

The background of the slide features a stylized globe with a network overlay of blue lines and dots, suggesting a global or digital theme. A large blue arrow-shaped graphic points from the right towards the center of the slide.

第三者割当増資に関する 補足説明資料

2025年9月2日

ジェイフロンティア株式会社

【証券コード：2934】

本件の目的・意義

今回の第三者割当増資は、「ヘルスケアサイクル」に関連するサービスの強化を通じ、「SOKUYAKUヘルスケア経済圏」を発展させ、超高齢化社会を迎える日本の深刻な社会課題解決の一助となることによって、当社グループの更なる企業価値向上を目指すものです。

- 当社グループは、「人と社会を健康に美しく」を経営理念に掲げ、事業を推進しております。また、当社は2025年8月に中期経営計画を発表しており、2028年5月までに売上高330億円を目指します。
- 2026年5月期以降、当社グループは中期アクションプランとして「ユーザー基盤の拡大」「サービス領域の拡張」「グローバル展開の推進」の3領域に注力することで「SOKUYAKUヘルスケア経済圏」の拡大を図っております。
- 斯かる戦略構想のもと、適時適切に必要な成長投資を行うための資金を確保すべく、総額2億円の第三者割当増資の実施を決定いたしました。
- 中期アクションプランの一つでもある「ユーザー基盤の拡大」に資する費用として、B2Cユーザー/B2Bクライアントの新規獲得とクロスユース促進に充当予定です。

調達概要

具体的な資金使途	金額 (百万円)	支出予定時期
SOKUYAKUヘルスケア経済圏の発展に資する各種マーケティング費用	190	2025年9月～2028年5月

➤ 医療費の高騰・医療人材の枯渇など、日本が直面する深刻な社会問題解決を目指す

会社概要

会社名	ジェイフロンティア株式会社
本社所在地	東京都渋谷区桜丘町9番8号 KN渋谷3 4階
設立年月日	2008年6月10日
代表取締役	中村 篤弘
従業員数	連結：202名 単体：64名 (2025年5月末時点)
2025年5月期 主要財務数値	売上高：215億円 EBITDA：9億円 営業利益：2.9億円

経営方針

経営理念

“人と社会を健康に美しく”

ミッション

- 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・効果的な医療体制構築

事業概要

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
	D2C (EC通販)	<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】ミカミンシリーズ 健康食品・化粧品等 D2C <ul style="list-style-type: none"> 静水素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
ヘルスケア セールス		
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ヘルスケア経済圏の更なる深化へ”

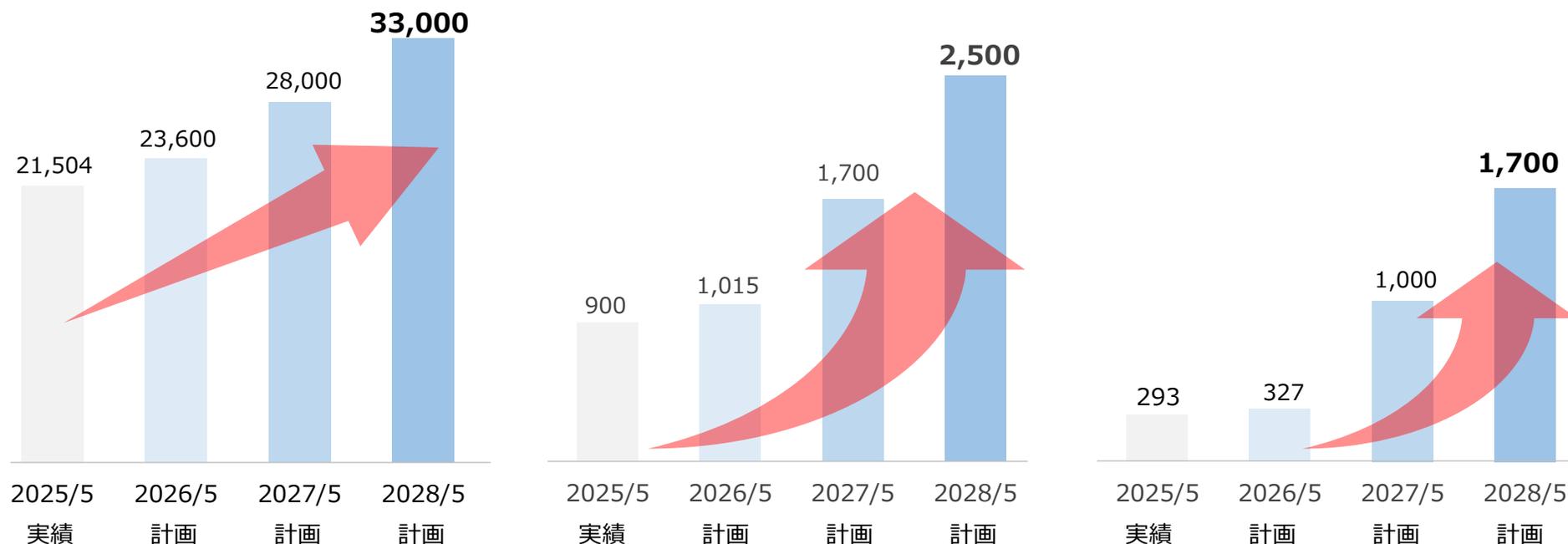
- | | | |
|----------|-------------------|--|
| 1 | ユーザー基盤の拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ SOKUYAKUの認知拡大～定着化 ✓ SOKUYAKUとD2Cのクロスユース促進 |
| 2 | サービス領域の拡張 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 各種データ連携・AI実装加速 ✓ 商品・サービスラインナップの拡充 |
| 3 | グローバル展開の推進 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ インバウンド強化 ✓ 東南アジア主要国への進出 |

単位：百万円

売上高

EBITDA

営業利益



➤ 3つのアクションを加速し、SOKUYAKUヘルスケア経済圏を拡大

1.ユーザー基盤の拡大

- ✓ SOKUYAKU認知拡大～定着化
- ✓ SOKUYAKUとD2Cのクロスユース促進

2.サービス領域の拡張

- ✓ 各種データ連携・AI実装
- ✓ 商品・サービスラインナップの拡充

1.ユーザー基盤の拡大

2.サービス領域の拡張

SOKUYAKUヘルスケア経済圏

3.グローバル展開の推進

3.グローバル展開の推進

- ✓ インバウンド強化
- ✓ 東南アジア主要国への展開

➤ フロントニアインターナショナル社のリアル体験マーケティングノウハウを最大限活用

1 SOKUYAKU及びD2Cのユーザー体験の多面化

- 商業施設・オフィス・空港等での体験イベントを起点に、その場でのSOKUYAKU登録・相談予約、D2C試用～購入～継続までを一気通貫で設計します。

2 企業・自治体向けウェルネス施策の加速化

- 企業オフィス・自治体巡回イベントや説明会の実施を強化し、SOKUYAKUベネフィットや防災プランの導入を加速化します。

3 医療人材需給の最適化

- 割当予定先の有する人材支援ノウハウにより、人材不足に悩む医療機関・薬局との人材マッチングの高度化を図ります。

4 SOKUYAKUヘルスケア経済圏のアジア展開

- 割当予定先の有する多言語PRやアジア各国における現地イベント・展示会運営ノウハウにより、アジアでのSOKUYAKUヘルスケア経済圏を早期に創出します。

質問	回答											
<p>1. 資金使途は？</p>	<p>「SOKUYAKUヘルスケア経済圏」の参加者拡大および定着化を目的とした各種マーケティング投資に充当いたします。2026年5月期に50百万円、2027年5月期に70百万円、2028年5月期に70百万円を充当予定です。具体的には、中期アクションプランに掲げる「ユーザー基盤の拡大」に資する費用として、B2Cユーザー/B2Bクライアントの新規獲得とクロスユース促進に充当予定です。</p>											
<p>2. 本スキームを選んだ理由は？</p>	<p>当社は、資本性調達手法のみならず、負債性調達手法を含めた様々な手法について検討を行いました。当社としては、既存株主の利益に配慮しながら、当社の資金ニーズを満たしうる、現時点における最良の資金調達方法であると判断いたしました。</p>											
<p>3. 第三者割当により流通株式比率が低下して、グロース市場の上場維持基準（25%以上）に抵触することはないか？</p>	<p>2025年5月末の株主名簿をもとに本件の第三者割当による株式数の変動を加味した流通株式比率（当社試算値）は27.3%であり、グロース市場の上場維持基準には抵触しない見込みです。</p> <div data-bbox="540 936 1390 1172" style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p>流通株式数 =</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 1 上場 株式数 </td> <td style="padding: 0 10px;">-</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 2 主要株主が 所有する 株式数 <small>(10%以上所有)</small> </td> <td style="padding: 0 10px;">+</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 3 役員等 所有 株式数 </td> <td style="padding: 0 10px;">+</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 4 自己 株式数 </td> <td style="padding: 0 10px;">+</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 5 国内の 普通銀行、 保険会社、 事業法人等が 所有する株式 </td> <td style="padding: 0 10px;">+</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> その他 当取引所が 固定的と 認める株式数 </td> </tr> </table> </div> <p>出典：日本取引所グループ</p>	1 上場 株式数	-	2 主要株主が 所有する 株式数 <small>(10%以上所有)</small>	+	3 役員等 所有 株式数	+	4 自己 株式数	+	5 国内の 普通銀行、 保険会社、 事業法人等が 所有する株式	+	その他 当取引所が 固定的と 認める株式数
1 上場 株式数	-	2 主要株主が 所有する 株式数 <small>(10%以上所有)</small>	+	3 役員等 所有 株式数	+	4 自己 株式数	+	5 国内の 普通銀行、 保険会社、 事業法人等が 所有する株式	+	その他 当取引所が 固定的と 認める株式数		

質問	回答
<p>4. 希薄化の規模は？</p>	<p>本第三者割当増資により増加する株式数は、106,270株（議決権数1,062個）であり、2025年5月31日現在の当社発行済株式総数5,220,195株及び議決権数52,171個を分母とする希薄化率は2.04%（議決権ベースの希薄化率は2.04%）に相当します。また、本有価証券届出書提出日前6か月以内である2025年3月24日付でHUMEDIT SINGAPORE PTE. LTD.に対して割り当てられた株式数253,300株（議決権2,533個）を、本第三者割当増資により増加する株式数に合算した総株式数は359,570株（議決権数3,595個）であり、2025年5月31日時点の当社発行済株式総数からHUMEDIT SINGAPORE PTE. LTD.に対して割り当てられた株式数253,300株（議決権2,533個）を控除した発行済株式総数である4,966,895株及び議決権数49,638個を分母とする希薄化率は7.24%（議決権ベースの希薄化率は7.24%）に相当します。</p> <p>しかしながら、当社は、本第三者割当増資による資金調達により調達した資金を上記「資金使途」に記載した各資金使途に充当する予定であり、これは今後の注力分野への投資を実現していくとともに、財務基盤の安定に資するものであって、中長期的な観点から当社の既存株主の皆様の利益に貢献でき、株主価値の向上に繋がると考えていることから、今回の第三者割当による資金調達に係る当社普通株式の発行数量及び株式の希薄化の規模は、株主価値向上の観点からも合理的であると判断しております。</p>
<p>5. 割当予定先の選定理由は？</p>	<p>当社は、更なる成長加速を企図し、成長資金を調達できる先について、複数検討してまいりました。割当予定先の選定においては、複数の事業会社、投資家候補と接触を重ね、当社の事業概要、事業戦略及び財務状況や事業環境の現状と課題について理解したうえで、資金調達に賛同いただけるという、当社の割当候補先の選定方針に合致した候補先の中から、特に事業シナジーが期待できる株式会社フロンティアインターナショナルと、当社の経営理念に深く共感いただいた鹿内隆一郎氏を割当先とする第三者割当増資を決定いたしました。</p>
<p>6. 2025年3月に行われた、HUMEDIT SINGAPORE PTE. LTD.からの資金調達との違いは？</p>	<p>この度の調達により得た資金は、「SOKUYAKUヘルスケア経済圏」のユーザー基盤の拡大のためのマーケティング費用として、主にB2Cユーザー/B2Bクライアントの新規獲得とクロスユース促進のために使用予定であります。具体例として、Webによりリアル体験イベント参加者/企業を集客し、イベント会場でのSOKUYAKU登録・相談予約、D2C試用～購入～継続までを一気通貫で設計・提供することで、“必要なときにすぐ”というSOKUYAKUヘルスケア経済圏の価値を体験として広げるためのマーケティング費用などを想定しております。</p> <p>一方、3月のHUMEDIT SINGAPORE PTE. LTD.からの調達により得た資金は、同社の医療知見・ネットワーク・自由診療市場における強みを最大限に活用し、「SOKUYAKUシステムのアップデート」や「広告宣伝費（主にSNS・SEO・インフルエンサーを活用したターゲット広告等を想定）」を資金使途として定めておりました。</p> <p>以上のとおり、両者は「SOKUYAKUヘルスケア経済圏」の成長のための資金調達である点は共通するものの、具体的な施策や支出予定時期等が異なるものでございます。</p>

本資料は当社の会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。本資料における、業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、顕在化・潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、将来の経済環境の変化等の様々な要因により、実際の事業の状態・業績等は影響を受けることが予想され、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。本資料は、投資家ご自身の判断と責任において利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。当社の事業計画に対する評価及び投資に関する決定は、投資家ご自身の判断において行われるようお願いいたします。内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。無断転載はご遠慮ください。

“人と社会を健康に美しく”

