



# コンパニオン・ウェルビーイング革命

ペットテックとAIが拓く、次世代ペット産業の持続的成長戦略



# エグゼクティブ・サマリー：労働集約型から「データ駆動型 型ウェルネス」への転換

## Market Opportunity



市場は「量的拡大」から「質的拡大」へ。飼育頭数は横ばいだが、市場規模は2兆円超へ成長。  
(モノ消費→ソリューション消費)

## Critical Constraint



専門人材（獣医師・看護師）の供給不足が最大の成長阻害要因。  
有効求人倍率は獣医師**2.32倍**、  
看護師**1.77倍**。

## The Winning Strategy



- **統合ウェルネス・プラットフォーム:** サイロ化したサービスをCDPで統合。
- **AI生産性革命:** 画像診断・カルテ自動化で「専門家の時間」を創出。
- **エコシステム・ハブ:** 異業種・スタートアップとの連携でデータ圏を拡大。

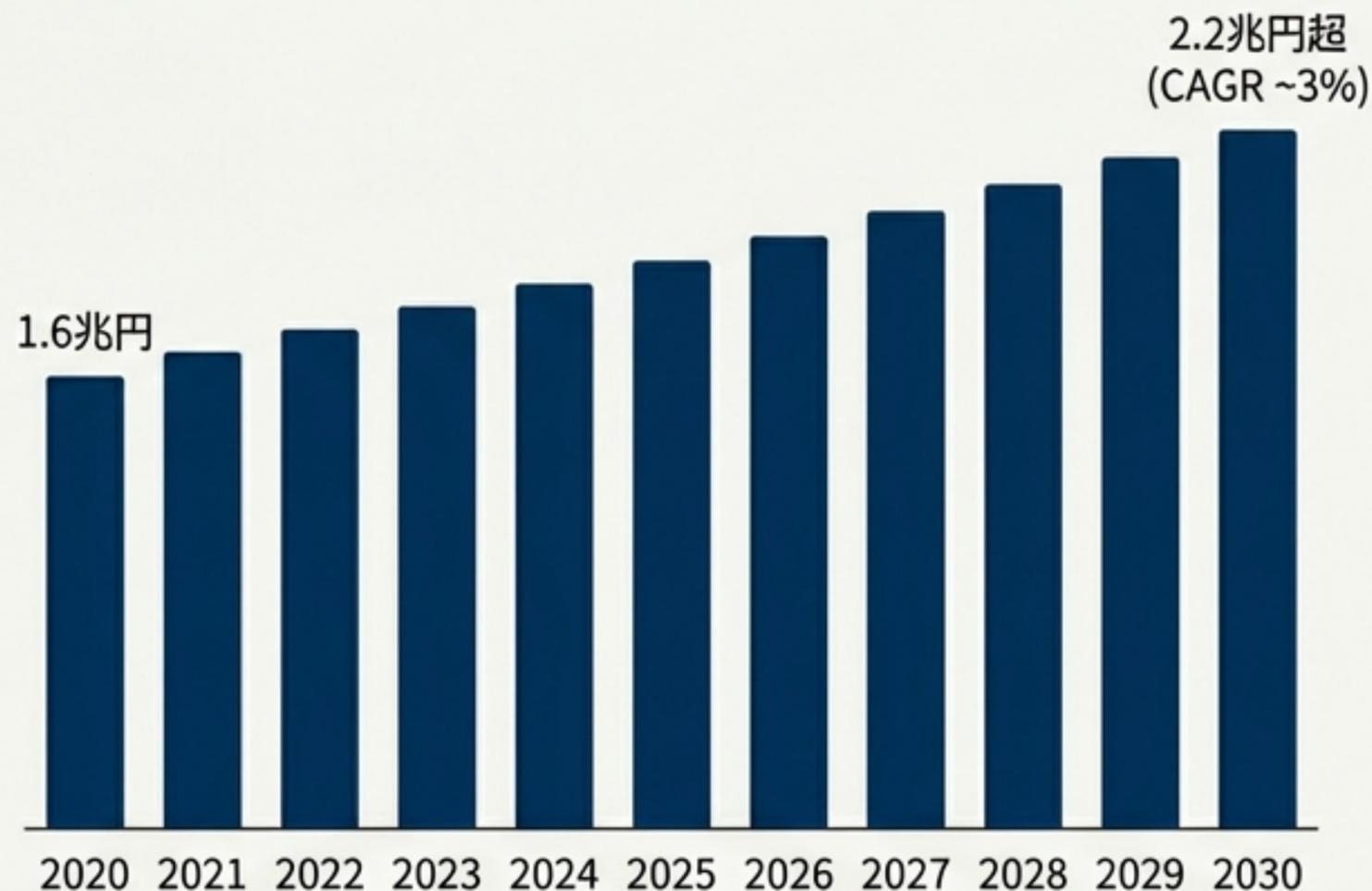
# 「量的拡大」の終焉と「質的拡大」の到来

飼育頭数の減少を、一頭あたり支出額（LTV）の増加が凌駕するパラドックス。

## 飼育頭数の推移（2020-2030）



## 市場規模の推移（2020-2030）



### Insight: 家族化 (Family-zation)

プレミアムフード、高度医療、ペットテックへの支出増が成長エンジン。ビジネスの要諦は「新規獲得」から「LTV最大化」へ完全にシフトした。

# 成長を阻む最大のボトルネック：深刻化する「専門人材不足」

獣医師 有効求人倍率

**2.32倍**

(売り手市場)

動物看護師 有効求人倍率

**1.77倍**

(慢性的な不足)

動物看護師 有効求人倍率

**1.77倍**

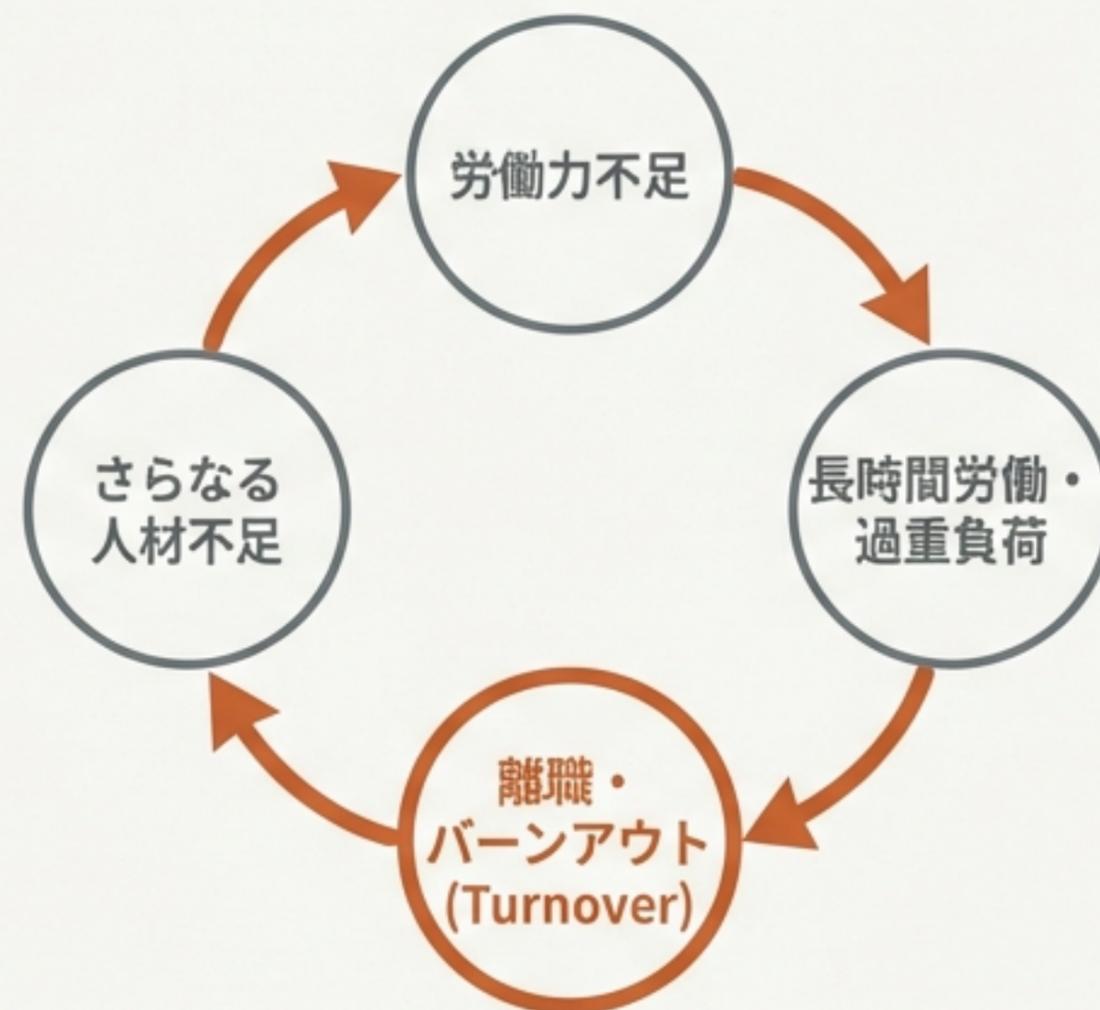
(慢性的な不足)

離職率

**約30%**

(業界平均)

## 負のスパイラル (The Vicious Cycle)



既存の労働集約型モデルでは、これ以上の需要拡大（高度医療・ケア）に対応できず、収益機会を損失する。

# 業界の境界線が溶解し、異業種・テック企業が脅威となる

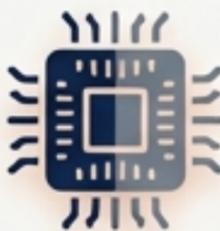
## PESTLE Highlights (外部環境)



Politics: マイクロチップ義務化  
(Digital ID基盤)

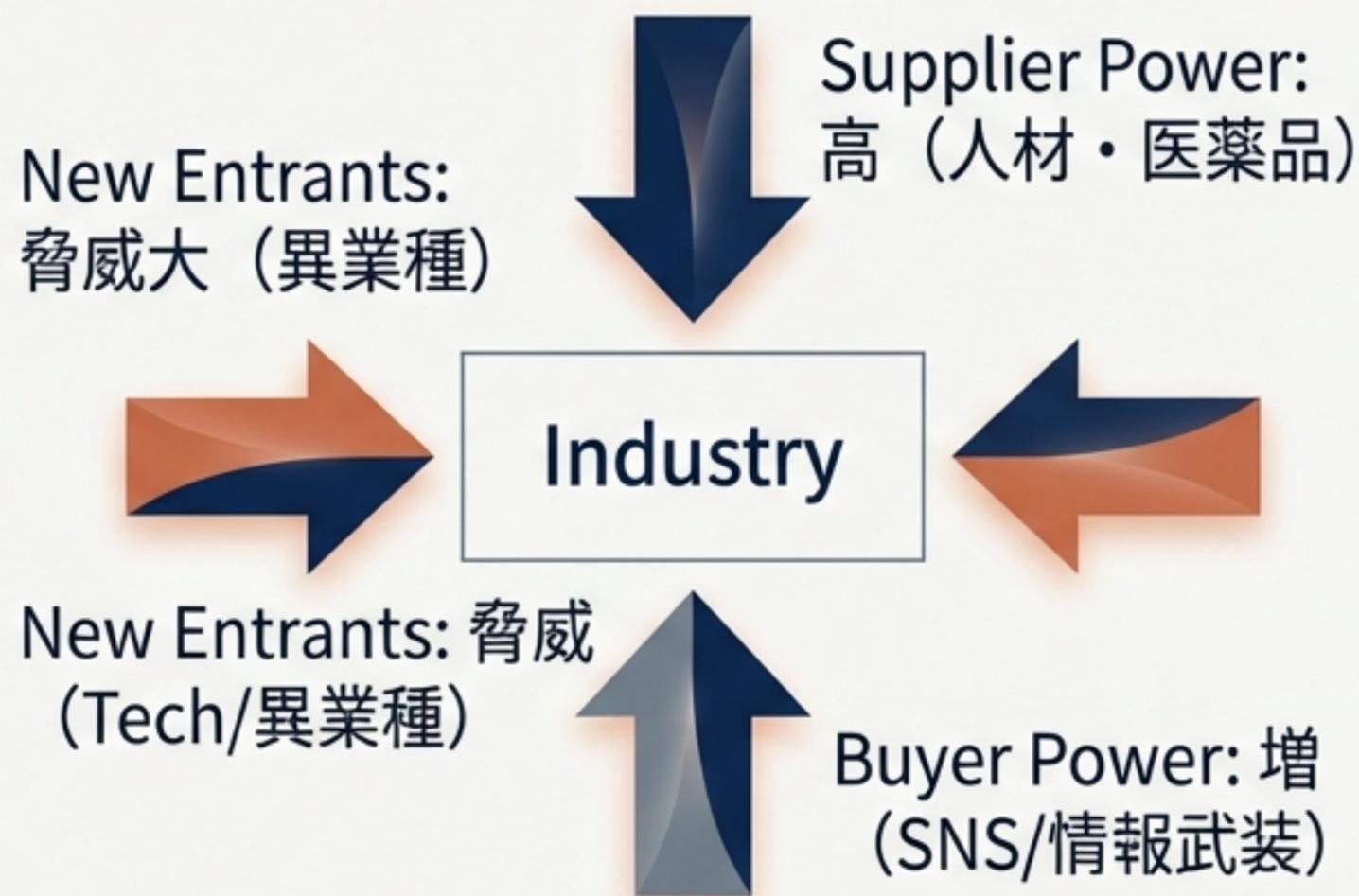


Society: 「人間化」の深化と  
「代理ケア」需要の増加



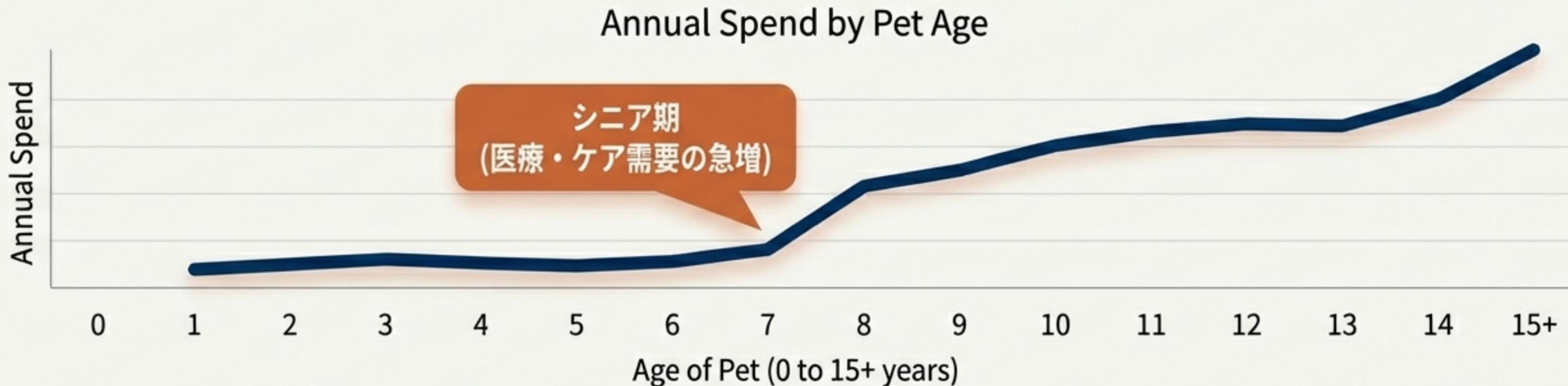
Technology: 遠隔診療の規制緩和  
とIoTデバイスの普及

## Five Forces Analysis (競争環境)



規制緩和とデジタルID整備により、「場所」に縛られない新規参入者が有利な環境が整いつつある。

# 顧客の再定義：LTVは「シニア期」に集中する



## The Senior Owner (60s+)



Need: 「サポート」(送迎, 訪問ケア)  
Pain: 体力的な飼育負担

## The DINKs (30-40s)



Need: 「プレミアム・テック」(質, データ)  
Pain: 多忙・高い信頼性要求

## The Solitary Youth (20s)



Need: 「つながり・コスパ」(見守り)  
Pain: 外出時の分離不安

# バリューチェーンの変革：「点 (Spot)」の治療から「線 (Flow)」のウェルネスへ

## Current Model (Spot)



## Future Model (Flow)



価値の源泉は「対面施術」から「データに基づく継続的な健康管理」へ移行する。

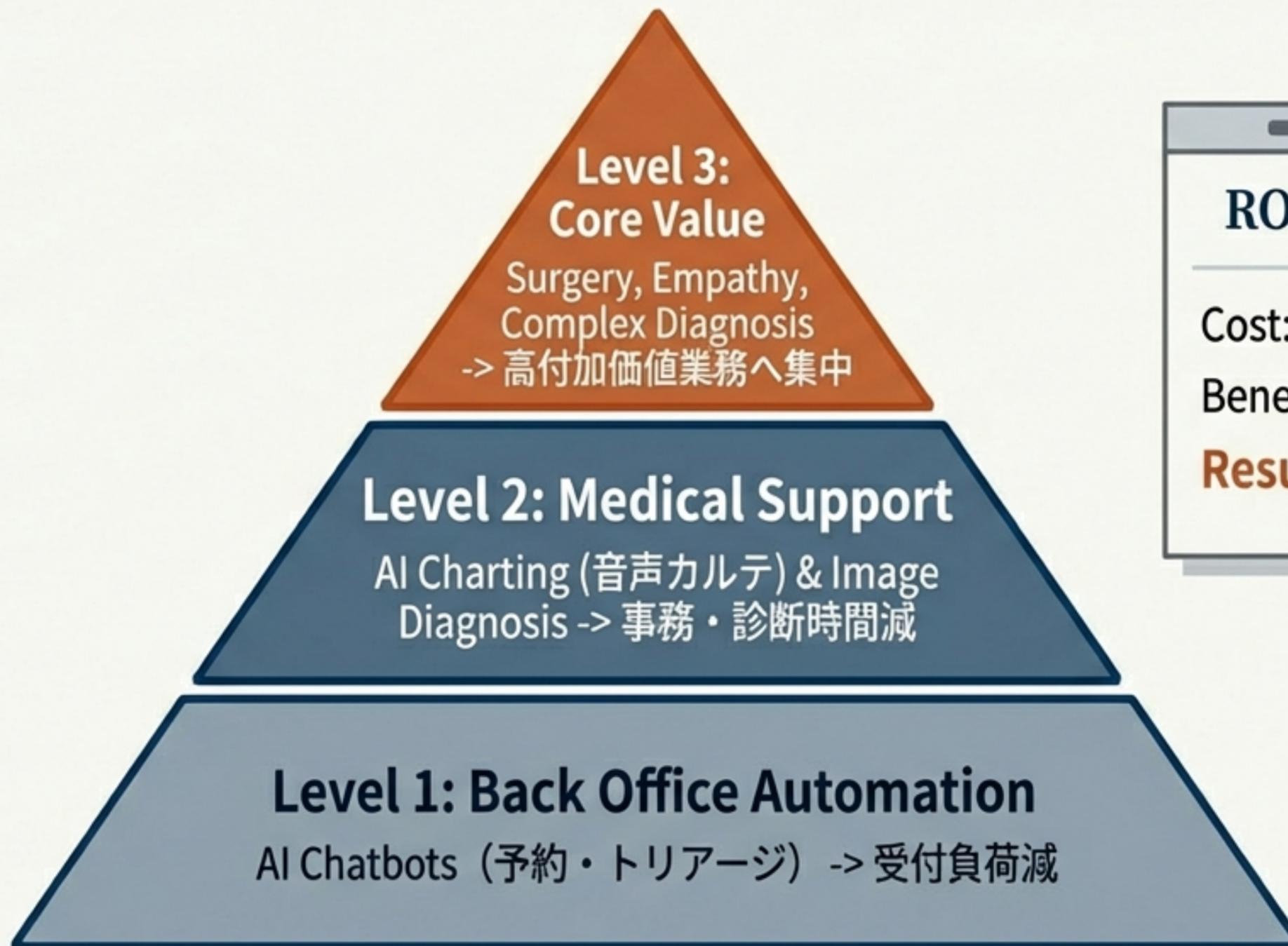
# エコシステムの覇権争い：誰が「ハブ」となるか？

## Ecosystem Map



データを制する者がエコシステムを支配する。

# AIによる生産性革命：専門人材を「コア業務」へ解放する



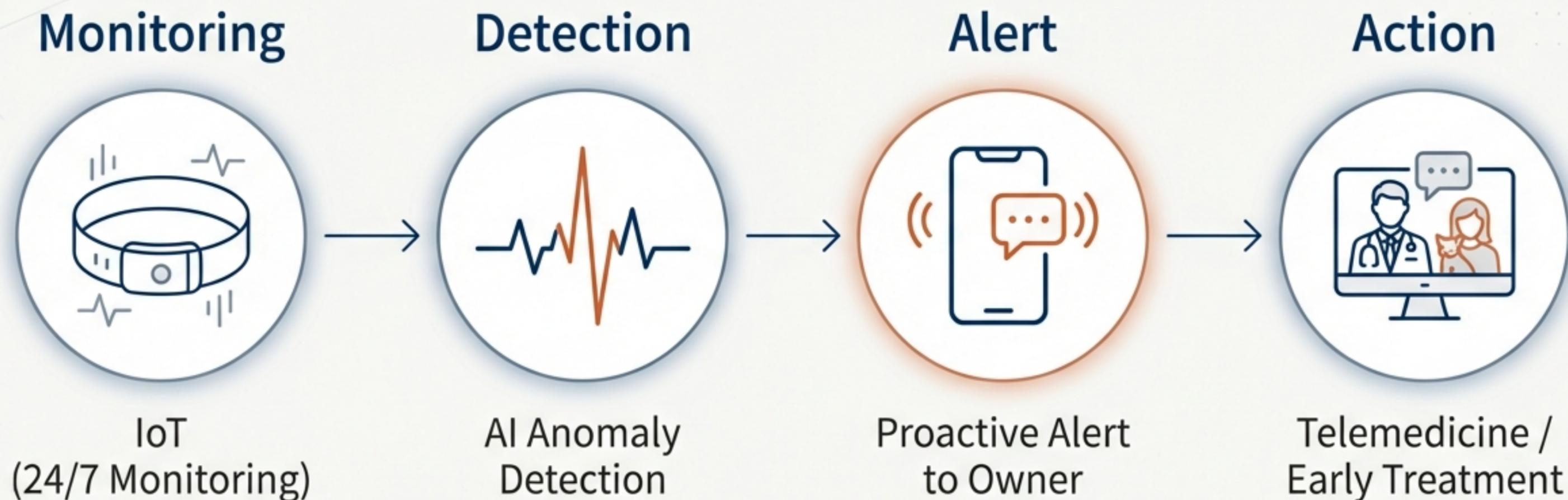
## ROI Case Study

Cost: 200k JPY

Benefit: 710k JPY

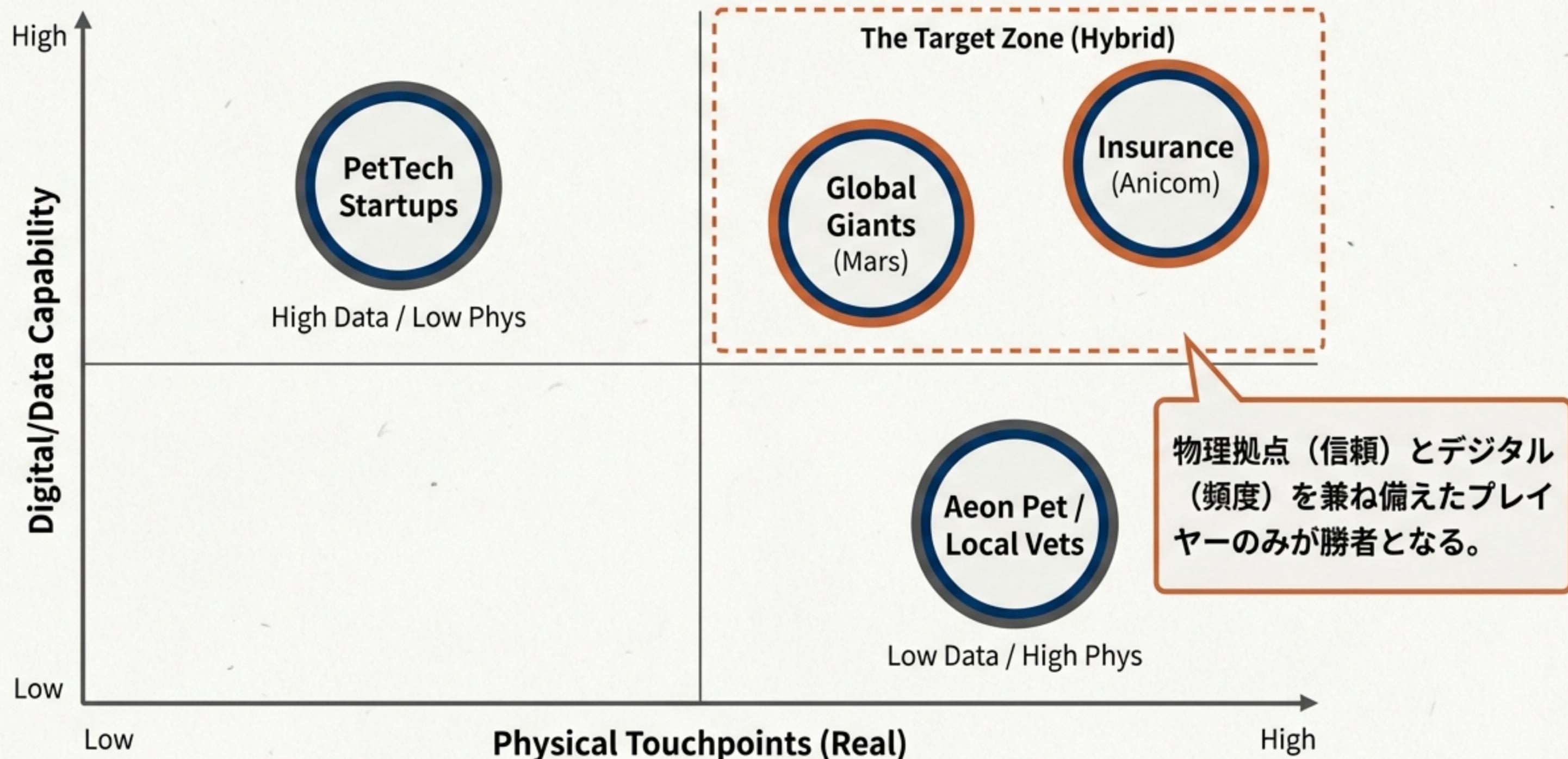
**Result: ~500% ROI**

# 顧客体験 (CX) の革新：「見えない守護者」としてのAI



主観的な観察から、客観的なデータモニタリングへ。  
「治療」ではなく「予防」の価値を提供。

# 競合環境分析：各社の勝ち筋と空白地帯



# 戦略オプションの評価と決定

## Option A: Boutique Specialization



高度医療特化  
(High Margin / Low Scale)

---

Result:  
人材制約によりスケール  
困難

## Option B: Tech-Scale



プラットフォーム特化  
(High Scale / High Churn)

---

Result:  
医療の信頼性が不足

## Option C: Hybrid Ecosystem (Recommended)



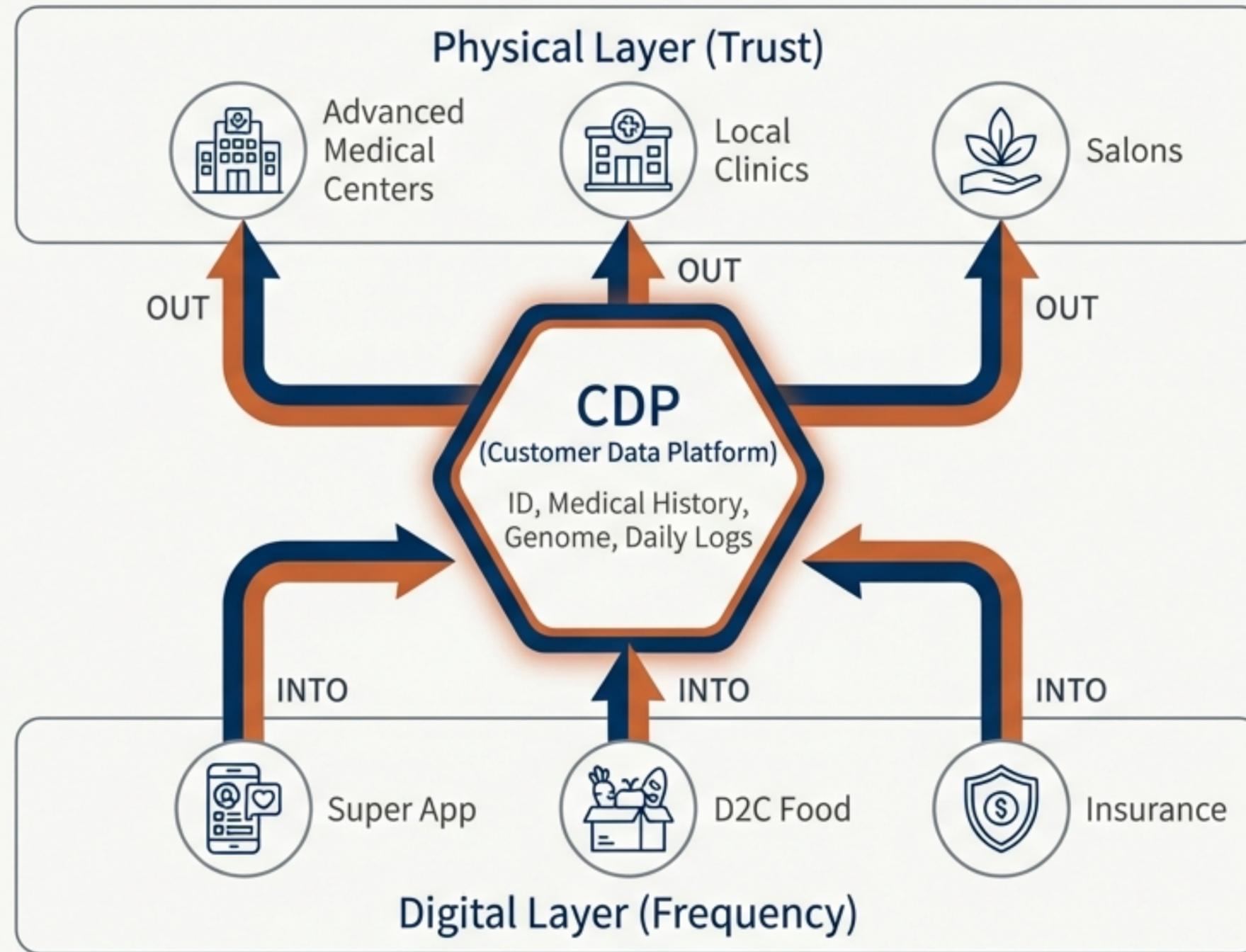
物理ハブ +  
デジタルスポーク

Real (Trust) + Digital  
(Efficiency)

---

Result:  
LTV Maximization &  
Sustainable Growth

# 推奨モデル：「統合ウェルネス・プラットフォーム」



**Cradle to Grave Loop (ゆりかごから墓場まで)**

# 実現へのロードマップ (5-Year Plan)

## Phase 1 (1-2 yrs): Digital Foundation



- AI Charting / Diagnosis Implementation
- CDP Construction
- Alliance with Local Clinics

## Phase 2 (3-4 yrs): Platform Expansion



- Super App Launch
- IoT Device Integration
- D2C Personalized Food

## Phase 3 (5 yrs+): Ecosystem Monetization



- Prevention-linked Insurance
- Senior Care / Nursing Services
- LTV Maximization

## 結論：Love（愛情）と Logic（データ）の融合



Shift to Wellness: モノ売りから、データに基づく「生涯ウェルネス」へ。



AI as Leverage: AIで生産性を革命し、人間は「共感」に集中する。



Speed to Hub: グローバル巨人が支配する前に、ハイブリッド・エコシステムを確立する。

テクノロジーは、ペットへの愛情を「可視化」し、最適化するための手段である。