

2027年5月期 第1四半期 決算説明資料

**今期は1Qから計画を大幅に上回る
営業黒字スタート**

2026年10月15日
ジェイフロンティア株式会社
【証券コード：2934】

Contents
目次

- **01** **2027年5月期 第1四半期 連結決算**
- **02** **会社概要・事業概要**
- **03** **Appendix**

➤ 1Qは通例は赤字で推移するが、投資を拡大しつつも黒転

(単位：百万円)	2027年5月期	前年同期比		通期業績予想比	
	1Q	1Q	増減率	通期	進捗率
売上高	5,899	5,000	+18.0%	26,500	22.3%
EBITDA [※]	236	124	+89.7%	1,700	13.9%
営業利益	83	-17	-	1,050	8.0%

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

■ 01 2027年5月期 第1四半期 連結決算

グループ連結業績

売上高

5,899百万円

前年同期

5,000百万円

増減率 18.0%

EBITDA

236百万円

前期同期

124百万円

増減率 89.7%

【セグメント別】

メディカルケア セールス事業

売上高

1,507百万円

前期実績

1,278百万円

増減率 17.9%

EBITDA

152百万円

前期実績

77百万円

増減率 95.9%

SOKUYAKU・
医薬品 D2C

- クリニック・薬局向けのSOKUYAKUシステム利用料の価格改定の影響及びSOKUYAKUベネフィット登録者数の増加によりSOKUYAKU事業の収益性が向上。
- 医薬品D2C事業においては、主力の生漢煎シリーズの漢方の販売が好調。

ヘルスケア セールス事業

売上高

1,293百万円

前期実績

1,411百万円

増減率 ▲8.4%

EBITDA

▲12百万円

前期実績

142百万円

増減率 ー%

健康食品・化粧品等
D2C

- 2Q以降の売上高に寄与する新規定期顧客の獲得を目的に広告投資を強化した結果、EBITDAが前期比マイナス。
- 上期に投資を強化する方針によるものであり、計画どおりの着地。

ヘルスケア マーケティング事業

売上高

3,098百万円

前期実績

2,309百万円

増減率 34.1%

EBITDA

190百万円

前期実績

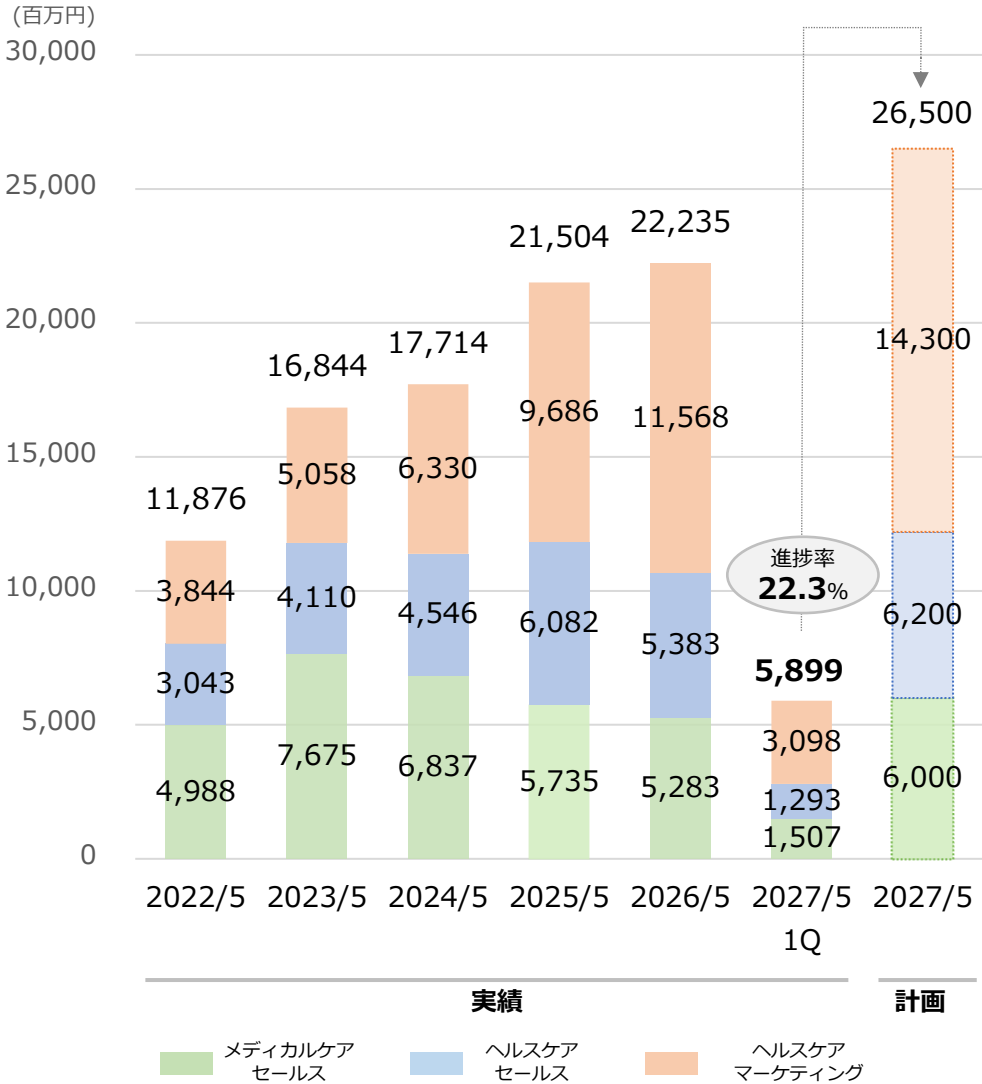
19百万円

増減率 863.9%

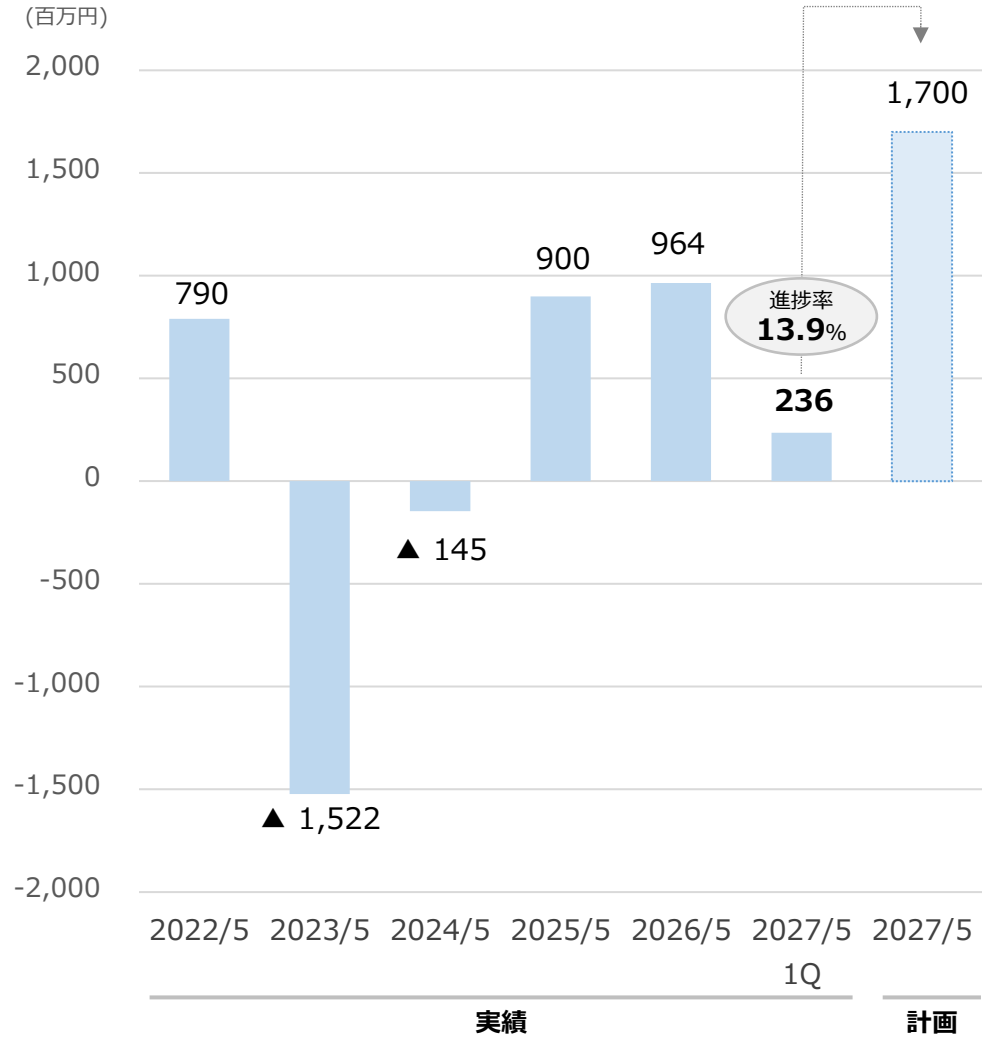
ブランディング・
BPOサービス

- 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。

売上高



EBITDA



(百万円)	2026年5月期1Q 実績	2027年5月期1Q 実績	増減率
売上高	5,000	5,899	18%
メディカルケアセールス事業	1,278	1,507	18%
ヘルスケアセールス事業	1,411	1,293	▲8%
ヘルスケアマーケティング事業	2,309	3,098	34%
EBITDA	124	236	90%
Margin	2.5%	4.0%	
メディカルケアセールス事業	77	152	96%
ヘルスケアセールス事業	142	▲ 12	-
ヘルスケアマーケティング事業	19	190	864%
営業利益	▲ 17	83	-
営業利益率	-0.3%	1.4%	
メディカルケアセールス事業	65	141	115%
ヘルスケアセールス事業	27	▲ 104	-
ヘルスケアマーケティング事業	4	140	2964%
経常利益	▲ 4	68	-
経常利益率	-0.1%	1.2%	
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 36	▲ 10	-
親会社株主に帰属する当期純利益率	-0.7%	-0.2%	

必要な投資を継続しながら、
営業利益黒字を確保

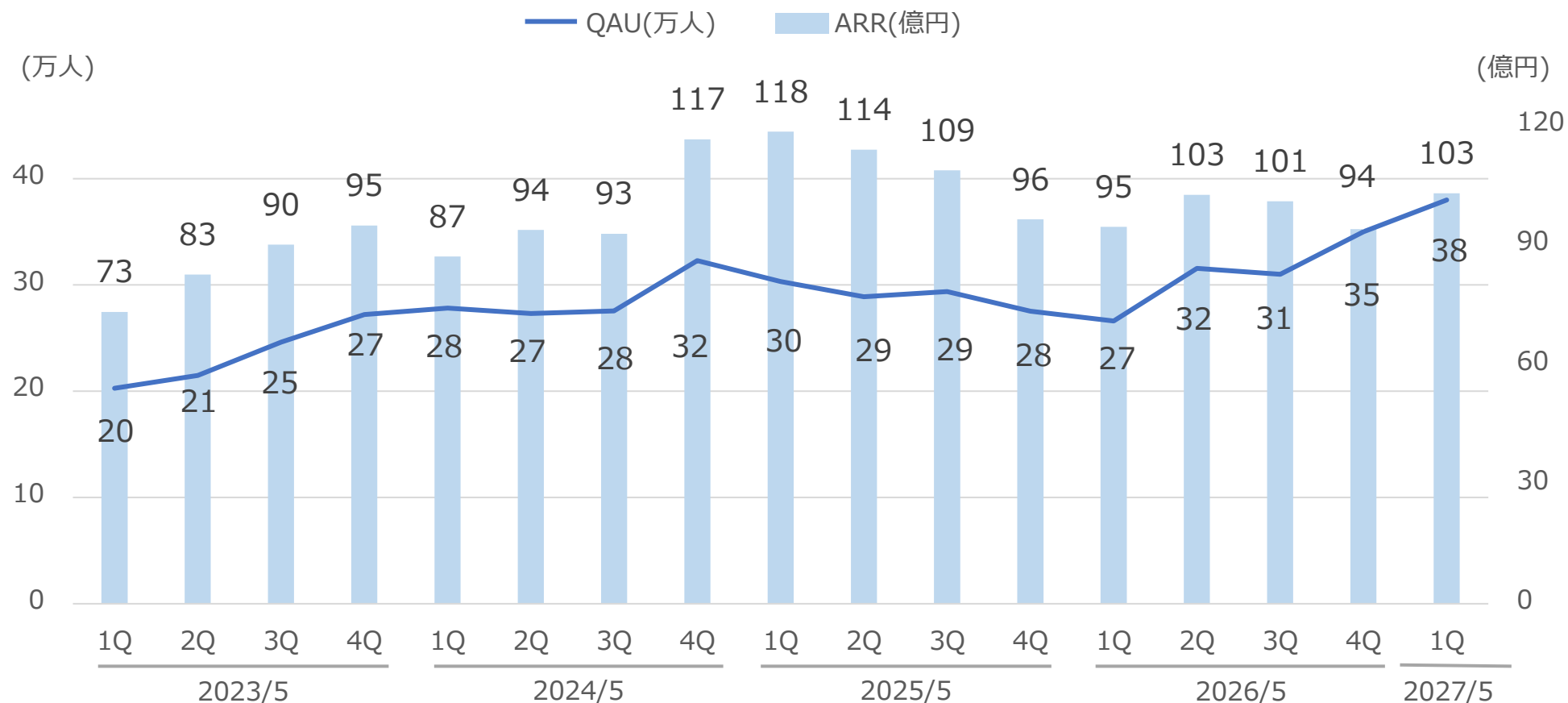
連結貸借対照表サマリー

(百万円)	2027年5月期
資産	1Q
流動資産	6,097
現金及び預金	2,030
売掛金等	1,797
棚卸資産	1,866
その他の流動資産	403
固定資産	3,497
有形固定資産	154
無形固定資産	2,615
のれん・顧客関連資産	2,577
その他の無形	37
固定資産	
投資その他の資産	726
資産合計	9,594

	2027年5月期
負債及び純資産	1Q
負債合計	8,096
流動負債	5,738
買掛金	1,310
未払金	633
短期社債・借入金	3,270
その他の流動負債	525
固定負債	2,357
長期社債・借入金	1,905
その他の固定負債	452
純資産合計	1,498
資本金	665
その他剰余金	574
自己株式	▲0
その他有価証券評価差額金	▲39
新株予約権	1
非支配株主持分	296
負債及び純資産合計	9,594
純資産比率	15.6%

- SOKUYAKUベネフィットの利用者数の積み上げ等によりKPIは順調に推移
- QAUは2四半期連続の増加、ARRは100億円を上回る

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）。

➤ 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

➤ 料金改定後も新規受注の鈍化・解約は発生せず、**数量と単価の両面で想定以上に伸長**

改定時の想定

追加コストは原則発生しない

既存のシステム・体制の範囲内で新料金を提供

増収がそのまま増益に直結

初期費用・月額利用料・従量課金の新設分が利益に寄与

懸念点：料金負担増による顧客離れ

新規受注の鈍化・既存顧客の解約リスク

※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



第1四半期の実績

新規受注の鈍化なし

料金改定後もクリニック・薬局の新規受注は堅調に推移

解約の発生なし

料金改定を理由とした解約等の事象は発生せず

患者さまのアクティブユーザーも増加

ユーザー基盤の拡大が従量課金収益を押し上げ

数量 × 単価 の両面で想定以上に伸長

SOKUYAKU事業が牽引し、2027年5月期 連結営業利益計画 **1,050百万円（前期比+236.2%）**
の達成に向けて順調なスタート

トピックス (1/6)

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

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

- 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（実装済）
 - ✓ 「SOKUYAKU」に**楽天IDによるログイン・会員登録機能**が利用可能に（実装済）
 - ✓ 決済手段として「**楽天ペイ（オンライン決済）**」を導入予定



ジェイフロンティア × 楽天グループ

包括的業務提携 オンライン診療および 服薬指導の普及定着に向けて連携

楽天のサービスや会員基盤を掛け合わせ、
患者・医療機関双方の利便性向上を目指します。

処方薬の受け取り方法が
さらに便利に

当日配送※

翌日宅配

ゆっくり宅配

※一部エリア・条件あり



トピックス (2/6)

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

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

- 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



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

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

- アプリックスの子会社である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



トピックス (3/6)

クリニック向け機能を大幅アップデート

診療中の「次回予約」登録と「カルテID」管理に対応し、継続診療の促進と医療機関の業務効率化を支援

- オンライン診療時にそのまま次回の診療予約を登録できる機能を追加したほか、各クリニックで使用している患者の「カルテID」をSOKUYAKU上に登録できる機能を実装。
- これにより、診療から次回予約までをよりスムーズにつなげ、患者の継続的な受診を支援するとともに、医療機関における患者情報の確認・管理にかかる負担軽減に寄与。



法人向け福利厚生サービス「SOKUYAKUベネフィット」登録者数が前年比200%超に拡大

オンライン診療を福利厚生に。企業の健康経営ニーズを捉え登録者数が拡大

- 「SOKUYAKUベネフィット」の登録者数が、2025年9月から2026年8月までの1年間で200%超に拡大。
- 企業における従業員の健康管理や健康経営への関心が高まる中、時間や場所にとらわれず医療へアクセスできるオンライン診療を福利厚生として提供する企業が増加。
- 直近では、株式会社フロンティアインターナショナル(東証グロース上場) 及び同社グループ会社において導入が決定。



トピックス (4/6)

「第5回バックオフィスDXPO 東京2026」に出展

法人向け福利厚生サービス「SOKUYAKUベネフィット」を紹介

- 2026年8月に東京で開催されたバックオフィス業界最大級の展示会「バックオフィスDXPO 東京」に出展
- 本展示会では、企業の従業員の健康支援を目的とした法人向けサービス「SOKUYAKUベネフィット」を紹介し、人事・総務・経営層をはじめとするバックオフィス部門への認知拡大を図った。



BS日テレ「コーポレートファイル」にジェイフロンティア代表・中村篤弘が出演

「医療を止めない。」を掲げ、SOKUYAKUが挑戦する医療DXの現在地と未来を紹介

- 2026年8月29日（土）放送の「コーポレートファイル」#194において、ジェイフロンティアが展開するオンライン医療サービス「SOKUYAKU」を中心に、開発の背景やサービスの特徴、これまでの取り組み、今後の展望等について紹介。



トピックス (5/6)

令和8年熊本地震における医療アクセス確保支援

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

トピックス (6/6)

北海道産鮭由来プロテオグリカン配合『北国の恵み』シリーズの累計販売数が500万袋を突破

お客様のひざの悩みに寄り添い続けて発売14年目で累計販売数500万袋を突破

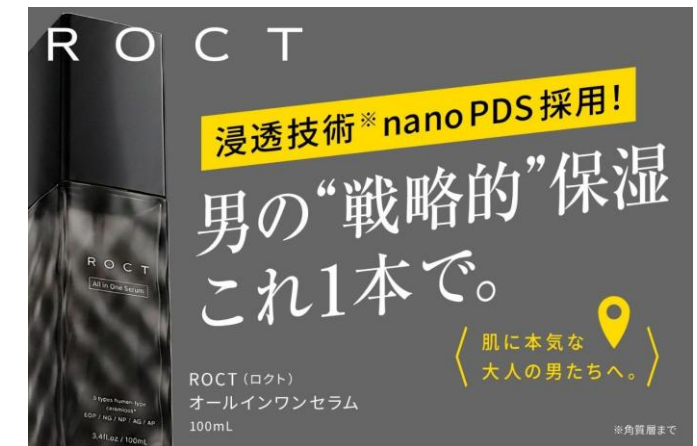
- 当社グループのウェルヴィーナス社のロングセラー商品『北国の恵み』の2026年6月末時点の累計販売数が500万袋を突破。



新メンズコスメブランド「ROCT(ロクト)」が10/7よりAmazonで一般販売開始

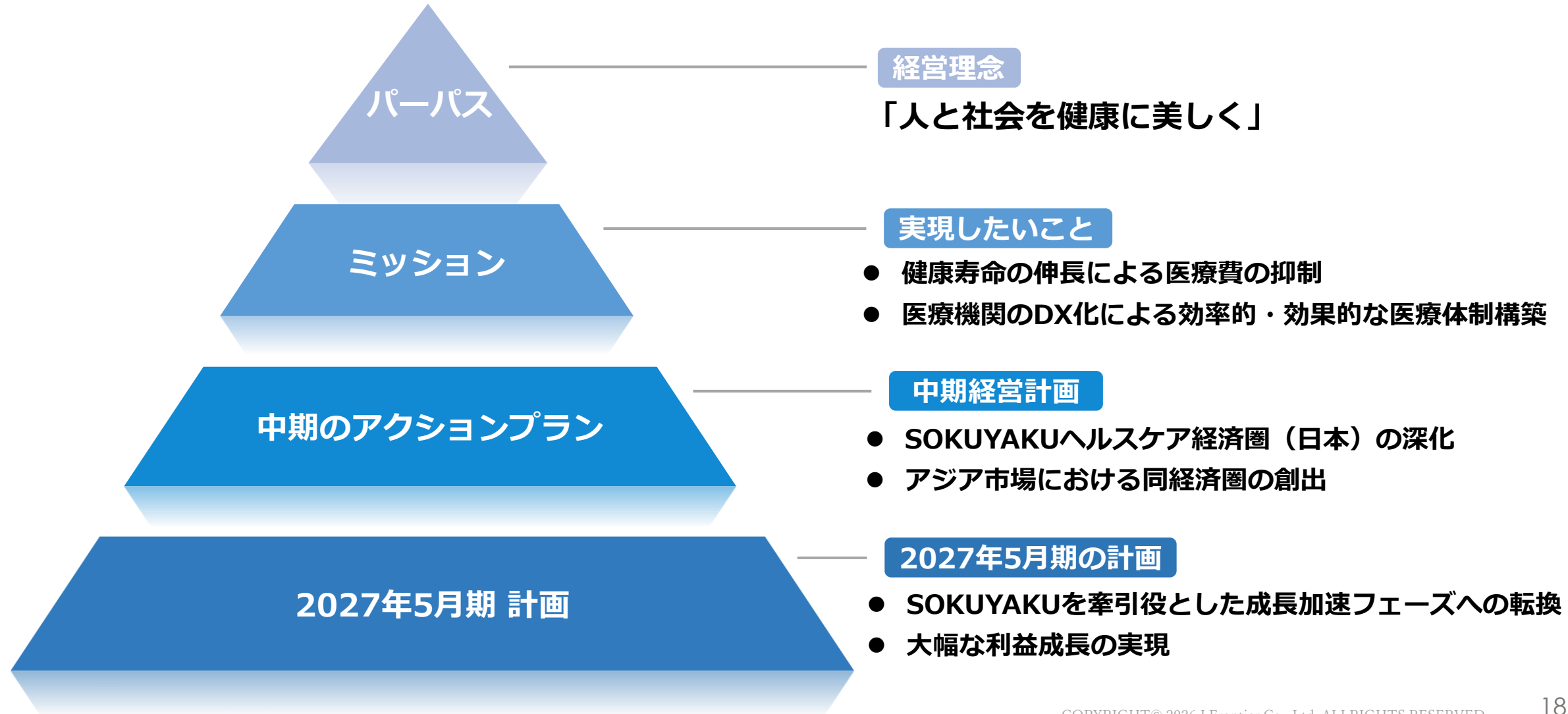
Makuakeの先行販売で開始5時間で目標金額を達成したメンズ向けオールインワンセラム

- 当社グループのECスタジオ社の新メンズコスメブランド「ROCT」より、Makuakeで先行販売した男性用オールインワン美容液「ROCT オールインワンセラム」の一般販売を、10/7（水）よりAmazonにて開始。
- 先行販売では、男性のスキンケアに対する関心の高まりを背景に、多くの支持を集め、プロジェクト開始からわずか5時間で目標金額を達成。



■ 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

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



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 ホワイピュア 加味逍遙散 防己黄耆湯 【第1類医薬品】 ミノカミンシリーズ ➢ 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 FINE BASEシリーズ 北国の恵み 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

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



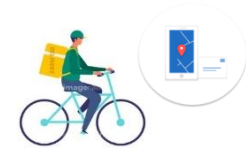
- 提携病院の医師による診察
- 診察後、薬局に処方箋を送付

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

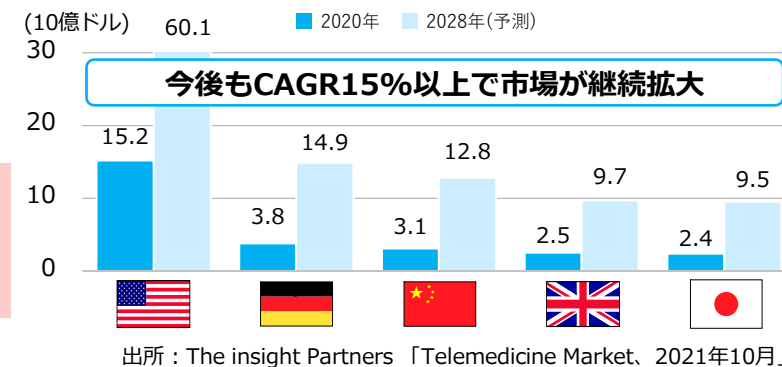
日本のオンライン診療市場は黎明期にあり、今後は更なる市場の拡大が見込まれる

医療サービスのオンライン化によるメリット (一例)



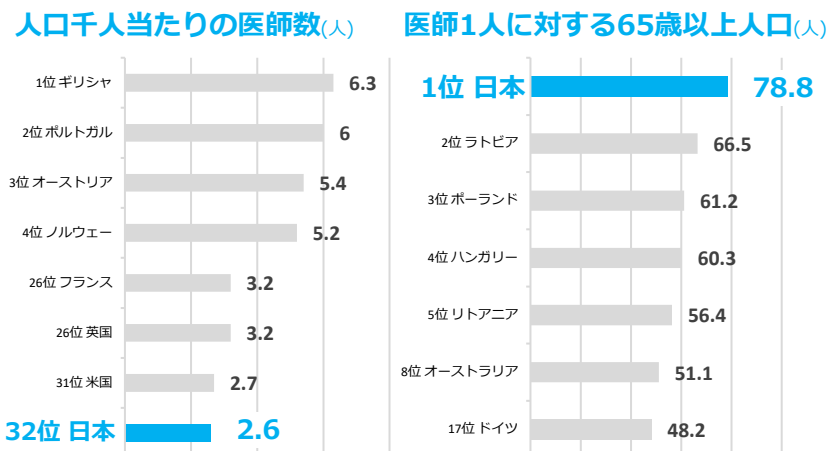
メリットは非常に大きく、
特に規制緩和が進む海外では、
市場が拡大

拡大する市場※



今後もCAGR15%以上で市場が継続拡大

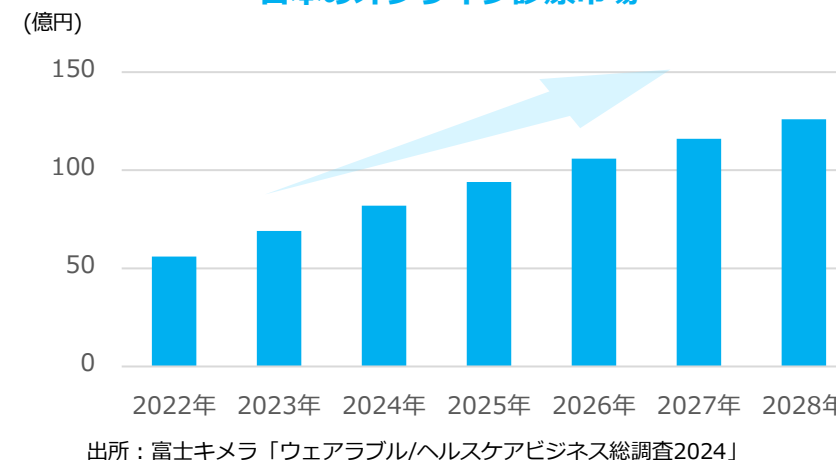
深刻な医師不足



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



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

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

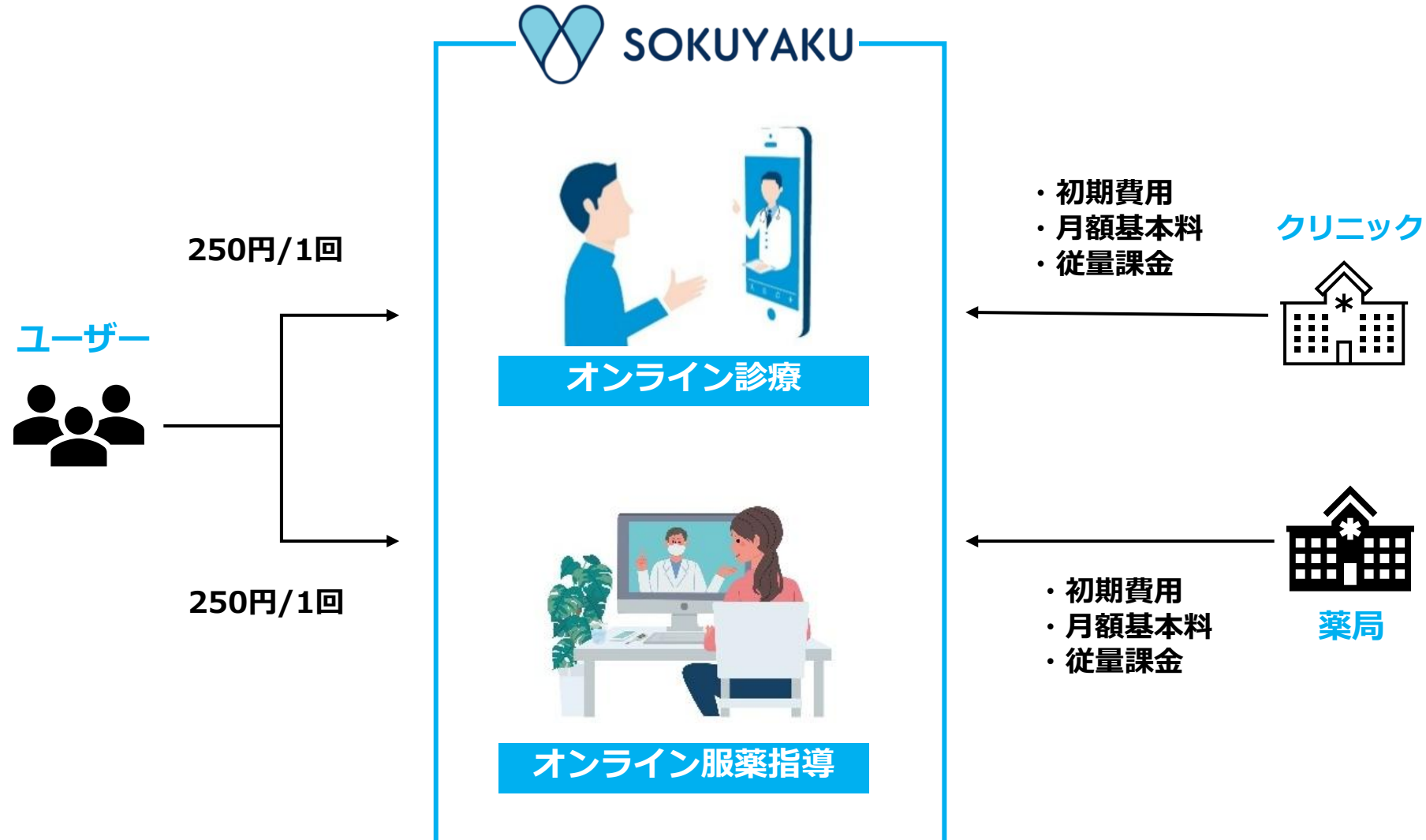
SOKUYAKUの強み

- 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

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

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



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

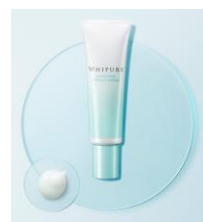
メディカルケアセールス

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 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

ヘルスケアセールス

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

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



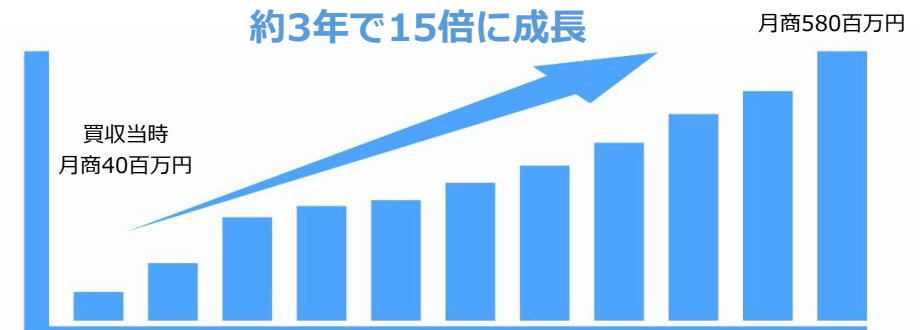
他社にはない「売る力」により

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

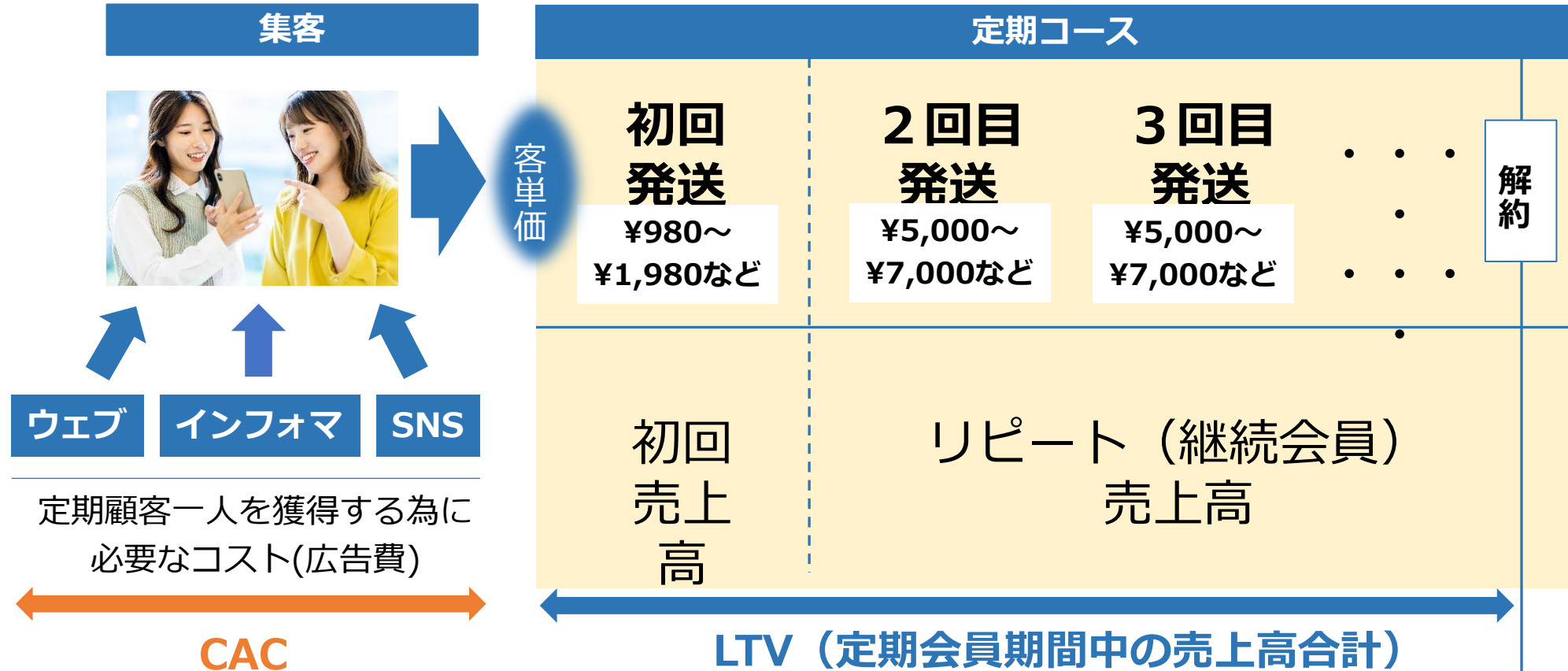
実績

- 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.

■ 04 Appendix

株主優待制度のご紹介

- 「ジェイフロンティア・プレミアム優待倶楽部」(基準日：11月末日)を2025年より導入。
- 最高利回り5.6%※¹以上。当社商品に加えて5,000種類以上の商品から選べ、さらに20,000点のふるさと納税商品も選択可能。
- 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』にも交換が可能。



最高利回り5.6%以上 JF JFRONTIER
ジェイフロンティア・プレミアム優待倶楽部

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。

※画像はイメージです。

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

※1:株主優待制度変更公表日(2025年8月25日)の直近1ヵ月の終値平均にて算出

※2:4単元(400株)未満の株主様におかれましては、株主優待の贈呈の対象外となりますので、ご注意ください。

※3: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。

