

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2026年7月24日
【会社名】	株式会社くすりの窓口
【英訳名】	Kusurinomadoguchi, Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 堤 幸治
【本店の所在の場所】	東京都豊島区池袋二丁目43番1号
【電話番号】	03-6712-7406
【事務連絡者氏名】	管理本部長 増田 尚人
【最寄りの連絡場所】	東京都豊島区池袋二丁目43番1号
【電話番号】	03-6712-7406
【事務連絡者氏名】	管理本部長 増田 尚人
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【提出理由】

当社において、特定子会社の異動が生じたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第3号の規定に基づき提出するものであります。

2【報告内容】

(1) 当該異動に係る特定子会社の名称、住所、代表者の氏名、資本金及び事業の内容

- ① 名称 blankpad株式会社
- ② 住所 東京都千代田区大手町一丁目6番1号
- ③ 代表者の氏名 篠崎 健伸
- ④ 資本金 6,100万円
- ⑤ パーソナリティに基づいた総合人材マッチングプラットフォーム事業

(2) 当該異動の前後における当社の所有に係る当該特定子会社の議決権の数及び当該特定子会社の総株主等の議決権に対する割合

- ① 当社の所有に係る当該特定子会社の議決権の数
 - 異動前 0個（うち、間接所有 0個）
 - 異動後 3,100,000個（うち、間接所有 0個）
- ② 総株主等の議決権に対する割合
 - 異動前 0.0%（うち、間接所有 0.0%）
 - 異動後 100.0%（うち、間接保有 0.0%）

(3) 当該異動の理由及びその年月日

① 当該異動の理由

現在の労働市場全体においては、人手不足・採用難が深刻な社会課題となっており、調剤薬局業界においても同様に、薬剤師の人材不足と採用競争の激化が事業運営上の大きな課題となっております。

加えて近年、求職者側では給与や勤務条件だけでなく、企業のカルチャー（社風・価値観）への適合を重視して転職先を選ぶ傾向が強まっております。企業側にとっても、自社の風土に合った薬剤師を採用し、長く活躍してもらうことが、安定的な店舗運営と患者様への継続的なサービス提供の観点から重要性を増しております。

こうした中、blankpadは、AI分析技術を活用した総合人材マッチングプラットフォーム事業を展開しており、個人の特性（パーソナリティ）と組織の特性（カルチャー）を可視化・分析し、双方の適合度に基づくマッチングを行う点に強みを有しております。

当社は、調剤薬局向けに薬剤師特化の人材紹介事業を展開する子会社「薬剤師求人転職株式会社」を有しており、本株式取得は、同社とblankpadの事業を組み合わせることによる事業シナジーの創出を主たる目的とするものであります。具体的には、当社顧客である調剤薬局について、blankpadが持つ分析機能を用いて組織のカルチャーを分析するとともに、求職者である薬剤師には自身のパーソナリティ分析を実施いただくことで、企業と個人双方の特性を可視化いたします。両者の分析結果を掛け合わせてマッチングを行うことにより、企業・求職者それぞれに最適な提案を行うことが可能となり、薬局が求める人材像に合致した薬剤師を、薬剤師求人転職株式会社から高い精度で提案しやすくなります。

これにより、調剤薬局における採用のマッチング精度の向上及び入社後の定着率の向上を図り、当社グループが目指すヘルスケア領域における人材面の社会課題解決に寄与するものと考えております。

また、当社は大手調剤薬局法人を含む多数の調剤薬局と既に取引関係を有しており、顧客における人材確保に関するニーズについても把握しております。このため、本株式取得後は速やかに人材マッチングサービスの提供を開始することが可能であり、それによる当社顧客に対するサービスラインナップの拡充、顧客満足度の向上、blankpadにおけるパーソナリティ分析の実施件数の増加及びマッチング精度の向上、収益の拡大が期待されます。

さらに、大手調剤薬局法人においては、上司・部下や同僚間の相性など、組織マネジメントの観点からも高い関心が寄せられていることから、パーソナリティ分析を組織内の相性診断ツールとしても活用いただくことを見込んでおります。当該診断は人事異動等を踏まえて毎年実施されることが想定され、blankpadにとっての課題であった継続的な収益基盤（ストック収益）の確保にも資するものと考えております。このように、blankpadの分析技術は、求職者と企業とのマッチングにとどまらず、企業内における組織マネジメントのツールとしても活用

の幅を拡大していくものと考えております。

加えて、当社が有する営業力及び販路を活用し、既に導入実績のある大手調剤薬局法人に加え、中堅の調剤薬局法人への提案も進めていく方針であります。

このように、当社完全子会社化によって対象顧客を調剤薬局等のヘルスケア分野に絞り込むことにより、同分野におけるマッチングデータの蓄積、それに伴う提案精度の向上が図られ、当社グループの顧客に対して新しい価値を提供できる体制を拡充できることが本件の最大の目的・効果であります。

当社は、個人のパーソナリティ診断と企業のカルチャー分析をいずれも高い精度で行い、かつ両者を掛け合わせて人材マッチングを行うblankpad独自の技術力を高く評価しております。既に当社顧客である大手調剤薬局法人への導入実績もあり、本株式取得による完全子会社化を通じて当社グループがこの技術を独占的に活用することによって、採用競争が激化するヘルスケア分野において優位性を確保できるものと考えております。blankpadは業歴が浅く赤字が続いていますが、こうした独自の技術力に基づくツールを獲得することは、当社グループにとって意義のあるものと判断しております。

本株式取得に伴い、株式会社blankpadの資本金の額の合計は当社資本金の額の100分の10以上に相当し、当社の特定子会社に該当することとなりました。

② 異動年月日

株式取得 2026年7月31日