



2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社くすりの窓口

証券コード：5592

2024年3月期第2四半期決算ハイライト

進捗率は通期業績予想に対する第2四半期終了時点

売上高

4,255百万円

進捗率 51%

営業利益

842百万円

進捗率 68%

経常利益

850百万円

進捗率 72%

親会社株主に帰属する
当期純利益

531百万円

進捗率 72%

ストック売上高

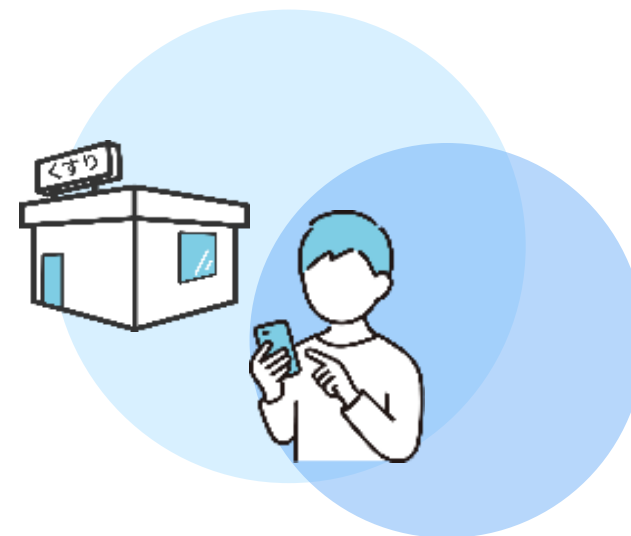
2,742百万円

進捗率 126%

ストック粗利

1,013百万円

進捗率 177%



2024年3月期第2四半期決算ハイライト(事業別)

メディア事業

EPARKくすりの窓口
予約数

2,409 千件

前年同期比 122%

みんなのお薬箱事業

医薬品流通金額
(共同仕入れ、みんなのお薬箱)

112,523 百万円

前年同期比 118%

基幹システム事業

基幹システム利用施設数

4,384 件

前年同期比 127%

ストック売上

1,146 百万円

前年同期比 118%

ストック売上

1,137 百万円

前年同期比 136%

ストック売上

457 百万円

前年同期比 124%

ストック粗利

322 百万円

前年同期比 378%

ストック粗利

546 百万円

前年同期比 157%

ストック粗利

145 百万円

前年同期比 105%

1. 会社概要

2. 2024年3月期 第2四半期業績

3. 成長戦略

くすりの窓口グループ企業理念

「ヘルスケア領域に新しい 価値を提供します」

くすりの窓口企業方針

- I. 一回のお客様を一生のお客様に
- II. 提供するサービス・商品は品質、
シェアNO.1を目指します
- III. 実力主義

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（2023年10月末時点）	
従業員数	428名（2023年9月30日現在） ※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 申明 代表取締役社長：堤 幸治 取締役：外間 健 / 伊藤 伸昭 / 山本 純偉 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	
グループ会社	株式会社ピークウェル 株式会社ファーマリー 株式会社メディカルコーディネート グローバル・エイチ株式会社 株式会社モイネットシステム 株式会社メディカルJSP 株式会社エーシーエス	
株主	NBSEヘルステック投資事業有限責任組合 株式会社EPARK SBI イノベーションファンド1号	

事業を通じて“社会課題の解決”に貢献する

わが国のヘルスケア領域では、急速な高齢化の進展で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います。

一般ユーザー（患者）向けに提供する調剤薬局の検索・予約サイト/アプリ「EPARKくすりの窓口」、電子お薬手帳アプリ「EPARKお薬手帳」は、処方薬受け取り予約機能やPHR（Personal Health Record）管理機能等を有し、利便性と患者の健康管理に役立つサービスを提供しています。限りある医療資源を効率的に機能させ持続可能な医療体制と社会保障を維持するには、今後「未病」（発病には至らないものの健康な状態から離れつつある状態）への対応が重要性を増していくものとみられます。当社は、病気を未然に防ぎ疾病の重症化を防ぐ「未病」対策を医療機関等が進めていくうえでも、その機能を通じて大きく貢献していけるものと考えています。

また、当社が「みんなの共同仕入れサービス（e-オーダーシステム）」、不動在庫となってしまった医薬品を全国の調剤薬局同士が売買できるマッチングサービス「みんなのお薬箱」、基幹システムなどの各種ITプラットフォームを提供することで、医療体系変革の最前線に立つ調剤薬局、医療機関、介護施設、医薬品卸業者の生産性の一層の向上と経営効率・収益の改善、そして貴重な医薬品の廃棄ロスの削減に貢献できることは重要な使命と考えています。

会社概要 | 沿革

2015.6

- (株)EPARKから薬局業種向け事業を譲渡するため、(株)光通信が子会社として保有していた休眠会社を株式会社EPARKヘルスケアへ商号変更、東京都豊島区へ本店移転(実質的な当社事業の創業)

2015.8

- 株式会社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、業務委託による薬局業種向けEPARKサービスの提供を開始

2017.4

- 「みんなのお薬箱」サービスにおける医薬品売買を行う(株)ピークウェルを子会社化

2020.6

- 薬局向けレセコンシステム開発の(株)モイネットシステムを子会社化

2020.10

- フリービット(株)が保有する当社株式の全てを事業整理を目的として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

2020.11

- 株式会社くすりの窓口に社名変更

2020.12

- 医療機関向け電子カルテシステム、レセコンシステム開発の(株)メディカルJSPを子会社化

2016.1

- 株式会社光通信から株式会社EPARKへ当社株式の全部が譲渡され、株式会社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(これまで獲得してきた顧客を含む資産)を会社分割にて当社が取得

2016.8

- 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

2018.3

- みんなのお薬箱事業の顧客開拓を行う(株)ファーマリーを設立

2018.11

- 「みんなの共同仕入れサービス」における価格交渉を行うグローバル・エイチ(株)をI&H(株)との合併で設立

2021.4

- 医事会計、オーダーリング、電子カルテシステム開発の(株)エーシーエスを子会社化

2022.8

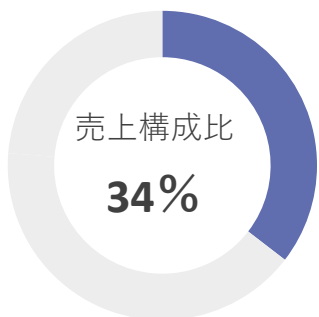
- 医療機関向け「みんなの共同仕入れサービス」の顧客開拓を行う(株)メディカルコーディネートを設立

ビジネスモデル | くすりの窓口の事業内容

- 当社は医療機関から交付された処方箋をインターネットを通じて調剤薬局[※]に送り、準備ができたところで受取りに行くことで待ち時間を短縮できる処方薬受取りの予約サービスからスタートし、その後、調剤薬局のニーズを捉えた独自事業の展開を増やしてきました。
- 近年では、医療機関や介護施設向けのシステム・サービスも展開し、「医・薬・介護、個人ユーザー（患者）をつなぐプラットフォーム」としての機能の拡充を図っています。

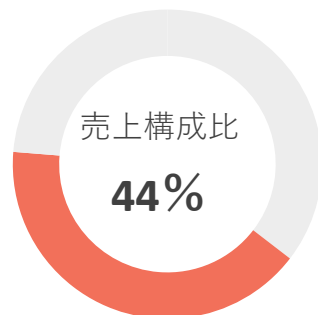
メディア事業

医療機関・薬局と患者をつなぐ
プラットフォーム



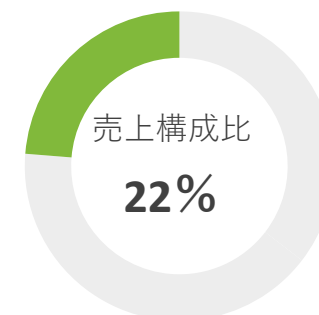
みんなのお薬箱事業

医薬品卸と薬局をつなぐ
プラットフォーム



基幹システム事業

医療機関・薬局・介護施設のデータ連携
プラットフォーム



※調剤薬局：医師の診断の元に処方された薬を調剤する薬局。一般用医薬品や日用品を販売するドラッグストアとは異なります。

*売上高は2024年3月期2Q累計の実績

1. 会社概要

2. 2024年3月期 第2四半期業績

3. 成長戦略

2024年3月期第2四半期実績（連結、累計）

- 成長機会を捉えて、二桁増収増益基調を維持

単位：百万円	2023年3月期 2Q (7-9月)	2024年3月期 2Q (7-9月)	前年同期比	2023年3月期 2Q累計 (4-9月)	2024年3月期 2Q累計 (4-9月)	前年同期比
売上高	1,748	2,101	+20%	3,574	4,255	+19%
売上総利益	969	1,188	+23%	2,001	2,442	+22%
営業利益	227	384	+69%	557	842	+51%
経常利益	95	380	+296%	452	850	+88%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲10 [※]	230	-	166	531	+219%
EBITDA	288	615	+114%	828	1,315	+59%

※2023年3月期2Qは持分法適用会社のグローバル・エイチ株式会社の減損損失を計上をしております。

2024年3月期第2四半期実績

単位：百万円

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 2Q累計 (4-9月)	2024年3月期 通期予想	通期予想比
売上高	6,489	7,420	4,255	8,298	51%
メディア事業	2,027	2,612	1,426	3,117	46%
みんなのお薬箱事業	2,987	3,009	1,880	3,257	58%
基幹システム事業	1,475	1,749	948	1,924	49%
売上原価	3,117	3,346	1,812	-	-
売上総利益	3,372	4,074	2,442	-	-
販売管理費	2,657	3,024	1,599	-	-
営業利益	715	1,050	842	1,233	68%
経常利益	815	938	850	1,178	72%
親会社株主に帰属 する当期純利益	515	391	531	751	72%

2024年3月期下半期

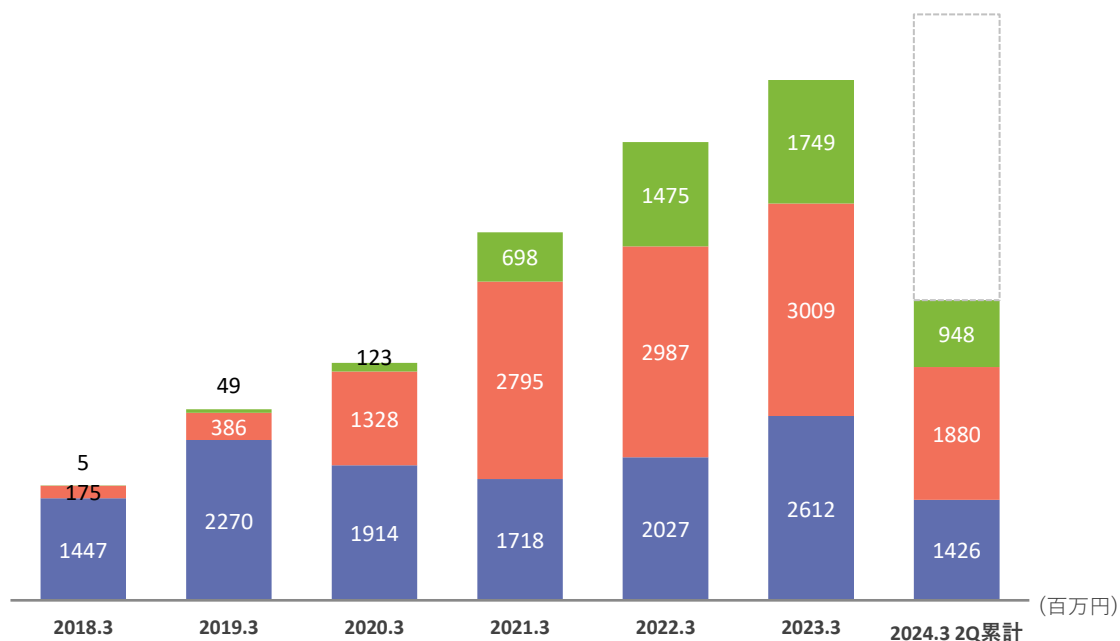
上場費用発生、病院・クリニック向けサービスの拡大計画により通期予想は据え置き

2024年3月期第2四半期実績

- 強固な顧客基盤と、継続的な売上をもたらすストック型事業を重視する事業モデルをベースに成長を維持しています。
- 3つの事業のバランスの良い売上構成を実現しつつあり、連結営業利益率も上昇基調にあります。

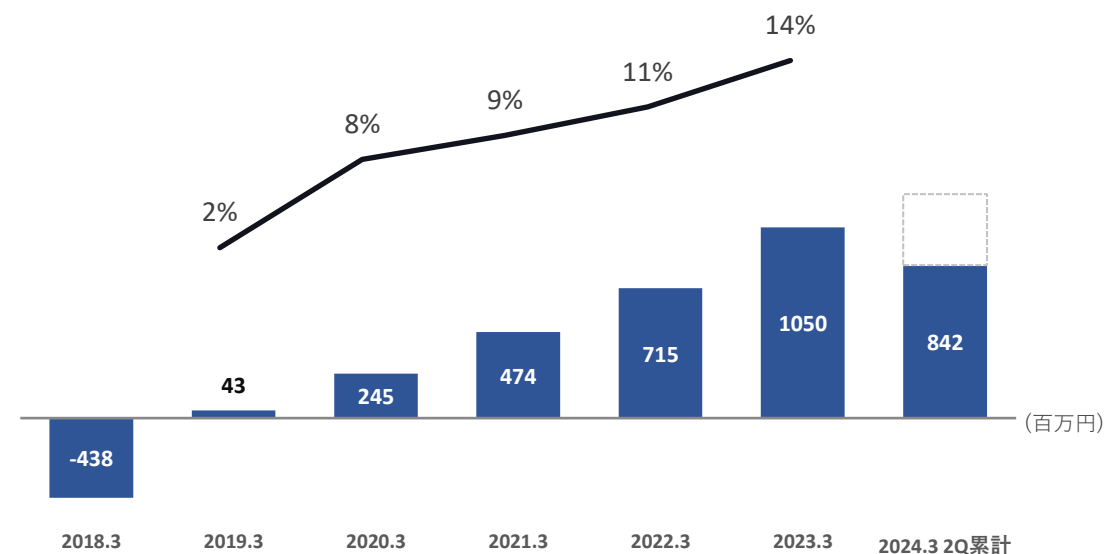
連結売上の推移

■ メディア事業部 ■ みんなのお薬箱事業 ■ 基幹システム事業



連結営業利益の推移

■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



事業別ストック売上推移

以下のように定義して算出しております。

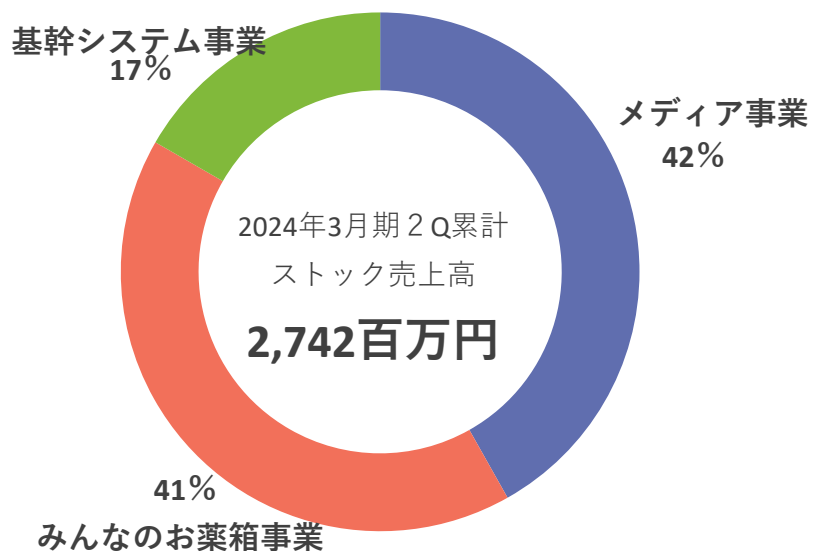
ストック売上：月額利用料や契約に基づいて将来にわたって継続的に得られる売上と定義

ストック粗利：「ストック売上」から当該サービスを維持提供するためのコストを除いた利益

ショット売上：各種サービス導入時に初期費用収入として得られる売上

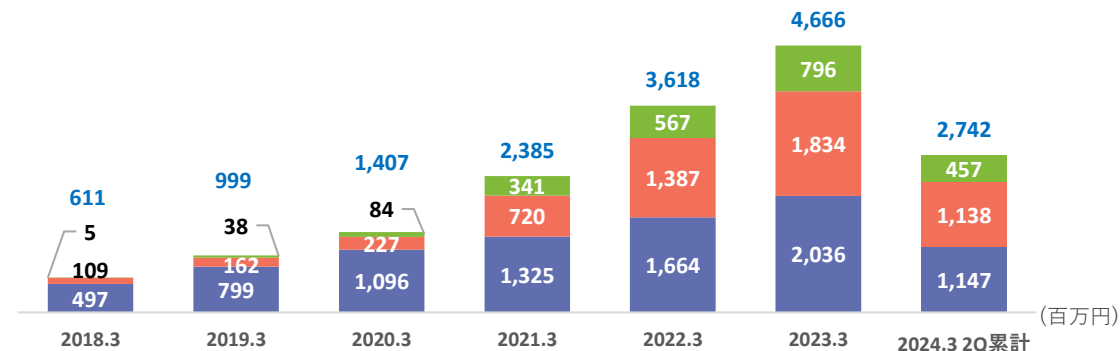
ショット粗利：「ショット売上」から当該売上に係るコストを除いた利益

ストック売上構成比率



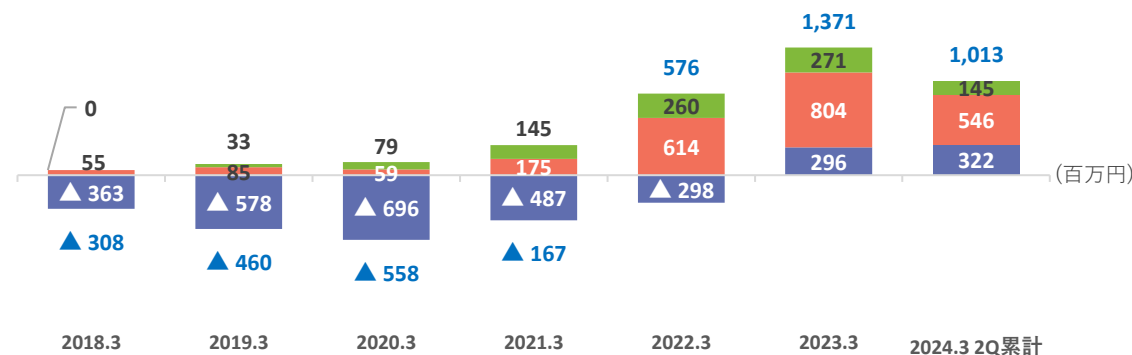
事業別ストック売上推移

■ メディア事業部 ■ みんなのお薬箱事業 ■ 基幹システム事業



事業別ストック粗利推移

■ メディア事業部 ■ みんなのお薬箱事業 ■ 基幹システム事業



■ メディア事業：EPARKくすりの窓口予約件数(通期)

2021年3月期		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期	
2Q累計	通期	2Q累計	通期	2Q累計	通期	2Q累計	通期
929	2,181	1,381	2,988	1,932	4,168	2,409	-

単位：千件

■ みんなのお薬箱事業：医薬品流通金額(共同仕入れサービス、みんなのお薬箱サービス)

2021年3月期		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期	
2Q累計	通期	2Q累計	通期	2Q累計	通期	2Q累計	通期
24,405	75,663	71,747	158,104	95,114	200,576	112,523	-

単位：百万円

■ 基幹システム事業：業種別利用施設数

	2021年3月期		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期	
	2Q累計	通期	2Q累計	通期	2Q累計	通期	2Q累計	通期
薬局	1,342	1,442	1,541	1,663	1,778	1,910	2,064	-
介護*	400	618	817	1,091	1,256	1,438	1,897	-
医科	427	421	436	434	424	431	423	-
合計	2,169	2481	2,794	3,188	3,458	3,779	4,384	-

単位：店舗

単位：施設

単位：施設

※介護：2023年9月に介護サプリア社の当社保有株式を一部売却し、連結の範囲から除外したため、介護サプリア社の保有を除外

財務基盤

- 第2四半期末は、「みんなの共同仕入れ」サービスにおいて、スキームの安定運用を図るため短期借入を実施したことによる現金の一時的な増加がありました。恒常的に60億円前後のネット・キャッシュ・ポジションを保ち、健全な流動性と財務状態を維持しています。

2023年3月期

現金 5,947	未払金 7,872
その他資産 6,272	その他負債 1,554
	純資産 2,794



2024年3月期1Q

現金 6,447	未払金 8,783
その他資産 6,930	その他負債 1,495
	純資産 3,099



2024年3月期2Q

現金 11,673	短期借入金 5,100
	未払金 8,741
その他資産 7,009	その他負債 1,602
	純資産 3,238

(百万円)

1. 会社概要

2. 2024年3月期 第2四半期業績

3. 成長戦略

2024年3月期 第2四半期におけるあらたな取り組みの状況

加賀電子およびツルハと共同で「処方箋受付機」と「処方箋受取りロッカー」を加賀電子本社ビル内に設置、同社の従業員向けに運用開始

株式会社ツルハホールディングスの子会社である株式会社ツルハと連携し、くすりの窓口が製造・販売する「処方箋受付機」と加賀電子株式会社が製造・販売する「受取ロッカー」を加賀電子の本社（秋葉原）ロビーへ設置し、従業員はもとより、誰もが薬局へ行かずにオンライン上で服薬指導を受け、専用ロッカーから薬が受け取れるサービスを2023年10月23日より開始いたしました。



来局・予約前に、処方されたお薬在庫のある薬局が見つかる「在庫検索機能」を提供中

昨今のせき止め薬・たん切りの薬の医薬品供給不足の状況から、2023年9月1日から10月14日までに発生したお薬の受取り予約キャンセル（予約実績全体の3.8%）の理由を調査したところ、約6割が「在庫なし」によるものとの結果になりました。通院後当日にお薬を受け取りたいという需要に応えるため、くすりの窓口は来局・処方せん予約前に「処方された薬」の在庫がある可能性の高い薬局を検索できる「在庫検索機能」を提供しています。



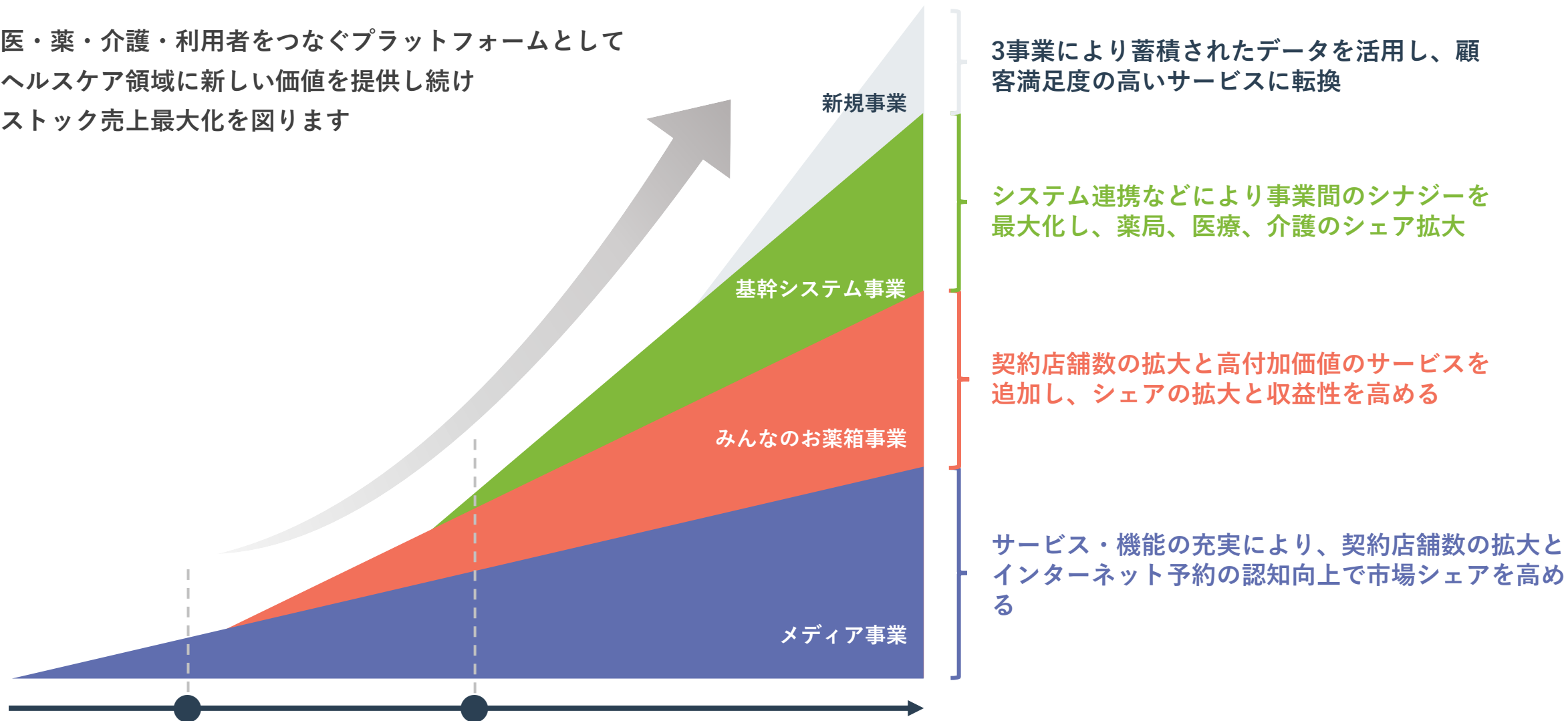
「お薬の受取り方の多様化」を目指しセブン-イレブン店舗での受取りの実証実験を開始

株式会社セブン-イレブン・ジャパンと連携し、調剤薬局以外で処方せんの受付・お薬の受取りができるサービス「処方箋受付機」をセブン-イレブンの一部店舗内に設置し、お薬のコンビニ受取りサービスを提供する実証実験を2023年7月5日より開始いたしました。

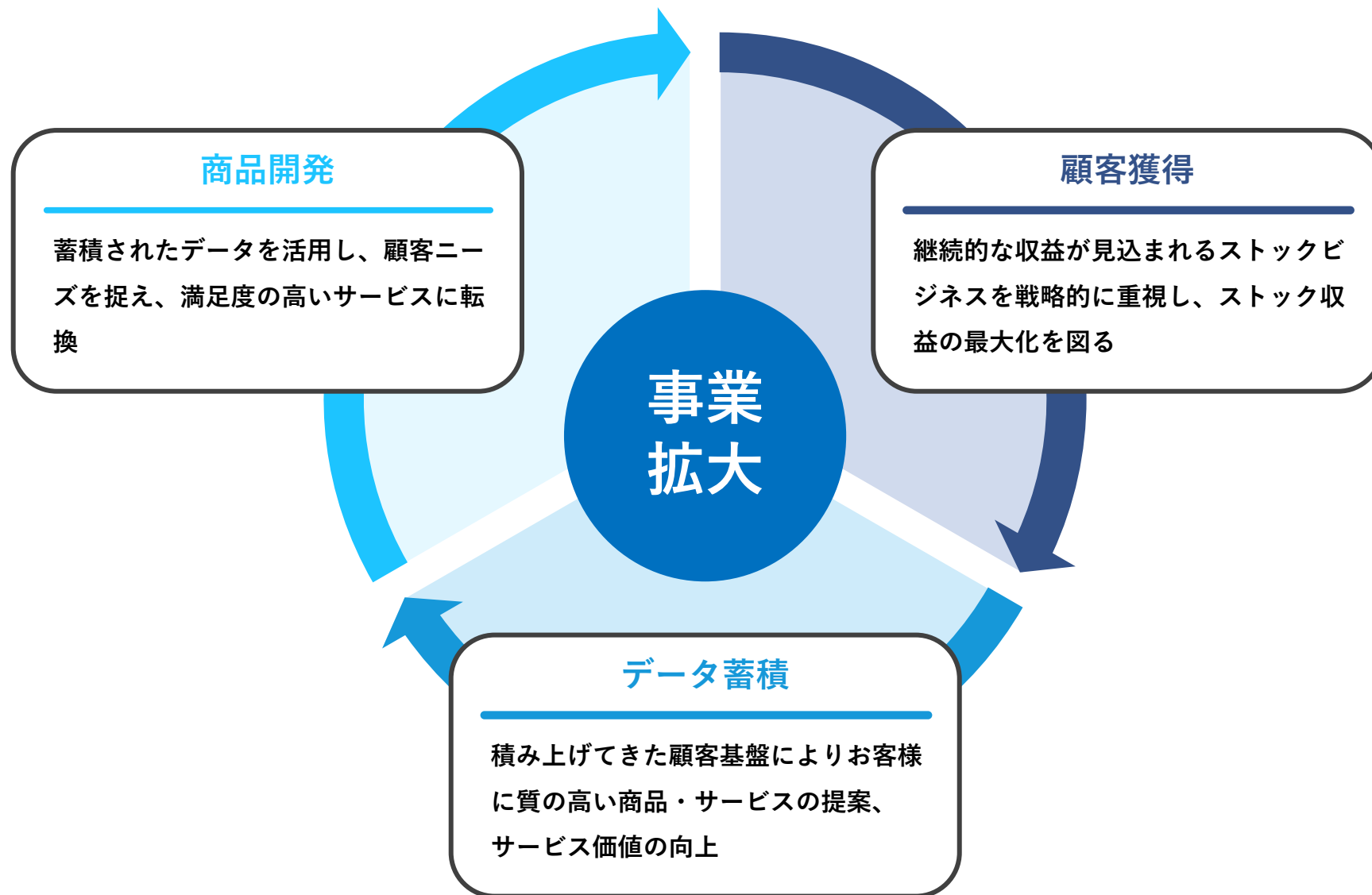


中期成長戦略 | 売上の成長イメージ

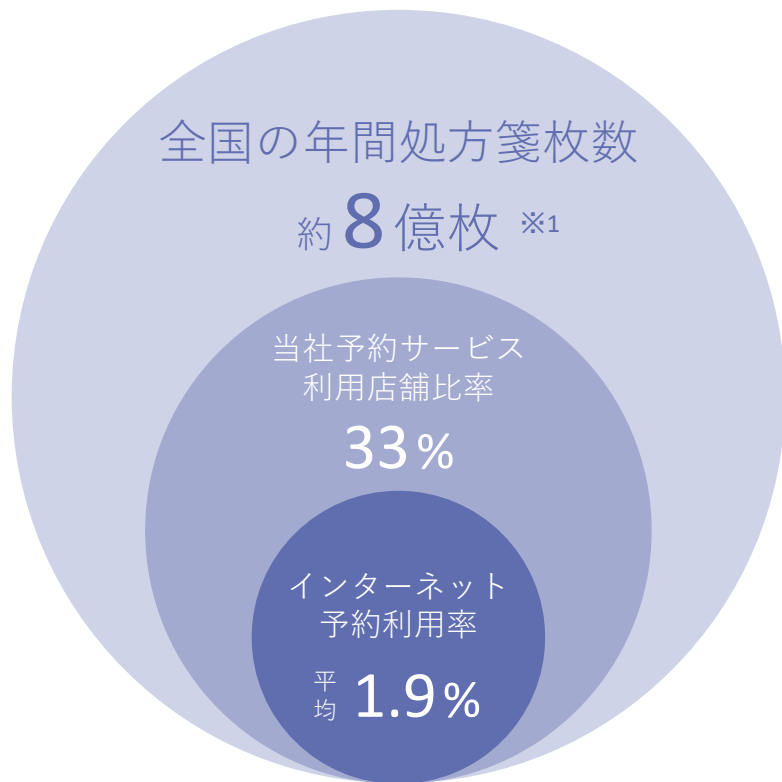
医・薬・介護・利用者をつなぐプラットフォームとして
ヘルスケア領域に新しい価値を提供し続け
ストック売上最大化を図ります



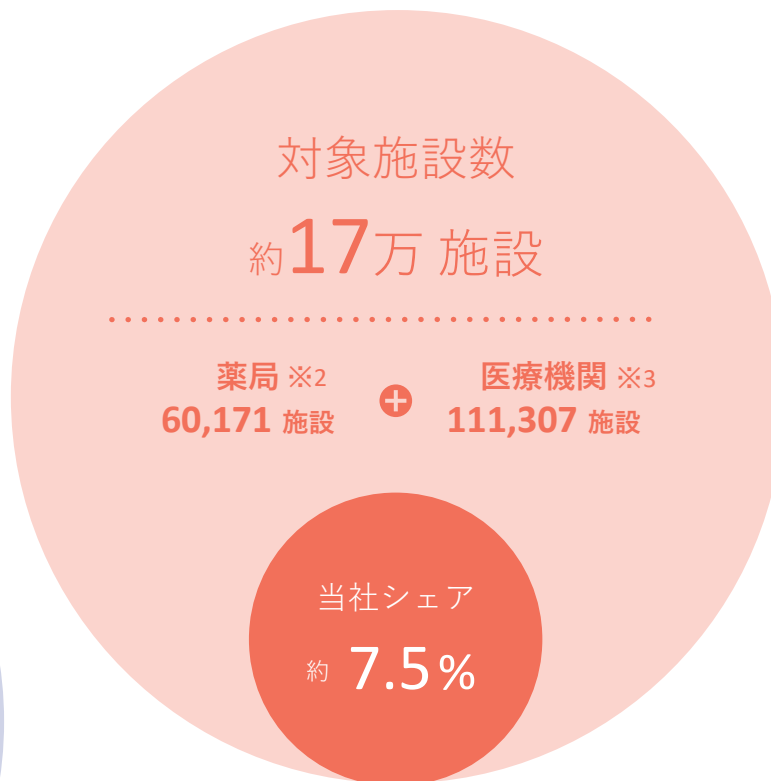
中期成長戦略 | 中長期成長戦略における成長エンジン



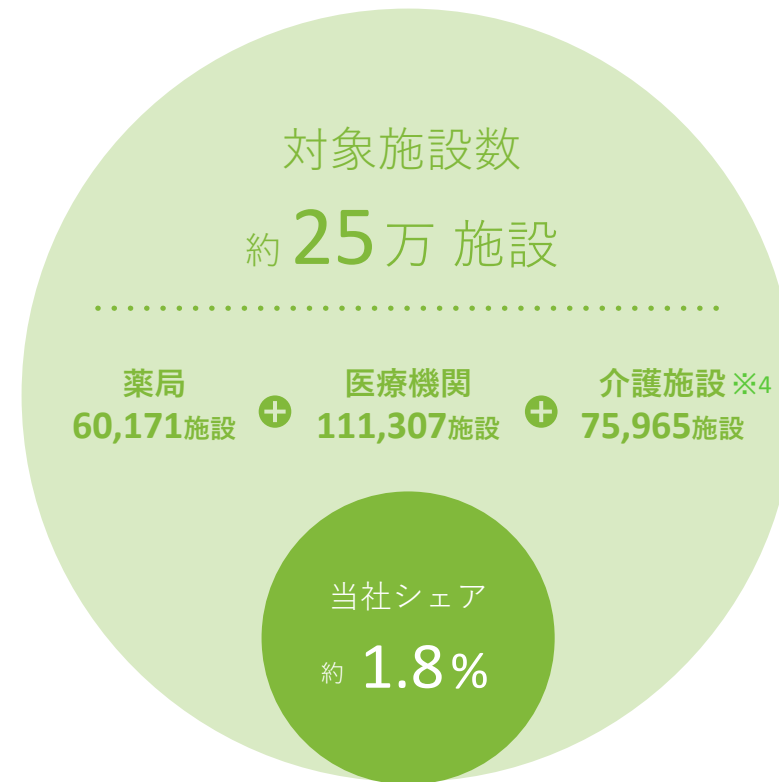
メディア事業



みんなのお薬箱事業



基幹システム事業



※1. 出典：日本薬剤師会 医薬分業進捗状況(保険調剤の動向)より 令和4年度集計※2. 出典：厚労省「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」より
※3. 出典：厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末概数)」より
※4. 出典：R40324社保審介護保険部会資料より

資金使途と財務方針・財務規律

- 営業キャッシュフローと上場（新株発行）により調達した資金は、規律ある形で成長のための事業基盤の強化に投資
- オーガニックな成長に加え、十分なシナジーが見込まれる場合にはインオーガニックな成長戦略も選択肢に
- 上場により調達した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

単位：百万円

項目	システムの種類	使途予定時期			
		2023年3月期	2024年3月期	2025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	660	1,000	1,155	2,815
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				
基幹システム事業	電子処方箋、電子薬歴等に係るDX化対応				

- 新規上場して間もない段階であり、今後2年間程度は成長投資に重点を置く時期と位置付けるものの、それ以降は業績動向を見ながら配当など株主還元策を積極的に検討

投資家の皆様から比較的多く寄せられるご質問にお答えします

(事業環境・事業内容・事業モデル)

Q1. 売上や利益の季節性はあるか？

季節性インフルエンザの流行や季節性アレルギーにより季節ごとに患者数や処方箋の発行枚数が変動する可能性はあると考えられますが、売上への影響は軽微となります。その他の主要事業においても売上に影響を与えるような季節性はみられないと考えております。

Q2. 競争上の強みはどこにあると考えているか？

- ・①顧客への迅速なアプローチが可能な営業体制を構築していること、②商品開発を自社で行うことによりノウハウの蓄積と環境変化への柔軟な対応を可能にしていること、③将来にわたって継続的に収益をもたらすストックビジネスを重視し最大化を図る事業展開を行っていること、が当社の競争力の主な源泉と考えています。

(事業環境・事業内容・事業モデル)

Q3. 薬価改定は業績にどう影響するか？

薬価改定は直接的に当社の売上や利益に直接的な影響を与えるものではありませんが、当社の最大の顧客層である調剤薬局にとっては経営にマイナス影響を及ぼす要因になりかねないとみています。弊社グループで提供する共同仕入れサービスや不働在庫のマッチングサービス、在庫管理システム等を活用していただくことで薬価差益の向上や在庫管理の改善につなげていただく余地が広がる可能性があると考えており、そのような需要の取り込みを図ってまいります。

Q4. 電子処方箋の普及による影響の見通しは？

処方箋のデジタル化による電子処方箋は今年1月に全国で運用が開始されたものの、7月時点の導入率は2%台にとどまったと報じられており、本格的な普及はこれからとみられます。いわゆる医療DX化が国をあげて推進されている段階であり、医療及び健康管理分野においてITを利用した様々なサービスを展開している当社にとっては追い風と捉え、一層の顧客基盤の拡大と一般消費者に対するサービスの認知向上に努めていきたいと考えます。

(業績・業績見通し・財務状況)

Q5. 第1四半期、第2四半期の業績の進捗率をみると通期の業績予想がかなり控えめなのはなぜか？

第1四半期および第2四半期の売上はほぼ想定内の動きとなりましたが、通期見通しに対する営業利益の進捗率は比較的高く推移しています。下半期は採用強化による採用費用・人件費の増加を見込むほか、病院・クリニックを中心にシェア獲得に時間を要している分野の強化を図っていく計画であり、販管費の増加を見込んでいます。通期予想に変更が生じた場合は速やかに適時開示してまいります。

(事業戦略・財務戦略)

Q6. 配当の方針は？

新規上場して間もない段階であり、今後2年間程度は成長投資に重点を置く時期と考えていますが、それ以降は業績動向を見ながら配当など株主還元策を積極的に検討していく考えです。

Q7. EPARKへのロイヤリティは今後も減少していく見通しか？

10月4日付で公表している「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」に記載の通り、2023年4月からロイヤリティ料率が変更されています。今後も(株)EPARKとロイヤリティ料率の協議を行ってまいります。

当社の連結決算は日本会計基準を採用しています。

業績予想などを含む本資料は、当社が現時点で入手可能な情報の正確性と、合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しており、実際の業績は、経済状況の変化や顧客ニーズの変化、または法規制等の変更等、さまざまなリスクや不確定な要因により異なる可能性があります、その達成を約束するものではありません。

IRに関するお問い合わせ

株式会社くすりの窓口 管理本部IR担当

E-mail

ir@kusurinomadoguchi.co.jp

IR サイト

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