



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

2024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	北井 正志
	取締役COO	山下 瞬
	取締役CFO	谷内 圭一郎
	取締役 (社外取締役)	山口 克隆
	取締役 (常勤監査等委員)	中筋 雅志
	取締役 (社外取締役・非常勤監査等委員)	岡田 崇司
	取締役 (社外取締役・非常勤監査等委員)	今春 博
	取締役 (社外取締役・非常勤監査等委員)	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

売上高	総資産	従業員数
49億円	57億円	411名

(2024/6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

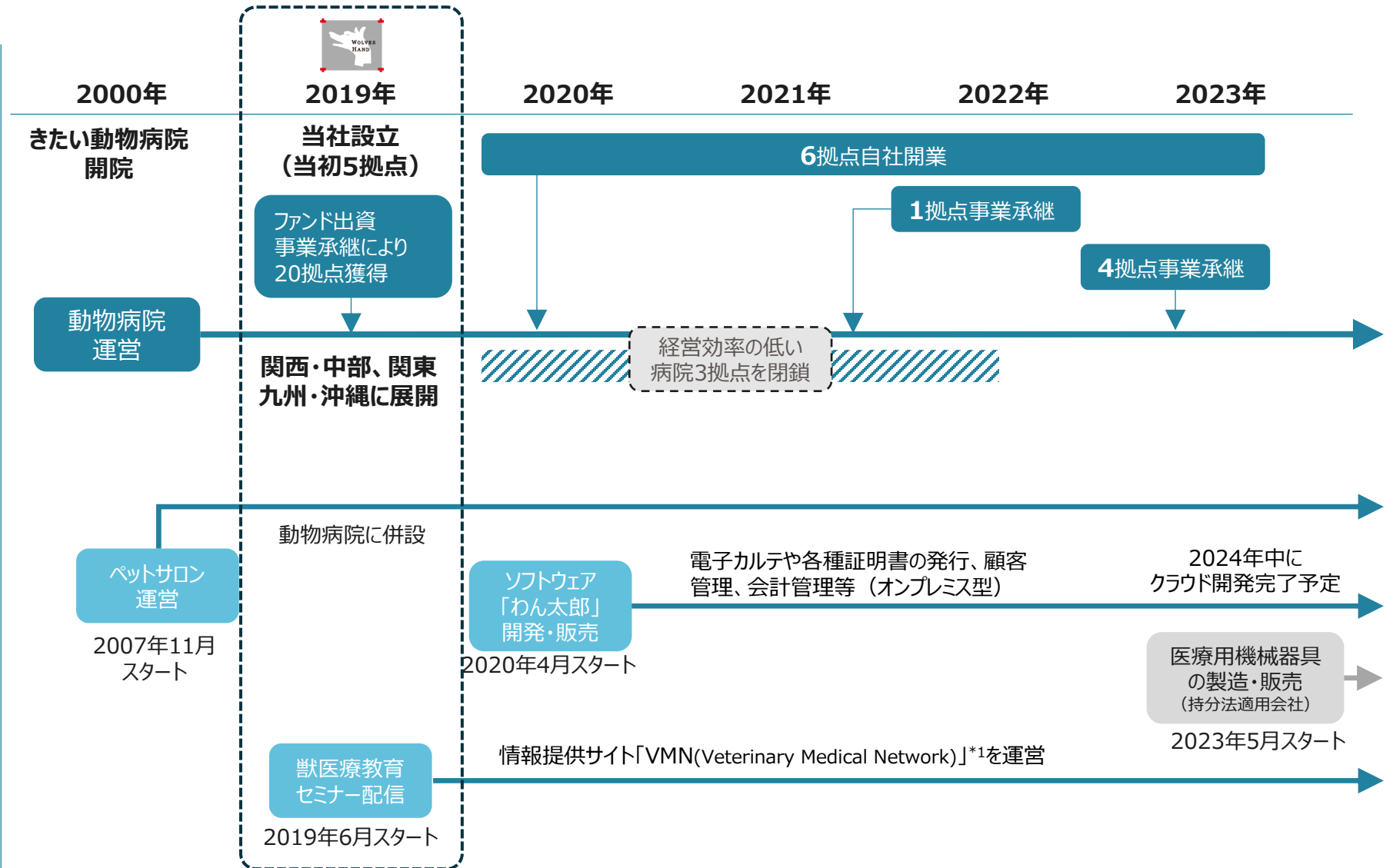
“どなたでも気軽に、最先端の検査や高度な技術、
さまざまな手術を受けられる医療を提供する”





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・九州沖縄に展開

- 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
- 2020～22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86%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 **14%**

- ✓ 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 **86%**

- ✓ 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
49.9億円
(2024/6期)



『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』 **26**拠点*

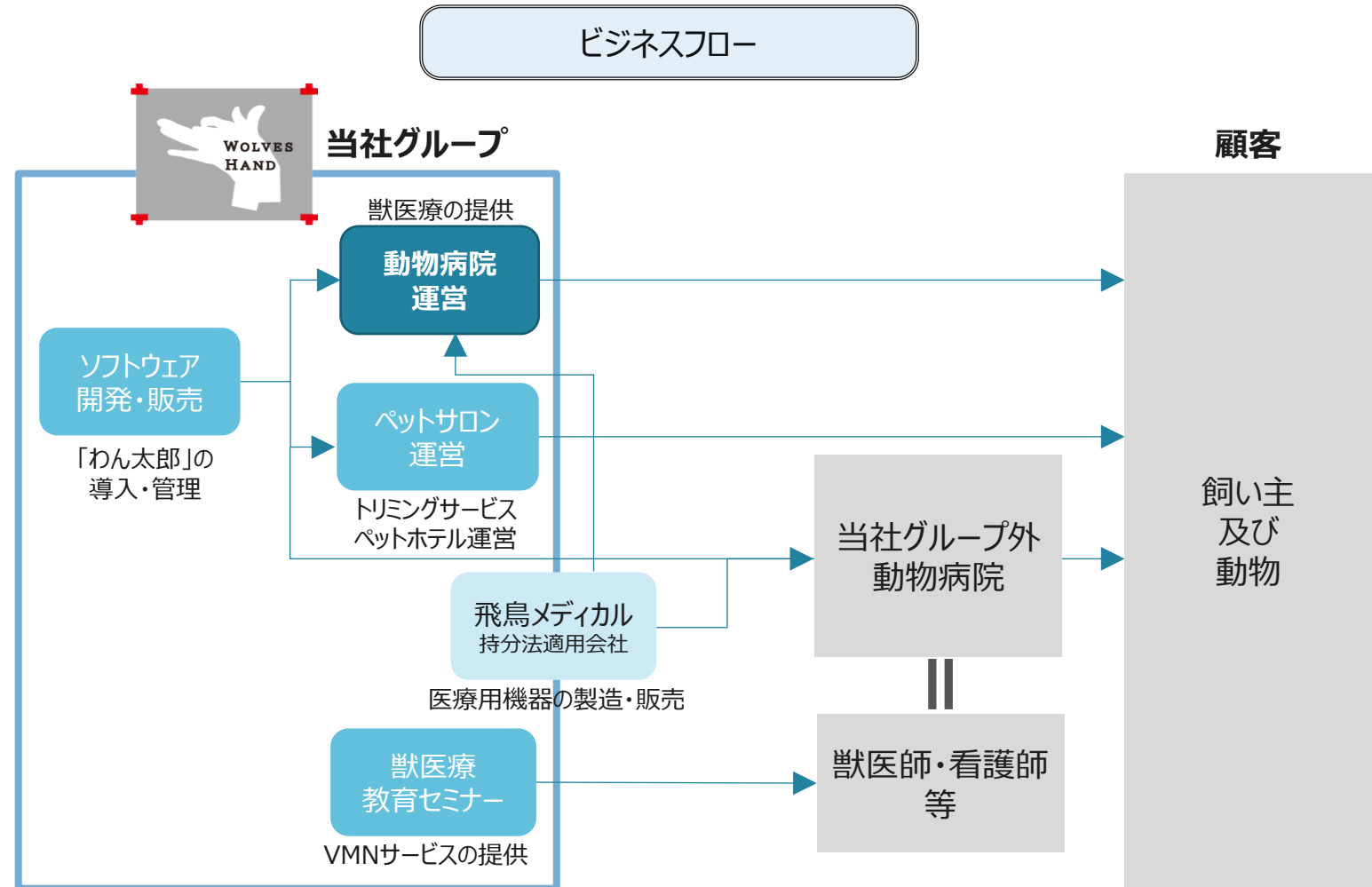
かかりつけ病院として、診療や簡易的な手術等を実施

(*2024年3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

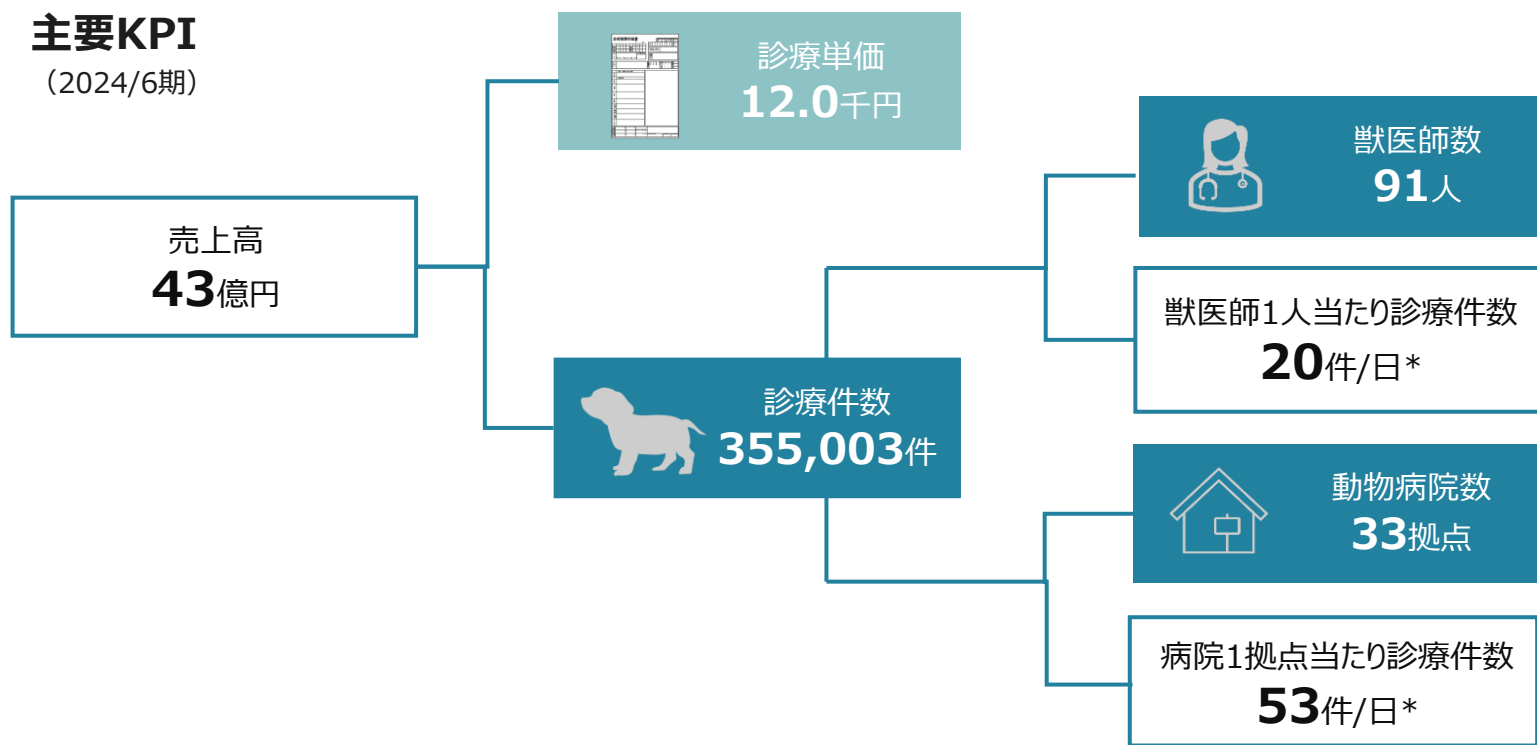
- 動物病院の運営をキービジネスとし、ペットサロン運営など同事業の拡大に資する付随ビジネスも総合的に展開
- ペットサロン運営では、飼い主との接点拡大により、知名度や親近感を醸成（需要サイドの開拓）
- セミナー、ソフトウェア開発・販売、医療機器販売では、当社グループ外の動物病院や獣医師・看護師との接点を増やし、事業承継候補先をサーチ（供給サイドの開拓）





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



その他収益性指標 (2024/6期)

獣医師1人当たり売上高
47.2百万円

病院1拠点当たり売上高
130.2百万円

(注) 2024/6期実績。 *年200日診療前提



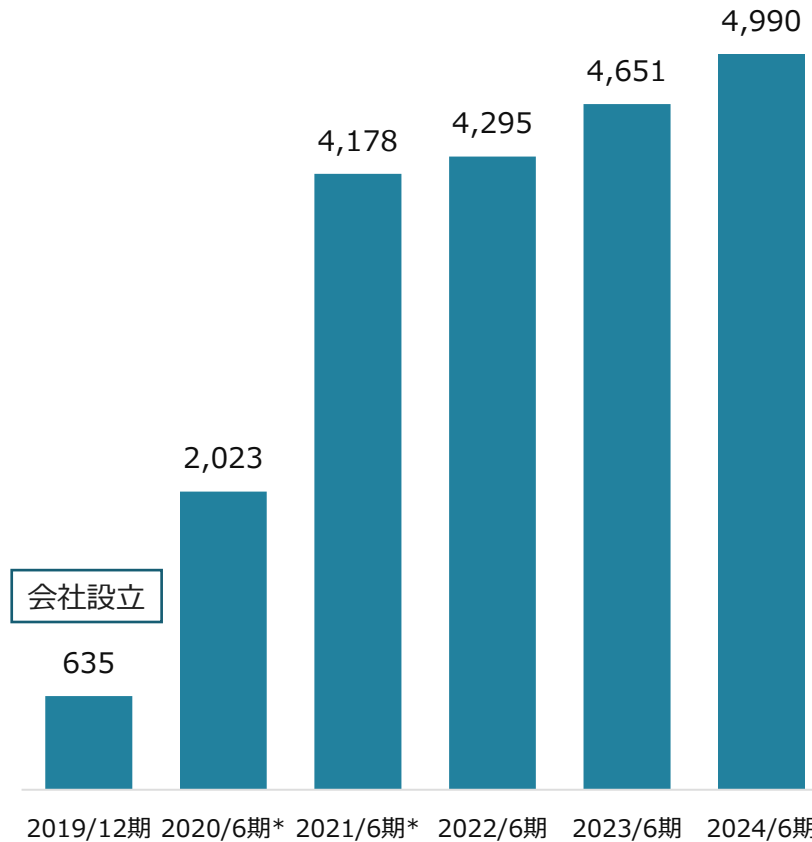
業績推移

2019年設立以降、事業承継等を経て増収増益。EBITDAマージンは20%超

- 増収増益を継続。2024/6期売上高は前期比7.3%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（23/6期、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)

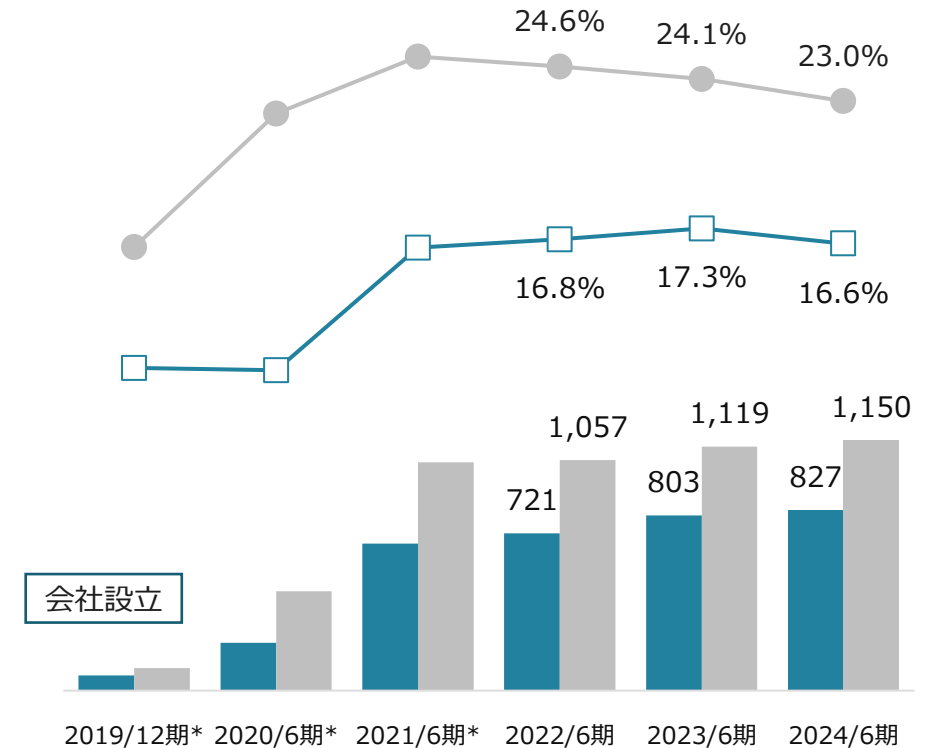


*

利益及び利益率の推移

(百万円)

■ 営業利益 ■ EBITDA □ 営業利益率 ● EBITDAマージン



*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



2024年6月期 連結業績実績 前年比増収増益、売上高及び営業利益以下の各利益は過去最高を更新

- 前年比増収増益、売上高及び営業利益以下の各利益は過去最高を更新
- 上場関連の一時費用の発生による営業費用増加 + 30百万円により経常利益は前年比同水準

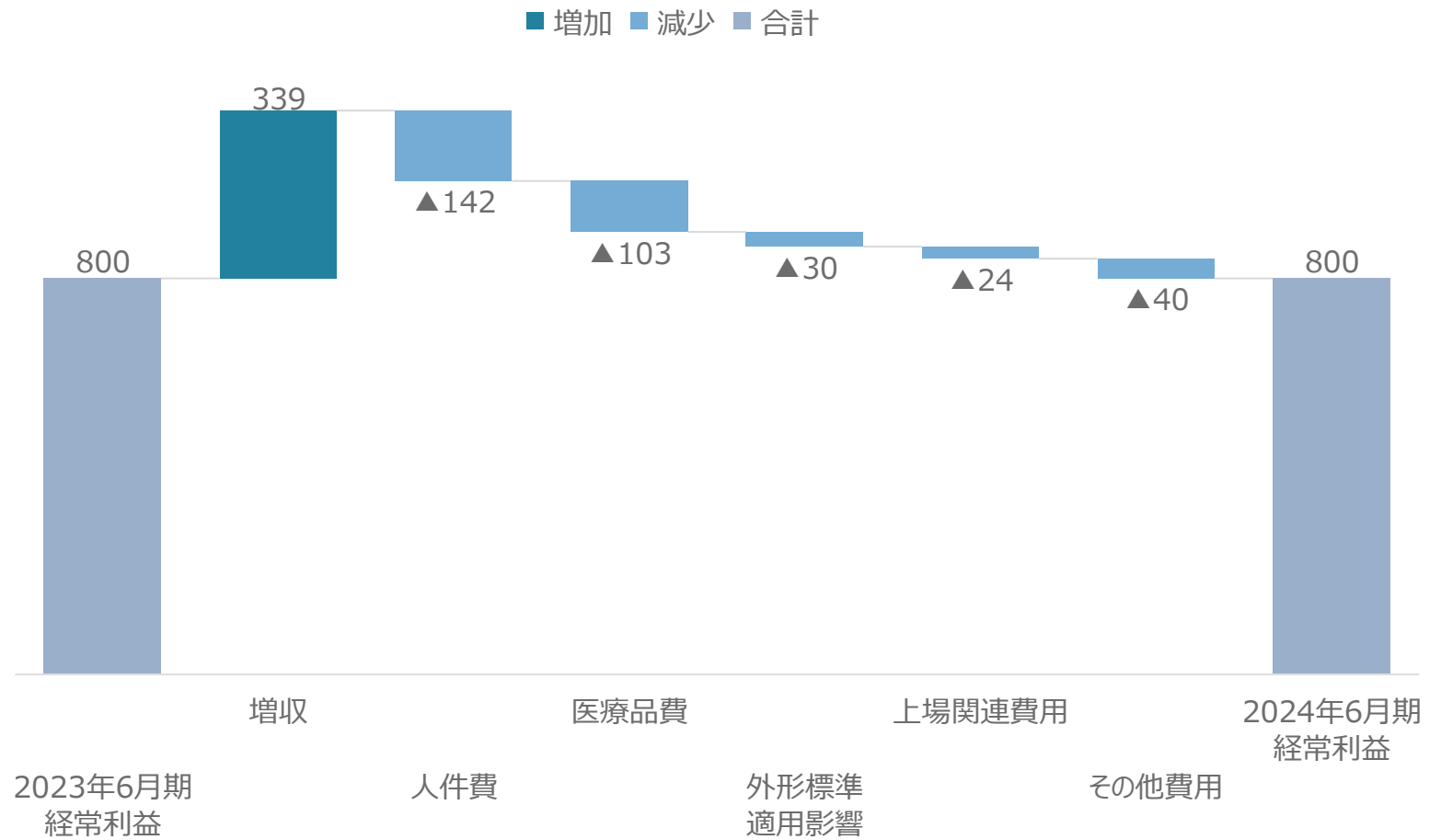
（単位：百万円）

	2023年6月期	2024年6月期	増減額	増減率	主な増減理由
売上高	4,651	4,990	+339	+7.30%	2023年6月期にM&Aを実施した子会社の通期寄与及び既存病院の増収
売上原価	3,365	3,617	+252	+7.48%	売上増加により増加
販売費及び一般管理費	482	545	+63	+13.20%	人件費増加及び増資により外形標準課税適用法人となったことによる租税公課の増加
営業利益	803	827	+24	+3.00%	
経常利益	800	800	+0	+0.00%	上場関連費用の発生による営業費用の増加 + 30百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	506	558	+52	+10.30%	
EBITDA	1,119	1,150	+31	+2.79%	
1株当たり当期純利益（円）	68.17	75.20	+7.03	+10.31%	



2024年6月期 経常利益増減要因 前年比増収もIPO関連一時費用の影響で経常利益は同水準

- 前年比増収も、人員増加、上場に伴う一時費用の発生により経常利益は前年比同水準





2024年6月期 バランスシート状況 前期比で現預金+257百万円、純資産+332百万円

- 営業キャッシュ・フローの獲得により現預金は前期比増加
- 福岡エリア新病院開設により固定資産増加

	2023年6月期	2024年6月期	増減額	主な増減理由
流動資産	1,040	1,297	+257	
現預金	690	910	+220	増収による増加
売掛金	198	237	+39	
固定資産	4,412	4,487	+75	
建物及び構築物	729	861	+132	福岡エリア新病院設立による増加
土地	1,490	1,624	+134	同上
のれん	1,618	1,471	▲147	償却による減少
資産合計	5,452	5,784	+332	
流動負債	1,218	1,130	▲88	
一年内返済予定の長期借入金	454	457	+3	
未払金	224	247	+23	
固定負債	2,714	2,540	▲174	
長期借入金	2,587	2,423	▲164	約定返済による減少
負債合計	3,932	3,670	▲262	
純資産	1,519	2,113	+594	
負債・純資産合計	5,452	5,784	+332	



2024年6月期 キャッシュ・フローの状況 前期比で現預金+257百万円

（単位：百万円）

	2023年6月期	2024年6月期	増減額	増減率	主な増減理由
営業CF	951	857	▲94	▲9.88%	
税金等調整前 当期純利益	798	821	+23	+2.88%	
減価償却費	173	175	+2	+1.16%	
のれん償却額	141	146	+5	+3.55%	
投資活動CF	▲644	▲434	+210	▲32.61%	
有形固定資産の取得	▲432	▲442	▲10	+0.00%	
財務活動CF	▲160	▲193	▲33	+20.63%	
有利子負債の増減	▲151	▲225	▲74	+49.01%	約定弁済の進捗により増加
株式の発行による収入	-	35	+35	-%	公募増資を35百万円実施
現金及び現金同等物残高の増減額	535	681	+146	+27.29%	
現金及び現金同等物残高	681	910	+229	+33.63%	

- 営業キャッシュ・フローの獲得により現預金は前期比増加

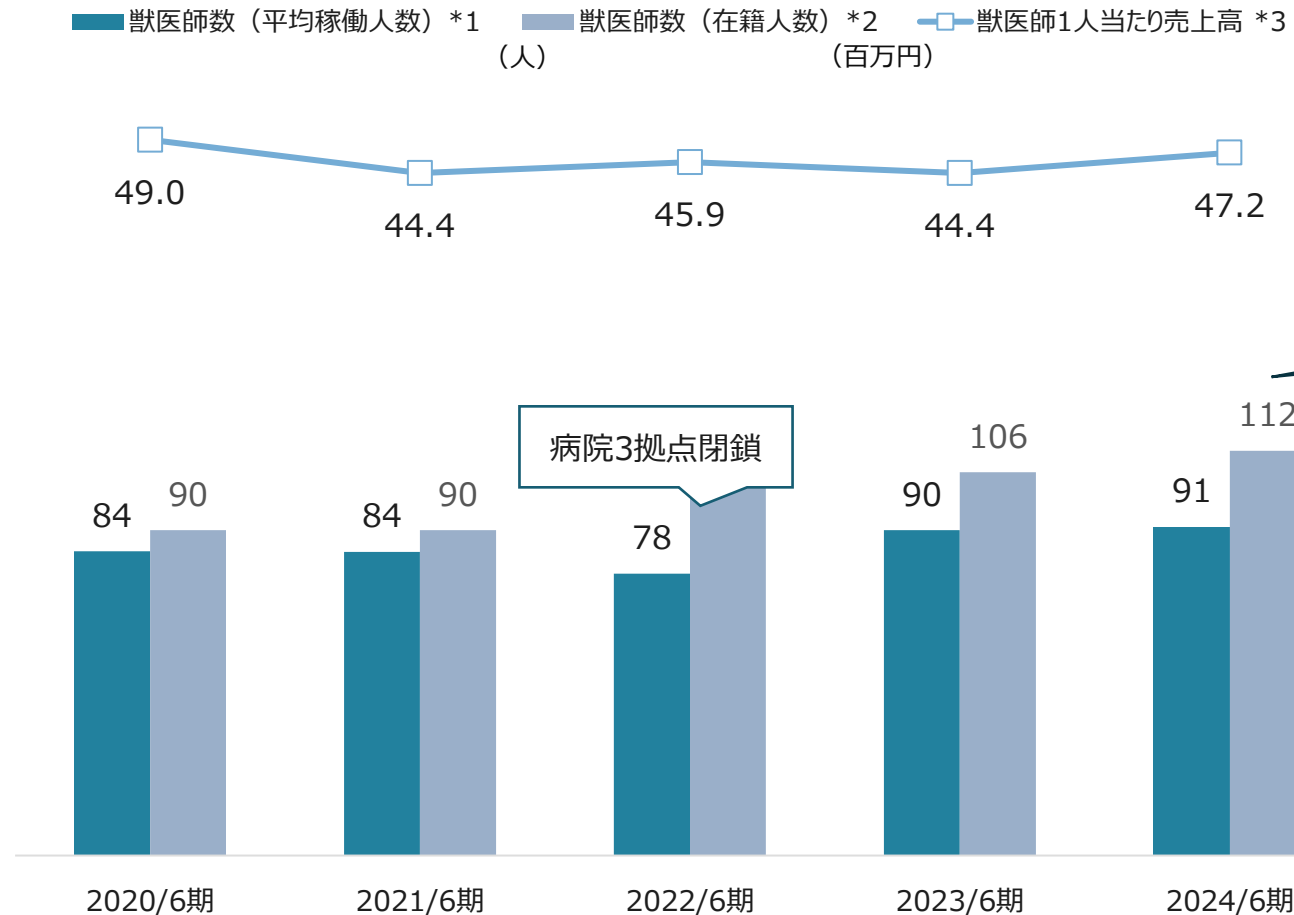


獣医師数及び1獣医師当たり売上高の推移

獣医師不足が慢性化する中、順調に獣医師数を増員

- 所属する獣医師は直近2024年9月末時点で120人。
- 22/6期にかけて病院3拠点を閉鎖して絞り込む中でも継続的に獣医師を獲得。現在、拡大中
- 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
- 獣医師1人当たり売上高は年間5千万円弱。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



2024/9月末時点の所属獣医師数は120人

病院3拠点閉鎖

*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か月の変則決算、24/6期は3Qであり、獣医師1人当たり売上高は年率換算数字



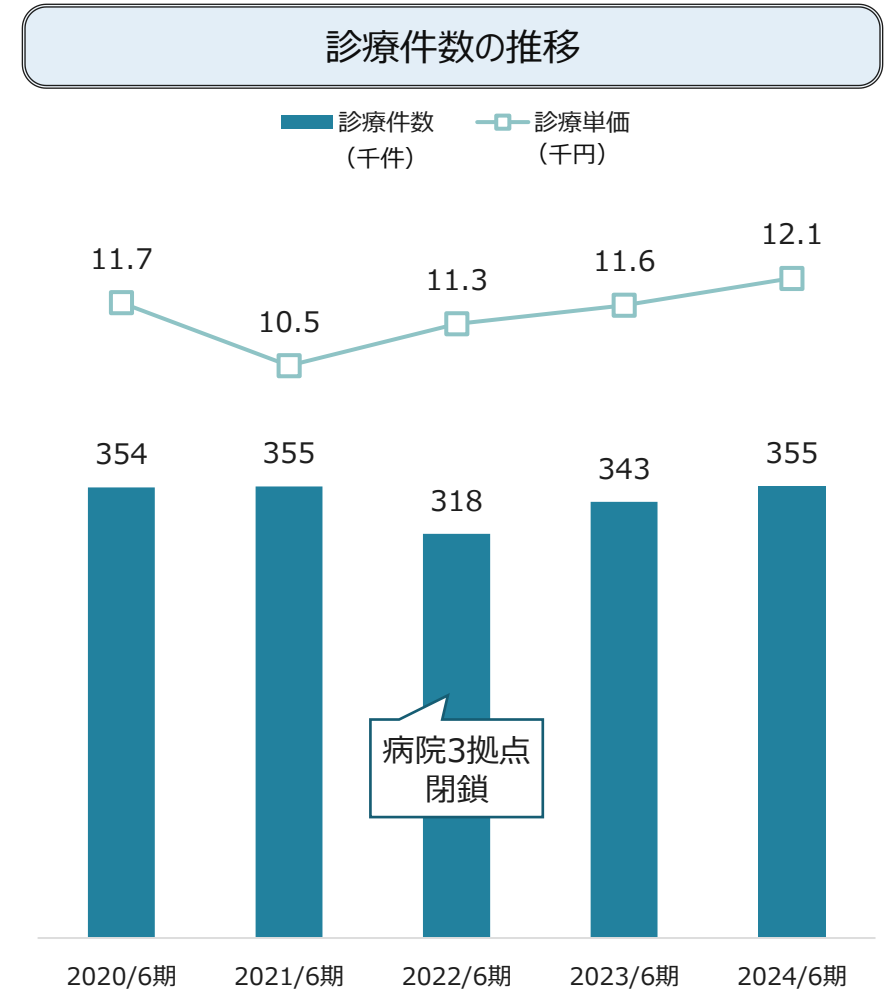
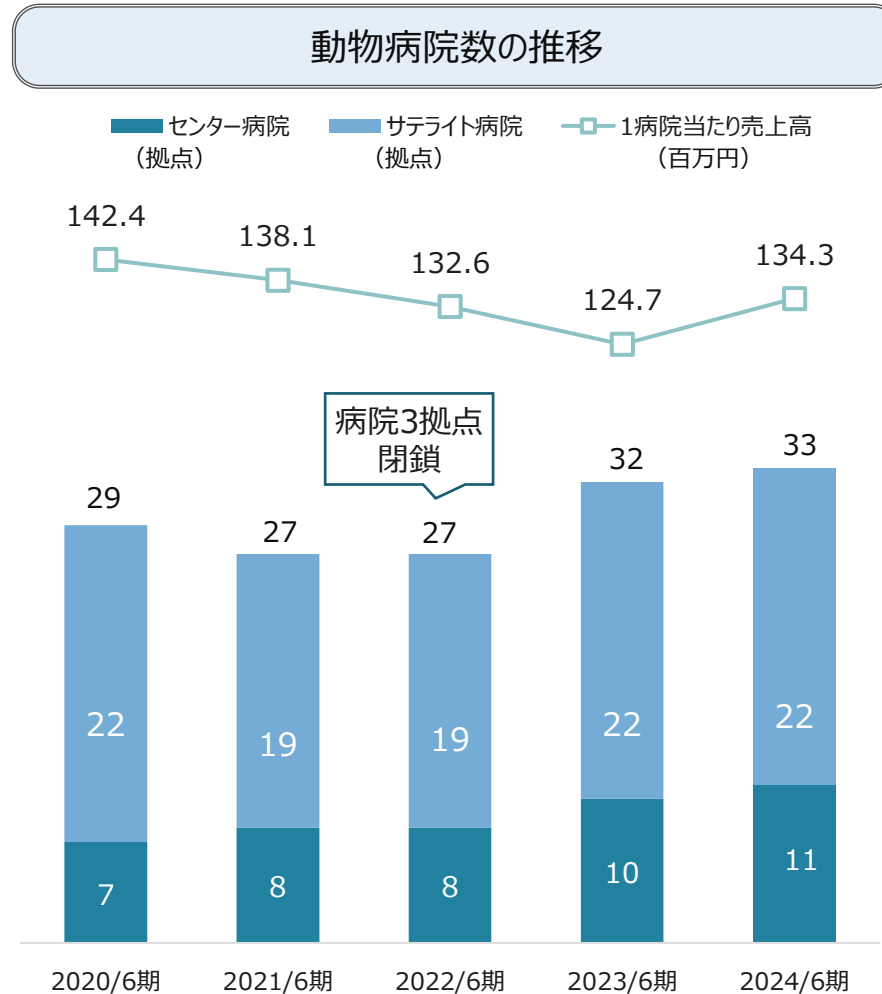
動物病院数 & 1病院当たり売上高、診療件数 & 診療単価の推移

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33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



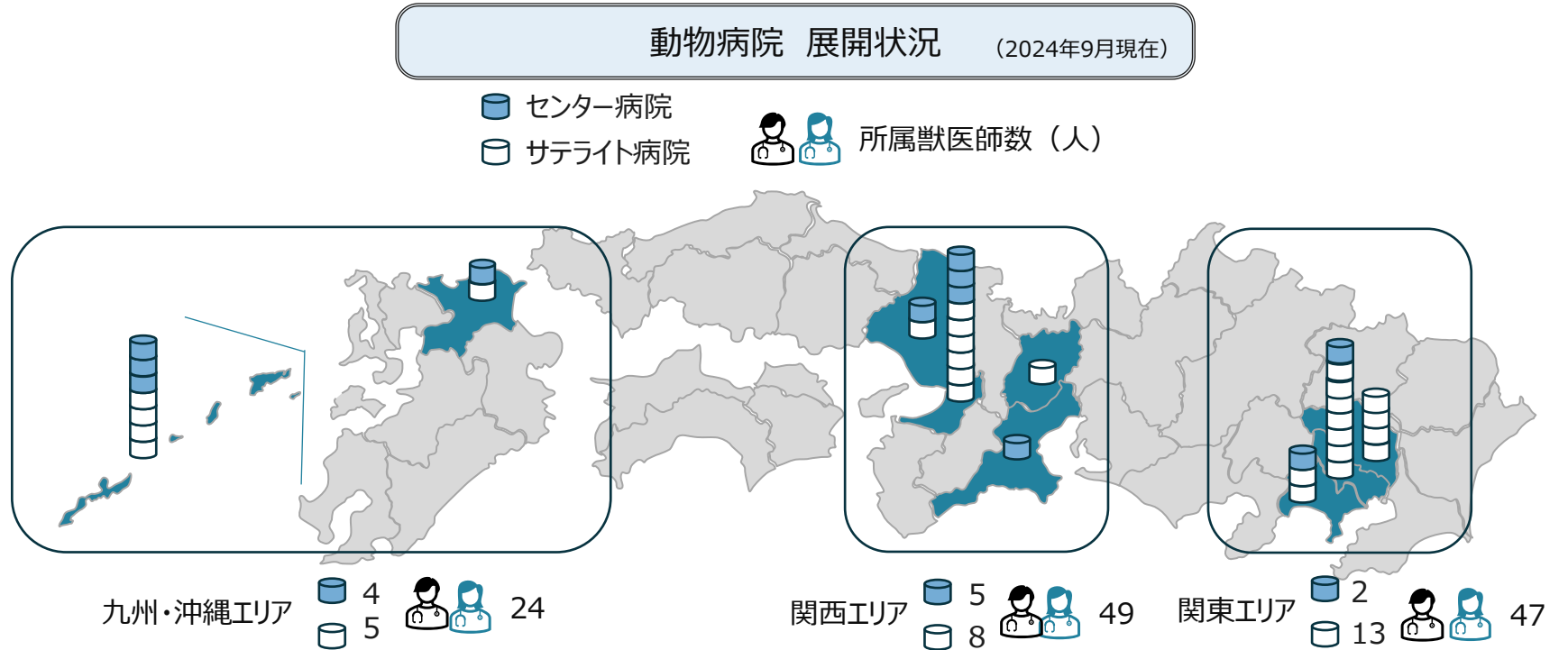
*2020/6期は6ヵ月の変則決算、24/6期は3Qであり、診療件数、1病院当たり売上高は年率換算数字



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期に入り4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月にそよかぜ動物病院グループ（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



- 2019年事業スタート時 **5**拠点
- その後の自社開業 (純数*) **6**拠点
- 事業承継 **26**拠点
- 合計 **37**拠点

- 2019/12期 **20**拠点
- 2021/6期 **1**拠点
- 2023/6期 **4**拠点
- 2025/6期 **3**拠点
- 構造改革に伴う閉鎖 **△2**拠点

*1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3拠点を閉鎖



事業環境

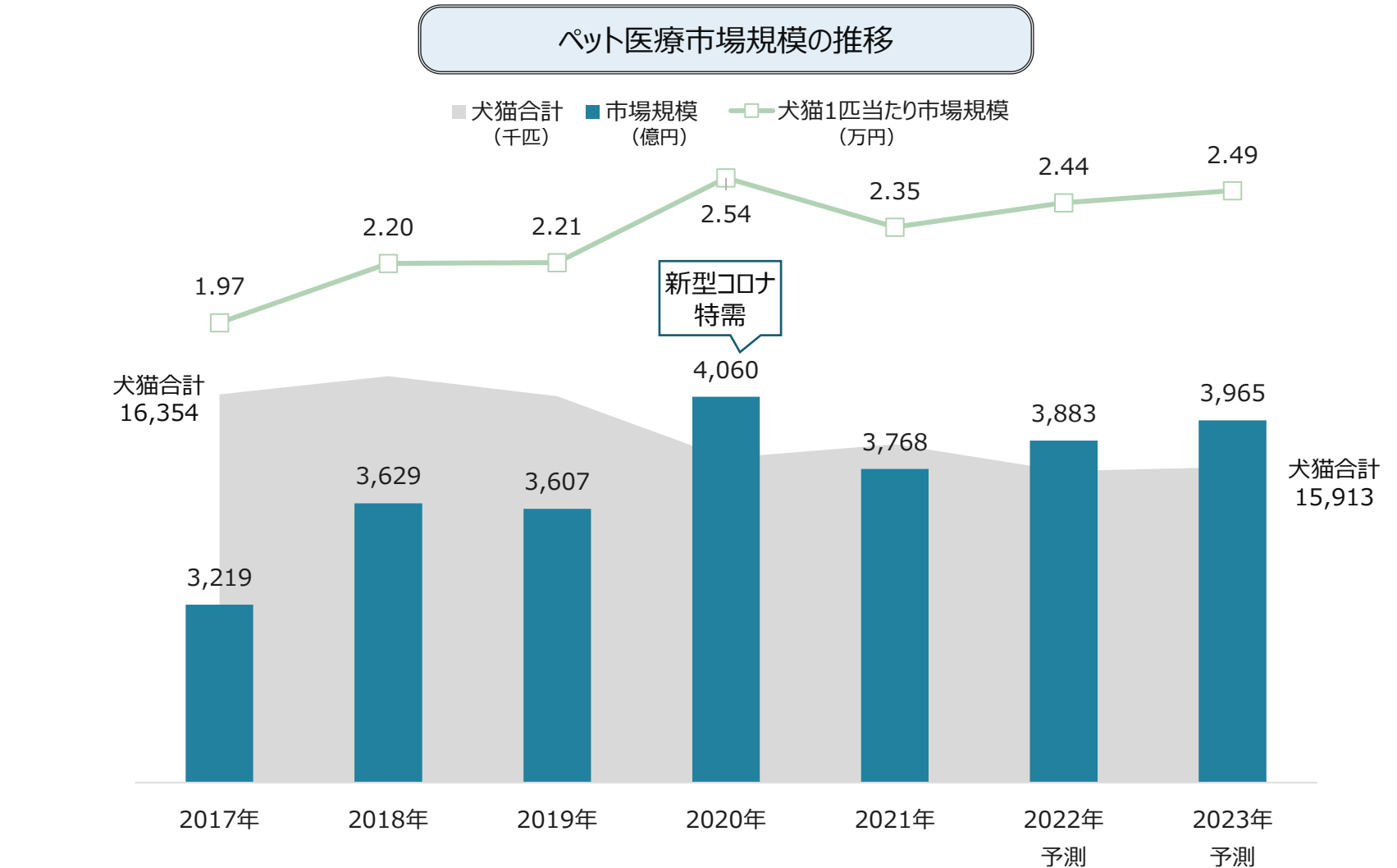
2



ペット医療市場規模は約4,000億円で増加傾向。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4,000億円。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5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2022年版」より当社作成

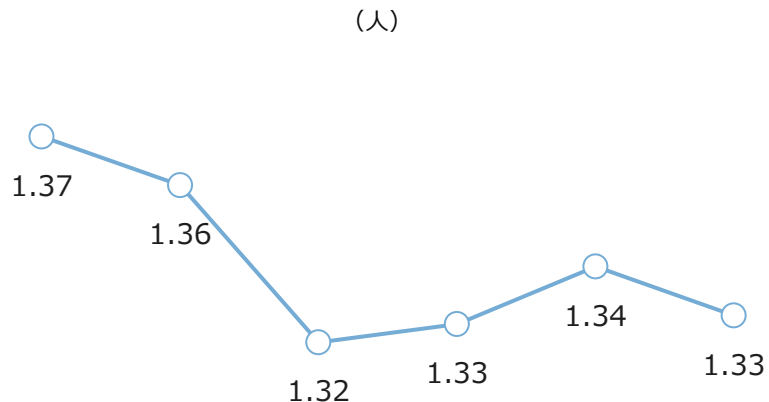


1施設当たり獣医師数の現状

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

*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

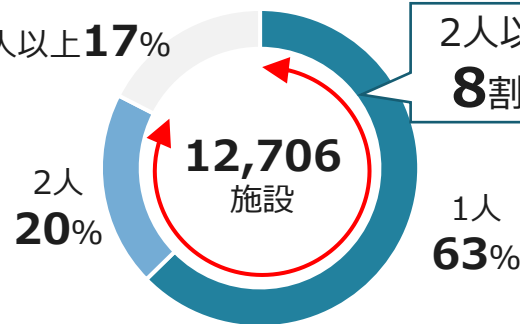
1施設当たり獣医師数の内訳

(2023年12月末現在)

<全国>

3人以上 17%

2人以下
8割超

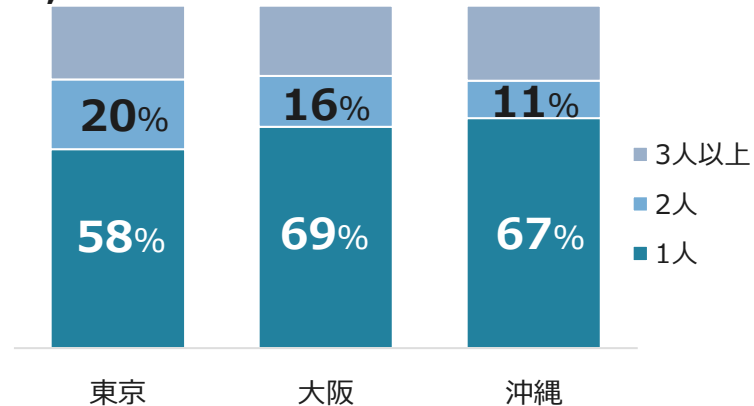


<当社主力拠点（大阪・東京・沖縄）>

1,882施設

846施設

137施設

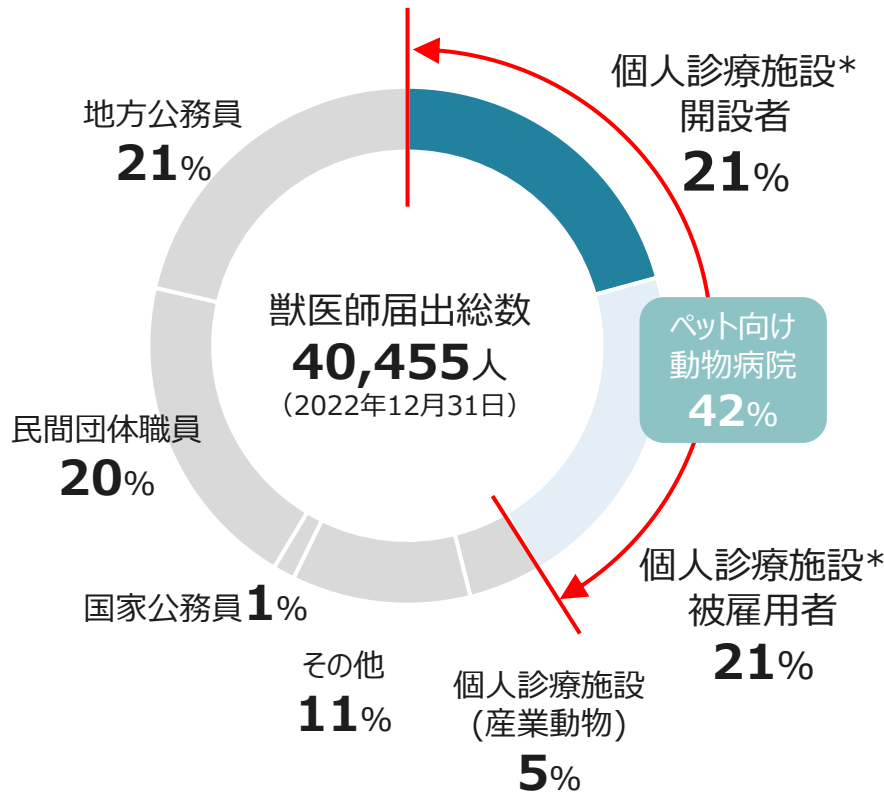


(出所) 農林水産省HP「飼育動物診療施設の開設届出状況（診療施設数）」より当社作成



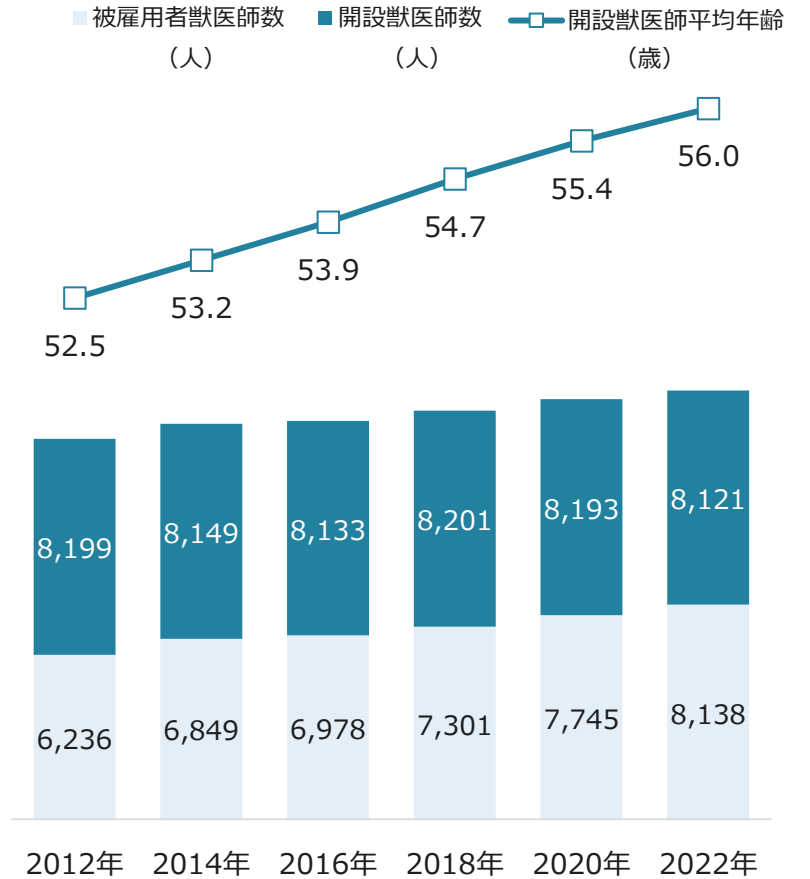
- 獣医師の内、動物病院を開設あるいは就業しているのは全体の4割強。内、開設者と就業者（“勤務医”）が半々を占める
- 動物病院の開設者数はここ10年ほぼ横ばいで、平均年齢は年々高齢化が進んでいる
- 一方、大学獣医学科の定員問題から獣医師の供給人数は限定的であり、獣医師の慢性的な不足傾向が伺われる

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

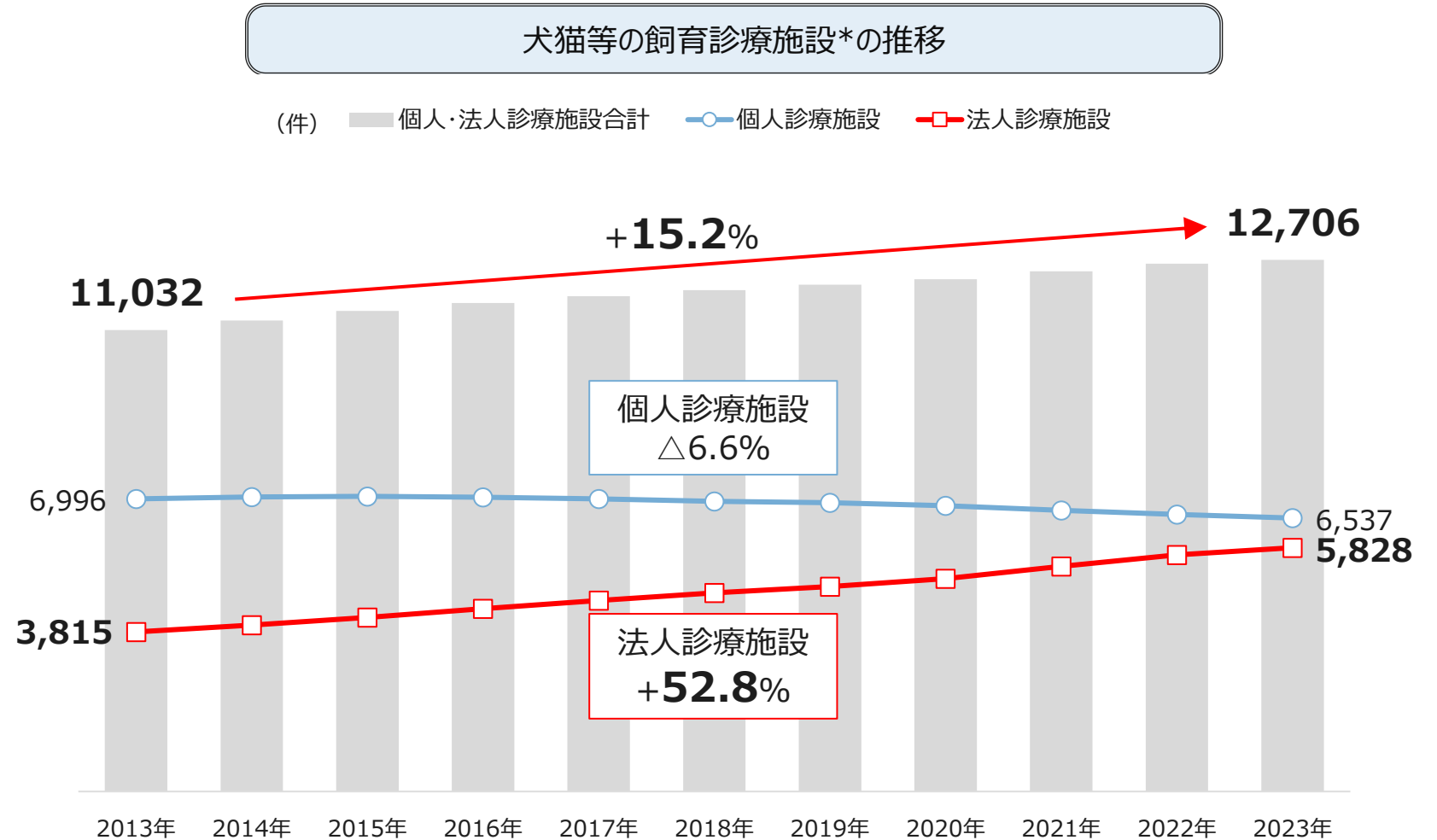


*企業形態を含む。犬猫対象施設のみ

(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15%増加。増加を牽引しているのは法人診療施設 (+53%)
- 一方、個人診療施設は同期間に7%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

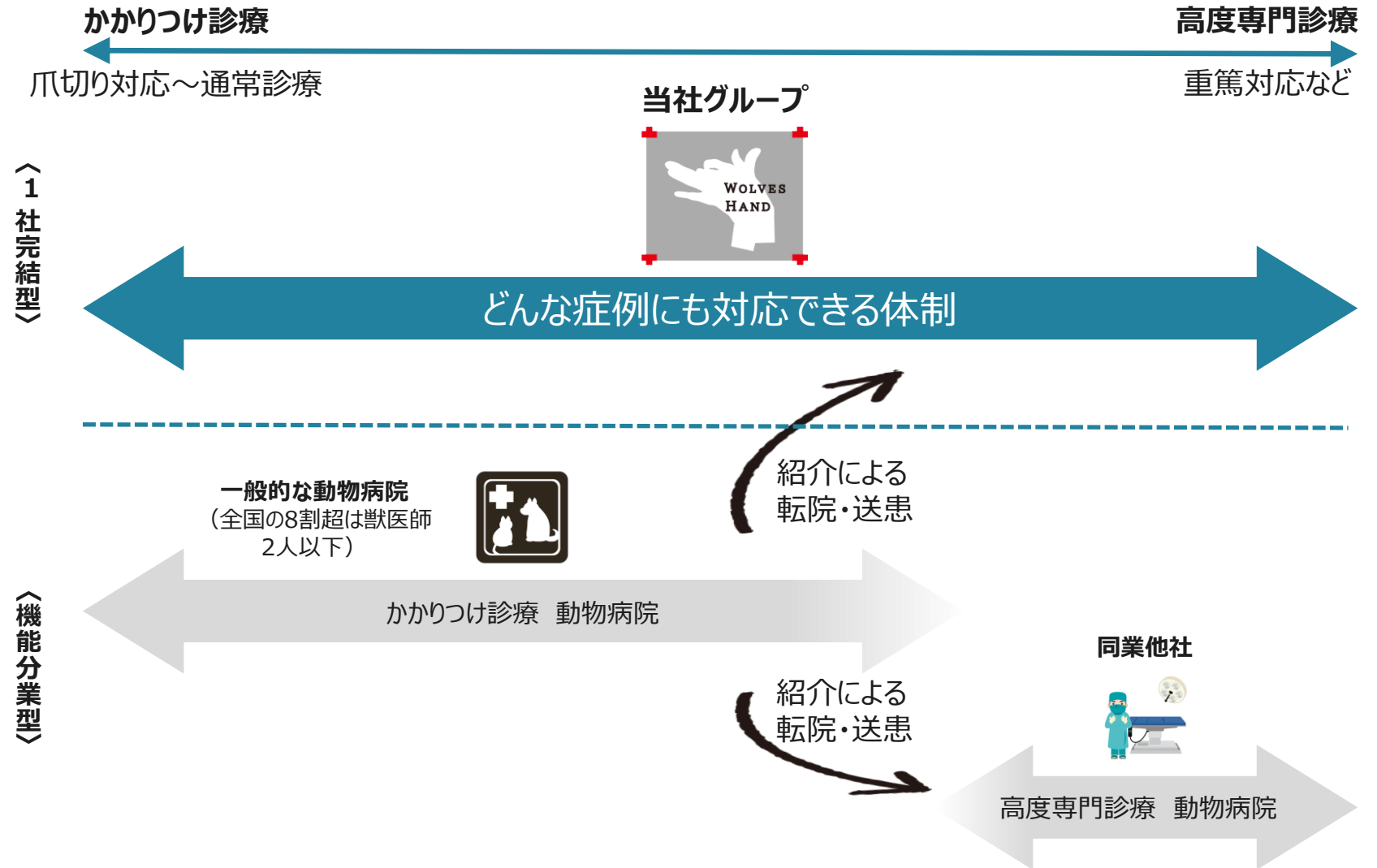
機会提供による獣医師診断力向上の仕組み

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

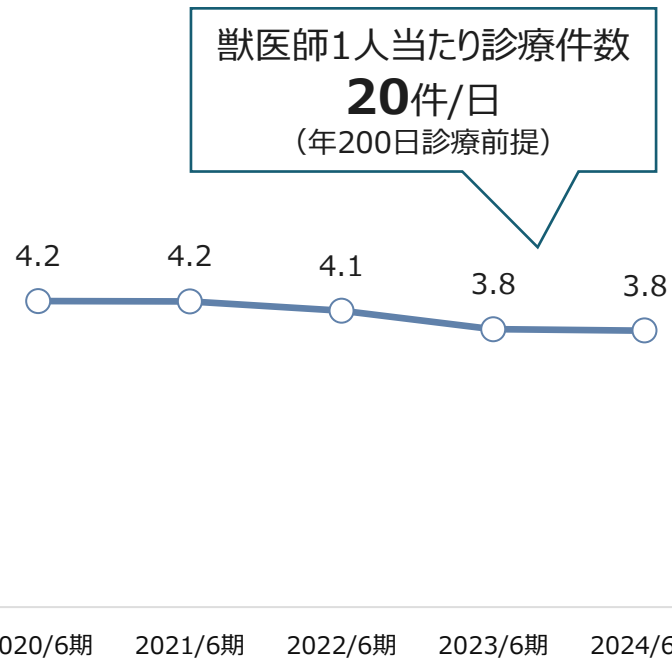


豊富な診療機会（獣医師1人当たり、1病院当たり） 経験こそが獣医師の診断力を促す仕掛け

- 獣医師は毎年4,000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20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60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

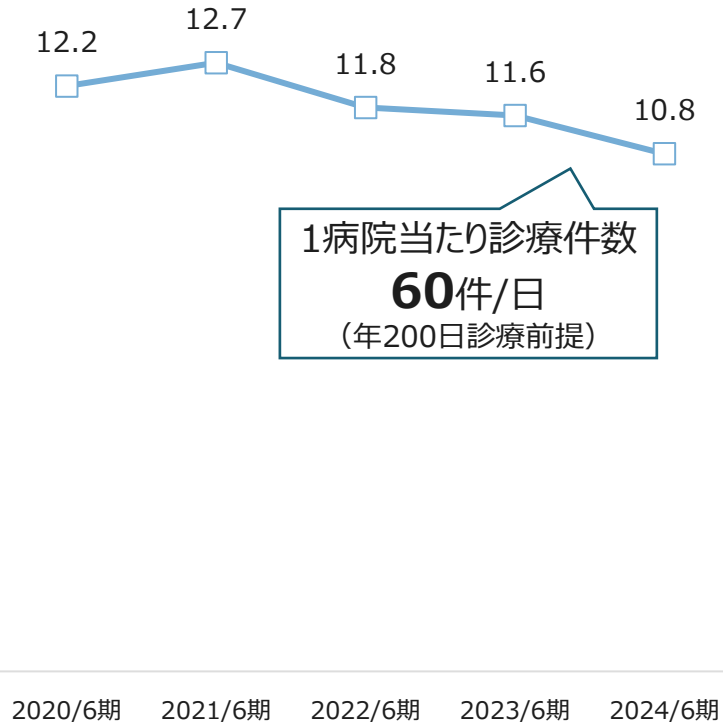
獣医師1人当たり診療件数の推移

(千件)



1病院当たり診療件数の推移

(千件)



*2020/6期は6ヵ月の変則決算、24/6期は3Q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

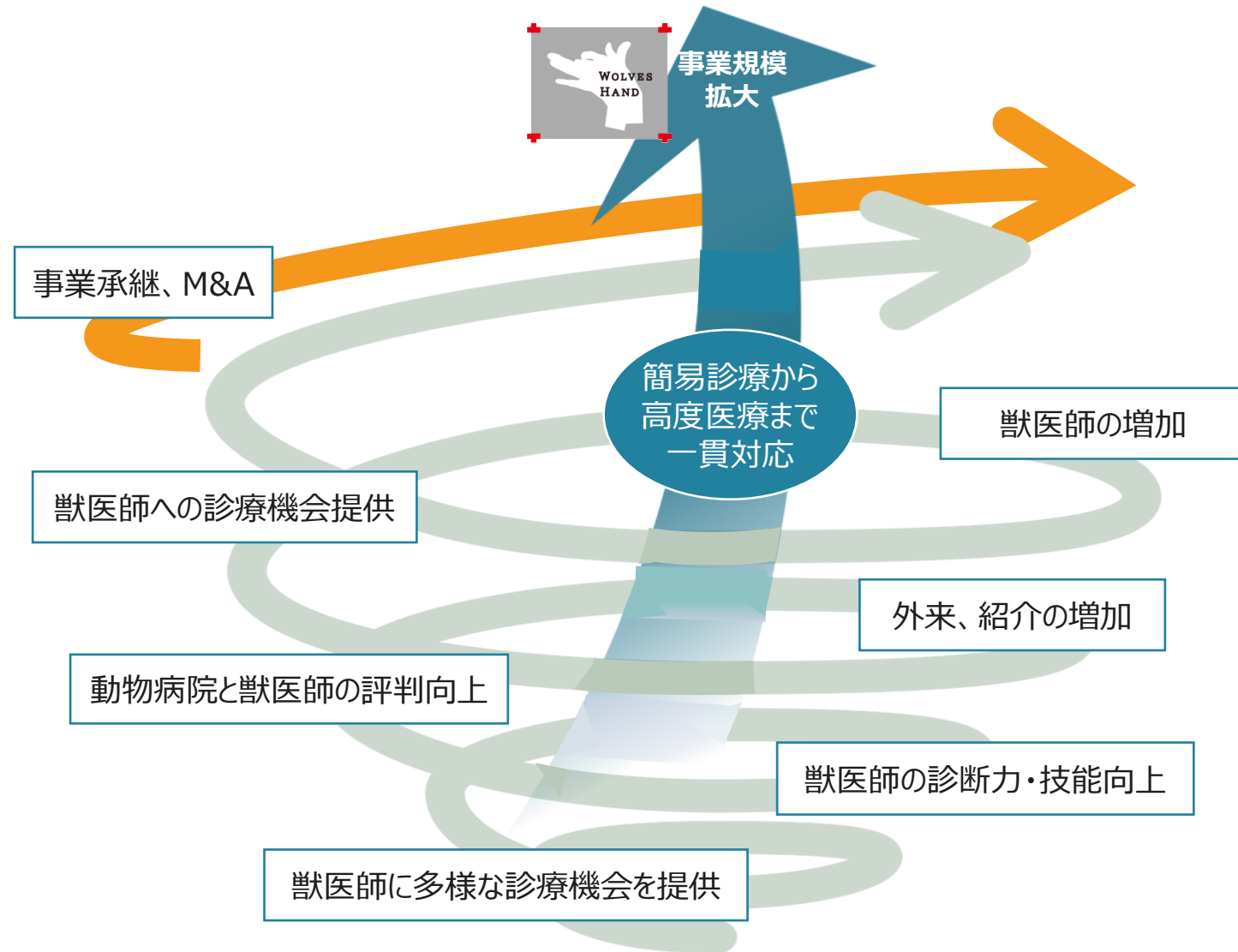
若手獣医師の早期戦力化を実現



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

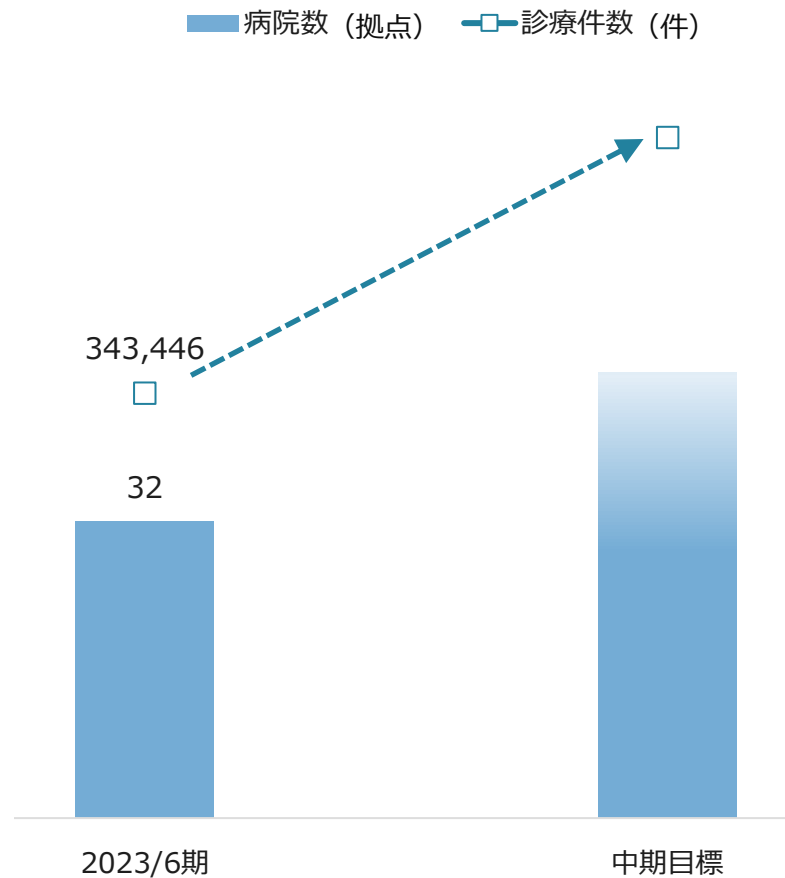


更なる動物病院数の拡大①

上場以降で事業承継及び自社開院で4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
- 2024/8月に事業承継により3病院、2024/9月に自社開院により1病院増加で4病院の増加

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

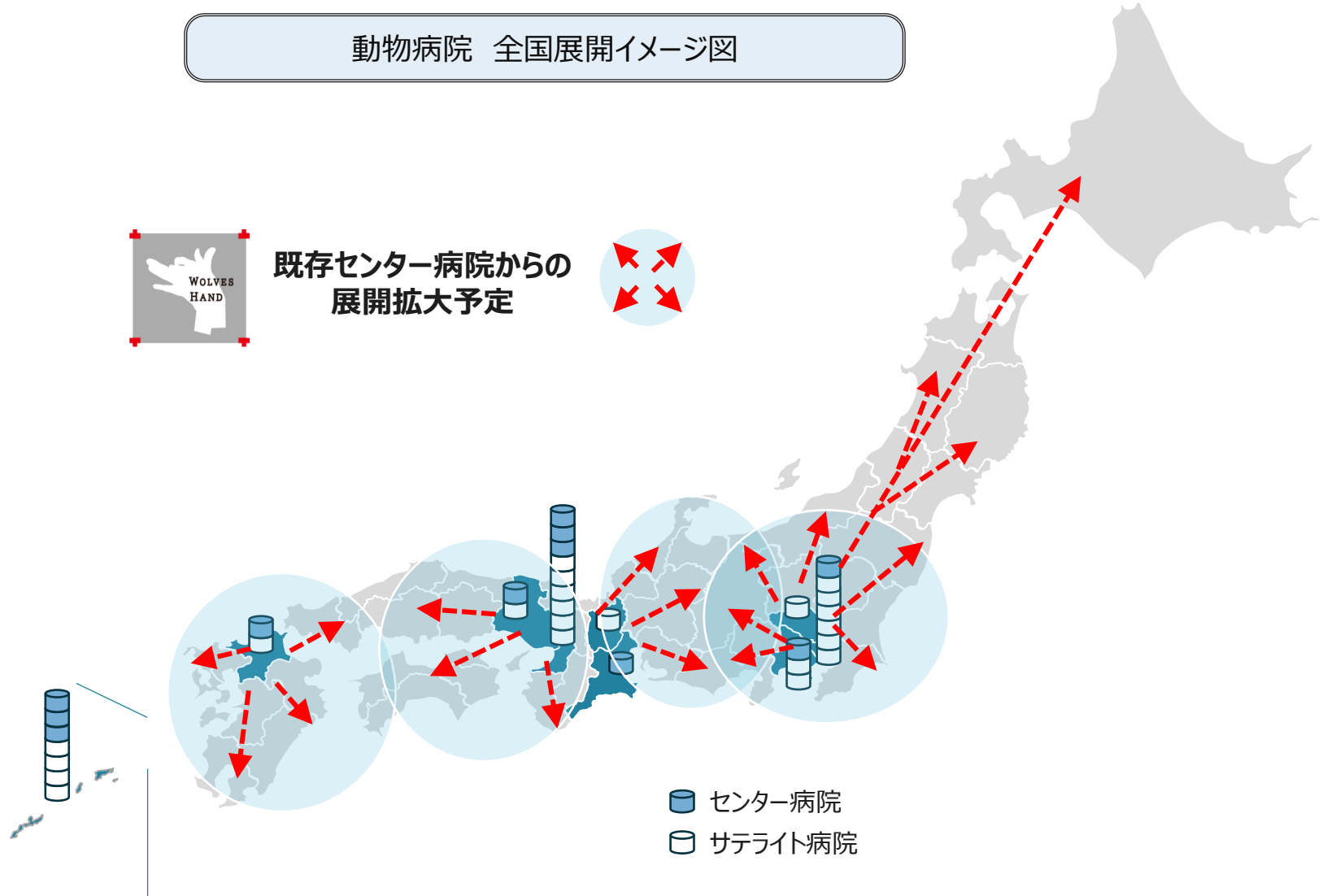
- **2024/8月に株式会社そよかぜの株式取得による3病院増加**
- **2024/9月に自社開業で1病院増加**



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

動物病院 全国展開イメージ図

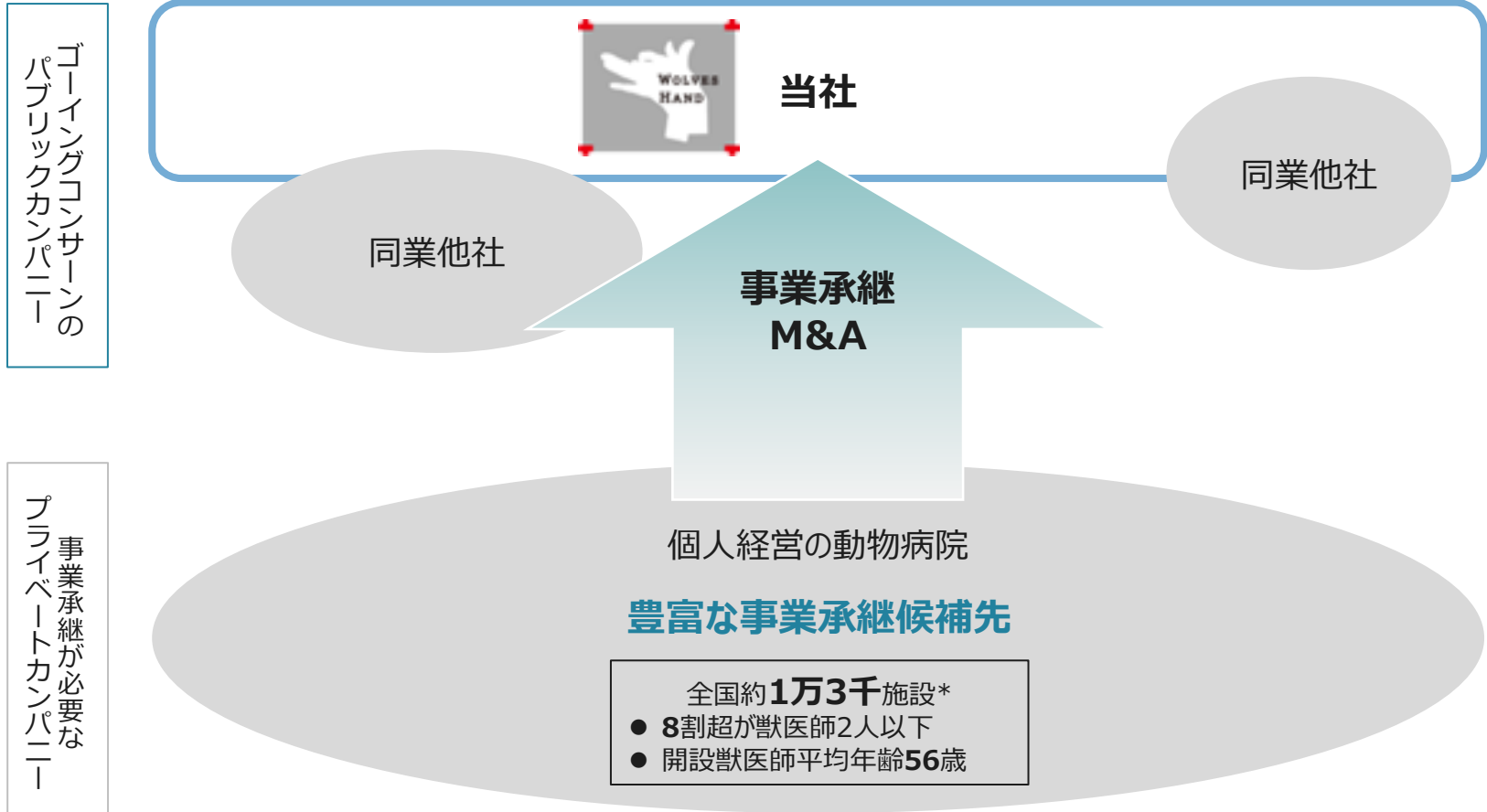




事業承継M&Aによる成長機会

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



*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



M&Aの進捗 2024/8月に埼玉県で3病院を運営するそよかぜ動物病院のM&Aを実施

- 2024/8月に埼玉県与野エリアで3病院を運営するそよかぜ動物病院を株式取得により子会社化

- 事業エリアの拡大、更なる病院数の拡大に向け、今後も継続的にM&Aの実施は常に選択肢として検討

株式会社そよかぜ概要

会社概要	
名称	株式会社そよかぜ
所在地	埼玉県さいたま市中央区鈴谷二丁目634番地
代表者の役職・氏名	代表取締役 山崎 泰輔
事業内容	動物病院運営
資本金	10万円
設立年月日	2011年12月2日

決算概況			
決算期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期
売上高	278百万円	291百万円	290百万円
営業利益	18百万円	18百万円	29百万円
経常利益	18百万円	18百万円	32百万円
当期純利益	13百万円	14百万円	22百万円
純資産	62百万円	77百万円	99百万円
総資産	112百万円	174百万円	191百万円
1株当たり純資産	6,266,025円	7,705,850円	9,941,041円
1株当たり当期純利益	1,374,492円	1,439,826円	2,235,190円

- 埼玉県与野エリアで3病院を運営
- ドミナント戦略で与野エリアに展開しており、同エリアにおける圧倒的ブランドを構築
- 年間手術数は700件超
- 2024年8月8日に当社100%株式取得

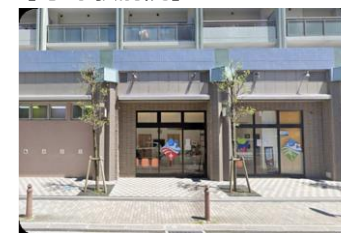
【北与野院】



【南与野院】



【与野駅前院】

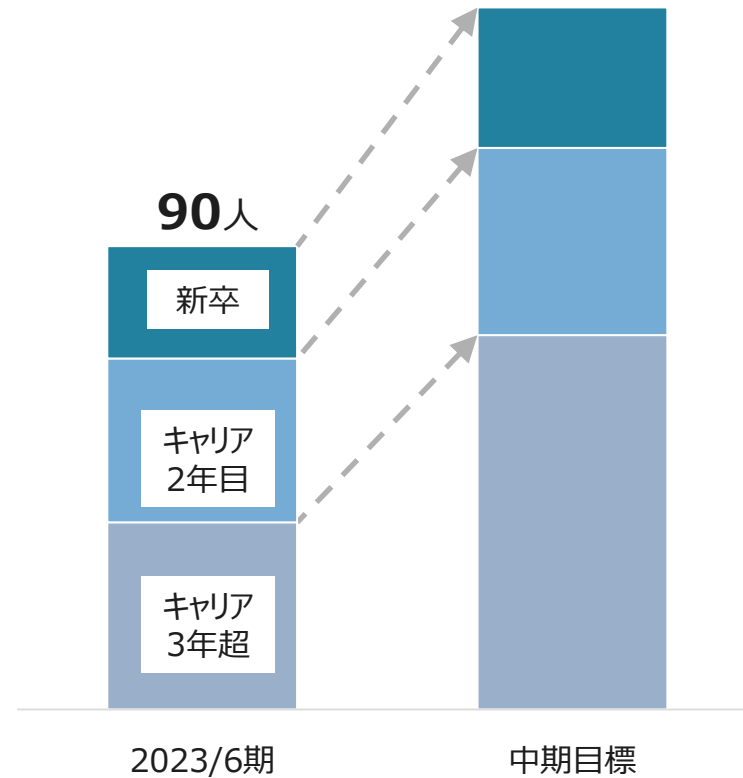




獣医師数の増員 新卒採用を軸とし、中期的には過半をキャリア3年超のベテラン勢が構成へ

- 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、当社は受け入れる門が広く、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期平均採用数 **39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

- **2024年6月以降で所属獣医師数10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

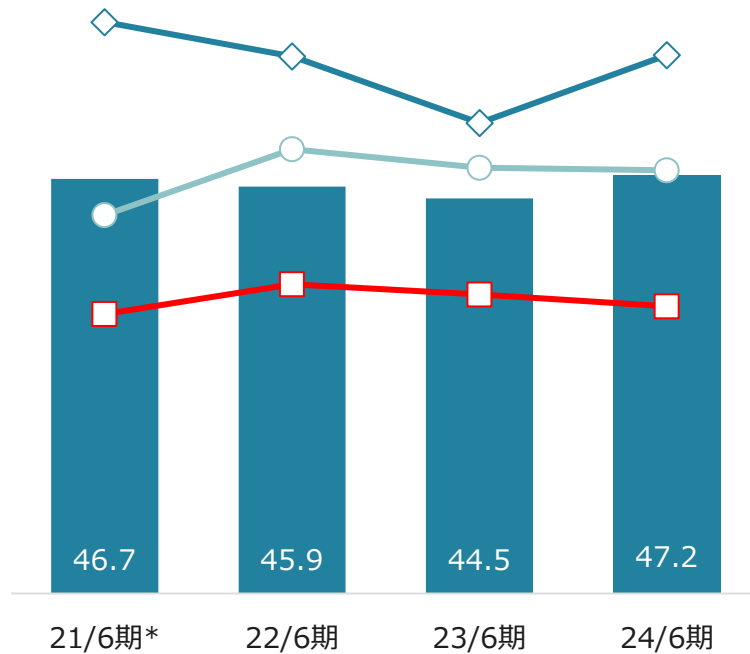
OJT等による新卒教育の徹底により、特に関東エリアの生産性改善などを図る

- 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



*24/6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

- 関東エリアにおける人事交流、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



わん太郎クラウド版「わん三郎」の外部販売

- 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4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 2024/9月時点において8件の共同研究契約を締結

共同研究契約締結先一覧（2024年9月末時点）

共同研究先	共同研究内容
CELL株式会社	動物用癌再発予防のための新アジュバントの動物用医薬品化に向けた研究
株式会社日健協サービス エレメンツ株式会社	天然酵母「生きてる酵母」用いた小動物向けの天然酵母を用いたサプリメント開発
株式会社Trans Chromosomics 第一三共株式会社	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の共同組成にかかるコンソーシアム
株式会社Cancer Precision Medicine	リキッドバイオプシー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	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	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	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	動物用生体監視システム等の開発研究



2024年6月期 業績予想と実績差異 繁忙期の早期化により売上高について▲1%未達

- 飼主の方の予防意識の高まりにより、繁忙期が従前よりも3月に前倒しとなったことによる期ズレによる売上高の未達であり、需要自体の減少は認知されず

	2024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	5,048	4,990	▲58	▲1.15%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 予防シーズンで繁忙期である4月～6月の売上が当初見込より減少したことが要因 ✓ 減少の要因としては飼主の方の予防意識の高まりにより繁忙期が従前よりも3月に前倒しとなったことによる期ズレが要因
営業利益	863	827	▲36	▲4.17%	売上高の減少に伴う減少
経常利益	830	800	▲30	▲3.61%	同上
親会社株主に帰属する 当期純利益	546	558	+12	+2.20%	繰延税金資産の増加に伴う増加
1株あたり当期純利益	73円90銭	75円20銭	+1円30銭	+1.76%	



2025年6月期 連結業績予想 前期比+11.04%の売上増加による増収増益を計画

- 高度医療の症例増加による既存病院の収益性向上、及び自社開院と事業承継・M&Aを両輪で推進することで10%以上の売上成長を予定

(単位：百万円)

	2024年6月期	2025年6月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	4,990	5,541	+551	+11.04%
営業利益	827	898	+71	+8.59%
経常利益	800	888	+88	+11.00%
親会社株主に帰属する 当期純利益	558	561	+3	+0.54%
EBITDA	1,150	1,164	+14	+1.22%

※事業計画及び成長可能性資料に関する次回更新は、上場後の体制・施策整備が進捗した2024年12月頃を予定

主要KPI



事業KPI

獣医師数	91 人
診療件数	355 千件
診療単価	12.1 千円
動物病院数	33 拠点

(注) 2024/6期

財務KPI

売上高成長率 (2021/6期⇒24/6期)	+19.4%
EBITDAマージン	23.0%
ROE	26.4%
自己資本比率	36.5%

(注) 2024/6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

	2023/6期	2024/6期
現金	6.9億円	9.1億円
のれん	16.1億円	14.7億円
有利子負債	32.2億円	30.2億円
自己資本	15.1億円	21.1億円
Net D/Eレシオ ^{※1}	1.67x	0.98x
自己資本比率 ^{※2}	27.9%	36.5%
のれん/純資産倍率 ^{※3}	1.06x	0.70x

*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"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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、行政処分に該当する事象は発生していないものと認識
<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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)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



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
売上高	千円	635,907	2,023,735	4,178,802	4,295,031	4,651,067	4,990,639
経常利益	千円	64,275	213,154	669,445	713,325	800,881	800,898
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
資本金	千円	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	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
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
総資産額	千円	5,583,365	4,064,769	3,925,353	4,693,466	5,452,324	5784,472
1株当たり純資産額	円	319.81	58.15	91.02	136.54	204.74	282.80
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
自己資本比率	%	42.5	10.6	17.2	21.6	27.9	36.5
自己資本利益率	%	4.6	-	44.1	37.1	39.9	30.7
営業キャッシュフロー	千円	-	-	-	607,902	951,319	-
投資キャッシュフロー	千円	-	-	-	△1,665,969	△644,294	-
財務キャッシュフロー	千円	-	-	-	617,337	△160,816	-
現金及び現金同等物の期末残高	千円	-	-	-	535,357	681,565	-
従業員数	人	162	347	359	364	397	411

*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