



2024年7月1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)

〔訂正〕「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について

2024年6月28日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、記載内容の一部に誤りがございましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

・P35 成長力の源泉と競合環境

【訂正前】

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

【訂正後】

成長力の源泉と競合環境

みんなのお薬箱事業 | 競合環境

以上



事業計画及び成長可能性に 関する事項

2024年6月28日

株式会社くすりの窓口 証券コード：5592

2024年3月期 連結決算ハイライト

2024年3月期

各事業が概ね計画通りとなり、売上・営業利益ともに増収増益

連結売上高
87.2億円
前期比 +18%

連結営業利益
13.7億円
前期比 +31%

メディア事業

契約施設数と処方箋ネット受付の拡大により売上・ストック粗利が増加

売上高
30.6億円
前期比 +15%

ストック粗利
7.4億円
前期比 +150%

みんなのお薬箱事業

契約施設数と医薬品流通額の拡大に伴い売上・ストック粗利が増加

売上高
35.0億円
前期比 +16%

ストック粗利
12.2億円
前期比 +51%

基幹システム事業

前期3社(ハイブリッジ、ホスピタルヘルスケア、キュービイメージング)が当社グループに加わり、売上・ストック粗利が増加

売上高
21.5億円
前期比 +22%

ストック粗利
3.7億円
前期比 +38%

※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

- 会社概要
- 当社の事業内容とビジネスモデル
- 成長力の源泉
- 事業計画
- 中期経営計画
- 上場時調達資金の充当状況とリスク情報
- 参考資料

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	15億760万円（2024年3月末時点）
従業員数	505名（2024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：外間 健 / 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（%）
NSBEヘルステック投資事業有限責任組合	3,140,400	28.60
(株)EPARK	3,135,000	28.55
SBIイノベーションファンド1号	1,865,000	16.99
(株)日本カストディ銀行(信託口)	324,400	2.95
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	293,600	2.67
野村信託銀行(株)(投信口)	232,200	2.11
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	100,600	0.91
くすりの窓口従業員持株会	64,700	0.58
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	60,500	0.55
野村証券(株)	51,400	0.46

グループ会社

株式会社モイネットシステム (100%)	株式会社メディカルJSP (77.1%)
株式会社ピークウェル (100%)	株式会社エーシーエス (100%)
株式会社ファーマリー (100%)	株式会社ホスピタルヘルスケア (100%)
株式会社メディカルコーディネート (100%)	株式会社 EPARK 人間ドック (100%)
ハイブリッジ株式会社 (51%)	キューブイメージング株式会社 (100%)
株式会社ヘルパーリンク (51%)	

代表者経歴

田中伸明

1967年5月生まれ

2000年5月 2015年2月	フリービット・ドットコム設立 代表取締役副社長 フリービット 代表取締役社長
2016年9月 2017年8月 2018年9月 2020年1月 2020年4月 2020年5月	当社代表取締役社長 医療情報基盤 代表取締役会長 アルク 代表取締役社長 日本事業承継アントレプレナーズ 代表取締役（現任） アルク 代表取締役会長（現任） フリービット 取締役会長
2020年11月 2021年2月 2021年4月 2022年10月 2023年9月	当社代表取締役会長（現任） M&Aナビ 代表取締役会長（現任） アルクエデュケーション 代表取締役会長（現任） モリタアンドカンパニー 代表取締役会長（現任） Outpace（現blankpad）取締役（現任）

堤幸治

1976年9月生まれ

1999年2月	光通信入社
2006年4月 2011年6月 2014年10月	S B Mグルメソリューションズ ソリューション(現EPARK)事業部長 同社(現EPARK) 代表取締役社長 E P A R K 代表取締役副社長
2015年6月 2016年9月 2020年5月 2020年11月 2021年1月 2021年4月 2021年6月 2021年6月 2023年12月 2023年12月 2024年4月 2024年4月	当社取締役 当社取締役副社長 株式会社モイネットシステム取締役 当社代表取締役社長（現任） 株式会社メディカル JSP 取締役 株式会社エーシーエス取締役 株式会社メディカル JSP 代表取締役社長（現任） 株式会社エーシーエス代表取締役（現任） 株式会社ホスピタルヘルスケア 代表取締役社長（現任） 株式会社EPARK人間ドック 代表取締役社長（現任） 株式会社モイネットシステム代表取締役会長（現任） ハイブリッジ株式会社取締役（現任）

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)キューブイメージングを子会社化

2015 2016 2017 2018 2020 2021 2022 2023 2024

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
- 11月
I&H (株)との合併で
グローバル・エイチ(株)を設立

2021年

- 4月
(株)エーシーエスを子会社
化

2022年

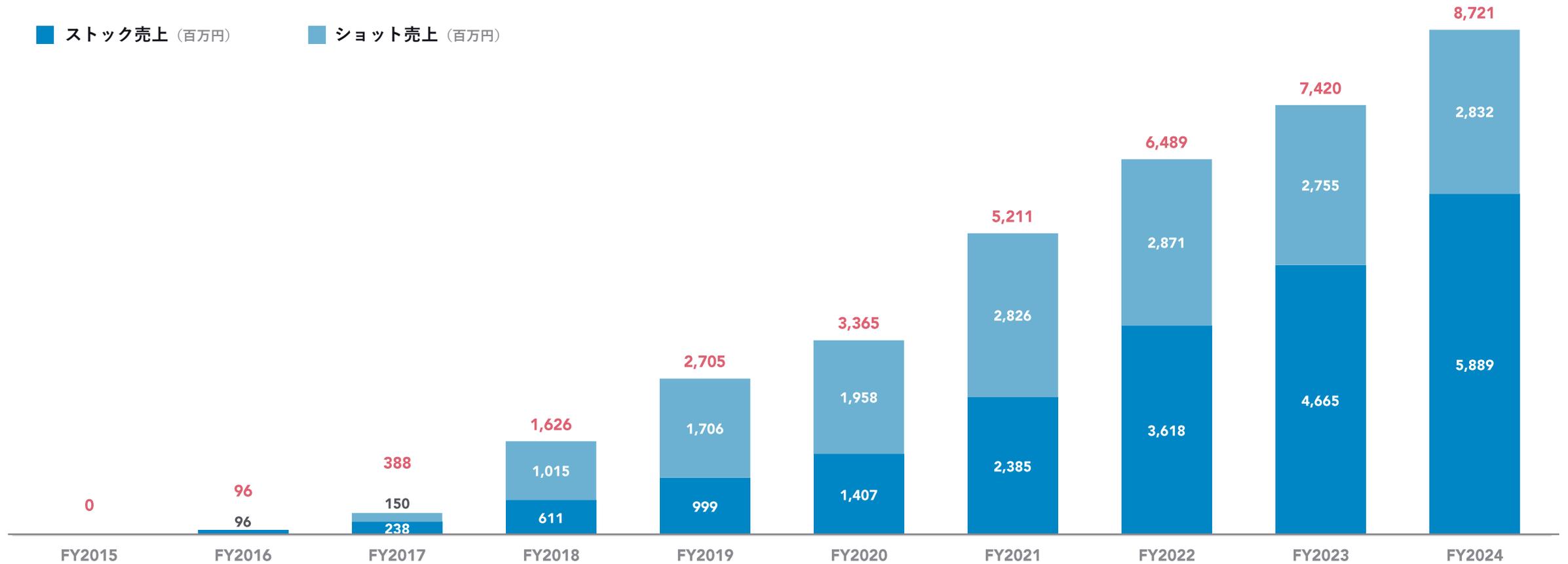
- 8月
(株)メディカルコーディネ
ートを設立

2024年

- 1月
ハイブリッジ(株)に追加出
資し子会社化
- 2月
(株)ヘルパーリンクを子会
社化

連結売上高

FY2021まではショット売上の比率が高く、FY2022年からはストックの売上の比率が逆転し
 FY2024ではストック売上の比率が67.5%となり順調にストック売上が成長しております。



会社概要

連結営業利益

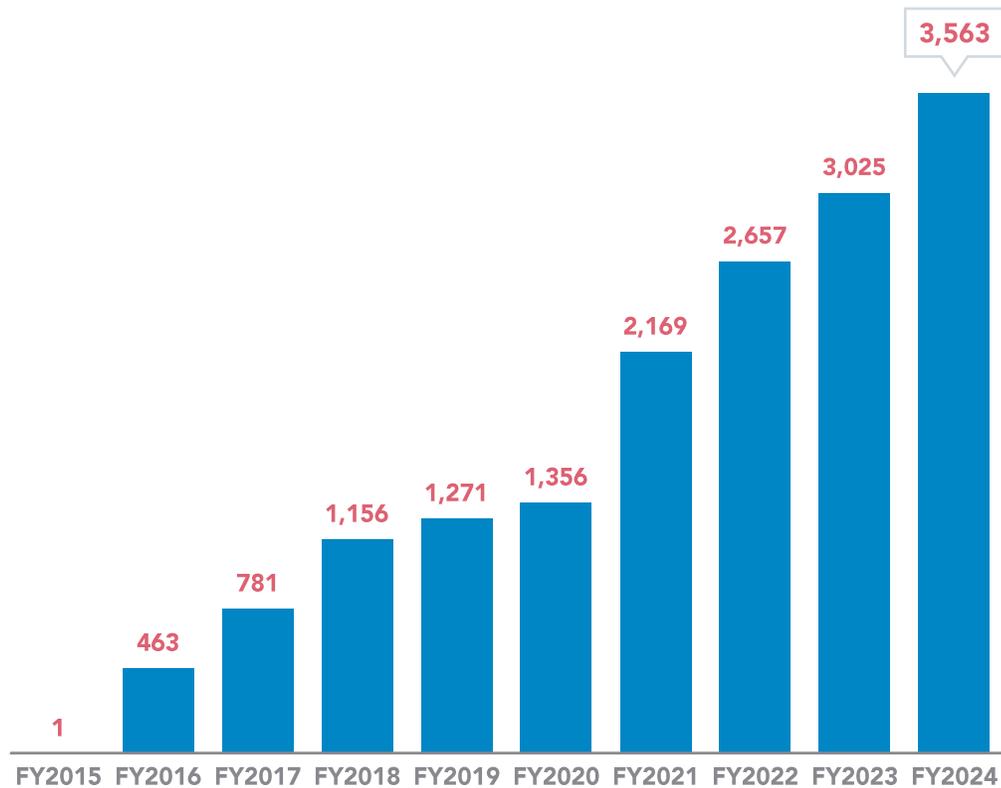
■ 営業利益 (百万円)



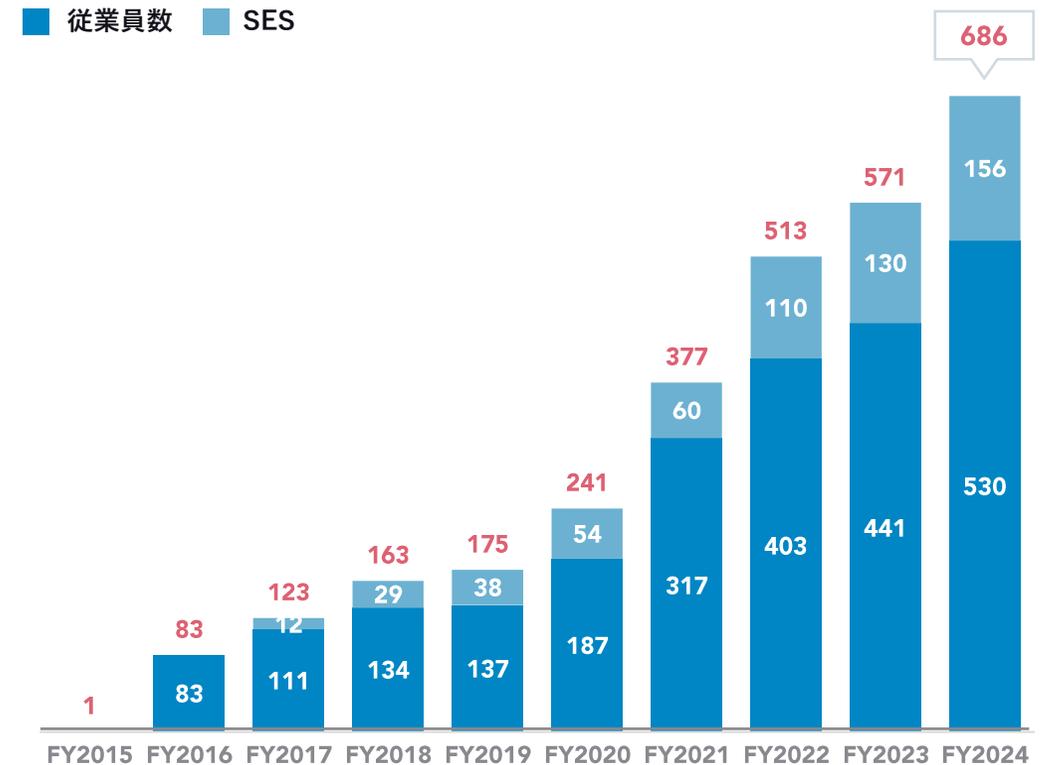
連結販管費と従業員数

積極的にM&A及び新規事業の開拓を行い販管費、従業員数が増加しております。

販管費 単位：百万円



従業員数 単位：人



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 **21,033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. 2024年3月末時点



大手調剤チェーン店*2



153 / 249社

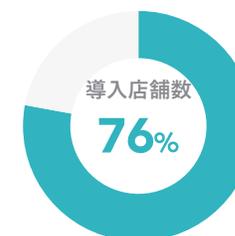


6,256 / 13,848店舗

大手ドラッグストア*2



43 / 53社



6,675 / 8,815店舗

*2. 2024年3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)



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



アプリダウンロード数 (累計)

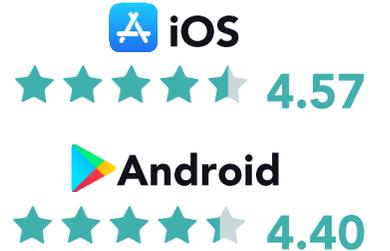
レビュー評価^{*4}

単位: 千件

前年
同期比+127万DL



*4. 2024年12月末時点

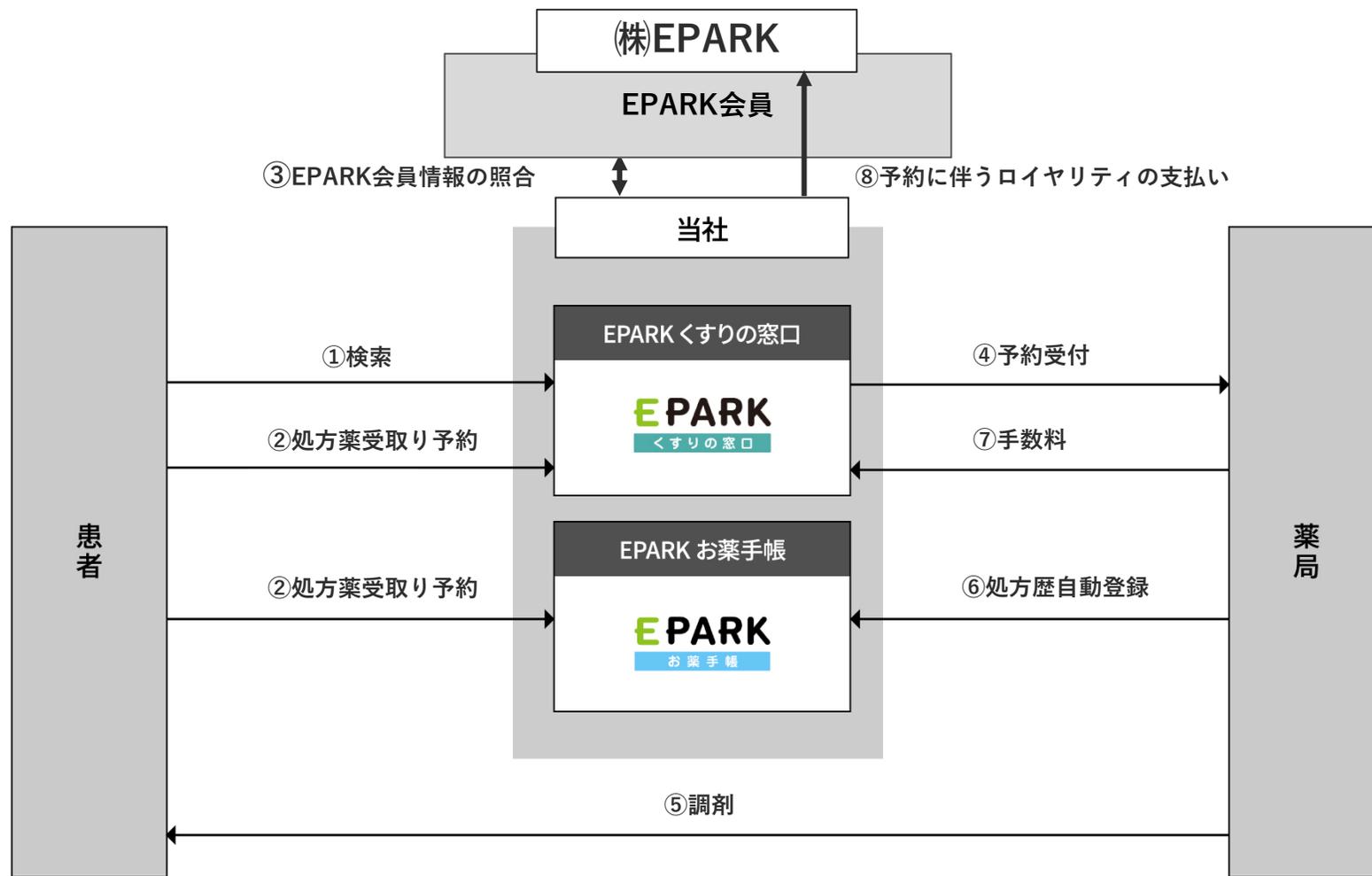


アプリの機能

- 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..

メディア事業 | ビジネスモデル

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。



メディア事業 | ビジネスモデル



国内最大級の
ポータルサイト

EPARK
くすりの窓口



累計DL数
最大級のお薬手帳

500万DL突破

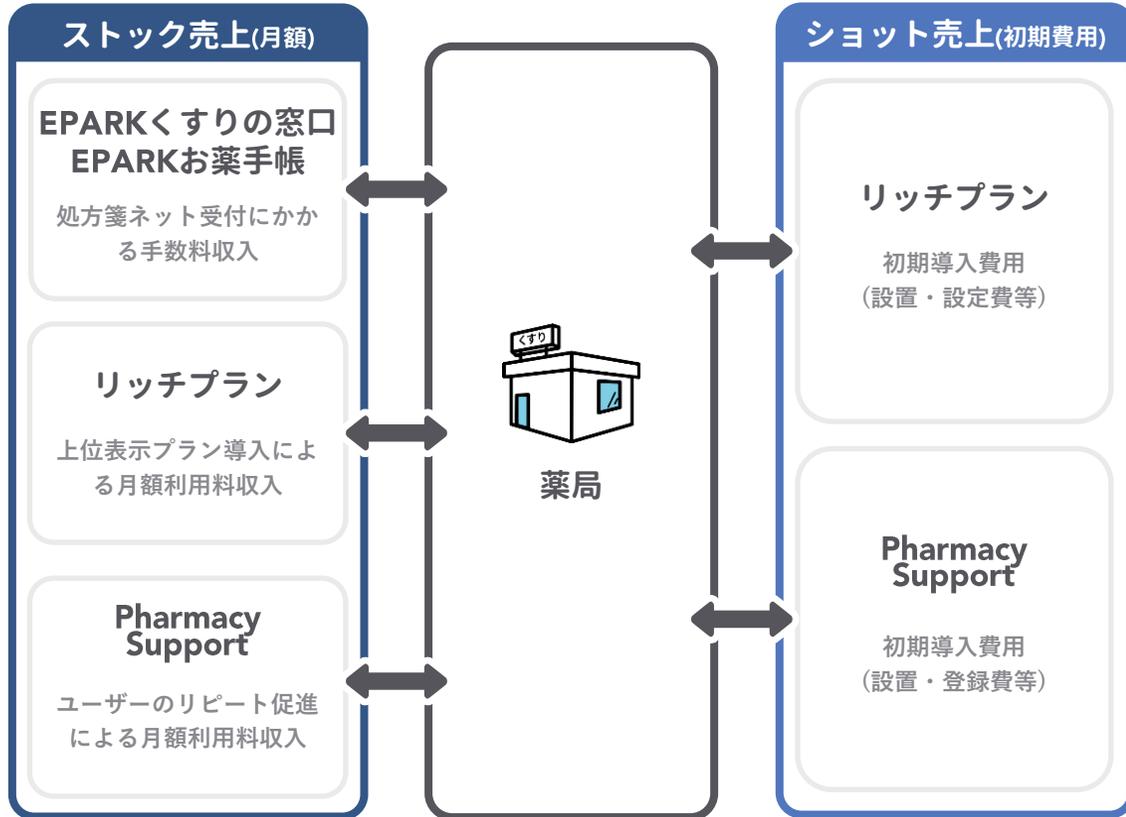
iOS 4.54
Android 4.36

EPARK
お薬手帳

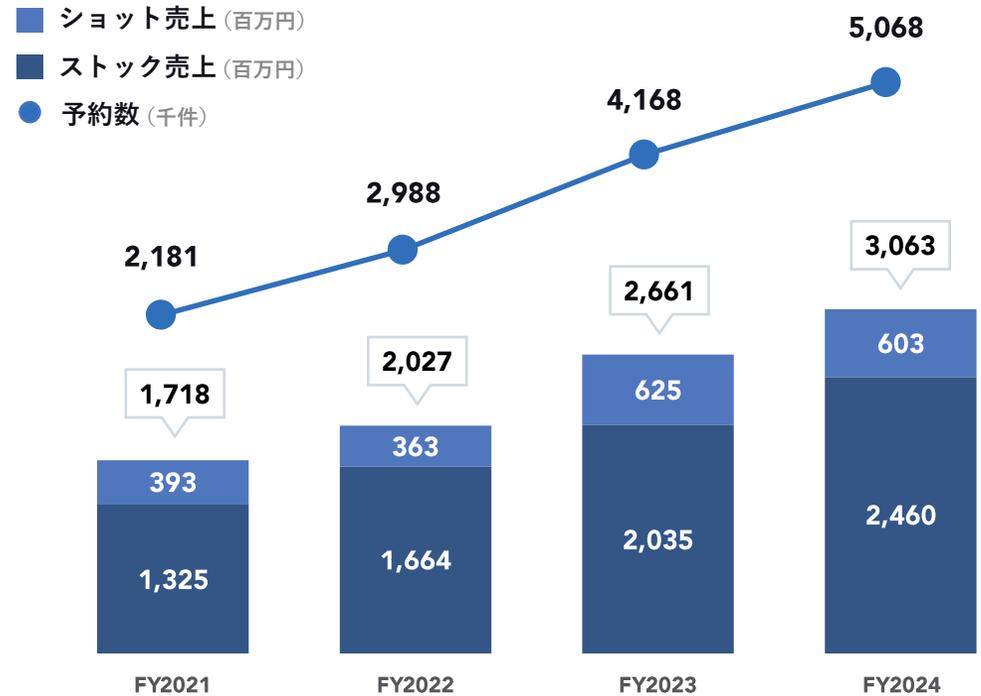


EPARKくすりの窓口の上位
表示プラン

患者のリピート促進に特化した
顧客管理システム



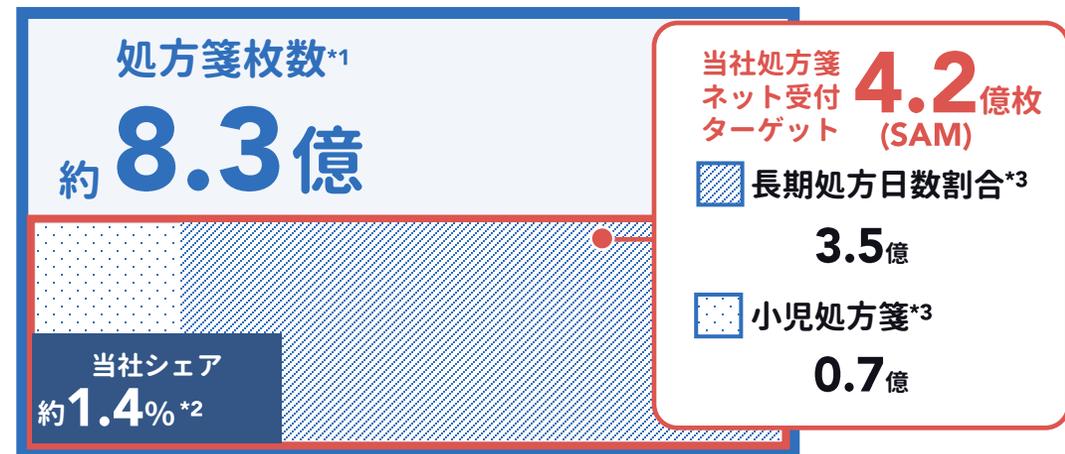
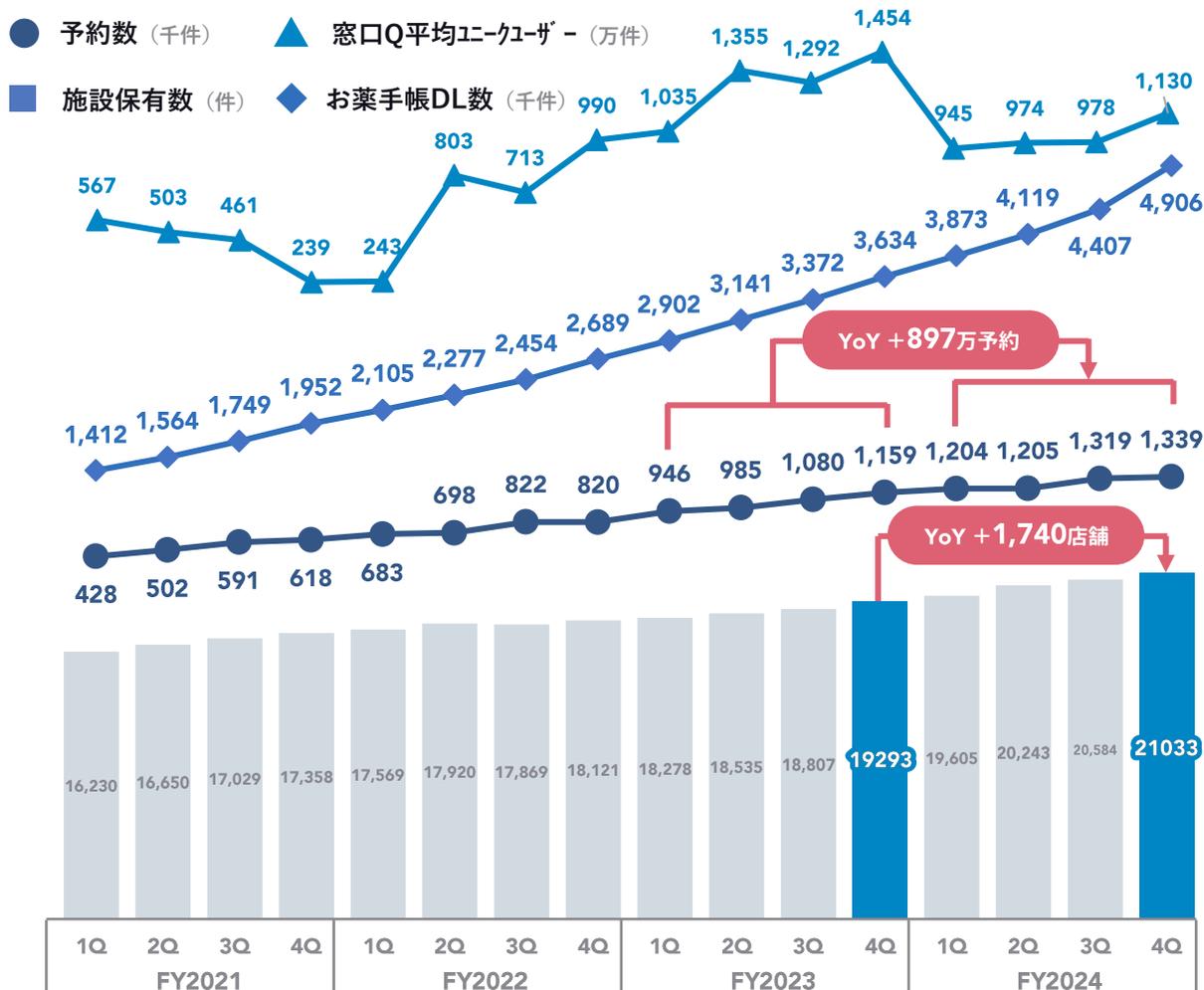
売上：メディア事業



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。

メディア事業 | KPI(重要指数)

コロナ時にUU数が増加したが、コロナ終息後減少し通常に戻っております。



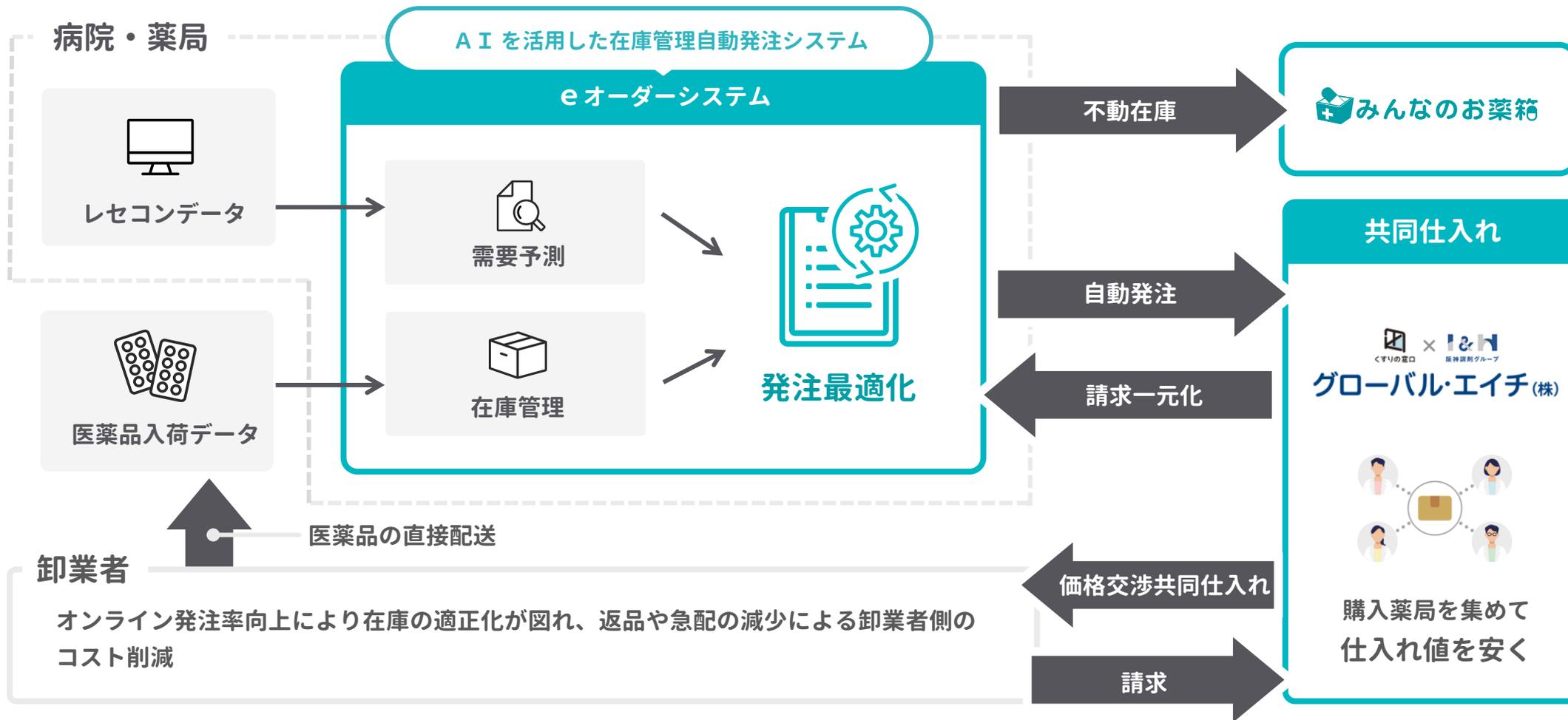
*1. 調剤医療費総額、処方箋枚数(受付回数)令和4年4月～令和5年3月
 *2. 1予約当たりの処方箋枚数を1.2枚で計算
 *3. *1を元に当社実績割合で算出

■ ビジネスモデルと市場環境

みんなのお薬箱事業

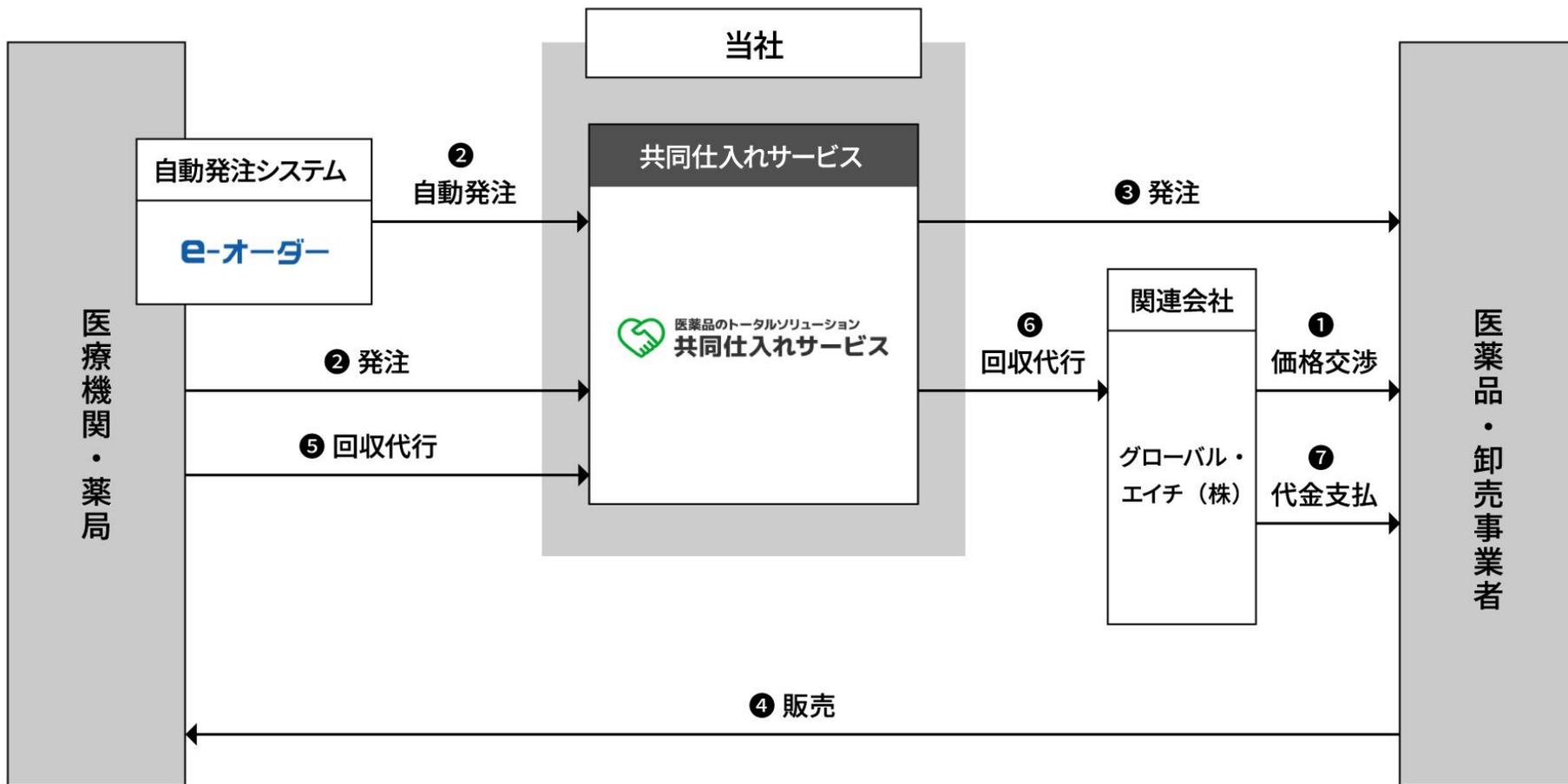
みんなのお薬箱事業 | サービス概要

自動で在庫最適化・発注をおこない、月末在庫率とオペレーションコストを削減



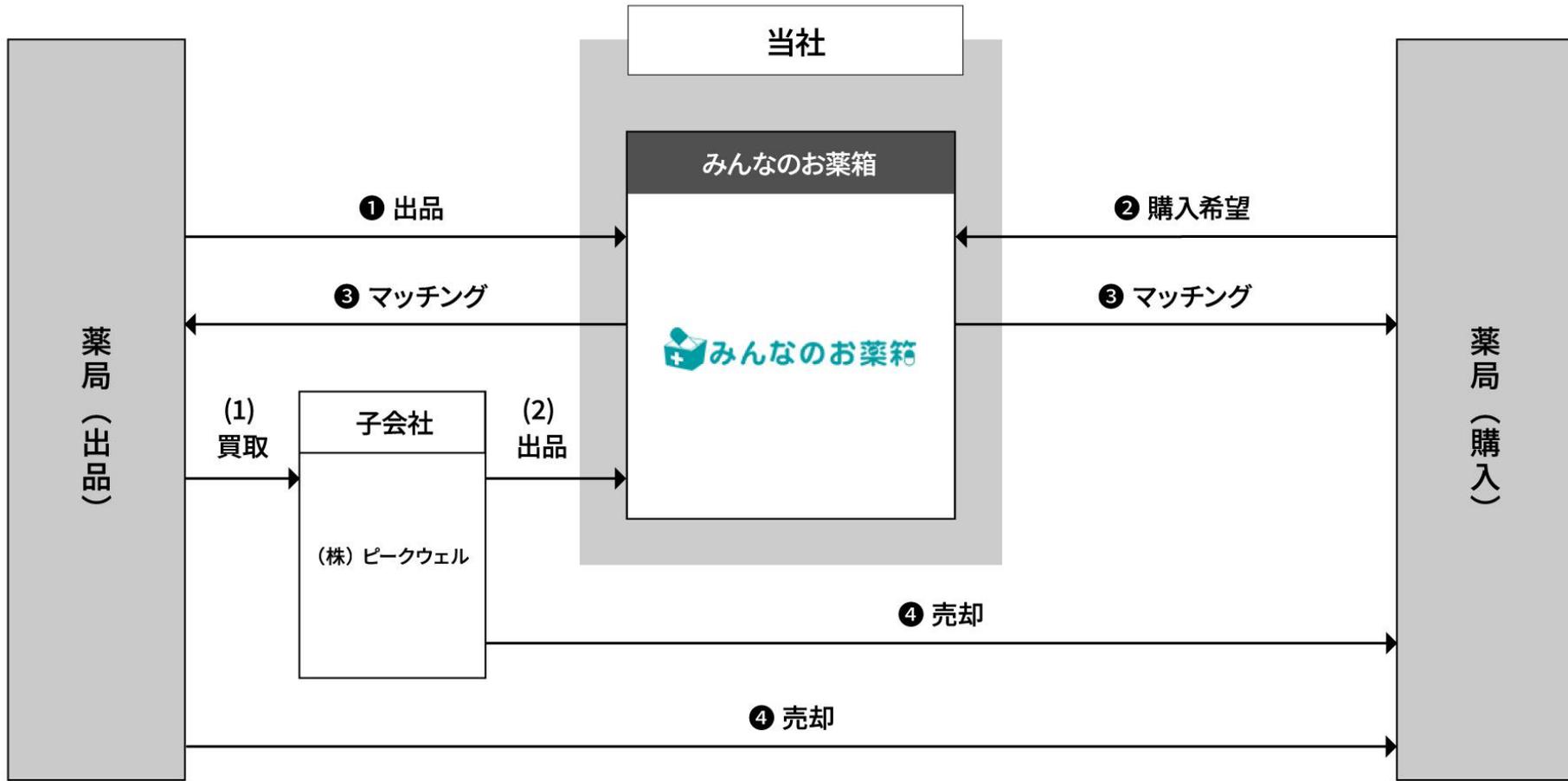
みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル

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 | 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。



みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル



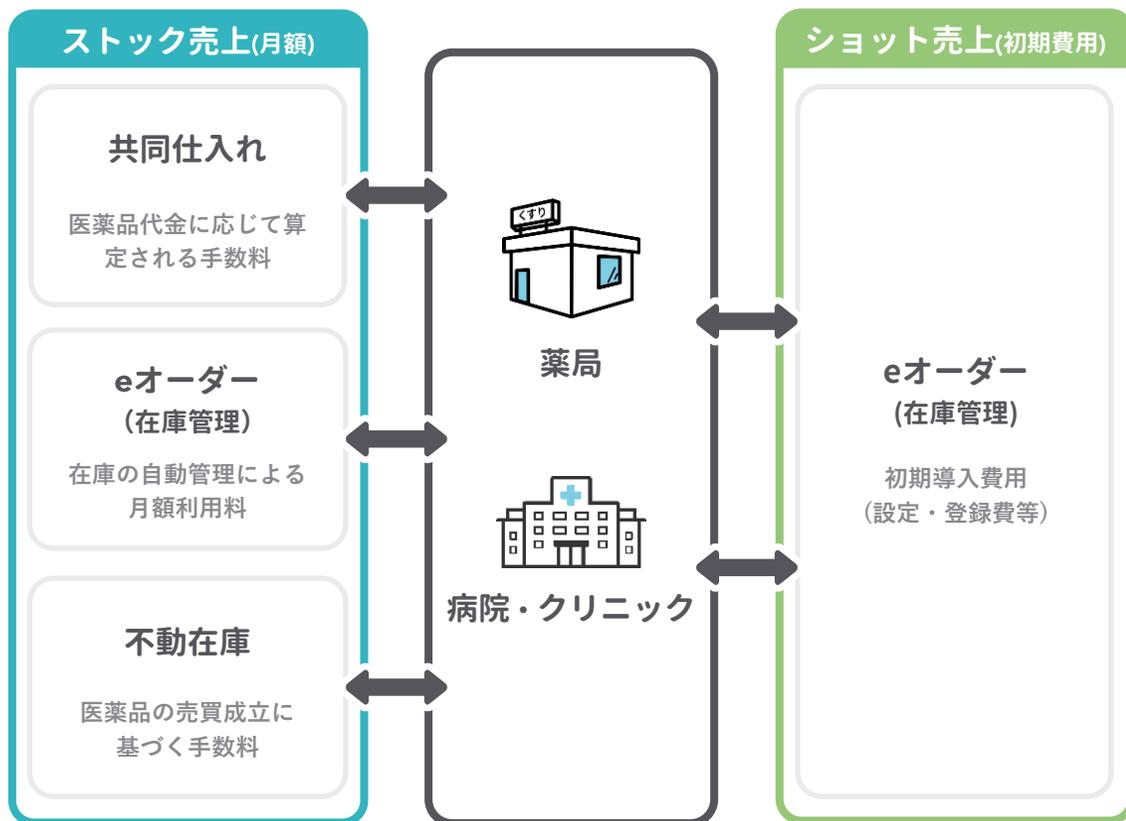
国内最大級の流通
改善・価格交渉代
行サービス



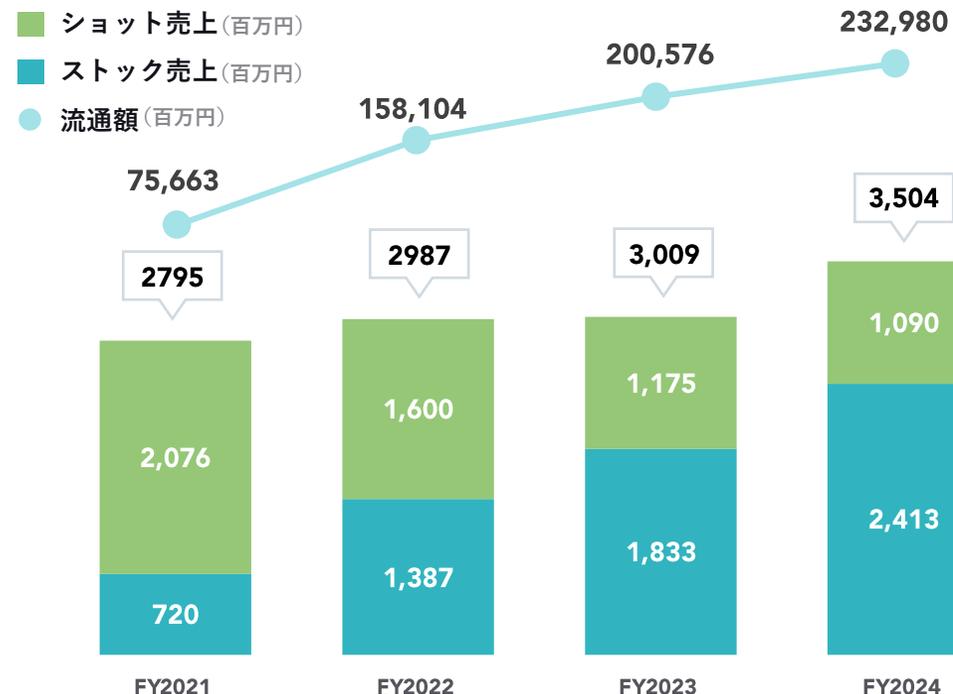
AIを活用した在庫
管理自動発注シス
テム



国内最大級の医薬品売上の
マッチングサイト



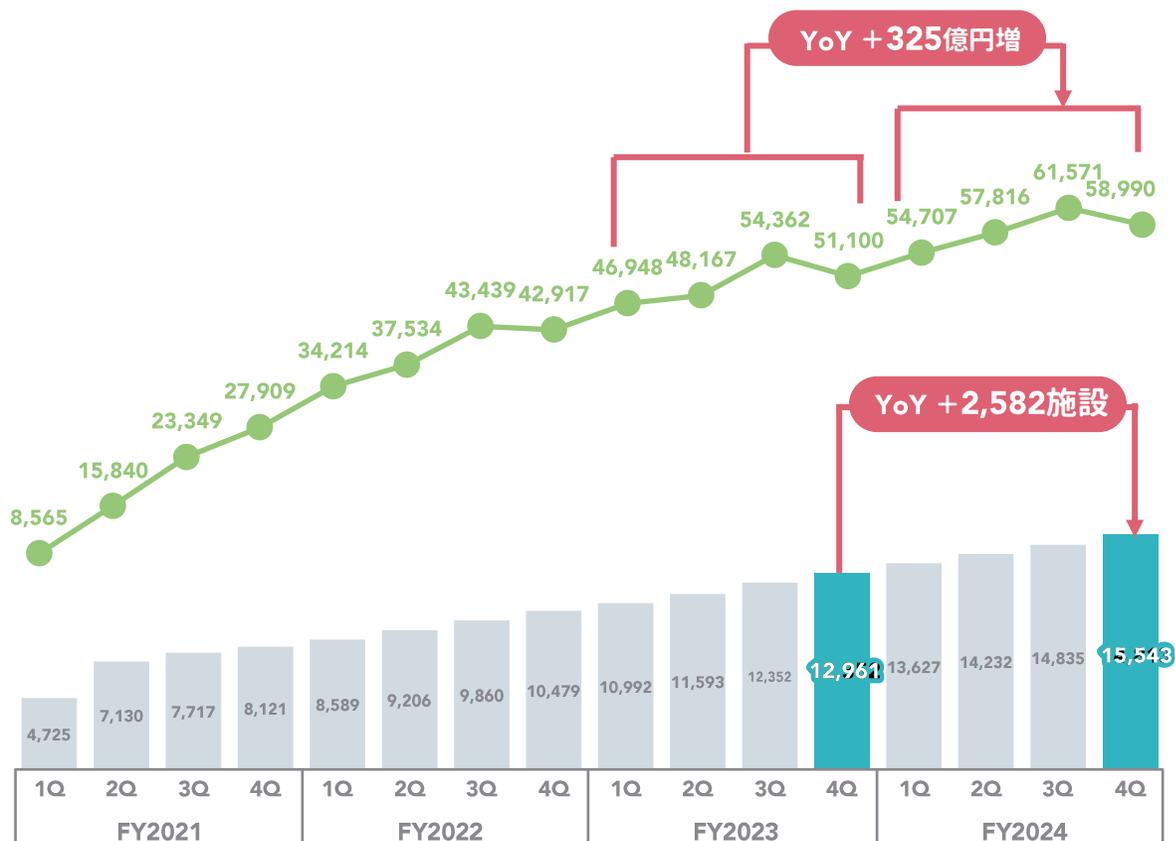
売上：みんなのお薬箱事業



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：不動在庫でマッチングした医薬品額と共同仕入れの医薬品仕入額の合算。

みんなのお薬箱事業 | KPI(重要指標) ※共同仕入れ+みんなのお薬箱

■ 施設保有数 ● 流通額（共同仕入れ+みんなのお薬箱）（百万円）



*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)

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

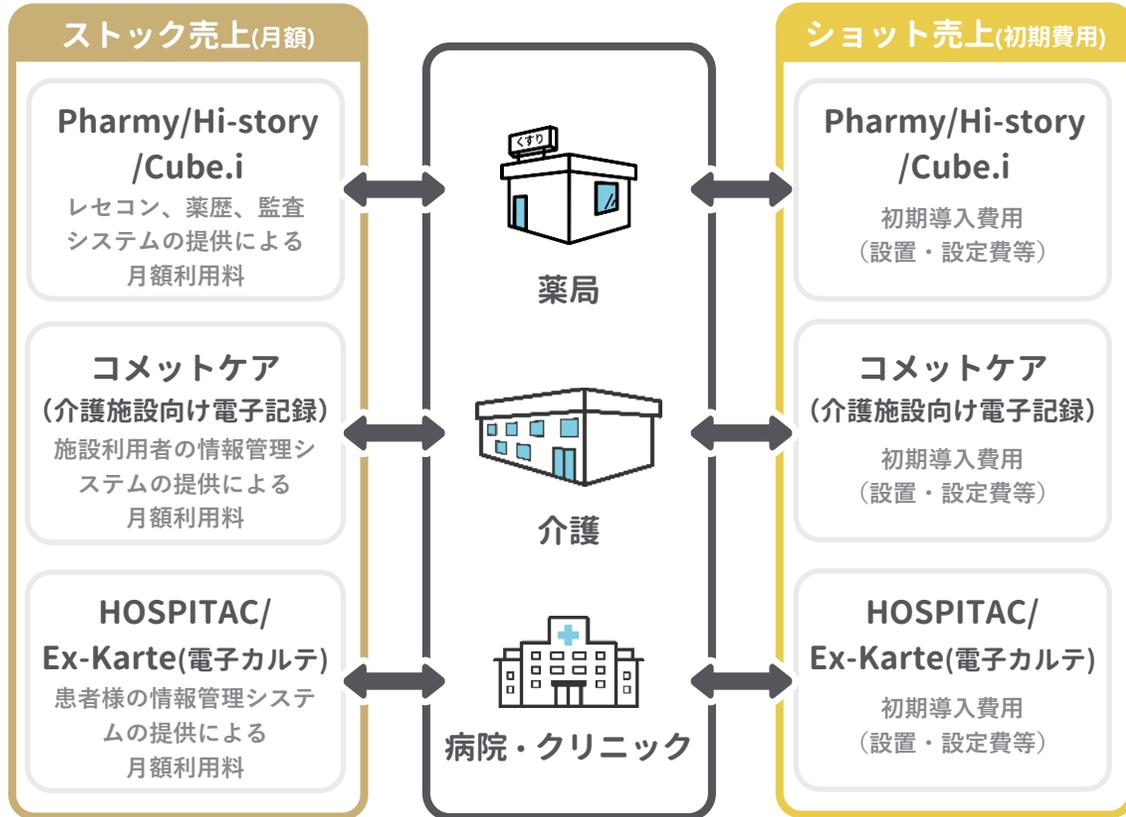


介護記録システム
を提供

病院

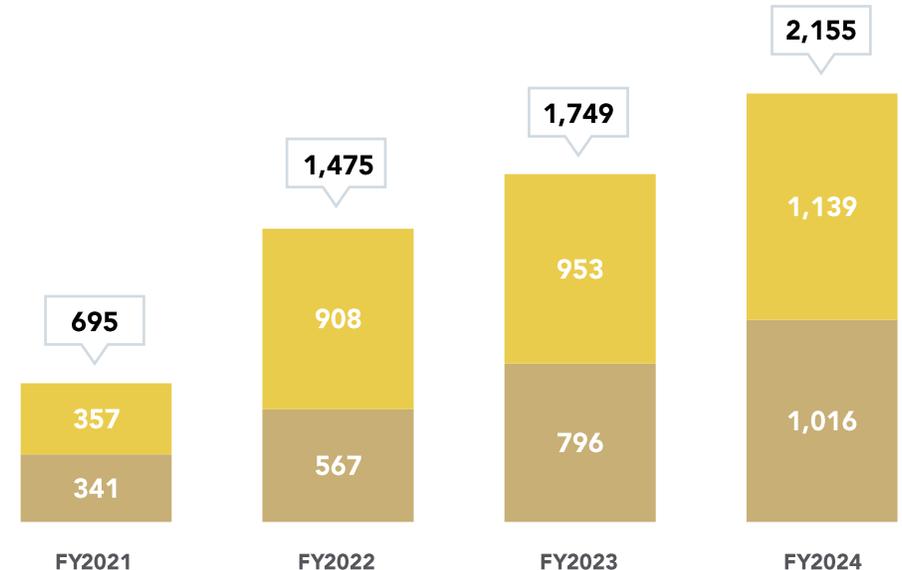


規模に合った電子
カルテ病院・クリ
ニック向けに提供



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)

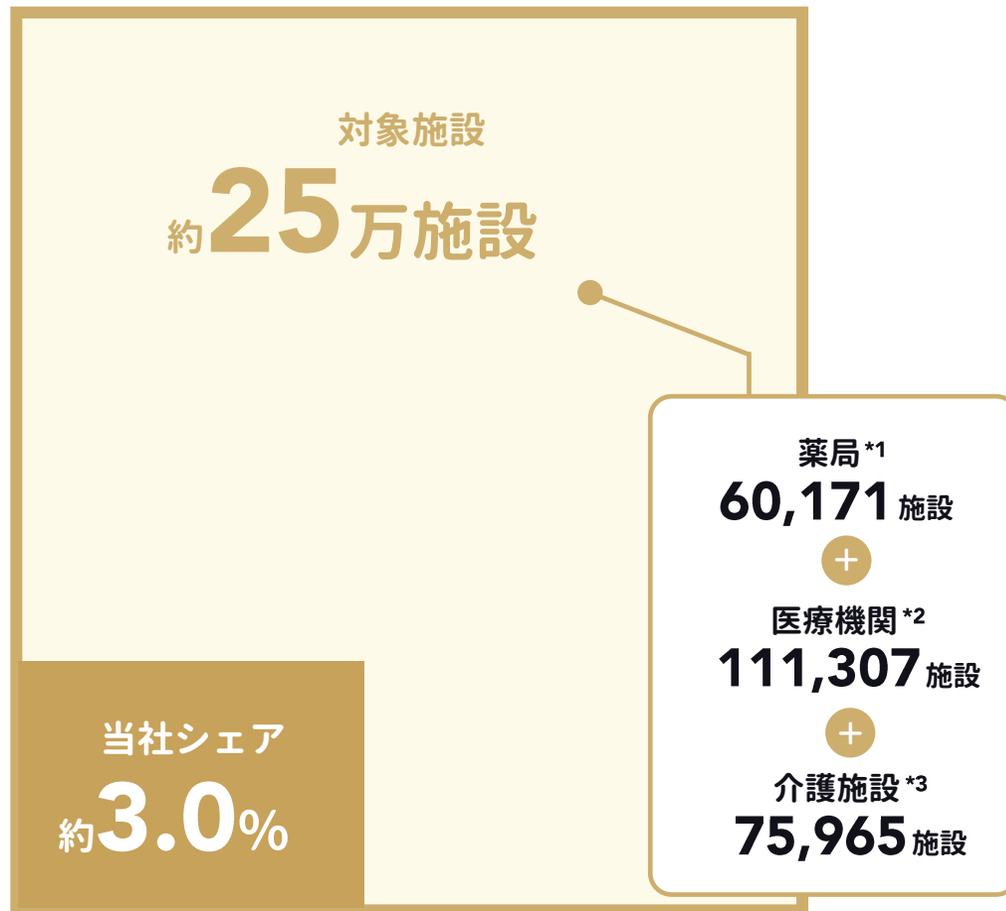
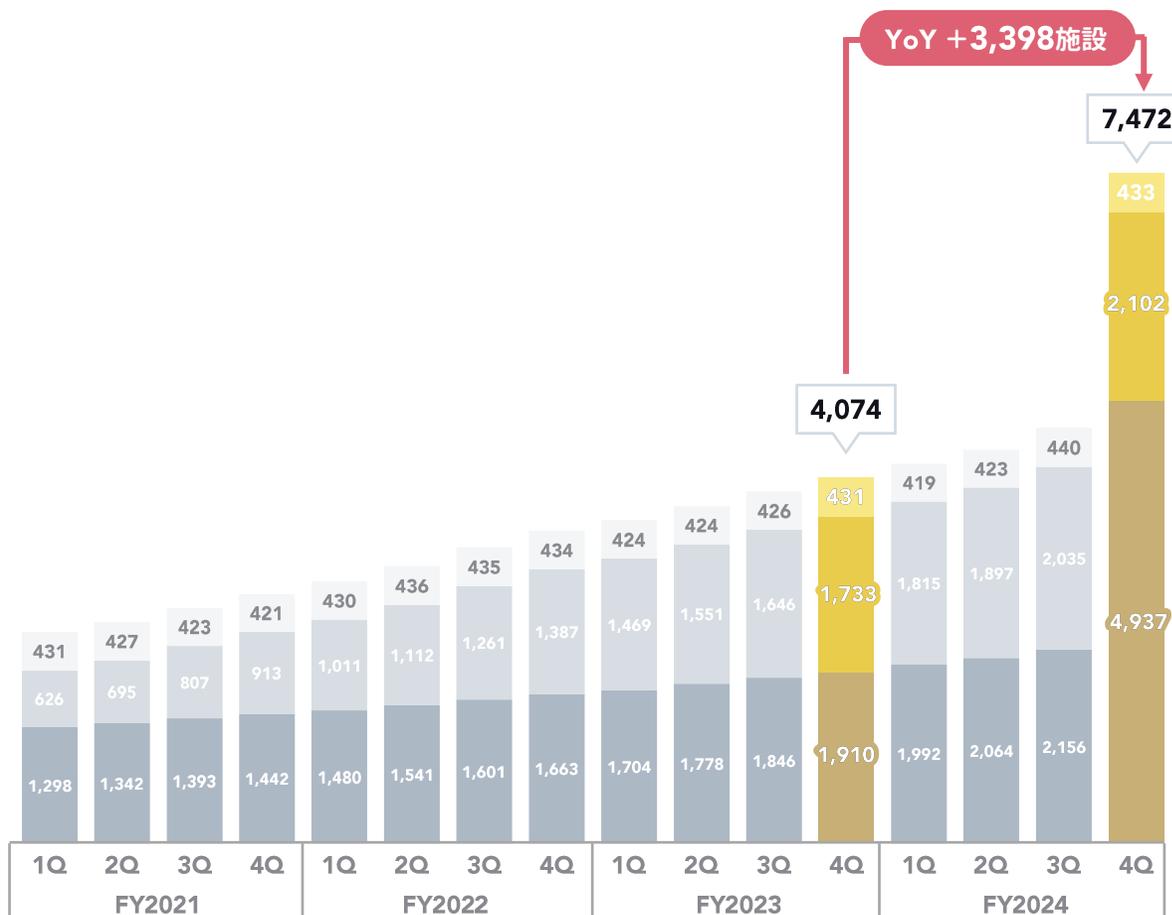


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

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)

FY2024 4Qに新たに3社がグループに加わったことで保有数が増加

■ 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

成長力の源泉と競合環境

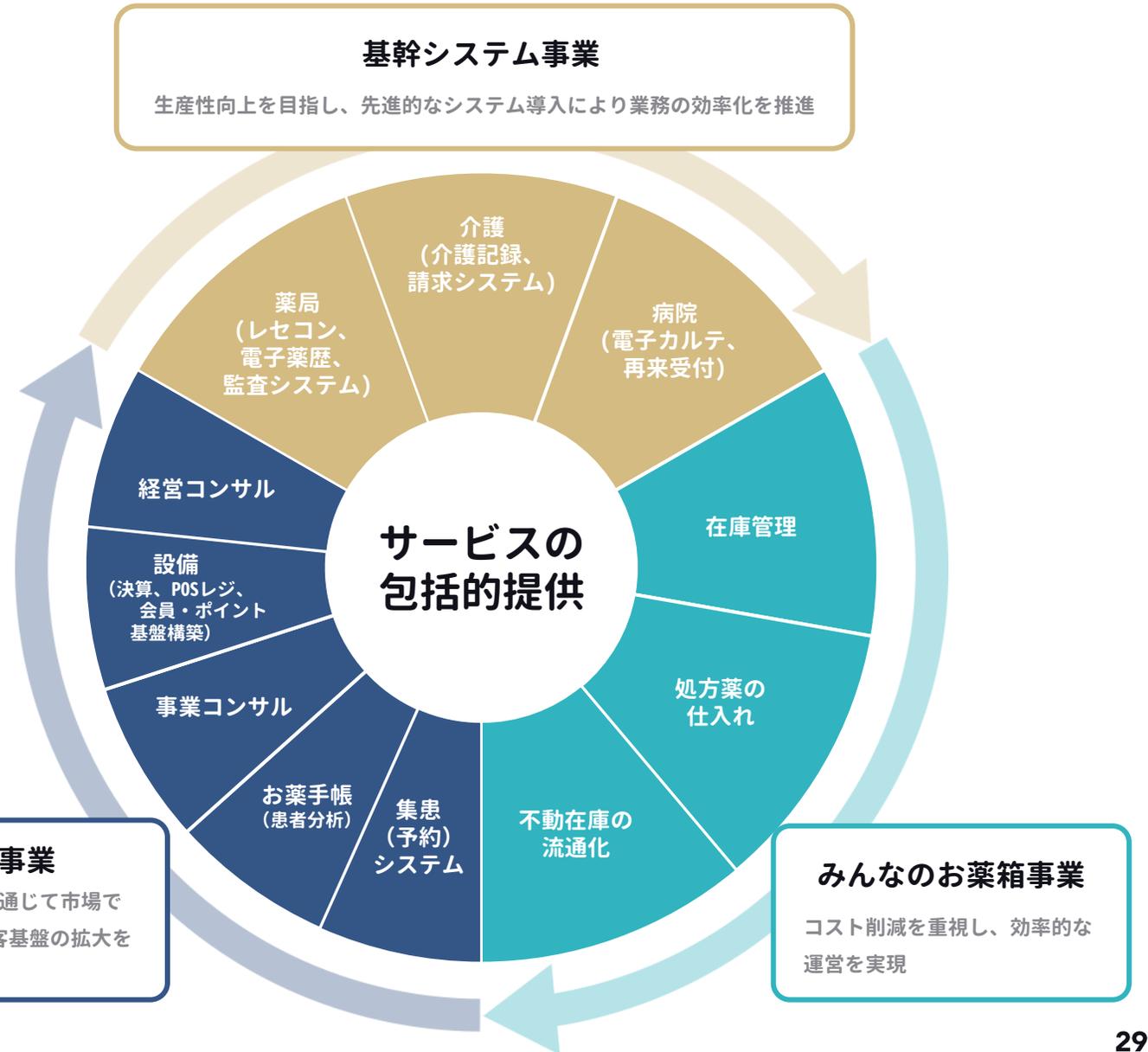
経営資源・競争優位性

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。



基幹システム事業

生産性向上を目指し、先進的なシステム導入により業務の効率化を推進

サービスの包括的提供

メディア事業

プロモーション活動を通じて市場での認知度を高め、顧客基盤の拡大を図る

みんなのお薬箱事業

コスト削減を重視し、効率的な運営を実現

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)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

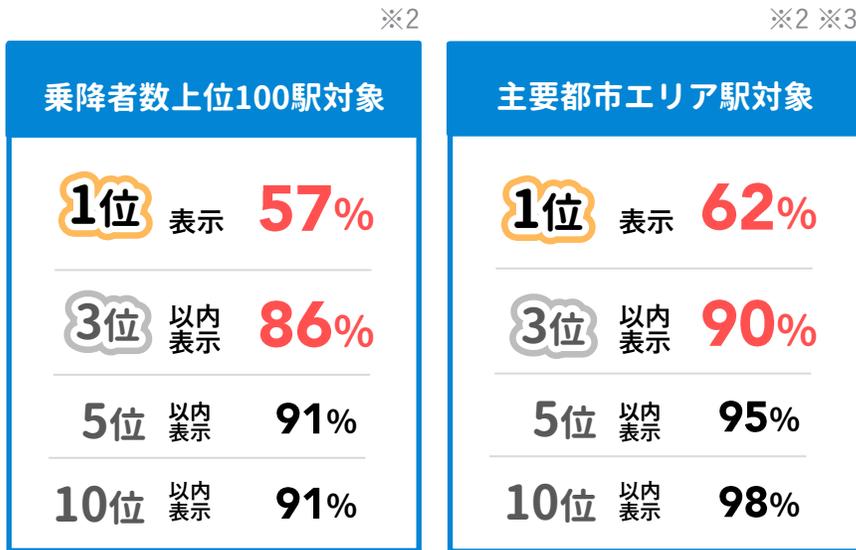
当社は将来継続的に入ってくるストック収益を重視しており、最大化を図っています。ストック収益を源泉に「営業力」「商品開発」のための人材採用を強化し、顧客ニーズに合った商品を適切なタイミングで提供できるように努めています。

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。



強み②：多様な薬の受取り方に対応(患者の利便性向上)

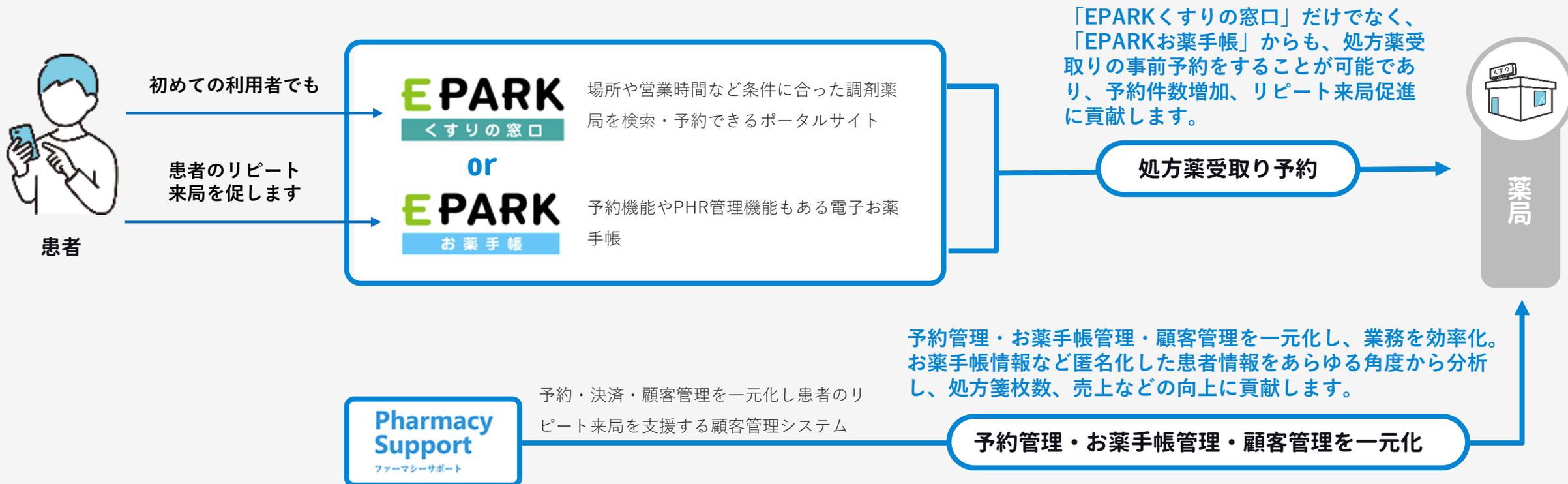
一般的なカウンターでの受取りに加え、患者のライフスタイルに合わせた多様な受取り方法に対応しています。



※1. Search Engine Optimization(サーチ・エンジン・オプティマイゼーション)の略で、日本語で「検索エンジン最適化」を意味します ※2. 2024年3月時点順位。(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

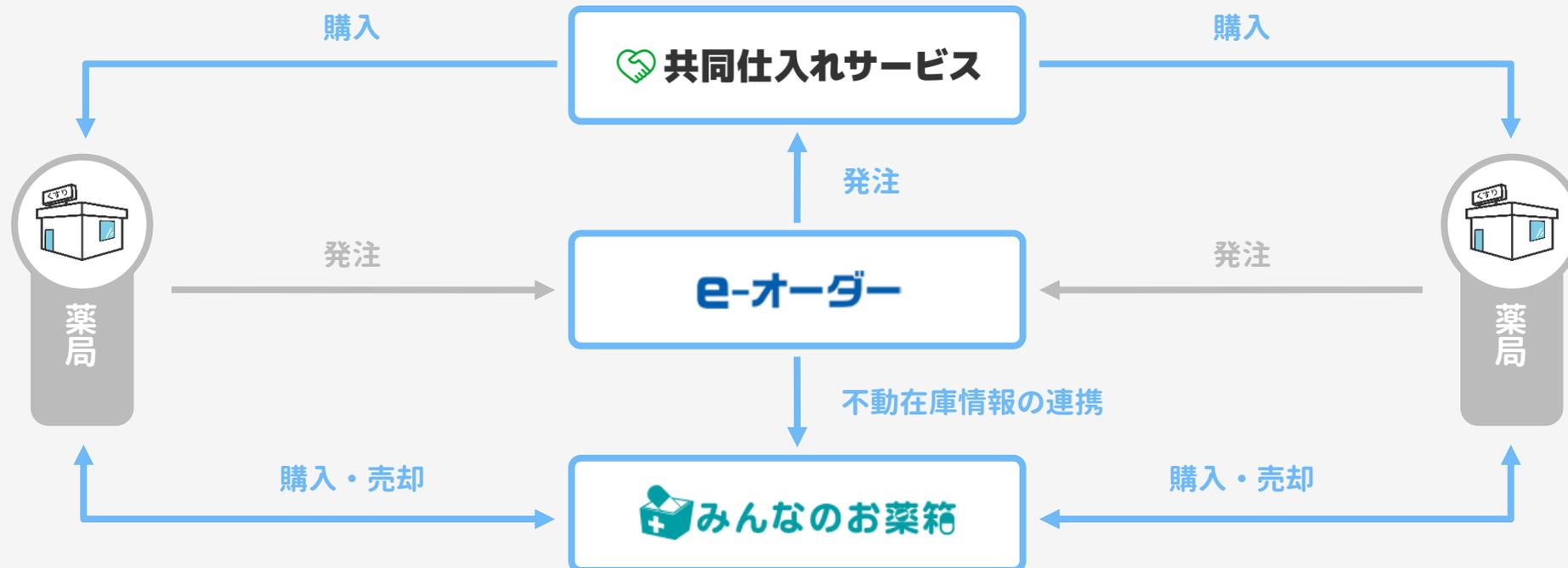
メディア事業 | サービス間の相互機能連携

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

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。



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	2024年 4月 500万人突破	血圧・体温・脈拍・予防接種記録・ 市販薬登録	4.5 レビュー：130,619件	4.4 レビュー：17,990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：582件	2.0 レビュー：133件
B社アプリ	B社	2024年 2月 179万人突破	身長・体重・血液型・血圧・体温・脈拍・ 市販薬登録	4.4 レビュー：13,295件	4.4 レビュー：4,560件
C社アプリ	C社	2023年 12月 100万人突破	体重・血液型・市販薬登録	4.1 レビュー：2,683件	3.8 レビュー：1,750件
D社アプリ	D社	2022年 5月 60万人突破	市販薬登録	4.5 レビュー：15,209件	4.4 レビュー：3,497件
E社アプリ	E社	2023年 5月 44万人突破	体重・血液型・市販薬登録	2.9 レビュー：142件	3.3 レビュー：304件

※ 2024年4月時点ストア評価。(株)くすりの窓口調べ

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。

■みんなの共同仕入れサービス

(株)くすりの窓口	顧客数	医薬品流通額 (共同仕入れ+みんなのお薬箱)
	非公開	2,329 億円/年 ※2024年3月期

A社	顧客数	医薬品流通額
	9,756 施設 ※2024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
	1,910 施設 ※2023年12月時点	非公開

■みんなのお薬箱

(株)くすりの窓口	顧客数	出品数
	14,022 施設 ※2024年3月時点	63,080 品 ※2024年4月時点

A社	顧客数	出品数
	8,712 施設 ※2024年4月時点(HPより)	10,292 品 ※2024年4月時点(HPより)

B社	顧客数	出品数
	7,424 施設 ※2022年9月時点(HPより)	2,624 品 ※2024年4月時点(HPより)

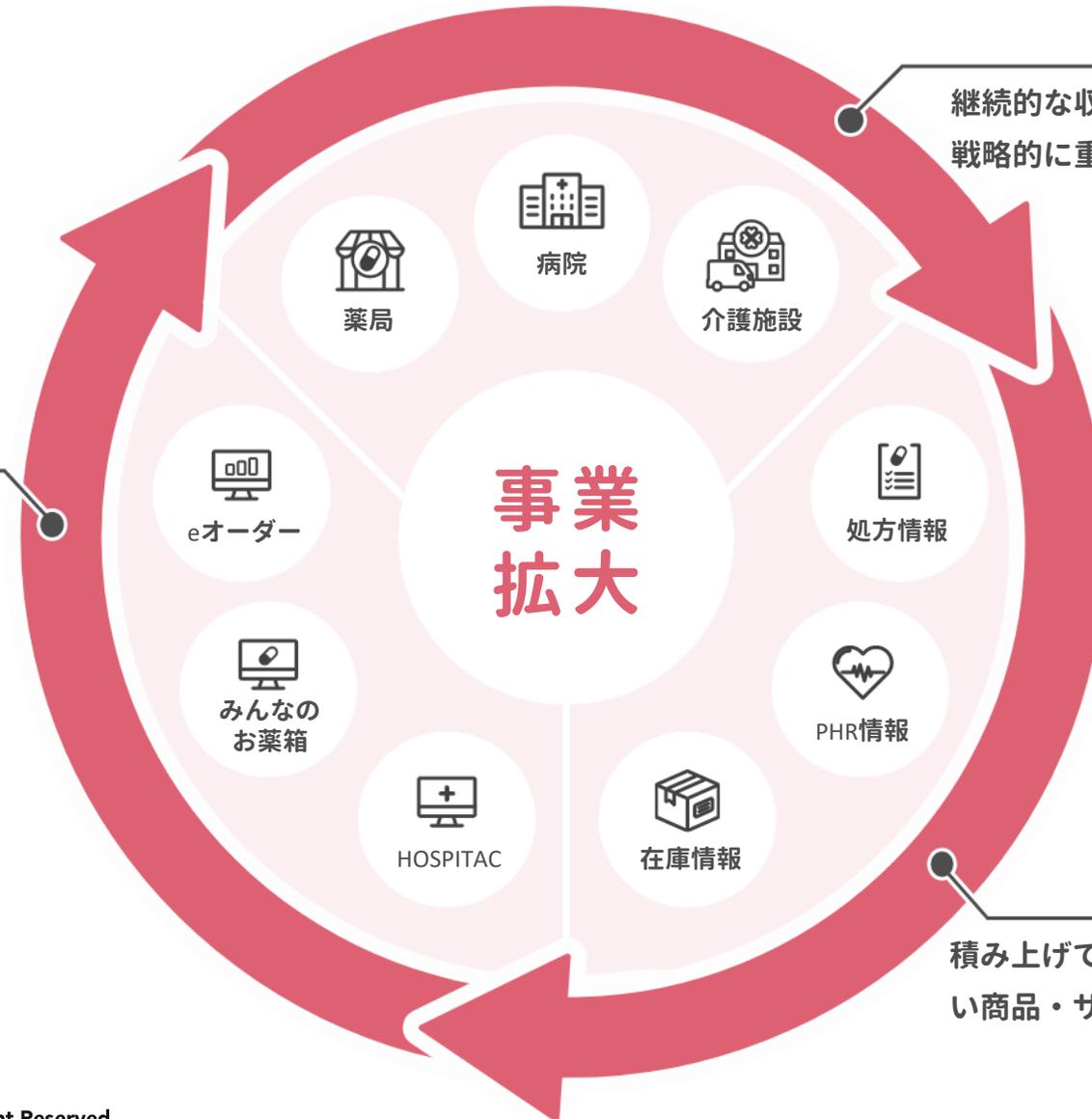
中長期成長戦略における成長エンジン

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

事業計画

2025年3月期 業績見通し

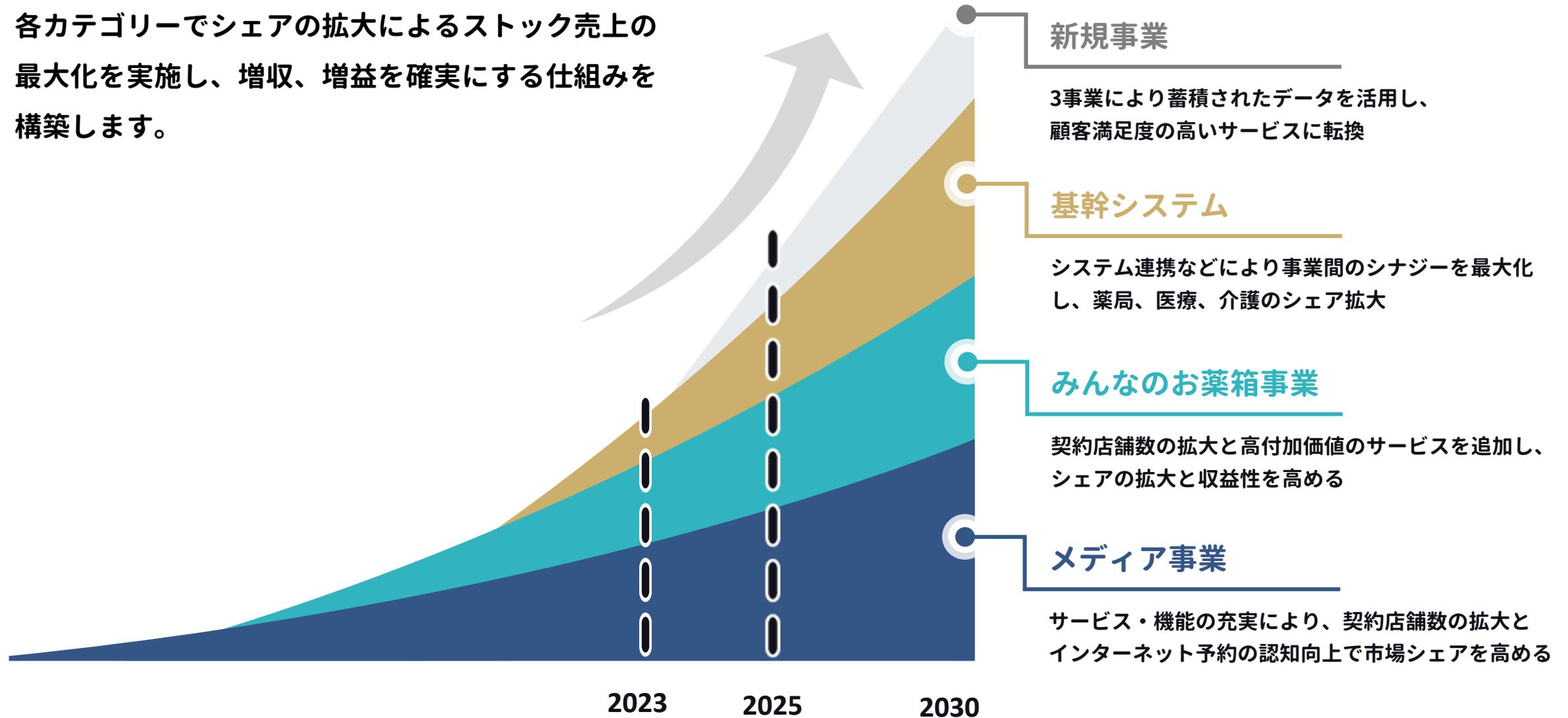
下記の利益計画は新規事業である未病予防への投資を含んだ計画となります。
株主還元として、2026年3月期に期末配当を予定しておりましたが、前倒しで2025年3月期の実績に応じて期末配当を実施する予定です。現在の計画に対して配当性向15%を予定しております。

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	前期比
売上高	6,489	7,420	8,721	10,000	+15%
売上原価	3,117	3,346	3,788	-	-
売上総利益	3,372	4,074	4,932	-	-
販売管理費	2,657	3,024	3,562	-	-
営業利益	715	1,050	1,370	1,510	+10%
経常利益	815	938	1,325	1,485	+12%
親会社株主に帰属する当期純利益	515	391	870	1,017	+17%

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実施し、増収、増益を確実にする仕組みを構築します。

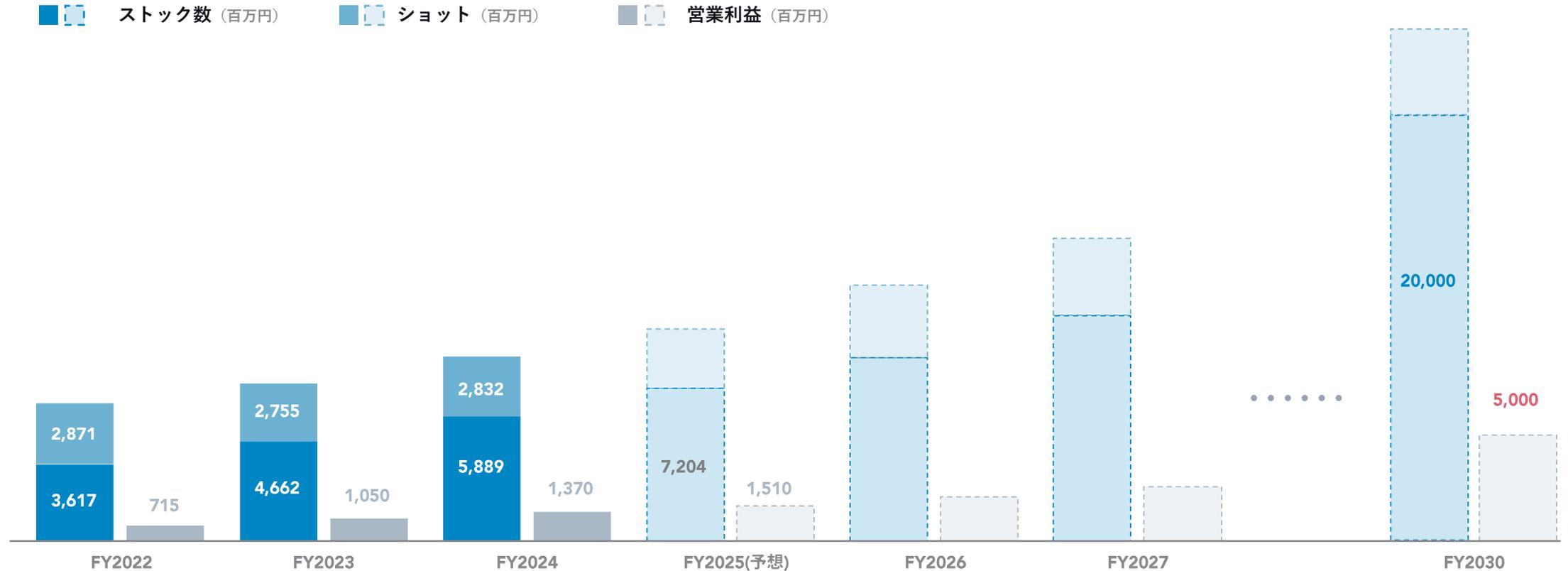


商品ポジショニングマップ

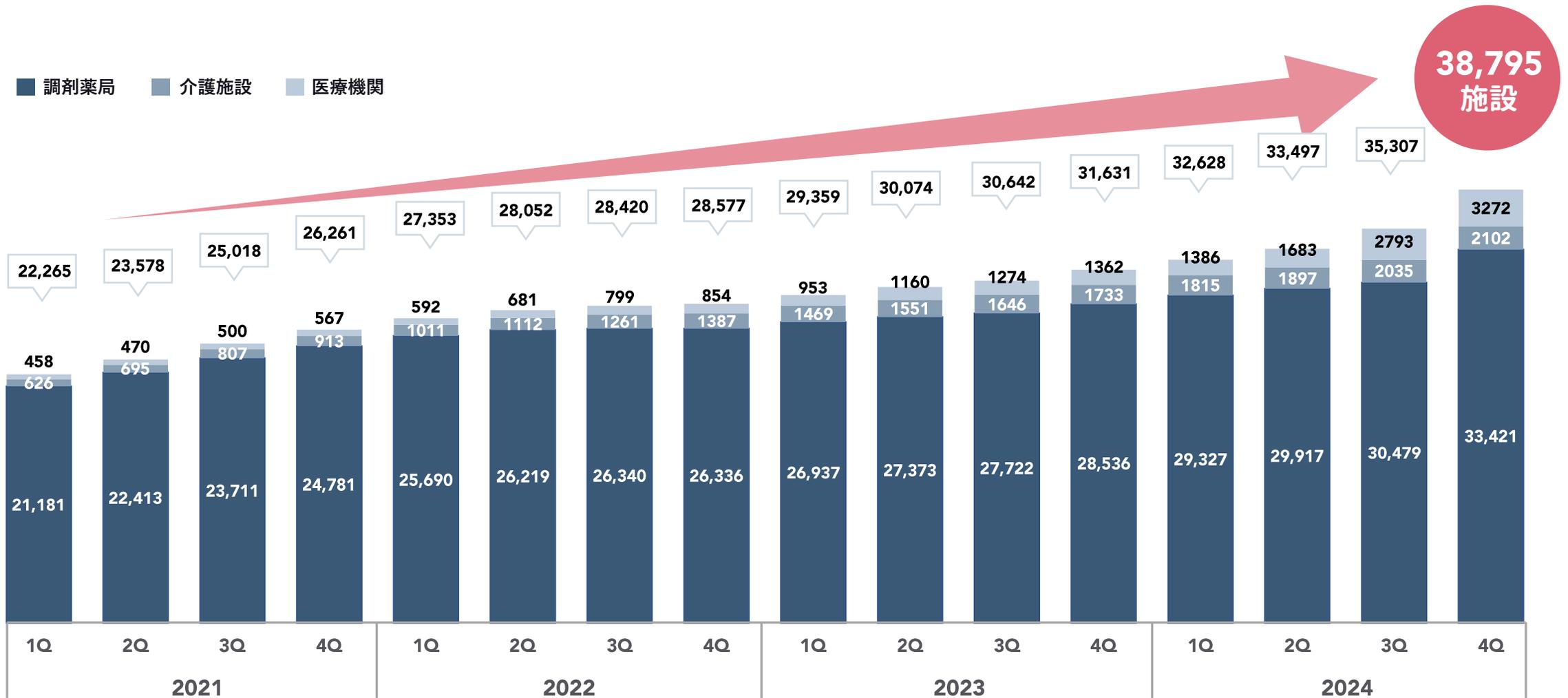
領域	メディア事業	みんなのお薬箱事業	基幹システム事業	第4の柱育成中
薬局	<p>EPARK くすりの窓口</p> <p>ロッカー 処方箋受付機 リッチプラン</p> <p>EPARK お薬手帳</p> <p>Pharmacy Support</p>	<p>みんなのお薬箱</p> <p>e-オーダー</p>	<p>Pharmy (モイネットシステム)</p> <p>子会社運用 持分比率 100%</p>	
			<p>Cube.i (キューブイメージング)</p> <p>子会社運用 持分比率 100%</p> <p>NEW</p>	
			<p>Hi-story (ハイブリッジ)</p> <p>子会社運用 持分比率 51%</p> <p>NEW</p>	
			<p>HOSPITAC、Ex-Karte (メディカルJSP) 持分比率 77% (ACS) 持分比率 100%</p>	
病院 クリニック			<p>スマートガイドシステム (ホスピタルヘルスケア)</p> <p>子会社運用 持分比率 100%</p> <p>NEW</p>	
介護	<p>日常生活サポート・介護代行サービス</p> <p>H・i ヘルパーリンク</p>		<p>コメットケア</p>	
その他	<p>EPARK 人間ドック</p> <p>子会社運用 持分比率 100%</p> <p>NEW</p>			<p>未病予防関連</p> <p>製薬メーカー関連 (商品開発中)</p>

中期経営計画

ショット売上は状況によって変動があるため、ストック売上が積み上げながら安定的な利益を確保し、**2030年3月期にはストック売上200億円、営業利益50億円以上を目指します。**



顧客基盤の拡大



■ 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する予定

単位：百万円

	システムの種類	使途予定時期			
		2024年3月期 (当初予定額)	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)	1,000	1,109	2,815*
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				

* 2024年3月期の先行投資により前回の計画より上振れたため、合計金額を調達額まで引き上げております。

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

2024年6月27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	高	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	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
	特定人物への依存	低	中	特定時期なし
財務状況に関するリスク	投資事業組合の当社株式保有割合	高	小	1年以内
	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

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	特定時期なし

参考資料

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、処方薬受取りの事前予約サービスを提供しております。

EPARK会員数は現在5,200万人を突破しており、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28.55%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39.8%となります。(2024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



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2025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/>