



2025 年 5 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 月期の本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 決算説明動画

<https://youtu.be/LFjG43Xk80k>

2. 2025 年 3 月期 決算説明の書き起こし

2025 年 3 月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5月14日

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

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月期の決算発表をさせていただきます。

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、好調を継続。 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。

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

4

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、当期は 2024 年度の調剤報酬改定による DX 化の推進施策により、メディア事業と基幹システム事業は、好調に推移いたしました。

連結売上高については、前期比 28%増の 111.9 億円、連結営業利益につきましては前期比 43%増の 19.5 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、各事業については、売上高、ストック粗利を成長指標として測っております。

メディア事業については、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、ファーマシーサポートの獲得が好調なことと、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、2025 年 3 月期に限ってのことになりますが、一部の医薬品卸様との調整により、新規獲得が影響を受け、売上が減少となりました。

ストック粗利は例年より鈍化しましたが、前期比では増加しております。但し、2026 年 3 月期においては、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は既に正常化しております。

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給付対象である電子処方箋管理サービスの新機能への獲得が進み、売上高が大幅に伸びております。

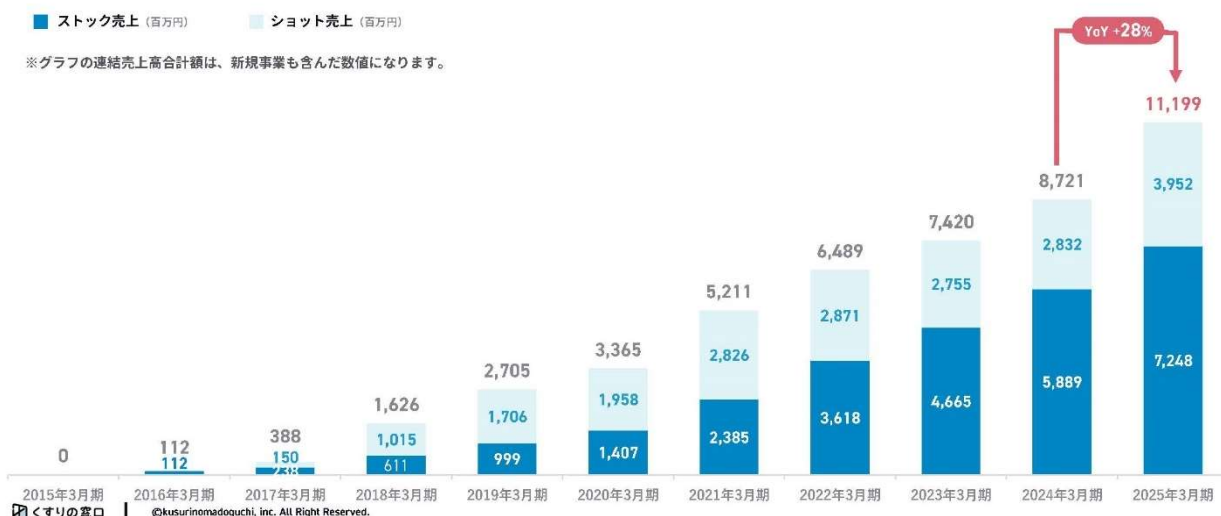
また新規獲得も順調に推移し、ストック粗利は増加いたしました。

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。



連結の売上高となります。

ショット売上高は前期比 40%増の 39.5 億円となりました。これは、メディア事業と基幹システム事業における 2024 年度の調剤報酬改定の対象となるサービスの導入が大幅に増加したことによるものです。

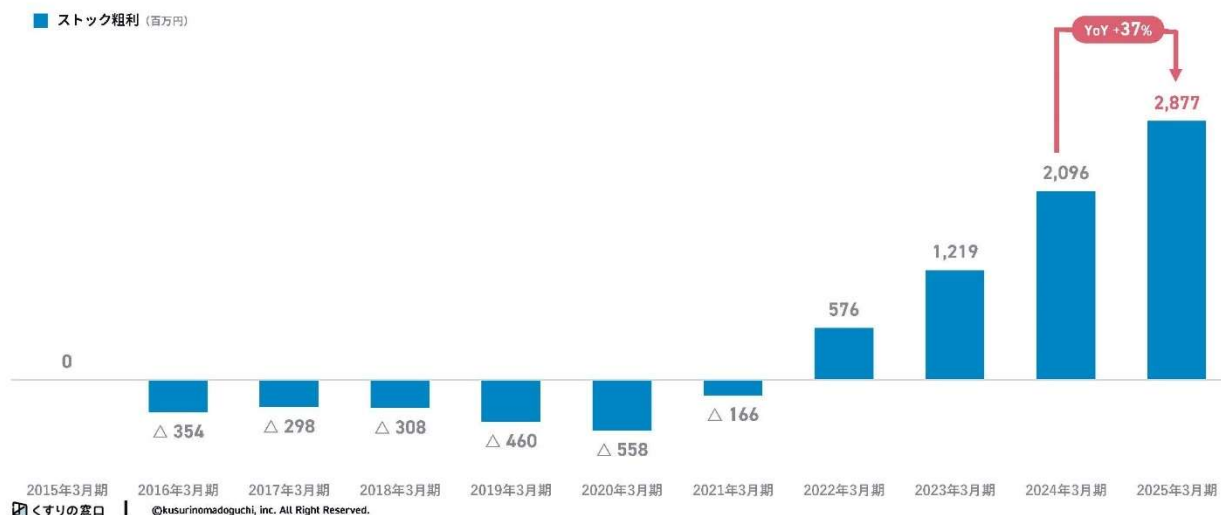
一方でストック売上高は、みんなのお薬箱事業における医薬品卸様との調整の影響もあり、前期比 23%増の 72.4 億円の着地となりました。

連結売上高は、前期比 28%増の 111.9 億円となりました。

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。

■ ストック粗利 (百万円)



続いて全体のストック粗利となります。

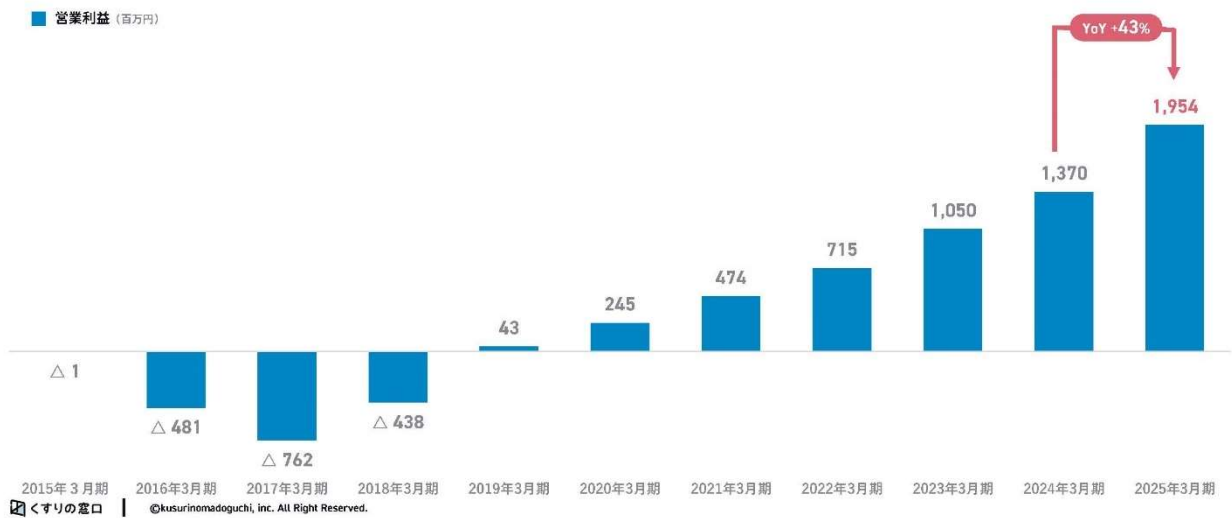
前期比 37%増の 28.7 億円となりました。

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。



8

連結営業利益は、メディア事業及び基幹システム事業の調剤薬局の新サービス導入によるショット売上が高い水準で推移したため、43%増の 19.5 億円となりました。

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。



9

2025 年 3 月期の販管費は、前期比 27%増の 45.2 億円となりました。

増加要因としては、2024 年 3 月期の下期に 3 社を子会社化したことで、2025 年 3 月期は通期で人件費が増えたことと、将来に向けての先行投資を行ったためです。従業員数につきましては、合理化により前期末より減少しております。

2. 2025年3月期 業績報告

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%

連結損益計算書となります。

スライドに記載の通り、2024 年 11 月に当社 100%子会社を吸収合併したことで、当該子会社の繰越欠損金を引き継ぐことになったため、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。

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%

続いて第 4 四半期の連結損益計算書となります。

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若干減少したため、連結売上高は、前四半期対比 7%減の 27.7 億円となりました。

それに伴い、各段階利益につきましても、前四半期対比で減少致しました。

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%

次にバランスシートになります。

記載のとおりでございますが、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 億円となっております。

2. 2025年3月期 業績報告

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

続いて連結キャッシュフローとなります。

営業キャッシュフローが大きく減少しておりますが、こちら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。

これまで薬局から医薬品代金の回収を主に 53 日、83 日で行っており、医薬品卸への支払が 90 日となっております。

業務提携先の変更により、53 日に回収した医薬品代金を 60 日に支払、83 日の回収は 90 日への支払に変更となりました。

その影響で未払金が 76 億円減少し、結果として滞留資金が減少しております。

なお、未払金の減少額 76 億円を除外した場合の営業キャッシュフローは 23 億円のプラスとなっております。

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。

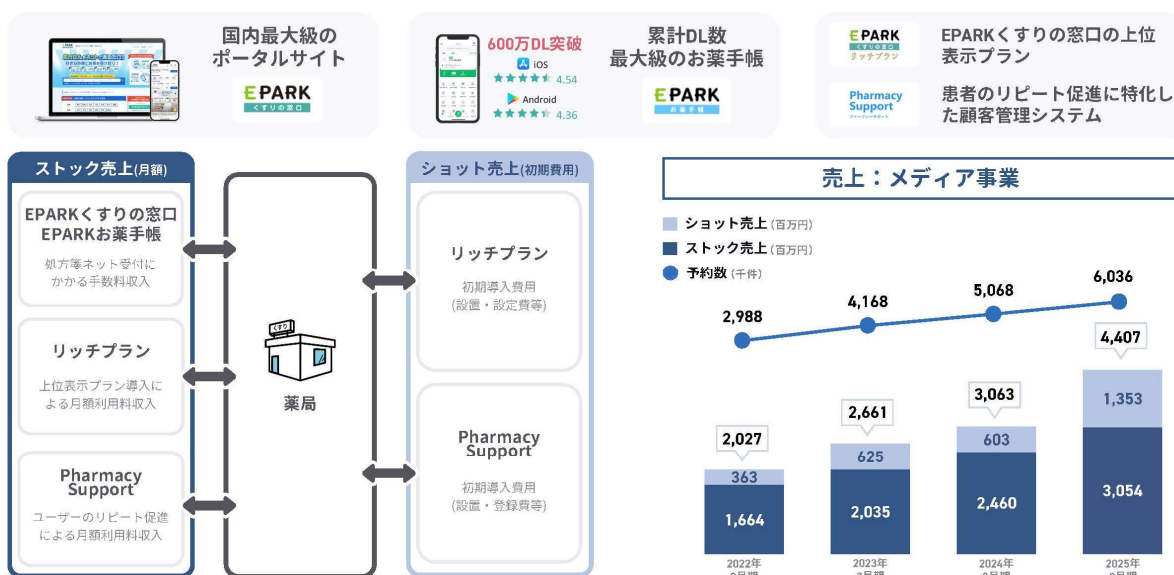
単位：百万円	2025年3月期	2025年3月期 (2025年2月開示)	増減率	2025年3月期 (2025年5月開示)	増減率
売上高	11,199	10,500	+6.6%	10,000	+11.9%
売上総利益	6,475	-	-	-	-
営業利益	1,953	1,800	+8.5%	1,510	+29.3%
経常利益	1,940	1,773	+9.4%	1,485	+30.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,034	1,690	+20.4%	1,017	+100.1%
1株当たり配当金	27円	22.63円	+19.3%	15.40円	+75.3%

次に 2025 年 3 月期計画と実績の比較です。

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 円となりました。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | ビジネスモデル



これからは各事業について、ビジネスモデルから説明いたします。
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

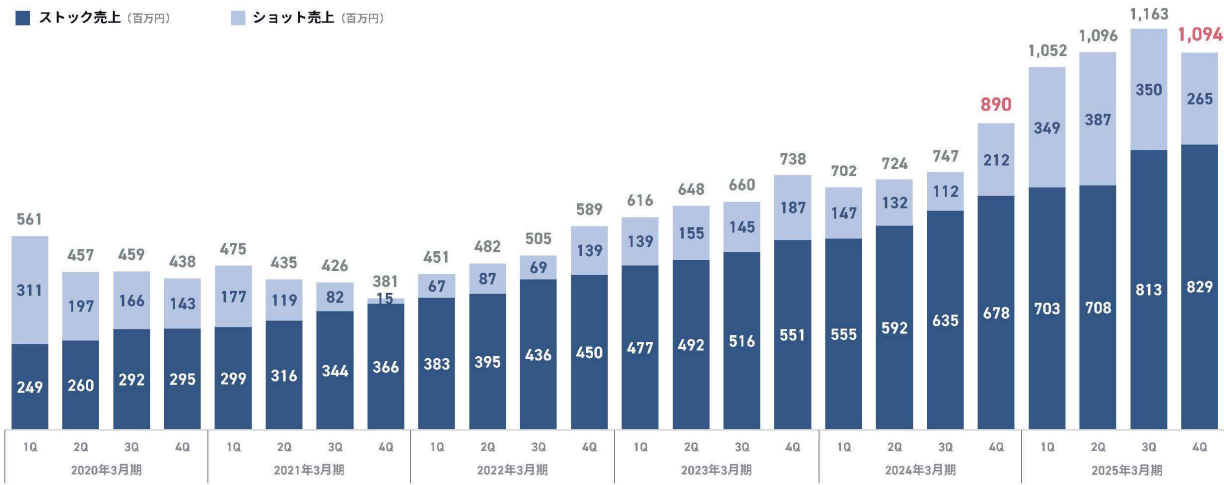
売上高の大きな収益源となっております。

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、ユーザーのリピー特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。



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。

メディア事業の売上高です。

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や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で推移いたしましたが、第4四半期にはピークを超えて緩やかになりました。

また、処方箋ネット受付につきましても、処方箋ネット受付数と単価の増加が要因となり、その結果、ストック売上高は大きく伸長しております。

今後につきましても、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。

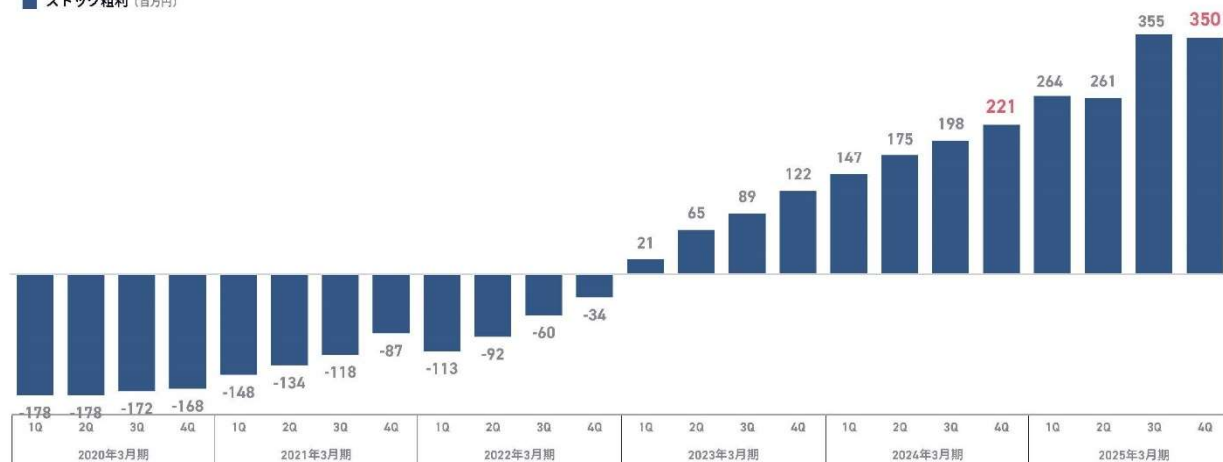
3. 事業内容と業績

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)



くすりの窓口 | ©kusrinomadoguchi, 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。

18

次にストック粗利です。

ストック粗利につきましては、将来に向けての先行投資(リスティングなど)を行ったことにより原価が増加し、2025年3月期第3四半期よりも減少しております。

2026年3月期も引き続き、処方箋ネット受付の利用者数が増加することと、新サービスの導入やアップセルなどでストック粗利は増加していくと見ております。

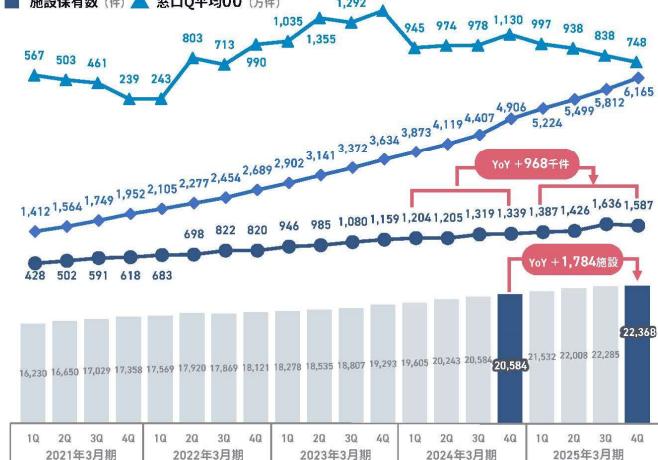
3. 事業内容と業績

メディア事業 | KPI (重要指数)

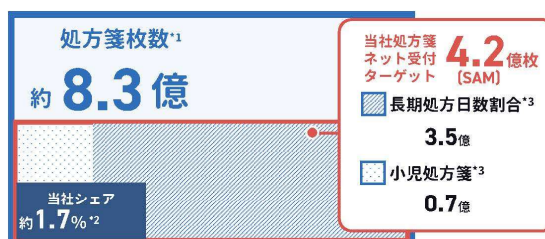
処方箋ネット受付数(予約数)が大幅に増加。お薬手帳アプリも累計ダウンロード数が600万を突破。EPARKくすりの窓口からお薬手帳への囲い込みが進んでおり、窓口Q平均UU数が減少しました。

● 予約数 (千件) ◆ お薬手帳DL数 (千件)

■ 施設保有数 (件) ▲ 窓口Q平均UU (万件)



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



*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

19

これはメディア事業の KPI となります。

それに伴いストック売上也確実に積みあがっております。

また、施設保有数も順調に増加しており、22,368 店舗となっております。

3 事業内容と業績

リッチプラン

窓口 はなこ 様への服薬指導



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自社グループの予約患者様の離脱抑止や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、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**。

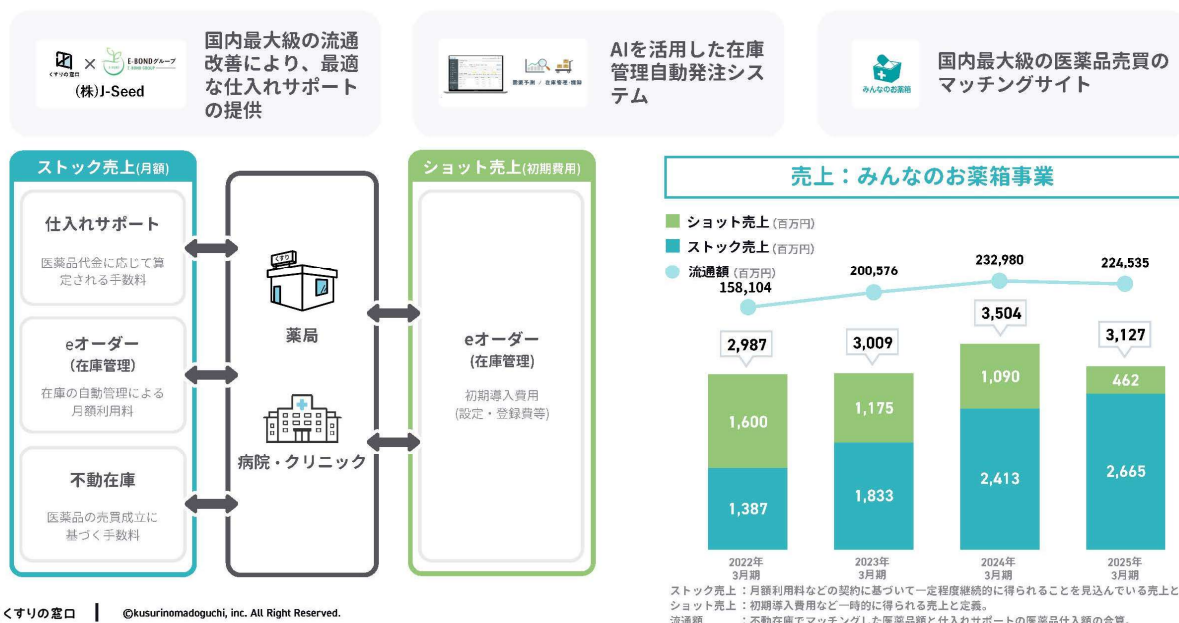


リッチプランでは、サイトでの上位表示や導入薬局ページの情報の充実化を提供しております。さらに、服薬フォローアップも可能となり、新規の患者様を集めたい薬局側のニーズを捉えたことで、獲得が大幅に増加いたしました。

自社グループの各店舗の在庫システムと連携し在庫状況を共有することで自社グループへの予約患者様の離脱が抑止できることや、商圏内の患者様のキャンセル予約にアプローチできる仕組みのシステムのため、多店舗展開しているドラッグストアや調剤薬局からの引き合いが強く、2025年4月末時点で1500店舗以上の申込みを頂いております。

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、基本的に同時に導入いただく 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。

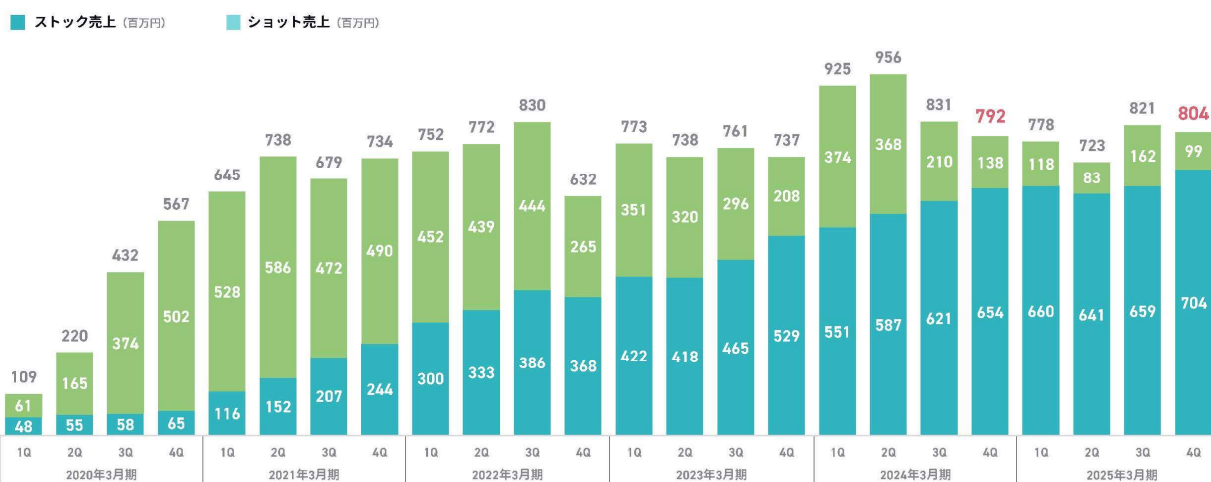
次に調剤されずに余った薬を売りたい調剤薬局様と、医薬品を安く買いたい調剤薬局様をネット上でマッチングし、双方から手数料をいただく不動態在庫サービスの手数料もストック売上高の構成要素となっております。

また、ショット売上高につきましては、e 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

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。



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。

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。ただ、eオーダーの導入企業が増えているため、月額利用料は増加し、また、不動態在庫の流通額も増加したことにより手数料が増加したことで事業全体のストック売上が増加しております。

ショット売上高につきましては、仕入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いたしました。

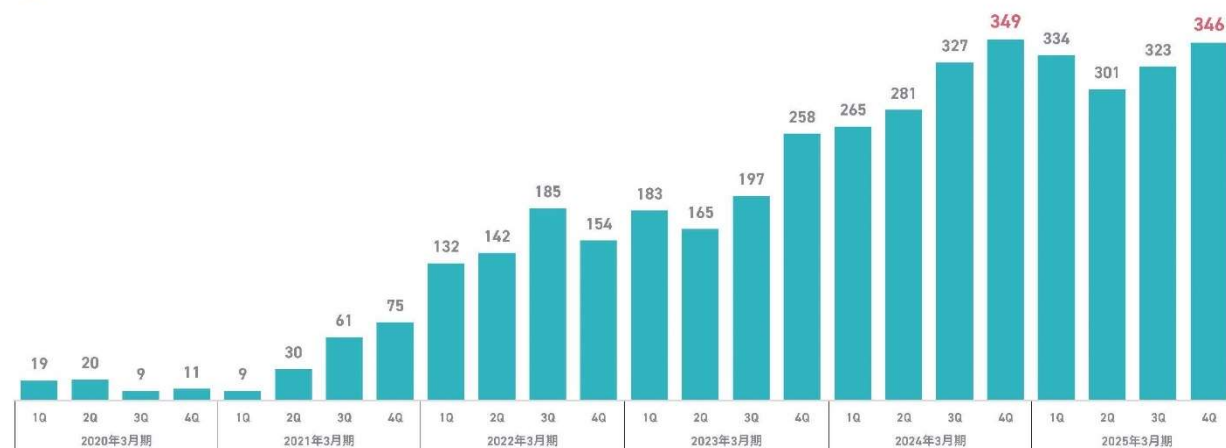
2026年3月期は新規獲得を増やし、業績が向上していく予定です。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ストック粗利

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。

■ ストック粗利 (百万円)



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。

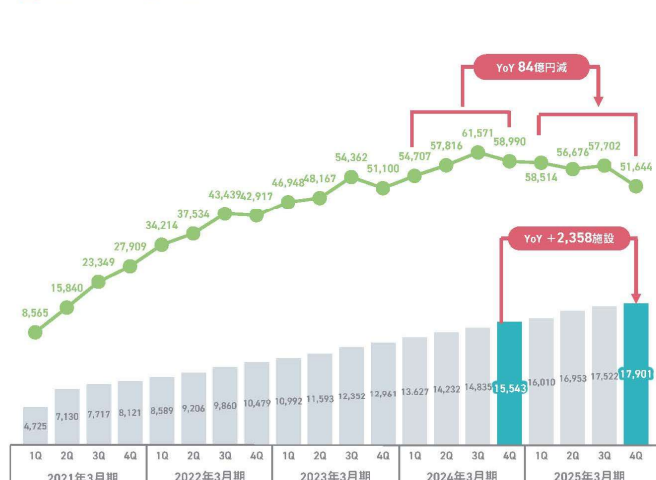
ストック粗利は 2024 年 3 月期の第 4 四半期と比べて、不動在庫にかかわる開発コストの増加と仕入サポートの維持コストの増加によりストック粗利が減少しております。

2026 年 3 月期の仕入れサポートサービスの事業環境は正常化しておりますので、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

■ 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(掲載)」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)

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、みんなの仕入サポートにおいては、一部大手の脱退により流通額が2024年3月期より84億円減少しましたが、先ほどからお伝えしているとおり仕入れサポートサービスの事業環境は正常化しており、今後の流通金額は増加する見込みです。

施設保有数は、不動産在庫の施設保有数の増加もあり、17,901施設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

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

次にトピックスです。

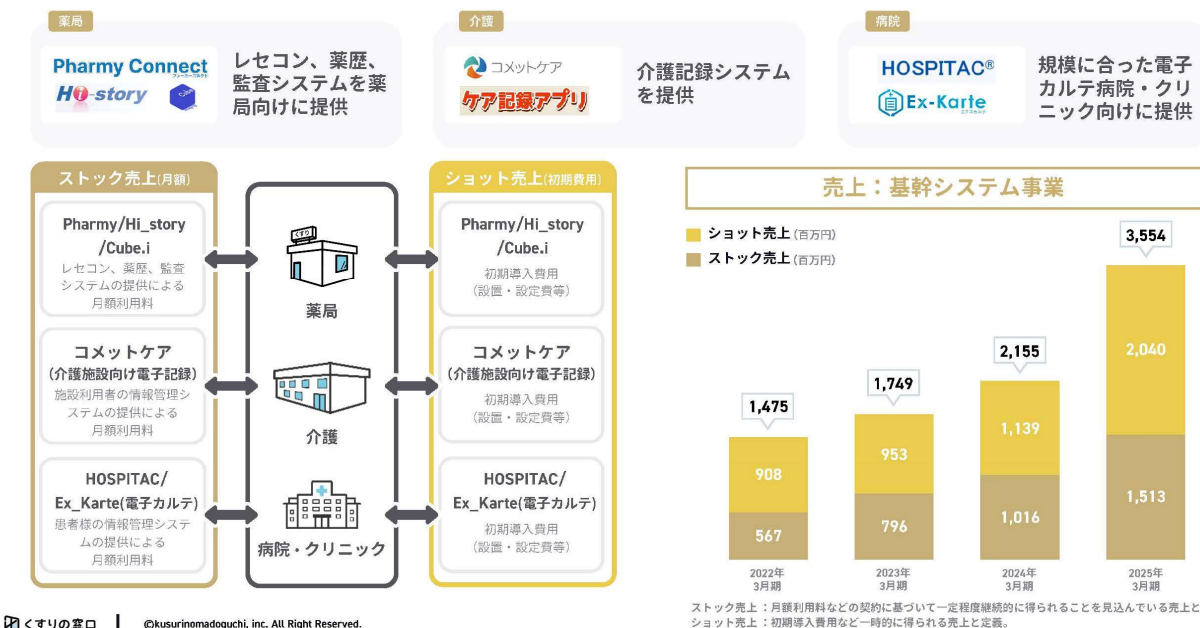
不動産在庫については、中堅 大手の導入により、不動産在庫の流通額とそれに伴う手数料が増加しております。その他の中堅 大手企業からの引き合いも増えております。

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。

みんなの仕入サポートにつきましては、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顧客の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。

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 | ©kusunomadoguchi, inc. All Right Reserved.

28

次に、基幹システムの事業についてです。

基幹システムは、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。

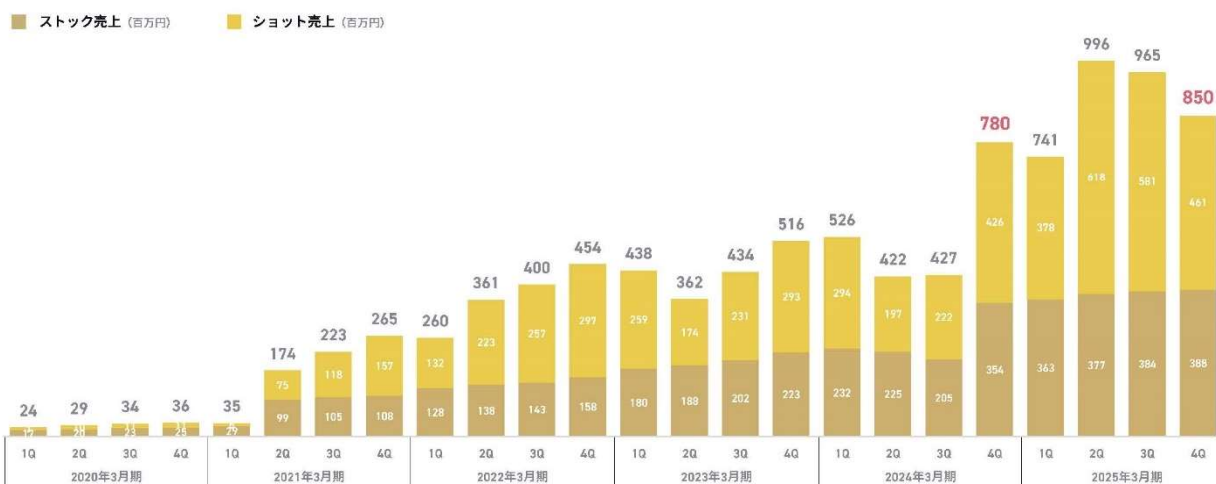
ビジネスモデルはソフトウェアの利用料を毎月いただく形であり、これがストック売上高となります。

一方でシステム導入時にパソコンを入れ替えるなど、システム環境を構築する際に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維持しているため、ショット売上高は高水準で推移しました。



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

29

基幹システム事業の売上高です。

基幹システムは、第2四半期からモイネットシステムの補助金給付対象である電子処方箋管理サービスの新機能への獲得に対するアップセルが急激に増え始め、ショット売上高は、高い水準で維持いたしました。また、前期に買収したハイブリッジについても、売上高が増加いたしました。

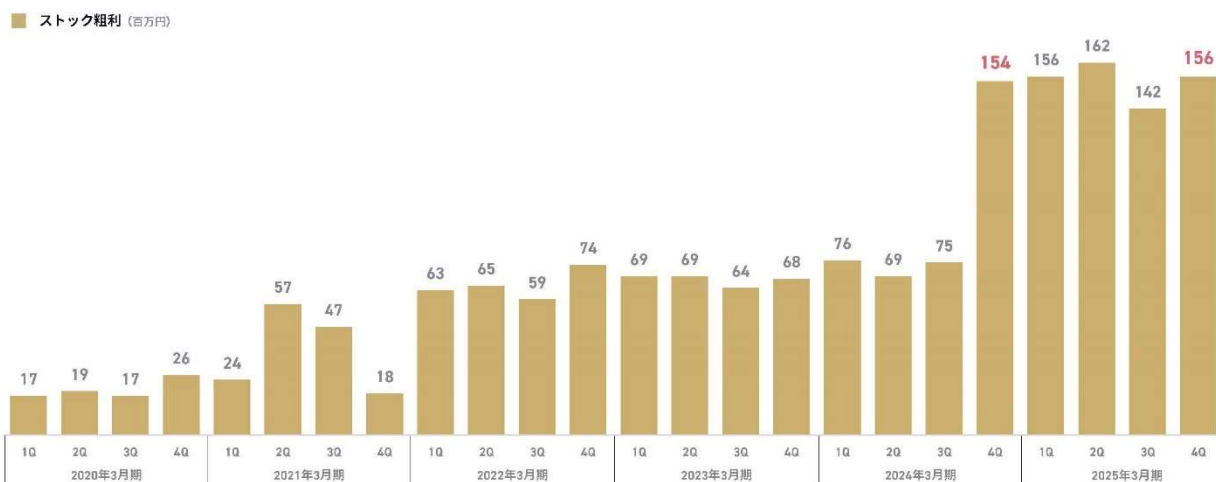
第4四半期のショット売上高は緩やかになりましたが、依然高い水準を維持しております。

それに伴い、ストック売上高も着実に積みあがってきております。

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しましたが、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。



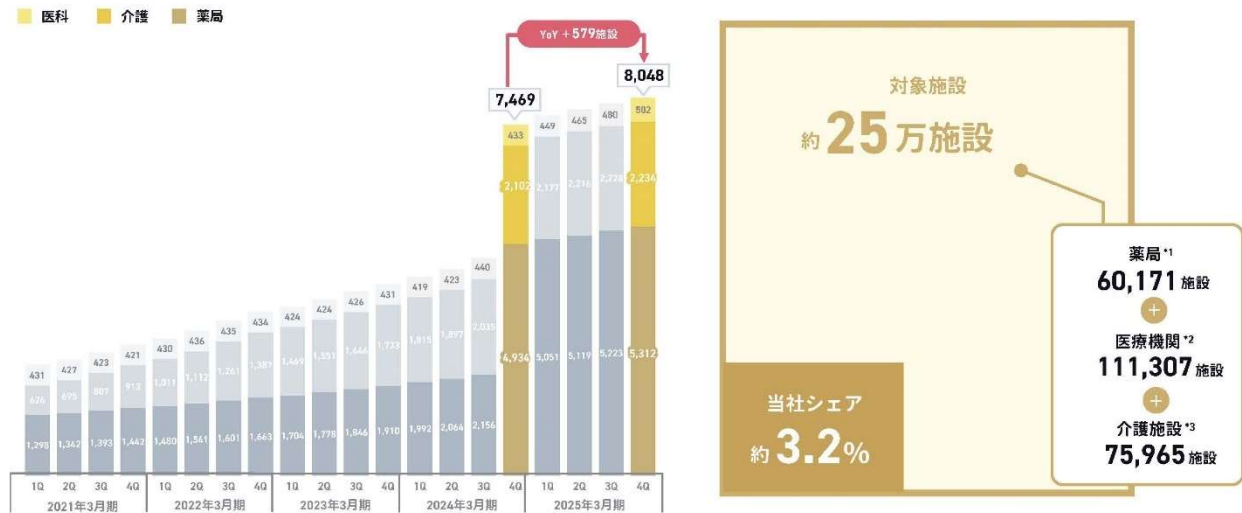
くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

30

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第3四半期に一部原価計上したため、減少いたしました
が、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。

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）



*1. 厚労省「薬局業態別に関する基礎資料(施設)」より
*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末版)」より
*3. R40324社保審介護保険部会資料より

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

31

基幹システムの KPI になります。

基幹システムの施設保有数は、2024 年 3 月期と比べ 579 施設増の 8,048 施設となっております。
今後様々なソリューションを提供して、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・薬歴のメディアユーザー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ペーパー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。

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

32

基幹システムのトピックスです。

モイネットシステムとハイブリッジのレセコン 薬歴システムと EPARK お薬手帳の連携により、服薬フォローや WEB 問診の提供が可能となり、新規獲得が増加しております。

引き続き、メディア事業との連携で既存顧客へのアップセル、新規獲得を推進してまいります。

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。

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。



■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

新規事業のトピックスです。

これまで未病予防事業は新規事業の一部として報告しておりましたが、2026 年 3 月期より事業が拡大する見込みが立ちましたので、2026 年 3 月期より第 4 の柱事業として詳細を開示して参ります。

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%	-

2026 年 3 月期の計画ですが、売上高 123 億円、営業利益 22 億円でございます。

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。

そのため、ご参考までに特需がなかった場合の成長率についても、記載いたしました。

その場合、売上高の成長率は 15%、営業利益の成長率は 33%となります。

また、今期の配当金は 27 円となりますが、2026 年 3 月期は配当金 30 円と増配を予定しております。新規事業への投資も行いつつ、株主還元の拡大も図って参ります。

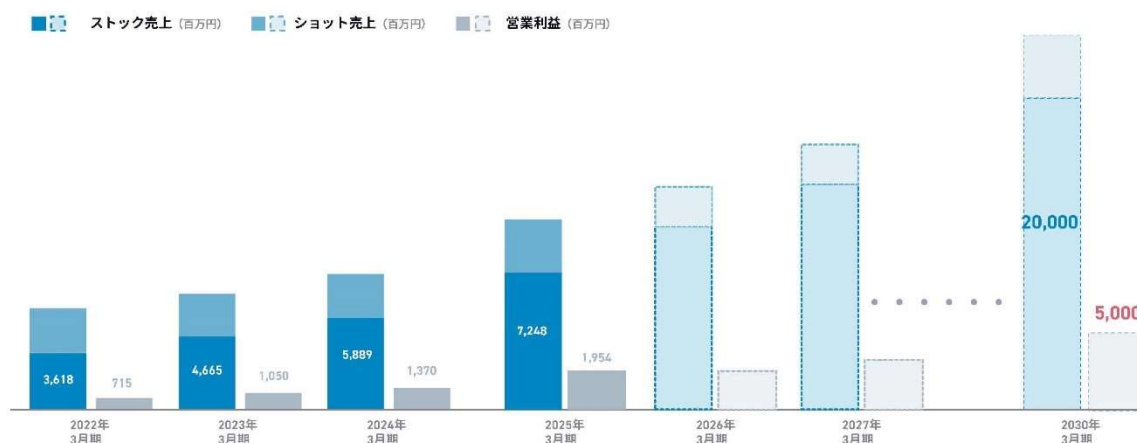
5. 中期経営計画

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。**

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%



中期経営計画として、ストック売上 200 億、営業利益 50 億円以上を目指します。

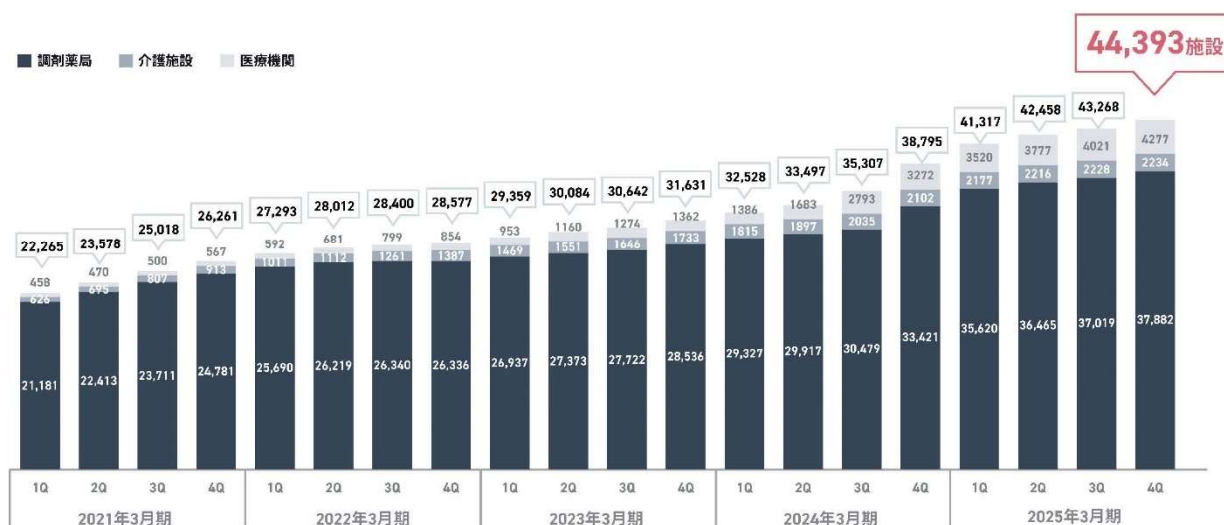
当期を含む過去 5 年の年平均成長率は、ストック売上高が 32%、連結営業利益は 42%となっております。

一方で、2030 年 3 月期の目標値に対する年平均成長率は、ストック売上高が 23%、連結営業利益は 21%と実績と比較しても、順調に推移するものと見ております。

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。



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。

2025年3月期は実績がございましたが、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。

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/>