



2024年11月14日

各位

会社名 株式会社くすりの窓口
代表者名 代表取締役社長 堤 幸治
(コード番号：5592 東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部長 外間 健
(TEL 03-6712-7406)

2025年3月期第2四半期 決算説明動画及び決算説明書き起こしに関するお知らせ

当社は、2025年3月期第2四半期の決算及び事業の内容に関してご説明するため、「決算説明動画」および「決算説明の書き起こし」を公開いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

なお、本決算説明動画は、市場参加者の皆様に当社へのご理解を一層深めていただくことを目的に当社が自主的に公開するものであります。

決算内容の詳細については、本日開示しております決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

1. 2025年3月期第2四半期 決算説明動画

<https://youtu.be/00QRi8aozvA>

2. 2025年3月期第2四半期 決算説明書き起こし

2025年3月期第2四半期の決算説明の書き起こしについては、次頁以降をご高覧ください。

以上



2024年11月14日

2025年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社くすりの窓口 証券コード：5592

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

【スピーカー】株式会社くすりの窓口 代表取締役社長 堤 幸治
くすりの窓口の堤でございます。
ご視聴頂きありがとうございます。

それでは、2025年3月期第2四半期の決算発表をさせていただきます。

1. 2025年3月期第2四半期 連結決算概要

2025年3月期第2四半期 連結決算概要

2025年 3月期2Q	メディア事業と基幹システム事業の好調により、増収増益	連結売上高 54.4億円 前期比 +28%	連結営業利益 9.4億円 前期比 +13%
メディア事業	くすりの窓口のリッチプランとファーマシーサポートの新規獲得は、1Qから好調を継続	売上高 21.4億円 前期比 +51%	ストック粗利 5.2億円 前期比 +63%
みんなのお薬箱 事業	グローバルエイチの親会社であるI&H(株)の株主変更（譲渡実行9月2日）による一部の医薬品卸様との調整が1Qに続き2Qも新規顧客獲得に影響	売上高 15.0億円 前期比 △20%	ストック粗利 6.3億円 前期比 +16%
基幹システム 事業	調剤薬局向けサービスを展開するモイネットシステムにおいて、補助金対象となる新機能を追加したことにより需要が拡大し大幅売上増	売上高 17.3億円 前期比 +83%	ストック粗利 3.1億円 前期比 +119%

※当社は単一セグメントのため各事業の売上とストック粗利を重要指数としております。

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

4

売上高、営業利益につきましては、調剤薬局でのDX化が進んでいる影響により、メディア事業と基幹システムの事業が好調です。

売上高については、前期比28%増の54.4億円、営業利益につきましては13%増の9.4億円で着地となりました。

また各事業については、当社は単一セグメントである兼ね合いもあり、営業利益ではなく、売上高、ストック粗利で成長しようとして図っております。

メディア事業については、第1四半期から引き続きリッチプラン、ファーマシーサポートプランの獲得が好調で、売上高、ストック粗利ともに大きく成長しております。

みんなのお薬箱事業については、第1四半期の決算説明でもお話しした通り、医薬品卸様との調整により、新規獲得が減少し、売上高については減収という結果になっております。やっと再スタートの目処が立ちましたので、次のスライドで説明をいたします。

基幹システム事業については、子会社のモイネットシステムが既存顧客への補助金対象機能の獲得が進み、売上高が大幅に伸びております。また新規の獲得も順調に増加し、ストック粗利も増加しております。

1. 2025年3月期第2四半期 連結決算概要 みんなのお薬箱事業トピック E-BONDホールディングスとの業務提携（本日公表）

みんなのお薬箱事業については、合併先の株主変更により1Qおよび2Qで控えていた営業活動が、E-BONDホールディングスとの業務提携に伴い3Qから再開されました。メディア事業と基幹システム事業の堅調な進展により、計画を上回る進捗を達成していますが、これに加えて、下期にみんなのお薬箱事業が再開されることで、通期の業績達成については、極めて確度が高いものとなっております。



2024年11月14日

各位

会社名 株式会社くすりの窓口
代表者名 代表取締役社長 佐藤 幸治
(コード番号: 5592 東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部長 外間 健
(TEL. 03-6712-7496)

みんなのお薬箱事業に関する株式会社E-BONDホールディングスとの業務提携のお知らせ

当社は、2024年11月14日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社E-BONDホールディングス（以下、「E-BOND」という）の子会社の株式会社ウィズ（以下、「ウィズ」という）との間で、みんなのお薬箱事業に関する業務提携を行うことを決議いたしましたのでお知らせいたします。

1. 業務提携締結の目的

当社のみんなのお薬箱事業の「みんなの共同仕入れサービス」は、当社の営業活動によりこのサービスに加盟いただいた調剤薬局や医療機関に代わり、1社1社株式会社との合併会社であるグローバル・エイズ株式会社が医薬品卸事業者と価格交渉を行い、当社サービス加盟店が適正な仕入価格で医薬品を購入いただけるサービスを提供してまいりました。

この度、全国に調剤薬局を507店舗展開するE-BONDホールディングスと医薬品の安定供給を主とし、調剤薬局の経営改善に資する付加価値の高い商品やサービスを開発、提供することで医薬品流通業界の発展に貢献し、日本最大の加盟店数及び流通量を目標することを目的とした業務提携に合意いたしました。

最初の取組みとして、当社の「みんなの共同仕入れサービス」加盟店の持続的かつ安定的な医薬品取引の確保確保に向け、E-BONDホールディングス子会社のウィズと共に、当社が医薬品二次卸としてこれまで積み上げた経験と培ってきたノウハウを活かした「みんなの仕入れサポートサービス」を開始します。

「みんなの共同仕入れサービス」は、サービス加盟店が医薬品卸事業者と直接取引を行うのに対し、「みんなの仕入れサポートサービス」においてはウィズが二次卸として加盟店と取引を行うという点異なりますが、サービスを通じて流通改善に努め加盟店への仕入れサポートをおこなう点で最適な効果を図るものです。

今後はこのスキームによる流通量を拡大させていく方針です。

本日発表させていただきました業務提携の内容となります。

ずいぶん時間が掛かってしまいましたが、I&Hに代わる新たなパートナーとして、全国に507店舗の調剤薬局を運営するE-BONDホールディングスと業務提携をすることになりました。

医薬品卸様、加盟施設様に付加価値の高い商品・サービスを提供し、加盟施設数と流通金額の最大化を図っていきます。

第3四半期中には本格的に再開することで、DX化領域の範囲を再び広げることが可能となり、各事業のアップセルもでき、売上高の向上を見込んでおります。

2. 2025年3月期第2四半期 業績報告

連結売上高

基幹システム事業のモイネットシステムにおいて、補助金申請対象となる新機能を追加したことによりショット売上が増加。2025年3月期1Qまではストック売上の比率が順調に推移するも、2Qはみんなのお薬箱事業の影響でストック売上が減少。

※ストック売上の推移を正しく反映するため、2025年3月期の2Qで行っている一部の予約定義の修正を1Qと2Qで調整しております。



四半期毎の売上高推移になります。

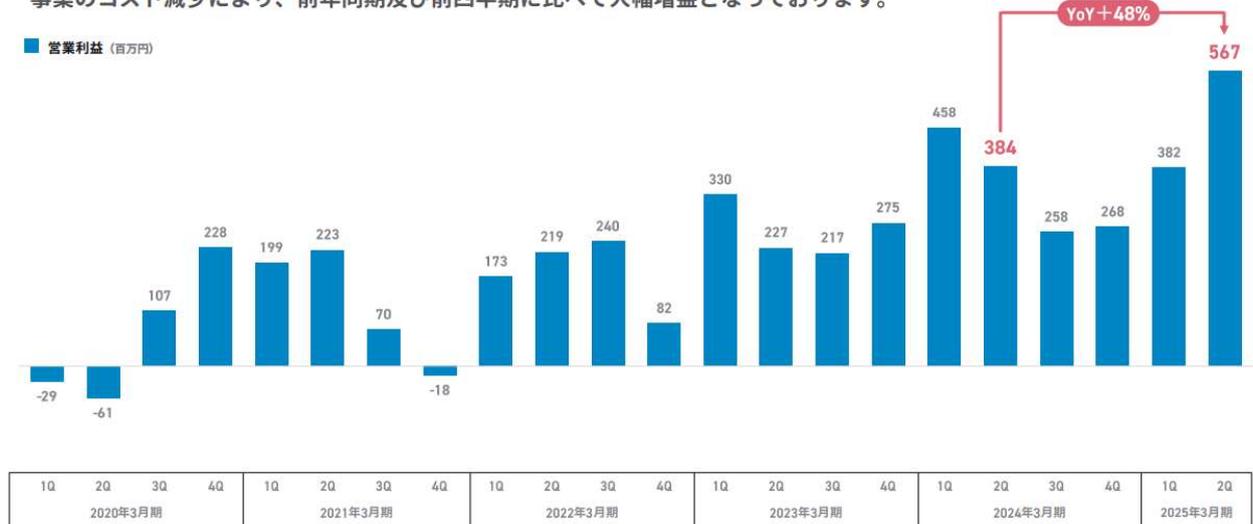
前期比ベースでいえば、ショット売上高、ストック売上高ともに伸びております。

前四半期ベースでいえば、みんなのお薬箱の新規獲得が伸び悩み、ストック売上高に関しては減少しております。

ただ、先ほどお話しした通り、再開の目途も立ち、今後は順調に成長できるものと見ております。

連結営業利益

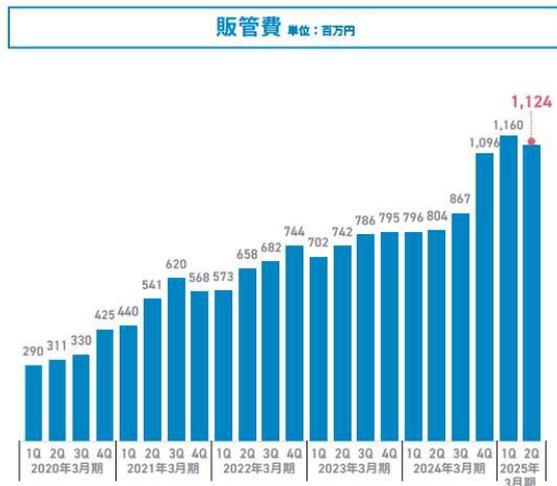
基幹システム事業のモイネットシステムにおいて、補助金申請対象となる新機能を追加したことによる売上の増加と各事業のコスト減少により、前年同期及び前四半期に比べて大幅増益となっております。



営業利益につきましては、メディア事業と基幹システム事業が好調なことで大きく伸びております。

連結販管費と従業員数

採用コスト減少および各事業のコスト削減により販管費は減少。



販管費や従業員数につきましては、買収した事業と既存事業の合理化が順調に進んでおり、減少傾向であります。今後もさらに合理化を進め、生産性の向上を進めていきます。

2. 2025年3月期第2四半期 業績報告
連結損益計算書

単位：百万円	2025年3月期 2Q	2024年3月期 2Q	増減率	2025年3月期 1Q	増減率
売上高	2,813	2,101	+34%	2,629	+7%
売上総利益	1,691	1,188	+42%	1,542	+10%
営業利益	567	384	+48%	382	+48%
経常利益	542	380	+43%	379	+43%
親会社株主に帰属する 当期純利益	318	230	+38%	239	+33%
EBITDA	857	615	+39%	669	+28%

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

10

連結の損益計算書になります。
 こちらは記載の通りとなっております。

2. 2025年3月期第2四半期 業績報告
連結貸借対照表

当期より金融機関からのスポットでの借入が不要となったため、現預金が減少しております。

単位：百万円	2025年3月期 2Q	2024年3月期 2Q	増減率	2025年3月期 1Q	増減率
総資産	18,879	18,681	+1%	18,888	+0%
流動資産	13,845	14,793	△6%	13,977	△1%
現預金	9,807	11,672	△16%	10,250	△4%
固定資産	5,034	3,888	+29%	4,911	+3%
負債	11,906	15,443	△23%	12,242	△3%
流動負債	11,217	15,108	△26%	11,545	△3%
固定負債	689	334	+106%	697	△1%
純資産	6,972	3,238	+115%	6,645	+5%

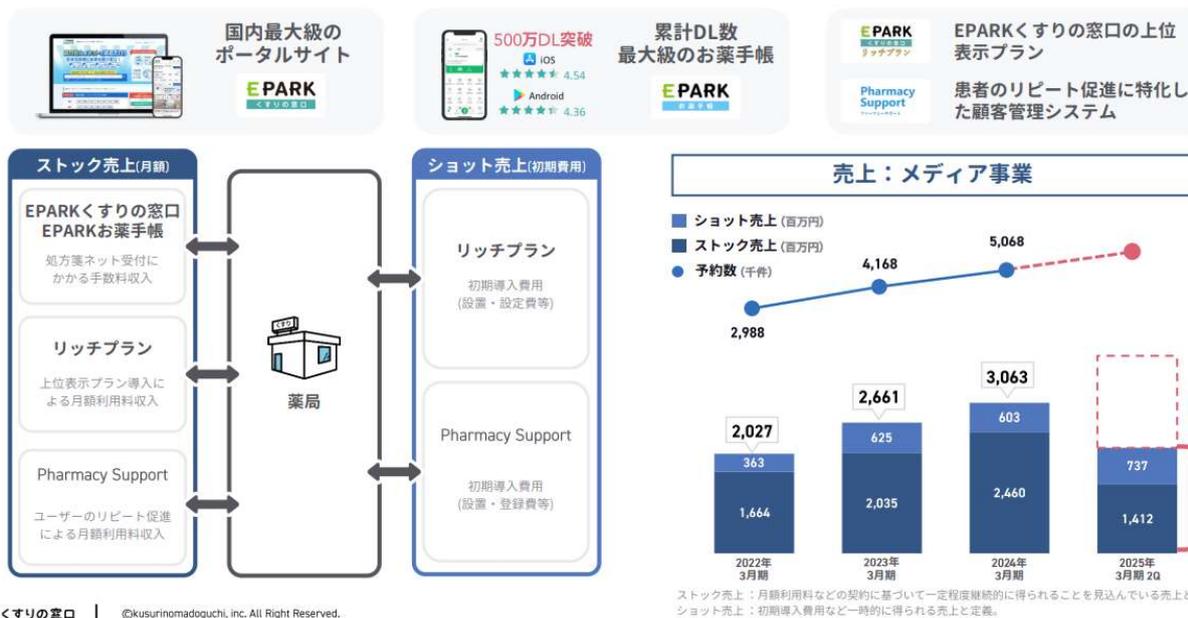
くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

11

次にバランスシートになりますが、こちらも記載のとおりでございますが、共同購入事業における借入れが不要となったため、現預金が減少、流動負債も前期と比べ減少をしております。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | ビジネスモデル



13

まずメディア事業です。

こちらのビジネスモデルですが、国内最大級の調剤薬局向けのメディアである EPARK くすりの窓口と国内最大級のお薬手帳である EPARK お薬手帳からの処方箋ネット受付による手数料が、ストック売上高の大きな収益源となっております。

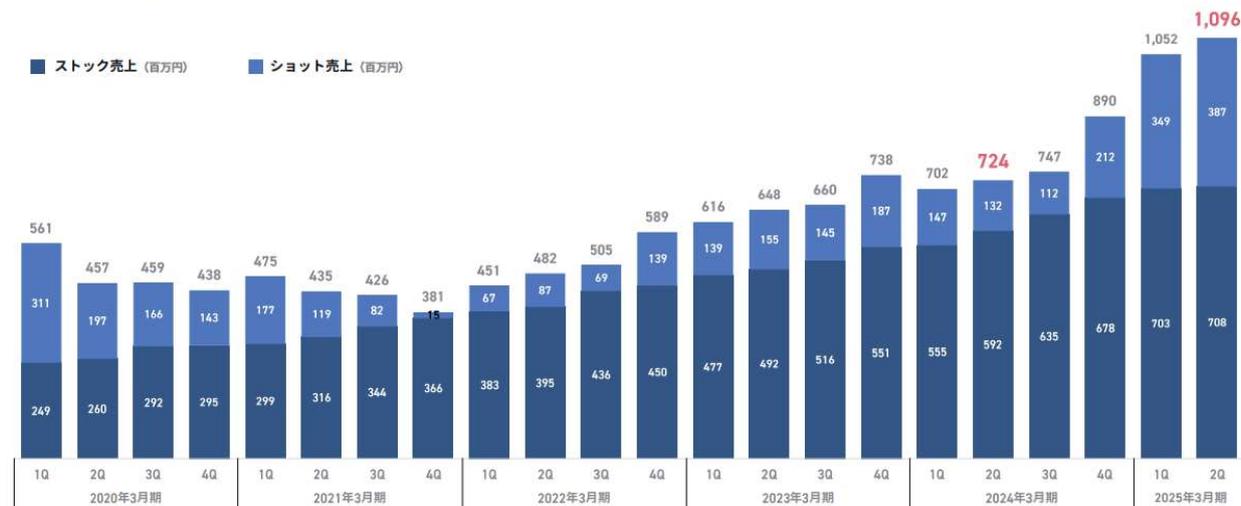
その他に、サイト内上位表示プラン、リッチプランの毎月いただく掲載費、リピート促進システム、ファーマシーサポートのシステム費がストック売上高に入ります。

また、ショット売上高については、リッチプランのサイト構築費、ファーマシーサポートの初期設定費用が主な収益源となっております。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | 売上高

2024年度の調剤報酬改定により、連携強化加算の要件を満たす為にオンライン服薬指導が備わったリッチプランの獲得が1Qからの好調を持続。



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

※一部の予約定義の修正を2025/3の1Qと2Qで調整しております。

14

第1四半期から引き続き、リッチプラン、ファーマシーサポートなどのアップセルが好調に進み、ショット売上高が伸びております。

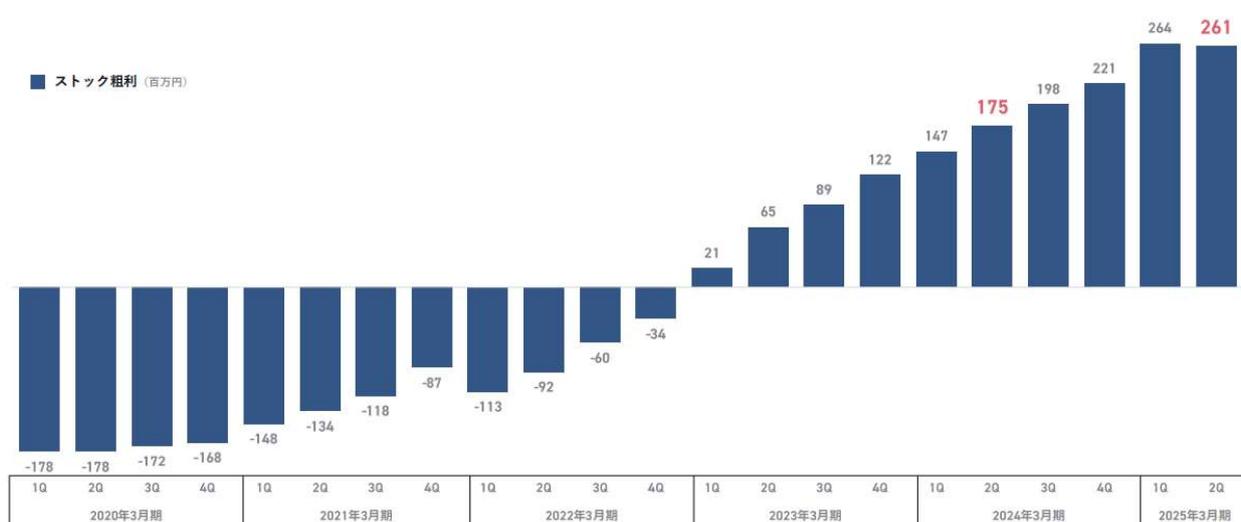
また今後も新たな商品のリリース予定もあり、さらに向上していくものと見ております。

また、ストック売上高につきましても、処方箋ネット受付数は堅調に推移しており引き続き向上していくものと見ております。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | ストック粗利

処方箋ネット受付数の増加にともない、ストック粗利の堅調を維持。 ※1Qは全体的なコストの抑制により、利益が増加



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

※一部の予約定義の修正を2025/3の1Qと2Qで調整しております。

15

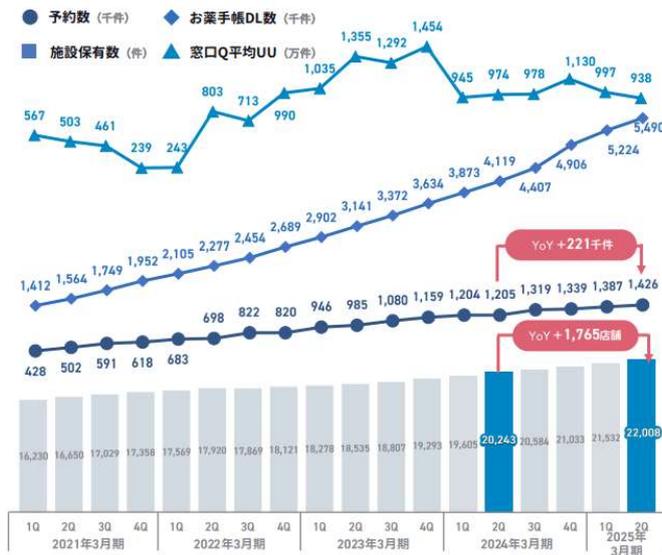
ストック粗利につきましては、処方箋ネット受付数は伸びておりますが、第2四半期に新商品をリリースしたため減少の数字を示しております。

しかし、今後その商品の販売も見込めているため、ストック粗利についても向上していくものと考えております。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | KPI (重要指数)

コロナ時にUU数が増加したが、コロナ終息後減少し通常に戻っております。



*1. 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

*2. 1予約当たりの処方箋枚数を1.2枚で計算

*3. *1を元に当社実績割合で算出

メディア事業のKPI となります。

処方箋ネット受付は前期と比べ22万1千件増加しました。

お薬手帳のダウンロード数は、549万ダウンロードとなりました。

施設保有数も順調に増加しており、22,008店舗となっております。

国内No.1の規模ではありますが、処方箋ネット受付のシェアについて、まだまだ低い状況であり、今後さらに様々な施策を実施して上げていく予定です。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | トピックス

主要エリアにて抽出した場合、年間**38,299**件の在庫なしキャンセルとなります。

主要エリアのキャンセル状況

	2023年								2024年				合計
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	
キャンセル数	4,176	4,778	4,553	4,760	5,306	5,573	5,754	5,359	5,675	6,040	5,256	6,045	63,275
在庫なし	2,158	2,639	2,541	2,889	3,168	3,359	3,632	3,358	3,527	3,916	3,381	3,731	38,299
割合	51.7%	55.2%	55.8%	60.7%	59.7%	60.3%	63.1%	62.7%	62.1%	64.8%	64.3%	61.7%	60.5%
在庫なし 高単価	136	107	167	166	250	230	243	323	261	287	282	186	2,638

※単価について1処方せんあたり3万円以上としております。

メディア事業のトピックスになります。

処方箋ネット受付の全画像を AI、OCR 技術を活用してデータ化することで、様々な取り組みを行っております。

こちらはその一例でございますが、ある地域で発生している年間処方箋ネット受付のキャンセルされた件数となります。

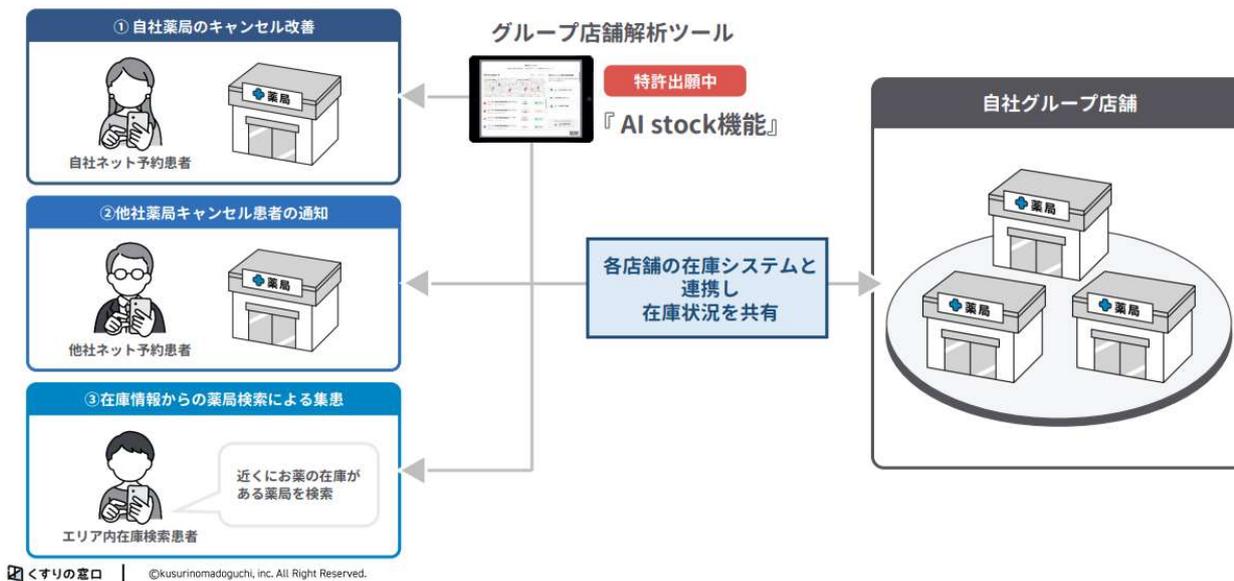
どんな薬がどこの調剤薬局でキャンセルされているのか、またその薬が一番近い場所で、どの調剤薬局に在庫があるのか、またその薬の薬価はいくらなのか。などの情報を得ることができます。

これによって今まで分からなかった薬の流通を目で確認することができるようになりました。これは国内初の取組だと認識しております。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | トピックス

予約の全データの画像を読み取り、AIでキャンセルになった医薬品を分析。



18

先ほど説明したデータをもとに提供を始めた商品が、AI stock 機能です。こちらはチェーン展開している調剤薬局様からの引き合いが強い商品となっております。

この商品の利点は3つありまして、1つ目は自社グループ薬局での機会損失が可視化でき、在庫がある店舗への誘導が可能となっております。

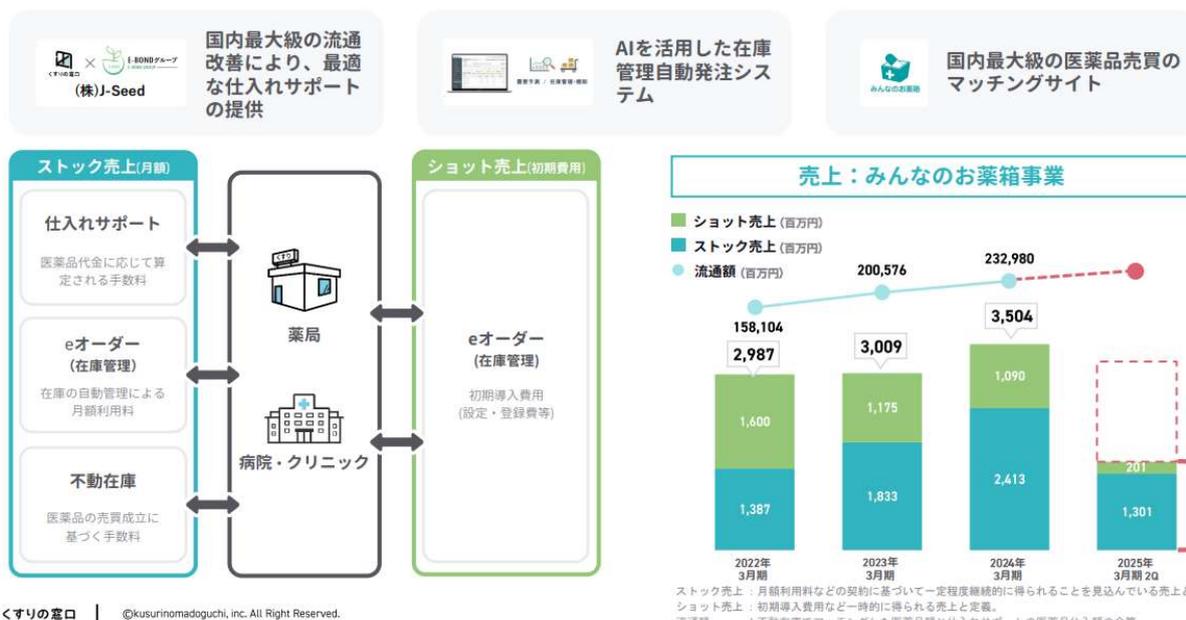
2つ目は、商圏内でのキャンセル対象患者に対して、自薬局在庫のリアルタイム告知ができます。

3つ目は、患者様の医薬品検索に対し、位置情報やエリア検索などにおいて、自薬局の在庫情報をヒットさせることができます。

これにより、今まで見えなかった機会損失からの回避や、商圏内でのキャンセルされたデータをもとに、採用品の見直しなどが可能となっております。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル



次は、みんなの薬箱事業でございます。

こちらのビジネスモデルは、医療機関様の仕入れに関わる部分をサポートすることで、価格の一部を手数料としていただく仕入れサポートと、そして基本的に同時に導入してもらう AI を活用した在庫管理システム、e オーダーの月額利用料が主な収益源となっております。

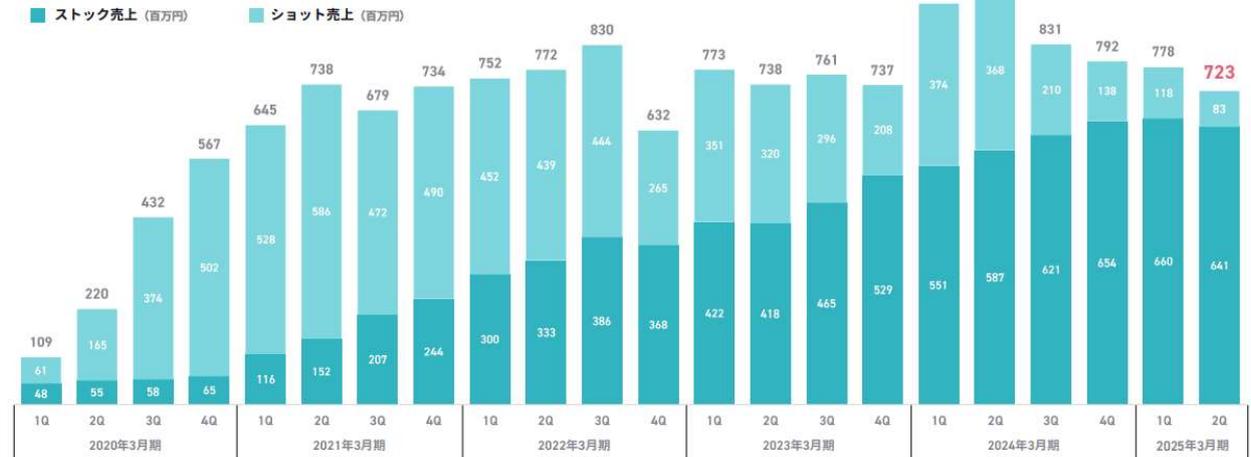
次に処方されずに余った薬を売りたい薬局様と、医薬品を安く買いたい薬局様をネット上でマッチングし、手数料をいただく不動在庫サービスの手数料もストック売上高の構成となっております。

それと、e オーダーを導入する際の初期費用はショット売上高として入っていくというビジネスモデルとなっております。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | 売上高

グローバルエイチの親会社であるI&H(株)の株主変更（譲渡実行9月2日）により、一部の医薬品卸様との調整の影響が2Qまで持続するも、新パートナーのE-BONDホールディングス（ウィーズ）と卸様の調整を終え、3Qから新規獲得活動を拡大。



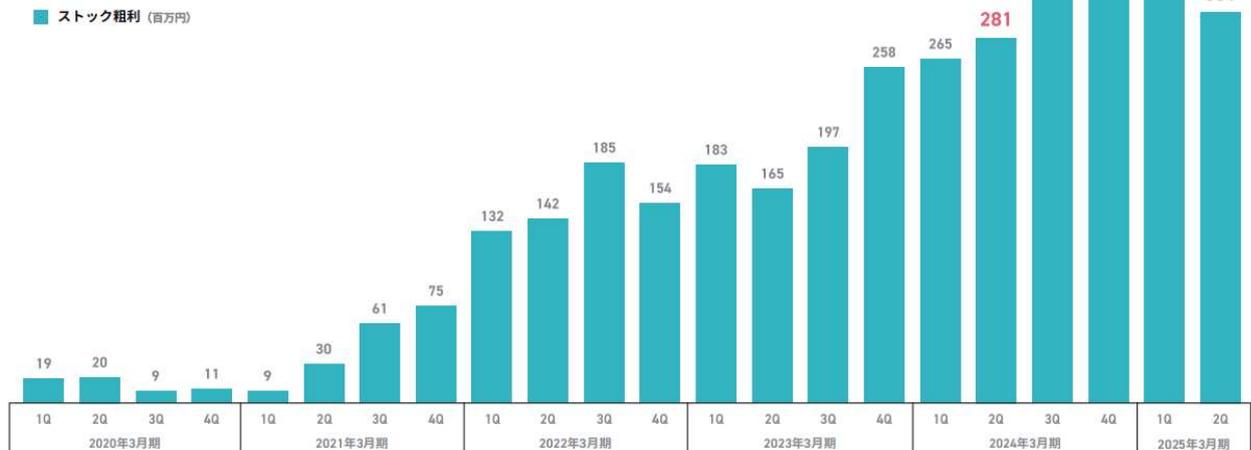
第2四半期の売上高につきましては、前期と比べストック売上高については、eオーダーと不動在庫の売上高が向上し、増加しております。しかしながら共同仕入れサポートによる一時調整のため新規獲得が減少し、ショット売上高が下がっております。

第3四半期中に仕入れサポートとして再開する目処が立っておりますので、ここから再び向上を見込んでおります。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ストック粗利

仕入れサポートの新規獲得数の減少とみんなのお薬箱サービスでのピークウェルでの買取商品の引当を2Qに計上（約1,500万円）したことでストック粗利が減少。



ストック粗利の推移につきましても、売上高同様に今後向上させてまいります。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | KPI (重要指標)

※仕入れサポート+みんなのお薬箱



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

みんなの薬箱事業の KPI となります。

流通金額については前期と比べ 11 億円減少となります。

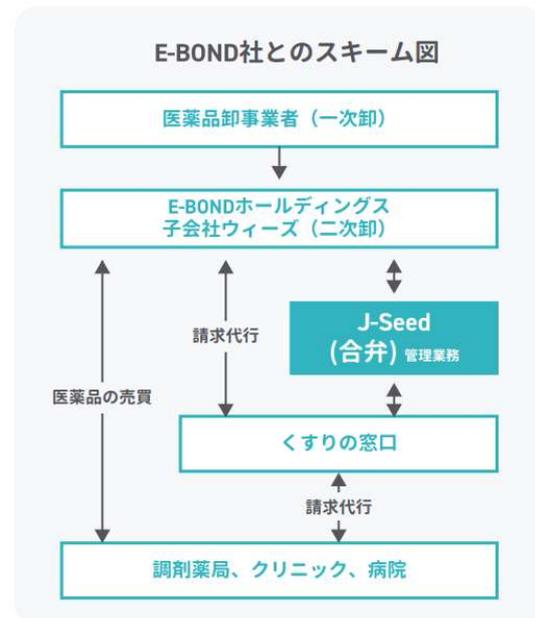
施設保有数は、不動産在庫サービスにおいて大手調剤チェーンの加盟が順調に伸びており、2,721 店舗施設増という結果になっております。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | トピックス

全国に調剤薬局を展開するE-BONDホールディングスの流通金額約570億円とグローバルエイチ加盟施設の流通金額約2300億円を合わせると流通金額が約2870億円となり、この金額規模での流通改善を行うことで、加盟施設への最適な仕入れサポートが提供可能となります。

それに加えて、当社が持つeオーダー(在庫管理)や不動産在庫も加盟店内でフル活用頂くことで、医薬品卸事業者に対する新たな情報の提供と合理化の実施が可能と考えます。



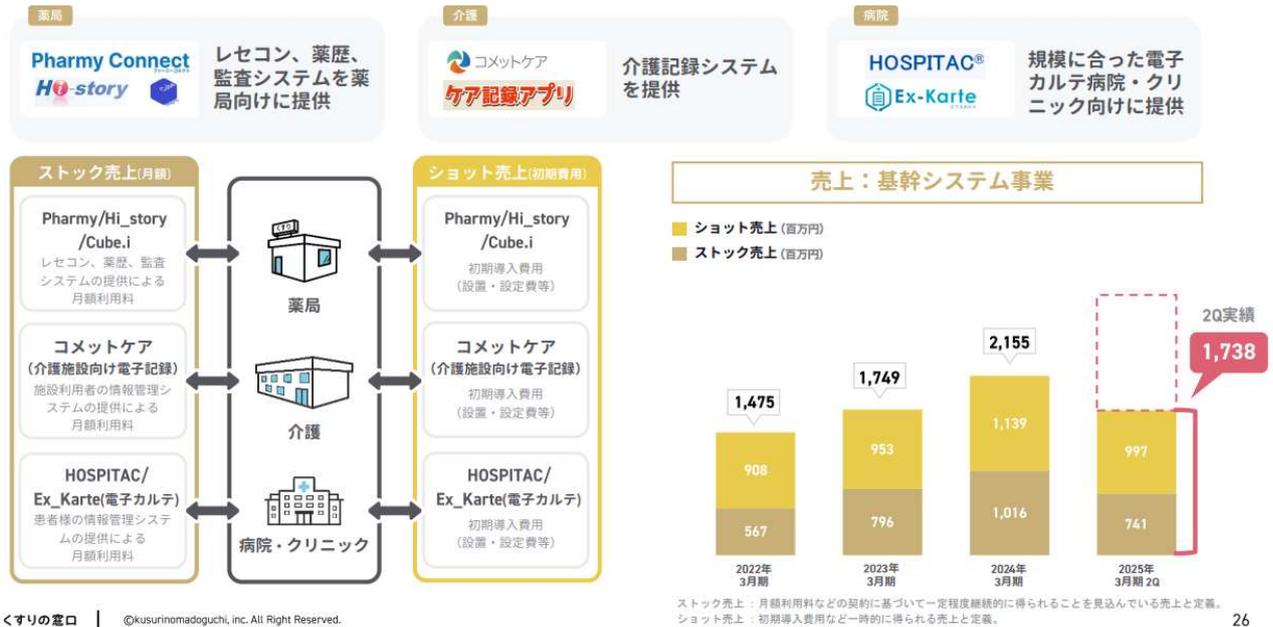
みんなのお薬箱のトピックスとなります。

今回のスキームについて簡単に説明をさせていただくと、今までは加盟施設様が医薬品卸事業者と直接取引を行うという形態でしたが、今後はE-BONDホールディングスの子会社であるウィーズと取引を行う形になります。

よって、今まで以上に流通改善に努めることができ、加盟施設様に最適な仕入れサポートが提供できるようになるということで貢献できると考えております。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | ビジネスモデル



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

26

次に、基幹システムの事業についてです。

薬局向けにはレセコン、薬歴、監査システム、介護向けにはレセコン、記録システム、ベッドセンサー、病院・クリニック向けには請求システム、受付システム、電子カルテ、AI 電話受付など、それぞれの分野において基幹システムのラインナップを揃えており、販売ができる体制が構築されております。

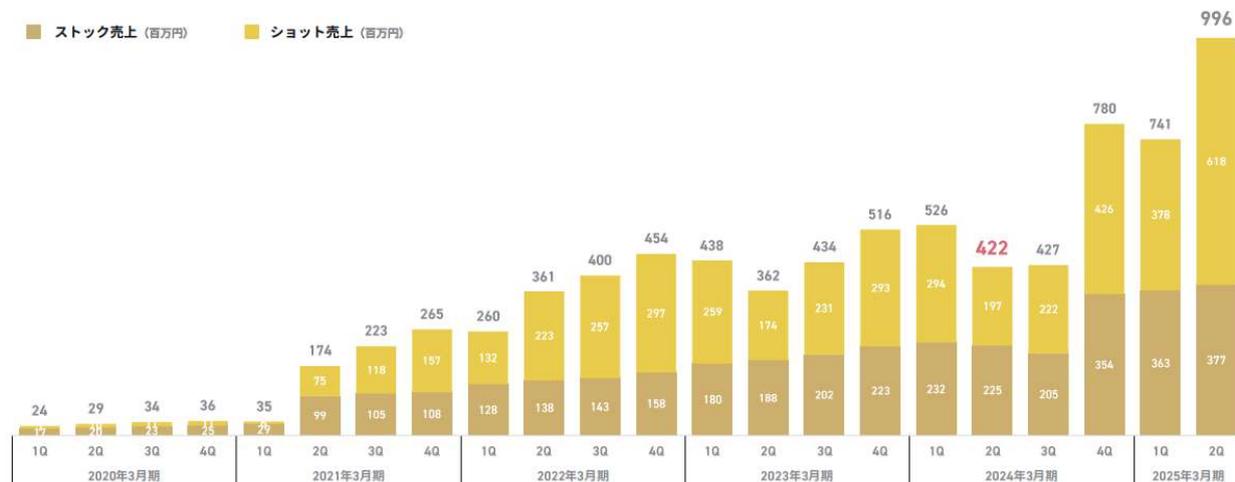
ビジネスモデルはソフトウェアの利用料を毎月いただく形であり、そちらがストック売上高となります。

また初期にパソコンを入れ替える際、発生する費用がショット売上高となります。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | 売上高

調剤薬局向けにレセコンを販売しているモイネットシステムは、補助金交付対象である「電子処方箋管理サービス新機能」をレセコンに追加したことにより、顧客からの需要が増加してショット売上が大きく伸長。

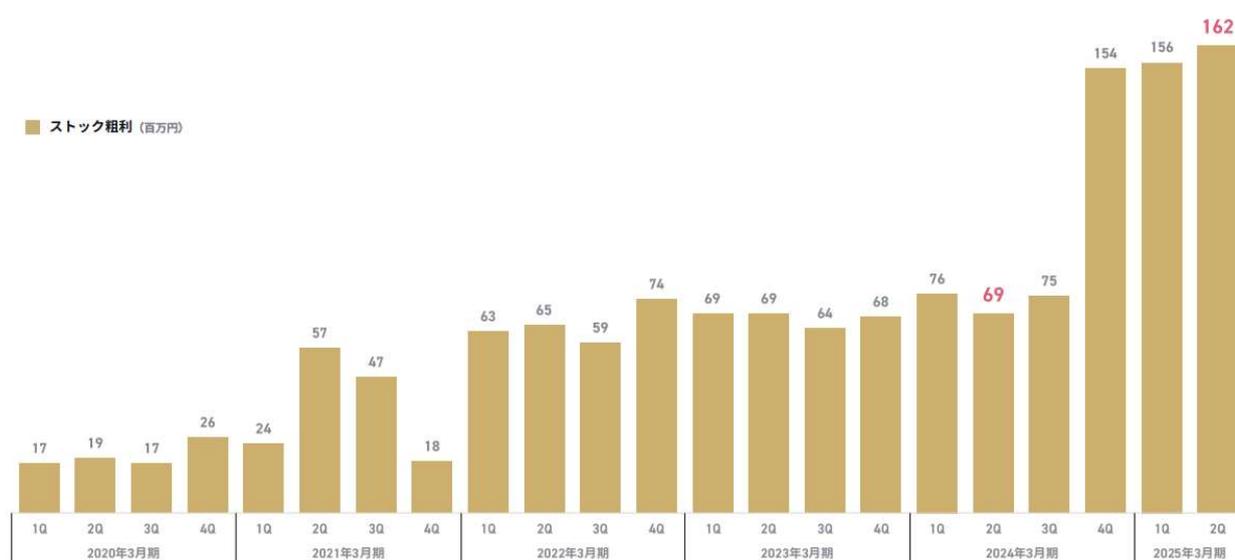


基幹システムの四半期毎の売上高ですが、第2四半期はモイネットの補助金対象機能でのアップセルで大幅にショット売上高が伸びました。

また、前期買収したハイブリッジについても、第2四半期からは売上高が増加してきており、新規獲得も今後期待できる状況になってきております。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | ストック粗利

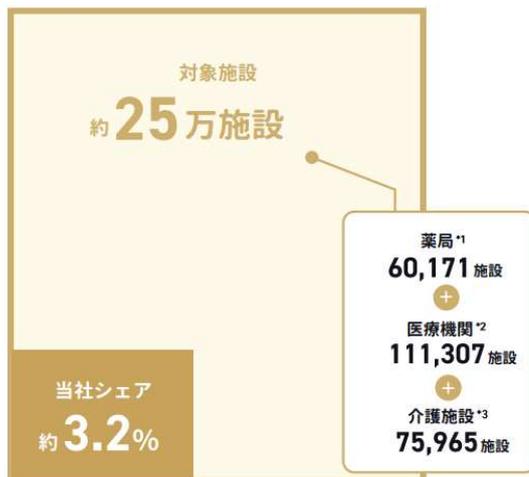
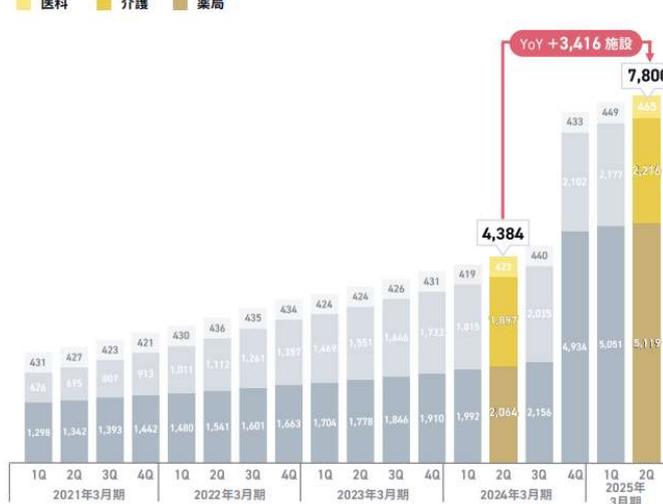


ストック粗利についても、前期買収したハイブリッジの業務改善をしたことにより、ストック粗利が順調に増加しているという形になっております。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | KPI (重要指数) 業種別施設保有数推移 (四半期)

■ 医科 ■ 介護 ■ 薬局



*1. 厚生省「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」より
*2. 厚生省「医療施設動態調査(令和3年1月末現在)」より
*3. R40324社保審介護保険部会資料より

基幹システムのKPIになります。

基幹システムの保有数は、前期と比べ3,416施設増となっております。

今後様々な施策が始まっていきますので、まずは早急に1万施設突破を実現したいと思っております。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | トピックス

レセコン・薬歴システム一体型でも薬歴単体でも獲得が好調。

2025年3月期

患者様に自動でフォローアップメッセージとアンケートフォームを送信することで、薬局スタッフの業務負担を軽減、また管理システムの利用により業務効率化を図ります。

- フォローアップ配信: 患者様向けにアンケートフォームを送信します。
- フォローアップ: アンケート結果を通知し、フォローアップを行います。
- 業務効率化: 業務負担を軽減し、業務効率化を図ります。
- 業務効率化: 業務負担を軽減し、業務効率化を図ります。
- 業務効率化: 業務負担を軽減し、業務効率化を図ります。

■ハイブリッジ(薬歴単体)
服薬フォローアップシステム 獲得好調

2025年3月期

メッセージ配信は条件設定や手動への切り替えが可能です。また、レセコンと連携し、フォローが必要な患者様を自動でピックアップすることが出来ます。

- メッセージ配信: メッセージ配信は条件設定や手動への切り替えが可能です。
- レセコン連携: レセコンと連携し、フォローが必要な患者様を自動でピックアップすることが出来ます。
- 業務効率化: 業務負担を軽減し、業務効率化を図ります。
- 業務効率化: 業務負担を軽減し、業務効率化を図ります。
- 業務効率化: 業務負担を軽減し、業務効率化を図ります。

■モイネットシステム(レセコン・薬歴一体)
服薬フォローアップシステム 獲得好調

2025年3月期

公益財団法人 大原記念倉敷中央医療機構
倉敷中央病院

受付から会計までをもっと便利に

EPARK スマートガイドシステム

■EPARKスマートガイドシステムが公益財団法人 大原記念倉敷中央医療機構 倉敷中央病院(1,172床)への導入が決定

こちらは基幹システムのトピックスとなっております。

第1四半期から引き続き、E-PARK お薬手帳との服薬フォロー連携が好調で、新規加盟施設が広がってきております。

また、昨年買収しましたスマートガイドサービスにおいても、倉敷中央病院様への導入が決定しており、引き合いも増えてきております。

3. 事業内容と業績

新規事業 | トピックス

新規事業も拡大中。

2025年3月期



01

**弊社加盟薬局・ドラッグストアでの
保健指導を実施**

対象者のライフスタイルに合わせたお時間に、弊社加盟薬局・ドラッグストアの店舗にて保健指導の実施が可能です。ICT画像も対応可能なため、従来のように実施場所を選ぶ必要がなくなります。

■未病予防事業

2024年9月末時点で40の健康保険組合との契約を締結

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

31

こちら新規事業のトピックスとなります。

未病予防事業として、現在 40 ほどの健康保険組合との契約が締結されております。

まだ業績が発表できる規模ではありませんが、着実に結果が出てきております。

また今回は発表ができておりませんが、製薬メーカー向けの事業も取り組みが進んでおりますので、次回決算発表の際に紹介できればと思います。

4. 2025年3月期第2四半期 業績見通し

2025年3月期 業績見通し

下記の利益計画は新規事業である未病予防への投資を含んだ計画となります。

株主還元として、2026年3月期に期末配当を予定しておりましたが、前倒しで2025年3月期の実績に応じて期末配当を実施する予定です。現在の計画に対して配当性向15%を予定しております。

単位：百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比
売上高	6,489	7,420	8,721	10,000	+15%
売上原価	3,117	3,346	3,788	-	-
売上総利益	3,372	4,074	4,932	-	-
販売管理費	2,657	3,024	3,562	-	-
営業利益	715	1,050	1,370	1,510	+10%
経常利益	815	938	1,325	1,485	+12%
親会社株主に帰属する当期純利益	515	391	870	1,017	+17%

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

33

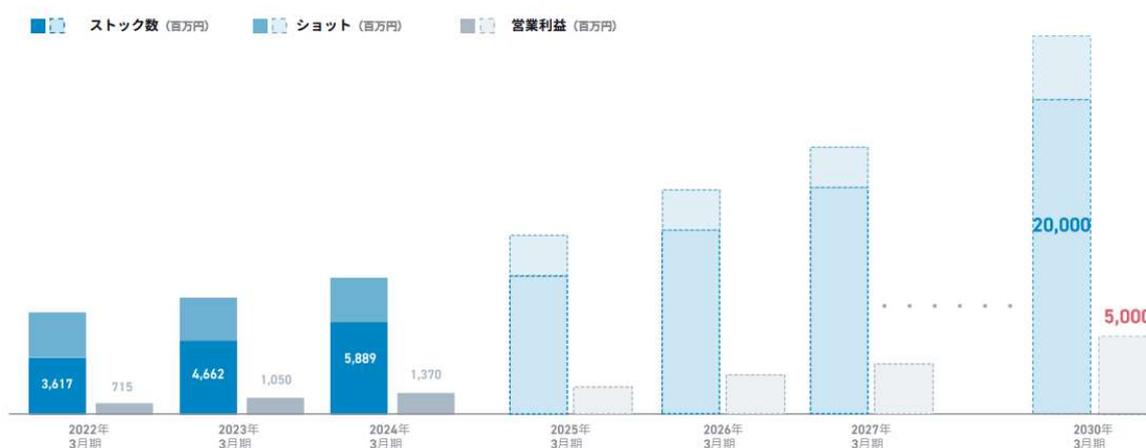
2025年3月期業績の見通しです。

第2四半期までの着地から見て、通期業績の達成については極めて角度が高いものとなっております。ただ保守的に計画は変えず、こちらの計画内容で今回発表させていただきます。

5. 中期経営計画

中期経営計画

ストック売上を積み上げながら安定的な利益を確保し、**ストック売上200億円、営業利益50億円以上を目指します**



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

35

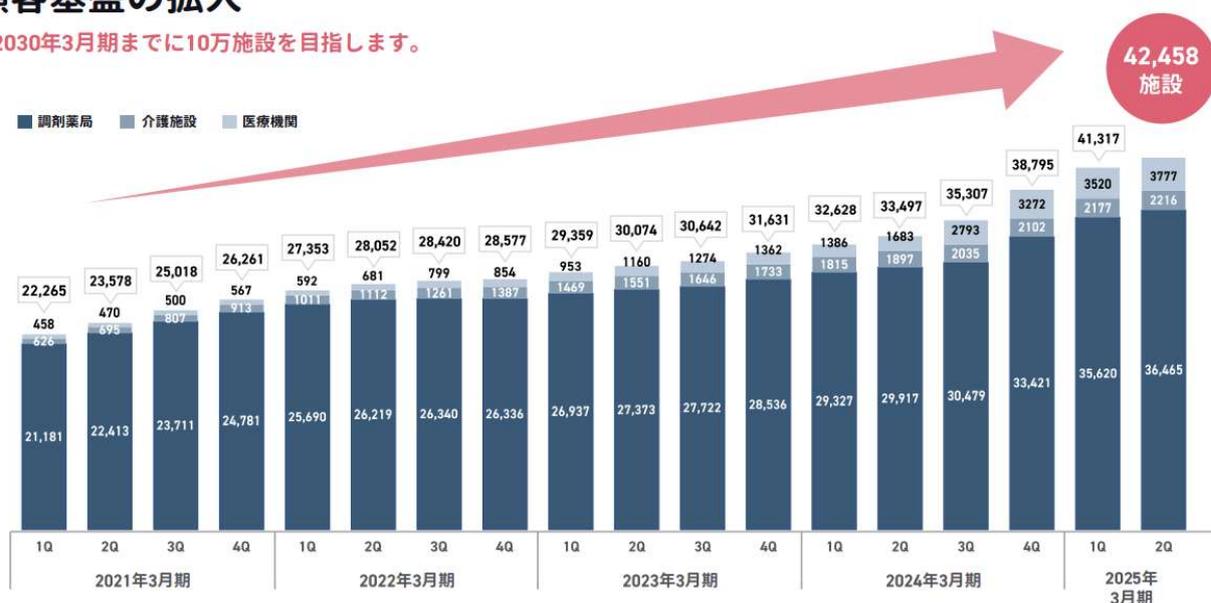
中期の経営計画となります。

当社は一時的な売上高ではなく、継続的に増え続ける安定したストック売上高の最大化を最重要視しております。

2030年3月期にはストック売上高 200 億円、営業利益 50 億円以上を実現するという計画で進めています。

5. 中期経営計画 顧客基盤の拡大

2030年3月期までに10万施設を目指します。



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

36

また、顧客基盤においても2030年までに10万施設保有を目指しております。今後も積極的にM&Aを引き続き取り組んでいく予定でございます。

くすりの窓口

ヘルスケア領域に新しい価値を提供し、
事業を通じて「社会課題の解決」に貢献する

くすりの窓口グループをご支援賜りますようお願い申し上げます

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

37

ヘルスケア領域の新しい価値を提供し、事業を通じて社会課題の解決に貢献していく、このことをミッションに取り組んでいきます。引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

私からの説明は以上となります。

ありがとうございました。

以上