



2025 年 7 月 17 日

各 位

会 社 名 ジェイフロンティア株式会社
代表者名 代表取締役社長執行役員 中村 篤弘
(コード番号：2934 東証グロース)
問合せ先 取締役執行役員 CFO 経営企画本部長
樋口 雄也
(TEL. 03-6427-4662)

2025 年 5 月期 通期決算説明会書き起こし記事の公表について

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。

2025 年 7 月 15 日に開催しました当社「2025 年 5 月期 通期決算説明会」について、その書き起こし記事を作成いたしましたので、お知らせいたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的とし、公表させていただいております。回答内容については、時点のずれによって表現が若干異なる場合がございますが、直近の回答内容を記載しております。

記

1. 2025 年 5 月期 通期決算説明会概要

- ・開 催 日：2025 年 7 月 15 日（火）
- ・登 壇 者：代表取締役社長 中村 篤弘
- ・開催方法：オンライン

・決算説明会動画

<https://www.youtube.com/watch?v=WVFt1Kv-E70>

・決算説明会資料

https://global-assets.irdirect.jp/pdf/menu_file/2934/20250716141455_7302.pdf

以上

**2025 年 5 月期通期
決算説明会 書き起こし**

**ジェイフロンティア株式会社
【証券コード】 2 9 3 4**

2025 年 7 月 15 日 16 時 30 分～

司会：

お時間になりましたので、これよりジェイフロンティア株式会社、2025 年 5 月期 通期決算説明会を開催いたします。

本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本説明会は、決算報告の後、質疑応答の時間を設けております。なお、時間の関係上、すべてのご質問にお答えできない場合もございます。予めご了承ください。

それではこれより、2025 年 5 月期 通期決算について、代表の中村からご報告をさせていただきます。

代表 中村：

ジェイフロンティア株式会社 代表取締役の中村 篤弘です。

本日は、2025 年 5 月期 通期の決算状況についてご説明いたします。

よろしくお願いいたします。

売上高

21,504百万円

修正計画 21,000百万円
(当初計画から変更なし) 計画比 102%

- SOKUYAKU・D2C事業の安定推移に加え、ライブコマース事業を始めとしたヘルスケアマーケティングサービスの伸長により計画比プラスで着地

EBITDA[※]

大幅超過 900百万円

修正計画 780百万円
(当初計画 500百万円) 計画比 115%

- ROIを重視した広告投資戦略により、売上を維持しつつ計画以上の利益を確保
- ヘルスケアマーケティングにおける高収益案件も大きく寄与

営業利益

上方修正
(2四半期連続) 293百万円

修正計画 210百万円
(当初計画 ▲200~0百万円) 計画比 140%

経常利益

上方修正
(2四半期連続) 231百万円

修正計画 140百万円
(当初計画 ▲260~▲60百万円) 計画比 165%

親会社に帰属する 当期純利益

上方修正
(2四半期連続) 87百万円

修正計画 40百万円
(当初計画 ▲490~▲290百万円) 計画比 218%

- ウェルヴィーナス社のPPA確定により無形資産償却額は膨らむも、EBITDA改善により営業利益以下全ての段階損益が2四半期連続で上方修正となり、最終利益も計画の2倍以上を確保

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

COPYRIGHT © 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

3

まずは、2025年5月期 通期の連結決算についてです。

25年5月期は、売上高215億400万円で計画比102%となりました。SOKUYAKU・D2C事業の安定推移に加え、ライブコマース事業を始めとしたヘルスケアマーケティングサービスの伸長によるものです。

EBITDAについては、9億円まで積み上げ、計画比115%と大幅超過いたしました。

ROIを重視した広告投資戦略により、売上を維持しつつ計画以上の利益を確保したことに加え、ヘルスケアマーケティングにおける高収益案件も大きく寄与いたしました。

また、営業利益は2億9,300万円、経常利益は2億3,100万円、当期純利益は8,700万円となりました。

ウェルヴィーナス社のPPA確定により、無形資産償却額は膨らんだものの、EBITDA改善によって営業利益以下、全ての段階損益が2四半期連続で上方修正となり、最終利益も計画の2倍以上を確保することができています。

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	21,504百万円	修正計画	21,000百万円	計画比	103%
EBITDA	900百万円	修正計画	780百万円	計画比	115%

売上高	5,735百万円	修正計画	5,600百万円	計画比	102%
EBITDA	550百万円	修正計画	500百万円	計画比	110%

- SOKUYAKU利用者が前期比で200%超を達成、SOKUYAKUベネフィットの導入企業も順調に増加
- 医薬品D2Cは広告効率を重視しつつも、防風通聖散・防己黄耆湯錠SX等の生漢煎®シリーズの漢方の売上が好調に推移
→ メディカルケアセールス事業が最もEBITDAを創出

売上高	6,082百万円	修正計画	6,400百万円	計画比	95%
EBITDA	543百万円	修正計画	510百万円	計画比	107%

- 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・販売が進捗
- 定期顧客の積み重ねにより、来期以降も売上・EBITDAともに伸長させていく

売上高	9,686百万円	修正計画	9,000百万円	計画比	108%
EBITDA	189百万円	修正計画	200百万円	計画比	95%

- ライブコマース事業が計画以上に伸長
- DMマーケティング、物流業務などのBPOサービスも売上に寄与

COPYRIGHT© 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 4

こちらが通期決算における、セグメント別の詳細になります。

メディカルケアセールス事業においては、売上高が 57 億 3,500 万円と、通期計画 56 億円に対して 102%、EBITDA は 5 億 5,000 万円と、通期計画 5 億円に対して 110%の達成となりました。

SOKUYAKU 利用者が前期比で 200%超を達成し、SOKUYAKU ベネフィットの導入企業も順調に増加しています。医薬品 D2C は広告効率を重視しつつも、防風通聖散・防己黄耆湯錠 SX 等の生漢煎®シリーズの漢方の売上が好調に推移しており、メディカルケアセールス事業が最も EBITDA を創出しています。

ヘルスケアセールス事業においては、売上高が 60 億 8,200 万円と、通期計画 64 億円に対して達成率は 100%を下回っておりますが、EBITDA は 5 億 4,300 万円と、通期計画 5 億 1,000 万円に対して 107%を達成しています。

定期顧客の積み重ねにより、来期以降も売上・EBITDA ともに伸長させてまいります。

ヘルスケアマーケティング事業については、売上高が 96 億 8,600 万円と、通期計画 90 億円に対して 108%、EBITDA が通期計画 2 億円に対して、1 億 8,900 万円で 95%の達成となりました。

ライブコマース事業が計画以上に伸長し、DM マーケティングや物流業務などの BPO サービスも売上に寄与しています。

売上高



EBITDA



売上高と EBITDA の 5 カ年推移はこちらの通りです。

売上高、EBITDA とともに右肩上がりで非常に順調に推移しており、過去最高を達成いたしました。

特に EBITDA に関しては、前期比で 10 億円以上の改善を図ることができました。

(百万円)	2024年5月期 実績	2025年5月期 実績	POINT
売上高	17,714	21,504	➤ 売上高 +3,790百万円 +20%超成長
メディカルケアセールス事業	6,837	5,735	
ヘルスケアセールス事業	4,546	6,082	
ヘルスケアマーケティング事業	6,330	9,686	
売上総利益	8,333	9,573	➤ EBITDA +1,045百万円 黒字転換
売上総利益率	47.0%	44.5%	
販管費及び一般管理費	8,938	9,283	
うち広告費	3,800	3,698	
EBITDA	▲ 145	900	➤ 営業利益 +898百万円 黒字転換
Margin	-0.8%	4.2%	
メディカルケアセールス事業	▲ 141	550	
ヘルスケアセールス事業	388	543	
ヘルスケアマーケティング事業	194	189	
営業利益	▲ 605	293	➤ 経常利益 +925百万円 黒字転換
営業利益率	-3.4%	1.4%	
メディカルケアセールス事業	▲ 257	507	
ヘルスケアセールス事業	111	41	
ヘルスケアマーケティング事業	129	127	
経常利益	▲ 694	231	➤ 当期純利益 +2,188百万円 最終黒字化
経常利益率	-3.9%	1.1%	
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 2,101	87	
親会社株主に帰属する当期純利益率	-11.9%	0.4%	

COPYRIGHT© 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

7

こちらが、連結 P/L のサマリーです。

2025 年 5 月期の売上高は、215 億 400 万円と、前年実績と比べて 37 億 9,000 万円の増収。

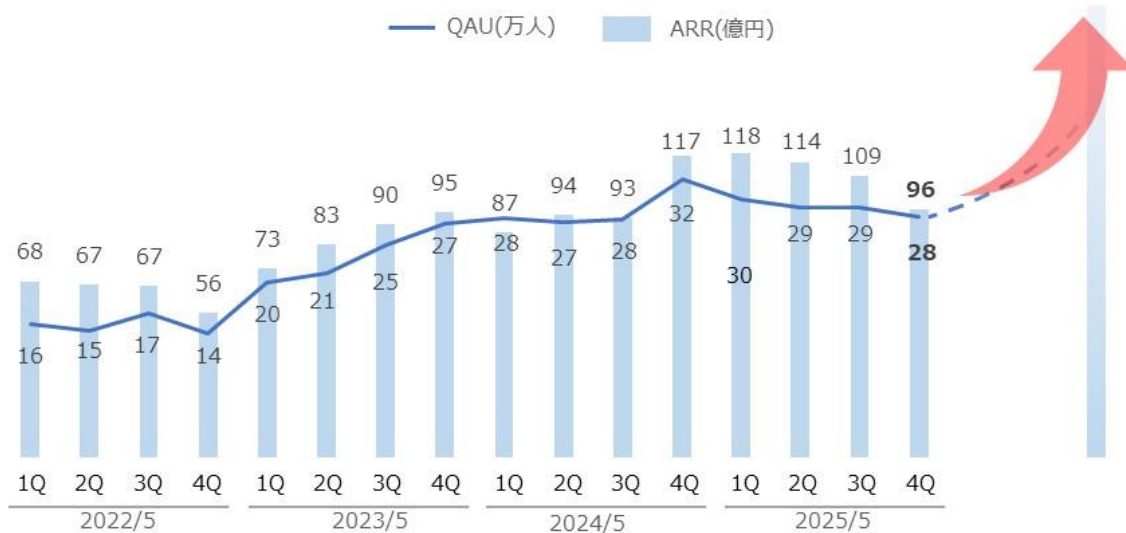
プラス 20%超の成長となりました。

EBITDA は 9 億円で前期比プラス 10 億 4,500 万円、営業利益は 2 億 9,300 万円で前期比プラス 8 億 9,800 万円、経常利益も 2 億 3,100 万円で前期比プラス 9 億 2,500 万円とそれぞれ増益で、全て黒字転換となりました。

また、当期純利益におきましても、前期比プラス 21 億 8,800 万円で、8,700 万円となり、最終黒字化を果たすことができました。

- 足場固めとした今期においては、広告投資の最適化を徹底し、想定通りの着地
- 来期以降、改めて指標伸長も見据えて事業推進

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



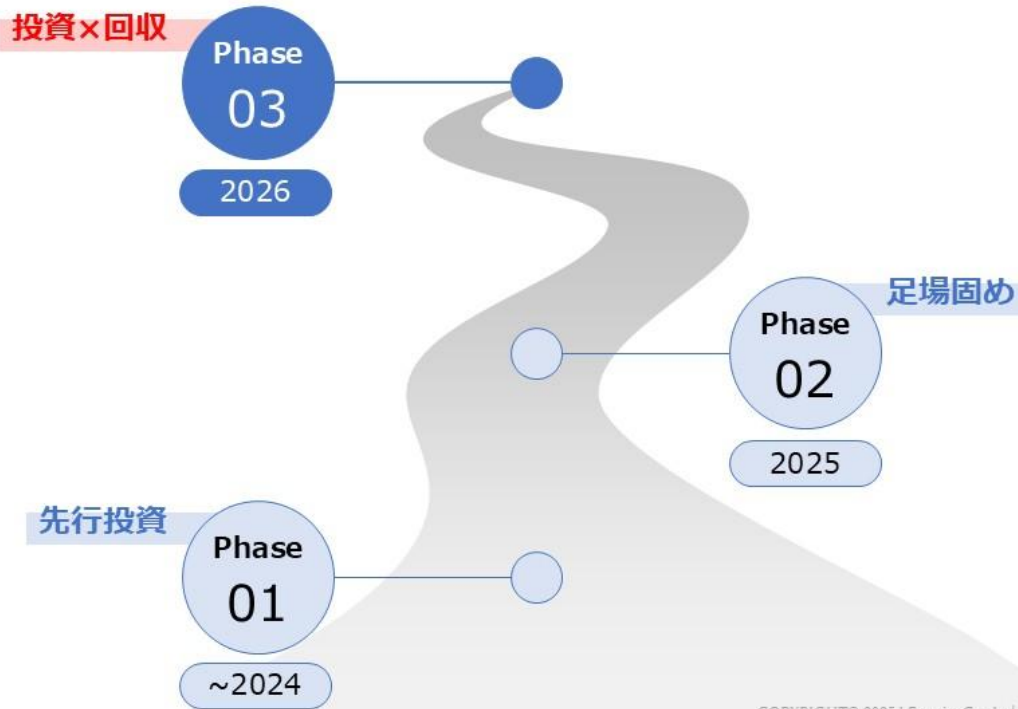
※1. QAU：四半期間のアクティブユーザー数（メディカルケアセールスおよびヘルスケアセールスにおけるBtoC/BtoBtoCサービスのコンシューマーが対象）。
 ※2. ARR：年間経常収益。QAUから生じた売上高の年換算額（四半期売上高×4）。

COPYRIGHT© 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 8

SOKUYAKUヘルスケア経済圏の成長状況はこちらです。

クォーターアクティブユーザーと年間経常収益は、足場固めとした今期において、広告投資の最適化を徹底したことによるもので、想定通りの着地となっています。来期以降、改めて指標伸長も見据えて、事業を推進してまいります。

- 2024年5月期を先行投資、2025年5月期を足場固めとそれぞれ位置付け
2026年5月期については、投資×回収の両輪経営を実行する期と定義



COPYRIGHT© 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 10

続けて、2026年5月期通期の計画値と今後の方針についてです。

当社は2024年5月期を先行投資、2025年5月期を足場固めとそれぞれ位置付けてきた中で、2026年5月期については、投資と回収の両輪経営を実行する期と定義いたしました。

- 前期比+17%の積極的な広告投資をしつつも、EBITDAについても前期比+13%の両面拡大を狙う

	2025/5	2026/5	増減
売上高	21,504 百万円	23,600 百万円	+10% +2,096百万円
広告費	3,698 百万円	4,328 百万円	+17% +630百万円
EBITDA	900 百万円	1,015 百万円	+13% +115百万円
【参考】 広告費控除前EBITDA	4,598 百万円	5,343 百万円	+16% +745百万円

COPYRIGHT© 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 11

具体的な計画値についてご説明いたします。

売上高においては、前期実績を20億9,600万円上回る236億円を計画しております。

先ほどお伝えしましたとおり、投資と回収の両面拡大を狙うため、広告費については前期比プラス17%の43億2,800万円の積極投資を行う一方、EBITDAについても、前期比プラス13%で初の二ケタ億円に乘せる予定です。

期初から積極的な広告投資を行うことで、回収時期も前倒し、かつ翌期以降の成長にも繋げてまいります。

Sushi AI株式会社（以下、Sushi AI社）と業務資本提携を締結

“Sushi AI社のAI領域における知見と開発力を最大限活用し、成長戦略をより強固に”



1

画像診断AIによるオンライン診療支援

画像診断AIを活用し、専門医レベルの初期診断を実現。医療アクセスが難しい地域でもオンライン診療を支援します。

2

薬効および副作用に関するAI解析

音声や問診などのデータをAIが解析し、薬の有効性や副作用リスクを評価。薬剤の適正使用を支援します。

3

コールセンターのAI化

問い合わせ対応にAIを導入し、高度な医療相談にも対応可能な効率的且つ高品質なコールシステムを構築します。

4

患者行動・疾患リスクに基づくAI予測モデルの構築

AIが診療・生活情報などを分析し、個別最適なセルフケア提案や再診促進を通じて疾患の悪化予防を支援します。

COPYRIGHT© 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 13

ここからは直近のトピックスをご説明いたします。

SOKUYAKU 事業において、東京大学在籍、および出身 AI エンジニアを多数抱える、Sushi AI 株式会社と業務資本提携を締結いたしました。

同社の AI 領域における知見と開発力を最大限に活用し、画像診断 AI の導入によるオンライン診療支援や、薬効および副作用に関する AI 解析など、当社の掲げている「SOKUYAKU ヘルスケア経済圏」に AI を組み込むことで、より精密な個別対応や効率的な事業体制の構築を図り、医療・健康領域における提供価値の最大化を目指してまいります。

「SOKUYAKU」とSOKUYAKUウェルネスが連携

SOKUYAKUウェルネストクトクポイントが貯まる

- オンライン診療アプリ「SOKUYAKU」のアカウント設定にて、SOKUYAKUウェルネス会員番号を登録することで、会員登録時やオンライン診療・服薬指導の利用時に「トクトクポイント」が貯まるようになります。



「SOKUYAKU」新広告プラン開始

医師・薬剤師との診療待機画面で広告を表示

- 診療までの待機時間での広告表示ということから、視認率については100%となり、かつ、年齢、性別、受診する診療科目などのデータを取得していることからそれぞれのセグメントにあった広告の配信も可能です。



COPYRIGHT© 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 14

そのほかにも、SOKUYAKUの新機能として、SOKUYAKUウェルネスとの連携によって、ポイントが貯まる機能や、医師・薬剤師との診療待機画面に広告を表示する新プラン、

「SOKUYAKU」リアルタイム翻訳機能搭載

ビデオ通話時のリアルタイム翻訳機能を搭載

- 訪日外国人の急な体調不良にも対応すべく、オンライン診療・服薬指導時のリアルタイム翻訳機能を搭載しました。
- 宿泊先ホテルでのオンライン診療の受診、即日での処方薬受け取りや、空港内の薬局・観光先での処方薬の受け取りも可能となりました。



「SOKUYAKU」外部サイトとのID連携APIをリリース

保険サービスサイト「よつば」と連携開始

- 会員登録の手間を省くため、外部サイトのID連携APIをリリースしました。
- 第一弾として、保険サービスサイト「よつば」とのAPI連携を開始しています。
- 今後も外部サイトとのAPI連携を加速させ、更なる会員数の拡大を図ってまいります。



COPYRIGHT © 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 15

訪日外国人向けのリアルタイム翻訳機能の実装も行い、ユーザーや医療機関の皆様の利便性向上に努めております。

会員登録の手間を省くため、外部サイトのID連携APIをリリースしました。

第一弾として、フィナンシャル・エージェンシー社提供の保険サービスサイト「よつば」とのAPI連携を開始しています。これにより、SOKUYAKUのユーザー属性を確認しながら、最適な保険の提供機能が強化され、会員の皆様にとって、より安心して豊かな生活の実現に貢献できるものと考えております。

今後も外部サイトとのAPI連携を加速させ、更なる会員数の拡大を図ってまいります。

SOKUYAKUベネフィットで従業員とその家族の健康を守る

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

- オンライン診療・服薬指導・処方薬配送サービス「SOKUYAKU（ソクヤク）」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。
- 導入は愛知や静岡の企業など全国にも広がり、健康経営優良法人ブライツ500の認定企業にも採用されています。



SOKUYAKU利用件数前期比200%超え！

日頃のご愛顧の感謝を込めてQUOカードPay山分けキャンペーンを実施

- 当社が提供するオンライン診療・服薬指導アプリ「SOKUYAKU（ソクヤク）」の今年度の利用件数が2025年4月末時点で前年度実績の200%を超えました。
- これを記念し、SOKUYAKU感謝祭キャンペーンを実施いたしました。



COPYRIGHT© 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 16

さらには、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。導入は愛知や静岡の企業など、全国にも広がり、健康経営優良法人 ブライツ500 の認定企業にも採用されています。

今後も、当社は多様な働き方に寄り添ったヘルスケアソリューションの提供を通じて、健康経営の支援に貢献するとともに、SOKUYAKU ベネフィットの導入を推進してまいります。

こうした利便性向上と実績の積み上げにより、おかげさまで SOKUYAKU の利用件数が前期比 200%超えとなりました。

「F・ニードルアイ&リップリフトクリームCC」に関する研究が国際学会で2年連続選出

第34回「IFSCC（国際化粧品技術者会連盟）」で選出

- イタリアで開催されたIPCE大会(化粧品技術や研究に関する国際学会)にて、当社のアンチエイジング化粧品「F・ニードルアイ&リップリフトクリームCC」に採用されている「天然由来のマイクロニードルとナノカプセルを組み合わせた新しい経皮浸透および送達技術研究」が、参加した688社の中から選出されました。



薬用ジェル美容液「W・薬用 VC クリアジェル」発売開始

キレイを目指す、すべての女性の悩みをサポート

- 累計販売個数 100 万個を超える当社のホワイピュアシリーズから、新商品として「ビタミンC&レチノールW配合」薬用ジェル美容液「W・薬用 VC クリアジェル」を発売いたしました。



COPYRIGHT © 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 17

D2C 事業においては、当社のアンチエイジング化粧品「ファブール・ニードルアイ&リップリフトクリーム CC」に関する研究が、イタリアで開催された国際学会において、2年連続で選出されました。

さらに、当社の累計販売個数 100 万個を超えるホワイピュアシリーズから、新商品「W・薬用 VC クリアジェル」を発売いたしました。

皮膚科学の研究から肌のコンディションに着目し、厳選した成分や新しいテクノロジーを活用して、キレイを目指す、すべての女性の悩みをサポートします。

ECスタジオ・ジャスティ・ONEST「ビューティーワールドジャパン2025」出展

美容業界に革新をもたらす最新ソリューションを披露

- 東京ビッグサイトで開催された「ビューティーワールドジャパン2025」に3社合同で出展し、美容業界の課題を解決して新たな価値を創造する最新のソリューションを多数展示いたしました。



ECスタジオの「WEEEDシリーズ」累計販売個数100万個を達成！

～選ばれ続けて4年、皆様に感謝の想いを込めて～

- シーソルトスクラブで、角質層を優しくオフし、しっかりと泡立ててボディソープとしてもご利用可能です。
- 発売以来、多くのお客様にご支持いただいたこと、心より感謝申し上げます。



COPYRIGHT© 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 18

グループ会社のECスタジオは、同グループ会社のジャスティ・ONESTと3社合同で「ビューティーワールドジャパン2025」に出展いたしました。

また、ECスタジオの「WEEEDシリーズ」が販売累計個数100万個を達成いたしました。

「WEEED」は、角質層を優しくオフし、ニキビ予防、体臭予防、清浄・殺菌、保湿・潤いをケアする薬用ボディスクラブとして、多くのお客様にご支持いただいております。

「北国の恵み」が機能性表示食品として届出受理

「ひざ関節の違和感を和らげる」機能をサポート

- 累計販売400万袋*を達成したウェルヴィーナスの「北国の恵み」が機能性表示食品として届出が受理されました。
※2025年1月31日時点 4,152,733袋出荷（2013年1月からの累計出荷数・93粒換算・シリーズ累計）
- プロテオグリカンを配合し「ひざ関節の違和感を和らげる」機能をサポートします。



世界最大級のテレビ通販チャンネル「QVC」にて「ライジング・スター・アワード」を受賞

QVCのお客様から高い支持を受け、短期間での上昇拡大を実現

- 本賞は、過去2年以内にQVCで販売を開始した商品の中から、著しい成長を遂げた商品に贈られるものです。
- これまで当社がベンダーとして携わり、QVCに採用された商品数は100点を超え、商品取扱高は約20億円に達しております。



COPYRIGHT © 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 19

同じくグループ会社のウェルヴィーナスにおいては、「ひざ関節の違和感を和らげる」機能をサポートし、累計販売 400 万袋を達成した「北国の恵み」が、機能性表示食品として届出が受理されました。

B2B 事業においては、世界最大級のテレビ通販チャンネル「QVC」にて「ライジング・スター・アワード」を受賞しました。これまで当社がベンダーとして携わり、QVC に採用された商品数は 100 点を超え、商品取扱高は約 20 億円に達しております。QVC のお客様から高い支持を受け、短期間での上昇拡大を実現しています。

TikTok Shop運用支援サービスの提供を開始

D2Cの知見を活かし企業のEC成長を支援

- 自社ECサイトにおいてTikTokやInstagramをはじめとした、SNSでのEコマースにおける累計で売上14億円、受注件数23万件を達成したノウハウ、インフルエンサーマーケティングやテレビショッピングにおける確かな実績と知見をクライアント企業に提供し、その事業成長を力強く支援することを目的に、TikTok Shop運用支援サービスの提供を開始いたしました。
- その一環として、自社のTikTok Shop店舗を開設し、そこで得られる実践的な知見や成功事例を運用支援サービスに還元することで、クライアント企業の事業成長をより強力にサポートしてまいります。



COPYRIGHT © 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 20

更に、新事業となる、TikTok Shop 運用支援サービスの提供を開始いたしました。

先日ローンチされたばかりの TikTok Shop は、中国において、年間 100 兆円規模に迫る巨大な市場を確立しており、日本国内においても今後の大きな成長が期待されています。

既に当社は、自社 EC サイトにおいて TikTok や Instagram をはじめとした、SNS での E コマースや、インフルエンサーマーケティング、テレビショッピングにおける確かな実績と知見を有しております。これをクライアント企業に提供し、その事業成長を力強く支援することを目的として、TikTok Shop 運用支援サービスの提供を開始いたしました。

また、その一環として、当社も TikTok Shop 店舗を開設いたしました。そこで得られる実践的な知見や成功事例を運用支援サービスに還元することで、クライアント企業の事業成長をより強力にサポートしてまいります。

株式会社TORIHADA（以下、TORIHADA社）と業務提携を締結

“TORIHADA社のTikTok Shop領域における知見を最大限活用し、成長戦略をより強固に”



COPYRIGHT © 2025 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 21

そして、この新事業の更なる成長を目指すべく、TikTok 総フォロワー数 3.3 億人を誇る株式会社 TORIHADA との業務提携を締結いたしました。

同社の有する、TikTok Shop 領域における専門知識と、当社の SNS インフルエンサーを活用した販売ノウハウや、テレビショッピングにおける 1 日 2 億円規模のライブ販売実績を掛け合わせ、サービスの強化を図ってまいります。

また、それだけではなく、当社クライアント企業向けに TikTok 等のショートムービープラットフォームを活用した、新たなマーケティング支援の共同提案や、パッケージ施策の開発を推進することで、当社 B2B 事業における 1,000 社規模の顧客基盤に対して、TikTok Shop 運用支援事業への集客を行いながら、更なる成長と企業価値の向上に努めてまいります。

以上をもちまして、2025 年 5 月期 通期の決算、2026 年 5 月期の計画、および直近のトピックスの説明を終了させていただきます。引き続き、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のご期待に沿えるよう、事業運営に邁進してまいります。

今後ともご支援ご協力を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

【質疑応答】

質問 1：

2026 年 5 月期の計画値は積極的なものか、あるいは堅実にみたものかどちらか？

まず既存事業については、堅実な計画値としております。

新規事業についても、事業の立ち上がりや収益化の時期の不確実性が高いため、固定費は見ているものの売上や利益は今回の計画には織り込んでおりません。業績への影響が確定次第、速やかに開示いたします。

質問 2：

2026 年 5 月期の計画の広告費が +17%となっているが、内訳はどうか？

投資予算については SOKUYAKU 事業と D2C 事業に主に振り分けております。

目先の収益にとらわれず、効率の良い広告には積極的に投資していく方針です。

当社のビジネスモデル上、投資回収には一定の期間を要します。そのため、積極的な広告投資は期初から実施することで回収時期も前倒し、かつ翌期以降の成長にも繋げてまいります。

質問 3：

KPI が 2Q から下がっているが、会社としてはこういった評価をしていて、どのような対策を考えているのか？

前期においては、財務健全性も意識しつつ、広告費の投下を行った中で、KPI に関しては想定通りであり、特に問題視はしておりません。

SOKUYAKU で言えば、現在の新規ユーザーの獲得コストからすると半年以内に回収できますので、今後投資により獲得を伸ばしながら、収益も確保してまいります。

質問 4：

SOKUYAKU ベネフィットの導入状況は？

順次プレスリリースを出しておりますが、業種・エリア問わず、様々な企業様に続々と導入いただいております。

非開示ではありますが、日本有数の大企業の支社などでも採用されています。

また、決算説明動画の中でも触れましたが、健康経営優良法人の中でも上位 500 に入るような企業様にも導入いただきました。企業にとっても健康の機運が高まっている中、SOKUYAKU ベネフィットのニーズは日々高まっているということを実感しております。

質問 5：

再発防止策の進捗状況はどうなっているか？また、内部統制監査の意見はいつ出るのか？

以前発表した 7 つの再発防止策に関して、取締役 CFO の選任・社外取締役の増員、コンプライアンス研修の実施、各種モニタリングの仕組みの導入など、全て実行済みです。

内部統制監査についての監査意見が出るのは、有価証券報告書を提出する 8 月下旬になります。

確定的なことは言えませんが、問題なく進行しており、無限定適正意見を取得する方向で現在も対応中です。

免責事項

本資料で提供される内容の信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本資料に関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し如何なる保証も行つものではありません。

本資料は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料は、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っています。