



2026年1月16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 第2四半期決算説明会書き起こし記事の公表について

日頃より、当社へのご关心をいただきありがとうございます。

2026年1月14日に開催しました当社「2026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。

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、時点のズレ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 第2四半期決算説明会概要

- ・開催日: 2026年1月14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
- ・決算説明会動画  
<https://youtu.be/vNL16NUAm9s>
- ・決算説明会資料  
[https://global-assets.irdirect.jp/pdf/menu\\_file/2934/20260114155117\\_7004.pdf](https://global-assets.irdirect.jp/pdf/menu_file/2934/20260114155117_7004.pdf)

以上



**2026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**

**2026年1月14日16時30分～**

**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 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。

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 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 :**

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 第2四半期決算の決算状況についてご説明いたします。

よろしくお願ひいたします。

 売上高	10,675百万円	〔通期計画 23,600百万円 進捗率 45.2%〕
 EBITDA <sup>※</sup>	164百万円	〔通期計画 1,015百万円 進捗率 16.2%〕
 営業利益	▲142百万円	〔通期計画 327百万円 進捗率 ▲43.7%〕
 経常利益	▲131百万円	〔通期計画 240百万円 進捗率 ▲54.9%〕
 親会社に帰属する 当期純利益	▲191百万円	〔通期計画 100百万円 進捗率 ▲191.4%〕

- ROI重視の顧客獲得戦略を継続するとともに、下期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こと、売上高およびEBITDAの通期計画に対する進捗は限定的となりました。

※ 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. ALL RIGHTS RESERVED. 3

第2四半期の決算は、売上高 106 億 7,500 万円で、年間計画 236 億円に対する進捗率が 45.2%となりました。また、EBITDA は 1 億 6,400 万円と、年間計画 10 億 1,500 万円に対する進捗率が 16.2%となりました。

ROI 重視の顧客獲得戦略を継続し、下期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こと、売上高および EBITDA の通期計画に対する進捗は限定的となりました。

## グループ連結業績

## [セグメント別]

メディカルケア  
セールス事業SOKUYAKU・  
医薬品 D2Cヘルスケア  
セールス事業健康食品・化粧品等  
D2C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	<b>10,675</b> 百万円	通期計画	<b>23,600</b> 百万円	進捗率 <b>45.2%</b>
EBITDA	<b>164</b> 百万円	通期計画	<b>1,015</b> 百万円	進捗率 <b>16.2%</b>

売上高	<b>2,588</b> 百万円	通期計画	<b>5,850</b> 百万円	進捗率 <b>44.3%</b>
EBITDA	<b>130</b> 百万円	通期計画	<b>762</b> 百万円	進捗率 <b>17.1%</b>

- SOKUYAKUベネフィットが首都圏に留まらず全国へ広がりを見せ、健康経営優良法人に認定された企業をはじめ、多様な法人顧客への導入が着実に増加しています。
- 医薬品のD2Cにおいては、ROI重視の顧客獲得戦略を継続するとともに、下期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、売上高およびEBITDAの通期計画に対する進捗は限定的となりました。

売上高	<b>2,759</b> 百万円	通期計画	<b>6,850</b> 百万円	進捗率 <b>40.3%</b>
EBITDA	<b>101</b> 百万円	通期計画	<b>485</b> 百万円	進捗率 <b>21%</b>

- 下期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、売上高およびEBITDAの通期計画に対する進捗は限定的となりました。

売上高	<b>5,327</b> 百万円	通期計画	<b>10,900</b> 百万円	進捗率 <b>48.9%</b>
EBITDA	<b>143</b> 百万円	通期計画	<b>439</b> 百万円	進捗率 <b>32.7%</b>

- 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しました。

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

4

続きまして、第2四半期決算におけるセグメント別の詳細になります。

メディカルケアセールス事業においては、売上高が 25 億 8,800 万円で、通期計画 58 億 5,000 万円に対して 44.3%、EBITDA は 1 億 3,000 万円と、通期計画 7 億 6,200 万円に対して 17.1% の進捗となりました。

SOKUYAKU ベネフィットが首都圏に留まらず全国に広がりを見せ、健康経営優良法人に認定された企業をはじめ、多様な法人顧客への導入が着実に増加しています。

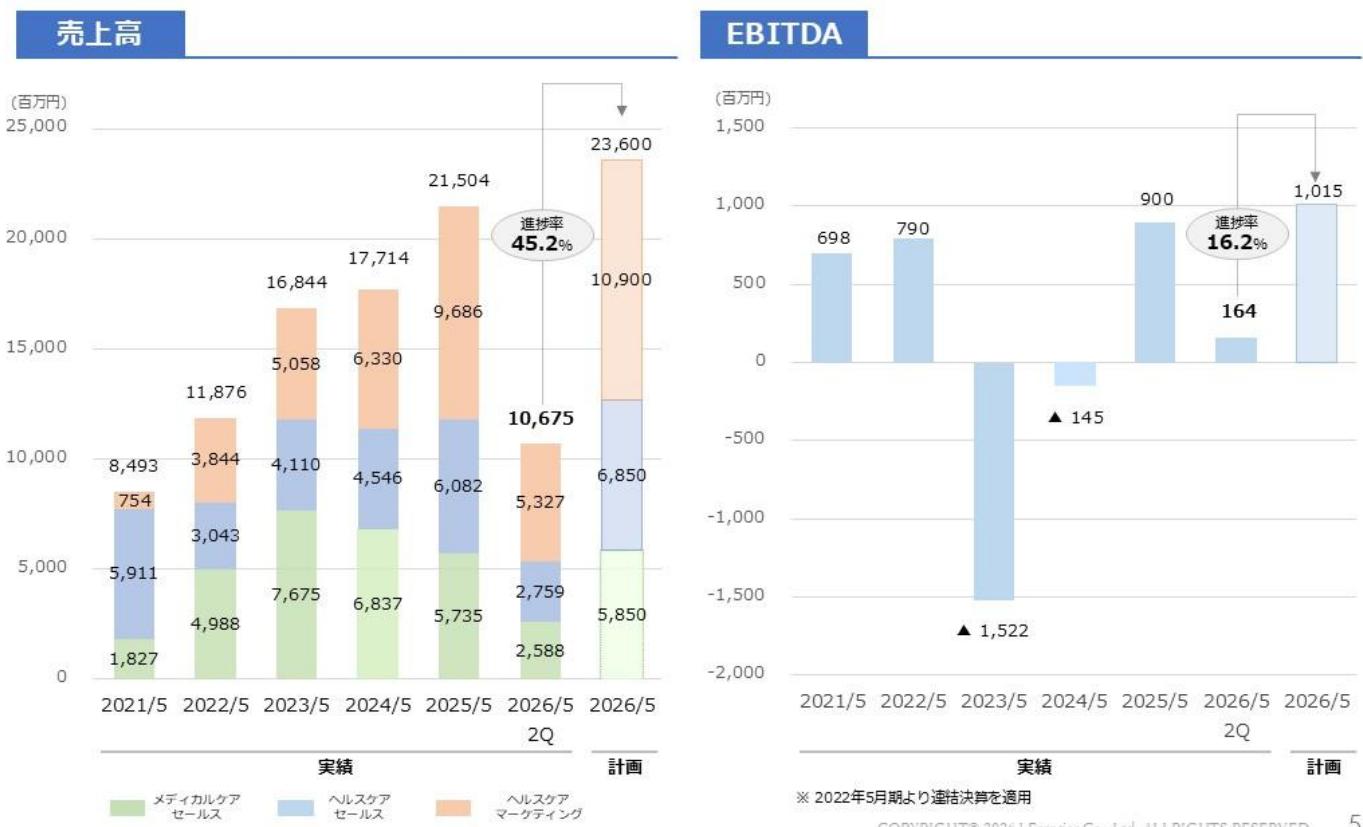
医薬品 D2C においては、ROI 重視の顧客獲得戦略を継続し、下期以降の売上高に寄与する新規定期顧客の獲得を目的に広告投資を強化した結果、売上高および EBITDA の通期計画に対する進捗は限定的となりました。

ヘルスケアセールス事業においては、売上高が 27 億 5,900 万円で、通期計画 68 億 5,000 万円に対して 40.3%、EBITDA は 1 億 100 万円と、通期計画 4 億 8,500 万円に対して 21% の進捗となりました。

メディカルケアセールス事業の 医薬品 D2C と同様に、下期以降の売上高に寄与する広告投資を強化した結果、売上高および EBITDA の通期計画に対する進捗は限定的となりました。

ヘルスケアマーケティング事業については、売上高が 53 億 2,700 万円で、通期計画 109 億円に対して 48.9%、EBITDA は 1 億 4,300 万円と、通期計画 4 億 3,900 万円に対して 32.7% の進捗となりました。

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しました。



売上高と EBITDA の推移はこちらの通りです。

(百万円)	2026年5月期 計画	2026年5月期2Q 実績	進歩率
<b>売上高</b>	<b>23,600</b>	<b>10,675</b>	<b>45%</b>
メディカルケアセールス事業	5,850	2,588	44%
ヘルスケアセールス事業	6,850	2,759	40%
ヘルスケアマーケティング事業	10,900	5,327	49%
<b>EBITDA</b>	<b>1,015</b>	<b>164</b>	<b>16%</b>
Magin	4.3%	1.5%	
メディカルケアセールス事業	762	130	17%
ヘルスケアセールス事業	485	101	21%
ヘルスケアマーケティング事業	439	143	33%
<b>営業利益</b>	<b>327</b>	<b>▲ 142</b>	<b>▲44%</b>
営業利益率	1.4%	-1.3%	
メディカルケアセールス事業	718	108	15%
ヘルスケアセールス事業	45	▲ 121	▲270%
ヘルスケアマーケティング事業	237	82	35%
<b>経常利益</b>	<b>240</b>	<b>▲ 131</b>	<b>▲55%</b>
経常利益率	1.0%	-1.2%	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>100</b>	<b>▲ 191</b>	<b>▲191%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.4%	-1.8%	

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

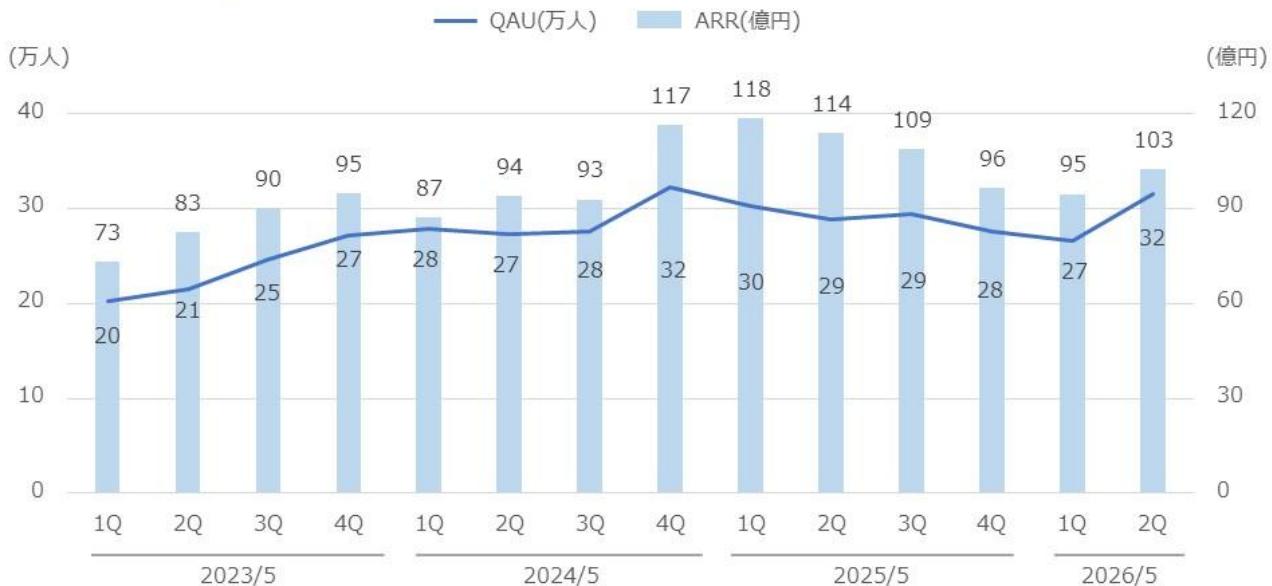
7

こちらが、連結損益計算書のサマリーです。

第2四半期においては、営業利益以下の各利益が赤字となっておりますが、26年5月期については、「投資と回収の両輪経営を実行する期」と定義しており、通期の業績目標の達成に向けてROI重視の顧客獲得戦略を継続し、下期以降の売上高に寄与する新規定期顧客の獲得を目的として、広告投資を強化したことによるものです。

- 下期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ました。
- その結果、QAU・ARRともに好調に推移しました。

### 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. ALL RIGHTS RESERVED.

8

SOKUYAKU ヘルスケア経済圏の成長状況はこちらです。

先ほども申し上げた通り、下期以降の売上高に寄与する広告投資を強化したことで、KPI は好調に推移しました。

従業員とその家族の健康を守る「SOKUYAKUベネフィット」の導入企業が続々と増加中

多様な業界で働き方に関係なく、医療アクセスの利便性を提供

- 「SOKUYAKU」の利用が可能になる、従業員への福利厚生サービス「SOKUYAKUベネフィット」の導入企業が続々と増加しています。
- このたび、航空券取扱高が国内オンライン旅行代理店の中でもトップクラスの株式会社エアトリに病気の早期発見・早期治療を促進する目的で導入いただきました。



「SOKUYAKU」の登録・利用で「Vポイント」が貯まる

V会員向けにオンライン診療を活用したヘルスケアの充実を推進

- 1.58億人が利用する「Vポイント」と「SOKUYAKU」が1月13日から連携を開始しました。
- SOKUYAKUを新規登録・利用すると、飲食店やコンビニ、インターネットショッピングといった全国約16万店舗のVポイント提携先や世界200以上の国と地域約1億店舗のVisa加盟店で利用可能なVポイントが貯まります。



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。

SOKUYAKU 事業において、「SOKUYAKU」の利用が可能になる、従業員への福利厚生サービス「SOKUYAKU ベネフィット」の導入企業が続々と増加しています。

このたび、航空券取扱高が国内オンライン旅行代理店の中でもトップクラスの株式会社エアトリに病気の早期発見・早期治療を促進する目的で導入いただくなど、企業の健康に対する機運と SOKUYAKU ベネフィットのニーズが日々高まっております。

また、1億5,800万人が利用する「Vポイント」と1月13日から連携を開始しました。

「SOKUYAKU」を新規登録・利用することで、飲食店やコンビニ、インターネットショッピングといった全国約16万店舗のVポイント提携先や世界200以上の国と地域、約1億店舗のVisa加盟店で利用可能なVポイントが貯まります。

「SOKUYAKU」導入先の病院・クリニック公式ホームページとAPI連携する予約機能を無料提供開始

病院とクリニックの予約がシームレスに

- 「SOKUYAKU」導入先の病院・クリニック公式ホームページとAPI連携する予約機能を無料提供開始しました。
- 病院サイトのカレンダー上の日付や予約画面をタップするとシームレスにSOKUYAKU内のページへ遷移し、そのまま予約取得が可能になります。画面には他のクリニックも表示されず、予約誘導を強力に支援します。



予約不要ですぐにオンライン診療が受けられる「今すぐ診療」機能をリリース

予約手続き不要ですぐにオンライン診療の受診が可能

- 「今すぐ診療を受ける」ボタンをクリックして診療科目を選択すると、365日年中無休で早朝や深夜もすぐにオンライン診療が受診可能となります。体調不良時の予約手続きを省き、より快適な診察を受けられます。



COPYRIGHT © 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 10

さらに、「SOKUYAKU」導入先の病院やクリニックの公式ホームページとAPI連携する予約機能の無料提供を開始しました。

病院やクリニックの公式ホームページのカレンダー上の日付や予約画面をタップするとシームレスにSOKUYAKU内のページへ遷移し、そのまま予約取得が可能になります。画面には他のクリニックも表示されず、予約誘導を強力に支援します。

そして、予約不要ですぐにオンライン診療を受けられる「今すぐ診療」機能をリリースしました。

「今すぐ診療を受ける」ボタンをクリックして診療科目を選択すると、365日年中無休で早朝や深夜もすぐにオンライン診療が受診可能となります。体調不良時の予約手続きを省き、より快適な診察を受けられます。

神奈川県中井町での総合防災訓練でオンライン診療のデモンストレーションを実施

町長が総合防災訓練で「SOKUYAKU」を利用

- 相模トラフを震源とする大規模地震を想定した神奈川県中井町の総合防災訓練で、「SOKUYAKU」によるオンライン診療のデモンストレーションを実施しました。
- 中計でも掲げている薬局・病院との提携伸長と人口カバー率100%を目指し、各自治体との連携強化を進めてまいります。



ダイヤル・サービスの地域住民向け医療相談窓口と「SOKUYAKU」を連携

医療相談窓口と連携して地域医療の強靭化に寄与

- 自治体が運営する医療相談窓口の外部委託サービスで毎年業界トップシェアを誇り、24時間365日、年間30万件の健康相談に応対するダイヤル・サービスと「SOKUYAKU」が連携しました。地域住民の方々が医療相談を行った流れで、そのままオンライン診察から処方薬のお届けまで、一気通貫で対応が可能になります。



COPYRIGHT © 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 11

自治体との取り組みとして、相模トラフを震源とする大規模地震を想定した神奈川県中井町の総合防災訓練でオンライン診療のデモンストレーションを実施しました。

中期経営計画でも掲げている薬局・病院との提携伸長と人口カバー率 100%を目指し、各自治体との連携強化を進めてまいります。

自治体が運営する医療相談窓口の外部委託サービスで毎年業界トップシェアを誇るダイヤル・サービスとも連携しました。24 時間 365 日、年間 30 万件の健康相談に対応しております。

地域住民の方々が医療相談を行った流れで、そのままオンライン診察から処方薬のお届けまで、一気通貫で対応が可能になります。

卓球Tリーグチーム「静岡ジェード」とパートナーシップ契約を締結

地域住民の皆様の健康課題解決に一層貢献

- 静岡ジェードのホームタウンである静岡県において、地域住民の皆様の健康課題解決に一層貢献してまいります。
- 静岡ジェードの活動と連携しながら、オンライン診療サービスの認知度を高め、地域に根差した医療アクセス向上に努めてまいります。



認定特定非営利活動法人日本セルフセンターの会員施設へ「SOKUYAKU」や検査キットを提供

障がい者就労事業所の安定した生産活動の維持を支援

- 全国の障がい者就労事業所に対して「SOKUYAKU」や抗原検査キットの優先的な提供を開始します。
- 障がい者や施設スタッフの健康管理をオンライン診療で支援し、障がい者支援を行う施設・事業所の業務継続性を高めることで、地域福祉の安定と感染症対策の強化に貢献してまいります。



COPYRIGHT © 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 12

卓球Tリーグチーム「静岡ジェード」とパートナーシップ契約を締結しました。

静岡ジェードの活動と連携しながら、オンライン診療サービスの認知度を高め、地域に根差した医療アクセス向上に努め、地域住民の皆様の健康課題解決に一層貢献してまいります。

さらに、全国の障がい者就労事業所に対して「SOKUYAKU」や抗原検査キットの優先的な提供を開始しました。障がい者や施設スタッフの健康管理をオンライン診療で支援し、障がい者支援を行う施設・事業所の業務継続性を高めることで、地域福祉の安定と感染症対策の強化に貢献してまいります。

毎月の痛みに悩む女性向けの痛み緩和デバイス「Rosi」が「SOKUYAKU」を活用して購入可能に

日本初のオンライン診療事業者として販売代理店契約を締結

- 毎月の痛みに悩む女性向けのウェアラブルで革新的な痛み緩和デバイス「Rosi」を提供する日本初のオンライン診療事業者となりました。
- 低周波治療器の医療機器で薬事認証されたRosiは「SOKUYAKU」を活用してオンラインで医師と面談を行うことで、購入可能になります。



「生漢煎シリーズ」から「大柴胡湯SP」新発売

8種の生薬が脂質代謝を改善し、上半身の脂肪を減少

- 累計販売数量453万個の「生漢煎シリーズ」から、二の腕・脇腹タイプにお悩みの方へ向けた漢方薬「大柴胡湯錠SP」を新発売いたしました。
- 体内に気を巡らせ、脂肪がつきやすい二の腕、首元・脇腹をすっきりさせます。エキスを凝縮した錠剤タイプで飲みやすさと効果にこだわりました。



COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 13

また、毎月の痛みに悩む女性向けのウェアラブルで革新的な痛み緩和デバイス「Rosi(ローシー)」を提供する日本初のオンライン診療事業者となりました。

低周波治療器の医療機器で薬事認証された Rosi は「SOKUYAKU」を活用してオンラインで医師と面談を行うことで、購入可能になります。

D2C 事業においては、 累計販売数量 453 万個の「生漢煎シリーズ」から、二の腕・脇腹タイプにお悩みの方へ向けた漢方薬「大柴胡湯錠 SP」を新発売しました。

「酵水素328選シリーズ」から「完全ドリンク酵水素328選もぎたて生スムージー」新発売

より美しく、楽に、健康的に置き換えダイエットをサポート

- はるな愛さんも10kg減量した累計販売数1,200万個の「酵水素328選シリーズ」から、置き換えダイエットをサポートする「完全ドリンク酵水素328選もぎたて生スムージー」が日本初処方で新発売しました。
- 1杯約15kcal、9種の栄養素を配合し、ダイエット中でも美味しく健康的に栄養補給が可能です。



楽天デイリーランキング <グリーンスムージー部門> 第1位を獲得

3,201点の商品の中から第1位を獲得

- はるな愛さんも10kg減量の「酵水素328選シリーズ」から新発売された「完全ドリンク酵水素328選もぎたて生スムージー」が、楽天市場のデイリーランキング <グリーンスムージー部門>で3,021点の商品の中から第1位を獲得しました。10秒で手軽に栄養補給、置き換えダイエットをサポートします。



COPYRIGHT © 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 14

また、はるな愛さんも10kg減量した累計販売数1,200万個の「酵水素328選シリーズ」から、置き換えダイエットをサポートする「完全ドリンク酵水素328選もぎたて生スムージー」が日本初処方で新発売しました。

1杯約15kcal、9種の栄養素を配合し、ダイエット中でも美味しく健康的に栄養補給が可能で、楽天市場のデイリーランキング<グリーンスムージー部門>において、3,021点の商品の中から第1位を獲得しました。

「LILAY」シリーズより「オーバルシャンプーブラシ」新発売

独自の形状で毎日のシャンプーをもっと楽しく心地よく

- 累計出荷数100万個に迫り、「アットコスメ」のヘアワックス・バームランキングでTOP3を長期間継続している「LILAY」シリーズより、「オーバルシャンプーブラシ」を新発売いたしました。
- 持ちやすくて洗いやすい。頭皮への心地よい刺激で癒される。新しい日常の快適さを叶えます。



「LILAY」シリーズ「トリートメントバーム」がパッチテスト・アレルギーテストをクリア

年齢を問わず家族みんなで使える汎用性

- 累計出荷数100万個に迫り、「アットコスメ」のヘアワックス・バームランキングでTOP3を長期間継続している「LILAY」シリーズの人気商品「LILAY トリートメントバーム」がパッチテスト・アレルギーテスト認証を取得しました。髪と肌に優しく、お子様と共にヘアセットに使用できます。



COPYRIGHT© 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 15

累計出荷数 100 万個に迫り、「アットコスメ」のヘアワックス・バームランキングで TOP3 を長期間継続している「LILAY シリーズ」からは、「オーバルシャンプーブラシ」を新発売しました。

独自の形状で毎日のシャンプーをもっと楽しく心地よくいたします。

人気商品「LILAY トリートメントバーム」においては、パッチテスト・アレルギーテスト認証を取得しました。

「FAVEUR(ファブール)クリスマスコフレ」2025年11月20日(木) 数量限定発売

年齢肌に、最先端技術×次世代成分で冬肌対策！

- 雑誌「LDK」で老けないベストコスメのローション部門で第1位になった「FAVEUR(ファブール)」から、肌も心も前向きに冬肌をアップデートするクリスマスコフレを11月20日より数量限定発売しました。乾燥・ハリ不足・ゆらぎに悩む肌にナノ化技術で角質層まで集中ケアし、なめらかで艶やかな美肌を実現します。



「健康優良企業(金の認定)」を2年連続で取得

上場企業の2年連続取得は全体の0.5%

- 健康企業宣言に取り組む4,592の企業の中から、最も健康優良な企業へ贈られる「健康優良企業(金の認定)」を2年連続で取得しました。上場企業の2年連続取得は25社と、全体の0.5%となっています。
- 今後も戦略的な健康経営を推進し、更なる事業拡大を図ってまいります。



COPYRIGHT © 2026 J Frontier Co., Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 16

また、雑誌「LDK」で老けないベストコスメのローション部門で第1位になったファブールからは、肌も心も前向きに冬肌をアップデートするクリスマスコフレを数量限定発売しました。

そしてこのたび、健康企業宣言に取り組む4,592の企業の中から、最も健康優良な企業へ贈られる「健康優良企業(金の認定)」を2年連続で取得しました。上場企業の2年連続取得は25社と、全体の0.5%となっています。

今後も戦略的な健康経営を推進し、更なる事業拡大を図ってまいります。

以上をもちまして、2026年5月期 第2四半期の決算、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、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

## 【質疑応答】

### 質問 1 :

営業利益・経常利益・当期純利益が第 1 四半期から続けて赤字となったが、不調の要因は何か？

当社のビジネスモデル上、投資回収には一定の期間を要します。

第 2 四半期の赤字については、通期の業績目標の達成に向けて ROI 重視の顧客獲得戦略を継続し、下期以降の売上高に寄与する新規定期顧客の獲得を目的として本格的に広告投資を強化したことによるもので、第 3 四半期以降で投資回収を図ってまいります。

### 質問 2 :

今回の決算で KPI が改善されたが、どういった要因によるものか？

本第 2 四半期においては、ROI を重視した顧客獲得戦略を継続するとともに、下期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ました。その結果、QAU (四半期間のアクティブユーザー)、ARR (年間経常収益) ともに好調に推移したと考えております。

### 質問 3 :

今後の計画値について変更の見込みはあるか？

現時点で具体的に申し上げることはできませんが、業績へ影響がある場合には速やかに開示いたします。

### 質問 4 :

11 月の株主優待の権利落ち以降、株価が下降しているが、その要因と今後の株価対策をどのように考えているのか。

11 月の下旬から 12 月の株価下落は、主に権利落ちによる売りが働いたことが原因であり、こちらについては想定内ではありました。

こちらに加え、12 月は年末になりますので、主に個人投資家の方が、含み損のある株式を売却し、年度内の売却益との損益の通算による節税を図るために、売りが増えたものではないかと予想しております。

また、1 月については、本日発表の第 2 四半期決算の様子見のために売買を控えている投資家の方が多いものと推察いたします。

本日発表の第 2 四半期決算は赤字ではありますが、通期計画達成に向けた施策は着実に実行しておりますので、施策の効果については第 3 四半期以降の決算数値をご覧いただくとともに、積極的な IR を継続的に実施していくことで株価の回復に努めてまいりたいと考えております。

**質問 5 :**

直近の SOKUYAKU の取り組みについて教えて欲しい。

インフルエンザの流行により 11 月以降の利用者が増加した中で、診療科目ごとの記事コンテンツの充実による SEO 対策などの効果により、自然検索でのユーザーの流入が増加しております。

アプリでは日本調剤やトモズとの連携、オンラインではリアル店舗においてウエルシア薬局との共同キャンペーンを実施しました。

また、訪日外国人の増加に伴いオンライン診療の同時通訳機能のニーズが高まっているため、例えば、訪日外国人観光客向けにホテル内での SOKUYAKU 利用を促すような施策を今後は強化していきたいと考えております。

**質問 6 :**

SOKUYAKU ベネフィットの導入状況は？

順次プレスリリースを出しておりますが、業種・エリア問わず、様々な企業様に続々と導入いただいております。決算説明動画の中でも触れましたが、健康経営優良法人の中でも上位 500 に入るような企業様や大手企業様にも導入いただいております。

企業にとっても"健康"の機運が高まっている中、SOKUYAKU ベネフィットのニーズは日々高まっていることを実感しています。全国各地のフォローアップができるように営業体制の強化を図ってまいります。

## 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う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、本資料の提供の中止、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、事業の中止、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。