

# 2026年5月期 第3四半期 決算説明資料

**四半期売上高・営業利益 過去最高を更新**

2026年4月14日  
ジェイフロンティア株式会社  
【証券コード：2934】

Contents  
目次

- 01      **2026年5月期 第3四半期 連結決算**
- 02      **会社概要・事業概要**
- 03      **Appendix**

- 四半期ベースの売上高、EBITDA、営業利益、経常利益が過去最高を更新
- 計画通り、利益率が大幅に改善
- 今後の状況を注視しつつ、必要に応じて通期業績予想を修正予定

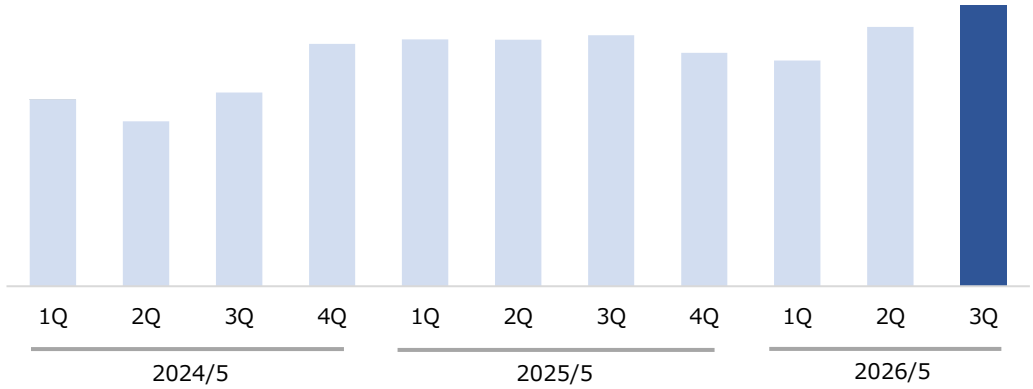
(単位：百万円)	2026年5月期	2025年5月期		2026年5月期		2026年5月期
	3Q (単)	3Q (単)	増減率	2Q (単)	増減率	通期業績予想
売上高	5,706	5,506	+3.6%	5,674	+0.6%	23,600
EBITDA <sup>※</sup>	613	326	+88.1%	39	+1448.9%	1,015
営業利益	447	174	+155.9%	-125	-	327
経常利益	483	168	+186.5%	-126	-	240
親会社株主に帰属する 当期純利益	275	142	+93.4%	-155	-	100

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

➤ 直近3か年で、利益面を中心に急速な改善が進展

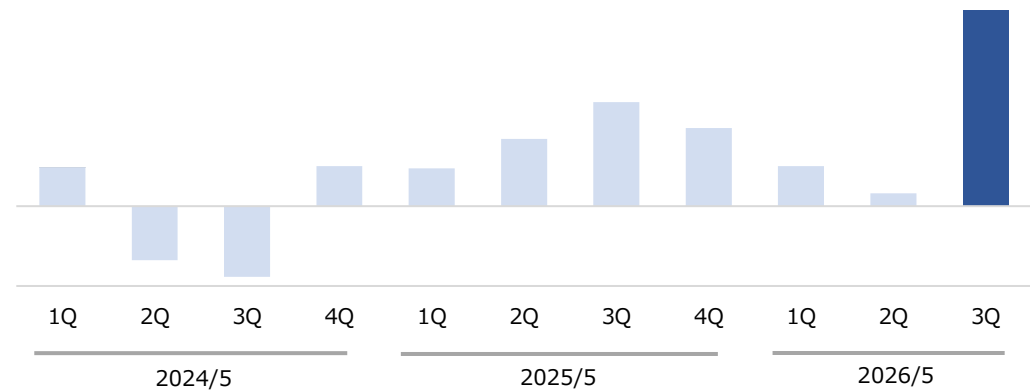
売上高

過去最高更新  
5,706 百万円



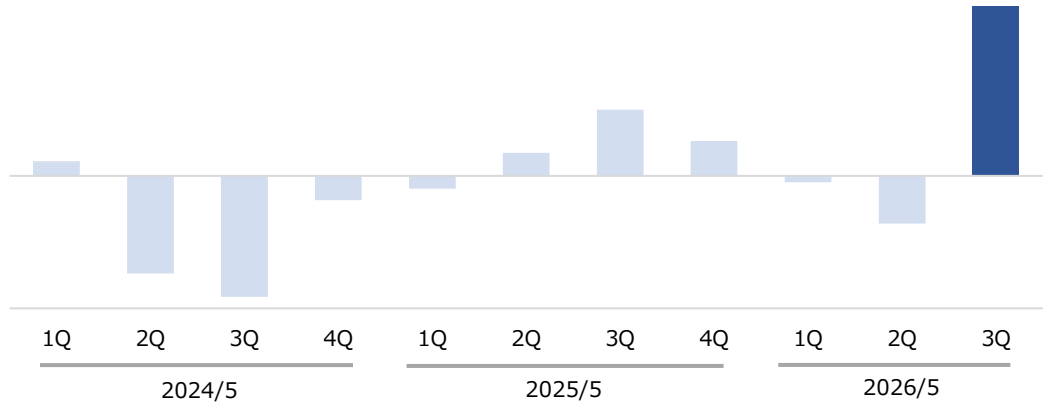
EBITDA

過去最高更新  
613 百万円



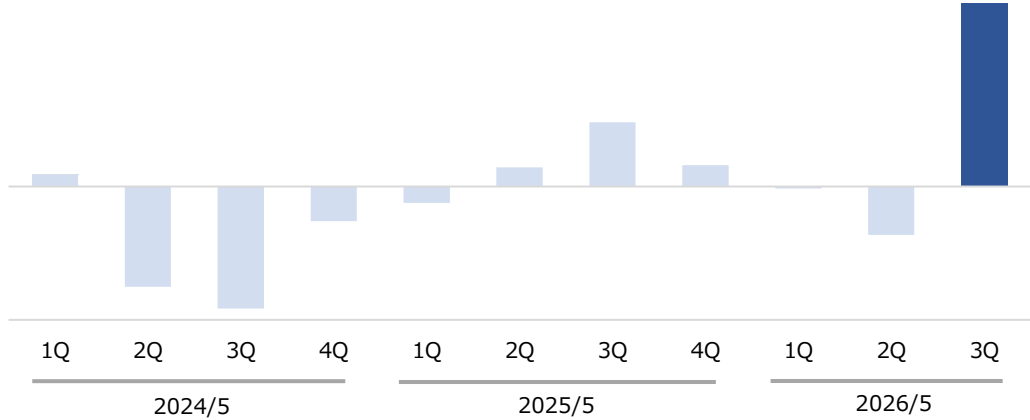
営業利益

過去最高更新  
447 百万円



経常利益

過去最高更新  
483 百万円



# ■ 01 2026年5月期 第3四半期 連結決算

## グループ連結業績

【セグメント別】

売上高	16,381百万円	通期計画	23,600百万円	進捗率	69.4%
EBITDA	777百万円	通期計画	1,015百万円	進捗率	76.6%

## メディカルケア セールス事業

SOKUYAKU・  
医薬品 D2C

売上高	3,928百万円	通期計画	5,850百万円	進捗率	67.2%
EBITDA	421百万円	通期計画	762百万円	進捗率	55.3%

- 風邪やインフルエンザ、花粉症等の症状におけるSOKUYAKUの利用件数が増加。また、法人顧客に対してSOKUYAKUベネフィットの導入が着実に進んでいることに加え、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、B2B領域での新たな収益源も創出。
- 医薬品 D2Cにおいては、上期に実施した下期以降の売上高拡大を見据えた新規定期顧客獲得に向けた広告投資等の効果により収益性が向上。

## ヘルスケア セールス事業

健康食品・化粧品等  
D2C

売上高	4,149百万円	通期計画	6,850百万円	進捗率	60.6%
EBITDA	402百万円	通期計画	485百万円	進捗率	83.0%

- メディカルケアセールス事業のD2C事業のと同様に、上期に実施した広告投資等の効果により収益性が向上。

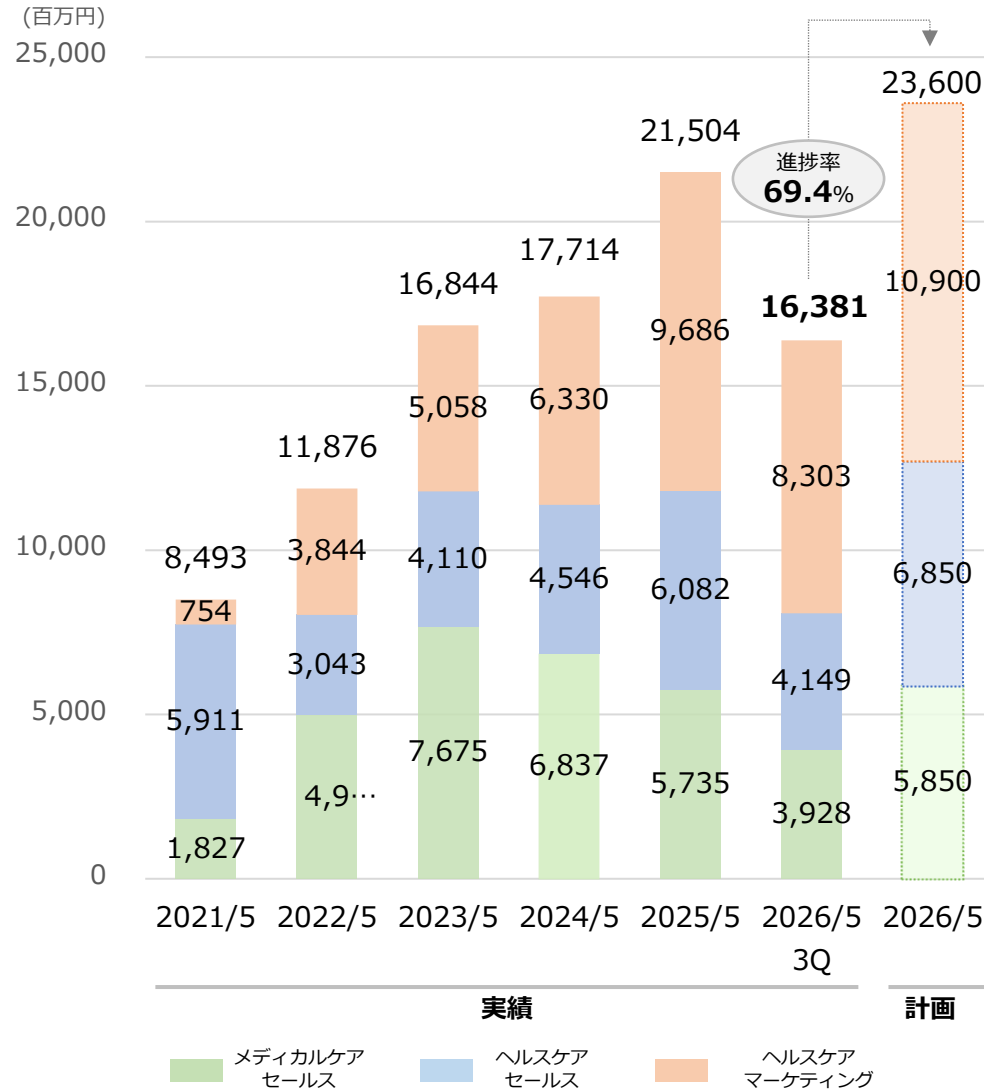
## ヘルスケア マーケティング事業

ブランディング・  
BPOサービス

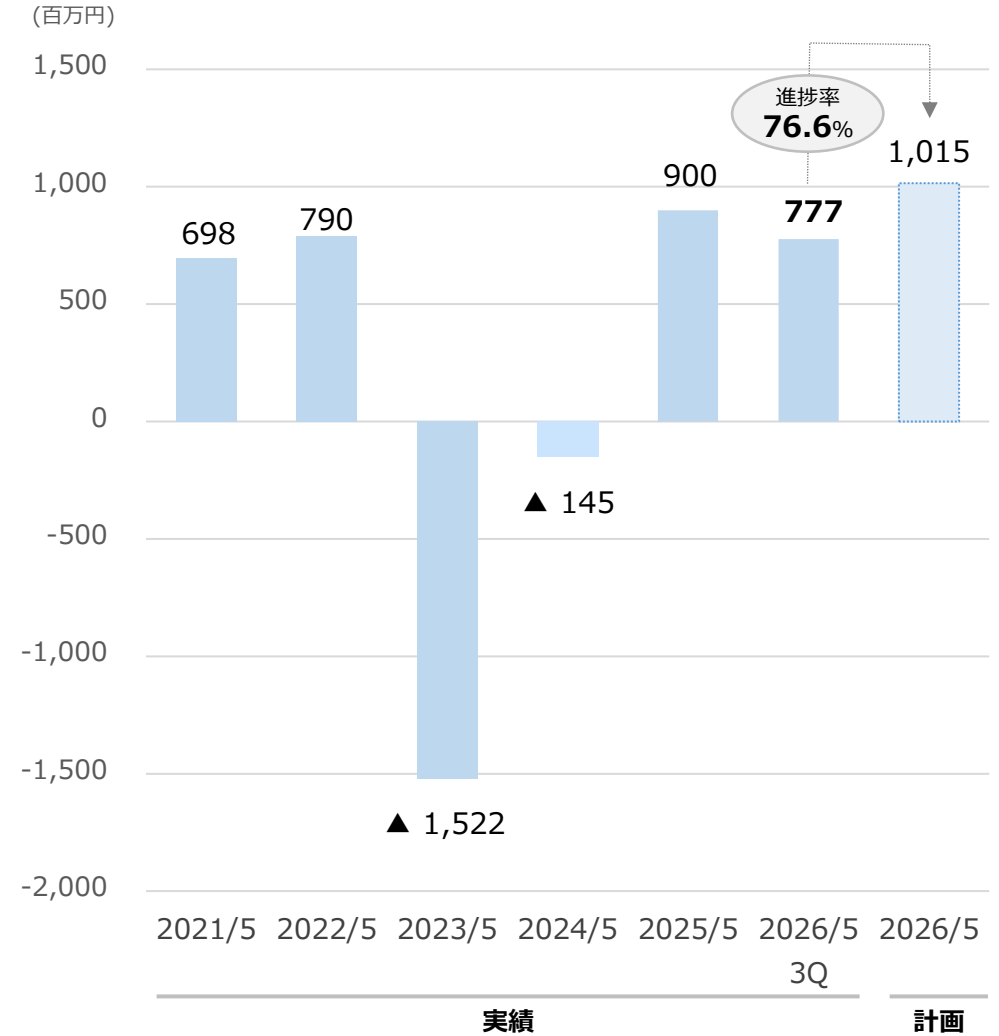
売上高	8,303百万円	通期計画	10,900百万円	進捗率	76.2%
EBITDA	236百万円	通期計画	439百万円	進捗率	53.9%

- ヘルスケア関連のD2C事業者に向けたブランディング支援やマーケティング支援事業が業績へ貢献し、通期計画に対して堅調に推移。

## 売上高



## EBITDA



※ 2022年5月期より連結決算を適用

- EBITDA、営業利益、当期純利益の通期業績予想に対する進捗率は75%超であり、順調に推移
- 経常利益の通期業績予想に対する進捗率は146.5%

売上高

3Q累計 69.4%

EBITDA

3Q累計 76.6%

営業利益

3Q累計 93.1%

経常利益

3Q累計 146.5%

親会社株主に帰属する  
当期純利益

3Q累計 84.4%

75%

100%



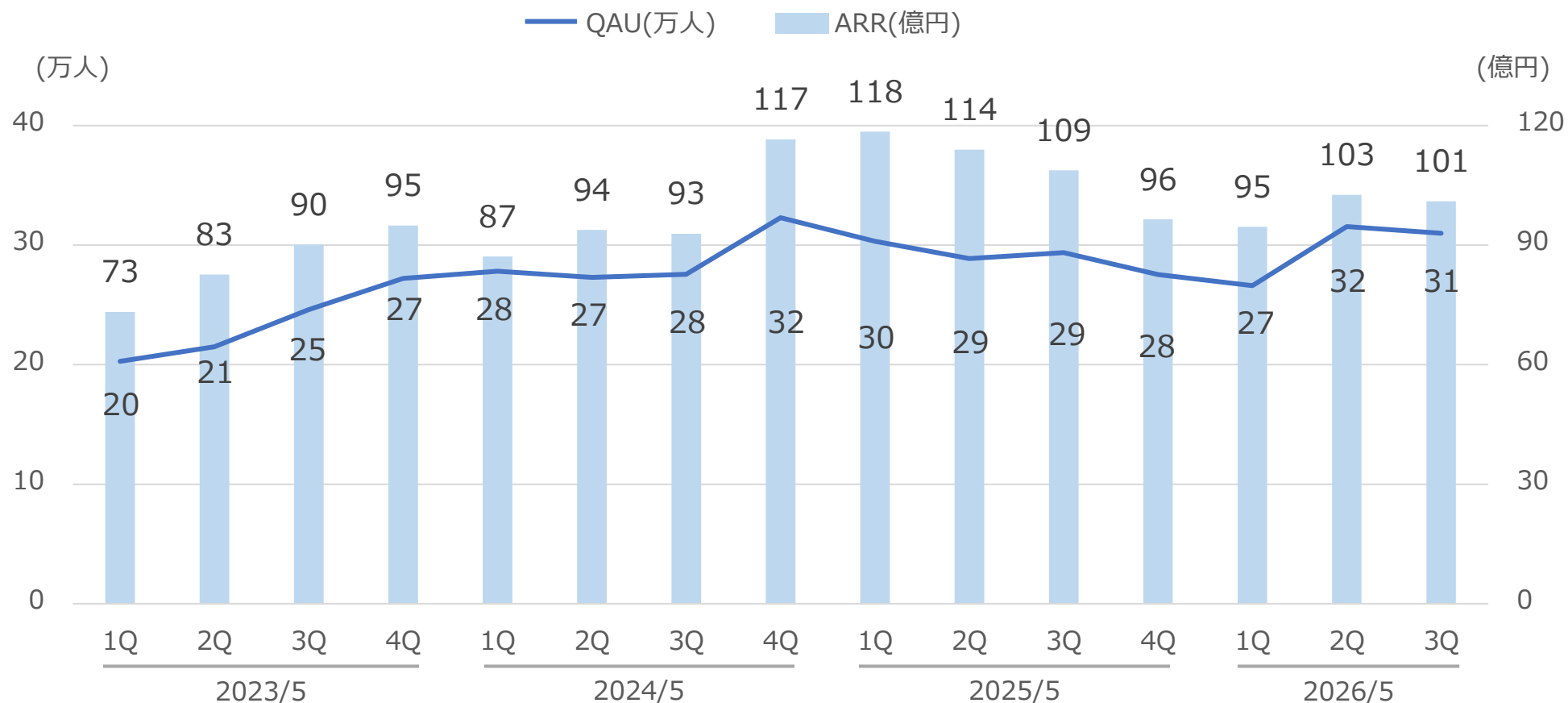
(百万円)	2026年5月期 計画	2026年5月期3Q 実績	進捗率
<b>売上高</b>	<b>23,600</b>	<b>16,381</b>	<b>69%</b>
メディカルケアセールス事業	5,850	3,928	67%
ヘルスケアセールス事業	6,850	4,149	61%
ヘルスケアマーケティング事業	10,900	8,303	76%
<b>EBITDA</b>	<b>1,015</b>	<b>777</b>	<b>77%</b>
Margin	4.3%	4.7%	
メディカルケアセールス事業	762	421	55%
ヘルスケアセールス事業	485	402	83%
ヘルスケアマーケティング事業	439	236	54%
<b>営業利益</b>	<b>327</b>	<b>304</b>	<b>93%</b>
営業利益率	1.4%	1.9%	
メディカルケアセールス事業	718	388	54%
ヘルスケアセールス事業	45	69	154%
ヘルスケアマーケティング事業	237	130	55%
<b>経常利益</b>	<b>240</b>	<b>351</b>	<b>147%</b>
経常利益率	1.0%	2.1%	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>100</b>	<b>84</b>	<b>84%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.4%	0.5%	

(百万円)	2026年5月期
資産	3Q
<b>流動資産</b>	<b>6,361</b>
現金及び預金	2,448
売掛金等	1,796
棚卸資産	1,793
その他の流動資産	322
<b>固定資産</b>	<b>4,025</b>
有形固定資産	152
無形固定資産	3,211
のれん・顧客関連資産	3,175
その他の無形 固定資産	36
投資その他の資産	661
<b>資産合計</b>	<b>10,386</b>

	2026年5月期
負債及び純資産	3Q
<b>負債合計</b>	<b>8,058</b>
<b>流動負債</b>	<b>5,389</b>
買掛金	1,128
未払金	456
短期社債・借入金	3,223
その他の流動負債	581
<b>固定負債</b>	<b>2,669</b>
長期社債・借入金	2,305
その他の固定負債	363
<b>純資産合計</b>	<b>2,327</b>
資本金	665
その他剰余金	1,029
自己株式	▲0
その他有価証券評価差額金	▲9
新株予約権	1
非支配株主持分	640
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>10,386</b>
純資産比率	22.4%

- 上期に実施した広告投資等の効果により、KPIは順調に推移し、ARR100億円超を維持
- 第4四半期以降も引き続き伸長を狙う

## 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）。

# トピックス (1/4)

## 近畿日本ツーリスト株式会社とパートナーシップ契約を締結

修学旅行中の生徒の急な体調不良にSOKUYAKUオンライン診療を活用



### 近畿日本ツーリスト

- 修学旅行先での体調不良等のトラブルへの不安を解消し、学校・保護者の皆さまにもより一層の安心をお届けするため、修学旅行先で生徒の皆様が体調不良が発生した際、オンラインで迅速かつ適切な医療サポートを受けられる体制を整備。
- SOKUYAKUの3者間通話機能により、オンライン診療や服薬指導には、保護者が遠隔で参加することが可能。



# トピックス (2/4)

セブン-イレブン店舗内のPUDOロッカーでの処方薬の受取りで利用できるSOKUYAKUの無料クーポン配布キャンペーンを開始

PUDOロッカー受け取りを選択をした方向けに期間限定のキャンペーンを開始

- SOKUYAKUを初めてご利用、かつ、セブン-イレブン店舗内のPUDOロッカー受け取りを選択した方を対象に、システム利用料相当額（550円分）の無料クーポンを配布するキャンペーンを実施（2026年5月10日利用分まで）。



インターネット総合ショッピングモール「Qoo10」にて桜並木「SOKUYAKUウェルネス公式ストア」をオープン

「Qoo10」のストア開店により、4大モール全てで公式ストアからの販売が可能に

- eBay Japan合同会社が運営するインターネット総合ショッピングモールである「Qoo10」に公式ストアである「桜並木Qoo10店（正式名称：正式名称SOKUYAKUウェルネス）」をオープン。
- 楽天市場、Amazon、Yahoo!ショッピングに続き、4大モール全てに公式ストアをオープンし当社製品をお届けすることが可能となった。



# トピックス (3/4)

## ウェルヴィーナス社 北海道日本ハムファイターズとオフィシャルスポンサー契約を締結

当社グループ会社のウェルヴィーナス社がプロ野球（NPB）北海道日本ハムファイターズのオフィシャルスポンサー契約を締結

- 本スポンサーシップの取り組みの一環として、球団の本拠地であるエスコンフィールドHOKKAIDOで活動するボランティアスタッフの皆様に対し、『北国の恵み』の提供を開始。広大な球場内での移動や階段の昇降など、日々身体を使って活動されている方々をサポートし、「元気に動き続けることができる日常」の価値を実感いただく機会の創出を目指す。



OFFICIAL SPONSOR

## 発売初日わずか7時間で1,000個完売のグルテン分解乳酸菌サプリ「TOCASSE（トカセ）」の一般販売を開始

韓国特許取得のグルテン分解乳酸菌を配合

- インフルエンサー向けの先行販売で発売初日7時間で1,000個を完売するなど多くのお客様から驚きと喜びの声をいただき、公式サイトおよびECモールにて一般販売を開始
- 本商品には、韓国特許を取得したグルテンを分解する能力を持つ乳酸菌「Dglu-MB0601」菌株を配合。（特許公開番号:10-2019-0142263）



# トピックス (4/4)

## 酵素328選シリーズ、主要ECモールで3冠を制覇！

### 「酵素328選」シリーズがAmazon・楽天市場・Yahoo!ショッピングにて3冠を達成

- 「酵素328選」シリーズ（完全ドリンク酵素328選もぎたて生スムージー、カフェリーチェプレミアム等）が、Amazon・楽天市場・Yahoo!ショッピングにて3冠（カテゴリ1位）を達成。
- シリーズ累計販売1,230万個突破を記念し、2026年2月にイメージキャラクターであるはるな愛さんとキンタロー。さんが登壇するPRイベントを開催



## 第19回イーコマースフェア東京2026に出展

### 当社代表中村が特別講演に登壇

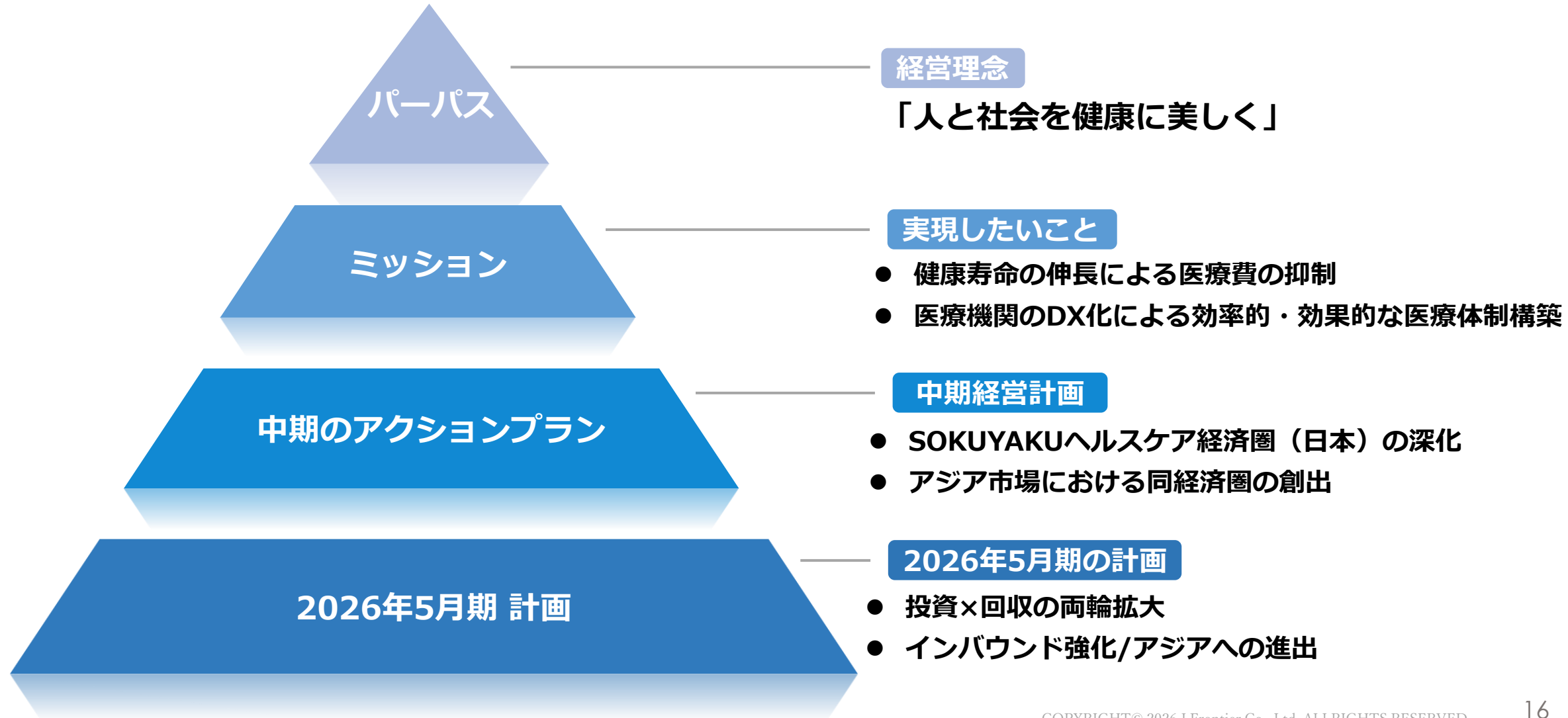
- 2026年2月に開催された「第19回イーコマースフェア東京2026」に出展。代表中村が「たった1日のイベントで100以上のメディア取材と4,000万円の売上を獲得した方法」をテーマに特別講演に登壇。当社が売上を伸ばすために自社でも行った「1度に100媒体以上に露出させる記者発表施策」「万バズを生むキャスティング術」「1日で2.5億円以上の売上を上げるテレビショッピング」について講演を実施。



## ■ 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メンド  
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
<p>メディカルケア セールス</p>	<p>SOKUYAKU</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ オンライン診療・服薬指導・薬の宅配プラットフォーム</li> <li>▶ 医療機関向けマーケティング支援・DX化支援</li> </ul> 
	<p>D2C (EC通販)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 医薬品 D2C                             <ul style="list-style-type: none"> <li>  <p>防風通聖散</p> </li> <li>  <p>八味地黄丸</p> </li> <li>  <p>ホワイピュア</p> </li> <li>  <p>加味逍遙散</p> </li> <li>  <p>防己黄耆湯</p> </li> <li>  <p>【第1類医薬品】 ミカミンGシリーズ</p> </li> </ul> </li> <li>▶ 健康食品・化粧品等 D2C                             <ul style="list-style-type: none"> <li>  <p>酵素水328選 シリーズ</p> </li> <li>  <p>カフェリーチェ シリーズ</p> </li> <li>  <p>FINE BASE シリーズ</p> </li> <li>  <p>北国の恵み 膝関節</p> </li> <li>  <p>化粧品アイテム</p> </li> </ul> </li> </ul>
<p>ヘルスケア セールス</p>	<p>B2B</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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</li> </ul>

※ 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

# 実現したい世界観

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



- 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...

01 いつでも



- 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...

02 どこでも



- 近くに医師・薬剤師が  
いない方でも...
- 外出が困難な方でも...
- 忙しい方でも...

03 誰でも

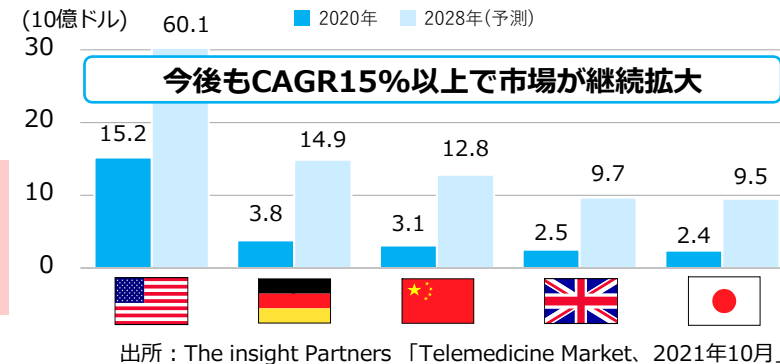
## 日本のオンライン診療市場は黎明期にあり、今後は更なる市場の拡大が見込まれる

### 医療サービスのオンライン化によるメリット (一例)

<b>患者</b> 	距離的・時間的制約の排除 院内感染のリスク削減
<b>医師・薬剤師</b> 	患者宅への往診回数削減の効率化 患者の診療の継続促進
<b>医療機関</b> 	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

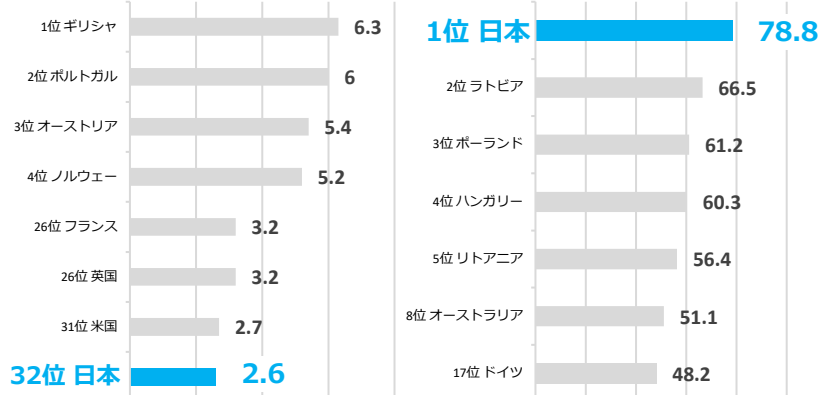
### 拡大する市場※



今後もCAGR15%以上で市場が継続拡大

### 深刻な医師不足

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)

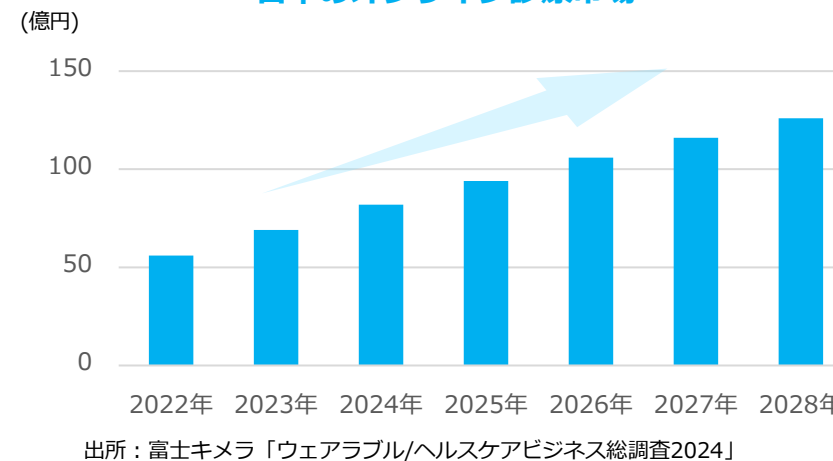


出所：OECD 2023年データ

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

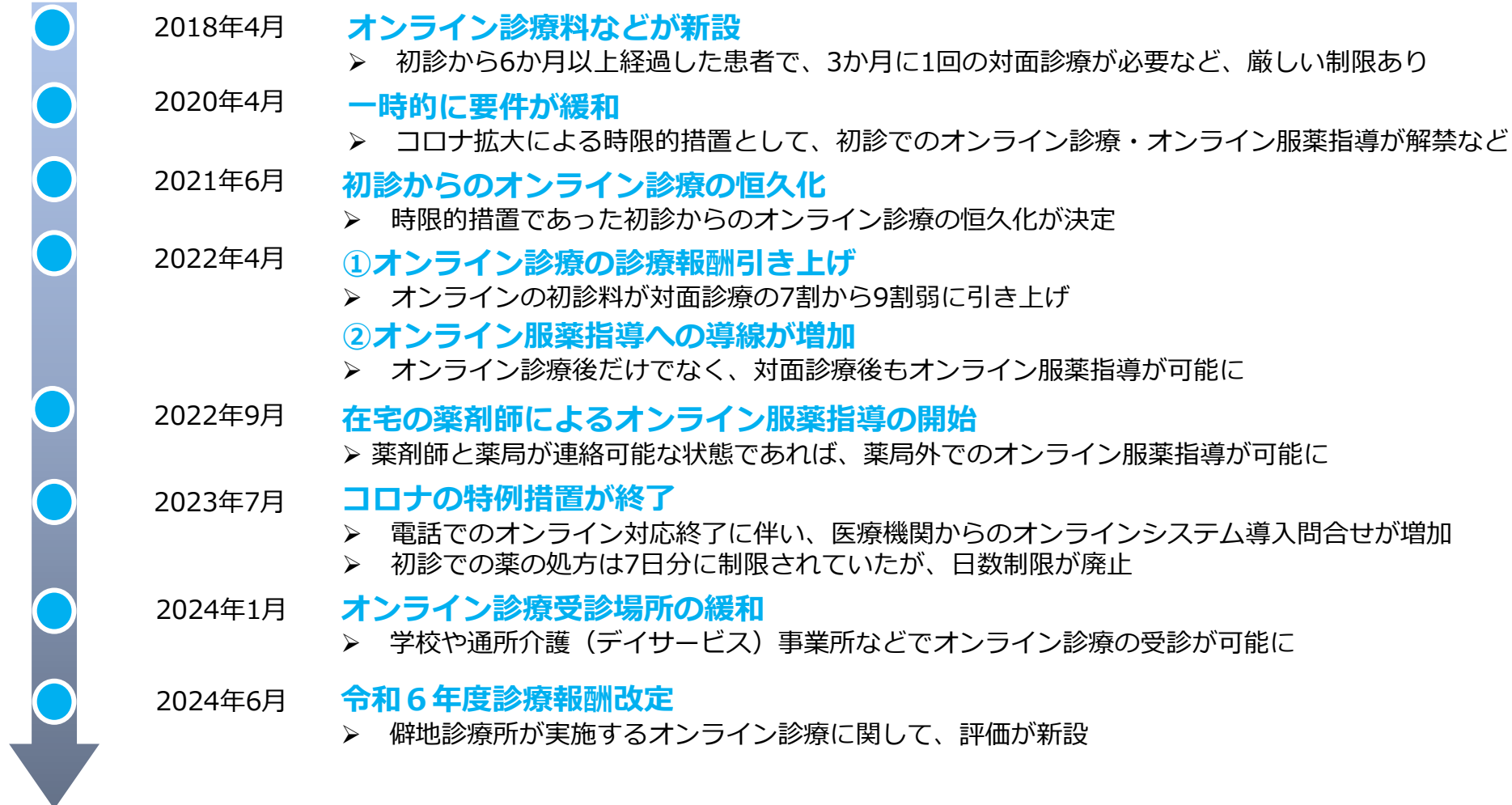
### 日本のオンライン診療市場



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

# 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



# 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



## 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）



# サービスの展開方針（保険診療・自由診療）

- 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	自由診療
サービスの展開方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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</li> <li>➤ 主に患者様からオンライン診療の利用料を徴収</li> </ul> <p>【上記差異が生じる背景】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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</li> <li>➤ 主に患者様から医薬品の料金などを受領（定期販売）</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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</li> </ul>
診療科・メニューなど	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 内科・小児科・耳鼻科・眼科・消化器科など、SOKUYAKUとの提携病院の様々な診療科目に対応</li> </ul> <p>【利用が多い患者様の一例】</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>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</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>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</p>  </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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）</li> </ul> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="text-align: center;">  </div> </div>

# 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

### 病院・薬局側

#### システムの費用負担大

- 病院の7割が赤字経営、薬局は薬価を国が定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

#### 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

#### 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

### 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）

#### 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

## SOKUYAKUの打ち手

#### 病院・薬局は基本料が無料で導入

- 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

#### 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

#### 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

#### 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

#### 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

➤ 利用料金はユーザーと一部のクリニックから受領

## ■ 利用料・送料

### ■ 診療・服薬指導1回ごとの利用料金

診療	250円(税抜)～
----	-----------

服薬指導	250円(税抜)～
------	-----------

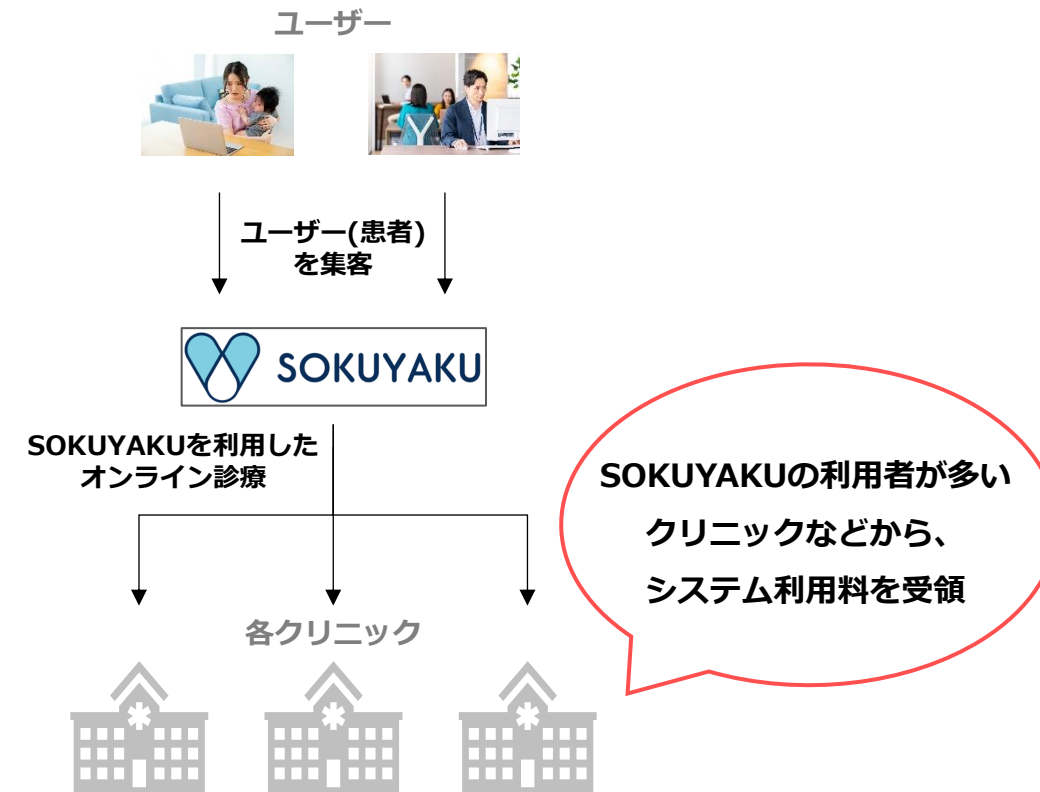
### ■ 当日配送・翌日配送の送料<sup>※</sup>

当日配送	600円(税抜)～
------	-----------

翌日配送	500円(税抜)～
------	-----------

※ 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

## ■ システム利用料



# 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



# D2C事業

# 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

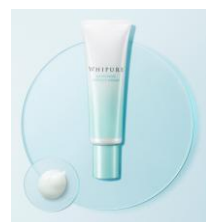
## メディカルケアセールズ

### 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 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

## ヘルスケアセールズ

### 酵素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

# 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



# 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「キャストイング」 + 「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



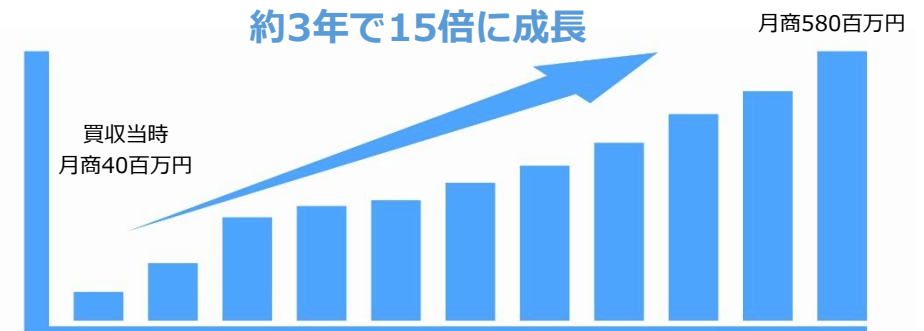
## 他社にはない「売る力」により

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



# 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

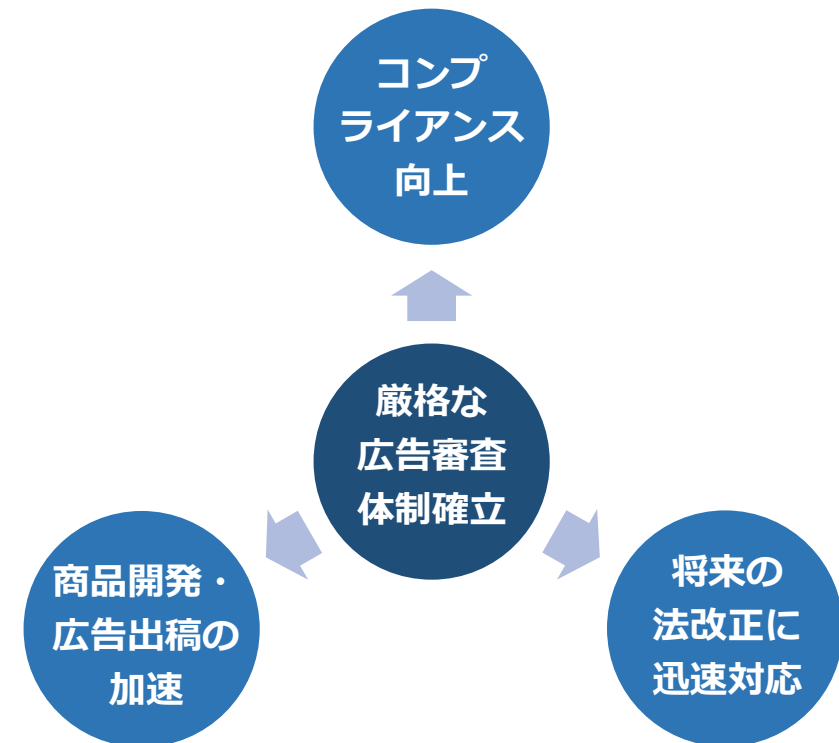
## 外部環境（広告関連法令の厳格化）

- 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



# 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



## BPOサービス



### 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（2025年8月更新版）

- 2025年8月に株主優待を変更いたしました。
- 最高利回り5.6%以上、従前同様に当社商品に加えて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な「ジェイフロンティア・プレミアム優待倶楽部」を新設しました。
- また、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』にも交換できます。



**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

※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。

※6ヵ月以上継続保有とは、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。

