



2026年8月14日

2027年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社くすりの窓口

証券コード：5592

5. 中期経営計画

2027年3月期第1四半期 連結決算概要

事業名称変更について

事業名称変更の目的

医療機関および薬局を横断したサービス提供体制の構築・強化を図り、事業領域の拡大を目指すこと。

「メディア事業」 改め

ヘルスケアオートメーション事業

AI活用を推進し、人手不足という社会課題の解決とヘルスケアDXの実現

少子高齢化と人口減少を背景に、ヘルスケア領域では慢性的な人材不足が深刻化しています。

この社会課題を解決するため、AIを活用したヘルスケア領域向け業務自動化プラットフォームを展開し、集患・予約・受付・問診・会計・事務業務までを一気通貫で自動化し、これまで縦割りだった患者導線全体を無人化・自動化するソリューションを提供します。

ヘルスケア領域におけるAI活用を推進し、病院・クリニック、薬局を横断する新たな業務インフラを構築することで、人手不足という社会課題の解決とヘルスケアDXの実現を目指します。

「未病予防事業」 改め

ウェルネスプラットフォーム事業

AIを活用したウェルネスプラットフォームにより、保険者の業務効率化と加入者の健康増進を実現

加入者の健康・行動データを分析し、一人ひとりに最適な健康情報提供、受診勧奨、フォローアップ、予防医療・健康管理サービスを展開。保険者と加入者を継続的につなぐことで、保健事業の高度化、医療費適正化、価値創出に貢献します。

AIを中核に、人・保険者・サービス・データをつなぎ、ヘルスケア領域のDXを推進。持続可能な医療・健康社会の実現を目指します。

ヘルスケアプラットフォーム企業として
さらなる成長を目指します

～2026年3月期

未病予防事業 | 人間ドック



2027年3月期～

ヘルスケアオートメーション事業 | 人間ドック

今後の開示方針

- 新基準での継続的な業績開示
- KPI定義の統一および一貫性の確保
- 投資家の皆様への透明性の高い情報開示を継続

会計影響

- 収益認識方法の変更はなし
- キャッシュフロー構造への影響はなし
- 主要KPIの本質的变化はなし
- 過年度実績は新基準で再表示

厚生労働省保険局医療課事務連絡について

概要

投資家の皆様からの主なご質問と 当社の回答

2026年6月23日付

厚生労働省保険局医療課事務連絡

「保険薬局及び保険薬剤師療養担当規則第2条の3の2第1項に規定する経済上の利益の提供による誘引の禁止について」において、当社事業への関連が否定できない記載があり、投資家の皆様からそれに係るご質問をいただきましたので、改めて当社の回答を掲載いたします。

Q1 当該事務連絡において、当社のアンケート及びポイント付与は問題とされているのではないか

A. 2025年11月に中央社会保険に中央社会保険医療協議会の資料において患者誘引への抵触の可能性について論点があったことから、当社内で確認を進め、誘引ではなく品質改善が目的であって法的には問題ないと考えられるものの、薬局様、利用者様にご迷惑がかりかねないため、処方箋予約サービスに関するアンケート及びポイント付与を随時終了し、2026年5月には終了しました

Q3 当社事業の運営に問題がないことを厚労省に確認したのか

A. 論点となっている処方箋予約に関するアンケート及びポイント付与を既に終了していることについて説明を行い、特段の問題や指摘がなかったことを確認しました。また、全地方厚生局に対しても、論点となっている処方箋予約に関するアンケート及びポイント付与を既に終了していることについて通知を行いました。

Q3 現状でも継続しているポイント付与があるが問題ないのか

A. 現在も継続しているのは記帳・チェックインポイントです。特定の薬局への誘引効果があるものではなく、当社顧客以外も含めた全薬局において付与されるものであり、当該事務連絡への抵触の懸念はないものと考えております。

Q4 処方箋予約サービスを継続できるのか

A. Q2で回答しました厚労省への説明、あるいはこれまでににおいて、処方箋予約サービス自体が患者誘引として指摘を受けたことはないため、今後もサービスを継続していく予定です。

Q5 当該事務連絡による業績への影響はあるか

A. Q4への回答の通り、処方箋予約サービスを今後も継続していくこと、A1の通り問題となる可能性がある処方箋予約サービスに関するアンケート及びポイント付与を終了していること等から、当社事業運営に支障はなく、業績への影響は軽微であると考えております。現時点において、処方箋ネット受付件数、薬局契約数および解約率に顕著な変化は確認されておりません。今後、厚労省等より何らかの指摘があれば、速やかに対応してまいります。

1. 2027年3月期第1四半期 連結決算概要

自社株買いについて

自己株式の取得の目的

資本効率の向上および
株主の皆様への利益還元の充実を図るとともに、
経営環境の変化に応じた
機動的な資本政策を遂行するため、
自己株式の取得を実施しております。

2026 年6月5日付取締役会において、
株式数115,000 株、価額の総額 3 億円を決議した後、
2026年6月29日付取締役会において、
株式数400,000株、価額の総額 8 億円への取得枠拡大を決議しました。

今後も資本効率や財務健全性、市場環境等を総合的に勘案しながら、
企業価値の向上に資する資本政策を推進してまいります。

取得枠の概要

(1)取得する株式の種類	当社普通株式
(2)取得する株式の総数	400,000 株（上限） 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合3.51%
(3)株式の取得価額の総額	800,000,000 円（上限）
(4)取得する期間	2026 年 6 月 8 日から2026年12月 7 日（約定日ベース）
(5)取得方法	取引一任契約に基づく東京証券取引所における市場買付

取得状況

(1)取得した株式の種類	当社普通株式
(2)取得した株式の総数	216,400株
(3)株式の取得価額の総額	524,611,400 円
(4)取得期間	2026 年6月8日から2026年7月31日（約定日ベース）
(5)取得方法	取引一任契約に基づく東京証券取引所における市場買付

2027年3月期第1四半期 連結決算概要

2027年3月期
第1四半期

当期の連結売上高は、ヘルスケアオートメーション事業、基幹システム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
36.4億円
前期比 +25.0%

連結営業利益
7.8億円
前期比 +24.6%

ストック粗利
10.6億円
前期比 +26.4%

ヘルスケア
オートメーション
事業

メディ・ウェブ社の連結効果に加え、処方箋ネット受付数および施設保有数が着実に増加したことで、売上高・利益ともに前年同期比で増収増益となりました。

売上高
16.2億円
前期比 +37.3%

ストック粗利
6.2億円
前期比 +57.3%

みんなのお薬箱
事業

不動産在庫サービスの倉庫移転に伴う一時的な業務遅延により、2025年3月期第4四半期の一部売上が2026年3月期第1四半期へずれ込み、当該四半期のストック粗利は微減となりました。なお、当該影響を除くと、売上高・利益ともに前年同期比で増収増益となります。

売上高
9.4億円
前期比 +7.8%

ストック粗利
3.5億円
前期比 △8.0%

基幹システム
事業

テクノネットワーク社の連結効果、法改正による一時的な特需が発生し、前年同期と比べ増収増益となりました。

売上高
10.3億円
前期比 +25.9%

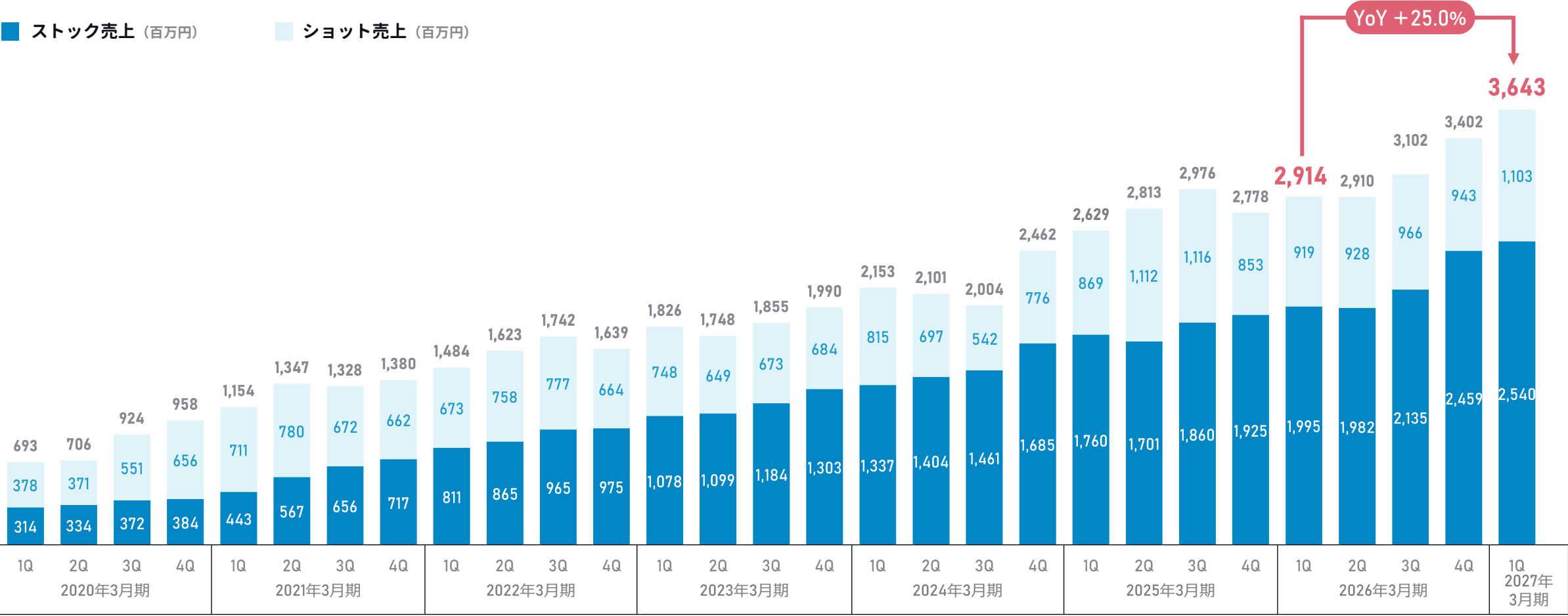
ストック粗利
1.8億円
前期比 +31.2%

※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。

2027年3月期第1四半期 業績報告

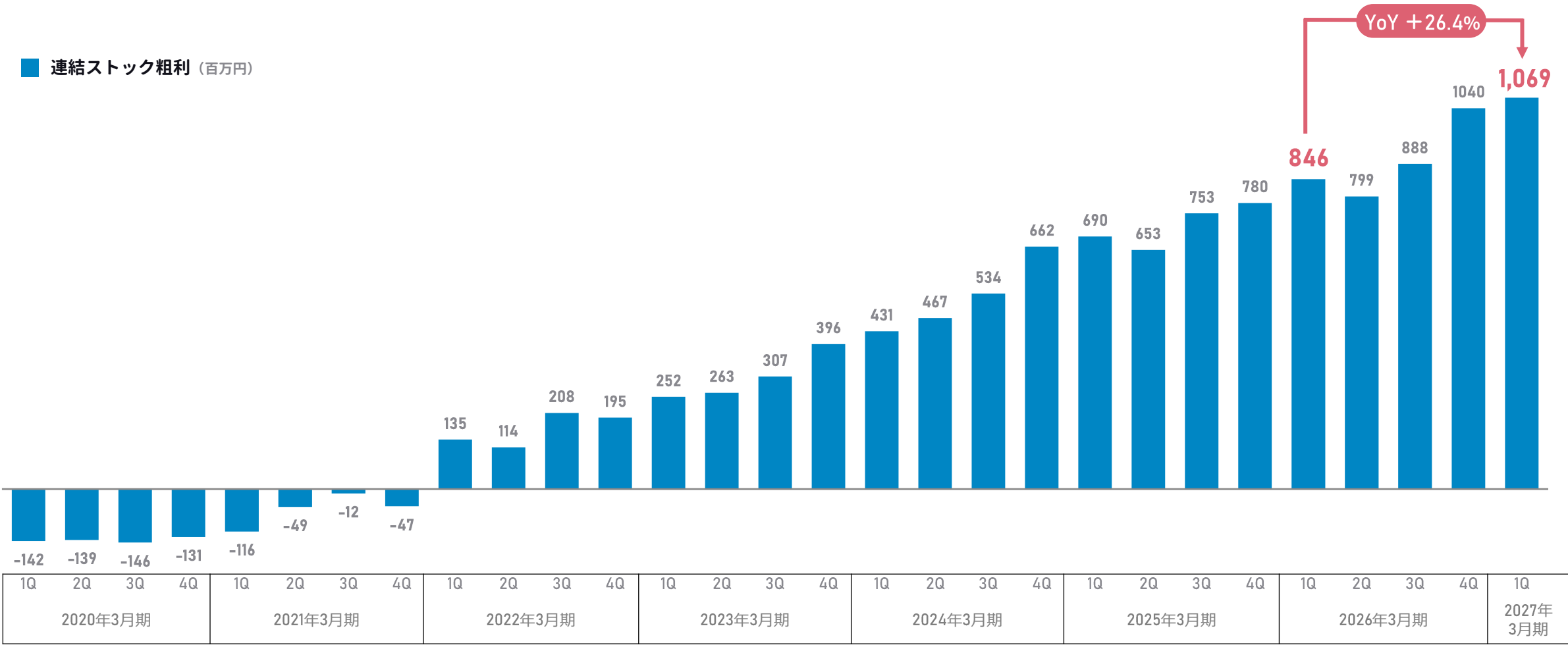
連結売上高

連結売上高は、M&Aによる連結効果に加え、法改正による特需の影響もあり、前年同期比25%増と大きく伸長いたしました。
また、ストック売上高についても着実に積み上がっており、過去最高水準を更新しております。



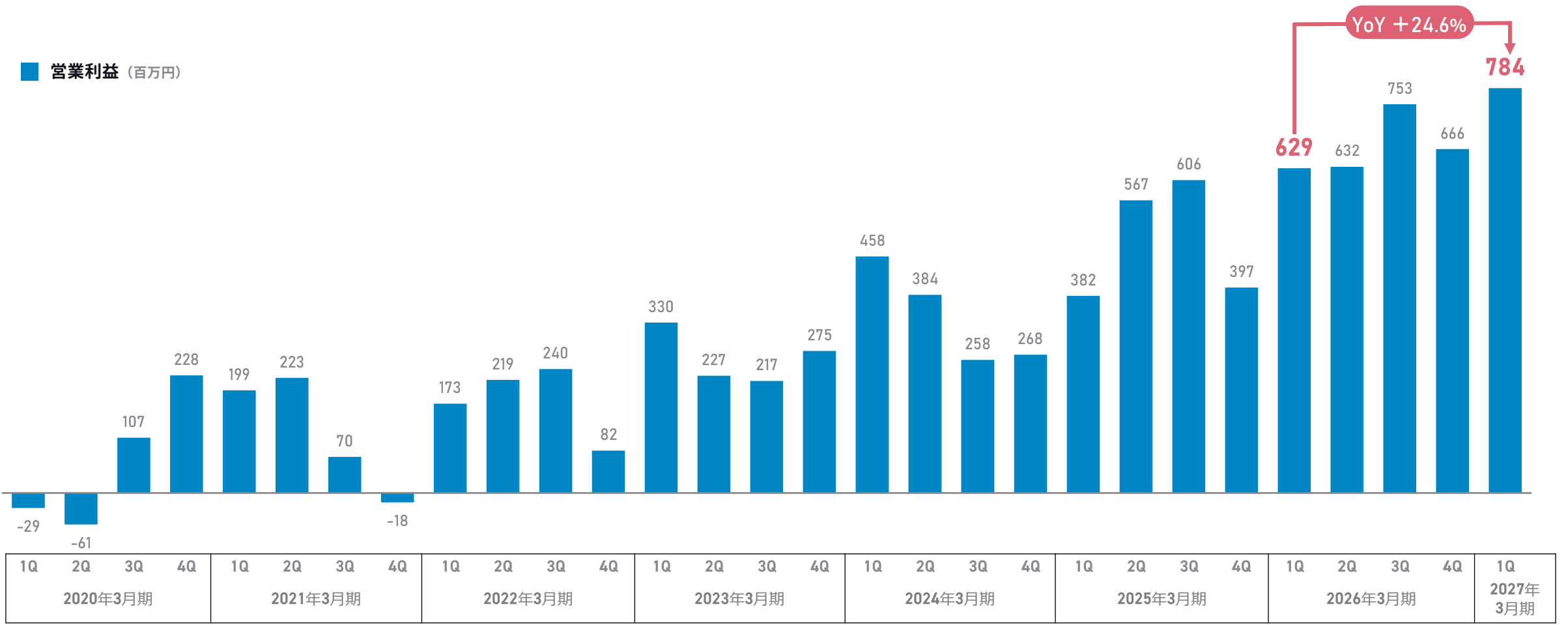
連結ストック粗利

2027年3月期第1四半期は、ヘルスケアオートメーション事業と基幹システム事業のストック売上高が増加したことによりストック粗利は過去最高を更新しました。



連結営業利益

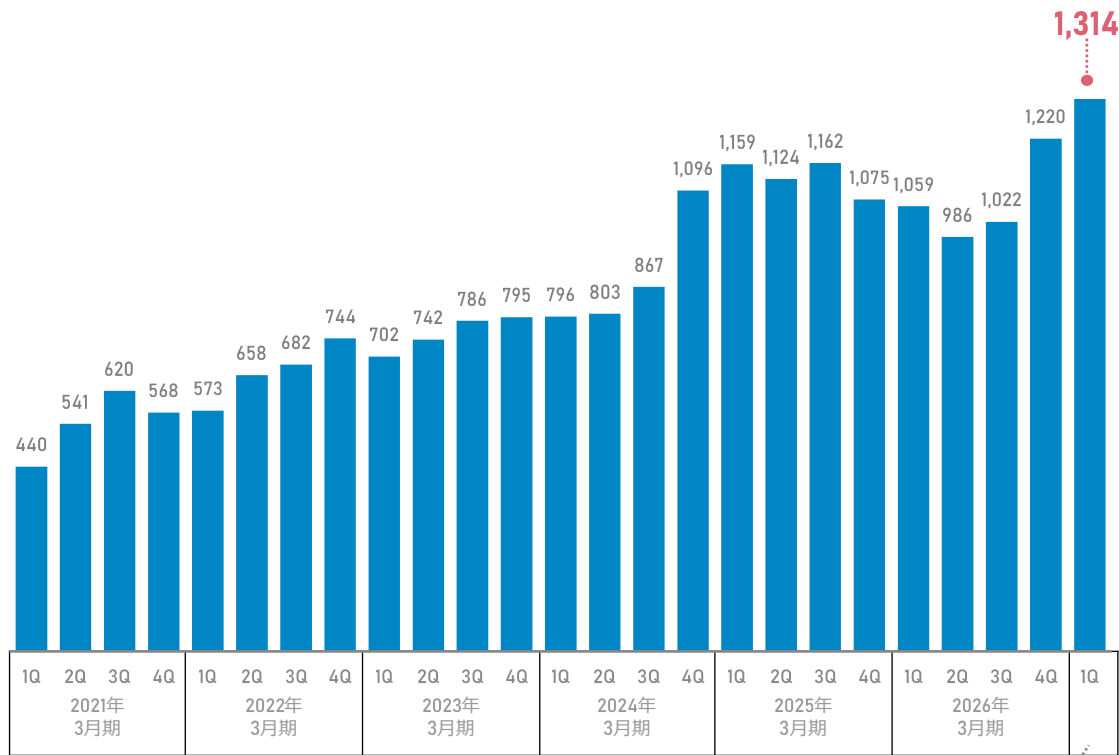
連結営業利益は、ヘルスケアオートメーション事業と基幹システム事業が20%以上の増収だったことにより、過去最高を更新しました。



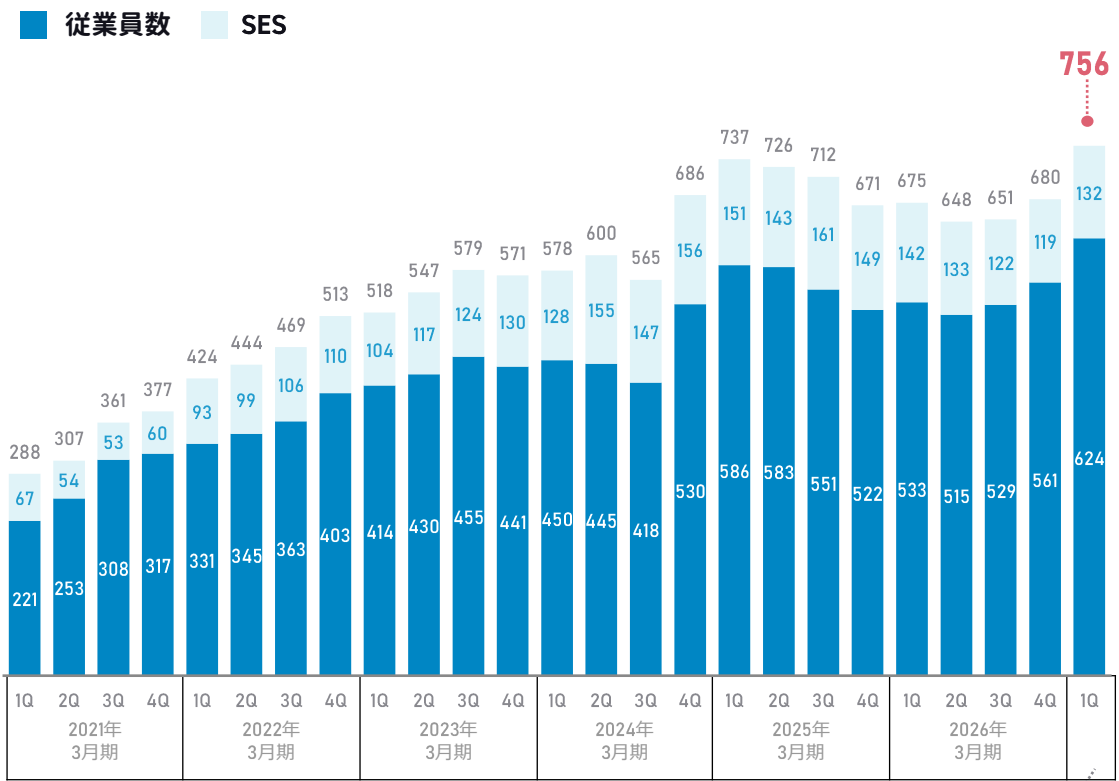
連結販管費と従業員数

販管費および従業員数は、子会社の連結に伴う事業規模の拡大や人員増加により、増加しております。
今後もAI活用を積極的に推進し、社内業務の効率化と生産性向上を図ることで、販管費の削減と収益基盤の強化を目指します。

販管費 単位：百万円



従業員数 単位：人



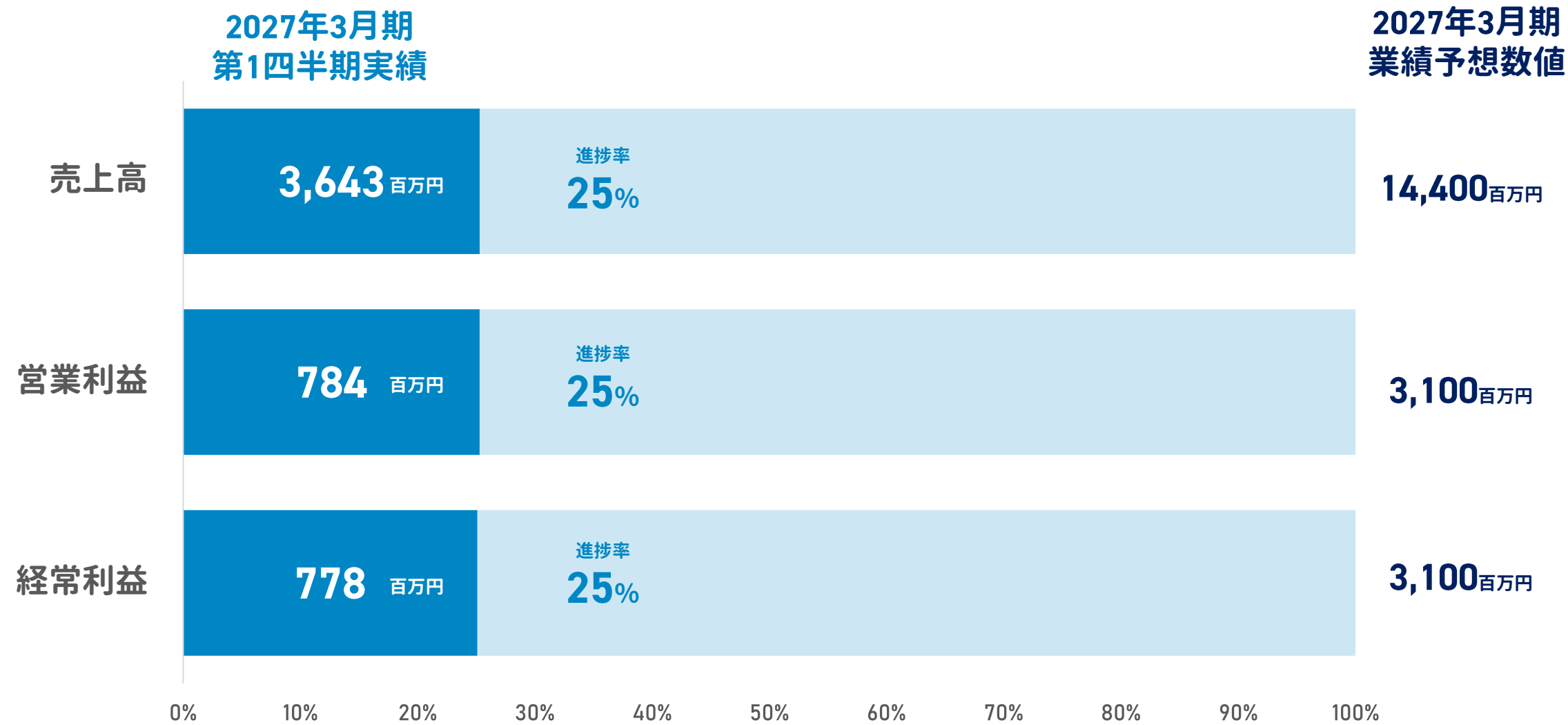
※2026年3月期本決算資料ではメディ・ウェブ社の従業員数が反映されていなかったため、追加しております。

連結損益計算書

売上高および各段階利益は前年同期比で増加しております。一方、親会社株主に帰属する四半期純利益は前四半期比で減少しておりますが、これは税効果による一時的な利益押上げの反動が主な要因です。

単位：百万円	2027年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	増減率	2026年3月期 第4四半期	増減率
売上高	3,643	2,914	+25.0%	3,402	+7.1%
売上総利益	2,099	1,688	+24.3%	1,886	+11.3%
営業利益	784	629	+24.6%	666	+17.7%
経常利益	778	645	+20.6%	654	+18.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	623	386	+61.0%	839	△25.8%
EBITDA	1,194	979	+22.0%	1,066	+12.1%

2027年3月期第1四半期の業績進捗率



連結貸借対照表

現預金および負債の増加については、当社グループの運転資金を目的とした短期借入金および長期借入金の調達によるものです。

単位：百万円	2027年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	増減率	2026年3月期 第4四半期	増減率
総資産	18,227	11,874	+53.5%	17,816	+2.3%
流動資産	9,931	5,879	+68.9%	10,090	△1.6%
現預金	4,509	1,888	+138.8%	5,203	△13.4%
固定資産	8,296	5,995	+38.4%	7,726	+7.4%
負債	6,771	3,249	+108.4%	6,352	+6.6%
流動負債	5,564	2,772	+100.7%	5,203	+6.9%
固定負債	1,207	477	+153.0%	1,148	+5.1%
純資産	11,456	8,625	+32.8%	11,464	△0.1%

EBITDA

EBITDAは、収益基盤の着実な拡大を背景に、順調に推移しております。
こうした成長の背景には、既存事業の強化に加え、ソフトウェアへの継続的な投資や戦略的なM&Aを着実に進めてきたことがあります。

		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 第1四半期
売上高		7,420	8,721	11,199	12,330	3,643
EBITDA		1,883	2,312	3,262	4,186	1,194
	営業利益	1,050	1,370	1,953	2,681	784
	減価償却費	788	978	1,221	1,414	375
	のれん償却費	45	54	86	90	35
営業利益率		14.1%	15.7%	17.4%	21.8%	21.5%
EBITDAマージン		25.4%	26.5%	29.1%	34.0%	32.8%

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

■ 事業内容と業績

ヘルスケアオートメーション事業

3. 事業内容と業績

ヘルスケアオートメーション事業 | ビジネスモデル


くすりの窓口


人間ドック


クリニック・病院

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



700万DL突破

iOS
★★★★★ 4.54

Android
★★★★★ 4.36

累計DL数
最大級のお薬手帳


お薬手帳

AI受付機

無人精算機

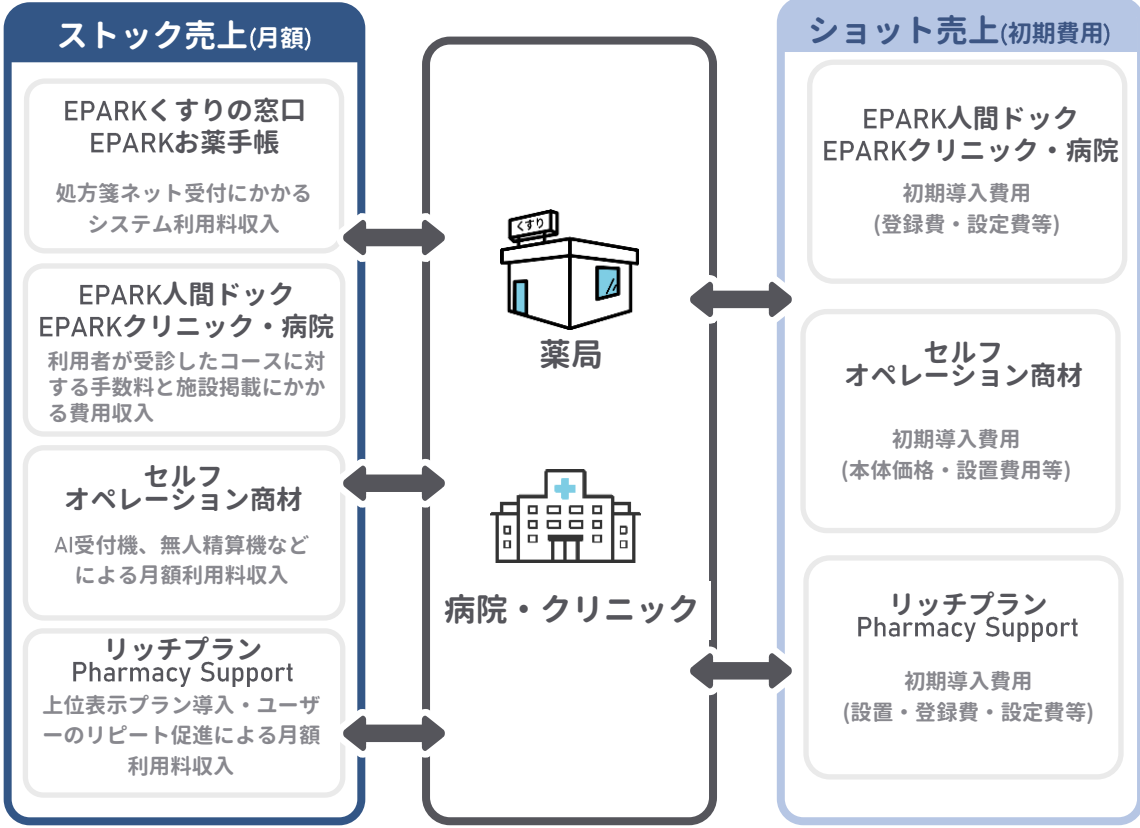



くすりの窓口
リッチプラン

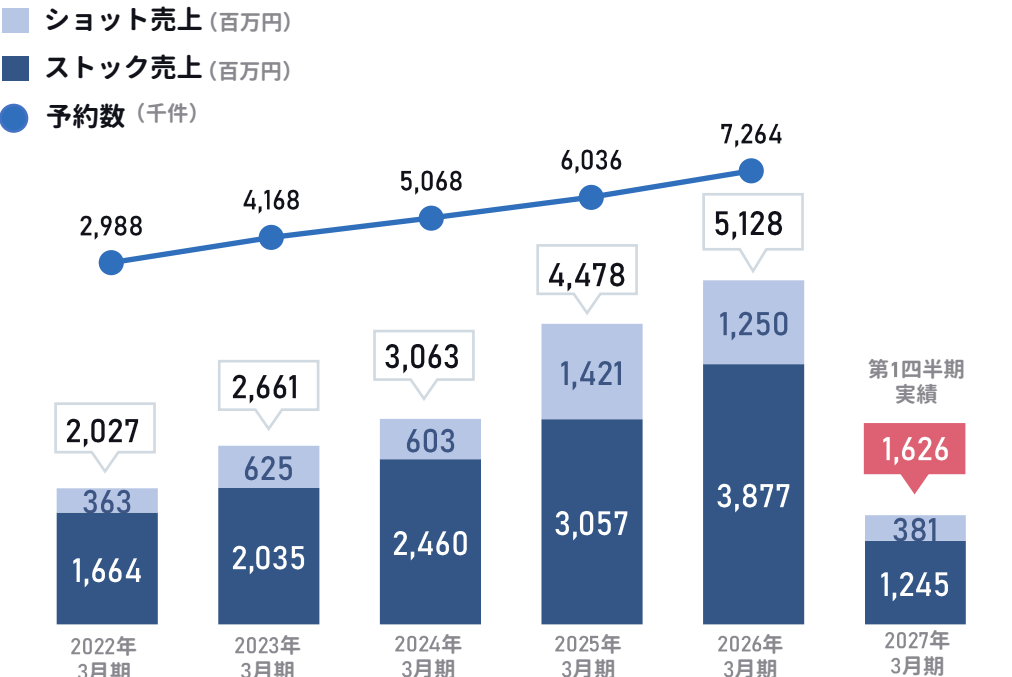

Pharmacy Support
ファーマシーサポート

EPARKくすりの窓口の上位表示プラン

患者のリピート促進に特化した顧客管理システム



売上：ヘルスケアオートメーション事業



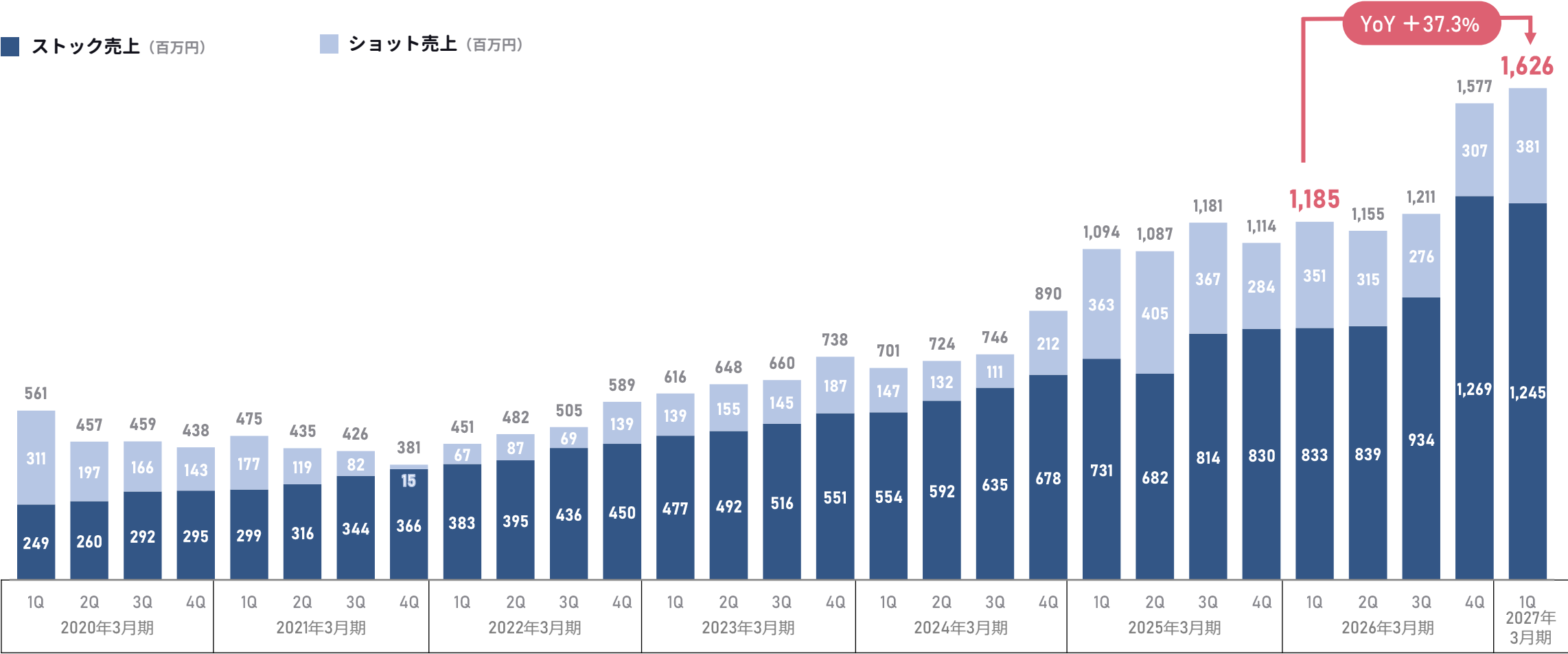
ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

3. 事業内容と業績

ヘルスケアオートメーション事業 | 売上高

ストック売上高は、処方箋ネット受付数の増加及び、メディ・ウェブ社の連結効果により前年同期と比べ売上が伸長しております。

※今後人間ドックをヘルスケアオートメーション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。

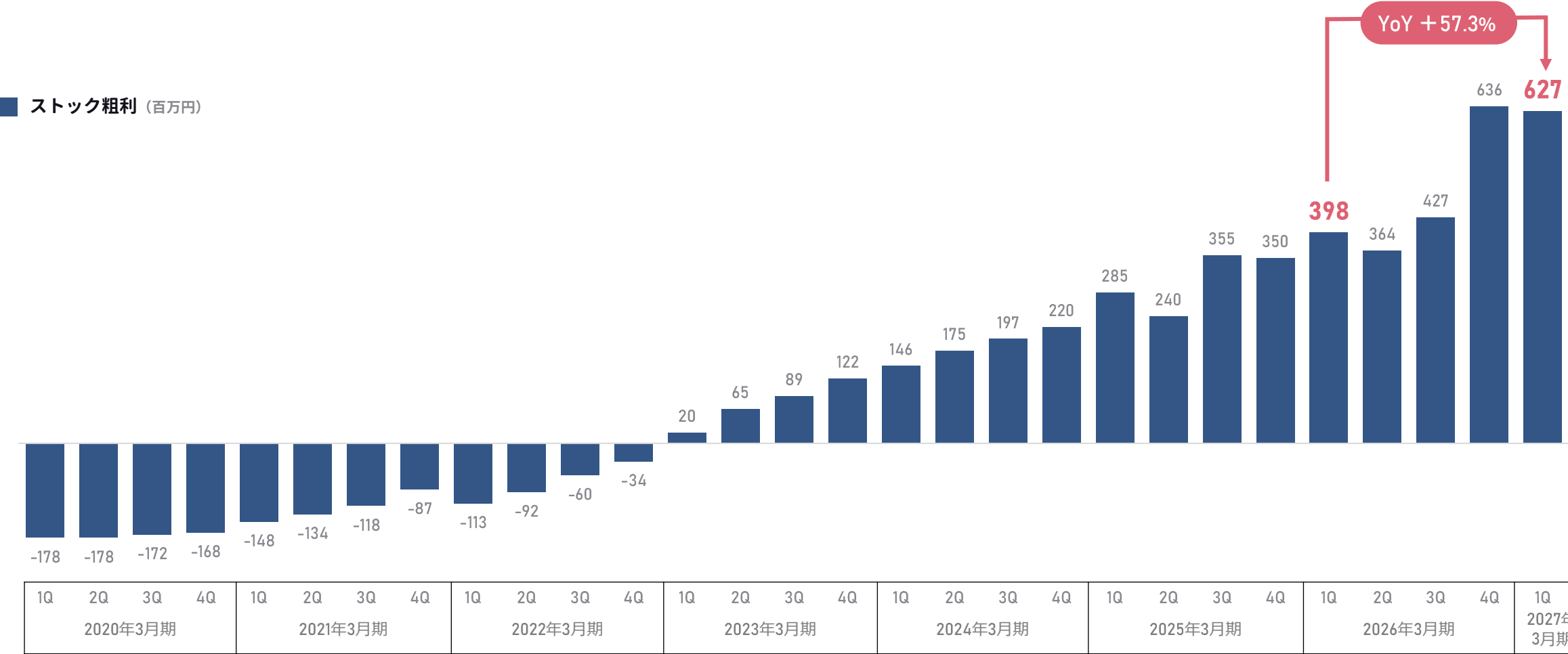


3. 事業内容と業績

ヘルスケアオートメーション事業 | ストック粗利

直前四半期比で微減となっておりますが、前四半期に季節要因による一時的な増益があった反動によるものです。
事業自体は堅調に推移しております。

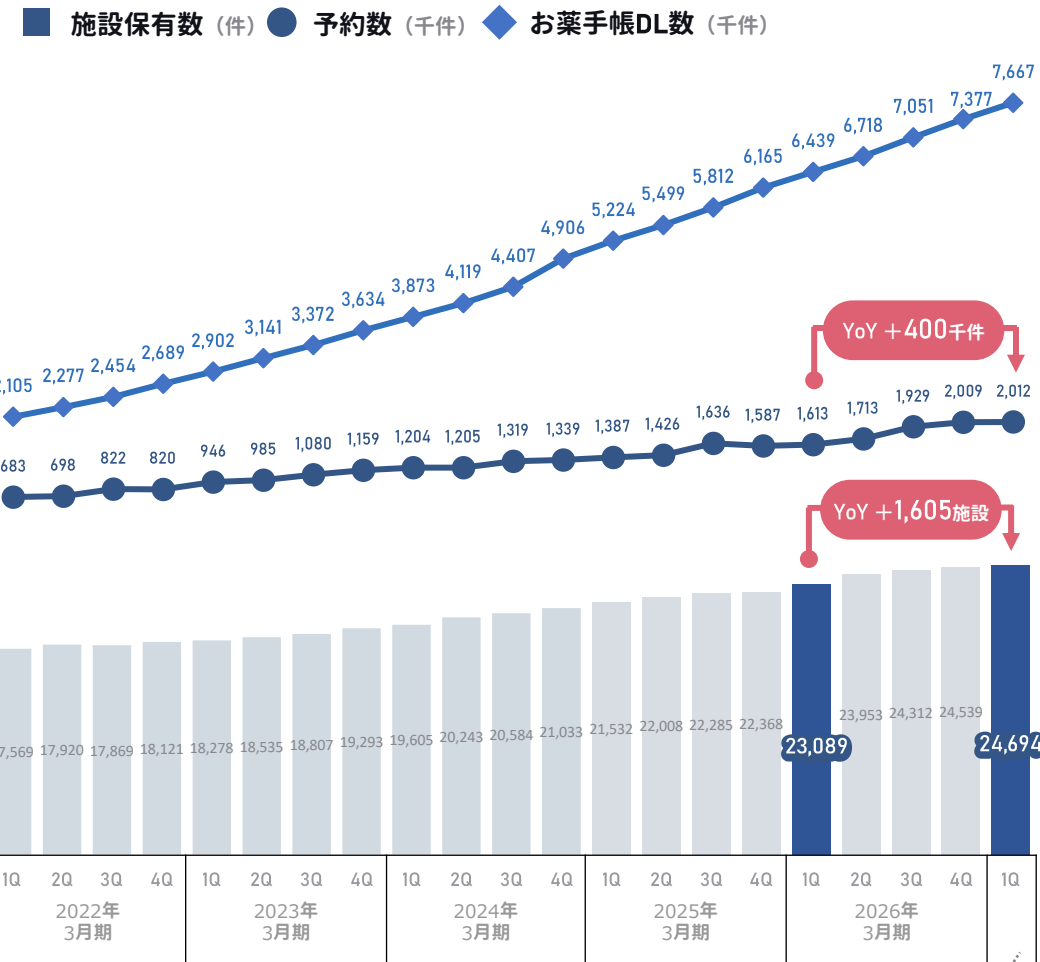
※今後人間ドックをヘルスケアオートメーション事業として報告するため、遡ってストック粗利を修正しております。



3. 事業内容と業績

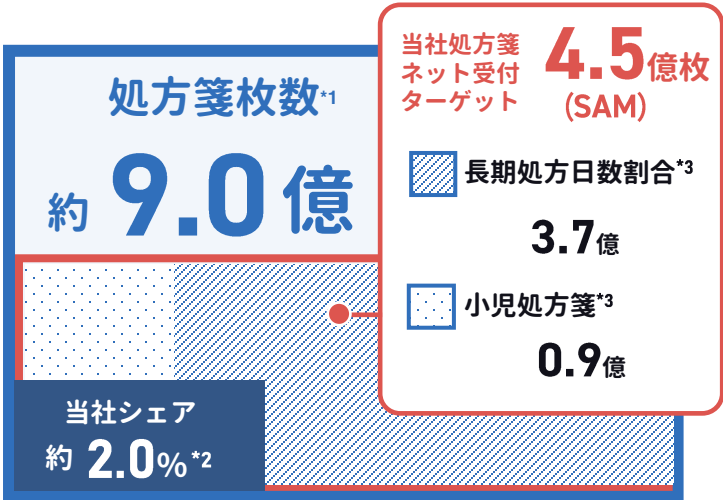
ヘルスケアオートメーション事業 | KPI（重要指数）

EPARKくすりの窓口からお薬手帳への囲い込みが着実に進んでおり、事業基盤の強化が進展しております。
また、施設数についても堅調に推移しております。



※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。

2027年
3月期



*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



*5. 厚生労働省「令和4年国民生活基礎調査」(受診率)/「2023年度特定健康診査・特定保健指導の実施状況」(参考実数)/総務省統計局「人口推計」(2022年10月1日現在、20歳以上人口の算出に使用)
*6. *4+厚労省「医療施設動態調査(令和7年12月末概数) 一般診療所数」

3. 事業内容と業績

ヘルスケアオートメーション事業 | トピックス

来局から会計、薬のお渡しまで、
一気通貫したサービス提供が可能です。

従業員の業務負担を軽減するとともに、販促活動の自動化も実現。
今後は医療分野における展開もさらに推進し、
より多くの現場で活用いただけるサービスを目指してまいります。

宅配受け取り

配送先を指定し、
お薬の受け取りが可能

ロッカー受け取り

所定のロッカーから
お薬の受け取りが可能

スマホ受付

処方箋を撮影し事前に送信で
薬局での待ち時間短縮

無人精算機

- ・会計業務を効率化
- ・現金、キャッシュレス決済対応

AI
店頭AI受付

- ・処方箋受付
- ・受付票発券
- ・紙のお薬手帳回収
- ・調剤完了

AI
処方箋AI OCR

- ・処方箋自動読み取り
- ・レセコン連携

レセコンと

連携

レセコンと

連携

- ・処方箋
- ・マイナ
- ・お薬手帳データ
- ・発券データ

各種システム連携

レセコン

- ・処方箋自動入力
- ・本部入力
- ・レセプト入力代行

AI
薬歴・
AI音声薬歴

- ・併用薬自動転記
- ・フォローアップ自動転記

発注システム

- ・自動発注システム
- ・Grp在庫共有

売上増加施策

DMP

患者様へ案内すべき内容を自動で解析、自動で通知

自動記帳

お薬・会計・検診情報などを自動で反映、入力の手間なし

服薬フォロー

フォローすべき患者様を自動でピックアップし、フォロー配信

AI

AIストック (在庫)

調剤履歴から自動で在庫・調剤歴がある薬局を表示し、送客

■ 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


くすりの窓


E-BONDグループ
E-BOND GROUP

(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


需要予測 / 在庫管理・振替

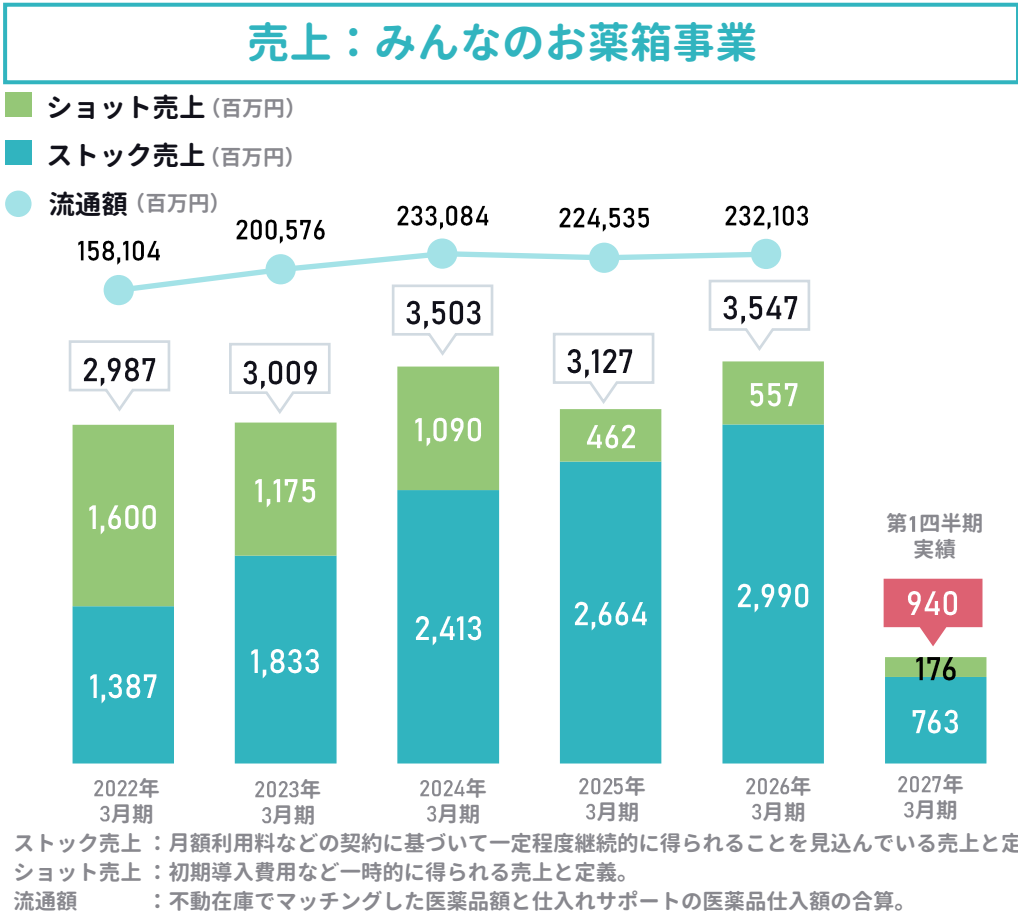
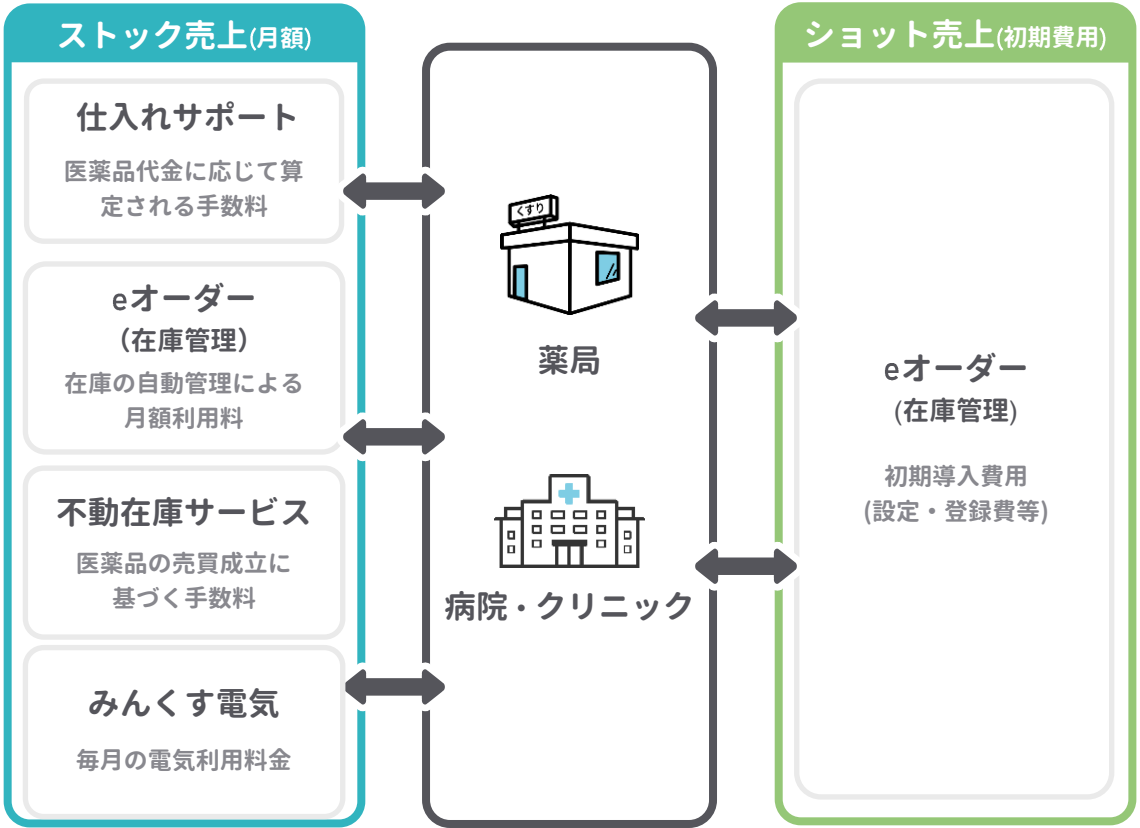
AIを活用した在庫管理自動発注システム

不動産在庫サービス

国内最大級の医薬品売上のマッチングサイト


みんなくす電気
MINKUSU DENKI

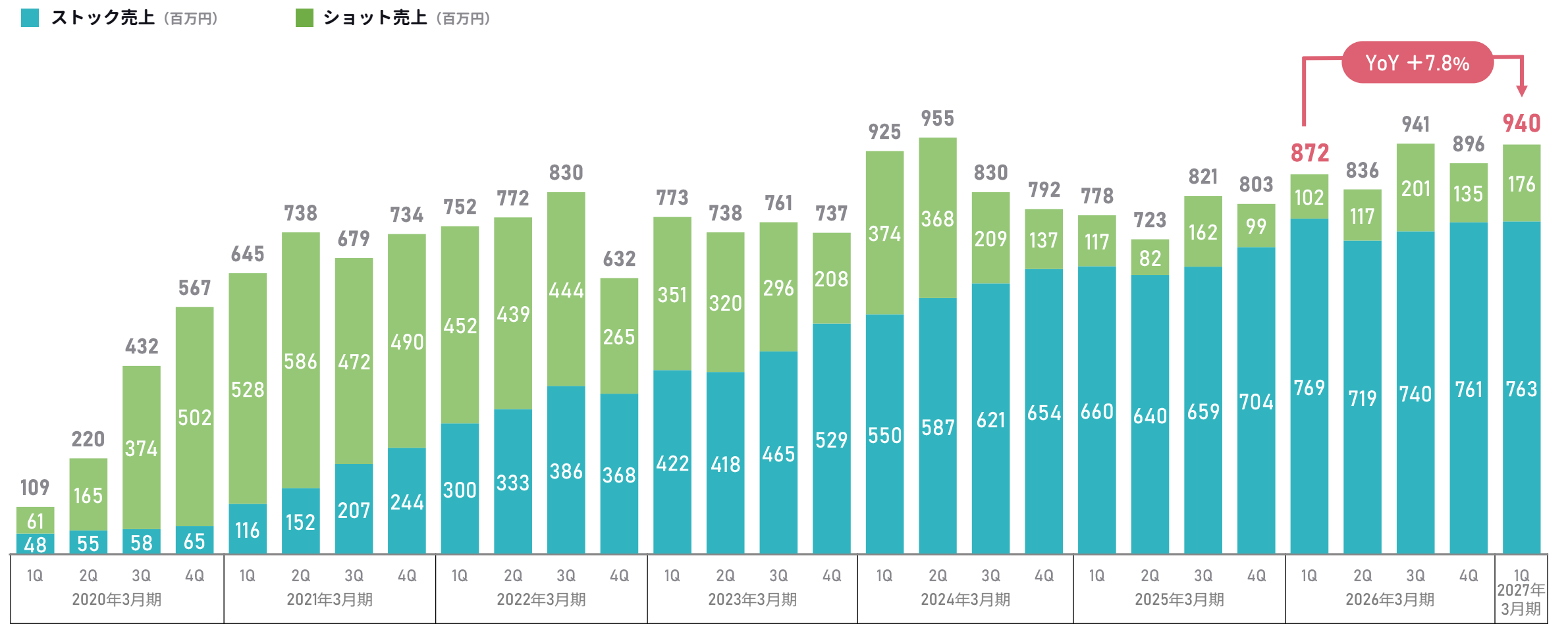
調剤薬局、医療機関向けに最適な電力供給環境を提供



3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | 売上高

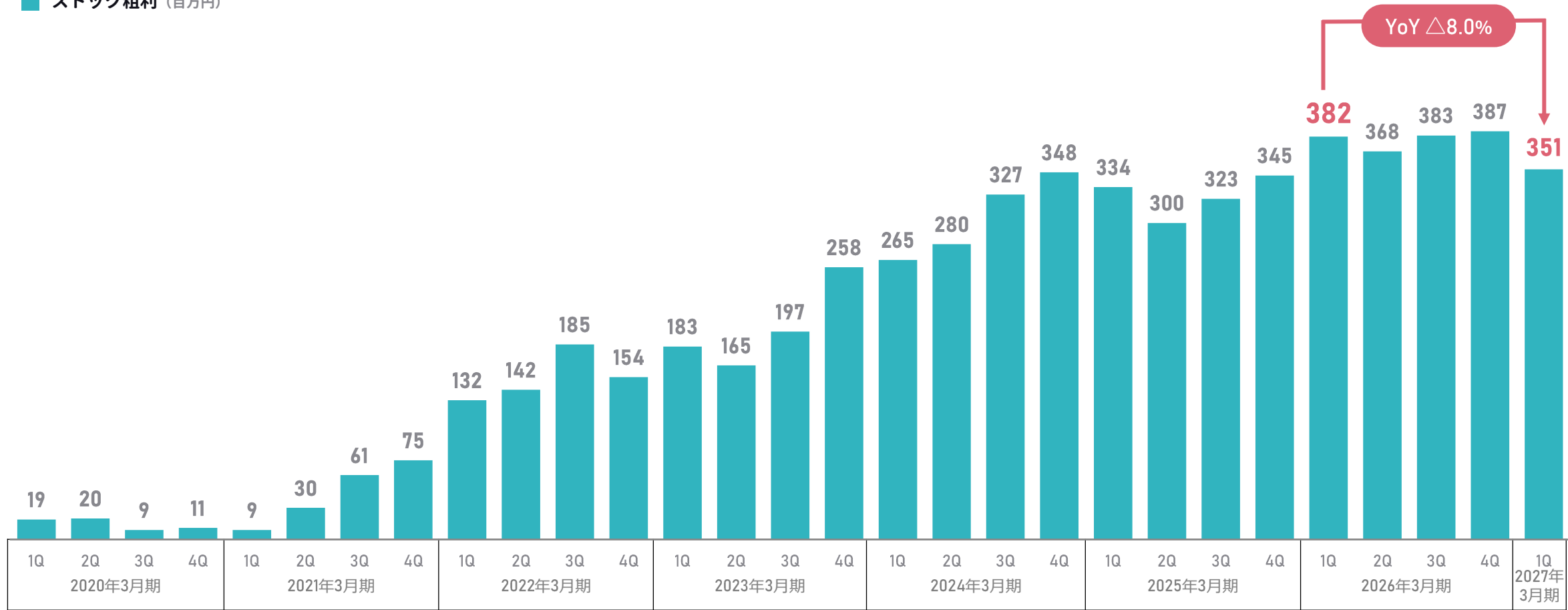
売上高は、前年同期比で増収となりました。ストック売上高は微減となりましたが、不動産在庫サービスの倉庫移転に伴う一時的な業務遅延の影響により、2025年3月期第4四半期に計上予定であった一部売上が2026年3月期第1四半期へずれ込んだことが主な要因です。なお、当該影響を除くと、売上高・利益ともに前年同期比で増収増益となります。



みんなのお薬箱事業 | ストック粗利

不動産在庫サービスの倉庫移転に伴う一時的な業務遅延により、2025年3月期第4四半期の一部売上が2026年3月期第1四半期へずれ込み、当該四半期のストック粗利は減益となりました。なお、当該影響を除くと、売上高・利益ともに前年同期を上回っております。

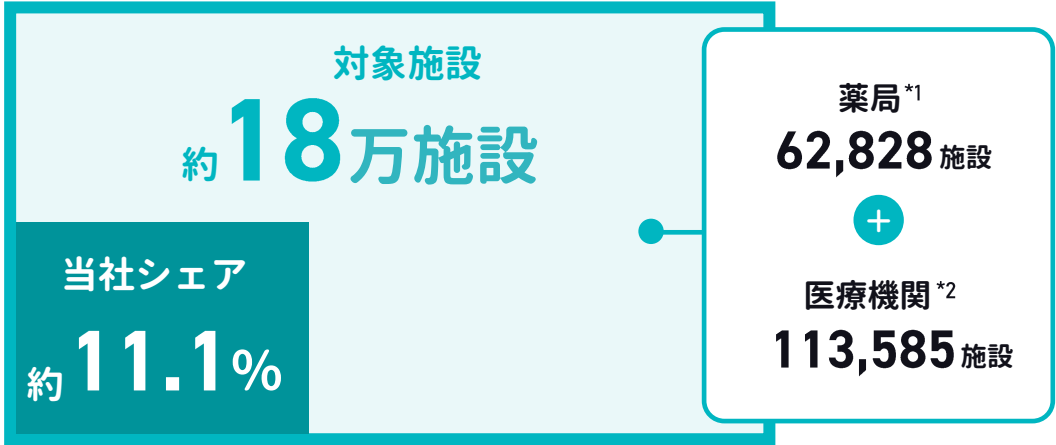
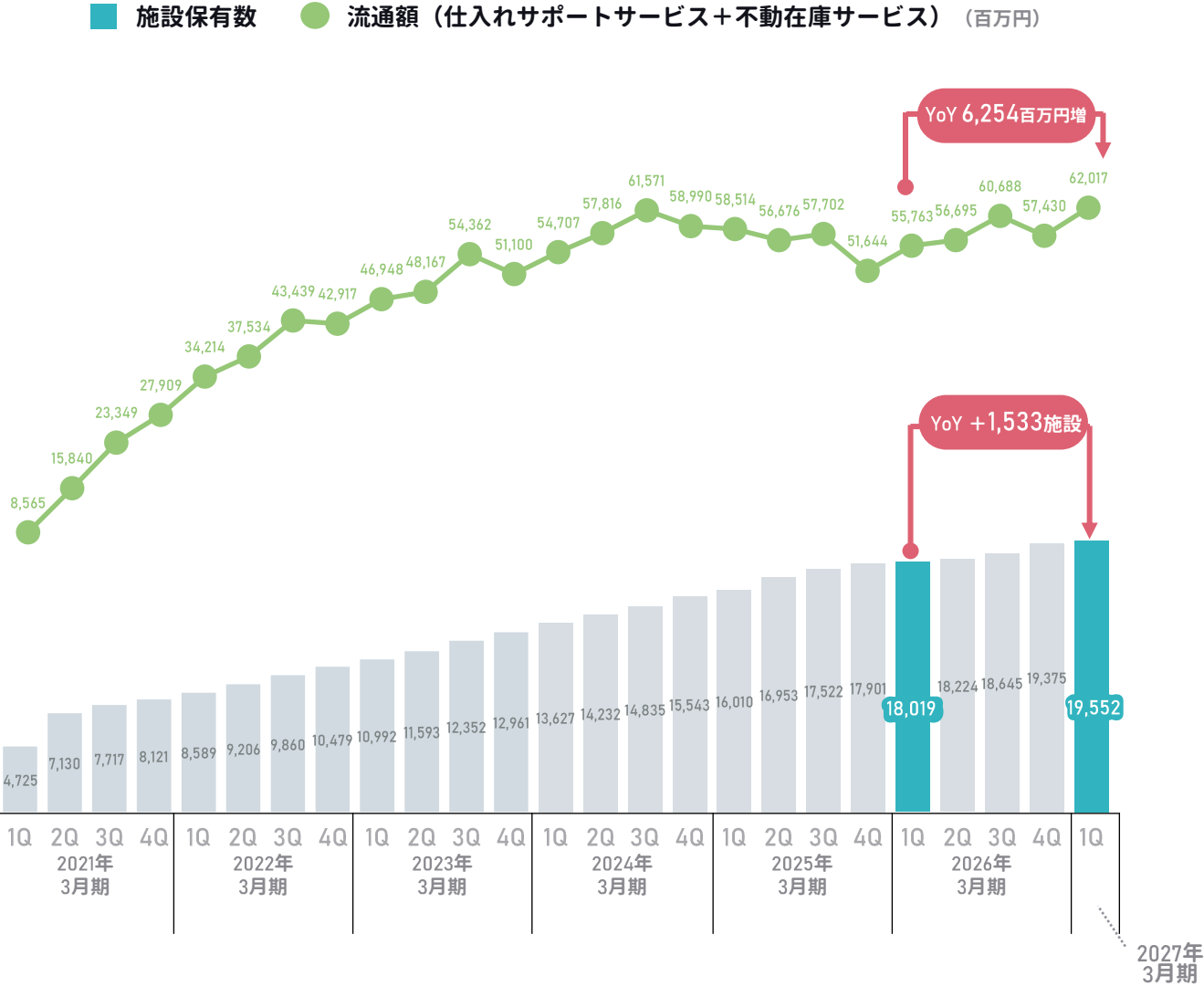
■ ストック粗利 (百万円)



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「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12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）

みんなのお薬箱事業 | トピックス

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

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、加盟薬局の不動産の高価買取などの価格還元策などを実施し、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。

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

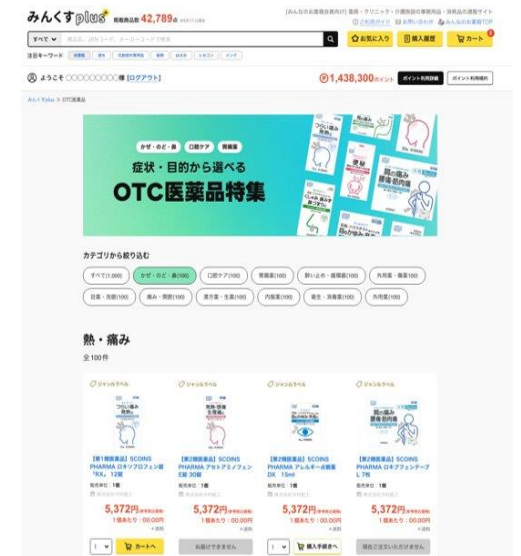
地域内各店舗の在庫状況から店舗間の薬の譲渡や譲受を促進し、各地域内店舗の在庫を最適化するシステム。



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

病院・クリニック

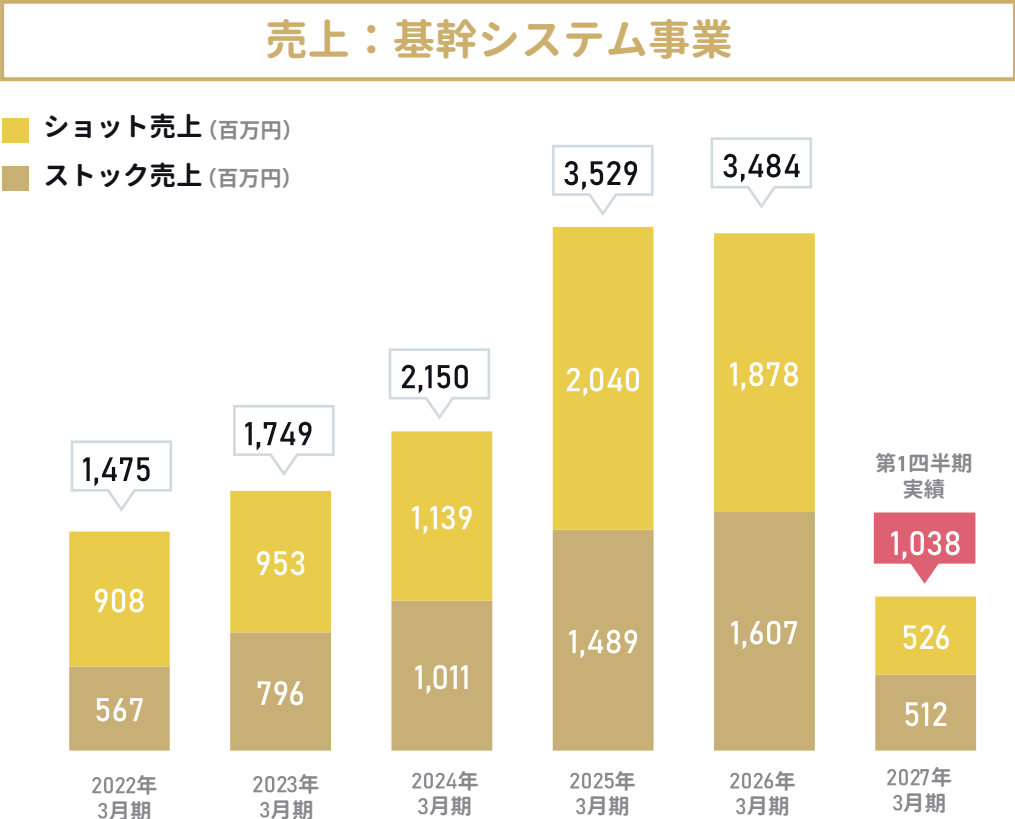
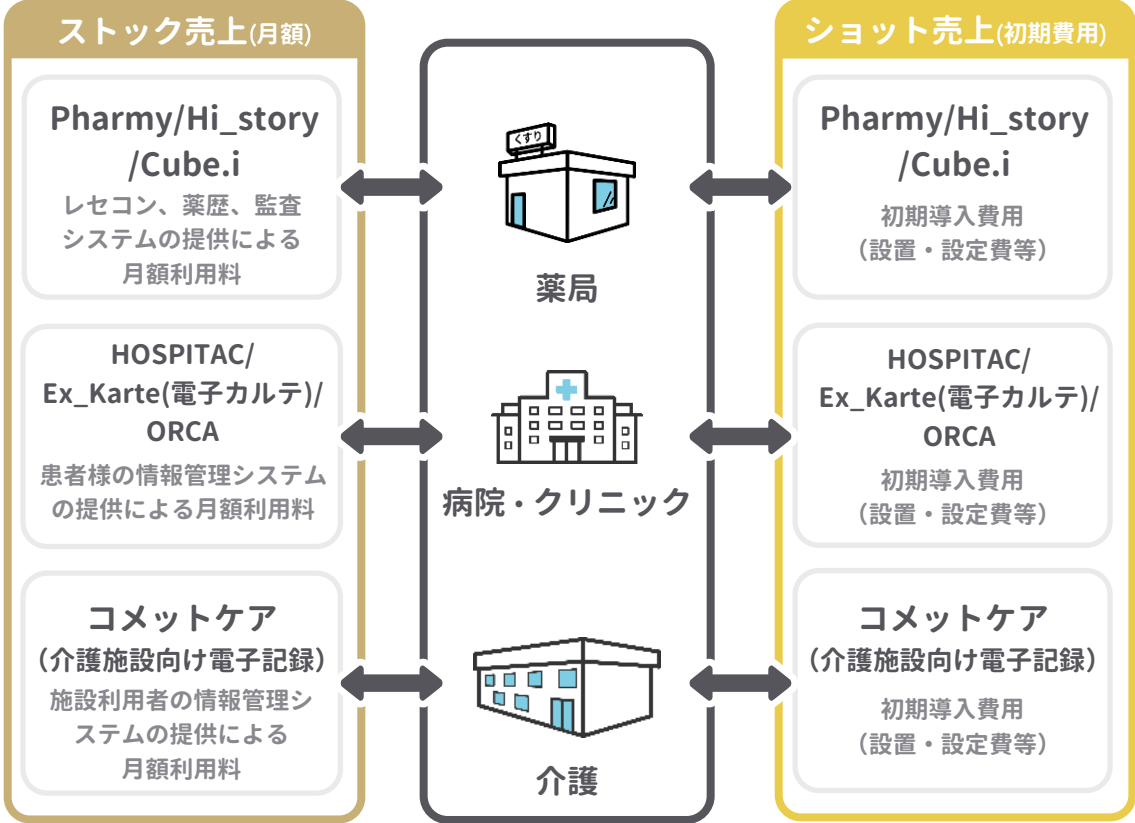
HOSPITAC®
Ex-Karte
ORCA

医事会計・オーダリン
グー体型電子カルテ／
電子カルテ／外来向け
の通院サポートシス
テム

介護

コメットケア
ケア記録アプリ
見守りライフ

請求システム、記
録システム、見守
り機器を提供

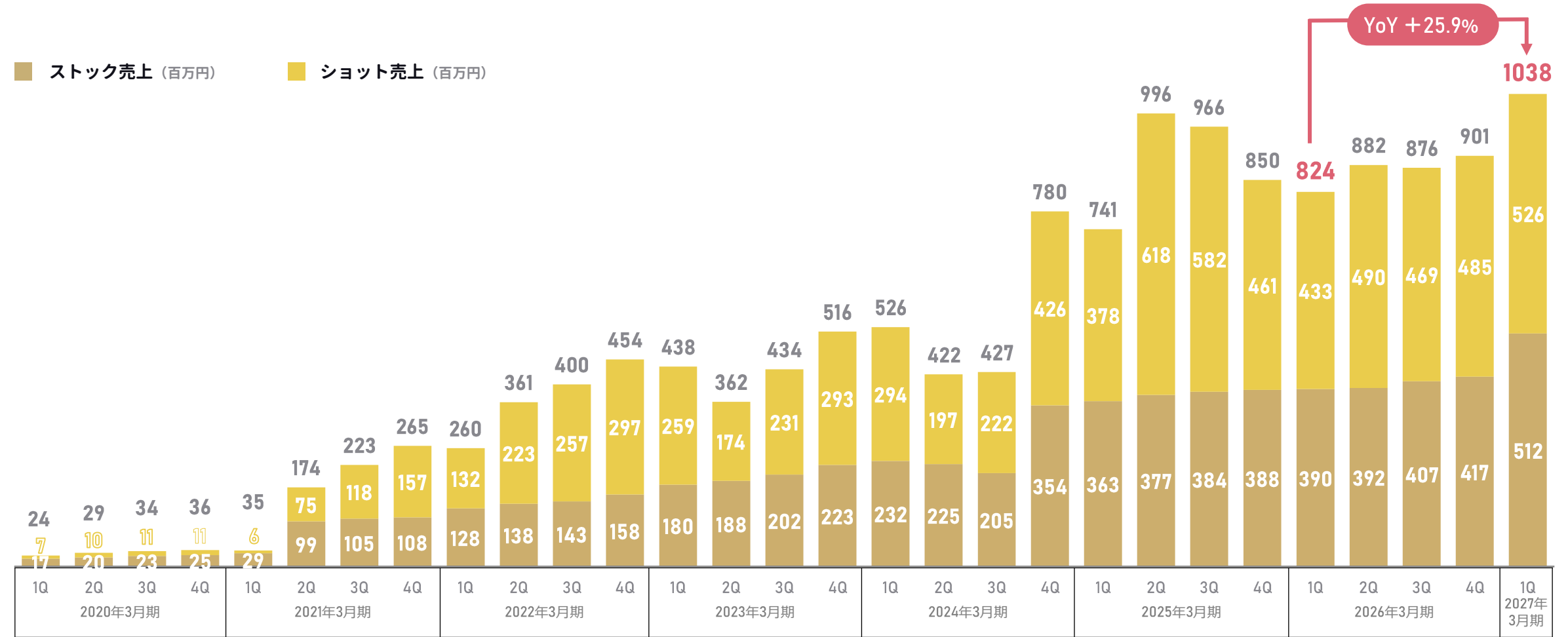


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

3. 事業内容と業績

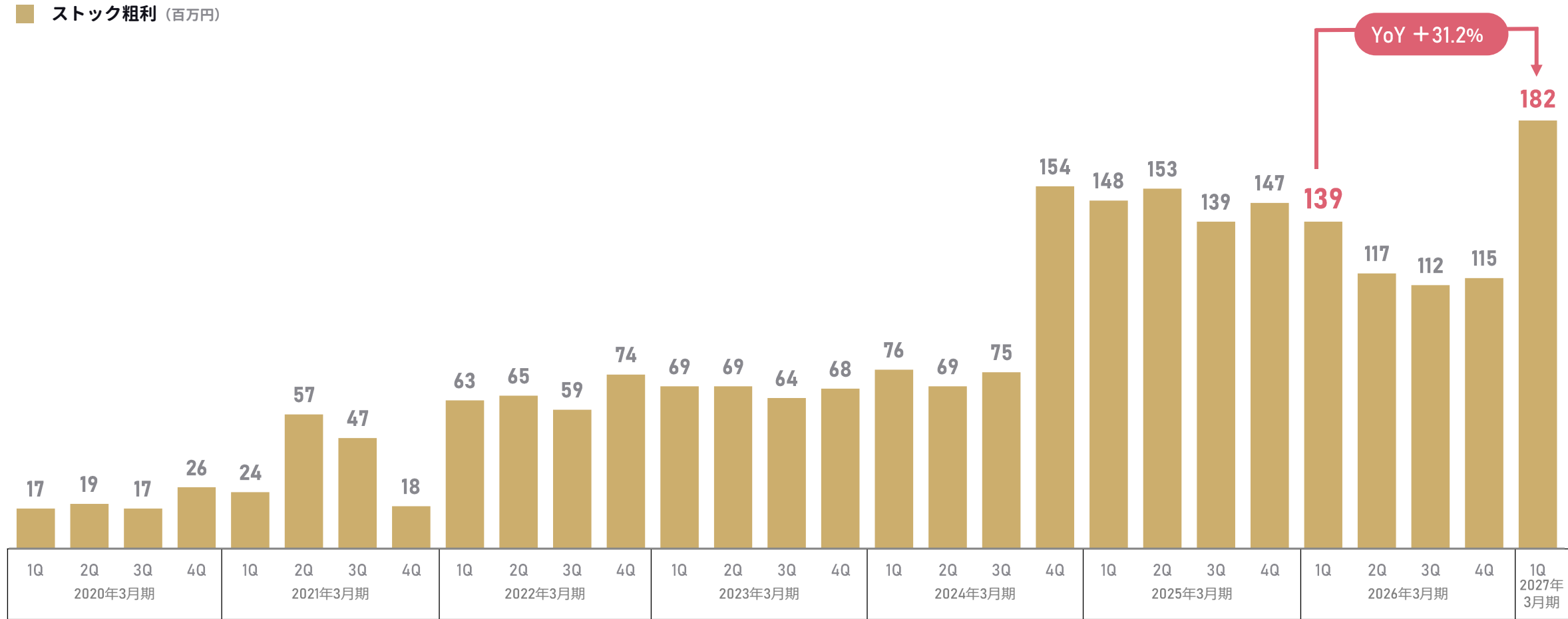
基幹システム事業 | 売上高

売上高は2026年5月より加わったテクノネットワーク社の連結効果に加え、ショット売上高では法改正による一時的な特需が発生し前年同期比25.9%と大幅に伸長しております。

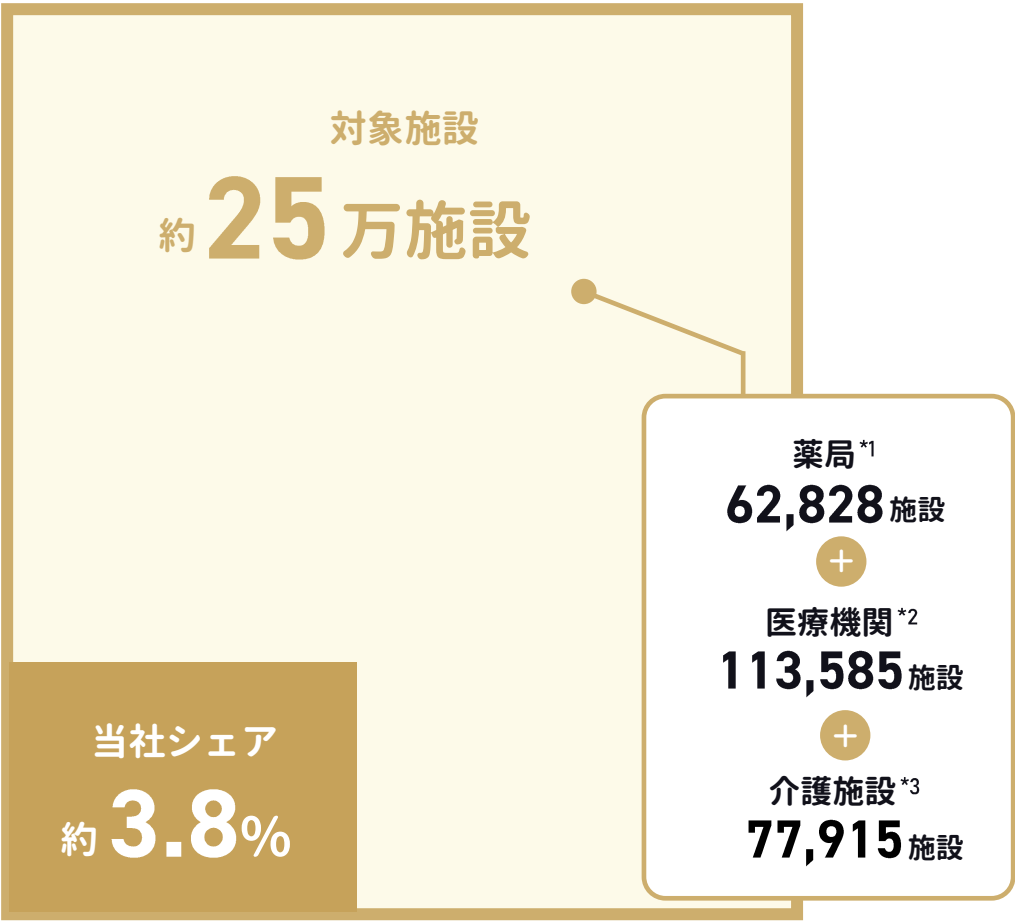
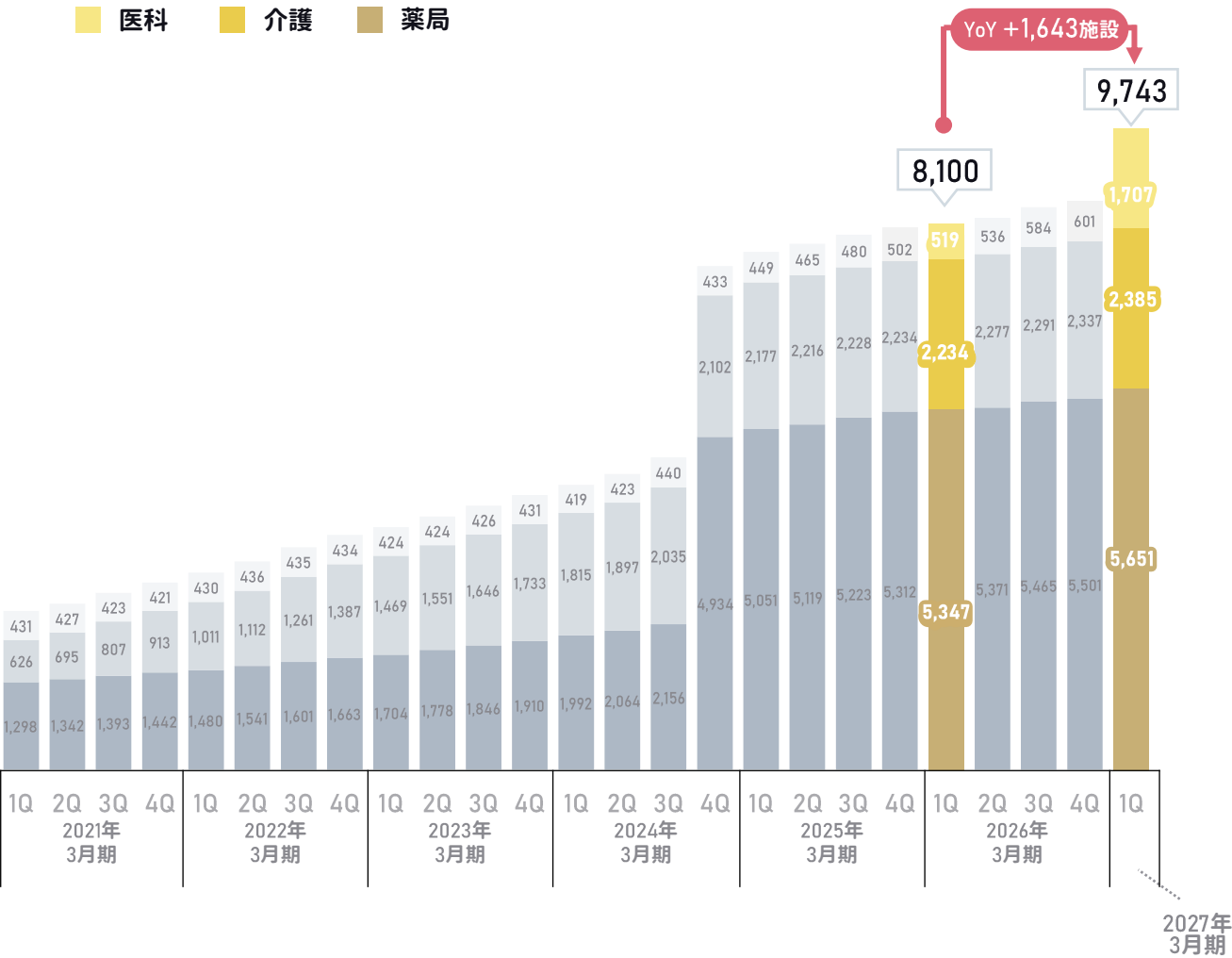


基幹システム事業 | ストック粗利

テクノネットワーク社の連結効果により、ストック粗利は過去最高を更新しました。
また、連結効果を除いたベースでも、堅調な推移を維持しております。



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「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12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

基幹システム事業 | トピックス

主なトピックス

株式会社テクノネットワーク 完全子会社化

2026年5月、
医療DX領域における事業基盤の強化および事業領域の拡大を目的として、
テクノネットワーク社を完全子会社化いたしました。

今回の子会社化により、当社は従来展開してきた薬局向けサービスに加え、
医療機関向けの電子カルテおよび医療情報システム領域への事業展開を一層強化してまいります。
政府が推進する医療DXの進展や電子カルテ情報の標準化に伴い、
今後さらなる市場成長が見込まれる中、医療機関に対するシステム導入から運用・保守までを
一貫して提供可能な体制の構築を推進いたします。

本件は、当社が薬局領域に加えて医療機関領域へ事業領域を拡大し、
医療業界全体のDX推進を支援する医療IT企業への成長を図るための
重要な取り組みであります。

テクノネットワーク社について

テクノネットワーク社は、
日医標準レセプトソフト「ORCA」の認定事業所として、
電子カルテの販売・導入支援、
医療情報システムの保守・運用支援などを展開しており、
九州を中心に多数の医療機関への導入実績を有しております。

子会社化のねらい

当社グループが有する顧客基盤およびサービスとの連携を通じた
さまざまなシナジー効果の創出

- 新規サービスの創出
- 業務効率化
- 収益基盤の強化
- 既存顧客への付加価値提供の実現 など

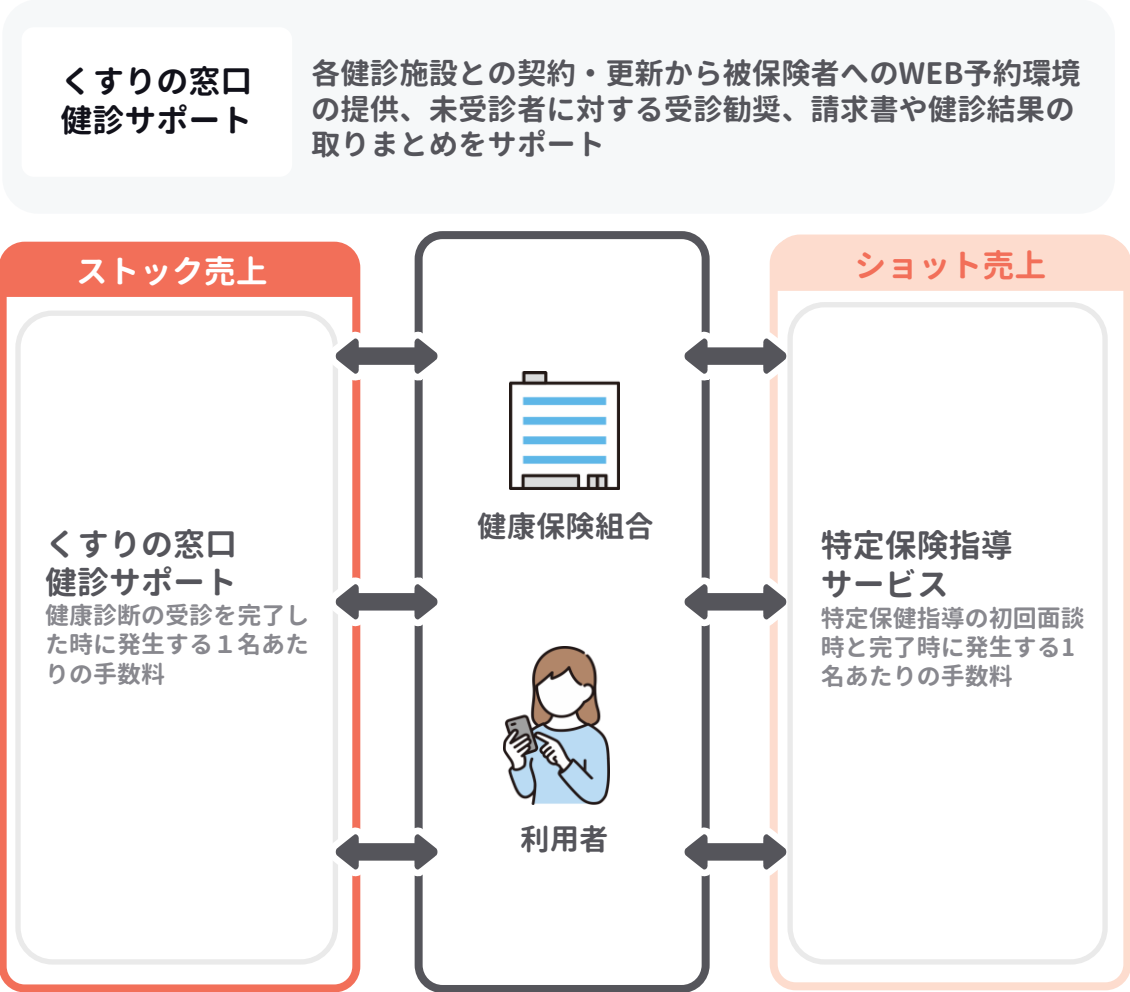
事業内容と業績

ウェルネスプラットフォーム事業

3. 事業内容と業績

ウェルネスプラットフォーム事業 | ビジネスモデル

※ウェルネスプラットフォーム事業は、事業領域の整理に伴い、人間ドックをヘルスケアオートメーション事業へ移管しております。

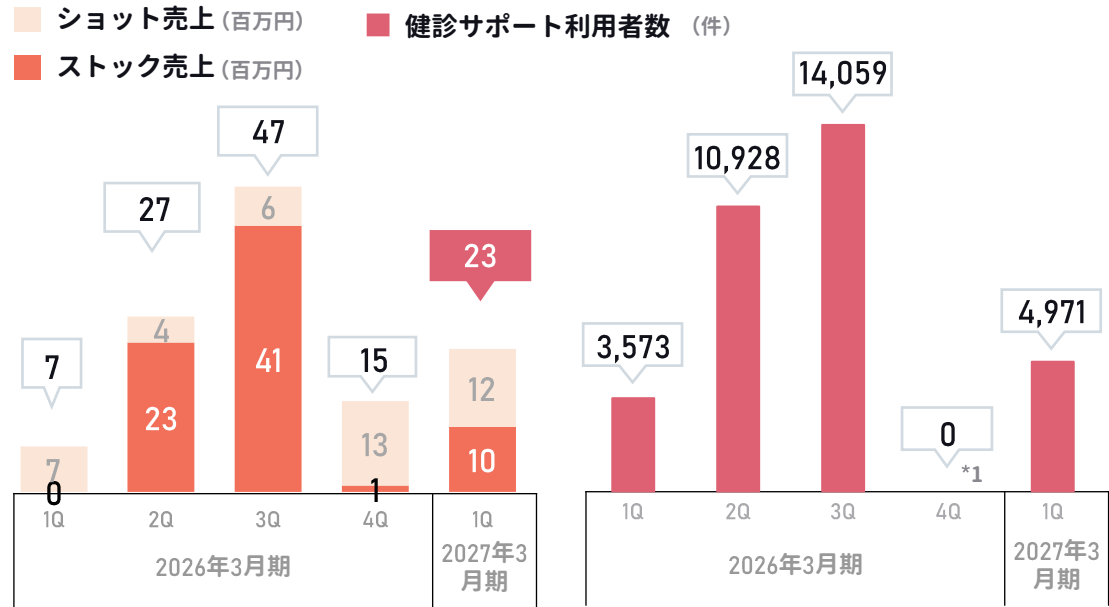


特定保健指導サービス



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：ウェルネスプラットフォーム事業



*1.健康診断は季節性があるため減少

※当期より、計上基準を見直し、サービス完了時点での計上に変更しております。

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。

2027年3月期 業績見通し

4. 2027年3月期 業績見通し

2027年3月期 業績見通し

	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
単位：百万円							
売上高	6,489	7,420	8,721	11,199	12,330	14,400	+16.8%
売上原価	3,117	3,346	3,788	4,724	5,359	-	-
売上総利益	3,372	4,074	4,932	6,475	6,970	-	-
販売管理費	2,657	3,024	3,562	4,521	4,288	-	-
営業利益	715	1,050	1,370	1,953	2,681	3,100	+15.6%
経常利益	815	938	1,325	1,940	2,666	3,100	+16.3%
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

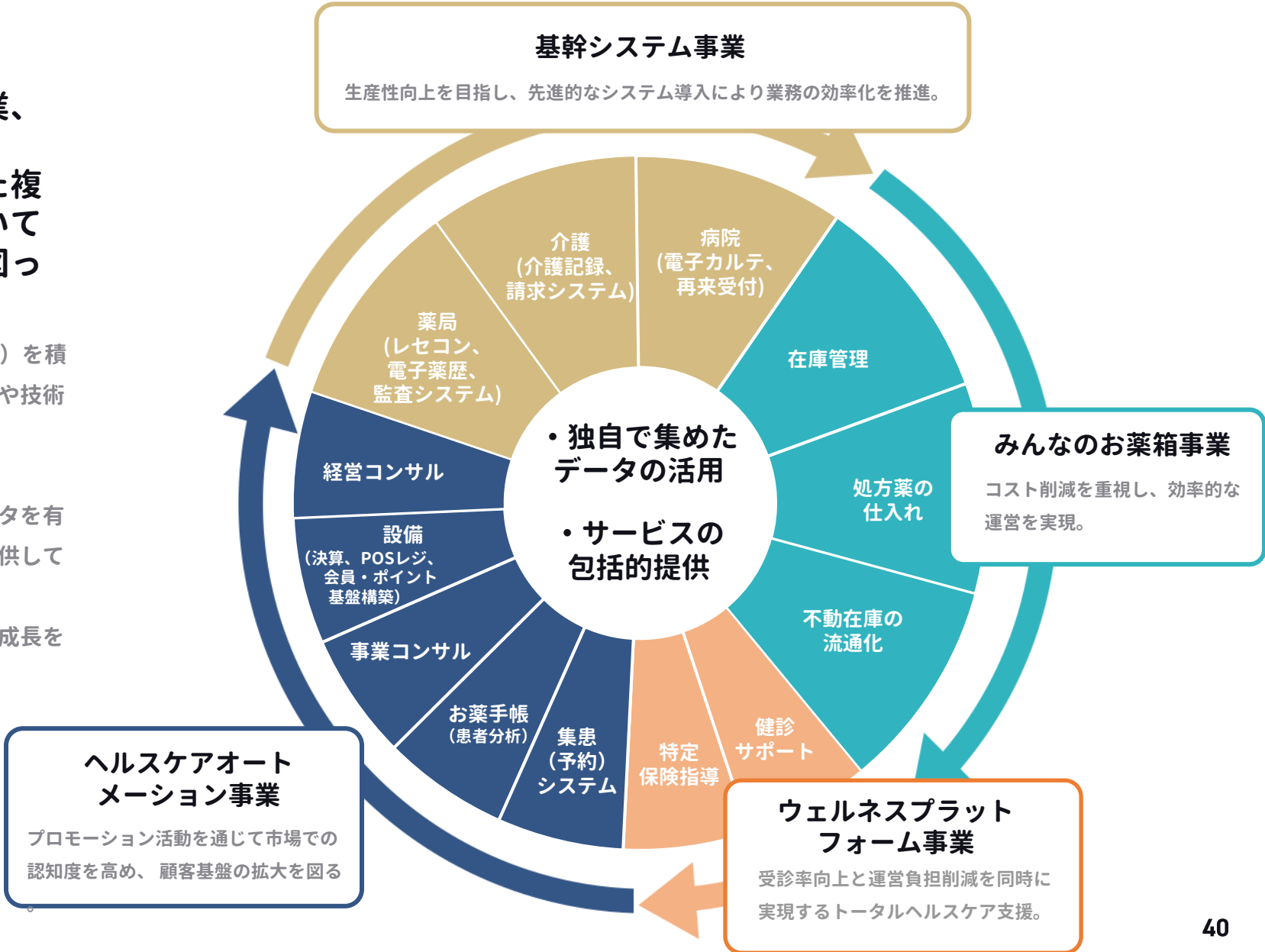
経営資源・競争優位性

当社は、ヘルスケアオートメーション事業、みんなのお薬箱事業、基幹システム事業、ウェルネスプラットフォー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。

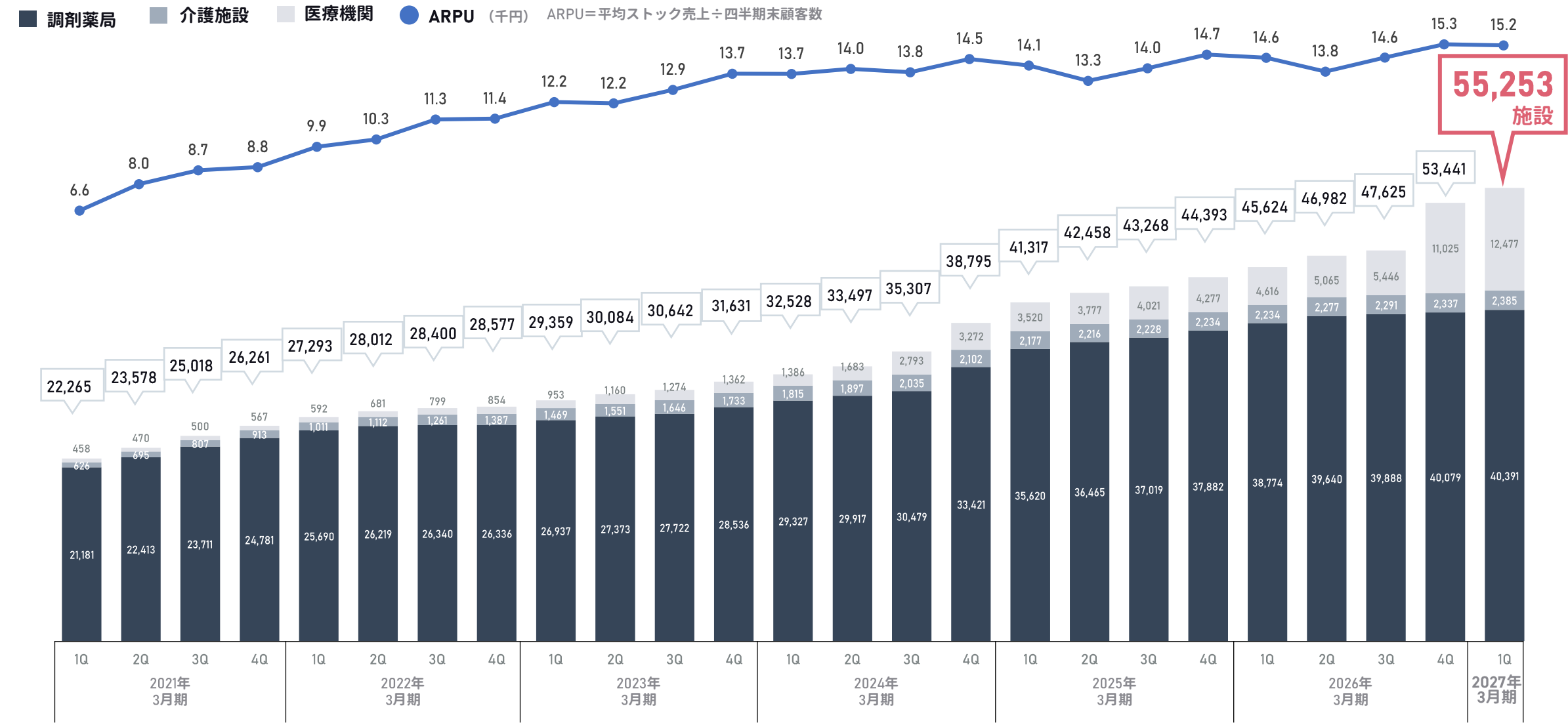
このようにして、当社は多角的な事業展開を通じて持続的な成長を目指しています。



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。

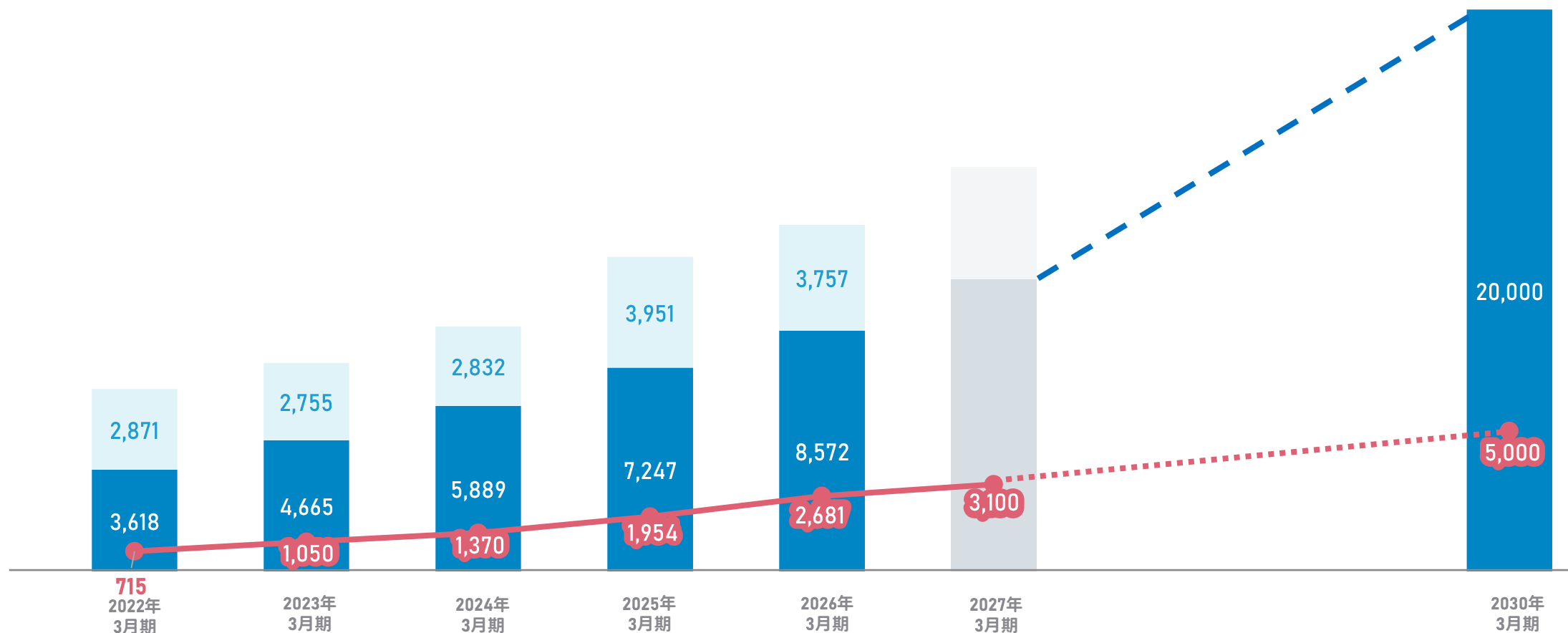


5. 中期経営計画

中期経営計画

ストック売上高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高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





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/>