

2020年3月期

決算補足説明資料

2020年5月12日



証券コード：8715

- 消費マインドが冷え込む中でも、ペット飼育需要については堅調に推移。これに伴い保険契約件数も順調に増加。
- 一方で、コロナ禍の影響による市場急落により、資産運用費用が増加。

- ・ 3月末時点の保有契約件数は 81.6万件を超え、期初計画（81.3万件）を達成
- ・ 3月度の新規契約獲得件数は単月として過去最高の1.6万件超え。年間でも、16.7万件の新規契約の獲得となり、期初計画（16.5万件）を達成
- ・ 経常利益は、コロナ禍の影響による市場急落により、資産運用費用が1.1億円となったことから、期初計画へ僅かに未達



新型コロナウイルス感染症の収束が見通せない不透明な状況下においても、主たる事業であるペット保険事業は堅調に推移。

そうした中で、ペット業界のインフラプレーヤーを目指すアニコムグループとして、社会に貢献できることを考え、速やかに行動を開始。（#StayAnicom プロジェクト）

2020年度は、事業の拡大とペット業界への貢献を両立させながら、増収増益の実現を目指す。

対外的な活動について

【保険適用対象の拡大】（3月6日）

「ペットを伴わない通院」も補償の対象とする特例措置の実施

【継続のお手続き、保険料のお支払いの猶予】（4月8日）

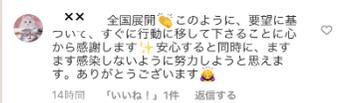
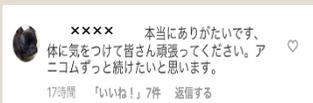
通常の契約手続きが困難となる契約者を対象にした特別措置の実施

【#StayAnicomプロジェクト】（4月10日）

飼い主様が、新型コロナウイルスに感染し、病院や隔離施設で生活することとなった場合に、その間、アニコムがペットを無償でお預かりし、獣医師を中心としたアニコムの社員がお世話するプロジェクト。5月1日から1頭目、5月5日から2頭目のお預かりが開始（以降、順次拡大中）。なお、1・2頭目については、複数回のPCR検査を行い、陰性を確認できたため、グループ動物病院へ移送。



#StayAnicom プロジェクトに対するInstagramの反応



【新型コロナウイルス感染症と診断されたお客様へのお見舞金】（4月20日）

新型コロナウイルス感染症と診断された契約者及び被保険者に対し、お見舞金支払いによる支援を開始。一律5万円、上限3,000万円

従業員への安全対策について

緊急事態宣言時にも金融機関として事業の継続が求められる中でも、従業員の感染リスクを軽減するため、人と人の接触機会を削減する以下の対策を実施

【勤務時間における接触機会の削減】

- テレワークを含む在宅勤務を積極的に実施
- 土日勤務を含めたシフト勤務体制を構築
- 原則、対面での面談等は行わないこととし、テレビ会議等を実施 等

【通勤時における接触機会の削減】

- 自動車や自転車での通勤や、オフィスの近隣ホテルへの宿泊を推奨し、これらを行うことによる金銭的負担を会社が補助
- 時差出勤を積極的に実施

当社グループサイト「anicom you」にて掲載

今、新型コロナ対策として、接触の削減のために、日本中に外出自粛等多くの努力が求められています。人々の距離が離れていき、直接顔を合わせて話すことも減らさざるを得ない中、久しぶりに会ってもマスク越しで2メートル…。

相互の繋がりがまでもが希薄化してしまうのではないかと。

そう、いつの間にかウイルスとともに孤独も蔓延していくのかもしれない。

私たちにとって、孤独はとても辛い試練であり、新型コロナとの戦いは、「孤独との戦い」であると言えます。

でも、もしそこにシッポの生えた小さな愛があったなら。

温かくて柔らかなかけがえのないその愛を、私たちは何としてでも守り抜こうとするでしょう。

そう、このクリクリお目々の小さな愛は、私たちから孤独を遠ざけ、塞ぎがちになる心を奮い立たせてくれる大きな力を秘めているのです。

そして今、私たちアニコム社員も、それぞれの小さな家族の大きな愛を受け、新しい一歩を踏み出しました。

もしかしたら、飼い主さまに満足していただけないかもしれませんが、ご批判を受けるかもしれない。

それでも、今動かずにはいらなかったのは、私たちアニコムはみんなどうぶつが大好きだから。

とても小さな小さな一歩ですが、少しでも皆様のおんしんにつながりますように。

※ もちろん、断尾の子や生まれつきシッポが無い子も、失明した子や生まれつき目が無い子も、必ずしも温かくなく、柔らかでなくとも、大きな子も小さな子も、全ての多様性のある生き物を含みます。

アニコム ホールディングス株式会社

代表取締役



コロナウイルスに感染した人の
ペットを救うプロジェクト

#stayanicom

2020年3月期 決算概要

1. 連結経常収益・経常利益・修正利益の推移
2. 2020年3月期 連結決算概況
3. 連結経常利益の増減要因（2018年度実績 VS 2019年度実績）
4. 連結貸借対照表 サマリー
5. 連結キャッシュ・フロー サマリー
6. 連結経常費用・利益のパラメータ

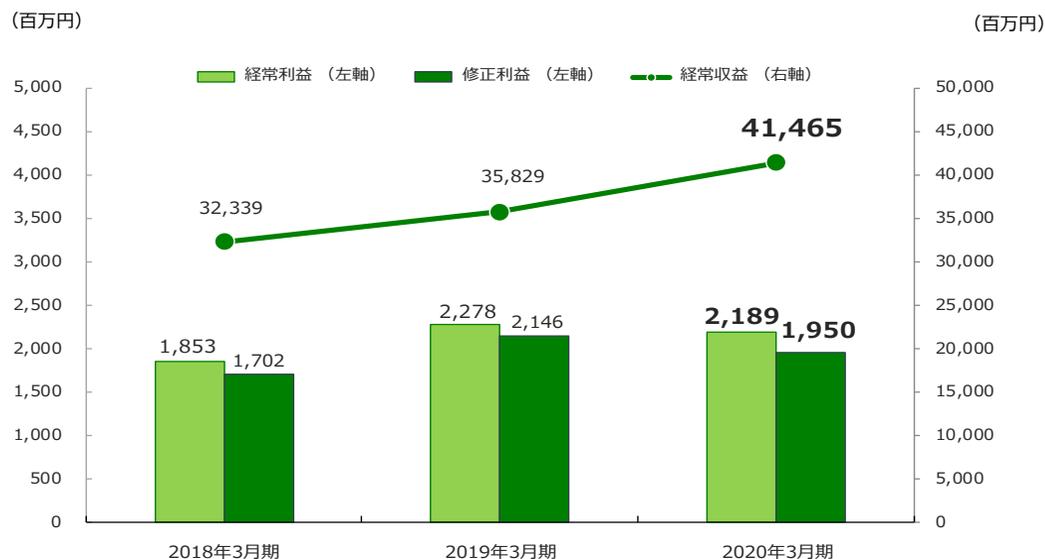
1. 連結経常収益・経常利益・修正利益の推移

■ **経常収益** : 41,465 百万円 (前年同期は 35,829 百万円 **15.7% 増** 計画は 42,400 百万円 **2.2% 減**)
 (うち、保険引受収益: 39,105 百万円 前年同期は 34,535 百万円 13.2% 増)

■ **経常利益** : 2,189 百万円 (前年同期は 2,278 百万円 **3.9% 減** 計画は 2,300 百万円 **4.8% 減**)

- ・ **対前年同期では**、グループ各社のサービスも活用し独自性を追求する新規取組みの強化、商品改定等により、**保有契約件数** (8.4%増) **保険引受収益** (13.2%増) **ともに順調に増加。**
- ・ **対前年同期では**、遺伝子検査・病院運営等のその他経常収益も順調に拡大し、**グループ連結の経常収益・利益ともに堅調に推移。**
- ・ **対計画では**、コロナ禍の影響による市場急落で、**資産運用費用が109百万円発生し、経常利益は若干下回る着地。**
- ・ ペット保険事業の実質的な損益を表す修正利益 (注) は、経常利益の減少に伴い、対前年同期で減少。

(注) 修正利益 : 経常利益から異常危険準備金、資産運用収支、その他経常収支等の影響を除外した利益。“ペット保険事業の実質的な損益”を表す当社グループ独自の指標。



2. 2020年3月期 連結決算概況

(百万円)

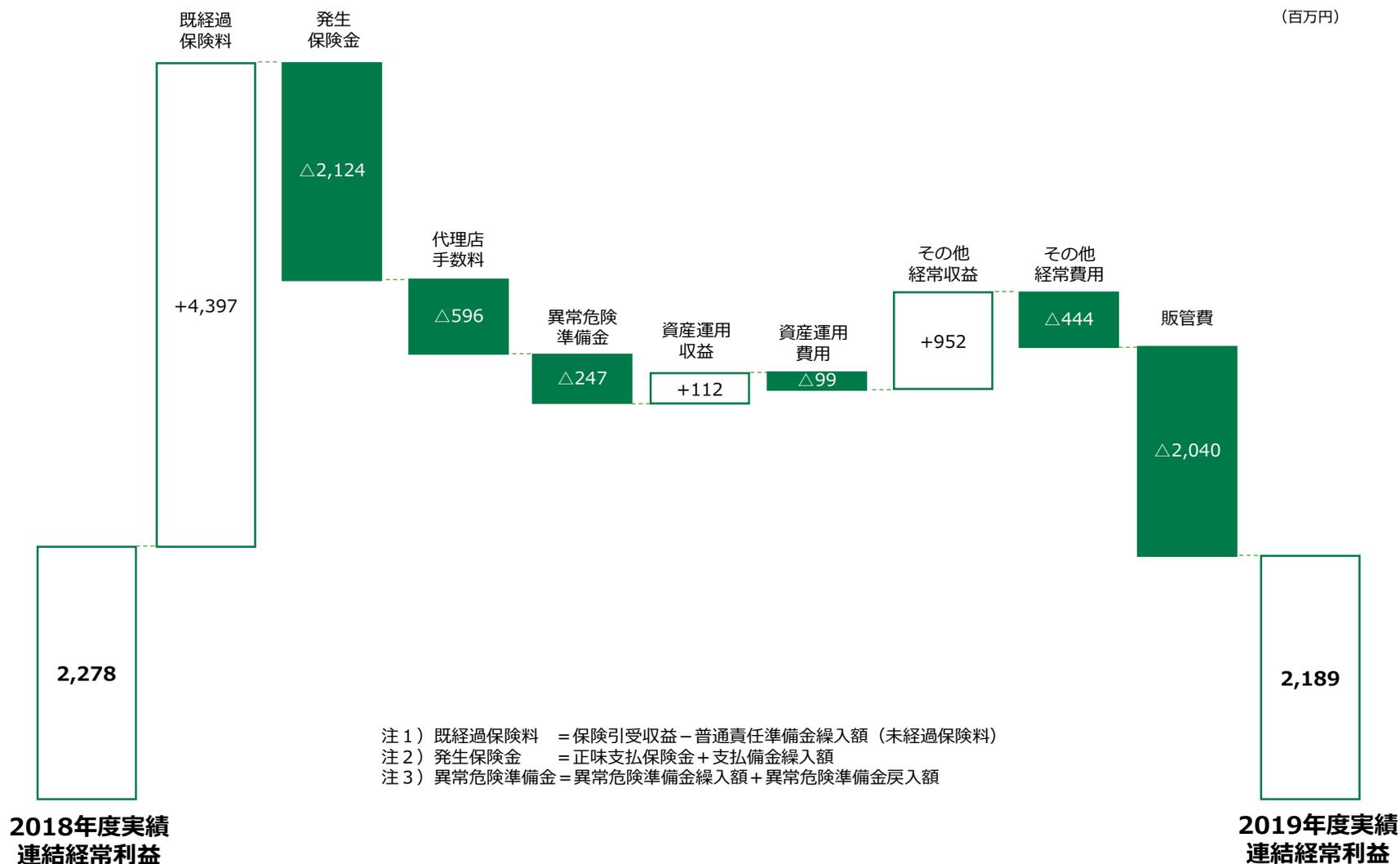
	19年3月期	20年3月期	対前期 増減率
経常収益	35,829	41,465	15.7 %
保険引受収益	34,535	39,105	13.2 %
資産運用収益	383	496	29.5 %
その他経常収益	910	1,863	104.6 %
経常費用	33,550	39,275	17.1 %
保険引受費用	24,071	27,212	13.0 %
(正味支払保険金)	(18,456)	(20,492)	11.0 %
(損害調査費)	(1,003)	(1,109)	10.6 %
(諸手数料及び集金費)	(3,077)	(3,674)	19.4 %
(支払備金繰入額)	(196)	(179)	△ 8.7 %
(責任準備金繰入額)	(1,336)	(1,756)	31.4 %
(うち未経過保険料)	(1,231)	(1,404)	14.0 %
(うち異常危険準備金)	104	(351)	236.4 %
資産運用費用	10	109	991.5 %
営業費及び一般管理費	9,112	11,153	22.4 %
その他経常費用	356	800	124.8 %
経常利益	2,278	2,189	△ 3.9 %
純利益	1,610	1,525	△ 5.3 %
既経過保険料	33,303	37,701	13.2 %
発生保険金 (損害調査費含む)	19,657	21,781	10.8 %
E/I 損害率 ①	59.0 %	57.8 %	△ 1.2 pt
既経過保険料 ^① ÷事業費率 ②	34.5 %	37.1 %	2.6 pt
コバイト・ラボ(既経過保険料 ^① ÷事業費率) ①+②	93.5 %	94.9 %	1.4 pt

主な勘定科目の内容と増減理由

- ① 保険引受収益** (詳細は「アニコム損保単体：経常収益のパラメータ」(P27)参照)
 - ・保有契約件数が対前年同期比で8.4%増加。
 - ・新規契約件数累計が対前年同期比で11.1%増加。
 - ・継続契約件数の増加、商品(料率)改定、加齢に伴う保険料単価の上昇も寄与。
- ② 資産運用収益**
 - ・主に国内株式・投信・国内REITにより堅調な資産運用収益を確保。
- ③ その他経常収益**
 - ・遺伝子検査・病院運営を含む保険以外のその他経常収益も順調に拡大。
- ④ 正味支払保険金**
 - ・保有契約の増加に伴い増加しているものの、対前年同期増加率は低下傾向。
- 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比例して増加しているものの、対前年同期増加率は低下傾向。
- 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。
 - ・④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、その期における保険引受収益のおおよそ35%-40%前後が期末残高となる。
 - ・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「増加分×3.2%」が繰入額として計上される。
- ⑨ 資産運用費用**
 - ・コロナ禍の影響による市場急落のため有価証券評価損を計上。

3. 連結経常利益の増減要因（2018年度実績 VS 2019年度実績）

保有契約件数の増加や保険引受収益の増収に加え、損害率についても改善したものの、資産運用費用の増加の影響により減益



4. 連結貸借対照表 サマリー

(百万円)

	19年3月期	20年3月期	増減率
資産合計	42,390	45,598	7.6 %
現金及び預貯金	29,643	24,427	△ 17.6 %
有価証券	4,660	9,999	114.5 %
有形固定資産	1,367	1,858	35.9 %
無形固定資産	1,506	3,956	162.6 %
その他資産	4,569	4,390	△ 3.9 %
繰延税金資産	718	1,041	44.9 %
貸倒引当金	△ 76	△ 75	－ %
負債合計	20,156	22,273	10.5 %
保険契約準備金	16,041	17,977	12.1 %
うち支払備金	2,148	2,328	8.4 %
うち責任準備金	13,893	15,649	12.6 %
その他負債	3,867	4,018	3.9 %
賞与引当金	191	209	9.1 %
価格変動準備金	54	68	24.3 %
純資産合計	22,234	23,325	4.9 %
株主資本	22,233	23,719	6.7 %
うち資本金	7,950	7,981	0.4 %
うち資本剰余金	7,840	7,871	0.4 %
うち利益剰余金	6,443	7,868	22.1 %
うち自己株式	△ 0	△ 0	－ %
評価・換算差額等	△ 150	△ 530	－ %
新株予約権	151	135	△ 10.4 %
負債・純資産合計	42,390	45,598	7.6 %

主な勘定科目の内容と増減理由

① 有価証券

- ・主に国内株式投信・国内REIT等にて運用。

② 無形固定資産

- ・シムネット社の子会社化や病院承継の増加によりこのれんが増加傾向。

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（14,191百万円）と、異常災害に備えて引き当てる②異常危険準備金（1,458百万円）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。

5. 連結キャッシュ・フロー サマリー

(百万円)

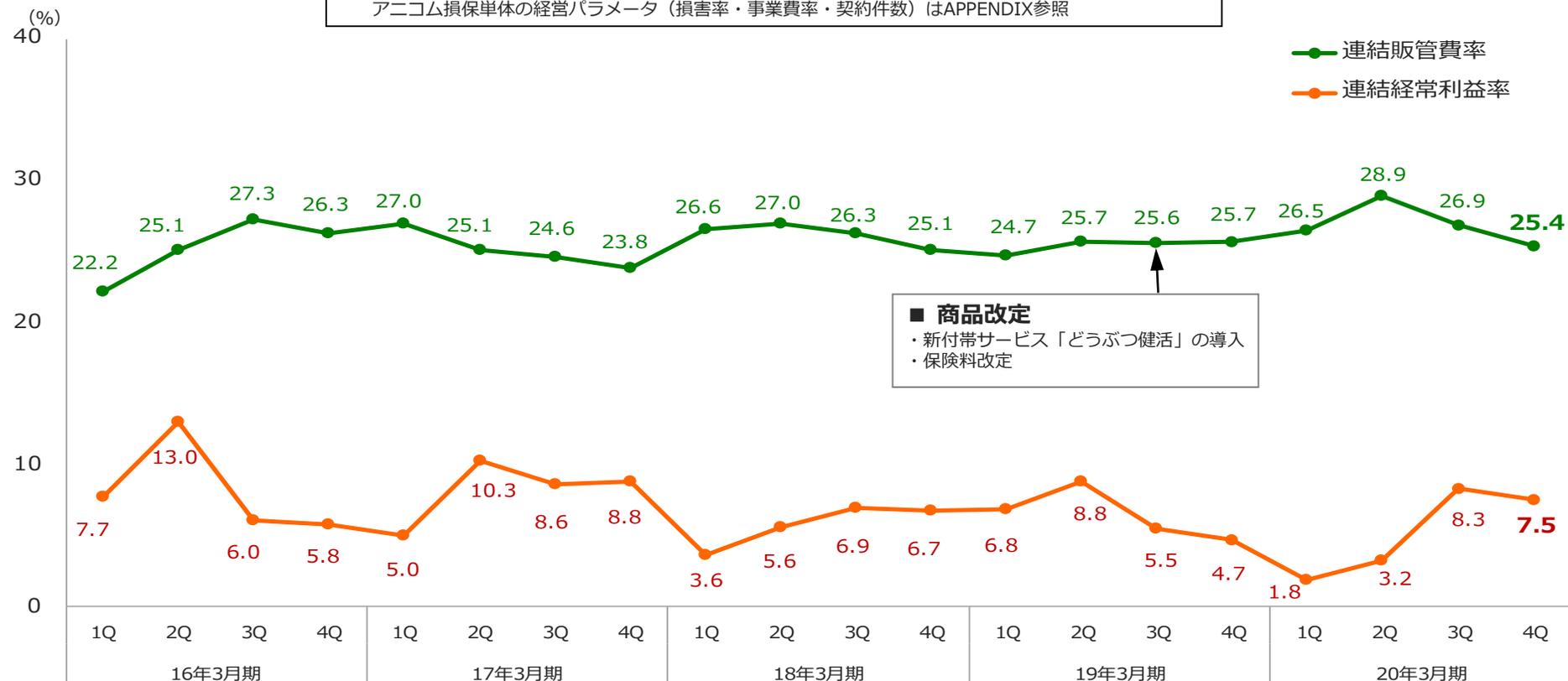
	19年3月期	20年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,359	4,246
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 487	△ 10,263
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,693	△ 99
現金及び現金同等物の増減額	10,564	△ 6,115
現金及び現金同等物の期首残高	17,128	27,693
現金及び現金同等物の期末残高	27,693	21,577

- ・ 保有契約件数の順調な増加により、安定した営業キャッシュ・フローを計上。
- ・ 投資キャッシュ・フローは有価証券の取得による支出。
- ・ 財務キャッシュ・フローは剰余金の配当による支出。

6. 連結経常費用・利益のパラメータ (※連結販管費率、連結経常利益率)

※ 今後、経常費用・利益のパラメータは連結ベースにて記載することといたします。

アニコム損保単体の経営パラメータ（損害率・事業費率・契約件数）はAPPENDIX参照



- ・**連結販管費率について**、2019年度上半期は「どうぶつ健活」のコストや遺伝子検査関連費用の増加等が先行したことにより上昇傾向にあったが、下半期はトップラインの拡大により低下傾向。
- ・**連結経常利益率については**、保険事業における保険金が、例年、狂犬病予防接種などにより動物病院の繁忙期である1Q・2Qに上昇した後、3Qから4Qにかけて通院頻度が減少することで改善していくといった季節性を有することに加え、当期は、前年度に実施した商品改定や新規事業拡大等の影響により、上半期に比べ下半期の利益率がより高い傾向となった。

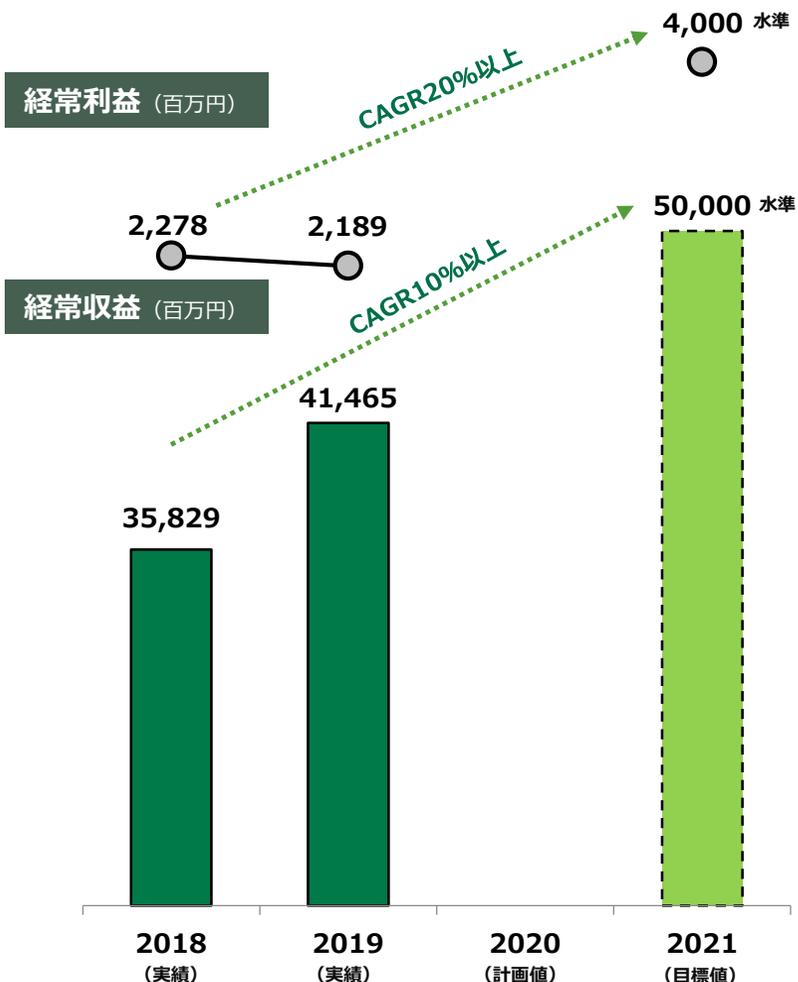
中期経営計画 初年度の振り返り

1. 経営数値目標に対する進捗
2. 2019年度重点施策の進捗状況

1. 経営数値目標に対する進捗①

消費増税やコロナ禍等の影響が一定程度あったものの、主たる事業であるペット保険事業の保有契約件数は堅調に増加するとともに、新規事業も拡充しており、中期経営計画2年目以降の飛躍に向けた準備が完了

【連結経営数値目標に対する初年度実績】



目標：経常収益は、上場以来高成長を継続。

3年平均成長率10%以上

経常利益は、事業拡大への積極投資を行いつつも、

3年平均成長率20%以上

※CAGR (Compound Average Growth Rate)：年平均成長率

実績：経常収益は、新規契約獲得件数の増加と商品改定に伴う値上げにより

対前期15.7%の増収

一方で、経常利益は、コロナ禍の影響による市場急落で資産運用費用が増加し、対前期微減益

評価：期初の計画に対しては、経常収益・経常利益ともに若干未達

ただし、ペット保険事業での新商品の発売、

遺伝子検査事業・病院承継等の順調な拡大、

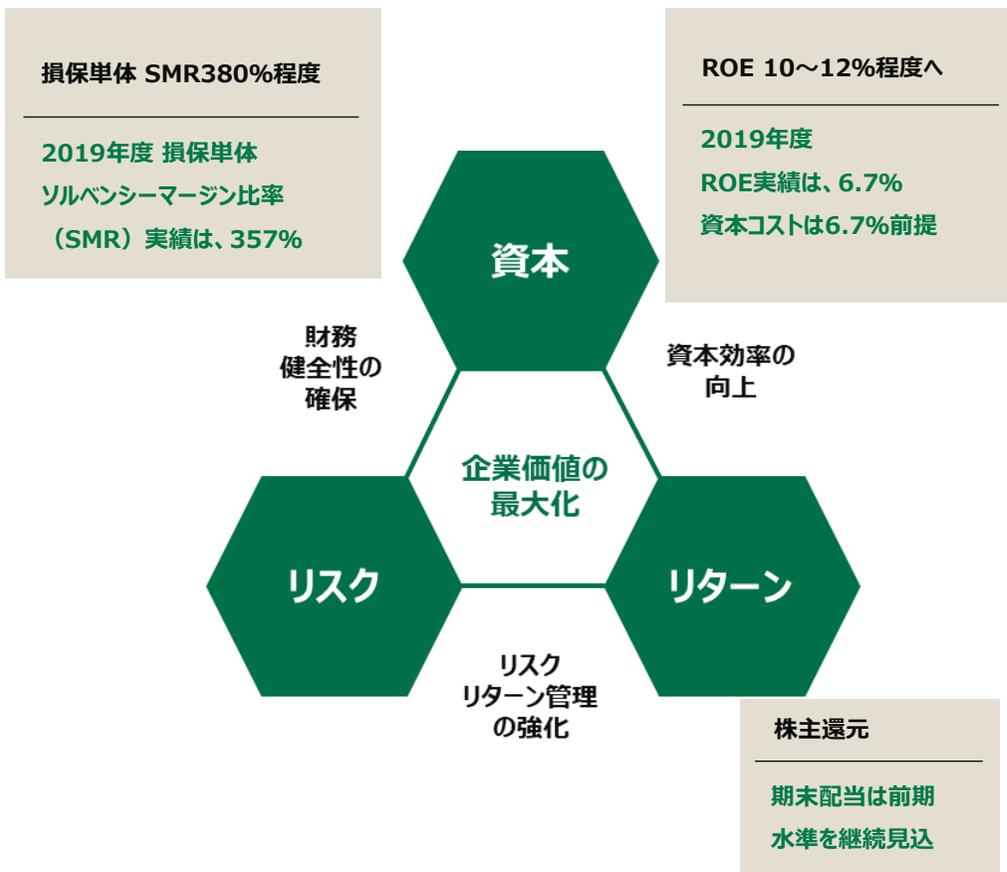
シムネット社のグループイン、

など、中期計画2年目以降の飛躍に向けた準備が完了

1. 経営数値目標に対する進捗②

2018年度の資金調達により、ROEは一旦低下したものの、来期以降の利益拡大により改善を見込む
 継続的な配当が前提だが、当面は事業拡大・企業価値向上に向けたキャピタルアロケーションとする方針

【ERM (Enterprise Risk Management) 関連指標の実績】



キャピタルアロケーションについての考え方

保険会社グループとして、財務体質の健全性を維持しつつも、適切な資本配分により資本効率の改善と企業価値の向上を実現する

⇒ペット保険事業を盤石にし、更に拡大させながら、保険以外の事業（動物病院・遺伝子検査・ブリーディングサポートなど）を早期に軌道に乗せるべく重点配分する

【2018年度の資金調達（66億円）以降の資金使途（一部予定）】

具体的な用途	用途の内訳
①財務基盤を柔軟かつ強固に構築しながら、ペット保険事業におけるシェアを持続的に拡大するための投資資金 合計 3,000 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ペットショップチャンネルに加え、WEBチャンネルをはじめとした一般チャンネルの強化（営業拠点の拡充・代理店支援強化・戦略的なマーケティングを実施・継続するための広告宣伝費等） ・ペット保険事業単体の柔軟かつ強固な財務基盤を確保
②ペット保険事業を盤石とするためのシステム等への投資資金 合計 1,500 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・基幹システム増強対策 ・顧客とペットショップ・ブリーダーを繋ぐWEB上のプラットフォーム構築 ・予約、送客を含む動物病院システム・情報集約システムの強化
③ペットのインフラビジネスの構築及び収益拡大に向けた費用 合計 2,160 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・遺伝子解析、遺伝病撲滅に向けたブリーディング支援 ・株式会社シムネットの株式取得 ・病院承継の進捗（2019年度末57病院） ・細胞治療・再生医療等の研究開発・実用化 ・ペット関連企業のM&A・資本業務提携

2. 2019年度重点施策の進捗状況①

【 保険事業 】

- 新商品「どうぶつ健保しにあ」の販売により、高齢ペットにおける保険の普及率を向上
 - 国内最大のブリーダー直販サイトを運営する株式会社シムネットの株式取得（子会社化）
 - 「どうぶつ健活」や「遺伝子検査」といったグループ各社のサービスを活用し、他社の商品との差別化を図るとともに、こうした商品への付加価値を武器にNBチャネル及び一般チャネルにおける営業戦略を展開
- 新規契約獲得件数は年間16.7万件超、保有契約件数は81.6万件（前年同期比+8.4%）
 - 損害率は、57.8%となり前年同期比1.2pt改善

新商品「どうぶつ健保しにあ」の特徴

- ・ 日本初！高齢動物専用のペット保険を発売：8歳以上、引受年齢上限なし（万一の入院・手術に対応）
- ・ 高齢×健康などうぶつ向けの商品
- ・ 窓口精算可能（70%・50%補償プラン）
- ・ 高齢でも手軽な保険料
- ・ 通院補償ありに移行が可能（「どうぶつ健活」の結果による）
- ・ 犬猫飼育頭数1,850万頭に対する普及率向上へ



株式会社シムネット株式取得の期待効果

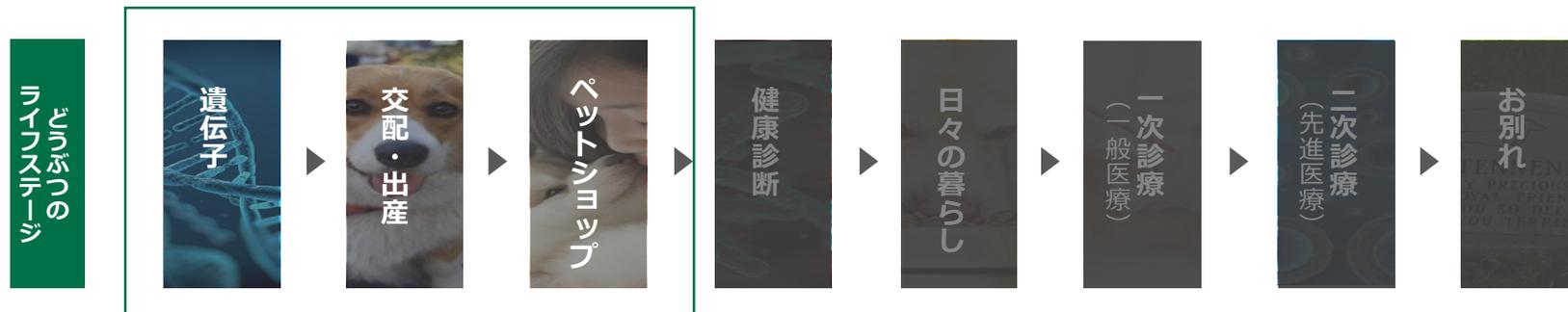
- 日本最大のブリーダー直販サイトのプラットフォームを活用し、
- ・ 保険の付保率向上
- ・ 代理店手数料等の費用圧縮
- ・ 効率的な保険募集に関する施策の展開
- ・ ブリーディングサポート事業拡大への寄与



【 資産運用部門 】

- 有価証券ポートフォリオの運用残高拡大：資産運用収益の獲得 / 期末のコロナショックによる資産運用費用の計上
- 不動産投資：株式会社アドバンスネットとの業務提携（ペット共生住宅の普及・促進等）

2. 2019年度重点施策の進捗状況② (川上～川中)



遺伝子検査事業

避けられる遺伝病を、繁殖前後（親・子）の遺伝子検査によって回避。
 遺伝子検査を、当社グループのラボにて実施することで、
 売上にも貢献しつつ、保険金削減を見込む。

【2019年度の進捗】

≪ 遺伝子検査の浸透と保険事業への寄与 ≫

遺伝子検査事業は、ブリーダー、ペットショップを中心に展開し、2019年度は14.8万頭超（親・子・研究含む）の検査を実施。これらの結果、例えば、ウェルシュ・コーギーの変性性脊椎症（DM）の検査結果が、アフェクテッド（疾患遺伝子変異を保有し疾患リスクが高い）となった生体が、40.9%から22.3%へ低下。仮に、この疾患が完全に無くなれば、年間保険金が70百万円程度削減する見込み。その他疾患についても、リスク遺伝子を持つ生体は減少傾向にある。

ブリーディングサポート事業

ブリーディング現場における種々の課題を解決することで、ブリーダーの収益機会を向上するとともに、新たな遺伝病等の発生を防ぎ、健康な生体を普及させる取組みを実施。

【2019年度の進捗】

≪ 多様な遺伝子検査サービスの提供へ ≫

次世代シーケンサーを用いた解析技術により、これまで遺伝性疾患の検査を行って来たが、これに加え、今回、性格（行動）や品種、毛色、体質、親子判定などを一度に測定することが可能なカスタムパネルの開発に成功

ブリーダー向けに

- 親子判定、毛色遺伝子検査
 ⇒ 最適な交配、産子数の増加など

ペットショップ・譲渡団体向けに

- 品種判定、性格・体質遺伝子検査
 ⇒ 新たなサービスの開発、提供



カスタムパネル検査に用いる次世代シーケンサー

2. 2019年度重点施策の進捗状況③ (川中～川下)



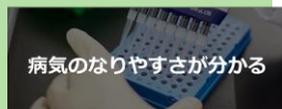
健康的な生活習慣の推進

膨大な顧客データを分析することで、より健康的な生活習慣を推奨し保険金削減に繋げる。それらのデータを活用したフードや、行動特性を計測するデバイスといったコンテンツの開発を目指す。

【2019年度の進捗】

« 「どうぶつ健活」の浸透拡大 »

- ・2019年度 申込数 9.6万件超
- ・申込率も概ね計画通りに段階的に上昇中
- ・新規獲得、継続にも寄与
⇒NBチャネルでの申込者の継続率が上昇
- ・健診段階で、優良病院に送客することが可能となり、重症化を回避（保険金削減・損害率の低下を支援）



どうぶつ診療関連事業（予防～一般診療）

現在、約60件の動物病院を運営し、予防～一般診療を展開中。その過程で得られたデータ（保険金の支払いやカルテ等の医療データ）を活用し次世代の予防法の確立を目指す。

【2019年度の進捗】

« 病院承継の進捗 »

- ・2019年度末で57の病院を運営中、地域の中核病院もグループイン実績

梅島動物病院
(高度医療病院)



柴田動物病院
(一次病院)



2. 2019年度重点施策の進捗状況④ (川下)



先進医療の提供

再生医療・細胞治療等の先進医療の提供と研究所での研究の推進により、高度医療技術の開発と展開を行う。

【2019年度の進捗】

◀ 動物再生医療技術研究組合の設立 ▶
(セルトラスト・アニマル・セラピューティクス株式会社)

動物再生医療技術研究組合とは、

産官学での連携を柱にして、未だ確立されていない飼育動物（イヌ・ネコ）向け細胞治療サービスの各プロセスを標準化し、あらゆる診療施設の獣医師が、安全かつ有効な細胞治療サービスを提供できる仕組みを実用化することを目的として農林水産大臣・経済産業大臣の認可を受けて設立した非営利公益法人

本技術研究組合の活動

獣医師を中心とした組合員の連携により、培養、搬送、投与及び経過観察という細胞治療サービスの一連のプロセスを試験研究するとともに、これらについての自主的な基準を確立していくことで、飼育動物分野における適切な細胞治療市場の拡大に貢献していく

高齢のひと・ペットともに配慮した事業の展開

ひと・ペットともに高齢化しつつある中で、老犬ホーム・終生飼育施設の展開を目指すとともに、飼い主・ペットが死亡した際のケアを行う施設を展開予定。

【2019年度の進捗】

◀ 各種提携を推進 ▶

産：企業間連携強化

フォレストヒルズ社、アドバンスネット社と業務提携

⇒ ペットと泊まれるホテル、ペット共生不動産関連等、
新たなサービス展開へ

官：自治体等と動物愛護、防災等の協定を締結

学：専門学校との共同での取組みを開始

⇒ ペット飼育者が安心してペットを飼育できる環境を構築するべく、
関係各所と連携。

※詳細は次スライド

2. 2019年度重点施策の進捗状況⑤

アニコムグループとして、積極的なESGの取組みを展開

(2020年以降の主なリリース)

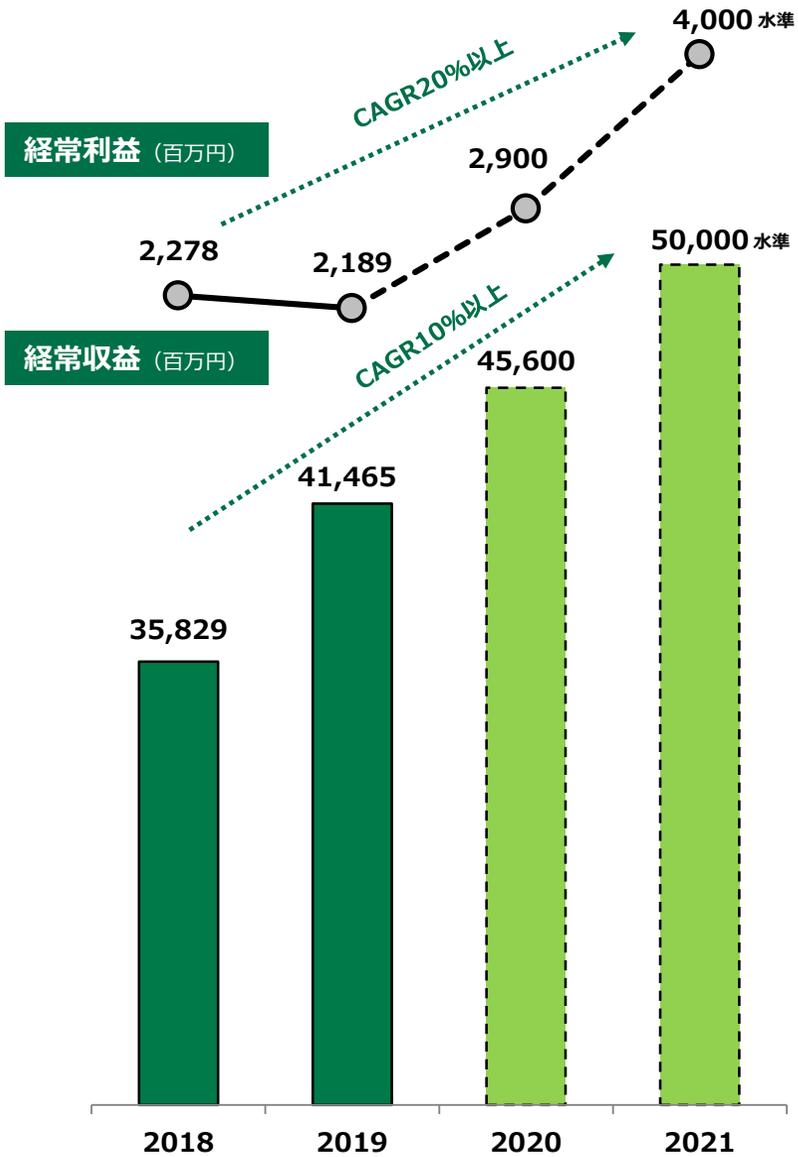
- 2020.2.14公表
三重県と動物愛護の推進に向けた協定を締結
- 2020.2.17公表
国際ビジネス学院と産学共同で取組みを開始
- 2020.2.18公表
人権基本方針の制定：人権尊重に加え、「動物の尊厳保持」を掲げる独自の方針を制定
- 2020.3.18公表
今治市と動物の災害対策等に関する包括連携協定を締結
- 2020.3.27公表
スマートウエルスネスコミュニティ協議会「地域健幸ビジネス分科会」の一員として
静岡県 三島市のプロジェクトに参画
- 2020.4.10公表
新型コロナウイルス感染者のペットを無償でお預かりする「#StayAnicom」プロジェクトを始動
- 2020.4.20公表
新型コロナウイルス感染症と診断されたお客様へお見舞金支払いによる支援を開始

2021年3月期 業績予想

1. 2020年度 連結損益計画（連結年間・連結四半期累計）
2. 連結経常利益の増減要因（2019年度実績 VS 2020年度予想）
3. 2020年度の重点施策
4. 第二期創業期における企業価値創造のドライバー

1. 2020年度 連結損益計画 (連結年間・連結四半期累計)

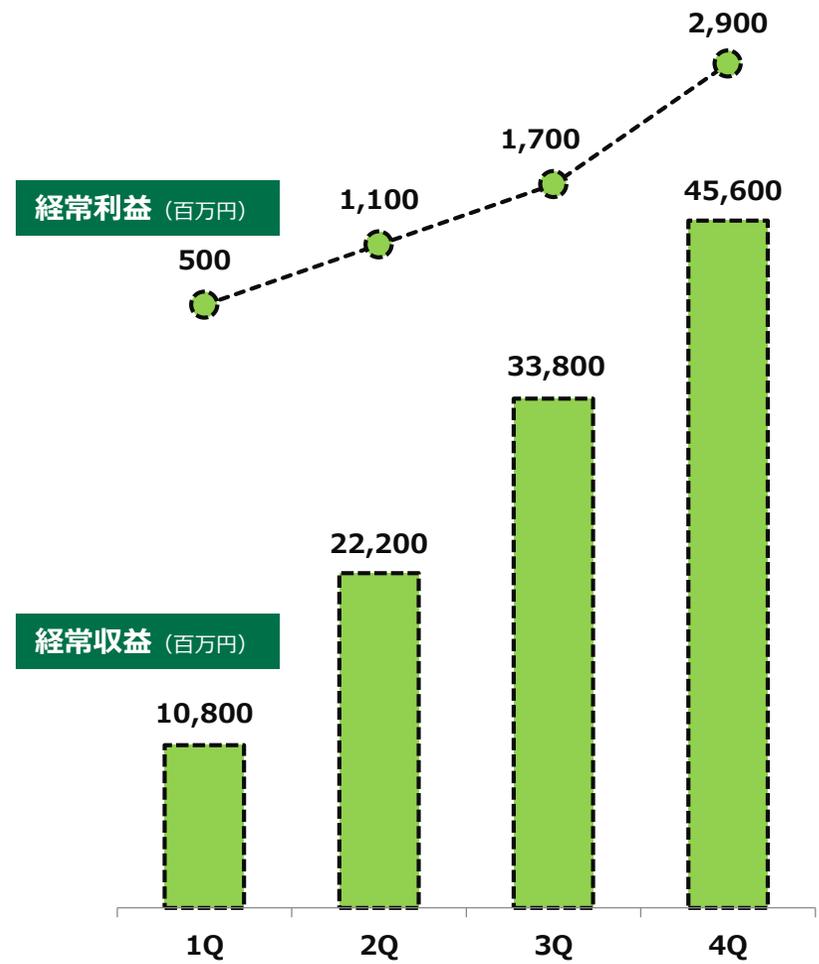
■ 連結年間計画



■ 連結四半期累計計画

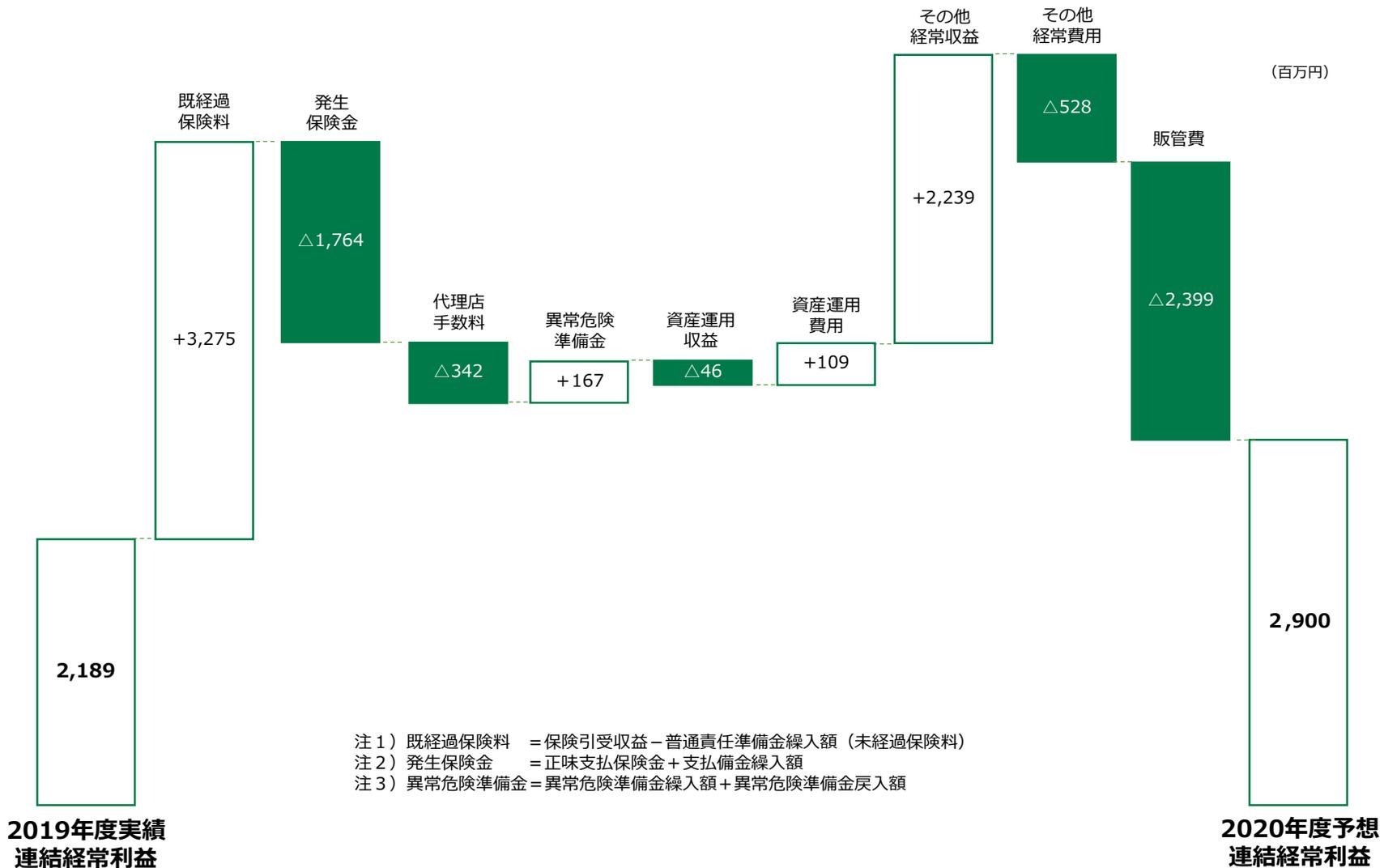
シムネット社とのシナジー効果により更なる成長フェーズへ

■ ペット保険は季節性あり。利益は下半期に拡大する傾向



2. 連結経常利益の増減要因 (2019年度実績 VS 2020年度予想)

コロナショック等で全体的な消費マインドは冷え込む中でも、ペット飼育需要については堅調に推移するとの見込み。これに伴い、保有契約件数の更なる増加や新規事業拡大などにより増収増益を計画



3. 2020年度の重点施策

【 保険事業 】

重点施策

- 販売チャネルの拡大・強化：WEB、マッチングサイト、ブリーダー、譲渡、動物病院等
- 商品・サービスの拡大：「どうぶつ健保しにあ」の販売拡大、「どうぶつ健活」の満足度向上、独自サービスの拡充
- 疾病毎の予防取組みの拡充、保険金の適正化
- 将来を見据えた基幹システムのバージョンアップ、さらなる盤石化へ
- シムネット社とのグループシナジー拡大：保険付保率の向上、動愛法改正を踏まえたリアルとデジタルの融合推進

保険事業 主要経営パラメータ計画（2020年度）

- 新規契約件数：18.3万件
- 保有契約件数：88.5万件
- EI損害率：57.6%
- 継続率：87.0%

【 資産運用部門 】

重点施策

- 有価証券ポートフォリオの運用残高の拡大と相場環境に応じた柔軟かつ機動的な運用
- グループ事業に寄与する現物不動産の取得・開発（ペット共生住宅、ペット複合施設の取得・開発）

【 保険事業以外の事業 】

重点施策

- 遺伝子検査事業：検査数の拡大、カスタムパネル検査研究の確立（検査領域の拡大）、ブリーディングサポートの事業化へ
- 健康診断（腸内フローラ健診等） + フード・商材等の事業化推進
- 動物病院承継の推進
- 細胞治療・再生医療の実用化拡大・普及
- シムネット社とのグループシナジー拡大：ブリーディングサポート事業への展開、健康専門店事業の拡大

4. 第二期創業期における企業価値創造のドライバー

企業価値創造
(経常収益)

ペット保険事業と保険事業以外の事業のシナジー効果により、新たな企業価値を創造し高成長を継続

保険事業以外の事業

- その他（フード、終生飼育施設、不動産開発等）
- マッチングサイトの拡大
- 遺伝子検査事業の拡大
- プリーディングサポートの事業化
- 動物病院承継の推進
- 細胞治療・再生医療の実用化・普及拡大

あらゆるデータから病気・ケガを分析し、
「健康度」を見る予防型保険会社グループへ向け、
シナジー拡大

ペット保険事業

- 売上拡大
(販売チャネルの拡大、商品拡大、継続率の向上)
- 費用改善
- システムの盤石化に向けたバージョンアップ

2000年
会社設立

創業から基礎固め期（2018年度迄）

第二期創業期（2019年度以降）

APPENDIX

1. 主要経営パラメータ
2. アニコム損保単体：経常収益のパラメータ（ペット保険新規契約獲得件数／保有契約件数の推移）
3. アニコム損保単体：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）
4. 新規事業の収益機会とペット保険のシナジー相関

1. 主要経営パラメータ

	19年3月期末	20年3月期末	対前期末		21年3月期末 (5月12日予想)
			件数	率	
① 保有契約数	753,332 件	816,254 件	62,922 件	8.4 %	885,000 件
② 新規契約数	150,625 件	167,318 件	16,693 件	11.1 %	183,600 件
③ 継続率	87.7 %	87.2 %	-	-	87.0 %
④ 保険金支払件数	3,204 千件	3,407 千件	203 千件	6.4 %	3,586 千件
⑤ 対応動物病院数	6,417 病院	6,466 病院	49 病院	0.8 %	6,650 病院

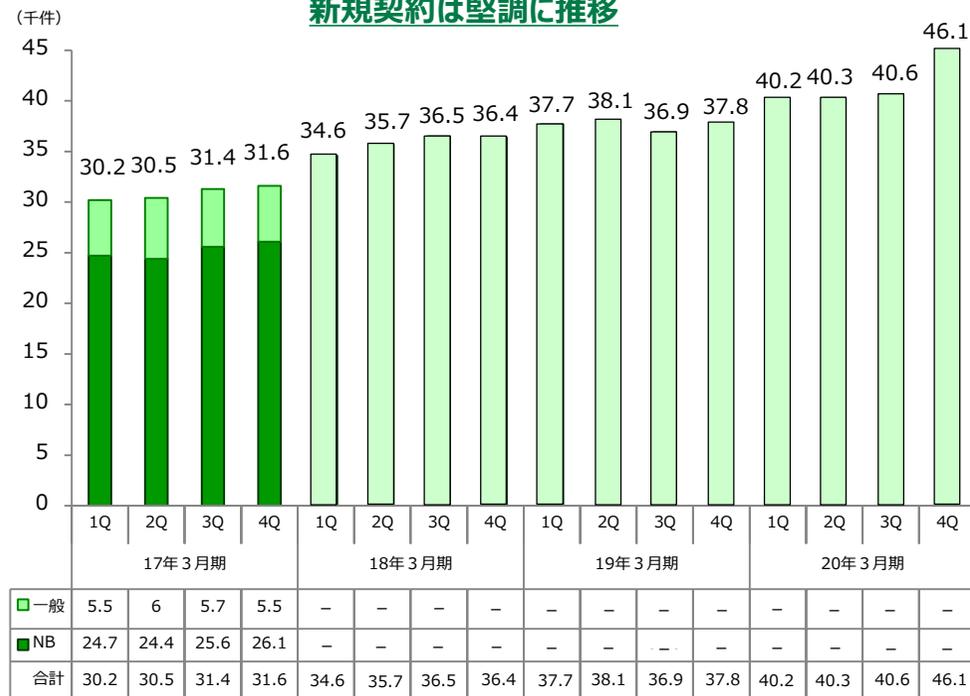
	19年3月期末	20年3月期末	対前年同期増減	21年3月期 (5月12日予想)
⑦ 既経過保険料ベース事業費率	34.5 %	37.1 %	2.6 Pt	37.2 %
⑧ コンバインド・レシオ (既経過保険料ベース)	93.5 %	94.9 %	1.4 Pt	94.8 %

	19年3月期末	20年3月期末	対前期末増減	21年3月期 (5月12日予想)

	19年3月期末	20年3月期末	対前年同期増減
⑪ 遺伝子検査検体数	7,742 件	148,535 件	140,793 件

■ 新規契約獲得件数の四半期推移

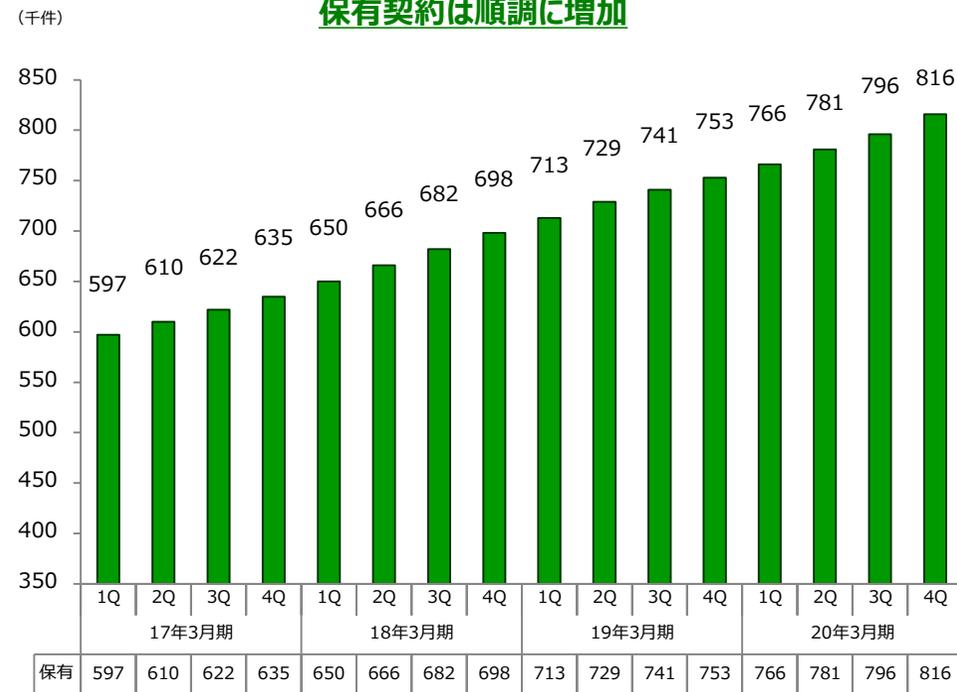
新規契約は堅調に推移



※ NB：ペットショップチャネル

■ 保有契約件数の四半期推移

保有契約は順調に増加



- ・ **新規契約獲得は堅調。** NB・一般チャネル合わせて**16.7万件を超え、年間計画16.5万件を上回って着地。**
- ・ **既契約の継続率も、87%前後で安定的に推移。**
- ・ **保有契約件数は81.6万件となり、年間計画81.3万件を上回って着地。**
- ・ 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60：40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。

3. アニコム損保単体：経常費用のパラメータ

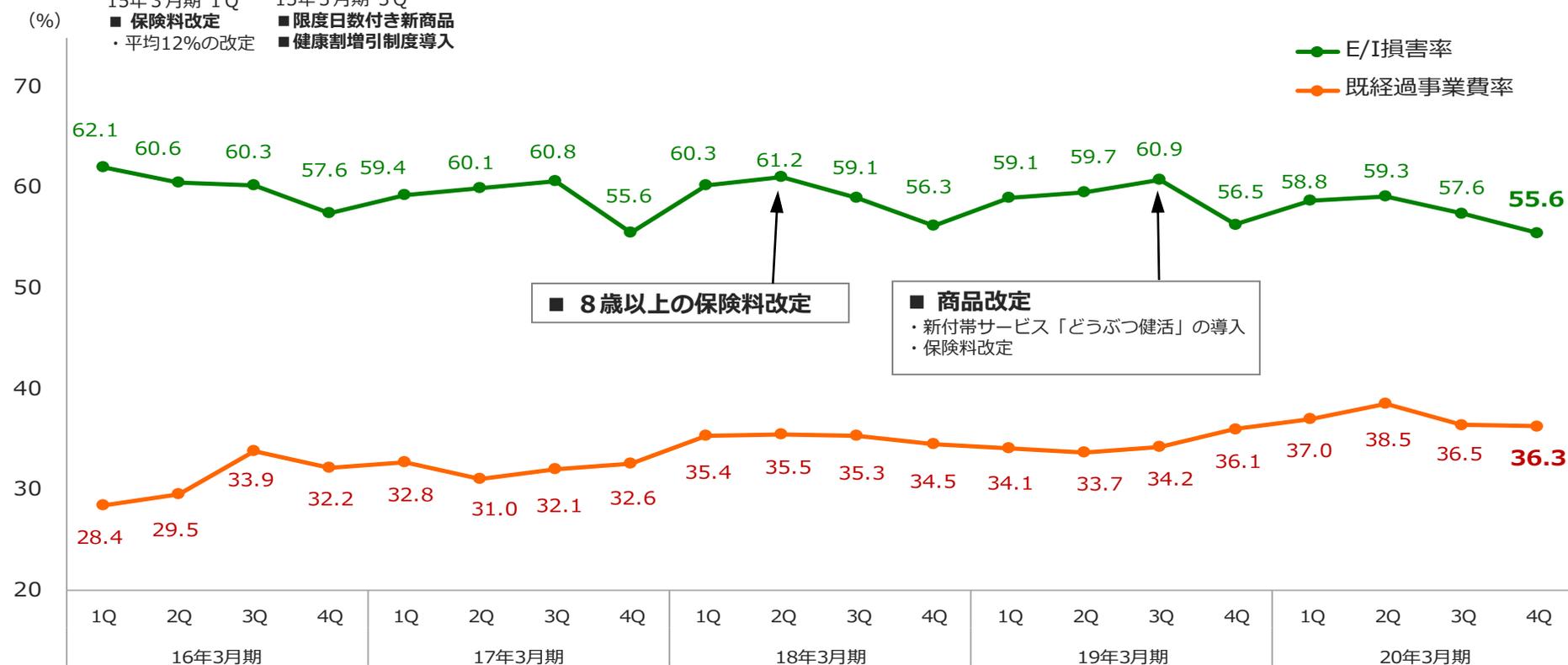
(損害率 (E/I)、既経過保険料ベース事業費率)



【参考情報】

15年3月期 1Q 15年3月期 3Q
 ■ 保険料改定 ■ 限度日数付き新商品
 ・平均12%の改定 ■ 健康割引制度導入

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。

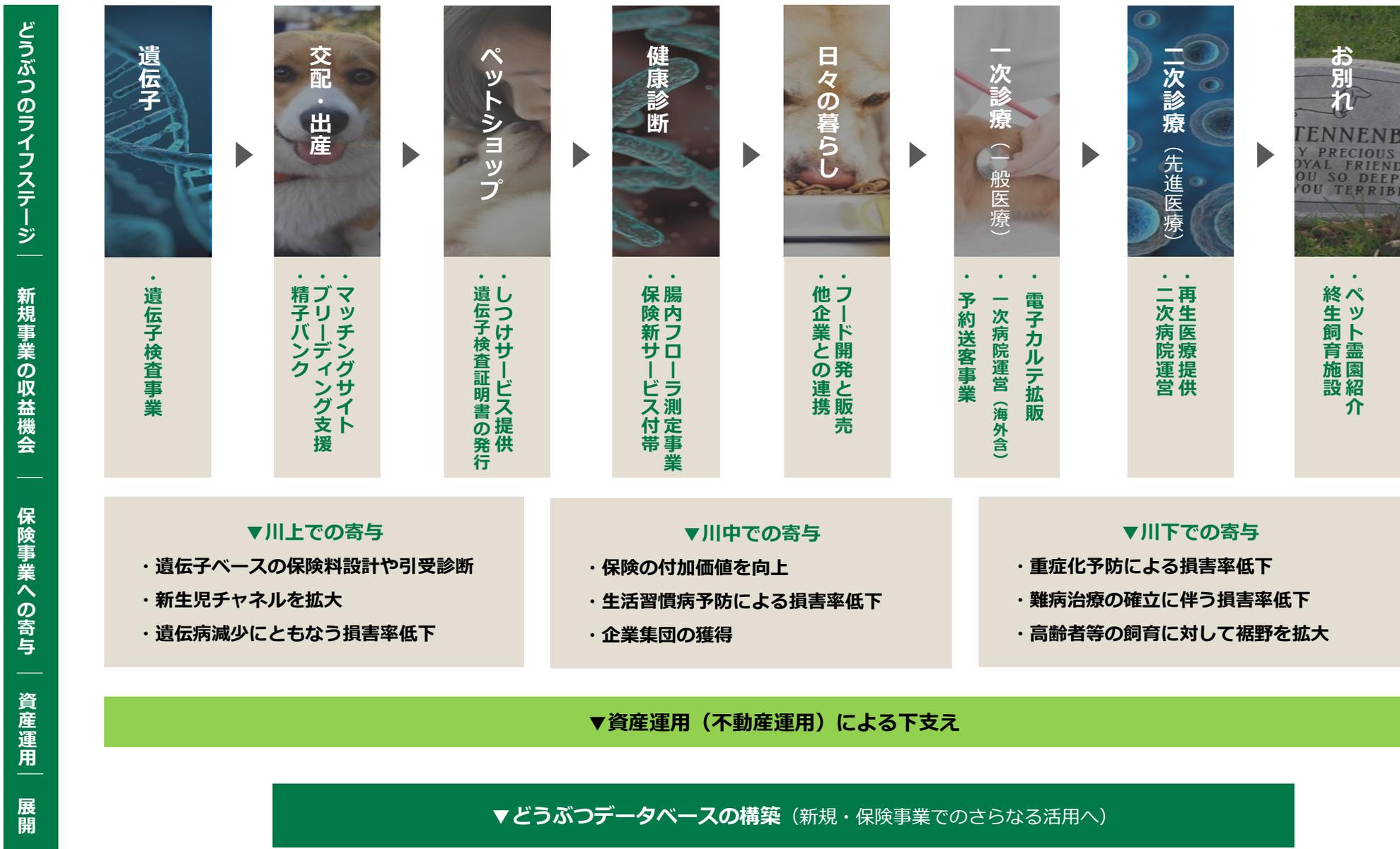


・**E/I損害率は**、例年、狂犬病予防接種などにより動物病院の繁忙期である1Q・2Qに上昇した後、3Qから4Qにかけて通院頻度が減少することで改善していくといった季節性を有する。当期は、新規契約増により商品ポートフォリオの改善が進んだことに加え、2018年12月の商品改定による料率改定の効果が一巡したことから、**対前年同期比で改善**。

・**事業費率は**、引き続き、事業規模拡大に向けた積極投資により、**対前年同期比で上昇**。

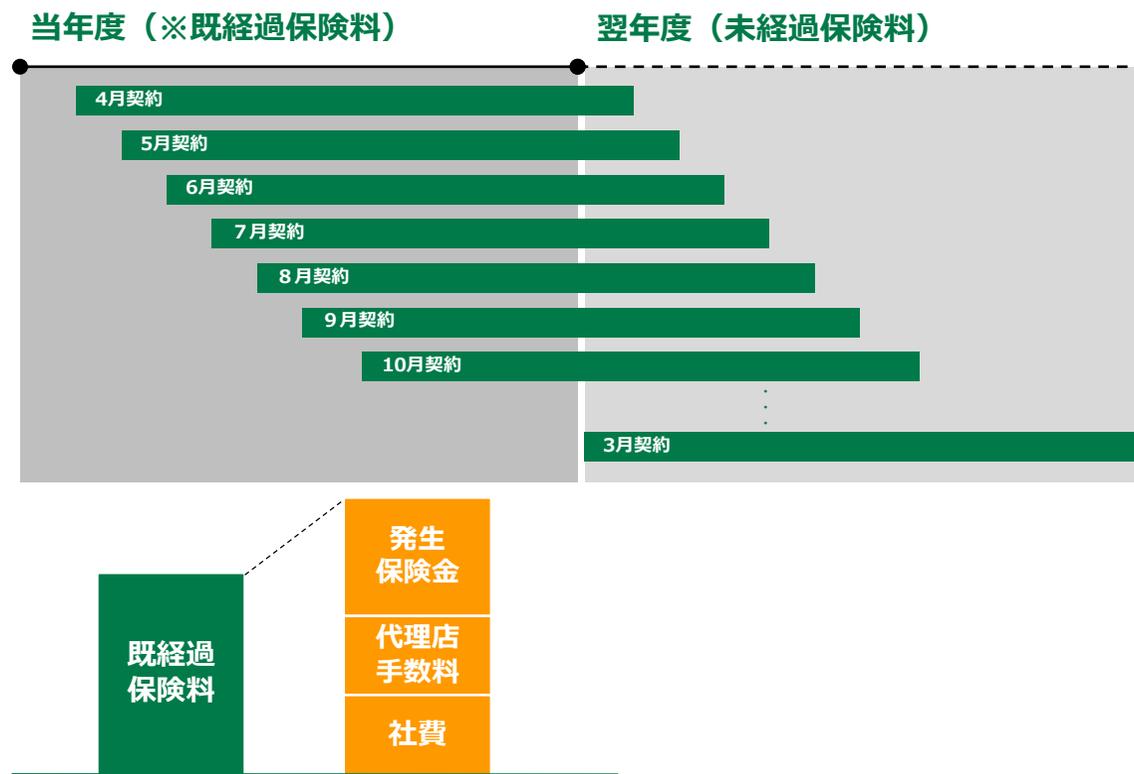
これは、**独自サービスである「どうぶつ健活」のコスト増が損保単体に影響を与えたものであり、連結ベースの販管費としては計画線上で推移**。

4. 新規事業の収益機会とペット保険のシナジー相関



1. 保険料の増加が経常損益に与える影響 (日本の損保会計ベース)

- ・一般的に、保険料の増加は経常収益の増加に寄与しますが、事業年度における保険料の未経過期間部分については、普通責任準備金（未経過保険料）として次年度に繰り越すことが法令により定められています。一方で、発生保険金、代理店手数料、社費等の費用については、保険料の増加に対応する費用を含め、これらの費用が発生する年度において計上することとされています。
- ・したがって、保険料の増加に伴い増収となる場合であっても、当該費用が既経過保険料を超過する場合は、当該年度の経常損益にマイナスの影響を与えることとなります。



2. 異常危険準備金が経常損益に与える影響 (日本の損保会計ベース)

- ・異常危険準備金は、巨大災害等が生じた場合の保険金の支払いに備えるために法令により積み立てておくこととされているものであり、各保険会社が毎期積み立てを行っているものです。
- ・異常危険準備金は、**正味損害率^(※)が50%を超えると取崩し(費用のマイナス)が行われます。**
(※) 正味支払保険金を正味収入保険料で除した割合です。

3. 修正利益について

- ・当社における「修正利益」とは、経常利益から異常危険準備金、資産運用収支、その他経常収支等の影響を除外した利益としており、“ペット保険事業の実質的な損益”を表す当社グループ独自の指標です。なお、計算式は、以下のとおりです。
- ・上記の異常危険準備金等^(※)の影響を受けない「修正利益」の方が、“ペット保険事業の実質的な損益”を表すものとして重要な指標であると考えています。異常危険準備金等の要素を除くと、「修正利益」は、経常利益が減少した場合でも増加することがあります。
(※) 当該影響等には、上記1.の未経過保険料の影響は含まれていません。

当社の「修正利益」の算出方法





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（IR事務局）

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 : <https://www.anicom.co.jp/>

【本資料に関する注意事項】

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。