



2025年2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3四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3四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3四半期 決算説明動画

<https://youtu.be/KQiAYiUtMH8>

2. 2025年3月期第3四半期 決算説明の書き起こし

2025年3月期第3四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



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

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3四半期の決算発表をさせていただきます。

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まで持続。	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。

はじめに連結決算概要です。

連結売上高、連結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事業は、好調を継続しております。

連結売上高については、前期比35増の84.2億円、連結営業利益につきましては41%増の15.5億円で着地となりました。

当社は単一セグメントである兼ね合いもあり、連結営業利益ではなく、各事業の売上高、ストック粗利を成長指標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なことと、第3四半期は処方箋ネット受付数と単価の増加も業績に寄与いたしました。

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。

但し、第3四半期には、新パートナーのE-BONDホールディングスとの業務提携により、医薬品卸様との取引正常化に向けた活動を展開中です。

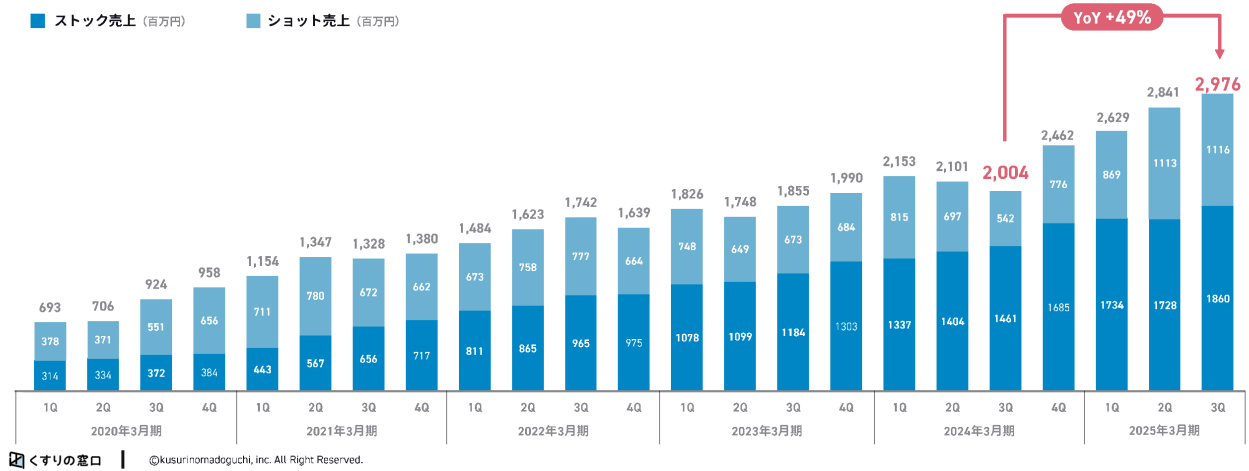
基幹システム事業については、第3四半期も子会社のモイネットシステムが既存顧客への補助金対象機能の獲得が進み、売上高が大幅に伸びております。また新規の獲得も順調に増加し、ストック粗利も増加しております。

2. 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。



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

6

続きまして、四半期毎の売上高推移になります。

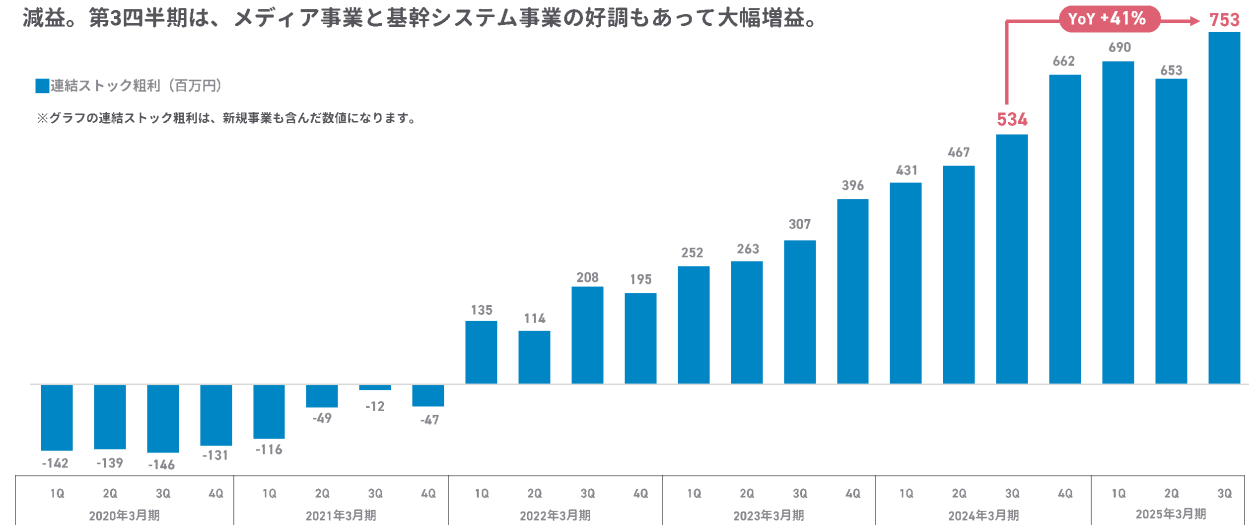
前期比ベースでは、ショット売上高、ストック売上高ともに大きく伸びております。

また、前四半期ベースでは、みんなのお薬箱の仕入サポートにおいて、新規獲得の営業ができない影響がございましたが、メディア事業と基幹システム事業が引き続き好調に推移したため、ショット売上高、ストック売上高、ともに増加し、過去最高を更新できました。

2. 2025年3月期第3四半期 業績報告

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。



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

7

次に連結ストック粗利です。

連結ストック粗利につきましては、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に増加しました。

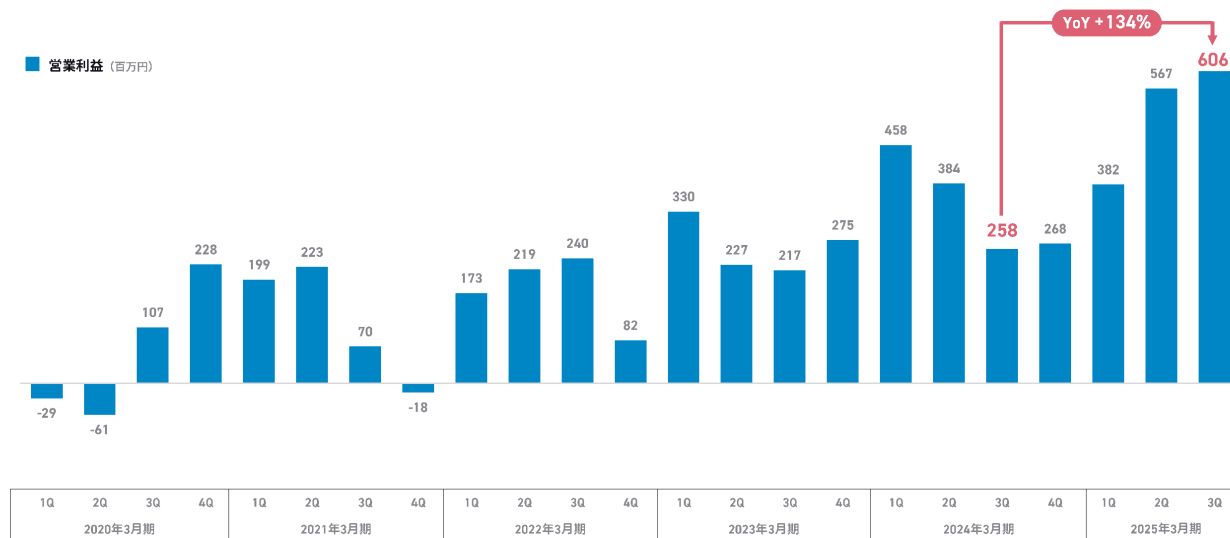
一方で、2025年3第2四半期は、みんなのお薬箱事業の仕入サポートでの調整の影響を受け、前四半期対比では減益でした。

第3四半期は、メディア事業や基幹システム事業が好調なこともあり、大幅増益となりました。

2. 2025年3月期第3四半期 業績報告

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持続していることから四半期営業利益も過去最高を更新。

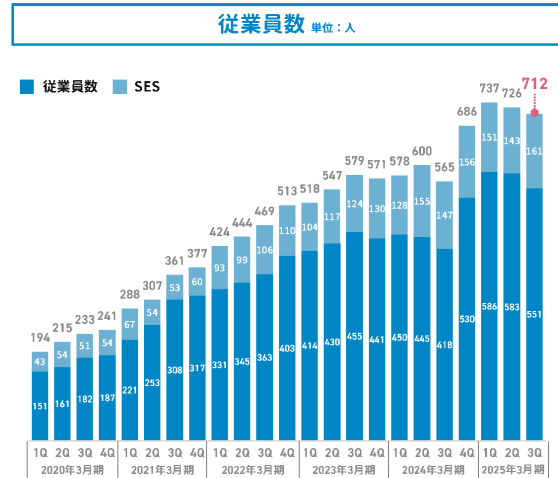
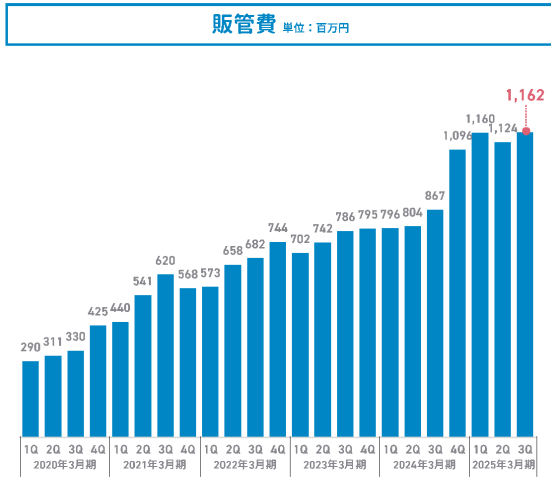


次に連結営業利益です。

営業利益につきましても同様に、メディア事業と基幹システム事業が引き続き好調なことで伸びております。

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。



次は連結の販管費と従業員数です。

第3四半期の販管費は、事業が好調な中でもコスト意識をもって事業活動に取り組んだため、第1四半期のコスト水準を維持いたしました。

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。

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%

連結損益計算書になります。

第3四半期に当社100%子会社を吸収合併したことで、該当子会社の繰越欠損金を引き継ぐことになったため、法人税等調整額△5億4千9百万円を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は、15億6千2百万円となりました。

2. 2025年3月期第3四半期 業績報告

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%

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

11

続きまして、四半期連結損益計算書です。

こちらは記載の通りとなっております。

2. 2025年3月期第3四半期 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。

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%

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

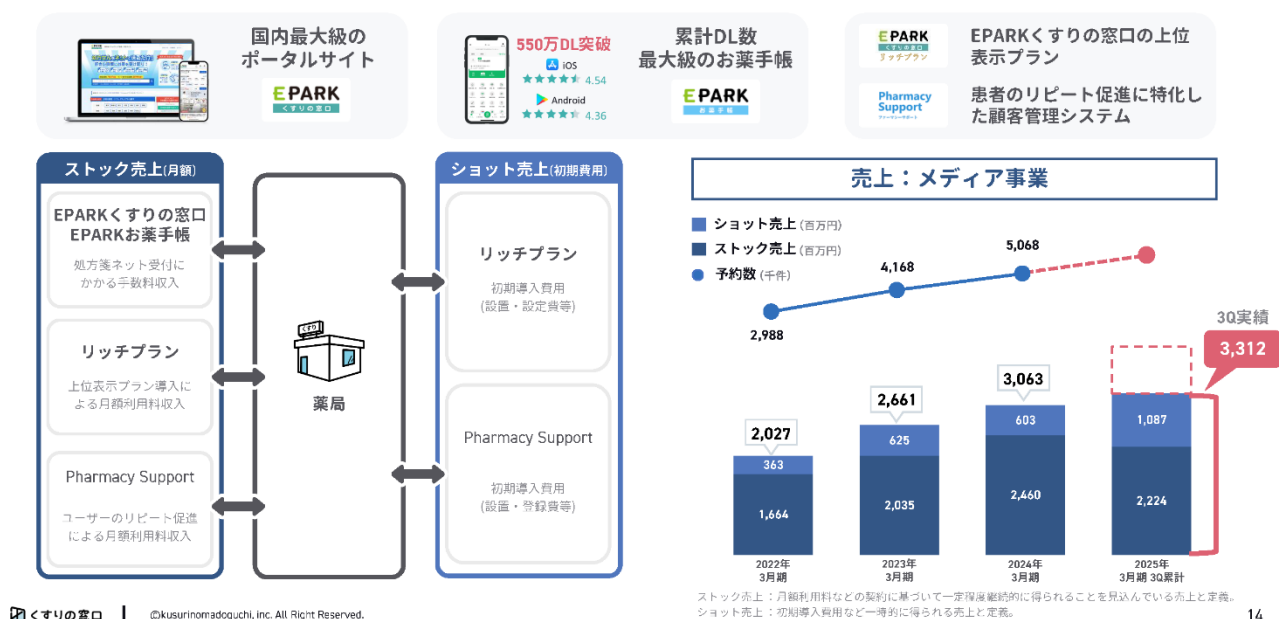
12

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、仕入サポートにおける医薬品

卸業者に対する支払代行に伴う資金需要に充てるための一時的な借り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て、大幅に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



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

14

これからは各事業について、説明いたします。

はじめにメディア事業です。

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、同じく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。

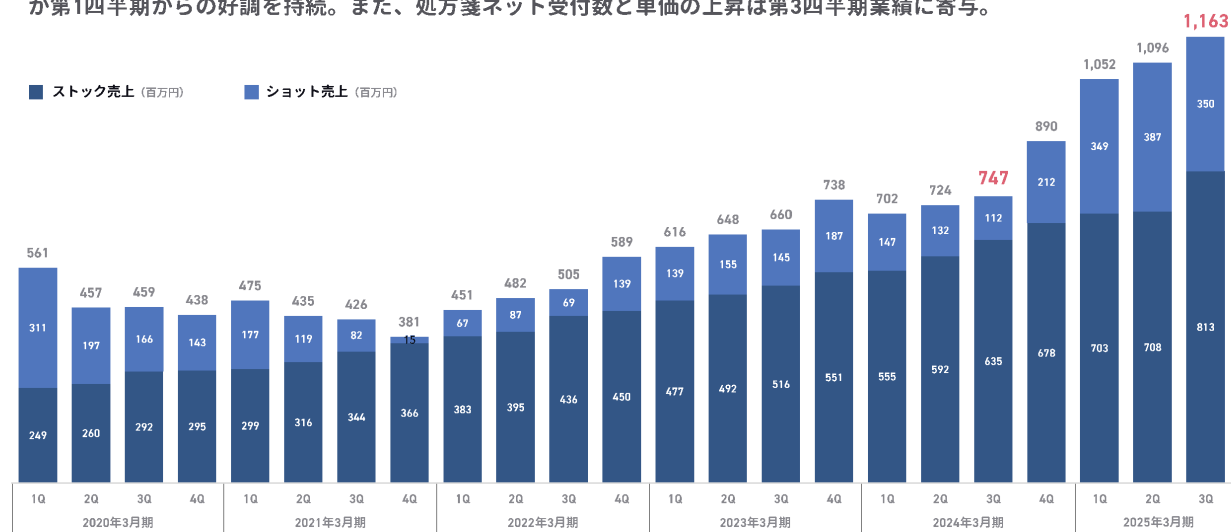
その他に、サイト内上位表示のリッチプランの毎月いただく掲載費、ユーザーのリピート促進システムであるファーマシーサポートのシステム費がストック売上高に入ります。

また、ショット売上高については、リッチプラン及びファーマシーサポートの初期導入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。



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

*一部の予約定義の修正を2025/3/1Qと2Qで調整しております。

15

メディア事業の売上高です。

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、ショット売上高は高水準を維持しております。

また、前回ご説明したAI stock機能など、新たなサービスもリリースしており、さらに向上していくものと見ております。

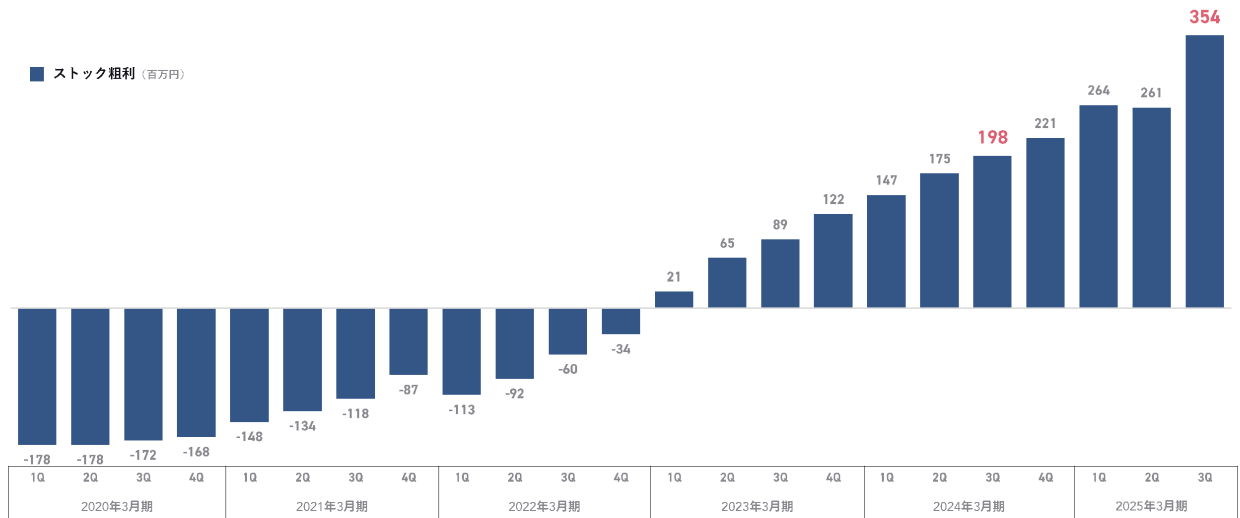
ストック売上高につきましても、この第3四半期においては、処方箋ネット受付数と単価の増加要因があり、好調に推移いたしました。

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



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

※一部の予約定義の修正を2025/3/1Qと2Qで調整しております。

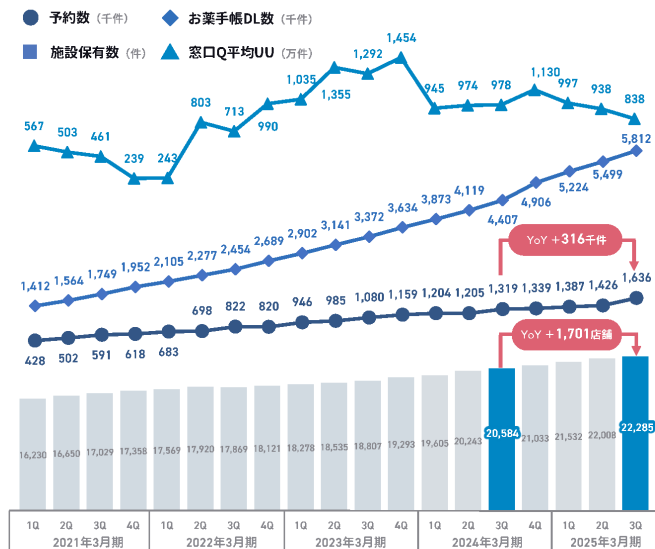
次にストック粗利です。

ストック粗利につきましては、リッチプラン、ファーマシーサポート、処方箋受付サービスが好調だったため、前期比、前四半期比ともに大幅な増益となりました。

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。



処方箋枚数¹

約 **8.3 億**

当社シェア 約 **1.6%**²

当社処方箋ネット受付ターゲット (SAM) **4.2 億枚**

長期処方日数割合³ **3.5 億**

小児処方箋³ **0.7 億**

薬局店舗数

約 **6 万店舗**

当社シェア 約 **37.1%**

¹1. 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
²2. 1予約当たりの処方箋枚数を1.2枚で計算
³3. *1を元に当社実績割合で算出

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

これはメディア事業の KPI となります。

処方箋ネット受付は前期と比べて、31 万 6 千件増加しました。

お薬手帳のダウンロード数は、581万ダウンロードとなり、節目の550万を突破いたしました。今年度中に600万ダウンロード突破も視野に入る水準となっております。また、施設保有数も順調に増加しており、22,285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拡大していく予定です。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | トピックス

調剤薬局の人員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。



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

18

メディア事業のトピックスとなります。

昨今、薬剤師の賃上げによる人件費高騰、地方だと薬剤師不足が課題となっており、いわゆる一人薬剤師の薬局もございます。

また、薬歴記載、在宅対応、服薬フォローなど、本来、対応を重要視しなければならない薬剤師の業務は、年々増えております。

そんな環境の中で、調剤薬局における基本受付業務をAIで自動化するシステムを開発し、第3四半期にリリースいたしました。

基本受付業務とは処方箋受付、お薬手帳の回収、受付票の発券、そして、調剤完了の呼び出しなどです。

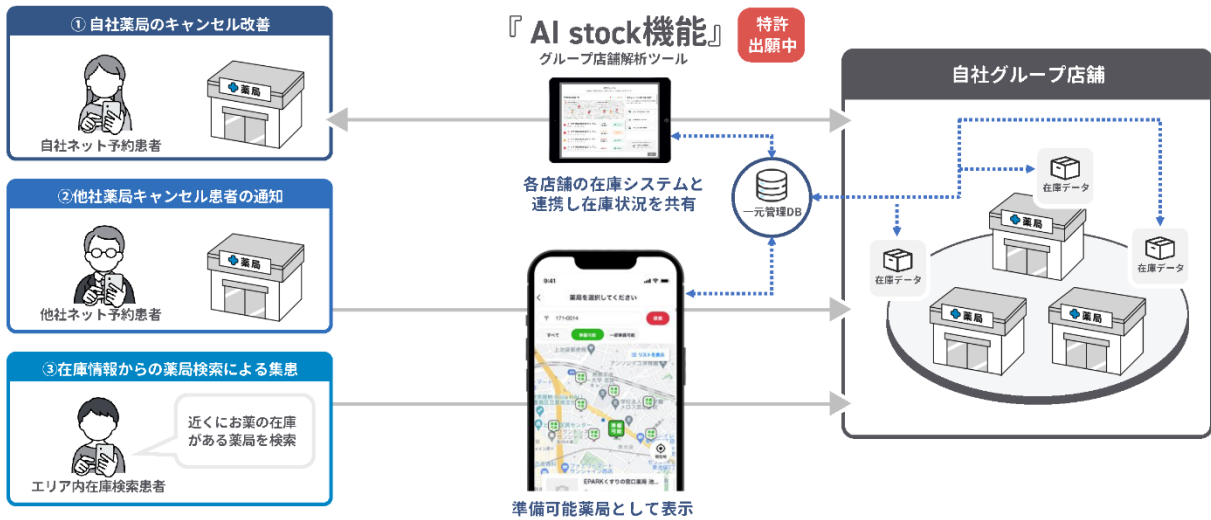
導入することによって薬剤師の負担を減らし、業務効率の改善が図れます。

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圏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。



くすりの窓口 | ©kusrinomadoguchi, Inc. All Right Reserved.

19

次に、前回お話いたしました AI ストックです。

昨今の医薬品供給不足により薬局の薬の在庫が不足し、当社の処方箋ネット受付のキャンセルが月間約 2 万件～3 万件ございました。その解決策として AI ストックの導入を進めております。

導入メリットとして、一つ目は、患者様が処方箋ネット受付した店舗にお薬の在庫が無い場合は、そのグループ店舗の在庫状況をすぐに確認し、在庫のある店舗をご案内することが可能となります。

二つ目は、患者様が他社薬局で処方箋ネット受付をしたが在庫がない場合、患者様にキャンセル通知が届きます。商圏内に薬の準備可能な自社店舗があれば、通知のリンクからマップ上に「準備可能」薬局として表示され、患者様へアプローチできます。

三つ目は、患者様自身が薬の在庫検索から処方箋ネット受付を行う場合も在庫があればアプリのマップ上に「準備可能」薬局店舗として表示されます。

このようにキャンセルデータと薬の在庫データをもとに商圏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しており、大手ドラッグストアにも採用され効果も出ております。

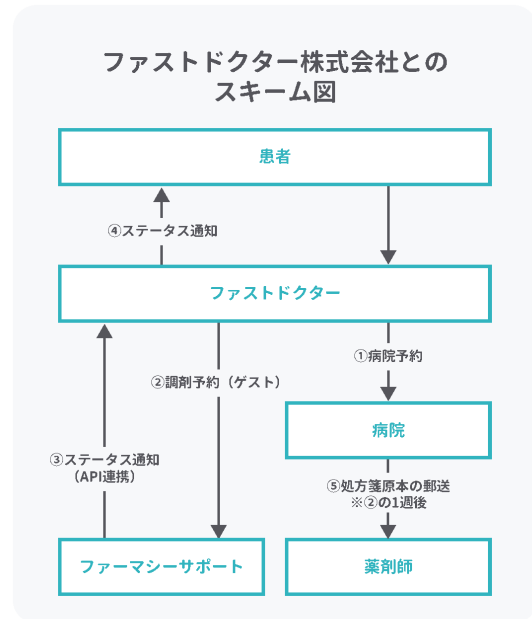
メディア事業 | トピックス

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。



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



20

続きまして、ファストドクターとの業務提携についてです。

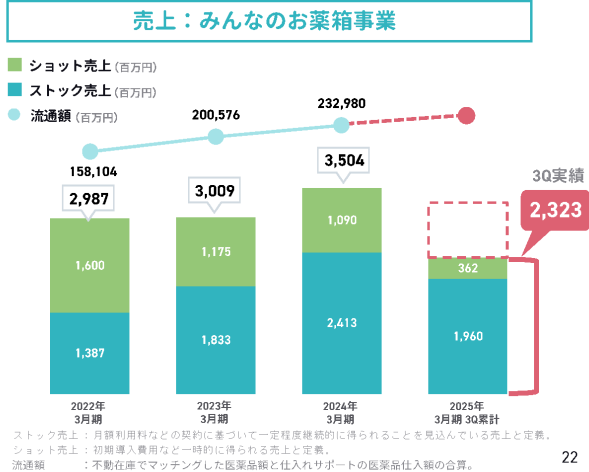
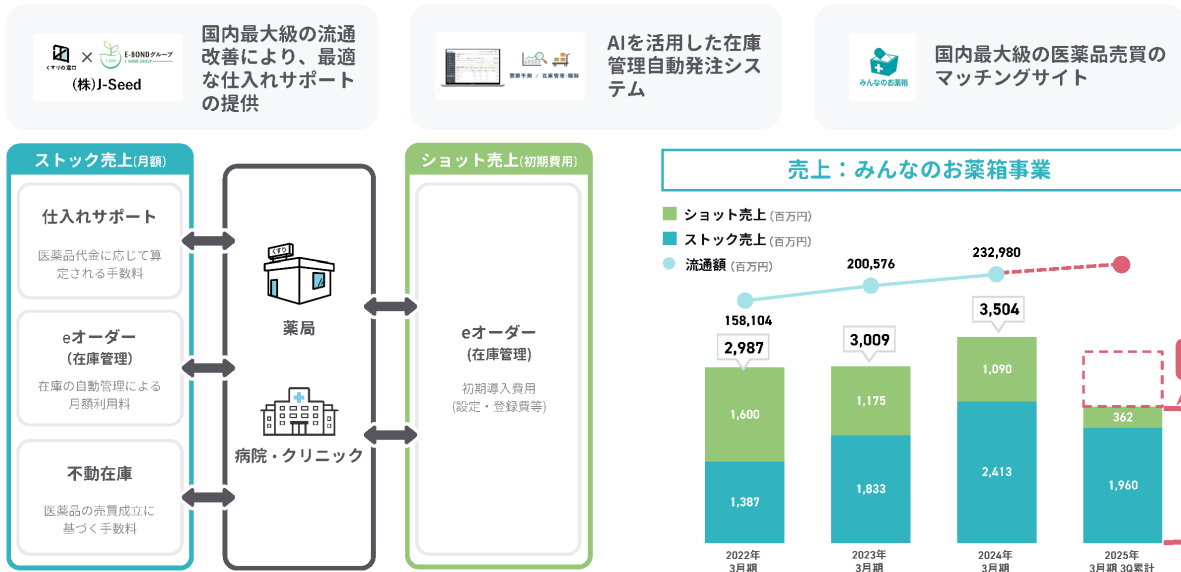
先月末にファストドクターとのオンライン診療と処方箋予約に関する業務提携契約を締結いたしました。ファストドクターは、国内最大級の救急往診やオンライン診療の利用者の窓口となるプラットフォームを提供しております。

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。

当社にとっては処方箋ネット受付の利用者増加につながり、また、「EPARK くすりの窓口」の認知度向上につながるものと考えております。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル



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

次は、みんなのお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。

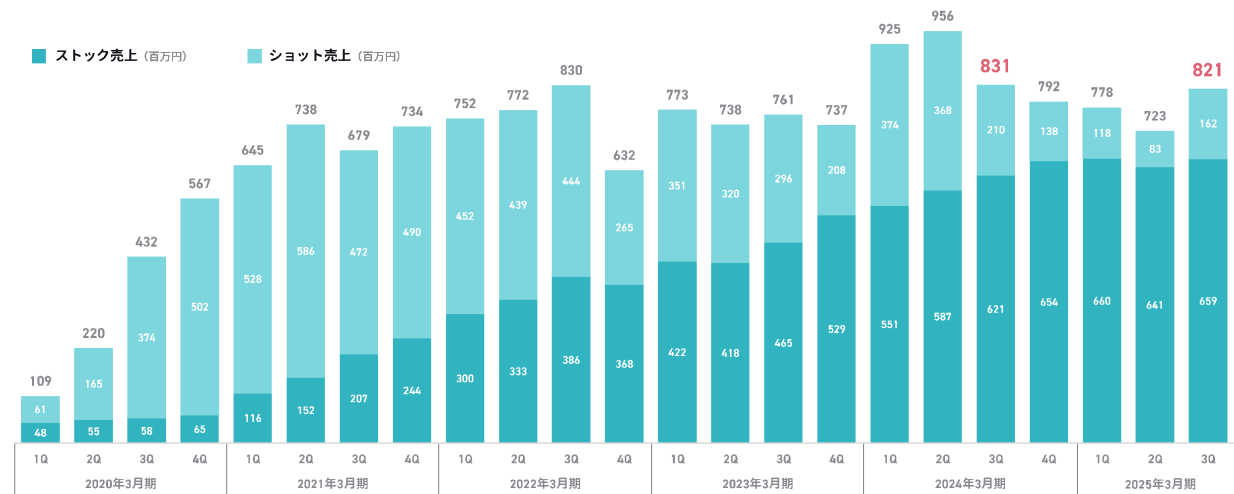
次に調剤されずに余った薬を売りたい薬局様と、医薬品を安く買いたい薬局様をネット上でマッチングし、双方から手数料をいただく不動産サービスの手数料もストック売上高の構成となっております。

また、ショット売上高につきましては、イーオーダーを導入する際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

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。



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

23

次はみんなのお薬箱事業の売上高です。

第3四半期のストック売上につきましては、前期と比べて、eオーダーと不働在庫の売上高が向上し、増加しております。

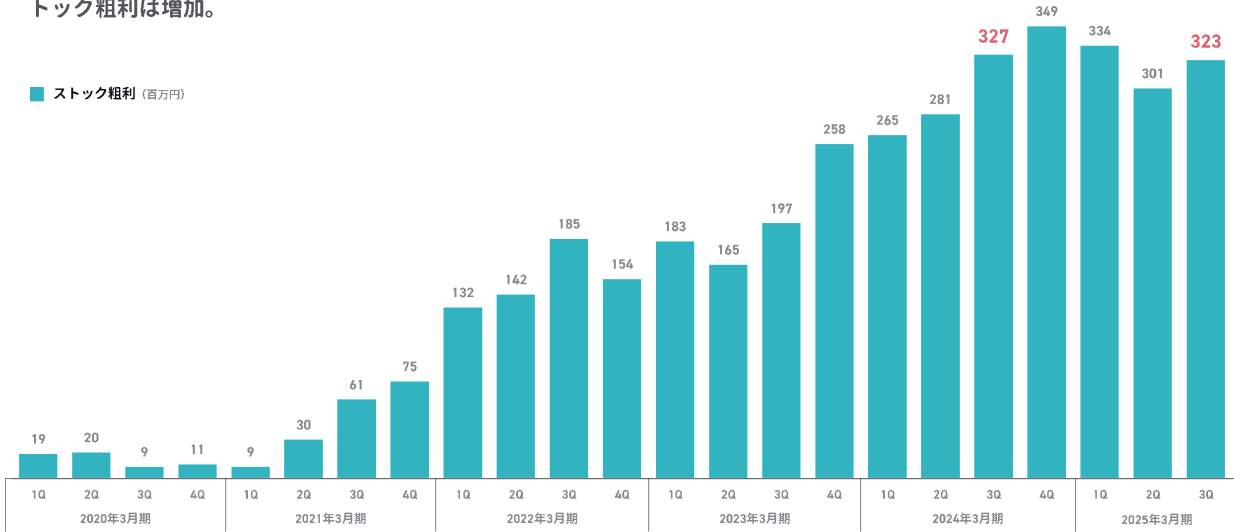
仕入サポートについては、医薬品卸様との調整が第3四半期には完了予定でしたが、多少長引いており第4四半期にすべての調整が完了し正常に戻る見通しです。

来期以降は獲得数も増え、業績は向上していく予定です。

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、今後のストック粗利は増加。



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

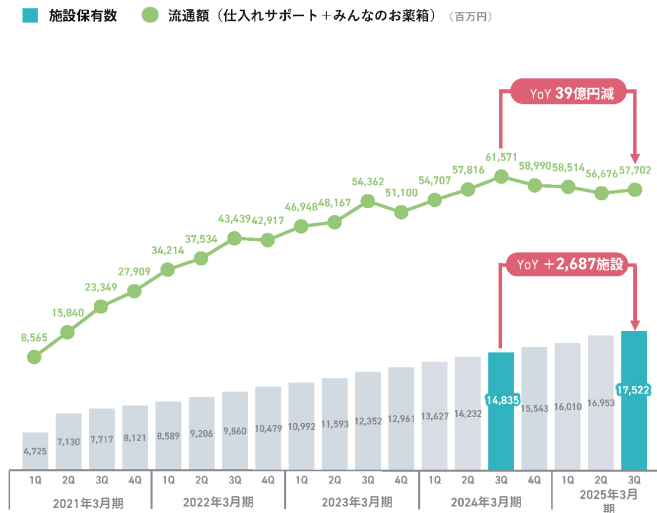
24

次にみんなのお薬箱事業のストック粗利です。

ストック粗利の推移につきましても、医薬品卸様との調整が完了し、今後のストック粗利は、増加していく予定です。

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. 1Q/IA医薬品市場統計△売上データ (期間：2022年4月～2023年3月)

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

25

みんなのお薬箱事業のKPIとなります。

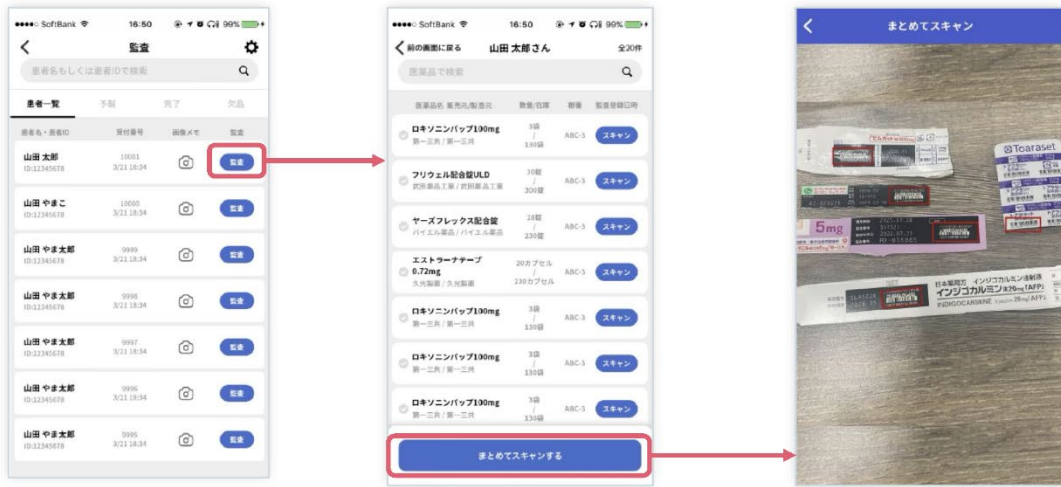
流通金額については前期と比べて、39億円減少となります。

施設保有数は、2,687施設増という結果になりました。

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。



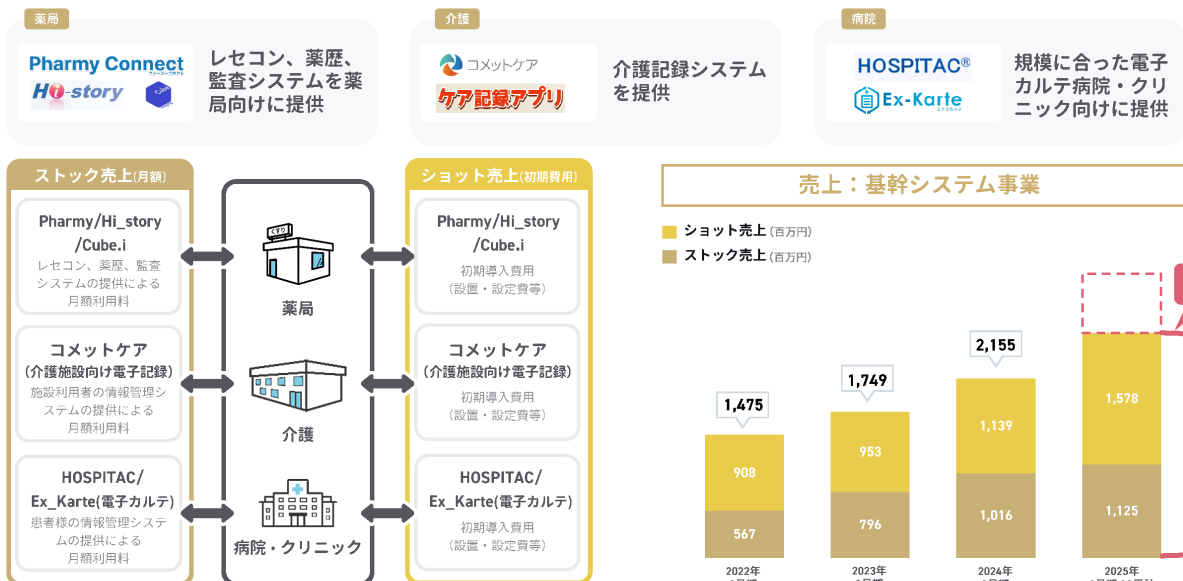
次は、調剤過誤防止のための監査システム「e オーダーアプリ KPICK」です。

通常の監査システムは、機器を設置する場所の確保や導入コストが高額となります。

当社の「e オーダーアプリ K-PICK」はスマートフォンやタブレットにアプリをインストールすることで薬剤監査を行うことができ、場所も取らず安価で導入のハードルも低いため、リリース後好調に導入薬局が増えております。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | ビジネスモデル



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取り揃えており、販売ができる体制が構築されております。

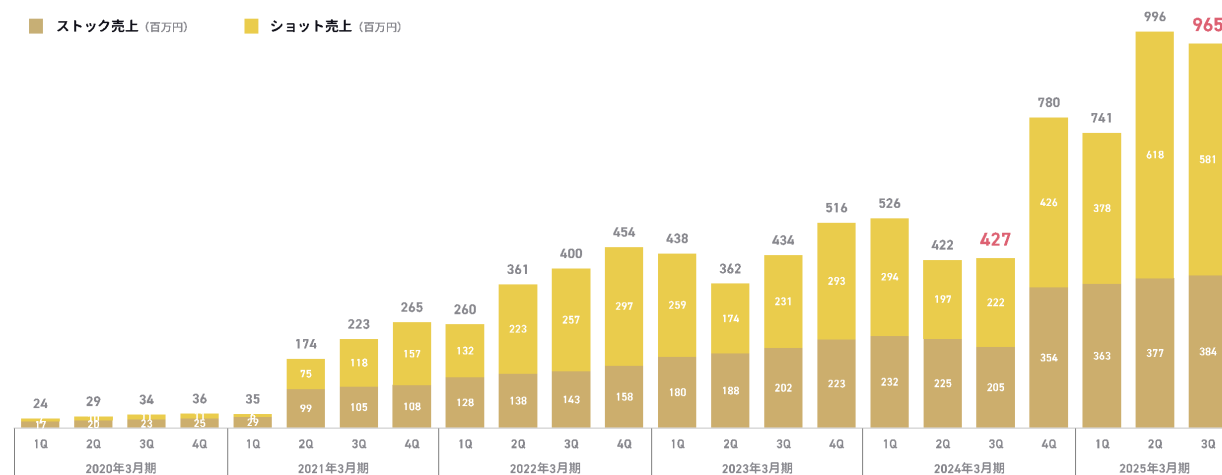
ビジネスモデルはソフトウェアの利用料を毎月いただく形であり、そちらがストック売上高となります。

また初期にパソコンを入れ替える際、発生する費用などがショット売上となります。

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継続しているため、ショット売上高は高水準で推移。



基幹システム事業の売上高です。

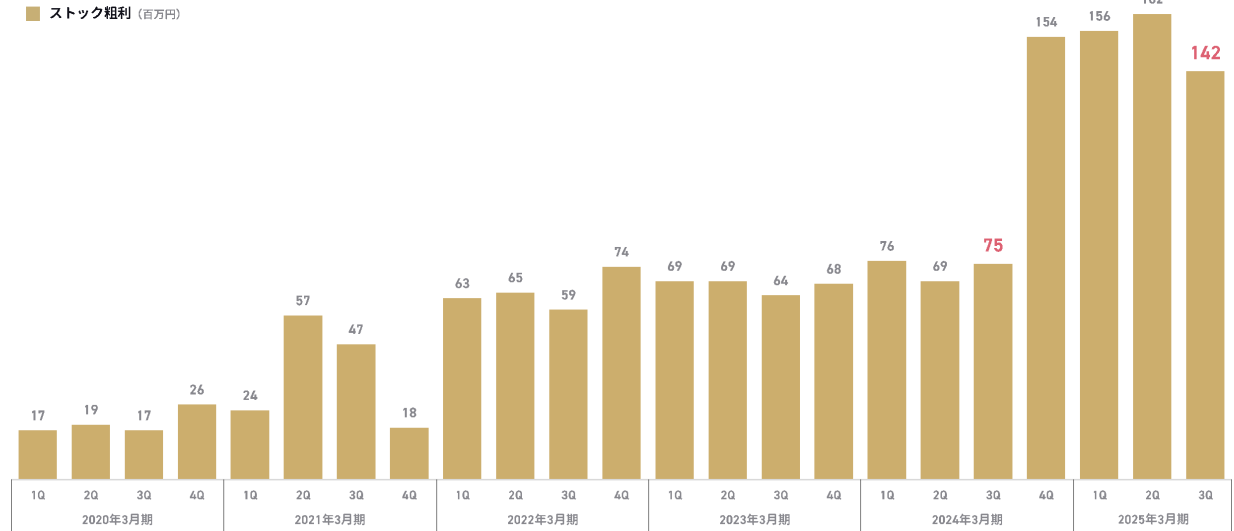
基幹システムの四半期毎の売上高ですが、第3四半期は第2四半期同様にモイネットの補助金対象機能に対するアップセルが好調を継続し、ショット売上高は、高い水準を維持いたしました。

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

ソフトウェア資産をストック原価計上したため前半期対比で減益。

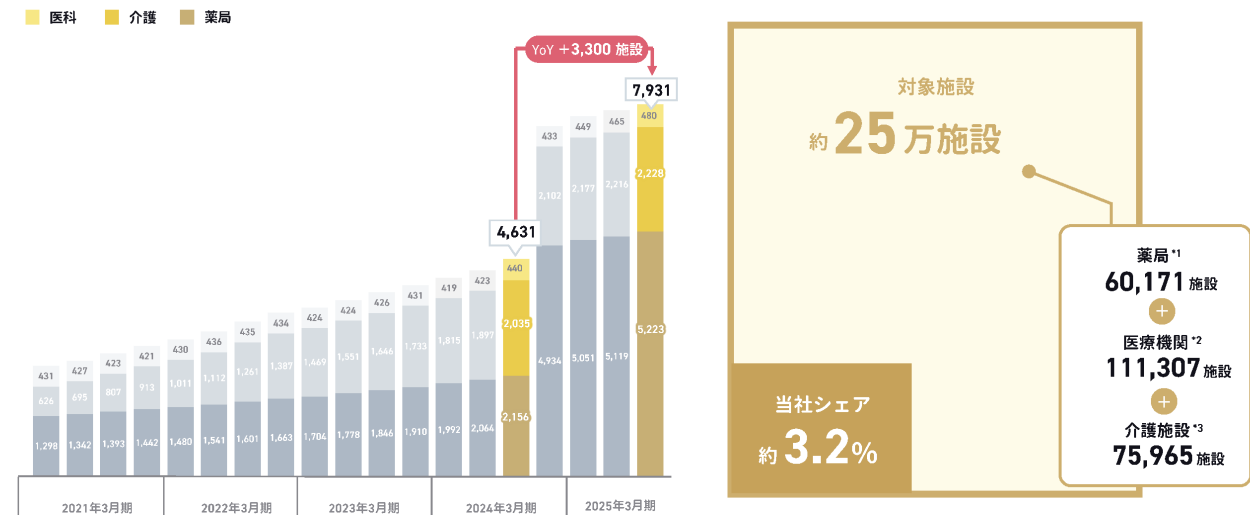


基幹システム事業のストック粗利です。

ストック粗利については、ソフトウェア資産を一部原価計上したため、ストック粗利が減少いたしました。

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)



対象施設
約 25万施設

当社シェア
約 3.2%

- 薬局^{*1} 60,171 施設
- 医療機関^{*2} 111,307 施設
- 介護施設^{*3} 75,965 施設

*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

基幹システムのKPIになります。

基幹システムの保有数は、前期と比べて、3,300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: 処方箋の発行タイミングに合わせて自動的に配信されます。
- アンケート配信: 処方箋の発行タイミングに合わせて自動的に配信されます。
- 業務効率化: 処方箋の発行タイミングに合わせて自動的に配信されます。
- 業務負担軽減: 処方箋の発行タイミングに合わせて自動的に配信されます。

■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**条件設定や手動での切り替え**が可能です。また、レセコンと連携して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。
※処方箋の発行、レセコンの連携、患者、薬剤、処方履歴、多量化制約、前払患者などから連携。

- フォローアップ配信: 処方箋の発行タイミングに合わせて自動的に配信されます。
- アンケート配信: 処方箋の発行タイミングに合わせて自動的に配信されます。
- 業務効率化: 処方箋の発行タイミングに合わせて自動的に配信されます。
- 業務負担軽減: 処方箋の発行タイミングに合わせて自動的に配信されます。

■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

基幹システムのトピックスです。

第1四半期から引き続き、EPARK 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。

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

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も、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商談も対応可能なため、往業のように実地場所を渡す必要がなくなります。

期間	加盟数・実施数
2024年1月	29
2024年2月	32
2024年3月	34
2024年4月	36
2024年5月	38
2024年6月	40
2024年7月	40
2024年8月	41
2024年9月	43

■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。

これは、新規事業のトピックスです。

未病予防事業として、現在 43 ほどの健康保険組合との契約を締結しております。着実に加盟数が増えており、それに伴い特定保健指導実施数も増加しております。

治験事業についてですが、2月末時点で5社と提携しており、今後も増加させていきます。

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

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9月19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%

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

35

2025年3月期業績の見通しです。

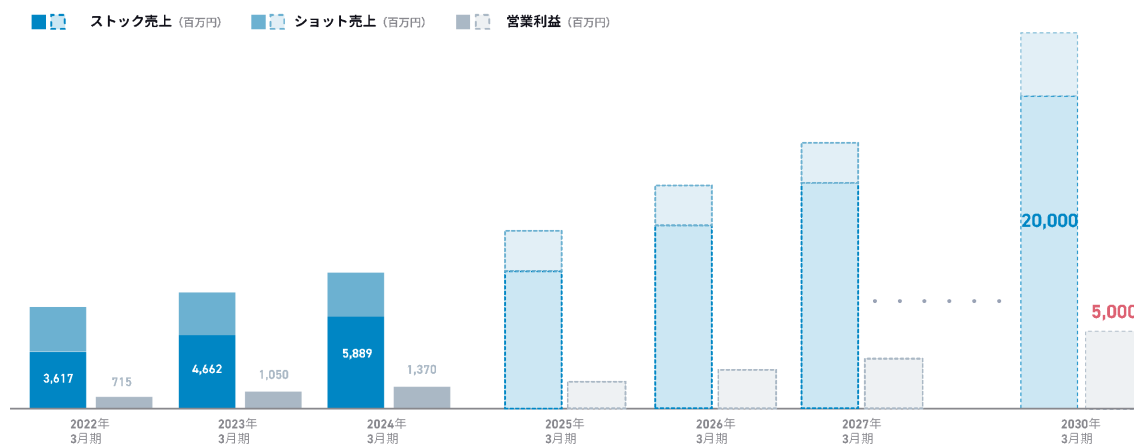
2025年2月14日に当期2回目の業績予想を修正いたしました。

第3四半期の親会社に帰属する四半期純利益が大きく上振れましたので、記載の通り修正いたしました。また、期末配当についても、15円40銭から22円63銭に上方修正させていただいております。

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.

37

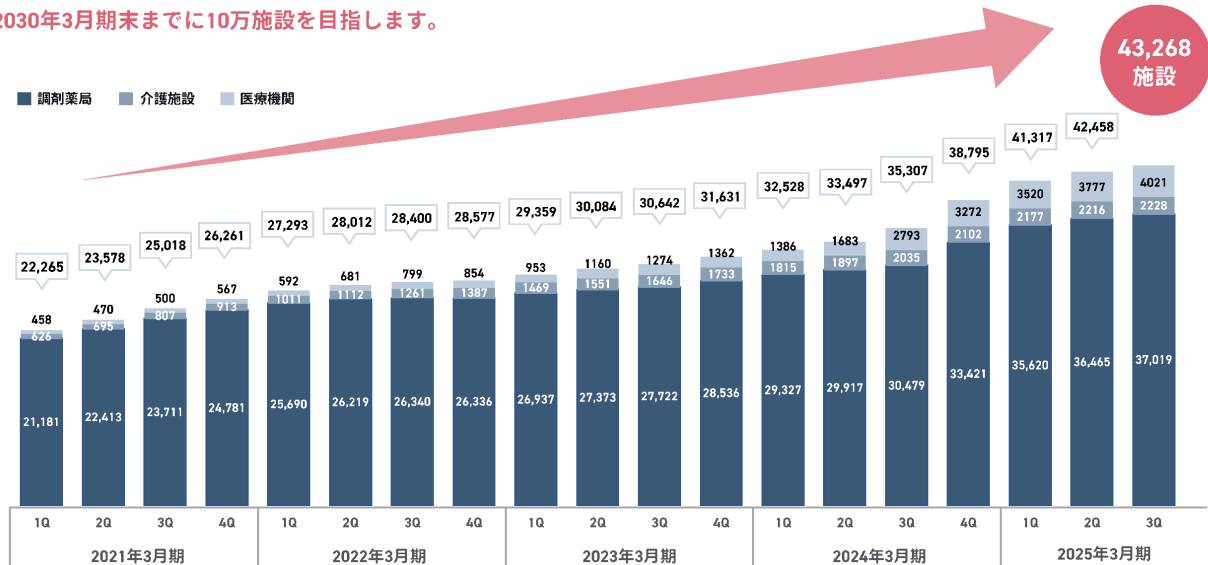
これは中期の経営計画となります。

当社は一時的な連結売上高ではなく、継続的に増え続ける安定した各事業のストック売上高の最大化を重視しております。

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月期末までに10万施設を目指します。



また、顧客基盤については、2030年3月期末までに10万施設保有を目指しております。今後も引き続き積極的にM&Aに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

「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

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/>