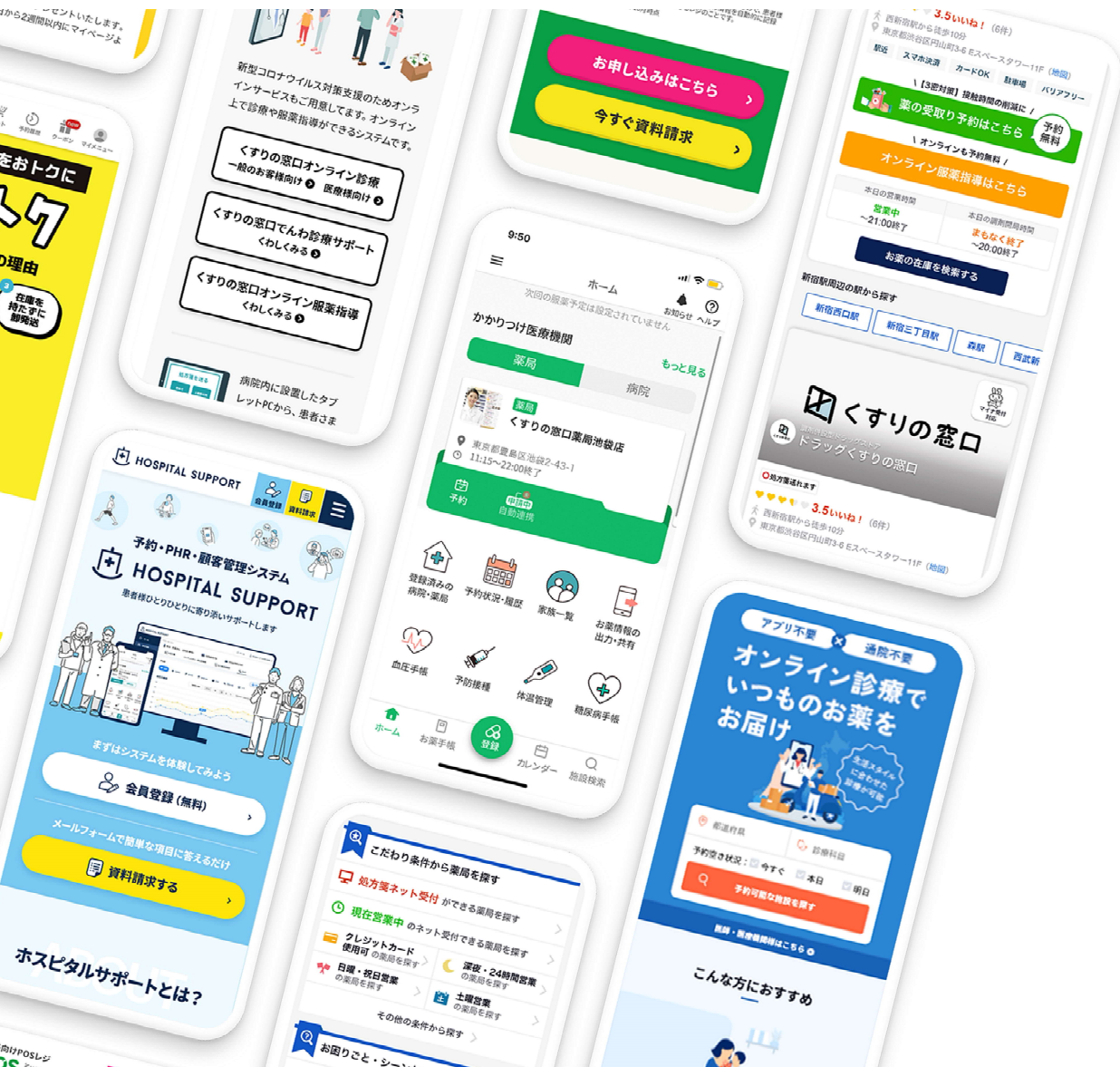




2025年3月期決算説明資料

株式会社くすりの窓口

証券コード：5592



目次

1. 2025年3月期 連結決算概要

2. 2025年3月期 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. 2026年3月期 業績見通し

5. 中期経営計画

2025年3月期 連結決算概要

1. 2025年3月期 連結決算概要

2025年3月期 連結決算概要

2025年3月期

メディア事業と基幹システム事業の好調により大幅増収。
増収効果及びコスト削減で増益。

連結売上高

111.9億円

前期比 +28%

連結営業利益

19.5億円

前期比 +43%

ストック粗利

28.7億円

前期比 +37%

メディア事業

2024年度調剤報酬改定の加算要件を満たす服薬指導が備わったリッチプランのアップセルは、好調を持続。
処方箋ネット受付数と単価の増加が業績に貢献。

売上高

44.0億円

前期比 +44%

ストック粗利

12.3億円

前期比 +66%

みんなのお薬箱
事業

一部の医薬品卸様との調整が新規獲得に影響し、売上が大幅に減少するも、ストック粗利は増益。

売上高

31.2億円

前期比 △11%

ストック粗利

13.0億円

前期比 +7%

基幹システム
事業

補助金給付対象の電子処方箋管理サービスの新機能に対する需要が旺盛のため、ストック粗利は増益。

売上高

35.5億円

前期比 +65%

ストック粗利

6.1億円

前期比 +65%

×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 業績報告

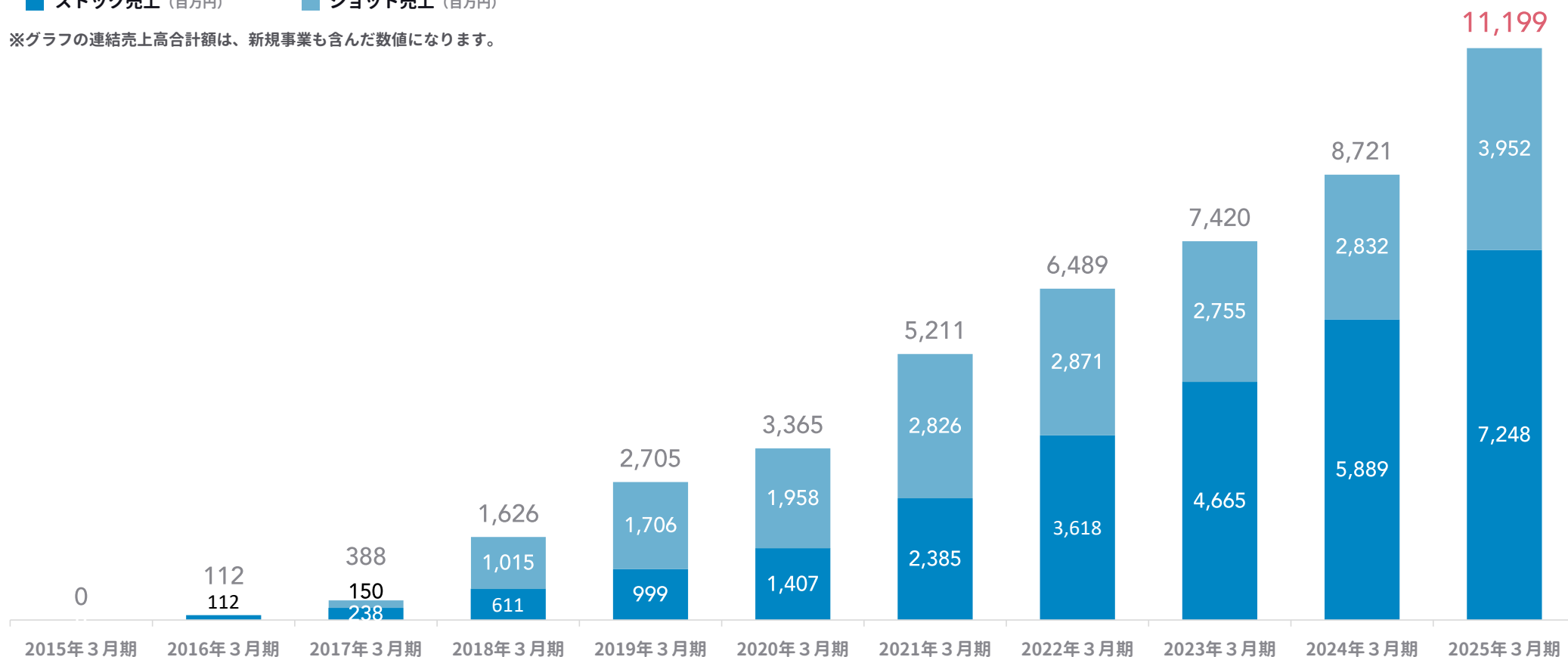
2. 2025年3月期 業績報告

連結売上高

みんなのお薬箱事業が医薬品卸様との調整の影響もあり、ストック売上高の伸びは前期比23%増の72.4億円でしたが、メディア事業と基幹システム事業の新規導入サービスが好調に推移したため、ショット売上は前期比40%増の39.5億円となり、連結売上高は前期比28%増の111.9億円で着地いたしました。

■ ストック売上 (百万円) ■ ショット売上 (百万円)

※グラフの連結売上高合計額は、新規事業も含んだ数値になります。

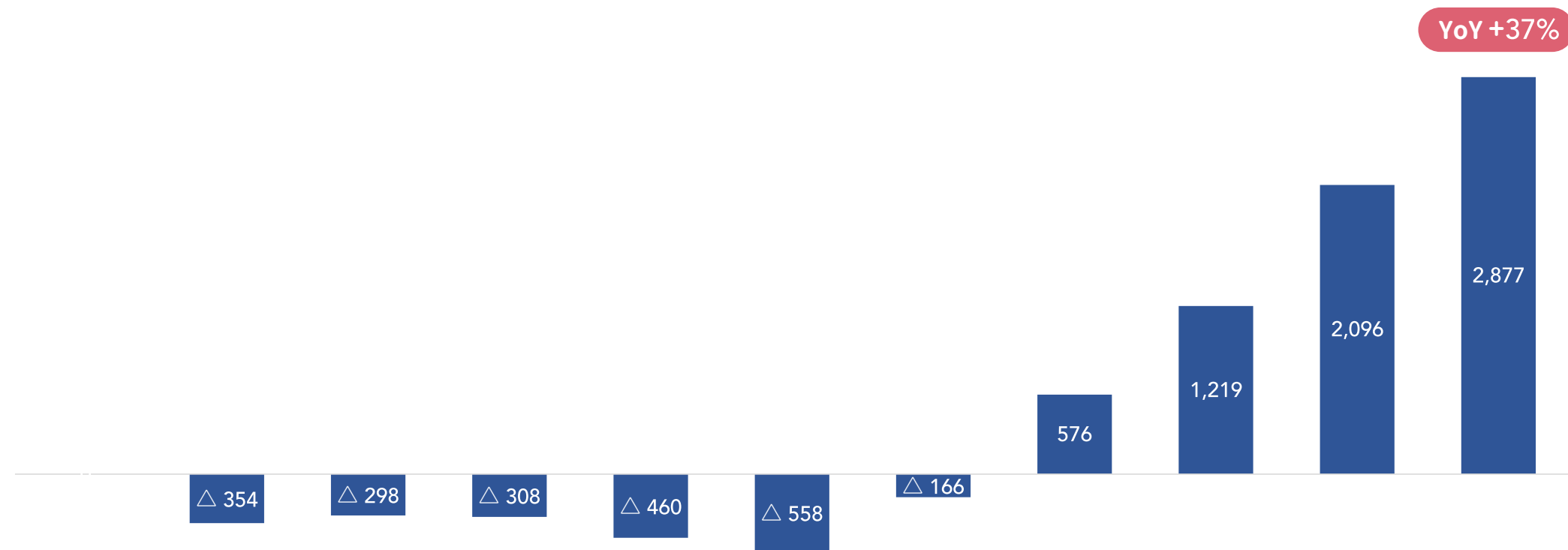


YoY +28%

2. 2025年3月期 業績報告

ストック粗利

ストック粗利は、ストック売上から既存の保有を守るために必要な原価や販管費 (ストック原価)を除いた場合に見込める利益です。安定的な営業利益の源泉となり、着実に積みあがっております。

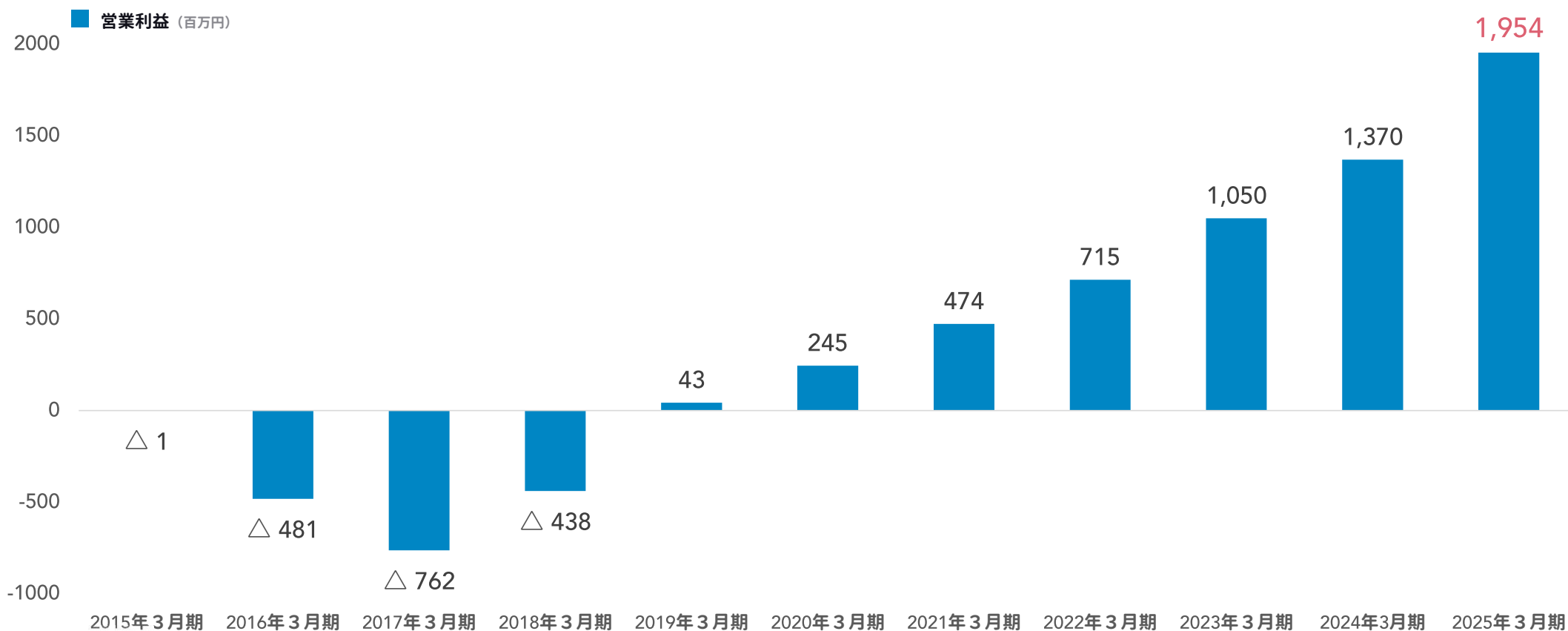


2. 2025年3月期 業績報告

連結営業利益

メディア事業及び基幹システム事業のショット売上が高い水準で推移したため、連結営業利益は、43%増の19.5億円の着地となりました。

YoY +43%

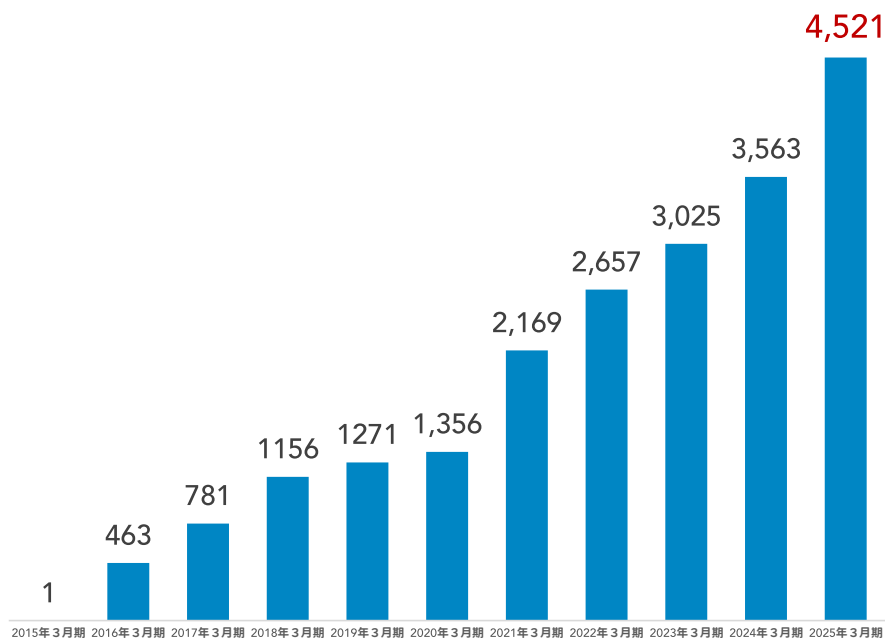


2. 2025年3月期 業績報告

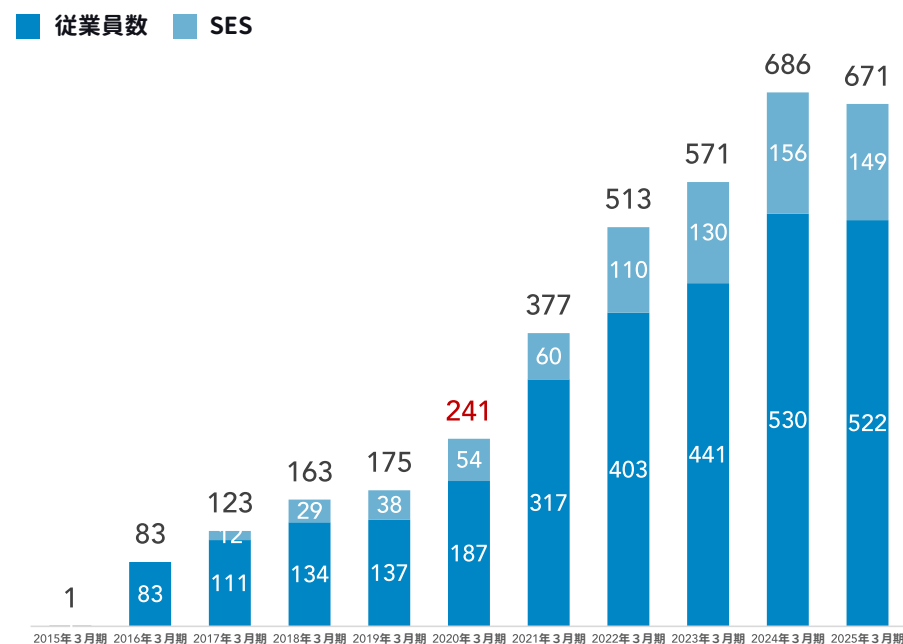
連結販管費と従業員数

2024年3月期の下期に3社を子会社化し人員が増加しておりますが、2025年3月期は合理化により従業員数は減少しております。販管費については、2024年3月期の下期に子会社化した費用(人件費等)が2025年3月期は通期でかかったため増加しております。

販管費 単位：百万円



従業員数 単位：人



連結損益計算書（通期）

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、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比134%増の20億34百万円となりました。

単位：百万円	2025年3月期	2024年3月期	増減率	2025年3月期 3Q累計	増減率
売上高	11,199	8,721	+28%	8,420	+33%
売上総利益	6,475	4,932	+31%	5,002	+29%
営業利益	1,953	1,370	+43%	1,556	+26%
経常利益	1,940	1,325	+46%	1,537	+26%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,034	870	+134%	1,562	+30%
EBITDA	3,178	2,312	+37%	2,463	+29%

連結損益計算書（四半期）

高水準で推移していたメディア事業と基幹システム事業のショット売上高が減少したことにより、連結売上高が減少し、それに伴い、各段階利益も減少しました。

単位：百万円	2025年3月期 4Q	2024年3月期 4Q	増減率	2025年3月期 3Q	増減率
売上高	2,778	2,462	+13%	2,976	△7%
売上総利益	1,472	1,364	+8%	1,768	△17%
営業利益	397	268	+48%	606	△34%
経常利益	402	224	+79%	615	△35%
親会社株主に帰属する 当期純利益	472	149	+215%	1,004	△53%
EBITDA	714	519	+38%	937	△24%

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こと、仕入サポートサービスの請求回収代行スキームが変更になったことで、現預金と流動負債が大幅に減少いたしました。当期末で短期借入金は0で、ネットキャッシュは20.9億円です。

単位：百万円	2025年3月期	2024年3月期	増減率	2025年3月期 3Q	増減率
総資産	12,157	23,071	△47%	18,853	△36%
流動資産	6,229	18,241	△66%	13,201	△53%
現預金	2,104	14,590	△86%	8,995	△77%
固定資産	5,928	4,830	+23%	5,651	+5%
負債	3,640	16,651	△78%	10,860	△66%
流動負債	3,125	15,957	△80%	10,171	△69%
固定負債	515	693	△26%	688	△25%
純資産	8,516	6,420	+33%	7,993	+7%

連結キャッシュフロー

営業キャッシュフローの減少につきましては、主に仕入れサポートサービスにおける請求回収代行のスキームの変更によるものです。

【変更前】

薬局から医薬品代金を主に53日、83日サイトで回収
医薬品卸へは90日に支払

【変更後(業務提携先の変更に伴い)】

53日で回収した代金を60日に支払
83日の回収は90日に支払

この変更により、未払金が減少し、結果として滞留資金が減少しました。
なお、未払金の減少額は76億円となり、この減少分を除外した場合、営業キャッシュフローは23億円のプラスとなります。

	営業活動による キャッシュフロー	投資活動による キャッシュフロー	財務活動による キャッシュフロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2025年3月期	△5,326	△1,801	△5,358	2,104
2024年3月期	2,627	△1,794	7,811	14,590

2. 2025年3月期 業績報告

2025年3月期計画との比較

売上高と段階利益は期初の計画から大きく良化しており、最終的な一株当たり配当金は27円となります。

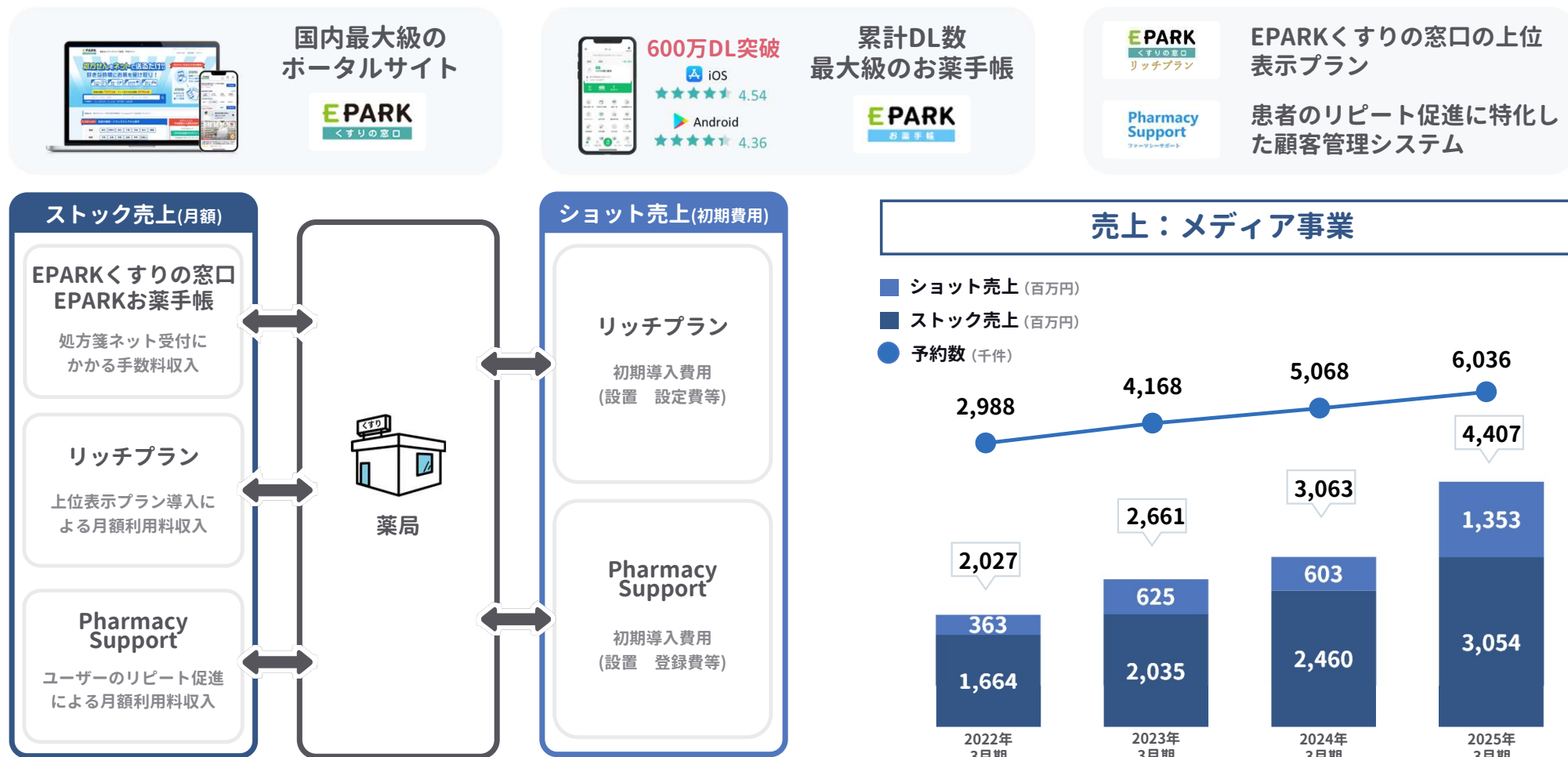
単位：百万円	2025年3月期	2025年3月期 (2025年2月開示)	増減率	2025年3月期 (2024年5月開示)	増減率
売上高	11,199	10,500	+6.6%	10,000	+11.9%
売上総利益	6,475	-	-	-	-
営業利益	1,953	1,800	+8.5%	1,510	+29.3%
経常利益	1,940	1,773	+9.4%	1,485	+30.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,034	1,690	+20.4%	1,017	+100.1%
1株当たり配当金	27円	22.63円	+19.3%	15.40円	+75.3%

事業内容と業績

メディア事業

3. 事業内容と業績

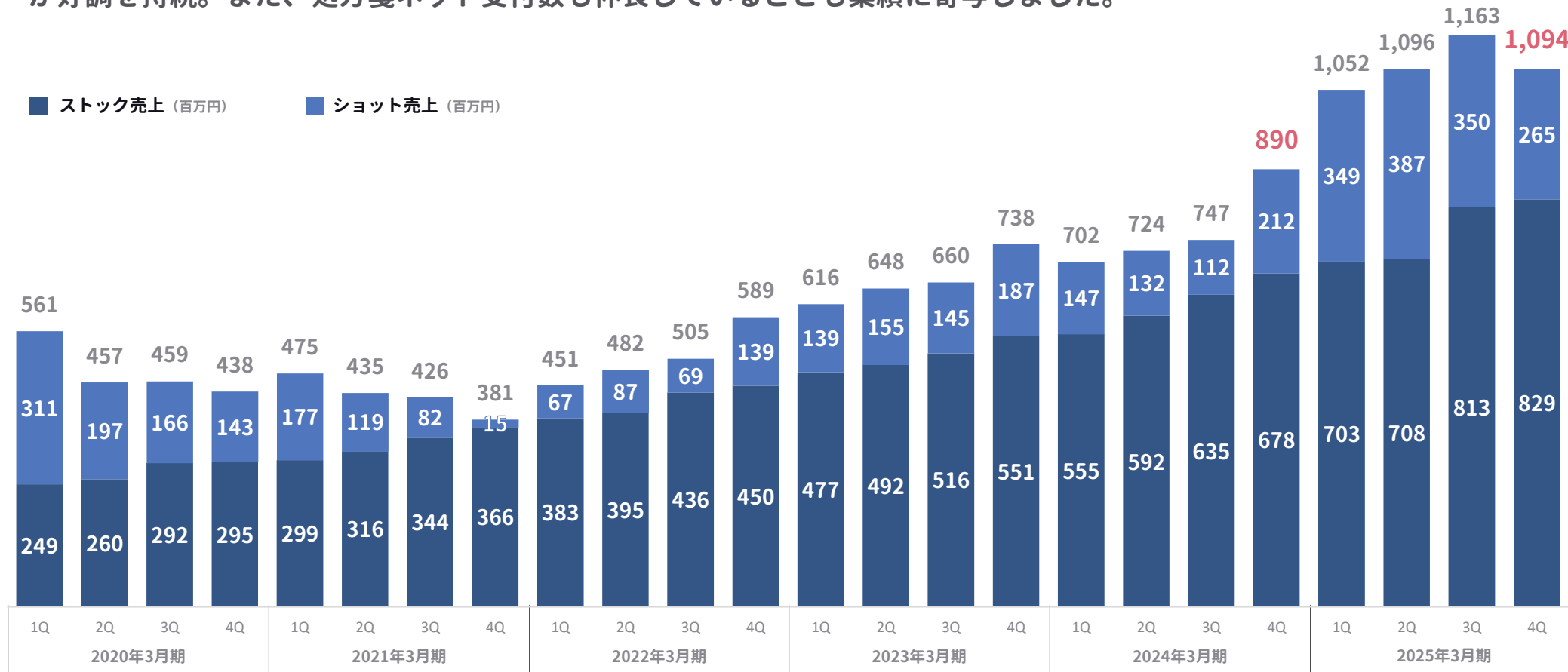
メディア事業 | ビジネスモデル



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好調を持続。また、処方箋ネット受付数も伸長していることも業績に寄与しました。



※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。

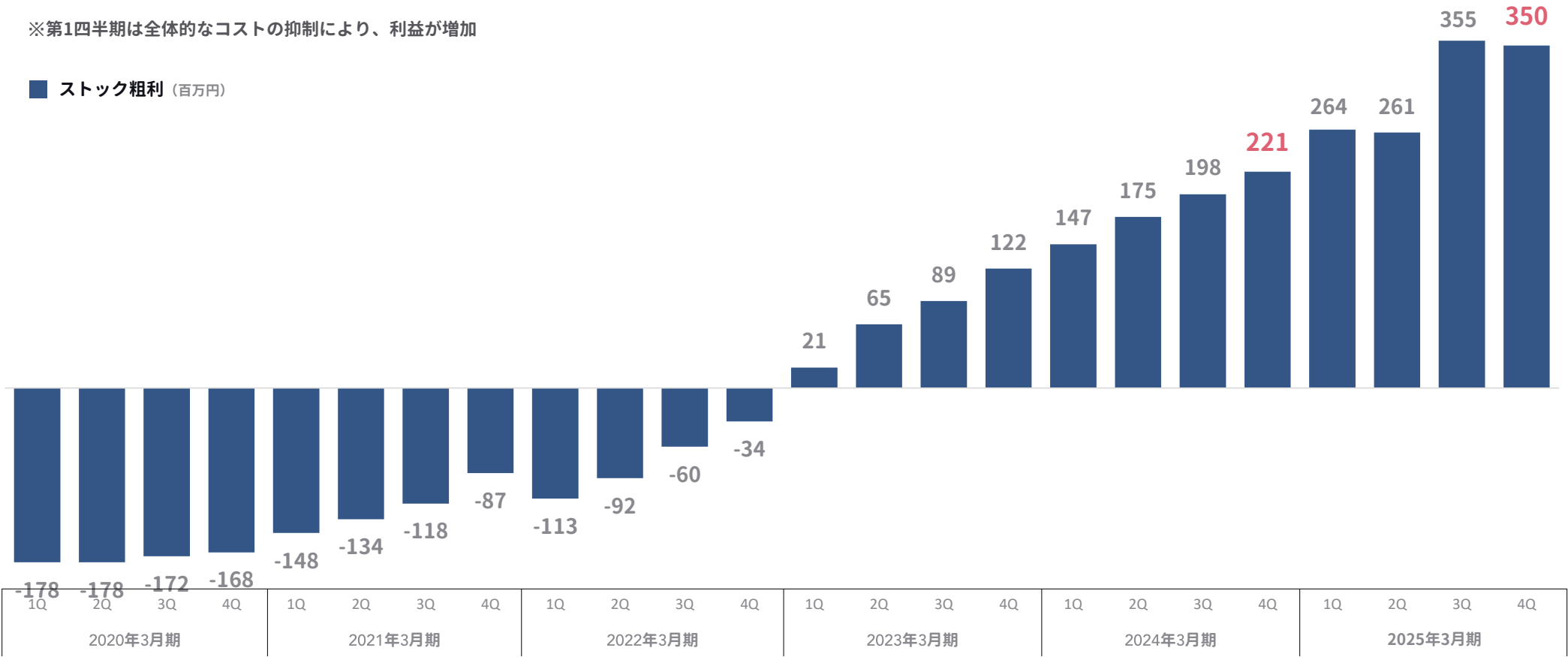
3. 事業内容と業績

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引き続き好調を持続するも、将来に向けての新サービスなどをストック原価に計上したため、若干ストック粗利は減少いたしました。

※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)

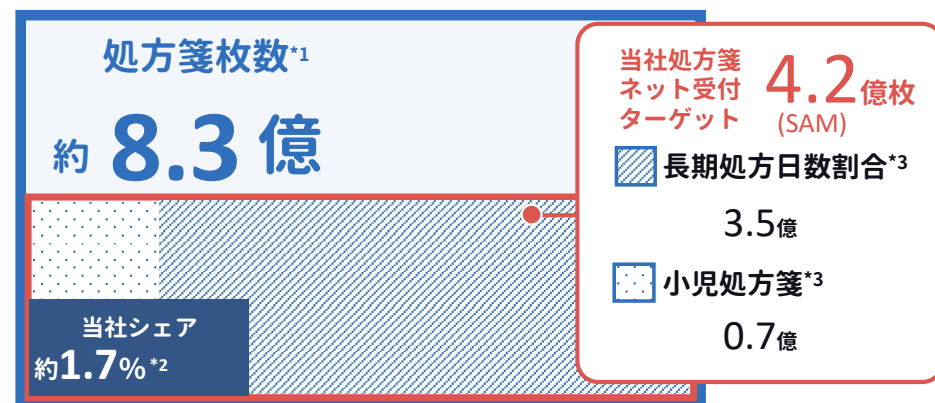
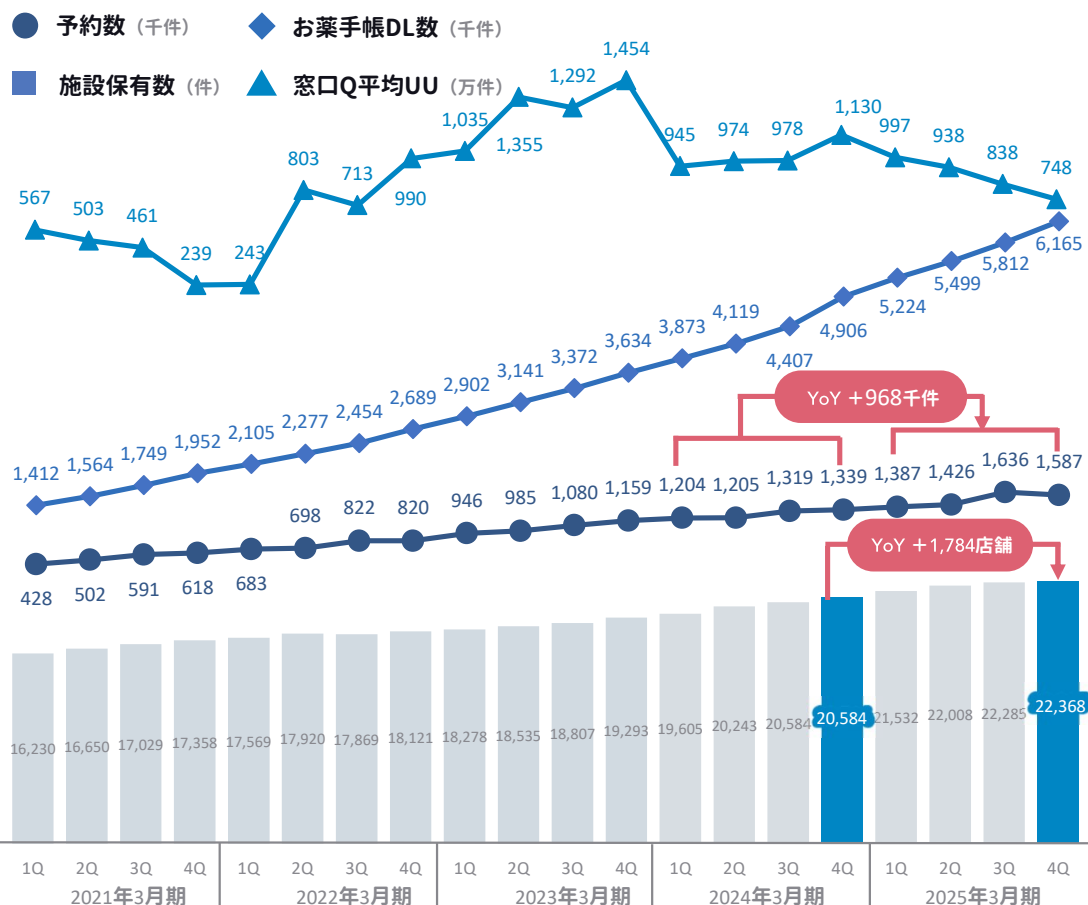


※一部の予約定義の修正を2025/3の1Qと2Qで調整しております。

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600万を突破。EPARKくすりの窓口からお薬手帳への囲い込みが進んでおり、窓口Q平均UU数が減少しました。



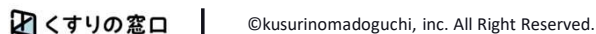
*1. 調剤医療費総額、処方箋枚数(受付回数)令和4年4月～令和5年3月

*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 | トピックス

リッチプランでは、サイトでの上位表示や導入薬局ページの情報の充実化を提供しております。さらに、服薬フォローアップも可能です。
このプランは新規の患者様を集めたい薬局側のニーズを捉えたことで、獲得が大幅に増加しました。



患者様が処方箋ネット受付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自社グループの予約患者様の離脱抑止や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、特に大手の調剤薬局やドラッグストアからの引き合いが強く、**2025年4月末時点で1500店舗以上を受注済み。**



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



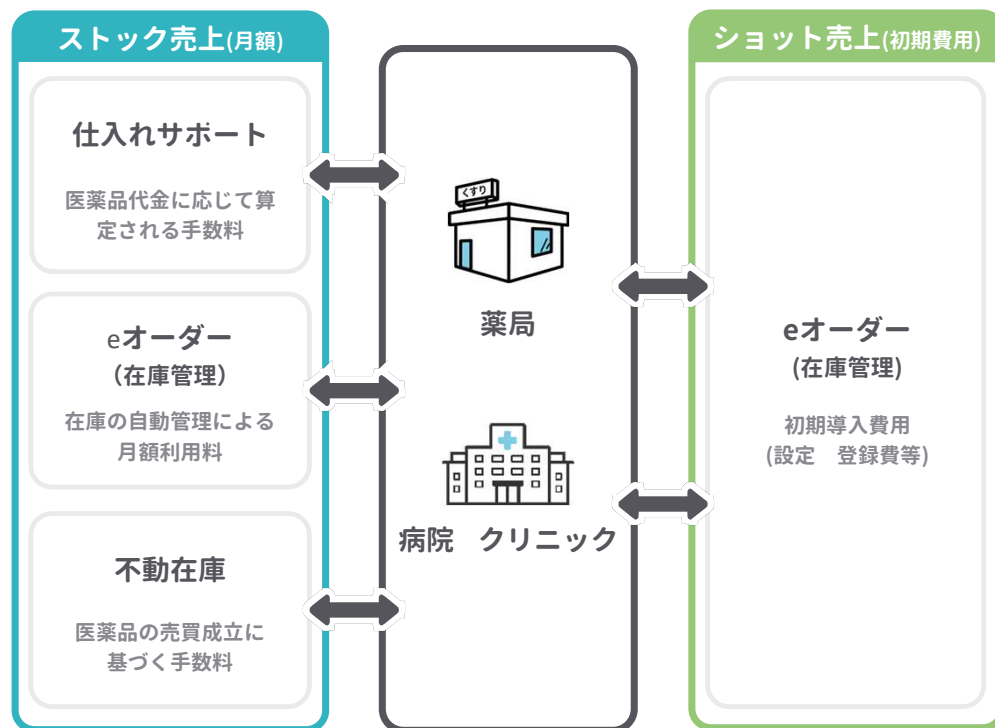
国内最大級の流通改善により、最適な仕入れサポートの提供



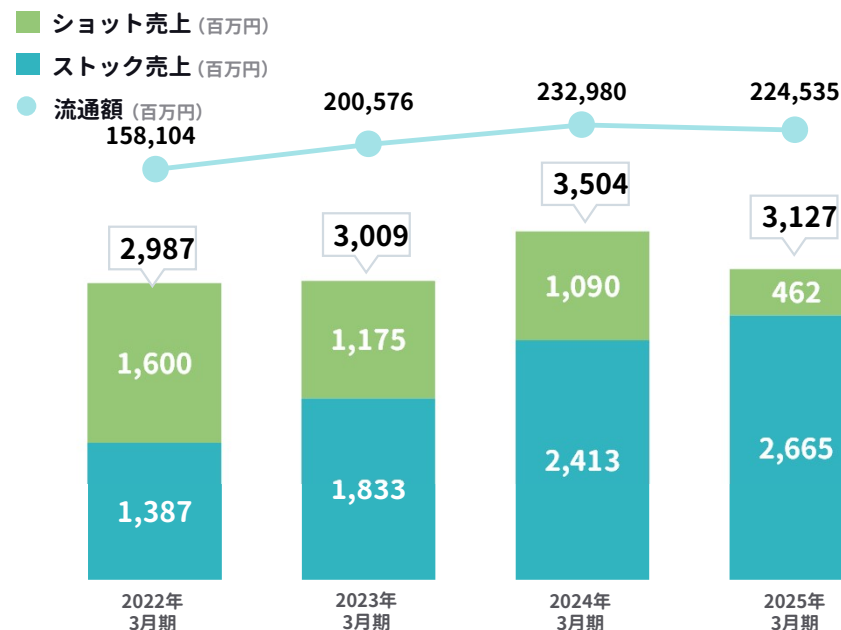
AIを活用した在庫管理自動発注システム



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。

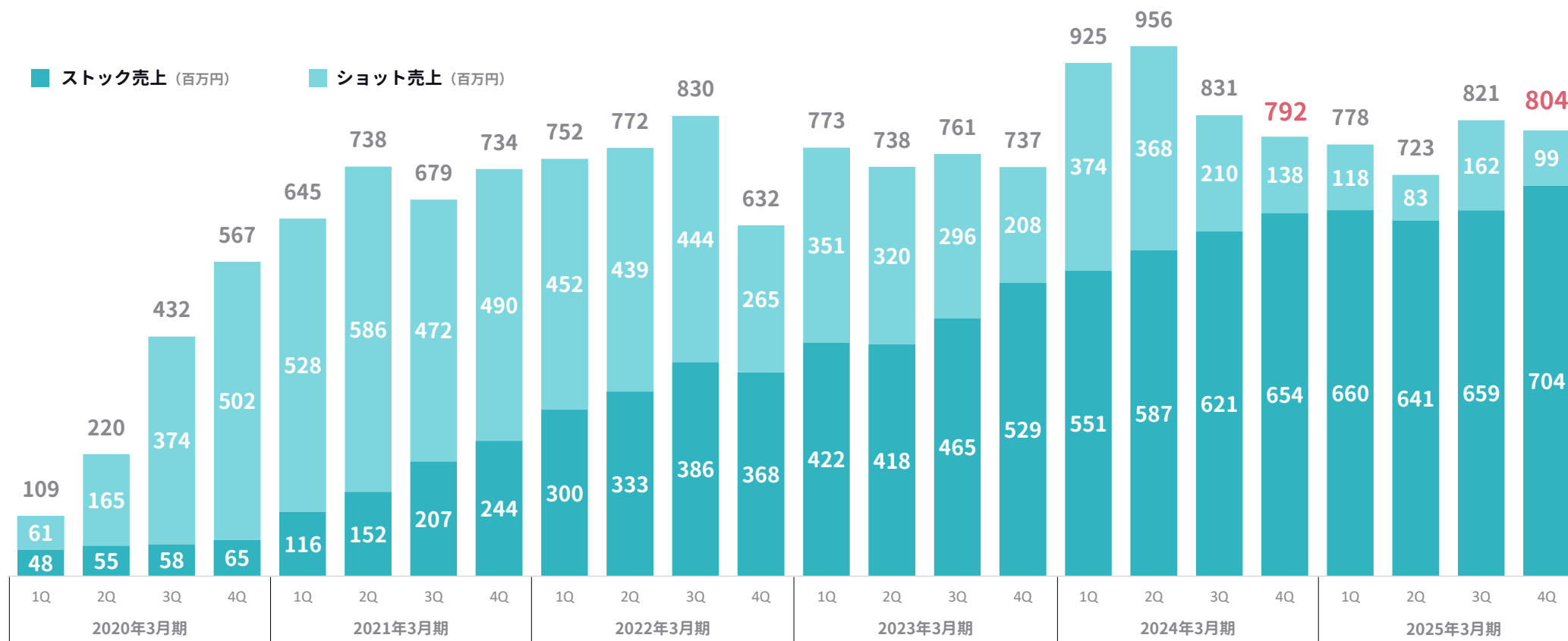
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

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額の合算。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | 売上高

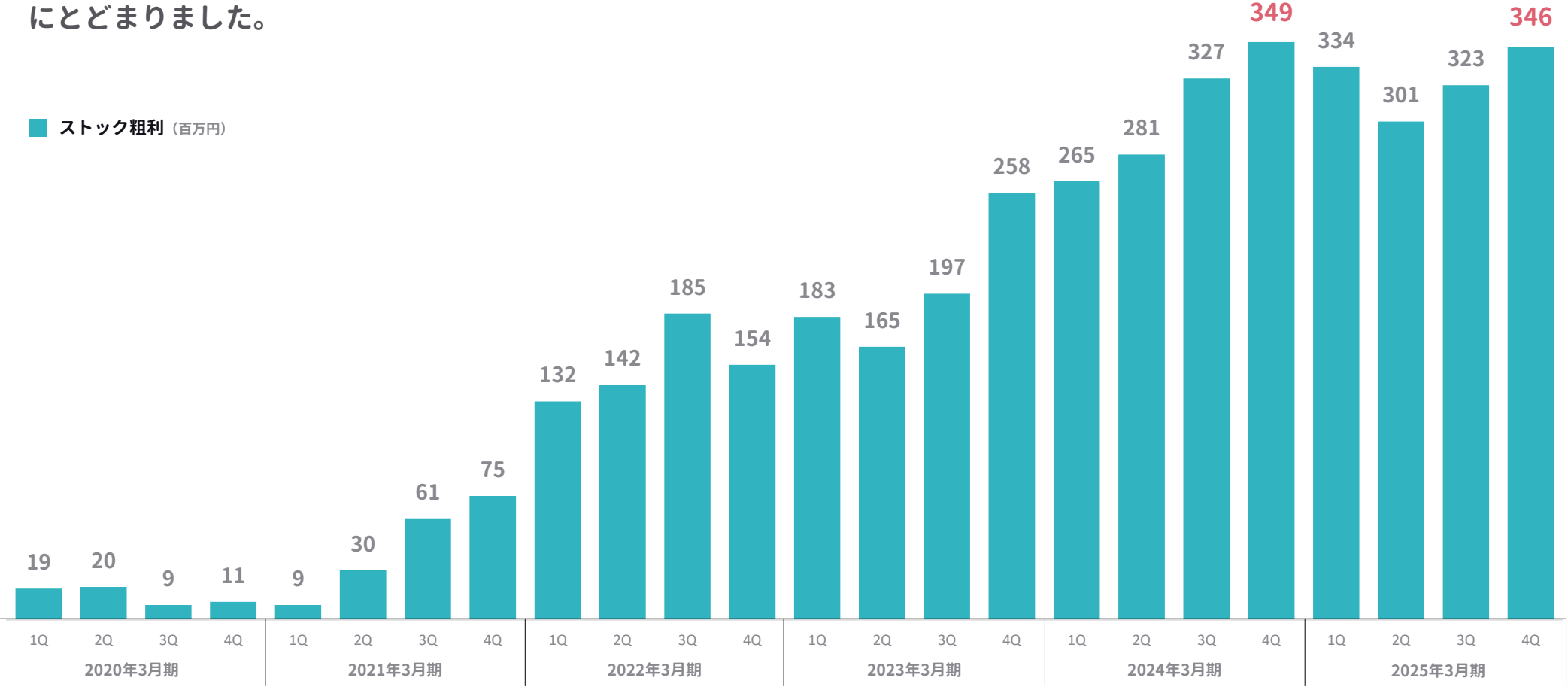
ストック売上は2024年3月期と比べ、仕入サポートサービスの流通額が減少し、手数料の伸びが鈍化しております。eオーダーの月額利用料と不動態在庫の売上が増加(不動態在庫の流通額は増加)したことにより、ストック売上は増加しております。一方でショット売上は、仕入れサポートサービスにおいて医薬品卸様との調整の影響を受け減少しました。



3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ストック粗利

仕入れサポートの医薬品卸様との調整の影響がありましたが、eオーダーと不動在庫が堅調に推移したため僅かな減少にとどまりました。

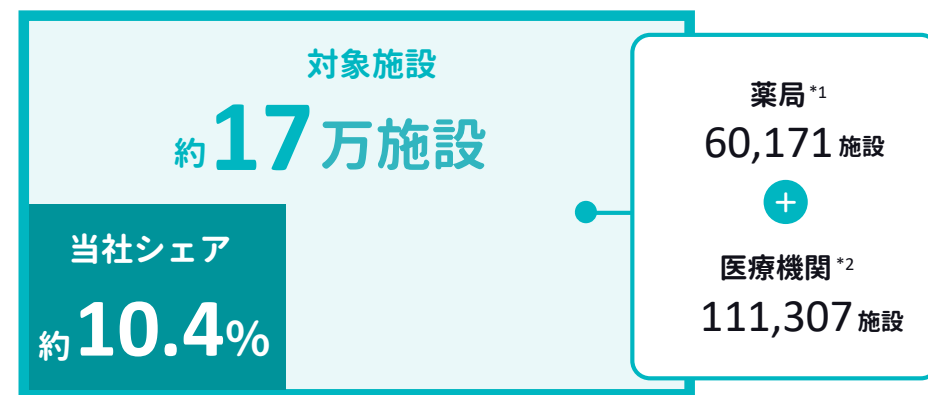
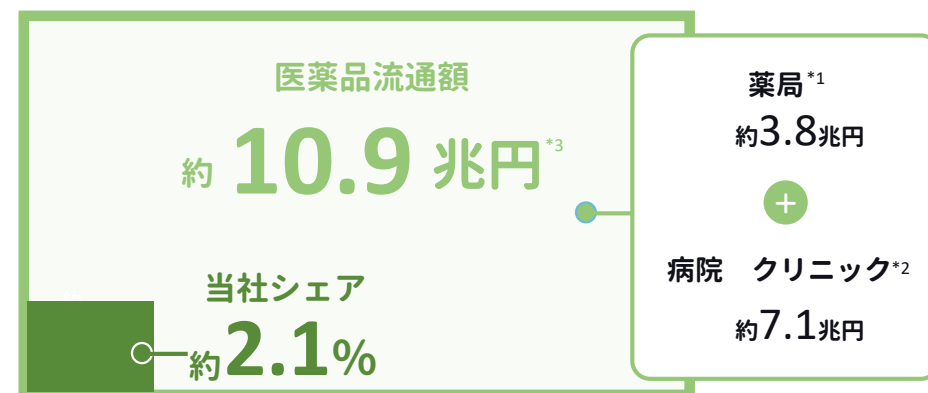
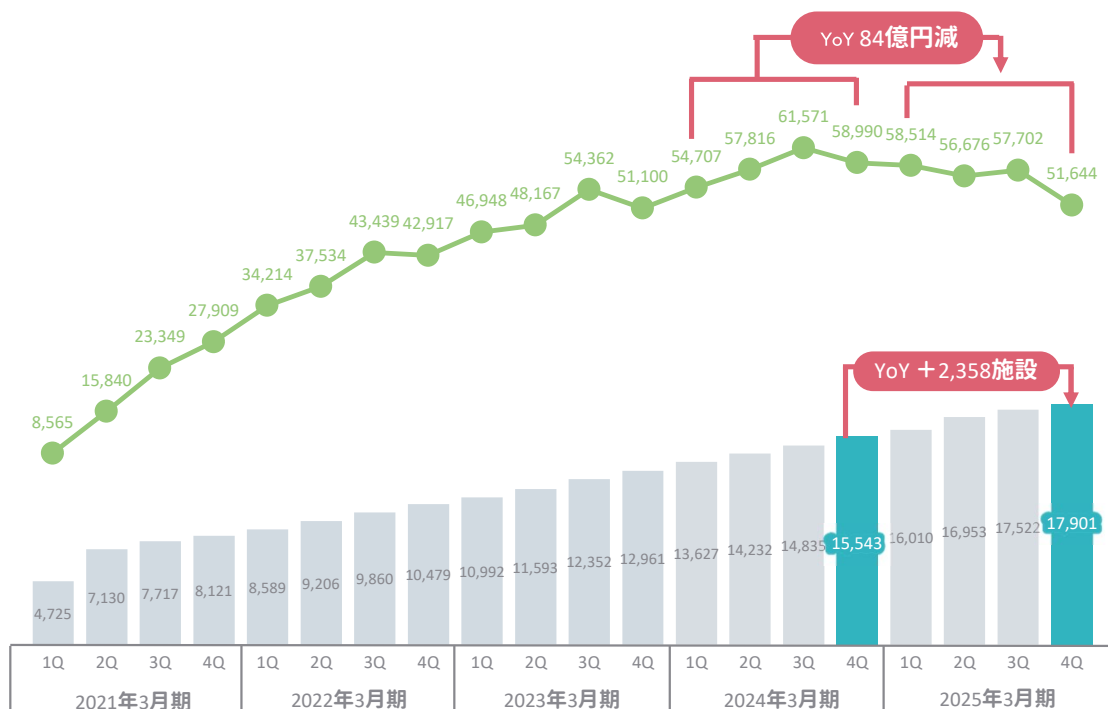


3. 事業内容と業績

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

■不動産在庫の拡大

不動産在庫については、中堅 大手の導入により、不動産在庫の流通額とそれに伴う手数料が増加しております。その他の中堅 大手企業からの引き合いも増えております。

また、中堅大手向けに現在の機能のバージョンアップも提供する予定であり、2026年3月期も拡大して参ります。

■E-BONDグループとの業務提携

E-BONDグループとの業務提携により、医薬品卸様との調整と移管が完了し正常化しております。2026年3月期より獲得を強化し、流通額の最大化を図ってまいります。



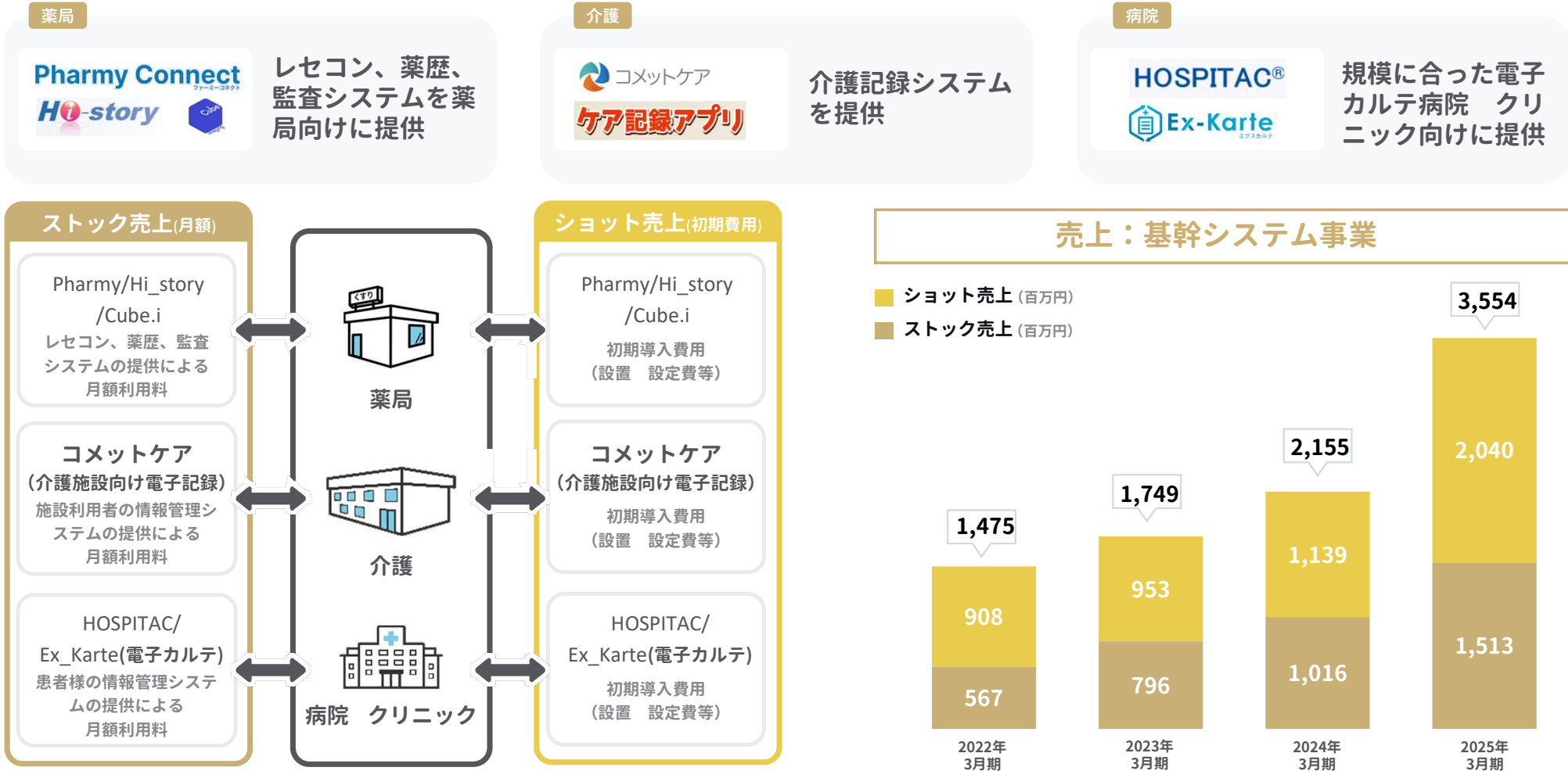
 くすりの窓口

事業内容と業績

基幹システム事業

3. 事業内容と業績

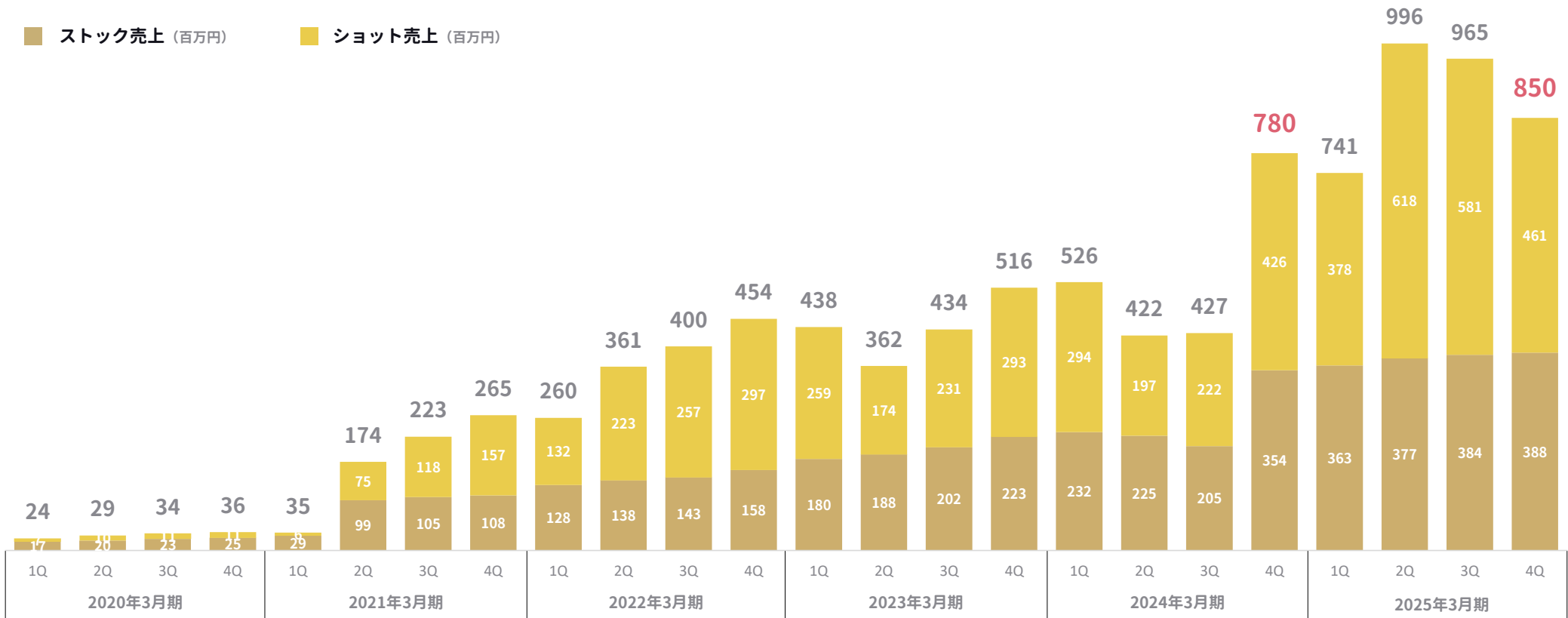
基幹システム事業 | ビジネスモデル



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持続しているため、ショット売上高は高水準で推移しました。

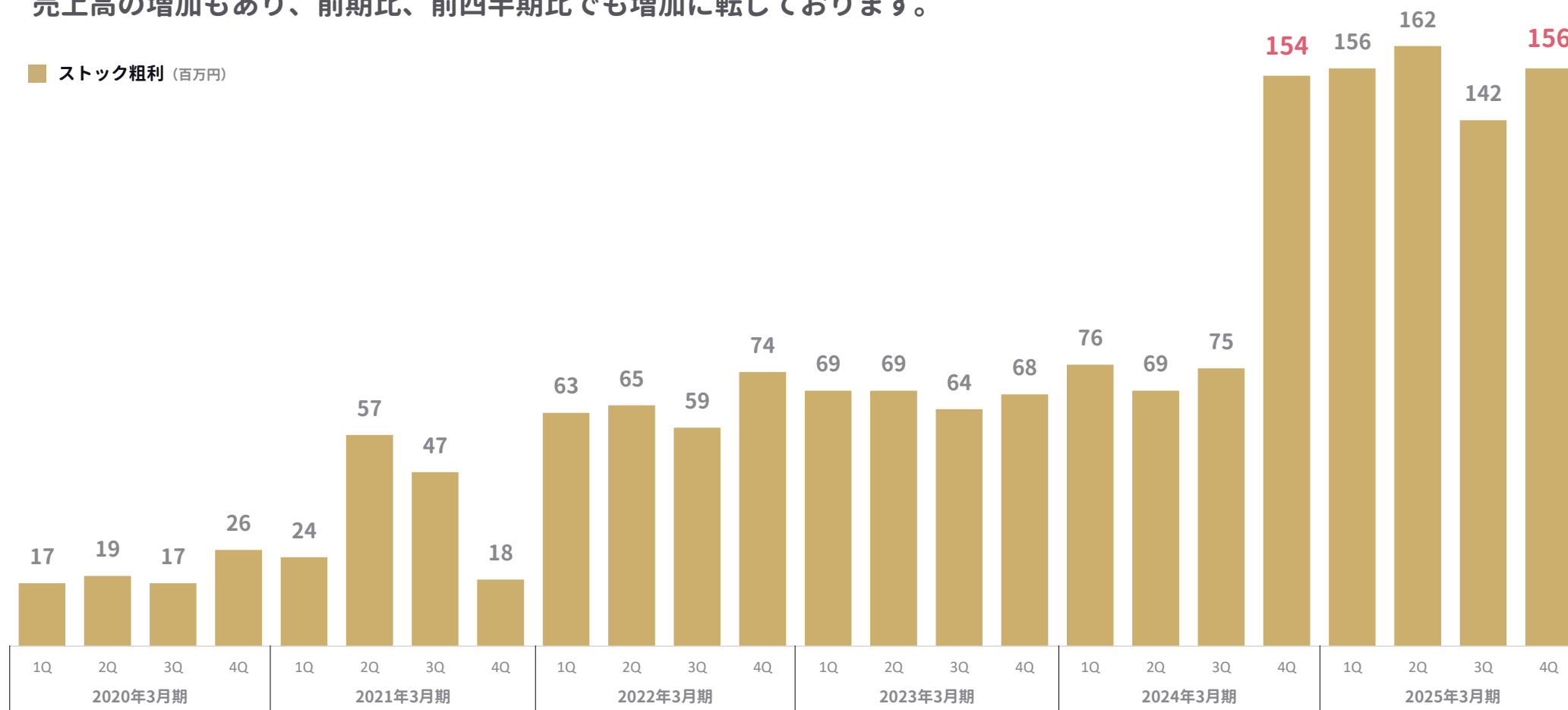


3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | ストック粗利

ソフトウェア資産を第3四半期に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。第4四半期はストック売上高の増加もあり、前期比、前四半期比でも増加に転じております。

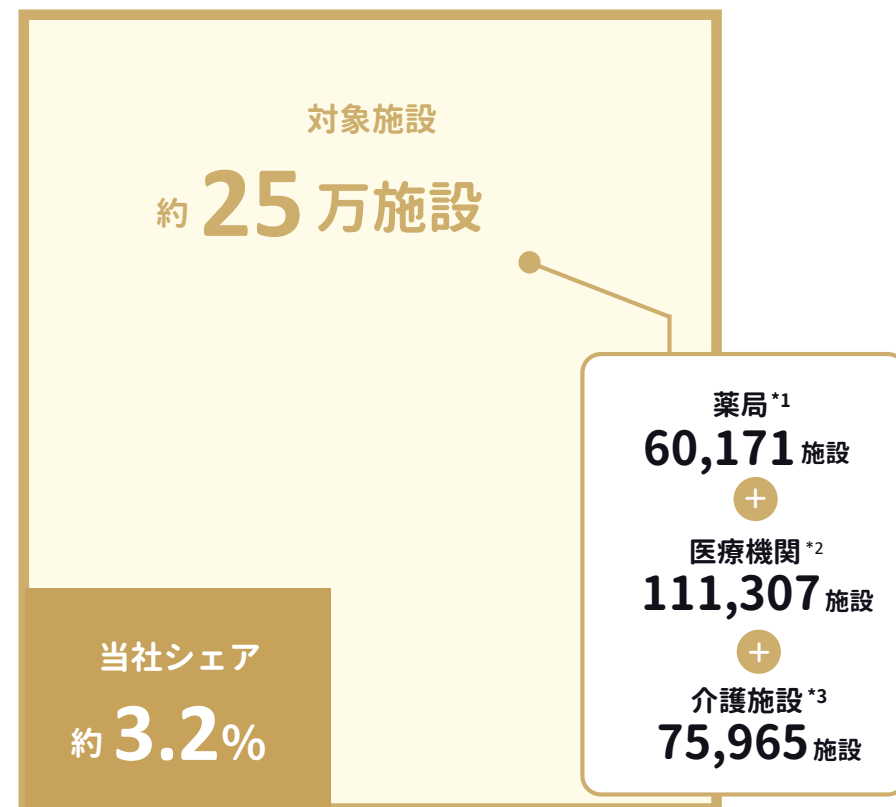
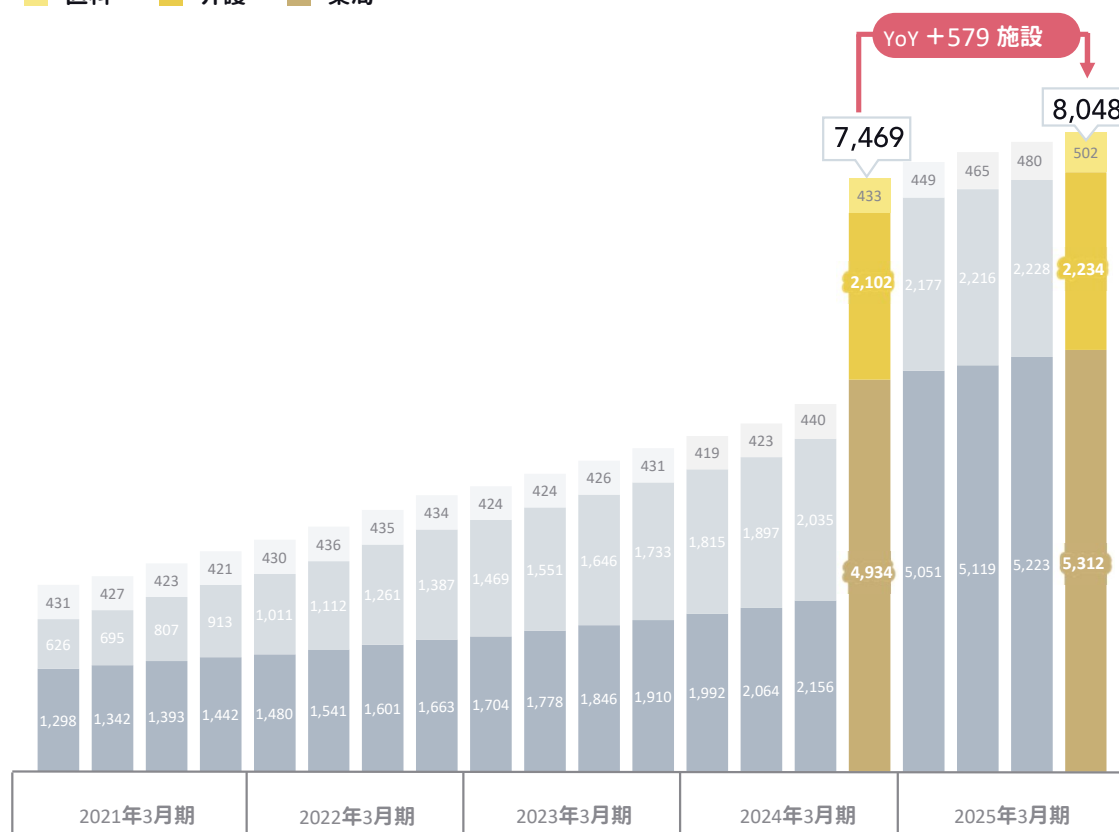
■ ストック粗利（百万円）



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 薬歴のメディア事業の顧客へのアップセルが好調

EPARKお薬手帳との連携により、服薬フォローやWEB問診の提供が可能となり、獲得数が増加しております。

2026年3月期はさらに獲得を強化し、基幹システム事業の薬局保有数の1000施設純増を目指します。



■WEB問診票（2024年8月リリース）

導入することで電子化によるへーパレス化や薬剤師の手入力などの業務負荷軽減によるコスト削減。また、問診回答結果は、電子薬歴システムに簡単に反映させることが可能となるため、そのあとの服薬フォローへスムーズに移行できます。



3. 事業内容と業績

新規事業 | トピックス

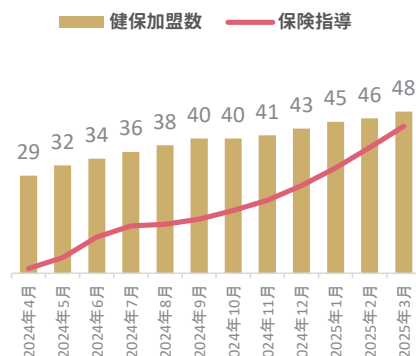
未病予防事業については、2026年3月期より第4の柱事業として詳細を開示していく予定です。

健康保険組合の加盟数 特定保健指導実施数 人間ドック掲載施設数ともに増加

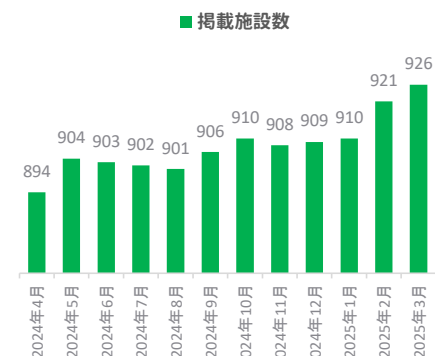
弊社加盟薬局・ドラッグストアでの 保健指導を実施

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。

特定保健指導に関する推移



EPARK人間ドック掲載施設数推移



■未病予防事業

2025年3月末時点で48の健康保険組合との契約を締結

2026年3月期 業績見通し

4. 2026年3月期 業績見通し

2026年3月期 業績見通し

2025年3月期は特需となった補助金給付対象である子会社モイネットの電子処方箋管理サービス新機能が業績に大きく貢献しました。参考までに特需がなかった場合の成長率についても記載しております。

2026年3月期は調剤報酬改定はございませんが、売上高、営業利益ともに二桁成長を目指し、**配当金は30円**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	※2025年3月期 (特需を控除)	2026年3月期	前期比	※前期比 (特需を控除)
売上高	6,489	7,420	8,721	11,199	10,699	12,300	+10%	+15%
売上原価	3,117	3,346	3,788	4,724	-	-	-	-
売上総利益	3,372	4,074	4,932	6,475	-	-	-	-
販売管理費	2,657	3,024	3,562	4,521	-	-	-	-
営業利益	715	1,050	1,370	1,953	1,650	2,200	+12%	+33%
経常利益	815	938	1,325	1,940	-	2,135	+10%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	515	391	870	2,034	-	2,240	+10%	-

中期経営計画

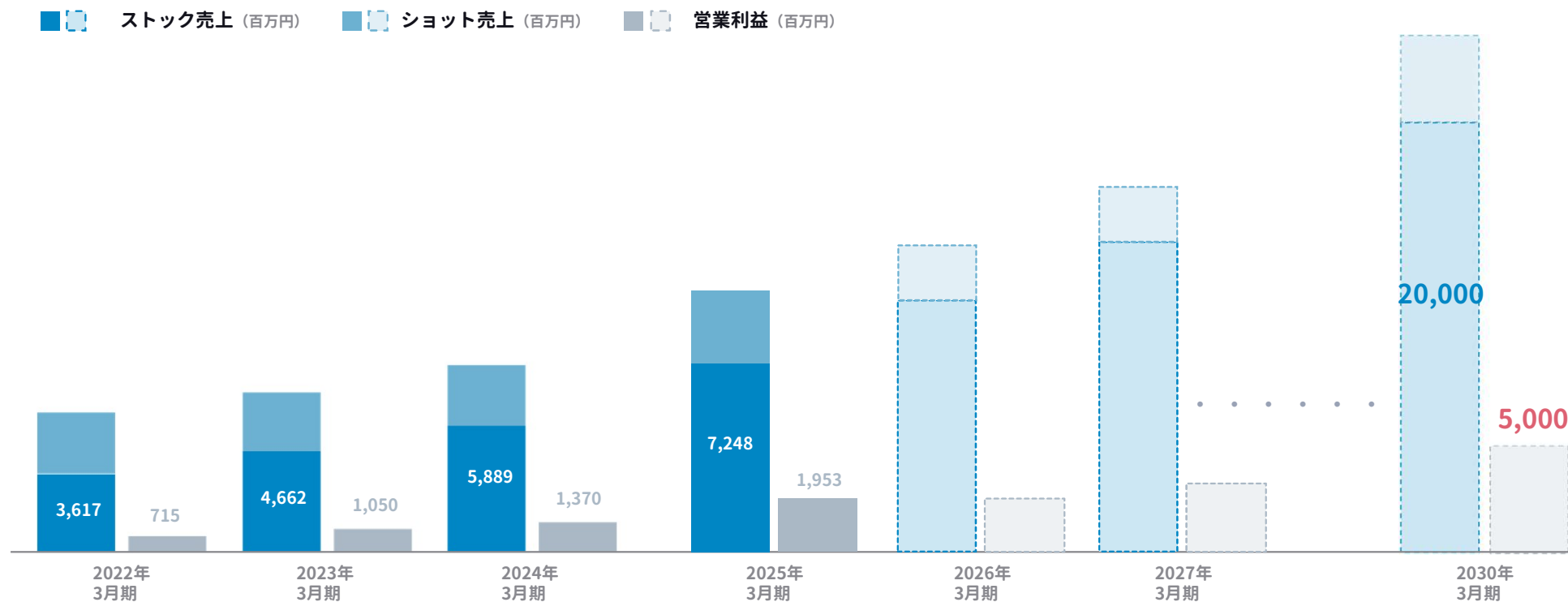
5. 中期経営計画

中期経営計画

ストック売上が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。**

当期含む過去5年の年平均成長率： ストック売上高32% 連結営業利益42%

当期から目標達成までの年平均成長率：ストック売上高23% 連結営業利益21%

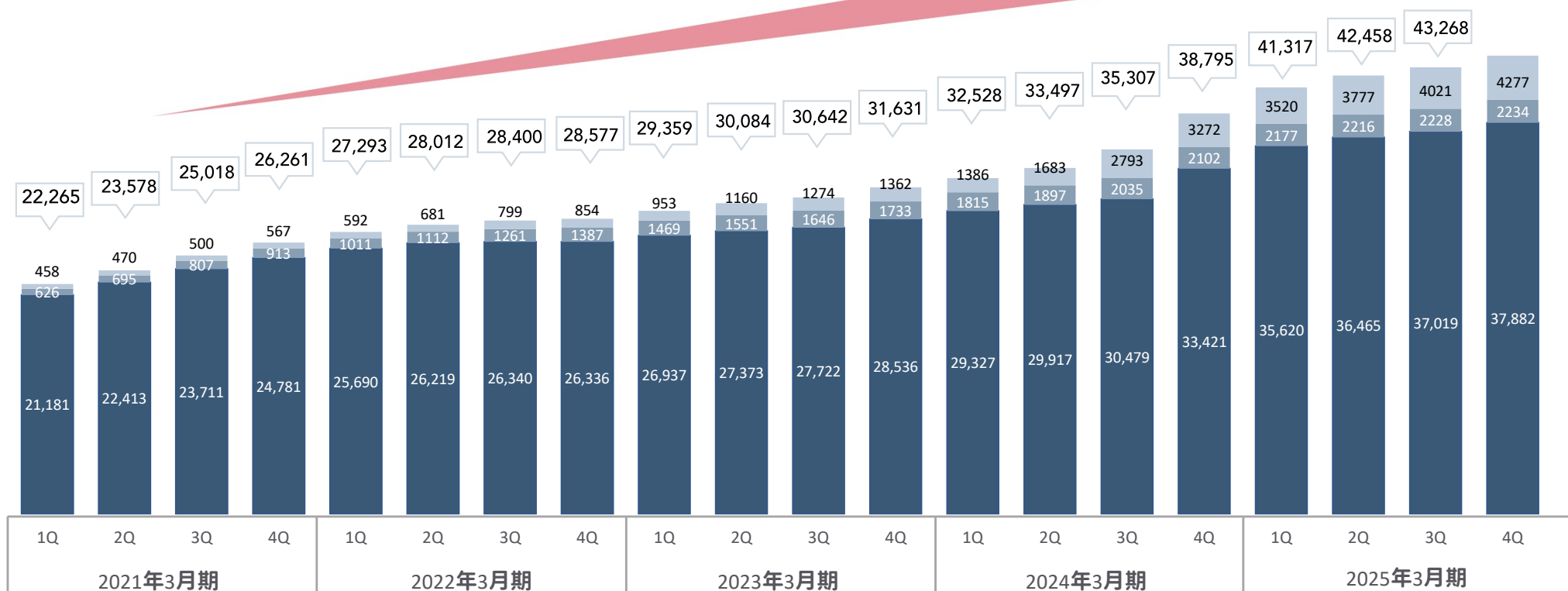


5. 中期経営計画

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。

■ 調剤薬局 ■ 介護施設 ■ 医療機関





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/>