



# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

ペットゴー株式会社  
(証券コード：7140)

2022年6月





# ペットたちが 行き着くところ

日本では約2割の世帯が  
犬猫と共に暮らしています

ペットは、私たちにとって家族と同じ  
「かけがえのない存在」です

愛するペットがいつまでも健康で  
そして長生きでいてほしい

そんな飼い主の皆様の想いに応えるべく  
ペットゴー株式会社は設立されました

**1.** 企業概要

**2.** 事業コンセプト

**3.** 市場環境

**4.** 強みと特徴

**5.** 成長戦略

**6.** 事業リスク

Appendix

# 1

## 1. 企業概要

2. 事業コンセプト

3. 市場環境

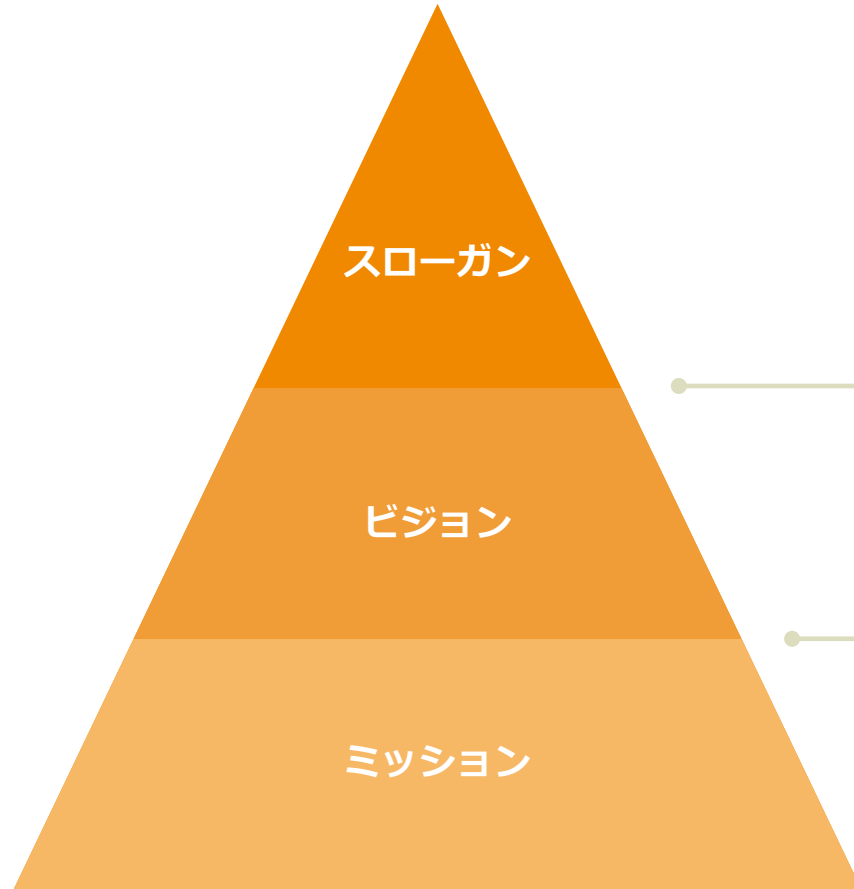
4. 強みと特徴

5. 成長戦略

6. 事業リスク

Appendix

# 私たちの思い



“ハッピーペットライフ・ハッピーワールド”  
ペットライフを幸せに・世の中を幸せに

ペットのQOL※1向上

テクノロジーを駆使して  
ペットの健康寿命※2を最大化していくこと



## 会社概要

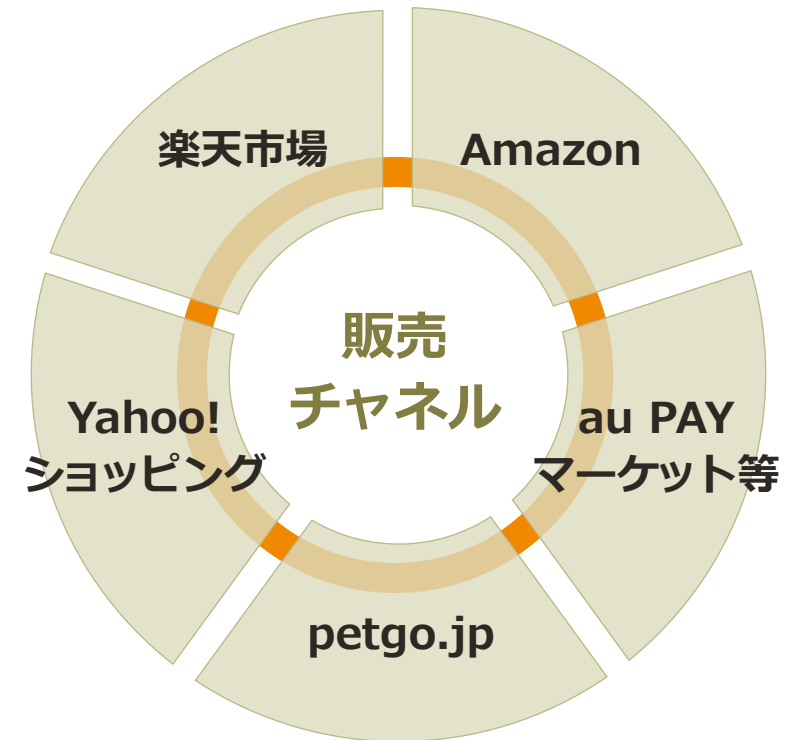
会社名	ペットゴー株式会社	事業内容	ペットヘルスケア事業
所在地	東京都中野区本町1-32-2	代表者	代表取締役社長 黒澤 弘
設立	2004年11月17日	従業員数	53名（2022年3月末時点）



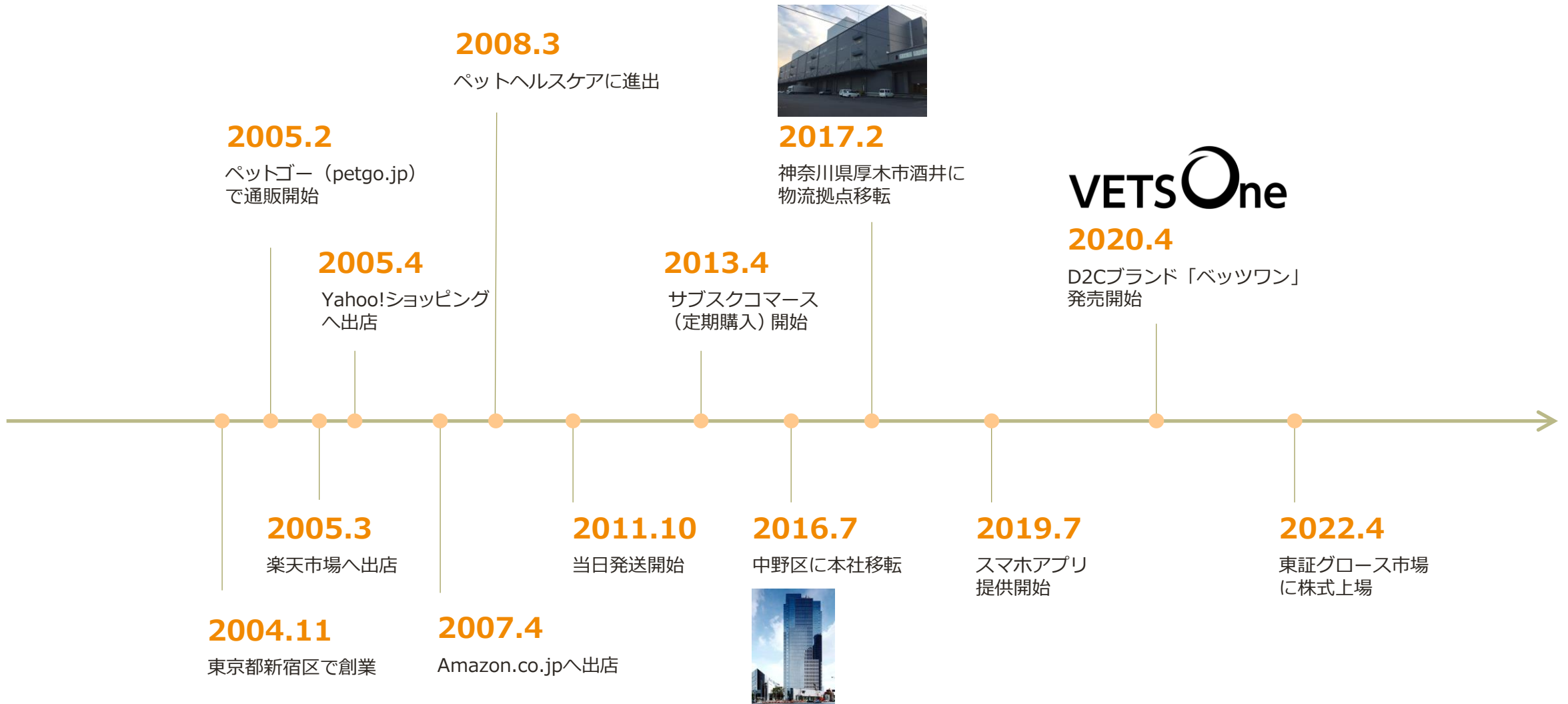
## ペットヘルスケア※1



## デジタル（Eコマース）

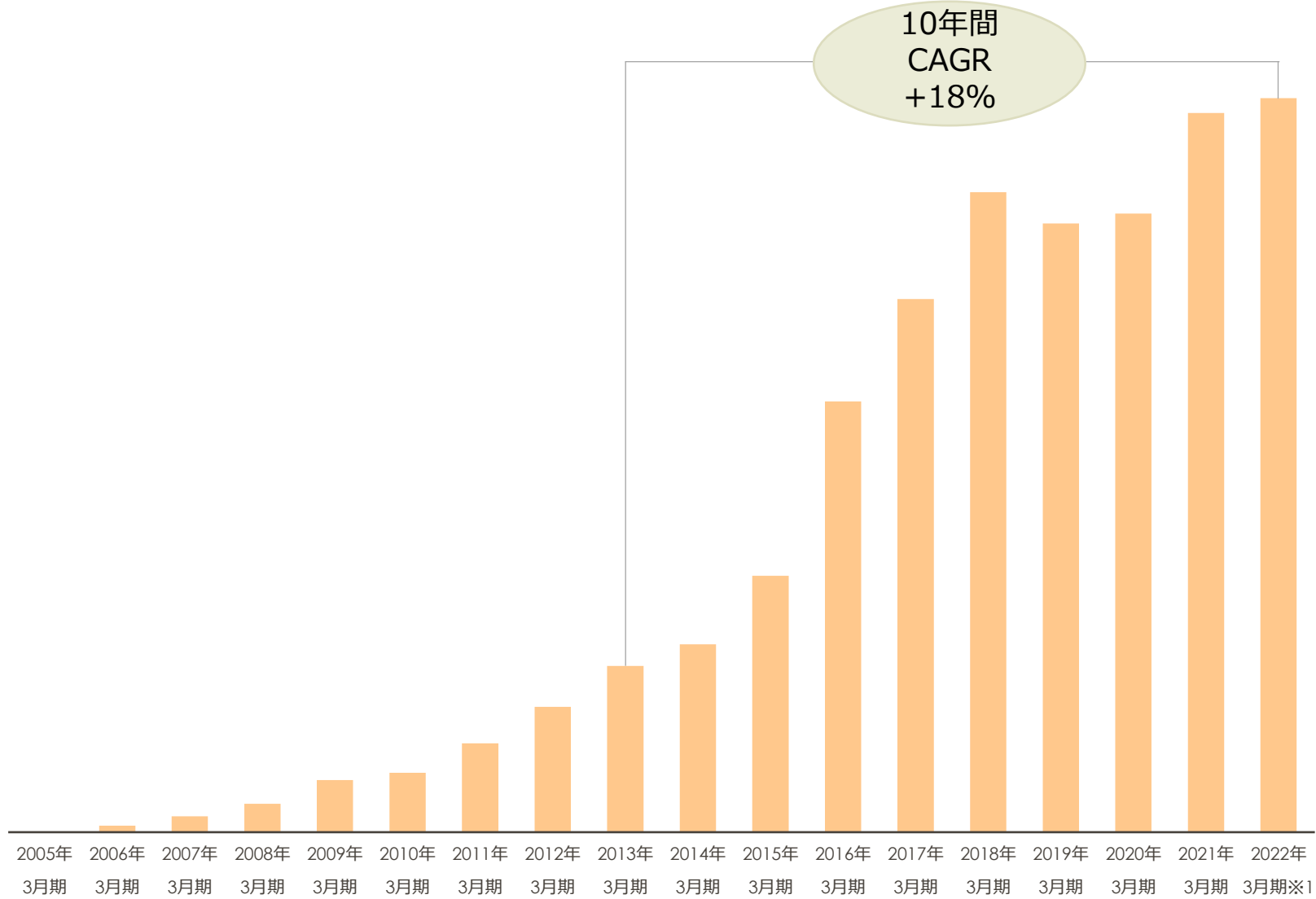


# 沿革





# 売上高推移



# 経営陣



**黒澤 弘** / 代表取締役社長

- 1971年 忠犬ハチ公の生まれ故郷である秋田県大館市に生まれる
- 1994年 住友商事(株)入社
- 2000年 McKinsey&Company入社
- 2004年 ペットゴー株式会社設立



**小出 文彦** / 取締役

- 2001年 (株)アルファシステムズ入社
- 2005年 楽天(株)入社
- 2006年 当社入社
- 2008年 当社取締役就任

**百田 功** / 取締役（監査等委員）

- 1970年 住友商事(株)入社
- 2004年 IIJ America Inc. President& CEO就任
- 2007年 (株)ハイホー代表取締役就任
- 2016年 当社監査役就任
- 2019年 当社取締役(監査等委員)就任

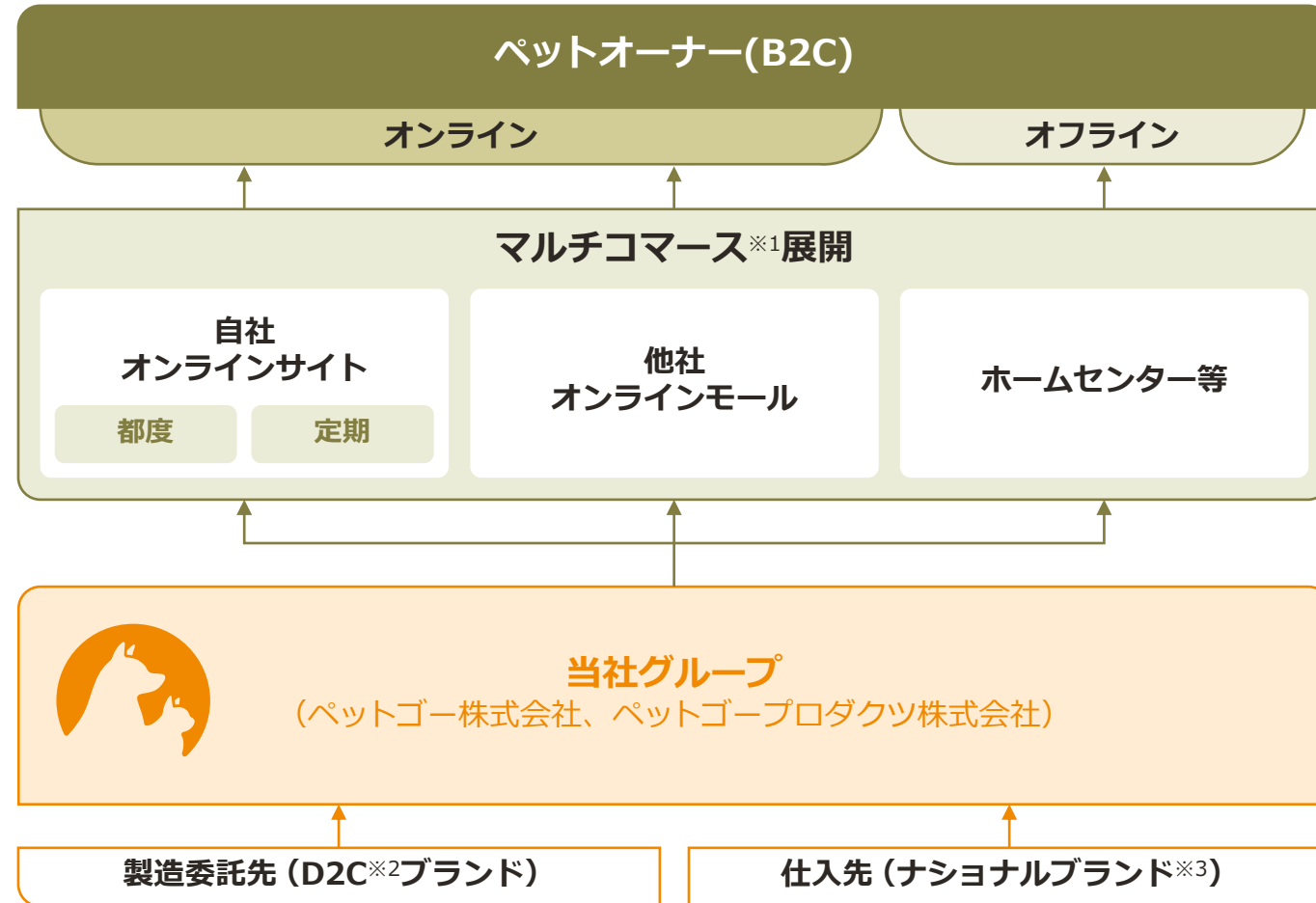
**藤池 智則** / 取締役（監査等委員）

- 2000年 堀総合法律事務所入所
- 2008年 当社監査役就任
- 2012年 (株)ベネフィット・ワン社外監査役就任
- 2017年 (株)エディア社外取締役監査等委員就任
- 2019年 当社取締役(監査等委員)就任

**伊藤 章子** / 取締役（監査等委員）

- 2004年 新日本監査法人入所
- 2015年 当社監査役就任
- 2017年 伊藤章子公認会計士事務所代表就任
- 2019年 ピクシーダストテクノロジーズ(株)社外監査役就任
- 2019年 当社取締役（監査等委員）
- 2019年 (株)アイスタイル社外監査役就任
- 2020年 (株)コンヴァノ社外取締役就任

# 事業系統図



※1 自社オンラインサイトだけではなく、複数の大手モールやオフラインを横断した販売形態の総称のこと

※2 Direct to Consumerの略。自ら企画、生産した商品を自社オンラインサイト等を通じて消費者に直接販売すること

※3 National Brandの略。大手メーカーが全国規模で展開するブランドのこと

# 業績推移

## 2022年3月期実績はほぼ見込み通りの着地

### 連結売上高

(単位：百万円)

### 連結営業利益

(単位：百万円)



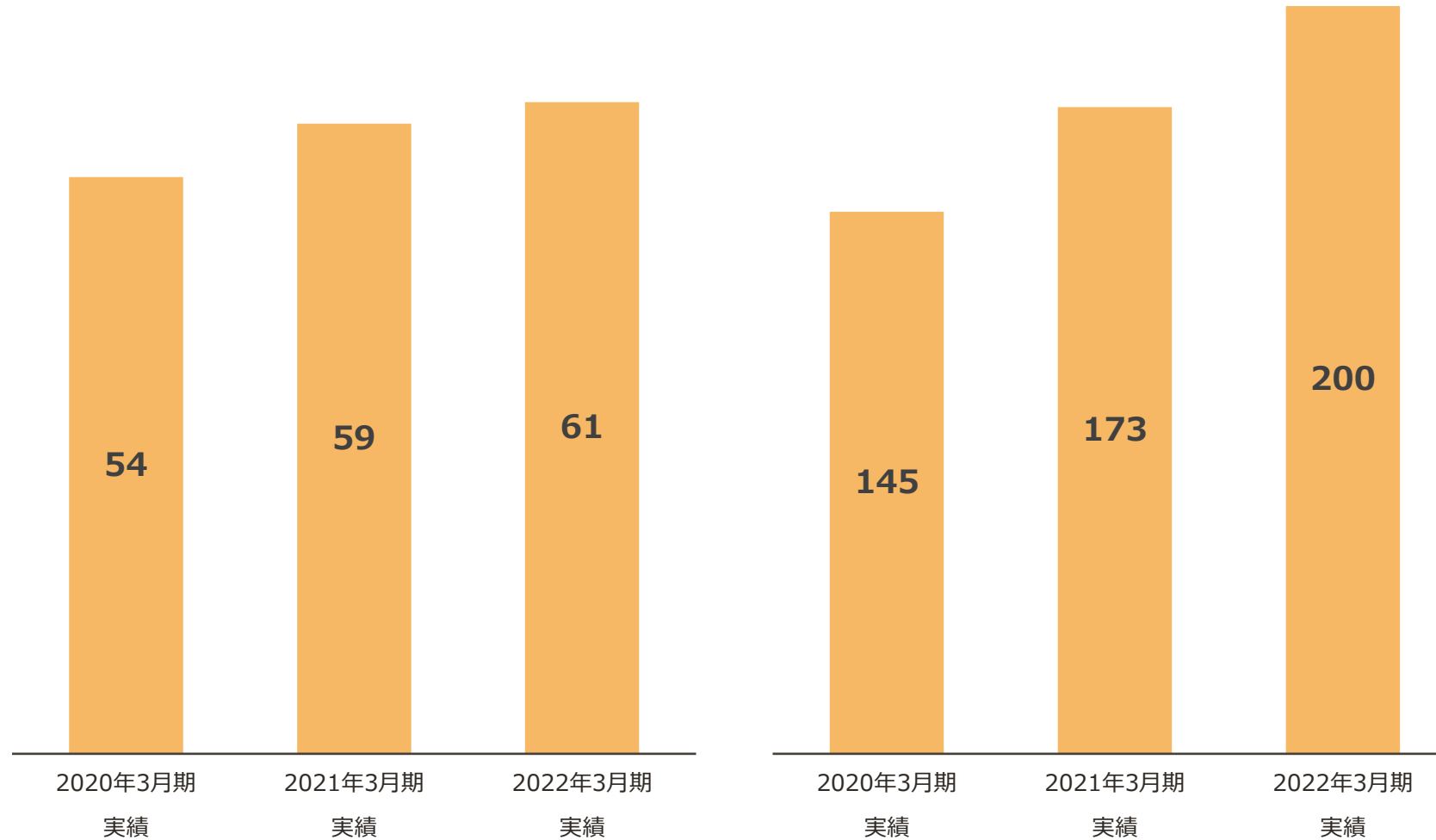


# 購入者数推移

2022年3月期実績はほぼ見込み通りの着地

アクティブ購入者数<sup>※1</sup> (単位: 万人)

累計ユニーク購入者数<sup>※2</sup> (単位: 万人)



※1 過去1年間において当社のいずれかのオンライン店舗を1回以上利用した顧客数のこと

※2 当社をいずれかのオンライン店舗で利用した顧客数のこと。同じ顧客が年もしくは累計で期間内に何度購入されても、また複数の店舗を併用してもカウント数は1となります

# 2 .

1. 企業概要

## 2. 事業コンセプト

3. 市場環境

4. 強みと特徴

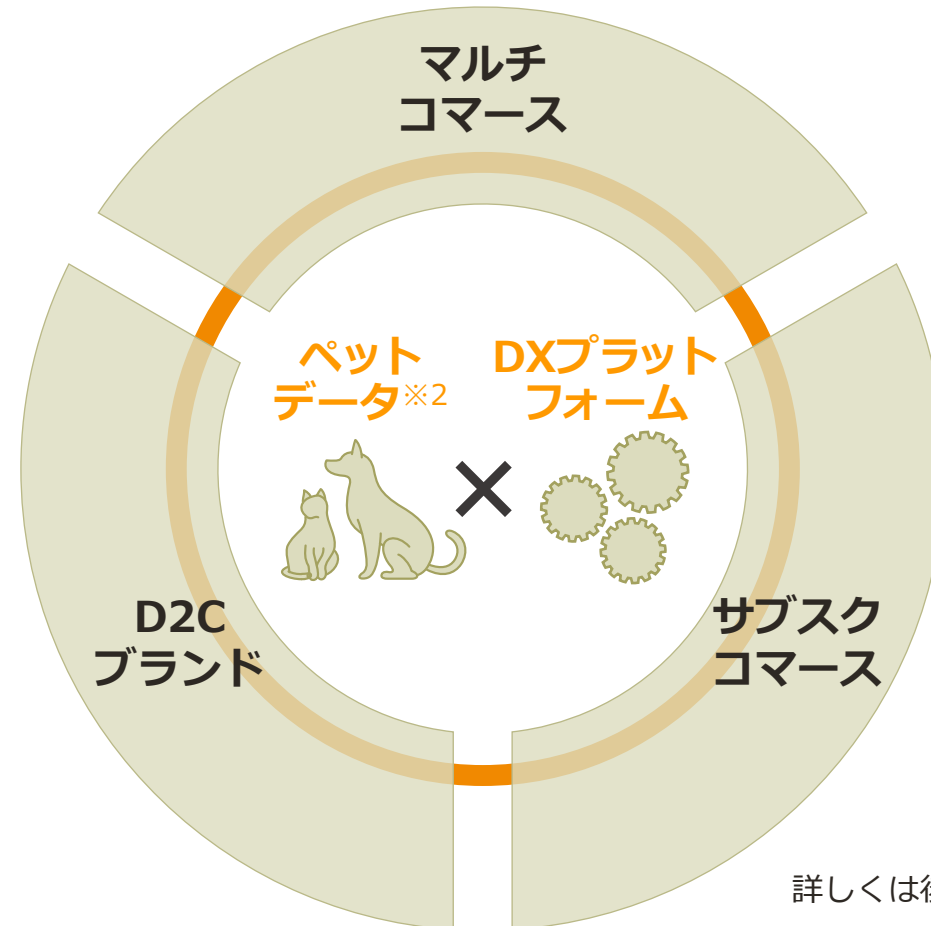
5. 成長戦略

6. 事業リスク

Appendix

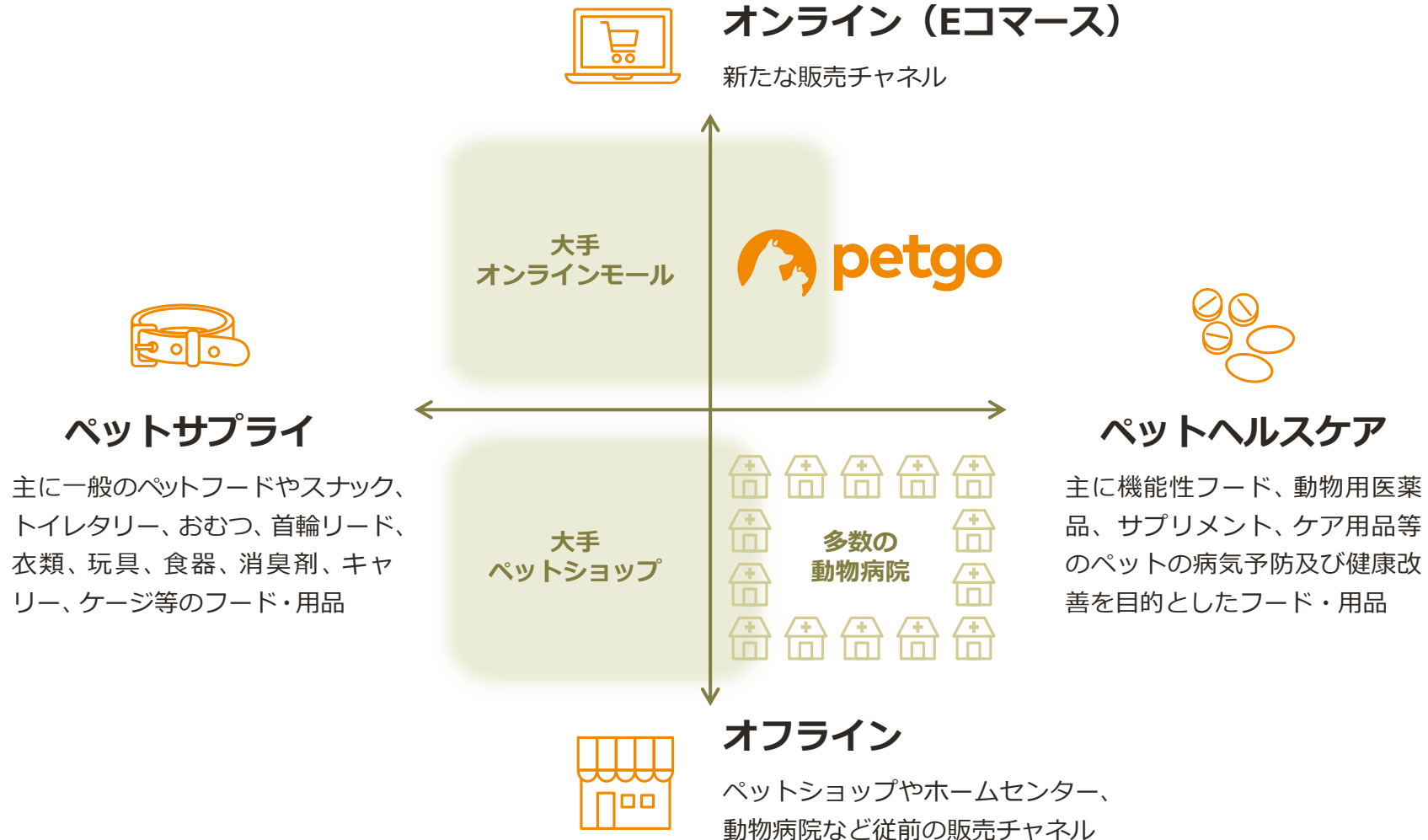
# 事業コンセプト

ペット×DX<sup>※1</sup>をコンセプトに、テクノロジーを駆使してペットデータを蓄積・活用し、  
ペットヘルスケア分野で圧倒的地位を確立



# ポジショニング

ペットヘルスケア×Eコマースが現在の当社事業領域



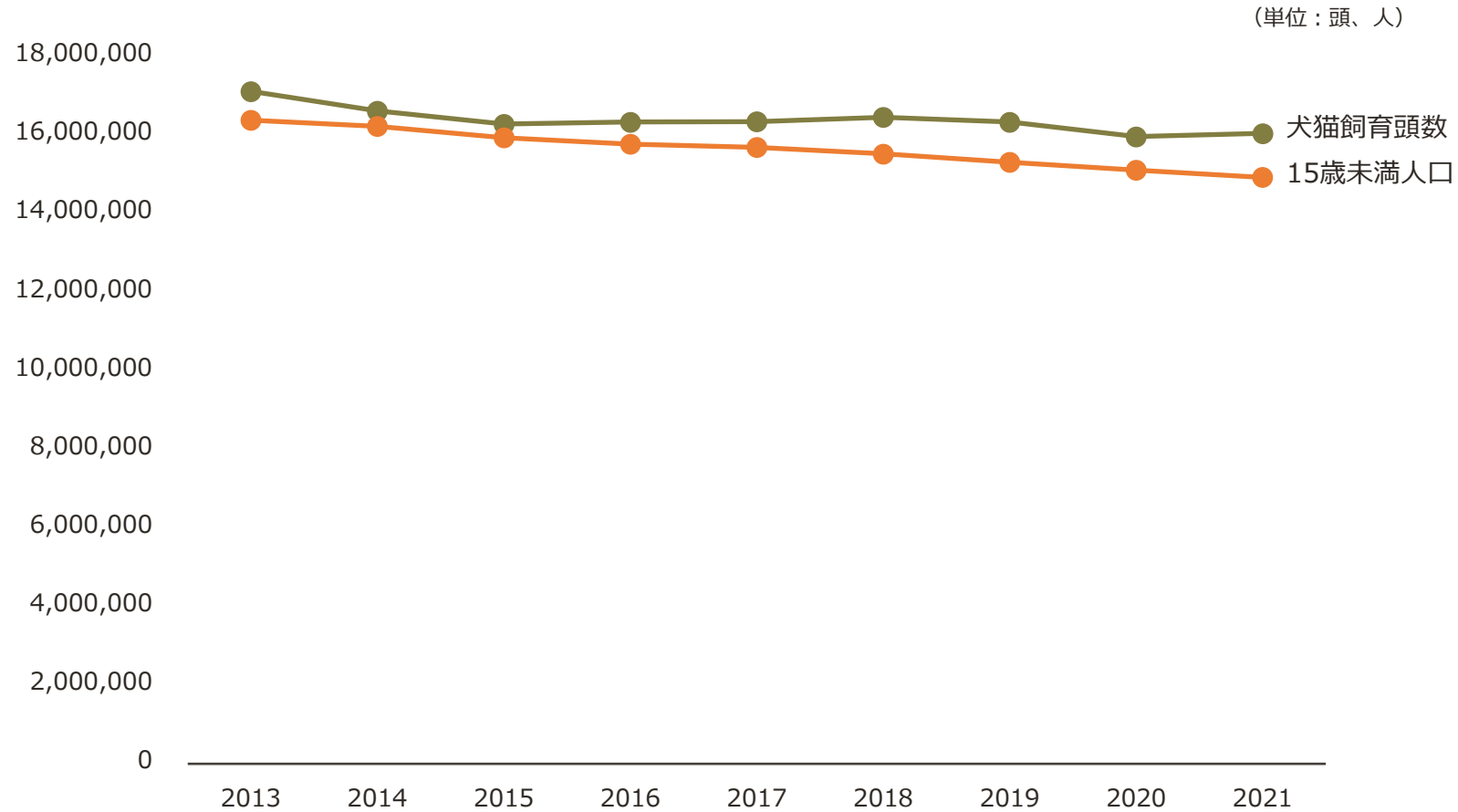


# 3.

1. 企業概要
  2. 事業コンセプト
  - 3. 市場環境**
  4. 強みと特徴
  5. 成長戦略
  6. 事業リスク
- Appendix

# 犬猫飼育頭数推移

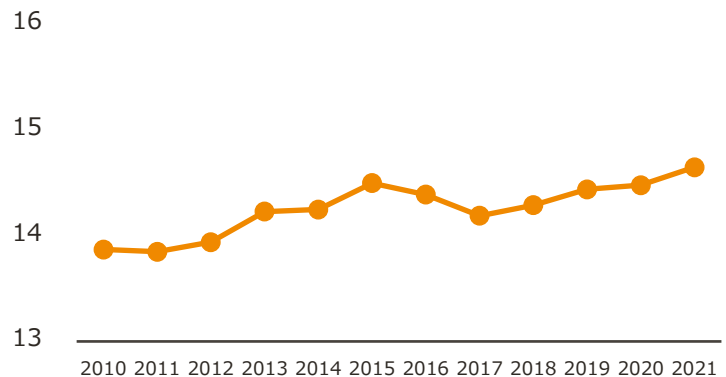
犬猫の総数は、子供の数を上回って推移



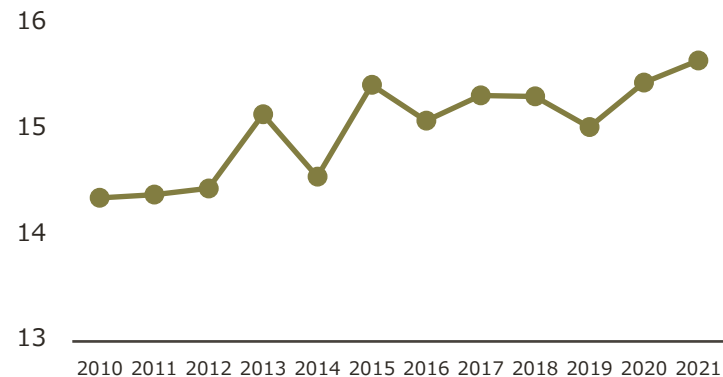
# 犬猫の平均寿命と年齢別疾患増加傾向

## 犬猫の寿命が延び、年齢が経つに連れて疾患リスクも上昇

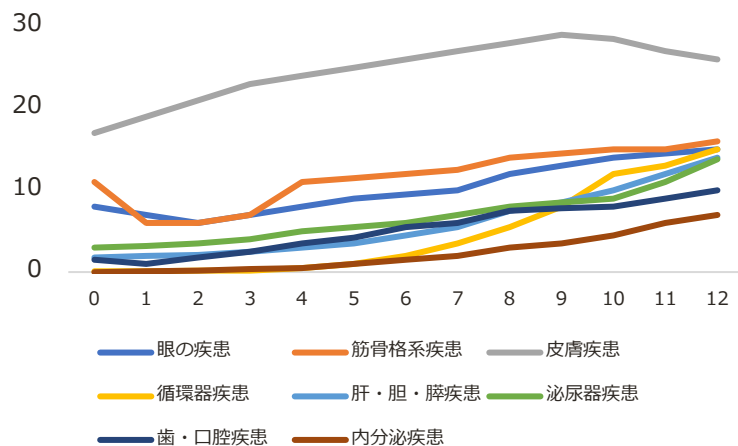
犬の平均寿命 (単位：歳)



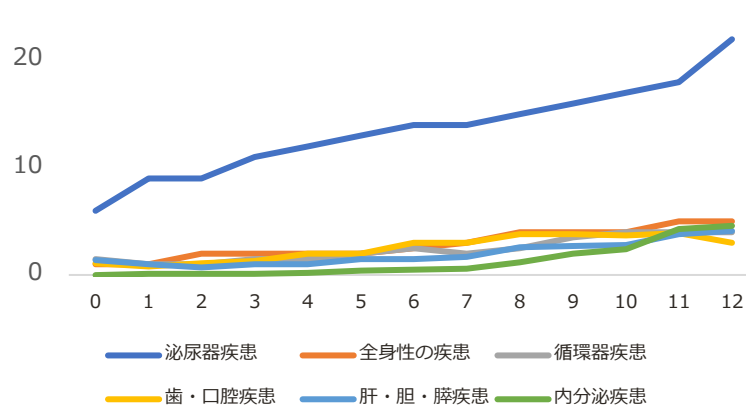
猫の平均寿命 (単位：歳)



犬の年齢別疾患増加傾向 (単位：%)

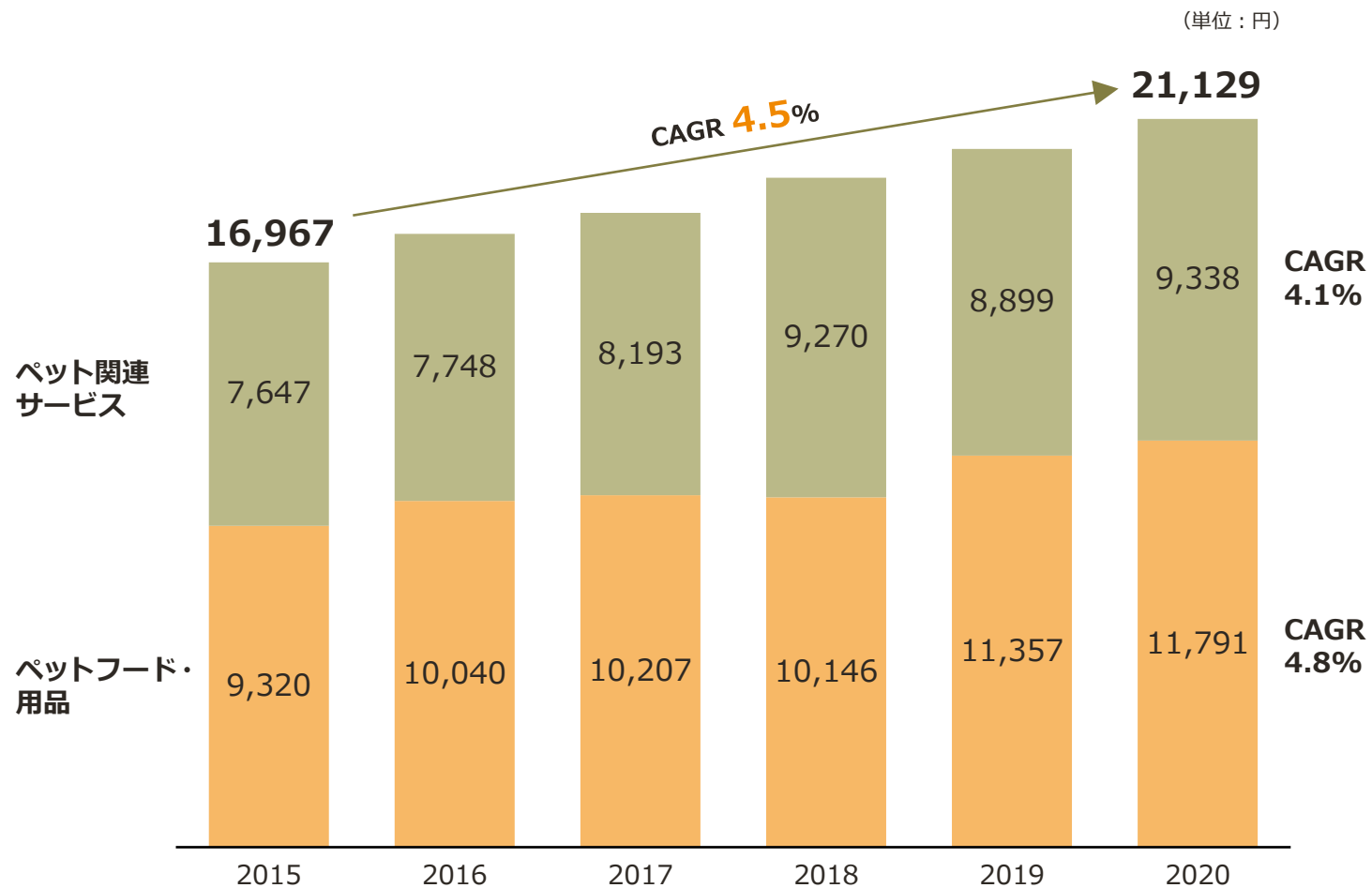


猫の年齢別疾患増加傾向 (単位：%)



# 世帯平均ペット関連支出額

付加価値の高い商品・サービスのニーズが拡大し、1世帯あたりのペット関連消費額が増加

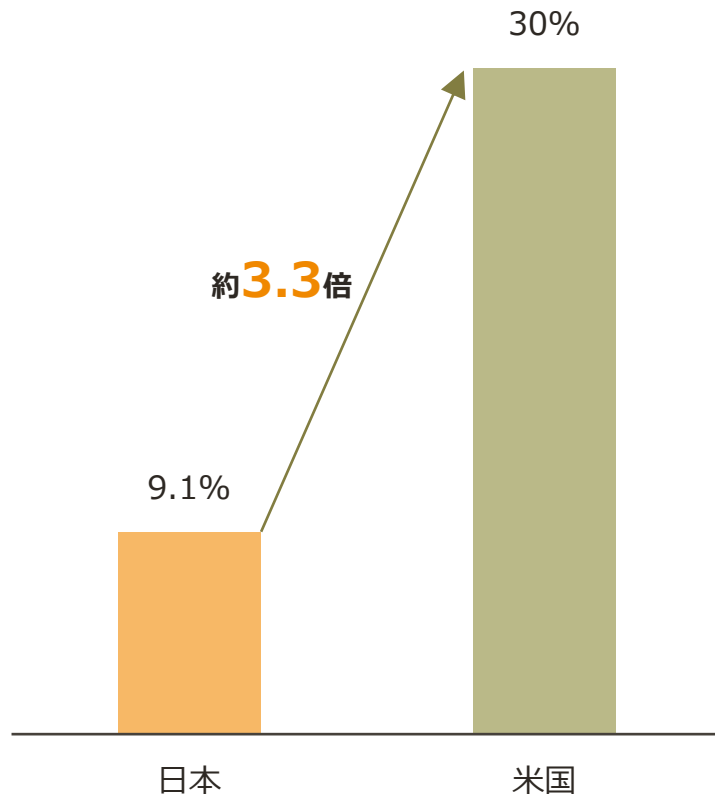




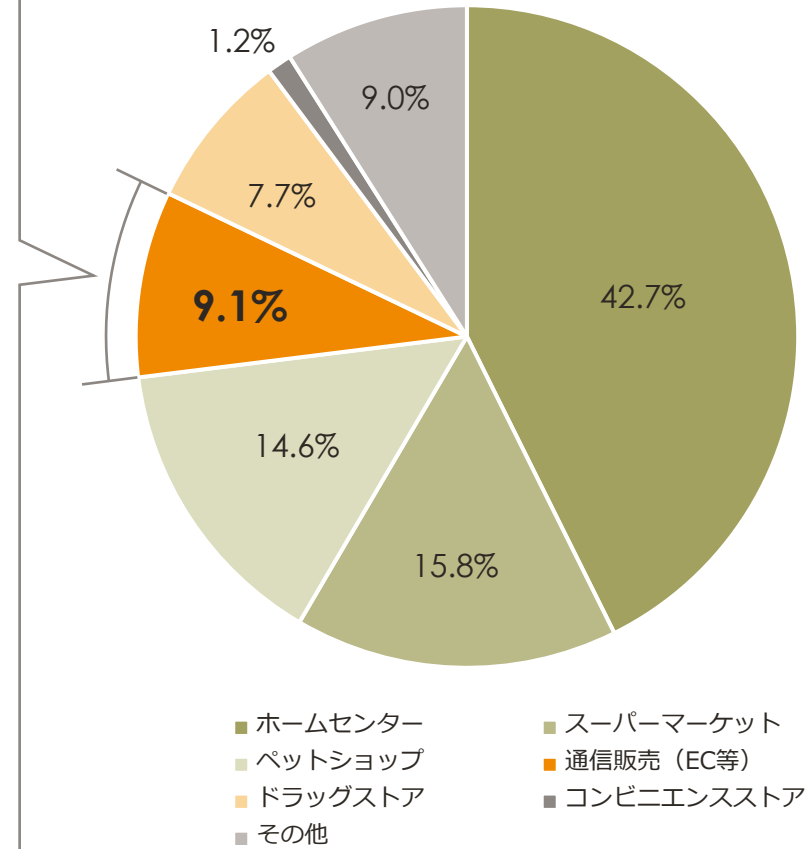
# ペットフード・用品EC化率

日本のEC化率は米国に比べるとまだまだ低くポテンシャル大

日米における2020年の  
ペットフード・用品EC化率

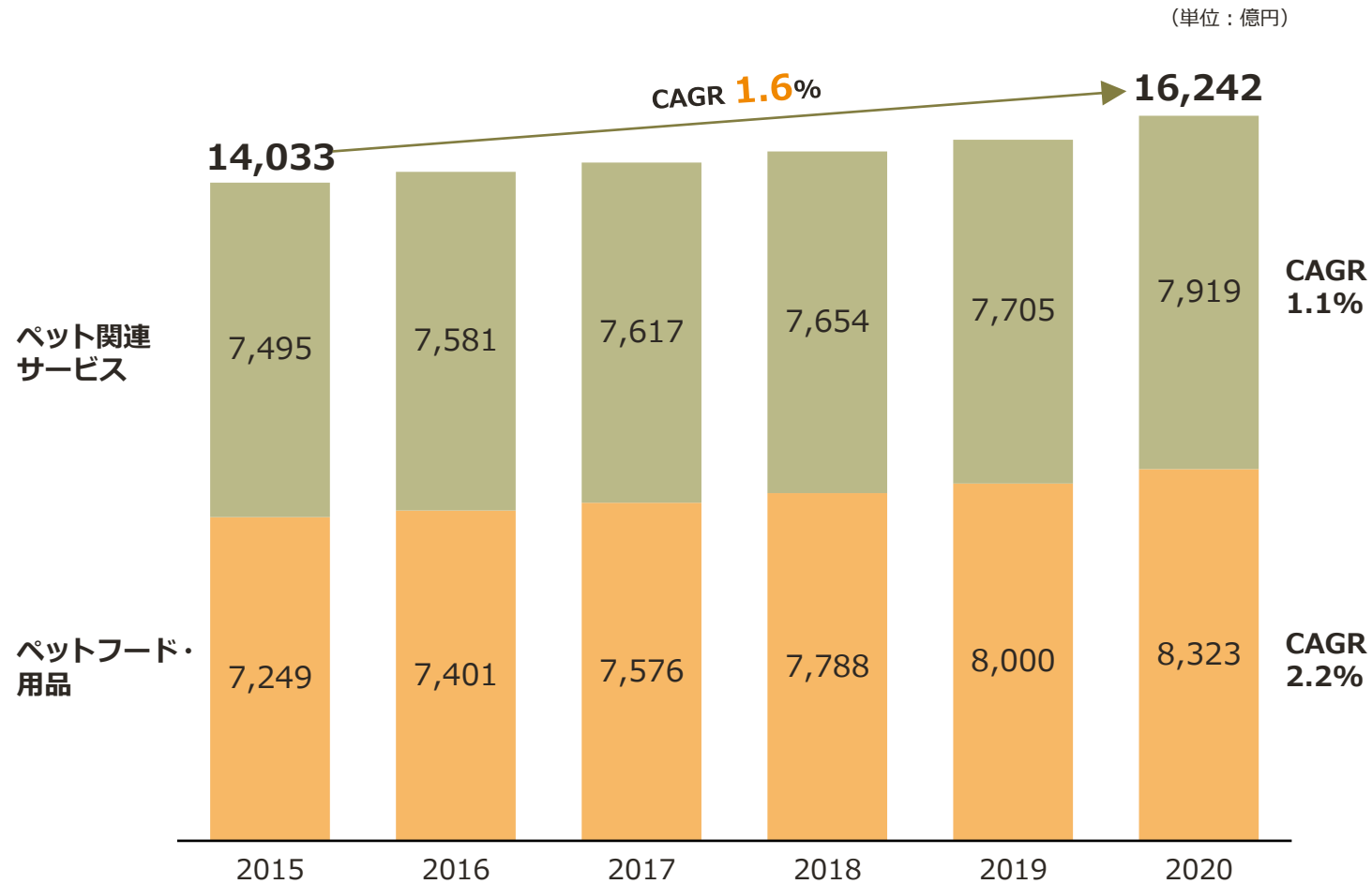


2020年の国内ペットフード・  
用品販売チャンネル別構成比



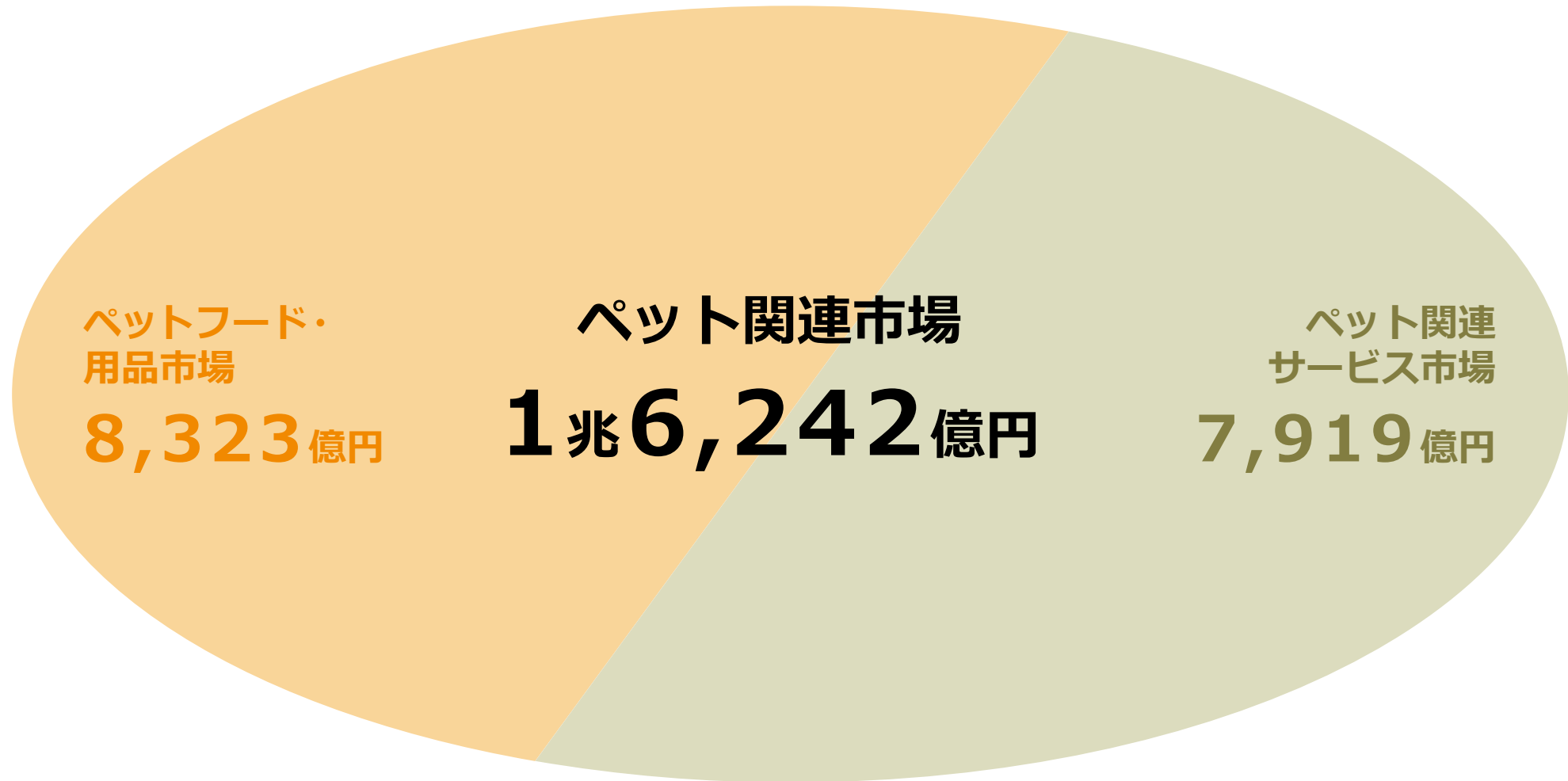
# 国内ペット関連市場規模推移

国内ペット関連市場は、緩やかながら継続的に拡大



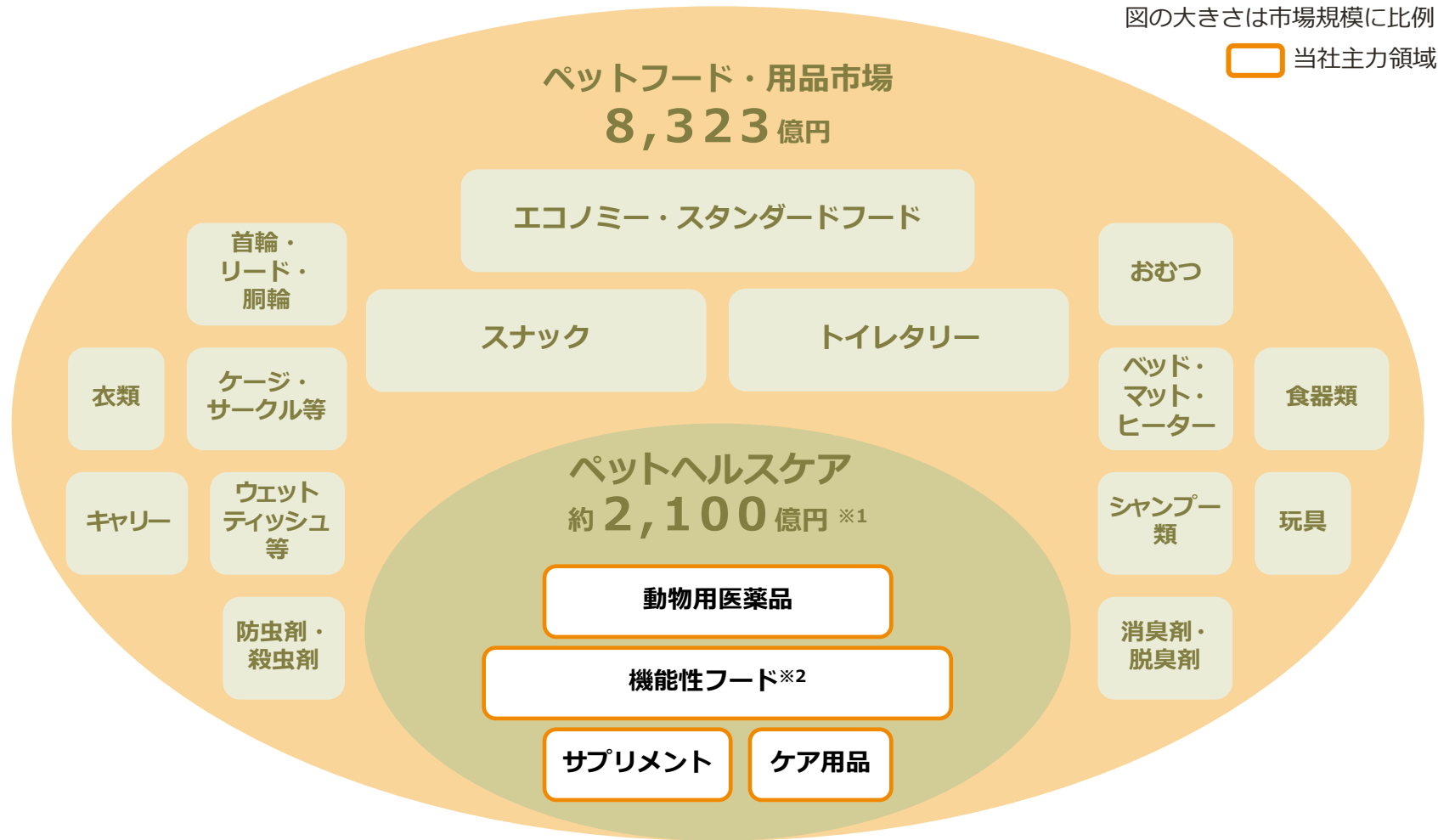
# 国内ペット関連市場規模

2020年の国内ペット関連市場は、全体で約1.6兆円



# ペットフード・用品カテゴリー別市場規模

## ペットヘルスケアが主力領域





# 4 .

1. 企業概要
2. 事業コンセプト
3. 市場環境

## 4. 強みと特徴

5. 成長戦略
  6. 事業リスク
- Appendix

## 強みと特徴

### 当社の強み（競争力の源泉）

その1

膨大な量の  
付加価値の高い  
ペットデータ

その2

業務の大半を  
デジタル化する  
DXプラットフォーム

特徴 ①

マルチコマース

特徴 ②

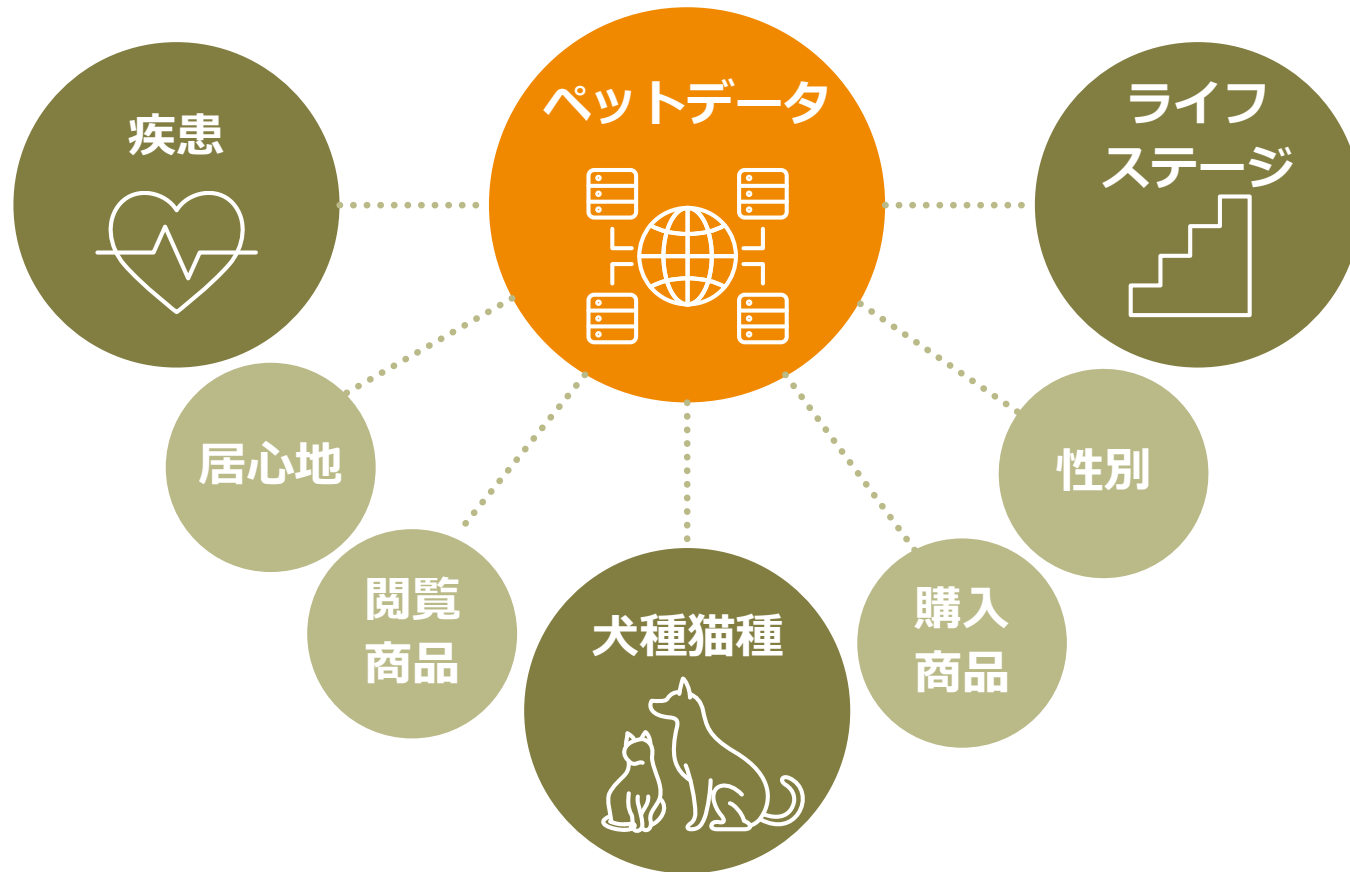
サブスクコマース

特徴 ③

D2Cブランド

# 当社の強み その1 ペットデータ

膨大な量の付加価値の高い「ペットデータ」を収益向上に活用



## 具体的な活用事例

### <マーケティング>

- 顧客属性分析
- ブランドスイッチ分析
- UI/UX (※1)最適化
- 広告販促ターゲティング最適化

### <製品企画>

- 購買動向分析
- ブランドや商品等の売れ筋分析
- 疾患悩み分析
- 顧客調査やモニター募集

## 当社の強み その2 DXプラットフォーム

業務プロセスをデジタル化する「DXプラットフォーム」により低コスト運営を実現

### DXプラットフォームの主な機能

#### 1. マルチコマース機能

複数のコマースに跨る各種データをリアルタイムで一元管理し、受発注処理、在庫引当、商品データ更新、販売価格設定、在庫調整等の一連のフローを自動化

#### 2. プライベートDMP機能

ペットデータを含めマルチコマース機能で収集された複数のコマースに跨る各種データを一元管理

#### 3. クラウドWMS機能※1

リアルタイムでデータ連携を行い、複数拠点の入出荷データや在庫データをクラウド上で一元管理



# 事業の特徴① マルチコマース

ペットヘルスケアEコマースで圧倒的な存在感

## 楽天市場

- 🏆 楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2019  
ペットフード・ペット用品 ジャンル賞 受賞
- 🏆 楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2020  
ペットフード・ペット用品 ジャンル賞 受賞

## Yahoo!ショッピング

- 🌿 ヤフーショッピング・ベストストアアワード2020  
ペット用品部門第1位 受賞
- 🌿 ヤフーショッピング・ベストストアアワード2021  
ペット用品部門第1位 受賞



## Amazon

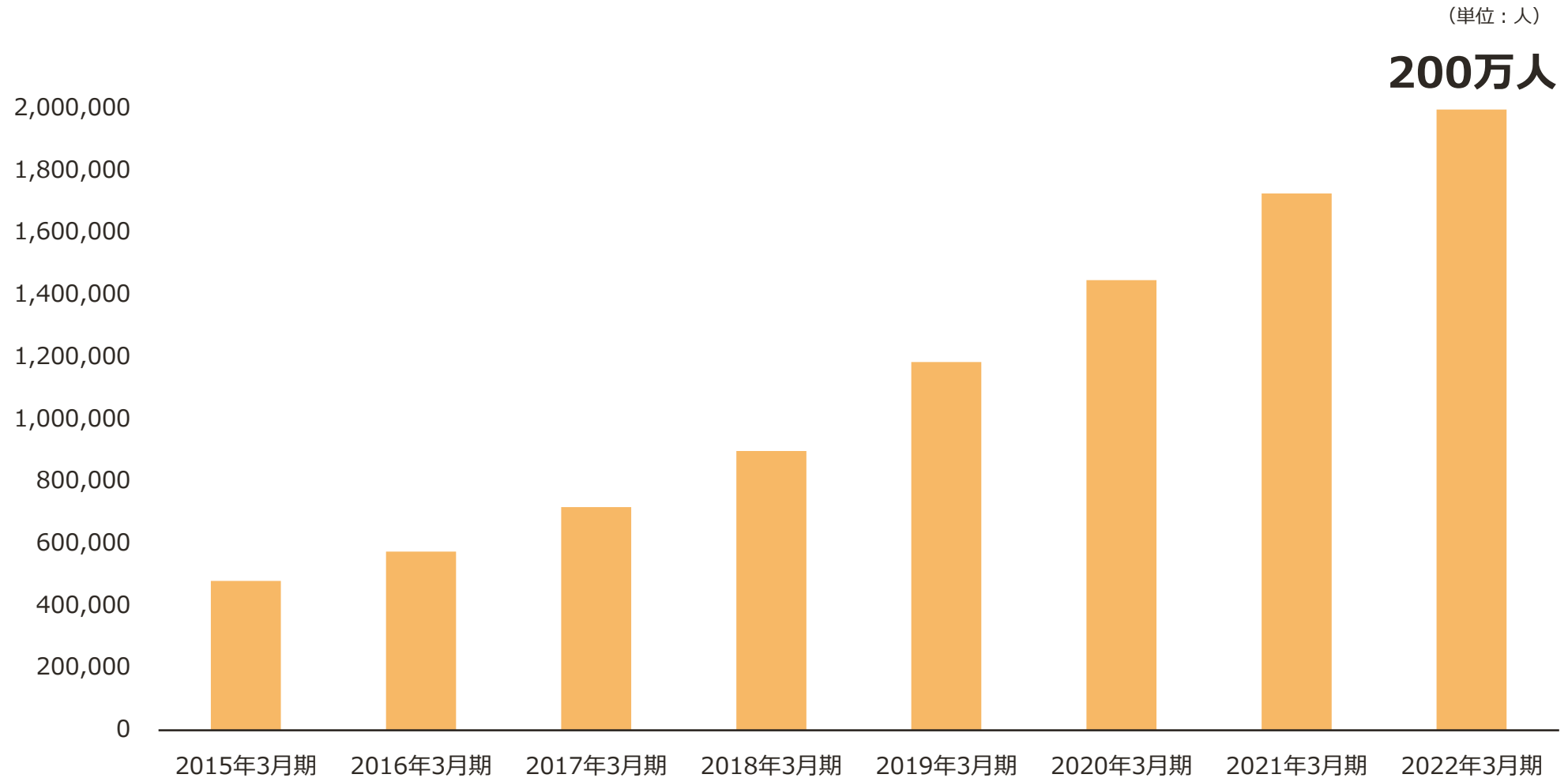
- 🏆 Amazonマケプレアワード2016  
最優秀セラー賞をはじめ3部門 受賞
- 🏆 Amazonマケプレアワード2017  
最優秀セラー賞をはじめ3部門 受賞

## au PAYマーケット

- 🏆 au PAYマーケット・BEST SHOP AWARD 2020  
ペットグッズカテゴリ賞 受賞
- 🏆 au PAYマーケット・BEST SHOP AWARD 2021  
ペットグッズカテゴリ大賞 受賞

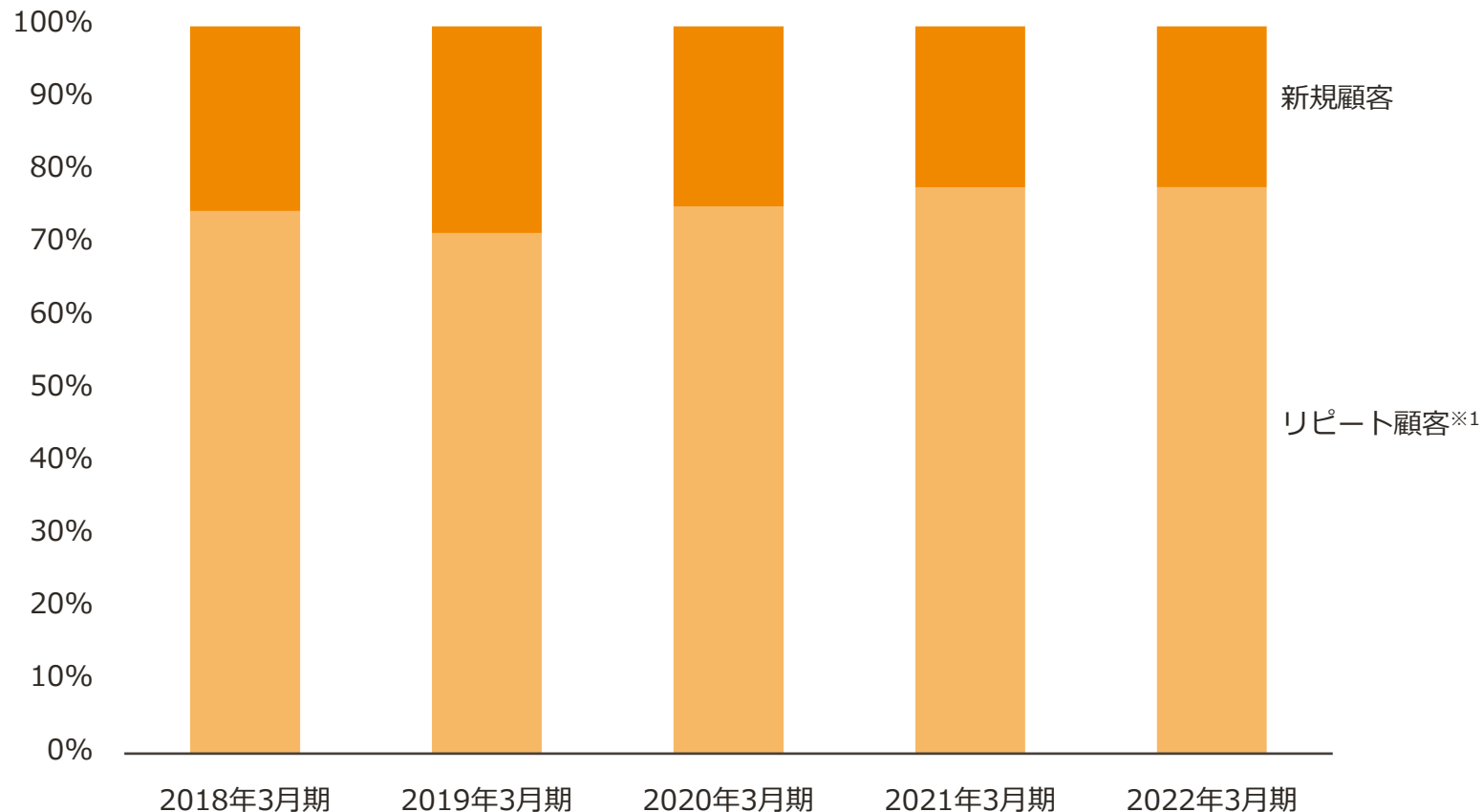
## 事業の特徴① マルチコマース 累計ユニーク購入者数

累計ユニーク購入者数は200万人規模まで拡大



## 事業の特徴① マルチコマース 顧客別売上高構成比

### 売上高の約8割がリピート顧客



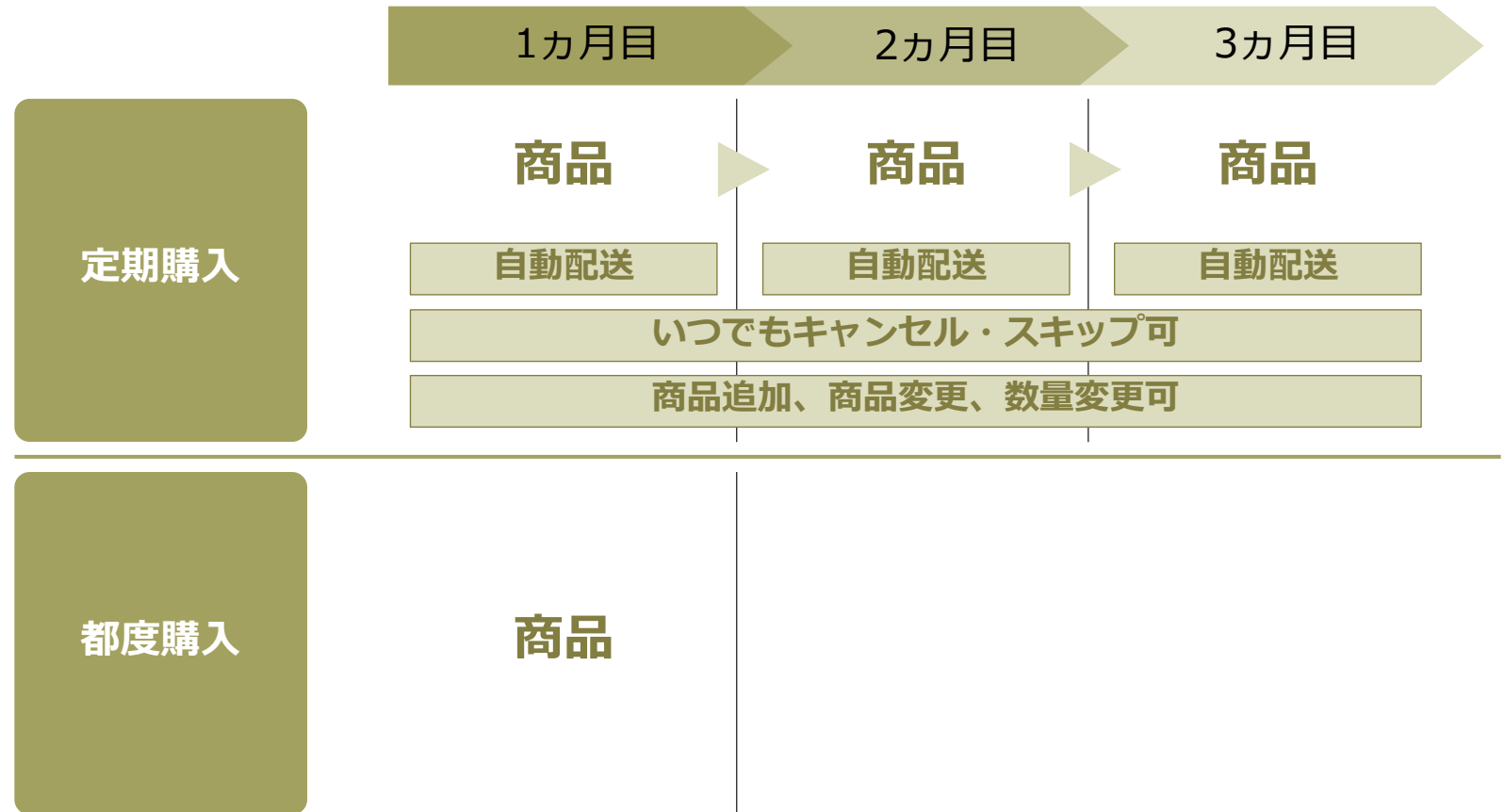
## 事業の特徴② サブスクコマース

定期購入と相性が高い商材 × 自由度・利便性の高い仕組み

### 主な取扱商材



### サブスクリプションモデル

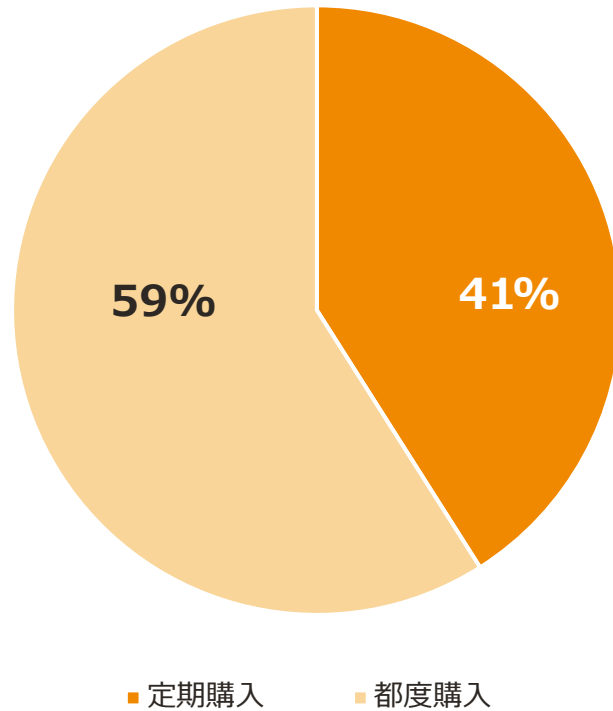




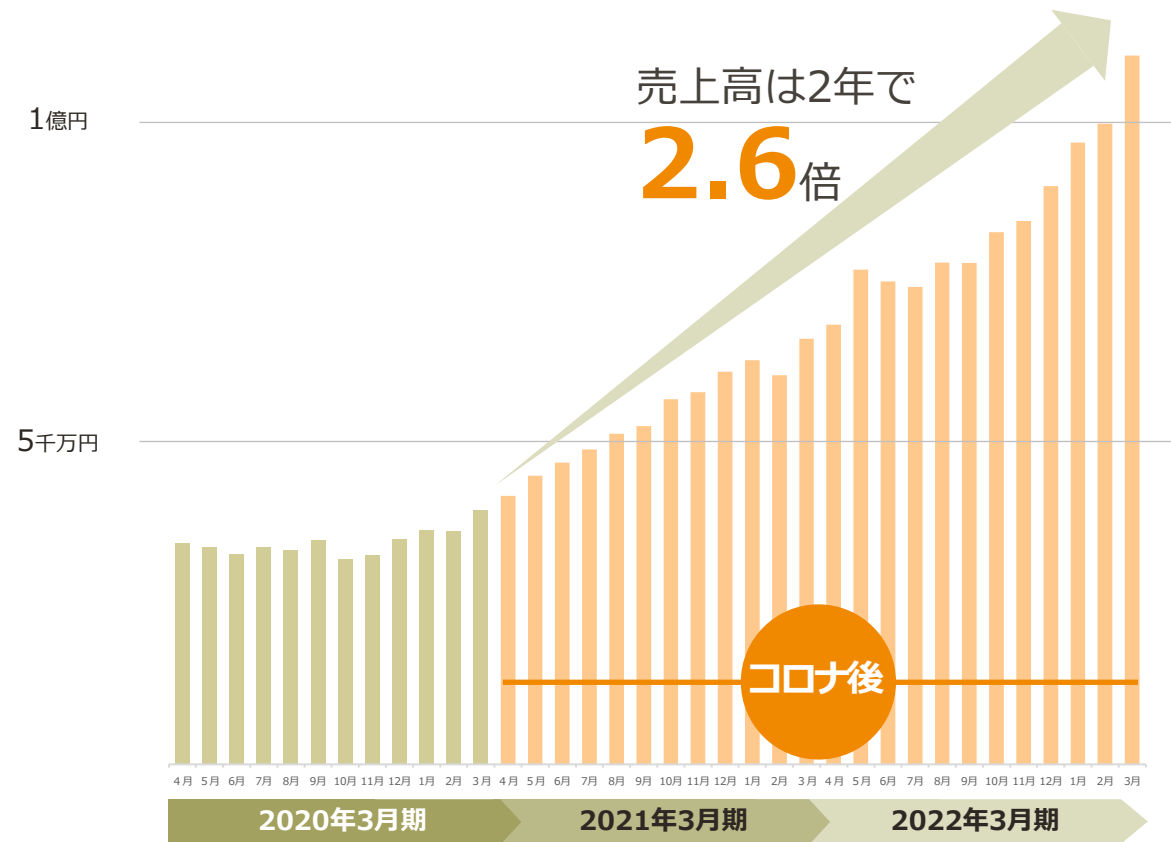
## 事業の特徴② サブスクコマース 成長推移

コロナ禍により新しい購入形態が浸透

自社オンラインサイトに占める  
サブスク（定期購入）化率※1



サブスクの売上高推移



## 事業の特徴③ D2Cブランド

ペットデータの徹底的な分析から企画開発されたD2Cブランド「ベッツワン」※1 を2020年4月に上市

# VETSOne

日本発のトータルペットヘルスケアブランド

VETSOne（ベッツワン）が目指すのは、「獣医師（Vets）が薦める最高峰（One）のブランド」。

Healthy everyday for your pets（ペットの毎日を健康に）という価値観のもと、大切な家族が毎日健康で快適な暮らしを送れることを願い、「ペットのQOL向上」を実現していくため、「健康寿命の最大化」に貢献していくことをミッションとし、「安心」と「信頼」を提供します。

動物用医薬品

食事療法食

総合栄養食

サプリメント

デンタルケア等

# 事業の特徴③ D2Cブランド 製品ポートフォリオ

ペットフード、動物用医薬品、サプリメントまで幅広い製品ポートフォリオを展開

## <犬猫向け機能性フード>

2020年4月より販売開始 (15SKU)

VETSOne VETERINARY VETSOne Premium



## <犬猫向けノミマダニ駆除薬>

2020年4月より販売開始 (12SKU)

VETSOne プロテクトプラス



## <その他犬猫向けサプリメント等> ※1

2020年4月以前より発売中 (25SKU)

VETSOne サプリメント VETSOne デンタルケア



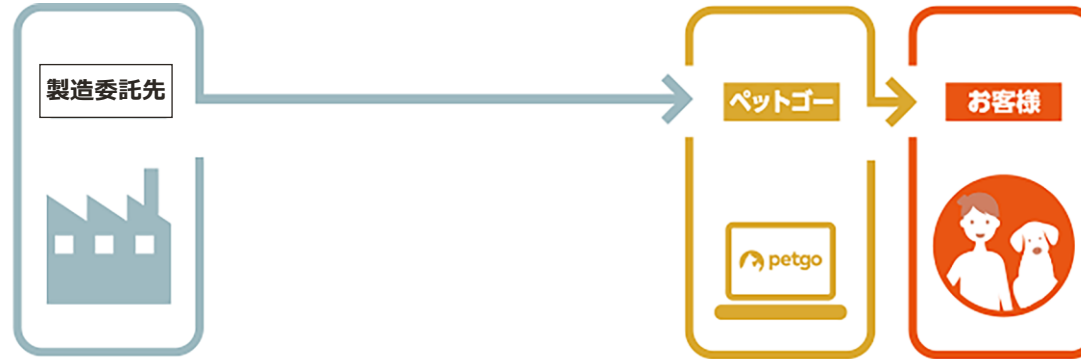
## 事業の特徴③ D2Cブランド OEMパートナー群

OEMパートナーを活用したファブレス<sup>(※1)</sup>での製造体制を構築し、お求めやすい価格を実現

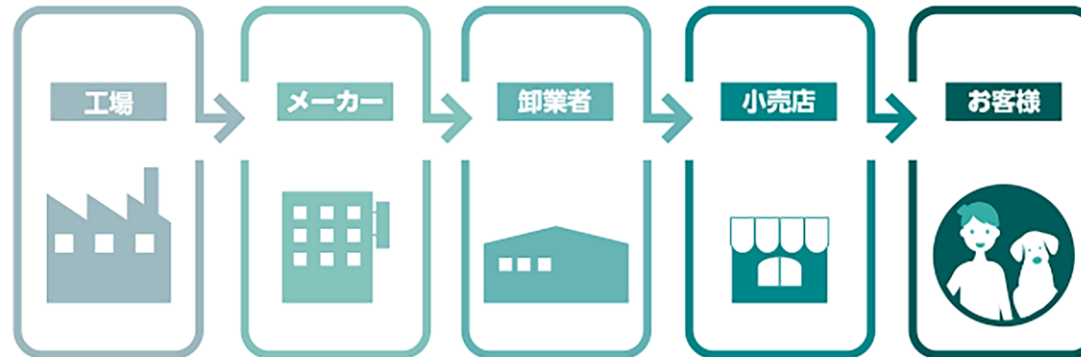
### ファブレス製造を可能とするOEMパートナー群

OEMパートナー群

- 製造委託先
- 製造委託先
- 製造委託先
- 製造委託先

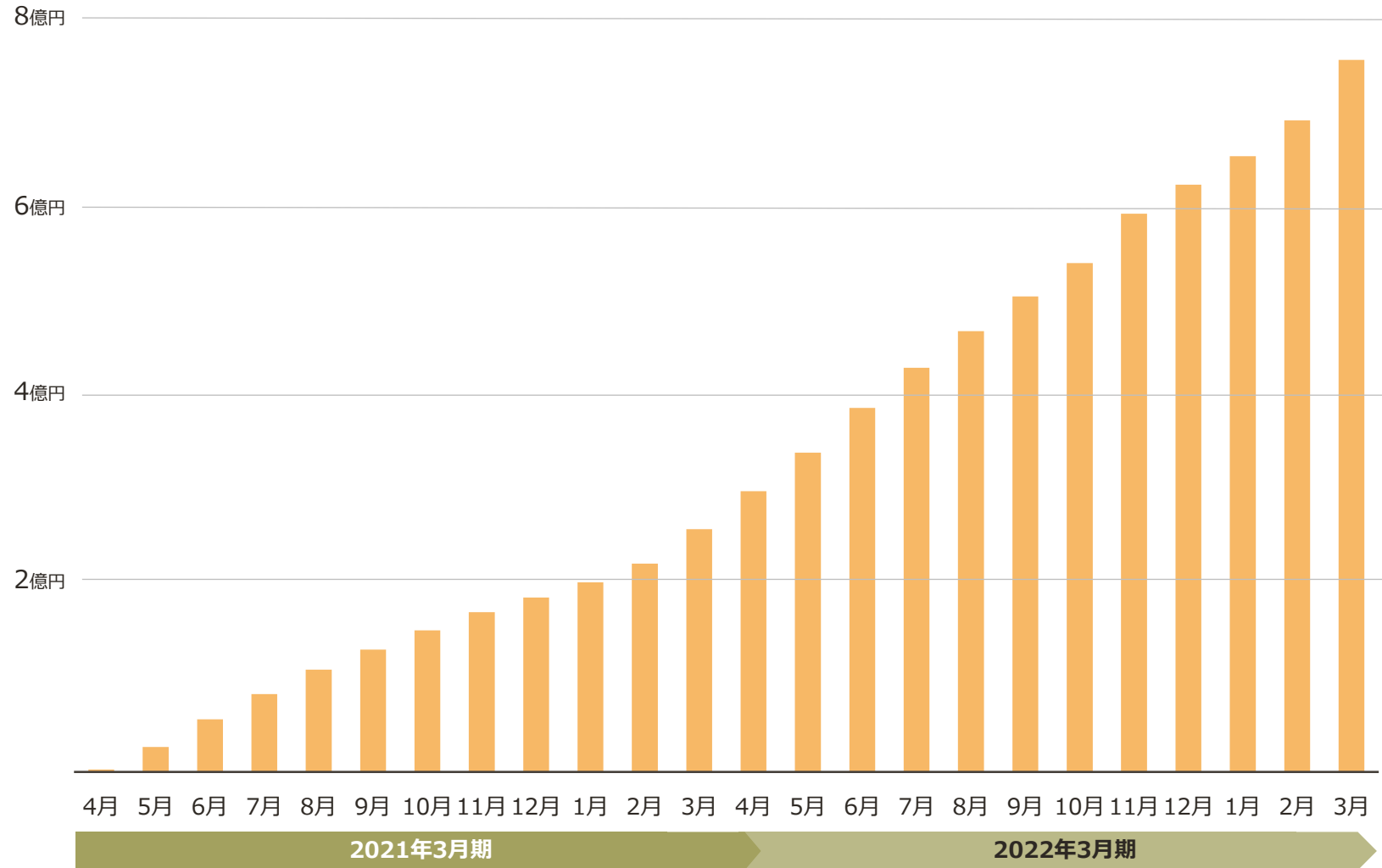


通常の流通



### 事業の特徴③ D2Cブランド 累積売上高(※1)

発売開始から順調に成長



# 5.

1. 企業概要
2. 事業コンセプト
3. 市場環境
4. 強みと特徴

## 5. 成長戦略

6. 事業リスク

Appendix

## 成長可能性に関するポイント（要旨）

---

- Point 1** 2020年の国内ペット関連市場規模は、1兆6千億円を超え、**将来の成長ポテンシャルは大きい**
- Point 2** 強みである「ペットデータ」と「DXプラットフォーム」を活用し、  
**「マルチコマース」「サブスクコマース」「D2Cブランド」の3つの方向性で事業を強化していく**
- Point 3** 2023年3月期～2025年3月期の中期経営計画では、  
**全社売上高CAGRで15.5%の伸びを目指し、2025年3月期は営業利益率2.4%の達成を目指す**
- Point 4** 顧客基盤をさらに拡大し、蓄積したペットデータを活用していくことで、  
**ペットライフのDXを推進していく**

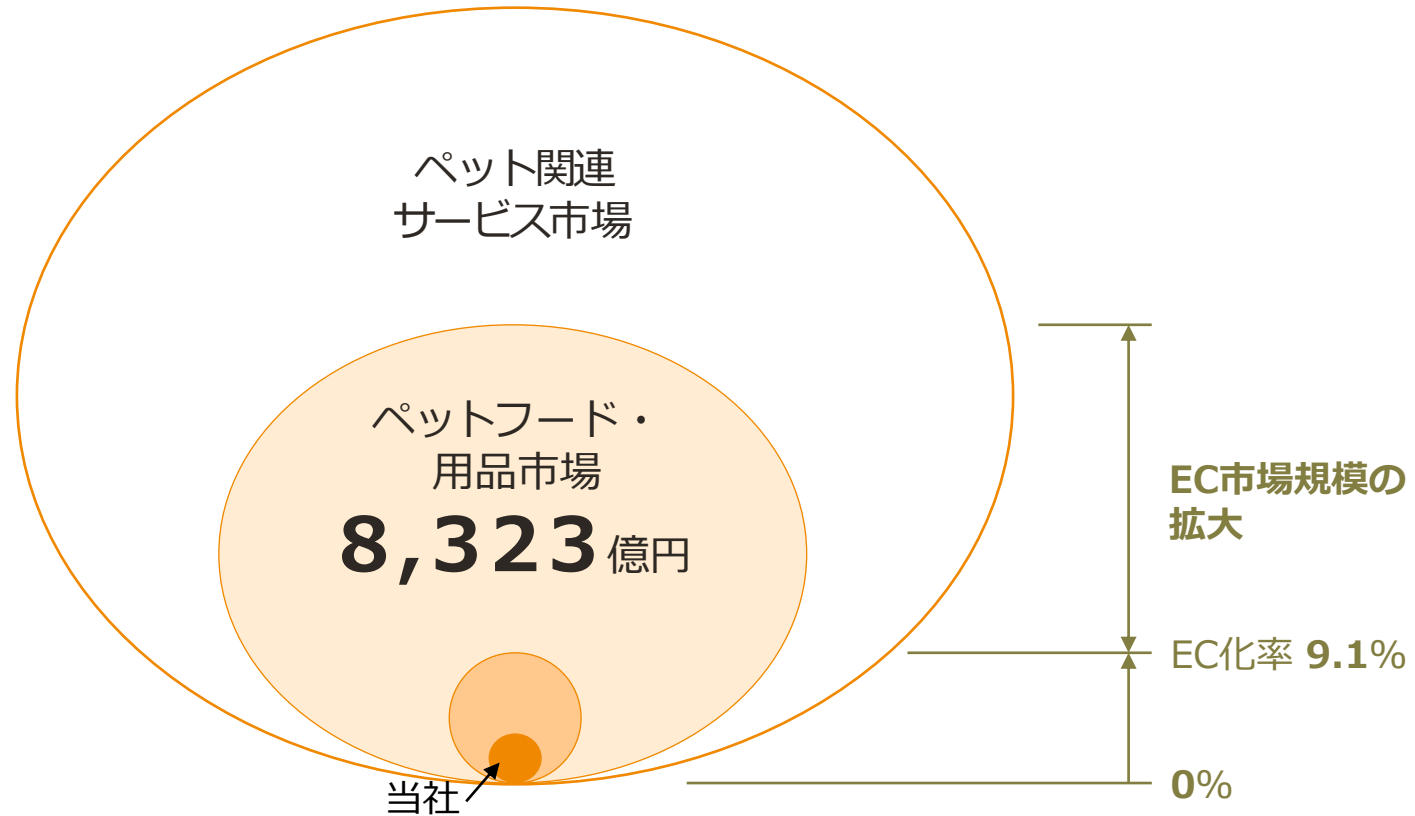
# TAMとEC化率

## 将来の伸びしろが大きい市場ポテンシャル

当社が対峙するTAM (Total Addressable Market) ※1

国内ペット関連市場

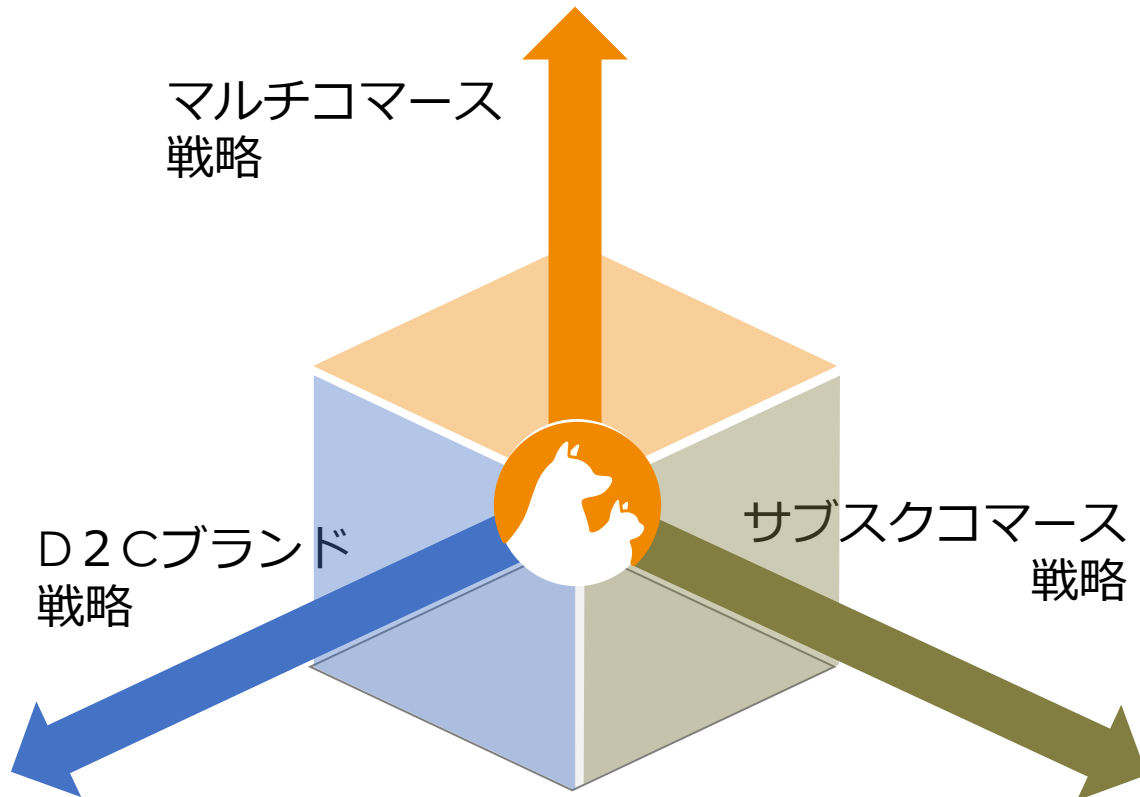
1兆6,242億円





# 成長戦略：基本的な考え方

当社の強みである「ペットデータ」と「DXプラットフォーム」を活用し、「マルチコマース」「サブスクコマース」「D2Cブランド」の3つの方向性で強化していくことで持続的な成長を志向



## 1 マルチコマース戦略（市場シェア拡大）

継続的な広告販促投資により、各店舗を成長させながら、店舗数を増やし、面を拡大

## 2 サブスクコマース戦略（リカーリング※1収益拡大）

効果的な販促施策を継続していくことで、都度購入からサブスクへのスイッチを促進

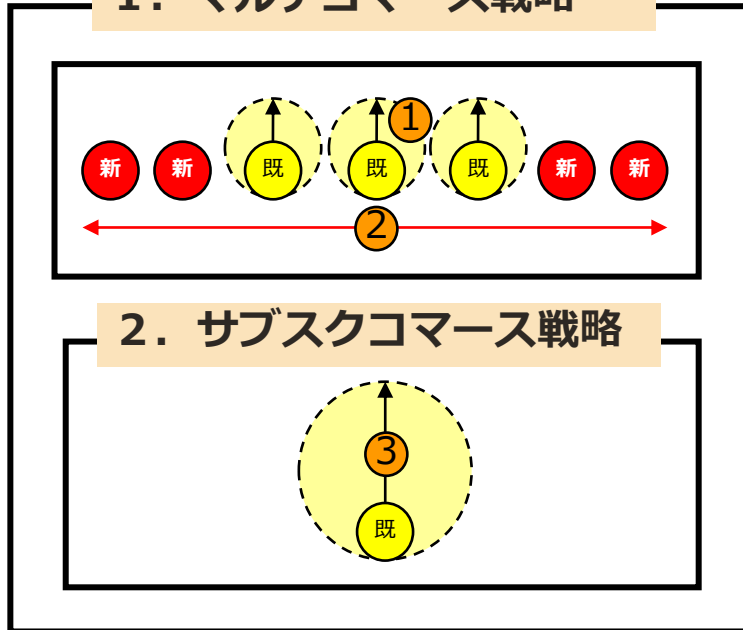
## 3 D2Cブランド戦略（粗利率向上）

既製品の広告販促投資を強化し、新製品を継続的に上市していくことで成長を加速

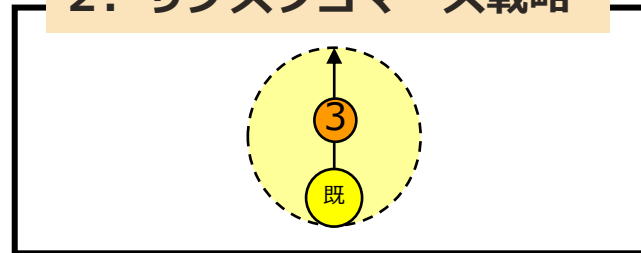
# 2023年3月期の主な取り組み

引き続き、マルチコマース、サブスクコマース、D2Cブランドを強化

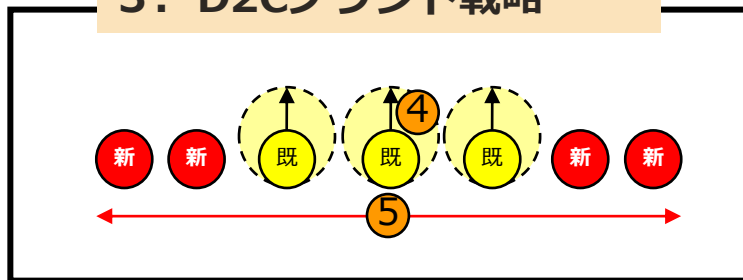
## 1. マルチコマース戦略



## 2. サブスクコマース戦略



## 3. D2Cブランド戦略



- ① ・ D2Cブランドを中心に積極的な広告販促投資を継続
- ・ 自社オンラインサイトの決済方法拡充、新機能追加

- ② ・ 他社オンラインモールへの新規出店

- ③ ・ D2Cブランドを中心に積極的な広告販促投資を継続
- ・ 定期対象商品の拡充

競争力の高い  
D2Cブランド製品を投入

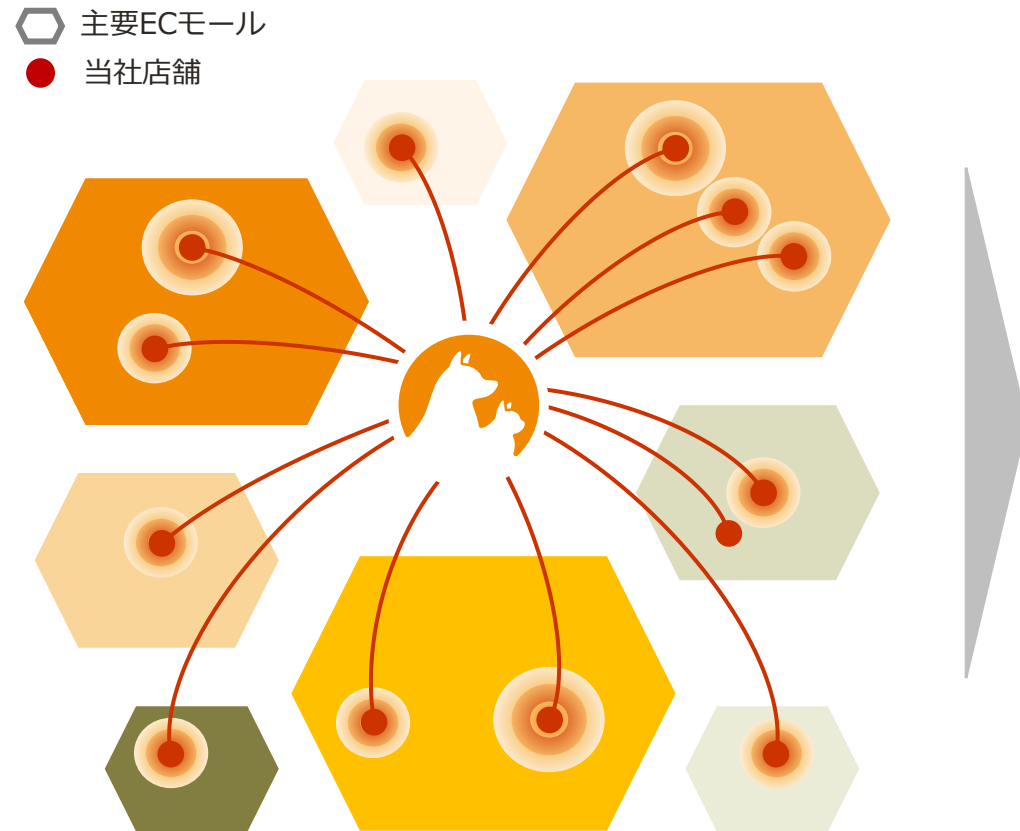
- ④ ・ D2Cブランドへの積極的な広告販促投資を継続

- ⑤ ・ 継続的に新製品を上市

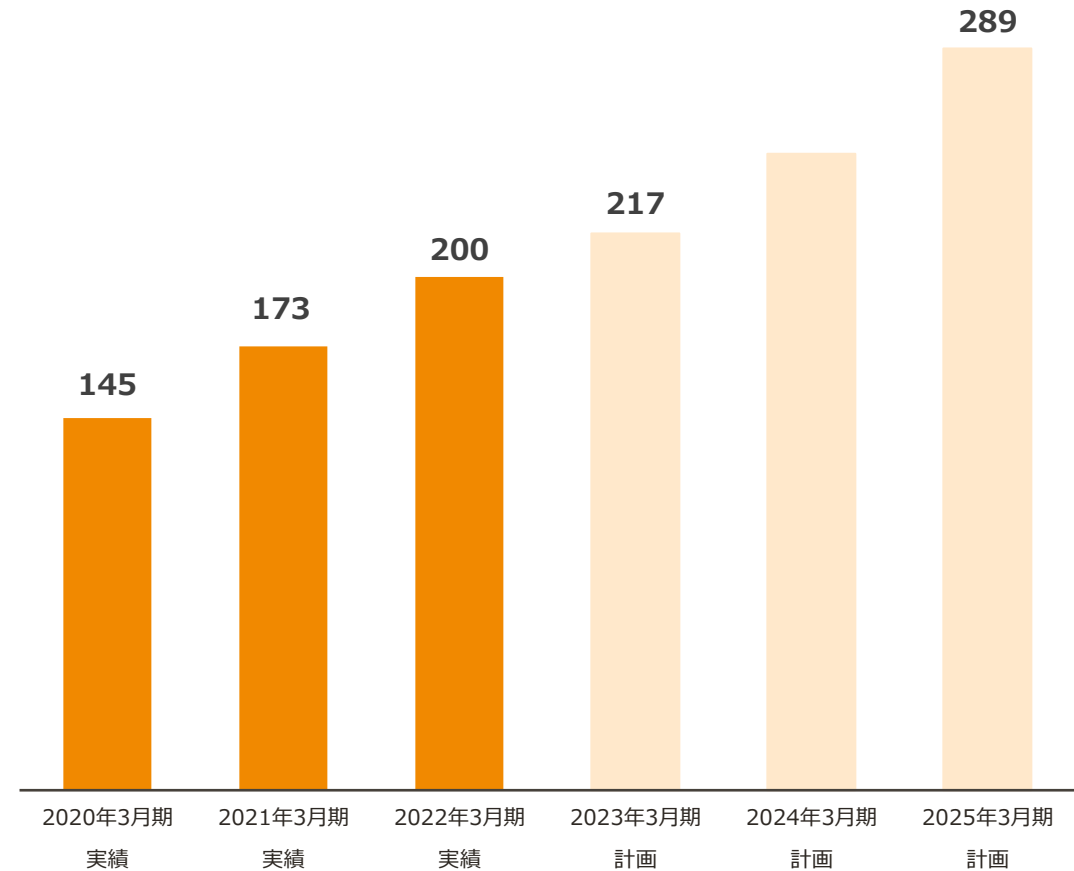
# マルチコマースでの成長

マルチコマース展開により主要ECモールへの出店を継続し、ユニーク顧客数を拡大

## マルチコマースの展開イメージ



## 累計ユニーク購入者数 (単位: 万人)



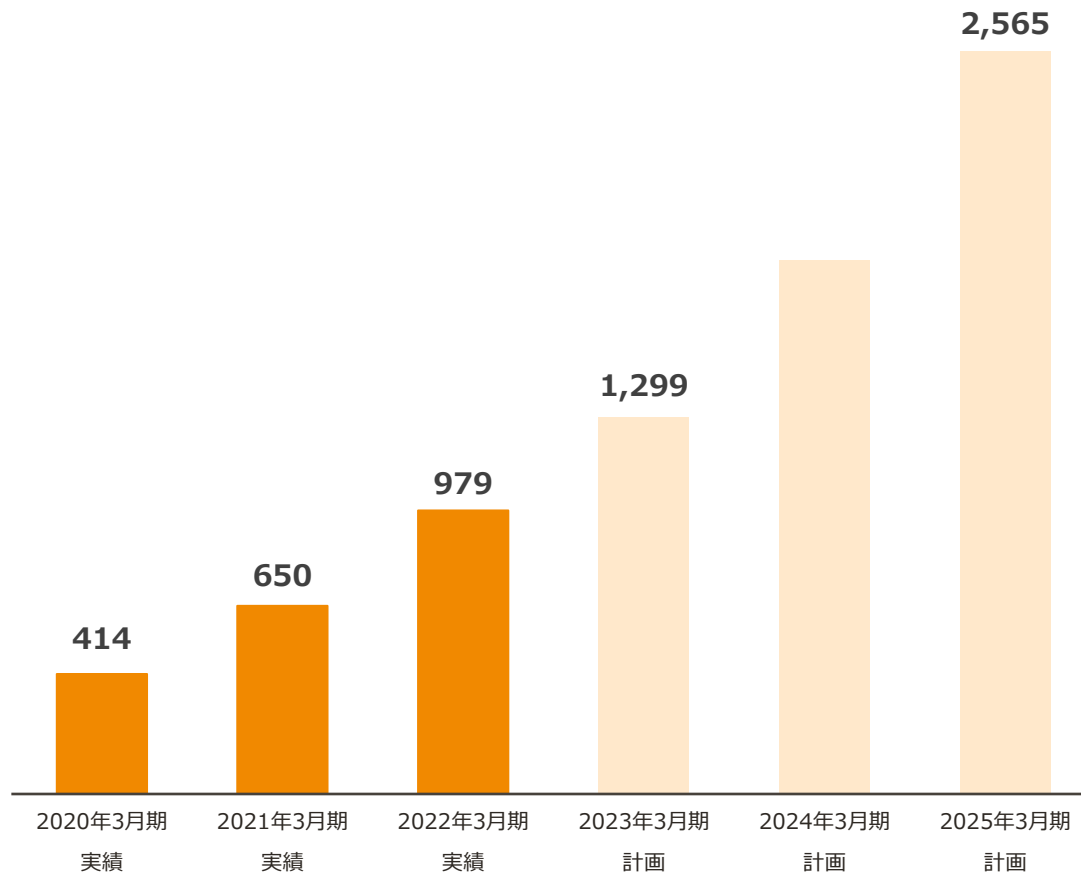
# サブスクコマースでの成長

効果的な販促施策により、サブスクコマース（定期購入）へのスイッチを促進

### サブスクコマースの販促イメージ



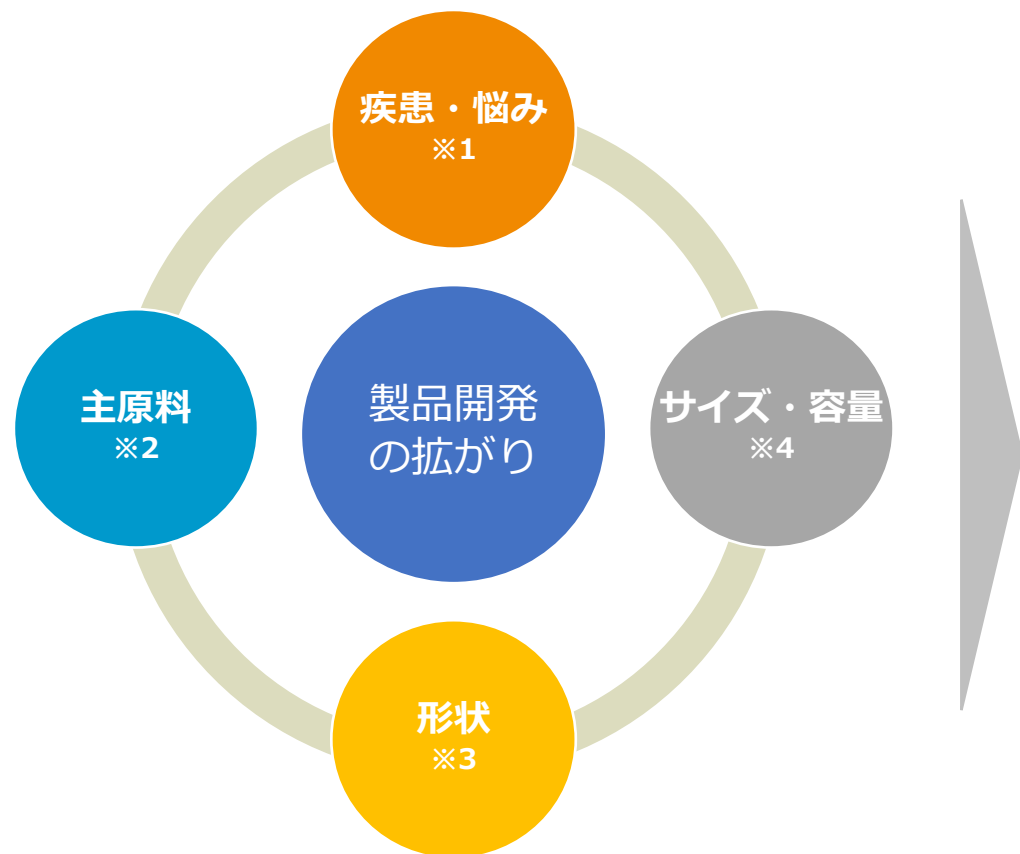
### サブスクコマース売上高 (単位：百万円)



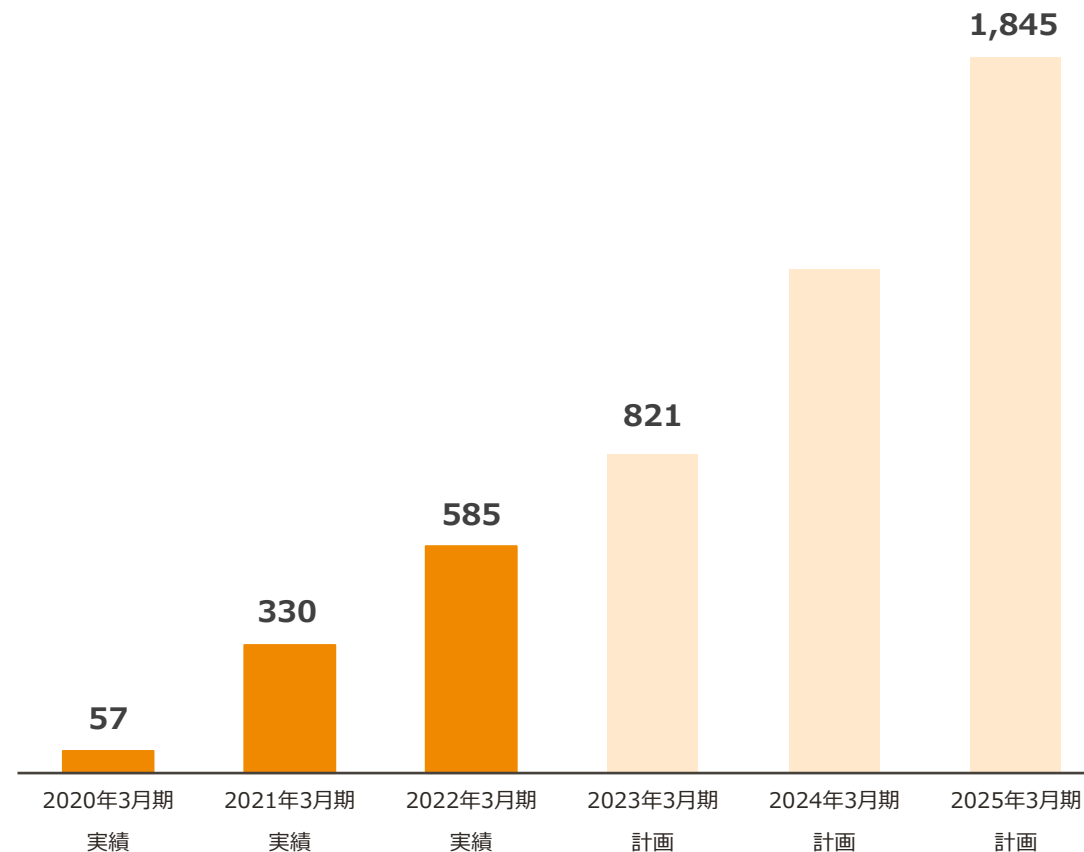
# D2Cブランドでの成長

ペットデータの徹底的な分析から、顧客ニーズに沿った製品開発を推進

## D2Cブランド製品拡充のイメージ



## D2Cブランド売上高 (単位: 百万円)

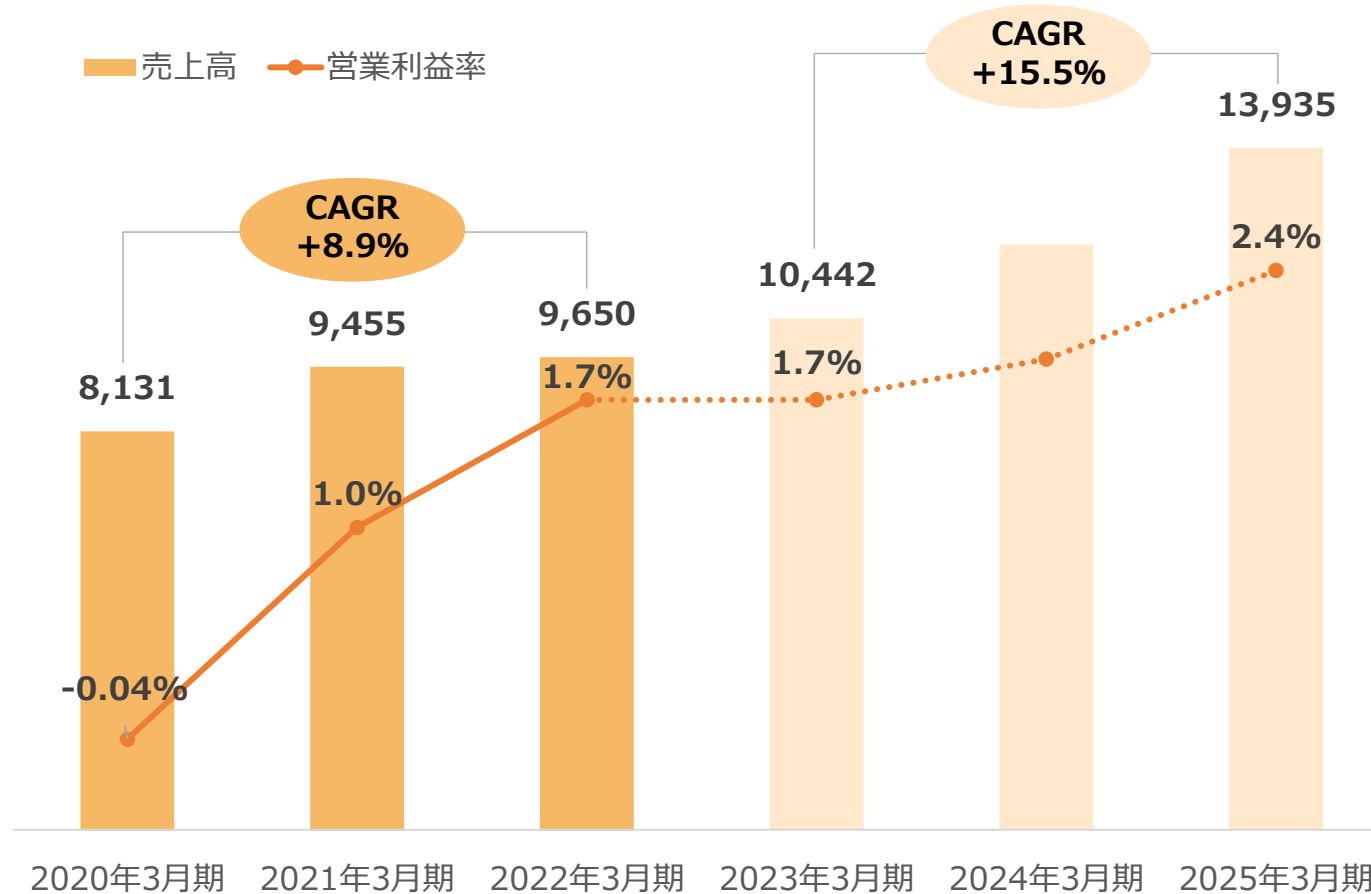


# 計画数値

2023年3月期～2025年3月期の中期経営計画では、全社売上高CAGRで15.5%の伸びを目指し  
(2020年3月期～2022年3月期では8.9%)、営業利益率2.4%の達成を目指す

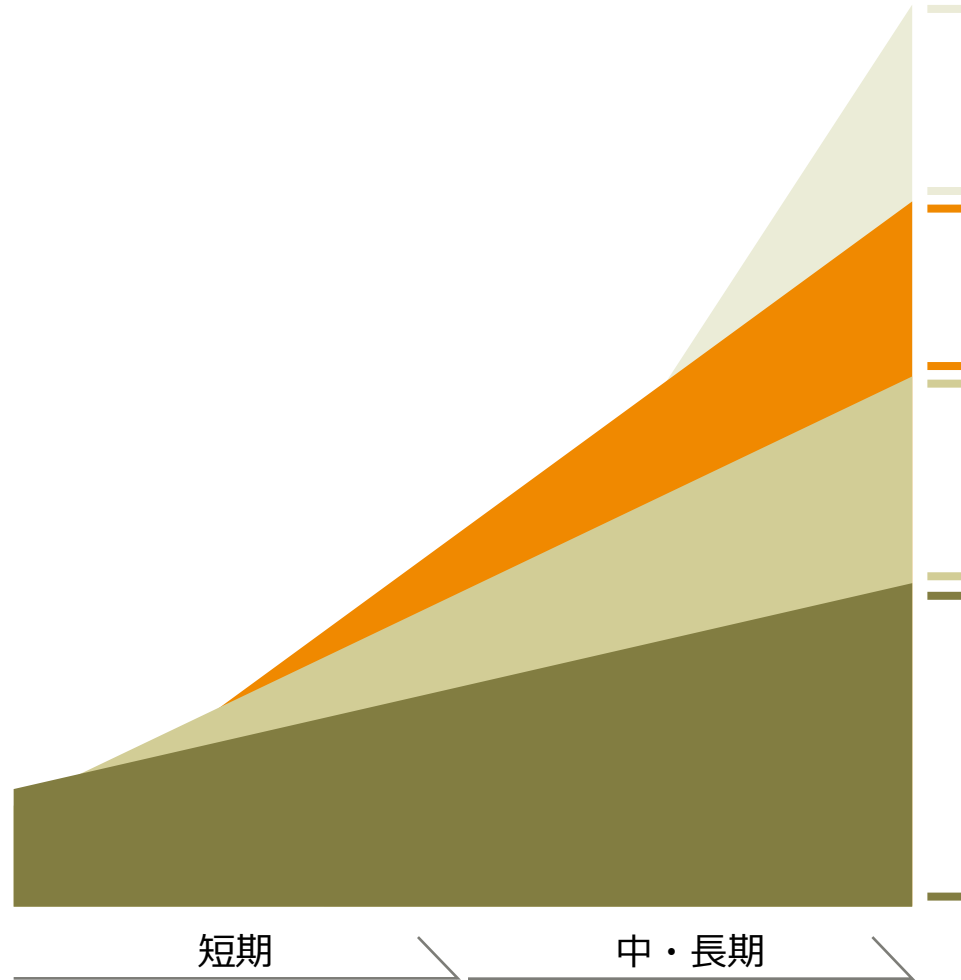
## 売上高と営業利益率の成長イメージ

(単位：百万円)



# 成長イメージ

顧客基盤を拡大し、蓄積したペットデータを活用していくことで、ペットライフのDXを推進



## 新規ペットヘルスケアサービスでの成長

顧客基盤、ペットデータ活用による新たなペットヘルスケアサービスを展開（ペットライフのDXを推進）

## D2Cブランド戦略による粗利率向上

ペットデータを活用し、ファブレス製造による品揃えを拡充し、ブランドのファンを拡大

## サブスクコマース戦略によるリカーリング収益拡大

サブスクコマースの認知度と利便性をより一層高め、リカーリング収益を拡大

## マルチコマース戦略による市場シェア拡大

マルチコマース展開推進により、顧客基盤をさらに拡大し、リピート売上比率の高い安定した事業基盤を強化

# 上場時の調達資金による主な資金使途

上場時における調達資金は、D2Cブランドへの投資を予定





# 6

1. 企業概要
2. 事業コンセプト
3. 市場環境
4. 強みと特徴
5. 成長戦略

## 6. 事業リスク

Appendix

# 重要リスク

主なリスク要因	主なリスク	発生可能性	時期	影響度	対応策
D2Cブランド製品	当社グループは、D2Cブランド製品について、製造委託先企業と共同で製品開発を行い、当社グループが保有するブランド名称の下、製造委託先企業にて製造を行っております。製品開発に際して、意図せず第三者の知的財産権の侵害が生じた場合や、法規制に反した表示を行った際には、当社が損害賠償責任を追及されたり、商品販売を制限されることで、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	短～長期	中	第三者の知的財産権を侵害しないことを確認する体制（ツールを利用した調査、顧問弁護士等への相談等）、製造委託先企業とともに法規制に乗った表示内容を確認する体制を構築し、必要に応じて各種知的財産権の取得を行っており、当該体制の適切な運用に努めてまいります。
システムトラブル	当社グループは、Eコマースにかかる多くの業務を当社が開発、運用するDXプラットフォームに依存しております。地震、台風等の自然災害、事故、停電など予期せぬ事象の発生や想定を超えたアクセスの急激な増加、コンピュータウィルスの侵入、構築したアプリケーション内の不具合等の要因によってシステムの障害又は通信ネットワークに障害が発生した場合、当社事業の運営が困難になるとともに、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	短～長期	大	当社システムは、クラウド上で構築しており、それぞれ予備系統や予備データの保有機能等の二重化措置やファイアウォール、ウイルスチェック等、外部からの攻撃を回避するための対策を講じ、セキュリティ対策の強化に努めております。また、ネットワークについては、定期メンテナンスを実施し、本社と物流センターのどちらか一方がインターネットに接続されていれば業務停止を回避できるよう、ネットワークの2重化対策を行っております。
物流機能について	当社グループは、神奈川県厚木市に自社が運営する物流拠点を構え、商品の検品・保管・仕分・梱包といった物流関連業務を行っております。これらを適時に行えず、物流関連業務に滞りが発生した場合、また、物流拠点を設置している地域において、地震、台風等の自然災害が発生したことにより物流拠点が被害を受けた場合には、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	短～長期	大	当社グループは、商品取扱高の増加に応じて、倉庫面積の拡大や物流スタッフの採用、及びシステム化等を通じた物流機能の強化に取り組んでおります。また、リスク分散の観点から、他社が運営する物流拠点も活用し、リスク回避に努めてまいります。
個人情報の漏洩	当社グループは、Eコマースによる商品販売に際し、多くの個人情報を保有しております。外部からの不正なアクセスや想定していない事態によって個人情報の外部流出が発生した場合、新規顧客獲得、定期購入の解約等、当社事業の運営が困難になるとともに、社会的信用が失われ、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	短～長期	大	個人情報にかかる取り組みとして、データの暗号化、厳格なアクセスコントロール、不正アクセス対策に努めているほか、個人情報保護方針、個人情報保護規程及び情報セキュリティ管理規程を制定し、個人情報保護マニュアルによる社内運用ルールの周知徹底、個人情報資産の台帳管理とリスク評価の定期実施、全従業員を対象とした定期研修の実施、個人情報保護監査の実施と不適合の是正及び予防等により、個人情報の適切な取扱いに努めております。

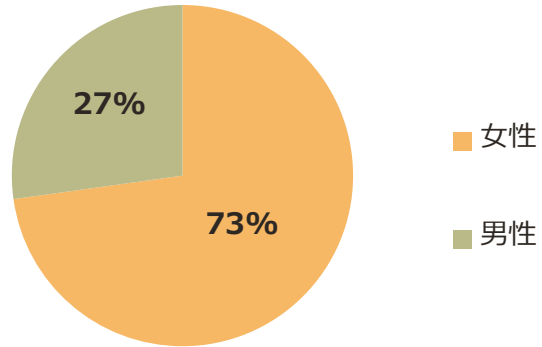
上記は、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、当社にとって、成長の実現や事業計画に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを抜粋しております。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

1. 企業概要
2. 事業コンセプト
3. 市場環境
4. 強みと特徴
5. 成長戦略
6. 事業リスク

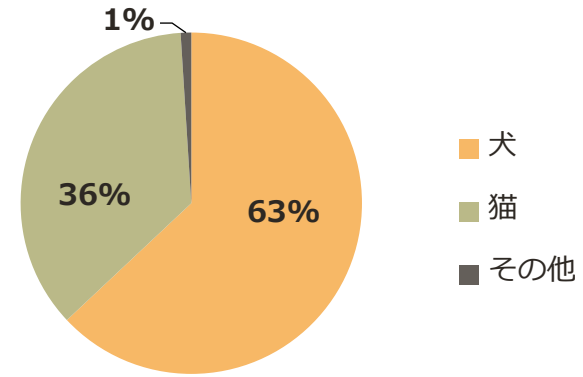
## Appendix

# 顧客属性

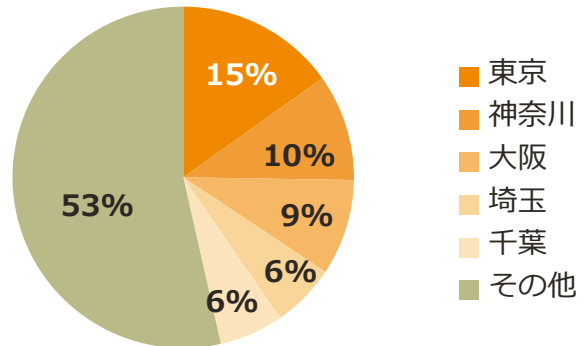
## 顧客の性別



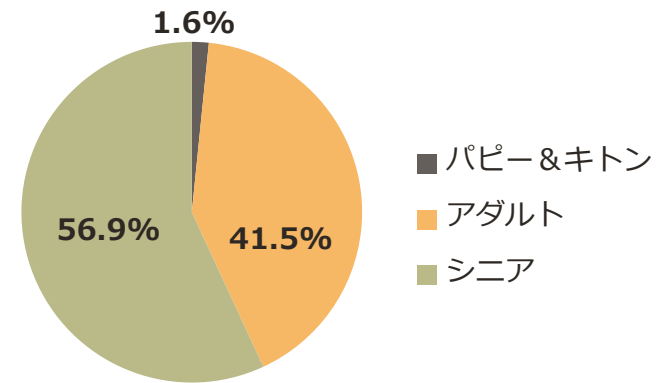
## 犬猫の比率



## 顧客の居住地



## ライフステージ別犬猫比率



## 社会貢献活動

当社は、以下の活動を通じて、ペットの命を大切にする世の中の実現を目指しています



### 犬猫の保護団体等へのサポート



保健所から引き取られた犬猫を収容する保護団体や、保護団体に引き取られた犬猫を一時的に預かって飼育する一時預かりボランティアの認知度向上を図ることを目的としたアンケート調査、保護団体への送客サポート等を通じた新たな飼い主を増やす取組みを実施

### 里親マッチングサイトとの連携



保護団体等に保護された犬猫と新たな飼い主とのマッチングをインターネット上で行う里親マッチングサイトと連携し、新たに里親になった飼い主に対してペットフード等を支援することにより、新たな飼い主を増やす取組みを実施

# 本資料の取扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しております。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予測に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。
- 当資料のアップデートは今後、年度決算発表のタイミング（2023年6月予定）で開示していく予定です。

## お問い合わせ先

経営企画部

Email : [ir@petgo.co.jp](mailto:ir@petgo.co.jp)

IR情報 : <https://corp.petgo.jp/ir>

