



2025年5月期 第3四半期 決算説明資料

2025年4月14日
ジェイフロンティア株式会社
【証券コード：2934】

EBITDA上振れ

売上高 : 16,349 百万円
(通期計画 21,000 百万円 進捗率 78%)

EBITDA : 655 百万円
(通期計画 500 百万円 進捗率 131%)

- 主にメディカルケアセールスでROIを重視した広告投資を行ったことで売上を維持しつつEBITDA上振れ
- ヘルスケアマーケティングにおいて予定していた高収益案件が確定・完了したことによりEBITDAに大きく寄与

PPA確定

- 2024年3月に株式取得し子会社化したウェルヴィーナス社のPPAが完了
- 子会社化時点における定期顧客の価値として、のれん計上額の一部を顧客関連資産として計上し直したことにより、のれん及び無形資産の償却費が確定

年間利益予想の上方修正

➤ EBITDA以下の年間利益予想を上方修正

EBITDA 500百万円 → **780百万円** 当初計画比 (156%)

営業利益 ▲200~0百万円 → **210百万円**

経常利益 ▲260~▲60百万円 → **140百万円**

親会社株主に
帰属する
当期純利益 ▲490~▲290百万円 → **40百万円**

- 売上については現状の予想21,000百万円から変更なし
- 第4四半期も引き続きROIを重視した広告実施を中心に利益を積み上げていく

- **01** **2025年5月期 第3四半期 連結決算**
- **02** **会社概要・事業概要**
- **03** **Appendix**

■ 01 2025年5月期 第3四半期 連結決算

グループ連結業績

売上高	: 16,349 百万円	(当初計画 21,000 百万円	進捗率 78%)
EBITDA	: 655 百万円	(当初計画 500 百万円	進捗率 131%)

セグメント別

メディカルケア
セールス事業

売上高	: 4,463 百万円	(当初計画 5,600 百万円	進捗率 80%)
EBITDA	: 393 百万円	(当初計画 360 百万円	進捗率 109%)

SOKUYAKU・
医薬品 D2C

- 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、第3四半期において利用者が過去最高を記録。SOKUYAKUベネフィット導入企業も順調に増加
- 医薬品D2Cも引き続き効率的な広告投資を行い、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つつ利益を大幅確保

ヘルスケア
セールス事業

売上高	: 4,650 百万円	(当初計画 6,400 百万円	進捗率 73%)
EBITDA	: 365 百万円	(当初計画 473 百万円	進捗率 77%)

健康食品・化粧品等
D2C

- ウェルヴィーナス社の主力製品「北国の恵み」が累計販売数400万袋を突破。今期から新たに発売した機能性表示食品の販売も好調。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・販売が順調に進捗

ヘルスケア
マーケティング事業

売上高	: 7,236 百万円	(当初計画 9,000 百万円	進捗率 80%)
EBITDA	: 166 百万円	(当初計画 117 百万円	進捗率 143%)

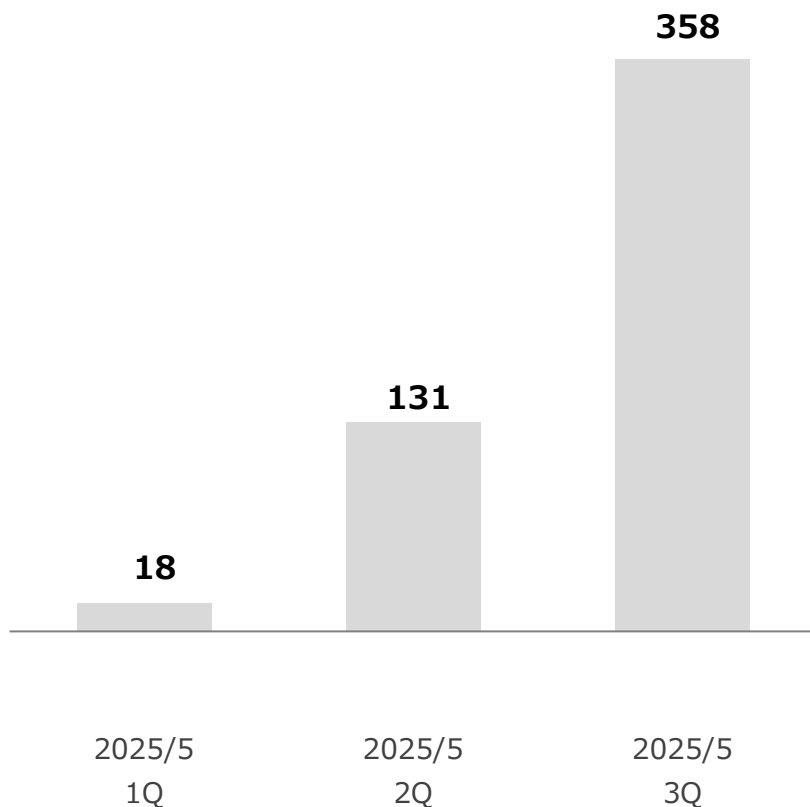
ブランディング・
BPOサービス

- 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
- 予定していた高収益案件が確定・完了し、EBITDAは年度計画を大幅超過

- PPAが確定したことにより、3Q累計でのれん・無形資産の償却費合計が156百万円増加したが、期首から反映させた場合でも、四半期を追うごとに営業利益は伸長

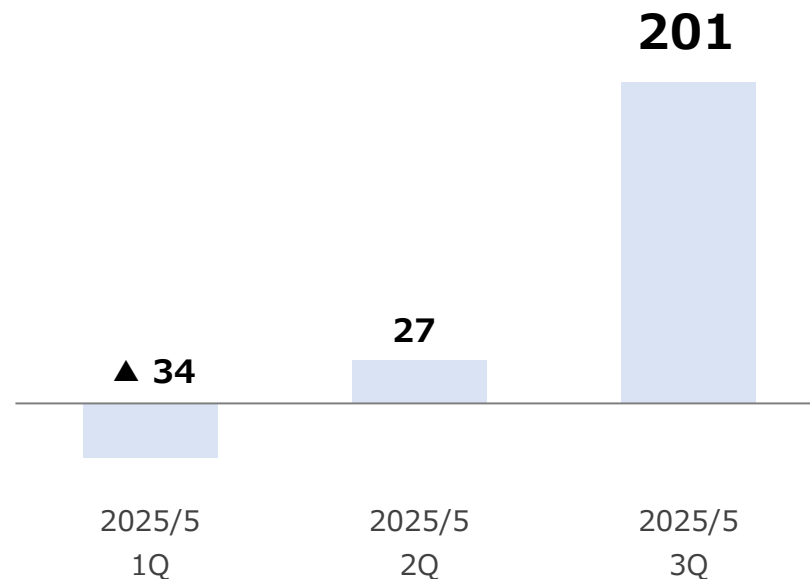
PPA確定前 営業利益

(百万円)



PPA確定後 営業利益

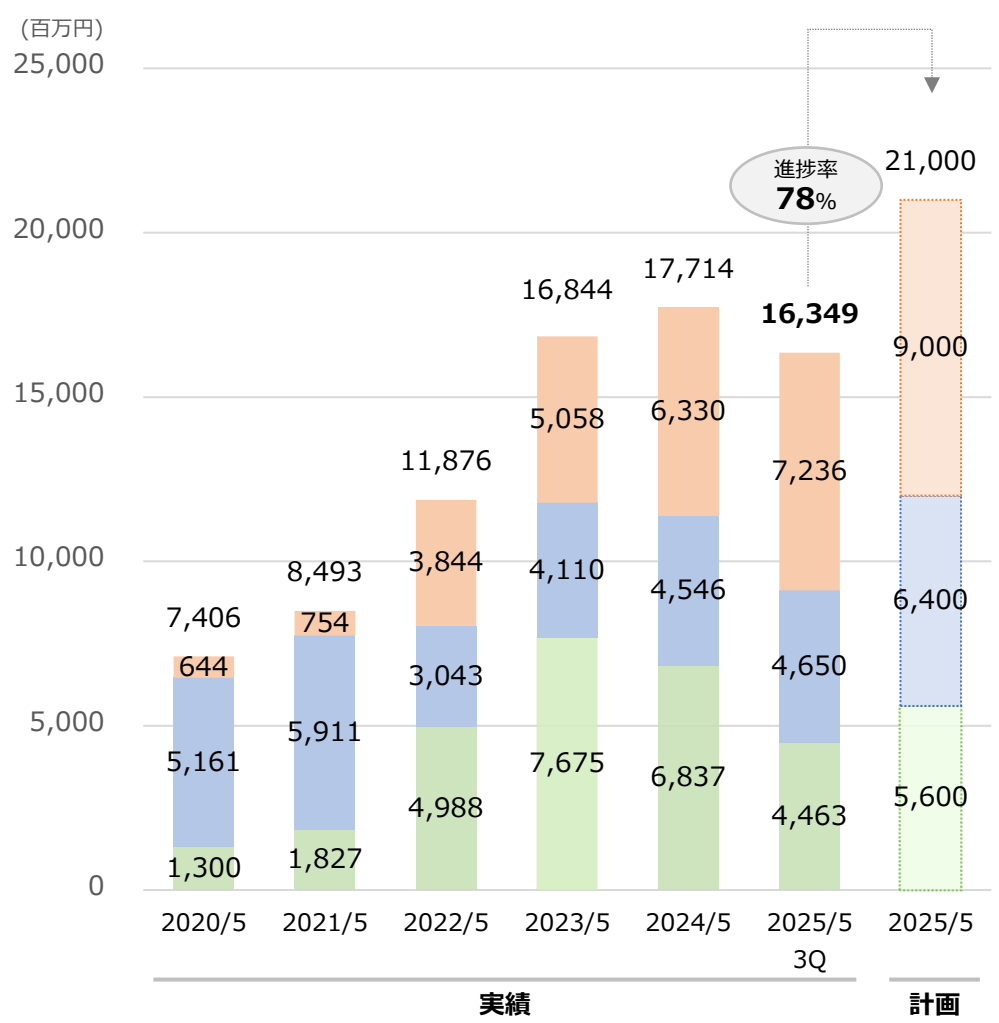
(百万円)



(百万円)	2025年5月期 当初計画		2025年5月期 今回修正予想	POINT (※)
売上高	21,000		21,000	➤ 売上高 計画通り順調に推移 修正なし
メディカルケアセールス事業	5,600		5,600	
ヘルスケアセールス事業	6,400		6,400	
ヘルスケアマーケティング事業	9,000		9,000	
EBITDA	500		780	➤ EBITDA 156%の上方修正
Margin	2.4%		3.7%	
メディカルケアセールス事業	360		500	
ヘルスケアセールス事業	473		510	
ヘルスケアマーケティング事業	117		200	
営業利益	▲ 200	～ 0	210	➤ 営業利益 410百万円の上方修正
営業利益率	-1.0%	0.0%	1.0%	
メディカルケアセールス事業	333		480	
ヘルスケアセールス事業	▲ 160	～ 40	10	
ヘルスケアマーケティング事業	77		150	
経常利益	▲ 260	～ ▲ 60	140	➤ 経常利益 400百万円の上方修正
経常利益率	-1.2%	-0.3%	0.7%	
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 490	～ ▲ 290	40	➤ 当期純利益 530百万円の上方修正
親会社株主に帰属する当期純利益率	-2.3%	-1.4%	0.2%	

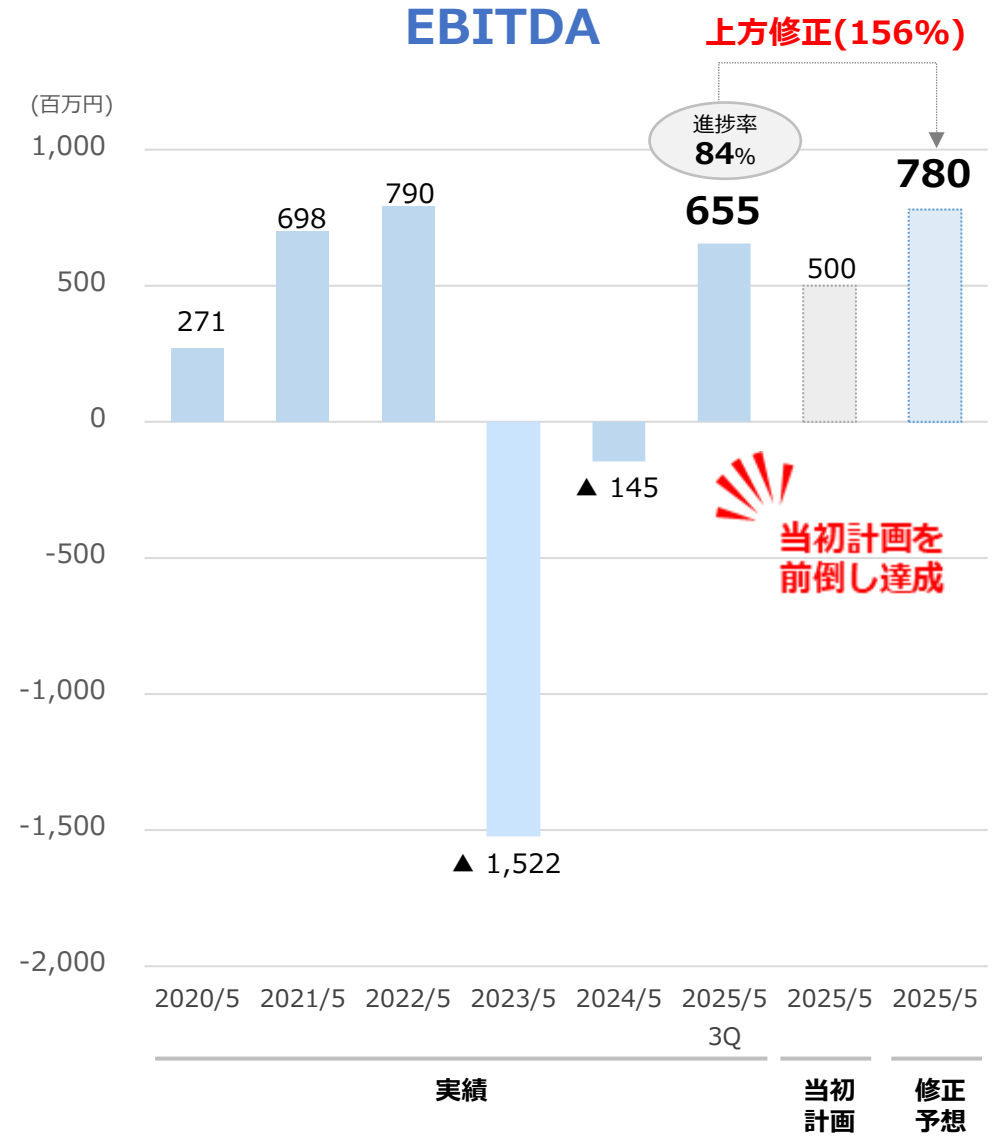
※2025年5月期当初計画の営業利益以下の各利益予想はレンジで公表しておりましたが、本スライドにおいてはその下限値との比較で記載しております。

売上高



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



※ 2022年5月期より連結決算を適用

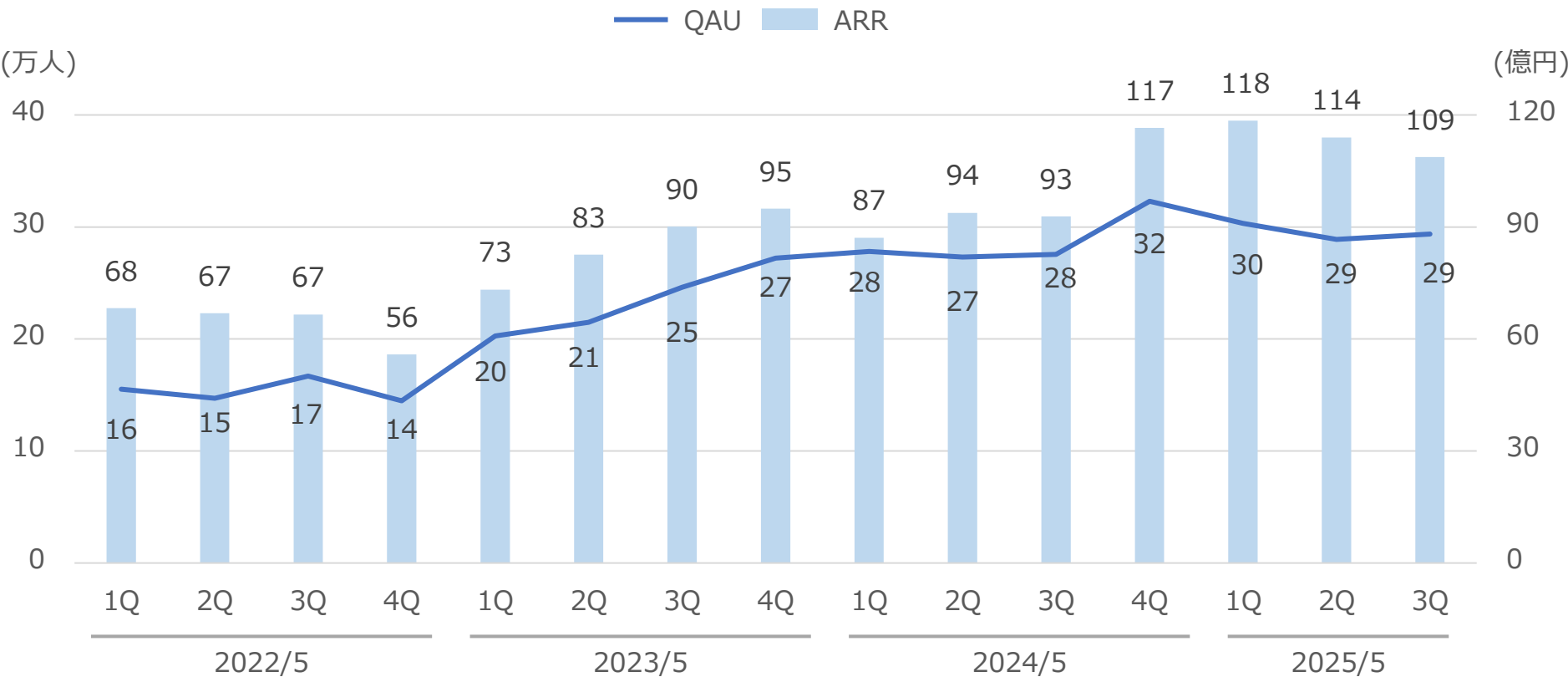
(百万円) 資産	2025年5月期 3Q
流動資産	5,547
現金及び預金	1,754
売掛金等	1,397
棚卸資産	1,990
その他の流動資産	404
固定資産	3,497
有形固定資産	167
無形固定資産	2,953
のれん・顧客関連資産	2,912
その他の無形 固定資産	41
投資その他の資産	376
資産合計	9,045

負債及び純資産	2025年5月期 3Q
負債合計	7,015
流動負債	4,345
買掛金	962
未払金	590
短期社債・借入金	2,410
その他の流動負債	382
固定負債	2,669
長期社債・借入金	2,222
その他の固定負債	447
純資産合計	2,030
資本金	518
その他剰余金	1,151
自己株式	-407
新株予約権	1
非支配株主持分	767
負債及び純資産合計	9,045
純資産比率	22.4%

(百万円)	2025年5月期 当初計画		2025年5月期 今回修正予想	2025年5月期3Q 実績
売上高	21,000		21,000	16,349
メディカルケアセールス事業	5,600		5,600	4,463
ヘルスケアセールス事業	6,400		6,400	4,650
ヘルスケアマーケティング事業	9,000		9,000	7,236
EBITDA	500		780	655
Magin	2.4%		3.7%	4.0%
メディカルケアセールス事業	360		500	393
ヘルスケアセールス事業	473		510	365
ヘルスケアマーケティング事業	117		200	166
営業利益	▲ 200 ~	0	210	201
営業利益率	-1.0%	0.0%	1.0%	1.2%
メディカルケアセールス事業	333		480	361
ヘルスケアセールス事業	▲ 160 ~	40	10	▲ 10
ヘルスケアマーケティング事業	77		150	121
経常利益	▲ 260 ~	▲ 60	140	175
経常利益率	-1.2%	-0.3%	0.7%	1.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 490 ~	▲ 290	40	121
親会社株主に帰属する当期純利益率	-2.3%	-1.4%	0.2%	0.7%

- 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）

- SOKUYAKUの利便性が主に共働き世代に受け入れられ、通院ではなくオンライン診療を第一の選択肢に選ばれる方が増加
- 花粉症など毎回処方される薬が決まっている場合も多く、リピートでのご利用回数も増加



ペットのオンライン診療機能リリース

- 飼い主様がご自宅にしながら簡単に獣医師に相談でき、お薬の受け取りも可能に
- ペットの健康管理をより迅速かつ適切に行えるようサポート

SOKUYAKU新サービス

わんちゃん
ねこちゃん

の体調やしつけの悩みを相談できる

ペットオンライン診療

✓ 土日対応可能

✓ おくすり処方・配送

マイナ保険証の連携機能をリリース

- 「マイナンバーカード保険証」を使用してSOKUYAKUを利用いただくことで、過去に受診した医療機関や処方された薬の情報を正確に把握することが可能に



マイナ保険証連携機能をリリース

～より適切で安心安全なオンライン診療・オンライン服薬指導を提供～

領収書・診療明細書の電子化対応をリリース

- 「領収書・診療明細書の電子化対応」を開始
- 紙で発行されていた領収書・診療明細書を電子化することで、医療機関のオンライン診療、服薬指導後の領収書・診療明細書の郵送の手間が省略
- 患者様は履歴からダウンロードやメールへの送付が可能



領収書・診療明細書の電子化に対応

～完全電子化によりオンライン診療・服薬指導の利便性のさらなる向上へ～

- 電子処方箋連携機能により、医師や薬剤師が、患者様の処方・調剤情報を参照し、重複投薬や併用禁忌の確認が出来ることで、より適切で安心安全なオンライン診療・服薬指導の提供が可能に



電子処方箋システムに対応

～医療機関・薬局のDXを加速、さらなる品質向上へ～

-
- 備えられていない視点が、防災を強くする。
- # 防災新視点 サミット
- “備えられていない視点があった。
それは、つぎの被災地を助けるヒントになる。”
- 防災新視点は、あらゆる人の力を合わせて、
足りないところをさがし、光をあてていくプロジェクト。
- 被災経験者や自治体、企業の方々とのシンポジウム「話す、防災新視点」、
視点から防災アイデアを考えるワークショップ「創る、防災新視点」の、
3つのプログラムを通して、視点が、さまざまな防災アクションの
きっかけになることを目指します。
- 気づきを社会に共有し、未来につながる防災を考え、生み出すこと。
それが、つぎの被災地にリレーする防災のバトンになることを願って。
- 主催：未来防災イニシアチブ (Future Bousai Initiative)
協賛：大正製薬株式会社、パナソニック エナジー株式会社、MIKAWAYA21 株式会社、
株式会社 戸メディアダイレクト、ジェイフロンティア株式会社、旭化成ホームズ株式会社

■ 株式会社HUMEDIT（以下、HUMEDIT社）グループと資本業務提携契約を締結

業務提携の内容

“HUMEDIT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活用し、成長戦略をより強固に”

1 医療サービスの拡充と提供効率の向上

HUMEDIT社が有する医療分野の専門知識、当社が有するオンライン医療・薬配送プラットフォームを積極的に共有し、質の高い医療サービス提供

2 海外事業領域の拡大

共に健康サポート等の新規サービスの拡充を図った上で、海外市場においても、日本の質の高い医療サービスを提供

3 収益基盤と企業価値の向上

資本とノウハウの共有により、持続可能な収益基盤を構築

4 ユーザー体験の向上

オンライン診療、健康診断、サプリメント提供を一体化したシームレスなサービスをユーザーに提供

資本提携の内容

- ・ HUMEDIT社のグループ会社であるHUMEDIT SINGAPOREに対して5億円の株式を割り当て（自己株式の処分＋新株の発行）



- グループ会社の株式会社シーディが運営する「インディアン・シーディ薬局」において、Yahoo!ショッピング年間ベストストア2024年医薬品部門3位、および2025年1月月間2位をダブル受賞

2024年
年間ベストストア



医薬品部門 3位

2025年 1月
月間ベストストア



医薬品部門 2位

- グループ会社の株式会社シーディの「ヒシ茶」が人気テレビ番組「カズレーザーと学ぶ」で紹介
- 豊富な栄養価から近年、美容・健康茶として人気を集めており、シーディのヒシ茶は薬局が監修のもと開発しており、ショッピングモールでも1番の売行きを誇る



美容・健康志向の新定番

創業約30年老舗薬局監修

菱の実茶 薬局監修

「ヒシ茶 30包」60g (2g×30包)

機能性コーヒー及び機能性コーヒーの特許取得

- 「カフェリーチェプレミアム」が機能性コーヒー及び製造方法の特許を取得
- 食事と一緒に飲むことで、食事の脂肪や糖の吸収を抑える。中性脂肪、血糖値の上昇を抑制
- お腹の調子を整えるなど5つの機能性を実現



「LILAY」よりインバスシリーズが新発売

- 美しいヘアデザインづくりとその土台となる健全な頭皮・頭髪の汚れをしっかりと落としてケアできる独自処方
- 全国のバラエティストア、専門店、ECサイトで購入が可能



「北国の恵み」累計販売数400万袋突破

- グループ会社のウェルヴィーナスの商品「北国の恵み」が販売累計400万個を突破
- 特許技術で北海道産のプロテオグリカンとⅡ型コラーゲンを配合し、高い実感力で膝ケアサプリとして多くのお客様が継続してご利用

新 軟骨成分^{※1}

プロテオグリカンを高純度で!

Ⅱ型コラーゲン

ヒアルロン酸

イミダゾールジペプチド
筋肉成分^{※2}

累計販売数

400万袋^{※4}

突破

楽天ランキング

第1位^{※3}

獲得

ユーザー満足度

91%^{※5}

★★MONDE SELECTION★★

モンドセレクション

4年連続 2018/2019 2020/2021

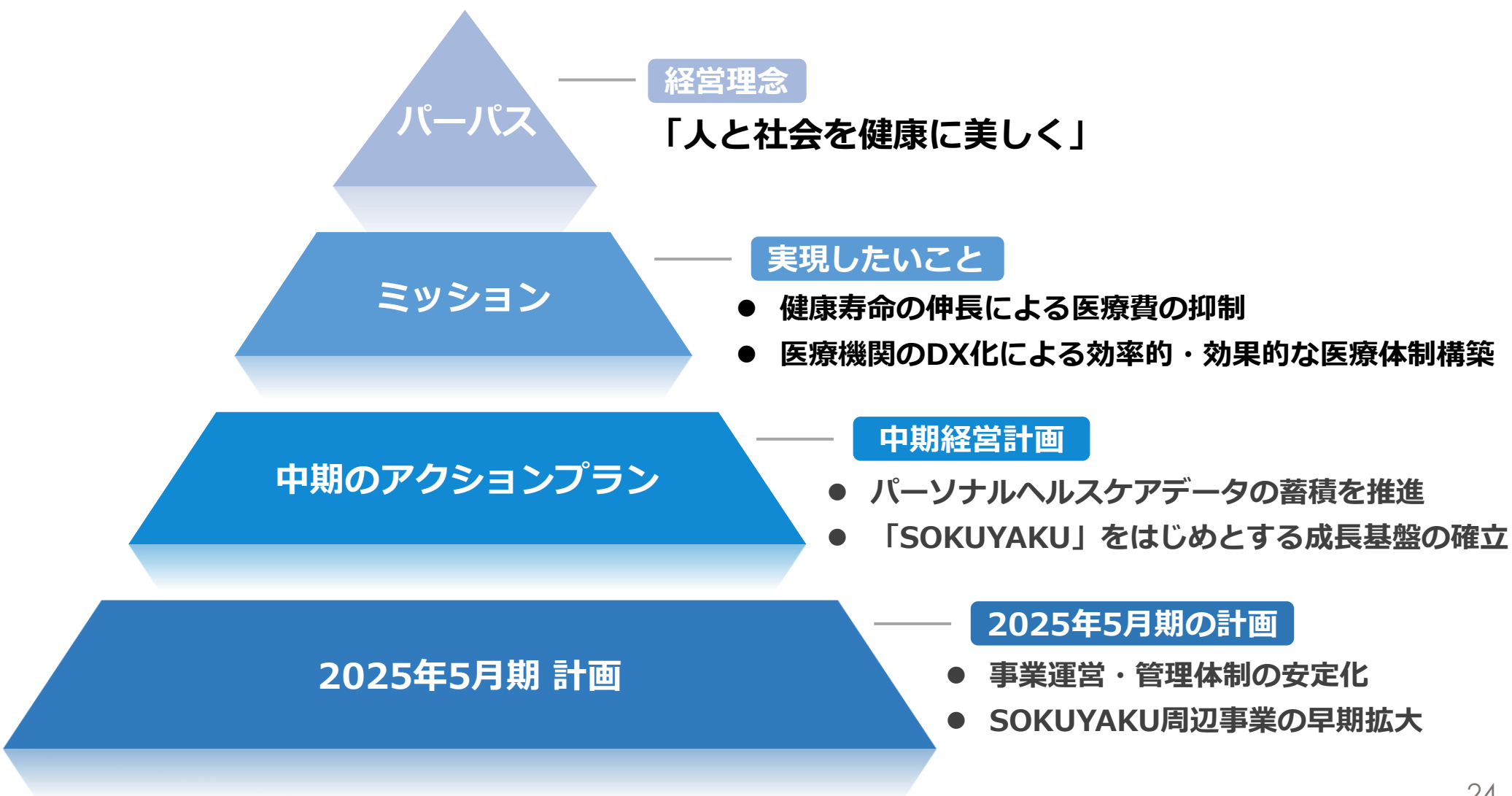
「最高金賞受賞」

正座、階段 スムーズな日々を! /

※1 サケ鼻軟骨成分由来 ※2 チキンエキスを由来 ※3 健康維持 / グルコサミン配合部門 2020/3/25 楽天リアルタイムランキング ※4 累計出荷数 93 粒入換算 2013 年 1 月～2025 年 1 月 31 時点 ※5 『北国の恵み』の定期購入で 3 ヶ月目のお客様から無作為に抽出したお客様を対象にアンケート調査を実施(2013 年 5～6 月)n=100 ウェルヴィーナスの『北国の恵み』を「満足」「やや満足」と回答した方 91 名、「普通」「やや不満」「不満」と回答した方 9 名。

■ 02 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



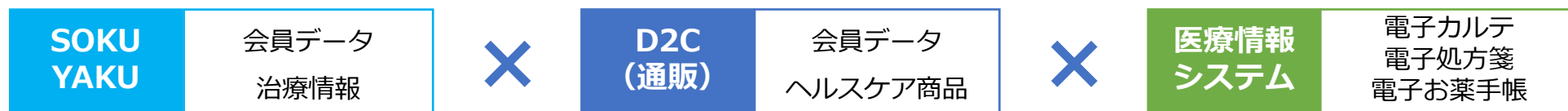
ミッション（実現したいこと）

- 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



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



セグメント名	内容	詳細
メディカルケア セールス	SOKUYAKU	■ 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 
ヘルスケア セールス	D2C（EC通販）	■ 医薬品 D2C  防風通聖散  八味地黄丸  加味逍遙散  防己黃耆湯  【第1類医薬品】 ミカミンGシリーズ ■ 健康食品・化粧品等 D2C  酵水素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  FINE BASE シリーズ  化粧品アイテム  化粧品アイテム
ヘルスケア マーケティング	B2B	■ 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...

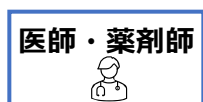


■ 日本のオンライン診療市場は黎明期にあり、今後は更なる市場の拡大が見込まれる

医療サービスのオンライン化によるメリット（一例）



- ✓ 距離的・時間的制約の排除
- ✓ 院内感染のリスク削減



- ✓ 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



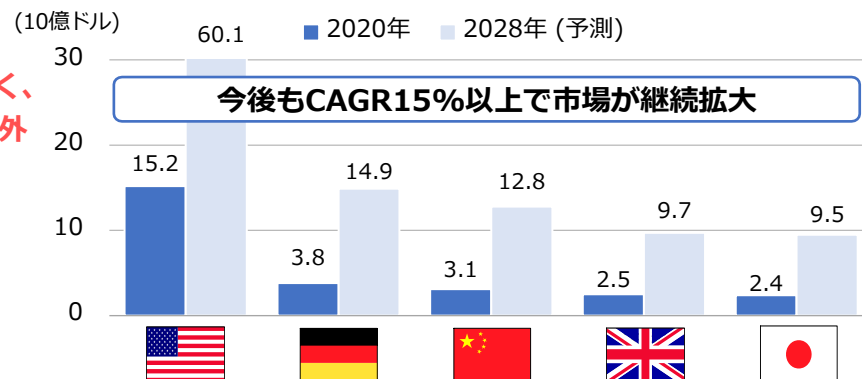
- ✓ エリア外からの患者の集客実現
- ✓ 受付・会計など事務員の負担軽減

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



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

拡大する市場※1

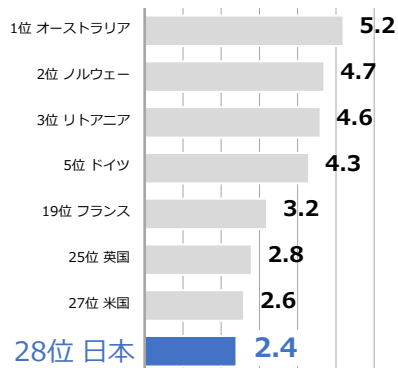


出所：The insight Partners 「Telemedicine Market、2021年10月」

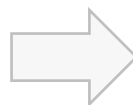
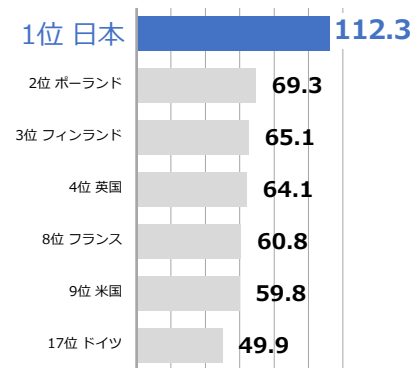
今後もCAGR15%以上で市場が継続拡大

深刻な医師不足

人口千人当たりの医師数(人)



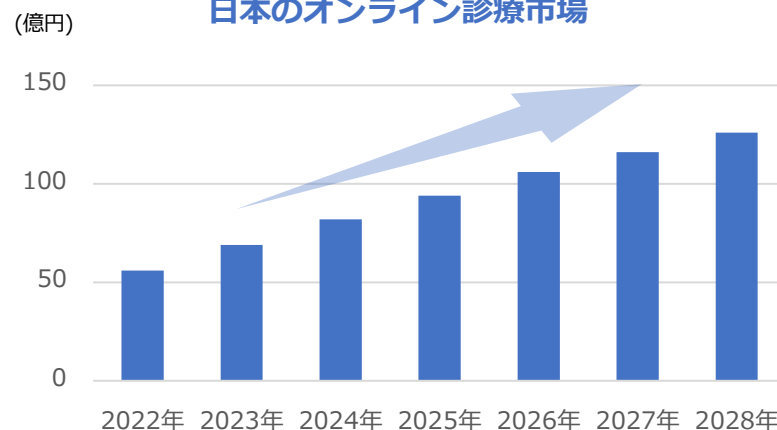
医師1人に対する65歳以上人口(人)



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

日本のオンライン診療市場



出所：富士キメラ「ウェアラブル/ヘルスケアビジネス総調査2024」

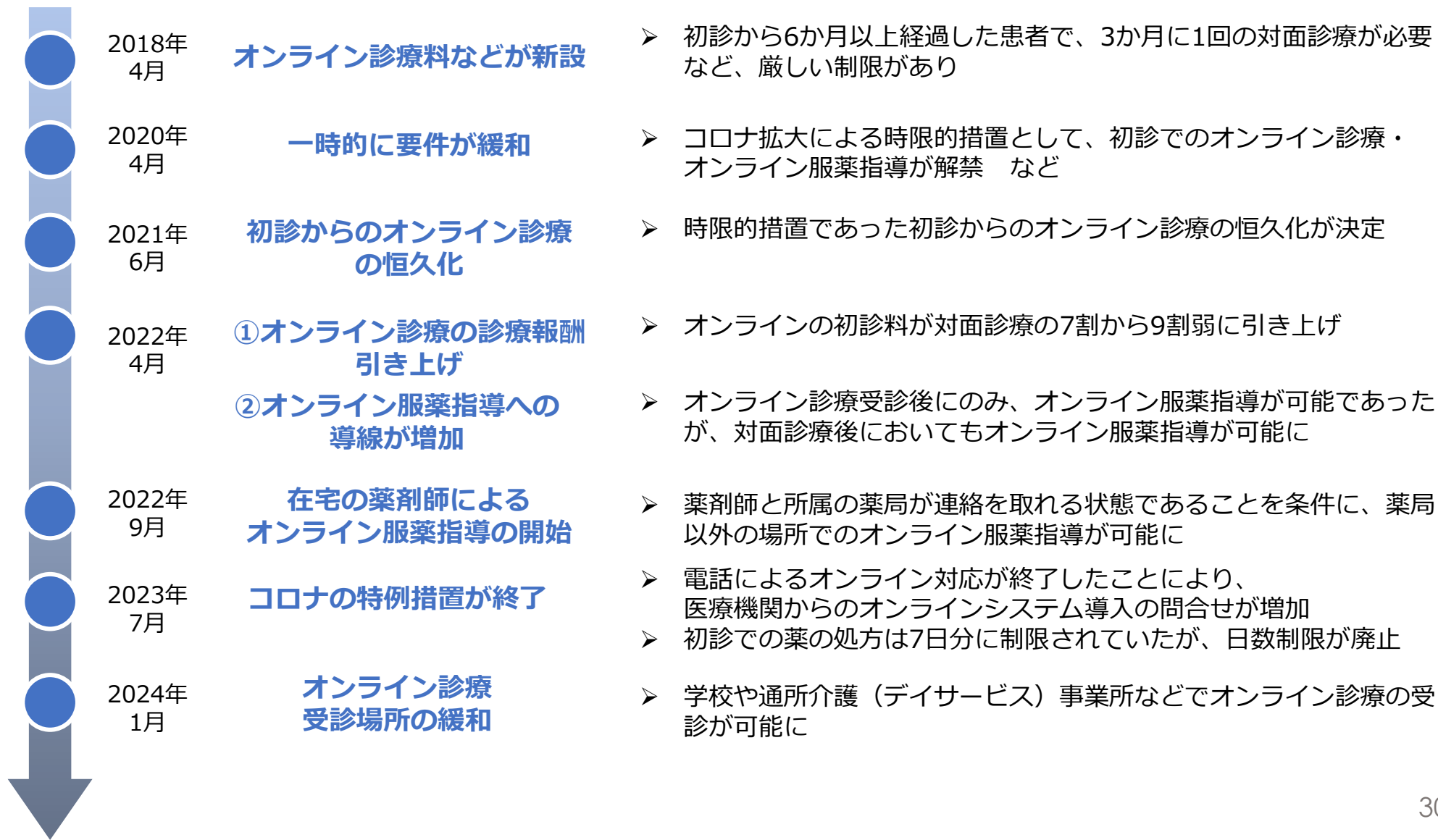
※

出所：OECD 2017年データ

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

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



- 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



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



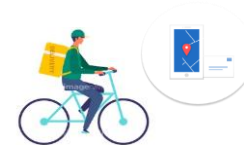
- 提携病院の医師による診察
- 診察後、薬局に処方箋を送付

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

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

患者側

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

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

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

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

自由診療

- ・ 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なため、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

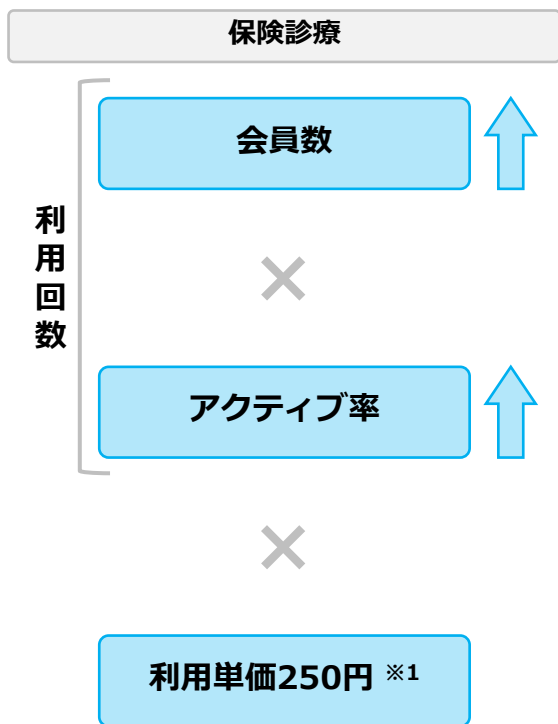
サービス	料金形態※
● 医療機関のホームページ制作	➤ 制作料（保守管理は月額料金）
● 医療機関の広告運用料	➤ 契約内容に応じて設定



- 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

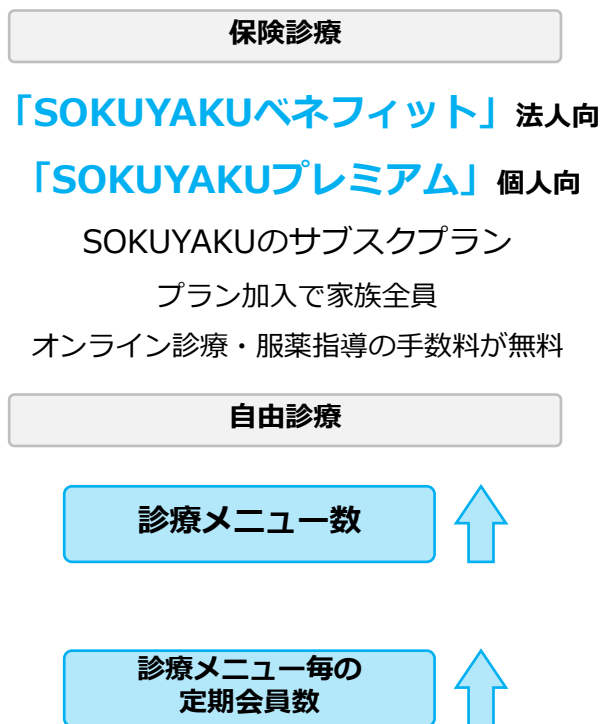
1 フロー型の収益モデル拡大

- 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、サブスクリプションを導入
- 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



- 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



午前中休で病院へ



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。

- 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

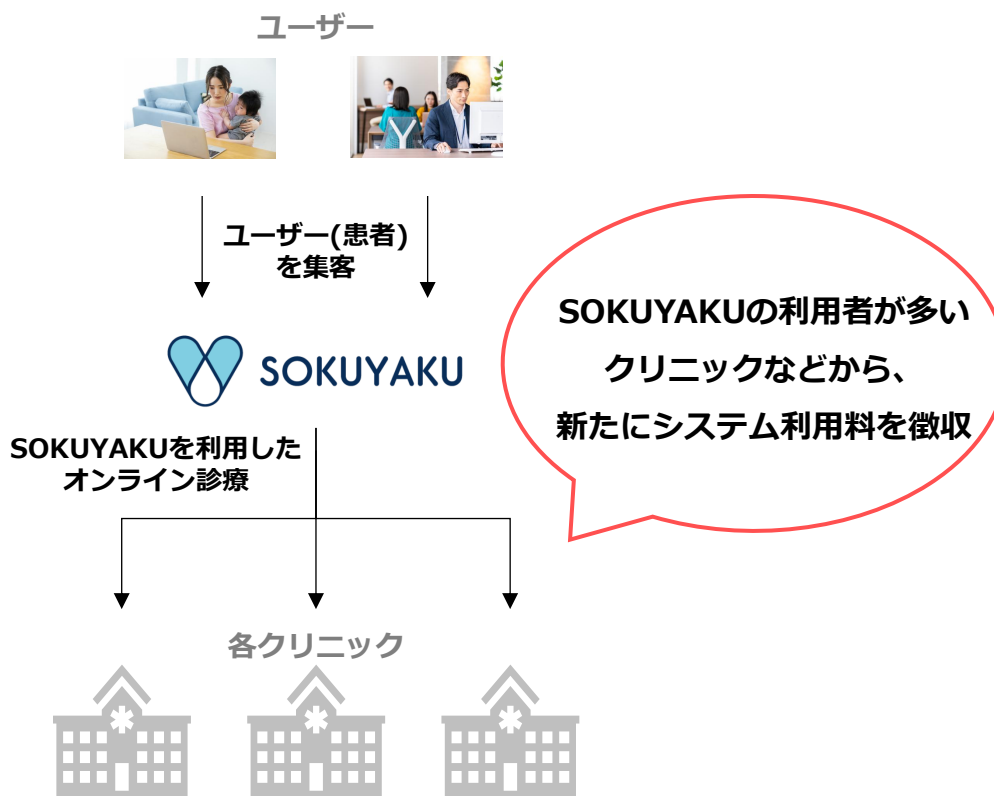
■ 診療・服薬指導1回ごとの利用料金

	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

肥満・むくみ等改善



防己黄耆湯

ヘルスケアセールズ

酵水素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月より発売
2023年12月より発売

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

未病・予防期間
心身の健康維持

長期化

疾病期間

短縮化

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
医師ナレヅシ相談

治療

処方薬の
宅配
医薬品
・漢方薬

医療機関のDX化

“SOKUYAKUヘルスケア経済圏”を創出

- 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

マーケティングノウハウ



商品イメージにあった
キャスティング

「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

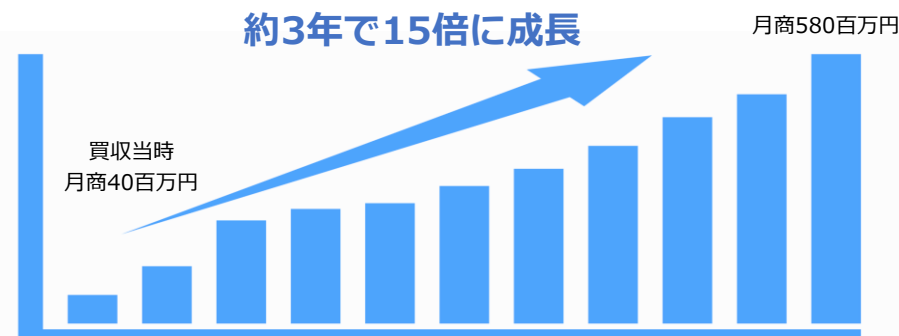
他社にはない「売る力」により

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



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**

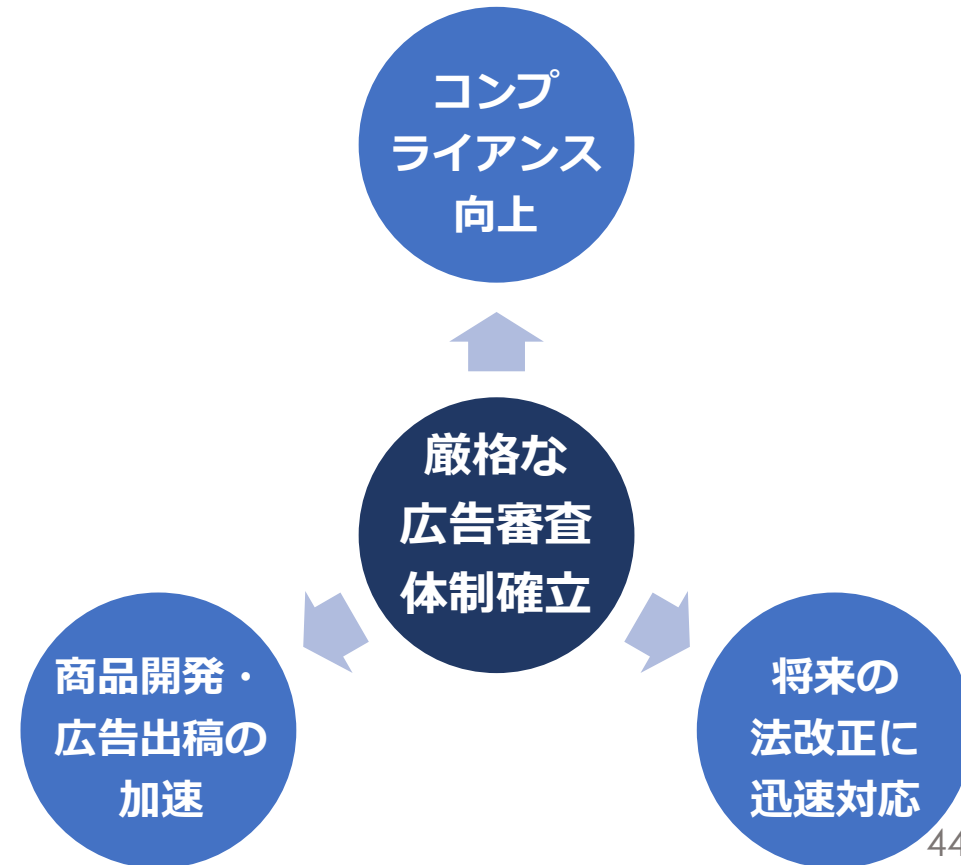
外部環境（広告関連法令の厳格化）

- 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**

ブランディング



キャスティング・広告



テレビショッピング



卸事業



商品開発

BPOサービス



ウェブマーケティング



DMマーケティング



コールセンター



物流

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。

(保有株式数)		(保有期間)	
300株以上	3 約4万円相当	6か月未満	4 約5万円相当
100株～ 300株未満	1 約1万円相当	6か月以上	2 約2万円相当



酵素素328選
生サプリメント



酵素素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

- 酵素素328選 生サプリメント 1個
- 酵素素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

- 酵素素328選 生サプリメント 1個
- 酵素素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

- 酵素素328選 生サプリメント 2個
- 酵素素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

- 酵素素328選 生サプリメント 2個
- 酵素素328選 もぎたて生スムージー（ミックスベリー味） 2個
- 酵素素 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

“人と社会を健康に美しく”

