

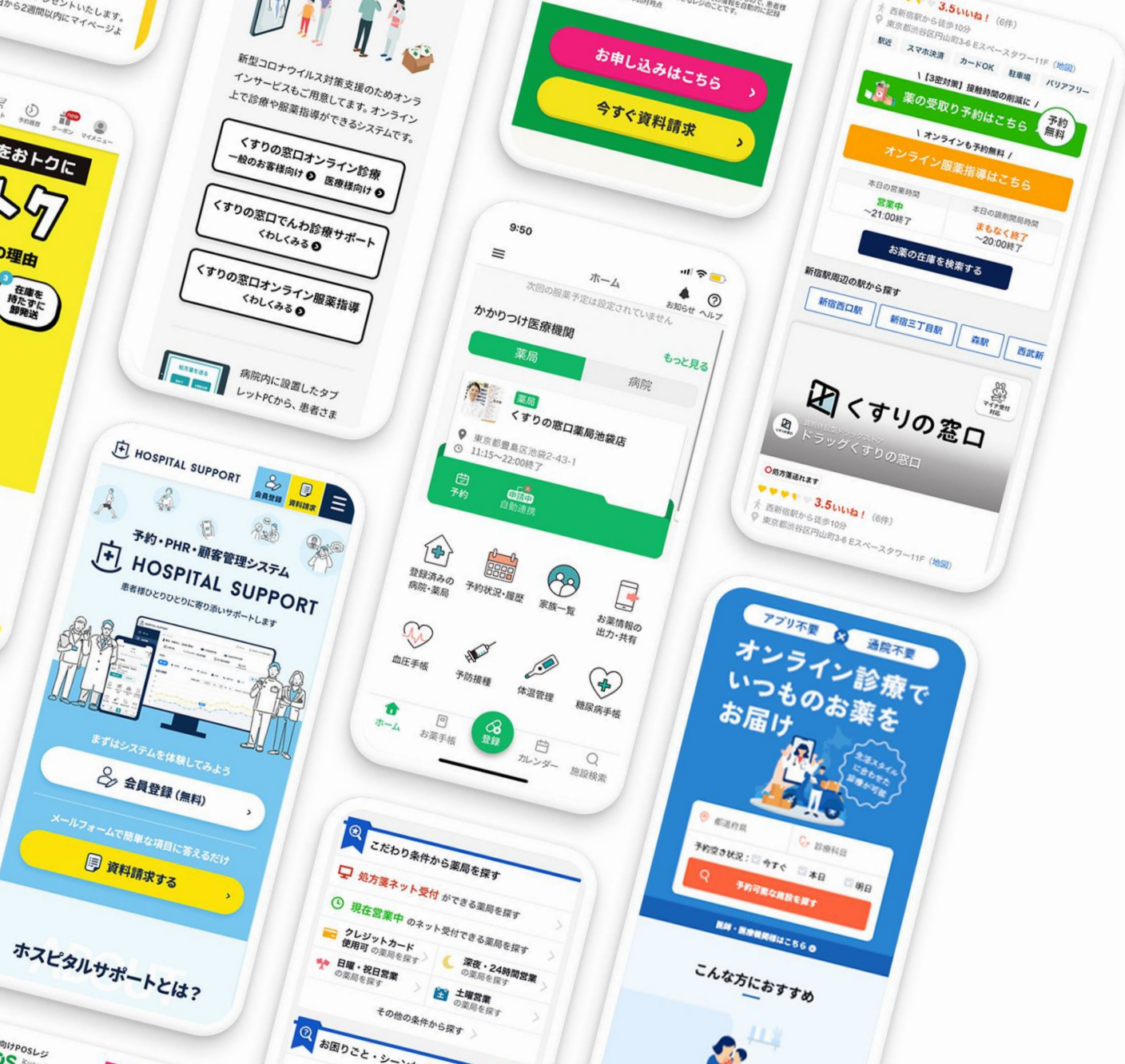


2025年2月14日

# 2025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. 2025年3月期第3四半期 連結決算概要

2. 2025年3月期第3四半期 業績報告

3. 事業内容と業績

メディア事業

みんなのお薬箱事業

基幹システム事業

4. 2025年3月期 業績見通し

5. 中期経営計画

# 2025年3月期第3四半期 連結決算概要

# 2025年3月期第3四半期 連結決算概要

2025年  
3月期3Q

メディア事業と基幹システム事業の好調持続により大幅増収。  
営業利益は期初計画をほぼ四半期前倒しで達成。

連結売上高  
**84.2**億円  
前期比 +35%

連結営業利益  
**15.5**億円  
前期比 +41%

メディア事業

くすりの窓口のリッチプランの新規獲得が好調を継続。  
処方箋ネット受付数と単価の増加も業績に寄与。

売上高  
**33.1**億円  
前期比 +53%

ストック粗利  
**8.8**億円  
前期比 +69%

みんなのお薬箱  
事業

一部の医薬品卸様との調整が3Qも新規顧客獲得に影響。また、それに伴い流通額も減少し、ストック売上が減少するもストック粗利は増益。

売上高  
**23.2**億円  
前期比 △14%

ストック粗利  
**9.5**億円  
前期比 +10%

基幹システム  
事業

調剤薬局向けの補助金対象となる電子処方箋管理サービスの新機能に対する需要の好調を3Qまで継続。

売上高  
**27.0**億円  
前期比 +97%

ストック粗利  
**4.6**億円  
前期比 +109%

※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。

# 2025年3月期第3四半期 業績報告

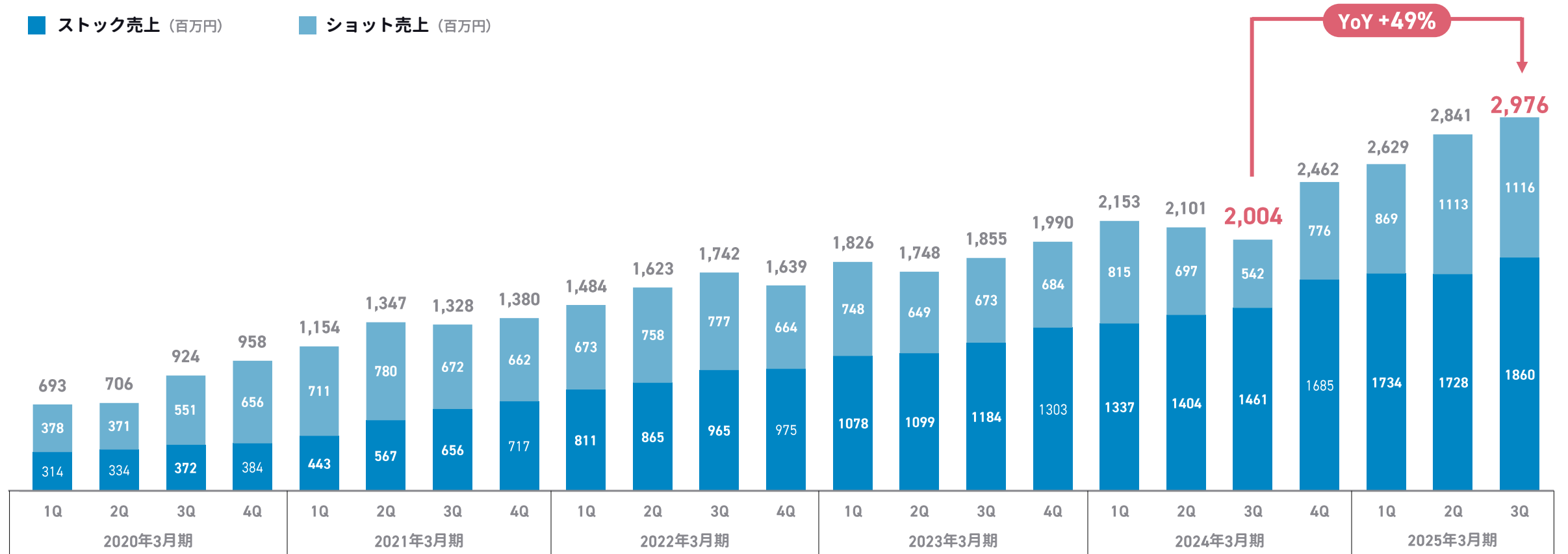
# 連結売上高

2025年3月期第2四半期は、みんなのお薬箱事業における医薬品卸様との調整の影響でストック売上が減少するも、2025年3月期第3四半期は、メディア事業や基幹システム事業が引き続き好調に推移したため、ショットやストックの四半期売上高は過去最高を更新。

※ストック売上の推移を正しく反映するため、2025年3月期の第2四半期で行っている一部の予約定義の修正を第1四半期と第2四半期で調整しております。

■ ストック売上 (百万円)

■ ショット売上 (百万円)

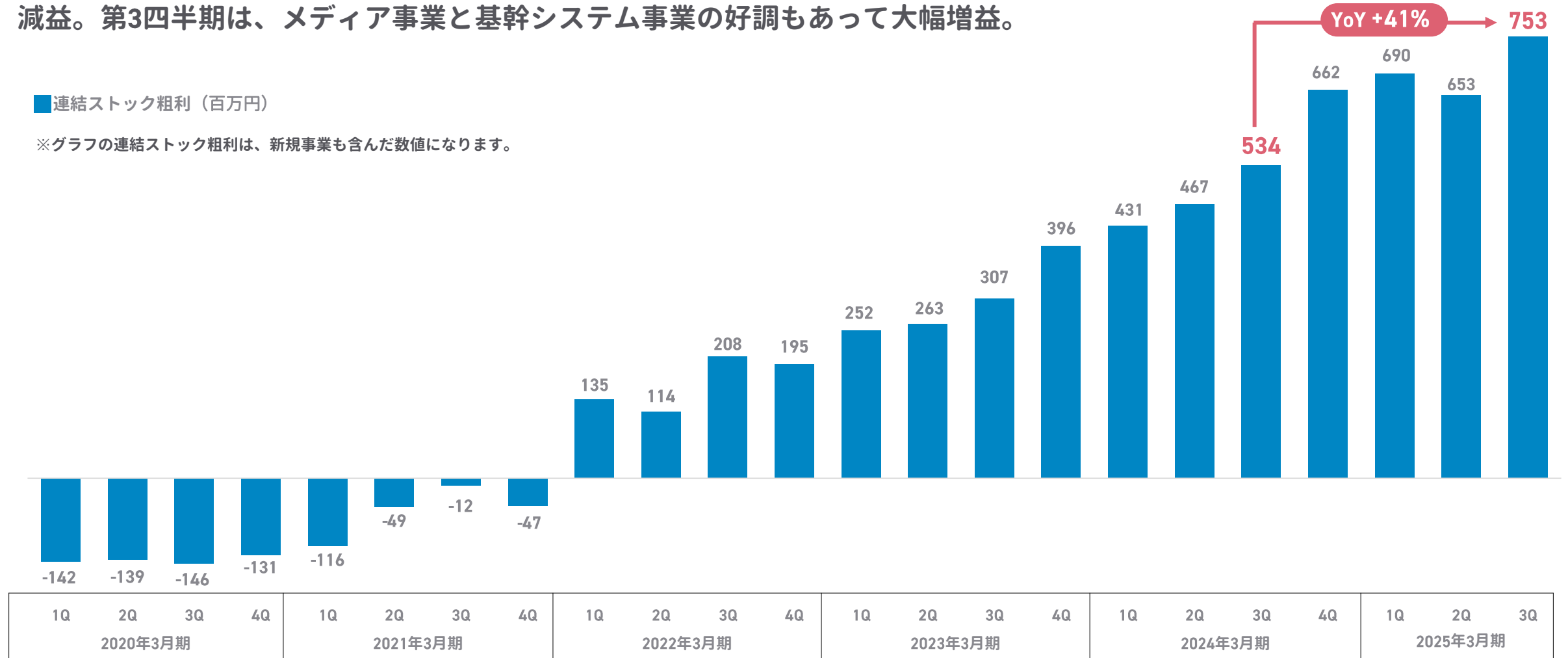


# 連結ストック粗利

2024年3月期第4四半期は、新たに3社が当社グループに加わったことでストック粗利が大幅増加。2025年3月期第2四半期は、みんなのお薬箱事業の仕入れサポートサービスにおいて、一部の医薬品卸様との調整の影響を受け、前四半期対比で減益。第3四半期は、メディア事業と基幹システム事業の好調もあって大幅増益。

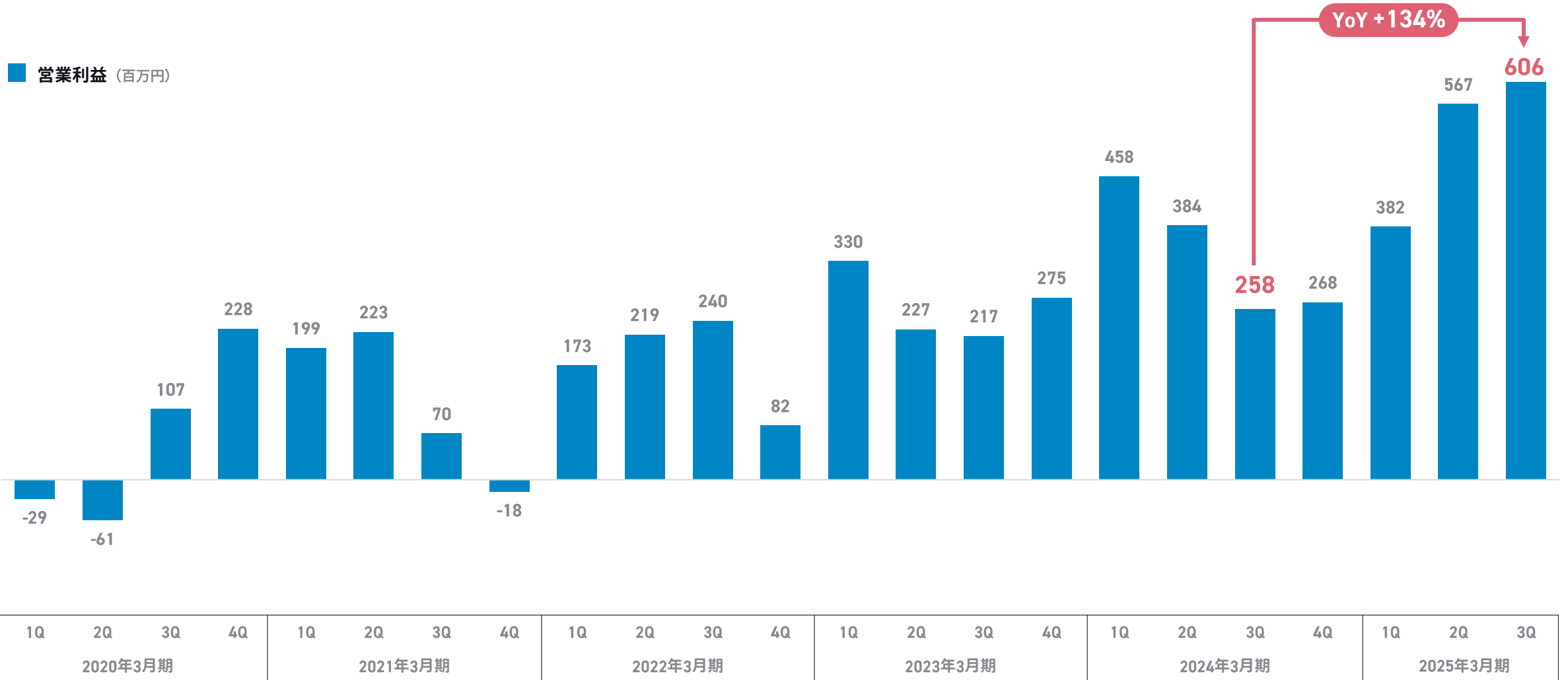
■ 連結ストック粗利（百万円）

※グラフの連結ストック粗利は、新規事業も含んだ数値になります。



# 連結営業利益

メディア事業及び基幹システム事業の好調を継続していることから四半期営業利益も過去最高を更新。

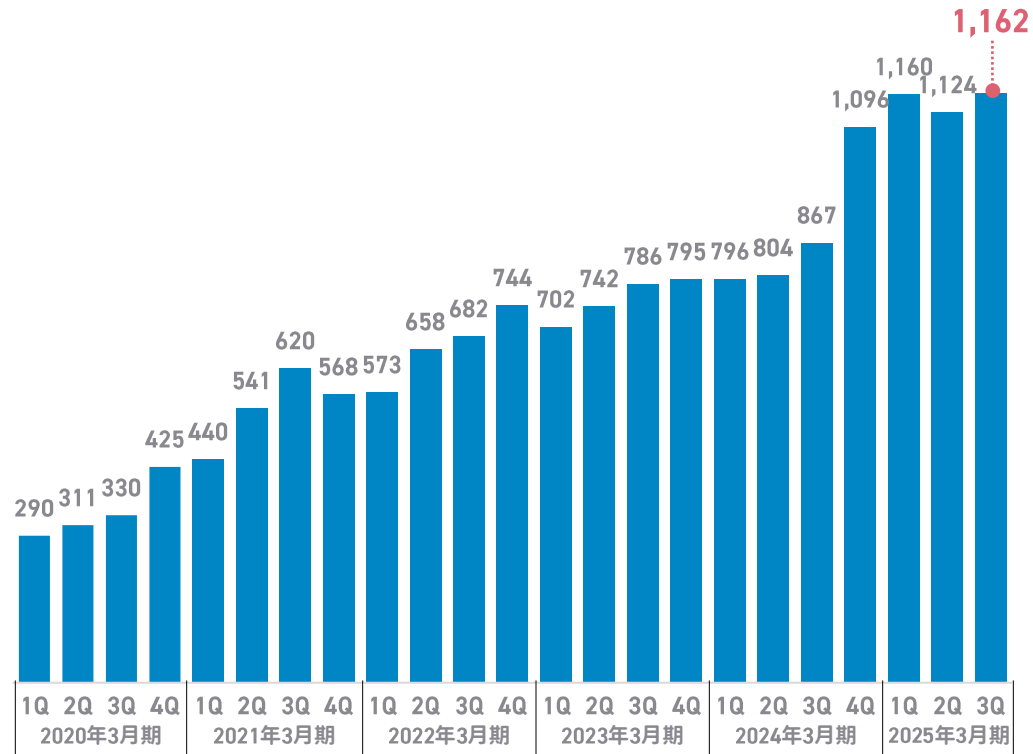




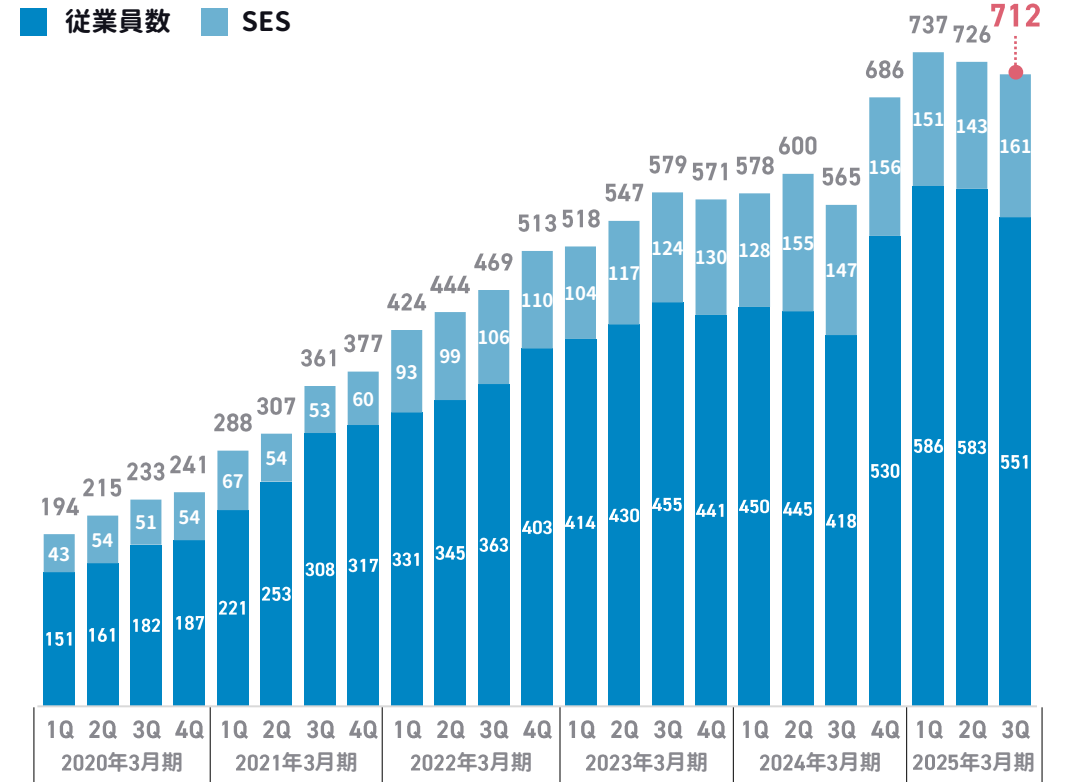
# 連結販管費と従業員数

第2四半期に続き採用コスト減少および人員減並びに各事業のコスト削減により販管費を抑制。

販管費 単位：百万円



従業員数 単位：人



# 連結損益計算書（累計）

2024年11月に当社100%子会社を吸収合併したことにより繰越欠損金を引き継ぐこととなり、それに伴い法人税等調整額△549百万円（△は益）を計上。

単位：百万円	2025年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	増減率	2025年3月期 2Q累計	増減率
売上高	8,420	6,259	+35%	5,443	+55%
売上総利益	5,002	3,568	+40%	3,233	+55%
営業利益	1,556	1,101	+41%	949	+64%
経常利益	1,537	1,101	+40%	922	+67%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,562	720	+117%	558	+180%
EBITDA	2,463	1,793	+37%	1,526	+61%

# 連結損益計算書（四半期）

2024年11月に当社100%子会社を吸収合併したことにより繰越欠損金を引き継ぐこととなり、それに伴い法人税等調整額△549百万円（△は益）を計上。

単位：百万円	2025年3月期 3Q	2024年3月期 3Q	増減率	2025年3月期 2Q	増減率
売上高	2,976	2,004	+49%	2,813	+6%
売上総利益	1,768	1,125	+57%	1,691	+5%
営業利益	606	258	+134%	567	+7%
経常利益	615	251	+145%	542	+13%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,004	189	+430%	318	+216%
EBITDA	937	477	+96%	857	+9%

# 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。

単位：百万円	2025年3月期 3Q	2024年3月期 3Q	増減率	2025年3月期 2Q	増減率
総資産	18,853	21,301	△11%	18,879	+0%
流動資産	13,201	17,159	△23%	13,845	△5%
現預金	8,995	13,774	△35%	9,807	△8%
固定資産	5,651	4,142	+36%	5,034	+12%
負債	10,860	15,058	△28%	11,906	△9%
流動負債	10,171	14,698	△31%	11,217	△9%
固定負債	688	360	+91%	689	△0%
純資産	7,993	6,243	+28%	6,972	+15%

# 事業内容と業績

## メディア事業

### 3. 事業内容と業績

# メディア事業 | ビジネスモデル



国内最大級の  
ポータルサイト

**EPARK**  
くすりの窓口



550万DL突破

iOS 4.54  
Android 4.36

累計DL数  
最大級のお薬手帳

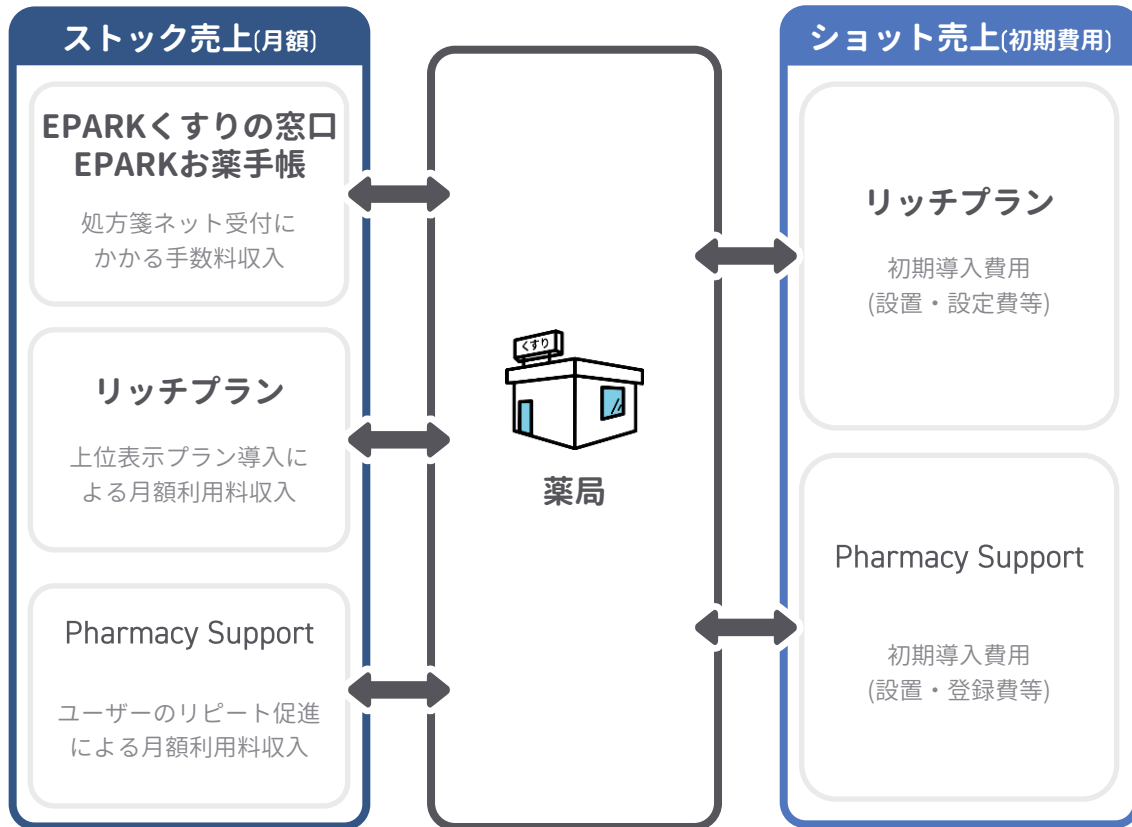
**EPARK**  
お薬手帳



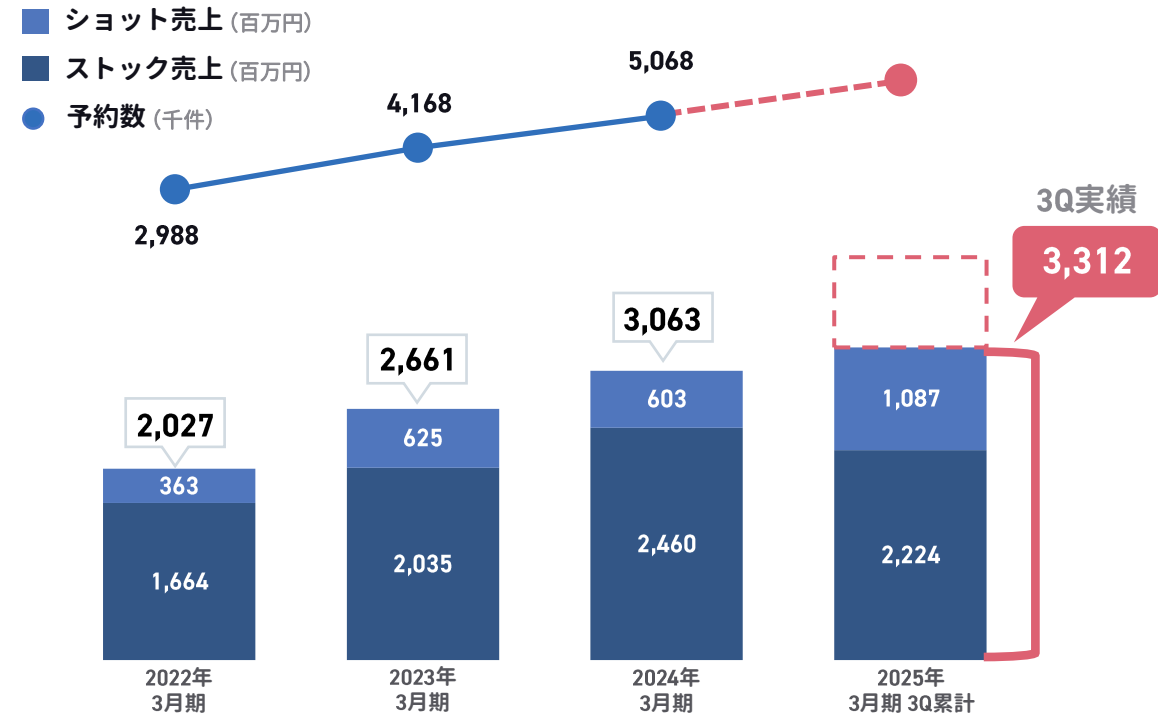
EPARKくすりの窓口の上位  
表示プラン



患者のリピート促進に特化した  
顧客管理システム



売上：メディア事業

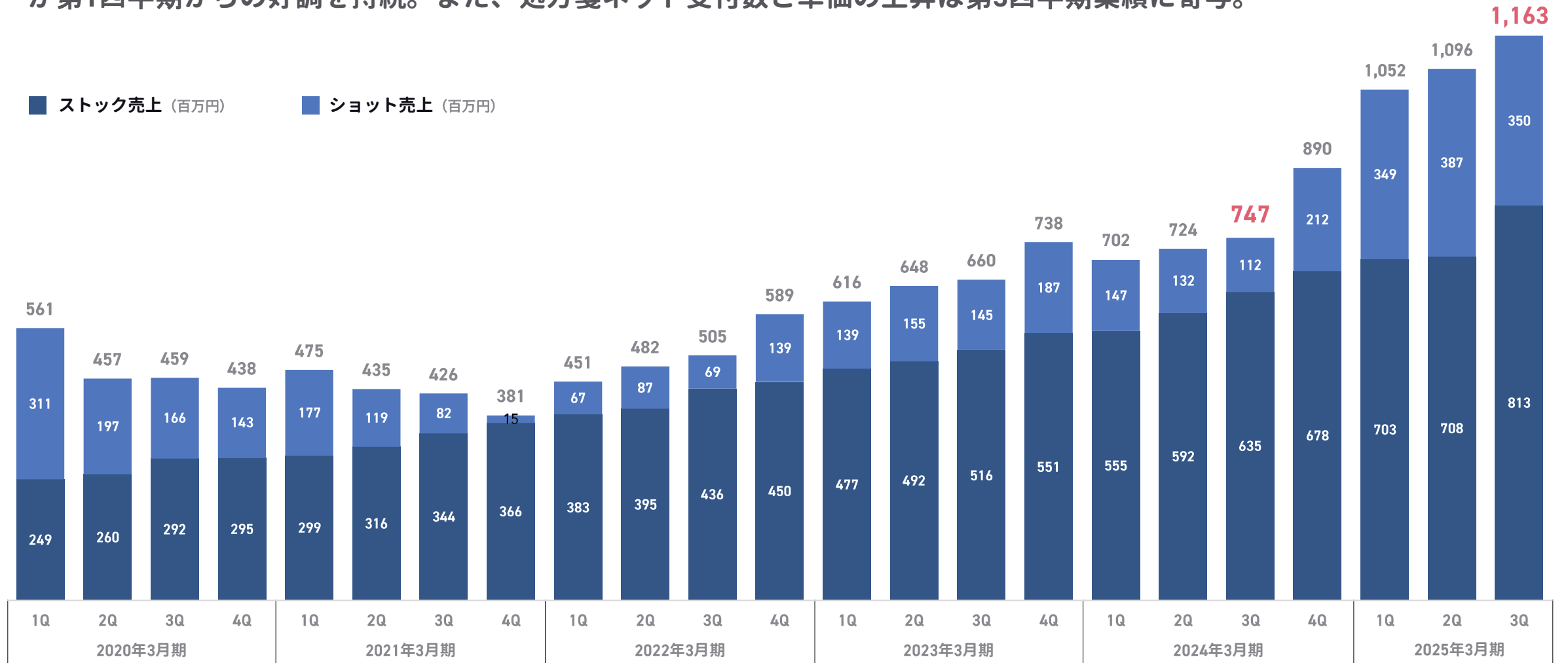


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。  
 ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

### 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第1四半期からの好調を持続。また、処方箋ネット受付数と単価の上昇は第3四半期業績に寄与。



※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。

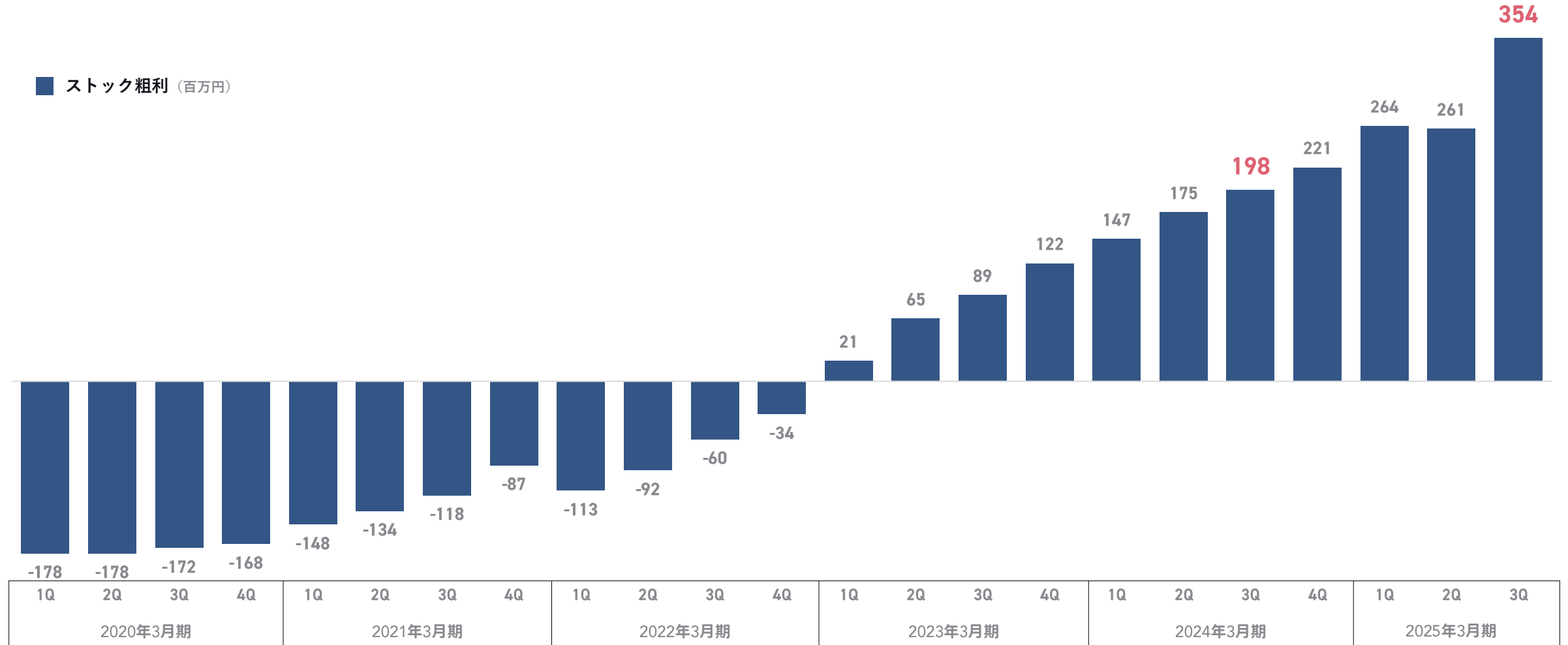
### 3. 事業内容と業績

# メディア事業 | ストック粗利

処方箋ネット受付数の大幅増加にともない、ストック粗利は過去最高を更新。

※第1四半期は全体的なコストの抑制により、利益が増加

■ ストック粗利 (百万円)



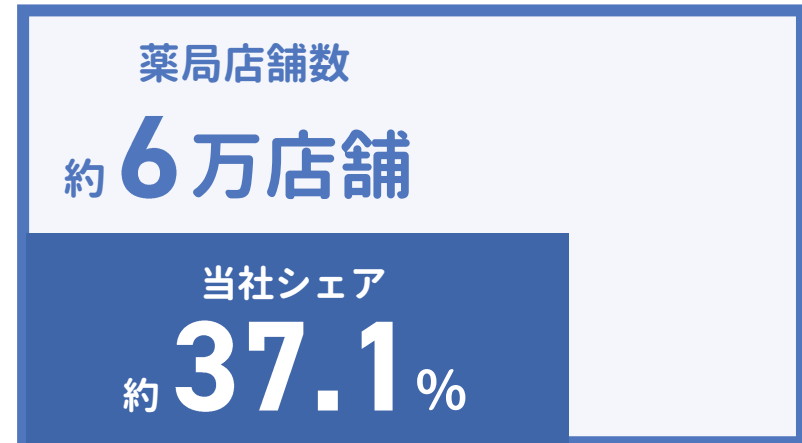
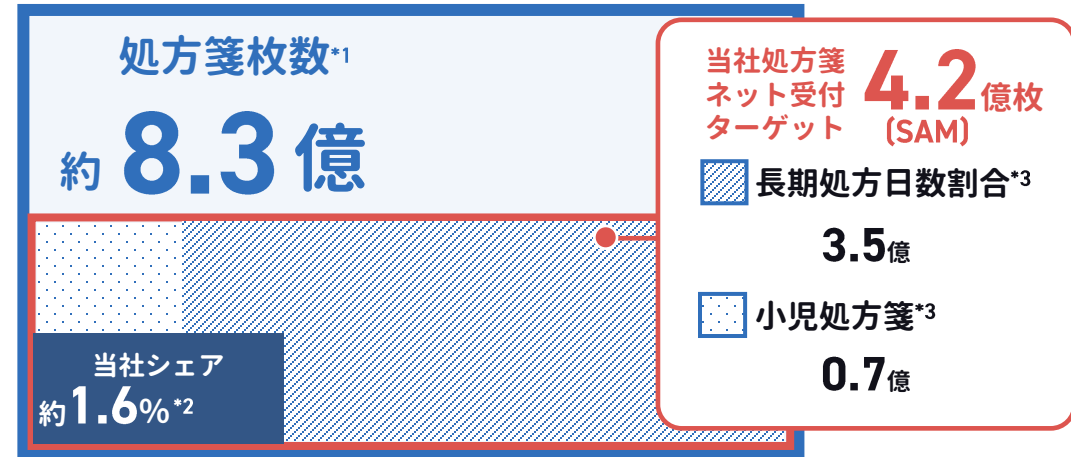
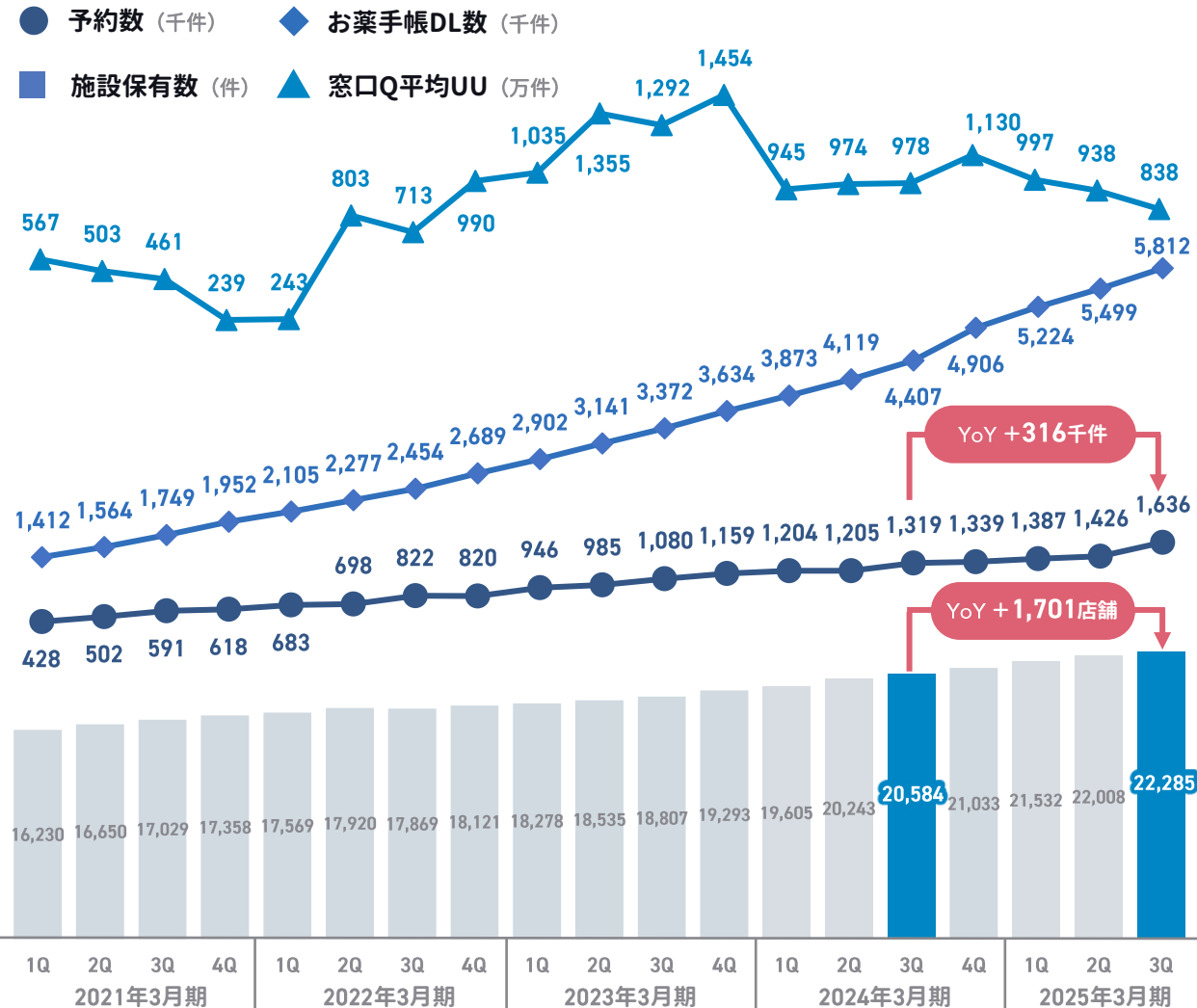
※一部の予約定義の修正を2025/3の1Qと2Qで調整しております。



### 3. 事業内容と業績

# メディア事業 | KPI (重要指数)

処方箋ネット受付数（予約数）が大幅に増加。お薬手帳アプリも累計ダウンロード数が550万を突破。



\*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

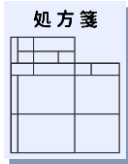
### 3. 事業内容と業績

# メディア事業 | トピックス

調剤薬局の人件費高騰や薬剤師不足の課題に対する施策として、店舗内の基本受付業務をAIが自動化するシステム。処方箋1枚あたりの調剤原価を抑えることに繋がります。

## 基本受付業務

01



処方箋受付

02



お薬手帳の回収

03



受付票の発券

04



調剤完了呼び出し



## 問診票案内・結果反映

初回利用時、受付票にWEB問診票のご案内とアクセス用QRコードを印字。回答結果は電子薬歴システムに簡単に反映可能です。



## 自動精算案内

服薬指導後はアナウンスで自動精算機へご案内。仕分けや商品マスタの設定は本部で一括管理が可能です。

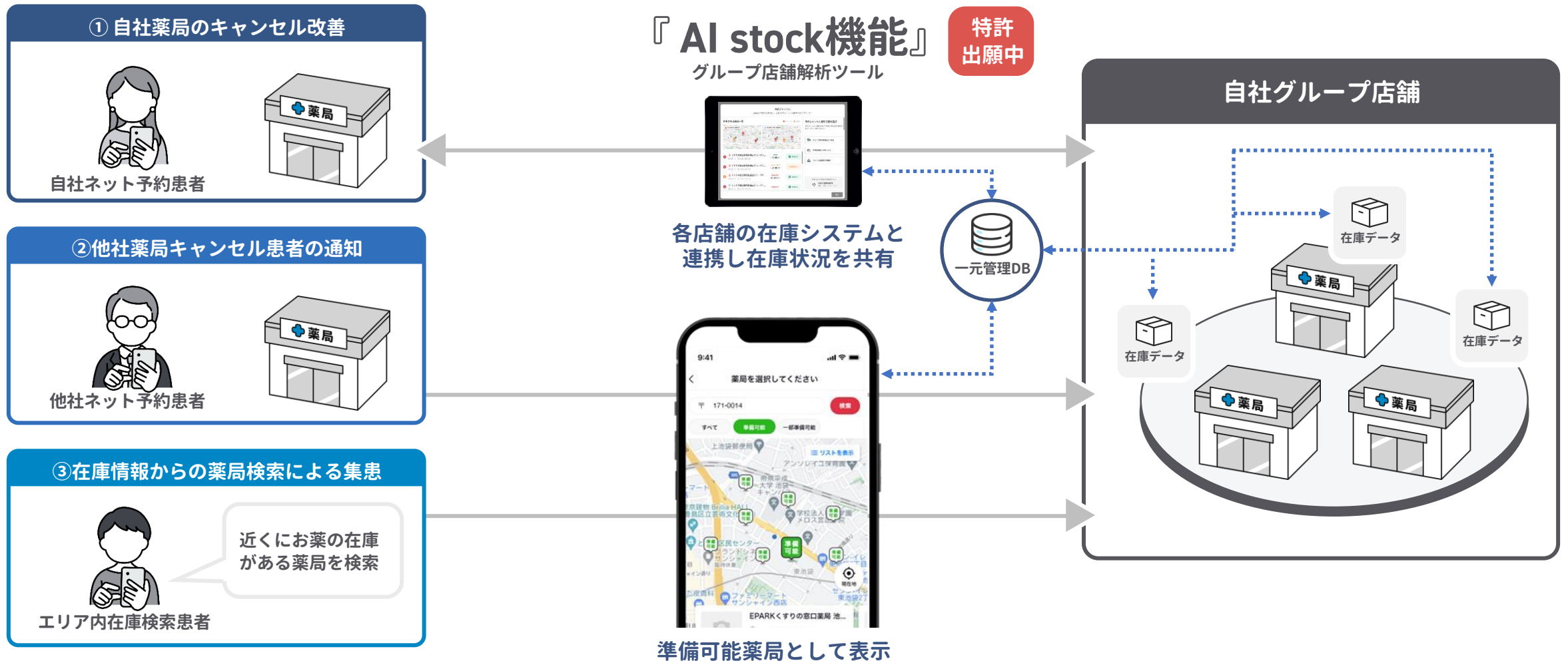
※ 画面は開発中のものです。 ※ 「QRコード」は株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

### 3. 事業内容と業績

# メディア事業 | トピックス

患者様がネット予約した薬局店舗に薬の在庫がない場合の解決策である『AI stock 機能』。

キャンセルデータと薬の在庫データをもとに商圈内のキャンセル予約にアプローチが出来ることから獲得が堅調に推移。



# メディア事業 | トピックス

## ファストドクター株式会社との業務提携

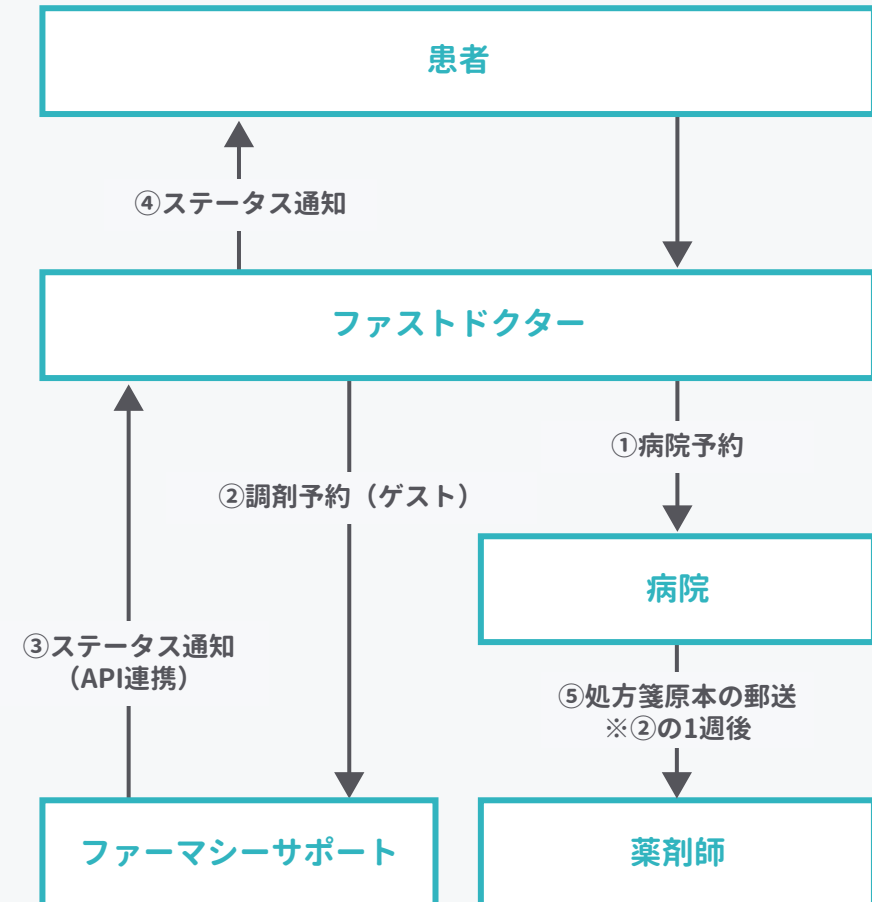
ファストドクターが提供しているプラットフォームを利用して、オンライン診療を受けた患者様がオンラインで受取った処方箋を当社の処方箋ネット受付対応店舗へ送信することにより、診療から処方という一連のプロセスをオンラインで完結できるサービスを提供致します。

**+** ファストドクター



**くすりの窓口**

## ファストドクター株式会社とのスキーム図



# 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業

### 3. 事業内容と業績

# みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル



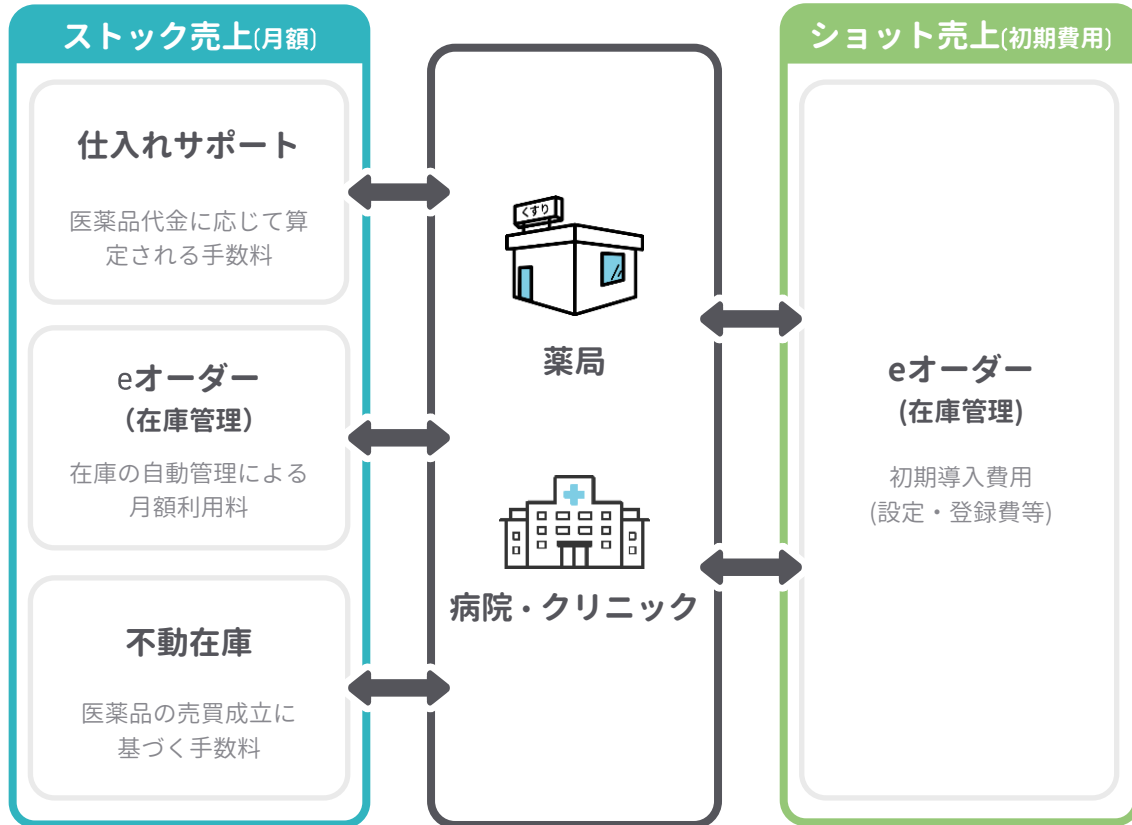
国内最大級の流通改善により、最適な仕入れサポートの提供



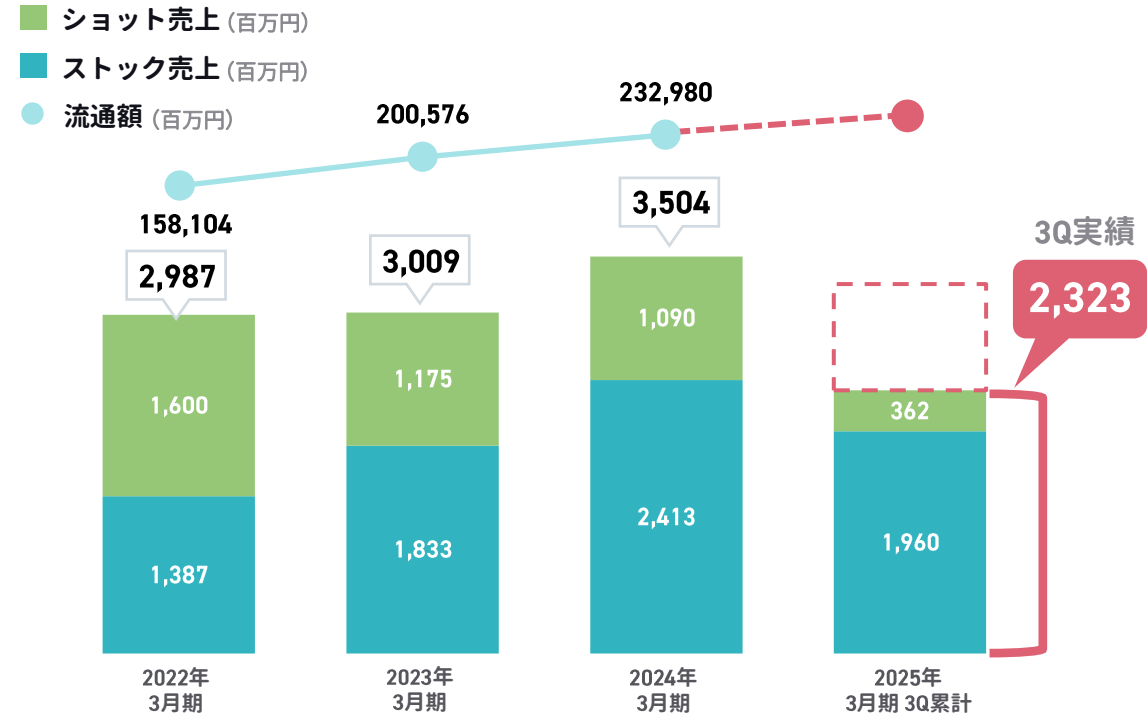
AIを活用した在庫管理自動発注システム



国内最大級の医薬品売上のマッチングサイト



## 売上：みんなのお薬箱事業



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。

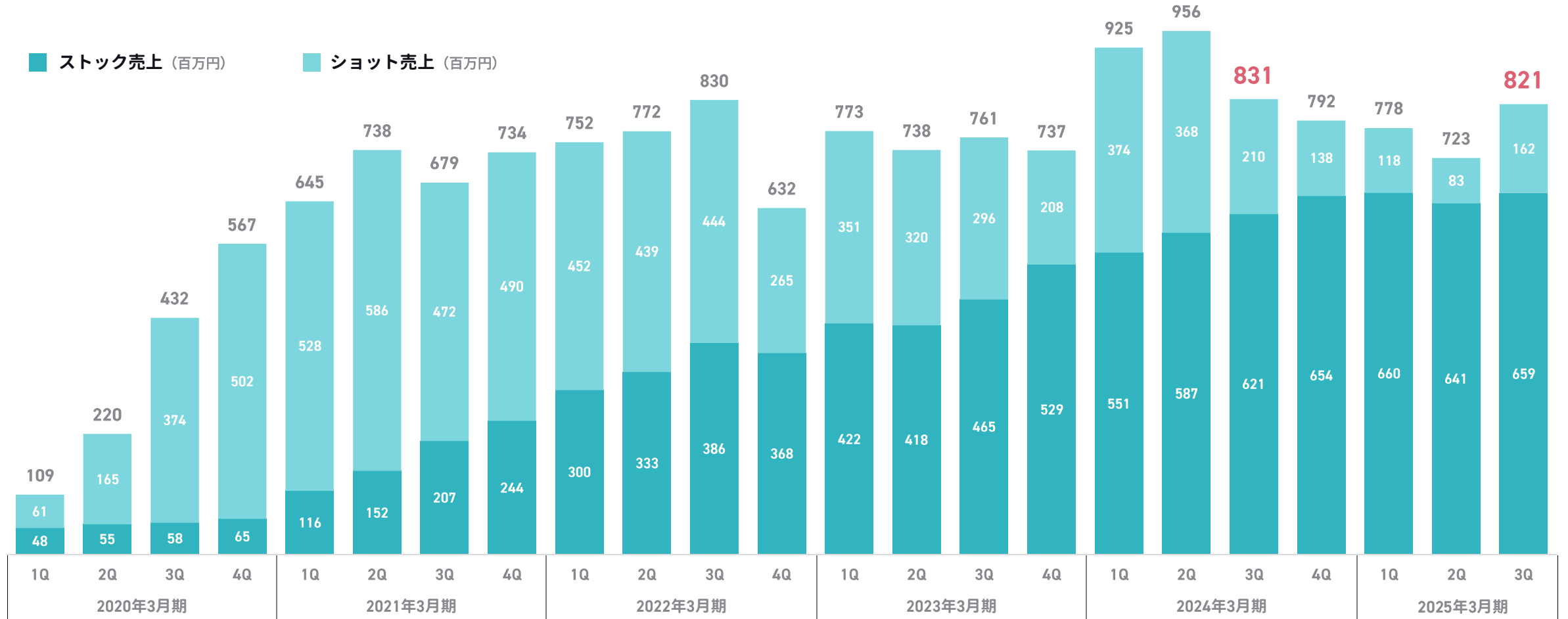
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

流通額：不動在庫でマッチングした医薬品額と仕入れサポートの医薬品仕入れ額の合算。

### 3. 事業内容と業績

## みんなのお薬箱事業 | 売上高

一部の医薬品卸様との調整が第3四半期まで持続するも、新パートナーのE-BONDホールディングス（ウィーズ）と業務提携契約を締結し、新規獲得営業の正常化に向けた活動を展開中。

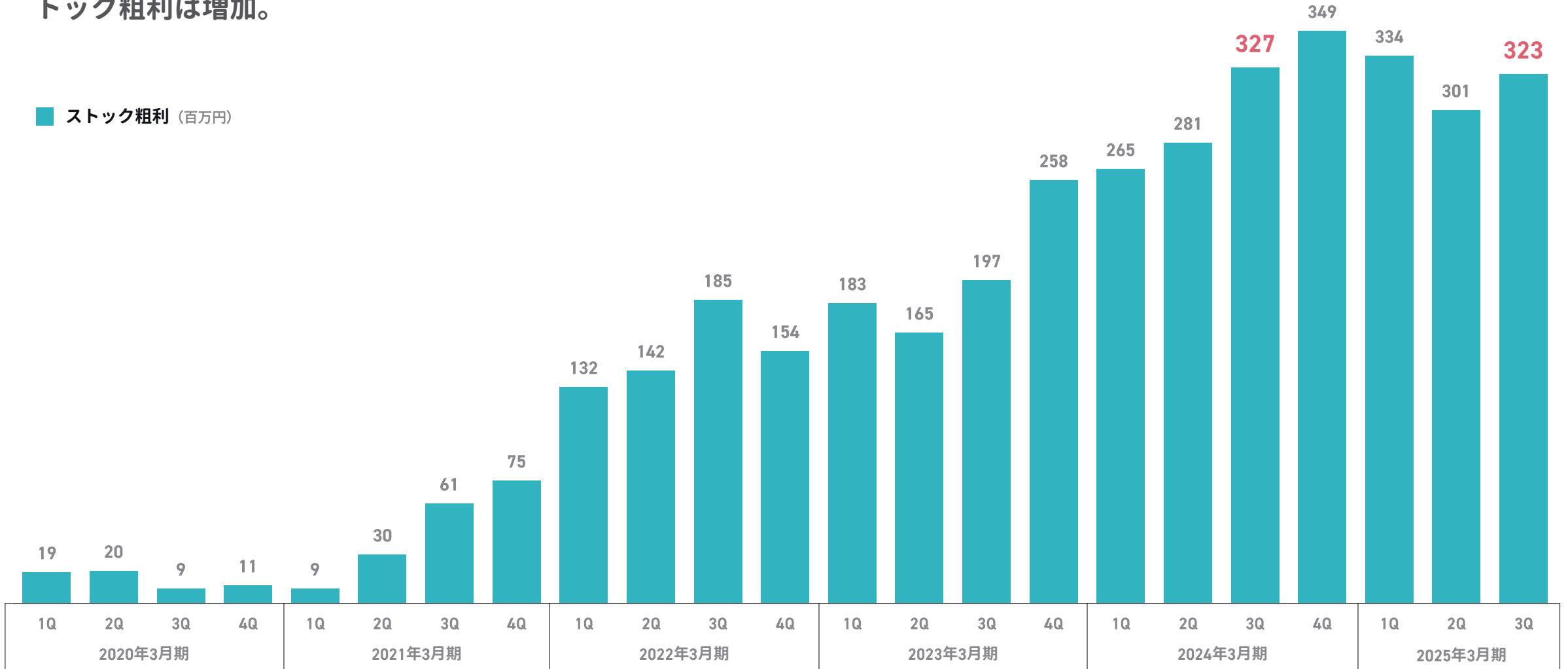


### 3. 事業内容と業績

## みんなのお薬箱事業 | ストック粗利

2025年3月期第2四半期まで仕入れサポートの新規獲得数が減少したが、医薬品卸様との調整が完了しだい、今後のストック粗利は増加。

■ ストック粗利 (百万円)



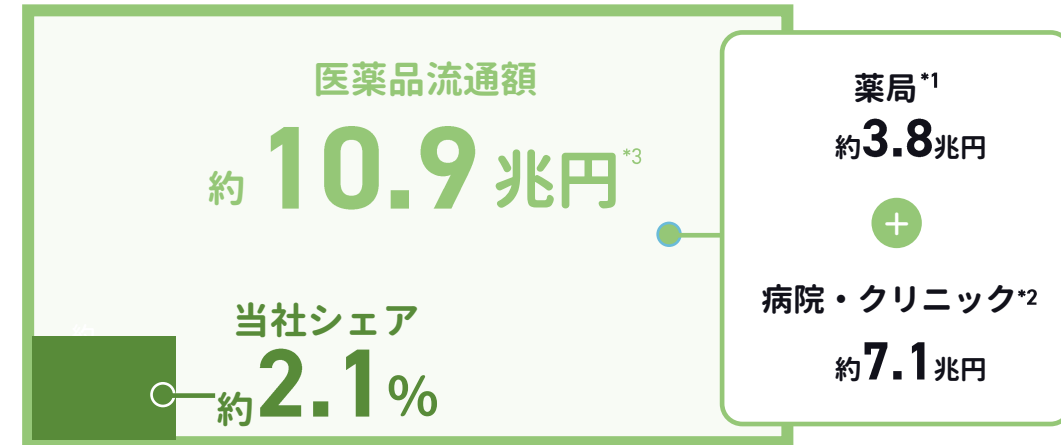
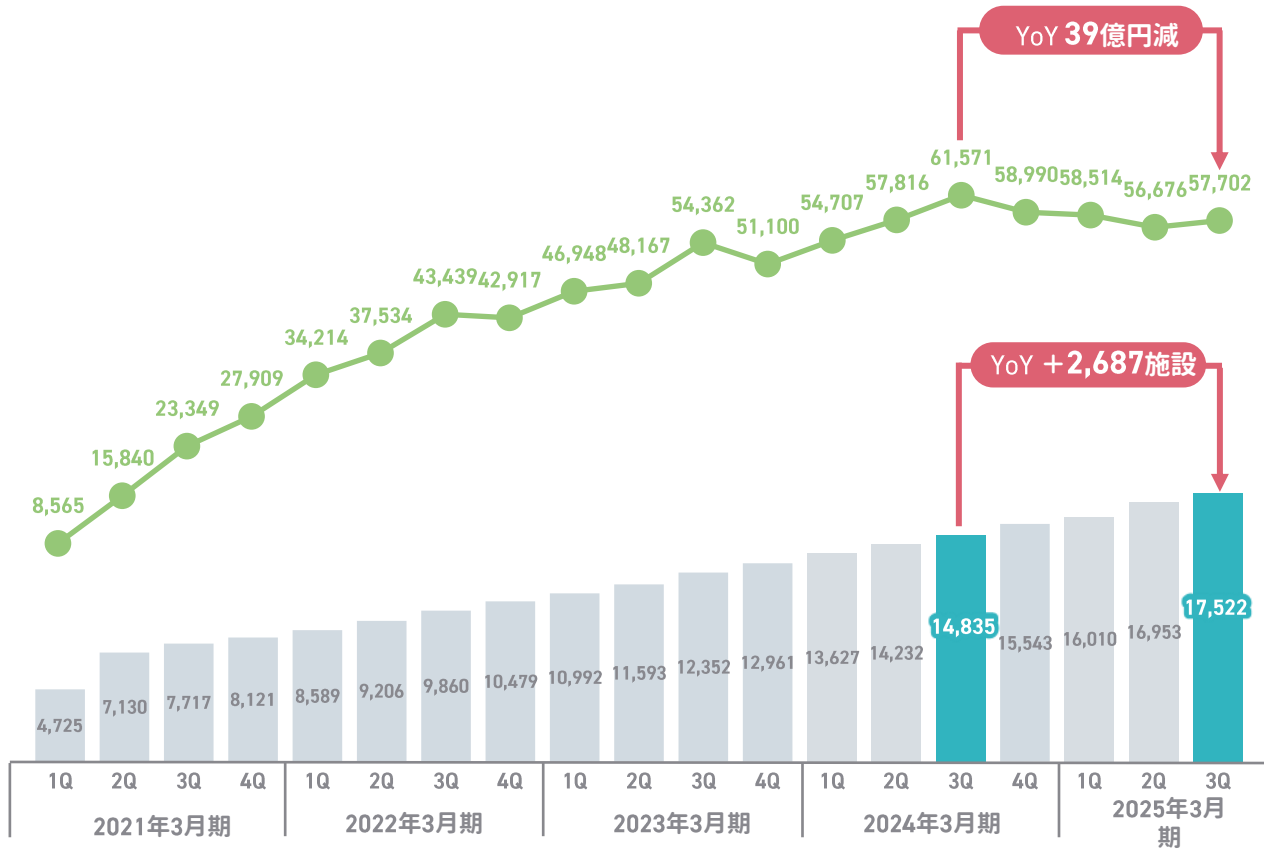


### 3. 事業内容と業績

# 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

■ 施設保有数 ● 流通額 (仕入れサポート+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

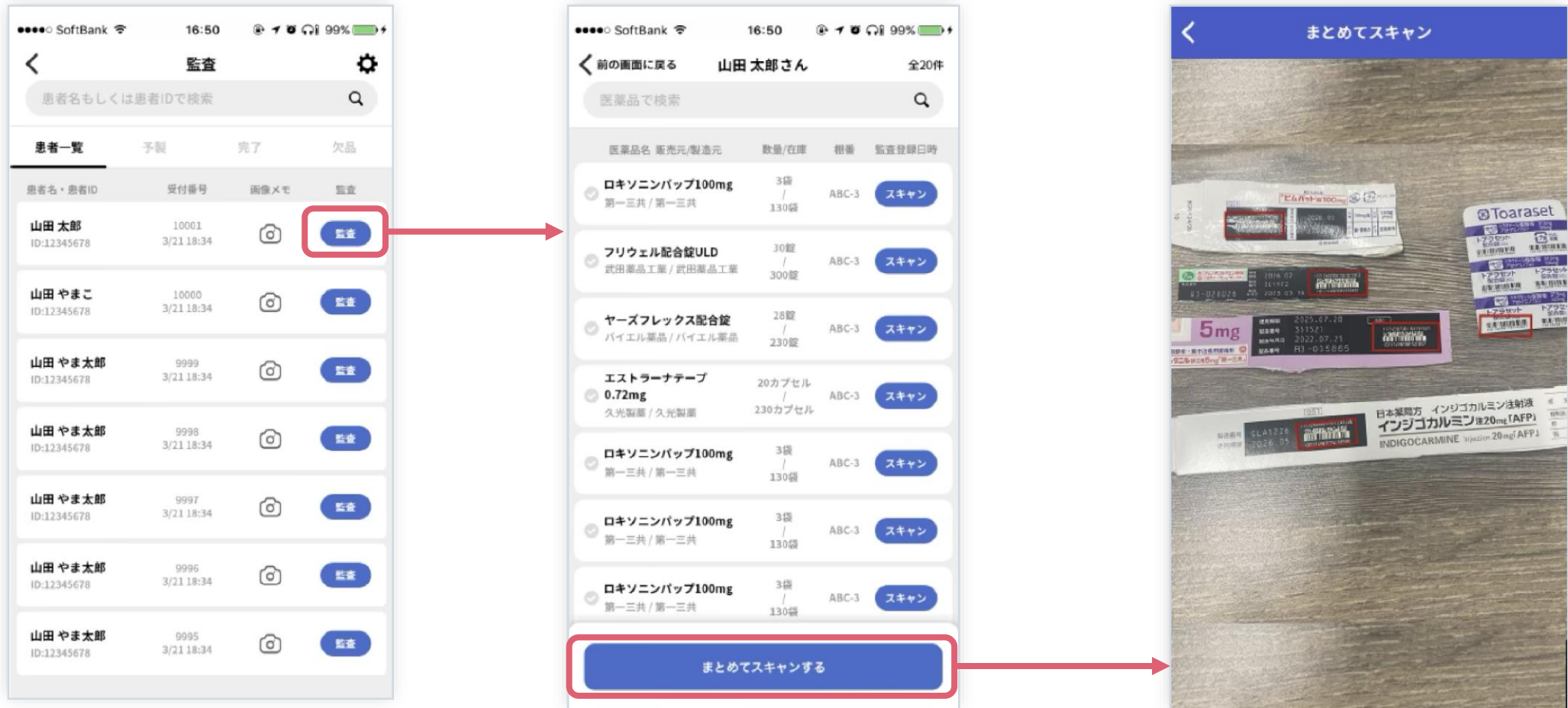
\*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末概数)」より

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

### 3. 事業内容と業績

# みんなのお薬箱事業 | トピックス

薬剤の取り違えを防止する薬剤監査を高額な専用のハード端末や場所を取らず、タブレット等に「eオーダーアプリK-PICK」をインストールすることで薬剤監査が可能となる調剤過誤防止のための監査システムを今期第3四半期にリリース。



# 事業内容と業績

## 基幹システム事業

### 3. 事業内容と業績

# 基幹システム事業 | ビジネスモデル

薬局



レセコン、薬歴、  
監査システムを薬  
局向けに提供

介護

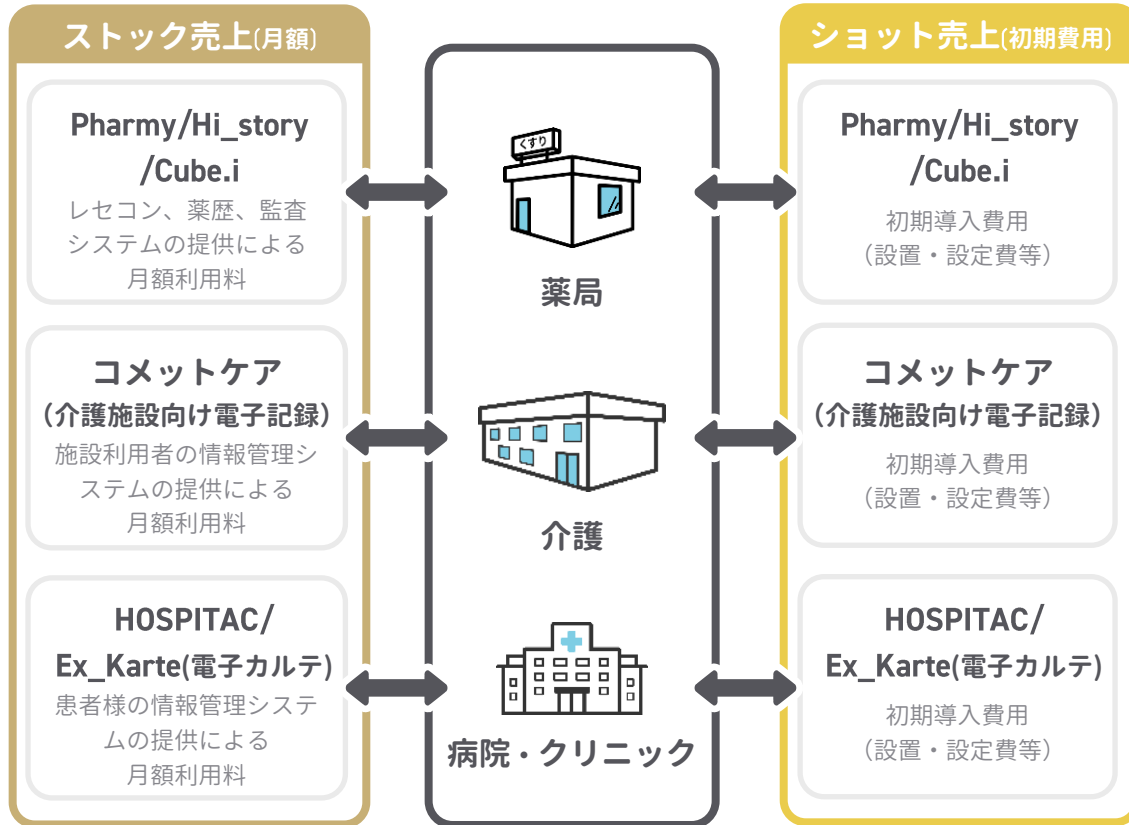


介護記録システム  
を提供

病院

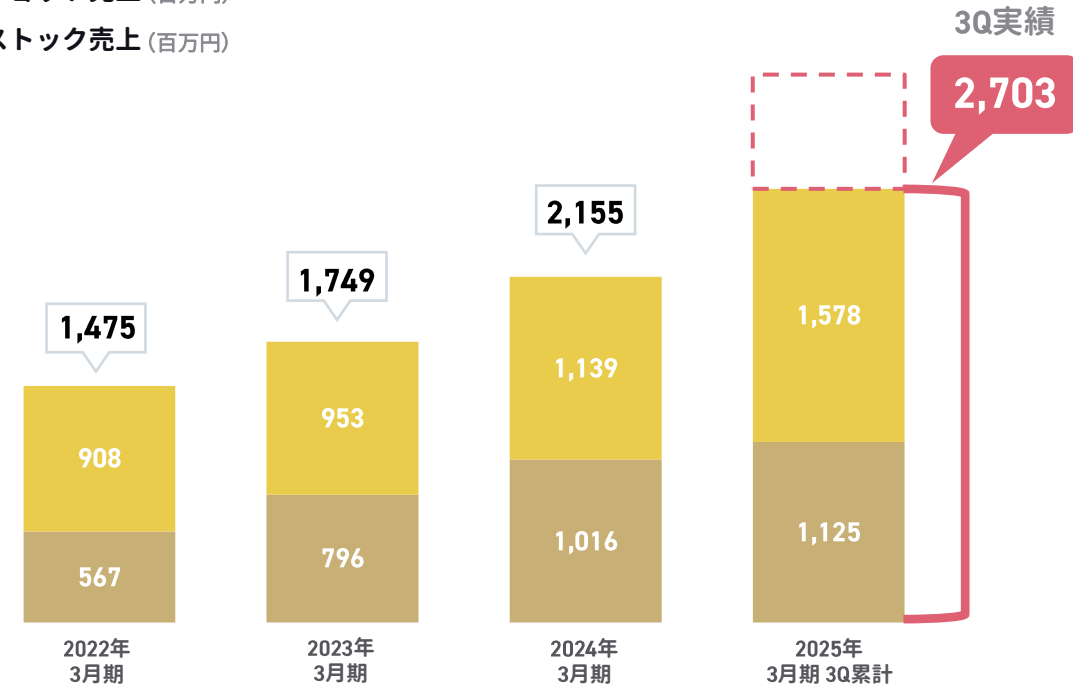


規模に合った電子  
カルテ病院・クリ  
ニック向けに提供



## 売上：基幹システム事業

■ ショット売上 (百万円)  
■ ストック売上 (百万円)

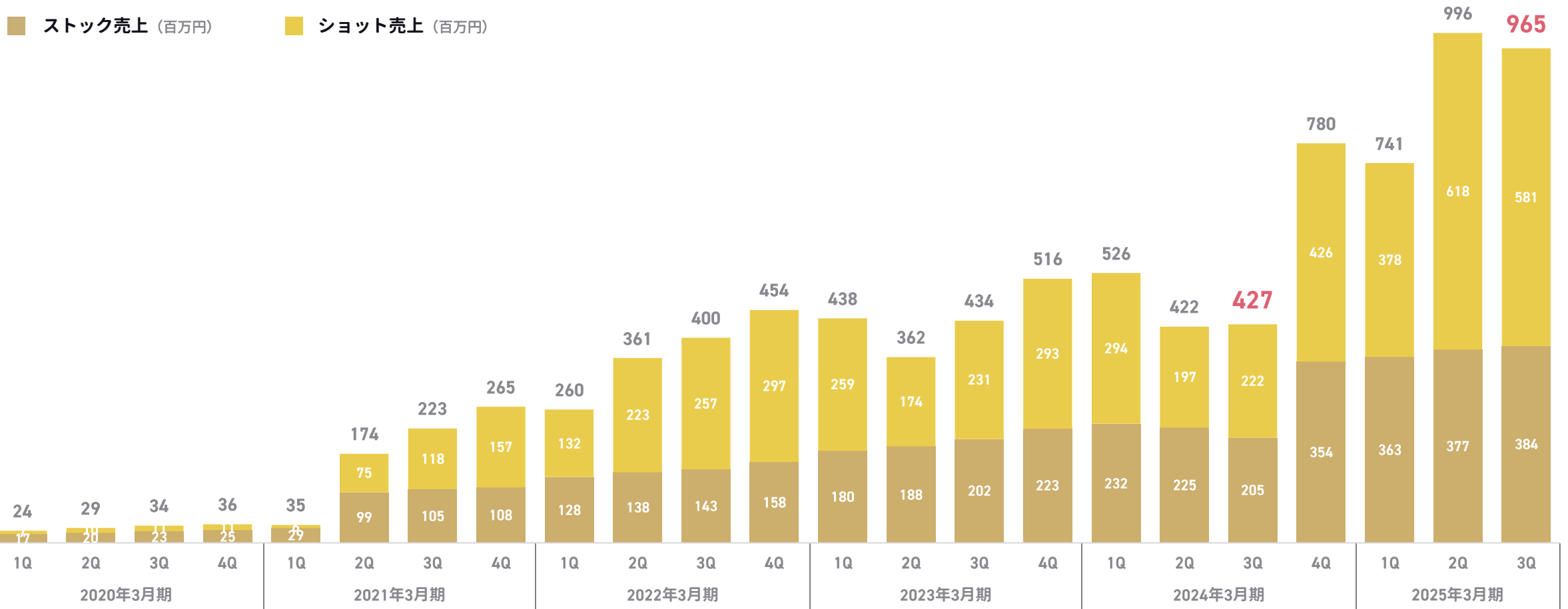


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。  
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

### 3. 事業内容と業績

## 基幹システム事業 | 売上高

補助金交付対象である「電子処方箋管理サービス新機能」は、2025年3月期第2四半期から2025年3月期第3四半期まで好調を維持しているため、ショット売上高は高水準で推移。

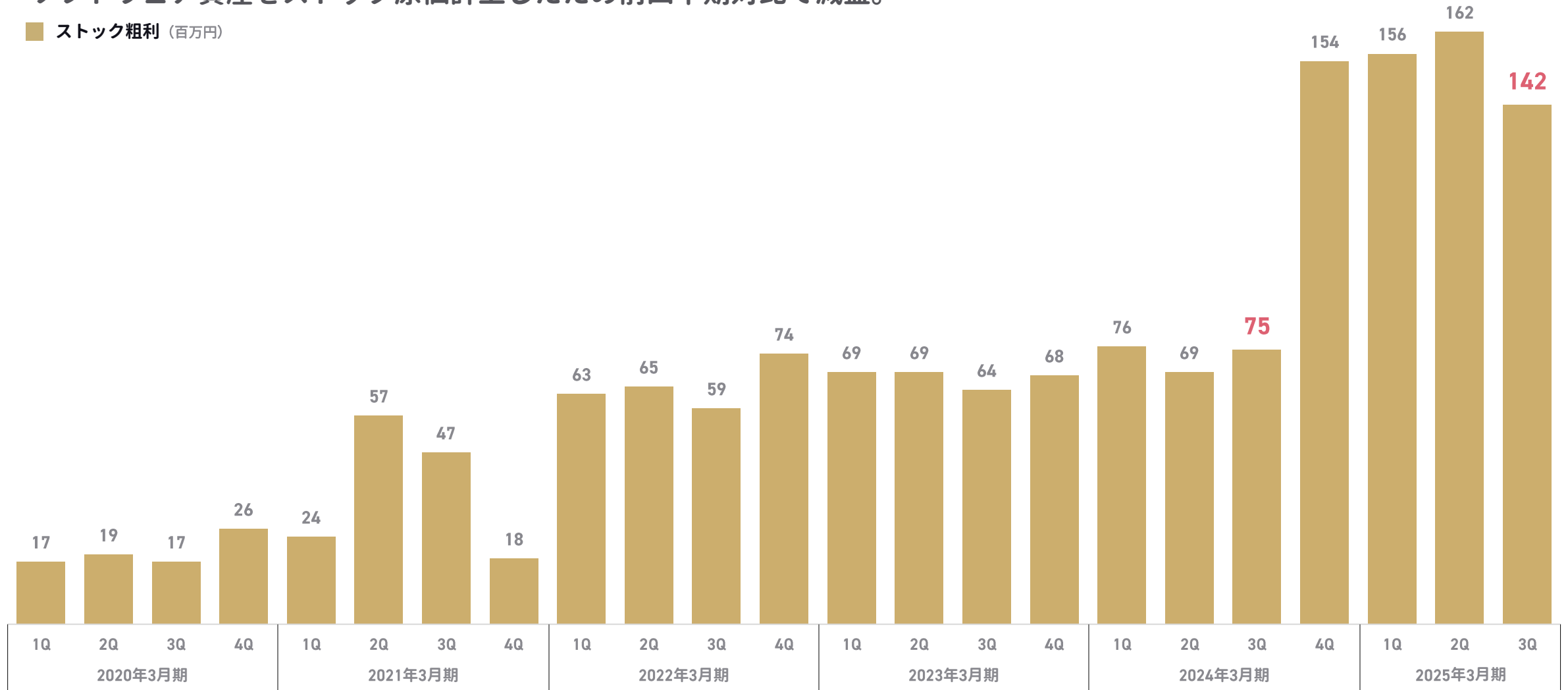


### 3. 事業内容と業績

## 基幹システム事業 | ストック粗利

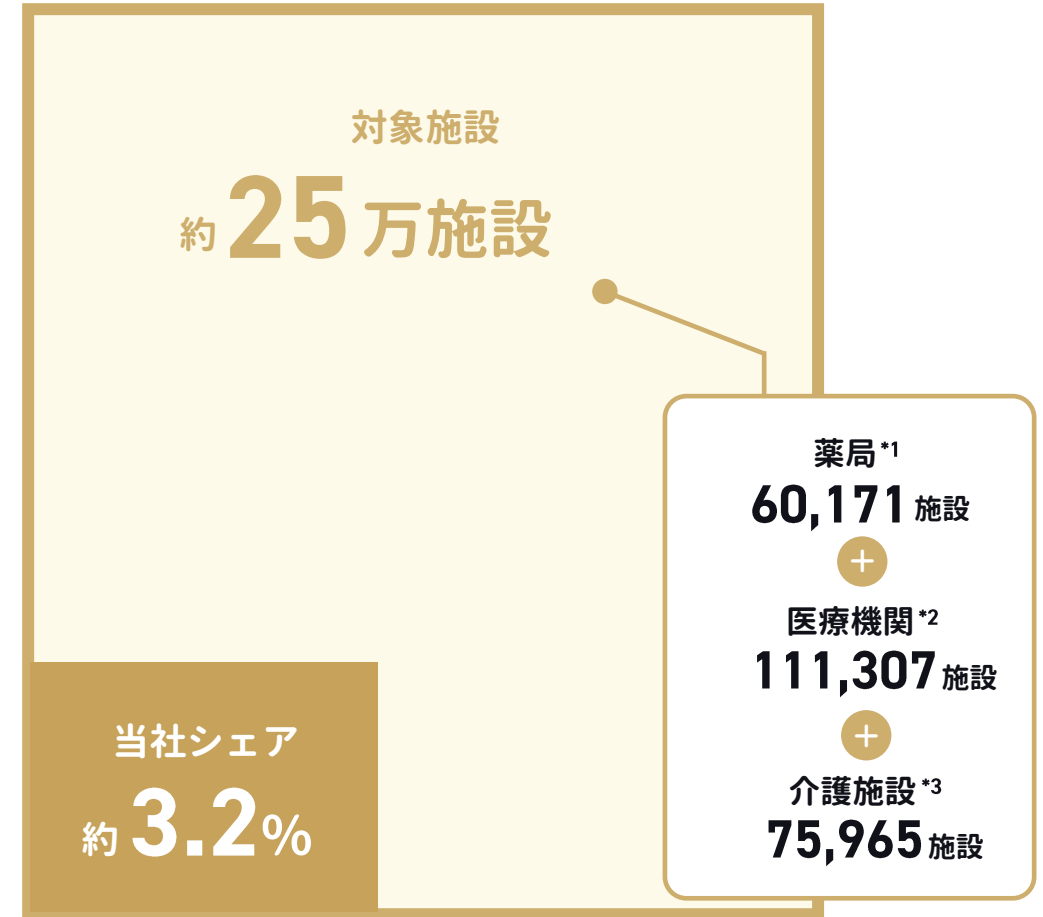
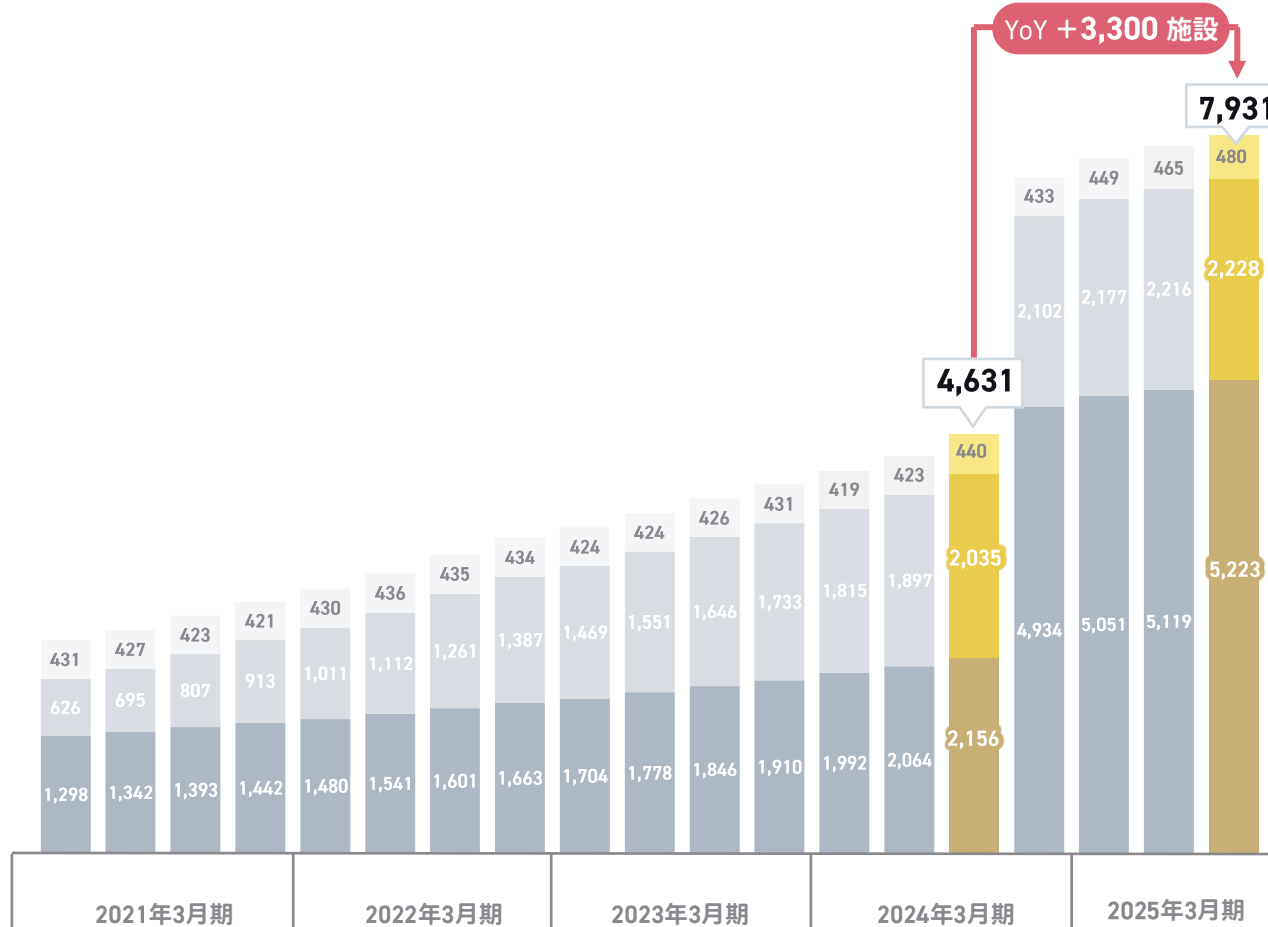
ソフトウェア資産をストック原価計上したため前四半期対比で減益。

■ ストック粗利 (百万円)



# 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

### 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**  
自動でメッセージとアンケートフォームを送信します。
- フォローアップ・アンケート設定と確認**  
配信先や配信方法、配信期間を設定できます。
- 疑義の対応**  
回答状況に異変がある場合、上位に赤く表示されます。
- 情報提供書作成**  
アンケート結果に疑義が生じた場合は作成が可能です。
- 患者様ピックアップ**  
フォローが必要な患者様をレセコンと当社システム連携により自動でピックアップできます。
- 薬歴へ反映**  
回答内容を自動で薬歴へ反映が可能です。

■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**自動ピックアップ**することが出来ます。  
※小児体制加算、ハイリスク加算、毒薬、麻薬、覚醒剤、処方変更、多剤(6剤以上)、新規患者などでカテゴライズ。

くすりの窓口社提供 Pharmacy Support 管理画面



- フォローアップ配信**  
自動でメッセージとアンケートフォームを送信します。
- フォローアップ・アンケート設定と確認**  
配信先や配信方法、配信期間を設定できます。
- 疑義の対応**  
回答状況に異変がある場合、上位に赤く表示されます。
- 情報提供書作成**  
アンケート結果に疑義が生じた場合は作成が可能です。
- 患者様ピックアップ**  
フォローが必要な患者様をレセコンと当社システム連携により自動でピックアップできます。
- 薬歴へ反映**  
回答内容を自動で薬歴へ反映が可能です。

■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



# 新規事業 | トピックス

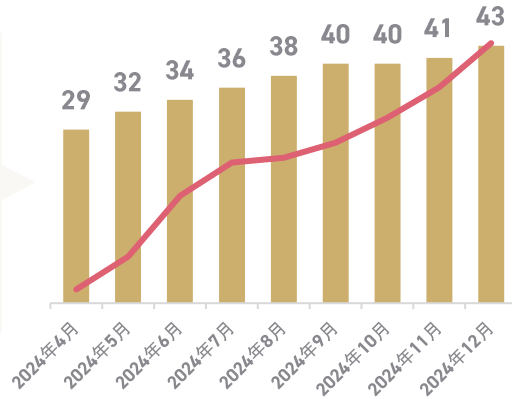
新規事業も拡大中。

2025年3月期

## 健康保険組合の加盟数・特定保健指導実施数ともに増加

### 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頭にて保健指導の実施が可能です。ICT面談も対応可能なため、往來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12月末時点で43の健康保険組合との契約を締結

2025年3月期

## EPARKお薬手帳のデータをもとに対象者を絞って 治験者を募集し、提携先企業へ連携

### ■提携先企業

- 2024年7月：トライアドジャパン株式会社
- 2024年8月：インクロム株式会社
- 2024年11月：メディメイト株式会社
- 2024年11月：株式会社EPLink
- 2025年2月：シミックヘルスケア・インスティテュート株式会社

### ■治験事業

2025年2月末時点で5社と提携済み。

# 2025年3月期 業績見通し

## 2025年3月期 業績見通し

第3四半期の親会社に帰属する四半期純利益は、2024年11月に当社100%子会社を吸収合併したことで繰越欠損金を引継いだ結果、大幅増益となったことと第4四半期の経費の見込みより、営業利益、経常利益、親会社帰属する当期純利益を上方修正いたしました。なお、それに伴い期末配当につきましても、15円40銭から22円63銭に上方修正しております。

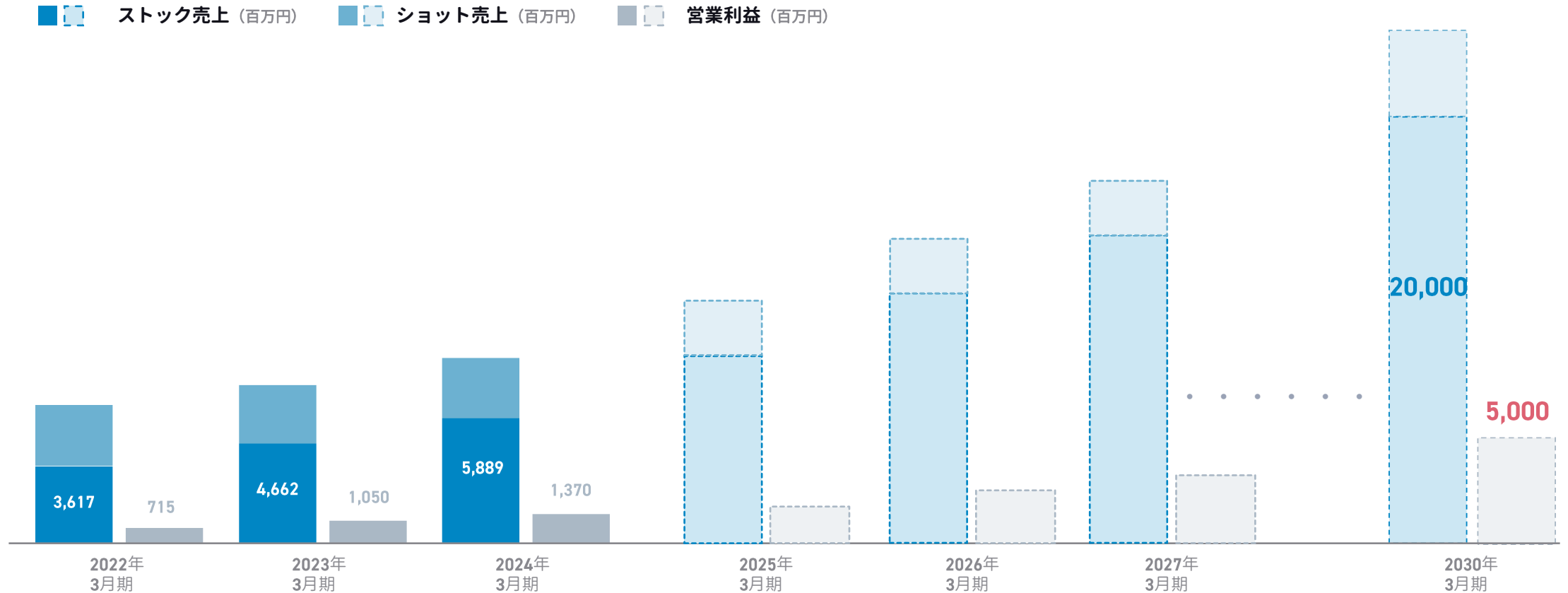
単位：百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (2024年5月15日開示)	2025年3月期 (2024年12月18日開示)	2025年3月期 (2025年2月14日開示)	前期比
売上高	6,489	7,420	8,721	10,000	10,500	10,500	+20%
売上原価	3,117	3,346	3,788	-	-	-	-
売上総利益	3,372	4,074	4,932	-	-	-	-
販売管理費	2,657	3,024	3,562	-	-	-	-
営業利益	715	1,050	1,370	1,510	1,661	1,800	+31%
経常利益	815	938	1,325	1,485	1,634	1,773	+33%
親会社株主に帰属する当期純利益	515	391	870	1,017	1,119	1,690	+94%

# 中期経営計画

## 5. 中期経営計画

# 中期経営計画

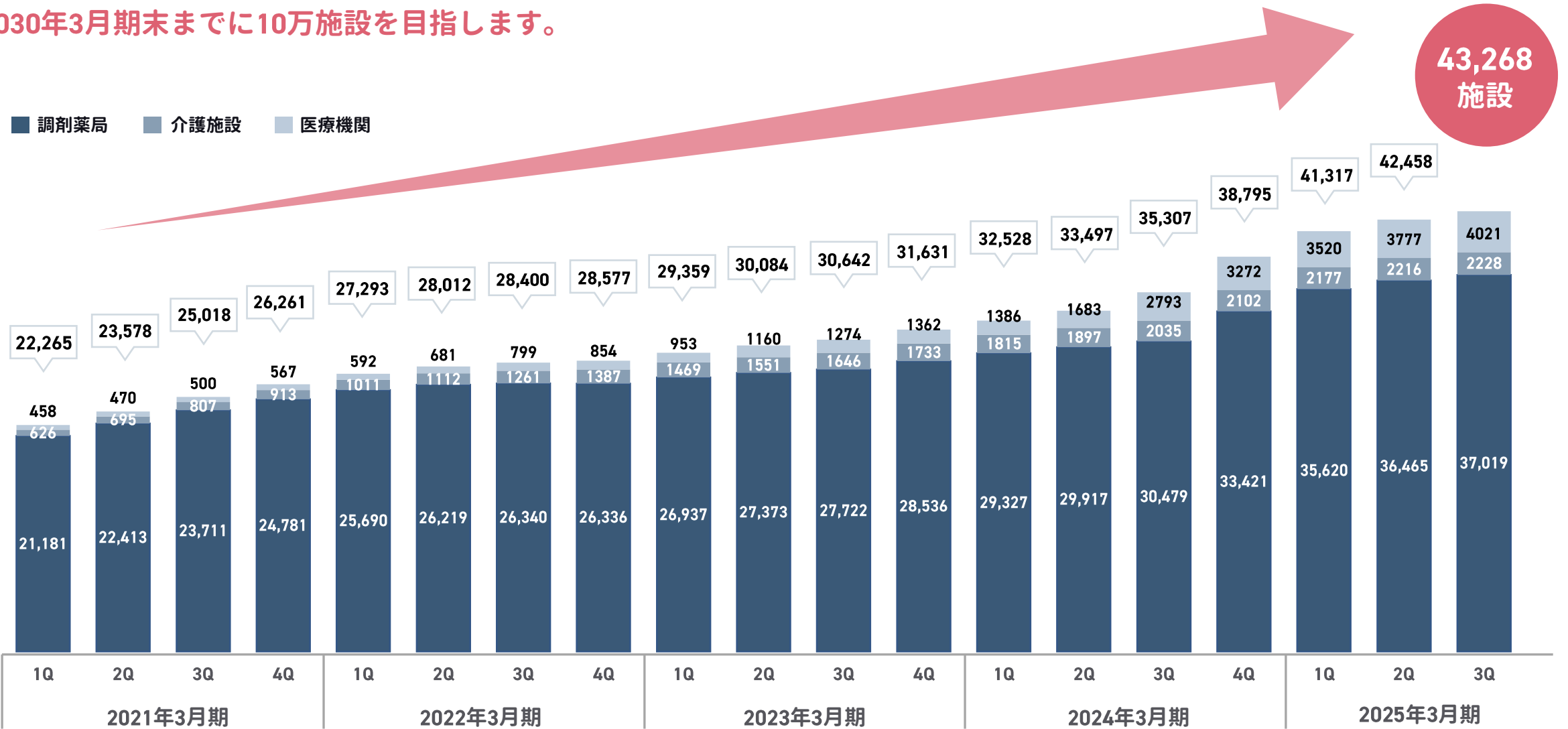
ストック売上を積み上げながら安定的な利益を確保し、**ストック売上200億円、営業利益50億円以上**を目指します。



5. 中期経営計画

# 顧客基盤の拡大

2030年3月期末までに10万施設を目指します。





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

# 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

IR サイト

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