



2026年6月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 WOLVES HAND

2026年5月





Contents

1. **2026年6月期 第3四半期決算の概要**
2. **特徴・強み（競争力の源泉）**
3. **今後の戦略**



2026年6月期 第3四半期決算の概要

1



2026年6月期 第3四半期 連結業績実績



- 売上高は既存病院のオーガニック成長による増収、M&Aを実施したバハティー、飛鳥メディカル(株)、(株)Seeの寄与もあり前年同期比+13.6%増収
- 営業利益については、グループ経営による事業効率化やコストシナジー、収益性向上の為の診療価格の見直しや医療設備の拡充等の施策効果が早期に顕在化した結果、(株)SeeのM&Aに伴う一時的な費用43百万円や人件費の上昇があったが、増収効果もあり前年同期比+43.6%の大幅増益

(単位：百万円)

	2025年6月期 第3四半期実績	2026年6月期 第3四半期実績	増減額	増減率	主な増減理由
売上高	3,803	4,318	+515	+13.6%	既存病院の増収、M&Aを実施した(株)バハティー、飛鳥メディカル(株)、(株)Seeが寄与
営業利益	469	674	+205	+43.6%	M&Aに伴う一時的な費用や人件費上昇の影響があったものの、グループ経営による事業効率化およびコストシナジー、診療価格の見直し等の施策効果が寄与
経常利益	509	687	+178	+34.7%	前期は保険解約返戻金38百万円を収益計上
親会社株主に帰属する 四半期純利益	301	597	+296	+98.5%	カルテック(株)のM&Aに伴う負ののれん発生益154百万円を収益計上
EBITDA ※	726	958	+232	+31.8%	
1株当たり四半期純利益	40円28銭	79円58銭	39円30銭	+97.6%	

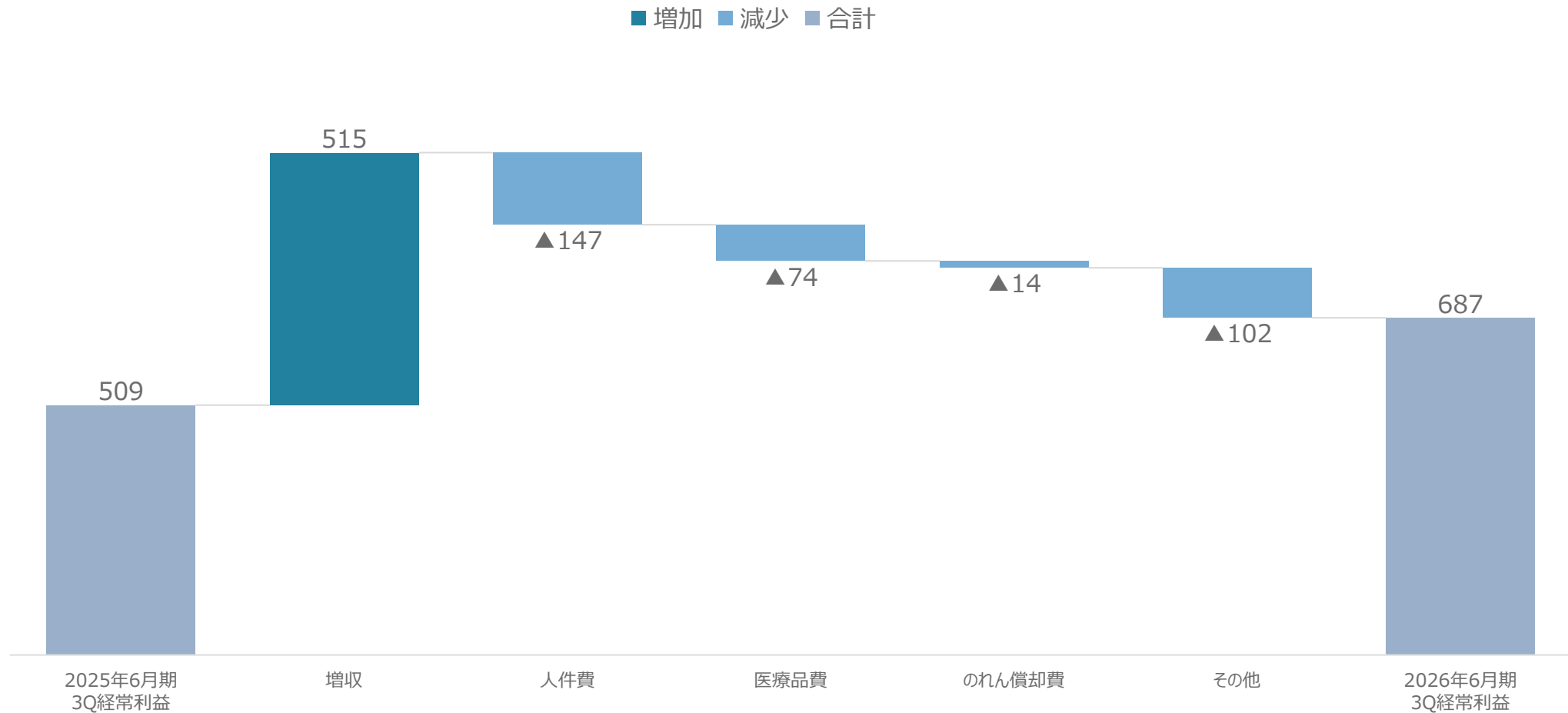
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

経常利益増減要因



- 売上高は既存病院のオーガニック成長による増収、M&Aを実施した(株)バハティ、飛鳥メディカル(株)、(株)Seeの寄与もあり大幅増収
- (株)SeeのM&Aに伴う一時費用**43百万円**や人件費は増加するも、グループ経営による事業効率化やコストシナジー、収益性向上の為の診療価格の見直しや医療設備の拡充等の施策効果が早期に顕在化した結果**前年同期比+34.7%の増益**

(単位：百万円)

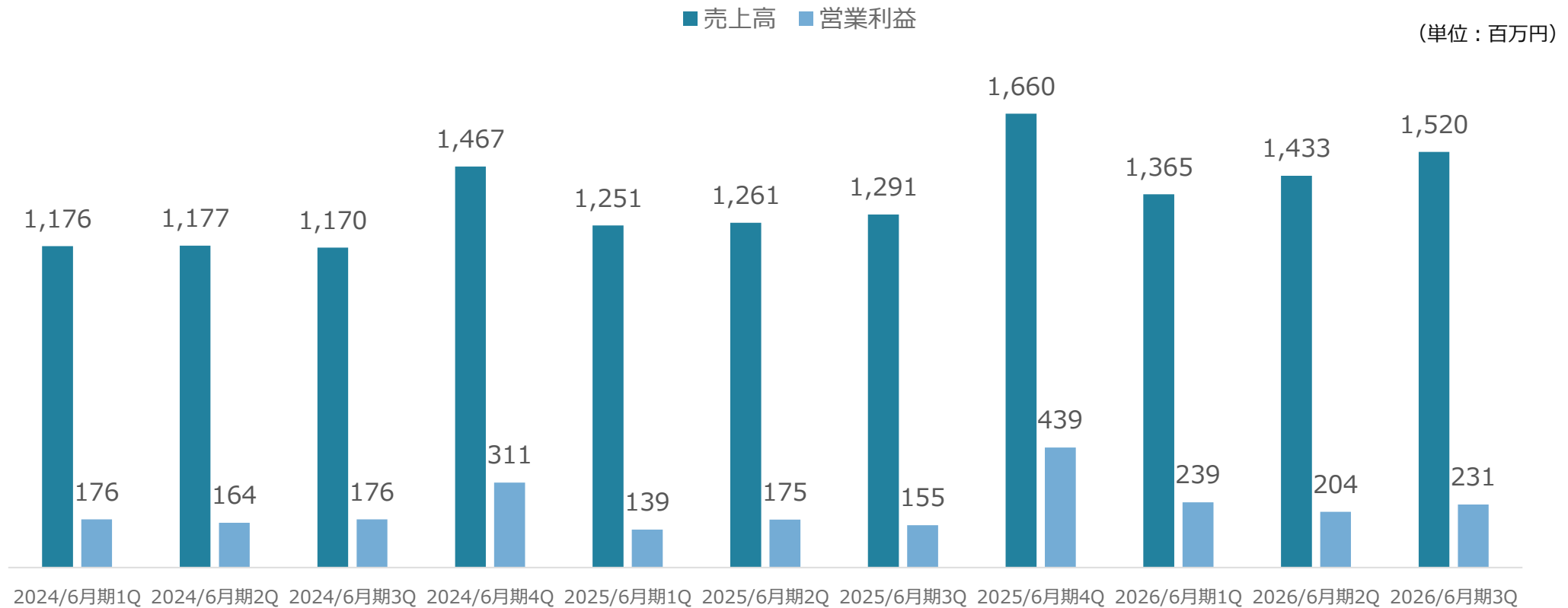


売上高・営業利益 四半期推移



- 既存病院の増収やM&Aを実施した(株)バハティール、飛鳥メディカル(株)、(株)Seeの業績寄与によりQ o Qで増収・増益を達成
- 四半期における業績は、4Qにおいて売上高及び営業利益が偏重傾向

売上高・営業利益 四半期推移



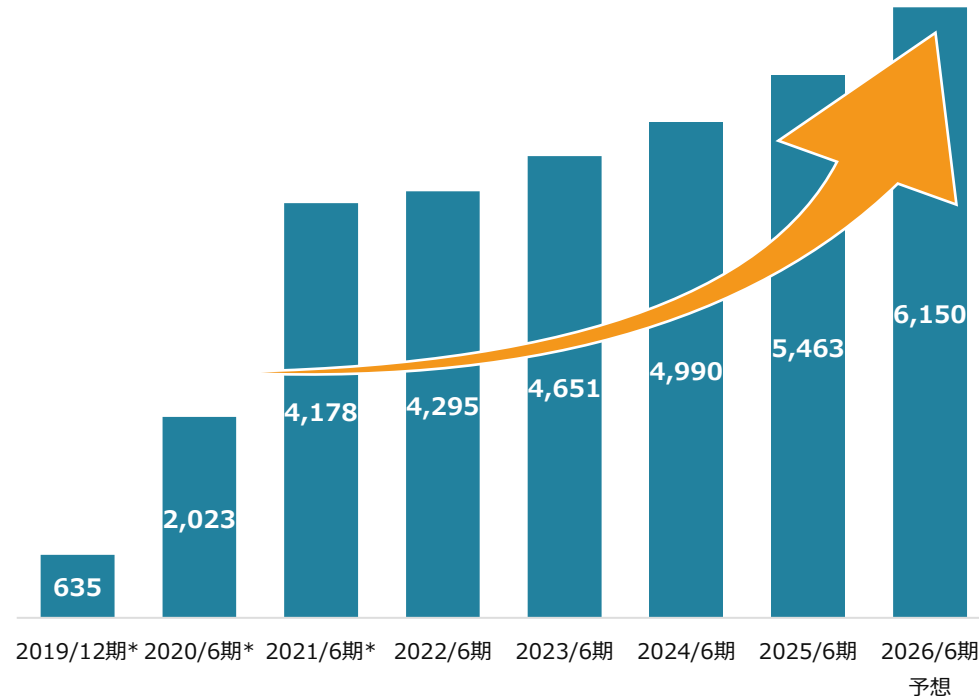
経営指標の推移

- 2019年の設立以降、**6期連続増収増益中、2026年6月期も過去最高売上・最高利益を予想**
- EBITDAマージンは20%超



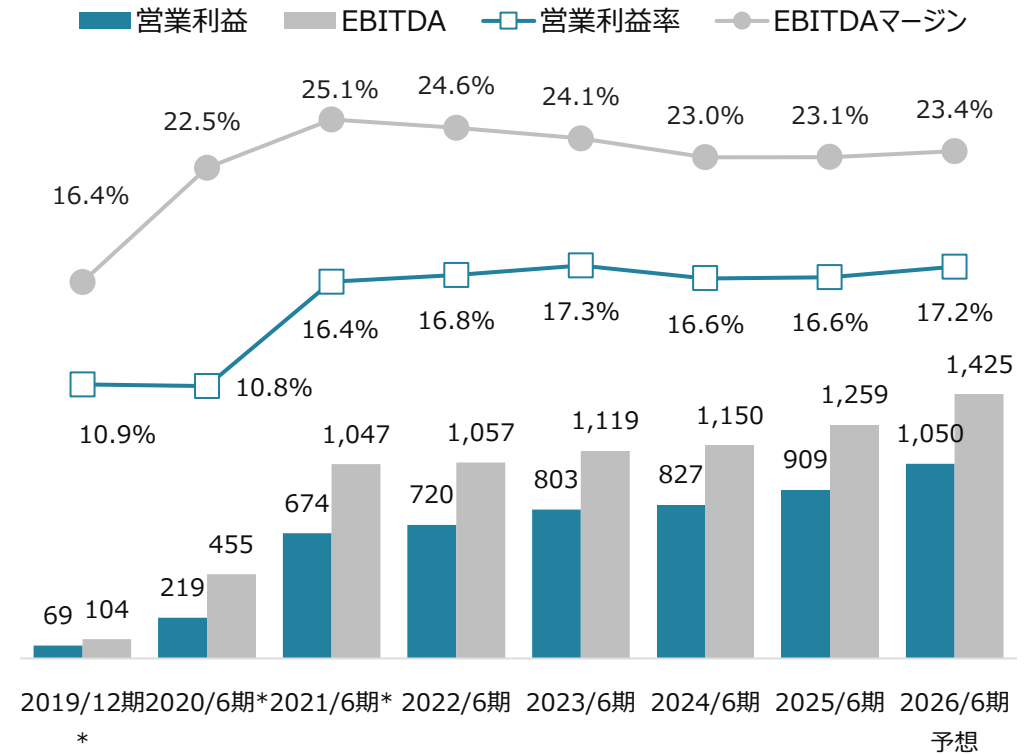
売上高の推移

(単位：百万円)



利益及び利益率の推移

(単位：百万円)



*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

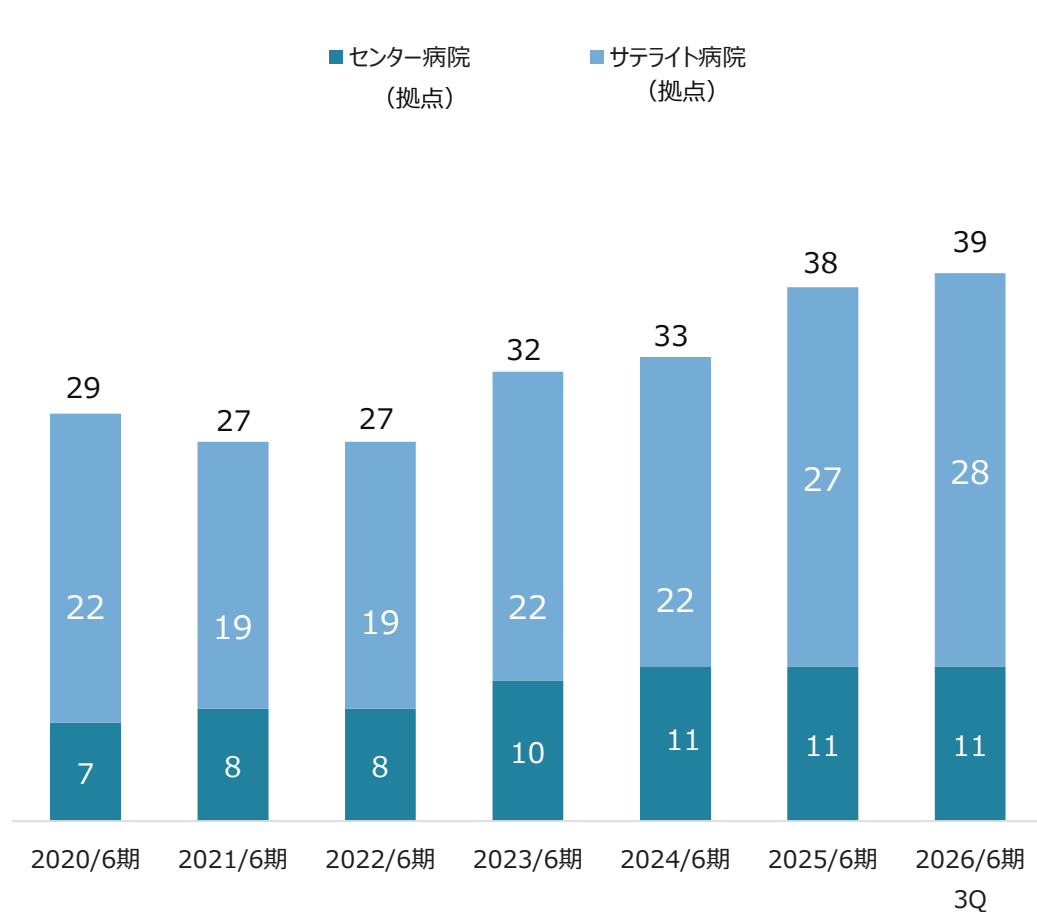
*2019/12期は9ヵ月、2020/6期は6ヵ月の変則決算（2019/12期は、2019/6に動物病院事業取込み、実質的に事業開始） 2021/6期以前は単体決算

動物病院数、診療件数&診療単価の推移

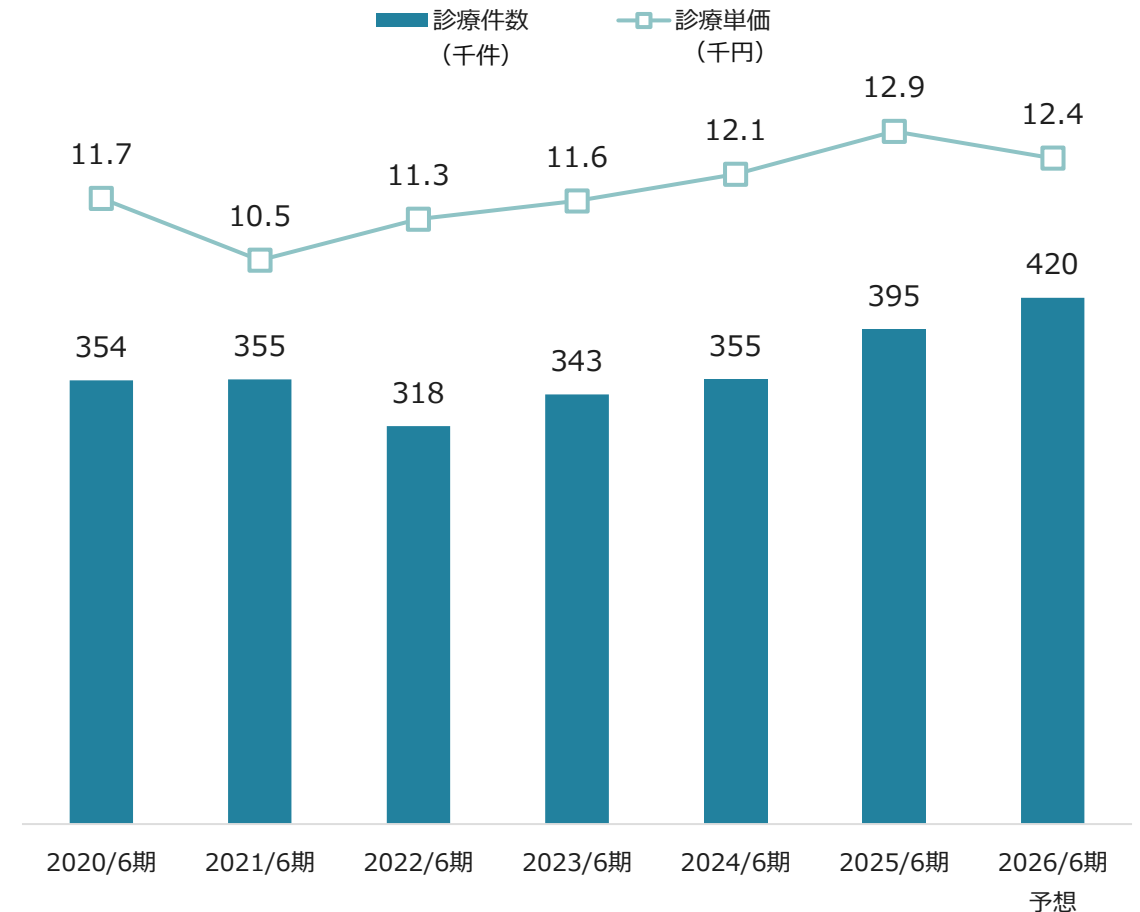
- 動物病院数は2026年3月末時点で39病院
- 診療件数は2022/6期以降増加中



動物病院数の推移



診療件数の推移



*2020/6期は6ヵ月の変則決算

バランスシートの状況

- 飛鳥メディカル(株)および(株)SeeのM&A、カルテック(株)の事業承継を自己資金で実施したことにより現預金は前期比減少
- 上場前LBOにかかる借入金は、金融機関との協議の上、2025年12月にリファイナンスが完了。
- 自己資本比率は前期末から6.9%増加し**51.8%に上昇**しており、**財務健全性がさらに強化**されている



(単位：百万円)

	2025年6月期	2026年6月期 3Q末	増減額	主な増減理由
流動資産	1,387	1,556	+169	
現預金	895	439	▲456	飛鳥メディカル(株)、(株)SeeのM&A、カルテック(株)の事業承継を自己資金で実施
売掛金	278	388	+110	
固定資産	4,662	4,916	+254	
建物及び構築物	849	873	+24	
土地	1,624	1,624	+0	
のれん	1,653	1,805	+152	
資産合計	6,049	6,473	+424	
流動負債	1,956	1,222	▲734	
1年内返済予定の長期借入金	1,154	449	▲705	リファイナンスによる期限の利益の長期化による減少
未払法人税等	225	133	▲92	
固定負債	1,377	1,886	+509	
長期借入金	1,274	1,637	+363	リファイナンスによる期限の利益の長期化および約定返済による減少
負債合計	3,334	3,108	▲226	
純資産	2,715	3,364	+649	
負債・純資産合計	6,049	6,473	+424	
自己資本比率	44.9%	51.8%	+6.9%	



特徴・強み（競争力の源泉）

2





I

どんな症例にも一貫対応可能な動物医療シームレス体制

II

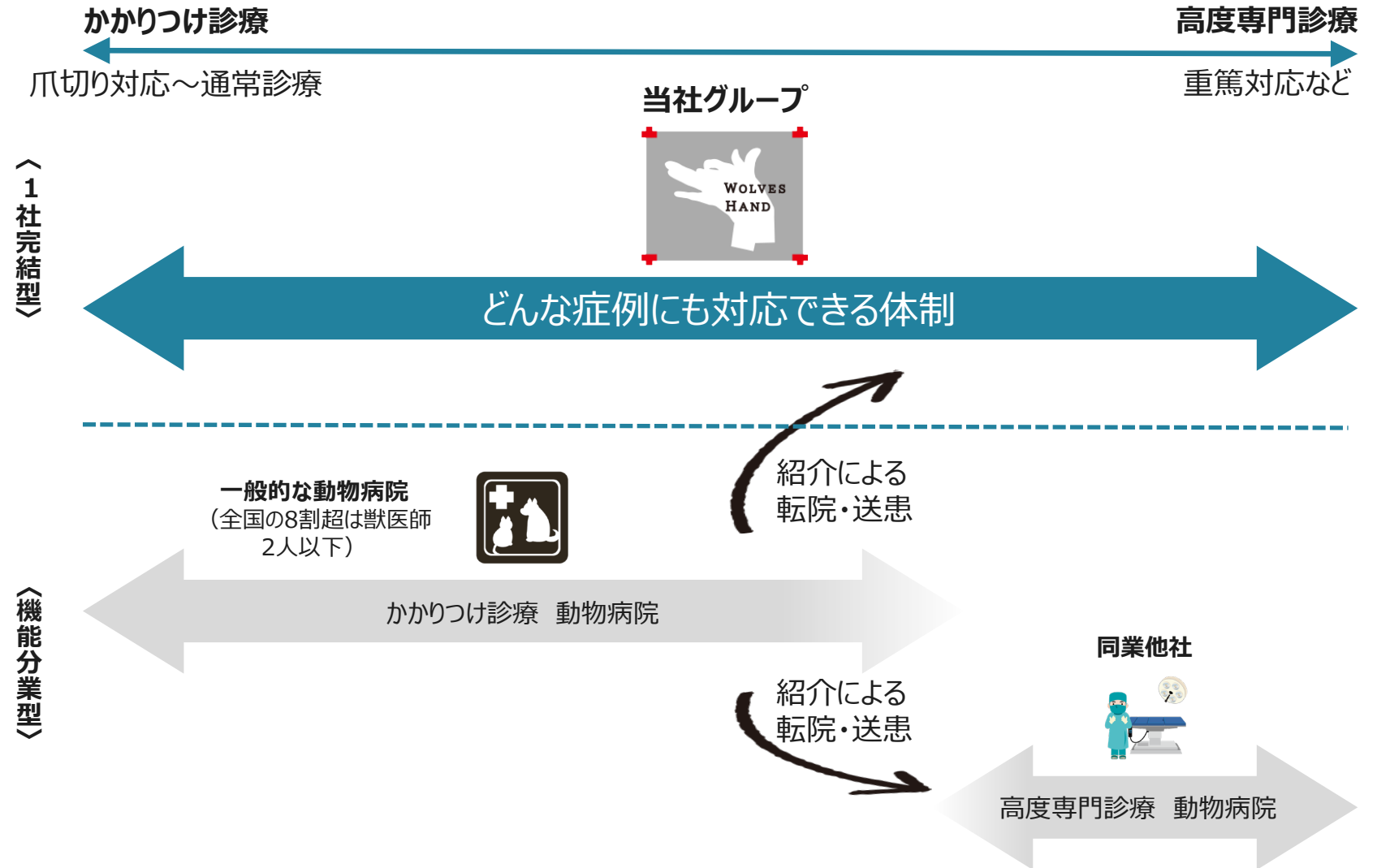
機会提供による獣医師診断力向上の仕組み

III

評判を軸とした事業拡大の好循環スキーム



- 一般的な動物病院は機能分業型が主流。かかりつけ診療と高度診療は別病院対応となっており、高度診療は紹介で受入れ
- 一方、当社はかかりつけ診療から高度専門診療まで一社で完結。外来・紹介双方にも対応できる一社完結型の動物病院は業界では少数派と認識





当社が選ばれる理由

動物飼い主の不安に対し結果を出し、ペットコミュニティでの口コミ、評判が浸透

- 動物飼い主の不安に対し、当社はそれらを緩和できる体制で対応
- 結果を出すことにより、近隣のペットコミュニティでの口コミ、評判浸透により、選ばれる対象に

動物飼い主の本音

- ✓ 動物は話せないため、どの病院が本当に腕が良いかわからない
- ✓ ペットが重い病気となった場合、病院のたらい回しは不安が募る
- ✓ 対ペット、対飼い主できちんとコミュニケーションしてくれる獣医師が有難い



WOLVES HAND

シームレス一貫体制により、飼い主の不安を緩和

- 高度医療も自社対応が可能のため、病院たらい回し回避を実現
- 当社病院で「必ず治療成果を出す」意識の徹底
- 通常医療も携わるため、普段から飼い主と密接なコミュニケーションを構築

近隣のペットコミュニティでの口コミ・評判浸透により、「選ばれる動物病院」に



若手獣医師の育成システム

診療機会提供、技術継承、人事適正化などにより、早期戦力化システムとしてパターン化

- 当社の強みを持続させるには若手獣医師の実力育成は最重要課題
- 診療機会の提供、技術継承、人事適正化などにより、若手の向上意欲に訴求。早期戦力化システムとしてパターン化
- こうした若手獣医師の育成の仕組みがベテランに頼らず、新卒採用でのカバーを実現するカギに

経営の最重要方針

若手獣医師の実力育成



1 一貫体制に伴う豊富な診療機会の提供

あらゆる症例への対応を実践
それらを通じ、経験値を着実に積上げ

2 ベテラン医師からの技術継承機会の提供

臨床を通じて技術と知識を継承
当社病院は1拠点当たり約3人の獣医師を配置
複数の獣医師チームにより、若手が相談できる体制を構築

3 やる気に応じた人事登用システムの適用

マネジメント志向、職人志向など、各人の志向に応じ、
選択肢を提供
入社3～5年で病院長に抜擢も

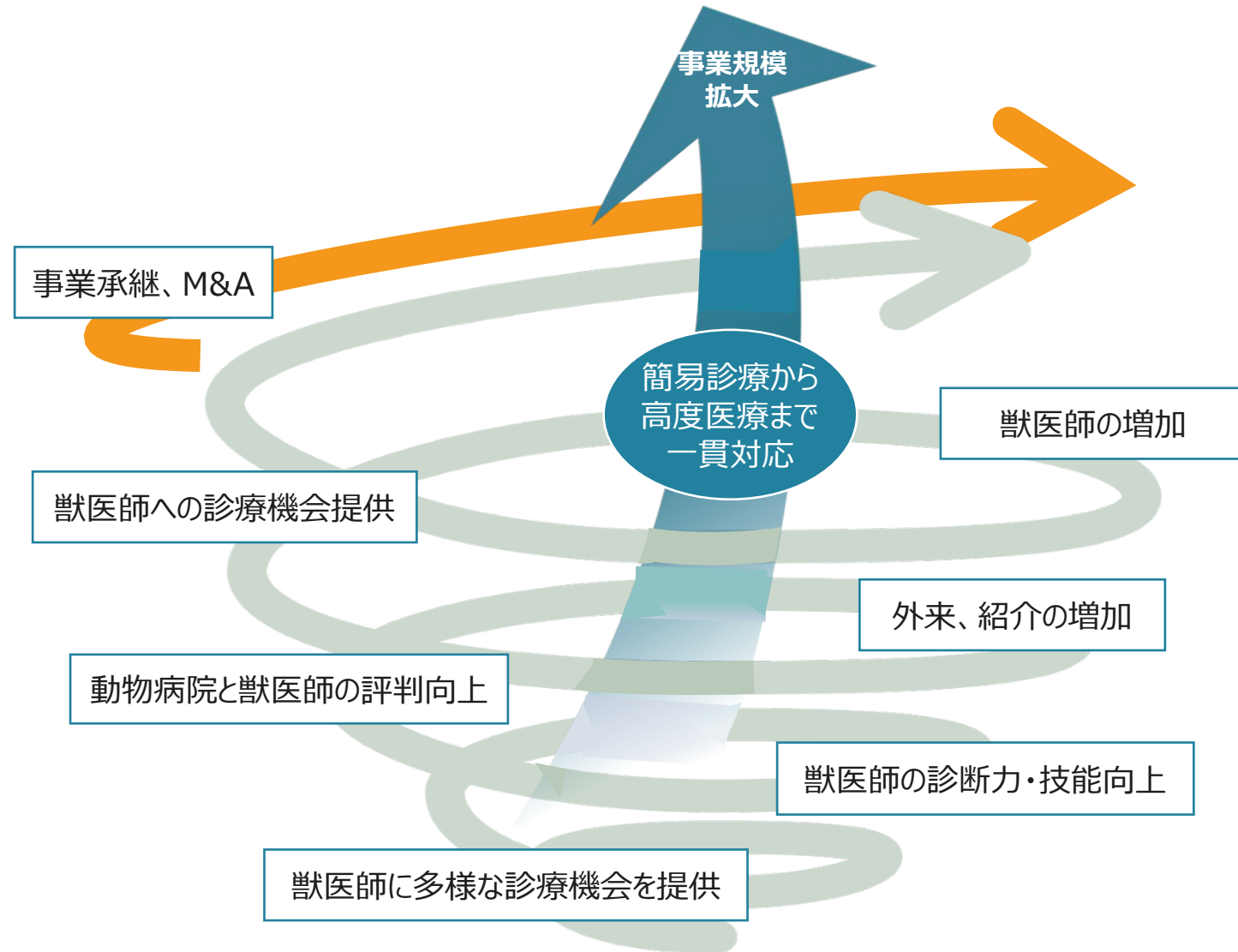
若手獣医師の早期戦力化を実現



自己増殖力

一貫対応を原点に獣医師の育成に注力した結果、ビジネスは好循環モデルを形成

- 一貫対応を原点に獣医師の育成に注力した結果、当社の顧客訴求力も上昇
- それが更なる診療機会拡大に繋がるという好循環を形成するという持続的事業規模拡大の循環モデルを構築





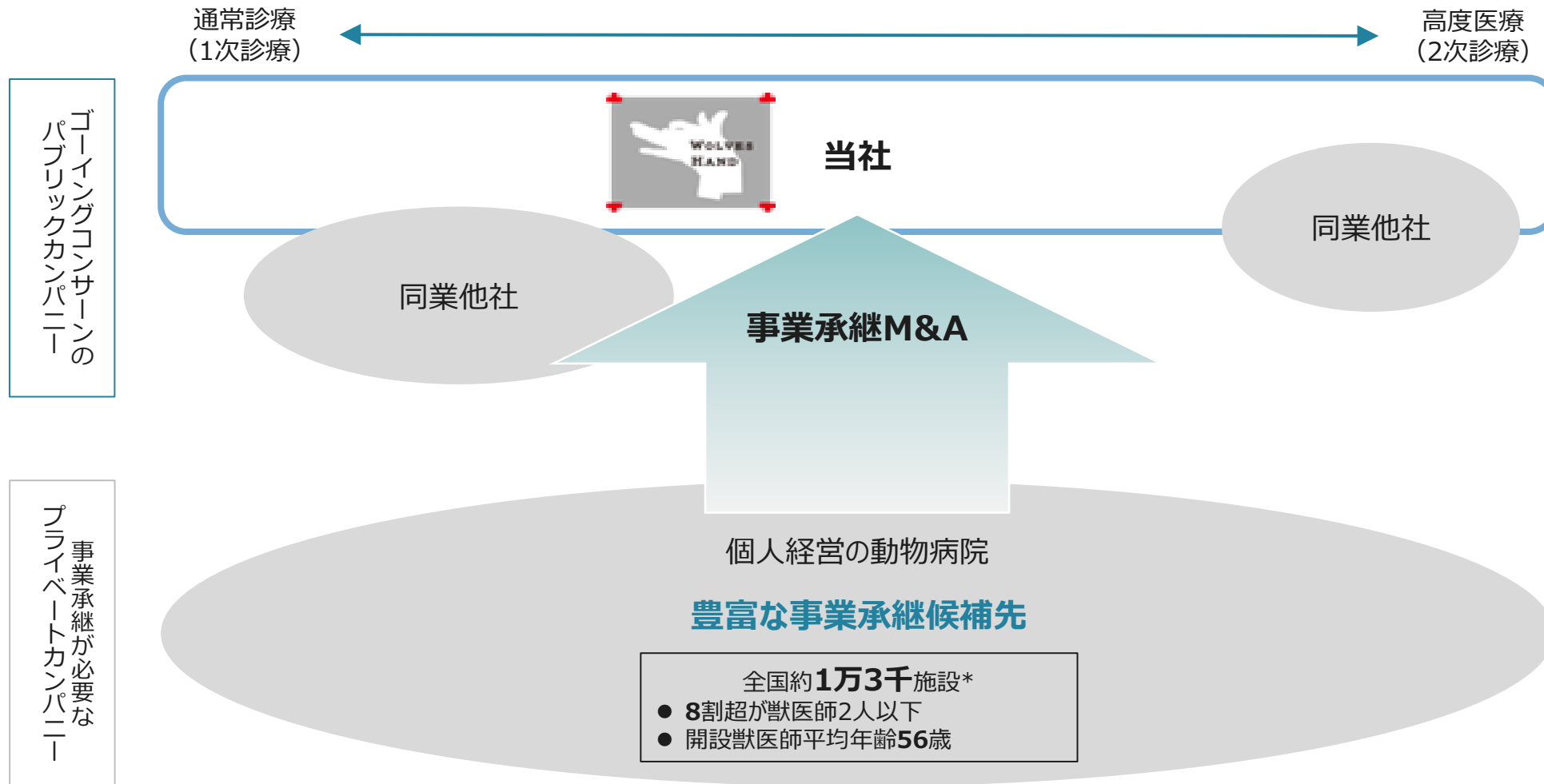
今後の戦略

3



事業承継・M&Aの積極的実施

- M&A及び事業承継のニーズが今後高まる中、当社は1次診療から2次診療までを一気通貫で実施している特性から受入範囲が広範
- 特性を活かして事業承継及びM&Aを積極的に推進



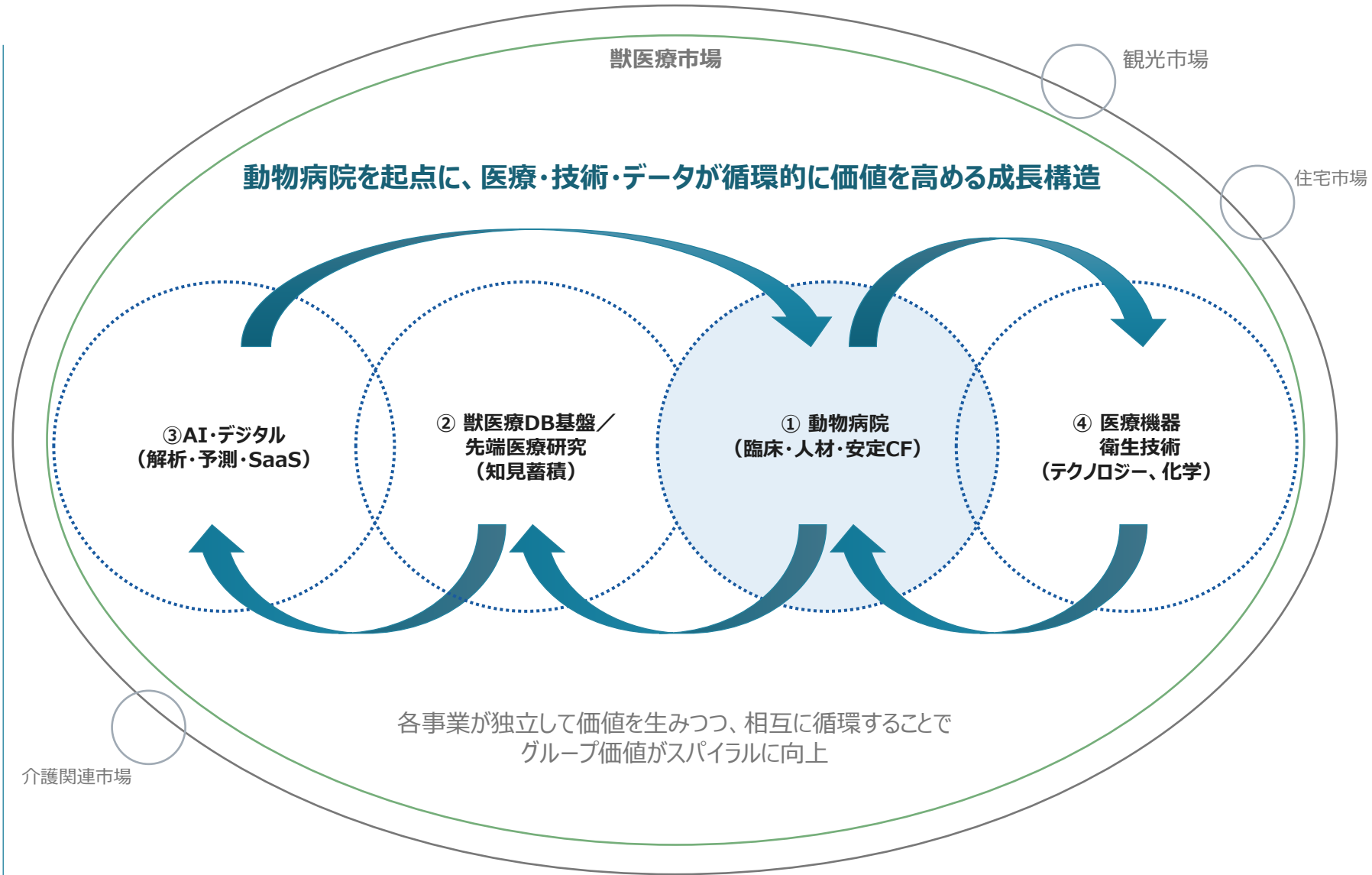
*農林水産省HP「飼育動物診療施設の開設届出状況（診療施設数）」「獣医師の届出状況（獣医師数）」より当社作成



付随ビジネスの開拓

WOLVESHANDグループの価値創造スパイラルの構築

- 動物病院事業で蓄積される臨床知見を基盤し、医療機器、衛星・環境技術、AI・デジタル、研究開発領域を連動させ、中長期的な企業価値向上を図る





付随ビジネスの開拓

成長加速に向け、共同研究による創薬・商品開発など動物医療関連ビジネスを想定

- 成長加速に向けて、動物病院に付随する新たなビジネスも開拓
- 獣医師向け情報サイトの収益化、電子カルテの開発、共同研究による創薬・商品開発を想定

基本戦略と注力領域

- 獣医師の診断力向上の加速領域



小動物臨床獣医師と獣医師を目指す学生を対象とした情報提供サイトの収益化

- 電子カルテなど顧客/会計管理などDX領域



AI技術を導入した電子カルテシステム開発への取り組みを開始

- 医療機器、衛生・環境技術領域



獣医師との共同開発により、ペットのココロとカラダに安心・安全な設計のデバイスを開発

- 豊富な診療件数の臨床例活用



共同研究による創薬・商品開発
(→次ページ参照)



付随ビジネスの開拓

当社の豊富な診療件数を活用し、大手医薬品会社等との連携により創薬・商品開発

- 共同研究による創薬・商品開発領域では、当社の豊富な診療件数を臨床例として活用

- 当社研究機関と大手医薬品会社/関連商品会社との連携により、治療方法の研究開発を実施。施術手法や医薬品の開発にも注力

- 動物医療の発展を臨床以外の側面からもサポートするために幅広い領域で研究

創薬・商品開発のビジネススキーム

- 社内研究機能「動物先端医療研究所」を通じ、ペット用品関連会社や医薬品会社と提携
- 当社は保有する治験データを活用し、ペット用商品、サプリ、医薬品等の開発を支援。当社に追加的なコスト負担は発生せず
- 臨床・治験支援を可能とするのは、**シームレスな医療体制下において豊富な診療件数を有する**ため。ペット用品関連会社や医薬品会社が当社と連携する意味も大きい
- ペット関連用品では当社ブランドの活用を想定。提携先からは数量にリンクした当社商標権の使用料を収受。創薬関連でも当社貢献に合わせたレベニューシェアシステムを想定



当社

臨床支援

商標権使用料
レベニューシェア



ペット用品関連会社
大手医薬品会社

獣医先端医療研究所

- 2023年4月、社内に設置
- 動物医療に関する治療法等などの継続的研究
- 創薬や医療用品等の開発について他社と共同研究や治験等を実施
- 人員体制：現状3人
- 岡本芳晴獣医学博士を担当執行役員に登用（鳥取大学農学部獣医学科元教授）

岡本芳晴獣医学博士



- 特許、原著論文、著書、所属学会における活動、学会賞等の学術的表彰・教育表彰など、豊富な実績



本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っており、またこれを保証するものではありません。

【お問合せ先】

株式会社WOLVES HAND 経営管理本部

電話 : 06-6599-9106

Mail : info@wolveshand.jp