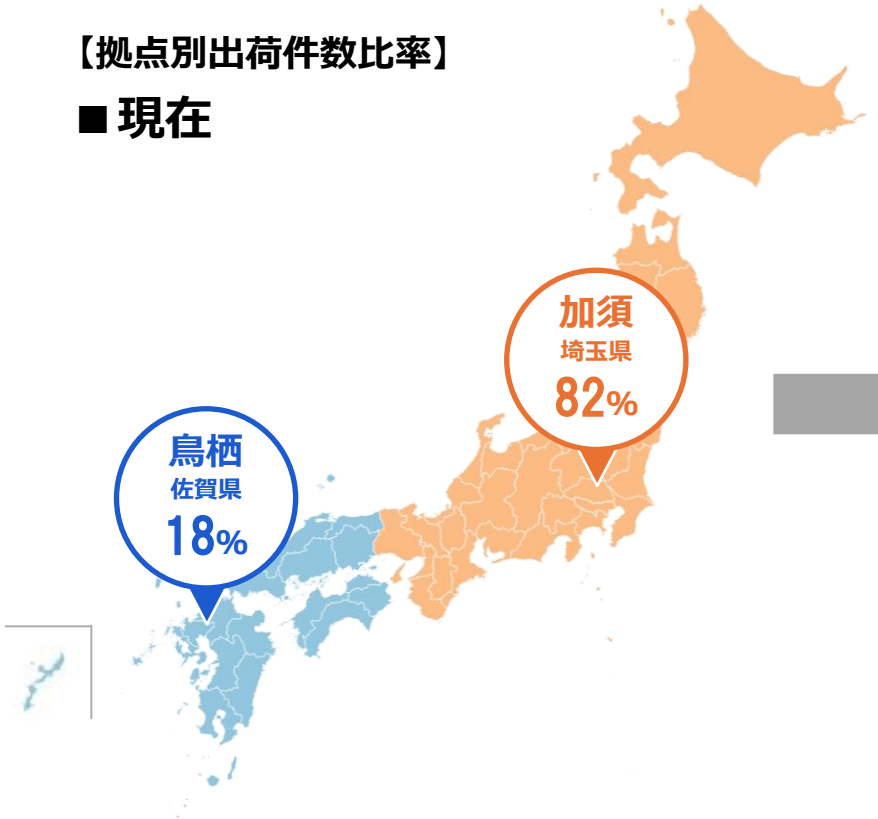
メディカルサプライ領域 – トピックス

西日本エリアに第3拠点の三田物流センターを開設予定（2027年3月）
医薬品物流ネットワークの拡大による効率化と安定供給の強化

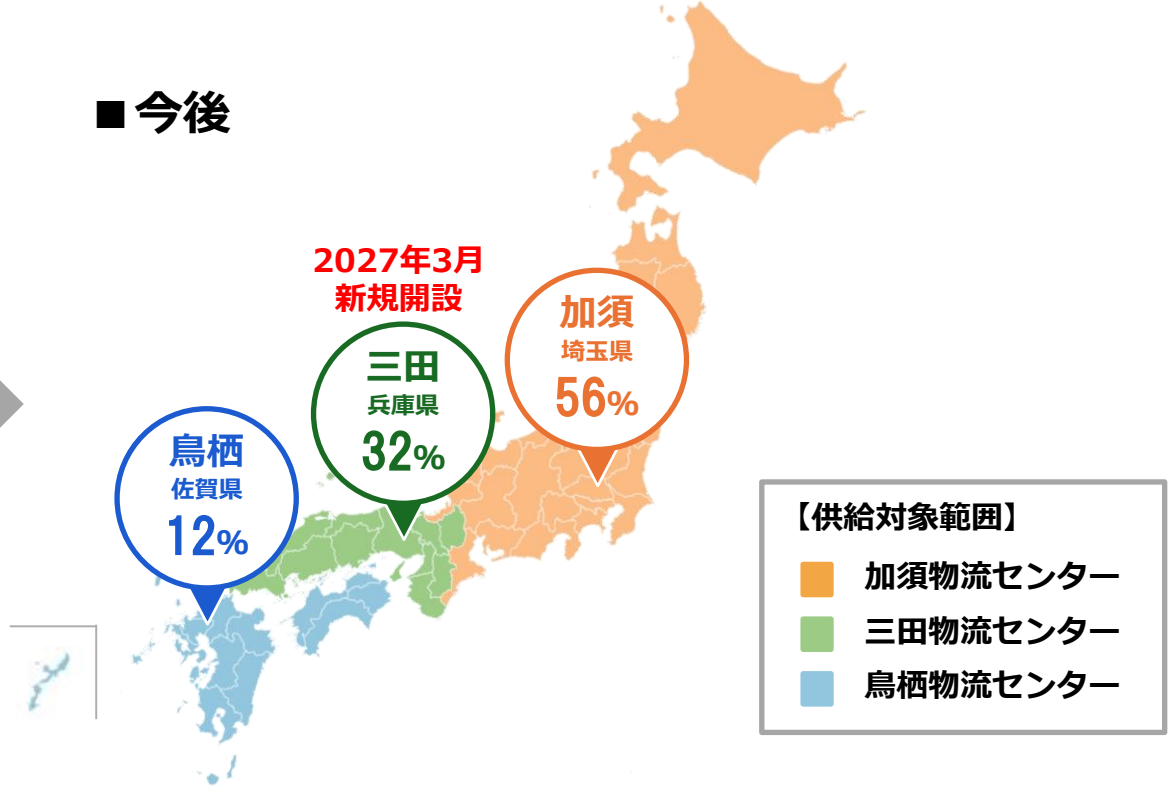
拠点を分散し、供給ネットワークを拡大することによって、配送のリードタイムを短縮するとともに、
在庫の偏在による物流機能停止時の供給リスクを低減

【拠点別出荷件数比率】

■現在



■今後



Chapter 3

2027年3月期 業績予想

2027年3月期 業績予想 –連結業績

再掲

メディカルサポート領域・メディカルサプライ領域を中心に事業成長を見込むものの
薬価改定及び調剤報酬改定の影響に加え、一過性のシステム投資が増加

（単位：百万円） カッコ内は利益率	2026/3期 実績	2027/3期 予想	増減額	増減率
売上高	132,186	136,000	＋ 3,813	＋ 2.9%
EBITDA	6,730 (5.1%)	6,420 (4.7%)	▲ 310 ▲ 0.4pt	▲ 4.6%
営業利益	3,313 (2.5%)	3,000 (2.2%)	▲ 313 ▲ 0.3pt	▲ 9.4%
経常利益	3,193 (2.4%)	2,700 (2.0%)	▲ 493 ▲ 0.4pt	▲ 15.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,070 (0.8%)	1,000 (0.7%)	▲ 70 ▲ 0.1pt	▲ 6.6%
1株当たり 当期純利益（円）	36.64	34.21	▲ 2.43	–

MEDICAL SYSTEM
NETWORK GROUP

2027年3月期 業績予想 –セグメント別業績

再掲

■ 売上高

（単位：百万円）

	2026/3期　実績	2027/3期　予想	増減額	増減率
売上高	132,186	136,000	＋ 3,813	＋ 2.9%
地域薬局 ネットワーク事業	127,180	131,770	＋ 4,590	＋ 3.6%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	6,005	5,218	▲ 786	▲ 13.1%
調整額	▲ 999	▲ 989	＋ 10	–

■ 営業利益

（単位：百万円）
カッコ内は利益率

セグメント利益	3,313	(2.5%)	3,000	(2.2%)	▲ 313　▲ 0.3pt	▲ 9.4%
地域薬局 ネットワーク事業	6,025	(4.7%)	6,040	(4.6%)	＋ 14　▲ 0.2pt	＋ 0.2%
賃貸・設備関連事業 給食事業 訪問看護事業	115	(1.9%)	127	(2.5%)	＋ 12　＋ 0.5pt	＋ 10.9%
調整額	▲ 2,828	(–)	▲ 3,168	(–)	▲ 340　–	–

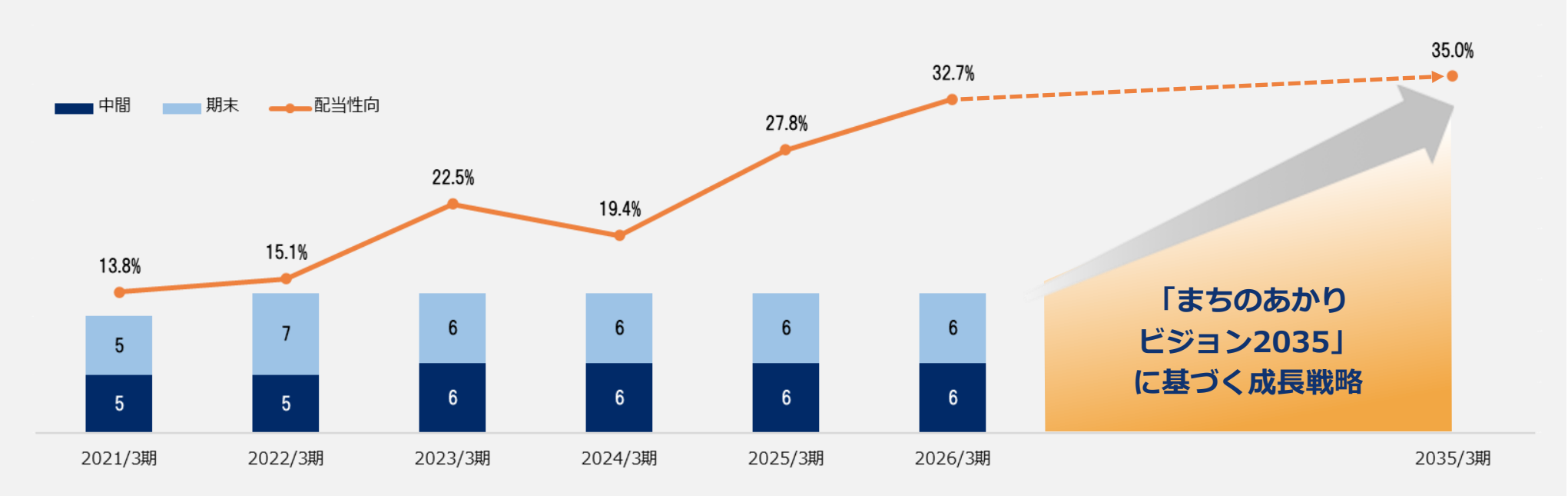
MEDICAL SYSTEM
NETWORK GROUP

中間配当

■ 利益配分に関する基本方針

事業規模の拡大、人材育成、財務体質の
強化等のために必要な内部留保を
確保しつつ、業績の拡大に応じて
段階的に配当性向の引き上げを行う

	中間配当	期末配当	2027/3期 予想
1株当たり配当金	6円	6円	12円
配当性向	—	—	35.1%



Appendix

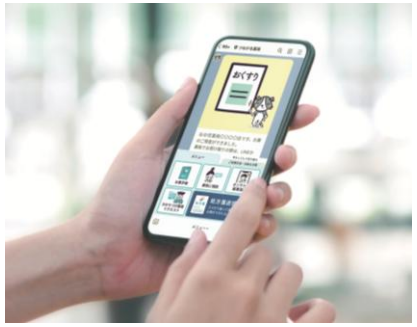
会社概要

【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（2026年3月末時点）
代表者	代表取締役社長　　田尻　稲雄
事業内容	• **メディカル領域** 地域薬局の運営、医療施設の開発・運営、建物の賃貸・管理、 医師開業コンサルティング、サービス付き高齢者向け住宅の運営、 保険業務、給食事業受託業務、訪問看護業務等 • **メディカルサポート領域** 薬局への総合的な経営支援サービス、医薬品システムの 開発・販売・保守業務、かかりつけ薬局化支援業務等 • **メディカルサプライ領域** 後発医薬品の製造販売業務、医薬品等の物流業務、 医薬品流通過程の効率化業務等
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













MEDICAL SYSTEM NETWORK GROUP

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
㈱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	
㈱北海道医薬総合研究所	メディカル領域	地域薬局	100.0%
㈱なの花北海道	メディカル領域	地域薬局	100.0%
㈱なの花東北	メディカル領域	地域薬局	100.0%
㈱なの花東日本	メディカル領域	地域薬局	100.0%
㈱なの花中部	メディカル領域	地域薬局	100.0%
㈱なの花西日本	メディカル領域	地域薬局	100.0%
㈱なの花九州	メディカル領域	地域薬局 給食	100.0%
㈱さくらフーズ	メディカル領域	給食	100.0%
㈱パルテクノ	メディカル領域	賃貸・設備関連	100.0%
㈱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%
㈱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%
㈱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㈱ *	メディカル領域	介護予防デイサービス	77.7%

* 連結対象外

Glossary 用語集

Appendix	—	「付録」「補足資料」「別紙」の意味	P29
ARPU	Average Revenue Per User	メディカルサポート領域・メディカルサプライ領域が提供する全サービスに対するサポート先当たり平均月額売上高	P2、20
B to B	Business to Business	企業が企業に対して行う取引	P12、13
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	P12、13
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	P12、13
CF	Cash Flow	現金（キャッシュ）の実際の「流入・流出」	P10
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	P15
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	P5、10、26
LTV	Life Time Value	1人の顧客が取引開始から終了までに自社にもたらす利益の総額	P21
M&A	Mergers and Acquisitions	合併と買収	P2，10、15、17

Glossary 用語集

アライアンス	「同盟」「提携」「連合」を意味する英語で、複数の企業や組織が協力して共通の目的を達成する提携関係	P15
医薬品取扱高	当社の医薬品購入サポートを介して取引された医薬品の総取引金額（薬価ベース）	P2、20
医療機能集約モール	地域医療に必要な診療機能や薬局等を一か所に集約し、医療機関相互の連携を促進するとともに、地域住民の利便性向上と質の高い医療サービスを提供するための医療拠点	P15
エンゲージメント	企業と従業員が互いに信頼し、成長のために貢献し合える「絆」や「関係性」を指す概念	P15
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、16
クロスセル	顧客に別の商品を提案し、顧客単価をアップさせる施策	P15、20、21、23
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	P14、30
顧客管理基盤	顧客に関する情報を一元的に収集・管理・活用するためのデータ基盤	P2、P7、P15
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	P9、10

Glossary 用語集

サポート先	当社グループのサービスを利用する薬局	P2、13、20
シナジー	複数の要素が互いに作用し合い、単独で活動するよりも大きな効果を生み出す「相乗効果」のこと	P21
深化	今ある物事をさらに深く、中身を充実させること	P16、20
ソリューション	「解決・解決策」を意味し、ビジネスにおいては顧客が抱える課題や問題を、IT技術、ノウハウ、サービスなどの組み合わせで解決する仕組み全般を指す	P20、21
慢性疾患	糖尿病、高血圧、COPD（慢性閉塞性肺疾患）、慢性腎臓病、リウマチなど、長期間にわたり治療が必要な疾患の総称	P2、16

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