



アニコムグループ
中期経営計画 2019

2017年5月9日
アニコム ホールディングス株式会社
(証券コード：8715)



アニコム グループでは「**多様性**」を重視・尊重した経営を行っています。

新たな価値を生み出すための柔軟な発想は、
単一的・画一的な組織や共同体では得られません。

そのため当社グループでは、**多種多様な人材**（約100名の獣医師をはじめ、医師、医学/農学/理学博士、
弁護士、公認会計士、アクチュアリー、デザイナーなど）と分業協力することで、成長を図っています。

さらに、女性社員の割合が60.3%、管理職に占める女性割合も29.6%と高水準であり
女性の活躍は、組織の成長に不可欠であると認識しています。

また、どうぶつから細菌まで**すべての生命の多様性を尊重**することで
これからも新たな価値を社会に提供してまいります。

■ 長期 経営VISION

どうぶつが生み出す「**心の発電力**」を高めることで
新たな有効需要とエネルギーを創出し、
どうぶつ人間双方の健康寿命延伸に貢献します。

■ 中期 経営VISION

どうぶつ業界のインフラプレーヤーとして、
すべての生命の多様性を認識し、
遺伝病の不安のない世界と「健康寿命延伸」という
新たな価値を提供します。

■ 2017 経営VISION

グループのリソースを結集し、
どうぶつ業界における川上から川下までの
すべてを発展的に繋ぐ**インフラプレーヤー**に向けた
第一歩を踏み出します。



1. 中期経営計画（～2019年）

(1) 経営戦略

2. 単年度事業計画（2017年度）

(2) 既存事業戦略

(3) 新規事業戦略

3. ペット保険事業

(4) 数値計画

(5) 重点施策サマリー

4. ほか子会社事業

5. 予防に向けた各種取り組み



既存事業（Operation）



新規事業（Innovation）

“ ペット保険を一気に普及させるとともに、ペットの生涯すべてと接するインフラビジネスを構築し、15%の利益率達成に挑む ”

01 いまだ普及率が高いとは言えないペット保険を、一気に普及させ、圧倒的なシェア・地位を得る。

02 遺伝病の不安のない世界を目指し、研究のみに留まらず事業化を図る。

03 リスクと資本の最適なバランスを図ったうえで各種施策を計画・実行し、企業価値の最大化に挑む。

既存事業（Operation）

ペット保険を一気に拡大

中期的な利益増大へ



01 規模拡大へ舵をきる

これまで重要ターゲットとしていた、年間60万頭ほど流通すると推測される「新生児（NB; New Born）チャンネル」に並行し、すでに日本で飼育されている約2,000万頭のペットをターゲットとした一般チャンネルに注力。強力なマーケティングにより、国内普及率およびシェアを一気に拡大させ、中期での加速度的な収益増大を目指す。

02 利益率をさらに増大

保険金の誤請求・不正請求によるロスを防止するため、保険ルールの見える化を図りつつ、監査・モニタリング等を進める。

また、約100名の獣医師が在籍する強みを生かし、保険契約者に向けた疾病予防情報を配信することなどにより、保険金の削減を目指す。既に、国内損保会社としては最高水準である利益率9%（2017年3月）を10-15%にまで拡大を目指す。

03 ブルーオーシャンへ

ペットショップが中心であったNBチャンネルの幅を拡大。多面的な新生児の国内流通マーケット（ブリーダー、保護どうぶつ譲渡会、拾い猫 etc）全体に広げる。また、新たな保険商品を開発し、これまでアプローチできなかった顧客層の開拓を目指す。

新規事業（Innovation）

かわ かみ かわ しち

川上から川下まで、ペットの生涯 すべてと接するインフラビジネスを構築



01 （川上） ペットの遺伝病撲滅へ

純血種を保つために、発生しやすい状況となっていた「遺伝病」に対し、2つの方法で撲滅を図り、保険金の削減やペットショップ・ブリーダー営業に繋げる。

1つ目は、遺伝子解析による国内ブリーダーへのブリーディングコンサルティング。

2つ目は、遺伝病の発症予防を事業化するとともに、疾患に関連する未知なる遺伝子の解明を目指す。

[（詳細はP33）](#)

02 （川中） 共生細菌関連事業

既に、ペットの腸内フローラ検査に関して世界トップクラスの研究データを有しており、この成果を基に、ペットの長期的な健康寿命延伸を図る。

ペットにおける腸内フローラ検査による健康診断（腸活；ちょうかつ）の定着、共生細菌をキーにしたフード事業、生活習慣コンサル事業等のスタートを目指す。

[（詳細はP34）](#)

03 （川下） 獣医療の新たな領域へ

川上～川中での予防事業と並行し、それでも病気になってしまったどうぶつをターゲットとした川下でのビジネスを展開。先進高度医療（細胞治療、再生医療）の実用化とその規模の拡大、動物病院事業の海外展開を目指す。

また、のべ1,500万件を超える保険金請求データや、診療データ（アニコムレセプター）、遺伝子情報等のビッグデータを統合的に解析し、次世代予防技術の開発に活かす。[（詳細はP35）](#)

（4）数値計画

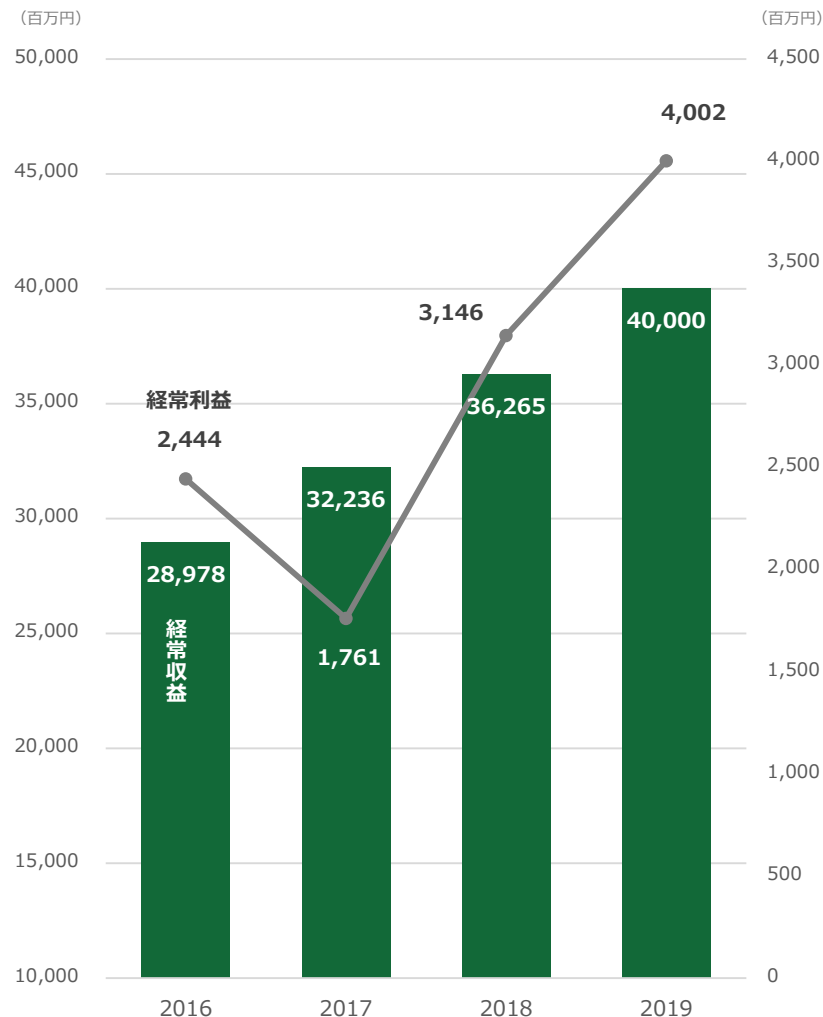
【グループ連結数値計画】

(百万円)

連結	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
経常収益	28,978	32,236	36,265	40,000
保険引受収益	28,068	31,345	35,230	38,795
資産運用収益	504	450	550	650
その他経常収益	405	441	485	555
経常費用	26,533	30,474	33,119	35,998
保険引受費用	18,967	21,594	24,264	26,660
営業費一般管理費	7,273	8,633	8,583	9,017
その他の経常費用	292	247	272	320
経常利益	2,444	1,761	3,146	4,002
税引前利益	2,241	1,740	3,121	3,977
当期純利益	1,630	1,166	2,091	2,665
連結ROE（17年度以降5円配当を仮定）	15.1%	9.0%	14.5%	15.9%

【アニコム損保単体指標】

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
既経過保険料	27,230	30,228	34,112	37,478
発生保険金	16,048	17,932	19,943	21,864
コンバインド・レシオ	91.0%	92.3%	90.4%	89.4%
損害率	58.9%	59.3%	58.5%	58.3%
事業費率	32.1%	32.9%	32.0%	31.0%
新規獲得契約件数（件）	123,915	149,000	180,000	208,000
保有契約件数（件）	635,670	690,916	779,484	883,610



（5）重点施策サマリー

短期（1か年）

中期（3か年）

長期（5か年）

「どうぶつへの回帰」

- ・ペット保険の収益力向上
- ・遺伝病対策、健康診断、再生医療をキーとし
ペット産業での新規事業の果実を生み出す

01 売上の拡大

- （1）一般契約の大規模な獲得（WEB広告強化等）
- （2）ペットショップチャンネルの更なる拡大
- （3）ペットショップ以外のNBチャンネルを拡大
- （4）NB2年目の継続率の向上
- （5）新商品の開発

02 費用の改善

- （1）保険金の適正化（誤請求・不正請求の防止）
- （2）ペットの生活習慣に関する予防の取組みを拡充

03 新規事業への投資

- （1）遺伝病撲滅に向けた活動の本格的な展開
- （2）腸内フローラ郵送検査等のWEB販売
- （3）細胞治療・再生医療の実用化
- （4）医療保険態勢整備
- （5）ペット関連事業の海外展開

「インフラビジネスの構築」

- ・シェア・普及率の拡大を継続
- ・ペット産業のインフラビジネスの構築
- ・ビッグデータ活用による新たな収益柱の確立

01 盤石なペット保険事業の確立

- （1）ペット保険におけるシェア・普及率の拡大を継続
- （2）コンバインド・レシオを85～90%へ
- （3）SM比率300%超の盤石な財務基盤の確立

02 ペットのインフラビジネスの構築

- （1）遺伝病フリーのブリーディング支援
- （2）発症予防・生活改善（食事・運動・しつけ）
- （3）疾病の早期発見による重症化予防
- （4）細胞治療・再生医療等の高度医療の推進
- （5）海外ペット関連事業の拡大
- （6）ペット共生住宅の提供

03 ビッグデータの活用

- （1）保険金請求に基づく疾病データの活用
- （2）診療データ（アニコムレセプター）の活用
- （3）遺伝子情報の活用
- （4）IoT（マッチング支援サイト・ディーブラーニング等）

04 ひと分野への足掛かり

- （1）医療保険の販売

「多様な事業の展開」

- ・予防型保険会社の実現
- ・インフラビジネスの収益拡大
- ・海外、ひと分野への展開

01 予防型保険会社の確立に向けて

- （1）ペット保険の爆発的な普及
- （2）遺伝病リスクの排除
- （3）遺伝子情報証明書の発行
- （4）発症予防に向けたフード等の提供
- （5）自宅での健康マネジメント法の確立

02 インフラビジネスの収益拡大

- （1）遺伝子検査事業
- （2）遺伝学に基づくブリーディング支援のブランド化
- （3）飼育環境の総合的なサポート
- （4）フード関連事業の展開
- （5）動物病院紹介事業
- （6）高度医療の多面的展開

03 海外展開・ひと分野への展開

- （1）インフラビジネスの海外輸出
- （2）ひと分野への保険・周辺事業の展開

1. 中期経営計画（～2019年度）

2. 単年度事業計画（2017年度）

3. ペット保険事業

(1) 見通しサマリー

(2) トップライン

(3) ボトムライン

4. ほか子会社事業

(4) 経常利益予想

(5) 主要経営パラメーター

5. 予防に向けた各種取り組み

(1) 見通しサマリー

業績

- 経常収益 : 32,236 百万円 (前年同期は 28,978 百万円。 **11.2 % 増**)
- 経常利益 : 1,761 百万円 (前年同期は 2,444 百万円。 **27.9 % 減**)
- 当期純利益 : 1,166 百万円 (前年同期は 1,630 百万円。 **28.5 % 減**)

・ N B チャンネルにおける順調な契約獲得に加え、一般チャンネルの拡大を目指す結果、保有契約数は大幅に増加。経常収益は安定的に拡大。

・ 短期的には、経常利益・当期純利益とともに水準を下げるが、中期的な利益獲得を第一に今期は足固めに注力。健康寿命延伸に向けた新規事業・研究開発についても、中期的な利益獲得のために、どうぶつ分野に回帰した上で継続。

損害率 (※)
(E/I)

- 通期累計期間 : 59.3 % (前年同期は 58.9 %。 **0.4pt 上昇**)

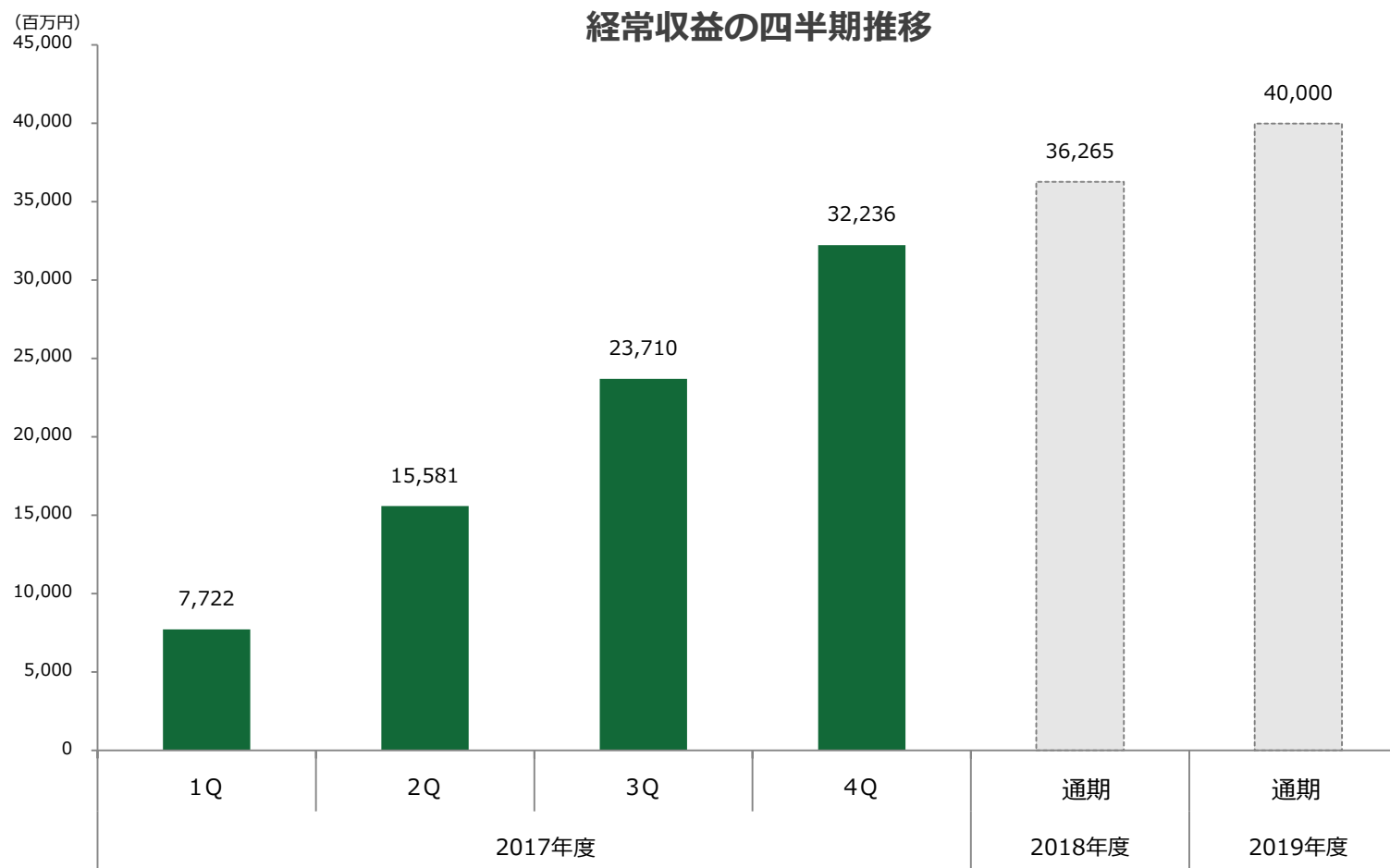
・ 高齢クラスターの保険料値上げ効果については、今期は影響が限定的と想定。加齢に伴う保険金支払増加のトレンドが続く見通し。

事業費率 (※)
(既経過保険料ベース)

- 通期累計期間 : 32.9 % (前年同期は 32.1 %。 **0.8pt 上昇**)

・ N B チャンネルに並行し、すでに日本で飼育されている約2,000万頭をターゲットとした一般チャンネルに注力すべく、WEB関係の投資を強化。予防型保険会社の確立に向けた新規研究開発については横ばい。

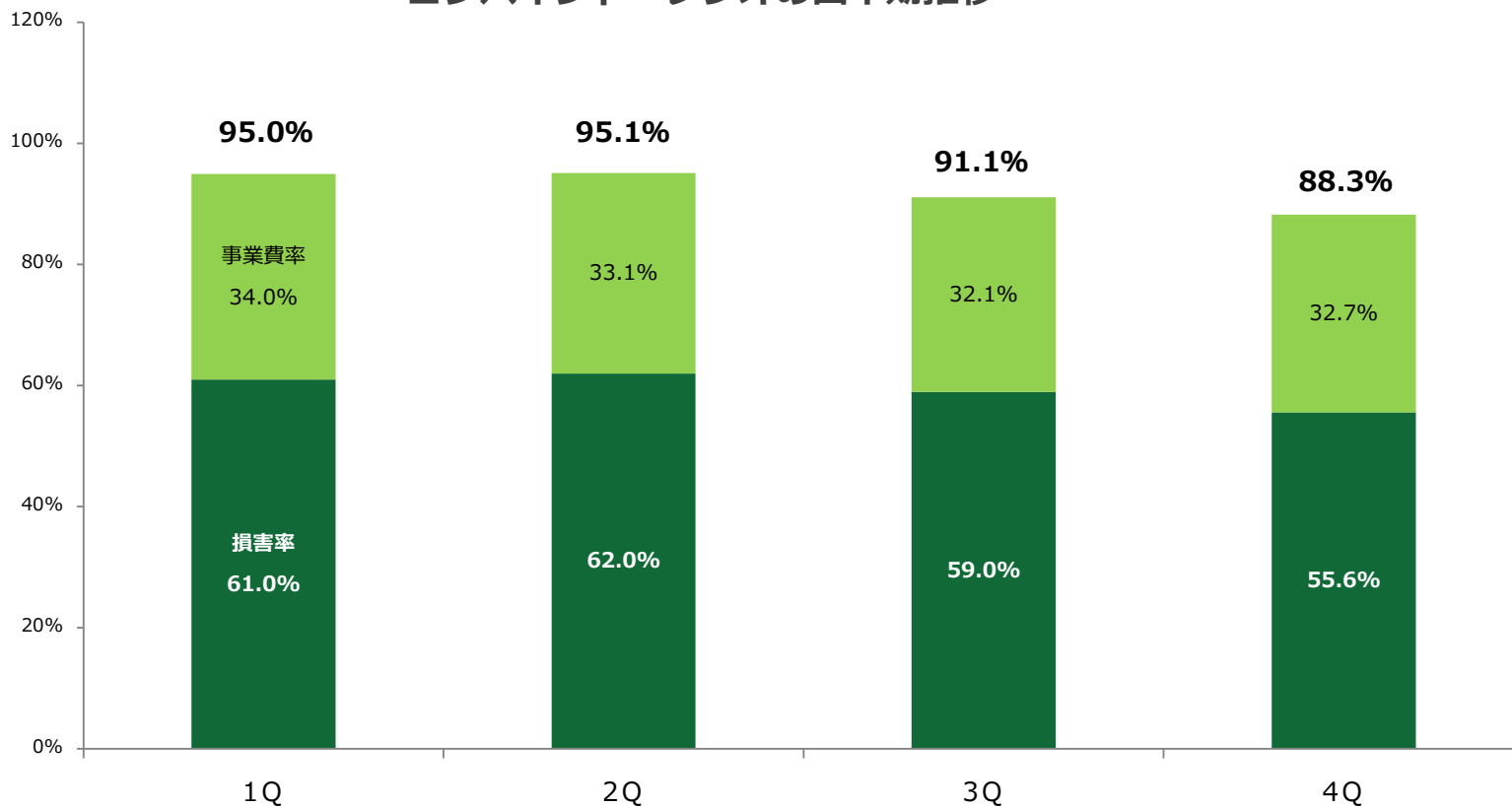
(2) トップライン

**NBチャネルに加え、一般チャネルも拡大に向けて注力**

- ・既存のNBチャネル／一般チャネルについては共に順調な拡大を目指す。
- ・ペットショップ以外のNBチャネルを開拓（ブリーダーチャネル、保護どうぶつ譲渡会チャネルなど）。
- ・一般チャネルにおけるW E B等の直販チャネルの拡大に向けて、損害率への影響等も考慮しつつ、戦略的なマーケティングを行う。

(3) ボトムライン

コンバインド・レシオの四半期推移

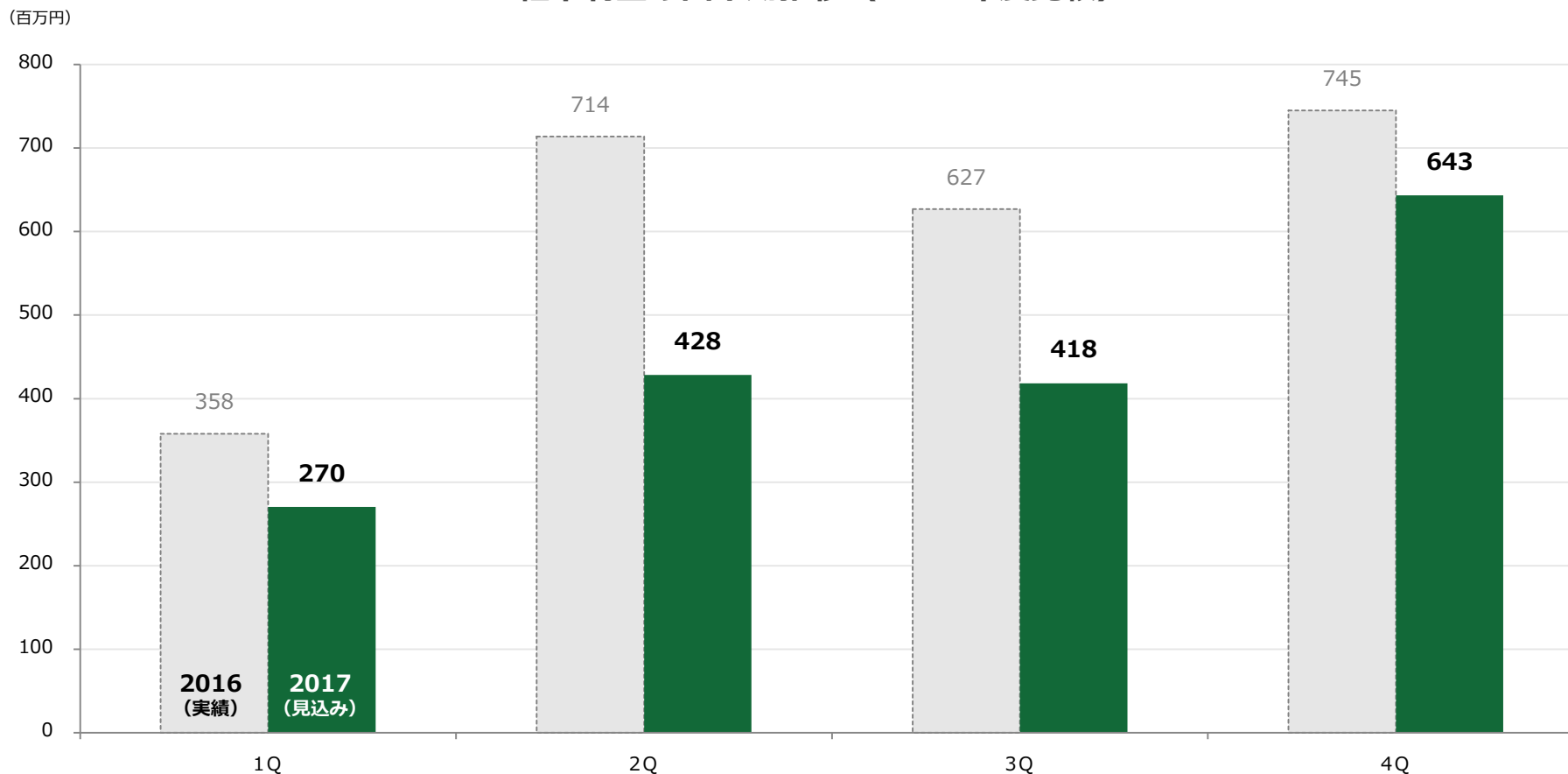
**(参考) 損害率の季節性について**

損害率には季節性があり、夏場にかけて高く（1Q・2Q）、冬場にかけて低くなり（3Q・4Q）、特に4Qでは顕著に下がる傾向にあります。この要因は下記のような理由が考えられます。

- 動物病院の営業日数 正月休みや、2月のカレンダーの状況等により営業日数が減少。
- 外出（通院）のしやすさ 寒い冬場に比べ、夏場は通院しやすいためか高頻度で請求あり。
- 疾患のちがいは 季節により、疾患の傾向が異なる。夏場には熱中症など。
- 春の予防シーズン 春に法定ワクチンを含む各種予防（フィラリア、狂犬病ワクチンなど）が全国で一斉に行われる。

(4) 経常利益予想

経常利益の四半期推移 (2016年度比較)



異常危険準備金の影響
(通期で71百万円の費用見込)

・戻入益一部あり
・繰入額あり
→ Netで**費用**計上
(113百万円の費用見込)

・戻入益あり
・繰入額あり
→ Netで**利益**計上
(171百万円の利益見込)

・戻入益あり
・繰入額あり
→ Netで**利益**計上
(40百万円の利益見込)

・戻入益一部あり
・繰入額あり
→ Netで**費用**計上
(168百万円の費用見込)

(5) 主要経営パラメーター

	①	②	②－① 対前年度末増減	
	16年3月期末	17年3月期末	件数	率
① 保有契約数	585,962 件	635,670 件	49,708 件	8.5 %
② 新規契約数	110,093 件	123,849 件	13,756 件	12.5 %
(うち新生児)	(86,955 件)	(101,044 件)	(14,089 件)	16.2 %
(うち一般)	(23,138 件)	(22,805 件)	(△333 件)	△1.4 %
③ 継続率	88.2 %	88.2 %	-	0.0 pt
④ 保険金支払件数	2,681 千件	2,823 千件	142 千件	5.3 %
⑤ 対応動物病院数	5,969 病院	6,083 病院	114 病院	1.9 %

③ 18年3月期末 (5月9日予想)	③－② 対前期末	
	件数	率
690,916 件	55,246 件	8.7 %
149,000 件	-	-
88.1 %	-	-
2,989 千件	166 千件	5.9 %
6,200 病院	117 病院	1.9 %

	16年3月期	17年3月期	対前年同期増減
① E/I 損害率	60.1 %	58.9 %	1.2 Pt 改善
② 既経過保険料ベース事業費率	31.1 %	32.1 %	1.0 Pt 上昇
③ コンバインド・レシオ (既経過保険料ベース)	91.2 %	91.0 %	0.2 Pt 改善
④ 単体ソルベンシー・マージン比率	282.6 %	297.5 %	14.9 pt

18年3月期 (5月9日予想)
59.3 %
32.9 %
92.3 %
310 %前後

1. 中期経営計画（～2019年度）

2. 単年度事業計画（2017年度）

3. ペット保険事業

(1) ペット保険事業サマリー

4. ほか子会社事業

(2) ペット保険商品について

(3) アニコム損保の強み

5. 予防に向けた各種取り組み

(4) 販売戦略

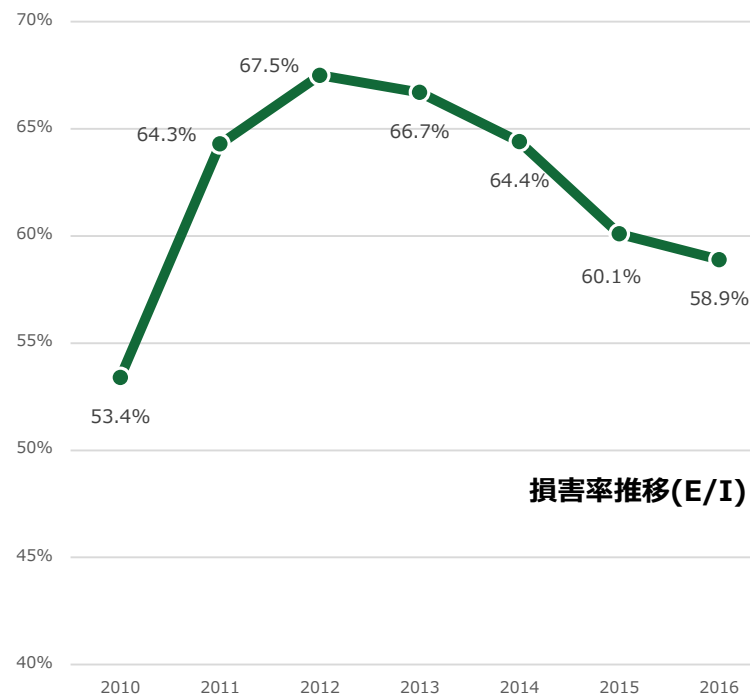
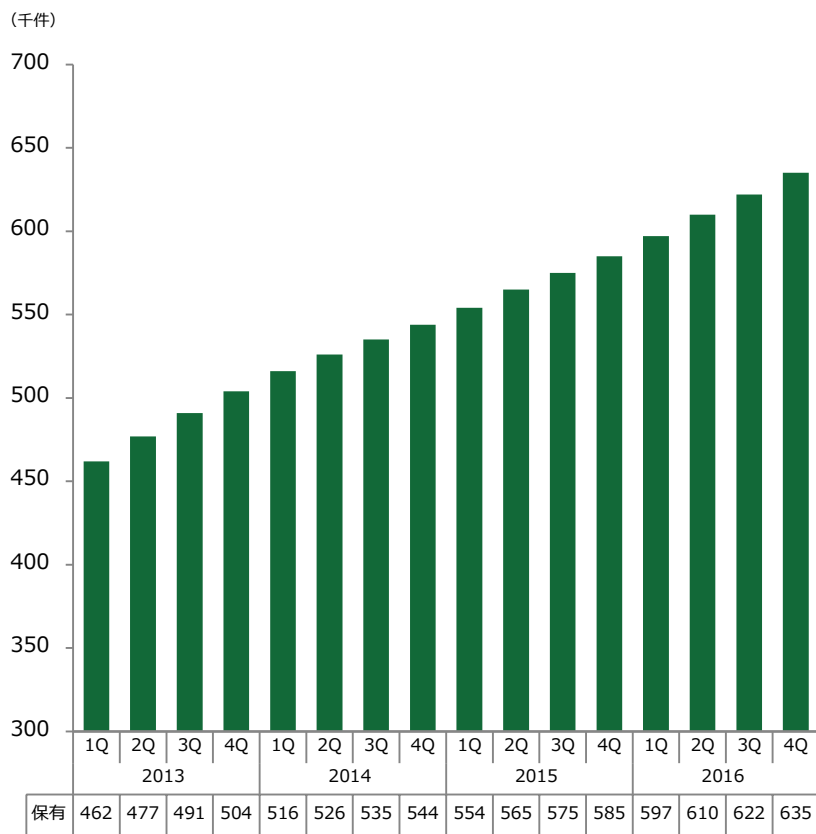
(5) ペット保険市場の成長性

(6) 国内ペットマーケット

(1) ペット保険事業サマリー

01 保有契約数は順調に成長

NBチャネルを中心に、毎年5万件前後の増加ペース（7～8％）で堅実に成長を続けており、業界No.1の保険契約数を有し続けています。1年毎に更新が必要である損保商品であるにもかかわらず、死亡解約を含めても継続率は88％程度と、高い水準で推移しています。



損害率推移(E/I)

02 損害率は安定的にコントロール

2012年には一時70%を超えた損害率も、2016年度には通期で58.9%まで低下しています。著しく損害率の高かった90%補償商品の売り止めや、限度日数付きの新商品への一本化（2014年以降の新規契約）等の商品戦略に加え、保険料改定等による損害率対策が奏功しています。今後、既契約の加齢要因に伴う損害率上昇が予想されるものの、低損害率である限度日数付き商品の拡大に伴う希釈効果や予防の取組み等により、適切な損害率コントロールを図っていきます。

01 ペットの健康保険



全国で使える、2つの補償プラン

ケガや病気による診療費の一部を補償し、全国どの動物病院で受けた診療でも保険の利用が可能。[補償割合](#)は、70%プランと50%プランの2つがあり、それぞれ[保険料](#)が異なります。

通院・入院・手術をフルカバー

通院、入院、手術で受けた診療費を補償するもの。保険加入後に発症したケガや病気であれば、基本的にすべて補償対象となります（告知漏れ等の例外を除く）。なお、ワクチンや不妊手術等の予防に関わる診療は補償対象外としており、契約者の故意性に基づく診療は補償していません。

※死亡を補償する商品ではありません。

02 限度額と限度日数

	ふみりい70%プラン 支払割合 70%	ふみりい50%プラン 支払割合 50%
通院	1日あたり最高14,000円まで ※1年間に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年間に利用できる日数は各20日までです。
入院	1日あたり最高14,000円まで ※1年間に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年間に利用できる回数は2回までです。

各プランの限度額、限度日数

限度額

70%プランでは、通院と入院がそれぞれ1日あたり14,000円まで、手術は1回あたり140,000円まで、50%プランでは、通院と入院がそれぞれ1日あたり10,000円まで・手術は1回あたり100,000円までが限度額。

限度日数

通院と入院はそれぞれ年間20日まで、手術は年間2回まで利用可能（2014年に現行へ商品改定。一部の既契約は、通院と入院が限度日数なしで利用可能）。

03 最多種のペットを引受け



対象となるどうぶつは13種

犬と猫はもちろん、鳥、うさぎ、フェレットなどペットとして人気があるどうぶつ種も引受け。また、2016年から、モモンガ・リス・ハムスター・ネズミ・モルモット・ハリネズミ・カメ・トカゲといった多様などうぶつ種を引受け対象として追加。

終身の継続が可能

新規加入は犬猫ともに8歳未満（7歳11ヶ月）まで。損保商品のため、1年毎に契約更新は必要なものの、原則終身での継続が可能となっています。

(3) アニコム損保の強み

<アニコム損保最大の強み>

「窓口精算システム」の確立



契約者・動物病院・アニコムの3者をシームレスに繋ぐ「窓口精算システム」を、全国レベルでほぼ確立。新規参入が難しく、高い競争優位性を保持。

01 高い顧客利便性

ひとの国民健康保険と同様、窓口で保険証を提示すれば、自己負担分を支払うだけで済む保険の仕組み「[窓口精算システム](#)」を、日本で初めて構築。少額かつ高頻度に利用されるペット医療の特性に合わせ、保険の使いやすさを重視したこのビジネスモデルがアニコム損保の最大の強みです。

02 圧倒的な対応病院数

開業当初から拡大に取り組んできた「[アニコム対応病院](#)」は6,000病院（全国病院の5割以上）を超え、その数には他社と圧倒的な差があります。また、獣医師が新しく病院を開業する際にも、広く普及している保険会社との提携が第一選択されやすく、高い競争優位性を誇っています。

03 事務コストの低さ

契約者が郵送で保険会社に請求する従来型のビジネスモデルでは、一件ごとに振込手数料、郵送料、査定等の事務コストがかかりますが、窓口精算システムにより、これらを大幅に圧縮。年間280万件の保険金請求のうち、約85%が窓口精算による請求であり、高い業務効率を達成しています。

01 NB (New Born) チャネル

(FLOW)

主にペットショップで販売される0歳児を対象とした当社最大のチャネル。幼齢のため損害率が低く、契約率の高さが特徴。



ペットショップが保険代理店

これからペットとして迎えられるどうぶつを対象としたチャネル。全国の主要なペットショップ（約1,800店舗）と[代理店契約](#)を結び、生体販売時にペット保険を販売。年間新規契約の約8割をNBチャネルから獲得しています。

加入しやすい商品設計

購入されたペットは急激な環境の変化から体調を崩すことが多いため、NB向け商品では初めの1ヶ月にかかった診療費を100%補償（翌月以降は50%または70%）することで、利便性および加入意欲の向上に繋げています。

また、若齢であることから一般チャネルに比べ中期的な損害率は低く、経営効率の向上にも寄与しています。

02 一般チャネル

(STOCK)

WEB（当社直販・WEB代理店）や窓口などで販売する、8歳未満の犬猫を対象としたチャネル。約2,000万頭のマーケットが存在。



豊富なマーケット

すでに飼育されている犬と猫（全国で約2,000万頭）を対象としたチャネル。[当社HPでのオンライン契約](#)はもちろん、WEB代理店での販売や、金融機関における窓口販売も行っています。※主な代理店：[ソニー損保](#)、朝日生命、[ソフトバンク](#)、地域生協、ヤマセ、地方銀行、信用金庫など

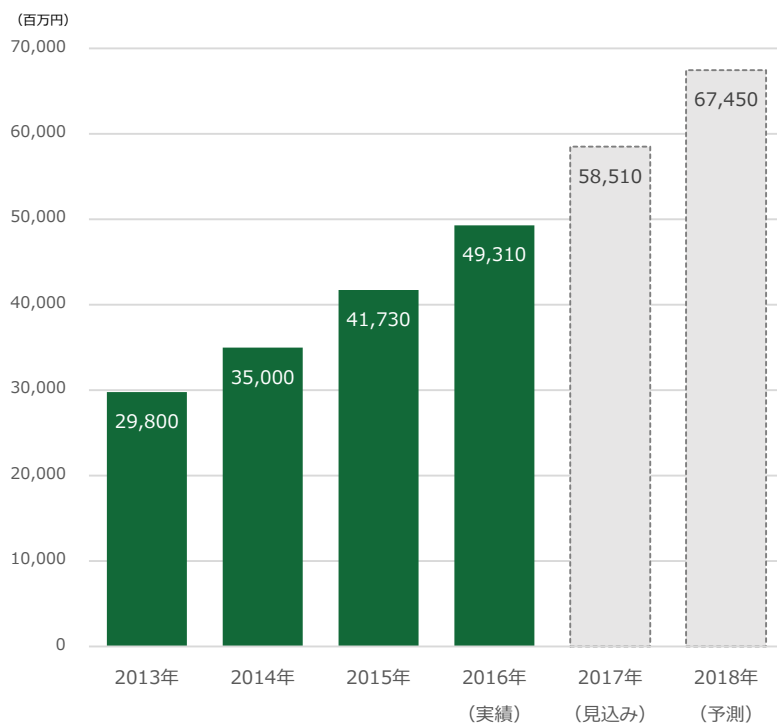
戦略的なマーケティングで規模拡大を目指す

8歳未満の犬と猫が加入対象。マーケットは巨大であるものの、NBに比べ加入時の年齢が高いことから、損害率への影響を考慮しながら戦略的なマーケティングを行いつつ、拡大を目指します。また、不正防止のため、厳正な加入前審査や待機期間を設けるなどしてコントロールを図っています。

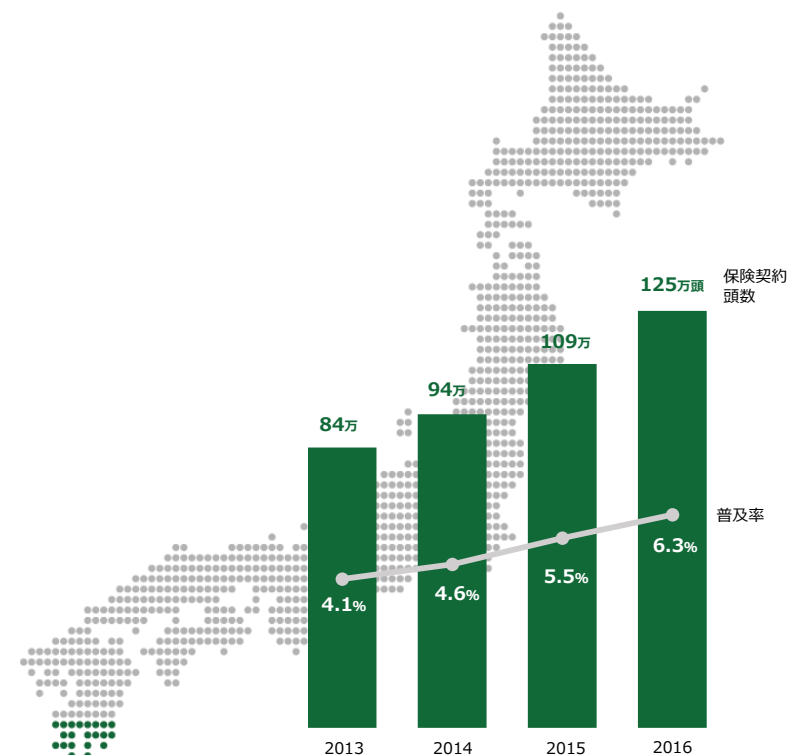
(5) ペット保険市場の成長性

01 市場規模は、約500億円にまで成長

ペット保険の市場規模は毎年20%近い拡大を続けており、2016年度実績では約500億円にまで成長しています。参入各社は、補償内容や補償時期、ペットの種類、請求方法等で差別化を図っており、幅広い種類の商品が展開されています。アニコム損保では「使える保険」をモットーに、フルカバー補償で、簡単に、全国で保険を利用できるよう差別化を図っております。



出典：(株)富士経済 2017年 ペット関連市場マーケティング総覧

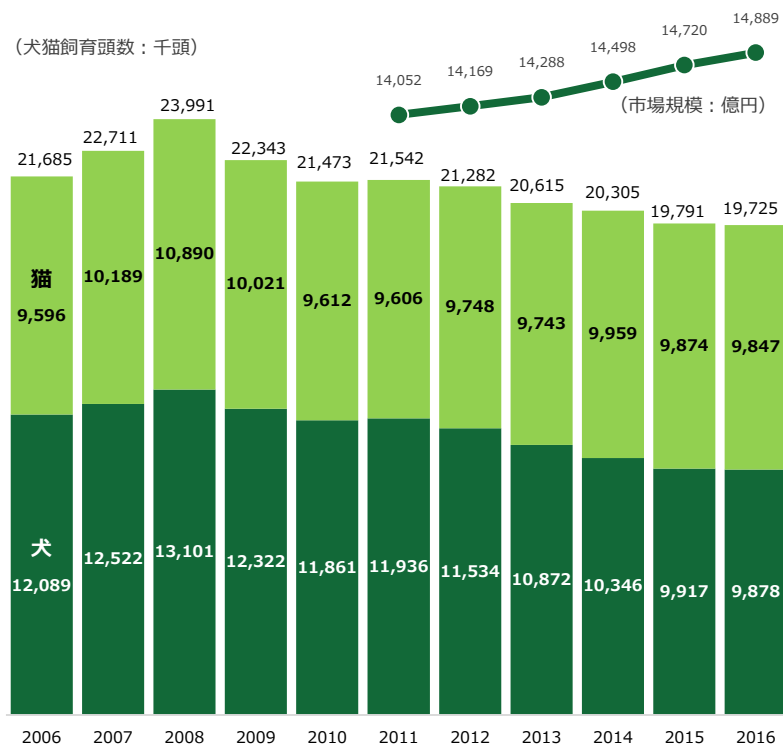


出典：(株)富士経済 2017年 ペット関連市場マーケティング総覧

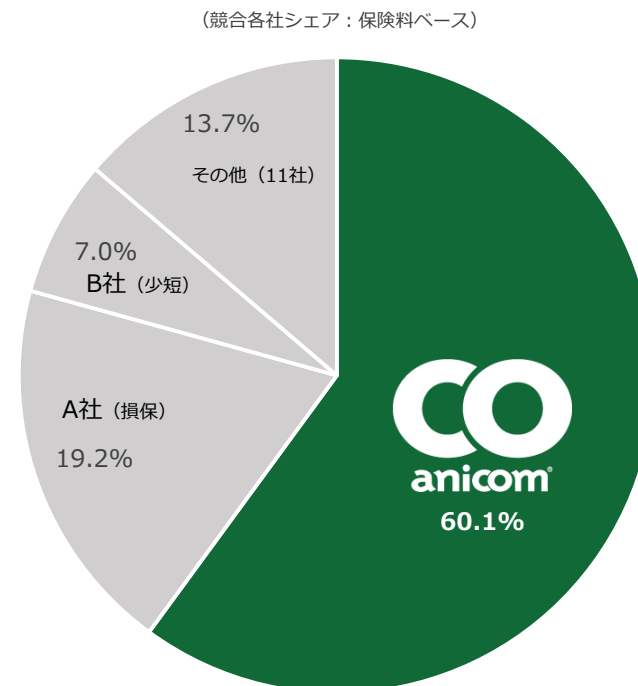
02 今後も期待される、高い成長性

成長は続けているものの、ペット保険の国内普及率は未だ6.3%（保険契約頭数：125万頭、市場規模：500億円）に留まります。一方、ペット保険の歴史が長く、経済水準も近い英国での普及率は25%を超えるとされており、日本においても、将来的には英国並みの普及率（市場規模換算で2,500億円程度）を目指すことができると考えられます。市場の開拓余地（ブルーオーシャン）は広大で、今後も高い成長性が見込まれます。

(6) 国内ペットマーケット、競合状況



出典：日本ペットフード協会、ペットビジネスマーケティング総覧2017年版



出典：各社ディスクロージャー資料

01 飼育頭数は逡減も、市場規模は伸長

2008年頃のペットブームをピークに、国内犬猫の飼育頭数は逡減傾向を見せています。一方で、ペット産業全体の市場規模は拡大を続けており、一頭当たりにかかる飼育費は上昇傾向にあり、愛情の注ぎ方がより高まっていると考えられます。この背景は、ペット保険産業にとって追い風であるものの、時代情勢を踏まえ、高齢者や猫などをターゲットとした商品戦略が必要と考えております。

02 シェア No.1

ペット保険会社は計14社（うち4社が保険会社、10社が少額短期保険会社）あり、市場規模に比して厳しい競争環境となっています。このような市場の拡大期においても、アニコム損保は過半のマーケットシェアをキープし続けており、業界の首位を独走しています。

今後、一般チャネルの拡大、競合優位性・独自性の一層の向上、サイエンスに基づく独自商品の開発等により、さらにこのシェアを高めて参ります。

1. 中期経営計画（～2019年度）

(1) グループ全体像

2. 単年度事業計画（2017年度）

(2) アニコム パフェ

(3) アニコム フロンティア

3. ペット保険事業

(4) アニコム先進医療研究所

(5) アニコム キャピタル

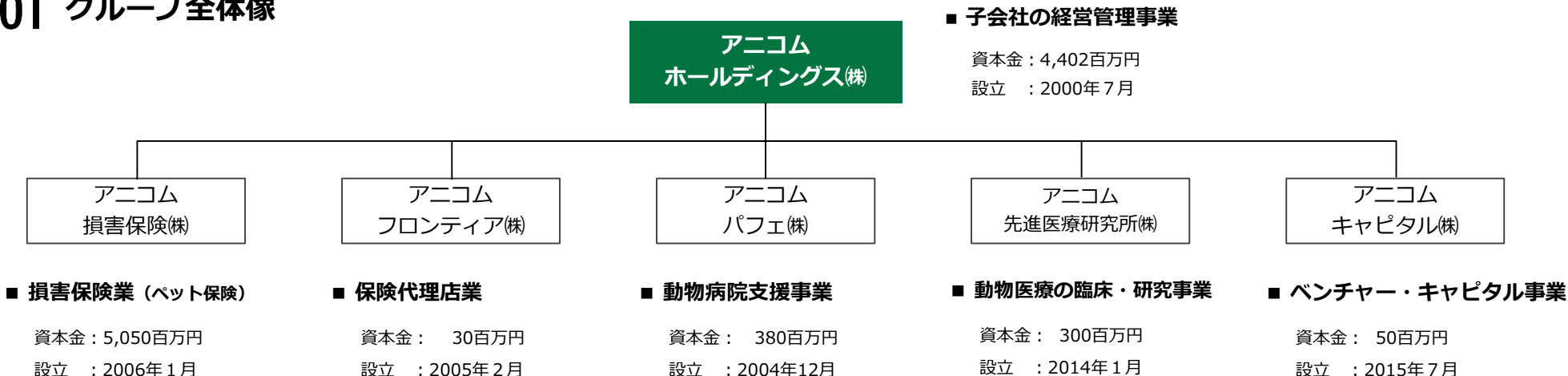
4. ほか子会社事業

(6) セルトラスト・アニマル・セラピューティクス
(富士フィルムとの合弁会社)

5. 予防に向けた各種取り組み

(1) グループ全体像

01 グループ全体像



02 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)	2008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 1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)（現「アニコム先進医療研究所(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
		2015年 7月	アニコム キャピタル(株)設立
		2016年 4月	当社49%、富士フイルム(株)51%出資の動物の再生医療に関する合併事業として、セルトラスト・アニマル・セラピューティクス(株)を設立

動物病院支援や飼い主サポートを通じて、
どうぶつとの暮らしをより豊かに。

※WEB環境の場合は、右のロゴをクリックしてHPにジャンプできます。



設立：2004年12月24日 資本金：380百万円

01 動物病院支援事業



患者情報から会計管理まで、病院業務全般をサポートする動物病院向けクラウド型カルテ管理システム「[アニコムレセプター](#)」の開発・販売や、動物看護師向け研修サービス、来訪者の満足度調査サービス等、動物病院経営を支援する各種サービスを展開しています。

02 飼い主サポート事業(物販等)



オンラインショップ「[パフェオンライン](#)」、子犬子猫の検索サイト「[ハローべいびい](#)」の運営、迷子捜索、獣医師等による電話での24時間健康相談サービス「anicom24」など、どうぶつと飼い主の暮らしをサポートする事業を幅広く展開しています。

03 人材教育事業



これからの業界をになう人材育成のため、ペット業界の現場で即戦力となる知識と資格を身につけられるような各種講座を、専門学校向けに開催しています。

保険と、職業紹介。 2つの軸で、どうぶつ業界で働く人を支える。

※WEB環境の場合は、右のロゴをクリックしてHPにジャンプできます。



設立：2005年2月25日 資本金：30百万円

01 保険代理店業



勤務中にスタッフがどうぶつに咬まれてしまった、どうぶつにケガをさせてしまった…

どうぶつと関わる仕事には、特有のリスクがつきものです。そうしたリスクから経営者やスタッフを守る保険をはじめ、各種生保・損保の提供を通じ、どうぶつ業界で働く人をサポートします。

02 職業紹介事業



獣医師、動物看護師、トリマー、研究者など動物関係者に特化した求人サイト「[アニジョブ](#)」の運営を通じ、どうぶつ好きの方が長く安心して働けるような環境づくりに貢献することを目指しています。

研究と臨床で、どうぶつ医療に明るい未来を。

※WEB環境の場合は、右のロゴをクリックしてHPにジャンプできます。



設立：2014年1月24日 資本金：300百万円

01 研究・開発



どうぶつに関する基礎研究・医療技術・医療機器の開発などを行っています。2016年12月には[横浜市にラボを開設](#)。基本的な研究機器のみならず、膨大なDNAの解析ができる次世代シーケンサーや代謝物など様々な物質を分析できるクロマトグラフィーなど、先進的な研究機器も揃え、日々研究を進めています。

02 高度医療の提供



[神経性疾患（脊髄損傷・椎間板ヘルニア等）の診療](#)を行っています。これまで治せないとされていた疾病を治し、どうぶつの健康寿命延伸に寄与することを目指しています。

03 健診施設・標準診療の策定



どうぶつ医療に対する標準医療、ガイドラインの策定を行うことで、[どうぶつ医療の標準化](#)を目指しています。

日本で唯一、どうぶつ医療・ペット関連分野に 特化したベンチャーキャピタル企業

※WEB環境の場合は、右のロゴをクリックしてHPにジャンプできます。



設立：2015年7月7日 資本金：50百万円

01 ベンチャー企業投資・育成



主に、どうぶつ医療分野・ペット関連分野の成長を牽引する有望なベンチャー企業や、イノベーションにつながる研究開発に対する投資・育成に取り組むことで、どうぶつから始まる価値創造を具体化し、日本経済の更なる発展に寄与します。

02 共同研究・事業開発助成



獣医療の発展およびペット関連市場の拡大に資する研究や事業開発に対する助成を行うプログラム「[EVOLVE](#)」を展開し、新たな価値の創出を目指します。

FUJIFILM × anicom®

「信頼」と「細胞」により、再生医療・細胞治療
を中心とした先端医療の実用化・普及を通じて、
獣医療に貢献する。

※WEB環境の場合は、右のロゴをクリックしてHPIにジャンプできます。

Celltrust Animal
Therapeutics Co., Ltd.

設立：2016年4月1日 資本金：50百万円
出資比率：富士フイルム 51% / アニコムHD 49%

01 先進医療の開発～診療



「細胞治療」の実用化を進めています。
トランスレーショナルリサーチ(橋渡し研究)の担い手として、
大学や企業が行ってきた基礎研究成果を先端的な診療法として
実用化することに特化した活動、R&D(Research & Development)の「D」に特化した活動を行い、
獣医療で細胞治療を普及する社会システムの開発の一環として、
診断や治療における科学的なエビデンスを構築していくことを最重点
にして開発を行っています。

02 ソリューションの提供



一般診療を行う動物病院においても、先端的な診療法を実践
していただけるようにすることが最終的な目標です。細胞治
療の場合は、単にその診療法方法を開発するだけでなく、**動物
再生医療センター病院**と一般診
療を行う動物病院とで連携する
仕組みを構築します。



1. 中期経営計画（～2019年度）

2. 単年度事業計画（2017年度）

3. ペット保険事業

（1）予防にかける思い

（2）予防戦略の全体像

（3）遺伝病

4. ほか子会社事業

（4）共生細菌

（5）ビッグデータ

5. 予防に向けた各種取り組み

（6）その他各種サービス

(1) 予防にかける想い

予防型保険会社の実現へ。

すべての保険会社にとって、事故や病気のデータは貴重です。その膨大なデータを統計学的に活用することで、自社の保険を運営しているからです。

しかし、そのデータは保険会社のためだけに利用されるのではなく、社会全体のために活かされるべきものと考えています。例えば、全国の主要な交差点の事故データをカーナビに組み込めば、交通事故は減らせるでしょう。

であるならば、保険会社が社会の中で担う本質的な役割とは、事故や病気が起きたあとに「涙を拭く」ことではなく、未然に「涙を防ぐ」ことなのではないでしょうか。

私たちは、創業当時からこの想いを抱き続けています。病気にさせない「予防型保険会社」を実現するために、これからも予防に挑戦し続けます。



アニコム ホールディングス株式会社 代表取締役社長

小森伸昭

(2) 予防戦略の全体像

ペットの生涯すべてに接する
インフラプレーヤーとして。

川上

川中

川下

遺伝子

- ・疾患関連遺伝子の解析、新規発見

交配・出産

- ・遺伝病フリーに向けたフリーディング支援
- ・多産や健康に関わる遺伝子の解明

ペットシヨップ

- ・遺伝病フリーのペット流通支援
- ・「遺伝子情報証明書」の発行
- ・遺伝学に基づくフリーディングのブランド化

健康診断

- ・共生細菌（腸内等）検査で、健康診断

日々の暮らし

- ・予防フードの開発、販売
- ・生活習慣改善による予防啓発

一次診療（一般医療）

- ・データを活用した次世代予防法の確立
- ・標準診療ガイドライン等の策定
- ・健診↓診療の適切なエスカラーション

二次診療（先進医療）

- ・再生医療等の先進医療の提供

お別れ

- ・亡くなった後の霊園紹介サービス

(3) 遺伝病

ペットの遺伝病は、無くせる。

人間にとってかけがえのない使役動物（パートナー）として、それぞれのフィールドに合わせて進化してきた犬種の歴史がある一方、病的な遺伝子も色濃く受け継がれることがあります。人では遺伝病の対策は困難を極めますが、ペットの遺伝病は、ブリーディング等により撲滅できる可能性があります。

01 遺伝病フリーのブリーディング支援

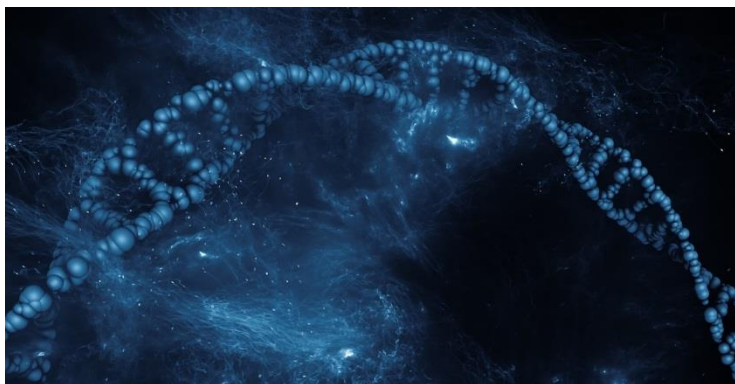


例えば、[変性性脊髄症](#)（DM）という病気は、ウェルシュ・コーギーに多く発生する遺伝病で、一度発症してしまうと治癒できず、1年半ほどで死に至る場合が多くなっています。しかし、個体によっては、この遺伝子異常を持たないもの（クリア個体）もいます。ブリーディングの際に、このクリア同士を掛け合わせれば、理論上DMは撲滅することができます。こうしたブリーディングサポートを行うことで、遺伝病のない健康な犬猫の流通を促すとともに、疾患に関連する未知なる遺伝子の解明を目指し、遺伝病に苦しむどうぶつを減らしていきます。



（遺伝病プロジェクトロゴ）

02 遺伝子検査等事業の展開



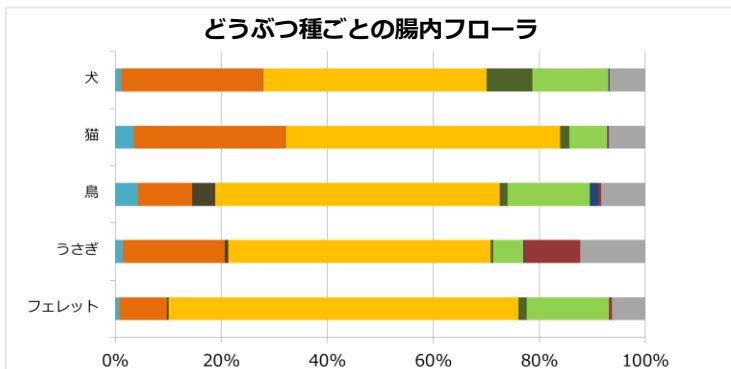
アニコム先進医療研究所(株)では、[疾患関連遺伝子に関する研究](#)を進めており、一定の解析技術を確立しています。今後、さらに研究の幅と深度を深め、新規遺伝病の発見や独自の検査技術の開発を進めるとともに、これらの検査の事業化を見据えております。検査だけでなく、治療の研究も併せて進めることで、遺伝病の素因を持っても安心できる環境の創出（遺伝病発症リスクの排除）を目指します。また、どうぶつの遺伝子関連事業をブランド化し、遺伝病撲滅に向けた啓発を行ってまいります。

(4) 共生細菌

無限の可能性を秘める細菌達との、より良い共生を

近年、その可能性の高さから世界中の研究者たちが関心を集める腸内細菌等の共生細菌。アニコムでは、2016年からどうぶつに関する研究をスタートし、既に1万検体を超える膨大な検査データを有しています。このデータを基に事業化を進め、どうぶつの健康寿命延伸を目指します。

01 豊富な研究実績



2016年からアニコムが開始したどうぶつの共生細菌（腸内等）検査は、既に1万検体を超えます。[アニコムの研究](#)では、どうぶつ種ごとに特徴的な腸内細菌叢（腸内フローラ）があることがわかりました。また、共生細菌の検査結果を保険金請求データや[どうぶつkokusei調査](#)（生活習慣に関する当社独自調査）と照合することで、一部の疾病や生活習慣との関係も明らかになりつつあり、今後論文等での発表を行っていきます。既に実施している保険契約者向けの腸内細菌検査（腸活）を契約者以外にも拡大し、事業化を目指します。

02 共生細菌をキーにした各種事業の展開



01に示す研究結果を基にした各種事業やサービスの展開を目指しています。例えば、共生細菌と密接に関係する食事や飲料について研究を進め、どうぶつ種ごとの最適な食事や生活習慣を明らかにすることで独自または共同でペットフードやサプリメントの開発などを目指します。

共生細菌をキーとしたこうした保険以外の事業を展開することにより収益増加を目指すとともに、発症予防、重症化予防による保険金の削減を実現します。

(5) ビッグデータ

1,500万件を超えるどうぶつ医療データを「予防」に

のべ1,500万件を超える保険金請求データを中心に、[どうぶつkokusei調査](#)や[アニコムレセプター](#)（動物病院向けカルテ管理システム）などのビッグデータを有する当社では、これらの財産を生かし、次世代予防法の確立を目指すとともに、保険金の削減に繋げていきます。

01 国内最大規模の獣医療統計冊子



2009年から無料で公開している「[家庭どうぶつ白書](#)」では、保険金支払実績に基づいたどうぶつの疾患統計や、家庭どうぶつの健康管理の参考として頂けるデータ等、様々な角度から分析を行っています。国内最大規模のこの疫学データは、獣医学会や論文をはじめ、雑誌や新聞記事などで活用されており、幅広い視点から獣医療・ペット産業の発展へと貢献しています。

02 AIの活用で次世代予防法の確立を



保険金請求データだけでなく、[どうぶつkokusei調査](#)や[アニコムレセプター](#)（動物病院向けカルテ管理システム）、遺伝子や共生細菌の検査結果など多種多様かつ膨大なデータを相互に生かし、次世代の予防法開発に取り組んでいます。これらを人為的に解析することはもちろん、[ディープラーニング](#)（深層学習型人工知能）を活用し、疾病発生前の病気予報など、私たちにしかできない次世代予防法の確立に繋げていきます。

(6) その他各種サービス

※WEB環境の場合は、画像をクリックしてHPにジャンプできます。

01 anicom you

ペットの予防情報や豆知識、珍しい動物や絶滅危惧種などの情報を配信するWEBマガジン。



02 ハローべいびい

全国のペットショップで販売されている生体の情報を配信するマッチング支援サイト。



03 STOP熱中症

犬の熱中症を減らすための予防啓発プロジェクト。他にSTOP誤飲プロジェクトなども展開。



04 ミニまるPLANET

犬猫以外のエキゾチックアニマルに関する情報を配信するWEBマガジン。



05 どうぶつライフサポート

提携のドッグカフェやホテルなどで保険契約者が優待を受けられるサービス。



06 アニコムナビ

品種や年齢、性別ごとに、どのような病気になるやすいかを視覚的に表示し、予防の啓発に。



■ 保険用語について

- ・ **保険料** 被保険者の被る危険を保険会社が負担する対価として、保険契約者が保険会社に支払う金銭。
- ・ **保険金** 保険事故により損害が生じた場合に、保険会社が被保険者に支払う金銭。
- ・ **事業費** 保険会社の事業上の経費で、営業費、一般管理費、諸手数料及び集金費を総称したもの。
- ・ **損害率** 保険金の保険料に対する比率。当資料では、発生保険金の既経過保険料に対する比率で表示し、損害調査費を含む数字で記載。
- ・ **事業費率** 事業費の保険料に対する比率。当資料では、損保事業に関わる事業費の既経過保険料に対する比率で表示。
- ・ **コンバインド・レシオ** 「損害率」と「事業費率」を合算した数値。100%以下であれば、損害保険会社の収入が支出を上回っていることを示す。
- ・ **ソルベンシーマージン比率** 通常の予測を超えて発生しうる危険に対する、資本金・準備金等の支払余力の割合を示す。
- ・ **異常危険準備金** 巨大災害の発生に備えて、損害保険会社が保険料の一定割合を積み立てる準備金。
- ・ **継続率** 前年契約件数に対する継続契約件数の比率。
- ・ **アンダーライティング** 保険の引受けにあたり、危険の選択、引受条件、料率等を決定すること。

■ ペット保険に関する用語について

- ・ **NBチャネル** 主にペットショップで販売される0歳児を対象とした当社最大のチャネル。NBはNewBornの略。
- ・ **一般チャネル** すでに飼育されているペットを対象にした、WEBや金融機関窓口等での販売チャネル。
- ・ **対応病院制度** アニコム損保と予め契約した、窓口精算システムを導入している動物病院のこと。
- ・ **窓口精算システム** 動物病院での診療費の精算時に、自己負担分のみを支払うことにより、保険金の請求手続きが終了する仕組み。
- ・ **付保率** 主にペットショップにおいて、販売されたどうぶつのうち、ペット保険に加入したどうぶつの比率のこと。
- ・ **普及率** 日本国内で飼育されている犬猫のうち、ペット保険に加入している犬猫の比率のこと。



お問い合わせ先

アニコム ホールディングス株式会社 経営企画部

東京都新宿区西新宿 8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー39階

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

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。