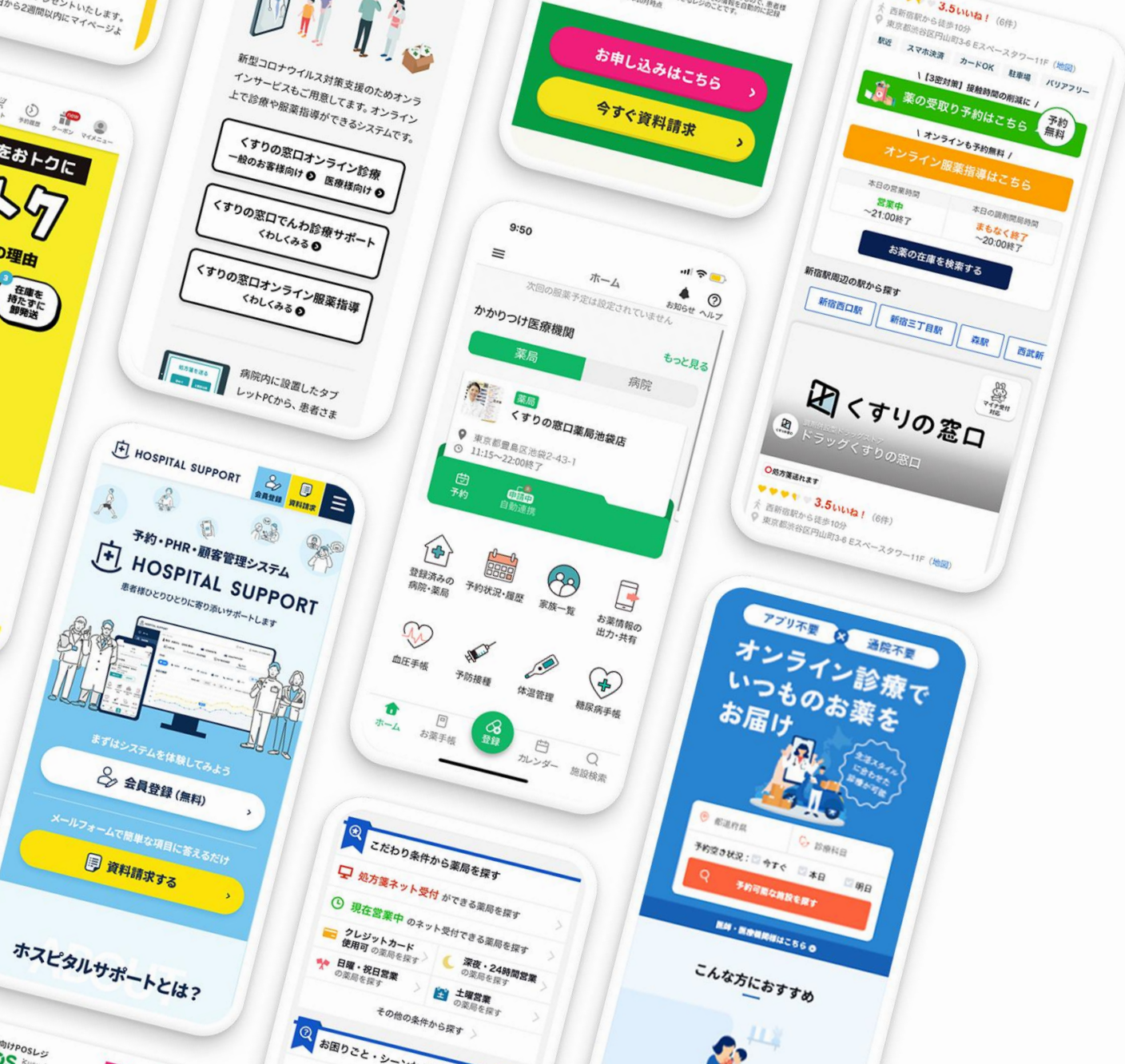




2026年5月14日

2026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. 2026年3月期 連結決算概要

2. 2026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

未病予防事業

4. 2027年3月期 業績見通し

5. 中期経営計画

2026年3月期 連結決算概要

2026年3月期 連結決算概要

2026年3月期

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
123.3億円
前期比 **+10%**

連結営業利益
26.8億円
前期比 **+37%**

ストック粗利
35.8億円
前期比 **+24%**

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EPARK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
50.2億円
前期比 **+15%**

ストック粗利
18.0億円
前期比 **+52%**

みんなのお薬箱事業

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、ショット売上・ストック売上が伸長し、増収増益となりました。

売上高
35.4億円
前期比 **+13%**

ストック粗利
15.2億円
前期比 **+16%**

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
34.8億円
前期比 **△1%**

ストック粗利
4.8億円
前期比 **△18%**

※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。

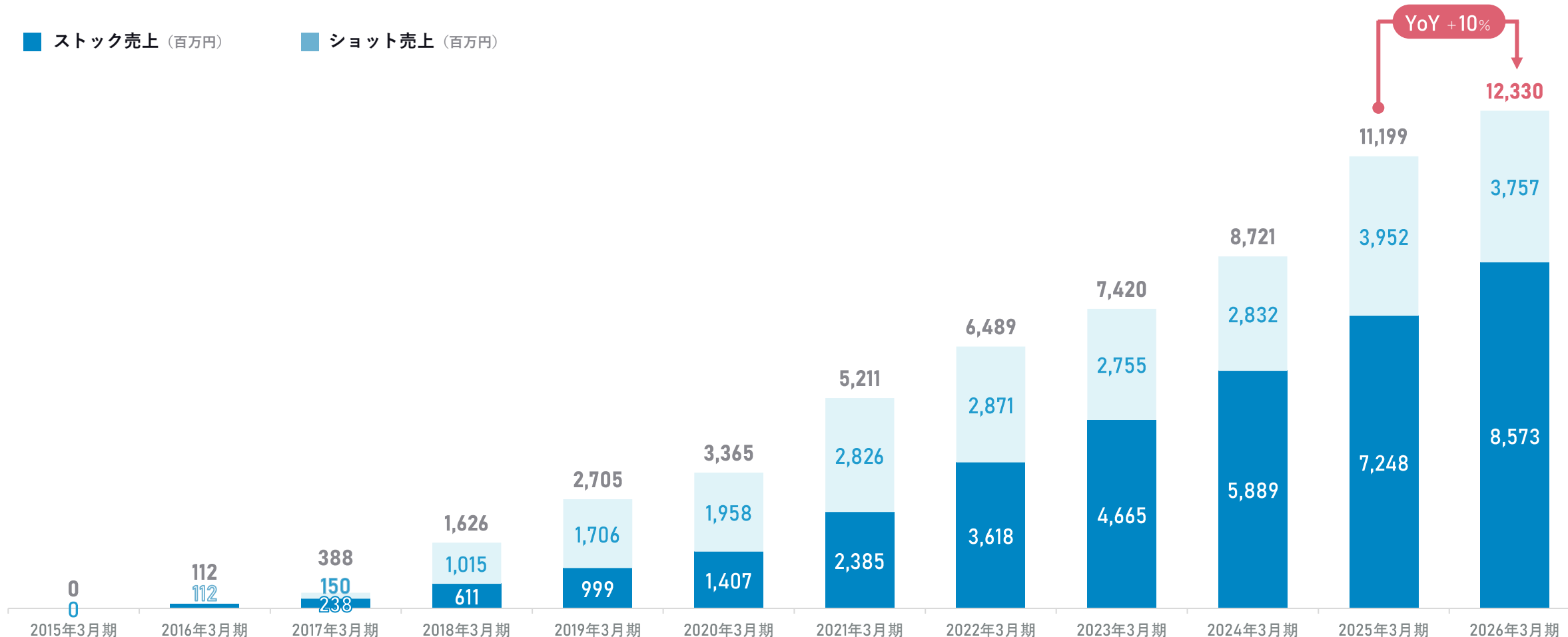
2026年3月期 業績報告

連結売上高

ショット売上高の伸びは前期比5%減の37.5億円でしたが、メディア事業とみんなのお薬箱事業の新規導入サービスが好調に推移したため、ストック売上は前期比18%増の85.7億円となり、連結売上高は前期比10%増の123億円を着地いたしました。

■ ストック売上 (百万円)

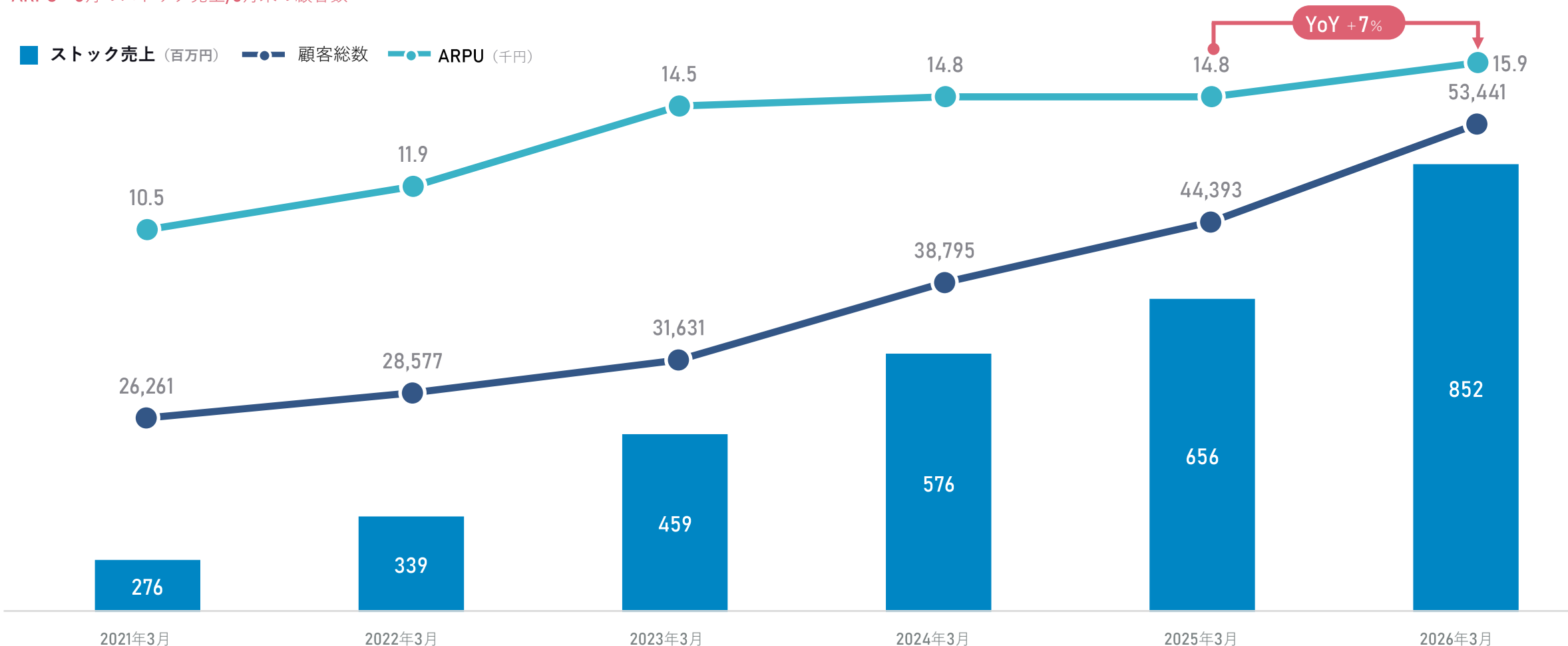
■ ショット売上 (百万円)



施設ARPU (Average Revenue Per User)

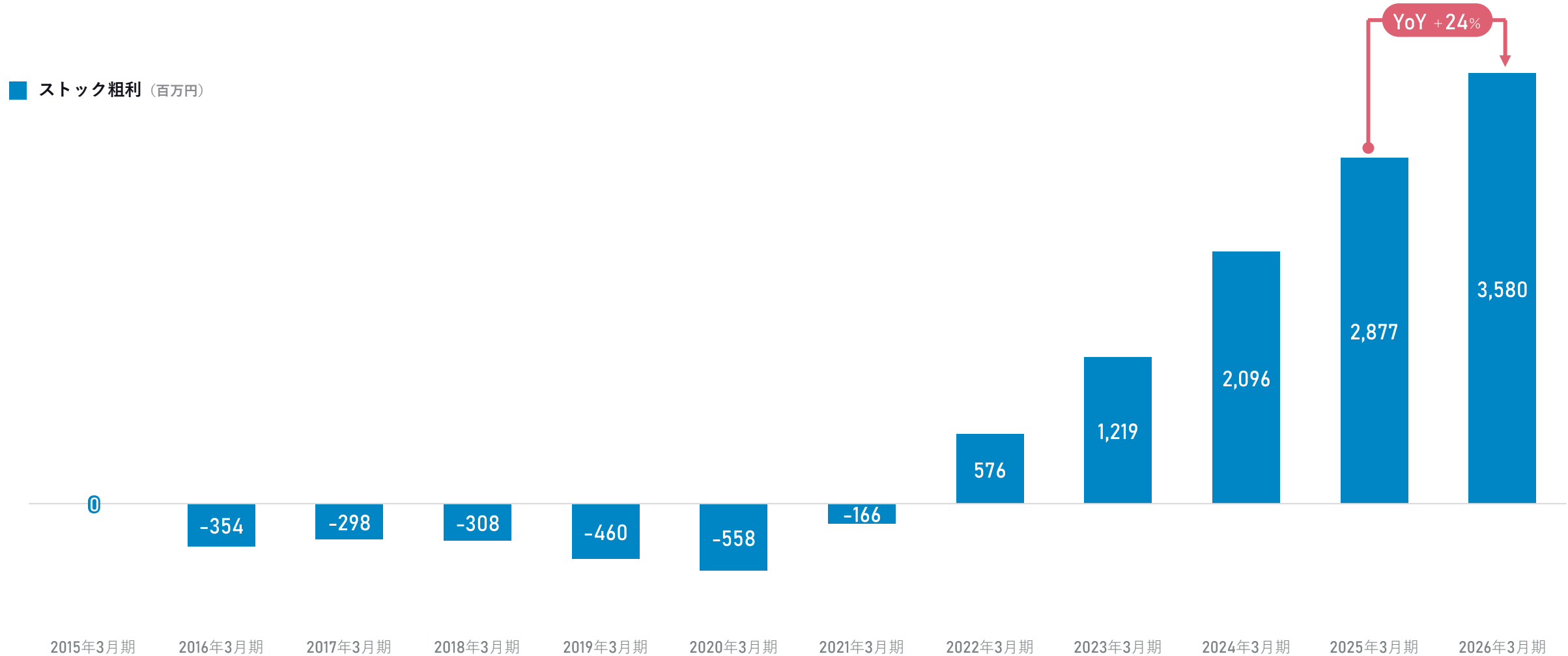
顧客総数は順調に拡大しており、売上高の成長に寄与しています。ARPUも増加しており、中長期的なLTV最大化に向けた取り組みは順調に進捗しております。

ARPU = 3月のストック売上 / 3月末の顧客数



ストック粗利

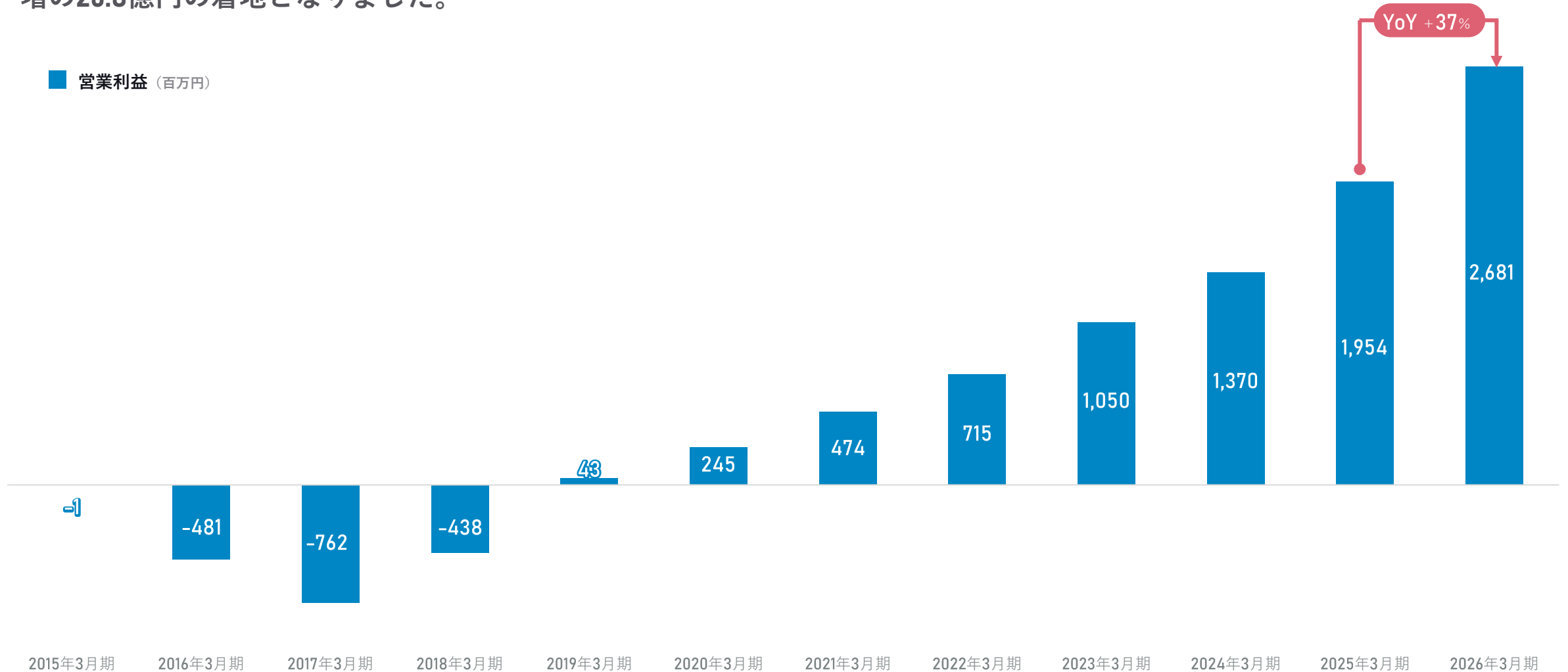
ストック粗利は安定的な営業利益の源泉となり、着実に積みあがっております。



連結営業利益

メディア事業及びみんなのお薬箱事業のストック売上・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、**37%**増の26.8億円の着地となりました。

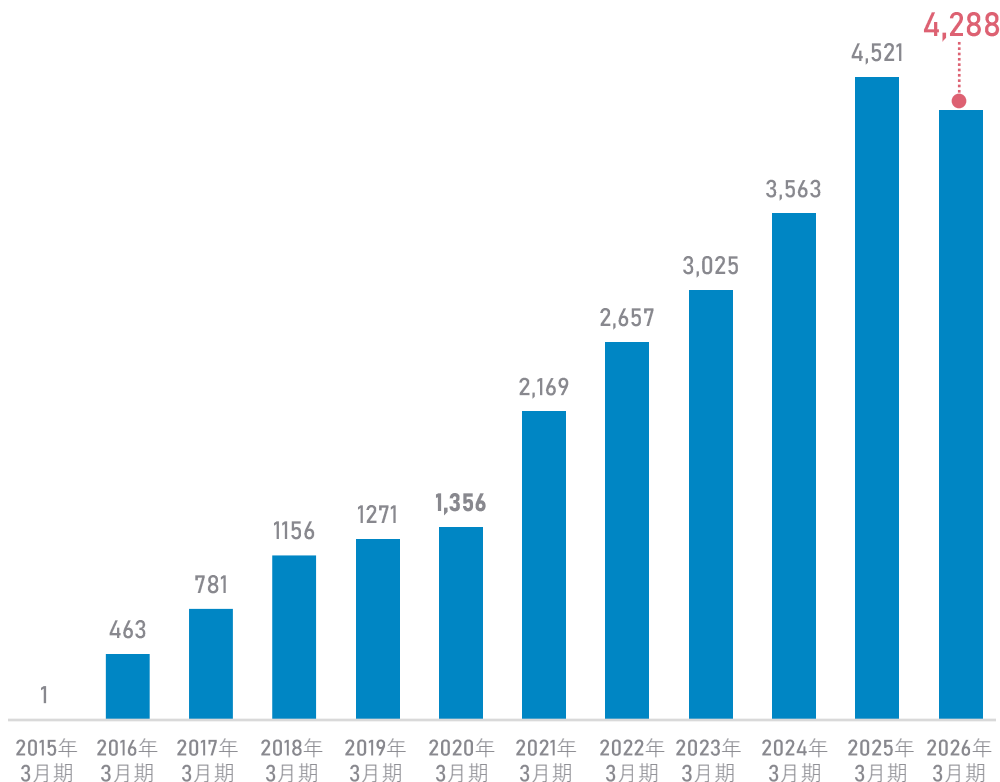
■ 営業利益 (百万円)



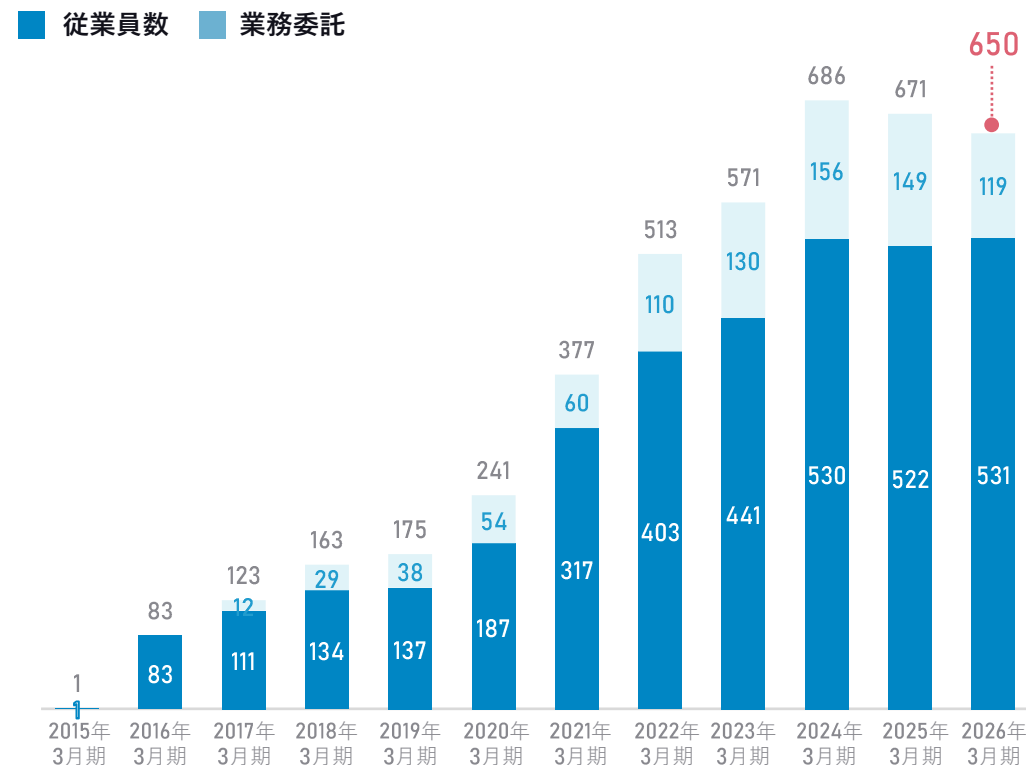
連結販管費と従業員数

販管費については、2026年3月期に子会社含むグループ全体で適正なコストの削減を実施したことにより減少しております。

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45%増の29.5億円となりました。

単位：百万円	2026年3月期	2025年3月期	増減率	2026年3月期 3Q累計	増減率
売上高	12,330	11,199	+10%	8,927	+38%
売上総利益	6,970	6,475	+7%	5,084	+37%
営業利益	2,681	1,953	+37%	2,015	+33%
経常利益	2,666	1,940	+37%	2,011	+32%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,952	2,034	+45%	2,112	+39%
EBITDA	4,186	3,262	+28%	3,120	+34%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

連結損益計算書（四半期）

当第4四半期は主力の3事業が好調に推移したことに加え、買収したメディ・ウェブ、及びイーディライトを業績に取り込み成長が加速しました。継続したコスト最適化による販管費の削減により、営業利益が大幅に向上しました。

単位：百万円	2026年3月期 4Q	2025年3月期 4Q	増減率	2026年3月期 3Q累計	増減率
売上高	3,402	2,778	+23%	3,102	+10%
売上総利益	1,886	1,472	+28%	1,776	+6%
営業利益	666	397	+67%	754	△12%
経常利益	654	402	+63%	759	△14%
親会社株主に帰属する 当期純利益	839	472	+78%	492	+71%
EBITDA	1,066	730	+46%	1,137	△6%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

連結貸借対照表

当社グループの運転資金を用途とする短期借入により、現預金および流動負債が増加しました。また、純資産については、利益剰余金の積み上がり等により増加しております。

単位：百万円	2026年3月期	2025年3月期	増減率	2026年3月期 3Q累計	増減率
総資産	17,816	12,157	+46%	14,886	+19%
流動資産	10,090	6,229	+61%	7,906	+27%
現預金	5,203	2,104	+147%	3,350	+55%
固定資産	7,726	5,928	+30%	6,980	+10%
負債	6,352	3,640	+74%	4,974	+27%
流動負債	5,203	3,125	+66%	3,756	+38%
固定負債	1,148	515	+122%	1,212	△5%
純資産	11,464	8,516	+34%	9,912	+15%

2026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38円**を予定しております。

単位：百万円	2026年3月期	2026年3月期 (2026年4月開示)	増減率	2026年3月期 (2026年2月開示)	増減率	2026年3月期 (2025年5月開示)	増減率
売上高	12,330	12,330	±0%	12,300	+0.2%	12,300	+0.2%
売上総利益	6,970	-	-	-	-	-	-
営業利益	2,681	2,681	±0%	2,450	+9.4%	2,200	+21.8%
経常利益	2,666	2,666	±0%	2,400	+11.0%	2,135	+24.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,952	2,900	+1.7%	2,690	+9.7%	2,240	+31.7%
1株当たり配当金	38円	38円	±0円	36円	+2円	30円	+8円

EBITDA

売上高は2023年比で約1.7倍、年平均成長率18.6%と大幅に拡大。EBITDAも同期間で約2.2倍、年平均30.4%の高成長を達成。既存事業強化と新規展開に加え、ソフトウェア投資や戦略的M&Aを通じて競争力と成長基盤を強化しました。

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	7,420	8,721	11,199	12,330
EBITDA	1,883	2,403	3,262	4,186
営業利益	1,050	1,370	1,953	2,681
減価償却費	788	978	1,221	1,414
のれん償却費	45	54	86	90
営業利益率	14%	16%	17%	22%
EBITDAマージン	25%	28%	29%	34%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

ROEと1株当たりのEPS、BPS

収益性改善により株主価値を向上し、ROEは2023年の15.2%から2026年に29.8%へ上昇しました。2025年から開始した配当は38円へ増配を予定しており、引き続き成長投資と株主還元の両立を図ります。

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
ROE(%)	15.2	19.2	27.5	29.8
1株当たり(円)				
EPS(1株当たり当期純利益)	42.64	86.48	184.89	263.23
BPS(1株当たり純資産)	293.47	579.97	753.05	990.75
配当金	-	0	27	38
配当性向(%)	-	-	14.6	14.4

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

EPARK
くすりの窓口

国内最大級の薬局予約プラットフォームとクリニック・病院とあわせて医療・ヘルスケア領域の予約サービスを展開

EPARK
クリニック・病院



700万DL突破

iOS
★★★★★ 4.54

Android
★★★★★ 4.36

累計DL数
最大級のお薬手帳

EPARK
お薬手帳

EPARK
くすりの窓口
リッチプラン

EPARKくすりの窓口の
上位表示プラン

Pharmacy Support
ファーマシーサポート

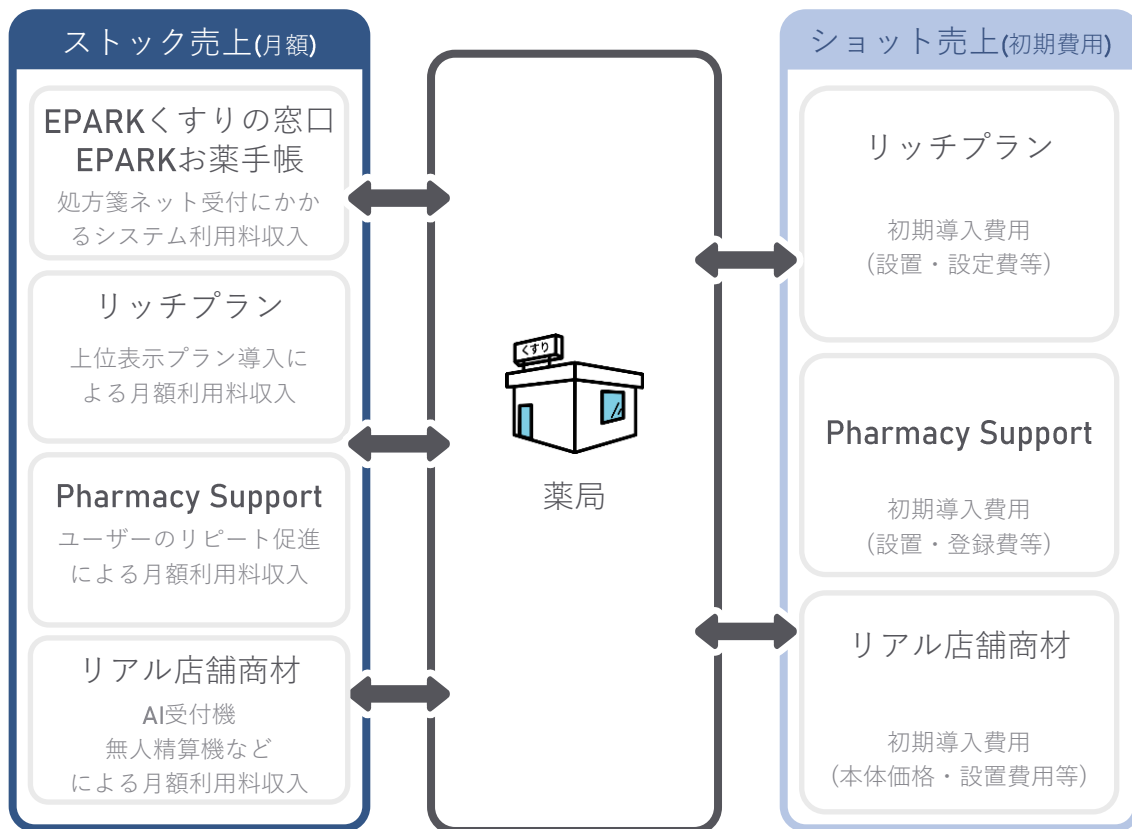
患者のリピート促進に
特化した顧客管理システム



AI受付機



無人精算機

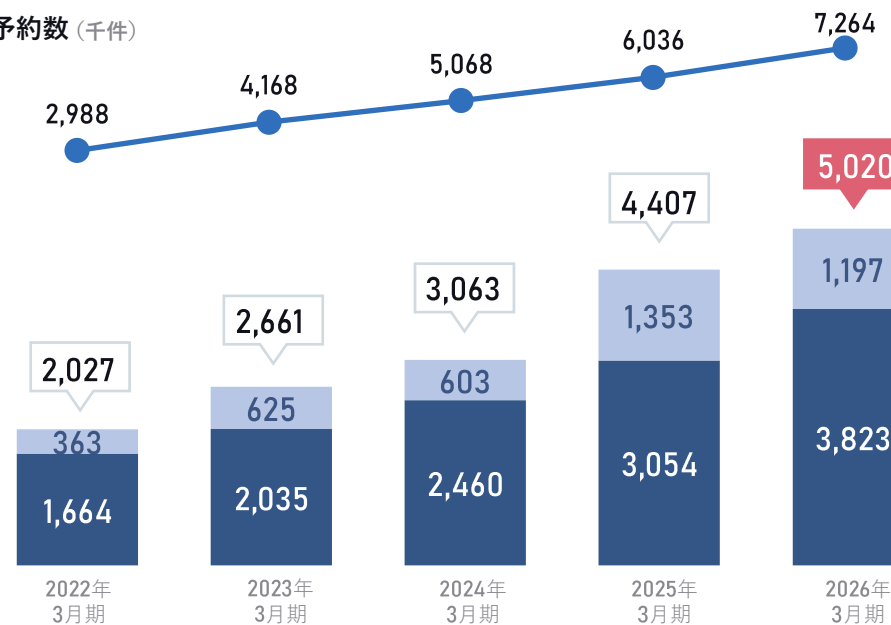


売上：メディア事業

■ ショット売上 (百万円)

■ ストック売上 (百万円)

● 予約数 (千件)



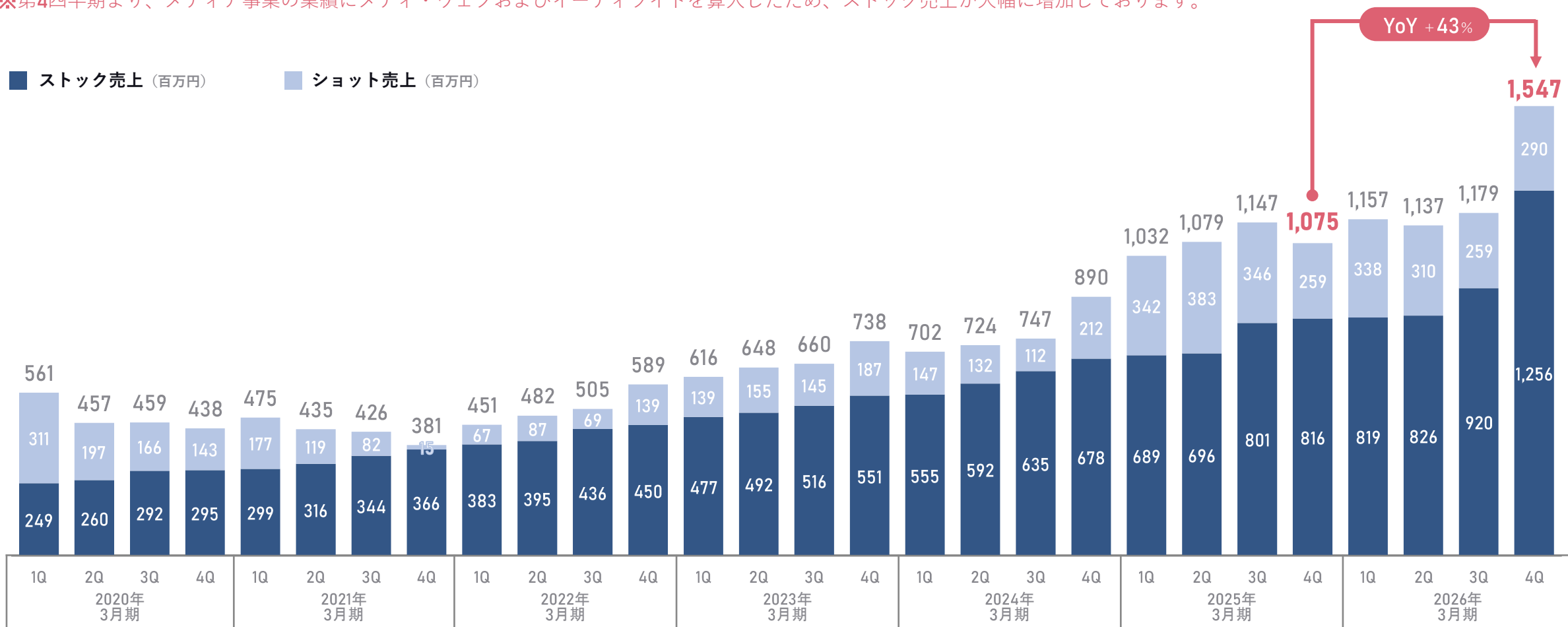
ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | 売上高

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。

※第4四半期より、メディア事業の業績にメディ・ウェブおよびイーディライトを算入したため、ストック売上が大幅に増加しております。

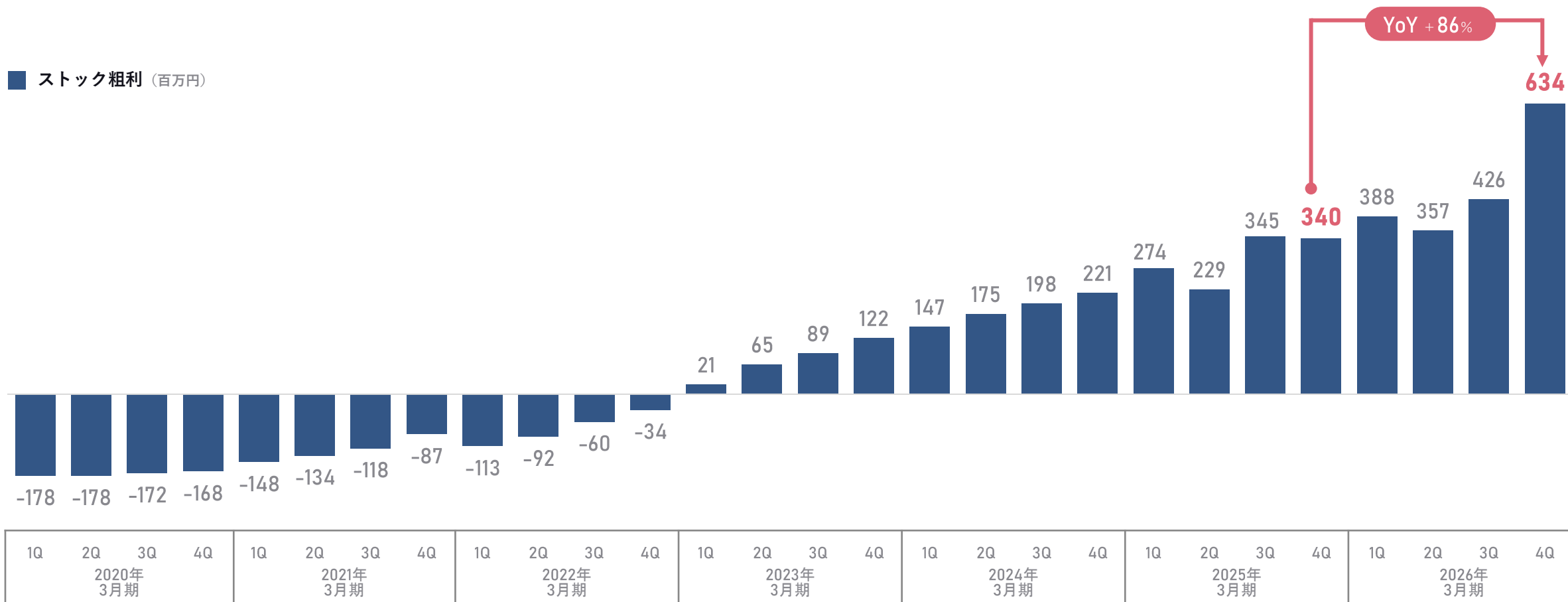


3. 事業内容と業績

メディア事業 | ストック粗利

ストック売上の増収に伴い大幅な増益となりました。通期のストック粗利率は50%となり、前期比で8ポイントの大幅な向上となりました。

※第4四半期より、メディア事業の業績にメディ・ウェブおよびイーディライトを算入したため、ストック売上が大幅に増加しております。

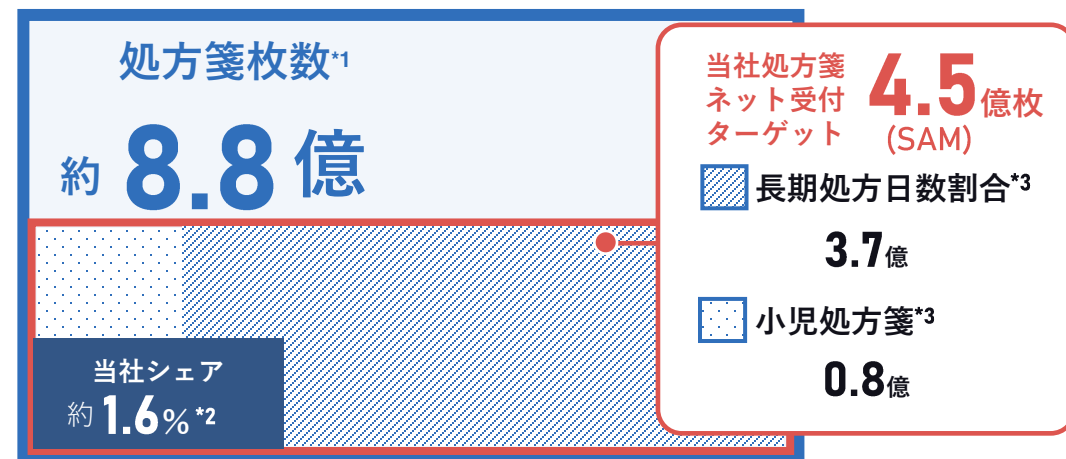
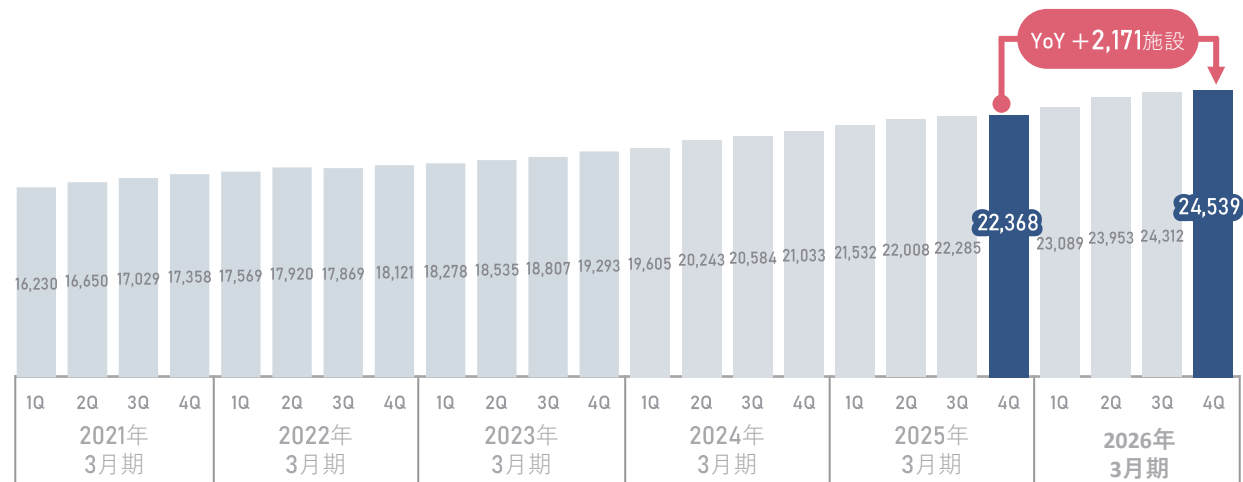
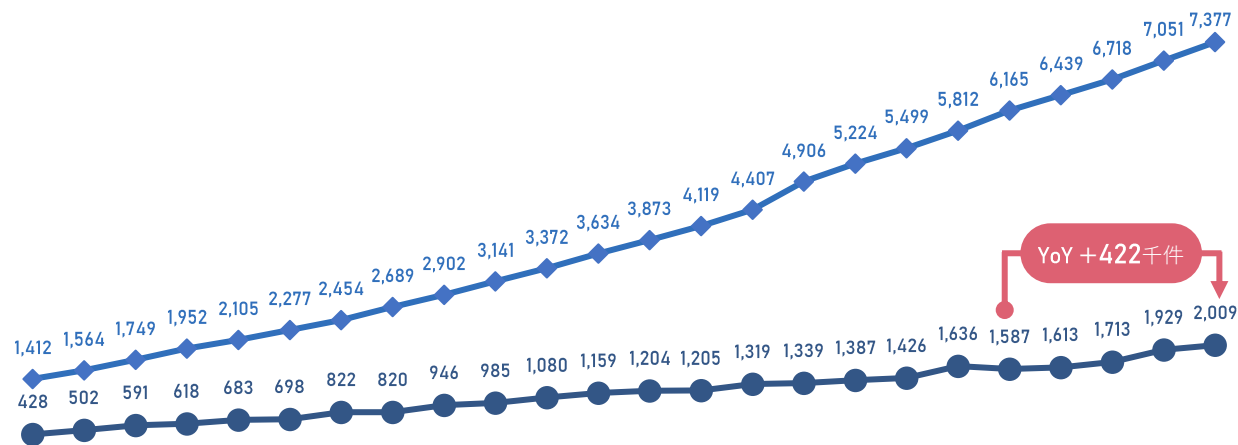


3. 事業内容と業績

メディア事業 | KPI (重要指数)

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

3. 事業内容と業績

メディア事業 | トピックス

1月にメディウェブ社を買収。病院・クリニックを基盤としたサービス提供で利用者にさらなる付加価値を提供

予約システム・台帳



3Bees顧客管理台帳



✓ 日時指定予約・
順番待ち機能

✓ より低コストで
導入できる
ライトプランも
リリース予定

LINE

LINE

LINE公式アカウント
予約用ミニアプリ



✓ 3Beesとセットで導入

✓ LINEから予約・
順番待ち

✓ 公式アカウントで
発信も可能

予約メディア

EPARK
クリニック・病院



✓ 全国のクリニックを
探せる・予約できる

✓ 各種予約台帳の
予約導線を設置可能

ホームページ制作

My Clinic

クリニック向け
ホームページ制作



✓ 医院に合わせた
オリジナルHPの制作

✓ 更新サポートも
充実

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

～病気の早期発見から継続的なサポートまで～ 日本国民の誰もが利用できる医療版スーパーアプリを目指します



健康層 → 受診

追加強化		追加強化	
健康診断の予約	人間ドッグの予約	外来診療の予約	オンライン診療の予約
健康診断や人間ドッグの結果データの連携		日常の健康記録や記録の情報共有	

服用 → 治療

継続強化		追加強化
薬局への調剤予約	飲み合わせチェック	重症化予防の提案
飲み忘れ防止アラート	残薬管理カレンダー	疾患啓発・啓もう



日々の健康記録をアプリで管理

ポイントも貯まり健康管理に対する継続意欲を高めま

貯まったポイントを
様々なポイントサービスに交換可能!

The block contains the EPARK logo and logos for five partner services: PayPay, Edy, WAON POINT, Ponta, and au PAY.

イオンリテール株式会社のイオン薬局全店に「AI受付機」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

本導入している企業

イオンリテール株式会社

テスト設置している企業

株式会社ツルハホールディングス (O CR 調整中)
ウエルシアホールディングス株式会社 (O CR 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)

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



(株)J-Seed

国内最大級の流通改善により、最適な仕入れサポートサービスの提供

e-オーダー



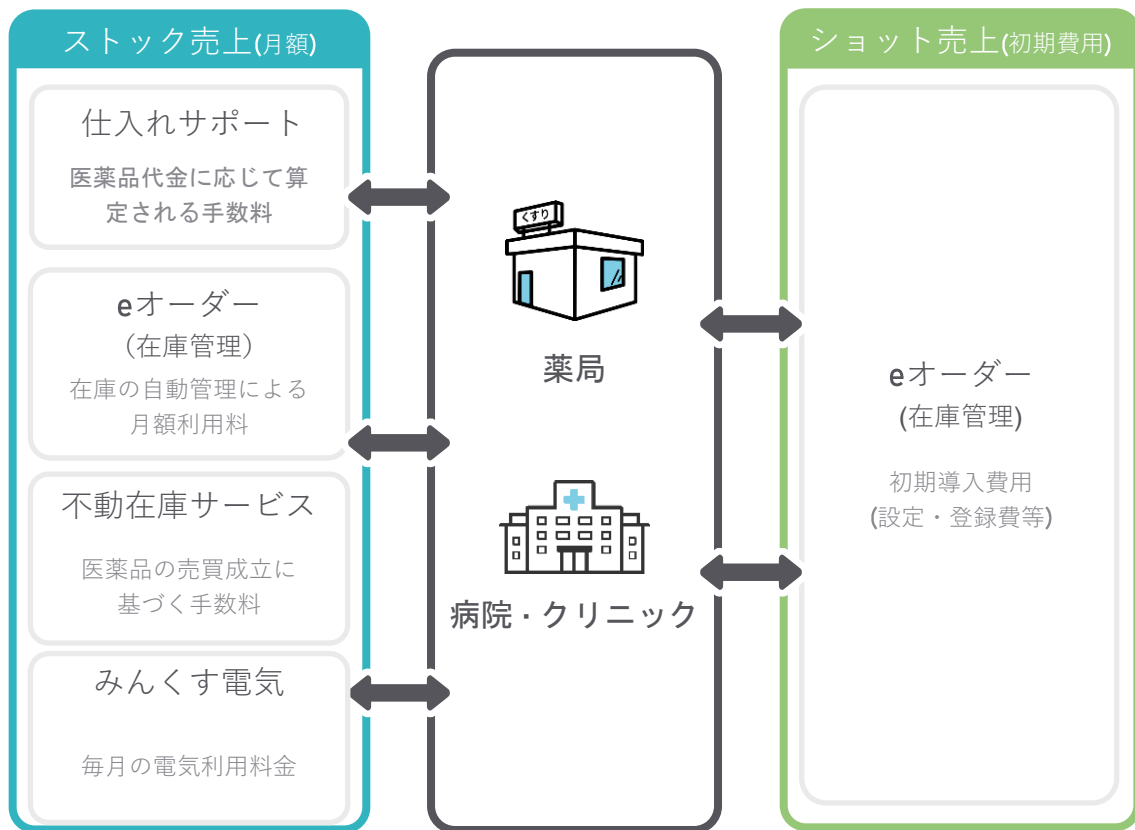
AIを活用した在庫管理自動発注システム

不動産在庫サービス

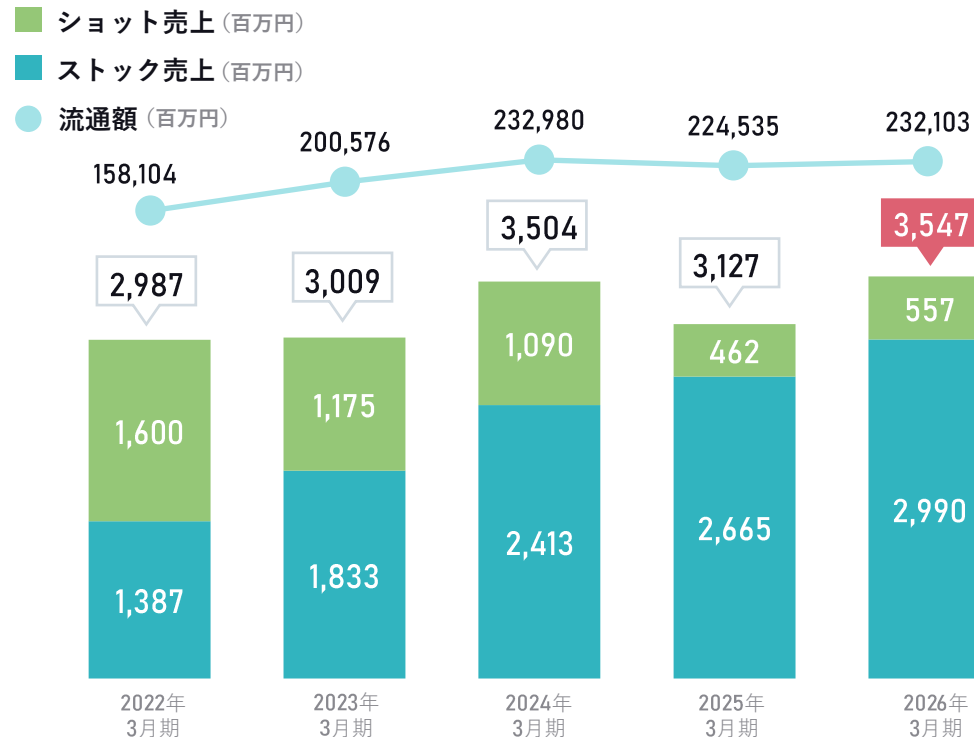
国内最大級の医薬品売買のマッチングサイト



調剤薬局、医療機関向けに最適な電力供給環境を提供



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：不動産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れ額の合算。

3. 事業内容と業績

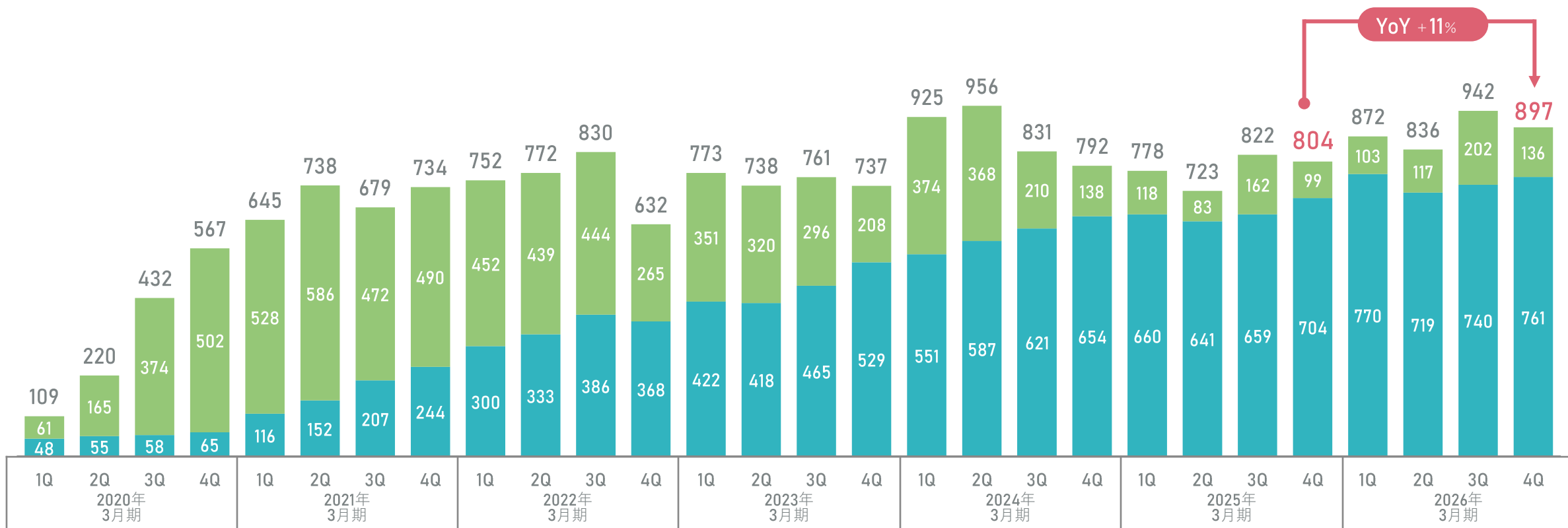
みんなのお薬箱事業 | 売上高

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、不動在庫サービスが好調を継続していること、仕入れサポートの顧客獲得から増加しました。

■ ストック売上 (百万円)

■ ショット売上 (百万円)

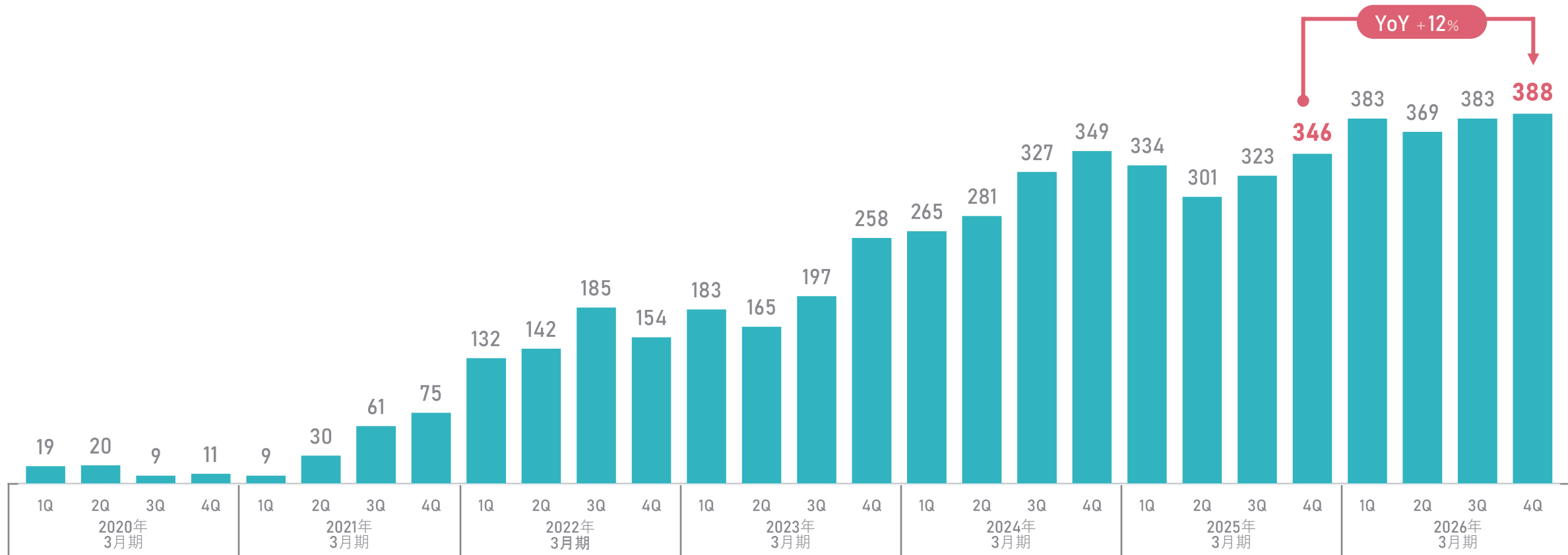


3. 事業内容と業績

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。通期のストック粗利率は51%となり、前期比で2ポイントの向上となりました。

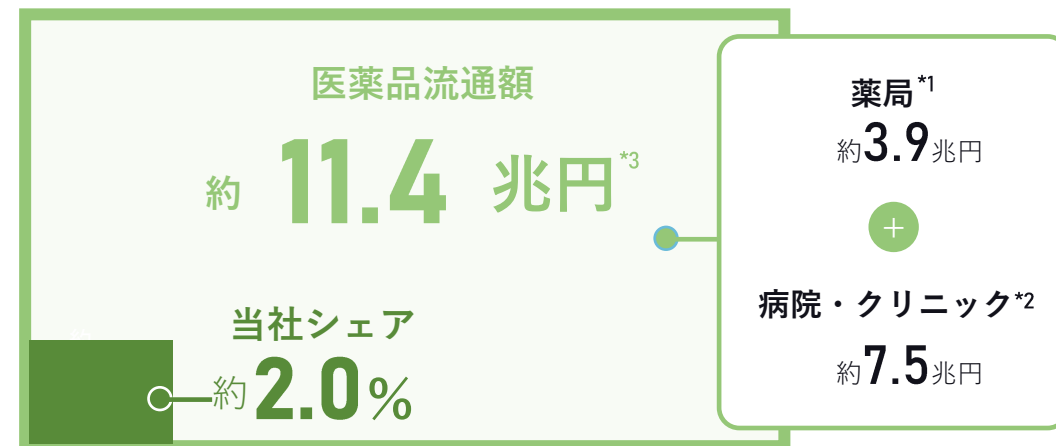
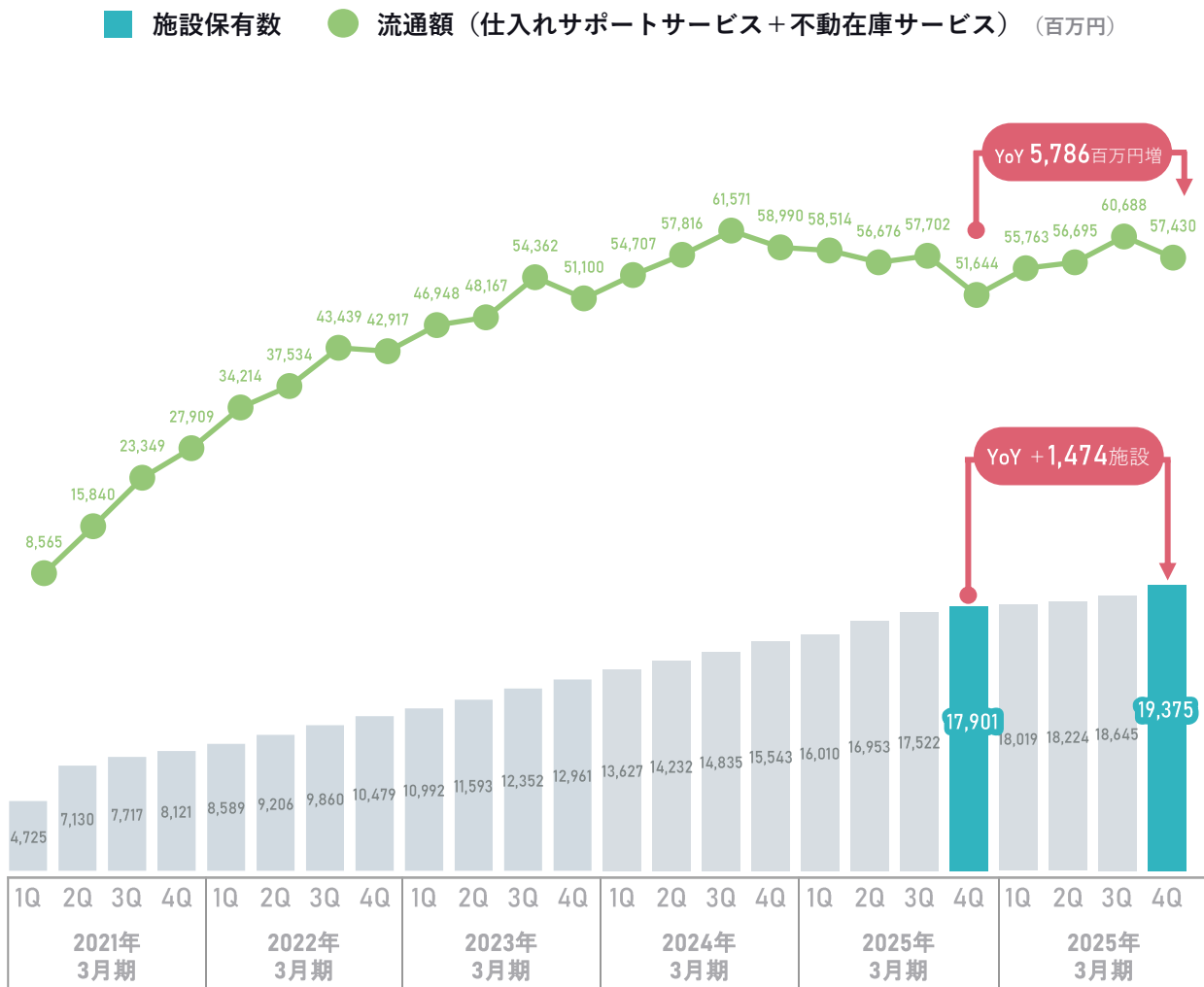
■ ストック粗利 (百万円)



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. 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。

自社工場管理に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

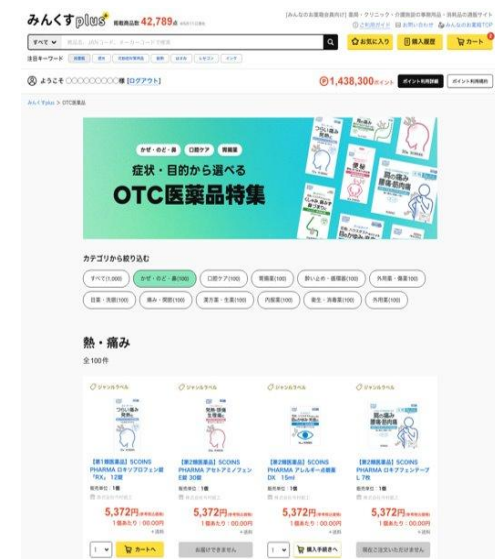
地域薬局店舗間の在庫を最適化

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

OTC商品の取扱い

48薬効はすべて対応しており500品目以上の商品をご用意、『5coinsシリーズ』も全商品取り扱いしております



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

薬局

Pharmy Connect
Hi-story

レセコン、薬歴、
監査システムを薬
局向けに提供

介護

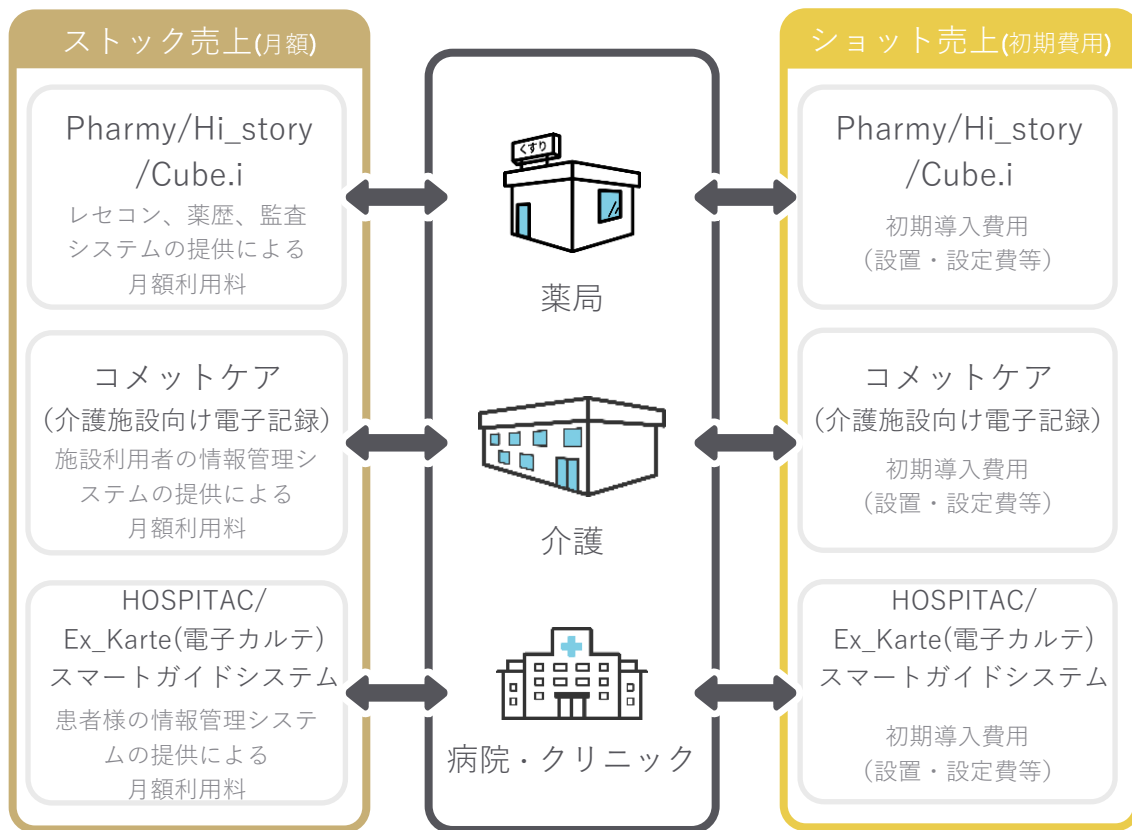
コメットケア
ケア記録アプリ
見守りライフ

介護記録システム
を提供

病院

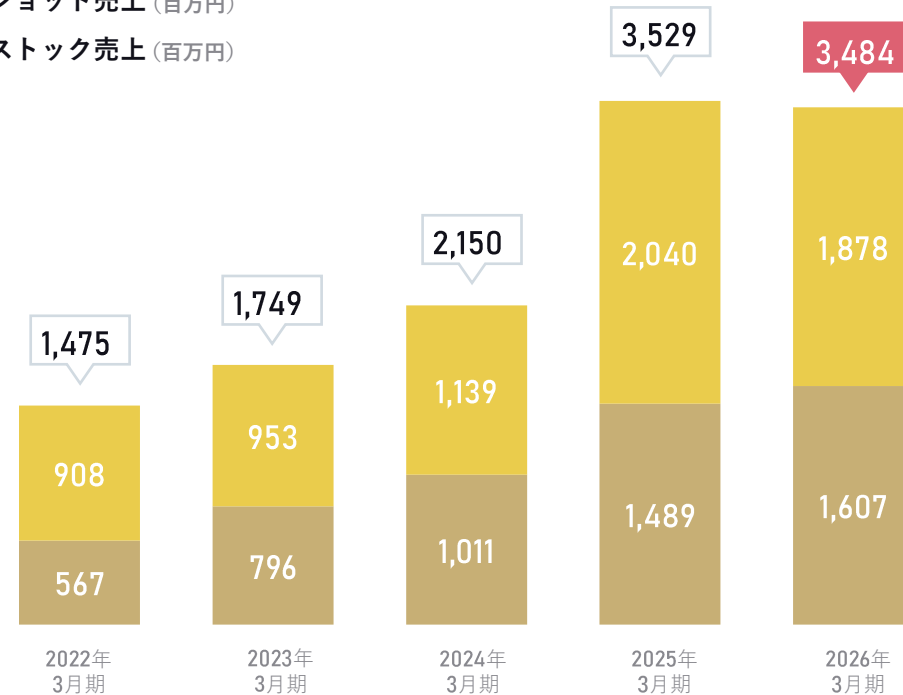
HOSPITAC®
Ex-Karte
スマートガイドシステム

医事会計・オーダーリ
ンク一体型電子カルテ/
電子カルテ/外来向け
の通院サポートシステ
ム



売上：基幹システム事業

■ ショット売上(百万円)
■ ストック売上(百万円)

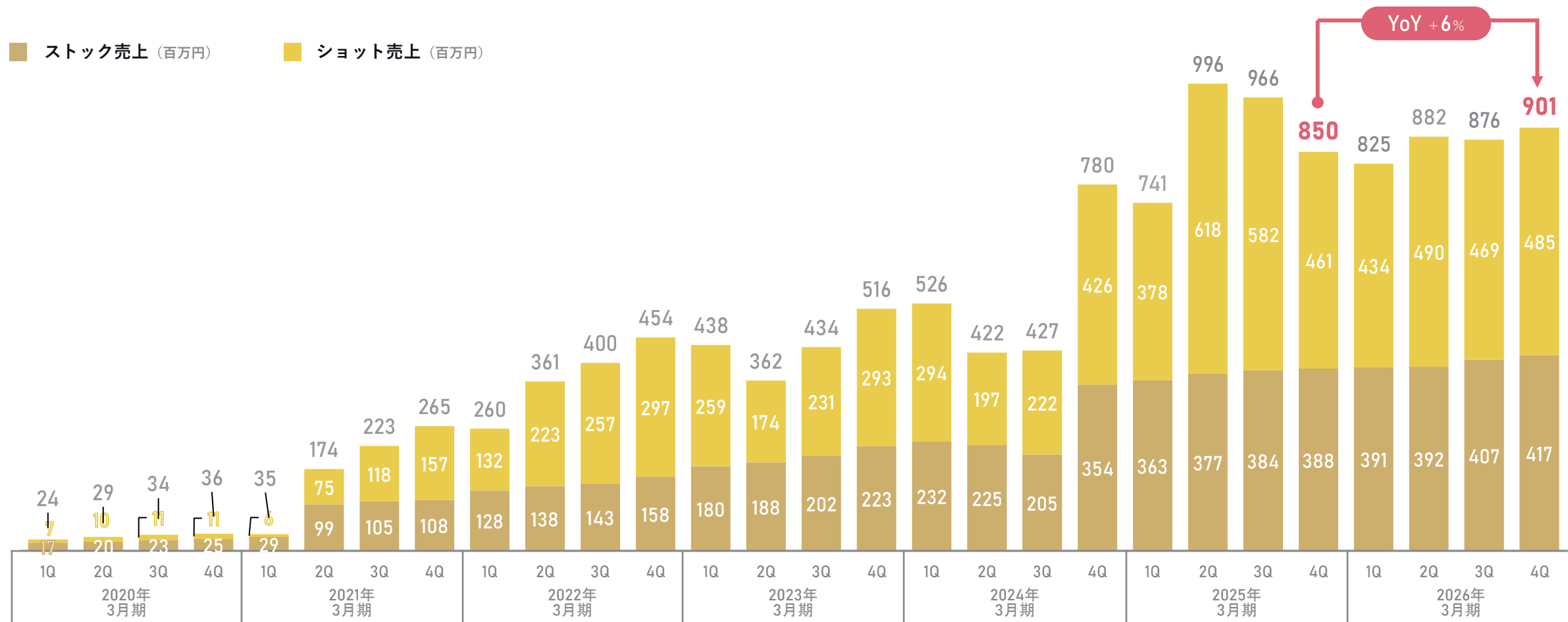


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | 売上高

第3四半期までは前年同期の特需反動により、ショット売上が伸び悩みましたが、第4四半期には反動影響が落ち着き、増収に転じました。ストック売上については、レセコンや調剤監査システムを下支えに着実な成長を継続しています。

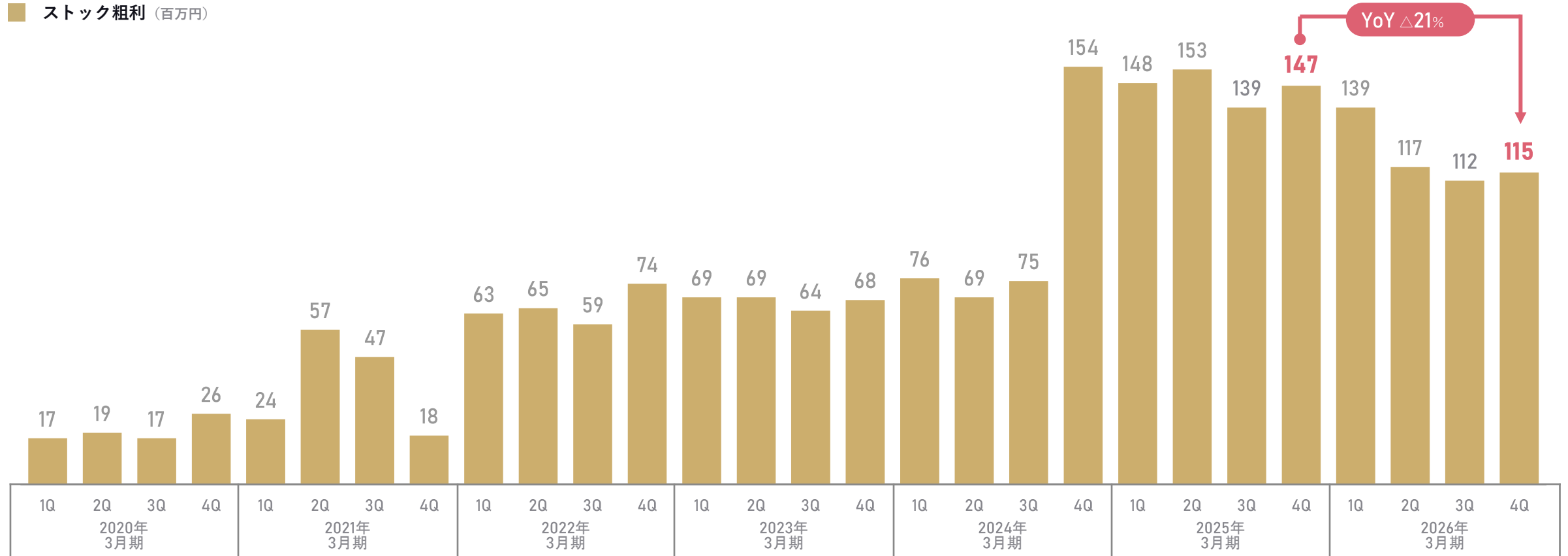


3. 事業内容と業績

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。

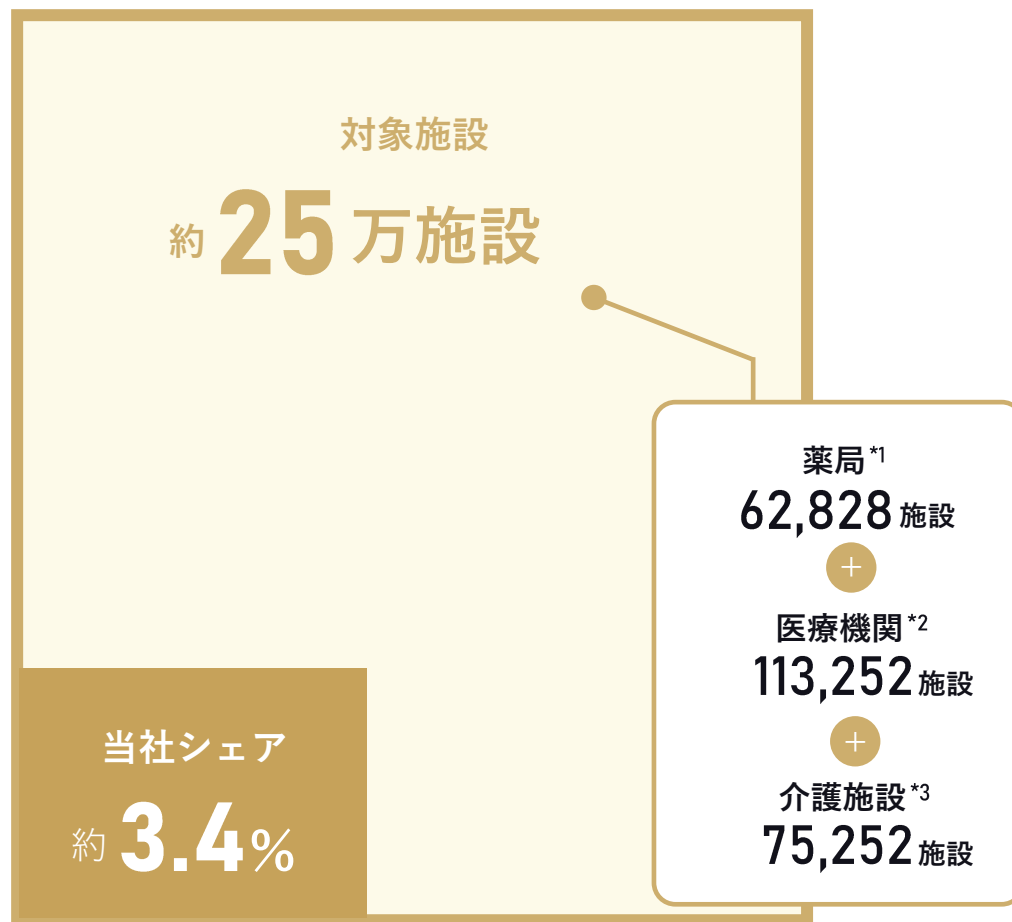
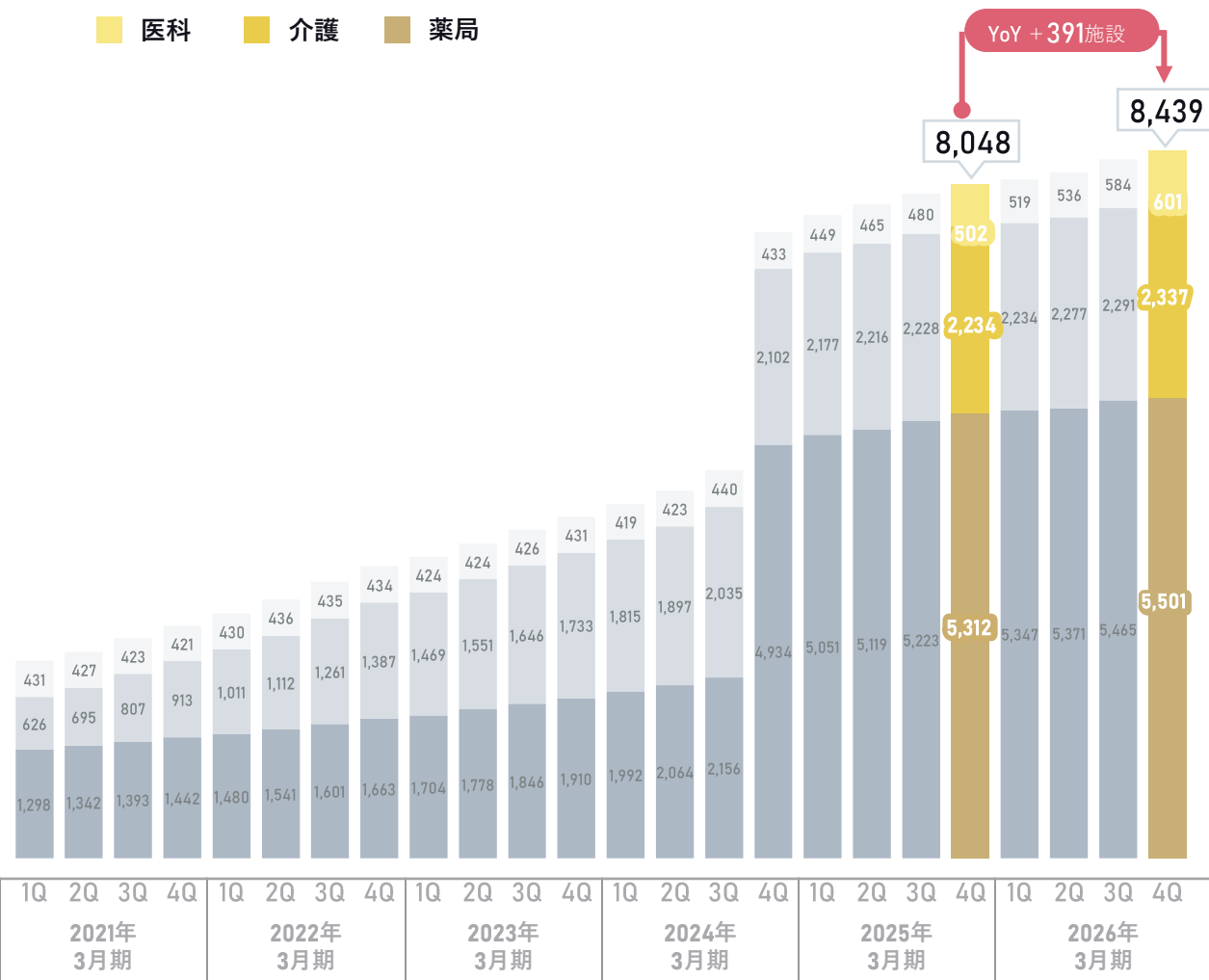
■ ストック粗利 (百万円)



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

基幹システム事業 | トピックス

(モイネット) 600店舗以上の調剤薬局を運営する調剤薬局グループ様で**全店舗導入**

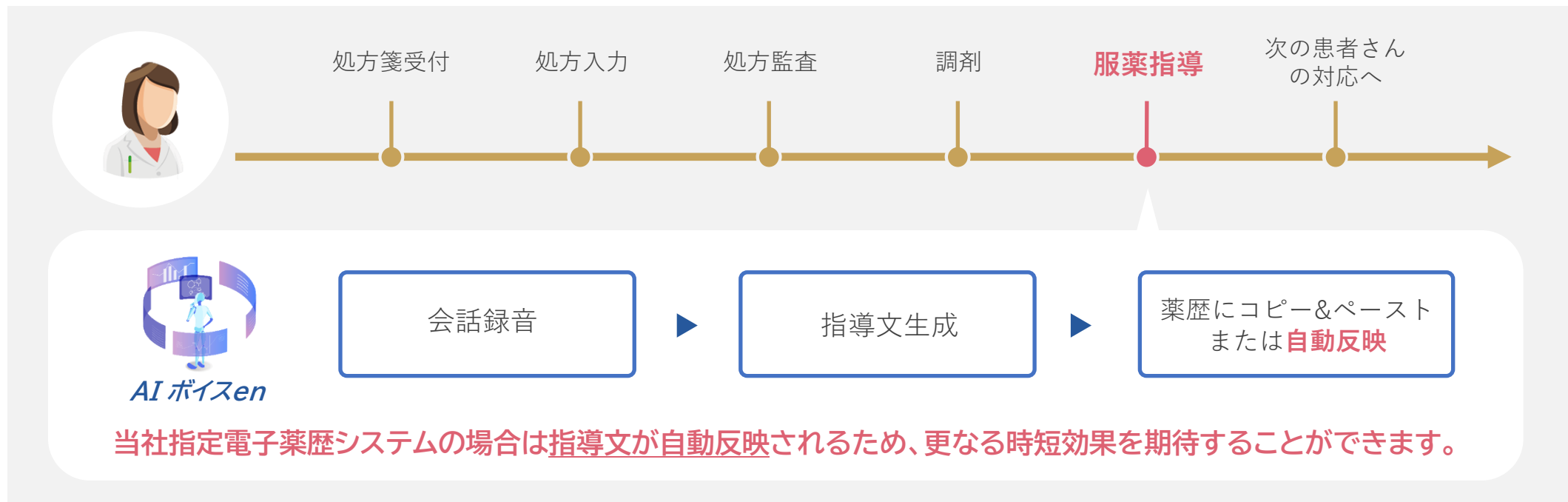
当社の子会社モイネットシステムが開発・販売するオールインワンレセコン調剤システム「Pharmy Connect(ファミリーコネクト)」を**600**店舗以上の調剤薬局を運営する調剤薬局グループ様で全店舗に導入することになりました。なお、来年度からの本格導入となります。

オールインワンレセコン調剤システム「Pharmy Connect(ファミリーコネクト)」は、電子薬歴や、処方箋のQRコード読み込み機能など、業務に必要な機能はすべて標準で備わっています。使いたい機能は、思い立った時にすぐに使える、他のレセコンのように有償のオプションはありません。「多くの薬局さんが喜ぶ機能なら、無償で搭載してみんなに使って貰いたい」と考え、新しい機能を標準で追加していく。それがモイネットシステムのポリシーです。

基幹システム事業 | トピックス

AI ボイスen

服薬指導中の会話を録音し、AIがSOAP※形式の指導文を自動生成。**薬歴入力時間を大幅に短縮**する業務支援システム。



※SOAP…主観的情報(Subject)、客観的情報(Object)、評価(Assessment)、計画(Plan)の流れに沿ってカルテや薬歴を記載する分析手法の一つ。

事業内容と業績

未病予防事業

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

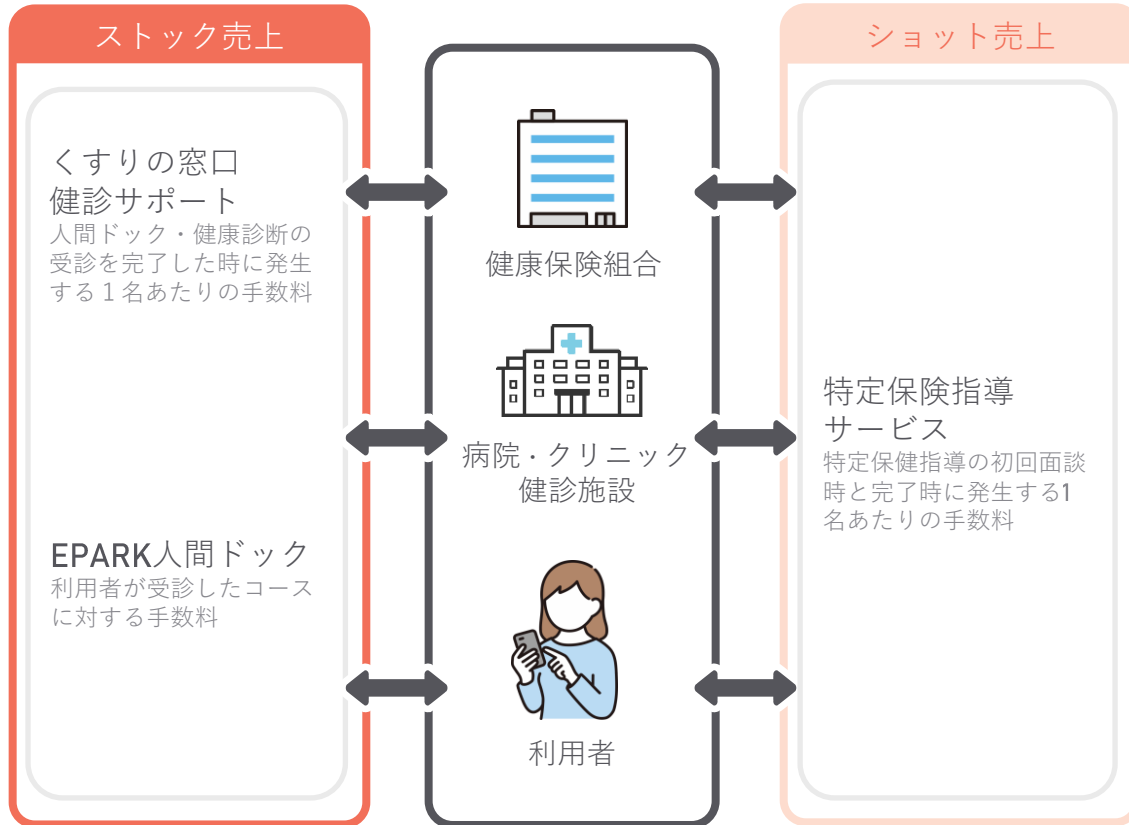


人間ドック・健診の
24時間WEB予約サービス

特定保健指導
サービス



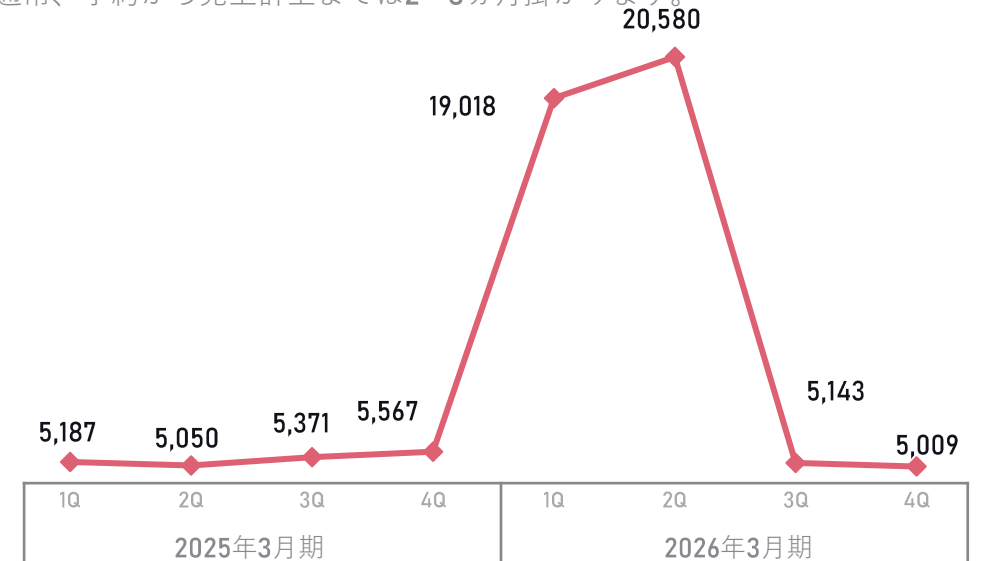
対象者に対して、弊社加盟薬局の検索や対面、電話、メールなどの面談方法を選択できるWEB環境を提供。さらに対象者の抽出から未受診者への受診勧奨、特定保健指導完了までをサポート。



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。



2027年3月期 業績見通し

ITやAI技術を利用した様々なサービスを展開している当社グループにとって、事業上の好機が継続するものと予想しており、売上高、営業利益ともに二桁成長を目指します。配当金は40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	2026年3月期	2027年3月期	前期比
売上高	6,489	7,420	8,721	11,199	12,330	14,400	+16.7%
売上原価	3,117	3,346	3,788	4,724	5,359	6,348	+18.4%
売上総利益	3,372	4,074	4,932	6,475	6,970	8,052	+15.5%
販売管理費	2,657	3,024	3,562	4,521	4,288	4,953	+15.3%
営業利益	715	1,050	1,370	1,953	2,681	3,100	+15.5%
経常利益	815	938	1,325	1,940	2,666	3,100	+16.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	515	391	870	2,034	2,952	3,100	+5.0%

中期経営計画

5. 中期経営計画

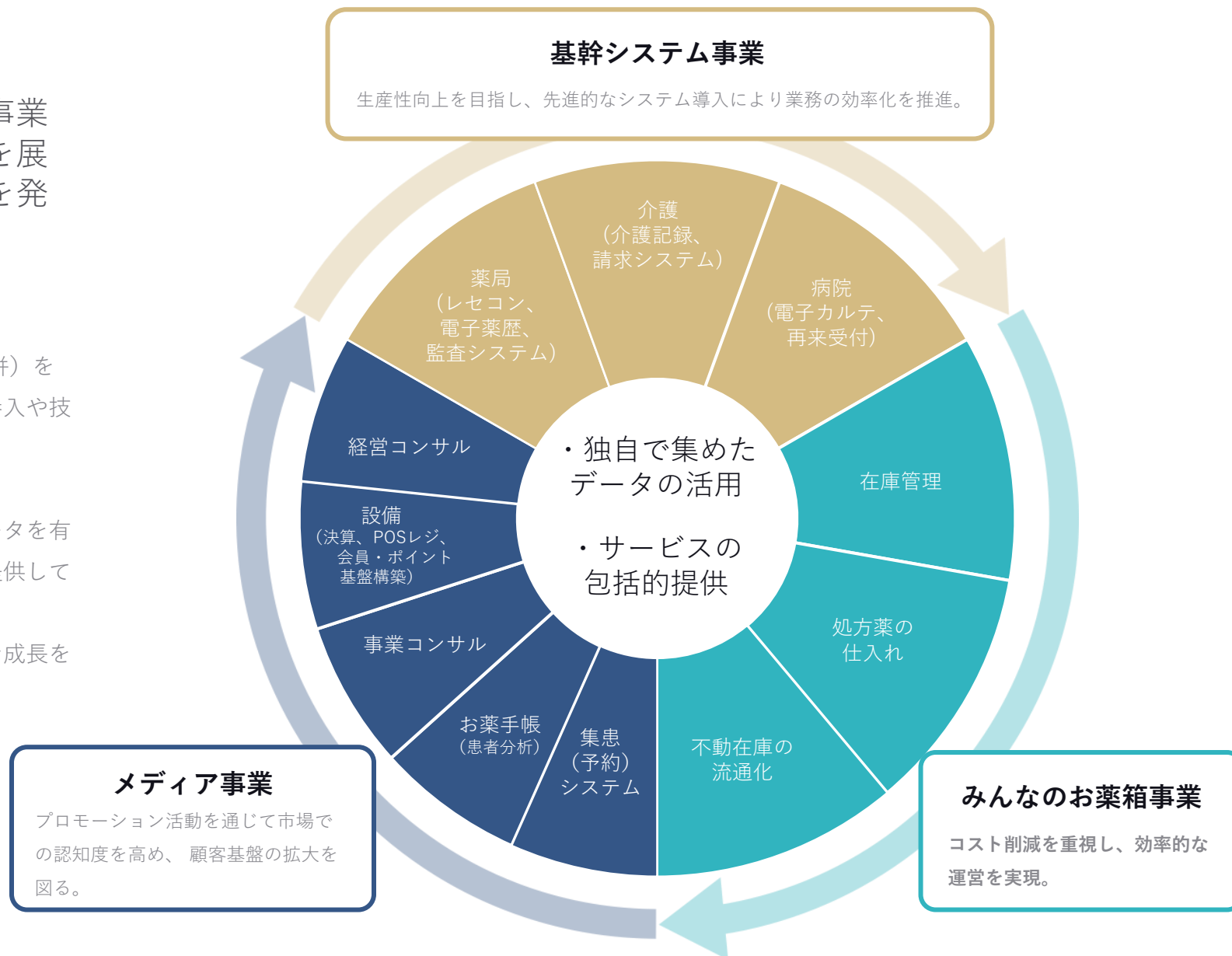
経営資源・競争優位性

当社は、メディア事業、みんなのお薬箱事業、基幹システム事業といった複数の事業を展開し、それぞれの事業において相乗効果を発揮し、競合他社と差別化を図っています。

さらに、当社は事業拡大の一環としてM&A（企業買収・合併）を積極的に行っており、顧客ニーズを追及し新たな市場への参入や技術の獲得を図っています。

また、新規事業においては、既存の保有施設や蓄積したデータを有効活用することで、他社との差別化を図り、独自の価値を提供しています。

このようにして、当社は多角的な事業展開を通じて持続的な成長を目指しています。

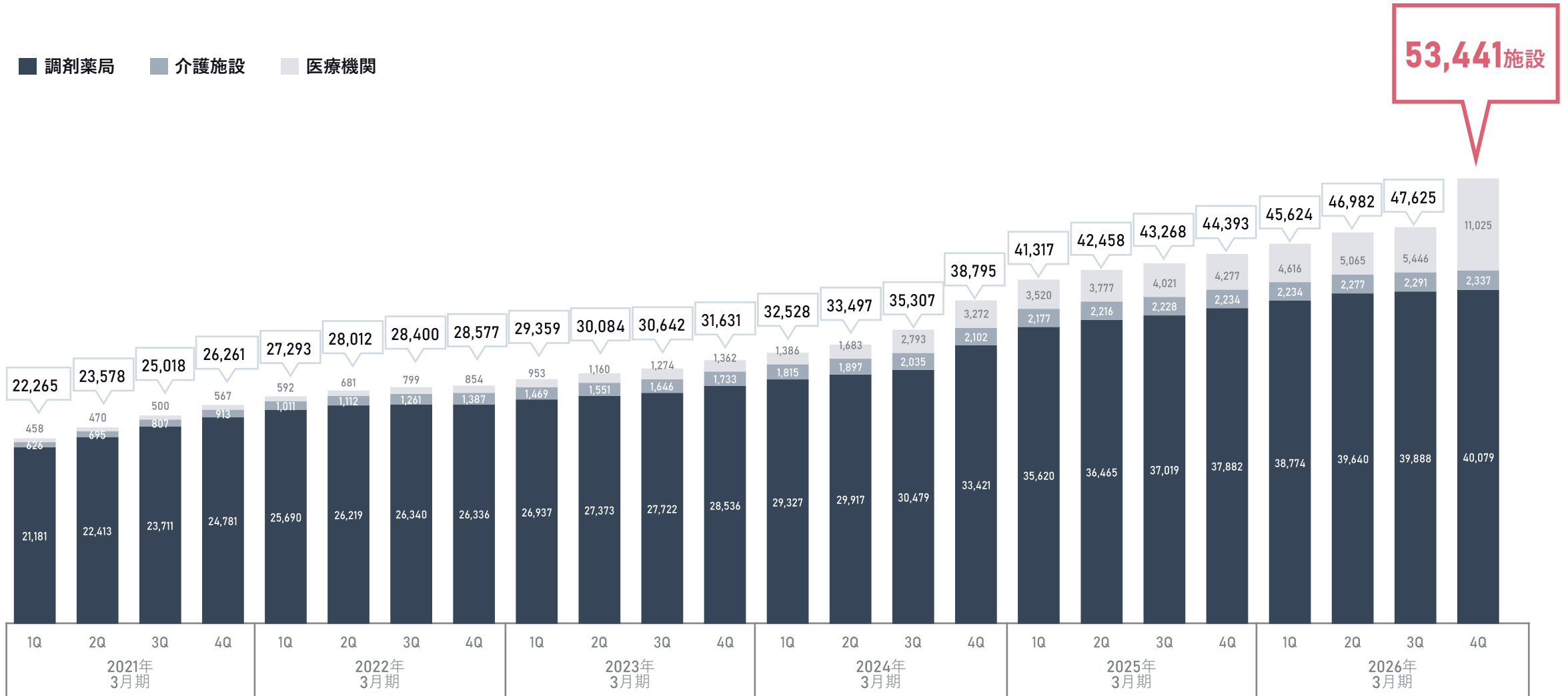


5. 中期経営計画

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。

■ 調剤薬局 ■ 介護施設 ■ 医療機関



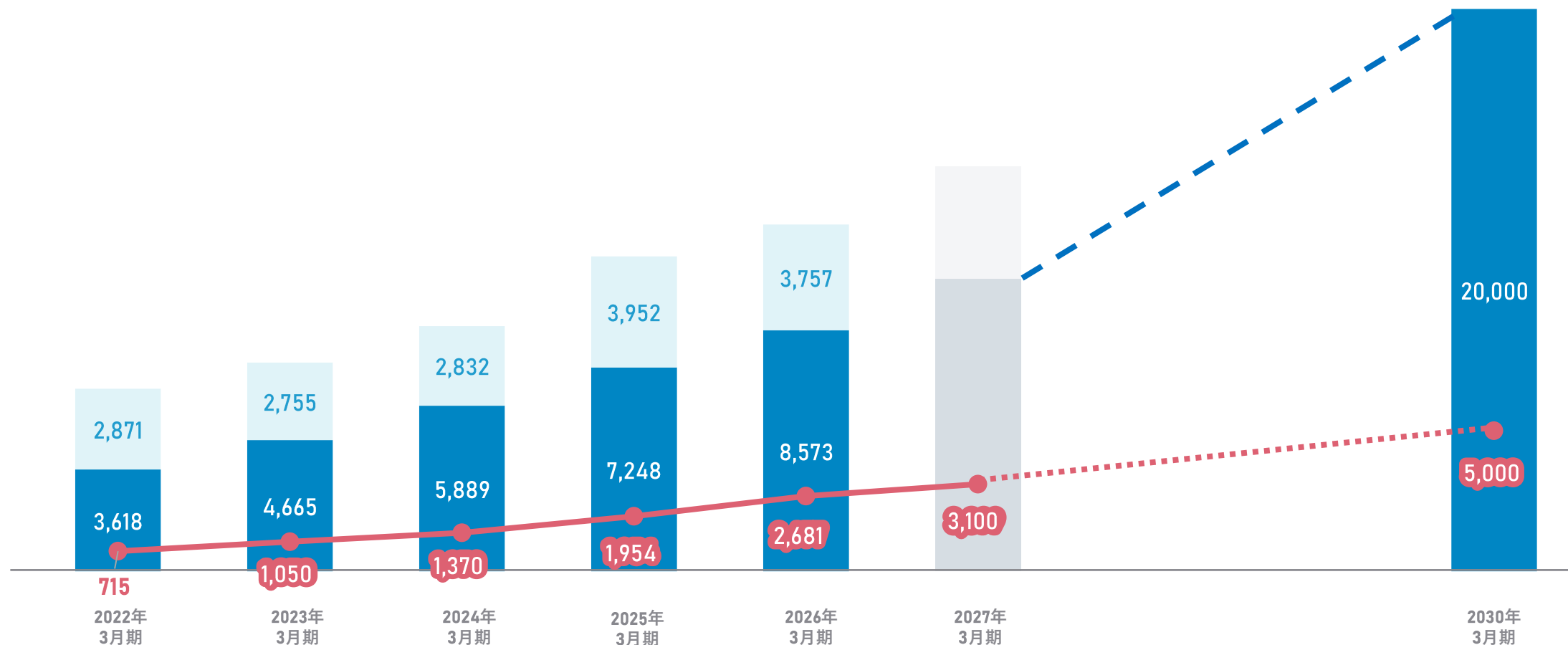
5. 中期経営計画

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。**

■ ストック売上高 ■ ショット売上高 ● 連結営業利益 単位：百万円

■ 想定ストック売上高 ■ 想定ショット売上高



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

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/>