

2022年5月期第2四半期 決算説明資料

Presentation Material on Financial
Results for Second Quarter of FY
ending May 2022

2022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

2022年5月期第2四半期連結決算実績

- ハイライト
- 連結決算実績サマリー
連結損益計算書・連結貸借対照表
- 各事業別の業績・KPI進捗、及びトピック
- 通期連結業績見通し

■ 02

新規事業の取り組み




■ 03

補足情報

Financial Results
2022年5月期
第2四半期
連結決算実績



業績ハイライト

<p>グループ業績 総括</p>	<p>売上高：3,912百万円（進捗率38%）、営業利益：263百万円（進捗率31%）</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ D2C事業(※1)の新規定期顧客の獲得数（KPI）は好調（進捗率61%） ■ 顧客獲得コスト（CAC(※2)）を抑え、少ない広告費で新規顧客獲得を実現
<p>メディカルケア セールス事業</p>	<p>SOKUYAKU事業（オンライン診療・服薬指導プラットフォーム）及び医薬品（JFD漢方 防風通聖散等）のD2C事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高：1,445百万円（進捗率43%） 営業利益：5百万円 ■ SOKUYAKUの導入・提携推進は極めて好調 ⇒ KPI進捗率：病院82%、薬局77%、会員数56% ■ 病院・薬局提携を加速するため、導入費用を無償化（販促費扱い） ■ SOKUYAKUの収益手段をさらに拡大（ASP、端末設置、医療人材紹介） 
<p>ヘルスケア セールス事業</p>	<p>ヘルスケア商品（酵水素シリーズ、カフェリーチェ等）のD2C事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高：1,915百万円（進捗率36%） 営業利益：390百万円（進捗率40%） 
<p>ヘルスケア マーケティング 事業</p>	<p>キャスティングメインの広告代理事業、商品卸事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高：552百万円（進捗率33%） 営業利益：63百万円（進捗率71%） ■ 新規スポット案件（広告、商品卸）を多数獲得

(※1)D2C事業 = ヘルスケアセールス事業及びメディカルケアセールス事業（医薬品通販）

(※2)CAC = Customer Acquisition Cost

- D2C事業の客単価の低い新規顧客向け売上が多く、売上金額的には進捗40%弱
- 但し、D2C事業における新規定期顧客の獲得数（KPI）は好調（進捗率61%）
- 顧客獲得コスト（CAC）を抑え、少ない広告費で新規顧客獲得を実現し、営業利益計上

(百万円)	2022年5月期 第2四半期実績	2022年5月期 年間予算	年間計画 進捗率
売上高	3,912	10,504	38%
メディカルケアセールス事業	1,445	3,375	43%
ヘルスケアセールス事業	1,915	5,429	36%
ヘルスケアマーケティング事業	552	1,700	33%
売上総利益	2,866	8,117	35%
売上総利益率 (%)	73.3%	77.3%	
販管費及び一般管理費	2,603	7,262	36%
営業利益	263	854	31%
営業利益率 (%)	6.7%	8.1%	
メディカルケアセールス事業	5	164	3%
ヘルスケアセールス事業	390	984	40%
ヘルスケアマーケティング事業	63	89	71%
経常利益	237	831	29%
経常利益率 (%)	6.1%	7.9%	
当期純利益	155	531	29%

- IPOに伴う資金調達により、純資産も増強され強固な財務体質（純資産比率78.9%）
- M&Aを加速し、2社を子会社化。連結のれんが発生（今回のM&Aで138百万円追加）
- （後発事象）2021年12月15日に自社株式の買い取りを実施（TostNet3）
 - 資本効率の向上を通じた株主利益の向上、M&A等の機動的な資本政策の遂行等を目的
 - 普通株式：20万株 取得価額の総額：452百万円

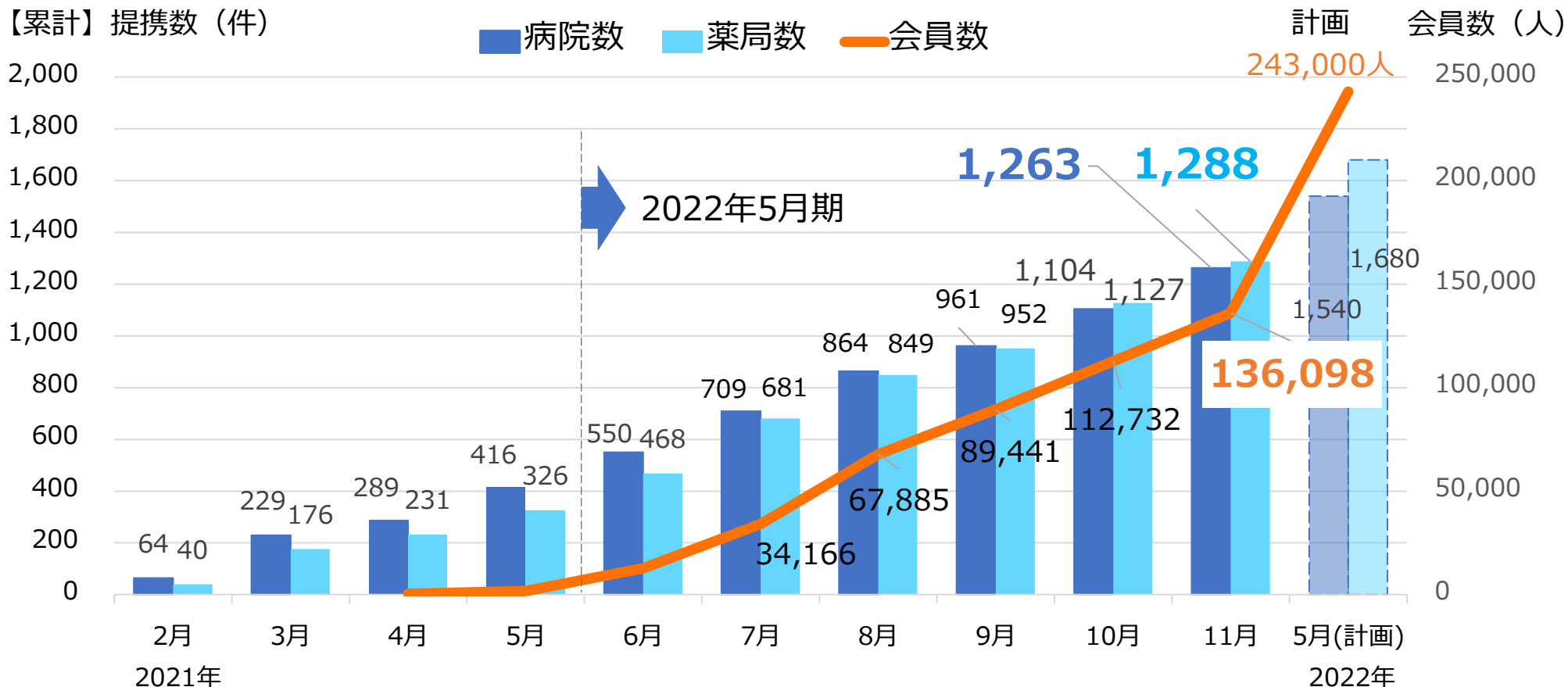
資産（百万円）	2022年5月期 第2四半期末	負債及び純資産（百万円）	2022年5月期 第2四半期末
流動資産	5,176	流動負債	1,043
現金及び預金	4,112	買掛金	246
売掛金等	551	未払金	479
棚卸資産	327	前受金	126
その他の流動資産	186	一年以内返済予定長期借入金	35
固定資産	313	その他の流動負債	157
有形固定資産	29	固定負債	113
無形固定資産	155	長期借入金	113
のれん	154	負債合計	1,156
その他の無形	0	資本金	1,481
固定資産	0	その他剰余金	2,851
投資その他の資産	129	新株予約権	1
資産合計	5,489	純資産合計	4,333
		負債及び純資産合計	5,489
		純資産比率	78.9%

主要KPI「提携病院数」「提携薬局数」「会員数」いずれも計画を上回るペースで推移

■ 通期計画に対する進捗率：提携病院数 **82%**、提携薬局数 **77%**、会員数 **56%**

病院及び薬局

【累計】提携数（件）



- ①SOKUYAKU端末設置サービス開始 ⇒ 収益手段のさらなる拡大(18ページ参照)
- ②大手調剤薬局チェーンとの提携 ⇒ SOKUYAKU提携の推進
- ③主要な医学会へのブース出展 ⇒ 学会参加者（医師や国・地方自治体担当者）への営業アプローチ

①SOKUYAKU端末設置サービス開始 (医師不足に悩む病院等が対象)

SOKUYAKUインストール済み端末を医師不足に悩む地方病院等に設置。端末を介して首都圏等の医師と接続、医師不足を解消（2021年10月）



②福岡県を中心に100店舗展開する調剤薬局チェーン大賀薬局と提携

(2021年12月)



今後も大手ドラッグストアや調剤薬局チェーンとの提携を加速する予定

③医学会への出展 学会参加者へのアプローチ

第80回日本公衆衛生学会総会にブース出展。医療従事者をはじめ、地方自治体や保健所関係者が多数来場（2021年12月）



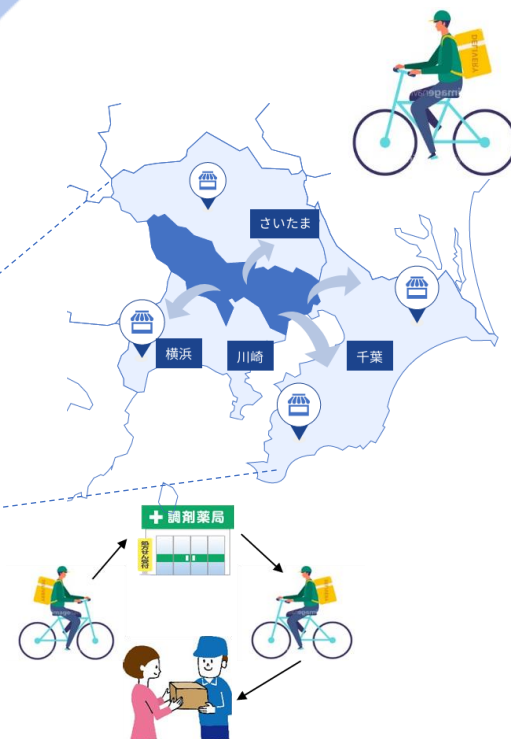
調剤薬局業界の“Uber”を目指す ⇒ 最短30分の即日宅配網を整備

2021年4月 : 東京23区+横浜市
2021年8月 : 大阪市
2021年10月 : 福岡市
2022年1月 : 名古屋市

今後、神戸、広島、仙台、札幌等、
主要政令指定都市を中心に検討

今後2年以内に
「全国」 配送網整備

福岡 広島 神戸 大阪 名古屋 東京・横浜 仙台 札幌



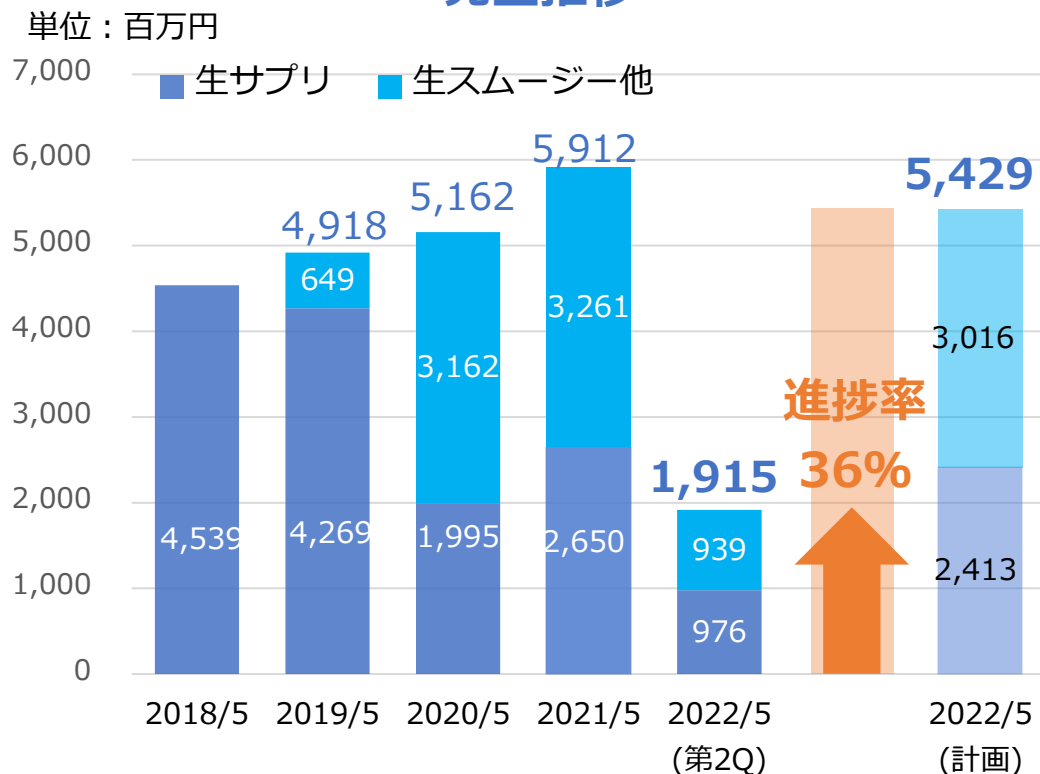
病院・クリニック、調剤薬局、宅配業者との提携を進め、処方薬の
当日宅配に加え、コンビニ受取や宅配ロッカーサービスも提供予定

■ 第2四半期までの進捗率 ⇒ 売上金額ベースでは40%程度だが、好調に推移

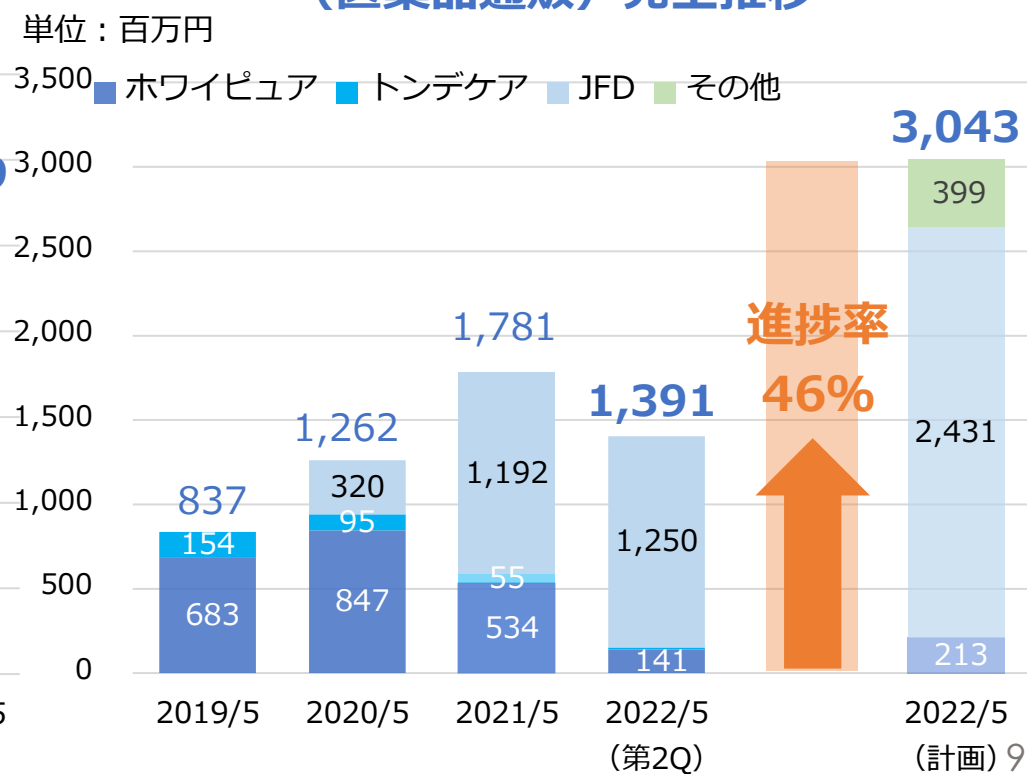
ヘルスケアセールス事業 : 進捗率36% ⇒ 2Qは新規顧客獲得が推進。初回の低い客単価売上が多い
 メディカルケアセールス事業 : 進捗率46% ⇒ JFD漢方薬は、WEB広告中心に反響良く好調維持

■ 新規獲得定期顧客数は、進捗率61%を達成 ⇒ 第3四半期以降、リピート売上計上見込

ヘルスケアセールス事業 売上推移

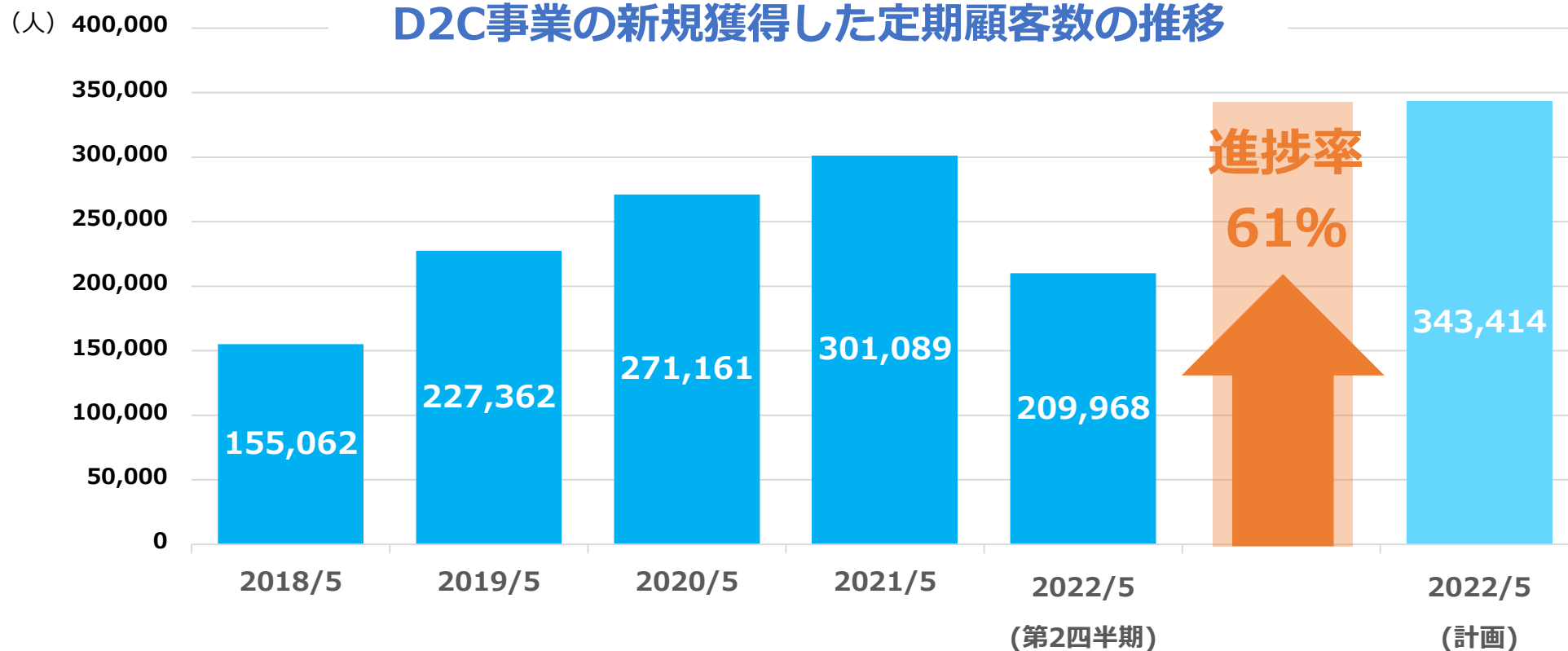


メディカルケアセールス事業 (医薬品通販) 売上推移



- D2C事業のKPI「新規獲得定期顧客数」第2四半期までの進捗率 ⇒ 61%を達成
- 新しい広告媒体の開拓が進み、一人当たり顧客獲得コスト(CAC)の低減に成功
- 第3四半期以降は、新規獲得した定期顧客に対するリピート売上を計上 ⇒ **売上増加見込**

D2C事業の新規獲得した定期顧客数の推移

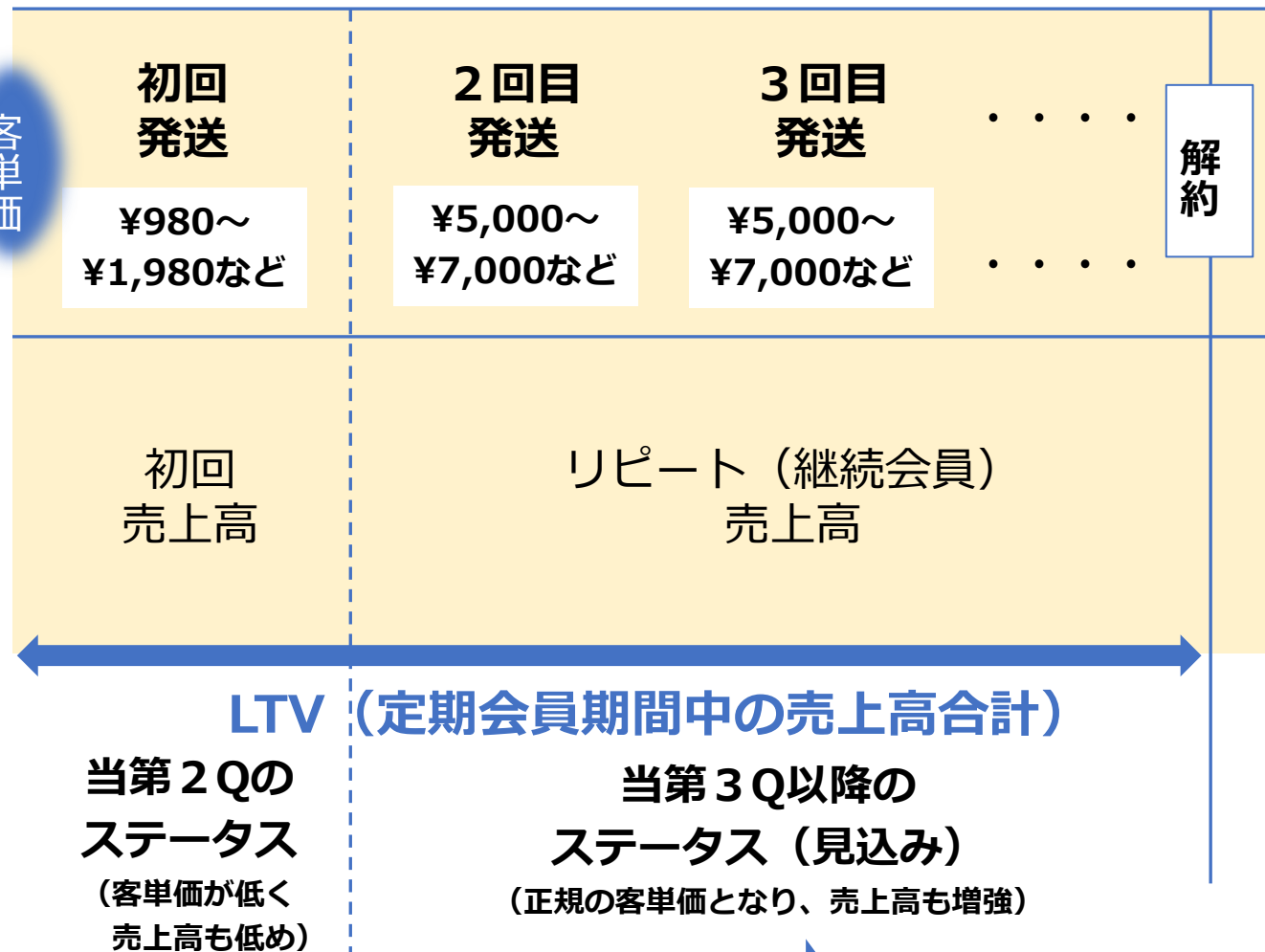


集客



客単価

定期コース



ウェブ インフォマ SNS

定期顧客一人を獲得する為に
必要なコスト(広告費)

CAC

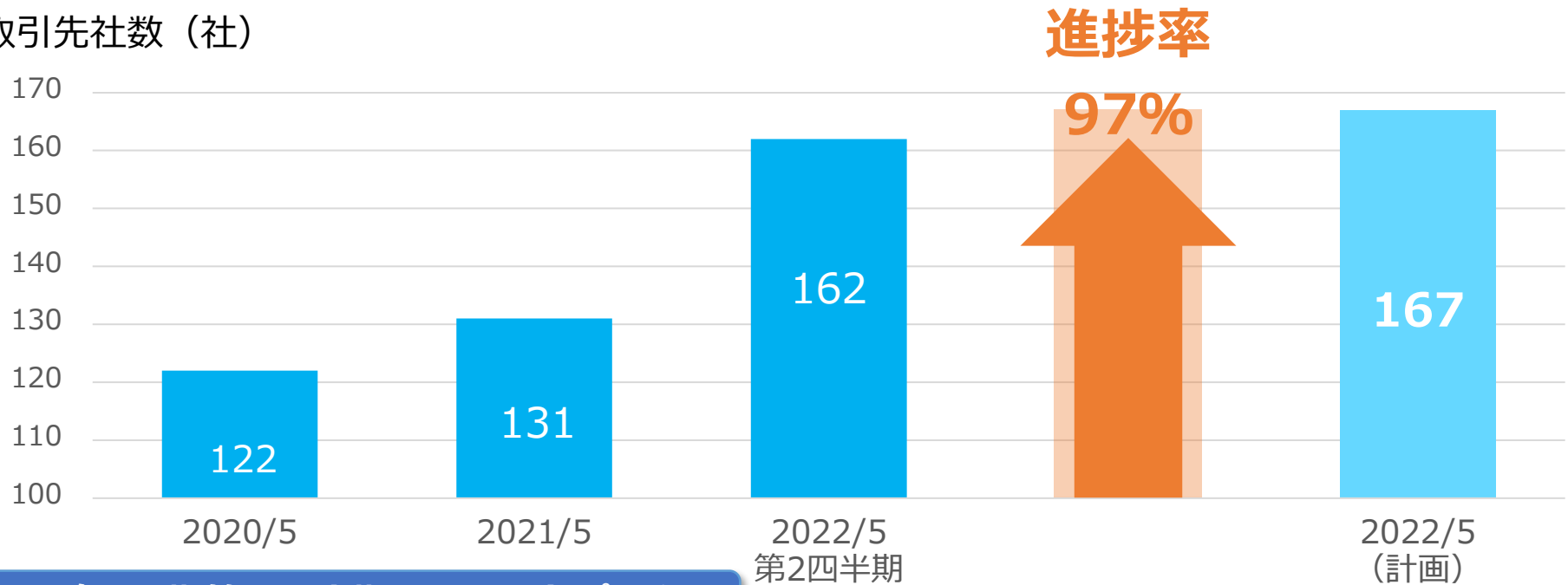
CAC < LTV (▲商品原価等変動費)

利益計上

初回申し込みから
3~5カ月で達成

- 取引先社数(KPI)進捗率 97% ⇒ インサイドセールスによる効率的な新規開拓実現
- 新規のスポット案件（広告、卸商品）の獲得につながり、業績は堅調に推移

取引先社数（社）



2022年5月期第2四半期におけるトピック

VENDIN本格スタート

テレビショッピングバイヤーとヘルスケアメーカーとのビジネスマッチングを創出するクラウドサービス「VENDIN」を本格的に提供開始（2021年11月）



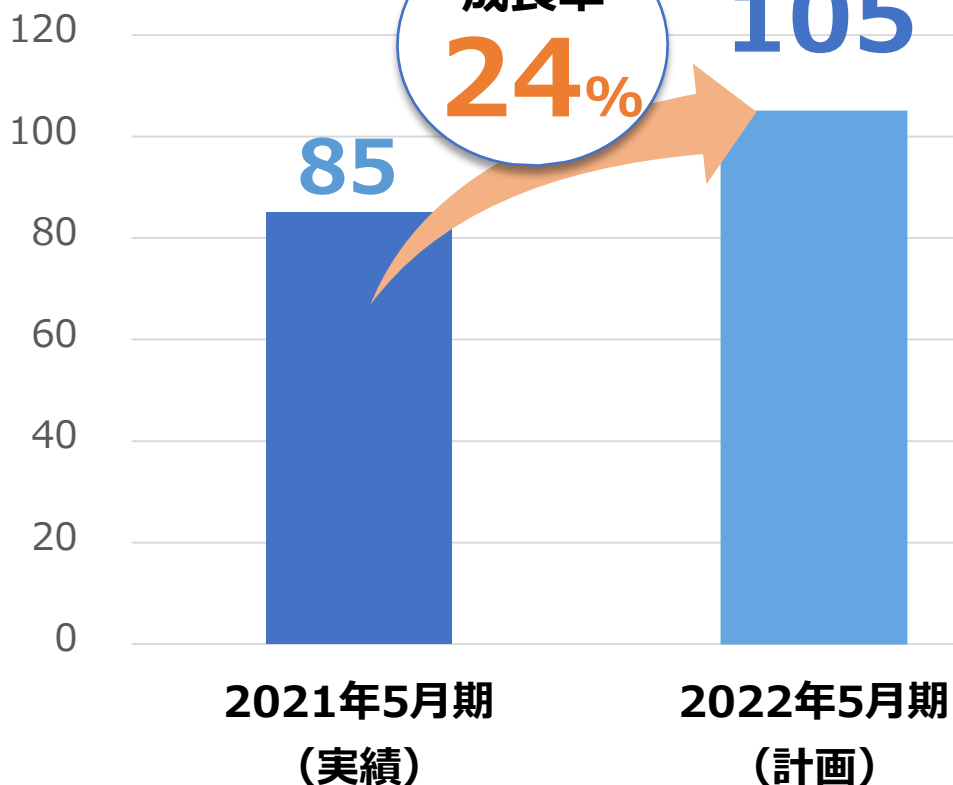
番組風景、取り扱い商品例



2021年5月期対比で、2022年5月期業績は**売上高24%増**、**営業利益27%増**を見込む

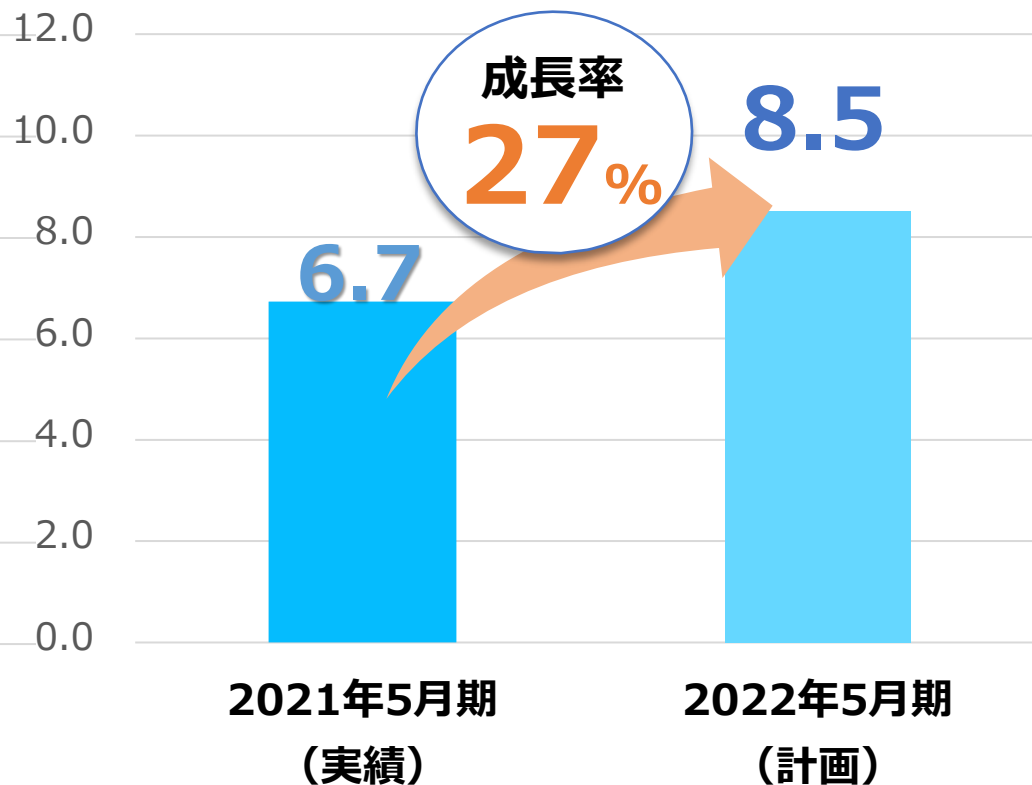
連結売上高

単位：億円

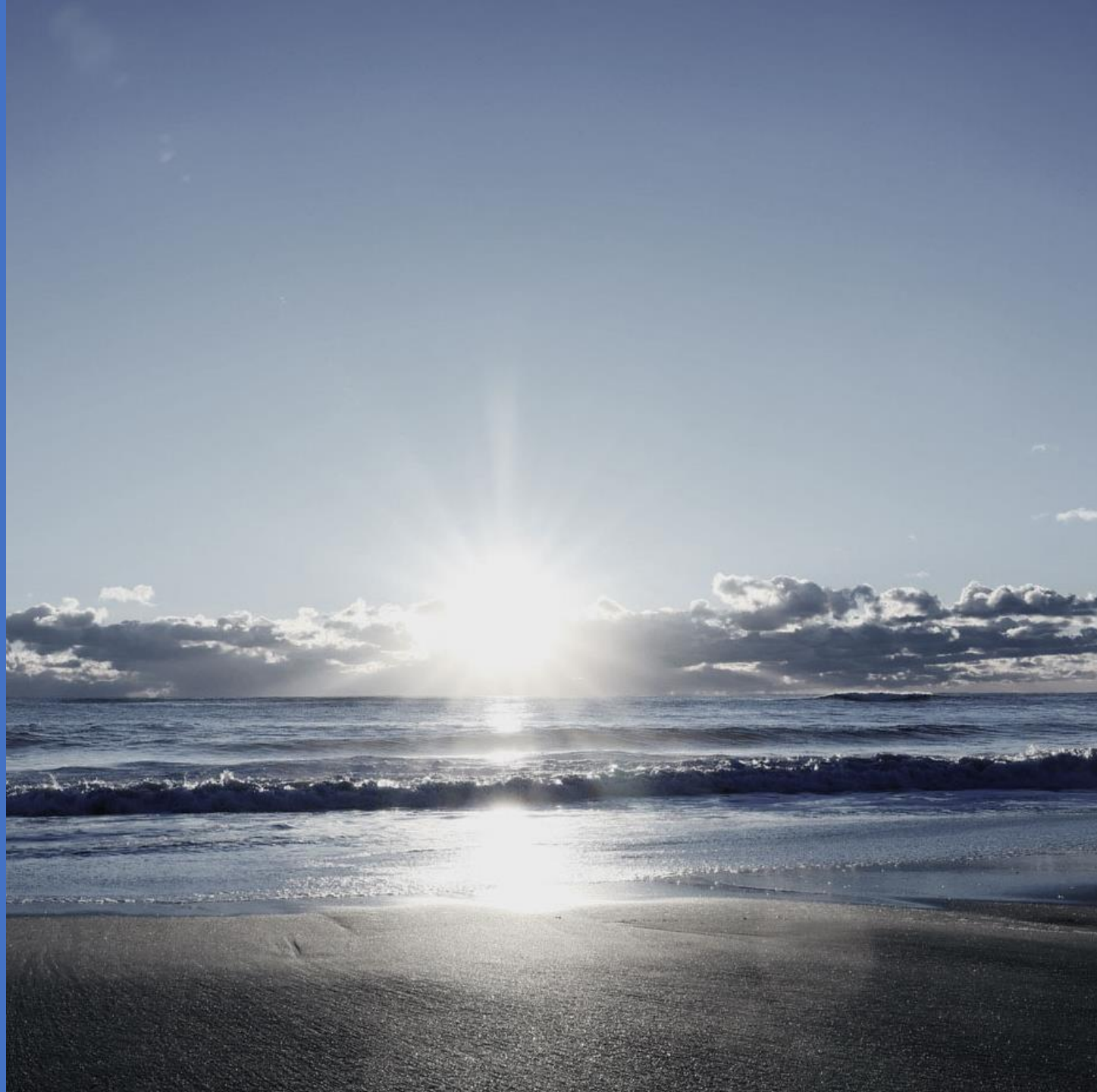


連結営業利益

単位：億円



New Business Development
新規事業の
取り組み



1. 戦略的M&Aの実施

■ 以下2件のM&Aを実施。引き続き、当社事業強化につながるM&A案件を検討中

	社名／概要	事業内容／セグメント	強み	シナジー効果
①	<p>AIGATEキャリア</p>  <p>創業：2017年2月 売上高：1,404百万円 営業利益：34百万円 資本金：80百万円 (業績：2021年2月期)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 医療人材を中心とした人材紹介・派遣事業 ⇒メディカルケアセールス事業 ➤ コールセンター運営事業 ⇒ヘルスケアマーケティング事業 	<p>医療人材・営業人材等多様な事業ポートフォリオを展開</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ① SOKUYAKU提携先の病院・薬局向け人材支援 ② 当社通販事業におけるコールセンター内製化 ③ EC通販事業者向けのBPOサービス提供拡大
②	<p>LILAY事業</p>  <p>創業：2011年2月 売上高：118百万円 資本金：1百万円 (業績：2021年1月期)</p>	<p>ヘアケア・ボディケア商品の卸売事業 ⇒ヘルスケアマーケティング事業</p>	<p>LOFT等の有名バラエティショップにて取り扱われる等、高いブランド力</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ① 販売チャネルの多角化 ② クロスセル ③ 単品リピート通販モデルの構築

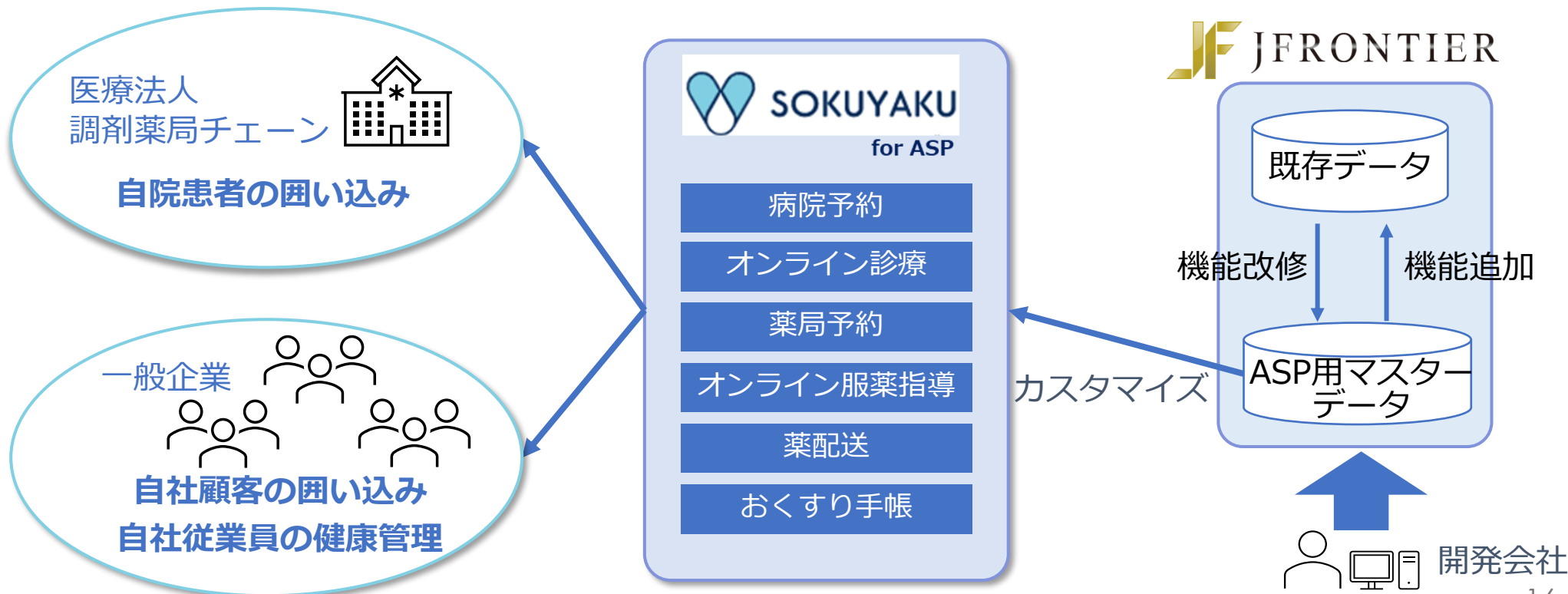
SOKUYAKUをASP化し、法人向けに「法人顧客専用」のオンライン診療環境を提供

「クローズド」なオンライン診療・服薬指導の潜在ニーズ

- 医療法人・調剤薬局チェーン：患者困り込みのための専用サービス
- 一般企業：福利厚生観点での自社従業員向け顧客困り込みのための付帯サービス

課題

- セキュリティ要件が厳しく、開発の難易度が高い
- メンテナンス頻度も多く煩雑



「健康経営」の推進、福利厚生観点から自社従業員向けオンライン診療を提供

- 在宅勤務の普及など働き方の変化から、生活リズムの乱れや長時間労働が発生しやすくなり、社員の健康に悪影響を及ぼす状況が発生
- 在宅勤務の合間や病欠の際でも、自宅にいながら処方薬を受け取れるようにする



従業員による
使用イメージ



自社のクリニックや
提携医院にてオンライン診療

安価かつ容易にオンライン診療・服薬指導環境を一般企業に提供することで、
各社の「健康経営」推進や、顧客向け付帯サービスの充実化等に貢献

■ 以下の2軸で収益手段をさらに拡大

■ 特に、To Bサービス拡販に向けて営業体制も強化（社内ディレクション+アウトソース）

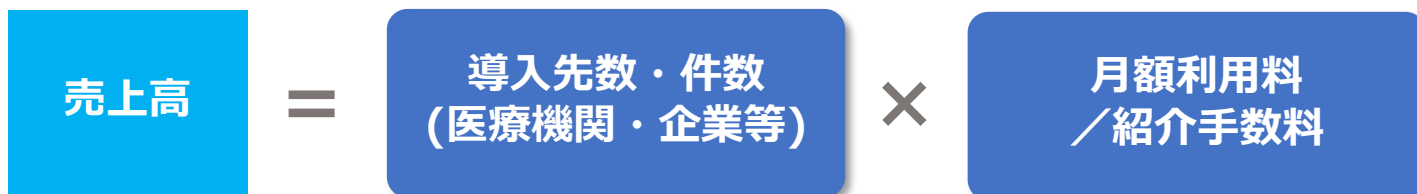
1) To C サービス

- オンライン診療・服薬指導・処方薬の宅配



2) To B サービス

- ASPサービス、院内等端末設置、医療人材紹介、広告運用、自由診療医院等への集客・送客、等
- 今後も新たなサービス開発を推進





APPENDIX
補足情報

医師不足に悩む地域や高齢者を支援、更には地方医療機関経営をサポート

<住民課題>

- ①近隣の医療機関に受きたい診療科目がない
- ②近隣に医療機関がない

<自治体課題>

- ①市営病院の経営難（高齢化による通院者の減少など）
- ②医師の採用活動に労力がかかる

【フェーズ2】

コンビニや公民館等に
専用端末を設置
オンライン診療が
受けられる



<通院不可エリア>

病院外でSOKUYAKU端末を用い
リモート医師と診察を実施



<通院可能エリア>

「病院内」でリモート医師による
診察を実施



【フェーズ1】

リモート医師を雇用
できるため地方での
医師雇用の促進を図れる

2021年10月リリース

決済機能付きでかつ操作も容易な専用端末を提供
高齢者や要介護者等のデジタル・デバイドの解消にも寄与

【具体的取組事例】 富山県の入善セントラル病院内に、SOKUYAKU端末を設置

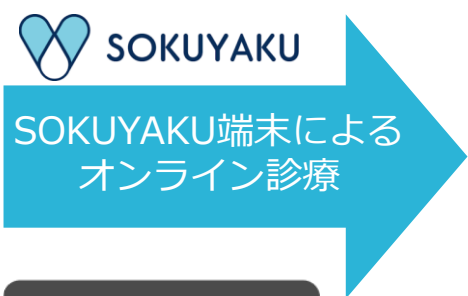
＜病院課題＞

富山県の入善セントラル病院では、整形外科の専門医が不在。近隣住民には高齢者が多く、腰痛や体の痛みに悩む高齢者は整形外科の受診を行うことが出来なかった。

入善セントラル病院内にSOKUYAKU端末を設置し、同一医療法人の蘇我セントラルクリニックの整形外科専門医へ接続を行う



[入善セントラル病院]
SOKUYAKU端末



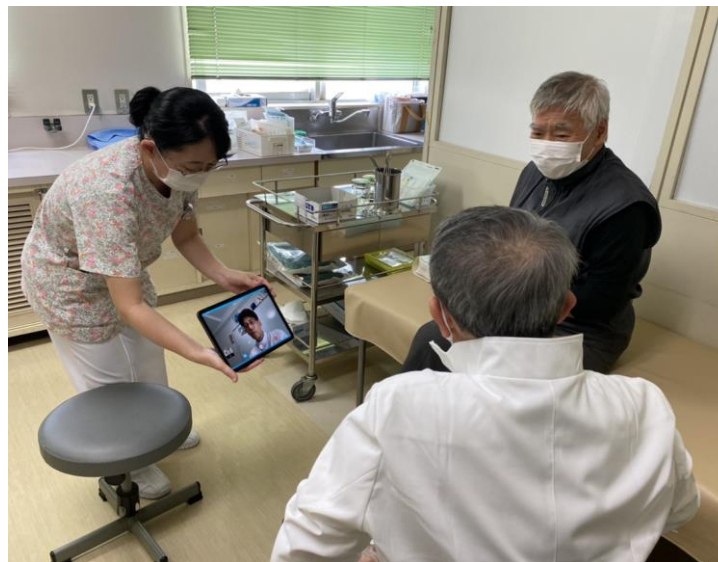
[蘇我セントラルクリニック]
整形外科専門医

【具体的取組事例】 富山県の入善セントラル病院内に、SOKUYAKU端末を設置

- 患者は病院にいながら、専門医によるオンライン診療を受診できる
- 診療後は病院内の窓口にて会計を行えるため、クレジットカードやアプリインストールは不要



[入善セントラル病院]
SOKUYAKU端末を用いて
事前にレントゲン情報を共有



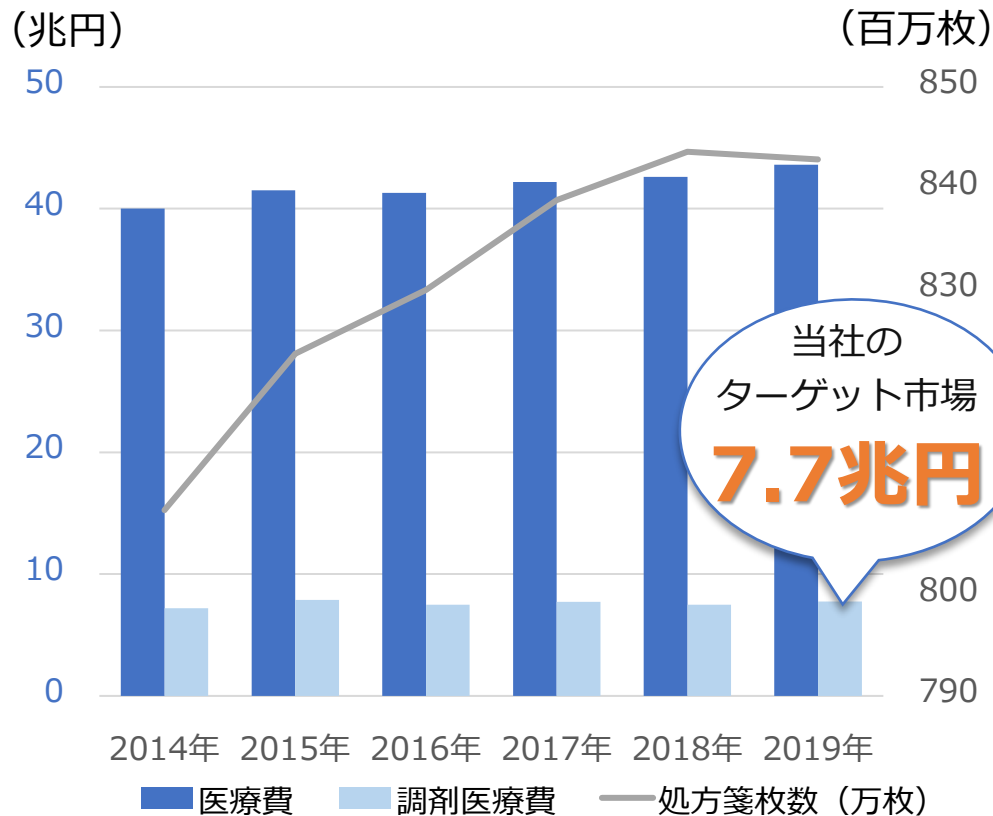
[入善セントラル病院]
SOKUYAKU端末を用いて
病院内でオンライン診療を実施



[蘇我セントラルクリニック]
整形外科専門医による
オンライン診療

地域のコミュニティとなっている病院を活用し、高齢者でも簡単に受診が出来る
新しいオンライン診療の形をSOKUYAKU端末を用いて実現

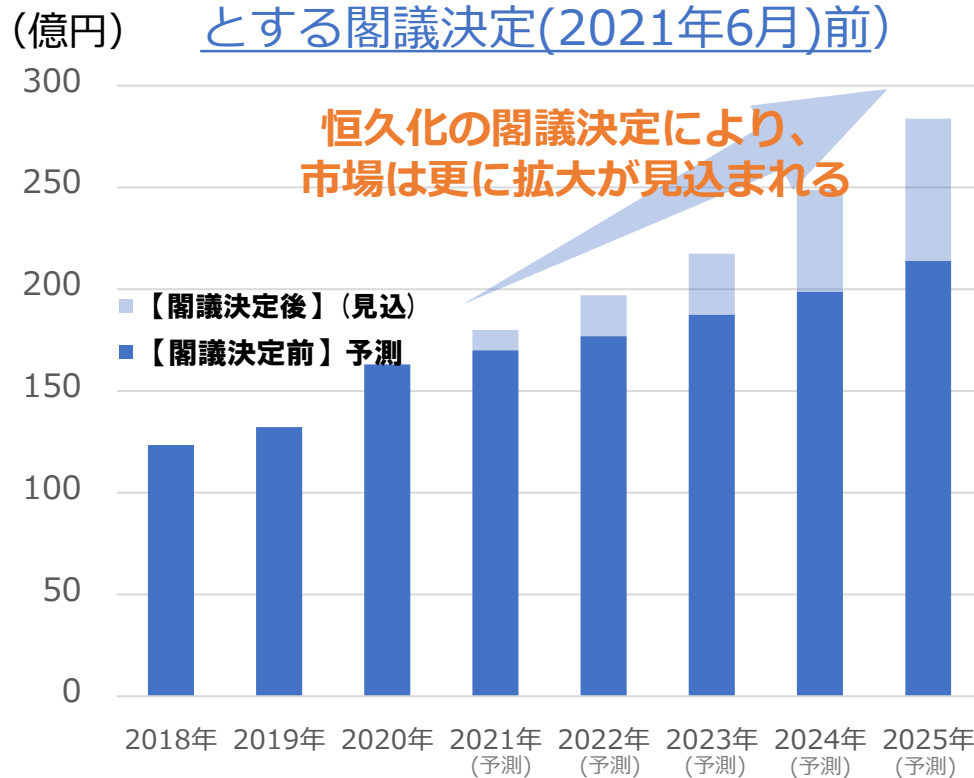
医療費に占める薬剤費の推移



※出所：厚生労働省「医療費の動向調査」「薬剤医療費の動向」

7.7兆円の市場で、デジタル技術によりEC化を実現させる

オンライン診療市場 (恒久的に初診からオンライン可能とする閣議決定(2021年6月)前)

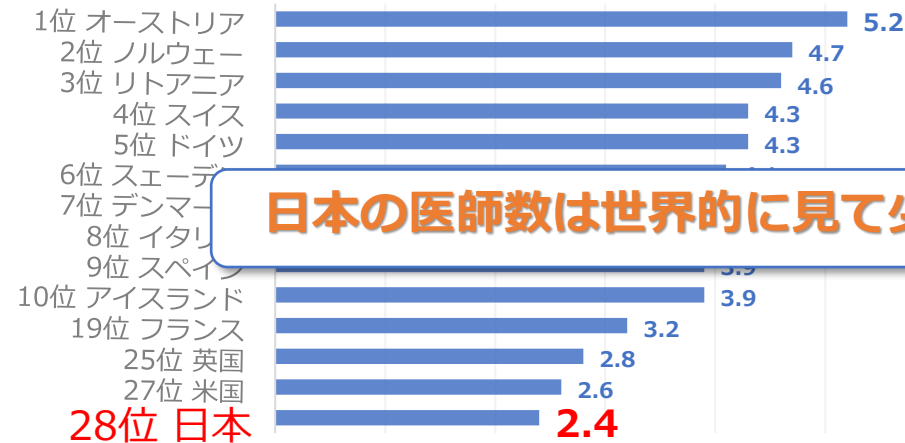


※出所：株式会社シーズプランニング「2020年版オンライン診療サービスの現状と将来展望」

2025年のオンライン診療市場規模は214億円と予測(閣議決定前)

現在も将来も「医療従事者数」は不足 ⇒ 医療現場の効率化・生産性向上が必要

人口千人当たりの医師数(人)



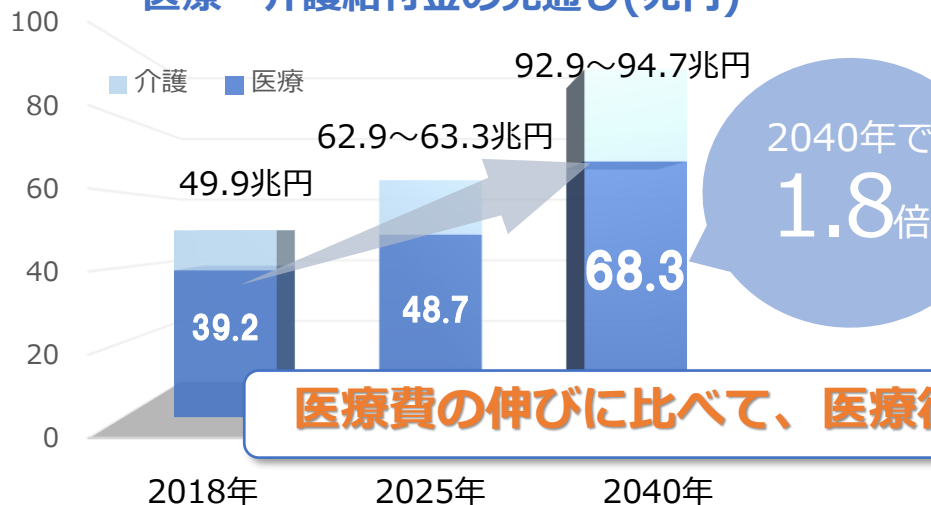
医師1人に対する65歳以上人口(人)



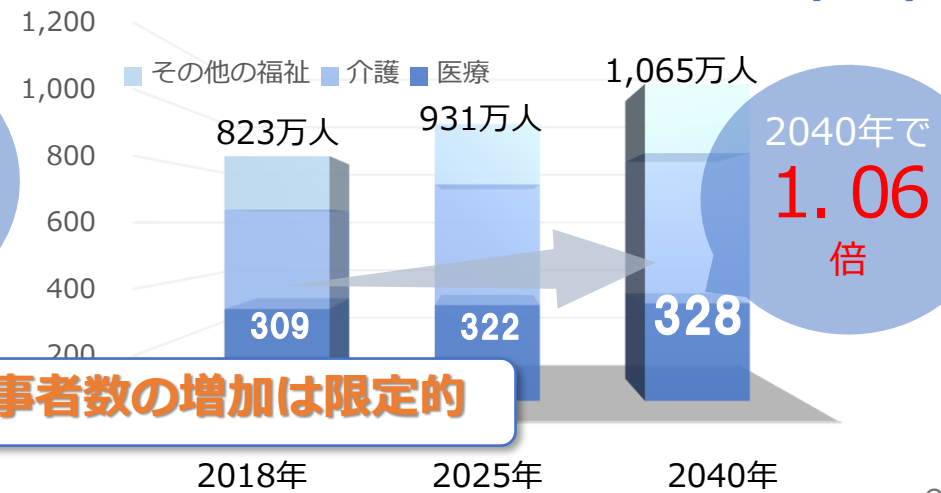
日本の医師数は世界的に見て少なく、医師の負担は非常に大きい

出所：OECD 2017年データ

医療・介護給付金の見通し(兆円)



医療福祉分野における就業者の見通し(万人)



医療費の伸びに比べて、医療従事者数の増加は限定的

出所：2040年を見据えた社会保障の将来見通し（内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省作成 2018年5月21日）

■ 医療機関の実態

全国の病院・診療所の数

17万9千 (※1)

→ 内、オンライン診療導入数は1.6万 (※2) (導入率は9%)



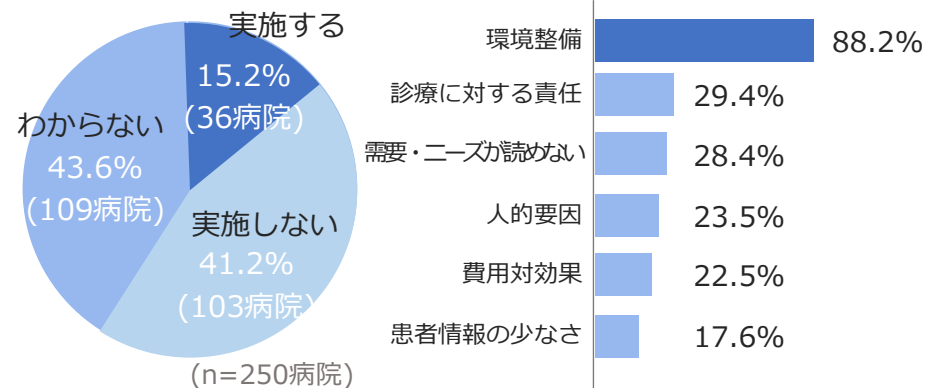
病院の経営状況

67%が赤字経営 (※3)

オンライン診療導入の裾野は広い
(赤字病院の収益改善の一手にも)

※1：厚労省医療施設動態調査 (2020年4月)
 ※2：日経新聞 (2020年7月29日)
 ※3：日本病院会等による報告 (2020年6月5日)

■ オンライン診療導入への医療機関の関心度



関心度は高いが、
システムを含めた環境整備
がボトルネック

出所：メディカル・データ・ビジョン社の実施したアンケート調査
(2020年4月13日)

当社が「実質無償」で病院のオンライン診療の環境整備をサポート