

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12月26日(金)

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月期中間期は大幅増益で着地	01
3. 2026年3月期通期も増収増益・過去最高予想、2027年3月期も高成長を継続	02
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
■ 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. スtock売上高とStock粗利を重視	06
3. メディア事業	08
4. みんなのお薬箱事業	10
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	13
■ 業績動向	13
1. 2026年3月期中間期の業績概要	13
2. 事業別の動向	14
3. 財務状況	15
■ 今後の見通し	16
● 2026年3月期通期の業績見通し	16
■ 成長戦略	17
1. 中期経営計画	17
2. 株主還元策	18
3. サステナビリティ経営	18
4. 弊社の視点	19

■ 要約

ストック売上高・粗利が拡大して高成長を継続

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」という企業理念の下、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、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）、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。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、持続的な営業利益成長や高収益構造の源泉となっている。

2. 2026年3月期中間期は大幅増益で着地

2026年3月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比7.0%増の5,825百万円、営業利益が同32.9%増の1,262百万円、経常利益が同35.7%増の1,252百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同190.5%増の1,620百万円だった。EBITDAは同26.7%増の1,935百万円だった。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、大幅増益で着地した。全社ベースのストック売上高は同14.9%増の3,977百万円、ストック粗利は同22.9%増の1,651百万円となった。事業別には、基幹システム事業において前年同期の補助金交付対象のサービス需要が一巡した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、利益面では販管費の減少も寄与した。親会社株主に帰属する中間純利益については、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て調整額が法人税等を超過した。

3. 2026年3月期通期も増収増益・過去最高予想、2027年3月期も高成長を継続

2026年3月期通期の連結業績は期初予想を据え置いて、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、増収増益を予想している。前期の「電子処方箋管理サービス新機能」関連特需を除いた比較では売上高を同15.0%増収、営業利益を同33.3%増益と見込んでいる。中間期の進捗率は売上高が47.4%、営業利益が57.4%、経常利益が58.6%、親会社株主に帰属する当期純利益が72.4%である。中間期の利益進捗率が高水準であることに加え、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、会社予想に上振れの可能性があると考えられている。さらに2027年3月期はストック売上高の順調な積み上げに加え、薬価及び調剤報酬の改定に伴ってショット売上高が増加する可能性があり、高成長を継続する見込みだ。

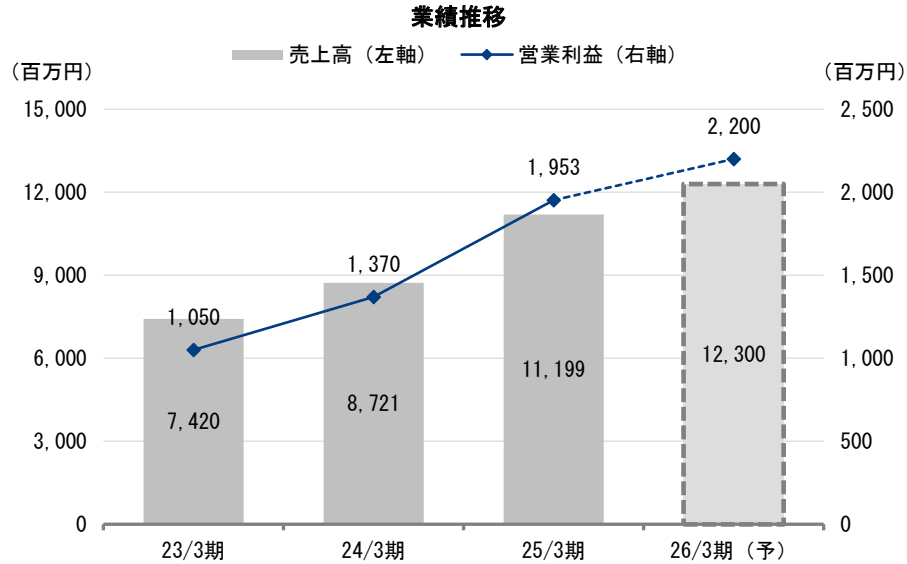
4. 2030年3月期の目標はストック売上高200億円、営業利益50億円以上

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、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（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て業容を拡大する。さらに未病予防事業を第4の柱に育成する方針だ。

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
- ・2026年3月期中間期は大幅増益で着地
- ・2026年3月期通期も増収増益予想で高成長を継続
- ・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

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」という企業理念の下、調剤薬局・ドラッグストア・医療機関・介護施設等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。

2026年3月期中間期末時点の総資産は13,336百万円、純資産は9,409百万円、自己資本比率は69.9%、発行済株式数は11,223,000株（自己株式106,122株を含む）である。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1社の合計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、持分法適用関連会社は（株）J-Seedである。

会社概要

なお、2025年3月31日時点で同社の第1位株主であった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) が同社の第1位株主となった。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、2025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34.2%以上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による同社株式議決権保有割合は37.95% (2025年9月30日現在) 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及びEPARKの社内LAN利用料を支払っている。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。

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サービス事業を取得、同年8月にフリービット<3843>が同社を子会社化、2017年12月に商号を(株) フリービットEPARKヘルスケアへ、2020年11月に現在の(株) くすりの窓口へ変更し、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を拡大している。

くすりの窓口 | 2025年12月26日 (金)
5592 東証グロース市場 | <https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
2004年 9月	光通信 (株) 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
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 (2025年4月に株式譲渡して持分法適用関連会社から除外)
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) に追加出資して子会社化
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

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）、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。

ストック売上高及びストック粗利は全事業とも拡大基調

2. ストック売上高とストック粗利を重視

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、持続的な営業利益成長や高収益構造の源泉となっている。そして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2025年3月期の3,002百万円へ約1.8倍に拡大した。そして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、2025年3月期には1,188百万円まで拡大した。みんなのお薬箱事業のストック売上高は同様に1,387百万円から2,665百万円へ約1.9倍に拡大し、ストック粗利は613百万円から1,304百万円へ約2.1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の比較では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1,512百万円へ約2.6倍に拡大、ストック粗利^{※2}は261百万円から587百万円へ2.2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一過性要因によるものである。

※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。

※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26/3期より定義変更したため25/3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。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ける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、基幹システム事業において補助金交付対象の「電子処方箋管理サービス新機能」の獲得が増加して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月期中間期45.3%）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。

くすりの窓口 | 2025年12月26日 (金)
5592 東証グロース市場 | <https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/>

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期中間期
売上高					
全社 (新規事業を含む)	6,489	7,420	8,721	11,199	5,825
メディア事業	2,027	2,662	3,063	4,333	2,294
みんなのお薬箱事業	2,986	3,009	3,504	3,127	1,708
基幹システム事業	1,475	1,750	2,155	3,552	1,707
ストック売上高					
全社 (新規事業を含む)	3,616	4,664	5,887	7,248	3,977
メディア事業	1,664	2,036	2,460	3,002	1,645
みんなのお薬箱事業	1,387	1,834	2,413	2,664	1,489
基幹システム事業	567	793	1,016	1,512	783
ストック売上比率					
全社 (新規事業を含む)	55.7%	62.9%	67.5%	64.7%	68.3%
メディア事業	82.1%	76.4%	80.3%	69.3%	71.7%
みんなのお薬箱事業	46.5%	61.0%	68.9%	85.2%	87.2%
基幹システム事業	38.4%	45.3%	47.1%	42.6%	45.9%
ストック粗利					
全社 (新規事業を含む)	652	1,218	2,094	2,877	1,651
メディア事業	-299	297	741	1,188	745
みんなのお薬箱事業	613	803	1,222	1,304	752
基幹システム事業	261	270	374	587	256
ストック粗利率					
全社 (新規事業を含む)	18.0%	26.1%	35.6%	39.7%	41.5%
メディア事業	-	14.6%	30.1%	39.6%	45.3%
みんなのお薬箱事業	44.2%	43.8%	50.6%	48.9%	50.5%
基幹システム事業	46.0%	34.0%	36.8%	38.8%	32.7%

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：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

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」

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。

くすりの窓口 | 2025年12月26日 (金)
5592 東証グロース市場 | https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/

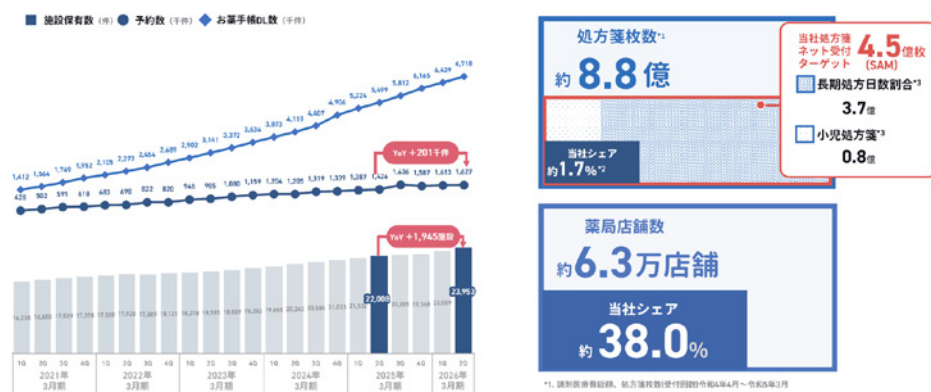
事業概要

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防止ができる「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のリアル店舗商材として、AIを活用して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」も展開しており、特に「AI受付機」の引き合いが増加している。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関わる手数料収入(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関わ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。

メディア事業のKPIとして、2026年3月期中間期末時点で「EPARKくすりの窓口」の施設保有(導入店舗)数は前年同期比1,945施設増加して23,953施設となり、全国の薬局店舗数約6.3万店舗に占める同社シェアは約38.0%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1,219千件増加して6,718千件と国内最大級である。また処方箋ネット受付数(予約数)は2026年3月期第1四半期が同226千件増の1,613千件、第2四半期が同201千件増の1,627千件となった。

メディア事業のKPI



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)サンキュードラッグの61店舗の調剤薬局・ドラッグストアに導入、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、同年9月に(株)クスリのアオキのドラッグストア併設調剤薬局15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)つながり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<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」

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に対する医薬品の仕入価格交渉を代行する「仕入サポートサービス」、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「不動在庫サービス」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」をリリースしたほか、電気コスト削減を支援する「みんなくす電気」も展開している。

「仕入サポートサービス」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。なお医薬品卸との調整で2025年3月期の営業活動が一時的に停滞したが、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(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。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「仕入サポートサービス」(ウィーズが二次卸として加盟店と取引を行う形式)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。

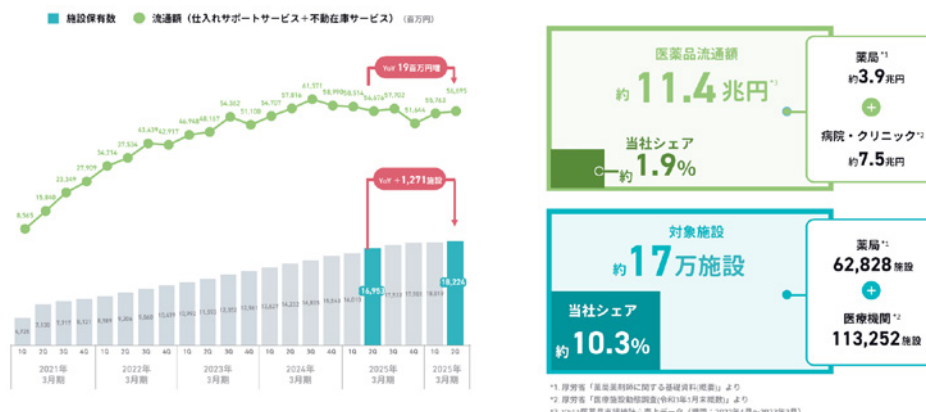
くすりの窓口 2025年12月26日 (金)
5592 東証グロース市場 https://kusurinomadoguchi.co.jp/ir/

事業概要

「みんなのお薬箱」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月期には、グループ会社ピークウェルの自社倉庫管理を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い取り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げている。

みんなのお薬箱事業のKPIとして、2026年3月期中間期末時点で施設保有数は前年同期比1,271施設増加して18,224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10.3%となった(同社調べ)。また流通額(「仕入サポートサービス」+「不動産在庫サービス」)は、2026年3月期第1四半期が同2,751百万円減少して55,763百万円、第2四半期が同19百万円増加して56,695百万円となった。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、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月に同社がキュービイメージング(株)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「IJIα-5」、同社(2024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。

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.

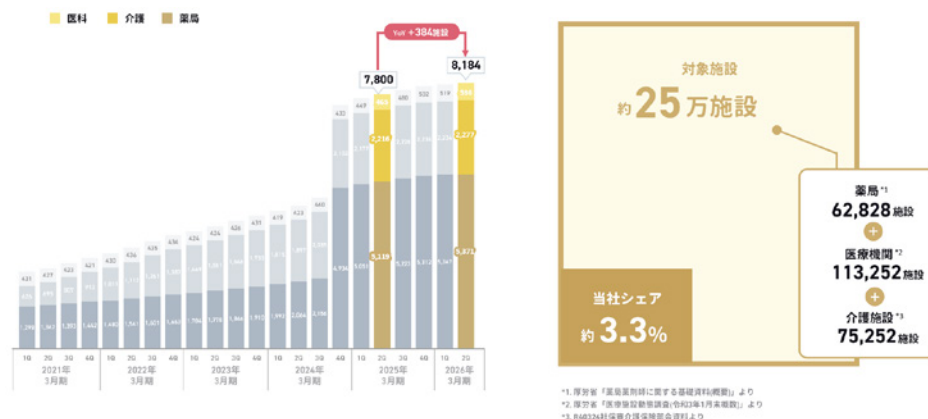
事業概要

なお外来受診支援アプリ「スマートガイドシステム」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「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。またハイブリッジの電子薬歴システム「Hi-story」について、機能を強化した新バージョンを2025年末～2026年初にリリース予定である。

収益は初期導入費用（ショット売上）と保守料収入の（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。

基幹システム事業のKPIとして、2026年3月期中間期末時点の施設保有数は前年同期比384施設増加して8,184施設（内訳は薬局が同252施設増加して5,371施設、介護が同61施設増加して2,277施設、医科が同71施設増加して536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%となった（同社調べ）。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。

基幹システム事業のKPI



出所：決算説明資料より掲載

未病予防事業は健診・人間ドック・特定保健指導サービスをサポート

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、薬局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月期より本格展開し、中間期末時点の予約数（「くすりの窓口健診サポート」の予約数＋「EPARK人間ドック」の予約数）は、大手健康保険組合との契約獲得が寄与して前期末比15,530件増の20,580件となった。

事業概要

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名当たりの手数料(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名当たりの手数料(ショット売上)である。売上は実際に健康診断や人間ドックの受診を完了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

ヘルスケアテック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月期中間期は大幅増益で着地

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比7.0%増の5,825百万円、営業利益が同32.9%増の1,262百万円、経常利益が同35.7%増の1,252百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同190.5%増の1,620百万円だった。EBITDAは同26.7%増の1,934百万円だった。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、大幅増益で着地した。全社ベースのストック売上高は同14.9%増の3,977百万円、ストック粗利は同22.9%増の1,651百万円となった。事業別には、基幹システム事業において前年同期の補助金交付対象のサービス需要が一巡した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、利益面では販管費の減少も寄与した。

決算短信上の全社ベース売上総利益は同2.3%増加し、売上総利益率は同2.6ポイント低下して56.8%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。販管費は同10.4%減少し、販管費率は同6.9ポイント低下して35.1%となった。販管費が大幅に減少した主な要因は、グループ従業員数が減少(中間期末時点の従業員数は同68名減の515名)したためである。グループ子会社を中心に自然退職で従業員数が減少したが、人員を補充することなくDXによる業務効率化でカバーした。親会社株主に帰属する中間純利益については、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て調整額が法人税等を超過した。

業績動向

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	5,443	100.0%	5,825	100.0%	381	7.0%
売上総利益	3,233	59.4%	3,308	56.8%	74	2.3%
販管費	2,283	42.0%	2,045	35.1%	-237	-10.4%
営業利益	949	17.4%	1,262	21.7%	312	32.9%
経常利益	922	17.0%	1,252	21.5%	329	35.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	558	10.3%	1,620	27.8%	1,062	190.5%
EBITDA	1,526	28.0%	1,934	33.2%	408	26.7%

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のストック粗利が大幅増加

2. 事業別の動向

メディア事業の売上高は前年同期比8.7%増の2,294百万円（ショット売上高が同10.6%減の648百万円、ストック売上高が同18.8%増の1,646百万円）で、ストック粗利が同48.1%増の745百万円だった。ショット売上高は前年同期の調剤報酬改定による加算要件のサービス需要が一巡したため減少したが、施設保有数の増加に伴ってストック売上高が順調に増加し、ストック粗利も大幅に増加した。中間期末時点の「EPARKくすりの窓口」の施設保有数は前年同期比1,945施設増加して23,953施設となった。なお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357百万円だった。第2四半期のストック粗利が第1四半期比で減少したが、これはリスティング費用や開発費用の増加という一過性要因によるものであり、トレンドとして増加基調に変化はないと弊社では考えている。

みんなのお薬箱事業の売上高は同13.8%増の1,709百万円（ショット売上高が同9.5%増の220百万円、ストック売上高が同14.5%増の1,489百万円）で、ストック粗利が同18.4%増の752百万円だった。ショット売上高は「仕入サポートサービス」に関する医薬品卸との調整の影響が解消して回復基調となった。そして施設保有数の増加に伴ってストック売上高やストック粗利も順調に増加した。中間期末時点の施設保有数は前年同期比1,271施設増加して18,224施設となった。なお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369百万円だった。第2四半期のストック粗利は、第1四半期の「不動産庫サービス」の販促活動の反動により第1四半期比で減少した。

基幹システム事業は売上高が同1.8%減の1,707百万円（ショット売上高が同7.3%減の924百万円、ストック売上高が同5.7%増の783百万円）で、ストック粗利が同15.0%減の256百万円だった。前年同期の特需（補助金交付対象の「電子処方箋管理サービス新機能」の獲得増加）からの反動の影響でショット売上高が減少したが、調剤監査システムと電子カルテの導入が進み、ストック売上高は順調に増加した。中間期末時点の施設保有数は前年同期比384施設増加して8,184施設となった。なお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117百万円だった。第2四半期のストック粗利は新商品に関わる先行投資の影響により第1四半期比で減少した。

業績動向

2026年3月期中間期事業別業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高						
全社合計 (新規事業を含む)	5,443	100.0%	5,825	100.0%	382	7.0%
ショット売上高	1,982	36.4%	1,846	31.7%	-136	-6.9%
ストック売上高	3,462	63.6%	3,977	68.3%	515	14.9%
メディア事業合計	2,111	38.8%	2,294	39.4%	183	8.7%
ショット売上高	725	13.3%	648	11.1%	-77	-10.6%
ストック売上高	1,385	25.4%	1,646	28.3%	261	18.8%
みんなのお薬箱事業合計	1,502	27.6%	1,709	29.3%	207	13.8%
ショット売上高	201	3.7%	220	3.8%	19	9.5%
ストック売上高	1,301	23.9%	1,489	25.6%	188	14.5%
基幹システム事業合計	1,738	31.9%	1,707	29.3%	-31	-1.8%
ショット売上高	997	18.3%	924	15.9%	-73	-7.3%
ストック売上高	741	13.6%	783	13.4%	42	5.7%
ストック粗利と粗利率						
全社 (新規事業を含む)	1,343	38.8%	1,651	41.5%	308	22.9%
メディア事業	503	36.3%	745	45.3%	242	48.1%
みんなのお薬箱事業	635	48.8%	752	50.5%	117	18.4%
基幹システム事業	301	40.6%	256	32.7%	-45	-15.0%

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：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3：各事業の売上比は全社売上高に対する比率、ストック粗利率は各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

財務の健全性は良好

3. 財務状況

財務面で見ると、2026年3月期中間期末の資産合計は前期末比1,179百万円増加して13,336百万円となった。主に現金及び預金が149百万円減少した一方で、減資に伴う繰延税金資産の追加計上などにより投資その他の資産が1,138百万円増加、ソフトウェアの増加により無形固定資産が158百万円増加した。負債合計は同286百万円増加して3,927百万円となった。主に未払金が305百万円減少した一方で、長期借入金と同834百万円増加して898百万円となった。純資産合計は同892百万円増加して9,409百万円となった。主に利益剰余金が1,317百万円増加した。なお2025年9月1日付の減資によって資本の金額を減少し、資本剰余金に振り替えているが、純資産額に影響はない。この結果、自己資本比率は同0.4ポイント上昇して69.9%となった。同社は前期に「仕入サポートサービス」に関わる請求回収代行スキームを変更して金融機関からのスポット借入が不要になったことにより、流動資産と流動負債が大幅に減少して自己資本比率が大幅に上昇した。そして2026年3月期中間期末時点においても、キャッシュ・フローの状況を含めて特に懸念点は見当たらず、財務の健全性は良好と弊社では評価している。

業績動向

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 中間期末	増減
資産合計	12,219	23,071	12,157	13,336	1,179
流動資産	8,551	18,241	6,229	6,111	-117
固定資産	3,667	4,830	5,928	7,225	1,296
負債合計	9,425	16,651	3,640	3,927	286
流動負債	9,125	15,957	3,125	2,637	-488
固定負債	300	693	515	1,290	774
純資産合計	2,793	6,420	8,516	9,409	892
株主資本	2,694	6,368	8,450	9,296	845
自己資本比率	22.0%	27.6%	69.5%	69.9%	0.4pp

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期 中間期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,096	2,627	-5,326	1,068
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,537	-1,794	-1,801	-1,463
財務活動によるキャッシュ・フロー	-635	7,811	-5,358	245
現金及び現金同等物の (中間) 期末残高	5,946	14,590	2,104	1,954

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年3月期通期も増収増益予想、2027年3月期も高成長を継続

● 2026年3月期通期の業績見通し

2026年3月期通期の連結業績予想は2025年5月14日付の期初予想を据え置いて売上高が前期比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2,240百万円としている。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を予想している。なお同社では「電子処方箋管理サービス新機能」関連特需を除いた比較では売上高を同15.0%増収、営業利益を同33.3%増益と見込んでいる。

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。従業員数については事業拡大に向けて開発や営業を強化するものの、一方では子会社のバックオフィス業務に効率化余地があることから、当面は従業員数の大幅な増減は見込んでいない。

今後の見通し

中間期の進捗率は売上高が47.4%、営業利益が57.4%、経常利益が58.6%、親会社株主に帰属する当期純利益が72.4%である。中間期の利益進捗率が高水準であることに加え、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、会社予想に上振れの可能性があると考えられている。さらに2027年3月期はストック売上高の順調な積み上げに加え、薬価及び調剤報酬の改定に伴ってショット売上高が増加する可能性があり、高成長を継続する見込みだ。

2026年3月期通期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		中間期 進捗率
	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%	1,101	9.8%	47.4%
営業利益	1,953	17.4%	2,200	17.9%	247	12.6%	57.4%
経常利益	1,940	17.3%	2,135	17.4%	195	10.0%	58.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,034	18.2%	2,240	18.2%	206	10.1%	72.4%

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

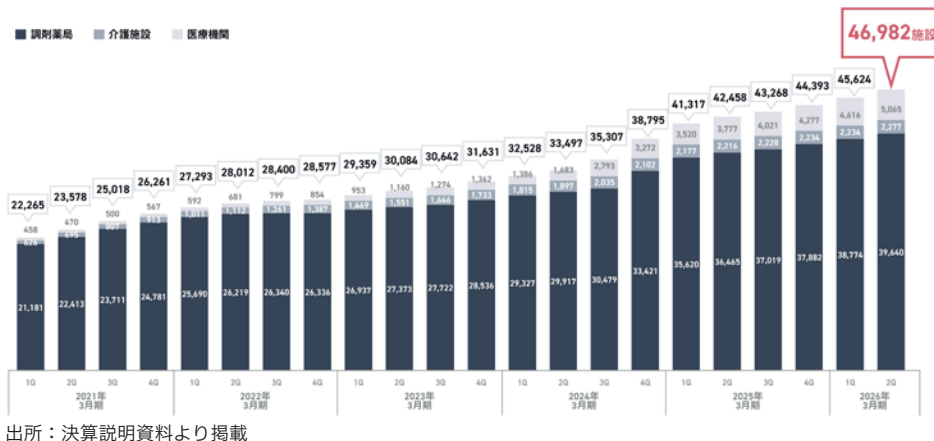
1. 中期経営計画

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。2025年3月期までの過去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。顧客基盤の拡大については、2030年3月期末までに全社ベースの施設保有数100,000施設（2026年3月期中間期末時点の実績は調剤薬局39,640施設、介護施設2,277施設、医療機関5,065施設、合計46,982施設）を目指す。

くすりの窓口 | 2025年12月26日 (金)
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



出所：決算説明資料より掲載

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て業容を拡大する。さらに未病予防事業を第4の柱に育成する方針だ。

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月期の配当予想は前期比3.00円増配の30.00円（期末一括）としており、予想配当性向は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。

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の削減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」という企業理念の下、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。

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.

利益成長の加速を期待

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によって利益成長が加速することが期待され、弊社では成長戦略の進捗状況に注目したい。

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