

 くすりの窓口

事業計画及び成長可能性に 関する事項

株式会社くすりの窓口



INDEX

目次



1	会社概要	3 - 8
2	ビジネスモデル	9 - 21
3	収益構造	22 - 27
4	市場規模	28 - 30
5	競合環境	31 - 34
5	競争力の源泉	35 - 38
6	KPI	39
7	成長戦略	40 - 43
8	認識するリスク	44 - 45



くすりの窓口グループ企業理念

「ヘルスケア領域に新しい
価値を提供します」

くすりの窓口企業方針

- I . 一回のお客様を一生のお客様に
- II . 提供するサービス・商品は品質、シェア**NO.1**を目指します
- III . 実力主義

事業を通じて“社会課題の解決”に貢献する

わが国のヘルスケア領域では、急速な高齢化の進展で増大する医療費の削減など医療体系の変革が急務となっています。

一般ユーザー（患者）向けに提供する調剤薬局の検索・予約サイト/アプリ「EPARKくすりの窓口」、電子お薬手帳アプリ「EPARKお薬手帳」は、処方薬受け取り予約機能やPHR（Personal Health Record）管理機能等を有し、利便性と患者の健康管理に役立つサービスを提供しています。限りある医療資源を効率的に機能させ持続可能な医療体制と社会保障を維持するには、今後「未病」（発病には至らないものの健康な状態から離れつつある状態）への対応が重要性を増していくものとみられます。当社は、病気を未然に防ぎ疾病の重症化を防ぐ「未病」対策を医療機関等が進めていくうえでも、その機能を通じて大きく貢献していけるものと考えています。

また、当社が「みんなの共同仕入れサービス（e-オーダーシステム）」、不動在庫となってしまった医薬品を全国の調剤薬局同士が売買できるマッチングサービス「みんなのお薬箱」、基幹システムなどの各種ITプラットフォームを提供することで、医療体系変革の最前線に立つ調剤薬局、医療機関、介護施設、医薬品卸業者の生産性の一層の向上と経営効率・収益の改善、そして貴重な医薬品の廃棄ロスの削減に貢献できることは重要な使命と考えています。

会社概要

会社名	株式会社くすりの窓口
設立日	2004年9月1日（2015年8月より薬局事業スタート）
資本金	1億円
従業員数	434名（2023年7月31日現在） ※グループ合計
事業内容	薬局・医療・介護向けソリューションの提供
役員	代表取締役会長：田中 伸明 代表取締役社長：堤 幸治 取締役：外間 健 / 伊藤 伸昭 / 山本 純偉 監査役：大木 弘明 / 信貴 威宏 / 松永 暁太
本店所在地	東京都豊島区池袋二丁目43番1号
グループ会社	株式会社ピークウェル 株式会社ファミリー 株式会社メディカルコーディネート グローバル・エイチ株式会社 株式会社モイネットシステム 株式会社メディカルJSP 株式会社エーシーエス
株主	NBSEヘルステック投資事業有限責任組合 株式会社EPARK SBI イノベーションファンド1号



田中伸明

1967年5月生まれ

- 2000年5月 フリービット・ドットコム設立 代表取締役副社長
- 2011年5月 フルスピード 代表取締役社長
- 2012年6月 ギガプライズ 取締役会長
- 2012年7月 フォーイット 代表取締役
- 2013年6月 ベッコアメ・インターネット 代表取締役
- 2015年2月 フリービット 代表取締役社長
フルスピード 取締役会長
- 2015年3月 ドリーム・トレイン・インターネット 代表取締役社長
- 2015年11月 ゴージャパン 取締役

- 2016年9月 **当社代表取締役社長**
- 2017年8月 医療情報基盤 代表取締役会長
- 2018年9月 アルク 代表取締役社長
- 2020年1月 日本事業承継アントレプレナーズ 代表取締役（現任）
- 2020年4月 アルク 代表取締役会長（現任）
- 2020年5月 フリービット 取締役会長

- 2020年11月 **当社代表取締役会長（現任）**
- 2021年2月 M&Aナビ 代表取締役会長（現任）
- 2021年4月 アルクエデュケーション 代表取締役会長（現任）
- 2022年10月 モリタアンドカンパニー 代表取締役会長（現任）

堤幸治

1976年9月生まれ

- 1999年2月 株式会社光通信入社
- 1999年2月 同社インターネット事業部長
- 2002年4月 同社ネットワーク事業部長
- 2005年4月 同社OA機器事業部長

- 2006年4月 S B M グルメソリューションズ株式会社ソリューション事業部長
- 2011年6月 同社 代表取締役社長
- 2014年10月 株式会社E P A R K 代表取締役副社長

- 2015年6月 **当社取締役**
- 2016年9月 **当社取締役副社長**
- 2020年5月 株式会社モイネットシステム取締役（現任）
- 2020年11月 **当社代表取締役社長（現任）**
- 2021年4月 株式会社エーシーエス取締役（現任）
- 2021年6月 株式会社メディカル J S P 代表取締役（現任）

会社概要 | 沿革

2015.6

- (株)EPARKから薬局業種向け事業を譲渡するため、(株)光通信が子会社として保有していた休眠会社を株式会社EPARKヘルスケアへ商号変更、東京都豊島区へ本店移転(実質的な当社事業の創業)

2015.8

- 株式会社EPARKから当社へ薬局業種向け事業を譲渡することを前提に、業務委託による薬局業種向けEPARKサービスの提供を開始

2017.4

- 「みんなのお薬箱」サービスにおける医薬品売買を行う(株)ピークウェルを子会社化

2020.6

- 薬局向けレセコンシステム開発の(株)モイネットシステムを子会社化

2020.10

- フリービット(株)が保有する当社株式の全てを事業整理を目的として当社会長の田中が代表となっている日本事業承継アントレプレナーズ株式会社が組成するNBSEヘルステック投資事業有限責任組合へ譲渡

2020.11

- 株式会社くすりの窓口に社名変更

2020.12

- 医療機関向け電子カルテシステム、レセコンシステム開発の(株)メディカルJSPを子会社化

2016.1

- 株式会社光通信から株式会社EPARKへ当社株式の全部が譲渡され、株式会社EPARKの子会社となった後、薬局業種向けEPARKサービスに関する事業(これまで獲得してきた顧客を含む資産)を会社分割にて当社が取得

2016.8

- フリービット株式会社が当社を子会社化(株)フリービットEPARKヘルスケアに社名変更

2018.3

- みんなのお薬箱事業の顧客開拓を行う(株)ファーマリーを設立

2018.5

- 介護事業者向け基幹システム事業を行う(株)介護サプリーを(株)神戸デジタル・ラボとの合併で設立

2018.11

- 「みんなの共同仕入れサービス」における価格交渉を行うグローバル・エイチ(株)をI&H(株)との合併で設立

2021.4

- 医事会計、オーダーリング、電子カルテシステム開発の(株)エーシーエスを子会社化

2022.8

- 医療機関向け「みんなの共同仕入れサービス」の顧客開拓を行う(株)メディカルコーディネートを設立

株式会社EPARKとは

「網羅的な通信インフラ」と「集客の専門知識」を活用し、多種多様な業種業態へサービスを提供している企業です。

EPARKは、飲食店・病院・ヘアサロンなどさまざまな人気施設で利用されている順番待ち・予約受付システムです。当社はEPARK内の調剤薬局部門を担っており、処方薬受取りの事前予約サービスを提供しております。

EPARK会員数は現在4,000万人を突破しており、当社やEPARKグループ会社の各種予約サービスを利用する顧客基盤となっています。

当社との関係性

当社は(株)EPARKの調剤薬局部門としてスタートした事業であり、EPARK会員の当社サービス利用に伴う対価として、処方予約に伴う売上のうち一定割合をロイヤリティとして同社に支払う契約を締結しています。また、会員情報を共有するための同社サービスプラットフォームを利用しており、その対価として利用料を支払う契約を締結しています。

株式会社EPARKは、当社株式の34.2%を保有しております。また、NBSEヘルステック投資事業有限責任組合にも出資しており、間接保有も含めると47.9%となります。(2023年8月末現在)

(株)EPARKの各種予約サービス

グルメ



EPARK



EPARK
テイクアウト



EPARK
スイーツガイド

ヘルスケア



EPARK
くすりの窓口



EPARK
歯科



EPARK
クリニック・病院



EPARK
人間ドック

ライフスタイル



EPARK
リラク&エステ



EPARK
接骨・整体



EPARK
くらしのレスキュー



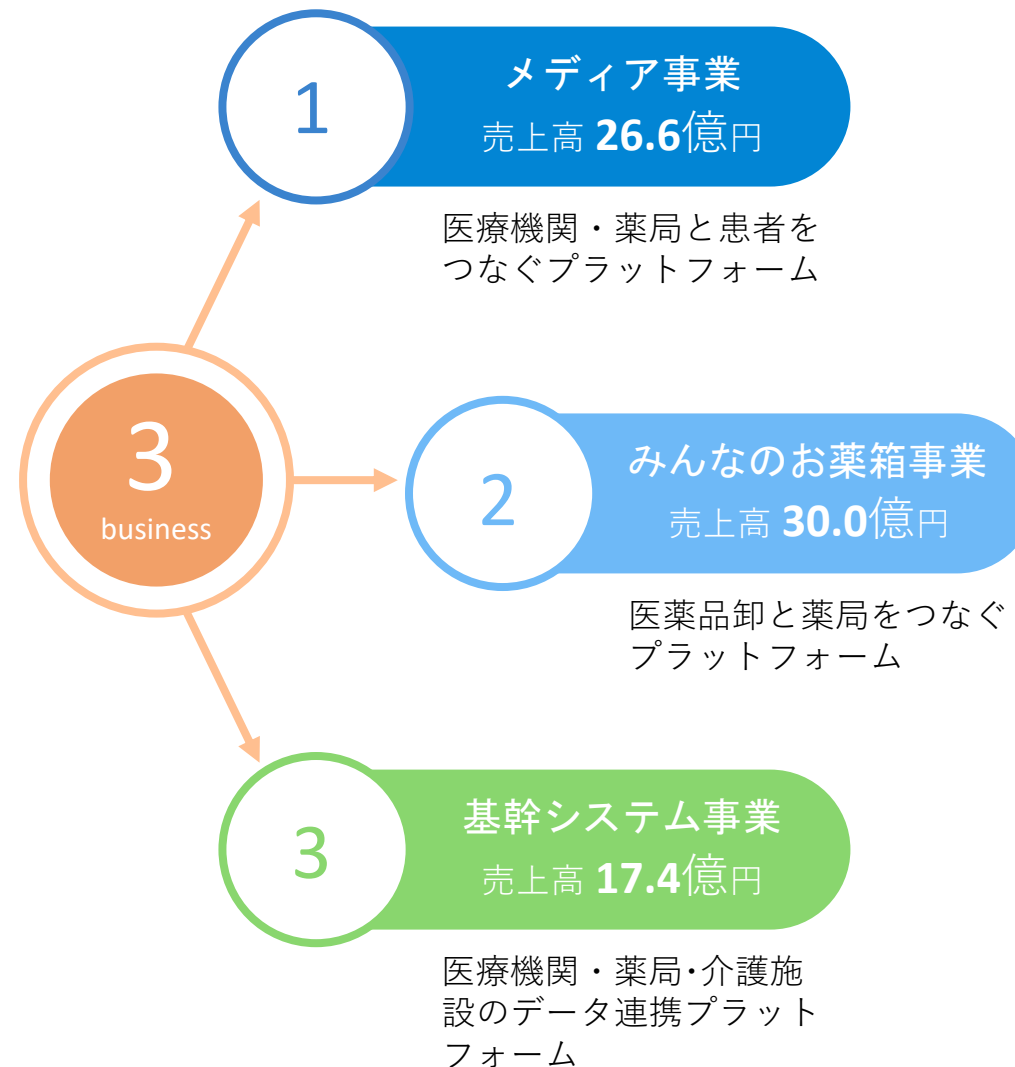
EPARK
ペットライフ

ビジネスモデル | くすりの窓口の事業内容

当社は医療機関から交付された処方箋をインターネットを通じて調剤薬局[※]に送り、準備ができたところで受取りに行くことで待ち時間を短縮できる処方薬受取りの予約サービスからスタートし、その後、調剤薬局のニーズを捉えた独自事業の展開を増やしてきました。

近年では、医療機関や介護施設向けのシステム・サービスも展開し、「医・薬・介護、個人ユーザー（患者）をつなぐプラットフォーム」としての機能の拡充を図っています。

※調剤薬局：医師の診断の元に処方された薬を調剤する薬局。一般用医薬品や日用品を販売するドラッグストアとは異なります。



メディア事業

メディア事業は、患者の利便性向上と調剤薬局への来局数増加を目的にサービスを提供しています。

医療機関・薬局と患者をつなぐプラットフォーム

売上高 **26.6億円** ※1

運営サービス

①EPARKくすりの窓口

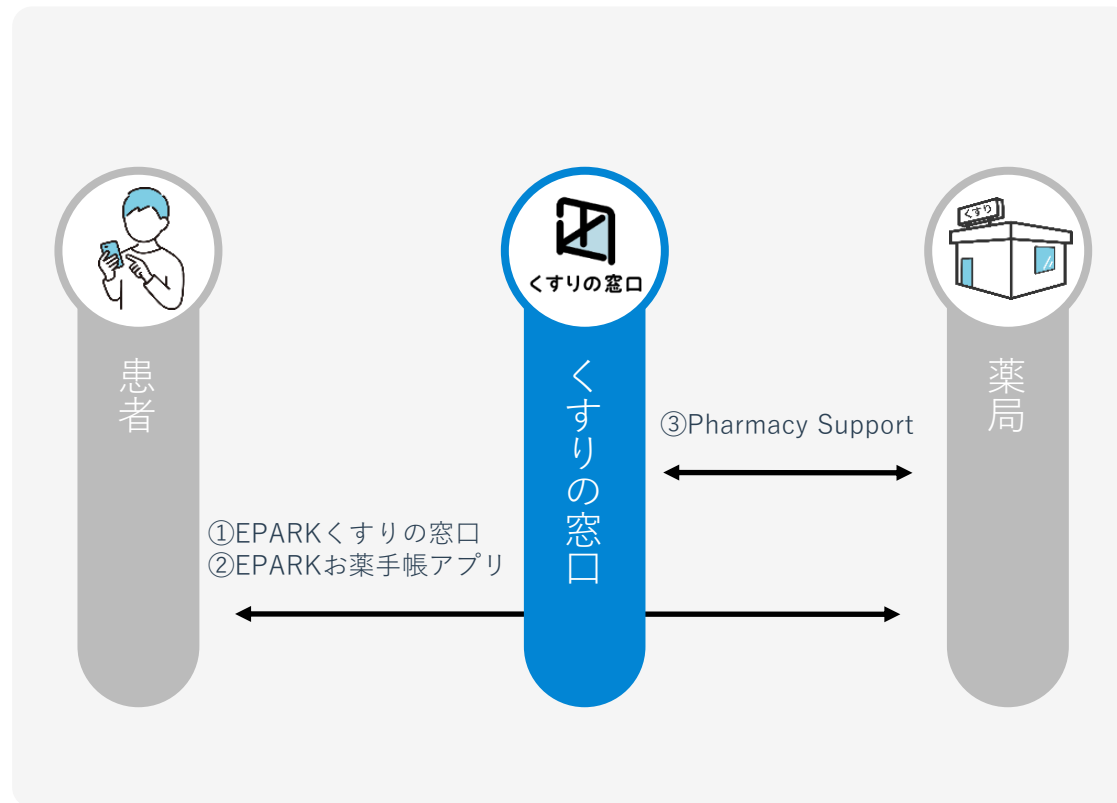
薬局の情報を掲載しているポータルサイトで処方薬の受取り予約が可能。上位表示プラン導入で自社ページの露出拡大。

②EPARKお薬手帳アプリ

処方薬の受取り予約も可能でPHR(※2)管理機能も提供する電子お薬手帳

③Pharmacy Support

予約・決済・顧客管理を一元化し患者のリピート来局を支援するサービス



※1. 2023年3月期の実績 ※2. Personal Health Record (パーソナル・ヘルス・レコード) の略称で、患者本人が生涯にわたって保持する電子カルテ (生涯型電子カルテ) のこと

メディア事業



EPARKくすりの窓口：薬局情報を掲載しているポータルサイト

患者が駅名や営業日(日曜日など)等の条件によって調剤薬局の検索ができる他、患者が医療機関から受取った処方箋をサイト/アプリ経由で指定した薬局に送ることにより、処方薬受取りの事前予約が可能です。全国の調剤薬局が約6万店舗あり、そのうち約33%が当社サイト/アプリ経由で処方箋受取りの事前予約をご利用頂ける店舗です。

導入事例



くすりの窓口コンテンツ

<p>お役立ちコンテンツ くすりや病気、健康管理に役立つ情報をお届けいたします。</p>	<p>おイトク (取り置きサービス) ネットで商品予約して、店舗で購入・受取ることができるサービスです</p>	<p>オンライン診療 スマホやPCで医療機関の予約からビデオ通話での診察・決済まですべてがご自宅で行えます</p>	<p>PCR検査キット 新型コロナウイルス唾液PCR検査キットを取り扱っている店舗はコチラ</p>
<p>処方箋ネット受付 希望の時間に好きな受取り方で薬を受取ることができるサービス</p>	<p>ジェネリック検索 普段お飲みのお薬をジェネリックに変えとどのくらい安くなるのを知りたい方はコチラ</p>	<p>AGAオンライン診療 保険診療クリニックにより、国内承認済のAGA治療薬が処方され、宅配と薬局受取りを選べます</p>	<p>スマホ決済対応 QRコードやバーコード決済など、現金を持たずにお買い物やお薬の受取りができます</p>
<p>おくすり宅配予約 薬局に行くことが困難な患者様のために、自宅までお薬をお届けします</p>	<p>感染症対策 店舗の行っている感染症対策の実施状況の詳細を掲載しています</p>	<p>検体測定室 薬局でかんたん血糖値や中性脂肪などの検体検査を受けられます</p>	<p>緊急避妊薬 緊急避妊薬 (アフターピル) を取り扱っている店舗はコチラ</p>

メディア事業



EPARKお薬手帳アプリ：予約機能やPHR管理機能もある電子お薬手帳

当社のシステム導入薬局でお薬を処方して貰うと、自動で処方内容がお薬手帳に記帳され患者様の負担軽減と薬局の利便性向上が図れます(※)。処方データが自動で蓄積されるため再来局率も高くなっています。その他に飲み忘れ防止のためのアラート機能、血圧値や体温の登録などPHR (Personal Health Record) 管理機能などもあり、日々の健康管理アプリとしてもご利用頂けます。

※未導入店舗はQRコード読みや写真で処方されたお薬情報を登録できます。

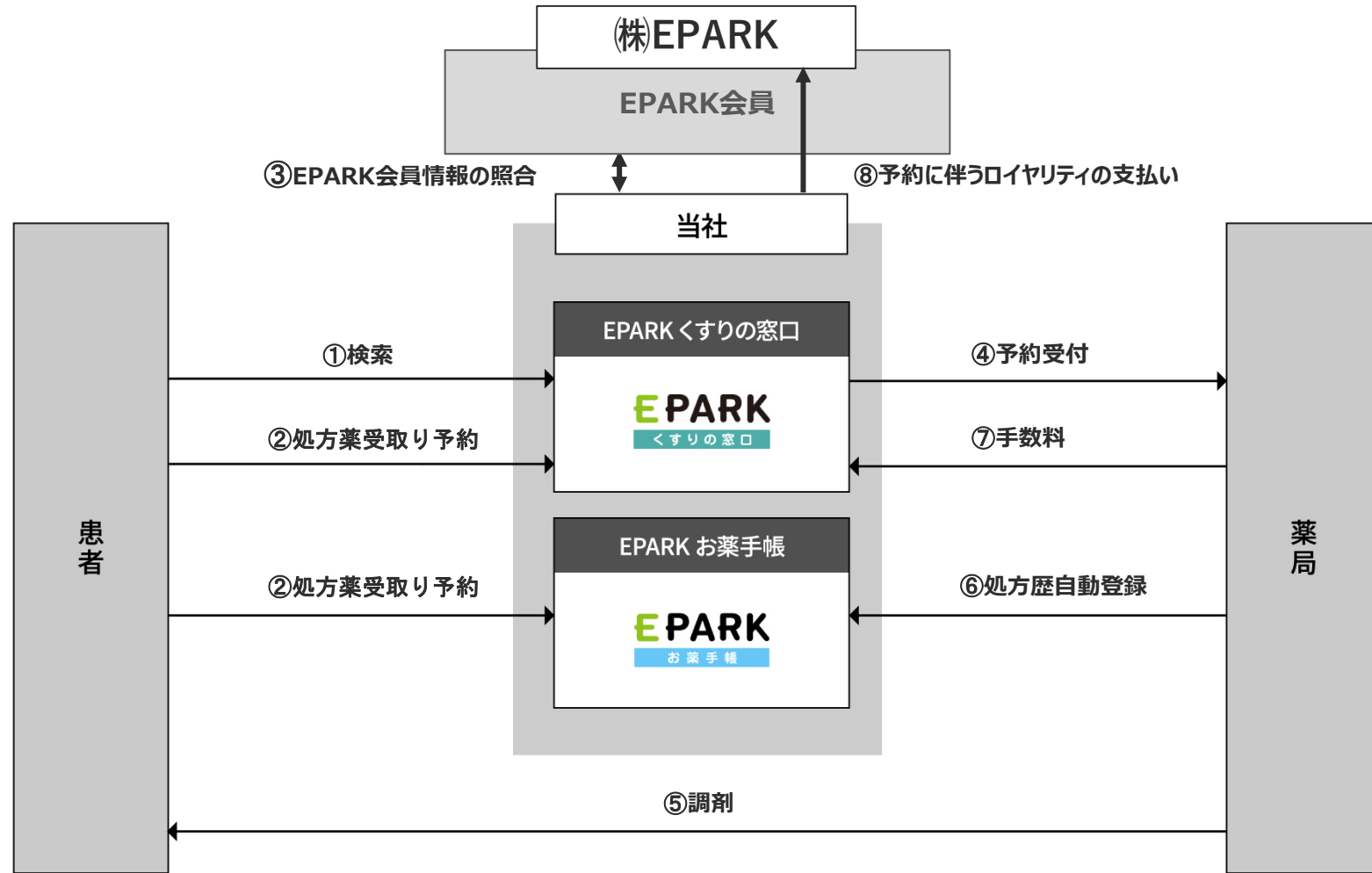


アプリの機能

- お薬自動連携
- 飲み合わせチェック
- 服薬指導メモ
- 服用フォローアップ
- 病院検索・予約
- 処方箋予約
- かかりつけ薬局登録
- お薬情報の登録・服用アラーム
- 血圧手帳・糖尿病手帳・緑内障手帳

メディア事業

メディア事業EPARKくすりの窓口とEPARKお薬手帳の関係性と流れは以下の通りです。



●処方薬受取り予約は「EPARKくすりの窓口」、「EPARKお薬手帳」のいずれから可能です

メディア事業



Pharmacy Support : 薬局業界の患者リピート来店促進に特化した顧客管理システム

予約管理・お薬手帳管理・顧客管理を一元化し、薬局経営の強力なサポートを実現。

お薬手帳情報を中心として匿名化した患者様情報をあらゆる角度から分析し、来局回数、処方箋枚数、売上などの向上に貢献。服薬フォロー(お薬を出した後もフォローする薬剤師の仕事)をシステム化し、患者様への電話や、リスト管理、タスク管理の効率化が可能。

ネット予約	予約管理	順番待ち表示	お薬情報閲覧	服薬指導保存	お薬情報自動反映	メルマガ	PUSH通知	顧客情報管理	非対面決済	顧客分析
予約した患者様に対し、予約進捗情報の配信がメールで行える機能です。	店舗予約、ネット予約の整理を行い、各予約の対応ステータス管理が行える機能です。	患者様がネット上から、現在の順番待ち情報を把握できる機能です。	患者様がEPARKお薬手帳アプリ上で、管理されているお薬情報を閲覧することができ、弊社サーバーでお薬情報をバックアップできる機能です。	調剤後のお薬情報データに、服薬指導の内容を追記するを行える機能です。	弊社設置の中継サーバーを介し、自動でお薬情報データを患者様のアプリ内に反映させることができる機能です。	予約した患者様に対し、健康情報の配信がメールで行える機能です。	EPARKお薬手帳アプリと連携し、PUSH通知にて予約情報や健康情報の配信が行える機能です。	患者ごとの来店履歴や個人情報管理が行え、弊社サーバーで情報をバックアップできる機能です。	患者様がネット上またはアプリ上でクレジットカード情報を登録し、ネット予約時の支払いをオンライン決済で行える機能です。	弊社サービスや各店舗様が設定した指標(リピート率、離脱率、ジェネリック比率、慢性疾患患者数、新規来店数など)をデータ解析し、管理画面にグラフで表示し各指標の改善結果や顧客分析が行える機能です。

— みんなのお薬箱事業

みんなのお薬箱事業は、薬局の医薬品調達額の削減、医薬品卸の流通改善、在庫管理の業務効率化と不動産の削減を目的とし、様々なソリューションを提供するために当社が独自に開発してきた事業です。

医薬品卸と薬局をつなぐプラットフォーム

売上高 **30.0億円** ※

※①②で当事業の売上高の約9割を占めています

運営サービス

①みんなの共同仕入れサービス

医薬品仕入価格交渉を代行

②eオーダーシステム

薬局の在庫管理と医薬品の自動発注システムを提供

③「みんなのお薬箱」サービス

不動産売買のプラットフォームを提供

※ 2023年3月期の実績



ビジネスモデル | くすりの窓口の事業内容

みんなのお薬箱事業



共同仕入れサービス：薬局や医療機関に代わって医薬品卸売事業者と医薬品の仕入価格交渉を代行

当社関連会社のグローバル・エイチ株式会社が、加盟薬局の発注ボリュームを活かして、医薬品の仕入れ価格の交渉を医薬品卸売事業者に対して行い、仕入れ価格の低減を図ります。



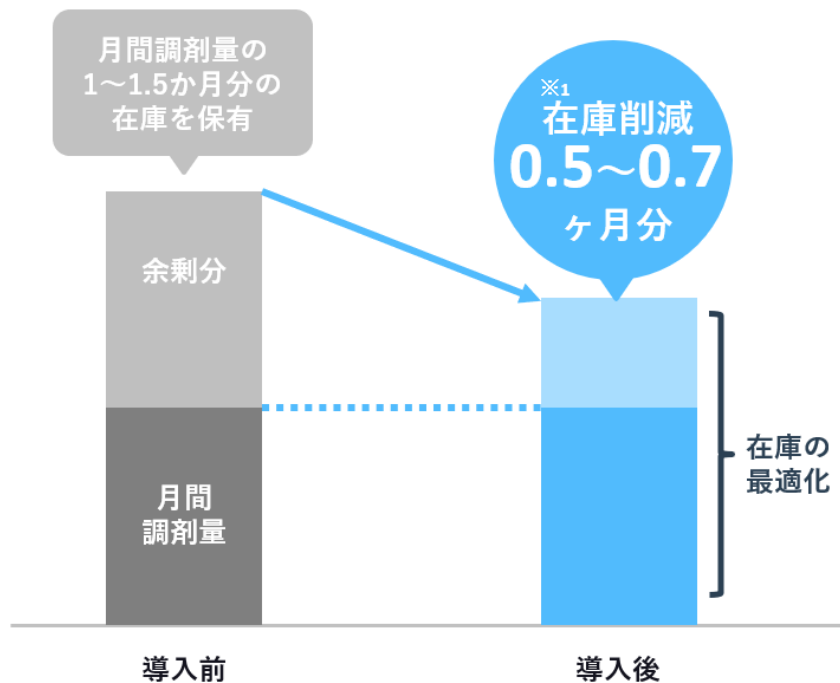
みんなのお薬箱事業

e-オーダー

eオーダー：薬局や医療機関における医薬品の在庫管理及び自動発注のシステム

薬局等の処方歴データと連携することで、人工知能（AI）が患者ごとの必要な医薬品の種類と量を判断し、「共同仕入サービス」加盟店であれば自動的に卸会社に発注し、薬局等の過剰在庫抑制、欠品防止、薬剤師の事務負担軽減を図ります。

改善例
(月間)



患者ごとのリピート(再来局)状態を把握し、必要な医薬品と必要量を自動的にリストアップ

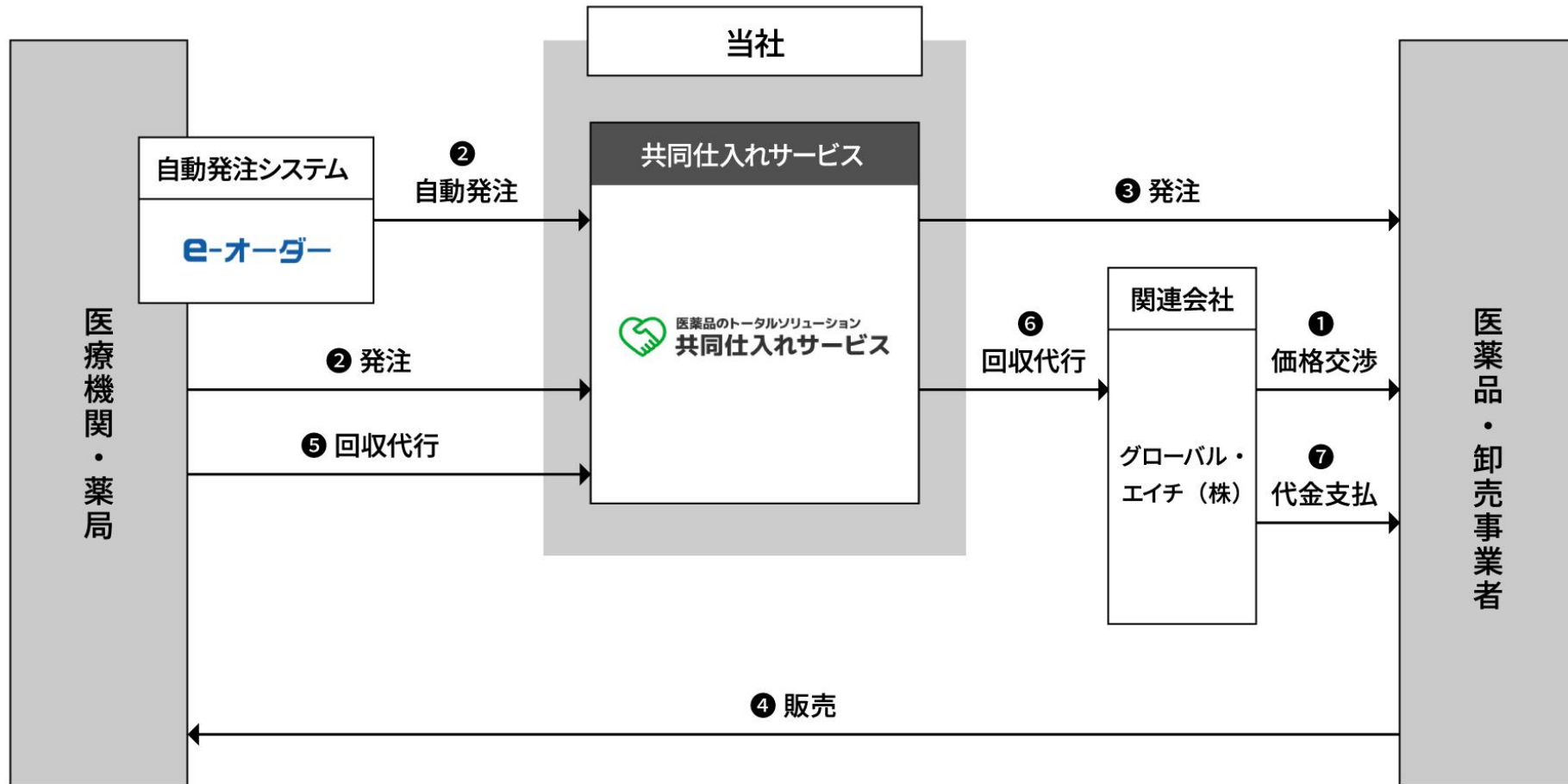


「みんなの共同仕入サービス」加盟店であればリストアップされた医薬品の自動発注が可能

※1. くすりの窓口調べ。在庫削減量は、弊社自動発注システム導入企業の導入前月末在庫と導入後月末在庫の単月比較したレンジ

— みんなのお薬箱事業

共同仕入れサービスの事業全体の流れと e オーダーシステムの位置付けは以下の通りです。

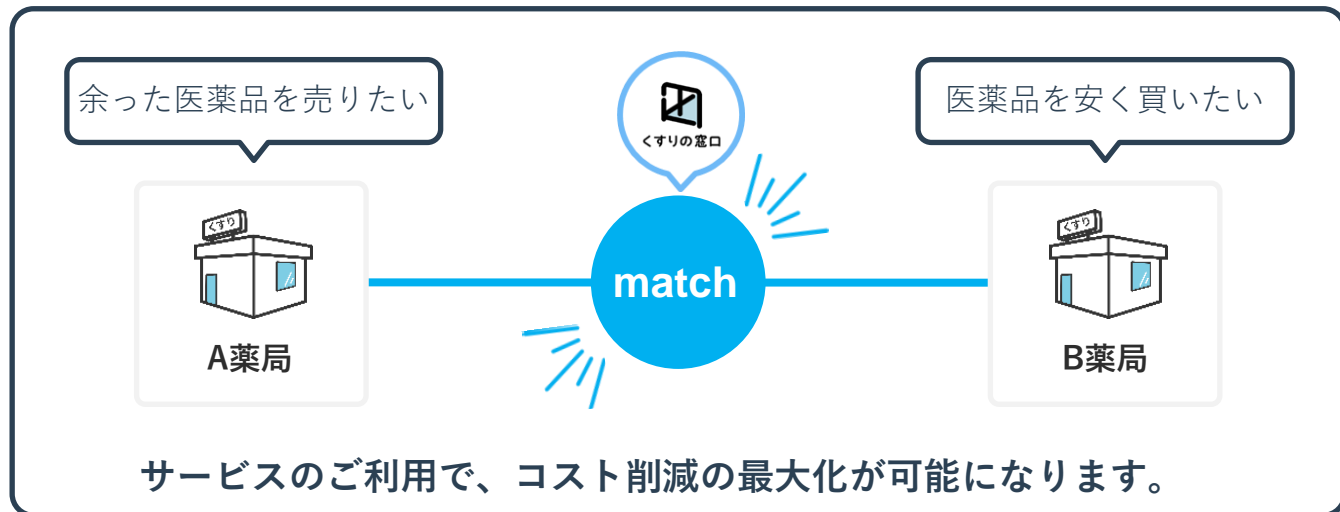


— みんなのお薬箱事業



みんなのお薬箱：事業名と同じ名前を冠した医薬品売買のマッチングサービス

不動産となった医薬品を売りたい薬局と、不足している医薬品を安く買いたい薬局のニーズをマッチングさせ、売買を仲介します。全国の薬局のデッドストック(年間280億円※1)を有効利用し、各薬局による廃棄を削減して売り買い双方の薬局のコスト削減を図るサービスです。売却方法は、購入希望者を募る「出品」と、医薬品売買のための当社子会社株式会社ピークウェルによる「買取」の2種類があります。



実績

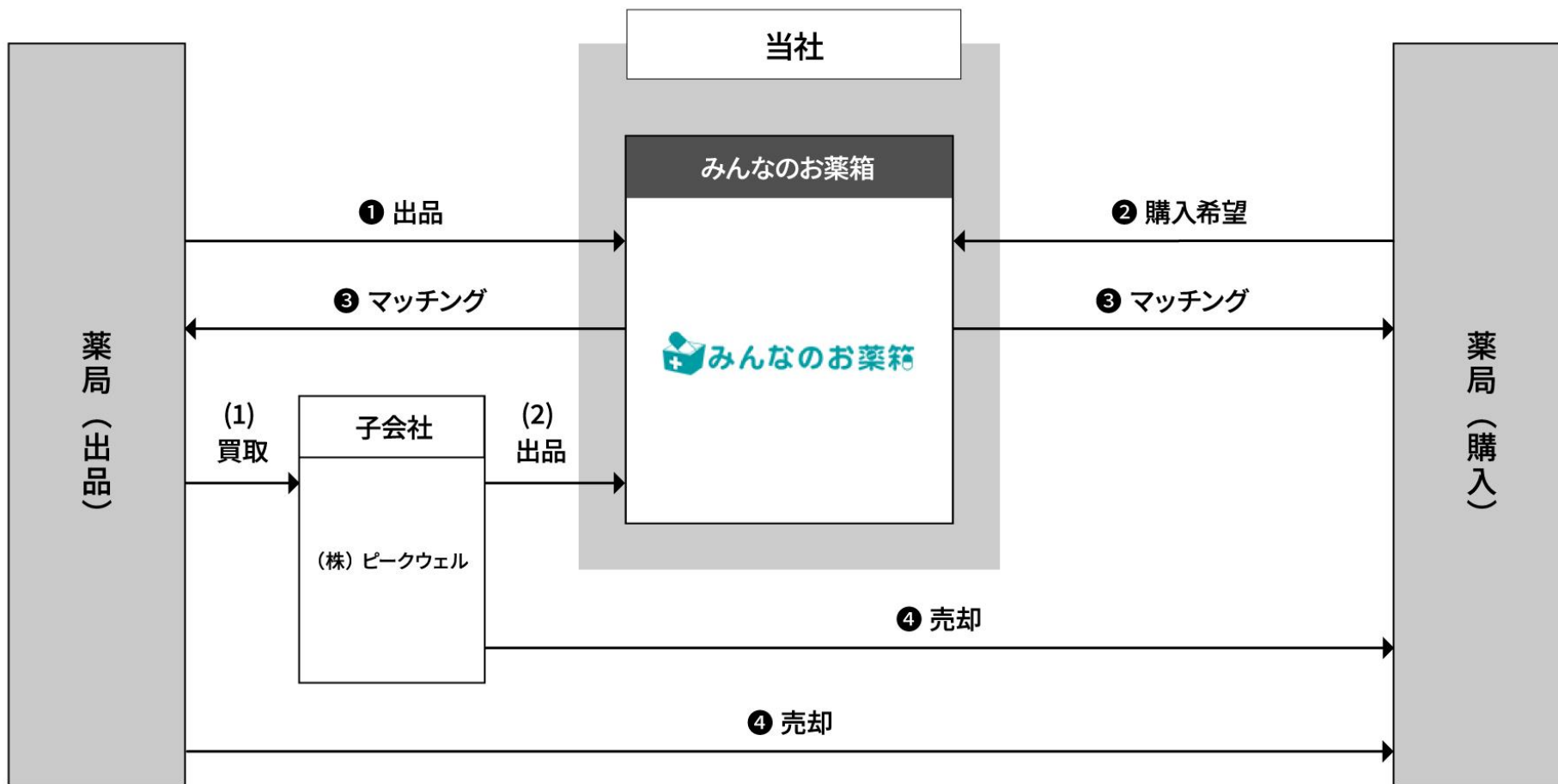
顧客数	11,720 施設	※2※3
医薬品出品数	50,615品	※4
月間取引数	9,321回	※5
3ヶ月以内の売却率	平均 72.3%	※4※6

※1. 出典：厚生労働省「令和2年度診療報酬改定の結果検証に掛かる特別調査の報告案について」より ※2. 2023年3月末時点 ※3. 当社がアカウント所持している薬局数 ※4. 2023年6月末時点
※5. 月間取引回数はみんなのお薬箱で薬局間の売買が成立した回数 ※6. 3カ月以内の売却率は、出品月から3カ月以内に商品が売れる比率

ビジネスモデル | くすりの窓口の事業内容

— みんなのお薬箱事業

事業名と同じ名前を冠した医薬品売買のマッチングサービス「みんなのお薬箱」の事業全体の流れは以下の通りです。



基幹システム事業

医療機関、調剤薬局、介護施設に必要な事務処理・情報システム等に特化した子会社と当社がシステムを提供し、「医療機関・薬局・介護施設と個人ユーザー（患者）をつなぐプラットフォーム」を実現するためのラインナップの充実を図っています。

医療機関・薬局・介護施設のデータ連携プラットフォーム

売上高 **17.4億円** ※1

※1. 2023年3月期の実績 ※2. レセコン=レセプトコンピューター(調剤報酬請求システム)

運営サービス

①Pharmy：薬局向け



レセコン(※2)と薬歴一体型。薬局運営に不可欠なシステムの提供



薬局

Pharmy

調剤薬局の運営(処方箋のシステム反映、服薬指導履歴の記録、患者様へお渡しする帳票、患者様・保険組合への調剤医療費の請求など)をほとんどシステム化。初期導入費を安価に設定し薬局のコスト負担軽減と利便性向上を図ります。

②HOSPITAC / Ex-Karte：病院・クリニック向け



病院運営に不可欠なシステムの提供



病院・クリニック

HOSPITAC®

Ex-Karte

病院運営(診療報酬請求、医師から看護師などへの指示、患者様の記録管理、看護計画)などを一元管理できるシステム。正確な情報共有や生産性向上を図ります。

③コメットケア / ケア記録アプリ：介護向け



介護施設の業務をシステム化し、業界の人手不足を解消



介護施設

iPad ケア記録アプリ

コメットケア

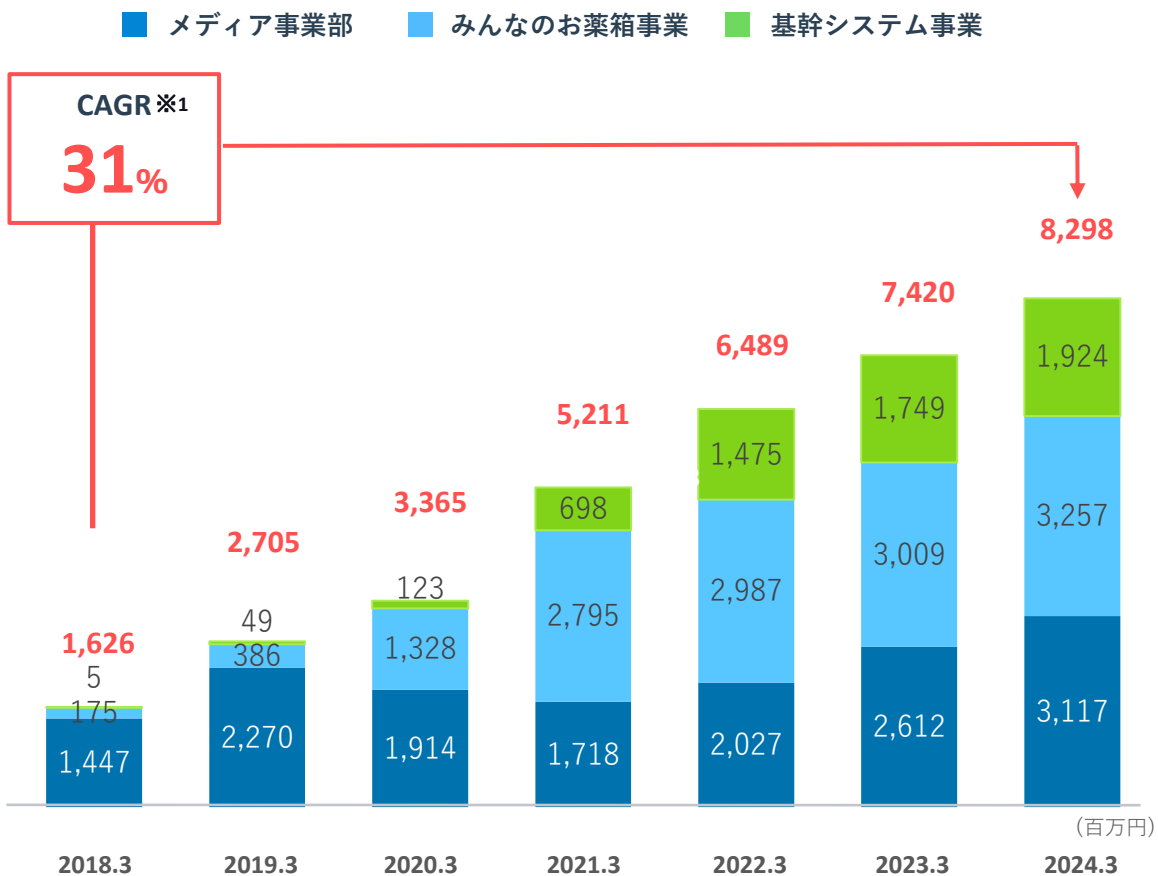
従来ほとんど紙で行われていた介護施設の業務(提供したサービスの状況や健康状態の記録、服薬記録、職員間の連絡)を一元管理するシステム。介護職員の生産性向上を図り、業界の人手不足解消に寄与します。

収益構造

強固な顧客基盤と、継続的な売上をもたらすストック型事業を重視する事業モデルをベースに成長を維持しています。

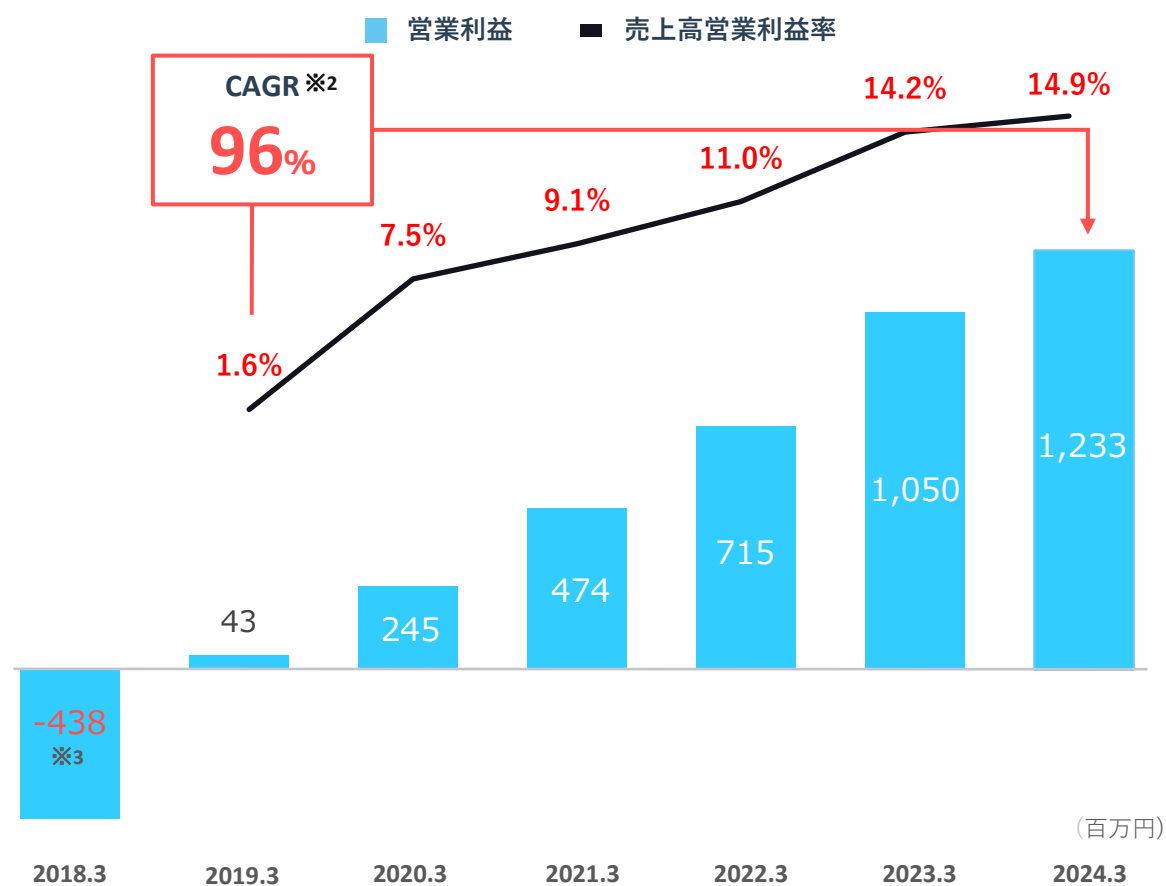
3つの事業のバランスの良い売上構成を実現しつつあり、連結営業利益率も上昇基調にあります。

連結売上の推移



※1) 2018年3月期～2024年3月期までの売上の年平均成長率

連結営業利益の推移



※2) 2019年3月期～2024年3月期までの営業利益の年平均成長率

※3) 2018年3月期は、顧客獲得コスト、開発費用が先行したことにより赤字となっています。その後順調にストック売上が増加し2019年3月期に黒字となっています。

収益構造

当社が重要視している「ストック」について

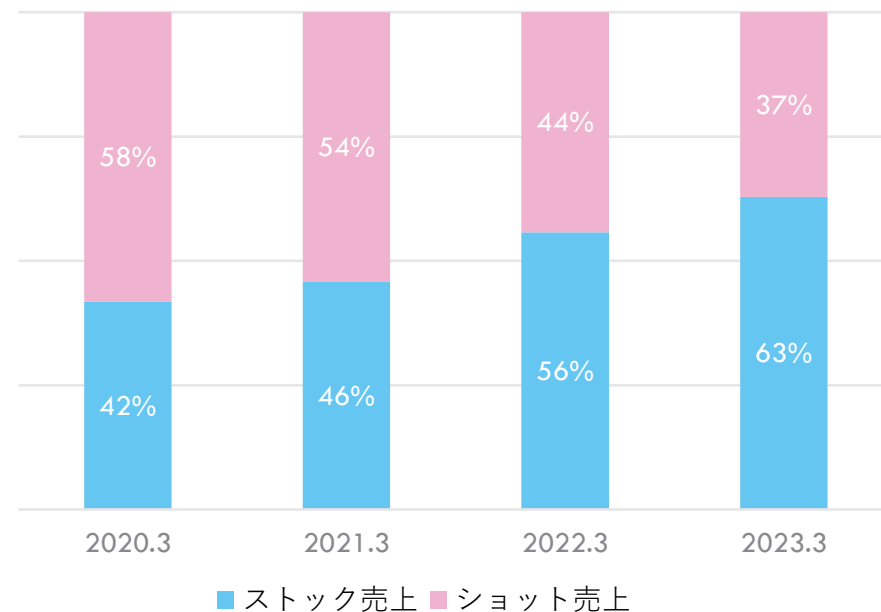
当社では、事業別の売上動向・推移をみるだけでなく、事業ごとに「ショット売上」と「ストック売上」に区分し、粗利益についても事業ごとに「ショット粗利」と「ストック粗利」に区分して、その動向・推移を把握しています。

「ショット売上」は各種サービス導入時に初期費用収入として得られる売上、「ストック売上」は月額利用料などの固定金額及び処方薬受取り予約売上や共同仕入れサービスの手数料など利用料に応じて変動する金額として契約に基づいて将来にわたって継続的に得られる売上と定義しています。

「ショット粗利」は「ショット売上」から当該売上に係るコストを除いた利益、「ストック粗利」は「ストック売上」から当該サービスを維持提供するためのコスト（ソフトウェア減価償却費、サーバー費、開発人件費、広告宣伝費等）を除いた利益と定義して算出しています。

当社は、契約に基づいて将来にわたって継続的な売上・収益をもたらすストック型事業（Recurring-revenue business）の強化を戦略的に図ることで成長を安定的に支えていく事業基盤を構築してきました。

ショット売上とストック売上の比率

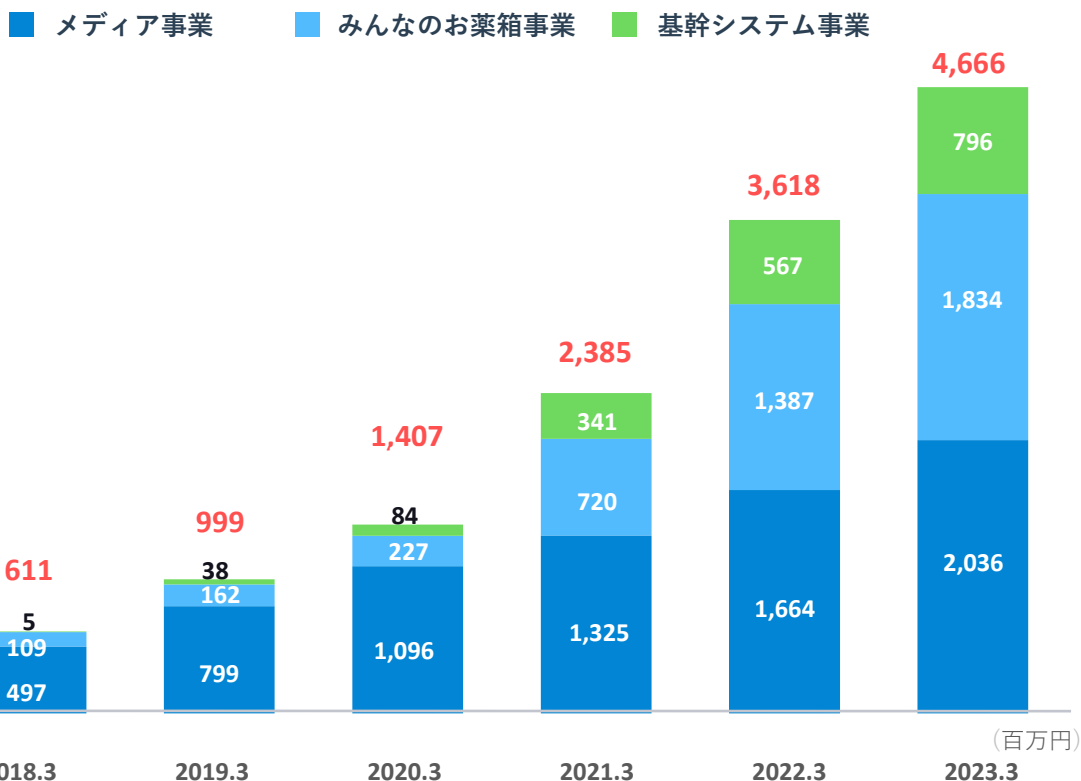


収益構造

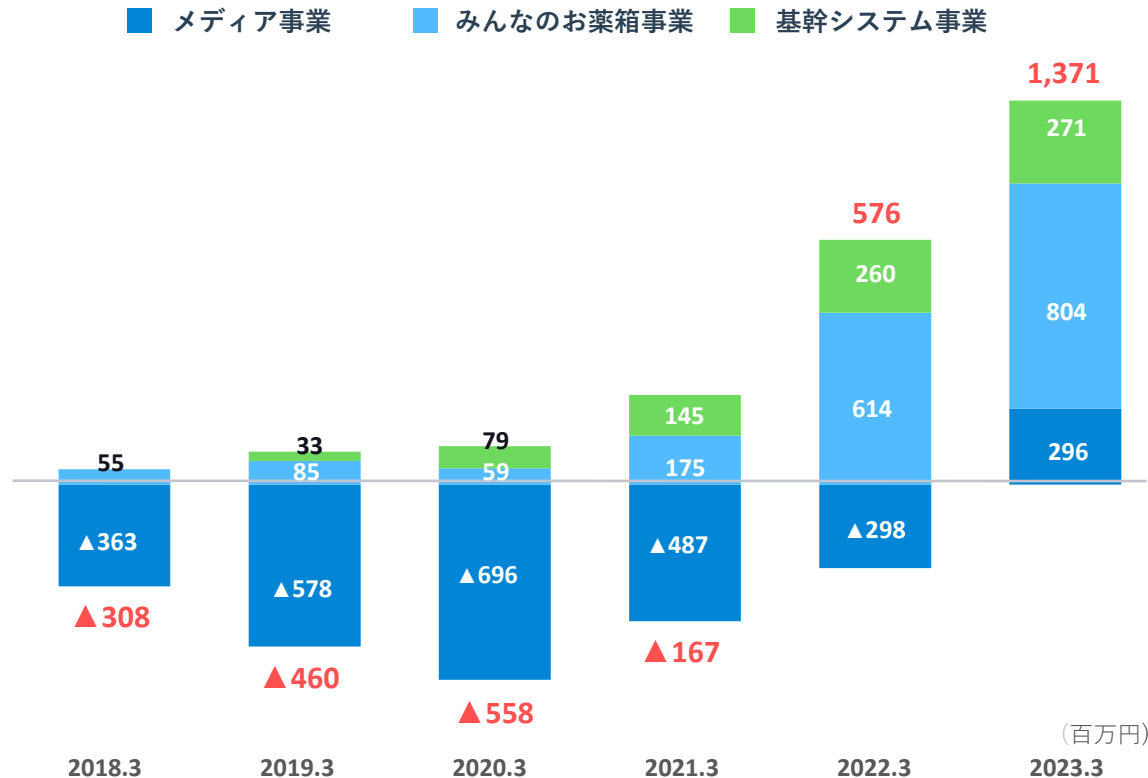
ストック型事業の強化を通じて、成長を安定的に支えていく事業基盤を構築する戦略が実を結んでいます。

医薬品処方予約サービス「EPARKくすりの窓口」の運営コスト負担で赤字が続いていたメディア事業も、加盟薬局の増加と予約件数の増加によりストック売上が順調に増加し、2022.3期に単月黒字、2023.3期には通期黒字に転換しました。

ストック売上の推移



ストック粗利の推移



収益構造

メディア事業 | 各サービスの主な収益源

EPARKくすりの窓口：薬局から処方箋のインターネット予約に係る手数料収入(ストック)。患者からの初回予約があった場合に当該患者に係る初回登録手数料が発生し、その後は初回よりも金額を抑えた手数料が当該患者に係る登録管理料として毎月継続

Pharmacy Support：薬局から初期導入費用収入(ショット)と月額利用料収入(ストック)

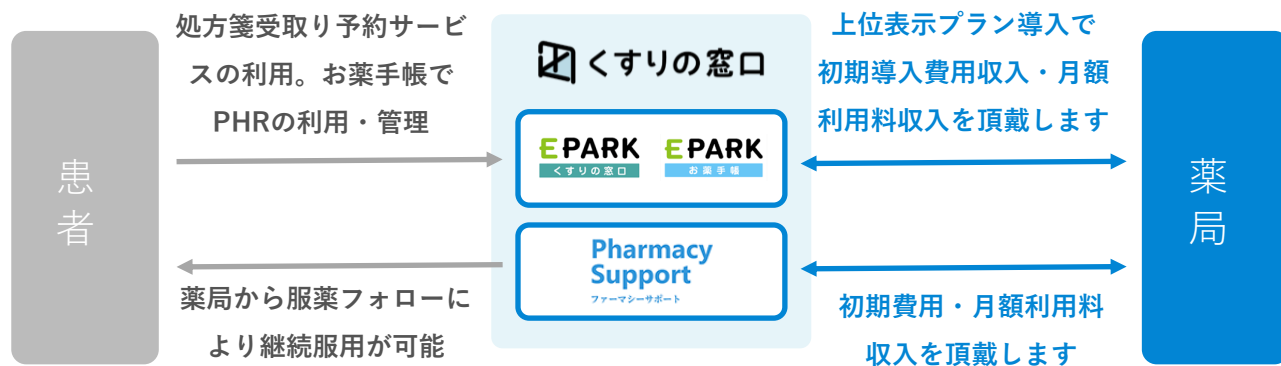
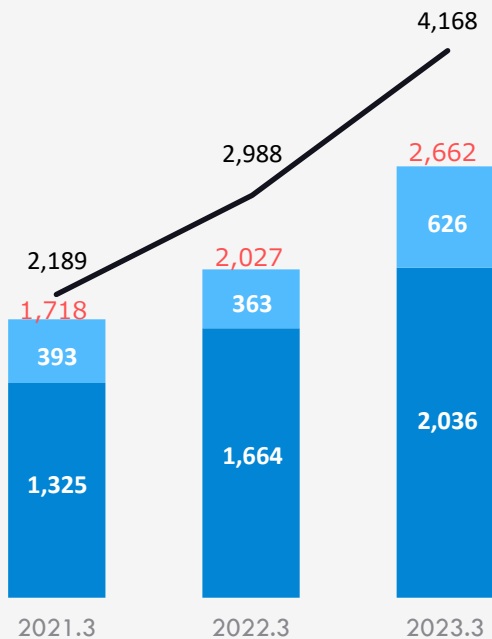
EPARKお薬手帳：薬局及び患者による「EPARKくすりの窓口」の利用を促すためのツールであり、直接的な収益はありません

メディア事業売上と予約件数の推移

予約数の増加に伴いストック売上が増加

調剤薬局への月額課金と処方予約件数に応じた手数料収入がストック売上を構成し、直近3期間のストック売上比率は77%、82%、76%です。

■ ショット売上(百万円)
■ ストック売上(百万円)
— 予約数(千件)



EPARKくすりの窓口：初期導入費用収入・月額利用料収入は発生しないが、患者からの処方薬受取り予約に応じてストックが発生し、その後も手数料収入(ストック)が継続します。

上位表示プラン：上位表示プラン(掲載情報を増やし自社ページの露出拡大)を導入する際は薬局へ初期導入費用収入(ショット)、月額利用料収入(ストック)が発生。

EPARKお薬手帳：予約促進のためのサービスでお薬手帳単体での収益は発生しません。

Pharmacy Support：初期導入費用収入(ショット)と月額利用料収入(ストック)が発生します。予約・決済・顧客管理を一元化し、患者のリピート来店を支援します。また、処方後の服薬フォローをシステム化し、患者への電話やリスト管理、タスク管理を効率化。

収益構造

みんなのお薬箱事業 | 各サービスの主な収益源

共同仕入れサービス：薬局等と医薬品卸事業者との間の医薬品売買における取引薬価・売買価格に応じて算出される手数料収入(ストック)

グローバル・エイチ(株)に対して、事業収益より一定割合を手数料として支払

eオーダー：初期導入費用収入(ショット)と月額利用料収入(ストック)

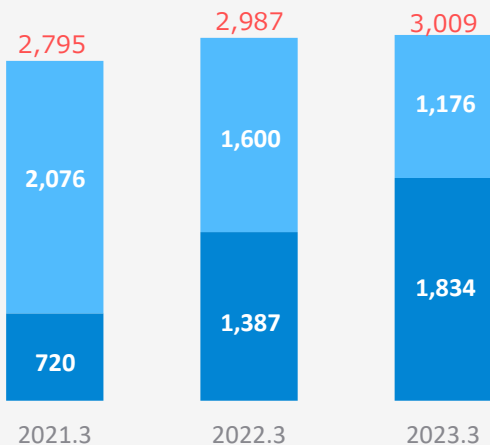
みんなのお薬箱：売買が成立した医薬品の薬価に応じた手数料収入(ストック)

みんなのお薬箱事業売上

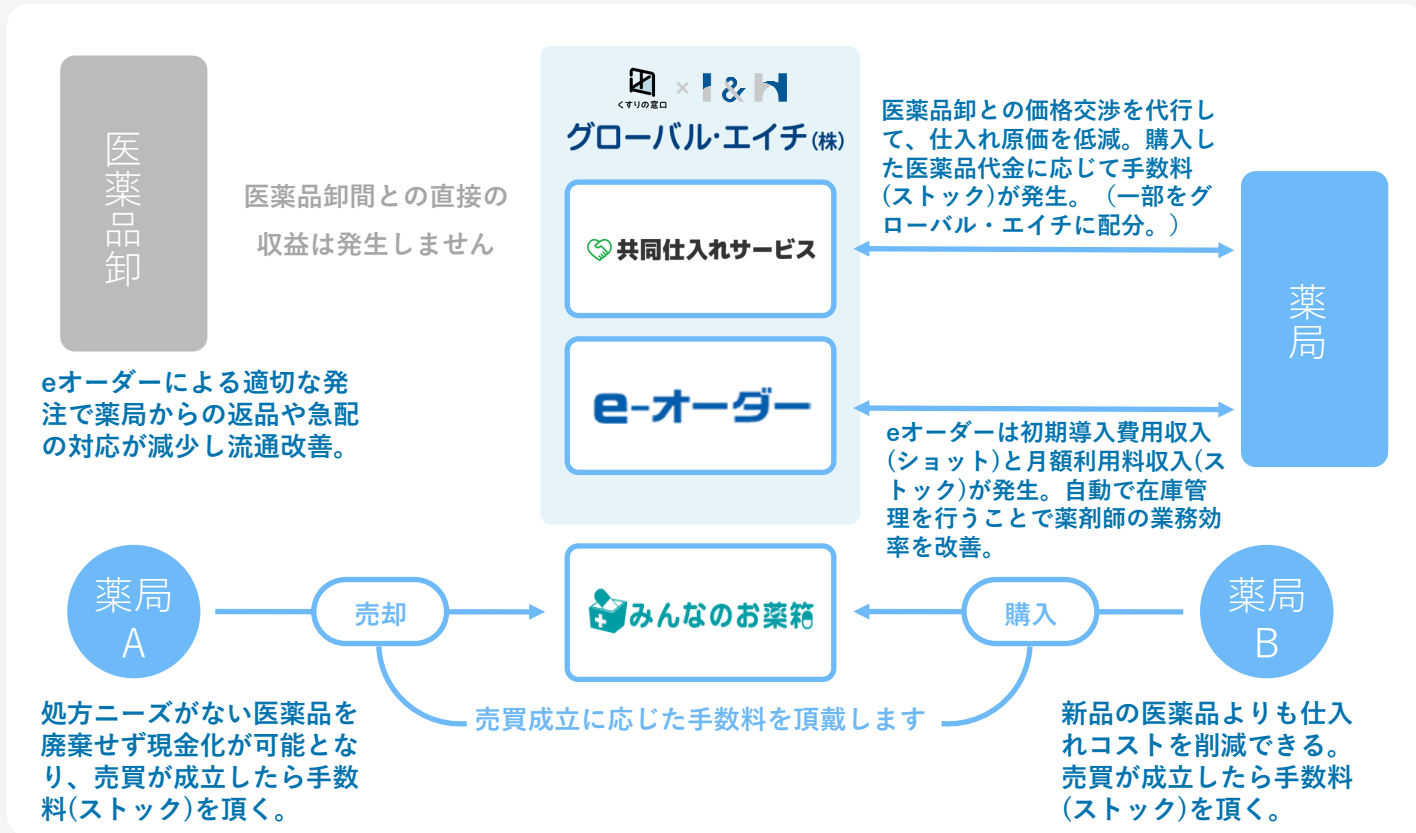
ストック売上拡大のために
ショット売上(初期導入コスト)を抑えてシェアを拡大

2023.3期のストック売上の約80%が共同仕入れサービスとeオーダーとなります。

■ ショット売上(百万円)
■ ストック売上(百万円)



調剤薬局からのeオーダーシステム利用料と、みんなの共同仕入れサービス及び不動産在庫マッチングサービス「みんなのお薬箱」の利用手数料がストック売上を構成し、ストック売上の比率は着実に上昇し直近では61%に達しています。



収益構造

基幹システム事業 | 各サービスの主な収益源

【子会社(株)モイネットシステム】Pharmy：レセコンと薬歴一体型システムの提供による、初期導入費用収入(ショット)と月額利用料収入(ストック)

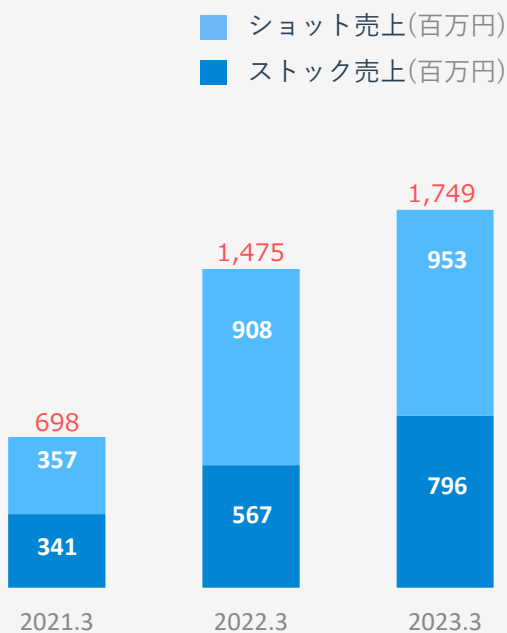
【子会社(株)エーシーエス/株)メディカルJSP】
HOSPITAC / Ex-Karte：患者様の情報管理システムの提供による、初期導入費用収入(ショット)と月額利用料収入(ストック)

【当社】コメットケア / ケア記録アプリ※：施設利用者の情報管理システムの提供による、初期導入費用収入(ショット)と月額利用料収入(ストック)

基幹システム事業売上

調剤薬局、介護施設、医療機関からのシステム利用料がストック売上を構成し、初期導入費用収入が比較的高額なためストック売上の比重はメディア事業、みんなのお薬箱事業と比べると低いものの、46%を占めます。

2022.3よりメディカルJSPとACSが子会社となり連結対象となったため売上が増加。モイネットシステムの獲得・保有数増加に伴い売上が成長。



2023.3期の売上構成比



※ ケア記録アプリは(株)介護サプリが提供しているシステムで当社が代理店販売を行っております。

市場規模

メディア事業

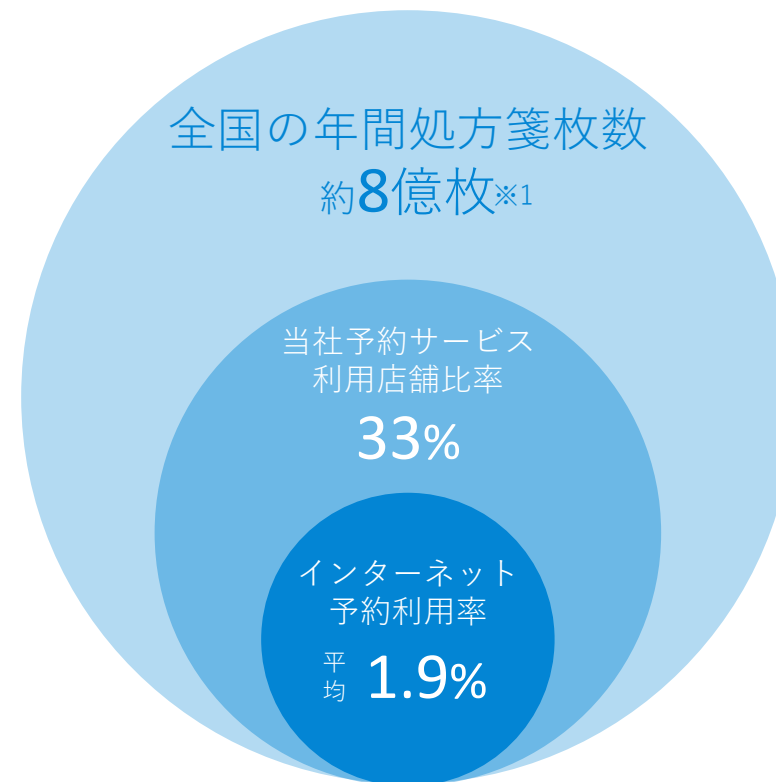
全国の年間処方箋枚数は約8億枚※1となり、インターネットを利用した処方薬受取り予約の拡大余地は大きい

【シェアの拡大について】

現在当社のインターネットを利用した処方薬受取り予約ができる店舗は約2万店舗となっています。全国の調剤薬局が約6万店舗※2あり、予約可能な店舗シェアは約33%となります。引き続き獲得を進め予約可能店舗数の拡大を図ります。

当社の予約可能店舗に占めるインターネット予約利用率は平均1.9%となっております。まだ低い水準ですが、競合他社もインターネットでの処方薬受取り予約サービスの提供を開始しており、今後さらに事前予約の認知度が高まってくると考えます。当社は薬局の情報を掲載したメディアを運営しているため、予約可能な薬局を検索する患者へのアプローチが出来、当社の予約サービスの利用促進が可能となります。

現50代のスマートフォン所有率は82.2%※3に上っており、デジタル機器やオンラインサービスに十分なじみがあり、この世代が今後10年で疾患リスクが高まる60代にさしかかるときには、ヘルスケア領域のオンライン化はさらに拡大していくと予測されます。(60代以上に発行されている処方箋は全体の57%※4)



※1. 出典：日本薬剤師会 医薬分業進捗状況(保険調剤の動向)より 令和4年度集計 ※2. 出典：厚労省「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」より ※3. 参照：通信利用動向調査 令和3年
※4. 「医療費の動向」調査 / 調剤医療費 (電算処理分) の動向 / 調剤医療費 (電算処理分) の動向 (月次版) 令和4年度

市場規模

— みんなのお薬箱事業

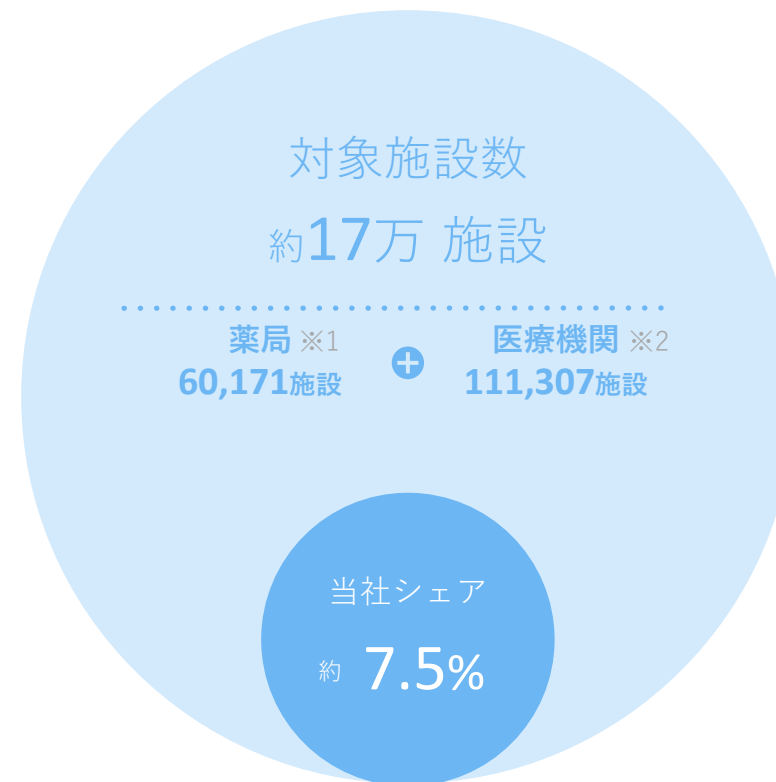
対象施設は全国に約17万。大きな成長余地があり、シェアの向上に取り組んでいます。

【シェアの拡大について】

みんなのお薬箱事業の当社保有施設数は13,001施設となります。対象施設数は薬局と医療機関で約17万施設となり、当社のシェアは約7.5%です。薬局・医療機関双方にまだまだ拡大の余地があり、引き続き営業力を活かしたシェア拡大を図ってまいります。

厚生労働省が薬局に対して推進している「対物業務から対人業務へ」は業務の効率化が必須となります。業務効率を上げるためにはシステム化が必要で、当社のeオーダーシステム(在庫管理)は、在庫管理・医薬品発注業務を自動で行えます。薬局・医療機関の問題を解決することでシェアの拡大を図ります。

eオーダーシステムによる適切な在庫管理により、医薬品の返品や急配(医薬品卸の負担)を減らすことで流通改善に取り組んでいます。医薬品卸のコスト削減に寄与することにより、継続的な仕入価格の改善が期待でき、薬局・医療機関の加盟が増加すると考えます。



※1. 出典：厚労省「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」より ※2. 出典：厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末概数)」より

市場規模

基幹システム事業

グループ会社各社の営業力を強化し、施設ニーズに合った商品開発を行うことでシェア拡大

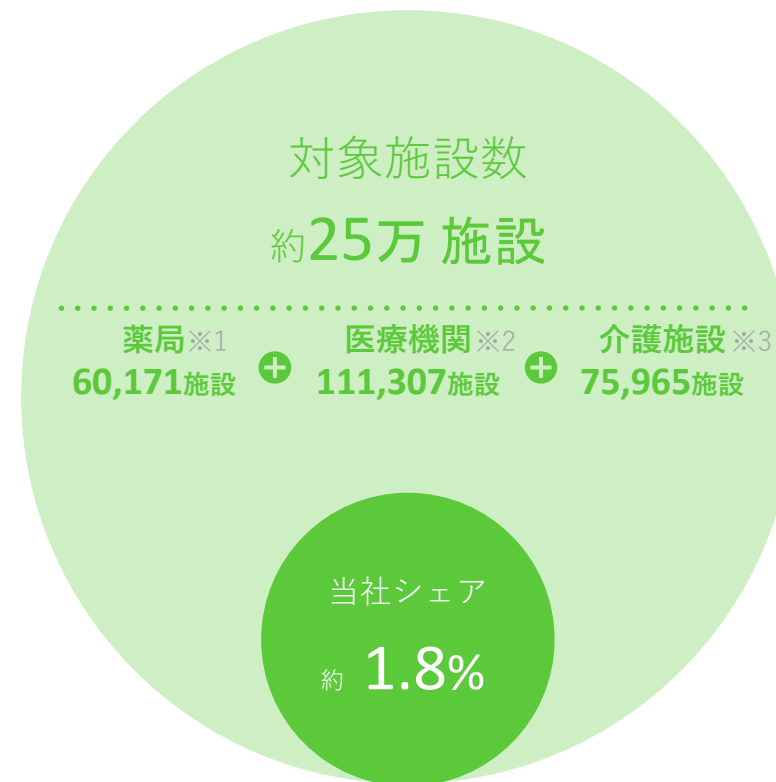
【シェアの拡大について】

当社保有施設数は4,421施設となります。対象施設数は約25万施設となり、当社のシェアは約1.8%となります。

子会社のモイネットシステムが薬局向けにレセコンを開発・販売しています。初期導入費を安価に設定し、薬局のコスト負担軽減と利便性向上を図り、当社の営業ノウハウ展開によりシェアを拡大していきます。

子会社のエーシーエスとメディカルJSPが医療機関(病院・クリニック)向けに病院運営の一元管理システム(電子カルテ、レセコンなど)を開発・販売しております。当社の営業ノウハウを子会社にも展開することでシェア拡大を図っています。

介護施設向けに(株)介護サプリアが提供している介護記録ソフト「ケア記録アプリ」の代理店販売と自社開発の「コメットケア」を対象規模に応じて販売しております。介護職員の作業をシステム化することで生産性向上による人手不足解消を図り、シェアの拡大を図ります。

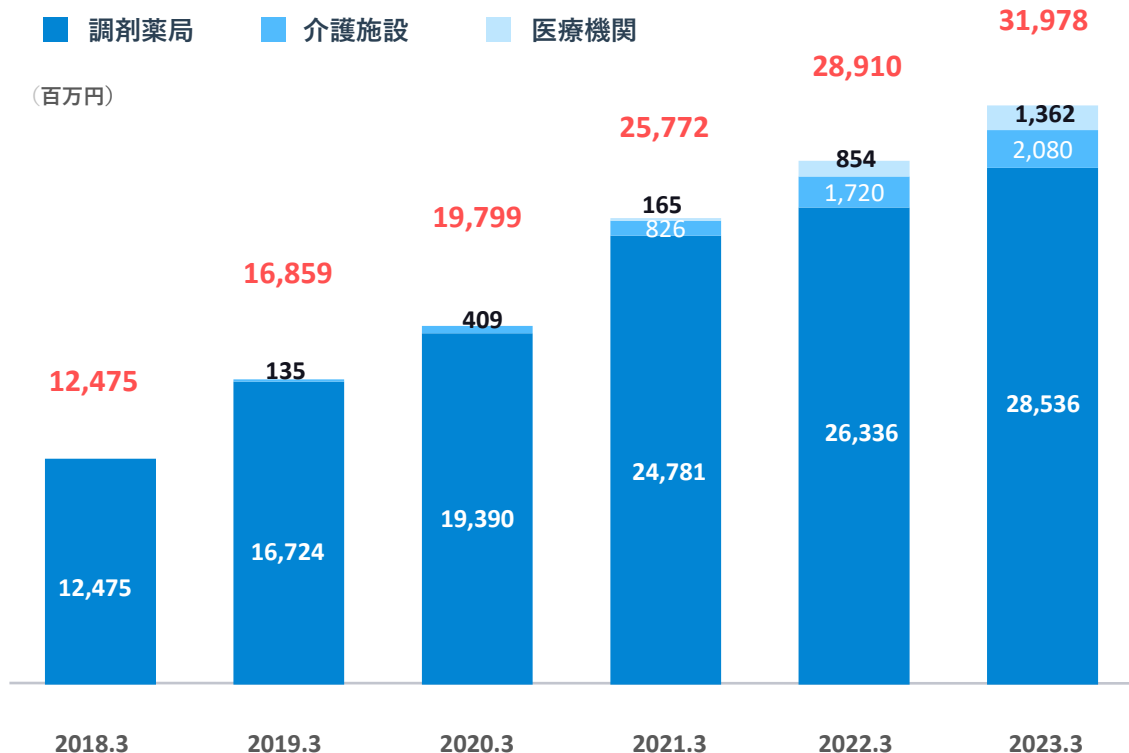


※1. 出典：厚労省「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」より ※2. 出典：厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末概数)」より ※3. 出典：R40324社保審介護保険部会資料より

競合環境(3事業の業態別保有推移とシェアの状況)

全国に約6万店ある調剤薬局のうち47%※が当社サービスを利用しています(※3事業のいずれかのサービスを契約している店舗数)。調剤薬局向けサービスは当社のストック型事業を支える中核であり、強固な顧客基盤が成長を支えています。

介護施設、医療機関向けサービスは調剤薬局向けよりも後発事業であり、今後の一層の開拓と市場シェア向上に取り組んでいます。(みんなのお薬箱事業と基幹システム事業のいずれかのサービスを契約している施設数)



当社サービスを利用する業態別施設・店舗数

調剤薬局

28,536店 (市場シェア47%)

※1 薬局数：60,171店舗

介護施設

2,080施設 (市場シェア3%)

※2 介護施設：居宅(通所介護のみ)：24,354施設、地域密着型：39,127施設、施設：12,484施設の計75,965施設

医療機関

1,362医院 (市場シェア2%)

※3 医療機関：病院：8,236施設、一般診療所：103,071施設の計111,307施設

ALL

31,978施設 (市場シェア13%)

- ※1) 出典：厚労省「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」より
 ※2) 出典：R40324社保審介護保険部会資料より
 ※3) 出典：厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末概数)」より

競合環境

メディア事業 | EPARKお薬手帳アプリ

患者の利便性向上を図り、患者のリピート来局を支援しています。ダウンロード数とユーザー評価で業界トップのアプリに成長し、当社の処方薬受取り予約件数に応じた手数料の成長を支えています。

アプリ名称	運営会社	DL数	PHRデータ	App Store評価	Android評価
EPARKお薬手帳	くすりの窓口	2023年2月 350万人突破	血圧・体温・脈拍 予防接種記録 市販薬登録	4.4 レビュー：85,841件	4.2 レビュー：12,725件
A社アプリ	A社	非公開	体重・血液型 市販薬登録	1.7 レビュー：518件	3.4 レビュー：648件
B社アプリ	B社	2022年2月 100万人突破	身長・体重・血液型 血圧・体温・脈拍 市販薬登録	2.5 レビュー：730件	2.9 レビュー：1,486件
C社アプリ	C社	2022年8月 56万人突破	体重・血液型 市販薬登録	2.6 レビュー：236件	3.2 レビュー：1,060件
D社アプリ	D社	2021年3月 55万人突破	市販薬登録	4.1 レビュー：2,390件	3.7 レビュー：1,620件
E社アプリ	E社	2020年2月 40万人突破	体重・血液型 市販薬登録	3.1 レビュー：104件	3.4 レビュー：277件

競合環境

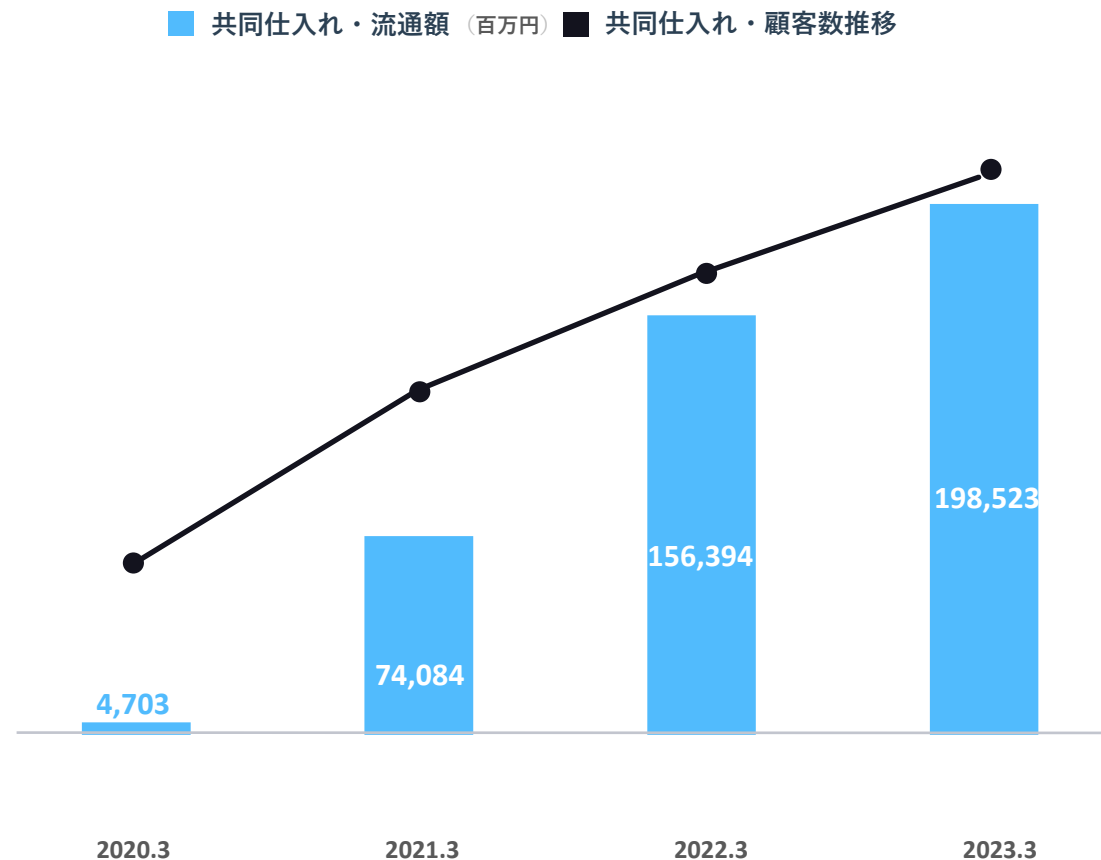
— みんなのお薬箱事業 | みんなの共同仕入れサービス

医薬品の共同仕入れサービスは調剤薬局の支持をいただいて、同様のサービスを提供する大手の一角を占めるまでになり、顧客数（非公開）、医薬品発注取扱高とも順調に増加しています。

(株)くすりの窓口	顧客数	医薬品流通額
	非公開	1,985 億円/年 ※2023年3月期

A社	顧客数	医薬品流通額
	8,912 施設 ※2023年3月時点(HPより)	5,262 億円/年 ※2023年3月時点(HPより)

B社	顧客数	医薬品流通額
	1,836 施設 ※2023年3月期決算資料	非公開

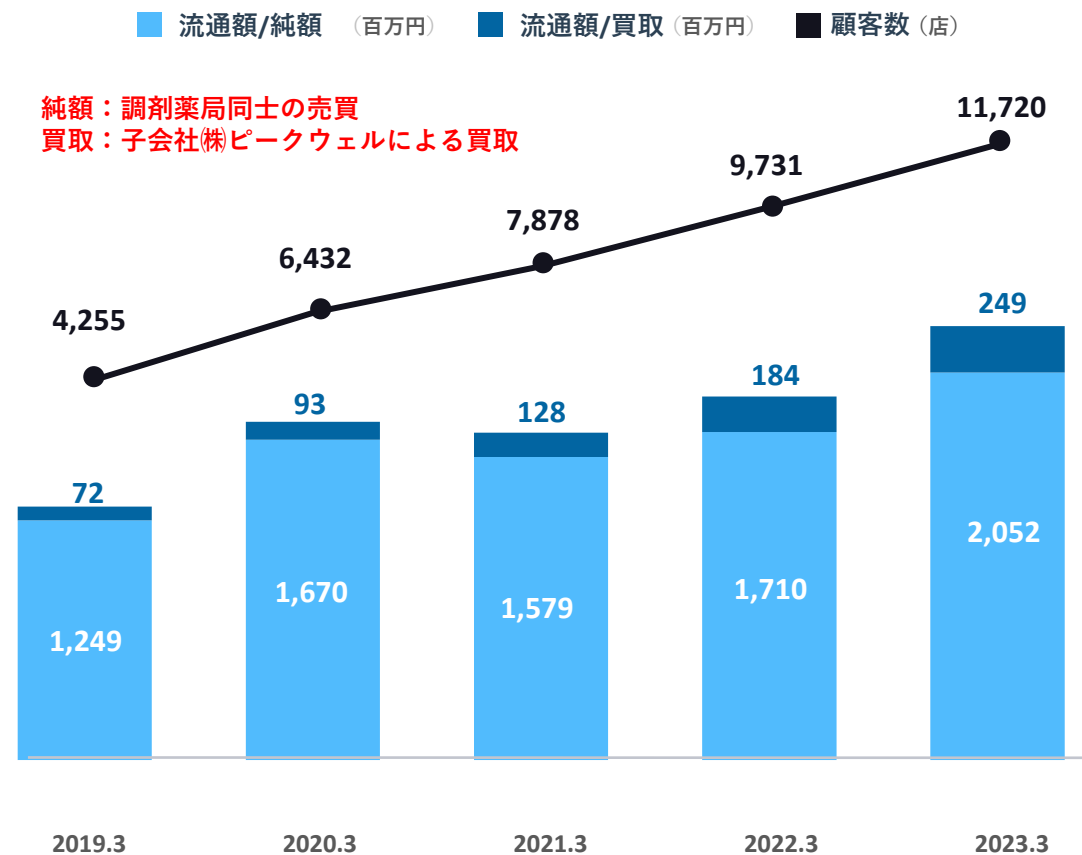


競合環境

— みんなのお薬箱事業 | 医薬品売買のためのマッチングサービス「みんなのお薬箱」

「みんなのお薬箱」は調剤薬局の支持をいただいて、出品数、顧客数とも同様のサービスを提供する他社のサービスを大きく上回り、流通額を順調に増加させています。

(株)くすりの窓口	顧客数	出品数
	11,720 施設 ※2023年3月時点	50,615 品 ※2023年6月時点
A社	顧客数	出品数
	3,000 施設 ※2018年3月時点(HPより)	9,946 品 ※2023年3月時点(HPより)
B社	顧客数	出品数
	7,798 施設 ※2020年12月時点(HPより)	8,530 品 ※2023年3月時点(HPより)



※2020.3期の流通額の増加要因は、利用促進のために他社との提携により出品数(新品の医薬品)を増加させたため

■営業力

営業のための拠点を主要都市(東京、大阪、名古屋、福岡、札幌)に設けており、迅速に顧客へのアプローチが可能な体制を構築しております。また従業員への教育コンテンツを充実させることで継続的なスキルの向上を図り、顧客ニーズにあった商品提案を行っております。

■商品開発

顧客のニーズや目標を捉え、最適なソリューションを提供するために、情報収集と分析を行って自社で商品開発を行っております。自社開発することでノウハウが蓄積されるとともに柔軟な環境変化への対応が可能となります。

■安定した収益の確保

当社は将来継続的に入ってくるストック収益を重視しており、最大化を図っています。ストック収益を源泉に「営業力」「商品開発」のための人材採用を強化し、顧客ニーズに合った商品を適切なタイミングで提供できるように努めています。

メディア事業

EPARKくすりの窓口の強みについて

強み①：SEO※1について(薬局の露出最大化)

連携メディアを活用して、Yahoo!やGoogleなどの検索結果の上位に露出することを目指しています。



強み②：多様な薬の受取り方に対応(患者の利便性向上)

一般的なカウンターでの受取りに加え、患者のライフスタイルに合わせた多様な受取り方法に対応しています。

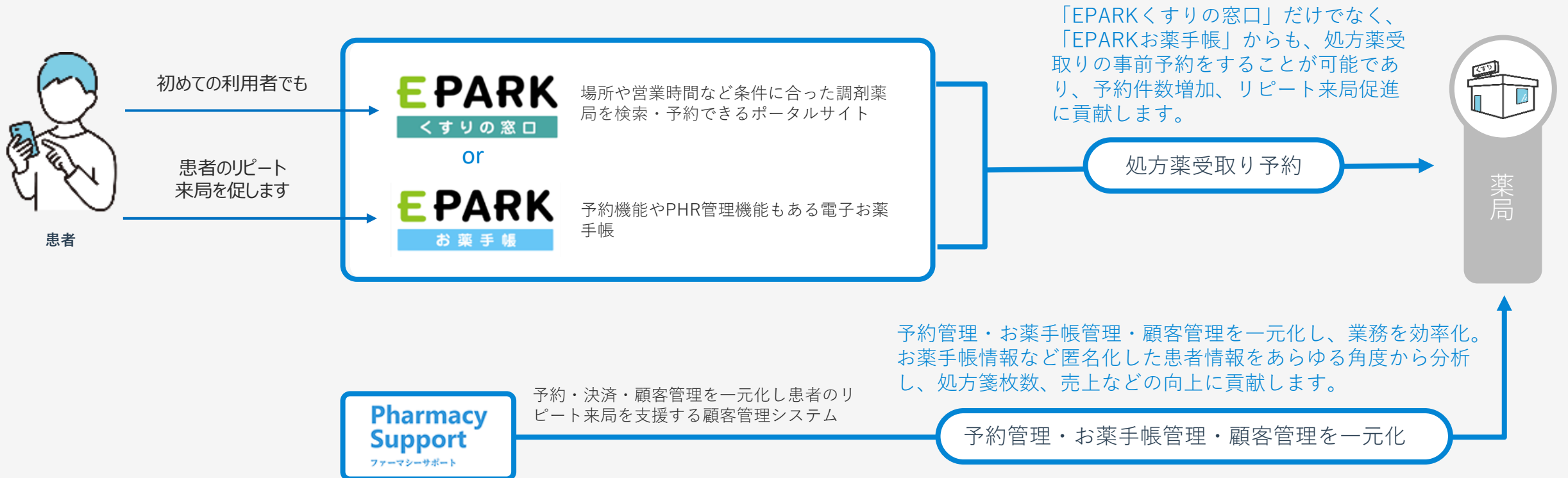


※1. Search Engine Optimization(サーチ・エンジン・最適化)の略で、日本語で「検索エンジン最適化」を意味します ※2. 2023年3月3日時点順位。(株)くすりの窓口調べ
 ※3. 主要都市エリアについては東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、大阪、福岡、その他エリアを参照

競争力の源泉 | 経営資源・競争優位性：サービス間の相互機能連携

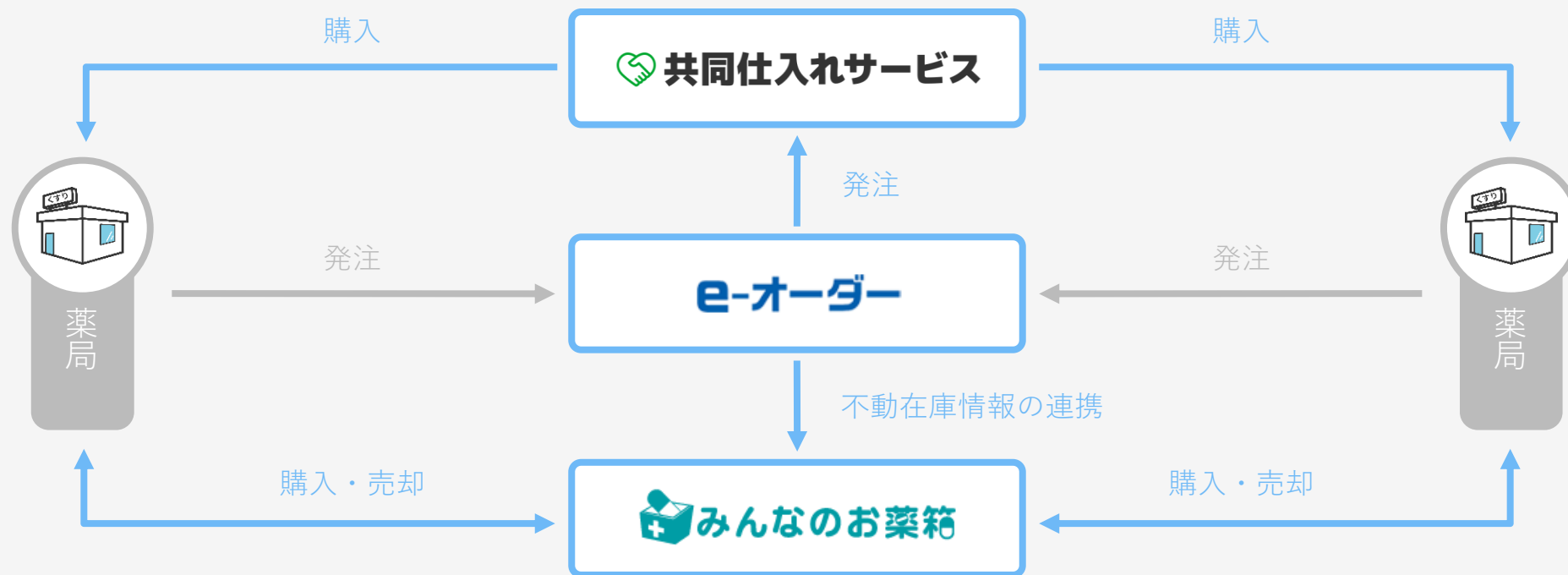
メディア事業

EPARKくすりの窓口、EPARKお薬手帳とPharmacy Supportが相互に連携して患者のリピート来局を支援します。



— みんなのお薬箱事業

共同仕入れサービスとみんなのお薬箱サービスという複数の医薬品仕入れルートを確認するとともに、e-オーダーで適切な在庫管理を行い、不動在庫となった薬をみんなのお薬箱サービスで売却することにより、コスト削減の最大化を図ることができます。



KPI

■メディア事業：EPARKくすりの窓口予約数(通期)

2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
2,181	2,988	4,168

(千件)

■みんなのお薬箱事業：医薬品流通金額(共同仕入れサービス)

2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
74,084	156,394	198,523

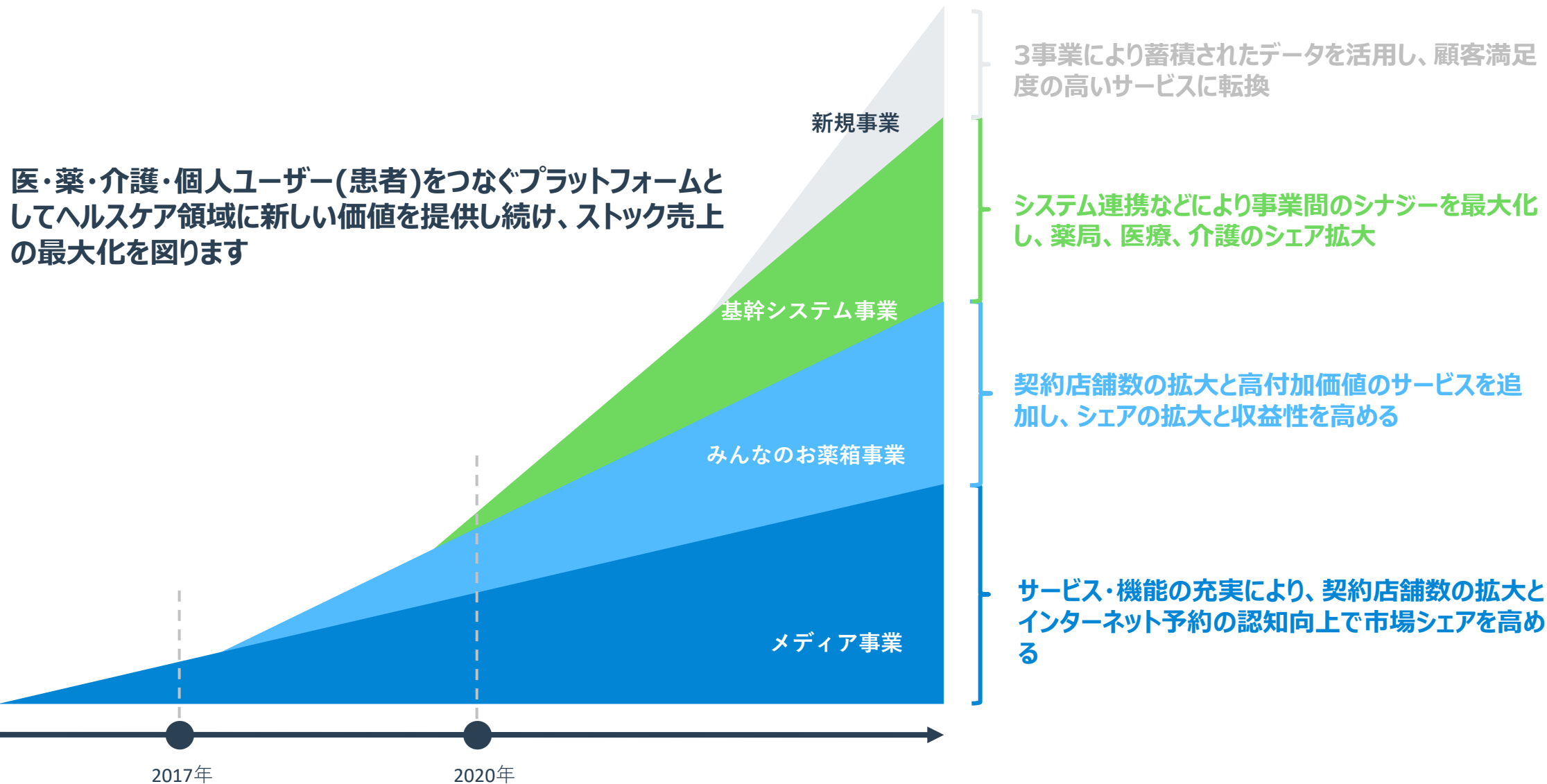
(百万円)

■基幹システム事業：業種別保有数

	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
薬局	1,442	1,663	1,910
介護	845	1,647	2,080
医科	421	434	431

(店舗)
(施設)
(施設)

成長戦略 | 中期成長戦略：売上の成長イメージ



上場時の調達資金は事業拡大に向けた資金として、以下のシステム開発に充当する予定

単位：百万円

項目	システムの種類	使途予定時期			
		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	合計
メディア事業	お薬手帳アプリやファーマシーサポート等に係る個人ユーザー、顧客の利便性向上	660	1,000	1,131	2,791
みんなのお薬箱事業	「eオーダー」システムの発注機能・在庫管理機能の拡充等				
基幹システム事業	電子処方箋、電子薬歴等に係るDX化対応				

成長戦略 | 成長戦略実現のための施策

システム・ソフトウェアの継続

メディア事業： 予約サービス、お薬手帳アプリに係る個人ユーザー、顧客の利便性向上

みんなのお薬箱事業： eオーダーシステムの発注機能・在庫管理機能の拡充等

基幹システム事業： 電子処方箋、電子薬歴等に係るDX化対応

人材採用・教育の強化

①採用した人材の入社時研修、配属後研修、業務知識習得制度の充実

②営業及び開発人材に関して今後も積極的な採用活動を継続

	2023年3月末現在	2024年3月期 (2023年4月1日～2024年3月31日)	
	人員数	増減	期末現在人員数
合計	424	+93	517



利便性の高い機能の開発

+

顧客/個人ユーザーに対するプロモーション強化



保有数 / 薬局等シェア拡大

+

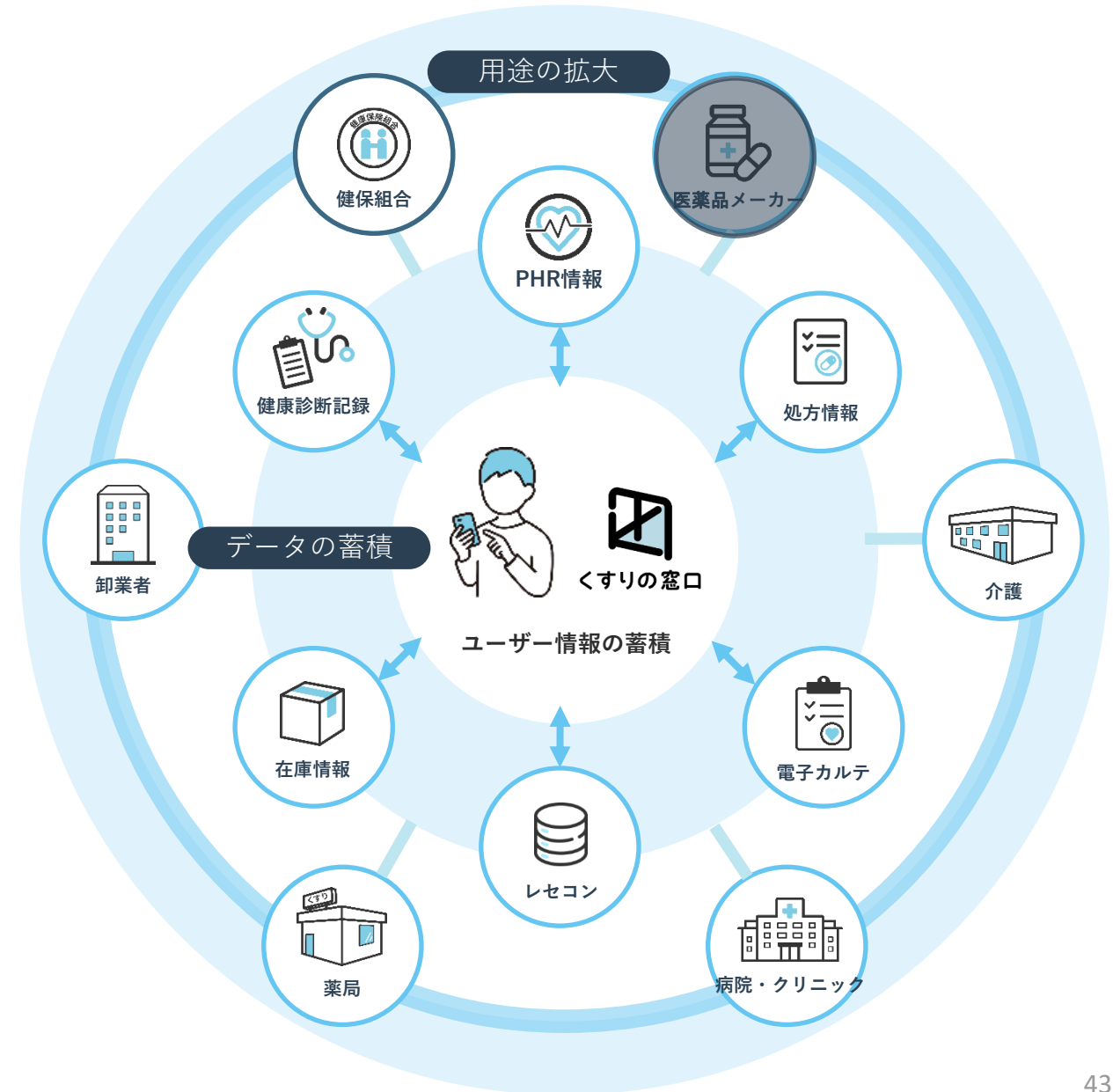
メディア事業における
処方予約利用者数拡大

みんなのお薬箱事業における
医薬品流通額拡大

基幹システム事業における
利用者拡大

調剤薬局、医療機関、介護施設、患者が当社サービスを利用することで蓄積されたデータを活用し、新しい価値を創出のうえサービスとして提供

- 蓄積されたデータを活用し、顧客満足度の高いサービスに転換
- 利用者が広がりデータが集まるほどサービス価値が向上
- 循環による事業の拡大を目指す



認識するリスク

有価証券届出書において記載している通り、当社は以下のリスクを認識しています。

分野	リスク項目	発生可能性	影響度	発生可能性のある時期
市場環境に関するリスク	市場環境の変化	低	中	特定時期なし
	技術革新の影響	低	中	特定時期なし
事業内容に関するリスク	競合他社による影響	低	中	特定時期なし
	情報セキュリティ	低	大	特定時期なし
	システム障害	低	大	特定時期なし
	クレーム・訴訟	中	小	特定時期なし
	競合他社からの書面	中	小	特定時期なし
	風評リスク	高	小	特定時期なし
法的規制に関するリスク	新型コロナウイルス感染症の感染拡大	中	小	1年以内
	法令、業界規制の改正	低	中	特定時期なし
	許認可事業について	低	小	特定時期なし
事業運営体制に関するリスク	知的財産権について	低	小	特定時期なし
	グローバル・エイチ株式会社との関係	低	中	特定時期なし
	株式会社EPARK及びEPARKグループ会社との関係	低	中	特定時期なし
	業務提携、資本提携、M&Aに関するリスク	低	小	特定時期なし
	人材の確保及び育成	低	中	特定時期なし
財務状況に関するリスク	特定人物への依存	低	中	特定時期なし
	投資事業組合の当社株式保有割合	高	小	1年以内
	当社株式の流動性について	低	中	特定時期なし
	配当	高	小	1年以内
	調達資金の用途	低	小	1年以内

認識するリスク

当社が認識しているリスクの中で、将来の成長の実現や事業計画の遂行に特に重要な影響を与えると認識し、トップリスクとして設定している項目、当社の成長戦略実現に関連するリスク項目は以下の通りです。その他のリスクの詳細については、有価証券届出書を参照ください。

No	リスク項目	リスクの内容	発生可能性	影響度	主な対策
①	情報セキュリティ (トップリスク)	当社グループは、医療、健康分野における個人情報の中でも機微な医療情報を保有していることから、何らかの理由によりこれらが漏洩するような事態が発生した場合、顧客やユーザーからの信頼を失い、当社グループの経営成績や財務状態に影響を与える可能性があります。	低	大	ISMS、PMSなど認証の取得 個人情報アクセス承認制度の設定 個人情報アクセス状況のモニタリング 個人情報アクセスログの取得 外部機関による監査の実施
②	システム障害 (トップリスク)	当社グループが提供するサービスは、コンピュータ・システムを結ぶ通信ネットワークに依存しており、自然災害やシステム運用の誤り等偶発的な事由によりシステム機能が低下した場合、また、外部からの不正な手段によってコンピュータ内に侵入され、重要なデータを不正利用、消去されたり、コンピュータウイルスの感染によってシステムが機能停止となった場合、サービスの提供に支障が生じ当社グループの経営成績や財務状態に影響を与える可能性があります。	低	大	ウイルス対策ソフトの導入 Firewallの設置 スパムメールフィルタの導入 有害サイトフィルタの導入 脆弱性診断の実施 システム障害訓練の実施
③	人材の確保 及び育成	当社グループ事業においては、競合他社と差別化された新たなサービスを継続的に提供し続けていく必要があることから、それらの能力を持った人材を確保し育成していくことが課題と考えておりますが、情報通信分野は人材の流動性も高く、市場や環境の変化により必要な人材の確保ができない場合、当社グループの経営成績や財務状態に影響を与える可能性があります。	低	中	グループ合同での採用活動実施 入社時集合研修の充実 部署配属後研修の充実 各種e-Learningの提供 インセンティブ制度の設定、見直し

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供を目的として作成されたものであり、株式会社くすりの窓口（以下「当社」といいます。）の有価証券の推奨を目的として作成したものではありません。

本資料は当社の将来の業績や目標の達成を保証するものではなく、また、実際の業績及び方針等は、本資料に記載された内容とは異なる結果となる場合があります。

本資料には、当社以外の情報も含まれており、信頼できると考えられる第三者が公表した情報に基づいて作成していますが、当社は、当該情報の正確性、公正性、確実性及び完全性を保証するものではありません。

端数処理等の違いにより、同一の項目の数値が他の開示情報と一致しない場合があります。

進捗状況を含む最新の内容を記載した「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、毎年6月を予定しております。