



2026年2月13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 管理本部長 金井 孝晋
(TEL 03-6712-7406)

2026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、2026年3月期第3四半期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、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. 2026年3月期第3四半期決算説明動画

<https://youtu.be/jJ9rG547cKU>

2. 2026年3月期第3四半期決算説明の書き起こし

2026年3月期第3四半期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



2026年2月13日

2026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、2026年3月期第3四半期の決算発表をさせていただきます。

1. 2026年3月期第3四半期累計 連結決算概要

2026年3月期第3四半期累計 連結決算概要

2026年3月期 第3四半期累計	当期の連結売上高は、メディア事業とみんなのお薬箱事業の売上高およびストック粗利が着実に積み上がった結果、増収増益となりました。	連結売上高 89.2 億円 前期比 +6%	連結営業利益 20.1 億円 前期比 +30%	ストック粗利 25.3 億円 前期比 +21%
メディア事業	ショット売上高は、前期の特需の反動で減少しましたが、施設保有数の増加と処方箋ネット受付数が増加したことでストック売上が伸長し、増収増益となりました。また、700万累計DL数を突破したEPARお薬手帳からの処方箋ネット受付数も増加しました。	売上高 34.7 億円 前期比 +7%	ストック粗利 11.7 億円 前期比 +38%	
みんなのお薬箱事業	不在庫サービスは引き続き好調を維持していることと、仕入れサポートサービスの顧客の獲得が順調に推移し始めたため、ショット売上が伸長し、増収増益となりました。	売上高 26.5 億円 前期比 +14%	ストック粗利 11.3 億円 前期比 +18%	
基幹システム事業	前年同期の補助金交付対象のサービス需要が一巡した反動によるショット売上の減少を、ストック売上ではカバーできなかったことに加え、新商品の先行投資によるストック原価の上昇もあり、減収減益となりました。	売上高 25.8 億円 前期比 △5%	ストック粗利 3.6 億円 前期比 △16%	

※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標としております。

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、ストック粗利につきましては、メディア事業とみんなのお薬箱事業のストック売上が着実に積み上がった結果、増収増益となりました。

連結売上高については、前期比6%増の 89.2 億円、連結営業利益につきましては 30%増の 20.1 億円、ストック粗利は 21%増の 25.3 億円の着地となりました。

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、施設保有数や処方箋ネット受付数が着実に増加。また、700 万累計 DL 数を突破した EPARK お薬手帳からの処方箋ネット受付数も増加したこともあり、増収増益となりました。

みんなのお薬箱事業については、不動産在庫サービスは引き続き好調を維持していることと、仕入れサポートサービスの顧客の獲得が順調に推移し始めたため、増収増益となりました。

基幹システム事業については、前期の補助金対象サービスの特需が一巡した反動によるショット売上の減少をストック売上の増加でカバーできなかったことに加え、新商品の先行投資によるストック原価の上昇もあり、減収減益となりました。

2. 2026年3月期第3四半期 業績報告

連結売上高

前期は診療・調剤報酬改定の年度であり、報酬の加算対象や補助金対象のサービス特需が一巡したことでショット売上は減少しました。一方、ストック売上は安定成長のメディア事業と顧客の獲得が順調に推移し始めたみんなのお薬箱事業が牽引し、四半期過去最高となりました。また、安定した収益基盤に向けストック売上比率も向上しております。



続きまして、四半期毎の売上高推移になります。

2025年3月期第3四半期は、調剤報酬改定の加算対象や補助金対象のサービス特需があり、業績も大きく伸長しましたが、当第3四半期のショット売上は、その反動から減少しました。

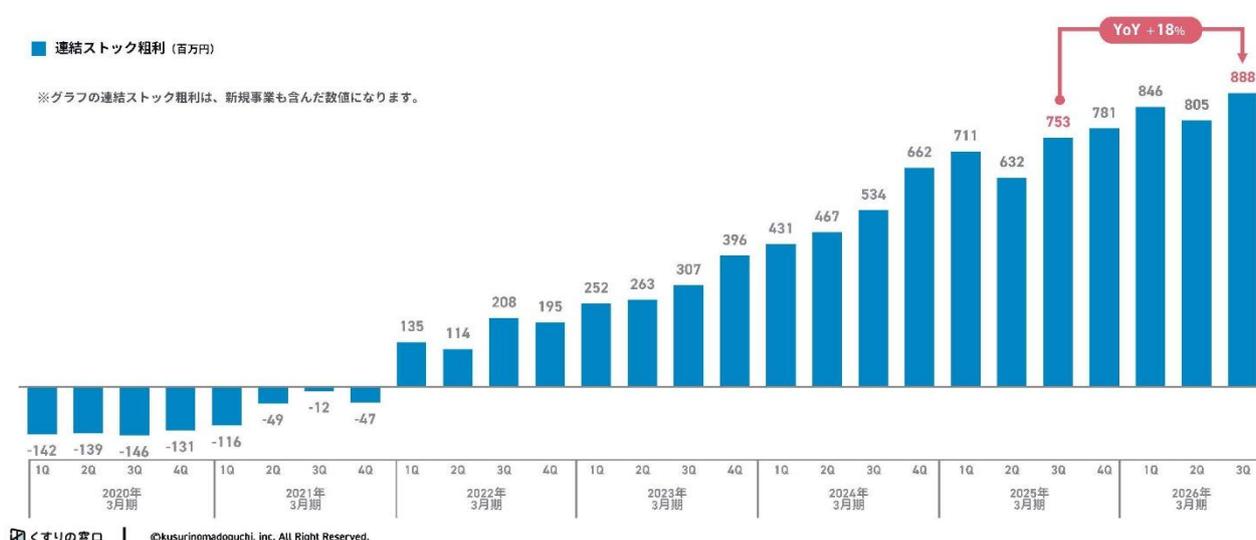
一方、ストック売上は安定成長のメディア事業と顧客の獲得が順調に推移し始めたみんなのおくすり箱事業が牽引し、四半期過去最高となりました。

また、安定した収益基盤に向け、ストック売上比率も向上してきております。

2. 2026年3月期第3四半期 業績報告 連結ストック粗利

メディア事業とみんなのお薬箱事業のストック売上が好調に推移したため、四半期過去最高益を更新しました。

※ストック売上・原価の定義を変更したことから、2025年3月期第1四半期まで遡ってストック粗利を修正しております。

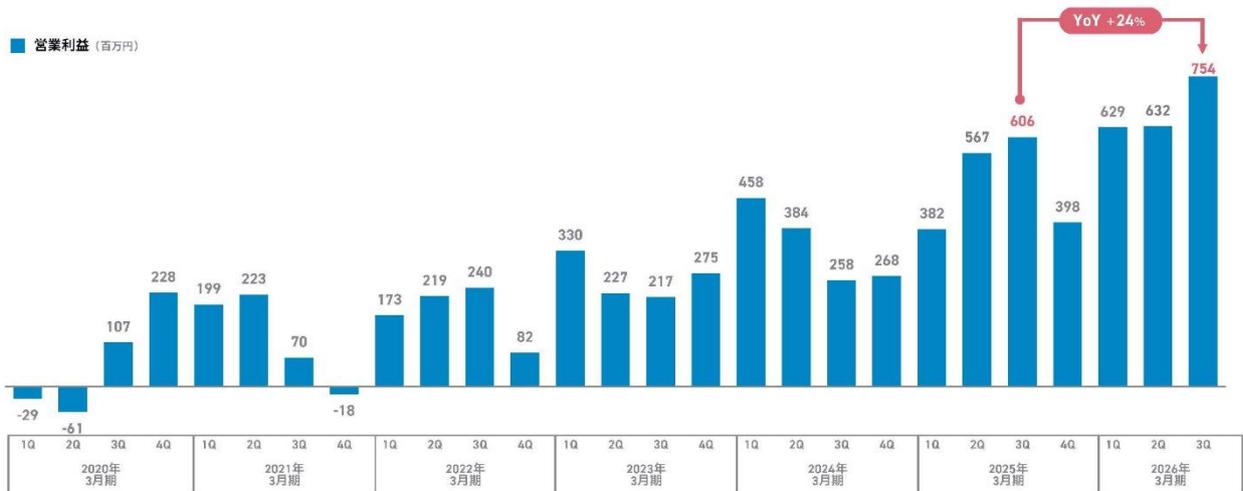


次に連結ストック粗利です。

連結ストック粗利につきましては、メディア事業とみんなのお薬箱事業のストック売上が好調に推移したため、四半期過去最高益を更新しました。

連結営業利益

当第3四半期は、ストック粗利の大幅増益に加えて、当第1四半期から引き続き、子会社の合理化をはじめとするくすりの窓口を含めたグループ全体のコスト適正化に努めたことで、過去最高を更新しました。

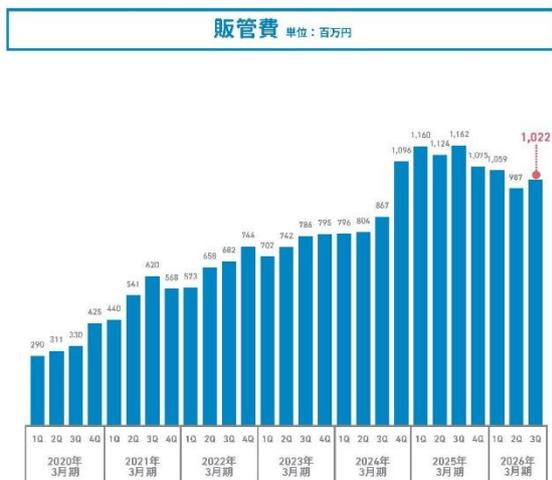


次に連結営業利益です。

当第3四半期の連結営業利益は、ストック粗利の増益に加えて、当第1四半期から引き続き、子会社の合理化をはじめとするくすりの窓口を含めたグループ全体のコスト適正化に努めたことで、過去最高を更新しました。

連結販管費と従業員数

子会社のコストの適正化が進み、販管費は前年同期比較で減少いたしました。



次は連結の販管費と従業員数です。

前期から取り組んでいる子会社の合理化により、コストの適正化が着実に進んでいると同時に、生産性も向上しております。

今後も引き続き、コスト、人員の適正化に努めてまいります。

2. 2026年3月期第3四半期 業績報告

連結損益計算書

当第3四半期の段階利益につきましては、概ね高い増加率となりました。但し、過年度の親会社株主に帰属する四半期純利益は、繰延税金資産の見直しによる法人調整額の計上が、増加要因となっております。また、売上増加により固定費負担が相対的に軽減される規模の経済効果が働き、EBITDAが高い伸び率を示しています。

単位：百万円	2026年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減率	2026年3月期 第2四半期	増減率
売上高	3,102	2,976	+4%	2,910	+7%
売上総利益	1,776	1,768	+0%	1,619	+10%
営業利益	754	606	+24%	632	+19%
経常利益	759	615	+24%	606	+25%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	492	1,004	△51%	1,233	△60%
EBITDA	1,127	937	+20%	959	+18%

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

10

連結損益計算書になります。

記載のとおりですが、営業利益と経常利益は、大きな増加率となりました。

また、売上増加により固定費負担が相対的に軽減される規模の経済効果が働き、EBITDAが高い伸び率を示しています。

2026年3月期第3四半期の業績進捗率



次に当第3四半期における当期の業績進捗率です。

記載の進捗率から、2026年3月期の業績予想を修正することになりました。

後ほど、ご説明します。

連結貸借対照表

前年同期と比較して現預金が大幅に減少した要因は、仕入れサポートサービスの請求回収代行スキームを変更したことによるものです。また、当第2四半期と比較して現預金と流動負債が増加した要因は、主要子会社での新商品の先行投資資金を用途とする短期借入が増加したことによるものです。純資産は、前年同期で24%と高い伸び率で推移しています。

単位：百万円	2026年3月期第3四半期	2025年3月期第3四半期	増減率	2026年3月期第2四半期	増減率
総資産	14,886	18,853	△21%	13,336	+12%
流動資産	7,906	13,201	△40%	6,111	+29%
現預金	3,350	8,995	△63%	1,954	+71%
固定資産	6,980	5,651	+24%	7,225	△3%
負債	4,974	10,860	△54%	3,927	+27%
流動負債	3,756	10,171	△63%	2,637	+42%
固定負債	1,218	688	+77%	1,290	△6%
純資産	9,912	7,993	+24%	9,409	+5%

次にバランスシートになります。

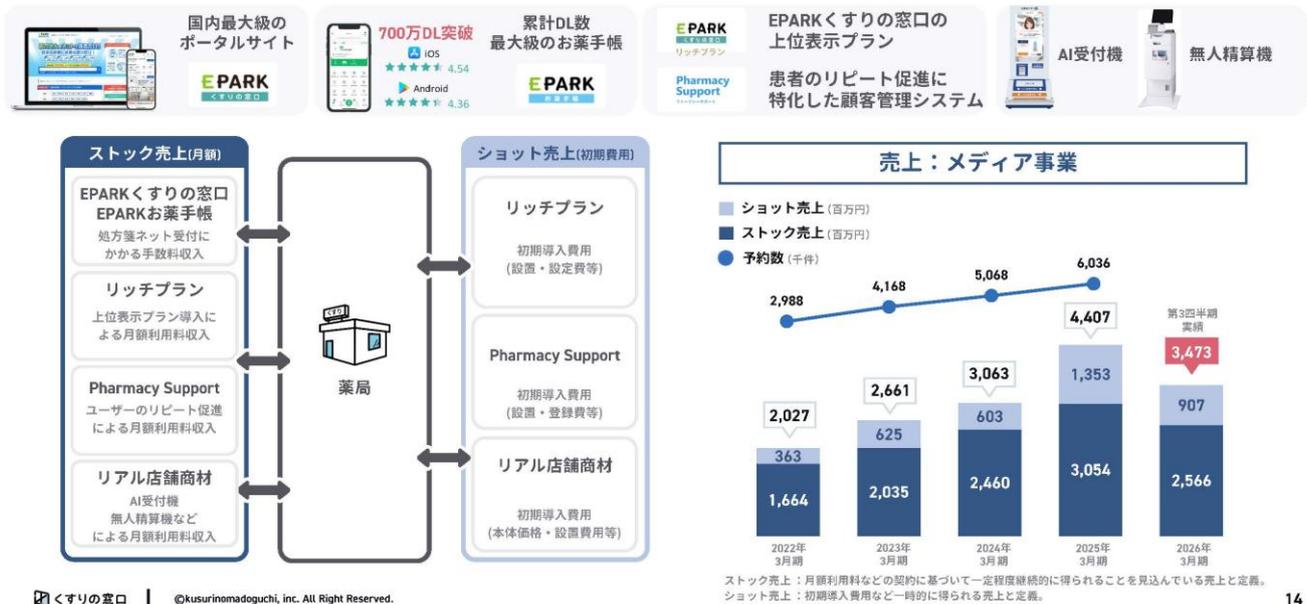
前年同期と比較して現預金が大幅に減少した要因は、仕入れサポートサービスの請求回収代行スキームを変更したことによるものです。

また、当第2四半期と比較して現預金と流動負債が増加した要因は、主要子会社での新商品の先行投資資金を用途とする短期借入が増加したことによるものです。

純資産も前年同期で24%と高い伸び率で推移しています。

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、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。

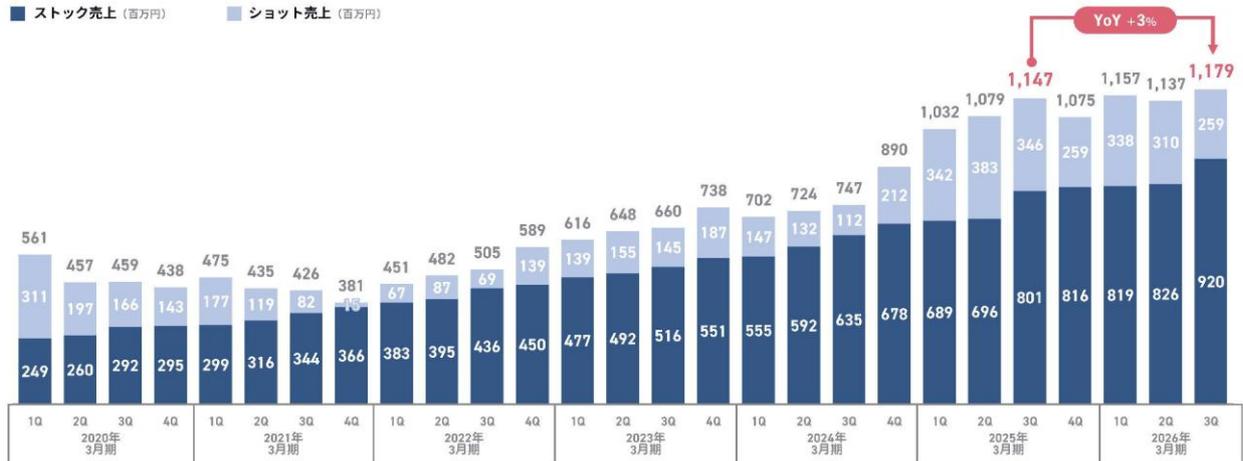
さらに、当期より実店舗でのソリューションにも注力しております。AI 受付機や無人精算機などは、薬剤師さんの業務負担を軽減する機器として、引き合いが増えております。

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とリアル店舗商材の本体価格と設置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

当第3四半期のショット売上は、前年同期の調剤報酬改定による加算要件のサービス需要が一巡したことで減少しましたが、ストック売上は、EPARKお薬手帳からの予約も含む処方箋ネット受付数や施設保有数の増加もあり過去最高を更新しました。
 ※メディア事業にEPARK人間ドックの売上を含めておりましたが、今後未病予防事業として報告するため、遡って売上を修正しております。



メディア事業の売上高です。

当第3四半期のショット売上高は、前期の調剤報酬改定による加算要件のリッチプランの特需が一巡したことで減少しましたが、ストック売上は、施設保有数の増加に加え、EPARK お薬手帳からの予約も含む、処方箋ネット受付数の増加により過去最高を更新しました。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | ストック粗利

当第3四半期は、施設保有数の増加や粗利率の改善もあり増益となりました。当第3四半期の粗利率は、前年同期の粗利率43%に対して46%と3ポイント改善しました。

※メディア事業にEPARK人間ドックの売上を含めておりましたが、今後未病予防事業として報告するため、遡って売上を修正しております。

■ ストック粗利 (百万円)



次にストック粗利です。

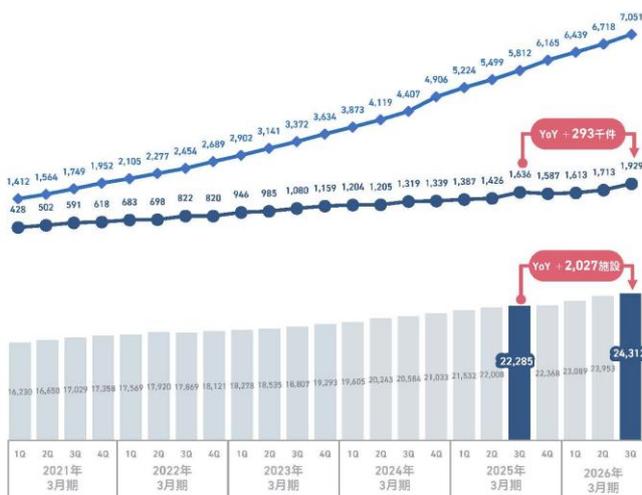
当第3四半期は、施設保有数の増加や粗利率の改善もあり増益となりました。粗利率は、43%から46%と3ポイント増加しました。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | KPI (重要指数)

EPARKお薬手帳アプリの累計ダウンロード数は**700万突破**と好調に推移しております。また、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ます。

■ 施設保有数 (件) ● 予約数 (千件) ◆ お薬手帳DL数 (千件)



*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

これはメディア事業の KPI となります。

処方箋ネット受付数は前年同期と比較して 29 万 3 千件増加の 192 万 9 千件になりました。それに伴いストック売上も確実に積みあがっております。

次に EPARK お薬手帳のダウンロード数は、当第 2 四半期末の 671 万から当第 3 四半期末には 700 万を突破いたしました。

また、施設保有数も順調に増加しており、24,312 店舗となっております。

処方箋ネット受付のシェアについては国内 No.1 の規模ではありますが、サービス認知度の課題もあり、まだまだシェアが 2%弱と低い状況ではありますが、別の見方をすれば市場ポテンシャルは非常に高いとも言えます。

今後、さらに様々な施策を施して「くすりの窓口」処方箋ネット受付の認知度の向上、施設保有数の拡大に努めてまいります。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | トピックス

EPARKお薬手帳アプリを活用したサービス拡大
病院・クリニックの活用も含めた包括的な機能サポート

今現在のアプリ画面と、今後の強化ポイントを示す図表が掲載されています。

「株式会社メディ・ウェブ」の子会社化による病院・クリニックの加盟店増加
健康層や受診者向けの機能を追加・強化し、包括的にご利用者をサポート

さらに強化
くすりの窓口ポイントを活用したサービス価値の提供
アプリご利用時に当社運営のポイントを付与
サービス利用の価値をさらに高めて、利用者を拡大します

人間ドッグやその他検診の予約・受診
約50,000P(5,000円分) etc...

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved. 18

メディア事業のトピックスです。

当社の電子お薬手帳である EPARK お薬手帳アプリは、調剤予約やお薬の記帳など、調剤薬局での利用を中心として始まりました。

当第四半期より、医療機関のポータルサイト「EPARK クリニック・病院」を運営し、医療機関の検索および予約サービスを提供してまいりましたメディ・ウェブの子会社化により、アプリ利用者にとっては、病院の検索から予約、そして調剤薬局の検索、予約と全てこのアプリで完結でき、今後はさらに利便性が高

まります。

また、この子会社化により、医療機関数も増加しますので、より多くの患者様が利用しやすいサービスになります。

さらに、健康層向けには、健康診断や人間ドックの予約、その結果から5年後に病気を発症するリスクをチェックできるAI 疾病予測など、機能を充実させてまいりました。

お蔭様をもちまして、昨年12月には、700万累計DL数を突破いたしました。

当社のEPARK お薬手帳アプリは、病院・薬局でのご利用はもちろん、日常生活における継続的な健康管理と改善を総合的にサポートするヘルスケアアプリに進化いたしました。

今後は薬の飲み合わせによる健康被害を防止するため、複数医療機関での処方薬同士や処方薬と市販薬との相互作用チェック機能をより充実させ、安全な服薬環境の構築を目指します。

また、お薬の記録・管理にとどまらず、症状改善のきっかけづくりや健康向上への最適なアプローチを発見いただけるよう、継続的な機能向上に取り組んでまいり、さらなるご利用者の拡大を目指します。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | トピックス

大手調剤薬局様が2026年3月より数百台規模のAI受付機を全店舗導入！！

AI受付機



- 処方箋受付
OCR(文字認識) / QRコード読み取り / 電子処方箋控え読み取り
- お薬手帳の回収
患者様の紙のお薬手帳回収
- 受付票の発券
お呼び出し順が記載された受付票の発券 / 受付票のQRコードからWEB問診票にアクセス可能
- 調剤完了の呼び出し

NEW レセコン自動反映
※当社独自のAI OCR技術を活用したレセコンへの自動反映が可能

AI受付機の引合い状況

テスト設置している企業

イオンリテール株式会社
株式会社ツルハホールディングス (OCR調整中)
ウエルシアホールディングス株式会社 (OCR調整中)
株式会社 新生堂薬局
株式会社 ヤマダデンキ

テスト設置を予定している企業

株式会社 ウェルパーク	株式会社 千葉薬品
株式会社 サッポロドラッグストア	株式会社 Yell Pharmacy
株式会社 大賀薬局	株式会社 南山堂
株式会社 ファルコファーマシーズ	株式会社 大信薬局
株式会社 ハッピーファーマシー	株式会社 ノムラ薬局
株式会社 マリーングループホールディングス	株式会社 ことぶきメディカル
株式会社 サン・ケア	

※企業名は取替順にて記載させていただいております。(敬称略・略不同)

次もメディア事業のトピックスです。

当社は、大手調剤薬局様が運営する薬局の全店舗に、当社が開発・販売する数百台規模のAI 受付機を、2026年3月から順次導入することになりました。詳細につきましては、別途改めてお知らせする予定です。

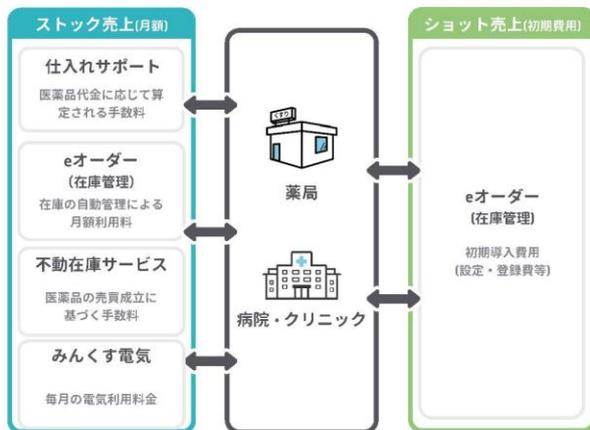
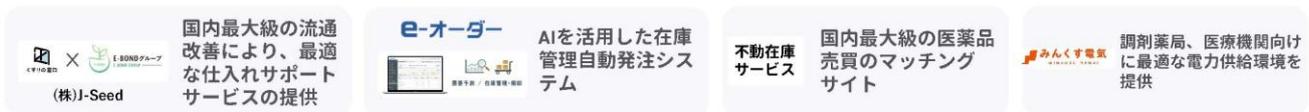
す。

この調剤薬局様は 2025 年 8 月から 15 店舗にテスト設置いただいておりますが、このたび、AI 受付機の導入効果をご確認いただけたことからの本格導入となりました。

また、テスト設置いただいている企業様、そしてテスト設置を予定している企業様にも、本格導入いただけるよう引き続き、営業やサポートを強化してまいります。

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.



21

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、医療機関様や調剤薬局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サービスと、基本的に同時にご導入をお勧めしている 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。

また、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産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。

みんなくす電気は、全国の医療・薬局・介護施設法人様向けに、ご利用状況に応じて、今までと変わらない品質のまま、電気料金を削減する最適なプランを提案しております。

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

ショット売上は、仕入れサポートの顧客の獲得が順調に推移し始めたため、増収となりました。
 ストック売上は、不動産在庫サービスが好調を継続していることと、仕入れサポートの顧客獲得から増加しました。



次はみんなのお薬箱事業の売上高です。

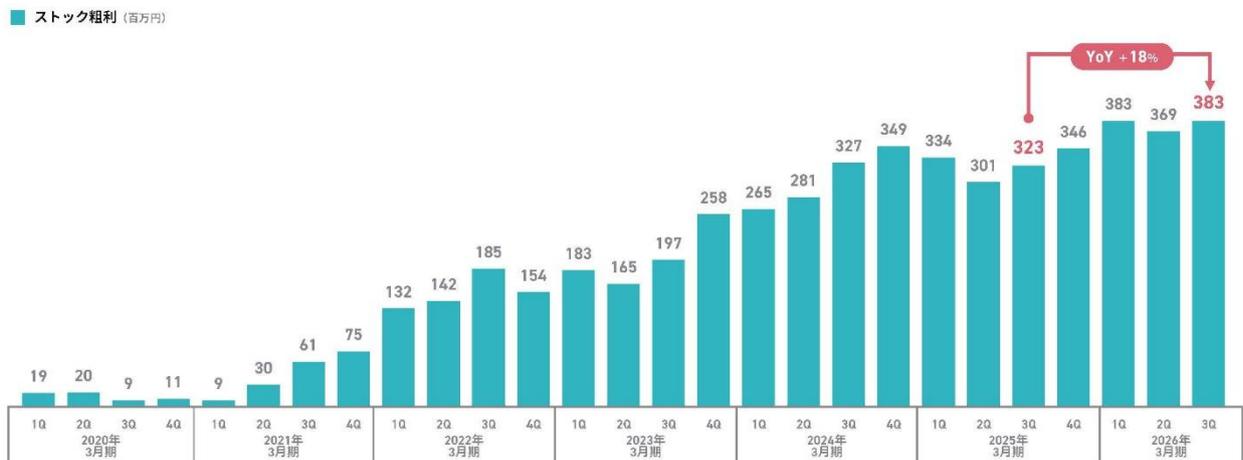
ショット売上は、仕入れサポートの顧客の獲得が順調に推移し始めたため、増収となりました。

ストック売上高は、不動産在庫サービスが好調を継続していることと、仕入れサポートの顧客獲得から増加しました。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ストック粗利

ストック売上が増加したことと粗利率が改善しましたので増益となりました。当第3四半期の粗利率は、前年同期の粗利率49%に対して52%と3ポイント改善しました。



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、ストック売上が増加したことと粗利率が改善しましたので増益となりました。

粗利率は49%から52%と3ポイント改善しております。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | KPI (重要指標) ※仕入れサポートサービス+不動産在庫サービス



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

みんなのお薬箱事業の KPI となります。

流通額については、前年同期比較で19億1千2百万円、増加しました。

施設保有数は、前期同期比較で1,123施設増の18,645施設という結果になりました。

みんなのお薬箱事業 | トピックス

不動産在庫サービスの拡大

グループ会社ピークウェルの自社倉庫管理のDX化を推進したことによる削減コストを活用し、加盟薬局の不動産在庫の高価買取などの価格還元策を実施したことで大手・中堅企業の獲得につながっています。

≡
自社倉庫管理にAI技術を導入してさらなる価格還元を実現することで、不動産在庫サービスの顧客数を拡大していきます。

店舗間共有機能のリリース

調剤薬局チェーングループ内店舗間の在庫を最適化

予め設定した各店舗の在庫状況と調剤需要予測から店舗間の薬の譲渡や譲受を促進し、各店舗の在庫を最適化するシステム。

≡
期待される効果
 ・医薬品の廃棄削減
 ・調達コストの低減
 ・在庫の適正化

地域間共有機能の引合い

地域薬局店舗間の在庫を最適化

地域内各店舗の在庫状況から店舗間の薬の譲渡や譲受を促進し、各地域内店舗の在庫を最適化するシステム。

≡
引合いが増加

みんくす電気

みんくす電気

経営環境の厳しい医療機関にとっても、簡単に始められて効果が実感できるため引き合いが増えています。

年間約1,000万円の コスト削減事例

	前年度	当年度	削減額	削減率
総額	1,495,075千円	29,055,545千円	27,560,470千円	▲18.44%
調剤	189,147千円	5,110,158千円	4,921,011千円	▲25.99%
内科	187,201千円	4,531,120千円	4,343,919千円	▲23.19%
外科	228,408千円	4,949,247千円	4,720,839千円	▲20.67%
計	941,122千円	21,381,481千円	20,440,359千円	▲21.72%

次にトピックスです。

不動産在庫サービス拡大についてですが、当第1四半期にグループ会社ピークウェルの自社倉庫管理のDX化で削減したコストを活用し、加盟薬局の不動産在庫の高価買取の価格還元策を実施したことで大手・中堅企業の獲得につながりました。今後はAI技術を導入して、さらなる価格還元策から好調を持続していきます。

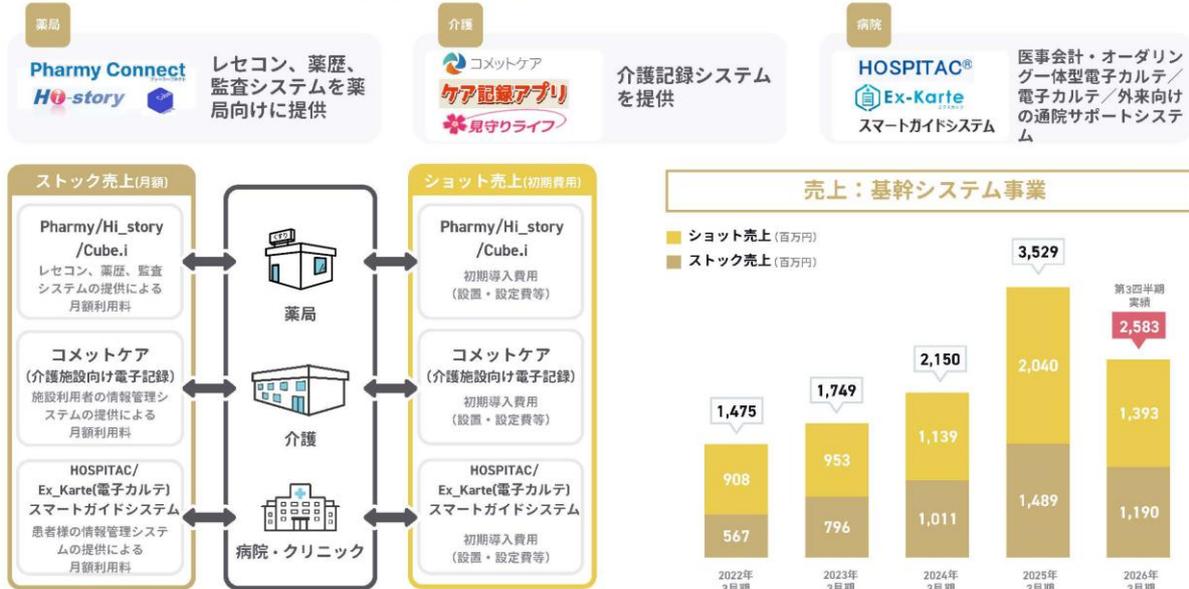
次のトピックスは、店舗間共有機能のリリースです。これは、あらかじめ設定した調剤薬局チェーングループの各店舗の在庫を最適化するサービスです。導入することで医薬品の廃棄削減、調達コストの低減、在庫の適正化を可能とします。

また、チェーングループだけでなく、地域の小規模な個展薬局を含めた地域薬局店舗間の在庫を最適化するサービスの引合いも増えております。

みんくす電気は、全国の医療・薬局・介護施設法人様の現在の電気のご利用状況に応じて、今までと変わらない品質のまま、電気料金を削減するサービスです。経営環境の厳しい医療機関にとっては、簡単に導入できて効果が実感できることから引き合いが増えています。

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.

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。

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。

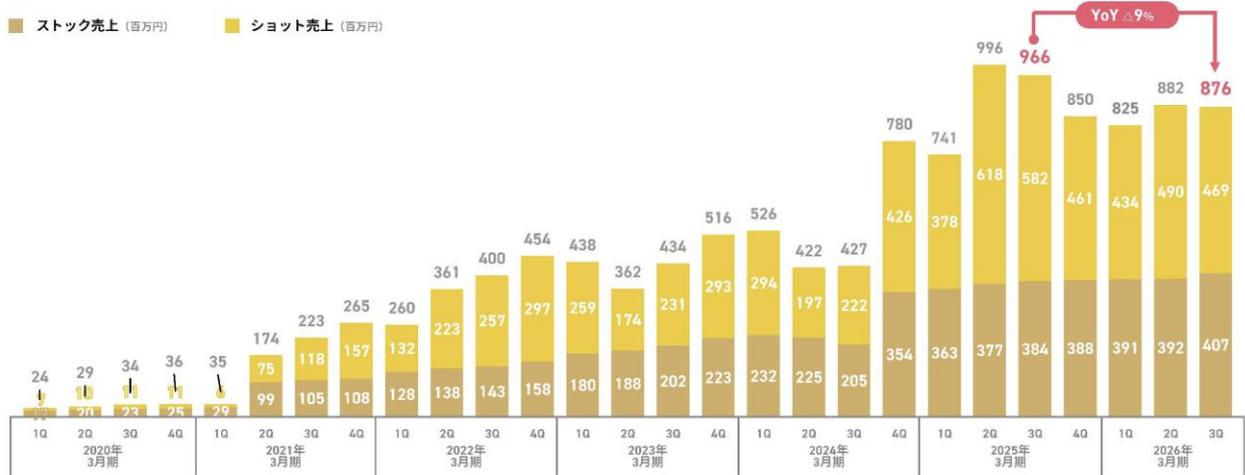
一方でシステム導入時にパソコンを入れ替えるなど、システム環境を構築する際に発生する費用などがショット売上となります。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | 売上高

ショット売上は、前年同期の特需による反動で減少しました。

一方で、ストック売上はレセコンや調剤監査システムの下支えもあり、着実に積み上がり、過去最高を更新しました。



基幹システム事業の売上高です。

基幹システムのショット売上高は、前年同期の特需による反動で減少しました。

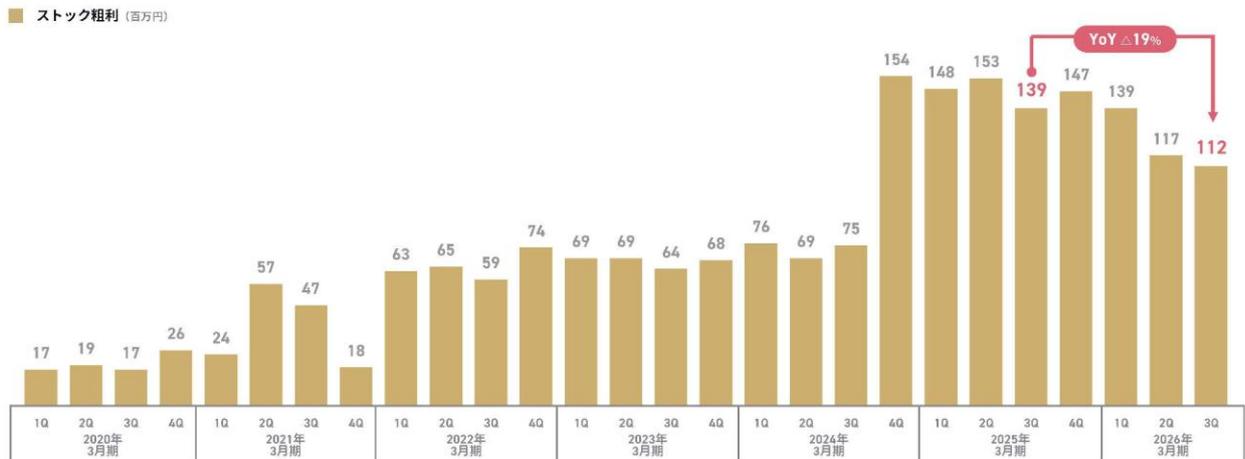
一方、ストック売上高は、レセコンや調剤監査システムなどの下支えもあり、過去最高を更新しております。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | ストック粗利

ストック粗利は、減少しました。これは、主に子会社でのストック売上・原価の定義変更及び主要子会社での新商品の先行投資によるストック原価の上昇によるものです。また、一部の商材で解約があり、当第2四半期比較でストック粗利が減少しました。

※ストック売上・原価の定義を変更したことから、2025年3月期第1四半期まで遡ってストック粗利を修正しております。



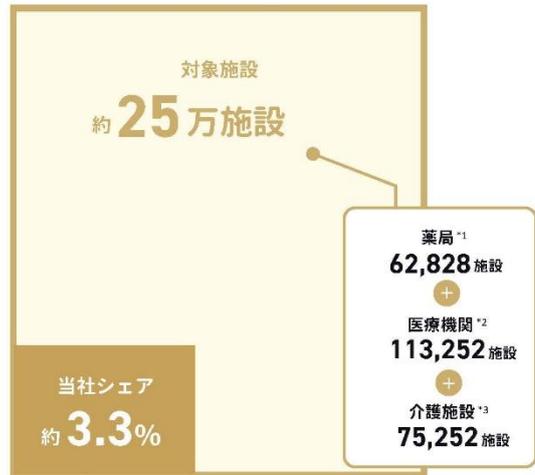
基幹システム事業のストック粗利です。

ストック粗利の減少については、子会社でのストック売上・原価の定義変更及び主要子会社での新商品の先行投資によるストック原価の上昇によるものです。

また、一部の商材で解約があり、当第2四半期比較でストック粗利が減少しました。

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)



*1. 厚労省「薬局調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。

基幹システムの施設保有数は、前年同期と比べ409施設増の8,340施設となっております。

基幹システム事業のシステムを、他事業の蓄積したデータとの連携強化による付加価値を創出して、早期に1万施設突破を実現したいと考えております。

基幹システム事業 | トピックス

クラウド版電子薬歴システム Hi-story α

機能を強化した電子薬歴システムがリリース

くすりの窓口の各種サービスとの連携、AIを活用した業務の自動化が強化された「Hi-story」の新モデルをリリースしました。

便利な連携機能

WEB問診連携	LINE問診連携
オンライン資格連携	併用薬連携
AI enボイス連携	服薬FAX連携
無人精算機連携	服薬フォロー連携



モイネットのレセコンのAIOCR機能

処方箋のレセコンへの自動入力

スキャナ等で読み取った処方箋の情報は、レセコンに自動入力されますので、従来の手作業での入力が不要になる機能です。AI受付機からの入力も自動化されます。

STEP1 スキャン
スキャナ AI受付機

STEP2 自動取込

STEP3 処方入力完了



基幹システムのトピックスです。

最初にクラウド版電子薬歴システム Hi-story α です。

この薬歴システムは、Hi-story α という新システムでリリースいたしました。機能強化した点は、くすりの窓口の各種サービスとの連携やAIを活用した業務の自動化になります。これらは、導入することで薬剤師さんの業務負荷が軽減される機能になります。

次は、モイネットのレセコンのAIOCR機能です。

スキャナ等で読み取った処方箋の情報は、レセコンに自動入力されますので、従来の手作業での入力が不要になる機能です。AI受付機からの入力も自動化されます。

また、当社は、システムの単独提案ではなく、みんくす電気や仕入れサポートサービスなどのコスト削減策も併せてご提案すること基本としております。

これにより、システムの導入検討期間中のクロスセルやシステム導入後のクロスセルにつながる事例もございます。

これは、当社が単なるシステムベンダーではなく、ヘルスケア領域に幅広くサービスを展開していることの強みだと認識しております。

3. 事業内容と業績

未病予防事業 | ビジネスモデル

**くすりの窓口
健診サポート**

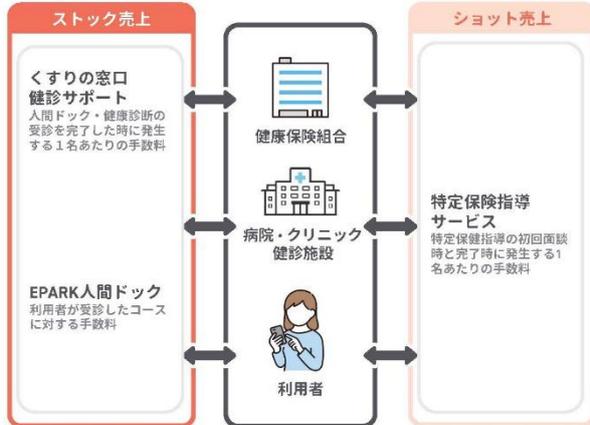
各健診施設との契約・更新から被保険者へのWEB予約環境の提供、未受診者に対する受診勧奨、請求書や健診結果の取りまとめをサポート

**EPARK
人間ドック**

人間ドック・健診の24時間WEB予約サービス

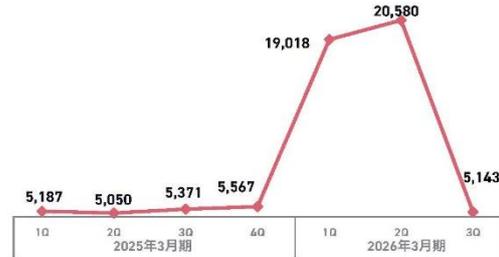
**特定保健指導
サービス**

対象者に対して、弊社加盟薬局の検索や対面、電話、メールなどの面談方法を選択できるWEB環境を提供。さらに対象者の抽出から未受診者への受診勧奨、特定保健指導完了までをサポート。



KPI：未病予防事業

◆ 予約数(くすりの窓口健診サポートの予約数+EPARK人間ドックの予約数) ※
 ※売上は、ご予約頂いたユーザーが健康診断または人間ドックを実際に受診した月に計上されます。
 通常、予約から売上計上までは2~3ヵ月掛かります。



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

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。

次に、2026年3月期より新たに開示しました未病予防事業です。

未病予防とは、病気になる前の段階で健康状態を改善し、病気の発症を防ぐ取り組みのことで、

当社では、従来から展開しています任意健診予約のEPARK人間ドックに加えて、法定健診予約のくすりの窓口健診サポートと、健診の結果、生活習慣改善が必要になった加入者に、管理栄養士が指導を行う、特定保健指導サービスを展開しております。

ストック売上は、くすりの窓口健診サポートとEPARK人間ドックになります。くすりの窓口健診サポートは、健保組合加入者の健康診断の受診が完了した時に手数料を健保組合様から頂戴するサービスです。

EPARK人間ドックは、自費で受診するユーザーが希望したコースを受診完了した時に、手数料を医療機関から頂戴するビジネスモデルとなっております。

ショット売上は、特定保健指導サービスになります。

特定保健指導サービスは、初回面談時と完了時に健保組合様から手数料を頂戴するサービスとなっております。

KPIの予約数は、くすりの窓口健診サポートとEPARK人間ドックからの予約総数になります。当期の上期は大きく伸ばしました。

要因はある大手企業の健保組合様を獲得でき、予約数が増加したことによるものです。

これらの予約者が実際に健康診断または人間ドックを受診完了した時に売上は計上されます。通常、予約から売上計上まで2～3ヵ月掛かります。

また、くすりの窓口健診サポートには強い季節性があります。特にこの当第3四半期は、予約する被保険者の方が通常いらっしゃるいませんので、記載したグラフのようになり、人間ドックの予約数が大半を示すこととなります。

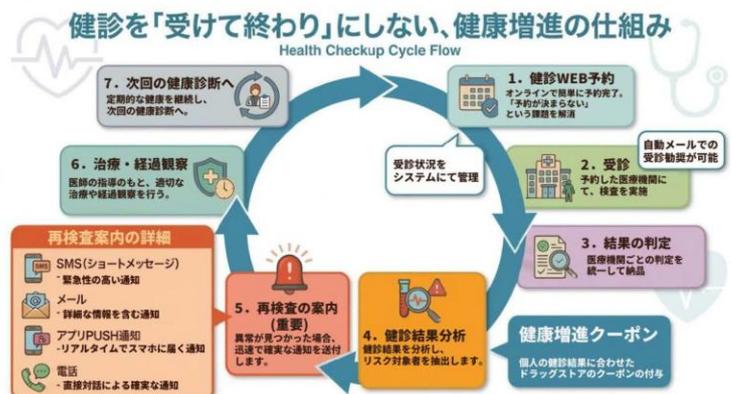
引き続き、新健保組合様の獲得に向けて、営業活動に注力しており、それに伴って、年間の予約数も増加していく見通しです。

3. 事業内容と業績

未病予防事業 | トピックス

- 導入効果 当社サービスを導入後の健診受診率が3ポイント改善の99%
- 今後の展開 来期の当社サービスの健診受診者見通しは当期の3万弱から倍以上
疾病予測からさらに発病したときの医療費を予測する機能を来期リリース

E-PARKお薬手帳



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

34

次に未病予防事業のトピックスです。

当期より本格的にサービスを開始いたしました。ここまでで振り返りますと、全体の成果としては、このサービスを導入後の健診受診率が99%となり、導入前に比べ、3ポイント増加しました。

来期の健診受診者の見通しは当期の3万弱から倍以上の受診者を予定しております。

また、当期にリリースした5年後に病気を発症するリスクをチェックできるAI疾病予測に続き、その予測から発病した場合の医療費を予測する機能を開発中であり、来期にリリースを予定しております。

4. 2026年3月期 業績見通し

2026年3月期 業績見通し

当第3四半期までの業績の進捗を踏まえて以下のとおり修正します。年間配当金は30円から36円に6円増額いたします。なお、当第4四半期から連結子会社化したメディ・ウェブやイーディライトの業績は反映しておりません。

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	2026年3月期 (2025年5月14日発表)	2026年3月期 (2026年2月13日発表)	前期比
売上高	6,489	7,420	8,721	11,199	12,300	12,300	+9.8%
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	2,200	2,450	+25.4%
経常利益	815	938	1,325	1,940	2,135	2,400	+23.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	515	391	870	2,034	2,240	2,690	+32.2%
年間配当金（単位：円）				27	30	36	+9

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

36

次に当期の業績見通しです。

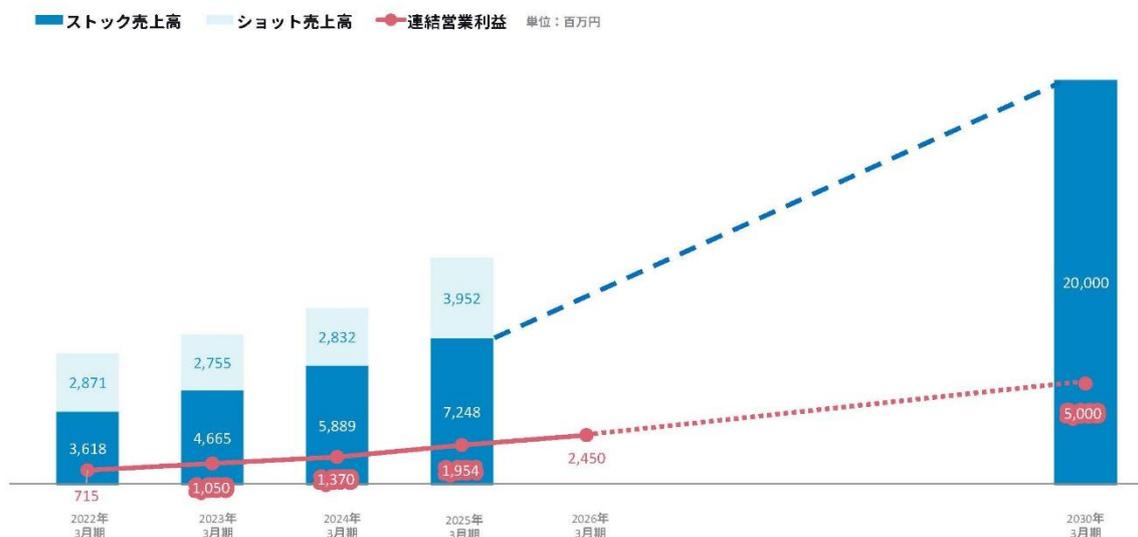
当第3四半期までの業績の進捗を踏まえて、以下のとおり通期の業績を修正します。年間配当金は30円から36円に6円増額いたします。

なお、当第4四半期から連結子会社化したメディ・ウェブやイーディライトの業績は反映しておりません。

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.

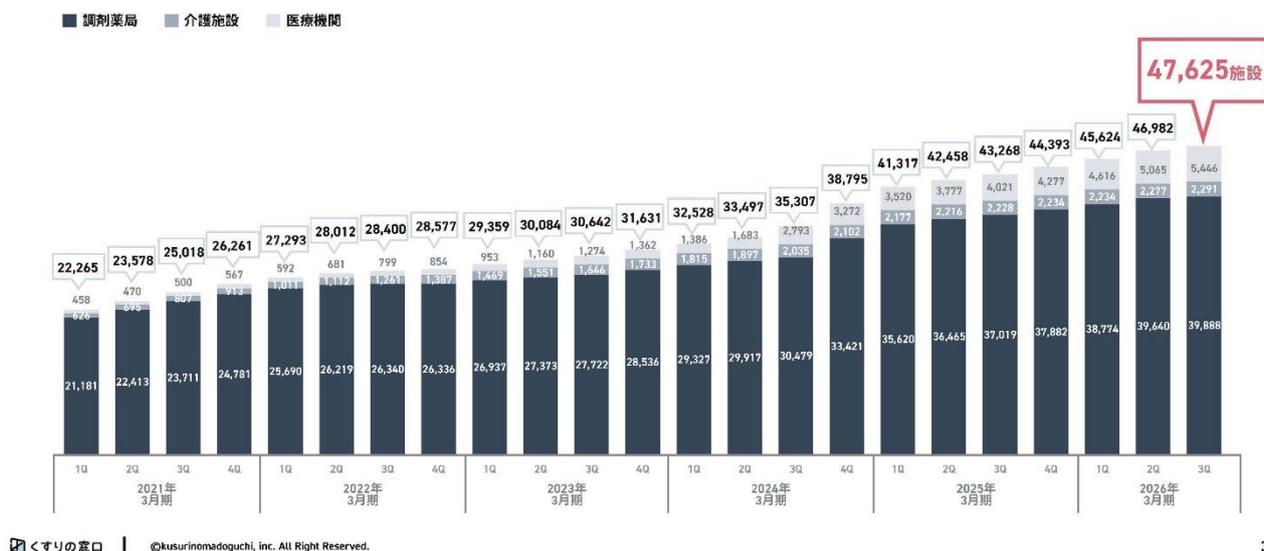
38

続きまして中期経営計画です。

2030年3月期にストック売上高 200 億円、連結営業利益は 50 億円以上です。

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。



最後に顧客基盤の拡大についてです。

こちらも計画発表時から、2030年3月期に10万保有施設数の獲得を目指しております。

なお、当第4四半期から連結子会社化したメディ・ウェブやイーディライトの顧客は含まれておりません。



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/>