



2027年3月期 第1四半期決算説明資料

ペットゴー株式会社
証券コード: 7140
2026年8月



1. 西武グループとの資本業務提携

2. エグゼクティブサマリー

3. 2027年3月期Q1実績

4. 2027年3月期Q1アップデート

5. 成長戦略

Appendix

1.

1. 西武グループとの資本業務提携

2. エグゼクティブサマリー

3. 2027年3月期Q1実績

4. 2027年3月期Q1アップデート

5. 成長戦略

Appendix

ペットライフ市場※¹ は、**ペットヒューマニゼーション**※² を背景に、フード・用品などのモノ消費から、医療・美容・預かり・おでかけなどのコト消費へ広がっています。なかでも「**犬のおでかけ市場**」は約**4,000億円規模**の新たな成長領域となっています。

当社は、ペットコマースで培った**顧客基盤・ペットデータ**※³ と**DXシステム基盤**を競争力の源泉として、DTC、メディア、ケアへと事業領域を拡張してきました。2025年の**FLAFFY**と**DogHuggy**のグループジョインにより、モノ消費に加え、**コト消費領域**での収益機会を取り込む体制を整えています。

この度、新たに西武グループとの資本業務提携を通じて、同社の**リアルアセット**と当社の**デジタルアセット**を掛け合わせ、当社単独では実現が困難な「**犬のおでかけ経済圏**」を共創により構築していきます。

今後は、モノ消費領域での**DTCシフトによる利益構造への質的転換**を継続しながら、M&A、アライアンスを通じて、高粗利・高LTVの**コト消費領域**へ事業領域を拡張し、ペットライフ・プラットフォームを構築していくことにより、持続的な成長と企業価値向上を目指してまいります。

西武グループとの資本業務提携については、2026年6月29日発表の適時開示資料をご参照ください

※1 ペットと暮らすことで生まれるモノ消費からコト消費、ペット消費からペット家族消費まで含めたペット関連消費市場全般のこと

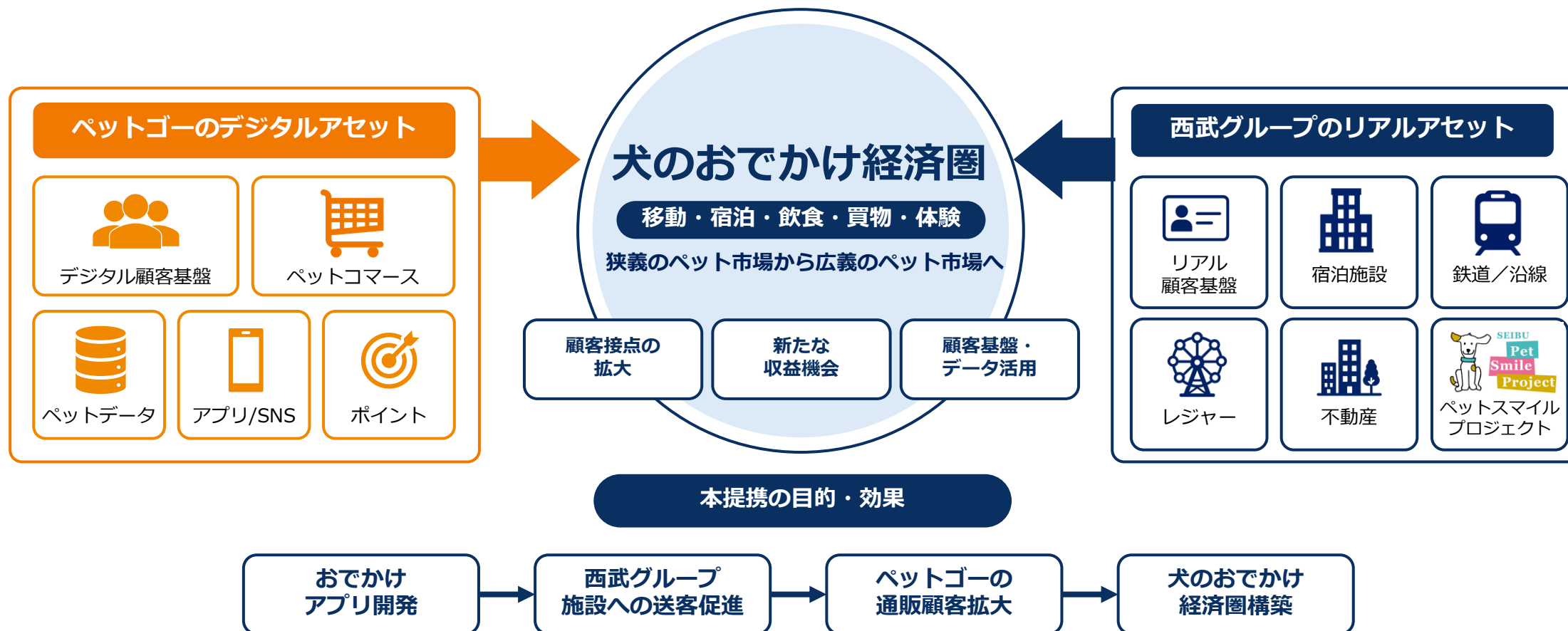
※2 ペットを家族や子供のように扱うこと

※3 犬猫種、誕生日・ライフステージ、性別、疾患などのデータ

西武グループとの資本業務提携イメージ

再掲

当社のデジタルアセットと西武グループのリアルアセットを掛け合わせ、当社単独ではアプローチできなかった「犬のおでかけ経済圏」を共創によって構築していく



デジタルアセットとリアルアセットを相互活用し、新たな“おでかけ体験”を創出する共創モデル

犬のおでかけ市場とは

再掲

犬を連れて日帰り・宿泊のおでかけをすることで生まれるコト消費市場。移動・宿泊・飲食・買物・体験を含み、約4,000億円規模の可能性がある

- ・ 直近1年間に、犬の飼い主の約6割が日帰りのおでかけ、約3割が国内宿泊旅行を経験
- ・ 日帰り+国内宿泊旅行の市場規模は、約4,000億円規模の可能性（当社推計）
- ・ 理由の9割超が「愛犬と一緒に楽しみたい」。積極的な体験消費が拡大
- ・ 宿泊、飲食、買物、交通など、社会インフラ側の受け皿不足が大きな事業機会に

世界のPawprint Economy (肉球経済)



2030年までに
5,000億ドル超
と予測※

※Amadeus Travel Trends 2026より。当社にて関連市場規模として引用

おでかけ経験率（直近1年間）

日帰りのおでかけ



年平均**3.8回**

1回あたり平均消費額

約**15,449円**

国内宿泊旅行



年平均**2.4回**

1回あたり平均消費額

約**58,828円**

おでかけ市場規模（直近1年間）

日帰りのおでかけ市場

約**1,733億円**



国内宿泊旅行市場

約**2,328億円**



合計

約**4,000億円**規模

※宿泊代、交通費、飲食代のみの推計。アクティビティやイベントでの買物等の消費は含まず。関連消費市場全体では、さらに大きな市場が存在する可能性あり

おでかけの理由

日帰りのおでかけ

愛犬と一緒に楽しみたい

92.1%



預け先がない
4.1%

その他 3.6%

国内宿泊旅行

愛犬と一緒に楽しみたい

91.7%



預け先がない
4.9%

その他 3.2%

ニーズ・特徴

宿泊は「愛犬と一緒に寝る」
72.1%が重視

食事は「愛犬と一緒に食事」
72.4%が重視

交通は自家用車が中心
日帰り**95.0%**／宿泊**89.4%**

高額消費層**16.0%**が
市場消費の**62.2%**を牽引

宿泊・飲食・買物・交通など
受け皿不足が大きな事業機会に

犬のおでかけ市場については、**2026年6月4日発表の当社IRニュース**をご参照ください

2.

1. 西武グループとの資本業務提携

2. エグゼクティブサマリー

3. 2027年3月期Q1実績

4. 2027年3月期Q1アップデート

5. 成長戦略

Appendix



エグゼクティブサマリー：2027年3月期 Q1

■売上高

- ・NBは、ロイヤルカナン食事療法食の反動減により大きく減少（YoY77%）
- ・DTCは、広告・販促投資をコントロールしたことにより減少（YoY90%）
- ・ブランド別売上構成割合に占めるDTCの比率が37%まで増加
- ・ペットメディア事業は、大型イベントを開催し、大きく成長（YoY132%）
- ・結果、全社売上高は、前年同期比マイナスで着地（YoY84%）

■営業利益/EBITDA

- ・DTCシフトにより利益構造の改善が進捗し、営業赤字が縮小
- ・EBITDA(営業利益+のれん償却額+減価償却費)はプラスに転換

■今期業績予想

- ・「DTCシフト」による利益構造の質的転換を継続しながら、着実に黒字化を目指す
- ・西武グループとの「犬のおでかけ経済圏」構築は、翌期以降の業績への寄与を計画

2027年3月期 通期業績予想

DTCシフトを継続しつつ、27/3期は営業利益の黒字化を計画

	2026年3月期 通期実績	2027年3月期 通期予想	YoY
全社売上高	7,420百万円	7,992百万円	108%
NB	4,901百万円	4,863百万円	99%
DTC	2,492百万円	3,027百万円	121%
営業利益	-204百万円	153百万円	—
営業利益率	-2.8%	1.9%	+4.7pt

なお、上記NBとDTCの売上高は、管理会計上の数値となり、合計値は全社売上高と一致しない

3.

1. 西武グループとの資本業務提携

2. エグゼクティブサマリー

3. 2027年3月期Q1実績

4. 2027年3月期Q1アップデート

5. 成長戦略

Appendix

2027年3月期 Q1 決算ハイライト

DTCシフトにより利益構造の改善が進捗し、営業赤字が縮小。
EBITDAがプラスに転じる

	2026年3月期 Q1	2027年3月期 Q1	YoY
全社売上高	1,974百万円	1,651百万円	84%
NB売上高	1,309百万円	1,005百万円	77%
DTC売上高	651百万円	584百万円	90%
営業利益	-35百万円	-8百万円	—
営業利益率	-1.8%	-0.5%	+1.3pt
EBITDA (参考)	-22百万円	9百万円	—

注：上記NBとDTCの売上高は、管理会計上の数値となり、合計値は全社売上高と一致しない

2027年3月期 Q1セグメント概要

ペットコマース事業は、売上高は減少したものの利益構造の改善が進みセグメント利益は増加。
ペットメディア事業は、大型イベントの開催により売上が増加

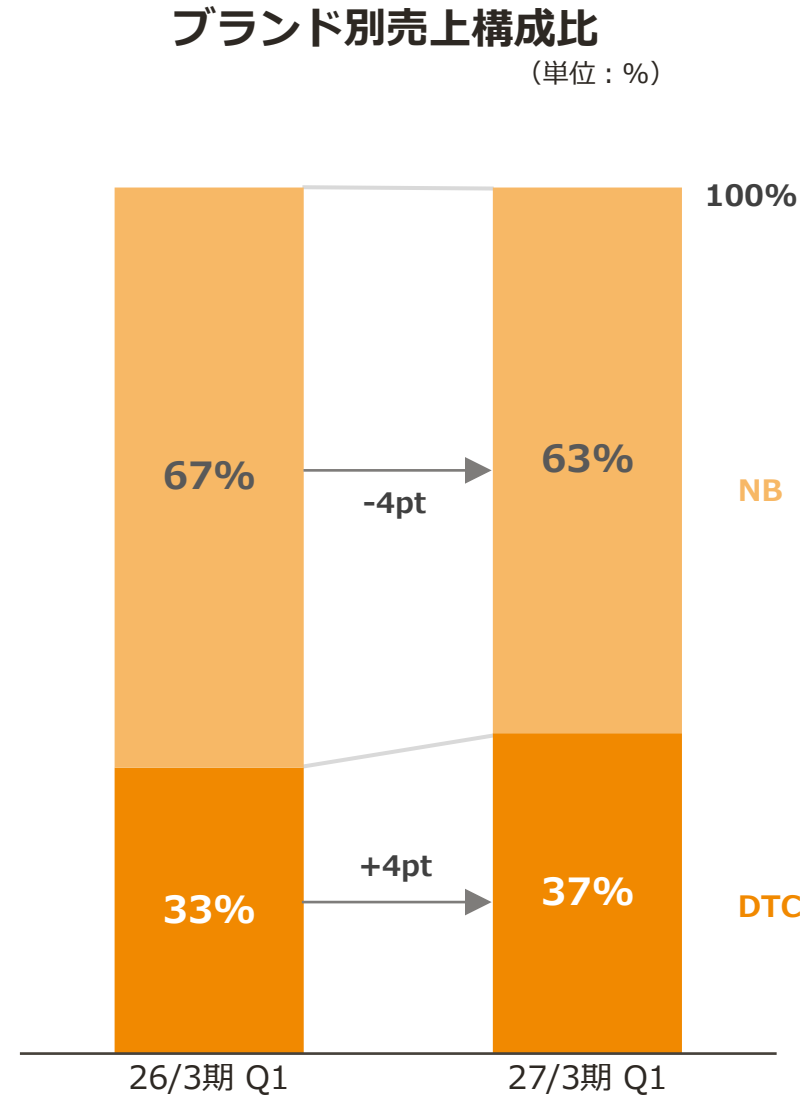
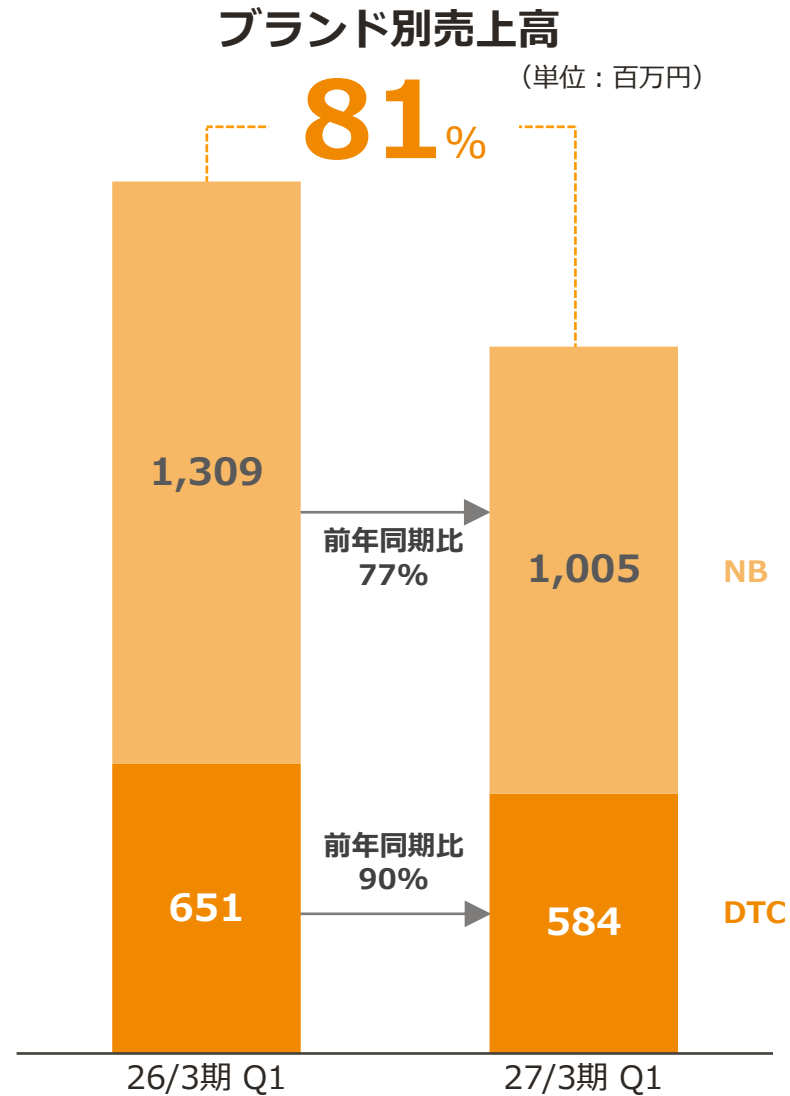
(単位：百万円)

	26/3期Q1	27/3期Q1	増減額	YoY
ペットコマース事業				
売上高	1,896	1,546	-350	82%
セグメント利益	29	55	26	192%
ペットメディア事業				
売上高	77	102	25	132%
セグメント利益	27	36	8	131%

注：売上高は会計上の売上高、セグメント利益は共通費を控除する前の営業利益

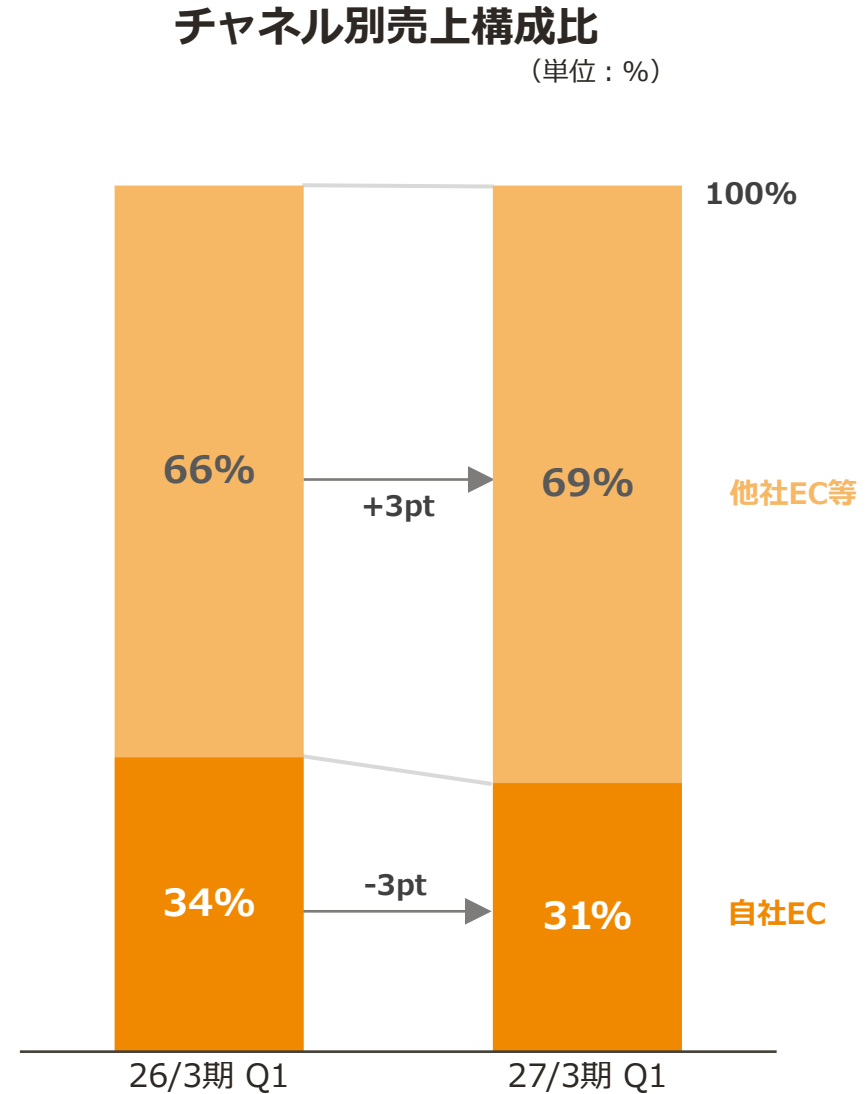
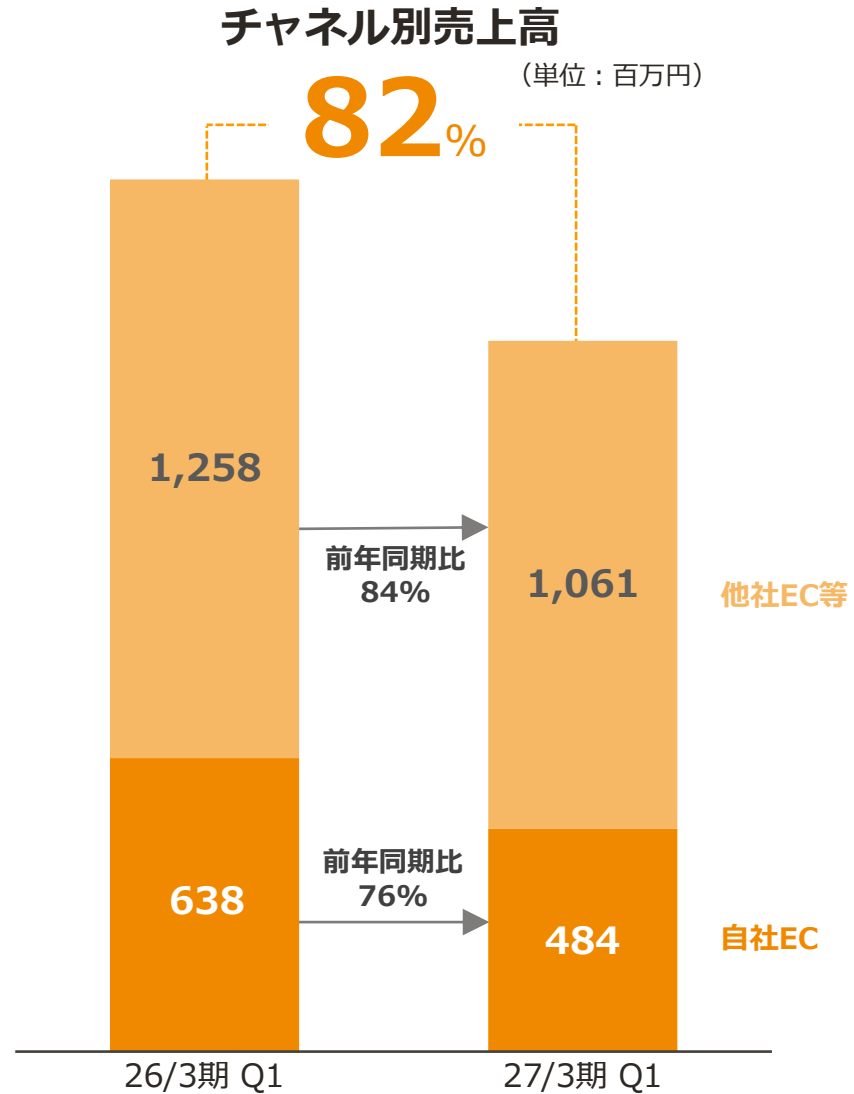
ペットコマース事業：ブランド別売上高

ロイヤルカナン食事療法食の反動減により、NB売上高は大きく減少。
DTCブランドの売上構成比は37%まで上昇



ペットコマース事業：チャネル別売上高

ロイヤルカナン食事療法食の反動減により、自社EC・他社EC等ともに減少

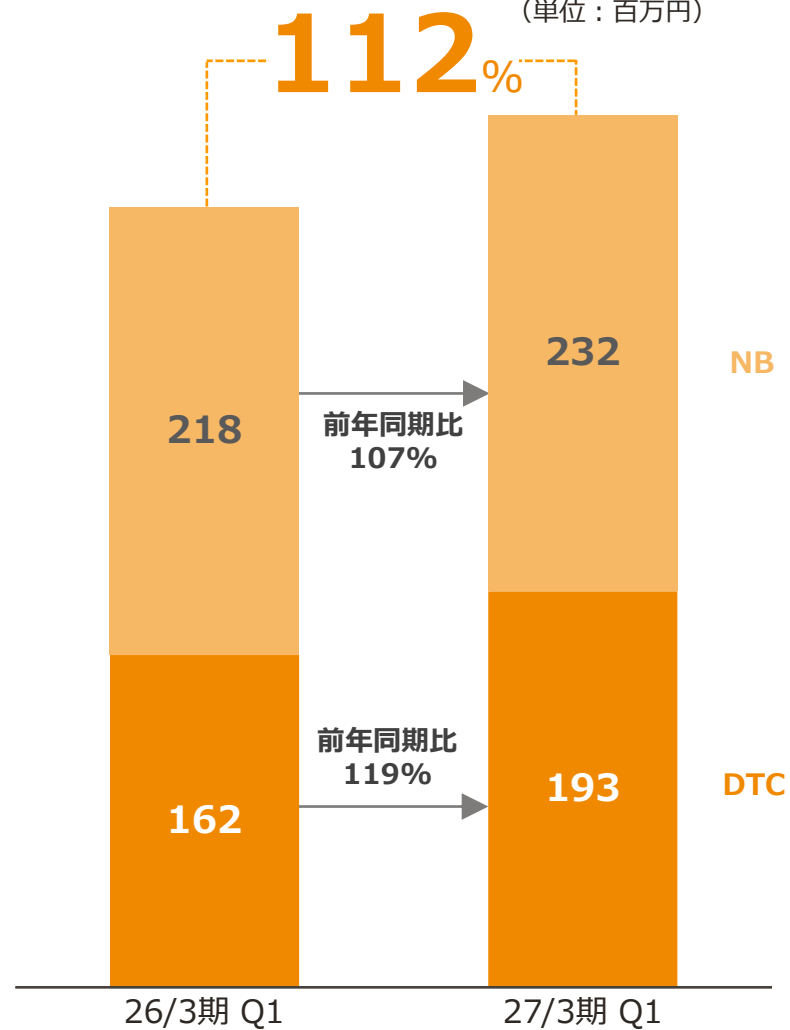


ペットコマース事業：ブランド別サブスク売上高

DTC売上がNBを上回る成長率で、サブスク全体の成長を牽引

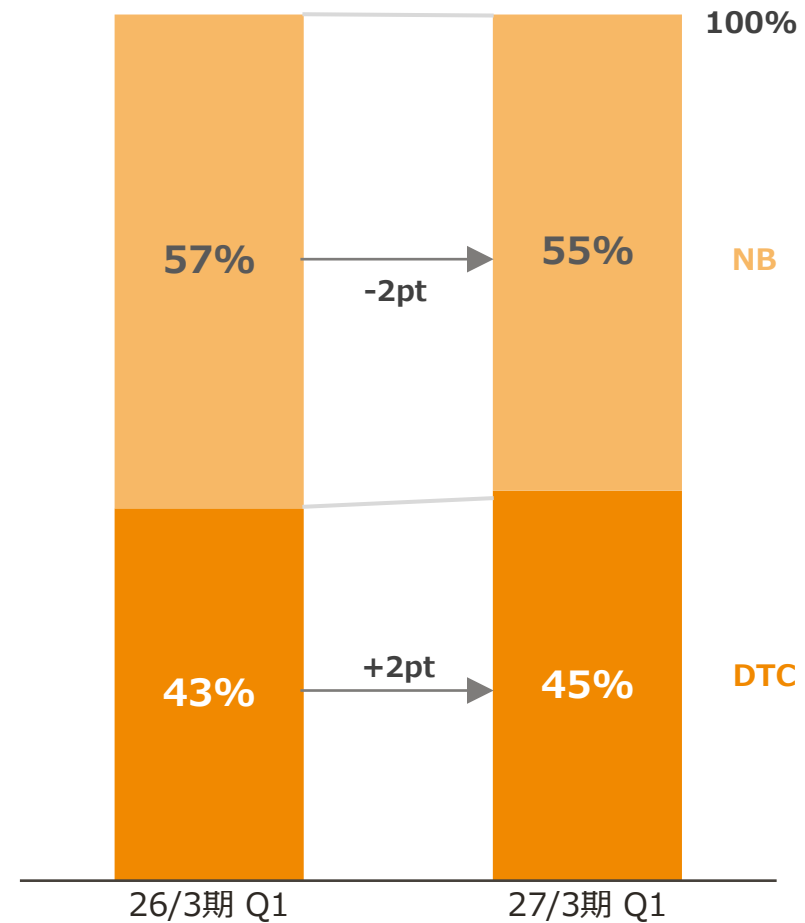
サブスクコマース売上高

(単位：百万円)



サブスクコマース売上高比率

(単位：%)

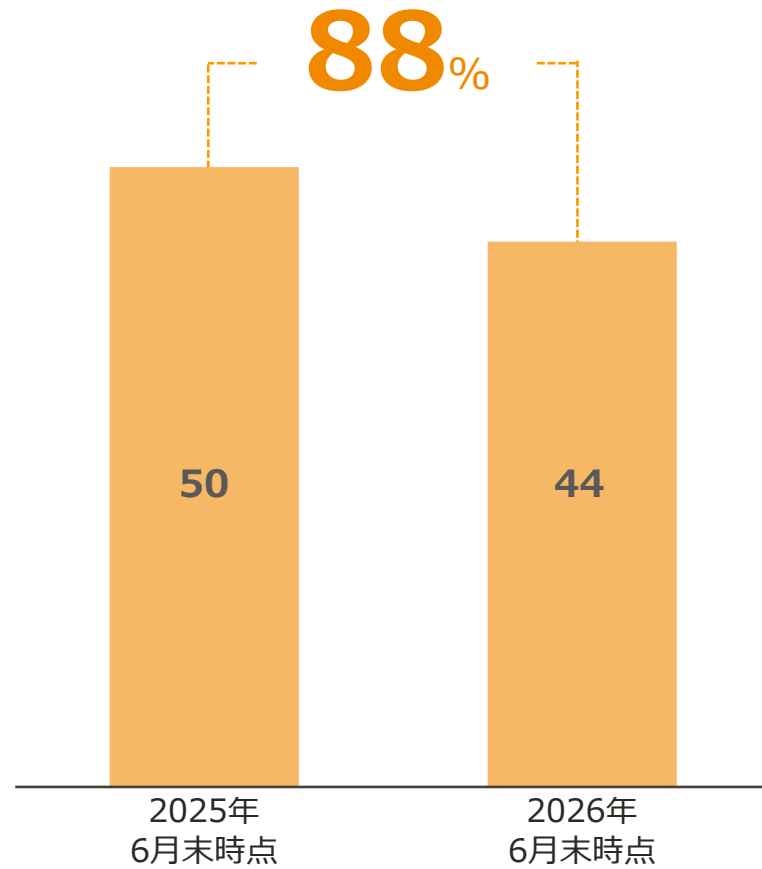


ペットコマース事業：購入者数

アクティブ購入者は、ロイヤルカナン食事療法食の反動減の影響により減少

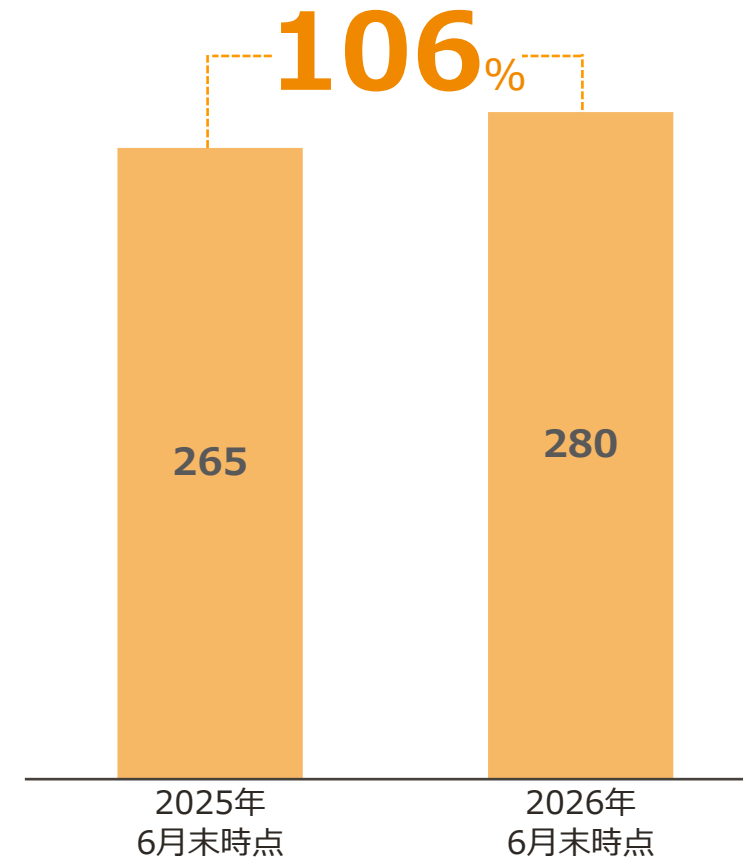
アクティブ購入者数※1

(単位：万人)



累計ユニーク購入者数※2

(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 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しても、複数の店舗を併用してもカウント数は1

販管費及び一般管理費

戦略投資をコントロール

(単位：百万円)

	26/3期Q1	27/3期Q1	増減額	YoY
販売費及び一般管理費	624	547	-77	88%
変動費	326	274	-52	84%
戦略投資	64	22	-42	35%
その他固定費	233	250	17	107%
戦略投資の詳細※1				
広告費	53	17	-35	33%
販促費	10	3	-6	37%
研究開発費	0	1	0	111%
クーポン・ポイント	80	61	-19	76%

※1 クーポン・ポイントは売上高から差し引いているため、合計値は上段の「戦略投資」と一致しない

貸借対照表

固定資産の割合が低いアセットライトな経営を継続

(単位：百万円)

	26/3期Q4	27/3期Q1	増減額	前期末比
資産合計	3,163	3,309	145	105%
L 流動資産	2,601	2,762	161	106%
L 固定資産	561	546	-15	97%
負債合計	2,124	2,300	175	108%
L 流動負債	1,836	2,001	164	109%
L 固定負債	287	298	11	104%
純資産合計	1,038	1,008	-30	96%
負債純資産合計	3,163	3,309	145	105%
自己資本比率	32.0%	29.5%	-2.5pt	

4.

1. 西武グループとの資本業務提携
2. エグゼクティブサマリー
3. 2027年3月期Q1実績

4. 2027年3月期Q1アップデート

5. 成長戦略

Appendix

2027年3月期Q1アップデート全体像

ECの顧客基盤を起点に、DTCで収益性を高め、M&A・アライアンスでコト消費領域へ拡張

アライアンスでの成長

4

西武グループと共におでかけ経済圏を
中長期で構築

M&Aでの成長

3

グループ企業のバリューアップと新規
M&Aを継続

DTCでの成長

2

“VETSOne”を高粗利ブランドへ転換し
収益性向上

ECでの成長

1

サブスク品揃え拡大、CRM最適化等により
自社ECを含めた収益基盤を強化

① ECでの成長

サブスク品揃え拡大、CRM最適化により自社ECを磨き込み、収益基盤を強化

主な対象（強化ポイント）

サブスク品揃え

CRM最適化

顧客体験

アップデート（進捗）

サブスク対象SKUを大幅拡大
（Q1実施済。引き続き継続的に実施予定）

広告販促投資の見直し・CRM再設計
（Q1以降実施中）

UI/UX改善・リコメンド精度向上等
（Q1以降実施中）

① ECでの成長：サブスク対象SKUを約3倍に拡大

クロスセル強化に向け、サブスク対象SKUを1,700SKUから5,500SKUへ拡大。
取扱SKUの約9割をサブスク対応に



クロスセル強化



継続購入促進



LTV向上

② DTCでの成長

品揃え拡充、カテゴリー拡張、チャネル拡大により、引き続きDTCシフトを継続

主な対象（DTCラインナップ）

食事療法食

総合栄養食
(プレミアムフード)

ノミ・マダニ駆除薬

アップデート（進捗）

新ウェット製品開発（Q3以降上市予定）
動物病院チャネルへの進出（Q1実施済）

新プレミアムフード開発（Q3以降上市予定）

動物病院チャネルへの進出（Q1実施済）

② DTCでの成長：療法食とプレミアムフードの両輪展開

食事療法食ブランドの信頼性を活かし、健康な犬猫向けのプレミアムフードへカテゴリーを拡張

健康な犬猫・疾患のある犬猫の両方をカバー

疾患のある犬猫のための
食事療法食

両輪展開

健康な犬猫のための
プレミアムフード

Q3以降ウェット製品上市予定



Q3以降上市予定



- ・ ナチュラル志向のプレミアムフード
- ・ フレッシュミートが第一主原料
- ・ 自然の恵みブレンド（野菜、果物、穀物使用）
- ・ 合成の酸化防止剤・着色料・香料不使用
- ・ トリプルバイオティクス

② DTCでの成長：動物病院チャネル展開

動物病院を通じたペットの疾病管理と健康維持をサポート



国内の動物病院の90%以上に
あたる約11,000施設が会
員登録するシグニ株式会社を
通じ、ノミ・マダニ駆除薬
「ベッツワン プロテクトプ
ラス」、食事療法食「ベッツ
ワンベテリナリー」の動物病
院チャネルへの販売を開始

③ M&Aでの成長：「ジャパンわんこフェスタ 2026 in お台場」開催

FLAFFYが2026年6月に「ジャパンわんこフェスタ2026 in お台場」を開催。3日間で来場者数約8万人を記録



来場者数（3日間合計）

約**8**万人



開催期間

3日間



次回開催予定

2026年11月



イベントを通じて
グループのシナジーを創出

- FLAFFYメディアとの連携
- 企業スポンサーとの協業
- EC送客の促進
- ペットコミュニティの拡大

注：来場者数は主催者発表（速報値）

④ アライアンスでの成長：西武グループとの資本業務提携の背景

両社の経営資源の相互活用により、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に繋がるものと判断

当社の中長期的な課題と認識

- 中長期的な企業価値向上の実現には、既存のEコマース領域（モノ消費）の枠を超えた、新たな顧客接点および収益機会の創出が不可欠
- モノ消費を主体とした狭義のペット市場にとどまらず、ペットのおでかけ、移動、宿泊、飲食、買物、体験等を含む広義のペット市場（コト消費）へ事業領域を拡張していく転換点にある

西武グループとの連携理由

- 西武グループは、鉄道、ホテル、商業施設、レジャー施設等の多様な「リアルアセット」および「リアル顧客接点」を豊富に保有
- 2011年より「ペットスマイルプロジェクト」を立ち上げ、ペットフレンドリー施策の企画・運営において高い実績とノウハウを有する
- 両社の経営資源の相互活用により、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に繋がると判断

④ アライアンスでの成長：西武グループとの資本業務提携の内容

ブルーインキュベーションによる出資と、西武グループとの業務提携により、中長期の共創基盤を構築

■ 資本提携の概要

割当予定先	株式会社ブルーインキュベーション（西武HD 100%子会社 / CVC機能）
本新株式発行	332,300株（発行後の保有割合：14.98%）
本新株予約権発行	138,500株（目的となる株式数。すべて行使時の保有割合：19.98%）

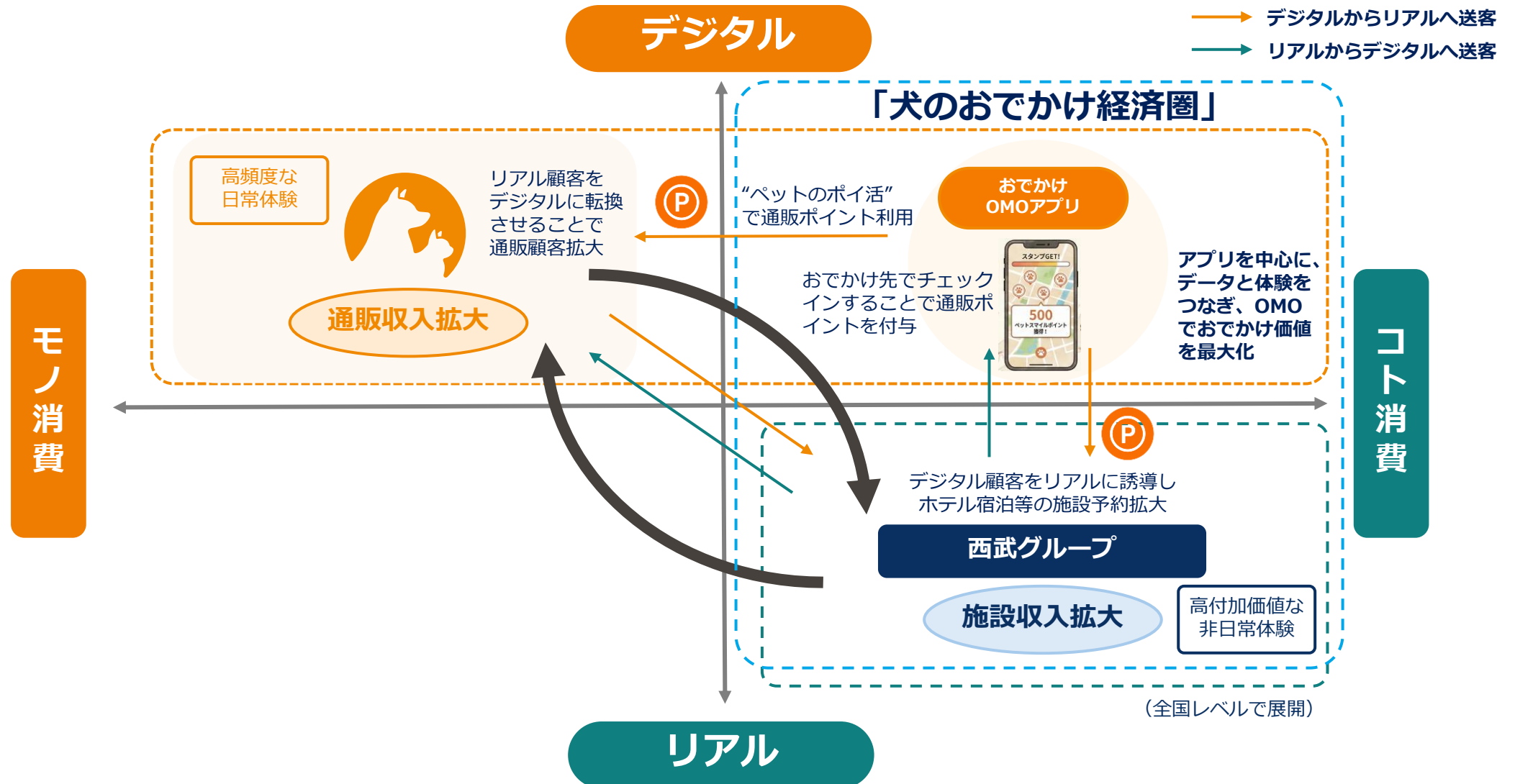
■ 業務提携の主な内容（現時点で想定している施策）

- | | |
|--------------------------|---------------------------------------|
| ① ペットのおでかけアプリの共同開発・運営 | ⑥ 当社のデジタルマーケティング機能や専門知見、顧客基盤の西武施策への活用 |
| ② 西武グループの施設を活用した新サービスの開発 | ⑦ 両グループが保有するデータの相互活用 |
| ③ 当社会員基盤・メディアから西武施設への送客 | ⑧ 新規事業および周辺事業での継続的な協業検討 |
| ④ 西武の顧客基盤を活用した通販への送客支援 | ⑨ その他、両社が書面にて合意した事項 |
| ⑤ 施設・沿線でのイベントの共同企画・展開 | |

2026年7月15日に第三者割当による新株式発行及び新株予約権発行の払込完了（248,342,170円）

④ アライアンスでの成長：西武グループとの資本業務提携によるシナジー

デジタルとリアルでの相互送客により、両社の事業価値を最大化し「犬のおでかけ経済圏」を構築



5.

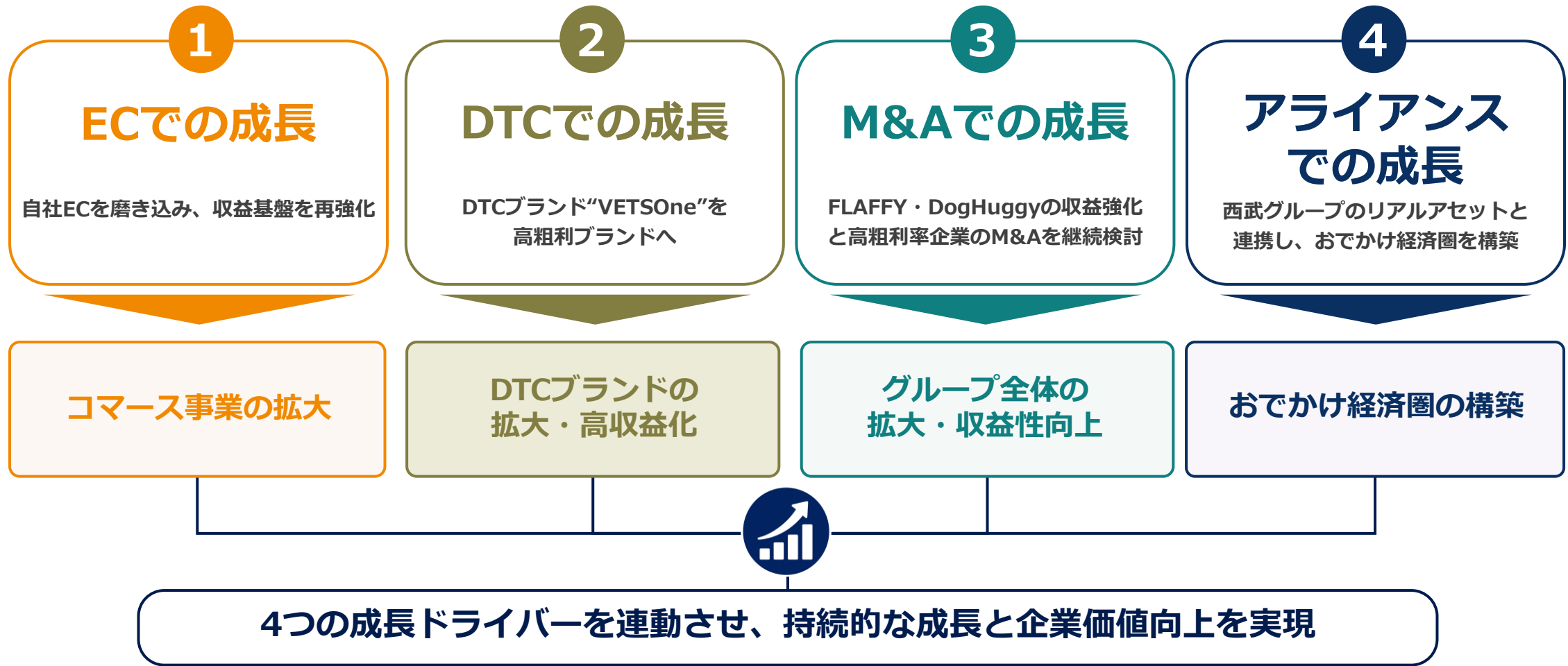
1. 西武グループとの資本業務提携
2. エグゼクティブサマリー
3. 2027年3月期Q1実績
4. 2027年3月期Q1アップデート

5. 成長戦略

Appendix

成長戦略の全体像：4つの成長ドライバー

ECの顧客基盤を起点に、DTCで収益性を高め、M&A・アライアンスでコト消費領域へ拡張

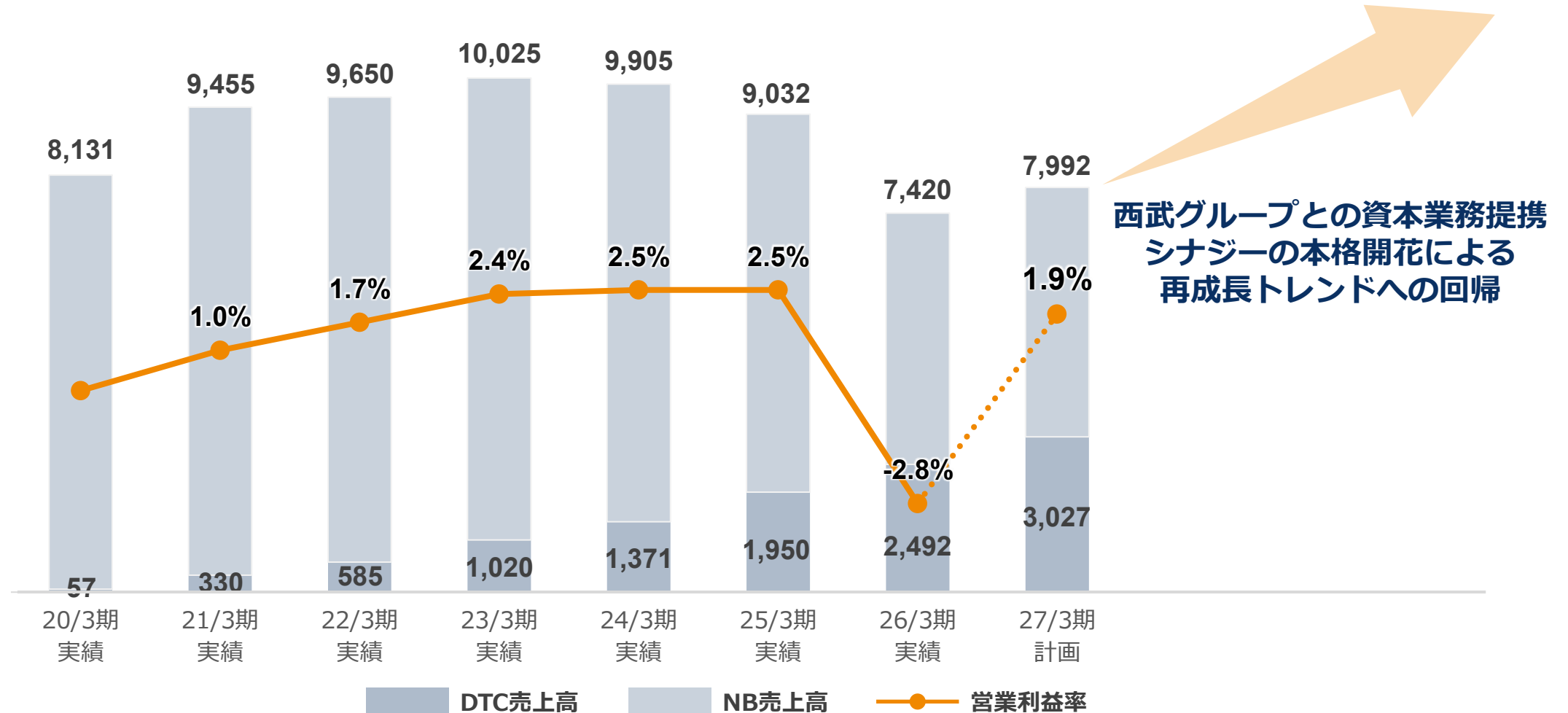


今後の成長イメージ

27/3期で強固な底固め（黒字化）を完了し、28/3期以降に西武グループとの資本業務提携の効果を実現

売上高と営業利益率の成長イメージ

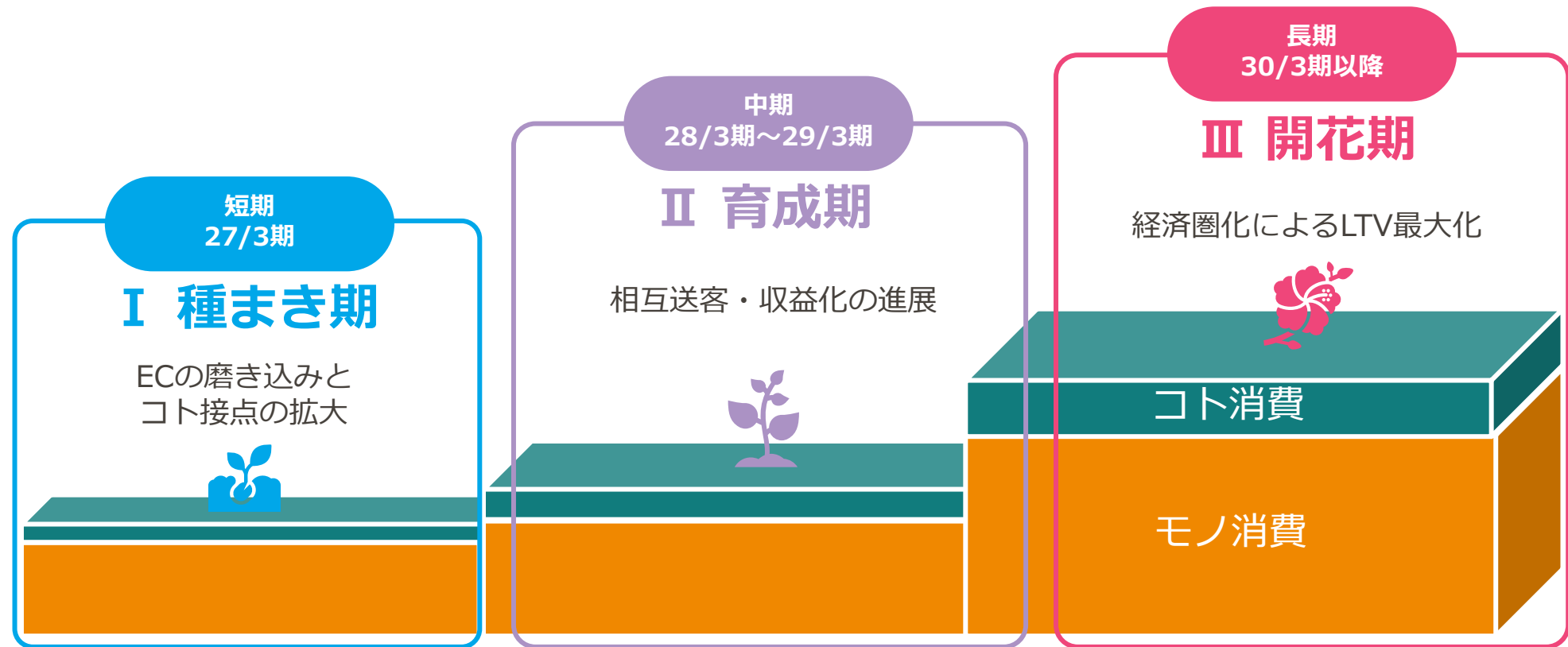
(単位：百万円)



成長に向けたロードマップ

コマース収益をベースに、コト接点の拡大、相互送客・収益化、経済圏化によるLTV拡大を段階的に実現していく

時価総額100億を目指したロードマップ

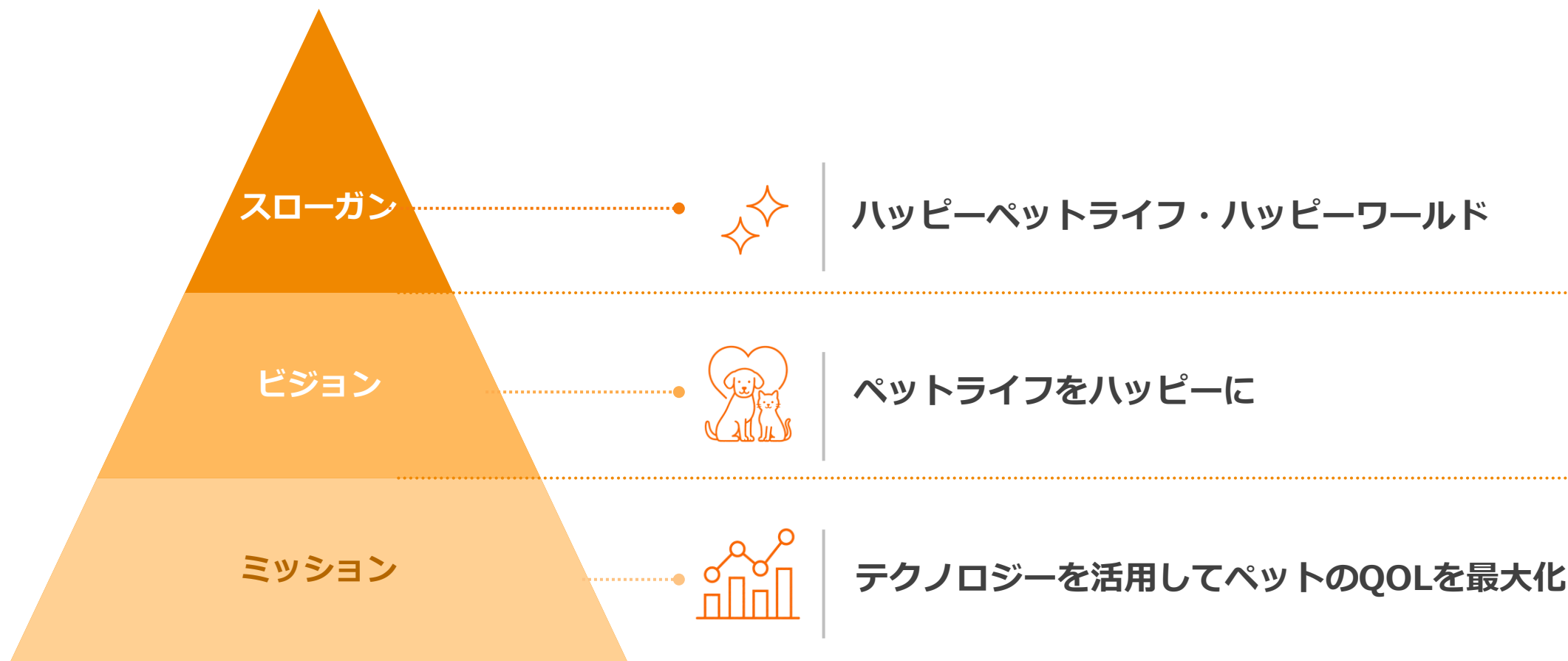


1. 西武グループとの資本業務提携
2. エグゼクティブサマリー
3. 2027年3月期Q1実績
4. 2027年3月期Q1アップデート
5. 成長戦略

Appendix

私たちの想い

「ペットライフをハッピーに」を掲げ、テクノロジーを活用してペットのQOLを最大化していく



会社概要

会社名 | ペットゴー株式会社

所在地 | 東京都中野区本町1-32-2

設立 | 2004年11月17日

事業内容 | ペットコマース事業
ペットメディア事業

代表者 | 代表取締役社長 黒澤 弘

連結従業員数 | 57名（2026年6月末時点）

関連会社 | 株式会社FLAFFY
株式会社DogHuggy
ペットゴープロダクツ株式会社

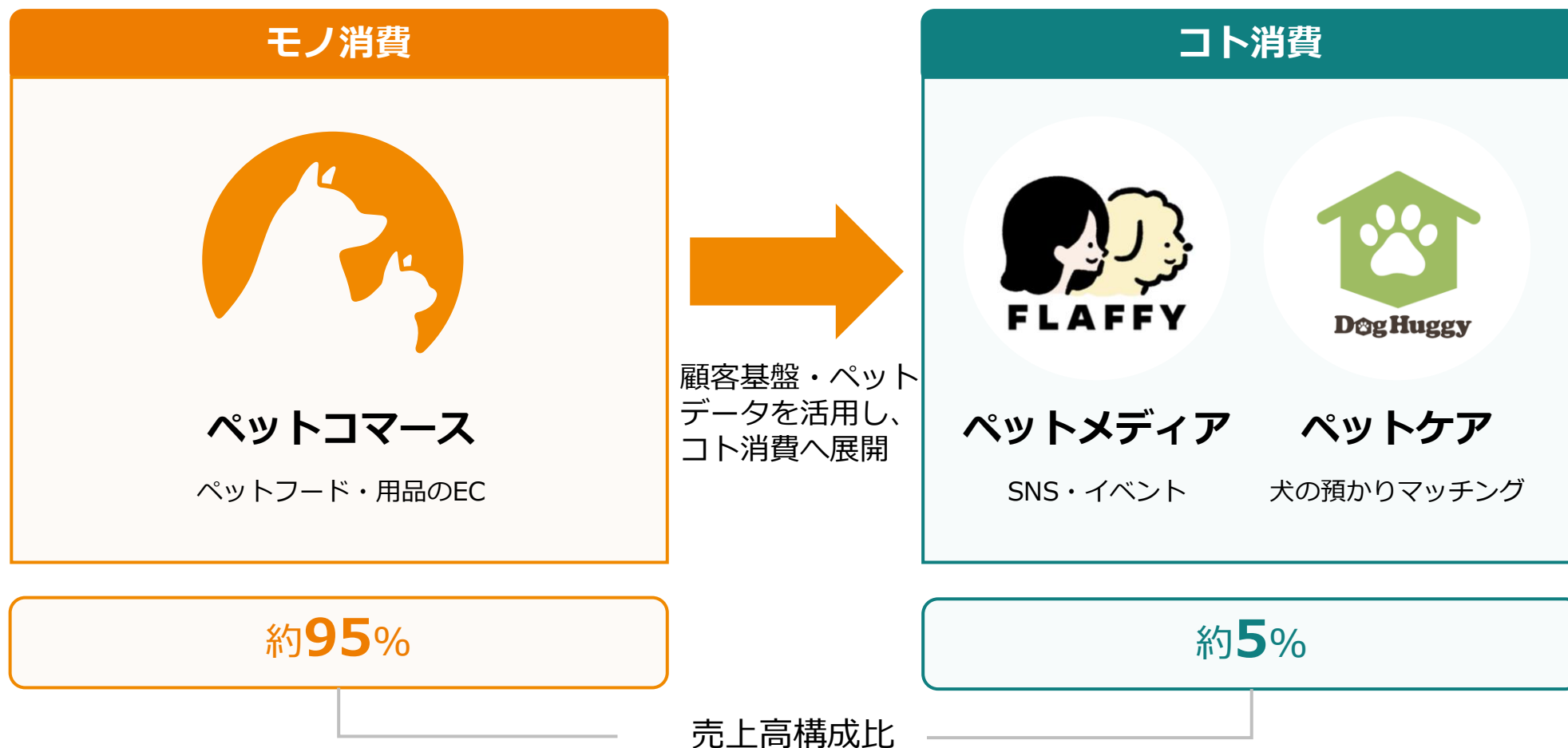
Apollo
5歳 男の子



Kureha
8歳 女の子

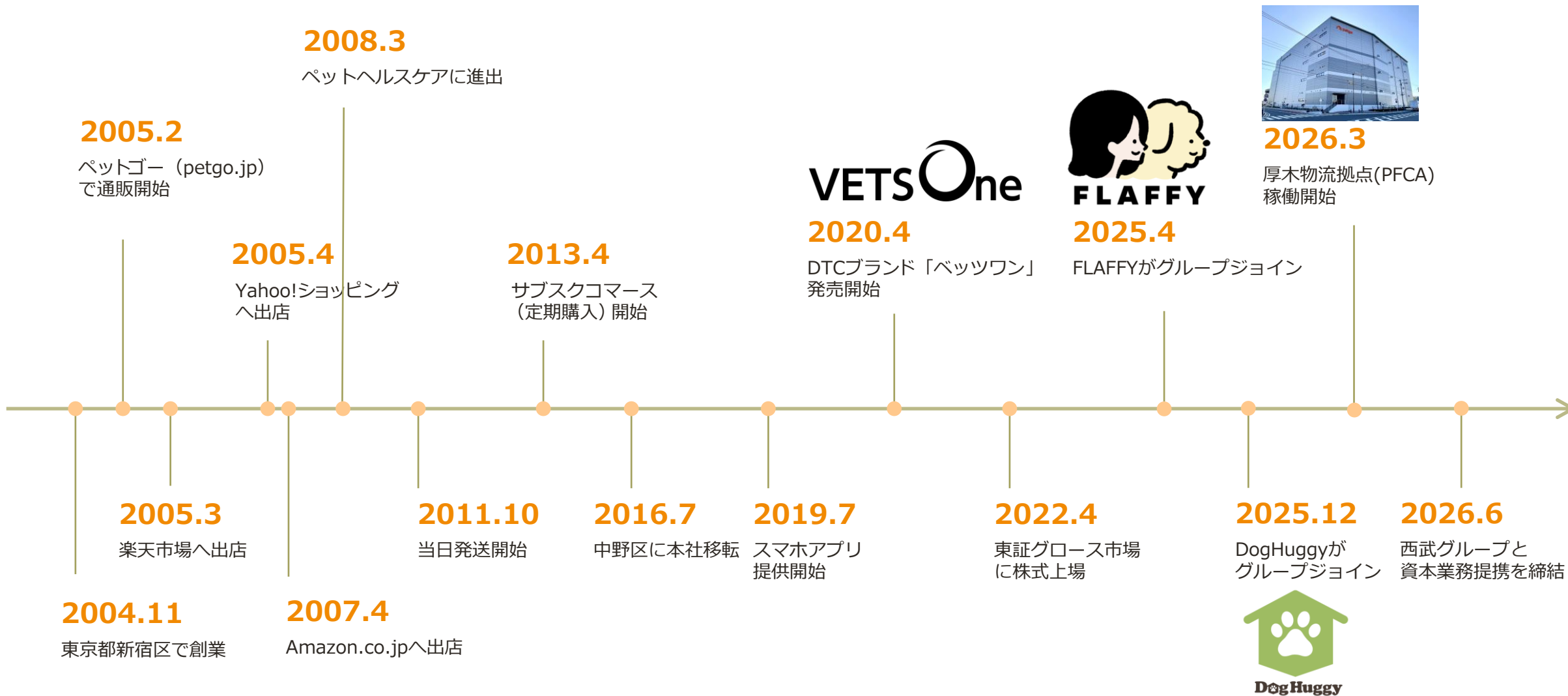
事業概要

モノ消費を対象としたペットコマースをコアに、ペットメディアとペットケアでコト消費への展開を開始



沿革

創業以来、ペットコマースのパイオニアとしてデジタル顧客基盤を拡大してきた歴史



経営陣

EC、テクノロジー、財務、ガバナンスの知見を持つ経営体制



黒澤 弘

代表取締役社長(CEO)

- 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 当社設立 代表取締役就任
- 2025年 (株) FLAFFY取締役就任
- 2026年 (株) DogHuggy取締役就任



小出 文彦

取締役副社長(CTO)

- 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
- 2023年 当社副社長就任
- 2026年 (株) DogHuggy取締役就任
- 2026年 (株) FLAFFY取締役就任



佐藤 建史

取締役(CFO)

- 2009年 EY新日本有限責任監査法人入所
- 2015年 ジャパン・ビジネス・アシュアランス(株) 入社
- 2017年 トライオン(株)入社
- 2018年 当社入社
- 2018年 当社経営企画部長就任
- 2023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 当社社外監査役就任
- 2019年 当社社外取締役監査等委員就任
- 2025年 (株) FLAFFY監査役就任
- 2026年 (株) DogHuggy監査役就任

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 当社社外取締役監査等委員就任
- 2019年 (株) ベネフィット・ワン社外取締役監査等委員就任

伊藤 章子

取締役（監査等委員）

- 2004年 EY新日本有限責任監査法人入所
- 2015年 当社社外監査役就任
- 2017年 伊藤章子公認会計士・税理士事務所代表就任
- 2019年 当社社外取締役監査等委員就任
- 2023年 合同会社アコット代表社員就任
- 2023年 (株) RevComm社外監査役就任
- 2023年 プリモグローバルホールディングス(株) 社外取締役監査等委員就任
- 2025年 新電元工業(株) 社外監査役就任
- 2025年 公益財団法人日本バスケットボール協会監事

事業系統図

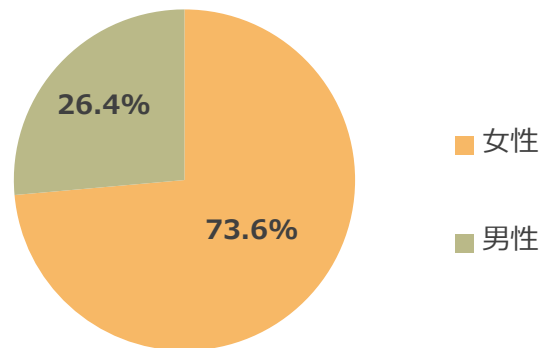
自社EC・他社EC・オフライン・グループ企業を通じて犬猫の飼い主に新たな価値を提供



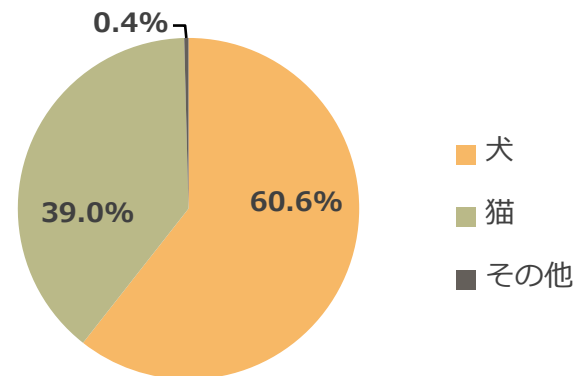
顧客属性

都市部に住む女性の飼い主を中心に、継続的なペット関連消費を行う顧客基盤を有する

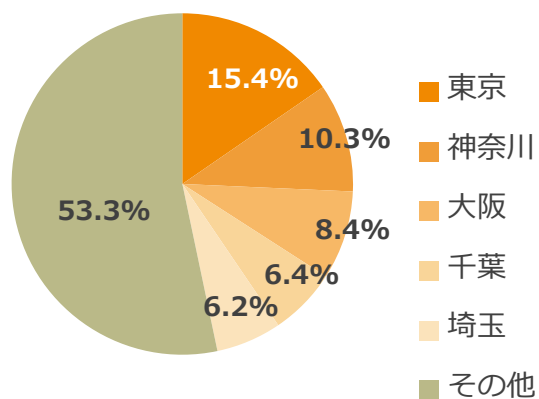
顧客の性別



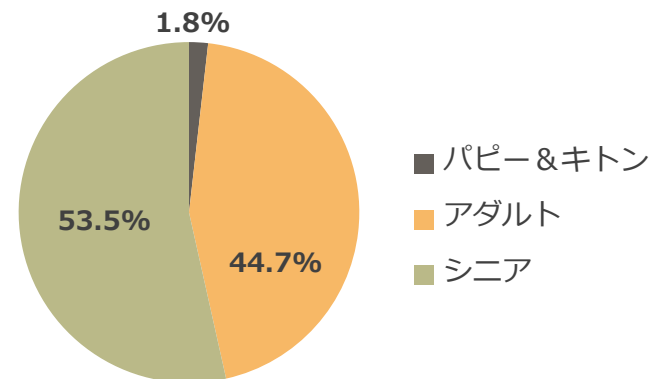
犬猫の比率



顧客の居住地



ライフステージ別犬猫比率



出所：当社会員データ（2026年3月時点）

組織風土

ビジョン実現を共通目標に、ビジネス成長とソーシャル価値の両立を目指す組織風土

従業員数
51名

女性比率
61%

管理職に占める
女性の割合
50%

犬猫飼育率
39%

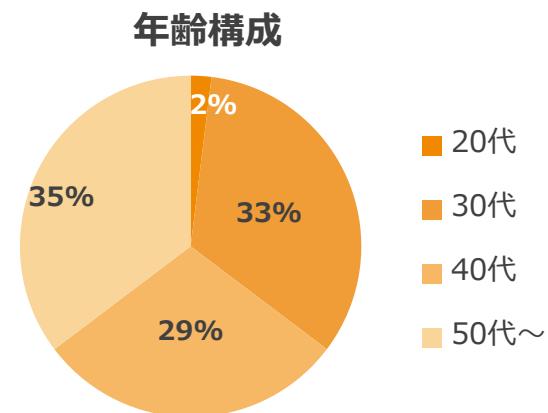
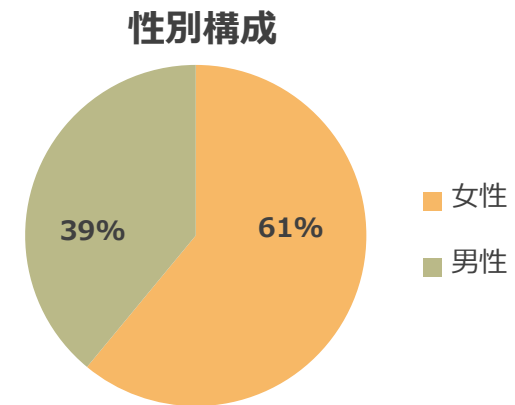
月平均残業時間
9.1時間

有給休暇取得率
83%

平均年齢
45歳

平均勤続年数
7.9年

10年以上勤続
31%



※2026年3月末時点のペットゴー単体の数字

サステナブル経営

動物福祉とESGを軸に、ハッピーペットライフ・ハッピーワールドの実現に取り組む



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あります。
- 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。

お問い合わせ先

経営企画部

Email : ir@petgo.co.jp

IR情報 : <https://corp.petgo.jp/ir>

IRメール配信中



Happy pet life , Happy world

