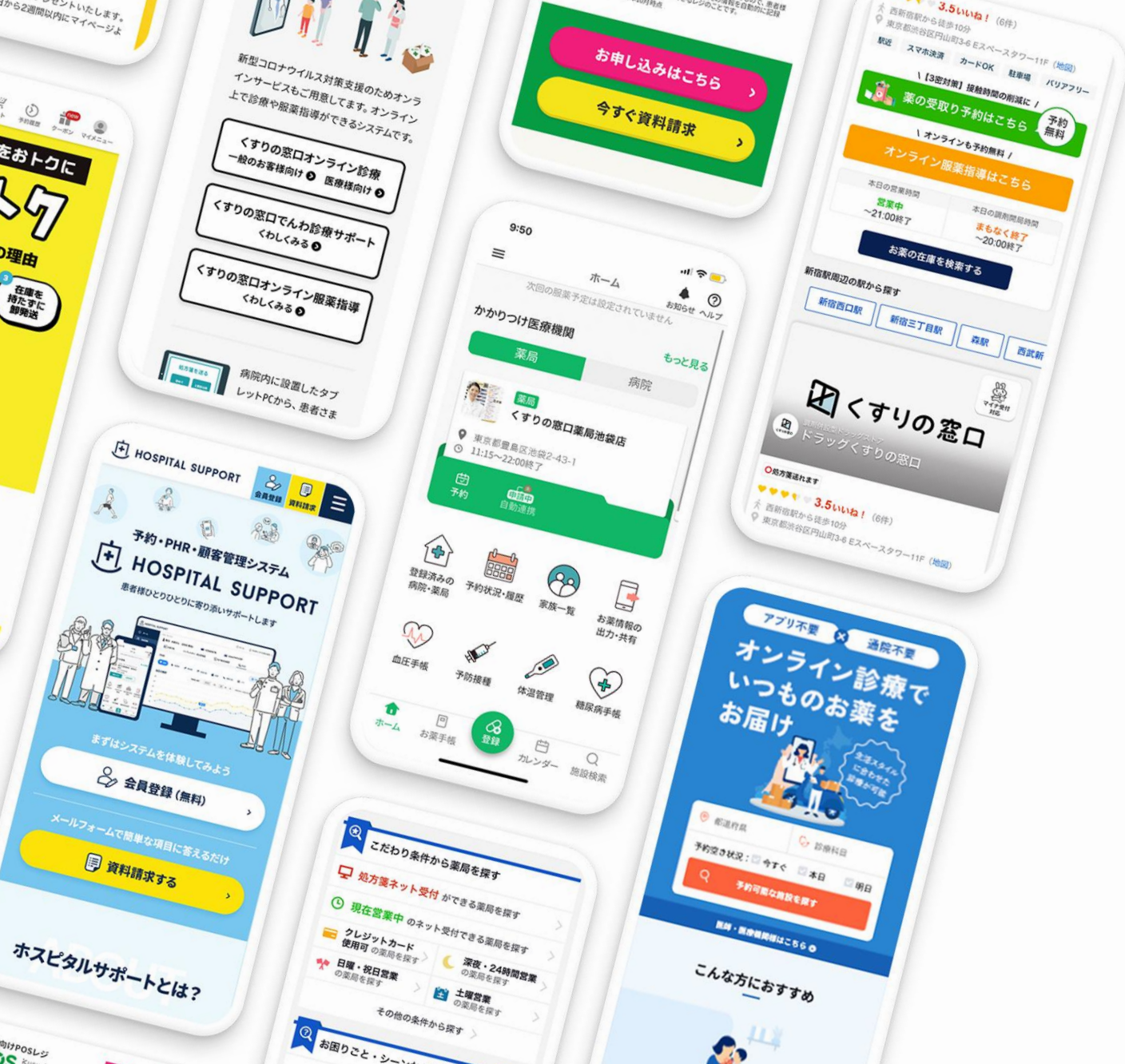




2024年8月14日

2025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



目次

1. 2025年3月期第1四半期 連結決算概要

2. 2025年3月期第1四半期 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

4. 2025年3月期 業績見通し

5. 中期経営計画

6. 参考資料

2025年3月期第1四半期 連結決算概要

2025年3月期第1四半期 連結決算概要

2025年
3月期1Q

前期買収の子会社の売上向上、コスト削減が進んでおり、売上高、営業利益ともに計画通り進捗

連結売上高
26.2億円
前期比 **+22%**

連結営業利益
3.8億円
前期比 **△16%**

メディア事業

くすりの窓口のリッチプランとファーマシーサポートの獲得が好調

売上高
10.7億円
前期比 **+54%**

ストック粗利
2.8億円
前期比 **+94%**

みんなのお薬箱
事業

グローバルエイチの親会社であるI&H(株)の株主変更(譲渡実行8月30日予定)により、一部の医薬品卸様との調整が入り、新規の獲得が減少

売上高
7.7億円
前期比 **△16%**

ストック粗利
3.3億円
前期比 **+26%**

基幹システム
事業

調剤薬局むけサービスを展開するモイネットシステムとハイブリッジの新規契約数が順調に増加

売上高
7.4億円
前期比 **+41%**

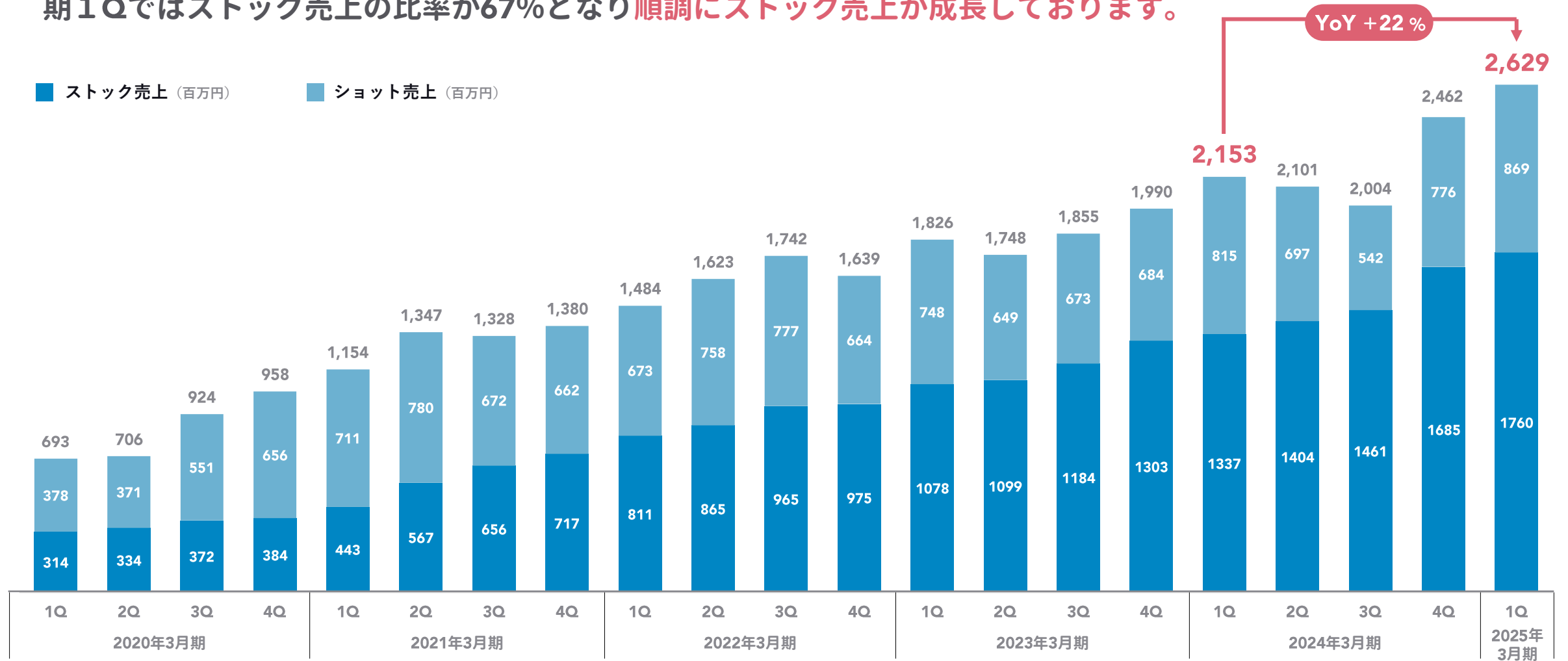
ストック粗利
1.5億円
前期比 **+106%**

※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。

2025年3月期第1四半期 業績報告

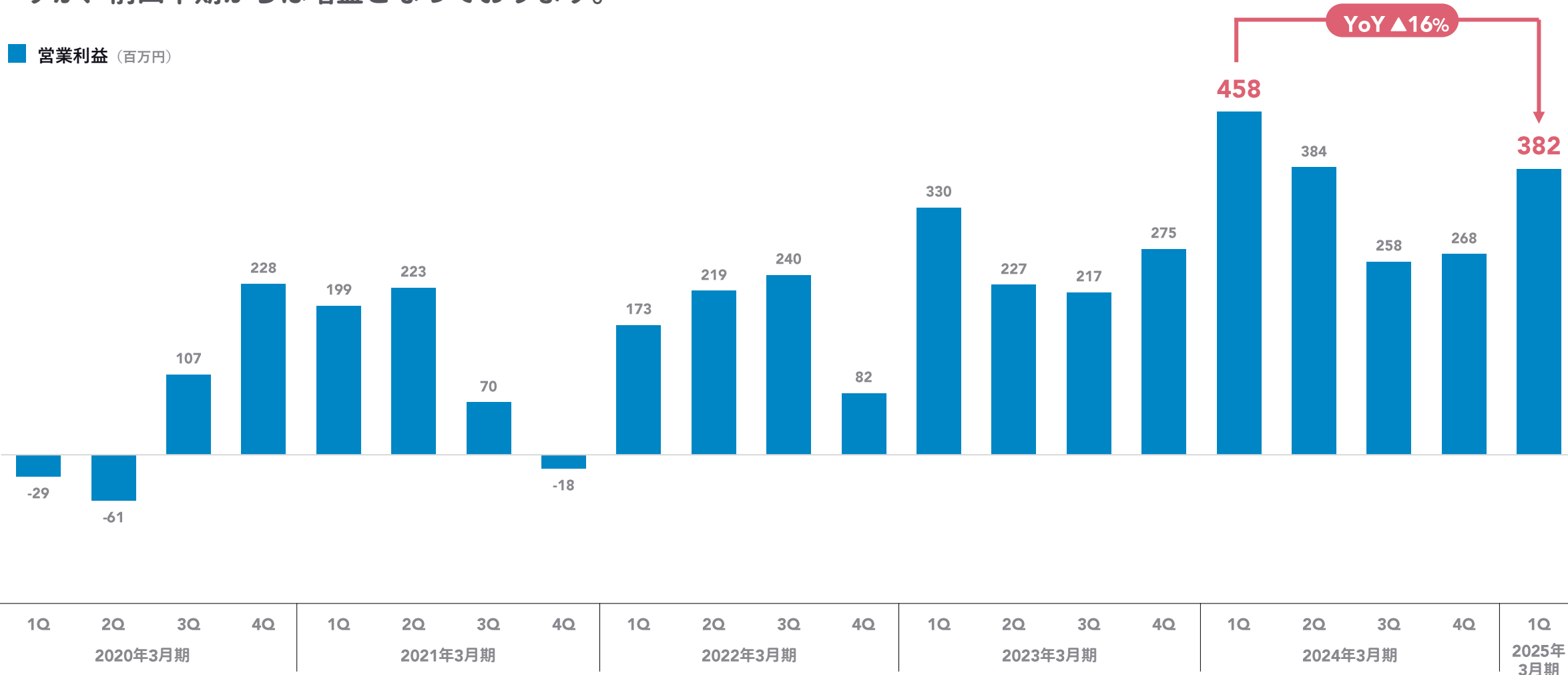
連結売上高

2021年3月期まではショット売上の比率が高く、2022年3月期からはストックの売上の比率が逆転し2025年3月期1Qではストック売上の比率が67%となり順調にストック売上が成長しております。



連結営業利益

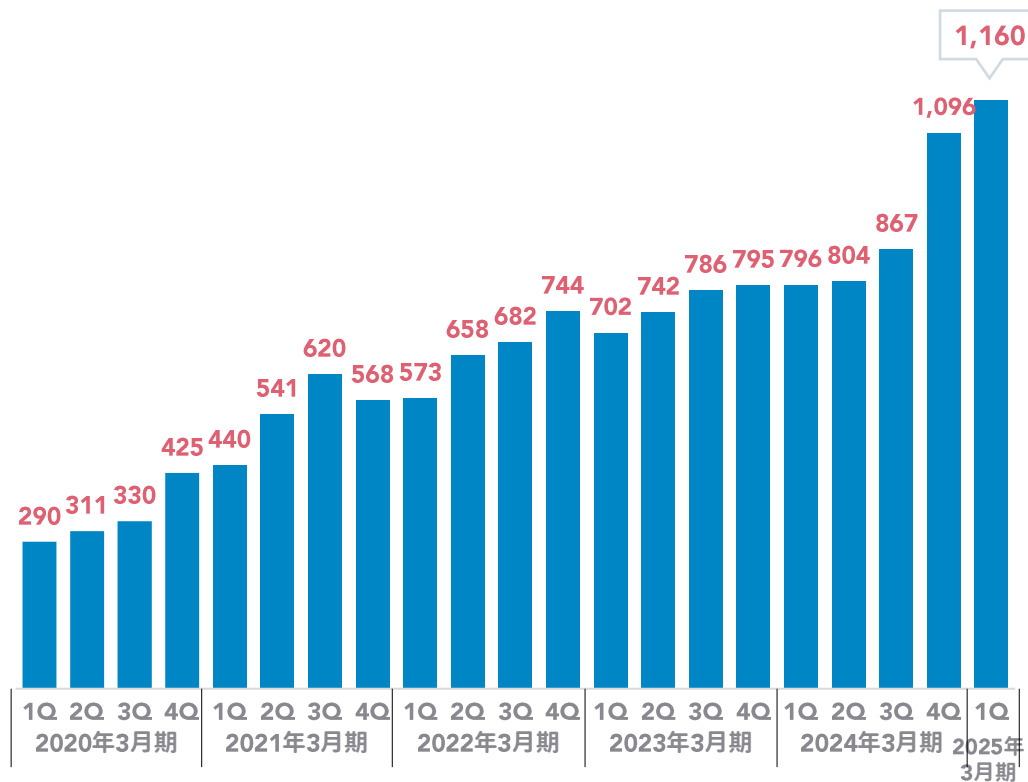
前期の4Qに新たに4社がグループに加わったことで人員・販管費が増加し、今期1Qの前年同期比は減益となっておりますが、前四半期からは増益となっております。



連結販管費と従業員数

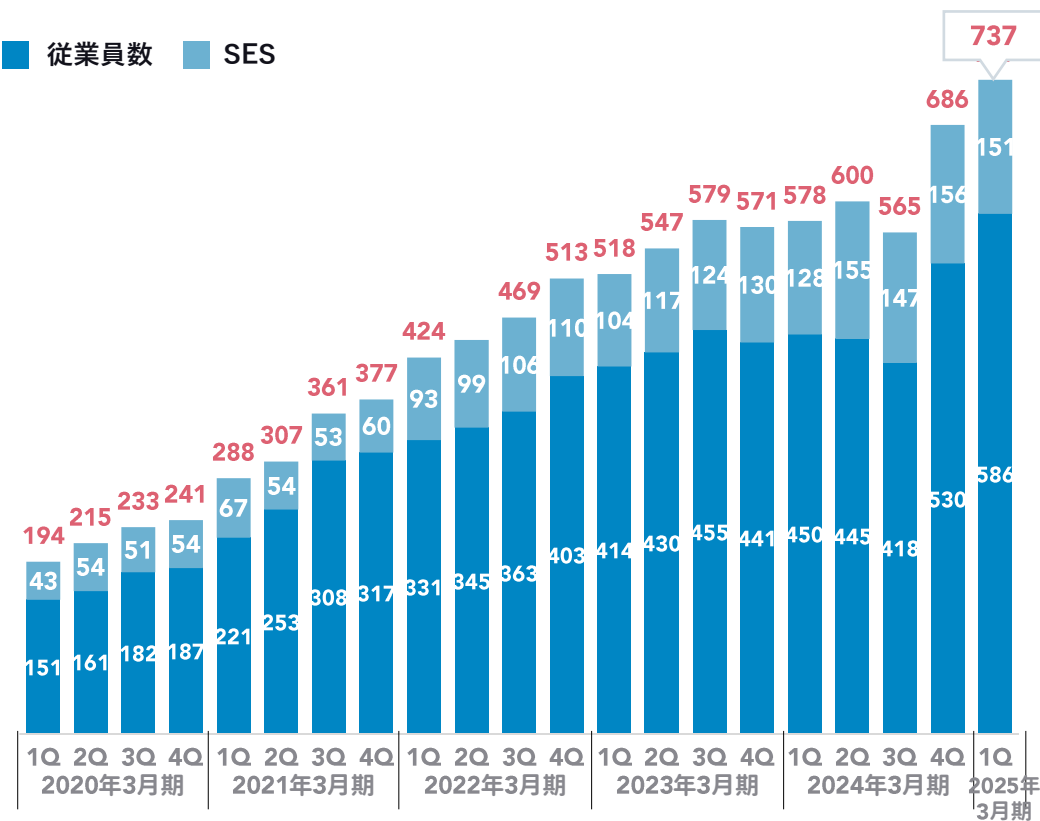
積極的にM&A及び新規事業の開拓を行い販管費、従業員数が増加しております。

販管費 単位：百万円



従業員数 単位：人

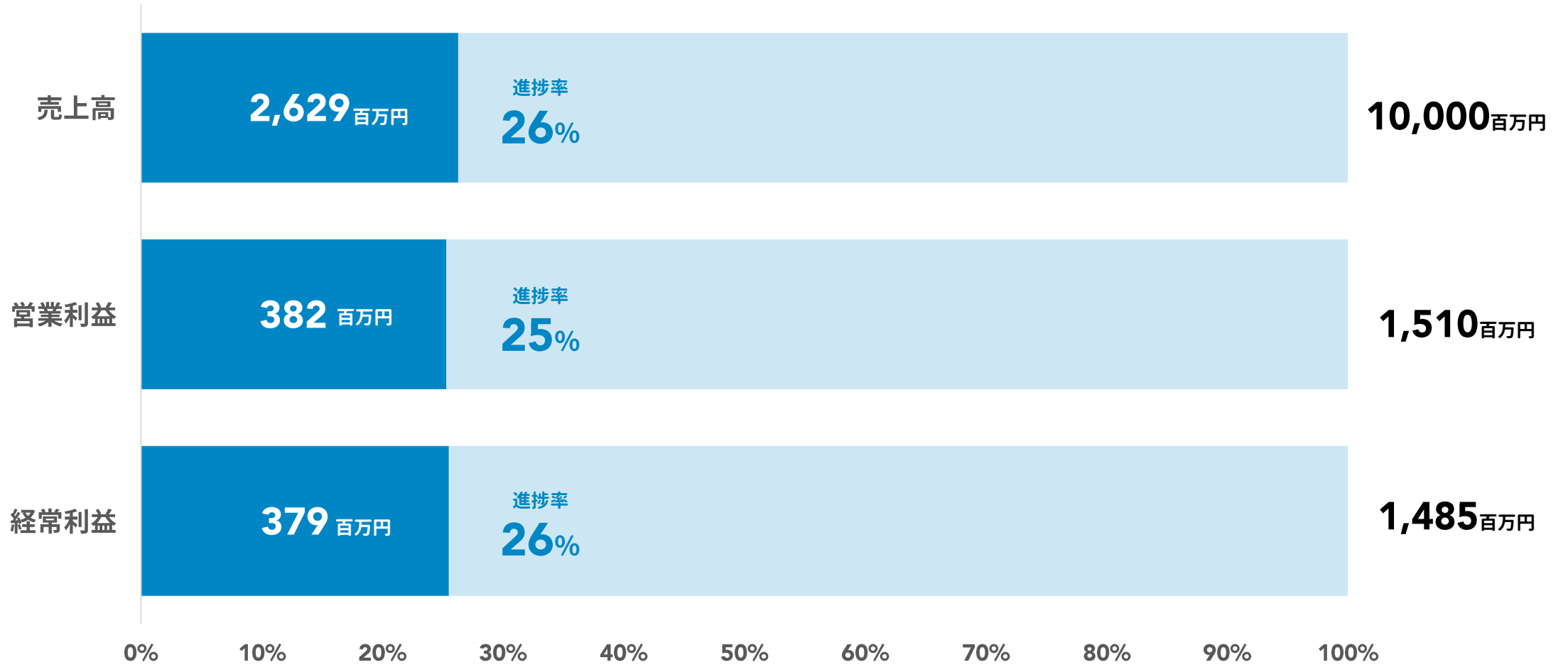
■ 従業員数 ■ SES



連結損益計算書

単位：百万円	2025年3月期 1Q	2024年3月期 1Q	増減率	2024年3月期 4Q	増減率
売上高	2,629	2,153	+22%	2,462	+7%
売上総利益	1,542	1,254	+23%	1,364	+13%
営業利益	382	458	△16%	268	+42%
経常利益	379	470	△19%	224	+69%
親会社株主に帰属する 当期純利益	239	301	△20%	149	+60%
EBITDA	669	700	△4%	519	+29%

業績見通し



連結貸借対照表

今期より金融機関からのスポットでの借入が不要となったため、現預金が減少しております。


単位：百万円	2025年3月期 1Q	2024年3月期 1Q	増減率	2024年3月期 4Q	増減率
総資産	18,888	13,376	+41%	23,071	△18%
流動資産	13,977	9,553	+46%	18,241	△23%
現預金	10,250	6,446	+59%	14,590	△30%
固定資産	4,911	3,823	+28%	4,830	+2%
負債	12,242	10,277	+19%	16,651	△26%
流動負債	11,545	9,959	+16%	15,957	△28%
固定負債	697	317	+119%	693	+1%
純資産	6,645	3,099	+114%	6,420	+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



国内最大級の
ポータルサイト

EPARK
くすりの窓口



500万DL突破

iOS 4.54
Android 4.36

累計DL数
最大級のお薬手帳

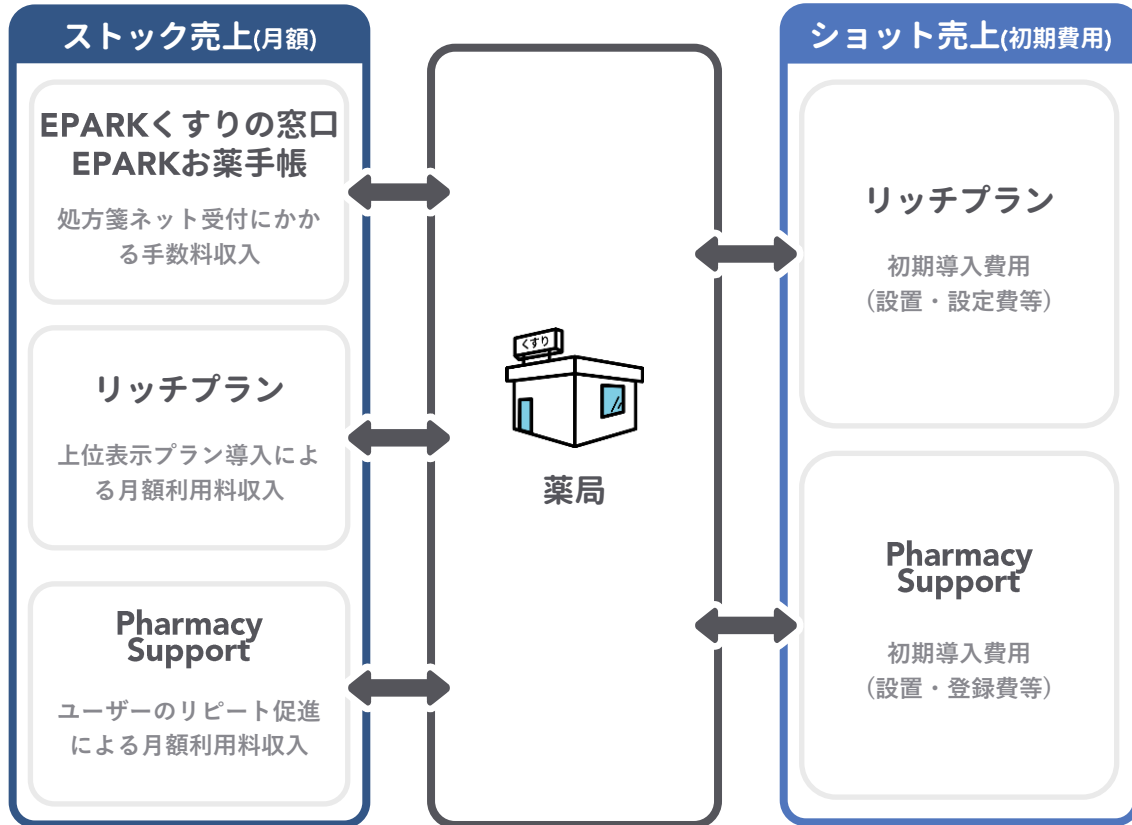
EPARK
お薬手帳



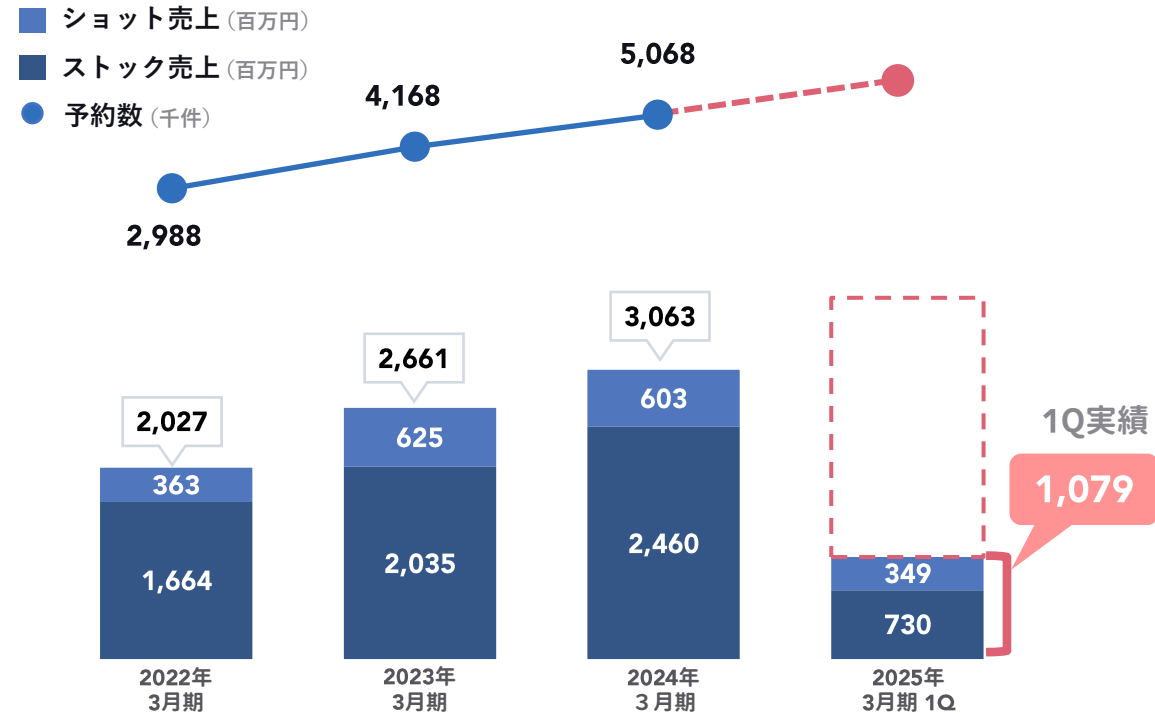
EPARKくすりの窓口の上位
表示プラン



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

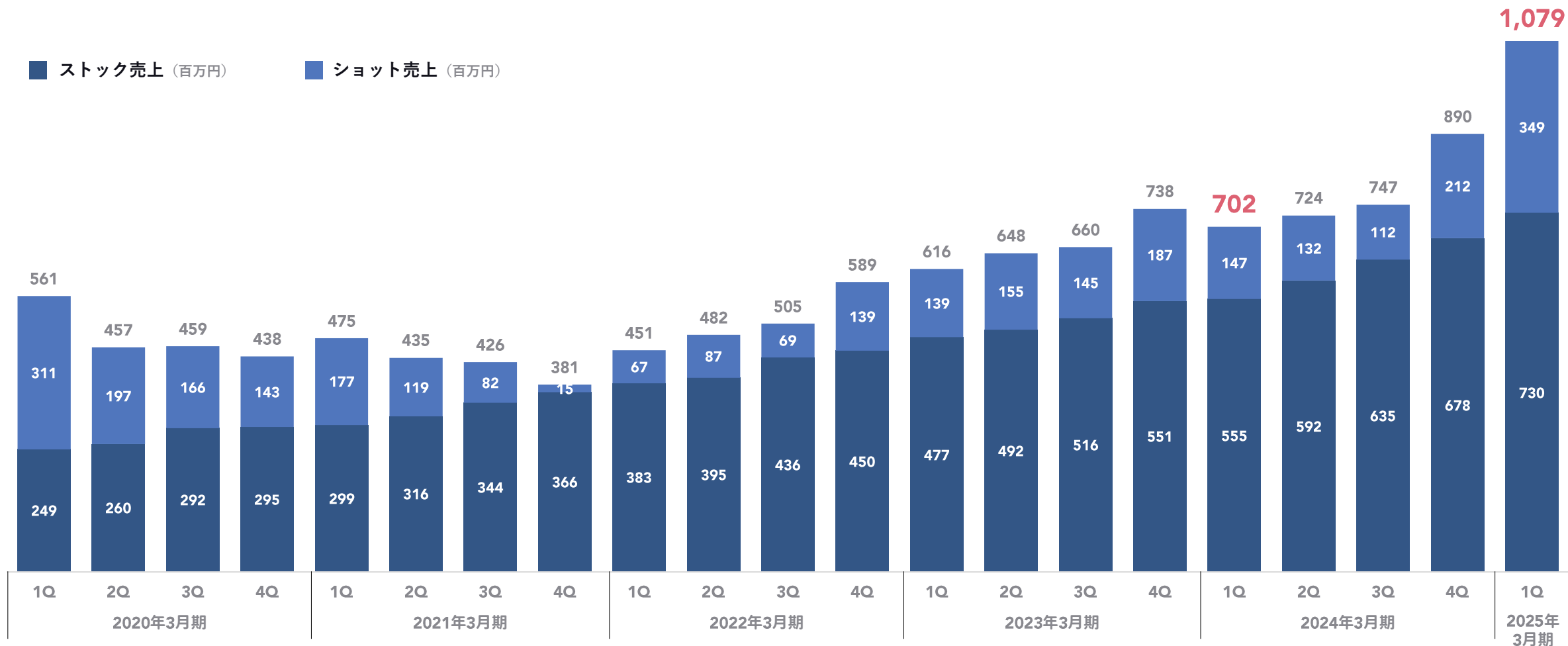


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | 売上高

2024年度の調剤報酬改定により、連携強化加算の要件を満たす為にオンライン服薬指導が備わったリッチプランの獲得が増えショット売上が増加。処方箋ネット受付の増加に伴いストック売上が順調に積みあがっております。

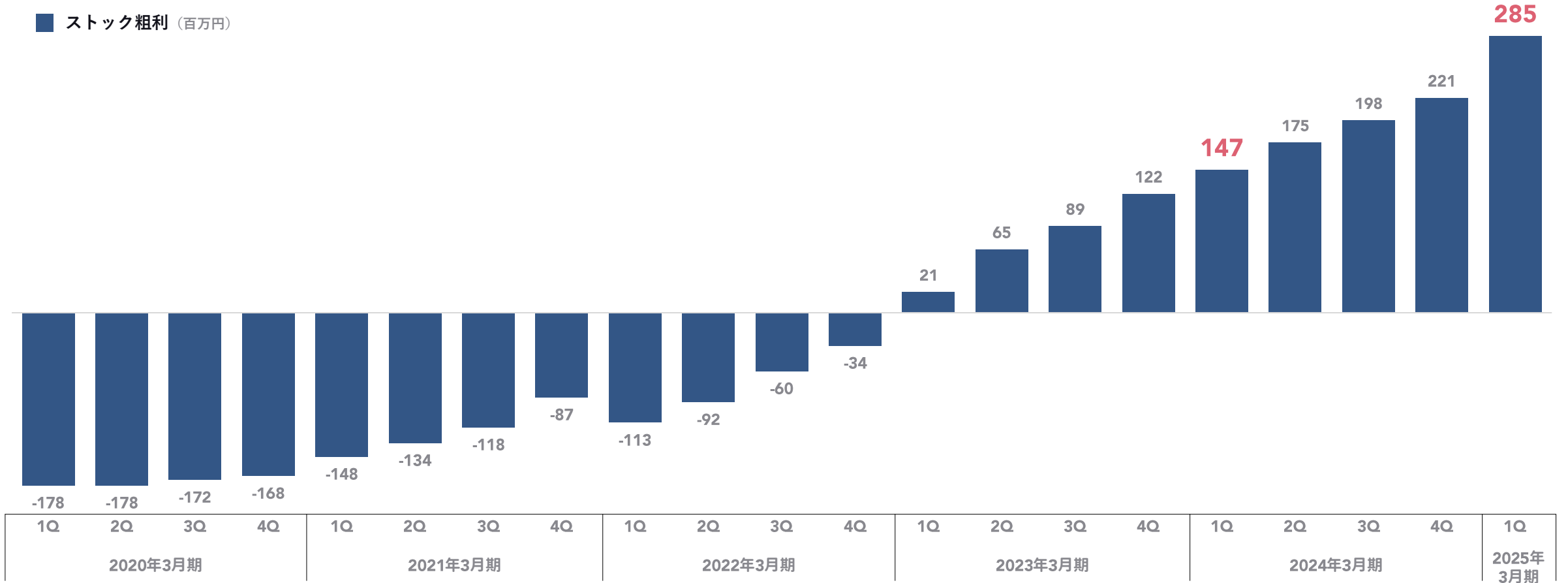


3. 事業内容と業績

メディア事業 | ストック粗利

処方箋ネット受付数の増加にともない、ストック粗利が堅調に増加しております。

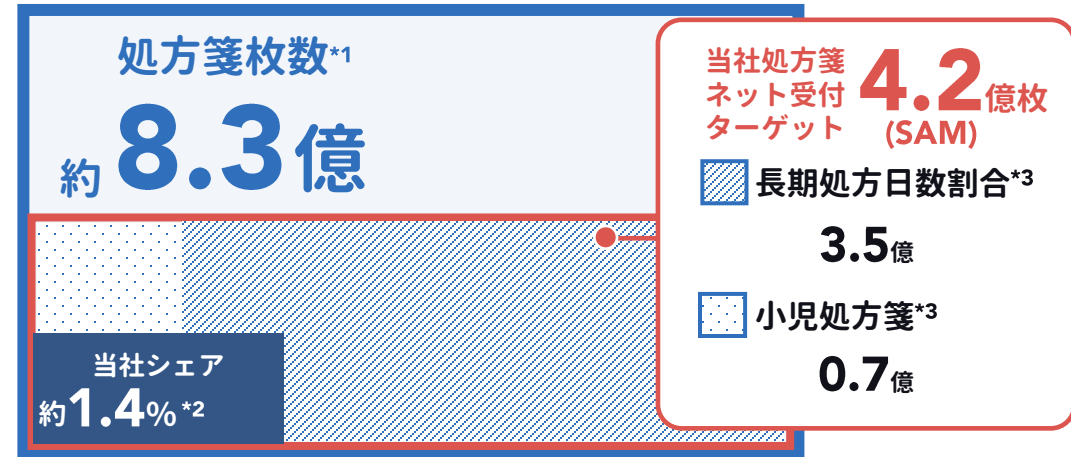
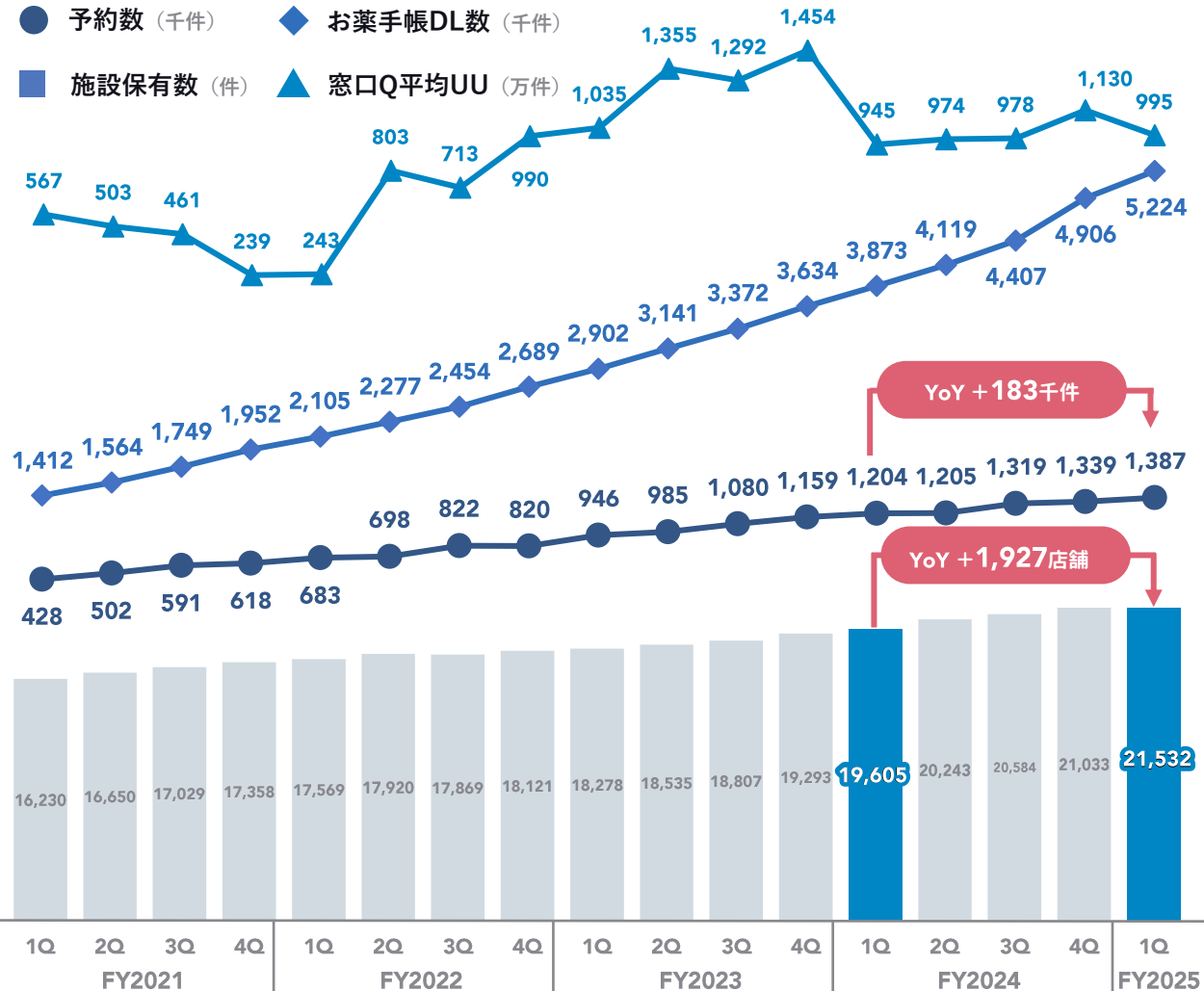
■ ストック粗利 (百万円)



3. 事業内容と業績

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

3. 事業内容と業績

メディア事業 | トピックス

2025年3月期

柴犬



うさぎ



ティラノサウルス



電車



■薬袋印字サービス

イラスト印字で小児の薬に対する
苦手意識を払拭

2025年3月期

●●市	2023年4月	2023年5月	2023年6月	2023年7月	2023年8月	2023年9月	2023年10月	2023年11月	2023年12月	2024年1月	2024年2月	2024年3月	合計
キャンセル数	104	109	111	127	116	133	126	136	140	149	157	143	1,551
キャンセル率	3.3%	3.3%	3.2%	3.5%	3.7%	4.1%	3.5%	4.0%	3.9%	4.6%	4.4%	3.6%	3.8%
在庫なし キャンセル数	45	43	55	51	64	83	75	65	78	86	100	79	824
在庫なし キャンセル率	43.3%	39.4%	49.5%	40.2%	55.2%	62.4%	59.5%	47.8%	55.7%	57.7%	63.7%	55.2%	53.1%
在庫なし キャンセル数(在庫)	1	1	2	5	2	5	5	6	10	11	6	9	63
在庫なし キャンセル数 (処方箋用医薬品のみ)	2	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2	1	7

■AIストック

お薬の在庫が無い場合に、AIにより
グループ店舗の在庫状況を表示
しキャンセルを防止。

2025年3月期

E PARK
くすりの窓口
from メディカル

クリニック・病院に設置したタブレット端末より、ご希望の調剤
薬局へ処方箋をデータ送信するシステムです。

155施設に導入済み

■病院処方箋受付の拡大

電子処方箋対応の病院起点サービ
ス拡大中

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



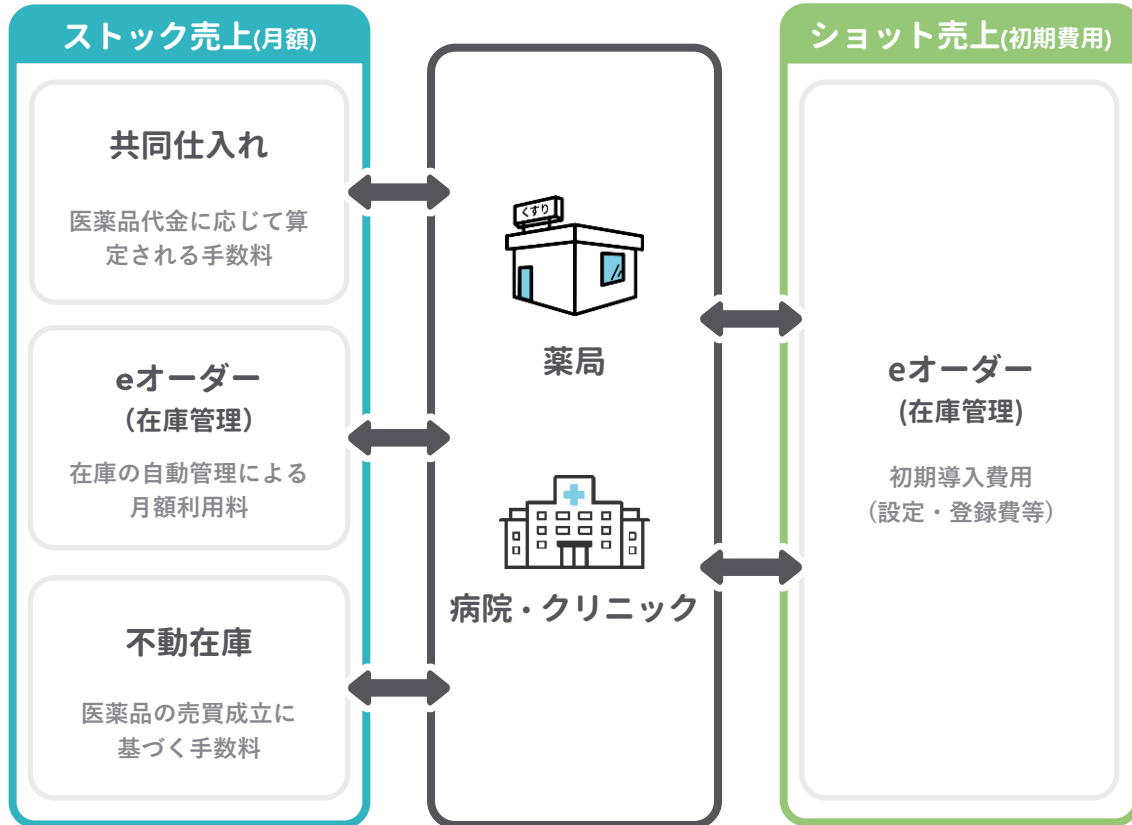
国内最大級の流通改善・価格交渉代行サービス



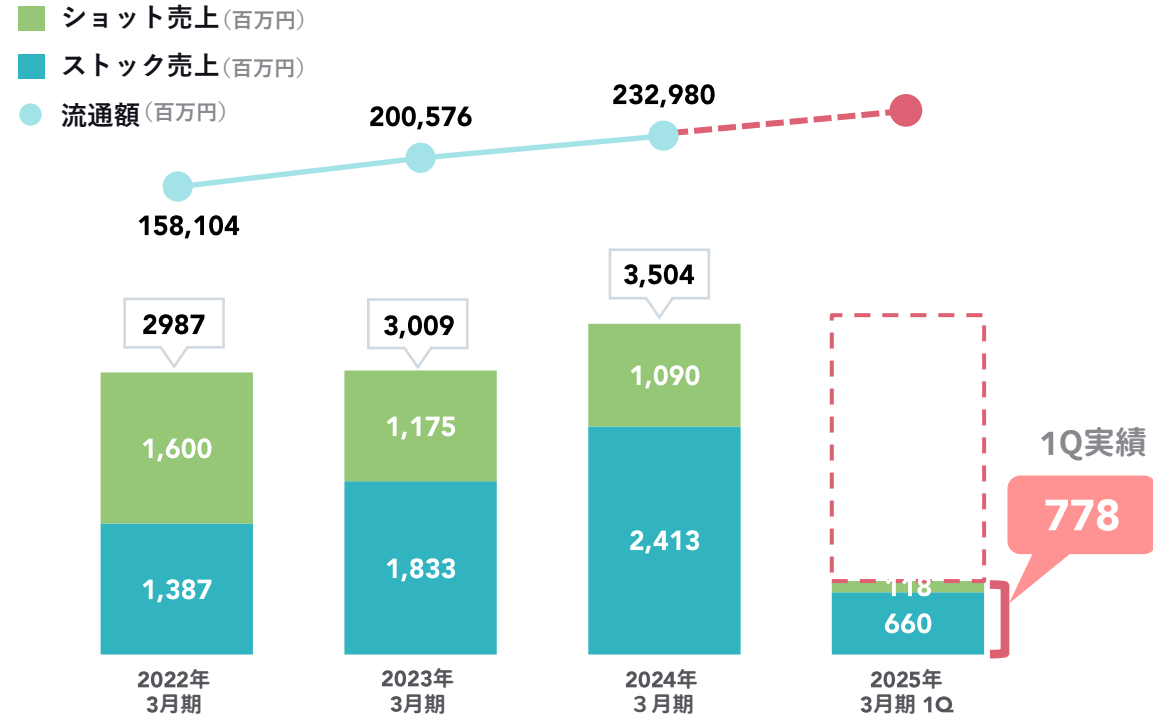
AIを活用した在庫管理自動発注システム



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。

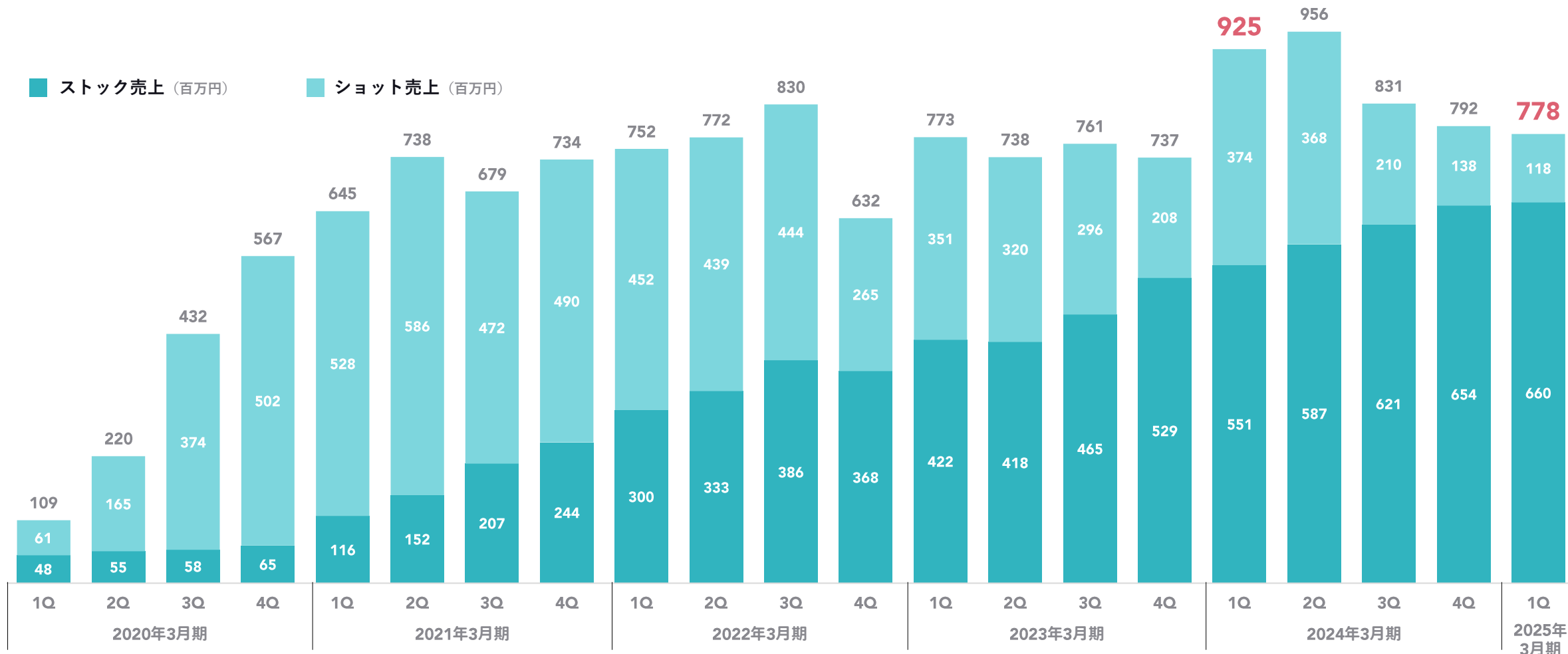
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

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。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | 売上高

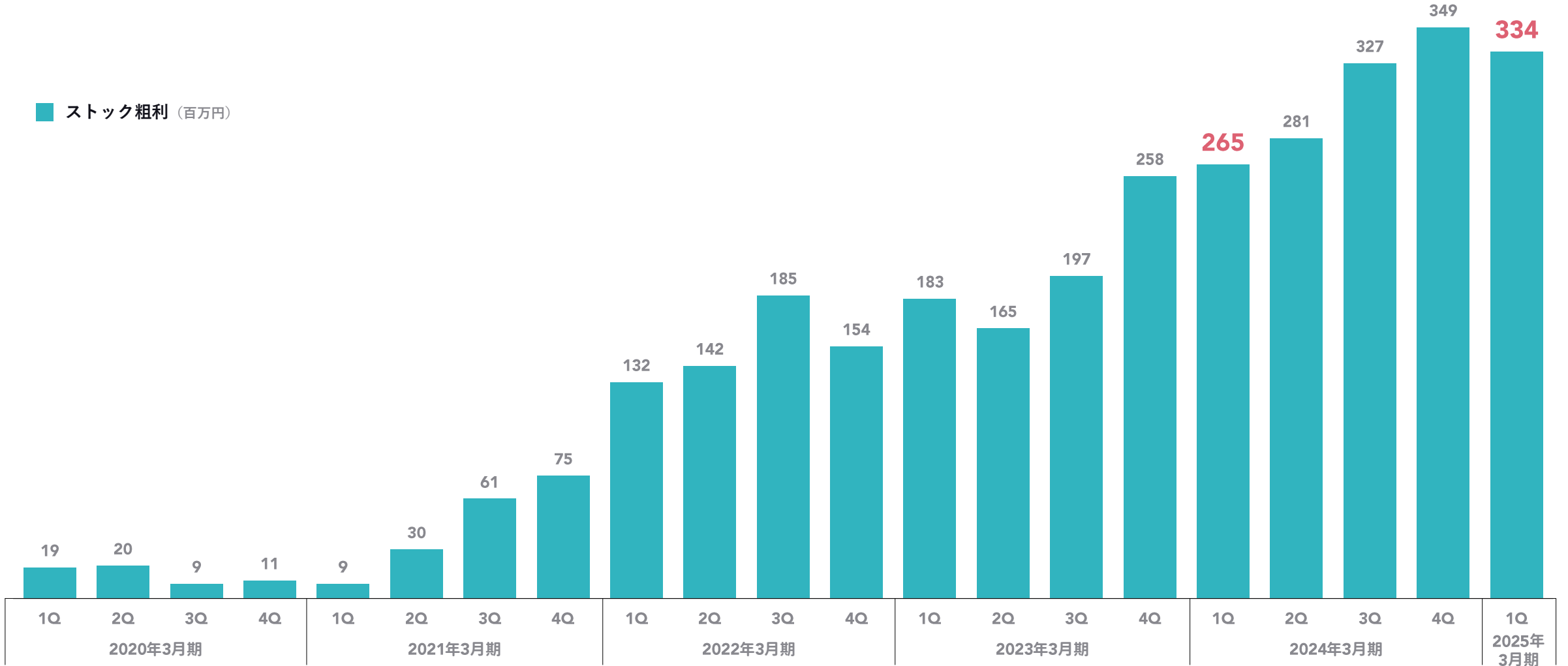
グローバルエイチの親会社であるI&H(株)の株主変更(譲渡実行8月30日予定)により、一部の医薬品卸様との調整が入っておりますが、10月以降の取引再開に向け調整中。



3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ストック粗利

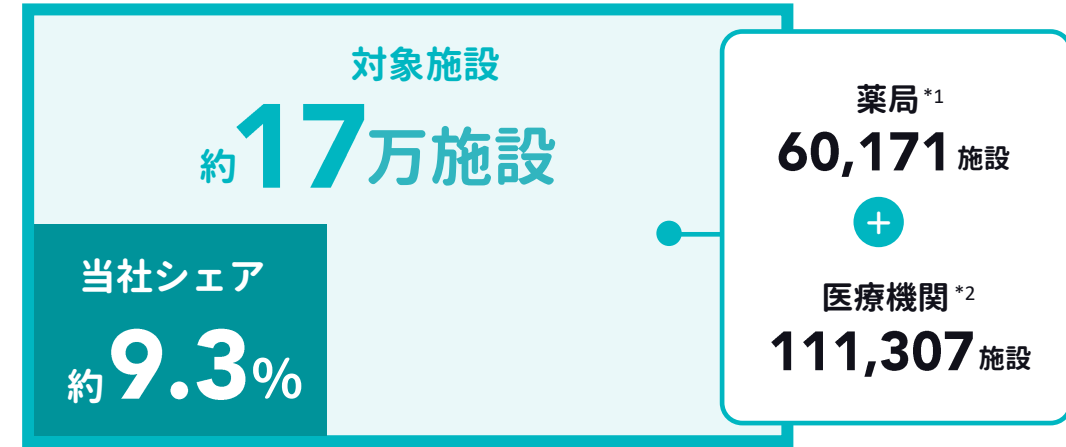
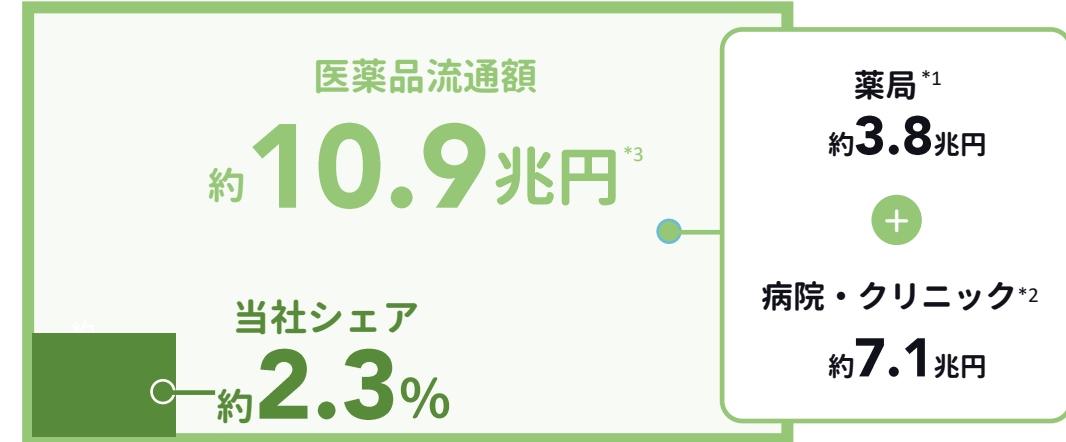
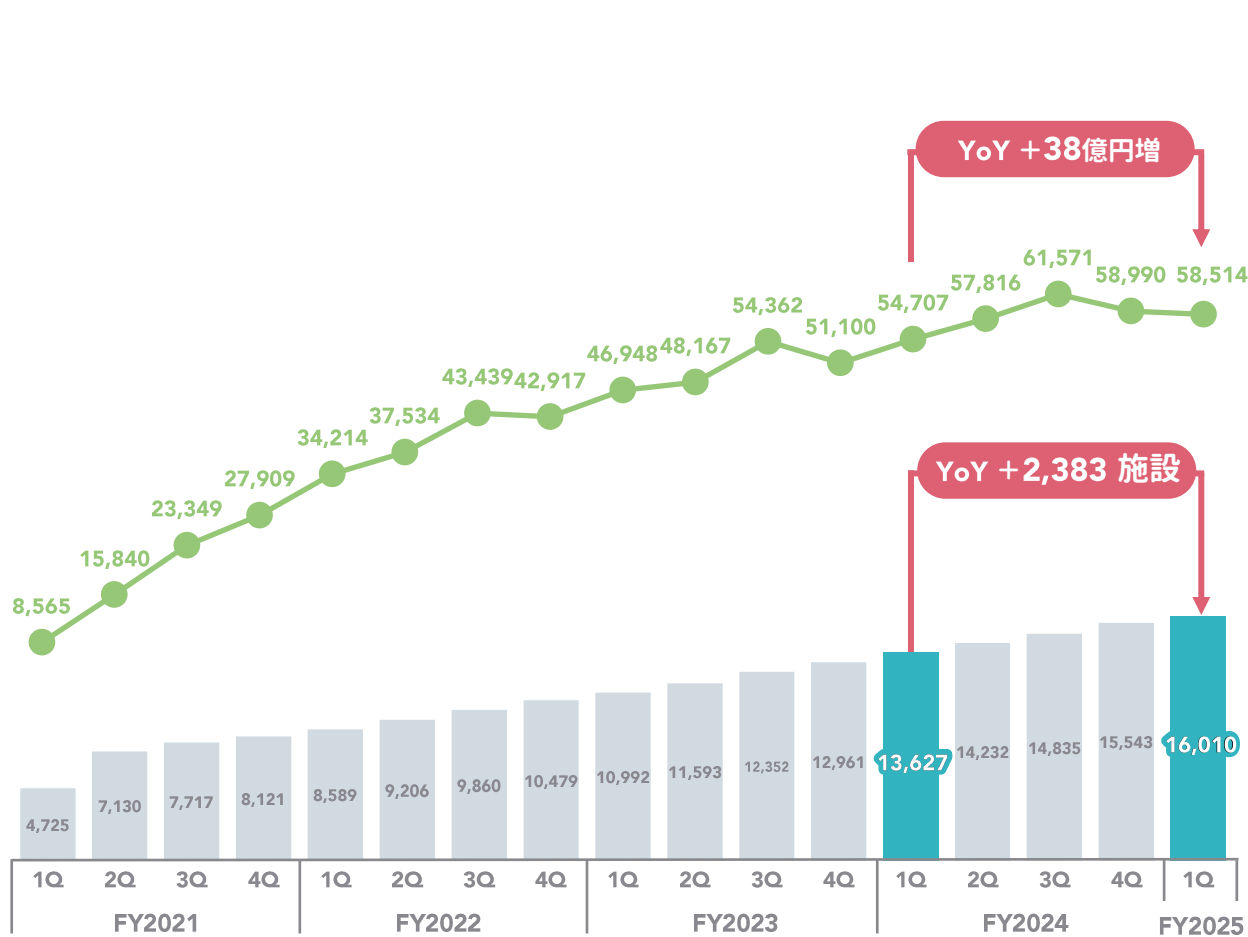
■ ストック粗利 (百万円)



3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | KPI(重要指標) ※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）

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | トピックス

2025年3月期



■税理士マッチングサービスの開始
MoneyForwardの導入により、会計・労務業務を一括管理して、税理士業務の負荷を減らし、管理コスト・税理士費用を抑える。

2025年3月期

The screenshot shows the Minkusu Denki website with a banner: '備品・消耗品のコスト削減にお役立ていただける商品の掲載を指しております。' (We are showcasing products that can help reduce costs for supplies and consumables). It features a grid of various products, including office supplies and medical equipment. Two specific items are highlighted: 'ワンステップ コピー用紙 スーパーホワイトペーパーA4 / 5,000枚 (500枚/箱×10箱)' with a company price of 4,270 yen and a member price of 3,564 yen (0.71 yen per sheet); and 'リコー プリント用インク GC31シリーズ(大容量) / 1個' with a company price of 6,670 yen and a member price of 5,527 yen. A green circle notes: '薬袋、分包紙、投薬瓶等、調剤に必要な消耗品も多数取り揃えております。' (We also have a wide variety of consumables necessary for dispensing, such as medicine bags, sub-packets, and injection bottles). Below the screenshot, it states: '約15万点の商品を掲載中' (Showing approximately 150,000 products).

■みんなの共同仕入れサービス
医療機関向けアイテム数の拡大

2025年3月期

The logo for Minkusu Denki features a stylized orange 'M' shape above the brand name 'みんくす電気' in large orange characters, with 'MINKUSU DENKI' in smaller orange characters below it.

■みんくす電気
加盟施設数拡大中

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



レセコン、薬歴、
監査システムを薬
局向けに提供

介護

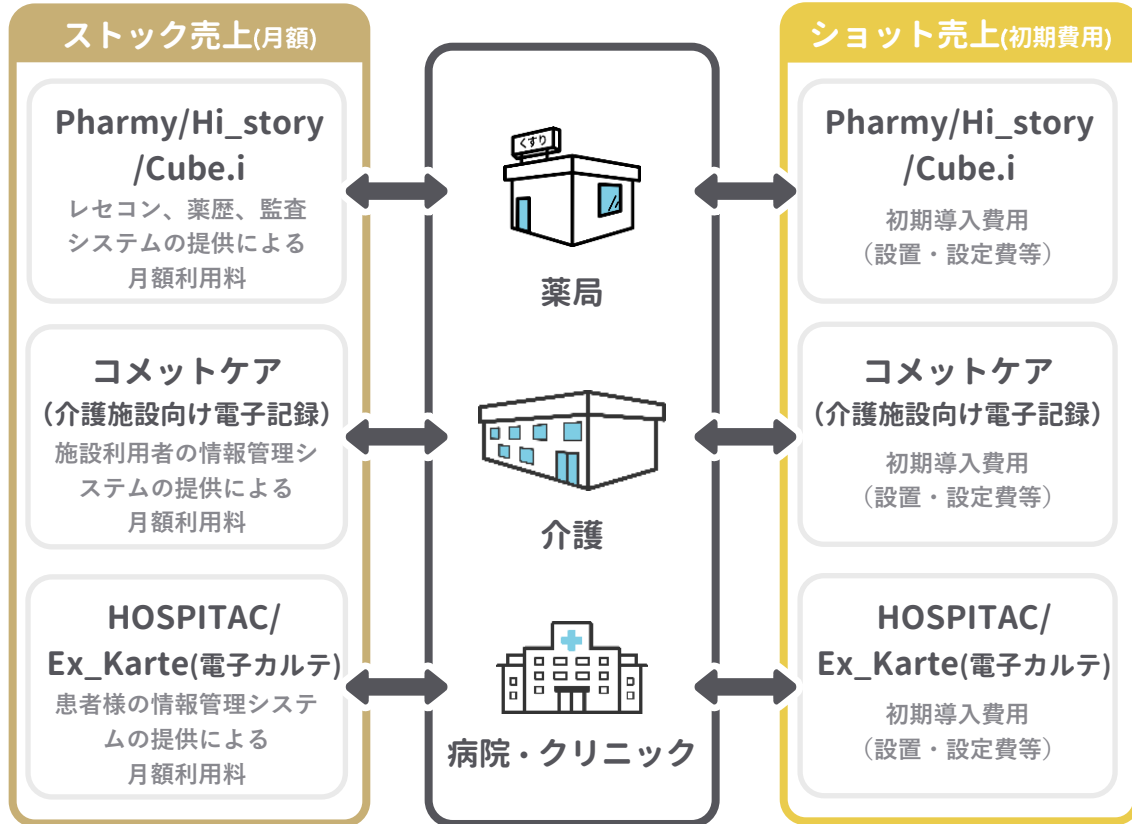


介護記録システム
を提供

病院

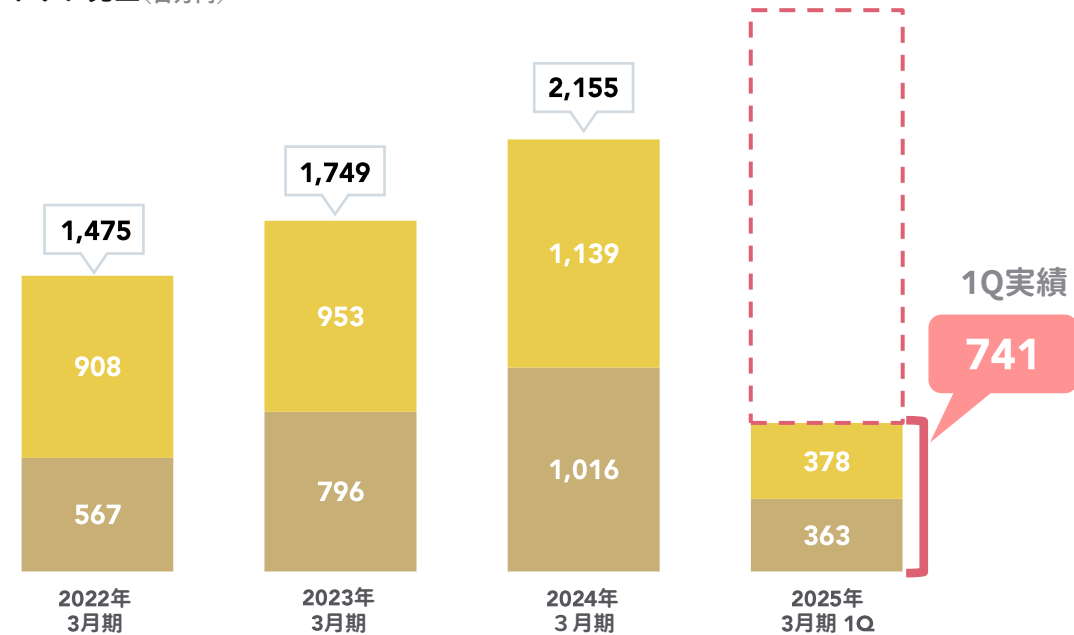


規模に合った電子
カルテ病院・クリ
ニック向けに提供



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)



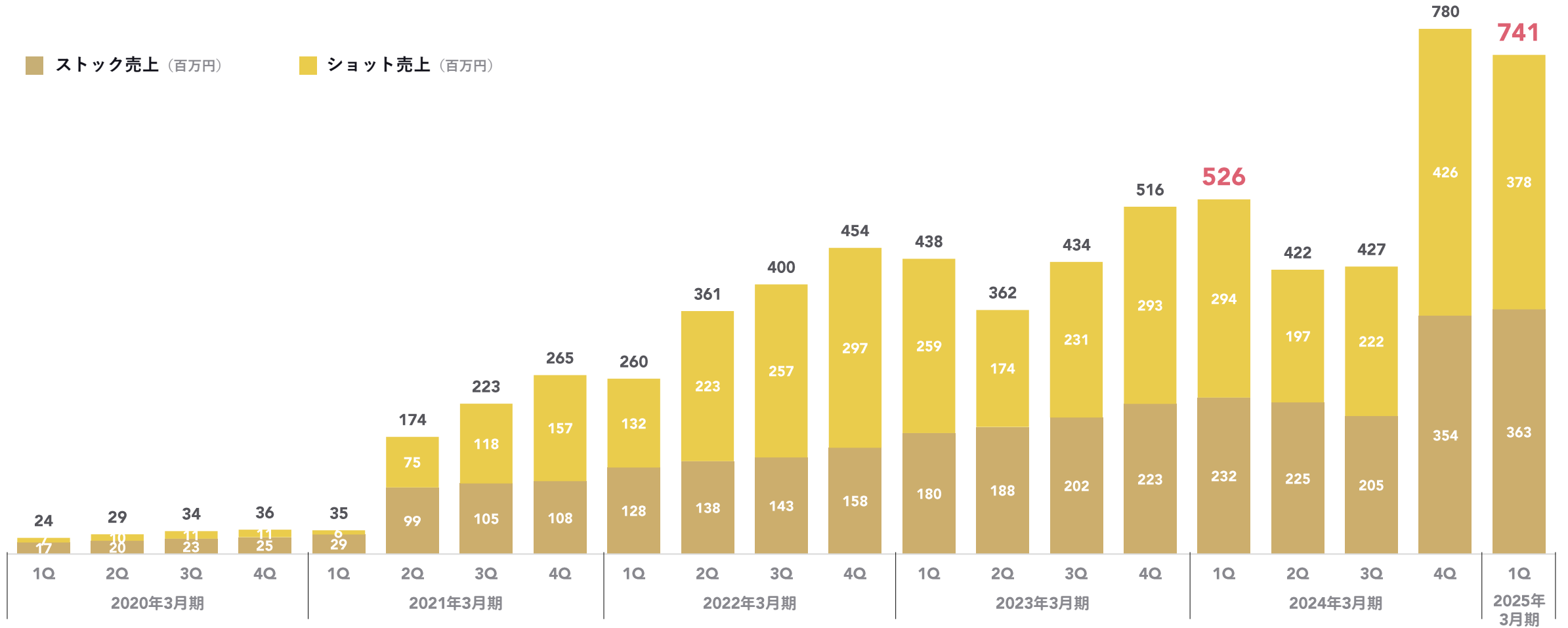
ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。
ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | 売上高

■ ストック売上 (百万円)

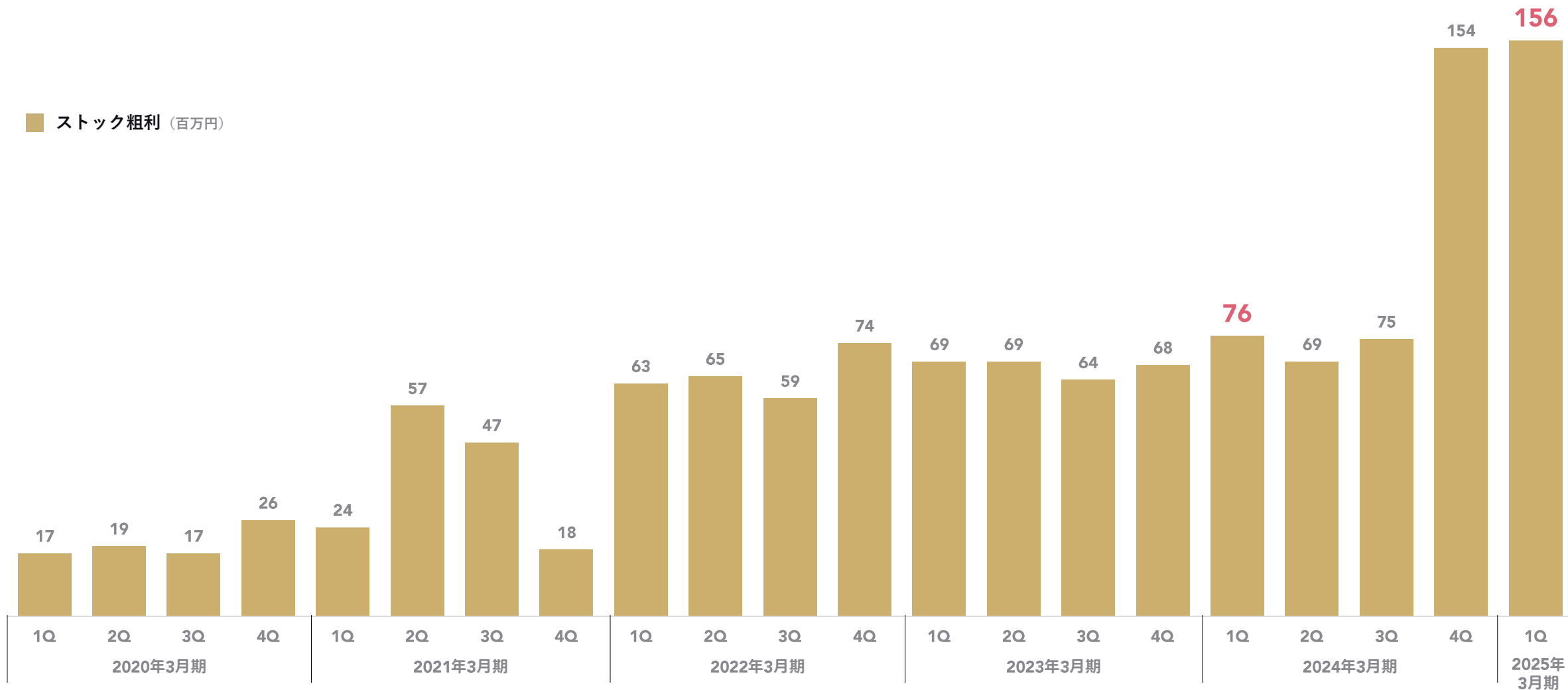
■ ショット売上 (百万円)



3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | ストック粗利

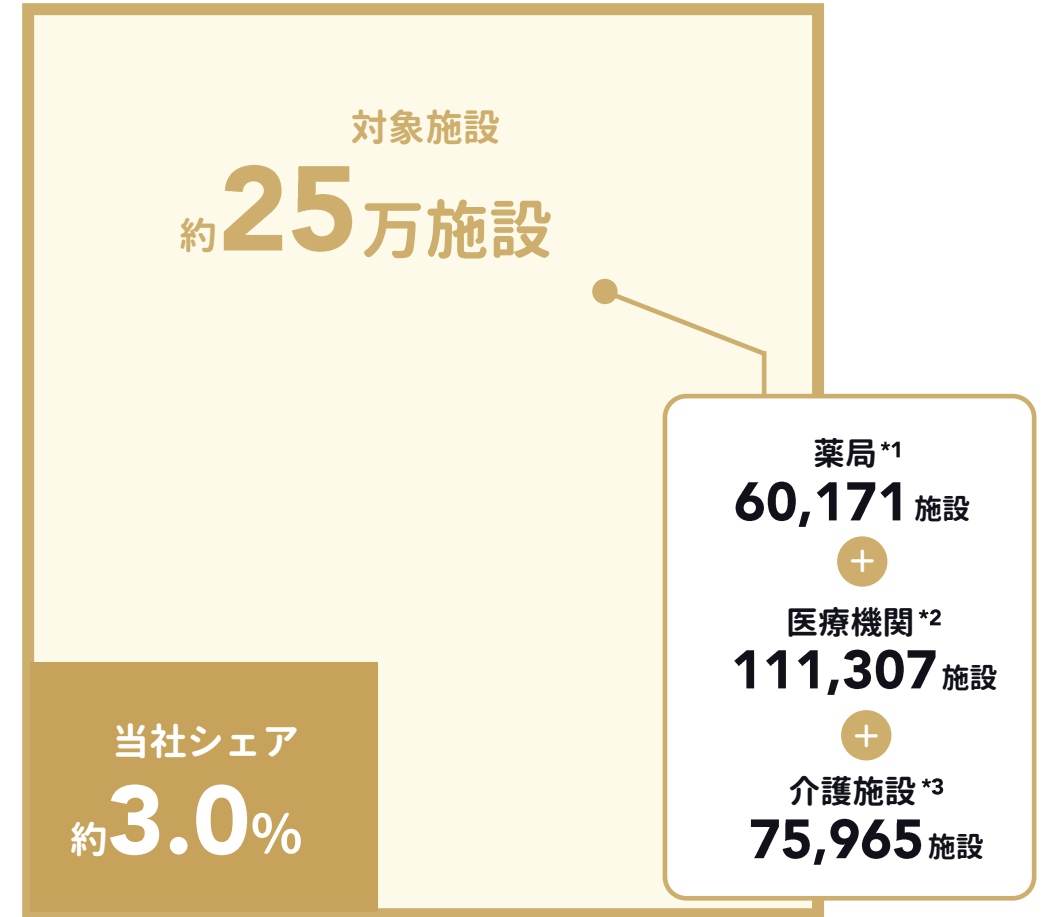
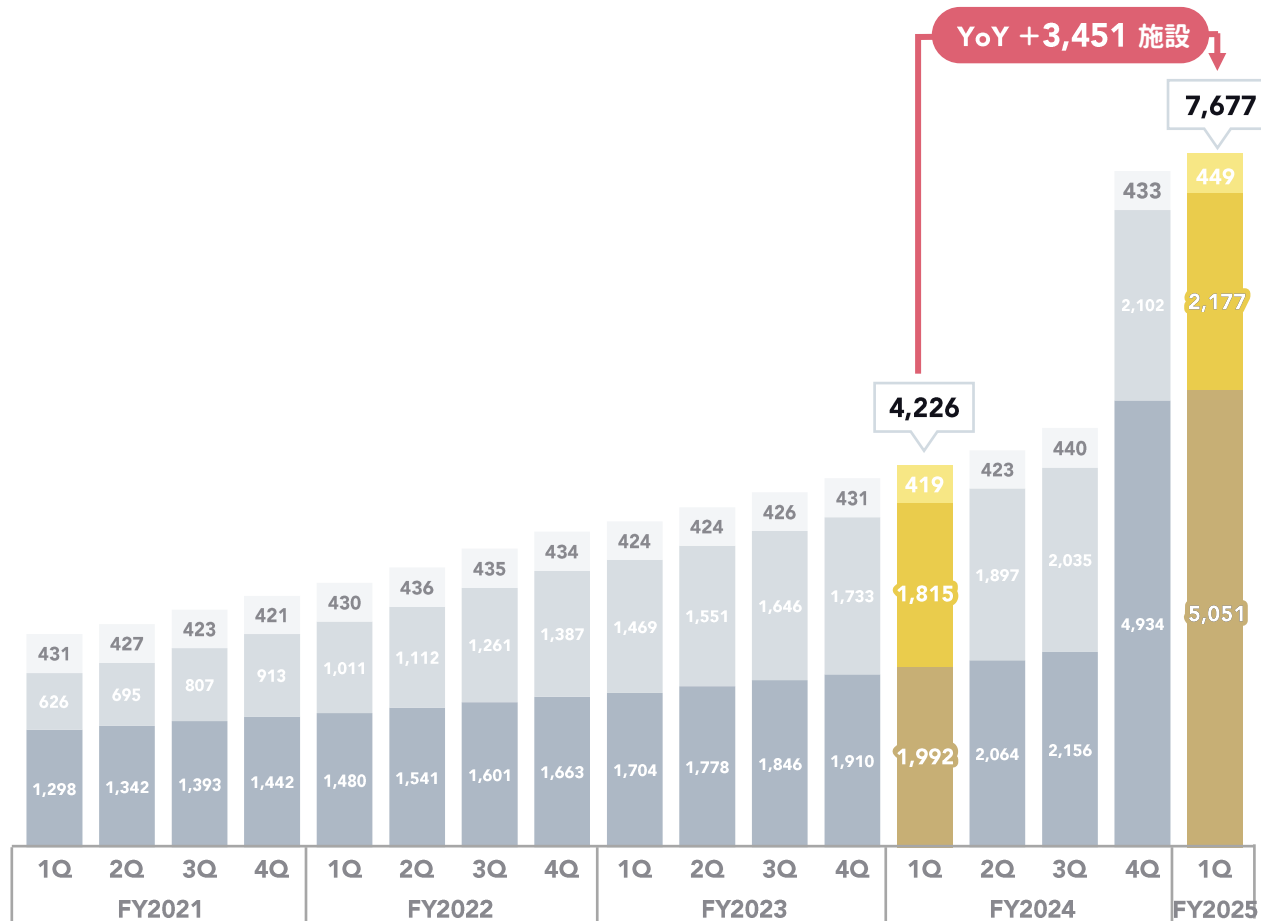
■ ストック粗利 (百万円)



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

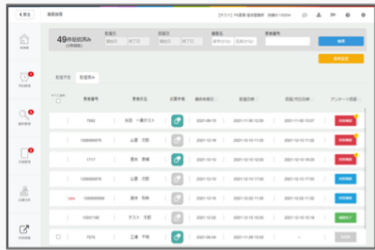
3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | トピックス

レセコン・薬歴システム一体型でも薬歴単体でも獲得が好調

2025年3月期

患者様に自動でフォローアップメッセージとアンケートフォームを送信することで、薬局スタッフの**業務負担を軽減**、また管理システムの利用により**業務効率化**を図ります。



- フォローアップ配信**
自動でメッセージとアンケートフォームを送信します。
- フォローアップ・アンケート設定と確認**
配信先や配信方法、配信期間を設定できます。
- 疑義の対応**
回答状況に異常がある場合上位に赤く表示されます。
- 情報提供書作成**
アンケート結果に疑義が生じた場合は作成が可能です。
- 患者様ピックアップ**
フォローが必要な患者様をレセコンと当社システム連携により自動でピックアップできます。
- 薬歴へ反映**
回答内容を自動で薬歴へ反映が可能です。

2025年3月期

メッセージ配信は**条件設定**や**手動への切り替え**が可能です。また、レセコンと連携し、フォローが必要な患者様を**自動ピックアップ**することが出来ます。
※小児体制加算、ハイリスク加算、毒薬、麻薬、覚醒剤、処方変更、多剤(6剤以上)、新規患者などでカテゴライズ。



- フォローアップ配信**
自動でメッセージとアンケートフォームを送信します。
- フォローアップ・アンケート設定と確認**
配信先や配信方法、配信期間を設定できます。
- 疑義の対応**
回答状況に異常がある場合上位に赤く表示されます。
- 情報提供書作成**
アンケート結果に疑義が生じた場合は作成が可能です。
- 患者様ピックアップ**
フォローが必要な患者様をレセコンと当社システム連携により自動でピックアップできます。
- 薬歴へ反映**
回答内容を自動で薬歴へ反映が可能です。

■ハイブリッジ(薬歴単体)
服薬フォローアップシステム 獲得好調

■モイネットシステム(レセコン・薬歴一体)
服薬フォローアップシステム 獲得好調

2025年3月期 業績見通し

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。

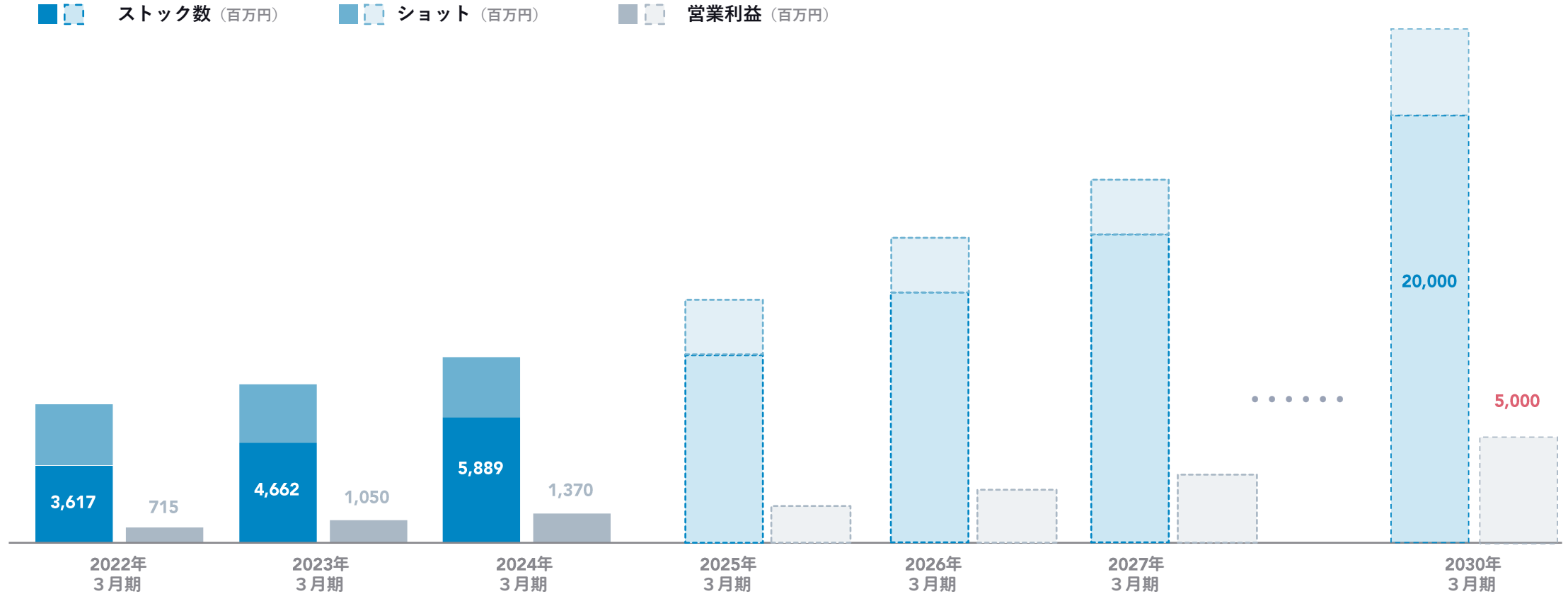
単位：百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比
売上高	6,489	7,420	8,721	10,000	+15%
売上原価	3,117	3,346	3,788	-	-
売上総利益	3,372	4,074	4,932	-	-
販売管理費	2,657	3,024	3,562	-	-
営業利益	715	1,050	1,370	1,510	+10%
経常利益	815	938	1,325	1,485	+12%
親会社株主に帰属する当期純利益	515	391	870	1,017	+17%

中期経営計画

5. 中期経営計画

中期経営計画

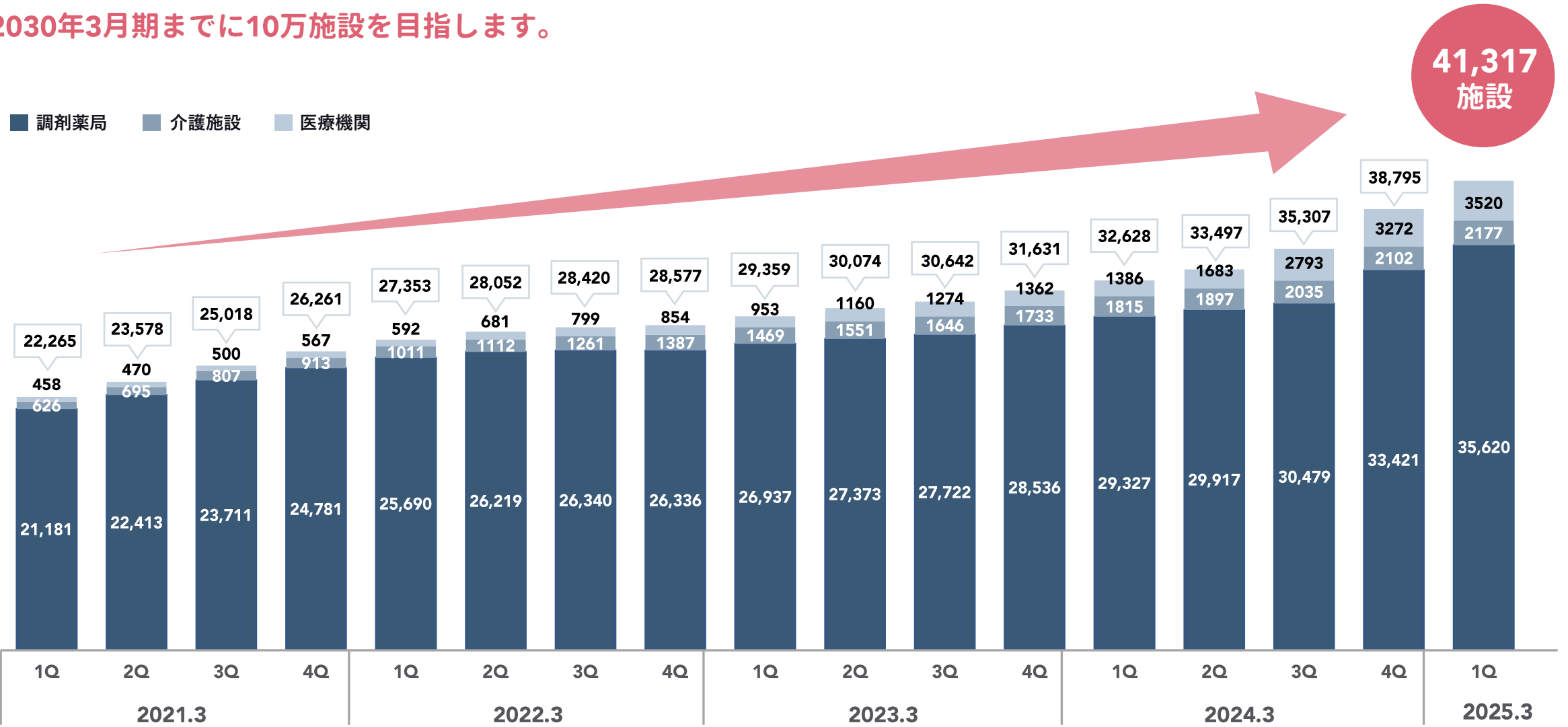
ストック売上が積み上げながら安定的な利益を確保し、**ストック売上200億円、営業利益50億円以上を目指します**



5. 中期経営計画

顧客基盤の拡大

2030年3月期までに10万施設を目指します。



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/>