

2026年5月期 通期決算
2027年5月期 通期計画について

**2027/5期より成長加速フェーズへ
営業利益300%超**

2026年7月15日
ジェイフロンティア株式会社
【証券コード：2934】

Contents
目次

- **01 2026年5月期 通期連結決算**
- **02 2027年5月期 通期計画値**
- **03 会社概要・事業概要**
- **04 Appendix**

➤ 前期比で売上高、EBITDA、営業利益ともに増加し、概ね計画どおりに着地

(単位：百万円)	2026年5月期	前期比		当初業績予想比	
	通期	通期	増減率	通期	達成率
売上高	22,235	21,504	+3.4%	23,600	94.2%
EBITDA [※]	964	900	+7.1%	1,015	95.0%
営業利益	312	293	+6.3%	327	95.5%

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

■ 01 2026年5月期 通期連結決算

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

売上高

22,235百万円

EBITDA

964百万円

前期実績

21,504百万円

増減率 3.4%

前期実績

900百万円

増減率 7.1%

メディカルケアセールス事業が最も EBITDAを創出

- SOKUYAKU利用件数やSOKUYAKUベネフィット契約者数の増加によりSOKUYAKU事業の売上高は増加。
- 医薬品D2Cにおいては、効率重視の広告投資戦略を継続。第4四半期において売上高・EBITDAは伸長したものの、翌期に向けた広告を実施したことにより前期と同水準で着地。

ヘルスケア セールス事業

健康食品・化粧品等
D2C

売上高

5,383百万円

EBITDA

397百万円

前期実績

6,082百万円

増減率 ▲11.5%

前期実績

543百万円

増減率 ▲26.7%

- メディカルケアセールス事業のD2C事業と同様の理由により、第4四半期に翌期のための広告投資を実施した結果、EBITDAは第3四半期と同水準で着地。

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

11,568百万円

EBITDA

400百万円

前期実績

9,686百万円

増減率 19.4%

前期実績

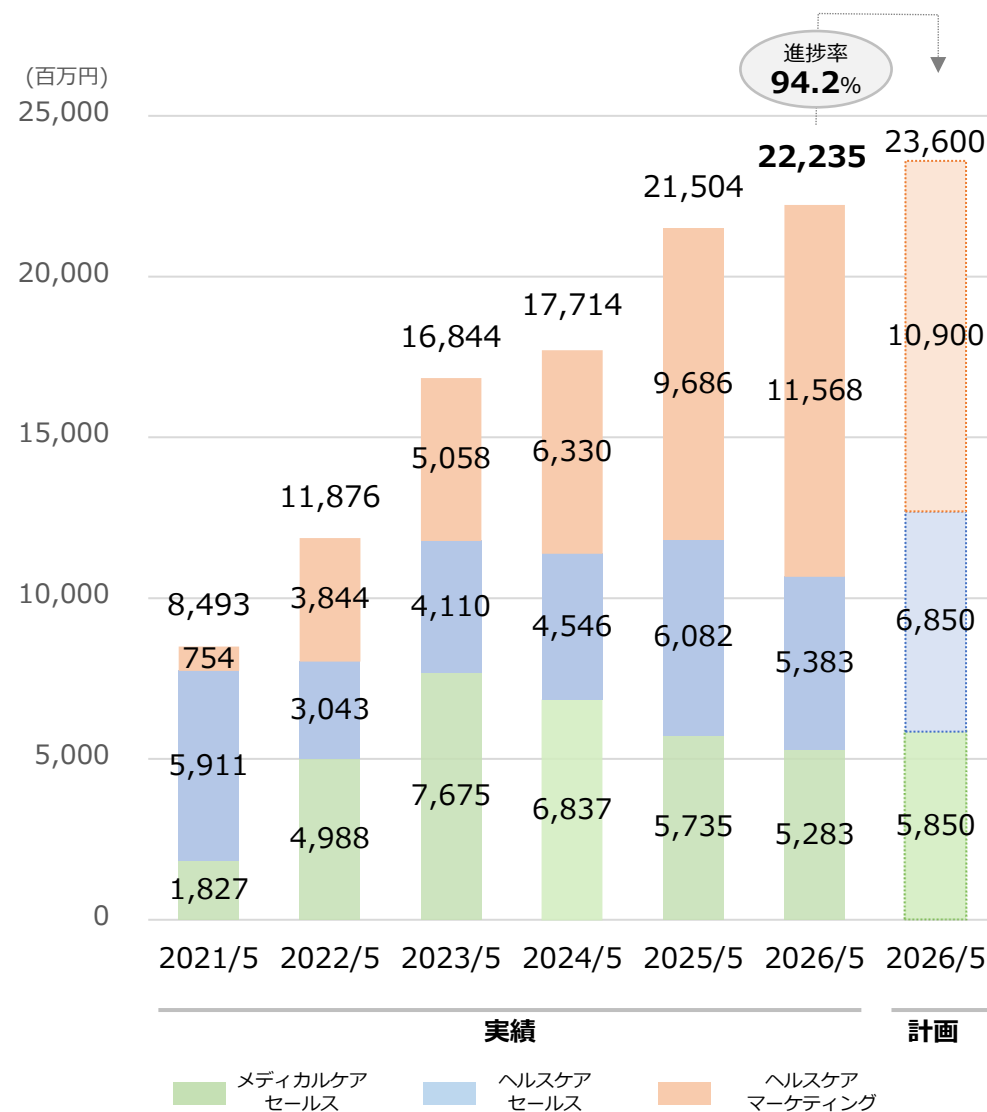
189百万円

増減率 112.1%

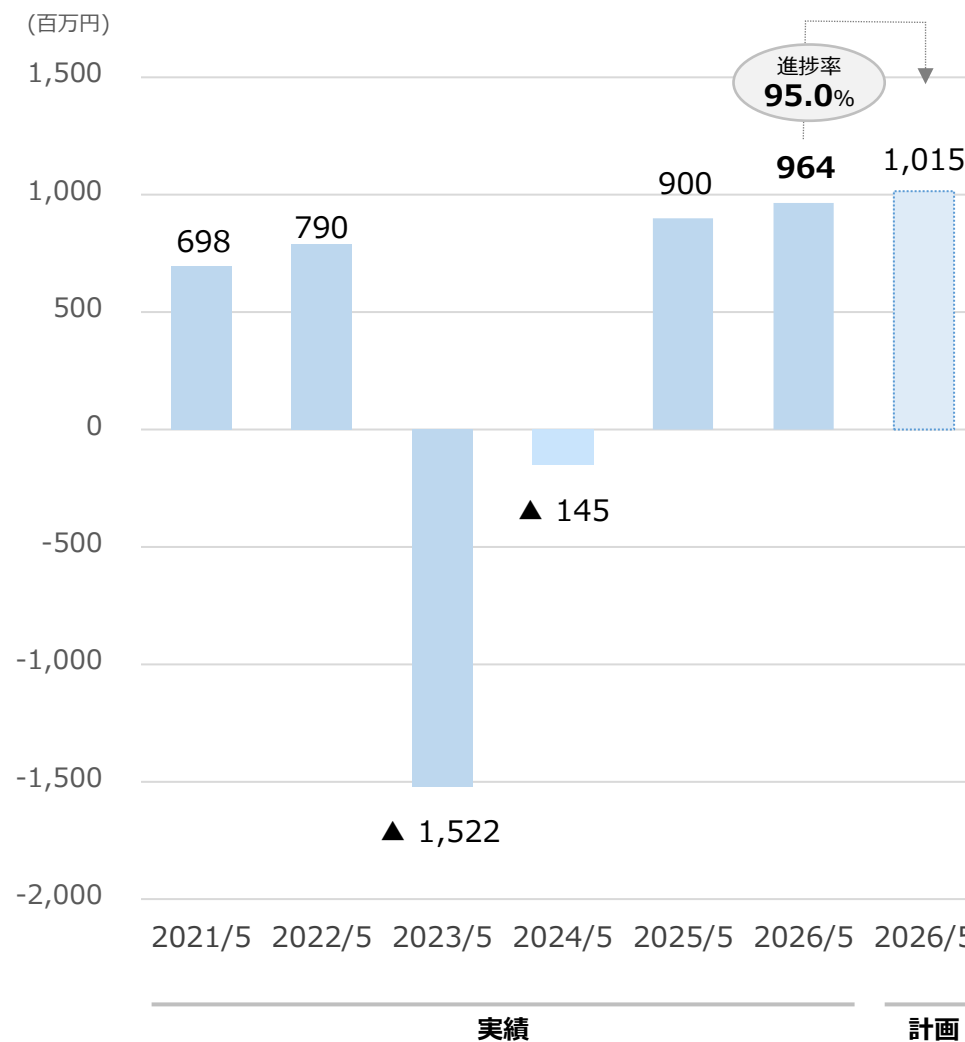
- ヘルスケア関連のD2C事業者に向けたマーケティング支援事業や物流事業における高収益案件が業績へ貢献し、前期比で増収増益

2026年5月期 通期 連結業績※

売上高



EBITDA



※ 2022年5月期より連結決算を適用

(百万円)	2025年5月期 実績	2026年5月期 実績	増減率
売上高	21,504	22,235	3%
メディカルケアセールス事業	5,735	5,283	▲8%
ヘルスケアセールス事業	6,082	5,383	▲11%
ヘルスケアマーケティング事業	9,686	11,568	19%
EBITDA	900	964	7%
Margin	4.2%	4.3%	
メディカルケアセールス事業	550	528	▲4%
ヘルスケアセールス事業	543	397	▲27%
ヘルスケアマーケティング事業	189	400	112%
営業利益	293	312	6%
営業利益率	1.4%	1.4%	
メディカルケアセールス事業	507	483	▲5%
ヘルスケアセールス事業	41	▲ 44	-
ヘルスケアマーケティング事業	127	236	86%
経常利益	231	415	79%
経常利益率	1.1%	1.9%	
親会社株主に帰属する当期純利益	87	▲ 321	-
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.4%	-1.4%	

メディカルケアセールス
全体では減収だが、主力の
SOKUYAKU事業は増収。
また、利益率の高い
SOKUYAKU事業の貢献により
微減益に留まる

連結子会社に係るのれん償
却額435百万円を特別損失
に計上した影響

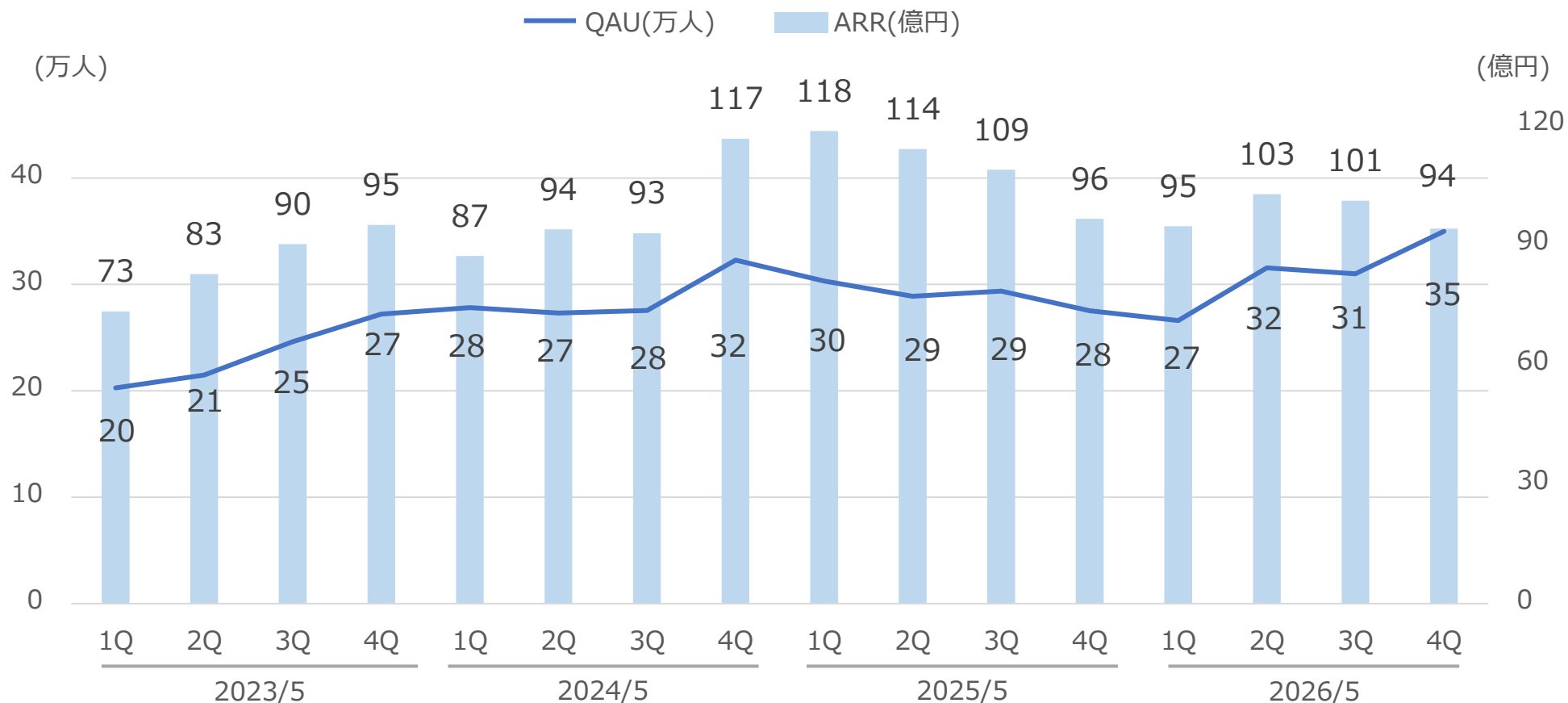
連結貸借対照表サマリー

(百万円)	2026年5月期
資産	
流動資産	6,079
現金及び預金	2,158
売掛金等	1,738
棚卸資産	1,845
その他の流動資産	336
固定資産	3,506
有形固定資産	153
無形固定資産	2,607
のれん・顧客関連資産	2,572
その他の無形	35
固定資産	
投資その他の資産	745
資産合計	9,585

負債及び純資産	2026年5月期
負債合計	8,051
流動負債	5,685
買掛金	1,197
未払金	565
短期社債・借入金	3,263
その他の流動負債	658
固定負債	2,365
長期社債・借入金	2,027
その他の固定負債	338
純資産合計	1,534
資本金	665
その他剰余金	580
自己株式	▲0
その他有価証券評価差額金	▲19
新株予約権	1
非支配株主持分	305
負債及び純資産合計	9,585
純資産比率	16.0%

- SOKUYAKUベネフィットの利用者数の積み上げによりQAUが大幅に増加
- ユーザー数の積み上げにより翌期以降の収益基盤の安定化へ

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）。

トピックス (1/4)

内閣官房が推進する国土強靱化計画において、SOKUYAKUが「ジャパン・レジリエンス・アワード2026」最優秀賞を受賞

災害時の医療インフラとしてのSOKUYAKUが高い評価を受ける

- 内閣官房が推進する国土強靱化基本計画において、「国土強靱化貢献団体認証」（レジリエンス認証）の唯一の認定組織である一般社団法人レジリエンスジャパン推進協議会が主催した「ジャパン・レジリエンス・アワード（強靱化大賞）2026」で最優秀賞を受賞。
- 最優秀賞の受賞において、平時のみならず災害時や非常時においても医療提供を継続できるシステム設計、全国規模のネットワーク、自治体と連携した防災訓練などの取り組み実績、オンライン診療から薬配送まで統合する特許基盤等が高く評価された。
- 「自治体向け防災医療ソリューション事業」を独立した事業として正式に開始。SOKUYAKUの基盤を活用し、自治体との包括協定締結・防災訓練参画・有事対応体制の共同構築を三本柱として展開。



自治体向け防災医療ソリューション「SOKUYAKU」 【内閣官房が推進する国土強靱化基本計画】



災害時の
医療アクセス確保



メンタルケアと
健康相談



避難所での
遠隔診療サポート

トピックス (2/4)

医療レジリエンスとしての「SOKUYAKU」～医療インフラが寸断された際も診療と投薬を止めない「代替医療手段」～

平時

医師の偏在と移動負担

- ・都市部と異なり、地方や山間部・離島は医師が偏在し、患者が特定の医療機関に殺到して医療資源が逼迫し易い。
- ・通院困難者や高齢者にとっては、通院自体が負担となる。

解決策

場所に依存しないオンライン診療

- ・「SOKUYAKU」は全国4,100の病院とクリニックの中から受診することが可能なため、医療資源の最適化に直結。
- ・自宅にいながらその場で受診可能で、患者の負担も軽減。

災害時

医療従事者の被災に伴う医療機能の低下

- ・大規模災害の発生時には通院困難者の急増や健康悪化が考えられる一方で、医療従事者自身が被災者になることから、医療機関が十分に機能しない可能性が想定される。

物流網の寸断による「欠薬」

- ・大地震などの自然災害による道路分断が発生した際には、物流網が停止し、災害関連死の主要因である「欠薬」のリスクが高まる。

非被災地の医師による診療継続

- ・医療機能が低下した被災地域に対し、診療予約の変更を当社にて実施し、遠隔地の医師によるオンライン診療を行うことで、診療継続を実現。

配送切り替えで平時と遜色なく処方薬を提供

- ・被災地の隣県の薬局と連携し、処方薬の配送切り替えを実施することで、欠薬防止に寄与。また、将来的にはドローンを活用した立入困難地域への配送代替も構想。

トピックス (3/4)

希望時間からクリニックを探して予約できる新機能を提供開始

オンライン診療の予約導線を効率化し、患者の利便性向上と医療機関の予約機会創出を支援

- 患者さまが希望する日時・時間帯を指定することで、その条件に合ったクリニックを探し、予約へ進むことが可能に。
- 診療科目やエリアに加え、自分の都合に合った時間を起点に医療機関を検索・予約できるようになります。これにより、仕事や家事、育児などで日中の予定調整が難しい方でも、自身のスケジュールに合わせて受診先を選びやすくなり、よりスムーズな受診体験を実現します。



調剤報酬改定を受け対面服薬指導機能をリリース

処方箋受付の集中緩和を支援し、患者・薬局双方にとって、より柔軟な医療体験を提供

- SOKUYAKUオンライン診療を通じて診療を受けた患者さまに対し、薬局での対面服薬指導を実施できる運用に対応。
- 本機能により、患者さまにとってより柔軟な服薬指導の選択肢が広がるほか、薬局にとっては受付や対応の集中を緩和しやすくなります。



トピックス (4/4)

東京都「こどもスマイルムーブメント」に参画

SOKUYAKUを活用した子育て支援を強化

- 「こどもスマイルムーブメント」とは、幅広い主体の連携により、「チルドレンファースト」の社会を創出する東京都の取組み。
- 近年社会問題となっている共働き世帯の増加や医療機関不足、夜間・休日の受診負担などによる、子どもの急な発熱や体調不良時の受診課題の解決に向け、SOKUYAKUを通じて、子育て世帯がより安心して医療へアクセスできる環境整備を推進。



SOKUYAKUの利用者が前年同期比250%に拡大

季節的な要因による体調不良時のオンライン診療の利用者数が増加傾向

- 風邪やインフルエンザ、花粉症等の症状だけでなく、気圧や湿度変化による体調不良の場面でも、外出せずに診察・服薬指導・薬の受け取りまで完結できるオンライン医療サービスの予約数が増加傾向。



ゲリラ豪雨40年で1.5倍
「病院へ行けない」が
新たな社会課題に
オンライン診療利用者が前年比250%に拡大
自宅から薬の受け取りまで完結
オンライン医療プラットフォーム
SOKUYAKU
提携医療機関 4,100施設以上
対応医師・看護師 20,000人以上
人口カバー率 約91%
豪雨・災害時も、体調不良の時も。いつでも、どこでも、医療をあなたのそばに。

■ 02 2027年5月期 通期計画値

➤ 営業利益は312百万円（26/5期実績）→**1,050百万円**（27/5期計画）と**前期比300%超**に拡大

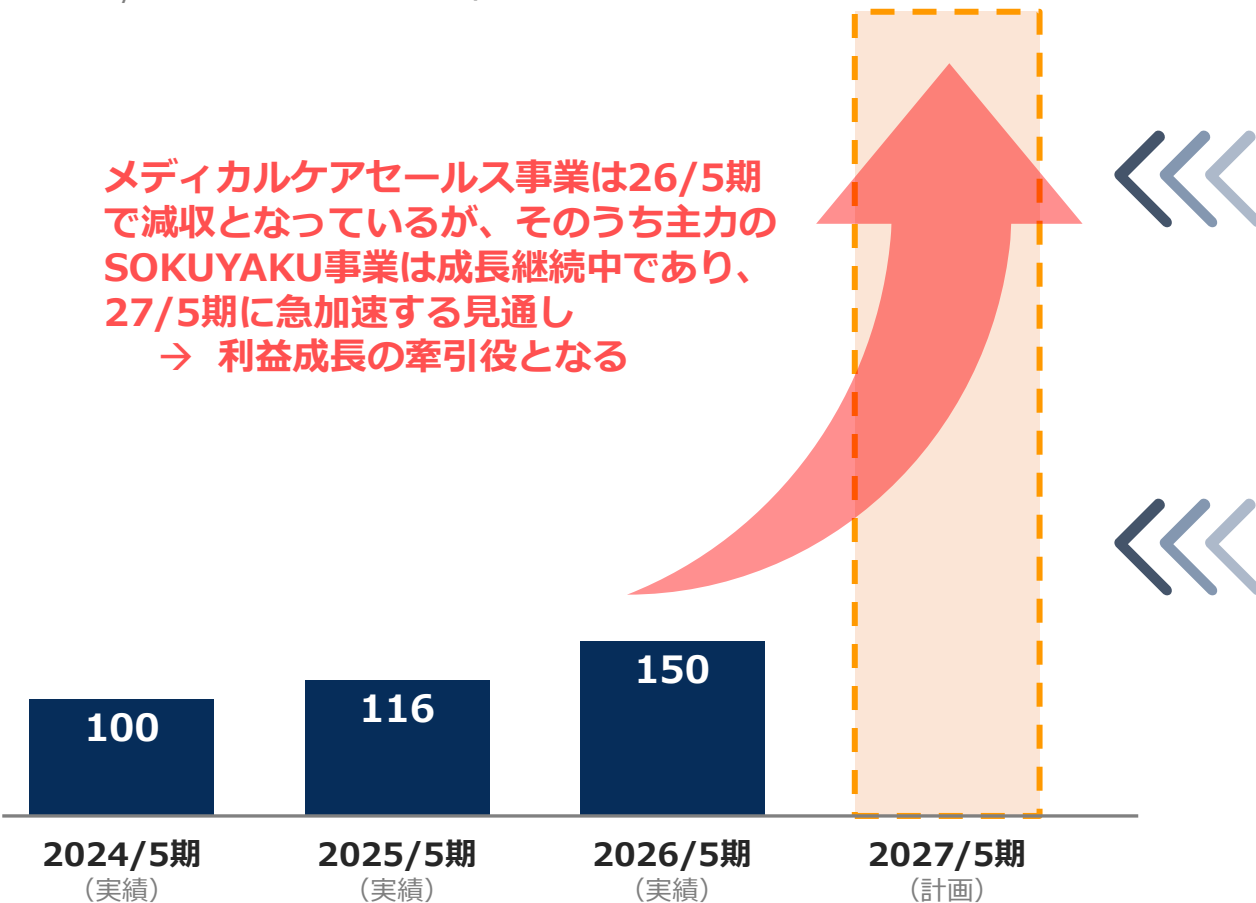
（単位：百万円）	2026年5月期	2027年5月期	増減率
売上高	22,235	26,500	+19.2%
EBITDA	964	1,700	+76.3%
営業利益	312	<u>1,050</u>	<u>+236.2%</u>
経常利益	415	1,000	+140.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-321	550	-

- 国策「ジャパン・レジリエンス・アワード2026」最優秀賞受賞、および2026年施行の法改正が追い風となり、SOKUYAKU事業の売上が急伸 → 利益成長を力強く牽引

SOKUYAKU事業売上高の推移

（2024/5期 = 100として指数化）

メディカルケアセールス事業は26/5期で減収となっているが、そのうち主力のSOKUYAKU事業は成長継続中であり、27/5期に急加速する見通し
→ 利益成長の牽引役となる



SOKUYAKUの成長を後押しする事業環境

① 国策「防災・国土強靱化」との高い親和性

- 高市政権が掲げる17の戦略分野の一つ「防災・国土強靱化」に強く関連し、自治体向け防災医療ソリューションを展開
- 災害時にも途切れない医療アクセス（オンライン診療×医薬品配送）が評価され、「ジャパン・レジリエンス・アワード2026」最優秀賞を受賞
- 国土強靱化関連の政府予算を背景に、自治体・医療機関への導入拡大余地

② 法改正によるオンライン診療/服薬指導への構造転換

- 診療・服薬指導のオンライン化を後押しする制度改正が2026年に集中
 - ✓ 改正医療法（2026年4月施行）
 - “オンライン診療”を法律上明確に位置付け、実施基準を整備
 - 「オンライン診療受診施設」を創設し、公民館・郵便局等での受診が可能に
 - ✓ 改正薬機法（2026年5月～順次施行）
 - 要指導医薬品のオンライン服薬指導によるネット販売を解禁
 - オンライン服薬指導～コンビニでのOTC医薬品受取が可能に
 - ✓ 令和8年度診療報酬改定（2026年6月施行）
 - 看護師同席型・医師連携型のオンライン診療の評価を拡充
 - オンライン診療での電子処方箋活用を評価する「遠隔電子処方箋活用加算」を新設。医療DXは導入から活用実績の評価へ
 - ✓ 改正個人情報保護法（2026年7月成立）
 - AIモデル開発やデータ活用を進めるため、個人データを収集する際の規制が緩和

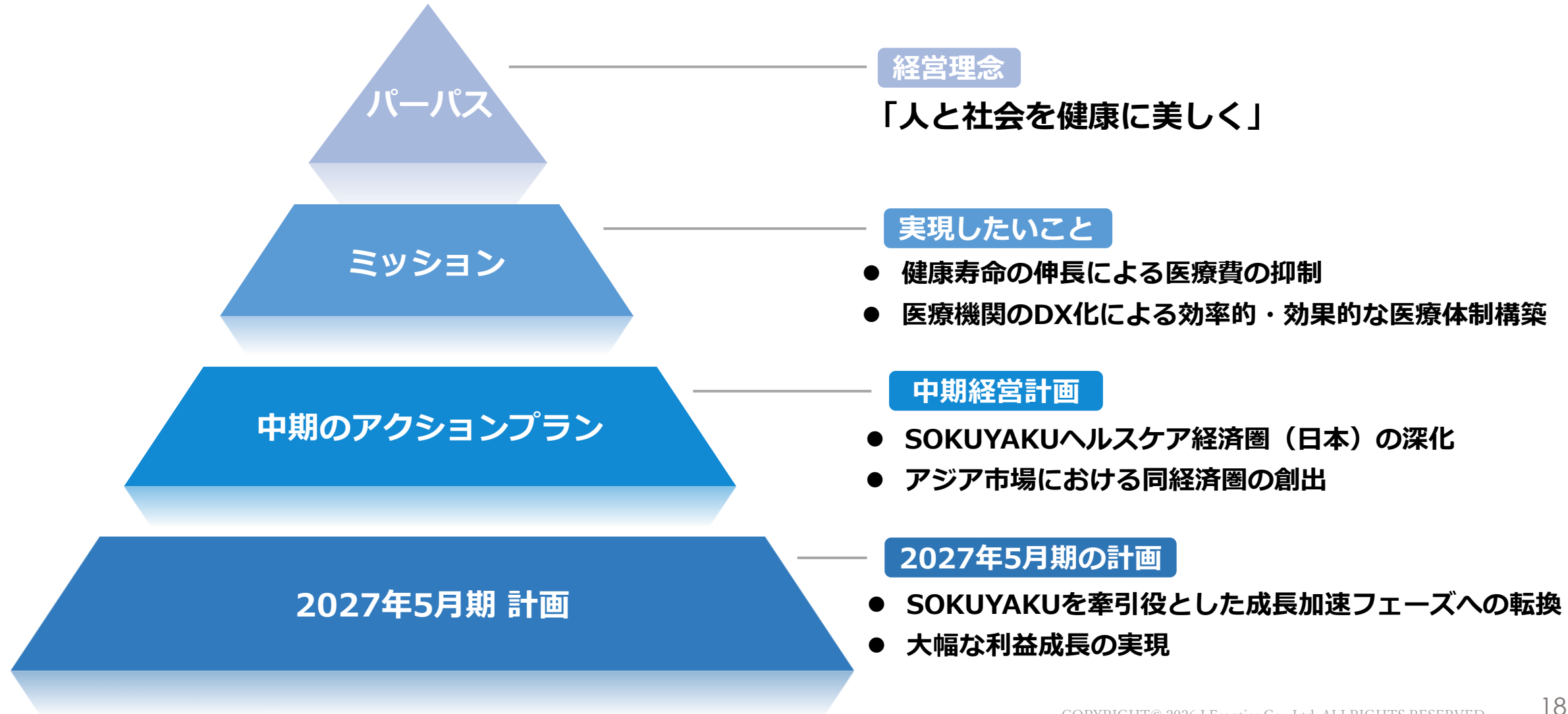
※ 法令・改定の内容は2026年7月時点の公表情報に基づく

(百万円)	2026年5月期 実績	2027年5月期 計画	増減率
売上高	22,235	26,500	19%
メディカルケアセールス事業	5,283	6,000	14%
ヘルスケアセールス事業	5,383	6,200	15%
ヘルスケアマーケティング事業	11,568	14,300	24%
EBITDA	964	1,700	76%
Margin	4.3%	6.4%	
メディカルケアセールス事業	528	855	62%
ヘルスケアセールス事業	397	680	71%
ヘルスケアマーケティング事業	400	760	90%
営業利益	312	1,050	236%
営業利益率	1.4%	4.0%	
メディカルケアセールス事業	483	815	69%
ヘルスケアセールス事業	▲ 44	310	-
ヘルスケアマーケティング事業	236	525	122%
経常利益	415	1,000	141%
経常利益率	1.9%	3.8%	
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 321	550	-
親会社株主に帰属する当期純利益率	-1.4%	2.1%	

■ 03

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

SOKU
YAKU

会員データ
治療情報



D2C
(通販)

会員データ
ヘルスケア商品



医療情報
システム

電子カルテ
電子処方箋
電子お薬手帳

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mend
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



セグメント名	内容	詳細
メディカルケア セールス	SOKUYAKU	➢ 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)	➢ 医薬品 D2C  防風通聖散 八味地黄丸 ホワイピュア 加味逍遙散 防己黄耆湯 【第1類医薬品】 ミノカミンGシリーズ ➢ 健康食品・化粧品等 D2C  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 北国の恵み 化粧品アイテム
ヘルスケア マーケティング	B2B	➢ 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のことで、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

実現したい世界観

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...

01 いつでも



- 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...

02 どこでも



- 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...

03 誰でも

事業を取り巻く環境

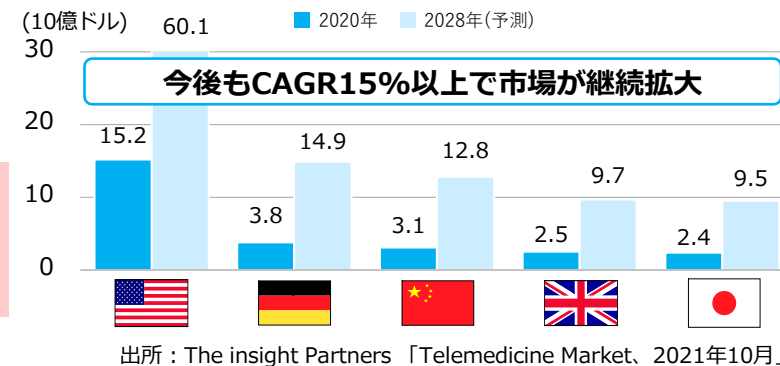
日本のオンライン診療市場は黎明期にあり、今後は更なる市場の拡大が見込まれる

医療サービスのオンライン化によるメリット (一例)



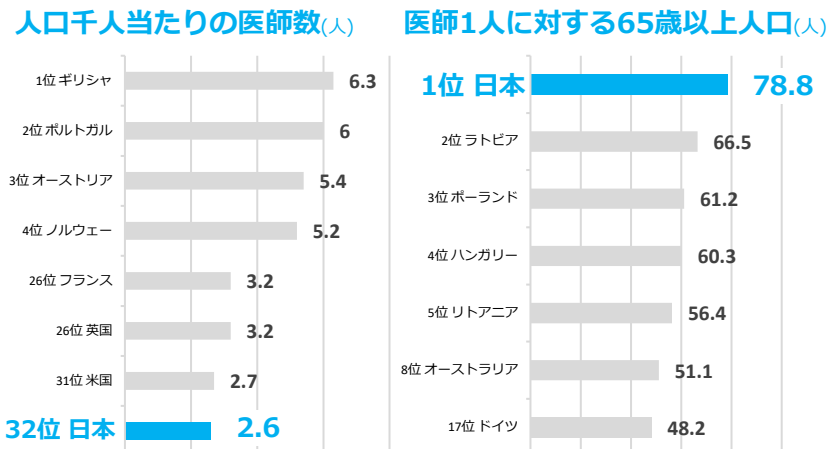
メリットは非常に大きく、
特に規制緩和が進む海外では、
市場が拡大

拡大する市場※



今後もCAGR15%以上で市場が継続拡大

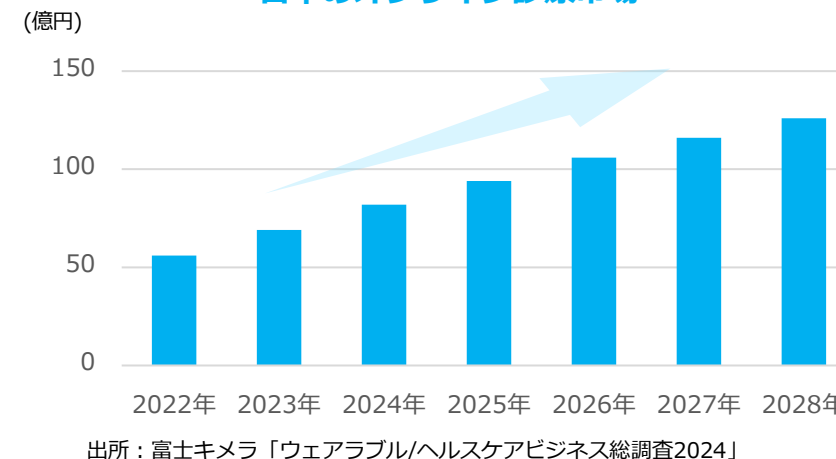
深刻な医師不足



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

日本のオンライン診療市場



オンライン化による
効率的な医療体制構築
が必要不可欠

日本における規制緩和

- 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
 - 2022年4月 **オンライン診療の診療報酬引き上げ/オンライン服薬指導への導線が増加**
 - 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
 - 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9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
 - 2023年7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
 - 初診での薬の処方箋は7日分に制限されていたが、日数制限が廃止
 - 2024年1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6月 **令和6年度診療報酬改定**
 - 僻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
 - 2026年4月 **「オンライン診療受診施設」を創設**
 - 公民館・郵便局等での受診が可能に
 - 2026年5月 **要指導医薬品のオンライン服薬指導によるネット販売を順次解禁**
 - 5月より一部の要指導医薬品について、オンライン服薬指導を経たオンライン販売が可能に
 - 2026年6月 **令和8年度診療報酬改定**
 - 看護師同席型・医師連携型のオンライン診療の評価を拡充
 - オンライン診療での電子処方箋活用を評価する「遠隔電子処方箋活用加算」を新設
 - 2026年7月 **改正個人情報保護法成立**
 - AIモデル開発やデータ活用を進めるため、個人データを収集する際の規制が緩和

SOKUYAKUのサービス概要

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



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



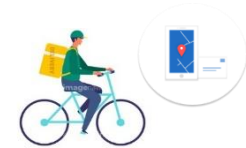
- 提携病院の医師による診察
- 診察後、薬局に処方箋を送付

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）

サービスの展開方針（保険診療・自由診療）

- 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	➤ SOKUYAKUのプラットフォーム上に患者様を集客し、提携している病院・薬局に送客 ➤ 主に患者様からオンライン診療の利用料を徴収 【上記差異が生じる背景】 ➤ 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	➤ 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 ➤ 主に患者様から医薬品の料金などを受領（定期販売） 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
診療科・メニューなど	➤ 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 【利用が多い患者様の一例】 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  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 	➤ 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）  

SOKUYAKUの強み

- 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	SOKUYAKUの打ち手
病院・薬局側	システムの費用負担大 ➤ 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	病院・薬局は基本料が無料で導入 ➤ 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 ➤ 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 ➤ 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 ➤ 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 ➤ 病院・薬局に対するオンボーディング、カスタマーサ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
患者側	薬の受取に時間と手間が発生 ➤ 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 ➤ 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 ➤ 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 ➤ 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・システム利用料

➤ 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)～

※ 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

■ システム利用料



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

処方薬の受け取り方法

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 当日宅配

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時間で宅配

配送料金 : 600円(税抜)～

2 翌日宅配

展開地域 : 日本全国(離島・僻地を除く)

内容 : 16時までの服薬指導実施で、
翌日中の薬受取りが可能

配送料金 : 500円(税抜)～

3 ゆっくり宅配

展開地域 : 日本全国(離島・僻地を除く)

内容 : 服薬指導から2～4日後に
薬をお届け

配送料金 : 無料

4 セブンイレブン店舗での受取り

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時までに服薬指導実施で、
翌日中薬受取りが可能

配送料金 : 無料

5 薬局店頭での受取り

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



D2C事業

ブランドラインナップ

- オリジナルの医薬品、健康食品、化粧品等のD2C事業を展開
- また、商品ブランドを保有する企業のM&Aにより商品ラインナップの多角化を推進

メディカルケアセールズ

医薬品・医薬部外品



ホワイピュア

しみ、そばかすに効く商品



W・薬用美白
パーフェクトクリーム



【第一類医薬品】
ミノカミング

発毛剤

漢方薬



防風通聖散 錠SS



防風通聖散

肥満・むくみ等改善



防己黄耆湯



加味逍遙散

月経不順
更年期障害等改善

ヘルスケアセールズ

酵素素328選 ヘルキュット



脂肪を消費しやすくする
(機能性表示食品)

酵素素328選もぎたて 生スムージー



置き換えダイエット食品

酵素素328選生サプリメント



ダイエット時の栄養補給サプリメント

北国の恵み



ひざ関節の違和感を
和らげる
(機能性表示食品)

カフェリーチェ



2021年6月
より発売



2023年12月
より発売

化粧品



スキンケア商品

D2C事業の方針

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



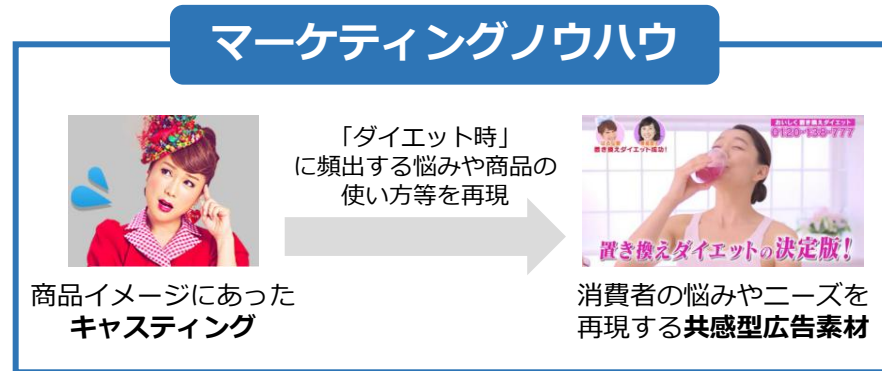
「未病・予防・治療」・「心身の健康維持」関連の商品力強化・取扱商品の多様化



“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



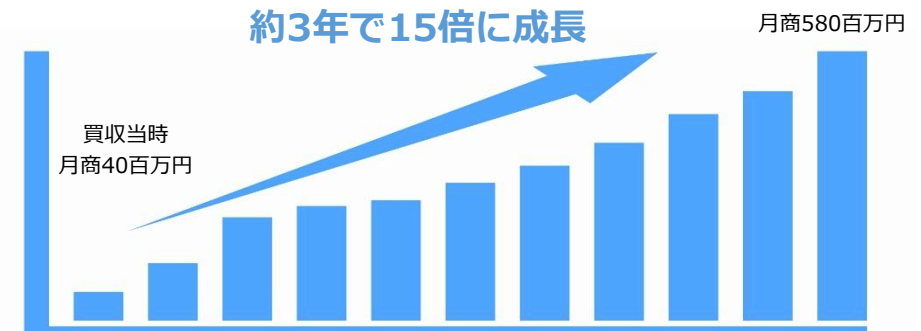
他社にはない「売る力」により

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)ア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

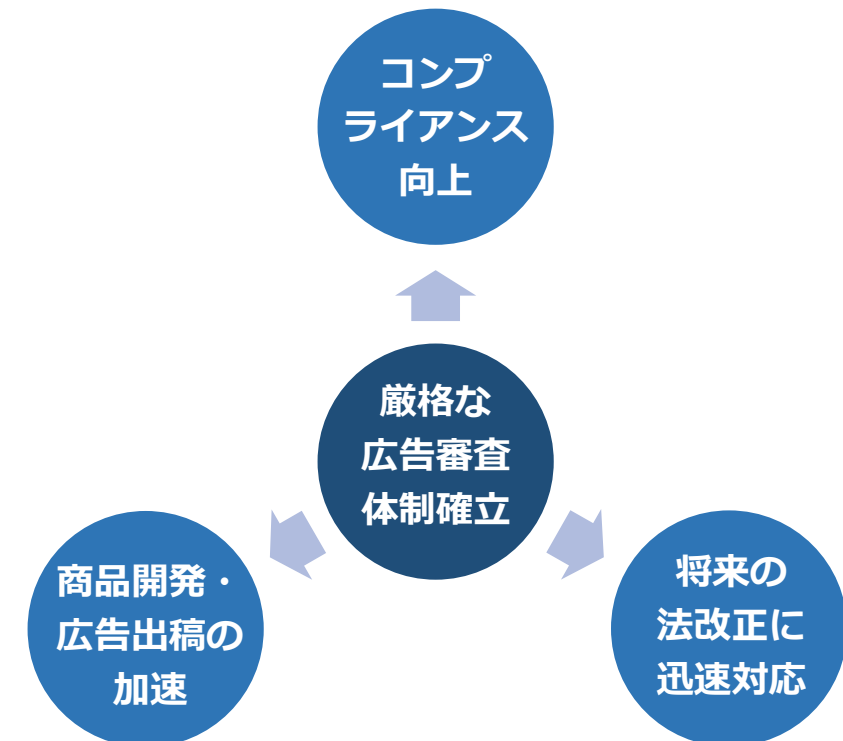
外部環境（広告関連法令の厳格化）

- 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

B2B事業の方針

- 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



自社の他事業を側面支援

SOKUYAKU事業



D2C（通販）事業



BPOサービス



顧客へのサービス提供

通販事業者



etc.

■ 04 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・プレミアム優待倶楽部」を新設しました。
- また、他のプレミアム優待倶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。



最高利回り5.6%以上

JF JFRONTIER

ジェイフロンティア・プレミアム優待倶楽部

株主優待ポイントに応じて6,000種類以上の優待商品、
20,000点のふるさと納税商品と交換できます。



※画像はイメージです。

贈呈時期:1月中旬 保有株式数	株主優待ポイント	
	6ヵ月未満	6ヵ月以上継続保有
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

株主優待ポイント



1ポイント≒1円

- ・ 20,000 点のふるさと納税商品
- ・ 5,000 種類以上の豪華な優待品選択

※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ヵ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。

