

2025年5月期 第1・2四半期 決算説明資料

2025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 **2025年5月期 第1四半期 連結決算**
- 02 **2025年5月期 第2四半期 連結決算**
- 03 **会社概要・事業概要**
- 04 **Appendix**

■ 01 2025年5月期 第1四半期 連結決算

売上高 : **5,428**百万円 [通期計画 **21,000**百万円 進捗率 **26%**]

- メディカルケアセールス・ヘルスケアセールス・ヘルスケアマーケティング事業
いずれについても概ね計画通りに進捗
- 第2四半期以降も堅調に事業を推進し、通期売上計画の達成を見込む

EBITDA^{※1} : **117**百万円 [通期計画 **500**百万円 進捗率 **23%**]

- 売上同様、メディカルケアセールス・ヘルスケアセールス・ヘルスケアマーケティングいずれについても概ね安定的に進捗
- 第2四半期以降も引き続きROIを重視した投資を行い、通期EBITDA計画の達成を見込む

※
1 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

売上高	: 5,428 百万円	(通期計画 21,000 百万円)	進捗率 26%
EBITDA	: 117 百万円	(通期計画 500 百万円)	進捗率 23%

セグメント別

メディカルケア
セールス事業

売上高	: 1,592 百万円	(通期計画 5,600 百万円)	進捗率 28%
EBITDA	: 94 百万円	(通期計画 360 百万円)	進捗率 26%

- SOKUYAKUはユーザー（患者）のシステム利用料等の価格改定に加え、SOKUYAKU ベネフィット導入企業も順調に増加
- 医薬品D2Cも第1類医薬品や防風通聖散のほか2024年3月発売の防己黄耆湯錠SX等の生漢煎®シリーズの漢方（第2類医薬品）の売上が好調に推移

SOKUYAKU・
医薬品 D2Cヘルスケア
セールス事業

売上高	: 1,603 百万円	(通期計画 6,400 百万円)	進捗率 25%
EBITDA	: 84 百万円	(通期計画 473 百万円)	進捗率 18%

- 前期までにグループ全体での健康食品・化粧品分野の商品ラインナップ拡充が順調に進捗。当期はグループシナジーの深化や既存顧客へのクロスセルの強化等を推進

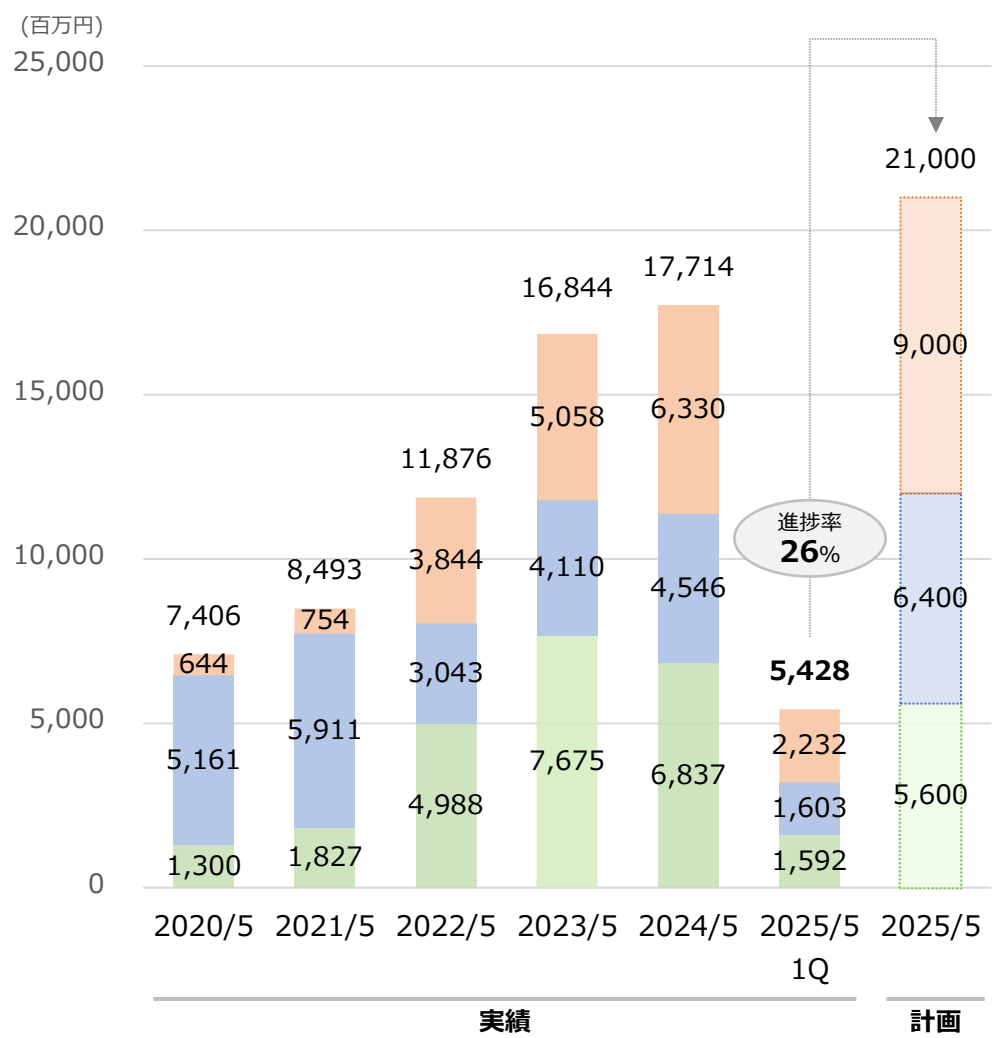
健康食品・化粧品等
D2Cヘルスケア
マーケティング事業

売上高	: 2,232 百万円	(通期計画 9,000 百万円)	進捗率 25%
EBITDA	: 31 百万円	(通期計画 117 百万円)	進捗率 26%

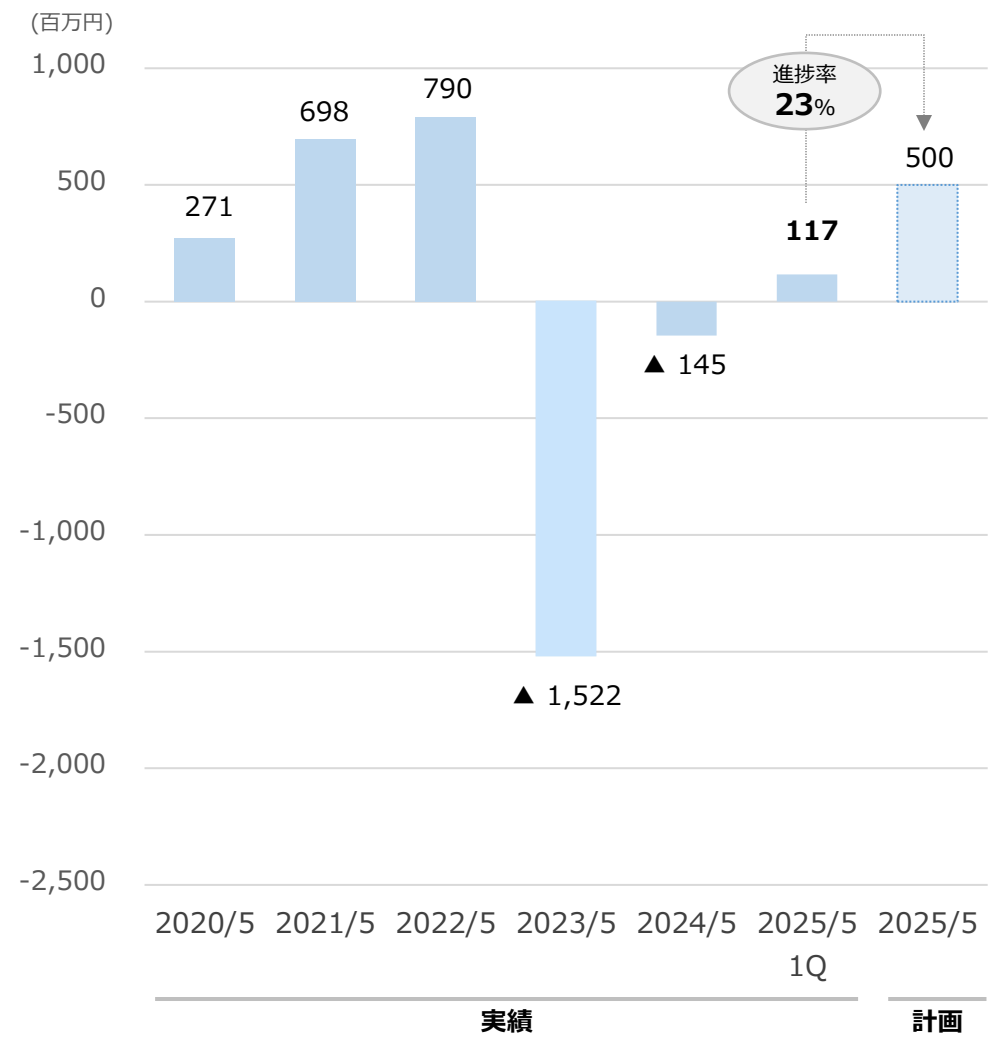
- ブランディング・マーケティング支援に加え、DMマーケティング、物流業務などのBPOサービスが業績に貢献し概ね計画通りに進捗

ブランディング・
BPOサービス

売上高



EBITDA



■ メディカルケアセールス
 ■ ヘルスケアセールス
 ■ ヘルスケアマーケティング

※ 2022年5月期より連結決算を適用

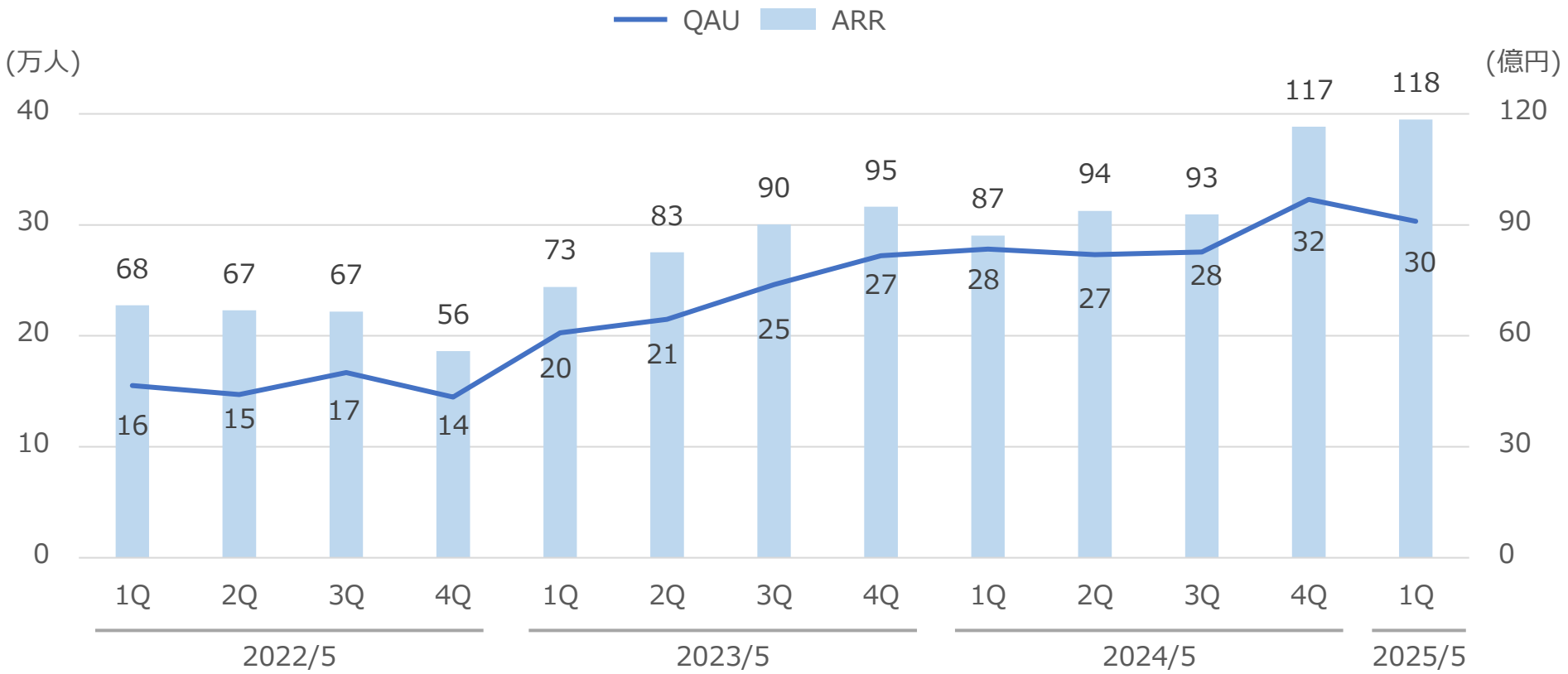
(百万円) 資産	2025年5月期 1Q	負債及び純資産	2025年5月期 1Q
流動資産	6,530	負債合計	8,013
現金及び預金	1,652	流動負債	5,287
売掛金等	1,866	買掛金	1,324
棚卸資産	2,265	未払金	755
その他の流動資産	747	短期社債・借入金	2,578
固定資産	3,099	その他の流動負債	628
有形固定資産	148	固定負債	2,726
無形固定資産	2,574	長期社債・借入金	2,633
のれん	2,421	その他の固定負債	92
その他の無形 固定資産	153	純資産合計	1,617
投資その他の資産	376	資本金	516
資産合計	9,630	その他剰余金	1,023
		自己株式	-407
		新株予約権	1
		非支配株主持分	482
		負債及び純資産合計	9,630
		純資産比率	16.8%

(百万円)	2025年5月期 計画		2025年5月期1Q 実績*	進捗率
売上高		21,000	5,428	26%
メディカルケアセールス事業		5,600	1,592	28%
ヘルスケアセールス事業		6,400	1,603	25%
ヘルスケアマーケティング事業		9,000	2,232	25%
EBITDA		500	117	23%
Magin		2.4%	2.2%	
メディカルケアセールス事業		360	94	26%
ヘルスケアセールス事業		473	84	18%
ヘルスケアマーケティング事業		117	31	26%
営業利益	▲ 200 ~	0	18	—%
営業利益率	-1.0%	0.0%	0.3%	
メディカルケアセールス事業		333	84	25%
ヘルスケアセールス事業	▲ 160 ~	40	9	—%
ヘルスケアマーケティング事業		77	16	21%
経常利益	▲ 260 ~	▲ 60	9	—%
経常利益率	-1.2%	-0.3%	0.2%	
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 490 ~	▲ 290	▲ 19	—%
親会社株主に帰属する当期純利益率	-2.3%	-1.4%	-0.4%	

※PPAは年度内に実施予定であり、1Q実績には未反映

- 2024/5より、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”における活動人口を表す『QAU※¹』、および経済規模を示す『ARR※²』を事業KPIとして再定義
- 2024/5の4Q以降、ARR100億円超を維持

QAU（四半期間のアクティブユーザー）・ARR（年間経常収益）



※
 1. QAU：四半期間のアクティブユーザー数（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）。

■ 02 2025年5月期 第2四半期 連結決算

売上高 : **10,843**百万円 [通期計画 **21,000**百万円 進捗率 **52%**]

- メディカルケアセールス・ヘルスケアセールス・ヘルスケアマーケティング事業
いずれについても概ね計画通りに進捗
- 第3四半期以降も堅調に事業を推進し、通期売上計画の達成を見込む

EBITDA^{※1} : **329**百万円 [通期計画 **500**百万円 進捗率 **66%**]

- 各種売上向上施策の奏功に加え、主として、メディカルケアセールス・ヘルスケアセールス事業において、効率的な広告投下を行ったことによりEBITDAを牽引
- 第3四半期以降も引き続きROIを重視した投資を行い、通期EBITDA計画の達成を見込む

※
1 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

売上高	: 10,843 百万円	(通期計画 21,000 百万円)	進捗率 52%
EBITDA	: 329 百万円	(通期計画 500 百万円)	進捗率 66%

セグメント別

メディカルケア
セールス事業

売上高	: 3,074 百万円	(通期計画 5,600 百万円)	進捗率 55%
EBITDA	: 255 百万円	(通期計画 360 百万円)	進捗率 71%

- SOKUYAKUはユーザー（患者）のシステム利用料等の価格改定に加え、SOKUYAKU ベネフィット導入企業も順調に増加
- 医薬品D2Cも第1類医薬品や防風通聖散のほか2024年3月発売の防己黄耆湯錠SX等の生漢煎®シリーズの漢方（第2類医薬品）の売上が好調に推移

SOKUYAKU・
医薬品 D2Cヘルスケア
セールス事業

売上高	: 3,182 百万円	(通期計画 6,400 百万円)	進捗率 50%
EBITDA	: 247 百万円	(通期計画 473 百万円)	進捗率 52%

- 前期までにグループ全体での健康食品・化粧品分野の商品ラインナップ拡充が順調に進捗。当期はグループシナジーの深化や既存顧客へのクロスセルの強化等を推進

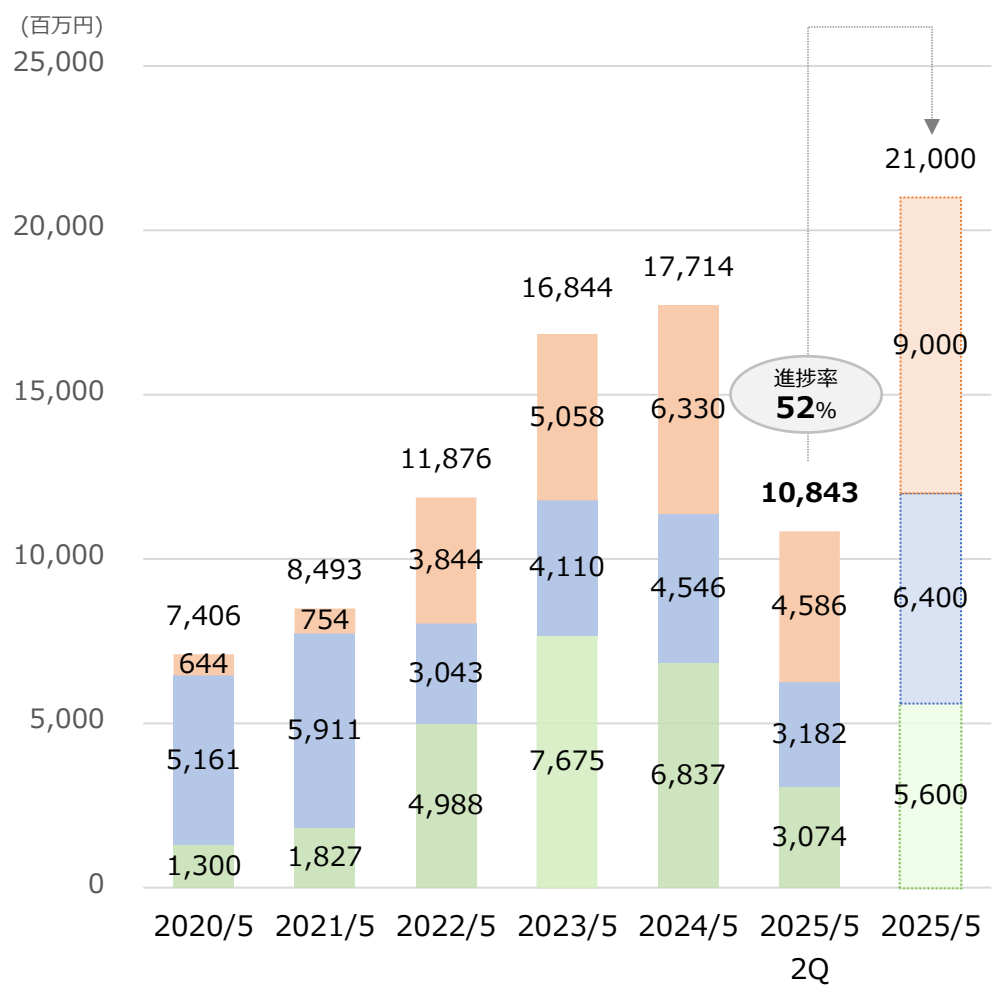
健康食品・化粧品等
D2Cヘルスケア
マーケティング事業

売上高	: 4,586 百万円	(通期計画 9,000 百万円)	進捗率 51%
EBITDA	: 6 百万円	(通期計画 117 百万円)	進捗率 5%

- ブランディング・マーケティング支援に加え、DMマーケティング、物流業務などのBPOサービスが業績に貢献し概ね売上は計画通りに進捗
- 下期に高収益案件の実施を予定しておりEBITDAに関しても概ね当初計画通り進捗

ブランディング・
BPOサービス

売上高

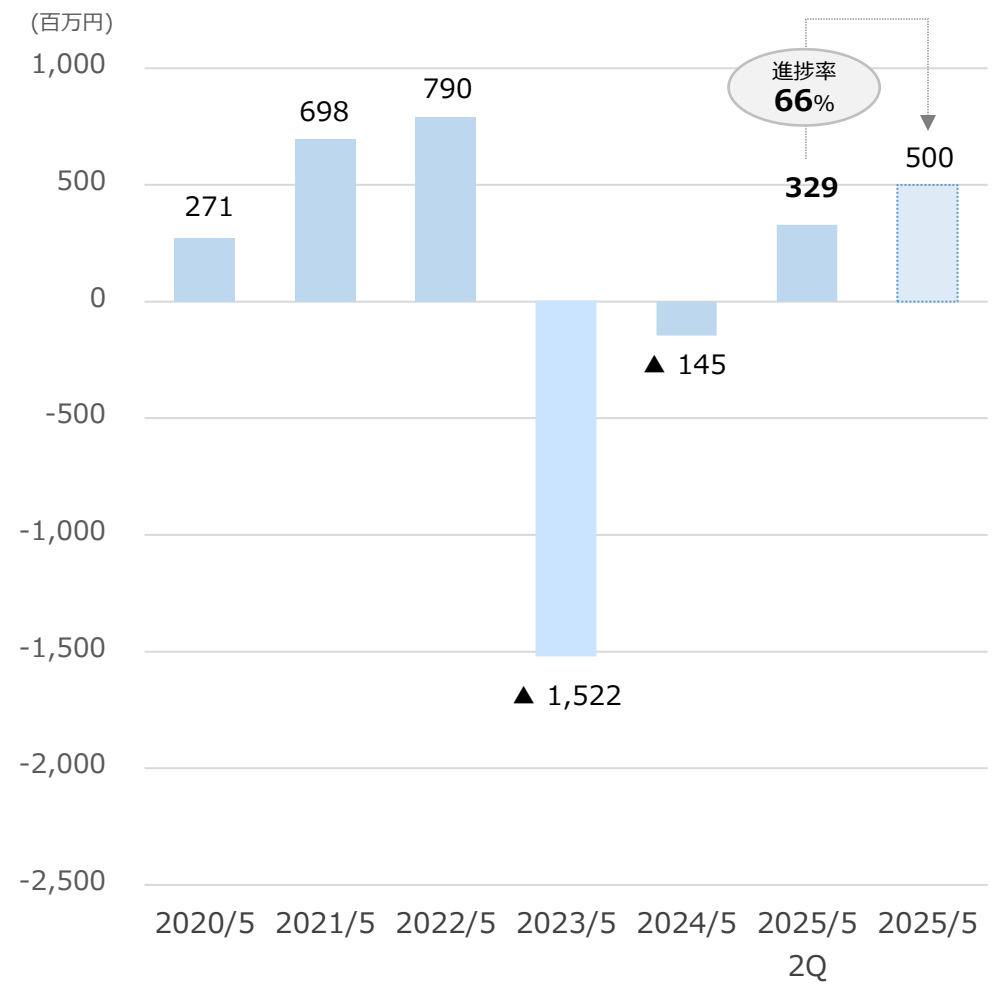


実績

計画

■ メディカルケアセールス
 ■ ヘルスケアセールス
 ■ ヘルスケアマーケティング

EBITDA



実績

計画

※ 2022年5月期より連結決算を適用

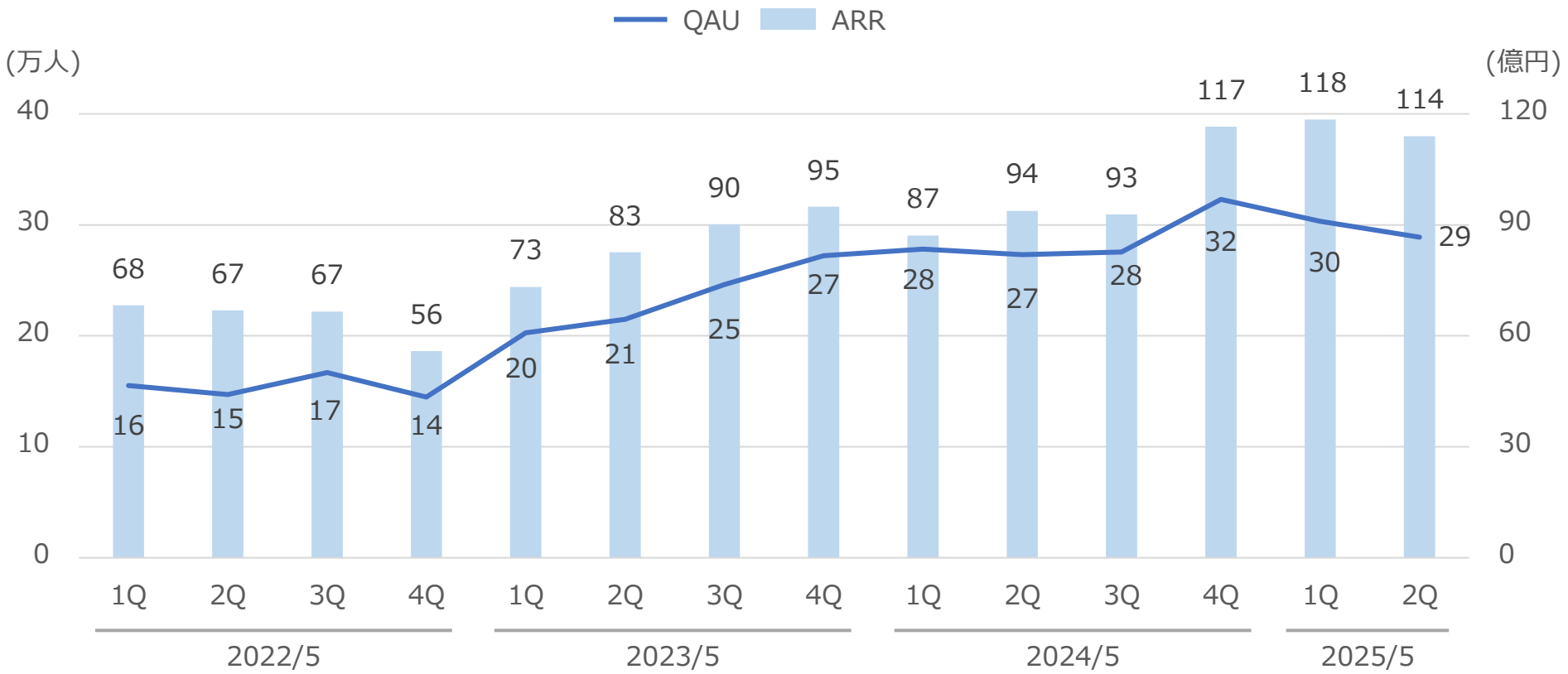
(百万円) 資産	2025年5月期 2Q	負債及び純資産	2025年5月期 2Q
流動資産	5,952	負債合計	7,469
現金及び預金	1,880	流動負債	4,966
売掛金等	1,572	買掛金	1,090
棚卸資産	2,164	未払金	694
その他の流動資産	335	短期社債・借入金	2,515
固定資産	3,189	その他の流動負債	665
有形固定資産	148	固定負債	2,503
無形固定資産	2,490	長期社債・借入金	2,418
のれん	2,347	その他の固定負債	84
その他の無形 固定資産	142	純資産合計	1,672
投資その他の資産	550	資本金	518
資産合計	9,142	その他剰余金	1,052
		自己株式	-407
		新株予約権	1
		非支配株主持分	511
		負債及び純資産合計	9,142
		純資産比率	18.3%

(百万円)	2025年5月期 計画		2025年5月期2Q 実績*	進捗率
売上高		21,000	10,843	52%
メディカルケアセールス事業		5,600	3,074	55%
ヘルスケアセールス事業		6,400	3,182	50%
ヘルスケアマーケティング事業		9,000	4,586	51%
EBITDA		500	329	66%
Margin		2.4%	3.0%	
メディカルケアセールス事業		360	255	71%
ヘルスケアセールス事業		473	247	52%
ヘルスケアマーケティング事業		117	6	5%
営業利益	▲ 200 ~	0	131	—%
営業利益率	-1.0%	0.0%	1.2%	
メディカルケアセールス事業		333	235	71%
ヘルスケアセールス事業	▲ 160 ~	40	100	—%
ヘルスケアマーケティング事業		77	▲ 24	—%
経常利益	▲ 260 ~	▲ 60	111	—%
経常利益率	-1.2%	-0.3%	1.0%	
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 490 ~	▲ 290	7	—%
親会社株主に帰属する当期純利益率	-2.3%	-1.4%	0.1%	

※PPAは年度内に実施予定であり、2Q実績には未反映

- 2024/5より、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”における活動人口を表す『QAU※¹』、および経済規模を示す『ARR※²』を事業KPIとして再定義
- 2024/5の4Q以降、ARR100億円超を維持

QAU（四半期間のアクティブユーザー）・ARR（年間経常収益）



※
 1. QAU：四半期間のアクティブユーザー数（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）。

- 2024年10月、オンライン薬局サービス「NiCOMS」を全国展開する日本調剤の全調剤薬局745店舗でSOKUYAKU導入済み。患者様のさらなる利便性の向上を目指して日本調剤の電子版お薬手帳アプリ「お薬手帳プラス」とSOKUYAKUのサービス連携を開始
- 登録者225万人を抱える「お薬手帳プラス」から「SOKUYAKU」への遷移が可能に



「お薬手帳プラス」会員



アプリ遷移



※

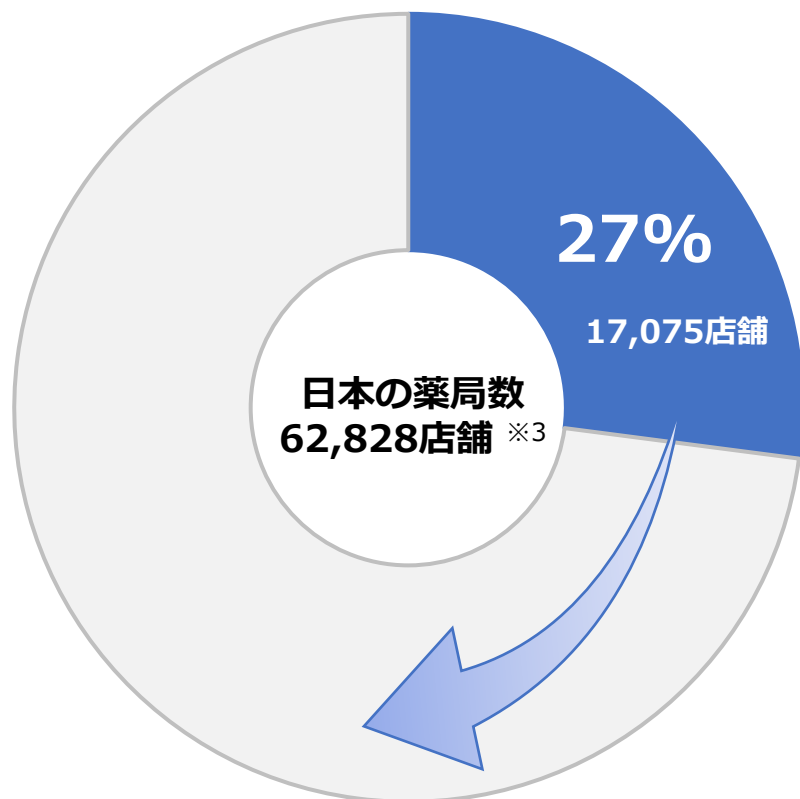
1. 2024年3月5日時点

- 多店舗展開の薬局・ドラッグストアを中心にSOKUYAKUの導入が進む
- 導入先に対して、医薬品・日用品・食品のデリバリーサービスをはじめとするサービスの拡販を図る
- 足元での提携数は17,000店舗を超えて、人口カバー率^{※1}も約91%を達成

薬局への導入シェア^{※2}

～2021年のサービス開始以降、急速にシェアを拡大～

直近導入事例



ウエルシア薬局



日本調剤

既存導入事例



ツルハドラッググループ

(グループ会社を含むツルハグループの調剤薬局全店に導入)



I&H (阪神調剤グループ)

※
1 人口カバー率について 市区町村単位で提携薬局が1件以上あれば当該市区町村はカバーしているとし、「令和2年国勢調査 人口等基本集計」をもとに算出
2 2024年11月末時点のSOKUYAKU導入数 ÷ 日本の薬局数
3 (出所) 厚生労働省「衛生行政報告例」令和5年度 薬局数より

- 2024年5月から、宅配便ロッカー「PUDOステーション」が設置されている、東京都、神奈川県、埼玉県の一部のセブン-イレブン1,063店舗※¹にて、配送料無料で好きな時間※²に処方薬の受け取りが可能に
- 2025年2月3日受付分より「年末年始除く月～土の17時まで」→「年末年始含む土日祝の21時まで」オンライン服薬指導の時間を拡大することで、更なる利便性の向上を実現

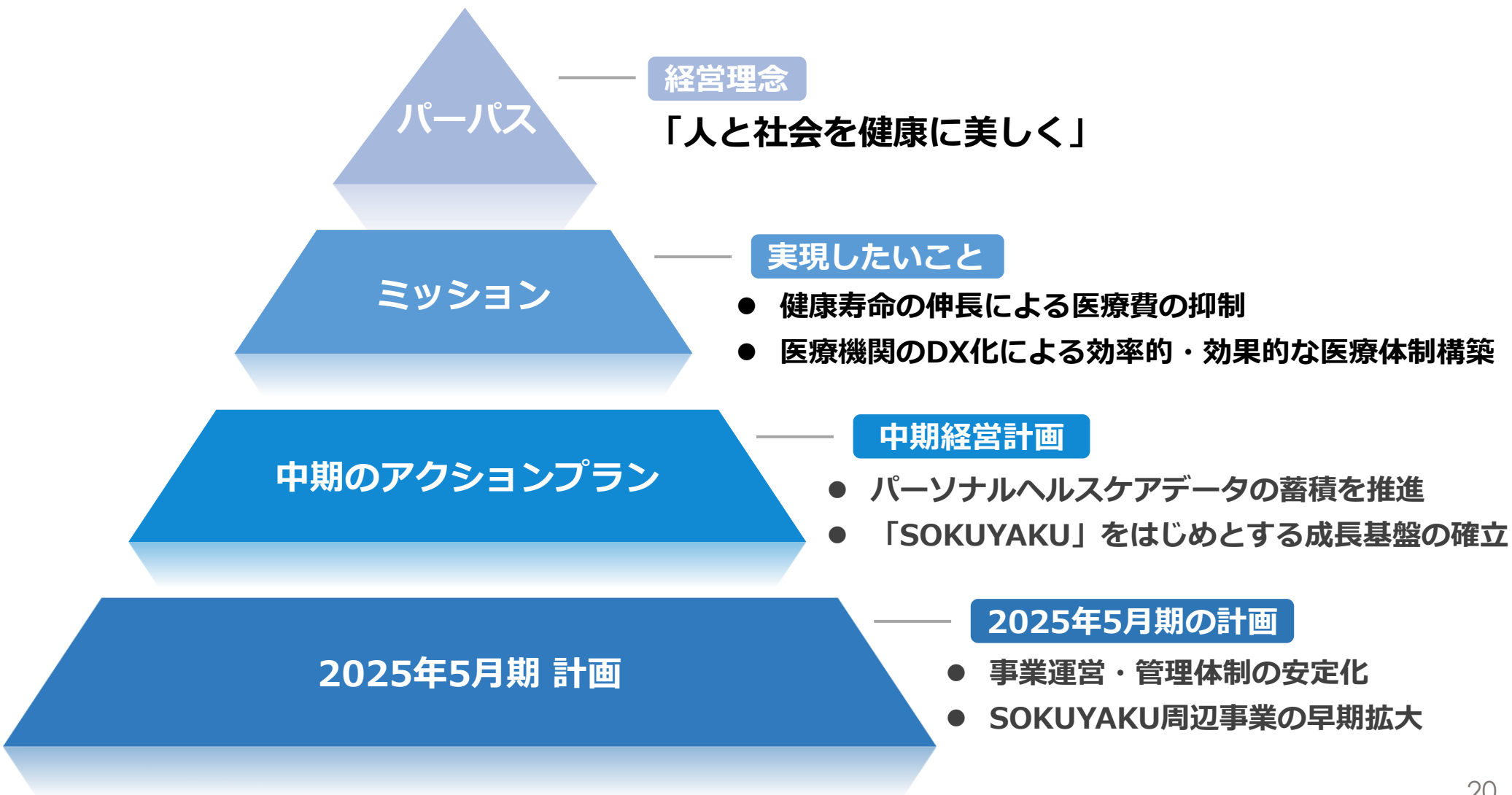


※

1. 2024年12月末時点
2. 店舗の営業時間に準ずる

■ 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

長期化

短縮化

未病・予防期間

疾病期間

セルフケア

健康食品
漢方薬・化粧品

健康維持を支援

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

医療機関のDX化推進

治療

処方薬・OTC
医薬品等の宅配

“SOKUYAKUヘルスケア経済圏”

セグメント名	内容	詳細
<p>メディカルケア セールス</p>	<p>SOKUYAKU</p>	<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 
<p>ヘルスケア セールス</p>	<p>D2C (EC通販)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医薬品 D2C <ul style="list-style-type: none">  防風通聖散  八味地黄丸  加味逍遙散  防己黄耆湯  【第1類医薬品】 ミンカミンシリーズ ■ 健康食品・化粧品等 D2C <ul style="list-style-type: none">  酵素水328選シリーズ  カフェリーチェシリーズ  カフェリーチェシリーズ  カフェリーチェシリーズ  FINE BASEシリーズ  化粧品アイテム
<p>ヘルスケア マーケティング</p>	<p>B2B</p>	<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

■ 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

いつでも

- 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...



どこでも

- 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...



誰でも

- 近くに医師・薬剤師がない方でも...
- 外出が困難な方でも...
- 忙しい方でも...

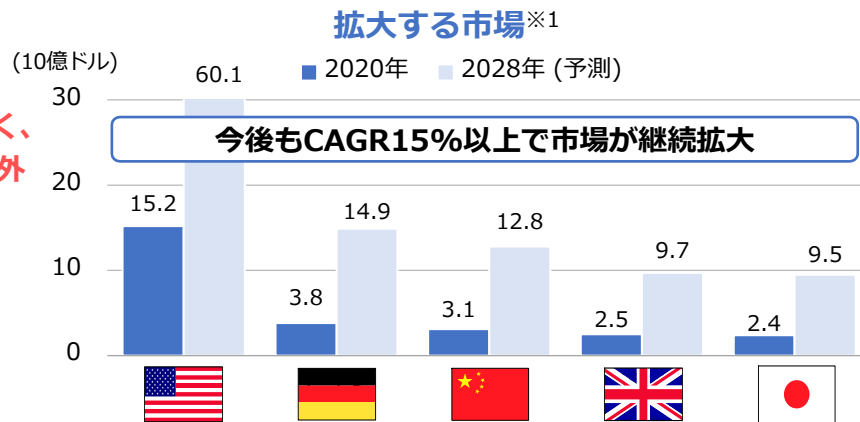


■ 日本のオンライン診療市場は黎明期にあり、今後は更なる市場の拡大が見込まれる

医療サービスのオンライン化によるメリット (一例)

- | | |
|-------------------|---|
| 患者
 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 患者宅への往診回数削減などの効率化 ✓ 患者の診療の継続促進 |
| 医療機関
 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 |

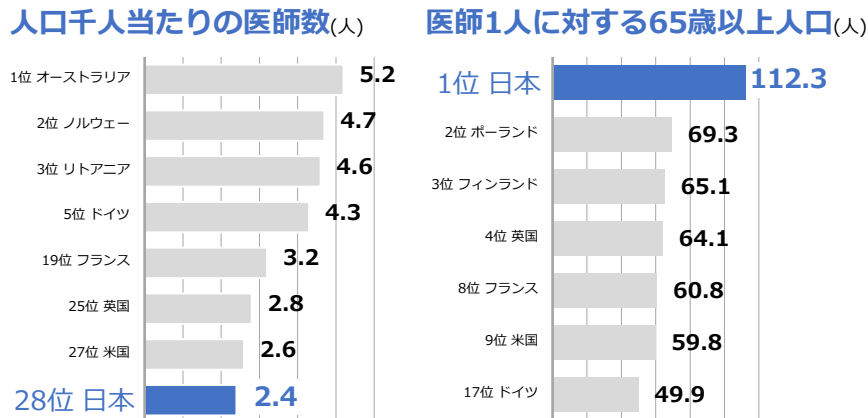
メリットは非常に大きく、特に規制緩和が進む海外では、市場が拡大



今後もCAGR15%以上で市場が継続拡大

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

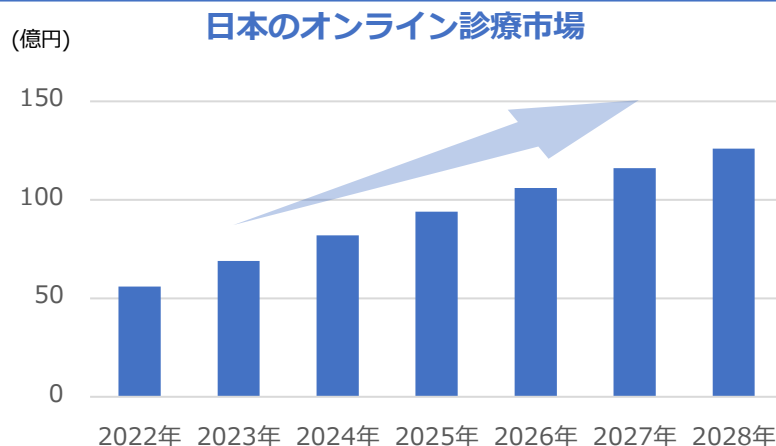
深刻な医師不足



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

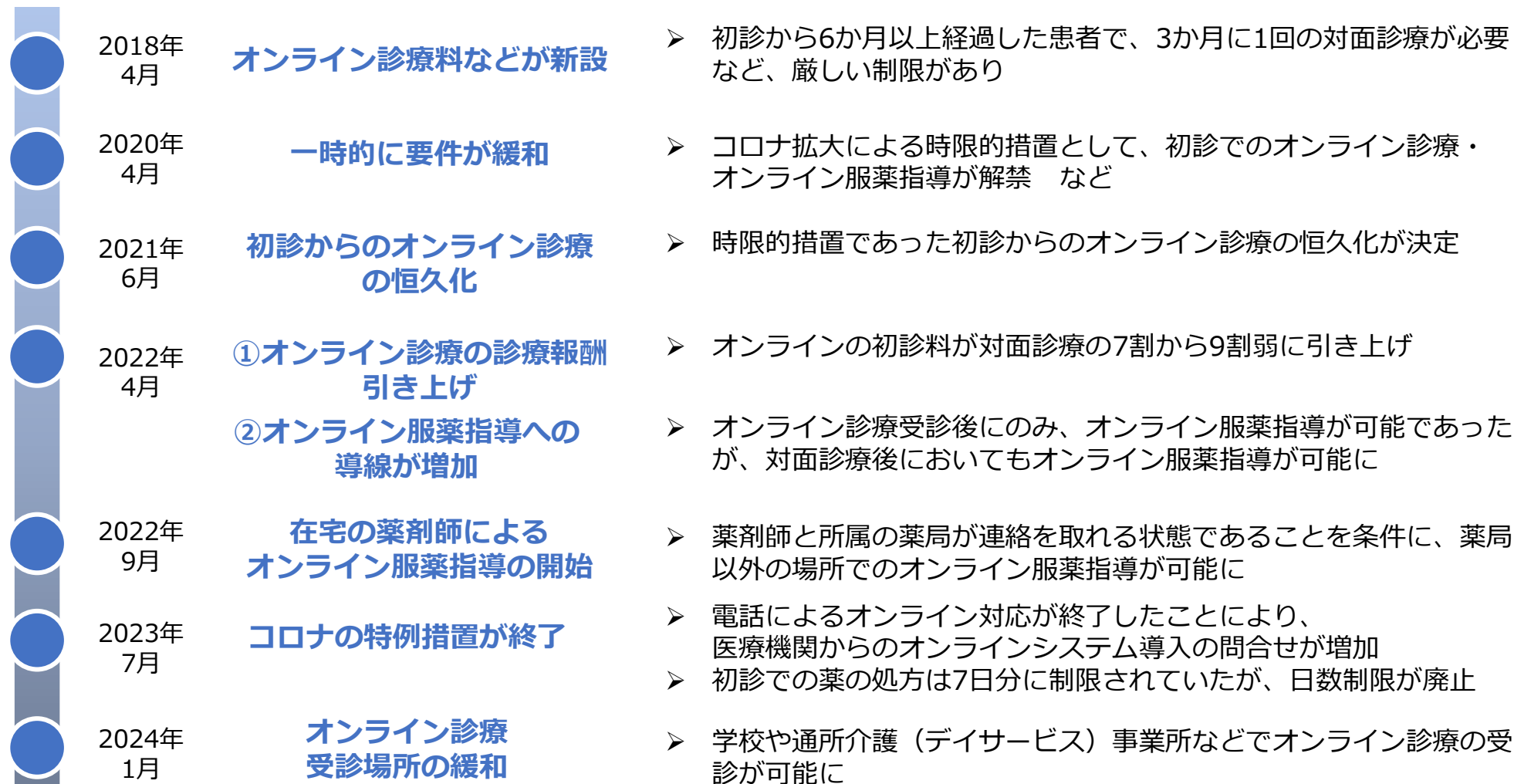


規制緩和もあり、市場は拡大見込み

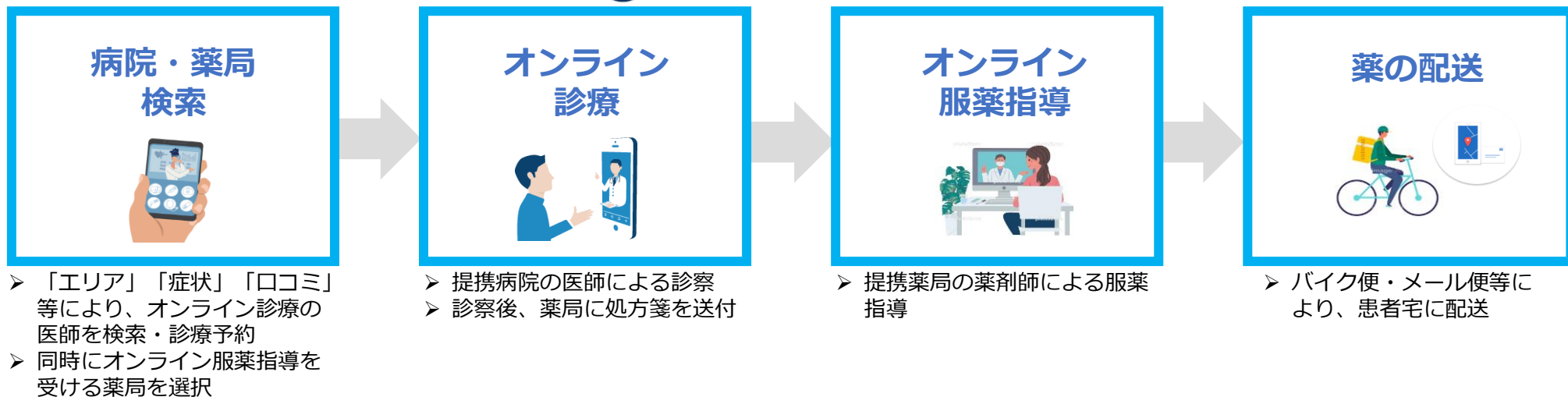


※
1 Mobile, Call Centers, Webを含むTelemedicine Market全般

- 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



- オンライン診療、オンライン服薬指導、処方薬の配送まで「ワンストップで提供するプラットフォーム」を展開



ポイント

- ✓ 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
- ✓ 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）

- 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

1 システムの費用負担が重い

- 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

2 患者誘導の広告が法律で禁止

- 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
- そもそも保険診療においては、患者誘導の広告が法律で禁止

3 システムを利用したオペレーションが構築できない

- 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

4 薬の受取までに時間と手間がかかる

- 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日かかってしまう（処方箋の有効期限は4日間）

5 受診料が対面診療より高く、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
- 結果、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

患者側

SOKUYAKUの打ち手

病院・薬局には**基本料無料で導入**

- 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

当社が**広告費を投下し、独自に患者を集客**

- SOKUYAKU上で当社が患者を集客し、病院・薬局に送客
- D2C事業をはじめとする、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

手厚いサポートの実施

- 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

薬の受取まで**一気通貫したシステムを構築**

- 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）
- オンライン診療から薬の受取まで最短1時間で完結

1回250円という、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

■ 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

配送料金 : 無料

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



- 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
- 患者様からオンライン診療の利用料を徴収

- 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）

【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
- 一方で、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のため、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と提携している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)



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

サービス	料金形態※
● 【保険診療】 オンライン診療 利用料	➤ 1回250円
● 【保険診療】 オンライン服薬指導 利用料	➤ 1回250円
● 【保険診療】 「SOKUYAKUプレミアム」プラン	➤ 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
● 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
● 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

サービス	料金形態※
● 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



- 計画の実現に向けて、収益拡大を図る
- ストック型の収益モデル導入などにより、早期に利益体質を構築

1 フロー型の収益モデル拡大

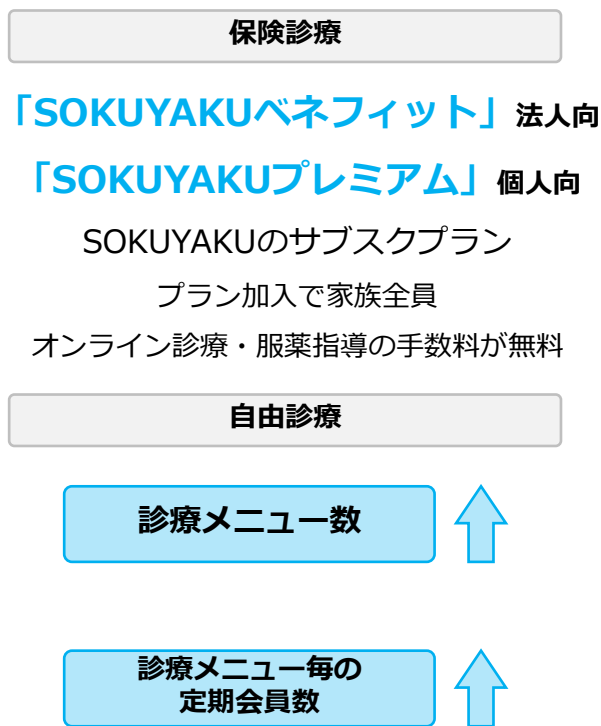
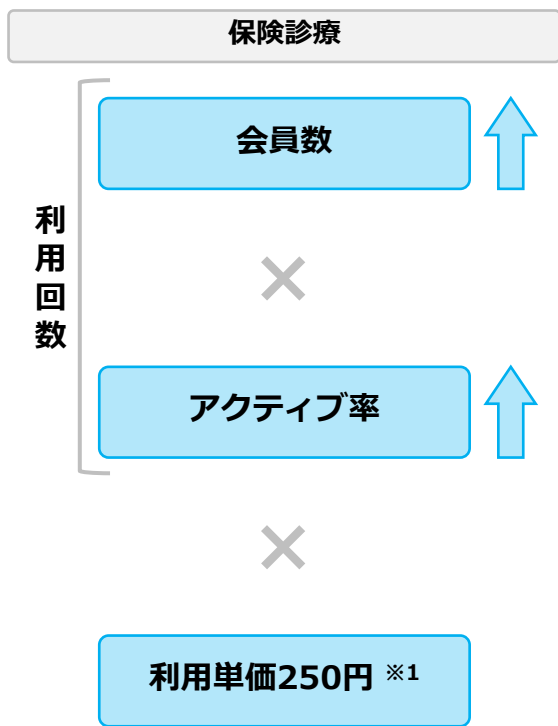
- ▶ 効果的な広告宣伝を行い、保険診療における、オンライン診療・服薬指導の利用料250円/回の積上げを図る

2 ストック型の収益モデル拡大

- ▶ 保険診療においては、サブスクプランを導入
- ▶ 自由診療においては、薬の定期配送を利用する会員の増加を図る

3 派生サービスの強化・拡充

- ▶ オンライン診療プラットフォームを活かしたサービスの拡販を図る
- ▶ 新サービス拡充のために、M&Aも検討



※1 利用単価：オンライン診療250円、 オンライン服薬指導250円、 両方実施すると500円

- 2024年4月11日に、企業の健康経営を支援する新サービスとして、SOKUYAKUベネフィット（法人プラン）をリリース
- 株式会社ツルハホールディングスの子会社である株式会社ツルハが導入第一号としてSOKUYAKUベネフィットの利用を開始
- 企業は社員向けの福利厚生としてSOKUYAKUの利用が可能になり、導入企業に勤める社員はより簡単に医療機関への受診が可能

SOKUYAKUベネフィット サービス概要

- オンライン診療、オンライン服薬指導、処方薬の配送(最短1時間)
- お薬メモ(お薬手帳)
- 薬剤師への健康相談(チャット)
- 日用品・医薬品のついで買いサービス



ご利用イメージ

対面診療
Before



午前半休で病院へ



クスの受け取りで
近くの薬局へ



準備して出社



業務開始

SOKUYAKU
ベネフィット

After



午前中から通常業務



休憩中にオンライン診療！
服薬指導を受診



業務再開



会社もしくは自宅で
クスの受け取り

※あくまでも利用イメージとなりますので、診療内容によって異なります。

利用料金改定・システム利用料の徴収

- SOKUYAKU事業の収益性改善を図るため、2024年6月に利用料・送料を改訂
- 一部のクリニックからはシステム利用料の徴収開始

利用料・送料の改定

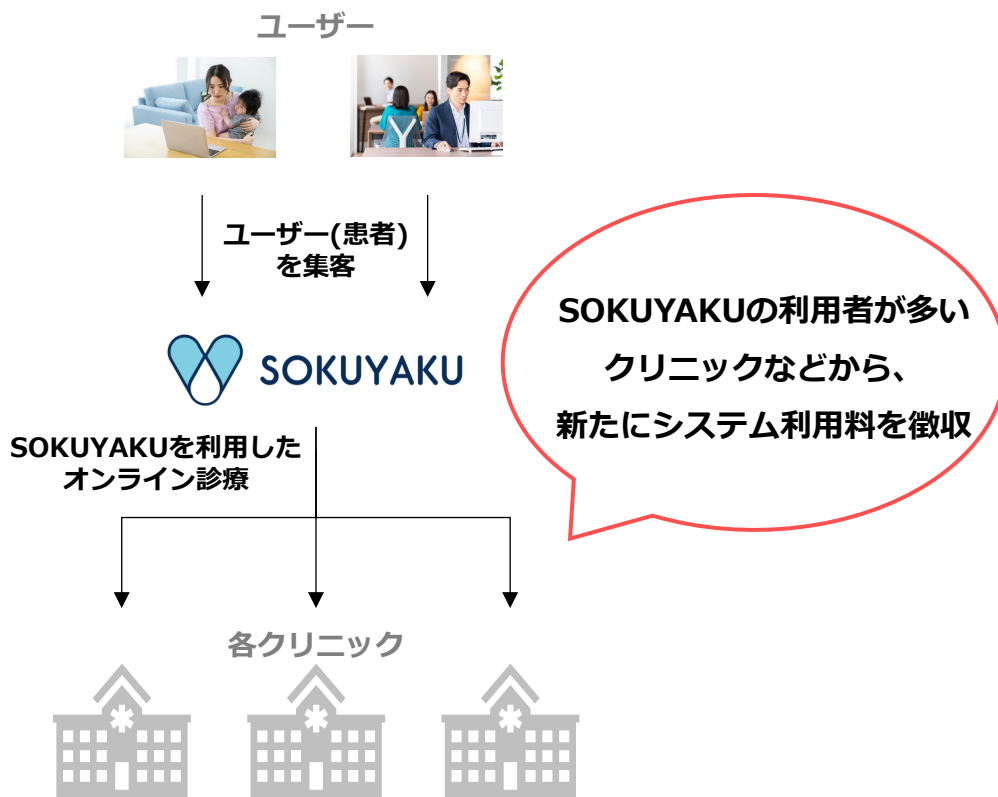
■ 診療・服薬指導1回ごとの利用料金

	改定前	改定後
診療	150円(税抜)~	250円(税抜)~
服薬指導	150円(税抜)~	250円(税抜)~

■ 当日配送・翌日配送の送料 ※1

	改定前	改定後
当日配送	500円(税抜)~	600円(税抜)~
翌日配送	400円(税抜)~	500円(税抜)~

システム利用料の徴収開始



※1 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

47都道府県で処方薬当日配送サービスを提供開始

- 2024年7月22日から、離島・僻地を除く47都道府県※1でオンライン診療・服薬指導後の当日中に処方薬を受け取れる処方薬の当日配送サービスの提供を開始
- 対象エリアでは、概ね18時ごろまでにオンライン診療・服薬指導を受診することで当日中に処方薬の受け取りが可能

当日配送サービスの概要

- 対象エリア : 日本全国（離島・僻地を除く）
- 配送料 : 800円（税抜）
- 備考 : 18時頃までの受診により、当日に処方薬の受け取りが可能



※1 当日配送エリアの詳細：[リンク](#)

D2C事業

- 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

- 2019年11月 : 漢方薬通販事業（JFD）を事業譲受
- 2021年11月 : 医薬品EC事業運営の株式会社シーディを子会社化
- 2022年7月 : 化粧品等EC事業運営の株式会社ECスタジオを子会社化
- 2022年10月 : 新・ECサイト『SOKUYAKUウェルネス』をリリース
- 2024年3月 : 健康食品EC事業運営の株式会社ウェルヴィーナスを子会社化

メディカルケアセールス

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

肥満・むくみ等改善



防己黄耆湯

ヘルスケアセールス

酵素水素328選もぎたて生スムージー



置き換えダイエット食品

酵素水素328選生サプリメント



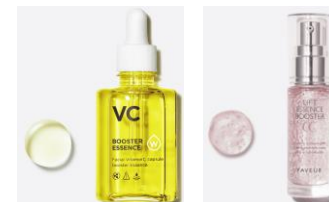
ダイエット時の
栄養補給サプリメント

カフェリーチェ



2021年6月 2023年12月
より発売 より発売

化粧品



スキンケア商品

- 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「キャストイング」+「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
キャストイング

「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**

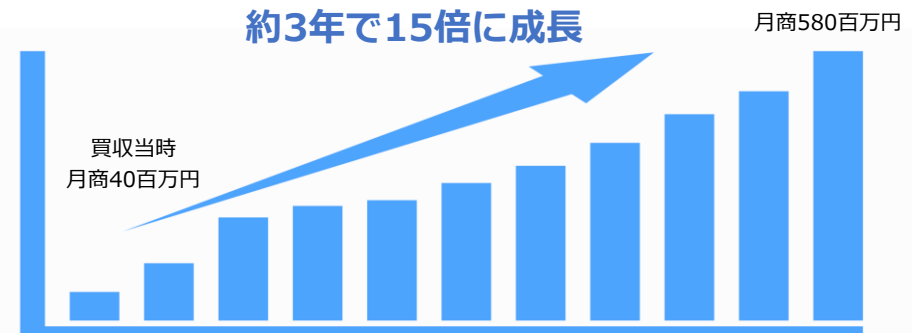
※「CAC」：Cost Acquisition Cost 定期顧客一人当たり獲得コスト

【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



約3年で15倍に成長



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**

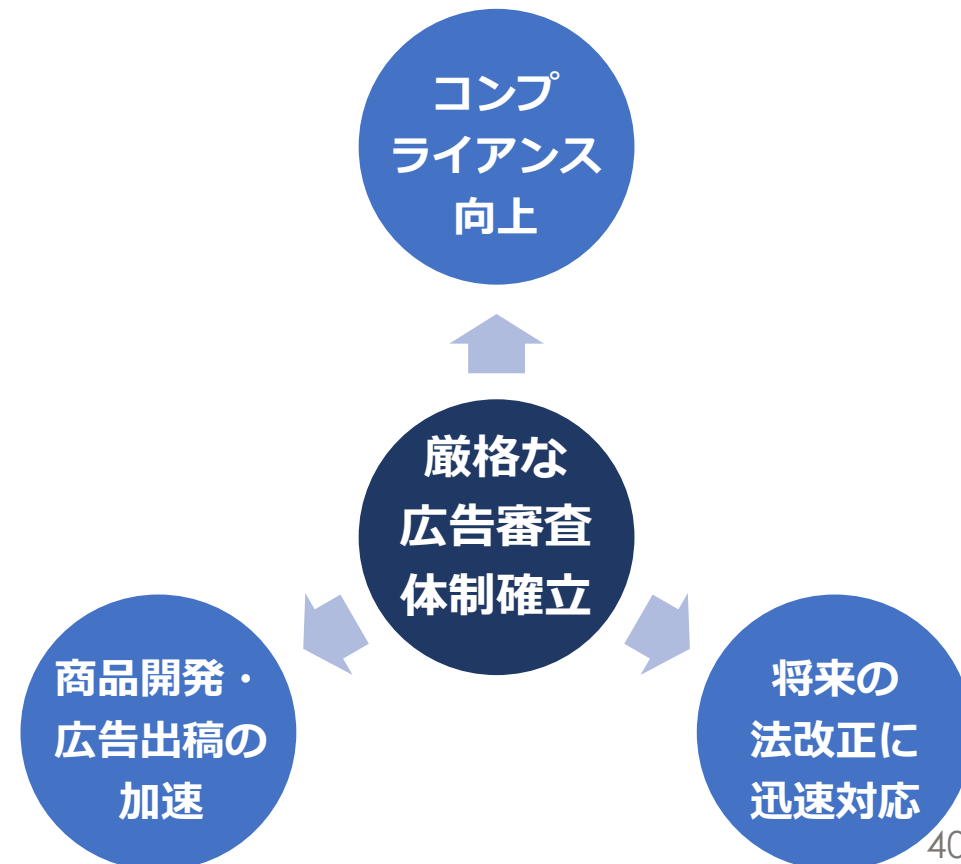
外部環境（広告関連法令の厳格化）

- 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



- 2024年3月26日に「生漢煎シリーズ」から、肥満症に効く漢方薬第二弾として「防己黄耆湯錠 S X」が販売開始し、足元の販売進捗は非常に順調
- 今後生産量を増加させ、毎月の新規契約件数・累計定期顧客数の積み上げを図る



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**



自社の他事業を側面支援

SOKUYAKU事業



D2C (通販) 事業



顧客へのサービス提供

通販事業者



etc.

■ 03 Appendix

株主優待制度のご紹介（2024年11月更新版）

■ 2024年11月に優待商品を一部変更。さらに「SOKUYAK米」の収穫を記念して特別株主優待を実施。いずれも基準日は2024年11月末。



酵水素328選
生サプリメント



酵水素328選
もぎたて生スムージー



薬用W・ナノバブル
ホワイトローション



SOKUYAKU米
(特別株主優待品)

1 当社商品2個 約1万円相当

- 酵水素328選 生サプリメント 1個
- 酵水素328選 もぎたて生スムージー（ミックスベリー味） 1個

2 当社商品3個、自社商品買い物優待券、SOKUYAKUクーポン 約2万円相当

- 酵水素328選 生サプリメント 1個
- 酵水素328選 もぎたて生スムージー（ミックスベリー味） 1個
- W・薬用美白パーフェクトクリーム 1個
- 自社商品買い物優待券 5千円分
- SOKUYAKU 送料無料クーポン 1回分

3 当社商品8個 約4万円相当

- 酵水素328選 生サプリメント 2個
- 酵水素328選 もぎたて生スムージー（ミックスベリー味） 2個
- 薬用W・ナノバブルホワイトローション 1個
- 薬用W・ナノバブルホワイトローション詰替用 1個
- W・薬用美白パーフェクトクリーム 2個

4 当社商品9個、自社商品買い物優待券、SOKUYAKUクーポン 約5万円相当

- 酵水素328選 生サプリメント 2個
- 酵水素328選 もぎたて生スムージー（ミックスベリー味） 2個
- 酵水素 328 選 もぎたて生スムージープロテインプラス 1個
- 薬用W・ナノバブルホワイトローション 1個
- 薬用W・ナノバブルホワイトローション詰替用 1個
- W・薬用美白パーフェクトクリーム 2個
- 自社商品買い物優待券 5千円分
- SOKUYAKU 送料無料クーポン 1回分

※ 会社方針等の様々な要因によって、制度の廃止を含む、優待制度そのものの見直しまたは内容変更が行われる可能性があります
 ※ 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
 ※ 下線部分は2024年11月変更箇所

この度は、2025年5月期の第一四半期決算の発表が大幅に遅れてしまい、第一四半期決算と第二四半期決算を同時に発表することとなりました。株主、投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの方々に、多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

今後につきましては、決算発表に限らず、適時適切な情報開示を徹底してまいります。

なお、第16回の定時株主総会に関しましては、2025年2月26日の開催を予定しております。

今後ともご支援ご協力を賜りますよう、何卒お願い申し上げます。

“人と社会を健康に美しく”

