



日本動物高度医療センター

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年6月20日

株式会社日本動物高度医療センター
(東証グロース：6039)

1. 会社概要・事業概要
2. 業績・財務概要
3. 市場環境と競争環境
4. 中期計画・成長戦略の修正
5. Appendix



1. 会社概要・事業概要

2. 業績・財務概要

3. 市場環境と競争環境

4. 中期計画・成長戦略の修正

5. Appendix



会社概要

会社名	株式会社 日本動物高度医療センター Japan Animal Referral Medical Center : JARMeC
所在地	神奈川県川崎市高津区久地2-5-8
主な事業内容	犬猫向けの高度医療（二次診療）を行う動物病院
所在地	川崎本院 : 神奈川県川崎市高津区久地 2-5-8 東京病院 : 東京都足立区一ツ家 3-1-7 名古屋病院 : 愛知県名古屋市天白区鴻の巣 1-602 大阪病院 : 大阪府箕面市船場西 3-14-7
設立年月日	2005年9月26日
資本金	801百万円（801,600,660円）（2025.5）
代表取締役社長	平尾 秀博
従業員数	350名（非常勤27名含む）※グループ全体（2025.5末）
関連会社	株式会社 キャミック （画像診断サービスを行う動物健診センター） テルコム株式会社 （動物用酸素濃縮器等の製造販売貸与）



どうぶつを家族として愛する飼い主さまの、切なる願いに寄り添いたい。

かつて、日本の高度動物医療は、大きな課題を抱えていました。専門的な治療が必要な動物たちが頼りにするのは、主に大学附属の動物病院。しかし、大学の運営上、土日祝日など休日および夜間の診療、当日や緊急の依頼に対する受け入れを可能とする診療体制の実現が難しいなどの課題がありました。「高度医療」はあっても、動物と飼い主様の心に寄り添う「ホスピタリティ」は必ずしも十分ではなかったのです。

この状況を変えたい。前例のない挑戦へ。

その強い思いから、日本動物高度医療センター（JARMeC）は産声を上げました。民間で初めて、より専門的な診断治療を行う「二次診療」に特化した動物病院として。そして、日本で初めて専門分野を超えたチーム医療の実践へ。しかし、この前例なき挑戦はなかなか理解を得られませんでした。それでも、当社の信念が揺らぐことはありませんでした。当社の歴史は、困難に立ち向かい、動物への深い愛情と情熱によって道を切り開いてきた、まさに挑戦の歴史です。

数々の苦難を乗り越え、日本のトップランナーに。

このような苦境を乗り越え、いま、日本トップの高度診療実績を積み重ね、日本の動物医療を牽引するまでに成長しました。しかし、私たちの根幹にある思いは設立当初から何一つ変わっていません。株主様、飼い主様、一次診療施設様、協力会社様など、当社に期待を寄せ、支えてくださるすべてのステークホルダーの皆様のため、そして動物医療のさらなる進化のため、変革と挑戦を続けてまいります。



2005年の創業以来、犬・猫向け高度医療を提供するため、人と変わらぬ最先端の医療設備の導入や技術の追求を行ってまいりました。また飼い主さまの不安や期待に寄り添いながら、スタッフ一人ひとりが誠心誠意、心まで尽くすことを忘れずに動物医療に向き合っ
てまいりました。すべては「365日、かかりつけ医のすぐそばにいる高度医療チーム」であるために。



私たちの使命

かかりつけの動物病院と連携し、より高度な医療・寄り添う心で、
どうぶつを愛する家族の希望となる。

私たちは、心から寄り添うホスピタリティで、
専門分野を超えたチームによる高度医療を提供し、
動物を愛する飼い主様の切なる願いに応えてまいります。

私たちが提供する価値

365日、かかりつけ医のすぐそばにいる高度医療チーム。



当社グループの事業サービス

- 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**高度診療サービス（二次診療）**が主軸
- MRI・CT等による**画像診断（キャミック）**、**在宅ケア（テルコム）**、も展開
- **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て行う診療サービス

全国4つの病院



最大12の診療科



循環器科



呼吸器科



脳神経科



整形科



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

動物健診センター
キャミック
CAMIC



キャミック

動物の画像診断

- 2005年に**日本初のMRI・CTによる画像検査専門の動物健診センター**として開業
- 年間**5,000件以上**の検査

酸素ハウス
terucom

テルコム

動物用医療機器等の製造販売・レンタル



- 主に**動物用酸素濃縮器**について
- 飼い主様への**レンタル**、
- 動物病院への**医療機器販売**
- 約**5,500**の病院で紹介

当社グループの事業サービス（25/3期実績）

いずれも日本のトップランナー

JARMeC

直近1年・二次診療の初診数

(JARMeC、25年3月期)

10,031 頭

JARMeC

直近1年・二次診療の総診療数

(JARMeC、25年3月期)

34,991 件

JARMeC

直近1年・二次診療の手術数

(JARMeC、25年3月期)

3,068 件

JARMeC

キャミック

直近1年・画像診断数

(キャミック含む、25年3月期)

10,686 件

テルコム

酸素ハウス新規ご利用件数

(テルコム、25年3月期)

24,250 件

JARMeC

キャミック

獣医師数

(キャミック含む、25年4月末現在)

122 名

JARMeC

連携病院数

(25年3月末現在)

4,647 施設

JARMeC

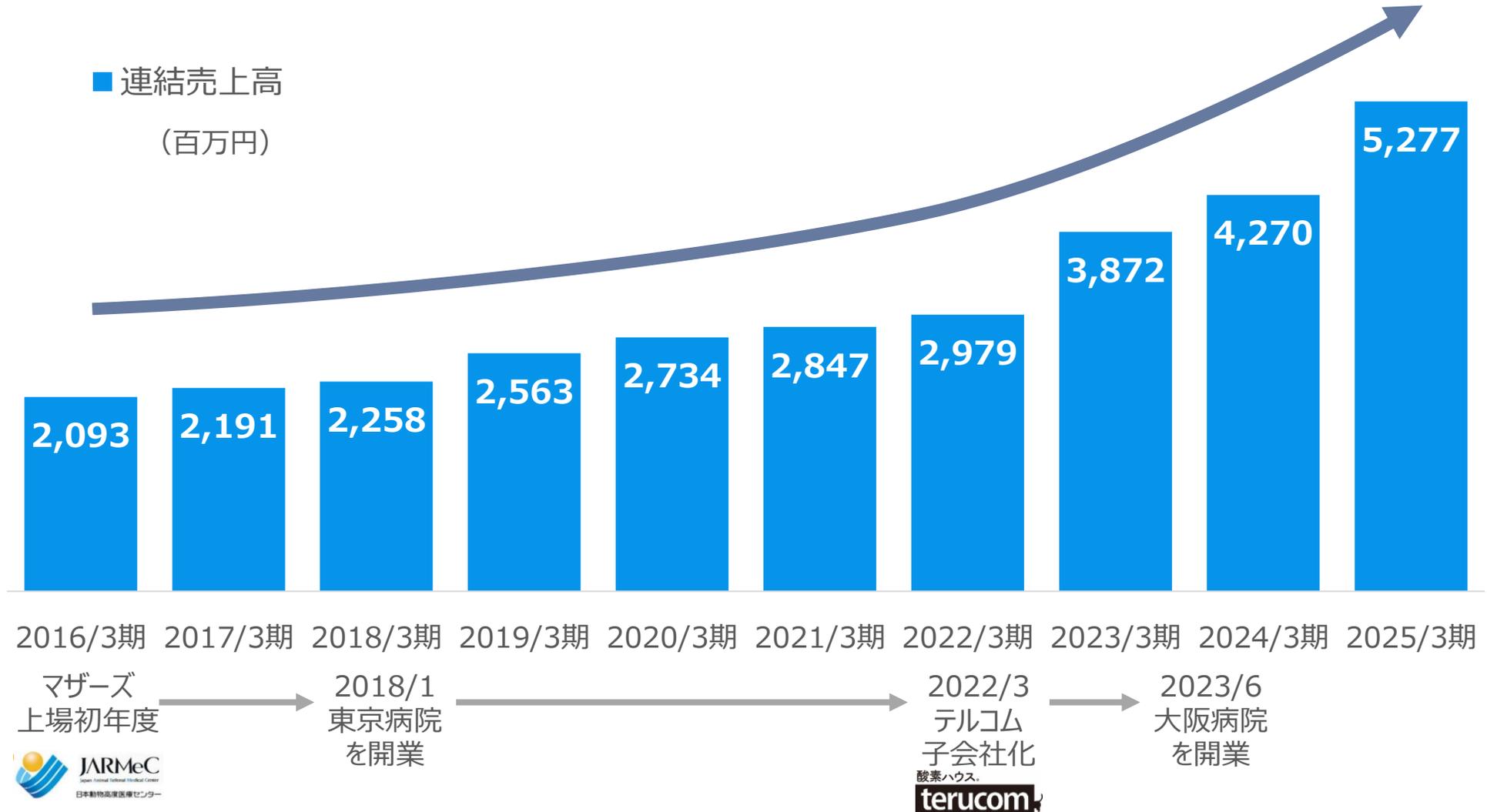
一次診療施設様との
連携病院比率

(25年3月末現在)

日本の全動物病院の 36.2%

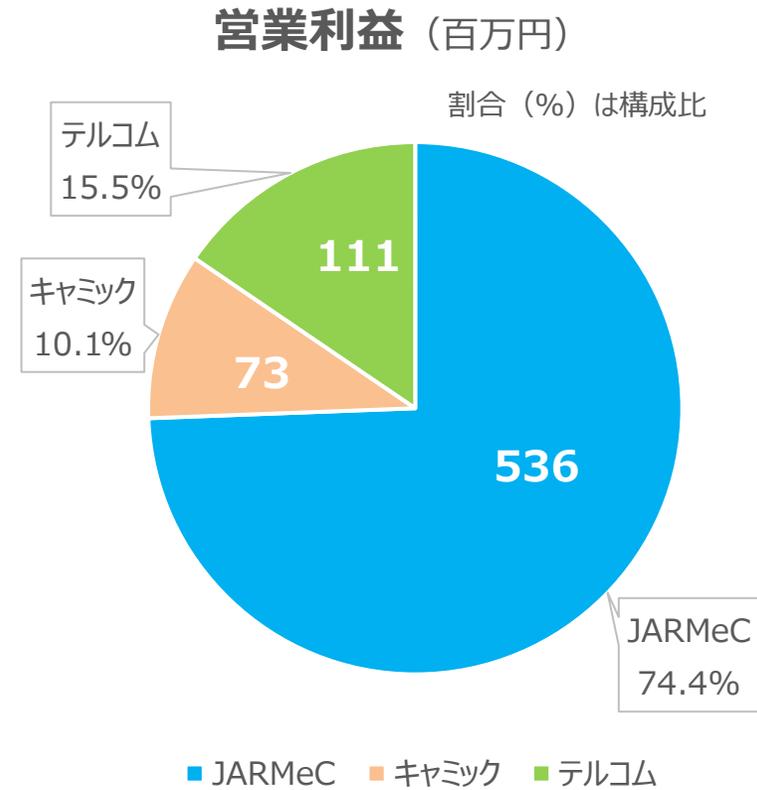
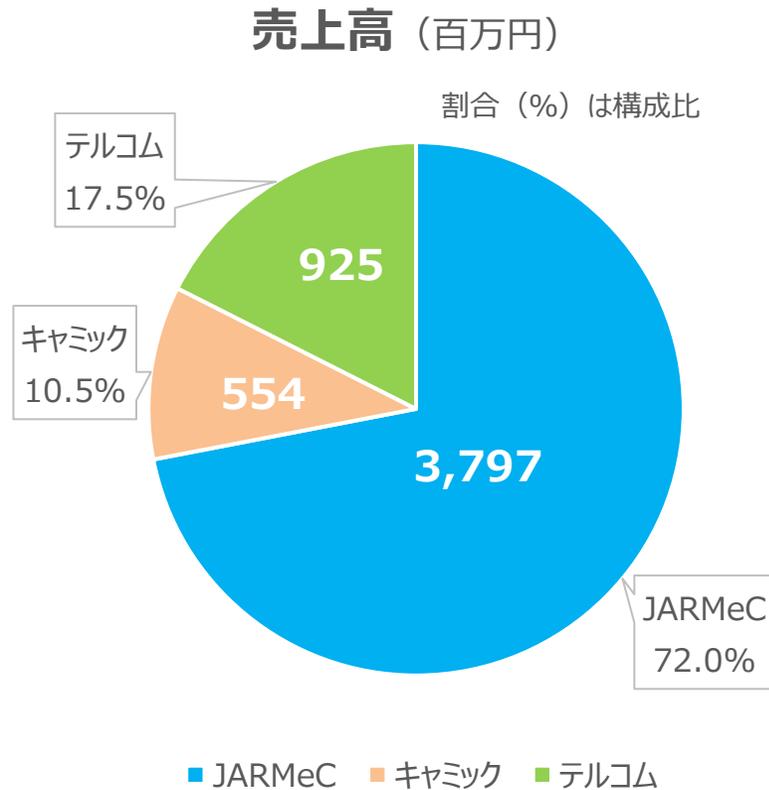
これまでの成長過程（連結売上高推移）

■ 二次診療事業のエリア拡大とM&Aにより、堅調に成長



事業構成 (25/3期)

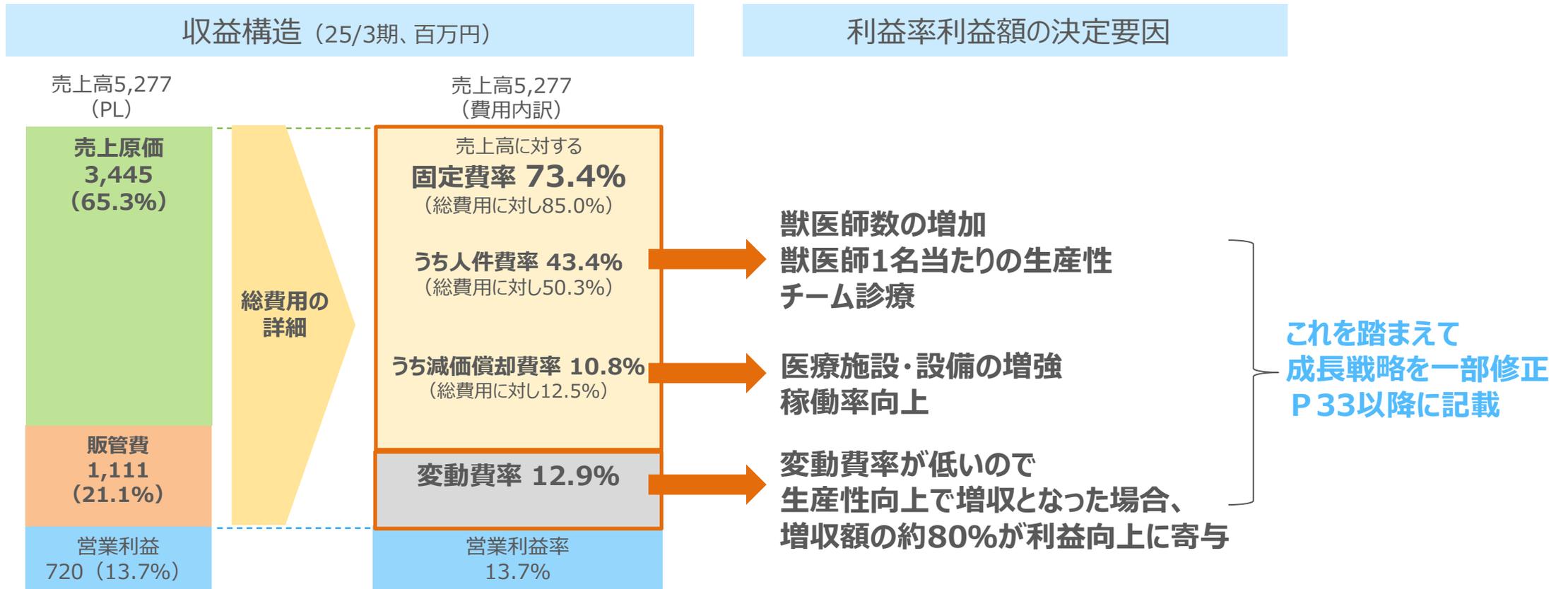
- 売上高利益とも、二次診療 (JARMeC) が7割強、画像診断・在宅ケア (キャミック・テルコム) が3割弱
- いずれも、営業利益率は10%~14%だが、**成長性・収益性の向上余地は大きい** (P13に理由を記載)
(テルコムの営業利益は、のれん償却費等を控除済み)



収益構造 (25/3期、連結)

- 固定費率が約74%と大きく、その大部分が人件費と減価償却費 (※)
- 獣医師数の増加、獣医師1名当たりの生産性向上、医療設備の増強・稼働率向上が収益性の決定要因となる (稼働率の経済)
- 変動費率が12.9%と低いため、生産性向上による増収の約80%が利益に寄与

(※) 減価償却費
病院設備、放射線治療器・MRI・CT等の
大型医療機器、テルコムのリENTAL資産等



当社グループの成長機会と蓋然性

当社の二次診療領域とグループ各社には**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。
これを踏まえて成長戦略を一部修正（中期計画・成長戦略の修正はP33～に記載）

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、あるいは存在しない地理的な空白エリアが存在。これらの地域への展開は、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、企業価値向上の重要な機会となる。

② 診療ニーズの拡大、需要超過の恒常化

- 現在、当社の各病院には、受け入れ能力を常に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強いニーズによるものと考えられ、診療ご希望への対応と、機会損失を防ぐため、診療受け入れ体制の強化は急務。

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。質の高い医療の提供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。

④ 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。グループ全体での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。

⑤ デジタル化と、効率改善の余地

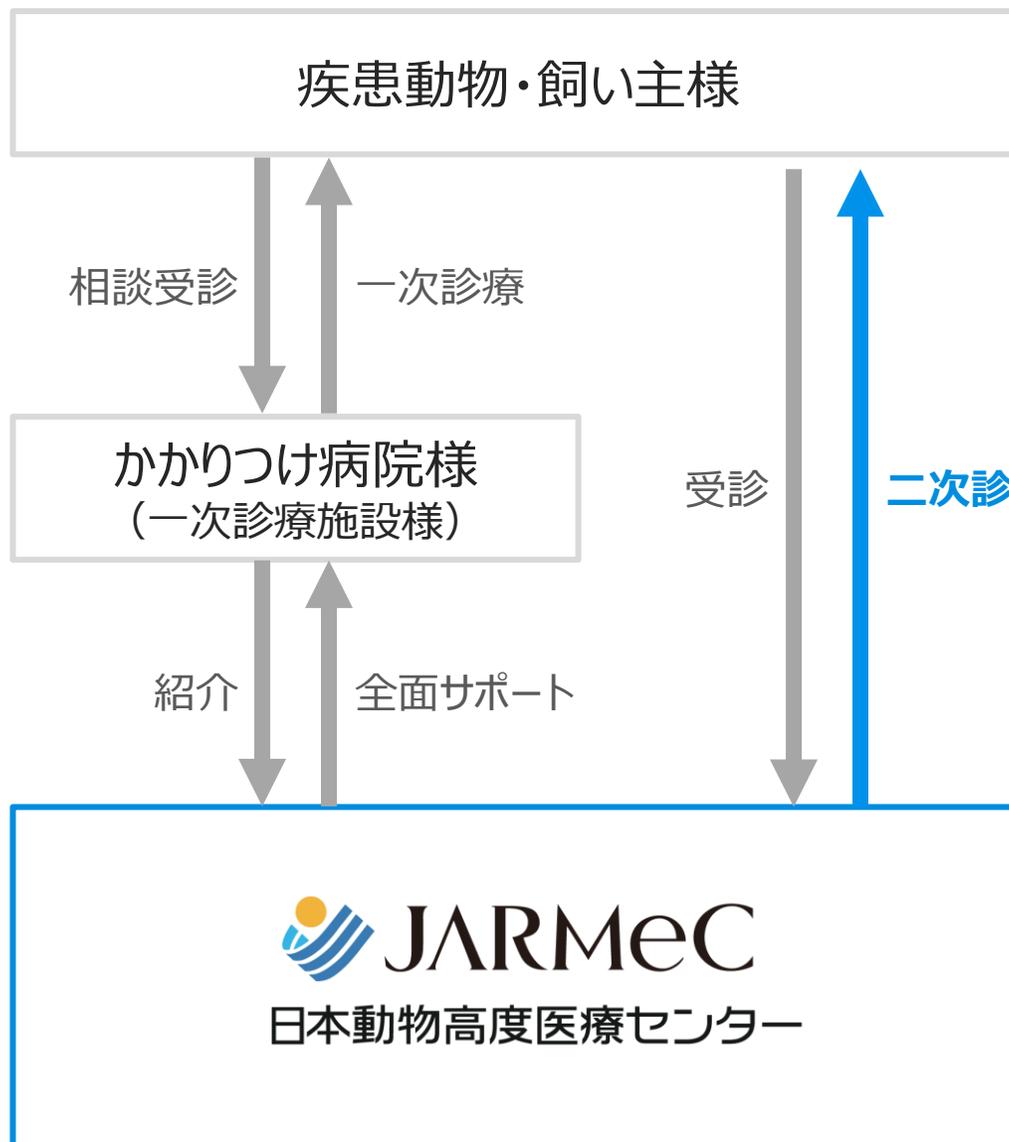
- 動物医療業界はデジタル化ペーパーレス化の余地が多く存在。また、人や設備・医療機器の稼働状況の可視化を通じ、リソース配分の最適化が可能と考えられる。デジタル化の促進により、生産性の大幅な向上と診療受け入れ能力の拡大が見込まれる。

⑥ 日本トップの診療データ

- 日本トップの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繋がられる可能性は大きい。

二次診療

当社グループのビジネス領域



かかりつけ病院様では

- 診断が困難
- 適切な治療が困難

などにより専門性の高い診断・治療が必要な場合に、

かかりつけ病院様からの紹介を受けて
高度な専門性と医療設備を活用し、
総合的な診断と治療を
提供するサービス

専門診療科と、専門分野を超えたチームによる高度医療



循環器科



泌尿生殖器科



腫瘍科



脳神経科



整形科



呼吸器科



消化器科



集中治療科



血液内科



麻酔科



放射線科



画像診断科

- 特定の診療分野に特化し、実際の診療を行う。
- 動物の生命生活の質に大きく関わる分野を広くカバーする診療科を揃える。
- 併発する分野の疾患や鑑別が困難な症状の疾患に対して、複数の診療科で診療を実施。

例) 心疾患を抱えた高齢動物の腫瘍性疾患
- 腫瘍科+循環器/呼吸器科

例) 発作症例 (てんかん発作と不整脈発作の鑑別)
- 脳神経科+循環器科

- 診断の要となる画像診断や、検査手術に必須となる麻酔を担当し、安全かつ確実に診断できるように、サポートする。

➡ 高度かつ総合的な動物医療を提供

キャミック・テルコム

画像診断サービスを行う 動物健診センター

- 2005年に**日本初のMRI・CTによる画像検査専門の動物健診センター**として開業
- 開業後約20年を経過し、
 - **首都圏3か所に拠点を展開**
 - 関東の一次診療施設様からの依頼を中心に**年間5,000件以上、累計90,000件**の検査実績
- 動物にとって、**より安全より低ストレス**な、撮像技術等を使用した検査

開業後20年での豊富な実績



関東の一次診療施設様からの依頼を中心に
年間5,000件以上
累計90,000件以上

首都圏3か所に拠点を展開



城南

東京都世田谷区



ひがし東京

東京都江戸川区



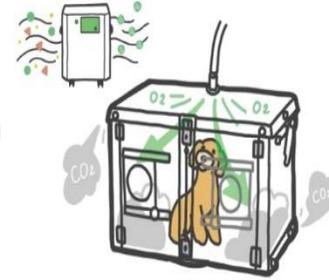
城北

埼玉県さいたま市

動物用医療機器等の 製造販売・レンタル

- ケージに酸素を満たして酸素を吸入する、**動物のための酸素ハウス**事業を展開
- **全国の動物病院からの紹介**を受け、**ご家庭へのレンタル**により
ペットの健康をサポート
- **2024年1月、農水省**から**第二種動物
用医療機器製造販売業許可**を取得
- **動物用医療機器全般への拡大も検討**

酸素 ハウス



- 高濃度の酸素をつくり出す**酸素濃縮器**と、**酸素を溜めるケージ**の組み合わせ

全国展開

- 全国の直営営業所:**3か所**
- 「酸素ハウス」代理店数:**24か所**

他、動物病院に、レンタル品を預託品として在庫を置き、退院時にレンタルのご紹介も実施

今後

- **第二種動物用医療機器製造販売業許可**を受け、**新たに動物用酸素濃縮器としての医療機器承認**を取得し、**販売開始（2025年4月12日～）**
- **ICU等、動物用医療機器全般への拡大（検討）**

1. 会社概要・事業概要

2. 業績・財務概要

3. 市場環境と競争環境

4. 中期計画・成長戦略の修正

5. Appendix



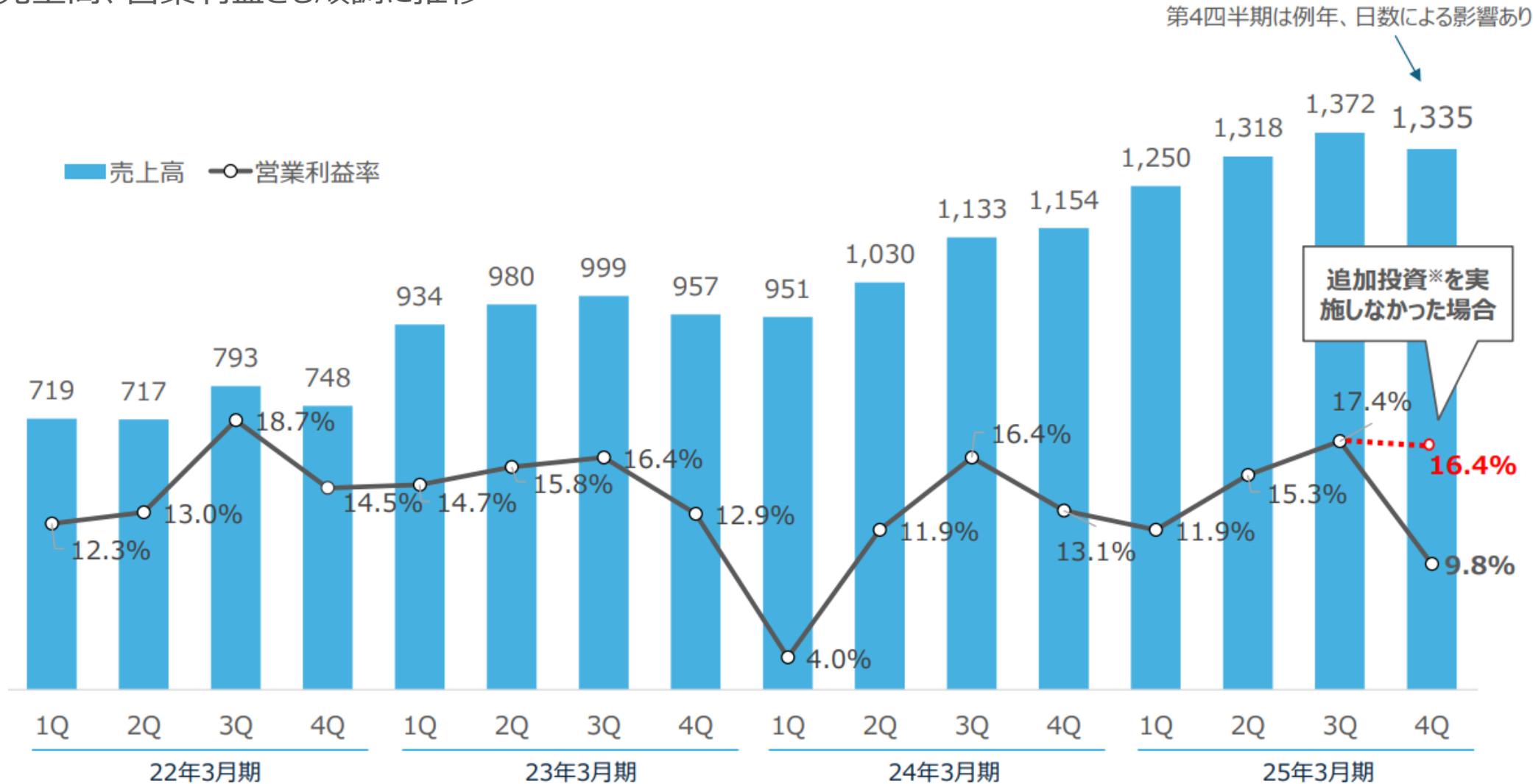
2025年3月期決算概要

- 売上高、各利益ともに過去最高を更新。好調な業績から、Q4には88百万円の追加投資を実施

(百万円)	2024/3期		2025/3期				
	実績	構成比	実績	構成比	前年比		期初計画
売上高	4,270	100%	5,277	100%	+1,007	+23.6%	4,820
二次診療サービス	2,924	68.5%	3,797	72.0%	+873	+29.9%	-
画像診断サービス	539	12.6%	554	10.5%	+15	+2.8%	-
動物用医療機器・健康管理機器レンタル・販売サービス	806	18.9%	925	17.5%	+119	+14.8%	-
売上総利益	1,464	34.3%	1,832	34.7%	+368	+25.1%	-
販売費一般管理費	967	22.7%	1,111	21.1%	+144	+14.9%	-
営業利益	496	11.6%	720	13.7%	+234	+45.1%	625
経常利益	489	11.5%	720	13.6%	+233	+47.1%	625
親会社株式に帰属する当期純利益	337	7.9%	520	9.9%	+143	+54.5%	440
1株当たり当期純利益	123.0円	-	201.1円	-	+78.1円	+63.5%	169.8円
ROE	9.0%	-	13.1%	-	+4.1 ^{ポイント}	-	-
EBITDA	969	-	1,316	-	+347	+35.8%	-

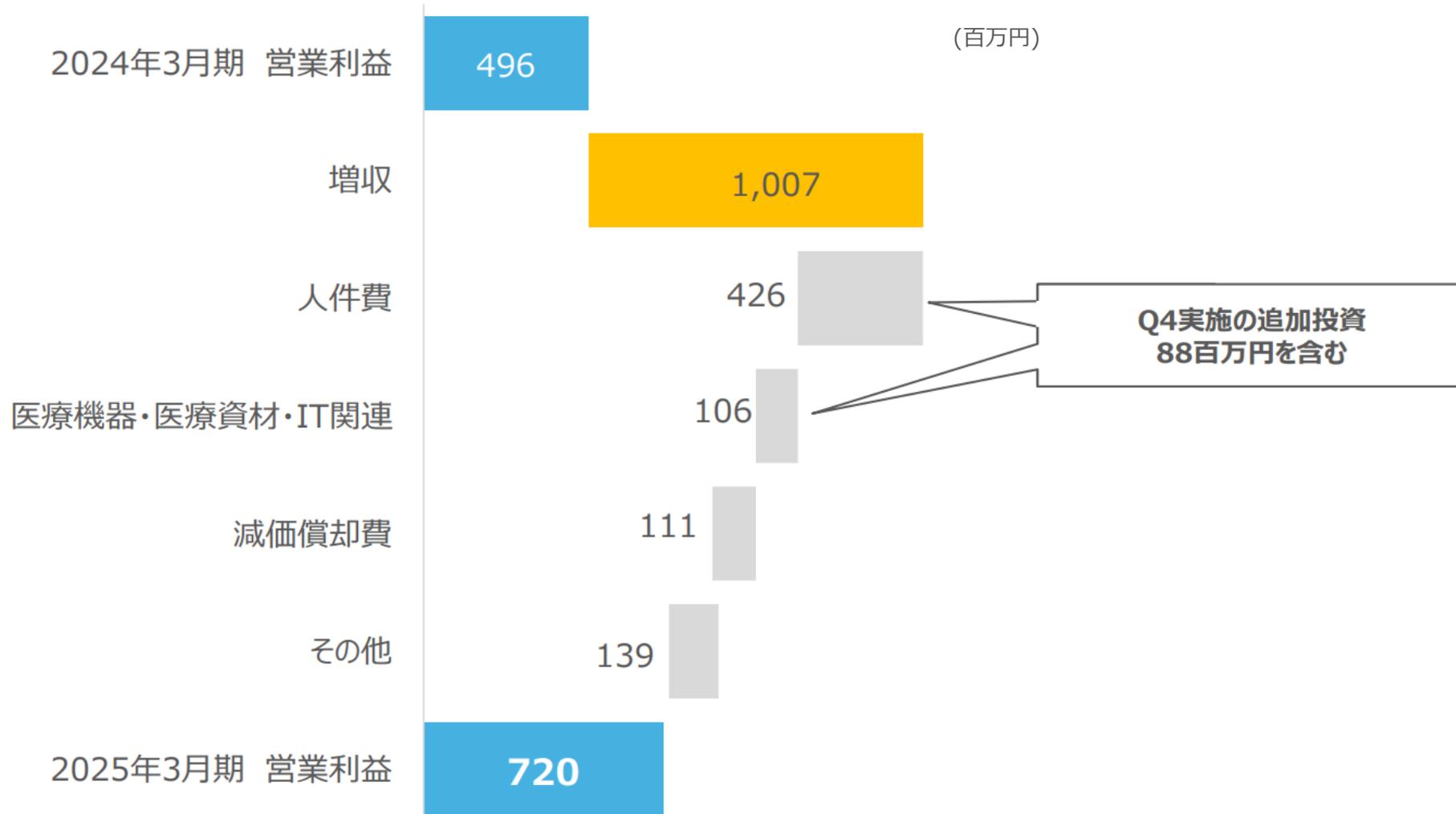
四半期決算業績推移

■ 売上高、営業利益とも順調に推移



25/3期営業利益増減要因

■ 積極投資を、増収と効率向上でカバーし増益



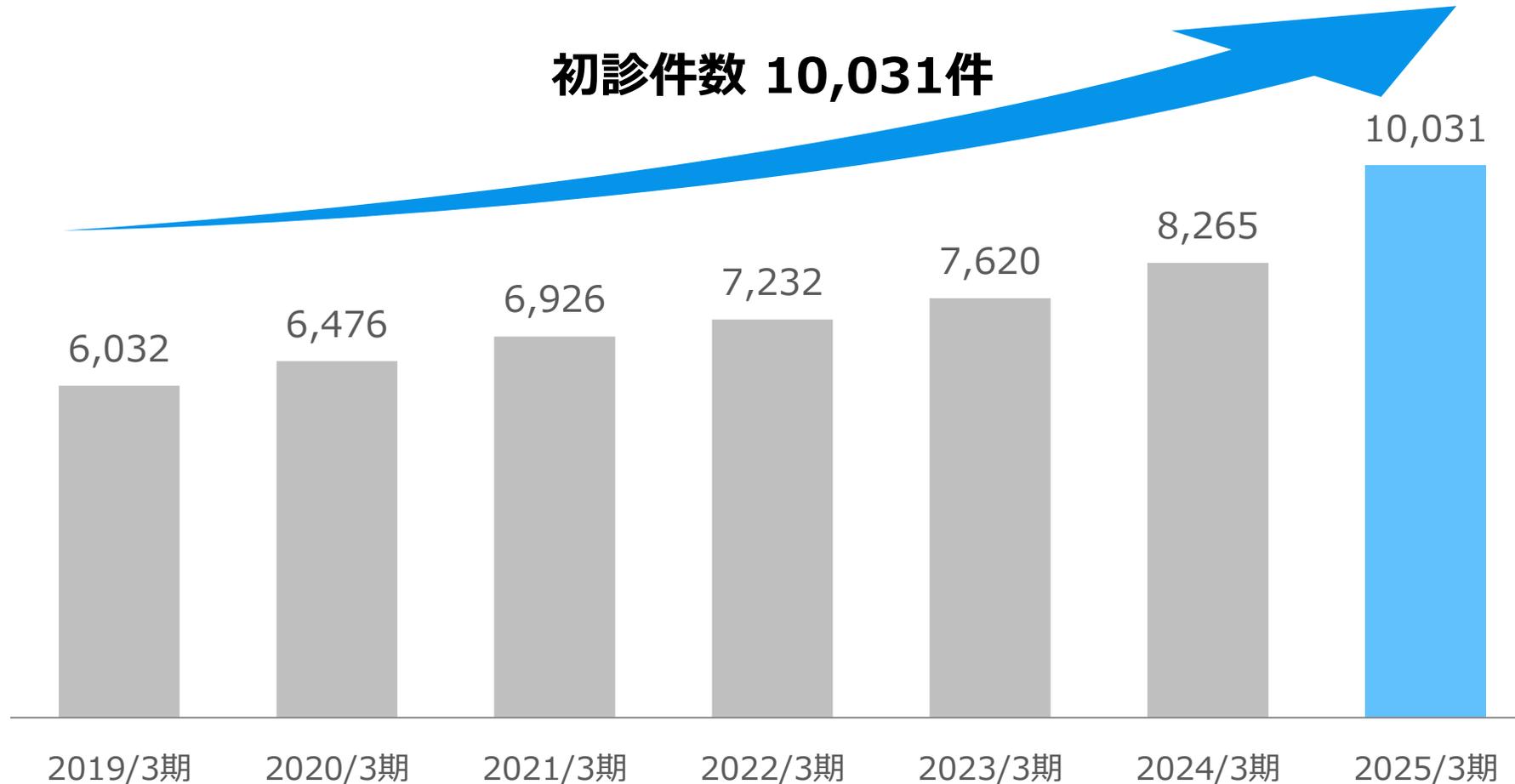
キャッシュフローの状況

- 25/3期は、利益拡大により営業キャッシュフローが拡大。
- 投資キャッシュフローは医療機器への投資、財務キャッシュフローは長期借入金の返済による

(百万円)	2024/3期	2025/3期	前年比	主な要因
営業CF	899	1,372	+472	
税金等調整前 当期純利益	491	720	+229	・ 投資拡大するも大幅増益
減価償却費	444	550	+106	・ 医療機器への投資による
投資CF	▲985	▲994	▲9	
有形固定資産取得	▲1,041	▲953	+88	・ 医療機器への投資による (前期は放射線治療器への大型投資あり)
FCF (営業CF+投資CF)	▲86	377	+291	
財務CF	▲392	▲608	▲216	・ 長期借入返済
現金同等物の期末残高	1,337	1,107	▲230	

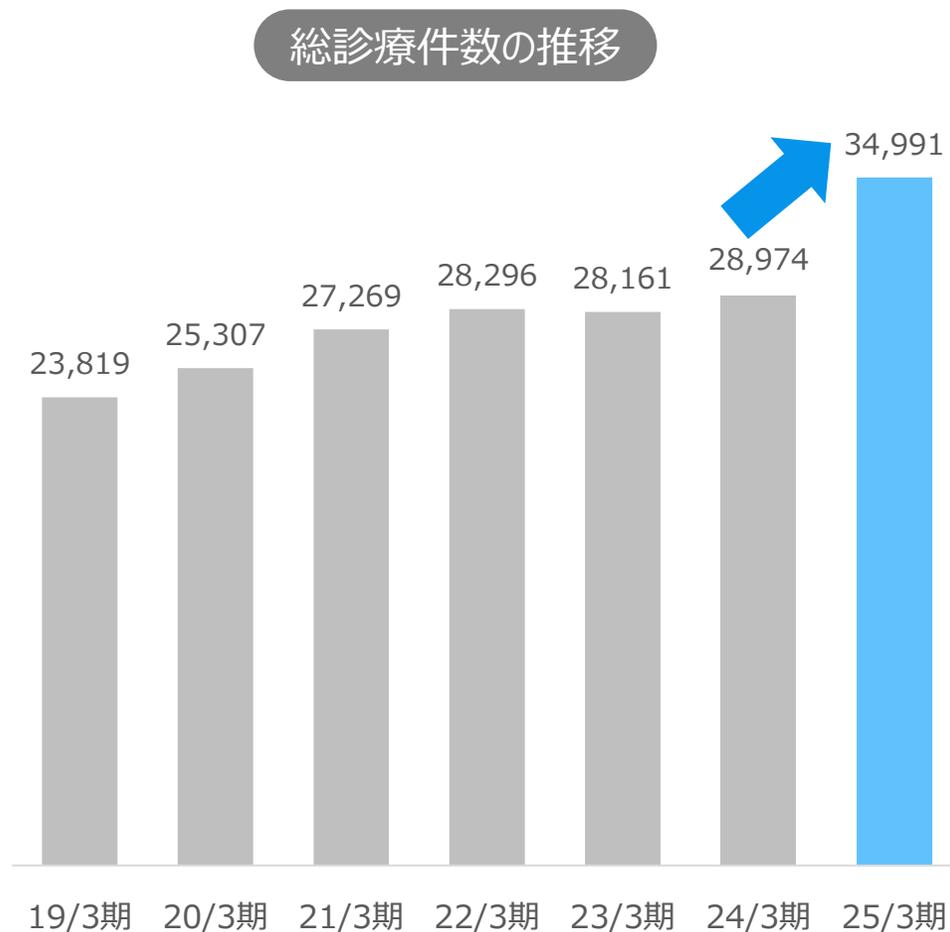
事業KPI：初診件数（紹介数）の推移

- 大阪病院の拡大と、既存病院の安定成長により、初診件数は大きく増加し過去最高



事業KPI：総診療件数、手術件数の推移

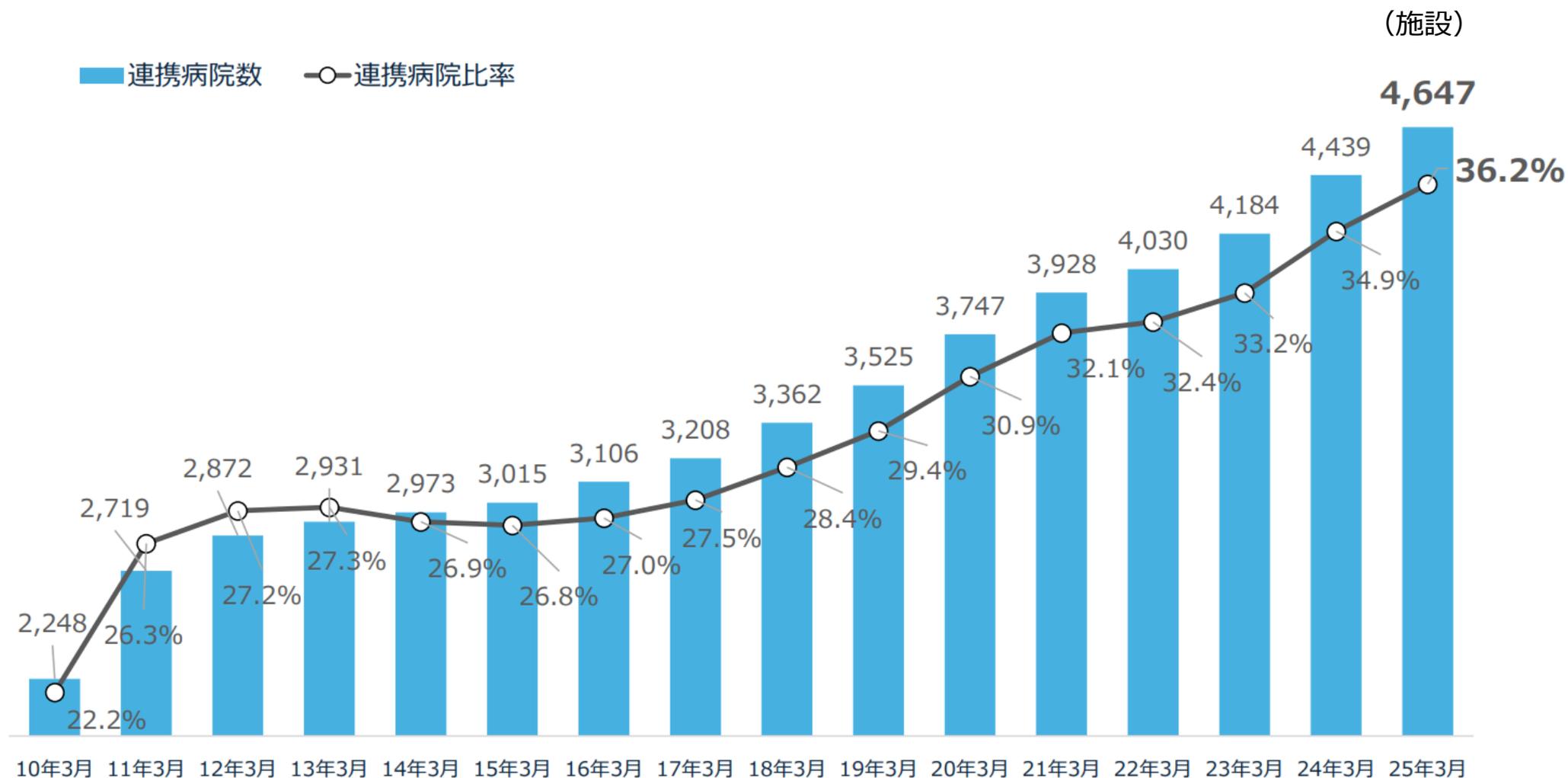
- 総診療件数+20.8%、手術件数+20.9%と大幅に伸長し、過去最高を更新



注：総診療件数は初診と再診の合計数

連携病院数推移

- 2025年3月の連携病院数は+ 208施設に増加
- 連携病院数比率は36.2%に上昇



1. 会社概要・事業概要
2. 業績・財務概要
- 3. 市場環境と競争環境**
4. 中期計画・成長戦略の修正
5. Appendix



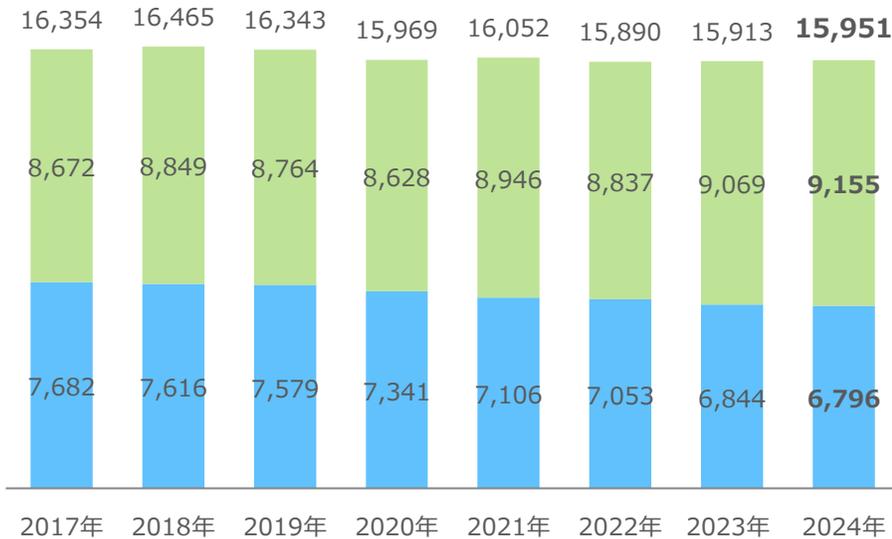
市場規模と競争環境

業界環境：犬猫飼育頭数は横ばい傾向が続く

- 犬猫飼育頭数は横ばい。新規犬猫飼育頭数はコロナ禍によるブームが一段落

犬猫飼育頭数

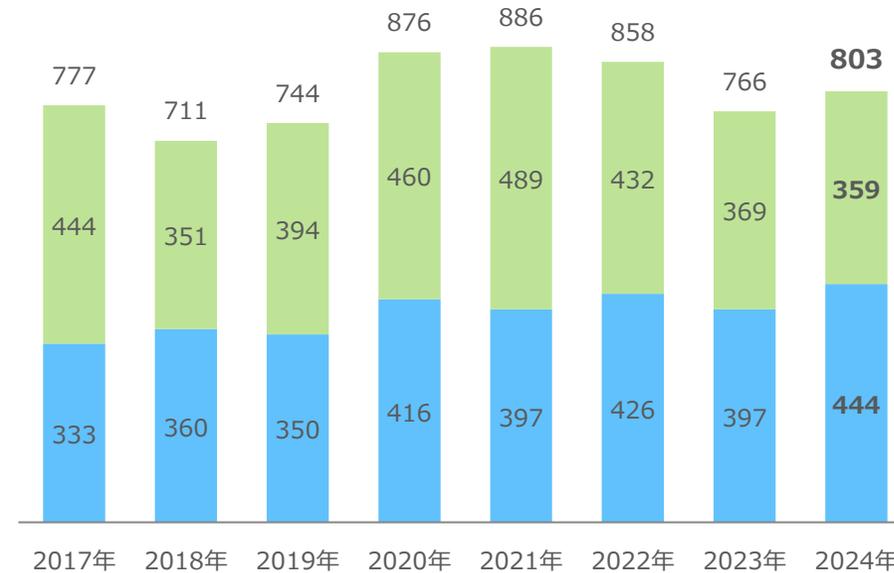
■ 犬飼育頭数 ■ 猫飼育頭数（千頭）



新規犬猫飼育頭数*

*統計、調査データ算出の1年前（1年以内も含む）から飼い始めた人を新規飼育者とし、新規飼育者に飼われ始めた犬猫の頭数

■ 新規犬飼育頭数 ■ 新規猫飼育頭数（千頭）



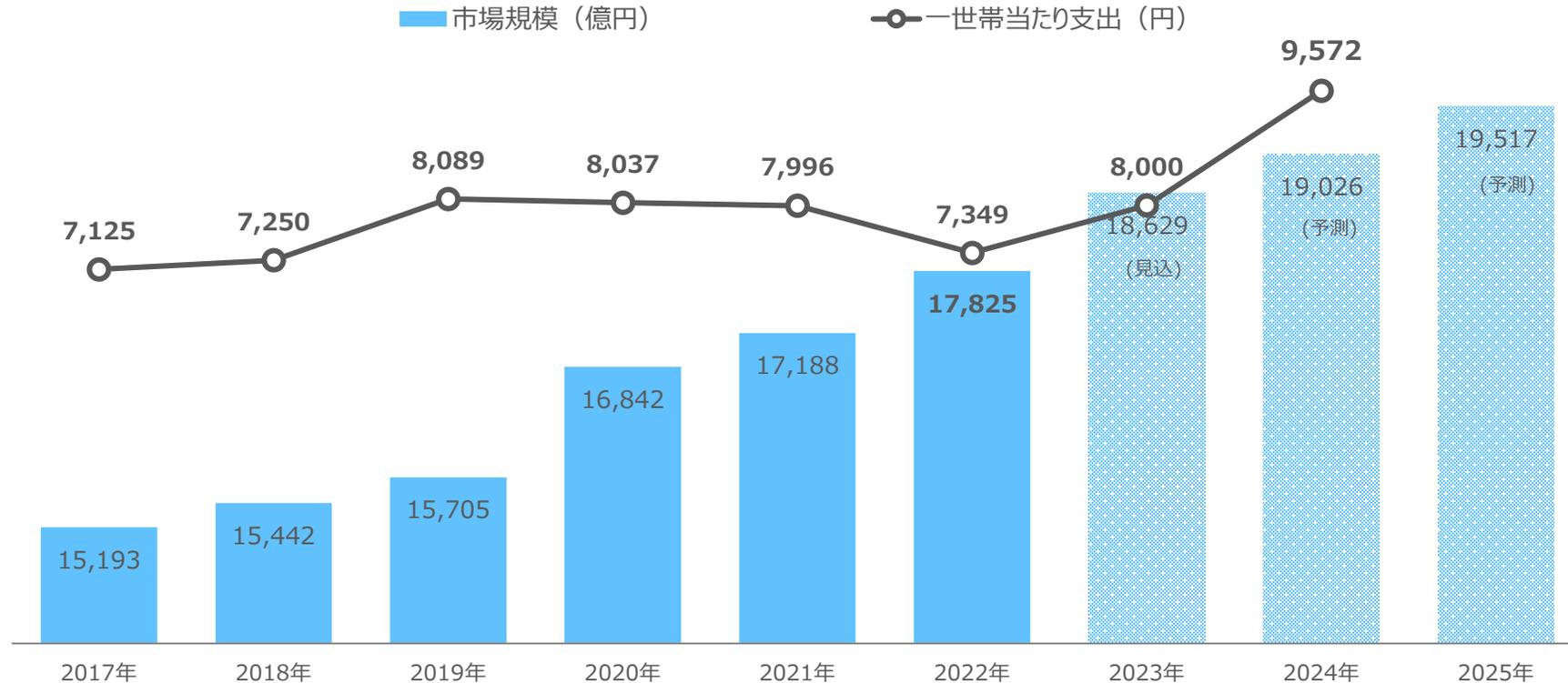
出所：ペットフード協会「令和6年 全国犬猫飼育実態調査」

業界環境：順調に拡大するペット市場

- 人口減少や少子高齢化が懸念される一方、ペットの家族化で動物医療に対する多様化・高度化要請は増加
- ペット医療やペット保険等ペットビジネスの付加価値化、裾野が拡大し、ペット関連総市場規模は年々拡大傾向

ペット関連総市場規模*と一世帯当たり動物病院支出額

*ペット関連総市場：ペットビジネスをフード市場、用品市場、生体市場、その他（ペット周辺サービス市場）として捉えた際のペットビジネス市場全体



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2024年版」総務省「家計調査」

当社二次診療の特徴と競合との比較

- 高度医療の追求、柔軟な受け入れ体制、チーム医療による包括的ケアで優位性を有する
- これが**高い顧客満足度** (※)、**診療数の拡大** につながっている (※ 顧客 = 連携病院様、飼い主様)

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

理由

365日、かかりつけ医のすぐそばにいる高度医療チーム

高度医療の追求

専門人材の確保と育成
最新の医療設備導入

12の専門診療科
高度な医療技術
日本一の診療実績

上場企業の信用力
最先端の医療機器
資金調達力

柔軟な受け入れ体制

365日、緊急時も頼れるサポート
飼い主に寄り添う高いホスピタリティ

年中無休
迅速な急患対応

きめ細かな対応
飼い主の気持ちに
誠心誠意寄り添う

チーム医療による包括的ケア

複数診療科による総合医療体制
かかりつけ医との緊密な連携

専門分野を超えた
チーム医療

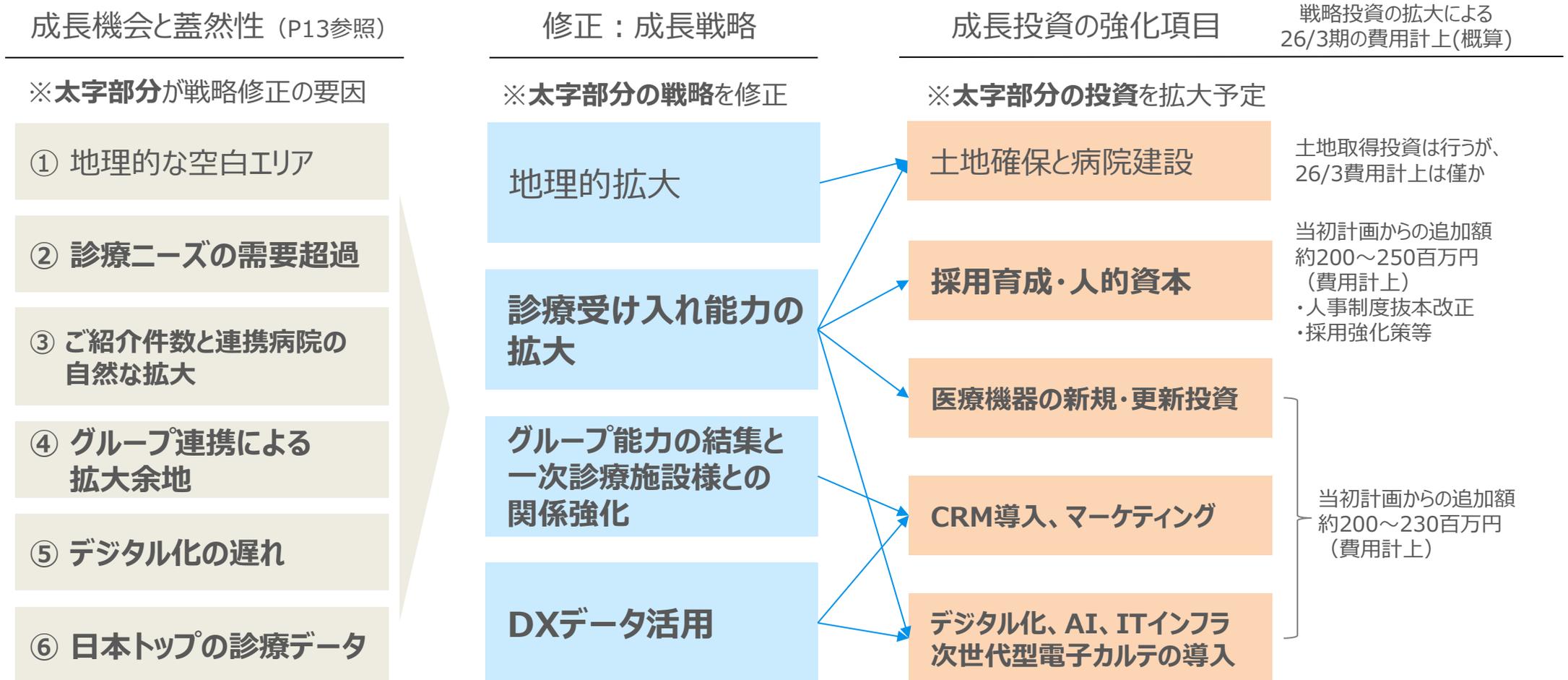
かかりつけ医との
診療情報共有と支援
最適医療の実現

1. 会社概要・事業概要
2. 業績・財務概要
3. 市場環境と競争環境
- 4. 中期計画・成長戦略の修正**
5. Appendix



戦略修正と、その理由

- 収益特性と成長機会の分析（P12～13）から、成長戦略を以下の通り修正
- 27/3期からの成長スピード向上のため、**26/3期の成長投資を拡大する方針へ変更**（下図）
- この結果、**26/3期の利益は下方修正したが、27/3期は売上高・利益とも上方修正**（修正後の計数計画は後掲）



戦略修正の内容

- 戦略修正の内容は以下の通り。目的は、**中計最終年度である27/3期からの成長スピード向上**
- その実現のために、**26/3は成長投資を拡大**



計数計画の修正 ① KGI、計数計画

- 3か年計画の初年度である25/3期は、概ね達成。
- 前述の戦略修正・投資拡大等により、**26/3期は、売上高を上方修正、営業利益を下方修正**
- 最終年度である**27/3期は、売上高・営業利益とも上方修正**

	1年目の進捗		2年目以降の計画（修正あり）	
	24年度目標 2025年3月期	24年度実績 2025年3月期	25年度業績予想 2026年3月期	26年度目標 2027年3月期
獣医師数	96名	91名	(修正なし) 105名	(修正なし) 120名
初診数	9,651件	○10,031件	(修正なし) 10,562件	(修正なし) 11,604件
病院売上高 (百万円)	3,457	○ 3,786	3,792 (修正↗) 4,200	4,151 (修正↗) 4,550
連結売上高 (百万円)	4,820	○ 5,277	5,268 (修正↗) 5,810	5,707 (修正↗) 6,200
連結営業利益 (百万円)	625	○ 720	857 (修正↘) 725	1,002 (修正↗) 1,040
ROE (%)	11.0%	○ 13.1%	13.4% (修正↘) 12.1%	13.8% (修正↗) 14%以上

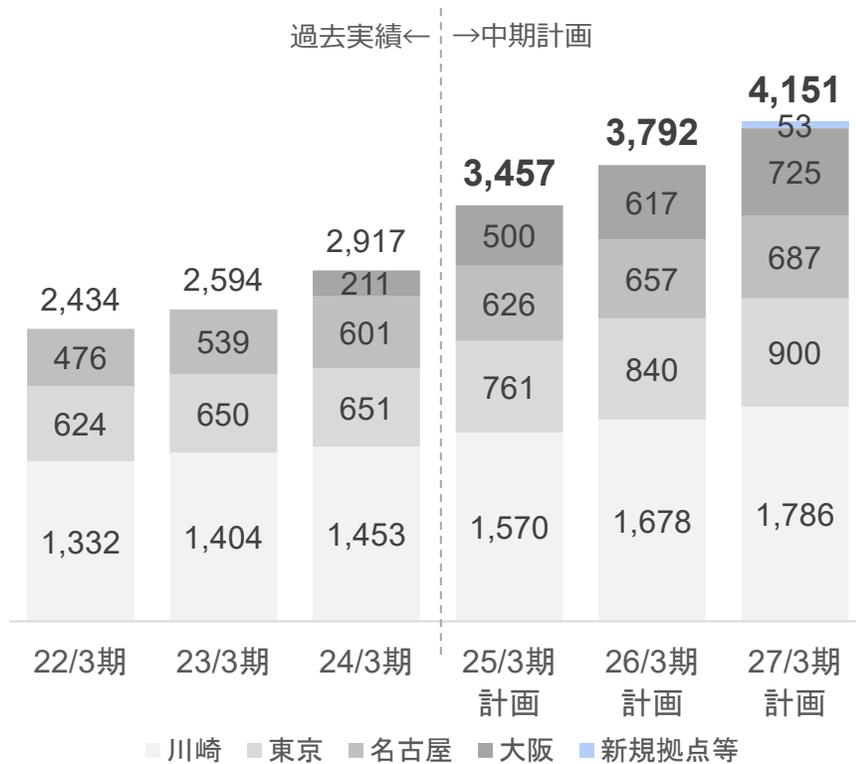
上段：
24年6月発表の
計数計画

下段：
今回修正

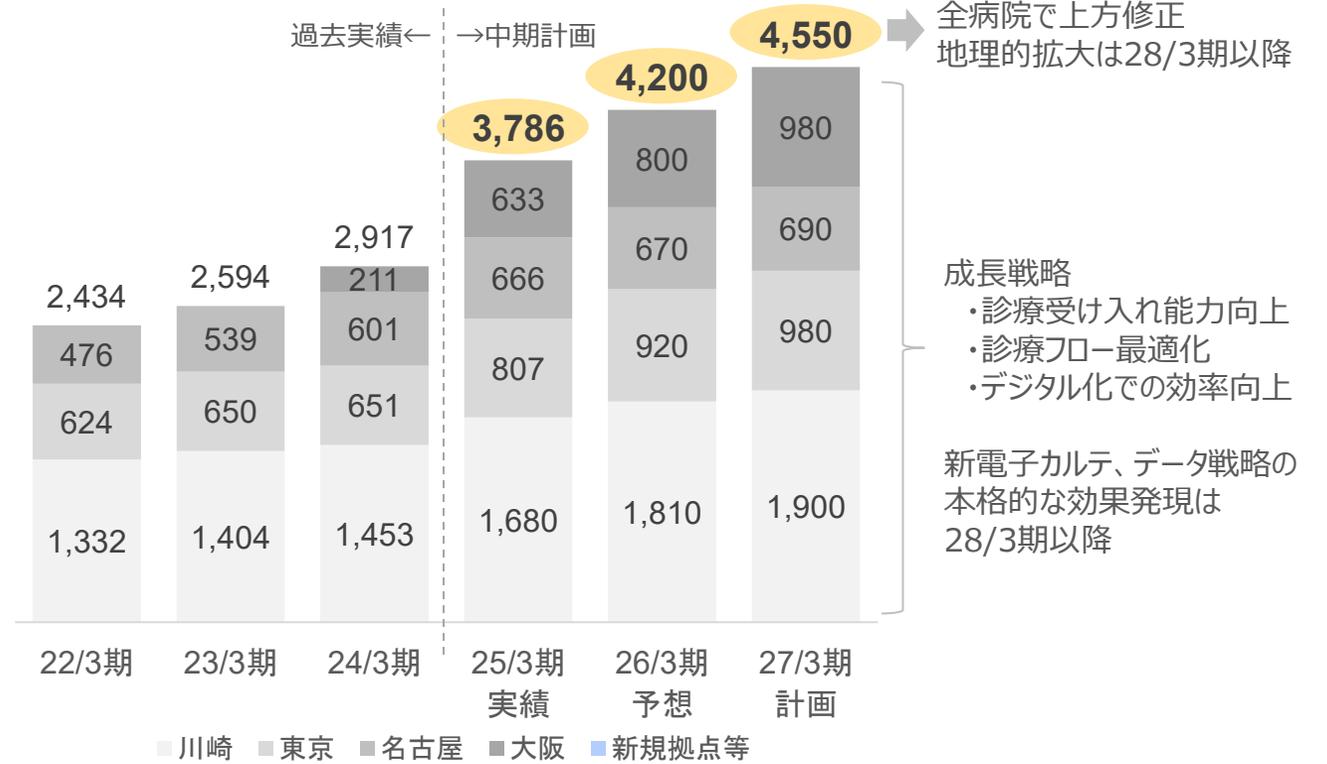
計数計画の修正 ② 病院別売上高

- 初年度である25/3期は、すべての病院で、実績が計画を上回った
- 26/3期以降の計画も、**全病院で上方修正**。価格改定、診療能力向上、生産性向上等の効果を見込む
ただし、名古屋は診療キャパシティの課題から比較的低成長
- 名古屋リニューアル、福岡新設の効果は、中計終了後の28年3月期以降となる

前期策定：病院別売上高計画（百万円）



修正：病院別売上高計画（百万円）



- 新たな成長戦略として、**人的資本、グループ戦略、AI活用も含めたDXデータ活用戦略**を推進
- 二次診療領域を強化することで、中期的成長の蓋然性向上を図り、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（診療能力2.5倍へ拡大、2027年春を予定）
九州・福岡への展開（2027年末以降を予定）

2

診療受け入れ
能力の拡大

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を実装した新電子カルテシステム**

3

グループ能力の結集
一次診療施設様との関係強化

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実装次世代型電子カルテシステム

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、新・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
- ・ 全国の連携病院様約4650施設、大学、製薬会社様等への提供と協業を目指す

- 建設業界の状況にもよるが、早期開業を目指し、計画的に準備
- 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

現病院の隣接地に設置予定。土地確保済み。

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年春の開業を目指す

九州福岡への展開

候補地について交渉中

2027年末以降の開業を目指す

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

成長戦略② 診療受け入れ能力の拡大

- 各病院とも、二次診療の需要が、当社の受け入れ能力を上回る状況が恒常化
- 診療受け入れ能力の向上は急務のため、以下の施策で初診数・総診療件数の拡大を図る

人的資本の強化

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予定（2025年下期から運用）
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
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

診療品質のさらなる向上

診療プロセスの全面的な見直しと再構築（推進中）

次世代型電子カルテシステム（により、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）
電子カルテ自動入力やAI画像診断支援など、**AIも活用した支援システム**の検討

医療機器への投資拡大

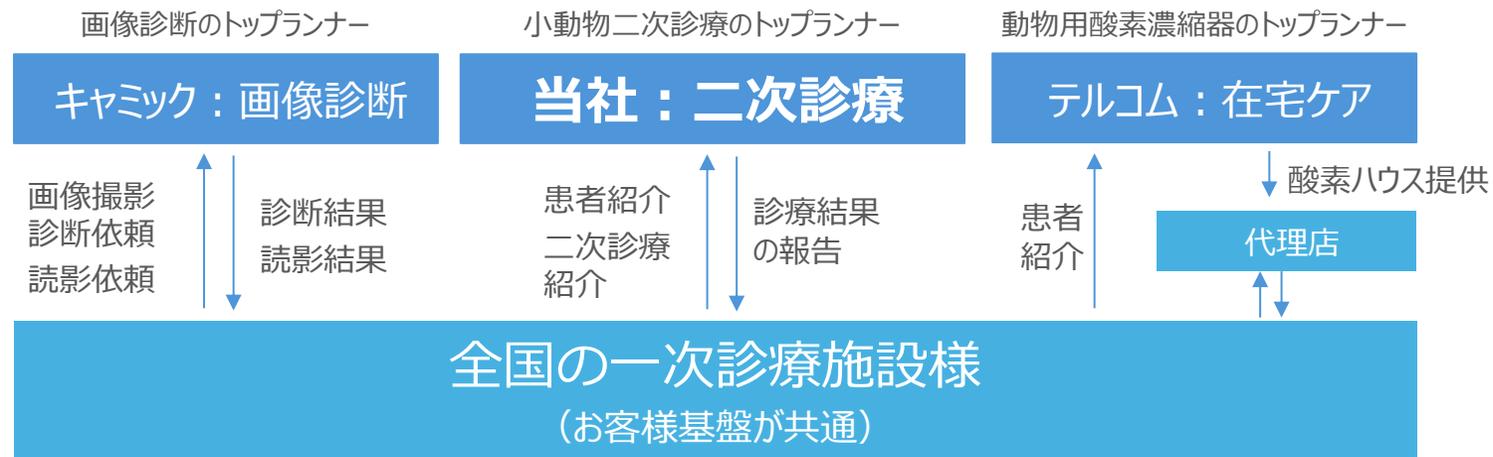
川崎本院のMRIを最新型へリプレイス、CTも追加し2台体制へ移行（2025年末予定）
その他、各病院の医療機器・設備の刷新、ITインフラの整備を実施

成長戦略③ グループ能力の結集、一次診療施設様との関係強化

■ 当社グループの特徴、共通点

- 各社とも、**独自の専門性**を有する
- 各社とも、その分野での**トップランナー**
- 各社とも、一次診療施設様から紹介された飼い主様へサービスを提供 (**お客様基盤が共通**)

■ 戦略的連携により、紹介元である一次診療施設様との関係強化、サービス提供機会の拡大を図る



- 動物二次診療のトップランナーとして、最も多くの画像データ・診療データを保有し、毎日、豊富な最新データを蓄積
- 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し、
- 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（2026年夏に稼働予定）

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早期に構築

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画像診断診療予後データを活用

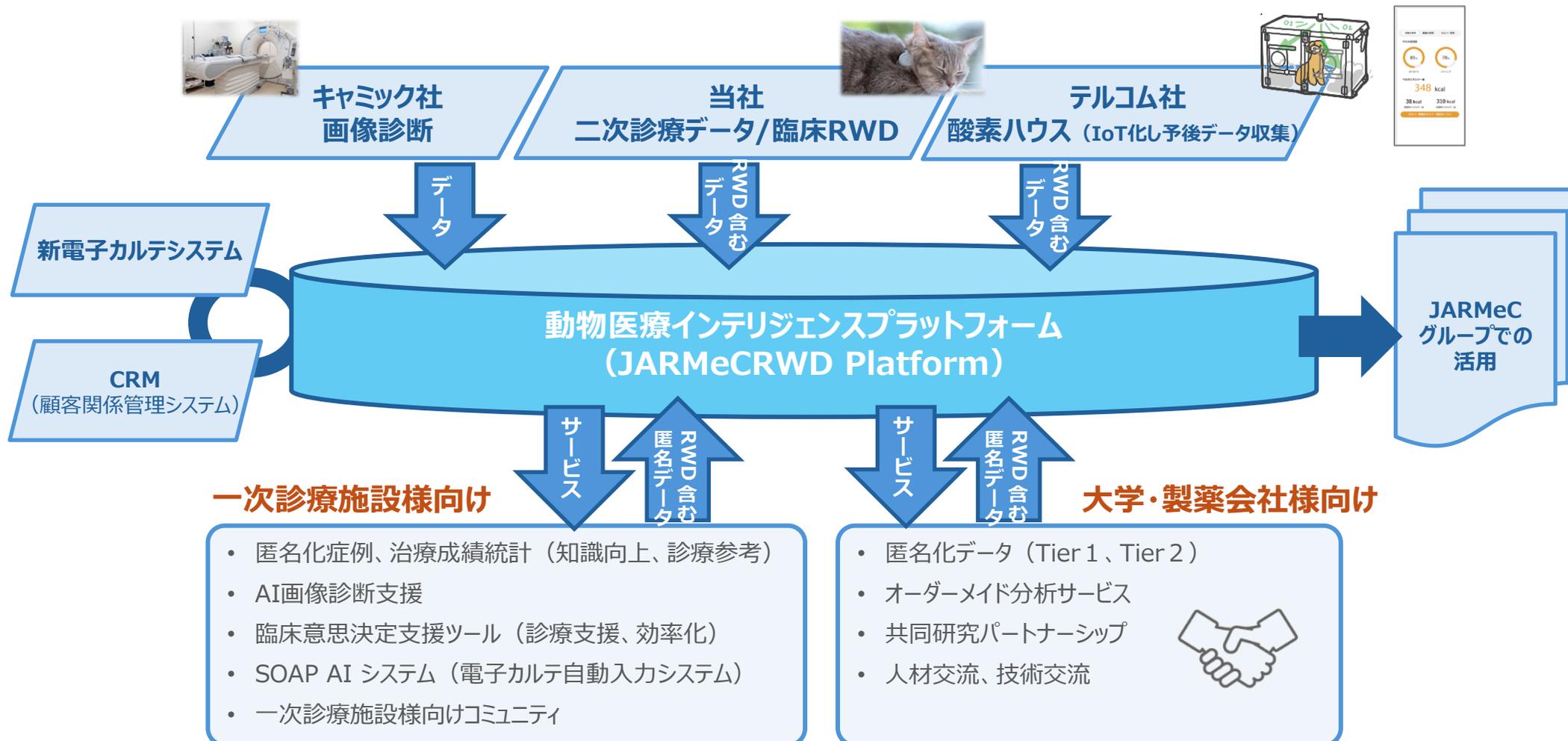
当社は二次診療に特化し、一次診療施設様向けに以下の支援を実施予定

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

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。



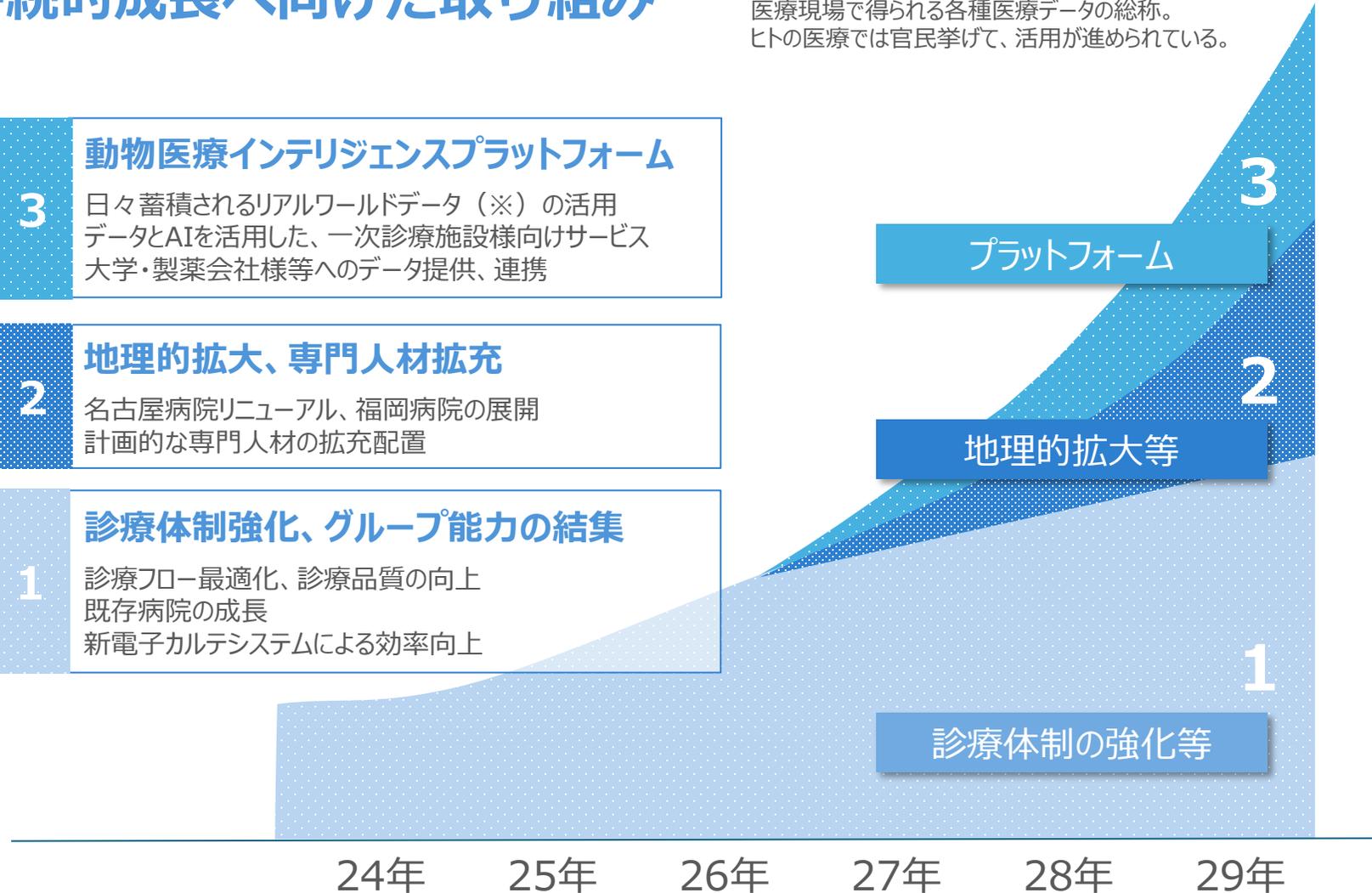
持続的成長へ向けた取り組み

※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。

3 動物医療インテリジェンスプラットフォーム
日々蓄積されるリアルワールドデータ（※）の活用データとAIを活用した、一次診療施設様向けサービス
大学・製薬会社様等へのデータ提供、連携

2 地理的拡大、専門人材拡充
名古屋病院リニューアル、福岡病院の展開
計画的な専門人材の拡充配置

1 診療体制強化、グループ能力の結集
診療フロー最適化、診療品質の向上
既存病院の成長
新電子カルテシステムによる効率向上

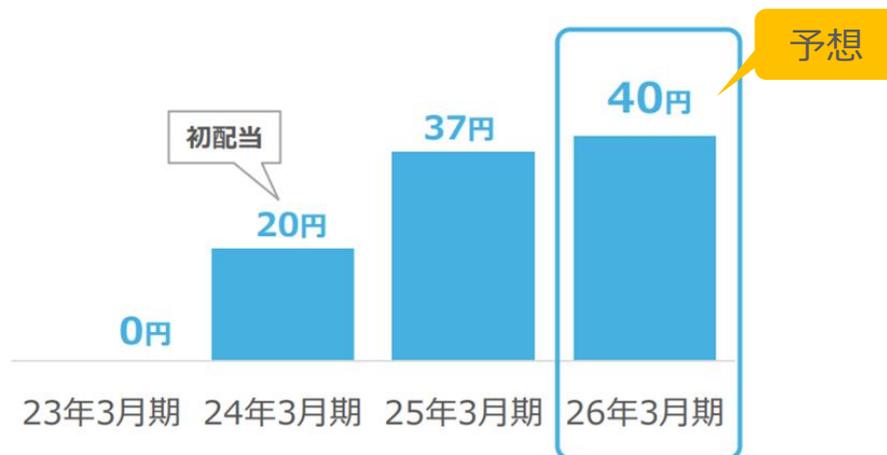


配当方針

株主の皆様への利益還元の充実を目的として、下記の配当方針としております。

連結配当性向20%以上かつ株主様への利益還元の安定拡大を目標とする

当社の経営方針は、持続的な事業成長と着実な企業価値の向上であり、配当については、成長投資とのバランスをとりつつ株主様への利益還元の安定的な拡大を基本方針とする



財務方針

① 成長投資を最優先

新病院建設、次世代型新電子カルテシステム導入、大型医療機器など、今後数年間で数十億円規模の成長投資を計画しており、これを最優先とする。これらの投資は、当社グループの将来的な収益性向上と競争力強化に不可欠であると位置づけている。

② 資本効率性の追求 (ROE重視)

ROEを経営の重要な指標として位置づけ、株主資本を効率的に活用した経営を目指す。成長投資を着実に利益へ繋げ、最適な資本構成を維持することで、持続的な企業価値の向上と、**安定的にROE12%以上**を達成する。

③ 強固な自己資本基盤の確立

成長投資の主要な資金源として、安定的に創出される営業キャッシュフローを重視し、自己資本の積み上げを行う。これにより、財務の安定性を確保しつつ、将来の事業拡大に備えることとする。

④ 効率的な資金調達とレバレッジ活用

成長投資にかかる資金調達については、銀行等からの借入金を積極的に活用。ネットD/Eレシオ2.0を目安として、資本コストの最適化を図りながら、機動的な資金調達を実施。

⑤ 安定的な株主還元

利益成長計画と実績に基づき、配当性向20%を維持し、安定的な配当の拡大を目指す。これにより、株主の皆様への還元を継続的に行い、企業価値の向上を図り、将来的には、より高い配当水準を目指す方針とする。

1. 会社概要・事業概要
2. 業績・財務概要
3. 市場環境と競争環境
4. 中期計画・成長戦略の修正
- 5. Appendix**



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9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
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	!! 中部地区も受賞
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	

動物臨床医学会にて Awardを受賞



大阪で毎年開催される国内最大級の獣医系学会である動物臨床医学会年次大会において、前年に発表した演題が表彰を受けました。

腫瘍分科会 Award 長期経過後に肺転移した肝細胞癌の犬の2例

消化器分科会 Award 幽門狭窄に対してY-U幽門形成術を実施した猫の2例

認識するリスク	リスク対応策、顕在化する可能性等
<p>事業環境の変化（飼育動物の減少）</p> <p>飼育動物の頭数は、人口動態、景気動向等の影響を受けると考えられ、一部の調査では近年は減少傾向にあります。飼育頭数が急激に減少した場合には当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>顕在化する可能性：中 影響度：高 時期：中長期</p> <p>動物の長寿化高齢化により疾病が多様化していること、ペット保険の加入率が増加傾向にあることから、当社グループが手掛ける「動物の高度医療」に対するニーズは高まっていると認識しております。このようなニーズに応えるべく、拠点の拡大、人材の育成、業務領域の拡大等を図ってまいります。</p>
<p>競争の激化</p> <p>当社グループの属する動物の二次診療施設の増加により競争が激化し、診療数の減少が進んだ場合等には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>顕在化する可能性：低 影響度：中 時期：中長期</p> <p>動物の二次診療施設は、人的資源および多額の資金を必要とすることから参入障壁は比較的高いと思われます。当社グループは多くの専門診療科を有する総合診療施設を志向しており、複数の専門診療科の連携によって患者動物に最適な診療サービスを提供することで、他の二次診療施設との差別化を図ってまいります。</p>

(注) 認識するリスクについて、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

認識するリスク	リスク対応策、顕在化する可能性等
<p>診療サービスの過誤</p> <p>当社グループは、提供する動物医療サービスに過誤が生じ、発生した損失に対する責任を追及されるリスクがあります。さらにサービスに過誤が生じたことにより社会的評価が低下し、当社グループのサービスに対するニーズが低下するリスクがあります。このような場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>顕在化する可能性：低 影響度：中 時期：中長期</p> <p>当社グループは、提供する動物医療サービスの品質管理に細心の注意を払っております。今後もサービスに携わる人材の教育に努めてまいります。</p>
<p>人材の確保と育成</p> <p>当社グループにおいて専門性の高い獣医師をはじめとする優秀な人材の確保、育成及び定着は、今後の業容拡大のための重要課題であります。必要とする人材を採用できない場合、また採用、育成した人材が当社の事業に寄与しなかった場合、あるいは社外に流出した場合には、当社グループの事業展開及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>顕在化する可能性：中 影響度：中 時期：中長期</p> <p>当社グループは、給与賞与支給水準の向上、福利厚生の充実などの待遇改善に努めてまいります。また、入社する職員に対する研修や、リーダー層となる中堅職員への幹部教育を通じ、将来を担う優秀な人材の育成に努め、社内研修・カンファレンス、症例報告会、学会発表の指導等を通じて役職員間のコミュニケーションを図ることで、定着率の向上を図ってまいります。</p>

(注) 認識するリスクについて、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 
- 2005年9月 ○ 株式会社日本動物高度医療センターを設立
 - 2007年6月 ○ 川崎本院を神奈川県川崎市高津区に開業
 - 2009年3月 ○ 「小動物臨床研究診療施設」として民間で初めて農林水産大臣の指定を受ける
 - 2011年12月 ○ 名古屋病院を愛知県名古屋市天白区に開業
 - 2014年1月 ○ 株式会社キャミックを子会社化
 - 2015年3月 ○ 東京証券取引所マザーズ市場に上場（動物病院として初の上場企業）
 - 2016年6月 ○ キャミックひがし東京を東京都江戸川区に移転開業
 - 2018年1月 ○ 東京病院を東京都足立区に開業
 - 2022年2月 ○ キャミック城北を埼玉県さいたま市南区に移転開業
 - 2022年3月 ○ テルコム株式会社を子会社化
 - 2022年4月 ○ 東京証券取引所グロース市場に移行
 - 2023年6月 ○ 大阪病院を大阪府箕面市に開業
 - 2024年5月 ○ 大阪病院放射線治療開始

本資料は、当社の事業内容及び事業戦略に関する情報の提供を目的とするものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的としたものではありません。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部外部要因等により変動する可能性があります。

従いまして、実際の業績が本資料に掲載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを予めご了承ください。なお、業績予想等に変更を与える事象が発生した際には、速やかに適時開示を行っていく方針です。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新は、今後、本決算発表後に開示を行う予定です。次回の更新は、**2026年6月**を予定しております。

<お問い合わせ先>

株式会社日本動物高度医療センター

管理部 IR担当

044-850-1320

e-mail : ir@jarmec.jp

End of Files