



2025年2月12日

各 位

会 社 名 ジェイフロンティア株式会社  
代表者名 代表取締役社長執行役員 中村 篤弘  
(コード番号：2934 東証グロース)  
問合せ先 執行役員 経営企画本部長 樋口 雄也  
(TEL. 03-6427-4662)

2025年5月期第2四半期決算説明会書き起こし記事  
及びよくある質問と回答の公表について

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。

2025年1月17日に開催しました当社「2025年5月期 第2四半期決算説明会」について、その書き起こし記事を作成いたしましたので、お知らせいたします。

また、2024年12月11日に公表した2024年5月期通期決算並びに2025年1月14日に公表した2025年5月期第1四半期決算及び第2四半期（中間）決算について、投資家の皆様よりいただいた主なご質問とその回答について、併せて公表させていただきます。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的とし、公表させていただいております。回答内容については、時点のずれによって表現が若干異なる場合がございますが、直近の回答内容を記載しております。

記

1. 2025年5月期 第2四半期決算説明会概要

- ・開 催 日：2025年1月17日（金）
- ・登 壇 者：代表取締役社長 中村 篤弘
- ・開催方法：オンライン

- ・決算説明会動画

<https://youtu.be/Y9JISbepwbg>

- ・決算説明会資料

<https://global-assets.irdirect.jp/pdf/tdnet/batch/140120250114550532.pdf>

以上



**2025年5月期第2四半期  
決算説明会 書き起こし**

**ジェイフロンティア株式会社  
【証券コード】 2934**

**2025年1月17日 16時～**

**司会：**

お時間になりましたので、これよりジェイフロンティア株式会社、2025年5月期第2四半期決算説明会を開催いたします。本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。ございます。

本説明会は、決算報告の後、質疑応答の時間を設けております。なお、時間の関係上、すべてのご質問にお答えできない場合もございます。予めご了承ください。

それではこれより、2025年5月期第2四半期決算について、代表の中村からご報告をさせていただきます。

**代表 中村：**

代表の中村でございます。

まず、2024年5月期の通期決算発表が大幅に遅れたことに連動して、2025年5月期の第1四半期決算の発表も大幅に遅れてしまい、この度、第1四半期決算と第2四半期決算を同時に発表することとなりました。

株主、投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの方々に、多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

それでは、2025年5月期第2四半期決算のご報告をさせていただきます。

**売上高** : **10,843**百万円 ( 通期計画 **21,000**百万円 進捗率 **52%** )

- ▶ 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事業  
いずれについても概ね計画通りに進捗
- ▶ 第3四半期以降も堅調に事業を推進し、通期売上計画の達成を見込む

**EBITDA<sup>※1</sup>** : **329**百万円 ( 通期計画 **500**百万円 進捗率 **66%** )

- ▶ 各種売上向上施策の奏功に加え、主として、メディカルケアセールス・ヘルスケアセールス事業において、効率的な広告投下を行ったことによりEBITDAを牽引
- ▶ 第3四半期以降も引き続きROIを重視した投資を行い、通期EBITDA計画の達成を見込む

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

2025年5月期の第2四半期は、連結売上高108億4300万円で年間計画210億円に対する進捗率は52%となっております。

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事業、いずれについても概ね計画通りに進捗しており、第3四半期以降も堅調に事業を推進し、通期売上計画の達成を見込んでおります。

EBITDAについては3億2900万円で、年間計画5億円に対する進捗率は66%と非常に順調に推移しております。

これは、各種売上向上施策の奏功に加え、主に、メディカルケアセールス・ヘルスケアセールス事業において、効率的な広告投下を行ったことが要因です。

第3四半期以降も引き続きROIを重視した投資を行い、通期EBITDA計画を達成したいと考えております。

## グループ連結業績

売上高 : 10,843 百万円 (通期計画 21,000 百万円 進捗率 52%)  
 EBITDA : 329 百万円 (通期計画 500 百万円 進捗率 66%)

## セグメント別

メディカルケア  
セールス事業

売上高 : 3,074 百万円 (通期計画 5,600 百万円 進捗率 55%)  
 EBITDA : 255 百万円 (通期計画 360 百万円 進捗率 71%)

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、SOKUYAKU ベネフィット導入企業も順調に増加
- 医薬品D2Cも第1類医薬品や防風通聖散のほか2024年3月発売の防己黄耆湯錠SX等の生漢煎®シリーズの漢方（第2類医薬品）の売上が好調に推移

ヘルスケア  
セールス事業

売上高 : 3,182 百万円 (通期計画 6,400 百万円 進捗率 50%)  
 EBITDA : 247 百万円 (通期計画 473 百万円 進捗率 52%)

健康食品・化粧品等  
D2C

- 前期までに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が順調に進捗。当期はグループシナジーの深化や既存顧客へのクロスセルの強化等を推進

ヘルスケア  
マーケティング事業

売上高 : 4,586 百万円 (通期計画 9,000 百万円 進捗率 51%)  
 EBITDA : 6 百万円 (通期計画 117 百万円 進捗率 5%)

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
- 下期に高収益案件の実施を予定しておりEBITDAに関しても概ね当初計画通り進捗<sup>1)</sup>

セグメント別の詳細はこちらの通りです。

メディカルケアセールス事業については、売上高が 30 億円 7400 百万円と通期計画 56 億円に対して 55%の進捗、EBITDA が 2 億 5500 万円と通期計画 3 億 6000 万円に対して 71%の進捗、と順調に推移しております。

SOKUYAKU において、2024 年 6 月から、ユーザー（患者）のシステム利用料の値上げに加え、「SOKUYAKU」の利用患者が多い一部の医療機関からシステム利用料を徴収する価格改訂を実施いたしました。価格改訂による顧客の離反はほとんど発生しておらず、利用件数は順調に推移するとともに、利用単価の向上により収益性の改善が進んでおります。さらに、2024 年 4 月にリリースした健康経営を推進する法人向けの福利厚生サービス「SOKUYAKU ベネフィット」の拡販による安定収益基盤の強化を進めてまいりました。

医薬品 D2C も、第 1 類医薬品や、防風通聖散のほか 2024 年 3 月発売の防己黄耆湯錠 SX 等の生漢煎®シリーズの第 2 類医薬品が好調に売れております。

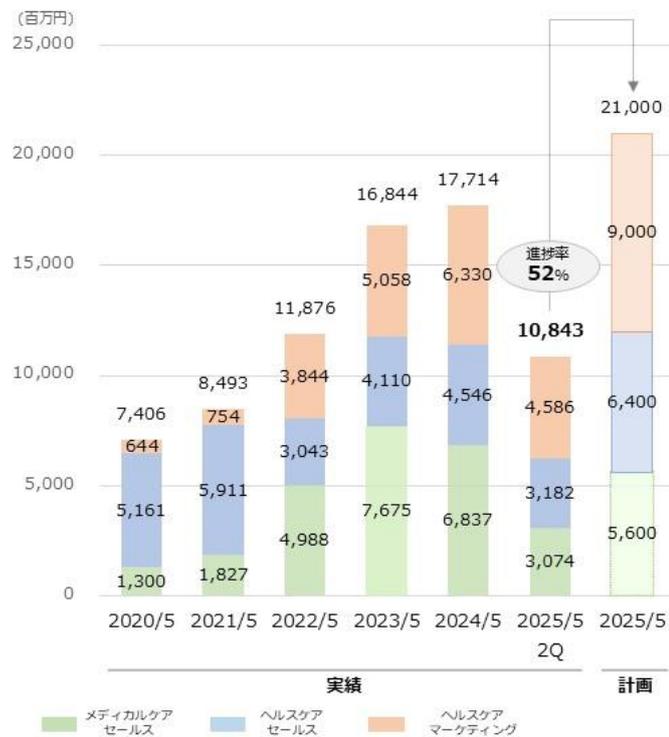
ヘルスケアセールス事業については、売上高が 31 億円 8200 百万円と通期計画 64 億円に対して 50%の進捗、EBITDA が 2 億 4700 万円と通期計画 4 億 7300 万円に対して 52%の進捗とこちらも堅調です。

前期までグループ全体で推進してきた健康食品・化粧品分野の商品ラインナップの拡充が順調に進んでおり、当期はグループシナジーの深化や既存顧客へのクロスセルの強化等を推進してまいります。

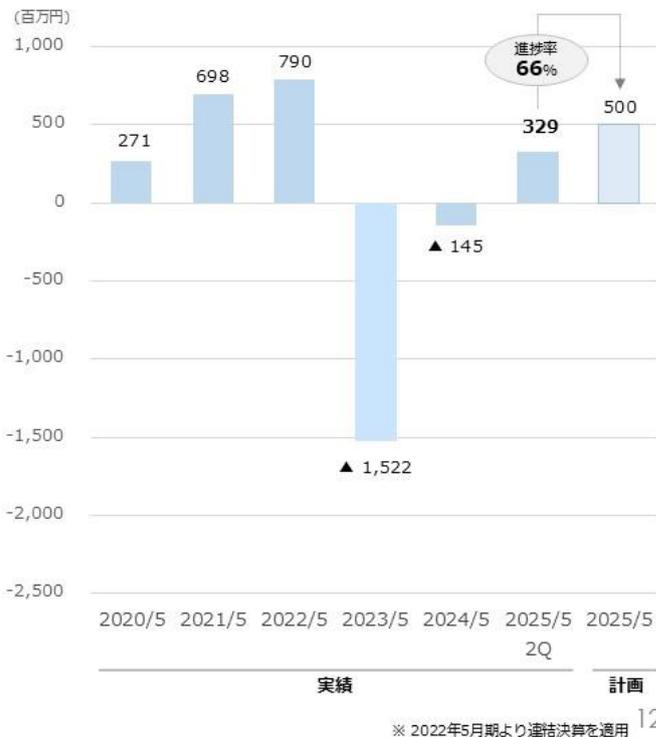
ヘルスケアマーケティング事業については、売上高が 45 億円 8600 百万円と通期計画 90 億円に対して 51%の進捗、EBITDA が 600 万円と通期計画 1 億 1700 万円に対して 5%の進捗となっています。

売上高に関しては他の事業と同じく、計画通りに進捗しています。EBITDA に関しては進捗率が低く見えていますが、当初より下期に高収益案件の実施を予定しており、通期では達成見込みです。

売上高



EBITDA



※ 2022年5月期より連結決算を適用 12

売上と EBITDA の 5 カ年推移はこちらの通りです。

売上は右肩上がりで増加予定、EBITDA については 3 期ぶりの黒字予定であり、現時点で順調に推移しております。

(百万円)	2025年5月期 計画		2025年5月期2Q 実績*	進捗率
<b>売上高</b>	<b>21,000</b>		<b>10,843</b>	<b>52%</b>
メディカルケアセールス事業	5,600		3,074	55%
ヘルスケアセールス事業	6,400		3,182	50%
ヘルスケアマーケティング事業	9,000		4,586	51%
<b>EBITDA</b>	<b>500</b>		<b>329</b>	<b>66%</b>
Magin	2.4%		3.0%	
メディカルケアセールス事業	360		255	71%
ヘルスケアセールス事業	473		247	52%
ヘルスケアマーケティング事業	117		6	5%
<b>営業利益</b>	<b>▲ 200 ~</b>	<b>0</b>	<b>131</b>	<b>—%</b>
営業利益率	-1.0%	0.0%	1.2%	
メディカルケアセールス事業	333		235	71%
ヘルスケアセールス事業	<b>▲ 160 ~</b>	40	100	—%
ヘルスケアマーケティング事業	77		<b>▲ 24</b>	—%
<b>経常利益</b>	<b>▲ 260 ~</b>	<b>▲ 60</b>	<b>111</b>	<b>—%</b>
経常利益率	-1.2%	-0.3%	1.0%	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>▲ 490 ~</b>	<b>▲ 290</b>	<b>7</b>	<b>—%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益率	-2.3%	-1.4%	0.1%	

※PPAは年度内に実施予定であり、2Q実績には未反映

14

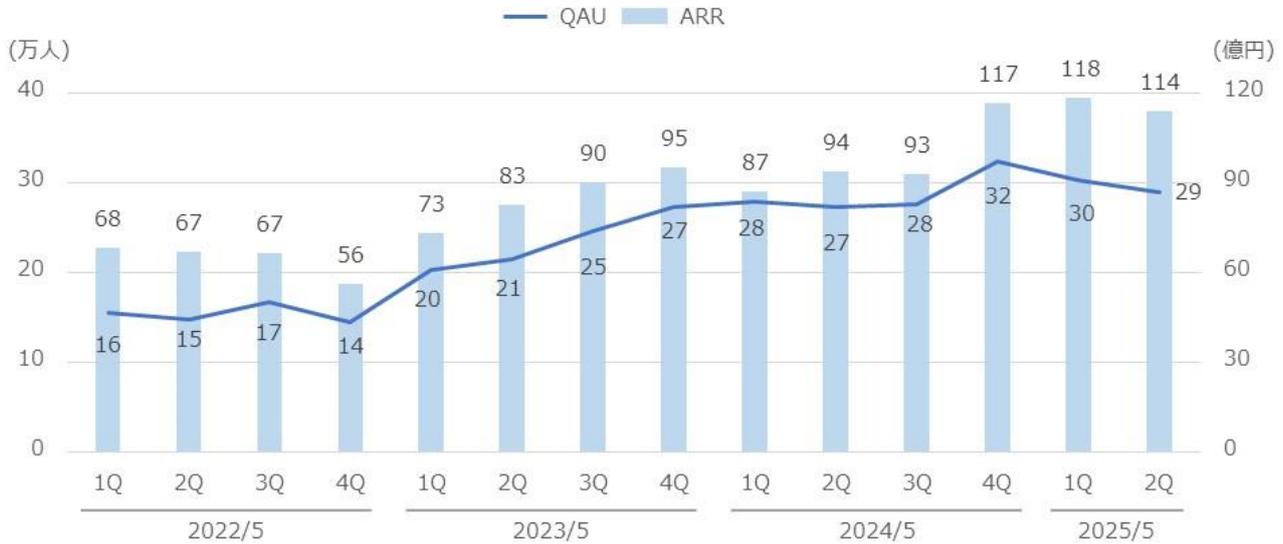
第2四半期の連結損益計算書のサマリーです。

2024年5月期にM&Aをした子会社の、PPAの影響額が未反映ではありますが、第2四半期において営業利益以下、最終利益まで黒字化しております。

なお、未了となっている子会社のPPAについては、2025年5月期の下期の完了を予定しております。

- 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※<sup>1</sup>』、および経済規模を示す『ARR※<sup>2</sup>』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）



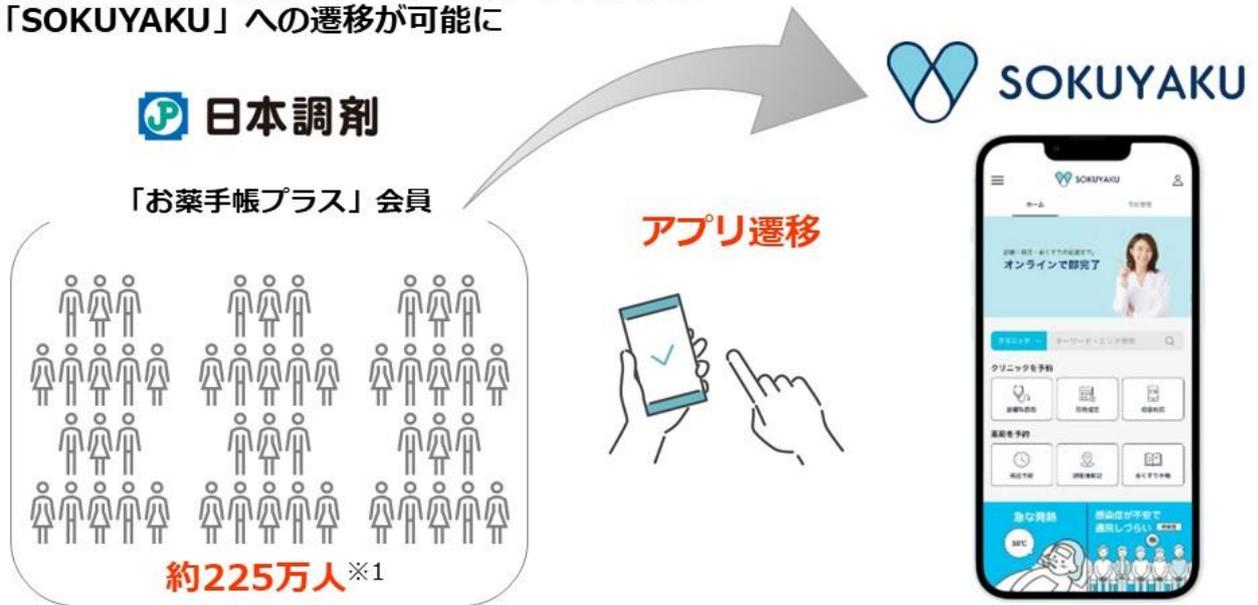
※  
 1. QAU：四半期間のアクティブユーザー数（メディカルケアセールスおよびヘルスケアセールスにおけるBtoC/BtoBtoCサービスのコンシューマーが対象）。  
 2. ARR：年間経常収益。QAUから生じた売上高の年換算額（四半期売上高×4）。

SOKUYAKUヘルスケア経済圏の成長状況はこちらです。

2024年5月期の第4四半期以降、年間経常収益は100億円超を維持しています。

2024年5月期の第4四半期と比べ、2025年5月期の第2四半期は少し減少していますが、これは各サービスの利用タイミング等による影響であり特段大きな変化を示すものではありません。こちらの指標は中長期的に伸ばすべく事業推進してまいります。

- 2024年10月、オンライン薬局サービス「NiCOMS」を全国展開する日本調剤の全調剤薬局745店舗でSOKUYAKU導入済み。患者様のさらなる利便性の向上を目指して日本調剤の電子版お薬手帳アプリ「お薬手帳プラス」とSOKUYAKUのサービス連携を開始
- 登録者225万人を抱える「お薬手帳プラス」から「SOKUYAKU」への遷移が可能に



※  
1. 2024年3月5日時点

2024年10月に、オンライン薬局サービス「NiCOMS」を全国展開する日本調剤の全調剤薬局745店舗でSOKUYAKUを導入いただきましたが、このたび、患者様のさらなる利便性の向上を目指して、日本調剤の電子版お薬手帳アプリ「お薬手帳プラス」とSOKUYAKUのサービス連携を開始することになりました。

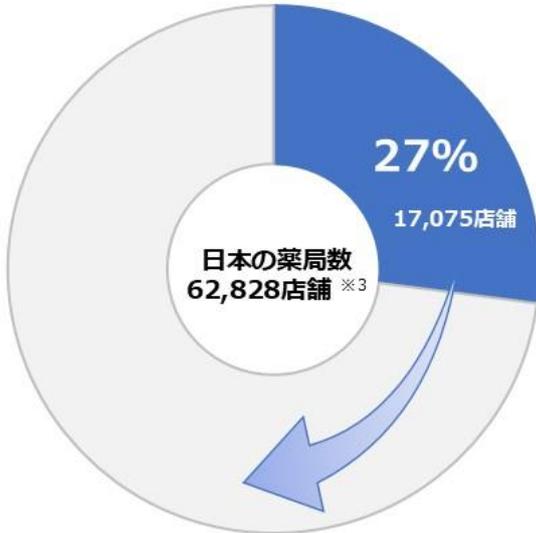
登録者225万人を抱える「お薬手帳プラス」から「SOKUYAKU」への遷移が可能になることで、患者様にとってより使いやすくなります。

- 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
- 足元での提携数は17,000店舗を超えて、人口カバー率<sup>※1</sup>も約91%を達成

薬局への導入シェア<sup>※2</sup>

～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



既存導入事例



(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)



※  
 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 2024年11月末時点のSOKUYAKU導入数 ÷ 日本の薬局数  
 3 (出所) 厚生労働省「衛生行政報告例」令和5年度 薬局数より

なお、薬局・ドラッグストアとの提携数は順調に伸長しており、先ほどの日本調剤 745 店舗やウエルシア 1,692 店舗、ファーマライズ薬局 302 店舗でも導入されたことにより、提携数は 17,000 店を超え、導入シェアは 27%となりました。2024 年 12 月末時点の当日宅配ができる地域の人口カバー率も約 91%となっております。

- 2024年5月から、宅配便ロッカー「PUDOステーション」が設置されている、東京都、神奈川県、埼玉県の一部のセブン-イレブン1,063店舗※<sup>1</sup>にて、配送料無料で好きな時間※<sup>2</sup>に処方薬の受け取りが可能に
- 2025年2月3日受付分より「年末年始除く月～土の17時まで」→「年末年始・日祝含む21時まで」オンライン服薬指導の時間を拡大することで、更なる利便性の向上を実現



※  
1. 2024年12月末時点  
2. 店舗の営業時間に準ずる

18

2024年5月から、宅配便ロッカー「PUDOステーション」が設置されている、東京都、神奈川県、埼玉県の一部のセブン-イレブン1,063店舗にて、配送料無料で、好きな時間に処方薬の受け取りが可能になりました。

もともと「PUDOステーション」受け取りを選択できる薬局に関しては、年末年始を除く、月曜～土曜の17時までしかオンライン服薬指導が受けられませんでした。2025年2月3日受付分より、年末年始・土日祝日を含む21時までオンライン服薬指導の時間が延長されます。

現在ご利用の方より、「PUDOステーション」受け取りを選択される理由として「夜の時間帯に受け取ることができるから」という声を多くいただいていることから、オンライン服薬指導の時間も夜の時間帯まで延長した方が、より多くの方にご利用いただけると思い、決定いたしました。

この度は、2025年5月期の第一四半期決算の発表が大幅に遅れてしまい、第一四半期決算と第二四半期決算を同時に発表することとなりました。株主、投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの方々に、多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

今後につきましては、決算発表に限らず、適時適切な情報開示を徹底してまいります。

なお、第16回の定時株主総会に関しましては、2025年2月26日の開催を予定しております。

今後ともご支援ご協力を賜りますよう、何卒お願い申し上げます。

46

この度は、2025年5月期の第1四半期決算の発表が大幅に遅れてしまい、第1四半期決算と第2四半期決算を同時に発表することとなりました。

株主、投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの方々に、多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

今後につきましては、決算発表に限らず、適時適切な情報開示を徹底してまいります。

なお、第16回の定時株主総会に関しましては、2025年2月26日の開催を予定しております。

今後ともご支援ご協力を賜りますよう、何卒お願い申し上げます。

以上で、当社からのご報告を終了させていただきます。

## 【質疑応答・よくある質問に対する回答】

### 質問 1 :

営業利益が第 2 四半期で黒字着地しているが、通期では赤字見込みのままなのか？

業績予想の修正の予定はないのか？

前期に連結した子会社の PPA 確定による、無形資産償却費の増加の影響を考慮して、通期の営業利益の計画値は▲2 億円～0 円のレンジで開示しております。

第 2 四半期までの進捗が順調であるため、PPA の確定による利益マイナス影響が想定よりも小さくなった場合は、結果として黒字着地の可能性もございます。現時点で PPA は未完了であり、当該影響額が確定していないため、通期業績予想の修正は予定しておりません。

なお、償却費の影響を受けない EBITDA については通期 5 億円以上を見込んでおり、現状計画通りの進捗となっております。

### 質問 2 :

特別調査や役員辞任などの業績への影響はなかったのか？

ネガティブな影響はほとんどございませんでした。

SOKUYAKU を解約された医療機関はゼロ件でした。ヘルスケアセールスやマーケティング事業部においても以前と変わらずお取引頂いております。

### 質問 3 :

上期の進捗は売上高 52%・EBITDA66%で好調に見えるが、これは上期 6 か月だけの計画と比較するとどういった評価になるのか？

概ね計画通りです。計画の公表が 12 月であり、公表時点で実績がある程度見えていたこともあり、上期については想定通りという評価です。

#### **質問 4 :**

下期の業績についてはどのようなイメージか？

売上高については概ね各四半期同程度の金額感と考えている。営業利益については、広告費の投下状況により多少の凸凹が発生する見込みですが、通期では上期実績×2 倍－PPA 影響イメージをしております。

EBITDA については、営業利益同様に広告宣伝費の投下状況により、多少の凸凹が発生する見込みですが、通期では上期実績×2 倍のイメージです。

仮に計画よりも業績が上振れた場合、来期に向けた広告宣伝などの投資をすることも想定はしていますが、ROI を見て検討していきます。

#### **質問 5 :**

SOKUYAKU ベネフィットの導入状況はどうか？

12 月の決算発表後、営業商談も増やしており、導入拡大について注力しております。

#### **質問 6 :**

第 3 四半期以降の決算スケジュールは？

例年通りの決算発表スケジュールを予定しております。第 3 四半期の決算発表は 4 月中旬、通期の決算発表は 7 月中旬を予定しております。

**質問 7 :**

SOKUYAKU の値上げの影響は？

値上げをさせていただいて、利用者数は減少することもなく、伸長しております。

年末年始にかけて、インフルエンザなどの患者数が増加したこともあり、SOKUYAKU による 1 日当たりの診察数は直近過去最高を記録しております。

また、今後リピートしていただくために、画面遷移などの UI/UX の検証を行っております。

ROI を高める施策として、各地域×診療科の SEO を強化しており、効果が出始めております。

同業のオンライン診療の事業者が撤退していることもあり、ユーザー・利用回数の増加は好調に推移しています。

なお、直近の事業トピックという観点で、D2C については、漢方の新商品投下や機能性表示食品「北国の恵み」の拡販など、新規ユーザーの拡大、LTV 向上による通期業績達成を目指していきます。

**質問 8 :**

資金調達の検討状況は？

資本増強に向けた各種施策について具体的な検討を進めております。

直近の状況につきましては、引き続き様々な選択肢を検討しているところですが、現時点で具体的に決定している事項はありません。開示すべき事項が発生した場合には、すみやかに開示いたします。

## 質問 9 :

営業利益以下がレンジでの業績予想となっているのは、子会社の PPA の影響額が未確定であることが理由とあるが、PPA の影響額はいつごろ確定するのか？

PPA の作業は進めておりますが、影響額の確定に向けた作業と監査法人との会計処理の協議にかかる時間を考慮すると、確定は 2025 年 5 月期の第 4 四半期になるものと想定しております。

**質問 10 :** 1/31 にリリースされた SOKUYAKU の新機能「ペット向けオンライン診療機能」について詳細を教えてください

獣医師不足や動物病院の混雑に加え、ペットの高齢化や飼い主様の多忙さも増している昨今、獣医療によるペットのオンライン診療のニーズが高まっています。このニーズに応えるため、2024 年 12 月 27 日に農林水産省から「愛玩動物におけるオンライン診療の適切な実施に関する指針」が公表されています。この指針において、初診におけるオンライン診療は、原則として「かかりつけ獣医師」によって行われることが推奨されていますが、一定の条件下では「かかりつけ獣医師」以外の獣医師による初診オンライン診療も可能となりました。

SOKUYAKU のペット向けオンライン診療サービスは、獣医師へのオンライン相談、セカンドオピニオンの取得、緊急時の病院案内、自宅からの診察、ペットケア全般のサポートなどの特徴があり、飼い主様とペットに安心と利便性をもたらす新機能です。

現在、多数反響をいただいております。例えば「通院の負担が大きい老犬のためにオンライン診療を利用したい」といったお声もいただいております。

足元では、オンライン診療に慣れている SOKUYAKU の既存ユーザー向けに利用促進を行う方針ですが、次のステップとしては、ペット市場のユーザーに向けて SOKUYAKU の利便性を訴求することで、SOKUYAKU のユーザー層の拡大が実現できるものと考えております。なお、足元では ROI を重視して広告投下を行っていく方針であるため、本サービスのリリースによる 2025 年 5 月期の業績に与える影響は軽微であると考えております。

## 免責事項

本資料で提供される内容の信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本資料に関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し如何なる保証も行わないものではありません。

本資料は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料は、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っています。