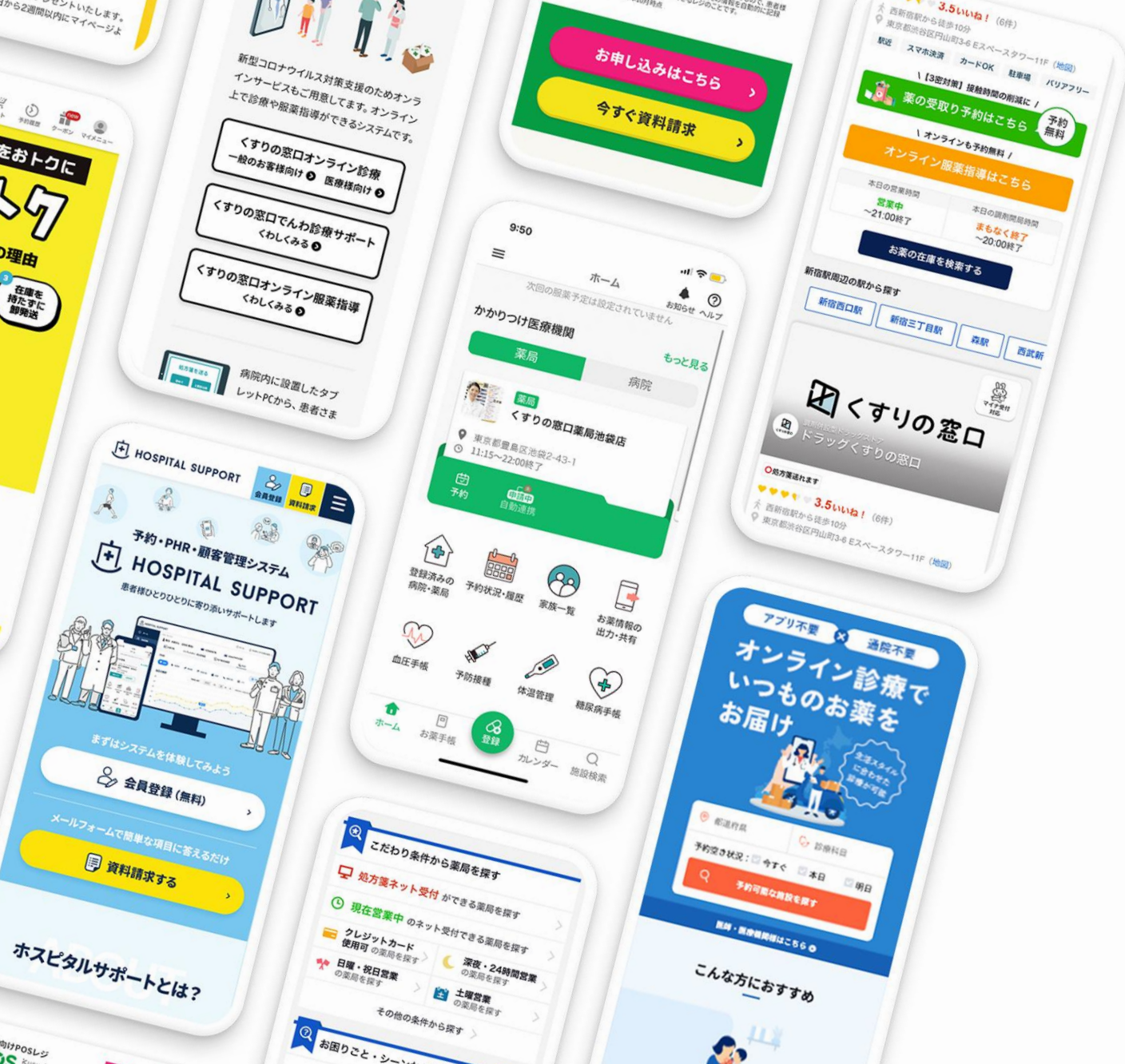




# 2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社くすりの窓口 証券コード：5592



# 目次

- 1. 2024年3月期第3四半期業績の状況
- 2. 当社の事業内容とビジネスモデル

メディア事業

みんなのお薬箱事業

基幹システム事業

- 3. 中期成長戦略

- 4. FAQ

# 2024年3月期第3四半期 業績の状況

# 決算ハイライト

売上高

**6,259**百万円

進捗率 75%

営業利益

**1,101**百万円

進捗率 89%

経常利益

**1,101**百万円

進捗率 93%

親会社株主に帰属する当期純利益

**720**百万円

進捗率 96%

ストック売上(参考)

**4,203**百万円

前年同期比 **+ 25%**

ストック粗利(参考)

**1,433**百万円

前年同期比 **+ 74%**

※進捗率は通期業績予想に対する第3四半期終了時点

# 事業別KPI及びストック売上・粗利

	KPI	ストック売上	ストック粗利
メディア事業	予約数 <b>3,728</b> 千件 前年同期比 <b>+23%</b>	<b>1,781</b> 百万円 前年同期比 <b>+20%</b>	<b>519</b> 百万円 前年同期比 <b>+199%</b>
みんなのお薬箱事業	流通金額 <b>174,097</b> 百万円 前年同期比 <b>+16%</b>	<b>1,759</b> 百万円 前年同期比 <b>+35%</b>	<b>873</b> 百万円 前年同期比 <b>+60%</b>
基幹システム事業	施設保有数 <b>4,612</b> 件 前年同期比 <b>+17%</b>	<b>662</b> 百万円 前年同期比 <b>+16%</b>	<b>220</b> 百万円 前年同期比 <b>+9%</b>

# 1. 2024年3月期第3四半期業績の状況

## シナジーの高い企業のグループ化により領域拡大

名称	 株式会社ホスピタルヘルスケア	2023年12月 株式取得 100%	 株式会社EPARK人間ドック	2023年12月 株式取得 100%
事業内容	病院向けICTソリューション（スマートガイド）事業 院内システムを連携し、外来患者さんの通院をスマートにするソリューションの提供		人間ドック業界に特化したインターネットサービス、 予約システムの提供、ホームページの制作、運営、サポート	
今後の見通し	東京大学医学部附属病院など既に導入済みの大病院の実績をもとに導入施設を拡大。来期数千万円程度の赤字残るがその後収益化		当社メディア運営ノウハウにより集客力を強化。今期黒字化予定	
名称	 キュービイメージング株式会社	2023年12月 株式取得 100%	 ハイブリッジ株式会社	2024年1月 株式取得 51%
事業内容	調剤監査システム「Cube.i」の製造、販売		電子薬歴システム「Hi-story」等の開発・システム構築・販売・ 操作指導・メンテナンス	
今後の見通し	既に大手ドラッグストアに採用されている実績をもとに来期は当社既存顧客にアップセルを計画。収益貢献予定		電子薬歴システムと当社電子お薬手帳の連携強化による利便性向上を訴求し提供薬局数を拡大。収益貢献予定	

# 商品ポジショニングマップ

領域	メディア事業	みんなのお薬箱事業	基幹システム事業	第4の柱育成中
薬局	<p><b>EPARK</b> くすりの窓口</p> <p>ロッカー 処方箋受付機 リッチプラン</p> <p><b>EPARK</b> お薬手帳</p> <p><b>Pharmacy Support</b></p>	<p>みんなのお薬箱</p> <p><b>e-オーダー</b></p>	<p><b>Pharmy</b> (モイネットシステム)</p> <p>子会社運用 持分比率 <b>100%</b></p> <p><b>Cube.i</b> (キューブイメージング)</p> <p>子会社運用 持分比率 <b>100%</b> <b>NEW</b></p> <p><b>Hi-story</b> (ハイブリッジ)</p> <p>子会社運用 持分比率 <b>51%</b> <b>NEW</b></p>	
病院 クリニック			<p><b>HOSPITAC、Ex-Karte</b> (メディカルJSP) ..... 持分比率 <b>77%</b> (ACS) ..... 持分比率 <b>100%</b></p> <p><b>スマートガイドシステム</b> (ホスピタルヘルスケア)</p> <p>子会社運用 持分比率 <b>100%</b> <b>NEW</b></p>	
介護			<p><b>コメットケア</b></p>	
その他	<p><b>EPARK</b> 人間ドック</p> <p>子会社運用 持分比率 <b>100%</b> <b>NEW</b></p>			

# 連結・累計実績

成長機会を捉えて、前年同期比二桁増収となり、順調に増益

単位：百万円	2023年3月期 3Q	2024年3月期 3Q	前年同期比	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	前年同期比
売上高	1,855	2,004	+8%	5,429	6,259	+15%
売上総利益	1,003	1,125	+12%	3,004	3,568	+19%
営業利益	217	258	+19%	774	1,101	+42%
経常利益	185	251	+35%	638	1,101	+72%
親会社株主に帰属する 当期純利益	69	189	+171%	236	720	+205%
EBITDA	392	477	+22%	1,221	1,793	+47%



1. 2024年3月期第3四半期業績の状況

# 連結・累計実績

現時点において通期予想を上回るのはほぼ確実な状況であるが、来期に向けた成長施策を先駆けて当期に開始する先行費用を見込み、通期予想は据え置き

単位：百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 3Q累計	2024年3月期 通期予想	進捗率
売上高	6,489	7,420	6,259	8,298	75%
メディア事業	2,027	2,661	2,172	3,117	70%
みんなのお薬箱事業	2,987	3,009	2,711	3,256	83%
基幹システム事業	1,475	1,749	1,375	1,924	71%
売上原価	3,117	3,346	2,691	-	-
売上総利益	3,372	4,074	3,568	-	-
販売管理費	2,657	3,024	2,466	-	-
営業利益	715	1,050	1,101	1,233	89%
経常利益	815	938	1,101	1,178	93%
親会社株主に帰属する当期純利益	515	391	720	751	96%

# 1. 2024年3月期第3四半期業績の状況

## 事業別ストック売上推移

以下のように定義して算出しております。

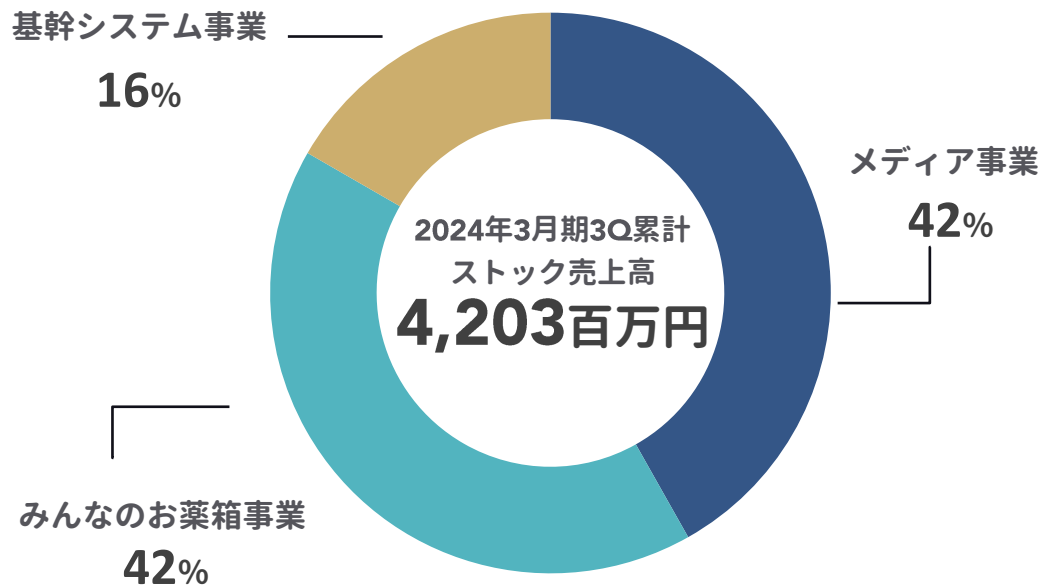
ストック売上：月額利用料や契約に基づいて将来にわたって継続的に得られる売上

ストック粗利：「ストック売上」から当該サービスを維持提供するためのコストを除いた利益

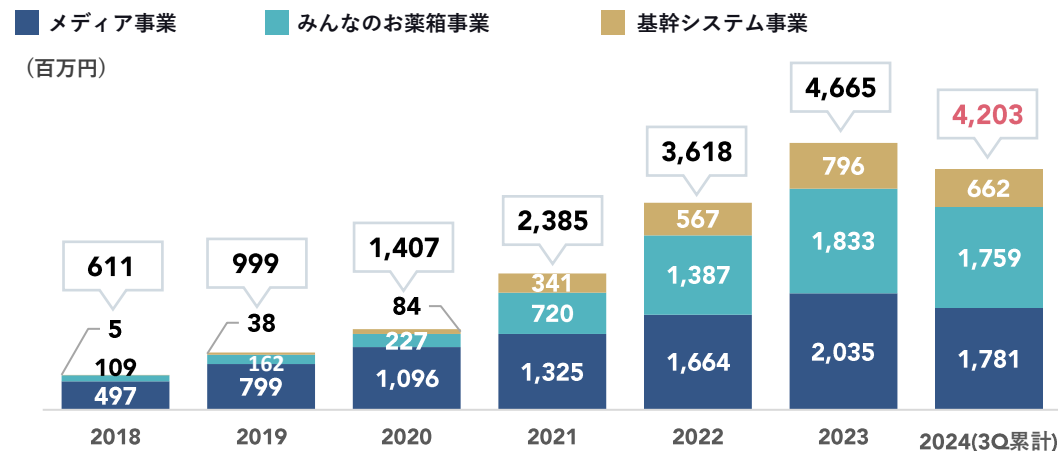
ショット売上：各種サービス導入時に初期費用収入として得られる売上

ショット粗利：「ショット売上」から当該売上に係るコストを除いた利益

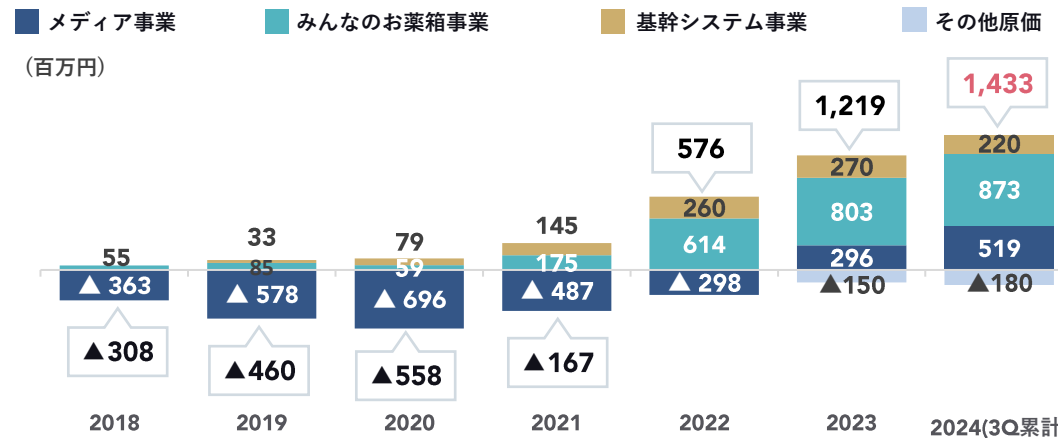
### ストック売上構成比率



### 事業別ストック売上推移



### 事業別ストック粗利推移

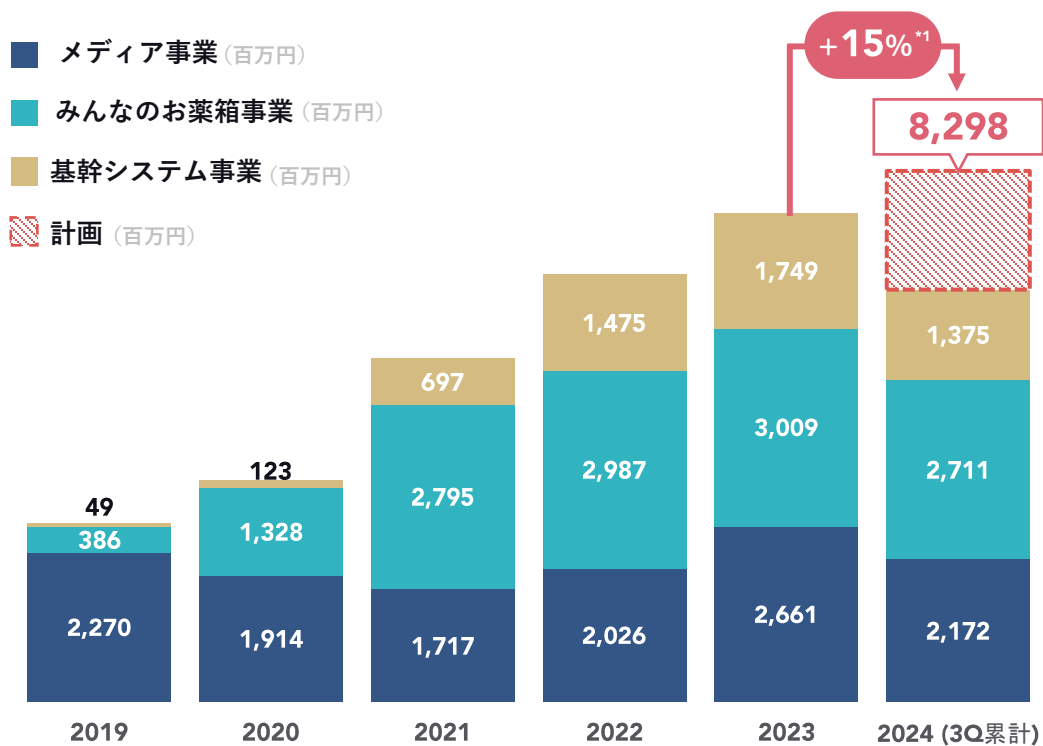


# 1. 2024年3月期第3四半期業績の状況

## 連結売上・営業利益の推移

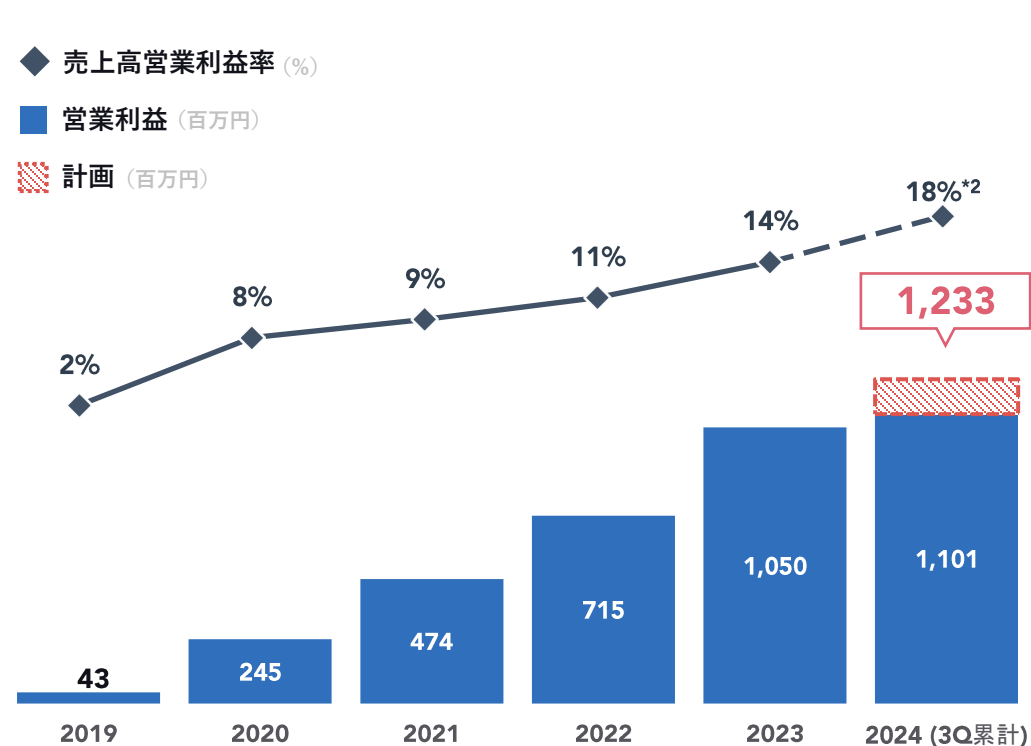
強固な顧客基盤と、継続的な売上をもたらすストック型事業を重視する事業モデルをベースに成長を維持。3つの事業のバランスの良い売上構成を実現しつつあり、連結営業利益率も上昇基調

### 連結売上の推移



\*1. 3Q累計比較

### 連結営業利益の推移



\*2. 2024年3月期3Q時点

1. 2024年3月期第3四半期業績の状況

# 貸借対照表

単位：百万円	2023年3月期 3Q	2024年3月期 3Q	前年同期比	2024年3月期 2Q	前期比
総資産	10,464	21,301	+104%	18,681	+14%
流動資産	6,928	17,159	+148%	14,793	+16%
現預金	4,157	13,774	+231%	11,672	+18%
固定資産	3,535	4,142	+17%	3,888	+7%
負債	7,828	15,058	+92%	15,443	-2%
流動負債	7,559	14,698	+94%	15,108	-3%
固定負債	269	360	+34%	334	+8%
純資産	2,635	6,243	+137%	3,238	+93%

# ■ 当社の事業内容とビジネスモデル

## メディア事業

## 2. 当社の事業内容とビジネスモデル

# メディア事業 | EPARKくすりの窓口

自身の薬局のPRが出来る国内最大級のポータルサイト

処方箋ネット受付対応可能 **20,584店舗**\*1を掲載。

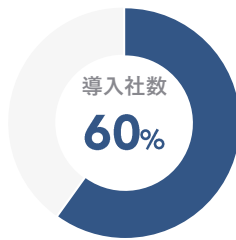
患者様の好きな時間・好きな場所で薬が受取れる

**薬局を探せる情報サイト**

\*1. 2023年12月末時点

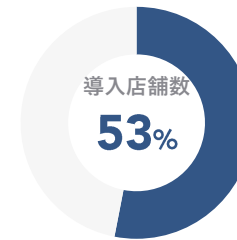


大手調剤チェーン店\*2

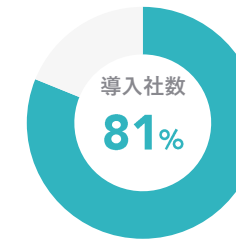


148 / 247社

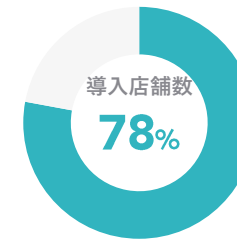
大手ドラッグストア\*2



6,242 / 11,765店舗



43 / 53社



6,514 / 8,361店舗

\*2. 2023年12月末時点

### 導入事例



# メディア事業 | EPARKくすりの窓口

EPARKくすりの窓口では**多様な検索項目と**  
利用者のライフスタイルに合わせて、**お薬の受取り方を選択**することができます



## 条件にぴったりの店舗を検索



電子処方箋対応



電子決済可能



オンライン服薬指導可能



ドライブスルー



## お薬の受取り方も選べる



ロッカー



宅配




駐車場

2023年12月

電子処方箋にも対応

# ロッカーで薬が受取れます

山形県酒田市の“2店舗のドラッグストア”にお薬受取りロッカーを設置しました

 ツルハドラッグ  富士薬品  
ドラッグストアグループ

 くすりの窓口

電子処方箋対応のセルフ処方箋受付機および、お薬受取りロッカーの設置を開始

2024年1月

# 処方箋 ネット受付

 に導入されました

 くすりの窓口



ドラッグストア・調剤薬局を展開する株式会社  
クリエイトエス・ディーへのサービス提供を開始



## 2. 当社の事業内容とビジネスモデル

# メディア事業 | EPARKお薬手帳アプリ

お薬手帳としての利便性と患者の健康管理に役立つ様々な  
PHR<sup>\*3</sup>管理機能を備えており、

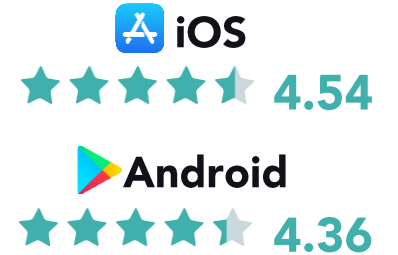
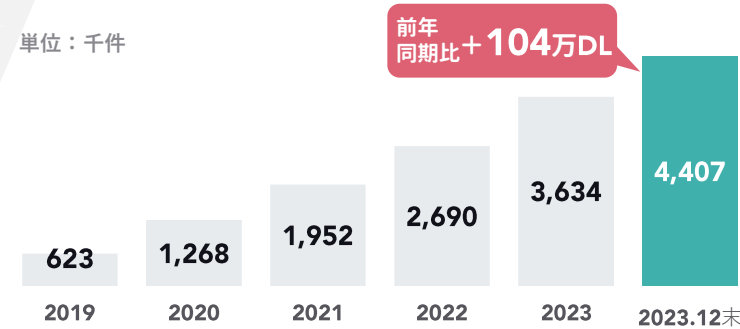
業界トップクラスのダウンロード数とユーザー評価を獲得

\*3. Personal Health Record (患者様個人の健康に関する医療データ)

アプリダウンロード数 (累計)

レビュー評価<sup>\*4</sup>

単位: 千件



\*4. 2023年12月末時点

## アプリの機能

- 処方箋予約
- かかりつけ薬局登録
- 病院検索・予約
- お薬情報の登録
- 血圧手帳
- 糖尿病手帳
- 服用フォローアップ
- 飲み合わせチェック
- 服薬指導メモ
- 緑内障手帳
- 服用アラーム
- マイナポータル連携 etc..



薬局のレセプト  
コンピューター<sup>\*1</sup>と  
自動連携<sup>\*2</sup>します

\*1. 診療報酬請求システム

\*2. 薬の種類や数量・金額・保険者番号などのデータが匿名加工され、当社クラウドへ蓄積されます。

# EPARK

お薬手帳

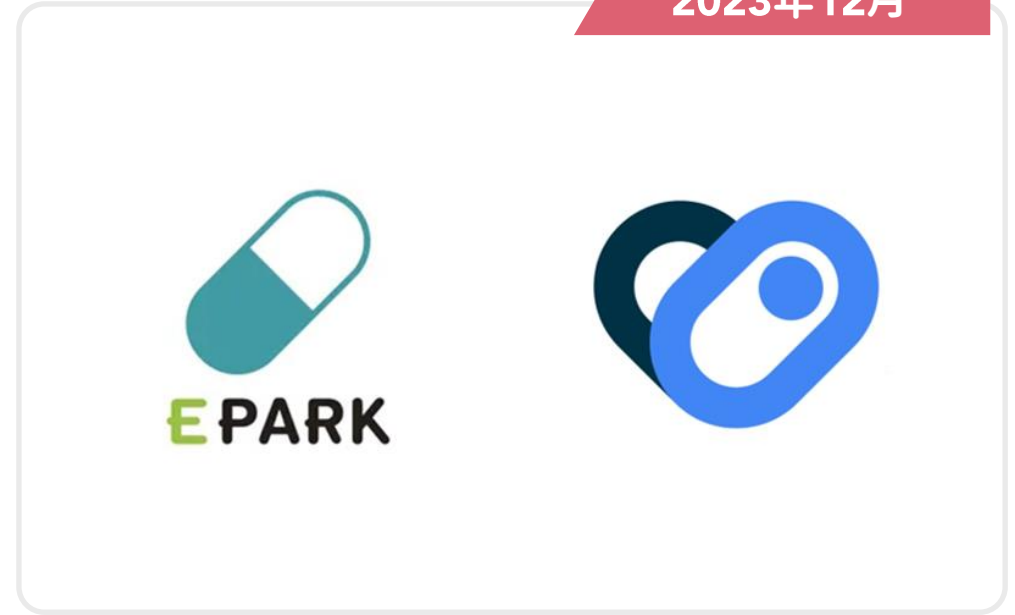


2024年2月



TVアニメ『薬屋のひとりごと』とタイアップ  
全3種のオリジナルの着せ替えデザインを公開開始

2023年12月

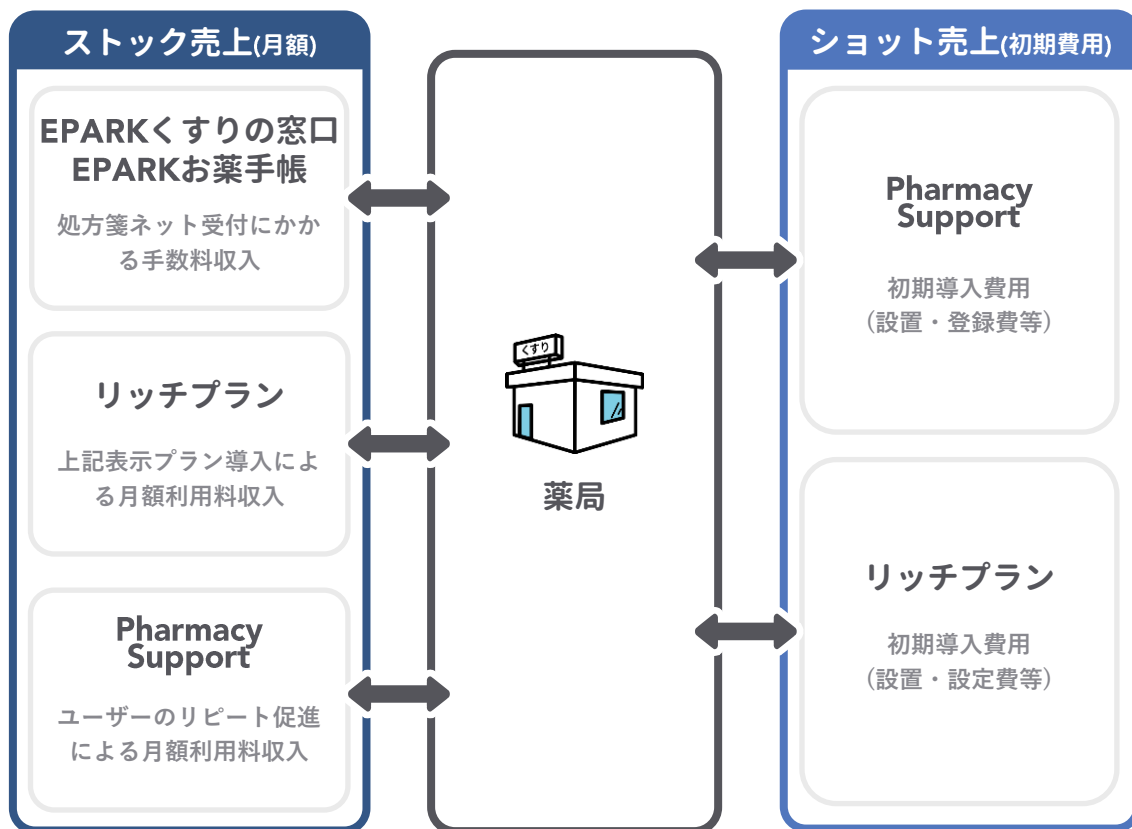


Google が提供する「ヘルスコネクト」との連携  
機能を提供開始

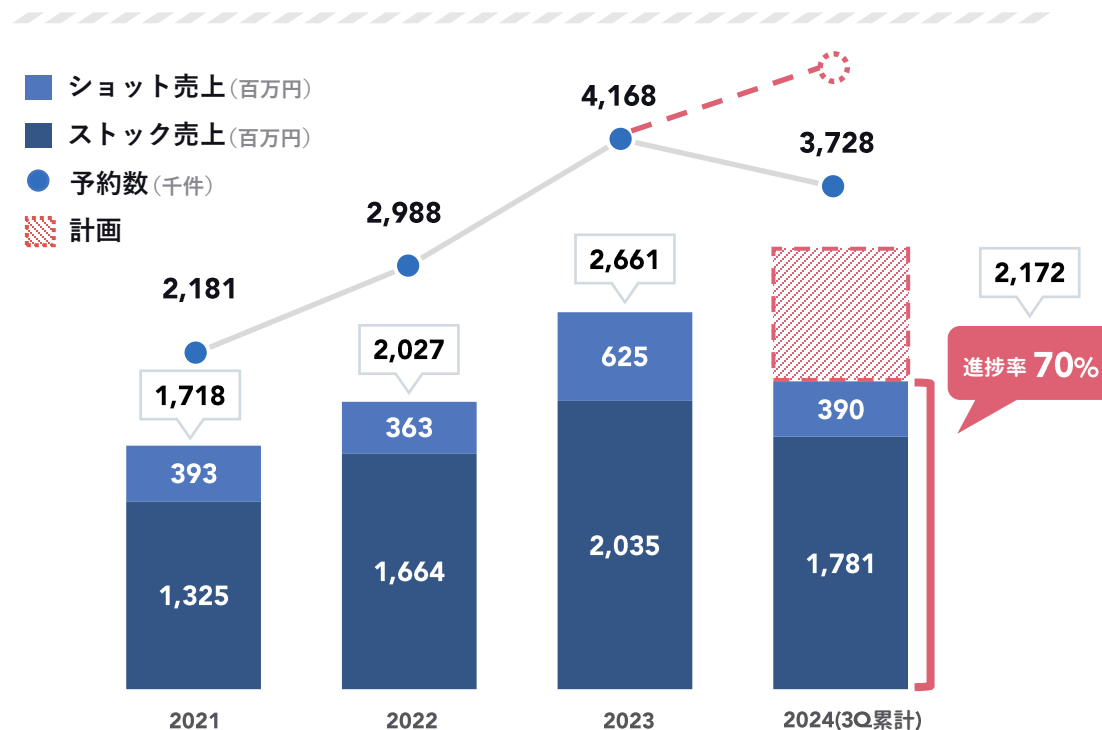
# メディア事業 | ビジネスモデル

薬局からの月額課金と処方箋予約（ネット受付）件数に応じた手数料収入で  
ストック売上を構成

直近3期の事業売上に占めるストック売上比率は77%、82%、76%と高水準で推移



## メディア事業売上

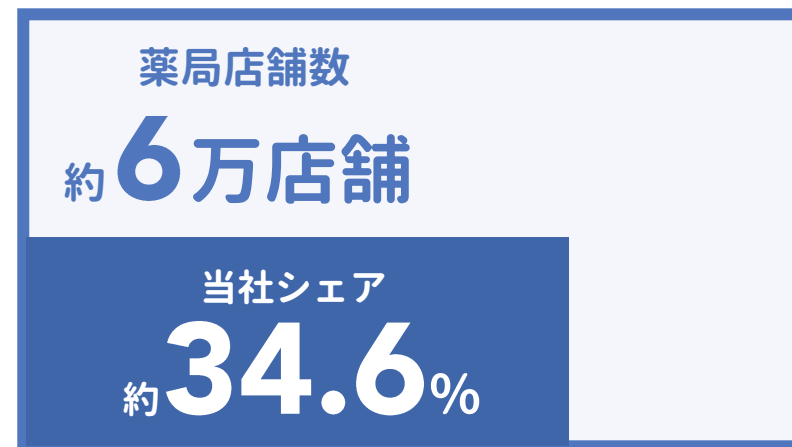
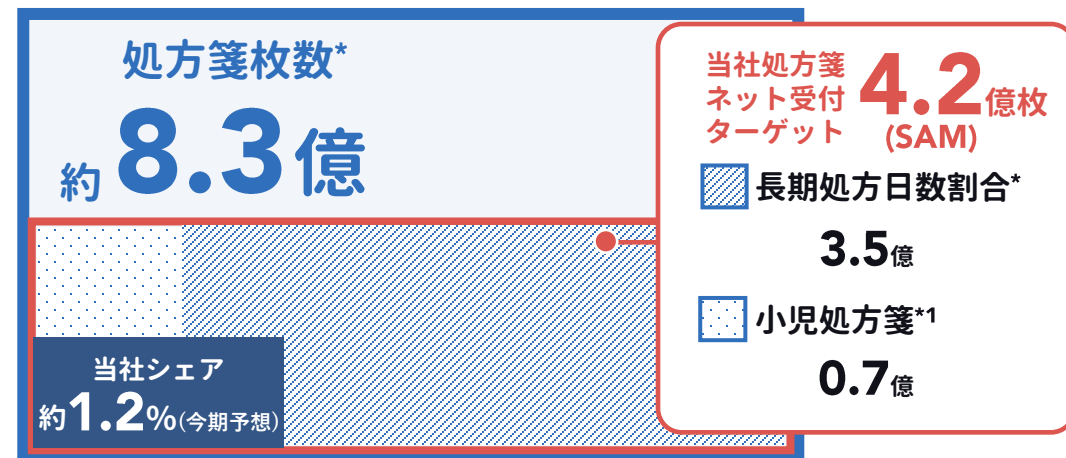
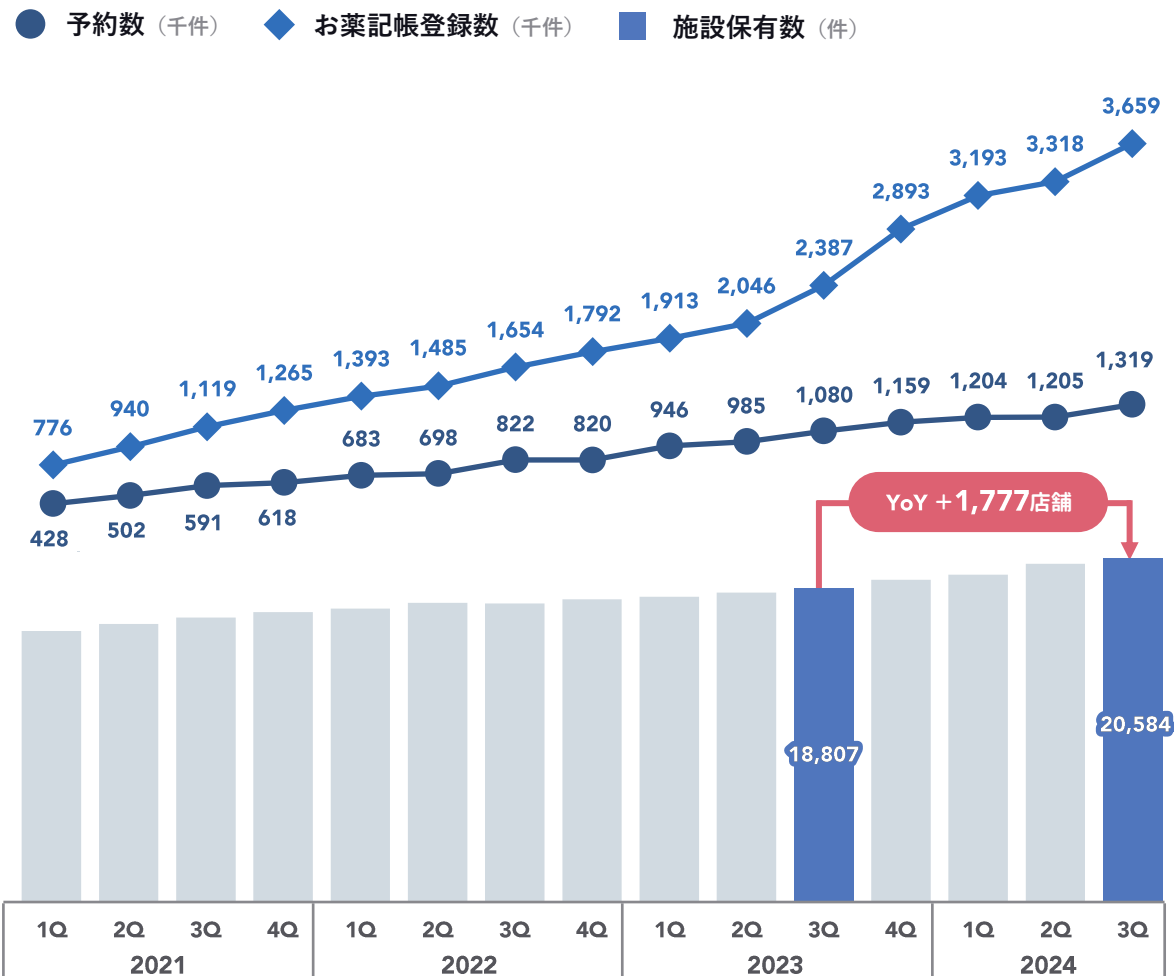


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。

ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

## 2. 当社の事業内容とビジネスモデル

# メディア事業 | KPI及び重要指数



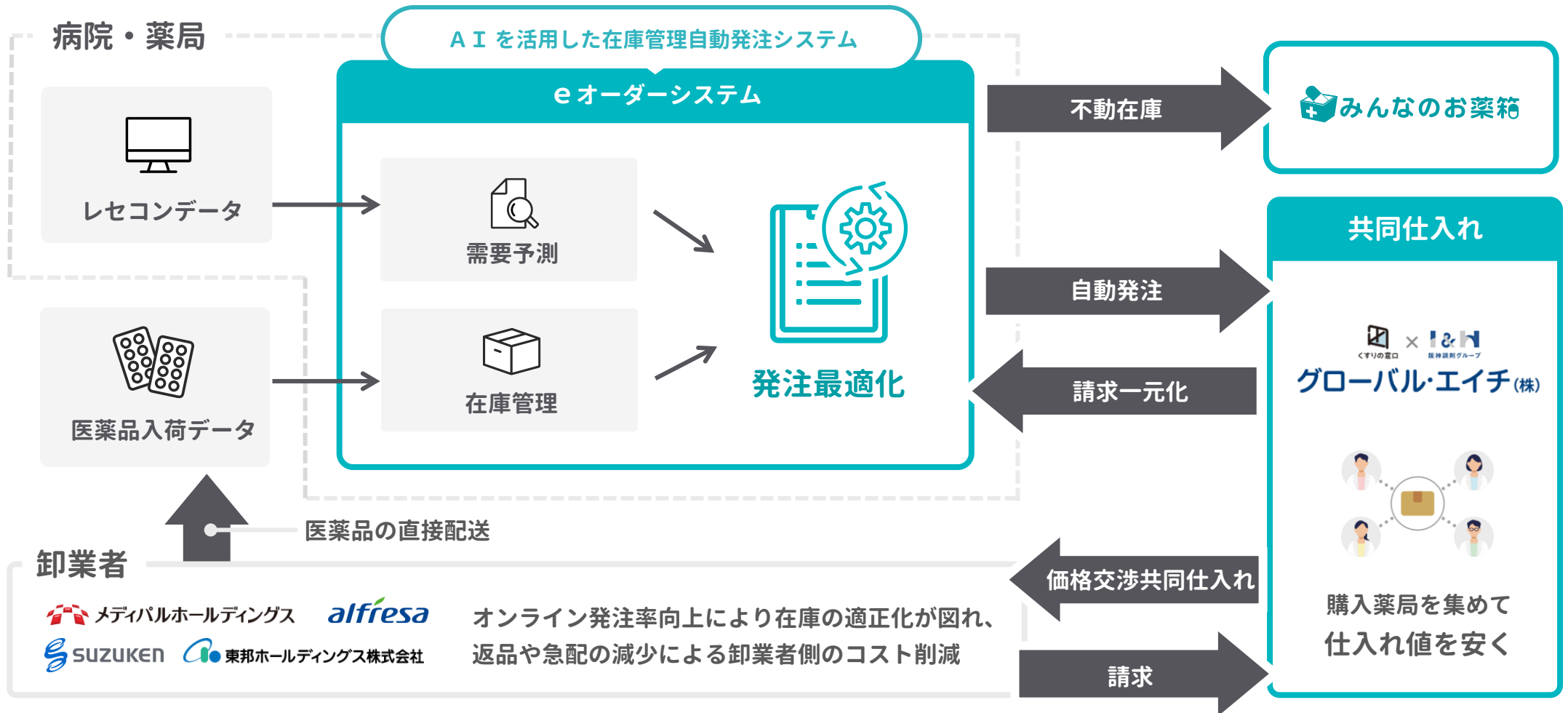
\* 調剤医療費総額、処方箋枚数(受付回数)令和4年4月～令和5年3月

# ■ 当社の事業内容とビジネスモデル

みんなのお薬箱事業

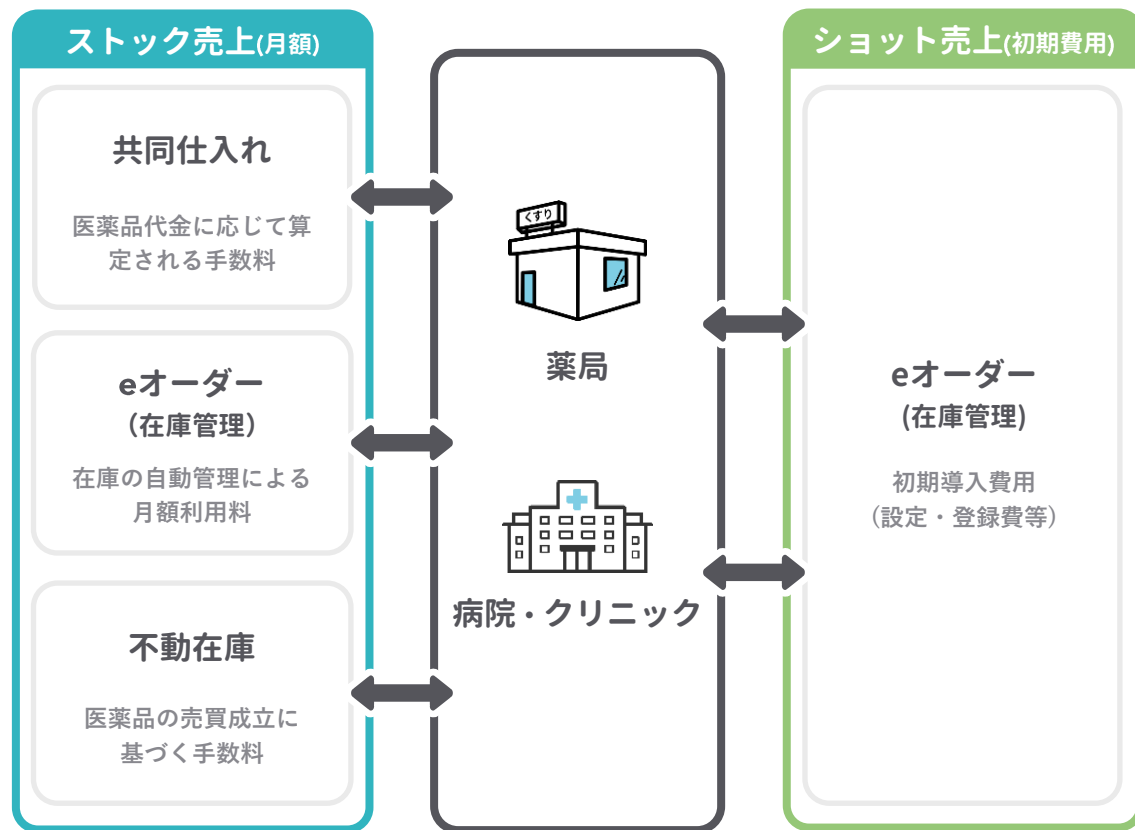
# みんなのお薬箱事業 | サービス概要

自動で在庫最適化・発注をおこない、月末在庫率とオペレーションコストを削減



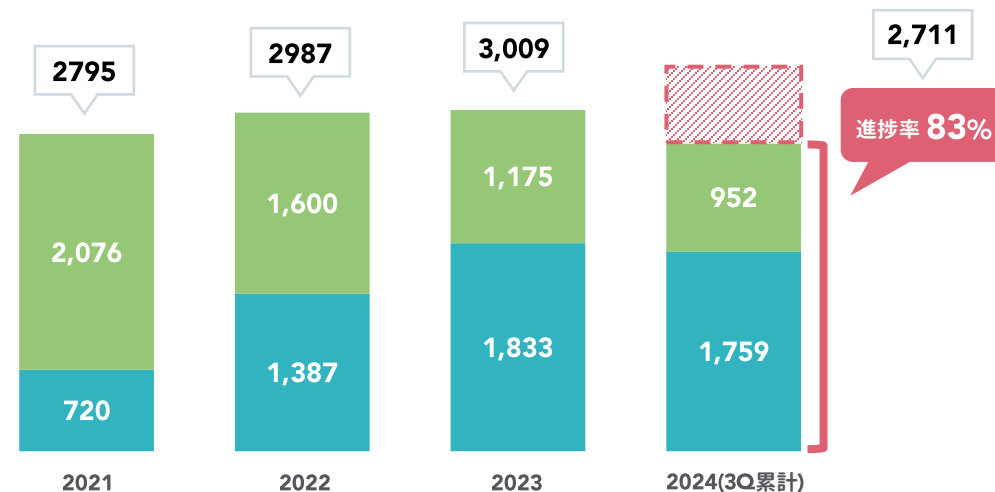
# みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル

直近3期の事業売上に占めるストック売上比率は**26%**、**46%**、**61%**と着実に上昇



## みんなのお薬箱事業売上

- ショット売上(百万円)
- ストック売上(百万円)
- ▨ 計画



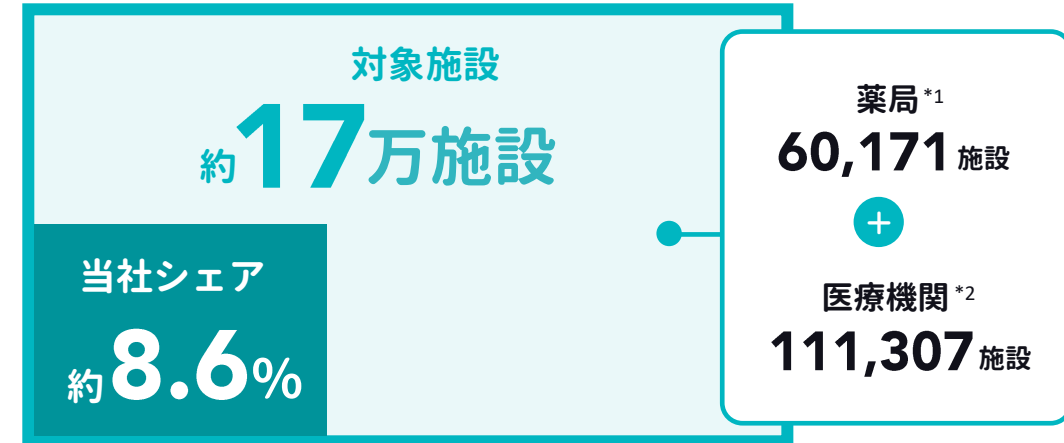
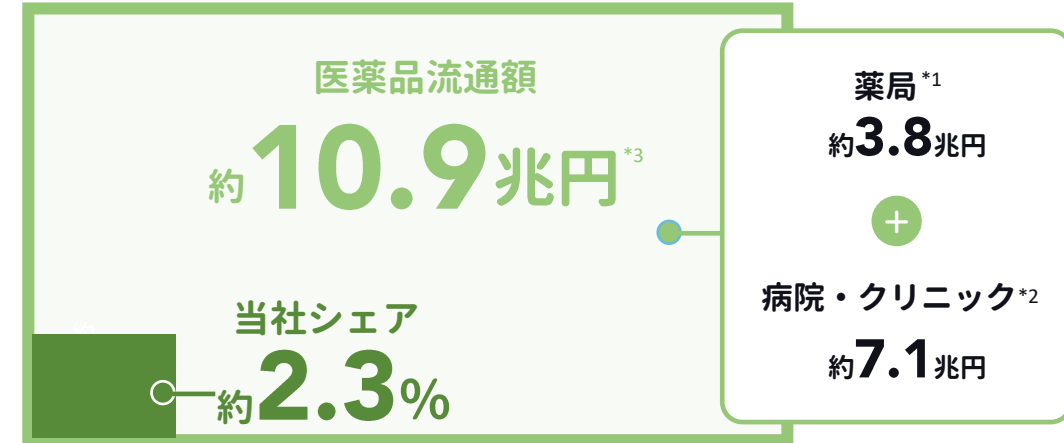
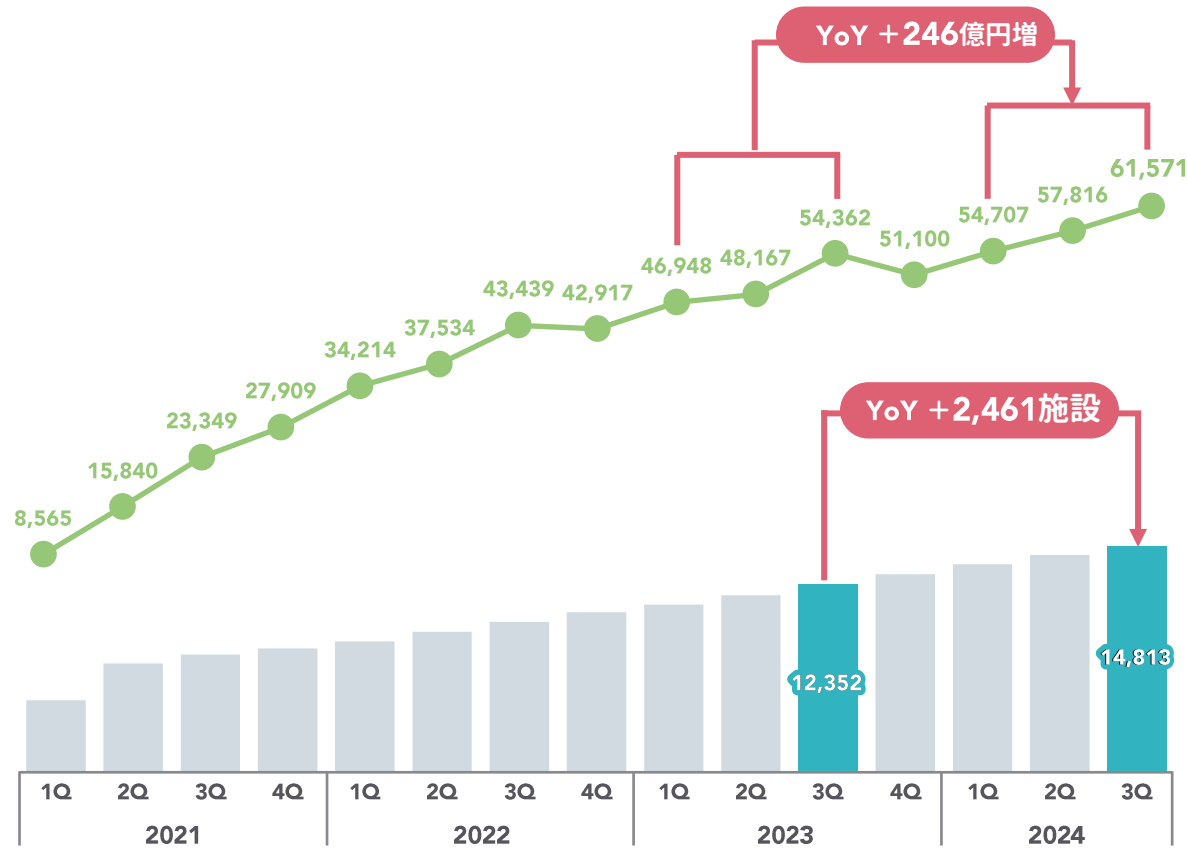
ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。

ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

## 2. 当社の事業内容とビジネスモデル

# みんなのお薬箱事業 | KPI及び重要指標(共同仕入れ+みんなのお薬箱)

■ 施設保有数 ● 流通額（共同仕入れ+みんなのお薬箱）（百万円）



\*1. 厚労省「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」より

\*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末概数)」より

\*3. IQVIA医薬品市場統計-売上データ（期間：2022年4月～2023年3月）



# 当社の事業内容とビジネスモデル

## 基幹システム事業

# 基幹システム事業 | グループ会社で展開



## 2. 当社の事業内容とビジネスモデル 基幹システム事業

## トピックス

2023年10月



LINEミニアプリで作られた外来受診支援アプリ  
「スマートガイドシステム」  
東京大学医学部附属病院にて10月2日より導入開始

2023年12月



キューブイメージング株式会社

事業内容：調剤監査システム「Cube.i」の製造、販売

2024年1月

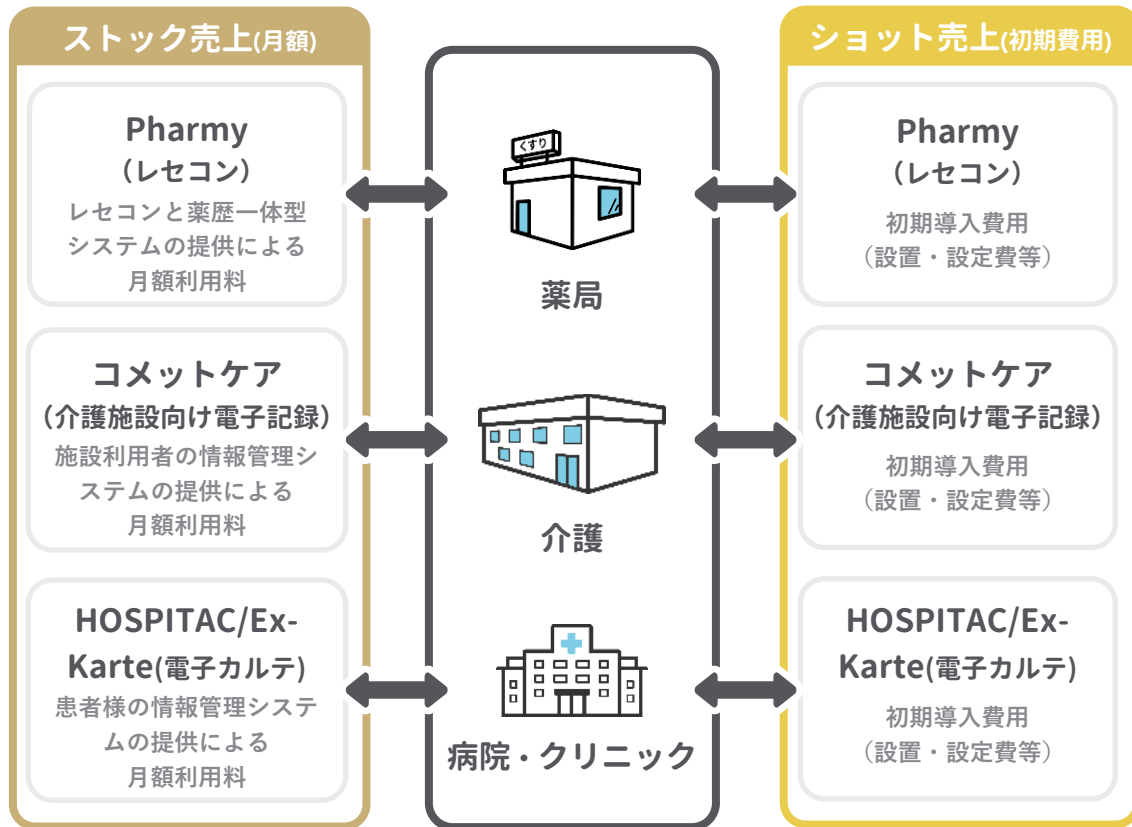


事業内容：電子薬歴システム「Hi-story」等の開発・  
システム構築・販売・操作指導・メンテナンス

キューブイメージング株式会社と  
ハイブリッジ株式会社をグループ会社化  
2024年3月期4Qより連結に加える

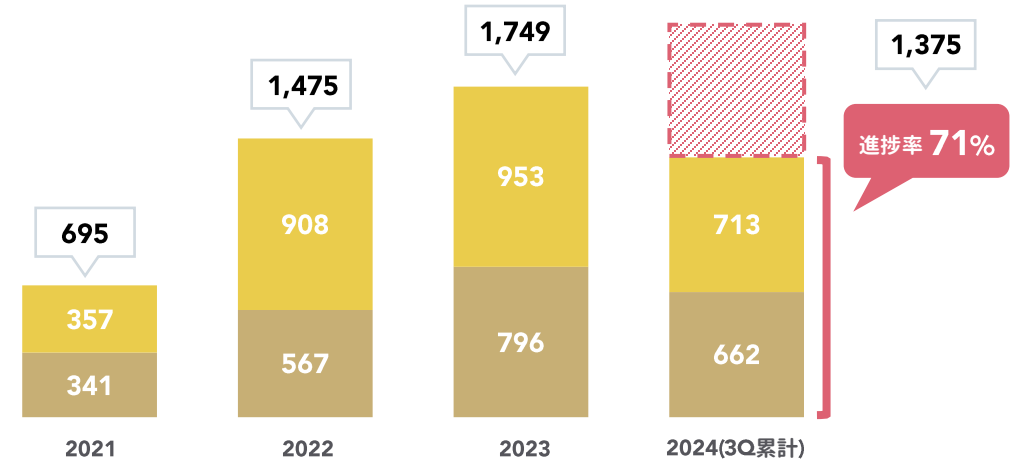
# 基幹システム事業 | ビジネスモデル

グループ企業で展開。初期費用が比較的高額であるため、ストック売上の比重は他2事業に比べ低いものの、直近期は**46%**に達する



## 基幹システム事業売上

- ショット売上(百万円)
- ストック売上(百万円)
- ▨ 計画

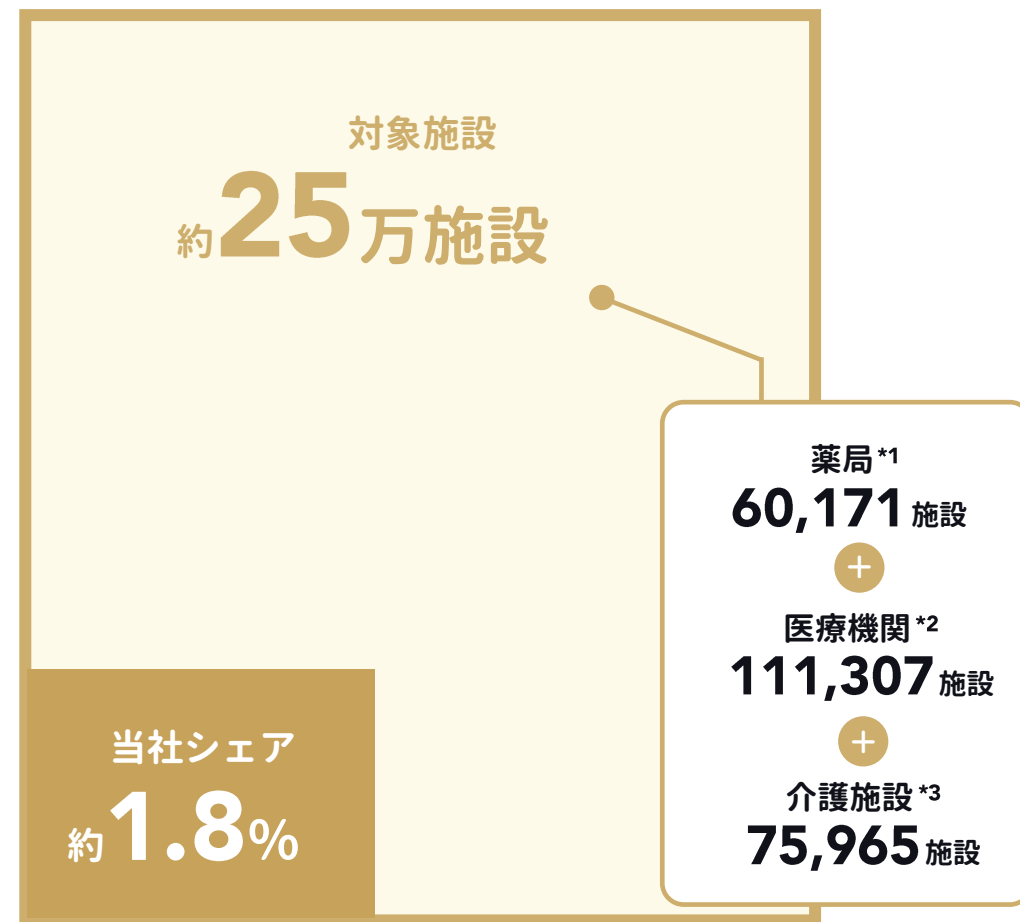
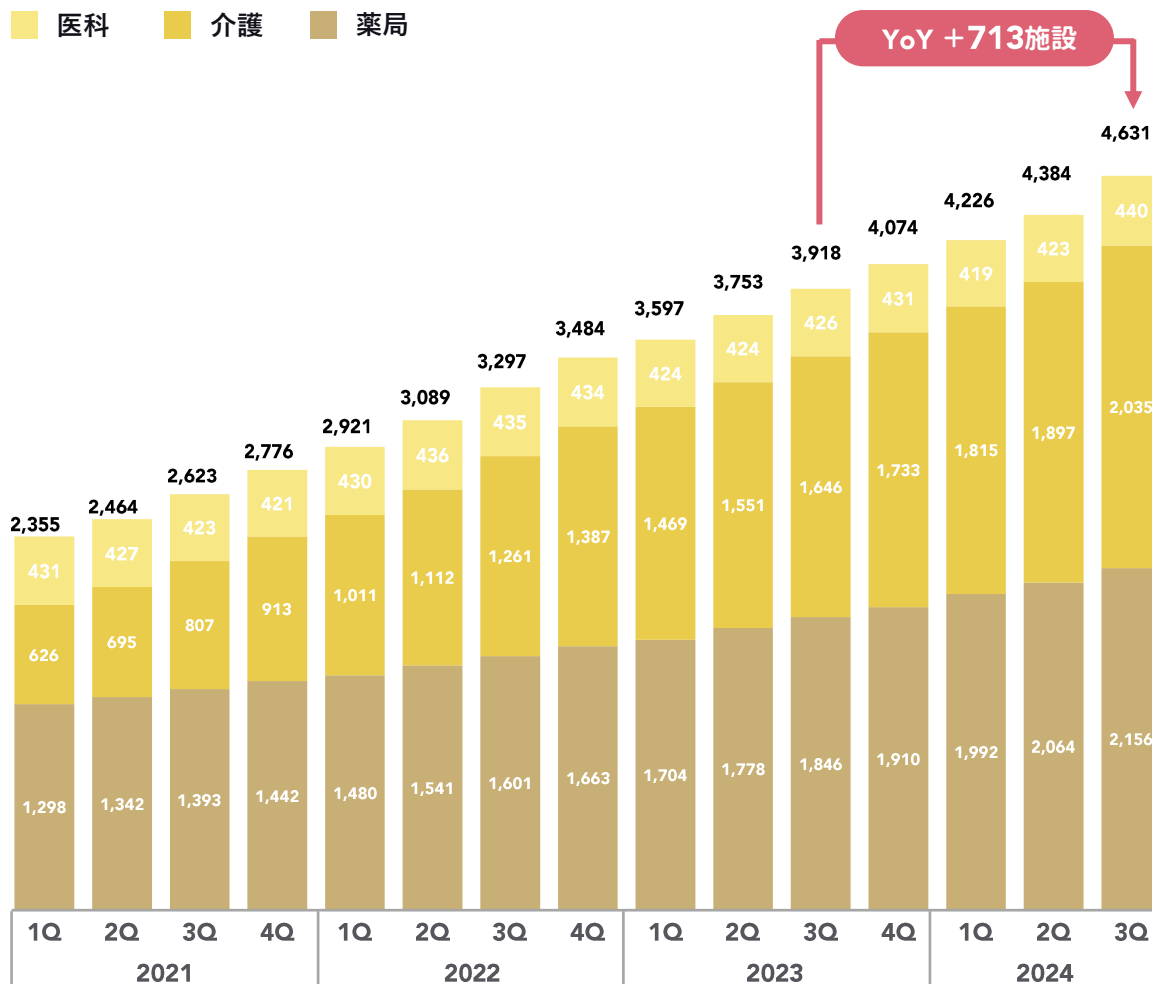


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。

ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

## 2. 当社の事業内容とビジネスモデル 基幹システム事業

# KPI業種別施設保有数推移(四半期)



\*1. 厚労省「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」より

\*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末概数)」より

\*3. R40324社保審介護保険部会資料より

# 中期成長戦略

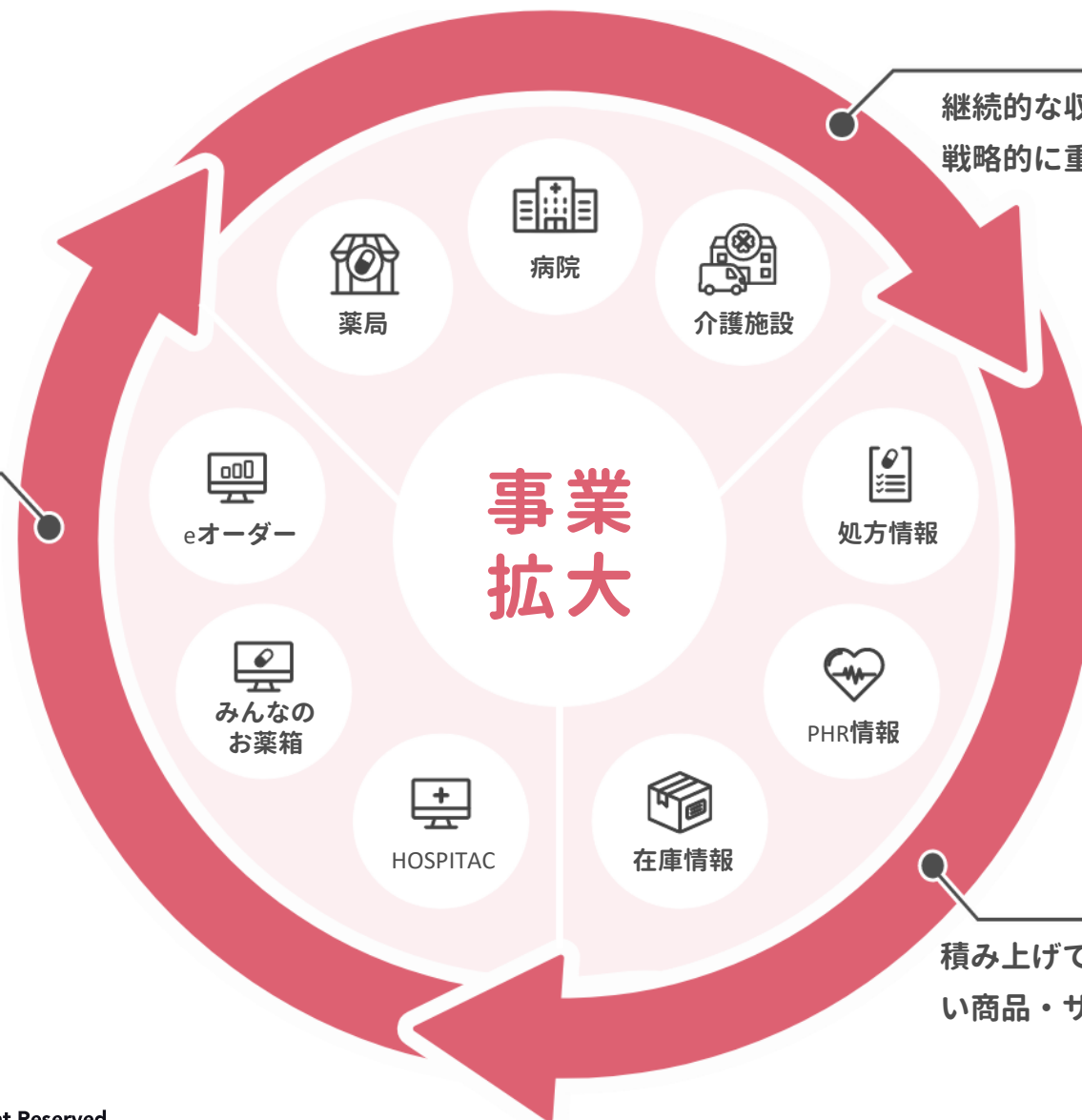
# 中長期成長戦略における成長エンジン

## 顧客獲得

継続的な収益が見込まれるストックビジネスを戦略的に重視し、ストック収益の最大化を図る

## 商品開発

蓄積されたデータを活用し、顧客ニーズを捉え、満足度の高いサービスに転換

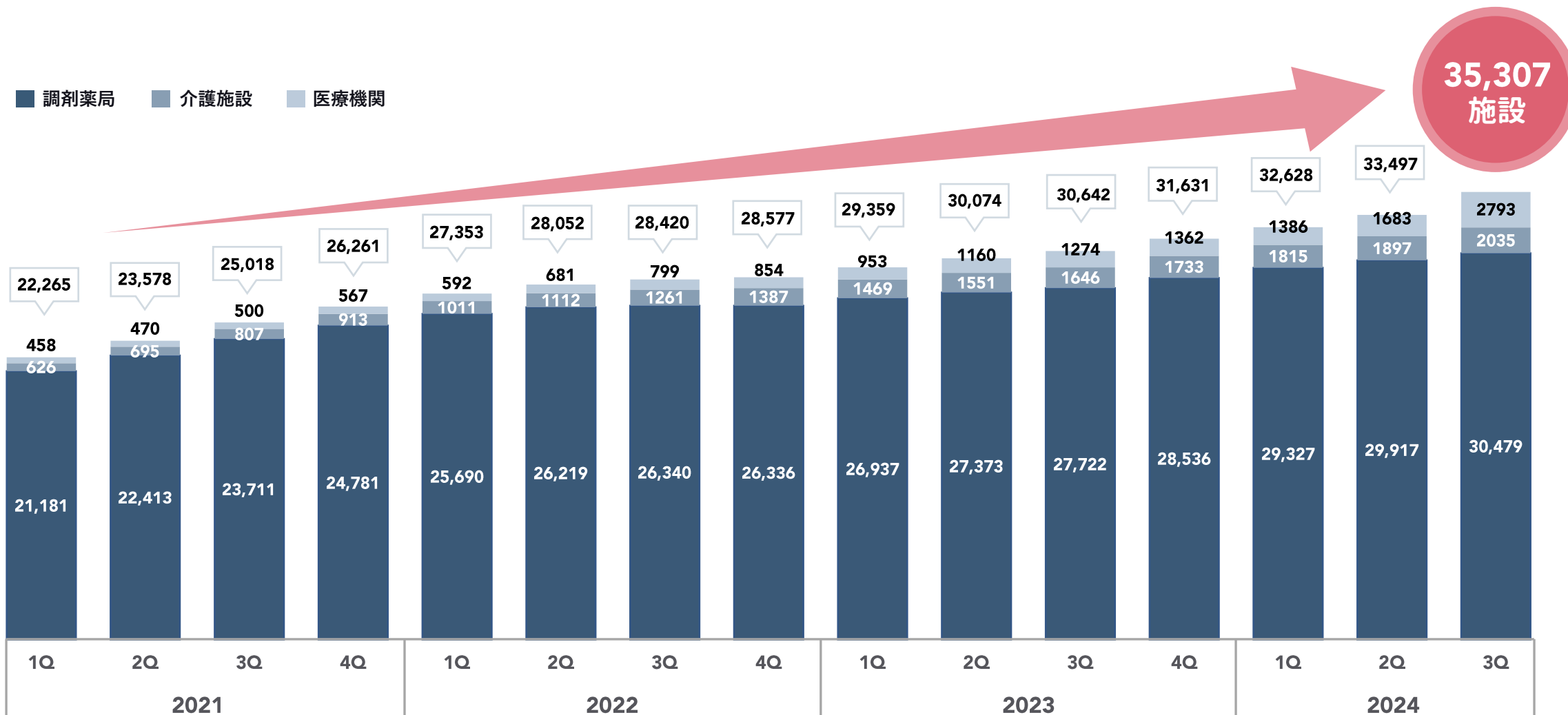


## データ蓄積

積み上げてきた顧客基盤によりお客様に質の高い商品・サービスの提案、サービス価値の向上

### 3. 中期成長戦略

# 顧客基盤の拡大

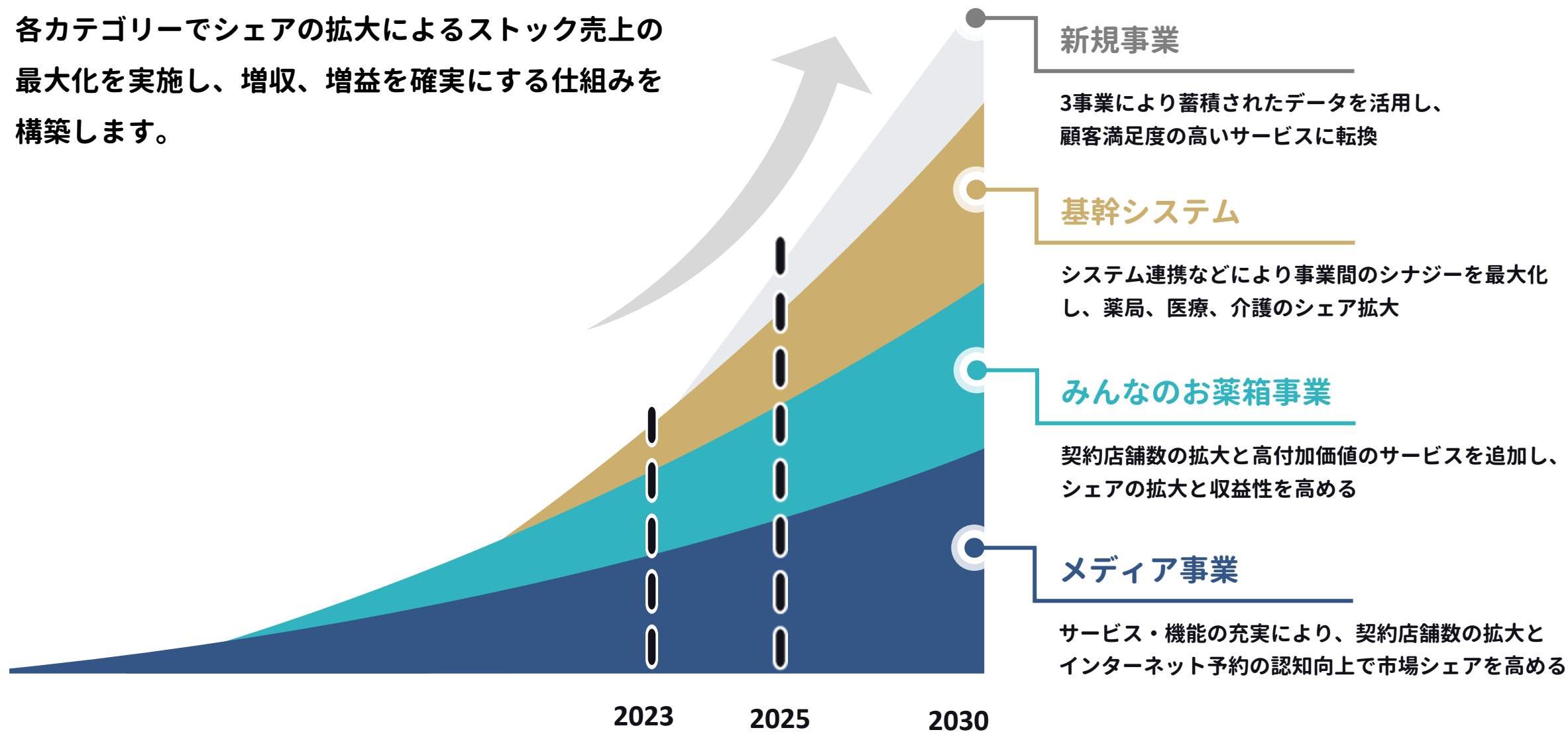




### 3. 中期成長戦略

## 売上の成長イメージ

各カテゴリでシェアの拡大によるストック売上の最大化を実施し、増収、増益を確実にする仕組みを構築します。



くすりの窓口グループ企業理念

## 「ヘルスケア領域に新しい価値を提供します」

くすりの窓口の社会的な使命

## 事業を通じて「社会課題の解決」に貢献する

わが国のヘルスケア領域では、急速な高齢化の進展で増大する医療費の削減など医療体系の変革が急務となっています。

限りある医療資源を効率的に機能させ持続可能な医療体制と社会保障を維持するには、「未病」（発病には至らないものの健康な状態から離れつつある状態）への対応が重要性を増しています。

当社では患者の利便性向上と健康管理に役立つサービスを提供することで、医療機関などが進める「未病」対策に大きく貢献していけるものと考えています。

また、医療体系変革の最前線に立つ調剤薬局、医療機関、介護施設、医薬品卸業者の生産性の一層の向上と経営効率・収益の改善、そして貴重な医薬品の廃棄ロスの削減に貢献していきます。

# FAQ

投資家の皆様から比較的多く寄せられるご質問にお答えします

(業績・業績見通し・財務状況)

### Q1. 通期業績予想に対する利益の進捗率が高く推移しているが、今回の第3四半期決算で通期予想を上方修正しなかったのはなぜか？

現時点において通期予想を上回るのはほぼ確実な状況ですが、来期に向けた成長施策を先駆けて当期に開始する先行費用を見込み、通期予想は据え置きとします。

### Q2. 利益率が着実に向上している。営業利益はどの程度まで伸びていく余地があるとみているか？

売上規模が拡大するにつれて利益の伸長率が鈍化する可能性はありますが、ストック事業を戦略的に重視してきた結果、ストック売上が着実に伸びており、特にメディア事業とみんなのお薬箱事業でその傾向が顕著です。ストック粗利を算出する際の実価は固定費が多く、必ずしもストック売上の伸びに比例して増加するものではありません。このため、今後数年間は利益の増加基調を維持できる可能性が高いとみています。

### Q3. 12月1日に発表したホスピタルヘルスケアとEPARK 人間ドックのグループ会社化による業績と財務への影響は？

同日に発表した適時開示のリリースで「足元の財政状態及び経営成績は、当社業績に対して僅少となっております」とご説明の通り、今期業績見通しへの影響は非常に限定的と考えております。本件の株式取得価額は備忘価格程度となっており、非常に僅少な投資であったこと、及び過去には当時の親会社の積極的な投資により大幅な赤字が生じておりましたが、現在ではホスピタルヘルスケアは若干の赤字、EPARK人間ドックは収支均衡の状態、純資産もプラスの状態の子会社化していること、また既に構築されたシステムを活用出来るため低リスクでの事業の創出が可能であることから、今期を含め今後についても将来の収益に貢献する価値のある取り組みであると考えております。

## 4. FAQ

# FAQ

### Q4. 第3四半期末は短期借入を実施し、現金も同額程度増えていた。背景は？

当社は恒常的に60億円前後のネット・キャッシュ・ポジションを保ち、健全な流動性と財務状態を維持していますが、稀に、カレンダーの日並び等の影響により「みんなの共同仕入れ」サービスに係る入金と支払いのタイミングがずれて、手元資金を厚めに維持するのが望ましいと判断することがあります。第3四半期末は、このような理由から同サービスのスキームの安定運用を図るため短期借入を実施したもので、これによる現金の一時的な増加がありました。

### Q5. メディア事業のストック粗利が2023年3月期に黒字転換するまで赤字が続いていた理由は？

メディア事業のEPARKくすりの窓口サービス（薬局検索と処方薬受取り予約のポータルサイト）は、自社営業による顧客開拓とポータルサイトへの店舗掲載（各店舗ページの作成）等の作業と、必要なソフトウェアの開発を自社内で行ってきましたので、サービス提供のためのコストがストック売上を上回る期間がしばらく続きました。ストック売上がしっかりと成長してきたことで2023年3月期にストック粗利が黒字に転じました。同事業のストック粗利を算出する際、原価は固定費が多く、必ずしもストック売上に比例して増加するものではありませんので、当面は着実な利益増加基調が維持できるものとみています。

（事業環境・事業内容・事業モデル）

### Q6. 全国約6万店の調剤薬局の50%が何らかのサービスでくすりの窓口の顧客になっているが、市場の飽和感はないか？

全国で年間に発行される処方箋枚数約8億枚のうち、当社が処方箋ネット受付の対象と想定するマーケットは4.2億枚です。メディア事業では全国で約6万店の調剤薬局のうち当社予約サービス利用店舗は約35%に達しますが、対象とするマーケットにおける当社の予約数のシェアは約1.2%に過ぎません。みんなのお薬箱事業の当社シェアは薬局と医療機関を合わせた対象施設17万施設のうち8.6%、基幹システム事業では薬局、医療機関、介護施設を合わせた対象施設約25万施設のうち約1.8%と、市場の開拓余地は非常に大きいと考えています。

### Q7. 自社の競争上の強みはどこにあると考えているか？

①顧客への迅速なアプローチが可能な営業体制を構築していること、②商品開発を自社で行うことによりノウハウの蓄積と環境変化への柔軟な対応を可能にしていること、③将来にわたって継続的に収益をもたらすストックビジネスを重視し最大化を図る事業展開を行っていること、が当社の競争力の主な源泉と考えています。

### Q8. 事業面で具体的な目標値などはあるか？

EPARKくすりの窓口（メディア事業）が提供する処方箋のネット予約サービスを導入している調剤薬局は、第3四半期末時点で 20,584 店舗で、全国で約 35%のシェアを持っています。今後5年程度で導入薬局数を3万店超に広げていきたいと考えています。

### Q9. くすりの窓口のメディア事業におけるインターネット予約率は向上余地が大きいが、施策はあるか？

メディア事業の成長には、処方箋のネット予約サービスを導入している調剤薬局を増やすこと、そしてインターネット予約率を上げていくことの2軸の伸びが不可欠です。立地やお客様（患者）の属性が調剤薬局によって大きく異なるので一律に同様の施策がとれるわけではありませんが、インターネット予約率を上げていくには、サービスの認知度を高めていく努力が不可欠と考えています。処方箋利用回数が多い60歳以上のスマートフォンによるインターネット利用率が年々伸びており、スマートフォンからの処方予約やお薬手帳アプリを利用出来る方が増加していくと予想されますので、市場環境の追い風をしっかり受け止め、予約率の向上につなげていきたいと考えています。

### Q10. 代理店を使わず直販の営業体制を取る理由は？

当社は、創業以来自社営業による顧客開拓をおこなってきており、代理店は使っていません。これは当社が、大切なレセプトコンピューター(レセコン=診療報酬請求システム)のデータを全国の多くの調剤薬局からお預かりしており、自社で責任をもってデータ管理を徹底するためです。当社がお預かりするレセコン・データは、薬の種類や数量・金額・保険者番号などのデータが匿名加工され、当社のクラウド・データベースに蓄積されます。お預かりするデータは患者様をご利用になるEPARKお薬手帳アプリとの自動連携や、各調剤薬局店舗での在庫管理・自動発注などの様々なサービスで活用されています。

(事業戦略・財務戦略)

### Q11. くすりの窓口が最も重視するリスク要因は何か？

当社は、市場環境、事業内容、法的規制、事業運営体制、そして財務状況に至る幅広いリスクを認識し管理する体制を構築していますが、最も重視するリスクは情報セキュリティに関するものです。これは医療、健康分野における個人情報の中でも機微な情報を取り扱っているためです。当社グループでは、情報セキュリティにおける国際標準規格ISO/IEC27001（通称ISMS）、日本工業規格JIS Q15001（通称プライバシーマーク）の認定を受けるなど、情報管理体制の整備強化に努めておりますが、今後も情報管理体制を整備し一層強化してまいります。

### Q12. 成長戦略の中でM&Aにどのように取り組んでいく考えか？

当社の基幹システム事業を担っている子会社は、いずれも外部から当社グループに加わった企業です。2024年3月期も第3四半期から第4四半期にかけて、シナジーの高い企業をグループ化し事業領域を拡大しています。ヘルスケア領域の事業であること、将来性の高い事業であること、当社の既存事業とのシナジーが見込まれる事業であることを条件に、身の丈に合った規模で過度な財務負担とならない範囲で、今後も継続して積極的に検討していく考えです。

# 注意事項

当社の連結決算は日本会計基準を採用しています。

業績予想などを含む本資料は、当社が現時点で入手可能な情報の正確性と、合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しており、実際の業績は、経済状況の変化や顧客ニーズの変化、または法規制等の変更等、さまざまなリスクや不確定な要因により異なる可能性があります。その達成を約束するものではありません。

IRに関するお問い合わせ

株式会社くすりの窓口 管理本部IR担当

E-mail

[ir@kusurinomadoguchi.co.jp](mailto:ir@kusurinomadoguchi.co.jp)

IR サイト

<https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/>