



2024年9月6日

各位

会社名 ペットゴー株式会社
代表者名 代表取締役社長 黒澤 弘
(コード番号: 7140 東証グロース市場)
問合せ先 取締役経営企画部長 佐藤 建史
(<https://corp.petgo.jp/ir/contact/>)

ロイヤルカナンジャパン合同会社の食事療法食ブランドに関する商流変更のお知らせ

当社は、ロイヤルカナンジャパン合同会社の食事療法食ブランド（以下、本件NB）を動物用医薬品卸売企業より仕入れ、お客様に販売しております。この度、本件NBについて2024年10月より国内での商流が変更となり、動物用医薬品卸売企業を経由したオンライン及びオフラインストア（ホームセンター、ペットショップ等）での販売が制限されることとなりました。そのため、当社が運営する動物病院を除いて、当社での取扱いは在庫限りで一時終了することとなりましたのでお知らせいたします。なお、本件NBの販売が停止されるオンライン及びオフラインストアにおいては、当社中期成長戦略である「D2C シフト」を引き続き強化し、240万人を超える顧客基盤を活用することで、当社食事療法食D2Cブランドのシェア拡大を目指してまいります。

記

1. 商流が変更となった経緯

本件NBの製造元であるロイヤルカナンジャパン合同会社と国内総販売代理店である共立製薬株式会社は、本件NBの販売について、今後は動物病院、本件NBに関する公式オンラインストア及び両社が認定する認定オンラインストアのみに販売を制限することとなりました。当社は、飼い主の皆様の利便性を考慮し、本件NBの取扱い継続に向けて両社と交渉中ですが、現時点で認定オンラインストアとなる見込みがあるとはいえないこと、及び動物用医薬品卸売企業からの本件NBの仕入が2024年9月末で終了予定とされていることから、当社が運営する動物病院を除いて、本件NBの取扱いを在庫限りで一時終了することとなりました。

2. 取引の内容

取引の種類	本件NBに関する商品売上高見込み(*) (2025年3月期)
本件NBの販売	3,382,365千円

*クーポン、返品等を含まない商品に関する売上高で現時点の見込みとなります

3. 今後の見通し

本件NBは、公式サイト以外のその他オンラインストア、動物病院以外のその他オフラインストアも含めた幅広いチャネルで販売されており、国内食事療法食市場において大きなシェアを占めておりますが、当社は、今回の本件NBにおける商流変更によって、本件NBの販売が停止されるオンライン及びオフラインストアにおいて、今後当社D2Cブランドを含むその他ブランドのシェアが大きく変化していくものと想定しております（別紙1、2ページ）。

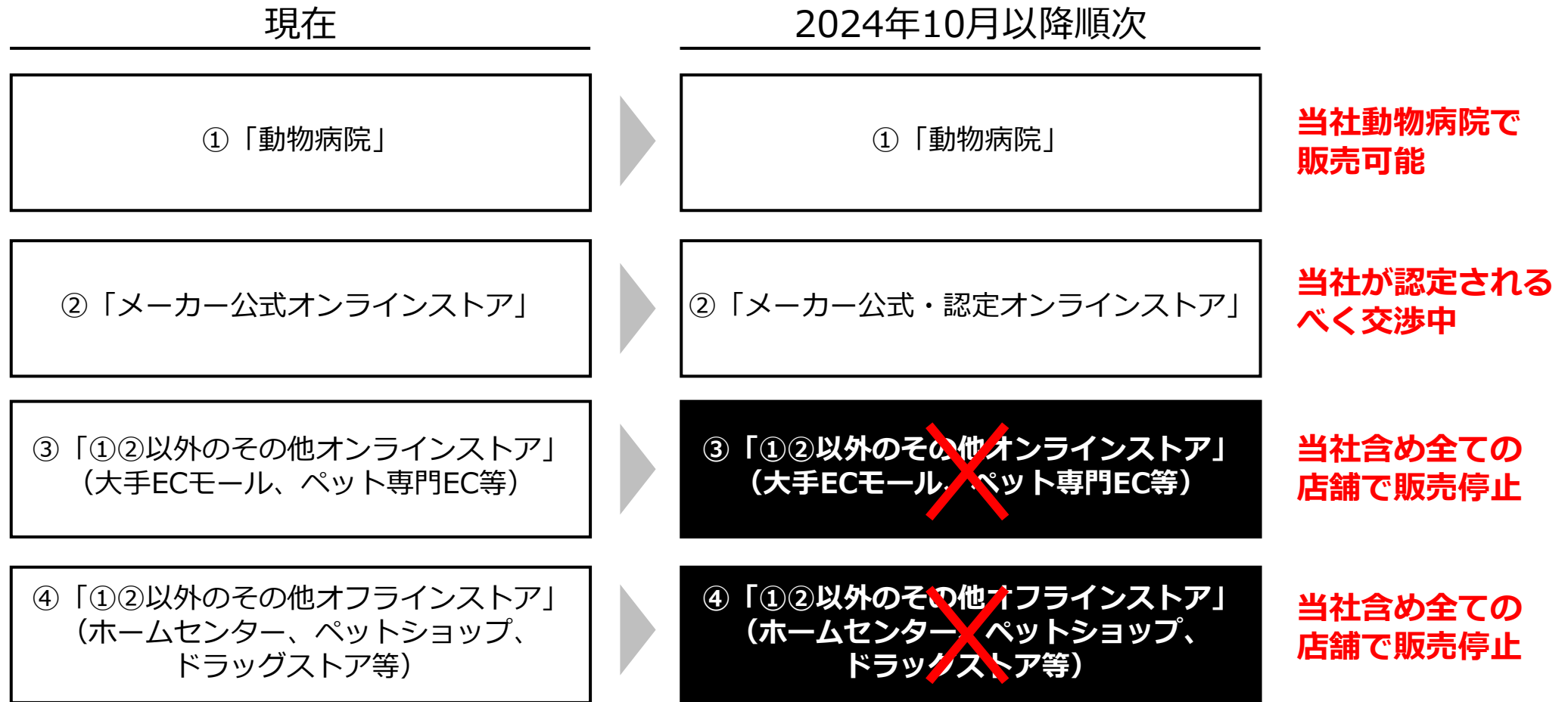
一方当社は、「ナショナルブランド主体の事業構造」から「D2Cブランド主体の事業構造」へ転換していくことを中期成長戦略の中核としており、引き続き「D2Cシフト」を強化してまいります。具体的には、小袋サイズやドライ及びウェットの新製品上市、オンラインでのブランドストア出店、ホームセンターやペットショップ等のオフラインストアへの売り場拡大等を実行し、購入場所を制限せずに、当社食事療法食D2Cブランド「ベッツワンベテリナリー」のシェア拡大を目指してまいります。また、「ベッツワンベテリナリー」に加えて、商流が制限されていないその他食事療法食NBについても積極的に取り扱っていく方針であります（別紙3、4、5、6ページ）。

なお、2025年3月期及び2026年3月期以降の業績に与える影響については、現在影響額を精査中であり、詳細が確定次第、速やかに開示させていただきます。

以上

本件NBのチャネル別販売制限（まとめ）

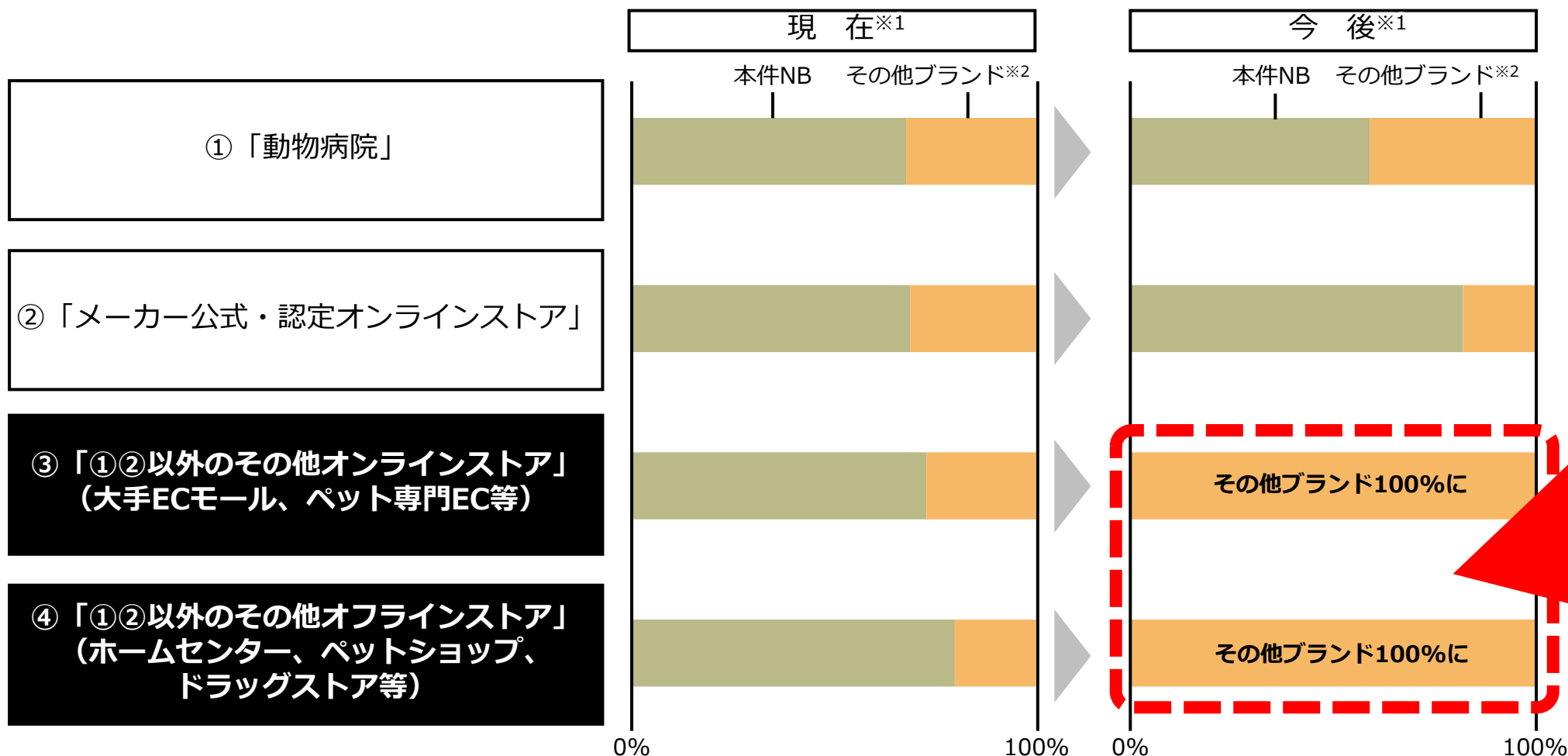
今後は①動物病院、②メーカー公式・認定オンラインストアのみに販売を制限



今後の食事療法食市場における販売チャネル別ブランドシェア

③その他オンラインストア、④その他オフラインストアにおいて、当社D2Cブランドを含む
その他ブランドのシェアが大きく変化するものと想定

イメージ



当社D2C
ブランドを
含むその他
ブランドが
100%を
占める販売
チャネルに
大きな商機

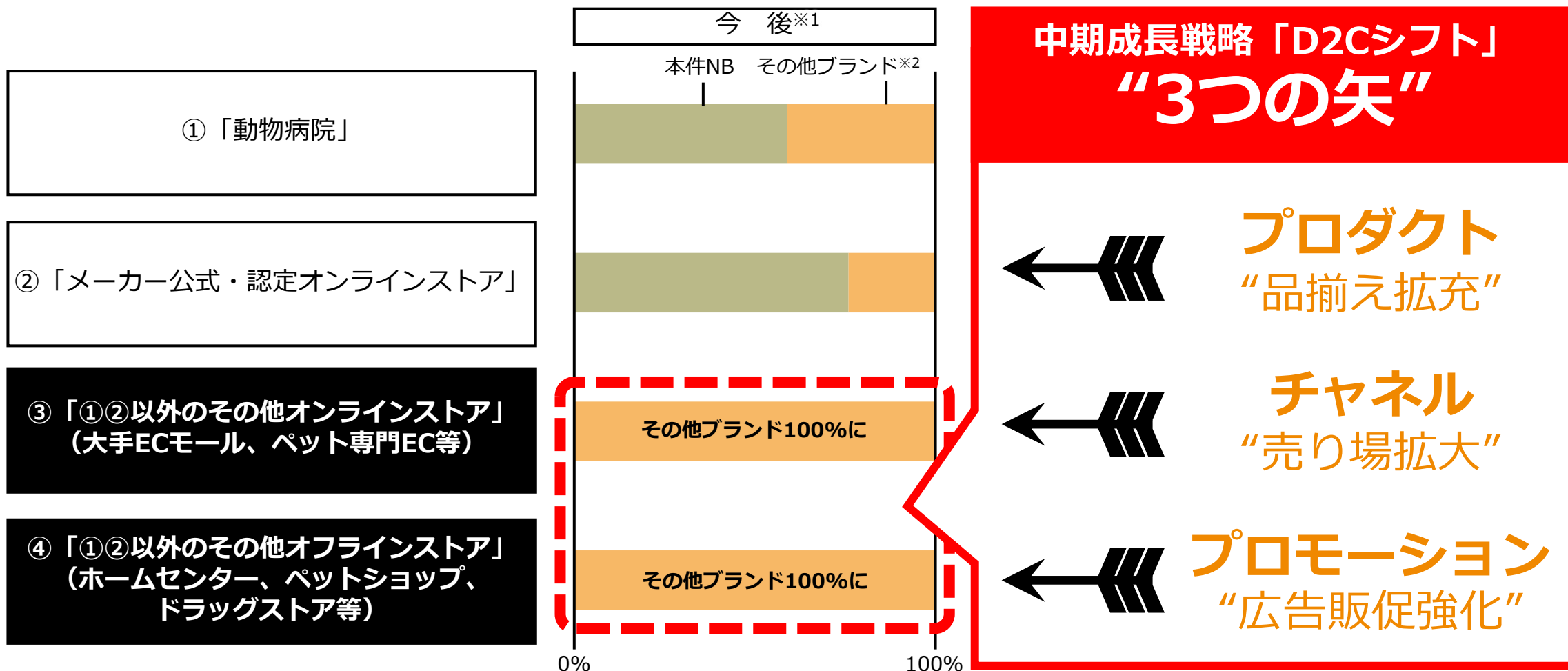
※1 当社試算

※2 当社D2Cブランド含む

中期成長戦略「D2Cシフト」を加速

③その他オンラインストア、④その他オフラインストアに対し、「D2Cシフト」を加速。
品揃え拡充と売り場拡大含め、積極的にD2Cシフトを推進

イメージ

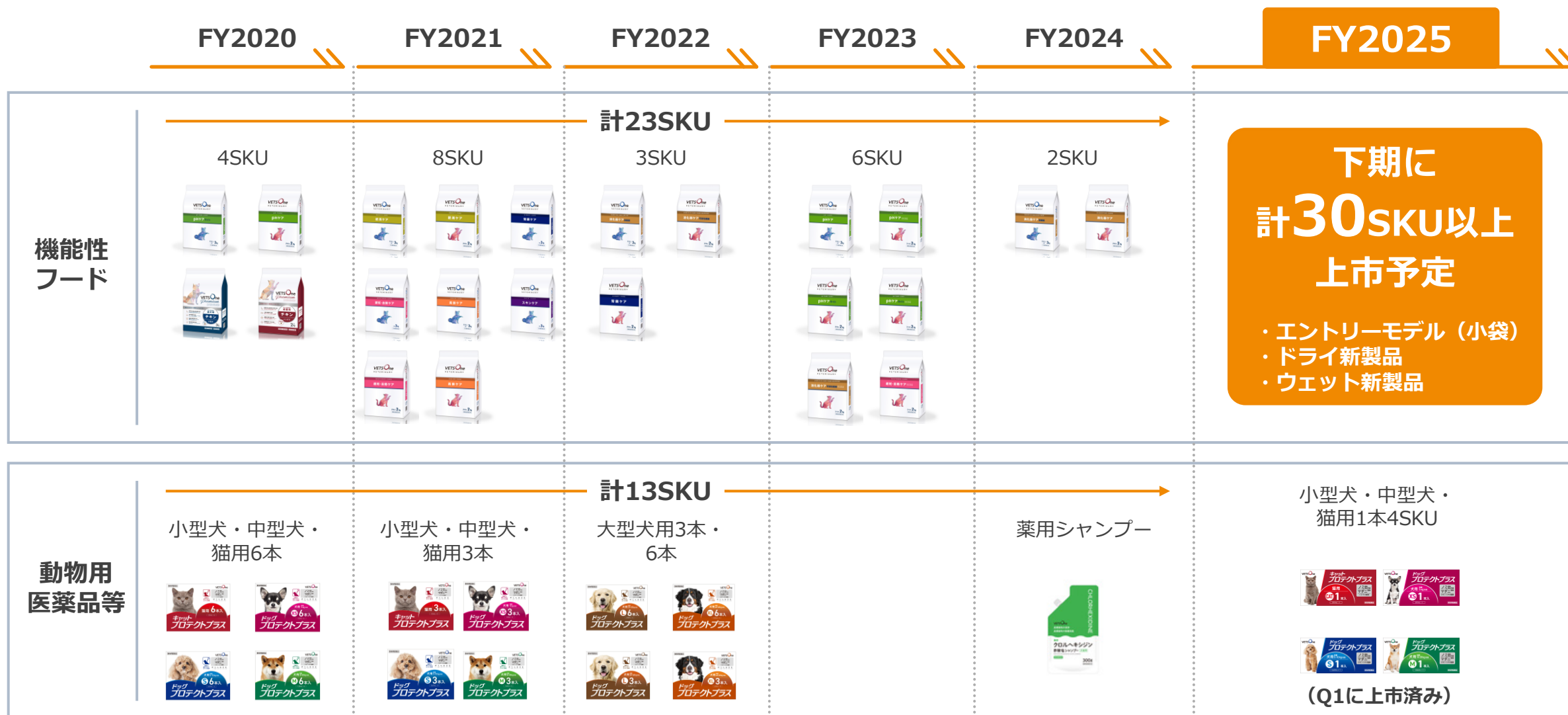


※1 当社試算

※2 当社D2Cブランド含む

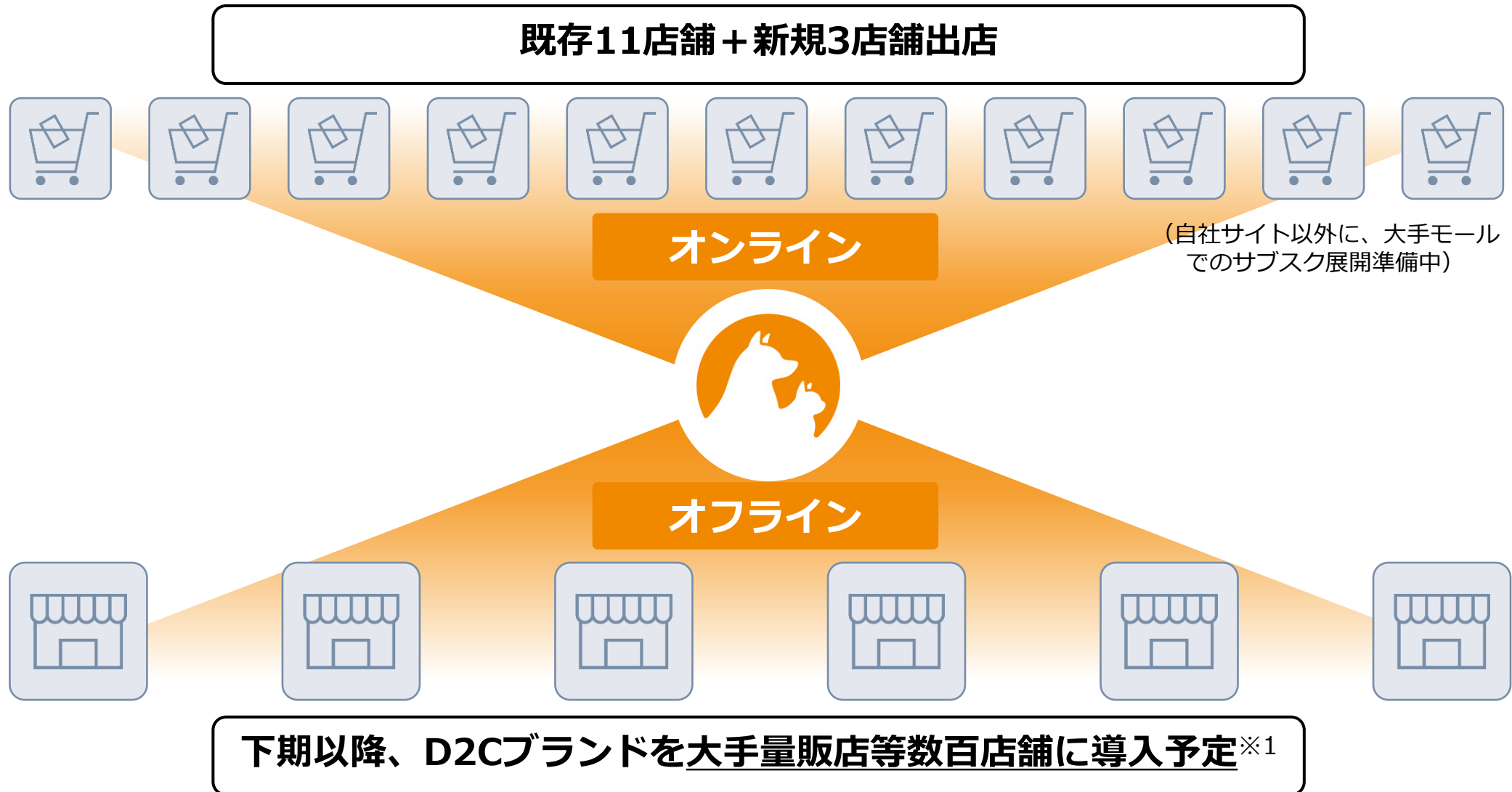
1つ目の矢：プロダクト“品揃え拡充”

大手NBに匹敵する品揃え実現のため、下期でのSKU大幅拡充に向け、上市を加速



2つ目の矢：チャネル“売り場拡大”

オンラインでの新規出店に加え、オフラインへの導入拡大を加速



※1 既に約600店舗にテスト導入済み

3つ目の矢：プロモーション“広告販促強化”

下期以降での新規D2C製品、新規D2Cチャネルへの広告販促投資強化を加速。
新たに、犬猫の保護団体に支援物資を贈ることができるソーシャルギフトサービスも開始予定

犬猫の保護団体に支援物資を贈れる
ソーシャルギフトサービス
(下期開始予定)

