

2026年5月期 第2四半期 決算説明資料

2026年1月14日
ジェイフロンティア株式会社
【証券コード：2934】

- 01 **2026年5月期 第2四半期 連結決算**
- 02 **会社概要・事業概要**
- 03 **Appendix**

■ 01

2026年5月期 第2四半期 連結決算

**売上高****10,675百万円** 通期計画 23,600百万円 進捗率 45.2%**EBITDA[※]****164百万円** 通期計画 1,015百万円 進捗率 16.2%**営業利益****▲142百万円** 通期計画 327百万円 進捗率 ▲43.7%**経常利益****▲131百万円** 通期計画 240百万円 進捗率 ▲54.9%**親会社に帰属する
当期純利益****▲191百万円** 通期計画 100百万円 進捗率 ▲191.4%

- ROI重視の顧客獲得戦略を継続するとともに、下期以降の売上高に寄与する新規定期顧客の獲得を目的に広告投資を強化したことで、売上高およびEBITDAの通期計画に対する進捗は限定的となりました。

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 無形資産償却費

グループ連結業績

[セグメント別]

メディカルケア セールス事業

SOKUYAKU・ 医薬品 D2C

ヘルスケア セールス事業

健康食品・化粧品等 D2C

ヘルスケア マーケティング事業

ブランディング・ BPOサービス

売上高	10,675 百万円	通期計画	23,600 百万円	進捗率 45.2%
EBITDA	164 百万円		1,015 百万円	進捗率 16.2%

売上高	2,588 百万円	通期計画	5,850 百万円	進捗率 44.3%
EBITDA	130 百万円		762 百万円	進捗率 17.1%

- SOKUYAKUベネフィットが首都圏に留まらず全国へ広がりを見せ、健康経営優良法人に認定された企業をはじめ、多様な法人顧客への導入が着実に増加しています。
- 医薬品のD2Cにおいては、ROI重視の顧客獲得戦略を継続するとともに、下期以降の売上高に寄与する新規定期顧客の獲得を目的に広告投資を強化した結果、売上高およびEBITDAの通期計画に対する進捗は限定的となりました。

売上高	2,759 百万円	通期計画	6,850 百万円	進捗率 40.3%
EBITDA	101 百万円		485 百万円	進捗率 21%

- 下期以降の売上高に寄与する新規定期顧客の獲得を目的に広告投資を強化した結果、売上高およびEBITDAの通期計画に対する進捗は限定的となりました。

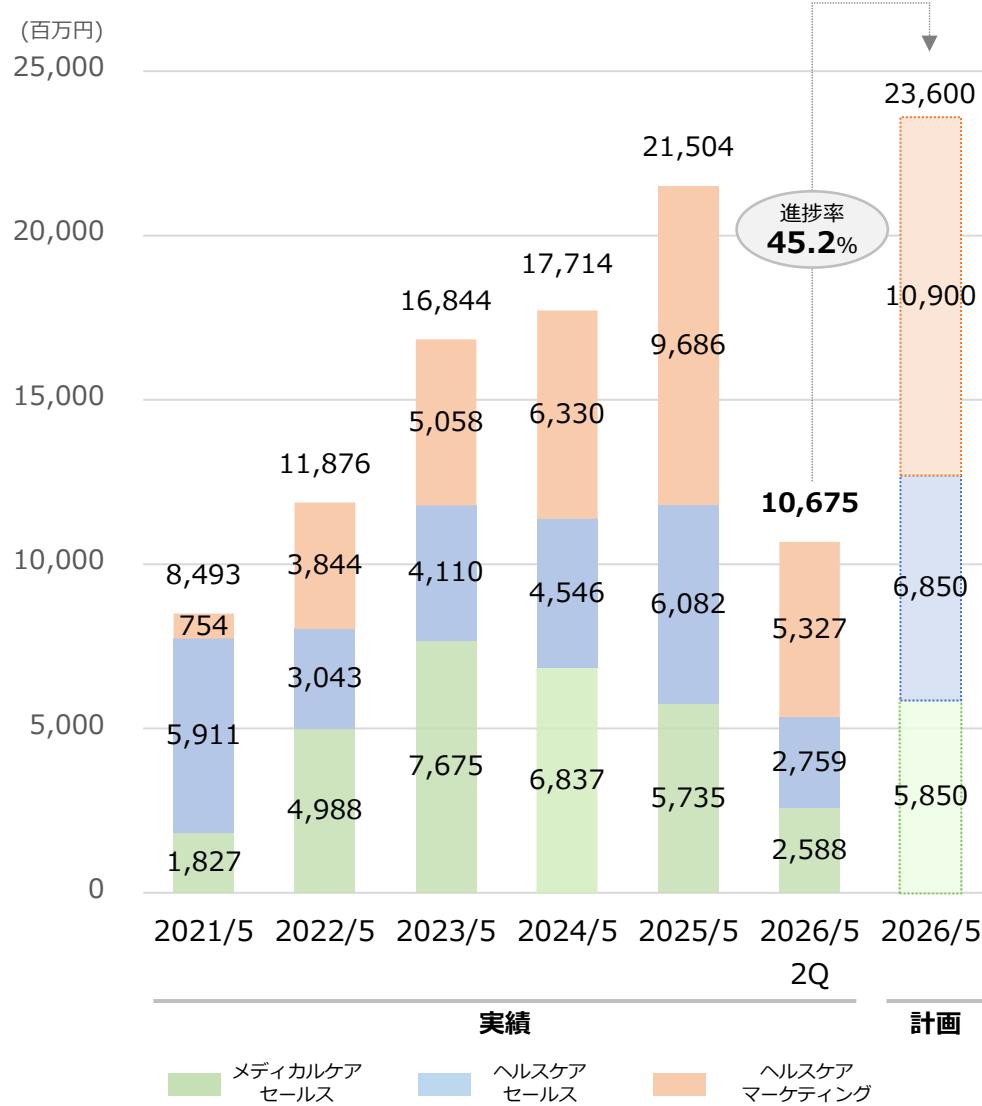
売上高	5,327 百万円	通期計画	10,900 百万円	進捗率 48.9%
EBITDA	143 百万円		439 百万円	進捗率 32.7%

- ヘルスケア関連のD2C事業者に向けたブランディング支援やマーケティング支援事業が業績へ貢献し、通期計画に対して堅調に推移しました。

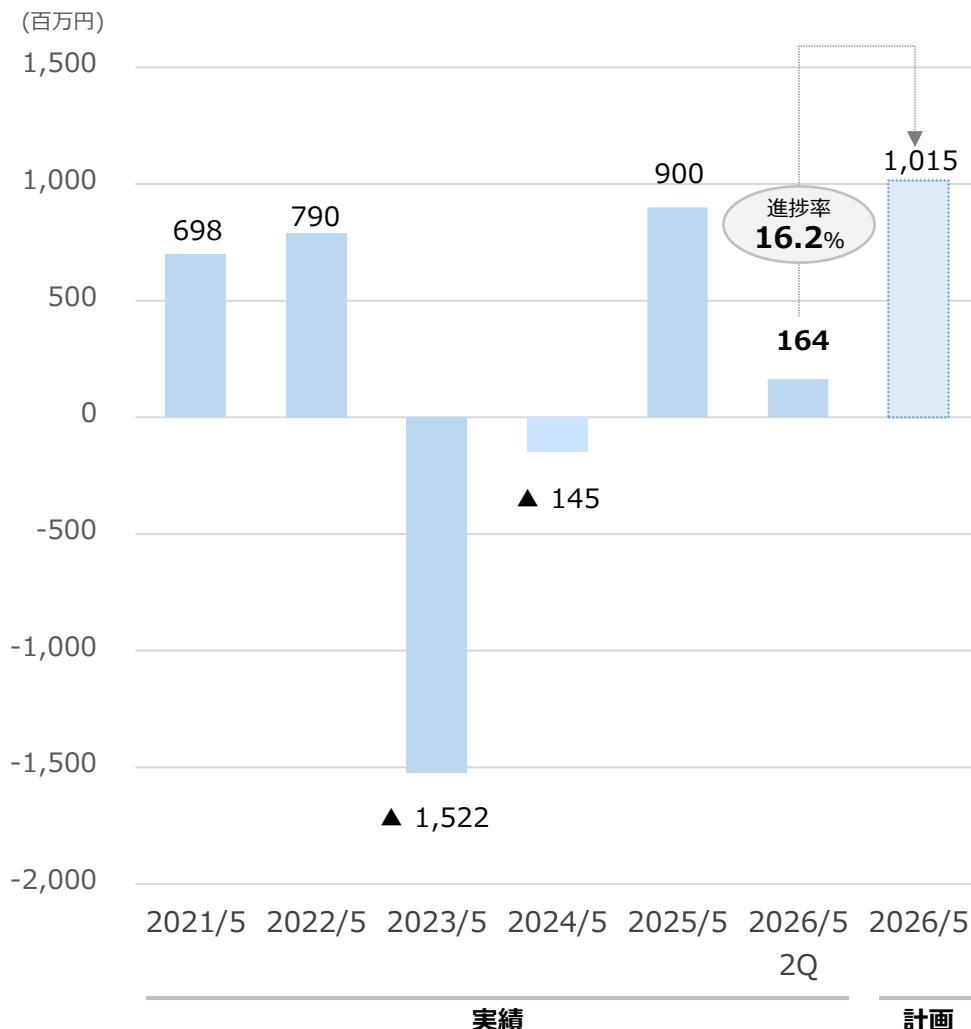
2026年5月期 第2四半期 連結業績※

JFRONTIER

売上高



EBITDA



※ 2022年5月期より連結決算を適用

COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

連結貸借対照表サマリー



(百万円)	2026年5月期 2Q	2026年5月期 2Q
資産		
流動資産	5,595	
現金及び預金	2,067	
売掛金等	1,356	
棚卸資産	1,862	
その他の流動資産	310	
固定資産	4,261	
有形固定資産	153	
無形固定資産	3,371	
のれん・顧客関連資産	3,334	
その他の無形		
固定資産	37	
投資その他の資産	737	
資産合計	9,856	
		負債及び純資産
		負債合計
		7,841
		流動負債
		5,175
		買掛金
		1,280
		未払金
		801
		短期社債・借入金
		2,586
		その他の流動負債
		508
		固定負債
		2,665
		長期社債・借入金
		2,276
		その他の固定負債
		389
		純資産合計
		2,015
		資本金
		665
		その他剰余金
		754
		自己株式
		▲0
		その他有価証券評価差額金
		▲16
		新株予約権
		1
		非支配株主持分
		611
		負債及び純資産合計
		9,856

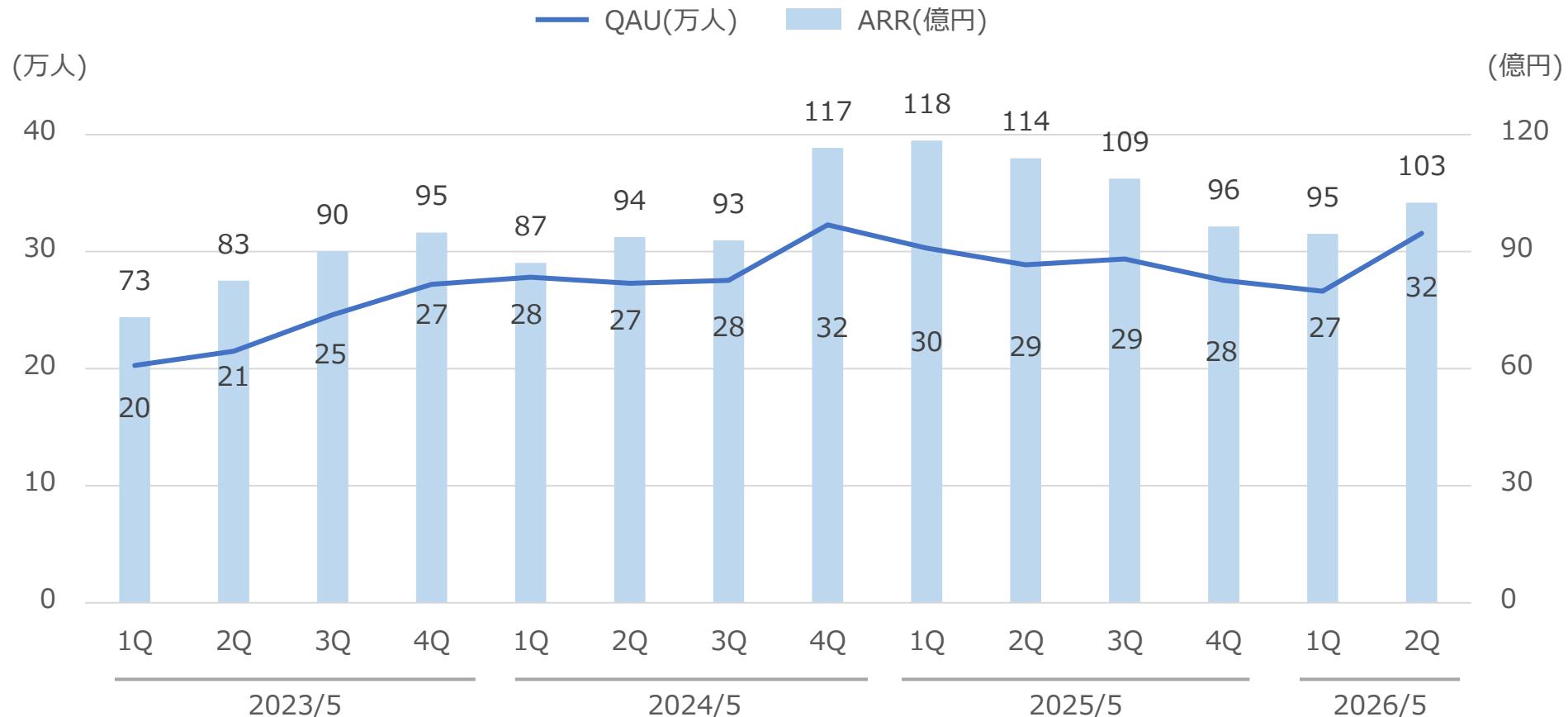
連結損益計算書サマリー



(百万円)	2026年5月期 計画	2026年5月期2Q 実績	進歩率
売上高	23,600	10,675	45%
メディカルケアセールス事業	5,850	2,588	44%
ヘルスケアセールス事業	6,850	2,759	40%
ヘルスケアマーケティング事業	10,900	5,327	49%
EBITDA	1,015	164	16%
Margin	4.3%	1.5%	
メディカルケアセールス事業	762	130	17%
ヘルスケアセールス事業	485	101	21%
ヘルスケアマーケティング事業	439	143	33%
営業利益	327	▲ 142	▲44%
営業利益率	1.4%	-1.3%	
メディカルケアセールス事業	718	108	15%
ヘルスケアセールス事業	45	▲ 121	▲270%
ヘルスケアマーケティング事業	237	82	35%
経常利益	240	▲ 131	▲55%
経常利益率	1.0%	-1.2%	
親会社株主に帰属する当期純利益	100	▲ 191	▲191%
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.4%	-1.8%	

- 下期以降の売上高に寄与する新規定期顧客の獲得を目的に広告投資を強化しました。
- その結果、QAU・ARRともに好調に推移しました。

QAU^{*1} (四半期間のアクティブユーザー) ・ ARR^{*2} (年間経常収益)



*1. QAU：四半期間のアクティブユーザー数（主としてメディカルケアセールスおよびヘルスケアセールスにおけるBtoC/BtoBtoCサービスのコンシューマーが対象）。

*2. ARR：年間経常収益。QAUから生じた売上高の年換算額（四半期売上高×4）。

従業員とその家族の健康を守る「SOKUYAKUベネフィット」の導入企業が続々と増加中

多様な業界で働き方に関係なく、医療アクセスの利便性を提供

- 「SOKUYAKU」の利用が可能になる、従業員への福利厚生サービス「SOKUYAKUベネフィット」の導入企業が続々と増加しています。
- このたび、航空券取扱高が国内オンライン旅行代理店の中でもトップクラスの株式会社エアトリに病気の早期発見・早期治療を促進する目的で導入いただきました。



「SOKUYAKU」の登録・利用で「Vポイント」が貯まる

V会員向けにオンライン診療を活用したヘルスケアの充実を推進

- 1.58億人が利用する「Vポイント」と「SOKUYAKU」が1月13日から連携を開始しました。
- SOKUYAKUを新規登録・利用すると、飲食店やコンビニ、インターネットショッピングといった全国約16万店舗のVポイント提携先や世界200以上の国と地域約1億店舗のVisa加盟店で利用可能なVポイントが貯まります。



「SOKUYAKU」導入先の病院・クリニック公式ホームページとAPI連携する予約機能を無料提供開始

病院とクリニックの予約がシームレスに

- 「SOKUYAKU」導入先の病院・クリニック公式ホームページとAPI連携する予約機能を無料提供開始しました。
- 病院サイトのカレンダー上の日付や予約画面をタップするとシームレスにSOKUYAKU内のページへ遷移し、そのまま予約取得が可能になります。画面には他のクリニックも表示されず、予約誘導を強力に支援します。



予約不要ですぐにオンライン診療が受けられる「今すぐ診療」機能をリリース

予約手続き不要ですぐにオンライン診療の受診が可能

- 「今すぐ診療を受ける」ボタンをクリックして診療科目を選択すると、365日年中無休で早朝や深夜もすぐにオンライン診療が受診可能となります。体調不良時の予約手続きを省き、より快適な診察を受けられます。



神奈川県中井町での総合防災訓練でオンライン診療のデモンストレーションを実施

町長が総合防災訓練で「SOKUYAKU」を利用

- 相模トラフを震源とする大規模地震を想定した神奈川県中井町の総合防災訓練で、「SOKUYAKU」によるオンライン診療のデモンストレーションを実施しました。
- 中計でも掲げている薬局・病院との提携伸長と人口カバー率100%を目指し、各自治体との連携強化を進めてまいります。



ダイヤル・サービスの地域住民向け医療相談窓口と「SOKUYAKU」を連携

医療相談窓口と連携して地域医療の強靭化に寄与

- 自治体が運営する医療相談窓口の外部委託サービスで毎年業界トップシェアを誇り、24時間365日、年間30万件の健康相談に応対するダイヤル・サービスと「SOKUYAKU」が連携しました。地域住民の方々が医療相談を行った流れで、そのままオンライン診察から処方薬のお届けまで、一気通貫で対応が可能になります。



卓球Tリーグチーム「静岡ジェード」とパートナーシップ契約を締結

地域住民の皆様の健康課題解決に一層貢献

- 静岡ジェードのホームタウンである静岡県において、地域住民の皆様の健康課題解決に一層貢献してまいります。
- 静岡ジェードの活動と連携しながら、オンライン診療サービスの認知度を高め、地域に根差した医療アクセス向上に努めてまいります。



認定特定非営利活動法人日本セルフセンターの会員施設へ「SOKUYAKU」や検査キットを提供

障がい者就労事業所の安定した生産活動の維持を支援

- 全国の障がい者就労事業所に対して「SOKUYAKU」や抗原検査キットの優先的な提供を開始します。
- 障がい者や施設スタッフの健康管理をオンライン診療で支援し、障がい者支援を行う施設・事業所の業務継続性を高めることで、地域福祉の安定と感染症対策の強化に貢献してまいります。



毎月の痛みに悩む女性向けの痛み緩和デバイス「Rosi」が「SOKUYAKU」を活用して購入可能に

日本初のオンライン診療事業者として販売代理店契約を締結

- 毎月の痛みに悩む女性向けのウェアラブルで革新的な痛み緩和デバイス「Rosi」を提供する日本初のオンライン診療事業者となりました。
- 低周波治療器の医療機器で薬事認証されたRosiは「SOKUYAKU」を活用してオンラインで医師と面談を行うことで、購入可能になります。



「生漢煎シリーズ」から「大柴胡湯SP」新発売

8種の生薬が脂質代謝を改善し、上半身の脂肪を減少

- 累計販売数量453万個の「生漢煎シリーズ」から、二の腕・脇腹タイプにお悩みの方へ向けた漢方薬「大柴胡湯錠SP」を新発売いたしました。
- 体内に気を巡らせ、脂肪がつきやすい二の腕、首元・脇腹をすっきりさせます。エキスを凝縮した錠剤タイプで飲みやすさと効果にこだわりました。



「酵水素328選シリーズ」から「完全ドリンク酵水素328選もぎたて生スムージー」新発売

より美しく、楽に、健康的に置き換えダイエットをサポート

- はるな愛さんも10kg減量した累計販売数1,200万個の「酵水素328選シリーズ」から、置き換えダイエットをサポートする「完全ドリンク酵水素328選もぎたて生スムージー」が日本初処方で新発売しました。
- 1杯約15kcal、9種の栄養素を配合し、ダイエット中でも美味しく健康的に栄養補給が可能です。



楽天デイリーランキング <グリーンスムージー部門> 第1位を獲得

3,201点の商品の中から第1位を獲得

- はるな愛さんも10kg減量の「酵水素328選シリーズ」から新発売された「完全ドリンク酵水素328選もぎたて生スムージー」が、楽天市場のデイリーランキング <グリーンスムージー部門>で3,021点の商品の中から第1位を獲得しました。10秒で手軽に栄養補給、置き換えダイエットをサポートします。



「LILAY」シリーズより「オーバルシャンプーブラシ」新発売

独自の形状で毎日のシャンプーをもっと楽しく心地よく

- 累計出荷数100万個に迫り、「アットコスメ」のヘアワックス・バームランキングでTOP3を長期間継続している「LILAY」シリーズより、「オーバルシャンプーブラシ」を新発売いたしました。
- 持ちやすくて洗いやすい。頭皮への心地よい刺激で癒される。新しい日常の快適さを叶えます。



「LILAY」シリーズ「トリートメントバーム」がパッチテスト・アレルギーテストをクリア

年齢を問わず家族みんなで使える汎用性

- 累計出荷数100万個に迫り、「アットコスメ」のヘアワックス・バームランキングでTOP3を長期間継続している「LILAY」シリーズの人気商品「LILAY トリートメントバーム」がパッチテスト・アレルギーテスト認証を取得しました。髪と肌に優しく、お子様と共にヘアセットに使用できます。



「FAVEUR(ファブール)クリスマスコフレ」2025年11月20日(木) 数量限定発売

年齢肌に、最先端技術×次世代成分で冬肌対策！

- 雑誌「LDK」で老けないベストコスメのローション部門で第1位になった「FAVEUR(ファブール)」から、肌も心も前向きに冬肌をアップデートするクリスマスコフレを11月20日より数量限定発売しました。乾燥・ハリ不足・ゆらぎに悩む肌にナノ化技術で角質層まで集中ケアし、なめらかで艶やかな美肌を実現します。



「健康優良企業(金の認定)」を2年連続で取得

上場企業の2年連続取得は全体の0.5%

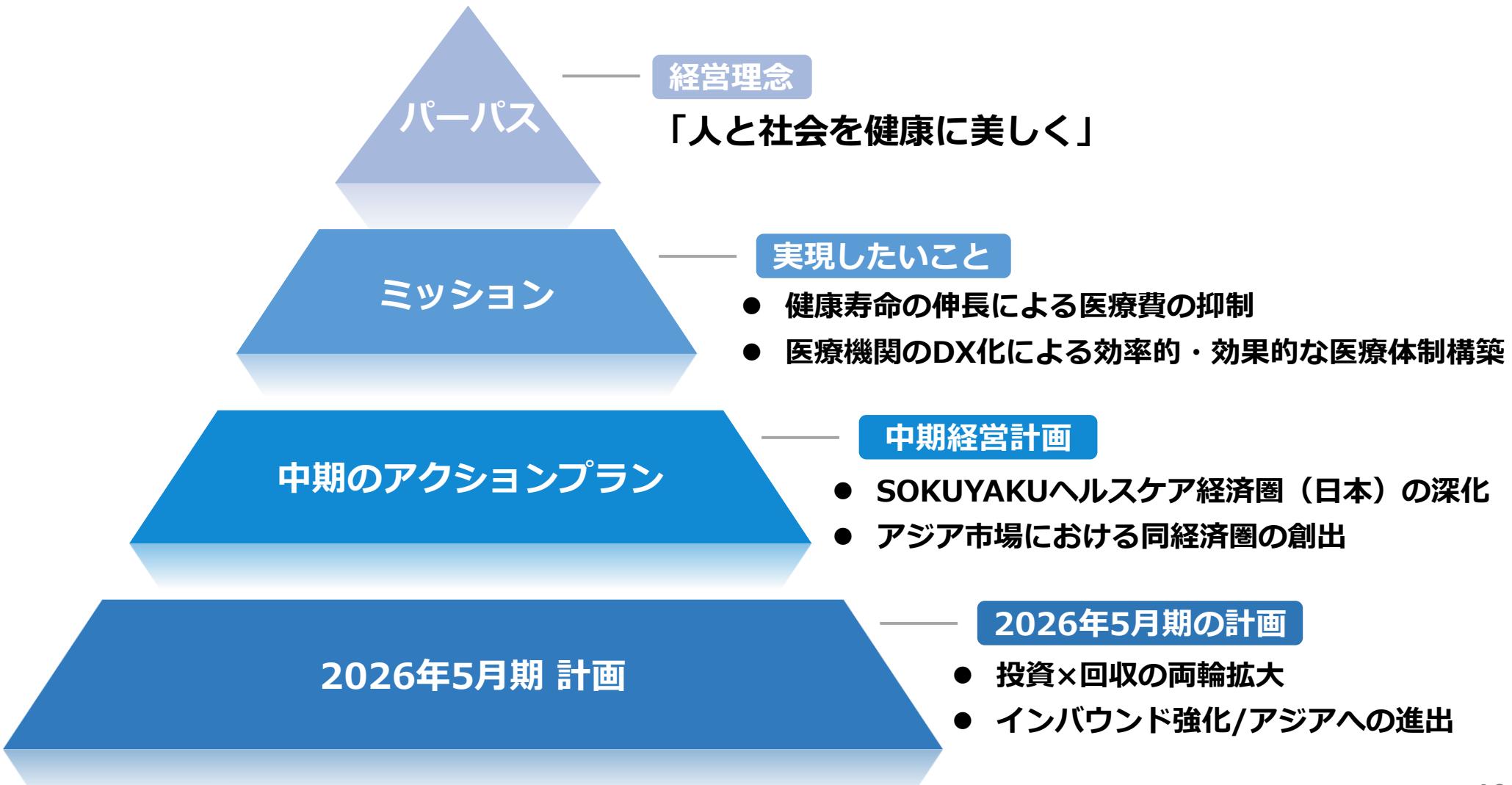
- 健康企業宣言に取り組む4,592の企業の中から、最も健康優良な企業へ贈られる「健康優良企業(金の認定)」を2年連続で取得しました。上場企業の2年連続取得は25社と、全体の0.5%となっています。
- 今後も戦略的な健康経営を推進し、更なる事業拡大を図ってまいります。



■ 02

会社概要・事業概要

- 経営理念に沿った一貫性のあるミッション・計画を構築・実行
- 事業を通じて、日本が直面する深刻な社会問題解決を目指す



ミッション（実現したいこと）

- 1 医療費などの社会保障費の増大
- 2 医療人材の不足・医療格差の拡大

健康寿命の伸長による医療費の抑制

医療機関のDX化による効率的・効果的な体制整備

目指す事業モデル



蓄積したデータを活用し、一人一人のステータスに合った診療や商品購入などのアクションをリコメンド

未病・予防期間の長期化、疾病期間の短縮化を実現する“SOKUYAKUヘルスケア経済圏”を創出



健康維持を支援

医療機関のDX化推進

セグメント名	内容	詳細
メディカルケア セールス	SOKUYAKU	<ul style="list-style-type: none"> オンライン診療・服薬指導・薬の宅配プラットフォーム 医療機関向けマーケティング支援・DX化支援 
ヘルスケア セールス	D2C (EC通販)	<ul style="list-style-type: none"> 医薬品 D2C <div style="display: flex; justify-content: space-around;">     </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> 防風通聖散 八味地黄丸 加味逍遙散 防己黃耆湯 </div> <ul style="list-style-type: none"> 健康食品・化粧品等 D2C <div style="display: flex; justify-content: space-around;">      </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> 酵水素328選 シリーズ カフェリーチェ シリーズ FINE BASE シリーズ 化粧品アイテム </div>
ヘルスケア マーケティング	B2B	<ul style="list-style-type: none"> ヘルスケア関連のD2C事業者に対するブランディング ・BPO※サービス

※ BPO = Business Process Outsourcingのこと、顧客企業の業務オペレーションを受託するサービス

SOKUYAKU事業



いつでも・どこでも・誰でも、医師・薬剤師と繋がり、薬が受け取れる社会を実現



- 家事・育児の隙間時間でも

...

- 仕事の休憩時間でも...

- 深夜・早朝・土日でも...

いつでも

01



- 旅行先からでも...

- 子供の保育園からでも...

- 自宅からでも...

- オフィスからでも...

どこでも

02



- 近くに医師・薬剤師がいない方でも...

- 外出が困難な方でも...

- 忙しい方でも...

誰でも

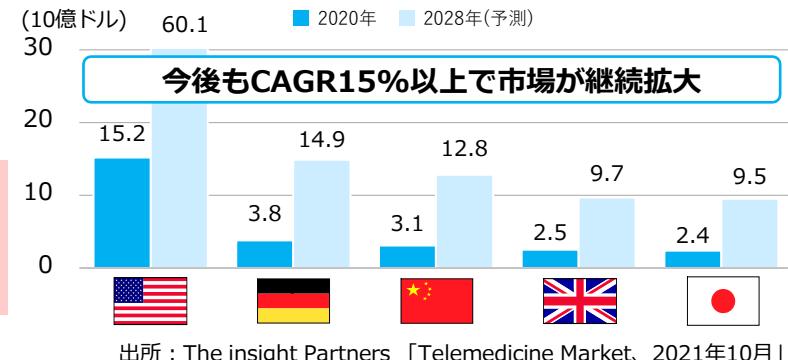
03

日本のオンライン診療市場は黎明期にあり、今後は更なる市場の拡大が見込まれる

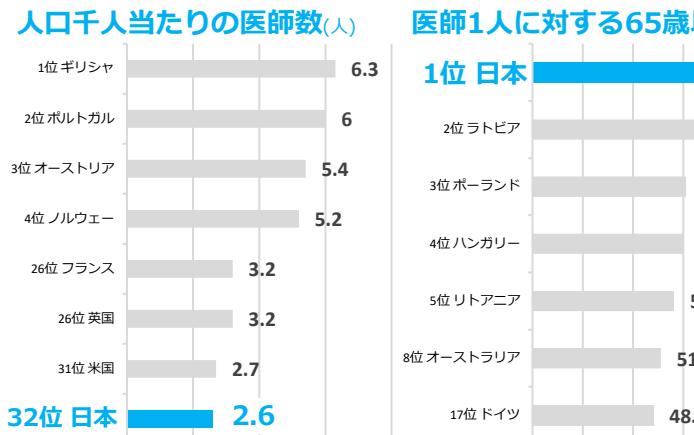
医療サービスのオンライン化によるメリット（一例）

患者	距離的・時間的制約の排除 院内感染のリスク削減
医師・薬剤師	患者宅への往診回数削減の効率化 患者の診療の継続促進
医療機関	エリア外からの患者の集客実現 受付・会計など事務員の負担軽減

メリットは非常に大きく、特に規制緩和が進む海外では、市場が拡大



深刻な医師不足

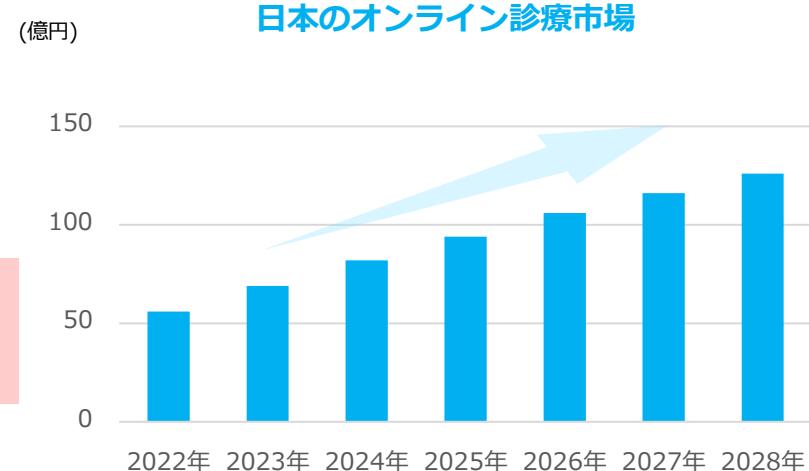


出所：OECD 2023年データ

※Mobile, Call Centers, Webを含むTelemedicine Market全般

日本においては上記メリットに加えて、市場拡大要因が存在

規制緩和もあり、市場は拡大見込み



- 足元国内でもオンライン診療・服薬指導にかかる規制緩和が加速
- 社会課題への政府の対応として、今後も関連規制の更なる緩和が見込まれる



2018年4月

オンライン診療料などが新設

- 初診から6か月以上経過した患者で、3か月に1回の対面診療が必要など、厳しい制限あり

2020年4月

一時的に要件が緩和

- コロナ拡大による時限的措置として、初診でのオンライン診療・オンライン服薬指導が解禁など

2021年6月

初診からのオンライン診療の恒久化

- 時限的措置であった初診からのオンライン診療の恒久化が決定

①オンライン診療の診療報酬引き上げ

- オンラインの初診料が対面診療の7割から9割弱に引き上げ

②オンライン服薬指導への導線が増加

- オンライン診療後だけでなく、対面診療後もオンライン服薬指導が可能に

2022年4月

在宅の薬剤師によるオンライン服薬指導の開始

- 薬剤師と薬局が連絡可能な状態であれば、薬局外でのオンライン服薬指導が可能に

2022年9月

コロナの特例措置が終了

- 電話でのオンライン対応終了に伴い、医療機関からのオンラインシステム導入問合せが増加
- 初診での薬の処方は7日分に制限されていたが、日数制限が廃止

2023年7月

オンライン診療受診場所の緩和

- 学校や通所介護（デイサービス）事業所などでオンライン診療の受診が可能に

2024年1月

令和6年度診療報酬改定

- 働地診療所が実施するオンライン診療に関して、評価が新設

2024年6月

オンライン診療、オンライン服薬指導、処方薬配送まで「一括提供のプラットフォーム」を展開



SOKUYAKU

病院・薬局 検索



- 「エリア」「症状」「口コミ」等により、オンライン診療の医師を検索・診療予約
- 同時にオンライン服薬指導を受ける薬局を選択

オンライン 診療



- 提携病院の医師による診察
- 診察後、薬局に処方箋を送付

オンライン 服薬指導



- 提携薬局の薬剤師による服薬指導

薬の配送



- バイク便・メール便等により、患者宅に配送

Point 01

D2C（通販）事業を通じて蓄積した消費者向けの非対面ビジネスのノウハウを投下することで、病院・薬局へのシステム導入に留まらず、「いかにユーザーに利用してもらえるか」を追求

Point 02

オンライン診療・服薬指導・処方薬の配送まで、ワンストップで提供できるサービスとして特許を取得（特許 第6995174号）

- 保険診療も自由診療も対応可能
- 日本の法規制に即して、異なる方針でサービスを展開

	保険診療	自由診療
サービスの展開方針	<ul style="list-style-type: none"> ➤ SOKUYAKUのプラットフォーム上に患者様を集め、提携している病院・薬局に送客 ➤ 患者様からオンライン診療の利用料を徴収 <p>【上記差異が生じる背景】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 保険診療においては、国が診療費の7割を負担することから、広告宣伝を行って特定の病院・薬局へ送客することが法律で規制 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 集客した全ての患者様を、当社と提携するオーロラクリニックに送客 ➤ 患者様から医薬品の料金などを受領（定期販売）
診療科・メニューなど	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 内科・小児科・耳鼻科・眼科・消化器科など、SOKUYAKUとの提携病院の様々な診療科目に対応 <p>【利用が多い患者様の一例】</p> <p>急に発熱された方 (時間がないけど、薬は処方してもらいたい)</p>  <p>慢性的な疾患をお持ちの方 (毎月の決まった薬を効率的にもらいたい)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 自由診療においては、10割自己負担であるため、特定の病院への送客が可能なため、当社と提携するオーロラクリニックへ送客 ➤ ピル・美肌・AGAなど (取り扱う診療科目・医薬品は、随時拡大を予定) <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>「ピル」で 私自身を もっと生きやすくなれる 治療から抓方までスマホひとつで完結! オンライン診療でピル処方 ピル代 診察代 初月0円</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>オーロラクリニックなら気軽に/ 医師の診察 + 処方が 受けられる Point 気軽にスマホで購入できる Point 自宅で医師の診察が受けられる</p> </div> </div>

- 医療のオンライン化の普及を阻害する要因をSOKUYAKUでは解消
- その証左として、病院・薬局の提携数、ユーザー数は急拡大中

オンライン化の阻害要因

病院・薬局側	システムの費用負担大	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 病院の7割が赤字経営、薬局は薬価を国が決めるため利益率が低く、設備投資する余裕がない ➤ 他サービスは導入費用・月固定費を病院・薬局から徴収する模様 	SOKUYAKUの打ち手	病院・薬局は基本料が無料で導入	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 病院には基本料無料で診療数に対して従量で利用料を徴収 ➤ 薬局には完全無償で導入 ➤ 患者から、オンライン診療とオンライン服薬指導1回毎に250円の利用料を徴収
	患者誘導の広告は法律で禁止	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 病院・薬局はシステムを導入後、独自に患者を集客する必要あり ➤ 但し集客ノウハウはなく、広告費の捻出も困難 ➤ 保険診療では、患者誘導の広告が法律で禁止 		広告費は当社負担独自に集客	<ul style="list-style-type: none"> ➤ SOKUYAKU上で当社が患者を集客し、病院・薬局に送客 ➤ D2C事業をはじめ、非対面ビジネスで培ったノウハウを活かし、効果的・効率的に集客
	システム利用のオペレーションが構築不可	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 医療現場は繁忙であり、システムの動作確認・予約確認まで手が回らない 		手厚いサポート	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 病院・薬局に対するオンボーディング、カスタマーアクセス機能を充実化 ➤ 前日にリマインドの連絡まで行うなど、サポートを拡充
	薬の受取に時間と手間が発生	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 他サービスは、診療と服薬指導システムが別々に存在している模様 ➤ 結果、診療から薬の受取まで3~4日経過してしまう（処方箋の有効期限は4日間） 		薬の受取も一気通貫したシステム構築	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 病院検索→オンライン診療→オンライン服薬指導→薬の宅配、一連の患者の診療体験が1つのアプリで完結（特許取得） ➤ オンライン診療～薬の受取まで最短1時間で完結
	受診料高患者負担額にバラつき	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 病院・薬局はシステム費用回収のために、患者に対し手数料を上乗せ ➤ 患者は診察料のほか、各病院・薬局が個別に定めた金額(平均900円程度)を追加で支払う必要あり 		1回250円で明瞭な料金設定	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 患者は250円／回のオンライン診療・服薬指導の利用料のみ ➤ 追加手数料の支払いなく、利用が可能

➤ 利用料金はユーザーと一部のクリニックから受領

利用料・送料

■ 診療・服薬指導1回ごとの利用料金

診療	250円(税抜)~
----	-----------

服薬指導	250円(税抜)~
------	-----------

■ 当日配送・翌日配送の送料*

当日配送	600円(税抜)~
------	-----------

翌日配送	500円(税抜)~
------	-----------

システム利用料

ユーザー



ユーザー(患者)
を集客



SOKUYAKU

SOKUYAKUを利用した
オンライン診療

SOKUYAKUの利用者が多い
クリニックなどから、
システム利用料を受領

各クリニック



* 薬局店頭での受け取り及び対象のセブンイレブン店舗での受け取りに関しては引き続き無料

その他の収益モデル一覧

オンライン診療プラットフォーム

- 会員数・利用回数増加などによる収益最大化を図る

福利厚生サービス

「SOKUYAKUベネフィット」

- 企業に応じて月額利用料を設定

【保険診療】

「SOKUYAKUプレミアム」

- 月額500円

【自由診療】

オンラインクリニック

(オンライン診療・薬の定期配送)

- 診療メニューに応じて設定

医薬品・日用品・食品

デリバリーサービス

- 商品購入額の定率利用料

自治体向けサービス

(オンライン診療センター等)

- 自治体との契約内容に応じて設定

SOKUYAKU端末設置サービス

(病院・公民館等)

- システム利用料

病院・薬局向けサービス

- プラットフォームを活かした提携先への拡販により、サービスの急拡大を図る

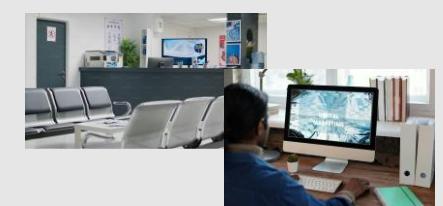
医療機関のホームページ制作

- 制作料（保守管理は月額料金）



医療機関の広告運用料

- 契約内容に応じて設定



※一例を記載

ユーザーのニーズに応じた受け取り方法を整備

処方薬の受け取り方法一覧

1 当日配送

展開地域：日本全国（離島・僻地を除く）

内容：オンライン診療から薬の受取まで最短1時間で

配送料金：600円（税抜）～

2 翌日配送

展開地域：日本全国（離島・僻地を除く）

内容：16時までに服薬指導を実施すれば、翌日中に薬を受け取ることが可能

配送料金：500円（税抜）～

3 セブンイレブン店舗での受け取り

展開地域：東京都、神奈川県、埼玉県の一部の

セブンイレブン1,062店舗

内容：16時までに服薬指導を実施すれば、翌日中に薬を受け取ることが可能

4 薬局店頭での受け取り

展開地域：日本全国

内容：薬局で処方薬を受領

配送料金：無料



配送料金：無料

D2C事業



商品力強化・取扱商品の多様化を図り、消費者の効果的・効率的な治療やセルフケア、健康状態の維持を強固にサポート

健康食品



医薬品



化粧品



新カテゴリー



「未病・予防・治療」・「心身の健康維持」関連の商品力強化・取扱商品の多様化

未病・予防期間
心身の健康維持

長期化

セルフケア

健康食品
漢方薬・化粧品

健康維持を支援

疾病期間

短縮化

体調変化

症状検索
病院・医師検索

診療・相談

オンライン診療
AI診断
医師ナレッジ相談

治療

処方薬の宅配
医薬品・漢方薬

医療機関のDX化

“SOKUYAKUヘルスケア経済圏”を創出

クロスメディア活用による「売る力」

- ヘルスケアマーケティングで培った「キャスティング」 + 「消費者に共感を持って頂く」広告制作
- オンライン広告・オフライン広告を駆使した「クロスメディア活用」による幅広い年齢層へのリーチ
- 広告施策の高速PDCAにより、効率的な顧客獲得単価を実現

マーケティングノウハウ



商品イメージにあった
キャスティング

「ダイエット時」
に頻出する悩みや商品の
使い方等を再現



消費者の悩みやニーズを
再現する共感型広告素材

クロスメディアの活用



オンライン



オフライン

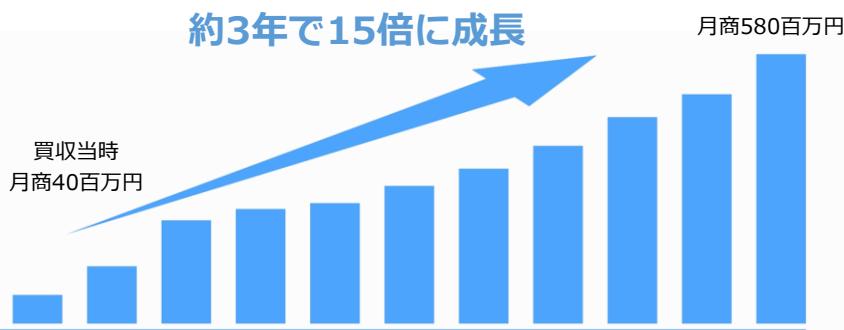
他社にはない「売る力」により

業界平均CAC[※] 15,000~20,000円よりも安価に新規顧客を獲得

※「CAC」：Customer Acquisition Cost 定期顧客一人当たり獲得コスト

実績

- 2019年11月、(株)インファーマシーズより
買収した漢方EC通販事業において、約3年で
月商40百万円から580百万円に成長



厳格な広告審査体制

- 近年、薬機法の改正等、D2Cに関する広告関連法令がより厳格化
- 但し、当社は従前より厳格な広告審査体制を整備しており、法改正による影響は軽微

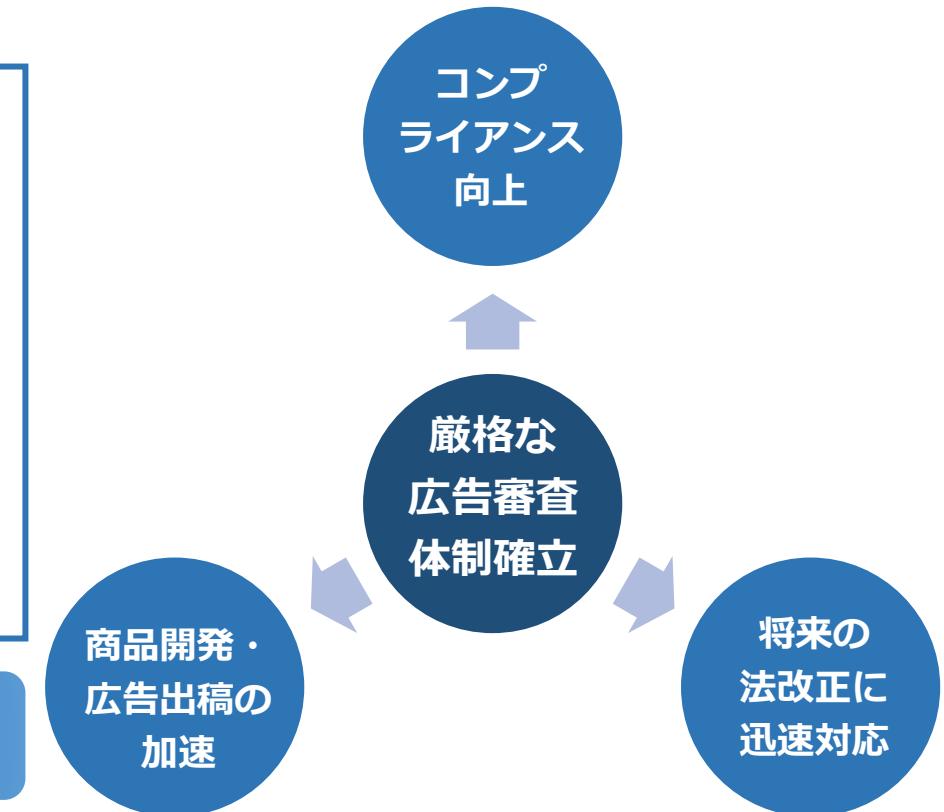
外部環境（広告関連法令の厳格化）

- 既存商品においては、法改正などで現状の広告を変更せざるを得ない場合、顧客獲得コストが上昇する可能性
- 新商品においては、新たなオペレーション対応等に時間がとられ、開発が遅延する可能性

当社の広告審査体制

- ✓ 厳格な社内チェックリストに基づき3部署でチェック
- ✓ 2社以上の第三者審査機関への確認
- ✓ 3つの弁護士事務所への意見確認
- ✓ 広告表示内容に関する監督官庁等に対する照会
- ✓ 徹底した社内の啓蒙や教育
- ✓ 弁護士を含む取締役会にて、一般消費者目線で再確認

2018年3月から社内外における厳格な審査体制を構築、法改正による影響は軽微



B2B事業



- 顧客に対するブランディング・BPOサービスの提供を通じて、業界トレンドのアップデートとノウハウの蓄積を加速することで、当社の他事業との相乗効果発揮

ブランディング



キャスティング・広告



ライブコマース



商品開発

BPOサービス



ウェブマーケティング



DMマーケティング



物流



自社の他事業を側面支援

SOKUYAKU事業



SOKUYAKU

D2C（通販）事業



顧客へのサービス提供

通販事業者



etc.

■ 03 Appendix

- 2025年8月に株主優待を変更いたしました。
- 最高利回り5.6%以上、従前同様に当社商品に加えて5,000種類以上の商品から選べ、さらに20,000点のふるさと納税商品も選択可能な「ジェイフロンティア・プレミアム優待俱楽部」を新設しました。
- また、他のプレミアム優待俱楽部導入企業の優待ポイントと合算可能な共有株主優待コイン『WILLsCoin』にも交換できます。



贈呈時期:1月中旬	株主優待ポイント		
	保有株式数	6カ月未満	6カ月以上継続保有
400～499株		5,000 ポイント	
500～599株		10,000 ポイント	
600～699株		25,000 ポイント	
700～799株	50,000 ポイント	55,000 ポイント	
800～899株	50,000 ポイント	57,500 ポイント	
900～999株	50,000 ポイント	60,000 ポイント	
1,000～1,499株	50,000 ポイント	65,000 ポイント	
1,500株以上	120,000 ポイント	140,000 ポイント	



※11月末日時点の株主名簿に記録された、1単元（100株）以上保有の株主様が対象となります。

※6カ月以上継続保有とは、毎年5月末日および11月末日の株主名簿にて、同一株主番号で連続して2回以上記載または記録され、かつ4単元（400株）以上継続保有されている場合を指します。

“人と社会を健康に美しく”

