



2025年6月30日

# 事業計画及び成長可能性に 関する事項

株式会社くすりの窓口 **証券コード：5592**

# 2025年3月期 連結決算概要

2025年3月期

メディア事業と基幹システム事業の好調により大幅増収。増収効果及びコスト削減で増益。

連結売上高  
**111.9**億円  
前期比 +28%

連結営業利益  
**19.5**億円  
前期比 +43%

ストック粗利  
**28.7**億円  
前期比 +37%

メディア事業

2024年度調剤報酬改定の加算要件を満たす服薬指導が備わったリッチプランのアップセルは、好調を持続。処方箋ネット受付数と単価の増加が業績に貢献。

売上高  
**44.0**億円  
前期比 +44%

ストック粗利  
**12.3**億円  
前期比 +66%

みんなのお薬箱事業

一部の医薬品卸様との調整が新規顧客獲得営業に影響し、売上が大幅に減少するも、ストック粗利は増益。

売上高  
**31.2**億円  
前期比 △11%

ストック粗利  
**13.0**億円  
前期比 +7%

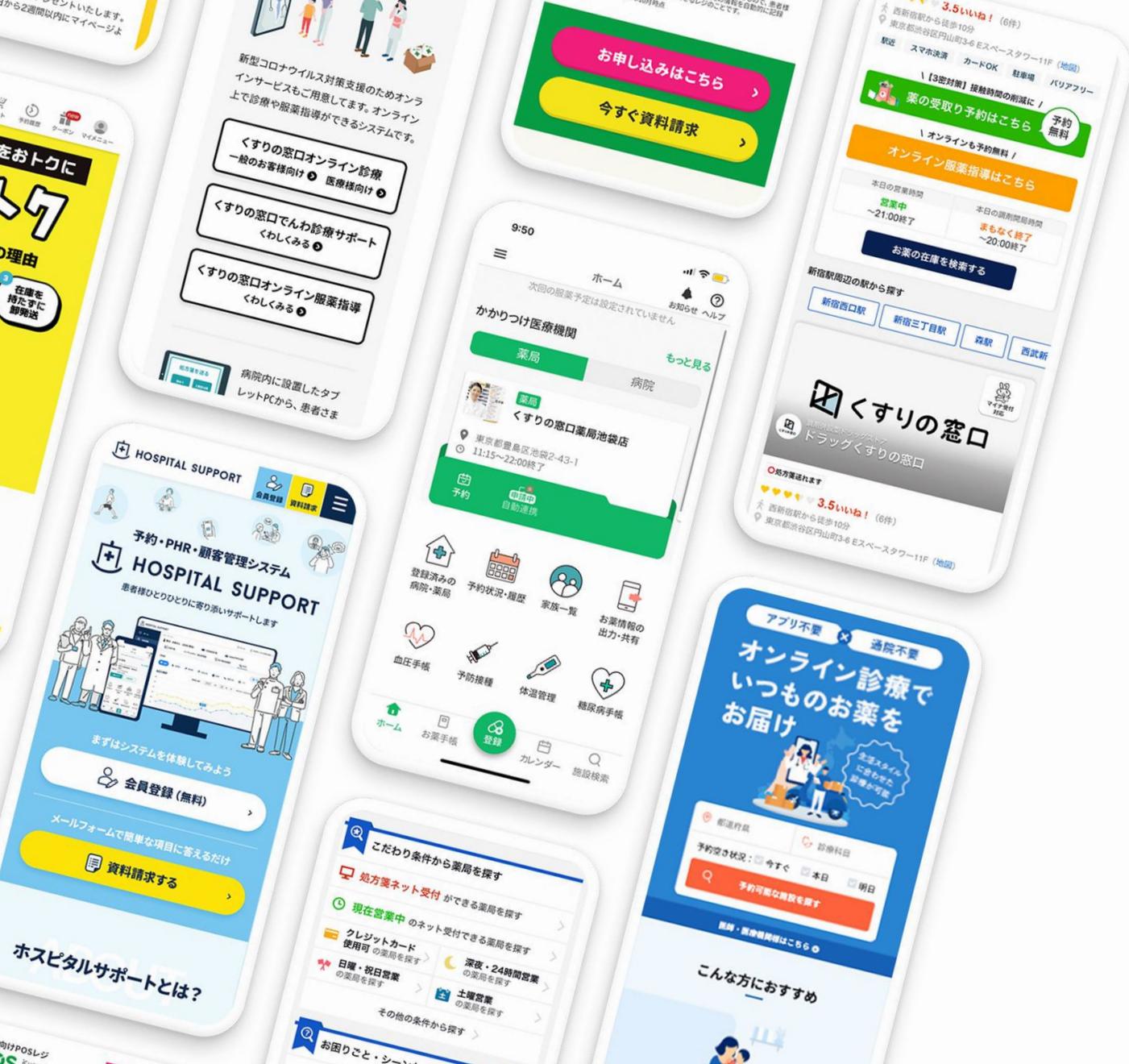
基幹システム事業

補助金給付対象の電子処方箋管理サービスの新機能に対する需要が旺盛のため、ストック粗利は増益。

売上高  
**35.5**億円  
前期比 +65%

ストック粗利  
**6.1**億円  
前期比 +65%

※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

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと市場環境
3. 成長力の源泉と競合環境
4. 事業計画
5. 中期経営計画
6. 上場時調達資金の充当状況とリスク情報
7. 参考情報

# 1. 会社概要

# 1. 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（2025年3月末時点）
従業員数	484名（2025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（%）
NBSEヘルステック投資事業有限責任組合	3,140,400	27.98
(株)EPARK	3,135,000	27.93
SBIイノベーションファンド1号	1,802,700	16.06
野村信託銀行(株)(投信口)	396,800	3.53
木下 圭一郎	212,500	1.89
堤 幸治	181,800	1.61
光通信(株)	156,800	1.39
上田八木短資(株)	135,800	1.21
JP JPMSE LUX RE UBS AG LONDON BRANCH EQ CO	91,100	0.81
(株)日本カストディ銀行(信託口)	79,200	0.70

### 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 EPARK 人間ドック (100%)
株式会社メディカルコーディネート (100%)	薬剤師求人転職株式会社(100%)
ハイブリッジ株式会社 (67.2%)	株式会社メディカルコネクト(100%)

# 代表者経歴

## 田中伸明

1967年5月生まれ

2000年5月	フリービット・ドットコム設立 代表取締役副社長
2015年2月	フリービット 代表取締役社長
2016年9月	当社代表取締役社長
2017年8月	医療情報基盤 代表取締役会長
2018年9月	アルク 代表取締役社長
2020年1月	日本事業承継アントレプレナーズ( 現株式会社NBSE) 代表取締役 (現任)
2020年4月	アルク 代表取締役会長 (現任)
2020年5月	フリービット 取締役会長
2020年11月	当社代表取締役会長 (現任)
2021年2月	M&Aナビ 代表取締役会長 (現任)
2021年4月	アルクエデュケーション 代表取締役会長
2022年10月	モリタアンドカンパニー 代表取締役会長 (現任)
2023年9月	Outpace (現blankpad) 取締役 (現任)
2024年8月	株式会社blankpad 代表取締役 (現任)
2025年6月	株式会社アルク代表取締役社長 (現任) 株式会社アルクエデュケーション代表取締役社長 (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	SBMグルメソリューションズ ソリューション(現EPARK)事業部長
2011年6月	同社(現EPARK) 代表取締役社長
2014年10月	EPARK 代表取締役副社長
2015年6月	当社取締役
2016年9月	当社取締役副社長
2020年5月	株式会社モイネットシステム取締役
2020年11月	当社代表取締役社長 (現任)
2021年1月	株式会社メディカル JSP 取締役
2021年4月	株式会社エーシーエス取締役
2021年6月	株式会社メディカル JSP 代表取締役社長 (現任)
2021年6月	株式会社エーシーエス代表取締役 (現任)
2023年12月	株式会社EPARK人間ドック 代表取締役社長 (現任)
2024年4月	株式会社モイネットシステム代表取締役会長 (現任)
2024年4月	ハイブリッジ株式会社取締役 (現任)
2025年5月	株式会社モイネットシステム代表取締役社長 (現任)

# 1. 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)キュービイメージングを子会社化

## 2025年

2月  
(株)メディカルコネクトを設立

4月  
グローバル・エイチ(株)の全株式譲渡

2015

2016

2017

2018

2020

2021

2022

2023

2024

2025

## 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

8月  
(株)キュービイメージングを吸収合併

9月  
薬剤師求人転職(株)を設立

11月  
(株)ホスピタルヘルスケアを吸収合併  
(株)E-BONDHDの子会社(株)ウィーズと業務提携

12月  
(株)ヘルパーリンクの全株式譲渡

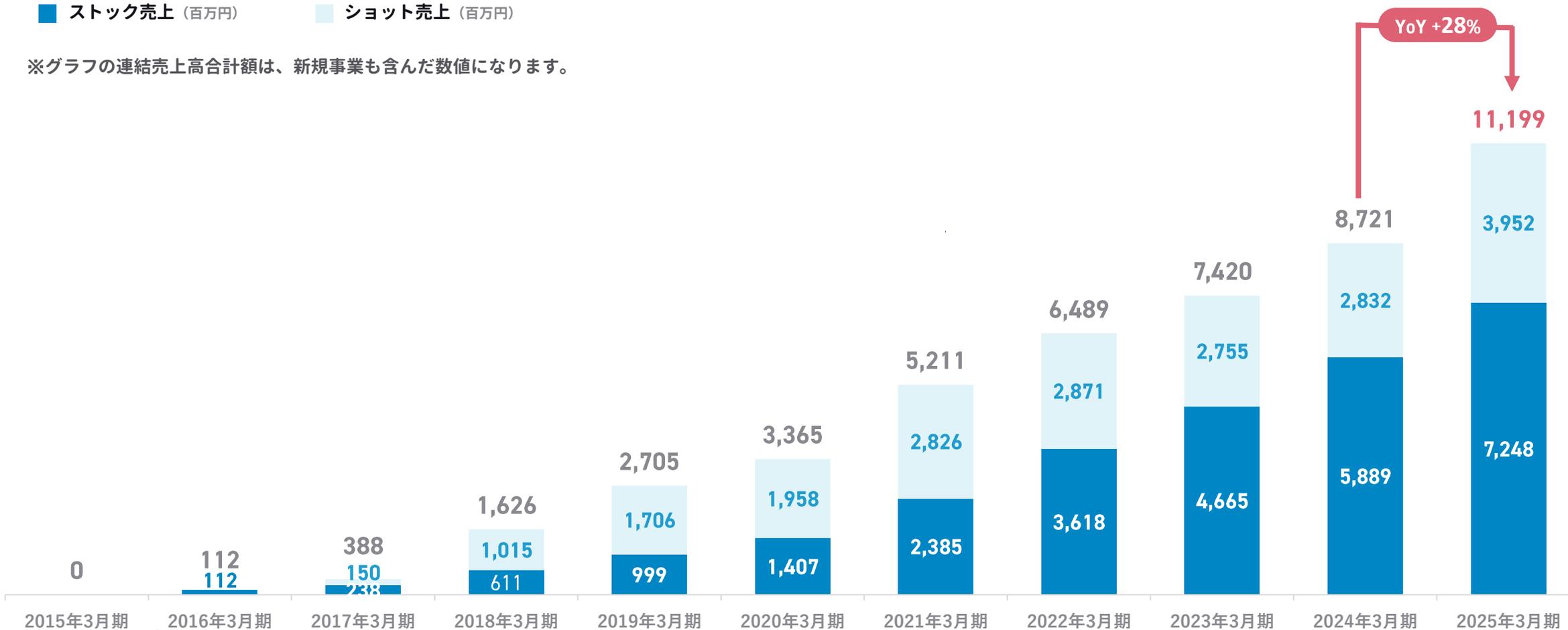
## 1. 会社概要

# 連結売上高

みんなのお薬箱事業が医薬品卸様との調整の影響もあり、ストック売上高の伸びは前期比23%増の72.4億円でしたが、メディア事業と基幹システム事業の新規導入サービスが好調に推移したため、ショット売上は前期比40%増の39.5億円となり、連結売上高は前期比28%増の111.9億円を着地いたしました。

■ ストック売上 (百万円)      ■ ショット売上 (百万円)

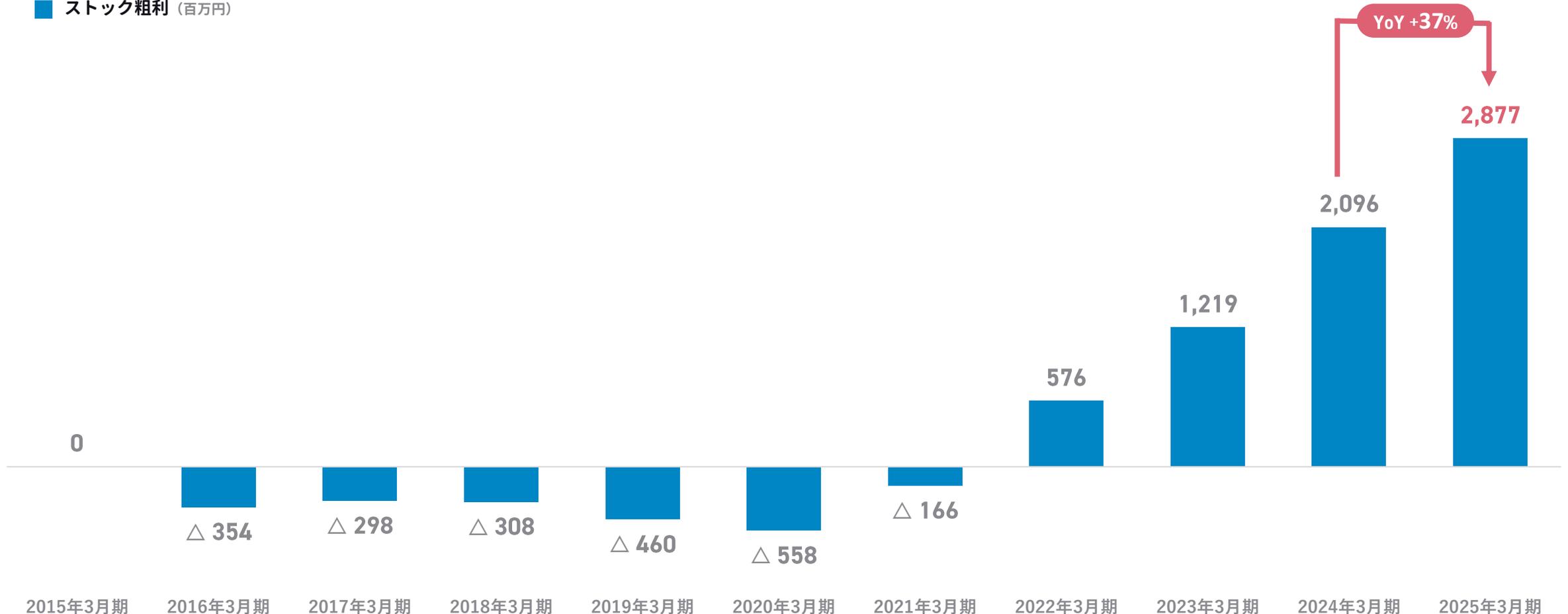
※グラフの連結売上高合計額は、新規事業も含んだ数値になります。



# ストック粗利

ストック粗利は、ストック売上から既存の保有を守るために必要な原価や販管費 (ストック原価)を除いた場合に見込める利益です。安定的な営業利益の源泉となり、着実に積みあがっております。

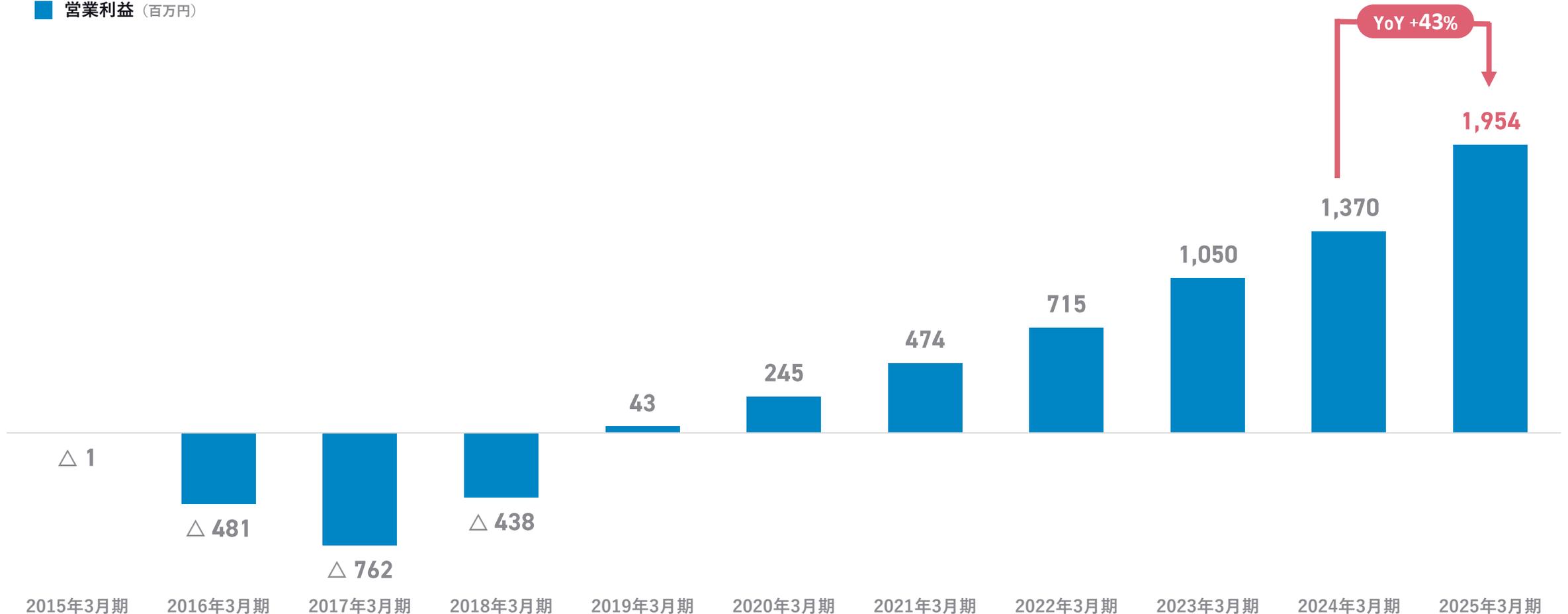
■ ストック粗利 (百万円)



# 連結営業利益

メディア事業及び基幹システム事業のショット売上が高い水準で推移したため、連結営業利益は、43%増の19.5億円の着地となりました。

■ 営業利益 (百万円)

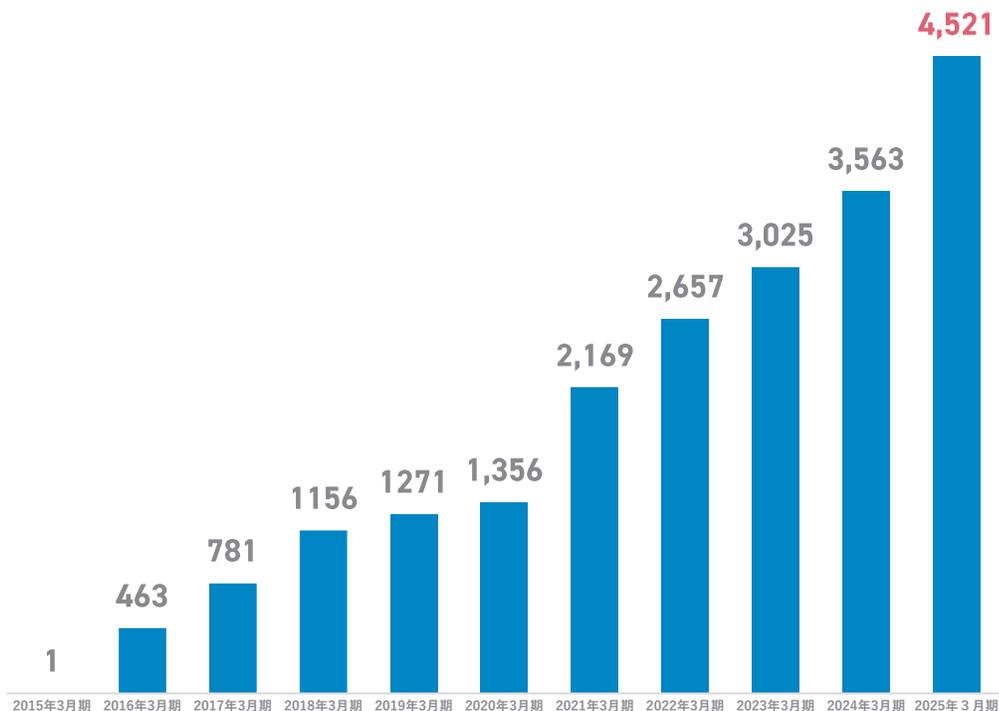


## 1. 会社概要

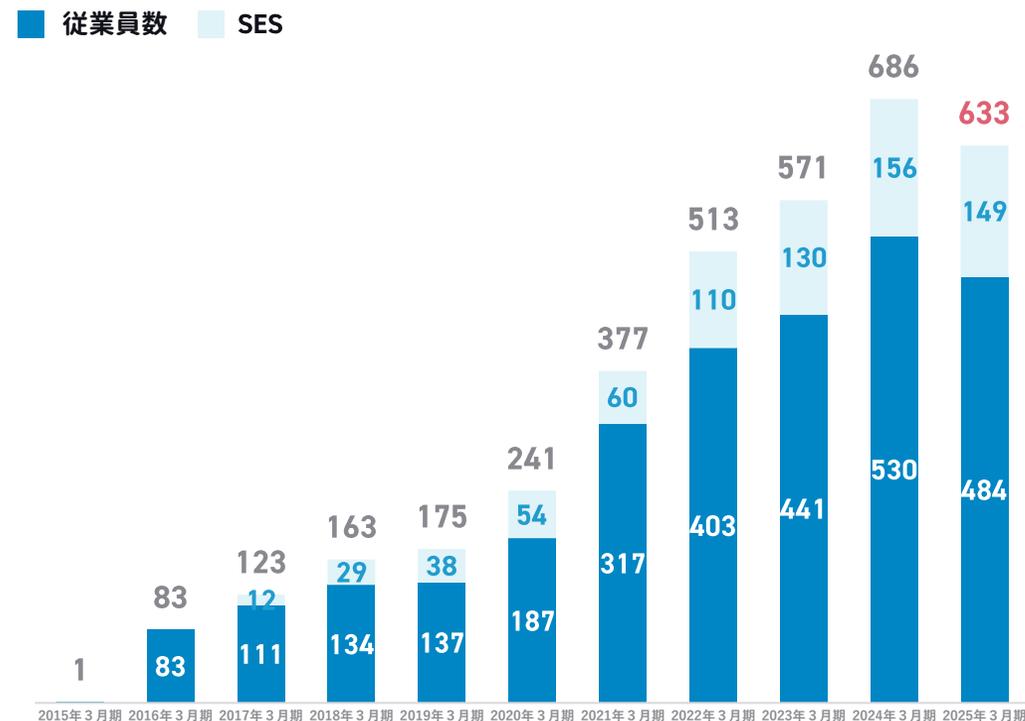
# 連結販管費と従業員数

2024年3月期の下期に3社を子会社化し人員が増加しておりますが、2025年3月期は合理化により従業員数は減少しております。販管費については、2024年3月期の下期に子会社化した費用(人件費等)が2025年3月期は通期でかかったため増加しております。

販管費 単位：百万円



従業員数 単位：人



## 2. 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 **22,368店舗\*1**を掲載。

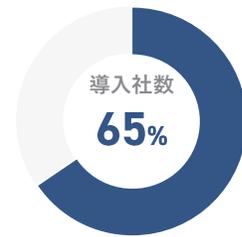
患者様の好きな時間・好きな場所で薬が受取れる

**薬局を探せる情報サイト。**

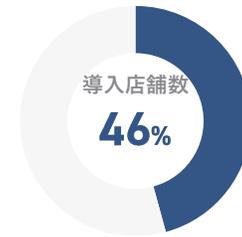
\*1. 2025年3月末時点



大手調剤チェーン店\*2

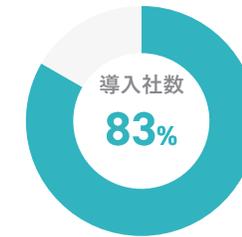


163 / 249社



7,548 / 16,495店舗

大手ドラッグストア\*2



45 / 54社



7,197 / 9,424店舗

\*2. 2025年5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

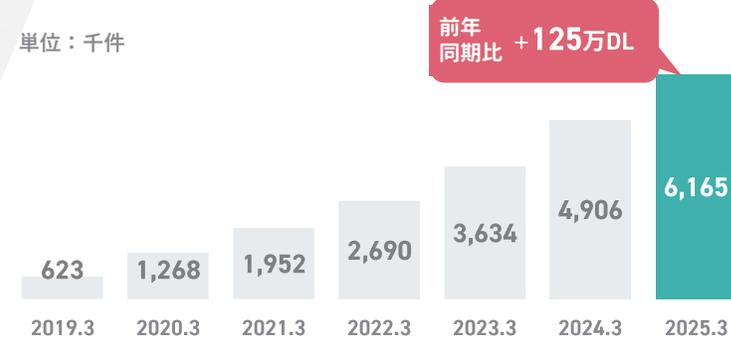
# EPARKお薬手帳アプリ

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<sup>\*3</sup>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)

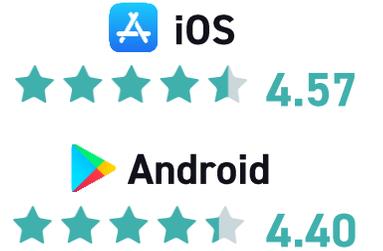
## アプリダウンロード数 (累計)

単位：千件



\*4. 2025年3月末時点

## レビュー評価<sup>\*4</sup>



## 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..



薬局のレセプト  
コンピューター<sup>\*1</sup>と  
自動連携<sup>\*2</sup>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。

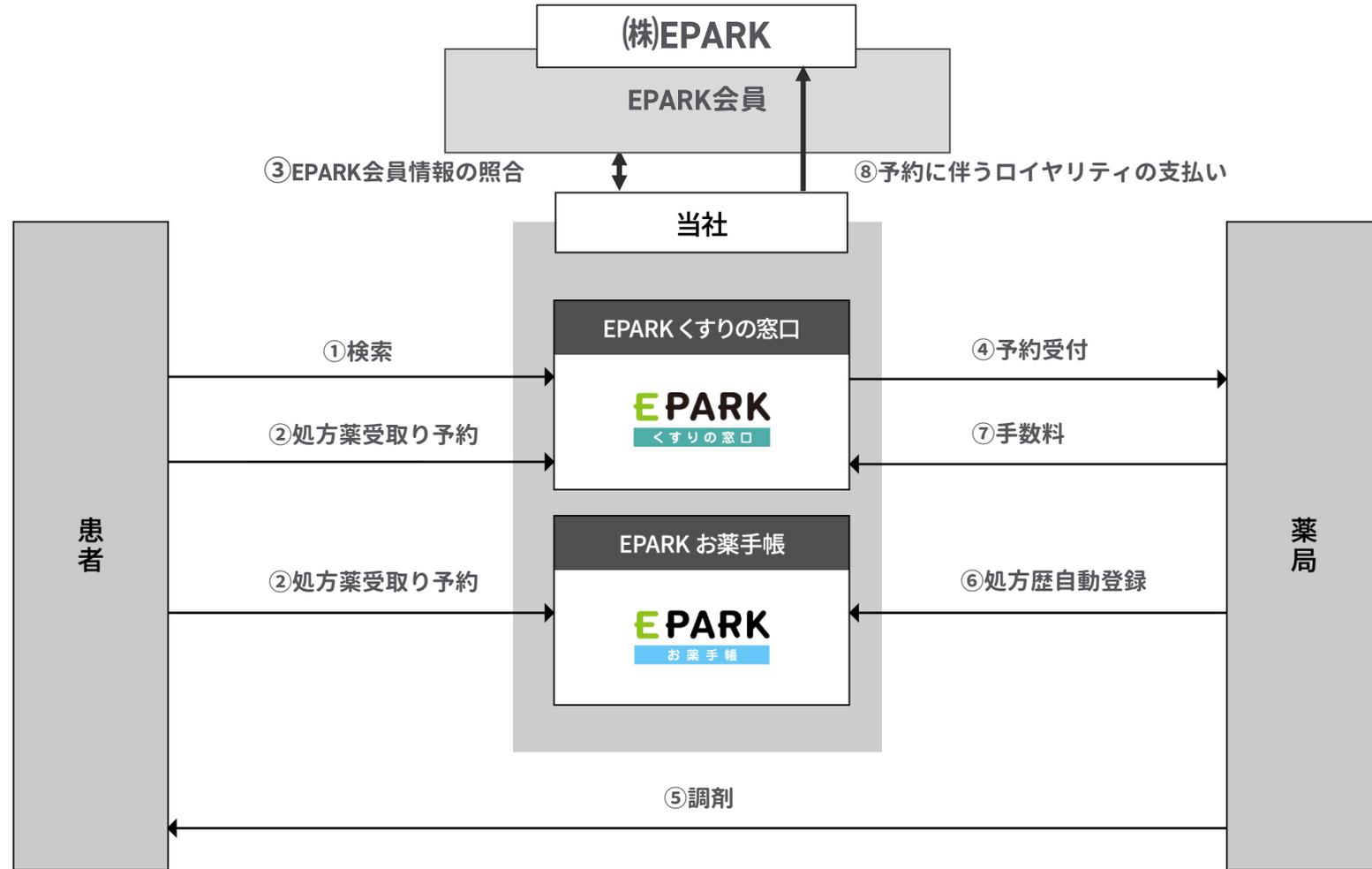
# EPARK

お薬手帳



# 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。



●処方薬受取り予約は「EPARKくすりの窓口」、「EPARKお薬手帳」のいずれから可能です。

# 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



600万DL突破

iOS 4.54  
Android 4.36

累計DL数  
最大級のお薬手帳

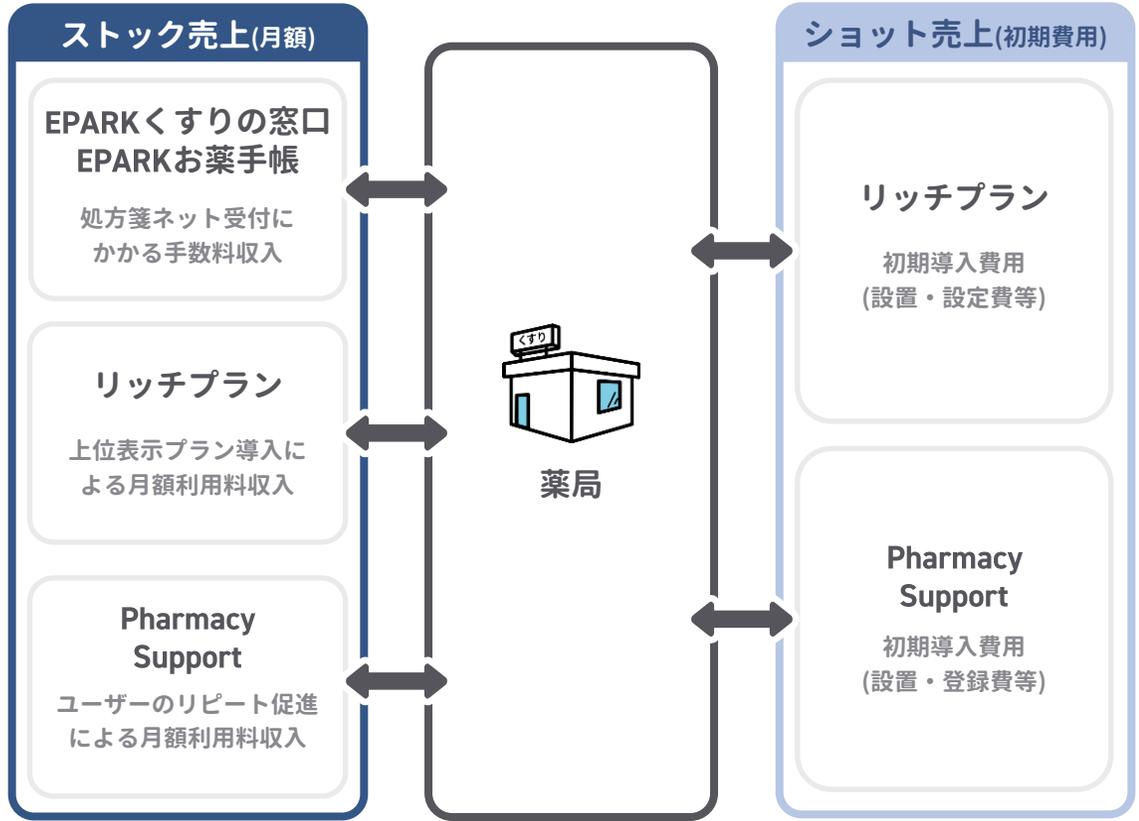
**EPARK**  
お薬手帳



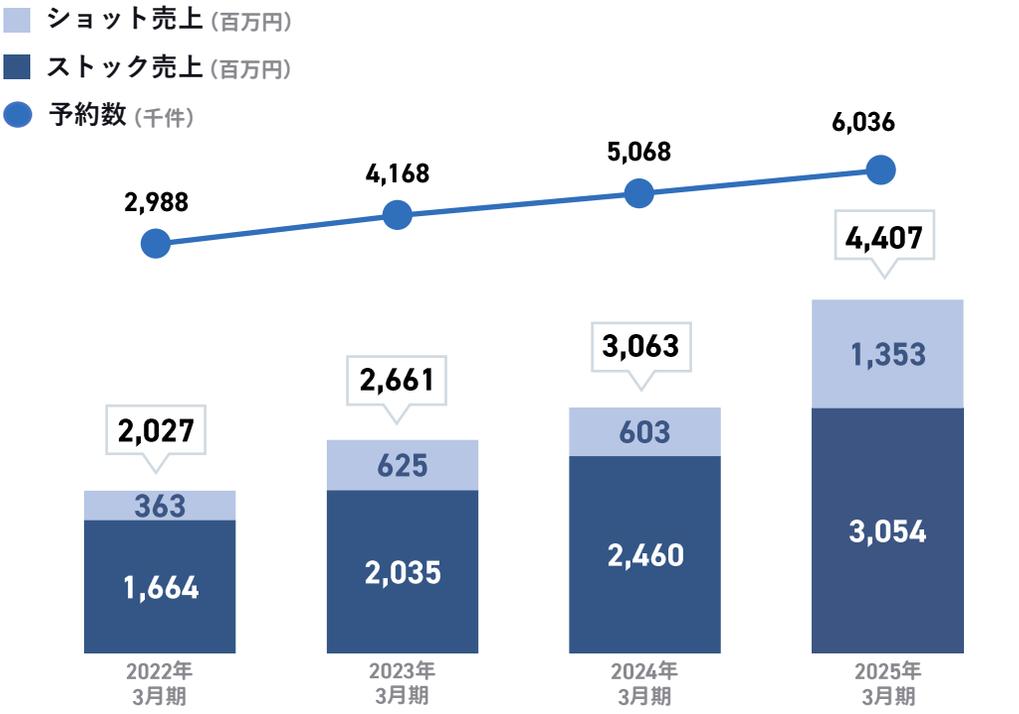
EPARKくすりの窓口の上位  
表示プラン



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

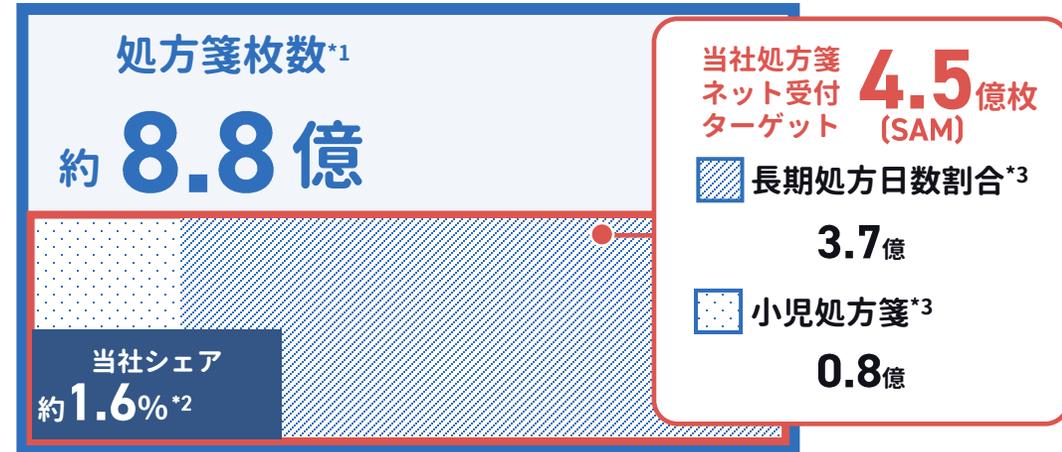
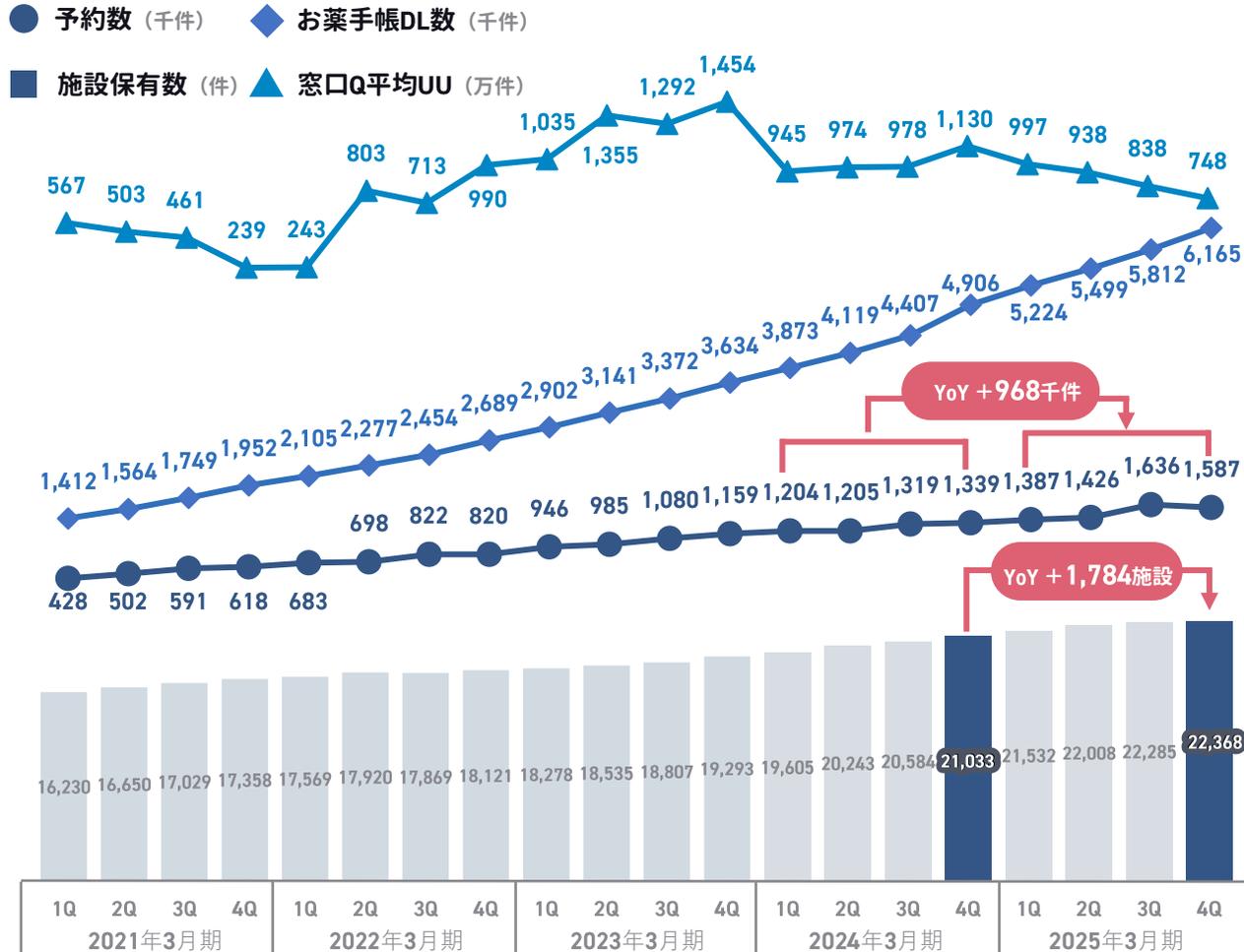


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。  
 ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。

## 2. ビジネスモデルと市場環境

# メディア事業 | KPI (重要指数)

処方箋ネット受付数（予約数）が大幅に増加。お薬手帳アプリも累計ダウンロード数が600万を突破。EPARKくすりの窓口からお薬手帳への困り込みが進んでおり、窓口Q平均UU数が減少しました。



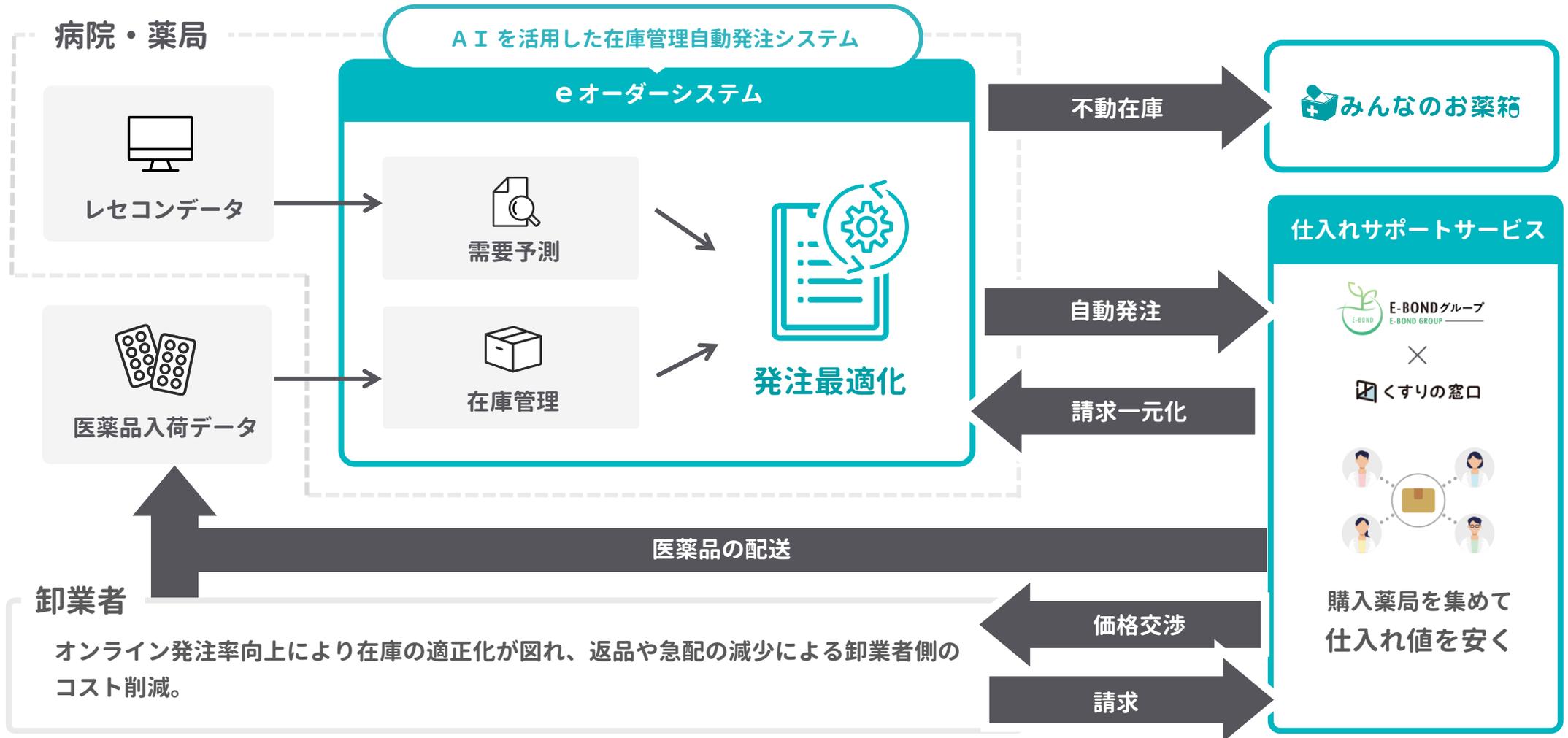
\*1. 調剤医療費総額、処方箋枚数(受付回数)令和5年4月～令和6年3月  
\*2. 1予約当たりの処方箋枚数を1.2枚で計算  
\*3. \*1を元に当社実績割合で算出

## 2. ビジネスモデルと市場環境

みんなのお薬箱事業

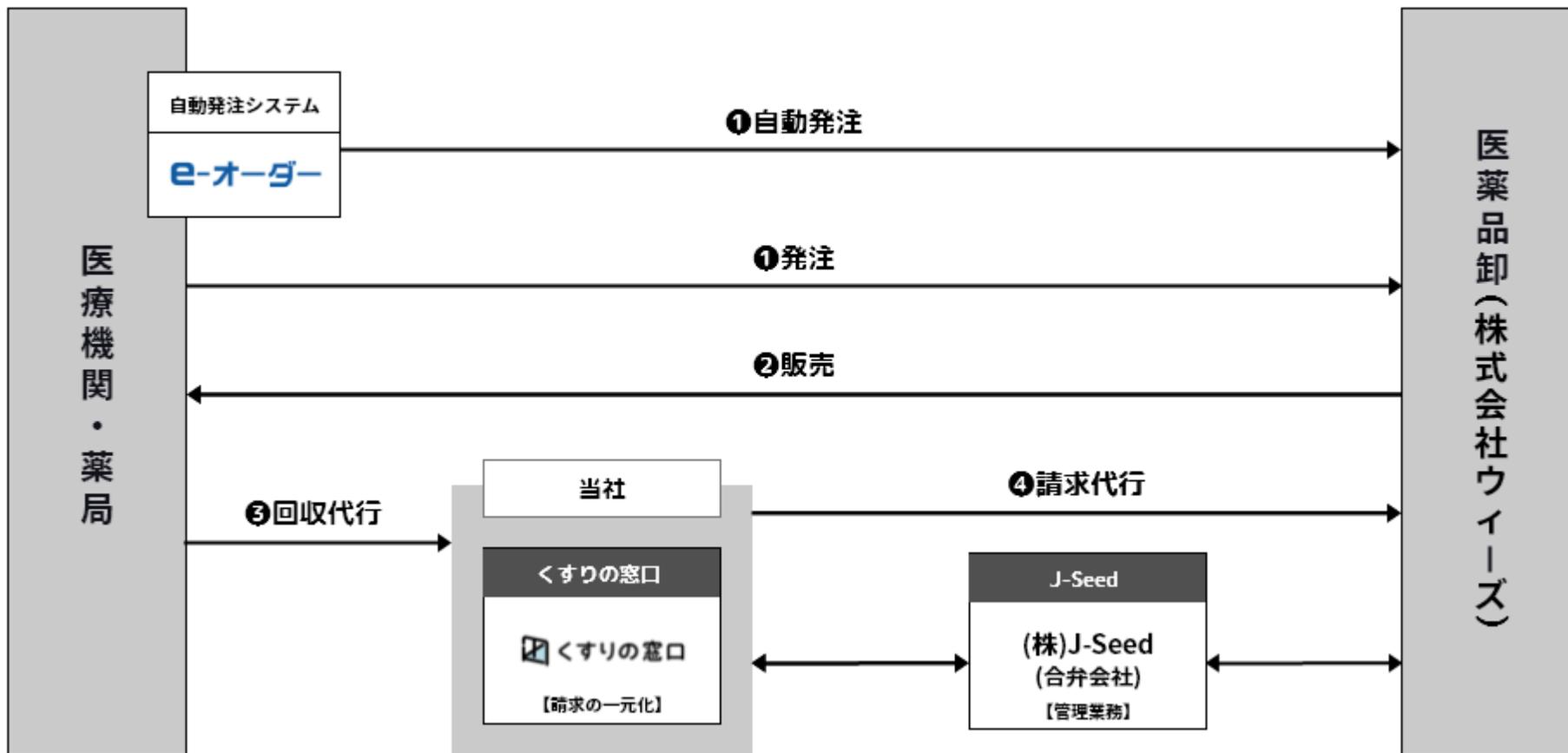
# みんなのお薬箱事業 | サービス概要

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します。



# みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル

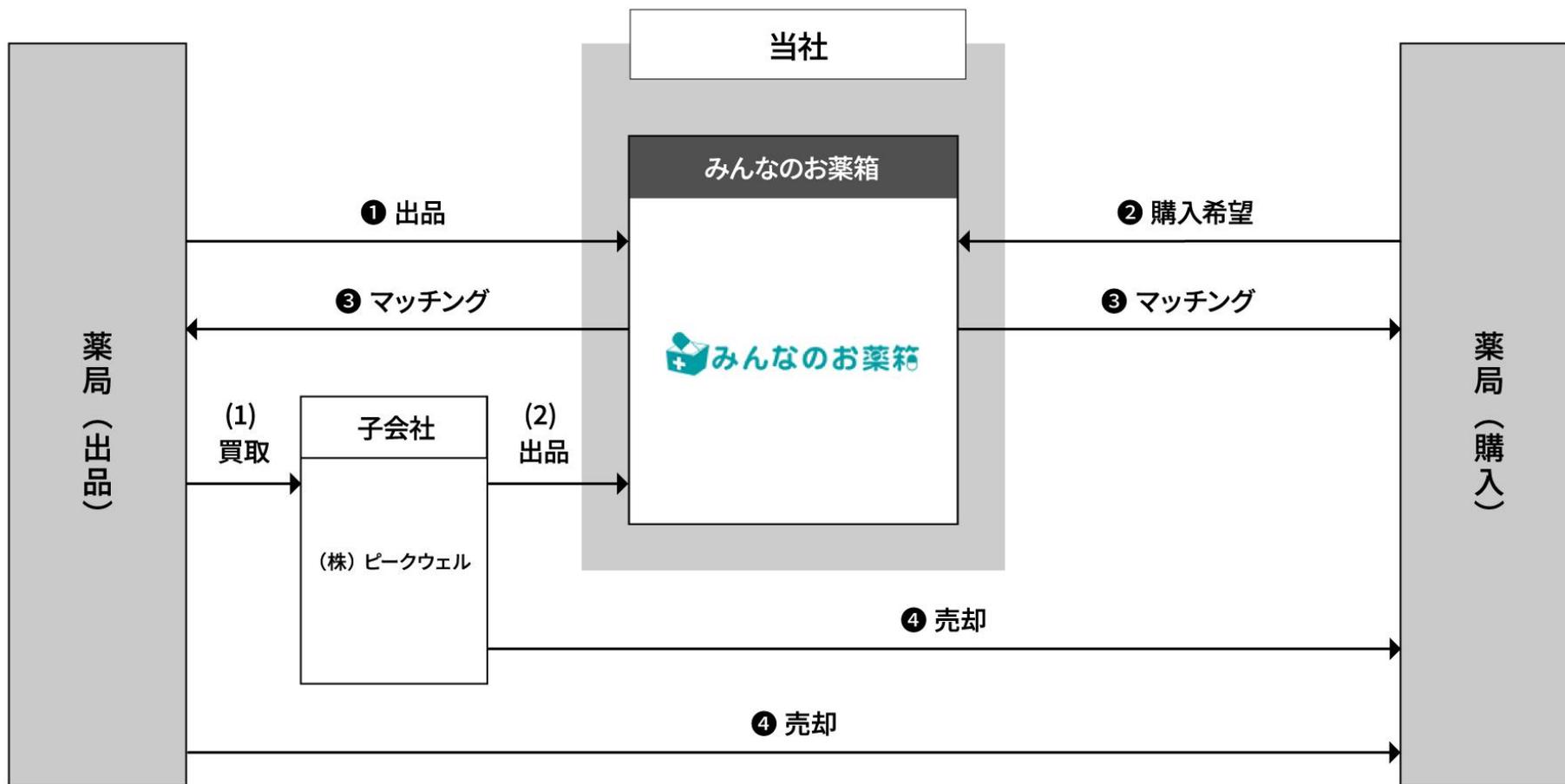
仕入れサポートサービスの事業全体の流れと e オーダーシステムの位置付けは以下の通りです。



\* 医薬品卸の株式会社ウィーズは、2024年11月に業務提携したE-BONDホールディングスの子会社です。

# 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



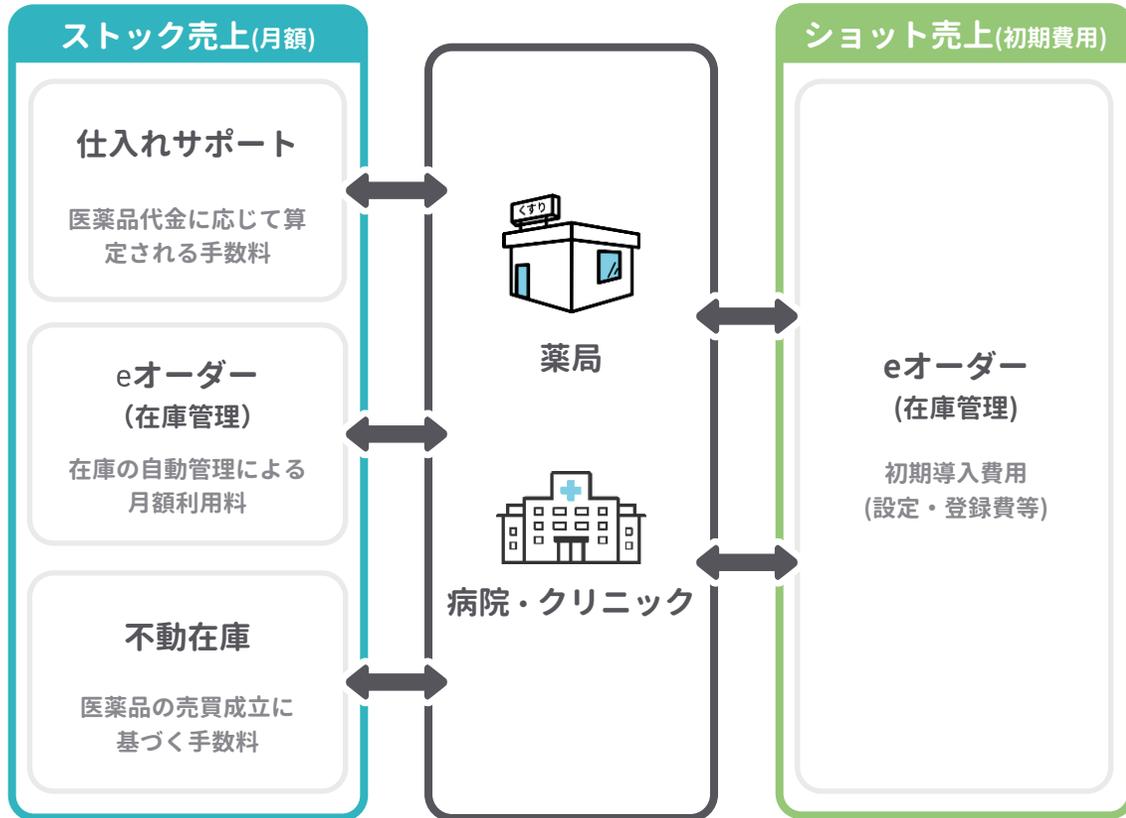
国内最大級の流通改善により、最適な仕入れサポートの提供



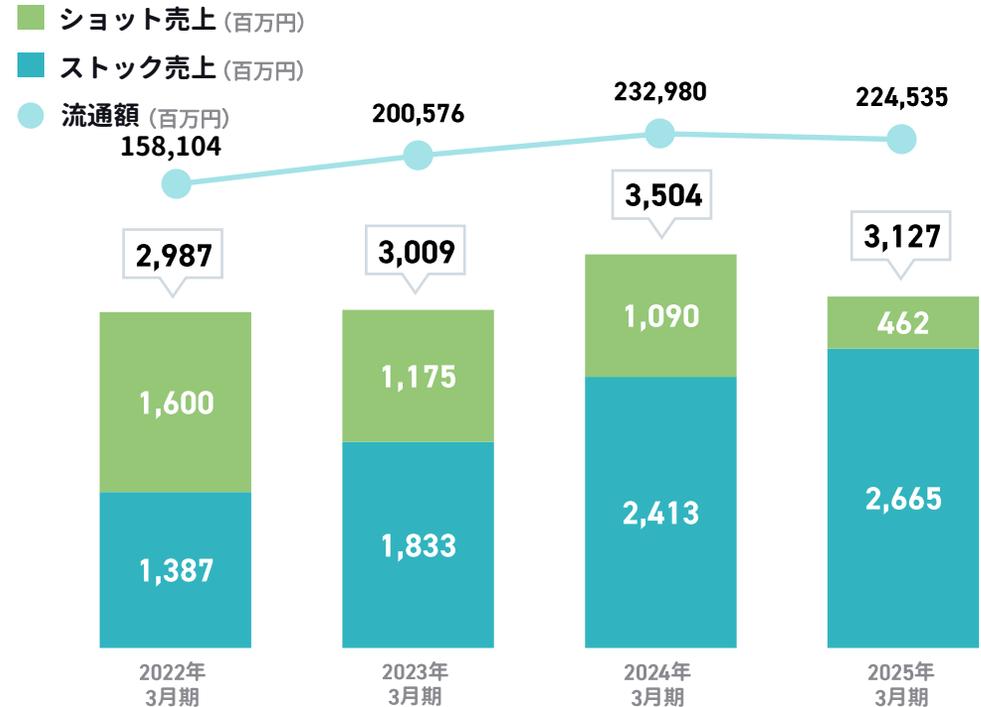
AIを活用した在庫管理自動発注システム



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

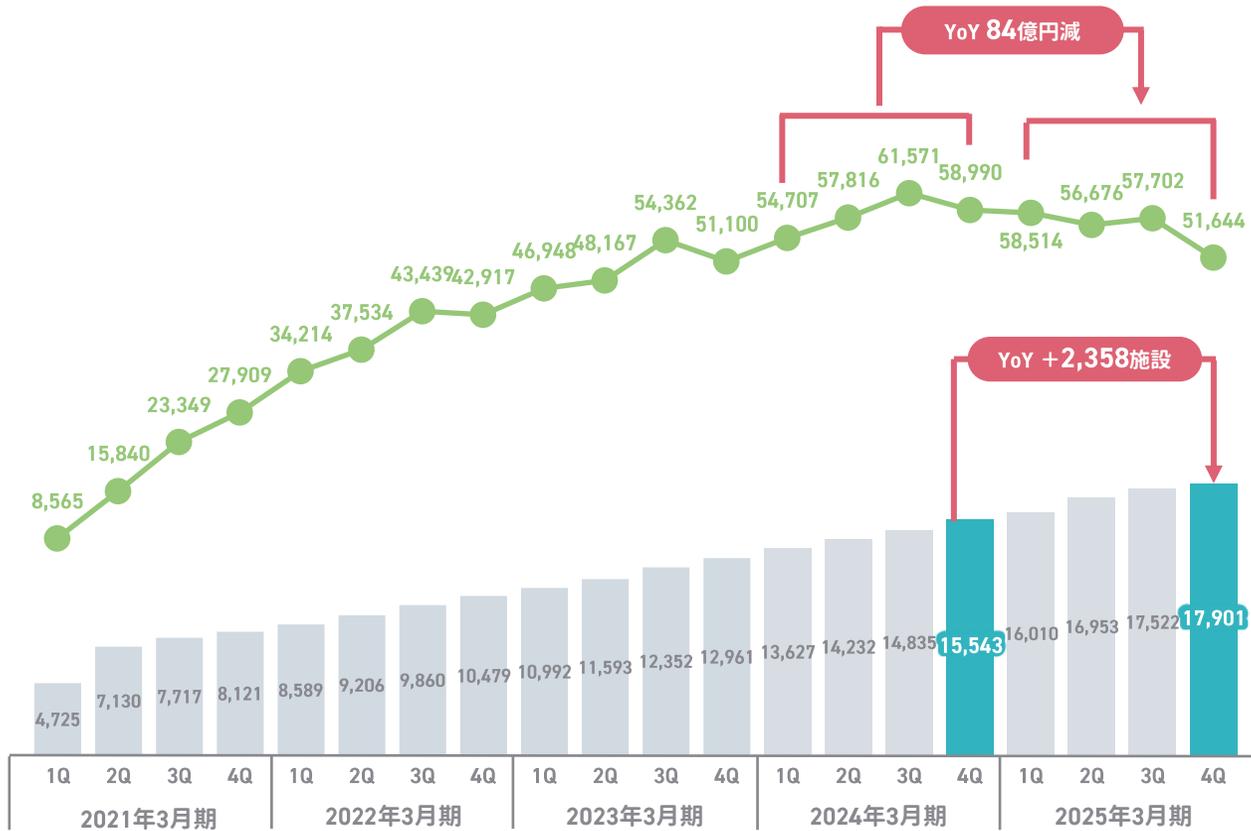


ストック売上：月額利用料などの契約に基づいて一定程度継続的に得られることを見込んでいる売上と定義。  
 ショット売上：初期導入費用など一時的に得られる売上と定義。  
 流通額：不動在庫でマッチングした医薬品額と仕入れサポートの医薬品仕入れ額の合算。

# みんなのお薬箱事業 | KPI (重要指標)

※仕入れサポート+みんなのお薬箱

■ 施設保有数 ● 流通額 (仕入れサポート+みんなのお薬箱) (百万円)



\*1. 厚労省「令和5年度衛生行政報告例の概況」より

\*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和7年3月末概数)」より

\*3. IQVIA医薬品市場統計-売上データ (期間: 2024年4月~2025年3月)

## 2. 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

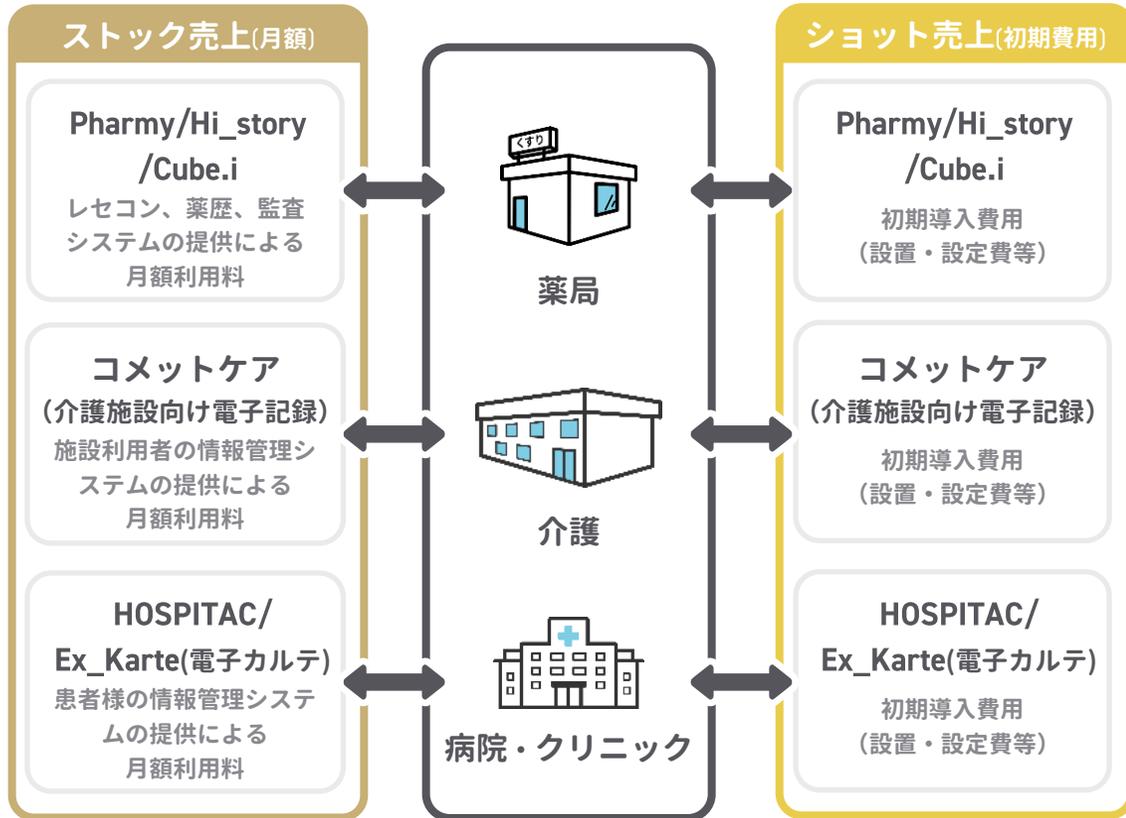


介護記録システム  
を提供

病院

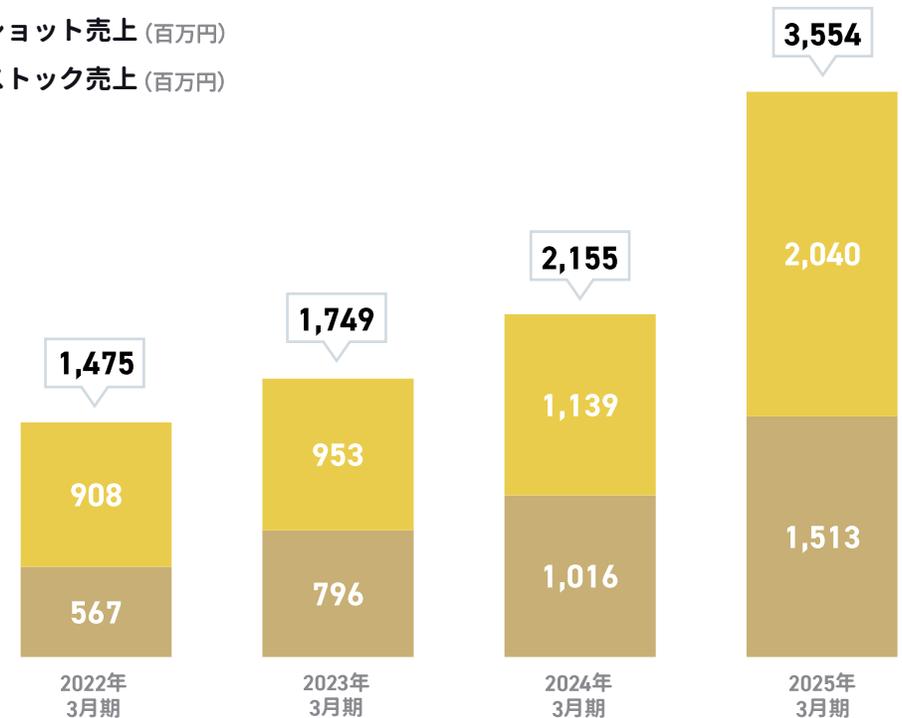


規模に合った電子  
カルテ・通院サ  
ポートの提供



## 売上：基幹システム事業

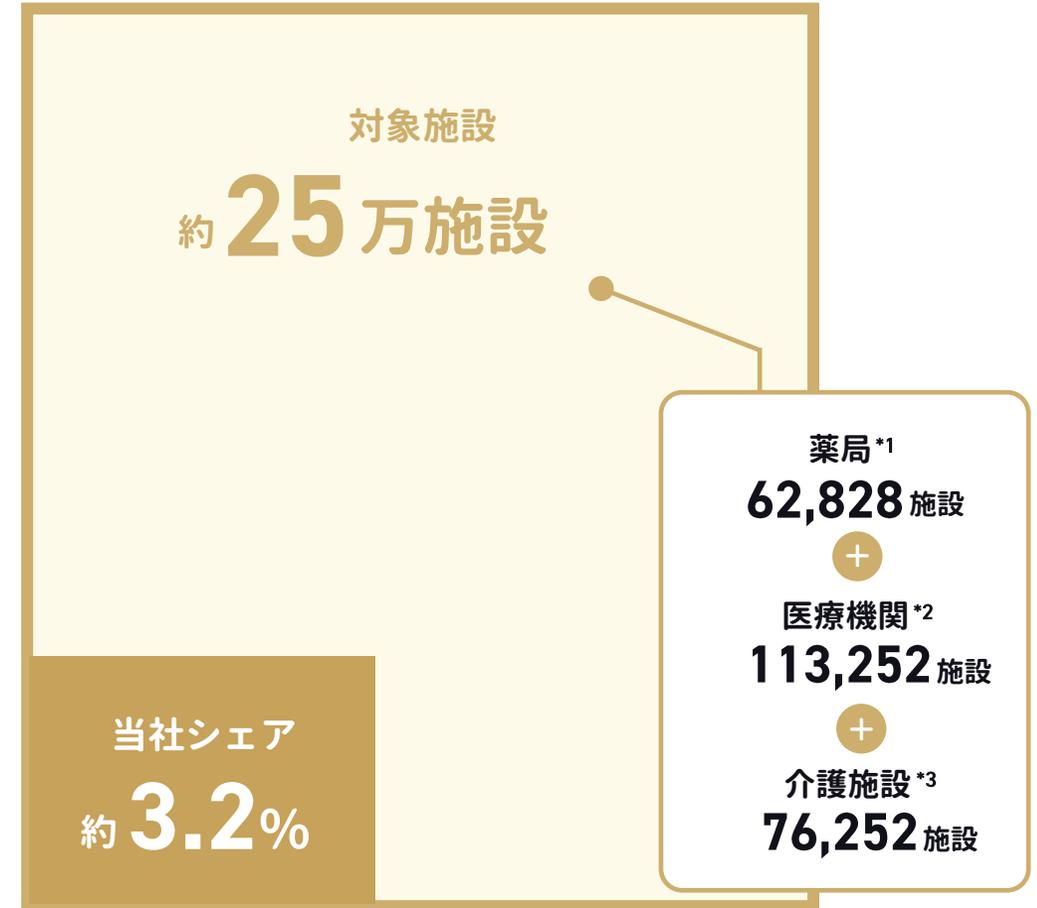
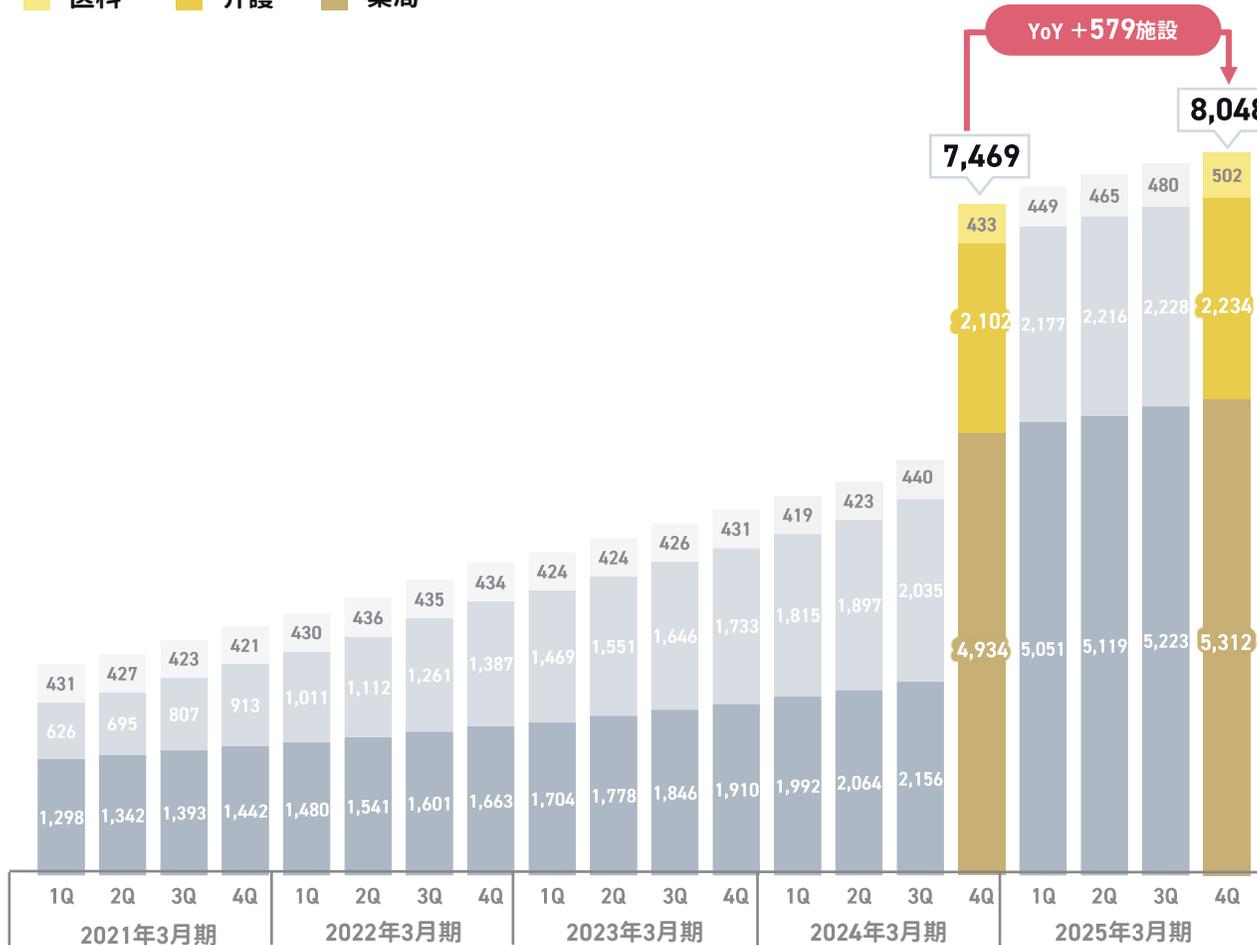
■ ショット売上 (百万円)  
■ ストック売上 (百万円)



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)

■ 医科 ■ 介護 ■ 薬局



\*1. 厚労省「令和5年度衛生行政報告例の概況」より

\*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和7年3月末概数)」より

\*3. R40324社保審介護保険部会資料より

## 3. 成長力の源泉と競合環境

### 3. 成長力の源泉と競合環境

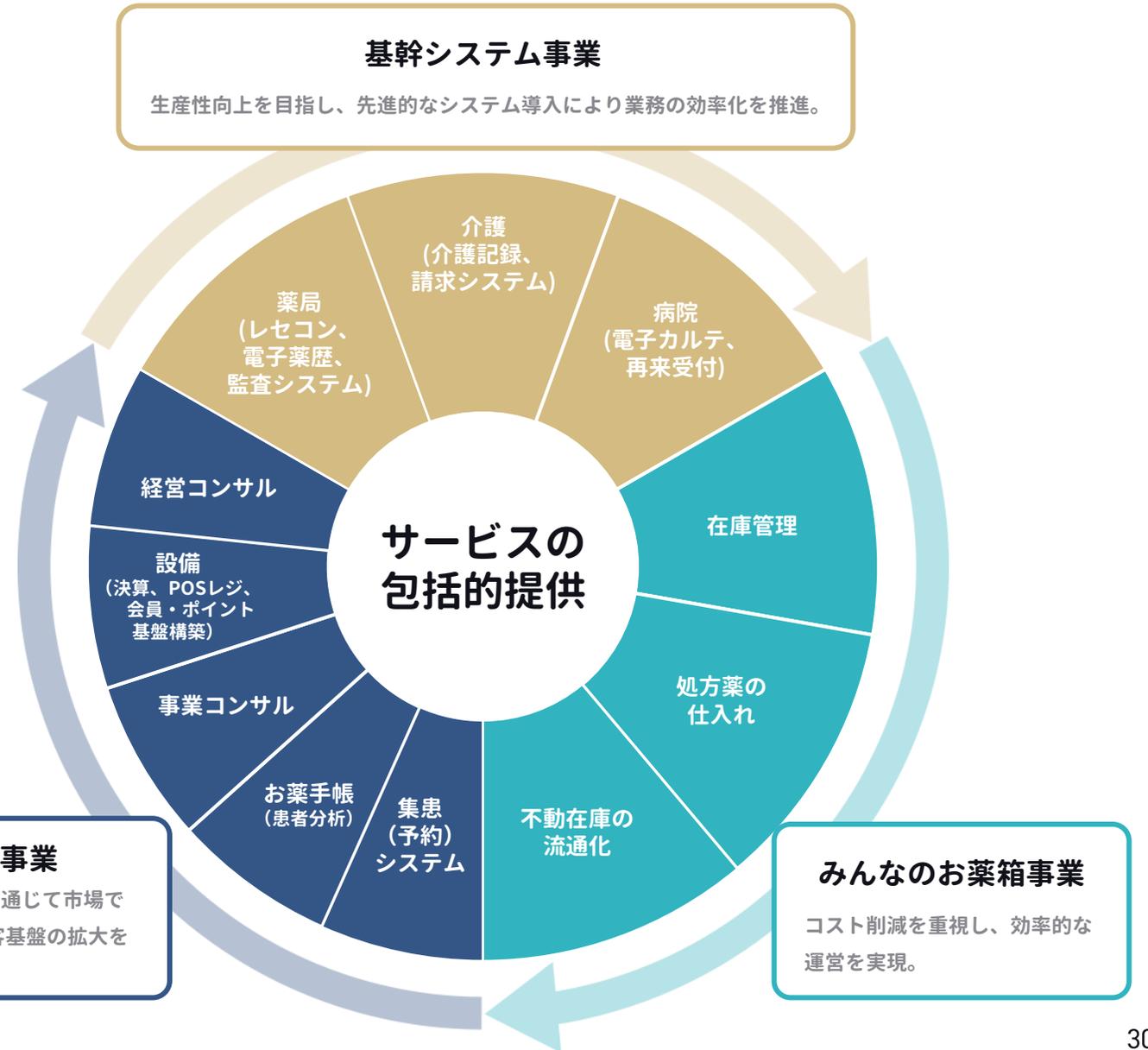
## 経営資源・競争優位性

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。



## 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、広島、高松)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。また従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サービス・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。

### 3. 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。

※2 乗降客数上位100駅対象		※2※3 主要都市エリア駅対象	
1位 表示	88%	1位 表示	80%
3位 以内 表示	98%	3位 以内 表示	98%
5位 以内 表示	100%	5位 以内 表示	100%
10位 以内 表示	100%	10位 以内 表示	100%



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。



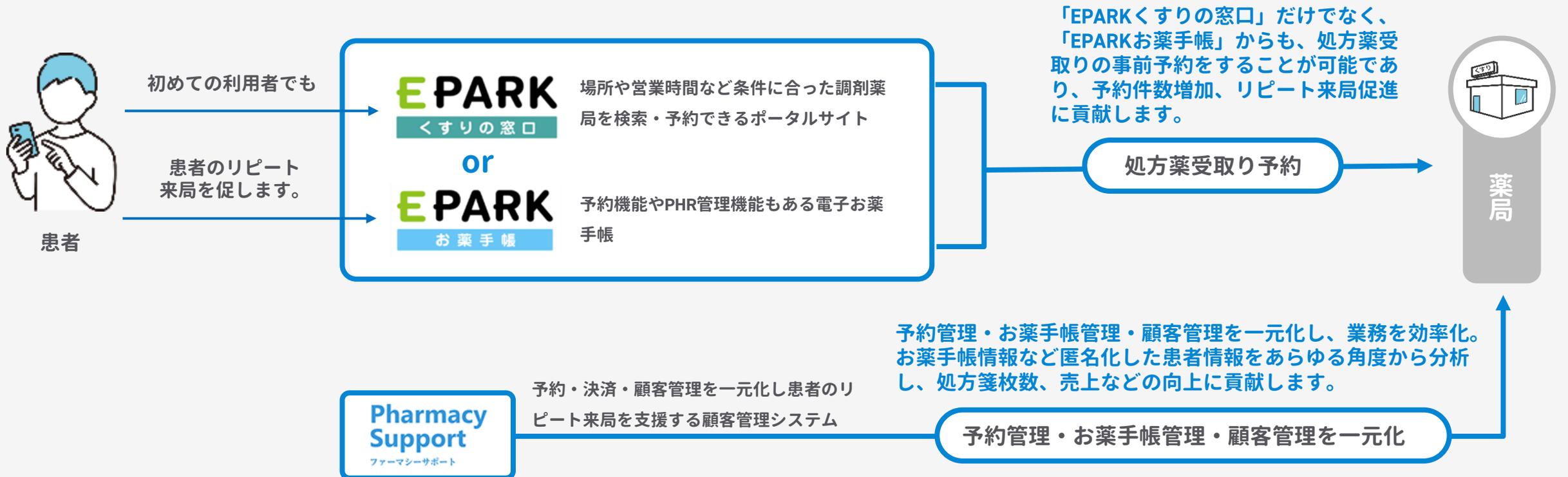
※1. Search Engine Optimization(サーチ・エンジン・最適化)の略で、日本語で「検索エンジン最適化」を意味します。

※2. 2025年3月28日時点順位。例：「池袋駅 薬局」など (株)くすりの窓口調べ ※外部ツールで取得

※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 (株)くすりの窓口調べ ※外部ツールで取得

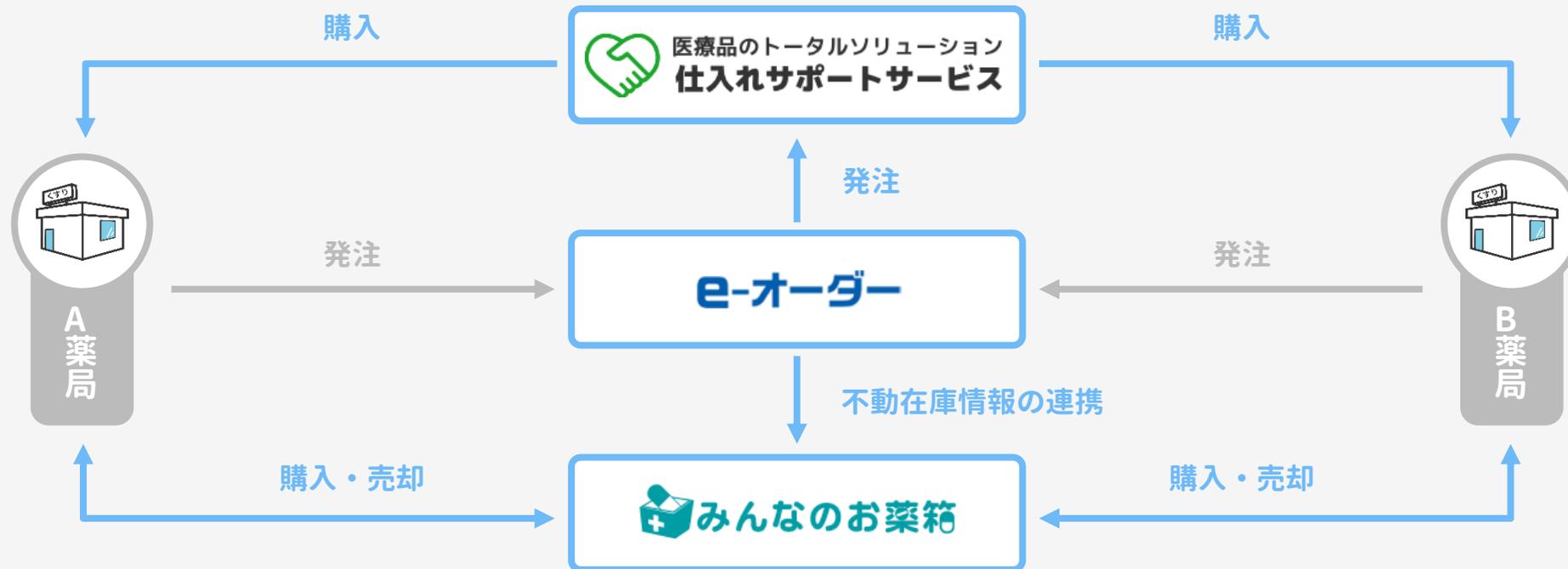
# メディア事業 | サービス間の相互機能連携

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

仕入れサポート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。



### 3. 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

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	主な機能	App Store評価	Android評価
EPARKお薬手帳	くすりの窓口	2025年3月 616万人突破	処方箋ネット受付・薬局検索・オンライン診療・オンライン服薬指導／服薬フォロー他	4.5 レビュー：17.2万件	4.4 レビュー：2.2万件
A社アプリ	A社	非公開	オンライン服薬指導・マイナ連携・処方箋画像送信・服薬アラーム・お薬登録他	1.5 レビュー：225件	2.2 レビュー：178件
B社アプリ	B社	2025年3月 240万人突破	処方箋送信・オンライン服薬指導・マイナ連携・健康管理・家族管理等	4.5 レビュー：2.2万件	4.2 レビュー：6,238件
C社アプリ	C社	2023年12月 100万人突破	処方箋送信・オンライン服薬指導・服薬フォロー等	4.1 レビュー：2,976件	3.7 レビュー：1,798件
D社アプリ	D社	2022年5月 60万人突破	オンライン診療・オンライン服薬指導・処方箋送信等	4.5 レビュー：1.5万件	4.4 レビュー：2,713件
E社アプリ	E社	2024年1月 44万人突破	処方箋送信・マイナ連携・オンライン服薬指導等	1.5 レビュー：33件	2.5 レビュー：25件

※ 2025年6月時点ストア評価。(株)くすりの窓口調べ

### 3. 成長力の源泉と競合環境

## 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。

#### ■仕入れサポートサービス



#### ■みんなのお薬箱



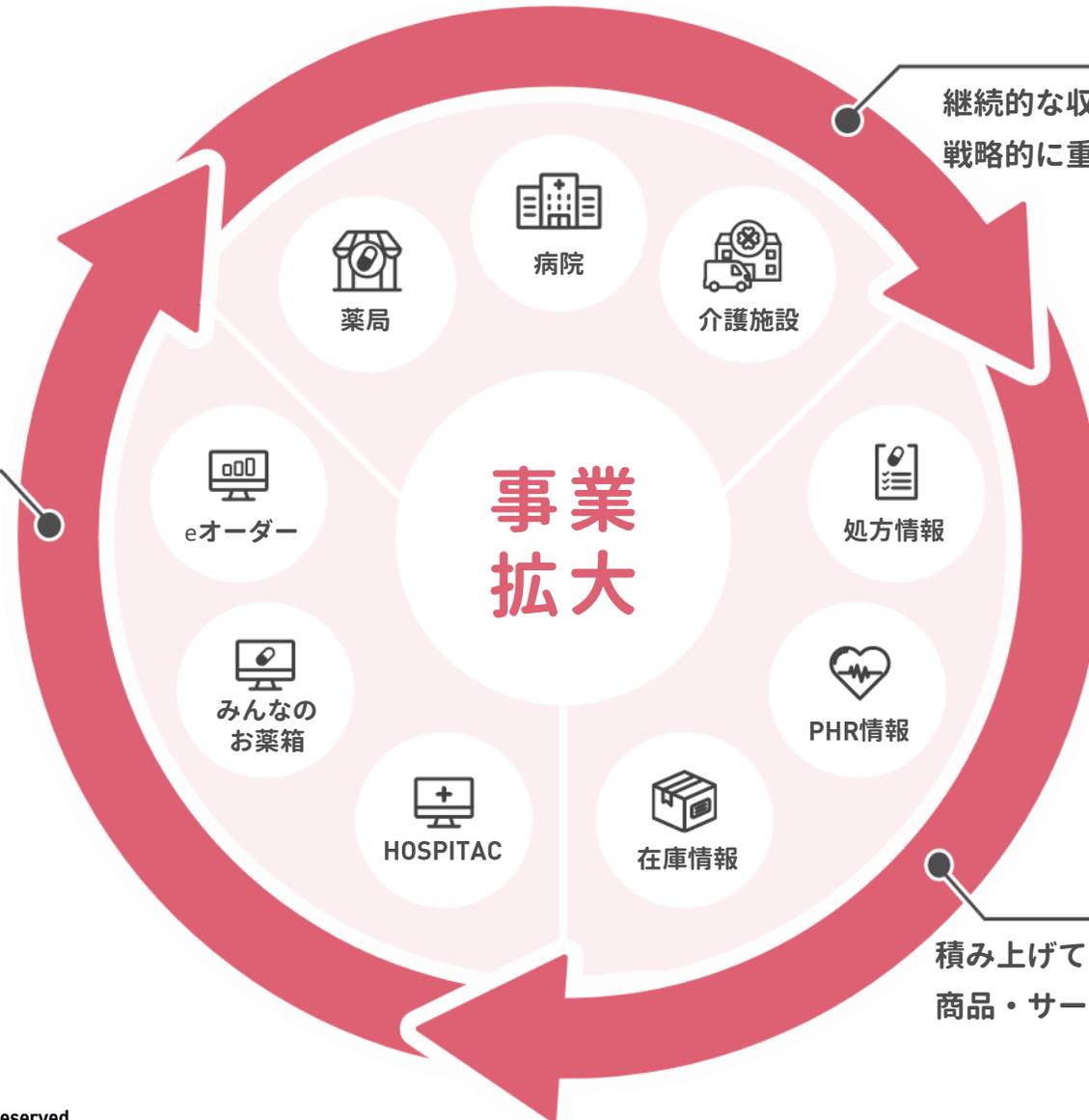
# 中長期成長戦略における成長エンジン

## 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。

## 4. 事業計画

#### 4. 事業計画

## 2026年3月期 業績見通し

2025年3月期は特需となった補助金給付対象である子会社モイネットの電子処方箋管理サービス新機能が業績に大きく貢献しました。参考までに特需がなかった場合の成長率についても記載しております。

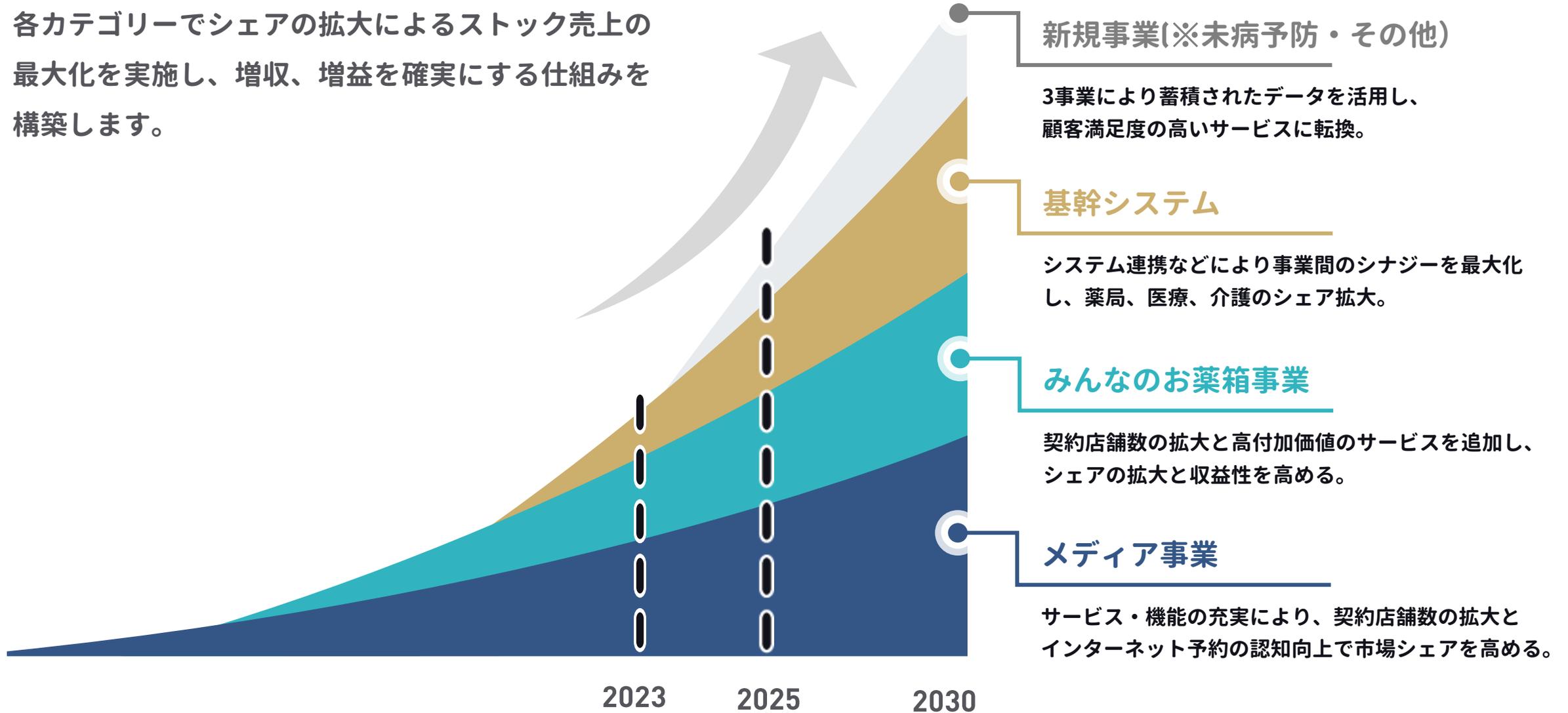
2026年3月期は調剤報酬改定はございませんが、売上高、営業利益ともに二桁成長を目指し、**配当金は30円**を予定しております。

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	※2025年3月期 (特需を控除)	2026年3月期	前期比	※前期比 (特需を控除)
売上高	6,489	7,420	8,721	11,199	10,699	12,300	+10%	+15%
売上原価	3,117	3,346	3,788	4,724	-	-	-	-
売上総利益	3,372	4,074	4,932	6,475	-	-	-	-
販売管理費	2,657	3,024	3,562	4,521	-	-	-	-
営業利益	715	1,050	1,370	1,953	1,650	2,200	+12%	+33%
経常利益	815	938	1,325	1,940	-	2,135	+10%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	515	391	870	2,034	-	2,240	+10%	-

## 5. 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	新規事業(未病予防・その他)
薬局	<p><b>EPARK</b> くすりの窓口</p> <p>ロッカー 処方箋受付機 リッチプラン AI stock機能</p>	<p>医療品のトータルソリューション 仕入れサポートサービス</p> <p><b>みんなのお薬箱</b></p> <p><b>e-オーダー</b></p> <p><b>KBICK</b></p> <p><b>みんくす電気</b></p>	<p><b>Pharmy</b> (モイネットシステム)</p> <p>子会社運用 持分比率 <b>100%</b></p>	
	<p><b>EPARK</b> お薬手帳</p> <p><b>Pharmacy Support</b></p>		<p>Cube.i (キューブイメージング)</p>	
			<p>Hi-story (ハイブリッジ)</p> <p>子会社運用 持分比率 <b>67%</b></p>	
			<p>HOSPITAC、Ex-Karte (メディカルJSP) ..... 持分比率 <b>77%</b> (ACS) ..... 持分比率 <b>100%</b></p> <p>スマートガイドシステム</p>	
病院 クリニック			<p>子会社運用</p> <p>HOSPITAC、Ex-Karte (メディカルJSP) ..... 持分比率 <b>77%</b> (ACS) ..... 持分比率 <b>100%</b></p>	
介護			<p>コメットケア Care Daisy</p>	
その他	<p><b>EPARK</b> 人間ドック</p> <p>子会社運用 持分比率 <b>100%</b></p>			<p><b>未病予防関連</b> 2026年3月期 から実績開示</p> <p><b>製薬メーカー関連</b> (商品開発中)</p>

## 5. 中期経営計画

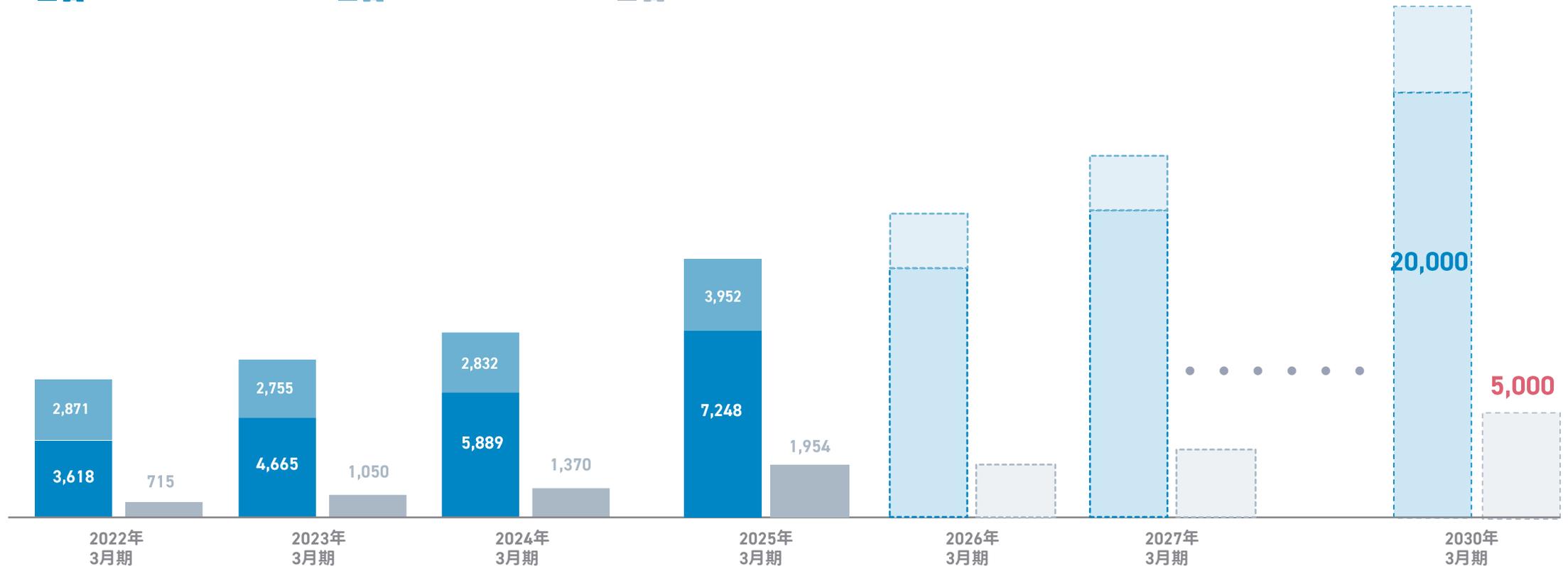
# 中期経営計画

ストック売上を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。**

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%**

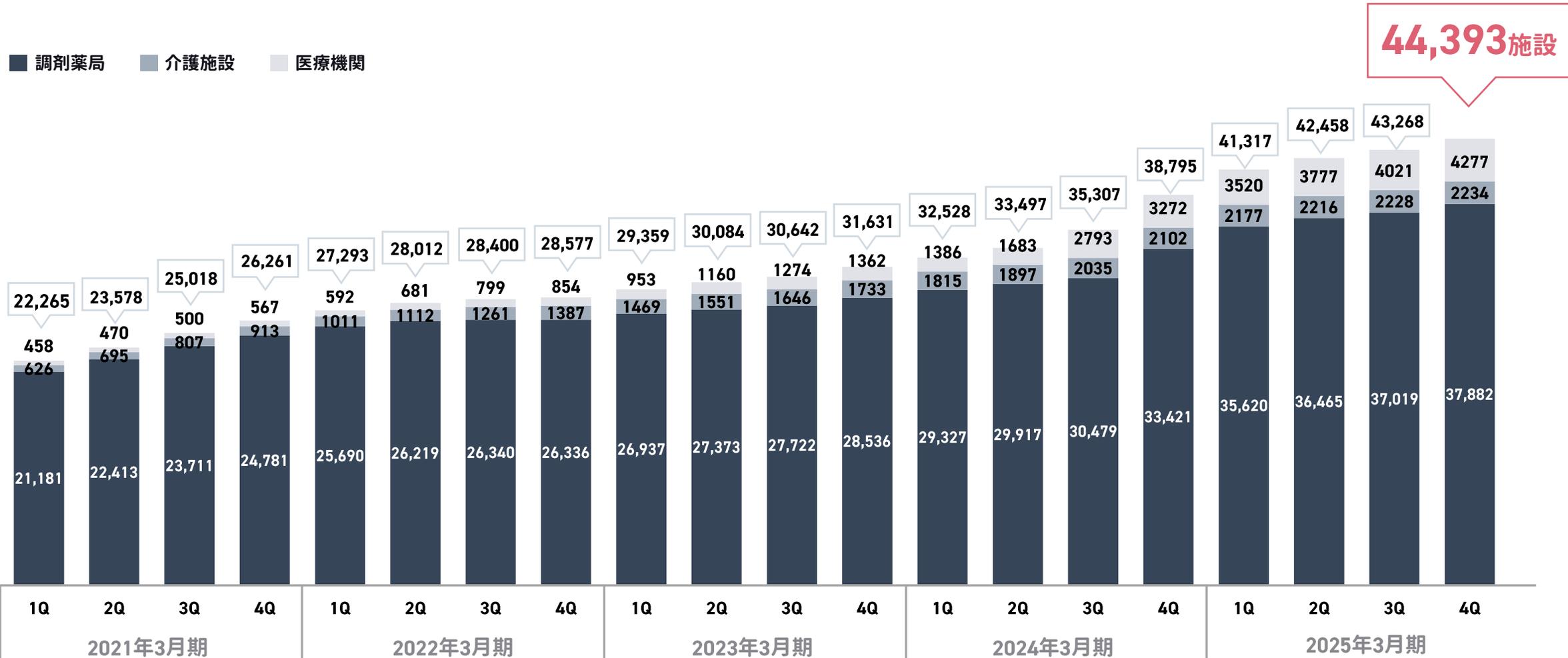
■ ストック売上 (百万円)    ■ ショット売上 (百万円)    ■ 営業利益 (百万円)



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。



## 6. 上場時調達資金の充当状況とリスク情報

6. 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です。

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	<b>706</b> (660)	<b>1,794</b> (1,000)	<b>315</b>	<b>2,815*</b>
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。

## 6. 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

2025年6月24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	中	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	みんなのお薬箱事業における仕入れサポートサービスのパートナー	低	中	特定時期なし
	株式会社光通信、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	高	中	特定時期なし

## 6. 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

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	社内研修(入社時研修・現場配属後OJT) ライセンス制度 業績インセンティブ制度 社内FA制度 意見箱制度 退職時面談

## 7. 参考情報

## 6. 参考情報

# 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27.93%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39.0%となります。（2025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

## 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。

# 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2026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](mailto:ir@kusurinomadoguchi.co.jp)

IR サイト

<https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/>