



2026年6月26日

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 **証券コード：5592**

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%

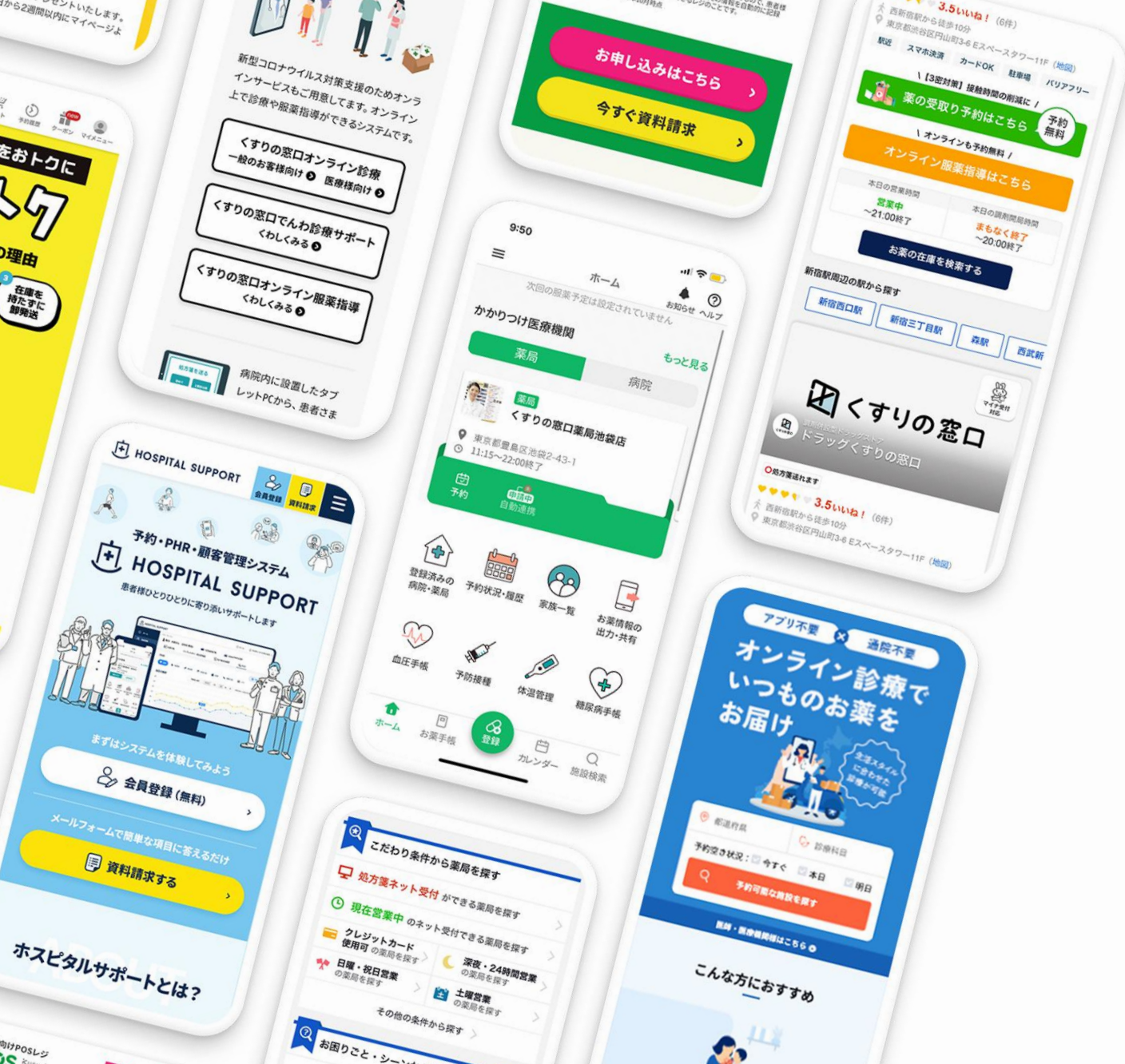
基幹システム事業

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。



目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと市場環境
3. 成長力の源泉と競合環境
4. 事業計画
5. 中期経営計画
6. 上場時調達資金の充当状況とリスク情報
7. 参考情報

1. 会社概要

1. 会社概要

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	6,886万4,050円（2026年3月末時点）
従業員数	491名（2026年3月末時点） ※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：山本 純偉 / 村岡 丈到 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

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
株式会社EPARK	4,514,220	39.40
SBIイノベーションファンド1号	1,802,700	15.73
株式会社NBSE	683,524	5.97
BNYM SA / NV FOR BNYM FOR BNYMGCM CLIENT ACCTS M ILM FE（常任代理人株式会社三菱UFJ銀行）	380,500	3.32
木下 圭一郎	337,700	2.95
堤 幸治	331,500	2.89
上田八木短資株式会社	217,200	1.90
野村信託銀行株式会社（投信口）	156,700	1.37
フリービット株式会社	144,522	1.26
株式会社SBI証券	134,749	1.18

グループ会社

株式会社ピークウェル (100%)	株式会社メディカルコネクト(100%)
株式会社ファーマリー (100%)	株式会社メディ・ウェブ(100%)
株式会社モイネットシステム (100%)	株式会社イーディーライト(100%)
株式会社エーシーエス (100%)	株式会社テクノネットワーク(100%) ※2026年5月に子会社化
株式会社メディカルコーディネート (100%)	株式会社ケイイング(100%)※2026年5月に子会社化
株式会社 EPARK 人間ドック (100%)	株式会社メディカルJSP (77.1%)
薬剤師求人転職株式会社(100%)	ハイブリッジ株式会社 (67.2%)

1. 会社概要

代表者経歴

田中伸明

1967年5月生まれ

1995年8月 有限会社リセット設立、取締役就任
1996年6月 株式会社ドリーム・トレイン・インターネット取締役
2000年5月 株式会社フリービット・ドットコム（現フリービット株式会社）設立、
代表取締役副社長就任
2011年5月 株式会社フルスピード代表取締役社長
2012年6月 株式会社ギガブライズ取締役会長
2012年7月 株式会社フォーイット代表取締役
2013年6月 株式会社ベッコアメ・インターネット代表取締役
2015年2月 株式会社フルスピード取締役会長
2015年2月 フリービット株式会社代表取締役社長
2015年3月 株式会社ドリーム・トレイン・インターネット代表取締役社長
2015年5月 株式会社フォーイット取締役会長
2015年11月 株式会社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 株式会社医療情報基盤代表取締役会長
2018年7月 株式会社フルスピード取締役
2018年9月 株式会社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株式会社(現株式会社NBSE)
代表取締役（現任）
2020年4月 株式会社アルク代表取締役会長
2020年5月 フリービット株式会社取締役会長
2020年11月 当社代表取締役会長（現任）
2021年2月 株式会社ALIVAL（現株式会社M & A ナビ）代表取締役会長（現任）
2021年4月 株式会社アルクエデュケーション（現株式会社アルク）代表取締役会長
2022年10月 株式会社モリタアンドカンパニー代表取締役会長（現任）
2023年9月 株式会社Outpace（現株式会社blankpad）取締役
2024年8月 株式会社blankpad代表取締役（現任）
2025年6月 株式会社アルク代表取締役社長（現任）

堤幸治

1976年9月生まれ

1999年2月 光通信入社
2000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 SBMグルメソリューションズ ソリューション(現EPARK)事業部長
2010年9月 同社(現EPARK) 代表取締役社長
2014年10月 EPARK 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
2020年11月 当社代表取締役社長（現任）
2021年1月 株式会社メディカル JSP 取締役
2021年4月 株式会社エーシーエス取締役
2021年6月 株式会社メディカル JSP 代表取締役社長（現任）
2021年6月 株式会社エーシーエス代表取締役（現任）
2023年12月 株式会社EPARK人間ドック 代表取締役社長（現任）
2024年4月 株式会社モイネットシステム代表取締役会長（現任）
2024年4月 ハイブリッジ株式会社取締役（現任）
2025年5月 株式会社モイネットシステム代表取締役社長（現任）
2026年1月 株式会社メディ・ウェブ代表取締役社長（現任）

1. 会社概要 沿革

2015年

6月
(株)光通信が子会社として保有していた休眠会社を(株)EPARKヘルスケアへ商号変更 (実質的な当社事業の創業)

8月
(株)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EPARKサービスの提供を開始

2017年

4月
(株)ピークウェルを子会社化

2020年

6月
(株)モイネットシステムを子会社化

10月
フリービット(株)が保有する当社株式の全てを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

11月
(株)くすりの窓口に社名変更

12月
(株)メディカルJSPを子会社化

2023年

10月
東京証券取引所グロース市場に上場

12月
(株)ホスピタルヘルスケアと(株)EPARK人間ドックを子会社化
(株)キュービイメージングを子会社化

2025年

2月
(株)メディカルコネクトを設立

2015

2016

2017

2018

2020

2021

2022

2023

2024

2025

2026

2016年

1月
(株)EPARKから薬局業種向けEPARKサービスに関する事業を会社分割にて当社が取得

8月
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年

3月
(株)ファーマリーを設立

2021年

4月
(株)エーシーエスを子会社化

2022年

8月
(株)メディカルコーディネートを設立

2024年

1月
ハイブリッジ(株)に追加出資し子会社化

8月
(株)キュービイメージングを吸収合併

9月
薬剤師求人転職(株)を設立

11月
(株)ホスピタルヘルスケアを吸収合併
(株)E-BONDHDの子会社(株)ウィーズと業務提携

2026年

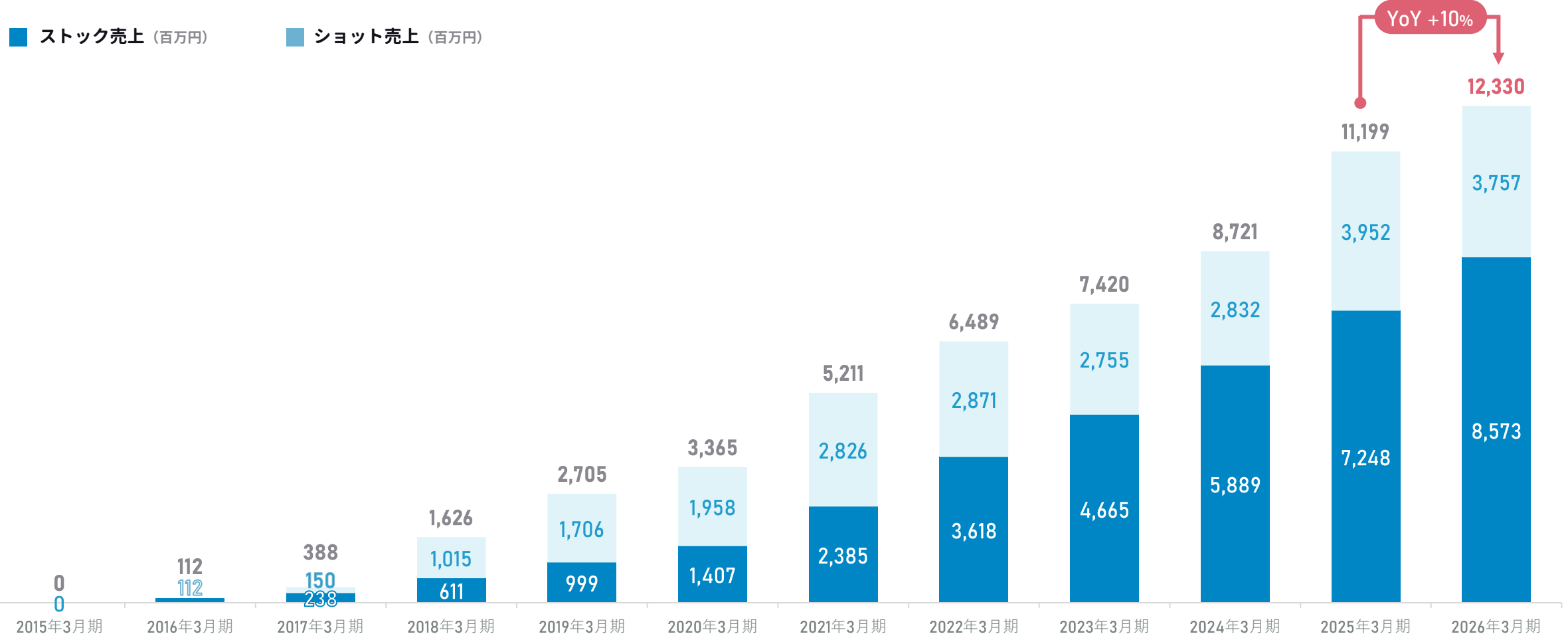
1月
(株)メディ・ウェブ及び(株)イーディーライトを子会社化

5月
(株)テクノネットワーク及び(株)ケイイングを子会社化

1. 会社概要

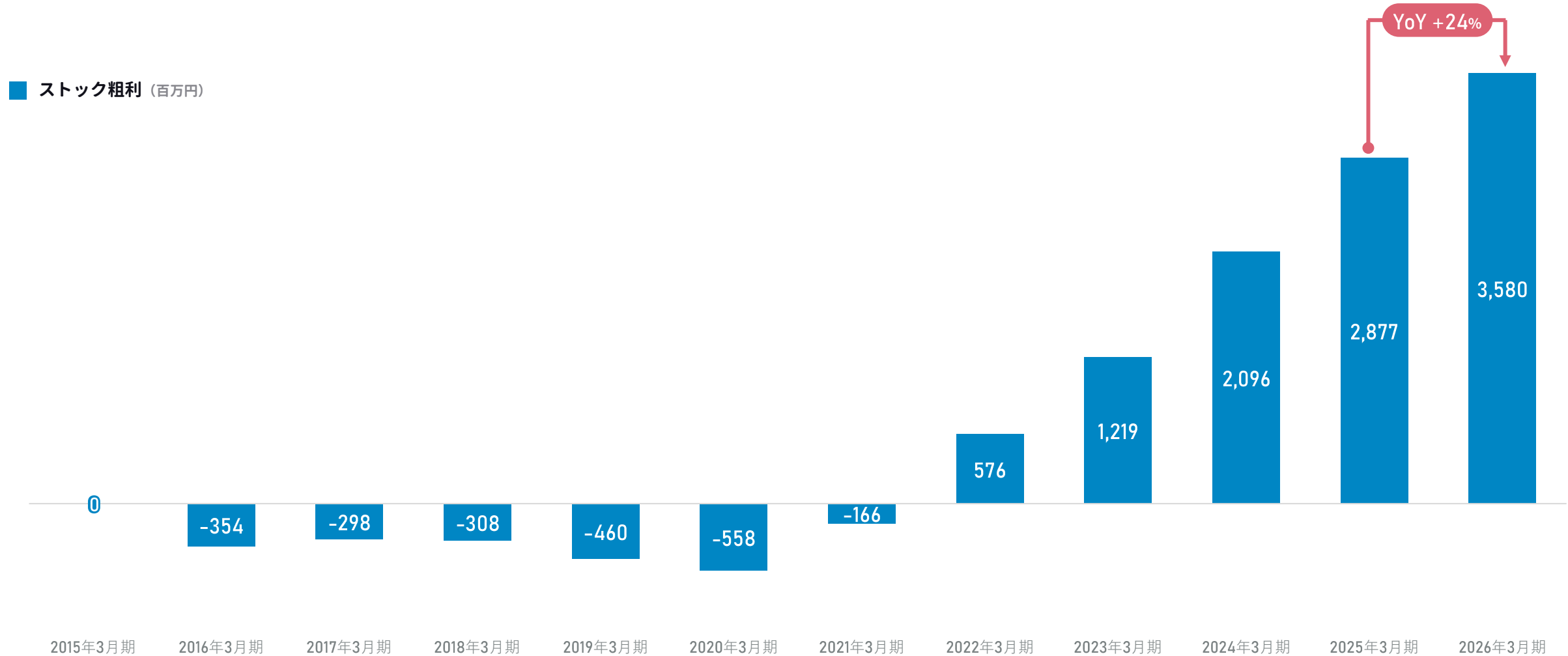
連結売上高

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

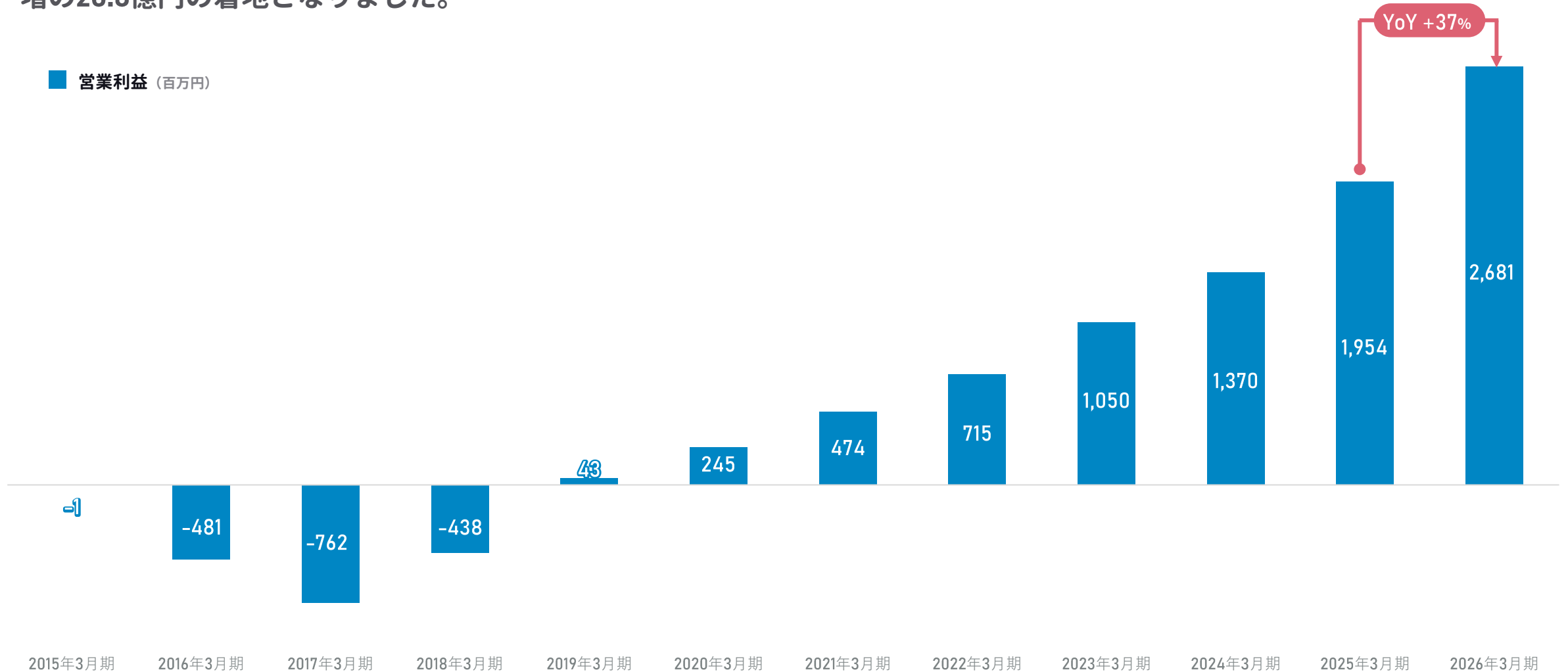
ストック粗利は安定的な営業利益の源泉となり、着実に積みあがっております。



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)

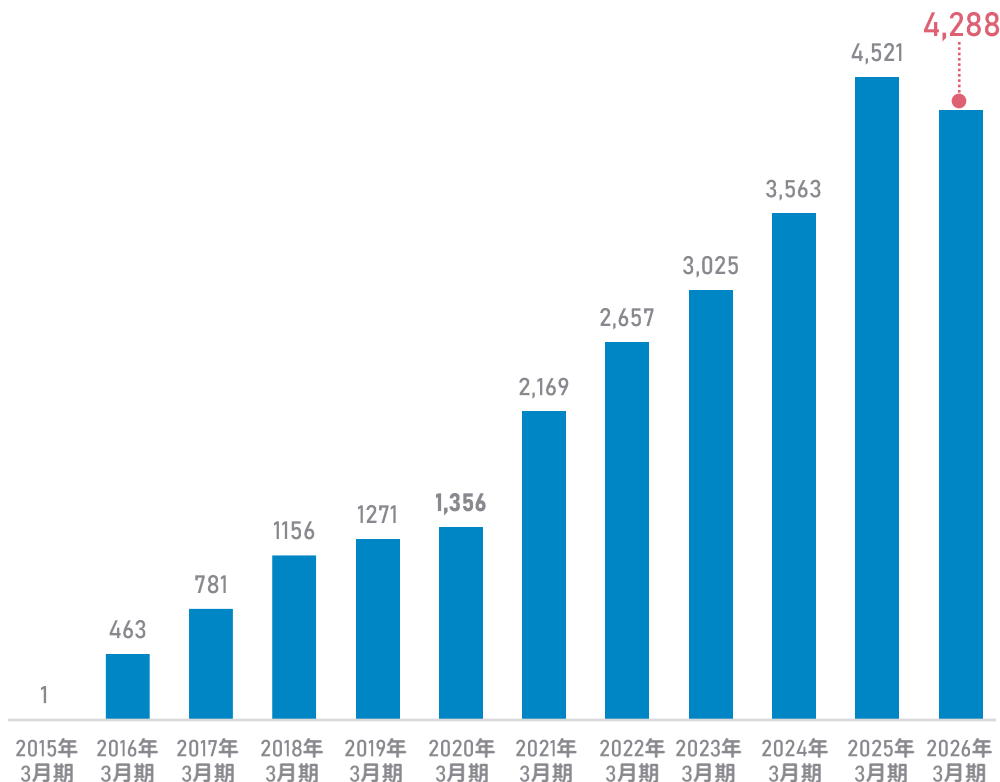


1. 会社概要

連結販管費と従業員数

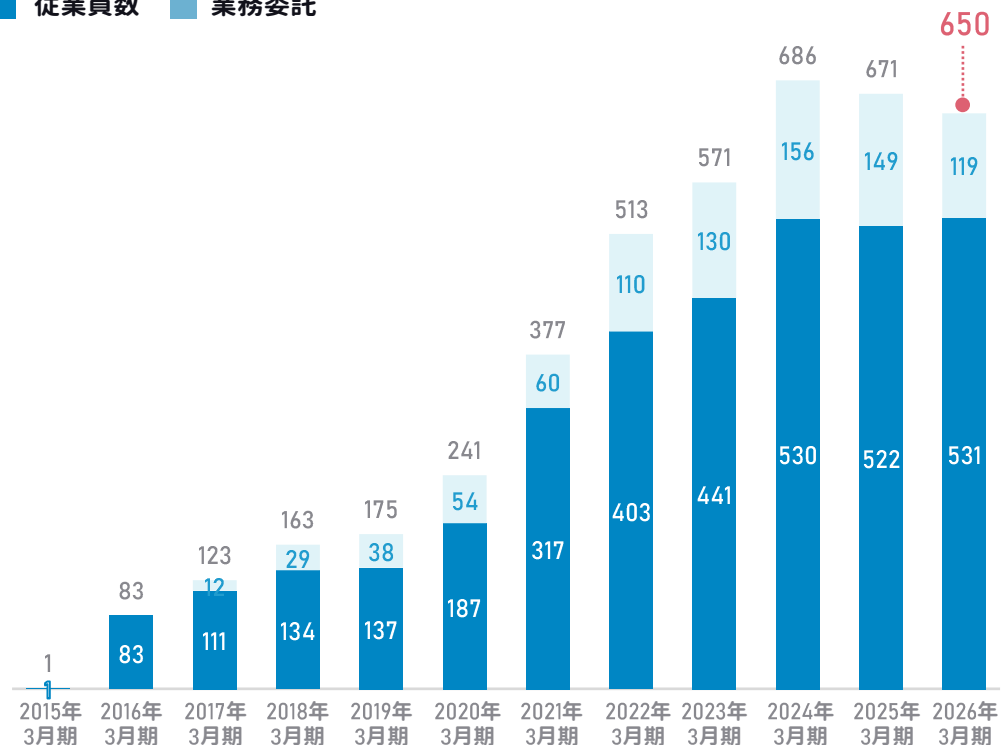
販管費については、2026年3月期に子会社含むグループ全体で適正なコストの削減を実施したことにより減少しております。

販管費 単位：百万円



従業員数 単位：人

■ 従業員数 ■ 業務委託



2. ビジネスモデルと市場環境

メディア事業

メディア事業 | EPARKくすりの窓口

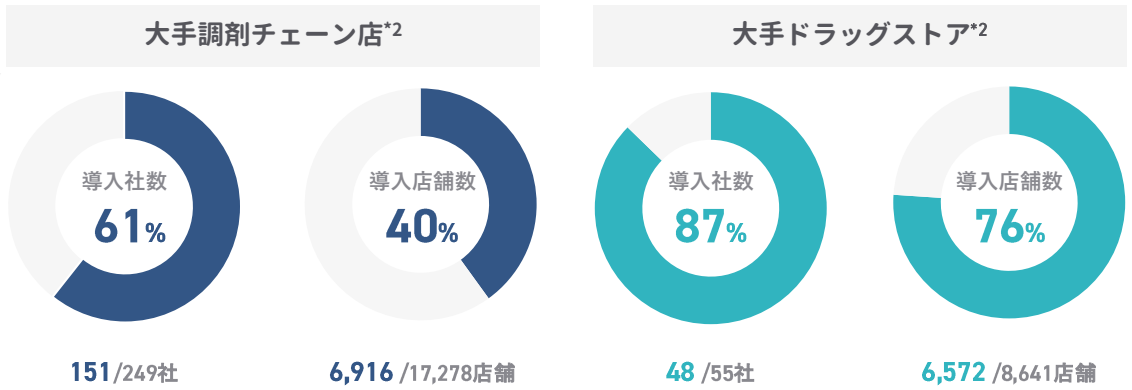
自身の薬局のPRが出来る国内最大級のポータルサイト

処方箋ネット受付対応可能 **24,634店舗*1**を掲載。

患者様の好きな時間・好きな場所で薬が受取れる

薬局を探せる情報サイト。

*1. 2026年6月時点



*2. 2026年5月末時点

導入事例



メディア事業 | EPARKくすりの窓口




EPARKくすりの窓口では**多様な検索項目**と
利用者のライフスタイルに合わせて、**お薬の受取り方**を選択することができます。



条件にぴったりの店舗を検索

- 電子処方箋対応
- 電子決済可能
- オンライン服薬指導可能
- ドライブスルー

お薬の受取り方も選べる

 ロッカー	 宅配
	 駐車場

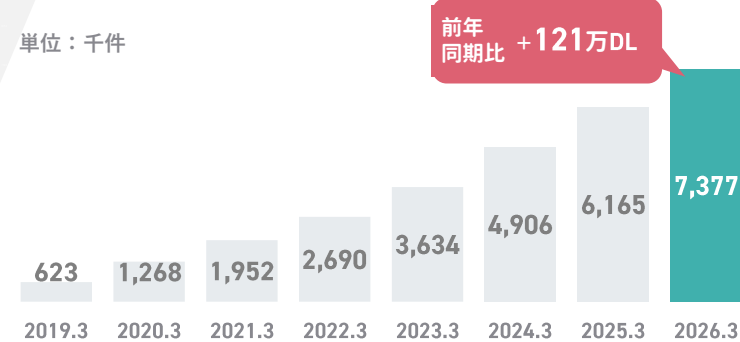
EPARKお薬手帳アプリ

お薬手帳としての利便性と患者の健康管理に役立つ様々な
PHR^{*3}管理機能を備えており、
業界トップクラスのダウンロード数とユーザー評価を獲得。

*3. Personal Health Record (患者様個人の健康に関する医療データ)

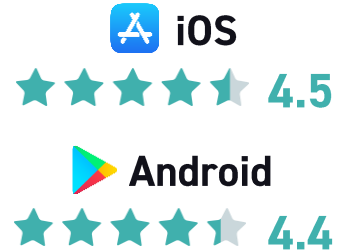
アプリダウンロード数 (累計)

単位：千件



*4. 2026年3月末時点

レビュー評価^{*4}



アプリの機能

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



薬局のレセプト
コンピューター^{*1}と
自動連携^{*2}します

*1. 診療報酬請求システム

*2. 薬の種類や数量・金額・保険者番号などのデータが匿名加工され、当社クラウドへ蓄積されます。

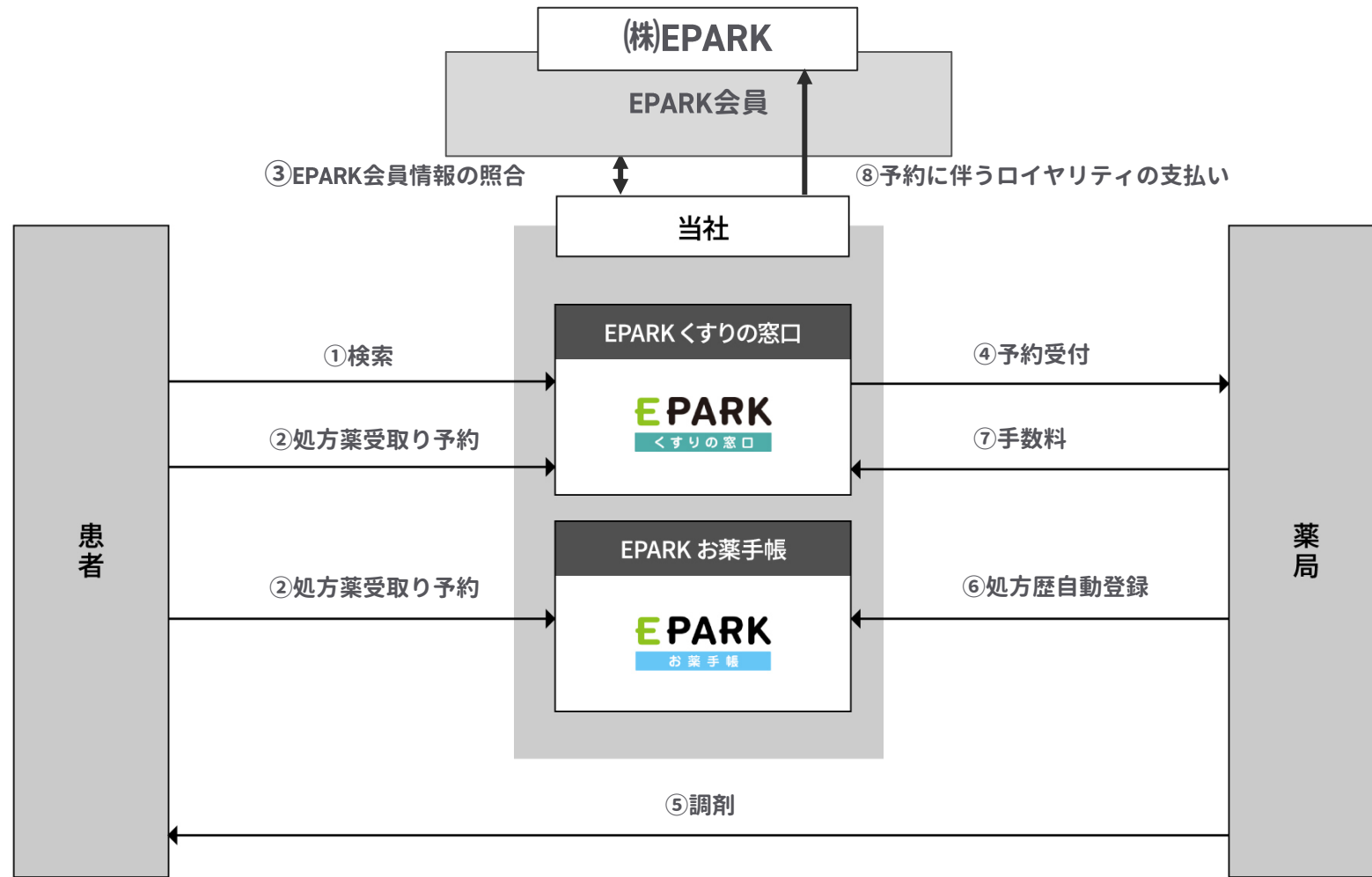
EPARK

お薬手帳



メディア事業 | ビジネスモデル

メディア事業における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。



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

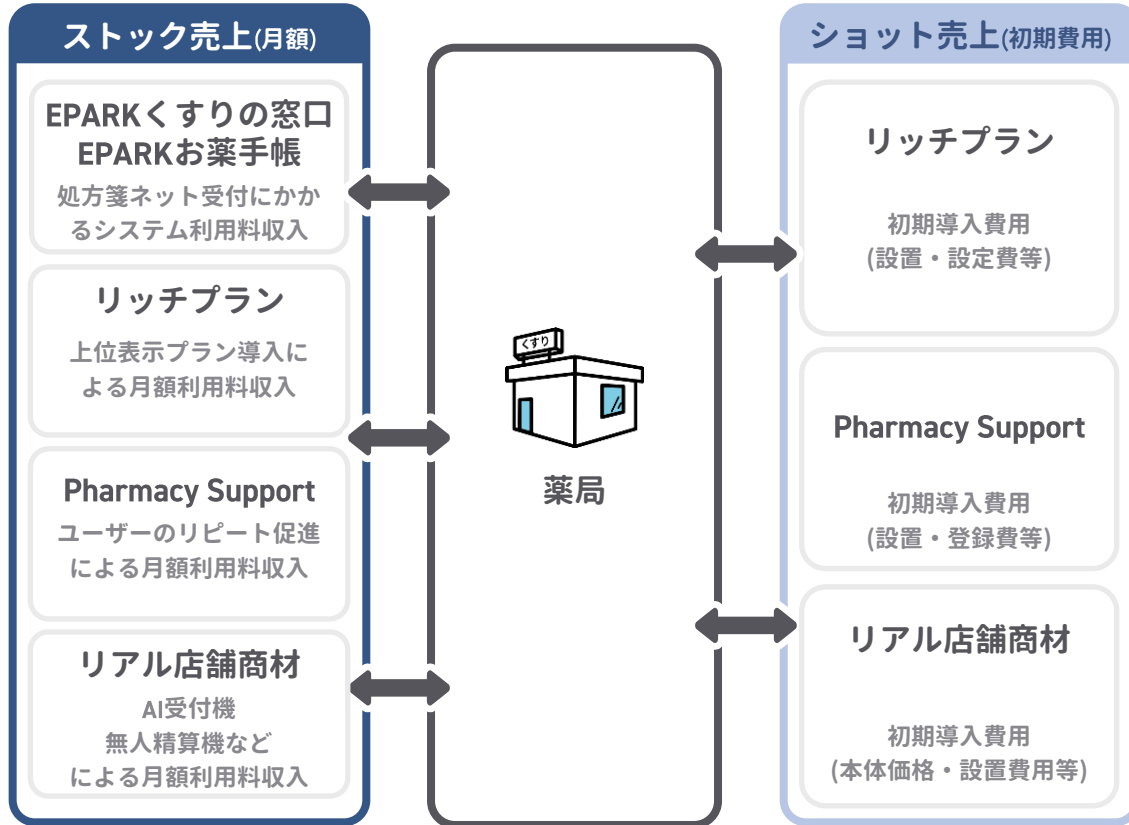
患者のリピート促進に
特化した顧客管理システム



AI受付機

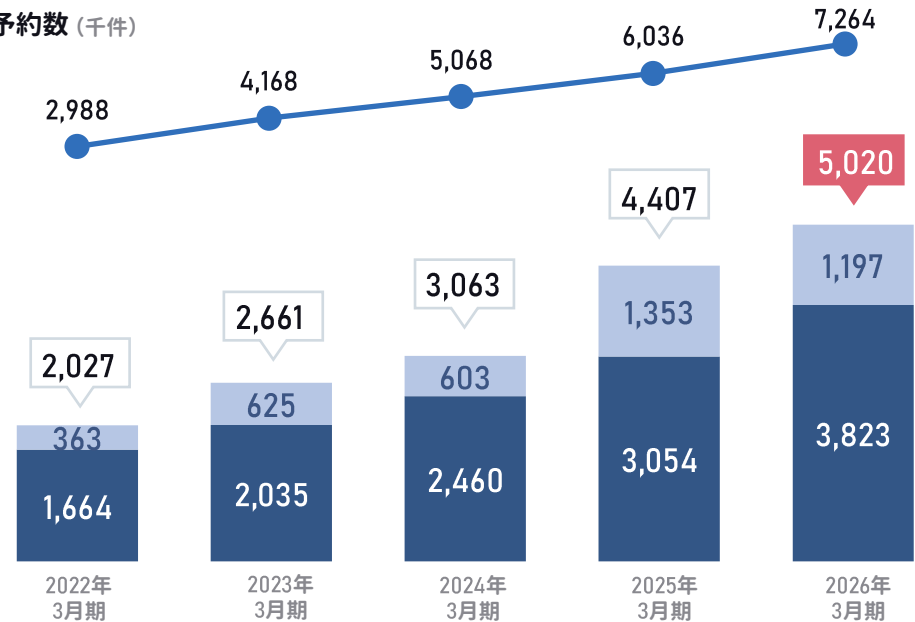


無人精算機



売上：メディア事業

■ ショット売上 (百万円)
■ スtock売上 (百万円)
● 予約数 (千件)



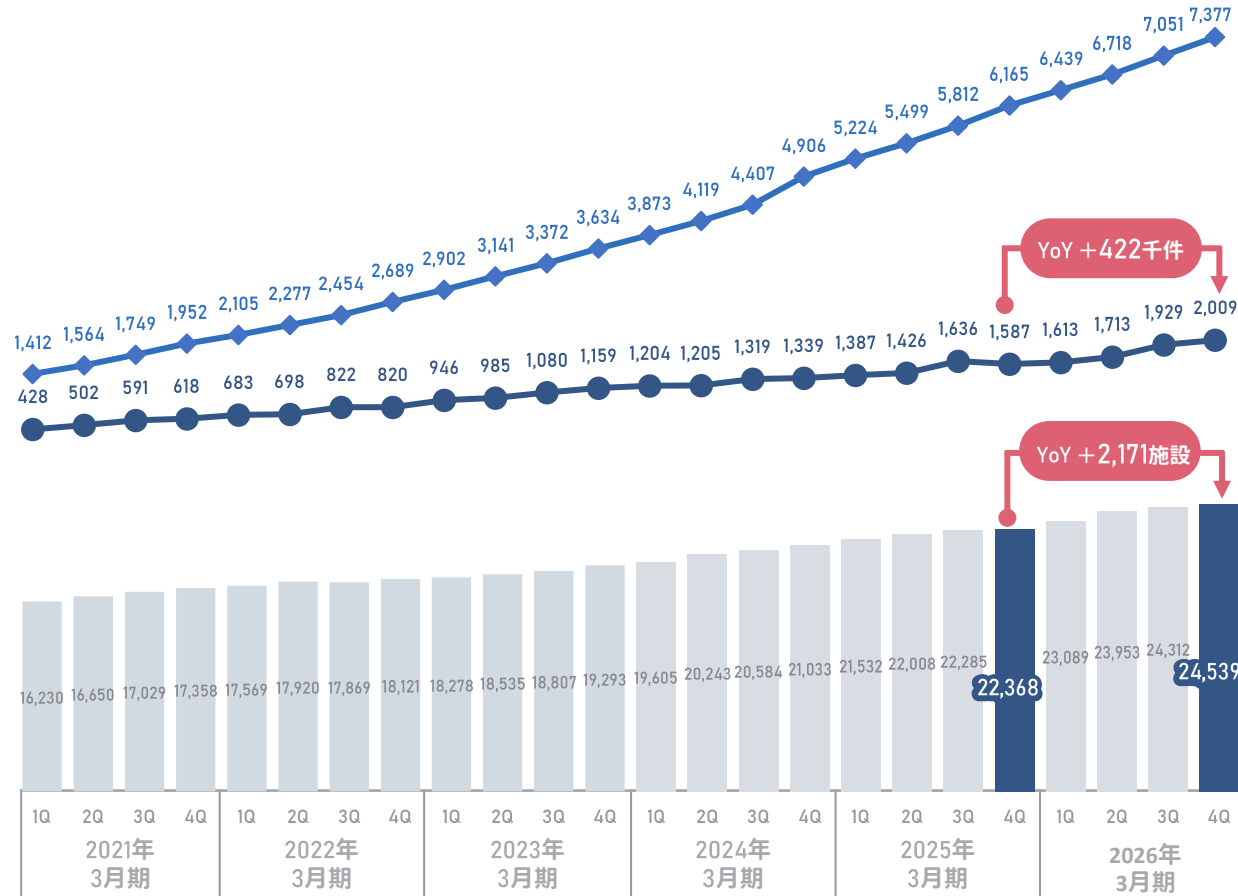
ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

2. ビジネスモデルと市場環境

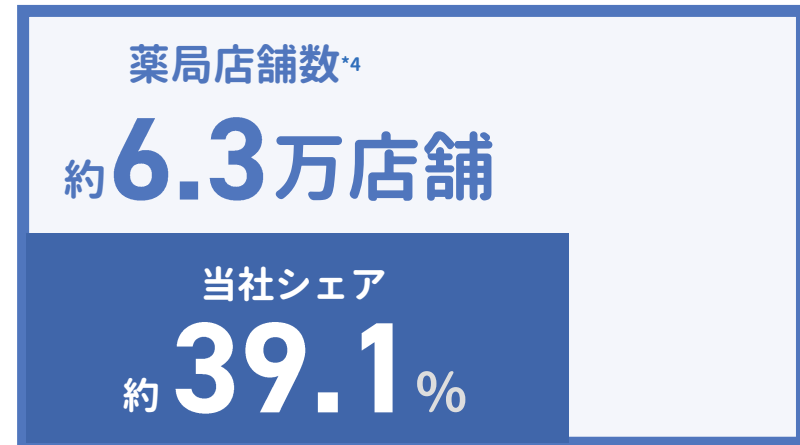
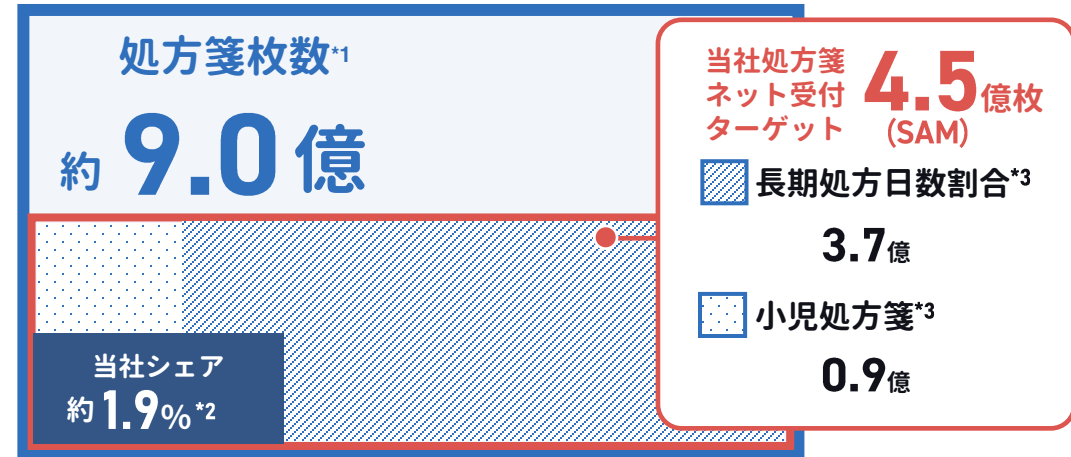
メディア事業 | KPI (重要指数)

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困り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)



※窓口Q平均UUについては、重要性・有用性を勘案し、開示を終了しております。



*1. 調剤医療費総額、処方箋枚数(受付回数)令和5年4月~令和6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を元にレセコン連携契約店舗のレセプトデータから対象処方箋比率を算出

その比率を全国年間処方箋発行枚数に乗じて市場規模を推計

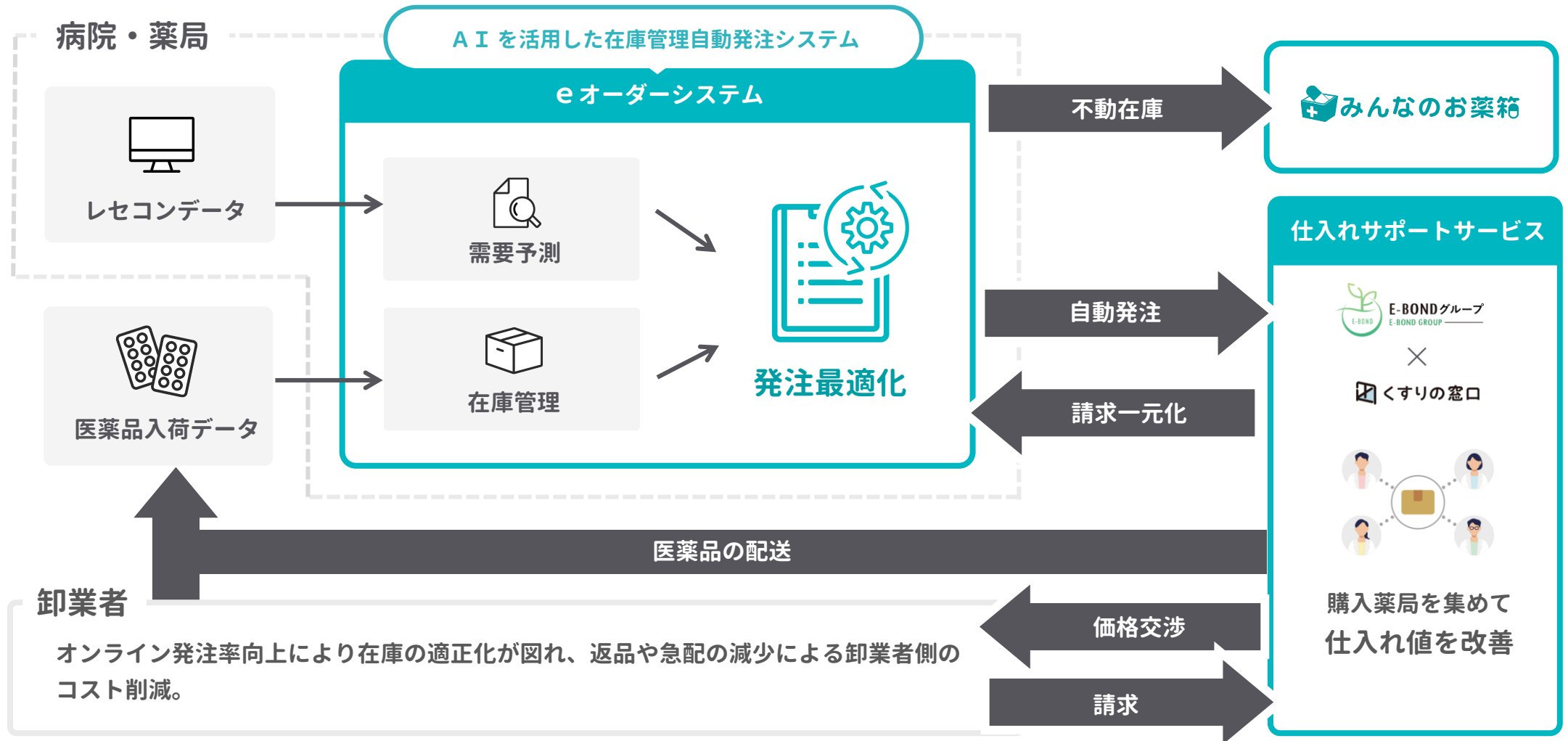
*4. 厚労省「衛生行政報告例の概要(令和5年3月末概数)」より

2. ビジネスモデルと市場環境

みんなのお薬箱事業

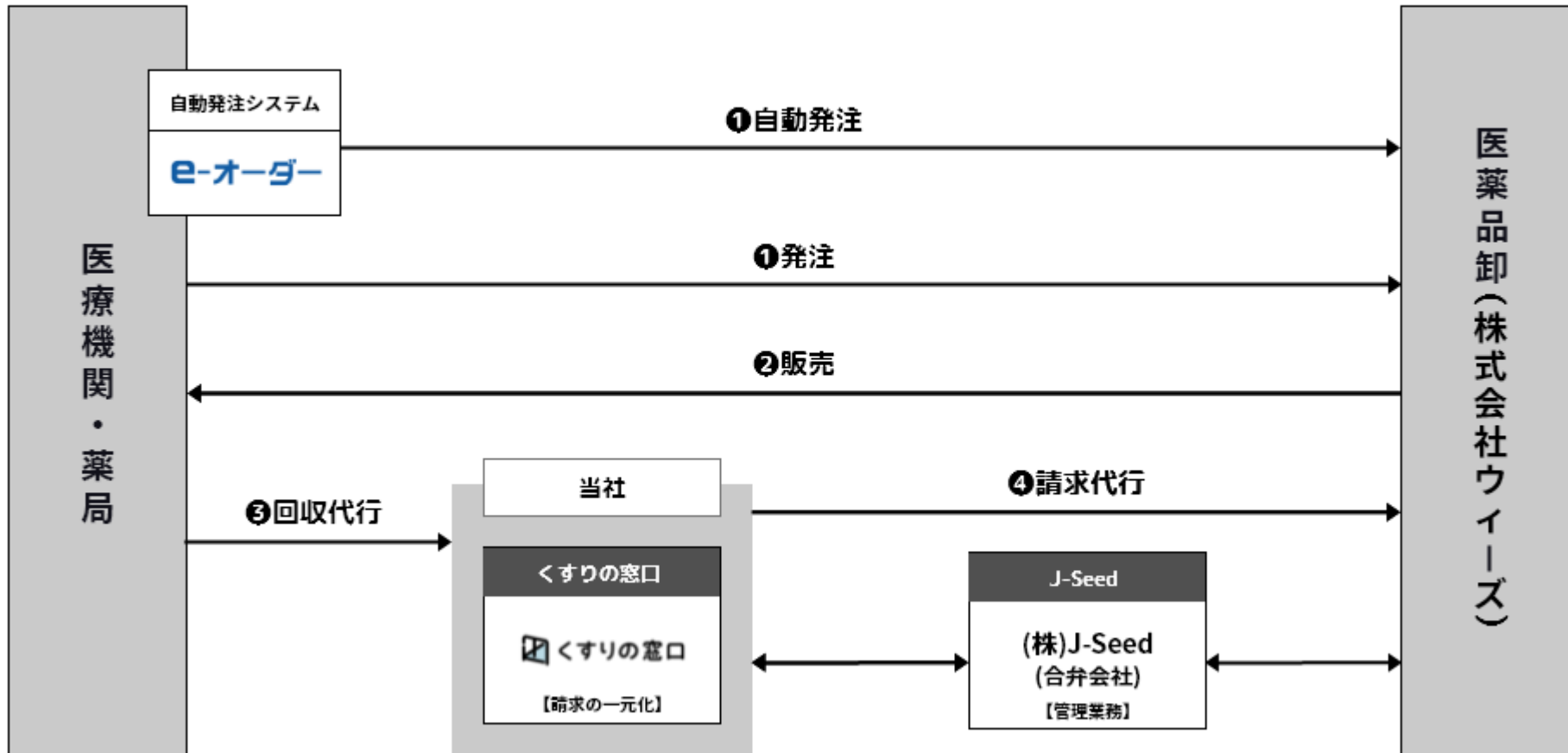
みんなのお薬箱事業 | サービス概要

eオーダーシステムにより自動で在庫最適化・発注を行ない、不動在庫とオペレーションコストを削減します。



みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル

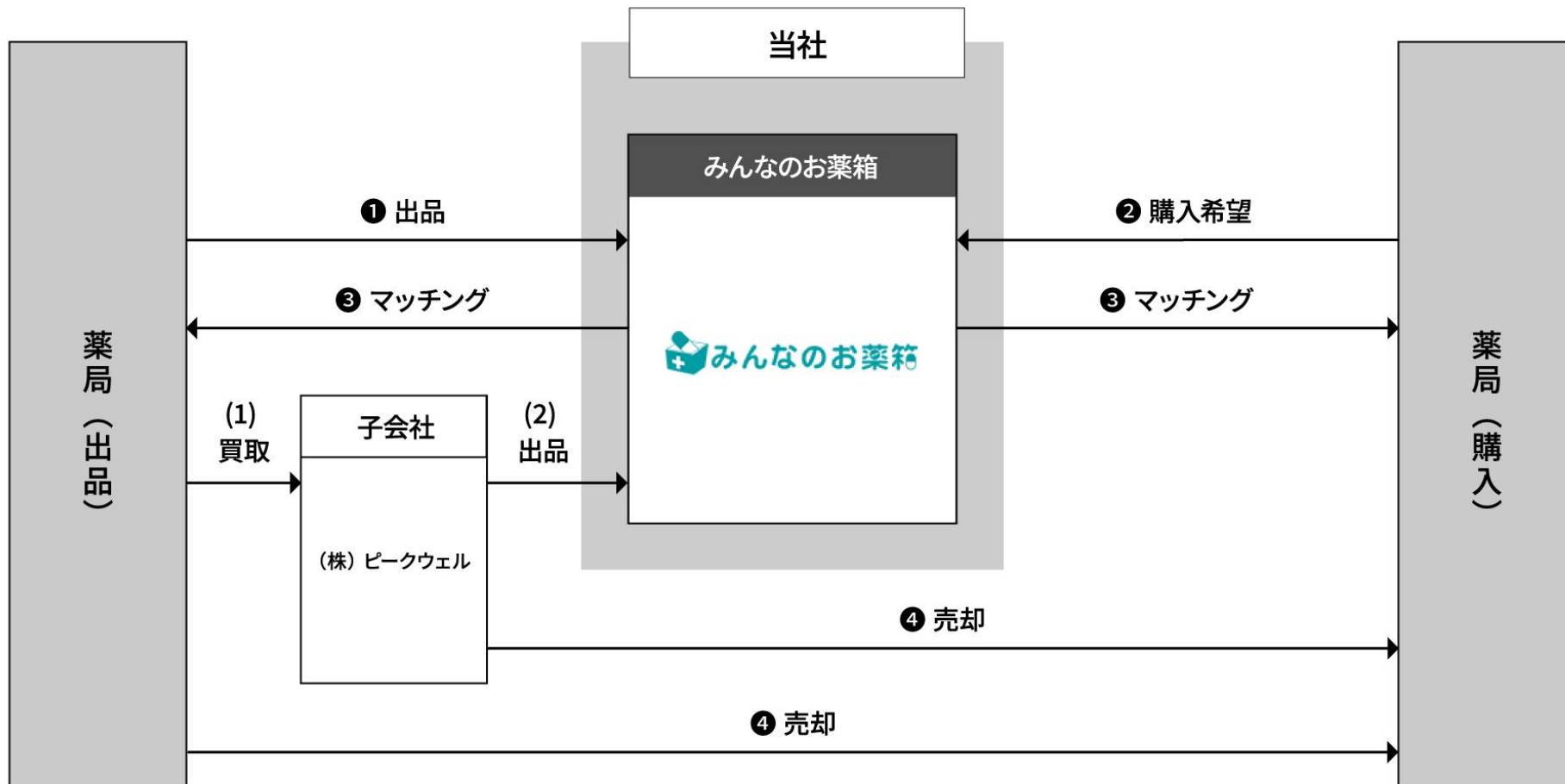
仕入れサポートサービスの事業全体の流れと e オーダーシステムの位置付けは以下の通りです。



* 医薬品卸の株式会社ウィーズは、2024年11月に業務提携したE-BONDホールディングスの子会社です。

みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル

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。



2. ビジネスモデルと市場環境

みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル



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



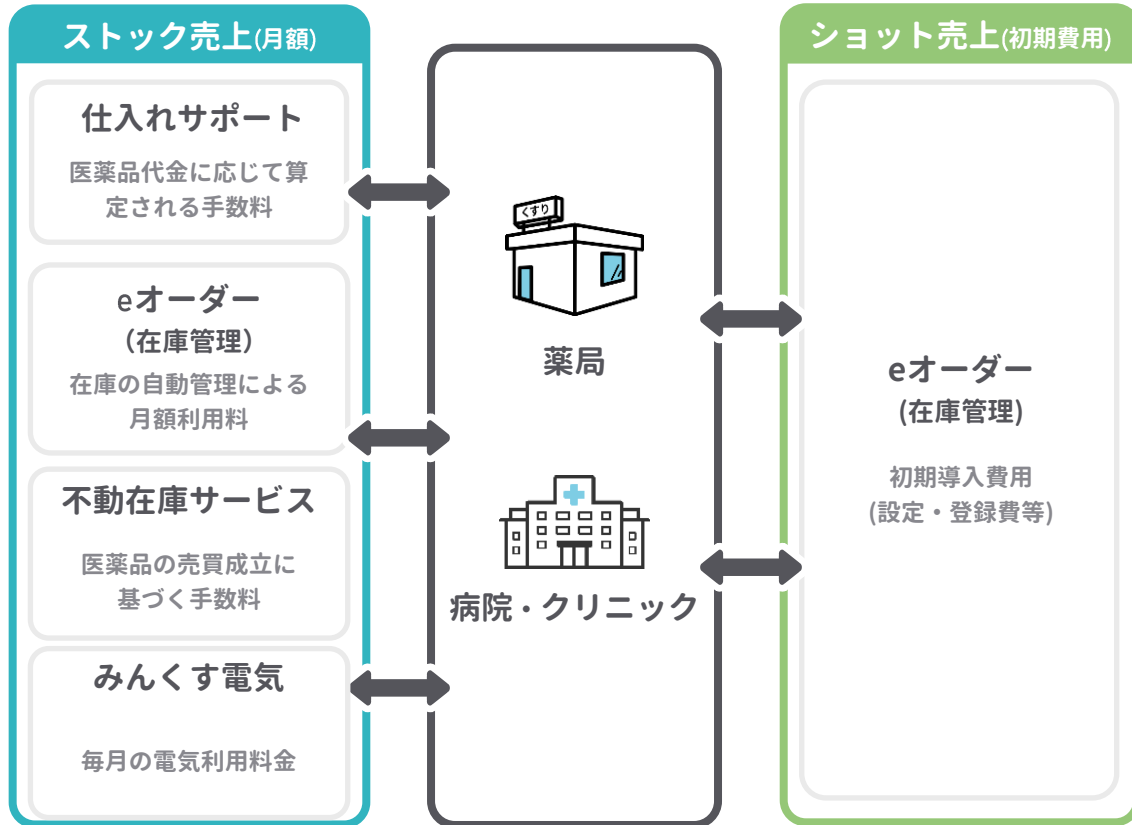
AIを活用した在庫管理自動発注システム

不動産在庫サービス

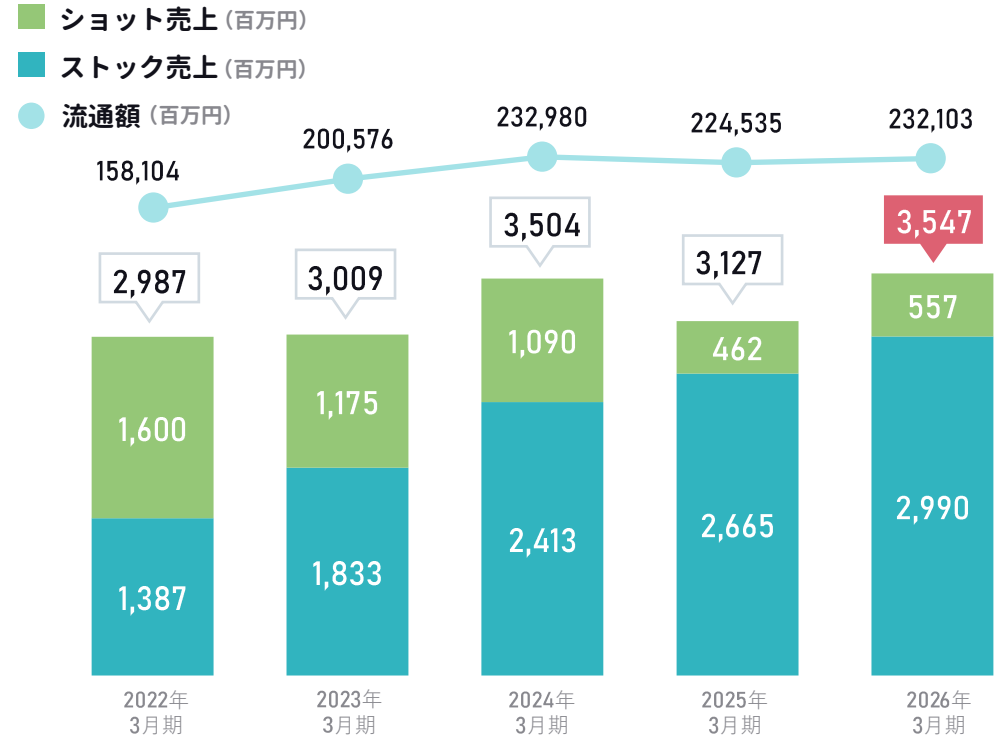
国内最大級の医薬品売買のマッチングサイト



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。

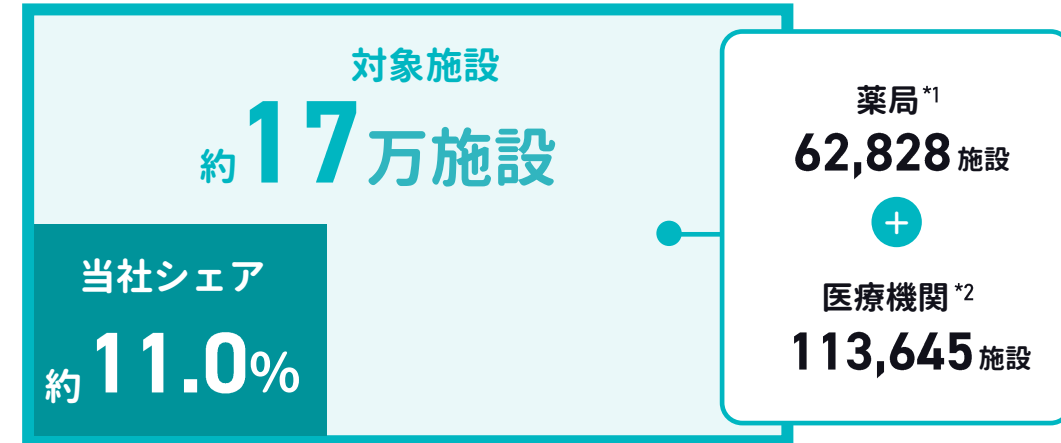
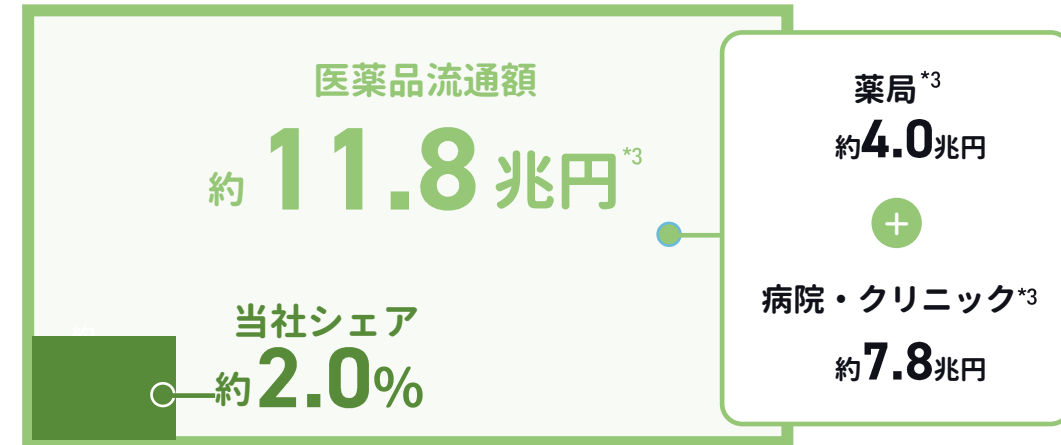
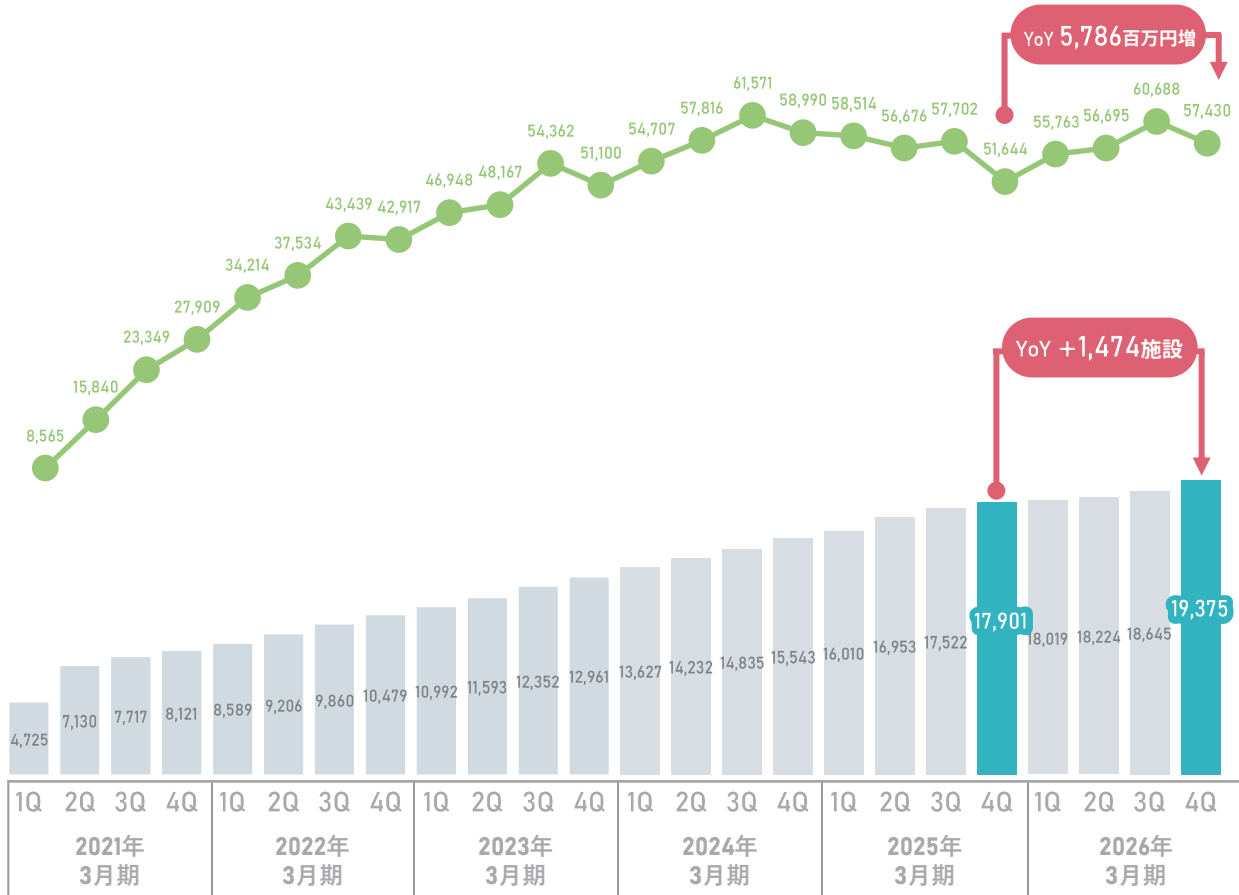
流通額：不動産在庫でマッチングした医薬品額と仕入れサポートの医薬品仕入額の合算。

2. ビジネスモデルと市場環境

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

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



*1. 厚労省「衛生行政報告例の概要(令和5年3月末概数)」より

*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和7年4月末概数)」より

*3. IQVIA医薬品市場統計△売上データ (期間: 2025年4月~2026年3月)

2. ビジネスモデルと市場環境

基幹システム事業

基幹システム事業 | グループ会社で展開



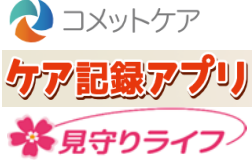
基幹システム事業 | ビジネスモデル

薬局



レセコン、薬歴、
監査システムを薬
局向けに提供

介護



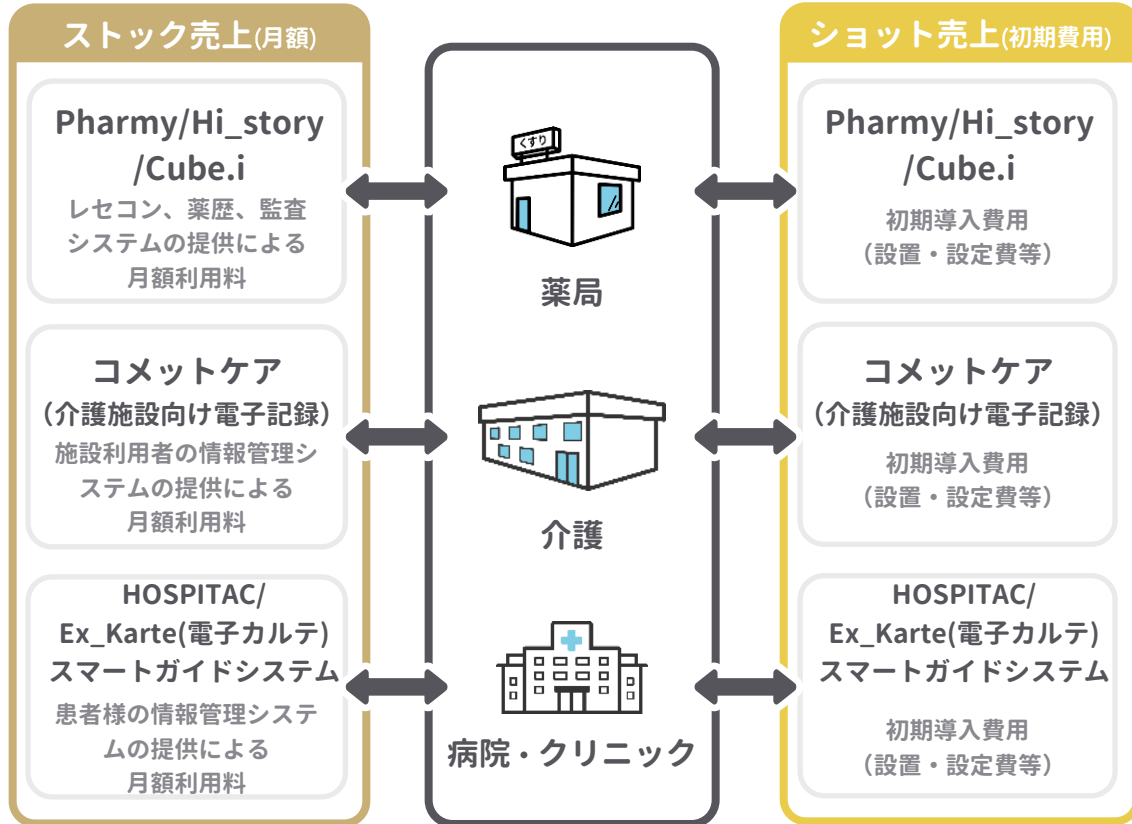
介護記録システム
を提供

病院



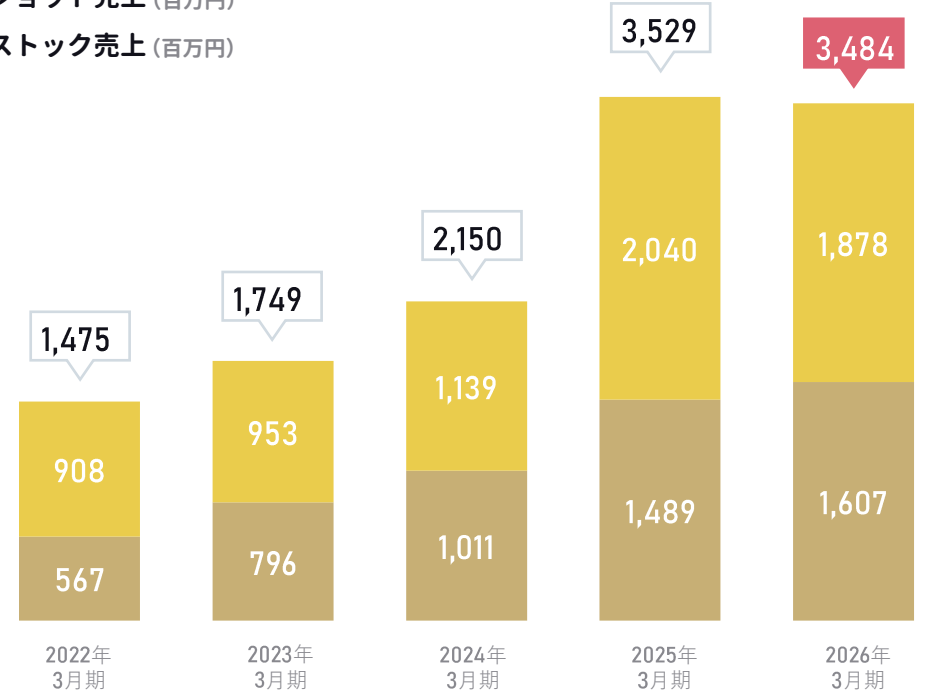
スマートガイドシステム

医事会計・オーダリン
グー一体型電子カルテ/
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

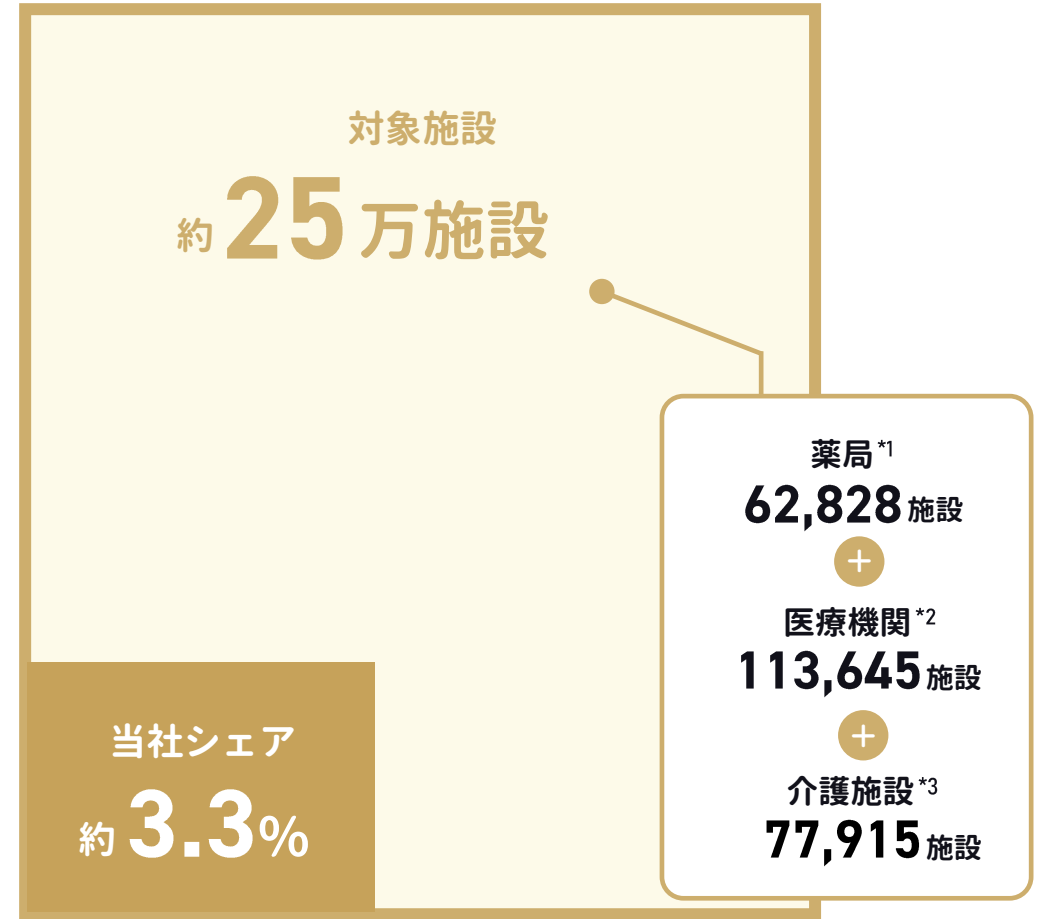
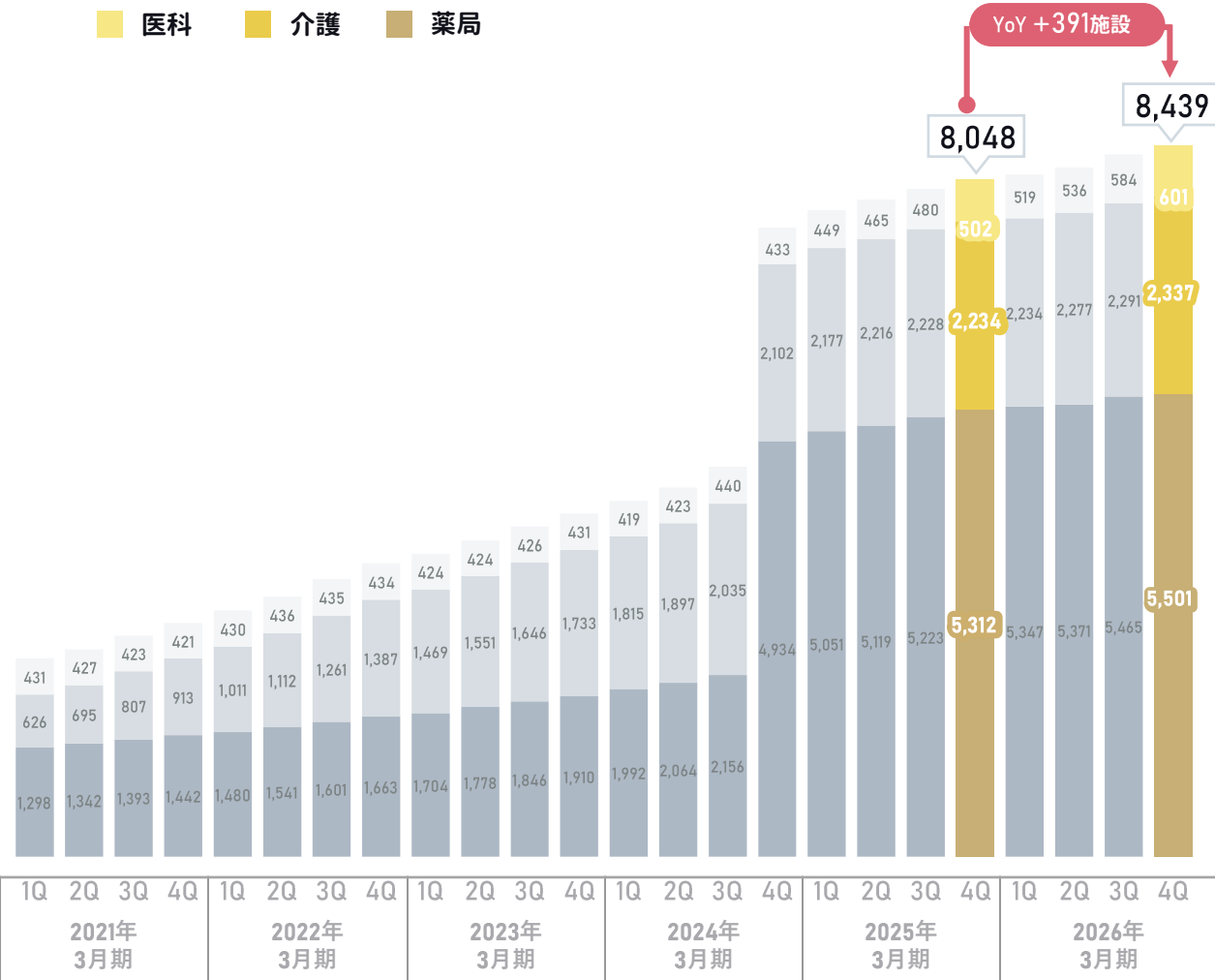
■ ショット売上 (百万円)
■ ストック売上 (百万円)



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。

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「衛生行政報告例の概要(令和5年3月末概数)」より

*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和7年4月末概数)」より

*3. 厚労省「介護サービス施設・事業所調査の概況(令和6年10月)」より

2. ビジネスモデルと市場環境

未病予防事業

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

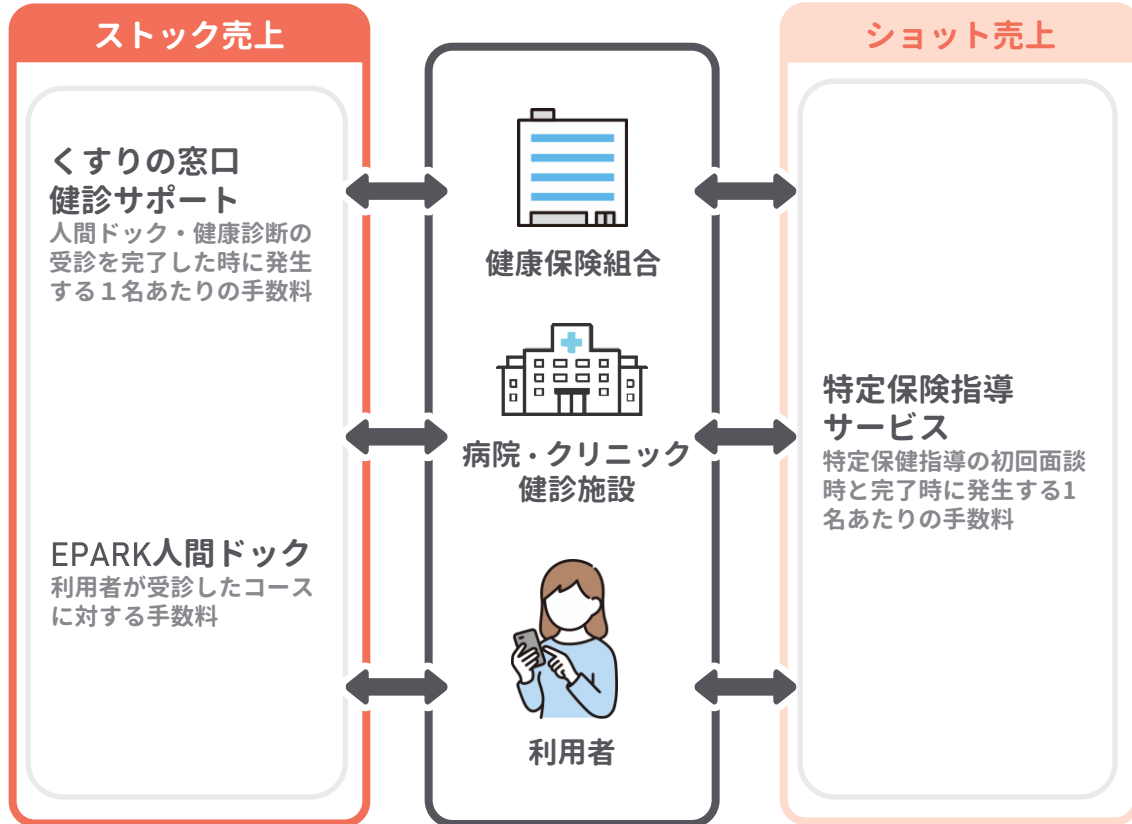


人間ドック・健診の 24時間WEB予約サービス

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。

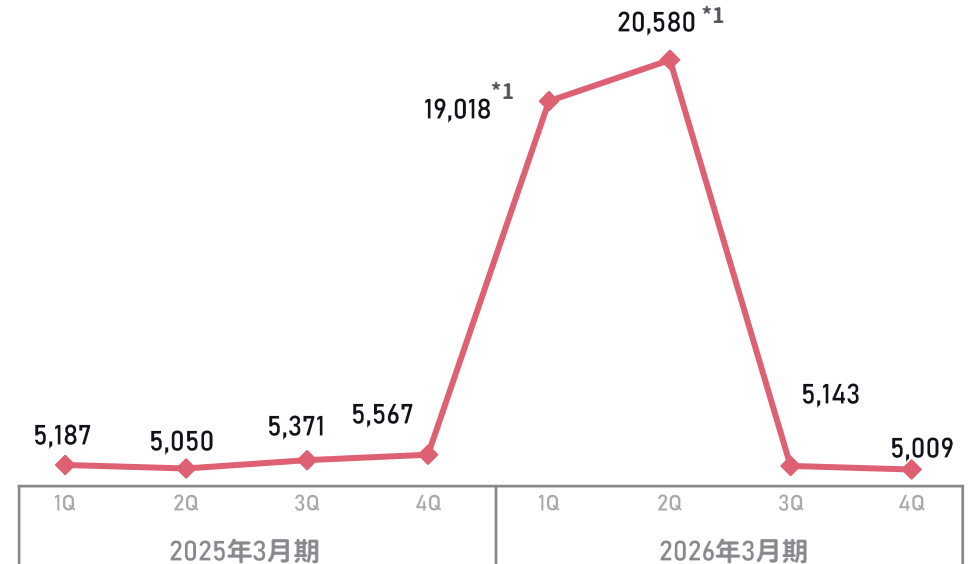


KPI：未病予防事業

◆ 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カ月掛かります。



*1.健康診断に季節性があるため増加

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. 成長力の源泉と競合環境

3. 成長力の源泉と競合環境

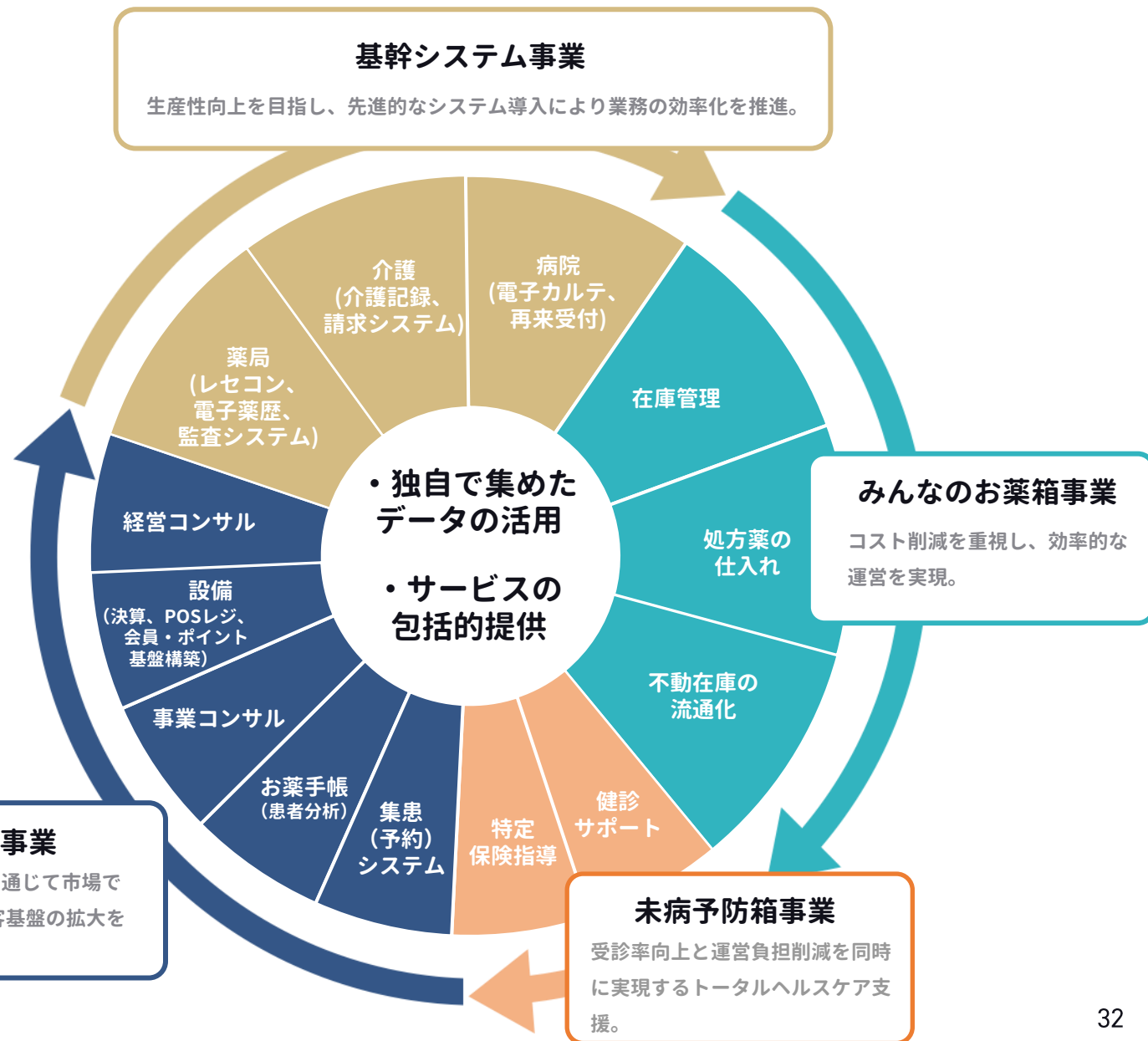
経営資源・競争優位性

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、未病予防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。



経営資源・競争優位性

■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。

■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、広島、高松)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。また営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。

■安定した収益の確保

当社は将来も継続的に計上され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サービス・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。

3. 成長力の源泉と競合環境

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。

※2 乗降客数上位100駅対象		※2※3 主要都市エリア駅対象	
1位 表示	77%	1位 表示	57%
3位 以内 表示	99%	3位 以内 表示	89%
5位 以内 表示	100%	5位 以内 表示	95%
10位 以内 表示	100%	10位 以内 表示	98%



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。



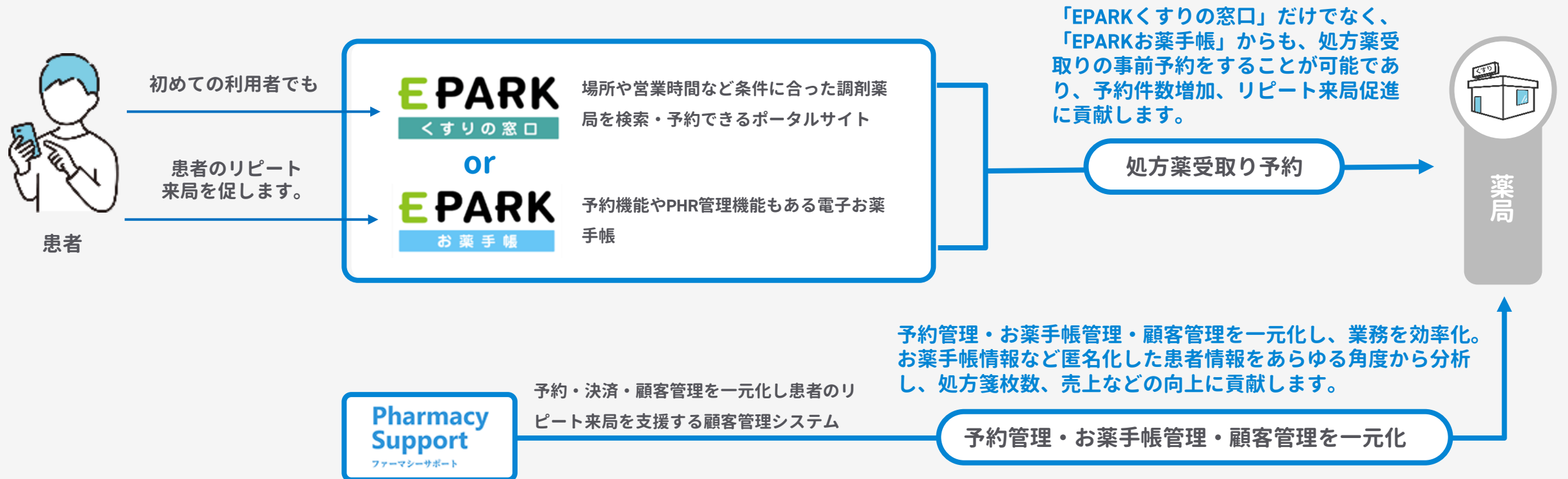
※1. Search Engine Optimization(サーチ・エンジン・最適化)の略で、日本語で「検索エンジン最適化」を意味します。

※2. 2026年度中の集計順位。例：「池袋駅 薬局」など (株)くすりの窓口調べ ※外部ツールで取得

※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 (株)くすりの窓口調べ ※外部ツールで取得

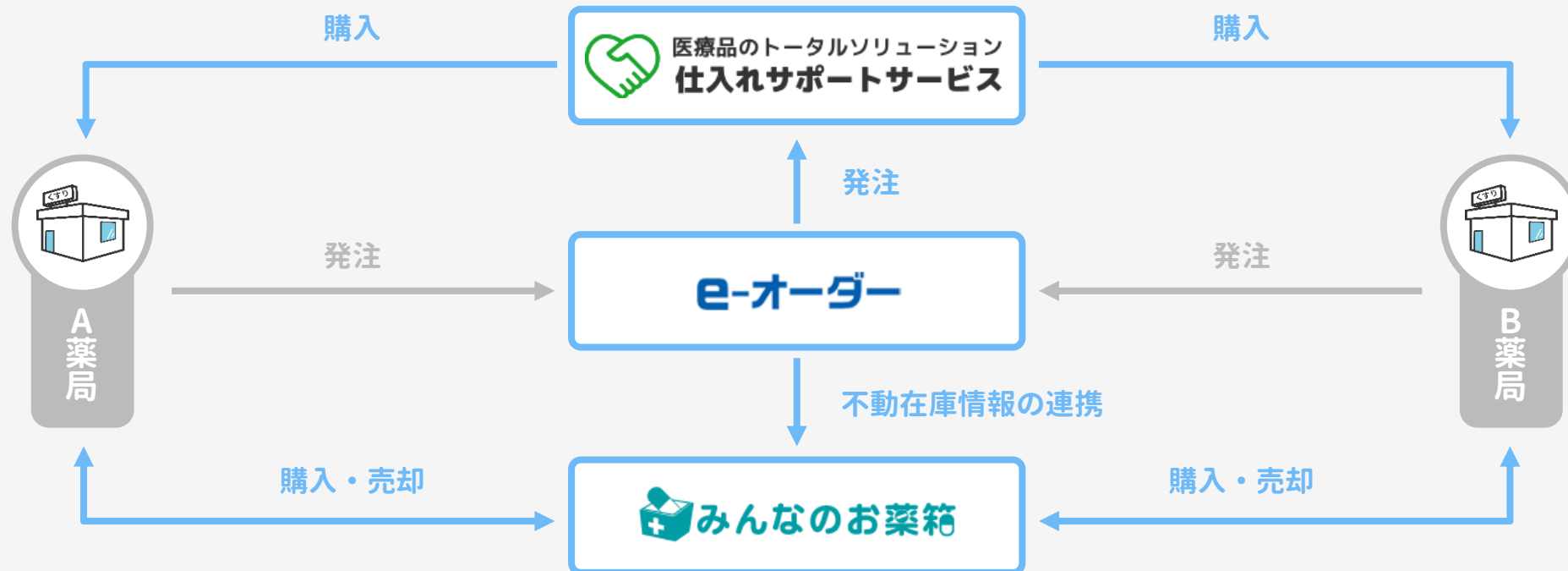
メディア事業 | サービス間の相互機能連携

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。



みんなの薬箱事業 | サービス間の相互機能連携

仕入れサポート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-オーダーシステム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。



3. 成長力の源泉と競合環境

メディア事業 EPARKお薬手帳アプリ | 競合環境

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、当社の処方箋ネット予約件数増加に伴う手数料の拡大を支えています。

アプリ名称	運営会社	DL数or登録者数	主な機能	App Store評価	Android評価
EPARKお薬手帳	くすりの窓口	2026年3月 700万人突破 (DL)	処方箋ネット受付・薬局検索・オンライン診療・オンライン服薬指導／服薬フォロー他	4.5 レビュー：20万件	4.4 レビュー：2.6万件
A社アプリ	A社	非公開	オンライン服薬指導・マイナ連携・処方箋画像送信・服薬アラーム・お薬登録他	1.6 レビュー：253件	2.5 レビュー：203件
B社アプリ	B社	2026年3月 270万人突破 (登録者)	処方箋送信・マイナ連携・健康管理・家族管理等	4.5 レビュー：2.7万件	4.0 レビュー：6,242件
C社アプリ	C社	2023年12月 100万人突破 (DL)	処方箋送信・オンライン服薬指導・服薬フォロー等	4.0 レビュー：3,280件	3.4 レビュー：1,832件
D社アプリ	D社	非公開	処方箋送信・健康管理・服薬アラーム・家族管理等	4.5 レビュー：3,661件	4.3 レビュー：1,092件
E社アプリ	E社	2018年6月 27万人突破 (登録者)	処方箋送信・マイナ連携・オンライン服薬指導等	1.9 レビュー：63件	3.0 レビュー：50件

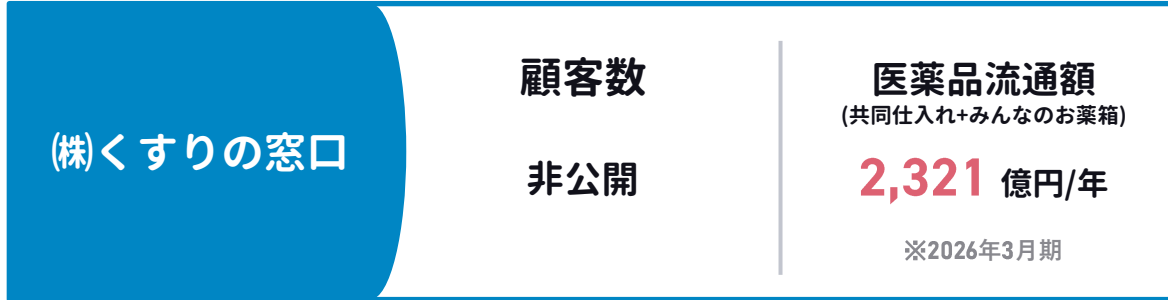
※ 2026年6月時点ストア評価。(株)くすりの窓口調べ

3. 成長力の源泉と競合環境

みんなのお薬箱事業 | 競合環境

医薬品流通額大手の一角を占めるまでになり、みんなのお薬箱は顧客数、出品数ともに他社を大きく上回っております。

■仕入れサポートサービス



■みんなのお薬箱



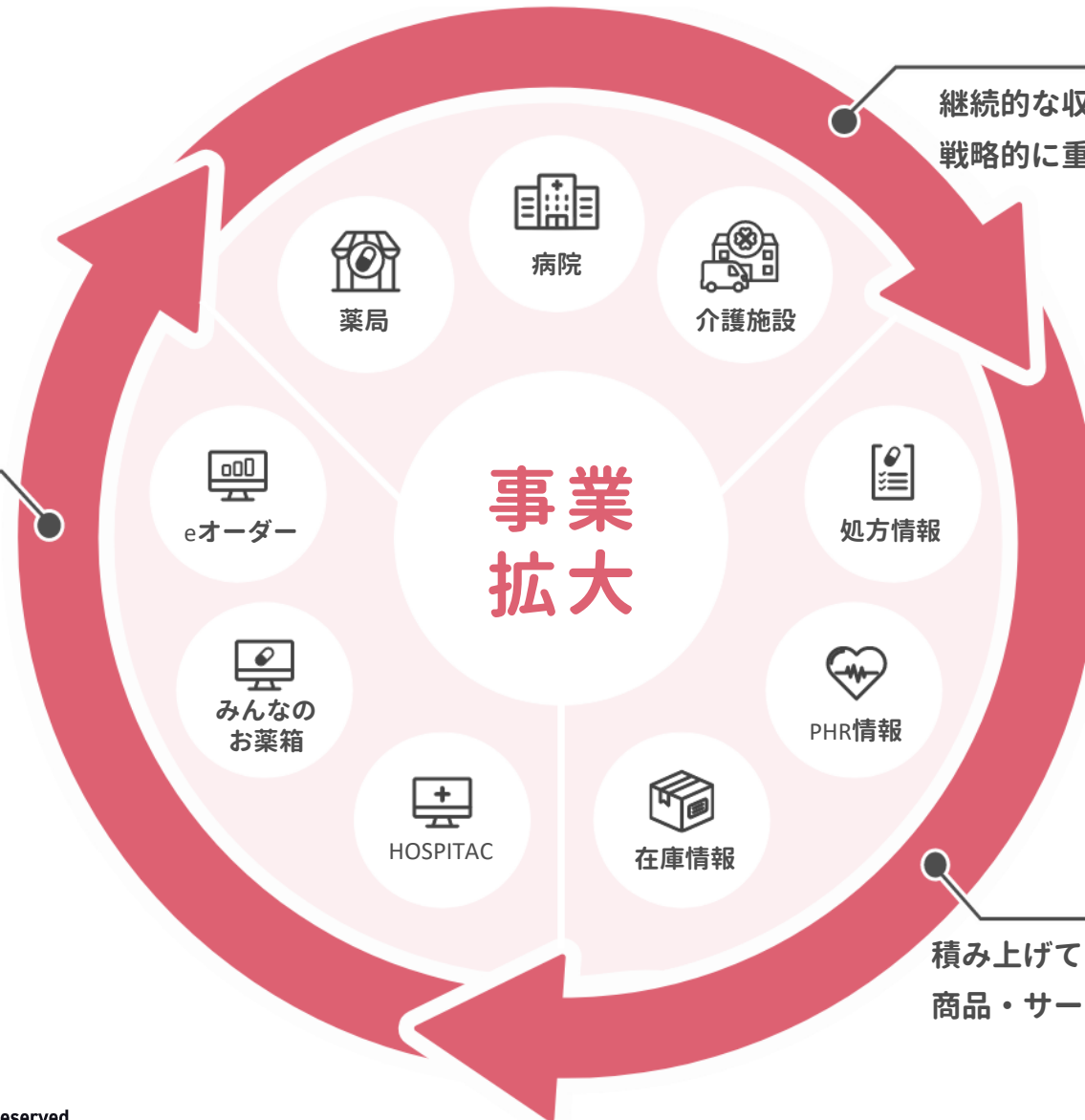
中長期成長戦略における成長エンジン

顧客獲得

継続的な収益が見込まれるストックビジネスを戦略的に重視し、ストック収益の最大化を図る。

商品開発

蓄積されたデータを活用し、顧客ニーズを捉え、満足度の高いサービスに転換。



データ蓄積

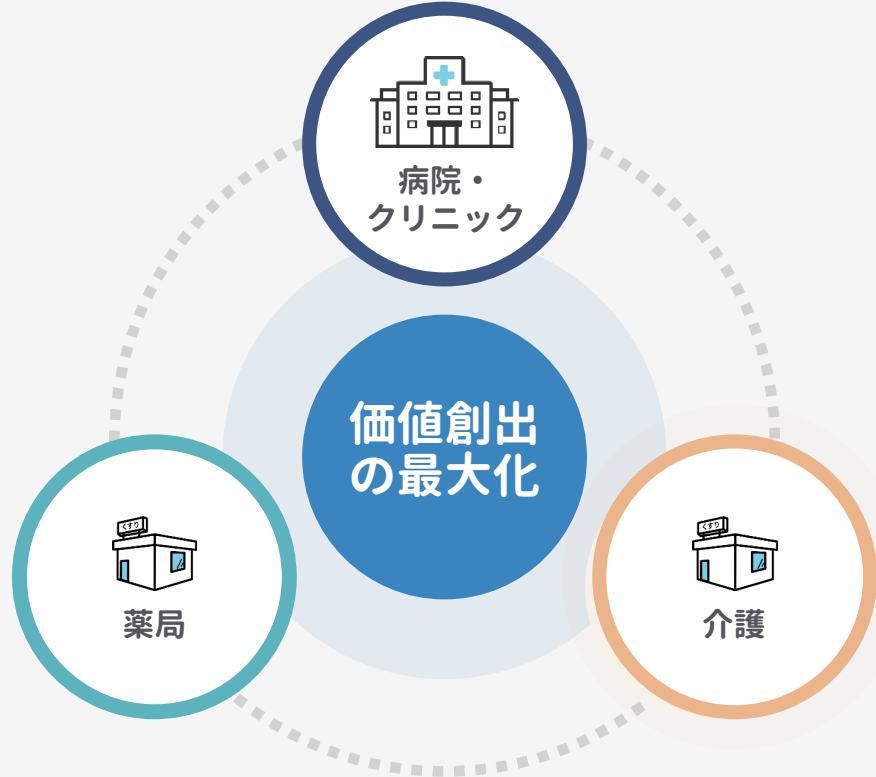
積み上げてきた顧客基盤によりお客様に質の高い商品・サービスの提案、サービス価値の向上。

3. 成長力の源泉と競合環境

中長期成長戦略におけるM&A

2026年1月に株式会社メディウェブおよび株式会社イーディーライトを買収し、同年5月には株式会社テクノネットワークおよび株式会社ケイングを買収いたしました。

これにより、グループとしての病院・クリニックの選択肢が一層拡充され、提供価値の向上につながっています。今後もグループ全体でのシナジー創出を通じ、さらなる成長を目指してまいります。



顧客・市場拡大

- 予約システムを起点としたサービス提供拡大
- 医療機関向け市場への展開加速
- 医療機関向け顧客基盤の拡大

プロダクト・システム強化

- 電子カルテ関連事業の強化
- ORCA関連システムの導入・保守体制の強化
- 医療DX関連サービスの展開強化

サービス拡充

- EPARK医科向け事業の集約
- ポータルサイト事業の強化

4. 事業計画

4. 事業計画

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。

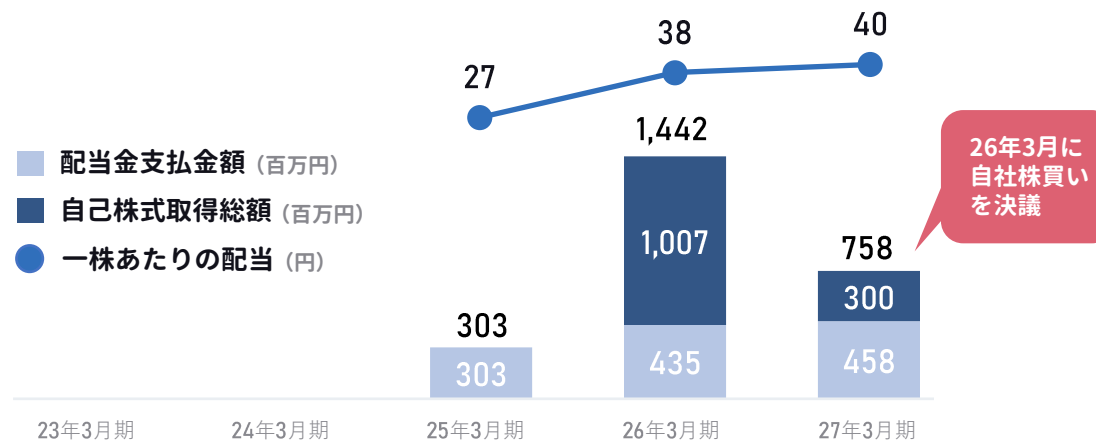
単位：百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	前期比
売上高	6,489	7,420	8,721	11,199	12,330	14,400	+16.7%
売上原価	3,117	3,346	3,788	4,724	5,359	6,348	+18.4%
売上総利益	3,372	4,074	4,932	6,475	6,970	8,052	+15.5%
販売管理費	2,657	3,024	3,562	4,521	4,288	4,953	+15.3%
営業利益	715	1,050	1,370	1,953	2,681	3,100	+15.5%
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%

4. 事業計画

株主還元額の推移（予想と実績）

配当性向15%を基本方針として、適正な財務の健全性を確保しつつ、利益成長に応じた株主還元の強化に努めてまいります。

2026年3月期は、業績の伸長を踏まえ、年間配当金を**30円→38円**へ増配。



単位：円/株、百万円

	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期	27年3月期 (予定)	累計
配当金	-	-	27	38	40	-
配当金支払金額	-	-	303	435	458	1,196
配当性向	-	-	14.6%	14.4%	14.8%	14.6%
自己株式取得総額	-	-	0	1,007	300	1,307
総還元性向	-	-	14.6%	48.8%	24.5%	29.3%

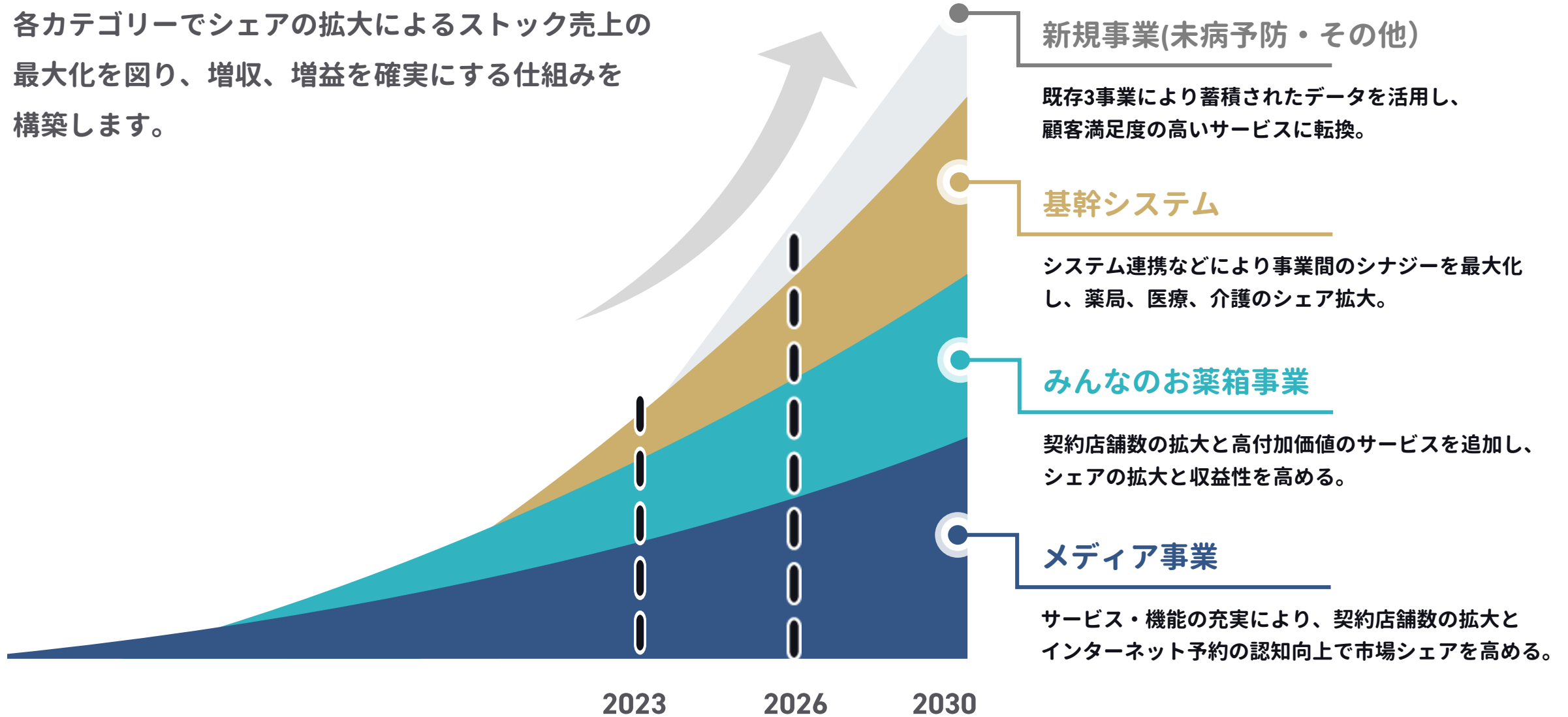
単位：円

	期初予想	実績	前期比
25年3月期	14	27	-
26年3月期	30	38	+11
27年3月期 (予定)	40	-	+2

5. 中期経営計画

売上の成長イメージ

各カテゴリでシェアの拡大によるストック売上の最大化を図り、増収、増益を確実にする仕組みを構築します。



5. 中期経営計画

商品ポジショニングマップ

2026年1月医科予約サイトを運営するメディ・ウェブの買収によって医療機関分野への本格参入を果たし、2026年5月日本医師会が提供するレセコン「ORCA」を販売するテクノネットワークの買収によってそれを加速させております。

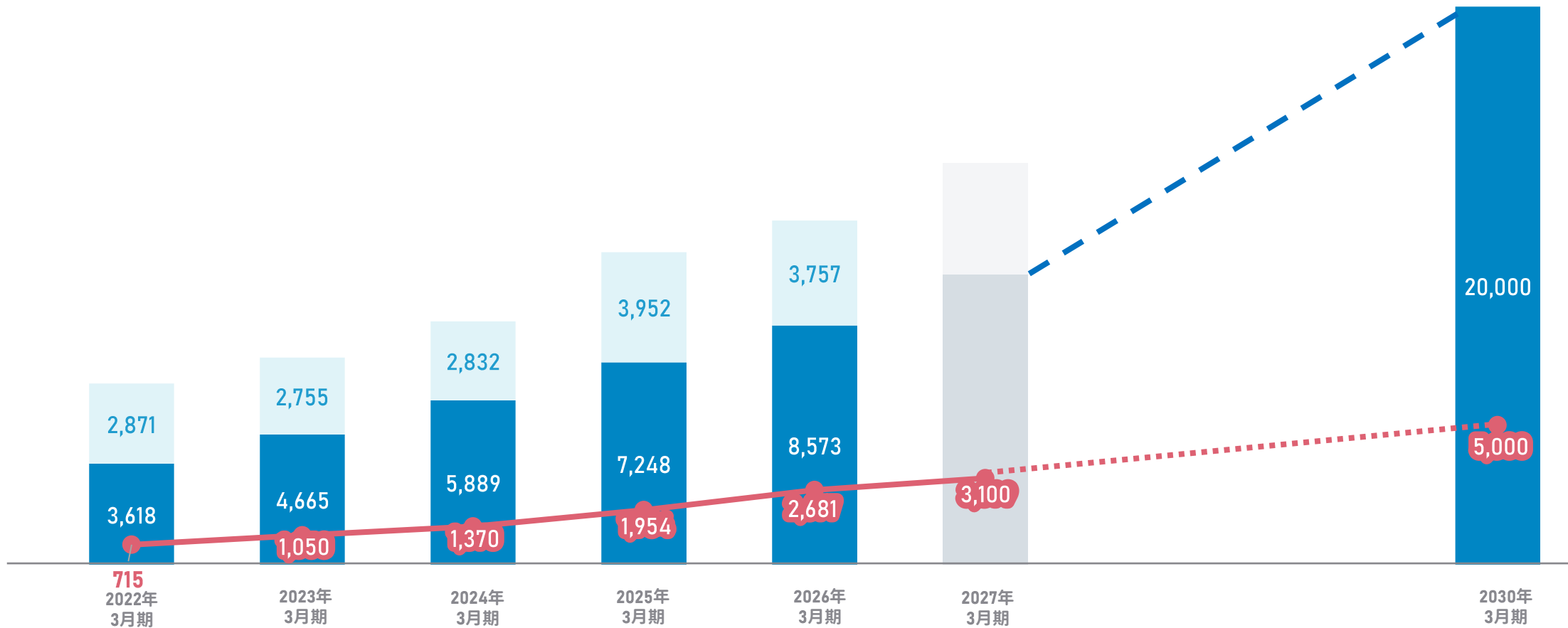
領域	メディア事業	みんなのお薬箱事業	基幹システム事業	新規事業(未病予防・その他)
薬局	<p>E PARK くすりの窓口</p> <p>ロッカー 処方箋受付機 リッチプラン AI stock機能</p> <p>E PARK お薬手帳</p> <p>Pharmacy Support</p>	<p>医療品のトータルソリューション 仕入れサポートサービス</p> <p>みんなのお薬箱</p> <p>e-オーダー</p> <p>KPICK</p> <p>みんなくす電気</p>	<p>Pharmy (モイネットシステム) <small>子会社運用</small> 持分比率 100%</p> <p>Cube.i (キューブイメージング)</p> <p>Hi-story (ハイブリッジ) <small>子会社運用</small> 持分比率 67%</p> <p>HOSPITAC、Ex-Karte (メディカルJSP) 持分比率 77% (ACS) 持分比率 100%</p> <p>スマートガイドシステム</p> <p>TECHNO NETWORK <small>子会社運用</small> 持分比率 100%</p>	
病院 クリニック	<p><small>子会社運用</small> 持分比率 100%</p> <p>Medi Web</p>			
介護			<p>Care Daisy</p> <p>コメットケア</p>	
その他	<p>E PARK 人間ドック <small>持分比率 100%</small> <small>子会社運用</small></p>			<p>未病予防関連</p> <p>医薬品メーカー関連 (商品開発中)</p>

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、2030年3月期にストック売上200億円、営業利益50億円以上を目指します。また、東証上位市場へのステップアップを中長期的な目標とします。

■ 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

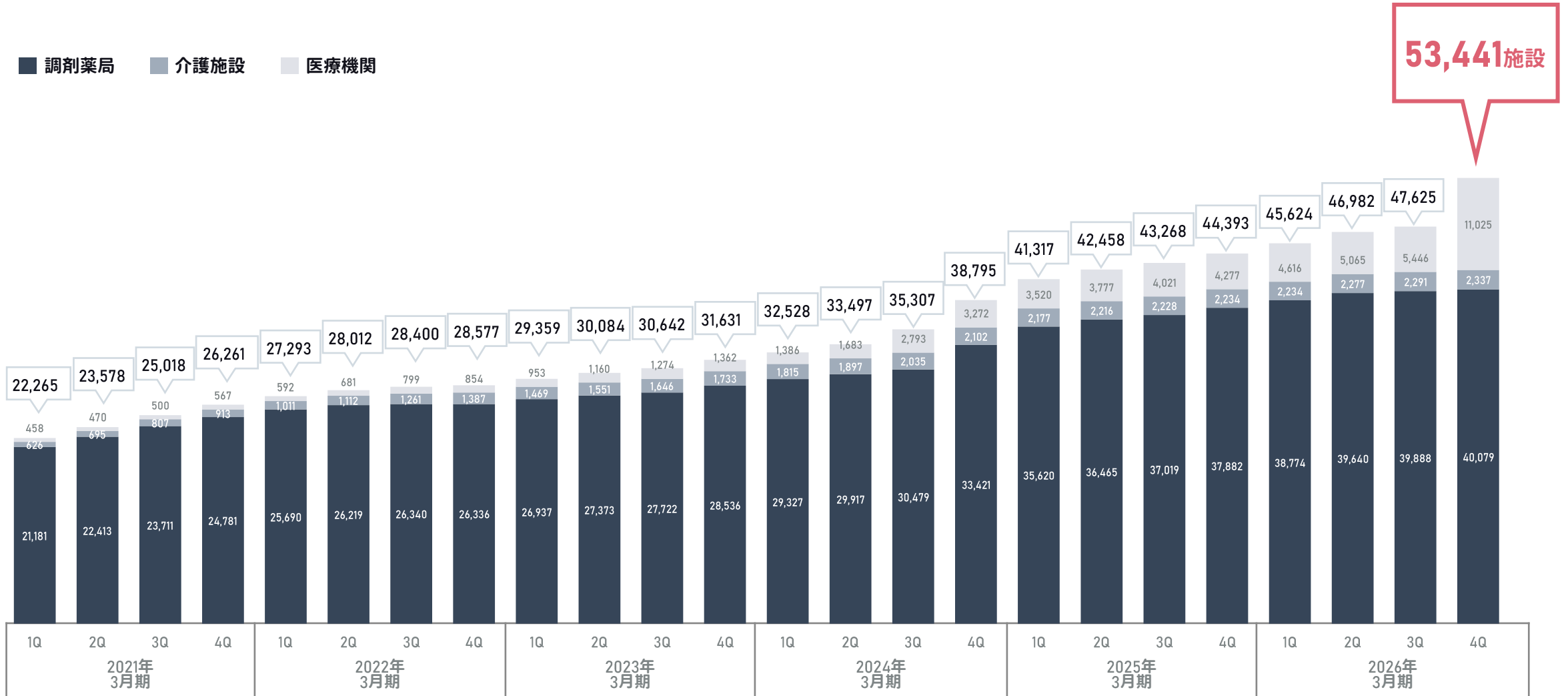


5. 中期経営計画

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



6. 上場時調達資金の充当状況とリスク情報

6. 上場時調達資金の充当状況とリスク情報

成長戦略 | 資金使途

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しました。

単位：百万円

	システムの種類	各期における充当額 () 内は当初予定額			
		2024年3月期	2025年3月期	2026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				
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	706 (660)	1,794 (1,000)	291 (1,131)	2,791 (2,791)
基幹システム事業	電子処方箋・電子薬歴、電子カルテ等に係るDX化対応				

6. 上場時調達資金の充当状況とリスク情報

認識するリスク

2026年6月26日提出の有価証券報告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
	競合他社による影響	低	中	特定時期なし
事業内容に関するリスク	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
	風評リスク	中	小	特定時期なし
法的規制に関するリスク	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
	知的財産権について	低	小	特定時期なし
事業運営体制に関するリスク	みんなのお薬箱事業における仕入れサポートサービスのパートナー	低	中	特定時期なし
	株式会社光通信、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
	特定人物への依存	低	中	特定時期なし
財務状況等に関するリスク	投資事業組合の当社株式保有割合	高	小	1年以内

6. 上場時調達資金の充当状況とリスク情報

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、有価証券報告書を参照ください。

リスク項目	リスク内容	発生可能性	影響度	主な対策
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
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
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	社内研修(入社時研修・現場配属後OJT) ライセンス制度 業績インセンティブ制度 社内FA制度 意見箱制度 退職時面談

7. 参考情報

6. 参考情報

会社概要 | 株式会社EPARKとの関係性

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、処方薬受取りの予約サービスを提供しております。

EPARK会員数は現在6,046万人を突破しており、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

当社事業は(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ます。

株式会社EPARKは、当社株式の39.4%を保有しております。また、大量保有報告書上の共同保有者保有分も含めると40.8%となります。(2026年3月末現在)

(株)EPARKの各種予約サービス



EPARK



EPARK

くすりの窓口



EPARK

人間ドック



EPARK

リラク&エステ



EPARK

歯科



EPARK

くらしのレスキュー



EPARK

接骨・整体



EPARK

クリニック・病院



EPARK

ペットライフ

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。

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」は2027年6月頃を予定しております。

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/>