



**2024年3月期
通期決算説明資料**

**ペットゴー株式会社
(証券コード：7140)**

2024年5月



Happy pet life , Happy world

日本では約 2 割の世帯が
犬猫と共に暮らしています

ペットは、私たちにとって家族と同じ
「かけがえのない存在」です

愛するペットがいつまでも健康で
そして長生きでいられるように

テクノロジーを駆使して
ペットの健康寿命を最大化していくことが
私たちの使命です

1. エグゼクティブサマリー
2. 2024年3月期業績
3. 2025年3月期業績予想

1



1. エグゼクティブサマリー

2. 2024年3月期業績
3. 2025年3月期業績予想

業績：2024年3月期振り返りと来期計画

2024年3月期 実績

D2Cブランド、サブスクコマースが引き続き伸長。

NB商品値上げによる影響があったが、営業利益は**過去最高**を達成

売上高 **9,905**百万円 (前期比 $\Delta 1.2\%$ 計画比 $\Delta 9.2\%$)

営業利益 **247**百万円 (前期比 $+4.6\%$ 計画比 $\Delta 8.3\%$ 営業利益率 2.5%)

2025年3月期 計画

「D2Cシフト」を中期成長戦略^{*}とし、利益率の高い事業構造への転換を推進

売上高 **10,395**百万円 (前期比 $+4.9\%$)

営業利益 **313**百万円 (前期比 $+26.7\%$ 営業利益率 3.0%)

^{*}中期成長戦略については、「事業計画及び成長可能性に関する事項」をご参照ください

2024年3月期の通期取り組み結果

積極的な広告販促投資と継続的な新製品上市により、D2Cブランドとサブスクコマースが成長

(単位：百万円)

	2024/3 計画	2024/3 実績	達成率	前期比
マルチコマース戦略 (全社売上高)	10,906	9,905	91%	99%
サブスクコマース戦略 (サブスク売上高)	1,981	1,929	97%	122%
D2Cブランド戦略 (D2Cブランド売上高)	1,412	1,371	97%	134%

2024年3月期の主なトピック

D2Cブランドの品揃え拡充を中心とした取り組みを実施

- 1 食事療法食「ベッツワンベテリナリー」を新たに4製品上市。
主原料の拡がり、疾患の拡がりを実現（23年12月,24年3月）
- 2 D2Cブランドとして初の動物用医薬部外品「ベッツワン薬用
クロルヘキシジン酢酸塩シャンプー」を上市（23年12月）
- 3 D2Cブランド「ベッツワン（VETSOne）」
ブランドサイト開設（23年5月）



2.

1. エグゼクティブサマリー

2. 2024年3月期業績

3. 2025年3月期業績予想

連結損益計算書（前期比）

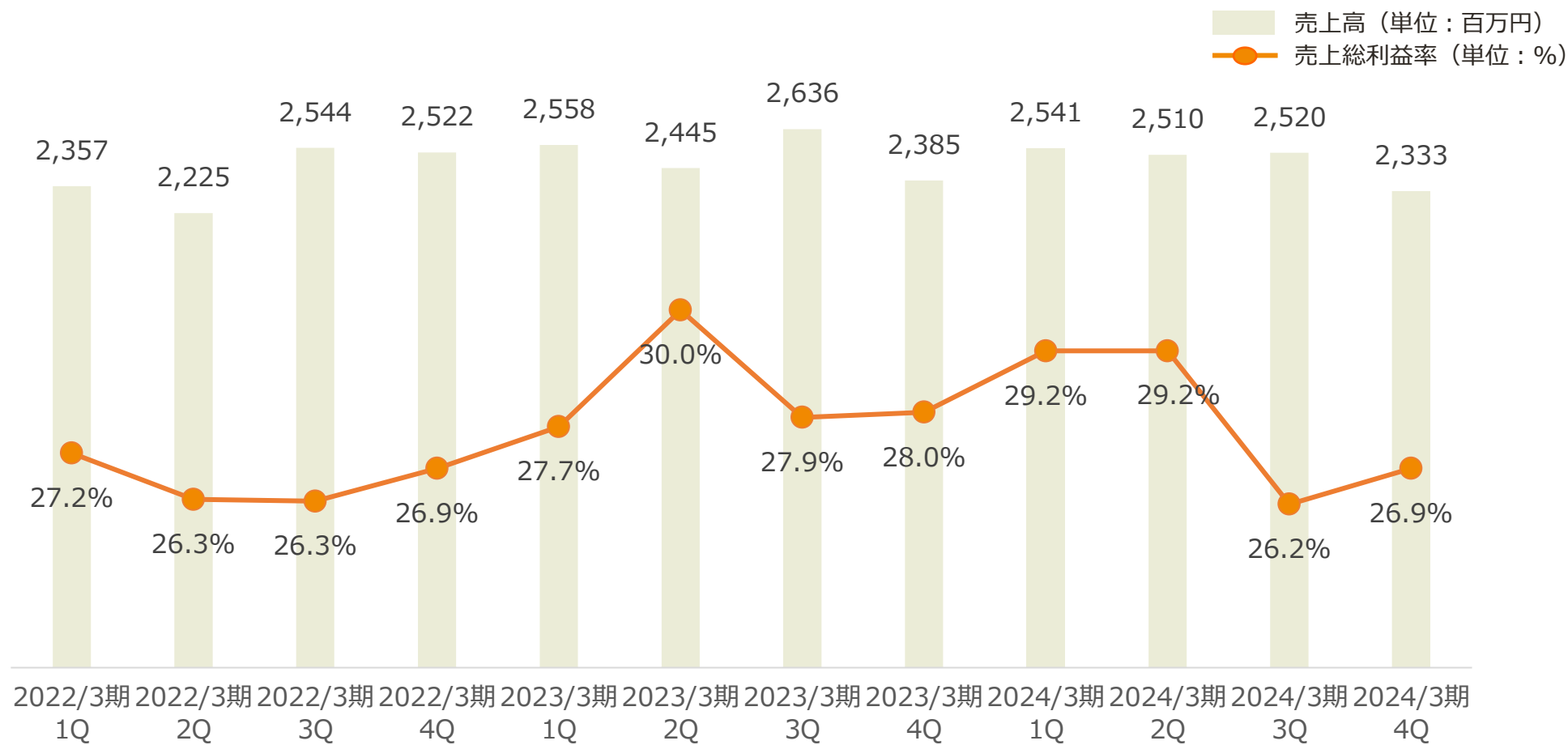
D2Cブランドとサブスクコマースの成長により、**営業利益は過去最高を達成**

（単位：百万円）

	2023/3期	2024/3期	増減額	前期比
売上高	10,025	9,905	△119	98.8%
売上総利益	2,847	2,765	△81	97.1%
売上総利益率	28.4%	27.9%	-0.5pt	
営業利益	236	247	+10	104.6%
営業利益率	2.4%	2.5%	+0.1pt	
経常利益	230	241	+10	104.6%
当期純利益	153	172	+19	112.4%

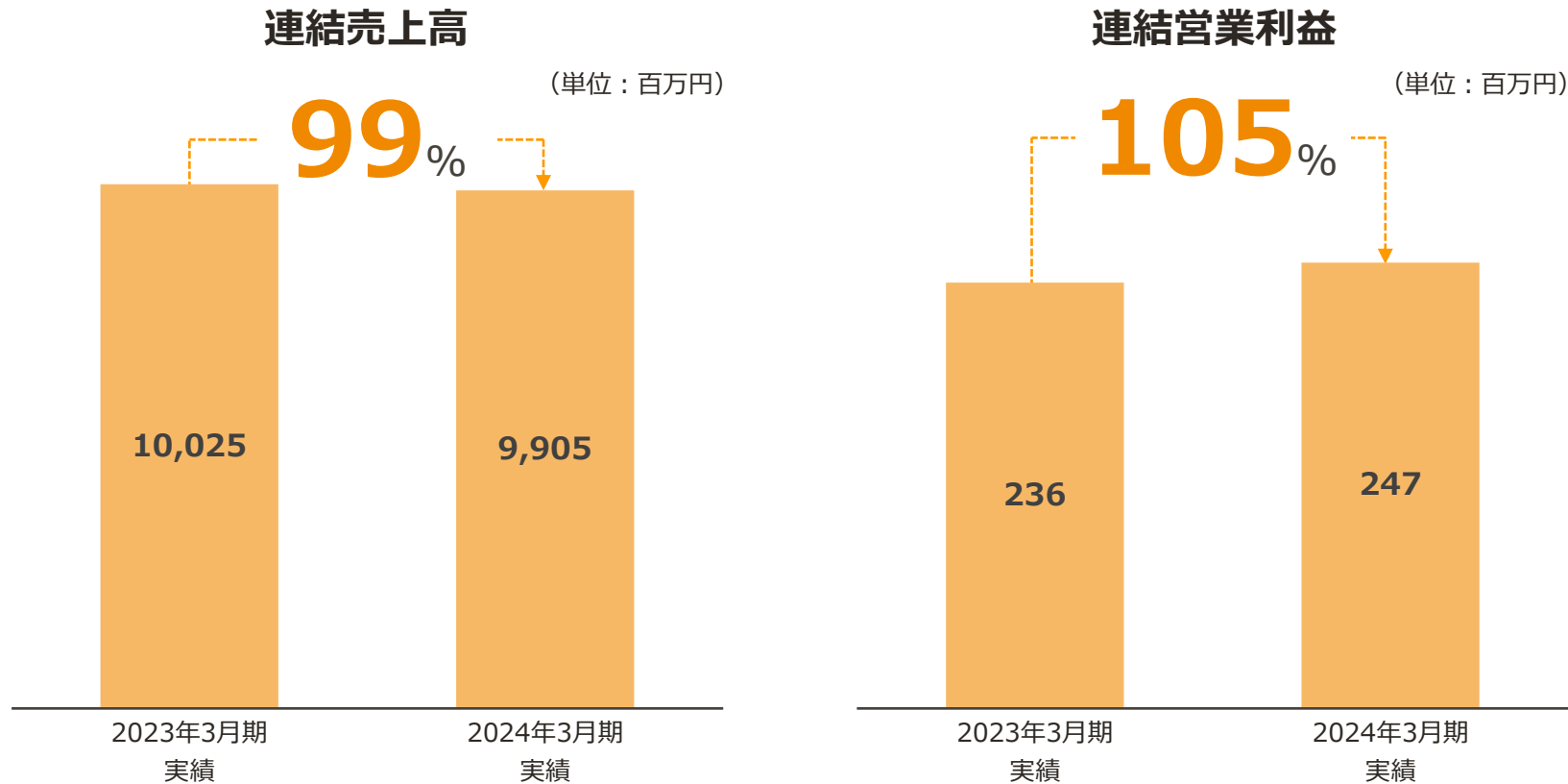
売上高・売上総利益率四半期推移

NB商品値上げの影響が落ち着きつつあり、売上総利益率は値上げ前（2022年3月期）の水準へ回帰



売上高・営業利益

売上高は、他社オンラインモール等で減少しつつも自社オンラインサイトで成長し、前期並み。
営業利益は、D2Cブランドとサブスクコマースの成長により、前期を上回り着地

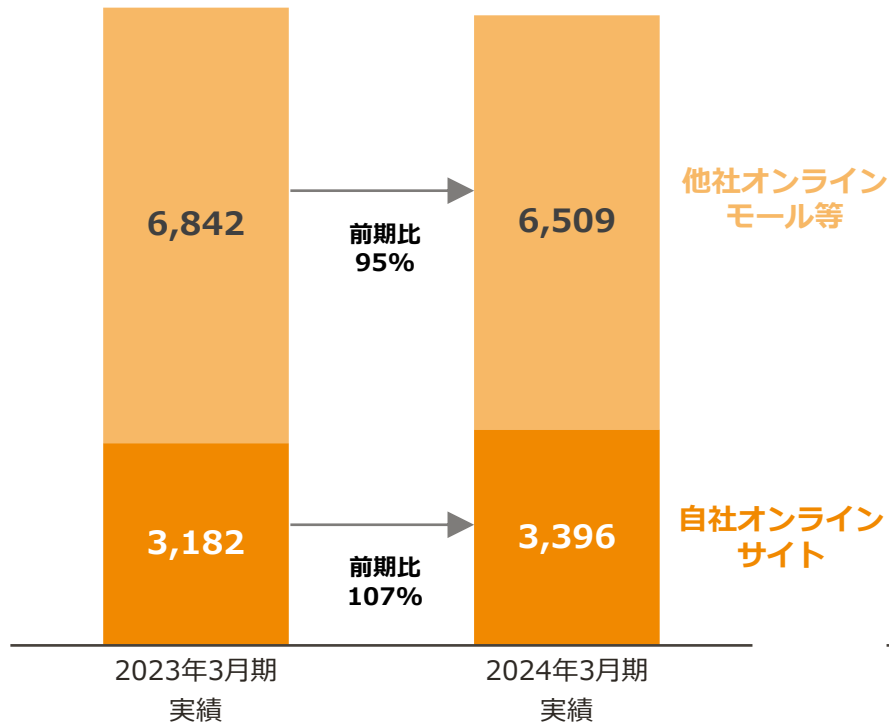


マルチコマース

自社オンラインサイトは、サブスクコマースが好調に推移し、継続して成長

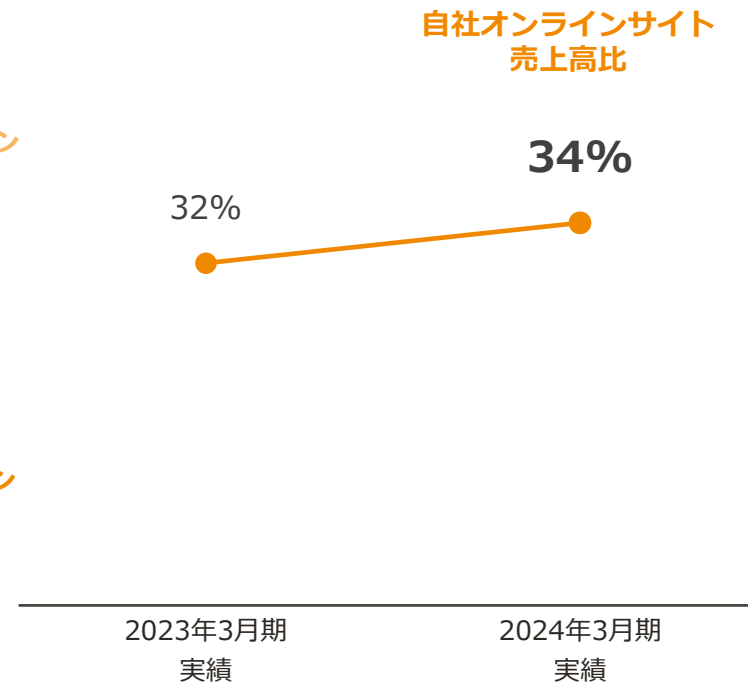
販売チャネル別売上高

(単位：百万円)



自社オンラインサイト売上高比率

(単位：%)

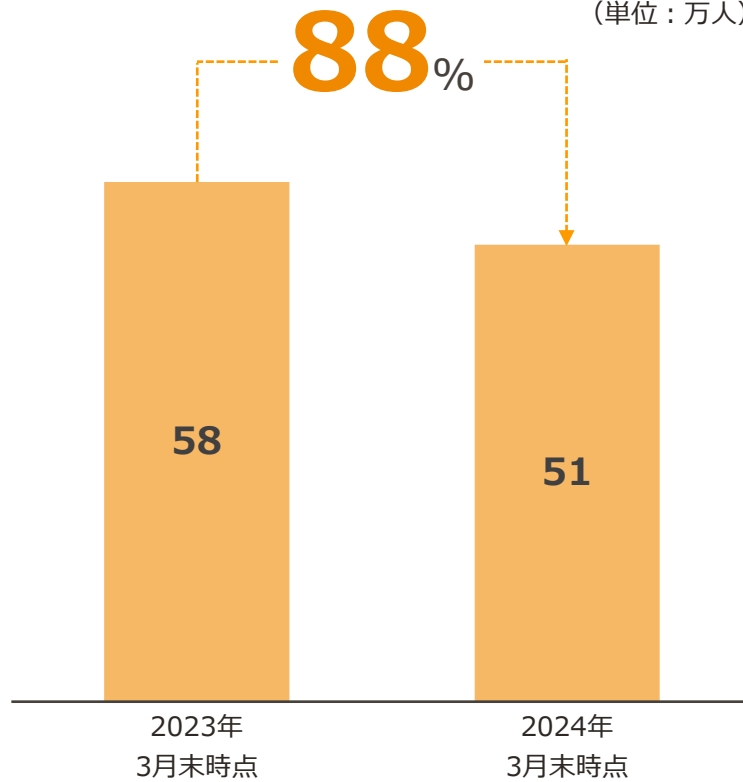


購入者数

NB商品値上げが影響し、アクティブ購入者数は減少、累計ユニーク購入者数は引き続き増加

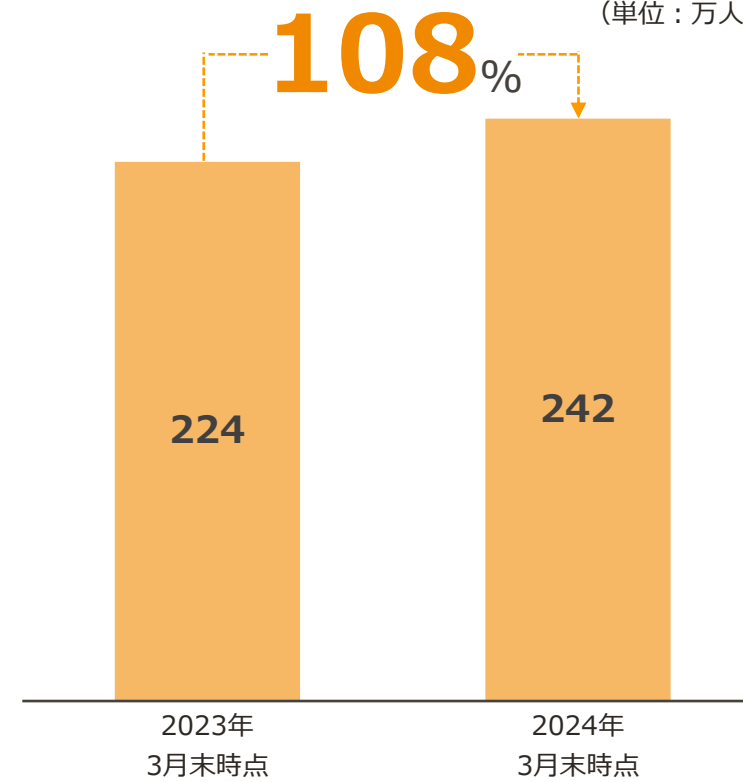
アクティブ購入者数※1

(単位：万人)



累計ユニーク購入者数※2

(単位：万人)



※1 過去1年間において当社のいずれかのオンライン店舗を1回以上利用した顧客数のこと

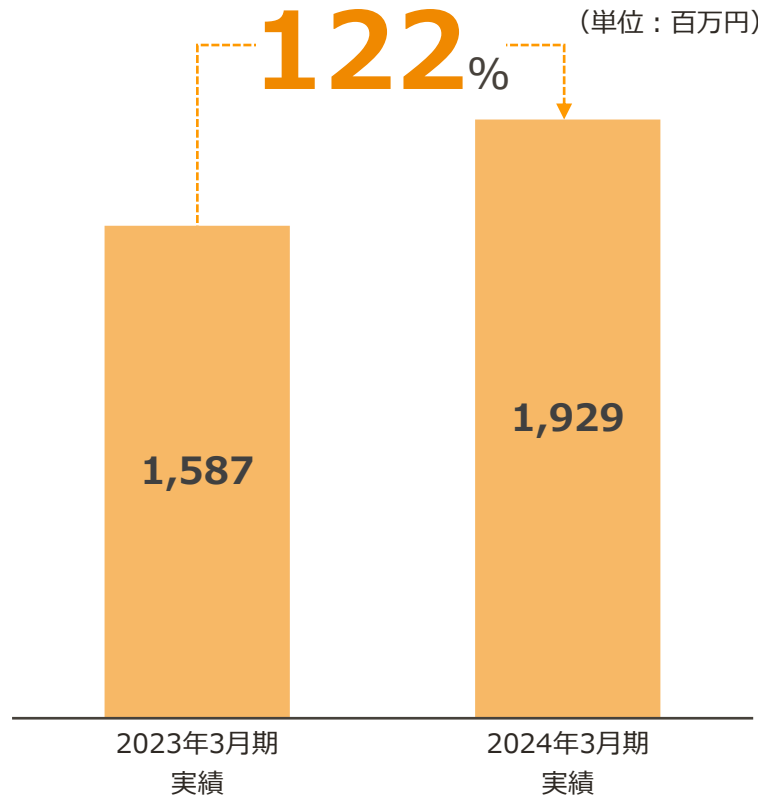
※2 当社をいずれかのオンライン店舗で利用した顧客数のこと。同じ顧客が年もしくは累計で期間内に何度購入されても、また複数の店舗を併用してもカウント数は1となります

サブスクコマース

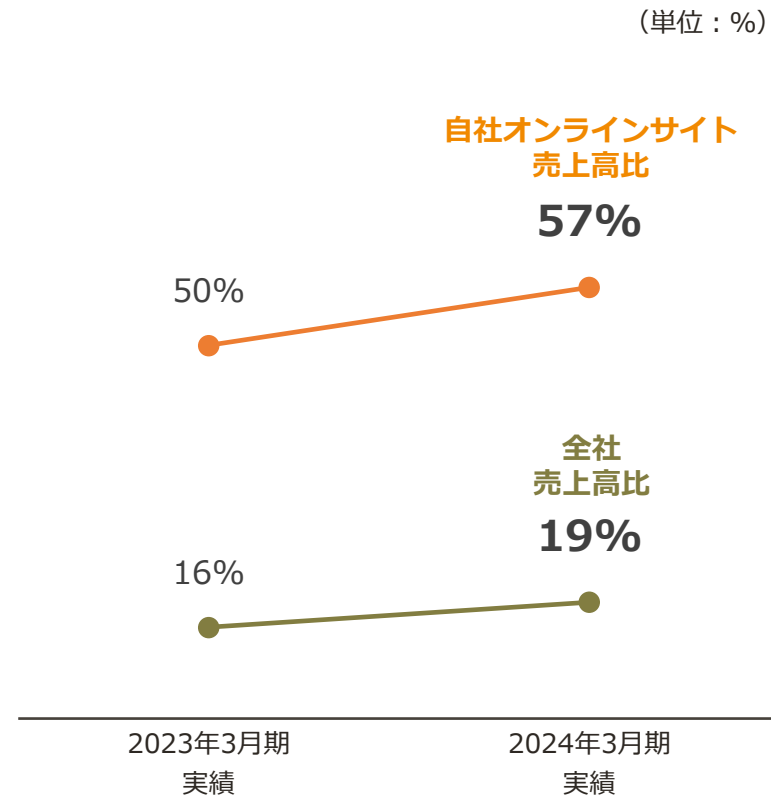
積極的な広告販促投資継続により、都度購入からのスイッチを促進し前期比**122%**と高い成長。

自社オンラインサイトに占める売上高比率は、引き続き高水準を維持

サブスクコマース売上高



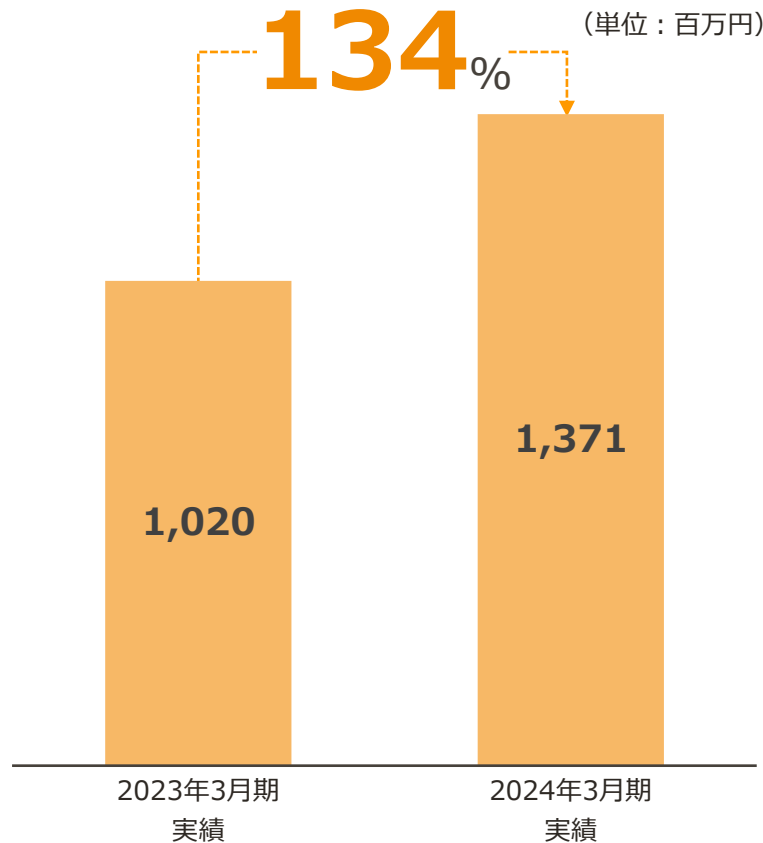
サブスクコマース売上高比率



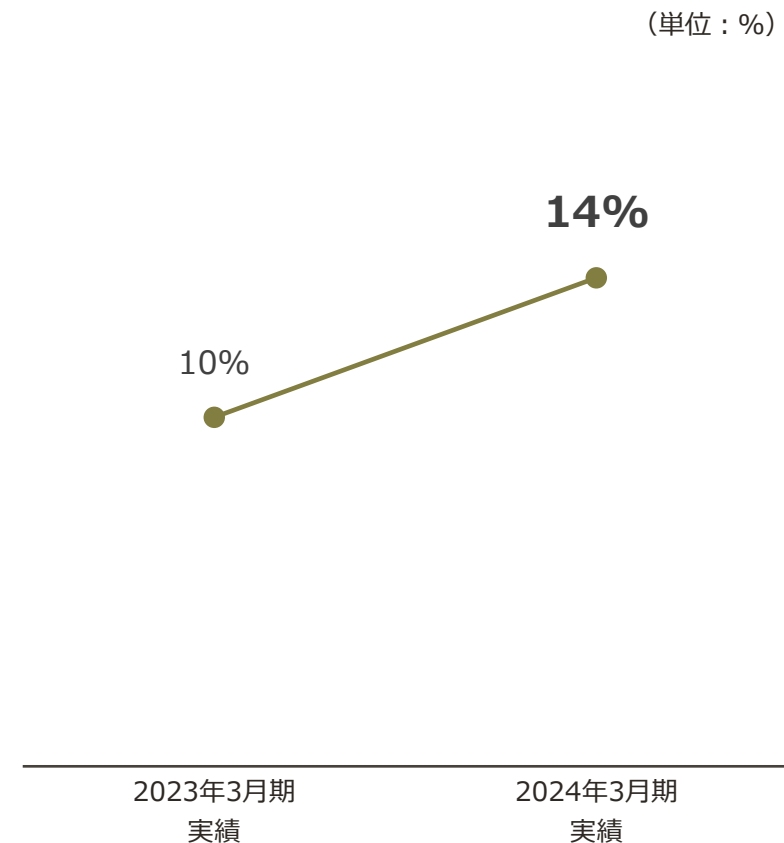
D2Cブランド

積極的な広告販促投資と、継続的な新製品上市による品揃え拡充により、前期比**134%**と高い成長を達成

D2Cブランド売上高



D2Cブランド全社売上高比率



販売費及び一般管理費（前期比）

D2Cブランドとサブスクコマースの成長投資を継続

（単位：百万円）

	2023/3期	2024/3期	増減額	前期比
販売費及び一般管理費	2,611	2,518	△92	96%
変動費	1,545	1,460	△84	95%
運賃等	856	786	△69	92%
販売手数料	412	385	△26	93%
決済手数料	276	288	11	104%
投資費用	238	243	5	102%
広告宣伝費	185	202	17	109%
販売促進費	28	35	6	123%
研究開発費	24	5	△18	24%
固定費	828	815	△12	98%
売上高から差し引いている投資費用				
クーポン・ポイント	325	393	68	121%

貸借対照表（前期末比）

固定資産の割合が低いアセットライトな経営を継続

（単位：百万円）

	2023/3期	2024/3期	増減額	前期末比
資産合計	3,075	3,299	223	107%
L 流動資産	2,993	3,237	243	108%
L 固定資産	82	62	△20	76%
負債合計	2,140	2,175	35	102%
L 流動負債	2,049	2,147	98	105%
L 固定負債	90	28	△62	31%
純資産合計	935	1,123	188	120%
負債純資産合計	3,075	3,299	223	107%
自己資本比率	30.4%	34.1%	+3.6pt	

2024年3月期：戦略的取り組みの状況

計画通りに戦略的取り組みを実行

— 実施済

		1Q	2Q	3Q	4Q
マルチ コマース	<ul style="list-style-type: none">• D2Cブランドを中心とした広告販促投資• 自社オンラインサイトの複数店舗化• DXプラットフォーム機能強化• 他社オンラインモール等への新規出店	→	→	→	→
サブスク コマース	<ul style="list-style-type: none">• サブスクスイッチを促進する広告販促投資• 定期対象商品の拡充	→	→	→	→
D2C ブランド	<ul style="list-style-type: none">• D2Cブランドの継続的な広告販促投資• 製品ポートフォリオ拡充に向けた新製品上市• 製品在庫増加に対する物流スペース拡大	→	→	→	→

3.

1. エグゼクティブサマリー

2. 2024年3月期業績

3. 2025年3月期業績予想

2025年3月期業績予想

「D2Cシフト」を中期成長戦略とし、**利益率の高い事業構造への転換を推進**

(単位：百万円)

	2024/3期	2025/3期	増減額	前期比
売上高	9,905	10,395	489	104.9%
売上総利益	2,765	2,934	168	106.1%
売上総利益率	27.9%	28.2%	+0.3pt	
営業利益	247	313	+65	126.7%
営業利益率	2.5%	3.0%	+0.5pt	
経常利益	241	305	+64	126.8%
当期純利益	172	212	+39	123.1%

本資料の取扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しています。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予測に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。
- 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らず、またこれを保証するものでもありません。

お問い合わせ先

経営企画部

Email : ir@petgo.co.jp

IR情報 : <https://corp.petgo.jp/ir>

IRメール配信中



Happy pet life , Happy world

