



あかるいヘルスケアのために
株式会社 **マストレメディカル**



Gra-FitシリーズEXE

- 本社所在地：静岡県浜松市中央区
- 事業概要：医療機器販売事業/介護サービス事業/開業支援・コンサルティング事業
- 常時使用する従業員：53名
(2026年5月時点)
- 現在の売上高：33億円
(2025年9月期)
- 法人番号：8080401004964
- Web：https://www.masutore.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
村木 一貴

あかるいヘルスケアで、地域の医療と介護の未来を支える

当社は1980年の創業以来、医療機器の販売・メンテナンス、福祉用具のレンタル、医療機関の開業支援まで、「お客様第一主義」のもと地域の医療・介護を一貫して支えてまいりました。本格的な少子高齢社会を迎え、ニーズが高度化・多様化するなか、今後も地域医療ネットワークのさらなる強化を図り、最新の情報および商品、サービスを提供するとともに、より豊かで、より健やかな地域社会づくりに「あかるいヘルスケア」をテーマに掲げ、つねに地域に貢献してまいります。その歩みをさらに加速させ、地域に欠かせないヘルスケアインフラを担う企業として、売上高100億円の実現を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

売上高33億円（2025年9月期）を起点に、新本社への拠点集約を皮切りとして、医療機器卸売の拡大、院内物流受託（SPD）の総合病院への横展開、居宅介護の県内拡大、M&A・事業承継を進め、**2035年9月期に売上高100億円**を達成する。医療と介護を一体で支える希少な体制を強みに、地域の医療・介護を支えるインフラ企業を目指す。

課題

- **拠点分散による非効率**：拠点分散により、在庫管理/物流/人員配置が非効率。SPD事業のための物流キャパシティも不足。
- **BCP・データ基盤の脆弱性**：販売管理システムがオンプレ運用で災害時リスクが大きく、二重登録も発生。データ管理の統合・クラウド化が必要。
- **人材の確保**：介護サービス事業の強化に、ケアマネジャーの採用強化が不可欠だが確保が容易でない。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- **新本社への拠点集約**：3拠点を統合し在庫/物流/人員を一元化。ストックヤード確保により対応病院数を拡大。
- **SPDの中核事業化**：中堅病院（100～200床）を中心に横展開して中核事業へ。M&Aも視野に規模拡大。
- **介護支援部門の拡大**：居宅介護支援拠点を地域包括支援センター単位で増設し、将来的に計10拠点の展開を目指す。
- **基幹システムの統合・クラウド化**：SPD用・非SPD用システムを統合して二重登録を解消し業務を約半減、あわせてBCPを強化。

実施体制

- 成長の中核となるSPD（院内物流受託）を独立した1部門として確立し、中核事業として強化する。
- 介護サービス事業（介護用品レンタル部門+居宅介護支援部門）を切り出し、介護支援を1部門として強化する。
- 代表取締役・村木一貴を統括責任者とし、新本社への拠点集約を機に各部門の役割・権限を明確化、取締役会のもとで全社横断で推進する。