



2024年8月2日

各 位

会 社 名 株式会社日本動物高度医療センター
代 表 者 名 代表取締役社長 平尾 秀博
(コード番号：6039)
問 合 せ 先 取締役管理部長 石川 隆行
(TEL. 044-850-1320)

「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関する Q&A

2024年6月19日に発表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関して、皆様より寄せられた質問とそれに対する当社の回答を、下記の通り開示いたします。

本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。なお、皆様から寄せられた質問の一部内容について、ご理解いただきやすいように加筆・修正を行っております。

<ご参考>

「事業計画及び成長可能性に関する事項」

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6039/tdnet/2462085/00.pdf>

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の説明会動画

https://www.irmovie.jp/nir2/?conts=jarmec_202406_rV3n

「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関する Q&A

Q1. 2024年3月期でコストが増えた要因を、一時的な増加分と変動コストでの増加分に分けて教えてください。

A. 2024年3月期におけるコスト増加の内訳は下記の通りです。

一時的な増加分 102百万円

内訳

大阪病院 開院関連費用 60百万円（主なものは消耗品費など）

その他、Web サイトリニューアル等に関する一過性の費用 42百万円

変動コスト増加分 379百万円

コスト増合計 481百万円

Q2. 新たな病院の立ち上げや既存病院への機器導入・入替には一定の投資額が必要になると思いますが、今後の設備投資について見通しを教えてください。

A. ご指摘の通り新しい病院の立上げと同様に、既存病院（川崎、東京、名古屋）において老朽化に伴う現存設備の入替にも一定の設備投資が必要になると認識しております。また将来的な診療体制の強化を目的に、既存病院の移転などが発生する可能性もあります。現時点で想定している投資額は下記の通りとなります。なお、下記想定投資額につきましては、投資時期における地価等の変動や、原材料費等の変化による設備価格変動などにより、実際の投資額が左右される可能性がありますので予めご了承ください。

【新規病院の立ち上げ、既存病院の移転】

- ・ 建物を新築する場合 15～17億円程度（土地、建物、設備など）
- ・ 既存建物を改築する場合 11～14億円程度（同上）

【既存病院の設備等の入替】

- ・ 3病院合計 5～8億円程度（MRI、内装など）

なお、公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」には、2027年3月期に新たな病院の開院に必要な投資額を想定した数値を掲載しております。

Q3. 初診数の変動を各施設でご教示ください。

A. 各病院の初診数については、開示を控えておりますのでご了承願います。

なお、初診数の推移につきましてはお示ししました資料「事業計画及び成長可能性に関する事項」のP.25に記載の通り、2023年3月期における前年からの成長率は105.3%、2024年3月期における前年からの成長率は108.4%となっており、大阪病院の本格稼働や既存病院の成長により今後初診数はさらに増加するものと考えております。

Q4. 初診数と総診療数を開示していますが、どちらが重要なKPIですか。

A. 当社はより多くの患者に必要とされる高度医療をお届けしたいという思いがあります。同時に、当社の事業の成長においても新しい患者の受け入れは必須であります。このことから初診数、総診療数は共に重要な指標ですが、当社の業績により影響をあたえる指標は初診数であります。

Q5. 売上を伸ばすためには、一次診療施設との連携拡大と獣医師数の増員ではどちらがより重要ですか。

A. 連携病院の拡大は紹介による初診数の確保につながるため非常に重要であります。一方、紹介いただいた患者へ十分な診療を提供するためには、獣医師数の確保も同様に重要であります。足元の状況から申し上げますと、現時点では診療の供給不足であると認識しており、獣医師数の確保がより重要と考えております。

Q6. 配当の支払いを開始しましたが、今後の成長投資や株主還元に対する考え方を教えてください。

A. 国内における犬・猫の高度医療はこれまで以上に必要とされるものと考えており、現在の4つの病院体制だけでは提供できる診療数は不十分であると認識しております。それ故、現時点で当社はまだまだ成長過程であり、成長投資が引き続き必要かつ重要であると考えております。同時に事業の継続的成長により株主還元を実施し、株主の皆様のご期待にお応えしてまいりたいと考えております。

Q7. 競合は大学病院との説明がありましたが、民間で競合になり得るところは存在するか、もし存在しないのであればその理由をお教えてください。

A. 民間の動物病院のなかにも、当社の競合となり得るところが存在すると考えております。規模に大小はありますが、通常の「かかりつけ医」が行わない領域を手掛ける動物病院は全て「広義の競合」と考えております。しかしながら、大規模な総合病院（狭義の競合）による当社の事業領域への参入については、多数の診療科を開設するための人材確保は大きな課題となり、かつ二次診療に必要な患者の紹介もとなる「かかりつけ医」とのネットワーク構築には膨大な時間を要すること、さらに高額設備への投資が必須であることなどから、その参入障壁は高いと考えております。

Q8. 病院ごとの獣医師の採用計画について教えてください。

A. 獣医師数や増員の具体的な計画数値は、各病院の状況により変動することもあり公表を控えさせていただきます。

Q9. 獣医師の業務効率化・生産性の向上等の施策について詳しく教えてください。

A. 現在当社では「獣医師の診療時間の最大化」を目指しております。その実現のため、まず獣医師が日常的に関わる診療以外の業務を電子化するなどの方法により効率化し、獣医師が診療に関わる時間の確保に努めております。あわせて、当社に所属する全看護師のうち愛玩動物看護師資格（国家資格）の保有率は9割を超えております。これにより日々の診療のなかで、これまで獣医師が行っていた一部の診療行為を愛玩動物看護師が担うことが可能となるため、獣医師がより多くの時間を診療にあてることができるようになります。さらに獣医師たちがチームとなって診療に取り組む際に、より多くの患者に接することを可能とし、結果として診療数の増加につながっています。加えて、従来は看護師が担っていた業務のうち、国家資格を必要としない現場補助業務を選別し、その他の職員に分担していくタスクシフトを進めております。これらの取組みにより「獣医師の業務効率化・生産性の向上」を図り、今後も継続して診療数の増加を目指してまいります。

Q10. 各病院で診療科の拡大を考えていますか、もしくは可能ですか。

A. 各拠点における診療科の拡大は可能です。今後の診療ニーズを的確にとらえ、診療科の新設について検討を継続してまいります。

Q11. 今後の新規開院計画や2027年3期に予定されている新規開院の具体的内容について教えてください。

A. 現在社内で検討中です。詳細が決まり次第発表してまいります。

Q12. 獣医師の採用における御社の強みと重要なポイントを教えてください。

A. 一般的に獣医師が幅広い知見を身につけ、さらにその先の専門性を獲得していくためには、多くの症例に触れ様々な経験を積むことが必要とされています。当社は全国の連携病院から患者をご紹介いただくため幅広く多様な症例を数多く有すること、また経験豊富な指導医の元で積極的な学会活動も通じて高度な専門性を身につけられることから、獣医師にとって魅力的であり強みだと考えております。当社の獣医師の採用は、採用計画に基づき新卒ならびに経験者の採用を行っております。特に経験者の採用は、豊富な経験をもつ獣医師を採用できるかが重要であると認識しております。

Q13. 中期計画達成に向け、獣医師の確保と、獣医師一人当たりの診療数ではどちらが重要なKPIですか。

A. 中期計画を達成していく上で、「獣医師の確保」、「獣医師一人当たりの診療数」は共に重要な指標であると考えております。将来の新しいエリアへの開院を鑑みますと、現状も踏まえ「獣医師の確保」がより重要であると認識しております。

Q14. 中期計画の目標設定がアグレッシブであると感じますが、目標達成に関する考えをお聞かせください。

A. 中長期成長目標（売上高等）につきましては、当社のこれまでの成長推移に照らしますとアグレッシブに感じられるかと思いますが、大阪病院の開院など体制が整いつつある足元の状況から、十分達成が可能な目標であると考えております。

Q15. ROEの目標達成に向け、利益率の改善と借入に対する考え方を教えてください。

A. ROE12.0%の目標を達成するために、収益性の向上（利益率の改善）と共に、外部からの借入を適切に活用したいと考えております。調達した資金は設備投資等を中心に、成長に向けた投資を行ってまいります。

Q16. 資金調達について、公募増資ではなく銀行借入を選択する理由を教えてください。

A. お示した ROE の目標達成のため、当社としましては資本調達にかかるコストを第一に考え、外部からの借入を優先して検討すべきと考えております。また並行して事業の継続的成長により利益を積み上げてまいります。

Q17. 株主還元についての考え方（配当性向、自社株買いのスタンス）をお聞かせください。

A. 株主還元については、短期的には現行の方針を維持してまいります。経営や事業ステージの成長に伴い配当性向は上昇させてまいりたいと考えております。また、自社株買いにつきましては、市場動向を見ながら機動的に実施してまいります。

Q18. 2025年3月期も営業利益率が2023年3月期の水準に戻らない理由を教えてください。

A. 当社は現在も成長過程にあり、一定範囲の成長投資を行っております。そのため2025年3月期においては以下のコストが2023年3月期より上昇することを計画に盛り込んでおります。

優秀な人材確保のための人件費率 41.8%（2023年3月期）→43.2%（2025年3月期）

拠点拡大等に伴う減価償却費率 10.6%（2023年3月期）→11.3%（2025年3月期）

Q19. 新規病院の開院や既存病院の移転を行った際の投資回収期間はどのように想定されていますか。

A. 診療病院拡大時における投資額の回収期間につきましては、当該病院の収益性により異なりますが、新規病院の開院で7～10年、既存病院の移転で5～8年を想定しております（いずれも土地を除く）。ただし投資時期における景気変動や、原材料費等の変化による設備価格変動などにより、実際の投資額が左右され回収期間にも変更が生じる可能性がありますので予めご了承ください。

Q20. 新規事業において御社が取り組む上での強みと、現時点での新規事業案についてご教示ください。

A. 当社がこれまでの二次診療で築いた信用力やその技術力、加えて連携病院や外部施設とのネットワークが、新規事業を行う上での強みだと考えております。それをもとに現時点で想定し得る新規事業の例として、通院が困難な患者に対し一次診療施設が対応できないなどの場合、当社がその強みを活かし一次診療施設と連携することで、診療の提供や在宅医療のサポートを実現していく「訪問診療事業」が挙げられます。

そのほか、2024年1月に取得した「第二種動物医療機器の製造・販売許可」をもとに、新たな動物用医療機器の開発・製造・販売等を検討してまいります。さらには既に一部段階的に行っておりますが、製薬会社への協力や共同研究によって医薬品の研究事業なども進めてまいります。こうしたことにより、動物医療へこれまで以上に貢献していきたいと考えております。

Q21. 御社の一次診療の領域への参入はありますか。

A. 当社はこれまで飼い主にとって「かかりつけ医」である動物病院からの紹介を起点とした二次診療サービスの提供を行い、連携関係を構築しながら「かかりつけ医」と共に成長してまいりました。こうしたことから現在の二次診療サービスを提供する事業モデルにおいて、「かかりつけ医」は大切なパートナーであり、現時点で当社が一次診療を行うことは想定しておりません。他方で一次診療の領域は当社にとっても大変重要な領域でありますため、今後も業界の動向を注視してまいります。

<免責事項>

- ・本資料は、当社の事業内容及び事業戦略に関する情報の提供を目的とするものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的としたものではありません。
- ・本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。
- ・従いまして、実際の業績が本資料に掲載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを予めご了承ください。なお、業績予想等に変更を与える事象が発生した際には、速やかに適時開示を行っていく方針です。

以 上