



各 位

2026 年 10 月 2 日

会 社 名 犬 猫 生 活 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 佐 藤 淳
(コード番号：556A 東証グロース市場)
問 合 せ 先 取 締 役 兼 管 理 部 長 岩 見 真 人
(TEL：03-6698-7040)

2027 年 4 月 期 第 1 四 半 期 決 算 発 表 に お け る 質 疑 応 答 (要 旨) に つ い て

当社は、2026 年 9 月 14 日に開示をいたしました「2027 年 4 月 期 第 1 四 半 期 決 算 説 明 資 料」に関して、株主・投資家の皆様からいただいた主な質問と回答を下記の通り開示いたします。

本開示は、株主・投資家の皆様への情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的としております。なお、質問および回答に関しましては、より明確にお伝えするため、一部内容の加筆・修正を行っております。

記

1. 業績に関するご質問

Q : トリミングサロンが減収となっている理由を教えてください。

A : 第 1 四半期のトリミングサロン売上は前年同期比▲38.4%となっておりますが、これは、3 店舗のうち収益性が悪化していた 1 店舗を閉鎖したことによるものです。既存店の運営状況を見極めながら、収益性の高い店舗運営体制を優先した結果であり、事業の劣化を示すものではございません。7 月には「HANARE 渋谷店」を新規出店しており、収益性を確保しながら、あらためて店舗網を拡大しているところです。

Q : 動物病院が前期第 1 四半期比で横ばいに見えますが、店舗数を増やさないと売上が伸びにくい構造でしょうか。

A : 動物病院事業は、フード・サプリメント販売のようにストック型で積み上がっていく事業とは異なり、1 病院あたりの売上は各病院の診療キャパシティに応じて概ね決まってくる構造です(第 1 四半期は前年同期比+2.0%)。そのため既存病院(益田ペットクリニック)単体の増収ペースは緩やかなものとなりますが、着実に安定的な収益を確保できております。今後の売上成長は主に M&A による病院数の拡大によって実現していく計画であり、9 月には新たに 1 社(守谷フォレスト動物病院)との契約を締結しております。

2. 成長戦略・中期経営計画に関するご質問

Q : 店頭卸販売に関して、現状の約 200 店舗から 1.5 万店舗への拡大を目標とされていますが、今後どのように営業・流通網を強化し、拡大ペースを加速させていく計画でしょうか。

A : 現状は、拡大ペースをあえて抑制しております。1.5 万店舗規模への拡大には大手チェーンへの配荷が不可欠ですが、いきなり大規模に配荷を行い店頭で売れなかった場合、撤退を余儀なくされ、その後の再提案が難しくなるリスクがございます。そのため、まずは既存の卸先（第 1 四半期末時点で 197 店舗）においてしっかりと販売実績を積み上げる「売れる仕組みづくり」を優先し、これを実証した上で大手チェーンへの展開を一気に加速させる方針です。採用強化による人員体制の準備、倉庫及び物流システムの増強など、規模拡大に向けた基盤整備も並行して進めております。

Q : 海外の進捗状況を教えてください。

A : 台湾では 2025 年 5 月よりテスト販売を開始し、「手作りごはん」1 種類での販売において、LTV（顧客生涯価値）が日本を上回る良好な結果が得られております。これを受け、当第 1 四半期においては、手作りごはんのラインナップ拡充及びサプリメント商品の投入を進め、台湾での本格展開を開始しております。台湾での事業モデルを確立した上で、アジア全域への展開を進めてまいります。

Q : 動物病院について、全国 50 病院以上のグループ化が目標になっていますが、進捗を教えてください。

A : 個別交渉に関する情報の性質上、詳細の開示が難しい部分はございますが、事業承継のご相談・案件は現在非常に多くいただいております、複数の病院様と交渉を進めております。進捗は順調と認識しており、案件の進展に応じて随時開示してまいります。

Q : 9 月に守谷フォレスト動物病院との M&A 契約締結を予定とのことですが、50 病院体制に向けた今後の買収ペースや案件パイプラインの状況はいかがでしょうか。

A : 守谷フォレスト動物病院は、益田ペットクリニックに続く新規 M&A 案件として 9 月に契約を締結しております。中長期的には、関東・関西・中部エリアに採用・育成の中核拠点となる病院を配置しつつ、その他エリアでは後継者不足に悩む地方の優良病院を中心に事業承継型の M&A を積み重ね、全国 50 病院以上のグループ体制を目指してまいります。現時点で複数のエリアにおいて交渉を進めている案件がございますので、進捗に応じて開示してまいります。

Q : 動物病院を 50 箇所整備するにあたり、投資額はどの程度を想定していますか。また、この事業の ROI や ROIC をどのように試算していますか。

A : 個別の投資額については開示が難しい部分がございますが、中長期で 50 病院体制を構築するにあたり、現在の手元資金（約 17 億円）と毎年の事業収益により概ね賄える計画としており、必要に応じて銀行借入等のデットファイナンスを一部活用する想定です。大規模な資金調達を要するものではなく、現実的な計画に基づいて進めてまいります。投資対効果（ROI）についても、EC 事業に劣らない水準を年数ベースで見込んでおり、事業ごとのリスク・リターン特性を踏まえたポートフォリオ運営により、利益成長につながる投資を実行してまいります。

Q : 2,000 万円のフードの寄付をされるとのことですが、目的と期待する効果を教えてください。

A : 現金の寄付（上限 1 億円）を超える部分については、保護団体様への「フード等の現物寄付」として還元しております。これにより、保護団体様の食費支援に貢献できるとともに、寄付先で新たな里親様のもとに迎えられた後も、引き続き当社フードをご利用いただける可能性が高まるなど、認知拡大と将来的な継続利用につながる Win-Win の効果を期待しております。

Q : 寄付金は今後も増えていきますか。

A : 寄付金は経常利益の 20%を基準としており、現金部分は上限 1 億円、これを超える部分はフード等の現物寄付として還元する方針としております。フード等を含めた寄付総額は経常利益の 20%に連動するため、業績の拡大に応じて今後も増加していく見込みです。現金部分の上限（1 億円）については、将来的に利益水準が大きく伸長した段階で、現物寄付とのバランスを含めてあらためて検討してまいります。

3. 事業環境・事業内容に関するご質問

Q : ペットフードの会社は数多くあり、実店舗でも購入できます。他社品との違いや、商品づくりのコンセプトを教えてください。

A : 当社商品の最大の特徴は、①国産、②無添加、③素材へのこだわり、の 3 点です。国内ペットフード市場における日本メーカーのシェアは 5 割に満たない状況にあり、食の分野で強みを持つ日本において、この状況は改善の余地が大きいと捉えております。一方、品質面の訴求だけでは他社との差別化が難しいことも事実であるため、当社は動物福祉活動や動物病院運営を通じた「信頼性」の担保を重視しております。犬猫生活福祉財団

への寄付や動物病院グループの運営は、単なる社会貢献にとどまらず、お客様に「本当にわんちゃん・猫ちゃんのことを考えている会社」という信頼を寄せていただくための取り組みであり、これが他社との差別化要因になっていると考えております。

Q : 他社 EC（モール）の伸びが強いですが、自社 EC の定期購入モデルとの間でカニバリゼーションは発生しないのでしょうか。チャネルごとの役割分担の考え方を教えてください。

A : 近年はモール（Amazon・楽天市場等）内で購買が完結する「モール経済圏」のお客様が増えており、こうしたお客様が中心のため、カニバリゼーションは限定的と捉えております。むしろモールでの販売を強化しなければ機会損失につながるため注力しております。また、お試し品や少量商品はモールとの相性が良く、自社 EC では定期購入需要に応えるなど、商品特性に応じたチャネルの役割分担を図っております。

Q : 動物病院が受け持つ動物の対象は、やはり犬・猫に限られますか。

A : 犬・猫については全ての獣医師が対応可能ですが、エキゾチックアニマルの診療可否は、担当する獣医師の専門性や地域ごとのニーズによって異なります。犬・猫に限らず、可能な範囲で他の動物にも対応していく方針です。

Q : 犬と猫の収益の比率を教えてください。商品別の比率も教えてください。

A : 犬・猫の収益比率は現在ほぼ半々となっております。商品別についても、フードとサプリメントがバランス良く概ね半々の構成となっており、特定カテゴリーに偏らないポートフォリオで成長を続けております。

Q : エイジングケアビューレの再春館製薬所との連携に関して、業績への影響は軽微とのことですが、新規顧客層の開拓やブランド認知向上を通じた中長期的な業績インパクトをどのように見込んでいますか。

A : 本連携は開始したばかりであり、現時点で具体的な業績インパクトを数値でお示しできる段階にはございません。もっとも、再春館製薬所様は非常に大きな顧客基盤をお持ちであり、新規顧客の開拓及びブランド認知向上への効果は大きいと期待しております。中長期的な業績への影響については、進捗を踏まえ、今後の決算発表の中で随時お伝えしてまいります。

Q : 株式会社 SARABiO 温泉微生物研究所とのライセンス契約について、販売時期を教えてください。

A : 9月17日より、温泉藻類由来成分「RG92」を配合したわんちゃん・猫ちゃん向けサプリメント「皮膚ケアサプリ」の販売を開始いたしました。

Q : 新商品「デンタルふりかけプレミアム」の売れ行きはいかがですか。

A : 7月の発売から間もないため、現時点で具体的な販売実績の開示は差し控えさせていただきますが、今後の決算発表の中で状況をお伝えしてまいります。

Q : 原材料費や配送料など各種コストが上昇していると思いますが、価格改定についての考え方を教えてください。

A : 当社は国産原料を中心に使用しているため、為替変動の影響を受けやすい輸入原料と比較してコスト上昇は緩やかであり、現状は吸収できております。価格改定については、改定を行う・行わないをあらかじめ決めるものではなく、コスト動向や利益バランスを踏まえ、必要に応じて随時検討してまいります。

4. 株主還元・IR 活動に関するご質問

Q : 今後もこうしたオンライン会社説明会など、IR 活動・情報発信を強化していく方針でしょうか。

A : はい。株主・投資家の皆様との対話を重視しており、決算説明会の開催や月次業績の開示など、積極的な情報発信を今後も継続・強化してまいります。

Q : キャッシュリッチな印象がありますが、手元資金を今後の M&A や広告投資、新商品開発にどのように配分していく計画ですか。

A : 広告投資や新商品開発は投下資金に見合うリターンが期待できる一方、EC 事業は運転資金がキャッシュとして積み上がりやすい構造にあります。手元資金及び今後創出されるキャッシュについては、初期投資負担の大きい M&A（動物病院事業の拡大）への配分を基本方針としつつ、事業ごとの特性を踏まえたバランスの取れた資金配分を行ってまいります。

Q : 株主優待導入おめでとうございます。株主還元に関して、今後の現金配当に対する考え方や方針を教えてください。

A : 株主還元はバランスを重視する方針です。事業成長への投資が株主価値向上に資すると判断する局面では投資を優先しますが、資金の使途として配当が適切なフェーズになれば

ば、配当実施についても前向きに検討してまいります。特定の方針に固定するのではなく、業績や財務状況を踏まえながら、株主の皆様に寄り添った対応を行ってまいります。

Q : 株主優待のリリースが出ていましたが、今後、もっと充実させる考えはありますか。

(例：1 单元あたり 1,500 円を 2,000 円に変更する等)

A : 今回導入した株主優待制度は初年度の制度設計であり、具体的な金額の変更等を現時点で決定している事実はありません。今後は、株主の皆様からのご意見も踏まえながら、内容の充実については前向きに検討してまいります。

以 上