



26/3期 事業方針

- ・ 診療体制の強化
- ・ 拡大する需要と供給力のギャップに対応
- ・ 中計達成の取組み
- ・ 今期の投資を拡大し、中計達成と持続的成長へ

Q1業績

- ・ **四半期売上高・各利益とも過去最高を更新**、コスト増は収益性でカバー
- ・ 好調な業績、保守的に見ていた価格改定の影響の見直しで、**業績予想を上方修正**
- ・ 下期にさらなる投資拡大・費用増を見込む（計画通り。業績予想の修正にも反映済み）

売上高
1,473百万円
前年比 **+17.8%**

売上総利益
563百万円
前年比 **+31.9%**
利益率 **+4.1%**

営業利益
258百万円
前年比 **+73.3%**
利益率 **+5.7%**

EBITDA
413百万円
前年比 **+41.8%**
EBITDAマージン **+4.8%**

Topic 1 : 業績予想を上方修正

- ・ 期初の計画では、6月の価格改定が診療数の増加ペースに与える影響を保守的に見積もっていたが、診療数は堅調に増加、影響は見られず。
- ・ 診療受け入れ体制の強化も順次進めているため、業績予想を上方修正。

Topic 2 : 診療体制の強化

- ・ 診療プロセス最適化が進み、生産性と診療品質の向上に寄与。
- ・ 人材拡充、設備投資、デジタル化投資を拡大実施中。下期は成長投資によるさらなる費用増を見込む。
- ・ 人事制度刷新も予定どおりQ3から実施

Topic 3 : 持続的成長への取組み

- ・ 名古屋リニューアル、福岡新設の準備は、現時点では予定通り進捗
- ・ 持続的成長の基盤となる、次世代型新電子カルテの設計が進行中
- ・ グループ協業戦略の策定・実行も進展

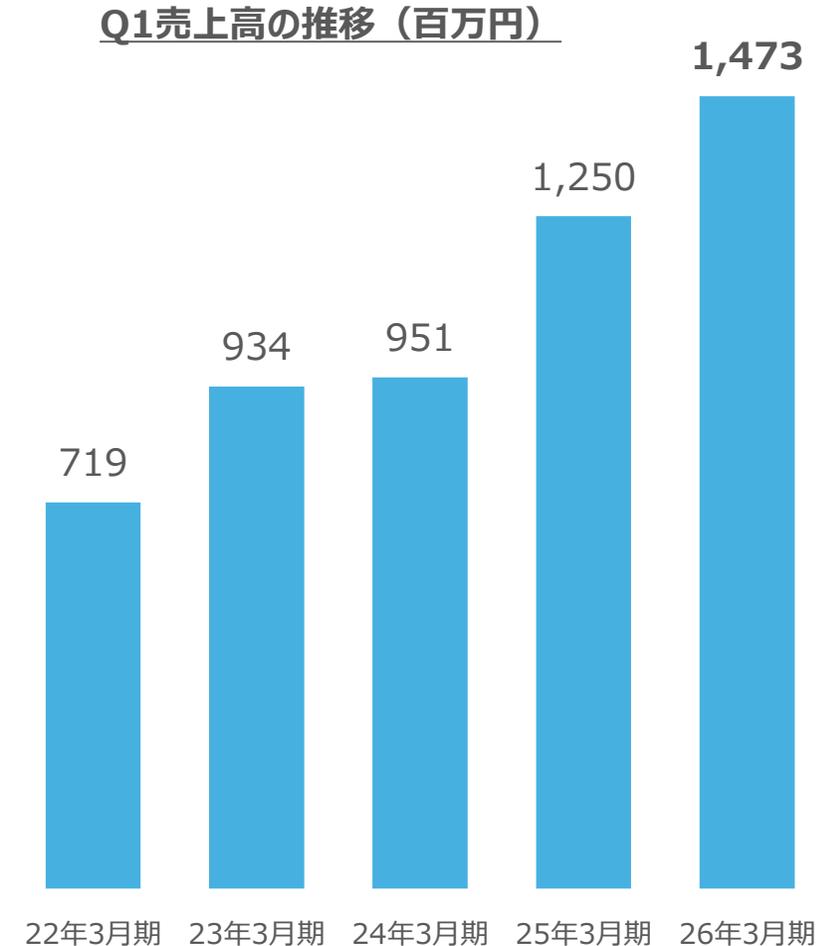
1. 2026年3月期 第1四半期決算概要
2. 業績予想の修正
3. 成長戦略

1. 2026年3月期 第1四半期決算概要

2026年3月期 第1四半期決算サマリー

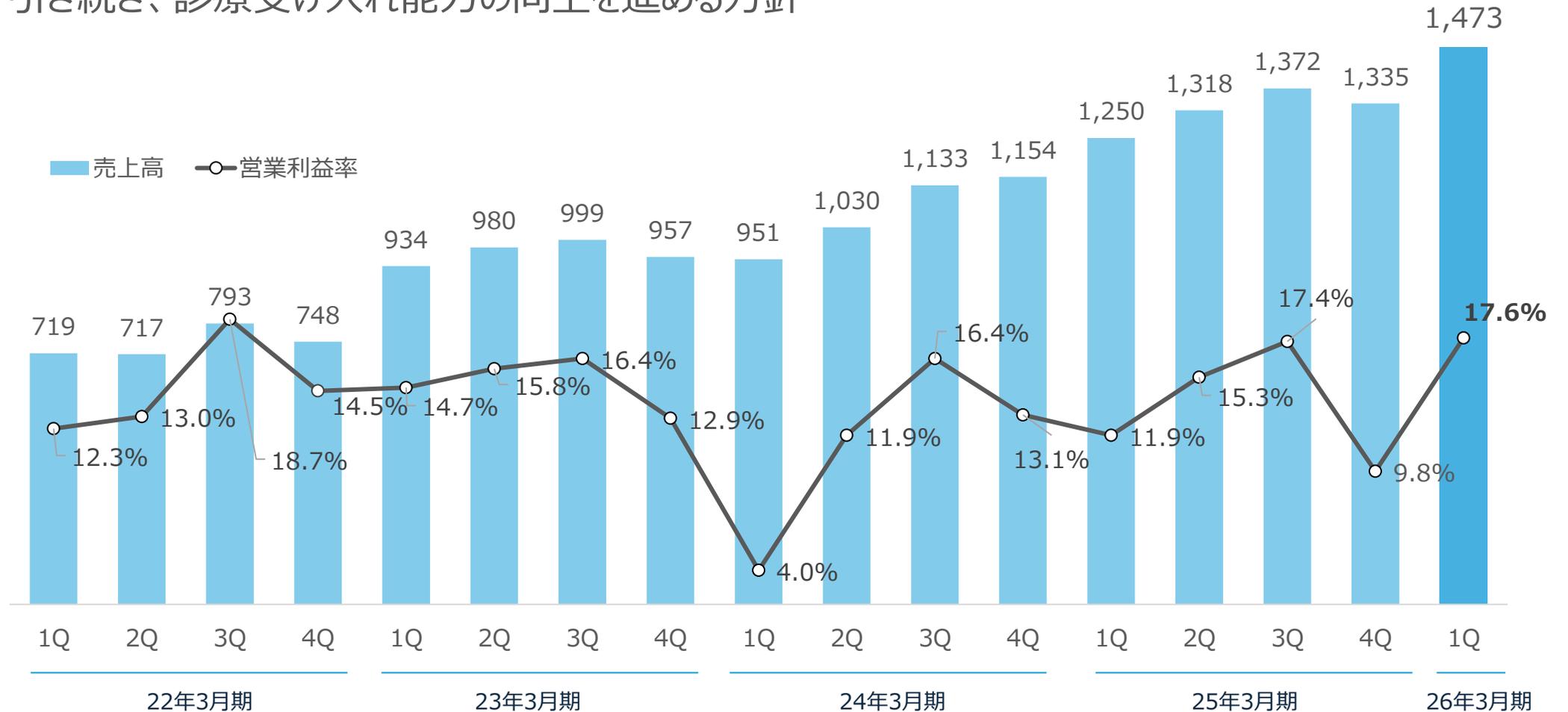
- 四半期業績で過去最高を更新
- 収益性・生産性が向上・・・売上高総利益率は前年比+4.1%、営業利益率は前年比+5.7%に

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	
	Q1実績	Q1実績	前年比増減
売上高	1,250	1,473	+17.8%
二次診療サービス	888	1,066	+20.1%
画像診断サービス	138	156	+13.0%
動物用医療機器・健康管理機器のレンタル・販売	222	247	+11.4%
売上総利益 売上高総利益率	426 34.1%	563 38.2%	+31.9% +4.1%
販売費及び一般管理費	277	304	+9.6%
営業利益 売上高営業利益率	149 11.9%	258 17.6%	+73.3% +5.7%
経常利益	150	258	+71.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	103	180	+75.0%
EBITDA	291	413	+41.8%



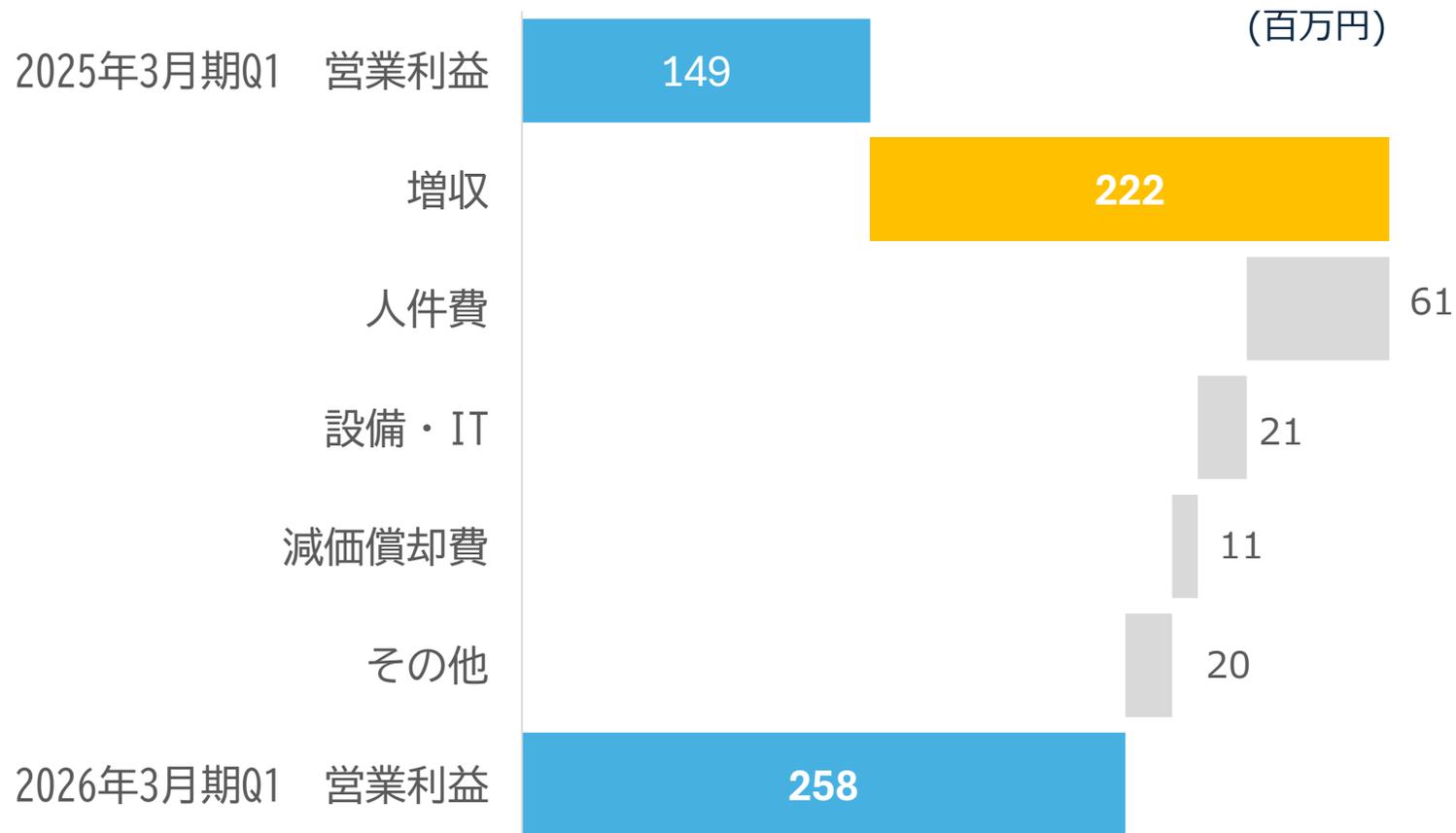
四半期毎の業績推移

- **重要KPIである初診数・総診療数・手術数すべてで過去最高を更新**
- 価格改定を6月から実施したが、**診療数等への影響は現時点で見られず**、順調に増加
- 診療体制強化は進んでいるが、依然として**需要が当社の供給能力を上回る**状態が続いており、引き続き、診療受け入れ能力の向上を進める方針



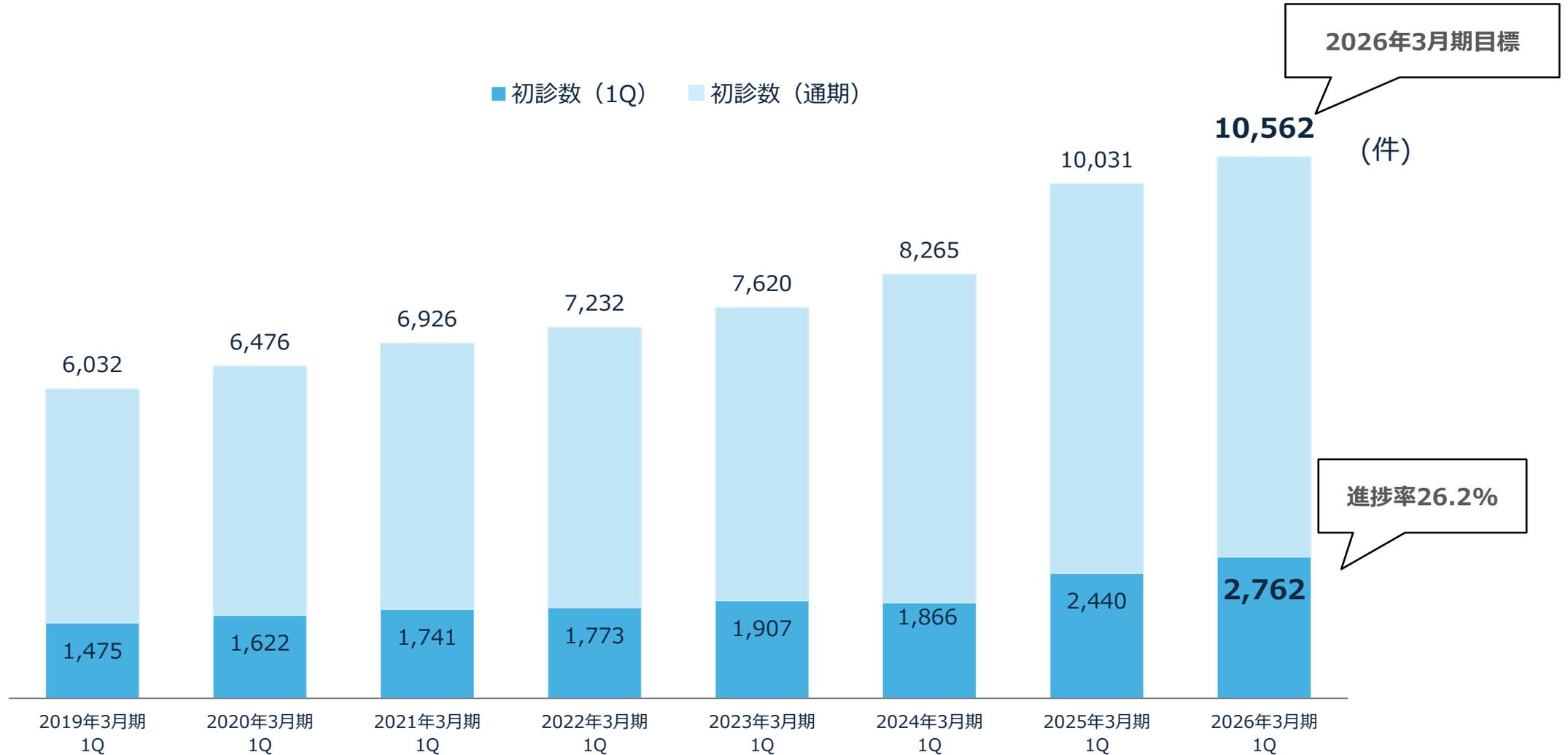
営業利益と増減要因

- 診療受け入れ能力拡大へ積極投資（人的資本、医療機器、IT関連）を行ったが、生産性向上、価格改定による増収効果でカバー
- Q2からさらに投資を拡大し、中期計画達成と来期以降の持続的成長を目指す

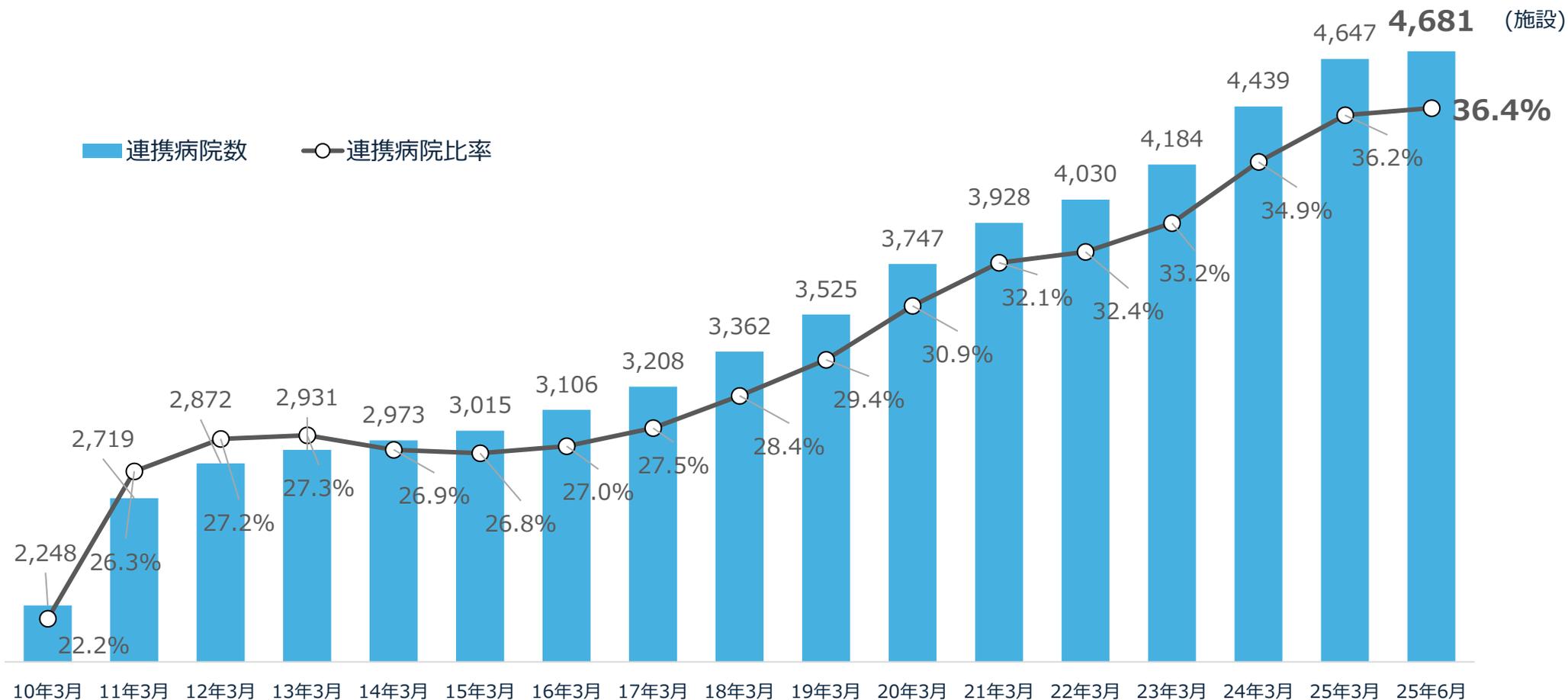


事業KPI：初診数（紹介数）

- 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



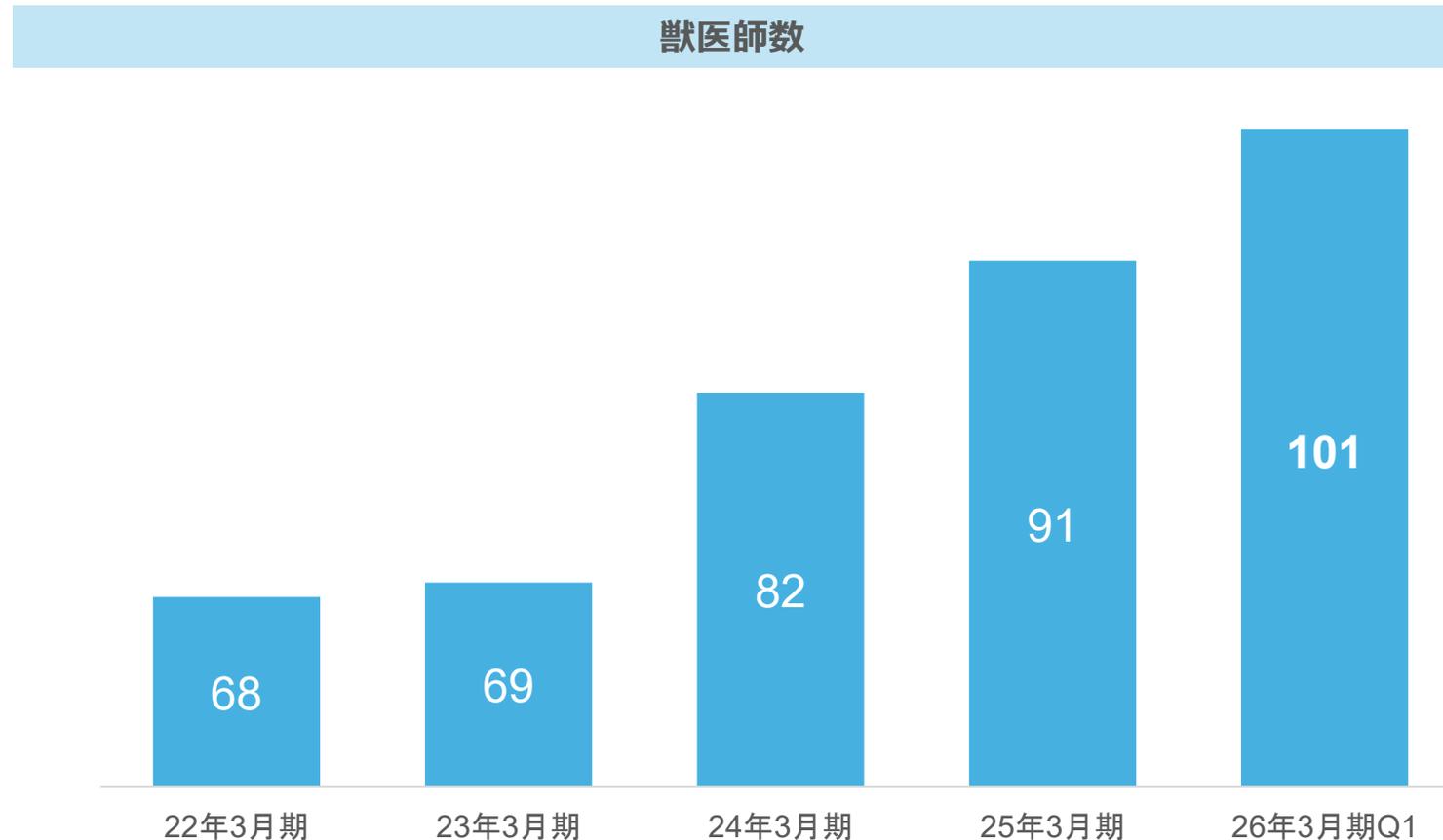
■ 順調に増加。前年同期比で+180施設、連携病院比率も36.4%へ上昇



*連携病院比率は農林水産省（令和6年12月末時点の小動物診療施設の件数）の開設届出数をもとに算出

事業KPI：獣医師数の推移

- 新卒採用は好調に推移、中途採用も強化する方針
- 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（10月から実施予定）



2. 業績予想の修正

■ 収益面

保守的に見ていた価格改定による診療数への影響が想定より軽微で、堅調に拡大していることから、期初発表の業績予想を上方修正。

■ 投資・コスト

Q2以降、特に下期にさらなる投資拡大・費用増（※）を見込む（計画通り。予想修正には反映済み）

※ 人的資本（採用・人材拡充、制度刷新・処遇向上等）、電子カルテ等デジタル化、設備補修・医療機器新設・更新、その他マーケティング投資等

(百万円)

	26/3期 期初予想		
	期初発表 業績予想	Q1実績	予想対比 Q1進捗率
売上高	5,810	1,473	25.4%
営業利益	725	258	35.7%
経常利益	725	258	35.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	525	180	34.3%

(百万円)

26/3期 業績予想の修正				
修正後 業績予想	期初予想 からの増減	前年実績比 増減	Q1実績	修正予想対比 Q1進捗率
5,960	+150	+12.9%	1,473	24.7%
857	+132	+18.9%	258	30.2%
857	+132	+19.0%	258	30.1%
610	+85	+17.1%	180	29.6%

3. 成長戦略

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%

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。

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、高度医療に対するニーズ拡大によるものと想定され、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。

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、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

- 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

先進医療の実践力

- ① 高度な医療技術
日本トップの診療実績
- ② 優秀人材の確保と
独自の育成システム
- ③ 最先端の医療機器と資金力

充実の受け入れ体制

- ① 12の専門診療科
- 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

チーム医療による包括ケア

- ① 専門診療科の枠を超えた
チーム医療の実践
- ② 一次診療施設様との密な連携、
情報共有とサポートによる、
最適医療の実現

中期計画（計数計画）

- 業績予想の修正を受けて、中計2年目である今期の病院売上高 +100百万円、ROE 13.4%へ修正

	1年目の進捗		2年目以降の計画	
	24年度計画 2025年3月期	24年度実績 2025年3月期	25年度（2年目）業績予想 2026年3月期	26年度（3年目）目標 2027年3月期
獣医師数	96名	91名	105名	120名
初診数	9,651件	10,031件	10,562件	11,604件
病院売上高 (百万円)	3,457	3,786	(今回の修正) 4,300 (25/5業績予想) 4,200 (当初の中期計画) 3,792	(25/6修正計画) 4,550 (当初の中期計画) 4,151
連結売上高 (百万円)	4,820	5,277	(今回の修正) 5,960 (25/5業績予想) 5,810 (当初の中期計画) 5,268	(25/6修正計画) 6,200 (当初の中期計画) 5,707
連結営業利益 (百万円)	625	720	(今回の修正) 857 (25/5業績予想) 725 (当初の中期計画) 857	(25/6修正計画) 1,040 (当初の中期計画) 1,002
ROE (%)	11.0%	13.1%	(今回の修正) 13.4% (25/5業績予想) 12.1% (当初の中期計画) 13.4%	(25/6修正計画) 14%以上 (当初の中期計画) 13.8%

中期計画：戦略方針

- 24/6策定の戦略を修正（すでに開示済み）。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**



- 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（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を実装した新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、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

- ・現病院の隣接地にリニューアル予定。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

- ・土地確保済み
- ・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

- 拡大する二次診療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策を総合的に実施

人的資本

- ・**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年下期から運用予定）
- ・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

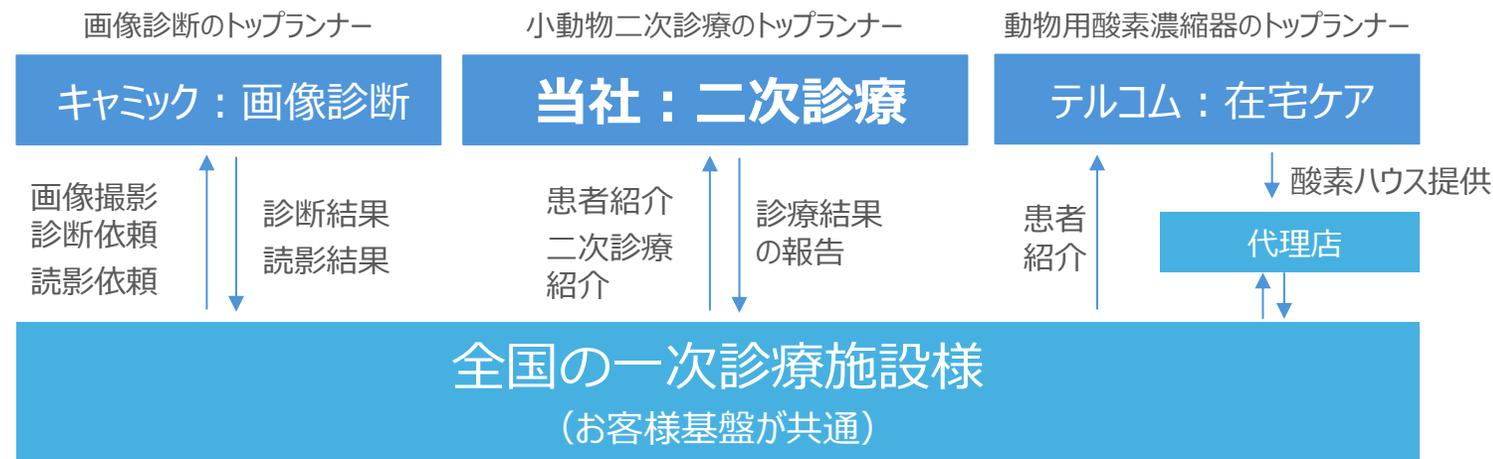
診療品質のさらなる向上

- ・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

- 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目指していく



- 小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

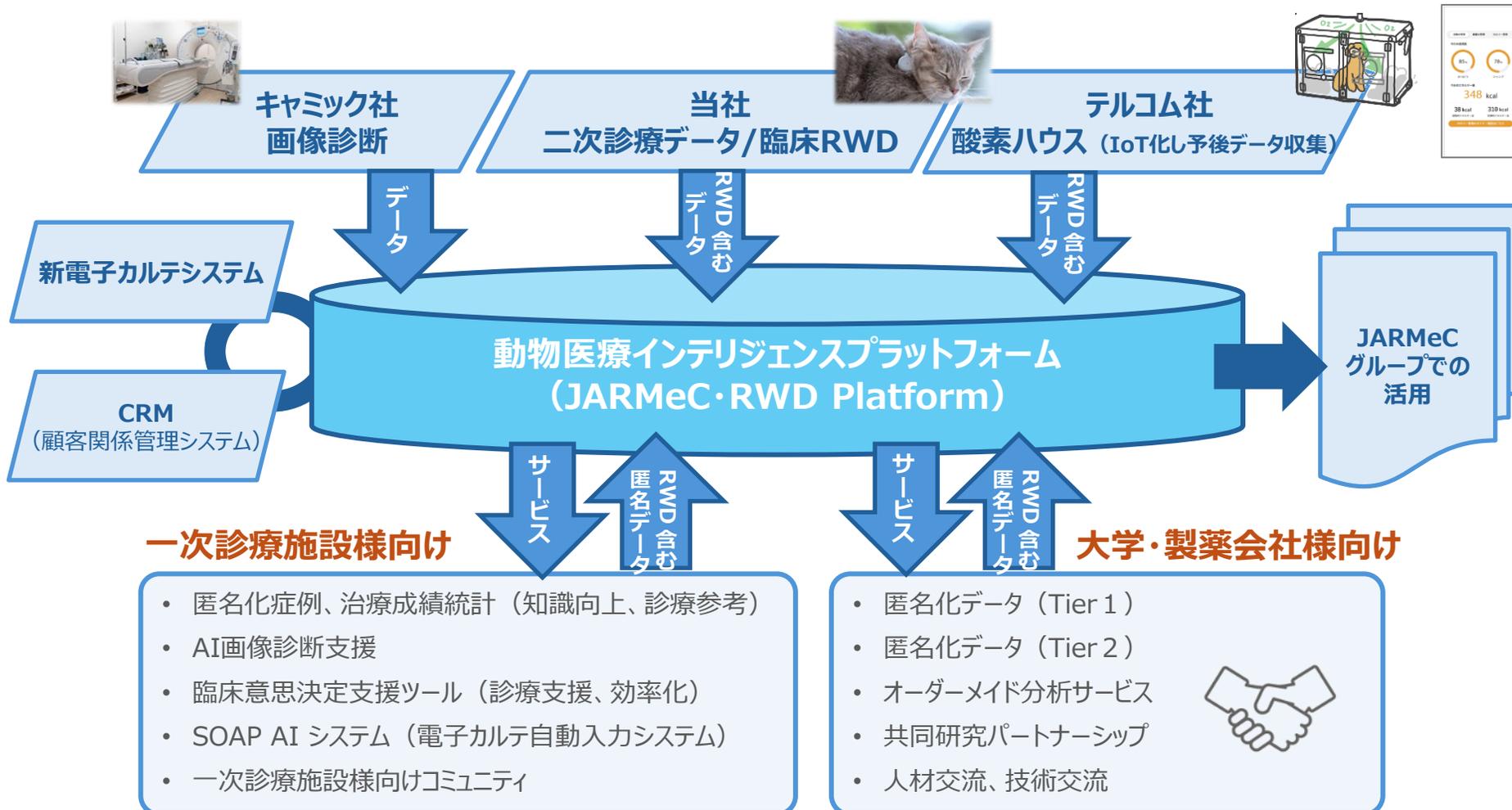
- ・AIも活用した、徹底的なデジタル化で、診療業務の負荷を軽減（2026年夏から秋以降に順次稼働予定）
- ・獣医師が診療と飼い主様コミュニケーションに集中できる体制を早期に構築
- ・症例情報・診断支援システム等の提供で、一次診療施設様への支援と関係強化を図る

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

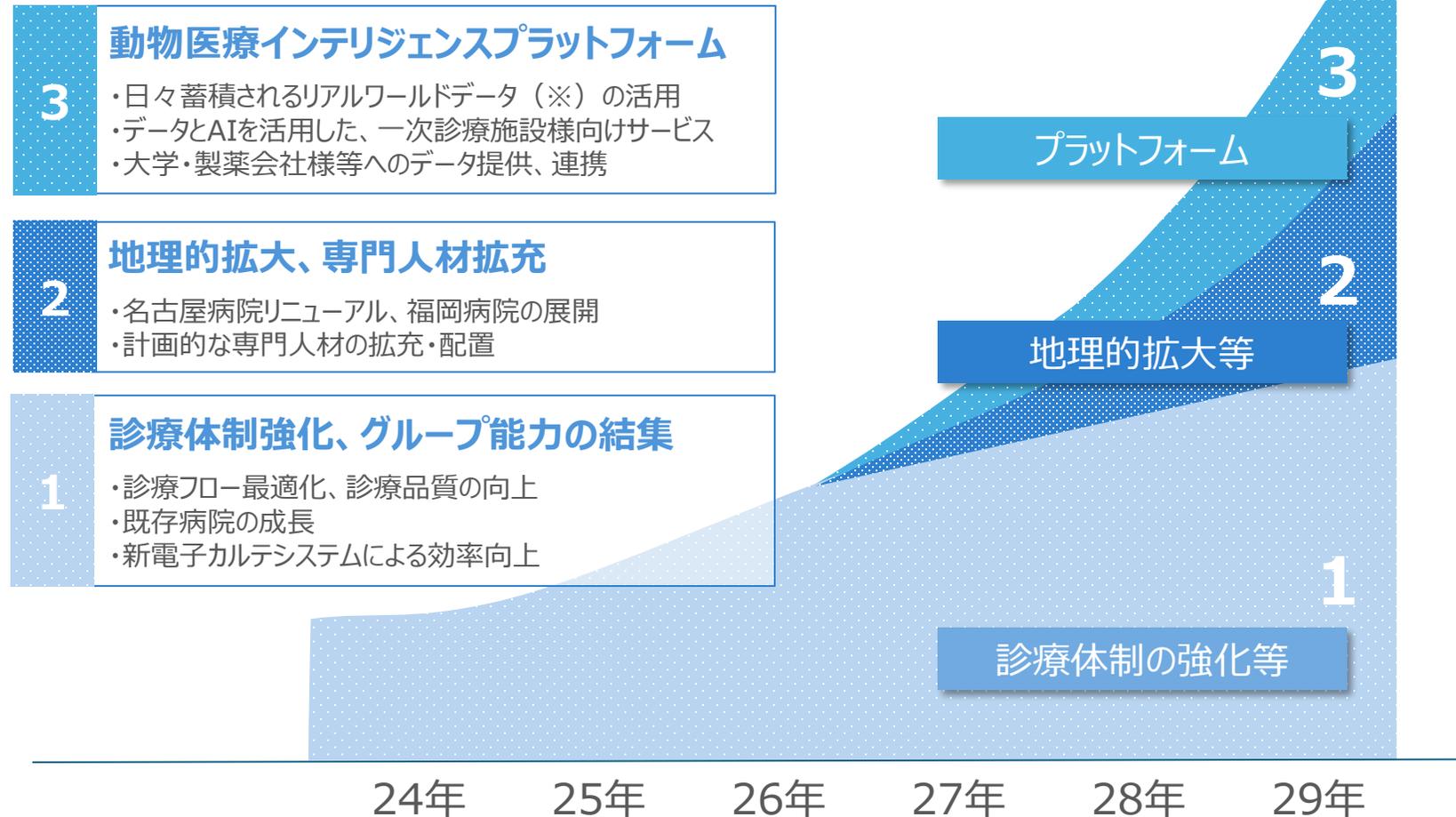
動物医療インテリジェンスプラットフォーム構想（イメージ）

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。



＜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
管理部 経営企画課 IR担当
044-850-1320
e-mail : ir@jarmec.jp