

# 2026年3月期 決算説明資料



2026年5月15日

株式会社  
日本動物高度医療センター  
(東証グロース：6039)

イラスト：セツサ チアキさん

1. 2026年3月期 決算概要
2. 2027年3月期 業績予想
3. 成長戦略
4. Appendix

# 1. 2026年3月期 決算概要

# エグゼクティブサマリー

## 26/3期 事業方針

- ・診療体制の強化：診療キャパシティを拡大し、高まる需要に応える。
- ・中計達成の取組み：成長投資を拡大し、計画達成と持続的成長を実現する。

## 通期業績

- ・第4Q売上高：川崎本院MRIの更新工事が延伸し売上高に影響（Q4のほぼ全期間停止）。
- ・成長投資も拡大しQ4利益は減少したが、**通期では売上高・各利益の過去最高を2期連続更新。**

売上高  
**6,192百万円**  
前年比 **+17.3%**

売上総利益  
**2,507百万円**  
前年比 **+36.8%**  
利益率 **+5.8%**

営業利益  
**1,150百万円**  
前年比 **+59.5%**  
利益率 **+4.9%**

EBITDA  
**1,766百万円**  
前年比 **+34.2%**  
EBITDAマージン **+3.6%**

### Topic 1：増収増益、利益率も向上

- ・ **価格改定と需要動向：**  
診療数は堅調に推移、価格改定で懸念された受診控えの影響はみられず。
- ・ **収益力の向上：**  
業務効率化と診療品質向上の相乗効果で利益率が上昇。

### Topic 2：診療受入れ能力の拡大が進む

- ・ **診療BPRの効果：**  
診療プロセス再構築で受け入れ能力を強化。新電子カルテ導入後の本格的な効果発揮に向けて着実に進展。
- ・ **人的資本への投資と処遇向上：**  
新人事制度を25年10月から運用開始。
- ・ **最新医療設備への積極投資：**  
川崎CT増設：25年12月完了。  
川崎MRI更新：工期が延伸しQ4売上に影響が出たが、26年4月上旬に完了・稼働開始。

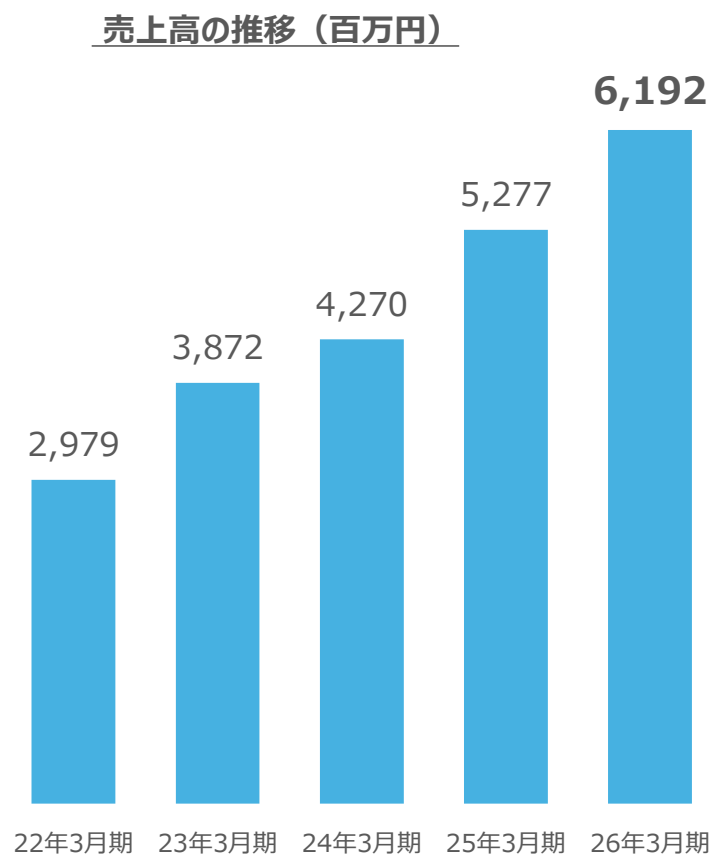
### Topic 3：次世代の動物医療インフラへの投資

- ・ **地理的拡大（名古屋、福岡）：**  
土地取得済み。建設事情・工期延伸の影響を踏まえつつ早期開業を目指す。
- ・ **次世代型新電子カルテ、AI戦略：**  
電子カルテ開発は予定通り進行中。AIは実証テスト継続中。
- ・ **グループシナジーの最大化：**  
統合CRM基盤構築中。まずは26年5月末にテルコム社で稼働開始し、グループ各社へ拡大予定。

# 2026年3月期 決算サマリー

- 売上高・各利益ともに、2期連続で過去最高を更新。
- 収益性・生産性が向上・・・売上高総利益率は前年比+5.8%、営業利益率は前年比+4.9%に上昇。

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	
	実績	実績	前年比増減
<b>売上高</b>	5,277	<b>6,192</b>	<b>+17.3%</b>
二次診療サービス	3,786	<b>4,514</b>	<b>+19.2%</b>
画像診断サービス	554	<b>647</b>	<b>+16.8%</b>
動物用医療機器・健康管理機器 (在宅ケア)のレンタル・販売	925	<b>1,017</b>	<b>+10.0%</b>
<b>売上総利益</b> 売上高総利益率	1,832 34.7%	<b>2,507</b> 40.5%	<b>+36.8%</b> <b>+5.8%</b>
<b>販売費及び一般管理費</b>	1,111	<b>1,357</b>	<b>+22.1%</b>
<b>営業利益</b> 売上高営業利益率	720 13.7%	<b>1,150</b> 18.6%	<b>+59.5%</b> <b>+4.9%</b>
<b>経常利益</b>	720	<b>1,142</b>	<b>+58.6%</b>
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	520	<b>833</b>	<b>+60.0%</b>
<b>EBITDA</b>	1,316	<b>1,766</b>	<b>+34.2%</b>
<b>ROE</b>	13.1%	<b>18.5%</b>	<b>+5.4%</b>



# 四半期毎の業績推移

## 第4四半期業績

- 売上高…季節要因（※1）、川崎本院MRIの停止期間延伸（※2）により一時的に減少。
- 利益率…投資拡大が要因。
- 季節要因・一時的要因を除くと、順調に推移。

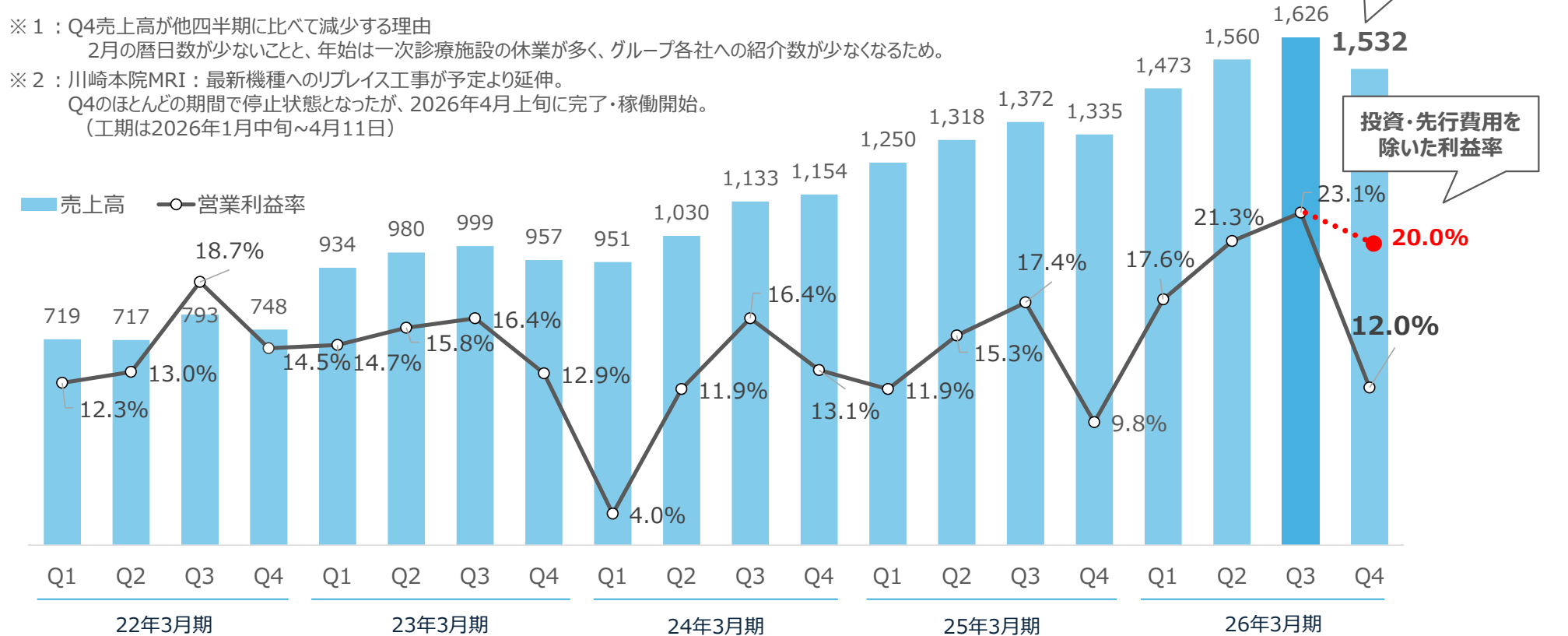
※1：Q4売上高が他四半期に比べて減少する理由

2月の暦日数が少ないこと、年始は一次診療施設の休業が多く、グループ各社への紹介数が少なくなるため。

※2：川崎本院MRI：最新機種へのリプレイス工事が予定より延伸。

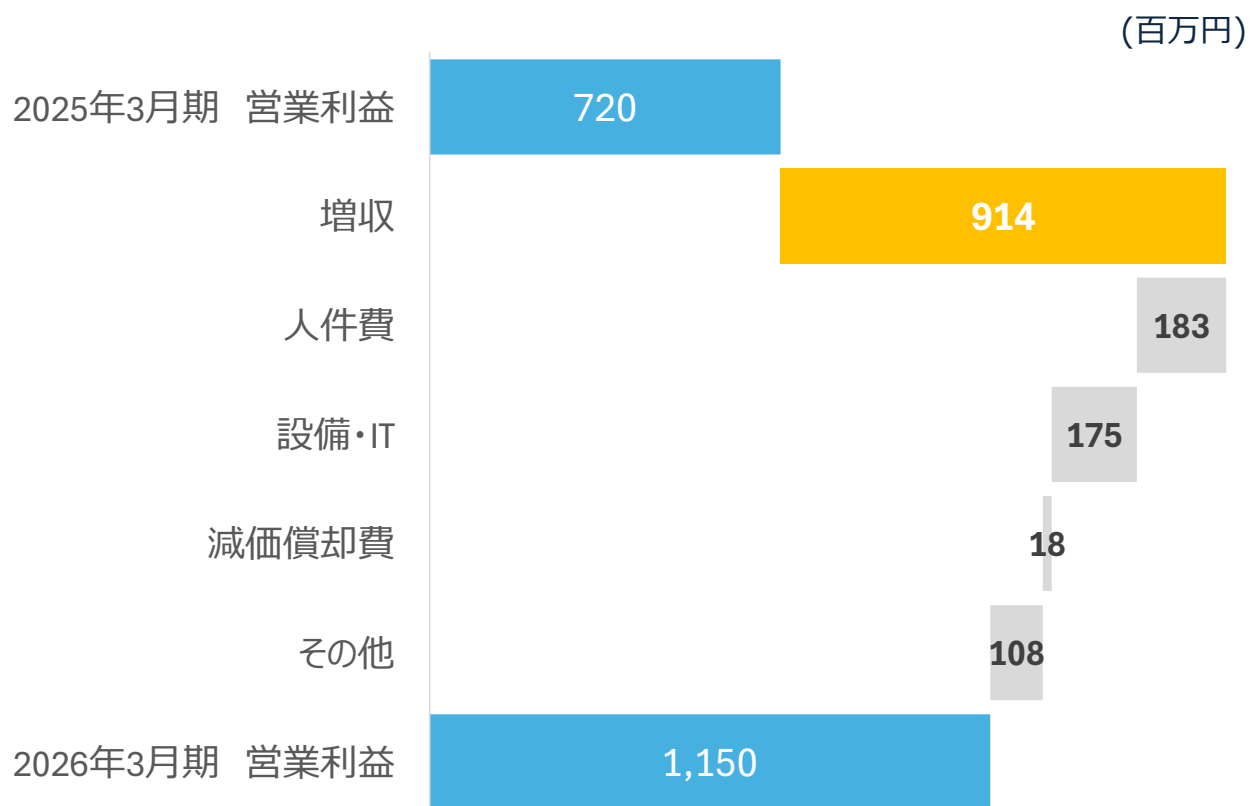
Q4のほとんどの期間で停止状態となったが、2026年4月上旬に完了・稼働開始。

（工期は2026年1月中旬～4月11日）



# 営業利益と増減要因

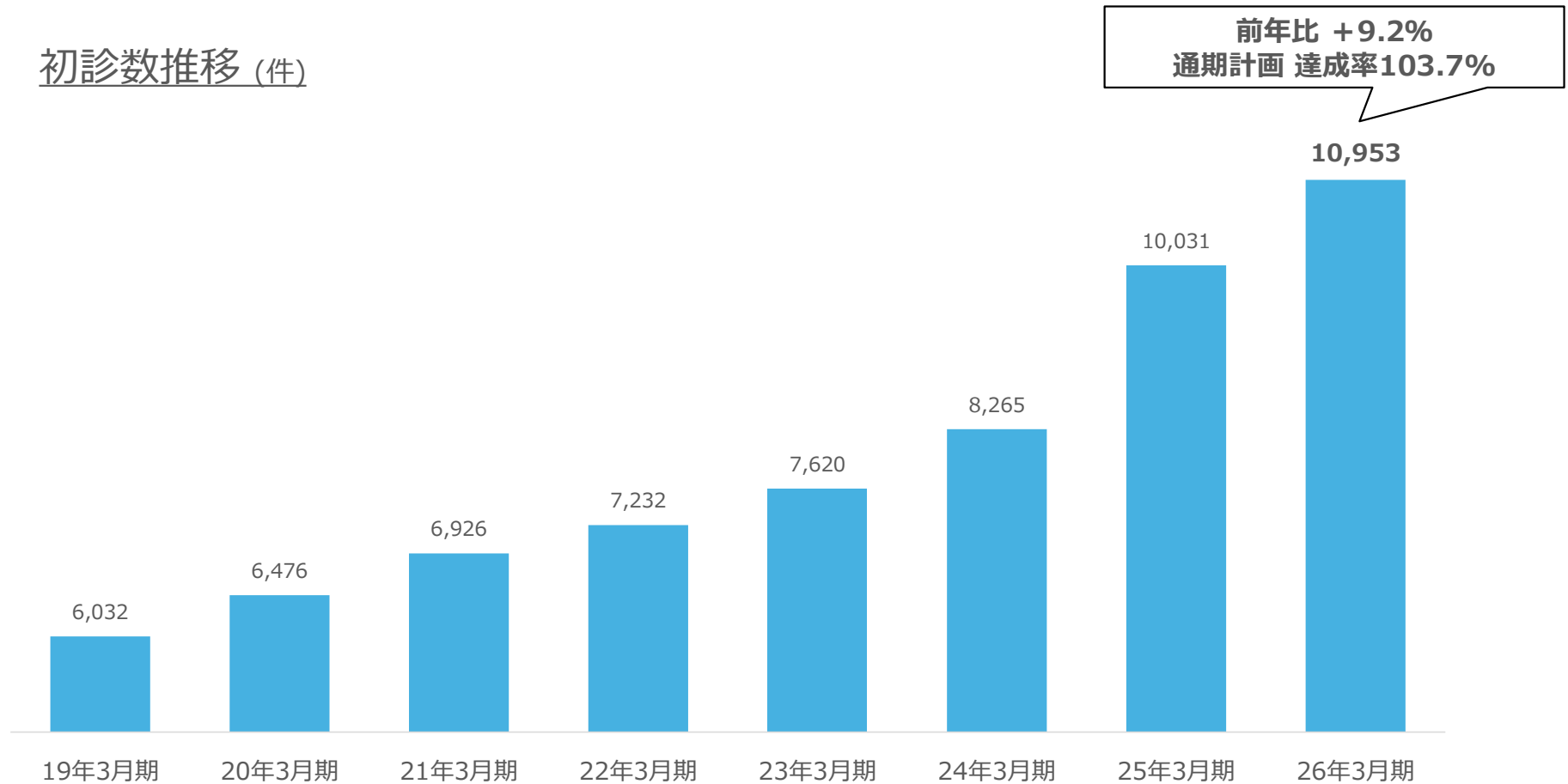
- 成長投資は、受け入れ能力拡大等の増収効果でカバー。



# 事業KPI：初診数（紹介数）

- 二次診療ニーズ増加、診療受け入れ能力拡大、連携病院数の増加等により、着実に増加。

初診数推移 (件)

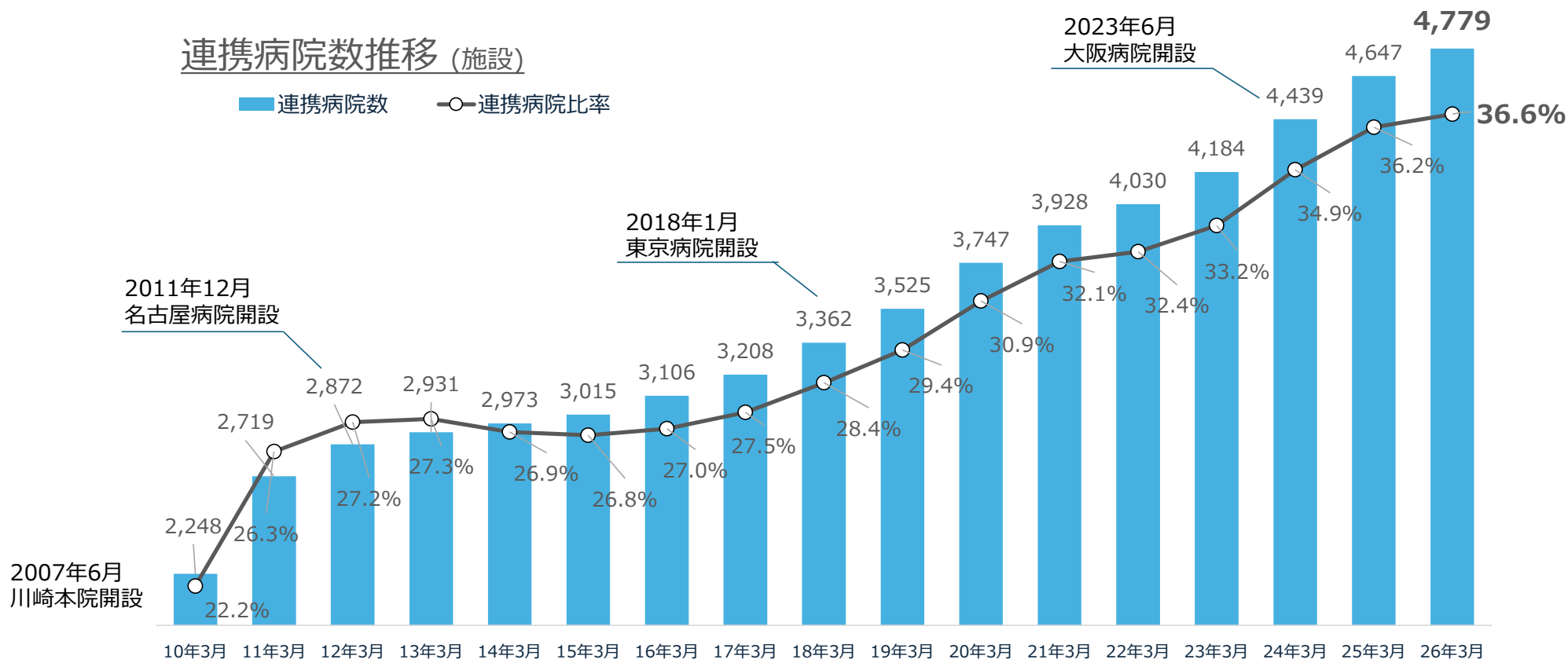


# 事業KPI：連携病院数



\*各年度の連携病院比率：  
 農林水産省・小動物診療施設の開設届出数をもとに算出。  
 ・2026年3月末：13,046施設（農水省・2025年12月末統計データ）  
 ・2025年3月末：12,846施設（農水省・2024年12月末統計データ）

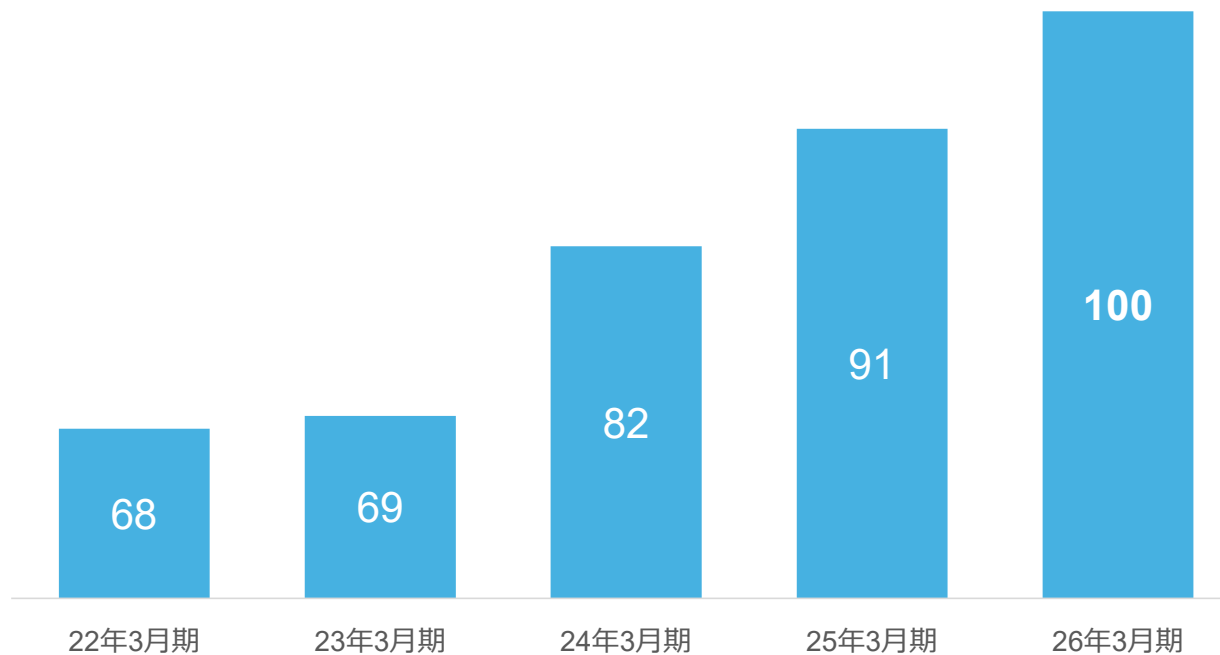
■ 前期末から+132施設増加。



## 事業KPI：獣医師数の推移

- 二次診療の獣医師数は前期末から+9名。採用・育成、専門人材拡充に注力。
- トップランナーとしての処遇確立へ人事制度を全面的に刷新。25年10月から運用開始済み。

二次診療の獣医師数（JARMeC単体）



## 2. 2027年3月期業績予想

# 2027年3月期業績予想

- 着実な成長を継続する見通しですが、中東情勢の不確実性等を考慮し、業績予想は慎重に見積もっております。

## 通期予想

(百万円)	26/3期 業績	27/3期 業績予想	前年比 増減
売上高	6,192	<b>6,600</b>	6.6%
営業利益	1,150	<b>1,270</b>	10.4%
経常利益	1,142	<b>1,220</b>	6.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	833	<b>890</b>	6.8%

### ■ 売上高の不確実性

動物用医療機器・健康管理機器（在宅ケア）のレンタル・販売において、受注は順調に拡大しているものの、中東情勢の影響による不確実性がある。

- ・ 部材調達難と製造遅延により、既存レンタル在庫が不足する可能性。
- ・ 新たに動物用医療機器の認可を受けた次世代製品のリリース時期の順延可能性。

### ■ 戦略投資（新たな投資を含む）

新たな投資を含め、戦略投資を拡大する予定。

- ・ **人的資本**：病院拡張・新設、既存診療科の強化に向けた専門人材の採用強化、処遇拡大。
- ・ **研究開発**：新たな取組み（病院ファシリティDX、ペットテック等先進技術の検証とサービス開発）。
- ・ **IT**：AI活用拡大、新電子カルテシステム・周辺システムの開発範囲拡大、ITインフラ整備。
- ・ **マーケティング**：ブランド認知向上、一次診療施設様との連携強化に向けたプロモーション展開。

## 3. 成長戦略

# 当社グループのサービス実績（26年3月期）

1年間の実績（2025年4月～2026年3月）

JARMeC

JARMeC 二次診療の初診数

10,953頭

JARMeC

JARMeC 二次診療の総診療数

37,985件

JARMeC

二次診療の手術数

3,404件

JARMeC

キャミック

MRI・CT画像診断数

12,145件

テルコム

酸素ハウス新規ご利用数

25,736件

JARMeC

キャミック

テルコム

当社グループ連携・紹介実績あり動物病院数 ※1

7,400施設

JARMeC

JARMeC連携病院数（2026年3月末）

4,779施設（36.6% ※2）

※1：2026年3月末のJARMeC連携病院、および当社グループへ過去5年間にご紹介があった動物病院の数を名寄せした数。

※2：日本の小動物診療施設の数に対する構成比。小動物診療施設の数は農林水産省が開示している開設届出数（2025年12月末 13,046施設）。

# 当社グループの成長機会と蓋然性

当社グループ各社には**大きな成長余地**があると考えております。理由は以下の通り。

## 市場要因

### ① 空白エリアの存在

- 名古屋や福岡といった、当社のサービス提供体制が手薄な、あるいは大手の二次診療が存在しない空白エリアが存在。当該エリアへの展開は、飼い主様、地域の一次診療施設様に貢献し、当社の事業規模拡大の重要な機会となる。

### ② 需要超過

- 現在、当社の各病院には、受け入れ能力を上回る診療希望が寄せられている。当社が提供する医療サービスの質の高さと、高度医療に対するニーズ拡大によるものと想定しており、診療受け入れ体制の強化による成長余地は大きい。

### ③ ご紹介件数と連携病院数の自然な拡大

- ご紹介件数および連携いただく一次診療施設様の数は継続的に増加。質の高い医療と信頼関係の蓄積が認知の拡大に寄与。一次診療施設様との関係強化策等による、さらなる連携病院数の拡大、紹介数増加の余地は大きい。

## 内部要因

### ④ デジタル化と、効率改善に大きな余地

- 動物医療業界はデジタル化・ペーパーレス化の余地が多く存在。また、人や設備・医療機器の稼働状況の可視化を通じ、リソース配分の最適化が可能。デジタル化の促進により、業務効率の大幅な向上と診療受け入れ能力の拡大が見込まれる。

### ⑤ グループ連携による拡大余地

- グループ各社は、いずれも一次診療施設様からのご紹介を通じて、相互に関係性のある専門サービスを展開している。協調的なマーケティングや営業戦略等により、グループ戦略の効果発揮の余地は大きい。

### ⑥ 日本トップの診療データ

- 膨大な診療データを保有し、日々最新データが蓄積されているが、これまで活用は限定的であり、大きな可能性が存在。この貴重なデータ資産を分析活用することで、診断・治療のさらなる高度化、最適な医療提供体制の構築、新たなサービスの開発、そして日本の動物医療への進化に貢献できる可能性は大きい。

# 当社の特徴と他の二次診療との比較

- 二次診療領域において、高い優位性。
- これが**高い顧客満足度、診療数の拡大**につながっている。

病院の区分	 JARMeC	獣医科大学病院	単科二次診療所
休診日	<b>年中無休</b>	土日祝・夏季・年末年始は休業	365日営業が難しい
診療科数	<b>12</b>	10~19	1
診療の特徴	<b>人材と設備・受け入れ体制・チーム医療で優位</b>	学生教育・研究に重点 急患対応が難しいなど	総合的な対応が難しい 大型投資が難しいなど

## 高い優位性の理由

### 二次診療のトップランナー

- ① 日本トップの二次診療実績
- ② 当社独自の育成システム
- ③ 最先端の医療機器と資金調達力

### 専門医によるチーム医療

- ① 12の専門診療科によるチーム診療の実践
- ② 年中無休、迅速な急患対応
- ③ 常に飼い主様に寄り添う高いホスピタリティ

### 高い参入障壁

- ① 一次診療施設様との共存共栄  
完全紹介制により、競合ではなくパートナーとして、一次診療施設様から選ばれる地位を確立
- ② 長年の信頼構築による、約4,800の連携病院ネットワーク
- ③ 日本トップの二次診療・臨床データ

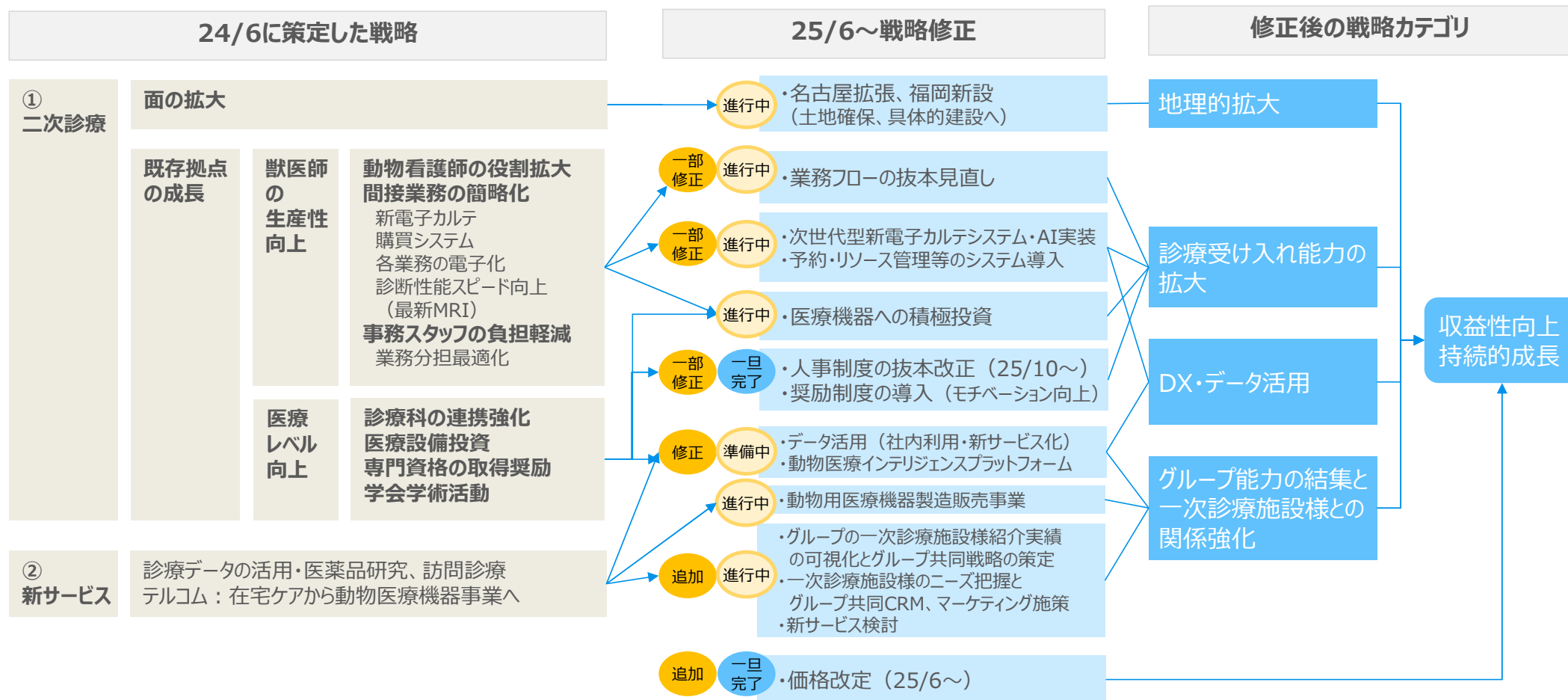
## 中期計画の進捗

- 1年目・2年目はほぼ全項目で達成。
- 中計最終年度である27/3期の業績予想は、25/8の修正計画から上方修正。

	1年目 (25/3期)		2年目 (26/3期)				最終年度 (27/3期)		
	24/6発表 当初計画	実績	24/6発表 当初計画	25/8発表 修正計画	25/11発表 修正計画	実績	24/6発表 当初計画	25/8発表 修正計画	今回発表 業績予想
病院売上高	3,457	○ 3,786	3,792	4,300	4,450	○ 4,514	4,151	4,550	<b>4,900</b>
連結売上高	4,820	○ 5,277	5,268	5,960	6,100	○ 6,192	5,707	6,200	<b>6,600</b>
連結営業利益	625	○ 720	857	857	1,040	○ 1,150	1,002	1,040	<b>1,270</b>
ROE (%)	11.0%	○ 13.1%	13%以上	13.4%	16.3%	○ 18.5%	14%以上	14%以上	<b>17.0%</b>

# 中期計画：戦略方針

■ 24/6策定の中期計画・戦略を修正し実行中。



# 成長戦略サマリー

- 既存戦略（地理的拡大、診療体制強化）を着実に進めるとともに、
- 新たな成長の柱として、**AI活用も含めたDX・データ活用戦略**を推進。
- 二次診療に特化し、一次診療施設様との連携・支援の実施、動物医療の進歩に貢献する。

1  
地理的拡大

**名古屋病院** リニューアル。  
**九州・福岡**への展開。

現在の進捗

建設事情・工期延伸の  
影響あり

2  
診療体制強化

人的資本への投資拡大、計画的な専門人材確保と育成策。  
診療フロー最適化、**AIを実装した次世代型電子カルテシステム**。

人的資本：進行中  
システム：要件定義フェーズ

3  
グループ能力の  
結集

**画像診断**（キャミック）、**二次診療**（当社）、**在宅ケア**（テルコム）の  
専門能力を結集し、**一次診療施設様への支援と関係強化**を図る。

戦略策定完了  
実行フェーズ

4  
DX・データ活用

**AI実装・次世代型新電子カルテシステムの構築**。

**動物医療インテリジェンスプラットフォーム**構想の実現へ。

- ・ 豊富な画像診断・診療データの活用、匿名データ提供・解析が可能なデータ基盤を構築、当社電子カルテシステムと結合。
- ・ AI画像診断、AI診療支援、電子カルテのAI自動入力など、AIを活用したサービス展開の検討。
- ・ 全国の一次診療施設様、大学、製薬会社様等への提供と協業を目指す。

要件定義フェーズ  
一部は開発フェーズ  
AIは実証テスト実施中

# 成長戦略 ① 地理的拡大

- 建設業界の需給ひっ迫により工期延伸が見込まれるが、早期開業を目指して準備実施。
- 開設資金の調達は、自己資金および銀行借り入れで行う方針。

## 名古屋病院リニューアル

- ・現病院の隣接地にリニューアル予定。土地取得済み。
- ・**診療能力は2.5倍**に拡大、**最新の放射線治療施設**も併設予定。
- ・2027年秋以降の稼働を目指し、設計が進捗中。

### 現在の進捗と対応方針

- ・ 現在、実施設計の最終段階。
- ・ **建設業界の需給逼迫に伴う工期延伸・建設費高騰の影響を精査中だが、現時点では2027年秋以降の稼働を目指している。**

## 九州・福岡への展開

- ・福岡空港近辺の土地取得済み。
- ・工期延伸の影響を精査中。
- ・他エリアと同様に、**地域の一次診療施設様との連携を深め、協力体制の構築**を目指す。

- ・ **工期延伸・建設費高騰の影響を精査中。**
- ・ 地域一次診療施設との連携体制構築を先行する。  
(テルコム社福岡支店との協業強化等も含む)
- ・ 獣医師・看護師等の拡充は予定どおり進める。

## 成長戦略 ② 診療体制の強化等

- 拡大するニーズに対応するため、高度人材の確保と育成、診療品質と生産性の向上を総合的に実施。

### 人的資本

【 】：現在の進捗

- ・**トップランナーとしての処遇の確立**へ、人事諸制度を全面的に刷新。【25年10月から運用開始済み】
- ・知名度上昇に伴い**採用が好調に推移している新卒獣医師**の育成強化、早期戦力化。【育成が進み戦力化】
- ・成長戦略を踏まえた計画的な専門人材確保、チーム診療のさらなる高度化。【継続推進中】

### 診療品質のさらなる向上

【 】：現在の進捗

- ・診療プロセスの全面的な見直しと再構築。【BPRの結果を段階的に導入中】
- ・**次世代型新電子カルテシステム**（獣医師が診療と飼い主様コミュニケーションに集中できる体制へ）。【要件定義、一部は開発フェーズ】
- ・電子カルテ自動入力や画像診断支援など、**AIを活用した支援システム**の検討。【現在、要件定義フェーズ・一部テスト】

### 医療機器等への投資拡大

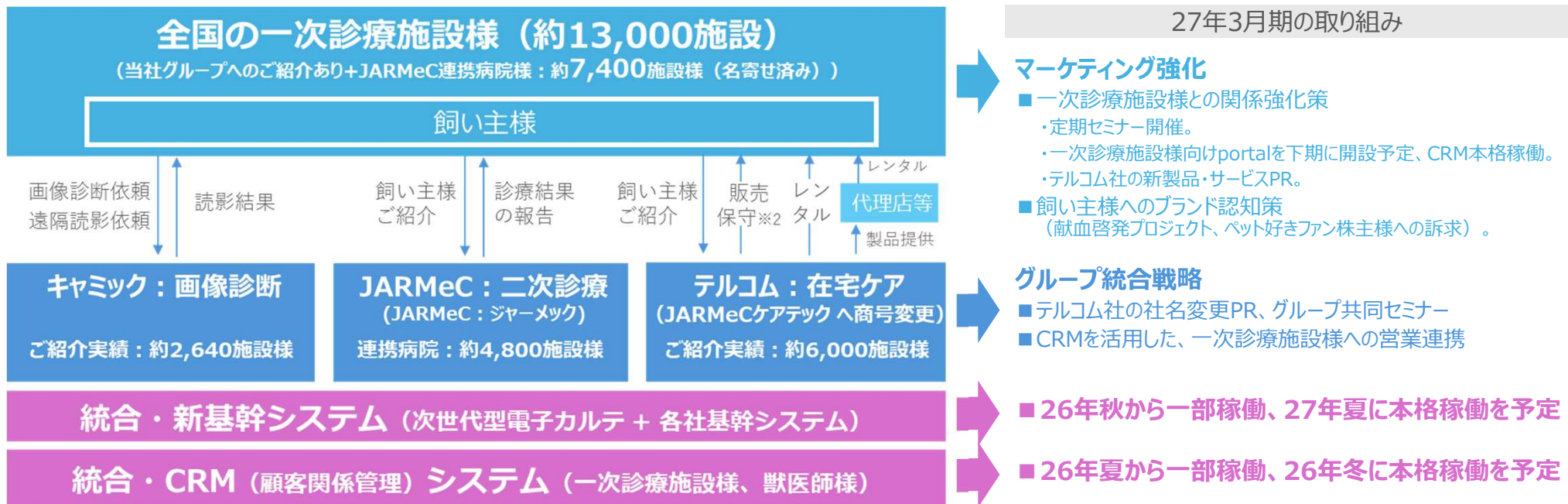
【 】：現在の進捗

- ・川崎本院でCTを追加し2台体制へ移行。MRIも最新型にリプレイス。【追加CTは25年12月末から、新MRIは26年4月から稼働】
- ・その他、各病院の医療機器・設備の刷新、ITインフラの整備を実施。【ITインフラ刷新は26年6月、さらに強化予定】

# 成長戦略 ③ グループ能力の結集



- 当社グループ3社の共通点・・・① **独自の専門性**、②各分野での**トップランナー**、③ **お客様基盤が共通**。→ **お客様基盤**
  - グループ連携による拡大余地は大きい。グループ統合基幹システム・統合CRM基盤を構築中。
  - テルコム社で、**新たな酸素濃縮器等の新機種投入とラインナップ拡充**を準備中。
- 動物病院向け販売用機器に限定していた**動物用医療機器の認可を飼い主様向けレンタル製品に拡大**。**26年4月に認可取得が完了**。  
 さらに、**IoT（見張り番）機能強化**も検討中。  
**26年10月リリース予定だったが、中東情勢を背景に部材調達・製造計画に影響が出ており、時期順延の可能性あり（精査中）。**



## 成長戦略 ④ DX・データ活用



- 当社は小動物二次診療のトップランナーとして、最も多くの二次診療・臨床データを保有・蓄積。
- この優位性を生かし、AIも含めたDX・データ活用戦略を推進。  
新サービスの創出、一次診療施設様への支援、動物医療の進歩への貢献を図る。

### 次世代型新電子カルテシステム

- ・AIも活用した、徹底的なデジタル化で、診療業務の負荷を軽減。
- ・獣医師が診療と飼い主様コミュニケーションに集中できる体制を構築。
- ・症例情報・診断支援システム等の提供で、一次診療施設様への支援と関係強化を図る。

### 動物医療インテリジェンスプラットフォーム構想

- ・日々蓄積される膨大な診断・治療・予後データを活用。
- ・当社は二次診療に特化し、一次診療施設様向けに以下の支援を実施予定。
  - ・AI画像診断、匿名化症例、治療成績統計等。
  - ・AI電子カルテ自動入力システム、AI診断支援等。

### 現在の進捗

26年秋から一部稼働  
27年夏の本格稼働を予定

現在は要件定義フェーズ  
一部は開発フェーズ

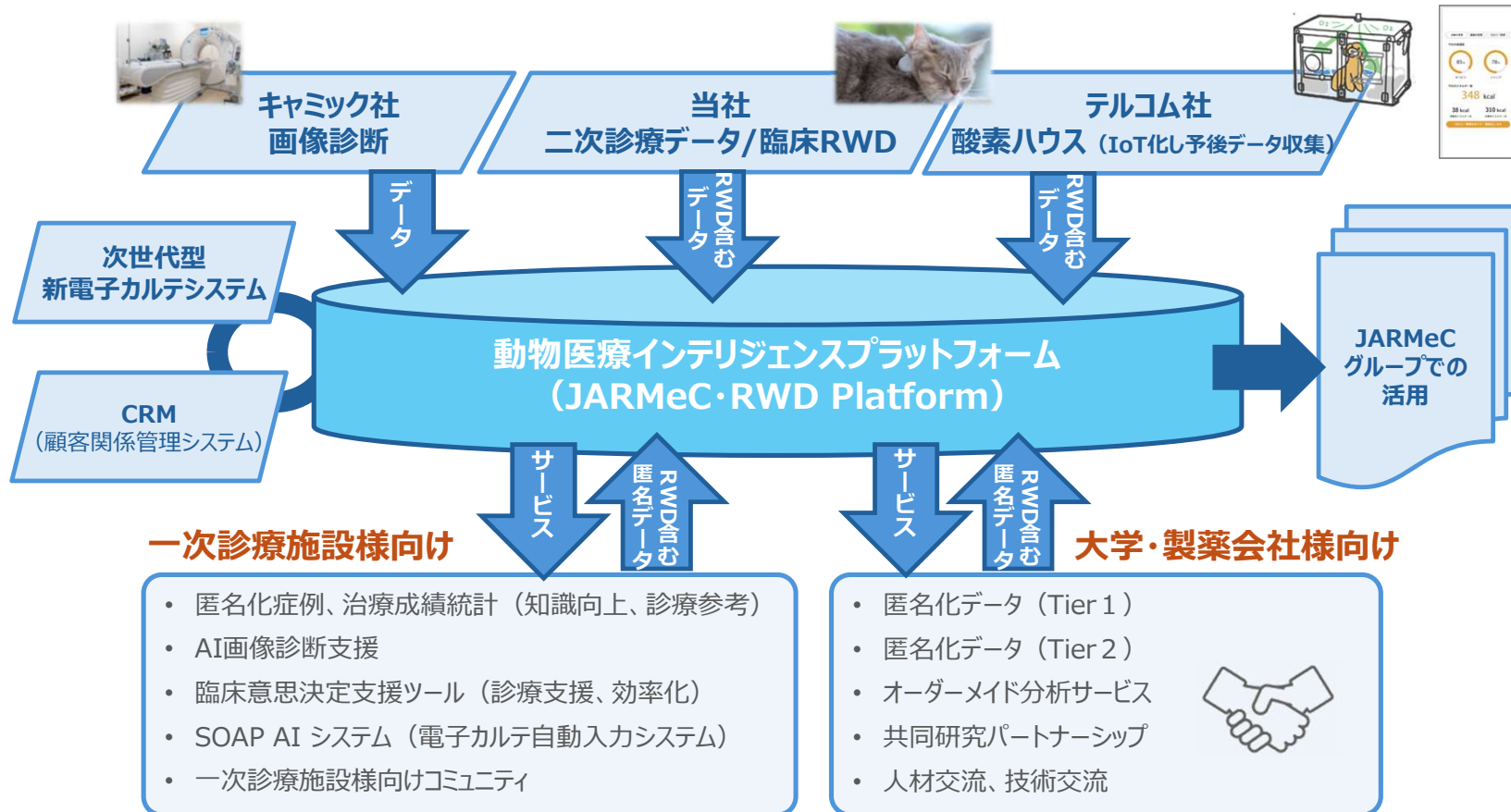
AIは実証テスト継続中

新・電子カルテと同時  
データ構造の検討中

# 成長戦略 ④ DX・データ活用（再録）

## 動物医療インテリジェンスプラットフォーム構想（イメージ）

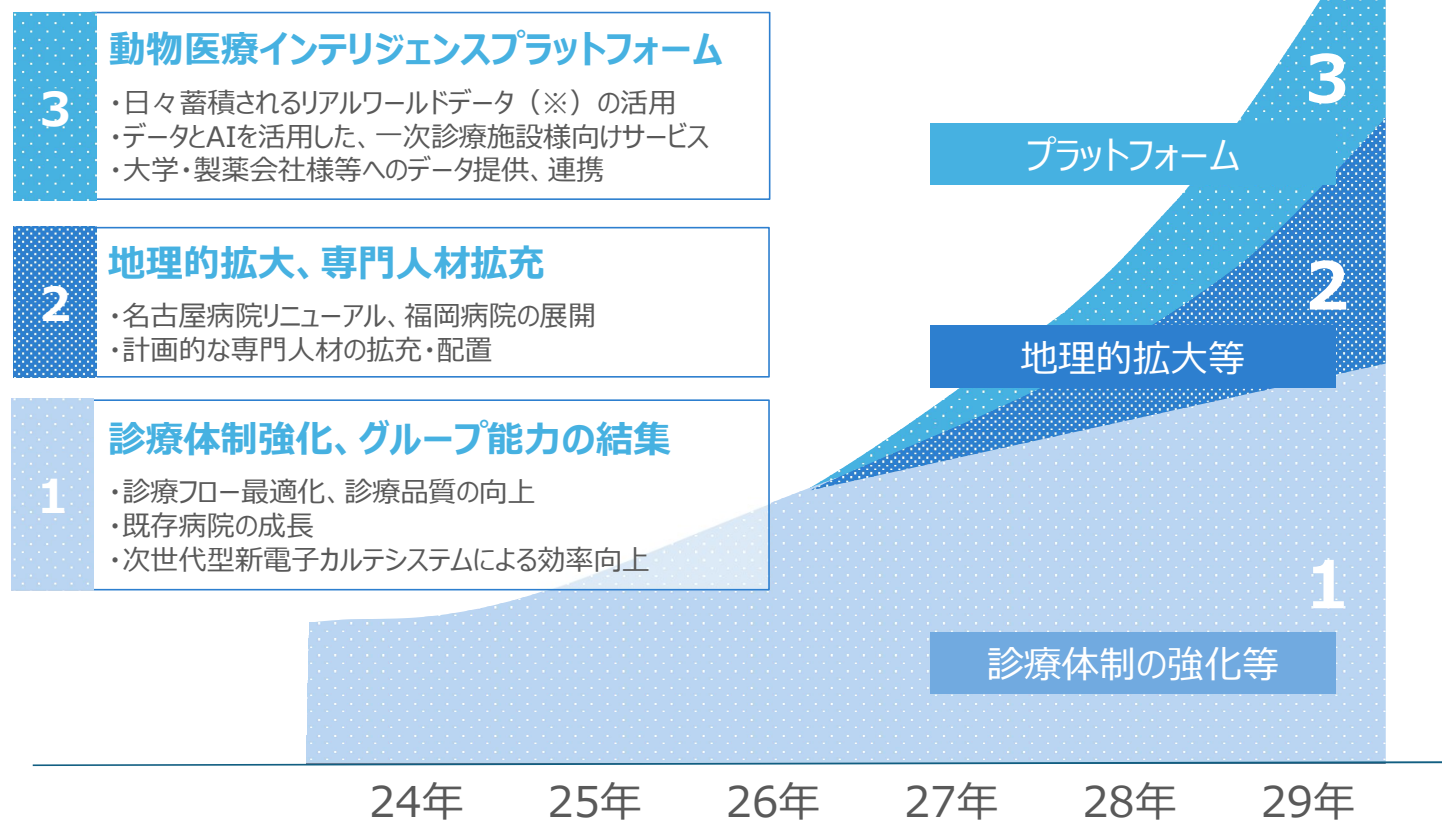
RWD（リアルワールドデータ）：医療現場で得られる各種医療データの総称。ヒトの医療では官民挙げて、活用が進められている。



# 成長戦略イメージ

## 持続的成長へ向けた取り組み

※リアルワールドデータ (RWD)  
医療現場で得られる各種医療データの総称。  
ヒトの医療では官民挙げて、活用が進められている。



# Appendix

# 「救える命を少しでも増やしたい」高度医療と献血ドナーの認知向上・啓発プロジェクトを本格始動

私たちJARMeCは、イラストレーター・セツサ チアキさんにイラストをご提供いただき、動物の二次診療や献血の重要性を広く伝える啓発プロジェクトを開始いたします。(セツサ チアキさん：<https://www.setsusachiaki.com/>)

セツサ チアキさんは、愛犬との暮らしや盲導犬関連の経験を通じ、動物への深い愛情を作品に表現し続けています。その温かなイラストは、「救える命を少しでも増やしたい」という当センターの想いと強く共鳴するものです。

今後、こういった取り組みを通し、飼い主様のウェルビーイング向上と動物医療への理解を広げていきたいと考えています。



ねこちゃん  
「あるある」

ワンちゃん  
「あるある」



イラスト：セツサ チアキさん

## 【セツサ チアキさんメッセージ】

株主様・投資家様の中には、  
現在犬や猫たちと暮らしている方、  
また過去に共に暮らしていた方も多くいらっしゃるかと思います。  
「うちの子もそうだったな」と、  
少しでも親しみを感じながら  
楽しんでいただけたらという思いを込めました。



## 「高度医療」という 諦めないための選択肢

大切な家族である犬や猫にも、**当社だけでなく獣医科大学病院や民間の専門病院を含む「二次診療」という高度医療の選択肢**があることを、より多くの飼い主様に知っていただくことで、助けられる命がさらに増えると思っています。



## 献血で「仲間の命」を救う 協力の輪を広げたい

人の献血と同様に、犬や猫の世界にも、**仲間の命を救う「献血ドナー」という小さなヒーロー**が存在します。その尊い活動を知っていただき、ご協力の輪を社会全体で大きくしていきたいと考えています。**当社だけでなく、獣医科大学病院、一部の一次診療施設様でも献血を必要としていて、たくさんの救える命がそこにあります。**



## 言葉を話せない家族だからこそ、 かかりつけ医(一次病院様)を

犬はもちろんとして、**受診率が低いとされる猫も**、日頃から健康を見守る「**かかりつけ医(一次診療施設様)**」を持つことの重要性を伝えていきたいと考えています。

＜見通しに関する注意事項＞

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、  
将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

＜お問い合わせ先＞

株式会社日本動物高度医療センター  
管理本部 経営企画課 IR担当  
e-mail : ir@jarmec.jp