



メディアホールディングス株式会社
2026年6月期中間決算説明会

2026年2月9日

《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. メディア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

《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

1. 2026年6月期中間 連結決算

《参考資料》

《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. メディア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

《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

1. 2026年6月期中間 連結決算

《参考資料》

▶ 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

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。

▶ 異業態の3社が事業開始。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



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

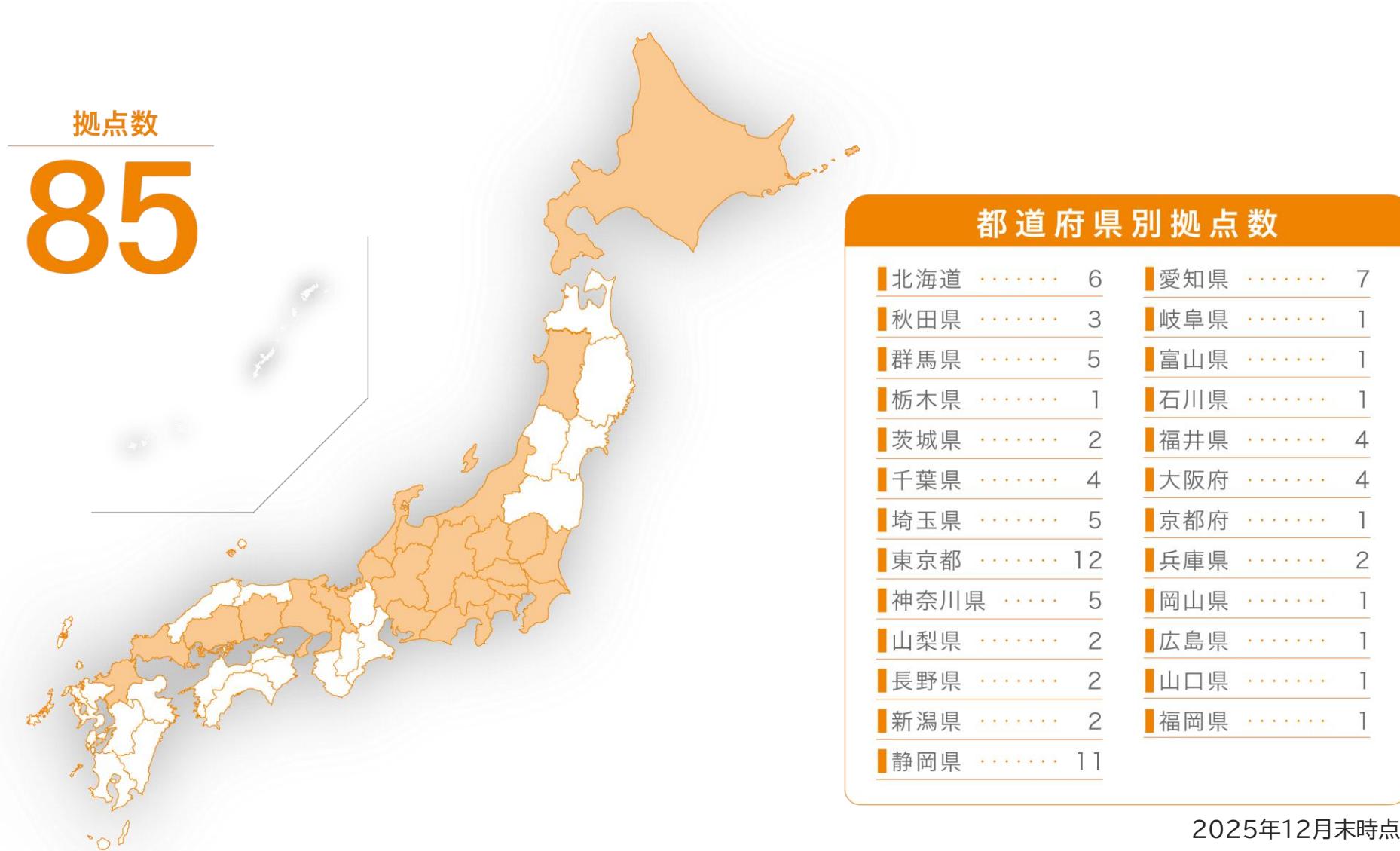
★ 株式会社レップス

物流

★ メディリスロジ株式会社

★ :当期から事業開始

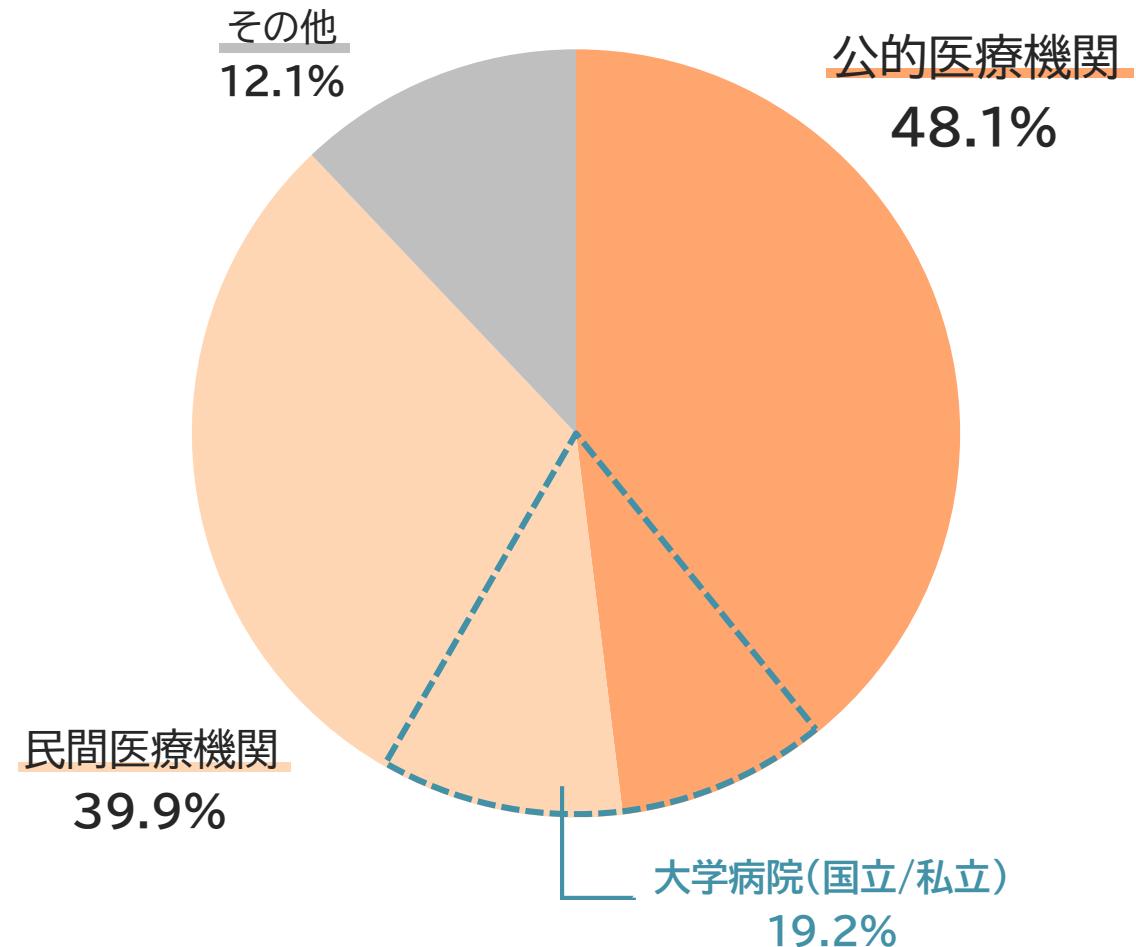
▶ 全国25都道府県・85拠点から医療現場をサポート



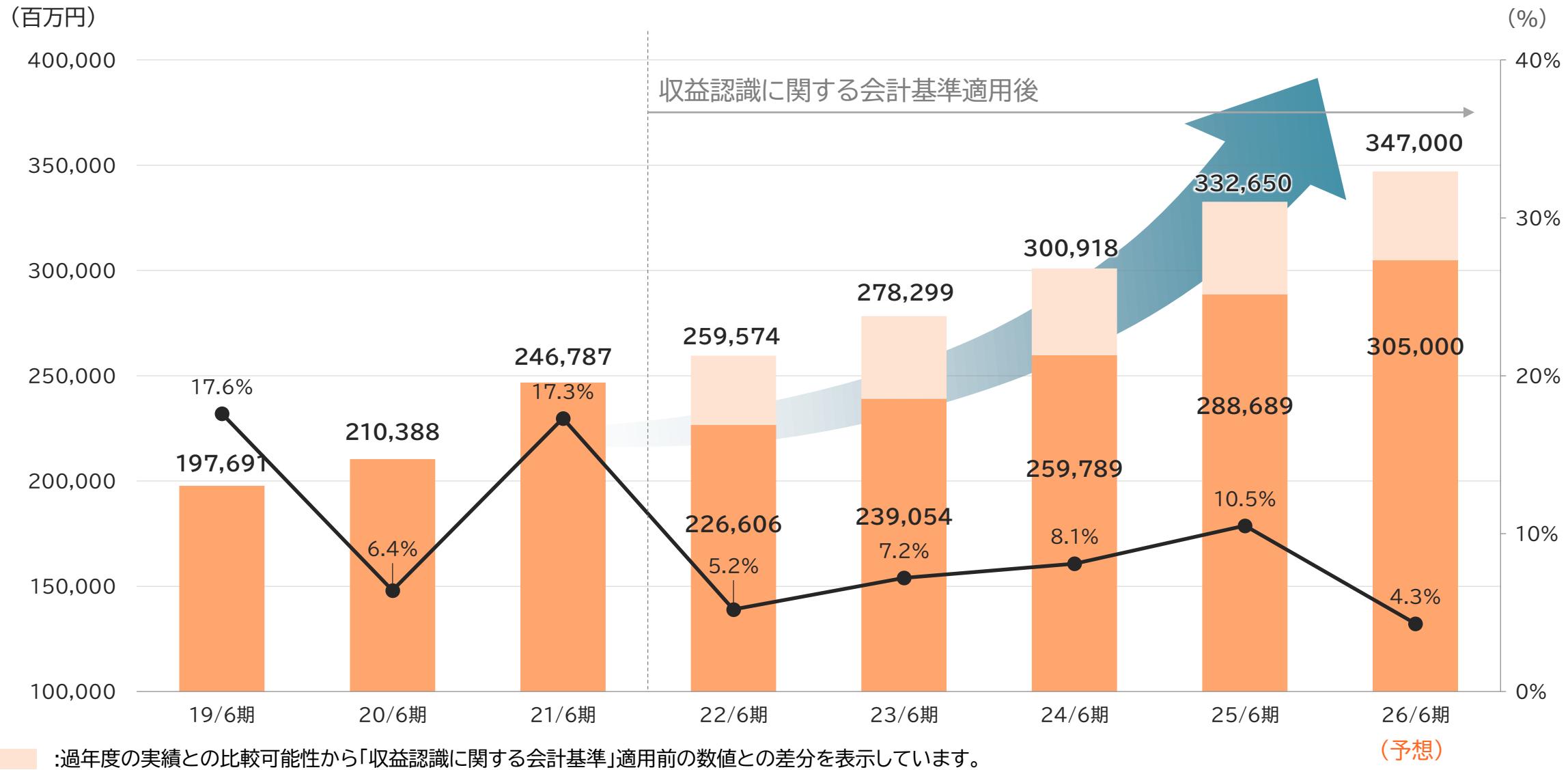
▶ 公的医療機関・大学病院が主要顧客のため、安定的に収益を確保

公的医療機関	都道府県+市町村立医療機関	39.2%	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		
民間医療機関	健康保険組合		
	国立大学病院	8.9%	
	私立大学病院	10.3%	
その他	民間医療法人	29.6%	39.9%
	クリニック		

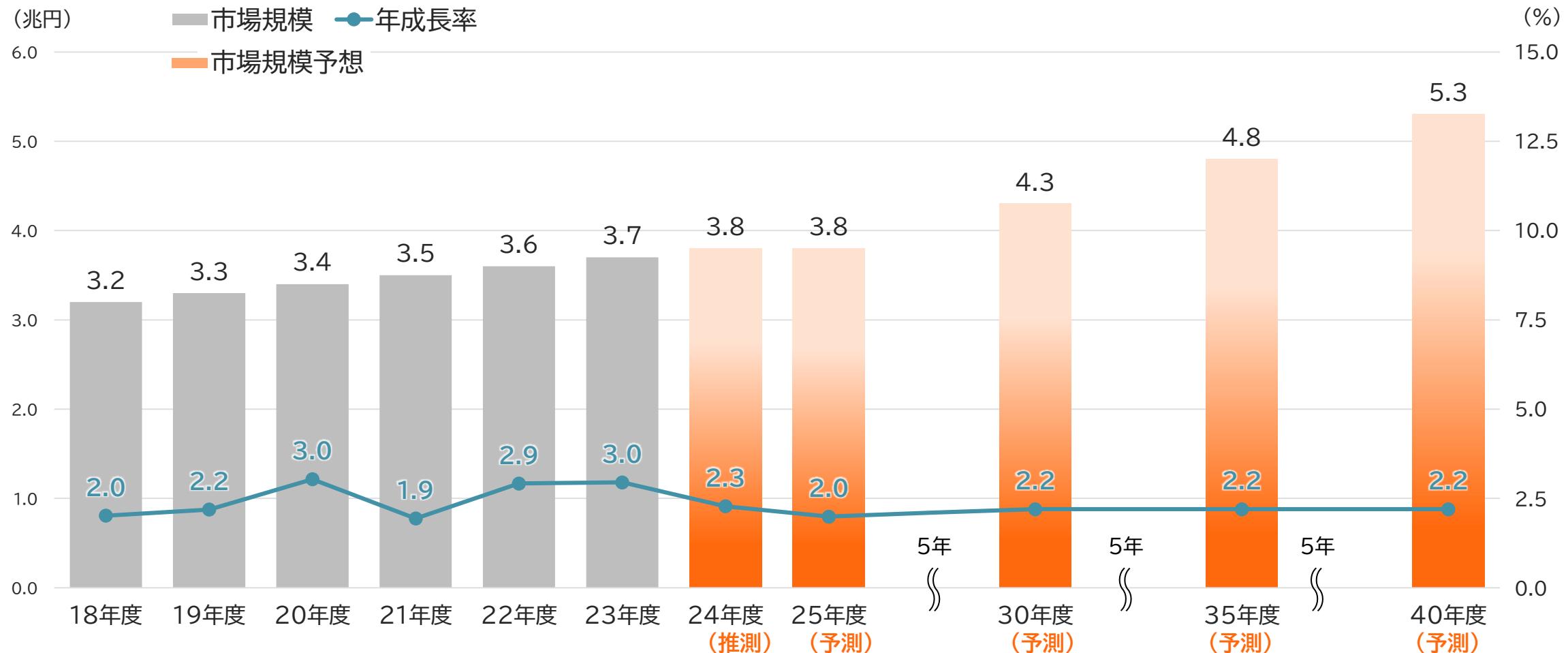
2025年6月期
※代理店取引先の顧客病院も含む



▶ 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: 2025年度(予測)までは株式会社アールアンドディ「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付属 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。

《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. メディア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

《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

1. 2026年6月期中間 連結決算

《参考資料》

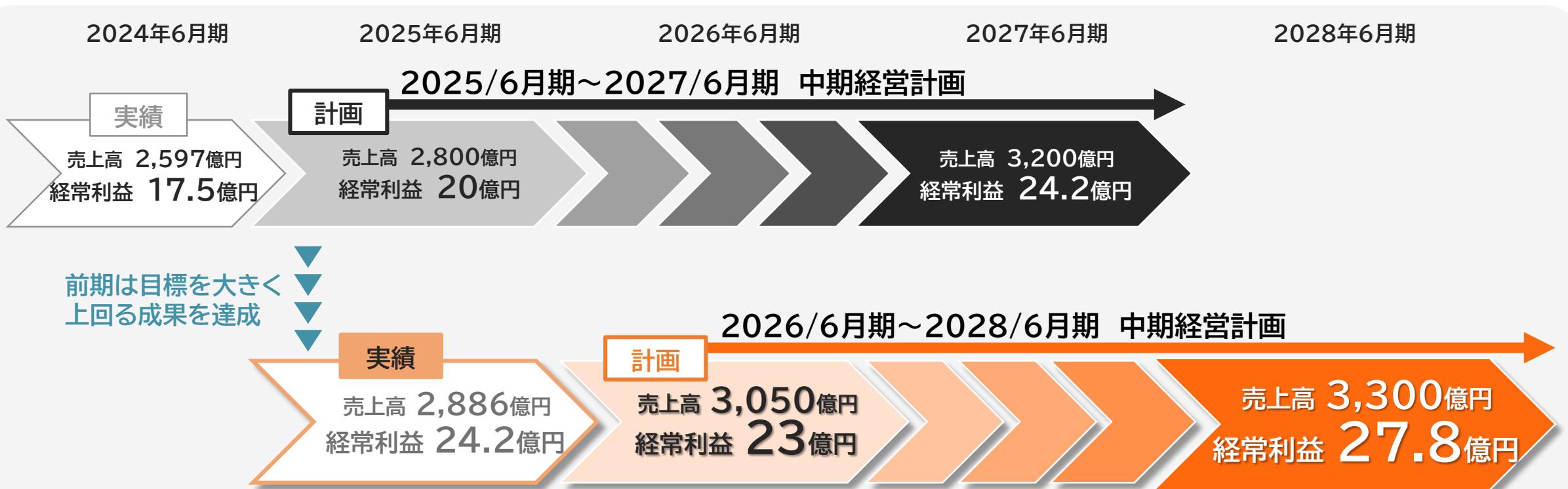
既存事業の強化 → 経常利益 年率10%UP

+ 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

事業投資の選択と集中

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

当社の強み

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

ー当社の強みー

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

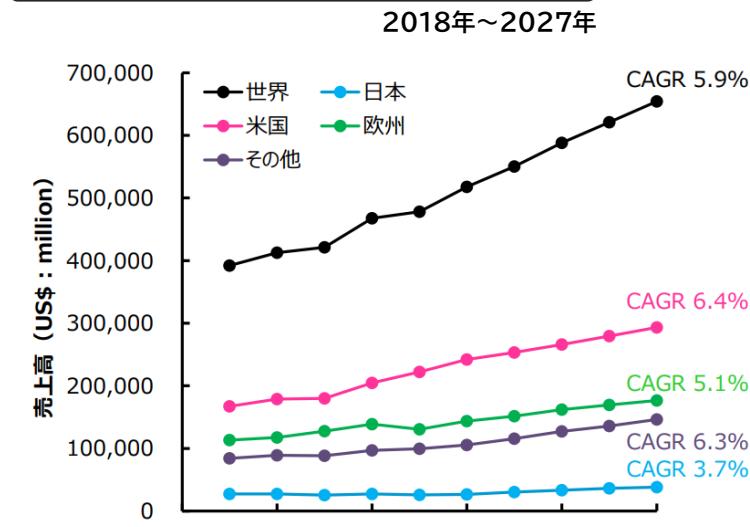
- ▶ 2040年まで高齢化の進展により需要は拡大
 - トップライン拡大の余地は十分にあり
- ▶ 海外と比較すると市場の成長率が低い
 - 日本市場は成長鈍化傾向
- ▶ 償還価格による価格抑制とその後の下落幅が大きい
 - メーカーにとって収益確保が難しい構造
- ▶ 他国に比べて薬事承認を含む市場導入コストが高額
 - 海外メーカーにとって日本市場の魅力・優先度が低下

医療機器メーカー売上高

社名	国名	決算期	売上高
メドトロニック	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
テルモ	日本	2025/3	1兆362億円
富士フイルム	日本	2025/3	1兆226億円
オリンパス	日本	2025/3	9,968億円

(出典)各社HPより引用
※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

医療機器市場の市場規模推移とCAGR



(出典)経済産業省:医療機器産業ビジョン 2024より抜粋

▶ 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

- ● 財務安定性

- エリア別シェア

- コンプライアンス体制

- ● 販売力

- 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

2025年12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、現アルバースに。北海道エリアの事業は、アクティブメディカルに。 2025年、ノアインターナショナルと統合。(エーノースメディカル株式会社)
		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 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 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、アクティブメディカルと統合。(エーノースメディカル株式会社)
		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承継	
	4月	マコト医科精機株式会社	連結子会社	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	

ー当社の強みー

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



SURGELANE

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



ASOURCE
[DATABASE]

医療材料
データベース



SPD

物流管理システム



STORE

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



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



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



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



ー当社の強みー

M&A及びアライアンス戦略

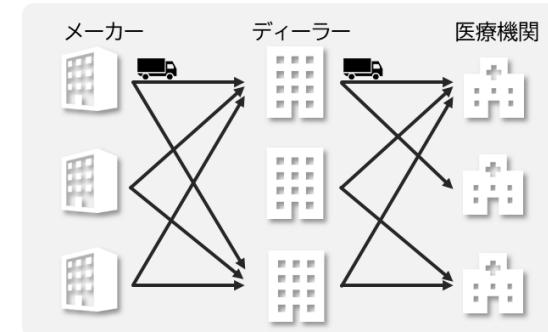
ソリューション戦略

業務効率化

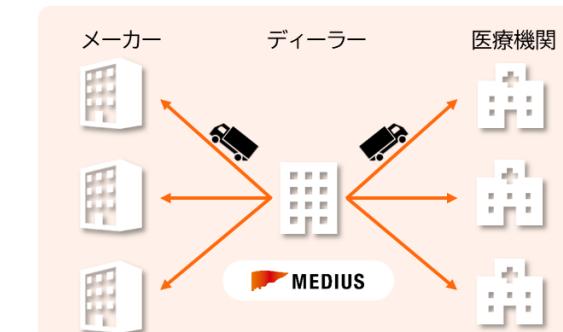
- ▶ メーカーや医療機器ディーラーが抱える、物流コスト増や労働時間削減などの課題解決に貢献

メーカー引取物流

受取り側が荷主の拠点まで商品を引き取りに行う物流形態。



【従来の配送】
メーカーによる販売店(ディーラー)への配送



【引取物流】
販売店(ディーラー)によるメーカーからの引き取り

Third Party Logistics (3PL) 事業 倉庫業務管理

物流センターを活用し、メーカーの物流業務を受託・遂行。



P26 : メディアスロジによる共同配送実験についての詳細

► DXを中心とした業務効率化と人的資本強化で組織力をさらに高める

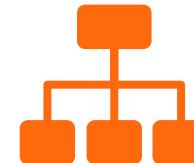
組織の構造改革

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



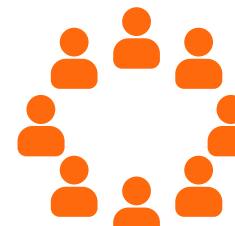
専門領域の集約 グループ内再編

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



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

《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日お伝えしたいこと

2. メディアホールディングスの概況

3. 中期経営計画とビジョン

4. トピックス

《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

1. 2026年6月期中間 連結決算

《参考資料》

人に未来を。医療に明日を。



グループシナジー最大化に向けた改革

HDの事業機能集約のため組織再編を実施

- ▶ グループ全体のシナジー最大化を目的とした大規模な組織再編を実施
- ▶ 事業機能を含む重複業務を集約し、**効率化・品質向上・コスト抑制**を実現
- ▶ 営業力・収益力を強化し、グループ全体の「稼ぐ力」向上を推進する体制づくり
- ▶ 新部署の設立および既存部署の再編を通じて、**次世代リーダー育成**を加速
- ▶ グループ内連携を強化し、持続的な成長を加速

戦略的経営管理の実現のための新組織

経営管理基盤強化へ

- ▶ スタートアップ推進部
 - └ 国内外スタートアップとの共創を通じて医療流通の新たな仕組みを構築
- ▶ メディカルリレーションシップマネジメント部
 - └ 医療機関へのコンサルティング、社内やメーカーと連携した情報分析
- ▶ リサーチ＆デベロップメント部
 - └ 新規商材・技術の発掘から事業化検討、グループ調整を統合して推進
- ▶ デジタル推進本部
 - └ グループ全体のDXとデータ活用を統合的に推進し、業務自動化とデータドリブン経営を実現
- ▶ FP&A部
 - └ 財務観点からの分析・予測・計画の策定・業績報告等各種業務支援

▶ 各分野の専門性を深め、各社で事業を推進中



物流

- ▶ グループが培ってきた医療機器物流のノウハウを集約
- ▶ 物流機能に特化した専門会社として分社化
- ▶ 高度な専門性と柔軟性を備えた物流体制を構築
- ▶ 安全かつ迅速な医療提供体制を実現するため医療現場への貢献を推進



ミウル・ヘルスケア株式会社

商品調達

- ▶ HDの製品開発部門を分社化し、グループのプライベートブランド戦略を強化
- ▶ 海外メーカーからの直接買い付けによる調達スキームを活用
- ▶ ニーズを反映した迅速な商品開発力で利益最大化に貢献
- ▶ 医療機器・医療用消耗品の企画から調達・販売までを一貫して担うファブレスメーカー体制を構築



株式会社レップス

メーカー営業代行

- ▶ 栗原医療器械店のコントラクト事業を分社化
- ▶ メディカルセールスのプロフェッショナルとしての知見を活用し、医療サプライチェーンにおける新たなエコシステムを構築
- ▶ メーカーのプロダクトに合わせた独自のパートナーディーラー体制を構築
- ▶ 全国メーカーの販売活動を支援

人に未来を。医療に明日を。



物流を通じた医療と業界への貢献

医療機器物流の効率化に向けた共同実証実験開始

- ▶ 医療機器配送の効率化と持続可能な物流体制構築を目的に、サンメディックス株式会社と共同で実証実験を開始
- ▶ 業界課題である輸送力低下・物流コスト上昇への対応策として共同配送を検証
- ▶ 共同配送により、積載率向上・配車台数削減・環境負荷低減に貢献することをめざす
- ▶ 将来的には、物流リスク分散とコスト抑制の両立を実現する新モデルの構築をめざし、医療機器の安定供給を支える持続可能な物流スキームを確立する

つながる想い、広がるしあわせ。



栗原医療器械店
KURIBARA MEDICAL INSTRUMENTS

長野エリアの地盤を固め、さらなる躍進へ

共栄医科器械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

▶ 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

- ・ BCP策定
- ・ サステナビリティ調達方針策定



▶ 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、医療機関とともに使う取組み。
- ▶ プライベートブランド「ASOURCE® SELECT」の売上的一部分を寄付。
 - 2023年4月～2025年12月累計寄付額:19,758,197円



日本補助犬情報センターへの支援を開始



「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を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**医療の仕事を親しむ機会**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



みんなの力を、医療の力に。

開催日:2026年9月12日(土)、13日(日)

会 場:アクシティ浜松



《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日お伝えしたいこと
2. メディアスホールディングスの概況
3. 中期経営計画とビジョン
4. トピックス

《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

1. 2026年6月期中間 連結決算

《参考資料》

▶ 症例増加や新規獲得により売上高は順調に増加



変動要因

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等による販売の拡大により増加

【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】

- ▶ 放射線装置や人工心肺装置等の大型備品の販売(+)
- ▶ 先送りや案件のロストによる販売減少(-)
- ▶ 前年同期における大型備品販売の影響(-)

▶ 売上総利益は売上高増加と粗利率維持により増加も、販管費の増加により営業利益が低下

売上総利益
173 億円

前期比
+ **2.7** %

営業利益
5.8 億円

前期比
- **22.1** %

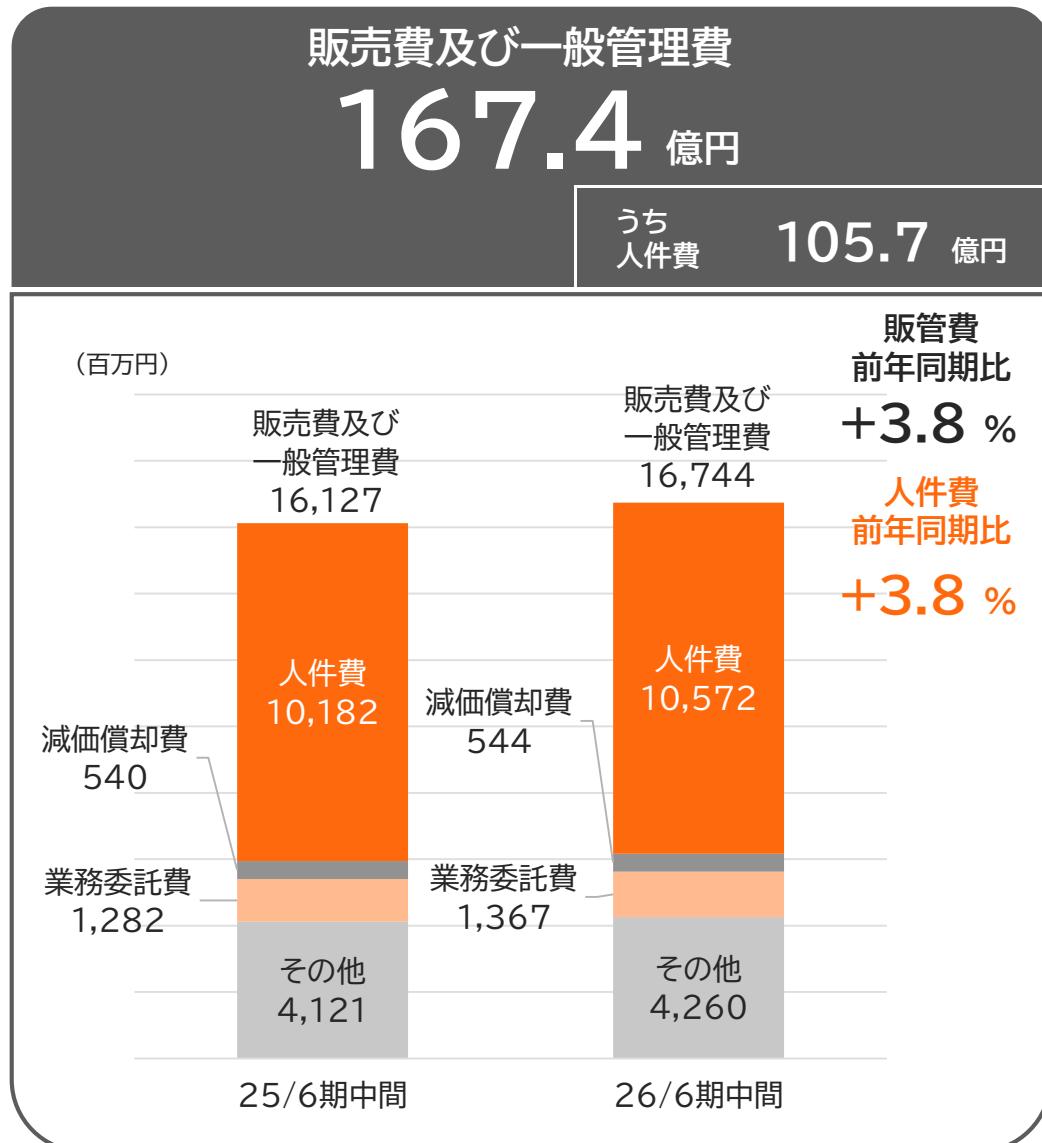
変動要因

- ▶ 原価高騰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により、**売上総利益率を維持**

変動要因

- ▶ 人員補充やベースアップ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**

▶ 人員増強やベースアップ等により人件費が増加



変動要因

■ 人件費

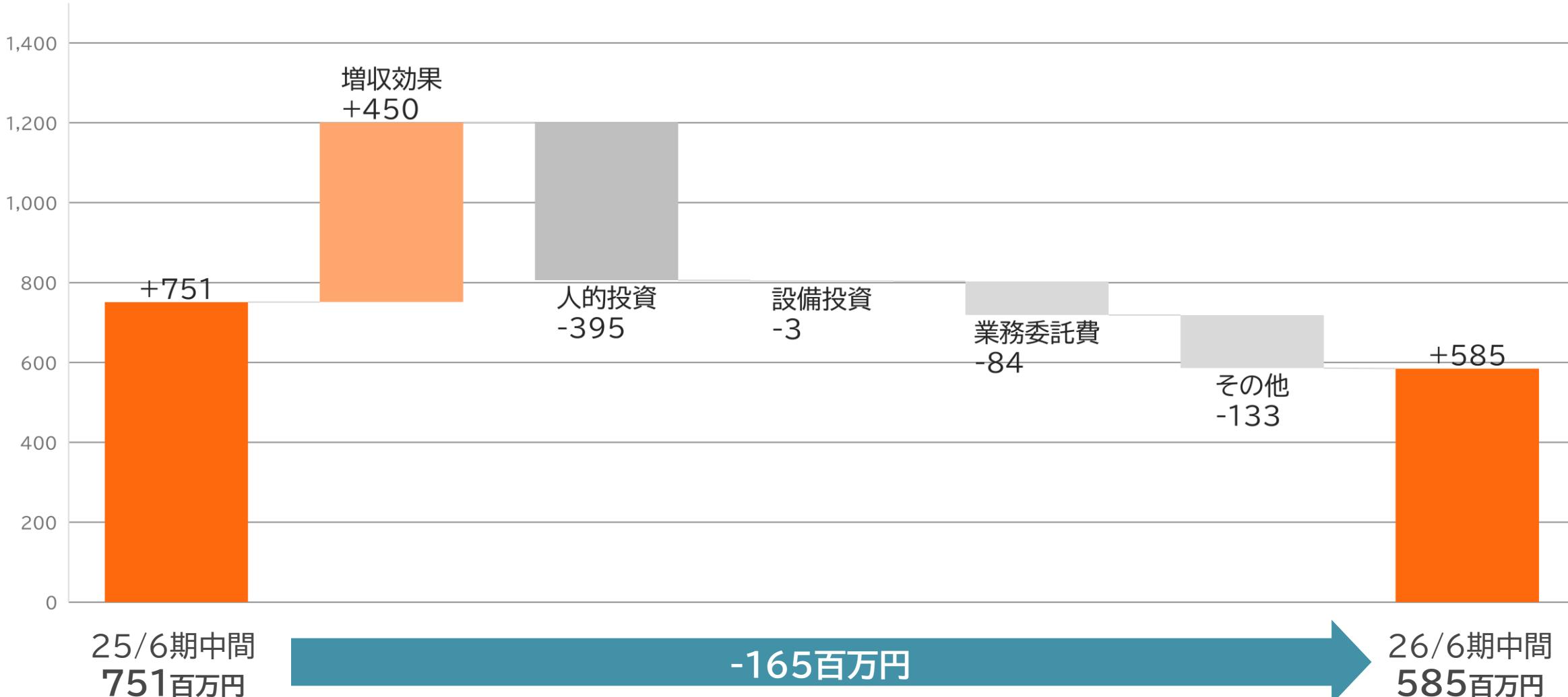
- ▶ 事業規模拡大に伴う人材採用による増加
- ▶ ベースアップによる給与手当の増加

■ 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、人的投資が増加し営業利益は減少

(百万円)



▶ オーソエッジジャパンとアルセントの販売増加により、西日本と東京を中心に売上高増加

(百万円、%)

	項目	25/6期 中間期	26/6期 中間期	構成比	前期比		項目	25/6期 中間期	26/6期 中間期	構成比	前期比
北海道	北海道	4,463	4,717	2.8	105.7↑	北陸	福井県	9,516	10,376	6.1	109.0↑
東北	秋田県	2,354	2,404	1.4	102.1↑	関東	静岡県	26,533	28,662	16.8	108.0↑
関東	茨城県	7,291	6,400	3.7	87.8↓		岐阜県	642	817	0.5	127.2↑
	栃木県	4,448	3,942	2.3	88.6↓		愛知県	8,087	9,254	5.4	114.4↑
	群馬県	16,463	18,586	10.9	112.9↑		京都府	1,649	1,684	1.0	102.1↑
	埼玉県	18,959	17,520	10.3	92.4↓		近畿	3,205	3,354	2.0	104.6↑
	千葉県	7,121	6,691	3.9	94.0↓		大阪府	2,903	3,537	2.1	121.9↑
	東京都	23,448	25,960	15.2	110.7↑		兵庫県	800	884	0.5	110.5↑
	神奈川県	17,112	17,298	10.1	101.1↑		中国	526	585	0.3	111.1↑
	山梨県	5,644	4,755	2.8	84.2↓		岡山県	843	1,149	0.7	136.4↑
	富山県	535	568	0.3	106.2↑		山口県	610	751	0.4	123.1↑
北陸	石川県	1,043	1,010	0.6	96.9↓	その他	その他	610	751	0.4	123.1↑

※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。

► 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

(百万円)

180,000

140,000

100,000

60,000

20,000

127,914

15,383
12.3%

112,531
87.7%

135,336

16,395
12.0%

118,941
88.0%

145,338

18,182
12.1%

127,156
87.9%

164,205

18,030
12.5%

146,175
87.5%

170,914

17,968
11.0%

152,946
89.0%

22/6期中間

23/6期中間

24/6期中間

25/6期中間

26/6期中間

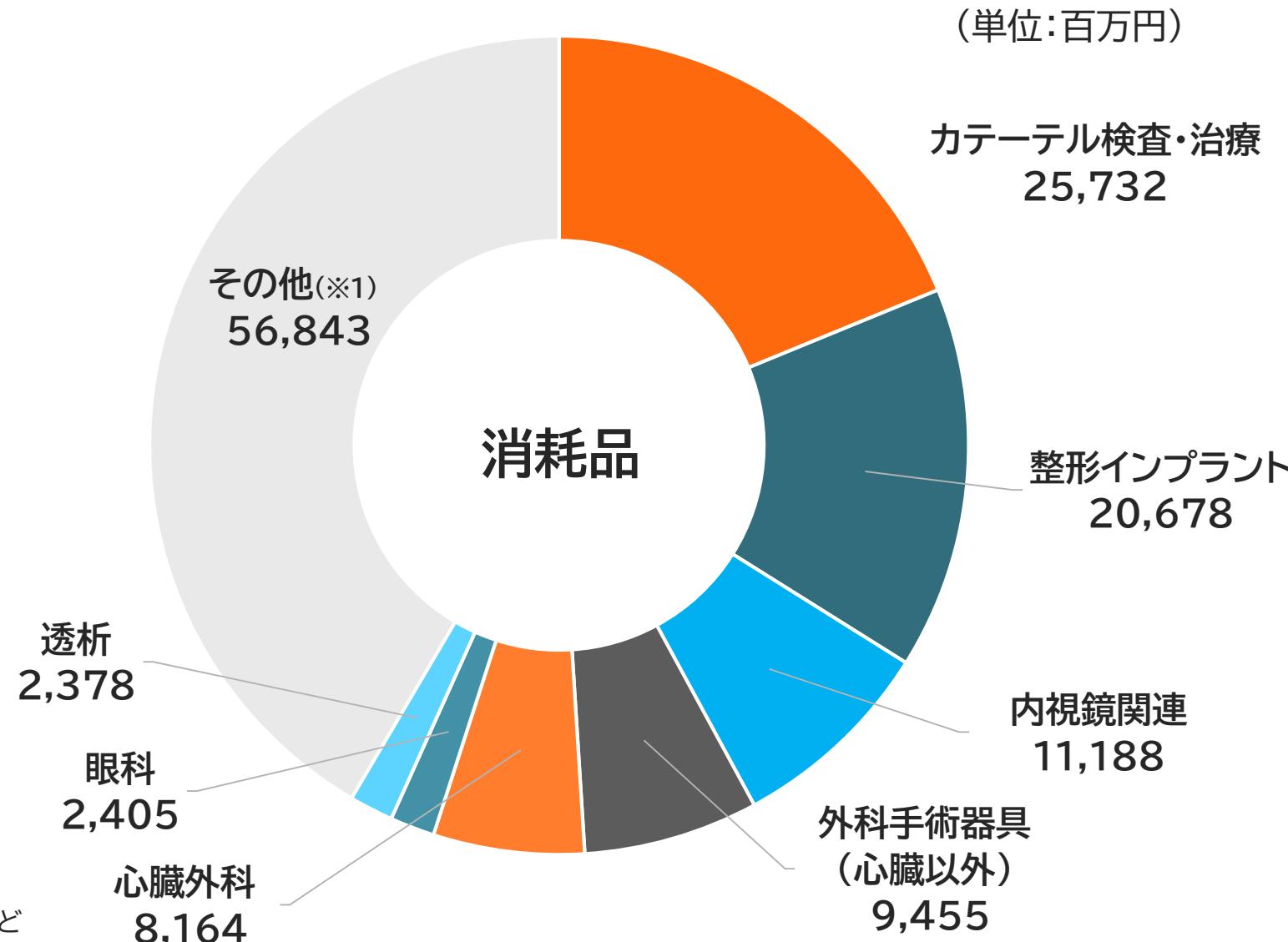
■備品以外

■備品

※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。

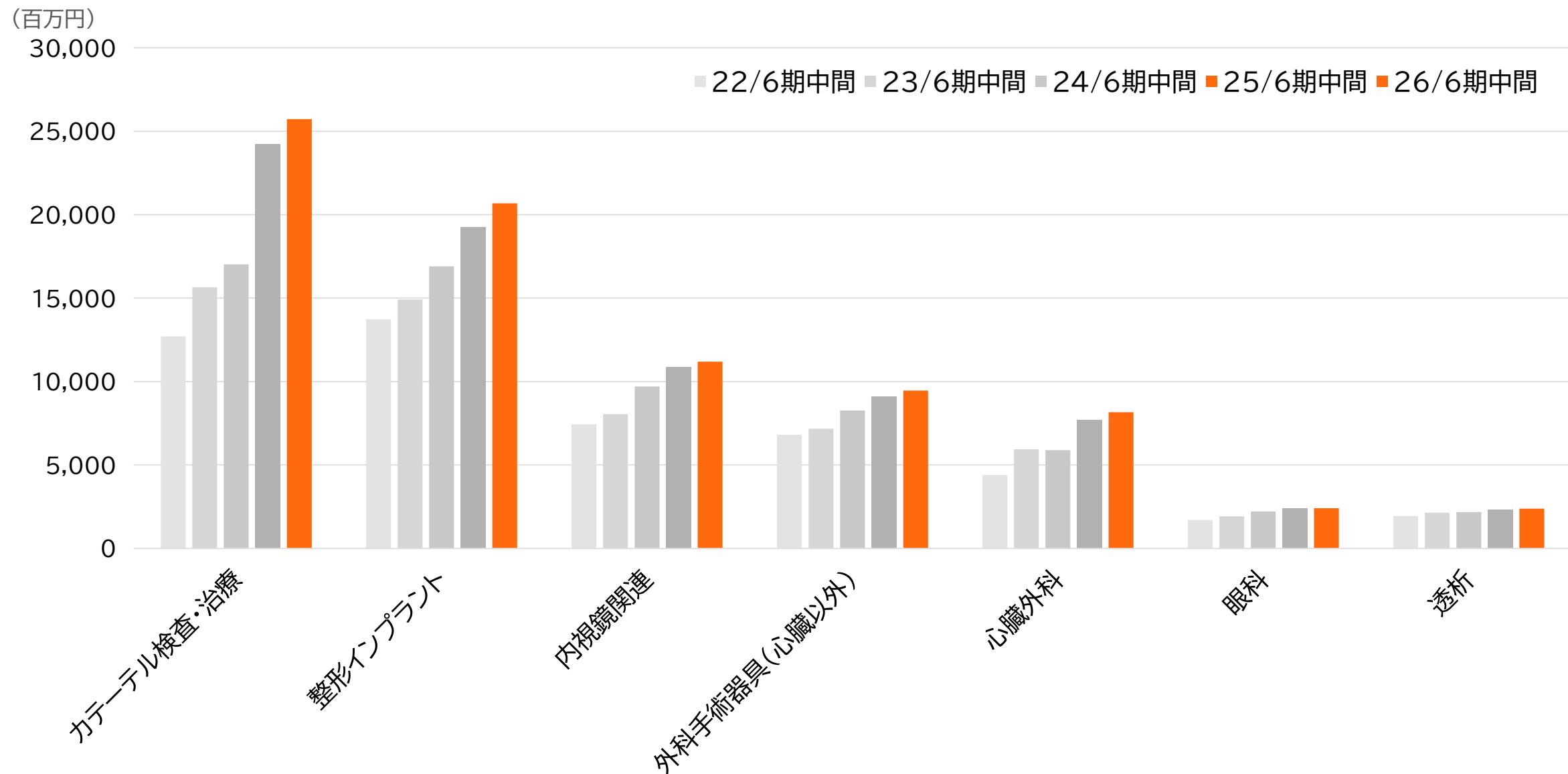
※備品以外の構成:消耗品、修理費、その他

► 先進医療機器関連製品が好調

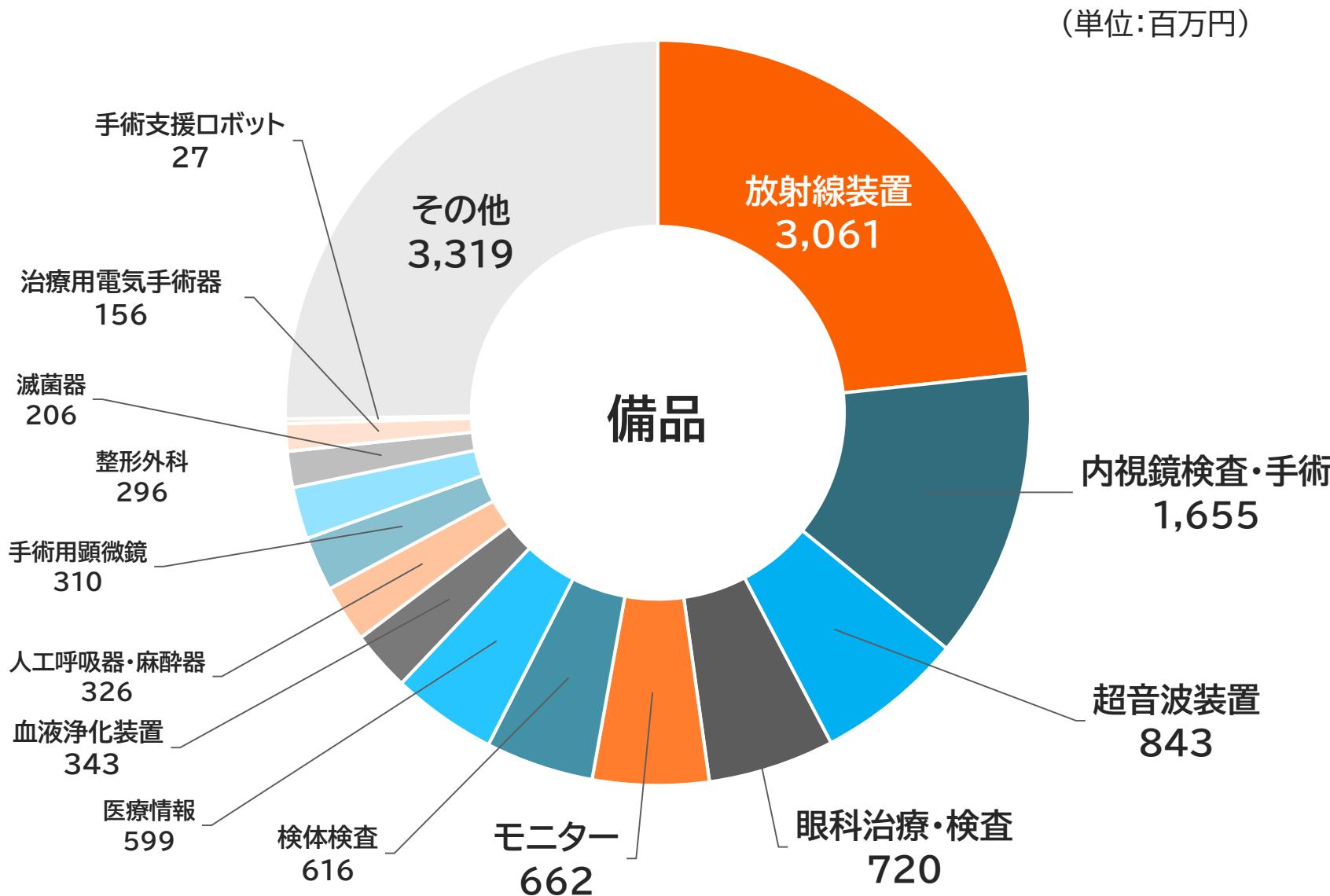


消耗品 分野別売上高推移抜粋：2022年6月期中間～2026年6月期中間

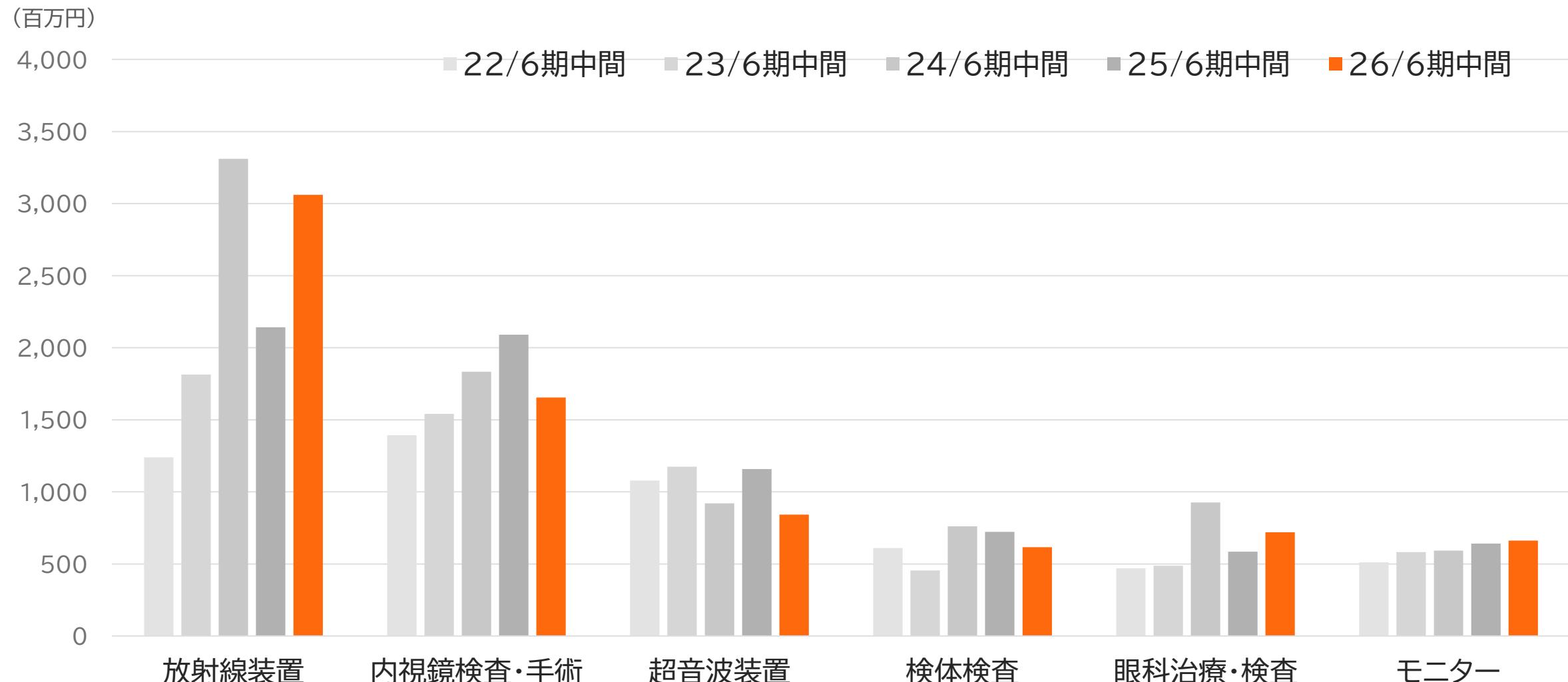
► 専門ディーラー系のカテーテル(循環器)と整形インプラント(整形外科)が好調



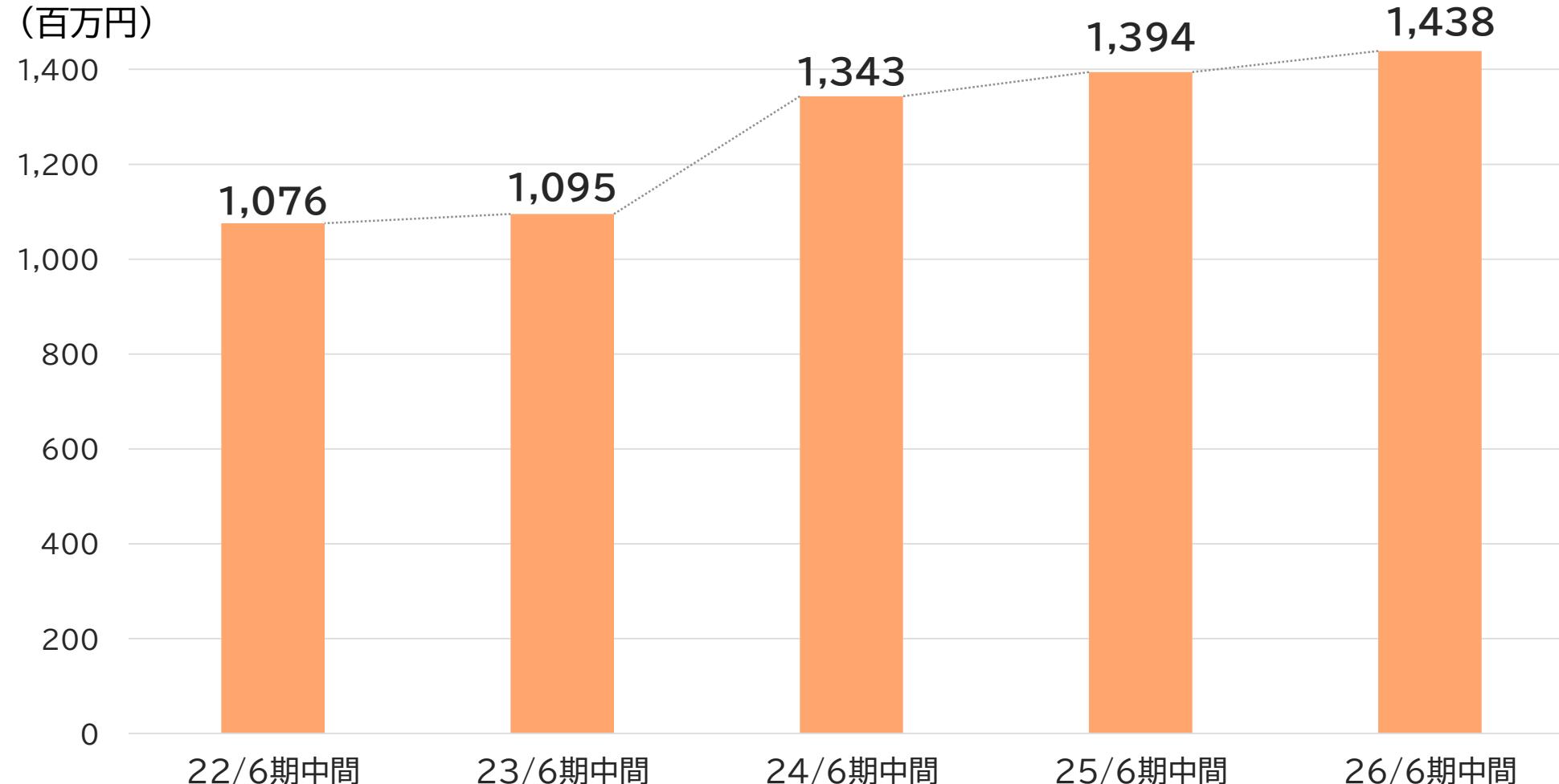
▶ すべての医療機器を網羅的に販売



► 放射線装置が躍進



▶ 全社売上高に占める割合は低いものの、好調に推移



※数値については、「収益認識に関する会計基準」適用後の基準にて算出しております。

▶ 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

項目	25/6期	26/6期		(百万円)
	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)

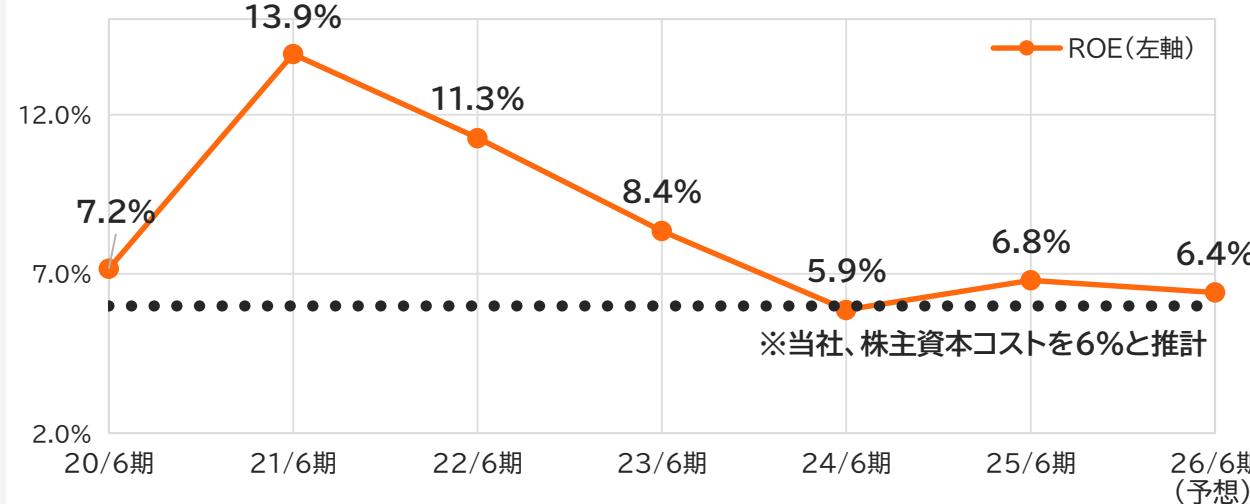
▶ 成長投資と株主還元を両立する方針

配当性向

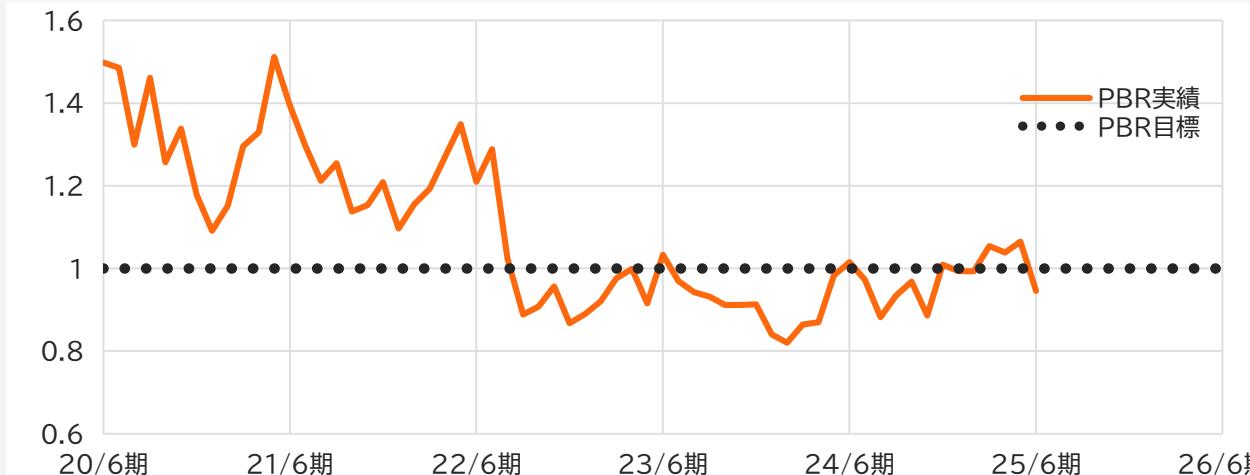
中・長期にわたる安定的な成長を維持するために必要な内部留保を確保しつつ、その成長に応じた成果の配分を実施することを基本方針とし、連結での配当性向30%以上を目途に配当を実施。

	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

ROE (%)



PBR (倍)



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

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



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



《第一部》

代表取締役社長 池谷 保彦

1. 本日お伝えしたいこと
2. 市場環境とメディアスの戦略
3. メディアスホールディングスの概況
4. 中期経営計画とビジョン

《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

1. 2026年6月期中間 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
(2025年12月末現在)

従業員

3,556名
※グループ計 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

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事業者に提供。

<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、リハビリシユーズ、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

2022年6月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

✓ 基準適用による影響

当社グループの役割が代理人に該当する取引について、顧客から受け取る額から仕入先に支払う額を控除した純額で収益を認識することにより売上高が減少。

(当2026年6月期中間において、本基準適用により適用前より売上高が**21,703百万円**減少)

なお、売上総利益、営業利益、経常利益及び当期純利益への、当該会計基準の適用による影響はなし。

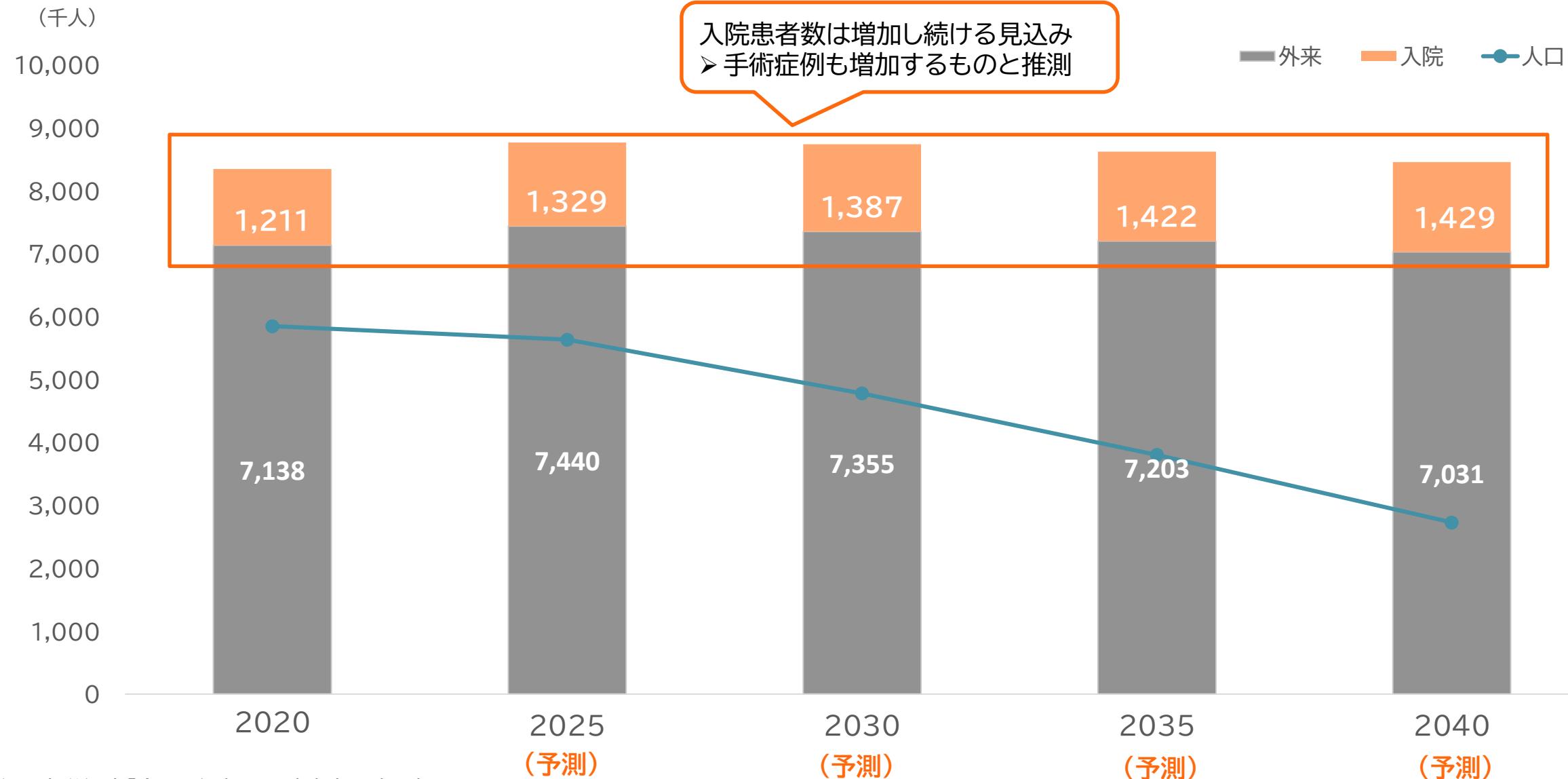
✓ 代理人取引

他販売業者によって商品が顧客に提供されるように、当社グループが手配する等販売活動において主たる責任を負わない取引。

SPD受託施設における請求代行取引等が該当。



市場環境 《推計患者数推移予測》

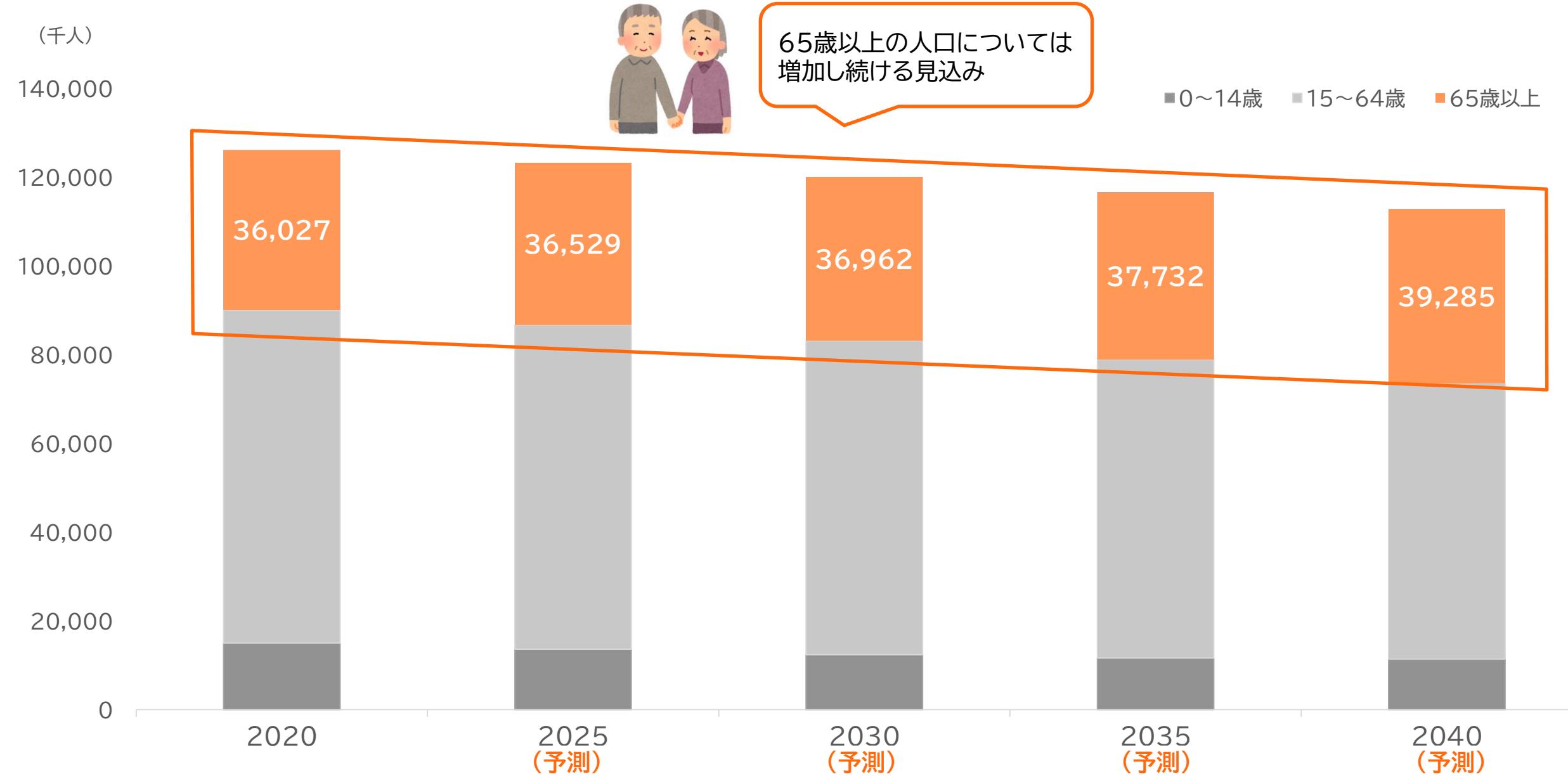


※出所:厚生労働省「令和2年(2020)患者調査の概況」

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)」

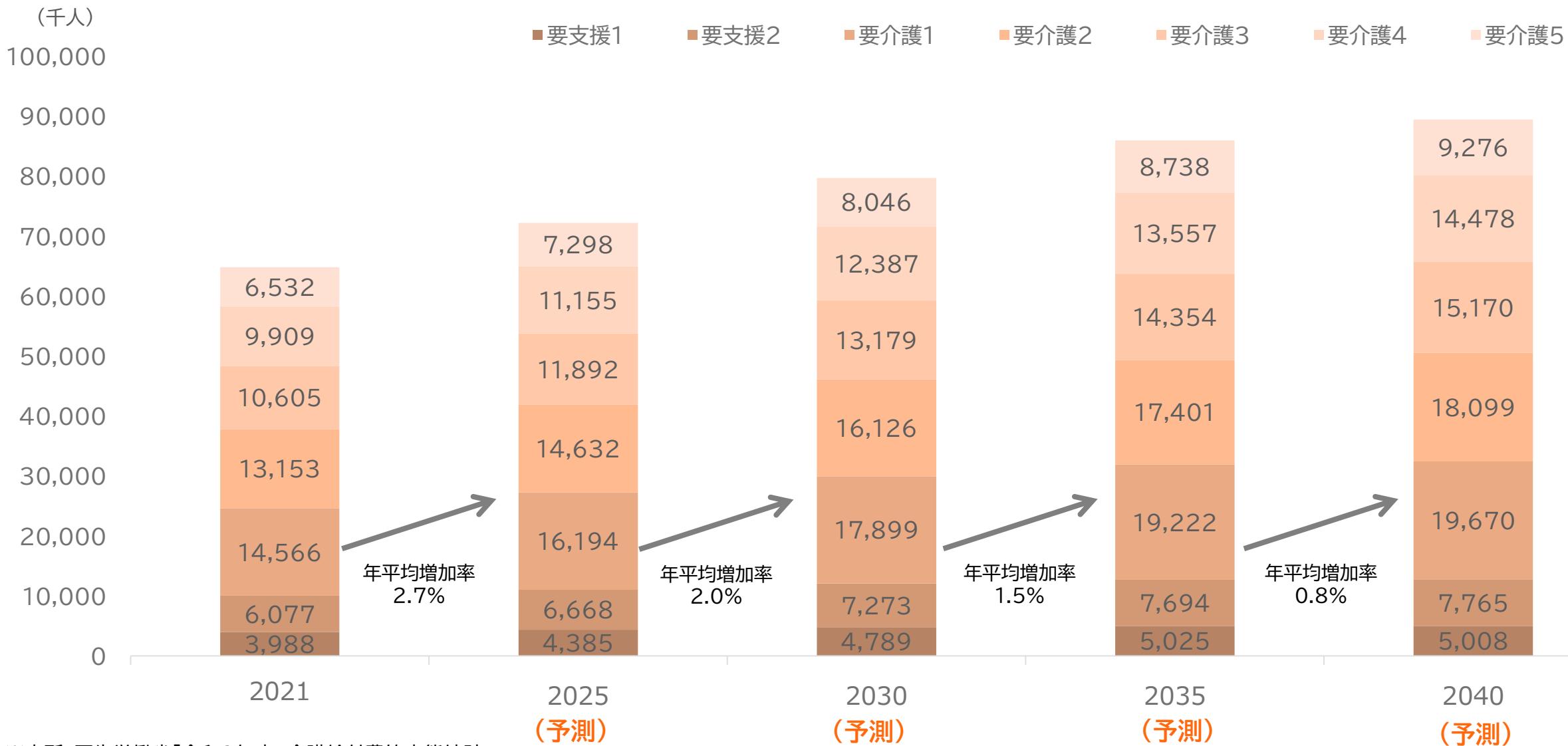
患者数の予測値は、2020年度の受療率(人口10万対・年齢階級別)、年齢別将来推計人口より算出

市場環境 《国内 年代別人口推移予測》



※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》



※出所:厚生労働省「令和3年度 介護給付費等実態統計」

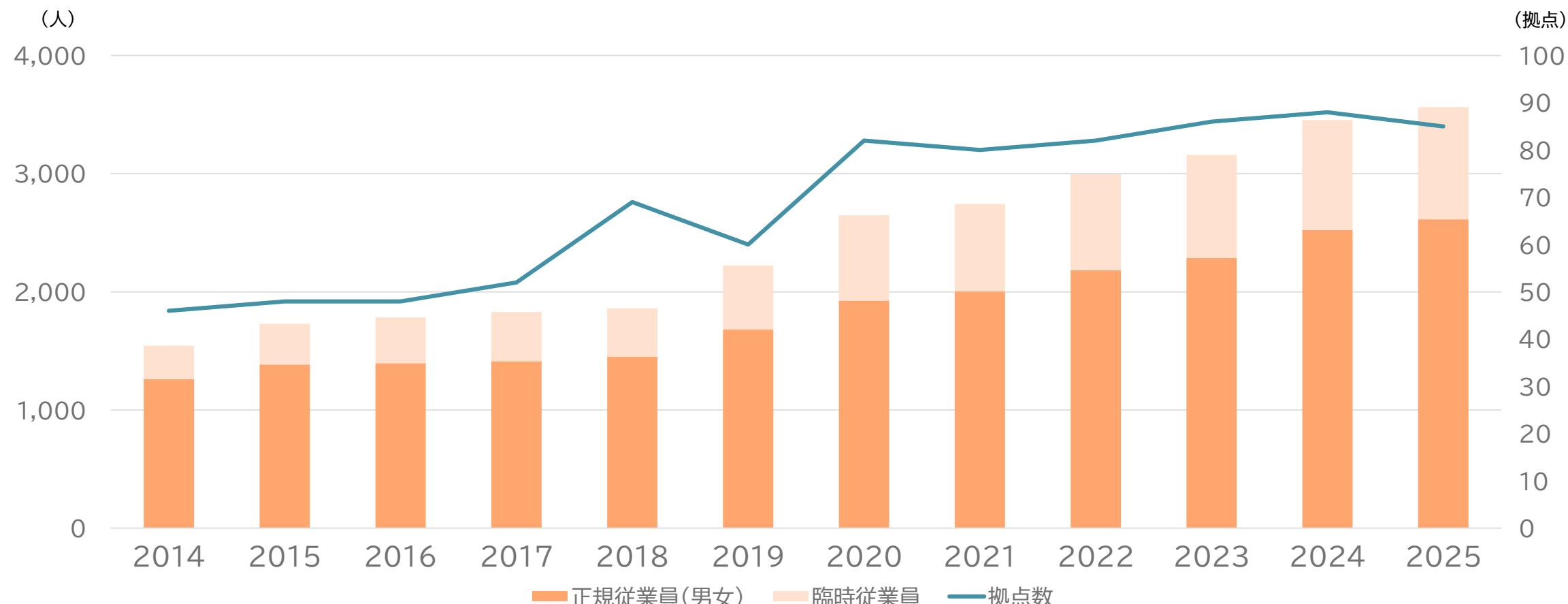
国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(平成30(2018)年推計)」

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

メディアグループ 拠点数と連結社員数推移(期末時点)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
拠点数	46	48	48	52	69	60	82	80	82	86	88	85
正規従業員数	1,262	1,385	1,397	1,413	1,449	1,680	1,926	2,003	2,182	2,288	2,517	2,614
臨時従業員数	282	345	387	417	412	542	722	741	815	871	923	949



※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株式会社

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

株式会社トップ

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

バクスター株式会社

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

富士フィ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

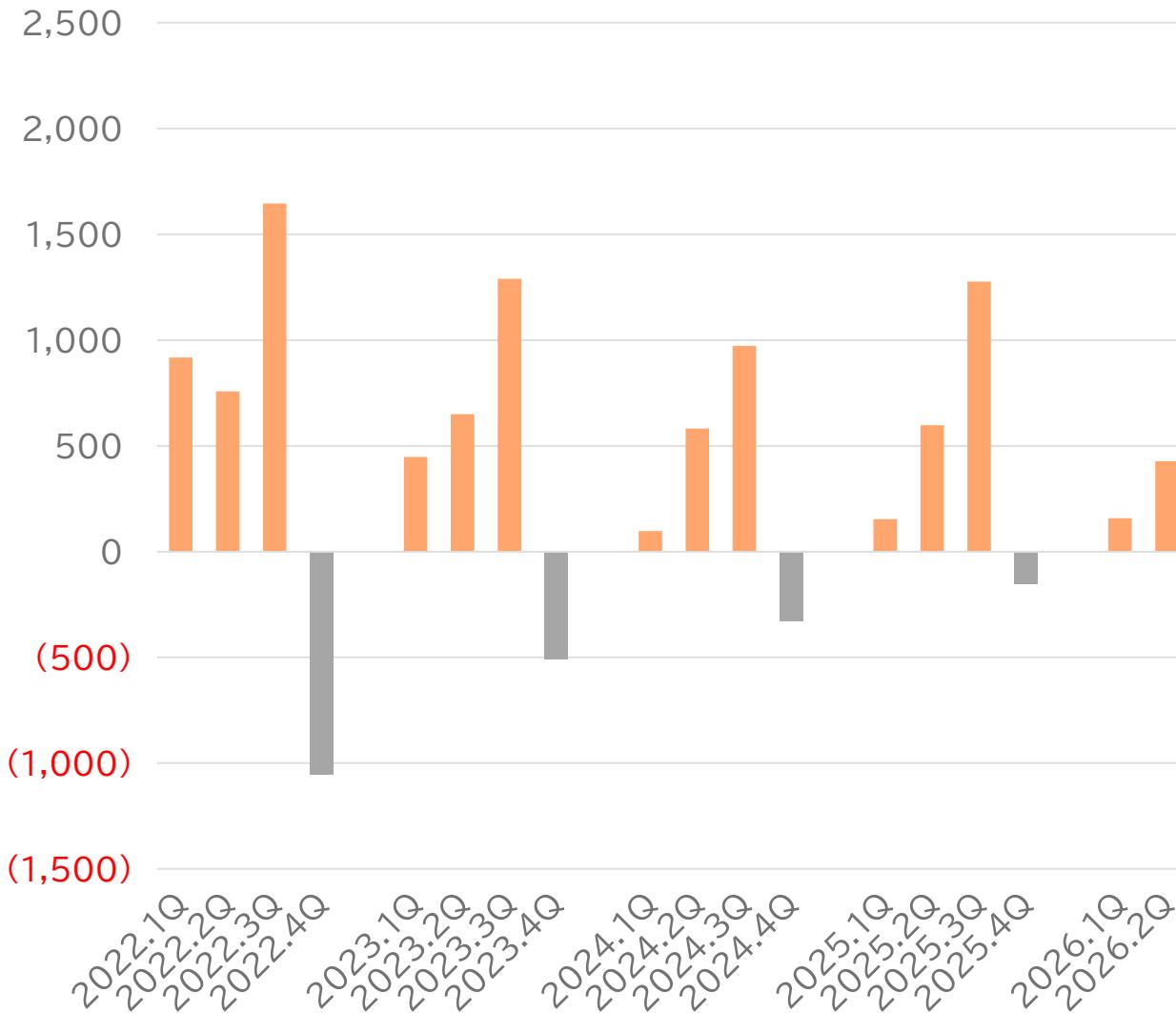
LifeScan Japan株式会社

楽天メディカル株式会社

ラジオメーター株式会社

株式会社リブドウコーポレーション

《四半期ごと営業利益推移》



季節性の要因

《3Q:1-3月》

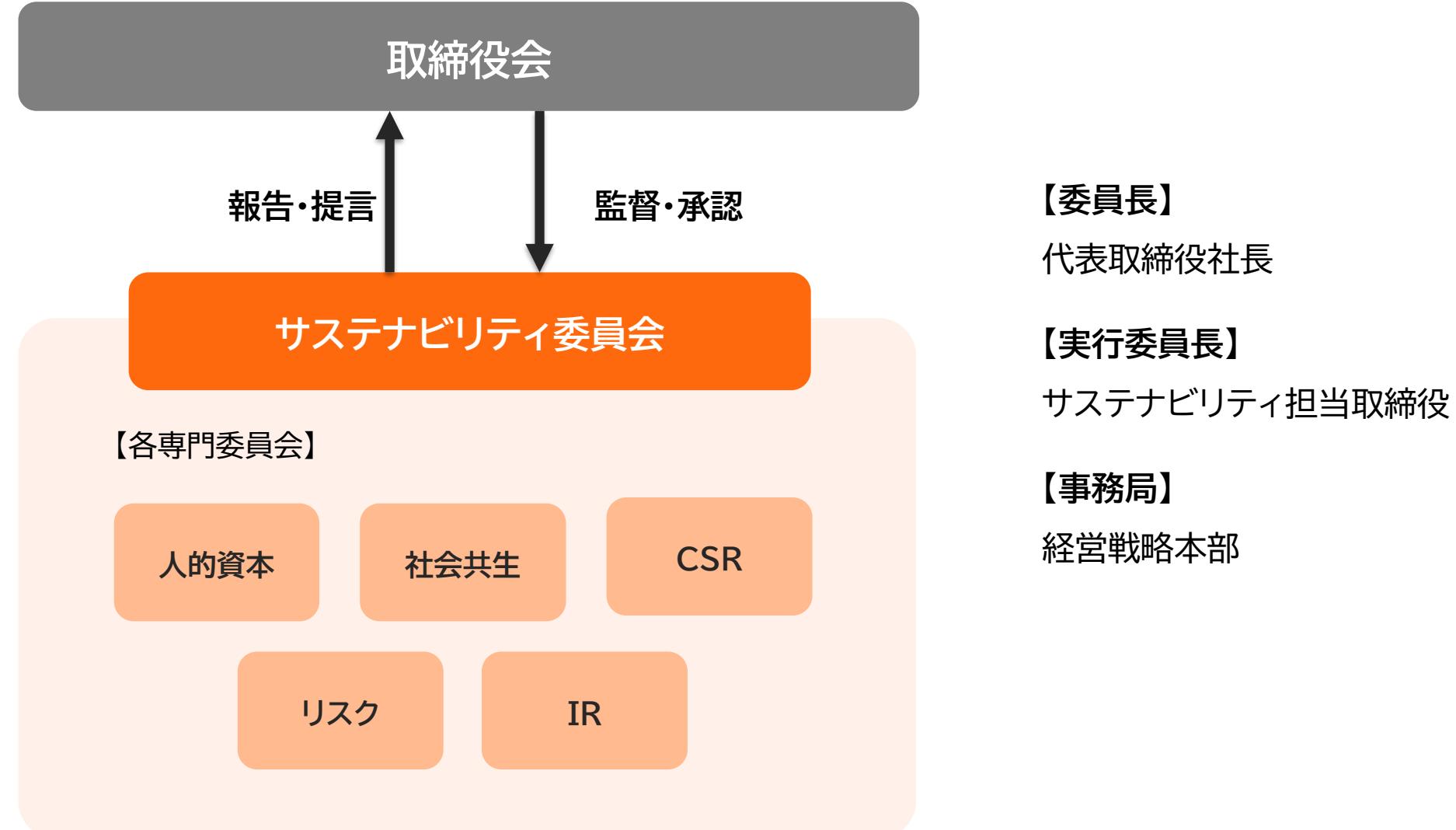
- ・医療機関の年度末にあたるため備品の購入が集中し、売上高を押し上げる。

《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》

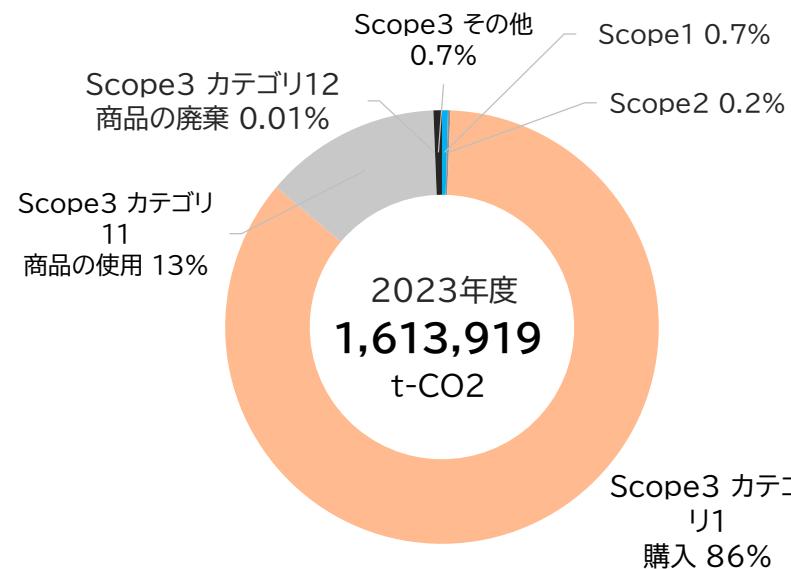
- ・温かい時期は、比較的患者が減る傾向がある。



► 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、2023年度も継続実施。
- ▶ **2030年度までにScope1・2を42%削減を目標に設定**
 - 2022年度基準排出量を対象に、削減目標を設定。



当社における2023年度温室効果ガス排出量

Scope1,2 10,133 (t-Co2)
Scope3 1,603,786 (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	2024年6月期実績			2025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)	16.7	12.9	6.3	14.8	12.8	5.1	
男性労働者の育児休業 取得率(注2)	—(注3)	31.3	12.5	50.0	81.0	18.2	
労働者 男女の 賃金差異 (注1)	全労働者	—(注4)	61.7	51.5	—(注4)	59.8	52.4
	正規雇用 労働者	—(注4)	66.3	61.5	—(注4)	63.6	62.3
	パート・ 有期労働者	—(注4)	65.1	75.5	—(注4)	69.3	69.0

(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、「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。

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ことがあるご承知おきください。