



メディアスホールディングス株式会社
(証券コード：3154)

2026年6月期決算説明会

2026年8月13日

1. メディアスホールディングスの概況

2. 中期経営計画とビジョン

3. トピックス

4. 2026年6月期 連結決算

《参考資料》

1. メディアスホールディングスの概況

2. 中期経営計画とビジョン

3. トピックス

4. 2026年6月期 連結決算

《参考資料》

▶ 売上高は前年を上回り過去最高を更新、営業利益・経常利益は概ね計画どおりに着地

(百万円、%)

項目	25/6期 (実績)	26/6期 (計画)		26/6期 (実績)		対前期		対計画	
	金額	金額	百分比	金額	百分比	増減額	前期比	差異	達成率
売上高	288,689	305,000	100.0	302,336	100.0	13,647	104.7	Δ2,663	99.1
医療機器販売事業	282,688	-	-	296,023	97.9	13,335	104.7	-	-
介護・福祉事業	6,001	-	-	6,313	2.1	312	105.2	-	-
営業利益	1,875	1,750	0.6	1,780	0.6	Δ94	94.9	30	101.8
経常利益	2,422	2,300	0.8	2,306	0.8	Δ116	95.2	6	100.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,375	1,300	0.4	944	0.3	Δ431	68.6	Δ355	72.6
1株あたり 当期純利益(円)	61.91	58.46	-	42.45	-	-	-	-	-

※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。

▶ エムジェイシー(株)が東京を本社として医療材料マスタデータ標準化事業を開始



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

17

2026年6月末時点

医療機器販売

医療機器販売商社

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

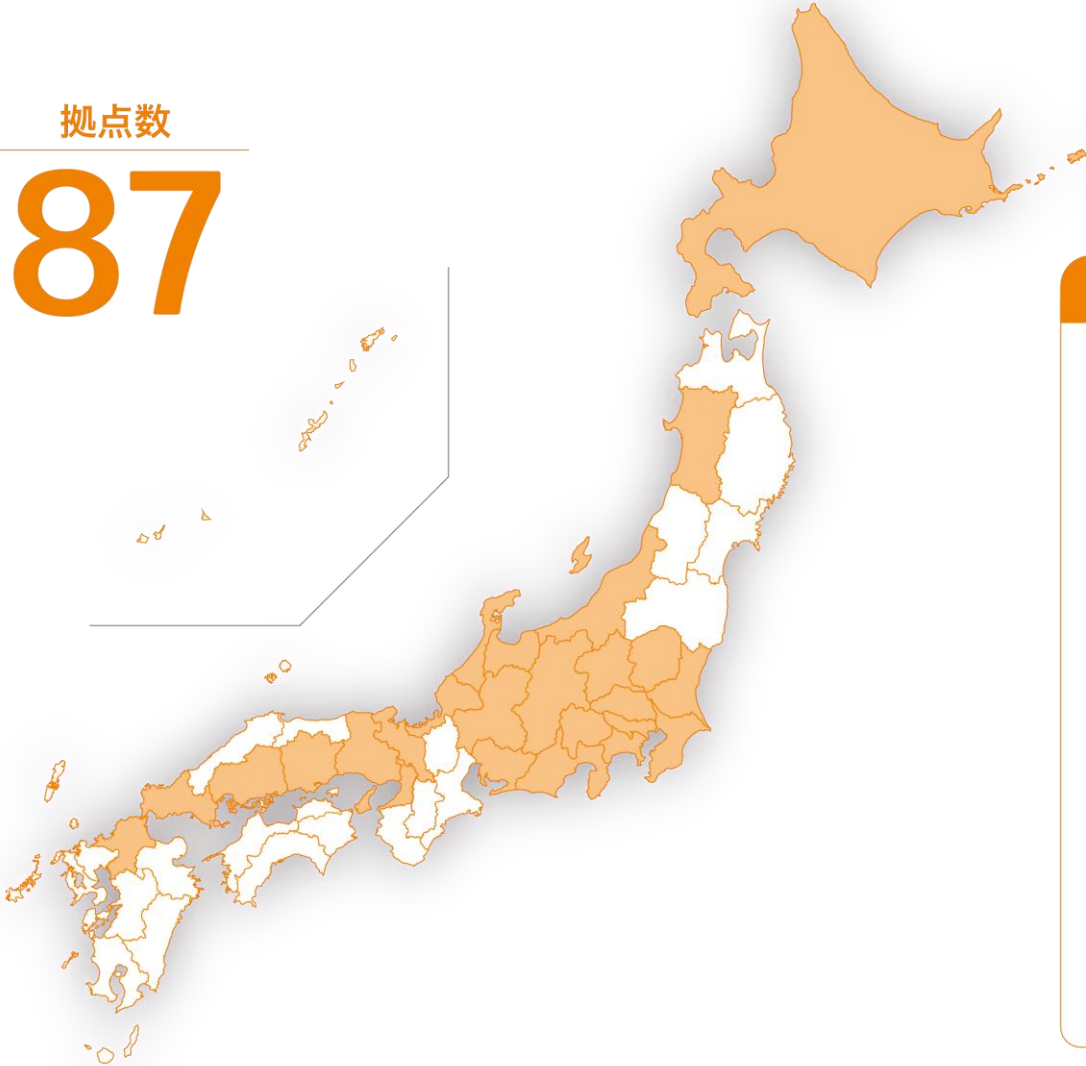
メディリスロジ株式会社

医療材料データサービス

エムジェイシー株式会社
(2026年7月事業開始)

▶ 全国25都道府県・87拠点から医療現場をサポート

拠点数
87

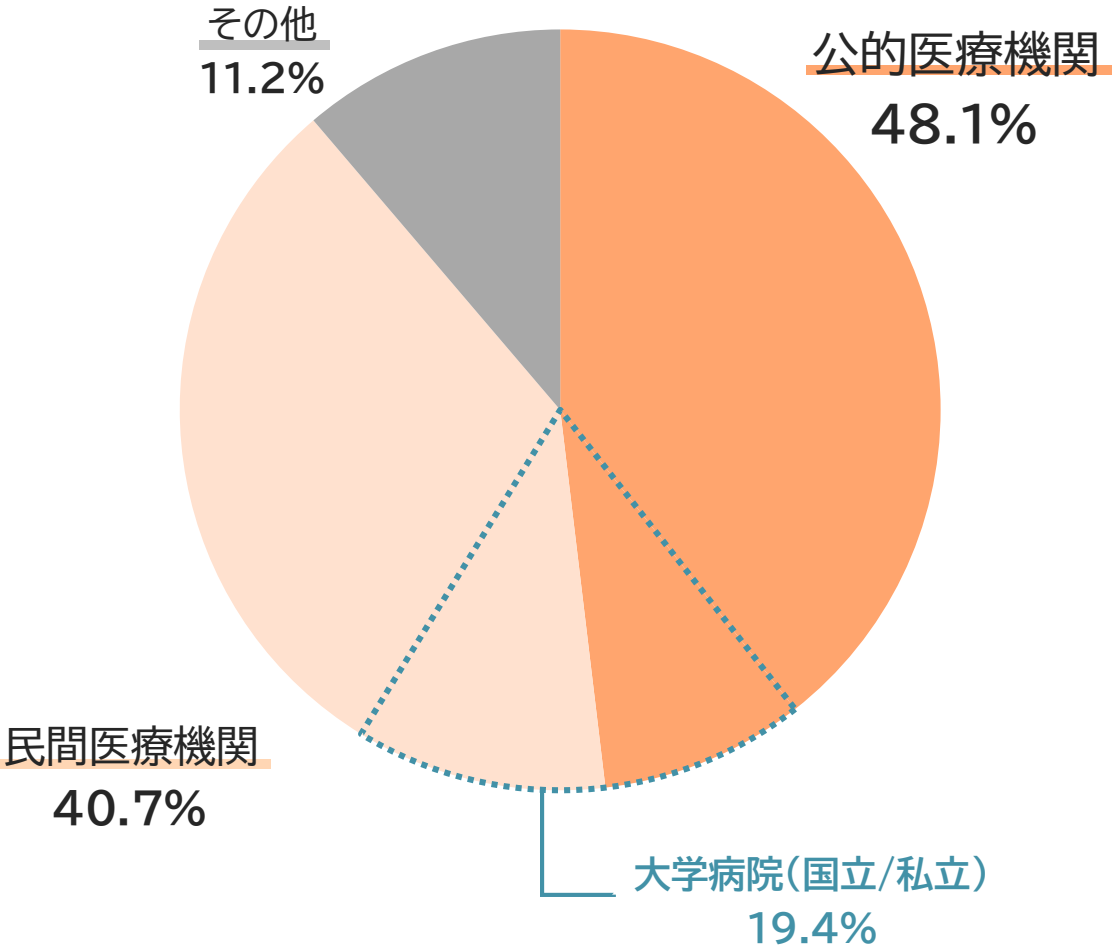


都道府県別拠点数			
北海道	7	愛知県	7
秋田県	3	岐阜県	1
群馬県	5	富山県	1
栃木県	1	石川県	1
茨城県	2	福井県	4
千葉県	4	大阪府	4
埼玉県	5	京都府	1
東京都	12	兵庫県	2
神奈川県	6	岡山県	1
山梨県	2	広島県	1
長野県	2	山口県	1
新潟県	2	福岡県	1
静岡県	11		

2026年6月末時点

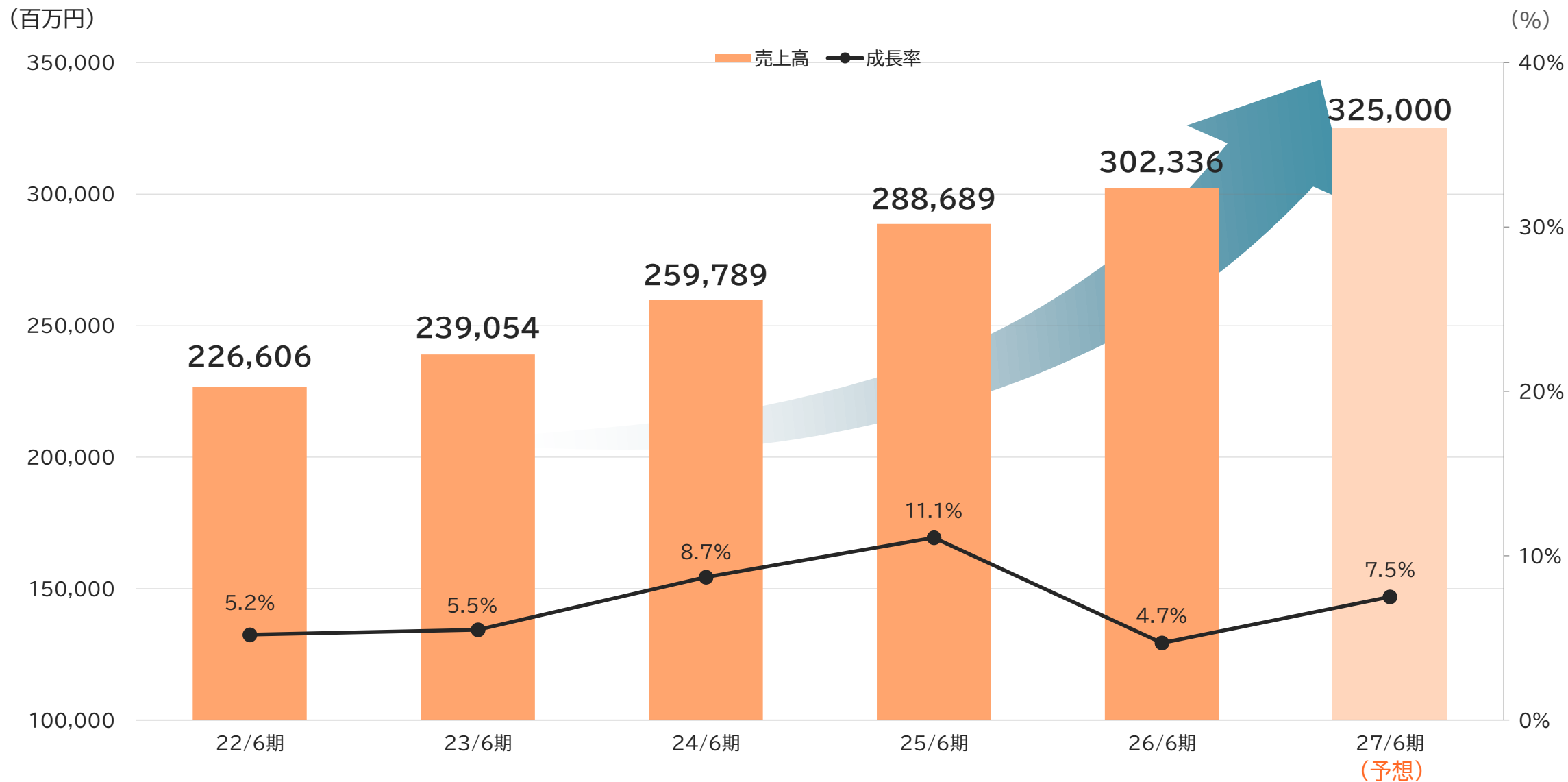
▶ 公的医療機関・大学病院が主要顧客のため、安定的に収益を確保

公的医療機関	都道府県＋市町村立医療機関	39.4%	48.1%
	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		
民間医療機関	国公立大学病院	8.7%	40.7%
	私立大学病院	10.7%	
	民間医療法人	30.0%	
その他	クリニック		11.2%
	その他		

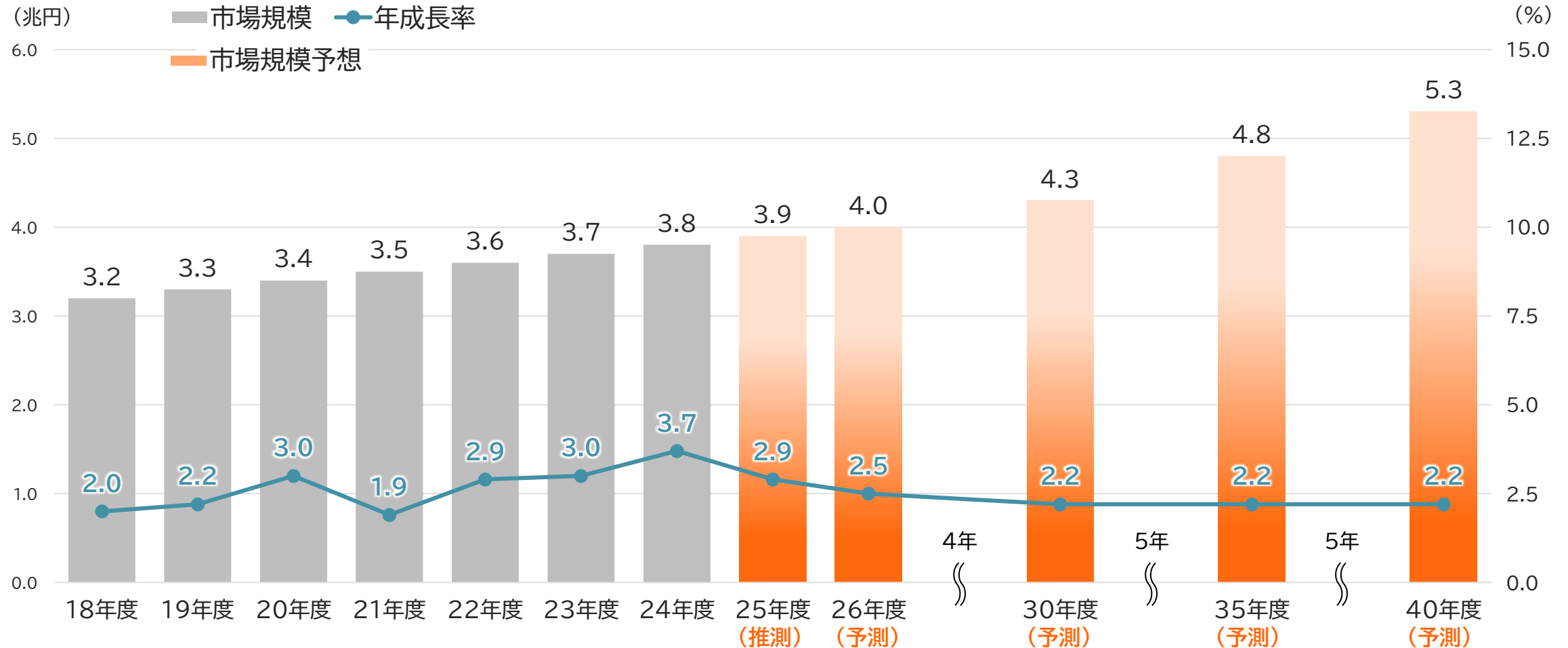


2026年6月期
※代理店取引先の顧客病院も含む

▶ 成長基調を維持し、売上高拡大が継続



▶ 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：2026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2026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。

1. メディアスホールディングスの概況

2. 中期経営計画とビジョン

3. トピックス

4. 2026年6月期 連結決算

《参考資料》

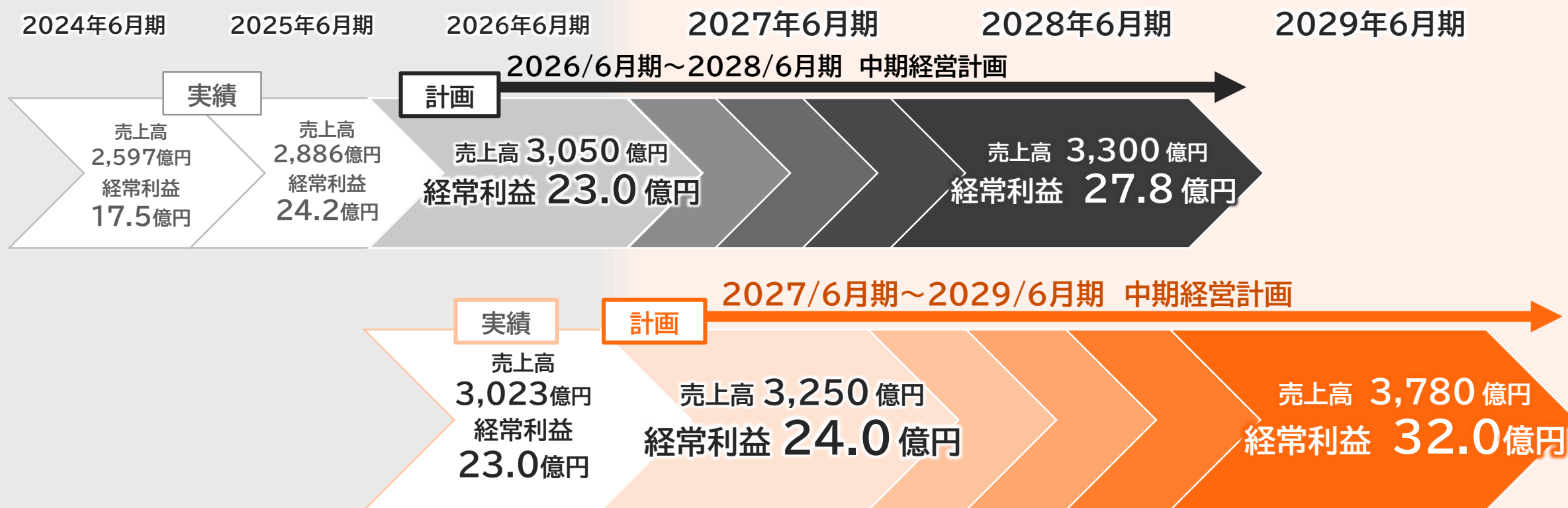
既存事業の強化 → 経常利益 年率10%UP

+ 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。



▶ 利益体質強化と選択・集中で持続的成長の基盤を固める

既存事業の構造改革

事業効率性向上

利益向上を最重要課題とし、営業活動の生産性向上と事業運営に関わるあらゆる経費の効率化を図る

資本効率性向上

成長につながるM&A戦略に投資を集中し、早期の利益貢献をめざす

人的資本強化

利益体質強化によって、安定的な人的資本の増強を行い将来に亘る企業価値向上の礎とする

財務基盤強化

事業効率と資本効率の向上によって、盤石な財務基盤をめざす

株主還元

財務基盤の改善と株主還元の充実により株式市場からの評価の向上につなげる

事業投資の選択と集中

当社の取り組み

M&A

ソリューション

医療機関

効率化

メーカー

社内

サステナビリティ経営

安定供給

止まらない医療を支える

ソリューション

医療・介護経営に貢献

環境保全

人が住み続けられる地球

人的資本強化

価値創造の基盤

ガバナンス

持続的な信頼の確立

M&A及びアライアンス戦略

ソリューション戦略

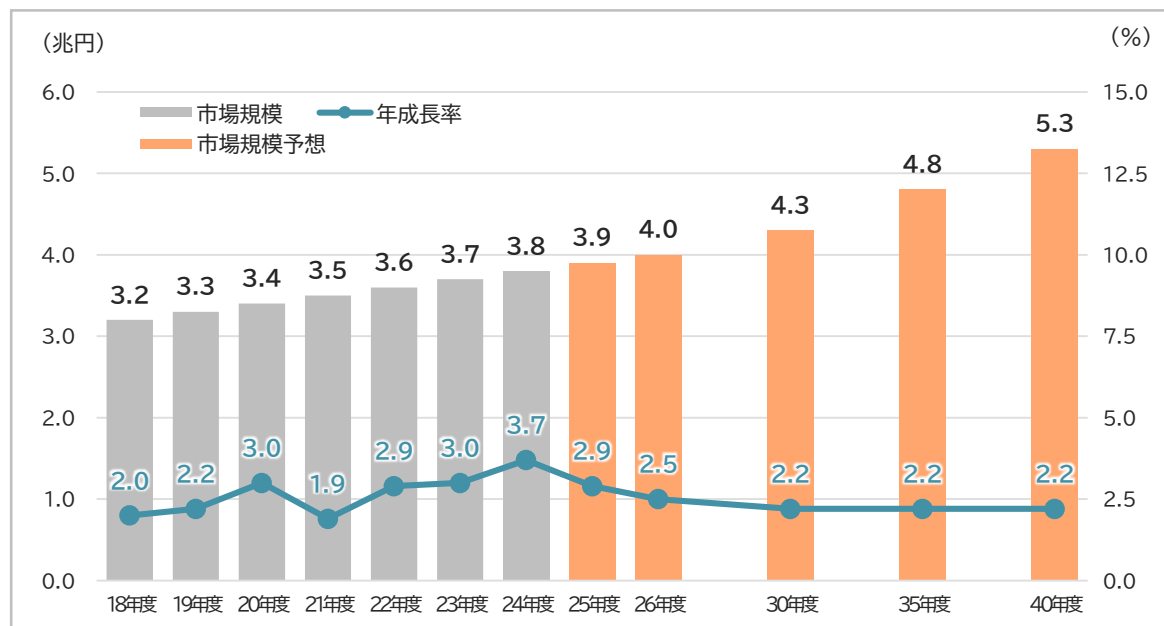
業務効率化

▶ 市場構造変化を見据え、M&A・アライアンスを推進

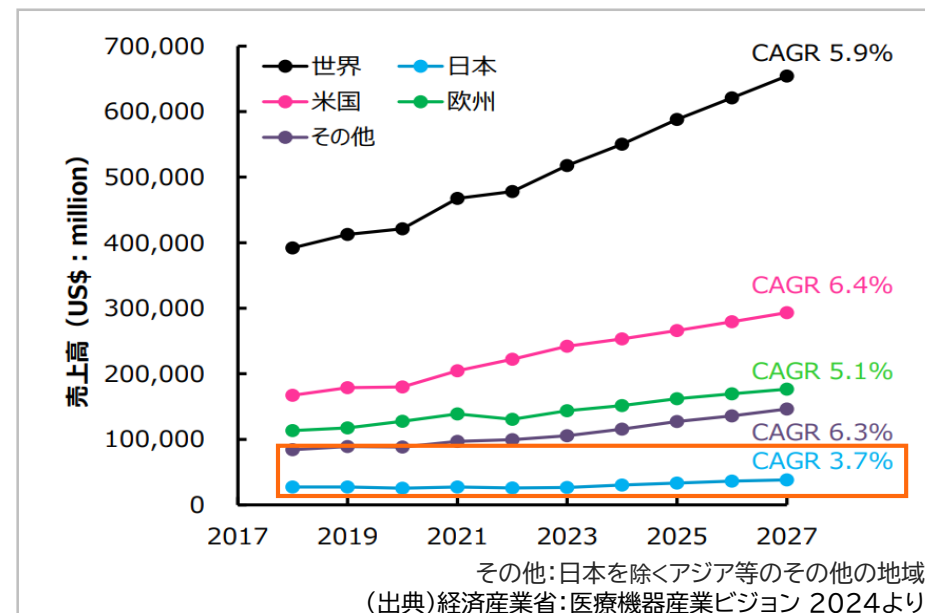
日本の医療機器市場の状況

- ▶ 2040年まで**高齢化の進展**により**需要は拡大**
— トップライン拡大の余地は十分にあり
- ▶ **償還価格低下**により、商品価格が**抑制傾向**
— メーカーにとって収益確保が難しい構造
- ▶ 他国に比べて薬事承認を含む**市場導入コストが高額**
— 海外メーカーにとって日本市場の魅力・優先度が低下
- ▶ 日本は世界有数の医療機器市場だが、**成長率は鈍化傾向**
— 海外にとって日本市場の魅力が薄れてきている

日本の医療機器の市場規模推移



世界の医療機器市場の市場規模推移とCAGR



▶ 広域展開のための流通網と安定経営で、メーカーから選ばれるディーラーに

メーカーがディーラーに求めるもの

コスト構造の改善を重視し、代理店に効率化のパートナーとしての機能を期待。

● 広域展開

● エリア別シェア

●● 販売力

●● 財務安定性

● コンプライアンス体制

● 在庫保持及び管理力

● M&A及びアライアンスで強化

● 並行してグループ全体で強化

2026年6月時点



描く未来



▶ 毎年1件以上のM&A等を実行し、着実に売上を積み上げ

年	月	対象社名	グループインの方法	その後
2020	3月	株式会社アクティブメディカル	連結子会社	グループ内組織再編に伴い、北海道エリアの事業を承継するとともに、アクティブメディカルへ商号変更 2025年10月、ノアインターナショナルを吸収合併し、エーノースメディカル株式会社へ商号変更
		株式会社コールメディカ	連結子会社 ※孫会社(旧アクティブメディカル)	2022年4月、売却
	7月	株式会社セフネット	栗原医療器械店による事業の一部を承継	
		コアメディカル株式会社	栗原医療器械店による事業承継	
2021	4月	株式会社セラピ	栗原医療器械店による事業承継	
	10月	佐野器械株式会社	連結子会社	
2022	9月	株式会社メディカルリーダーズ	栗原医療器械店による事業の一部を事業承継	
	10月	ノアインターナショナル株式会社	連結子会社 ※孫会社(アクティブメディカル)	2025年10月、アクティブメディカルとの合併によりエーノースメディカル株式会社へ統合
		渋谷メディカル株式会社	アクティブメディカルによる事業承継	
2023	7月	株式会社田中医科器械製作所	オーソエッジジャパンによる事業の一部を事業承継	
2024	3月	株式会社フツロ	オーソエッジジャパンによる事業の一部を事業承継	
	4月	マコト医科精機株式会社	連結子会社	2024年10月、協和医科器械 甲府支店を統合
2025	10月	共栄医科器械株式会社	栗原医療器械店と株式取得に関する基本合意締結	
2026	7月	エムジェイシー株式会社	準備会社を経てオルバヘルスケアと合併で設立(当社保有割合66.7%)	2026年7月事業開始

M&A及びアライアンス戦略

ソリューション戦略

業務効率化

▶ 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



M&A及びアライアンス戦略

ソリューション戦略

業務効率化

▶ 変革の推進で組織力をさらに高める

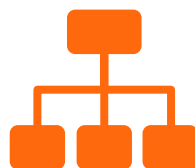
組織の構造改革

グループ全体の
コーポレート業務を
シェアードサービス化



専門領域の集約 グループ内再編

循環器系や整形外科系
などの専門分野を
グループ内で集約・再編



人的資本強化・多様化

教育研修の充実と
評価制度を見直し



さらなる発展のため
グループ全体の
業務効率化

調達・物流 最適化

共通購買の推進や
倉庫管理システムを導入



経営管理の変革

管理体制を再構築し
経営管理プロセスを
継続的に改善
CMSの導入による
資金効率の向上



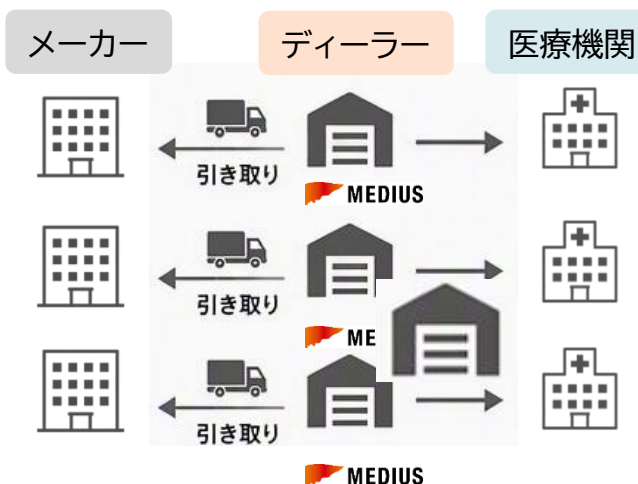
デジタル推進

デジタル技術を活用した
業務プロセスの最適化、
データ利活用基盤の整備



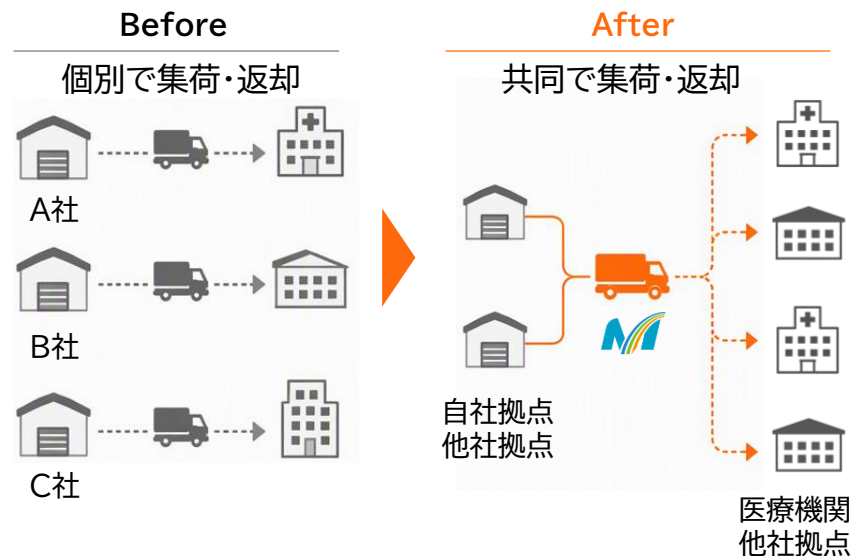
▶ メーカーや医療機器ディーラーが抱える、物流コスト増や労働時間削減などの課題解決に貢献

1 メーカー引取物流



受取側(当社グループ)が荷主拠点(メーカー)まで商品を引き取りに行くことでメーカーの配送負担を軽減

2 共同配送(共同物流)

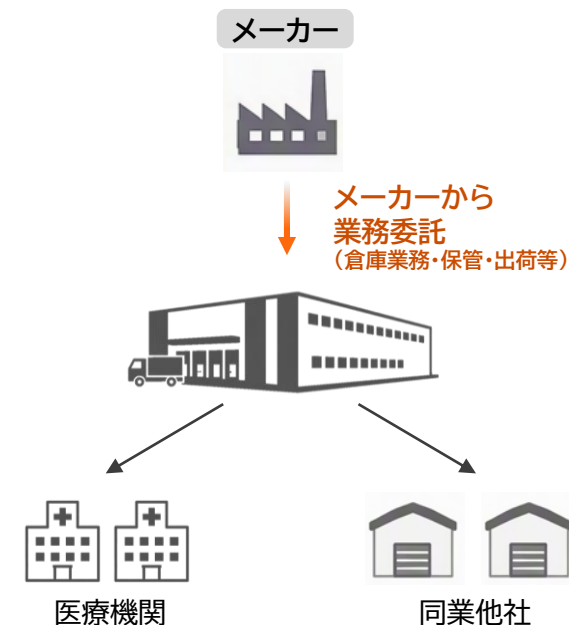


同業他社の物流業務をメディリスロジに集約し物流費抑制と事業収益化を実現
(サンメディックスと検証中)

サンメディックスとの実証実験成果(2026年6月集計)

削減率	総輸送個数	CO2削減
33%以上	4,375個	186kg

3 3PL事業(倉庫業務管理)



物流センターを活用し、メーカーの倉庫業務を受託・遂行することで物流コストや人的負担の軽減に貢献

1. メディアスホールディングスの概況

2. 中期経営計画とビジョン

3. トピックス

4. 2026年6月期 連結決算

《参考資料》



持続可能な医療機器物流ネットワークの構築へ

共同物流実証実験の成果と今後の展開

- ▶ 2026年1月に開始したサンメディックス株式会社との共同物流実証実験を継続し、共同配送モデルの有効性を検証
- ▶ 共同配送により物流コスト削減効果を確認し、2026年6月末時点で従来比33%以上の荷造運賃削減を実現し、双方に経済的なメリットをもたらす持続可能な物流モデルとしての有効性を確認
- ▶ CO2排出量削減や輸送効率向上など、物流・環境両面で成果が発現し、実用化に向けた知見を蓄積
- ▶ 今後は対象エリアや連携先の拡大を視野に、持続可能な医療機器物流ネットワークの構築をめざす



長野エリアの地盤を固め、さらなる躍進へ

共栄医科器械株式会社の株式取得基本合意締結

- ▶ 2025年10月に共栄医科器械株式会社との経営統合に向けた基本合意を締結
- ▶ 両社の事業価値向上・スケールメリット創出・シナジー最大化
- ▶ 両社の営業・物流・管理部門での統合効果の創出を推進
- ▶ グループ一体で、地域医療の発展と医療機関の経営改善への貢献を強化



業界横断で医療材料マスタデータの標準化基盤を構築

医療材料マスタデータ標準化事業を開始

- ▶ オルバヘルスケアホールディングス株式会社と共同で設立したエムジェイシー株式会社が、医療材料マスタデータ標準化事業を開始
- ▶ メディアソリューション株式会社と株式会社ホスネット・ジャパンが保有する医療材料マスタ管理ノウハウを融合し、医療業界全体で利用可能なデータ基盤の整備を推進
- ▶ 医療機関や卸売業者で発生している商品情報の重複登録・手入力作業を削減し、事務負担軽減と業務効率化に貢献
- ▶ データ整備の迅速化・高精度化により、医療物流や調達業務の効率向上を支援し、安定供給体制の強化をめざす
- ▶ 労働人口減少が進む中、医療業界全体の生産性向上と持続可能な医療提供体制の構築に貢献
- ▶ 将来的な医療DX推進を支える共通インフラとして、サプライチェーン全体の最適化を推進

人に未来を。医療に明日を。



Medius Health Action 6

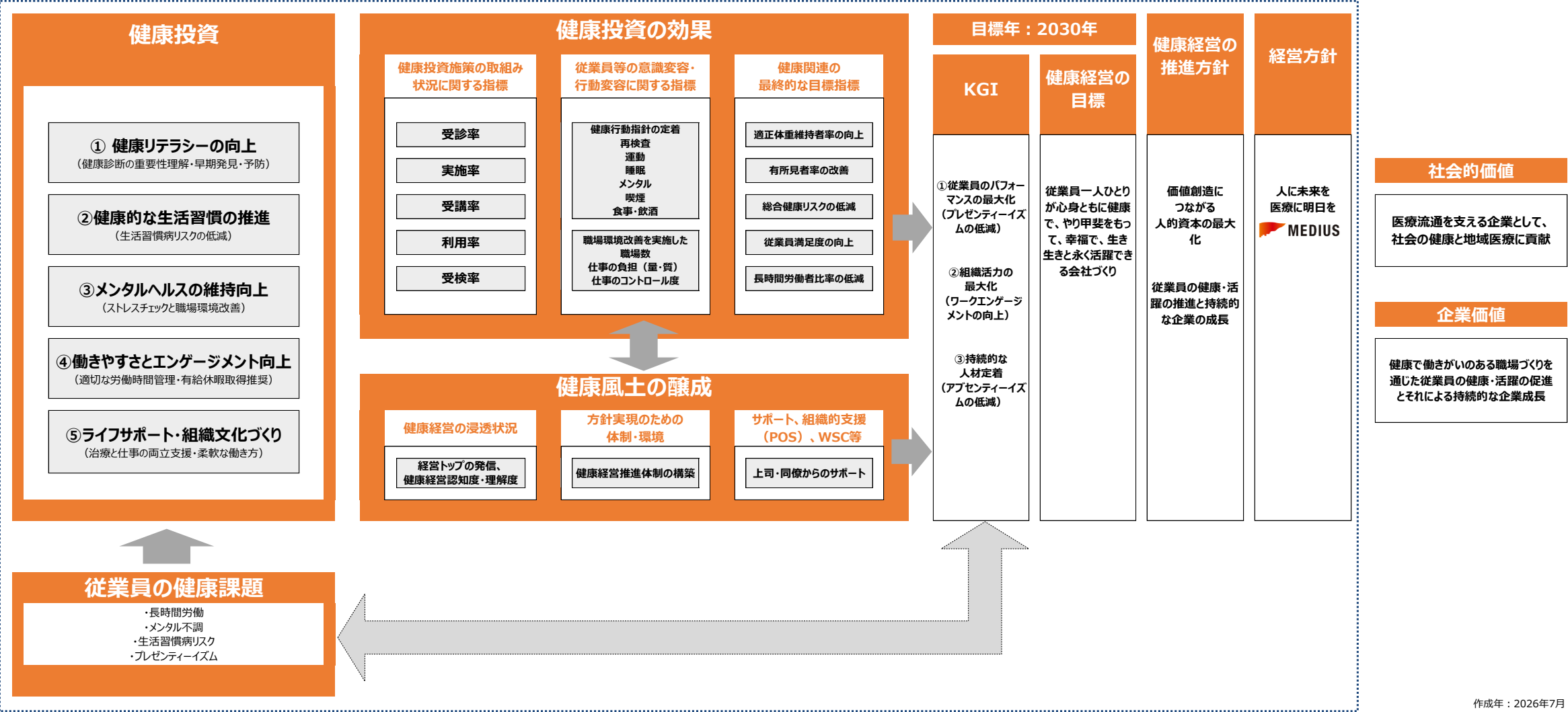
人的資本への投資を通じて持続的な成長基盤を強化

「Medius Health Action 6」を策定、健康経営を推進

- ▶ グループ共通の健康経営方針を策定し、従業員の心身の健康を企業価値向上の重要な経営課題として位置付け
- ▶ グループ横断の推進体制を構築し、各事業会社と連携しながら健康経営を推進
- ▶ 「Medius Health Action 6」を行動指針として、疾病予防、運動習慣、睡眠、メンタルヘルスなど従業員の健康増進施策を展開
- ▶ 2026年度よりグループ全体で健康経営の実行フェーズへ移行し、データ基盤統合と施策高度化を推進
- ▶ 健康管理アプリやデータ活用を通じて、実効性の高い健康経営の実現と持続的な企業成長をめざす

メディアスグループ健康経営戦略マップ

「医療を支える私たちが、健康で生き活きと働く存在であるために」



作成年：2026年7月

1. メディアスホールディングスの概況

2. 中期経営計画とビジョン

3. トピックス

4. 2026年6月期 連結決算

《参考資料》

▶ 売上高は前年を上回り過去最高を更新、営業利益・経常利益は概ね計画どおりに着地

(百万円、%)

項目	25/6期 (実績)	26/6期 (計画)		26/6期 (実績)		対前期		対計画	
	金額	金額	百分比	金額	百分比	増減額	前期比	差異	達成率
売上高	288,689	305,000	100.0	302,336	100.0	13,647	104.7	△2,663	99.1
医療機器販売事業	282,688	-	-	296,023	97.9	13,335	104.7	-	-
介護・福祉事業	6,001	-	-	6,313	2.1	312	105.2	-	-
営業利益	1,875	1,750	0.6	1,780	0.6	△94	94.9	30	101.8
経常利益	2,422	2,300	0.8	2,306	0.8	△116	95.2	6	100.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,375	1,300	0.4	944	0.3	△431	68.6	△355	72.6
1株あたり 当期純利益(円)	61.91	58.46	-	42.45	-	-	-	-	-

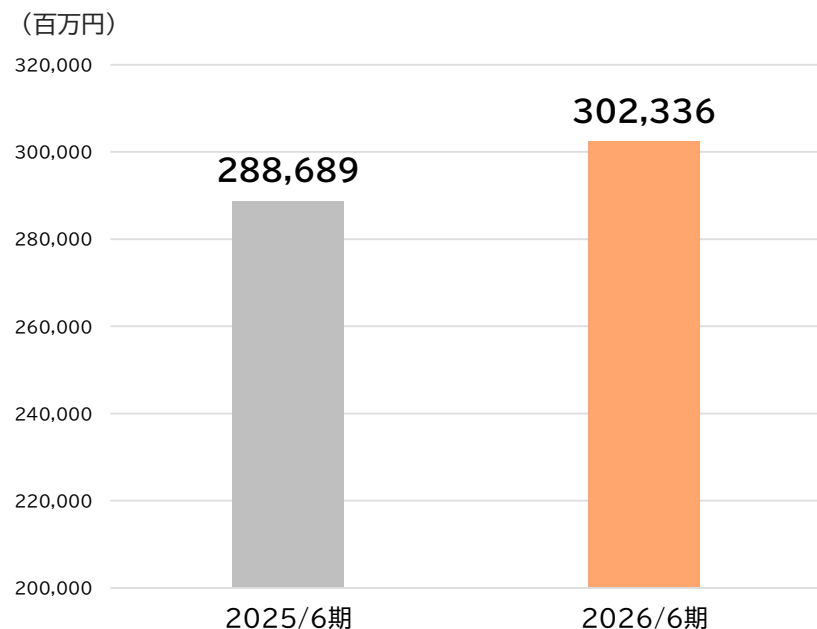
※比率:小数点第2位を四捨五入し、小数点第1位まで表示しています。
※表示単位以下は切り捨てています。

▶ 症例増加や新規獲得により売上高は順調に増収

売上高

3,023億円

前年同期比 + 4.7 %



主な要因

- ・ 症例増加や、オーソエッジジャパンやアルセントといった比較的事業開始から年数が浅い事業会社における新規獲得
- ・ 中東情勢悪化等に伴う商品価格値上げ前の購入需要等の発生

【消耗品】

- ▶ 循環器・整形外科領域を中心とした症例の増加(+)
- ▶ 新規顧客獲得の進展(+)

【備品】

- ▶ 前年同期における大型備品販売の影響(-)
- ▶ 案件の先送りやロストによる販売減少(-)

▶ 売上増により売上総利益は増加も、販管費増により営業利益が減少

売上総利益

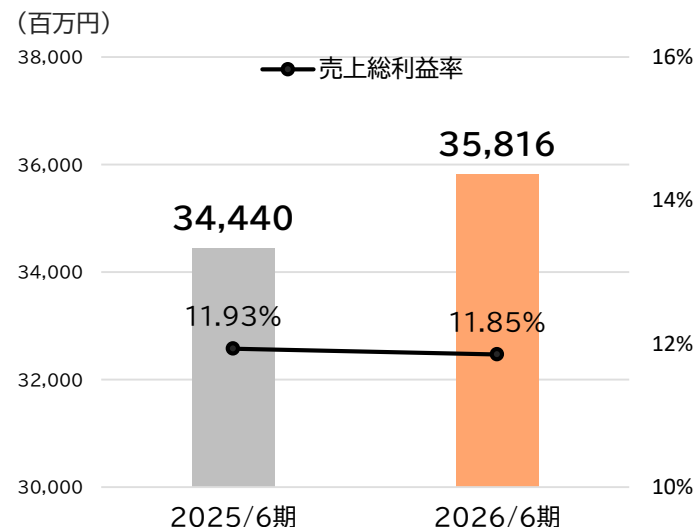
358.1 億円

前年同期比 + 4.0 %

売上総利益率

11.85%

前年同期比 - 0.08%



主な要因

- ▶ 売上原価の高騰や円安が続く状況下においても、仕入価格の交渉等の粗利率改善を意識的に行うことやリベートの獲得が堅調に進捗
- ▶ 眼科領域における新築案件に対する高粗利備品の販売

営業利益

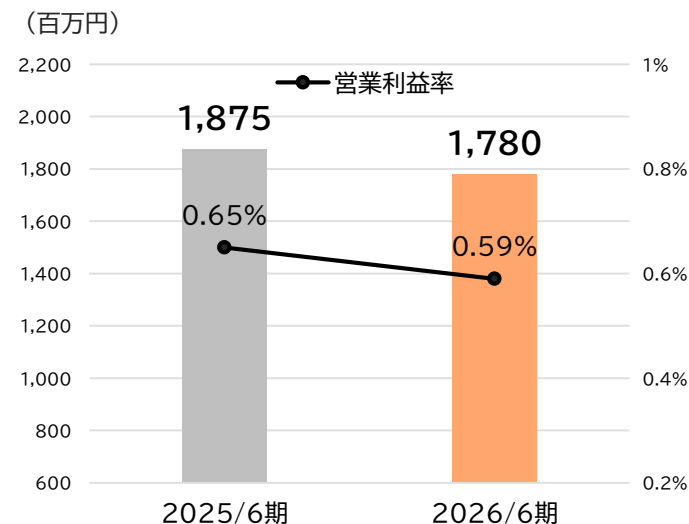
17.8 億円

前年同期比 - 5.1 %

営業利益率

0.59%

前年同期比 - 0.06%



主な要因

- ▶ 人員補充や処遇改善等による人件費の増加等により、販売費及び一般管理費が前年同期比で増加
- ▶ 売上総利益は前年同期比で増加したものの、結果として営業利益は前年同期比で減少

▶ 人員増強や処遇改善等により人件費が増加

販売費及び一般管理費

340.3 億円

うち人件費 216.5 億円

販売費及び一般管理費

前年同期比

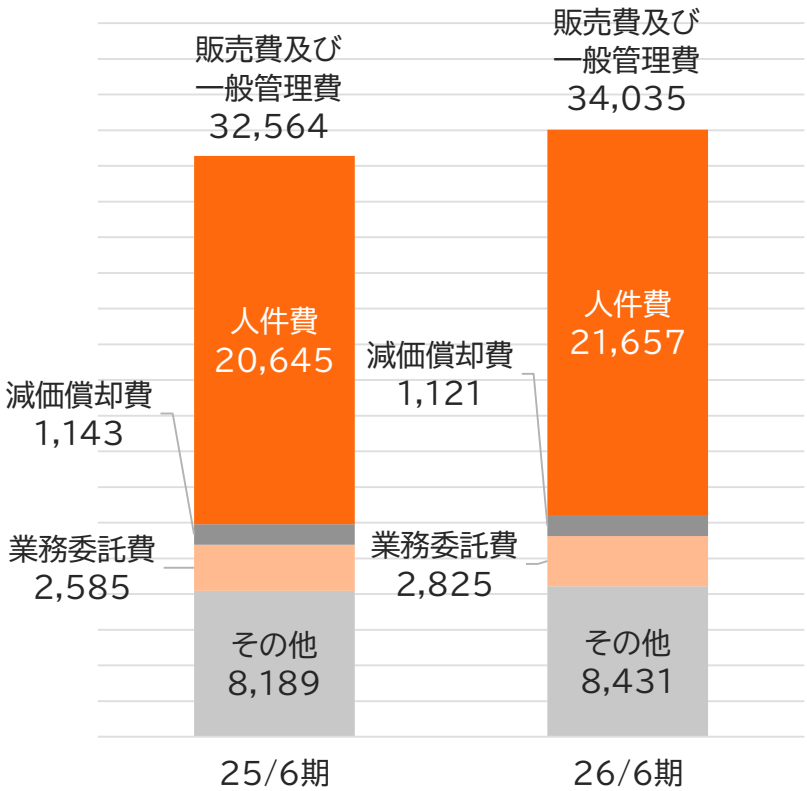
+ 4.5 %

人件費

前年同期比

+ 4.9 %

(百万円)



主な要因

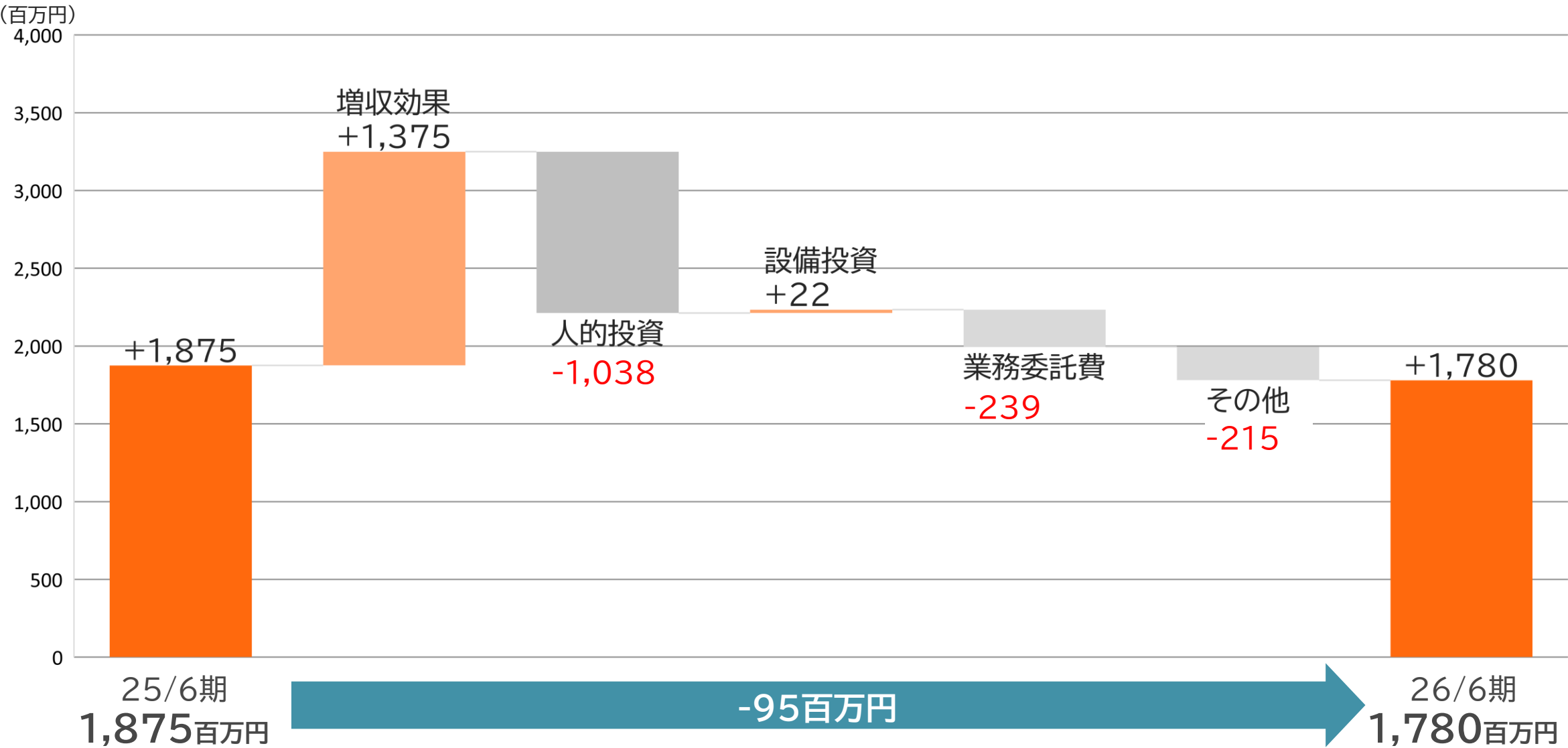
人件費

- ▶ 事業規模拡大に伴う人材採用による増加
- ▶ 処遇改善による給与手当の増加

業務委託費

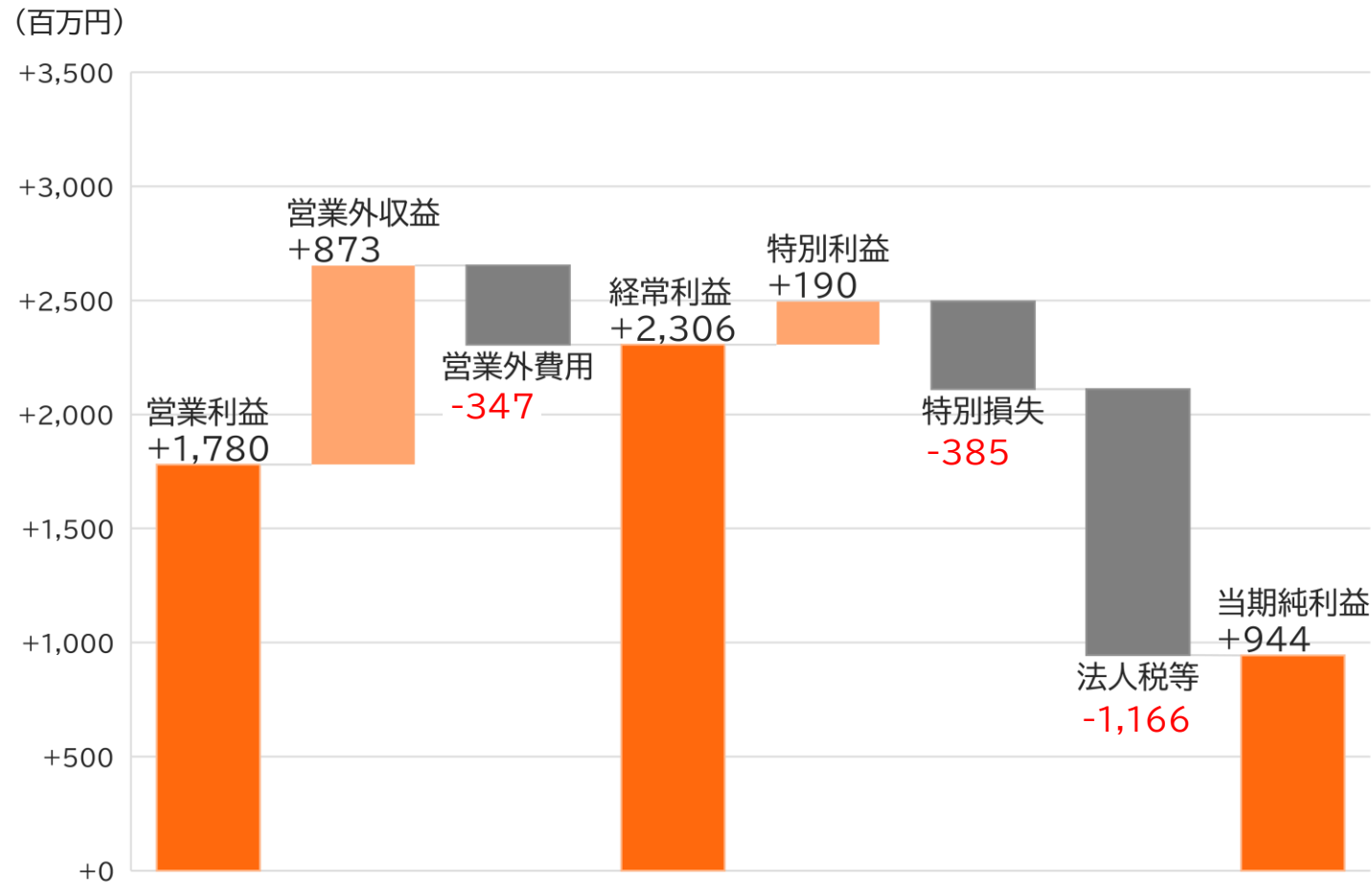
- ▶ 配送単価の上昇及び配送物量の増加による物流コストの増加

▶ 増収効果はあるものの、人的投資および業務委託費が増加し営業利益は減少



※人的投資＝人件費＋研修費

▶ 営業利益・経常利益は堅調に推移するも、特別損失の計上が最終利益を押し下げ



主な要因

■営業外収益

補助金収入や仕入割引をはじめ
前期に引き続き恒常的な収益を確保

■営業外費用

金利の上昇により支払利息が増加

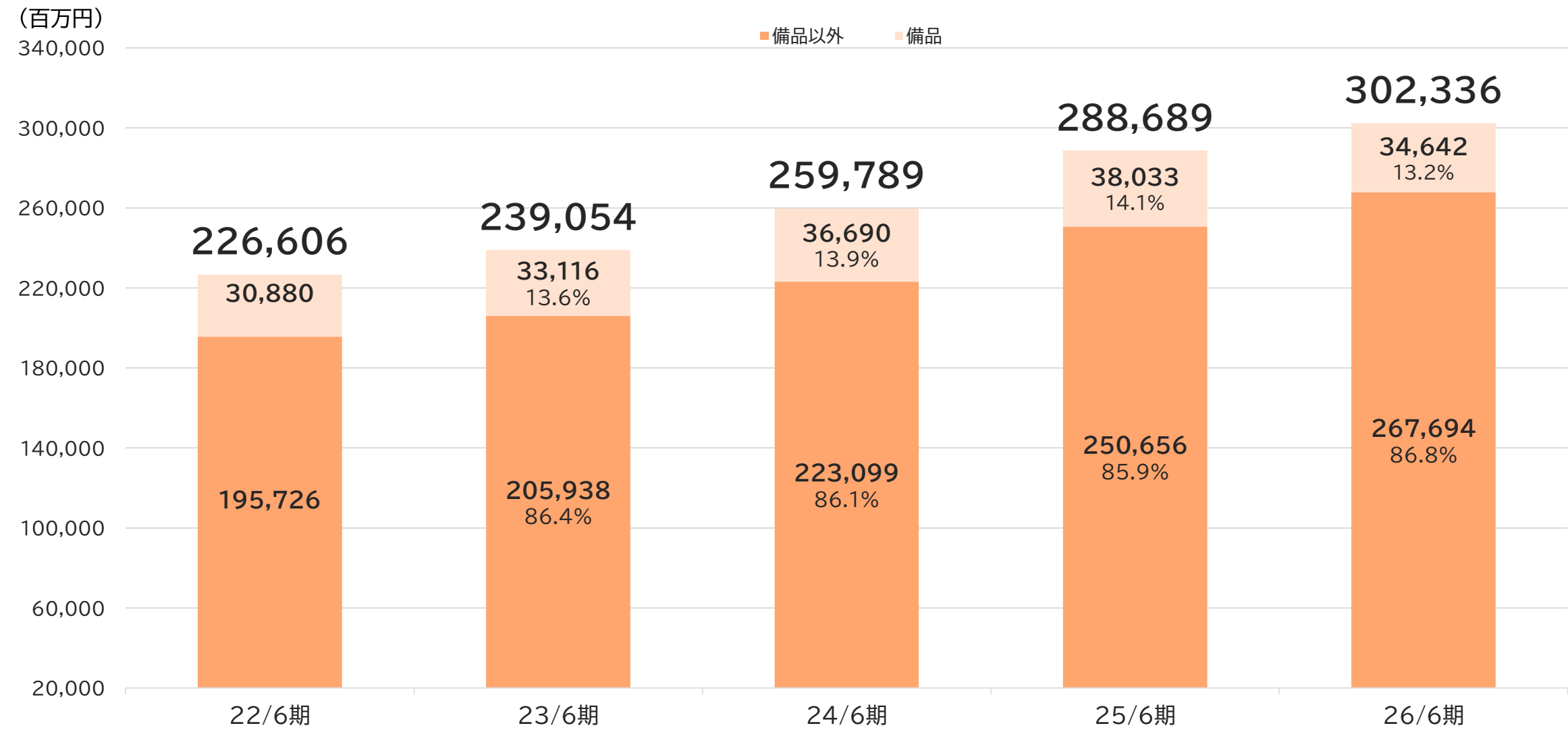
■特別利益

投資有価証券売却益が発生

■特別損失

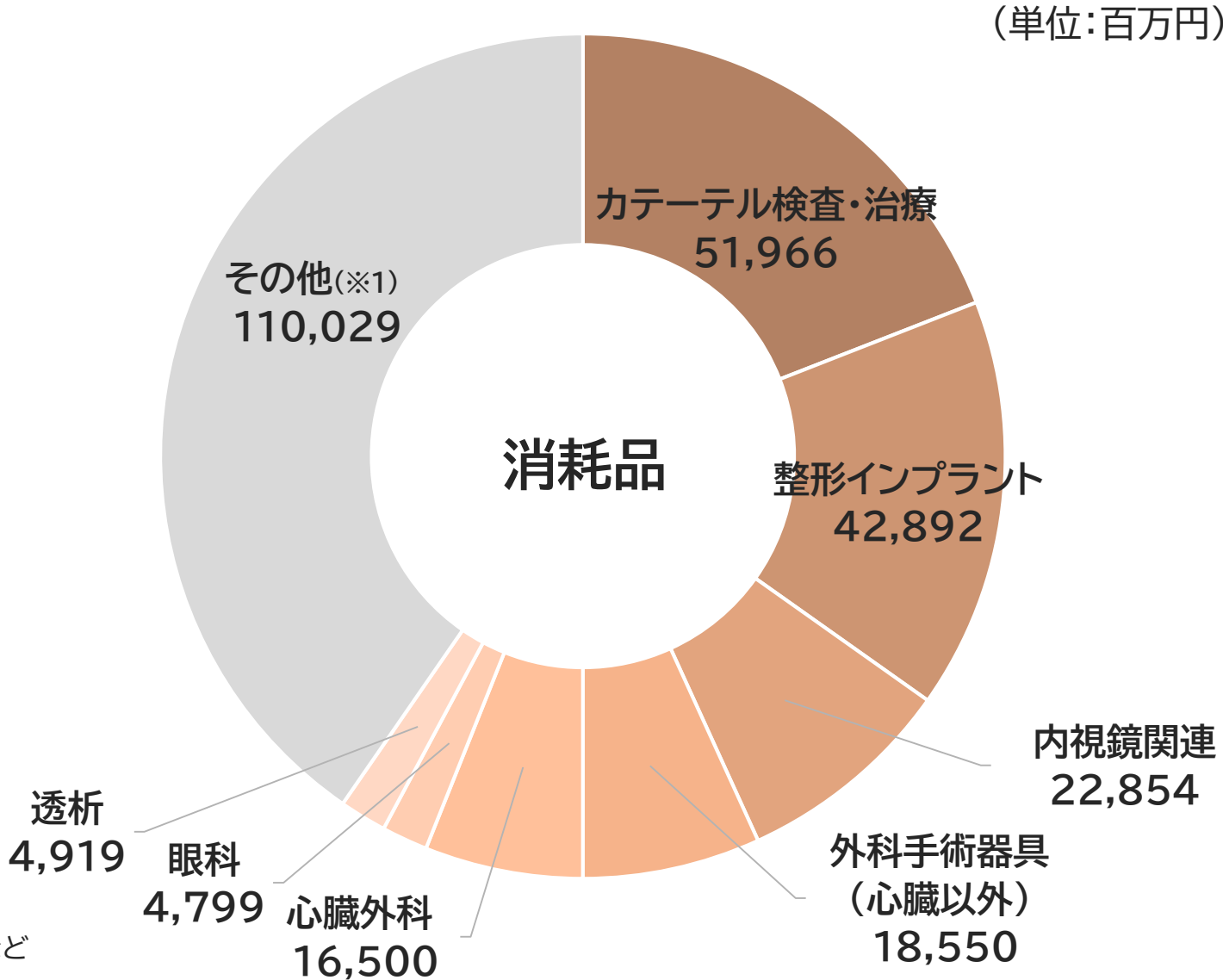
一部の子会社の固定資産及びのれんに関する
減損損失348百万円を計上

▶ 先進医療機器に付随する消耗品の販売を中心に、堅調に実績を伸ばす



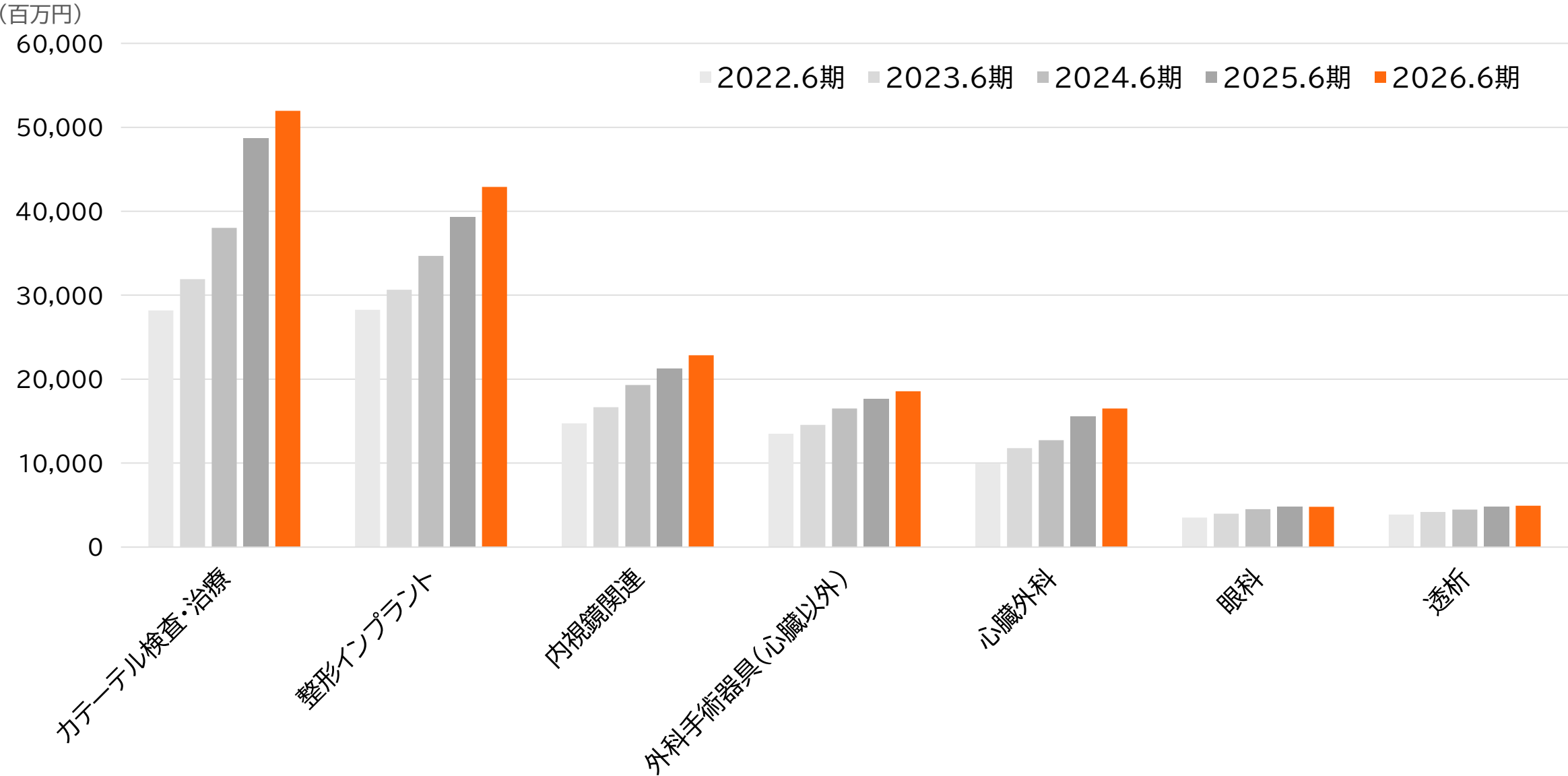
※備品以外の構成: 消耗品、修理費、その他

▶ 先進医療機器関連製品を中心として幅広い領域をカバー



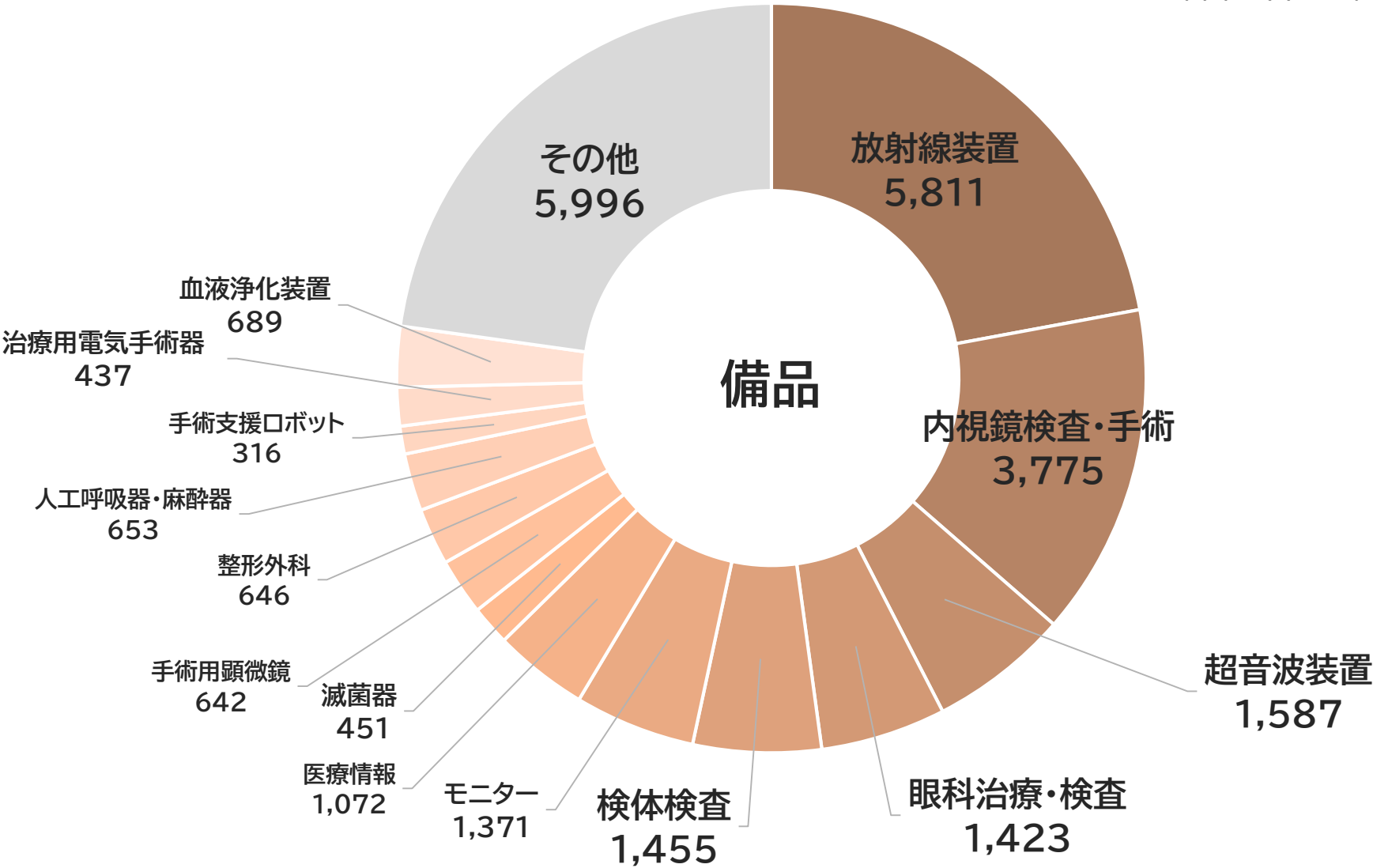
※1:注射器、包帯、ガーゼ、体温計、輸液など

▶ 専門ディーラー系のカテーテル(循環器)と整形インプラント(整形外科)を中心に、各領域で売上が成長

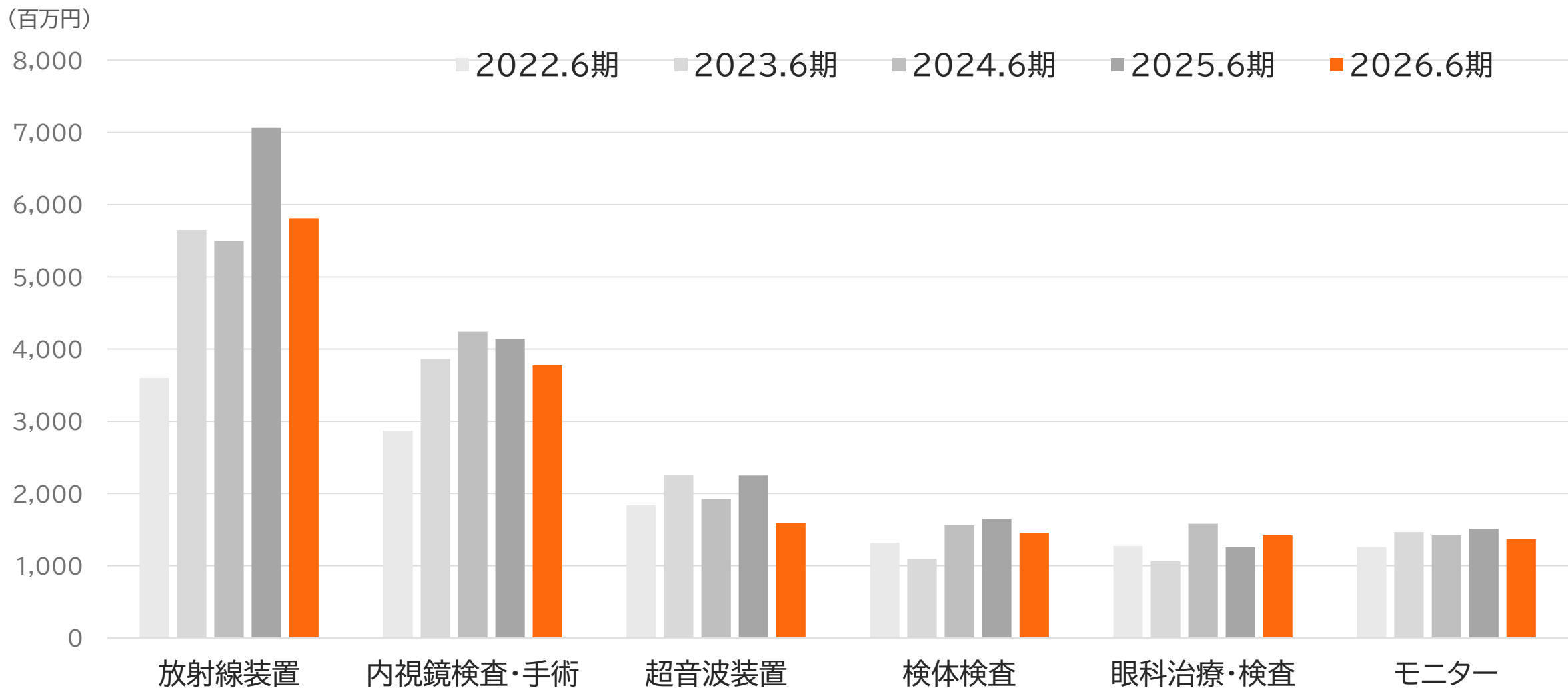


▶ 放射線装置を中心に、幅広い診療領域で売上を構成

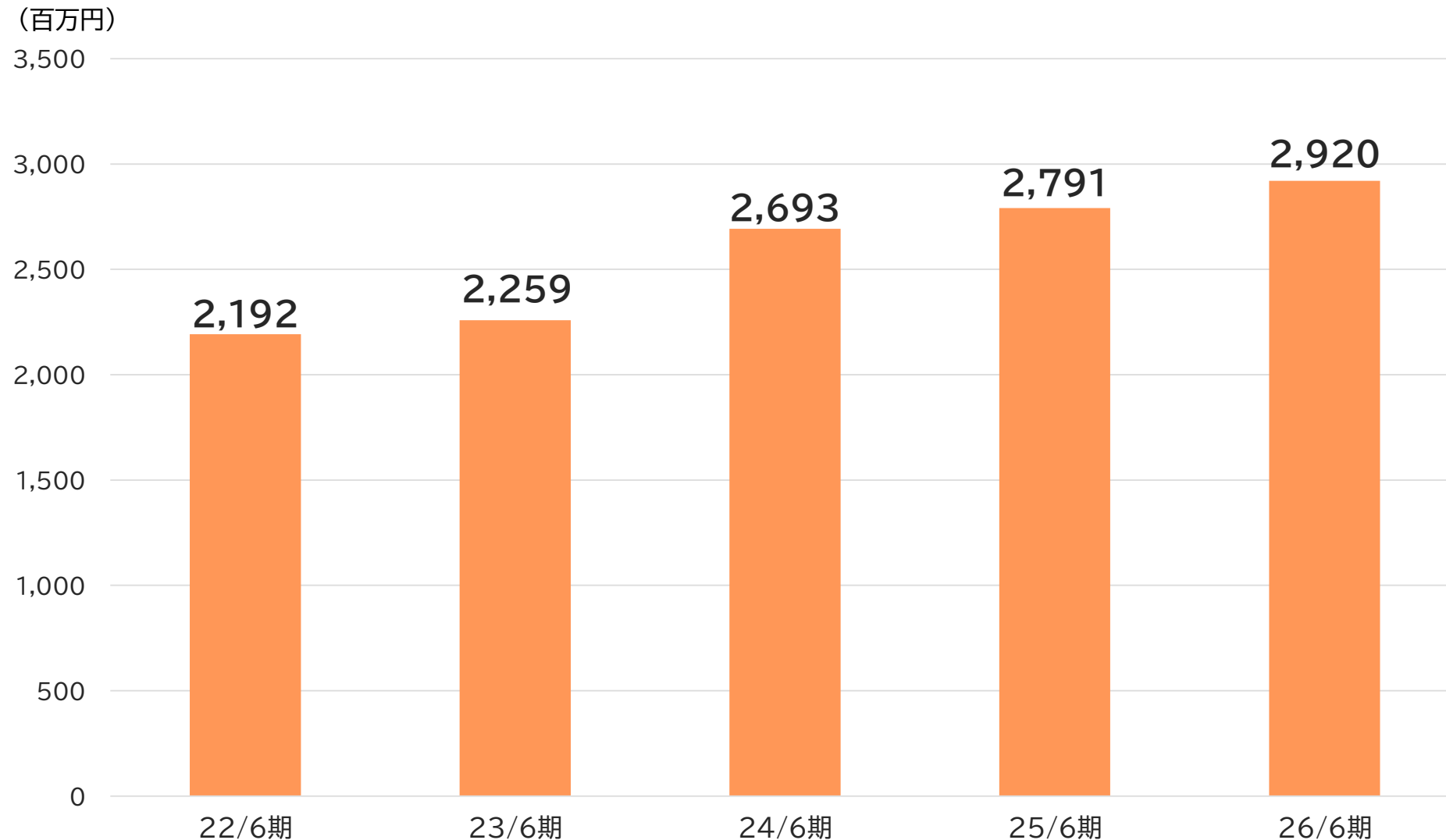
(単位:百万円)



▶ 眼科治療・検査以外は減少。放射線装置は前期の大型案件影響等により減少



▶ 全社売上高に占める割合は低いものの、好調に推移



▶ 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

項目	26/6期	27/6期	
	通期	通期 (計画)	前期比
売上高	302,336	325,000	107.5%
営業利益	1,780	2,000	112.3%
経常利益	2,306	2,400	104.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	944	1,400	148.3%
売上高営業利益率	0.5%	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により備品販売は伸長しない
- ▶ 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人員数増加による人件費増加
- ▶ 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)

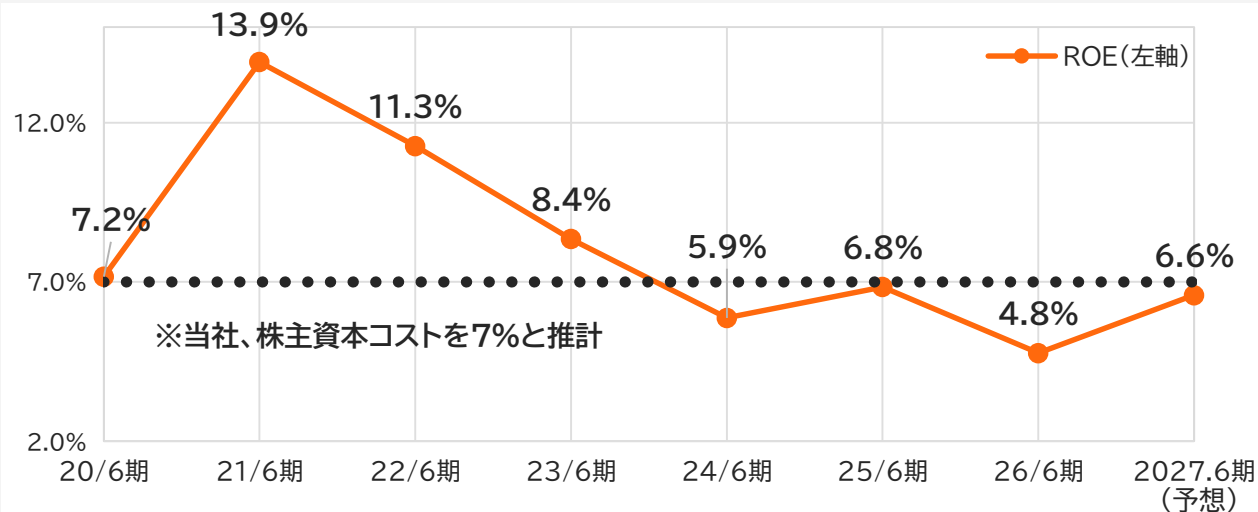
▶ 成長投資と株主還元を両立する方針

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。

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期	27/6期 (予想)
1株あたりの配当金 (期初予想)	14.0	14.0	14.0	14.0	19.0	20.0	20.0
1株あたりの配当金	21.0	19.0	22.0	21.0	20.0	20.0	-
連結配当性向(%)	22.1	22.3	32.2	41.0	32.3	47.1	31.8

ROE (%)



株主資本コスト

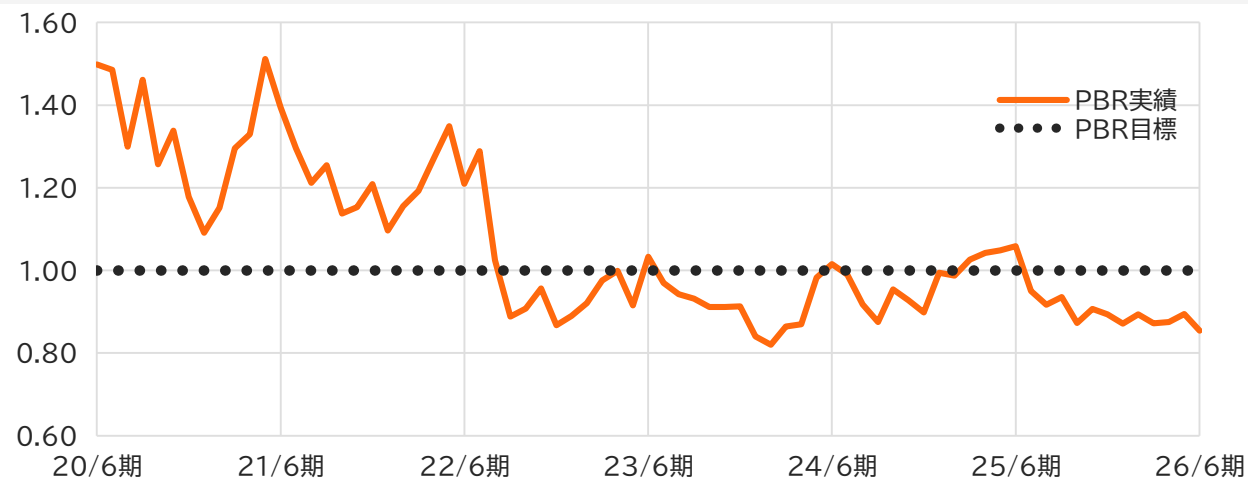
CAPMベースで約7%

ROE

2021年6月期をピークに低下傾向
結果として資本コストを下回る水準に

- 現状：特別損失の影響もあり
一時的に5%を下回る水準に
- 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、株価低迷と純資産増加に伴い
1倍を下回る水準で推移

今後は**利益成長 + 財務基盤強化**で
市場評価向上をめざす

▶ 収益性・資本効率・人材投資の強化により持続的成長を実現

収益性の改善



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投資
- ▶ 効果的な人材配置



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)
- ▶ CMS導入による資金効率改善



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

これらの取り組みによって収益性を改善し、ROE8%以上をめざす

1. メディアスホールディングスの概況
2. 中期経営計画とビジョン
3. トピックス
4. 2026年6月期 連結決算

《参考資料》

創業時から変わらぬ想い

地域医療への貢献

事業内容: 医療機器の販売及びメンテナンス事業
介護福祉機器の販売及びレンタル事業

設立

2009年7月
(2010年現社名へ商号変更)

資本金

13.8億円
(2026年6月末現在)

従業員

3,681名
※グループ計 2026年6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
芥川 浩之

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

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事業者を提供。

<先端医療機器>



<消耗品・備品>



<各種ソリューション>



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

特殊寝台
及び付属品



床ずれ防止
用具



車いす及び
付属品



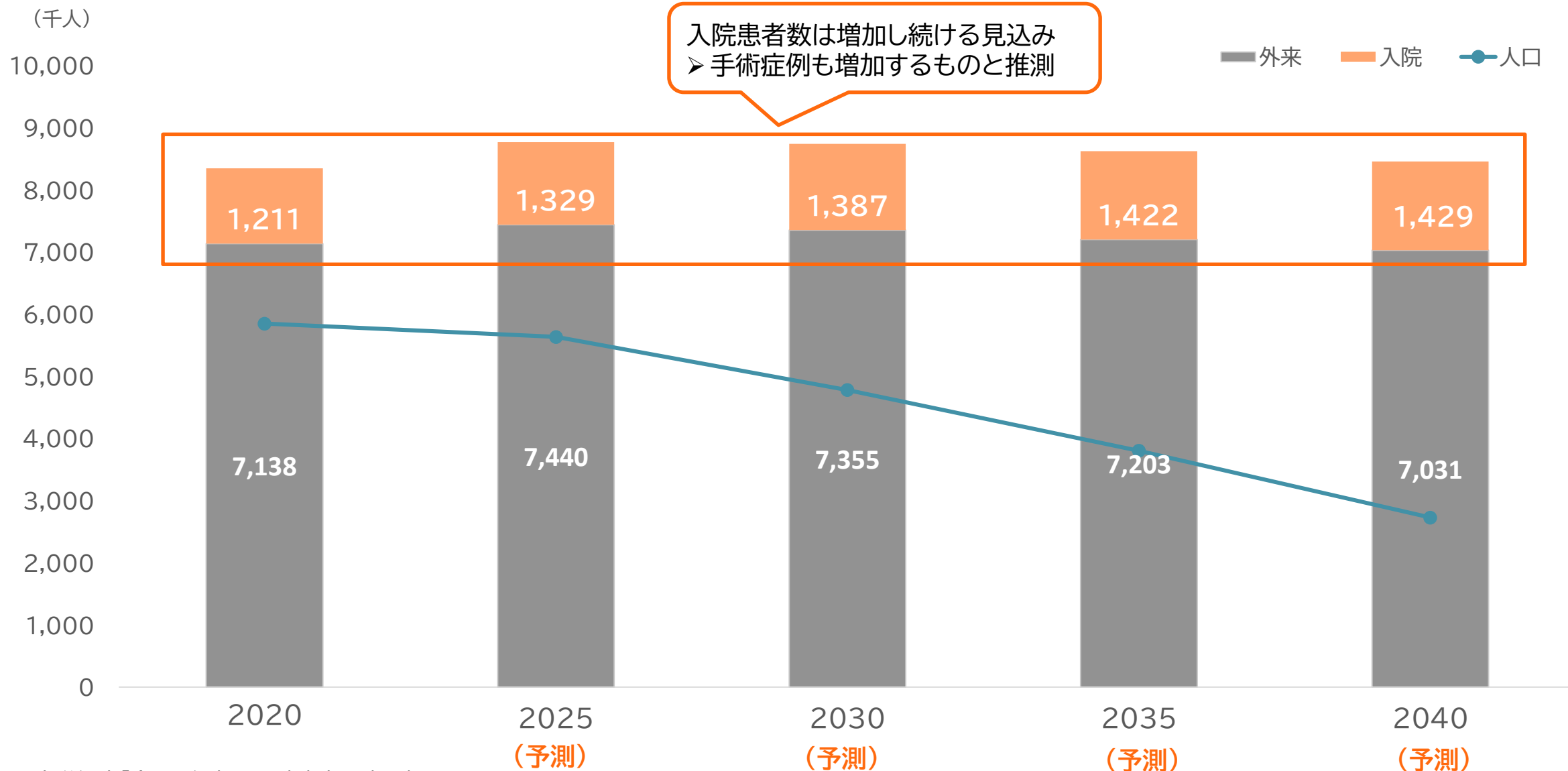
介護福祉機器・用具の販売

■介護福祉機器・用具
介護ベッド／車椅子等
■ストーマ製品



※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

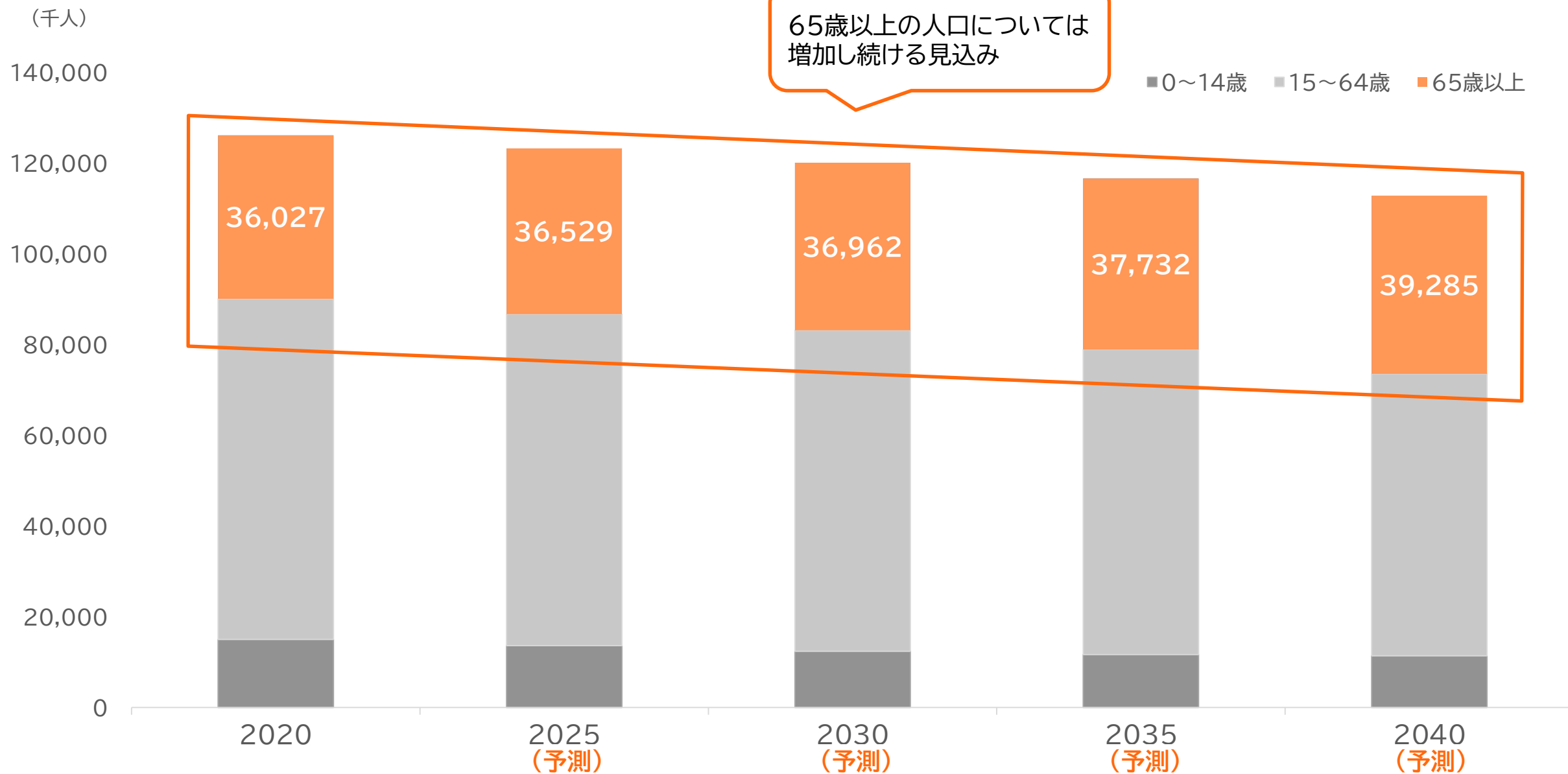
市場環境 《推計患者数推移予測》



※出所:厚生労働省「令和2年(2020)患者調査の概況」

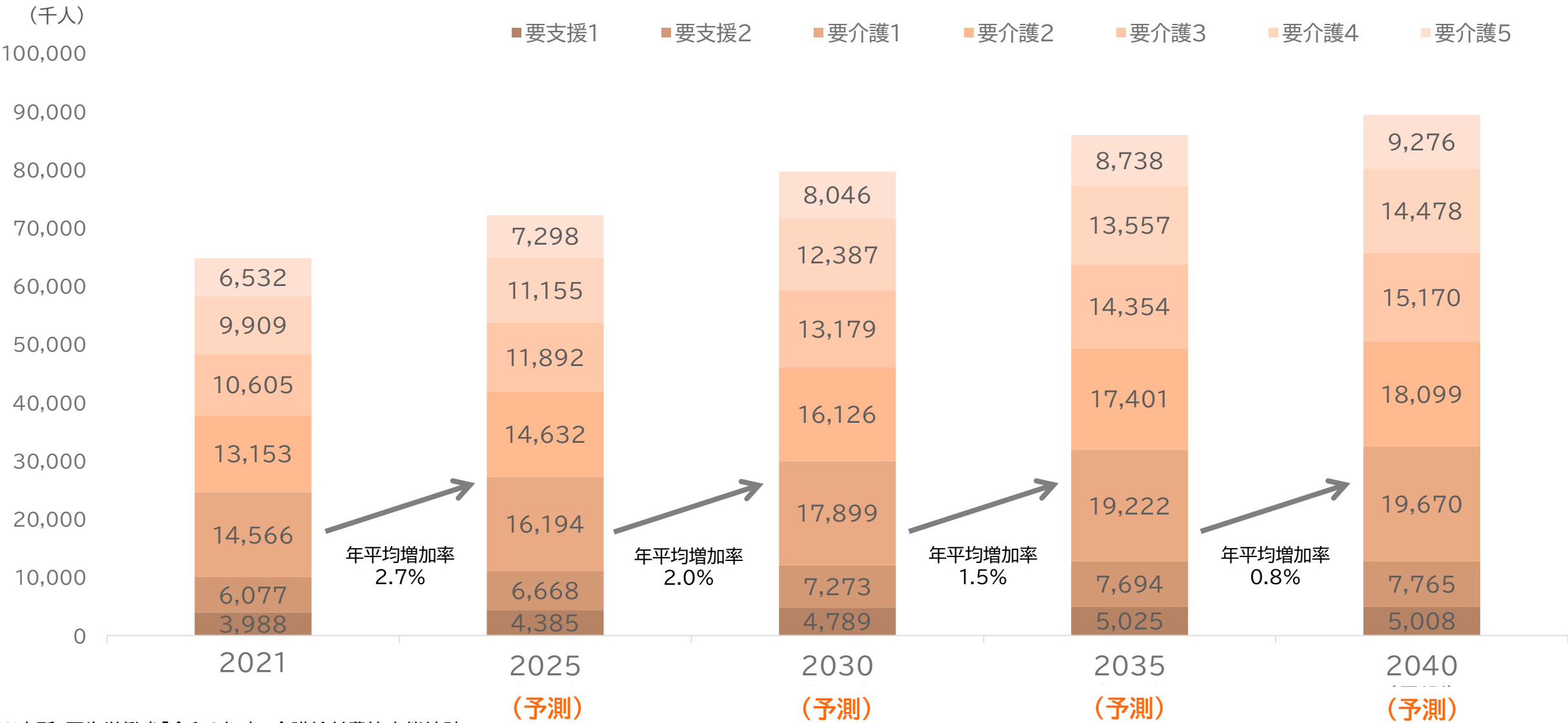
国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(平成30(2018)年推計)」

患者数の予測値は、2020年度の受療率(人口10万対・年齢階級別)、年齢別将来推計人口より算出



※出所:国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」

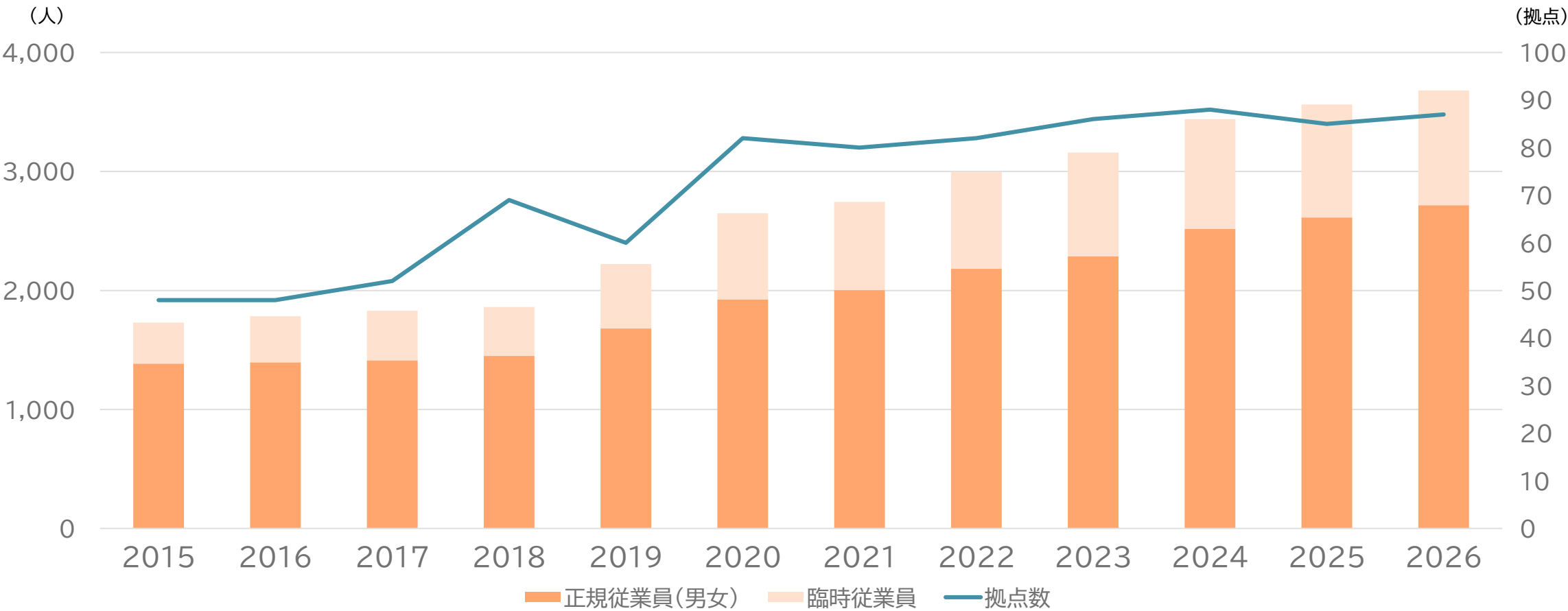
市場環境 《要支援・要介護者数推移予測 ※年間累計受給者数》



※出所:厚生労働省「令和3年度 介護給付費等実態統計」
国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(平成30(2018)年推計)」
要支援・要介護者数の予測値は、2021年度の介護給付費等の受給者数(性・年齢階級・要介護(要支援)状態区分別)、2021年人口推計、
年齢別将来推計人口(2025～2040年)より算出
※年間累計受給者数は、各年度とも5月から翌年4月の各審査月の介護予防サービスまたは介護サービス受給者の合計

メディアスグループ 拠点数と連結社員数推移(期末時点)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
拠点数	48	48	52	69	60	82	80	82	86	88	85	87
正規従業員数	1,385	1,397	1,413	1,449	1,680	1,926	2,003	2,182	2,288	2,517	2,614	2,716
臨時従業員数	345	387	417	412	542	722	741	815	871	923	949	965



※2025年6月期中間決算説明会資料より、拠点の集計対象と集計方法を見直しました。

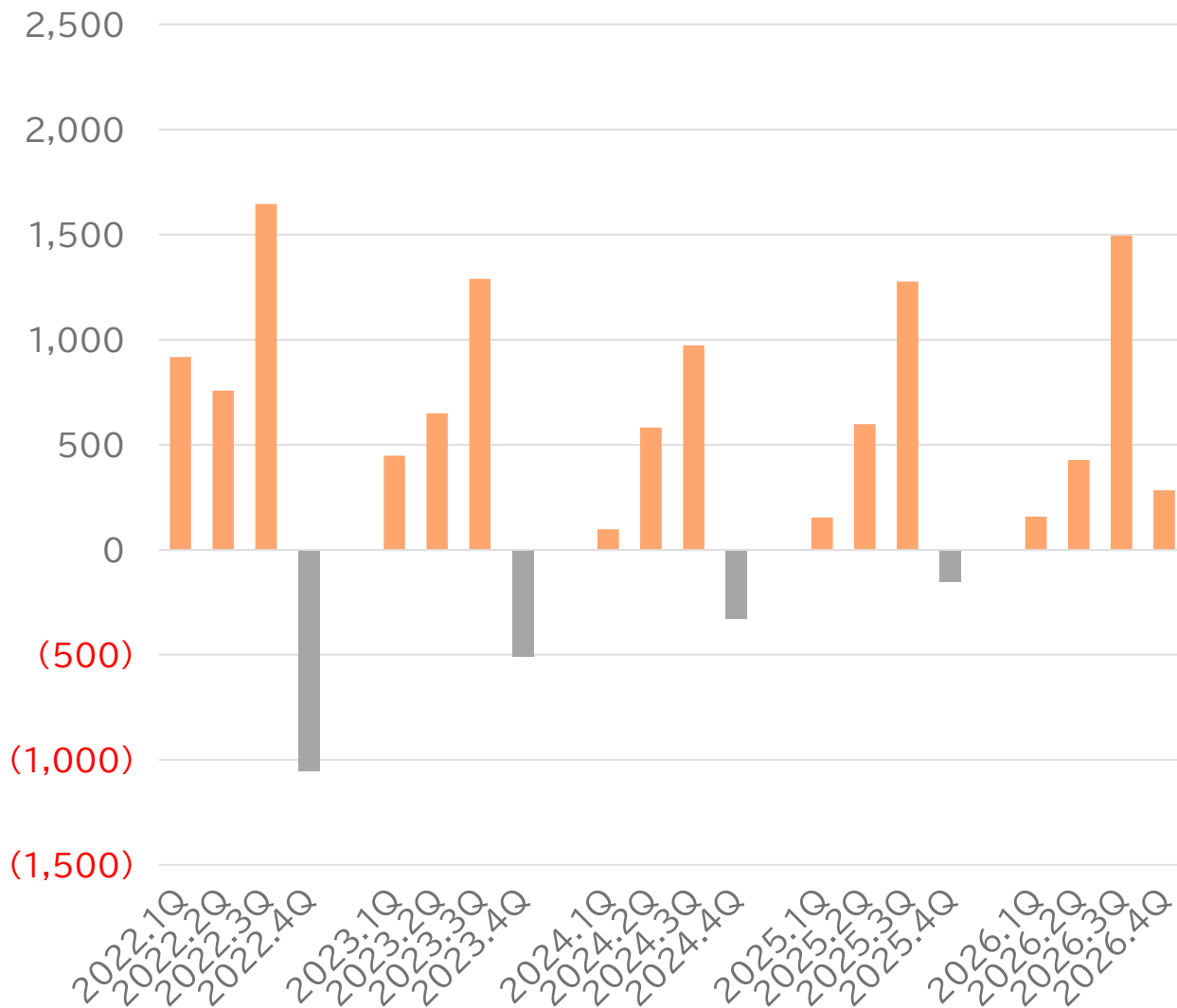
主な仕入先(五十音順)

旭化成メディカル株式会社
アトムメディカル株式会社
アボットメディカルジャパン合同会社
アルケア株式会社
アルフレッサファーマ株式会社
インテュイティブサージカル合同会社
エア・ウォーター・メディカル株式会社
ASP Japan合同会社
SBカワスミ株式会社
エドワーズライフサイエンス合同会社
エム・シー・メディカル株式会社
O&M Halyard Japan合同会社
オオサキメディカル株式会社
オカモト株式会社
オリックス・レンテック株式会社
オリンパスマーケティング株式会社
カーディナルヘルス株式会社
花王プロフェッショナル・サービス株式会社
株式会社カネカメディックス
川本産業株式会社
キヤノンメディカルシステムズ株式会社
京セラメディカル株式会社

コヴィディエンジャパン株式会社
コニカミノルタジャパン株式会社
東京サラヤ株式会社
参天製薬株式会社
GEヘルスケア・ジャパン株式会社
シーメンスヘルスケア株式会社
株式会社ジェイ・エム・エス
シスメックス株式会社
ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社
ジンマー・バイオメット合同会社
泉工医科工業株式会社
センチュリーメディカル株式会社
タカラベルモント株式会社
テルモ株式会社
東洋紡株式会社
東レ・メディカル株式会社
株式会社トッパ
ナカシマヘルスフォース株式会社
ニチバンメディカル株式会社
株式会社ニデック
ニプロ株式会社
日本アルコン株式会社

日本ゴア合同会社
日本光電工業株式会社
日本ストライカー株式会社
日本メドトロニック株式会社
日本ライフライン株式会社
白十字株式会社
株式会社ヴァンティブ
パラマウントベッド株式会社
株式会社フィリップス・ジャパン
富士フイルムメディカル株式会社
HOYA株式会社
株式会社ホギメディカル
ボストン・サイエンティフィック ジャパン株式会社
株式会社メディコン
メドライン・ジャパン合同会社
ユニ・チャーム株式会社
ライカマイクロシステムズ株式会社
LifeScan Japan株式会社
楽天メディカル株式会社
ラジオメーター株式会社
株式会社リブドゥコーポレーション

《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》

- ・暖かい時期は、比較的患者が減る傾向がある。

多くの地域で前年実績を上回り、成長基調を維持

(百万円、%)

	項目	25/6期	26/6期	構成比	前期比		項目	25/6期	26/6期	構成比	前期比
北海道	北海道	9,329	9,693	2.8	103.9↑	北陸	福井県	19,723	20,656	6.0	104.7↑
	東北	秋田県	4,650	4,686	1.4	100.8↑	静岡県	54,571	58,344	16.9	106.9↑
関東	茨城県	14,482	13,907	4.0	96.0↓	東海	岐阜県	1,321	1,635	0.5	123.8↑
	栃木県	8,936	8,527	2.5	95.4↓		愛知県	17,117	18,312	5.3	107.0↑
	群馬県	33,219	36,069	10.4	108.6↑	近畿	京都府	3,140	3,388	1.0	107.9↑
	埼玉県	36,220	35,790	10.3	98.8↓		大阪府	6,622	6,940	2.0	104.8↑
	千葉県	14,868	13,427	3.9	90.3↓		兵庫県	6,197	7,139	2.1	115.2↑
	東京都	47,465	52,697	15.2	111.0↑	中国	岡山県	1,670	1,810	0.5	108.4↑
	神奈川県	34,592	34,920	10.1	100.9↑		山口県	1,126	1,174	0.3	104.2↑
	山梨県	11,117	9,478	2.7	85.3↓	九州	福岡県	1,818	2,418	0.7	133.0↑
北陸	富山県	1,119	1,186	0.3	106.0↑	その他	その他	1,217	1,599	0.5	131.3↑
	石川県	2,119	2,187	0.6	103.2↑						

※数値については、「収益認識に関する会計基準」適用以前の基準にて算出しております。
※その他の内訳は、長野県／新潟県／広島県です。



【委員長】

代表取締役社長

【実行委員長】

サステナビリティ担当取締役

【事務局】

ESG推進室

▶ 医療の質向上に貢献し、持続可能な社会の実現と当社グループの持続的な成長をめざす

マテリアリティ

中長期ビジョン

主な指標

確かな医療・介護機器の 安定的な供給

- 安全性、品質、価格、納期、サービスにおける顧客の高い満足度を維持、継続
- 災害等の事業環境の変動に迅速に対応が可能な体制の整備
- サプライチェーン全体におけるサステナビリティのリスクと機会の把握、対応の実施

- ・ BCP策定
- ・ サステナビリティ調達方針策定



イマジネーションによる 医療・介護の変革支援

- 地域特性の把握、地域に必要な医療・介護のインフラ整備への貢献
- ソリューション力を活用し、医療介護施設の経営改善に資する複合的サービスの提供

- ・ EDI(電子データ交換)
- ・ プラットフォーム構築



環境保全への対応

- カーボンニュートラルに向けた、着実な温室効果ガスの削減
- 環境に配慮された商品の取扱比率の増加

- ・ 温室効果ガス排出(Scope1+2)削減
- ・ 目標:2030年度2022年比42%削減
- ・ 環境マネジメントシステム構築



価値創造につながる 人材活躍の推進

- 従業員全員が高いモチベーションを持ち、生き生きと働くことができ、安全で、長く安心して働ける職場環境、雇用制度、教育制度の整備
- バリューチェーン全体において人権侵害が起こらない管理の実施
- 事業の維持と成長のために必要となる人材の確保

- ・ 女性管理職比率
目標:2030年度 10%以上
- ・ 男性育児休業取得率
目標:2030年度 60%以上
- ・ 年間有給休暇取得日数
目標:2030年度 年間10日以上



持続的な信頼の確立と 成長の両立

- 公正なビジネスの遂行とコンプライアンスと腐敗行為防止の徹底
- 情報セキュリティの適切な実施とインシデントの防止
- 経営環境や自社の状況の分析、リスクやビジネスチャンスの把握と対応の実施
- 高い売上と収益を確保、安定した経営基盤確立、新たな収益の柱の確立と新規事業・取組みへの投資の実施

- ・ 取締役会における
- ・ 独立社外取締役比率
- ・ 目標:1/3以上維持
- ・ 内部統制研修受講率
- ・ 目標:グループ全体100%維持



▶ GHG排出量2030年までに42%削減目標を設定

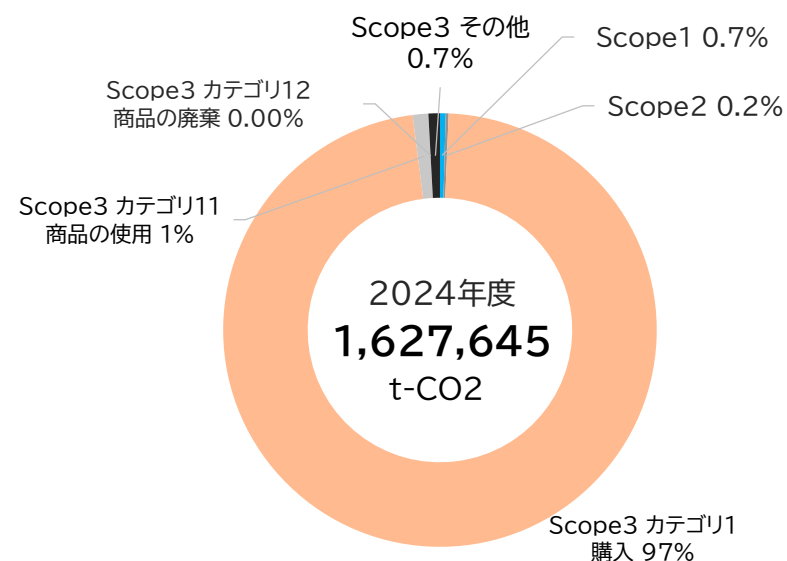
気候変動に対する取組み

▶ GHG排出量算定を実施

— GHGプロトコルに基づき、2022年度よりScope1～3の算定を開始し、2024年度も継続実施。

▶ ▶グループ会社で順次エコアクション21を取得

— 栗原医療器械店(2025年2月取得)、協和医科器械(2026年7月取得)



当社における2024年度温室効果ガス排出量

Scope1,2	10,414 (t-Co2)
Scope3	1,617,231 (t-Co2)

2030年削減目標

Scope1,2 2022年度比42%削減

※Scope3 8 リース資産(上流)、9 輸送(下流)、10 商品の加工、13 リース資産(下流)、14 フランチャイズ、15 投資は当社の事業と関連性がないため、算定対象外としております。

▶ 男性育休取得率が上昇。さらに取得しやすい制度を整備。

(%)

項目		2025年6月期実績			2026年6月期実績		
		当社	栗原医療 器械店	協和医科 器械	当社	栗原医療 器械店	協和医科 器械
管理者における女性労働者の割合 (注1)		14.8	12.8	5.1	20.6	14.0	8.5
男性労働者の育児休業 取得率(注2)		50.0	81.0	15.4	100.0	68.0	77.8
労働者 男女の 賃金差異 (注1)	全労働者	—(注4)	59.8	52.4	69.3	59.8	56.5
	正規雇用 労働者	—(注4)	63.6	62.3	70.8	64.8	70.0
	パート・ 有期労働者	—(注4)	69.3	69.0	17.8	67.8	68.6

(注)

1 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出したものであります。

2 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の4第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。

3 対象期間中、育児休業の対象となる男性社員はおりませんでした。

4 当社は、2025年6月期時点では「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定による公表義務の対象ではないため、「労働者の男女の賃金の差異」の記載を省略しております。

▶ 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～2026年6月累計寄付額：24,634,068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。

※株主優待のマッチングギフトは2025年6月期分で終了

● 2023年1月～2026年6月末累計寄付額：6,974,600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**。

▶ 行政やスポーツチームとともに行う地域連携型活動

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。



エコキャップ運動

栗原医療器械店

群馬クレインサンダーズの栗原医療器械店冠試合で「エコキャップ運動」を実施。

- ▶ ペットボトルキャップ約229kg(約11.5万个)を回収し、リサイクル売却益によりワクチン約115人分を寄付。



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。



ベルテックス福祉基金

協和医科器械 × ベルテックス静岡

- ▶ 地域社会へ還元できる取り組みとして、ベルテックス静岡に協賛して「ベルテックス福祉基金」を実施。
- ▶ ホームゲームの入場者数、得点数、勝利数に応じた金額を積み上げ。



▶ 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



みんなの力も、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して頂くために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たり、正確性を期するために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、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可能性があることをご承知おきください。