

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 >>>

2026年7月13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、未病予防事業を展開	01
2. 2026年3月期は予想を上回る大幅増収増益で過去最高業績	01
3. 2027年3月期も増収増益で連続過去最高業績を見込み、高成長を継続へ	01
4. 2030年3月期にストック売上高200億円、営業利益50億円以上を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 収益構造	05
3. メディア事業	08
4. みんなのお薬箱事業	09
5. 基幹システム事業	11
6. 未病予防事業	12
7. リスク要因と課題・対策	12
■ 業績動向	13
1. 2026年3月期の業績概要	13
2. 事業別の動向	14
3. 財務状況	16
■ 今後の見通し	17
● 2027年3月期の業績見通し	17
■ 成長戦略	18
1. 中期経営計画	18
2. 株主還元策	19
3. サステナビリティ経営	19
4. 弊社の視点	19

要約

2027年3月期も増収増益で連続過去最高予想、高成長を継続へ

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、未病予防事業を展開

同社は事業区分を、メディア事業（薬局総合ポータルサイト「EPARKくすりの窓口」や電子お薬手帳アプリ「EPARKお薬手帳」など）、みんなのお薬箱事業（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」、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」、医薬品売買ニーズマッチングサイト「みんなのお薬箱」による「不動産在庫サービス」など）、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）としている。また新規事業として未病予防事業（健康診断・人間ドックの予約、加盟薬局・ドラッグストアの店頭での特定保健指導）を開始している。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。同社は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、ストック売上高及びストック粗利をKPIとしている。全事業ともストック売上高・ストック粗利が拡大基調であり、持続的な利益成長や高収益構造の源泉となっている。

2. 2026年3月期は予想を上回る大幅増収増益で過去最高業績

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比10.1%増の12,330百万円、営業利益が同37.3%増の2,681百万円、経常利益が同37.4%増の2,666百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同45.1%増の2,952百万円、EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却費）が同28.3%増の4,186百万円だった。上方修正後の予想を上回る大幅な増収増益で過去最高だった。全体としてストック売上高とストック粗利が順調に積み上がり、販管費の適切なコントロールも寄与した。事業別ではメディア事業とみんなのお薬箱事業の高成長がけん引した。全社ベースのストック売上高は同18.3%増の8,573百万円、ストック粗利は同24.4%増の3,580百万円、ストック粗利率は同2.1ポイント上昇して過去最高の41.8%となった。親会社株主に帰属する当期純利益については繰延税金資産を追加計上したことも寄与した。ROEは同2.3ポイント上昇して29.8%となった。

3. 2027年3月期も増収増益で連続過去最高業績を見込み、高成長を継続へ

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比16.8%増の14,400百万円、営業利益が同15.6%増の3,100百万円、経常利益が同16.3%増の3,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.0%増の3,100百万円となる見通しだ。前期に引き続き増収増益で連続過去最高業績を見込む。コスト面ではM&A等により人件費が増加するほか、新商品開発などの先行投資費用を予定しているが、ストック売上高とストック粗利が順調に積み上がる見込みだ。なお売上総利益は同15.5%増の8,052百万円、販管費は同15.3%増の4,953百万円を予想している。重点施策として、施設保有数の増加などに加えて、医療機関市場への展開を本格化させる。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ことを勘案すれば、前期と同様に期初予想に上振れ余地があり、高成長を継続するだろうと弊社では見ている。

要約

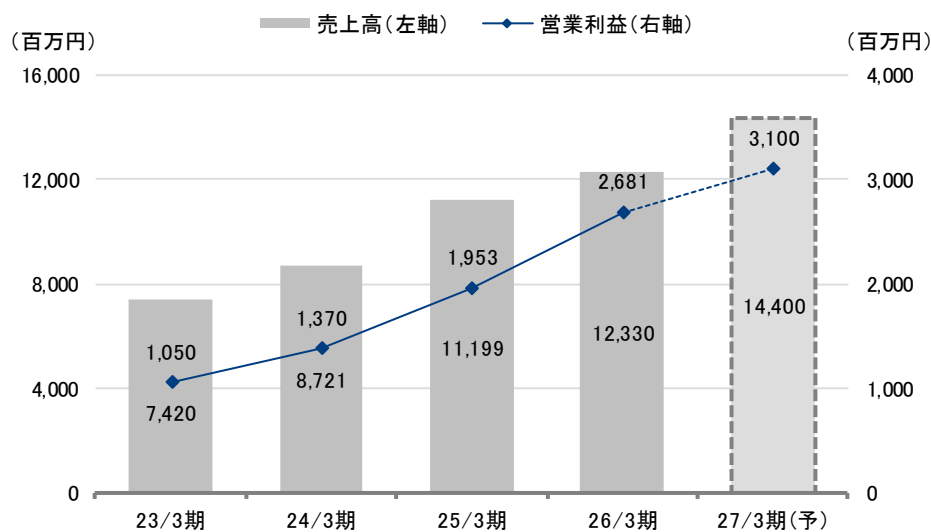
4. 2030年3月期にストック売上高200億円、営業利益50億円以上を目指す

同社は中期経営計画の目標値として、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。顧客基盤の拡大については、2030年3月期末までに全社ベース導入施設数100,000施設（2026年3月期末時点の実績は合計53,441施設）を目指す。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）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ストック売上・ストック粗利を積み上げる。そのほか、M&A・アライアンスを積極活用しながら「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、様々なニーズを捉えた独自事業を自社開発し業容を拡大する。さらに未病予防事業を第4の柱に育成する。

Key Points

- ・ヘルスケア領域において各種ソリューションを提供
- ・2026年3月期は予想を上回る大幅増収増益で過去最高業績
- ・2027年3月期も前期に引き続き増収増益で連続過去最高業績を見込み、高成長を継続へ
- ・2030年3月期にストック売上高200億円、営業利益50億円以上を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ヘルスケア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・介護施設等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、ヘルスケア領域において各種ソリューションを提供している。

2026年3月期末時点の資産合計は17,816百万円、純資産合計は11,464百万円、自己資本比率は63.7%、発行済株式数は11,458,582株（自己株式はなし）である。グループは同社及び連結子会社12社と持分法適用関連会社1社の合計14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、（株）メディ・ウェブ、（株）イーディライト、持分法適用関連会社は（株）J-Seedである。直近では2026年1月1日付でメディ・ウェブ及びその子会社イーディライトを株式交換により子会社化した。また同年5月1日付で（株）テクノネットワーク及びその子会社（株）ケイングを株式取得により子会社化した。

なお、2025年3月31日時点で同社の筆頭株主であったNBSEヘルステック投資事業有限責任組合が、投資期限到来に伴って同年8月25日に同社普通株式3,140,400株を出資者に分配したため、（株）EPARK（光通信<9435>の子会社）が同社の筆頭株主となった。この分配に伴って同年8月26日の東京証券取引所（以下、東証）の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）によって自己株式250,000株を取得した。これらの結果、同年3月末時点において上場維持基準（25.0%）に適合していなかった流通株式比率（24.3%）が、同年9月末時点で27.2%となって改善期間が解除された。

また、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による同社株式持株比率は39.40%（2026年3月31日時点）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サービスに関わるロイヤリティを支払っている。ただし光通信、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。

会社概要

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。一方、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(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月を実質的な同社の創業としている。そして同年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サービスを取得、同年8月にフリービット<3843>が同社を子会社化、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月に東証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活用しながら業容拡大を推進している。

沿革

年月	項目
2004年 9月	(株)光通信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(株)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買支援サービスの展開を目的に(株)ピークウェルを完全子会社化
2018年 3月	不動産在庫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
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11月に吸収合併)
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(2024年8月に吸収合併) 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)を子会社化
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	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
2026年 1月	株式交換により、EPARKの子会社で医療機関向け診療予約システムを提供する(株)メディ・ウェブ及びその子会社(株)イーディライトを子会社化
2026年 5月	電子カルテの販売・導入支援を行う(株)テクノネットワーク及びその子会社の(株)ケイニングを株式取得により子会社化

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、 未病予防事業を展開

1. 事業概要

同社は事業区分を、メディア事業（薬局総合ポータルサイト「EPARKくすりの窓口」や電子お薬手帳アプリ「EPARKお薬手帳」など）、みんなのお薬箱事業（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」、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」、医薬品売買ニーズマッチングサイト「みんなのお薬箱」による「不動産在庫サービス」など）、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）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（健康診断・人間ドックの予約、加盟薬局・ドラッグストアの店頭での特定保健指導）を開始している。M&A・アライアンスも積極活用しながら、EPARKから譲受した薬局業種向けEPARKサービス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。

ストック売上高及びストック粗利は拡大基調

2. 収益構造

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。ショット売上は一時的要因で変動する可能性があるため、同社は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、ストック売上高及びストック粗利をKPI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、持続的な利益成長や高収益構造の源泉となっている。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・活用して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。

事業概要

メディア事業のストック売上高※¹は2022年3月期の1,664百万円から2026年3月期の3,823百万円へ約2.3倍に拡大した。メディア事業のストック粗利※²は2022年3月期まで損失を計上していたが、ストック売上拡大に伴って2023年3月期に黒字化した後、2026年3月期には1,805百万円まで拡大した。みんなのお薬箱事業のストック売上高も同様に1,387百万円から2,990百万円へ約2.2倍に拡大し、ストック粗利は613百万円から1,523百万円へ約2.5倍に拡大した。基幹システム事業はメディア事業及びみんなのお薬箱事業と比較してストック売上比率が低いものの、ストック売上高は同様に567百万円から1,607百万円へ約2.8倍に拡大、ストック粗利は261百万円から483百万円へ約1.9倍に拡大した。なお、みんなのお薬箱事業の2025年3月期の売上高(ショット売上高とストック売上高の合計)は3,127百万円で前期比377百万円減少したが、これは「仕入れサポートサービス」に関する医薬品卸事業者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一過性要因によるもので、2026年3月期は新規導入獲得活動が正常化し再成長している。

※¹ メディア事業に含めていたEPARK人間ドックの売上高を2026年3月期より未病予防事業に移管したため2025年3月期は遡及修正値。

※² メディア事業と基幹システム事業のストック粗利について2026年3月期より定義変更したため2025年3月期は遡及修正値。

ストック売上比率はショット売上高の一過性要因による変動の影響を受けるため上昇基調とはなりにくいですが、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においてオンライン服薬指導が備わった「リッチプラン」の獲得が増加したことに加え、基幹システム事業において補助金給付対象の「電子処方箋管理サービス」新機能の獲得が増加し、いずれもショット売上が大幅に増加したため、それぞれのストック売上比率が一時的に低下した。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(2023年3月期14.6%、2024年3月期30.1%、2025年3月期39.6%、2026年3月期47.2%)であり、全社ストック粗利率及び連結営業利益率の上昇につながっている。全社ベースの施設ARPU(Average Revenue Per User、3月のストック売上高/3月末の顧客数)は、2022年3月期の11.9千円から2026年3月期の15.9千円へ約34%上昇した。

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	26/3期
売上高					
全社 (新規事業を含む)	6,489	7,420	8,721	11,199	12,330
メディア事業	2,027	2,661	3,063	4,407	5,020
みんなのお薬箱事業	2,987	3,009	3,504	3,127	3,547
基幹システム事業	1,475	1,749	2,150	3,554	3,484
ストック売上高					
全社 (新規事業を含む)	3,618	4,665	5,889	7,248	8,573
メディア事業	1,664	2,035	2,460	3,054	3,823
みんなのお薬箱事業	1,387	1,833	2,413	2,665	2,990
基幹システム事業	567	796	1,011	1,513	1,607
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%	69.5%
メディア事業	82.1%	76.5%	80.3%	69.3%	76.2%
みんなのお薬箱事業	46.5%	61.0%	68.9%	85.2%	84.3%
基幹システム事業	38.4%	45.3%	47.1%	42.6%	46.1%
ストック粗利					
全社 (新規事業を含む)	576	1,219	2,096	2,877	3,580
メディア事業	-299	297	741	1,188	1,805
みんなのお薬箱事業	613	803	1,222	1,304	1,523
基幹システム事業	261	270	374	587	483
ストック粗利率					
全社 (新規事業を含む)	15.9%	26.1%	35.6%	39.7%	41.8%
メディア事業	-	14.6%	30.1%	39.6%	47.2%
みんなのお薬箱事業	44.2%	43.8%	50.6%	48.9%	50.9%
基幹システム事業	46.0%	34.0%	36.8%	38.8%	30.1%
施設ARPU (各年3月)					
ストック売上	339	459	576	656	852
顧客数 (施設)	28,577	31,631	38,795	44,393	53,441
ARPU (千円)	11.9	14.5	14.8	14.8	15.9

注1：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、ストック粗利率はストック売上高に対する比率

注2：事業別のストック粗利は決算説明資料の四半期別数値を単純合算して算出

注3：メディア事業に含めていたEPARK人間ドックの売上高を26/3期より未病予防事業に移管したため25/3期は遡及修正値

注4：メディア事業と基幹システム事業のストック粗利について26/3期より定義変更したため25/3期は遡及修正値

注5：ARPU (Average Revenue Per User) = 3月のストック売上高/3月末の顧客数

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

メディア事業のコンセプトは「医療と患者をつなぐプラットフォーム」

3. 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、国内最大級の薬局総合ポータルサイト「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」、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を防ぐ「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て様々なニーズに対応している。「AI stock」機能は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。さらに薬局店舗内の業務を無人化・効率化するソリューションやリアル店舗商材として、AIを活用し店舗内の基本受付業務を自動化する「AI受付機」や「無人精算機」も展開している。

なお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）と業務提携を締結した。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。また2026年1月には、医療機関向けのポータルサイト「EPARKクリニック・病院」で医療機関の検索・診療予約システムを提供しているメディ・ウェブ、及びその子会社で主に九州エリアで医療機関向けに自動精算機の販売を行っているイーディライトをグループ会社化した。これにより、EPARKにおける医科向け事業がすべて同社グループに集約されたため、同社は医療機関市場への展開を本格化させる。

主な収益は「EPARKくすりの窓口」の処方箋ネット予約に関わるシステム利用料収入（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関わる初回登録料が発生し、その後は初回よりも金額を抑えたシステム利用料を当該患者に関わ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か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」「Pharmacy Support」及びリアル店舗商材の収益は、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。

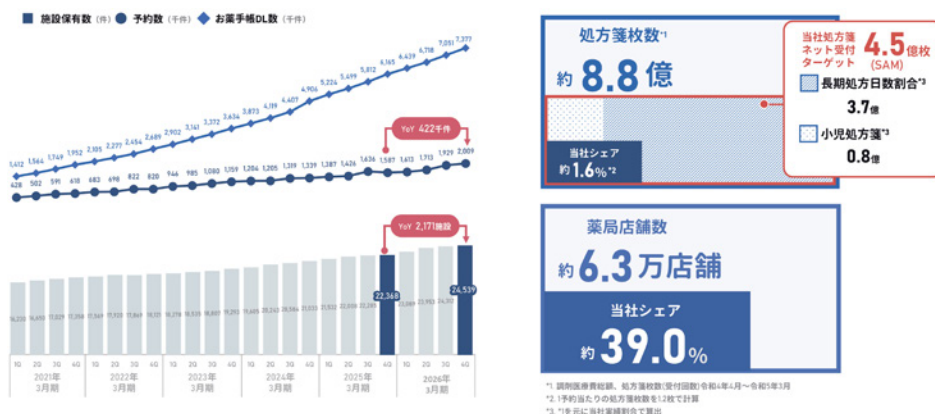
直近の「EPARKくすりの窓口」処方箋ネット受付サービスの新規大型導入案件として、2025年2月に（株）ウィーズ（（株）E-BONDホールディングスの子会社、みんなのお薬箱事業で2024年11月に業務提携）の全国400店舗超の調剤薬局に導入、同年5月にファーマライズ（株）の調剤薬局・ドラッグストア227店舗及びファーマライズの子会社（株）ヘルシーワークの調剤薬局33店舗に導入した。また患者の利便性向上や利用拡大に向けて、マンションや商業施設内への処方箋受付機導入拡大を推進しており、同年4月に（株）つなぐネットコミュニケーションズと連携、同年5月に日本調剤（株）及びイオン東北（株）と連携した。このほか、2026年3月にはイオンリテール（株）が運営するイオン薬局の全店舗への「AI受付機」の導入を開始した。

くすりの窓口 2026年7月13日 (月)
5592 東証グロース市場 https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/

事業概要

メディア事業のKPIとして、2026年3月期末時点で「EPARKくすりの窓口」の施設保有（導入店舗）数は前期末比2,171施設増加して24,539施設となり、全国の薬局店舗数6.3万店舗に占める当社シェアは約39.1%（同社調べ）となった。「EPARKお薬手帳」の累計ダウンロード数は同1,212千件増加して7,377千件となった。これは国内最大級の累計ダウンロード数である。また2026年3月期の処方箋ネット受付（予約）数は前期比1,228千件増の7,264千件（第1四半期が前年同期比226千件増の1,613千件、第2四半期が同287千件増の1,713千件、第3四半期が同293千件増の1,929千件、第4四半期が同422千件増の2,009千件）となった。

メディア事業のKPI



出所：決算説明資料より掲載

みんなのお薬箱事業のコンセプトは「医薬品卸と薬局をつなぐプラットフォーム」

4. 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、医薬品卸売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との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」による「不在庫サービス」である。その他サービスとして、調剤薬局チェーングループ内店舗間の在庫を最適化する「店舗間共有機能」、電気コスト削減を支援する「みんくす電気」も展開している。

「仕入れサポートサービス」はスケールメリットの享受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。なお医薬品卸事業者との調整の影響で2025年3月期の営業活動が一時的に停滞したが、これは2024年11月にウィーズと業務提携（同社とウィーズの合併会社（同社出資比率49.0%））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（株）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ことによる。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薬局と取引を行う形式）に一本化し、2026年3月期は営業活動が正常化している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

くすりの窓口 | 2026年7月13日(月)
5592 東証グロース市場 | https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/

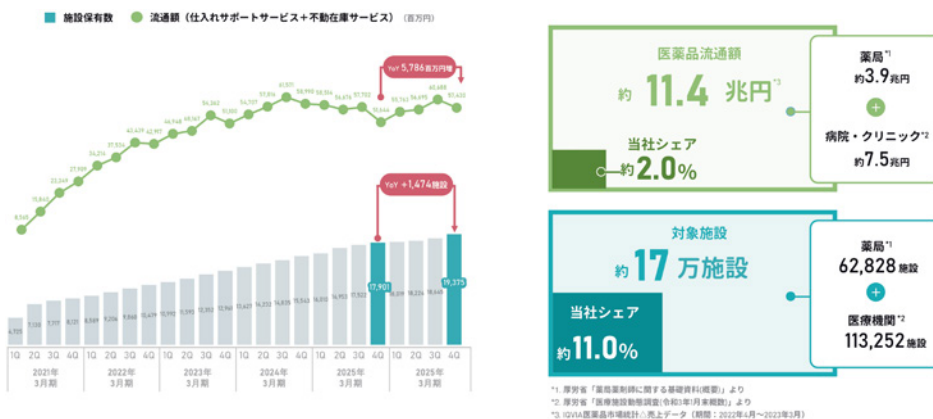
事業概要

「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、このサイトによる「不動産在庫サービス」は全国の薬局の不動産在庫(デッドストック)の有効利用を目的として、処方されずに不動産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)である。なお2026年3月期は、グループ会社ピークウェルの自社倉庫管理のDXによって削減したコストを活用し、加盟薬局の不動産在庫の高価買取など価格還元策を実施したことで大手・中堅企業の獲得につながっている。

みんなのお薬箱事業のKPIとして、2026年3月期末時点で施設保有数は前期末比1,474施設増加して19,375施設となり、全国の対象施設数約17万施設に占める同社シェアは約11.0%(同社調べ)となった。また2026年3月期の流通額(「仕入れサポートサービス」+「不動産在庫サービス」)は前期比2.7%増の230,576百万円(第1四半期が前年同期比4.7%減の55,763百万円、第2四半期が同0.0%増の56,695百万円、第3四半期が同5.2%増の60,688百万円、第4四半期が同11.2%増の57,430百万円)となった。流通額は一時的な営業活動停滞の影響で減少傾向だったが、ウィーズとの業務提携により医薬品卸事業者との調整及び移管が完了して正常化し、前年同期比では第2四半期より回復に転じた。

みんなのお薬箱事業のKPI



基幹システム事業のコンセプトは「医科、薬局、介護のデータ連携プラットフォーム」

5. 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。主力サービスは、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月に同社がキューブイメージン（株）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（同年11月に同社が（株）ホスピタルヘルスケアを吸収合併）の外来受診支援アプリ「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」などがある。また服薬指導中の会話を録音し、AIが指導文を自動生成することで薬歴入力時間を大幅に短縮する業務支援システム「AIボイスen」なども提供している。

2026年5月には、日医標準レセプトソフト「ORCA」（日本医師会ORCA管理機構（株）が開発・提供）の認定事業所として電子カルテの販売・導入支援を展開するテクノネットワーク、及びその子会社で「ORCA」をはじめとした医療情報システムの提案・構築・導入・保守を展開するケイニングを子会社化した。医療DXや電子カルテ標準化の流れを追い風に医療機関市場への展開を加速させる。

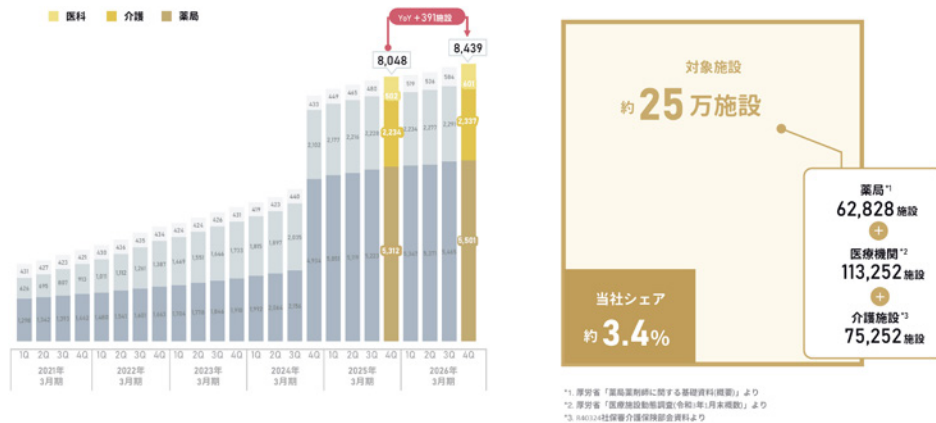
収益は初期導入費用（ショット売上）と保守料収入（ストック売上）である。基幹システム事業はほかの事業に比べて、システムの新規導入に伴う初期導入費用等のショット売上高の構成比が高くなるため、新規導入数の変動が業績変動要因となる。

直近の導入事例として、2025年11月に済生会横浜市東部病院において外来受診支援アプリ「スマートガイドシステム」医療費あと払いサービスを開始した。これにより、患者は会計で順番を待つことなく帰宅できるなど、患者にとって快適な通院を実現するとともに、病院におけるDXを実現した。また2026年3月にはモイネットシステムのオールインワンレセコン「Pharmy Connect」について、600店舗以上の調剤薬局を運営する調剤薬局グループが全店舗に導入することになり、2027年3月期からの本格導入となる。

基幹システム事業のKPIとして、2026年3月期末時点で施設保有数は前期末比391施設増加して8,439施設（内訳は薬局が同189施設増加して5,501施設、介護が同103施設増加して2,337施設、医科が同99施設増加して601施設）となり、全国の対象施設数約25万施設に占める同社シェアは約3.3%（同社調べ）となった。

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

未病予防事業は健康診断・人間ドックの予約サービス及び特定保健指導サービスを提供

6. 未病予防事業

未病予防事業は健康保険組合と契約し、被保険者の健康診断・人間ドックのWeb予約サービスなどを提供する「くすりの窓口健診サポート」及び「EPARK人間ドック」や、加盟薬局などで受ける特定保健指導をサポートする特定保健指導サービスを提供している。第4の柱に育成すべく2026年3月期より本格展開を開始した。

収益は、「くすりの窓口健診サポート」は受診を完了した際に発生する1人当たりの手数料(ストック売上)、「EPARK人間ドック」は利用者が受診したコースに対する手数料(ストック売上)、特定保健指導サービスは特定保健指導の初回面談時と完了時に発生する1人当たりの手数料(ショット売上)である。売上は健康診断や人間ドックを実際に受診した月に計上されるため、通常は予約から2～3ヶ月後に計上される。

競合リスクは小さい

7. リスク要因と課題・対策

ヘルスケア領域における一般的なリスク要因としては、競合激化、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れば、現時点では競合リスクは小さいと弊社では考えている。

業績動向

2026年3月期は予想を上回る大幅増収増益で過去最高業績

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績（第4四半期よりメディ・ウェブ及びイーディライトを新規連結）は、売上高が前期比10.1%増の12,330百万円、営業利益が同37.3%増の2,681百万円、経常利益が同37.4%増の2,666百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同45.1%増の2,952百万円、EBITDAが同28.3%増の4,186百万円となった。期初予想（2025年5月14日付の公表値、売上高12,300百万円、営業利益2,200百万円、経常利益2,135百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,240百万円）及び2度の修正予想（2026年2月13日付で各利益を上方修正、同年4月24日付で売上高、各利益とも上方修正）を上回る大幅増収増益で過去最高となった。全体としてストック売上高とストック粗利が順調に積み上がり、販管費の適切なコントロールも寄与した。事業別では、基幹システム事業において前期の特需の反動があったものの、メディア事業とみんなのお薬箱事業の高成長がけん引した。全社ベースのストック売上高は同18.3%増の8,573百万円、ストック粗利は同24.4%増の3,580百万円、ストック粗利率は同2.1ポイント上昇して過去最高の41.8%となった。また全社ベースの顧客数は前期末比20.4%増の53,441施設、施設ARPUは同1.1千円増加して15.9千円となった。

決算短信上の全社ベース売上総利益は前期比7.7%増加し、売上総利益率は同1.3ポイント低下の56.5%となった。売上総利益率は先行投資の影響でやや低下した。販管費はグループ全体での適正なコスト削減により同5.1%減少し、販管費率は同5.6ポイント低下の34.8%となった。グループ従業員数が減少（期末時点の従業員数は前期末比21人減の650人、内訳は従業員数がM&A等により同9人増の531人、業務委託が同30人減の119人）したが、DXによる業務効率化でカバーした。この結果、営業利益率は同4.4ポイント上昇の21.8%、経常利益率は同4.3ポイント上昇の21.6%となった。親会社株主に帰属する当期純利益については、2025年9月1日に実施した減資に伴い、繰越欠損金に係る繰延税金資産を追加計上したことも寄与した。ROEは同2.3ポイント上昇の29.8%となった。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		期初 予想	前々回 予想	前回 予想	期初予想 達成率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率				
売上高	11,199	-	12,330	-	1,130	10.1%	12,300	12,300	12,330	100.2%
売上総利益	6,475	57.8%	6,970	56.5%	495	7.7%	-	-	-	-
販管費	4,521	40.4%	4,288	34.8%	-232	-5.1%	-	-	-	-
営業利益	1,953	17.4%	2,681	21.8%	727	37.3%	2,200	2,450	2,681	121.9%
経常利益	1,940	17.3%	2,666	21.6%	726	37.4%	2,135	2,400	2,666	124.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,034	18.2%	2,952	23.9%	917	45.1%	2,240	2,690	2,900	131.8%
EBITDA	3,262	29.1%	4,186	33.9%	924	28.3%	-	-	-	-
ROE	27.5%	-	29.8%	-	2.3pp	-	-	-	-	-

注1：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

注2：期初予想は2025年5月14日付、前々回予想は2026年2月13日付、前回予想は2026年4月24日付の公表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

メディア事業とみんなのお薬箱事業が高成長

2. 事業別の動向

メディア事業は売上高が前期比13.9%増の5,020百万円（ショット売上高が同11.5%減の1,197百万円、ストック売上高が同25.2%増の3,823百万円）で、ストック粗利が同51.9%増の1,805百万円だった。ショット売上高は前期の特需（調剤報酬改定による加算要件のサービ需要）が一巡したため減収となったが、ストック売上高が施設保有数の増加及び処方箋ネット受付数の増加に伴って大幅増収となり、ストック粗利も大幅に増加した。期末時点の「EPARKくすりの窓口」の施設保有数は前期末比2,171施設増加して24,539施設となった。四半期別のストック粗利は第1四半期が388百万円、第2四半期が357百万円、第3四半期が426百万円、第4四半期が634百万円だった。第3四半期からはファストドクターとの業務提携効果、第4四半期からはメディ・ウェブ及びイーディライトの新規連結も寄与した。通期ベースでのストック粗利率は前期比7.6ポイント上昇して過去最高の47.2%となった。

みんなのお薬箱事業は売上高が前期比13.4%増の3,547百万円（ショット売上高が同20.6%増の557百万円、ストック売上高が同12.2%増の2,990百万円）で、ストック粗利が同16.8%増の1,523百万円だった。ショット売上高は「仕入れサポートサービス」の顧客獲得が回復基調となったことにより増収となった。ストック売上高は施設保有数の増加に伴って増収となり、ストック粗利も順調に増加した。期末時点の施設保有数は前期末比1,474施設増加の19,375施設となった。四半期別のストック粗利は第1四半期が383百万円、第2四半期が369百万円、第3四半期が383百万円、第4四半期が388百万円だった。通期ベースでのストック粗利率は前期比2.0ポイント上昇して過去最高の50.9%となった。

基幹システム事業は売上高が前期比2.0%減の3,484百万円（ショット売上高が同7.9%減の1,878百万円、ストック売上高が同6.2%増の1,607百万円）で、ストック粗利が同17.7%減の483百万円だった。売上面ではショット売上高が前期の特需（補助金給付対象の「電子処方箋管理サービス」新機能の獲得増加）の反動影響で減収となったが、ストック売上高は調剤監査システムと電子カルテの導入により順調に増加した。ストック粗利は子会社でのストック売上・原価の定義変更及び新商品関連の先行投資の影響で減少した。期末時点の施設保有数は前期末比391施設増加の8,439施設となった。四半期別のストック粗利は第1四半期が139百万円、第2四半期が117百万円、第3四半期が112百万円、第4四半期が115百万円だった。通期ベースでのストック粗利率は同8.7ポイント低下の30.1%となった。

業績動向

2026年3月期事業別の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高						
全社合計 (新規事業を含む)	11,199	-	12,330	-	1,130	10.1%
ショット売上高	3,952	35.3%	3,757	30.5%	-195	-4.9%
ストック売上高	7,248	64.7%	8,573	69.5%	1,325	18.3%
メディア事業合計	4,407	39.4%	5,020	40.7%	613	13.9%
ショット売上高	1,353	12.1%	1,197	9.7%	-156	-11.5%
ストック売上高	3,054	27.3%	3,823	31.0%	769	25.2%
みんなのお薬箱事業合計	3,127	27.9%	3,547	28.8%	420	13.4%
ショット売上高	462	4.1%	557	4.5%	95	20.6%
ストック売上高	2,665	23.8%	2,990	24.2%	325	12.2%
基幹システム事業合計	3,554	31.7%	3,484	28.3%	-69	-2.0%
ショット売上高	2,040	18.2%	1,878	15.2%	-162	-7.9%
ストック売上高	1,513	13.5%	1,607	13.0%	94	6.2%
ストック粗利とストック粗利率						
全社 (新規事業を含む)	2,877	39.7%	3,580	41.8%	703	24.4%
メディア事業	1,188	39.6%	1,805	47.2%	617	51.9%
みんなのお薬箱事業	1,304	48.9%	1,523	50.9%	219	16.8%
基幹システム事業	587	38.8%	483	30.1%	-104	-17.7%

注1：メディア事業に含めていたEPARK人間ドックの売上高を26/3期より未病予防事業に移管したため25/3期は遡及修正値

注2：事業別のストック粗利は決算説明資料の四半期別数値を単純合算して算出

注3：メディア事業と基幹システム事業のストック粗利について26/3期より定義変更したため25/3期は遡及修正値

注4：各事業の売上高の売上比は全社売上高に対する比率、ストック粗利の売上比は各ストック売上高に対する粗利率

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

財務面で見ると、2026年3月期末の資産合計は前期末比5,659百万円増加の17,816百万円となった。主に現金及び預金が3,099百万円増加、売掛金が536百万円増加、のれんが362百万円増加、投資有価証券が323百万円増加、株主、役員又は従業員に対する長期貸付金が499百万円増加、繰延税金資産が562百万円増加した。負債合計は同2,711百万円増加の6,352百万円となった。主に運転資金を用途とする短期借入により長短借入金合計が2,757百万円増加の2,821百万円となった。純資産合計は同2,947百万円増加の11,464百万円となった。主に資本金が1,508百万円減少した一方で、資本剰余金が1,734百万円増加、利益剰余金が2,649百万円増加した。なお2025年9月1日付の減資によって資本の額を減少し、その他資本剰余金に振り替えたが、純資産額に影響はない。この結果、自己資本比率は同5.8ポイント低下の63.7%となった。自己資本比率は低下したが特に懸念する水準ではなく、キャッシュ・フローの状況を含めて財務の健全性は良好と弊社では評価している。

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	26/3期末	増減
資産合計	12,219	23,071	12,157	17,816	5,659
流動資産	8,551	18,241	6,229	10,090	3,861
固定資産	3,667	4,830	5,928	7,726	1,797
負債合計	9,425	16,651	3,640	6,352	2,711
流動負債	9,125	15,957	3,125	5,203	2,078
固定負債	300	693	515	1,148	633
純資産合計	2,793	6,420	8,516	11,464	2,947
株主資本	2,694	6,368	8,450	11,325	2,875
自己資本比率	22.0%	27.6%	69.5%	63.7%	-5.8pp

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,096	2,627	-5,326	2,947
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,537	-1,794	-1,801	-2,295
財務活動によるキャッシュ・フロー	-635	7,811	-5,358	2,224
現金及び現金同等物の期末残高	5,946	14,590	2,104	5,237

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年3月期も増収増益で連続過去最高業績を見込む

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績（テクノネットワーク及びケイシングを新規連結）は、売上高が前期比16.8%増の14,400百万円、営業利益が同15.6%増の3,100百万円、経常利益が同16.3%増の3,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.0%増の3,100百万円となる見通しだ。前期に引き続き増収増益で連続過去最高業績を見込む。コスト面ではM&A等により人件費が増加するほか、新商品開発などの先行投資費用を予定しているが、ストック売上高とストック粗利が順調に積み上がる見込みだ。なお売上総利益は同15.5%増の8,052百万円、販管費は同15.3%増の4,953百万円を予想している。

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製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・データ連携による施設保有数の増加、子会社のコスト適正化などを推進する。加えて医療機関市場への展開を本格化させる。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ことを勘案すれば、前期と同様に予想に上振れ余地があり、高成長を継続するだろうと弊社では見ている。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	12,330	-	14,400	-	2,069	16.8%
売上総利益	6,970	56.5%	8,052	55.9%	1,081	15.5%
販管費	4,288	34.8%	4,953	34.4%	664	15.3%
営業利益	2,681	21.8%	3,100	21.5%	418	15.6%
経常利益	2,666	21.6%	3,100	21.5%	433	16.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,952	23.9%	3,100	21.5%	147	5.0%

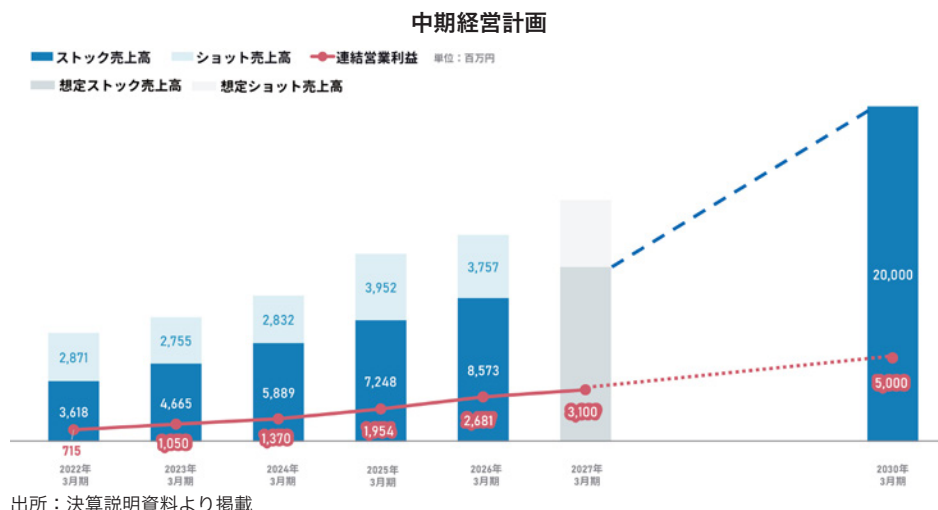
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

2030年3月期にストック売上高200億円、 営業利益50億円以上を目指す

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。顧客基盤の拡大については、2030年3月期末までに全社ベース導入施設数100,000施設（2026年3月期末時点の実績は調剤薬局40,079施設、介護施設2,337施設、医療機関11,025施設、合計53,441施設）を目指す。



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）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及びストック粗利を積み上げるほか、M&A・アライアンスも積極活用しながら「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業容を拡大する。さらに未病予防事業を第4の柱に育成する。

株主還元は配当性向15%を目途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%を目途として安定的な配当を継続することを基本方針とし、2025年3月期より配当を開始（期末一括27.0円、配当性向14.6%）した。2026年3月期は前期比11.0円増配の1株当たり38.0円（期末一括、配当性向14.4%）の配当を実施し、2027年3月期は同2.0円増配の1株当たり40.0円（期末一括、予想配当性向14.8%）を予定している。また2026年6月5日付で自己株式取得（上限は115,000株または300百万円、取得期間は2026年6月8日～2026年12月7日）を発表し、さらに2026年6月29日付で取得枠の拡大（上限を400,000株または800百万円に拡大、取得期間は2026年6月8日～2026年12月7日で変更なし）を発表した。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見ている。

なお、2026年2月13日付で（株）JPX総研の「JPXスタートアップ急成長100指数」の構成銘柄に選定された。

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変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、気候変動に関わ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。

利益成長の加速を期待

4. 弊社の視点

同社はヘルスケア領域において、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」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業容を拡大している。全事業ともストック売上高・ストック粗利が拡大基調にあり、持続的な利益成長や高収益構造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。さらに、事業環境として医療DXの進行もあることから、同社の市場開拓余地は大きく、今後もストック売上高及びストック粗利の拡大により利益成長の加速が期待できると弊社では考えている。

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したのですが、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