

# 2026年3月期第3四半期 決算説明資料



2026年2月16日

株式会社  
日本動物高度医療センター  
(東証グロース：6039)

イラスト：セツサ チアキさん

1. 2026年3月期 第3四半期決算概要
2. 通期業績の見通しについて
3. 成長戦略
4. Appendix

# 1. 2026年3月期 第3四半期 決算概要

## 26/3期 事業方針

- ・ 診療体制の強化： 診療キャパシティを拡大し、高まる需要に応える。
- ・ 中計達成の取組み： 成長投資を拡大し、計画達成と持続的成長を実現する。

## Q3 業績

- ・ **累計・四半期ともに売上高・各利益の過去最高を更新。**
- ・ **通期予想に対するQ3営業利益・進捗率93.0%**。通期は業績予想を超える見込み。
- ・ 成長投資も計画通り進捗。Q4での費用計上は予想より一部抑制となる見込み。

売上高  
**4,660**百万円  
前年比 **+18.2%**

売上総利益  
**1,907**百万円  
前年比 **+35.2%**  
利益率 **+5.1** ㊦

営業利益  
**966**百万円  
前年比 **+63.8%**  
利益率 **+5.8** ㊦

EBITDA  
**1,428**百万円  
前年比 **+38.7%**  
EBITDAマージン **+4.5** ㊦

### Topic 1：増収増益、利益率も向上

- ・ **価格改定と需要動向：**  
診療数は堅調に推移、価格改定で懸念された受診控えの影響はみられず。
- ・ **収益力の向上：**  
業務効率化と診療品質向上の相乗効果で利益率が上昇。
- ・ **通期予想を上回る進捗：**  
通期業績は前回発表予想を超える見込み。

### Topic 2：診療受入れ能力の 拡大が進む

- ・ **診療BPRの効果発揮：**  
診療プロセス再構築で受け入れ能力を強化。新電子カルテ導入後の本格的な効果発揮に向けて着実に進展。
- ・ **人的資本への投資と処遇向上：**  
新人事制度を10月から運用開始。チーム医療体制も強化。
- ・ **最新医療設備への積極投資：**  
川崎CT増設完了、MRIのリプレイスも進行中。

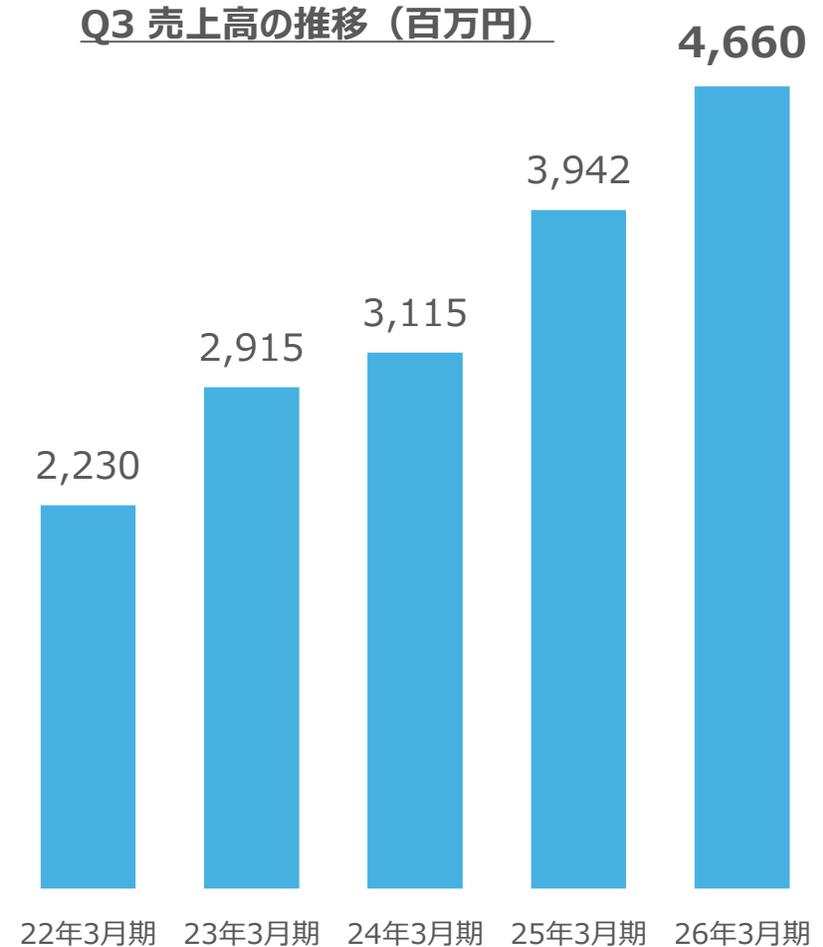
### Topic 3：次世代の動物医療インフラ への投資

- ・ **地理的拡大（名古屋、福岡）：**  
土地確保が完了。需給ひっ迫・工期延伸の影響を精査しつつ早期開業を目指す。
- ・ **次世代型新電子カルテ、AI戦略：**  
電子カルテ開発は予定通り要件定義・一部開発フェーズへ。AI活用はテスト継続中。
- ・ **グループシナジーの最大化：**  
統合CRM基盤に着手。グループ3社による一次診療施設様への支援体制を構築中。

# 2026年3月期 第3四半期 決算サマリー

- 累計／四半期ともに売上高・各利益で過去最高を更新。
- 収益性・生産性が向上・・・売上高総利益率は前年比+5.1%、営業利益率は前年比+5.8%に。

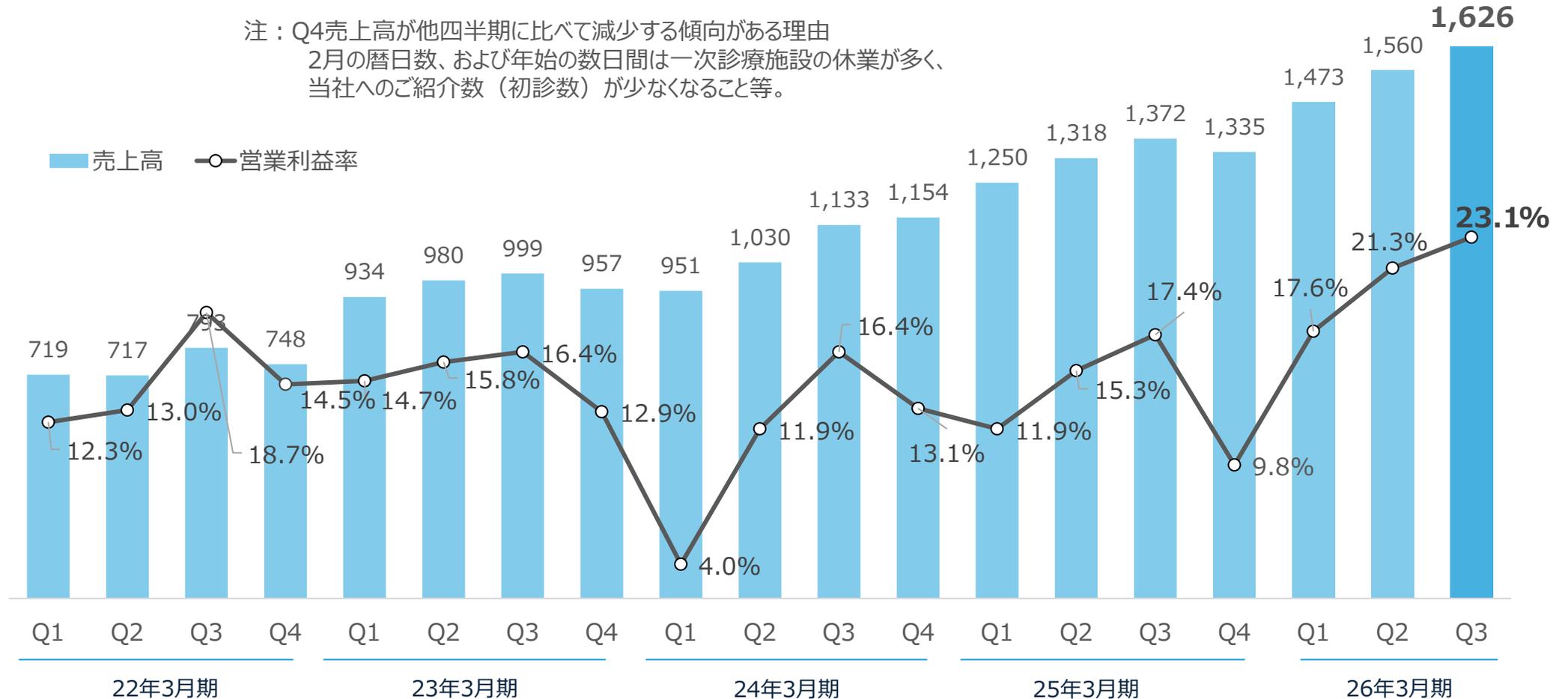
(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	
	Q3実績	Q3実績	前年比増減
<b>売上高</b>	3,942	<b>4,660</b>	<b>+18.2%</b>
二次診療サービス	2,822	<b>3,409</b>	<b>+20.8%</b>
画像診断サービス	408	<b>474</b>	<b>+16.2%</b>
動物用医療機器・健康管理機器のレンタル・販売	702	<b>766</b>	<b>+9.0%</b>
<b>売上総利益</b> 売上高総利益率	1,410 35.8%	<b>1,907</b> 40.9%	<b>+35.2%</b> +5.1%
<b>販売費及び一般管理費</b>	820	<b>940</b>	<b>+14.6%</b>
<b>営業利益</b> 売上高営業利益率	590 15.0%	<b>966</b> 20.7%	<b>+63.8%</b> +5.8%
<b>経常利益</b>	590	<b>962</b>	<b>+63.0%</b>
親会社株主に帰属する <b>四半期純利益</b>	409	<b>675</b>	<b>+65.0%</b>
<b>EBITDA</b>	1,030	<b>1,428</b>	<b>+38.7%</b>



# 四半期毎の業績推移

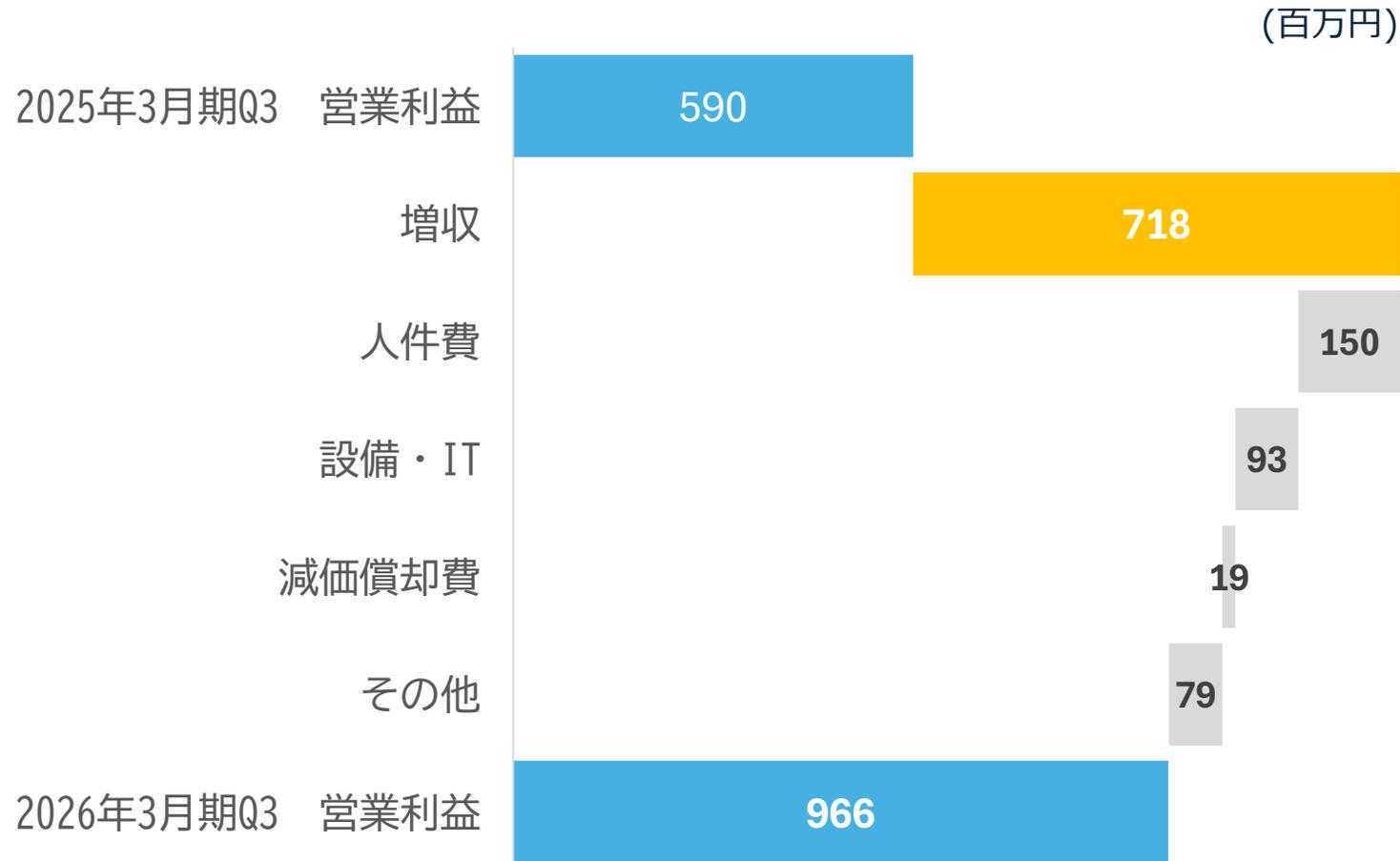
- 6月の価格改定に加え、診療数も堅調に推移したことで、売上高が伸長。
- 診療スタッフの育成、診療BPR、医療機器更新、デジタル化等により、診療受け入れ能力が拡大。

注：Q4売上高が他四半期に比べて減少する傾向がある理由  
2月の暦日数、および年始の数日間は一次診療施設の休業が多く、  
当社へのご紹介数（初診数）が少なくなること等。



# 営業利益と増減要因

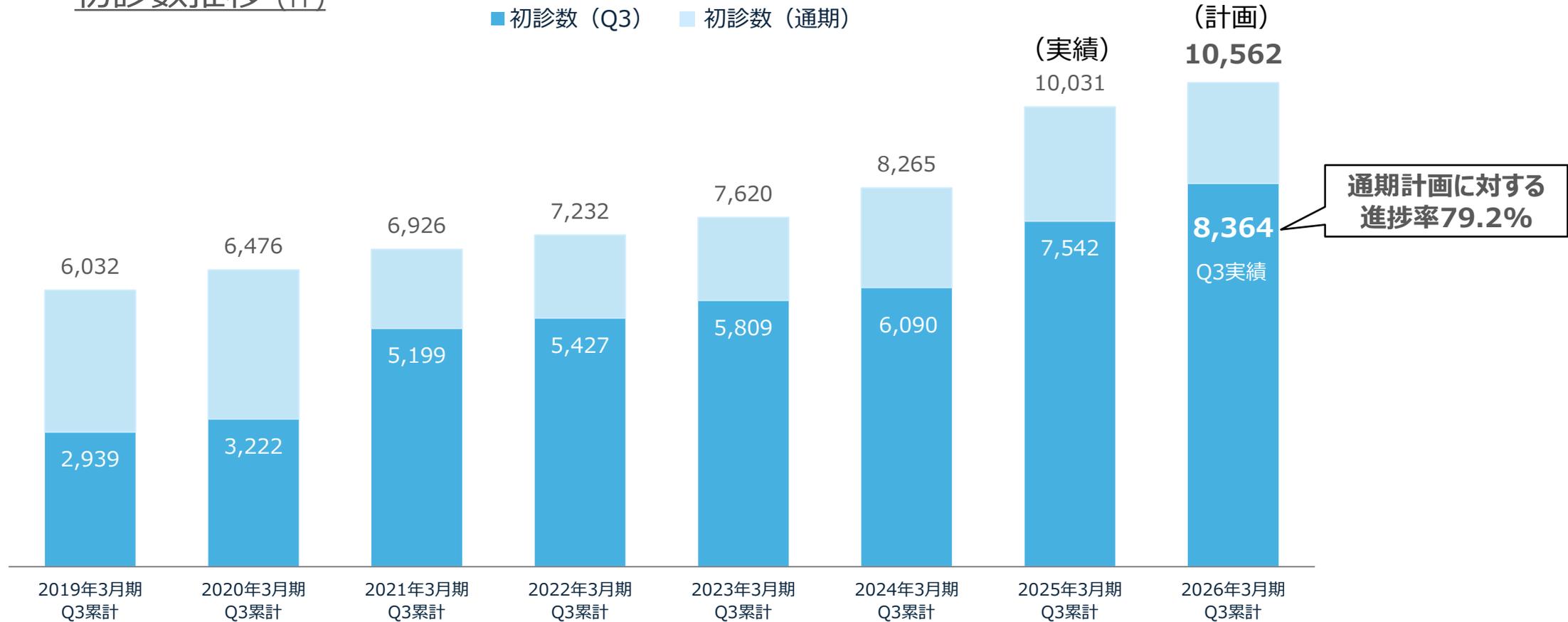
- 積極投資は、受け入れ能力拡大等の増収効果でカバー。
- Q4に投資を拡大し、来期以降の持続的成長を目指す。



# 事業KPI：初診数（紹介数）

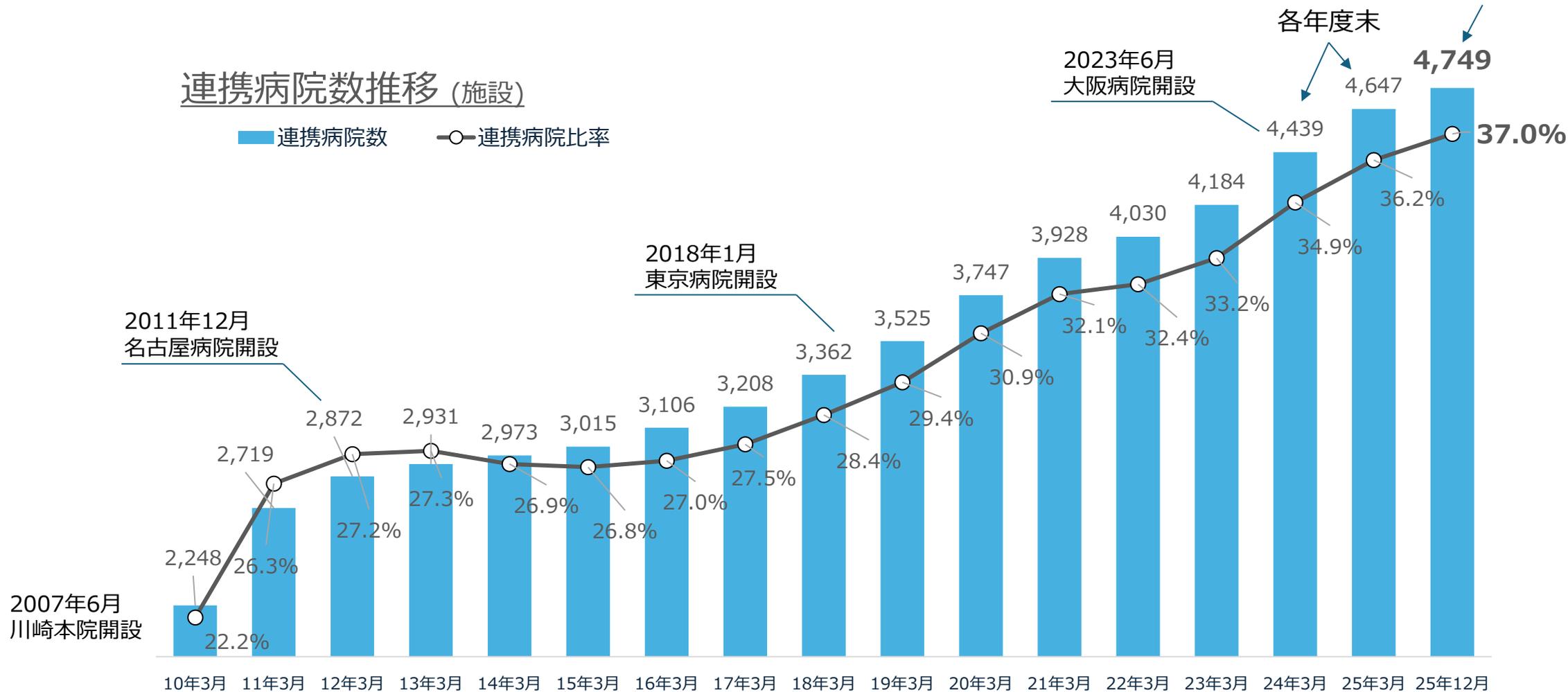
- 二次診療ニーズの拡大、診療受け入れ能力の向上、連携病院数の増加等により拡大。

## 初診数推移 (件)



# 事業KPI：連携病院数

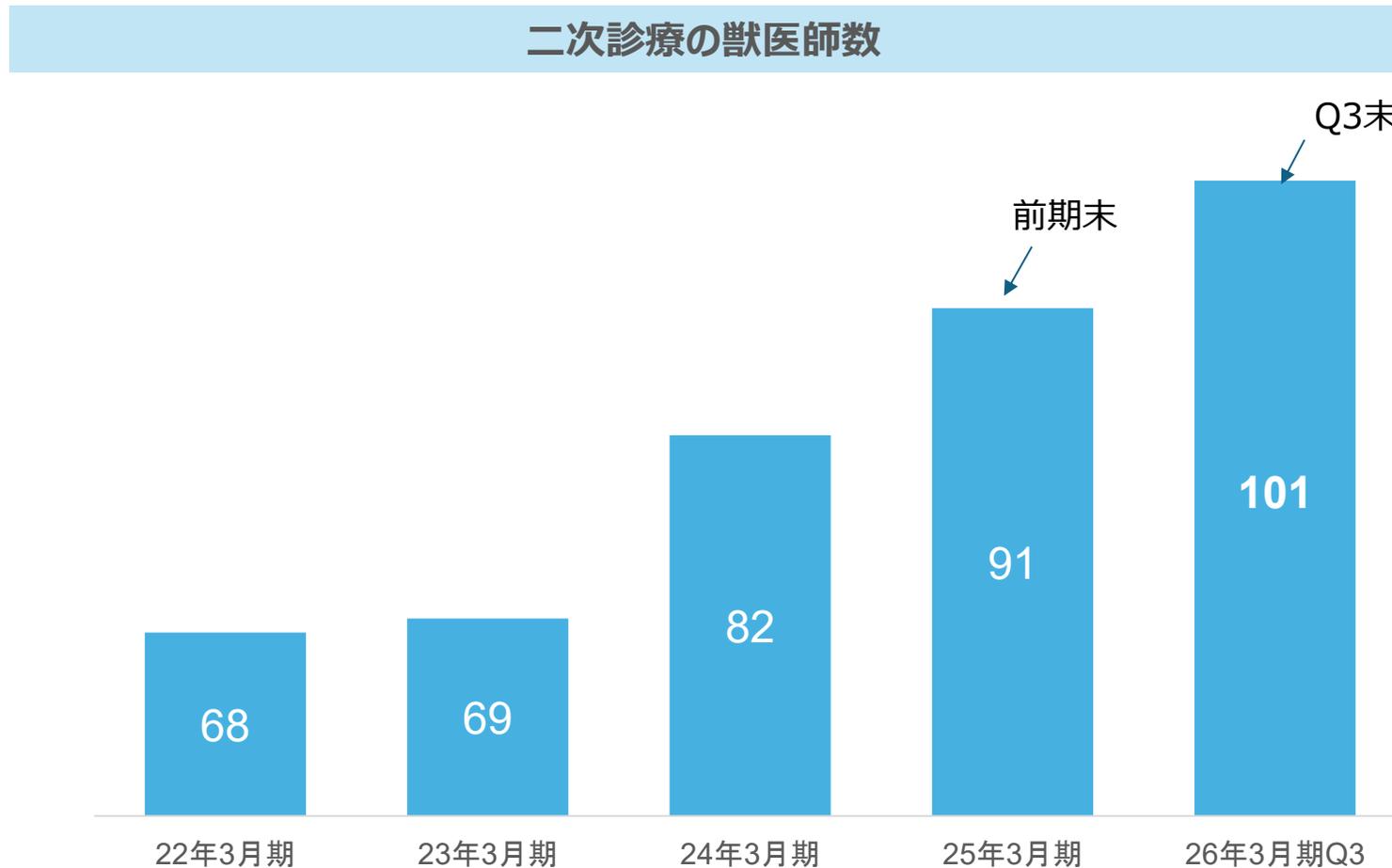
■ 前期末から+102施設（前年同期比で+158施設）、連携病院比率も37.0%へ上昇。



\*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

- 二次診療の獣医師数は前期末から+10名。採用・育成、専門人材拡充に注力。
- 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月から運用開始済み。



## 2. 通期業績の見通しについて

■ 通期業績は、前回発表予想を上回る見込み。精査後、予想修正が必要な場合は速やかに開示予定。

- ・売上高：予想をわずかに上回って推移。
- ・各利益：効率化等により利益率が向上し、各利益の押し上げ要因に。
- ・Q4投資及びコスト予想：  
施策は一部拡大を図る予定だが、進捗は計画通り。

Q2時点では費用増約170百万円（ほぼQ4、約7割が一時コスト：※）を見込んでいたが、リファラル採用の進展等で一部抑制の見通し。

通期予想				Q3での進捗率		
(百万円)	期初の業績予想	修正予想 Q1に発表	修正予想 Q2に発表	Q3業績での進捗率		
				Q3業績	予想対比 進捗率	前年比 増減
売上高	5,810	5,960	<b>6,100</b>	<b>4,660</b>	<b>76.3%</b>	18.2%
営業利益	725	857	<b>1,040</b>	<b>966</b>	<b>93.0%</b>	63.8%
経常利益	725	857	<b>1,030</b>	<b>962</b>	<b>93.5%</b>	63.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	525	610	<b>730</b>	<b>675</b>	<b>92.5%</b>	65.0%

※Q4費用増の内容

- ・人的資本（管理部門採用コスト等）
- ・医療機器（CT増設・MRIリプレイス）
- ・電子カルテ・統合CRM基盤
- ・セキュリティ対策・ITインフラ刷新
- ・川崎本院の外壁補修
- ・テルコム社研究開発費用

## 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)

MRI・CT  
の合計 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%

# 当社グループの成長機会と蓋然性

当社グループ各社には**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。

## 市場要因

### 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、あるいは大手の二次診療が存在しない空白エリアが存在。当該エリアへの展開は、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の重要な機会となる。

### ② 需要超過

- 現在、当社の各病院には、受け入れ能力を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しており、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。

## 内部要因

### ④ 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、業務効率の大幅な向上と診療受け入れ能力の拡大が見込まれる。

### ⑤ 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。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。

### 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

### 二次診療のトップランナー

- ① 日本トップの二次診療実績
- ② 当社独自の育成システム
- ③ 最先端の医療機器と資金調達力

### 専門医によるチーム医療

- ① 12の専門診療科による  
チーム診療の実践
- 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

### 高い参入障壁

- ① 一次診療施設様との共存共栄  
完全紹介制により、競合ではなくパートナーとして、  
一次診療施設様から選ばれる地位を確立
- ② 長年の信頼構築による、約4,800の  
連携病院ネットワーク
- ③ 日本トップの二次診療・臨床データ

# 中期計画の進捗

- 1年目はほぼ全項目で達成。**2年目である当年度も好調に推移。**
- **営業利益は、中計最終年度である来期の計画を、今期で超える見込み（精査中）。**
- 最終年度である27/3期の計画は修正する見込み。26/3期の通期決算発表時に開示する予定。

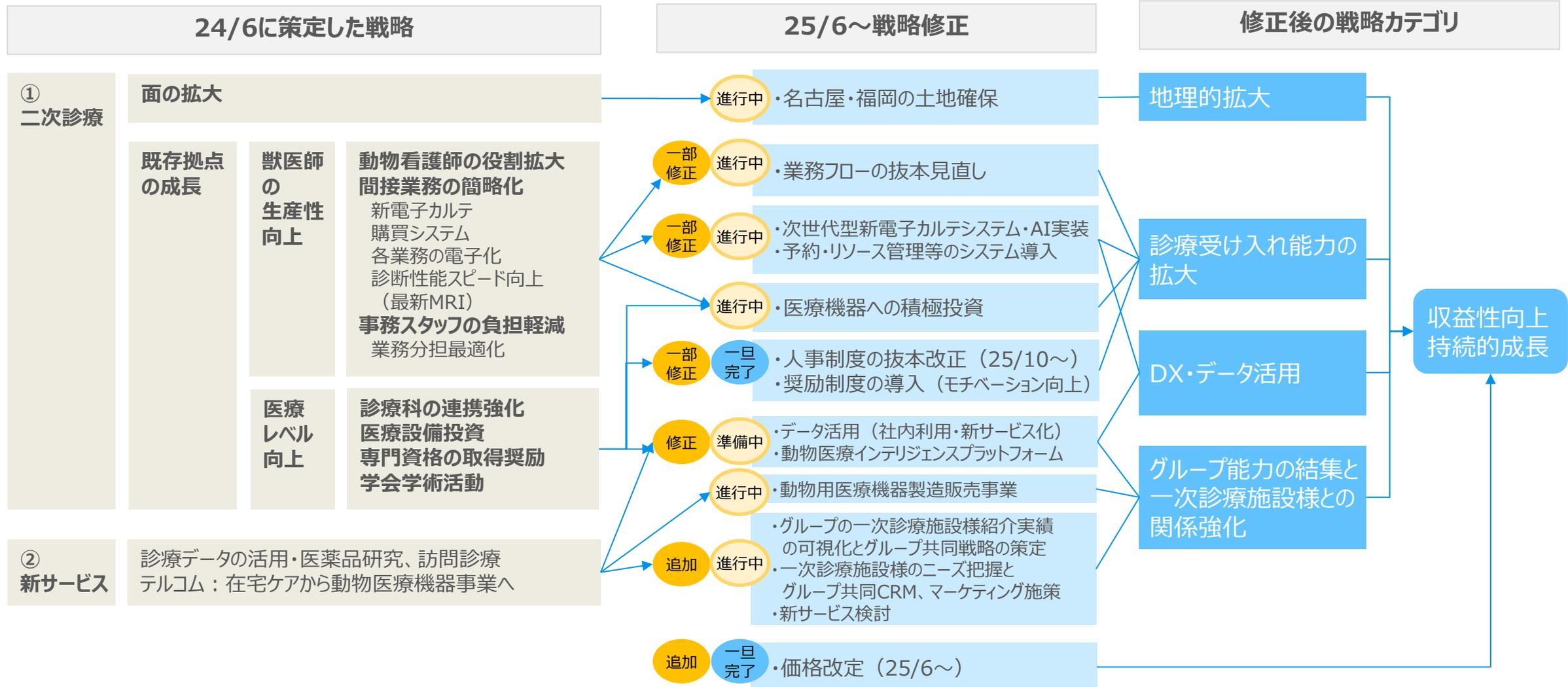
	1年目 (25/3期)		2年目 (26/3期、当年度)			最終年度 (27/3期)	
	24/6発表 当初計画	実績	24/6発表 当初計画	25/8発表 修正計画	25/11発表 修正計画	24/6発表 当初計画	25/8発表 修正計画
病院売上高	3,457	3,786	3,792	4,300	4,450	4,151	4,550
連結売上高	4,820	5,277	5,268	5,960	6,100	5,707	6,200
連結営業利益	625	720	857	857	1,040	1,002	1,040
ROE (%)	11.0%	13.1%	13%以上	13.4%	16.3%	14%以上	14%以上

通期業績は計画を上回ると想定。  
(P12「通期業績の見通し」参照)

修正見込み。  
26/3期決算発表時に  
開示予定。

# 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期は成長投資を拡大。**



- 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。  
**九州・福岡**への展開。

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を実装した次世代型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・次世代型新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。
- ・ 全国の一次診療施設様、大学、製薬会社様等への提供と協業を目指す。

現在の進捗

建設需給ひっ迫・工期  
延伸の影響あり

人的資本：進行中  
システム：要件定義フェーズ

戦略策定完了  
実行フェーズ

要件定義フェーズ  
一部は開発フェーズ  
AIはテスト実施中

- 建設業界の需給ひっ迫により工期延伸が見込まれるが、早期開業を目指して準備実施。
- 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（当初計画）を目指し、設計が進捗中。

### 現在の進捗と対応方針

- ・ 現在、実施設計の最終段階。
- ・ **建設業界の需給逼迫に伴う工期延伸により、2027年秋以降の稼働へ変更予定。**

## 九州・福岡への展開

- ・福岡空港近辺の土地確保済み（2026年3月末に所有権移転）。
- ・2027年末以降の開業（当初計画）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。

- ・ **工期延伸の影響を精査中。**
- ・ 地域一次診療施設との連携体制構築を先行する。  
（テルコム社福岡支店との協業強化等も含む）
- ・ 獣医師・看護師等の拡充も予定どおり進める。

- 拡大する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を総合的に実施

## 人的資本

【 】：現在の進捗

- ・ **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。【25年10月から運用開始済み】
- ・ 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。【育成が進み戦力化】
- ・ 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。【継続推進中】

## 診療品質のさらなる向上

【 】：現在の進捗

- ・ 診療プロセスの全面的な見直しと再構築。【BPRの結果を段階的に導入中】
- ・ **次世代型新電子カルテシステム**（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）。【要件定義、一部は開発フェーズへ】
- ・ 電子カルテ自動入力や画像診断支援など、**AIを活用した支援システム**の検討。【現在、要件定義フェーズ・一部テスト】

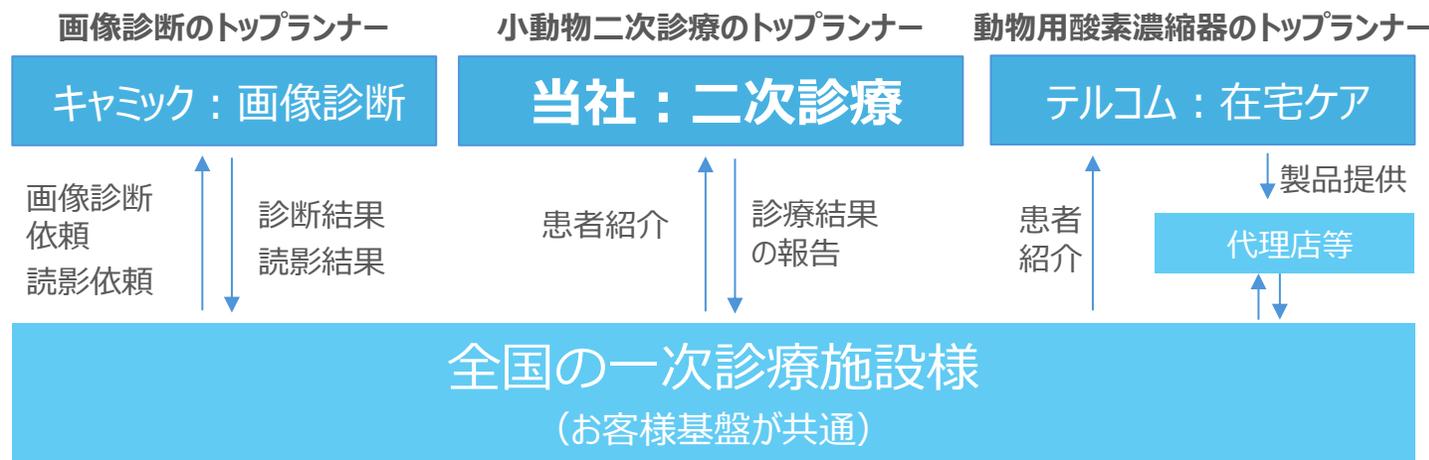
## 医療機器への投資拡大

【 】：現在の進捗

- ・ 川崎本院でCTを追加し2台体制へ移行。MRIも最新型にリプレイス。【追加CTは12月末から稼働、更新MRIは3月末稼働予定】
- ・ 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。【ITインフラ刷新は26年4月予定で進行中】

# 成長戦略 ③ グループ能力の結集

- 当社グループ3社の共通点
  - ① **独自の専門性**を有する ②各サービス分野での**トップランナー**
  - ③ **お客様基盤が共通**（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、紹介手数料は頂いていない）
- 連携による拡大余地は大きい。グループ全体での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す。
- **【新規】** テルコム社で、**2026年10月に新たな酸素濃縮器等の新機種投入とラインナップ拡充**を予定。  
動物病院向け販売用機器だけだった**動物用医療機器の認可を、飼い主様向けレンタル製品に拡大**予定（現在申請中）。  
さらに、**IoT（見張り番）機能強化、サービス展開**も検討開始。



## 現在の進捗と対応方針

- グループ戦略と各社戦略策定はほぼ完了。  
**統合CRMシステム基盤**の設計開始。
- 一次診療施設様との関係強化を担う**カスタマーサービス人材の確保**を推進中。
- **テルコム社の今年10月新製品**プラン具体化。  
動物病院向け製品は動物用医療機器の認可を取得済みだが、**新たに飼い主様向けレンタル製品も動物用医療機器の認可取得へ申請中。**

- 当社は小動物二次診療のトップランナーとして、最も多くの二次診療・臨床データを保有・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。  
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。

## 現在の進捗

### 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。

要件定義フェーズ  
一部システムは開発開始  
AIはテスト継続中

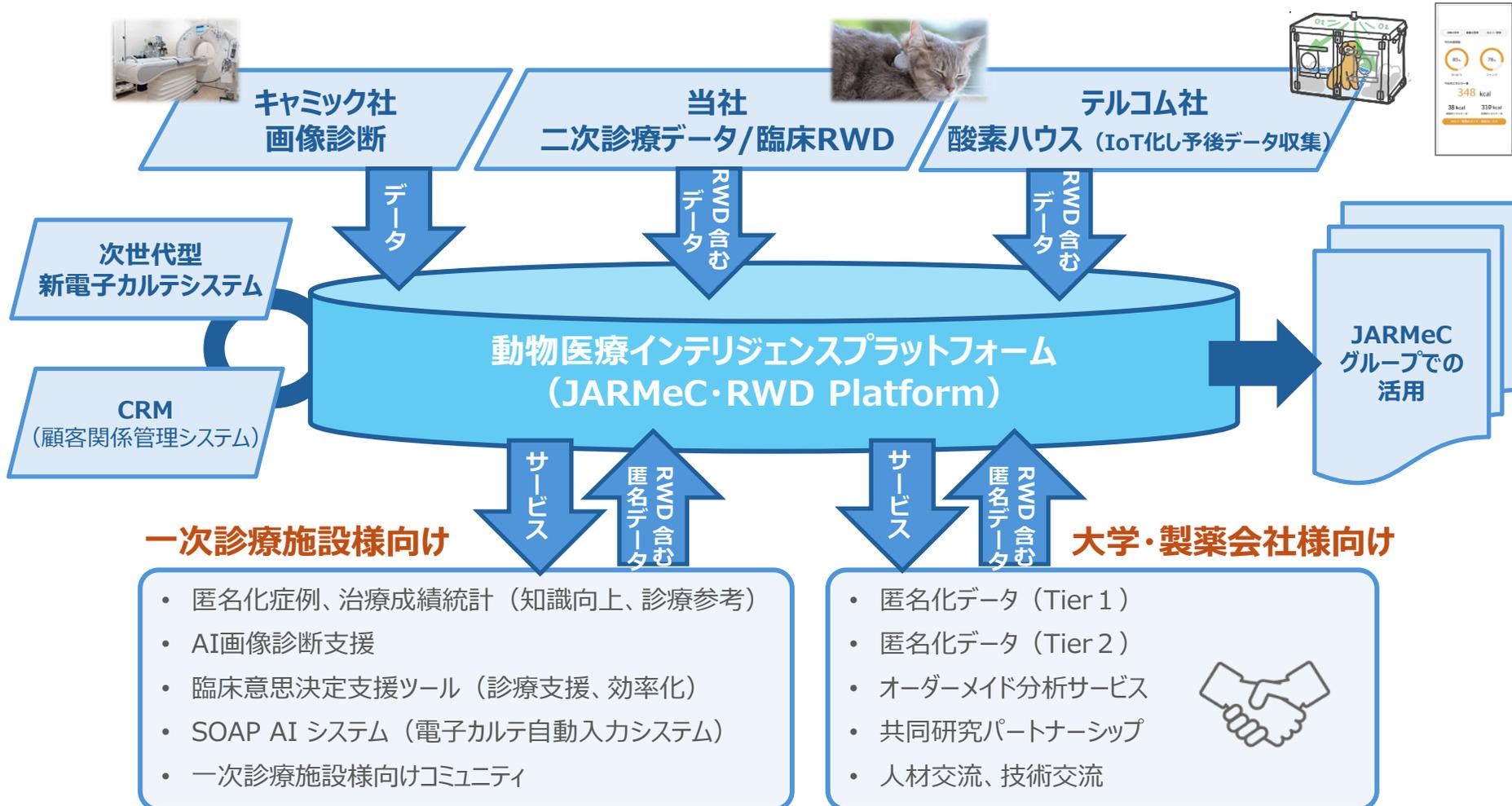
### 動物医療インテリジェンスプラットフォーム構想

- ・日々蓄積される膨大な診断・治療・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

データ構造の  
検討を開始

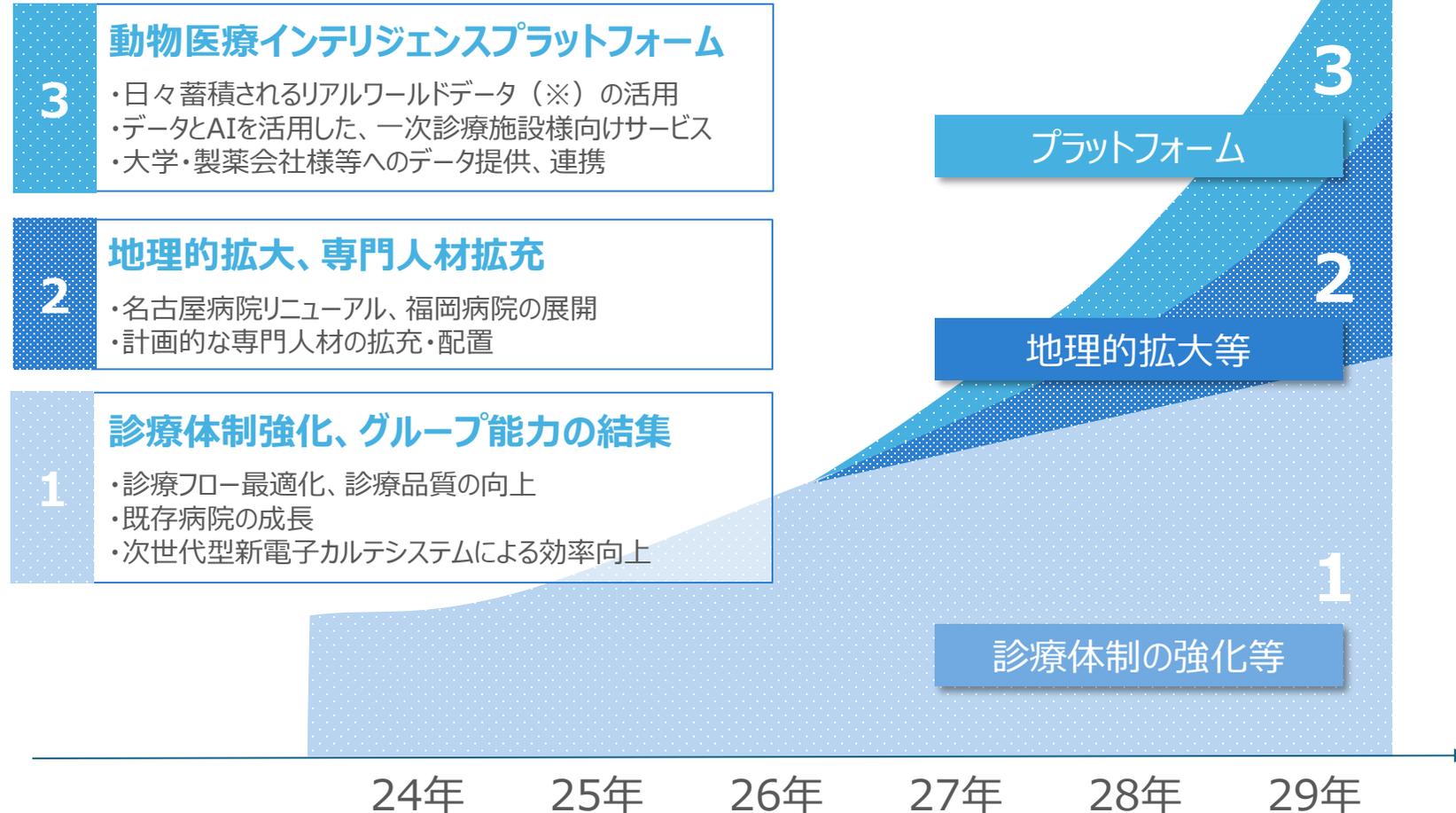
## 動物医療インテリジェンスプラットフォーム構想（イメージ）

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。



# Appendix

# 「救える命を少しでも増やしたい」

高度医療と献血ドナーの認知向上・啓発プロジェクトを開始

私たちJARMeCは、イラストレーター・セツサ チアキさんにイラストをご提供いただき、動物の二次診療や献血の重要性を広く伝える啓発プロジェクトを開始いたします。（セツサ チアキさん：<https://www.setsusachiaki.com/>）

セツサ チアキさんは、愛犬との暮らしや盲導犬関連の経験を通じ、動物への深い愛情を作品に表現し続けています。その温かなイラストは、「救える命を少しでも増やしたい」という当センターの想いと強く共鳴するものです。

今後、こういった取り組みを通し、飼い主様のウェルビーイング向上と動物医療への理解を広げていきたいと考えています。



ねこちゃん  
「あるある」

ワンちゃん  
「あるある」



## 【セツサ チアキさんメッセージ】

株主様・投資家様の中には、  
現在犬や猫たちと暮らしている方、  
また過去に共に暮らしていた方も多くいらっしゃるかと思います、  
「うちの子もそうだったな」と、  
少しでも親しみを感じながら  
楽しんでいただけたらという思いを込めました。



## 「高度医療」という 諦めないための選択肢

大切な家族である犬や猫にも、**当社だけでなく獣医科大学病院や民間の専門病院を含む「二次診療」という高度医療の選択肢**があることを、より多くの飼い主様に知っていただくことで、助けられる命がさらに増えると信じています。



## 献血で「仲間の命」を救う 協力の輪を広げたい

人の献血と同様に、犬や猫の世界にも、**仲間の命を救う「献血ドナー」**という小さなヒーローが存在します。その尊い活動を知っていただき、ご協力の輪を社会全体で大きくしていきたいと考えています。**当社だけでなく、獣医科大学病院、一部の一次診療施設様でも献血を必要としていて、たくさんの救える命がそこにあります。**



## 言葉を話せない家族だからこそ、 かかりつけ医（一次病院様）を

犬はもちろんとして、**受診率が低いとされる猫も**、日頃から健康を見守る「**かかりつけ医（一次診療施設様）**」を持つことの重要性を伝えていきたいと考えています。

＜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  
管理本部 経営企画課 IR担当  
e-mail : ir@jarmec.jp