

**エクイティ・ファイナンス
補足説明資料
～ “SOKUYAKU”の成長に向けて～**

**2022年10月14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

今回のエクイティ・ファイナンスは、オンライン診療・オンライン服薬指導・医薬品の宅配プラットフォーム「SOKUYAKU」の更なる拡大を通じて、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で、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2022年7月に中期経営目標を発表しており、2025年5月までに売上高300億円を目指します
- 昨今、日本の医療業界において、高騰する社会保障費や医療人材の不足、地域の医療格差といった深刻な社会課題の是正に向けた、オンライン診療の診療報酬引き上げ等の規制緩和が進んでおります
- 上記を踏まえ、今後オンライン診療・オンライン服薬指導・医薬品の宅配はより身近なものになっていくと考えており、拡大余地の大きい有望な市場と認識しております
- オンライン化によるメリットは非常に大きく、患者側は距離的・時間的制約の解消、院内感染リスクの削減など、医療機関・薬局はエリア外からの集客による経営状況改善、人手不足の解消などが期待できます
- 以上を踏まえ、今般の資金調達により、当社のプラットフォームである「SOKUYAKU」の強固な事業基盤の確立に向けて投資を拡大し、No.1プラットフォームのポジション確立を目指します

調達の概要

本新株予約権はMSワラントとは異なり、各行使価額は基準株価よりも高く設定されており、株価が上昇した場合のみ調達が実現するスキームです

具体的な資金使途	金額 (百万円)	支出予定時期
オンライン診療・オンライン服薬指導・医薬品の宅配プラットフォーム「SOKUYAKU」の更なるユーザー獲得に向けた広告投資	2,002	2023年6月～2026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	東京都渋谷区渋谷二丁目9番9号 SANWA青山bldg.8F
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：369名 単体：62名 (2022年7月末時点)
2022年5月期 主要財務数値	売上高：118.8億円 営業利益：7.3億円

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

メディカルケア セールス 売上高構成比：42.0% (2022年5月期)	SOKUYAKU 事業 (同12.8%)	<ul style="list-style-type: none"> オンライン診療・服薬指導アプリ 医療人材紹介事業等
	ヘルスケア セールス 売上高構成比：25.6% (2022年5月期)	D2C事業 (同54.8%)
ヘルスケア マーケティング 売上高構成比：32.4% (2022年5月期)	B2B事業 (同32.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ヘルスケア関連EC通販事業者に対するマーケティング支援事業 BPOサービス等

■ 2025年5月期売上高300億円を中期計画として掲げ、SOKUYAKU事業の拡大に注力

中期計画

	2022年5月期 (実績)	2025年5月期 (中期計画)
売上高	118.8億円	300.0億円
内、SOKUYAKU事業	15.2億円	91.6億円
SOKUYAKUユーザー数	29万人	650万人
営業利益	7.3億円	25.0億円

中期計画のポイント

中長期的にCAGR30%超の
売上高成長を継続

SOKUYAKU事業が成長ドライバー

成長に向けた投資を加速させつつも、
営業利益は8%超を維持

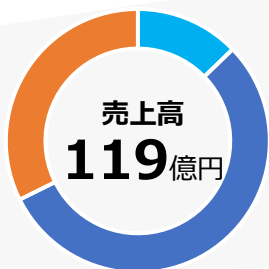
売上構成比の推移

■ SOKUYAKU ■ D2C ■ B2B

2021年5月期 (実績)



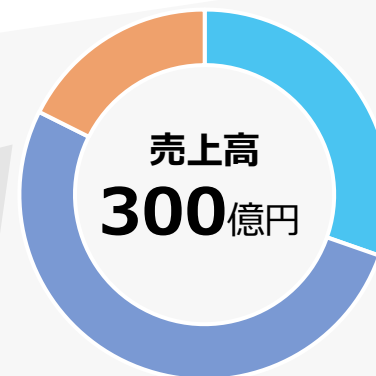
2022年5月期 (実績)



“SOKUYAKU拡大期”

- ユーザーの大幅な獲得
- 医療機関開拓の継続
- 配送網の充実

2025年5月期 (計画)



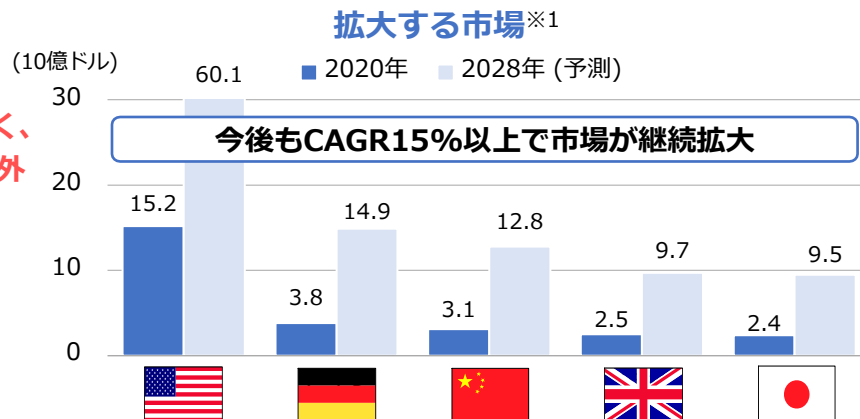
2021年2月に
SOKUYAKU
アプリをリリース

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)

患者 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 距離的・時間的制約の排除 ✓ 院内感染のリスク削減
医師・薬剤師 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
医療機関 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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

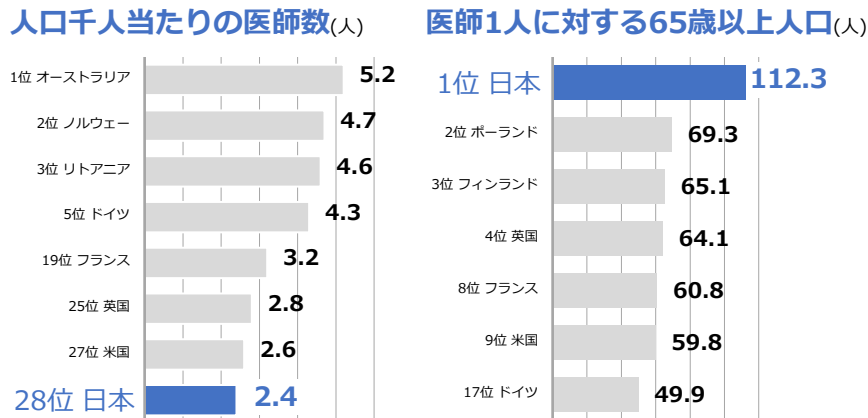
メリットは非常に大きく、特に規制緩和が進む海外では、市場が拡大



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

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

深刻な医師不足

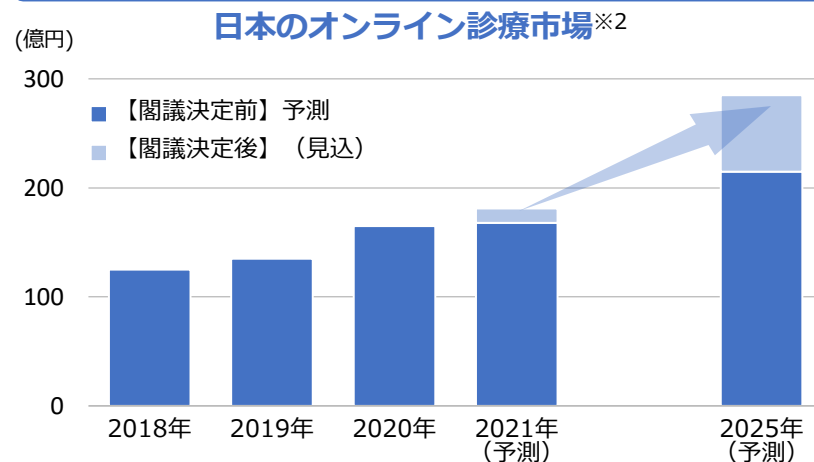


出所：OECD 2017年データ



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



出所：株式会社シーズプランニング

「2020年版オンライン診療サービスの現状と将来展望」

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

2 保険診療、自由診療、オンライン診療システム、遠隔医療相談サービス、の各市場の合計

- ユーザー目線にたったサービスで、日本医療のオンライン化を阻害する要因を解消
- その証左として、病院・薬局の提携数、ユーザー数は拡大中

オンライン化の阻害要因 (他社サービス事例)

病院・薬局側

- システムの費用負担が重い
 - × 他社サービスは病院・薬局への導入費用・月額利用料が収益源
- 患者誘導の広告が法律で禁止
 - × 赤字経営が多く、広告費の捻出困難
 - × 保険診療においては、患者誘導の広告が法律で制限

患者側

- 薬の受取までに時間と手間
 - × 他社サービスでは、診療と服薬指導のシステムが別々に存在
 - × 結果、診療から薬の受取まで3-4日かかるケースあり
- 受診料が対面診療より高い
 - × 病院・薬局の費用負担が重い
 - × 結果、各病院・薬局の判断で患者に対して手数料を上乗せ請求

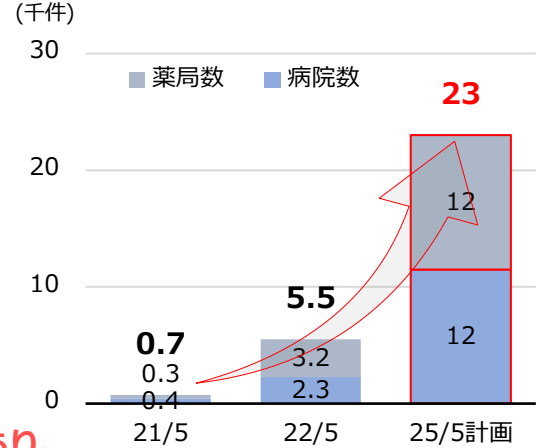
SOKUYAKUの打ち手 (他社との差別化ポイント)

- 病院・薬局の導入ハードルが低い
 - ✓ 現状、病院・薬局側の費用負担なし
 - ✓ カスタマーサクセス等のサポートが充実
- 当社が広告費を投下し、患者を集客
 - ✓ ウェブ・マスマーケティングにより、当社が集客を実施
 - ✓ アプリ機能を通じて患者を送客

- ユーザー目線にたったサービス
 - ✓ 診療から薬の受取まで1つのアプリ (特許取得済み) で完結 (最短1時間)
 - ✓ 手厚いユーザーサポート
- 明瞭な料金設定
 - ✓ 診察/服薬1回あたりの固定費用のみ (1回150円)

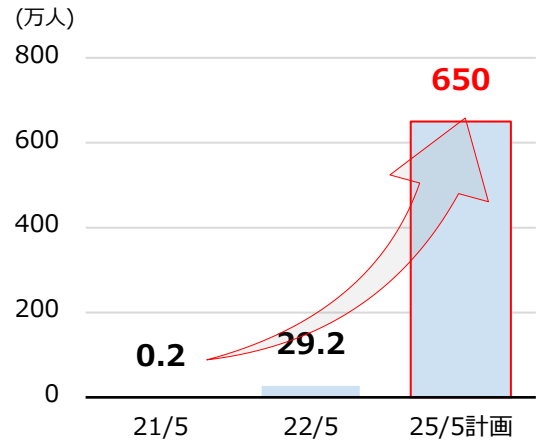
SOKUYAKU KPI推移

病院・薬局提携数見通し (累計)



KPIは拡大中であり、今後も拡大見込み

SOKUYAKUユーザー数見通し



■ 2023年5月期より戦略的な先行投資によるユーザーの拡大を目指しており、同第1四半期のユーザー獲得は順調に推移

以下を勘案し、2023年5月期から戦略的な先行投資を実行

1	日本の市場環境	規制緩和が加速するも、オンライン診療に関連する事業者で確立したプレーヤーは存在しない
2	当社の状況	オンライン診療・服薬指導・薬の宅配のインフラを全国で構築。現在は、 ユーザー数の増加が課題
3	ビジネスの特徴	プラットフォームビジネスには成長加速要因があり、先行者による「一人勝ち」が生じやすい

2023年5月期第1四半期において、
投資効果は着実に発現

主な先行投資の内容

◆ ユーザー獲得のための地上波TVCM

(現在放送エリア)

- ・東京都・神奈川県・埼玉県
- ・千葉県・群馬県・栃木県・茨城県
- ・群馬県・北海道・静岡県・愛知県
- ・広島県・福岡県



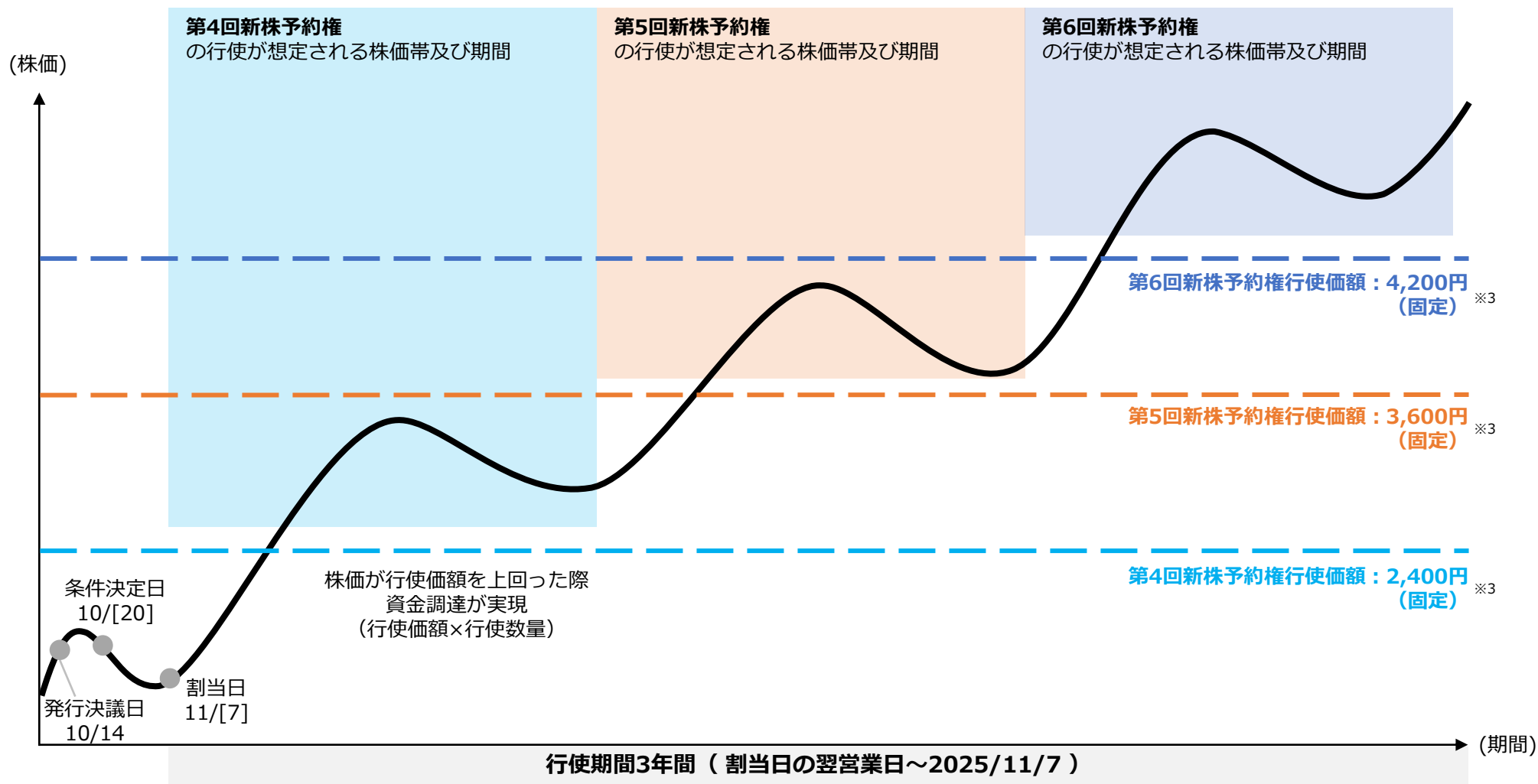
ユーザー数（会員数）



No.1オンライン診療プラットフォームのポジション確立のために
更なる拡大に向けた投資資金を調達

		第4回新株予約権	第5回新株予約権	第6回新株予約権
発行方法		UBS AG London Branchへの第三者割当		
条件決定日		2022年10月20-24日のいずれかで決定		
発行概要	行使可能期間	割当日の翌営業日～2025年11月7日		
	想定調達金額	10億円	5億円	5億円
		計20億円		
	新株予約権個数	4,167個	1,389個	1,191個
	潜在株式数	416,700株 (発行済株式総数の8.7%)	138,900株 (発行済株式総数の2.9%)	119,100株 (発行済株式総数の2.5%)
行使価額	行使価額	2,400円 (発行決議日前日終値の115%)	3,600円 (発行決議日前日終値の173%)	4,200円 (発行決議日前日終値の202%)
		但し、条件決定日直前取引日の終値（以下「条件決定基準株価」）の103%、120%、130%がそれぞれ2,400円、3,600円、4,200円を上回る場合には、行使価額はそれぞれ条件決定基準株価の103%、120%、130%に相当する金額の1円未満の端数を切り上げた金額とする		
	行使価額の修正	なし		
その他	行使指定条項	20営業日に過去1か月 or 3か月の小さい方の平均出来高の3日分を行使指定		
	行使指定停止条項	当社から新株予約権を行使できない期間を指定		
	譲渡制限	当社取締役会の承認がない限り、本株式予約権を第三者に譲渡することはできない		
資金使途		オンライン診療・オンライン服薬指導・医薬品の宅配プラットフォーム「SOKUYAKU」の更なるユーザー獲得に向けた広告投資		

■ MSワラントとは異なり、各行使価額は基準株価よりも高く設定されており、株価が上昇した場合のみ調達の実現



※

- 1 上記の株価推移のグラフはイメージであり、当社の株価推移の予想ではなく、当社株価が上記の通りに推移することを約束するものではありません
- 2 新株予約権の行使請求は、割当予定先が市場動向等を踏まえた上で行うものであり、必ずしも上記イメージ通りに行使請求が行われるものではありません
- 3 行使価額については前頁に記載の通り、条件決定日直前取引日の終値次第では上記の価額を上回る可能性があります

質問	回答
1. 新株予約権とは？	<p>新株予約権とは、発行会社に対してそれを行行使することにより、当該発行会社の株式の交付を受けることができる権利です。</p> <p>新株予約権の割当予定先であるUBS AG London Branchが当該権利を行行使することで、当社は行使価額相当の金銭の払込を受け、UBS AG London Branchに当社普通株式を交付します。これにより当社は資金調達及び資本増強を行います。</p>
2. 本スキームを選んだ理由は？	<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> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 行使価額を条件決定日の株価よりも高く設定することで、既存株主に与える株式価値の希薄化に配慮 ➢ 行使指定及び行使停止指定条項の設定を通じて、当社による資金調達タイミングのコントロールが一定程度可能 ➢ 最大希薄化を固定 ➢ 取得条項の設定を通じて、当社による資金調達が不要となった場合には追加的費用なしでキャンセル可能
3. 本スキームのデメリットは？	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 新株予約権の発行時において、資金調達額が限定的となります。 ➢ 株価が行使価額に達しない場合、行使が進まず資金調達ができない可能性又は資金調達額が当初の想定よりも減少する可能性があります。 ➢ 割当予定先が権利行使請求により取得した株式を売却した場合には、株価下落の要因となりえます。しかしながら、割当予定先は、当該売却後においても本新株予約権の行使により新たに取得する当社株式の市場での売却を円滑に行うために、当社株価の下落を回避するインセンティブを有しているものと合理的に推定されます。
4. なぜ条件決定日が発行決議日の後に設定されているのか？	<p>通常、新株予約権を第三者割当の方法により発行する場合、発行決議日に全ての条件を決定しますが、当社は、本新株予約権の発行決議日と同日である本日、2023年5月期第1四半期決算短信及び第1四半期に係る四半期報告書を公表しております。</p> <p>本決算発表に対する市場の評価は当社の株価に影響を与える可能性があり、一定の場合この影響を反映した上で本新株予約権の発行条件を決定することが、既存株主の利益への配慮といった観点からは適切であると考えます。</p> <p>そこで、発行決議日から一定期間経過した2022年10月20日から2022年10月24日までの間のいずれかの日を条件決定日として定め、当該条件決定日における本新株予約権の算定結果も考慮して、本新株予約権の最終的な発行条件の決定を行います。なお、特段の事情がない限り、2022年10月20日を条件決定日とする方針です。</p>
5. 貸株・空売り等は行われるか？	<p>本新株予約権の権利行使により取得する当社株式の数量内で行う売付け等以外の本件に関わる空売りを目的として、当社株式の借株は行わないことを、割当予定先であるUBS AG London Branchから確認しております。</p>

質問	回答
6. 希薄化の規模は？	<p>本新株予約権が全て行使された場合に交付される株式の数は合計674,700株（議決権数6,747個）であり、2022年10月14日現在の当社発行済株式総数4,771,024株（2022年5月31日現在の議決権数45,552個）を分母とする希薄化率は14.14%（議決権の総数に対する割合は14.81%）に相当します。</p>
7. 割当先としてUBS AG London Branchを選んだ理由は？	<p>当社は今回の資金調達を実施するに当たり、複数の証券会社から様々な資金調達方法について提案を受けた中で、UBS証券株式会社より提案を受けた資金調達方法が、株価に対する一時的な影響を抑制しつつ、資金需要動向に応じた資金調達を達成したいという当社のファイナンスニーズに最も合致していると判断しました。また、UBSグループは、当社のニーズを充足する本スキームの提供を含め、多様な金融商品を持ち、かつ新株予約権の買取業務において多くの実績を残していること、本新株予約権の発行後における投資家とのIRサポート業務を含めた総合的なサービスの提案があったこと等を総合的に勘案し、UBS AG London Branchを割当予定先として決定いたしました。</p>
8. 業績への影響は？	<p>今回の資金調達が2023年5月期当社グループの連結業績に与える影響は、軽微であると認識しております。なお、当社グループにおける、より強固な事業基の確立につながる有効な資金投下となることから、2024年5月期以降の業績伸長、及び中期計画の達成に寄与するものと考えております。</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”

