



2026 年 7 月 17 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 取締役執行役員 CFO 経営企画本部長  
兼 コーポレート本部長 樋口 雄也  
(TEL. 03-6427-4662)

2026 年 5 月期 通期決算説明会書き起こし記事の公表について

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。

2026 年 7 月 15 日に開催しました当社「2026 年 5 月期 通期決算説明会」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。

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. 2026 年 5 月期 通期決算説明会概要

- ・開 催 日：2026 年 7 月 15 日（水）
- ・登 壇 者：代表取締役社長執行役員 中村 篤弘
- ・開催方法：オンライン

・決算説明動画

<https://youtu.be/oqM-7Pjpl-s>

・決算説明資料

<140120260715594568.pdf>

以上



**2026 年 5 月期通期  
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**

**2026 年 7 月 15 日 16 時 30 分～**

2026年5月期 通期決算  
2027年5月期 通期計画について

**2027/5期より成長加速フェーズへ  
営業利益300%超**

2026年7月15日  
ジェイフロンティア株式会社  
【証券コード：2934】

COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

**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、2026 年 5 月期通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。

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、2026 年 5 月期通期決算について、代表の中村からご報告をさせていただきます。

**代表 中村：**

ジェイフロンティア株式会社 代表取締役の中村 篤弘です。

本日は、2026 年 5 月期 通期決算の決算状況についてご説明いたします。

よろしくお願いいたします。

➤ 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 <sup>※</sup> | 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

COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALLRIGHTS RESERVED.

2

2026年5月期は前期比で売上高、EBITDA、営業利益ともに増加し、増収増益の決算となりました。

売上高は222億円で、前期比3.4%の増加、

EBITDAは9.6億円で、前期比7.1%の増加、

営業利益は3.1億円で、前期比6.3%の増加となっております。

上期に実施した施策の効果により、下期から利益率が大幅に改善しており、第4四半期は投資回収と並行して、2027年5月期以降の成長を加速させるための事業投資を実施した結果、概ね想定どおりの着地となりました。

## 2026年5月期 通期 連結業績\_各事業詳細

|                                                                                                                                                                                  |        |           |      |           |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------|------|-----------|------------|
| グループ連結業績                                                                                                                                                                         | 売上高    | 22,235百万円 | 前期実績 | 21,504百万円 | 増減率 3.4%   |
|                                                                                                                                                                                  | EBITDA | 964百万円    | 前期実績 | 900百万円    | 増減率 7.1%   |
| 【セグメント別】                                                                                                                                                                         |        |           |      |           |            |
| メディカルケア<br>セールス事業                                                                                                                                                                | 売上高    | 5,283百万円  | 前期実績 | 5,735百万円  | 増減率 ▲7.9%  |
|                                                                                                                                                                                  | EBITDA | 528百万円    | 前期実績 | 550百万円    | 増減率 ▲4.0%  |
| メディカルケアセールス事業が最も EBITDAを創出<br>> 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。<br>> 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。 |        |           |      |           |            |
| SOKUYAKU・<br>医薬品 D2C                                                                                                                                                             | 売上高    | 5,383百万円  | 前期実績 | 6,082百万円  | 増減率 ▲11.5% |
|                                                                                                                                                                                  | EBITDA | 397百万円    | 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<br>セールス事業                                                                                                                                                                  | 売上高    | 11,568百万円 | 前期実績 | 9,686百万円  | 増減率 19.4%  |
|                                                                                                                                                                                  | EBITDA | 400百万円    | 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                                                                                                                    |        |           |      |           |            |
| ヘルスケア<br>マーケティング事業                                                                                                                                                               | 売上高    |           |      |           |            |
|                                                                                                                                                                                  | EBITDA |           |      |           |            |
| > 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                                                                                                                    |        |           |      |           |            |

COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

4

続きまして、セグメント別にご説明をいたします。

メディカルケアセールス事業においては、

売上高が 52 億 8,300 万円、EBITDA は 5 億 2,800 万円となりました。

SOKUYAKU 事業においては、花粉症などの症状における SOKUYAKU の利用件数の増加や、近畿日本ツーリストの修学旅行プランに組み込まれるなど、SOKUYAKU ベネフィットの契約者数の増加により、売上高は前期比で増加しております。

医薬品 D2C 事業においては、引き続き ROI を重視した広告戦略を継続しております。また、第 4 四半期においては、売上高・EBITDA は伸長したものの、投資回収と並行して 27 年 5 月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しております。

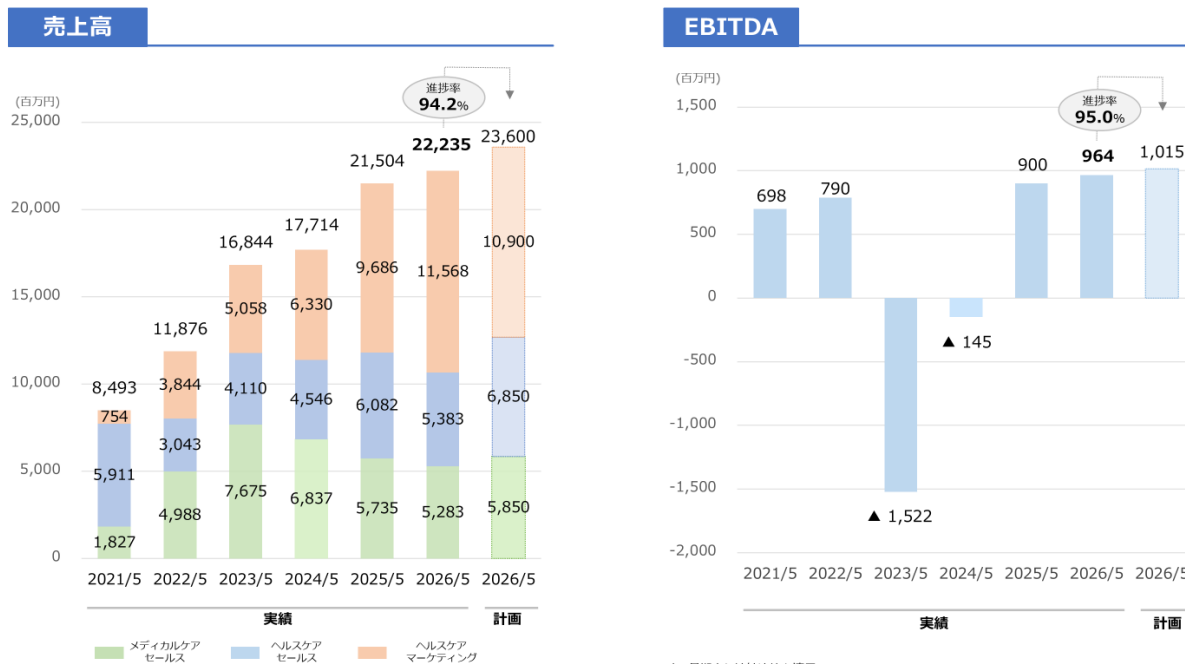
ヘルスケアセールス事業においては、売上高が 53 億 8,300 万円、EBITDA は 3 億 9,700 万円となりました。

メディカルケアセールス事業の医薬品 D2C と同様に、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しております。

ヘルスケアマーケティング事業においては、売上高が 115 億 6,800 万円、EBITDA は 4 億円となりました。

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、前期比増収増益で着地しております。

## 2026年5月期 通期 連結業績※



※ 2022年5月期より連結決算を適用

COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALLRIGHTS RESERVED.

5

売上高と EBITDA の推移はこちらの通りです。

## 連結損益計算書サマリー

| (百万円)                  | 2025年5月期<br>実績 | 2026年5月期<br>実績 | 増減率        |
|------------------------|----------------|----------------|------------|
| <b>売上高</b>             | <b>21,504</b>  | <b>22,235</b>  | <b>3%</b>  |
| 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%        |
| <b>EBITDA</b>          | <b>900</b>     | <b>964</b>     | <b>7%</b>  |
| 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%       |
| <b>営業利益</b>            | <b>293</b>     | <b>312</b>     | <b>6%</b>  |
| 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%        |
| <b>経常利益</b>            | <b>231</b>     | <b>415</b>     | <b>79%</b> |
| 経常利益率                  | 1.1%           | 1.9%           |            |
| <b>親会社株主に帰属する当期純利益</b> | <b>87</b>      | <b>▲321</b>    | <b>-</b>   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率       | 0.4%           | -1.4%          |            |

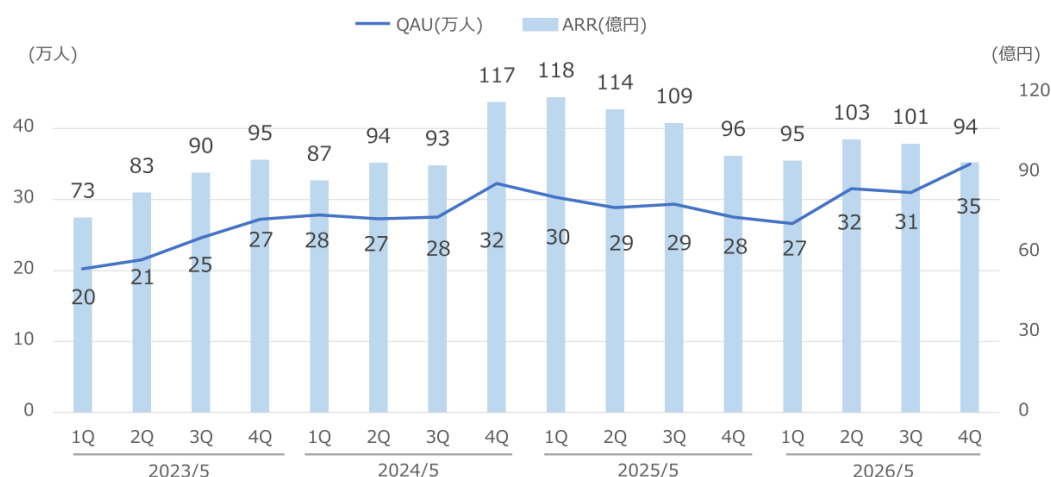
メディカルケアセールス全体では減収だが、主力のSOKUYAKU事業は増収。また、利益率の高いSOKUYAKU事業の貢献により微減益に留まる

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

こちらが、連結損益計算書のサマリーです。前期比較で、メディカルケアセールス事業のセグメントの売上高・営業利益が減少しておりますが、主力事業の SOKUYAKU 事業は順調に成長をしております。こちらについては後ほど詳細を説明いたします。また、連結子会社に係るのれん償却額 4 億 3,500 万円を特別損失に計上した影響により、当期純利益はマイナス着地となりました。

- 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<sup>※1</sup>（四半期間のアクティブユーザー）・ARR<sup>※2</sup>（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）。

COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALLRIGHTS RESERVED.

8

SOKUYAKUヘルスケア経済圏の成長状況はこちらです。

修学旅行プランで SOKUYAKU ベネフィットが採用されるなどの影響で、第 4 四半期の 3 か月間のアクティブユーザー数は増加しております。

ユーザー数の積み上げが翌期以降の収益基盤の安定化に寄与するものと考えております。

## トピックス (1/4)

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。



COPYRIGHT © 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

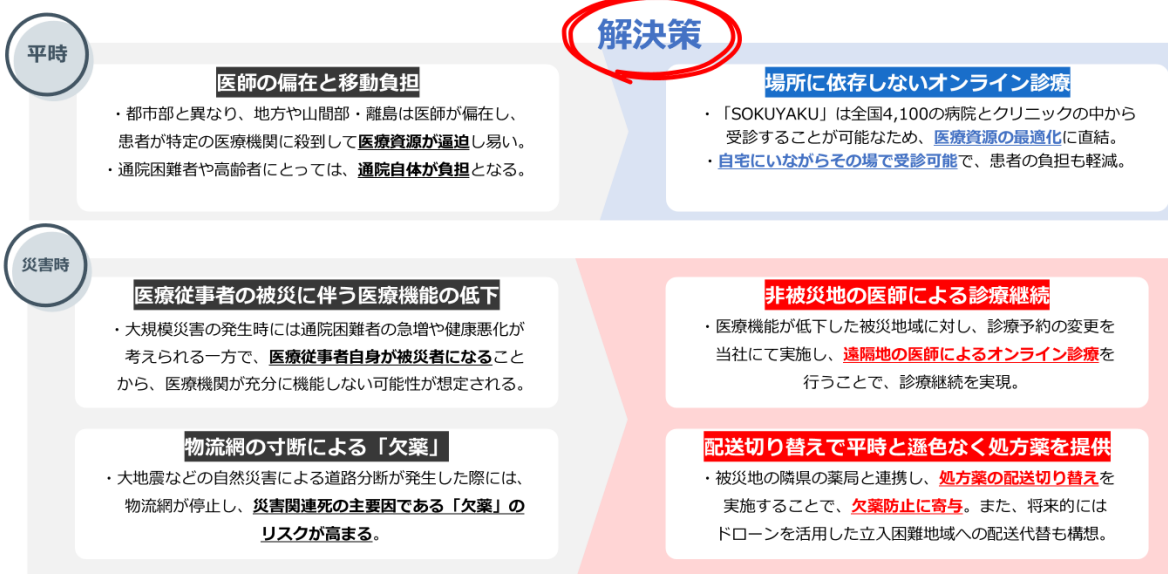
9

ここからは直近のトピックスをご説明いたします。

2026年4月、内閣官房が推進する国土強靱化基本計画において、SOKUYAKUが「ジャパン・レジリエンス・アワード2026」の最優秀賞を受賞いたしました。

今回の受賞は、災害時においても途切れない医療アクセスの提供、全国規模で構築した医療ネットワーク、自治体と連携した防災訓練などの取り組み実績に加え、オンライン診療から医薬品配送までを一体的に提供する特許を有していることなどが高く評価されたものです。

## 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」～



COPYRIGHT© 2020 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

10

わが国では、高齢化の進展や、地方や山間部・離島における医師不足に加えて、近年、頻発する大規模自然災害への対応が重要な社会課題となっています。

災害発生時には、医療機関や医療従事者自身も被災し、交通網や物流網が寸断されることにより、必要な診療や投薬を継続できなくなるリスクが指摘されています。

特に、慢性疾患を持つ患者にとって、服薬中断は災害関連死の要因の一つとして社会的な課題となっています。当社が展開するSOKUYAKUは、全国4,100院を超える医療機関ネットワークを基盤とし、オンライン診療から服薬指導、医薬品配送までを一気通貫で提供できるプラットフォームを構築しています。

平時においては、地域間の医療資源の偏りの解消や通院負担の軽減に貢献するとともに、災害発生時には被災地域外の医師による遠隔診療や配送体制の切り替えにより、診療と投薬を継続できる体制の構築を進めています。

当社はSOKUYAKUを、単なるオンライン診療サービスではなく、「医療アクセスが途絶えた際の代替医療手段」と位置付けています。今後も自治体や医療機関との連携を強化し、平時から有事まで切れ目なく医療を提供できる社会インフラの実現を目指してまいります。

こうした取り組みは、社会的価値の創出に加え、防災分野における自治体の需要拡大を背景とした、新たな事業機会を生み出すことにもつながるものと考えております。

SOKUYAKUが有する全国規模の医療機関ネットワークとオンライン診療・配送基盤は、平時の医療DXに加え、地震、台風、感染症、サイバー攻撃などの緊急事態が起きても、医療を止めない独自の競争優位性を有しております。

当社は、医療レジリエンス領域を中長期的な成長市場と位置付け、自治体向けの防災医療ソリューションの展開を通じて、持続的な事業拡大と企業価値向上を目指してまいります。

## トピックス (3/4)

## 希望時間からクリニックを探して予約できる新機能を提供開始

## オンライン診療の予約導線を効率化し、患者の利便性向上と医療機関の予約機会創出を支援

- 患者さまが希望する日時・時間帯を指定することで、その条件に合ったクリニックを探し、予約へ進むことが可能に。
- 診療科目やエリアに加え、自分の都合に合った時間を起点に医療機関を検索・予約できるようになります。これにより、仕事や家事、育児などで日中の予定調整が難しい方でも、自身のスケジュールに合わせて受診先を選びやすくなり、よりスムーズな受診体験を実現します。



## 調剤報酬改定を受け対面服薬指導機能をリリース

## 処方箋受付の集中緩和を支援し、患者・薬局双方にとって、より柔軟な医療体験を提供

- SOKUYAKUオンライン診療を通じて診療を受けた患者さまに対し、薬局での対面服薬指導を実施できる運用に対応。
- 本機能により、患者さまにとってより柔軟な服薬指導の選択肢が広がるほか、薬局にとっては受付や対応の集中を緩和しやすくなります。



COPYRIGHT © 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

11

続いて、SOKUYAKUの新機能についてご紹介します。

希望時間からクリニックを探して予約できる新機能を提供開始しました。

診療科目やエリアだけでなく、自身の希望する日時を起点として医療機関を検索できるようになりました。

これにより、仕事や育児などで時間的制約のある方々の利便性向上を図るとともに、医療機関にとっても新たな予約機会の創出につながっています。

また、調剤報酬改定への対応となる対面服薬指導機能の提供を開始しました。

SOKUYAKU オンライン診療を通じて診療を受けた患者さまに対し、薬局での対面服薬指導を実施できるようになりました。本機能により、患者さまにとってより柔軟な服薬指導の選択肢が広がるほか、薬局にとっては受付や対応の集中を緩和しやすくなります。

## トピックス (4/4)

## 東京都「こどもスマイルムーブメント」に参画

## SOKUYAKUを活用した子育て支援を強化

- 「こどもスマイルムーブメント」とは、幅広い主体の連携により、「チルドレンファースト」の社会を創出する東京都の取組み。
- 近年社会問題となっている共働き世帯の増加や医療機関不足、夜間・休日の受診負担などによる、子どもの急な発熱や体調不良時の受診課題の解決に向け、SOKUYAKUを通じて、子育て世帯がより安心して医療へアクセスできる環境整備を推進。



## SOKUYAKUの利用者が前年同期比250%に拡大

## 季節的な要因による体調不良時のオンライン診療の利用者数が増加傾向

- 風邪やインフルエンザ、花粉症等の症状だけでなく、気圧や湿度変化による体調不良の場面でも、外出せずに診察・服薬指導・薬の受け取りまで完結できるオンライン医療サービスの予約数が増加傾向。



COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

12

東京都が推進する「こどもスマイルムーブメント」に参画し、子育て世帯が安心して医療へアクセスできる環境づくりを支援しております。

近年、共働き世帯の増加や医療機関の不足により、夜間や休日に病院へ行くことが難しいという社会課題が生じています。当社は、SOKUYAKU を通じて医療へのアクセスを改善することで、子育て世帯の支援にも貢献してまいりました。

こうした社会課題の解決を通じて、オンライン医療が使われる場面を広げ、利用者のさらなる拡大を目指してまいります。

今後も、医療 DX の進展や、多様化するライフスタイルを追い風として、SOKUYAKU の認知度向上と利用促進に取り組み、中長期的な企業価値の向上につなげてまいります。

SOKUYAKU は、風邪やインフルエンザ、花粉症といった季節性の疾患に加えて、日々のちょっとした体調不良の際にも、気軽に受診いただける手段として利用が広がっております。

その結果、利用者数は前年同期比で 250%と、大きく成長いたしました。ご評価いただいているのは、診察から服薬指導、薬の受け取りまで、すべてオンラインで完結できるという利便性です。

オンライン医療へのニーズの高まりを、着実に取り込むことができいております。

➤ 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      | <b><u>1,050</u></b> | <b><u>+236.2%</u></b> |
| 経常利益                | 415      | 1,000               | +140.9%               |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | -321     | 550                 | -                     |

COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

14

続いて、2027年5月期通期の計画値についてご説明します。

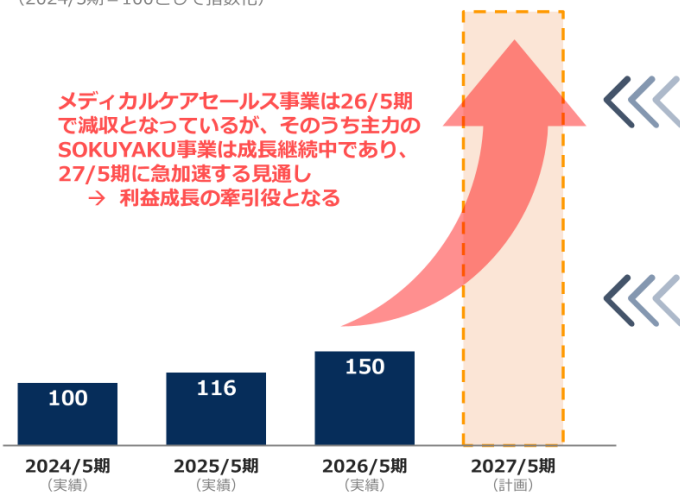
27年5月期は、売上高265億円、営業利益10億5,000万円を計画しております。特に営業利益については、前期の3.1億円から10億円超へと大幅な成長を見込んでおり、利益成長が加速するフェーズに入ります。

これまで当社は事業基盤の強化や将来成長に向けた先行投資を進めてまいりましたが、今期はそれらの成果が業績として表れてくる見通しです。中でもSOKUYAKU事業が収益拡大を牽引し、売上高の成長を上回る利益成長を実現していきたいと考えております。

- 国策「ジャパン・レジリエンス・アワード2026」最優秀賞受賞、および2026年施行の法改正が追い風となり、SOKUYAKU事業の売上が急伸 → 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）



### SOKUYAKUの成長を後押しする事業環境

#### ① 国策「防災・国土強靱化」との高い親和性

- ・ 高市政権が掲げる17の戦略分野の一つ「防災・国土強靱化」に強く関連し、自治体向け防災医療ソリューションを展開
- ・ 災害時にも途切れない医療アクセス（オンライン診療×医薬品配送）が評価され、『ジャパン・レジリエンス・アワード2026』最優秀賞を受賞
- ・ 国土強靱化関連の政府予算を背景に、自治体・医療機関への導入拡大余地

#### ② 法改正によるオンライン診療/服薬指導への構造転換

- ・ 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
    - 「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
  - ✓ 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
    - 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
  - ✓ 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
    - 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
  - ✓ 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

※ 法令・改正の内容は2026年7月時点の公表情報に基づく

COPYRIGHT © 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

15

今回の利益成長を支える最大のドライバーはSOKUYAKU事業です。

SOKUYAKUは一貫して成長を続けており、今期はさらに成長が加速すると見込んでいます。

その背景の一つが、国が推進する防災・国土強靱化政策です。

SOKUYAKU事業で新たに開始した自治体向け防災医療ソリューションは、高市政権が掲げる17の戦略分野の一つ「防災・国土強靱化」に強く関連しています。

SOKUYAKUは災害時でも診療や服薬を継続できる医療インフラとして評価され、『ジャパン・レジリエンス・アワード2026』で最優秀賞を受賞しました。

当社が強調したいのは、この受賞そのものではなく、その先にある事業機会です。

現在、国土強靱化関連の政府予算を背景に、全国の自治体では防災対策の高度化や地域医療体制の強化が求められています。

特に高齢化が進む地域や過疎地域では、平時から医療資源の不足が課題となっており、有事の際にはその課題がさらに顕在化します。

そうした状況において、SOKUYAKUは平時の医療DXと災害時の医療継続の両方を実現できるソリューションです。

もう一つの大きな追い風が法改正です。

2026年には医療法や薬機法の改正、診療報酬改定、個人情報保護法の改正が相次ぎ、オンライン診療やオンライン服薬指導の活用、診療データの利活用を後押しする環境が整いました。

市場全体が普及期から本格活用期へ移行する中で、診療から服薬指導、薬の受け取りまでを一気通貫で提供できる SOKUYAKU の強みが、より発揮され则认为しています。

私たちは、SOKUYAKU を単なるオンライン診療サービスではなく、『医療レジリエンスを支える社会インフラ』として位置付けています。医療アクセスの確保という社会課題への対応は、いまや国の政策としても強く後押しされております。この流れを追い風に、自治体や医療機関への導入を拡大しながら、SOKUYAKU を中長期的な成長ドライバーへと育ててまいります。

## 2027年5月期 計画値（3/3） 詳細



| (百万円)                  | 2026年5月期<br>実績 | 2027年5月期<br>計画 | 増減率         |
|------------------------|----------------|----------------|-------------|
| <b>売上高</b>             | <b>22,235</b>  | <b>26,500</b>  | <b>19%</b>  |
| 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%         |
| <b>EBITDA</b>          | <b>964</b>     | <b>1,700</b>   | <b>76%</b>  |
| 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%         |
| <b>営業利益</b>            | <b>312</b>     | <b>1,050</b>   | <b>236%</b> |
| 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%        |
| <b>経常利益</b>            | <b>415</b>     | <b>1,000</b>   | <b>141%</b> |
| 経常利益率                  | 1.9%           | 3.8%           |             |
| <b>親会社株主に帰属する当期純利益</b> | <b>▲ 321</b>   | <b>550</b>     | <b>-</b>    |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率       | -1.4%          | 2.1%           |             |

COPYRIGHT © 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

16

こちらが 27 年 5 月期のセグメント別の計画です。

2027 年 5 月期の連結売上高 265 億円、EBITDA 17 億円、営業利益 10 億 5,000 万円、経常利益 10 億円、当期純利益 5 億 5,000 万円を計画しており、各事業セグメント単位においても売上高、営業利益ともに成長を見込んでおります。

単一事業に依存するのではなく、それぞれの事業領域において成長機会を捉えながら、全社的な収益拡大を図っていく計画です。

特に利益面につきましては、これまで取り組んできた事業基盤の強化や収益性改善施策の効果が顕在化し始めるフェーズに入ると考えております。売上成長に加えて、事業運営の効率化や高付加価値サービスの拡大を進めることで、売上高 265 億円、営業利益 10 億 5,000 万円超の達成を目指してまいります。

以上をもちまして、26 年 5 月期通期決算、27 年 5 月期の計画、および直近のトピックスの説明を終了させていただきます。

引き続き、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のご期待に沿えるよう、事業運営に邁進してまいります。今後ともご支援ご協力を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

## 【質疑応答】

### 質問 1：

KPI でアクティブユーザーが大きく増えた要因は？

アクティブユーザーが増加したのは、旅行会社の修学旅行プランへの導入を始めとして、SOKUYAKU ベネフィットが順調に伸びていることによるものです。

### 質問 2：

2027 年 5 月期の営業利益が大幅増加の計画だが、確度はどの程度か？

まず、SOKUYAKU については、動画の中でもご説明の通り、防災・国土強靱化と SOKUYAKU の高い親和性、オンライン診療・服薬指導を後押しする法規制の緩和を受けて、今後急速に成長していくことを予定しています。

その上で、今回の計画は、SOKUYAKU 事業だけでなく、全事業において内部環境・外部環境を精査のうえ、足元から具体的に数値を積上げて策定したものとっておりますので、確度は高いと考えております。

### 質問 3：

「ジャパン・レジリエンス・アワード 2026」最優秀賞の受賞というのは、どの程度の価値があるものか？

ジャパン・レジリエンス・アワードは、高市政権の 17 の戦略分野の 1 つである「防災・国土強靱化」に関して内閣官房が推進する取り組みの一環であり、本受賞により、SOKUYAKU という医療インフラが国に認められたものと理解しています。

これにより、医療機関やユーザーの皆様にとっても、自治体にとっても、信頼感と安心感を持ってご利用いただけるサービスに進化できたと考えており、今後の SOKUYAKU の事業成長を支える強固な土台になったと捉えています。

### 質問 4：

診療や服薬指導のオンライン化を後押しする法改正が進んでいるようですが、これらの法改正の影響をもう少し詳しく教えてほしい。

まず、医療法の改正によって、郵便局や公民館などでもオンライン診療が受けられるようになります。特に地方において、近くにクリニックがない場合など、この改正によってご自宅のそばの郵便局や公民館でオンライン診療を受ける、という方法が一気に浸透していくと考えています。すでに郵便局や自治体とも協議・検討を進めており、当社はこの規制緩和の先頭を走っています。

また、薬機法の改正によって、従来は薬剤師がいなければ買えなかった一般用医薬品について、オンライン服薬指導を受けた上で、コンビニなどで薬を受け取れるようにもなります。

SOKUYAKU はこれまで医師の診療と薬剤師の服薬指導が必要な処方薬をメインに対応していましたが、この改正を受けて、SOKUYAKU のオンライン服薬指導のみを受けて近所のコンビニで薬を受け取る、そんな新たな用途も生まれることになり、当社としてのビジネスチャンスは大きく広がっています。

#### **質問 5 :**

株主優待を変更したことについて、会社としてはどのように評価しているか？

おかげ様で数多くの新たな株主様に当社株を購入いただきまして、ご満足いただけているのではないかと考えております。

今後も引き続き機関投資家の皆様だけでなく、個人投資家の方にも評価いただきながら、出来高と株価を上げてまいりたいと思います。

## 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つ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。