



2025 年 11 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)

2026 年 3 月期第 2 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 2 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 2 四半期決算説明動画

<https://youtu.be/5gouLiw71SQ>

2. 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明の書き起こし

2026 年 3 月期第 2 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



2025年11月14日

2026年3月期第2四半期 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 | ©kusunomadoguchi, 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2四半期の決算発表をさせていただきます。

1. 2026年3月期第2四半期累計 連結決算概要

2026年3月期第2四半期累計 連結決算概要

2026年3月期 第2四半期累計	当期の連結売上高は、各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 58.2億円 前期比 +7%	連結営業利益 12.6億円 前期比 +33%	ストック粗利 16.5億円 前期比 +23%
メディア事業	施設保有数の増加に加え、処方箋ネット受付数も着実に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。	売上高 22.9億円 前期比 +8%	ストック粗利 7.4億円 前期比 +48%	
みんなのお薬箱事業	不動産庫サービスは引き続き好調に推移したことと、仕入れサポートサービスが回復基調のため、増収増益となりました。	売上高 17.0億円 前期比 +14%	ストック粗利 7.5億円 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の増加が完全にはカバーできず、減収減益となりました。	売上高 17.0億円 前期比 △1%	ストック粗利 2.5億円 前期比 △15%	

※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 | ©kusunomadoguchi, 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、各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7%増の 58.2 億円、連結営業利益につきましては 33%増の 12.6 億円、ストック粗利は 23%増の 16.5 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したことで、増収増益となりました。

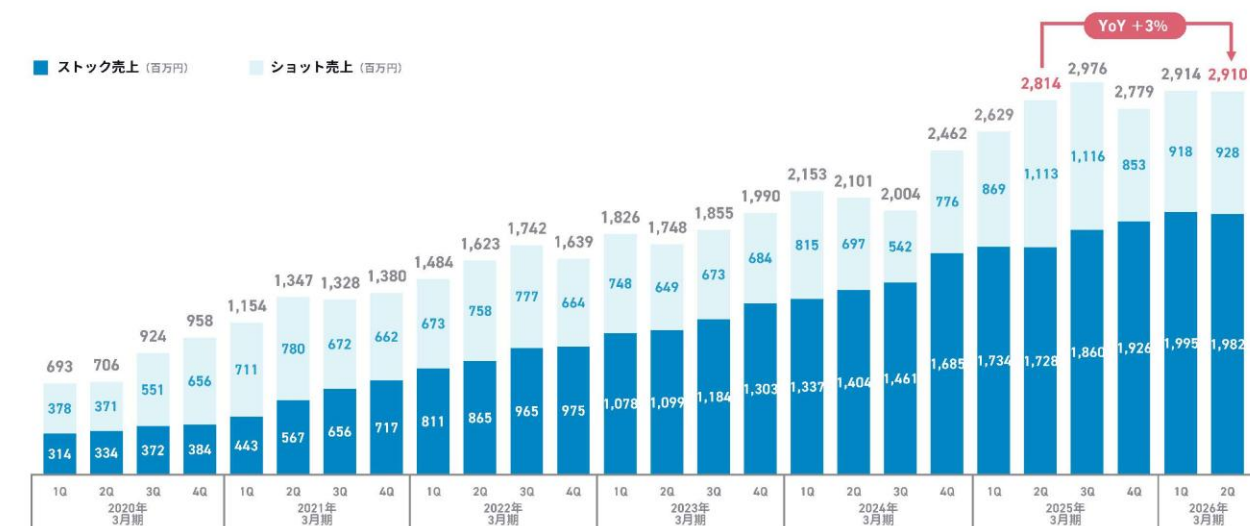
みんなのお薬箱事業については、不動産在庫サービスは引き続き好調に推移したことと、仕入れサポートサービスが回復基調のため、増収増益となりました。

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ず、減収減益となりました。

2. 2026年3月期第2四半期 業績報告

連結売上高

2025年3月期は診療・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3事業ともに確実に積み上げた結果、大幅増となりました。



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。

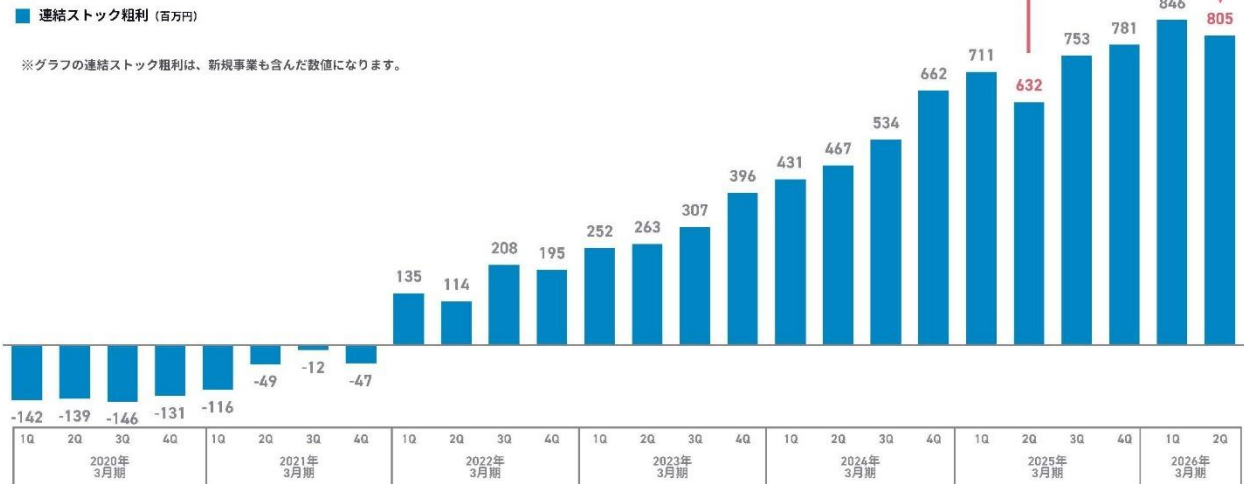
2025 年 3 月期第 2 四半期は、調剤報酬改定の加算対象や補助金対象のサービス特需があり、業績も大きく伸長しましたが、2026 年 3 月期第 2 四半期のショット売上は、その反動から減少しました。一方、ストック売上は 3 事業が確実に売上を積み上げた結果、好調に推移いたしました。

2. 2026年3月期第2四半期 業績報告

連結ストック粗利

2026年3月期第2四半期は、前年同期比較ではストック売上が好調だったため、大幅増益となりました。一方、前四半期比較では、主にグループ子会社のストック売上・原価の定義変更および将来に向けての先行投資などを行ったことでストック原価が上昇して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。

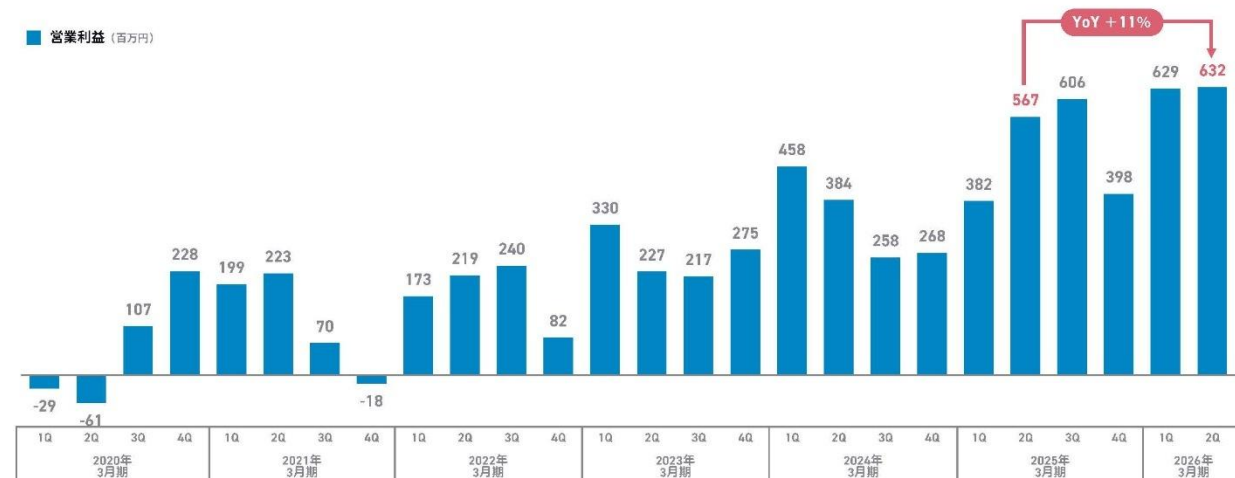


次に連結ストック粗利です。

連結ストック粗利につきましては、ストック売上が好調に推移したため大幅増益となりましたが、前四半期比較では主にグループ子会社のストック売上・原価の定義変更および先行投資によるソフトウェアの減価償却費をストック原価に計上したため、ストック粗利は減少しました。

連結営業利益

2026年3月期第2四半期連結四半期営業利益は、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。

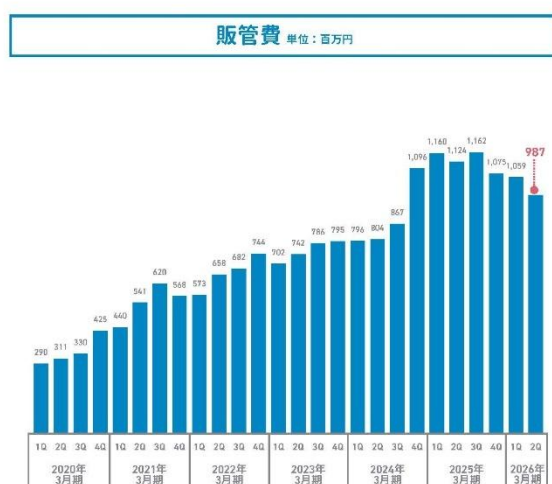


次に連結営業利益です。

連結営業利益は、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、従業員数ともに前年同期および前四半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ます子会社化した会社の合理化により、子会社のコストの適正化が着実に進んでおります。

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2四半期 業績報告

連結損益計算書

親会社株主に帰属する四半期純利益は、9月の減資に伴い、繰越欠損金に係る繰延税金資産を追加計上し、2026年3月期第2四半期の法人税等調整額が△645百万円となった結果、1,233百万円となりました。

単位：百万円	2026年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	増減率	2026年3月期 第1四半期	増減率
売上高	2,910	2,813	+3%	2,914	△0%
売上総利益	1,619	1,691	△4%	1,688	△4%
営業利益	632	567	+11%	629	+0%
経常利益	606	542	+12%	645	△6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,233	318	+288%	386	+219%
EBITDA	959	857	+12%	975	△2%

連結損益計算書になります。

記載のとおりですが、親会社株主に帰属する四半期純利益は、減資に伴い、繰越欠損金に係る繰延税金資産を追加計上したことで、12 億 3 千 3 百万円となりました。

2. 2026年3月期第2四半期 業績報告

2026年3月期第2四半期連結の繰越欠損金の処理について

6月24日の第21期定時株主総会においては、第2号議案「資本金の額の減少の件」のご承認いただきました件は、効力発生日の9月に1,536百万円減資をし、資本金は、40百万円になりました。

これに伴い、繰越欠損金に係る繰延税金資産を追加計上し、2026年3月期第2四半期の法人税等調整額は、△645百万円となりました。

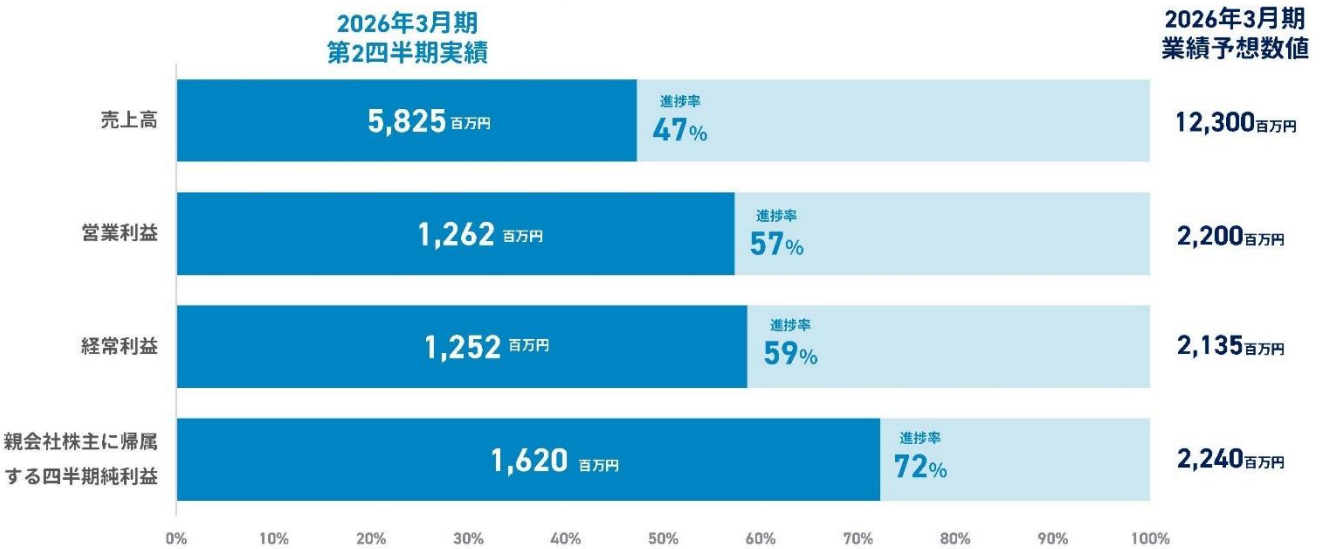
その結果、親会社株主に帰属する2026年3月期第2四半期累計の親会社株主に帰属する四半期純利益は、1,620百万円となりました。

次は、2026 年 3 月期第 2 四半期の繰越欠損金の処理についてです。

先程も簡単にご説明申し上げましたが、記載のとおりとなります。

2. 2026年3月期第2四半期 業績報告

2026年3月期第2四半期の業績進捗率



次に 2026 年 3 月期第 2 四半期の業績進捗率です。

記載の進捗率から、2026 年 3 月期の業績予想はほぼ達成できる見通しになりました。

2. 2026年3月期第2四半期 業績報告

連結貸借対照表

固定資産は、役員および従業員に対する株式取得資金を貸付けたことによるものと減資に伴い繰延税金資産を追加計上したことにより増加しました。また、固定負債は、長期借入金により増加しました。

単位：百万円	2026年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	増減率	2026年3月期 第1四半期	増減率
総資産	13,336	18,879	△29%	11,874	+12%
流動資産	6,111	13,845	△56%	5,879	+4%
現預金	1,954	9,807	△80%	1,888	+3%
固定資産	7,225	5,034	+44%	5,995	+21%
負債	3,927	11,906	△67%	3,249	+21%
流動負債	2,637	11,217	△76%	2,772	△5%
固定負債	1,290	689	+87%	477	+170%
純資産	9,409	6,972	+35%	8,625	+9%

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。

2. 2026年3月期第2四半期 業績報告

トピックス

当社株主であるN B S Eヘルステック投資事業有限責任組合の投資期限到来に伴って、当社普通株式3,140,400株を出資者に分配した結果、2025年3月末時点において上場維持基準（25.0%）に適合していなかった流通株式比率（24.3%）が34.2%以上となり、改善期間が解除されました。

大株主名	所有株数	持株比率
N B S Eヘルステック投資事業有限責任組合	3,140,400	28.0%
株式会社E P A R K	3,135,000	27.9%
S B Iイノベーションファンド1号	1,802,700	16.1%
野村信託銀行株式会社（信託口）	396,800	3.5%
木下 圭一郎	212,500	1.9%
堤 幸治	181,800	1.6%
光通信株式会社	156,800	1.4%
上田八木短資株式会社	135,800	1.2%
JP JPMSE LUX RE UBS AG LONDON BRANCH EQ CO	91,100	0.8%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	79,200	0.7%
上位10位の大株主の合計	9,332,100	83.1%

大株主名	所有株数	持株比率
株式会社E P A R K	4,218,916	38.0%
S B Iイノベーションファンド1号	1,802,700	16.2%
オリックス株式会社	974,554	8.8%
株式会社N B S E	683,524	6.1%
木下 圭一郎	238,500	2.1%
堤 幸治	235,500	2.1%
株式会社S B I証券	176,821	1.6%
フリービット株式会社	144,522	1.3%
光通信株式会社	112,200	1.0%
セントラル短資株式会社	95,000	0.9%
上位10位の大株主の合計	8,682,237	78.1%

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

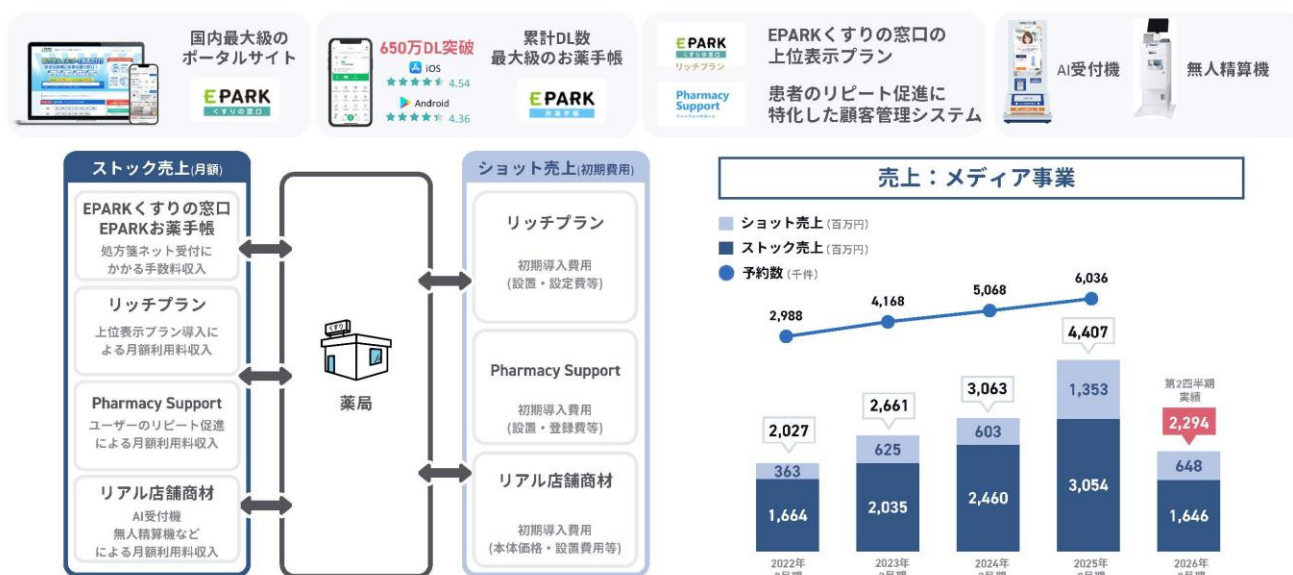
14

次に株主構成についてです。

記載のとおり、2025年3月末時点で当社の筆頭株主であったN B S Eヘルステック投資事業有限責任組合は、投資期限到来に伴って、当社普通株式3,140,400株を出資者に分配いたしました。その結果、2025年3月末時点において上場維持基準（25.0%）に適合していなかった流通株式比率24.3%が34.2%以上となり、改善期間が解除されました。

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.

16

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、今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。

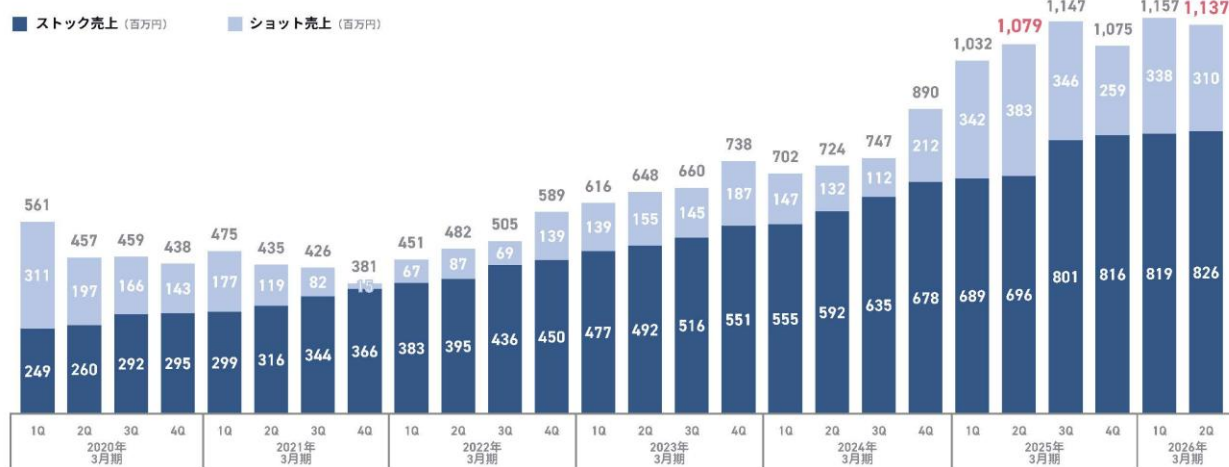
最後に、ショット売上高については、リッチプラン及びファーマシーサポートの初期導入費用とリアル店舗商材の本体価格と設置費用が主な収益源となっております。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | 売上高

2026年3月期第2四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、処方箋ネット受付や施設保有数の増加もあり好調に推移しました。

※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。

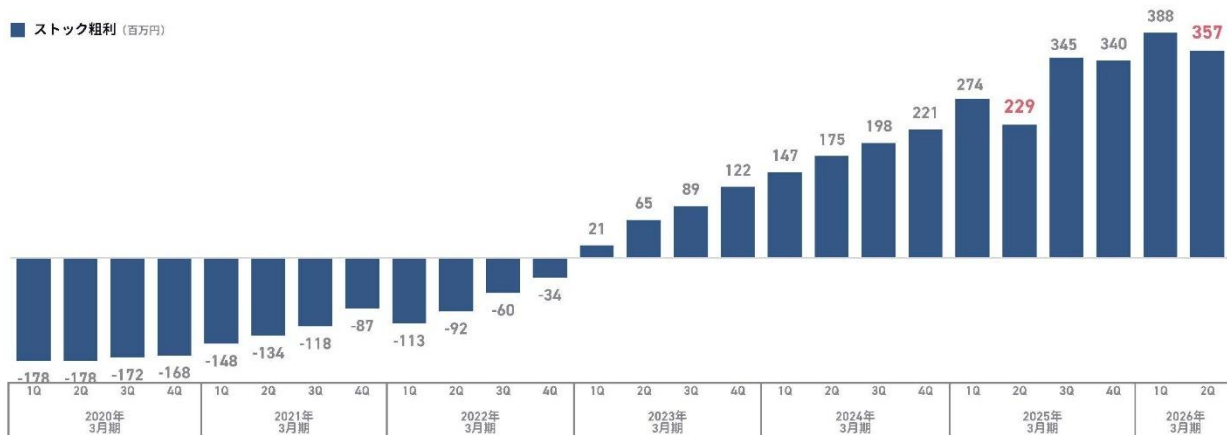
第2四半期のショット売上高は、前年同期の調剤報酬改定による加算要件のリッチプランの特需が一巡したことで減少しましたが、ストック売上は、処方箋ネット受付の施設保有数の増加に加え、処方箋ネット受付数の増加により好調に推移いたしました。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | ストック粗利

2026年3月期第2四半期は、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。2025年3月期第2四半期の粗利率は34%に対して、2026年3月期第2四半期の粗利率43%と9ポイント増加しました。
2026年3月期第1四半期に対する減少は、主にリスティング費用の増加及び先行投資による開発費用の増加によるものです。

※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。



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

18

次にストック粗利です。

2026年3月期第2四半期は、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。また、粗利率に関しても34%から43%と9ポイント増加しました。

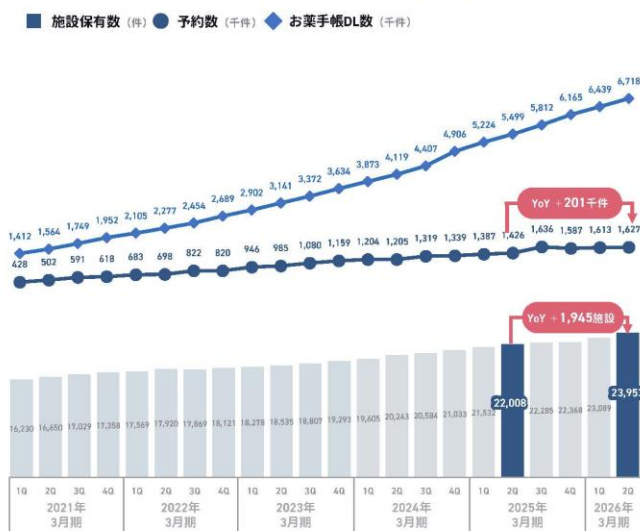
但し、2026年3月期第1四半期比較に対する減少は、主にリスティング費用の増加及び先行投資による開発費用の増加によるものです。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | KPI (重要指数)

EPARKお薬手帳アプリも累計ダウンロード数は650万を突破後も好調に推移しております。

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。



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, 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。

処方箋ネット受付は 2025 年 3 月期第 2 四半期と比べて 20 万 1 千件増加しました。
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、650 万を突破して 670 万ダウンロードとなりました。
年内には 700 万ダウンロードに到達する見通しです。

また、施設保有数も順調に増加しており、23,953 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
言えます。

今後、さらに様々な施策を実施して「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

調剤薬局の施策

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

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

薬局店舗内の業務を無人化するソリューション

無人精算機

精算方法
現金/クレジットカード/QRコード/電子マネー

AI受付機の引合い状況

※企業名は敬称略にて記載させていただいております。
(敬称略・順不同)

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)
テスト設置を予定している企業
株式会社 新生堂薬局
株式会社 トーカイ薬局
株式会社 ウェルパーク
株式会社 ヤマダデンキ
株式会社 サン・ケア
株式会社 サッポロドラッグストア
株式会社 千葉薬品
株式会社 Yell Pharmacy
他

次にメディア事業のトピックスです。

当社の主力事業はネット環境でのソリューションではありますが、薬局店舗内の薬剤師さんの業務を無人化するソリューションも提案してまいりました。

特に調剤薬局経営の課題のひとつとしてある、薬局薬剤師さんの業務負担を軽減する、AI 受付機や無人精

算機の提案活動に注力しております。

その結果、既にテスト設置していただいている店舗さんやこれから予定している店舗さんなど、引き合いが増えてきております。

AI 受付機は4つの受付業務の機能を有しており、処方箋の受付、紙のお薬手帳の回収、受付票の発券、調剤完了の呼び出しです。

また、当社独自の AI OCR 技術によるレセコン自動反映機能については、薬剤師さんの作業軽減が評価され、引き合いが多くなっております。

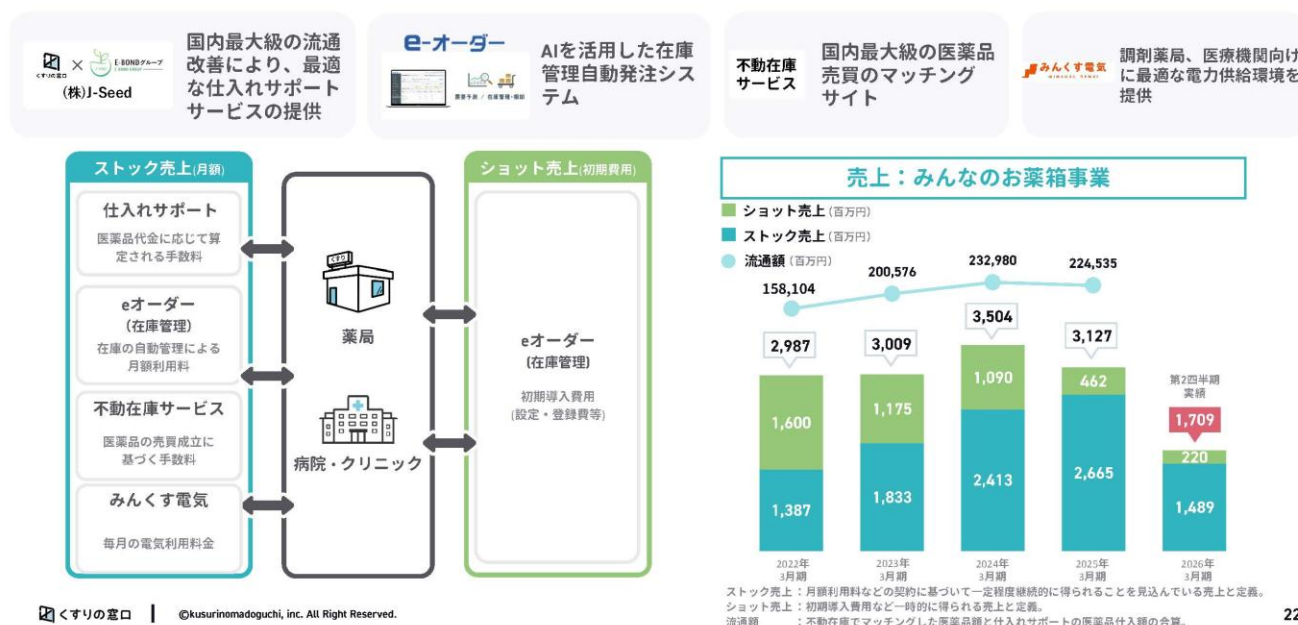
さらに、無人精算機も導入すると、薬剤師さんはピッキング、調剤業務、服薬指導などの専門的な業務に集中できます。

一方で、ご来局された患者様にとっても、待ち時間の短縮につながります。

今後も薬剤師さんの業務負担軽減や人員削減につながる商材やサービスを充実させてまいります。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル



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

ツチングし、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。

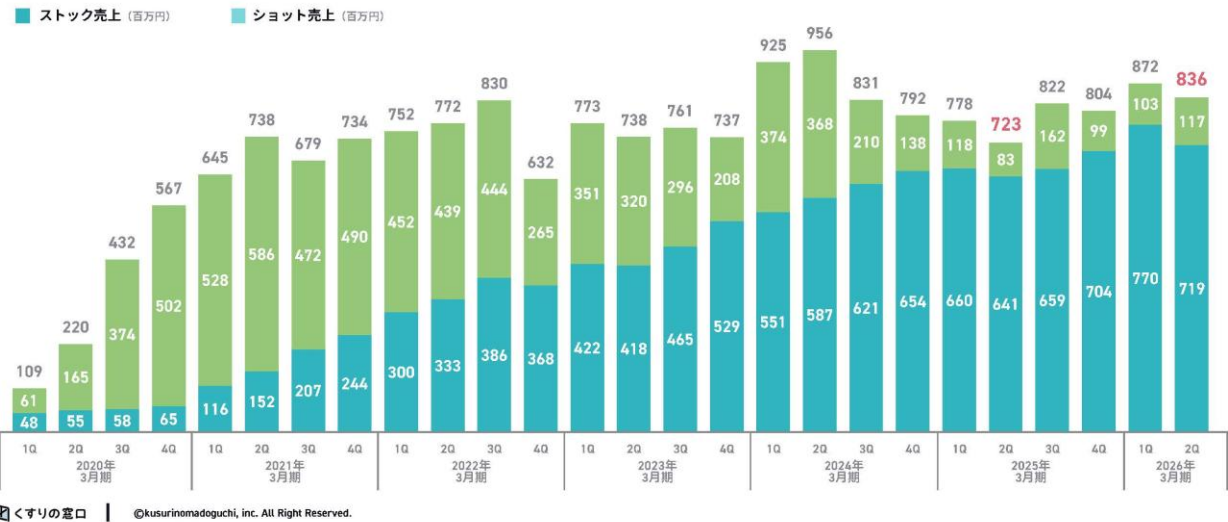
みんなくす電気は、全国の医療・薬局・介護施設法人様向けに、ご利用状況に応じて、今までと変わらない品質のまま、電気料金を削減する最適なプランを提案しております。

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、仕入れサポートが回復基調のため、獲得が増加しました。
ストック売上は、前年同期比較では仕入れサポート、不動産在庫サービスの前年同期の売上を上回り、増加いたしました。一方で、前四半期比較では、第1四半期に展開した不動産在庫サービスの販促活動による反動で減少しておりますが、高い水準で着地できました。



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

次はみんなのお薬箱事業の売上高です。

ショット売上は、仕入れサポートが回復基調のため、獲得が増加しました。

ストック売上高は、前年同期比較では不動産在庫サービスの中堅・大手の取引量の増加により大きく伸長しました。

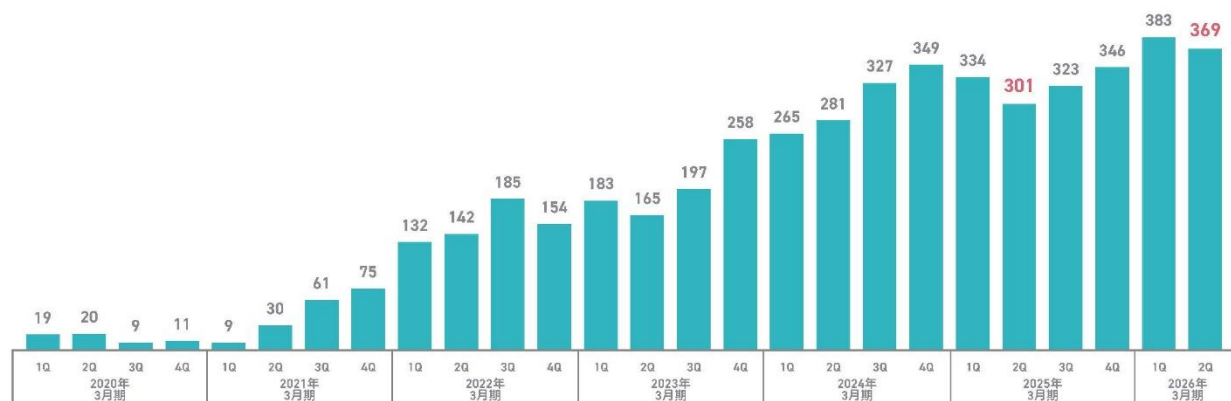
一方で、前四半期比較ではストック売上が減少しておりますが、これは第1四半期に実施した不動産在庫サービスの販促活動による反動で減少しましたが高い水準で着地できました。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ストック粗利

前年同期比較では、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。2025年3月期第2四半期の粗利率は47%、2026年3月期第2四半期は51%でした。また、前四半期比較では第1四半期に実施した不動産在庫サービスの販促活動の反動でストック粗利は減少しましたが、粗利率は50%から51%と1ポイント改善しました。

■ 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。

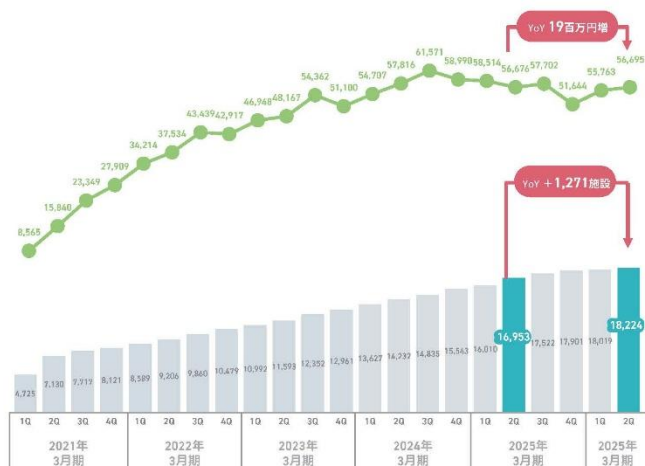
ストック粗利は、前年同期比較でストック売上が増加したことで粗利率が改善いたしましたので増益となりました。粗利率は47%から51%と4ポイント向上しております。

前四半期比較では販促活動の反動により、ストック粗利は減少しましたが粗利率は1ポイント改善しております。

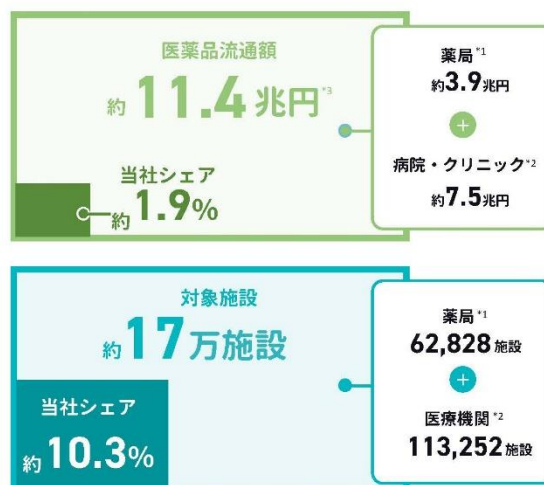
3. 事業内容と業績

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

■ 施設保有数 ■ 流通額 (仕入れサポートサービス+不動産在庫サービス) (百万円)



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



*1. 厚労省「薬局業態に関する基礎資料(概要)」より

*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末現在)」より

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

25

みんなのお薬箱事業の KPI となります。

流通額については、前年同期比較で上昇に転じました。

施設保有数は、2025 年 3 月期第 2 四半期より 1,271 施設増という結果になりました。この増加の主な要因は、仕入れサポートサービスと不動産在庫サービスの施設保有数が増えたことが寄与しております。

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

みんなくす電気



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
本部	1,405,075 円	29,055,545 円	▲3,226,554 円	▲11.11%
関東	189,147 円	5,110,158 円	▲3,973,288 円	▲22.25%
北関東	187,201 円	4,531,320 円	▲3,540,664 円	▲21.86%
中部	228,406 円	4,949,247 円	▲4,302,616 円	▲13.07%
関西圏	941,122 円	21,361,491 円	▲17,935,499 円	▲16.04%
合計	2,930,951 円	65,007,761 円	▲55,579,858 円	▲14.50%

次にトピックスです。

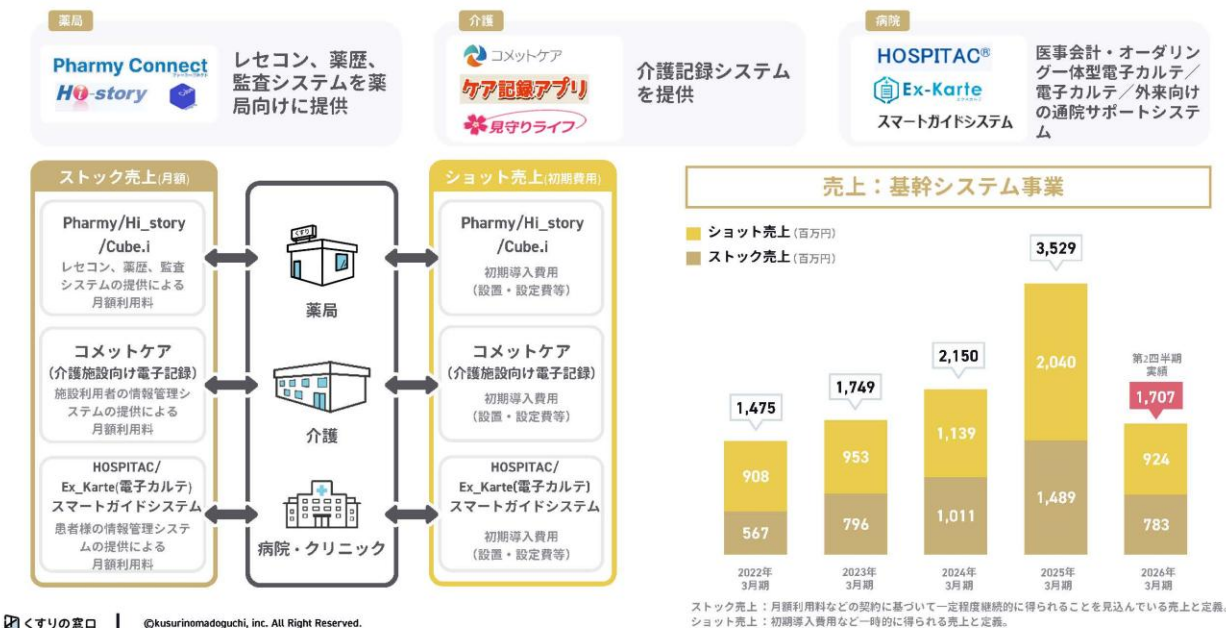
不動産在庫サービスの拡大についてですが、当第 1 四半期にグループ会社ピークウェルの自社倉庫管理のDX化で削減したコストを活用し、加盟薬局の不動産在庫の高価買取の価格還元策を実施したことで大手・中堅企業の獲得につながりました。今後は AI 技術を導入して、さらなる価格還元策から顧客数を拡大していきます。

次のトピックスは、店舗間共有機能をリリースしたことで、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、医薬品の調達コストの低減、在庫の適正化を可能とします。

みんなくす電気は、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



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います。

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。

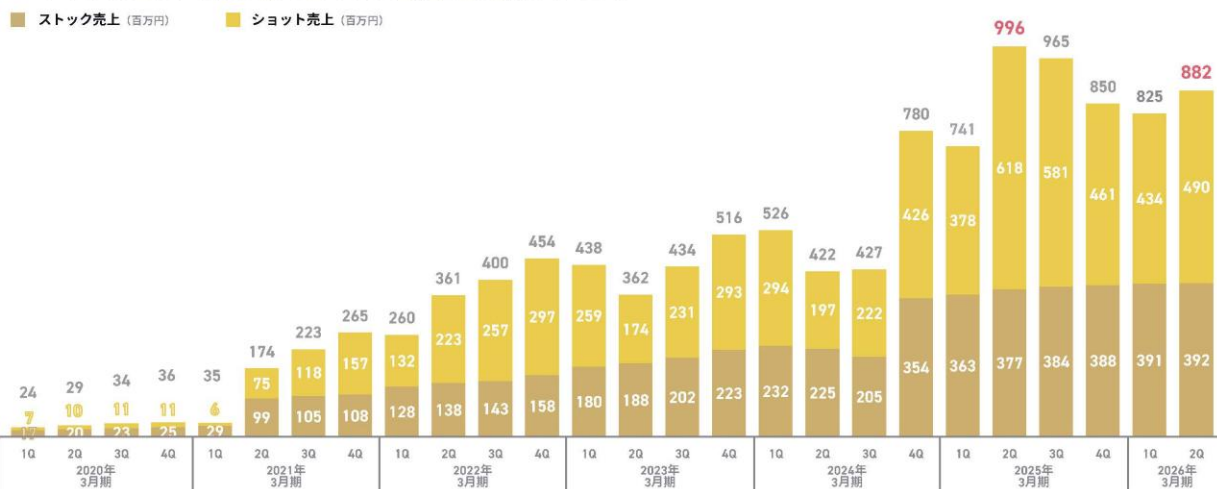
一方でシステム導入時にパソコンを入れ替えるなど、システム環境を構築する際に発生する費用などがショット売上となります。

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が、調剤監査システムと電子カルテの導入が進み、高い水準での着地となりました。

ストック売上は、着実に積み上がり過去最高を更新しました。



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が、調剤監査システムと電子カルテの導入が進み、高い水準での着地となりました。

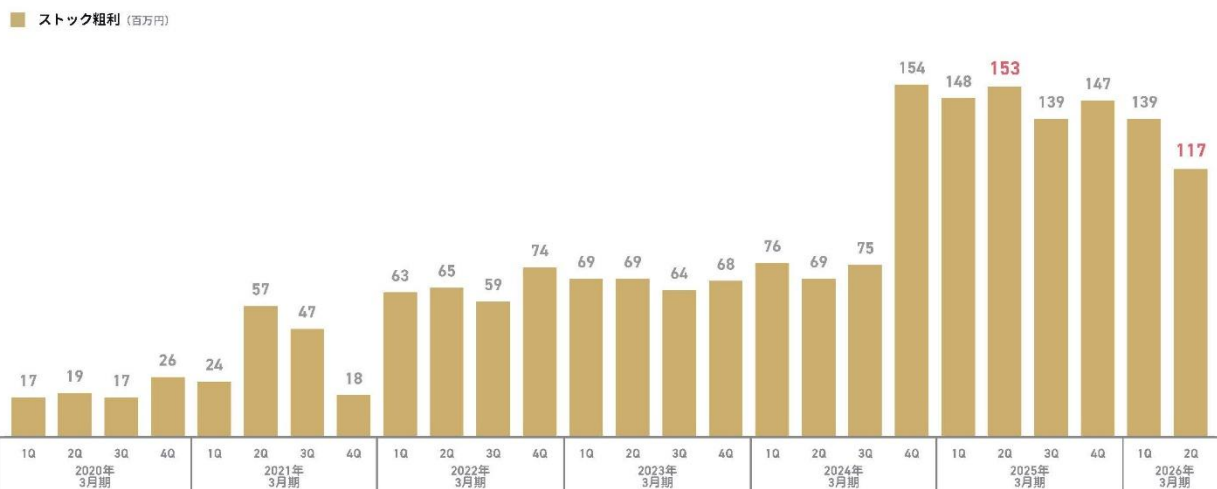
ストック売上高は、四半期毎に着実に積みあがり、過去最高を更新しております。

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、前期第2四半期及び当期第1四半期に対する減少は、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。

※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。



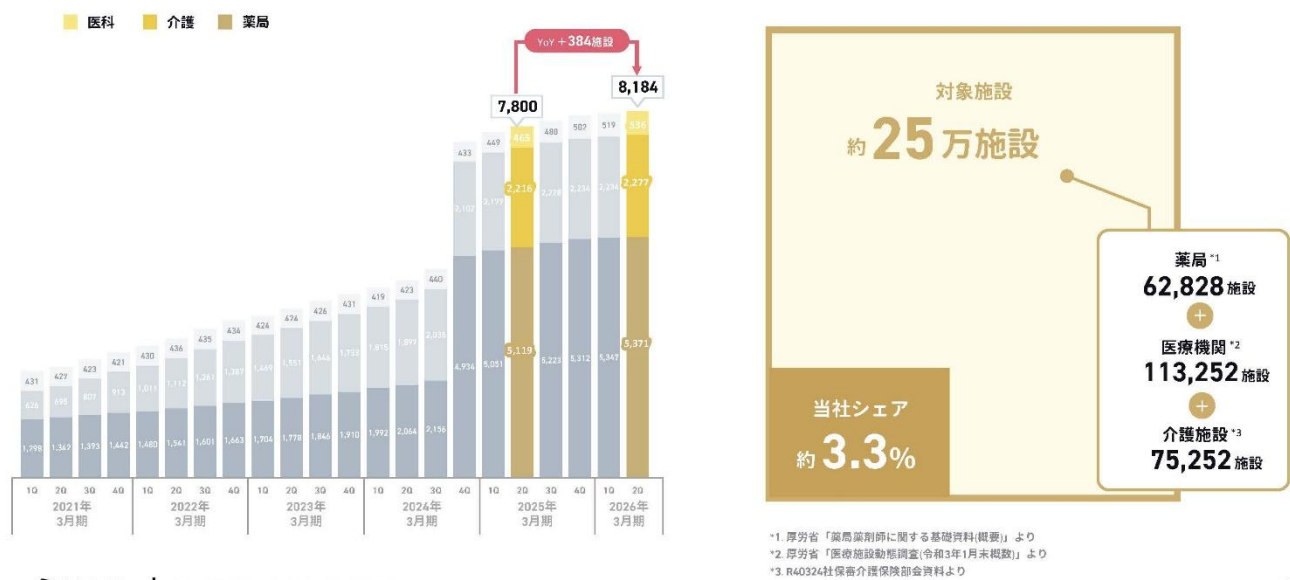
くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

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、前期第2四半期及び当期第1四半期に対する減少は、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。

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）



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 384 施設増の 8,184 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年末年始にリリース予定

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

※画面は開発中のものです。



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

EPARKスマートガイドシステム

あと払いシステムをご評価いただき済生会横浜市東部病院様をご導入

2025年11月4日より済生会横浜市東部病院にてEPARKスマートガイドシステム医療費あと払いサービスを開始いたしました。対象は、外来診療費の他、入院費支払いにも対応しております。これにより、患者様は、会計で順番を待つことなくご帰宅頂けるようになり、患者様の快適な通院を実現し、病院におけるDX化を実現いたしました。



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、年末年始にリリースする予定です。

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により、薬剤師さんの業務負担が軽減されます。

次は、EPARK スマートガイドシステムです。

あと払い会計の機能をご評価いただき、済生会横浜市東部病院様にご導入いただきました。

あと払い会計とは、患者さんがお会計を待たずに帰れるサービスです。後日、登録されたクレジットカードから決済されます。

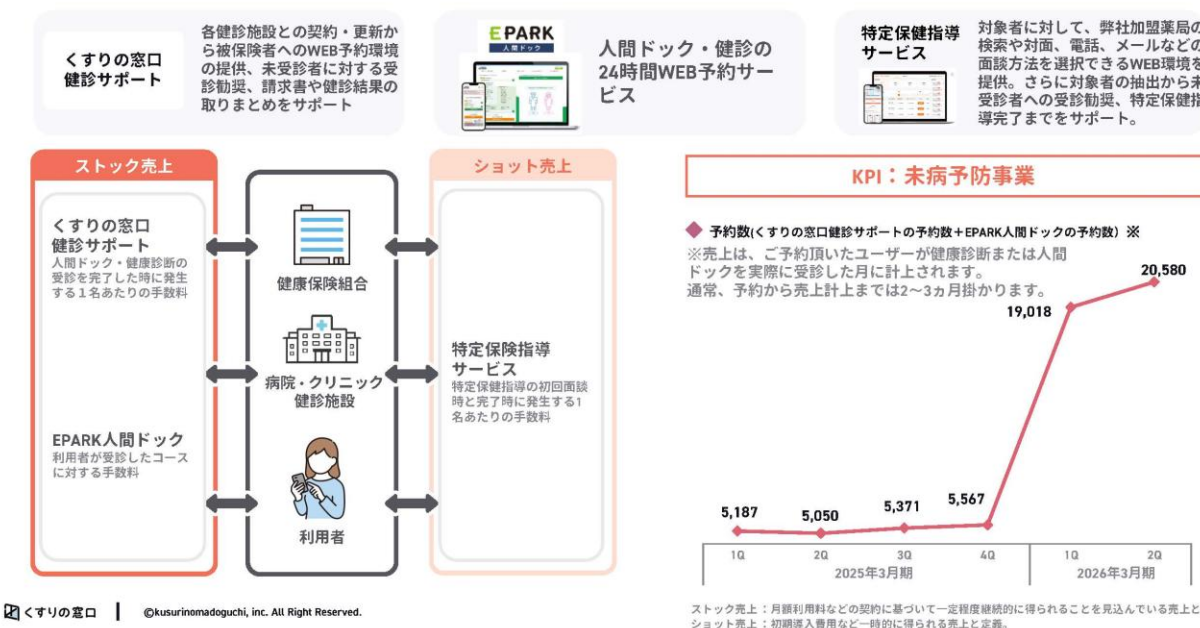
また、当社は、システムの単独提案ではなく、みんくす電気や仕入れサポートサービスなどのコスト削減策も併せてご提案することを基本としております。

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



次に、2026 年 3 月期より新たに開示します未病予防事業です。

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す。

当社では、従来から展開しています任意健診の予約の EPARK 人間ドックに加えて、法定健診の予約代行サービスであるくすりの窓口健診サポートと、健診の結果、生活習慣改善のサポートが必要になった加入者に対して、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、健康保険組合加入者が健康診断の受診が完了した時に 1 名当たりの手数料を健康保険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実際に受診完了した時に、選択されたコースに対して手数料を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康保険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 としてお示しております予約数は、くすりの窓口健診サポートと EPARK 人間ドックからの予約の総数になります。2026 年 3 月期第 1 四半期と第 2 四半期ともに大きく伸長しました。

要因はある大手企業の健康保険組合を獲得でき、加入者からの予約数が増加したことによるものです。

このご予約頂いた予約者が実際に健康診断または人間ドックを受診し、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。

3. 事業内容と業績

未病予防事業 | トピックス

当社の「特定保健指導サービス」のサポート薬局の対応店舗数を拡大してまいります。

特定検診実施実績のある薬局店舗の会社名		
※企業名は敬称略にて記載させていただいております（敬称略・順不同）		
株式会社 アカカベ	有限会社 アリーナ	株式会社 ユタカファーマシー
株式会社 徳永薬局	株式会社 ナカジマ薬局	株式会社 アイリスファーマ
株式会社 ツルハホールディングス	株式会社 大賀薬局	株式会社 ドリーム・メディカル
株式会社 ライフエンタープライズ	クオール 株式会社	ユウ薬品 株式会社
株式会社 ノムラ薬局	田辺薬局 株式会社	スマイルホールディングス 株式会社
株式会社 フォーラル	株式会社 富士薬品	
株式会社 鈴木薬局	中部薬品 株式会社	
運用を開始する薬局店舗の会社名		
サツドラホールディングス株式会社		



次に未病予防事業のトピックスです。

特定保健指導サービスは、当社のサポート薬局の管理栄養士さんが、健診の結果対象となった方の生活習慣を改善するサポートを行うサービスです。

当社は、「特定保健指導サービス」のサポート薬局の対応店舗数を拡大しており、現状は、表のとおりとなっております。

今後も全国の加盟店薬局でサービスが受けられるよう展開してまいります。

2026年3月期 業績見通し

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	前期比
売上高	6,489	7,420	8,721	11,199	12,300	+10%
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	+12%
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%

次に 2026 年 3 月期の業績見通しです。

2025 年 3 月期は、特需により業績が大きく伸長しました。

2026 年 3 月期はそのような特需はございませんが、売上高、営業利益ともに二桁成長を目指し、年間配当金は 30 円を予定しております。

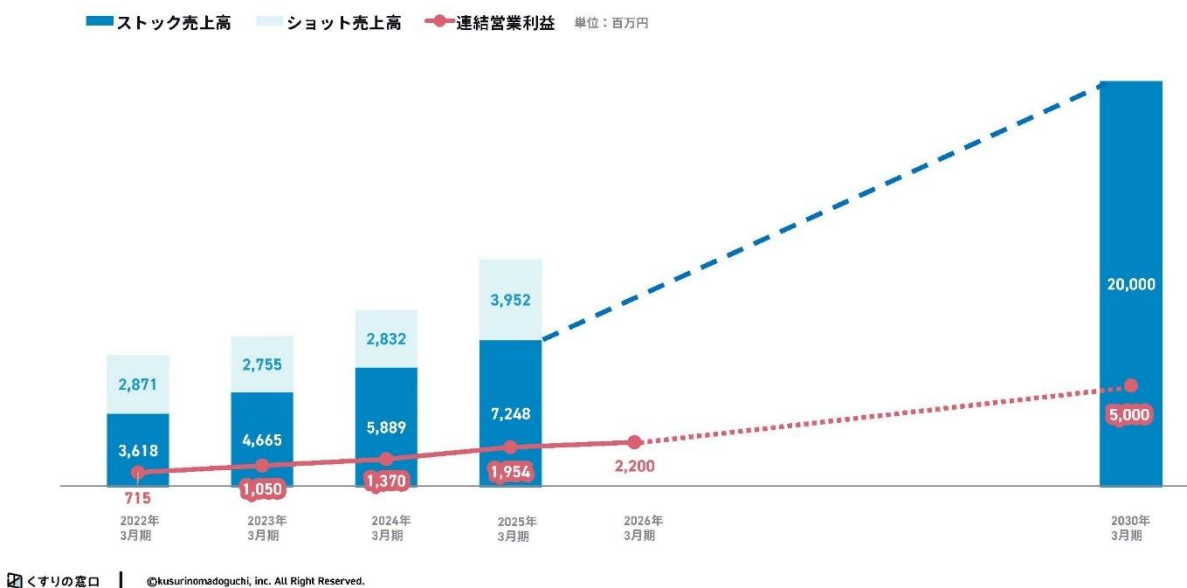
2026 年 3 月期第 2 四半期累計の営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は、高い進捗率となっておりますが、この第 2 四半期においては、業績の修正はございません。

引き続きストック売上の最大化を目指して、事業を展開してまいります。

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。



39

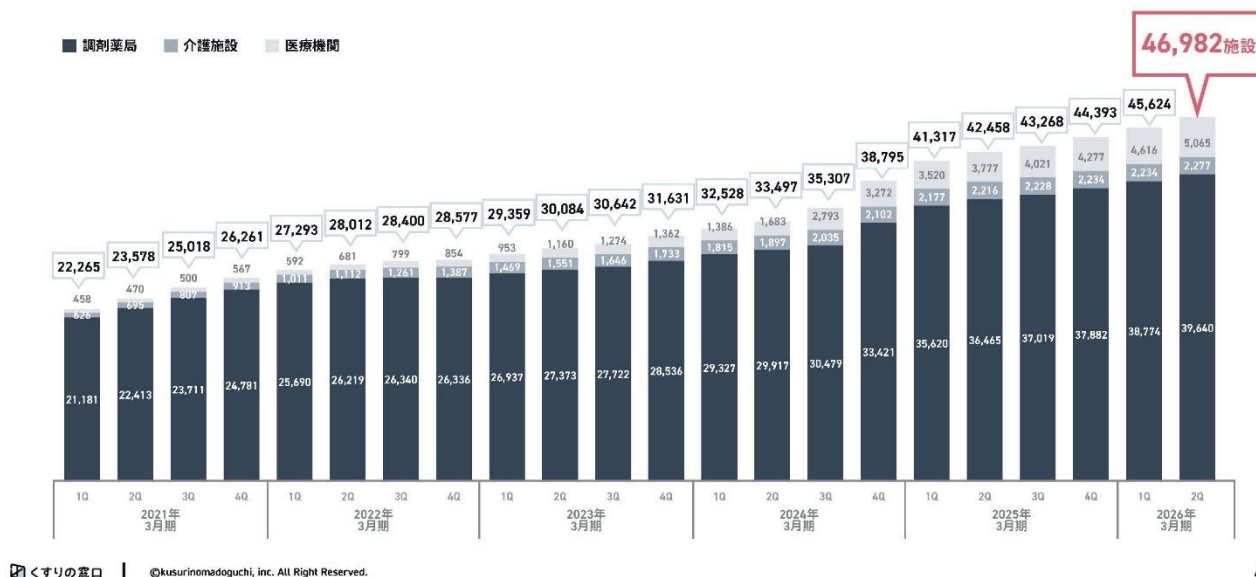
続きまして中期経営計画です。

2026年3月期の業績予想と同様に、こちらも変更はございません。

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。



40

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。



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/>