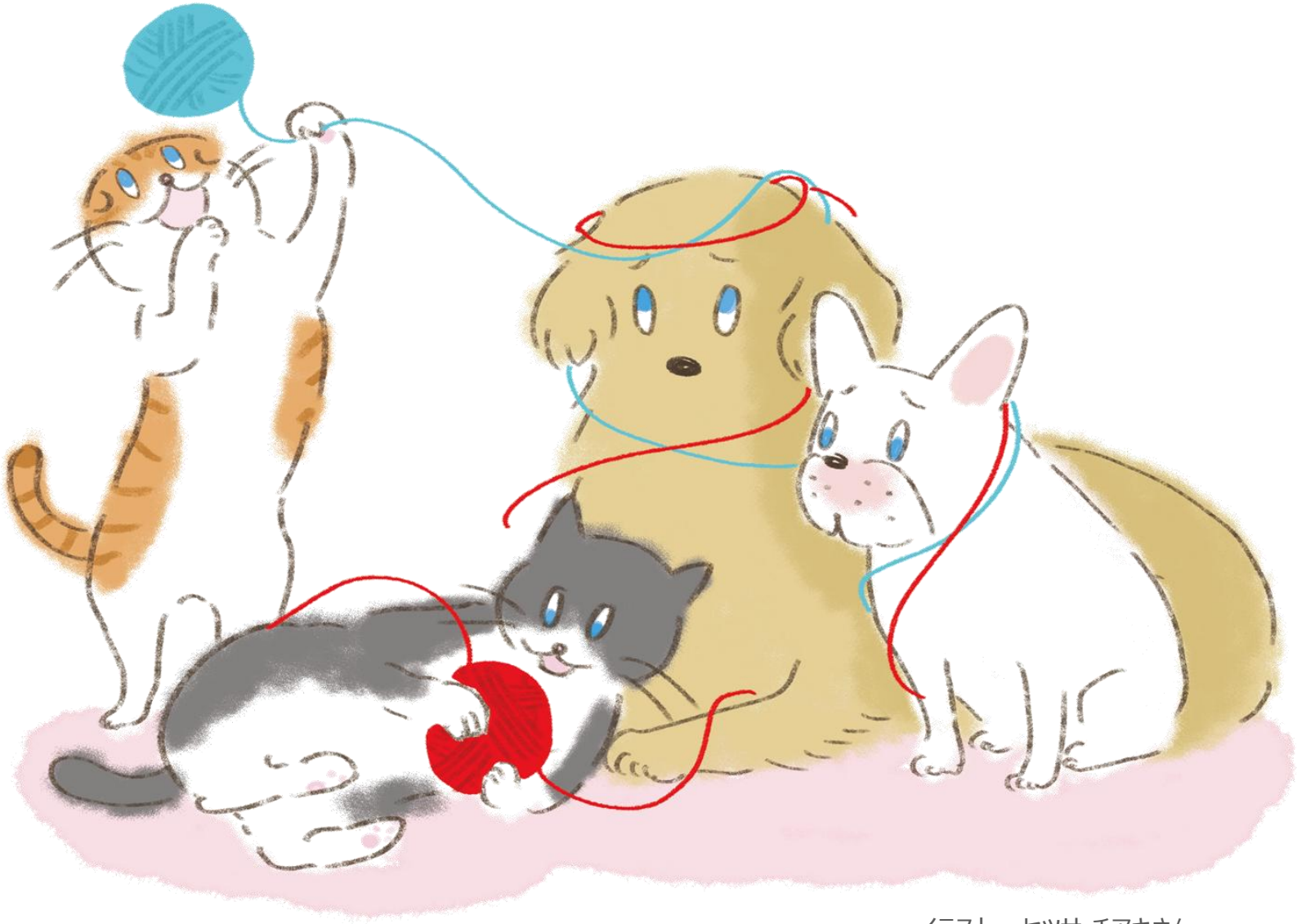
2027年3月期第２四半期（中間期）
決算説明資料



イラスト：セツサ チアキさん

2026年11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**）

Index

1. 2027年3月期　第２四半期（中間期）決算概要
2. 2027年3月期　業績予想
3. 成長戦略
4. Appendix



Copyright© JARMeC All Right Reserved.

1. 2027年3月期　第２四半期（中間期）　決算概要



Copyright© JARMeC All Right Reserved.

エグゼクティブサマリー

27/3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。
- **中計最終年度**　：生産性向上により成長投資をカバーし、計画を達成する。
- **来期以降の成長**：人的資本強化、デジタル投資、新病院計画を着実に推進する。

Q2業績

- **中間期／四半期ともに売上高・各利益で過去最高を更新（3期連続）。**
- 成長投資は継続実施するも、増収と生産性向上でカバー。

売上高	売上総利益	営業利益	EBITDA
3,367百万円	**1,440百万円**	**725百万円**	**999百万円**
前年比 **＋11.0%**	前年比 **＋19.0%**	前年比 **＋22.8%**	前年比 **＋11.0%**
	利益率 **＋2.9ポイント**	利益率 **＋2.1ポイント**	

Topic 1：増収増益

- **増収要因**
  二次診療：診療数が堅調に推移。
  画像診断サービス：診断件数は微増。
  在宅ケア：営業強化策が奏功し好調。在庫ひっ迫も一部部材を除いて解消。
- **収益性**
  増収効果に加え、前年度に実施した価格改定効果や継続的な生産性向上の取り組みが寄与。

Topic 2：診療受入れ能力の拡大

- **診療BPRの効果**
  診療プロセス再構築で効率化を推進。本格的な効果発揮は新電子カルテ導入後。
- **人的資本への投資**
  専門人材の採用強化継続。
  今期も引き続き処遇向上を実施。
- **最新医療設備への積極投資**
  川崎新型MRI稼働（26/4から稼働開始）。その他医療機器の追加・刷新も積極実施中。

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）：**
  建設費・資材価格が落ち着いたため来期早々の着工へ。
- **【新規】東京病院・川崎本院の受入れ能力強化：**
  首都圏の診療体制強化へ、27年3月に東京病院隣地の土地建物を取得予定。あわせて、川崎本院の受入れ能力拡大も図る予定。
- **増築次世代型新電子カルテ、AI戦略：**
  世界的な不正アクセス事件急増を踏まえ機能・要件を一部見直し。数か月順延し27年秋から順次稼働予定。
- **グループシナジーの最大化：**
  CRM基盤のグループ横断展開を開始。

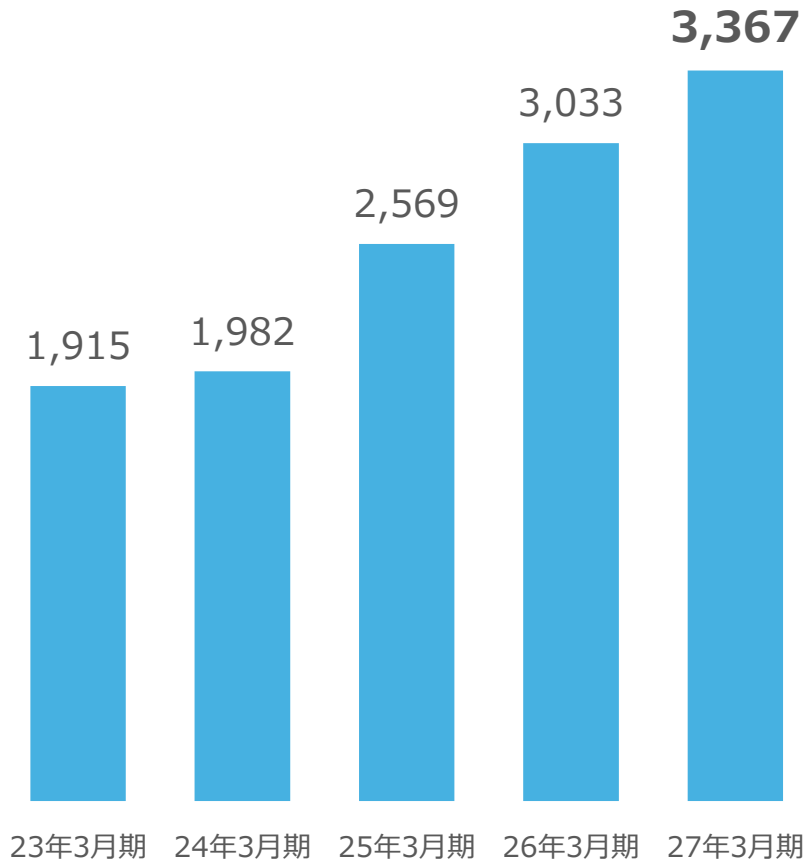
Copyright© JARMeC All Right Reserved.

2027年3月期　第２四半期（中間期）決算サマリー

- 売上高：**四半期売上高は過去最高。Q2累計実績としても売上高・各利益で過去最高を更新（3期連続）**
- 各利益：増収効果に加え、前年度に実施した価格改定効果や継続的な生産性向上の取り組み等が寄与。

（百万円）	2026年3月期 Q2実績	2027年3月期 Q2実績	2027年3月期 前年比増減
売上高	3,033	**3,367**	**+11.0%**
二次診療サービス	2,204	**2,486**	**+12.8%**
画像診断サービス	315	**337**	**+7.0%**
動物用医療機器・健康管理機器（在宅ケア）のレンタル・販売	507	**538**	**+6.2%**
売上総利益 売上高総利益率	1,210 39.9%	**1,440** 42.8%	**+19.0%** +2.9ﾎﾟｲﾝﾄ
販売費及び一般管理費	619	**714**	**+15.4%**
営業利益 売上高営業利益率	591 19.5%	**725** 21.6%	**+22.8%** +2.1ﾎﾟｲﾝﾄ
経常利益	589	**713**	**+21.0%**
親会社株主に帰属する中間純利益	413	**489**	**+18.4%**
EBITDA	900	**999**	**+11.0%**

Q2売上高の推移（百万円）



Copyright© JARMeC All Right Reserved.

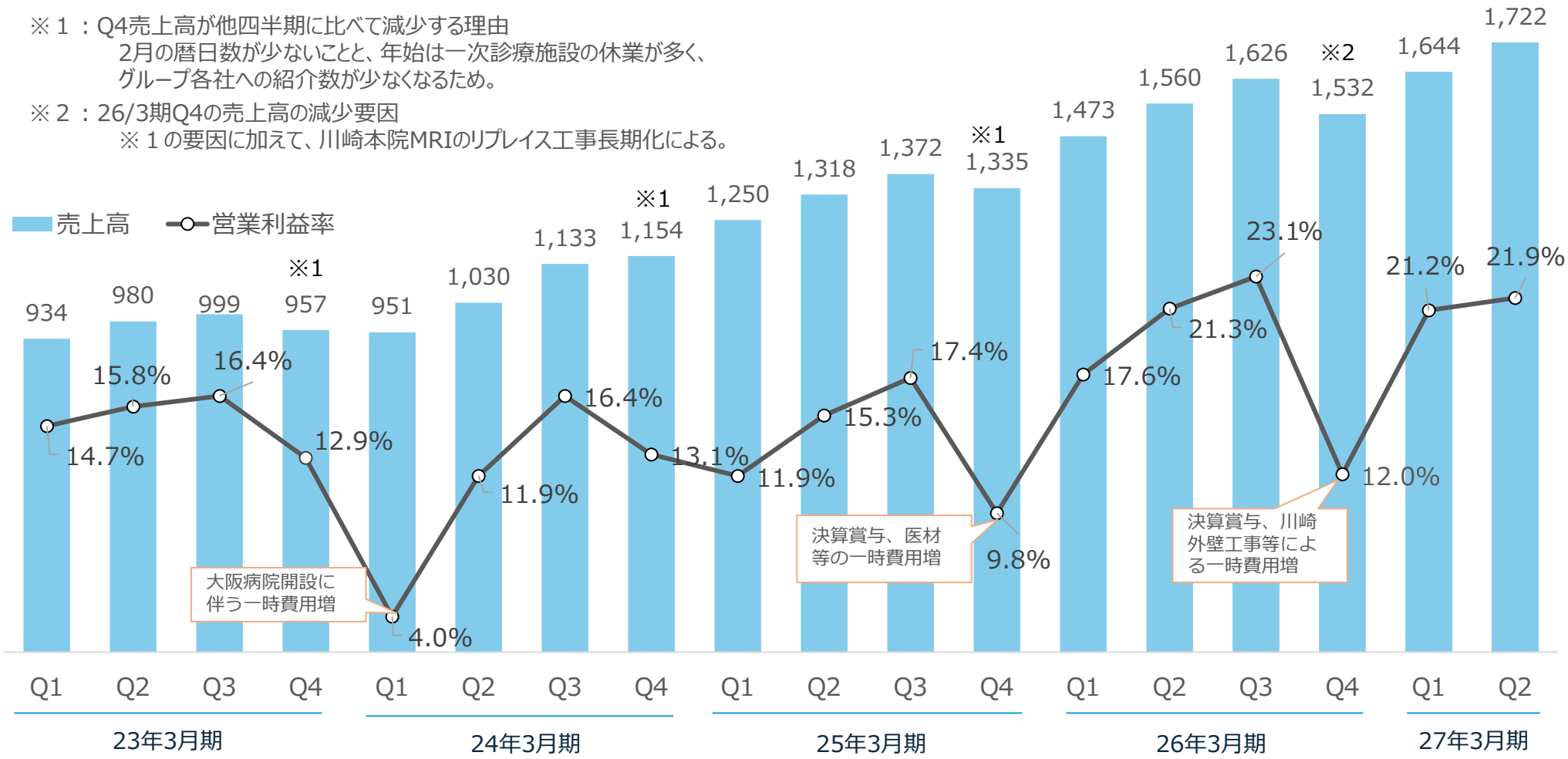
四半期毎の業績推移

第２四半期業績：堅調に推移

- Q2売上高…**10期連続増収。**診療受入れ能力の拡大が着実に進んでいる。
- Q2利益率…投資による固定費増加や物価上昇等を増収でカバー、利益率20%超を維持。

※１：Q4売上高が他四半期に比べて減少する理由
2月の暦日数が少ないことと、年始は一次診療施設の休業が多く、
グループ各社への紹介数が少なくなるため。

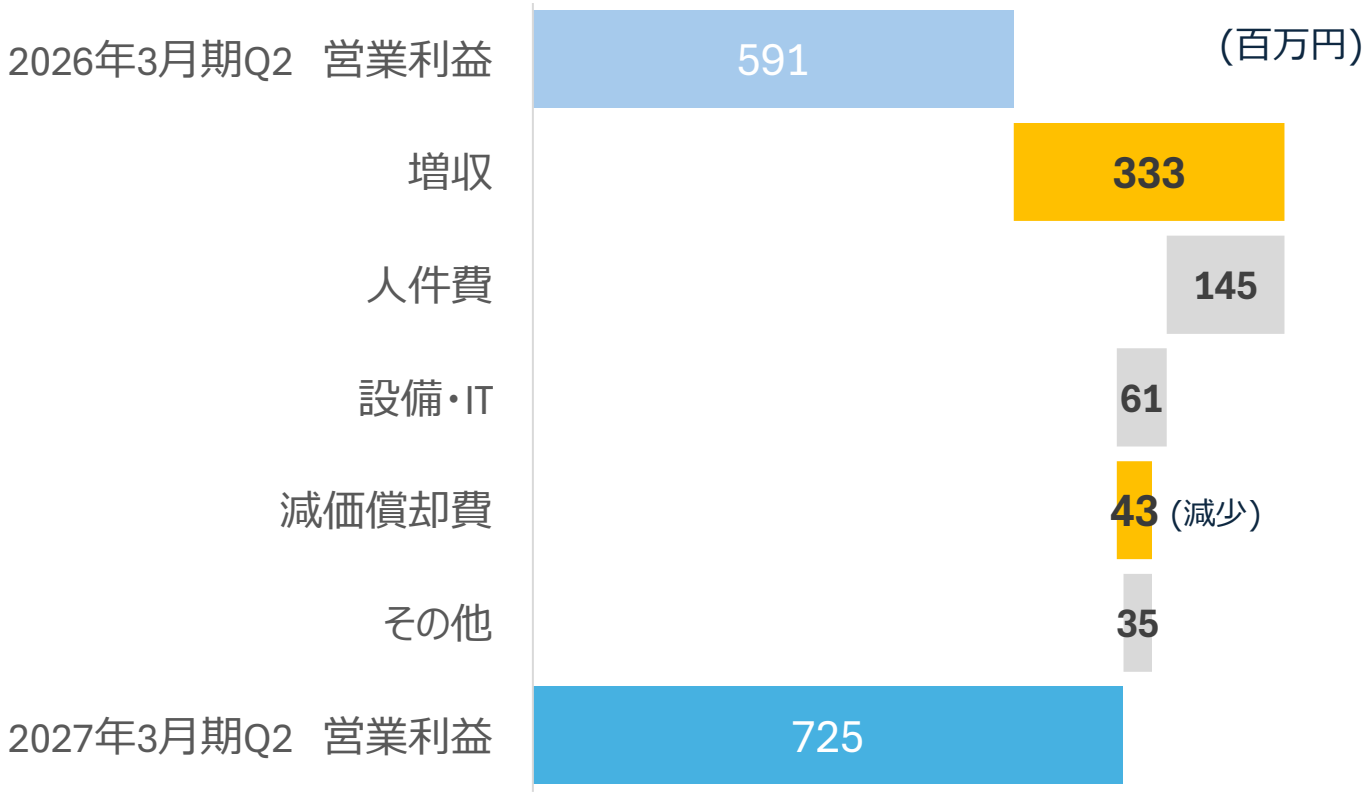
※２：26/3期Q4の売上高の減少要因
※１の要因に加えて、川崎本院MRIのリプレイス工事長期化による。



Copyright© JARMeC All Right Reserved.

営業利益と増減要因

- 投資を、増収と生産性向上でカバー。前年度に実施した価格改定効果も寄与

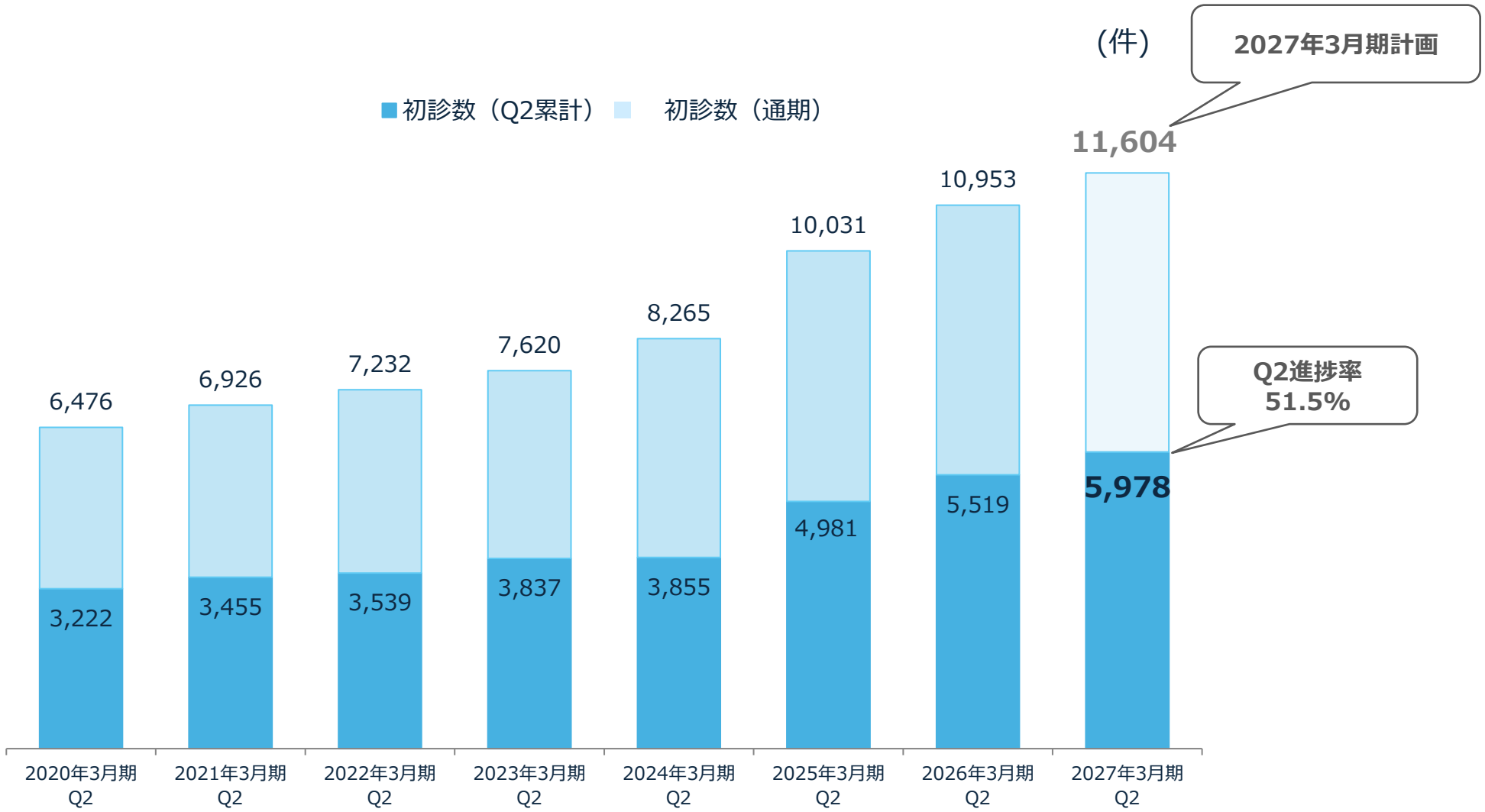


注：減価償却費43百万円減少の要因（利益は増加）
・医療機器・IT投資等による減価償却費：22百万円増加
・在宅ケア関連の減価償却費（※）：65百万円減少
※ 減価償却終了17百万円、動物用医療機器認証取得を契機とした会計上の耐用年数変更48百万円

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

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。

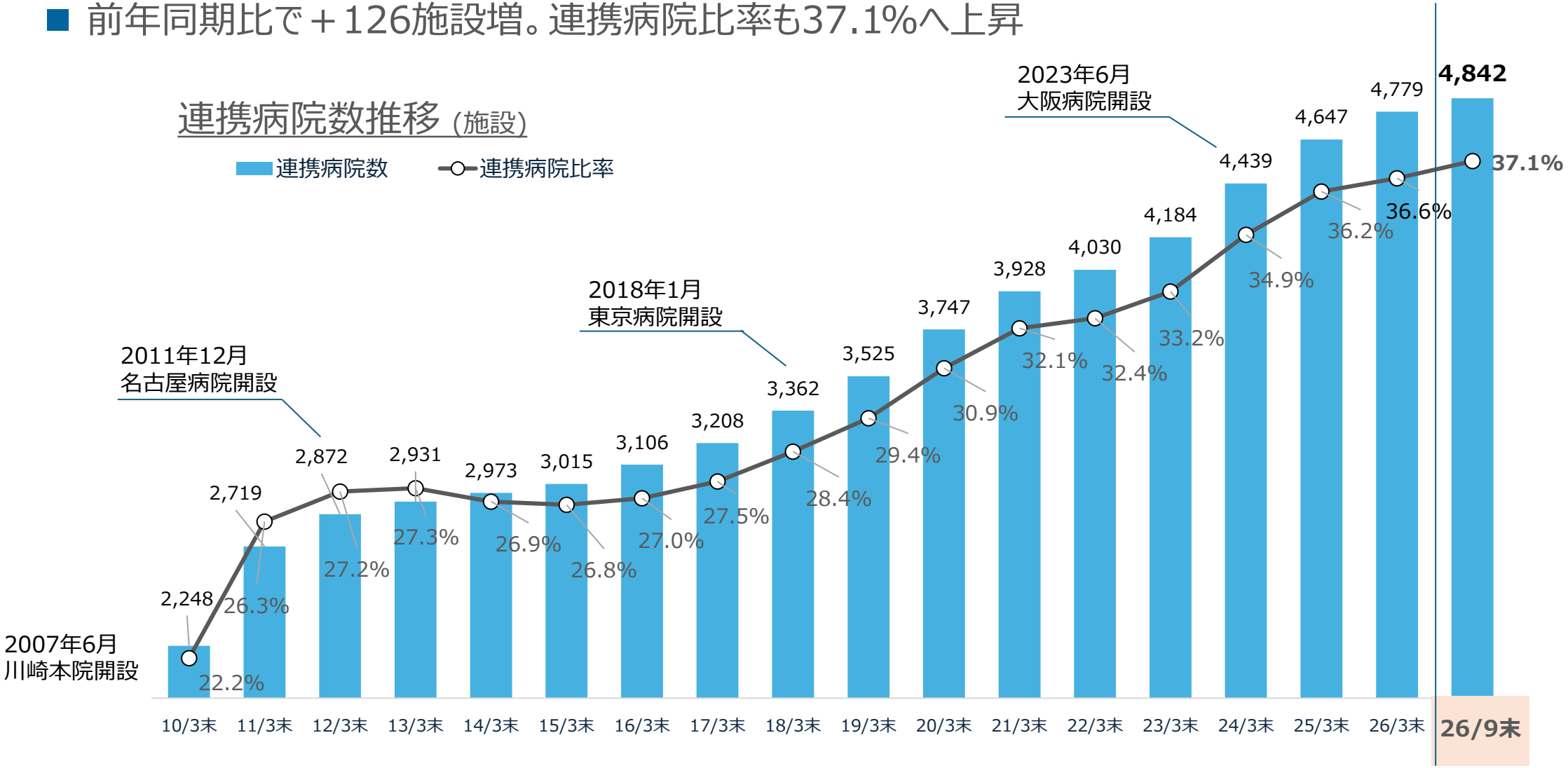


Copyright© JARMeC All Right Reserved.

事業KPI：連携病院数

*各年度の連携病院比率：
農林水産省・小動物診療施設の開設届出数をもとに算出。
・2026年3月末：13,046施設（農水省・2025年12月末統計データ）
・2025年3月末：12,846施設（農水省・2024年12月末統計データ）

■ 前年同期比で＋126施設増。連携病院比率も37.1%へ上昇

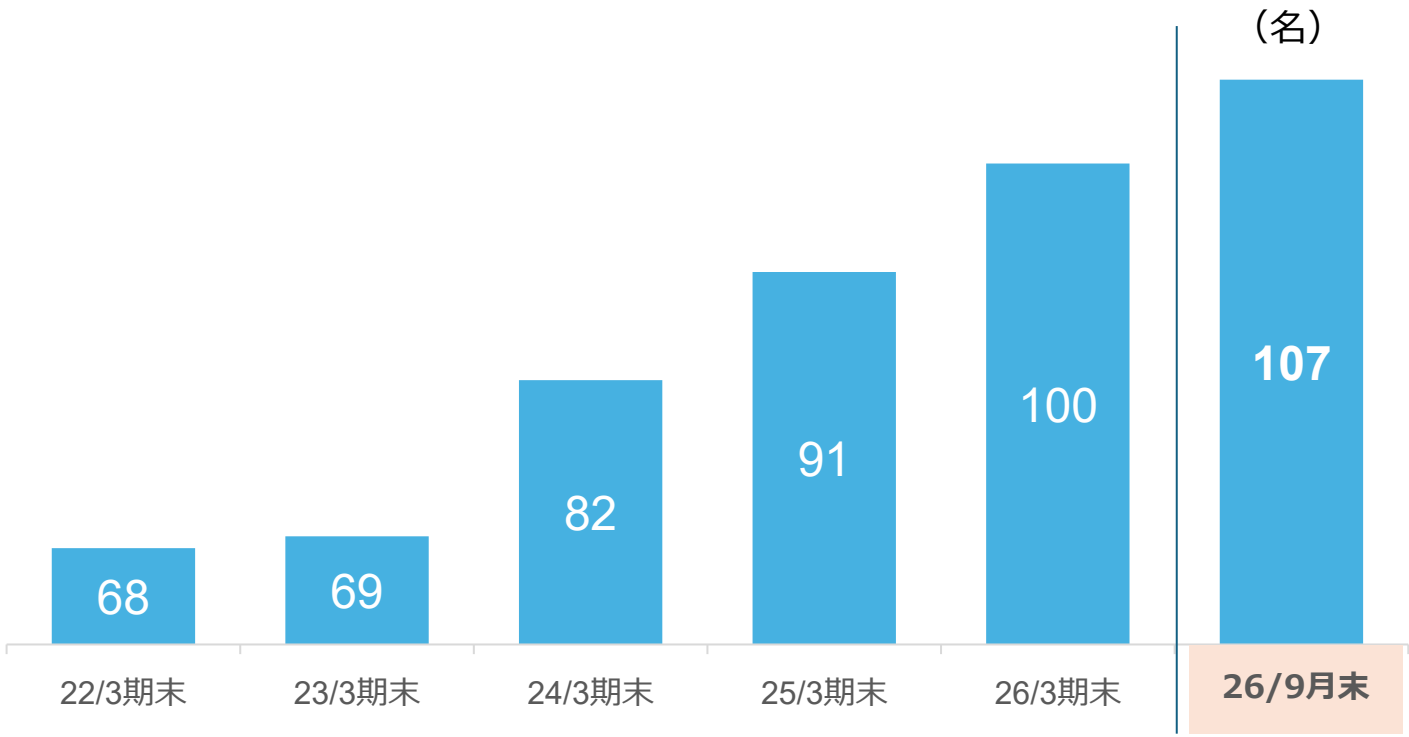


Copyright© JARMeC All Right Reserved.

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＋7名。育成・定着状況も順調。
- 更なる人的資本投資を実施中。
  - 継続的な処遇向上、即戦力採用強化に加え、27年の新卒採用計画を拡大。
  - 動物看護師についても新卒・中途ともに採用を強化し診療体制を拡充。

二次診療の獣医師数（JARMeC単体）



Copyright© JARMeC All Right Reserved.

2. 2027年3月期業績予想



Copyright© JARMeC All Right Reserved.

通期業績の見通し

- 期初の前提：中東情勢の不確実性等（動物用医療機器・健康管理機器への影響）を考慮し、慎重に見積もり。
- Q2の状況　：売上高・各利益は想定を上回って推移。中東情勢の影響はほぼ予想どおり。
  - 二次診療は計画を上回って推移、画像診断はほぼ計画どおり。
  - 在宅ケア（動物用医療機器・健康管理機器）
    レンタル申込みは好調だが、期初で想定したとおり、Q1に在庫不足が発生。
    Q2途中で段階的に在庫確保し、現在は一部部材を除いて解消。

    新製品投入は大部分を2027年4月に順延。

	通期予想			Q2での進捗率		
				Q2進捗率		
	26/3期 業績	27/3期 業績予想	前年比 増減	Q2業績	予想対比 進捗率	前年比 増減
売上高	6,192	**6,600**	6.6%	**3,367**	**51.0%**	11.0%
営業利益	1,150	**1,270**	10.4%	**725**	**57.2%**	22.8%
経常利益	1,142	**1,220**	6.8%	**713**	**58.4%**	21.0%
親会社株主に帰属する当期純利益/中間純利益	833	**890**	6.8%	**489**	**55.0%**	18.4%

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

3．成長戦略



Copyright© JARMeC All Right Reserved.

当社グループの成長機会と蓋然性

JARMeC
日本動物高度医療センター

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。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

中期計画の進捗

- 1年目・2年目はほぼ全項目で達成。
- **中計最終年度である27/3期の業績予想は、25/8の修正計画から上方修正。**

	1年目（25/3期）		2年目（26/3期）				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	実績	24/6発表 当初計画	25/8発表 修正計画	**今回発表 業績予想**
病院売上高	3,457	**3,786**	3,792	4,300	4,450	**4,514**	4,151	4,550	**4,900**
連結売上高	4,820	**5,277**	5,268	5,960	6,100	**6,192**	5,707	6,200	**6,600**
連結営業利益	625	**720**	857	857	1,040	**1,150**	1,002	1,040	**1,270**
ROE（%）	11.0%	**13.1%**	13%以上	13.4%	16.3%	**18.5%**	14%以上	14%以上	**17.0%**

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

成長戦略サマリー

■ 新病院による地理的拡大、既存病院の診療受入れ能力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。

		現在の進捗
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。 **【新規】東京病院、川崎本院**の拡張。	**名古屋病院は来期早々の着工へ。 新たに東京病院の隣地を取得（予定）。 川崎本院でも近隣賃借に目途。**
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実装の次世代型電子カルテシステム。**	新電子カルテ開発： **→セキュリティ強化のため、一部要件とスケジュールを見直し、数か月順延し27年秋から順次稼働予定。**
③ グループ能力の結集	**グループ3社の画像診断、二次診療、在宅ケア**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。	CRMシステムは一部稼働済み、今後グループ横断での展開へ。
④ DX･データ活用	**AI実装･次世代型新電子カルテシステムの構築。** **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。	動物医療ｲﾝﾃﾘｼﾞｪﾝｽﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ →新電子カルテシステムと一体。 データ基盤構築中。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

成長戦略　① 地理的拡大

- 名古屋病院リニューアル：価格高騰が落ち着いたため、建築確認申請を準備、4月着工へ。
- **新たに東京病院の隣地を取得(予定)。川崎本院の近隣賃借を含め、首都圏での受入れ能力を段階的に拡大する方針。**
- 開設資金の調達に問題は発生しておらず、自己資金および銀行借り入れで行う方針に変更はない。
- 順延に伴う機会損失は、既存病院の診療受入れ能力向上でカバーする方針（詳細は次頁）。

	現在の進捗と対応方針
【更新あり】 名古屋病院リニューアル	• 当期Q1時点では、建設費・資材価格高騰の状況の見極めと新型の放射線治療器に対応した仕様とするため工期を見直し、完成予定を28年秋へ変更していた（戦略的順延）。 • **現状において想定通り価格が落ち着いたと判断。建設準備へ移行（27年4月着工予定）。**
福岡への展開	• 福岡都市圏外を含む広域からの受入れに対応可能な用地を確保済み（26年3月末に取得）。人材確保・着実な立ち上げのため、名古屋病院とは時期を分散する方針。 • JARMeC ケアテック福岡営業所を通じ、一次診療施設様との連携体制構築を推進中。
【新規】 **東京病院･川崎本院の受入れ能力強化** **※1**	• **川崎本院**（東京南西部から神奈川県をカバー）、**東京病院**（東京都東部・千葉県・埼玉県をカバー）**の拡張により首都圏での受入れ能力拡大を目指す。** • 東京病院については**2027年3月に隣地を取得（予定）。**取得（予定）後速やかに病院の既存スペースを診療機能として最大活用し受入れ能力の向上を図る。 その後、**増築を検討予定。** • 川崎本院についても、2027年3月から近隣賃借を予定。 これにより東京病院と同様に本院内スペースの診療機能を拡張する予定。

※1：詳細は本日付適時開示「東京病院の診療能力強化に向けた土地建物の取得に関するお知らせ」をご参照ください。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

成長戦略　② 診療体制の強化等

■ 拡大するニーズに対応するため、既存病院の診療受入れ体制を強化。

人的資本

- 人事制度を全面刷新。
- 新卒の採用数拡大、早期戦力化。
- リファラル採用による専門人材確保。

既存病院の診療受入れ能力向上

- 診療プロセス全面見直しと最適化。
- 次世代型新電子カルテシステム。
- AI活用の検討。

医療機器等への投資拡大

- 川崎本院：25年末にCT追加、26年4月に最新MRIへ更新。
  名古屋病院：25年9月にCT更新。
- 全社的な医療機器・設備への投資拡大。
- ITインフラ整備、病院ファシリティDX。

現在の進捗

- **人事制度：**　25年10月に刷新、制度に基づき26年も処遇Upを実施。
- **新卒採用：**　好調。着実に戦力化が進んでいる。
- **リファラル採用：**　引き続き強化中。

- **次世代電子カルテ：**世界的な不正アクセス事件急増を踏まえ、**セキュリティに関係する機能の要件を見直し。27年秋から順次稼働へ変更予定。**
- **AI活用：**音声認識・LLM活用はカンファレンス等で実用テスト進む。

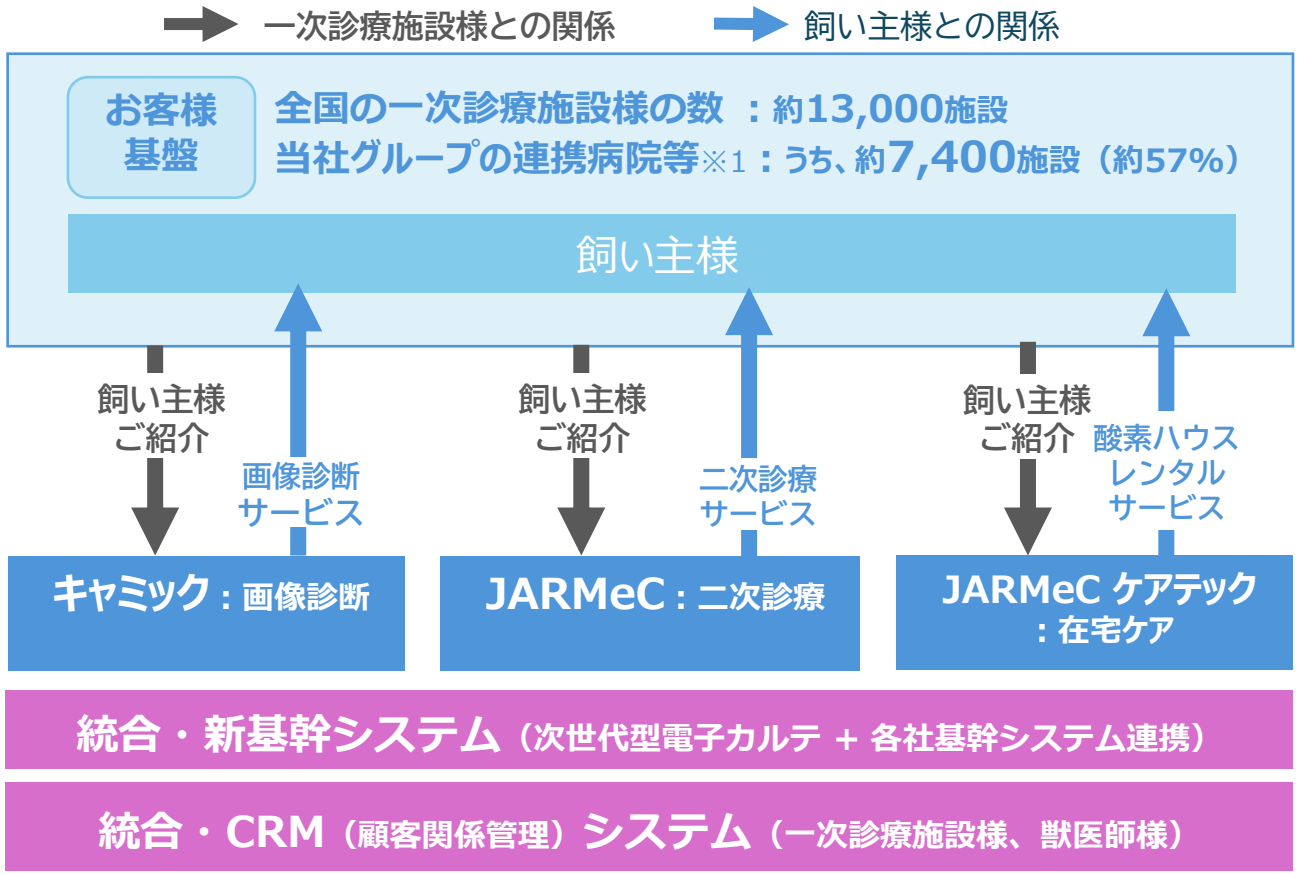
- **追加CT、更新MRI：**　診療品質および検査時間短縮化等を通じた診療効率向上に寄与。
- **他の医療機器投資：**　順次実施中。
- **ITインフラ整備：**　26年8月に第1フェーズ完了。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

成長戦略　③ グループ能力の結集

- 当社グループは、**お客様基盤が共通（全国の一次診療施設様の約57%が当社グループの連携病院等※1）。**
- グループ共通戦略、統合IT基盤により、一次診療施設様・飼い主様の満足度向上、サービス提供機会の拡大を図る。

事業モデル



※1：連携病院等・・・JARMeCの連携病院様、キャミック・JARMeC ケアテックへご紹介実績がある動物病院様の合計（名寄せ済み）

27年3月期の取り組み

お客様基盤が共通→グループ横断の営業戦略

■一次診療施設様との関係強化策

- CRMを活用したグループ接点把握と共同営業活動
- 共同開催セミナー
- JARMeC ケアテックへの社名変更PR

■飼い主様向けブランド認知の向上策

- 献血啓発プロジェクト
- ペット好きファン株主様へのPR活動

ITインフラ（共通戦略を支える基盤）

■**新電子カルテ**は27年秋から順次稼働予定
JARMeC ケアテックの基幹システムはまもなく完成
（新電子カルテ完成後に全システムを結合する予定）

■**統合CRM**：26年6月からJARMeC ケアテックで稼働開始、順次グループ展開へ

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

成長戦略　③ グループ能力の結集

JARMeC ケアテックでの取り組み

■ 2026年10月商号変更。

■ 新商品展開

- 新たな酸素濃縮器等の新機種投入とラインナップの大幅な拡充。
- 動物病院向け販売用機器だけであ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。





■ 新たな製品・サービスの検討

- IoT（見張り番）機能強化。
- バイタル自動モニタリング。

現在の進捗

予定どおり社名変更、PR実施 ジャーメック JARMeC ケアテック

新商品展開は一部を除き順延

■ 飼い主様向けレンタル製品の動物用医療機器認可は26年4月に取得完了。

■ 新製品展開を2026年10月に予定していたが、中東情勢の影響で大部分を順延、27年4月のリリースへ。

■ 新製品用の部材は、既存製品の製造に利用し、既存品在庫の確保に注力中。

新たな製品・サービス検討の進捗

■ 通信機能・IoT強化：実証機完成、検証開始。

■ 自動バイタルモニタリング：JARMeCと共同で実証テスト中。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

成長戦略　④ DX・データ活用

- 当社は小動物二次診療のトップランナーとして、多くの二次診療・臨床データを日々蓄積。
- **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。

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。

・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。

現在の進捗

セキュリティ強化のため、一部要件とスケジュールを見直し。

数か月順延し27年秋から順次稼働予定。

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、一次診療施設様へ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。

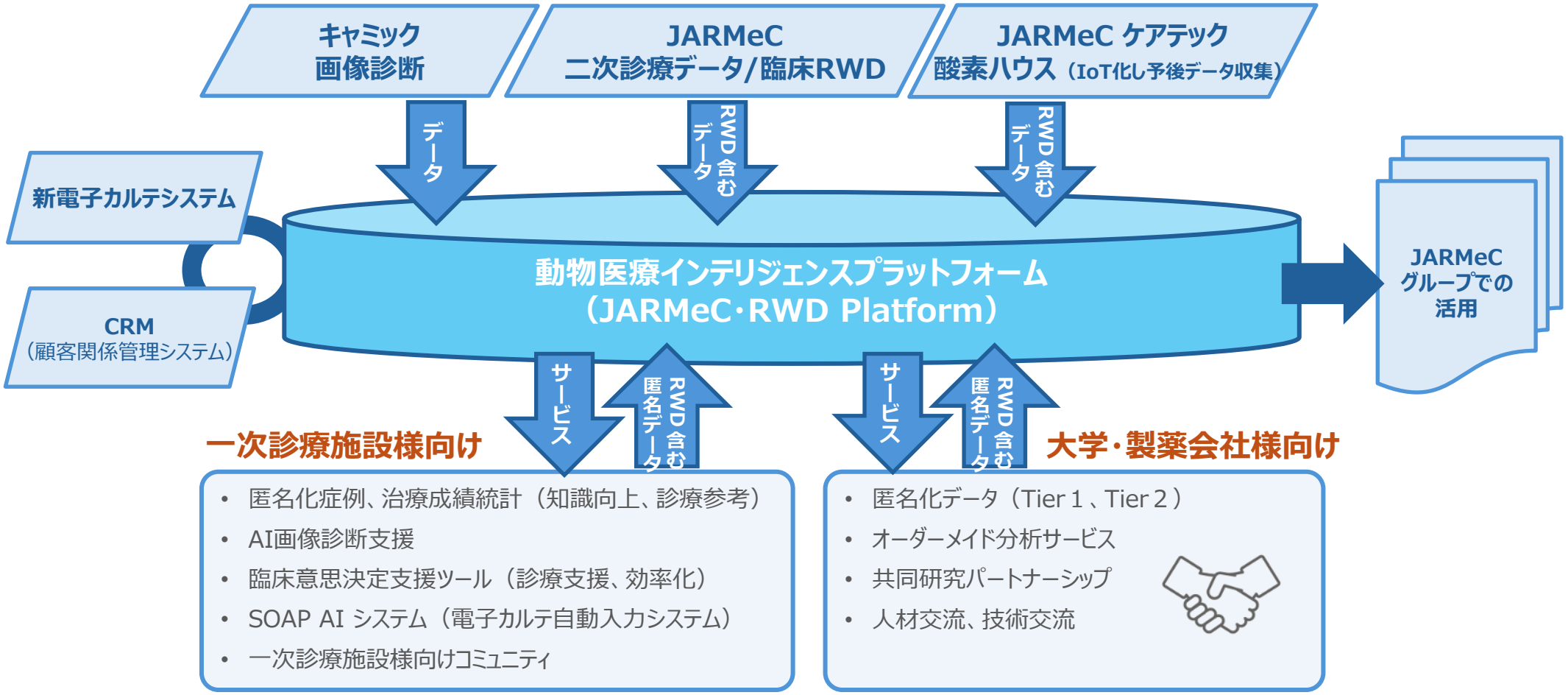
新電子カルテシステムと一体化し、データ基盤構築中。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

成長戦略　④ DX･データ活用戦略

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。



- 匿名化症例、治療成績統計（知識向上、診療参考）
- AI画像診断支援
- 臨床意思決定支援ツール（診療支援、効率化）
- SOAP AI システム（電子カルテ自動入力システム）
- 一次診療施設様向けコミュニティ

- 匿名化データ（Tier１、Tier２）
- オーダーメイド分析サービス
- 共同研究パートナーシップ
- 人材交流、技術交流

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

Appendix



Copyright© JARMeC All Right Reserved.

学術活動の成果

学会長賞・学術奨励賞を **11年受賞**

★学会長賞　★学術奨励賞

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	★	プレドニゾロ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
	★	巨大な犬の原発性肺腫瘍に対する肋間開胸術と胸壁横切開旋回開胸術の比較　中部地区も受賞
2020年～		コロナ禍による行動制限の影響あり
2023年度	★	稀有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
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
2025年度	★	Neisseria spp.感染症と生前に確定診断し治癒しえた猫の1例
2026年度	★	**犬の遠位肢に発生した悪性腫瘍に対する pouch flap（bipedicle distant flap）再建**　中部地区受賞
	★	**腎盂結石に対し細径内視鏡を用いた結石摘出の試み**　近畿地区受賞

第41回世界獣医師大会にて 地区学会長賞受賞講演

2026年4月に開催された第41回世界獣医師大会（2026東京大会）にて、地区獣医師大会地区学会長賞受賞講演を行いました。



関東・東京合同地区獣医師大会学会長賞

Neisseria spp.感染症と生前に確定診断し治癒しえた猫の１例

JARMeCグループでは、上記以外にも多数の受賞歴があります。
（ 2026年度獣医神経病学会における徳力賞等（ｷｬﾐｯｸ）　）

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

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

豊富な実績と技術力

① 日本トップの二次診療実績と技術力。
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。

参入障壁

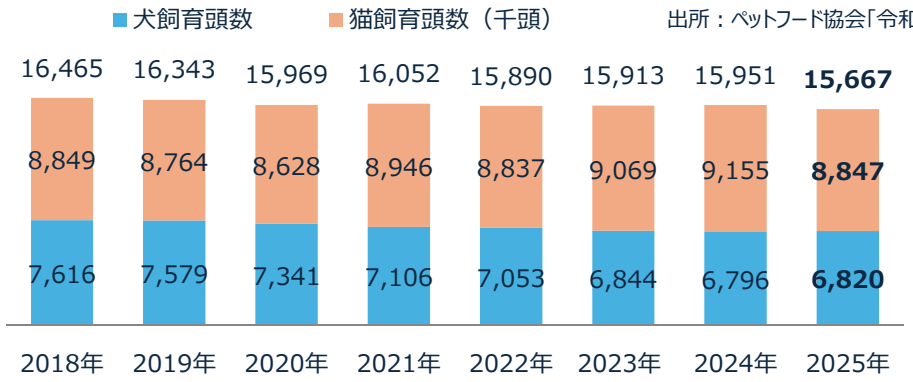
① 一次診療施設様との共存共栄。
完全紹介制により、競合ではなくパートナーとして、一次診療施設様から選ばれる地位を確立
② 長年の信頼構築による、約4,800の連携病院ネットワーク。
③ 日本トップの二次診療・臨床データ。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

業界環境：順調に拡大するペット市場

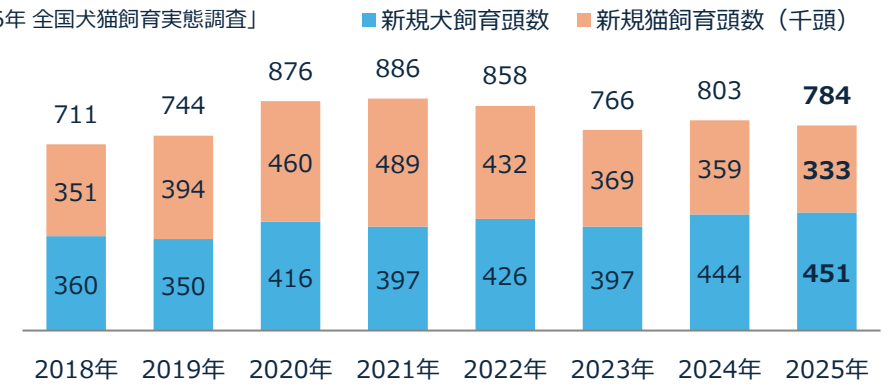
- 飼育頭数は横ばいまたは微減だが、ペット保険、ペット関連市場は年々拡大。
- 人口減少や少子高齢化を背景にペットの家族化が加速しており、動物医療に対する多様化・高度化要請も増加。
- **高度医療の需要拡大と紹介数の増加は、当社にとって成長機会。**

犬猫飼育頭数



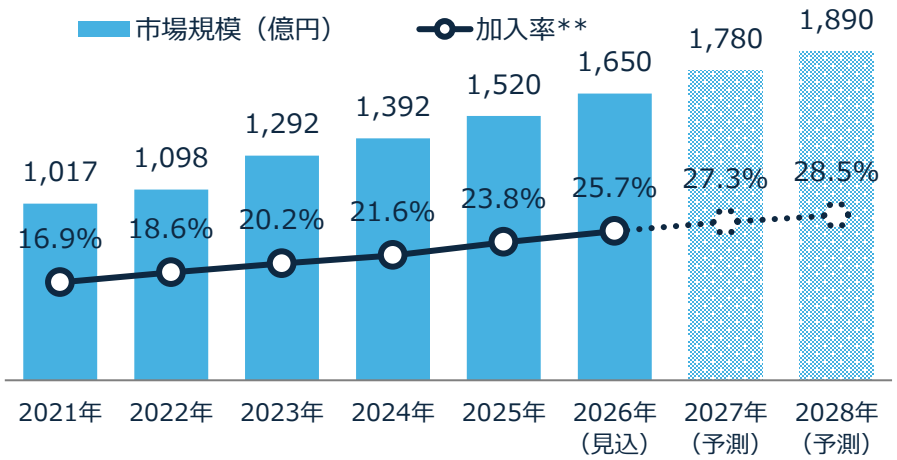
出所：ペットフード協会「令和6年 全国犬猫飼育実態調査」

新規犬猫飼育頭数*



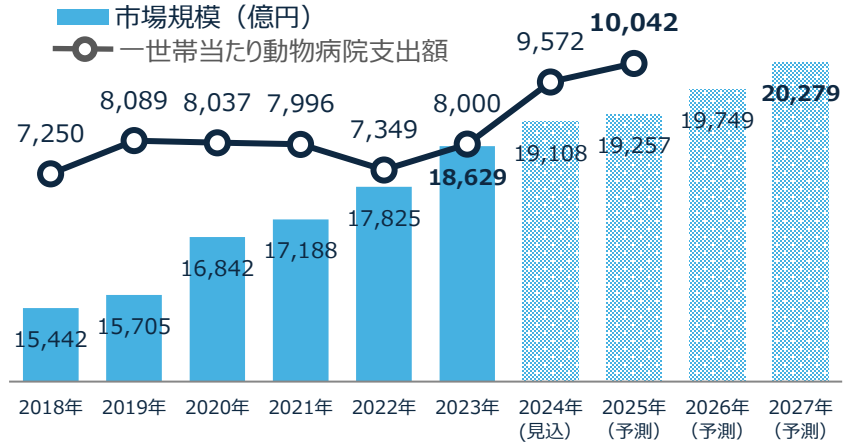
*統計、調査データ算出の1年前（1年以内も含）から飼い始めた人を新規飼育者とし、新規飼育者に飼われ始めた犬猫の頭数。

ペット保険市場規模と加入率



出所：富士経済「ペット関連市場マーケティング総覧」、ペットフード協会「全国犬猫飼育実態調査」
*約100年のペット保険の歴史があるスウェーデンでは加入率50%、約70年の歴史があるイギリスでは25%程度の加入率。　　**犬猫飼育頭数およびペット保険契約件数を元に算出

ペット関連総市場規模*と一世帯当たり動物病院支出額



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2025年版」、総務省「家計調査」

*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。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

当社グループの事業・サービス（内容）

JARMeC 日本動物高度医療センター

- 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**二次診療サービス**（二次診療）**が主軸。**
- 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ながら行う**二次診療サービス**

全国4つの病院









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

キャミック（画像診断）

MRI・CTによる動物画像診断



- 日本初のMRI・CTによる画像検査専門の動物検診センターとして開業
- 東京２か所、埼玉1か所、合計3か所のセンターで診断

JARMeC ケアテック※（在宅ケア）

※2026年10月 テルコムから社名変更

動物用医療機器・健康管理機器（在宅ケア）のレンタル・販売



- 主に飼い主へのレンタル、動物病院への販売
- 直営営業所3か所、代理店27か所で全国展開

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

当社グループの事業・サービス（実績）

動物の高度医療分野で日本のトップランナー

年間実績（ 25年4月~26年3月末までの1年間）

JARMeC
JARMeC 二次診療の初診数
10,953頭

JARMeC
JARMeC 二次診療の総診療数
37,985件

JARMeC
二次診療の手術数
3,404件

JARMeC キャミック
MRI・CT画像診断数
12,145件

ケアテック
酸素ハウス新規ご利用数
25,736件

JARMeC キャミック ケアテック
当社グループ連携・紹介実績あり動物病院数 ※1
7,400施設

JARMeC
JARMeC連携病院数 （2026年3月末）
4,779施設（36.6% ※2）

増加率

	25/3期	26/3期	増加率
二次診療・初診数	10,031	10,953	**9.2%**
二次診療・総診療数	34,991	37,985	**8.6%**
二次診療・手術数	3,068	3,404	**11.0%**
MRI・CT画像診断数	10,686	12,145	**13.7%**
酸素ハウス新規ご利用数	24,250	25,736	**6.1%**
JARMeC連携病院数	4,647	4,779	**2.8%**

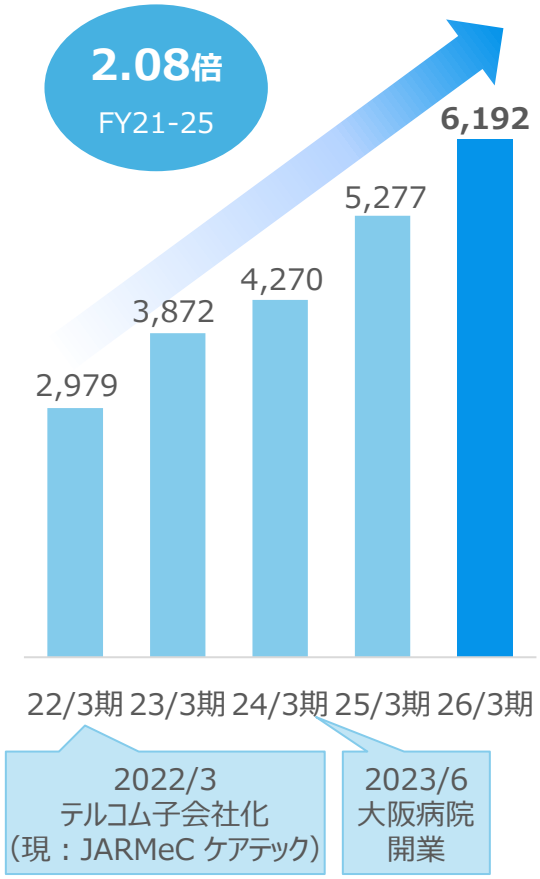
※1：2026年3月末のJARMeC連携病院、および当社グループへ過去5年間にご紹介があった動物病院の数を名寄せした数。
※2：日本の小動物診療施設の数に対する構成比。小動物診療施設の数は農林水産省が開示している開設届出数（2025年12月末 13,046施設）。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

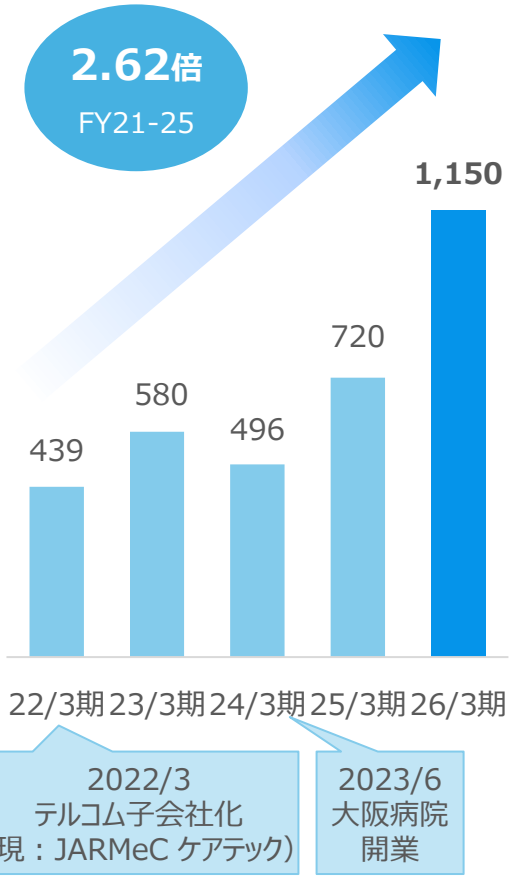
通期業績の推移

- 大阪病院新設、M&Aに加え、**診療体制強化・生産性向上**が進展し、着実に成長。
- 限界利益率が9割近い収益構造のため、**増収分の大半が利益増**につながる。

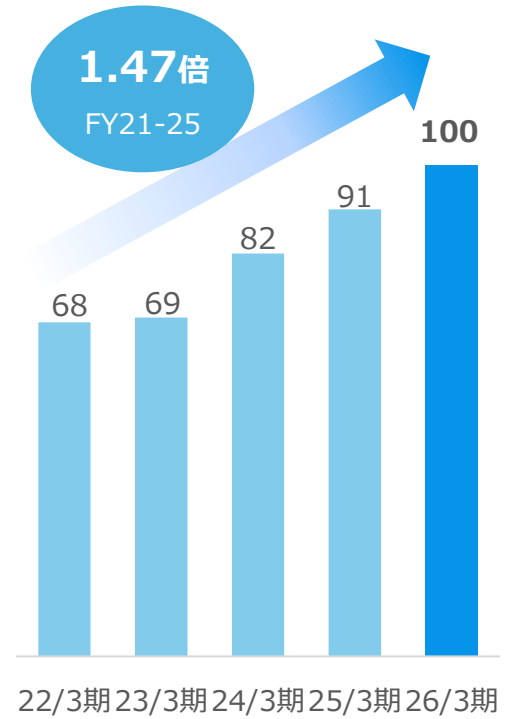
連結売上高（百万円）



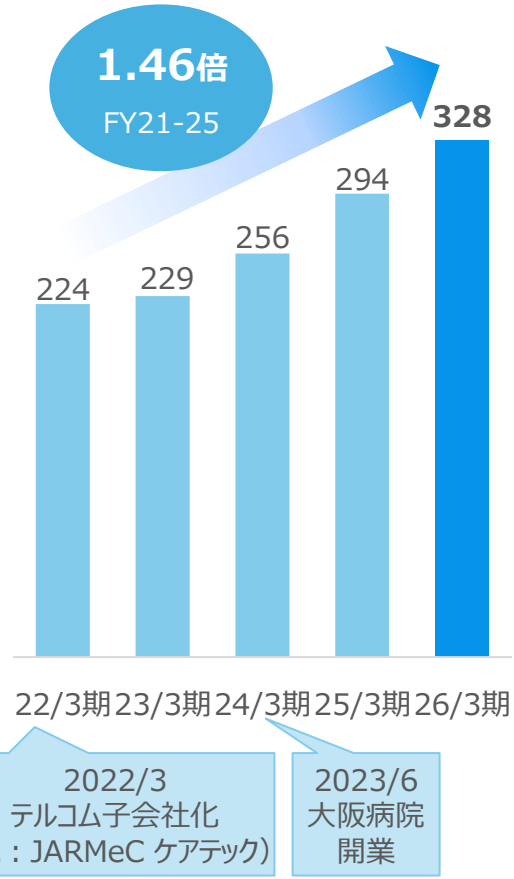
連結営業利益（百万円）



二次診療・獣医師数（名）



グループ正社員数（名）



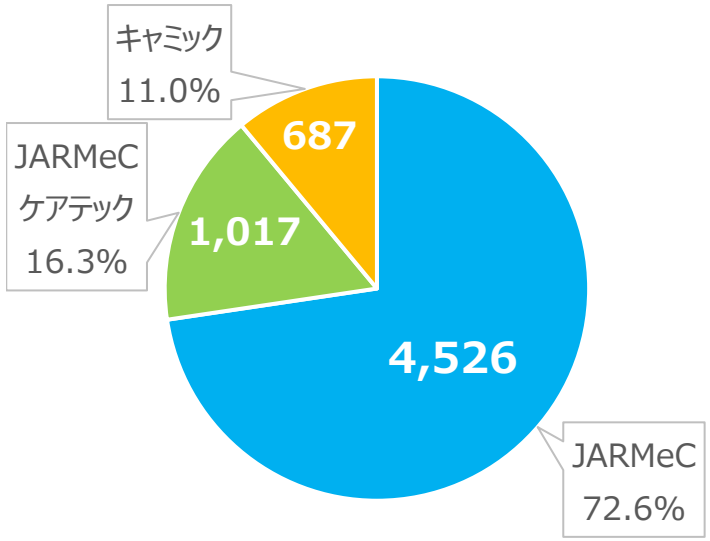
Copyright© JARMeC All Right Reserved.

事業構成（2026年3月期）

- 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・JARMeCケアテック）が3割弱。（JARMeCケアテックの営業利益は、のれん償却費等の控除前）
- 26年3月期の営業利益率は、全社とも向上。

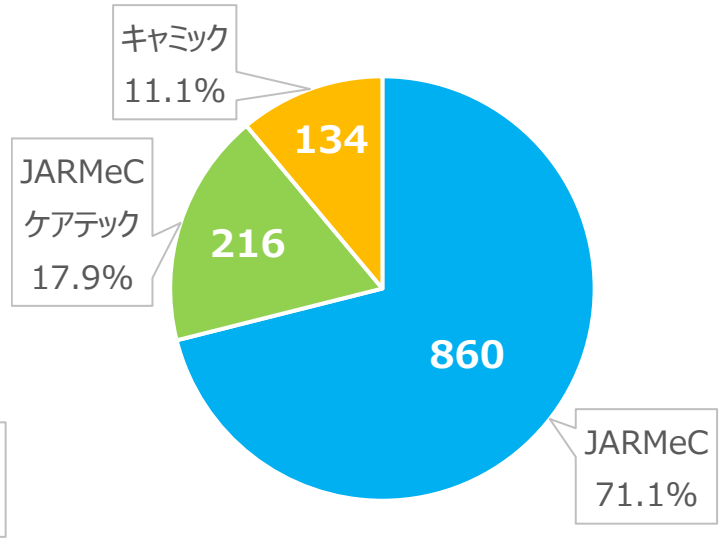
売上高（百万円）

割合（%）は構成比



営業利益（百万円）

割合（%）は構成比



営業利益率（%）

	25/3期 営業利益率	26/3期 営業利益率
連結 営業利益率	13.7%	18.6%
当社単体 (JARMeC)	14.1%	19.0%
JARMeC ケアテック	18.9%	21.2%
キャミック	12.7%	19.5%

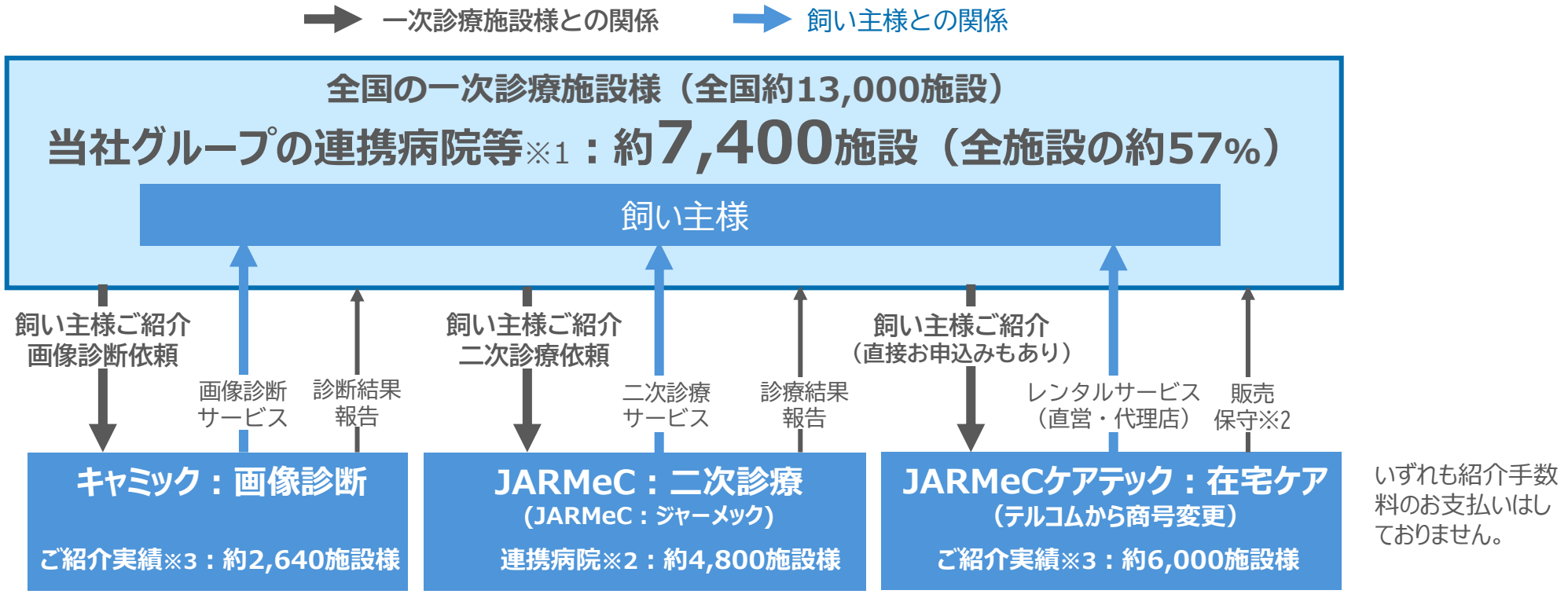
Copyright© JARMeC All Right Reserved.

ビジネスモデル・収益特性（お客様基盤の特徴）

JARMeC 日本動物高度医療センター

■ 3社とも共通のお客様基盤

・大規模な顧客基盤・・・日本の一次診療施設・13,000施設のうち、約7400施設（約57%）。
・高い関係性・・・かかりつけ医への支援と連携、セミナー開催、訪問活動等により強固な信頼関係を構築。



いずれも紹介手数料のお支払いはしておりません。

※1：連携病院等・・・JARMeCの連携病院様（※2）、キャミック・JARMeCケアテック社へご紹介いただいたことのある動物病院様（※3）の合計（名寄せ済み）
※2：連携病院 ・・・ JARMeCと連携いただいている一次診療施設様
※3：ご紹介実績・・・キャミック・JARMeCケアテック社へ、飼い主様をご紹介いただいている動物病院様

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

ビジネスモデル・収益特性（人の医療における基幹病院との比較）

JARMeC
日本動物高度医療センター

■ 人の高度医療と比較して、**診療費、診療スタッフの確保方法、診療効率**、に違いがある。

		人の医療 （大学や地域の基幹病院）	同じ○ 相違△	JARMeC・キャミック （二次診療・高度画像診断）
顧客価値	提供価値	重症患者・急性期疾患に対する 高度医療	○	難治性疾患・専門治療・高度画像診断などの 二次診療・高度医療
	診療費	保険診療（公定価格）	△	自由診療
患者の確保	紹介制度	原則紹介制	○	完全紹介制
	紹介元	地域のクリニック・一般病院	○	地域の1次~1.5次診療施設、救急病院等
医療の提供	医師の確保	医局制度の存在	△	独自の直接採用・育成
	非常勤依存度	依存度高い	△	専属体制。非常勤依存度は低い。
	診療効率	標準化による効率化が可能	△	非効率が発生しやすい傾向（※）

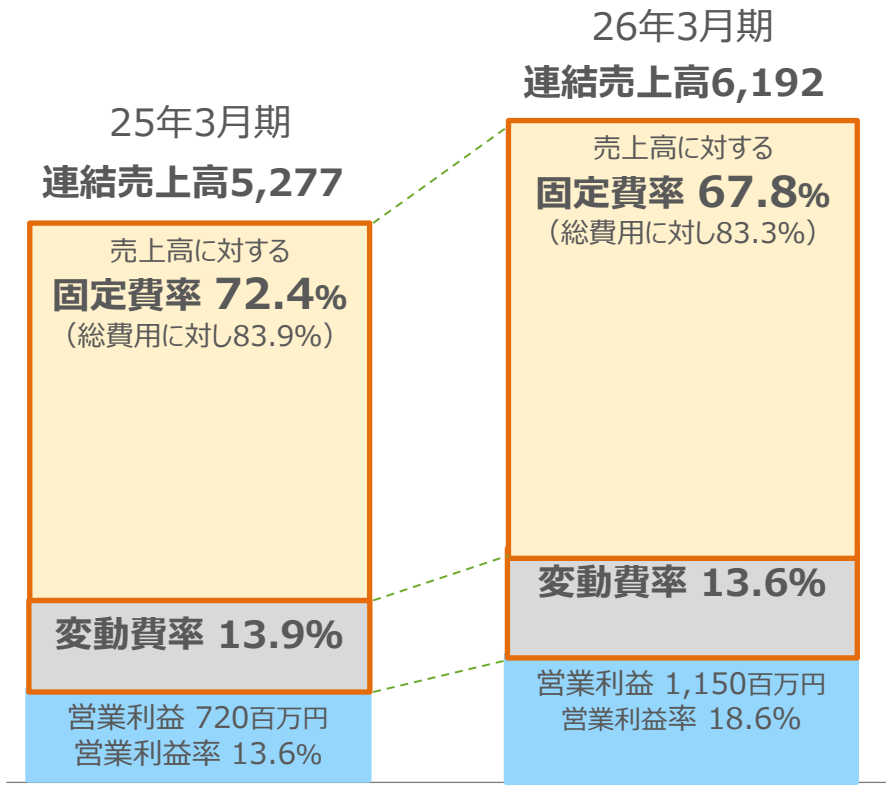
※：画像診断でも全身麻酔を実施（麻酔管理・覚醒処置が必要）。言葉が通じないので保定等の工数が必要で1件あたりの所要時間が長くなる傾向。
よって、規模の拡大には標準パスや診療フローBPR、IT活用、チーム診療が重要となる。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

ビジネスモデル・収益特性（コスト構造）

JARMeC
日本動物高度医療センター

- 変動費率が低いため、増収分の9割弱が限界利益となる特徴的な高収益構造。
- 26年3月期は、価格改定と生産性向上により、売上高に対する固定費率が4.6ポイント低減。
- 恒常的な需要超過に対して「診療受入れ能力」を拡大することが持続的成長の重要な成功要因。



注：社内での変動費基準の見直しに伴い、2025年3月期の固定費・変動費を遡及して変更しております。

収益の決定要因

- **高度医療ニーズの拡大を背景に、受け入れ能力を上回る「需要超過」が恒常化**
- **収益の源泉は、有形資本と無形資本の融合による「診療受入れ能力」**
- **各資本への継続的な投資により、受入れ能力を拡大し持続的成長へ**

- **人的資本：**
  高度な専門獣医師の計画的確保
  ×
  診療フローBPRやチーム診療による生産性
- **設備資本：**
  高度医療機器（MRI・CT・放射線等）の高稼働率
- **デジタル資本：**
  電子カルテ等基幹システム、CRM、AI技術

→ **診療受入れ能力**

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

ビジネスモデル・収益特性（まとめ）

JARMeC
日本動物高度医療センター

■ 完全紹介制による一次診療施設様との共存共栄

・グループ3社が共通の顧客基盤（一次診療施設様等）を有し、全社が紹介制を取ることで、
かかりつけ医と競合しないパートナーシップを確立。
・全国約57%（約7,400施設）を網羅する強固な顧客基盤。

■ 高い限界利益率

・変動費率が低く、増収分の9割弱が限界利益となる特徴的な収益構造。

■ 専属中心の診療体制、チーム医療・BPR推進による生産性・品質優位

・専属中心の体制でチーム医療を展開。
・他の二次診療を行う動物病院と比較して、標準パスの導入や診療フローBPR、
IT・AI活用による生産性向上が進めやすい構造。

■ 収益性と成長性の重要な決定要因は「診療受入れ能力」

・有形・無形資本への継続投資による「受入れ能力の拡大」がそのまま持続的な成長原動力に。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

「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本格始動

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。

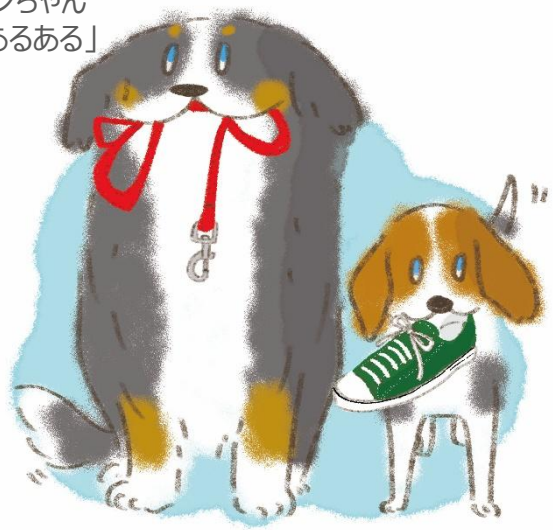


ねこちゃん
「あるある」

【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らっしゃる方、
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、
「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。

ワンちゃん
「あるある」



イラスト：セツサ チアキさん

「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。

Copyright© JARMeC All Right Reserved.

＜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

Copyright© JARMeC All Right Reserved.