

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

くすりの窓口

5592 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 7 月 7 日 (月)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. メディア事業、みんなのお薬箱事業、基幹システム事業の 3 本柱	01
2. 2025 年 3 月期は上方修正値を上回る大幅増収増益で着地	01
3. 2026 年 3 月期も増収増益・過去最高予想	01
4. 2030 年 3 月期の目標はストック売上高 200 億円、営業利益 50 億円以上	02
5. 利益成長加速の可能性に注目	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. メディア事業	07
3. みんなのお薬箱事業	09
4. 基幹システム事業	10
5. リスク要因と課題・対策	11
■ 業績動向	12
1. 2025 年 3 月期の業績概要	12
2. 事業別の動向	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2026 年 3 月期の業績見通し	15
■ 成長戦略	16
1. 中期経営計画	16
2. 株主還元策	17
3. サステナビリティ経営	18
4. 弊社の視点	18

要約

2026 年 3 月期は前期に引き続き増収増益で、 売上高・各利益とも過去最高更新を見込む

くすりの窓口<5592>は「ヘルスケア領域に新しい価値を提供する」という経営方針の下、調剤薬局・ドラッグストア・医療機関・介護施設などのヘルスケアテック領域において各種ソリューションを提供している。

1. メディア事業、みんなのお薬箱事業、基幹システム事業の 3 本柱

同社は事業区分を、メディア事業（薬局検索予約ポータルサイト「EPARK くすりの窓口」や電子お薬手帳アプリ「EPARK お薬手帳」などの運営）、みんなのお薬箱事業（独自事業として開始した薬局不動産在庫売買プラットフォーム「みんなの薬箱」、薬局や医療機関の医薬品仕入価格交渉を代行する「仕入れサポートサービス」、医薬品在庫管理・自動発注システム「e オーダーシステム」などの展開）、基幹システム事業（医療機関・調剤薬局・介護施設に必要な事務処理システムや情報システムなどの販売）としている。収益は薬局等から得られる初期導入費用等のショット売上及び月額利用料・手数料収入等のストック売上で、重要指数（KPI）をストック売上高及びストック粗利としている。全事業ともストック売上高の拡大に伴ってストック粗利が拡大基調であり、持続的な営業利益成長の源泉となっている。

2. 2025 年 3 月期は上方修正値を上回る大幅増収増益で着地

2025 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 28.4% 増の 11,199 百万円、営業利益が同 42.6% 増の 1,953 百万円、経常利益が同 46.3% 増の 1,940 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 133.7% 増の 2,034 百万円となった。前回予想（2025 年 2 月 14 日付で行った各利益の 2 回目の上方修正）を上回る大幅増収増益・過去最高で着地した。売上面はメディア事業と基幹システム事業がけん引し、利益面は全事業ともストック粗利が増加して販管費の増加を吸収した。全社ベースのストック売上高は同 23.1% 増の 7,248 百万円、ストック粗利は同 37.3% 増の 2,877 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益については法人税等調整額 914 百万円を利益計上したことも寄与した。

3. 2026 年 3 月期も増収増益・過去最高予想

2026 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 9.8% 増の 12,300 百万円、営業利益が同 12.6% 増の 2,200 百万円、経常利益が同 10.0% 増の 2,135 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 10.1% 増の 2,240 百万円と見込んでいる。前期は基幹システム事業のショット売上高が特需の形で大幅に増加したが、この反動を吸収して増収増益・過去最高を見込む。特需を除いた比較では売上高は同 15.0% 増収、営業利益は同 33.3% 増益の見込みとなる。重点施策として、メディア事業では処方箋ネット受付の機能や関連商品の充実とエンドユーザー（患者）への認知度向上による予約件数の増加、みんなのお薬箱事業では調剤薬局や医療機関の開拓推進による医薬品流通金額の拡大、基幹システム事業では子会社のシステム・データ連携強化による施設保有数の増加などを推進する。積極的な事業展開で各事業ともストック売上高、ストック粗利の順調な拡大が期待できると弊社では見ている。

4. 2030 年 3 月期の目標はストック売上高 200 億円、営業利益 50 億円以上

同社は中期経営計画の目標値に 2030 年 3 月期のストック売上高 200 億円、営業利益 50 億円以上を掲げている。ストック売上高を積み上げながら安定的な利益確保を目指す。基本戦略としては、既存の主力 3 事業でのデータ・システム連携などにより各々の市場シェアを拡大してストック売上を積み上げるほか、M&A・アライアンスも積極的に活用しながら「医・薬・介護、個人ユーザー（患者）をつなぐプラットフォーム」として、調剤薬局・ドラッグストア・医療機関・介護施設・患者等の様々なニーズを捉えた独自事業を自社開発して業容を拡大する。さらに新規事業として未病予防事業や治験関連事業を育成する方針だ。各サービス間及び各事業間のシナジー創出も推進する。株主還元では当初予定より 1 年前倒して 2025 年 3 月期より配当を開始した。

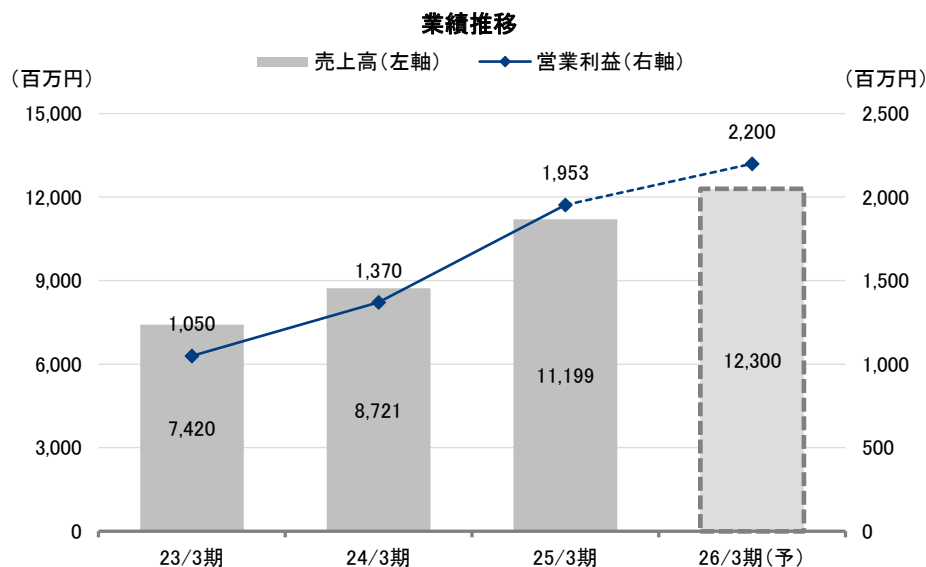
5. 利益成長加速の可能性に注目

同社はヘルスケアテック領域において、既にポータルサイト「EPARK くすりの窓口」や電子お薬手帳アプリ「EPARK お薬手帳」が国内最大級のポジションを確立しているだけでなく、調剤薬局・ドラッグストア・医療機関・介護施設・患者等の様々なニーズを捉えた独自事業を自社開発して業容を拡大し、ストック売上高及びストック粗利が拡大基調であることが持続的な利益成長の源泉となっている。このビジネスモデルを弊社では高く評価している。今後もストック売上高及びストック粗利の拡大を基本方針として事業展開する方針を打ち出しており、利益成長が加速する可能性に弊社では注目している。

Key Points

- ・ヘルスケアテック領域において各種ソリューションを提供
- ・2025 年 3 月期は上方修正値を上回る大幅増収増益、過去最高で着地
- ・2026 年 3 月期も増収増益で、売上高・各利益とも過去最高更新を見込む
- ・2030 年 3 月期の目標はストック売上高 200 億円、営業利益 50 億円以上
- ・利益成長加速の可能性に注目

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

ヘルスケアテック領域において各種ソリューションを提供

1. 会社概要

同社は「ヘルスケア領域に新しい価値を提供する」という経営方針の下、調剤薬局・ドラッグストア・医療機関・介護施設などの顧客の収益と生産性向上に貢献すること、個人ユーザー（患者）にこれまでにない利便性を提供することを念頭に置き、ヘルスケアテック領域において各種ソリューションを提供している。2025 年 3 月期末時点の総資産は 12,157 百万円、純資産は 8,516 百万円、自己資本比率は 69.5%、発行済株式数は 11,223,000 株（自己株式 57 株を含む）である。

2025 年 4 月時点で、グループは同社及び連結子会社 10 社と持分法適用関連会社の（株）J-Seed の合計 12 社で構成されている。連結子会社は（株）ファーマリー、（株）ピークウェル、（株）エーシーエス、（株）モイネットシステム、（株）メディカルコーディネート、（株）EPARK 人間ドック、（株）メディカルJSP、ハイブリッジ（株）、薬剤師求人転職（株）、（株）メディカルコネクトである。なお、いずれも連結子会社だったキューブイメージング（株）を 2024 年 8 月に吸収合併、（株）ホスピタルヘルスケアを同年 11 月に吸収合併、（株）ヘルパーリンクの株式を同年 12 月に譲渡した。また持分法適用関連会社だったグローバル・エイチ（株）の株式を 2025 年 4 月に譲渡した。なお、（株）EPARK（光通信 <9435> の子会社）による同社持株比率は、NBSE ヘルステック投資事業有限責任組合への出資を通じた間接保有を合わせて 39.0% となっている。

2. 沿革

同社の形式的な設立は、光通信が（株）サイバーテレコム（2007 年 1 月に（株）L-NET へ商号変更）を設立した 2004 年 9 月である。様々な店舗のネット予約サービスを展開する EPARK では、2013 年 10 月に薬局業種向け EPARK サービス事業（調剤予約、処方箋送信サービス等）を開始した。その後、EPARK から薬局業種向け EPARK サービス事業を譲受するため、光通信が休眠会社となっていた L-NET を（株）EPARK ヘルスケアに商号変更した 2015 年 6 月を実質的な創業としている。その後、同年 12 月に EPARK とオフィシャルパートナーシップ契約を締結、2016 年 1 月に EPARK から薬局業種向け EPARK サービス事業を取得、同年 8 月にフリービット<3843> が子会社化、2017 年 2 月に商号を（株）フリービット EPARK ヘルスケアへ変更、2020 年 11 月に商号を現在の（株）くすりの窓口へ変更、2023 年 10 月に東京証券取引所グロース市場へ株式上場した。事業展開では「医・薬・介護、個人ユーザー（患者）をつなぐプラットフォーム」として、M&A・アライアンスも積極的に活用しながら業容拡大を推進している。

くすりの窓口
5592 東証グロース市場

2025 年 7 月 7 日 (月)
<https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
2004年 9月	光通信 <9435> が岩手県盛岡市にインターネット回線提供を目的とした (株) サイバーテレコムを設立
2007年 1月	サイバーテレコムの商号を (株) L-NET へ変更
2013年10月	光通信の子会社である (株) EPARK にて薬局業種向け調剤予約サービス (同社の「EPARK くすりの窓口」サービスの前身) を開始
2015年 6月	EPARK から薬局業種向け事業を譲受するため L-NET の商号を (株) EPARK ヘルスケアへ変更し、東京都豊島区に本店移転 (実質的な同社の創業)
2015年 8月	EPARK から同社へ薬局業種向け事業を譲渡することを前提に、先行して薬局業種向け EPARK サービスを OEM にて提供開始
2015年12月	EPARK とオフィシャルパートナーシップ契約を締結し、薬局業種向け EPARK サービスを同社が担うことを明文化
2016年 1月	光通信から EPARK への同社株式譲渡により EPARK の子会社となった後、薬局業種向け EPARK サービスに関する事業を会社分割にて取得
2016年 8月	フリービット <3843> が同社を子会社化
2017年 2月	商号を (株) フリービット EPARK ヘルスケアへ変更、東京都渋谷区へ本店移転
2017年 4月	医薬品の不動産在庫売買支援サービスの展開を目的に (株) ピークウェルを子会社化
2018年 3月	不動産在庫売買支援サービスの薬局顧客開拓を目的に (株) ファーマリーを設立
2018年 5月	(株) 神戸デジタル・ラボと介護事業向け業務支援を目的に合併会社として (株) 介護サブリを設立
2018年11月	阪神調剤ホールディング (株) (現 I&H (株)) と医薬品共同購入サービスの展開を目的に合併会社グローバル・エイチ (株) を設立
2020年 6月	薬局向けレセコンシステム開発を行う (株) モイネットシステムを子会社化
2020年10月	フリービットが全保有株式を日本事業承継アントレプレナーズ (株) (同社代表取締役会長田中伸明氏が議決権 100% を所有) の組成する NBSE ヘルステック投資事業有限責任組合へ譲渡
2020年11月	商号を (株) くすりの窓口へ変更
2020年12月	医療機関向け電子カルテシステムやレセコンシステムの開発を行う (株) メディカル JSP を子会社化
2021年 3月	東京都豊島区へ本店移転
2021年 4月	医事会計、オーダリング、電子カルテシステムの開発を行う (株) エーシーエスを子会社化
2022年 8月	医療関連ソリューションの提供を目的に (株) メディカルコーディネートを設立
2023年10月	東京証券取引所グロース市場へ株式上場
2023年12月	病院向け ICT ソリューション事業を行う (株) ホスピタルヘルスケアほか 1 社を子会社化
2024年 1月	調剤監査システムの製造・販売を行うキューブイメージング (株) を子会社化 電子薬歴システム等の開発・システム構築・販売を行うハイブリッジ (株) に追加出資して子会社化
2024年 8月	キューブイメージングを吸収合併
2024年 9月	調剤薬局向け人材紹介事業を行う薬剤師求人転職 (株) を設立
2024年11月	ホスピタルヘルスケアを吸収合併 みんなのお薬箱事業に関して (株) E-BOND ホールディングスの子会社 (株) ウィーズと業務提携
2025年 3月	医療機器の販売、営業代行を行う (株) メディカルコネクトを設立
2025年 4月	グローバル・エイチの株式を譲渡して持分法適用関連会社から除外

出所：有価証券報告書、同社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

メディア事業、みんなのお薬箱事業、基幹システム事業の 3 本柱

1. 事業概要

同社は薬局、医療、介護向けソリューション提供の単一セグメントのため、事業区分をメディア事業（薬局検索予約ポータルサイト「EPARK くすりの窓口」や電子お薬手帳アプリ「EPARK お薬手帳」などの運営）、みんなのお薬箱事業（独自事業として開始した薬局不動産在庫売買プラットフォーム「みんなの薬箱」、薬局や医療機関の医薬品仕入価格交渉を代行する「仕入れサポートサービス」、医薬品在庫管理・自動発注システム「e オーダーシステム」などの展開）、基幹システム事業（医療機関・調剤薬局・介護施設に必要な事務処理システムや情報システムなどの販売）としている。また第 4 の柱を育成すべく、新規事業として未病予防事業（加盟薬局・ドラッグストアの店頭での保健指導）や治験関連事業（治験関連企業との連携による治験者募集など）を開始するなど、M&A・アライアンスも積極的に活用しながら、EPARK から譲受した薬局業種向け EPARK サービス事業を拡大するとともに、「医・薬・介護、個人ユーザー（患者）をつなぐプラットフォーム」として、調剤薬局・ドラッグストア・医療機関・介護施設・患者等の様々なニーズを捉えた独自事業を自社開発して業容を拡大している。

収益は薬局等から得られる初期導入費用等のショット売上及び月額利用料・手数料収入等のストック売上であることから、KPI をストック売上高及びストック粗利としている。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とともに、ストック収益の顧客基盤から得られるデータを蓄積・活用し、顧客ニーズを捉えた高付加価値サービスの開発につなげている。つまり、ストック売上高の積み上げにより高収益構造となっていることが特徴だ。

事業別の売上高・ストック売上高・ストック売上比率・ストック粗利及びストック粗利率の過去 4 期（2022 年 3 月期～2025 年 3 月期）の推移を見ると、全事業ともストック売上高及びストック粗利が拡大基調である。2025 年 3 月期のストック売上高はメディア事業が 3,054 百万円、みんなのお薬箱事業が 2,665 百万円、基幹システム事業が 1,513 百万円、ストック粗利はメディア事業が 1,230 百万円、みんなのお薬箱事業が 1,304 百万円、基幹システム事業が 616 百万円だった。なお、みんなのお薬箱事業は 2025 年 3 月期に売上高が減少したが、これは「仕入れサポートサービス」に関する医薬品卸との調整の影響で、新規導入獲得活動が一時的に停滞してショット売上が減少したためであり、ストック売上高は順調に拡大した。

ストック売上比率は初期導入費用などのショット売上高による変動の影響を受けるが、ショット売上高の増加は将来のストック売上高及びストック粗利の拡大につながる。2025 年 3 月期は、メディア事業でオンライン服薬指導が備わった「リッチプラン」の獲得が増加したほか、基幹システム事業で補助金交付対象の「電子処方箋管理サービス新機能」の獲得が増加したため、それぞれのストック売上比率が一時的に低下した。またストック粗利率については、特にメディア事業の上昇が顕著であり、全社ストック粗利率の上昇につながっている。全体のトレンドとしては、全事業ともストック売上高の拡大に伴ってストック粗利が拡大基調であり、持続的な利益成長の源泉となっている。

事業概要

事業別の推移

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
売上高				
全社（新規事業を含む）	6,489	7,420	8,721	11,199
メディア事業	2,027	2,661	3,063	4,407
みんなのお薬箱事業	2,987	3,009	3,504	3,127
基幹システム事業	1,475	1,749	2,155	3,554
ストック売上高				
全社（新規事業を含む）	3,618	4,665	5,889	7,248
メディア事業	1,664	2,035	2,460	3,054
みんなのお薬箱事業	1,387	1,833	2,413	2,665
基幹システム事業	567	796	1,016	1,513
ストック売上比率				
全社（新規事業を含む）	55.8%	62.9%	67.5%	64.7%
メディア事業	82.1%	76.5%	80.3%	69.3%
みんなのお薬箱事業	46.4%	60.9%	68.9%	85.2%
基幹システム事業	38.4%	45.5%	47.1%	42.6%
ストック粗利				
全社（新規事業を含む）	576	1,219	2,096	2,877
メディア事業	-299	297	741	1,230
みんなのお薬箱事業	613	803	1,222	1,304
基幹システム事業	261	270	374	616
ストック粗利率				
全社（新規事業を含む）	15.9%	26.1%	35.6%	39.7%
メディア事業	-	14.6%	30.1%	40.3%
みんなのお薬箱事業	44.2%	43.8%	50.6%	48.9%
基幹システム事業	46.0%	33.9%	36.8%	40.7%

注：最上段の売上高はストック売上高とショット売上高の合計。また、ストック粗利率はストック売上高に対する比率

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

メディア事業は「医療と患者をつなぐプラットフォーム」

2. メディア事業

メディア事業は「医療と患者をつなぐプラットフォーム」をコンセプトとして、EPARK から譲受した薬局業種向け EPARK サービスをベースに、患者の利便性、薬局の効率性・生産性の向上を目的としたサービスを提供している。主力サービスは、国内最大級の薬局検索予約ポータルサイト「EPARK くすりの窓口」と、患者のお薬情報確認機能や飲み忘れ防止アラーム発信機能等を有する電子お薬手帳アプリ「EPARK お薬手帳」である。いずれのサイト・アプリからも処方箋ネット受付・受取予約サービスを利用できる。また、検索上位表示機能やオンライン服薬指導機能が備わった「リッチプラン」、患者のリピート促進に特化した顧客管理システム「Pharmacy Support」、連携メディアとして LINE ミニアプリでの処方箋ネット受付サービスなども展開している。

くすりの窓口 | 2025 年 7 月 7 日 (月) 5592 東証グロース市場 | https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/

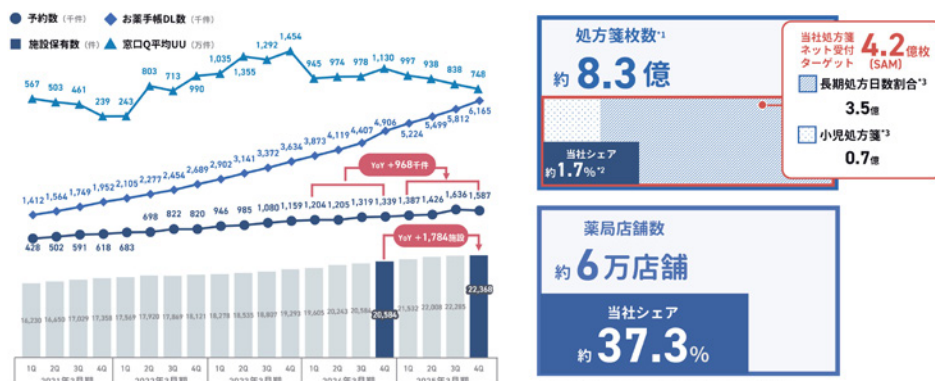
事業概要

さらに、AI を活用して店舗内の基本受付業務を自動化するシステム、患者がネット予約した薬局店舗に薬の在庫がない場合などにグループ近隣店舗の在庫システムと連携して患者の離脱抑止ができる「AI stock 機能」など、既存サービスの機能強化や新サービスの開発を継続的に推進し、様々なニーズに対応している。「AI stock 機能」については 2025 年 4 月末時点で受注済み店舗数が 1,500 店舗以上となった。また 2025 年 1 月には、オンライン診療の窓口となるプラットフォームを運営するファストドクター（株）と業務提携した。ファストドクターのプラットフォームを利用してオンライン診療を受診した患者が、医師からオンラインで受け取った処方箋を「EPARK くすりの窓口」加盟薬局へ送信することにより、診療から処方までの一連のプロセスをオンラインで完結できる。

主な収益は「EPARK くすりの窓口」の処方箋ネット予約に係る手数料収入（ストック売上）である。患者からの初回予約時に当該患者に係る初回登録手数料が発生し、その後は初回よりも金額を抑えた手数料を当該患者に係る登録管理料として毎月継続して得る。「EPARK お薬手帳」では直接的な収益は発生しないが、いつも利用する薬局をわかりつけ登録できる機能等により、薬局を検索することなく処方薬の受取予約ができるため「EPARK くすりの窓口」の利用促進・リピートにつなげる役割を担っている。また「リッチプラン」及び「Pharmacy Support」の収益は、初期導入費用（ショット売上）とその後の月額利用料収入（ストック売上）である。

メディア事業の KPI として、2025 年 3 月期末時点の「EPARK くすりの窓口」の施設保有（導入店舗）数は前期末比 1,784 施設増加して 22,368 施設となり、全国の薬局店舗約 6 万店舗に占める同社シェアは約 37.3% となった（同社調べ）。「EPARK お薬手帳」の累計ダウンロード数は同 1,259 千件増加して 6,165 千件と、国内最大級の累計ダウンロード数となった。また 2025 年 3 月期の年間処方箋ネット受付数（予約数）は前期比 968 千件増加して 6,036 千件となった。なお「EPARK くすりの窓口」の平均 UU 数は、「EPARK くすりの窓口」から「EPARK お薬手帳」への囲い込みが進んでいるため減少傾向となっている。

メディア事業の KPI



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

直近の「EPARK くすりの窓口」処方箋ネット受付サービスの新規導入店舗として、2025 年 2 月に（株）ウィーズ（（株）E-BOND ホールディングスの子会社、みんなのお薬箱事業で 2024 年 11 月に業務提携）の全国 400 店舗超の調剤薬局に導入、同年 4 月に（株）サンキョードラッグが北九州エリアを中心に展開している 61 店舗の調剤薬局・ドラッグストアに導入した。また患者の利便性向上や利用拡大に向けて、マンションや商業施設内への処方箋受付機導入拡大を推進しており、2025 年 4 月に（株）つなぐネットコミュニケーションズと連携、同年 5 月には日本調剤<3341>、イオン東北（株）と連携した。

みんなのお薬箱事業は「医薬品卸と薬局をつなぐプラットフォーム」

3. みんなのお薬箱事業

みんなのお薬箱事業は「医薬品卸と薬局をつなぐプラットフォーム」をコンセプトとして、医薬品卸事業者と薬局における医薬品の流通改善を支援するサービスを提供している。主力サービスは、薬局・医療機関に代わって医薬品卸事業者に対する医薬品の仕入価格交渉を代行する「仕入れサポートサービス」、薬局・医療機関における AI を活用した医薬品在庫管理・自動発注システム「e オーダーシステム」及び医薬品売買ニーズマッチングサイト「みんなのお薬箱」である。

「仕入れサポートサービス」はスケールメリットを享受することを目的としたスキームで、収益は薬局等と医薬品卸事業者との間の医薬品売買における取引薬価・売買価格に応じて算定される手数料収入（ストック売上）となる。なお医薬品卸との調整で 2025 年 3 月期の営業活動が一時的に停滞した件については、2024 年 11 月にウィーズと業務提携（同社がウィーズの子会社 J-Seed に出資）し、これまで医薬品卸事業者と価格交渉を行ってきたグローバル・エイチの株式を譲渡（2025 年 4 月）して持分法適用関連会社から除外した。今後はウィーズが医薬品二次卸として培ってきたノウハウを生かした「仕入れサポートサービス」（ウィーズが二次卸として加盟店と取り引きを行う形式）に一本化する。

「e オーダーシステム」は、薬局等における過剰在庫抑制・欠品防止や薬剤師の事務負担軽減などの効果を目指し、薬局等のレセプトコンピュータと連携させ、AI を活用して必要な医薬品の種類と量を判断して自動発注する。収益は初期導入費用（ショット売上）及びシステム利用料収入（ストック売上）となる。

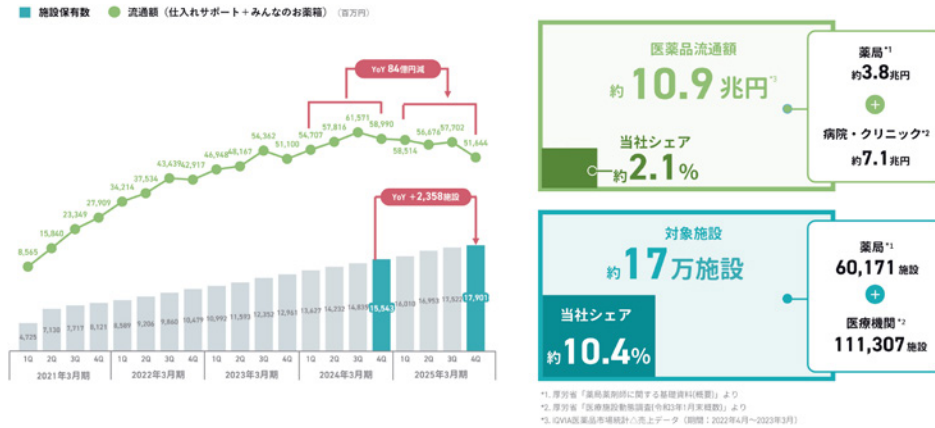
「みんなのお薬箱」は国内最大級の医薬品売買ニーズマッチングサイトである。全国の薬局の不動在庫（デッドストック）の有効利用を目的として、処方されずに不動在庫となった医薬品を売りたい薬局と、不足している医薬品を買いたい薬局の売買を仲介する。収益は売買が成立した医薬品の薬価に応じた手数料収入（ストック売上）となる。

みんなのお薬箱事業の KPI として、2025 年 3 月期末時点の施設保有数は前期末比 2,358 施設増加して 17,901 施設となり、全国の対象施設約 17 万施設に占める同社シェアは約 10.4% となった（同社調べ）。なお年間流通額は一時的な営業活動停滞の影響などで前期比 8,548 百万円減少して 224,536 百万円となった。ただしウィーズとの業務提携により医薬品卸との調整及び移管が完了して正常化したため、2026 年 3 月期以降は新規獲得を強化して流通額の最大化を図る。

くすりの窓口 | 2025 年 7 月 7 日 (月)
5592 東証グロース市場 | https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/

事業概要

みんなのお薬箱事業の KPI



出所：決算説明資料より掲載

基幹システム事業は「医科、薬局、介護のデータ連携プラットフォーム」

4. 基幹システム事業

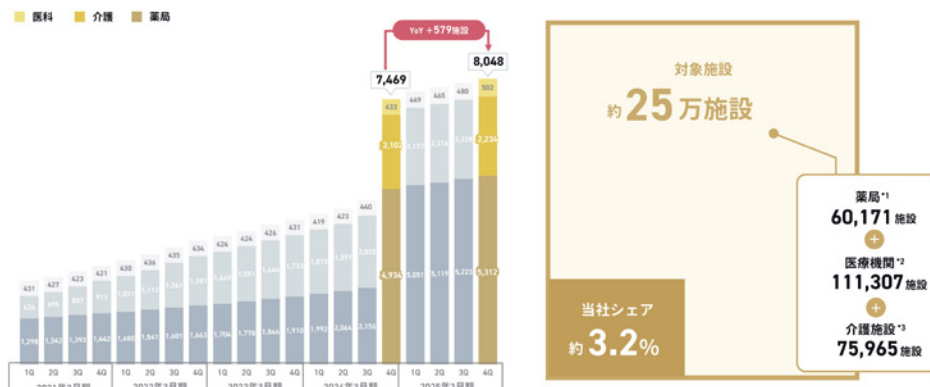
基幹システム事業は「医科、薬局、介護のデータ連携プラットフォーム」をコンセプトとして、医療機関・薬局・介護施設に必要な事務処理システムや情報システムなどを提供している。主なサービスは、調剤薬局向けとして子会社モイネットシステムのオールインワンレセコン「Pharmy」、ハイブリッジの電子薬歴システム「Hi-story」、同社（2024 年 8 月に同社がキュービメージングを吸収合併）の調剤監査システム「Cube.i」など、医療機関（病院・クリニック）向けとしてエーシーエスの医事会計・オーダリング・電子カルテシステム「HOSPITAC」、メディカルJSPのクリニック向け電子カルテシステム「Ex-Karte」及びレセプトコンピュータシステム「IJI α-5」、同社（2024 年 11 月に同社がホスピタルヘルスケアを吸収合併）の外來受診支援アプリ「スマートガイドシステム」など、介護施設向けとして同社の電子介護記録システム「コメットケア」などである。

収益は初期導入費用（ショット売上）と保守料収入（ストック売上）である。なお基幹システム事業はほかの事業に比べて、システムの新規導入に伴う初期導入費用等のショット売上高の構成比が高くなるため、新規導入数の変動が業績変動要因となる。

基幹システム事業の KPI として、2025 年 3 月期末時点の施設保有数は前期末比 579 施設増加して 8,048 施設（内訳は薬局が同 378 施設増加して 5,312 施設、介護が同 132 施設増加して 2,234 施設、医科が同 69 施設増加して 502 施設）となり、全国の対象施設約 25 万施設に占める同社シェアは約 3.2% となった（同社調べ）。なお「EPARK お薬手帳」との連携により、服薬フォローや Web 問診の提供が可能となり、導入施設の獲得が増加しているため、2026 年 3 月期は基幹システム事業の薬局保有数 1,000 施設純増を目指す。

事業概要

基幹システム事業の KPI



出所：決算説明資料より掲載

競合リスクは小さい

5. リスク要因と課題・対策

ヘルスケアテック領域における一般的なリスク要因としては、景気要因等による需要変動リスクは比較的小さいと考えられる。一方で、競争激化、国の政策や法的規制の変更、システム障害や個人情報保護、サービスやシステムの陳腐化、技術革新への対応遅れなどがある。ただし、同社は「医・薬・介護、個人ユーザー（患者）をつなぐプラットフォーム」として、ポータルサイト「EPARK くすりの窓口」や電子お薬手帳アプリ「EPARK お薬手帳」において国内最大級のポジションを確立していること、調剤薬局・ドラッグストア・医療機関・介護施設・患者等の様々なニーズを捉えた独自事業を自社開発して業容を拡大していること、ヘルスケアテック市場においては今後もオンライン診療やオンライン服薬指導など DX を活用した事業の市場開拓余地が大きいことなどを勘案すると、現時点では競合リスクは小さいと弊社では考えている。

なお、同社の親会社である EPARK 及び EPARK の親会社である光通信との関係について、EPARK による同社持株比率は NBSE ヘルステック投資事業有限責任組合への出資を通じた間接保有を合わせて 39.0% となっている。また同社は EPARK と締結したオフィシャルパートナーシップ契約に基づき、EPARK に対して EPARK サービスに係るロイヤリティ及び EPARK の社内 LAN 利用料を支払っている。また光通信、EPARK 及び EPARK グループ企業からの役員もしくは出向社員の受け入れはなく、同社の経営の独立性は確保されている。

業績動向

2025 年 3 月期は上方修正値を上回る大幅増収増益で着地

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 28.4% 増の 11,199 百万円、営業利益が同 42.6% 増の 1,953 百万円、経常利益が同 46.3% 増の 1,940 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 133.7% 増の 2,034 百万円となった。EBITDA は同 37.5% 増の 3,178 百万円だった。前回予想（2025 年 2 月 14 日付で行った各利益の 2 回目の上方修正）である、売上高 10,500 百万円、営業利益 1,800 百万円、経常利益 1,773 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,690 百万円を上回る大幅増収増益・過去最高で着地した。売上面はメディア事業と基幹システム事業がけん引し、利益面は全事業ともストック粗利が増加して販管費の増加を吸収した。全社ベースのストック売上高は同 23.1% 増の 7,248 百万円、ストック粗利は同 37.3% 増の 2,877 百万円となった。

なお決算短信上の全社ベース売上総利益は前期比 31.3% 増加し、売上総利益率は同 1.2 ポイント上昇して 57.8% となった。販管費は同 26.9% 増加したが、販管費率は同 0.5 ポイント低下して 40.4% となった。前期の下期に 3 社を子会社化して期中人員が増加したため通期ベースで人件費等が増加した。ただし 2025 年 3 月期末時点の従業員数は、合理化によって人員増を抑制したことにより前期末比 8 人減少して 522 人となった。親会社株主に帰属する当期純利益については、2024 年 11 月にホスピタルヘルスクエアを吸収合併して繰越欠損金を引き継ぐことになり、法人税等調整額 914 百万円を利益計上したことも寄与した。

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比		前回予想	前回予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	達成額	達成率
売上高	8,721	100.0%	11,199	100.0%	2,477	28.4%	10,500	699	106.6%
売上総利益	4,932	56.6%	6,475	57.8%	1,542	31.3%	-	-	-
販管費	3,562	40.9%	4,521	40.4%	958	26.9%	-	-	-
営業利益	1,370	15.7%	1,953	17.4%	583	42.6%	1,800	153	108.5%
経常利益	1,325	15.2%	1,940	17.3%	614	46.3%	1,773	167	109.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	870	10.0%	2,034	18.2%	1,164	133.7%	1,690	344	120.4%
EBITDA	2,312	26.5%	3,178	28.4%	866	37.5%	-	-	-

注：前回予想は 2025 年 2 月 14 日付の利益上方修正値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業別の動向

メディア事業の売上高は前期比 43.9% 増の 4,407 百万円（ショット売上高が同 124.4% 増の 1,353 百万円、ストック売上高が同 24.1% 増の 3,054 百万円）、ストック粗利が同 66.0% 増の 1,230 百万円だった。2024 年度調剤報酬改定の加算要求を満たす服薬指導機能が備わった「リッチプラン」へのアップセルが好調に推移し、特にショット売上高が大幅に伸長した。このためストック売上比率が一時的に低下したものの、ストック売上高、ストック粗利とも大幅に拡大した。また、期末時点の施設保有数が前期末比 1,784 施設増加して 22,368 施設、年間処方箋ネット受付数（予約数）が前期末比 968 千件増加して 6,036 千件と順調に拡大した。「EPARK お薬手帳」の累計ダウンロード数は前期比 1,259 千件増加して 6,165 千件となった。四半期別のストック粗利は第 1 四半期が 264 百万円、第 2 四半期が 261 百万円、第 3 四半期が 355 百万円、第 4 四半期が 350 百万円だった。

みんなのお薬箱事業の売上高は前期比 10.8% 減の 3,127 百万円（ショット売上高が同 57.6% 減の 462 百万円、ストック売上高が同 10.4% 増の 2,665 百万円）、ストック粗利が同 6.7% 増の 1,304 百万円だった。「仕入れサポートサービス」に関する医薬品卸との調整の影響により、新規獲得が一時的に停滞したためショット売上が大幅に減少し、全体としても減収となったが、ストック売上高とストック粗利は順調に増加した。期末時点の施設保有数は前期末比 2,358 施設増加して 17,901 施設となった。四半期別のストック粗利は第 1 四半期が 334 百万円、第 2 四半期が 301 百万円、第 3 四半期が 323 百万円、第 4 四半期が 346 百万円だった。なお「仕入れサポートサービス」に関してはウィーズとの業務提携（2024 年 11 月）により、2026 年 3 月期は一過性のマイナス要因が解消する見込みだ。

基幹システム事業は売上高が前期比 64.9% 増の 3,554 百万円（ショット売上高が同 79.1% 増の 2,040 百万円、ストック売上高が同 48.9% 増の 1,513 百万円）、ストック粗利が同 64.7% 増の 616 百万円だった。前期の下期に 3 社を子会社化した M&A 効果に加え、補助金交付対象の「電子処方箋管理サービス新機能」獲得が増加し、ショット売上高が大幅に増加した。さらに施設保有数の積み上げによってストック売上高、ストック粗利も大幅に伸長した。期末時点の施設保有数は前期末比 579 施設増加して 8,048 施設となった。四半期別のストック粗利は第 1 四半期が 156 百万円、第 2 四半期が 162 百万円、第 3 四半期が 142 百万円、第 4 四半期が 156 百万円だった。第 3 四半期はソフトウェア資産をストック原価に計上した影響で減少したが、この要因を除けば順調だった。

業績動向

2025 年 3 月期事業別業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高						
全社合計（新規事業を含む）	8,721	100.0%	11,199	100.0%	2,477	28.4%
ショット売上高	2,832	32.5%	3,952	35.3%	1,120	39.5%
ストック売上高	5,889	67.5%	7,248	64.7%	1,359	23.1%
メディア事業合計	3,063	35.1%	4,407	39.4%	1,344	43.9%
ショット売上高	603	6.9%	1,353	12.1%	750	124.4%
ストック売上高	2,460	28.2%	3,054	27.3%	594	24.1%
みんなのお薬箱事業合計	3,504	40.2%	3,127	27.9%	-377	-10.8%
ショット売上高	1,090	12.5%	462	4.1%	-628	-57.6%
ストック売上高	2,413	27.7%	2,665	23.8%	252	10.4%
基幹システム事業合計	2,155	24.7%	3,554	31.7%	1,399	64.9%
ショット売上高	1,139	13.1%	2,040	18.2%	901	79.1%
ストック売上高	1,016	11.7%	1,513	13.5%	497	48.9%
ストック粗利						
全社（新規事業を含む）	2,096	100.0%	2,877	100.0%	781	37.3%
メディア事業	741	35.4%	1,230	42.8%	489	66.0%
みんなのお薬箱事業	1,222	58.3%	1,304	45.3%	82	6.7%
基幹システム事業	374	17.8%	616	21.4%	242	64.7%

注：構成比は各売上高、ストック粗利とも全社合計に対する比率

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性は良好

3. 財務状況

財務状況は、2025 年 3 月期末の資産合計が前期末比 10,914 百万円減少して 12,157 百万円となった。主に繰延税金資産が 912 百万円増加した一方で、みんなのお薬箱事業における支払条件の変更により現金及び預金が 12,486 百万円減少した。負債合計は同 13,010 百万円減少して 3,640 百万円となった。みんなのお薬箱事業の「仕入れポートサービス」における支払期間と回収期間の差による未払金が 7,691 百万円減少したほか、長短借入金合計が 5,347 百万円減少して 63 百万円となった。純資産合計は同 2,096 百万円増加して 8,516 百万円となった主因は、利益剰余金が 2,034 百万円増加したことによる。この結果、自己資本比率は同 41.9 ポイント上昇して 69.5% となった。キャッシュ・フローの状況を含めて大きく変動したが、「仕入れサポートサービス」の請求回収代行スキームが変更になり、金融機関からのスポット借入が不要になったことが主因であり、自己資本比率の水準などを勘案すれば財務の健全性は良好と弊社では評価している。

業績動向

連結貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	増減
資産合計	12,219	23,071	12,157	-10,914
流動資産	8,551	18,241	6,229	-12,012
固定資産	3,667	4,830	5,928	1,097
負債合計	9,425	16,651	3,640	-13,010
流動負債	9,125	15,957	3,125	-12,832
固定負債	300	693	515	-178
純資産合計	2,793	6,420	8,516	2,096
株主資本	2,694	6,368	8,450	2,082
自己資本比率	22.0%	27.6%	69.5%	41.9pp

	23/3 期	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,096	2,627	-5,326
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,537	-1,794	-1,801
財務活動によるキャッシュ・フロー	-635	7,811	-5,358
現金及び現金同等物の期末残高	5,946	14,590	2,104

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期も増収増益・過去最高更新を見込む

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 9.8% 増の 12,300 百万円、営業利益が同 12.6% 増の 2,200 百万円、経常利益が同 10.0% 増の 2,135 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 10.1% 増の 2,240 百万円と見込んでいる。前期は基幹システム事業において補助金交付対象「電子処方箋管理サービス新機能」のショット売上高が特需の形で大幅に増加したが、この反動を吸収して増収増益・過去最高予想としている。なお同社では「電子処方箋管理サービス新機能」関連特需を除いた前期の売上高を 10,699 百万円、営業利益を 1,650 百万円と試算しており、この特需を除いた比較では売上高は同 15.0% 増収、営業利益は同 33.3% 増益の見込みとなる。

重点施策として、メディア事業では処方箋ネット受付の機能や関連商品の充実とエンドユーザー（患者）への認知度向上による予約件数の増加、みんなのお薬箱事業では調剤薬局や医療機関の新規獲得による医薬品流通金額の拡大、基幹システム事業では子会社のシステム・データ連携強化による施設保有数の増加などを推進する。みんなのお薬箱事業では前期の医薬品卸との調整の影響が解消されており、積極的な事業展開で各事業ともストック売上高、ストック粗利の順調な拡大が期待できると弊社では考えている。

今後の見通し

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	11,199	100.0%	12,300	100.0%	1,100	9.8%
営業利益	1,953	17.4%	2,200	17.9%	246	12.6%
経常利益	1,940	17.3%	2,135	17.4%	194	10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,034	18.2%	2,240	18.2%	205	10.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

2030 年 3 月期の目標はストック売上高 200 億円、 営業利益 50 億円以上

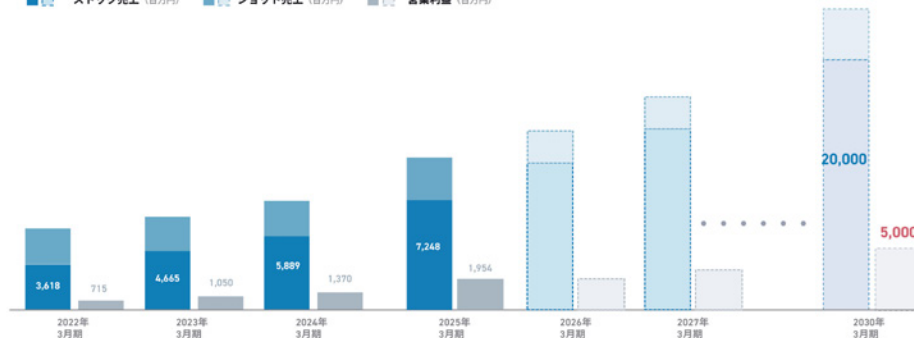
1. 中期経営計画

同社は中期経営計画の目標値に 2030 年 3 月期のストック売上高 200 億円、営業利益 50 億円以上を掲げている。ショット売上高は状況によって変動があるため、ストック売上高を積み上げながら安定的な利益確保を目指す。過去 5 期の年平均成長率はストック売上高が 32%、営業利益が 42% であり、目標達成に向けて順調な進捗状況である。顧客基盤拡大については、2030 年 3 月期末までに全社ベース導入施設数 100,000 施設（2025 年 3 月期末時点の実績は調剤薬局 37,882 施設、介護施設 2,234 施設、医療機関 4,277 施設、合計 44,393 施設）を目指す。

中期経営計画

当期含む過去5年の年平均成長率： ストック売上高32% 連結営業利益42%
 当期から目標達成までの年平均成長率： ストック売上高23% 連結営業利益21%

■ ストック売上 (百万円) ■ ショット売上 (百万円) ■ 営業利益 (百万円)

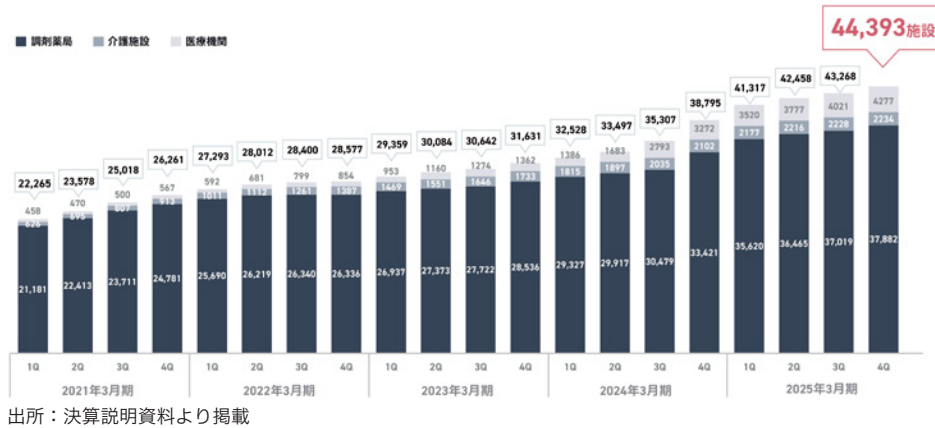


出所：決算説明資料より掲載

くすりの窓口 | 2025 年 7 月 7 日 (月)
5592 東証グロース市場 | <https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/>

成長戦略

顧客基盤の拡大



基本戦略としては、既存の主力3事業（メディア事業、みんなのお薬箱事業、基幹システム事業）において高付加価値サービスの提供などにより、各々の市場シェアを拡大してストック売上を積み上げるほか、M&A・アライアンスも積極的に活用しながら「医・薬・介護、個人ユーザー（患者）をつなぐプラットフォーム」として、調剤薬局・ドラッグストア・医療機関・介護施設・患者等の様々なニーズを捉えた独自事業を自社開発して業容を拡大する。さらに3事業で蓄積されたデータを活用し、新規事業として未病予防事業（加盟薬局・ドラッグストアの店頭での保健指導）や、治験関連事業（治験関連企業との連携による治験者募集など）を育成する方針だ。未病予防事業に関しては、2025年3月末時点で48の健康保険組合と契約を締結した。第4の柱への育成に向けて、今後も健康保険組合加盟数・特定保健指導実施数の拡大を推進する。治験関連事業については、2025年2月末時点で5社（2024年7月にトライアドジャパン（株）、同年8月にインクロム（株）、同年11月にメディメイト（株）、（株）EPLink、2025年2月にシミックヘルスケア・インスティテュート（株））と提携済みである。中長期的には各サービス間及び各事業間のシナジー創出も推進する。

株主還元は配当性向 15% を目安として安定的な配当を継続

2. 株主還元策

株主還元については、将来の事業展開に備えた資金や内部留保の充実を図りながら、連結配当性向 15% を目安として安定的な配当を継続することを基本方針としている。当初は 2026 年 3 月期より配当を開始する予定としていたが、1 年前倒して 2025 年 3 月期より配当を開始（期末一括 27.00 円、配当性向 14.6%）した。また 2026 年 3 月期の配当については前期比 3.00 円増配の 30.00 円（期末一括）を予定しており、配当性向は 15.0% となる。今後も業績の拡大に伴って一段の株主還元強化が期待できると弊社では考えている。

なお同社は、2025 年 3 月 31 日時点で流通株式比率が 24.3% となり、東証グロース市場の上場維持基準 (25.0%) に適合しない状態となったため、2025 年 5 月 14 日付で上場維持基準への適合に向けた計画を作成・公表した。具体的な取り組みとして、同社株式の 71.98% を所有する大株主上位 3 名 (NBSE ヘルステック投資事業有限責任組合、EPARK、SBI イノベーションファンド 1 号) と、流通株式比率の改善について協議を開始している。また当初予定より 1 年前倒して 2025 年 3 月期より配当を開始するなど、投資家の投資意欲を高める施策の実施にも取り組んでおり、積極的な IR 活動を含めた各種施策によって流通株式比率の改善を図っている。これらにより、2026 年 3 月末までに上場維持基準適合を目指す。

3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営としては、事業を通して社会課題の解決に貢献する新たな価値を創造し、持続的な成長を目指すことを基本方針としている。ヘルスケアテック領域では増大する医療費を削減することなど医療体系の改革が急務となっており、「ヘルスケア領域に新しい価値を提供する」という経営方針の下、同社グループの「医・薬・介護、個人ユーザー（患者）をつなぐプラットフォーム」を提供することで、調剤薬局・医療機関・介護施設などの生産性の一層の向上と経営効率や収益の改善に貢献するとともに、ユーザー（患者）にこれまでにない利便性を提供することを念頭に置いて事業展開する。また、同社グループの事業は環境に与える負荷が小さいほか、気候変動に係るリスク及び収益機会が同社の事業活動や収益に与える影響が少ないことも特徴である。

利益成長が加速する可能性に注目

4. 弊社の視点

同社はヘルスケアテック領域において、既にポータルサイト「EPARK くすりの窓口」や電子お薬手帳アプリ「EPARK お薬手帳」が国内最大級のポジションを確立しているだけでなく、調剤薬局・ドラッグストア・医療機関・介護施設・患者等の様々なニーズを捉えた独自事業を自社開発して業容を拡大し、ストック売上高及びストック粗利が拡大基調であることが持続的な利益成長の源泉となっている。このビジネスモデルを弊社では高く評価している。今後もストック売上高及びストック粗利の拡大を基本方針として事業展開する方針を打ち出しており、利益成長が加速する可能性に弊社では注目している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp