

2027年3月期第1四半期 決算説明資料



2026年8月14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. 2027年3月期 第1四半期決算概要
2. 2027年3月期 業績予想
3. 成長戦略
4. Appendix

1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要

27/3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。
- ・ **中計最終年度**：生産性向上により成長投資をカバーし、計画を達成する。
- ・ **来期以降の成長**：人的資本強化、デジタル投資、新病院計画を着実に推進する。

Q1業績

- ・ 四半期売上高では過去最高。Q1実績としても売上高・各利益で過去最高を更新（3期連続）
- ・ 成長投資は継続実施するも、増収と生産性向上でカバー。

売上高
1,644百万円
前年比 **+11.6%**

売上総利益
701百万円
前年比 **+24.6%**
利益率 **+4.4%**

営業利益
349百万円
前年比 **+35.0%**
利益率 **+3.7%**

EBITDA
486百万円
前年比 **+17.6%**
EBITDAマージン **+1.5%**

Topic 1：増収増益

- ・ **増収要因**
二次診療：診療数が堅調に推移。
在宅ケア：レンタル需要は想定を上回って好調。在庫ひっ迫も発生し、調達に注力中。
- ・ **収益性**
継続的な生産性向上の取り組みが奏功したことに加え、前年度の第1四半期の途中（2025年6月）に実施した価格改定が期初から寄与。

Topic 2：診療受入れ能力の拡大

- ・ **診療BPRの効果**
診療プロセス再構築で受入れ能力を強化。新電子カルテ導入後の本格的な効果発揮に向け着実に進展。
- ・ **人的資本への投資と処遇向上**
今期も処遇向上を実施。
- ・ **最新医療設備への積極投資**
川崎新型MRI稼働（26/4から稼働開始）
その他医療機器の追加・刷新も継続実施中。

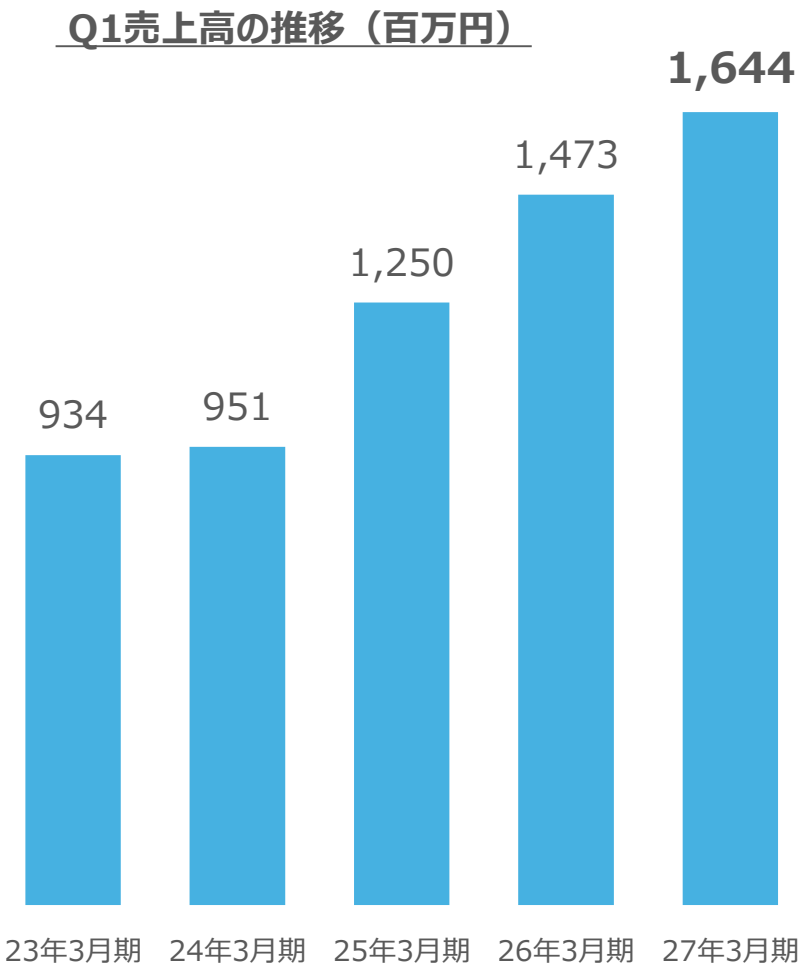
Topic 3：次世代の動物医療インフラへの投資

- ・ **地理的拡大（名古屋、福岡）**：
足元の建設費高騰および今後の資材価格動向を総合的に勘案し、投資効率が最も高まる時期へと着工計画を変更（戦略的順延）。
- ・ **次世代型新電子カルテ、AI戦略**：
開発はオンスケジュール。AIは実証テストを拡大。27年夏から稼働予定。
- ・ **グループシナジーの最大化**：
統合CRM基盤はテルコム社で稼働済み。
グループ展開の準備中。

2027年3月期 第1四半期決算サマリー

- 売上高：四半期売上高は過去最高。Q1実績としても売上高・各利益で過去最高を更新（3期連続）
- 各利益：継続的な生産性向上の取り組みが奏功したことに加え、前年度の第1四半期の途中（2025年6月）に実施した価格改定が今期は期初から寄与。

(百万円)	2026年3月期	2027年3月期	
	Q1実績	Q1実績	前年比増減
売上高	1,473	1,644	+11.6%
二次診療サービス	1,066	1,214	+13.9%
画像診断サービス	156	165	+5.7%
動物用医療機器・健康管理機器（在宅ケア）のレンタル・販売	247	261	+5.7%
売上総利益 売上高総利益率	563 38.2%	701 42.7%	+24.6% +4.4ポイント
販売費及び一般管理費	304	352	+15.7%
営業利益 売上高営業利益率	258 17.6%	349 21.2%	+35.0% +3.7ポイント
経常利益	258	347	+34.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	180	239	+33.0%
EBITDA	413	486	+17.6%



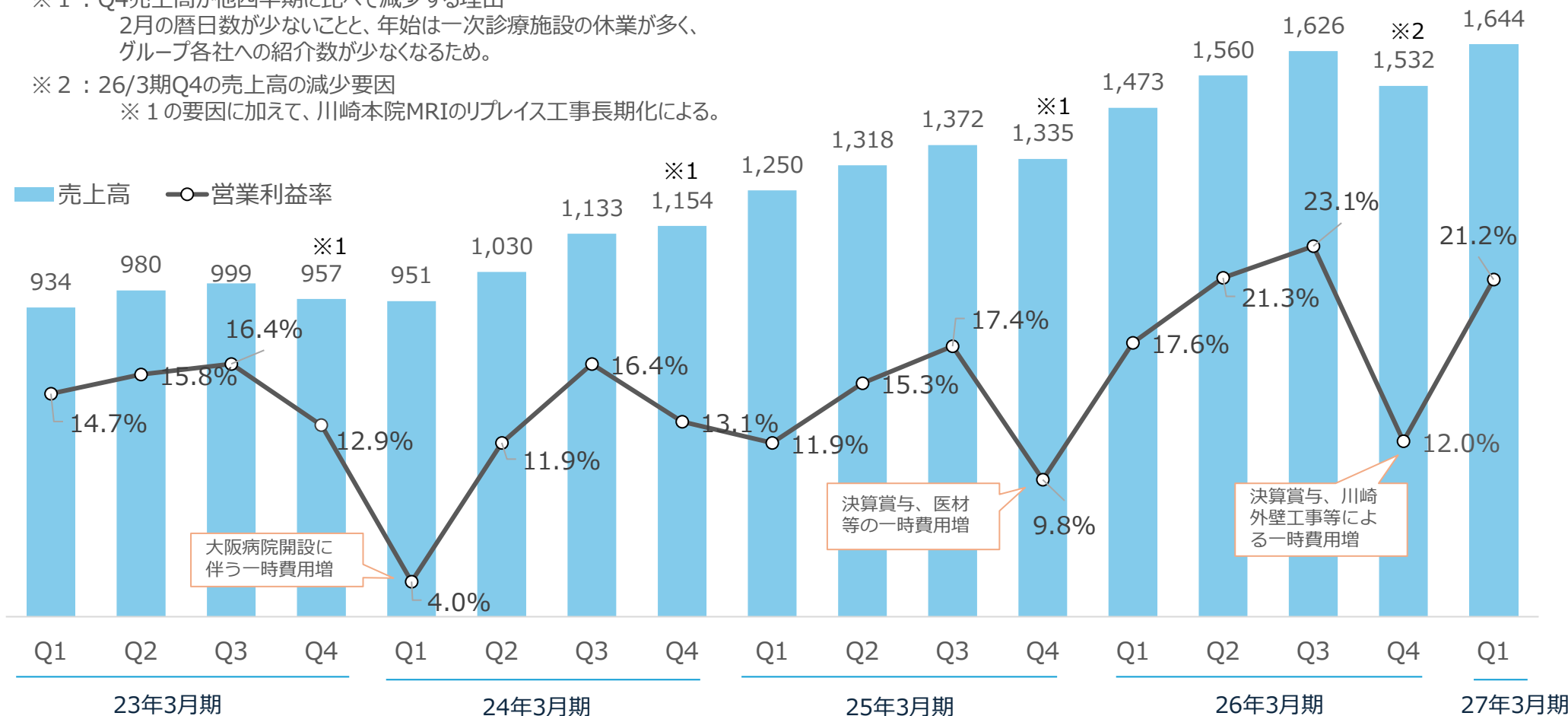
四半期毎の業績推移

第1 四半期業績：堅調に推移

- Q1売上高…**10期連続増収**。診療受入れ能力の拡大が着実に進んでいる。
- Q1利益率…人員増や医療設備・IT投資による固定費増加や物価上昇等を増収でカバーし、20%超を回復。

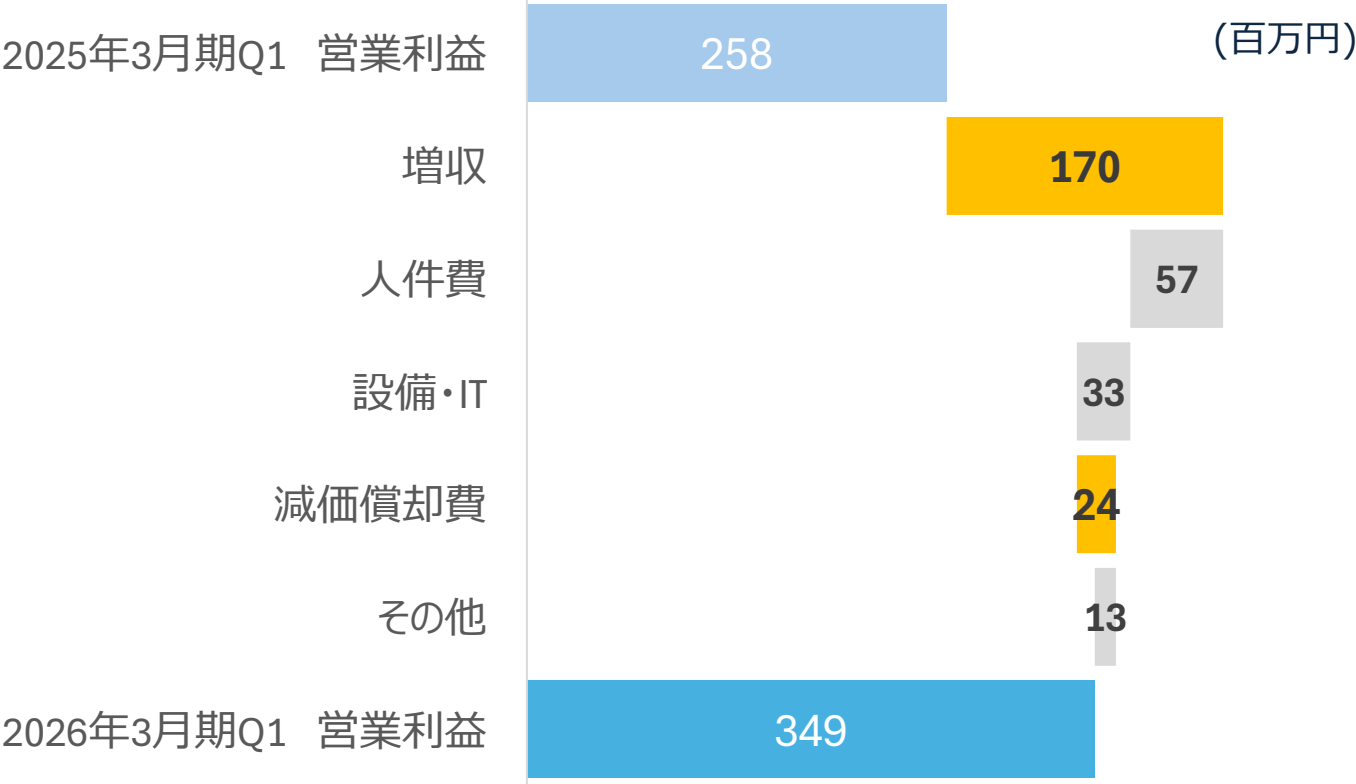
※1：Q4売上高が他四半期に比べて減少する理由
2月の暦日数が少ないことと、年始は一次診療施設の休業が多く、グループ各社への紹介数が少なくなるため。

※2：26/3期Q4の売上高の減少要因
※1の要因に加えて、川崎本院MRIのリプレイス工事長期化による。



営業利益と増減要因

- 積極投資（人的資本、医療機器、IT関連）を、生産性向上でカバー。
- 前年度のQ1途中（25年 6 月）に実施した価格改定が今期は期初から寄与。



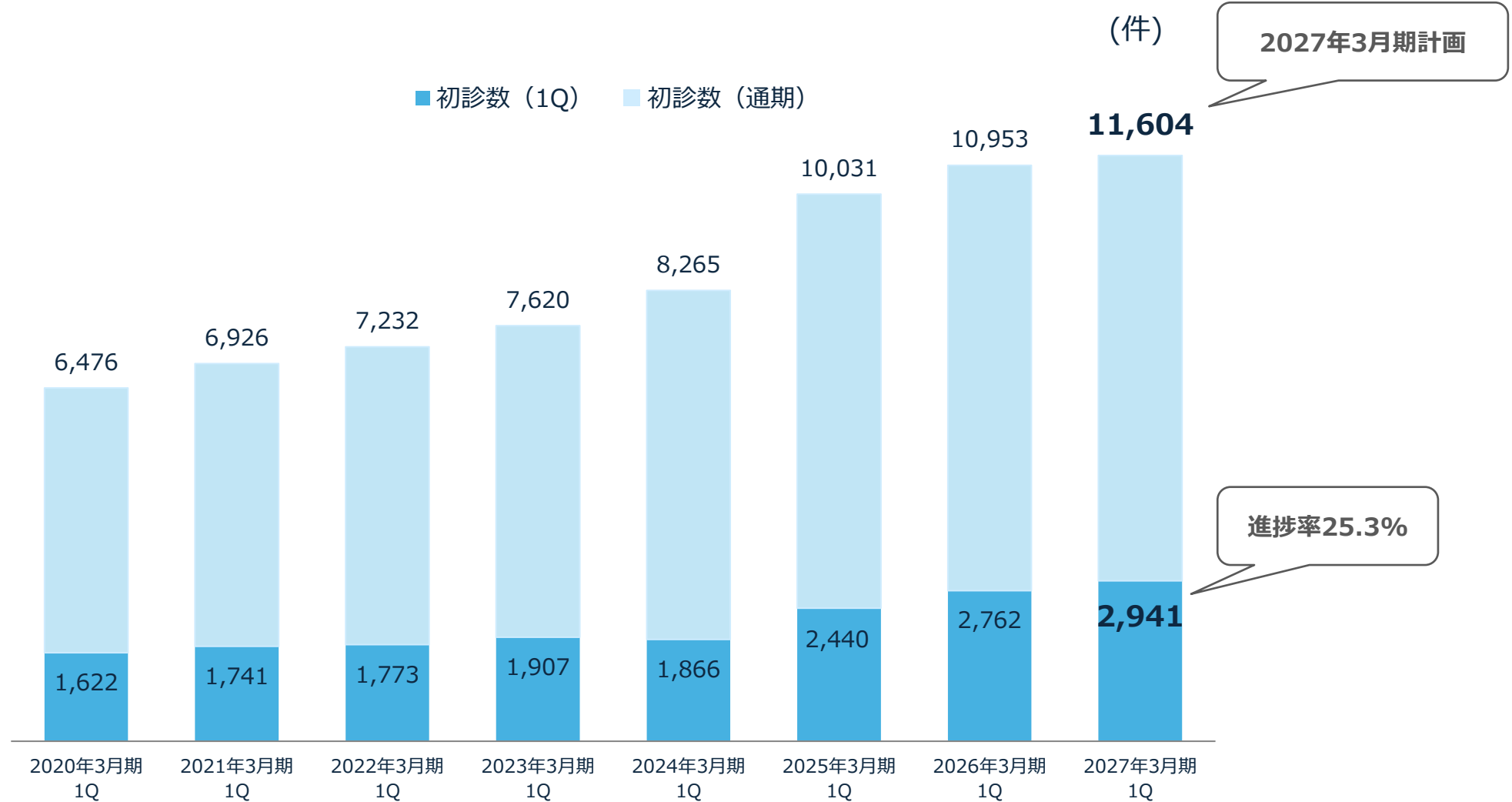
注：減価償却費24百万円減少の要因（利益は増加）

- ・医療機器・IT投資等による減価償却費：11百万円増加
- ・在宅ケア関連の減価償却費（※）：35百万円減少

※ 減価償却終了9百万円、動物用医療機器認証取得を契機とした会計上の耐用年数変更26百万円

事業KPI：初診数（紹介数）

- 二次診療ニーズの拡大、診療受け入れ能力の向上、連携病院数の増加等により順調に拡大
四半期で過去最高の初診数。



事業KPI：連携病院数

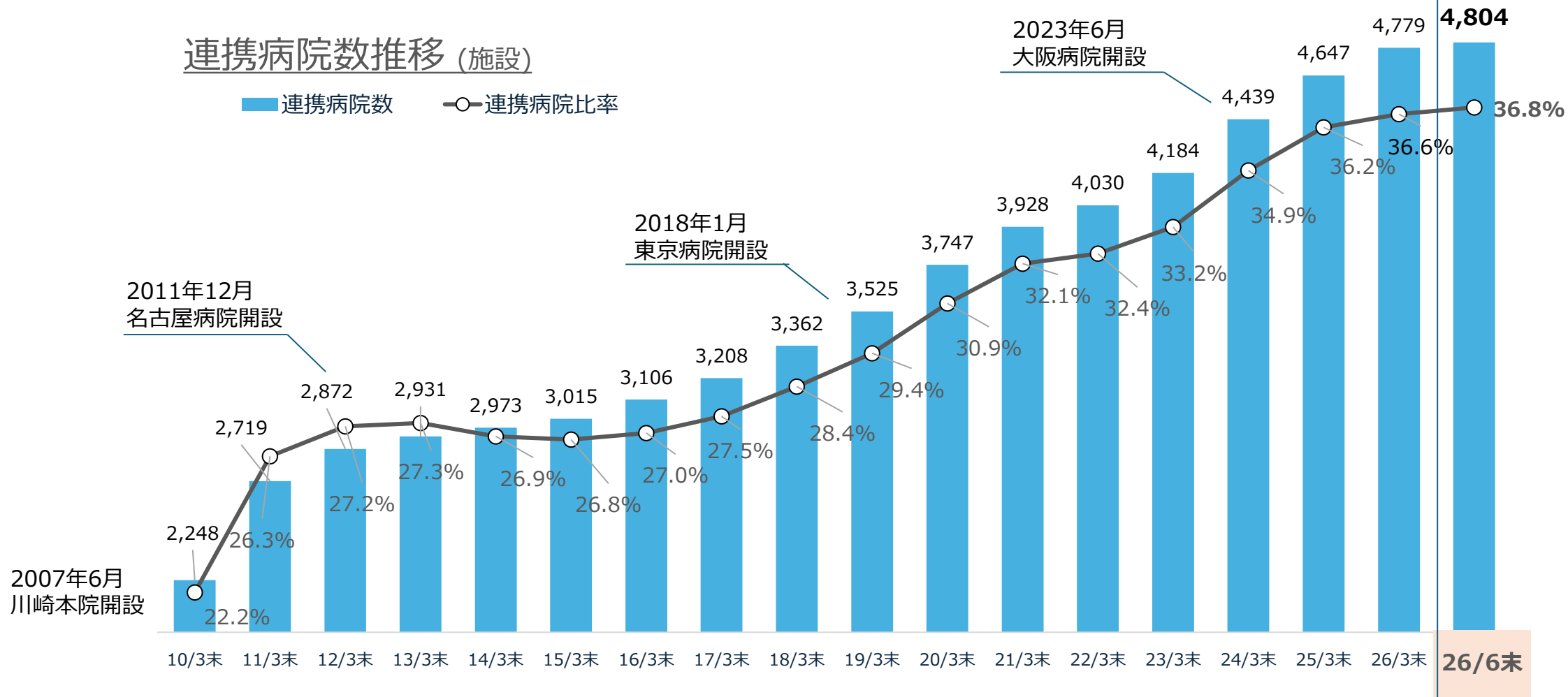
*各年度の連携病院比率：

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）

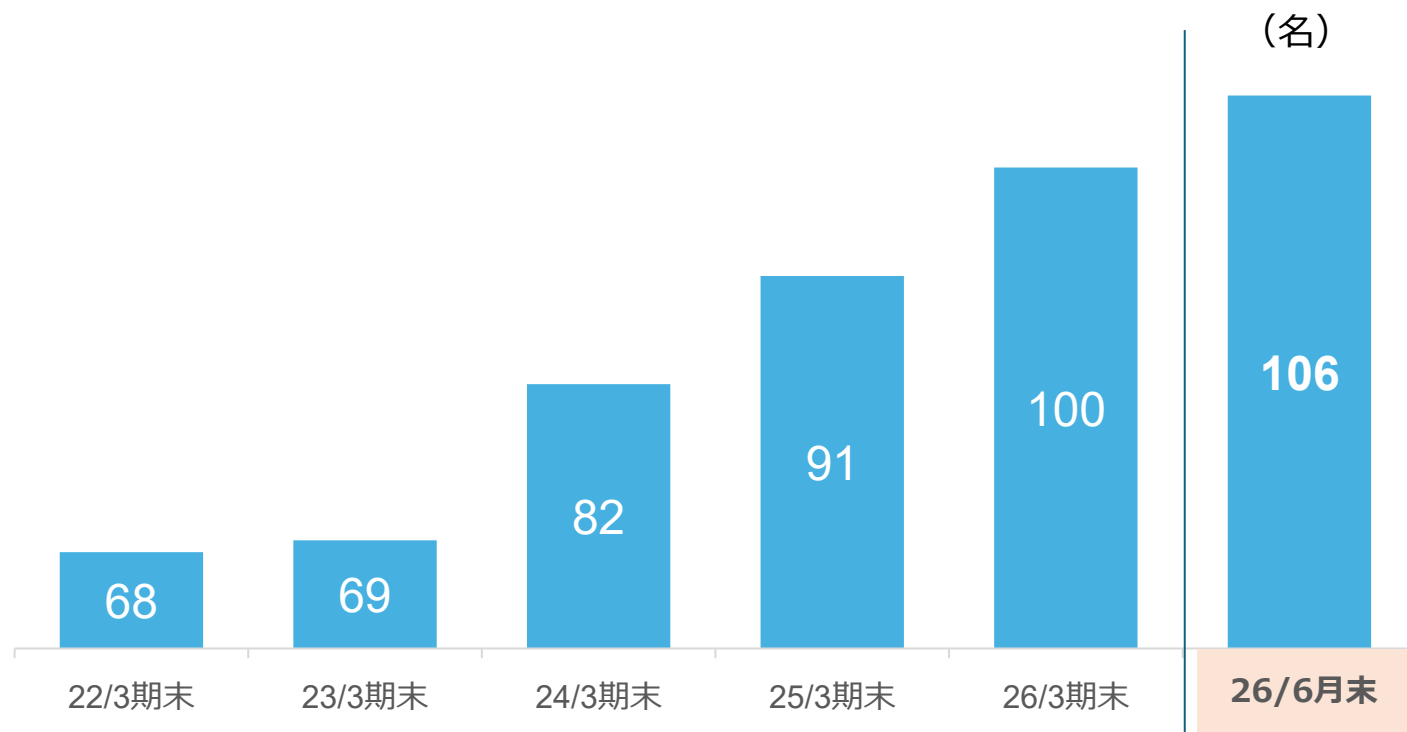
・2025年3月末：12,846施設（農水省・2024年12月末統計データ）

■ 前年同期比で+123施設増。連携病院比率も36.8%へ上昇



- 二次診療の獣医師数は前期末から+6名。育成・定着状況も順調。
- 既存病院の受入れ能力拡大、新病院の着実な立ち上げに向け、更なる人的資本投資を実施中。
 - ・ 継続的な処遇向上、即戦力採用強化に加え、27年の新卒採用計画を拡大（以降も拡大方針）。
 - ・ 動物看護師についても新卒・中途ともに採用を強化し診療体制を拡充。

二次診療の獣医師数（JARMeC単体）



2. 2027年3月期業績予想

- 期初の前提：中東情勢の不確実性等（動物用医療機器・健康管理機器への影響）を考慮し、慎重に見積もり。
- Q1の状況：売上高・各利益は想定を上回って推移。中東情勢の影響はほぼ予想どおり。
 - ・ 二次診療・画像診断…二次診療は計画を上回って推移、画像診断はほぼ計画どおり。
 - ・ 在宅ケア（動物用医療機器・健康管理機器）
 レンタル申込みは好調だが、期初で想定したとおり、一部で在庫不足が発生。
 Q2は段階的に在庫確保できる見込みだが、さらなる需要拡大が想定され、追加確保へ注力中。
 新製品投入は大部分を2027年4月に順延予定。

通期予想				Q1での進捗率		
	26/3期 業績	27/3期 業績予想	前年比 増減	Q1進捗率		
				Q1業績	予想対比 進捗率	前年比 増減
売上高	6,192	6,600	6.6%	1,664	24.9%	11.6%
営業利益	1,150	1,270	10.4%	349	27.5%	35.0%
経常利益	1,142	1,220	6.8%	347	28.5%	34.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益/四半期純利益	833	890	6.8%	239	26.9%	33.0%

3. 成長戦略

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	年中無休	土日祝・夏季・年末年始は休業	365日営業が難しい
診療科数	12	10～19	1
診療の特徴	人材と設備・受け入れ体制・ チーム医療で優位	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

豊富な実績と技術力

- ① 日本トップの二次診療実績と技術力。
- 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。

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。

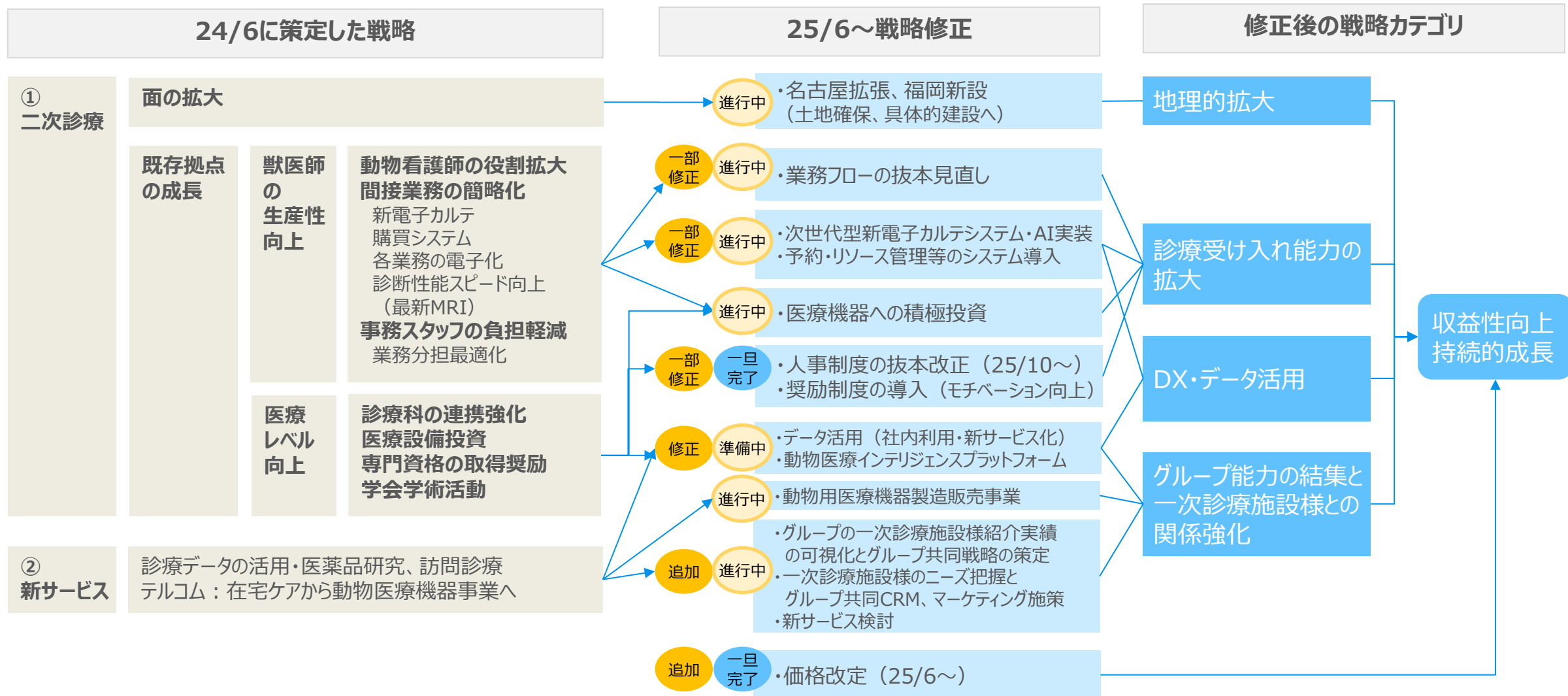
中期計画の進捗

- 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	4,900
連結売上高	4,820○5,277		5,268	5,960	6,100○6,192		5,707	6,200	6,600
連結営業利益	625○720		857	857	1,040○1,150		1,002	1,040	1,270
ROE（%）	11.0%○13.1%		13%以上	13.4%	16.3%○18.5%		14%以上	14%以上	17.0%

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。



- 新病院による地理的拡大、既存病院の診療受入れ能力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。

現在の進捗

投資効率を念頭においた建設計画へ変更。（詳細は次頁）

人的資本：進行中
システム開発：オンスケジュールで進捗中。27年夏に稼働開始予定。

戦略実行フェーズ
CRMシステムは一部稼働済み、今後グループ横断での展開へ

新電子カルテシステム
→オンスケジュールで進捗中。
27年夏に稼働開始予定。
動物医療インテリジェンスプラットフォーム
→新電子カルテシステムと一体化し、
データ基盤構築中。

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。

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実装の次世代型電子カルテシステム**。

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。

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。

- 投資効率を総合的に勘案し、新・名古屋病院の着工時期を戦略的に変更。
- 足元の建設費用が高騰しているが、開設資金の調達に問題は発生しておらず、自己資金および銀行借入れで行う方針に変更はない。
- 順延に伴う機会損失は、既存病院の診療受入れ能力向上でカバーする方針。（詳細は次頁）

現在の進捗と対応方針

名古屋病院 全面リニューアル

- ・ 実施設計の最終段階。
- ・ 足元の建設費高騰の状況および今後の資材価格動向を総合的に勘案し、**投資効率が最も高まる時期での着工が最適**と判断。
- ・ 新型の放射線治療器に対応した施設とするため仕様と工期を見直し。
- ・ 以上より、完成予定を28年秋へ変更（戦略的順延）。

九州・福岡への 展開

- ・ 十分な受入れキャパシティと、福岡都市圏外を含む広域からの受入れに対応可能な用地を確保済み（26年3月末に取得）。
- ・ 人材確保・着実な立ち上げのため、名古屋病院リニューアルと時期を分散する方針。
- ・ 開院時の垂直立ち上げに向け、テルコム社福岡営業所を通じ、一次診療施設様との連携体制構築を推進中。

■ 拡大するニーズに対応するため、既存病院の診療受入れ体制を強化。

人的資本

- 人事制度を全面刷新。
- 新卒の採用数拡大、早期戦力化。
- リファラル採用による専門人材確保。

既存病院の診療受入れ能力向上

- 診療プロセス全面見直しと最適化。
- 次世代型新電子カルテシステム。
- AI活用の検討。

医療機器等への投資拡大

- 川崎本院でCT1台追加、最新MRIへ更新。
- 全社的な医療機器・設備への投資拡大。
- ITインフラ整備、病院ファシリティDX。

現在の進捗

- **人事制度**： 25年10月に刷新、制度に基づき26年も処遇Upを実施。
- **新卒採用**： 好調。着実に戦力化が進んでいる。
- **リファラル採用**： 引き続き強化中。

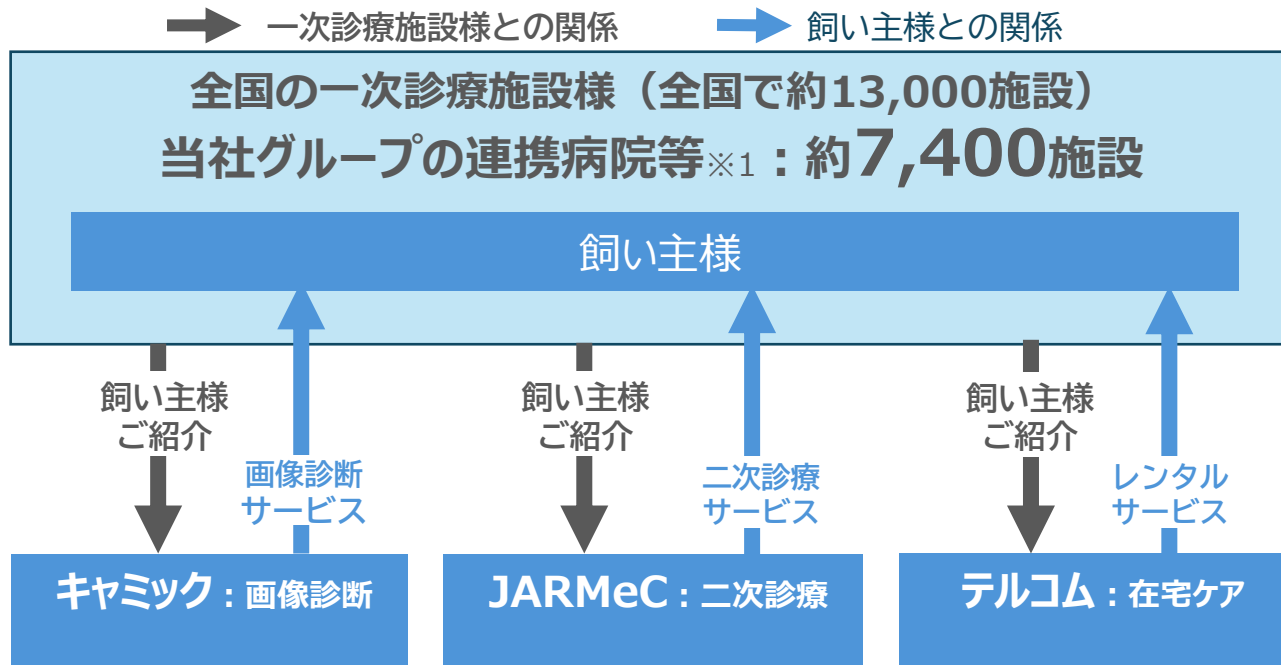
- **診療BPR**： 25年4月から開始、順次診療フローへ導入中。
- **次世代電子カルテ**： オンスケジュールで進捗。27年夏に稼働開始予定。
- **AI活用**： 音声認識・LLM活用はカンファレンス等で実用テスト進む。グループ会社にも実施テスト拡大中。

- **川崎本院のCT追加・MRI更新**： CT追加は25年末、MRI更新は26年4月に完了、稼働開始。
- **全社的な医療機器投資拡大**： 順次実施中。
- **ITインフラ整備**： 26年8月に第1フェーズ完了予定、病院ファシリティDXは具体的な検討・テストを実施中。

成長戦略 ③ グループ能力の結集

- 当社グループは、**お客様基盤が共通**
- グループ共通戦略、統合IT基盤により、一次診療施設様・飼い主様の満足度向上、サービス提供機会の拡大を図る。

事業モデル



27年3月期の取り組み

お客様基盤が共通→グループ共通戦略を強化

■ 一次診療施設様との関係強化策

- ・ CRMを活用したグループ接点把握と共同営業活動
- ・ 共同開催セミナー
- ・ テルコム社名変更（JARMeC ケアテックへ）の共同PR活動

■ 飼い主様向けブランド認知の向上策

- ・ 献血啓発プロジェクト
- ・ ペット好きファン株主様へのPR活動

ITインフラ（共通戦略を支える基盤）

- 統合CRM：26年6月からテルコム社で稼働開始、順次グループ展開へ
- 基幹システム（電子カルテ）：27年夏に稼働開始予定

※1：連携病院等・・・JARMeCの連携病院様、キャミック・テルコム社へご紹介いただいたことのある動物病院様の合計（名寄せ済み）

テルコム社での取り組み

- 2026年10月「JARMeC ケアテック」へ商号変更。
- 新商品展開（当初は2026年10月予定）
 - 新たな酸素濃縮器等の新機種投入とラインナップの大幅な拡充。
 - 動物病院向け販売用機器だけであっ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。
- 新たな製品・サービスの検討
 - IoT（見張り番）機能強化
 - バイタル自動モニタリング



現在の進捗

社名変更は予定通り



新商品展開は一部を除き順延

- 飼い主様向けレンタル製品の動物用医療機器認可は26年4月に取得完了
- 新製品展開を2026年10月に予定していたが、中東情勢の影響で大部分を順延、27年4月のリリース予定へ。
- 新製品用の部材は、既存製品の製造に利用し、既存品在庫の確保に注力中

新たな製品・サービス検討の進捗

- 通信機能・IoT強化：実証機完成、検証開始。
- 自動バイタルモニタリング：JARMeCと共同で実証テスト中。

- 当社は小動物二次診療のトップランナーとして、多くの二次診療・臨床データを日々蓄積。
- **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。

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、一次診療施設様へ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。

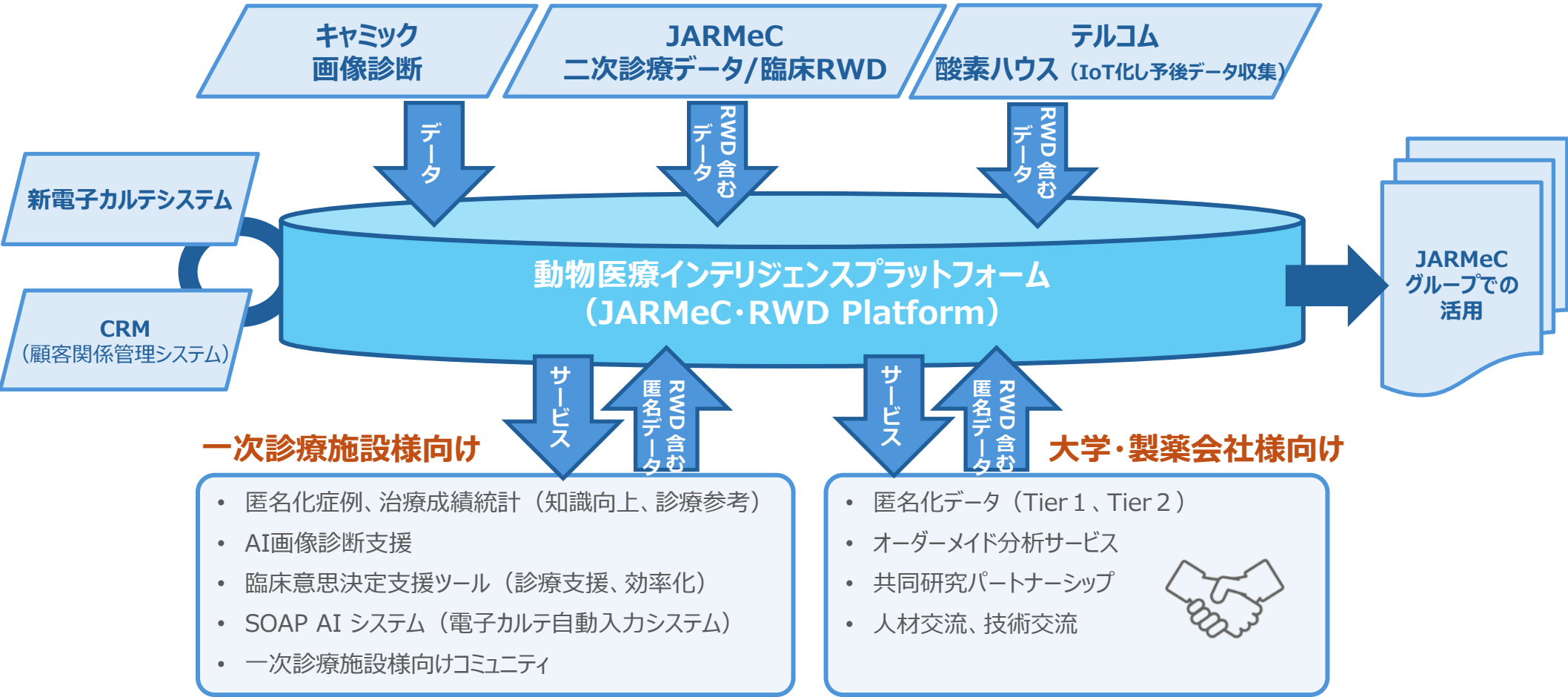
現在の進捗

**開発はオンスケジュールで進捗
27年夏に稼働開始予定**

新電子カルテシステムと一体化し、
データ基盤構築中。

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。



Appendix

学術活動の成果

★学会長賞 ★学術奨励賞

関東・東京合同地区獣医師大会にて 学会長賞・学術奨励賞を**10年受賞**

- | | | |
|--------|---|---------------|
| 2013年度 | ★ 胸腺腫の猫に見られた剥脱性皮膚炎の1例 | |
| 2014年度 | ★ 肺吸虫感染の犬の1例 | |
| 2015年度 | ★ 腎瘻チューブ設置後に腎切開による結石摘出を行った犬の1例 | |
| 2016年度 | ★ プレドニゾロンが奏効した猫消化管好酸球性硬化性線維増殖症の3例 | |
| 2017年度 | ★ ガイドワイヤーの使用により尿路確保が可能となった尿道異常（尿道腫瘍、尿道損傷、尿道炎）の4例 | |
| 2018年度 | ★ 外科的治療により長期生存している肝外胆管癌の猫の2例
★ 硬化性胆管炎が疑われた犬の1例 | !!
2題受賞 |
| 2019年度 | ★ 前腕の広範囲皮膚欠損創に遊離全層植皮術を実施した犬の2例
★ 肝管空腸吻合を行った肝外胆管閉塞の猫の2例 | !!
2題受賞 |
| | ★ 巨大な犬の原発性肺腫瘍に対する肋間開胸術と胸壁横切開旋回開胸術の比較 | !!
中部地区も受賞 |
| 2020年～ | コロナ禍による行動制限の影響あり | |
| 2023年度 | ★ 稀な発作徴候を示し脳波検査によりてんかんと診断した犬の2例 | |
| 2024年度 | ★ 卵巣遺残を疑診したラグドール種の猫で留意する点 | |
| 2025年度 | ★ Neisseria spp.感染症と生前に確定診断し治癒しえた猫の1例 | |

第41回世界獣医師大会にて 地区学会長賞受賞講演

2026年4月に開催された第41回世界獣医師大会（2026東京大会）にて、地区獣医師大会地区学会長賞受賞講演を行いました。



関東・東京
合同地区
獣医師大会
学会長賞

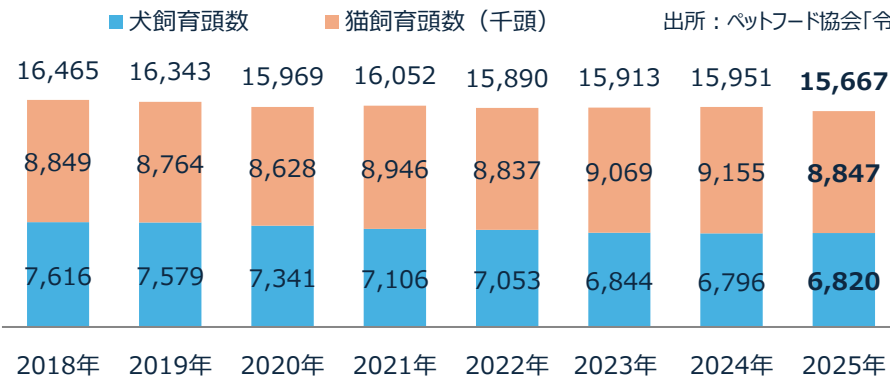
Neisseria spp.感染症
と生前に確定診断し
治癒しえた猫の1例

JARMeCでは、上記以外にも多数の受賞歴があります。

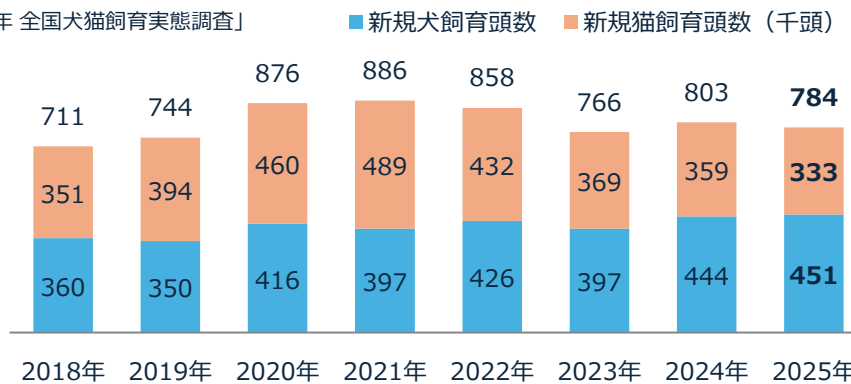
業界環境：順調に拡大するペット市場

- 飼育頭数は横ばいまたは微減だが、ペット保険、ペット関連市場は年々拡大。
- 人口減少や少子高齢化を背景にペットの家族化が加速しており、動物医療に対する多様化・高度化要請も増加。
- **高度医療の需要拡大と紹介数の増加は、当社にとって成長機会。**

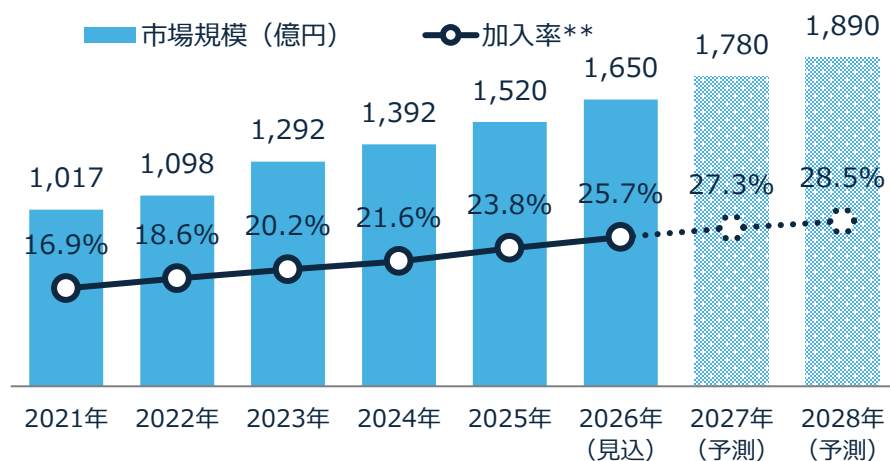
犬猫飼育頭数



新規犬猫飼育頭数*

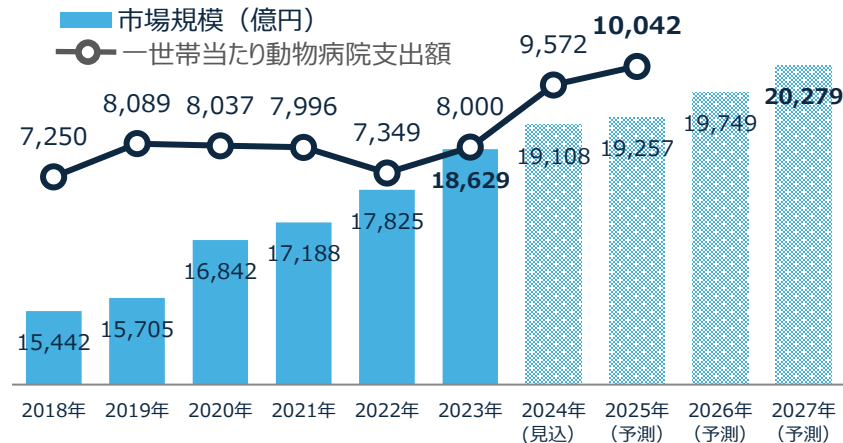


ペット保険市場規模と加入率



出所：富士経済「ペット関連市場マーケティング総覧」、ペットフード協会「全国犬猫飼育実態調査」
 *約100年のペット保険の歴史があるスウェーデンでは加入率50%、約70年の歴史があるイギリスでは25%程度の加入率。
 **犬猫飼育頭数およびペット保険契約件数を元に算出

ペット関連総市場規模*と一世帯当たり動物病院支出額



出所：矢野経済研究所「ペットビジネスマーケティング総覧2025年版」、総務省「家計調査」

当社グループの事業・サービス（サービス内容）

- 一次診療施設様から紹介を受け、各分野の専門医が連携して行う**二次診療サービス**（二次診療）が**主軸**。
- いずれも**各分野でのトップランナー**であり、専門領域を結集した特徴的なグループを形成。

日本動物高度医療センター（二次診療）

一次診療施設様からの紹介を受け、特定の専門分野を持つ獣医師が
高度な医療機器を使用しながら行う**二次診療サービス**

全国4つの病院



12の診療科



循環器科



呼吸器科



脳神経科



整形外科



腫瘍科



泌尿生殖器科



消化器科



血液内科



麻酔科



集中治療科



放射線科



画像診断科

キャミック（画像診断）

MRI・CTによる動物画像診断



- 日本初のMRI・CTによる画像検査専門の動物検診センターとして開業
- 東京2か所、埼玉1か所、合計3か所のセンターで診断

テルコム※（在宅ケア）

※2026年10月から「JARMeC ケアテック」に社名変更

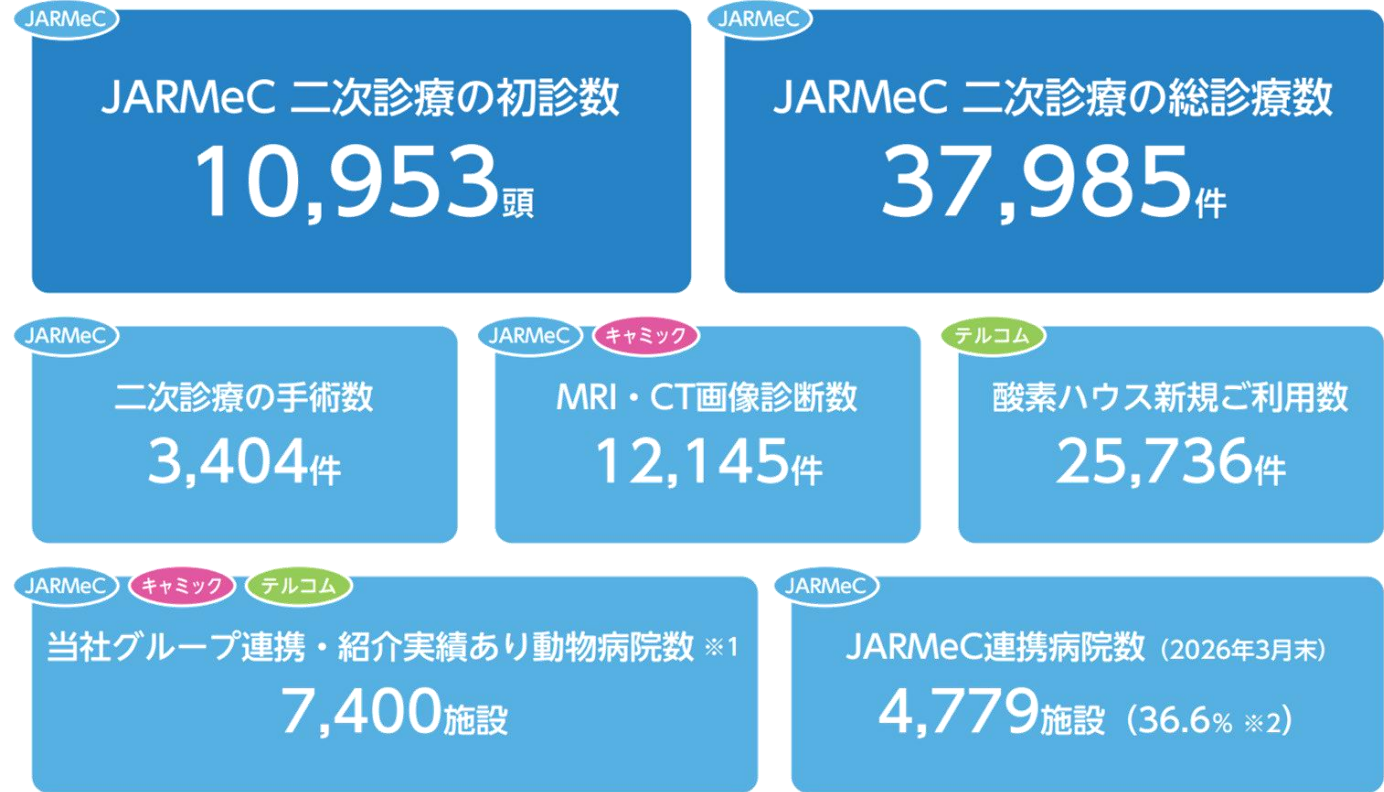
動物用医療機器・健康管理機器の レンタル・販売



- 主に飼い主へのレンタル、動物病院への販売
- 直営営業所3か所、代理店27か所で全国展開

動物の高度医療分野で日本のトップランナー

25年4月～26年3月末の年間実績（当社グループ）



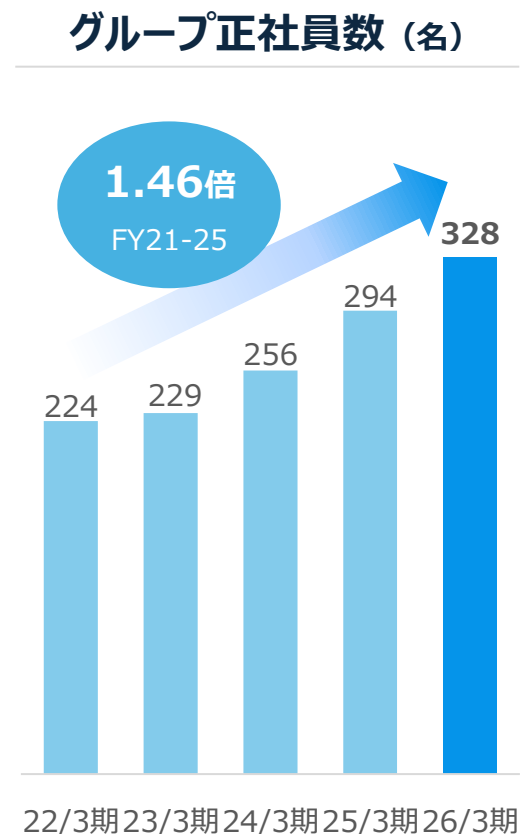
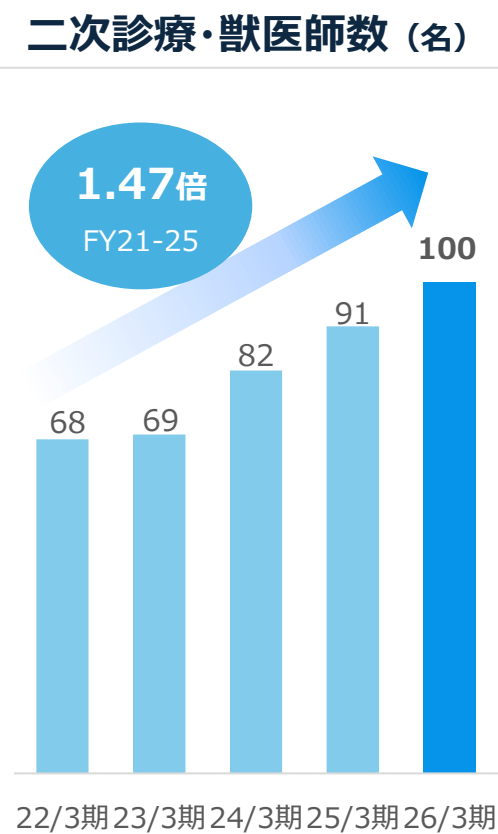
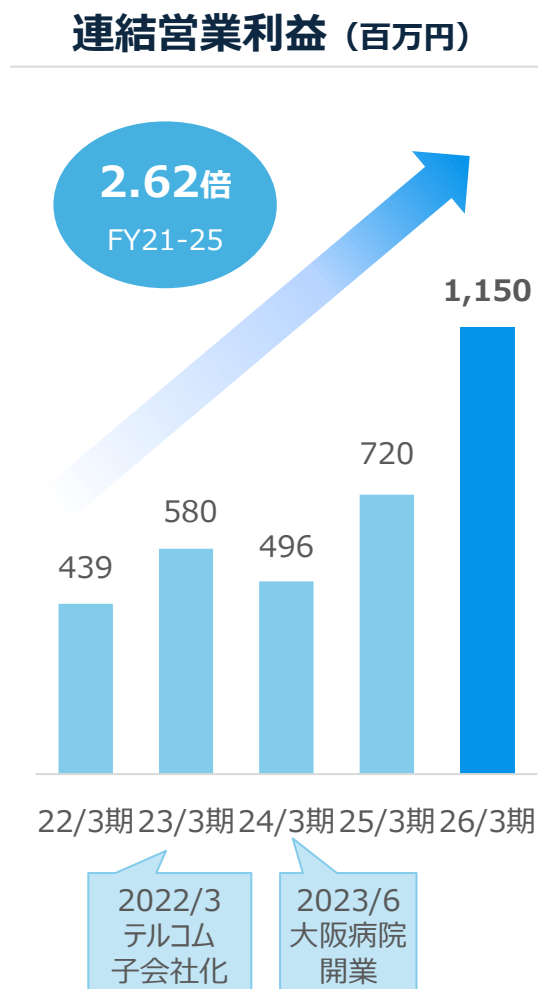
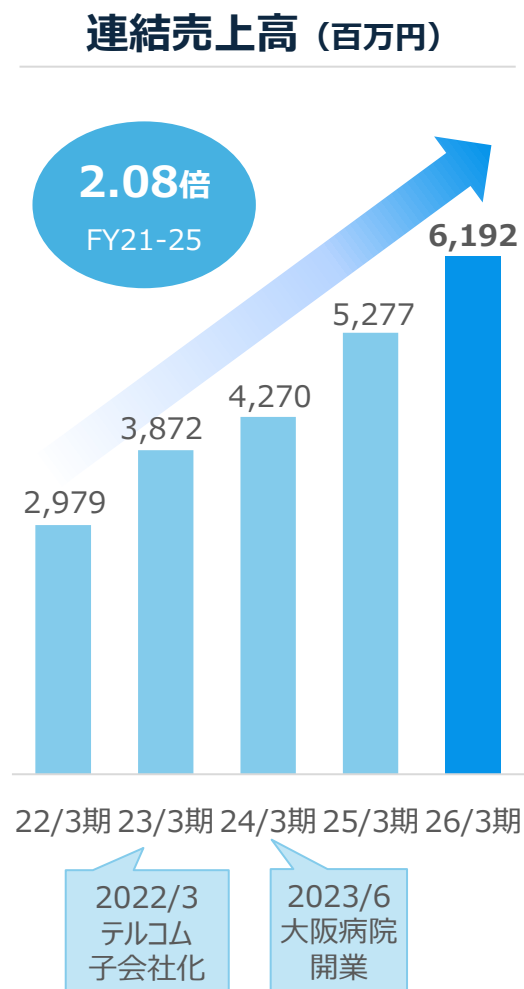
※ 1：2026年3月末のJARMeC連携病院、および当社グループへ過去5年間にご紹介があった動物病院の数を名寄せした数。

※ 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）。

増加率			
	25/3期	26/3期	増加率
二次診療・初診数	10,031	10,953	9.2%
二次診療・総診療数	34,991	37,985	8.6%
二次診療・手術数	3,068	3,404	11.0%
MRI・CT画像診断数	10,686	12,145	13.7%
酸素ハウス 新規ご利用数	24,250	25,736	6.1%
JARMeC連携病院数	4,647	4,779	2.8%

通期業績の推移

- 大阪病院新設、M&Aに加え、**診療体制強化・生産性向上**が進展し、着実に成長。
- 限界利益率が9割近い収益構造のため、**増収分の大半が利益増**につながる。

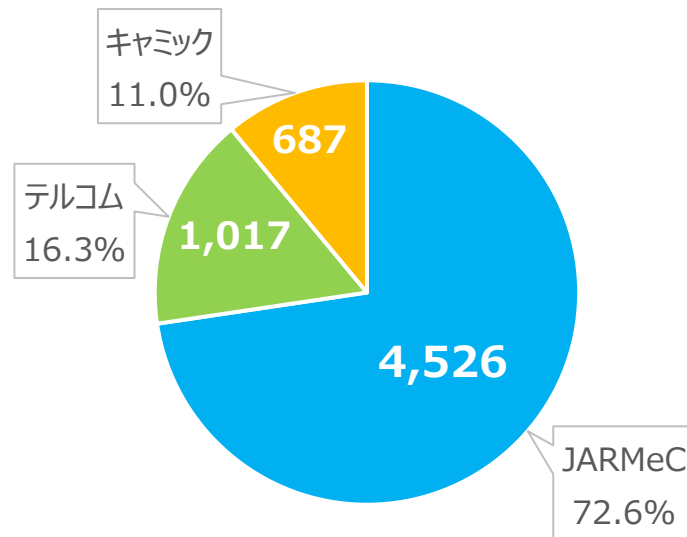


事業構成（2026年3月期）

- 売上高・利益とも、二次診療（JARMeC）が7割強、画像診断・在宅ケア（キャミック・テルコム）が3割弱。
- 26年3月期の営業利益率は、全社とも向上。
(テルコムの営業利益は、のれん償却費等の控除前)

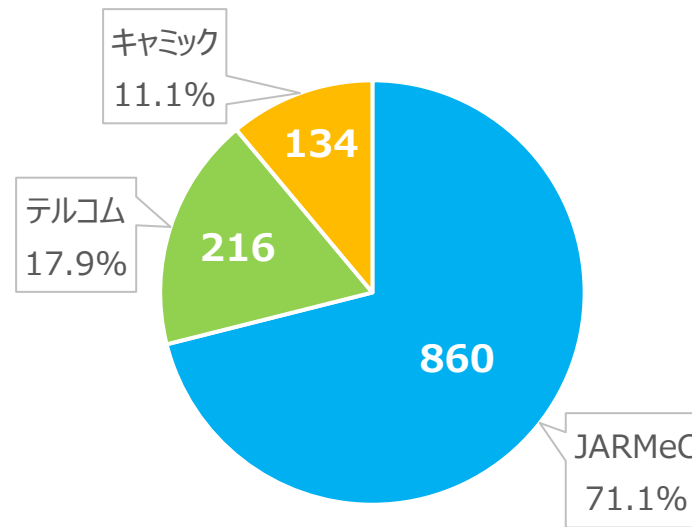
売上高（百万円）

割合（％）は構成比



営業利益（百万円）

割合（％）は構成比

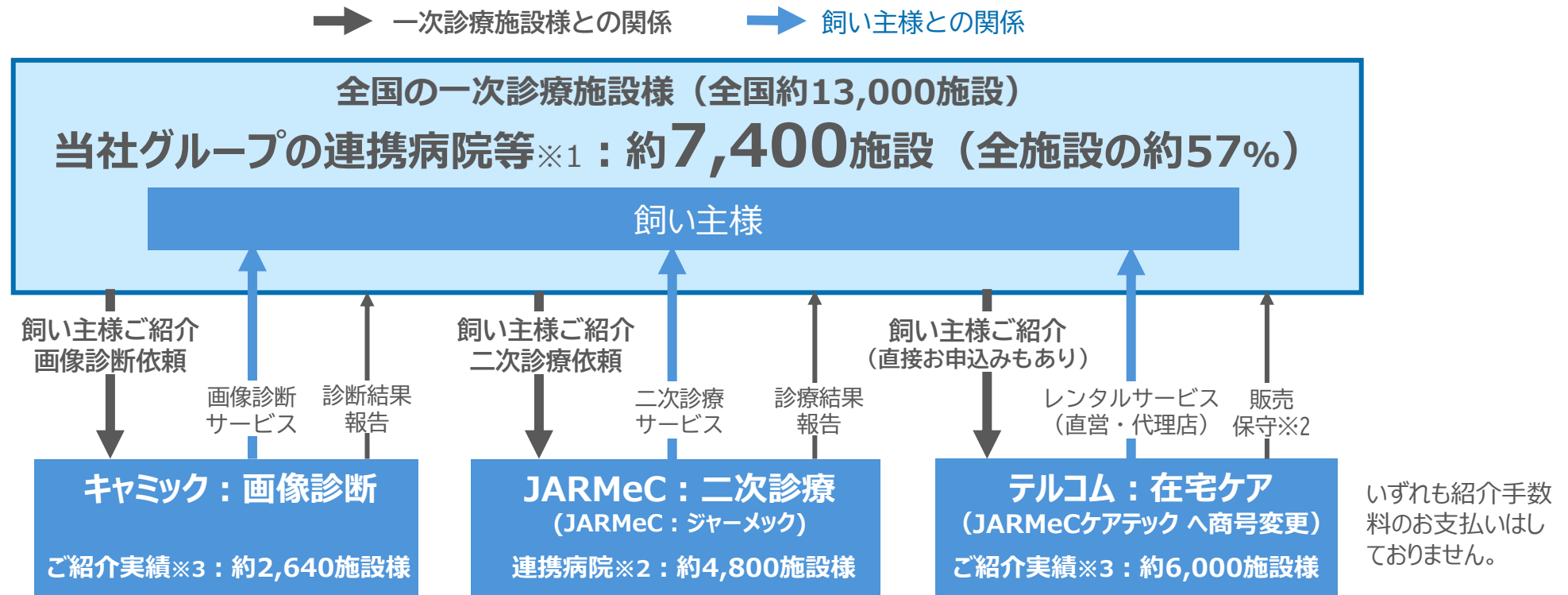


営業利益率（％）

	25/3期 営業利益率	26/3期 営業利益率
連結 営業利益率	13.7%	18.6%
当社単体 (JARMeC)	14.1%	19.0%
テルコム	18.9%	21.2%
キャミック	12.7%	19.5%

■ 3社とも共通のお客様基盤

- ・大規模な顧客基盤・・・日本の一次診療施設・13,000施設のうち、約7400施設（約57%）。
- ・高い関係性・・・かかりつけ医への支援と連携、セミナー開催、訪問活動等により強固な信頼関係を構築。



※1：連携病院等・・・JARMeCの連携病院様（※2）、キャミック・テルコム社へご紹介いただいたことのある動物病院様（※3）の合計（名寄せ済み）

※2：連携病院・・・JARMeCと連携いただいている一次診療施設様

※3：ご紹介実績・・・キャミック社、テルコム社へ、飼い主様をご紹介いただいている動物病院様

ビジネスモデル・収益特性（人の医療における基幹病院との比較）

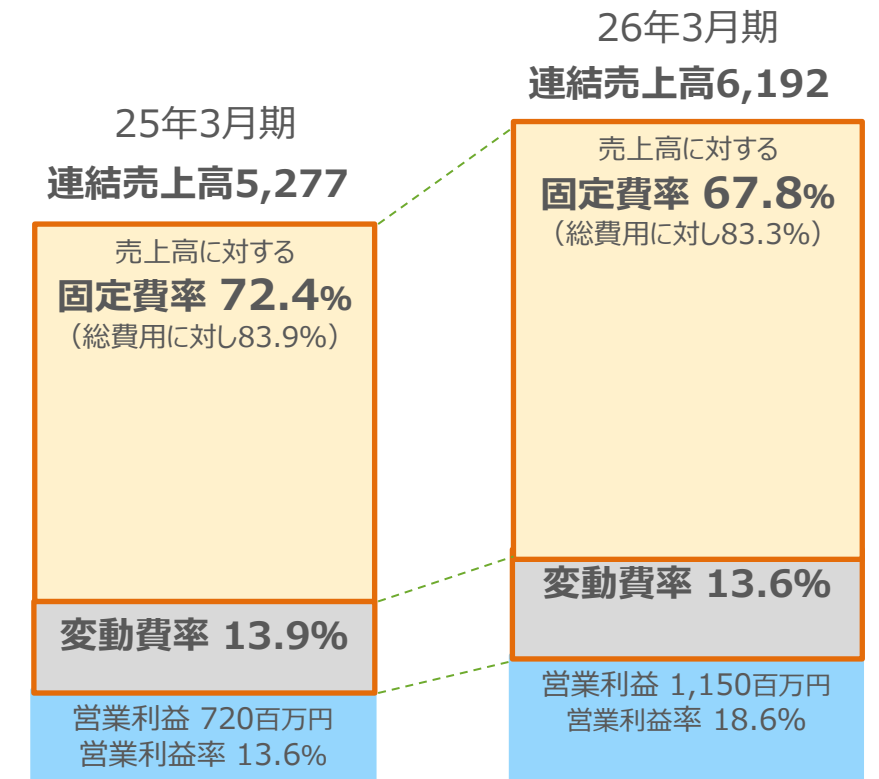
- 人の高度医療と比較して、**診療費、診療スタッフの確保方法、診療効率**、に違いがある。

		人の医療 （大学や地域の基幹病院）	同じ○ 相違△	JARMeC・キャミック （二次診療・高度画像診断）
顧客価値	提供価値	重症患者・急性期疾患に対する 高度医療	○	難治性疾患・専門治療・高度画像診断などの 二次診療・高度医療
	診療費	保険診療（公定価格）	△	自由診療
患者の確保	紹介制度	原則紹介制	○	完全紹介制
	紹介元	地域のクリニック・一般病院	○	地域の1次～1.5次診療施設、救急 病院等
医療の提供	医師の確保	医局制度の存在	△	独自の直接採用・育成
	非常勤依存度	依存度高い	△	専属体制。非常勤依存度は低い。
	診療効率	標準化による効率化が可能	△	非効率が発生しやすい傾向（※）

※：画像診断でも全身麻酔を実施（麻酔管理・覚醒処置が必要）。言葉が通じないので保定等の工数が必要で1件あたりの所要時間が長くなる傾向。
よって、規模の拡大には標準パスや診療フローBPR、IT活用、チーム診療が重要となる。

ビジネスモデル・収益特性（コスト構造）

- 変動費率が低いため、増収分の9割弱が限界利益となる特徴的な高収益構造。
- 26年3月期は、価格改定と生産性向上により、売上高に対する固定費率が4.6ポイント低減。
- 恒常的な需要超過に対して「診療受入れ能力」を拡大することが持続的成長の重要な成功要因。



注：社内での変動費基準の見直しに伴い、2025年3月期の固定費・変動費を遡及して変更しております。

収益の決定要因

- 高度医療ニーズの拡大を背景に、受け入れ能力を上回る「需要超過」が恒常化
- 収益の源泉は、有形資本と無形資本の融合による「診療受入れ能力」
- 各資本への継続的な投資により、受入れ能力を拡大し持続的成長へ

・ 人的資本：

高度な専門獣医師の計画的確保
×
診療フロー-BPRやチーム診療による生産性

・ 設備資本：

高度医療機器（MRI・CT・放射線等）
の高稼働率

・ デジタル資本：

電子カルテ等基幹システム、CRM、AI技術

診療受入れ能力

■ 完全紹介制による一次診療施設様との共存共栄

- ・グループ3社が共通の顧客基盤（一次診療施設様等）を有し、全社が紹介制を取ることで、かかりつけ医と競合しないパートナーシップを確立。
- ・全国約57%（約7,400施設）を網羅する強固な顧客基盤。

■ 高い限界利益率

- ・変動費率が低く、増収分の9割弱が限界利益となる特徴的な収益構造。

■ 専属中心の診療体制、チーム医療・BPR推進による生産性・品質優位

- ・専属中心の体制でチーム医療を展開。
- ・他の二次診療を行う動物病院と比較して、標準パスの導入や診療フローBPR、IT・AI活用による生産性向上が進めやすい構造。

■ 収益性と成長性の重要な決定要因は「診療受入れ能力」

- ・有形・無形資本への継続投資による「受入れ能力の拡大」がそのまま持続的な成長原動力に。

「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」

【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。

ワンちゃん
「あるある」



イラスト：セツサ チアキさん



「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