



2015年3月期 決算補足説明資料

(中期経営計画ローリング2018 含む)

2015年5月8日

アニコム ホールディングス株式会社

(証券コード：8715)

会社名	アニコム ホールディングス株式会社 (Anicom Holdings,Inc.)
事業内容	損害保険業 (ペット保険)、動物病院支援事業 等
所在地	東京都新宿区下落合1-5-22 アリミノビル2 F
設立年月日	2000年7月5日
代表者	代表取締役 小森 伸昭
資本金	43億5千万円 (2015年3月末日 現在)
連結従業員数	512名 (うち、獣医師75名。いずれも2015年3月末日 現在。契約社員含む)
グループ会社	アニコム損害保険 (株)、アニコム パフェ (株)、アニコム フロンティア (株)、 日本どうぶつ先進医療研究所 (株)

I. 予防型保険会社としての取組み	4
II. 中期経営計画ローリング2018	11
III. 2016年3月期 事業計画	22
IV. 2015年3月期 決算概要	27

I. 予防型保険会社としての取組み

1. 私たちのミッション

どうぶつの長寿を支え、彼らがもたらす『心の発電力』を高めます。

現代社会において、わたしたち人間と共に暮らすどうぶつは『家族の一員』であることはもちろん、
となりに寄り添うだけで心の豊かさをもたらす、明日への大きな活力を与えてくれる存在となっています。

それはまさに、わたしたち人間にとって『心の発電所』といえる存在です。



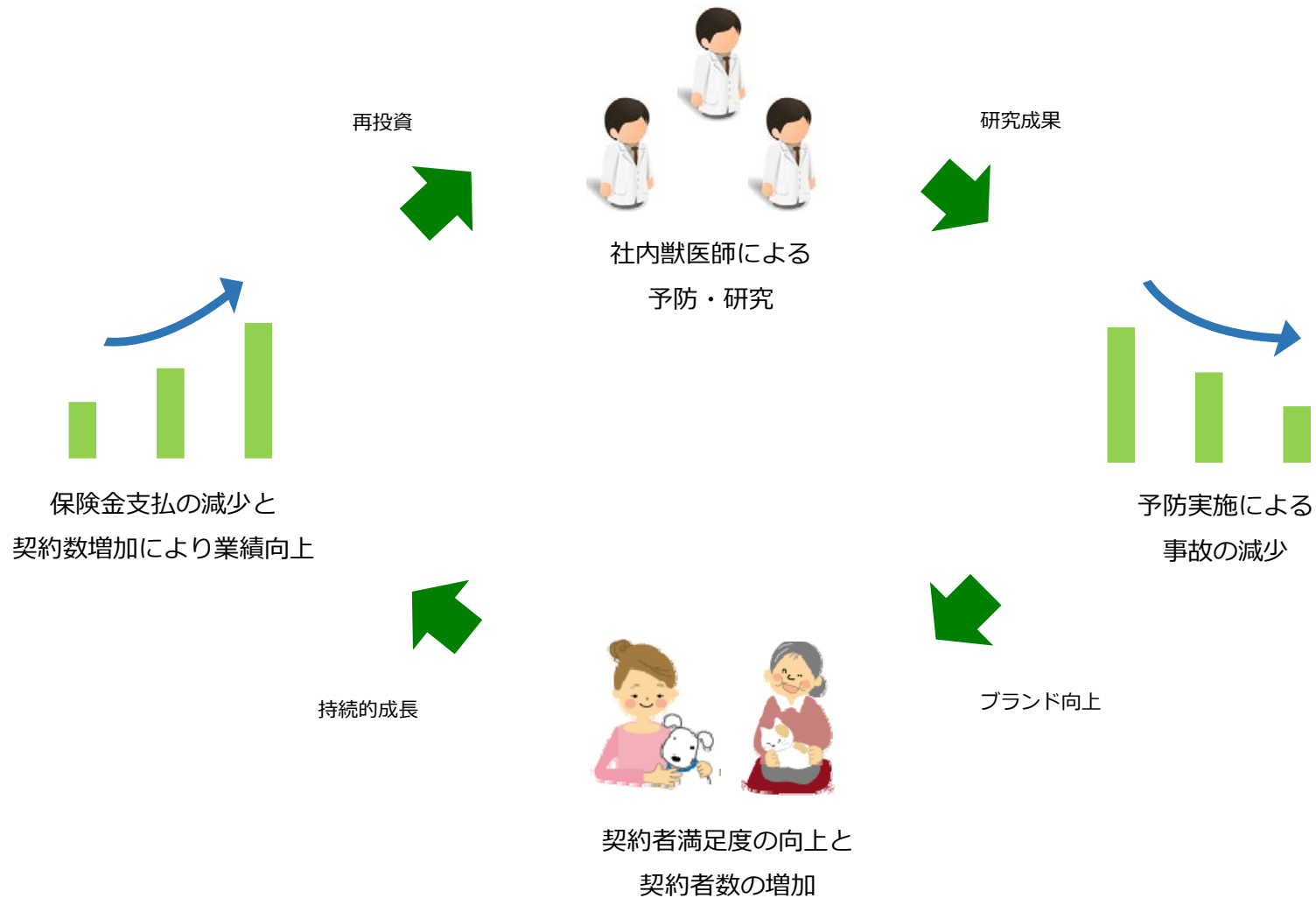
きみが、心の発電所。

アニコムグループでは、家族の一員であり心の発電所でもあるどうぶつがケガや病気をせず、
長く健康に幸せに暮らせる社会を創りあげることが、わたしたち人間に長く活力を与え、
社会の発展に貢献するものであると捉え、すべての命の幸せを追求してまいります。

2. 予防を軸としたブランド価値向上と業績向上の好循環

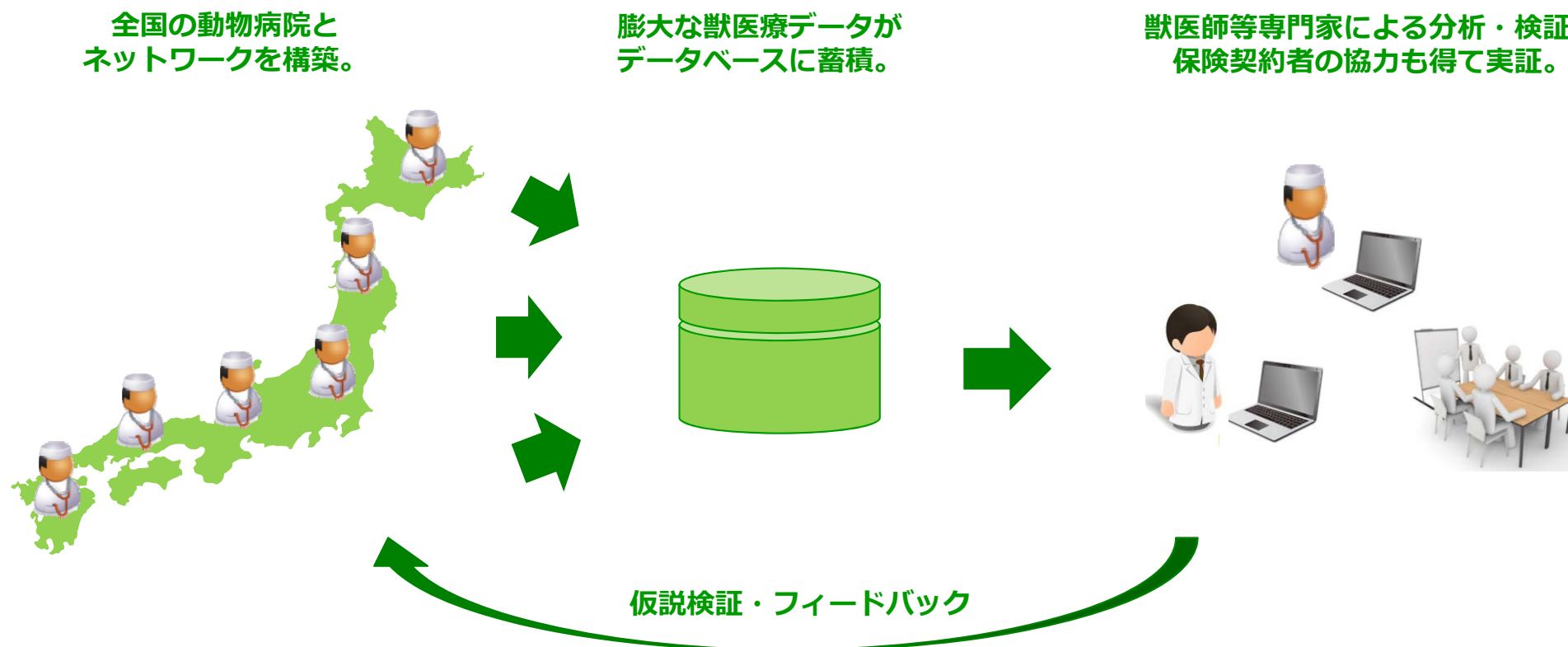
予防をつうじて涙を減らすことは全ての契約者の思いであります。

「アニコムに入ったおかげで、病気・ケガが予防できた！」というブランドを創り上げることで契約者の数および満足度の向上を図るとともに、病気・ケガが減ることで保険金支払が減少し業績を向上させ、再投資によってさらなる予防・研究を実施する好循環を創り上げてまいります。



3. アニコムグループだからこそできる、予防の仕組み

アニコムグループでは、①全国の動物病院とのネットワーク、②獣医療データが蓄積されるデータベース、③獣医師をはじめとした社内外の専門家人材、という強みを活かして予防への取組みを進め、1つでも多くの涙を、1秒でも早く無くすよう尽力しております。



アニコムグループのデータベースには、全国の獣医療の現場で発生したどうぶつの病気・ケガに関する様々なデータが蓄積されております。この膨大なデータを、グループに所属する獣医師をはじめとする専門家が分析・解析し、病気・ケガの予防等に向けた仮説検証を行っております。また、研究機関や大学・企業等と共同で、さらには保険契約者のご協力をいただきながら、分析・検証を実施しております。

4. 具体的な仮説検証の取組み事例

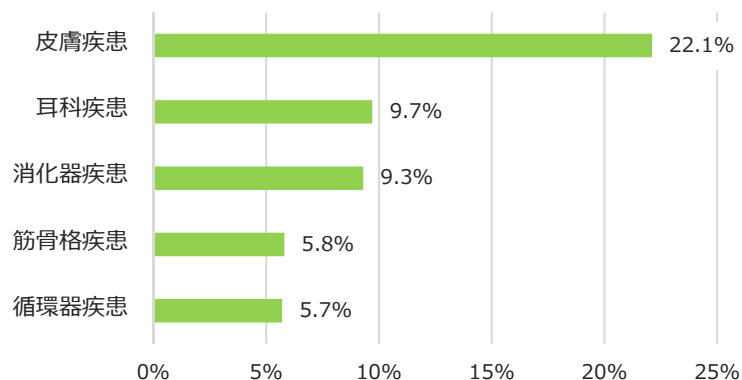
アニコムグループでは、病気・ケガについてどうぶつ種別・年齢・発生原因・予後等により多角的に把握しております。

そして多くの病気・ケガのうちすでいくつかの病気・ケガに対して、その原因および予防となり得る手段について仮説検証を行っております。

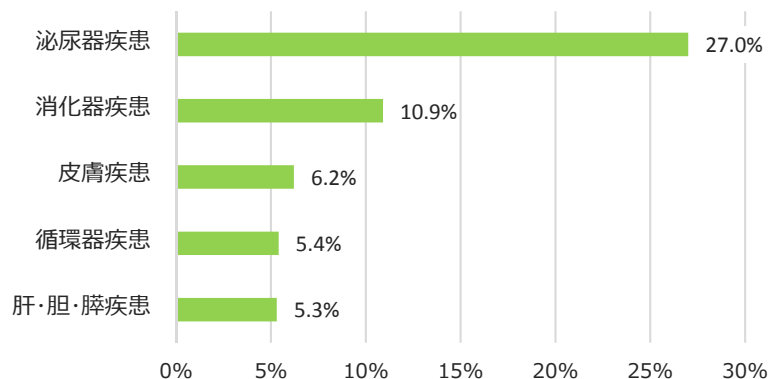
今後も予防のための仮説検証を加速させ、1つでも多くの涙を減らし、予防型保険会社としてその成果を発揮してまいります。

動物種別 疾患別 保険金請求 上位5疾患

(1) 犬



(2) 猫



現在進めている仮説検証の一例

■ 筋骨格疾患（4位）のうち、「子犬の骨折」

子犬の骨折は約7割が飼い主の不注意や飼育環境の整備不足を原因として発生しています。

そこで、飼い主の方々に骨折を防ぐために必要な注意事項や飼育環境の提案を行い、その効果の検証を行っております。

■ 泌尿器疾患（1位）のうち、「特発性膀胱炎」

「特発性」とは明確な原因が特定されていないことを表しています。

アニコムグループでは、その原因をひとつでも特定しその予防をするため、特発性膀胱炎で保険金が請求される契約どうぶつの飼育環境等に着眼した仮説を立て、その環境改善のための各種検証を契約者の方とともに現在実行しております。

6. 継続的に実施している予防のための情報発信

アニコムグループでは、過去の保険金請求データを統計的に分析し、どうぶつ種別・疾患別等多角的に家庭どうぶつの医療についてまとめた「家庭どうぶつ白書」を毎年発刊しております。また、飼い主の不注意によって発生してしまう病気・ケガの予防に関する注意喚起として「STOP プロジェクト」を立ち上げ、随時情報発信しております。

家庭どうぶつ白書



犬種や年齢ごとにケガや病気の発症率を掲載。今後留意すべき事項や生活環境の整備に役立てていただけるよう、アニコム損保(株)の対応動物病院に配布するとともに、HPにも開示。

STOP プロジェクト

STOP 熱中症
熱中症を予防するために…
普段から気をつけておきたい10のこと
*****は、各項目の危険度を表しています。

STOP 誤飲 2013年春号
実例レントゲン写真から学ぶ! 誤飲は身近な物こそ要注意!
「誤飲、ごん毛の誤り」といった事故を避けるには、飼い主が普段から注意を払うことが大切です。どうぶつごん毛、誤飲などからどうぶつを保護してあげることは多くあります。どうぶつごん毛、誤飲などから、今一度お家のなかを見直し、事故を予防する準備をつくっていきましょう!

Case1: コインの誤飲
●動物/性別 フレンチブルドッグ/♀の子
●飼育者の年齢 40代前半
●事故 誤食
●診察費(獣医 手術代含む) 15万円~20万円未満
●動物 死亡
●動物の症状 呼吸困難、嘔吐、下痢、食欲不振、脱水、意識障害、昏倒、死亡
●動物の経過 呼吸困難、嘔吐、下痢、食欲不振、脱水、意識障害、昏倒、死亡

Case2: コインの誤飲
●動物/性別 フレンチブルドッグ/♀の子
●飼育者の年齢 40代前半
●事故 誤食
●診察費(獣医) 5万円~10万円未満
●動物 死亡
●動物の症状 呼吸困難、嘔吐、下痢、食欲不振、脱水、意識障害、昏倒、死亡
●動物の経過 呼吸困難、嘔吐、下痢、食欲不振、脱水、意識障害、昏倒、死亡

Case3: 縫い針の誤飲
●動物/性別 真血猫/♀の子
●飼育者の年齢 1歳
●事故 誤食
●診察費(獣医) 1万円~3万円未満
●動物 死亡
●動物の症状 呼吸困難、嘔吐、下痢、食欲不振、脱水、意識障害、昏倒、死亡
●動物の経過 呼吸困難、嘔吐、下痢、食欲不振、脱水、意識障害、昏倒、死亡

飼い主が少しの注意を払うことで防げる事故(熱中症・異物誤飲等)について、実例に基づいた注意喚起を契約者にメール配信するとともに、ペットショップや動物病院に掲示。

Ⅱ. 中期経営計画ローリング2018

1. 中期経営ビジョン

ペット保険を基盤に、どうぶつ飼育に適した環境整備を進めるペットのインフラ会社となり、

どうぶつの増加と健康長寿化を達成し、有効需要の増加・経済の発展に貢献します。

(1) どうぶつの増加は有効需要の増加に繋がります

有効需要は人口の数に一定の相関があるなか、日本では少子高齢化が進んでいます。

そこで、消費の増加・有効需要の増加を図るひとつの方法として、人口の増加に代替してどうぶつの増加が考えられます。

そしてそのためには、どうぶつが増加するに適した環境を準備する必要があると考えます。

(2) しかし、現時点でのどうぶつの飼育環境は…

ただし、現在の飼育環境は必ずしもそのどうぶつと人間において、

- ・自身の生活にマッチしたどうぶつと共生しているとは限らない
- ・フード、水、サプリ等を使用し続けた効果や有意差が判然としない
- ・動物病院での診療内容と予後が最良のものかわからない

等、そのどうぶつ一頭一頭それぞれに最善の環境が提供されているか、は必ずしも明確な状況ではないと考えられます。



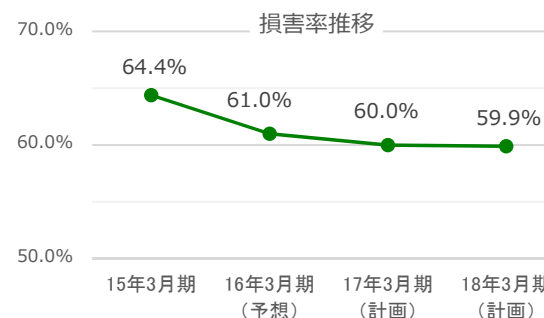
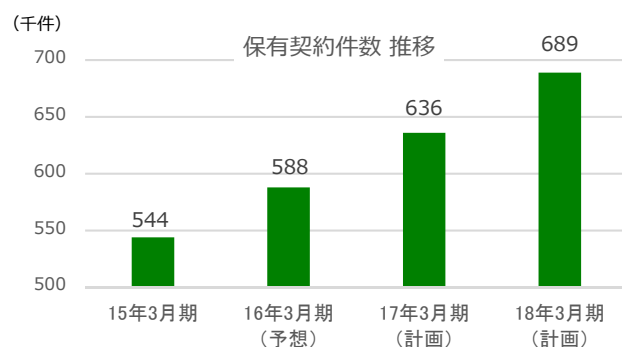
そこでアニコムグループは、ペット保険事業で得た膨大なデータや知見・経験等に基づき、ペット保険のみならず、人間とどうぶつとの最適な飼育環境を一頭一頭それぞれの生涯に亘り様々なサービスとして提供するペットのインフラ会社を目指します。

2. 中期経営戦略

ペット保険事業の一層の拡大と、ペット保険で蓄積されたリソースを基に新たなサービスを展開

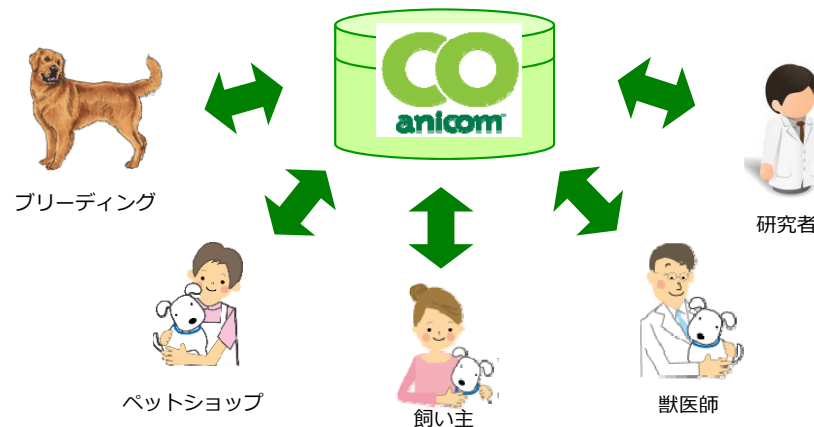
(1) ペット保険事業の一層の拡大

損害率を注視しつつペット保険の更なる拡大を図り、持続的成長の基盤を確立いたします。



(2) 「予防」を中心に据えた新たなサービス (① 動物医療向け事業、② 臨床・研究事業、③ カスタマー向け事業) の拡大

新たな成長ドライバーとして、ペット保険をつうじて当社グループに蓄積されたどうぶつの診療データ等を基盤とした「予防型保険会社」としての取組みを加速させ、どうぶつが幸せな一生を過ごせるための多様なサービスを提供いたします。



3. ペット保険事業

(1) 英国と比較したペット保険市場の潜在的な成長可能性

すでに40年程度の歴史を持つペット保険先進国の英国では 約23-25%の普及率 であり、日本が英国と同等の加入率に成長すると仮定すると、潜在的な市場規模は 現在の4 - 5倍 と試算されます。

	人口 (世界銀行2011年度)	ペット(犬・猫) 飼育頭数	1人当たり 飼育頭数	ペット保険 加入率	現在の市場規模	1契約単価
英国	6,274万人	1,520万頭	4.1人に1頭	約23-25%	約1,060億円	約28千円
日本	12,781万人	2,030万頭	6.2人に1頭	約5.2%	約350億円	約35千円

出典：英国市場：Datamonitor社『UKPetinsurance2011』・1£=180円換算で算出
日本市場：㈱富士経済『2015年ペット関連市場マーケティング総覧』

中長期的に英国同様の普及率達成を仮定すると

日本の潜在的な市場規模は

現在の4 - 5倍

約1,600億円超

3. ペット保険事業

(2) 更なるペット保険マーケット拡大に向けて

過去の統計上、ペット保険契約は新規契約のチャンネルによって損害率に大きな開きが発生しています。

今後もチャンネルごとの損害率動向を注視しつつ、各チャンネルにマッチした営業戦略によりマーケットの拡大を目指します。

① ペットショップチャンネル (新たに0歳児をお迎えする方向け)

新規契約チャンネルのうち損害率が比較的良好なペットショップチャンネル (0歳児チャンネル) を重視した営業戦略を展開しております。

今後も当チャンネルにおける新たな代理店様の開拓に努めるほか、既にお取引のあるペットショップ代理店様との協力関係を強化し、ペット飼育数・飼育率の増加・拡大に向けた取組みや、生体お引き渡し時に保険をご契約いただける割合を増やすための営業力向上の仕組みを練り上げ、マーケットの拡大に努めます。

(ペットショップチャンネルの新規契約数)

2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (予想)	2017年3月期 (計画)	2018年3月末 (計画)
74,002件	75,007件	80,000件	85,000件	90,000件

② 一般チャンネル (既にどうぶつを飼われている方向け)

比較的損害率が高い傾向にある一般チャンネル (ペットショップ以外のチャンネル) では、適正なアンダーライティングにより損害率のコントロールを行うことが必要となりますが、2014年11月から限度日数付き商品の販売を開始したことにより、従来以上に損害率のコントロールが可能となりました。

今後も代理店様と密な連携を図り、損害率の動向を注視しつつ一般チャンネルの拡大に努めます。

(一般チャンネルの新規契約数)

2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (予想)	2017年3月期 (計画)	2018年3月末 (計画)
35,168件	26,621件	26,700件	29,000件	32,000件

3. ペット保険事業

(3) 損害率の適切なコントロール

これまで「損害率の適切なコントロール」を図るため、保険料の改定や新商品開発等により取組んでまいりましたが、今後もペット保険事業を拡大するうえで引き続き重要な施策の1つとして認識しております。

① 過去に実施した主な損害率改善対策

施策	効果
90%商品販売停止	・相対的に損害率の高い母集団の契約がゼロとなったため即効性があり、かつ将来に亘り効果が継続。
高補償割合商品への引き上げ制限 (50%→70%への変更制限)	・高リスクとなってから高補償割合商品へ移行する行動を制限。 ・将来に亘り移行を歯止め。中長期で効果を発揮。
限度日数付き商品 (既契約者は更改時に現商品との選択可)	・高リスク契約の頻度高い保険利用を抑制。 ・現在リスクが低い契約には即効性は薄いですが、中長期で効果を発揮。
健康割増引制度	・保険金請求回数に基づいた保険料の割増引制度。 ・各契約の保険金請求回数に応じた保険料とすることで継続率の向上と損害率改善を両立。

② 今後の目標値 (E/I 損害率)

2015年3月期の **実績は64.4%** でありますが、

中長期で **60%前後** の水準を維持することを目指します。

そのために必要となる商品戦略、営業戦略、保険金支払体制強化等を今後も継続して展開してまいります。

なお、同業他社に比較して高い水準であると認識しておりますが、保険金支払いに対する契約者の満足度を高め、継続率の更なる向上を目指してまいります。

(E/I 損害率)

2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (予想)	2017年3月期 (計画)	2018年3月末 (計画)
66.7 %	64.4 %	61.0 %	60.0 %	59.9 %

4. 動物医療向け事業

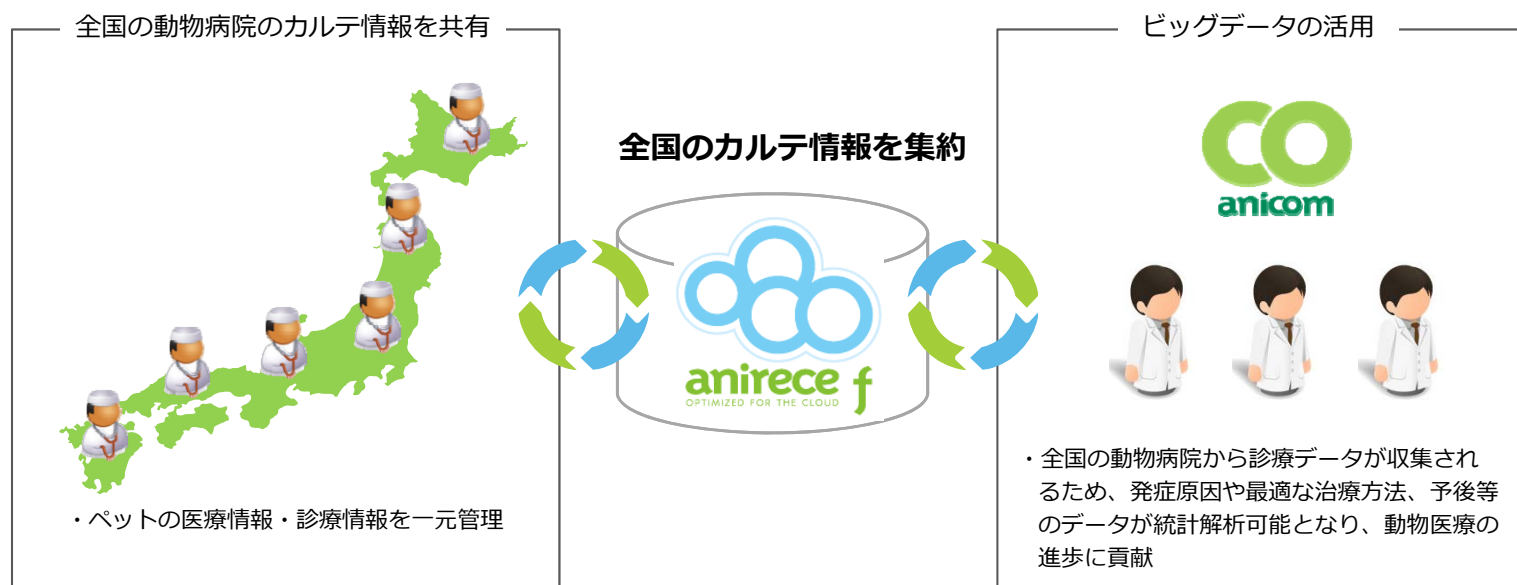
クラウド型 カルテ管理システム事業 (商品名: アニレセF)

アニコム パフェ (株) において、動物病院向けカルテ管理システム「アニレセF」を開発し、全国の動物病院に販売しております。

アニレセFにより全国の動物病院をクラウド環境で繋ぐことで蓄積される膨大な獣医療データを、グループに所属する獣医師等が分析します。これにより獣医療の標準化への貢献を図るほか、どうぶつの健康に資する研究開発、飼い主へのカルテ公開等を通じて新たな付加価値を提供する基礎となります。

なお、アニレセFは販売開始後約1年ですでに全国約350の動物病院に導入いただいておりますが(2015年3月末時点)、今後も新たな機能やオプションを継続して開発・提供することで、更なる導入病院数の拡大を見込んでおります。

また、将来的には飼い主へもオープン化を図り、カルテデータの閲覧のみならず飼育記録等も管理可能となるシステムを目指します。



	2015年3月末 (実績)	2016年3月末 (予想)	2017年3月末 (計画)	2018年3月末 (計画)
アニレセF導入病院数	349 病院	1,500 病院	2,520 病院	3,330 病院

アニコムが「予防」の最前線に

(1) 2次医療の提供

2次医療および獣医療に関する研究施設として、日本どうぶつ先進医療研究所株式会社を2014年1月に設立しております。現在は犬猫の心臓疾患に関する外科処置を主要な診療科としておりますが、今後診療科目の幅を広げる予定であります。



(2) 研究事業

1つでも多くの傷病を1秒でも早く減少させ、撲滅させるため、ソフト・ハードの両面から体制強化を図っております。すでにグループ内に75名の獣医師が所属（2015年3月末現在）しておりますが、今後は獣医師のみならず様々な分野の専門家を採用・招聘し、さらに研究施設・設備をより一層充実させることで、広く深く予防のための研究を進めてまいります。



6. カスタマー向け事業

コンシェルジュサービス事業

どうぶつの健康長寿化のため、どうぶつの個性や環境にマッチしたサービスをご提案するコンシェルジュサービスを検討中です。

【コンシェルジュ・サービス（サービス名：アニコム コンシェルジュ）】

グループに蓄積している膨大な獣医療データに基づき、どうぶつの種別・年齢・環境等にマッチした必需品を提案し、ペットショップと連携してご自宅までお届けするサービス。
 フード、シーツ、水、消臭剤等いずれもどうぶつと飼い主が健康に過ごすための商材を提供するものであり、現在テストマーケティングを展開中。
 今後、テスト結果に応じて取扱い商材・取扱いペットショップを順次拡大する予定。

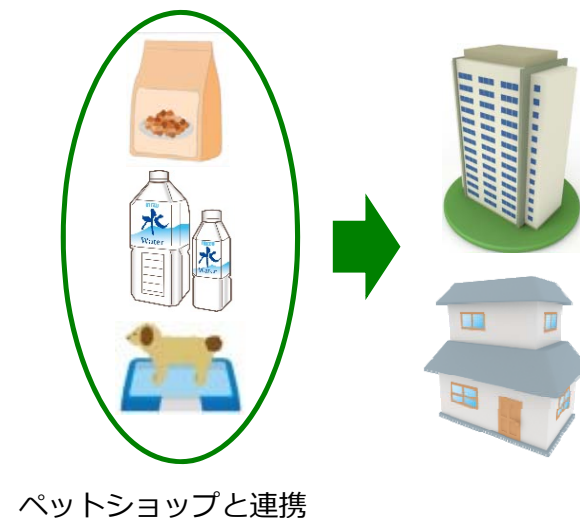
飼育における様々な因子



どうぶつそれぞれの個性



そのどうぶつの健康にとって
 最大限マッチした商材を提案し、
 ご自宅までお届けする



※ サービスのイメージ

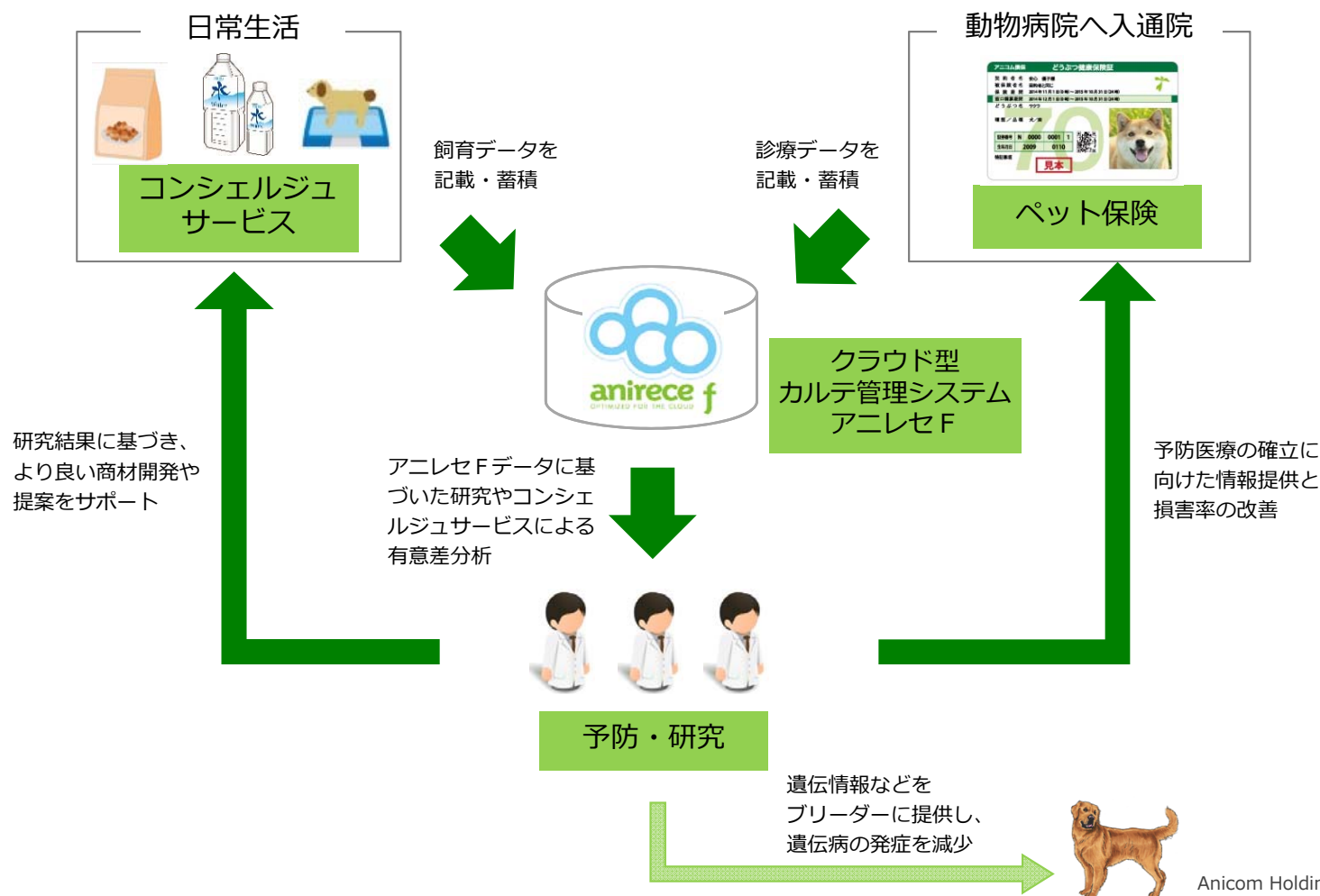
7. どうぶつの長寿化を達成するための各事業の関係性

多種多様な情報を蓄積して分析。その結果を予防に展開。

アニレセFにコンシェルジュサービスで提供する各商材の利用データや動物病院の診療データを蓄積させることで、提供する商材の効果を長期に亘ってモニターすることが可能になります。そしてその長期かつ膨大なデータをグループの研究チームが分析・研究します。

分析結果は提供する商材のブラッシュアップや予防を確立するための情報として利用し、どうぶつの健康かつ長寿化に役立てます。

また、遺伝病を発症させる遺伝情報を突き止めた場合にはその情報をブリーダーに提供することで、遺伝病を減少・撲滅させるよう取組んでまいります。



8. 中期経営計画ローリング2018 経常収益・経常利益

(百万円)

	14年3月期末	15年3月期末	16年3月期末 (予想)	17年3月期末 (計画)	18年3月期末 (計画)
経常収益	18,366	22,638	25,600	28,300	31,200
(保険引受収益)	(18,087)	(21,733)	24,521	26,738	29,099
(資産運用収益)	(108)	(522)	487	550	600
(その他)	(171)	(382)	593	1,012	1,501
経常利益	733	1,250	2,100	2,600	3,100
当期純利益	447	829	1,446	1,808	2,172

ROE (16年3月期以降は目標)	5.6 %	9.5 %	14.5 %	前期以上	前期以上
-------------------	-------	-------	--------	------	------

※以下、アニコム損保(株)単体の数値

E/I 損害率	66.7 %	64.4 %	61.0 %	60.0 %	59.9 %
事業費率	28.6 %	28.3 %	30.9 %	31.3 %	31.0 %
コンバインド・レシオ	95.3 %	92.7 %	91.9 %	91.3 %	90.9 %

保有契約件数 (ペット保険 期末時点)	504,969 件	544,815 件	588,000 件	636,000 件	689,000 件
保険金支払件数 (ペット保険)	2,331 千件	2,519 千件	2,790 千件	2,950 千件	3,140 千件

Ⅲ. 2016年3月期 事業計画

1. 2016年3月期 業績見通しサマリー

業績

- 経常収益 : 25,600 百万円 (前年同期は22,638 百万円 **13.1% 増**)
- 経常利益 : 2,100 百万円 (前年同期は 1,250 百万円 **67.9% 増**)
- 当期純利益 : 1,446 百万円 (前年同期は 829 百万円 **74.5% 増**)

- ・ **保有契約数の順調な増加** (前年同期比 7.9%増) に加え、2014年6月に実施した**保険料改定** (平均12%) が通期に亘り寄与することとなり、**二桁の増収ペースを維持する見込み**。
- ・ 前年同期に比較し、**コンバインド・レシオが改善**するほか**保険業法第113条繰延資産の償却費用が無くなる**こと等から、大幅増益。

損害率 (E/I)

- 通期累計期間 : **61.0 %** (前年同期は 64.4 %。 **3.4pt 改善**)

- ・ 2014年6月の保険料改定をはじめとした **損害率改善諸施策の効果が着実に発現する** ことが見込まれるため、損害率は大幅に改善する見込み。

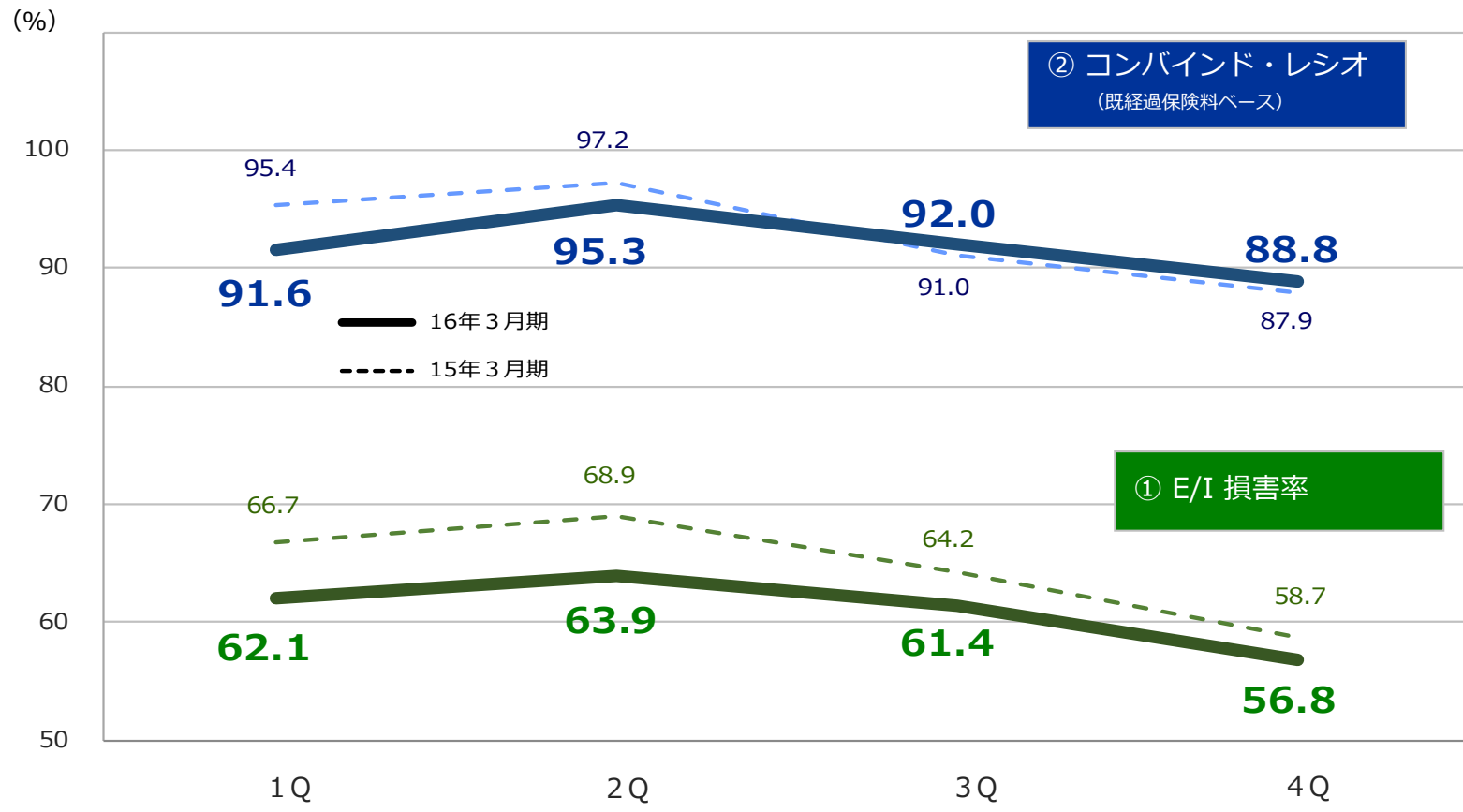
事業費率 (既経過保険料ベース)

- 通期累計期間 : **30.9 %** (前年同期は 28.3%。 **2.6pt 上昇**)

- ・ 将来の収益機会獲得のため、コンバインド・レシオを悪化させない範囲内で積極投資を行うため、前年同期から上昇する見込み。
- ・ 具体的には、広告宣伝や代理店手数料等の営業関連費用、新システムの減価償却費等のシステム関連費用、人材採用強化に伴う人件費・人材採用費等を中心に投資を行う予定。

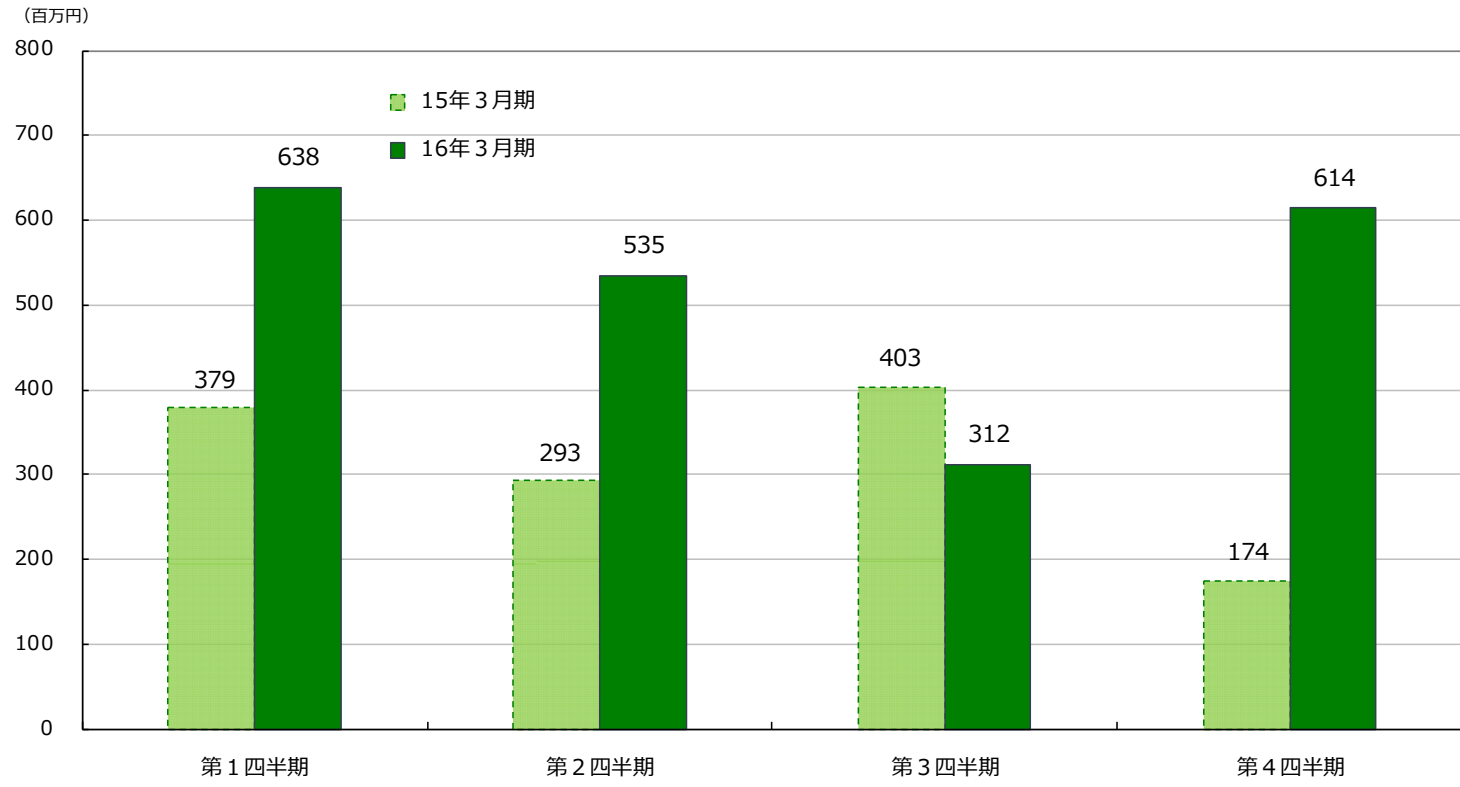
2. 損害率 及び コンバインド・レシオ (既経過保険料ベース) 四半期推移・前年同期比較

(注) コンバインド・レシオ (既経過保険料ベース) : E/I損害率 + 既経過保険料ベース事業費率で算出した利益指標。



- ・ **E/I損害率は損害率改善施策の効果発現**により、前年同期を下回って推移を想定 (上表①)。
- ・ 3Q以降は営業関連費用や減価償却費、人件費等の増加により事業費率が前年同期比で上昇するが、通期ベースでは**コンバインド・レシオも0.8Pt 改善**する見込み (上表②)。

3. 経常利益 四半期予想推移・前年度比較



異常危険準備金の影響
(通期で88百万円の費用見込)

・戻入益あり
・繰入額あり
→ Netで利益計上
(96百万円の利益見込)

・戻入益一部あり
・繰入額あり
→ Netで利益計上
(217百万円の利益見込)

・戻入益なし
・繰入額あり
→ 費用計上のみ
(196百万円の費用見込)

・戻入益なし
・繰入額あり
→ 費用計上のみ
(205百万円の費用見込)

前四半期比での
損害率の動き

↗
4Qから上昇

↗
1Qから上昇

↘
2Qから改善

↘
3Qから大きく改善

4. 2016年3月期 重点施策

- ・ どうぶつの健康長寿化を促進するため、以下3つを当期の重点施策としております。
- ・ ペット保険事業では、市場開拓・既存代理店との関係強化により売上向上を図ることに加え引き続き損害率のコントロールを強化することで、多くの契約者に高い満足度を感じていただき、より一層の成長を図ってまいります。
- ・ また、ペット保険事業をつうじて培った経験・知見や蓄積された多種多様なデータを分析・解析することで、どうぶつの健康に資する新規事業や予防にも取組んでまいります。

1. ペット保険の健全な成長

魅力ある保険として、契約者への補償と適正な保険制度運営を両立させるべく、損害率は中長期的に60%前後の水準を目指し、そのための商品開発等を継続してまいります。

また、市場の開拓にも継続して注力し、新規代理店の開拓や既存代理店との関係強化を図ります。

2. 新規事業へのリソース投入

既に稼働しているクラウド型カルテ管理システム（アニセーフ）で収集されるどうぶつの健康に関するデータに基づき、どうぶつの健康な長寿化に資する新規事業を展開するべく、積極的にリソースを投入してまいります。

3. 予防に向けた取組み強化

「予防型保険会社」の実現に向け、人材と設備というソフト・ハード両面から体制強化を図り、1つでも多くの傷病を無くす取組みを継続強化してまいります。

IV. 2015年3月期 決算概要

1. 2015年3月期 決算ハイライト

業績

■ 経常収益 : 22,638 百万円 (前年同期は 18,366 百万円。 **23.3%増**)

(主な内訳) 保険引受収益 : 21,733百万円 (前年同期比 20.2 % 増)

資産運用収益 : 522百万円 (前年同期比 381.9 % 増)

■ 経常利益 : 1,250 百万円 (前年同期は 733 百万円。 **70.7%増**)

- ・ **保有契約数の順調な増加** (前年同期比 7.9%増) に加え、6月に実施した**保険料改定** (平均12%) により保険引受収益が大きく増加。
- ・ **損害率・事業費率ともに消費税の影響はあるものの、計画以上に改善が進み、利益構造は順調に良化。**
- ・ **保険業法第113条繰延資産を前倒しで一括償却 (323百万円)**。ただし、堅調な利益推移により予算内で吸収。
- ・ 国内株式 / 国内REIT / 国内債券 等、リスクリターンのバランスを重視した運用により、**資産運用収益も増加**。

損害率 (E/I)

■ 通期累計期間 : 64.4 % (前年同期は 66.7 %。 **2.3pt 改善**)

■ 第4四半期単独 : 58.7 % (前年同期は 62.1 %。 **3.4pt 改善**)

- ・ 従前から取り組んでいる**損害率改善諸施策の効果発現が継続**していることに加え、保険金の査定体制や事後チェック体制充実等 **保険金支払体制強化**、さらに**6月の保険料改定効果**等により、**改善が着実に進捗**。

事業費率

(既経過保険料ベース)

■ 通期累計期間 : 28.3 % (前年同期は 28.6%。 **0.3pt 改善**)

■ 第4四半期単独 : 29.2 % (前年同期は 27.9%。 **1.3pt 増加**)

- ・ 売上増加による**規模の経済効果**や**業務効率の継続的な改善**により、**通期事業費率は順調に良化**。
- ・ 年度予算が順調に推移していたことから、来期以降実施を予定していた各種営業施策、子会社での事業強化等を前倒しで実施。いずれも、将来に向けたペット保険契約獲得の加速や子会社の収益力向上を図るための積極投資。

2. 2015年3月期 連結決算概況

主な勘定科目の内容と増減理由

(百万円)

	14年3月期	15年3月期	対前期 増減率
経常収益	18,366	22,638	23.3 %
保険引受収益	18,087	21,733	20.2 %
資産運用収益	108	522	381.9 %
その他経常収益	171	382	123.7 %
経常費用	17,633	21,387	21.3 %
保険引受費用	13,448	15,920	18.4 %
(正味支払保険金)	(10,693)	(12,149)	13.6 %
(損害調査費)	(660)	(741)	12.3 %
(諸手数料及び集金費)	(1,029)	(1,269)	23.3 %
(支払備金繰入額)	(149)	(144)	△ 3.4 %
(責任準備金繰入額)	(916)	(1,616)	76.4 %
(うち未経過保険料)	(842)	(1,499)	78.0 %
(うち異常危険準備金)	(73)	(116)	58.2 %
資産運用費用	18	21	16.1 %
営業費及び一般管理費	3,982	4,905	23.2 %
その他経常費用	183	540	193.7 %
経常利益	733	1,250	70.7 %
当期純利益	447	829	85.1 %

① 保険引受収益 (詳細は「4. 経常収益のパラメータ」参照)

- ・保有契約が前年同期比7.9%増加。
- ・2014年6月に平均12%の保険料改定を行い、収益を底上げ。

② 資産運用収益

- ・主に国内株式・国内REITにより安定的な運用収益を確保。

③ 正味支払保険金

- ・保有契約数の増加に伴い保険金支払も増加するが、損害率改善施策等により、保険引受収益の増加率(20.2%)に比較し低い増加率で着地。

④ 損害調査費

- ・人件費をはじめとした保険金査定部門の費用。支払件数に応じて増加。

⑤ 諸手数料及び集金費

- ・主に代理店に対する手数料。保険引受収益の増加に伴って増加。

⑥ 支払備金繰入額

- ・将来の保険金支払に備えるための繰入額。
- ・支払備金(B/S) 期末残高－期首残高で算出。
- ・③正味支払保険金と合算することで、発生保険金となる。

⑦ 未経過保険料繰入額

- ・収入保険料のうち翌期以降に対応する保険料の繰り延べ。
- ・繰入額は期末残高－期首残高で算出される。なお、その期における①保険引受収益のおおよそ35%-40%前後が期末残高となる。
- ・①保険引受収益から未経過保険料繰入額を差し引くと既経過保険料(≒発生ベースの保険料)となる。

⑧ 異常危険準備金

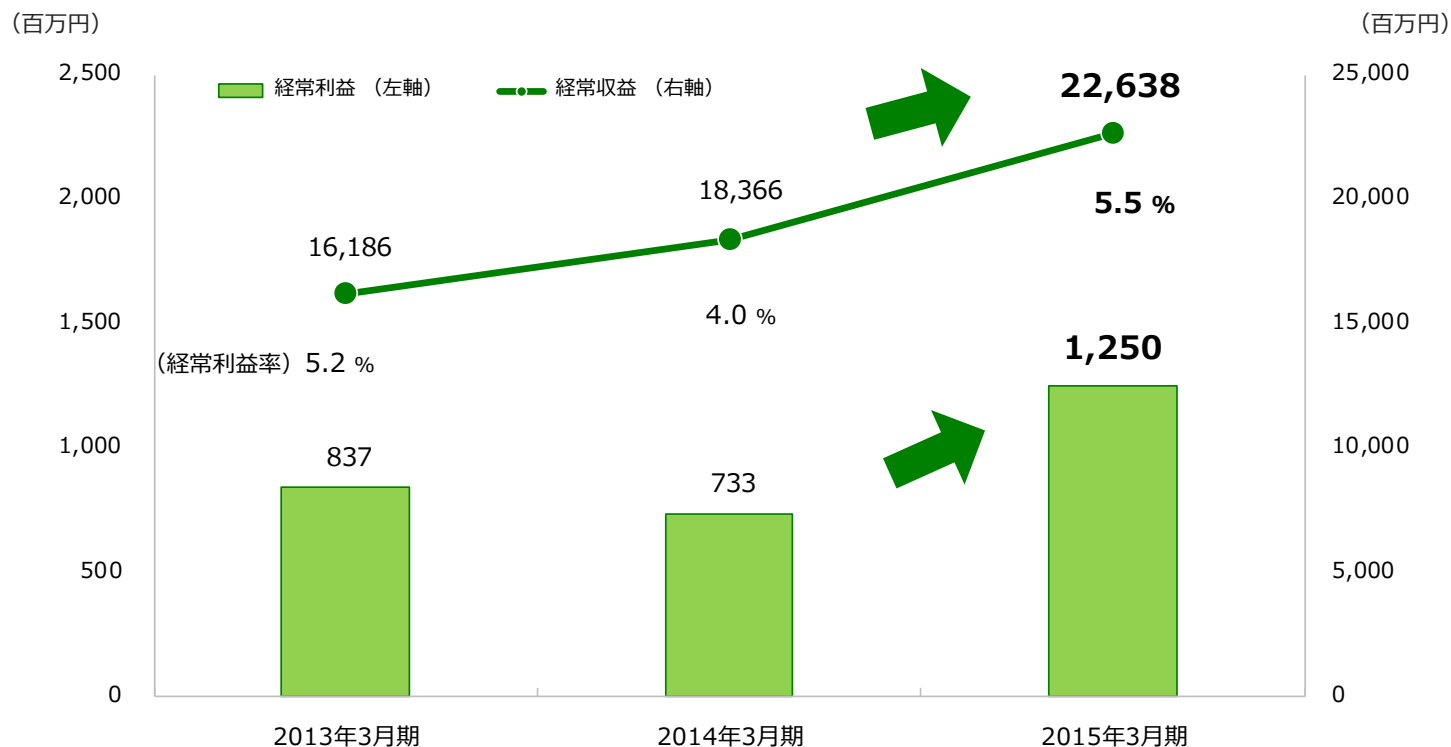
- ・制度化された積立であり、収入保険料の3.2%を毎期計上。
- ・一方、当期首残高を限度額として「正味損害率が50%となる水準」まで取崩すこととなり、繰入額はそのNet金額が計上される。
- ・通期では、おおよそ「増収分×3.2%」が繰入額として計上される。

⑨ その他経常費用

- ・保険業法113条繰延資産の償却が主なもの。14年3月期は161百万円の均等償却分のみだが、15年3月期は均等償却＋一括償却で484百万円計上されている。

既経過保険料	17,244	20,233	17.3 %
発生保険金(損害調査費含む)	11,503	13,035	13.3 %
E/I 損害率 ①	66.7 %	64.4 %	△ 2.3 pt
既経過保険料 ^ハ -ス事業費率 ②	28.6 %	28.3 %	△ 0.3 pt
コバイント・レイオ(既経過保険料 ^ハ -ス) ①+②	95.3 %	92.7 %	△ 2.6 pt

3. 経常収益および経常利益の年度別推移

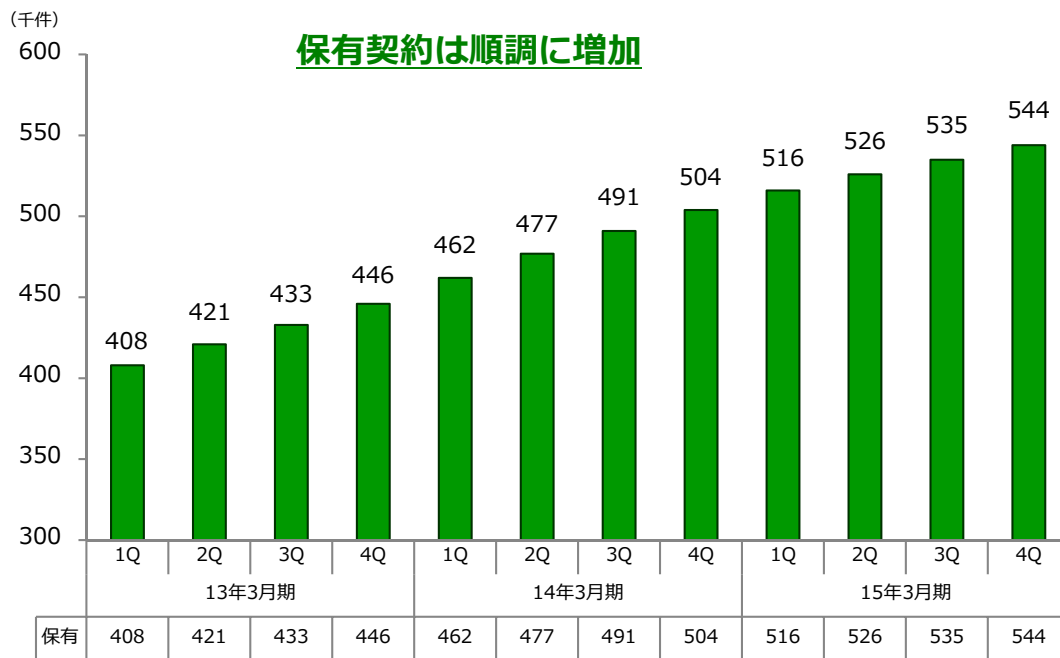


- 保有契約数の増加（前年同期比 +7.9%）、2014年6月に実施した保険料改定（平均約12%）による保険引受収益増加に加え、資産運用収益の拡大や子会社の貢献により、**経常収益は前期比 13.5%増→23.3%増**。
- 増収およびコンバインド・レシオの改善により、**経常利益率が**2014年3月期の4.0%から5.5%に**大きく改善**した結果、**経常利益は 前期比 12.5%減→70.7%増**。

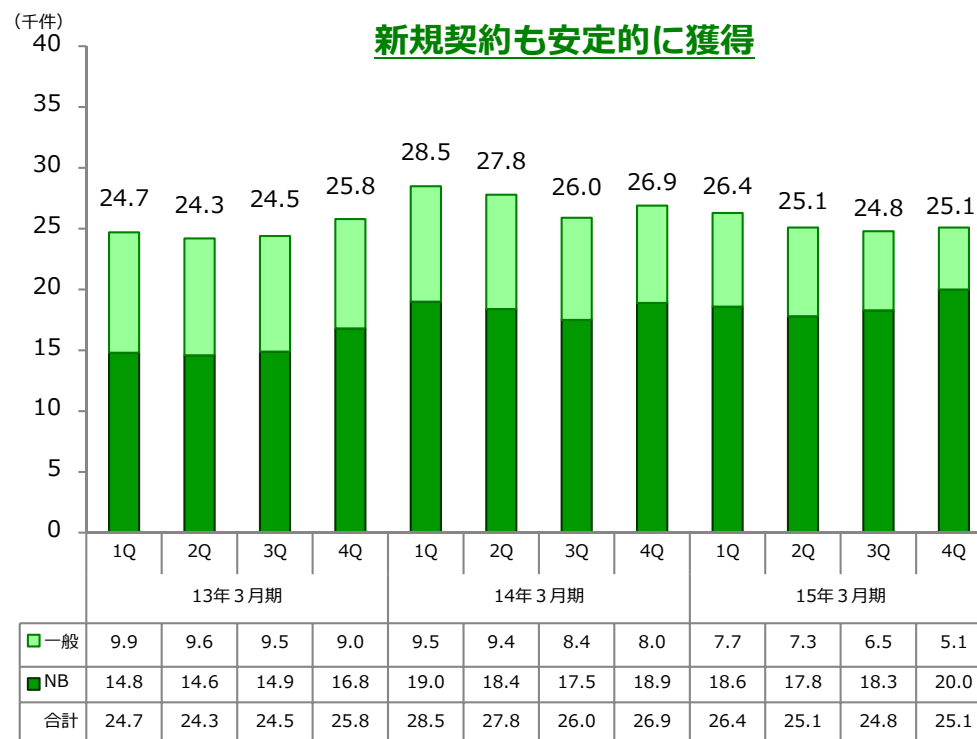
4. 経常収益のパラメータ (ペット保険保有契約件数/新規獲得件数の推移)

- ・2014年6月の保険料改定後も保有契約件数は順調に増加。当期末には54万4千件で着地。
- ・2014年11月の入通院限度日数付き新商品発売後も、ペットショップチャンネルは当初計画どおりに新規契約を順調に獲得。
- ・既にペットを飼育されている方向けの一般チャンネルでは新規契約獲得が計画比で8%程度未達となったが、比較的損害率が高いチャンネルであることから引受審査等の体制強化を図ったもの。ペットショップチャンネルに比較し母集団が小さいため業績への影響は僅少であるとともに、同チャンネルの損害率は改善傾向を示している。今後も引き続き損害率を注視しつつ既存代理店への営業を強化することに加え、来期以降の取扱い開始を視野に新規代理店の獲得に向けた営業を展開し、獲得力強化を図る。
- ・継続契約は保険料改定および新商品発売後も、想定した継続率を若干上回って推移しており、順調な獲得が継続。
- ・50%プランと70%プランの比率は、保有契約全体ではおおよそ2：1で50%プラン割合が多い。一方、新規契約では70%プランが5割超。

■ 保有契約件数の四半期推移



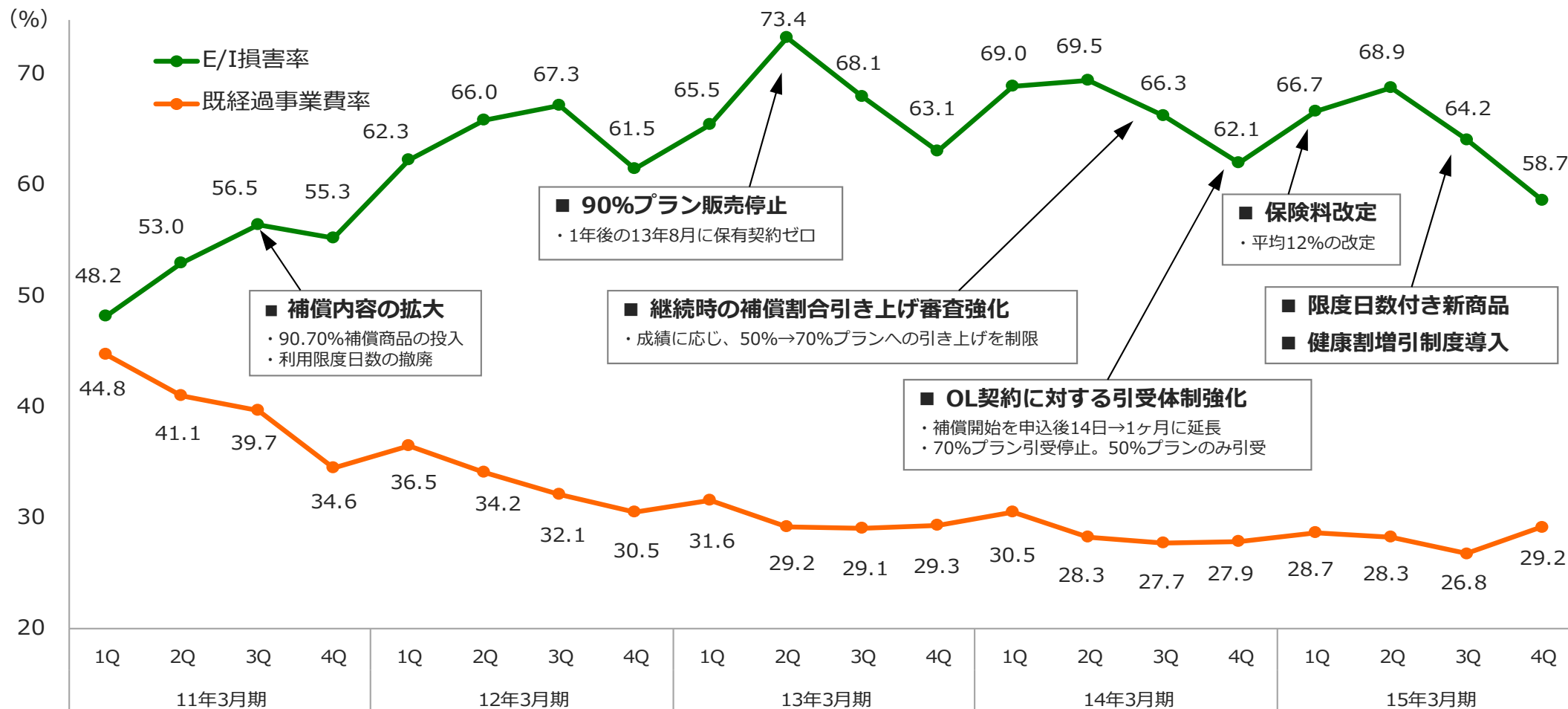
■ 新規契約獲得件数の四半期推移



※ NB：ペットショップチャンネル

5. 経常費用のパラメータ (損害率 (E/I)、既経過保険料ベース事業費率)

注1) 下表は、四半期毎の平均値を記載しておりますので、当期累計平均とは異なります。
注2) 事業費率は「既経過保険料ベース事業費率」(損保事業費÷既経過保険料)を表しております。



・**E/I損害率は**、動物病院の繁忙期に応じて1Q・2Qに上昇した後、3Q・4Qに通院頻度が減少することで改善する季節性を有する。また、損害率改善施策効果の発現により、14年3月期2Q以降**7四半期連続で対前年同期を下回っており**、今後も緩やかな改善の継続を見込む。

・**事業費率は**、規模の経済効果に加え経費管理の徹底、システムを中心とした業務改善等により**30%を下回る水準で安定した推移**。なお、15年3月期4Qは営業関連投資を中心に将来の費用を前倒して実施したため上昇したものの。

6. 連結貸借対照表 サマリー

(百万円)

主な勘定科目の内容と増減理由

	14年3月期	15年3月期	増減率
資産合計	18,634	22,337	19.9%
現金及び預貯金	4,454	4,217	△ 5.3%
有価証券	11,367	15,108	32.9%
有形固定資産	118	250	110.9%
無形固定資産	477	566	18.5%
その他資産	2,112	1,945	△ 7.9%
うち保険業法第113条繰延資産	484	-	-%
繰延税金資産	116	263	127.2%
貸倒引当金	△ 13	△ 13	-%
負債合計	10,385	13,066	25.8%
保険契約準備金	8,768	10,528	20.1%
うち支払備金	1,291	1,435	11.2%
うち責任準備金	7,476	9,093	21.6%
その他負債	1,520	2,411	58.6%
賞与引当金	86	103	20.4%
価格変動準備金	10	22	113.4%
純資産合計	8,248	9,270	12.4%
株主資本	8,306	9,272	11.6%
うち資本金	4,282	4,350	1.6%
うち資本剰余金	4,172	4,240	1.6%
うち利益剰余金	△ 147	681	-%
うち自己株式	△ 0	△ 0	-%
評価・換算差額等	△ 57	△ 1	-%
負債・純資産合計	18,634	22,337	19.9%

① 有価証券

- ・ 主に国内株式・国内REIT・CRF等にて運用。

② 保険業法第113条繰延資産

- ・ 当期に一括償却を実施。

③ 支払備金

- ・ 将来の保険金支払に備えて計上される未払金。
すでに請求を受けている①普通支払備金と、保険事故は発生しているものの未だ請求を受けていない②IBNR備金を計上。
- ・ 基本的に保有契約の増加に伴い保険金請求も増加するため増加傾向。

④ 責任準備金

- ・ 未経過保険料である①普通責任準備金（8,396百万円）と、異常災害に備えて引き当てる②異常危険準備金（696百万円）を計上。
- ・ 普通責任準備金は保有契約の増加に伴い増加する傾向であり、当該期における正味収入保険料のおおよそ35%~40%前後が残高として計上される傾向。

7. 連結キャッシュ・フロー サマリー

(百万円)

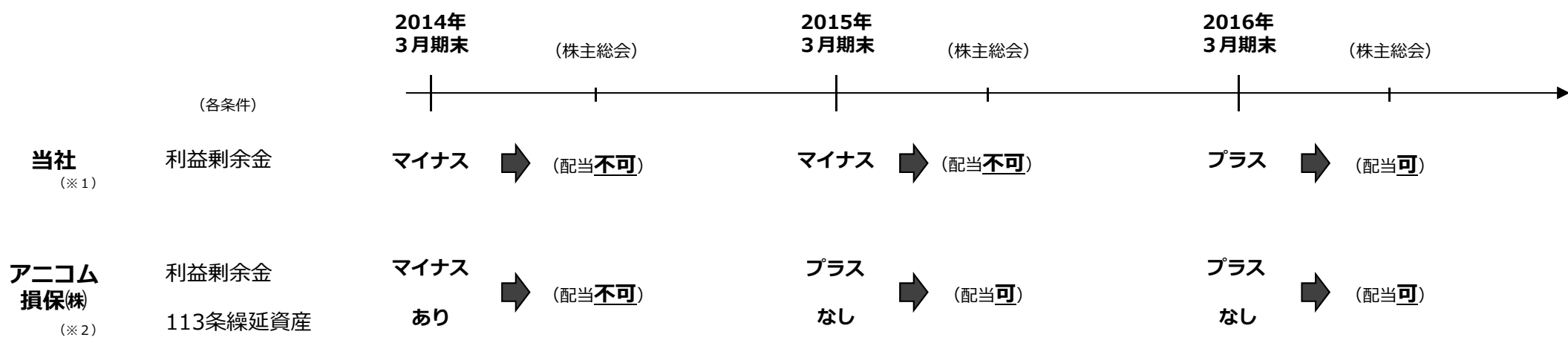
	14年3月期	15年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,009	3,094
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,052	△ 2,963
財務活動によるキャッシュ・フロー	60	135
現金及び現金同等物の増減額	17	265
現金及び現金同等物の期首残高	1,283	1,301
現金及び現金同等物の期末残高	1,301	1,567

- ・コンバインド・レシオの改善と保険契約の伸長が相俟って、安定した営業キャッシュ・フローを計上。
- ・運用資産への投資を進める一方で売却による回収も実行し、投資キャッシュ・フローをコントロール。
- ・財務キャッシュ・フローは新株予約権の行使。

8. 株主配当に関する現状

- ・2015年3月期においては、当社単体決算で利益剰余金がマイナスであることから、**2016年3月期中に外部株主に対する配当を行うことはできません。**
- ・当社は保険持株会社であるため、当社から外部株主への配当原資は基本的に子会社（主にアニコム損保㈱）からの配当によることとなりますが、アニコム損保㈱では2014年3月期決算まで、①利益剰余金残高マイナス、②保険業法第113条繰延資産残高計上、の2つの理由により、それぞれ①会社法、②保険業法の定めにより配当が出来ない状況でありました。このため、2015年3月期末における当社単体の利益剰余金はマイナスとなっております。
- ・しかし、アニコム損保㈱の2015年3月期決算において、①利益剰余金残高がプラス、②保険業法第113条繰延資産残高がゼロとなり、初めて配当可能な状況になったことから、**2015年6月開催予定のアニコム損保㈱株主総会において当社への配当を実施する予定です。**
- ・これにより、**当社2016年3月期の単体決算において利益剰余金残高がプラスとなり、外部株主への配当が可能な財政状態になると想定しております。**なお、2015年9月末を基準とした中間配当は費用および会社法等に鑑み実施しない予定です。
- ・**実際の利益配分に当たっては、今後の事業計画等とのバランスを踏まえたうえで決定する方針です。**

【当社およびアニコム損保㈱における各期末の配当可否イメージ図】



(配当が可能となる条件)

※1 当社 ①利益剰余金残高がプラス

※2 アニコム損保㈱ ①利益剰余金残高がプラス
②113条繰延資産残高がなし

APPENDIX

1. 主要経営パラメータ
2. グループの事業概要

1. 主要経営パラメータ (アニコム損保(株) 単体)

	①	②	②-①	
	14年3月期末	15年3月期末	対前年度末増減	
			件数	率
① 保有契約数	504,969 件	544,815 件	39,846 件	7.9 %
② 新規契約数	109,170 件	101,628 件	△7,542 件	△6.9 %
(うち新生児)	(74,002 件)	(75,007 件)	(1,005 件)	1.4 %
(うち一般)	(35,168 件)	(26,621 件)	(△8,547 件)	△24.3 %
③ 継続率	89.3 %	88.7 %	△0.6 pt	-
④ 保険金支払件数	2,331 千件	2,519 千件	188 千件	8.1 %
⑤ 対応動物病院数	5,599 病院	5,773 病院	174 病院	3.1 %

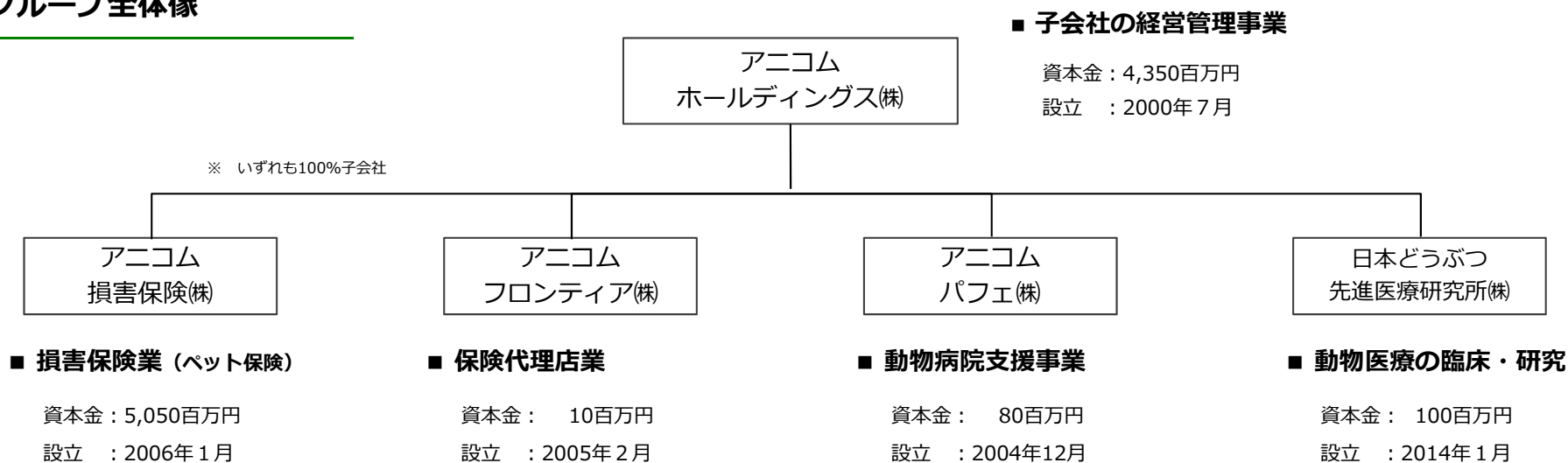
16年3月期末 (5月8日予想)	②-①	
	件数	率
588,000 件	43,185 件	7.9 %
106,700 件	5,072 件	5.0 %
(80,000 件)	(4,993 件)	6.7 %
(26,700 件)	(79 件)	0.3 %
89.0 %	0.3 pt	-
2,790 千件	271 千件	10.8 %
5,923 病院	150 病院	2.6 %

	14年3月期	15年3月期	対前年度増減
① E/I 損害率	66.7 %	64.4 %	2.3 Pt 改善
② 既経過保険料ベース事業費率	28.6 %	28.3 %	0.3 Pt 改善
③ コンバインド・レシオ (既経過保険料ベース)	95.3 %	92.7 %	2.6 Pt 改善
④ 単体ソルベンシー・マージン比率	295.1 %	288.7 %	△6.4 pt

16年3月期 (5月8日予想)	対前年度増減
61.0 %	3.4 Pt 改善
30.9 %	2.6 Pt 増加
91.9 %	0.8 Pt 改善
前期と同水準	-

2. グループの事業概要

(1) グループ全体像



(2) グループ沿革

2000年 4月	任意組合として anicom（どうぶつ健康促進クラブ）設立	2008年 1月	アニコム損保(株)がペット保険の販売を開始
2000年 7月	anicomから「どうぶつ健保」事務受託会社として(株)ビーエスピー設立 (2005年1月にアニコム インターナショナル(株)に、2008年6月に アニコム ホールディングス(株)に、それぞれ商号変更)	2000年 4月	アニコム損保(株)がペット保険の補償を開始
2004年12月	アニコム パフェ(株)設立	2009年11月	「家庭どうぶつ白書」発刊（以降、毎年発刊）
2005年 2月	アニコム フロンティア(株)設立	2010年 3月	アニコム ホールディングス(株)が東証マザーズ上場（証券コード：8715）
2006年 6月	保険会社設立準備のため、アニコムインシュランスプランニング(株)設立 (2007年12月にアニコム損害保険(株)に商号変更)	2014年 1月	日本どうぶつ先進医療研究所(株)設立
2007年12月	アニコム損害保険(株)が損害保険業免許を取得 アニコム インターナショナル(株)が保険持株会社としての認可取得	2014年 6月	アニコム ホールディングス(株)が東証一部に市場変更

2. グループの事業概要

(3) ペット保険商品の概要

① 補償内容

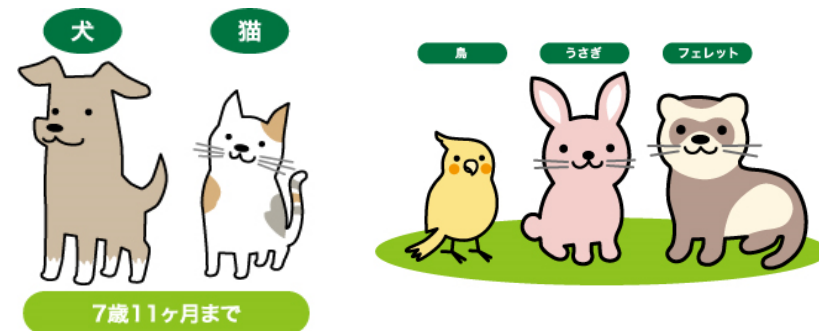
どうぶつのケガ・病気に対し、保険の対象となる診療費の70%もしくは50%を、支払限度額の範囲内で保険金としてお支払いします。

(死亡補償ではありません)

	ふあみりい70%プラン 支払割合 70% 支払限度額と限度日数(回数)	ふあみりい50%プラン 支払割合 50% 支払限度額と限度日数(回数)
通院 入院	1日あたり最高 14,000円 まで ※1年間にご利用できる日数は 各20日まで です。	1日あたり最高 10,000円 まで ※1年間にご利用できる日数は 各20日まで です。
手術	1回あたり最高 140,000円 まで ※1年間にご利用できる回数は 2回まで です。	1回あたり最高 100,000円 まで ※1年間にご利用できる回数は 2回まで です。

② 対象となるどうぶつと年齢

- 新規にお申込みいただけるどうぶつは7歳11ヶ月までの健康体である犬・猫。
- ペットショップでお迎えになる場合は、犬・猫のほか、鳥・うさぎ・フェレットについてもお申し込み可能。



2. グループの事業概要

(4) 特長と競争優位の源泉

① 窓口精算システム

人間の健康保険と同様の窓口精算システムを採用し、契約者の利便性が高い仕組みを構築しております。

契約者の方には人間の健康保険証と同様の「どうぶつ健康保険証」を発行しております。この「どうぶつ健康保険証」をアニコム損保㈱と提携する動物病院の窓口で提示すればお支払いは自己負担額（保険金支払対象額の30% or 50%。ただし限度金額あり）のみとなり、その場で保険金の精算が完了します。



② 圧倒的な提携動物病院の数

ペット保険を取り扱っている同業他社でも同様の仕組みを採用している会社もありますが、その提携動物病院の数には圧倒的な差があります。

アニコム損保㈱では全国で5,773の動物病院施設と提携（2015年3月末時点）しており、保険金請求の約85%が窓口精算による請求であります。



全国 **5,773** 動物病院と提携
(※ 2015年3月末時点)

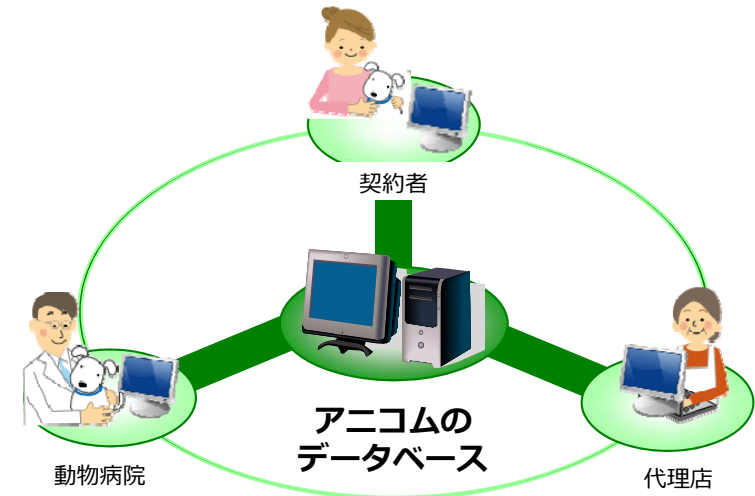
2. グループの事業概要

(4) 特長と競争優位の源泉

③ シームレスネットワーク

保険契約に関する情報を契約者・動物病院・代理店・アニコム損保間で即座に繋げるネットワークを構築しております。

保険金請求データのみならず契約データ等もネットワークで共有することにより各当事者の利便性の向上を図るとともに大幅なコストダウンを達成。事実上の参入障壁のひとつとなっております。



④ 多種多様なバックグラウンドを持つ社内獣医師人材

2015年3月31日現在、75名の獣医師がアニコムグループに所属しております。それぞれの獣医師は、大学院で研究を続け博士号を取得している者から、臨床現場で1次診療や2次診療、救急診療を経験している者まで、そのバックグラウンドは多種多様であります。

これら獣医師は、獣医療に関する研究・分析のほかペット保険の引受審査や支払調査を担当する者、動物病院の獣医師や契約者と対話する者等、「獣医師だからこそ」の信頼性が必要となる様々な場面で活躍しております。

また、月次でグループの獣医師が集まり、勉強会等も開催しております。



本資料は、現在当社が入手している情報に基づいて、当社が本資料の作成時点において行った予測等を基に記載しております。

これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、一定のリスクや不確実性を内包しております。従いまして、将来の実績が本資料に記載された見通しや予測と大きく異なる可能性がある点をご承知おきください。

なお、本資料は情報提供のみを目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資の勧誘・募集を目的としたものではありません。

お問合せ先

アニコム ホールディングス株式会社 経営企画部

東京都新宿区下落合1-5-22 アリミノビル 2F

URL : <http://www.anicom.co.jp/>

