



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

【証券コード：194A】

2026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. 経営指標
6. 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 【証券コード：194A】	
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
61億円	67億円	474名

（2026/6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

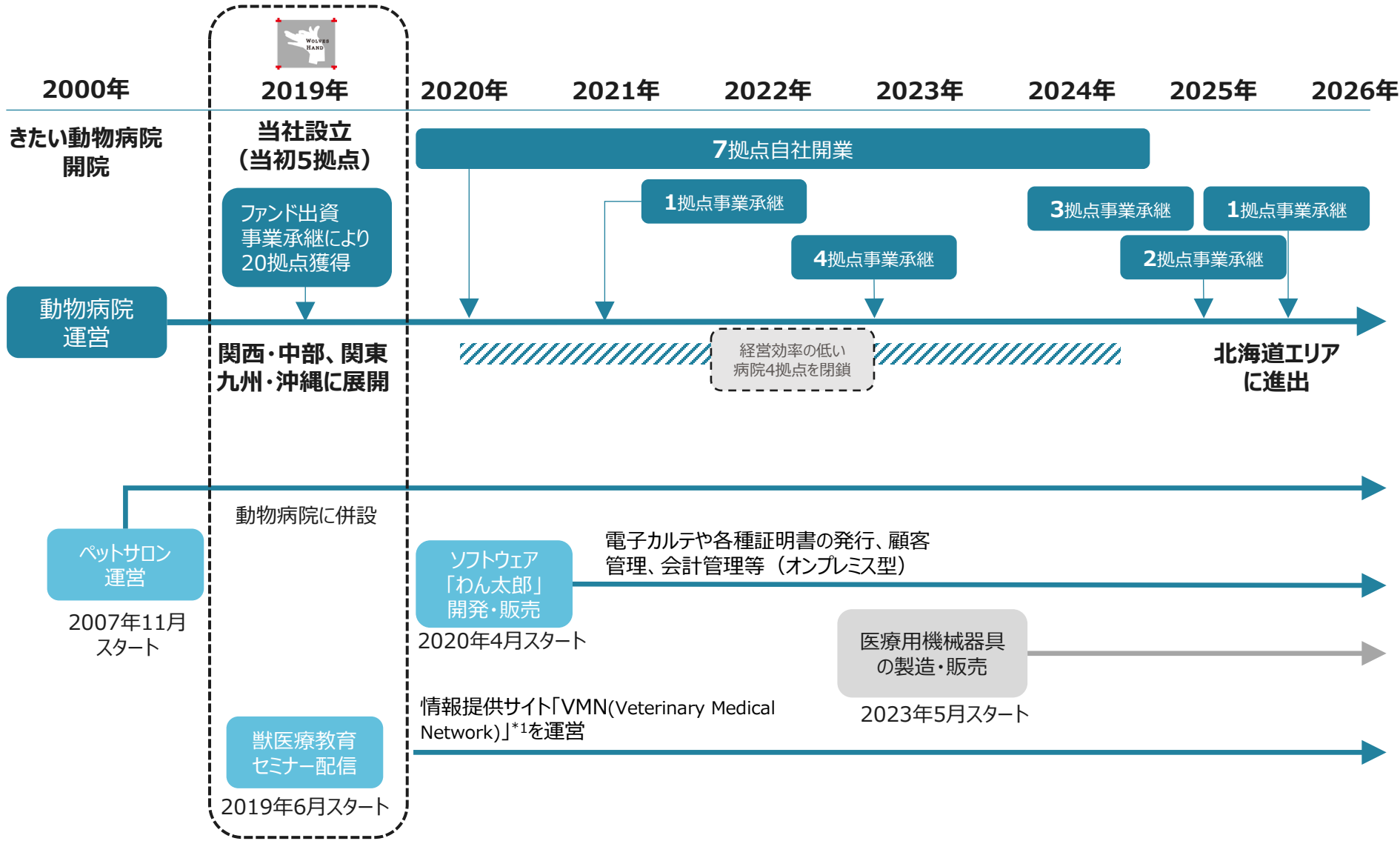
“どなたでも気軽に、最先端の検査や高度な技術、
さまざまな手術を受けられる医療を提供する”





主な沿革 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、2025年12月北海道エリアに進出

- 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・北海道エリア
- 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、獣医師をを目指す学生を対象に、様々な情報を提供するサイト



- 売上の84%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 **15.7%**

- ✓ 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
- ✓ 医療衛生機器の製造・販売

動物病院運営 **84.3%**

- ✓ 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

売上高
61.5億円
(2026/6期)



『センター病院』 **12**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



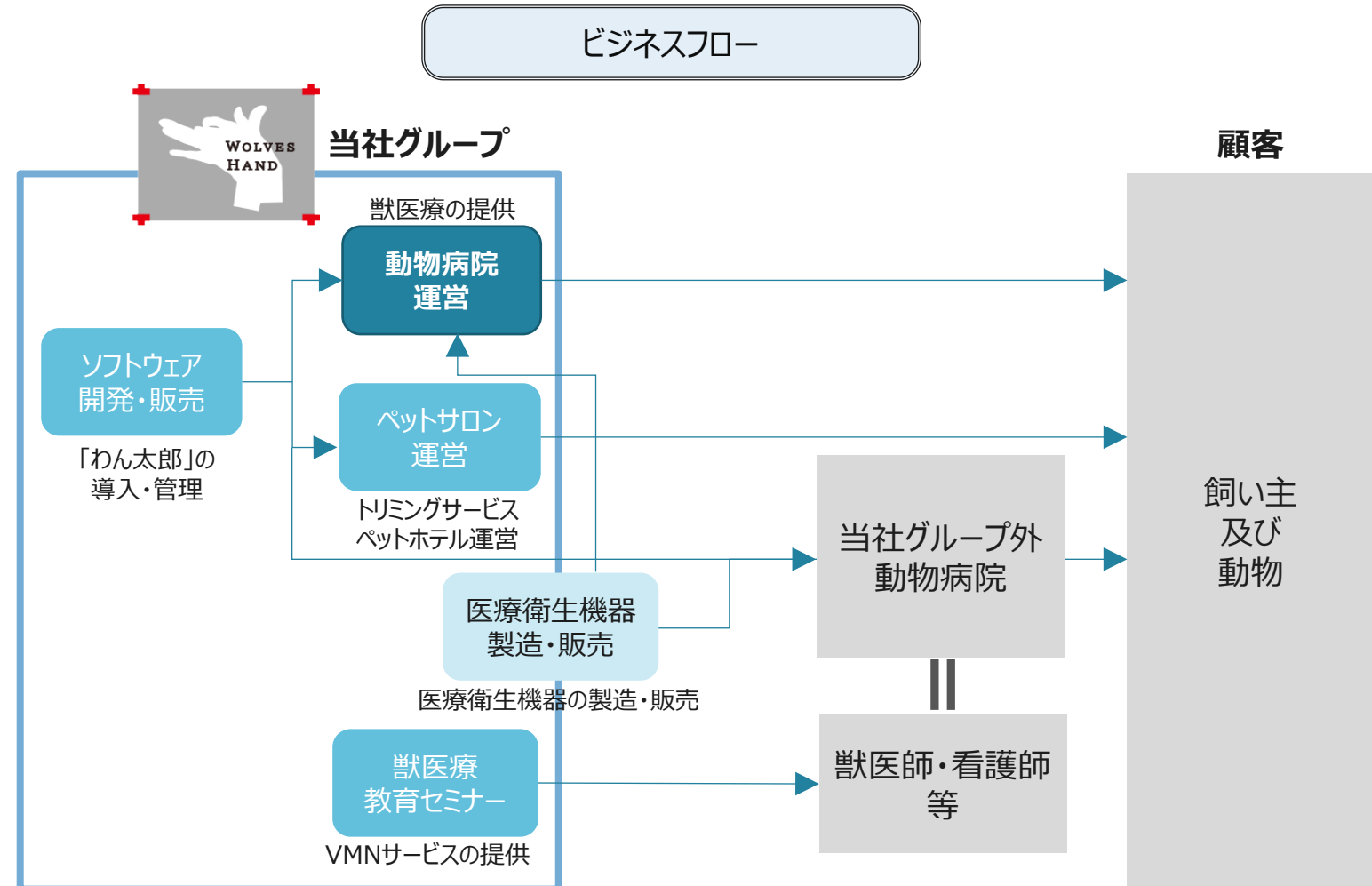
『サテライト病院』 **27**拠点*

かかりつけ病院として、診療や簡易的な手術等を実施

(*2026年6月現在)



- 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）

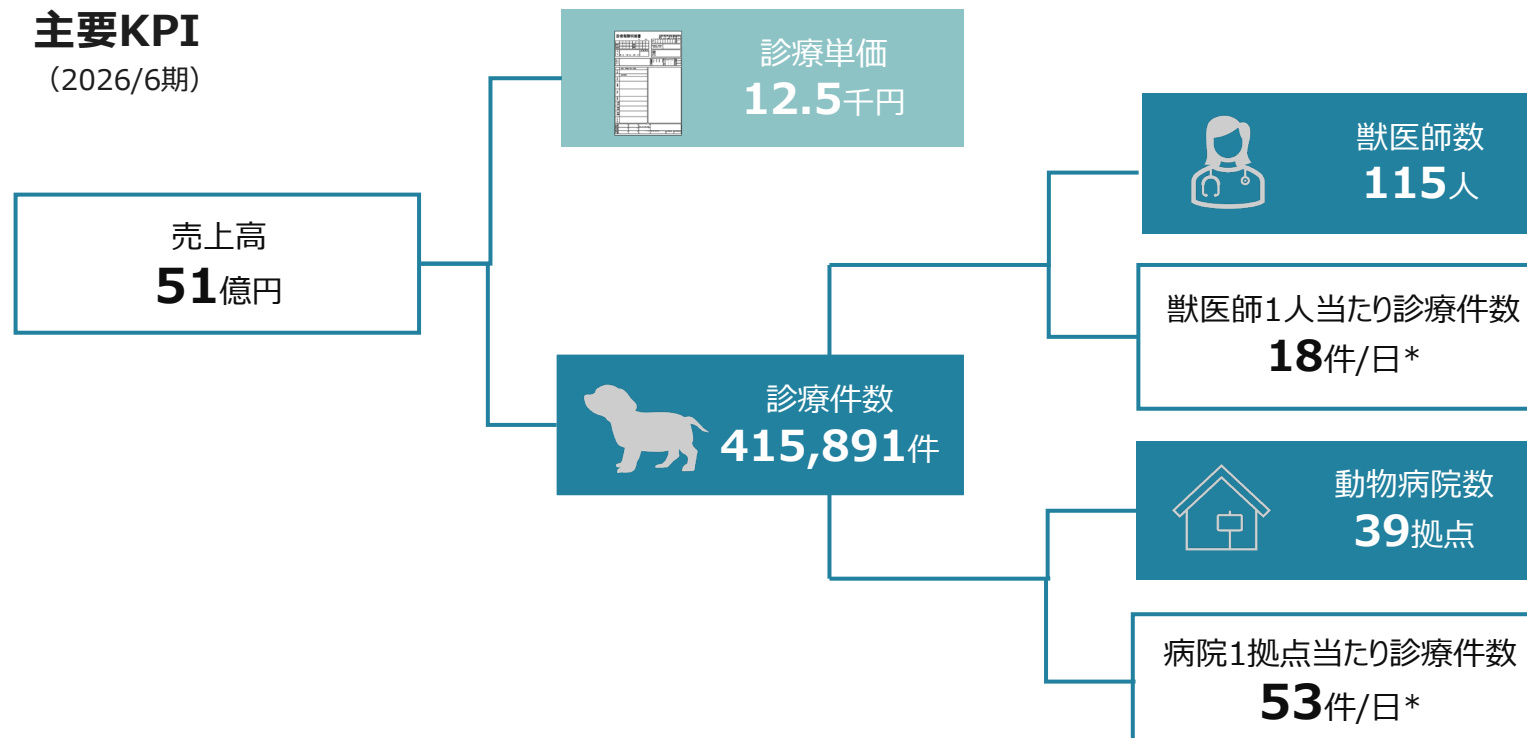




動物病院事業の主要KPI キャパシティと効率性・収益性を示す指標群

- 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 (2026/6期)



その他収益性指標 (2026/6期)



(注) 2026/6期実績。 *年200日診療前提



2026年6月期 連結業績実績

- 売上高は既存病院の増収、M&Aを実施した飛鳥メディカル(株)、(株)See、カルテック(株)の寄与もあり前年同期比+12.7%増収
- 営業利益についても、M&A関連費用43百万円や人件費の上昇カバーし前年同期比+23.9%増益
- 2026年1月にリリースした見直し後の業績予想に対しても、売上高及び各段階利益ともに全て達成

(単位：百万円)

	2025年6月期 実績	2026年6月期 業績予想	2026年6月期 実績	2025年6月期実績比較		2026年6月期業績予想比較		主な増減理由
				増減額	増減率	増減額	増減率	
売上高	5,463	6,150	6,155	+692	+12.7%	+5	+0.1%	既存病院の増収、2025/6月にM&Aを実施した(株)パハティエの通期寄与、及び2026/6月にM&Aを実施した飛鳥メディカル(株)、(株)See、カルテック(株)の寄与により増収
営業利益	909	1,100	1,127	+218	+23.9%	+27	+2.5%	M&Aに伴う一時的な費用や人件費上昇の影響があったものの、グループ経営による事業効率化およびコストシナジー、診療価格の見直し等の施策効果が寄与
経常利益	908	1,100	1,131	+223	+24.6%	+31	+2.8%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	593	840	939	+346	+58.4%	+99	+11.8%	カルテック(株)のM&Aに伴う負ののれん発生益227百万円を特別利益で計上
EBITDA ※	1,259	1,450	1,511	+252	+20.0%	+61	+4.2%	
1株当たり当期純利益	79円34銭	111円80銭	124円88銭	45円54銭	+57.4%	13円08銭	+11.7%	

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費



2026年6月期 バランスシートの状況

- 飛鳥メディカル(株)および(株)Seeの株式取得、カルテック(株)の事業承継を自己資金で実施したことにより現預金は前期比減少
- 上場前LBOにかかる借入金、金融機関との協議の上、**2025年12月にリファイナンスが完了**
- 自己資本比率は前期末から**9.8%増加し54.7%に上昇しており、財務健全性がさらに強化されている**

	2025年6月期	2026年6月期	増減額	主な増減理由
流動資産	1,387	1,987	+600	
現預金	895	808	▲87	飛鳥メディカル(株)、(株)SeeのM&A、カルテック(株)の事業承継を自己資金で実施
売掛金	278	334	+56	
固定資産	4,662	4,780	+118	
建物及び構築物	849	807	▲42	
土地	1,624	1,597	▲27	
のれん	1,653	1,757	+104	
資産合計	6,049	6,768	+719	
流動負債	1,956	1,248	▲708	
1年内返済予定の長期借入金	1,154	447	▲707	リファイナンスによる期限の利益の長期化による減少
未払法人税等	225	275	+50	
固定負債	1,377	1,801	+424	
長期借入金	1,274	1,526	+252	リファイナンスによる期限の利益の長期化に伴う増加および約定返済による減少
負債合計	3,334	3,049	▲285	
純資産	2,715	3,718	+1,003	
負債・純資産合計	6,049	6,768	+719	
自己資本比率	44.9%	54.7%	+9.8%	



2026年6月期 キャッシュ・フローの状況

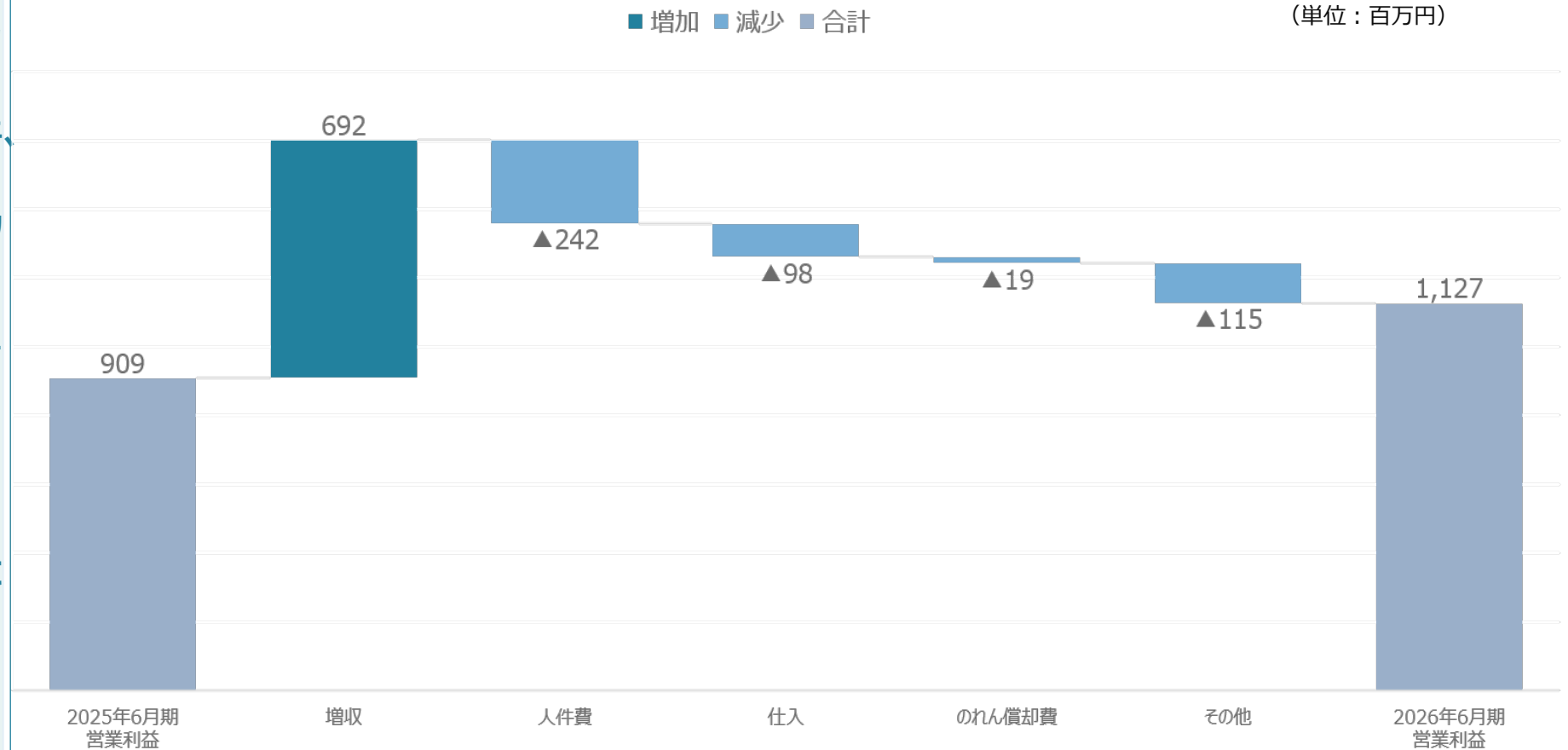
- **営業CFは前期比 + 176百万円（18.5%増）**
- **2026年6月期の現金及び現金同等物の残高は、飛鳥メディカル(株)および(株)Seeの株式取得、カルテック(株)の事業承継等の積極投資を実施したことによる投資CFの増加の影響で前期末比▲87百万円**

	2025年6月期	2026年6月期	増減額	主な増減理由
営業活動によるCF	948	1,124	+176	税金等調整前当期純利益 前期： 907 当期：1,296 のれん償却費 前期： 162 当期： 181 法人税等の支払額 前期：▲247 当期：▲355
投資活動によるCF	▲ 388	▲ 697	▲309	有形固定資産の取得 前期：▲111 当期：▲189 子会社株式の取得 前期：▲303 当期：▲374
財務活動によるCF	▲ 575	▲ 514	+61	長借入による収入 前期： - 当期： 818 長期借入金の返済 前期：▲550 当期：▲1,272
現金及び現金同等物の増減額	▲ 15	▲ 86	▲71	
現金及び現金同等物の期末残高	895	808	▲87	



2026年6月期 営業利益増減要因

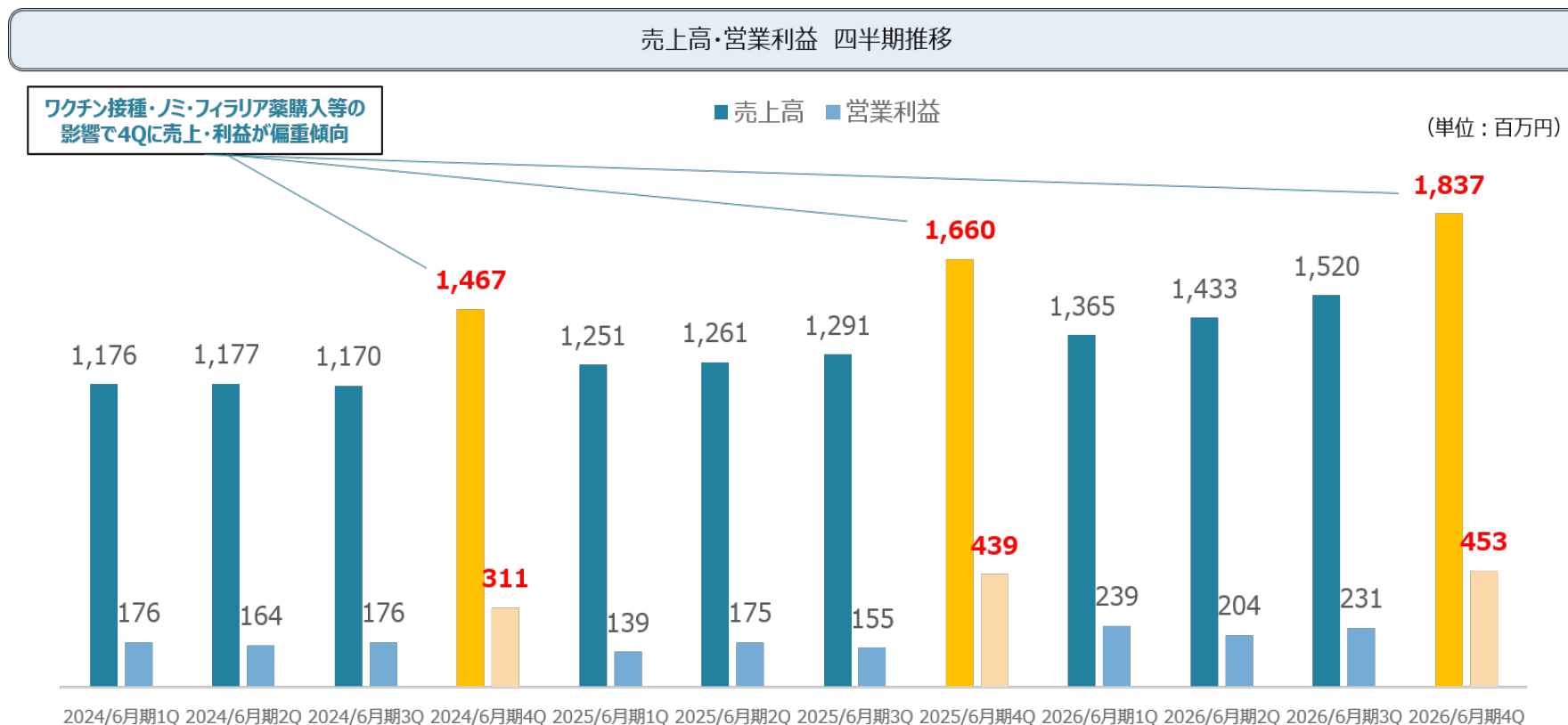
- 売上高は既存病院のオーガニック成長による増収、前期にM&Aを実施した(株)バハティーの通期寄与、及び2026/6期にM&Aを実施した飛鳥メディカル(株)、(株)See、カルテック(株)の寄与により増収
- (株)SeeのM&Aに伴う一時費用43百万円や人件費は増加するも、グループ経営による事業効率化やコストシナジー、収益性向上の為の診療価格の見直しや医療設備の拡充等の施策効果が早期に顕在化した結果、**営業利益は前年同期比+23.9%の増益**





売上高・営業利益の四半期推移

- 2026年6月期は、既存病院の増収やM&Aを実施した(株)バハティ、飛鳥メディカル(株)、(株)Seeの業績寄与によりQoQで増収・増益を達成
- 狂犬病ワクチンの接種やノミ・フィラリア薬等の購入が集中する3月から6月にかけて来院数が大幅に増加し繁忙期になる傾向があるため、四半期における業績は、4Qにおいて売上高及び営業利益が偏重傾向



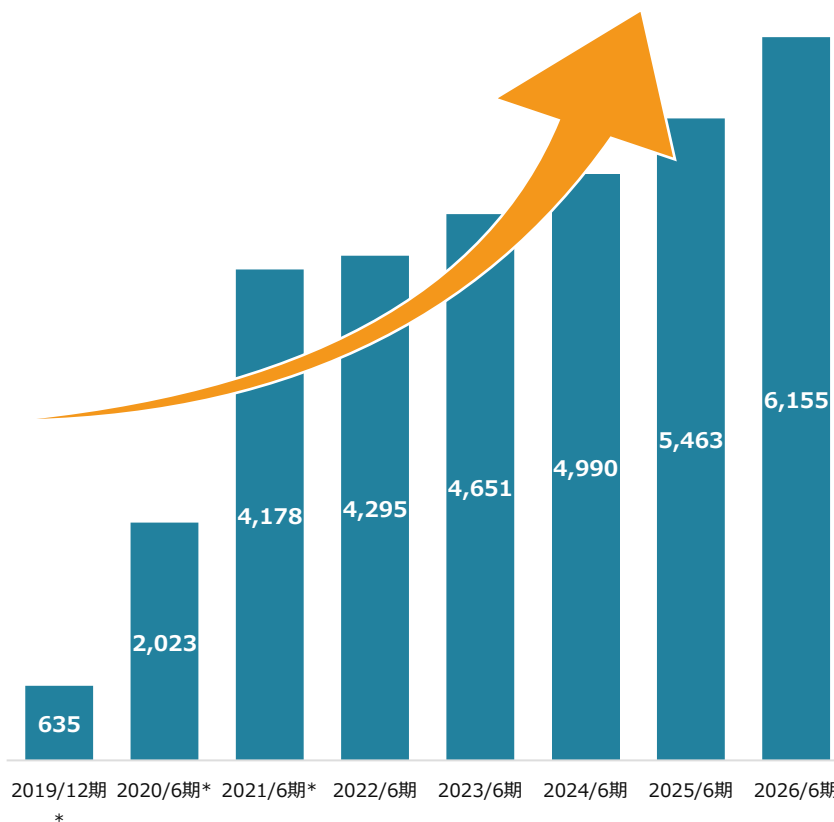


- ・2019年の設立以降、増収増益を継続中、**7期連続増収増益を継続しており、過去最高売上高を記録**
- ・EBITDAマージンは20%超

- 増収増益を継続。2026/6期売上高は前期比12.7%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2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

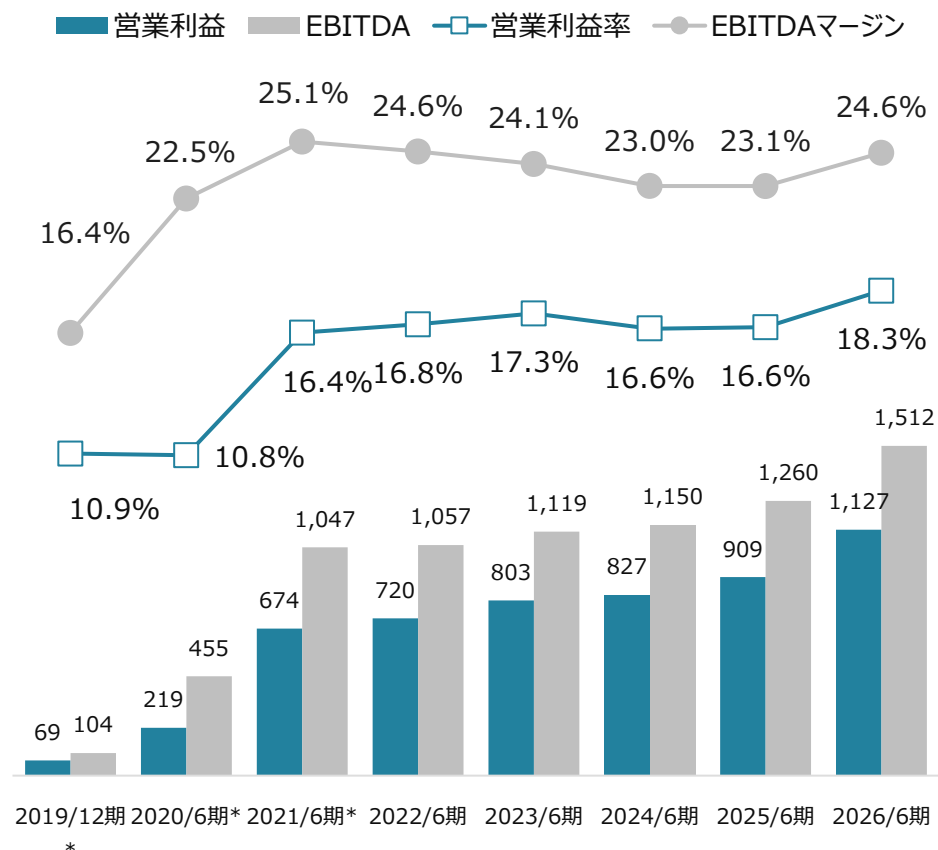
売上高の推移

（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



事業環境

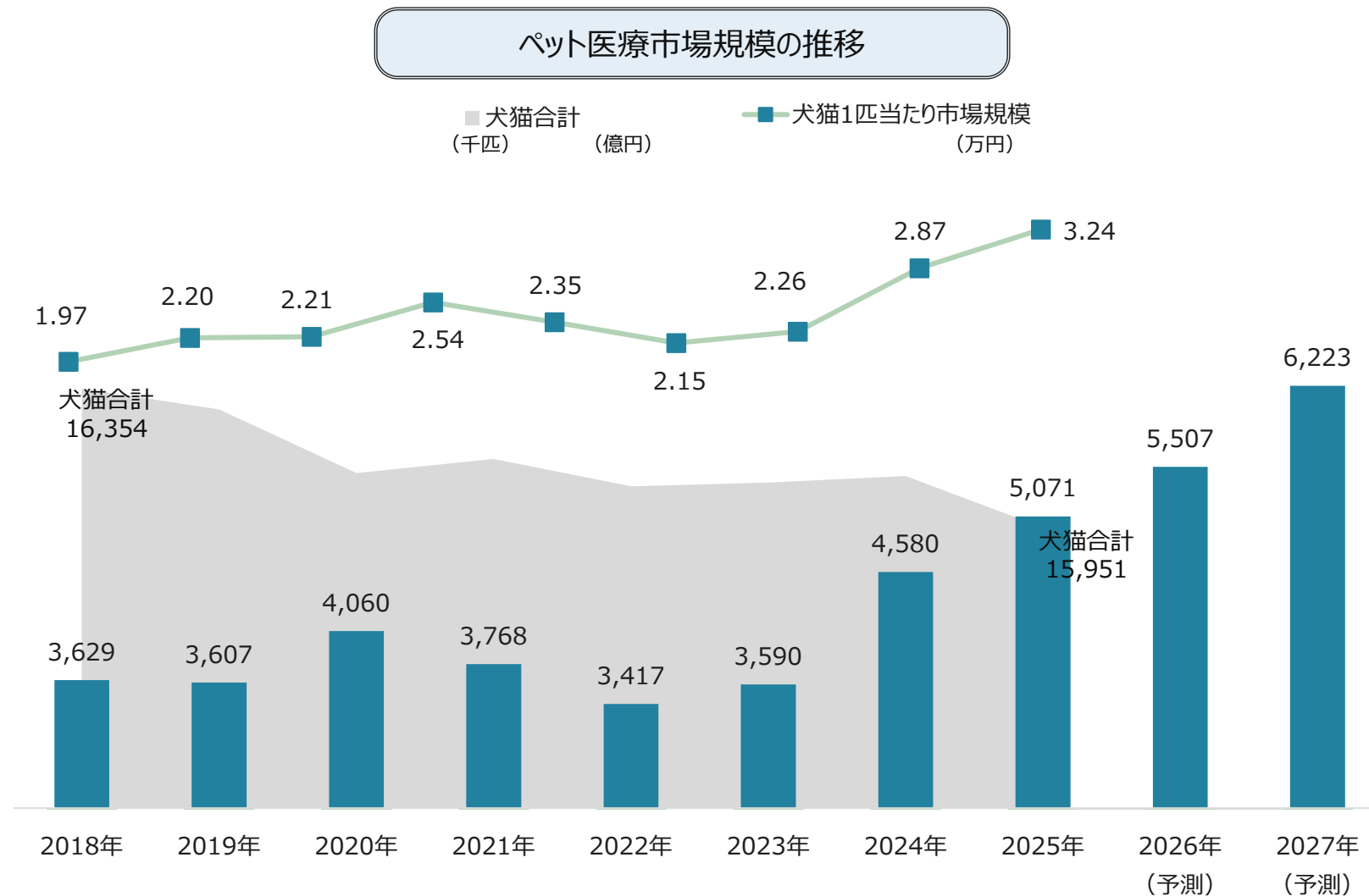
2



ペット医療市場規模は約5,500億円(2026年予測)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2026年予測でおよそ5,500億円。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7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2026 年版」より当社作成

1施設当たり獣医師数の現状

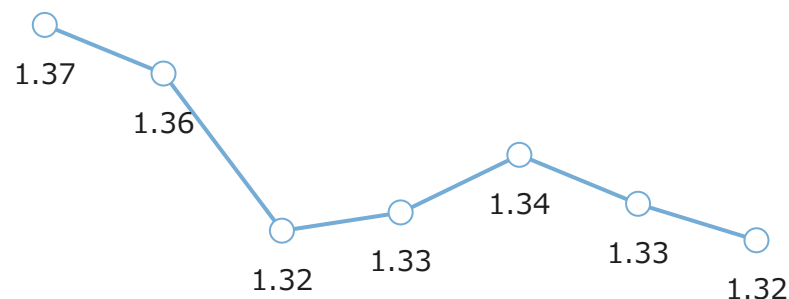
獣医師2人以下の小規模動物病院が全体の8割以上（平均1.3人）



- 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、北海道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

(人)



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

(2025年12月末現在)

<全国>

3人以上 18%

2人
20%2人以下
8割超13,046
施設1人
62%

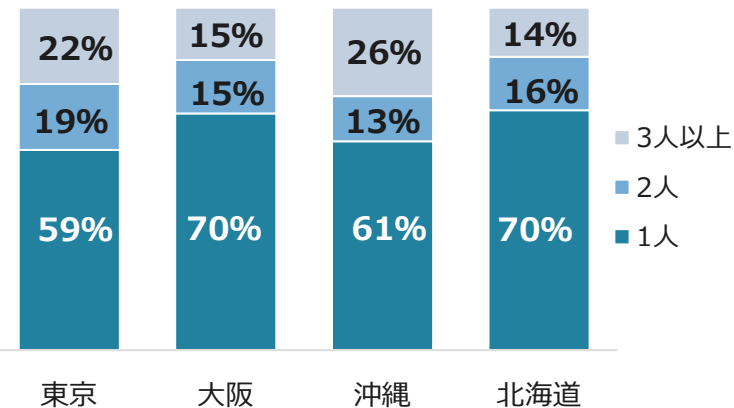
<当社主力拠点（大阪・東京・沖縄・北海道）>

1,933施設

856施設

159施設

537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

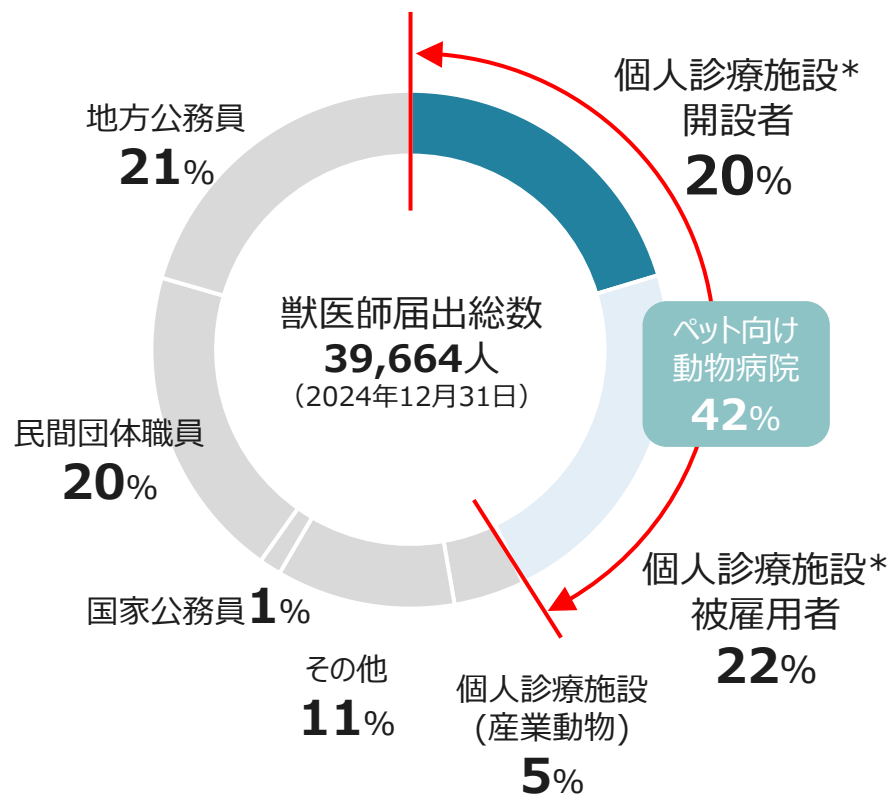
© WOLVES HAND CO., LTD.

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



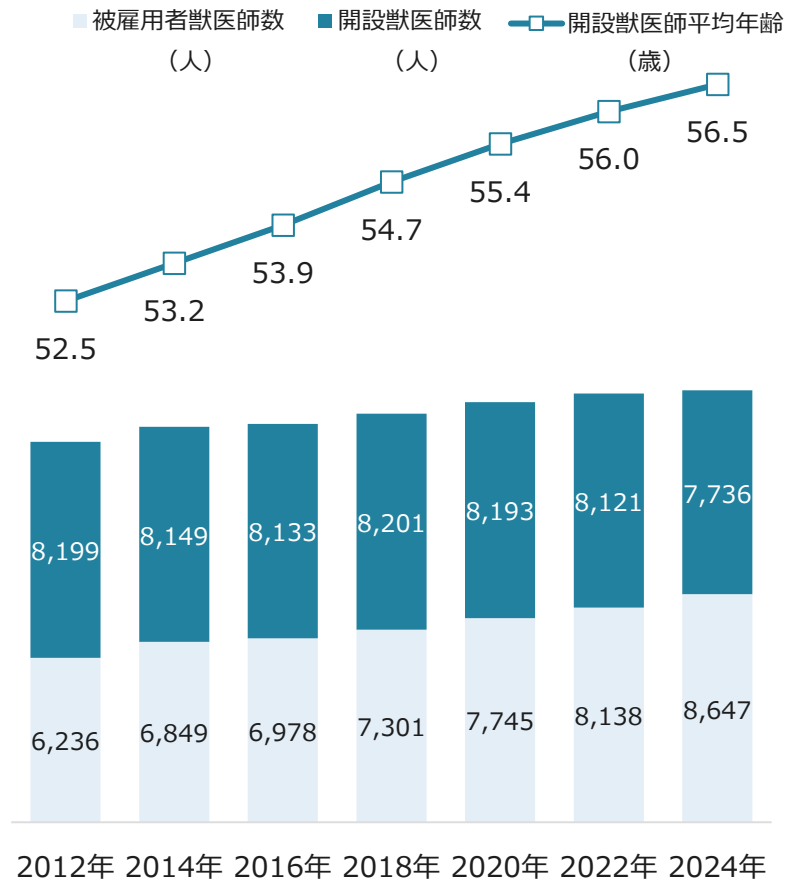
- 獣医師の内、動物病院を開設あるいは就業しているのは全体の4割強。内、開設者と就業者（“勤務医”）が半々を占める
- 動物病院の開設者数はここ10年ほぼ横ばいで、平均年齢は年々高齢化が進んでいる
- 一方、大学獣医学科の定員問題から獣医師の供給人数は限定的であり、獣医師の慢性的な不足傾向が伺われる

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

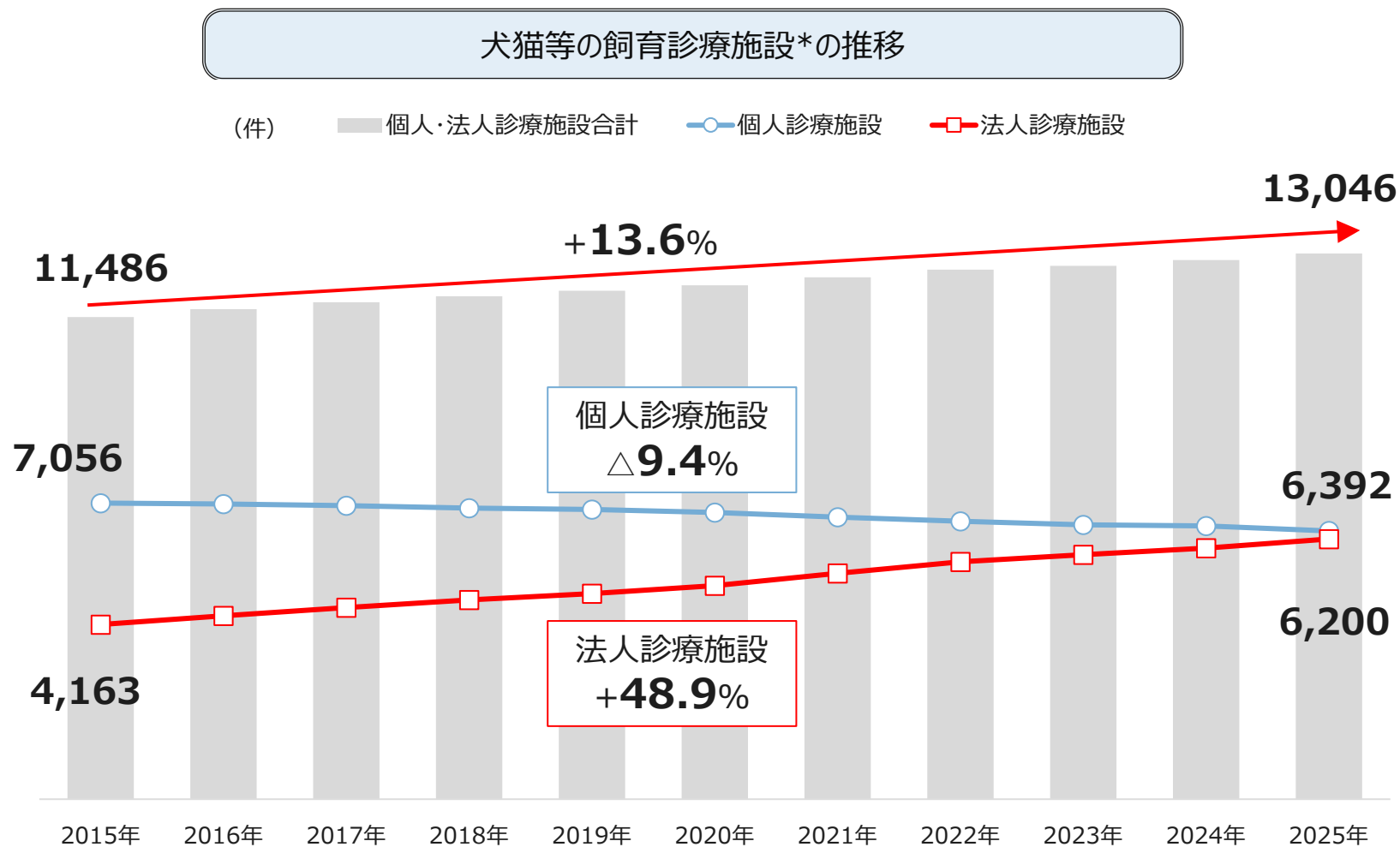


*企業形態を含む。犬猫対象施設のみ

(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13.6%増加。増加を牽引しているのは法人診療施設（+48.9%）
- 一方、個人診療施設は同期間に9.4%減少し、飼育診療施設全体に占める割合が6割強から4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



2026年6月期における当社グループの取り組み（One Healthプラットフォームの構築）



- コア事業である動物病院事業を中核としながら、「One Healthプラットフォーム」の構築に向けて戦略的M&Aを推進。
 - 医療衛生機器、バイオマテリアル、CRO・SMO事業をグループ事業に取り込み完了。翌期から本格的に収益の多層化を実現。
 - 獣医療を起点に、ヒトの医療分野、環境課題（人獣共通感染症など）に関連する複数の市場において継続的な事業領域の拡張と新たな収益機会の創出を図る。
- ＜個々の事業集合体ではなく、相互に連携する「プラットフォームバリュー」を企図＞

WOLVES HAND プラットフォームバリュー 価値創造エンジン

One Healthの実現に向けて、動物医療からヒト医療・環境領域へ価値を創出する統合プラットフォーム

当社グループの強み（統合アセット）＝収益の源泉

- 1 動物病院ネットワーク＜臨床インフラ＞
全国の動物病院ネットワーク / 症例蓄積・獣医師の臨床経験
- 2 医療機器事業（飛鳥メディカル）2025年10月連結
調達から販売まで自社完結 / 製造・販売・保守
- 3 衛生環境事業（カルテック）2026年1月連結
光触媒技術の応用/空気清浄（脱臭・防ウイルス）の徹底 / 院内環境改善と健康配慮事業
- 4 バイオマテリアル事業 2026年4月事業開始（移管）
キチンナノファイバーの自社生産・販売 / 再生医療・創薬支援
- 5 先端医療研究開発事業
先端医療技術・創薬・AI医療機器など / 産学連携
- 6 電子カルテシステム
次世代型電子カルテ 開発（AI） / データ統合基盤 / 解析事業
- 7 VMN (Veterinary Medical Network)
獣医師に特化した情報プラットフォーム / 臨床知の集積・教育
- 8 CRO・SMO事業（メディトリックス）2026年7月連結
臨床研究支援・治験モニタリング / データマネジメント・統計解析

新たな収益ドライバーを獲得し、事業化・商業化を推進

研究から価値提供までの一貫した収益化サイクルで、継続的な事業機会を創出



研究 — 治験支援 — 製品化 — 価値提供 の導線を強化
One Healthプラットフォームの事業化力を向上し、収益機会を最大化

One Healthの定義

人の健康、動物の健康、環境の健全性は相互に関連し、影響し合うという考え方。それらを一体的に捉え、相互の健康と持続可能な社会の実現を目指すアプローチ。WOLVES HAND は、動物医療を起点にOne Healthの実現に貢献します。

One Healthが生み出す3つの社会価値（＝持続的な事業機会）

- ① 動物の健康と福祉の向上
 - ・ 高度な獣医療の提供と質の向上
 - ・ 予防医療の推進によるQOL向上
 - ・ 長寿化に向けた継続的ケア
 - ・ 動物と人のより良い共生社会へ
- ② ヒト医療への貢献（知見・データの応用）
 - ・ ペット医療分野のヒト医療へのブリッジング
 - ・ 抗菌・アレルギー・天然由来成分の応用
 - ・ 化粧品・スキンケア市場への展開
- ③ 環境・感染症対策への貢献
 - ・ 感染症の予防・制御に貢献
 - ・ 環境負荷の低減と持続可能性の推進
 - ・ 抗菌素材による循環型社会の実現

動物・ヒト・環境の健康を統合的に守り、
持続可能な社会の実現と新たな市場機会の創出へ

Platform Flywheel（循環効用）による好循環の仕組み

株主・投資家の皆さまへ

- プラットフォーム事業展開により、研究から事業化まで一貫通貫の収益創出モデルをさらに強化し、持続可能な収益機会拡大を目指します。

統合によるシナジーと事業化力の強化で、持続的な成長と収益拡大へ



当社グループの競争優位性＝収益機会の源泉



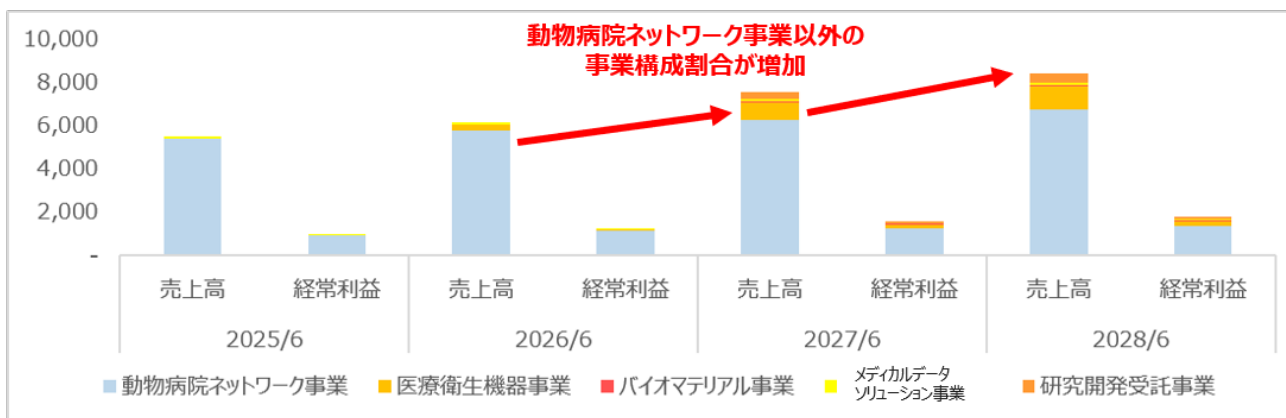


One Healthプラットフォームの事業ポートフォリオの状況

- 2026/6期においてプラットフォームの基盤が整備され、動物病院ネットワーク事業以外の事業基盤を確立。
- 2027/6期以降は動物病院ネットワーク事業以外の事業において継続的な事業領域の拡張と新たな収益機会の創出が行われることで売上・利益の増加を見込む。

事業ポートフォリオ別売上・経常利益の推移

事業区分	2025/6 (実績)			2026/6 (実績)			2027/6 (予測)			2028/6 (予測)		
	売上高	経常利益	利益率	売上高	経常利益	利益率	売上高	経常利益	利益率	売上高	経常利益	利益率
動物病院ネットワーク事業	5,341	890	16.7%	5,763	1,046	18.1%	6,210	1,215	19.6%	6,742	1,324	19.6%
医療衛生機器事業	-	-	0.0%	268	64	23.8%	800	171	21.4%	1,400	333	23.8%
バイオマテリアル事業	-	-	0.0%	-	-	0.0%	70	40	57.1%	150	86	57.1%
メディカルデータソリューション事業	123	18	14.9%	125	22	17.8%	125	22	17.8%	250	90	36.0%
研究開発受託事業	-	-	0.0%	-	-	0.0%	330	121	36.7%	500	157	31.4%
合計	5,464	909	16.6%	6,156	1,132	18.4%	7,535	1,570	20.8%	9,042	1,989	22.0%



2027年6月期 連結業績予想



- 2027年6月期は売上高+22.4%、営業利益+39.3%、経常利益38.7%の増収増益を見込む
- 各事業の増収分及び確定しているM&Aのみを想定
- 新規M&Aや新規開院は実施時期の不確実性があることから予測には織り込まない
- 継続して経費の削減実施及び利益率が高い動物病院ネットワーク事業以外の事業の規模拡大により営業利益増加を見込む

(単位：百万円)

	2026年6月期	2027年6月期 業績予想	増減額	増減率	主な増減理由
売上高	6,155	7,535	+1,380	+22.4%	新規M&Aや新規開院は実施時期の不確実性があることから予測には織り込まずに、既存事業の増収分及び確定しているM&Aのみを想定。
営業利益	1,127	1,569	+442	+39.3%	継続して経費の削減実施及び利益率が高い動物病院ネットワーク事業以外の事業の規模拡大により営業利益増加を見込む。
経常利益	1,131	1,569	+438	+38.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	939	1,005	+66	+7.0%	
EBITDA ※	1,511	1,954	+443	+29.3%	

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費



2027年6月期に剰余金の配当（初配）を実施予定

▶ 配当開始理由

- 2024年6月の上場以後増収増益により、安定的な利益とキャッシュ・フローを獲得できており、自己資本比率についても50%を超え健全な財務基盤を確保できる体制が整備されたこと
- 上記に加えて、2026年6月期において医療衛生機器事業等の動物病院ネットワーク以外の事業基盤の整備が進捗し、One Healthプラットフォームの構築により来期以降に継続的な多層化収益の実現が見込まれることから、企業価値向上を目指した成長投資を行いつつ株主の皆様への安定的・継続的な利益還元の実施が可能となったと判断

▶ 配当方針

- 2027年6月期から継続的に配当実施を予定
- 配当性向は20%を基準とし、M&A等の成長投資資金とのバランスを図って決定

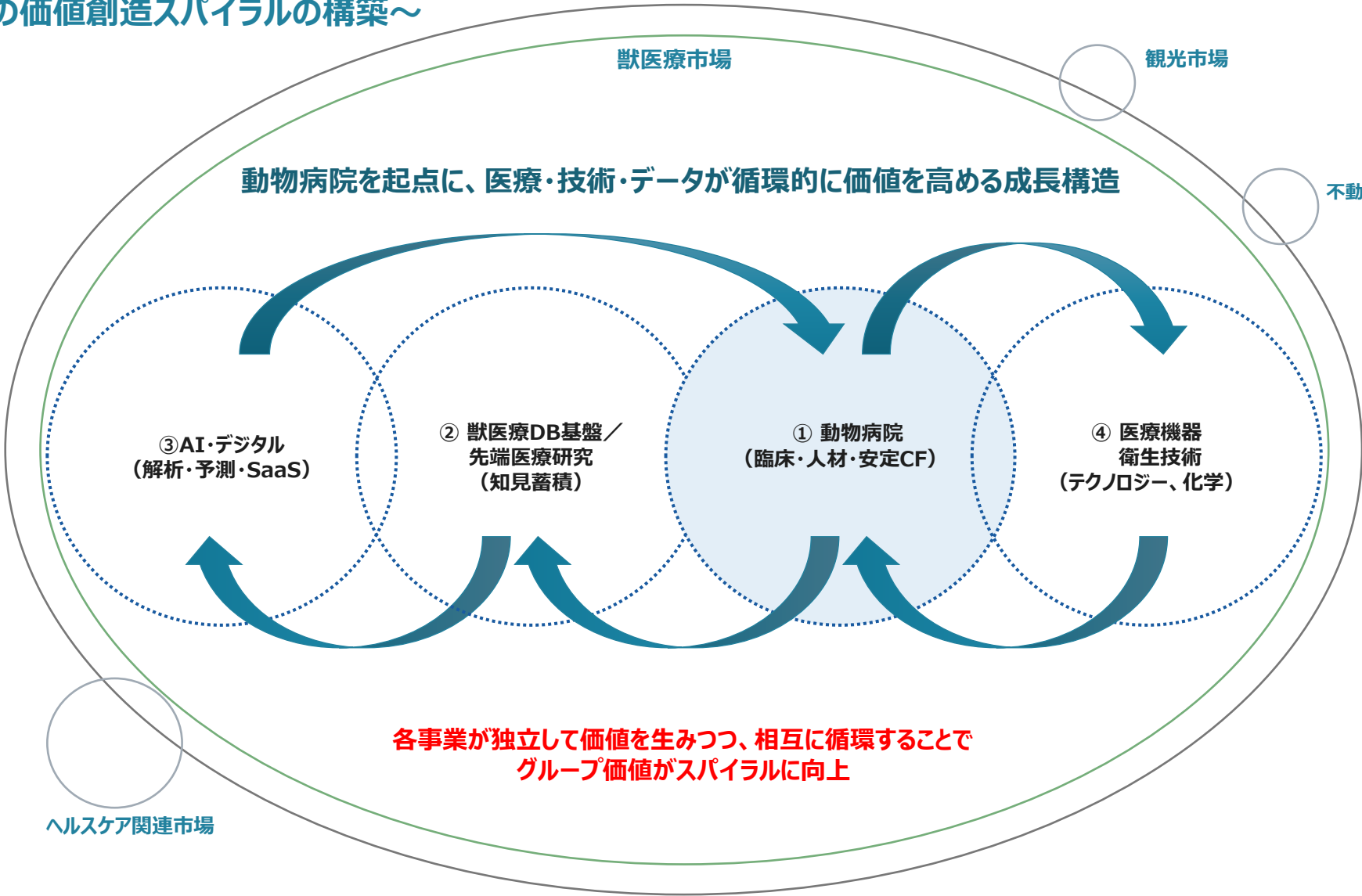
配当性向
20%
を基準



今後の戦略

プラットフォームバリューの進化
～WOLVES HANDグループの価値創造スパイラルの構築～

- 動物病院事業で蓄積される臨床知見を基盤し、医療機器、衛星・環境技術、AI・デジタル、研究開発領域を連動させ、中長期的な企業価値向上を図る。





中期展望（成長戦略）と進捗

4



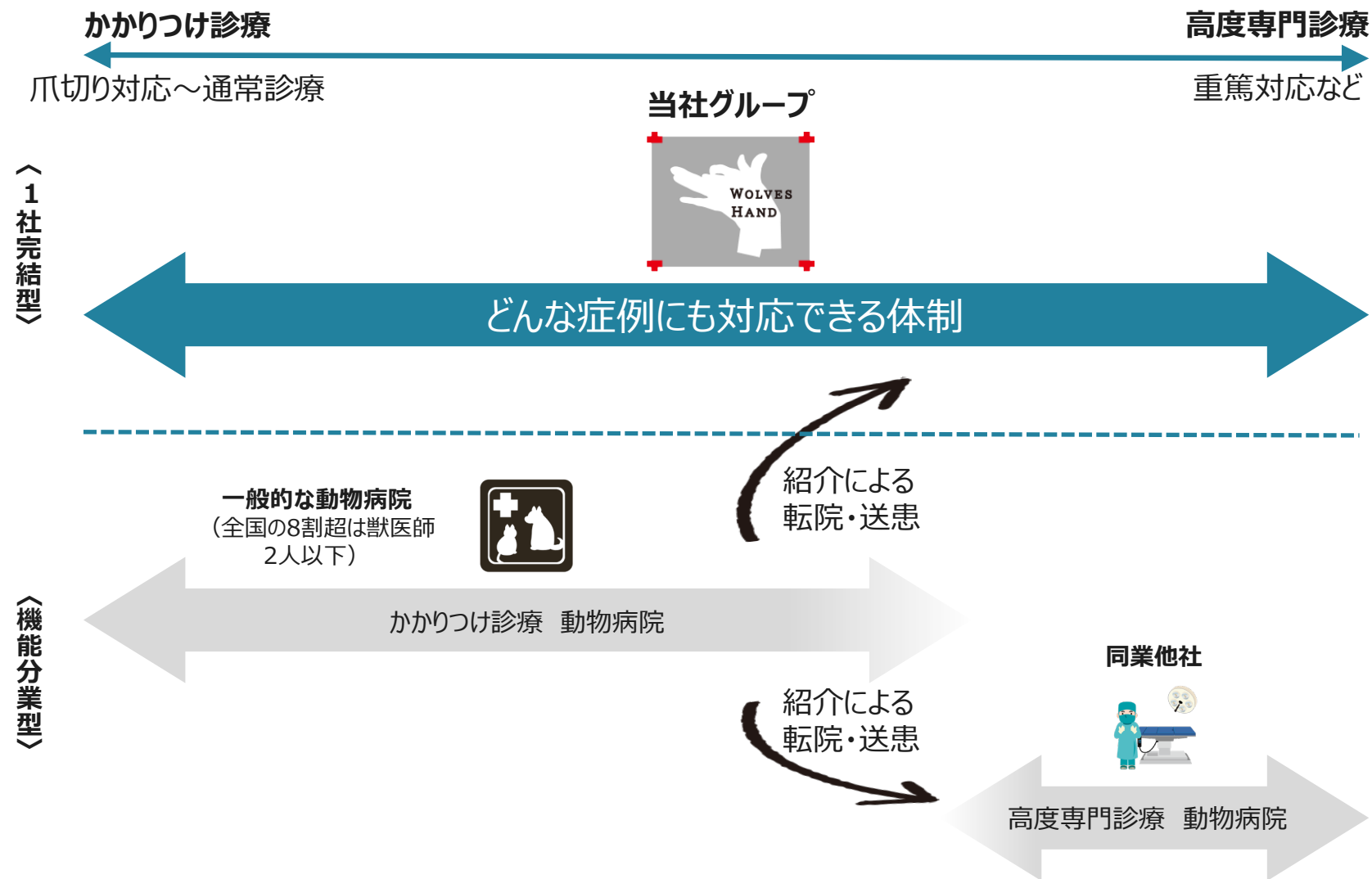


I

動物病院ネットワーク事業



- 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



- 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なため、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

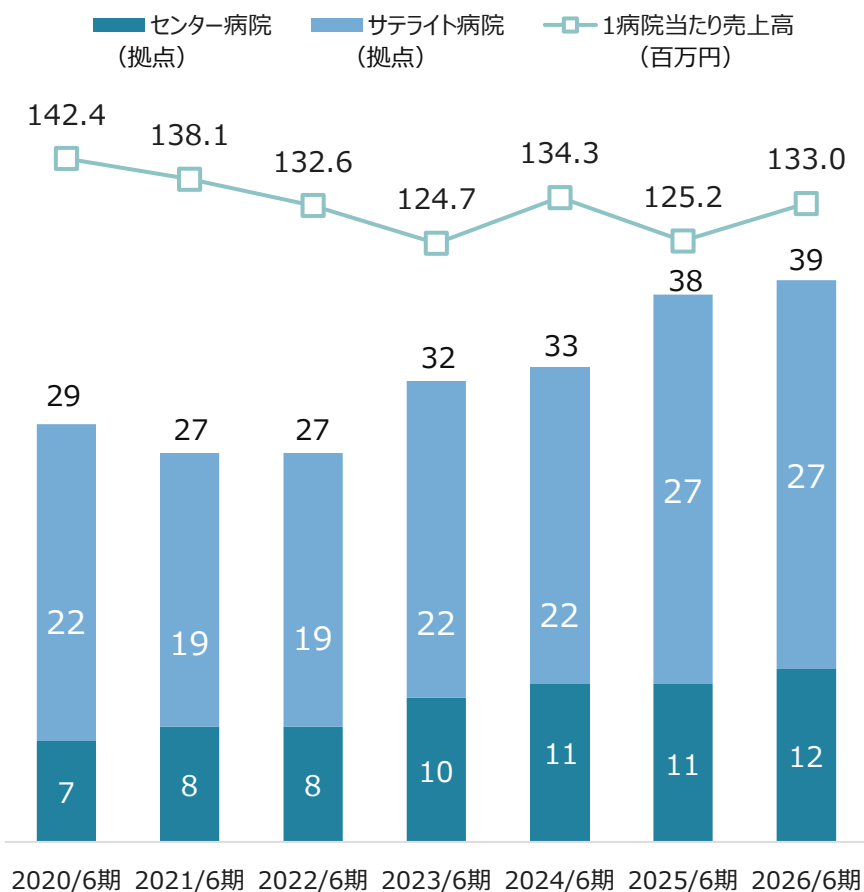


動物病院数 & 1病院当たり売上高、診療件数 & 診療単価の推移

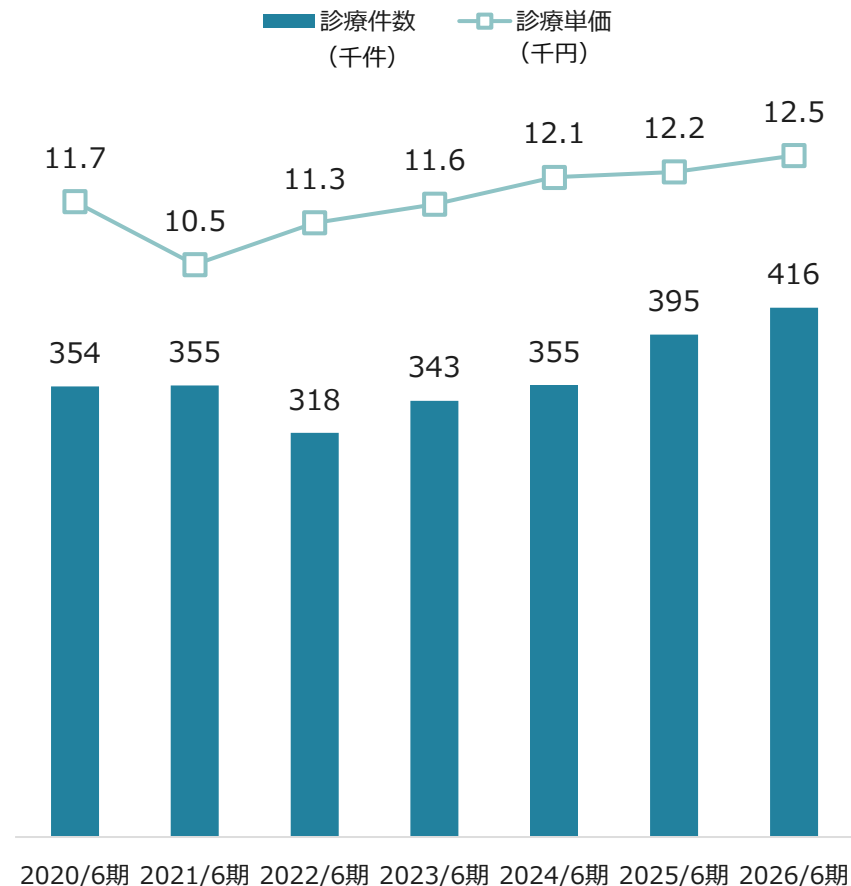
いずれも高水準で安定的に推移

- 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39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

動物病院数の推移



診療件数の推移



*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

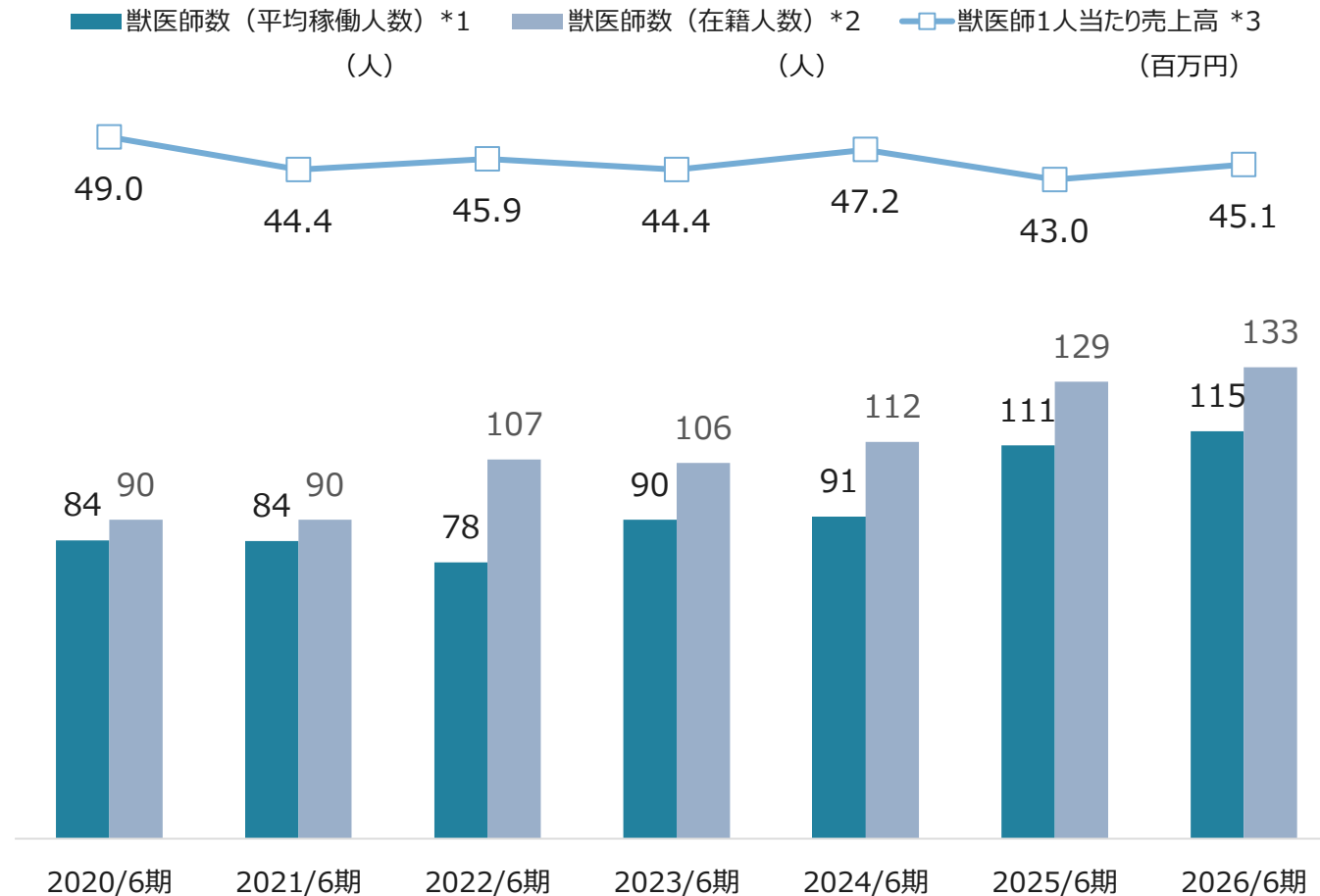


獣医師数及び1獣医師当たり売上高の推移

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2026年6月末時点で133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
- M&A等により獣医師数が増加。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ヵ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

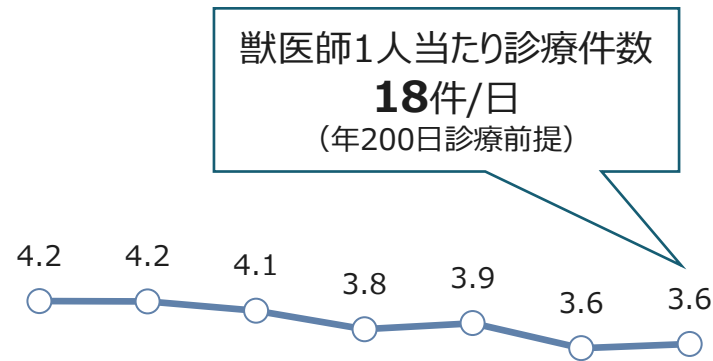
豊富な診療機会（獣医師1人当たり、1病院当たり） 経験こそが獣医師の診断力を促す仕掛け



- 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53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

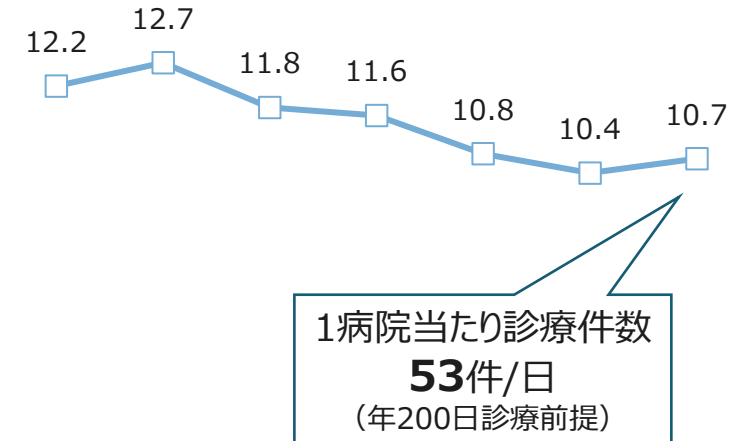
(千件)



2020/6期 2021/6期 2022/6期 2023/6期 2024/6期 2025/6期 2026/6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 2026/6期

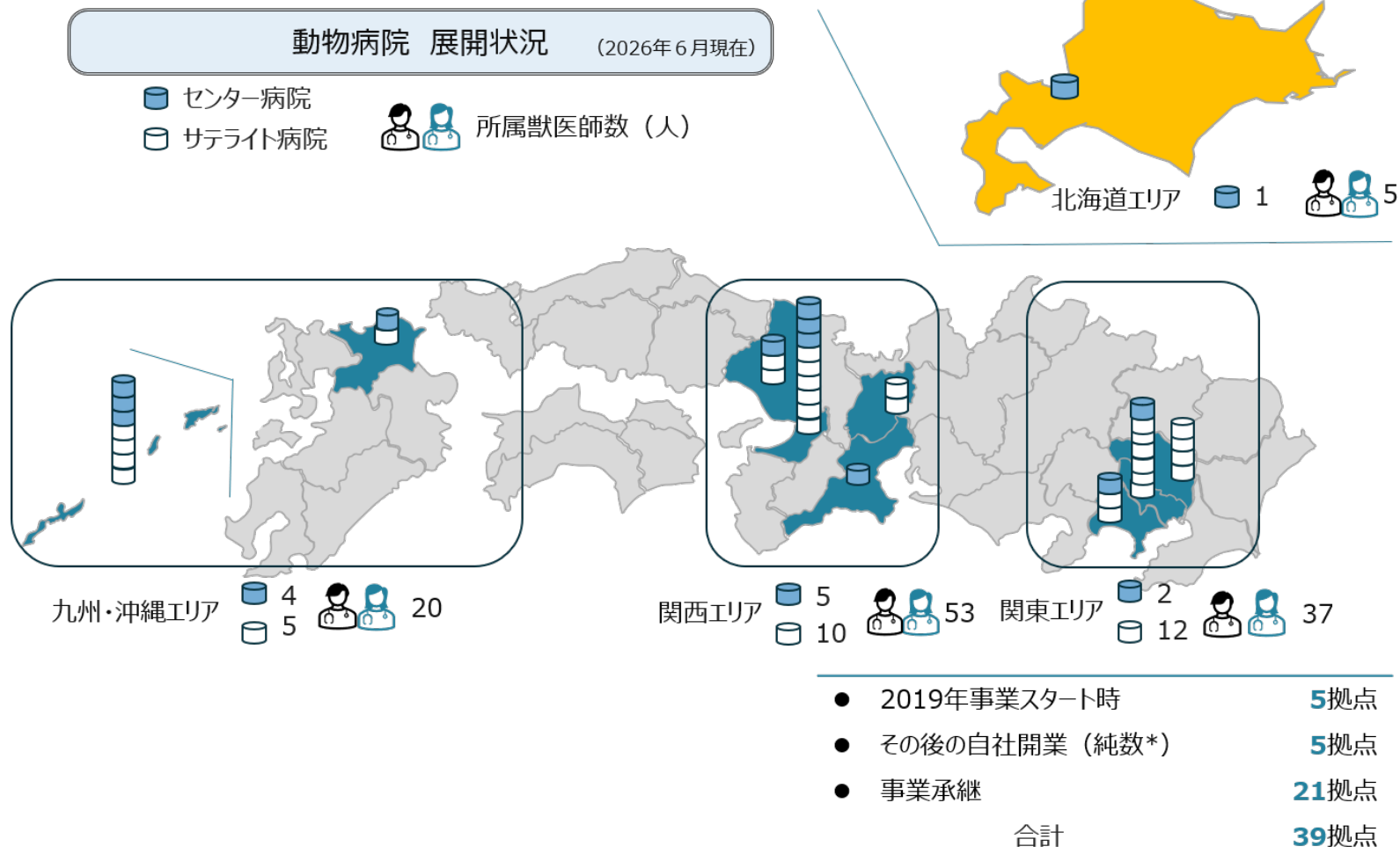
*2020/6期は6ヵ月の変則決算であり、年率換算数字



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・北海道に展開

- 大阪、兵庫、滋賀、三重、東京、埼玉、神奈川、沖縄、福岡、北海道の1都1道1府7県に展開
- 2026年6月期は未進出だった北海道にセンター病院をM&Aにより取得してエリア拡大
- 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



*2拠点閉鎖後。したがって、事業承継分の閉鎖2拠点と合わせ合計4拠点を閉鎖

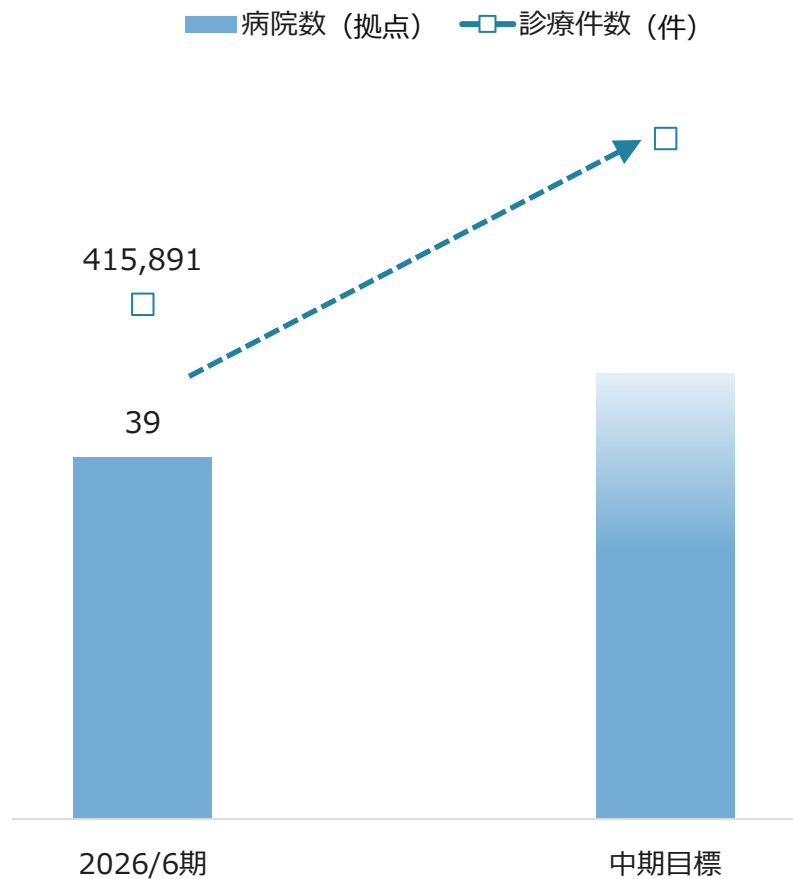


更なる動物病院数の拡大①

上場以降で事業承継及び自社開院で7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
- 2026/6月期において、事業承継により1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・北海道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

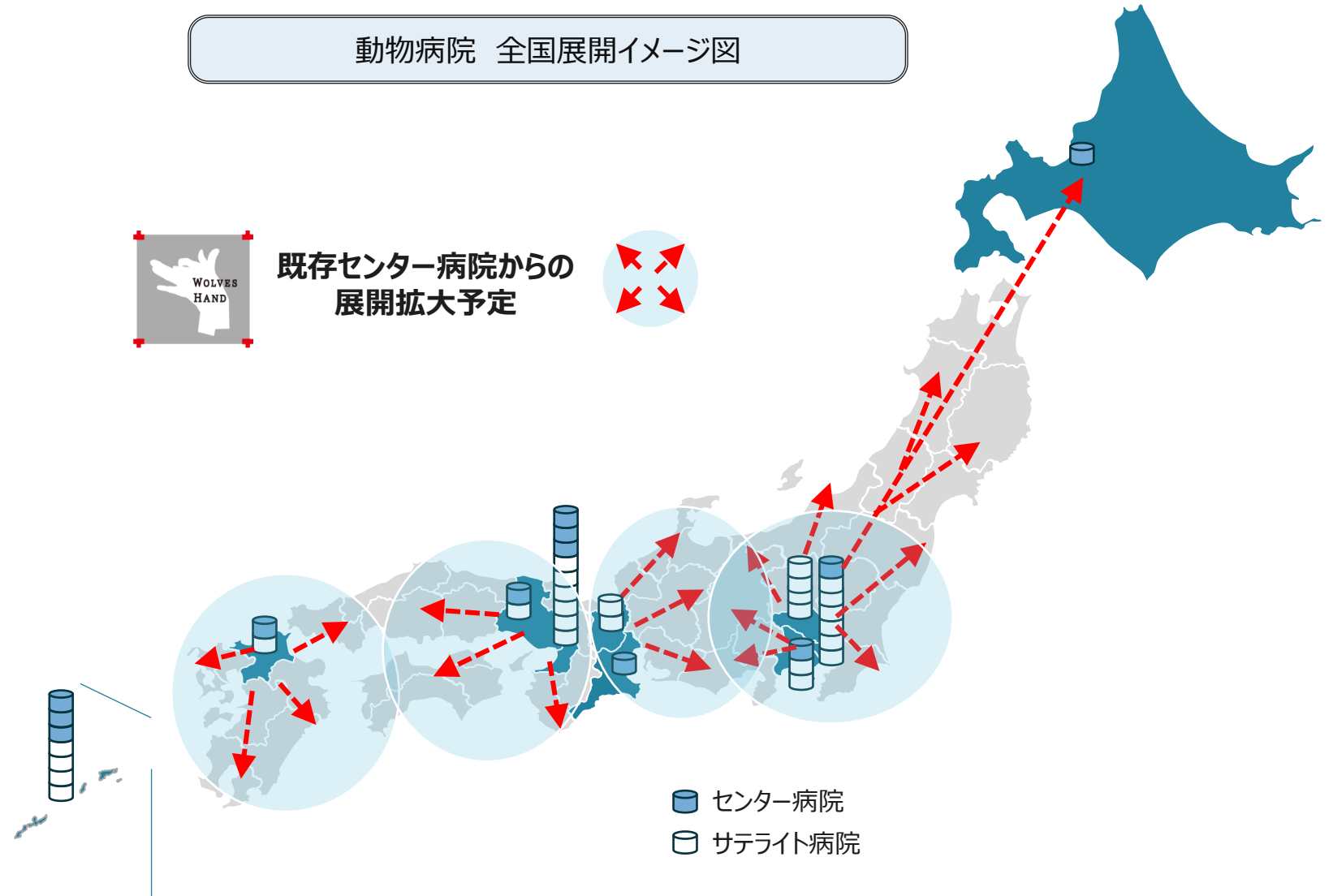
進捗状況

- **2025/12月に株式会社S e eの株式取得により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 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、北海道の1都1道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

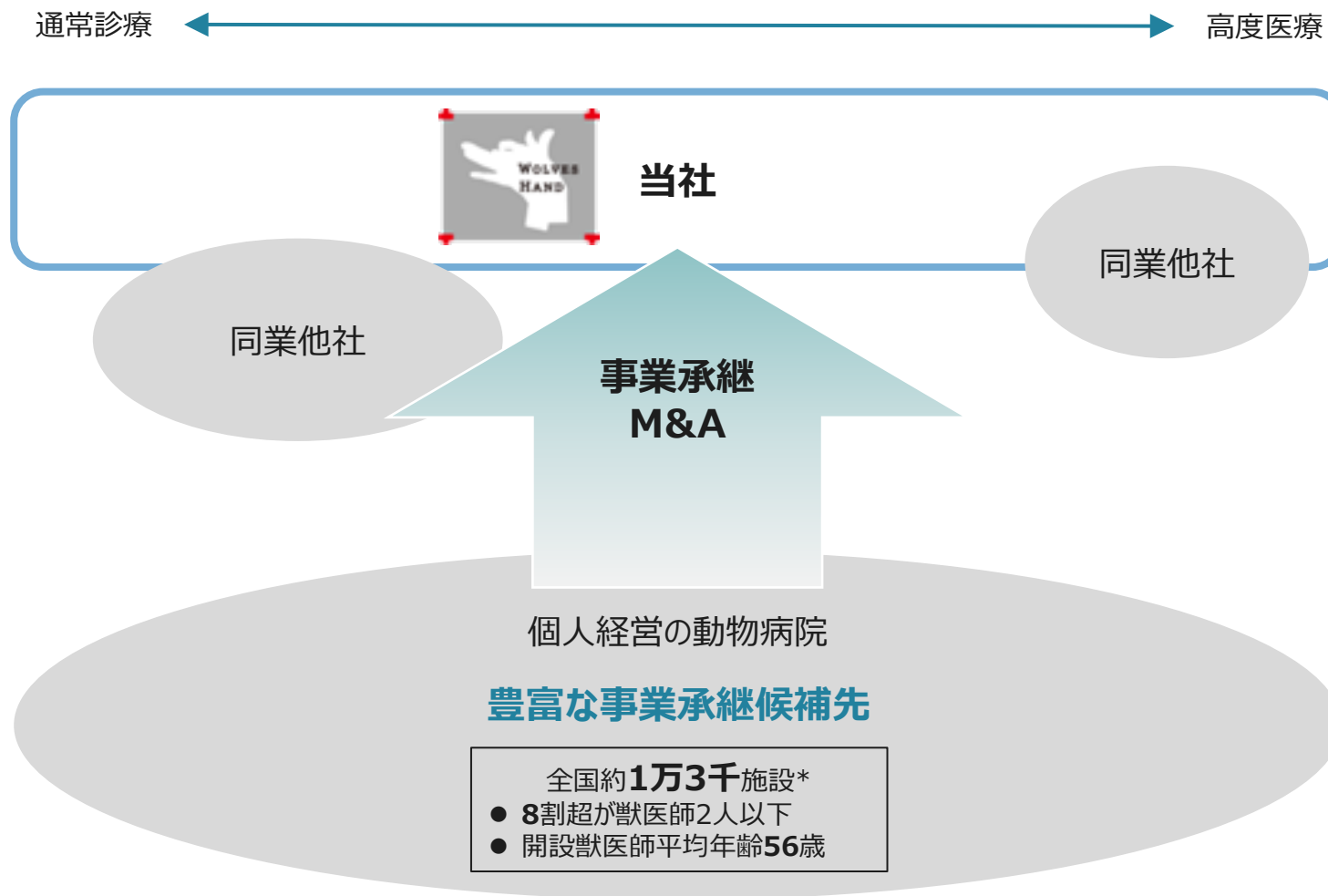
事業承継候補先は豊富。当社の広範な診療領域は承継受入余地を幅広く



- 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、今後は事業承継が懸念される状況
- 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

ゴーイングコンサーンの
パブリックカンパニー

事業承継が必要な
プライベートカンパニー

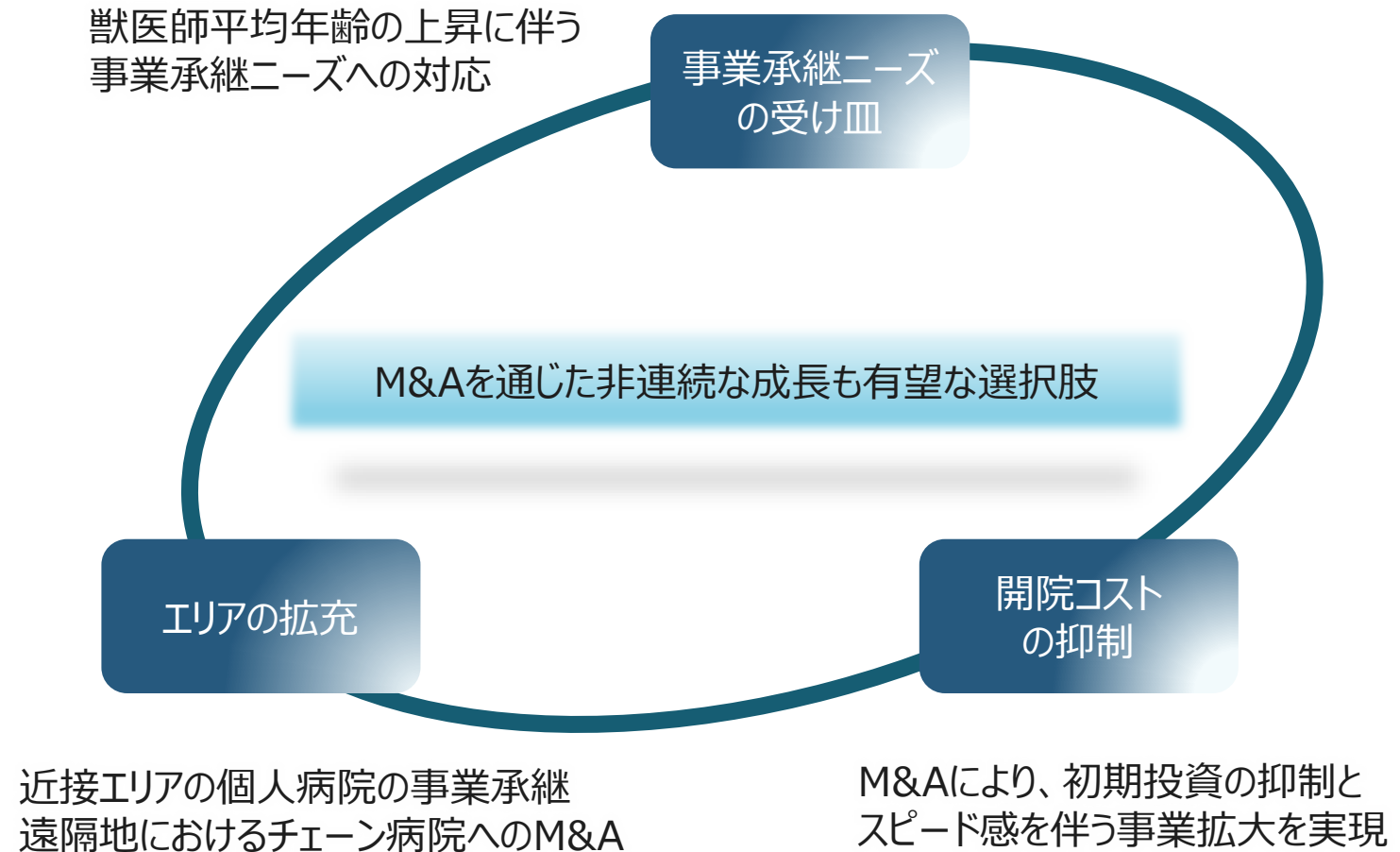


*農林水産省HP「飼育動物診療施設の開設届出状況（診療施設数）」「獣医師の届出状況（獣医師数）」より当社作成

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

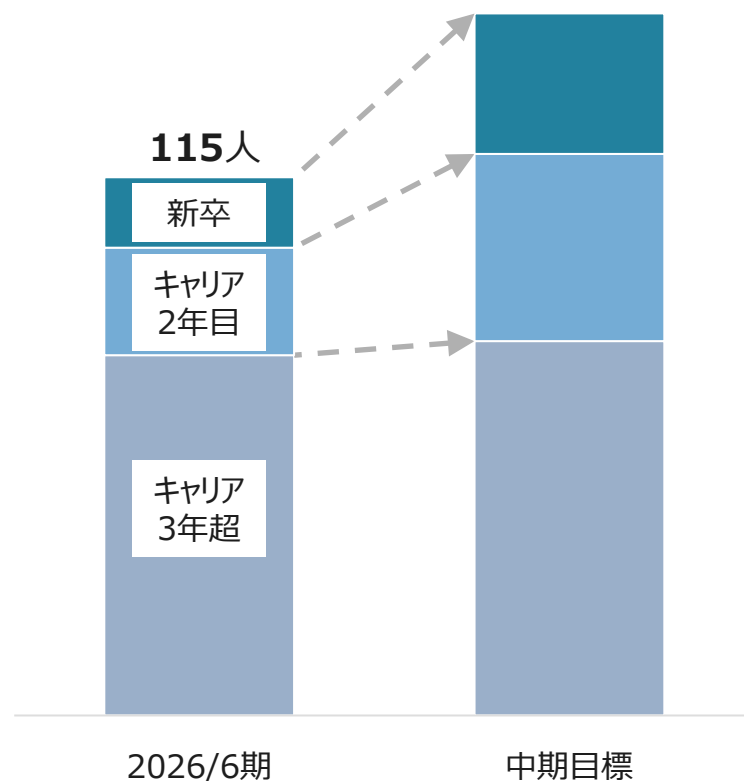




獣医師数の増員 新卒採用を軸とし、中期的には過半をキャリア3年超のベテラン勢が構成へ

- 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、当社は受入れる門が広く、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期採用数 **49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

- **2026年6月以降も所属獣医師数順調に増員**

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



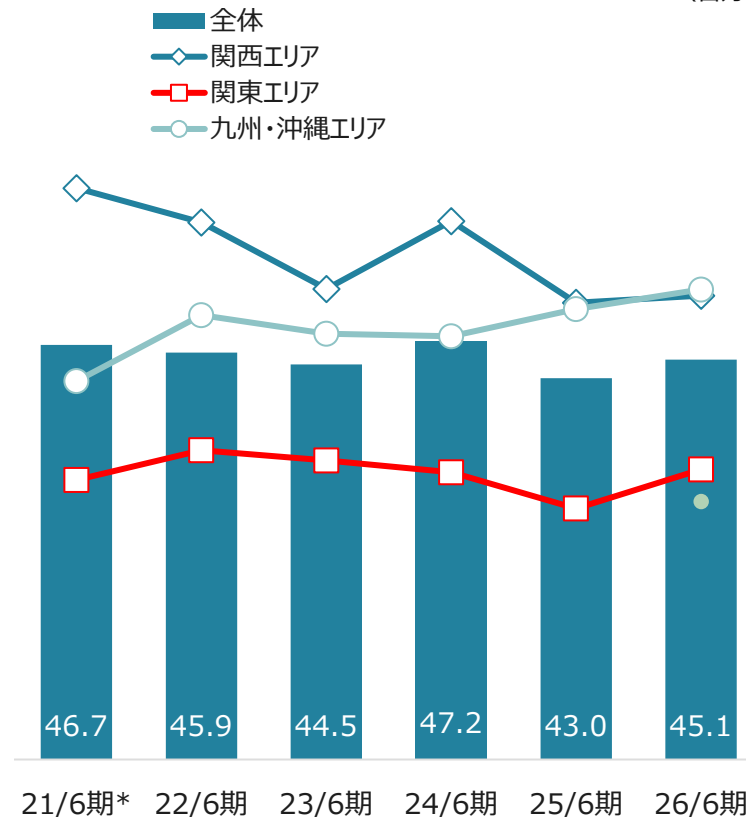
- 獣医師1人当たり売上高も、獣医師増員と同時に引上げを推進

- 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)



*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。**



Ⅱ

医療衛生機器事業

医療衛生機器事業概況（1/2）

中期展望（成長戦略）と進捗



- 2026年6月期において、関連会社の飛鳥メディカル(株)を完全子会社化するとともに、カルテック(株)の光触媒技術を活用したヘルスケア・環境関連事業を完全子会社で事業譲受により事業体制の基盤を確立。

1.2026年6月期の動向

STEP 01
2025年10月

関連会社だった飛鳥メディカル(株)を完全子会社化

STEP 02
2026年1月

カルテック(株)の光触媒技術を活用したヘルスケア・環境関連事業を完全子会社で事業譲受

STEP 03
2026年1月

飛鳥メディカル(株)及びカルテック(株)による医療衛生機器事業を創設

STEP 04
2026年5月

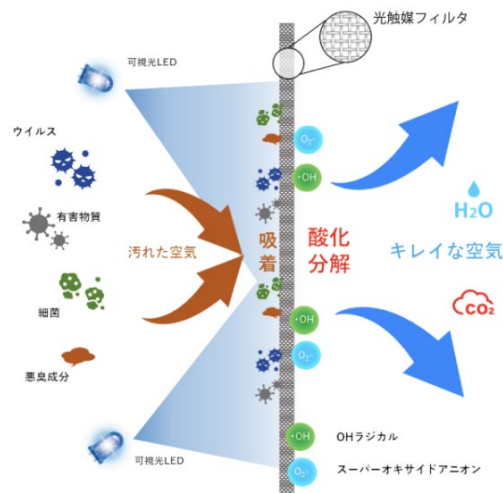
共同開発による空間清浄（脱臭・感染予防）デバイス『Photo Barrier405』の発売を開始

2.各社の特性

カルテック(株)



- 光触媒技術を活用したヘルスケア・環境関連製品の研究開発、製造および販売を行っており、国立大学や研究機関等との共同研究を通じて、当該分野における高度な技術的知見および開発実績を有している。
- 光触媒技術は、動物医療分野にとどまらず、「空気」「水」「環境」「鮮度保持」「美容」等の周辺領域においても幅広い応用が期待されており、今後の社会的ニーズの拡大が見込まれる分野



飛鳥メディカル(株)



- 設立以降25年来治療用レーザー医療用機械器具の開発・製造・販売を主たる事業として行っており、特に獣医療分野において確固たる地位を確立するとともに、動物病院との幅広いネットワークを保有
- 主要製品は出力20Wの半導体レーザーが高い操作性とコストパフォーマンスを実現したD-Lase V 20 Plus。



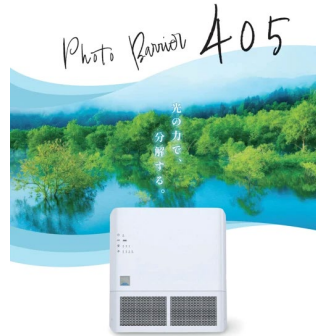


- 今後の取り組みとしてPhoto Barrier405等のデバイス販売を強化するとともに、光触媒技術・医療用レーザー技術を活用した環境・医療における課題解決を推進

3. 今後の動向・取り組み

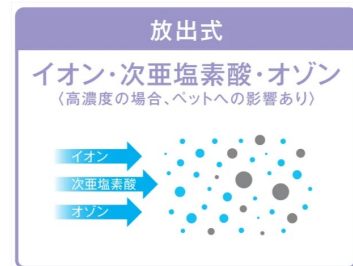
①「Photo Barrier405」の販売開始

- 飛鳥メディカル(株)、カルテック(株)、当社所属の獣医師のグループ内共同開発により空間の環境維持と衛生管理をサポートする空間清浄デバイスの発売を2026/5月より開始
- 飛鳥メディカルが創業以来 25 年にわたり培ってきた医療用レーザー技術、そして、カルテックが特許を有する高度な光触媒技術 (UV [紫外線] とは違う光の波長 (可視光「405nm」) を使用) を融合した“光のシナジー”として獣医療現場の課題 (臭気対策・院内感染予防) 解決を図る。

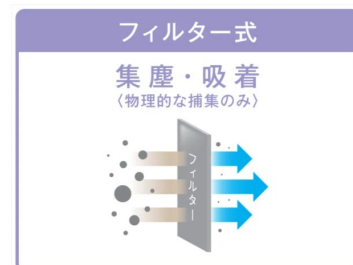


【一般的な空気清浄機等】

一般的な空気清浄機・脱臭機の場合

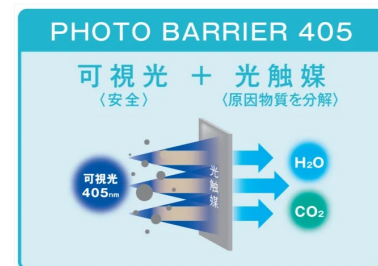


一般的な空気清浄機・脱臭機の場合

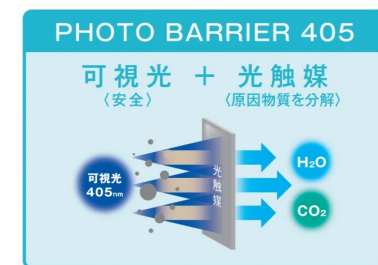


【Photo Barrier】

PhotoBarrierの場合

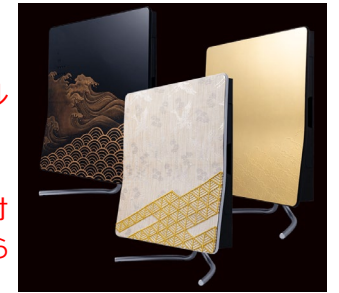


PhotoBarrierの場合



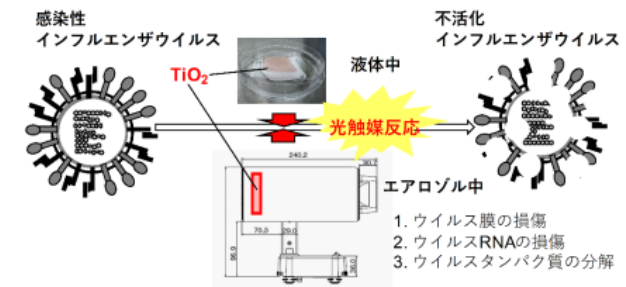
②除菌脱臭機のクラフトモデルの販売開始

- カルテック(株)の主力製品である壁掛けタイプの除菌脱臭機に、伝統工芸会社と提携し、デザインを掛け合わせたクラフトモデルの販売を今後予定。
- 光触媒が有する高度な脱臭・除菌機能に高いデザイン性を付加することでインテリアとしての機能を強化し、高級感が求められる空間・施設への導入を強化。



③鳥インフルエンザウイルスの不活性化効能の社会実装化に向けて

- 過去、東京大学 × 宮崎大学 × カルテック(株) の共同研究において酸化チタン型光触媒技術による高病原性鳥インフルエンザウイルス及び季節性インフルエンザウイルスの不活化を証明
- 進捗期 (2027年6月期)、当該技術を活用して感染症対策に対する社会実装化のための実証研究を推進予定。



光触媒によるインフルエンザウイルスの不活性化



Ⅲ

バイオマテリアル事業



- 2026年6月期において(株)マリンナノファイバーより「キチンナノファイバー事業」を承継。
- 同事業については自治体及び鳥取大学等と産官学で連携しながら鳥取県で引き続き事業拡大を図っていく。

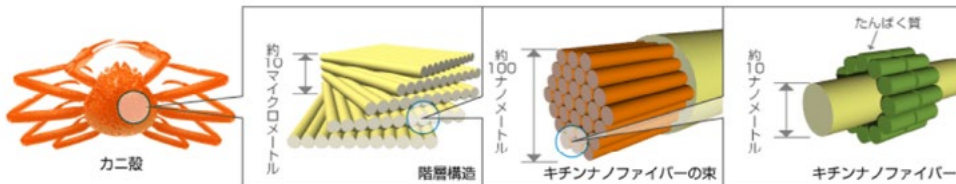
1.2026年6月期の動向

2026/4月にキチンナノファイバー事業を承継

- 従前よりキチンナノファイバーが有する高い創傷治癒促進効果に着目して、当社の獣医先端医療研究所にてCHEMIPAZ(株)子会社の(株)マリンナノファイバー社と共同研究を実施。
- 2026/4月に(株)マリンナノファイバーから「キチンナノファイバー」事業の一部である動物用医療製品および原材料供給事業を承継し、キチンナノファイバーに関する知的財産、研究開発資産、製造販売機、在庫資産および一部人材を引き継ぎ。

2.キチンナノファイバーの特性

- キチンは、カニやエビの外殻に含まれる天然由来の多糖類です。高い生体適合性を有し、**創傷や熱傷（やけど）の治癒を促進する優れた特性**を持つことから、古くより医療分野で活用されてきた。
- キチンナノファイバーは、このキチンをナノレベルまで微細化した新素材です。ナノ化することでキチン本来の特性がより発揮され、創傷治癒促進効果の向上が期待されている。
- 当社研究でも、キチンナノファイバーを用いた創傷治療について、犬3頭・猫5頭（計8頭）の難治性創傷に対する小動物臨床研究で全例完治を確認。



3.今後の動向・トピック

①鳥取ファクトリーの再稼働に伴う「キチンナノファイバー」事業の受注開始

- 事業承継後、鳥取市内にWOLVES HAND獣医先端医療研究所の鳥取オフィスおよび鳥取ファクトリーを開設
- 2026/7月よりWOLVES HANDの獣医先端医療研究所としてのキチンナノファイバー製品「カイトベール」、および、同原料の製造販売を開始

②鳥取県における事業拡大

- バイオマテリアル事業においては鳥取ファクトリーを置く鳥取県や、獣医先端医療研究所岡本所長が元教授を務めていた鳥取大学等と産官学で連携しながら事業規模を引き続き拡大していく。
- 2026年7月22日の鳥取県知事の記者会見でも当社のキチンナノファイバーに関する取り組みについて紹介されており、自治体として支援することについても言及があった。

【2026/7/22 鳥取県知事記者会見コメント（抜粋）】

「株式会社WOLVES HANDが鳥取県内に獣医先端医療研究開発拠点『鳥取ファクトリー』を新設されることを歓迎します。鳥取県がこれまで取り組んできたカニ殻由来のキチン・キトサンや、鳥取大学で研究が進められてきたキチンナノファイバーの技術を継承・発展させ、ペット向け治療への応用を目指す取り組みとして期待しています。県としても、研究開発拠点設置支援補助金を通じて、本事業を支援してまいります。」



Ⅲ

メディカルデータソリューション事業

メディカルネットワークソリューション事業概況

中期展望（成長戦略）と進捗



- 2025/11月に株式会社ダイナコムとヘルスケア・医療データの利活用を進める共同研究契約を締結。
- 当社システムのわん太郎・VMNとダイナコムの知見を融合させて獣医療DBの高度利用のビジネス開発を推進。

1. 2026年6月期の動向

2025/11月に株式会社ダイナコムと獣医療データベースを活用したヘルスケア・医療データの利活用を進める共同研究契約を締結

- 2025/11月にダイナコムの保有する医療データの解析技術や知見と、当社が保有する獣医療の臨床DBを活用し当社の電子カルテ(わん太郎)由来のデータの現状分析と解析ビジネスの検討を開始
- 2026/3月に電子カルテ由来のデータの現状分析、次世代電子カルテシステムのクラウド化の発展的課題抽出、および、臨床支援 AI の導入プロセスの情報工学的な基礎研究方針の立案が概ね完了。
- 2027年6月完成に向けた要件定義フェーズ進行中。

【(株)ダイナコム概要】

所在地：千葉県千葉市美浜区

設立：1995年1月

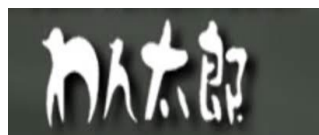
資本金：70百万円

ダイナコムは、バイオインフォマティクス専門企業としてデータ解析とシステム開発を行っている。特にゲノム解析やヒトの医療分野において数多くの実績を積み重ねており、先進的な技術と豊富な経験を活かし、医療現場のニーズに応じたソリューションを提供している。



2. 今後の動向

- 当社が保有する電子カルテシステム（わん太郎）由来のデータの解析を通じて、**がん・心疾患・腎臓疾患リスクの予測や治療効果分析サービスの提供、獣医療の現場支援の AI 導入など、獣医療DBの高度利用のビジネス開発**をダイナコムと共同で目指す。
- 当社が運営する獣医療関係者向け教育支援サービスであるVMN（Veterinary Medical Network）における学術的情報も統合することでより高度機能化を図る。





IV

研究開発受託事業



- CRO・SMO事業を行うメディトリックス社を完全子会社化。
- 市川康明博士を獣医先端医療研究所の共同代表として招聘し、体制の強化を実施。

1.2026年6月期の動向

①CRO・SMO事業を行う株式会社メディトリックスを完全子会社化（2026/7/1付）



- メディトリックスは医療・ヘルスケア領域においてCRO（Contract Research Organization：開発業務受託機関）及び SMO（Site Management Organization：治験施設支援機関）事業を展開しており、臨床研究支援、治験運営、データマネジメント等に関する豊富なノウハウを有している。
- **メディトリックスのグループ参画により、当社グループは、研究テーマの創出から研究開発、臨床研究、治験、製品化及び社会実装に至るまでのバリューチェーンを強化し、グループ内で一気通貫して推進できる体制の構築が可能となり、One Healthプラットフォームの基盤が確立。**

②動物用幹細胞培養上清液を用いたアンチエイジング研究が「学会長賞」を受賞

- **2025年11月9日、東京都内で開催された「第68回比較統合医療学会学術大会」において、当社は「犬羊膜由来幹細胞培養上清液を用いたアンチエイジングに対する効果」に関する研究成果を発表し、栄誉ある学会長賞を受賞**



③獣医先端医療研究所の体制強化

- 放射線物理学・数理物理学・医療工学分野において国内外で豊富な研究実績を有する**市川康明博士を、当社「獣医先端医療研究所」の共同代表として招聘。**
- 市川博士は、工学と医療を融合する研究開発を牽引し、名古屋大学及び岡山大学において長年にわたり数理物理学・放射線物理学・放射線医学を専門としており、ホウ素
- 薬剤を取り込んだがん細胞のみをピンポイントで殺傷するホウ素中性子捕捉療法(BNCT)の技術開発等に深い知見を有している。

2.今後の動向

- 研究開発活動に関して、現状進行中のものも含め外部企業と連携をしながら継続して推進。
- メディトリックスの知見を活用して、**日本発の本格的な動物医療版のCRO・SMO事業の確立を推進。**



経営指標

5



主要KPI



事業KPI

獣医師数 **115**人

診療件数 **415**千件

診療単価 **12.5**千円

動物病院数 **39**拠点

（注）2026/6期時点

財務KPI

売上高成長率
(2021/6期⇒2026/6期) **+47.3%**

EBITDAマージン **24.6%**

ROE **29.3%**

自己資本比率 **54.7%**

（注）2026/6期実績

投資計画



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

	2025/6期	2026/6期
現金	8.9億円	8.0億円
のれん	16.5億円	17.5億円
有利子負債	25.3億円	19.7億円
自己資本	27.1億円	37.0億円
Net D/Eレシオ※1	0.60x	0.31x
自己資本比率※2	44.9%	54.7%
のれん/純資産倍率※3	0.61x	0.47x

※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

※事業計画及び成長可能性資料に関する次回更新は2027年9月を予定



APPENDIX

6



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、有価証券報告書「第2【事業の状況】3【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
● 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	中	小～大	✓ 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 ✓ 現時点においては、行政処分該当する事象は発生していないものと認識
● 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	中	中	✓ 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
● 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、今後もこの状況が続い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	中	中	✓ 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療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
● 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	小	中	✓ 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
● M&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&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&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	小～中	小～中	✓ 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



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)バ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)バ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・ベットの株式を含む)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)バ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	株式会社バハティーを株式取得により買収
2025	11	飛鳥メディカル株式会社を株式取得により完全子会社化
2025	12	株式会社S e eを株式取得により買収
2026	1	カルテック株式会社を設立

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	2026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	5,463,817	6,155,976
経常利益	千円	64,275	213,154	669,445	713,325	800,881	800,898	908,605	1,131,711
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	563,016	939,402
資本金	千円	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	107,710	107,710	107,710
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	7,974,000	7,974,000
A種類株式		436,000	436,000	936,000	936,000	936,000	—	—	—
純資産額	千円	2,374,120	431,725	675,766	1,013,678	1,519,974	2,113,630	2,715,608	3,718,903
総資産額	千円	5,583,365	4,064,769	3,925,353	4,693,466	5,452,324	5,784,472	6,049,974	6,768,693
1株当たり純資産額	円	319.81	58.15	91.02	136.54	204.74	282.80	363.34	489.65
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	79.34	124.88
自己資本比率	%	42.5	10.6	17.2	21.6	27.9	36.5	44.9	54.7
自己資本利益率	%	4.6	—	44.1	37.1	39.9	30.7	24.6	29.3
営業キャッシュフロー	千円	—	—	—	607,902	951,319	857,526	948,558	1,124,388
投資キャッシュフロー	千円	—	—	—	△1,665,969	△644,294	△434,280	△388,735	△697,100
財務キャッシュフロー	千円	—	—	—	617,337	△160,816	△193,932	△575,372	△514,257
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	—	—	535,357	681,565	910,879	895,330	808,360
従業員数	人	162	347	359	364	397	411	453	474

*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