



# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社 WOLVES HAND

2025年9月





## *Contents*

---

1. **会社概要（ビジネスモデル）**
2. **事業環境**
3. **特徴・強み（競争力の源泉）**
4. **中期展望（成長戦略）**
5. **Appendix**



## 会社概要 (ビジネスモデル)

1



## 会社概要



会 社 名	株式会社WOLVES HAND	
本 社 所 在 地	大阪市西区南堀江三丁目 7 番22号	
設 立	2019年4月	
代 表 者	北井 正志	
資 本 金	107千万円	
役 員 構 成	代表取締役CEO兼COO 取締役 (社外取締役) 取締役 (社外取締役・非常勤監査等委員) 取締役 (社外取締役・非常勤監査等委員) 取締役 (社外取締役・非常勤監査等委員)	北井 正志 山口 克隆 岡田 崇司 今春 博 武田 信

### 主な事業内容

- 動物病院運営
  - ペットサロンの運営
  - 動物病院向けソフトウェアの開発
  - 獣医療教育セミナーの配信
  - 医療用機械器具の製造・販売

連結売上高	連結総資産	連結従業員数
54億円	60億円	453名

(2025/6期)



## 身近なケアから高度医療まで、 幅広いニーズにシームレスで応える動物医療の総合カンパニー

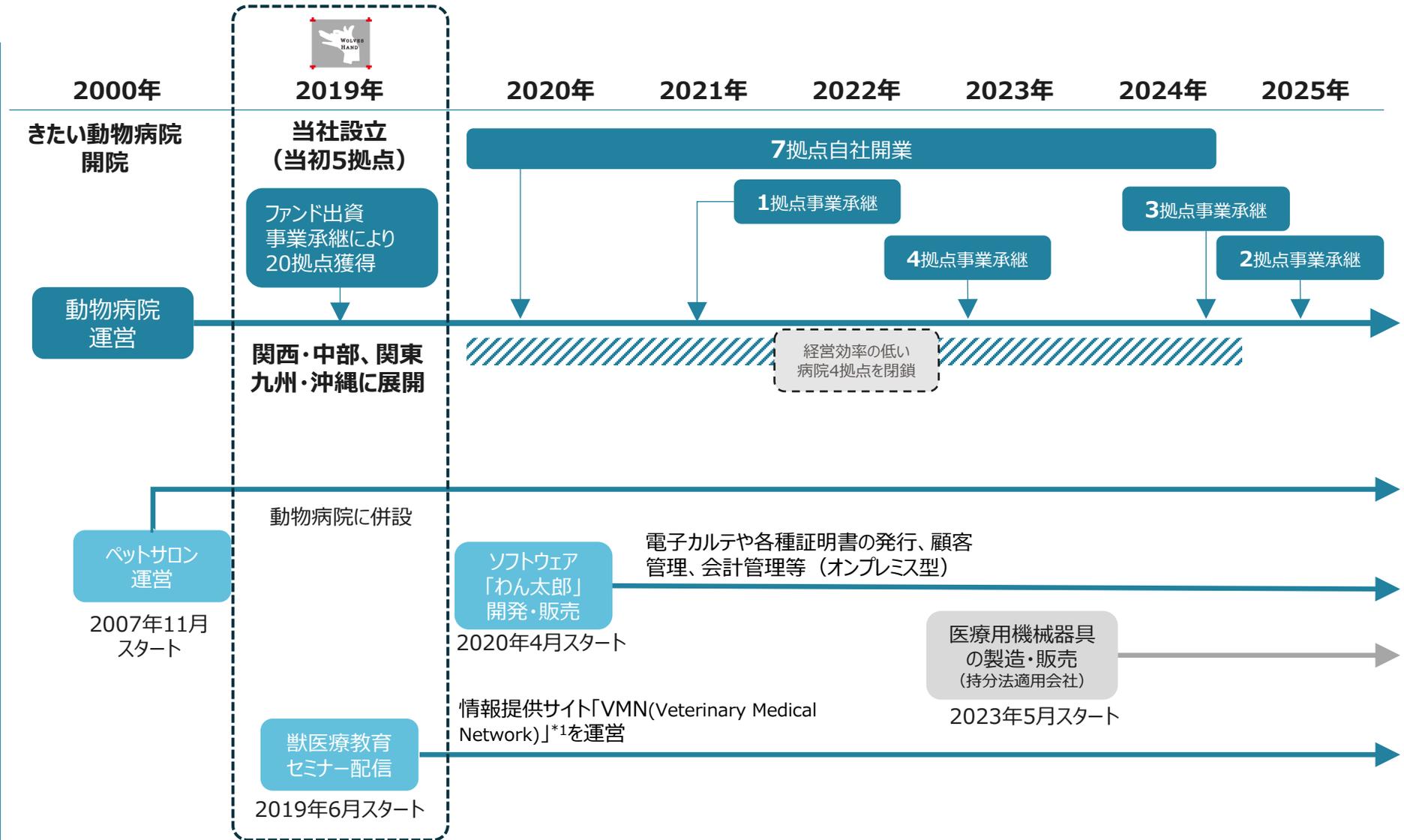
“どなたでも気軽に、最先端の検査や高度な技術、  
さまざまな手術を受けられる医療を提供する”





主な沿革 ファンド出資を受けて設立。事業承継M&Aにより20拠点を獲得し、関西・関東・沖縄九州に展開

- 2000年に「きたい動物病院」を個人開院。2019年、ファンド出資を受けて資本力を強化（当社設立）し、事業承継M&Aにより20拠点を獲得。事業規模を一挙に拡大
- 2020～24年にかけて非効率拠点を閉鎖し、事業効率を引上げ
- 事業エリアは関西、関東、九州・沖縄
- その他、ペットサロン併設、病院管理ソフトウェア開発・販売、獣医療教育セミナーなど、動物医療関連の総合サービスも展開



\*1:VMN (Veterinary Medical Network) 小動物臨床獣医師、獣医師ををを目指す学生を対象に、様々な情報を提供するサイト



## 事業内容 売上の9割弱が動物病院事業

- 売上の87%は動物病院運営収入
- 動物病院は高度医療の「センター病院」とかかりつけ病院の「サテライト病院」を配置。爪切りから高度医療までを一貫提供
- その他の事業は、動物病院事業拡大を補完する目的で展開

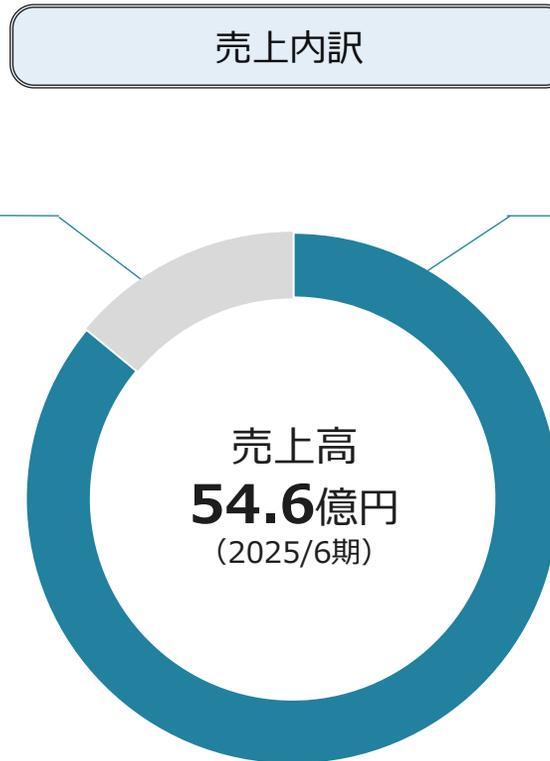
### 売上内訳

その他 **12.9%**

- ✓ ペットサロン運営
- ✓ 動物病院向けソフトウェア開発
- ✓ 獣医療教育セミナー配信
- ✓ 医療用機械器具の製造・販売

動物病院運営 **87.1%**

- ✓ 関西エリア、関東エリア、九州・沖縄エリアの3エリアにドミナント展開
- ✓ センター病院を中心に相互ネットワークを形成し、シームレスにサービスを提供



『センター病院』 **11**拠点\*

CTやMRIなどの高度医療機器を備え、  
専門分野を持った獣医師が診療実施



『サテライト病院』 **27**拠点\*

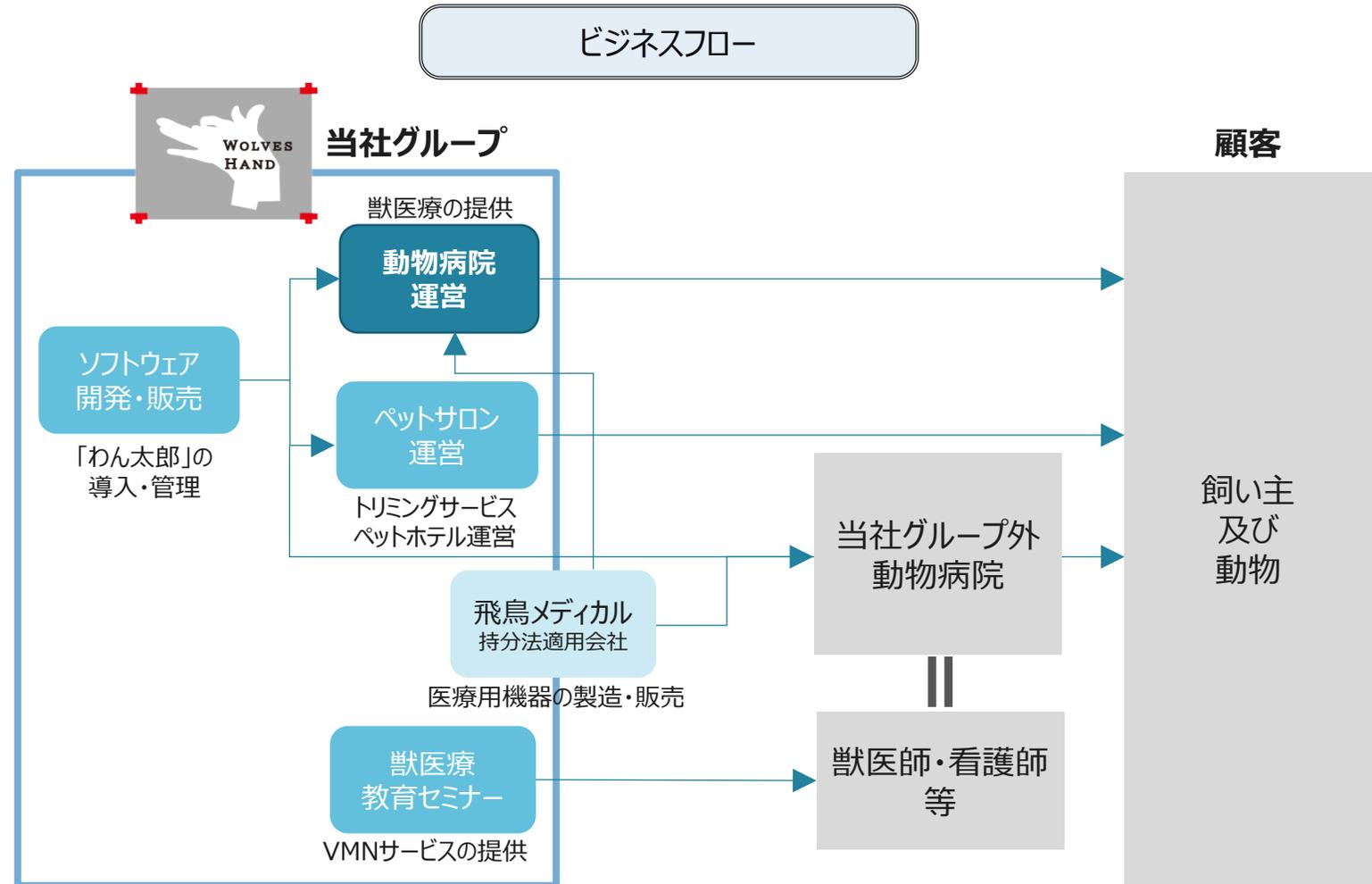
かかりつけ病院として、診療や簡易的な  
手術等を実施

(\*2025年6月現在)



## 事業スキーム 動物病院運営がキービジネス。その補完目的でペットサロンなどの付随ビジネスを展開

- 動物病院の運営をキービジネスとし、ペットサロン運営など同事業の拡大に資する付随ビジネスも総合的に展開
- ペットサロン運営では、飼い主との接点拡大により、知名度や親近感を醸成（需要サイドの開拓）
- セミナー、ソフトウェア開発・販売、医療機器販売では、当社グループ外の動物病院や獣医師・看護師との接点を増やし、事業承継候補先をサーチ（供給サイドの開拓）

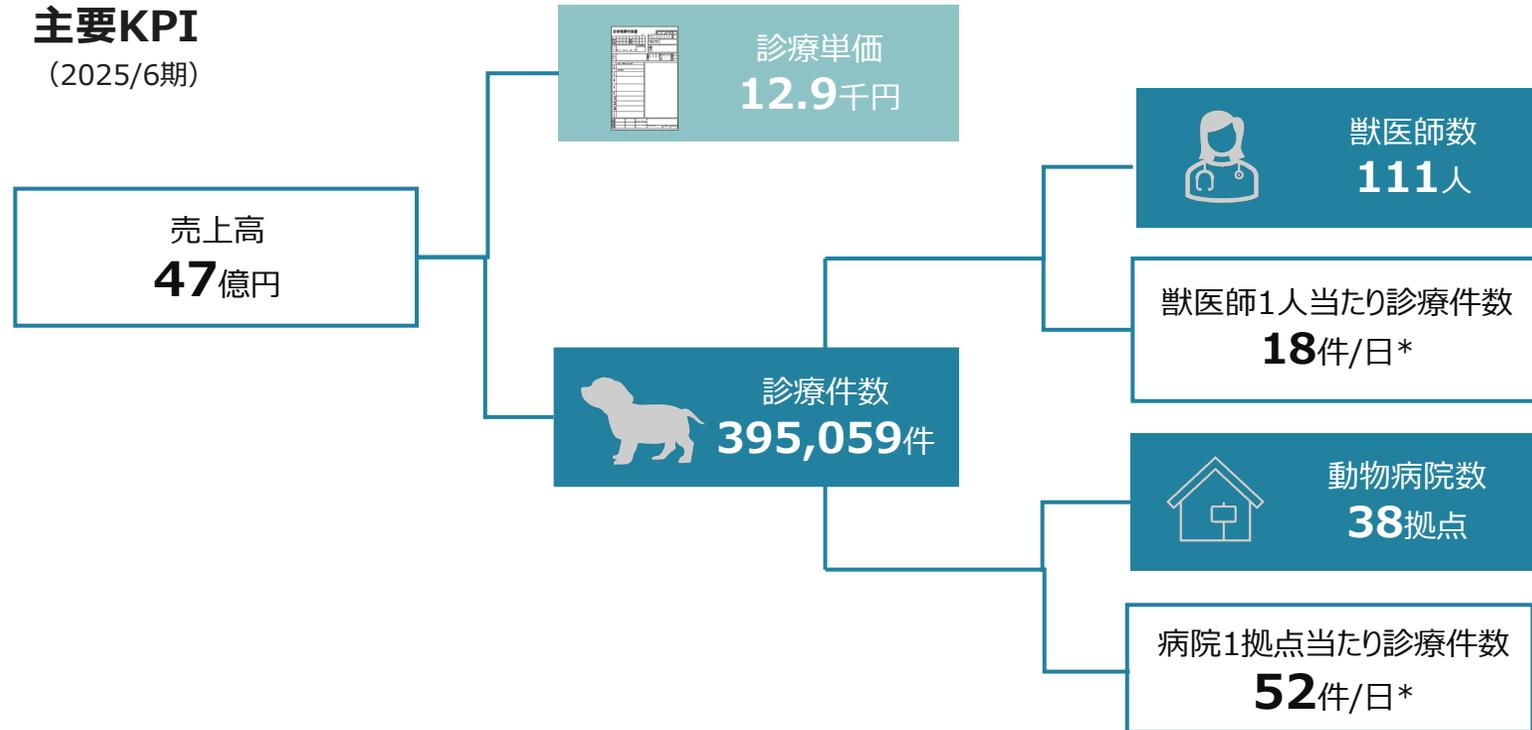




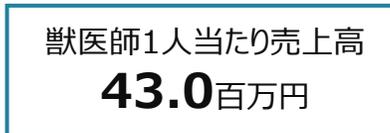
## 動物病院事業の主要KPI キャパシティと効率性・収益性を示す指標群

- 売上高の重要KPIとして、獣医師数、診療件数・単価、動物病院数
- 加えて、獣医師・病院当たり診療件数・売上高も重要指標

### 主要KPI (2025/6期)



### その他収益性指標 (2025/6期)



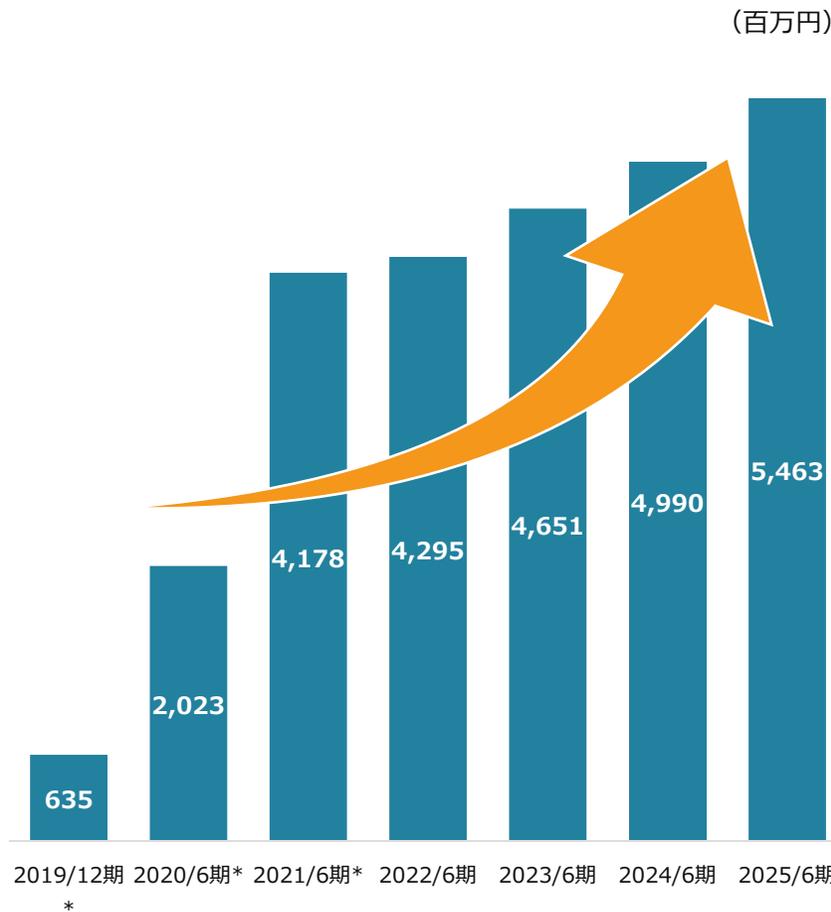
(注) 2025/6期実績。 \*年200日診療前提



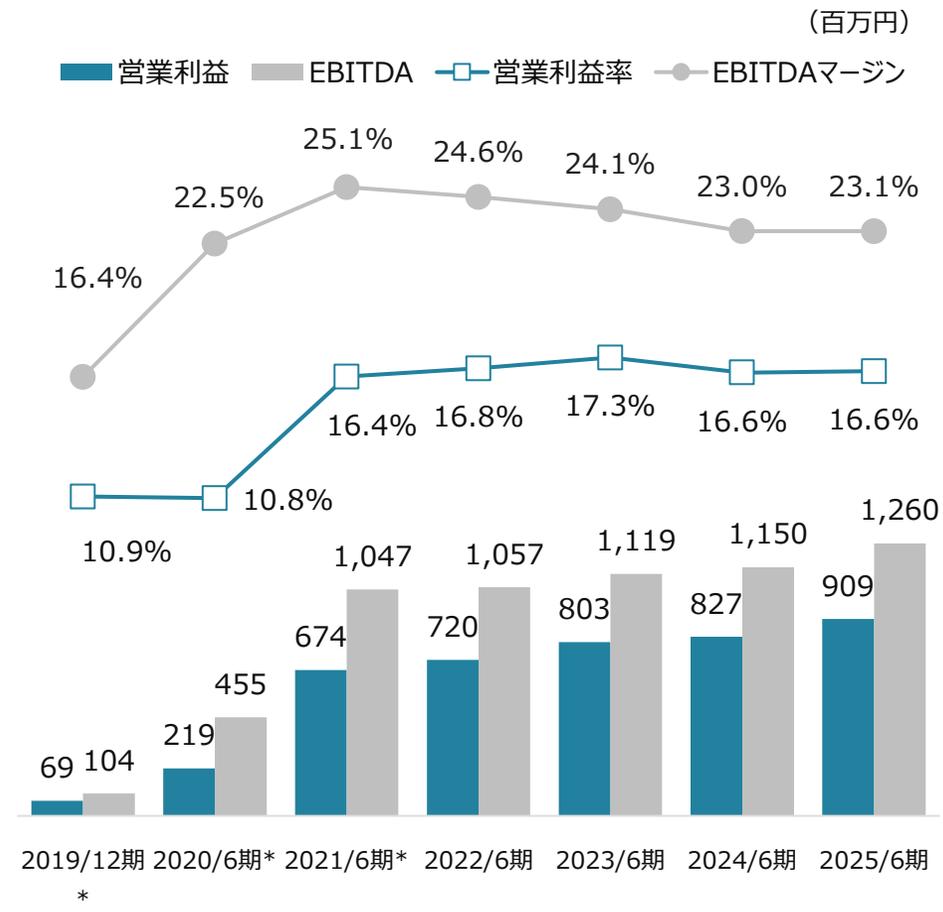
- ・2019年の設立以降、増収増益を継続中、**6期連続増収増益を継続しており、過去最高売上高を記録**
- ・EBITDAマージンは20%超

- 増収増益を継続。2025/6期売上高は前期比9.5%の増加
- 営業利益率は17%前後で推移
- 会社設立時の企業結合に伴い発生したのれんが総資産の3割弱を占め（15年定額償却）、減価償却費も含めたEBITDAマージンは20%超

売上高の推移 (百万円)



利益及び利益率の推移 (百万円)



\*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

\*2019/12期は9ヵ月、2020/6期は6ヵ月の変則決算 (2019/12期は、2019/6に動物病院事業取込み、実質的に事業開始) 2021/6期以前は単体決算



## 2025年6月期 連結業績実績 6期連続増収増益を継続しており、過去最高売上高を記録

- 売上高は既存病院の増収、M&Aを実施した(株)そよかぜ及び(株)バハティーの寄与もあり前年同期比+9.5%増収
- 営業利益についても、M&A関連費用57百万円、上場に伴う費用4百万円等の一時費用増加を吸収し前年同期比+9.9%増益

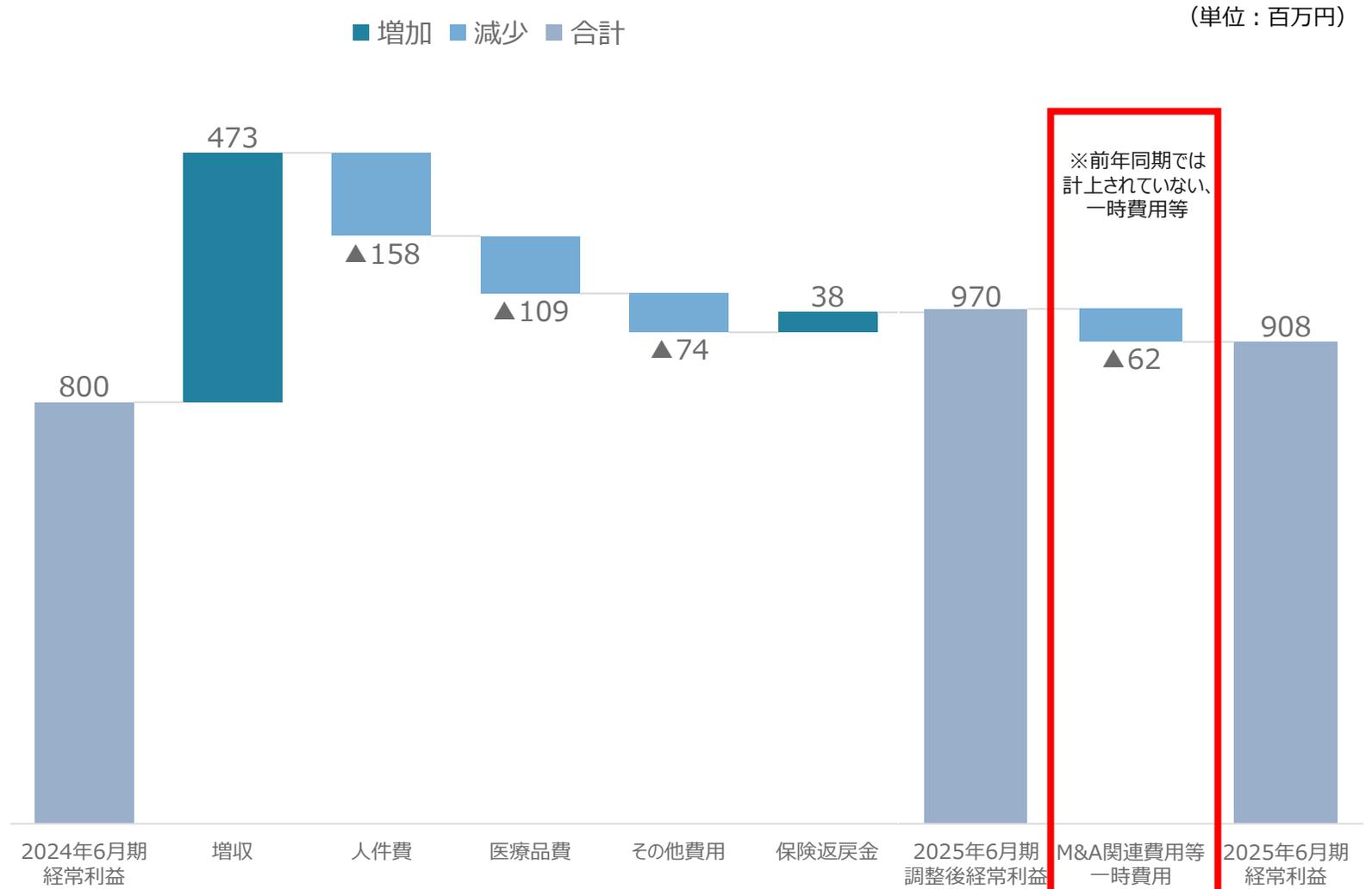
(単位：百万円)

	2024年6月期	2025年6月期	増減額	増減率	主な増減理由
売上高	4,990	5,463	+473	+9.5%	既存病院の増収、2024年8月にM&Aを実施した(株)そよかぜ、2025年2月にM&Aを実施した(株)バハティーが寄与
売上原価	3,617	3,982	+365	+10.1%	売上増加により増加
販売費及び一般管理費	545	571	+26	+4.7%	当期においてM&Aや上場に伴う一時費用等の計上により増加
営業利益	827	909	+82	+9.9%	
経常利益	800	908	+108	+13.4%	
親会社株主に帰属する当期純利益	558	593	+35	+6.2%	
EBITDA	1,150	1,259	+109	+5.5%	
1株当たり当期純利益（円）	75.20	79.34	+4.14	+5.5%	



## 2025年6月期 経常利益増減要因 人員の増加やM&A・上場に伴う費用等の一時費用が増加するも前年同期比増益を達成

- M&Aや上場に伴う一時的な費用増加がある中でも前年同期比増益を達成



※前年同期では計上されていない、一時費用等



## 2025年6月期 バランスシートの状況 自己資本比率が44.9%に上昇しており、財務健全性が強化されている

- (株)そよかぜ株式、(株)バハティー株式の取得等により現預金は前期末比微減
- 2025年6月期は、新規借入を行わずに手許資金でM&Aを実施したため、**自己資本比率が44.9%に上昇しており、財務健全性が強化されている**
- (株)そよかぜ、(株)バハティーを連結範囲に含めたことにより固定資産は前期末比増加

(単位：百万円)

	2024年6月期	2025年6月期	増減額	主な増減理由
流動資産	1,297	<b>1,387</b>	+90	
現預金	910	<b>895</b>	▲15	(株)そよかぜ、(株)バハティー株式取得及び事業譲受等による減少
売掛金	237	<b>278</b>	+41	
固定資産	4,487	<b>4,662</b>	+175	
建物及び構築物	861	<b>849</b>	▲12	
土地	1,624	<b>1,624</b>	+0	
のれん	1,471	<b>1,653</b>	+182	(株)そよかぜ、(株)バハティーを連結範囲に含めたことによる増加
資産合計	5,784	<b>6,049</b>	+265	
流動負債	1,130	<b>1,956</b>	+826	
1年内返済予定の長期借入金	457	<b>1,154</b>	+697	
未払金	247	<b>225</b>	▲22	
固定負債	2,540	<b>1,377</b>	▲1,163	
長期借入金	2,423	<b>1,274</b>	▲1,149	約定返済及び流動負債への振替による減少
負債合計	3,670	<b>3,334</b>	▲336	
純資産	2,113	<b>2,715</b>	+602	
負債・純資産合計	5,784	<b>6,049</b>	+265	
自己資本比率	36.5%	<b>44.9%</b>	+8.4%	



## 2025年6月期 キャッシュ・フローの状況 M&Aを手許資金で実施するも、現預金は前期末比と同水準を維持

- 2025年6月期は、新規借入を行わずに手許資金でM&Aを実施したが、現預金残高は前期末比と同水準を維持

（単位：百万円）

	2024年6月期	2025年6月期	増減額	増減率	主な増減理由
<b>営業CF</b>	857	<b>948</b>	+91	+10.62%	
税金等調整前 当期純利益	821	<b>907</b>	+86	+10.48%	
減価償却費	175	<b>188</b>	+13	+7.43%	
のれん償却額	146	<b>162</b>	+16	+10.96%	
<b>投資活動CF</b>	▲434	<b>▲388</b>	+46	▲10.60%	
有形固定資産の取得	▲442	<b>▲111</b>	+331	▲74.89%	
連結の範囲の変更に伴う 子会社株式の取得	-	<b>▲303</b>	▲303	-	(株)そよかぜ、(株)バハティール株式を取得
<b>財務活動CF</b>	▲193	<b>▲575</b>	▲382	+197.93%	
有利子負債の増減	▲225	<b>▲575</b>	▲350	+155.56%	約定弁済の進捗により増加
<b>現金及び現金同等物残高の増減額</b>	681	<b>▲15</b>	▲696	-	
<b>現金及び現金同等物残高</b>	910	<b>895</b>	▲15	▲1.65%	

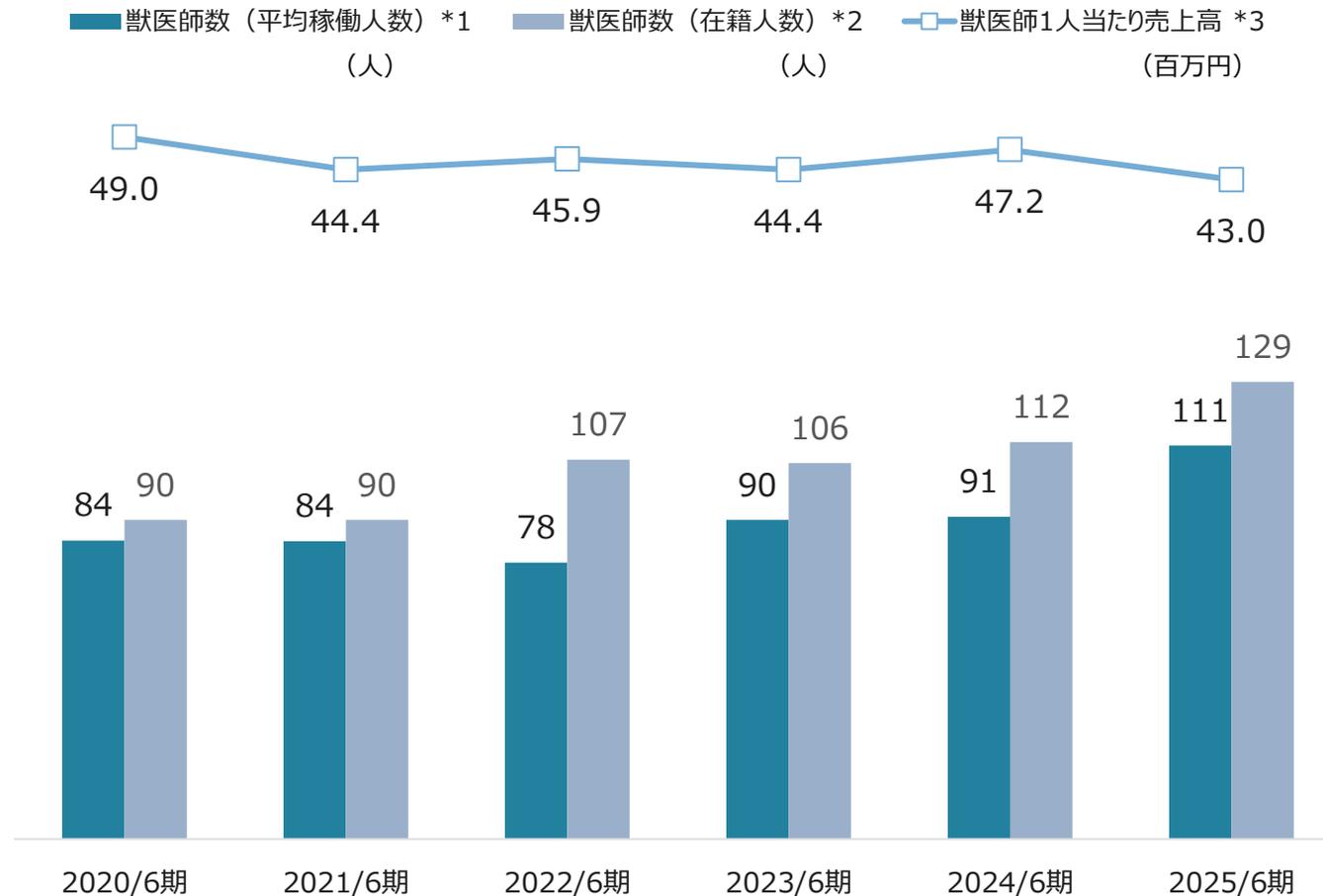


## 獣医師数及び1獣医師当たり売上高の推移

## 獣医師不足が慢性化する中、順調に獣医師数を増員

- 所属する獣医師は2025年6月末時点で129人。
- 動物病院業界において獣医師は、基本的に人手不足が慢性化しているが、当社は大学病院への営業強化などにより新卒採用を推進し、増員を実現
- 新卒採用等により獣医師数が大きく増加。獣医師1人当たり売上高は年間平均4.5千万円。獣医師は能力差が大きいですが、当社では教育研修などによる全体的な底上げが進捗

獣医師数及び1獣医師当たり動物病院売上高の推移



\*1 所属獣医師を稼働ベースで人数換算した数値（パート・アルバイトを含む）

\*2 各事業年度末時点における所属獣医師数（パート・アルバイトを含む）

\*3 2020/6期は6カ月の変則決算であり、獣医師1人当たり売上高は年率換算数字



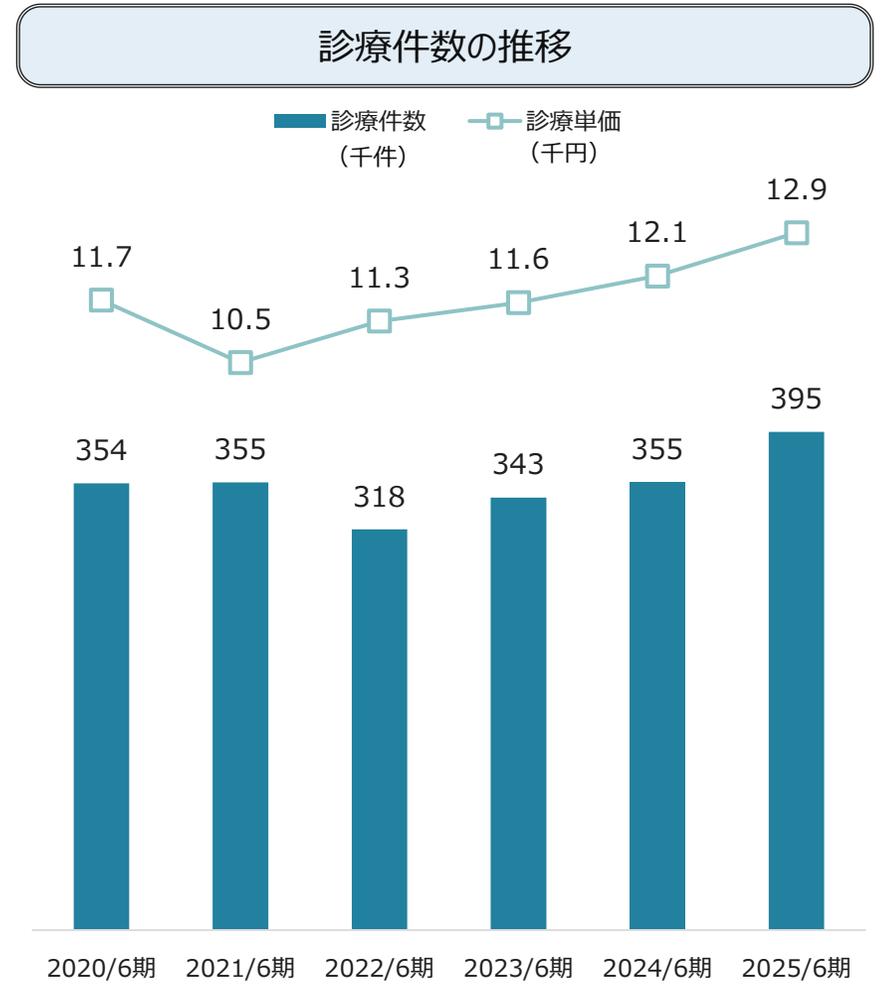
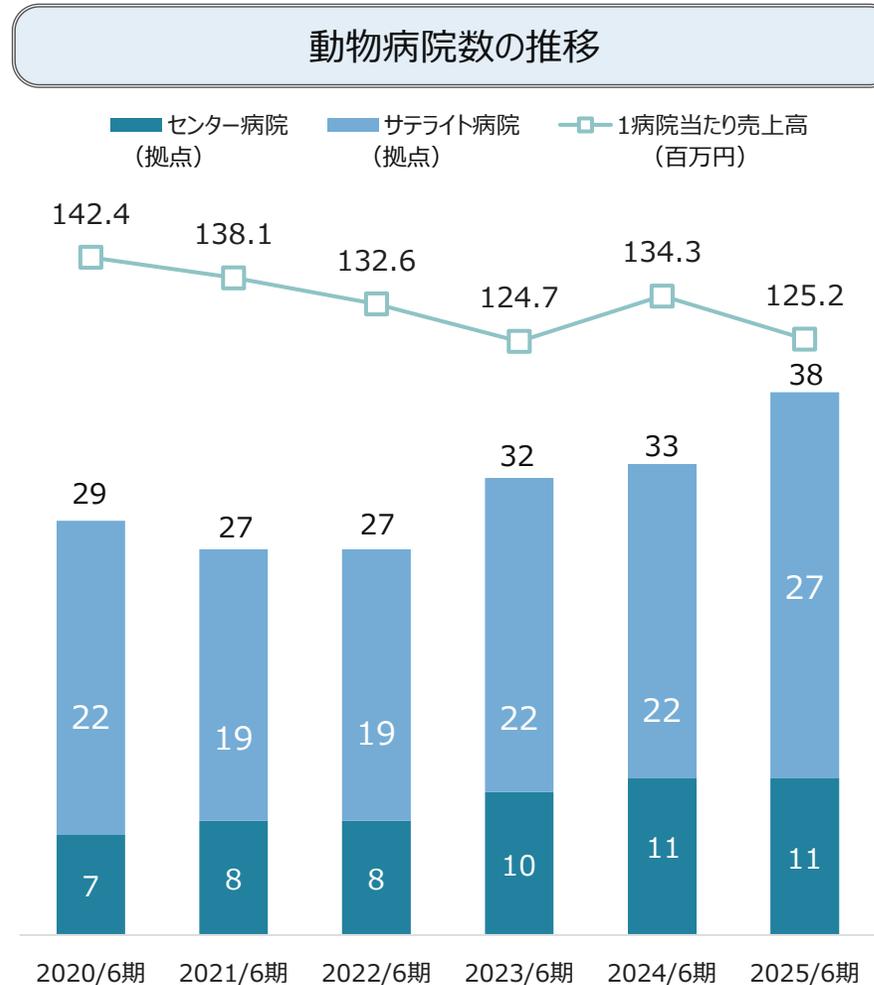
## 動物病院数 & 1病院当たり売上高、診療件数 & 診療単価の推移

いずれも高水準で安定的に推移

● 診療件数、動物病院数も2022/6期を底に緩やかに増加中

● 診療件数増の牽引役は、獣医師数と動物病院数の拡大。動物病院は、高度医療も可能なセンター病院を中心に、現在38拠点を展開

● 診療単価と1病院当たり売上高は、獣医師1人当たり売上高と同様、いずれも安定的に推移



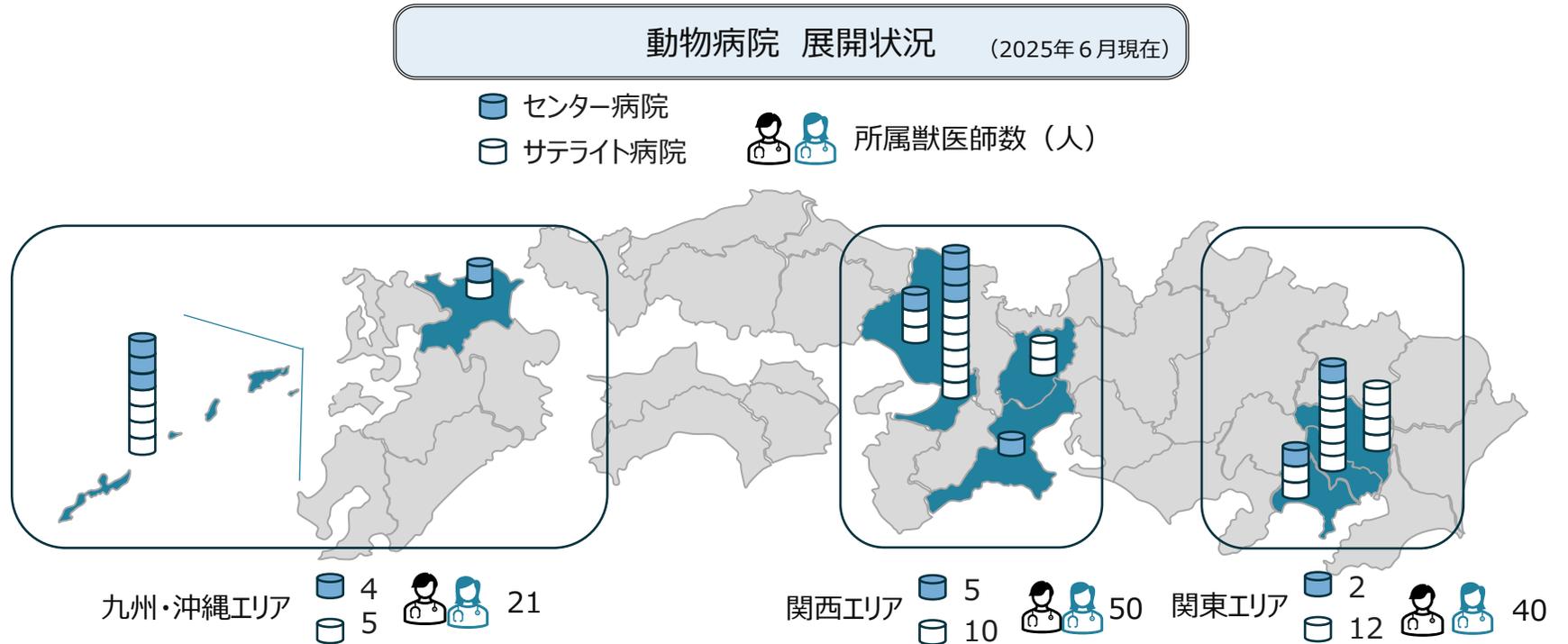
\*2020/6期は6ヵ月の変則決算あり、診療件数、1病院当たり売上高は年率換算数字



## 動物病院の地域展開と事業承継

## 関西をベースに関東・九州・沖縄に展開。2025/6期に6病院増加

- 大阪、兵庫、滋賀、三重、東京、埼玉、神奈川、沖縄、福岡の1都1府7県に展開
- 当初5拠点病院でスタート。その後、事業承継M&Aを中心に事業拠点を拡大
- 事業承継に至る背景は、病院経営のテコ入れや後継者育成、実質的な事業再生など様々なパターンが存在
- 2024/8月にそよかせ動物病院グループ（埼玉与野エリアで3病院運営）を事業承継
- 2024/9月に多摩の森動物病院を自社開院
- 2025/1月に甲子園動物病院（兵庫県西宮市）を事業承継
- 2025年2月に守山しっぽ動物病院（滋賀県守山市）を事業承継



● 2019年事業スタート時	5拠点	2019/12期	20拠点
● その後の自社開業（純数*）	6拠点	2021/6期	1拠点
● 事業承継	27拠点	2023/6期	4拠点
合計	38拠点	2025/6期	5拠点
		構造改革に伴う閉鎖	△3拠点

\*1拠点閉鎖後。したがって、事業承継分の閉鎖3拠点と合わせ合計4拠点を閉鎖



## 事業環境

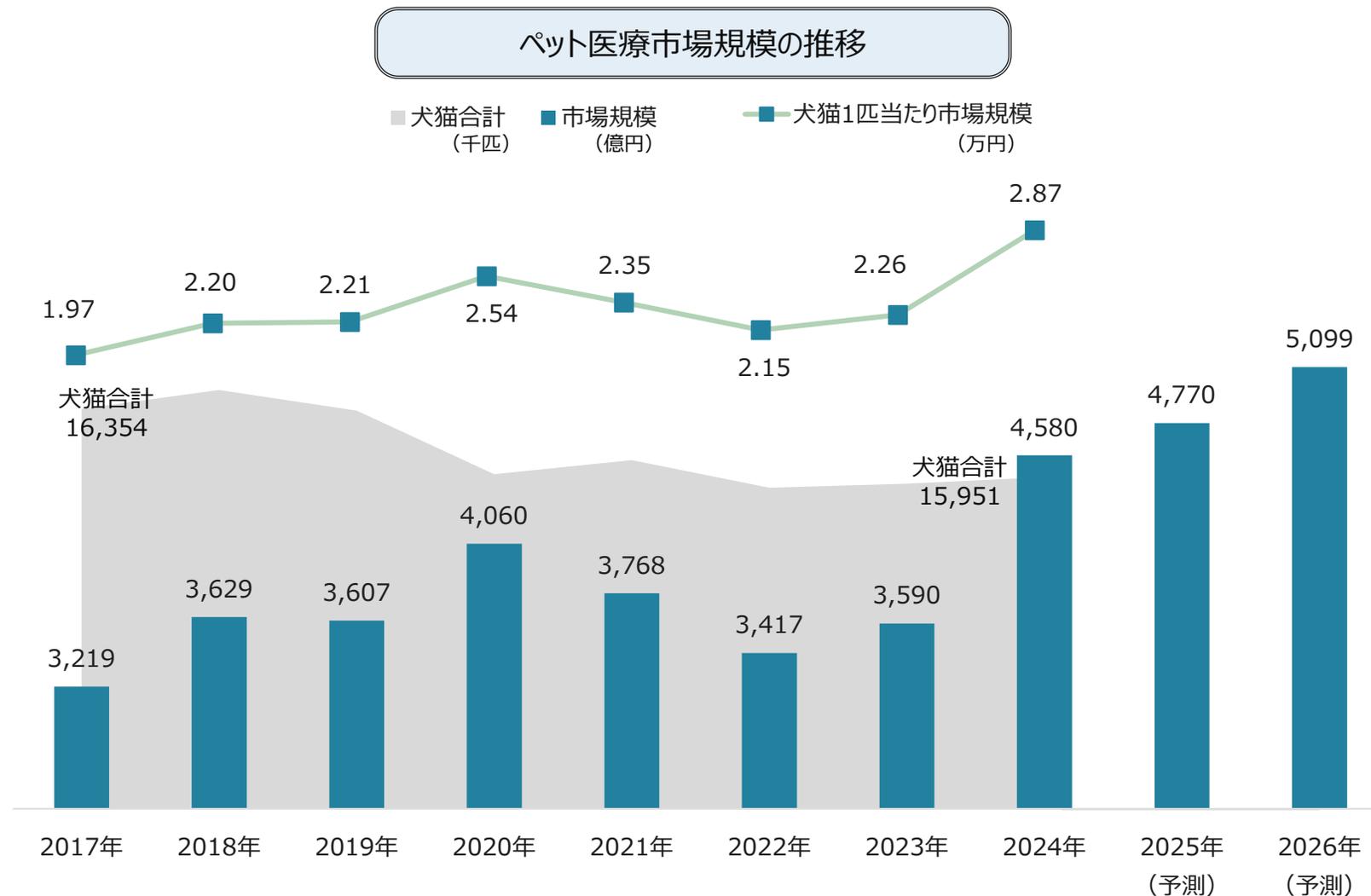
# 2



ペット医療市場規模は約5,000億円と増加傾向。ペット1頭当たり医療費も漸増中



- ペット医療市場規模は直近でおよそ5,000億円。コロナ時に一時的なペットブームがあったものの、概して緩やかな増加傾向で推移
- 一方、ペット数は漸減しているとの統計も。これを前提とすると、ペット1頭当たりの医療費は増加しており、手厚い対応がなされている傾向がうかがえる



(出所) 一般社団法人ペットフード協会「令和6年全国犬猫飼育実態調査」、株式会社矢野経済研究所「ペットビジネスマーケティング総覧2025年版」より当社作成

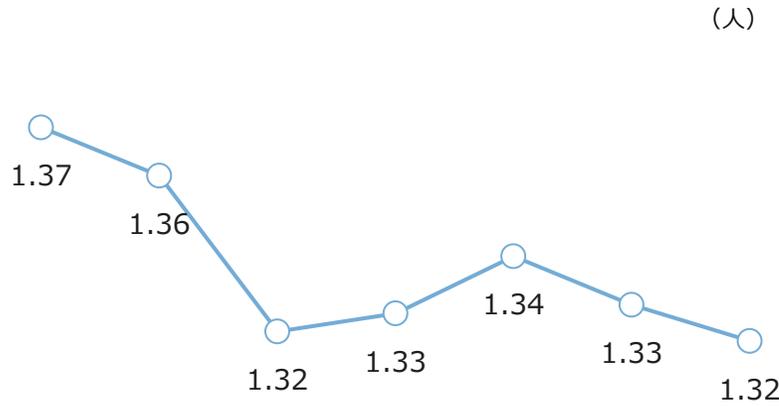


# 1施設当たり獣医師数の現状

## 獣医師2人以下の小規模動物病院が全体の8割以上（平均1.3人）

- 1施設当たり獣医師数はここ10年1.3人程度でやや低下気味と、構造的に小規模施設の割合が多い状況
- また、動物病院は就業獣医師2人以下の小規模施設が8割以上を占めている
- 当社主力の東京、大阪、沖縄でもその傾向は変わらず、獣医師2人以下の施設が8割前後

### 1施設当たり獣医師数の推移

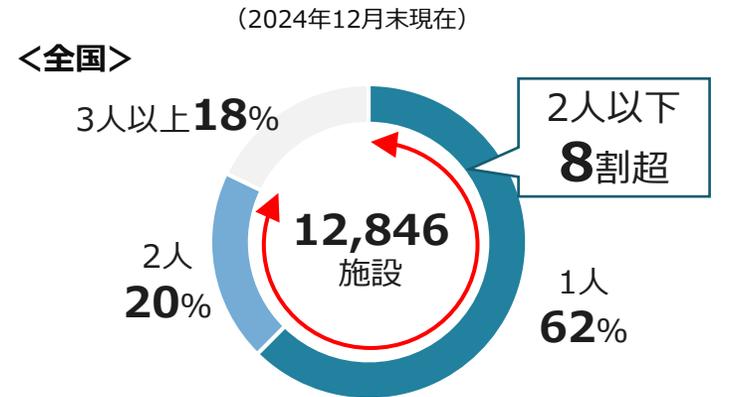


2012年 2014年 2016年 2018年 2020年 2022年 2024年

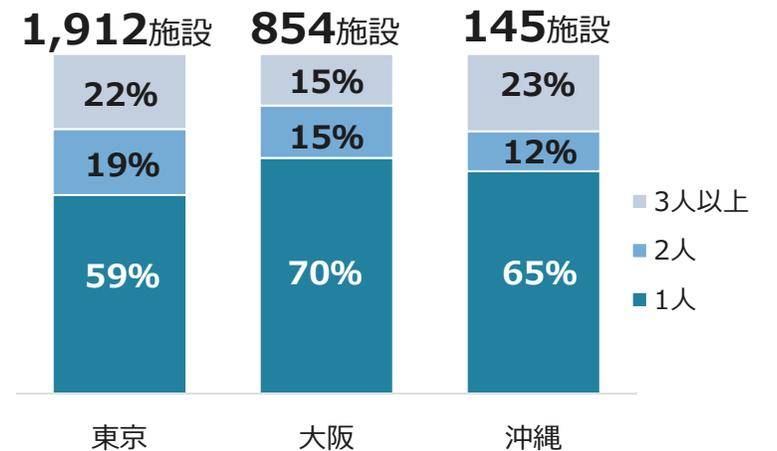
\*犬猫その他の小動物を対象

(出所) 農林水産省HP「獣医師の届出状況（獣医師数）」より当社作成

### 1施設当たり獣医師数の内訳



### <当社主力拠点（大阪・東京・沖縄）>



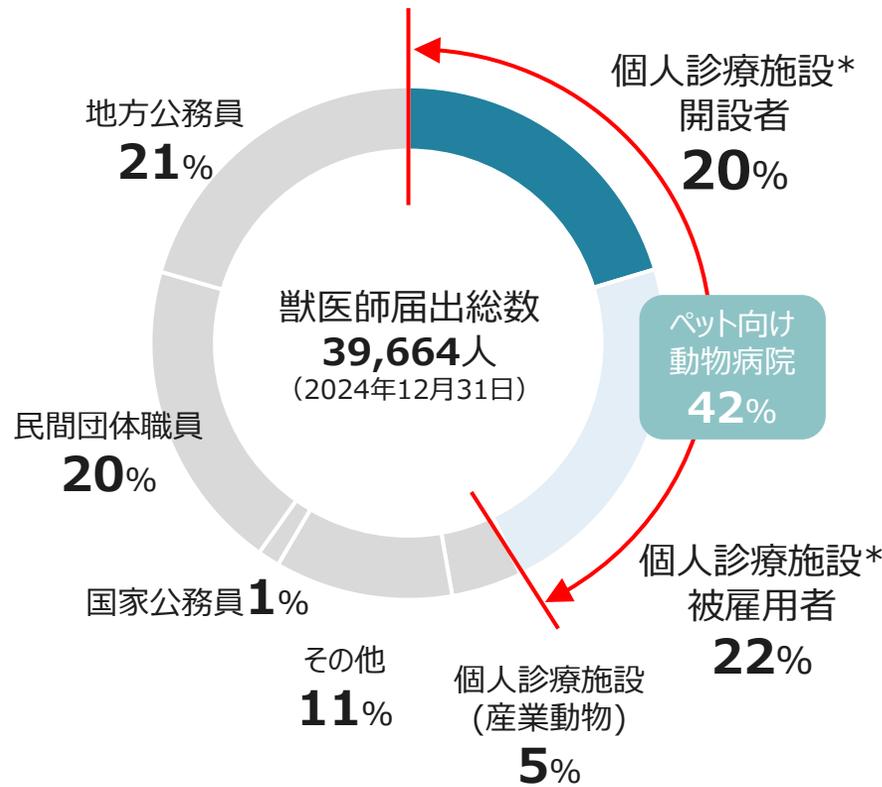
(出所) 農林水産省HP「飼育動物診療施設の開設届出状況（診療施設数）」より当社作成



## 獣医師の現状 動物病院所属獣医師は全体の4割で年々高齢化。大学獣医学科の定員問題から供給人数も限定的

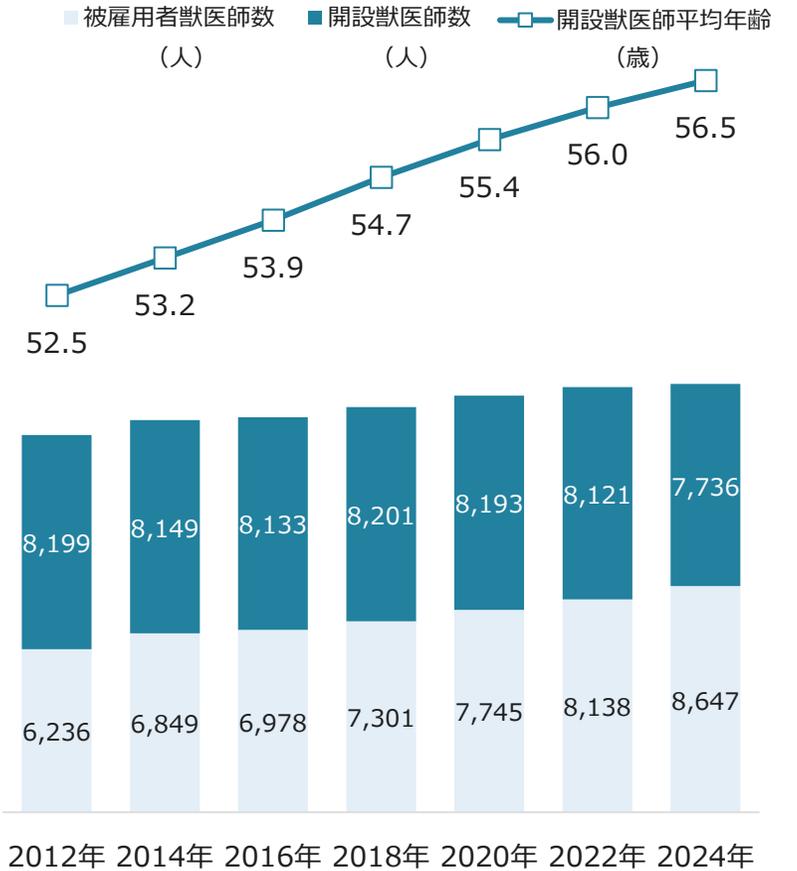
- 獣医師の内、動物病院を開設あるいは就業しているのは全体の4割強。内、開設者と就業者（“勤務医”）が半々を占める
- 動物病院の開設者数はここ10年ほぼ横ばいで、平均年齢は年々高齢化が進んでいる
- 一方、大学獣医学科の定員問題から獣医師の供給人数は限定的であり、獣医師の慢性的な不足傾向が伺われる

獣医師の内訳



\*企業形態を含む。犬猫等の産業動物以外のペットを対象

動物病院\*開設獣医師の推移

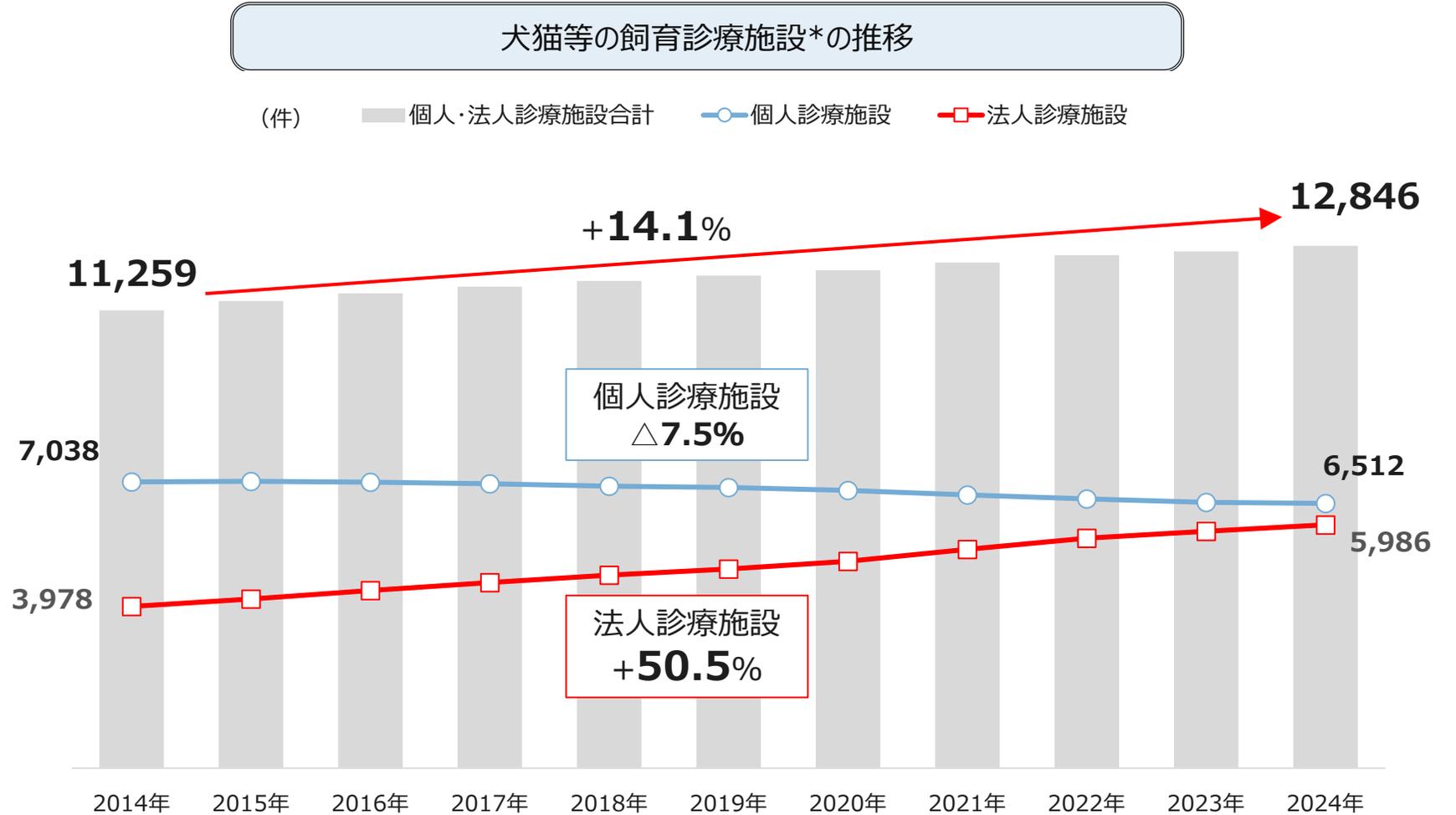


\*企業形態を含む。犬猫対象施設のみ

(出所) 農林水産省HP「獣医師の届出状況 (獣医師数)」より当社作成



- 犬猫等の飼育診療施設は、直近10年で14.1%増加。増加を牽引しているのは法人診療施設 (+50.5%)
- 一方、個人診療施設は同期間に7.5%減少し、飼育診療施設全体に占める割合が6割強から5割強に低下



\*公的施設を除く。法人・個人経営の小動物その他（犬猫等）を対象とした診療施設

(出所) 農林水産省HP「飼育動物診療施設の開設届出状況（診療施設数）」より当社作成



## 特徴・強み（競争力の源泉）

# 3





I

**どんな症例にも一貫対応可能な動物医療シームレス体制**

II

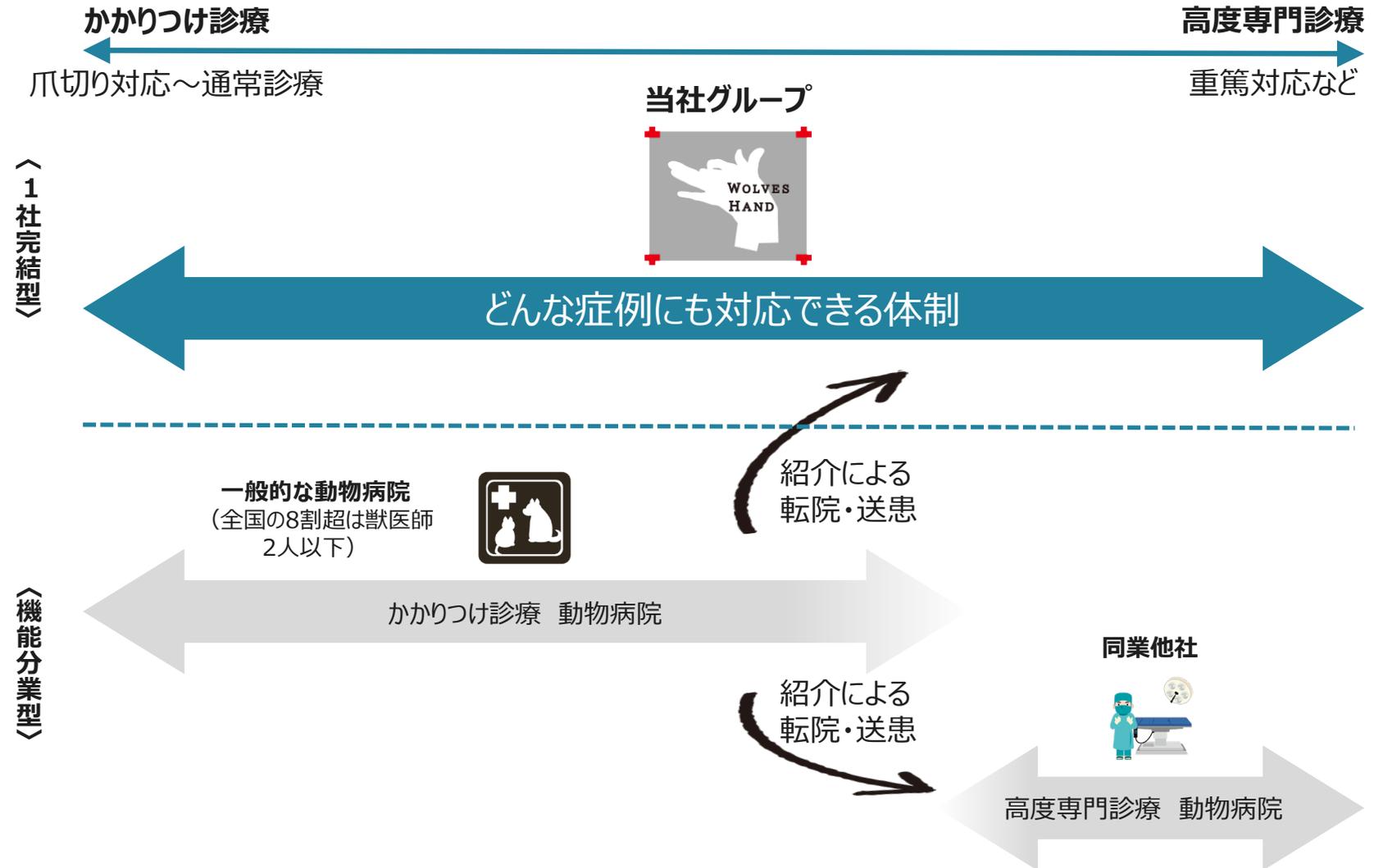
**機会提供による獣医師診断力向上の仕組み**

III

**評判を軸とした事業拡大の好循環スキーム**



- 一般的な動物病院は機能分業型が主流。かかりつけ診療と高度診療は別病院対応となっており、高度診療は紹介で受入れ
- 一方、当社はかかりつけ診療から高度専門診療まで一社で完結。外来・紹介双方にも対応できる一社完結型の動物病院は業界では少数派と認識





## 当社が選ばれる理由

動物飼い主の不安に対し結果を出し、ペットコミュニティでの口コミ、評判が浸透

- 動物飼い主の不安に対し、当社はそれらを緩和できる体制で対応

- 結果を出すことにより、近隣のペットコミュニティでの口コミ、評判浸透により、選ばれる対象に

### 動物飼い主の本音

- ✓ 動物は話せないため、どの病院が本当に腕が良いかわからない
- ✓ ペットが重い病気となった場合、病院のたらい回しは不安が募る
- ✓ 対ペット、対飼い主できちんとコミュニケーションしてくれる獣医師が有難い



## WOLVES HAND

シームレス一貫体制により、飼い主の不安を緩和

- 高度医療も自社対応が可能のため、病院たらい回し回避を実現
- 当社病院で「必ず治療成果を出す」意識の徹底
- 通常医療も携わるため、普段から飼い主と密接なコミュニケーションを構築

近隣のペットコミュニティでの口コミ・評判浸透により、「選ばれる動物病院」に

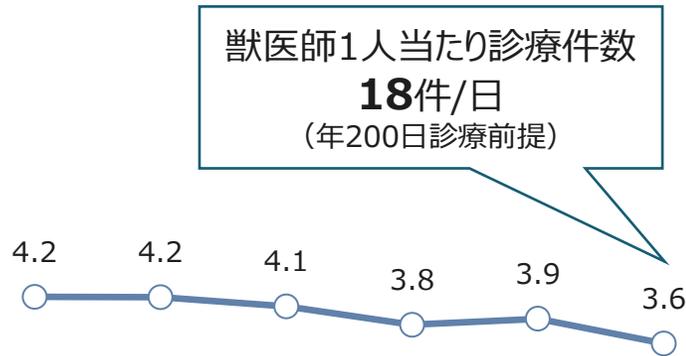


## 豊富な診療機会（獣医師1人当たり、1病院当たり） 経験こそが獣医師の診断力を促す仕掛け

- 獣医師は年3,600件程度の診療を実施。これは年200日診療を前提とすると、一日18件の対応ペース
- 病院当たりの診療件数も、同前提において一日52件の対応ペースで推移
- 獣医師は豊富な診療機会が得られ、必然的に能力が向上

### 獣医師1人当たり診療件数の推移

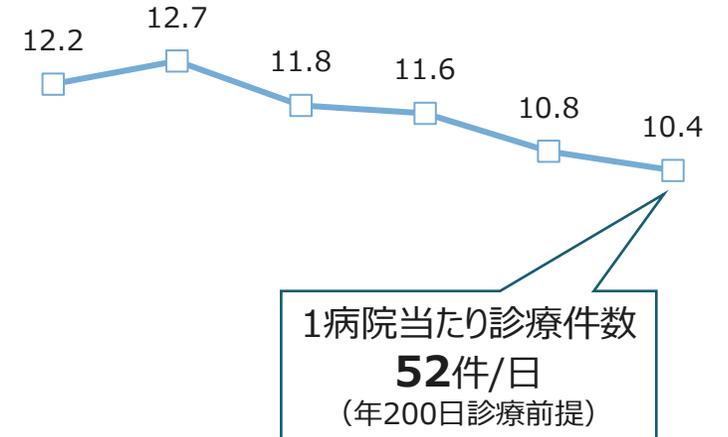
(千件)



2020/6期 2021/6期 2022/6期 2023/6期 2024/6期 2025/6期

### 1病院当たり診療件数の推移

(千件)



2020/6期 2021/6期 2022/6期 2023/6期 2024/6期 2025/6期

\*2020/6期は6ヵ月の変則決算であり、年率換算数字



## 若手獣医師の育成システム

診療機会提供、技術継承、人事適正化などにより、早期戦力化システムとしてパターン化

- 当社の強みを持続させるには若手獣医師の実力育成は最重要課題
- 診療機会の提供、技術継承、人事適正化などにより、若手の向上意欲に訴求。早期戦力化システムとしてパターン化
- こうした若手獣医師の育成の仕組みがベテランに頼らず、新卒採用でのカバーを実現するカギに

### 経営の最重要方針

若手獣医師の実力育成



#### 1 一貫体制に伴う豊富な診療機会の提供

あらゆる症例への対応を実践  
それらを通じ、経験値を着実に積上げ

#### 2 ベテラン医師からの技術継承機会の提供

臨床を通じて技術と知識を継承  
当社病院は1拠点当たり約3人の獣医師を配置  
複数の獣医師チームにより、若手が相談できる体制を構築

#### 3 やる気に応じた人事登用システムの適用

マネジメント志向、職人志向など、各人の志向に応じ、  
選択肢を提供  
入社3～5年で病院長に抜擢も

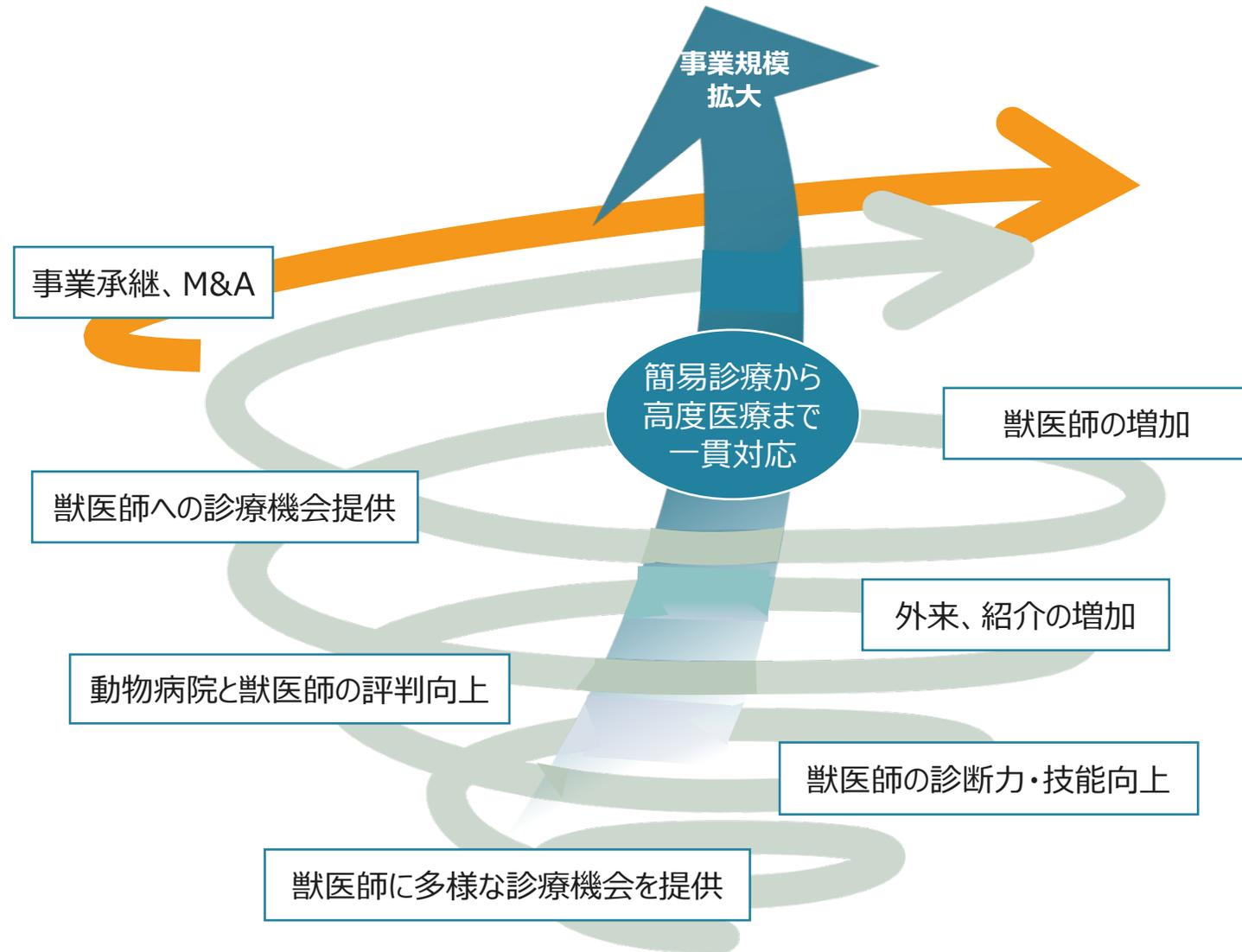
若手獣医師の早期戦力化を実現



## 自己増殖力

一貫対応を原点に獣医師の育成に注力した結果、ビジネスは好循環モデルを形成

- 一貫対応を原点に獣医師の育成に注力した結果、当社の顧客訴求力も上昇
- それが更なる診療機会拡大に繋がるという好循環を形成するという持続的事業規模拡大の循環モデルを構築





## 中期展望（成長戦略）と進捗

# 4





I 更なる動物病院数の拡大

II 獣医師数の増員と獣医師1人当たり売上高の向上

III 付随ビジネスの開拓

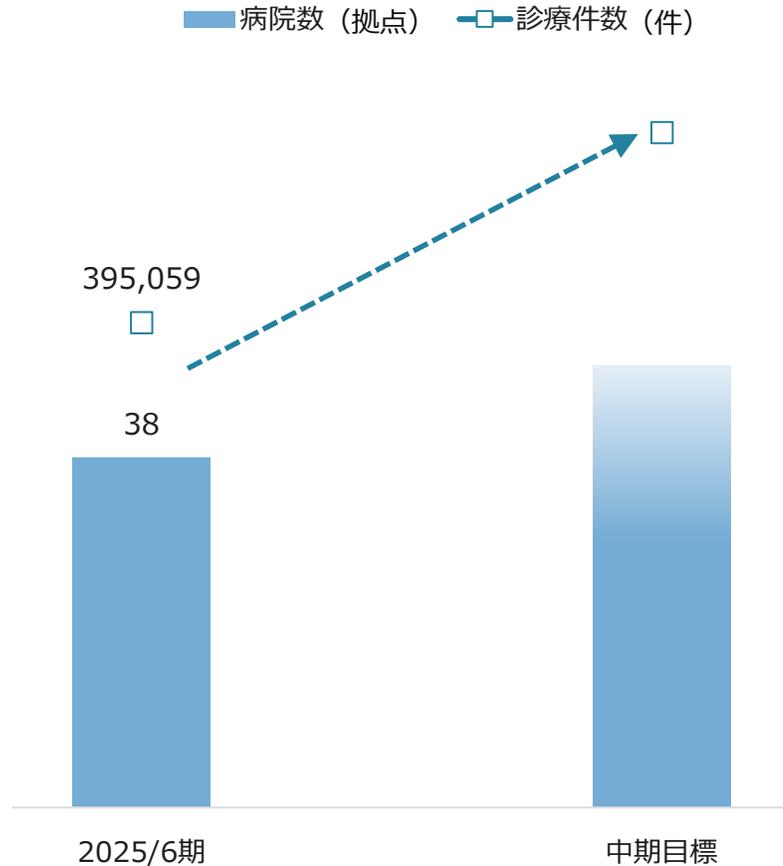


## 更なる動物病院数の拡大①

## 上場以降で事業承継及び自社開院で 6 病院増加

- 中期目標として、動物病院数を増やしつつ、診療件数のキャパシティを引き上げる見通し
- 様々なパターンの事業承継案件において、救済受け皿として、より積極的に行動
- 2025/6月期において、事業承継により5病院、自社開院により1病院の計6病院増加

動物病院数 診療件数の中期目標



今後の増院計画

- 事業承継をベースとして、関東・関西・九州・沖縄エリアでの病院増設を計画
- 新規病院では獣医師数2名程度の配置を前提に想定。全国の飼育診療施設の6割強を占める「一人病院」とは差別化

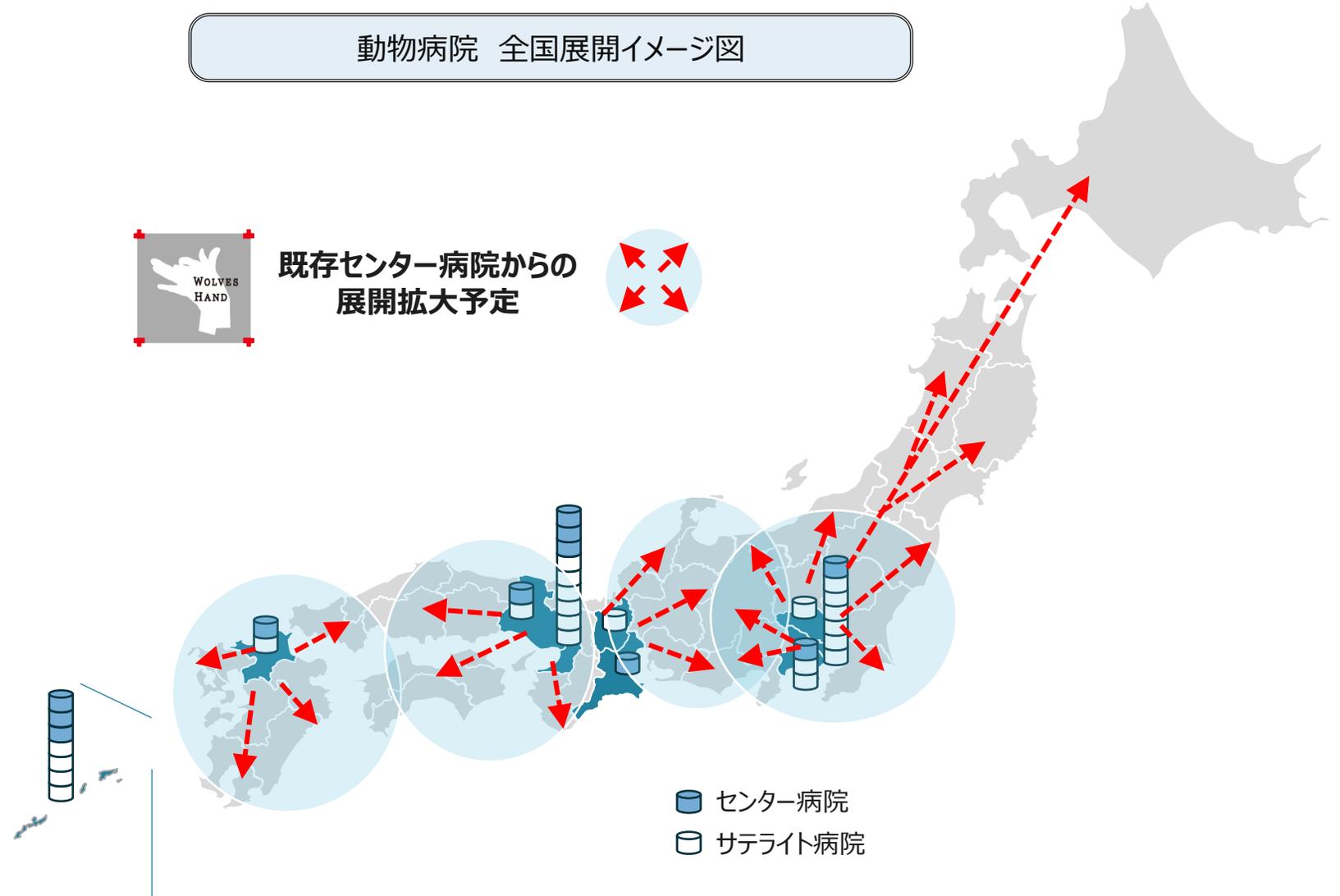
進捗状況

- 2024/8月に株式会社そよかぜの株式取得により3病院増加
- 2024/9月に自社開業で1病院増加
- 2025/1月に事業譲受で1病院増加
- 2025/2月に株式会社バハティ어의株式取得により1病院増加



## 更なる動物病院数の拡大② 全国展開イメージ図 できるだけ速やかに全国展開に着手

- 飼い主の家の近接地に動物病院があることも来店客数拡大の重要な要素であるから、できるだけ速やかに全国展開を図る
- まずは、現状の大阪、兵庫、滋賀、三重、東京、埼玉、神奈川、沖縄、福岡の1都1府7県をベースに周辺に展開





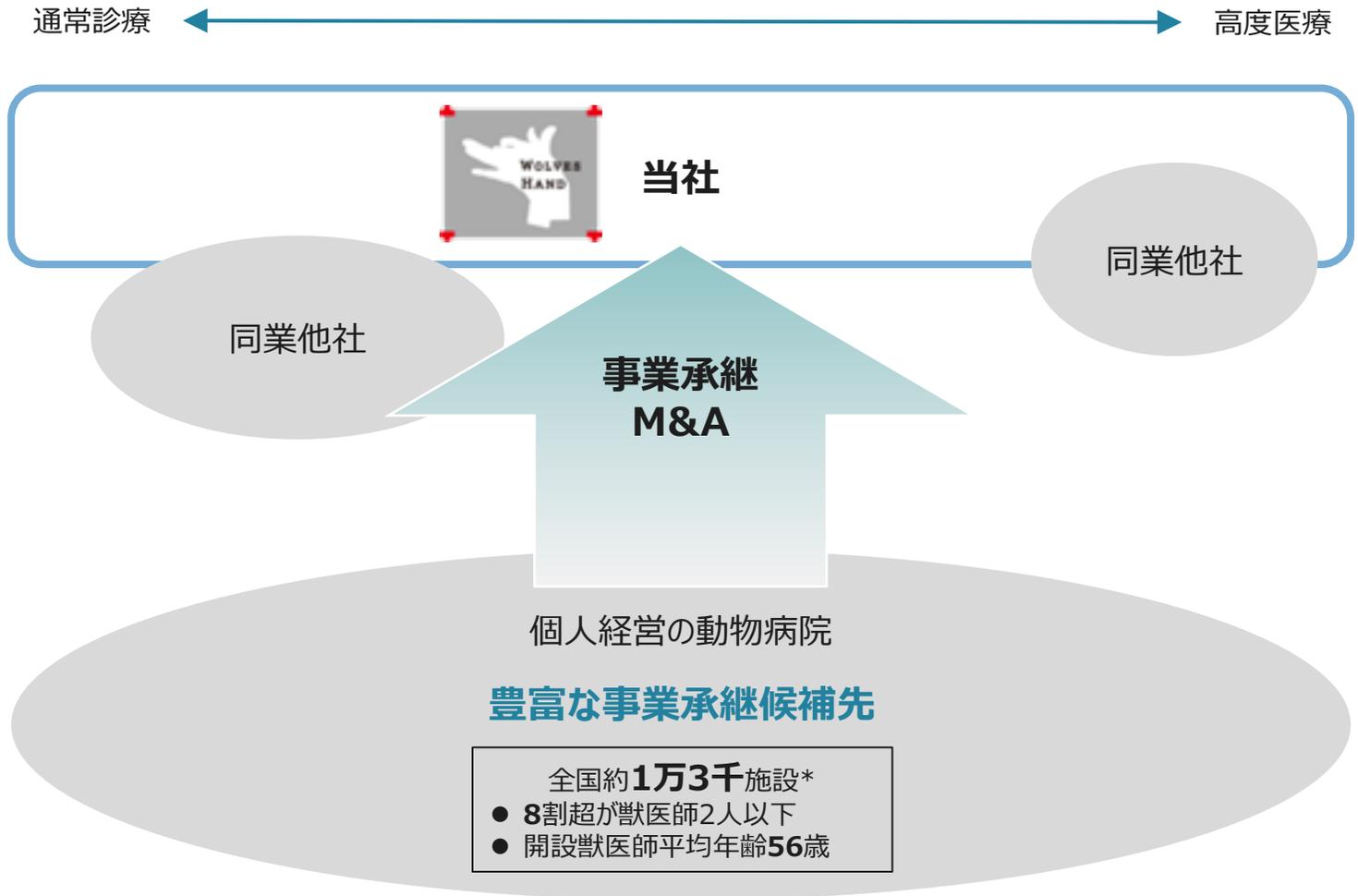
## 事業承継M&Aによる成長機会

事業承継候補先は豊富。当社の広範な診療領域は承継受入余地を幅広く

- 全国約1万3千の動物病院の内、8割超は獣医師2人以下のプライベートカンパニー
- しかも、開設獣医師の平均年齢は56歳超と、今後は事業継承が懸念される状況
- 一方、当社は通常診療から高度医療まで一貫医療を手掛ける全国病院網を有し、事業承継の受け皿としても機能が可能
- これまでも事業承継M&Aを経験しており、それらへのノウハウ・実績も保有

ゴースト  
パブリック  
カンパニー  
の

事業  
承継が  
必要な  
プライベート  
カンパニー



\*農林水産省HP「飼育動物診療施設の開設届出状況（診療施設数）」「獣医師の届出状況（獣医師数）」より当社作成



## M&Aによる非連続成長のメリット

## M&Aはエリア拡充、開院コスト抑制も非連続的に実現

- 獣医師平均年齢の上昇を背景に、個人経営を中心に動物病院の潜在事業承継ニーズは大
- 事業エリアの拡大、更なる病院数の拡大に向け、今後も必要に応じてM&Aの実施は常に選択肢として検討

獣医師平均年齢の上昇に伴う  
事業承継ニーズへの対応

事業承継ニーズ  
の受け皿

M&Aを通じた非連続な成長も有望な選択肢

エリアの拡充

開院コスト  
の抑制

近接エリアの個人病院の事業承継  
遠隔地におけるチェーン病院へのM&A

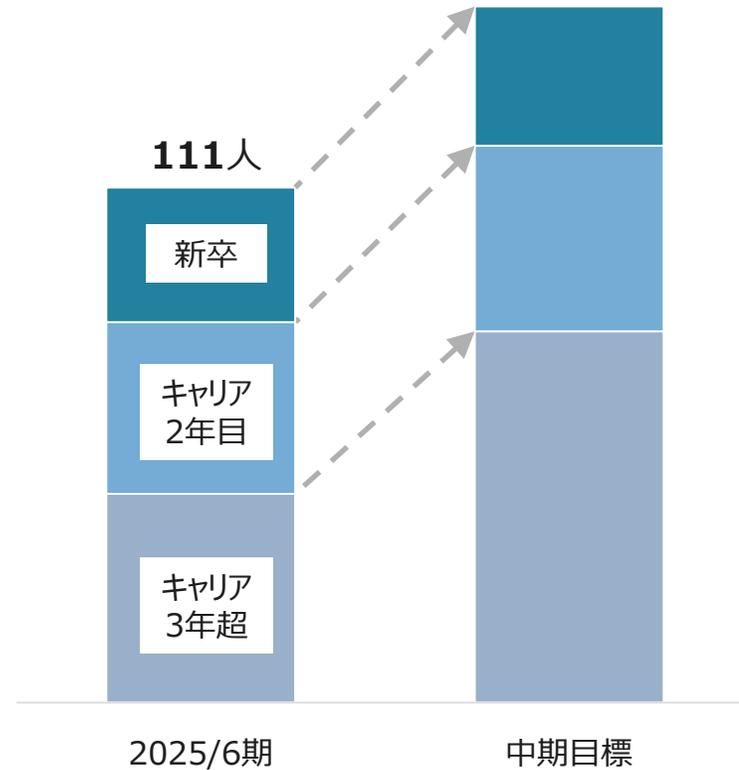
M&Aにより、初期投資の抑制と  
スピード感を伴う事業拡大を実現



## 獣医師数の増員 新卒採用を軸とし、中期的には過半をキャリア3年超のベテラン勢が構成へ

- 獣医師数の増員は新卒採用を軸に設定
- 新卒獣医師は通常医療から高度医療まで様々な医療を手掛けたいと思っており、当社は受入れの門が広く、そのニーズに応えられる
- 一方、新卒育成と中途採用によるバランス化を図り、獣医師平均キャリアは現状水準を維持
- 中期的には全獣医師のうち、過半をキャリア3年超のベテラン勢が占める構成を目指す

獣医師の増員と比率



アクションプラン

- 新卒採用及び中途採用に注力  
直近3期平均採用数 **40人**
- 特に、潤沢な診療機会の提供を訴求し、新卒採用に軸足
- 中途採用による即戦力の補充も継続
- 所属獣医師の平均キャリアは、新卒増加の中でもバランスよく中途採用を進め、現状水準（**11.2年**）を維持

進捗状況

- **2025年6月以降で所属獣医師数は20名増加しており、順調に増員**



## 獣医師1人当たり売上高の向上

OJT等による新卒教育の徹底により、特に関東エリアの生産性改善などを図る

- 獣医師1人当たり売上高も、獣医師増員と同時に引上げを推進

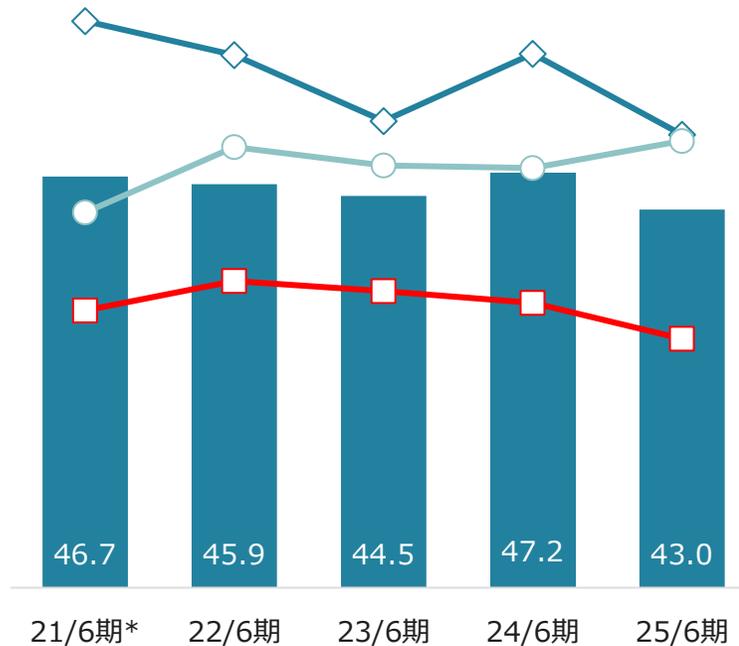
- アクションプランとしては、OJTやVMNなどによる新卒教育の徹底に加え、相対的に低水準にある関東エリアの生産性の改善を図る方針

- 関東エリアのテコ入れ策は、人事交流、意識改革の加速、情報共有、などを計画

### 地域別の獣医師1人当たり売上高

(百万円)

■ 全体 ◆ 関西エリア ■ 関東エリア ○ 九州・沖縄エリア



\*21/6期は2Qであり、年率換算数字

### アクションプランなど

- 新卒等の教育
  - ✓ 新卒及びキャリア2年目が対象
  - ✓ OJTの強化
  - ✓ 情報提供サイト「VMN(Veterinary Medical Network)」の使用活性化
- 関東エリアのテコ入れ策
  - ✓ 人事交流
  - ✓ 意識改革の加速
  - ✓ 情報共有
  - ✓ 飼い主に選んでもらえる動物病院としての評価浸透

### 進捗状況

- グループ内における人事交流、オペレーションの見直し等を実施。今後も継続的に改善施策を実施予定。



基本戦略と注力領域

- 成長加速に向けて、動物病院に付随する新たなビジネスも開拓
- 獣医師向け情報サイトの収益化、電子カルテの外販、共同研究による創薬・商品開発を想定

- 獣医師の診断力向上の加速領域



小動物臨床獣医師と獣医師を目指す学生を対象とした情報提供サイトの収益化

- 電子カルテなど顧客/会計管理などDX領域



AI技術を導入した電子カルテシステム開発への取り組みを開始

- 豊富な診療件数の臨床例活用



共同研究による創薬・商品開発  
(→次ページ参照)



## 付随ビジネスの開拓例

## 当社の豊富な診療件数を活用し、大手医薬品会社等との連携により創薬・商品開発

- 共同研究による創薬・商品開発領域では、当社の豊富な診療件数を臨床例として活用

- 当社研究機関と大手医薬品会社/関連商品会社との連携により、治療方法の研究開発を実施。施術手法や医薬品の開発にも注力

- 動物医療の発展を臨床以外の側面からもサポートするために幅広い領域で研究

### 創薬・商品開発のビジネススキーム

- 社内研究機能「動物先端医療研究所」を通じ、ペット用品関連会社や医薬品会社と提携
- 当社は保有する治験データを活用し、ペット用商品、サプリ、医薬品等の開発を支援。当社に追加的なコスト負担は発生せず
- 臨床・治験支援を可能とするのは、**シームレスな医療体制下において豊富な診療件数を有するため**。ペット用品関連会社や医薬品会社が当社と連携する意味も大
- ペット関連用品では当社ブランドの活用を想定。提携先からは数量にリンクした当社商標権の使用料を収受。創薬関連でも当社貢献に合わせたレベニューシェアシステムを想定



当社

臨床支援



商標権使用料  
レベニューシェア



ペット用品関連会社  
大手医薬品会社

### 動物先端医療研究所

- 2023年4月、社内に設置
- 動物医療に関する治療法等などの継続的研究
- 創薬や医療用品等の開発について他社と共同研究や治験等を実施
- 人員体制：現状3人
- 岡本芳晴獣医学博士を担当執行役員に登用（鳥取大学農学部獣医学科元教授）

岡本芳晴獣医学博士



- 特許、原著論文、著書、所属学会における活動、学会賞等の学術的表彰・教育表彰など、豊富な実績



## 共同研究契約の締結状況 2025年6月時点において9件の共同研究契約等を締結

共同研究契約締結先一覧（2025年6月末時点）

共同研究先	開始月	進捗状況	共同研究内容
株式会社日健協サービス エレメンツ株式会社	2024年7月	臨床試験中	天然酵母「生きてる酵母」を用いた小動物向けサプリメントの開発
C E L L 株式会社	2024年7月	臨床試験中	動物用癌再発予防のための新アジュバント(※1)の動物用医薬品化に向けた研究
株式会社Trans Chromosomics 第一三共株式会社	2024年7月	臨床にかかる 定例協議継続中	非ヒト動物用バイオ医薬品の開発のための臨床開発プラットフォーム共同組成にかかるコンソーシアム
株式会社Cancer Precision Medicine	2024年7月	臨床試験中	リキッドバイオプシー(※2)によるがんの早期発見に係る共同研究契約
株式会社ファーストクラス	2024年8月	臨床試験中	動物用幹細胞上清液の動物医療領域への応用にかかる共同研究
レキシシージャパン株式会社	2024年9月	臨床にかかる 定例協議継続中	磁気を用いた生体活性化によるペット用品等の共同研究
株式会社StateArt	2024年9月	臨床試験中	動物用リポソーム試薬とそれを用いたレーザー光線治療法に関する研究
株式会社トライアングル	2024年9月	臨床にかかる 定例協議継続中	動物用生体監視システム等の開発研究
株式会社マリンナノファイバー	2024年10月	臨床試験中	キチンナノファイバー(※3)試薬とそれを用いた創傷治療に関する共同研究

※1.アジュバントとは免疫賦活剤で、免疫反応を促進、増強させる物質です。一般的にはワクチンと一緒に投与され、ワクチンの効果を高めるために使用されています。

※2.リキッドバイオプシーは、血液などの体液を用いて疾患の診断や治療法の選択、治療効果の予測などを行う技術です。がん細胞から血液中に流れ出した微量な遺伝子変異を見つけられることから、がんの早期発見や適切な治療薬の選択、再発のモニタリングに有用であると考えられています。従来の組織生検に比べて身体への負担が少なく繰り返し検査を行うことができ、全身の状態をリアルタイムに調べられることが特長です。

※3.キチンナノファイバーとは、カニ殻などの甲殻類の外皮から「キチン」という糖質を超極細繊維(10~20nm)の状態に取り出したもの。ナノファイバーにすることで、従来のキチン粉末ではできなかった、水中での均一な分散性が実現され、他の材料との配合・成形が容易となっている。



## 2025年6月期 業績予想と実績差異 M & A 計画時期のズレ等により売上高は予算比▲1.4%

- 概ね予想範囲となるも、計画していたM & A 実施月のズレ等により売上は予想を未達

	2025年6月期 業績予想	2025年6月期 実績	増減額	増減率	増減要因
売上高	5,541	<b>5,463</b>	▲77	▲1.4%	計画していたM & A 実施時期に若干のズレが生じたことにより予想未達となる
営業利益	898	<b>909</b>	+11	+1.2%	業務効率化やコスト見直し等により増加
経常利益	888	<b>908</b>	+20	+2.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	561	<b>593</b>	+31	+5.5%	
1株あたり当期純利益	75円18銭	<b>79円34銭</b>	+4円16銭	+5.5%	



## 2025年6月期 連結業績予想 既存病院の収益性向上により前期比+5.3%の売上成長を計画

- 高度医療の症例増加等による既存病院の収益性向上により **前期比+5.3%の売上成長を予定**
- **自社開院及び事業承継・M&Aは業績予想には含めていないもの、積極的に推進を予定**
- 経費削減等により利益水準の向上に努め、**営業利益で前期比+9.5%、経常利益で前期比+10.8%の増益を予定**

(単位：百万円)

	2025年6月期	2026年6月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	5,463	<b>5,753</b>	+290	+5.3%
営業利益	909	<b>995</b>	+86	+9.5%
経常利益	908	<b>1,007</b>	+99	+10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	593	<b>643</b>	+50	+8.4%
EBITDA	1,259	<b>1,330</b>	+71	+5.6%

※事業計画及び成長可能性資料に関する次回更新は2026年9月を予定

## 主要KPI



### 事業KPI

獣医師数	<b>111</b> 人
診療件数	<b>395</b> 千件
診療単価	<b>12.9</b> 千円
動物病院数	<b>38</b> 拠点

(注) 2025/6期時点

### 財務KPI

売上高成長率 (2021/6期⇒2025/6期)	<b>+30.8%</b>
EBITDAマージン	<b>23.1%</b>
ROE	<b>24.6%</b>
自己資本比率	<b>44.9%</b>

(注) 2025/6期実績



主な投資内容

設備投資  
(動物病院)

人財投資  
(獣医師)

DX推進  
(わん太郎)

財務状況

	2024/6期	2025/6期
現金	9.1億円	8.9億円
のれん	14.7億円	16.5億円
有利子負債	30.0億円	25.3億円
自己資本	21.1億円	27.1億円
Net D/Eレシオ <sup>※1</sup>	0.98x	0.60x
自己資本比率 <sup>※2</sup>	36.5%	44.9%
のれん/純資産倍率 <sup>※3</sup>	0.70x	0.61x

\*1 : Net D/Eレシオ = (短期借入金 + 1年以内返済予定の長期借入金 + 長期借入金 + リース債務 - 現金及び預金) ÷ 自己資本

\*2 : 自己資本比率 = 自己資本 ÷ 総資産

\*3 : のれん/純資産倍率 = のれん ÷ 自己資本



# APPENDIX

# 5



## 主な事業等のリスク

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクです。その他のリスク情報については、有価証券届出書「第二部【企業情報】第2【事業の状況】2【事業等のリスク】」をご参照ください。



項目	発生可能性	影響度	対応策など
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 関連法令の規制 当社グループの動物病院事業につきましては、「獣医師法」、「獣医療法」、「動物の愛護及び管理に関する法律」その他法令により規制を受けているが、今後、それらの法令の改廃又は新たな規制が設けられる場合には、当社グループの事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性あり</li> </ul>	中	小～大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ リスクマネジメント委員会、コンプライアンス委員会を組織し、コンプライアンス体制の充実にに向けた取り組みを推進する他、内部監査により法令遵守の状況を確認</li> <li>✓ 現時点においては、行政処分に該当する事象は発生していないものと認識</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 飼育動物頭数 当社グループは、動物病院事業を主たる事業領域としていることから、飼育動物(特に犬猫)の頭数の影響を大きく受けると考えられる。飼育動物の全体の頭数は2013年以降緩やかに減少傾向にある一方で、新型コロナウイルス感染症拡大の影響でペットとの生活から癒しを求めたり、家族内でコミュニケーションを深めることを目的に新規飼育頭数は増加傾向にある。今後の飼育頭数の推移については人口動態や景気動向によると考えられるが、飼育頭数が減少した場合には、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性あり</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 当該リスクは長期的な期間で顕在化する可能性はあるが、短期的に顕在化する可能性は低いと考えており、また、高品質の医療サービス及び高度医療を提供していく体制維持を継続することで、顧客の確保及び診療単価上昇によるリスクの軽減を図っている</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 医薬品や医療用消耗品及び医療機器価格 当社グループは、動物病院事業を主たる事業領域としていることから、動物病院運営で使用する医薬品や医療用消耗品及び医療機器の価格水準の影響を大きく受けると考えられる。新型コロナウイルス感染症拡大の影響等による昨今の世界的な原材料費や輸送費の高騰に伴い、医薬品、医療用消耗品、医療機器においてもメーカー側での値上げが相次いでおり、今後もこの状況が継続した場合には当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性あり</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 当該リスクが顕在化する可能性は高くはないと考えておりますが、価格水準の上昇に合わせて医薬品代や診察単価の改定等の対応を実施することでリスクの軽減を図っている</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人材の確保及び育成について 二次診療を含めた高度医療の継続的・安定的な供給のためには、臨床経験及び専門知識の高い優秀な獣医師の確保及びその育成と定着が重要な課題。獣医師数は近年増加傾向にあるが、獣医学生のリクルートに関しては激化傾向にある。必要な人材を採用できない場合、また育成した役職員が当社の事業に寄与しない又は社外流出した場合には、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性あり</li> </ul>	小	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 獣医大学や人材紹介会社と連携しながら説明会の開催や実習の受け入れを積極的に実施することで獣医大学新卒者を確保する取り組みを進めるとともに、入社社員に対する定期的な研修、指導医によるOJT、獣医療教育コンテンツであるVMNの無料視聴等の教育施策、社内評価制度の充実・労働環境の整備等を進めることで育成と定着率の向上を図っている</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● M&amp;A及び事業承継について 当社グループは、今後の事業拡大及び収益力向上のため、国内外を問わず動物医療施設の買収や事業承継を実施する場合がある。当社グループとしては、M&amp;A実施に当たり、リスク及び回収可能性を十分に事前評価して取引を行っているものの、買収先の事業の状況が当社グループに及ぼす影響を確実に予測することは困難な場合があり、投資額を回収できなかった場合、事前評価で検出されなかった重要な問題が生じた場合及び買収時ののれん等の減損処理を行う必要が生じた場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性あり また、M&amp;A後の統合プロセスが計画通りに進まない場合等予測不能な事態が発生した場合には当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性あり</li> </ul>	小～中	小～中	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 適切なデューデリジェンス及び取締役会等での協議においてリスク及び回収可能性を十分に事前評価している</li> </ul>



年	月	内容
2019	4	東京都千代田区に動物病院の運営を主たる事業として、(株)WOLVES Handを設立
	5	(株)大冬希、(株)Vパワーを株式取得により買収
	6	(株)ベイサイドアニマルクリニックを株式取得により買収 同日、(株)ベイサイドアニマルクリニックが(株)南動物病院から動物病院事業(株)ペット・ペットの株式を含む)を事業譲受により取得 獣医療教育セミナー事業を開始
	8	(株)大冬希、(株)Vパワーを吸収合併 本社を東京都千代田区から大阪市西区に移転
	10	アイル動物病院(現：オオナミ動物医療センター)を事業譲受により取得 (株)ワンヘルスコーポレーションからローコストペットクリニック沖縄(現：那覇動物病院)を事業譲受により取得 VCC(株)の株式を対価として吸収合併し、同時にJVCC動物病院グループ(株)を子会社化
	11	北谷動物医療センター、名護動物医療センターを開院
2020	1	(株)ベイサイドアニマルクリニック、JVCC動物病院グループ(株)を吸収合併
	4	わん太郎(株)を株式取得により買収し、動物病院向けソフトウェアの開発を開始
	10	豊見城動物高度医療センターを開院
2021	3	(有)空楽(現：高輪台動物病院)を株式取得により買収
	7	(有)空楽、わん太郎(株)を吸収合併
2022	4	商号を(株)WOLVES HANDに変更
	7	ペットプラス動物病院福岡を開院
	10	(株)モデナ動物病院を株式取得により買収
	11	(株)ペットメディカルセンター・エイルを株式取得により買収
2023	5	飛鳥メディカル(株)を関連会社化
2024	8	株式会社そよかぜを株式取得により買収
2025	1	株式会社ペットメディカルセンター・エイル、株式会社モデナ動物病院を吸収合併
2025	1	安田動物病院(現：甲子園動物病院)を事業譲受により取得
2025	2	株式会社バハティエを株式取得により買収

## 財務ハイライト



決算年月*		2019年12月	2020年6月	2021年6月	2022年6月	2023年6月	2024年6月	2025年6月
売上高	千円	635,907	2,023,735	4,178,802	4,295,031	4,651,067	4,990,639	<b>5,463,817</b>
経常利益	千円	64,275	213,154	669,445	713,325	800,881	800,898	<b>908,605</b>
親会社株主帰属当期純利益（損失）	千円	55,086	△1,942,395	244,041	316,866	506,125	558,406	<b>563,016</b>
資本金	千円	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	107,710	<b>107,710</b>
発行済株式総数								
普通株式	株	6,988,000	6,988,000	6,988,000	6,988,000	6,988,000	7,974,000	<b>7,974,000</b>
A種類株式		436,000	436,000	936,000	936,000	936,000	—	<b>—</b>
純資産額	千円	2,374,120	431,725	675,766	1,013,678	1,519,974	2,113,630	<b>2,715,608</b>
総資産額	千円	5,583,365	4,064,769	3,925,353	4,693,466	5,452,324	5,784,472	<b>6,049,974</b>
1株当たり純資産額	円	319.81	58.15	91.02	136.54	204.74	282.80	<b>363.34</b>
1株当たり当期純利益（損失）	円	11.66	△261.64	32.85	42.68	68.17	75.20	<b>79.34</b>
自己資本比率	%	42.5	10.6	17.2	21.6	27.9	36.5	<b>44.9</b>
自己資本利益率	%	4.6	—	44.1	37.1	39.9	30.7	<b>24.6</b>
営業キャッシュフロー	千円	—	—	—	607,902	951,319	857,526	<b>948,558</b>
投資キャッシュフロー	千円	—	—	—	△1,665,969	△644,294	△434,280	<b>△388,735</b>
財務キャッシュフロー	千円	—	—	—	617,337	△160,816	△193,932	<b>△575,372</b>
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	—	—	535,357	681,565	910,879	<b>895,330</b>
従業員数	人	162	347	359	364	397	411	<b>453</b>

\*2019/12期は9ヵ月、2020/6期は6ヵ月の変則決算（2019/12期は、2019/6に動物病院事業取込み、実質的に事業開始）。2021/6期以前は単体決算