

事業計画及び成長可能性に関する事項

中期経営計画を超える営業利益進捗

2026年8月31日
ジェイフロンティア株式会社
【証券コード：2934】

Contents
目次

- **01** **成長戦略・中期経営計画**
- **02** **会社概要**
- **03** **事業概要**
- **04** **財務ハイライト**
- **05** **ESG経営・リスク情報・その他**

■ 01 成長戦略・中期経営計画

“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

- ✓ 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

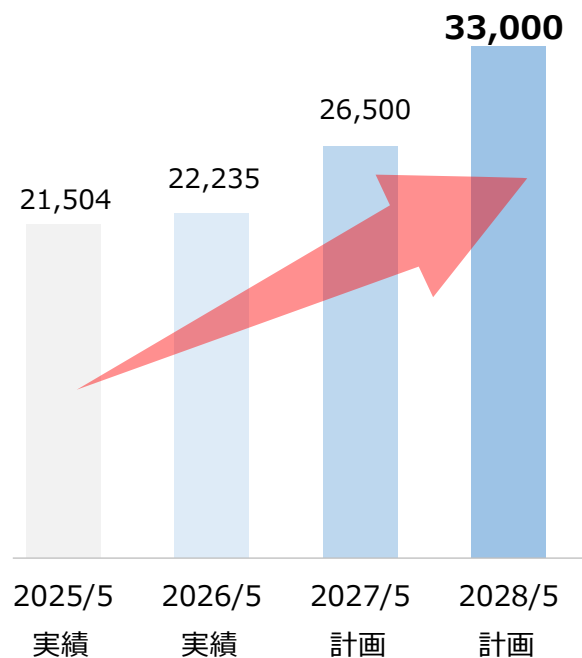
- ✓ 各種データ連携・AI実装加速
- ✓ 商品・サービスラインナップの拡充

3 グローバル展開の推進

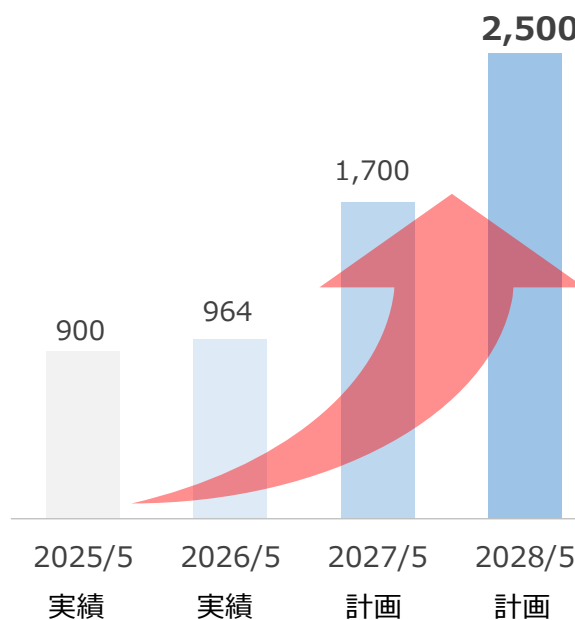
- ✓ インバウンド強化
- ✓ 東南アジア主要国への進出

単位：百万円

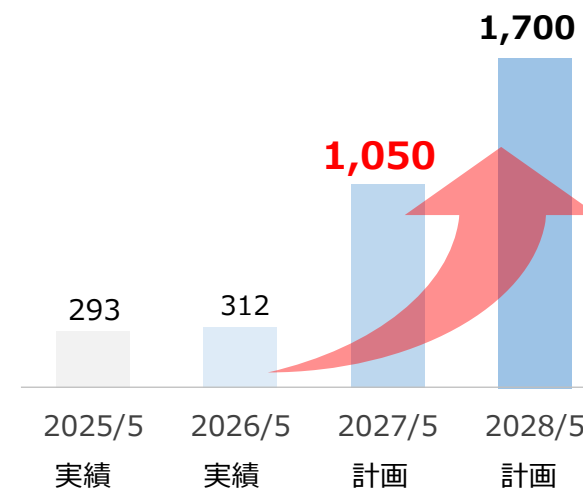
売上高



EBITDA



営業利益



➤ 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

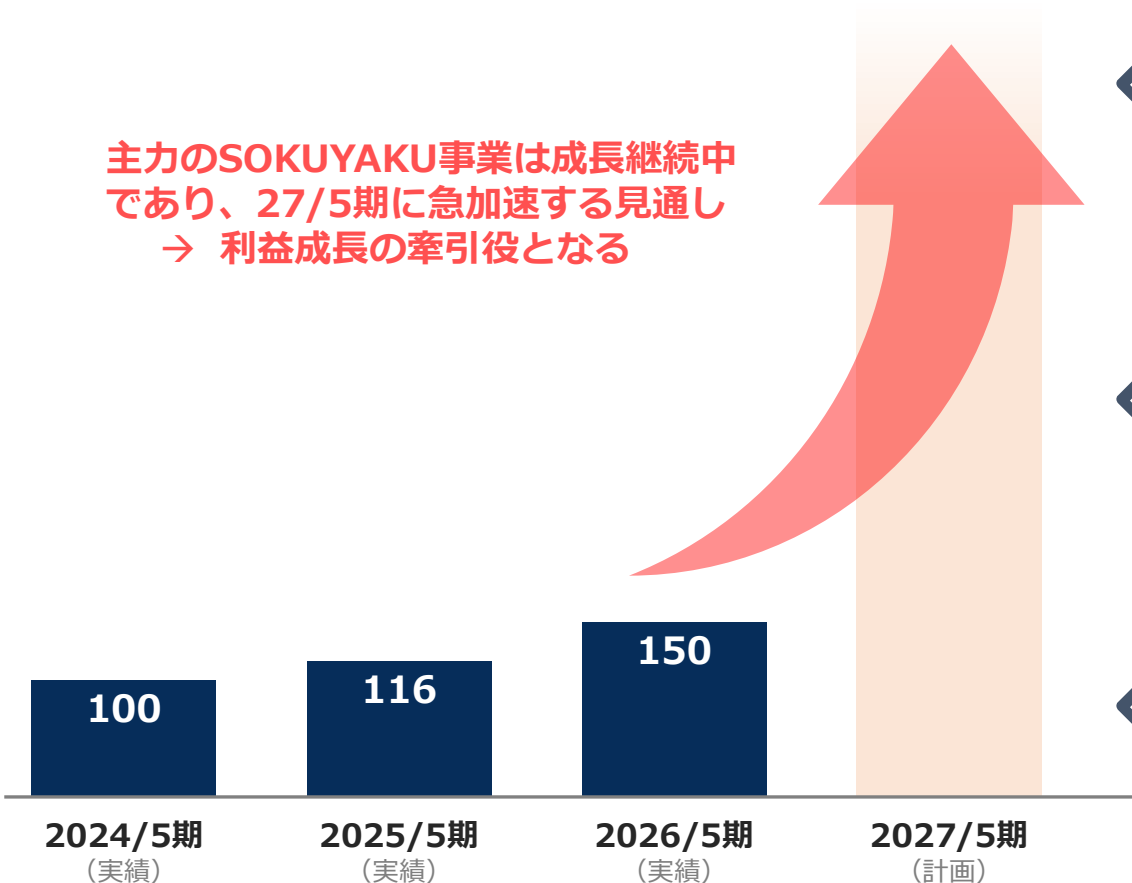
（単位：百万円）	2026年5月期	2027年5月期	増減率
売上高	22,235	26,500	+19.2%
EBITDA	964	1,700	+76.3%
営業利益	312	<u>1,050</u>	<u>+236.2%</u>
経常利益	415	1,000	+140.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-321	550	-

➤ ①環境の追い風 ②料金体系改定 ③アライアンス強化により、SOKUYAKU事業売上が急伸び、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)

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



①環境の追い風

- ・ 国策「防災・国土強靱化」との高い親和性。「ジャパン・レジリエンス・アワード2026」最優秀賞を受賞
- ・ オンライン診療・服薬指導を後押しする法改正が2026年に集中（改正医療法・改正薬機法・診療報酬改定・改正個人情報保護法）

②料金体系改定

- ・ 環境良化を見極めた上で実行した、能動的な収益化の打ち手
- ・ クリニック・薬局向けの収益レイヤーが1層→3層に拡大。増収に追加費用は原則不要 = 増収がほぼそのまま営業増益に直結

③アライアンス強化

- ・ 楽天と包括的業務提携に向けた基本合意（8/3公表）。会員基盤・決済との接続で普及を加速
- ・ エアロネクスト・アプリックス（SMC）等、2026年に大型アライアンスが相次いで始動

➤ 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】



ジャパン・レジリエンス・アワード2026 最優秀賞受賞



**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**

➤ 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。

➤ 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
 - － 自治体・医療機関側の導入判断のハードルを引き下げ
- ・「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
 - － 自治体向け防災医療ソリューションとの親和性が向上

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
 - － ワンストップサービスの対象範囲が拡大
- ・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
 - － 配送・受け取り連携との相乗効果に期待

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
 - － 医療機関側の導入インセンティブを強化
- ・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
 - － 先行事業者 zu 有利な制度設計

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
 - － 保有データを活用した新規事業展開の選択肢を拡大

➤ 震災発生直後の7/29に支援策を公表。国土強靱化領域における有事対応を迅速に実行

- 熊本県全域および震度5弱以上を観測した地域を対象に、「SOKUYAKU」を通じた医薬品配送の配送料を無償化
(当社負担・復旧状況を踏まえ当面継続)
- 被災直後に想定される通院手段・医薬品受け取りの困難に対し、オンライン診療・オンライン服薬指導・処方薬配送をワンストップで提供
- 「ジャパン・レジリエンス・アワード 2026」最優秀賞の評価領域(災害時も途切れない医療インフラ)において、**実際の有事に即応した実例**
- 平時に加え有事における有効性を実証したことで、**自治体向け防災医療ソリューション(SOKUYAKU導入)の普及が急加速する可能性**

報道関係者各位

2026年7月29日

ジェイフロンティア株式会社

令和8年熊本地震の被災地における医療アクセス確保支援について ～オンライン診療サービス「SOKUYAKU」の医薬品配送料を無償化～

このたびの令和8年熊本地震により被災された皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。

ジェイフロンティア株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長執行役員:中村篤弘、以下「当社」)は、オンライン診療・オンライン服薬指導・医薬品配送等を提供する「SOKUYAKU」を通じ、被災地において医療機関への来院や医薬品の受け取りが困難となる方々を支援するため、熊本県全域ならびに震度5弱以上を観測した地域を対象に、医薬品配送の配送料を無償とする特別対応を実施いたします。

受賞(第三者評価) × 有事対応(実績)により、自治体へのSOKUYAKU導入・防災領域での事業拡大を加速

➤ クリニック・薬局向け料金体系を改定し、**初期費用・月額利用料等を新設**（ユーザー向け料金は変更なし）

クリニック向け

提携クリニック数 **約4,000** 院

項目	改定前	改定後
初期費用	—	新設
月額利用料	—	新設
システム利用料 （従量課金）	あり	継続（変更なし）

薬局向け

提携薬局数 **約20,000** 店舗

項目	改定前	改定後
初期費用	—	新設
月額利用料	—	新設
システム利用料 （従量課金）	—	新設

※新規のお取引先より新料金の適用を開始しており、既存のお取引先についても順次適用を進めています

改定前

従量課金（クリニックのみ）



改定後

初期費用

月額利用料（ストック収益）

従量課金（クリニック・薬局）

契約1件あたりの収益レイヤーが

1層 → 3層 に拡大

増収分に追加的な費用はほとんど発生せず、利益に直結

➤ 増収に際して追加的な費用は原則発生せず、**増収分は概ねそのまま営業利益の増加に寄与**

改定の背景

カスタマーサクセス体制の強化

導入時・運用時のサポート品質を向上

システム改修による機能・利便性の向上

医療機関・薬局の業務効率化に資する機能を拡充

サービス価値に見合う料金体系への見直し

提供価値の向上を踏まえ、対価を適正化

※上記の体制強化・システム改修に係る費用は、既存の事業計画（費用計画）に織込み済み



収益構造への効果

新料金の提供にあたり追加の原価・販管費は原則不要

既存のシステム・体制の範囲内で提供可能（限界費用が極めて小さい）

月額利用料によるストック型収益の積み上げ

契約数の拡大に応じて安定収益が累積

薬局向け従量課金の新設

処方せん応需の拡大がそのまま収益成長に連動

増収 ≡ 営業利益の増加

本改定の効果は、2027年5月期 連結営業利益計画 **312百万円 → 1,050百万円（+236.2%）**
に織り込み済みであり、SOKUYAKU事業の利益成長を牽引する主要ドライバーの一つ

➤ 楽天グループと、オンライン診療および服薬指導の普及定着に向けた包括的業務提携について基本合意

- 2026年8月3日、包括的業務提携に向けた基本合意書を締結し、連携を開始
- 「SOKUYAKU」と、楽天の調剤薬局予約・お薬手帳アプリ「楽天ヘルスケア ヨヤクスリ」を連携
 - ✓ 「ヨヤクスリ薬局」を選択した服薬指導で、新たな配送メニュー「ゆっくり宅配」が利用可能に
 - ✓ 「SOKUYAKU」に**楽天IDによるログイン・会員登録機能**を実装予定
 - ✓ 決済手段として「**楽天ペイ（オンライン決済）**」を導入予定

国内最大級の会員基盤・決済・ポイントとの接続により、ユーザー獲得の効率化と利用定着を見込む

➤ エアロネクストと、オンライン診療からドローン医薬品配送の一体化に向けて業務提携

- 改正医療法を受け「空から支える地域医療インフラ」の実現に向け業務提携
- ドローン配送による地域医療・防災対応の強化
 - ✓ 「メディカル・ドローンデポ」の共同構築
 - ✓ オンライン診療とドローン配送を組み合わせたサービスモデルの共同構築
 - ✓ 地域医療物流ネットワークの共同整備
 - ✓ 災害時・有事における医療物流体制の構築
 - ✓ 新たな地域医療サービスへの展開



医療アクセス課題を抱える地域の物流網も整備し、全国的な医療インフラサービスへの進化と自治体導入の加速を見込む

➤ アプリックスグループと、オンライン診療の利用機会の拡大に向けて業務提携

- 子会社スマートモバイルコミュニケーションズ（SMC）とオンライン診療領域で業務提携契約を締結
- SMCが持つ顧客基盤・代理店ネットワークを活用。医療・薬局チャネル以外からSOKUYAKUへの新規ユーザー流入経路を開拓
- 通信サービス利用者という非医療領域の顧客層に、オンライン診療・服薬指導・当日配送の付加価値を提供し、新たな利用シーンを創出

ジェイフロンティアとアプリックスグループ

JFRONTIER ◆ Aplix

人と社会を健康に美しく

General Medist

医療アクセス格差の解消へ向けて 業務提携契約を締結

「つくる×つなぐ×届ける」の全国販売ネットワークを活用しSOKUYAKU会員獲得を加速

処方
オンライン診療
服薬指導
薬の配送・受け取り

つくる（開発）
システム開発・DX 基盤で
サービス連携を強化

つなぐ（通信）
通信サービスと運用基盤で
シームレスにつなぐ

届ける（販売・BPO）
全国の販売ネットワークとBPOで
より多くの生活者へ

医療アクセスの向上と
地域医療の課題解決に貢献

業種を問わない協業モデルの確立により、非医療領域への裾野拡大と持続的なユーザー獲得チャネルの多様化を実現

➤ ④環境の追い風 ⑤料金体系改定 ⑥アライアンス強化により、**営業利益は中期経営計画を超える水準で進捗予定**

単位：百万円

2027年5月期	中期経営計画 (2025年8月公表)	今回計画 (2026年7月公表)	差異
売上高	28,000	26,500	▲1,500
EBITDA	1,700	1,700	±0
営業利益	1,000	1,050	+50

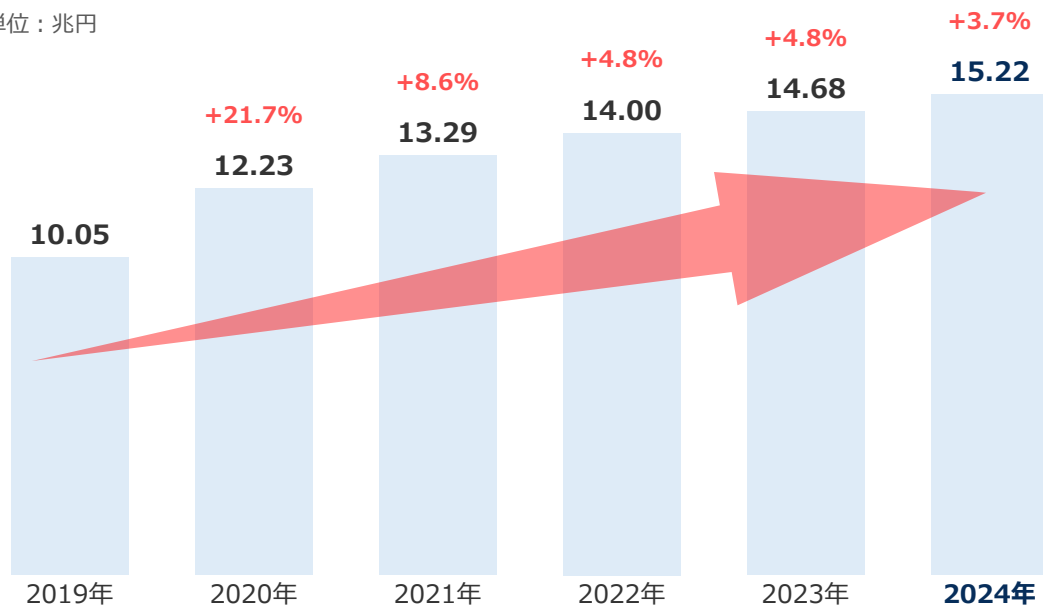
ポイント

- ・ 料金体系改定により、月額利用料（ストック収益）・従量課金など収益性の高い売上の構成比が上昇
- ・ 広告投資は効率重視の方針を継続し、売上の「量」よりも利益の「質」を優先
- ・ 2028年5月期の中期経営計画値（売上高33,000／EBITDA 2,500／営業利益1,700）は維持

➤ EC市場の成長環境下で、ECモール支援会社買収をフックに全事業で成長を加速

物販系BtoC-EC市場規模の推移

単位：兆円



出所：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」

市場拡大を捉えて

1

ECモール支援会社を子会社化

2025年9月、各ECモールの構造・特性に精通したマーケティング支援会社をM&Aにより子会社化

2

グループ収益への波及

同社自身の成長
ヘルスケアマーケティング事業
の売上・EBITDAが急成長

グループ内D2C事業の成長
D2C事業
(医薬品・健康食品・化粧品等)
の売上・EBITDAも急成長

+

3

27/5期計画：全事業が総じて成長

▲ SOKUYAKU事業

▲ 医薬品D2C事業

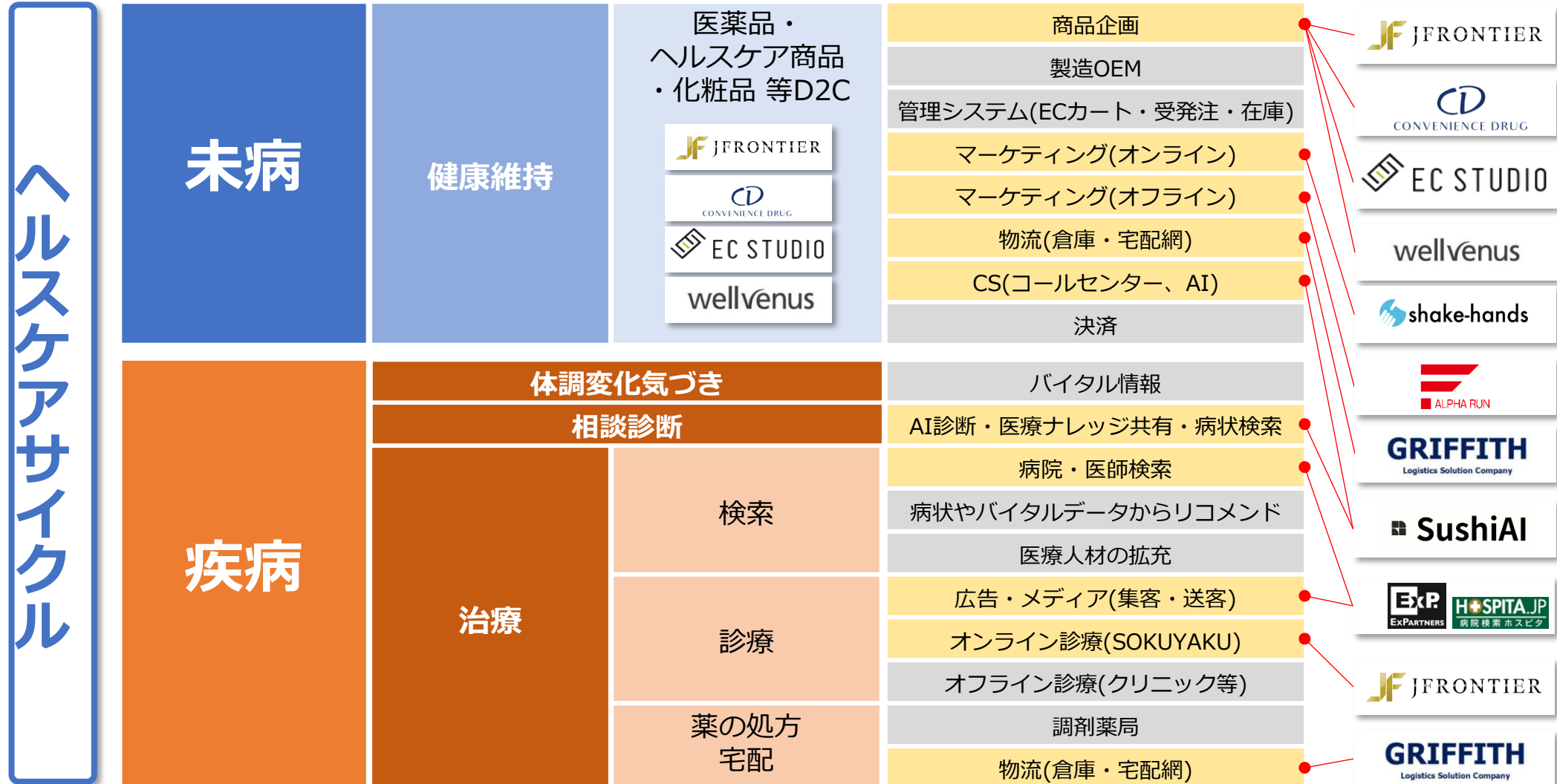
▲ ヘルスケアセールス事業
(健康食品・化粧品等)

▲ ヘルスケアマーケティング事業

SOKUYAKU以外の事業群も、M&Aによるケイパビリティ獲得を起点に成長加速

(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%	

- “SOKUYAKUヘルスケア経済圏”の確立に向けて、“ヘルスケアサイクル”に関連するユーザー・サービスを拡充するM&A・アライアンスを加速。以下のマッピングを作成し、ターゲット領域、企業の選定を推進



1 適切なターゲット・買収時期の検討

- 随時更新するM&Aマッピングと照らし合わせて、ターゲット領域に属し、シナジーを見込める企業・事業かを判断
- 候補企業の継続的な情報収集・交換を行い、適切なタイミングで買収

2 割安・適正価格での買収

- 厳格な価格目線を持って交渉を実施
- 金融機関等からの持ち込みに対応するだけではなく、リレーションを活かし、候補企業と相対での交渉を行うことにより、割安な価格での買収を企図

3 デューディリジェンス（DD）による精査の徹底

- M&Aマッピングの作成・更新により、あらかじめターゲット領域の環境調査及びナレッジの蓄積を行うことにより、限られた期間において効果的にDDを実施
- 事業、法務、財務・税務等の各項目を詳細に調査
 - ✓ 特に法務に関しては、広告をはじめ厳格なコンプライアンス管理体制を構築しており、過去・現在の内容や今後の方針等を詳細に確認

■ 02 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 ビル 4階
- 支店所在地 埼玉県越谷市流通団地四丁目1番地3（薬店：くすりの健康日本堂）
千葉県野田市関宿台町2188番地（薬店：JFD野田店）
- 設立年月日 2008年6月10日
- 事業内容
 - メディカルケアセールス事業
 - ヘルスケアセールス事業
 - ヘルスケアマーケティング事業
- 代表取締役 中村 篤弘（1980年7月9日生）
- 資本金 665,644千円（2026年5月末）
- 従業員数 355名（2026年5月末）

代表取締役社長

中村 篤弘

東証一部上場企業クリエイトSDホールディングス（証券コード：3148）にて、ドラッグストアでの販売業務からスタートし、インターネット広告代理店の責任者を経て、2010年6月にモバイルフロンティア（現 当社）の代表取締役社長に就任。

取締役CFO

樋口 雄也

有限責任あずさ監査法人勤務後、経営共創基盤を経て、AIGATEキャリアの代表取締役に就任。
2025年2月より当社取締役CFO就任。

取締役

蓮見 智威

電通を経て、複数の事業会社の代表取締役および取締役に就任。
2025年8月より当社取締役就任。

社外取締役

今村 彰利

モルガン銀行（現 JPモルガン・チェース銀行）、バンクオブアメリカ日本証券（現 BofA証券）をはじめとする金融機関に勤務後、複数の事業会社の社外取締役に就任。
2023年8月より当社取締役就任。

社外取締役
古川 一輝

青木恵一税理士事務所（現 税理士法人青木会計）などを経て、グロウ・コンサルタント取締役就任。
2023年8月より当社取締役就任。

社外取締役
秋田 勉

ダイエーを経て、Oakキャピタル（現 UNIVA・Oakホールディングス）など複数の事業会社の取締役就任。
2025年2月より当社取締役就任。

常勤監査役
小山 孔司

アクセンチュアのパートナーとして、国内外でグローバル企業のコンサルティングに関与。米国本部(シカゴ市)での勤務経験も有する。また、明治大学大学院にて、若手人材の育成にも従事。2016年5月より当社監査役に就任。公認会計士。

監査役
榊原 一久

後藤・日浅法律事務所（現・司綜合法律事務所）パートナー弁護士。
東京弁護士会副会長や、上場企業及び上場準備企業で社外監査役等を歴任。
2021年3月より当社取締役就任。2022年8月からは監査役に就任。

社外監査役
木下 晋吾

エフアンドピー代表取締役。VC、大阪証券取引所等にてIPO業務などに従事後、フレイ・ホールディングスにて上場企業及び上場準備企業で投資先役員等を歴任。
2024年7月より当社監査役就任。

メディカルケアセールス事業

オンライン診療・服薬指導プラットフォーム + 医薬品等のD2C

オンライン診療・服薬指導
プラットフォーム



医薬品・医薬部外品のD2C事業



防風通聖散



八味地黄丸



加味逍遙散



防已黄耆湯



【第1類医薬品】
ミノカミングシリーズ

ヘルスケアセールス事業

健康食品・化粧品等のD2C



酵素素328選シリーズ



カフェ
リーチェ



WEEED
シリーズ



LILAY
シリーズ

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



キャスティング・広告



テレビショッピング



卸事業



ウェブマーケティング



物流



DMマーケティング

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



■ 03 事業概要

SOKUYAKU事業

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



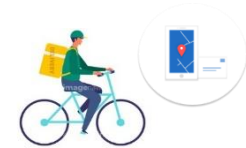
- 提携病院の医師による診察
- 診察後、薬局に処方箋を送付

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）

事業を取り巻く環境

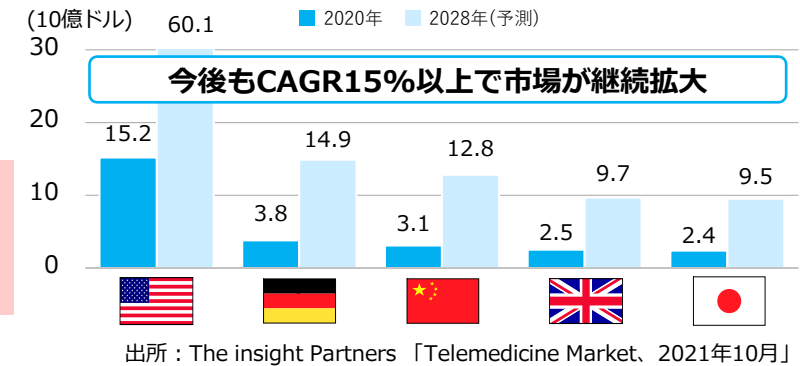
日本のオンライン診療市場は黎明期にあり、今後は更なる市場の拡大が見込まれる

医療サービスのオンライン化によるメリット (一例)



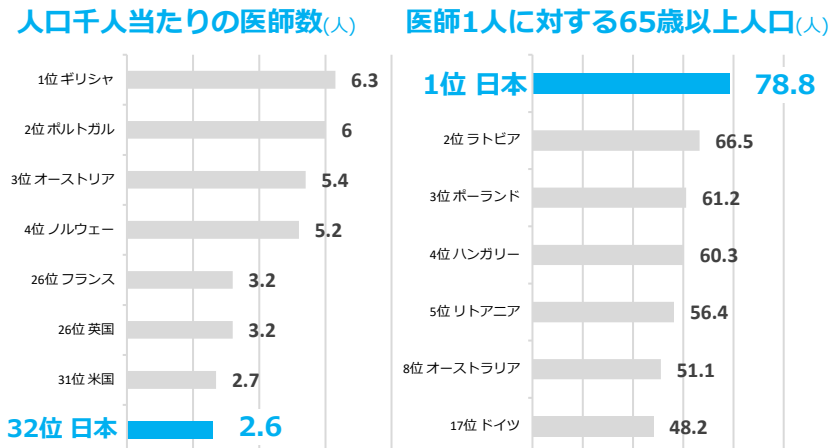
メリットは非常に大きく、
特に規制緩和が進む海外では、
市場が拡大

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

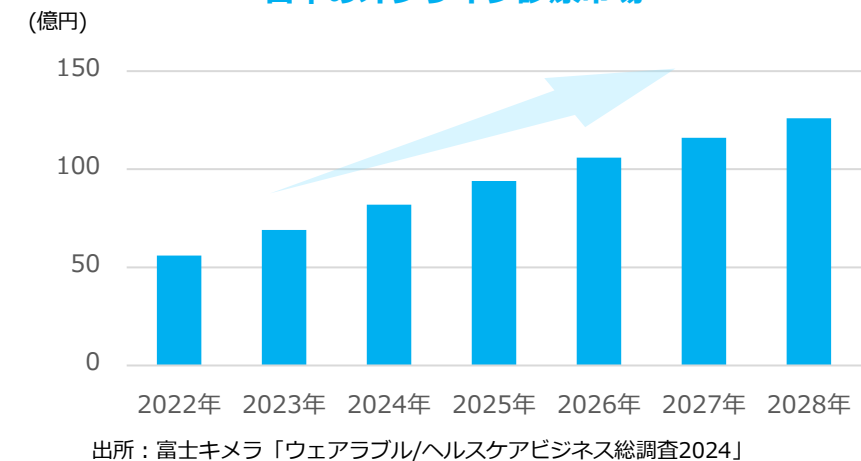


出所：OECD 2023年データ

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



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

医療のオンライン化によるメリット

- 各当事者のオンライン化によるメリットは下記の通りで、社会課題に密接に関連
- 少子高齢化の加速・慢性的な医療人材不足に悩む日本において、オンライン化の意義は大きい

メリット

関連する社会課題

患者



- 距離的・時間的制約の排除
- 適切なタイミングでの受診による重症化の抑制
 - 院内感染のリスク削減

- 地域の医療格差是正
- 医療費の削減
- パンデミック対策



医師・ 薬剤師



- 慢性疾患をはじめとする患者の診療の継続促進
 - 患者宅への往診回数削減などの効率化

- 医療従事者不足の改善・働き方改革
- 医療の質向上

医療機関



- 他県などエリア外からの患者の集客
- 受付・会計など事務員の負担軽減

- 悪化する経営状況の改善
- 人手不足の改善



企業



- 仕事と医療機関受診の両立による病気重症化予防
- 診療のための通院に伴う遅刻・早退・欠勤の改善

- 社員の健康維持（健康経営）
- 生産性の向上



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	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

オンライン化の阻害要因とSOKUYAKUの打ち手①

オンライン化の阻害要因（病院・薬局側）

1 病院・薬局は、**患者誘導の広告が法律で禁止**されている

背景・理由

- 赤字経営の病院等が多く、**広告費の捻出**が不可能
- 保険診療においては、患者誘導の広告が**法律で制限**（そもそも広告ノウハウがない）

SOKUYAKUの打ち手【差別化ポイント】

- ウェブ・マスマーケティングにより、**当社が集客**を実施
- 「今すぐ診療」等により、**当社が送客**

ウェブ・マスマーケティングにより、患者を集客



患者を送客



「今すぐ診療」

今すぐオンライン診療を受診
すぐに対応可能な医師と自動マッチング



オンライン
診療



オンライン化の阻害要因とSOKUYAKUの打ち手②

オンライン化の阻害要因（病院・薬局側）

② システムを利用した**オペレーション**が構築できない

背景・理由

- 日々のオペレーションで医療現場は繁忙であり、**動作確認をする時間がない**

SOKUYAKUの打ち手【差別化ポイント】

- カスタマーサクセス、オンボーディングなどの各機能を強化し、**手厚くサポート**
- **診療予約から薬の受取までの完結率がほぼ100%**



Webミーティング
(Zoom、Teamsなど)



コールセンター
(フリーダイヤル)



メール



迅速にアドバイスやサポート



オンライン化の阻害要因とSOKUYAKUの打ち手③(1/2)

オンライン化の阻害要因（患者側）

3 薬の受取までに**時間と手間がかかる**

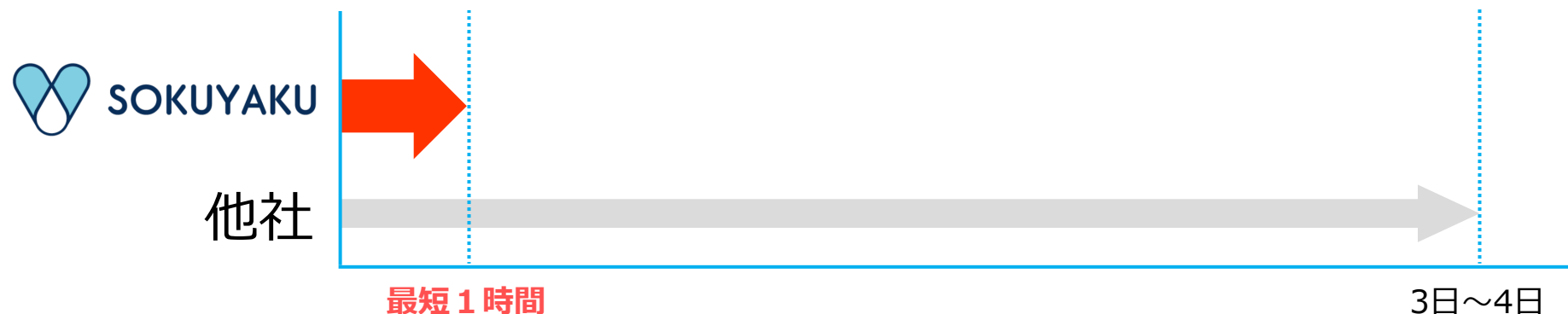
背景・理由

- 他社サービスでは、診療システムと服薬指導システムが**別々に存在**
- その結果、**診療から薬の受取まで3～4日**かかるケースあり

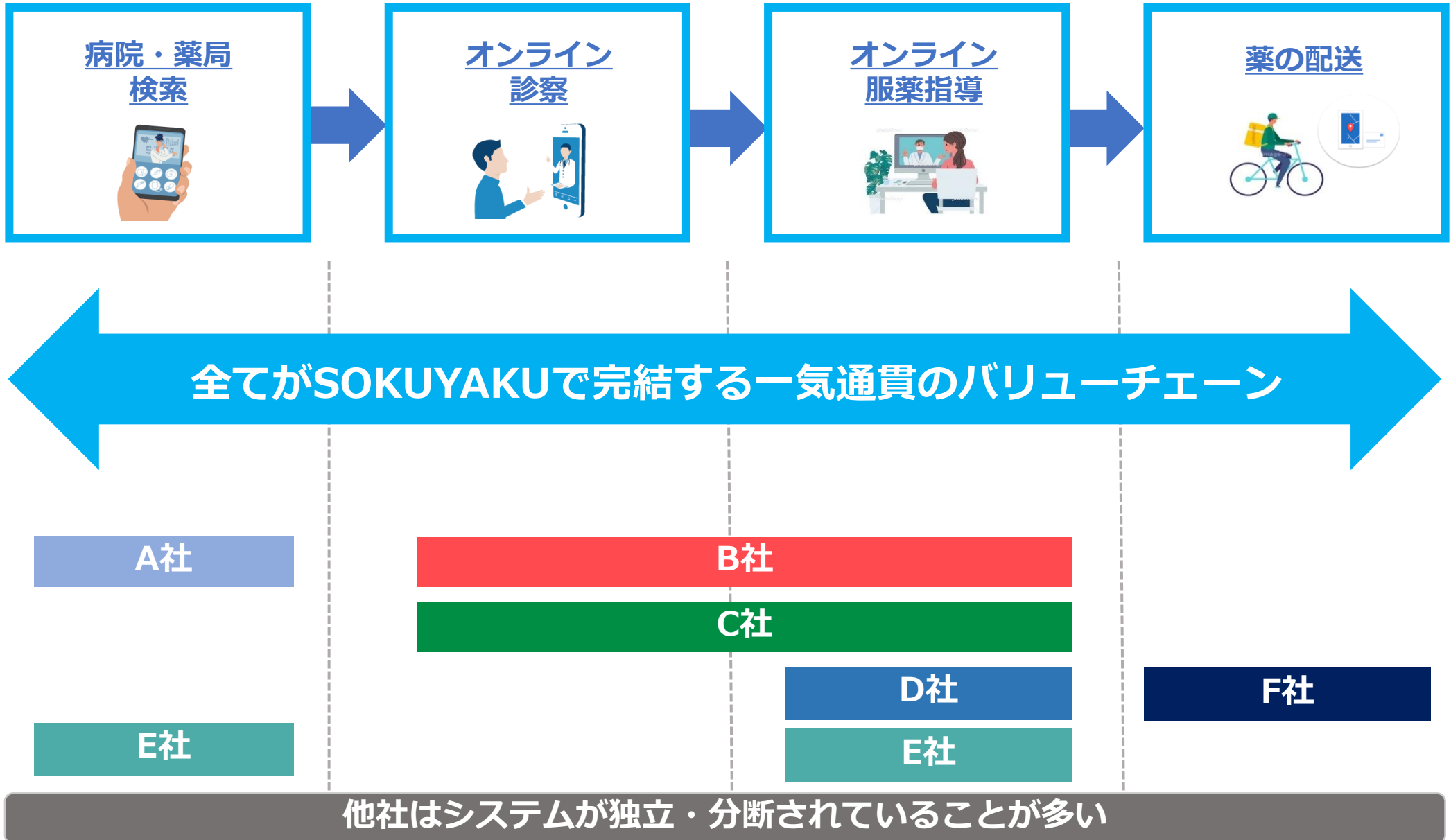
SOKUYAKUの打ち手【差別化ポイント】

- 患者バリューチェーンを**1つのアプリで完結。ユーザビリティ高いUI/UX**
- 診療から薬の受取まで、**最短1時間**

診療から薬の受取時間の比較



オンライン化の阻害要因とSOKUYAKUの打ち手③(2/2)



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



法人プラン「SOKUYAKUベネフィット」

- 企業の健康経営を支援するサービスとして、SOKUYAKUベネフィット(法人プラン)を提供
- 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

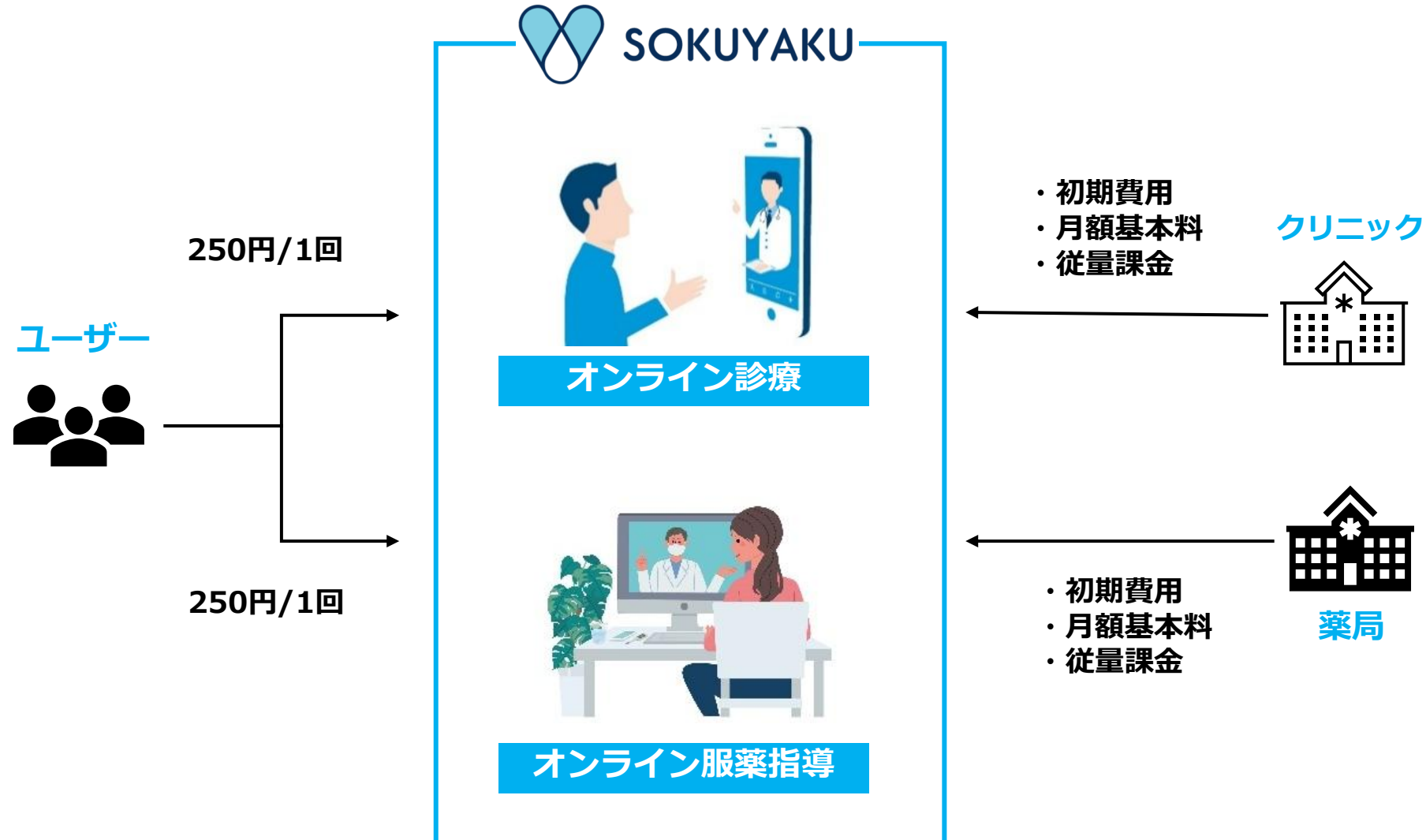


会社もしくは自宅で
クスの受け取り

※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・システム利用料

- システム利用料は「ユーザー」と「クリニック・薬局」の双方から受領



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

近畿日本ツーリストとのパートナーシップ

近畿日本ツーリスト株式会社とパートナーシップ契約を締結

修学旅行中の生徒の急な体調不良にSOKUYAKUオンライン診療を活用



近畿日本ツーリスト

- 修学旅行先での体調不良等のトラブルへの不安を解消し、学校・保護者の皆さまにもより一層の安心をお届けするため、修学旅行先で生徒の皆様が体調不良が発生した際、オンラインで迅速かつ適切な医療サポートを受けられる体制を整備。
- SOKUYAKUの3者間通話機能により、オンライン診療や服薬指導には、保護者が遠隔で参加することが可能。



特徴：当日宅配で最短当日中に薬が受け取れる

- オンライン服薬指導実施後、最短30分で宅配完了
- 地域ごとにその地に精通した物流パートナーとタッグを組むことでビジネススキームを最適化

調剤薬局業界の“Uber”を目指す



病院



オンライン診療

「今すぐオンライン診療」により患者の獲得が可能

集客の効率化

薬局



オンライン服薬指導

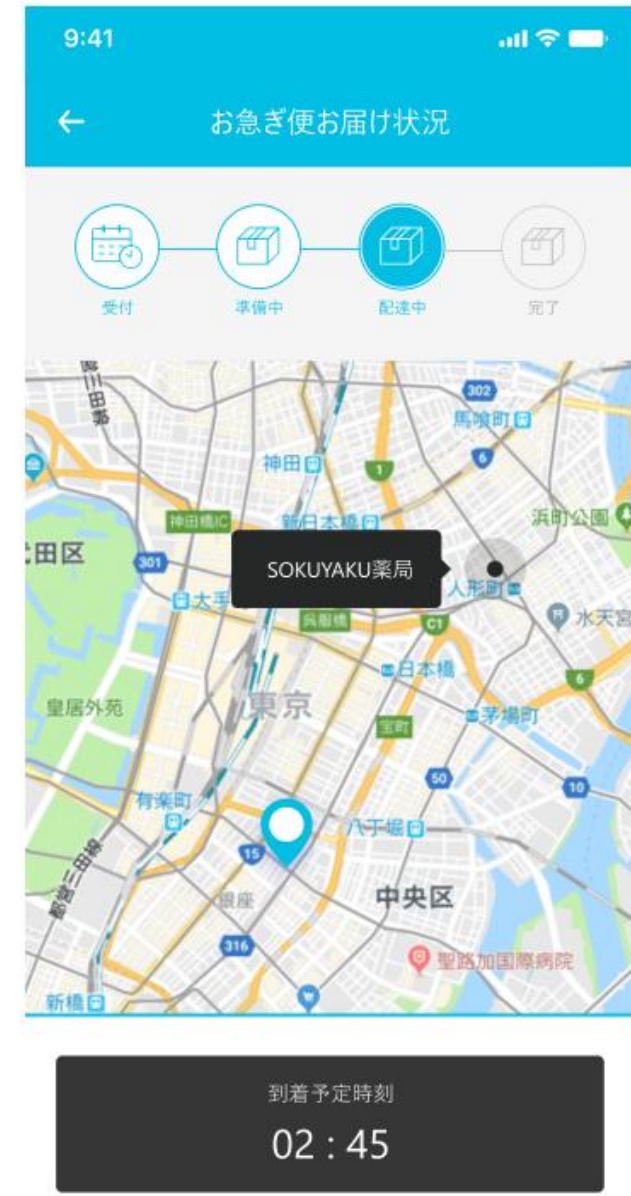
患者から一番近い薬局とマッチング

配送



指定の薬局からピックアップし
患者へ宅配

一番近い薬局と患者をマッチングするため配送料が安価



日本郵便との提携で、更なる当日配送エリアの拡充

➤ 日本郵便と提携し、全国当日配送網の更なる拡大を実施

ジェイフロンティア、日本郵便と連携し、「SOKUYAKU」における処方薬の当日配送網を拡充

主要都市に限定しない処方薬当日配送サービスの提供を実現 世田谷区・杉並区・練馬区・船橋市から開始、全国に順次拡大予定

ジェイフロンティア株式会社 2024年4月10日 10時00分



ジェイフロンティア株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長執行役員：中村篤弘、以下「ジェイフロンティア」）は、ジェイフロンティアが提供するオンライン診療・服薬指導サービス「SOKUYAKU（ソクヤク）」において、日本郵便株式会社（以下「日本郵便」）と処方薬当日配送網の拡充に向けた連携を開始いたします。第一弾として、2024年5月8日（水）の受付分より、東京都世田谷区、杉並区、練馬区、千葉県船橋市にて、処方薬の当日配送サービスの提供を開始し、今後全国に当日配送網を拡大する予定です。

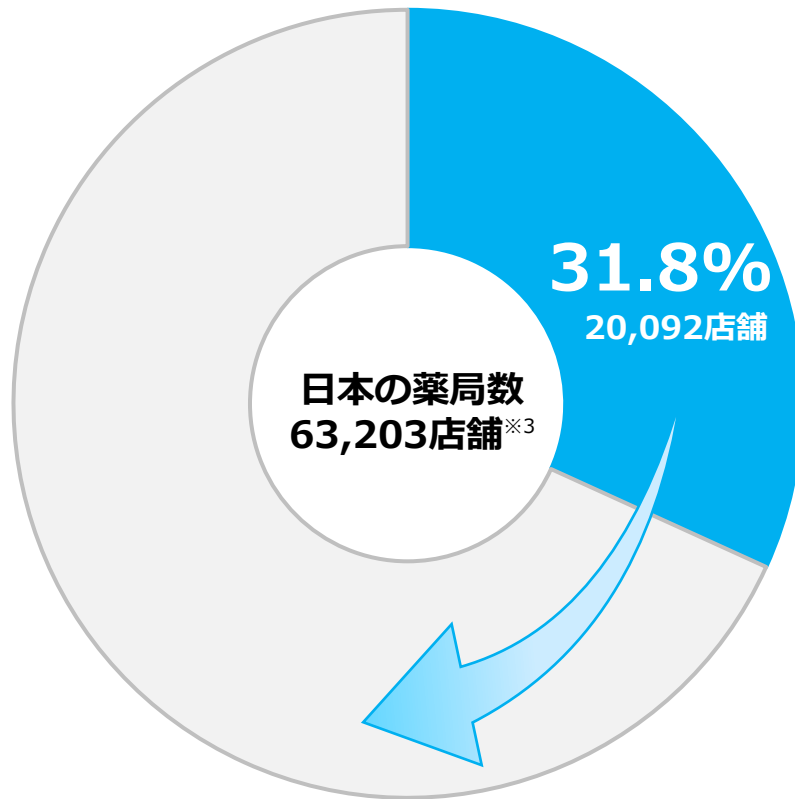


薬局・ドラッグストアとの提携状況

- 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
- 足元での提携数は20,000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)



スギ薬局

※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

※2.2026年5月末時点のSOKUYAKU導入数 ÷ 日本の薬局数

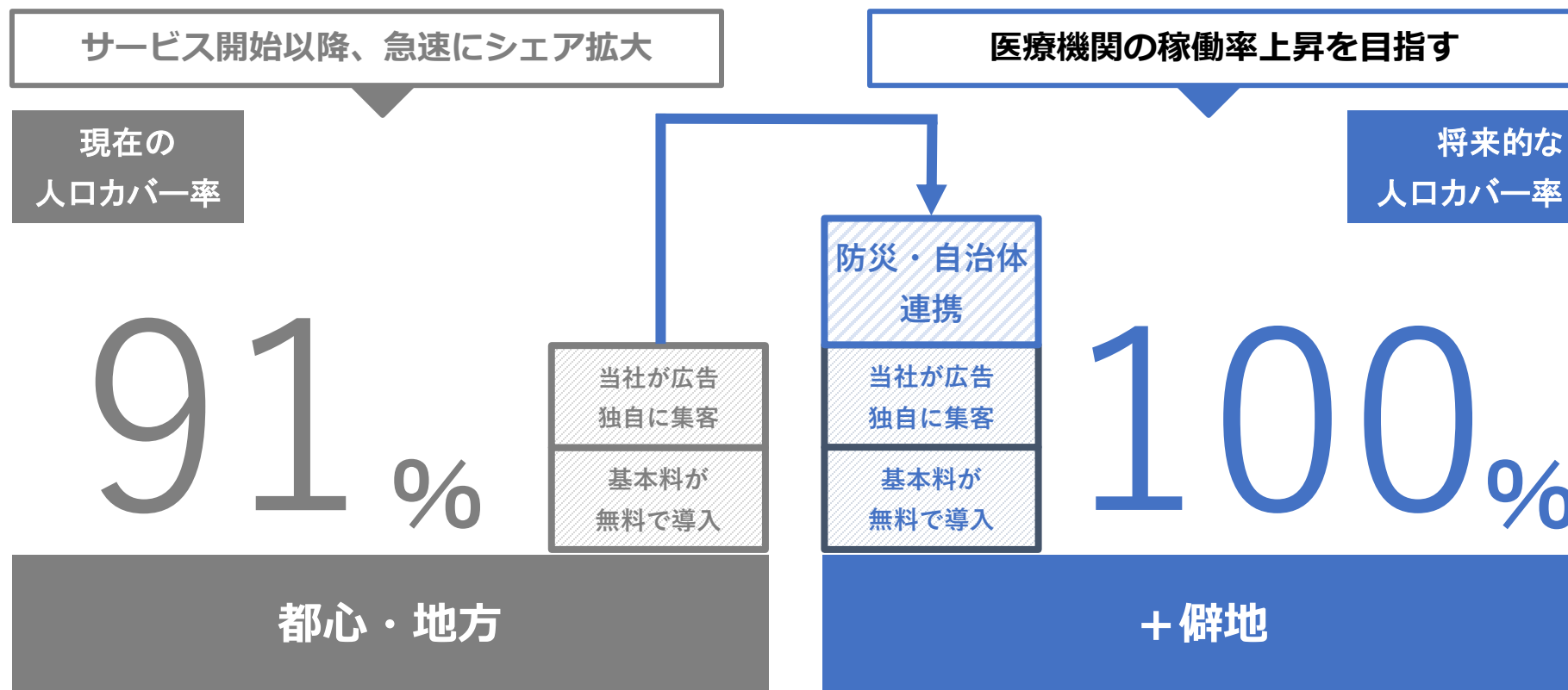
※3.（出所）令和6（2024）年度衛生行政報告例の概況 | 厚生労働省

大手ドラッグストア・調剤薬局様との提携多数

全国どこでも受け取りが可能です



- 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
- 足元での薬局提携数は約20,000店舗、病院提携数は約4,100院を超え、人口カバー率※も約91%を達成



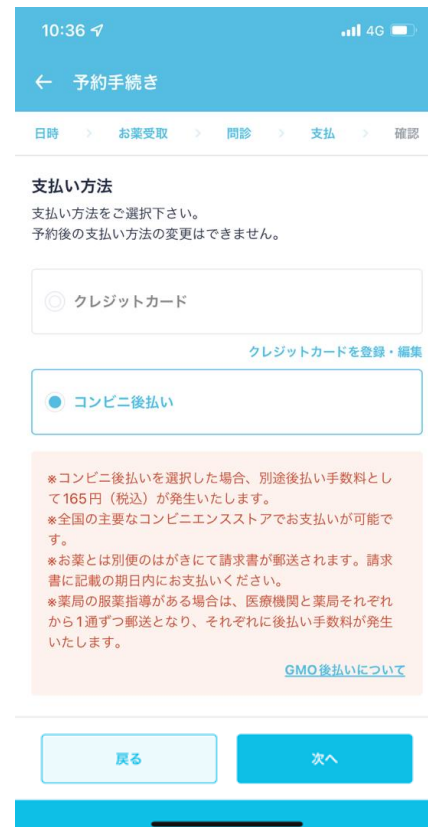
※人口カバー率について 市区町村単位で提携薬局が1件以上あれば当該市区町村はカバーしているとし、「令和2年国勢調査 人口等基本集計」をもとに算出

- 患者様は「My薬局」を設定し、かかりつけ薬局を登録可能
- オンライン診療アプリでは唯一、クレカ決済の他にコンビニ後払い決済方法を提供

アプリTOP



コンビニ後払い



薬の当日宅配



かかりつけ登録



※いつもの病院・薬局をお気に入り登録可
お気に入り登録したクリニックと薬局は
次回簡単に予約ができます。

クレジットカードをお持ちでない若年層やご高齢の
患者様にもご利用いただくことが可能となりました。

自治体との連携および防災への取り組み

端末設置による遠隔医療サービスの提供

➤ SOKUYAKU端末を設置することで、高齢者を含む地方の医療難民をサポート

SOKUYAKU 端末設置サービス

～ 医師不足に悩む地域の医療難民・医療機関を支援 ～

内容

ユーザーの課題 : 通院に片道数時間かかる

医療機関の課題 : 医師不足、採用も困難

当社のソリューション

病院・介護施設・公民館などに、操作が容易なSOKUYAKU端末を設置することで
専門医による遠隔医療を受けることが可能に

(アプリの利用が困難な高齢者が、ヘルパー・看護師のサポートを受けながら、SOKUYAKUの利用が可能)



収益
モデル

初期導入費用・月額システム利用料を病院・介護施設などから受領

I&Hグループとの離島におけるオンライン服薬指導の取り組み

八重山諸島内の離島診療所（離島内に調剤薬局がなく院内処方）



①患者は対面で受診



調剤薬局（石垣島）

②お薬の準備



処方箋をFAX



⑤郵送で薬を受け取り



準備が出来たら離島診療所に
のタブレットに通話をかける

④病院内でオンライン服薬指導

石垣島内にある調剤薬局をハブにして、離島に偏在する各診療所とオンラインで接続することで
離島診療所での医薬分業が実現し、調剤過誤の抑止、医療従事者の負荷軽減を実現できる。
かかりつけ薬剤師を持つことが可能になり、医療の質の向上にも寄与。

ジャパン・レジリエンス・アワード2026で最優秀賞を受賞

➤ 内閣官房が推進する国土強靱化計画において2026年度レジリエンスアワード最優秀賞受賞



医療レジリエンスの課題

医療インフラが寸断された際も診療と投薬を止めない「代替医療回線」

解決策

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。

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

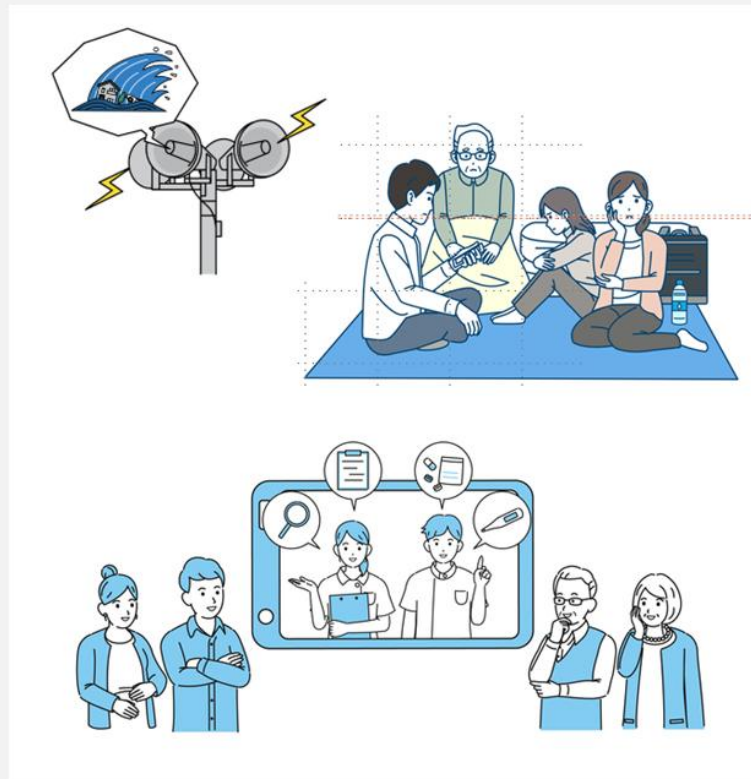
- ・医療機能が低下した被災地域に対し、診療予約の変更を当社にて実施し、遠隔地の医師によるオンライン診療を行うことで、診療継続を実現。

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。

令和6年能登半島地震へのSOKUYAKUの活用

- 被災した医療従事者に代わり、遠隔地の提携医療機関によるオンライン診療体制を迅速に構築、予約の付け替えと診療体制の確保を実施
- 提携する薬局や配送業者と連携し、災害時の医薬品の緊急配送ルートを確認し、被災地の患者様へ確実に薬を配送



- ・地域住民は避難所から、**オンラインで遠方の医療機関を受診、薬剤師から服薬指導を受ける**ことができる。
- ・薬の配送は日本郵便の配送網を活用。



避難所で持病の薬が不足 心臓病など「災害関連死」増える恐れ

2024年1月15日 19時43分

能登半島地震の被災地で、13日まで医療支援にあたった救急隊がNHKの取材に応じました。避難所では高血圧や糖尿病といった持病の薬が不足している人が多いことから、今後、心臓や血管などの病気による「災害関連死」が増えるおそれがあるとして、継続的な健康管理が必要だと訴えています。

日本医科大学付属病院救命救急科の中江竜太医師ら4人の医療チームは、能登半島地震で震度6弱を観測した石川県能登町で今月13日までの5日間、医療支援を行いました。

チームが訪れた小木地区の小中学校には、持病がある高齢者を含むおよそ400人が避難していましたが、医師らの聞き取りに対し、このうち30人余りが、**3日から1週間以内に高血圧や糖尿病などの持病の薬が無くなる**と答えたということです。

さらに、避難所では断水が続き、トイレの衛生環境が悪化していることから、水分の摂取を抑える人が大勢いたということです。

神奈川県中井町が開催した総合防災訓練へ参加

- 昨年11月16日に神奈川県中井町が開催する総合防災訓練へ参加し、SOKUYAKUを活用した災害時支援のデモンストレーションを実施



SOKUYAKU

神奈川県 中井町
NAKAI TOWN

課題

- 総人口約8,800人で少子高齢化が進行している
 - 病院やクリニックが12件しかない
- ⇒ 災害発生時の医療体制に不安を抱えている



- オンラインで遠方の医療機関を受診、薬剤師から服薬指導を受けることで、非常時でも安定した医療体制を構築
- 総合防災訓練へ参加することで、災害時に町民への想起を促進するなど、防災意識の向上に寄与



オンライン診療サービス SOKUYAKU

神奈川県中井町の 総合防災訓練に参加

町長もSOKUYAKUを利用しました



防災対策におけるSOKUYAKUの活用

- 昨年開催された防災新視点サミットに出展
- 自治体向けに災害時の医療防災パッケージ（災害時にSOKUYAKUを活用したオンライン診療で被災地以外から処方薬を届ける仕組み）を展示



D2C事業

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

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

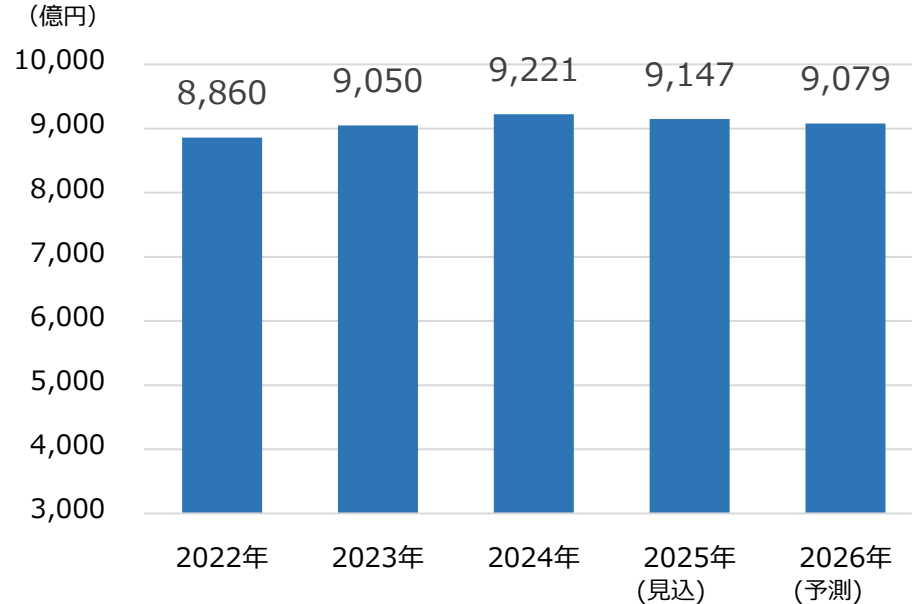


スキンケア商品

健康食品・医薬品のD2C事業を取り巻く市場環境

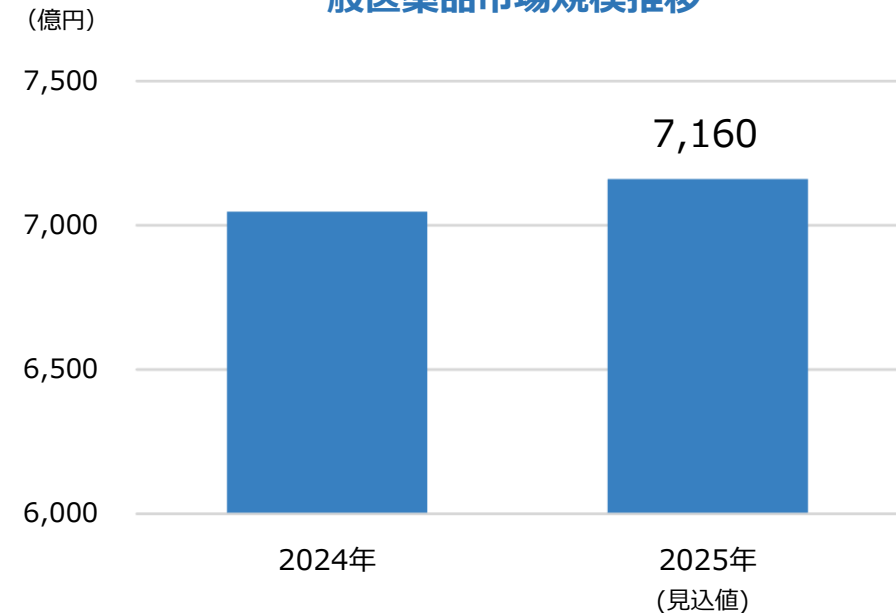
- 堅調に拡大する市場である健康食品・一般医薬品市場にポジショニング
- 強みである新商品開発体制、多様な広告媒体活用による販売力で更なる成長を目指す

健康食品市場規模推移



出所：株式会社矢野経済研究所「2026年版 健康食品の市場実態と展望 ～市場調査編～」

一般医薬品市場規模推移



出所：株式会社富士経済「一般用医薬品データブック 2025-2026」

市場環境

- 少子高齢化に伴う健康志向の高まりから、一般医薬品の市場規模は今後も伸長が維持される見込み
- 健康食品・飲料などのジャンルではECでの購入が一般的な選択肢になりつつあり、通販健康食品市場は堅調に拡大すると予測される（※）

※出所：財務省広報誌「ファイナンス」令和6年2月号 「日本における健康食品の成長性」

当社競争優位性

成長市場において、当社の競争優位性をレバレッジに、更なる成長をめざす

- 大学や製薬会社等との連携による新商品開発体制
- オンライン広告・オフライン広告等多様な広告媒体を利用した販売力

D2C市場における当社のポジショニング

- WEBマーケティングによる「オンライン」、テレビ・新聞・雑誌等を活用した「オフライン」それぞれのチャンネルで展開



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



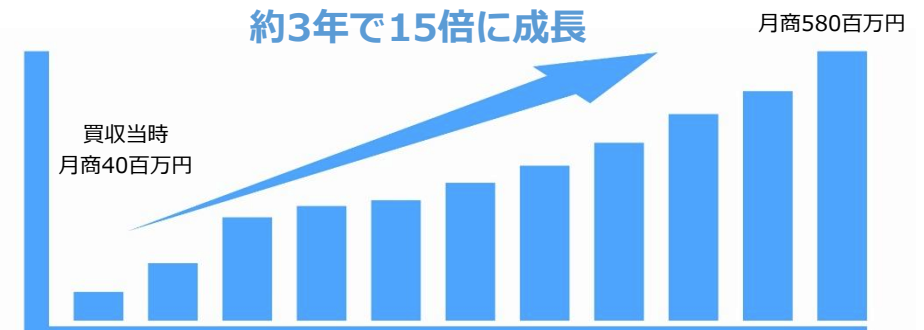
他社にはない「売る力」により

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

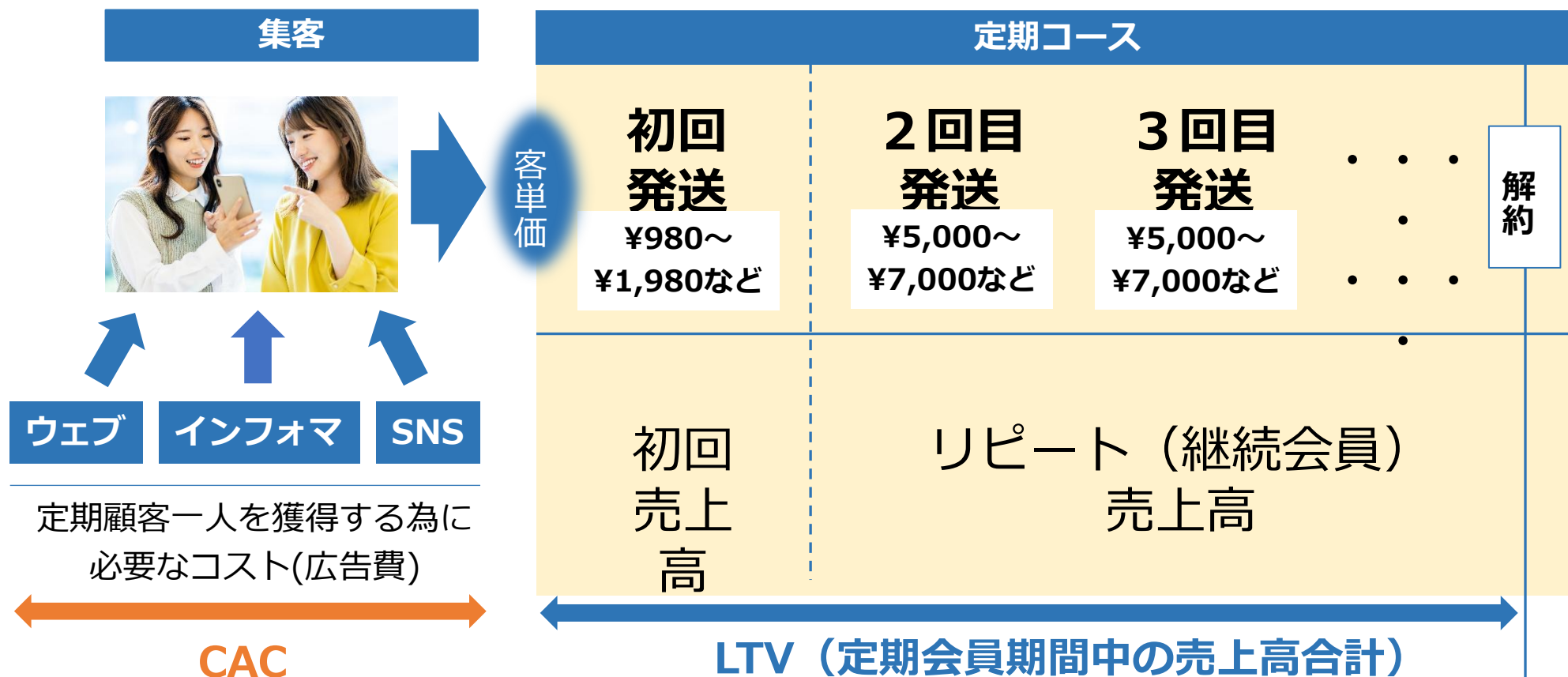
実績

- 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



D2C事業の収益構造

- 定期顧客の獲得コストを初回売上及び2回目以降の定期売上により回収
- 収益構造に関して、一例を記載



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

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

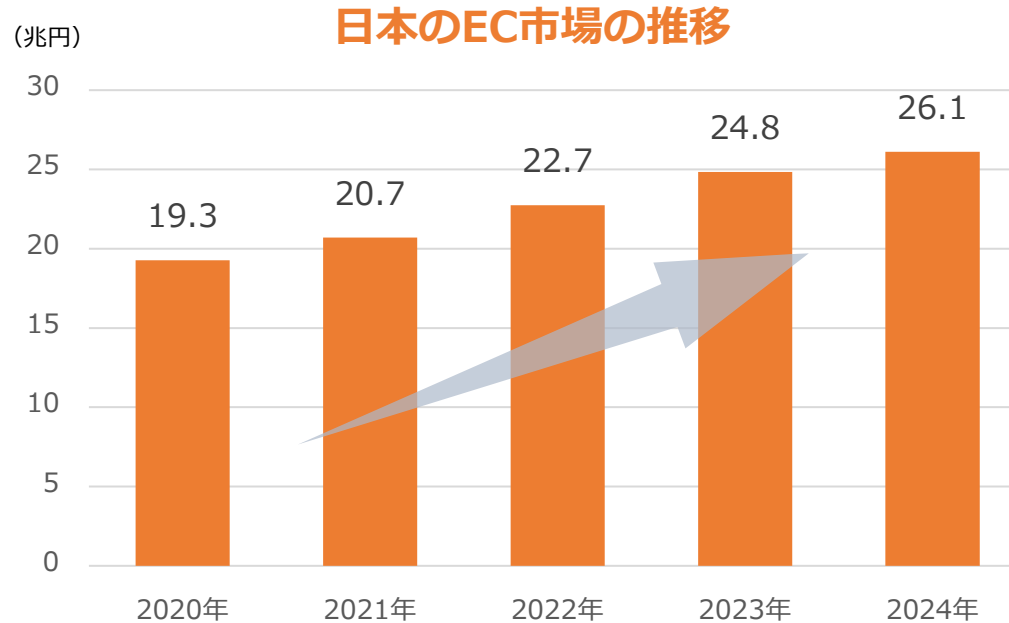
通販事業者



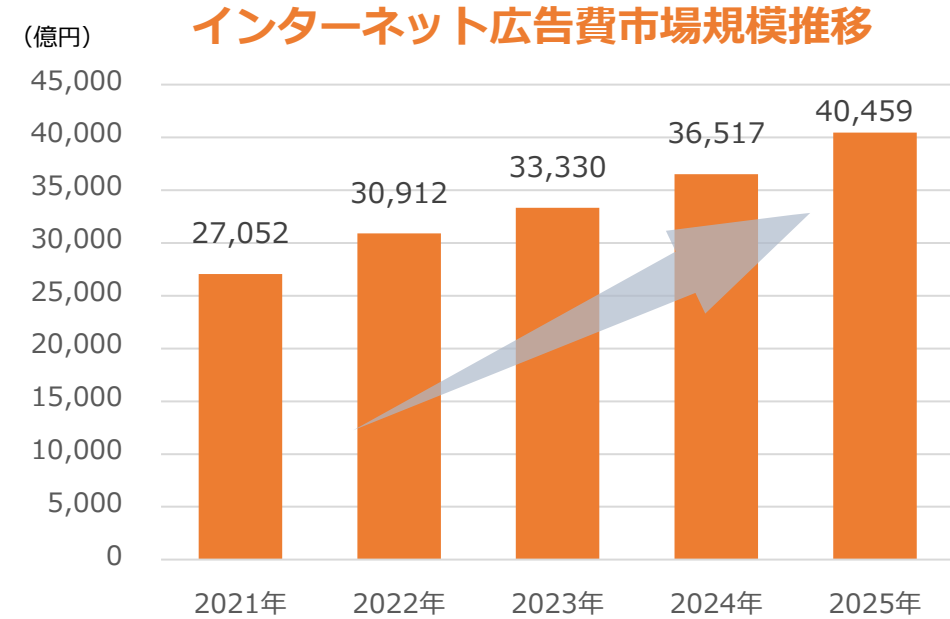
etc.

インターネット広告事業を取り巻く市場環境

- EC市場及びインターネット広告市場は急成長しており、今後も拡大見込み
- 得意とするヘルスケア商品領域への特化、キャスティング等の付加サービス展開により、更なる成長を目指す



出所：経済産業省「令和6年度電子商取引に関する市場調査」



出所：株式会社電通「2025年 日本の広告費」

市場環境

- 急成長を遂げるEC市場、インターネット広告市場は今後も拡大する見込み
- 但し、同市場には同市場には大手から中小まで競合企業は多数

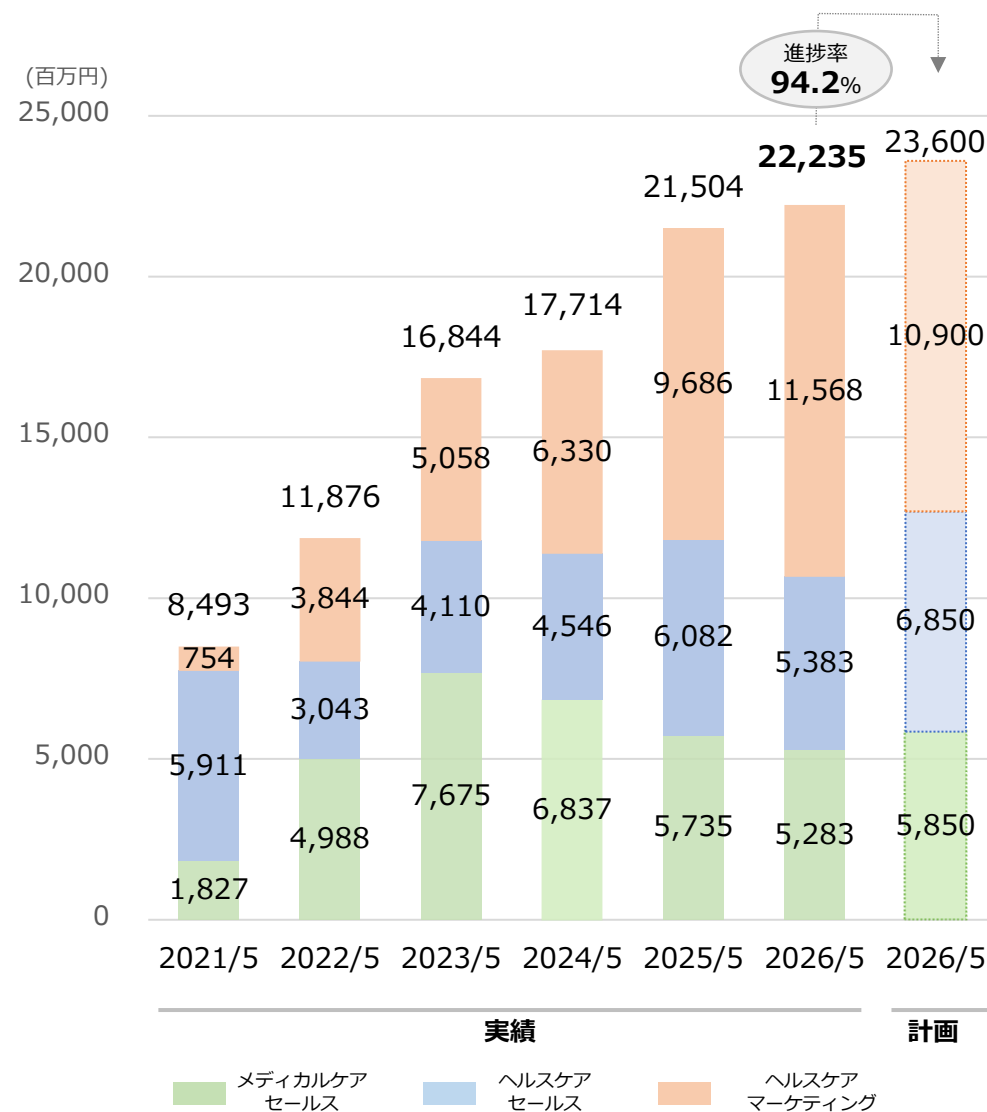
成長市場において、当社の競争優位性をレバレッジに、更なる成長をめざす

当社競争優位性

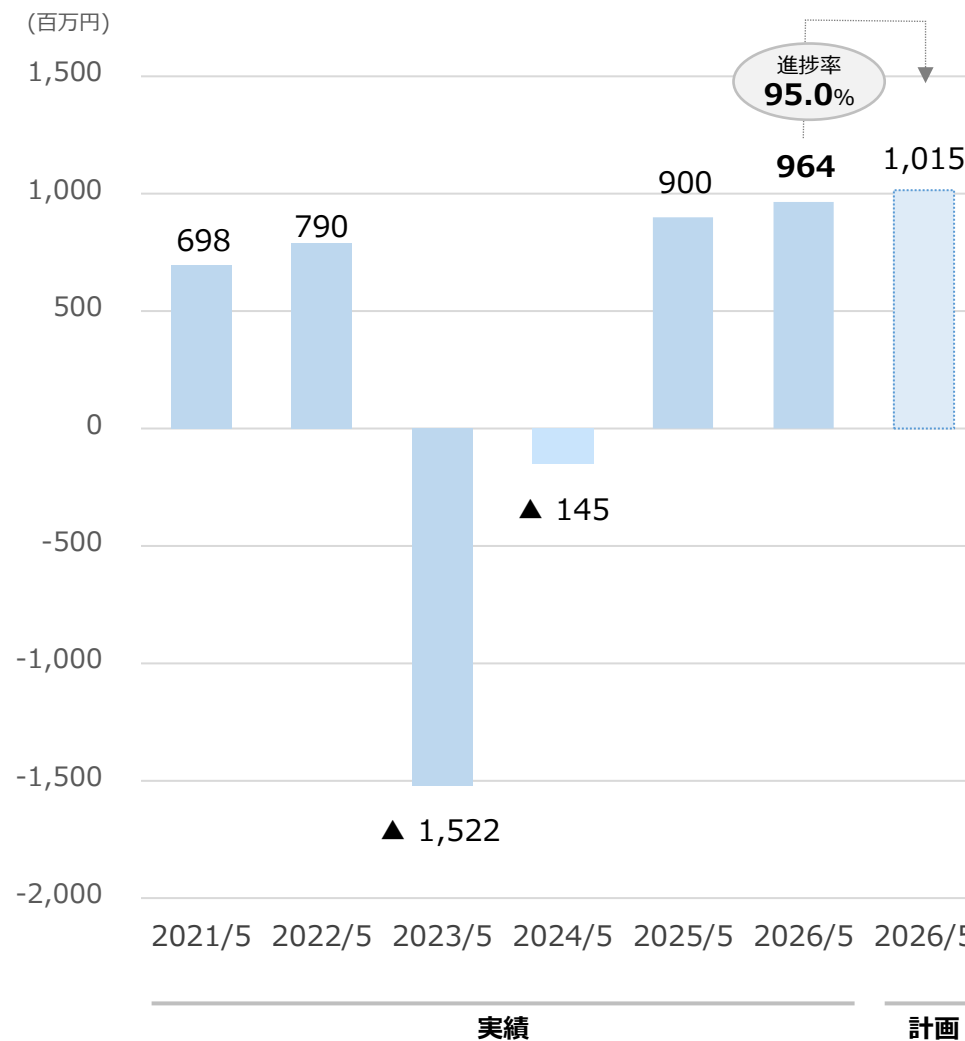
- 当社が得意とするヘルスケア商品領域に特化
- オンライン広告を中心にしつつ、キャスティング、PRイベントといった付加サービスも展開

■ 04 財務ハイライト

売上高



EBITDA



➤ 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

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

(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

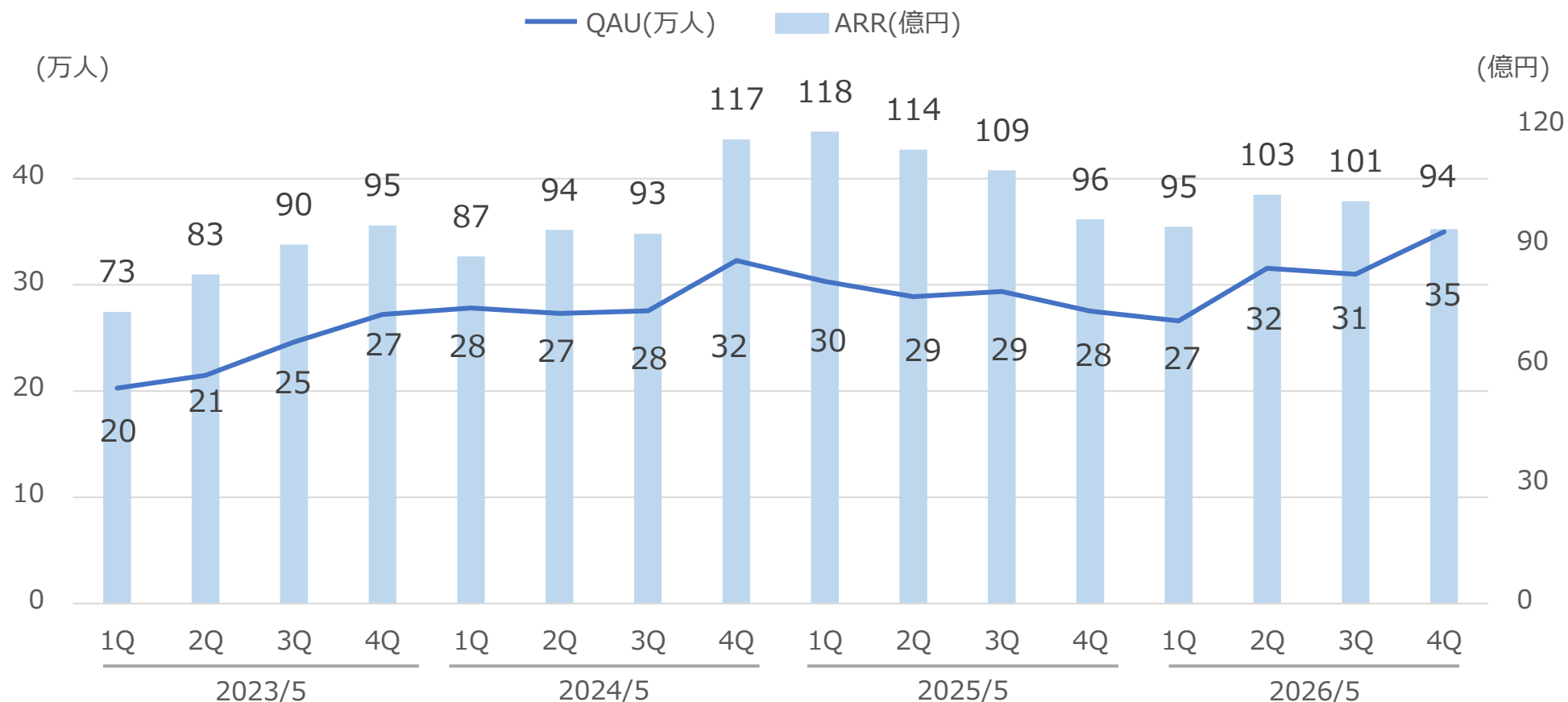
連結子会社に係るのれん償
却額435百万円を特別損失
に計上した影響

(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）。

■ 05 ESG経営・リスク情報・その他

- 社会・環境に配慮しながら“持続的な成長”を実現する取り組みを継続
- 適切なガバナンス体制を継続し、全てのステークホルダーにとって最適解となる経営を推進

医療アクセスの向上 (Social)

- ・ オンライン診療・服薬指導・処方薬宅配をワンストップで提供する「SOKUYAKU」の普及により、高齢者・遠隔地（離島含む）・外国籍の方々や在宅療養者の医療アクセスを改善
- ・ リアルタイム翻訳・三者間通話・問診票の多言語化など、グローバル化への対応を推進

食を通じた健康への貢献 (Social)

- ・ 東京農業大学との共同研究により、良食味を保ちながらアミロース含有率を高めた「低糖質米」を開発・研究
- ・ 健康促進とおいしさを両立し、「米」を主食とする日本の食文化の発展に貢献

多様な人材の活躍 (Social)

- ・ 女性管理職比率 15%→20%を目標
- ・ 時短勤務・リフレッシュ休暇等の「休み方改革」により、ライフステージの変化に対応した働き方を促進
- ・ 健康診断結果へのフォロー等、社員の健康維持を支援

環境への配慮 (Environment)

- ・ 医薬品の在庫管理・返品対応の徹底により、廃棄医薬品ゼロを目指す
- ・ バイオマスプラスチック配合レジ袋への完全切替、100%再生紙段ボールへの全面変更、梱包資材の紙素材への移行検討など、CO2削減と廃棄ロス削減を推進
- ・ クールビズの推進等によるエネルギー使用の削減

ガバナンス体制 (Governance)

- ・ 事業を継続的かつ適切に推進するためには、適切なガバナンス体制の確立と運用が必要であるとの理解のもと経営を推進
- ・ 社会の公器である上場企業として、コーポレートガバナンス・コードやその他のガイドライン・指標を参考に、ガバナンス体制の強化・充実に積極的かつ継続的に取り組む

➤ 今後の事業成長の実現に重要な影響を与える主なリスクとその対応方針は以下の通り

	リスク項目	リスクの内容	対応方針	リスクの顕在化	リスクの影響度
1	商品の製造委託及び品質管理について	➤ 商品の製造委託先において、商品の品質・安全性に関する問題が発生するリスク	➤ 引き続き、定期的な製造委託先への品質監査を実施し、品質管理問題の未然防止を徹底 ➤ 製造委託先の分散化の促進	低	中
2	法的規制について (景品表示法・薬機法等の広告表示規制法規)	➤ 当社商品の広告表示が、景品表示法に抵触（優良誤認表示や有利誤認表示）した場合、行政機関による措置命令・課徴金の対象となるリスク ➤ 当社健康食品の広告表示が、医薬品的な効能効果を謳っているとされた場合、薬機法違反として刑事罰の対象となるリスク	➤ 社内の広告表示審査体制（アフィリエイト広告含む）の厳格な運用 ➤ 外部機関や弁護士等への逐次相談・確認等を徹底	中	大
3	情報流出によるリスク	➤ 当社が保有するお客様の機密情報や個人情報等が流出した場合、社会的信用の失墜等による売上高の減少や、クレーム等に対する対応費用や損害賠償の負担等が発生するリスク	➤ 引き続き、社内の情報管理に関する各種規程の厳格な運用を徹底 ➤ 個人情報を保有する全システムのセキュリティの更なる強化及び継続的な改修・更新	中	大
4	オンライン診療の医療上の信頼性について	➤ 医師の不適切なオンライン診療により医療上の問題が発生しオンライン診療への信頼性が低下 ➤ 今後の政府の政策など取り巻く環境が変化 ➤ これらの事象により、オンライン診療の普及が減速するリスク	➤ 医師・弁護士と相談しながら、安全かつ効果的効率的なオンライン診療が実施できるようプラットフォームを適宜改修 ➤ 政府の動向を注視し、オンライン診療の普及速度に応じた適切な打ち手を実行	中	大
5	内部統制について	➤ 内部管理体制の重要な不備により、信用失墜や株価への悪影響が生じるリスク	➤ 引き続き、適正な内部統制の構築、維持、運営に努めるとともに、コンプライアンスを最優先とした組織風土を醸成するための施策を強化	中	中

※上記以外のリスクについては、有価証券報告書に記載

- 2025年8月に株主優待を変更。2025年11月末日を基準日とする株主優待制度の株主様より変更。
- 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2万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。
- 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

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。

JF JFRONTIER

ジェイフロンティア・プレミアム優待倶楽部



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

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

※4単元(400株)未満の株主様におかれましては、株主優待の贈呈が廃止となりますので、ご注意ください。
※継続保有期間年数が6ヵ月以上とは、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。

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は負いません。

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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の進捗状況を含む最新の状況につきましては、毎年、本決算発表後の8月頃に開示を行う予定です。次回は2027年8月頃を予定しております。

