

2021年3月期  
決算補足  
説明資料

5月12日



証券コード：8715



# 全体目次

1

2021年3月期 決算概要

2

中期経営計画 2年目の振り返り

3

2022年3月期 業績予想

4

APPENDIX

# 決算概要

---

1. コロナ禍の当社への影響・対応
2. 経常収益・経常利益
3. 損益計算書 サマリー
4. 経常利益の増減要因（前年度対比分析）
5. 貸借対照表 サマリー
6. 経常費用・利益のパラメータ
7. 売上推移（その他経常収益の拡大）



## 経営環境

### ■ 在宅時間の増加等によるライフスタイルの変化

### ■ ペット飼育需要の増加

#### プラス影響

- **新規契約件数は過去最高の21.3万件**（前年比+28%）
- **保有契約件数は92.1万件**（2021年3月末）  
高損害率の主たる原因である“限度なし契約”の減少が進み、  
ポートフォリオが改善（限度なし契約：件数比率 32%⇒25%  
発生保険金比率 63.9%⇒57.1%）
- **動物病院・遺伝子検査事業や、  
シムネット社のマッチングビジネスが拡大**  
動物病院・遺伝子検査他の収益（26.6億円）  
シムネット社の収益（15.7億円）

#### マイナス影響

- **通院頻度の増加による発生保険金の増加**
- **競争激化による代理店手数料等の増加  
（競争の最終局面におけるコストアップ）**

#### CSR活動

- **#StayAnicomプロジェクトをはじめとした社会貢献活動を推進**
- **本プロジェクトが感染拡大防止対策に貢献したとして、  
環境大臣より感謝状を授与**（21年3月）

### 経常収益

過去  
最高

48,049 百万円

前年同期は41,465 百万円 15.9%増 計画は45,600百万円 5.4%増  
うち、保険引受収益：43,312百万円 前年は39,106百万円 10.8%増

### 経常利益

過去  
最高

2,758 百万円

前年同期は2,189 百万円 26.0%増 計画は2,900百万円 4.9%減

- ペット飼育需要の増加と、グループ各社のサービスを活用した“独自性を追求する新規取組み”の強化等により、保有契約件数（12.9%増）、保険引受収益（10.8%増）が拡大
- 経常収益は、中期経営計画を前倒し達成  
※中期経営計画（2019年5月策定）では、経常収益の数値目標を年平均成長率10%（2021年度末で47,700百万円～50,000百万円水準へ）と設定
- シムネット社のグループイン・動物病院事業・遺伝子検査等の拡大により、その他経常収益・利益ともに順調に増加（対前年）
- 対計画では、①コロナ禍による在宅時間の増加等による影響もあり通院頻度増→発生保険金が増加  
②競争激化による代理店手数料等（競争の最終局面におけるコストアップ）の増加  
③新規契約の増加により普通責任準備金（未経過保険料）の増加 等によって、経常利益は未達



### 3. 損益計算書 サマリー

決算概要

振り返り

業績予想

APPEN  
DIX

	20年3月期	21年3月期	対前期増減率
			(百万円)
<b>経常収益</b>	<b>41,465</b>	<b>48,049</b>	<b>15.9 %</b>
保険引受収益	39,105	43,312	10.8 %
資産運用収益	496	488	△ 1.6 %
その他経常収益	1,863	4,248	128.0 %
<b>経常費用</b>	<b>39,275</b>	<b>45,290</b>	<b>15.3 %</b>
<b>保険引受費用</b>	<b>27,212</b>	<b>30,512</b>	<b>12.1 %</b>
・ 正味支払保険金	(20,492)	(23,226)	13.3 %
・ 損害調査費	(1,109)	(1,098)	△ 1.0 %
・ 諸手数料及び集金費	(3,674)	(4,539)	23.5 %
・ 支払備金繰入額	(179)	(211)	17.6 %
・ 責任準備金繰入額	(1,756)	(1,437)	△ 18.2 %
(うち未経過保険料)	(1,404)	(1,488)	5.9 %
(うち異常危険準備金)	(351)	(△50)	- %
<b>資産運用費用</b>	<b>109</b>	<b>141</b>	<b>29.1 %</b>
<b>営業費及び一般管理費</b>	<b>11,153</b>	<b>13,283</b>	<b>19.1 %</b>
<b>その他経常費用</b>	<b>800</b>	<b>1,353</b>	<b>69.1 %</b>
<b>経常利益</b>	<b>2,189</b>	<b>2,758</b>	<b>26.0 %</b>
<b>純利益</b>	<b>1,525</b>	<b>1,586</b>	<b>4.0 %</b>

## ■ 主な勘定科目の増減理由

### ① 保険引受収益

➤ 対前年同期比で、保有契約件数が**105,619件増加（12.9%増）**、年間新規契約件数が**46,050件増加（27.5%増）**

### ② 資産運用収益

➤ 株式投信・REITに加えて債券等の運用を拡大し堅調な資産運用収益を確保

### ③ その他経常収益

➤ プリーダーマッチング・動物病院・遺伝子検査等のその他経常収益は大幅に拡大

### ④ 正味支払保険金

➤ 通院頻度および保有契約の増加により、支払保険金が増加

### ⑤ 諸手数料および集金費

➤ 新規契約の増加および競争激化により増加

### ⑥ 責任準備金（未経過保険料）

➤ 新規契約の増加により未経過保険料が増加

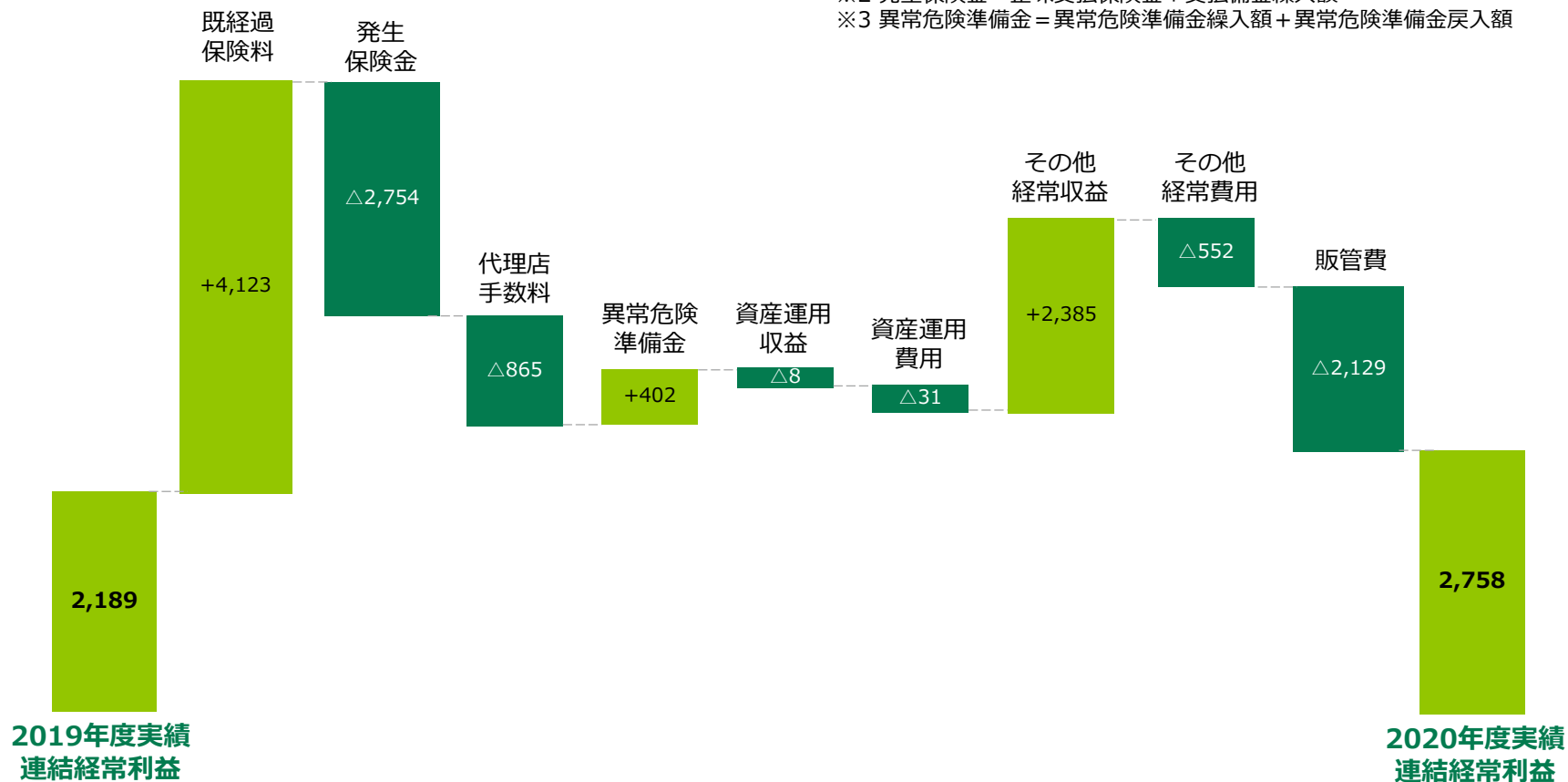
## （参考）アニコム損保 保険重要指標

（百万円）

	20年3月期	21年3月期	対前期増減率
既経過保険料	37,701	41,997	11.4%
発生保険金（損害調査費含む）	21,781	24,535	12.6%
E/I損害率①	57.8%	58.4%	0.6%
既経過保険料ベース事業比率②	37.1%	37.7%	0.6%
コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)①+②	94.9%	96.1%	1.2%

## 保険引受収益の増収に加え、その他経常収益の増加も寄与し増益

※1 既経過保険料 = 保険引受収益 - 普通責任準備金繰入額 (未経過保険料)  
 ※2 発生保険金 = 正味支払保険金 + 支払備金繰入額  
 ※3 異常危険準備金 = 異常危険準備金繰入額 + 異常危険準備金戻入額





## 5. 貸借対照表 サマリー

決算概要

振り返り

業績予想

APPEN  
DIX

(百万円)

	20年3月期末	21年3月期末	増減率
<b>資産合計</b>	<b>45,598</b>	<b>55,459</b>	<b>21.6 %</b>
現金及び預貯金	24,427	31,683	29.7 %
有価証券	9,999	11,667	16.7 %
固定資産	5,814	5,987	3.0 %
その他資産	5,357	6,121	14.3 %
<b>負債合計</b>	<b>22,273</b>	<b>29,741</b>	<b>33.5 %</b>
保険契約準備金	17,977	19,626	9.2 %
うち支払備金	2,328	2,539	9.1 %
うち責任準備金	15,649	17,087	9.2 %
社債	—	5,000	— %
その他負債	4,294	5,115	19.1 %
<b>純資産合計</b>	<b>23,325</b>	<b>25,717</b>	<b>10.3 %</b>
株主資本	23,719	25,648	8.1 %
評価・換算差額等	△ 530	69	— %
新株予約権	135	—	— %
<b>負債・純資産合計</b>	<b>45,598</b>	<b>55,459</b>	<b>10.3 %</b>

### ■ 主な勘定科目の増減理由

#### ① 有価証券

➢ 株式投信やREIT等に加えて債券等の運用を拡大

#### ② 固定資産

➢ 動物病院承継の増加によるのれん等の増加

#### ③ 社債

➢ 2020年9月の第1回無担保社債の発行により調達

## 6. 経常費用・利益のパラメータ※販管費率、経常利益率（連結）

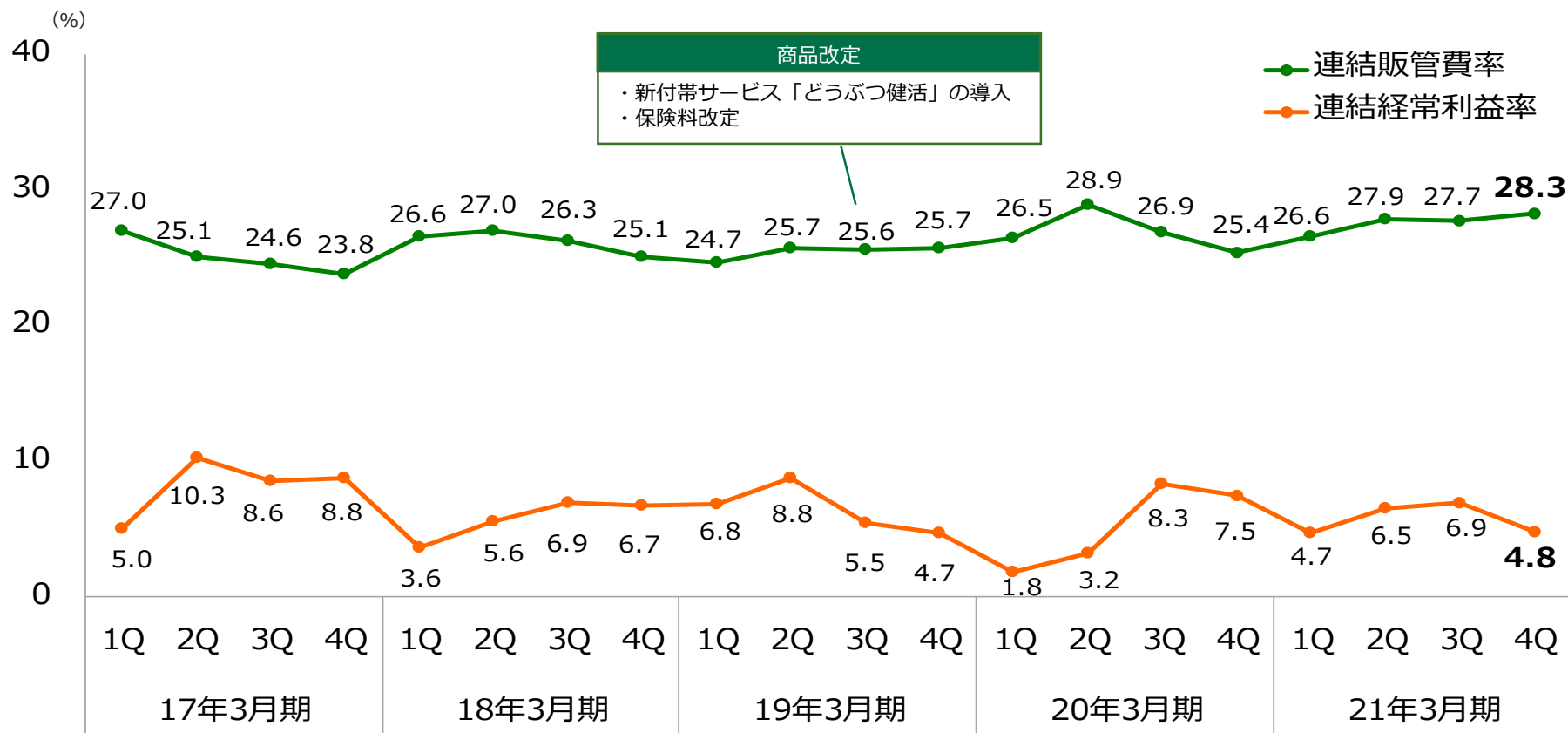
決算概要

振り返り

業績予想

APPEN  
DIX

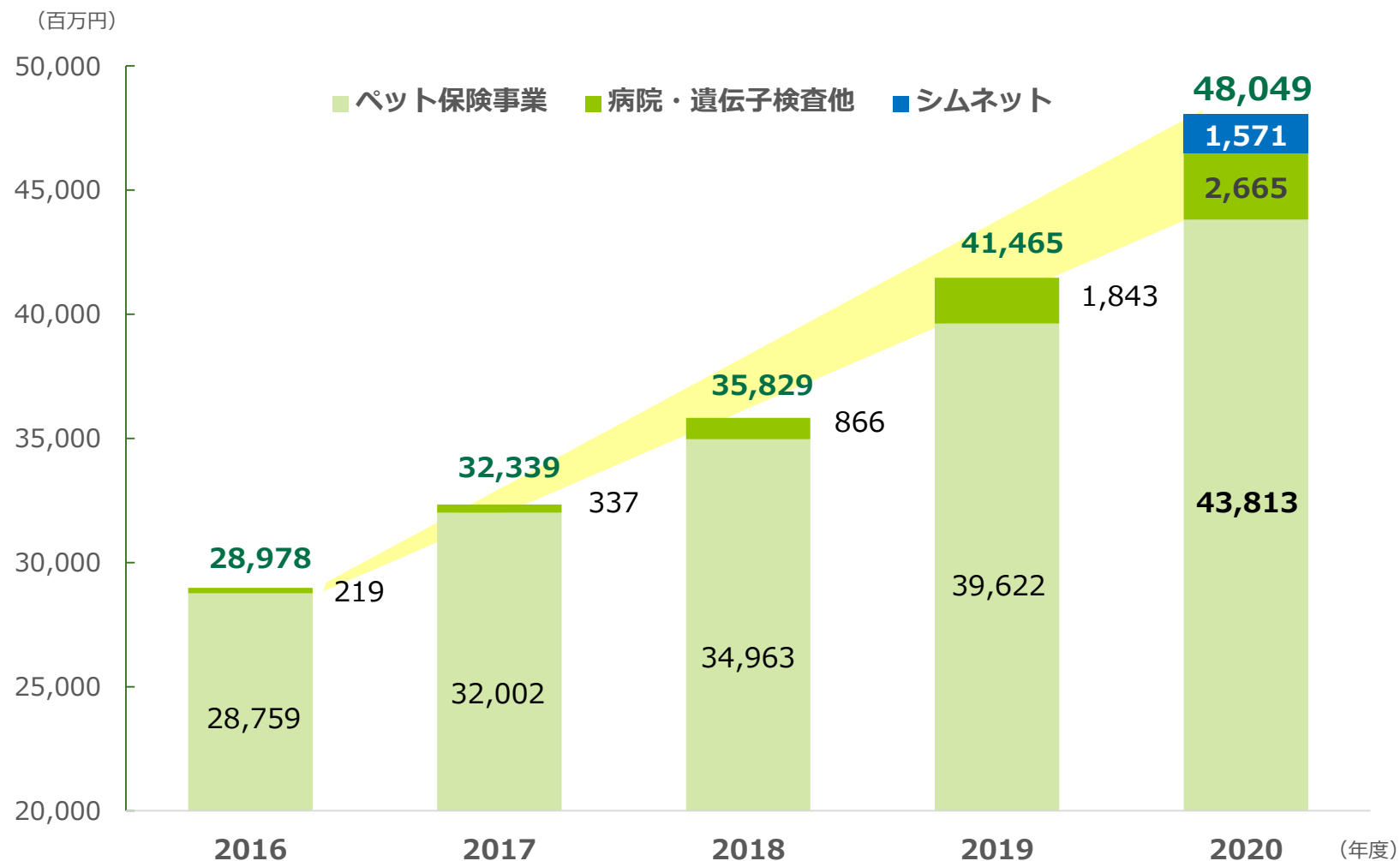
※ アニコム損保単体の経営パラメータ（損害率・事業費率・契約件数）はAPPENDIX参照



### 販管費率・経常利益率（連結）について

コロナ禍での通院頻度増による発生保険金の増加や競争激化による代理店手数料等の増加があったものの、これらのコスト増を保険契約の獲得や、その他経常収益の増加により吸収

## ペット保険事業に加えて、その他経常収益も年々増加傾向



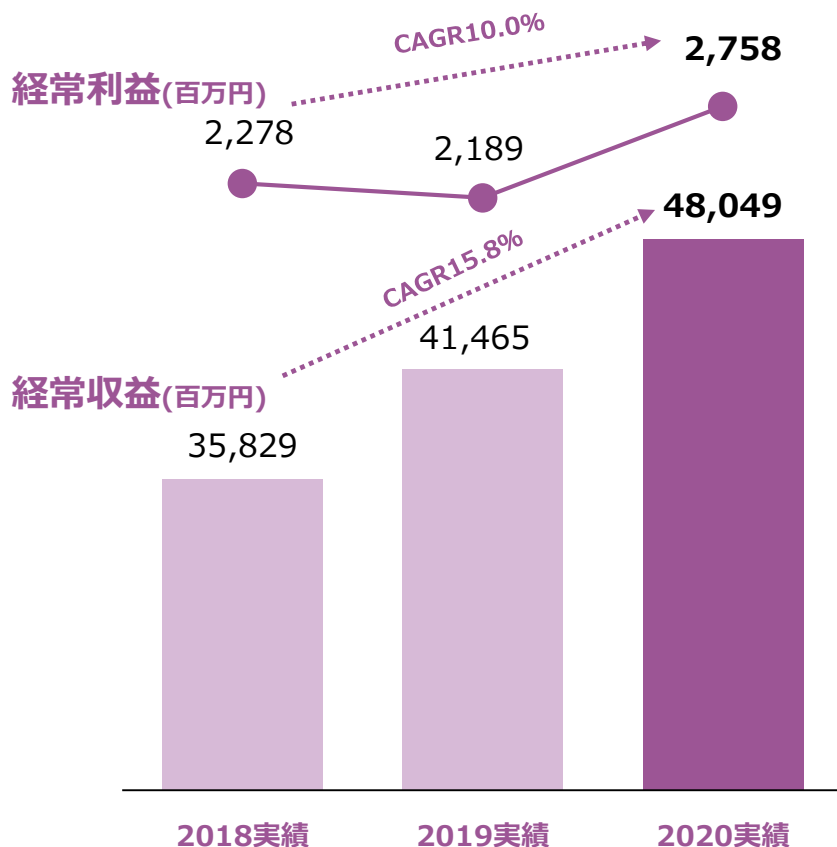
# 中期経営計画 2年目の振り返り

---

1. 経営数値目標に対する進捗
2. 重点施策の進捗状況



コロナ禍でのペット飼育需要の高まりにより、トップラインの2年平均成長率は15.8%と好調を維持



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

## 連結経営数値目標に対する2年目の実績

目標

経常収益は、  
上場以来の高成長を継続

3年平均  
成長率

10%以上

経常利益は、  
事業拡大に向けた投資は  
行いつつも、成長を狙う

3年平均  
成長率

20%以上

実績

◆ 経常収益の2年平均成長率は15.8%と、中期経営計画の想定を上回るペースで進捗。数値目標を前倒し達成

◆ 経常利益は、コロナ禍での、  
- ペット飼育需要の高まりも踏まえ、新規契約の獲得を優先させたことによる未経過保険料増・代理店手数料等増と、  
- 通院頻度の増加による発生保険金の増加が重なったことから、利益伸長が抑制（2年平均成長率10%）

⇒ 中期経営計画策定時には、「事業拡大に向けた投資は行いつつも、利益成長を狙う」としていたが、ペット飼育需要の高まりもあり、利益の本格的な刈取りよりも、保有契約のポートフォリオ改善を含め、収益側を、計画を大幅に上回るペースで拡大させることを優先

ROEが2020年度では6.5%に低下（前年度6.7%）、エクイティ・スプレッドは0.2%  
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を継続しながら、  
財務体質の維持と配当の継続を考慮していく

## キャピタルアロケーション の考え方

- 財務体質の健全性の維持
- 適切な資本配分による資本効率の改善と企業価値の向上の実現
- ペット保険事業の盤石化と更なる拡大
- 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)の拡大に向けた重点配分

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





### 保険事業

- コロナ禍でのペット飼育需要の高まりにより、新規・保有契約件数は堅調に増加
  - WEB、ブリーダーマッチングサイト、ブリーダー直販等の各チャネルでの保険販売も拡大
  - シムネット社でのリアルとデジタルの融合推進により保険付保率も向上
- 新規契約獲得件数は21.3万件、保有契約件数は92.1万件を達成
- 損害率は、通院頻度の増加により上昇傾向

### 資産運用

- 柔軟かつ機動的な資産運用により計画を達成
- 資産運用とペット共生に向けた取組みの協働  
(ペット共生賃貸住宅の普及・促進等)

ペット共生賃貸住宅「アニコフローラ東中野」入居者募集開始



### 明治安田生命との取組み



#### 明治治安田生命においてペット保険の取扱いを開始

- 2020年10月～ 来店型ショップ先行取扱い開始
- 2021年4月～ 「MYライフプランアドバイザー」による取扱い開始



#### 4月の本格取扱い開始以降、順調な滑り出し

- 「**どうぶつ健活**」といった独自サービスが奏効しているといった動きも確認
- 新たな対面販売ノウハウを蓄積し、引き続き一般チャネルでの獲得を拡大
- **ペット保険への加入の“当たり前化”**を目指す

## どうぶつのライフステージ

産まれる前から

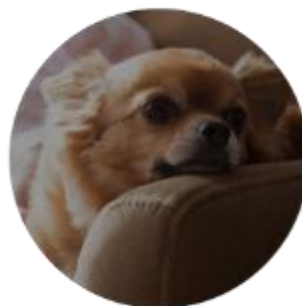
川上



遺伝子 / 交配・出産 / ペットショップ

日々の暮らし

川中



健康診断 / 暮らし / 一次診療

治らないを治す

川下



二次診療 / お別れ

産まれる前から

川上



### 遺伝子検査事業

コーギー・シェパード・柴犬等の  
防ぐべき遺伝病の撲滅・管理を宣言

- 遺伝病撲滅に向けた取組みを推進
- ブリーダー、ペットショップ向けに遺伝子検査の提供と、その結果に基づく適切なブリーディングや販売方法を提案



### ブリーディングサポート事業

事業化に向けた準備を加速

- “遺伝病を判別する遺伝子検査”だけでなく、改正動物愛護法への対応も含め、各種サポートメニューの開発を促進

#### ブリーディングサポートメニュー

- 遺伝子検査
- 繁殖・交配サポート
- 医療サポート
- システム・事業支援
- 引退/保護犬猫の引取・譲渡

### シムネット社の子会社化

高い投資リターンによる業績貢献

- 登録ブリーダー数を伸ばし、高まるペット需要を確実に取り込む
- 高いマッチング数（収益性）と投資効率で連結業績・グループ事業に貢献

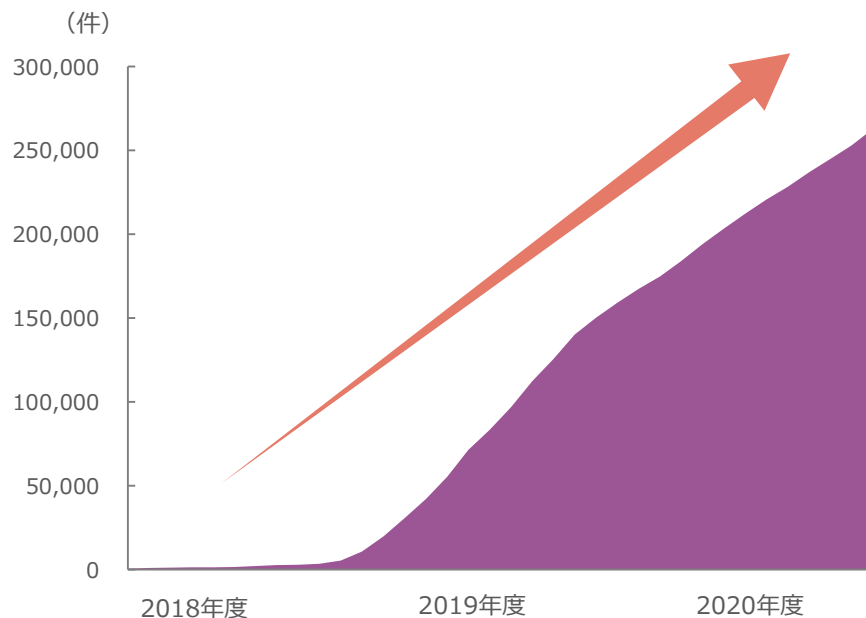
#### 【シムネット社2020年度年間業績】

- 売上高 : 17.3億円
- 経常利益 : 3.7億円
- 総資産 : 29.1億円
- ROA : 12.7%

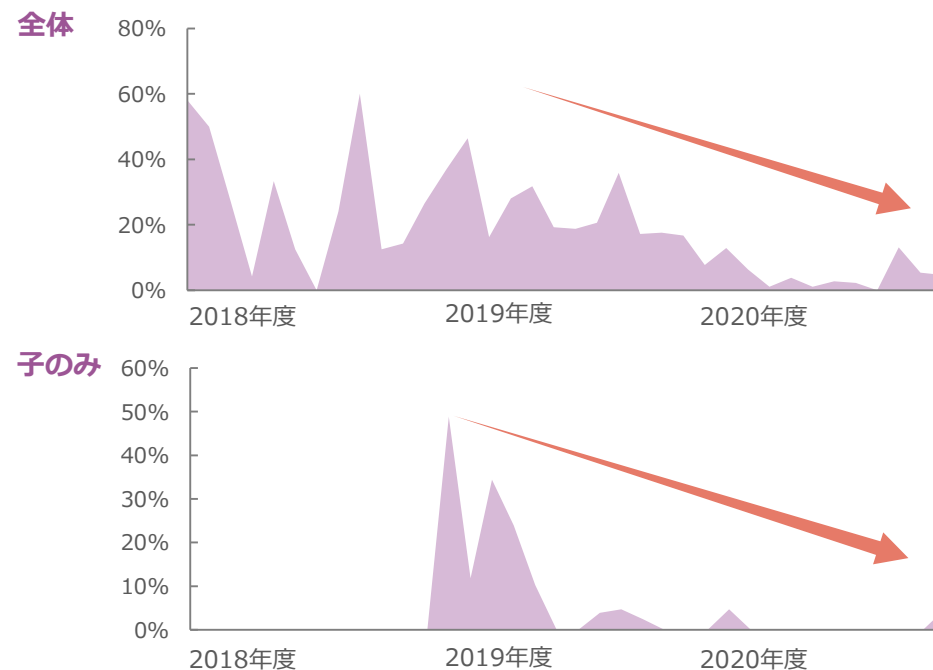
(総資産経常利益率)

### 防ぐべき遺伝病の「撲滅」に向けて

#### 遺伝子検査検体数（累計）



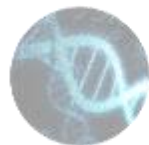
#### コーギーのDMにおけるアフェクテッドの割合



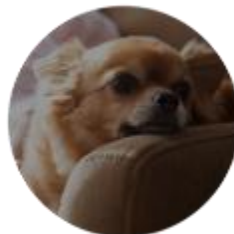
※DM：変性性脊椎症 ※アフェクテッド：疾遺伝子変異を保有し、疾患リスクが高い

- ブリーダー、ペットショップ等に提供している遺伝子検査検体数は増加
- 遺伝子検査結果に基づく交配により、コーギーのDM等のアフェクテッドの割合が減少
- 防ぐべき遺伝病の撲滅・管理宣言を发出

### 日々の暮らし ～ 治らないを治す



川中



川下



#### 健康的な生活習慣の推進

##### 「どうぶつ健活」の浸透

- 2020年度 申込数 **14.9万件超**
- 保険事業（新規獲得、継続）にも寄与  
NBチャンネルでの申込者の継続率が上昇
- 健診段階で、指定動物  
病院に送客することで、  
病気の重篤化を回避

腸内の健康年齢が分かる

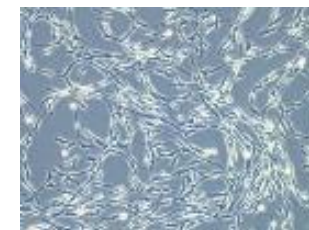
病気のなりやすさが分かる

健康診断のおすすめも

#### 動物医療関連事業(予防～一般・再生医療)

##### 動物の再生医療事業をアニコム先進医療研究所にて承継

- 再生医療の実用化・普及に向けて、富士フイルム社と  
合併で設立したセルトラスト社の事業を当社グループ  
で承継 ⇒ 今後、よりグループ一体で本格的に推進
- 動物再生医療技術研究組合において、「間葉系幹細胞」  
の全国動物病院搬送を開始  
組合加入動物病院は200病院超。犬14疾患（慢性腸症等）、猫12疾患（腎臓病等）の  
細胞治療サービスを提供



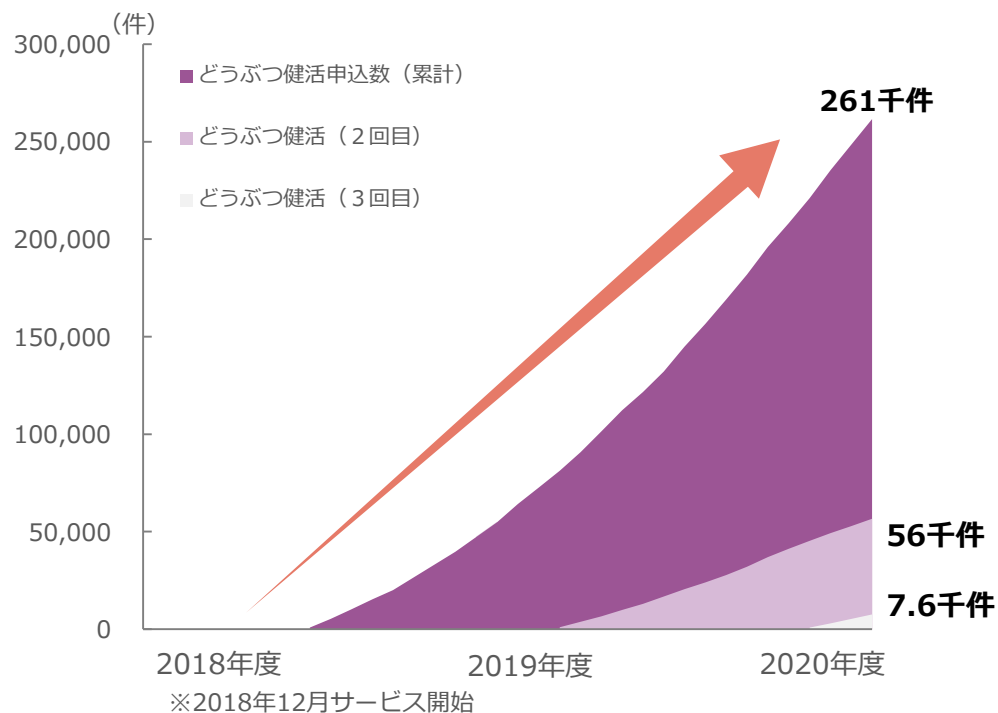
※犬脂肪由来間葉系幹細胞の写真

##### グループ動物病院の拡大

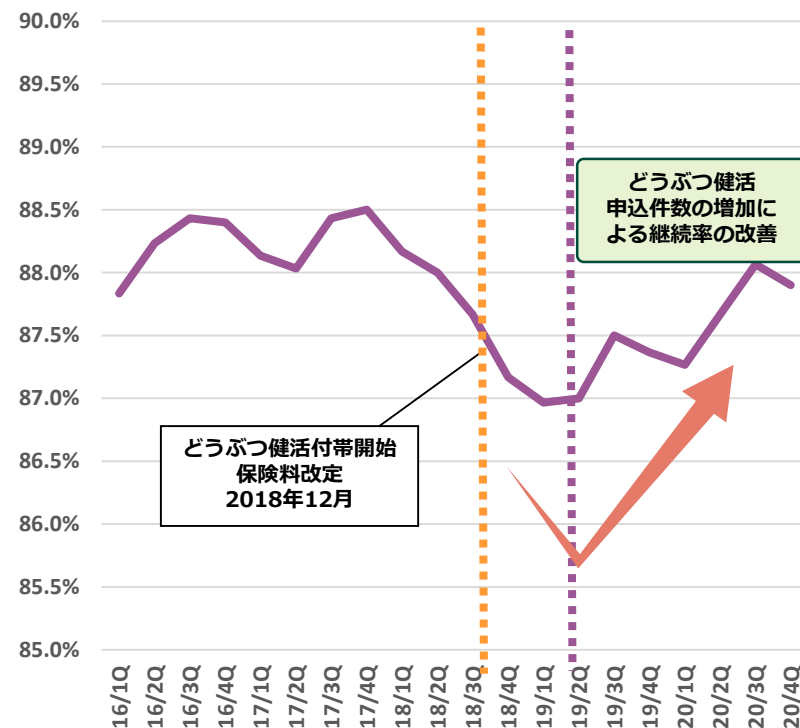
- アニコム先進医療研究所の直営動物病院は54病院（手術対応可能12病院）  
となり、順調に拡大



### どうぶつ健活（腸内フローラ測定）申込数（累計）



### 全体継続率の推移（四半期毎）



- 腸内フローラ測定の申込数が順調に増加
- 2、3回目の申込も着実に増加しており、同一生体の多様なデータを更に蓄積
- 保険付帯することで保険商品の独自性を追求し、継続率向上にも寄与

➢ 保険金請求データからターゲットを絞り（金額が大きい/有意差があるなど）、蓄積データ+腸内フローラ測定結果を活用した疾病リスク評価の新サービスを開発中（疾病の予兆を早期に発見⇒適切な動物病院に送客）

特許出願中

# 業績予想

---

1. 経営環境の見通し・グループ戦略
2. 事業計画の全体像
3. 損益計画
4. 経常利益の増減要因（前年度対比分析）
5. 年度重点施策
6. アニコムGの企業価値創造モデル



## 2021年度の経営環境

コロナ禍における、

- ペット飼育需要の高まりは今後も一定程度続くとともに、
- これまで以上にペットの健康管理を意識する飼い主が増加する見込み

ペット保険を含むペット関連市場への需要の高まりは継続する見込み

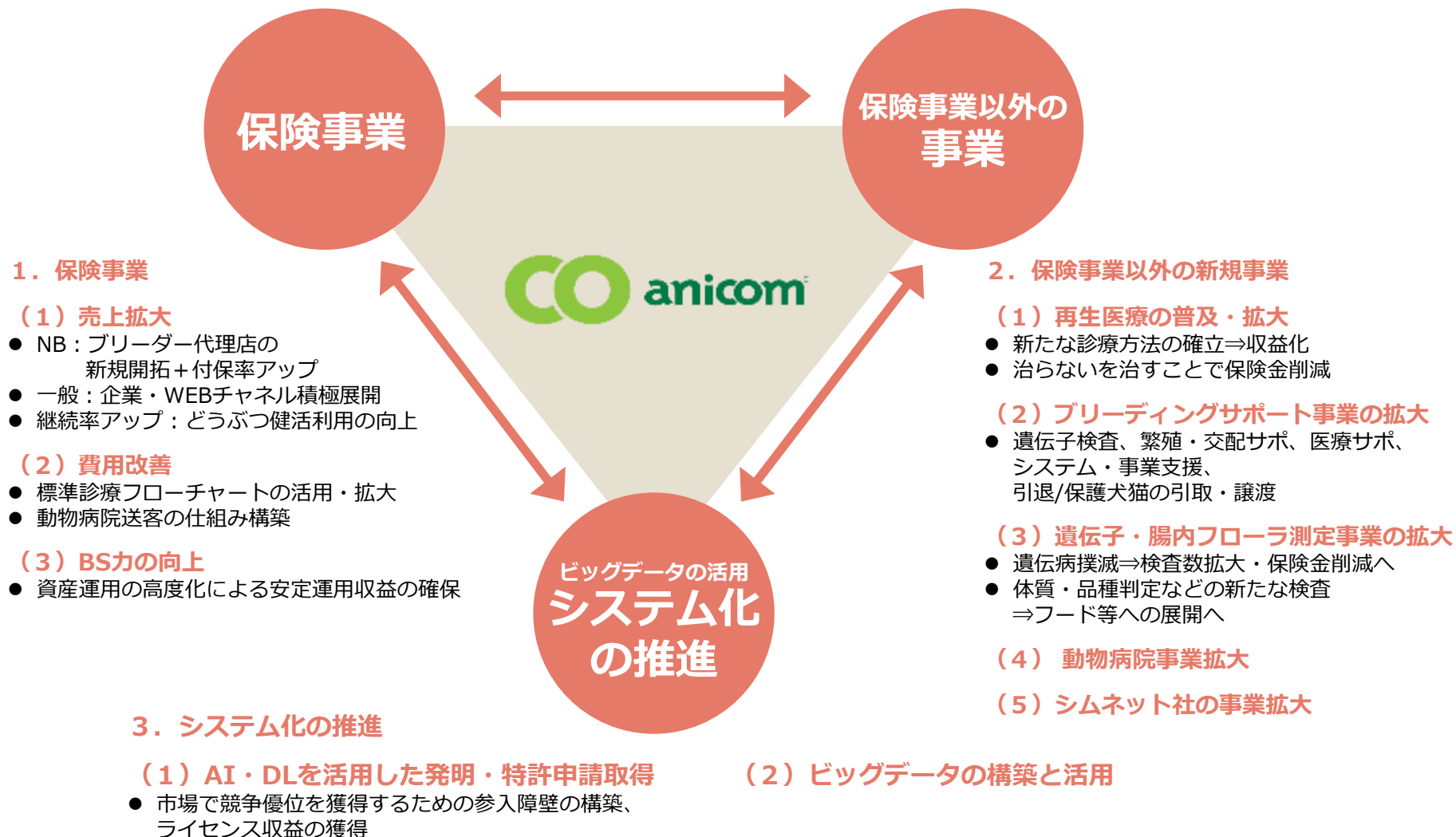
## アニコムグループの戦略

新たに創出されたペット保険等の需要を確実に取り込むことで、

- 足元のみならず、将来利益の確保
- 新たな契約者を獲得していくことで、収益拡大のみならず、データ等の収集を行い、予防型保険会社の確立やより独自性のあるサービスを構築する

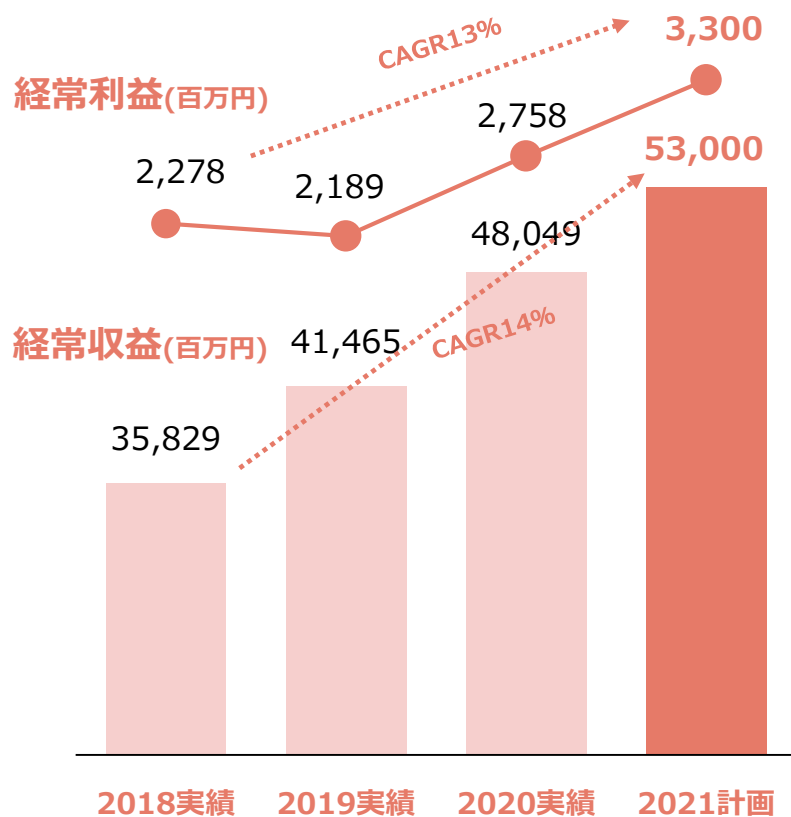
ことを優先し、短期的な視点だけではなく、中・長期的な持続的成長を目指す

“入って健康になる保険会社” を確立し、ビッグデータを活用したBio-Insur-Tech企業へ

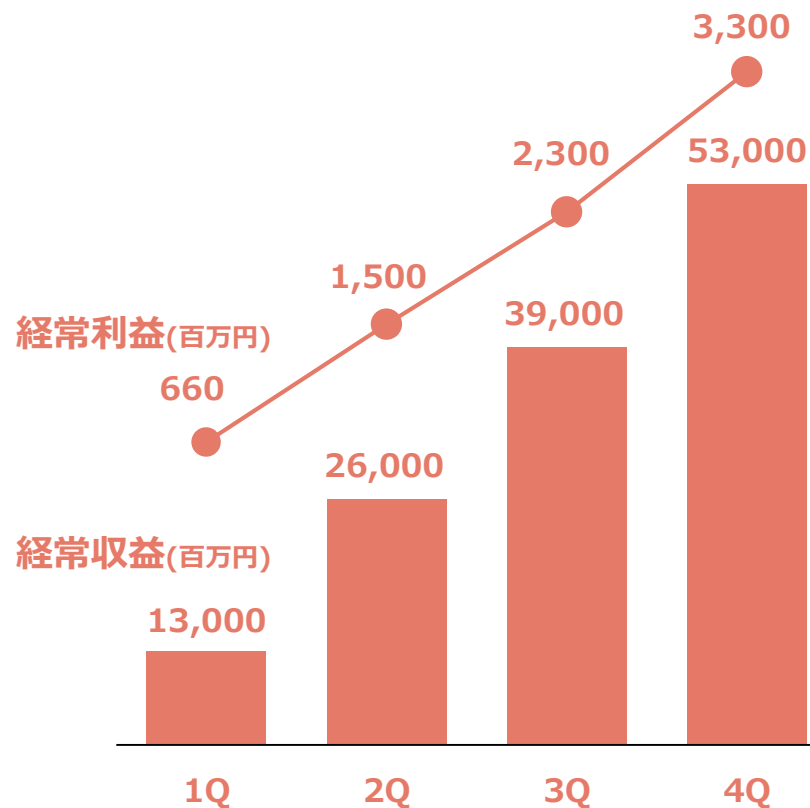


## 経常収益は、中期経営計画の目標水準を大きく上回る 経常利益は、経営環境の変化を見込み中期計画と乖離させる計画を策定

【年間計画】

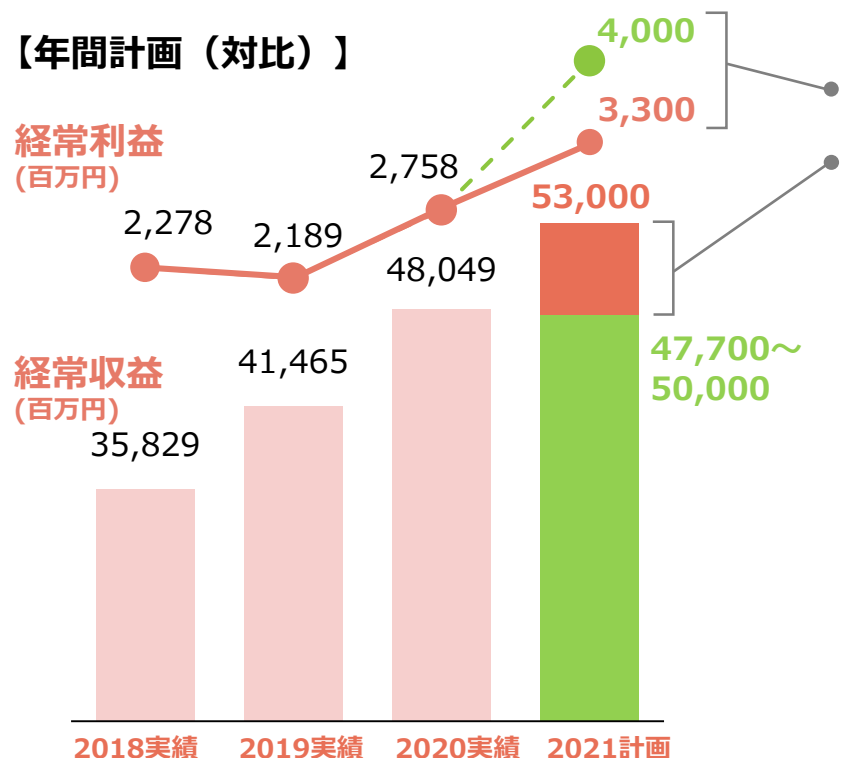


【四半期累計計画】



※ 2019.5策定中期経営計画数値目標：3年平均成長率 経常収益10%以上、経常利益20%以上

#### 【年間計画 (対比)】



#### (参考) 中期経営計画2019-2021への対応

中期経営計画の数値目標の達成度を自己判定したところ、

- ・ 経常収益の進捗を目標通り (47,700百万円 (3年平均成長率 10%)) とした場合は、
- ・ 経常利益の目標を達成 (4,000百万円 (3年平均成長率 20%)) と試算 (新規保険契約獲得を抑制することにより、上記試算の実現は可能)

#### ただし、この結果

- 経営環境の変化を捉えた足元のペット飼育需要の高まりを取り込めない
- 予防型保険会社の確立・独自性追求といったグループ戦略の転換が余儀なくされ、中・長期的には価格競争に巻き込まれる

■ 経常収益は、ペット保険の新たな需要を確実に取り込み、数値目標 (3年平均成長率10%) を大幅に上回る約14%成長

■ 経常利益は、収益拡大を優先させる結果、数値目標 (3年平均成長率20%・40億円水準) とは乖離

⇒ 保有契約のポートフォリオ改善や将来収益の極大化を図ることで、中・長期的な本質的企業価値の向上を実現していく計画を策定



## 経営環境の変化への対応

### 新規契約の獲得

ペット飼育需要の高まりを捉え、  
新規契約の獲得は引き続き堅調な見込み

### ペット保険事業以外の収益

順調に増加の見込み

### 発生保険金の増加

コロナ禍の影響は継続する想定  
通院頻度の増加による発生保険金の増加傾向は続く見込み

### 保険獲得に係る競争

保険獲得に係る競争も最終段階ではあるものの、  
獲得コストは増加傾向・高止まりの見込み

予兆を早期発見（腸内フローラ・AI等）、  
標準診療の浸透から適切な動物病院への  
送客といった予防施策で対応

高コスト代理店に依存しない  
獲得手段へより一段のシフト  
（一般チャネルなど）

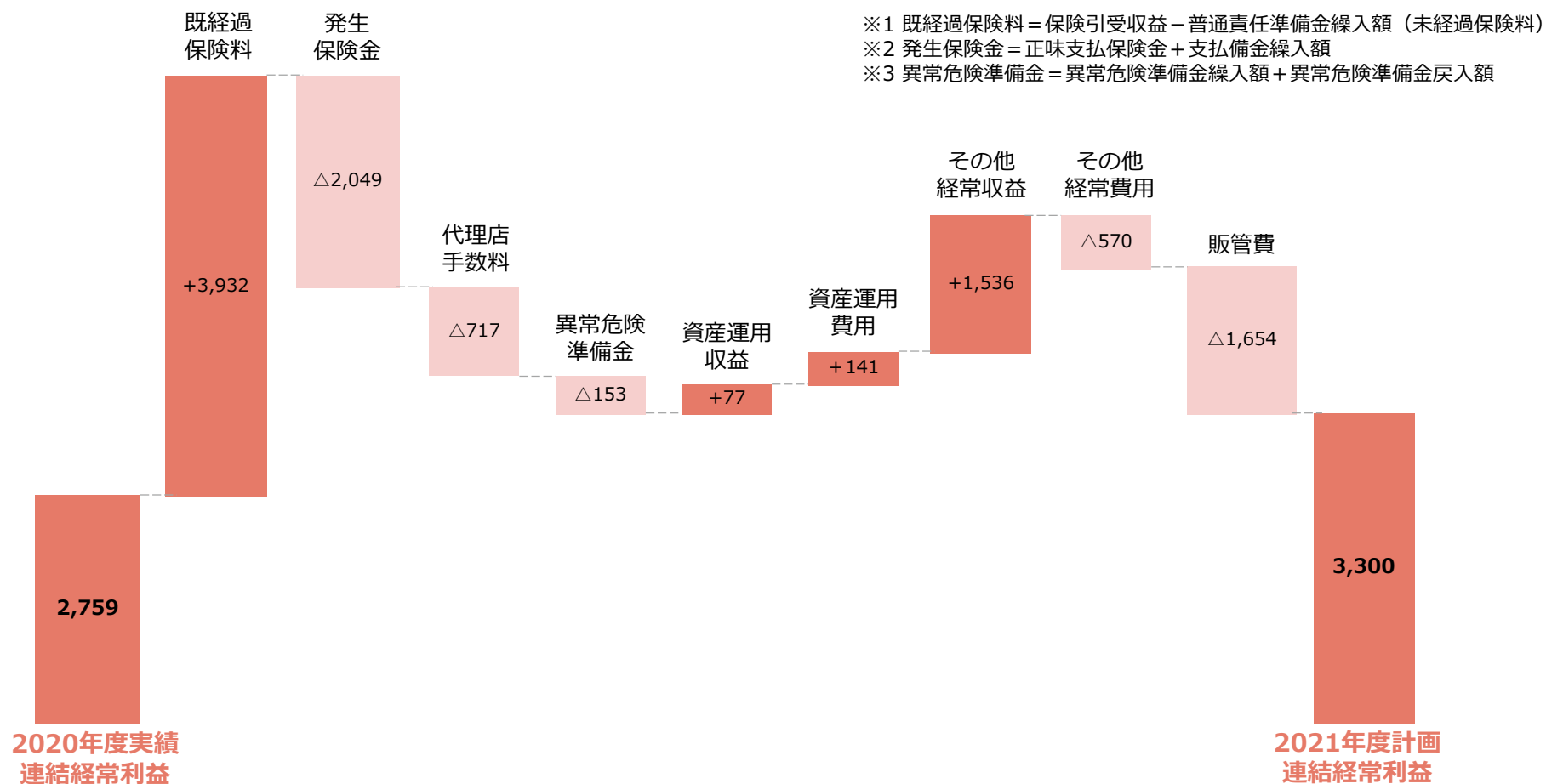
## 4. 経常利益の増減要因 (前年度対比分析)

決算概要

振り返り

業績予想

APPEN  
DIX



遺伝子検査

腸内フローラ測定

再生医療

標準診療フローチャート

AI活用

ビッグデータ  
の構築・活用

×

特許知財化

更なる優位性の獲得

重点施策  
プロジェクト  
(投資)

# 遺伝子検査

目的・効果  
(リターン)

単事業で収益化実現・保険金削減 (社会課題解決)

更なる  
リターン

ブリーダーサポート事業 (可愛くて、健康な生体の流通・生産効率アップ)

生体販売チャネル拡大 (代理店化・保険獲得アップ)

事業規模等 (イメージ)

- ① 流通頭数 (40~50万頭) の●●%に遺伝子検査を10,000円/頭で提供した場合、●●億円の事業規模
- ② 遺伝病撲滅により、遺伝病由来保険金 (直接・間接) の●●%を削減した場合、●億円の影響
- ③ 対象ブリーダー2,000件にサポートメニューを●円/月で提供した場合、●億円の事業規模

重点施策  
プロジェクト  
(投資)

# 腸内フローラ測定

目的・効果  
(リターン)

保険金削減 ・ 継続率向上

更なる  
リターン

フード開発・販売  
新たな治療法開発・提供

事業規模等 (イメージ)

予兆を早期に発見し、適切な動物病院に送客/フード等での予防で、  
発生保険金 (約250億円) を●%削減した場合、●億円の影響+フード売上

重点施策  
プロジェクト  
(投資)

# 再生医療

目的・効果  
(リターン)

単事業で収益化・保険金削減

更なる  
リターン

適用拡大・新たな技術の開発

事業規模等 (イメージ)

- ①飼育犬猫 (1,800万頭) の●%に再生医療を●万円/回で提供した場合、●●●億円の事業規模
- ②再生医療により、対象疾患に係る保険金の●●%を削減した場合、●億円の影響

重点施策  
プロジェクト  
(投資)

# 標準診療フローチャート

目的・効果  
(リターン)

保険金削減

更なる  
リターン

顧客満足度向上・予約サービス拡大

事業規模等 (イメージ)

飼い主への適切な診療の啓発 + 適切な治療で、  
発生保険金 (約250億円) を ●%削減した場合、 ●億円の影響

重点施策  
プロジェクト  
(投資)

# AI活用

目的・効果  
(リターン)

保険金削減・保険の独自サービス化

更なる  
リターン

個体識別等の新たなサービス開発

事業規模等 (イメージ)

予兆を早期に発見し、適切な動物病院に送客で、  
発生保険金 (約250億円) を●%削減した場合、●億円の影響



# 顔写真からその後の病気を予測する世界初※の特許を取得

## 疾患予測特許により、「健康の自動運転」が一步前進！

これまでの保険金データ（品種・年齢・請求内容など）を活用した知識の普及・啓発を通じた「予防」に加え、  
**本特許により、AI（人工知能）を用いて、顔写真のみでも、一定の疾患発症リスク予測が可能に**



トイ・プードルの1年以内の眼科疾患の判別精度は約70%

※世界初...「動物の顔画像」と「その動物の撮影時から所定期間内の疾患罹患の有無」を教師データに利用して学習を行った学習済みモデルを用いて、動物の顔写真から病気を予測する疾患予測システムとその疾患予測方法。当社調べ

特許  
出願中

今後は、より多くのデータを収集・活用し、保険金請求データからターゲットを絞り（金額が大きい/有意差があるなど）、より細分化された個体ごとの疾病リスク評価や、個体識別などの新サービスを開発中

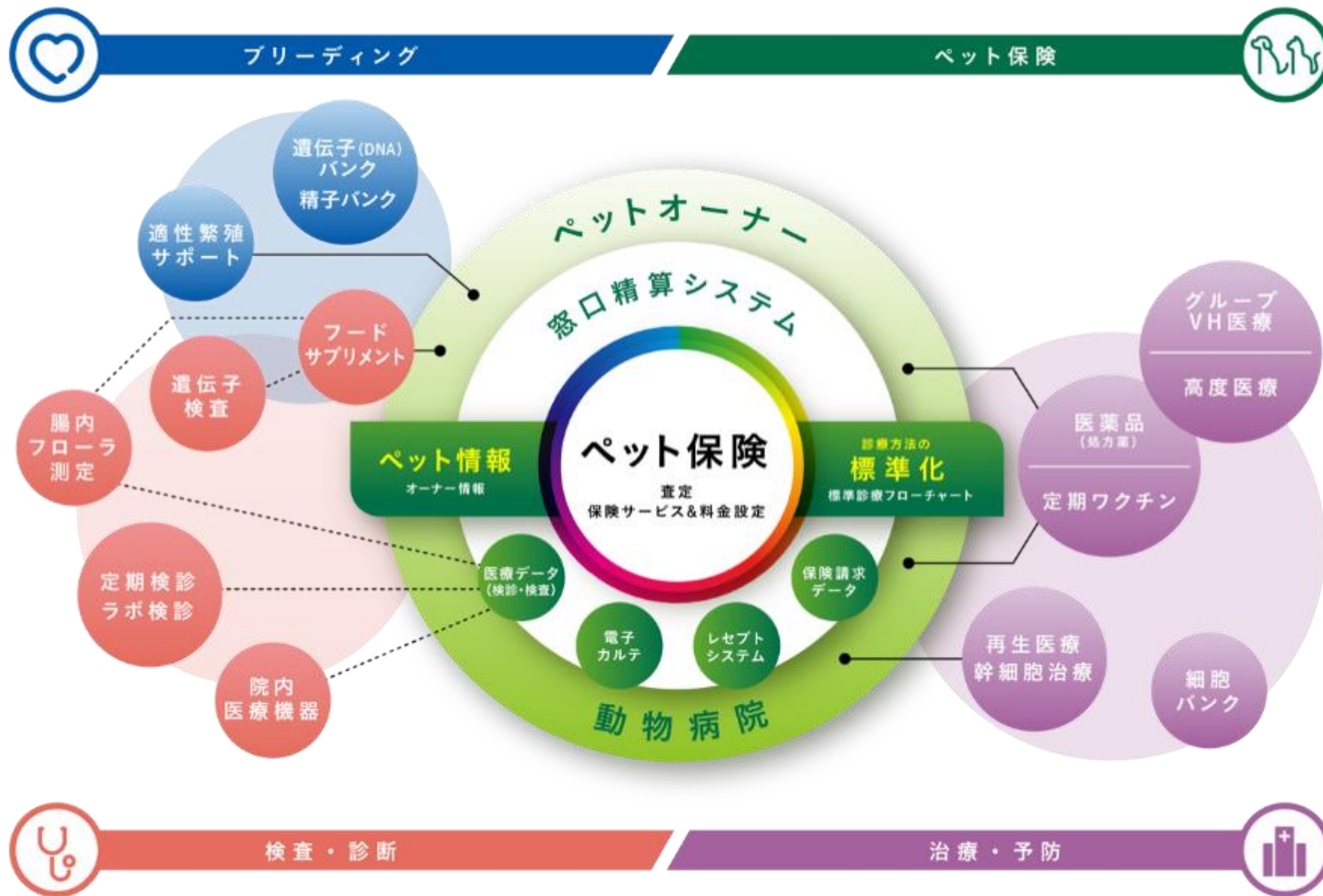
# 6. アニコムGの企業価値創造モデル①

決算概要

振り返り

業績予想

APPEN  
DIX



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atching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. 保険事業以外の事業の収益機会と  
ペット保険のシナジー相関



# 1. 主要経営パラメータ

決算概要

振り返り

業績予想

APPEN  
DIX

	20年3月期末	21年3月期末	対前期末		22年3月期末 (5月12日予想)
			件数	率	
① 保有契約数	816,254 件	921,873 件	105,619 件	12.9 %	1,010,000 件
② 新規契約数	167,318 件	213,368 件	46,050 件	27.5 %	223,000 件
③ 継続率	87.2 %	87.7 %	-	-	87.1 %
④ 保険金支払件数	3,407 千件	3,752 千件	344 千件	10.1 %	4,000 千件
⑤ 対応動物病院数	6,466 病院	6,541 病院	75 病院	1.2 %	6,650 病院

	20年3月期末	21年3月期末	対前年同期増減	22年3月期末 (5月12日予想)
⑦ 既経過保険料ベース事業費率	37.1 %	37.7 %	0.6 %	38.0 %
⑧ コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)	94.9 %	96.1 %	1.2 %	96.0 %

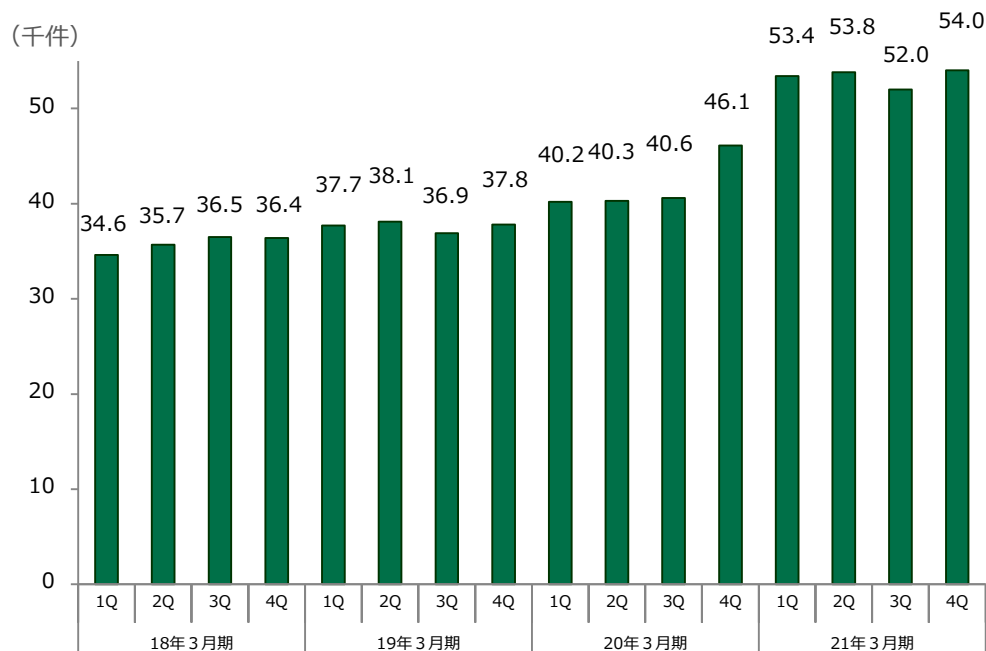
  

	20年3月期末	21年3月期末	対前年同期増減	22年3月期末 (5月12日予想)

	20年3月期末	21年3月期末	対前年同期増減
⑪ 遺伝子検査検体数	148,535 件	103,658 件	△30.2 %

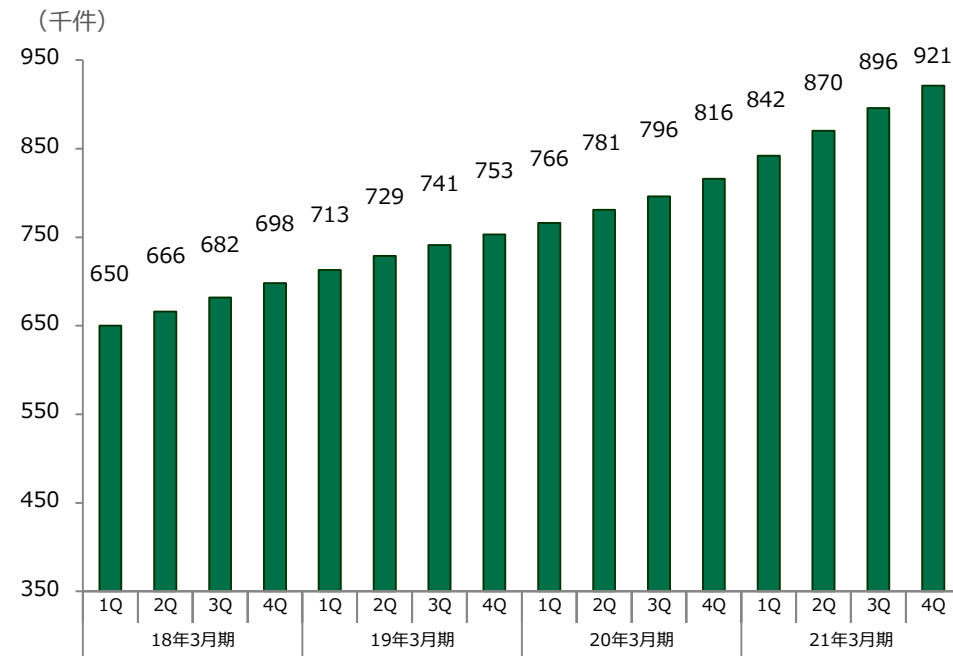
### 新規契約獲得件数の四半期推移



#### 新規契約獲得は堅調

NB・一般チャネル合わせて21万件を超え、年間計画18.3万件を大きく上回って着地。

### 保有契約件数の四半期推移



#### 保有契約件数

92.1万件となり、年間計画88.5万件を大きく上回って着地。

### 3. アニコム損保単体:経常費用のパラメータ

決算概要

振り返り

業績予想

APPEN  
DIX

【参考情報】

15年3月期 1Q

■ 保険料改定

・平均12%の改定

15年3月期 3Q

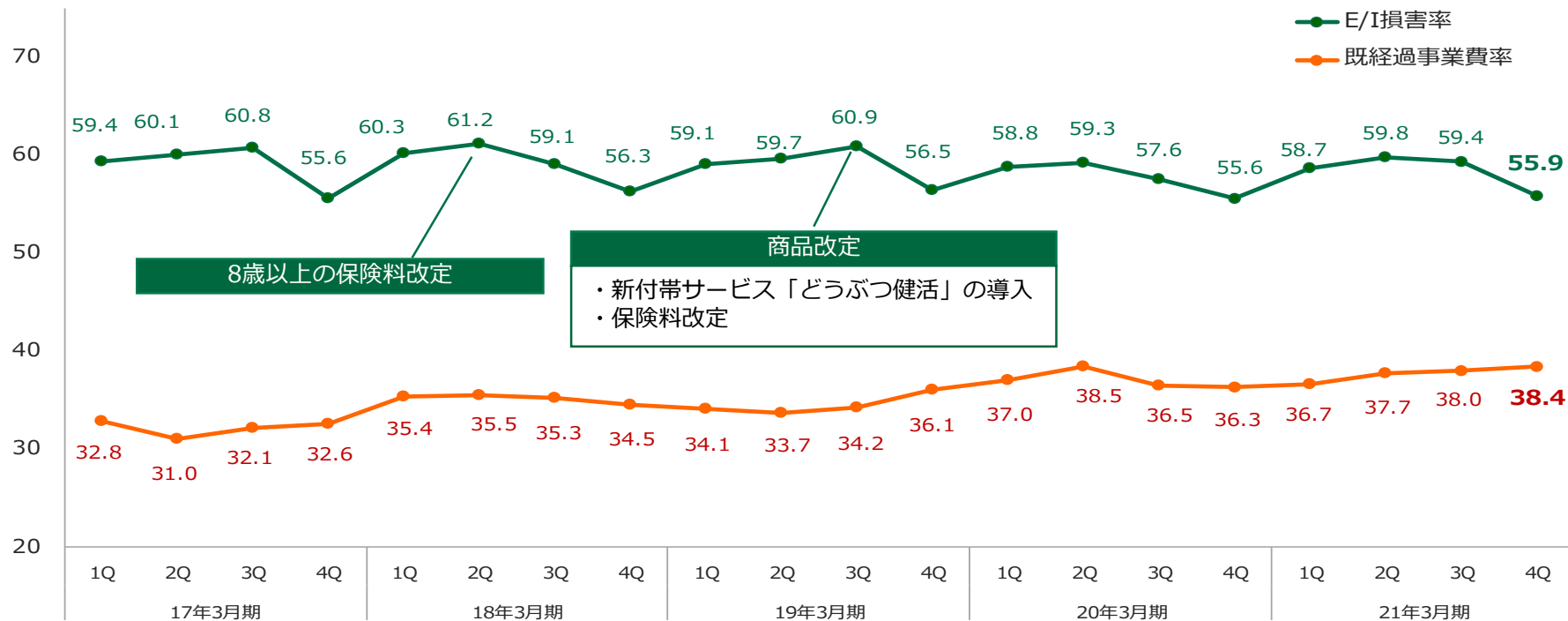
■ 限度日数付き新商品

■ 健康割増引制度導入

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損害率について

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が、コロナ禍の巣ごもりによりペットの異変に気付く等で、通院頻度の増加による保険金増加により、高止まり傾向。

#### 事業費率について

事業拡大に向けた積極投資の継続、独自サービスである「どうぶつ健活」のコスト増、NBチャネルの競争激化に伴う代理店手数料の増加等の影響で上昇傾向。



どうぶつの  
ライフステージ

保険事業以外の事業の収益機会

保険事業  
への寄与

資産運用

展開

## 川上



### 遺伝子

- ・ 遺伝子検査事業

### 交配・出産

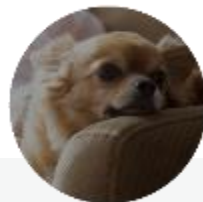
- ・ マッチングサイト
- ・ ブリーディング支援
- ・ 精子バンク

### ペットショップ

- ・ しつけサービス提供
- ・ 遺伝子検査証明書の発行

- ・ 遺伝子ベースの保険料設計や引受診断
- ・ 新生児チャネルを拡大
- ・ 遺伝病減少にともなう損害率低下

## 川中



### 日々の暮らし

- ・ フード開発と販売
- ・ 他企業との連携

### 健康診断

- ・ 腸内フローラ測定事業
- ・ 保険新サービス付帯

### 一次診療(一般診療)

- ・ 電子カルテ拡販
- ・ 一次動物病院運営(海外含)
- ・ 予約送客事業

- ・ 保険の付加価値を向上
- ・ 生活習慣病予防による損害率低下
- ・ 企業集団の獲得

## 川下



### 二次診療(先進医療)

- ・ 再生医療提供
- ・ 二次動物病院運営

### お別れ

- ・ ペット霊園紹介
- ・ 終生飼育施設

- ・ 重症化予防による損害率低下
- ・ 難病治療の確立に伴う損害率低下
- ・ 高齢者等の飼育に対して裾野を拡大

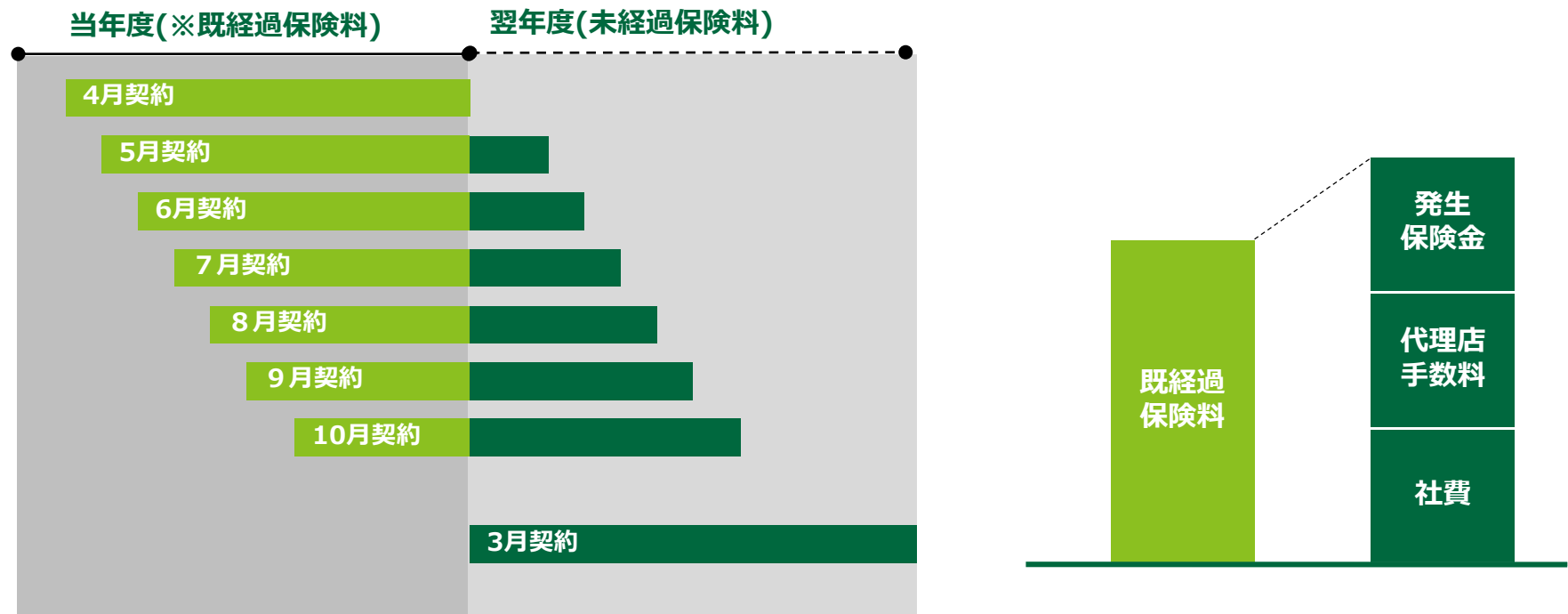
資産運用(不動産運用)による下支え

ビッグデータの構築と活用



## 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。



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ため、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。

本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。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。そのため、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。

従いまして、将来予想に関する記述に依拠することのないようにご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

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。