



2025 年 8 月 14 日

各位

会 社 名 株式会社くすりの窓口
代表者名 代表取締役社長 堤 幸治
(コード番号：5592 東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部長 外間 健
(TEL 03-6712-7406)

2026 年 3 月期第 1 四半期決算説明動画及び決算説明書き起こしに関するお知らせ

当社は、2026 年 3 月期第 1 四半期決算及び事業の内容に関してご説明するため、「決算説明動画」および「決算説明の書き起こし」を公開いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

なお、決算説明動画は、市場参加者の皆様に当社へのご理解を一層深めていただくことを目的に当社が自主的に公開するものであります。

決算内容の詳細については、本日開示しております決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

1. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算説明動画

<https://youtu.be/swFhwyYPAes>

2. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算説明の書き起こし

2026 年 3 月期第 1 四半期決算説明の書き起こしについては、次頁以降をご高覧ください。

以上



2025年8月14日

2026年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社くすりの窓口 証券コード：5592

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

【スピーカー】株式会社くすりの窓口 代表取締役社長 堤 幸治
くすりの窓口の堤でございます。
ご視聴頂きありがとうございます。

それでは、2026年3月期第1四半期の決算発表をさせていただきます。

1. 2026年3月期第1四半期 連結決算概要

2026年3月期第1四半期 連結決算概要

2026年3月期 第1四半期	全事業の売上高が前期を上回ったため、増収増益。	連結売上高 29.1億円 前期比 +11%	連結営業利益 6.2億円 前期比 +65%	ストック粗利 8.5億円 前期比 +23%
	メディア事業	施設保有数の増加に加え、処方箋ネット受付数も増加し、前期比で増収増益。	売上高 11.5億円 前期比 +9%	ストック粗利 3.8億円 前期比 +42%
	みんなのお薬箱事業	不動産在庫サービスは、中堅・大手の取引量の増加により、増収増益。仕入れサポートサービスは改善途中だが、流通額は徐々に回復傾向。	売上高 8.7億円 前期比 +12%	ストック粗利 3.8億円 前期比 +15%
	基幹システム事業	調剤薬局向けレセコン、薬歴と調剤監査システムの導入が進み増収。新商材のリリースなど先行投資の影響によりストック粗利は減益。	売上高 8.2億円 前期比 +11%	ストック粗利 1.4億円 前期比 △9%

※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。

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

はじめに連結決算概要です。

連結売上高、連結営業利益につきましては、全事業の売上高が前期を上回ったため、増収増益となりました。連結売上高については、前期比11%増の 29.1 億円、連結営業利益につきましては 65%増の 6.2 億円で着地となりました。

当社は単一セグメントである兼ね合いもあり、連結営業利益ではなく、各事業の売上高、ストック粗利を成長指標として図っております。

メディア事業については、処方箋ネット受付の施設保有数の増加に加え、処方箋ネット受付数も着実に増加し、前期比で増収増益となりました。

みんなのお薬箱事業については、不動産在庫サービスの中堅・大手の取引量の増加により、増収増益となりました。

仕入れサポートサービスは改善途中ですが、流通額は徐々に回復傾向に推移しております。

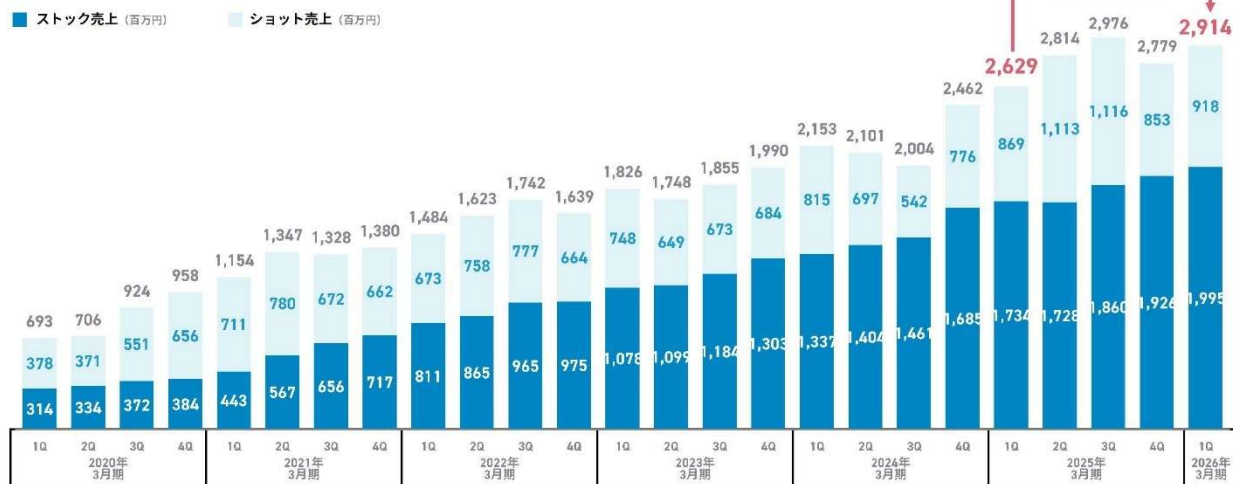
基幹システム事業については、調剤薬局向けレセコン、薬歴と調剤監査システムの導入が進み増収となりました。

一方、新商材のリリースなど先行投資の影響によりストック粗利は減益となりました。

2. 2026年3月期第1四半期 業績報告

連結売上高

2025年3月期は診療・調剤報酬改定の年度で特需があり業績も大きく伸長しましたが、2026年3月期第1四半期のショット売上、ストック売上は共にその前年を上回りました。2026年3月期第1四半期のストック売上は、3事業が全て前期および前四半期で増収となったことで過去最高を更新しました。



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

6

続きまして、四半期毎の売上高推移になります。

2025年3月期は診療・調剤報酬改定の年度で特需があり業績も大きく伸長しましたが、2026年3月期第1四半期のショット売上、ストック売上は共にその前期を上回りました。

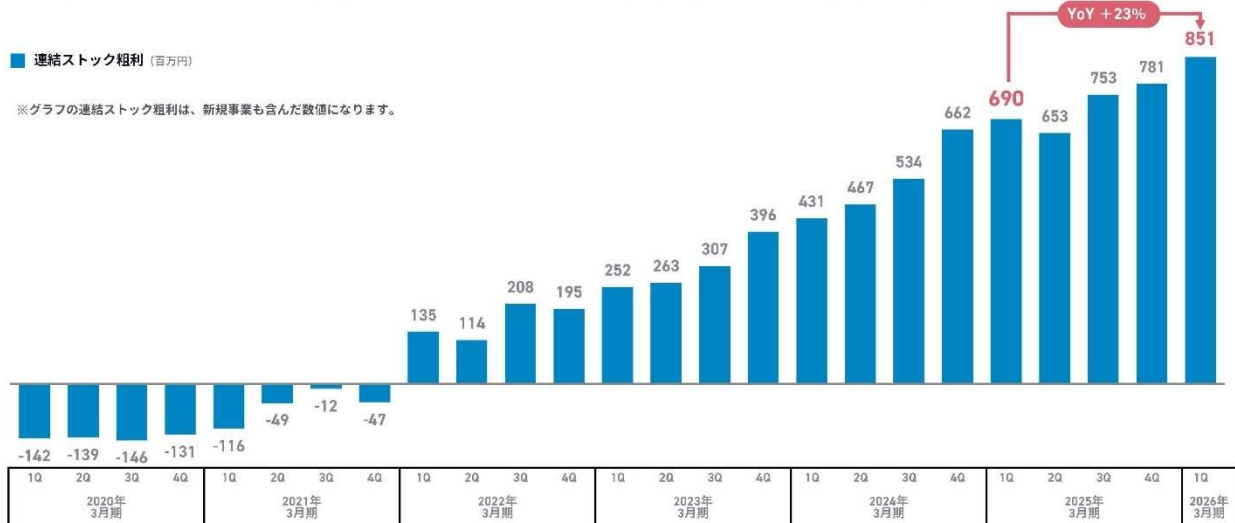
特に2026年3月期第1四半期のストック売上は、3事業が全て前期および前四半期で増収となったことで過去最高を更新しました。

連結ストック粗利

2026年3月期第1四半期は、メディア事業とみんなのお薬箱事業のストック売上が増加したことによりストック粗利は過去最高を更新しました。みんなのお薬箱事業は、中堅・大手による不動産在庫サービスの取引量の増加により好調でした。

■ 連結ストック粗利 (百万円)

※グラフの連結ストック粗利は、新規事業も含んだ数値になります。



次に連結ストック粗利です。

連結ストック粗利につきましては、メディア事業とみんなのお薬箱事業のストック売上が増加したことにより過去最高を更新しました。

みんなのお薬箱事業は、中堅・大手による不動産在庫サービスの取引量の増加により好調でした。

連結営業利益

連結営業利益は、全ての事業が増収だったことと、子会社の合理化をはじめとするグループ全体のコスト適正化に努めたことで、過去最高を更新しました。

■ 営業利益 (百万円)



次に連結営業利益です。

連結損益計算書になります。

記載のとおりですが、親会社株主に帰属する四半期純利益は、2026 年 3 月期の業績予想に対して進捗が遅れておりますが、予定している第 2 四半期の資本金の減資に伴う繰越欠損金に係る繰延税金資産の追加計上で計画通りに推移する見通しです。

2. 2026年3月期第1四半期 業績報告

2026年3月期第1四半期の繰越欠損金の処理について

6月24日の第21期定時株主総会においては、第2号議案「資本金の額の減少の件」のご承認いただき、減資の手続きを進めており、資本金の額の減少の効力発生日が9月を予定しております。

この資本金の減少に伴う繰越欠損金に係る繰延税金資産の追加計上は第 2 四半期に予定されており、第 1 四半期の「親会社株主に帰属する四半期純利益」の進捗率は遅れではないため、通期の業績予想につきましては変更ございません。

計上金額につきましては、会計監査人や顧問税理士へも確認を取り、第2四半期の決算発表時に開示致します。

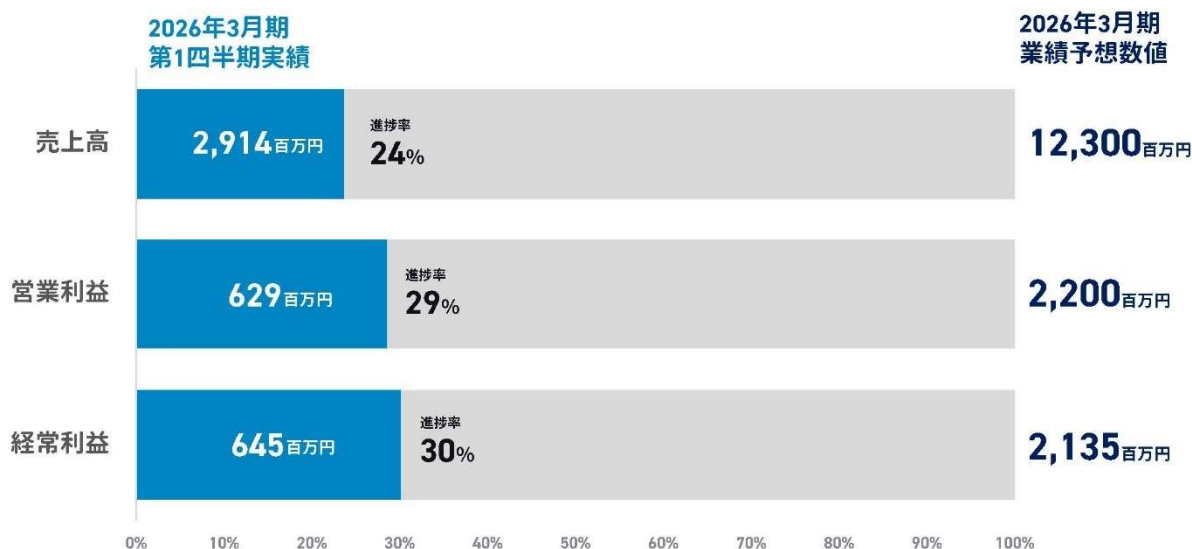
くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

11

次は、2026 年 3 月期第 1 四半期の繰越欠損金の処理についてです。
先程も簡単にご説明申し上げましたが、記載のとおりとなります。

2. 2026年3月期第1四半期 業績報告

2026年3月期第1四半期の業績進捗率



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

12

次に 2026 年 3 月期第 1 四半期の業績進捗率です。
進捗率は記載のとおりですが、ほぼ計画通りに推移できていると認識しております。

連結貸借対照表

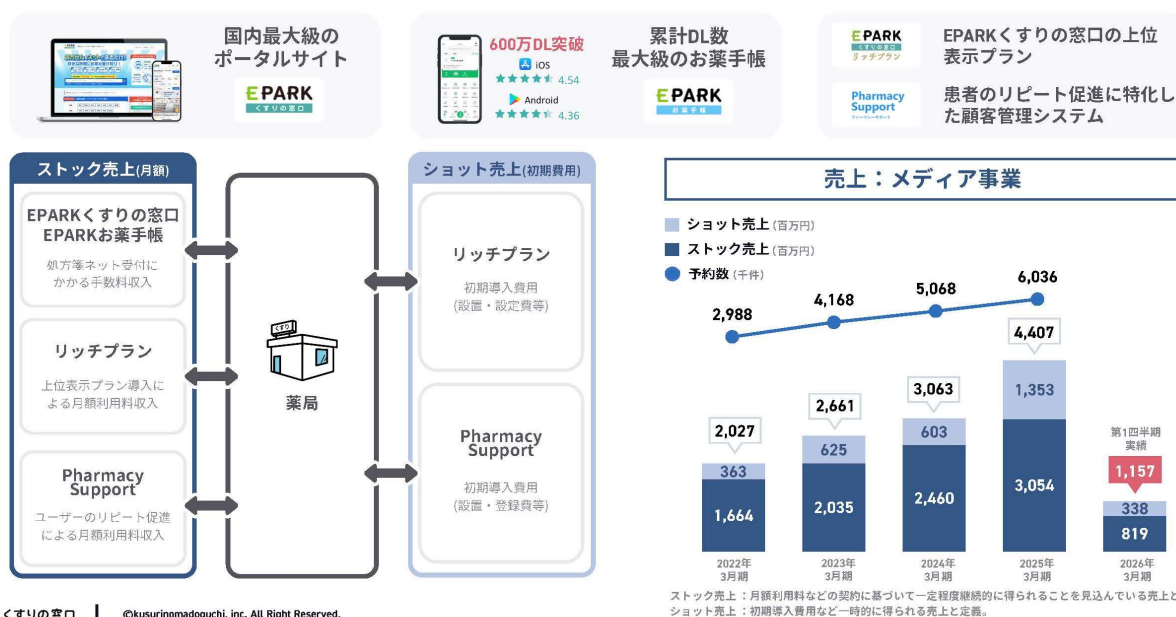
仕入れサポートサービスの請求回収代行スキームが変更になったことで、現預金と流動負債が大幅に減少いたしました。
また、第1四半期に配当金と税金の支払を行っております。

単位：百万円	2026年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	増減率	2025年3月期 第4四半期	増減率
総資産	11,874	18,888	△37%	12,157	△2%
流動資産	5,879	13,977	△58%	6,229	△6%
現預金	1,888	10,250	△82%	2,104	△10%
固定資産	5,995	4,911	+22%	5,928	+1%
負債	3,249	12,242	△74%	3,640	△11%
流動負債	2,772	11,545	△76%	3,125	△11%
固定負債	477	697	△32%	515	△7%
純資産	8,625	6,645	+30%	8,516	+1%

次にバランスシートになりますが、こちらも記載のとおりでございます。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | ビジネスモデル



これからは各事業について、説明いたします。

はじめにメディア事業です。

こちらのビジネスモデルですが、国内最大級の調剤薬局向けのメディアである EPARK くすりの窓口と、同じく国内最大級のお薬手帳である EPARK お薬手帳からの処方箋ネット受付による手数料が、ストック売上高の大きな収益源となっております。

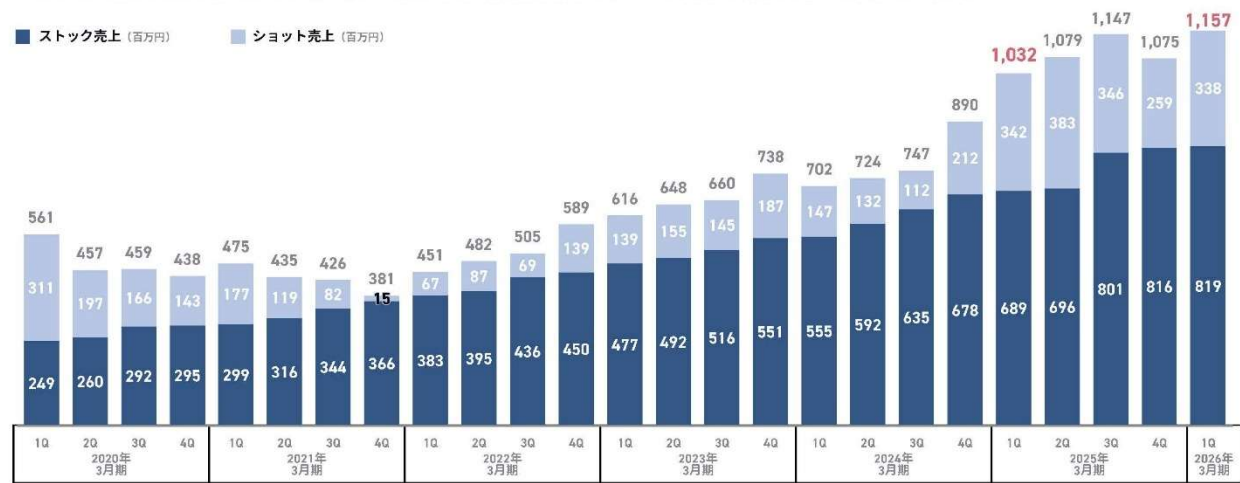
その他に、サイト内上位表示のリッチプランの毎月いただく掲載費、ユーザーのリピート促進システムであるファーマシーサポートのシステム費がストック売上高に入ります。

また、ショット売上高については、リッチプラン及びファーマシーサポートの初期導入費用が主な収益源となっております。

3. 事業内容と業績
メディア事業 | 売上高

ショット売上は、前期の水準(四半期平均332百万円)で推移しており、ストック売上は、処方箋ネット受付数の増加により売上が伸長しております。

※メディア事業にEPARK人間ドックの売上を含めておりましたが、今後未病予防事業として報告するため、遡って売上を修正しております。



メディア事業の売上高です。

第1四半期のショット売上高は、前期ショット売上高の四半期平均の332百万円の水準で着地しました。

ストック売上は、処方箋ネット受付の施設保有数の増加に加え、処方箋ネット受付数の増加により順調に推移いたしました。

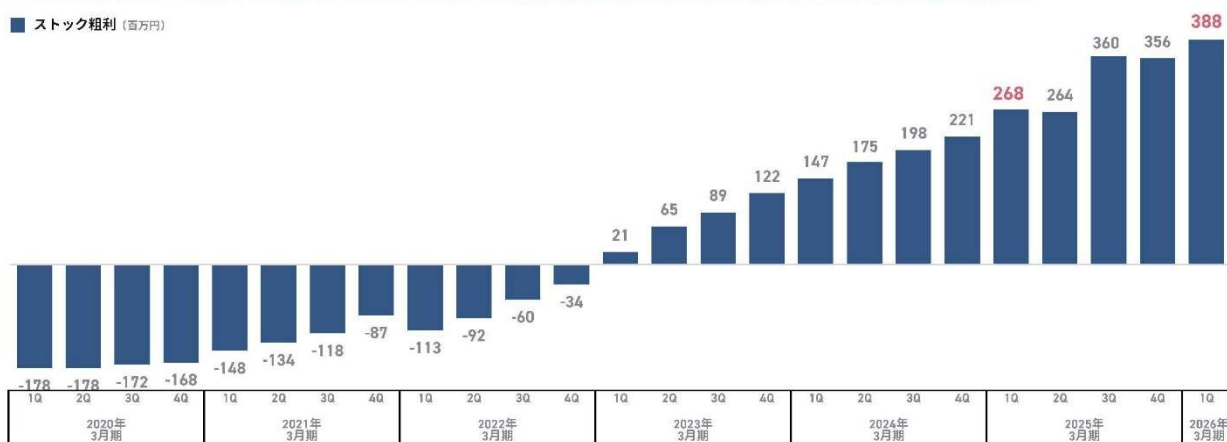
3. 事業内容と業績

メディア事業 | ストック粗利

処方箋ネット受付数の増加と粗利率の改善により増益となりました。2025年3月期第1四半期の粗利率は39%、2026年3月期の第1四半期の粗利率は47%となり、過去最高を更新しました。2025年3月期第4四半期は、将来に向けての先行投資などを行ったことでストック粗利が減少しておりました。

※メディア事業にEPARK人間ドックの売上を含めておりましたが、今後未病予防事業として報告するため、遡ってストック粗利を修正しております。

■ ストック粗利 (百万円)



※一部の予約定義の修正を2025/3の1Qと2Qで調整しております。

くすりの窓口 | ©kusrinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

17

次にストック粗利です。

処方箋ネット受付数の増加と粗利率の改善により増益となりました。

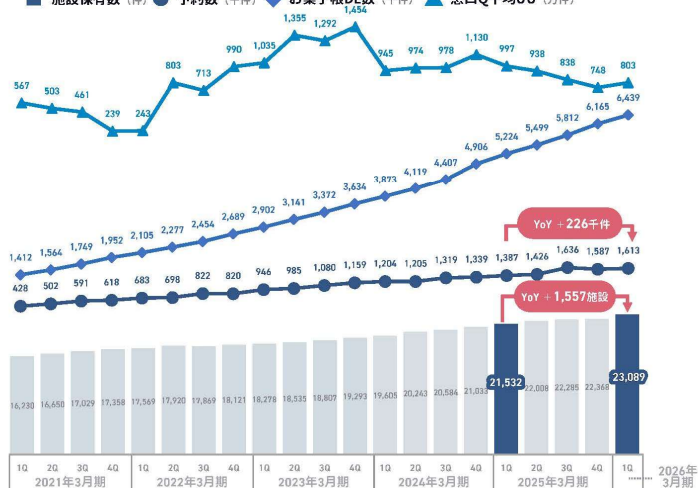
2025年3月期第1四半期の粗利率は39%、2026年3月期の第1四半期の粗利率は47%となっております。また、メディア事業の四半期ストック粗利は、過去最高益を更新しました。

3. 事業内容と業績

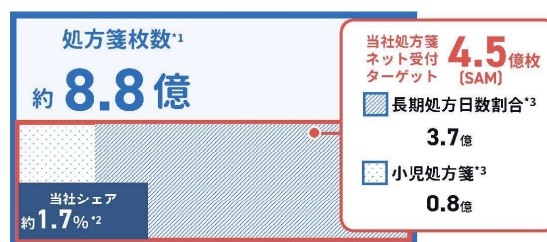
メディア事業 | KPI (重要指数)

EPARKお薬手帳アプリも累計ダウンロード数が600万を突破後も好調に推移。EPARKくすりの窓口からお薬手帳への囲い込みが進んでおります。

■ 施設保有数 (件) ■ 予約数 (千件) ◆ お薬手帳DL数 (千件) ▲ 窓口Q平均UU (万件)



くすりの窓口 | ©kusrinomadoguchi, inc. All Right Reserved.



*1. 調剤医療費総額、処方箋枚数(受付回数)令和4年4月~令和5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

18

これはメディア事業の KPI となります。

処方箋ネット受付は 2025 年 3 月期第 1 四半期と比べて 22 万 6 千件増加しました。

それに伴いストック売上も確実に積みあがっております。

次に EPARK お薬手帳のダウンロード数は、643 万ダウンロードとなりました。

引き続き、お薬手帳の付加価値となる機能を充実させて、ダウンロード数を伸ばしていきます。

また、施設保有数も順調に増加しており、23,089 店舗となっております。

処方箋ネット受付のシェアについては国内 No.1 の規模ではありますが、サービス認知度の課題もあり、まだまだシェアが 2%弱と低い状況ではありますが、別の見方をすれば市場ポテンシャルは非常に高いとも言えます。

今後、さらに様々な施策を実施して処方箋ネット受付のサービスを拡大していきます。

3. 事業内容と業績

メディア事業 | トピックス

処方箋ネット受付周りの施策

処方箋ネット受付の機会損失を防ぐ施策

患者様がネット予約した薬局店舗に薬の在庫がない場合の解決策である『AI stock 機能』。キャンセルデータと薬の在庫データをもとに自社グループの予約患者様の離脱抑止や商圏内のキャンセル予約にアプローチが出来ることから、特に大手の調剤薬局やドラッグストアからの引き合いが強く、**2026年3月期第1四半期で1,089店舗を獲得**。



ネット予約時に薬局店舗に薬の在庫がない場合に…
処方箋ネット予約患者 予約したい薬が店舗に在庫がない
在庫のある店舗へと誘導することで
自社薬局のキャンセル改善
(その他の集約)
他社薬局キャンセル重症の通知
他社で処方した、予約店舗に薬がなかった場合の通知
在庫情報からの重症通知による集約
この中で重症通知された患者の集約

『AI stock機能』
(グループ店舗間共有)
各店舗の在庫システムと連携し
在庫状況を共有
AI stock機能
特許
出願中

自社グループ店舗
調剤薬局
ドラッグストア
準備可能薬局として表示

リアル店舗の強化施策

店舗での業務効率化施策

- AI受付
調剤薬局の人的費高騰や薬剤師不足の課題に対する施策として店舗内の基本受付業務をAIが自動化するシステムは、**大手ドラッグでの導入が進んでいます。**
- その他
 - ◇ 処方箋受付機
 - ◇ お薬の受取りロッカー
 - ◇ 発券機



次にメディア事業のトピックスです。

AI スtockにつきましては、店舗にくすりの在庫がないことの機会損失を防ぐことで一人でも多くの患者様のお薬を調剤し、その後のお客様の困り込みにつながるなど、他社にはないサービスのため、引き合いが強いサービスとなっております。

2026 年 3 月期第 1 四半期は、1,089 店舗を獲得いたしました。

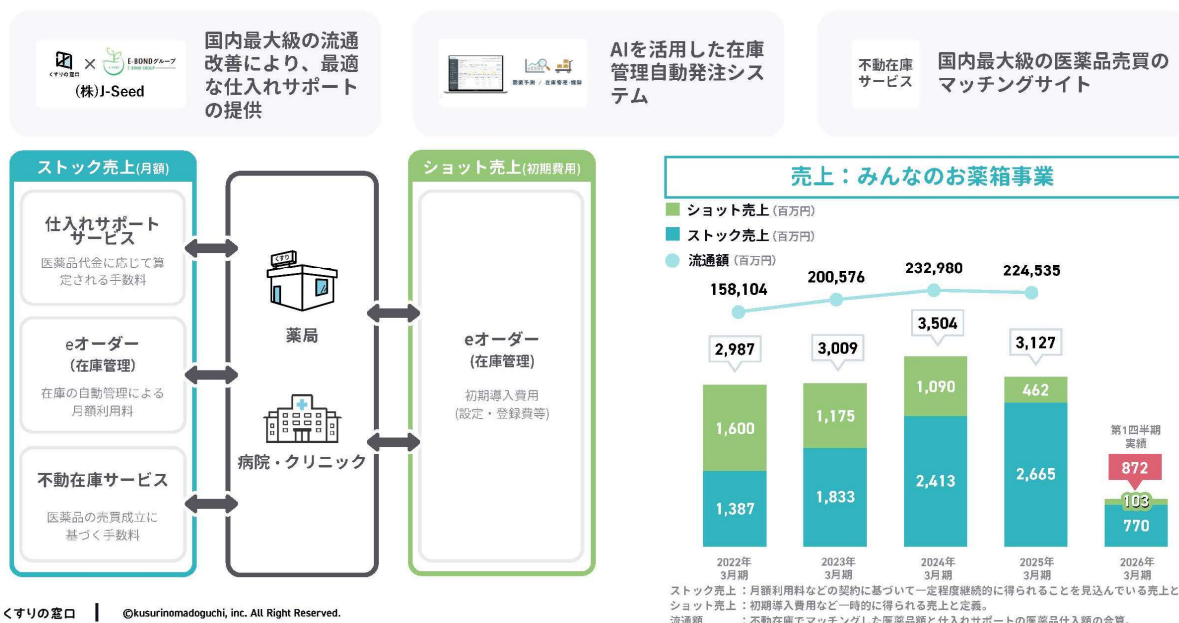
また、リアル店舗における受付周りの商品やサービスにも注力しております。

店舗の基本的な受付業務をこなす AI 受付につきましては、大手ドラッグでの導入が進んでおります。

その他には、タワーマンションの住人が調剤薬局を訪問せずにオンライン服薬指導を受けて、調剤されたお薬が受取り可能となる処方箋受付機、お薬の受取りロッカー、ご来店された患者様へのお薬受取りの順番待ちの発券機など、店舗の業務負担や人員減につながる商材やサービスを充実させております。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ビジネスモデル



21

次は、みんなのお薬箱事業でございます。

こちらのビジネスモデルは、医療機関様の仕入れに関わる部分をサポートすることで、価格の一部を手数料としていただく仕入れサポートサービスと、基本的に同時に導入いただくAIを活用した在庫管理システム、eオーダーの月額利用料が主な収益源となっております。

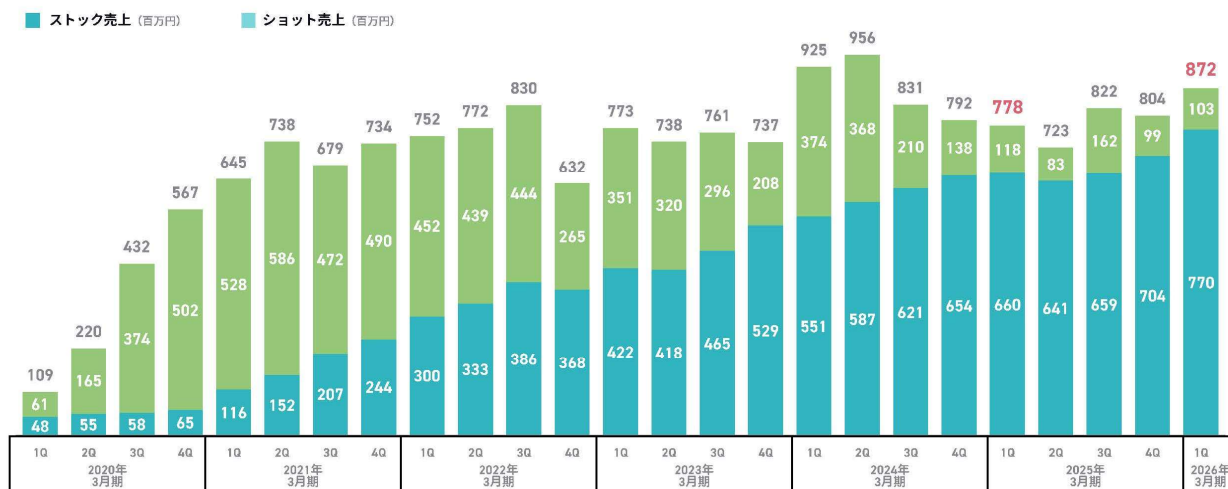
また、調剤されずに余った薬を売りたい調剤薬局様と、医薬品を安く買いたい調剤薬局様や医療機関様をネット上でマッチングし、双方から手数料をいただく不動産在庫サービスの手数料もストック売上高の構成要素となっております。

また、ショット売上高につきましては、eオーダーを導入する際の初期導入費用が主な収益源となっております。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | 売上高

ストック売上高は、不動産在庫サービスの中堅・大手の取引量の増加により大きく伸長し、過去最高を更新しました。
仕入れサポートサービスは改善途中ですが、一旦撤退した大手の顧客も徐々に戻ってきており、流通額も徐々に回復傾向です。



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

22

次はみんなのお薬箱事業の売上高です。

ストック売上高は、不動産在庫サービスの中堅・大手の取引量の増加により大きく伸長し、過去最高を更新しました。

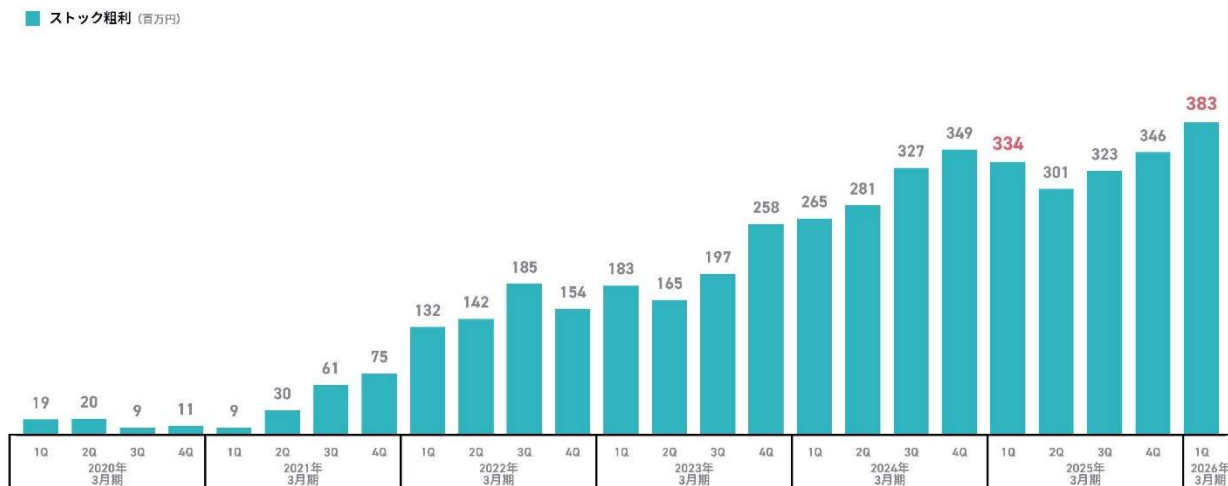
仕入れサポートサービスは、医薬品卸様との調整が前期で完了し、今期より正常化いたしました。

仕入れサポートは改善途中ですが、一旦撤退した大手の顧客も徐々に戻ってきており、流通額も徐々に回復傾向です。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | ストック粗利

ストック売上が好調だったこともあり、四半期のストック粗利としては、過去最高益を更新いたしました。



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

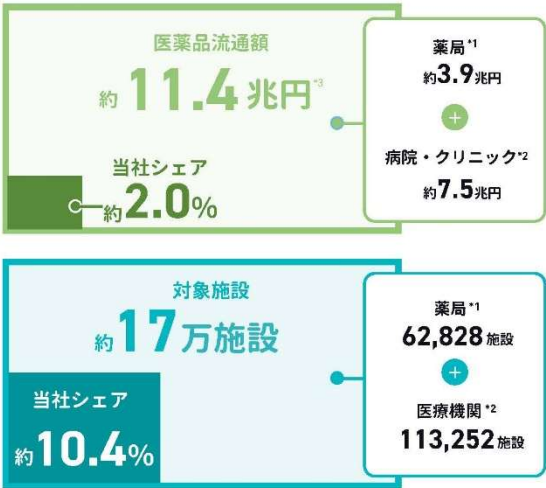
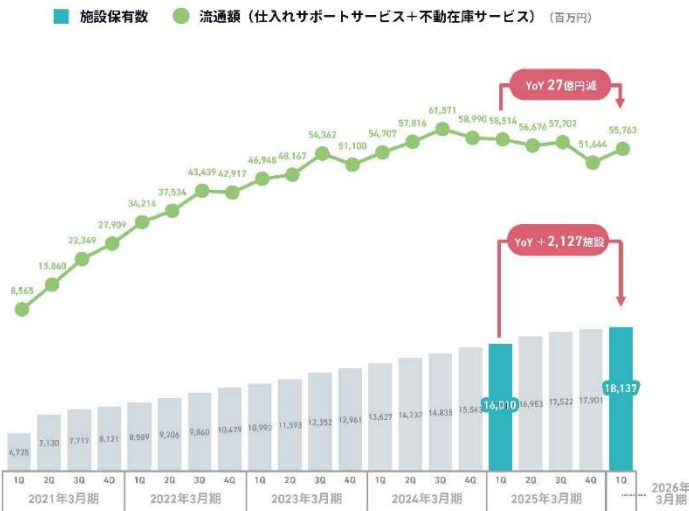
23

次にみんなのお薬箱事業のストック粗利です。

ストック粗利は、ストック売上が好調だったこともあり、四半期のストック粗利としては、過去最高益を更新いたしました。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | KPI（重要指標） ※仕入れサポートサービス+不動産在庫サービス



*1. 厚労省「薬局業態別に関する基礎資料(概要)」より
*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末概数)」より
*3. IQVIA医薬品市場統計△売上データ（期間：2022年4月～2023年3月）

みんなのお薬箱事業の KPI となります。

流通額については、2025 年 3 月期に仕入れサポートサービスの一部大手の離脱があり、流通金額は減少しましたが、その一部の手手が取引を再開し始めております。

施設保有数は、2025 年 3 月期第 1 四半期より 2,127 施設増という結果になりました。この増加の主な要因は、不動産在庫サービスの施設保有数が増えたことが寄与しております。

3. 事業内容と業績

みんなのお薬箱事業 | トピックス

不動産在庫サービスの拡大

不動産在庫サービスについては、キャンペーン等による営業施策により、中堅・大手の導入が進み、不動産在庫サービスの流通額とそれに伴う手数料が増加いたしました。引き続き既存顧客の囲い込みと新規獲得により、2026年3月期は拡大して参ります。

みんくす電気

全国の医療・薬局・介護施設法人様の現在の電気のご利用状況に応じて、今までと変わらない品質のまま、電気料金を削減する最適なプランを提案しております。



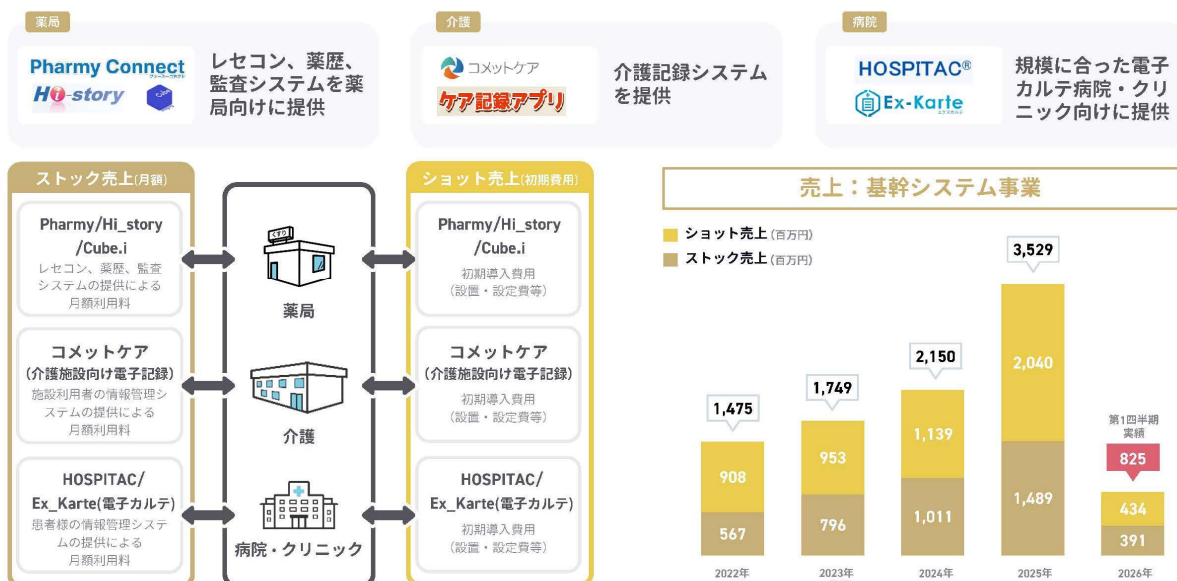
次にトピックスです。

不動産在庫サービスについては、キャンペーン展開により中堅・大手の流通額とそれに伴う手数料が増加いたしました。引き続き既存顧客の囲い込みと新規獲得により、2026年3月期は拡大して参ります。

みんくす電気は、全国の医療・薬局・介護施設法人様の現在の電気のご利用状況に応じて、今までと変わらない品質のまま、電気料金を削減する3つのプランを提供しております。経費削減につながることから堅調に推移しております。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | ビジネスモデル



次に、基幹システムの事業についてです。

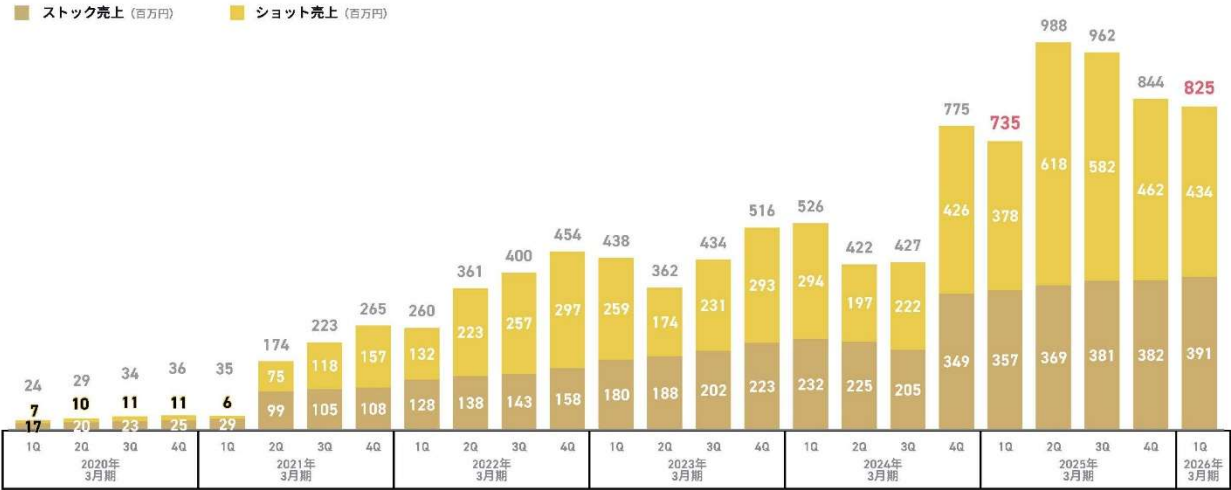
基幹システムは、薬局向けにはレセコン、薬歴、監査システム、
介護施設向けには、レセコン、記録システム、ベッドセンサー、
病院・クリニック向けには、請求システム、受付システム、電子カルテ、AI 電話受付など、
それぞれの分野において基幹システムのラインナップを取り揃えており、販売ができる体制が構築されて
おります。

ビジネスモデルはソフトウェアの利用料を毎月いただく形であり、これがストック売上高となります。
一方でシステム導入時にパソコンを入れ替えるなど、システム環境を構築する際に発生する費用などがシ
ョット売上となります。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | 売上高

電子薬歴やレセコン、調剤監査システムの導入が進み前期比でショット売上が増加いたしました。
2025年3月期第4四半期に電子カルテの大型案件を計上しており、前四半期よりショット売上は減少しております。
ストック売上は、着実に積み上がり過去最高を更新しました。



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

基幹システム事業の売上高です。

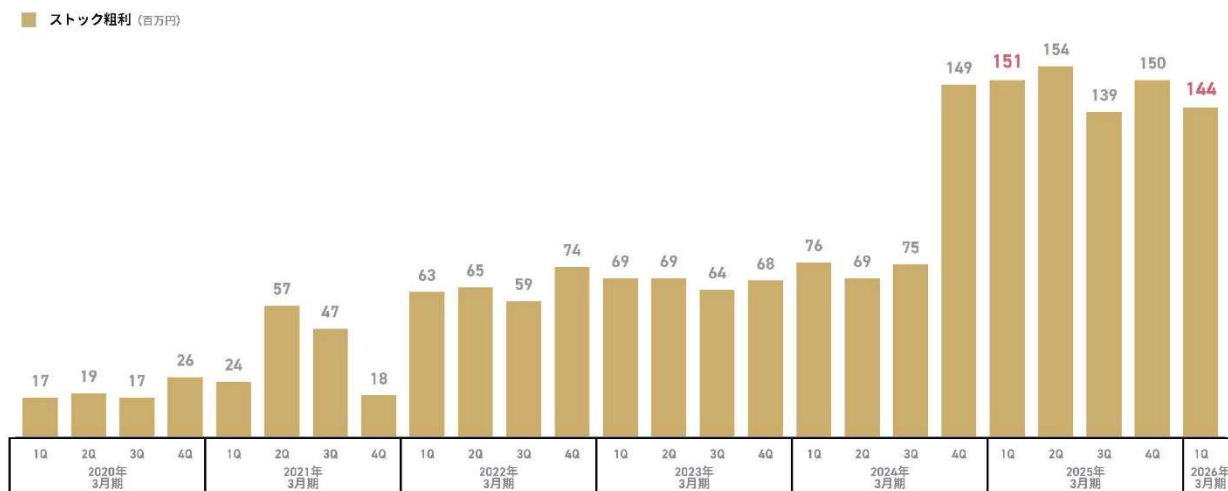
基幹システムのショット売上高は、電子薬歴やレセコン、調剤監査システムの導入が進み前期比でシ
ョット売上が増加いたしました。調剤監査システムは46台導入頂きました。今後も拡販していく計画です。
ショット売上は、2025年3月期第4四半期に電子カルテの大型案件を計上したこともあり、前四半期対
比では減少しました。

ストック売上高は、四半期毎に着実に積みあがり、過去最高を更新しております。

3. 事業内容と業績

基幹システム事業 | ストック粗利

新商材への開発投資によりストック原価が増加したことでストック粗利が減益となりました。



くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

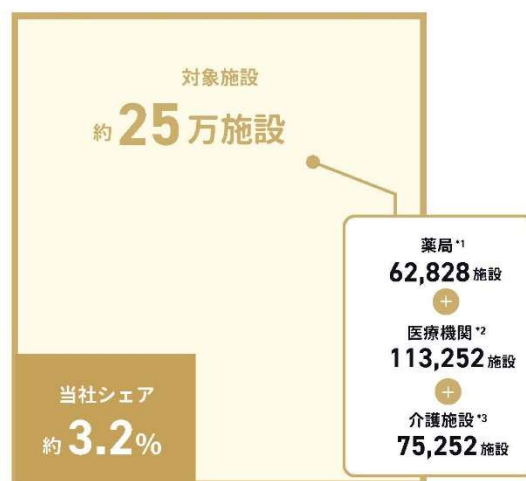
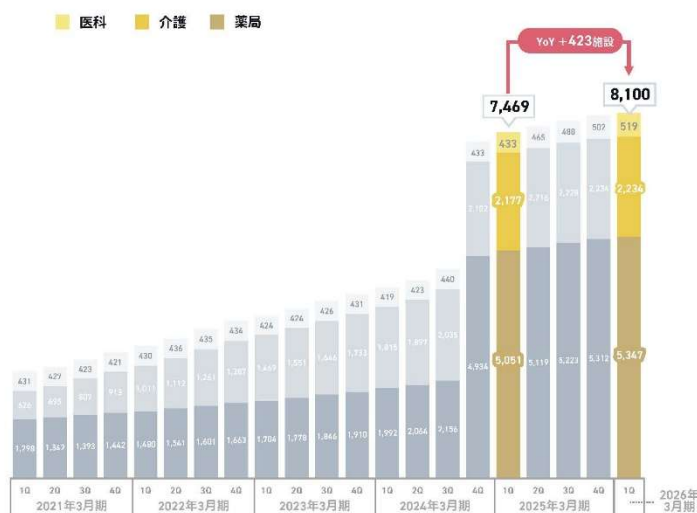
29

基幹システム事業のストック粗利です。

ストック粗利については、新商材への開発投資により資産計上したソフトウェアの減価償却費が増加したことで、ストック粗利は減益となりました。

3. 事業内容と業績

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)



*1. 厚労省「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」より
*2. 厚労省「医療施設動態調査(令和3年1月末概数)」より
*3. R40324社保審介護保険部会資料より

くすりの窓口 |

30

基幹システムの KPI になります。

基幹システムの施設保有数は、2025 年 3 月期と比べ 423 施設増の 8,100 施設となっております。

基幹システム事業のシステムを、他事業の蓄積したデータとの連携強化による付加価値を創出して、早期に 1 万施設突破を実現したいと考えております。

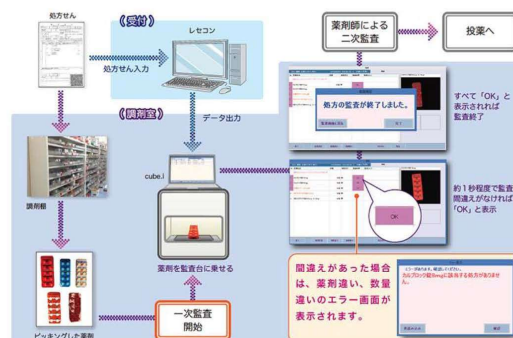
基幹システム事業 | トピックス

Cube.i (キューブ・アイ)

調剤過誤 (薬剤の取り違い、数量間違い)を未然に防ぐシステム

Cube.i (キューブ・アイ) は、お薬を輪ゴムで留めたまま監査台に乗せるだけで、医薬品と錠数の監査が完了する調剤監査システム
レセプトコンピュータから処方情報を取得し、1薬品毎に画像と錠数の重さをチェック。薬剤違い、数量違いなどが見付かった場合はエラーが表示され調剤過誤を未然に防ぎます。

操作方法



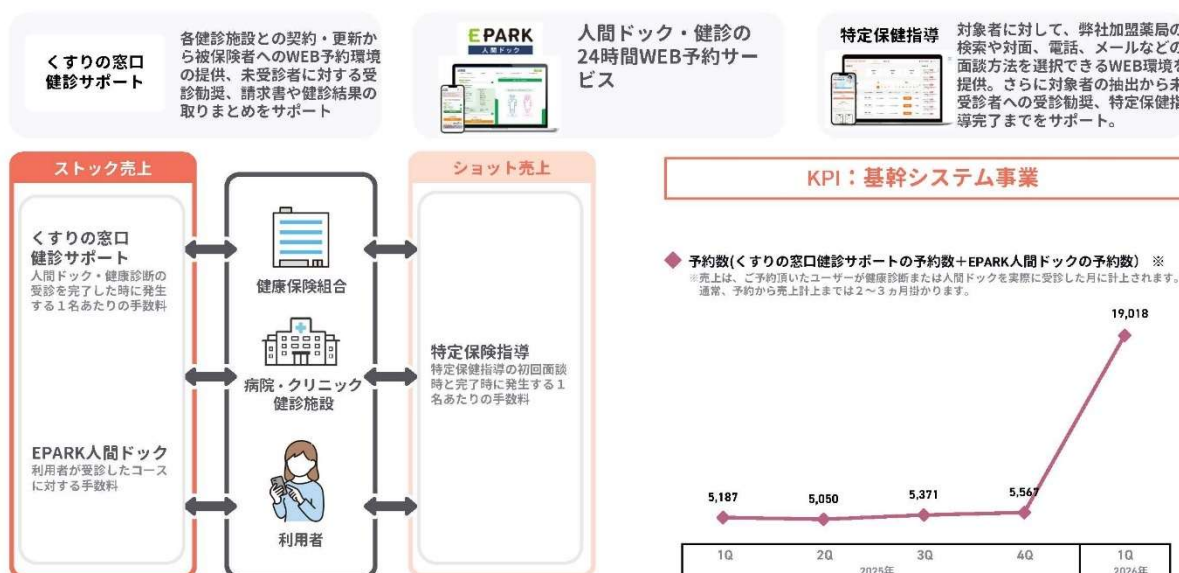
基幹システムのトピックスです。

Cube.i は、薬剤師の調剤業務において、薬剤の取り違い、数量間違いを未然に防ぐシステムです。

特長としては、従来のピッキングの流れの中で、薬の種類と数量を同時に、しかも判定時間は1秒で監査ができます。その後の薬剤師のダブルチェックで調剤過誤を未然に防ぎます。

大手ドラッグストア等からの引き合いが強く、第1四半期で46台納入いたしました。

未病予防事業 | ビジネスモデル



次に、2026年3月期より新たに開示します未病予防事業です。

未病予防とは、病気になる前の段階で健康状態を改善し、病気の発症を防ぐ取り組みのことです。

当社では、従来から展開しています任意健診の予約の EPARK 人間ドックに加えて、法定健診の予約代行サービスであるくすりの窓口健診サポートと、健診の結果に基づいて選定された加入者を専門家による指導を行い、生活習慣病の発症や重症化を予防する特定保健指導を展開しております。

ストック売上は、くすりの窓口健診サポートと EPARK 人間ドックになります。くすりの窓口健診サポートは、健康保険組合加入者が健康診断の受診が完了した時に 1 名当たりの手数料を健康保険組合様から頂戴するサービスです。

EPARK 人間ドッグは、直接ネット予約から自費で受診するユーザーが希望したコースを実際に受診完了した時に、選択されたコースに対して手数料を頂戴するビジネスモデルとなっております。

ショット売上は、特定保健指導になります。

特定保健指導は、初回面談時と完了時に健康保険組合様から手数料を頂戴するサービスとなっております。

KPI としてお示ししております予約数は、くすりの窓口健診サポートと EPARK 人間ドックからの予約の総数になります。2026 年 3 月期第 1 四半期に大きく伸長しました。

要因はある大手企業の健康保険組合を獲得でき、加入者からの予約数が増加したことによるものです。

このご予約頂いた予約者が実際に健康診断または人間ドックを受診した月に売上は計上されます。通常、予約から売上計上まで 2～3 ヶ月掛かるため、第 2 四半期以降の業績になります。

4. 2026年3月期 業績見通し

2026年3月期 業績見通し

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	2026年3月期	前期比
売上高	6,489	7,420	8,721	11,199	12,300	+10%
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	2,200	+12%
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%

次に 2026 年 3 月期の業績見通しです。

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。

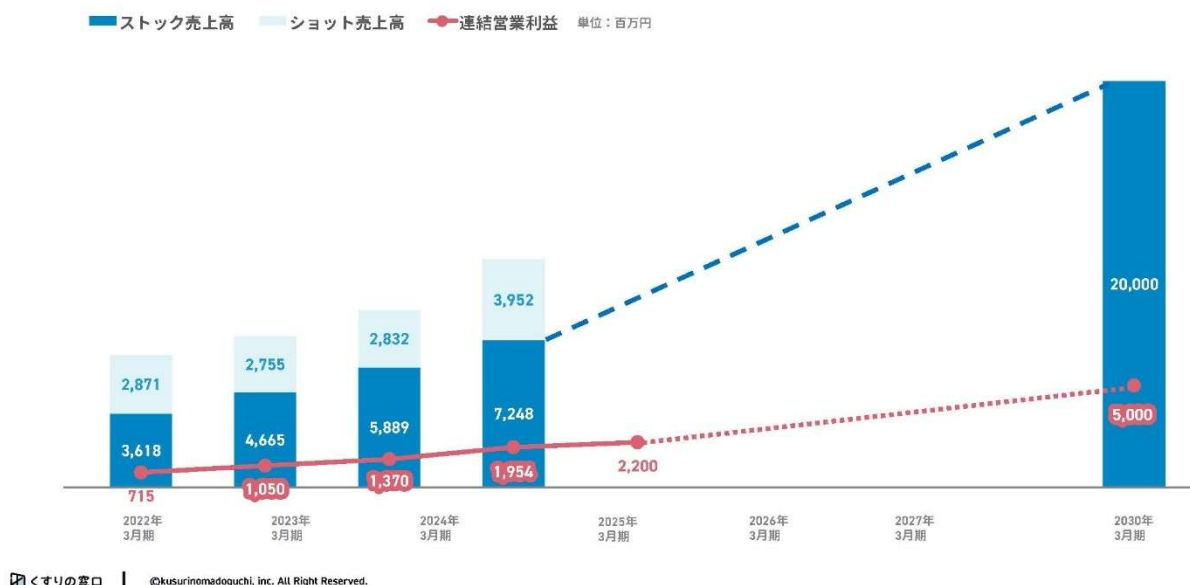
2026 年 3 月期はそのような特需はございませんが、売上高、営業利益ともに二桁成長を目指し、年間配当金は 30 円を予定しております。

この第 1 四半期においては、業績の修正ございません。引き続き計画を達成できるよう事業を展開して参ります。

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。**



37

続きまして中期経営計画です。

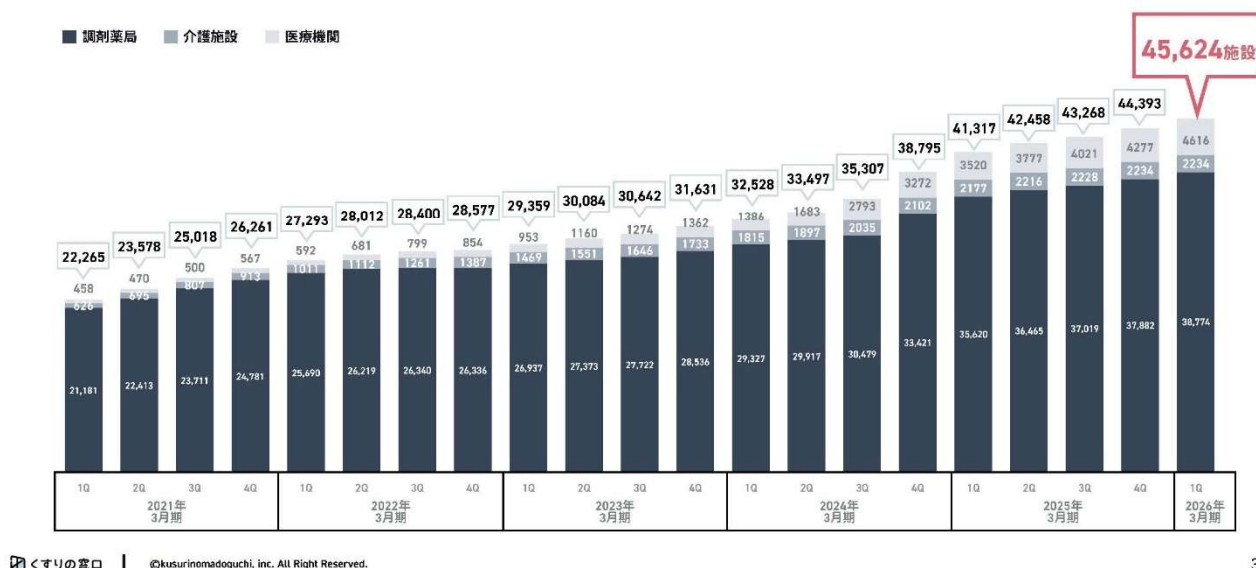
2026 年 3 月期の業績予想と同様に、こちらも変更はございません。

2030 年 3 月期にストック売上高 200 億円、連結営業利益は 50 億円以上です。

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。



38

最後に顧客基盤の拡大についてです。

こちらで計画発表時から、2030年3月期末に10万保有施設数の獲得を目指しております。

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

くすりの窓口 | ©kusurinomadoguchi, inc. All Right Reserved.

39

「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していく」このことをミッションに取り組んでいきます。

引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

私からの説明は以上となります。ありがとうございました。

注意事項

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/>