

# 2020年度 決算説明資料

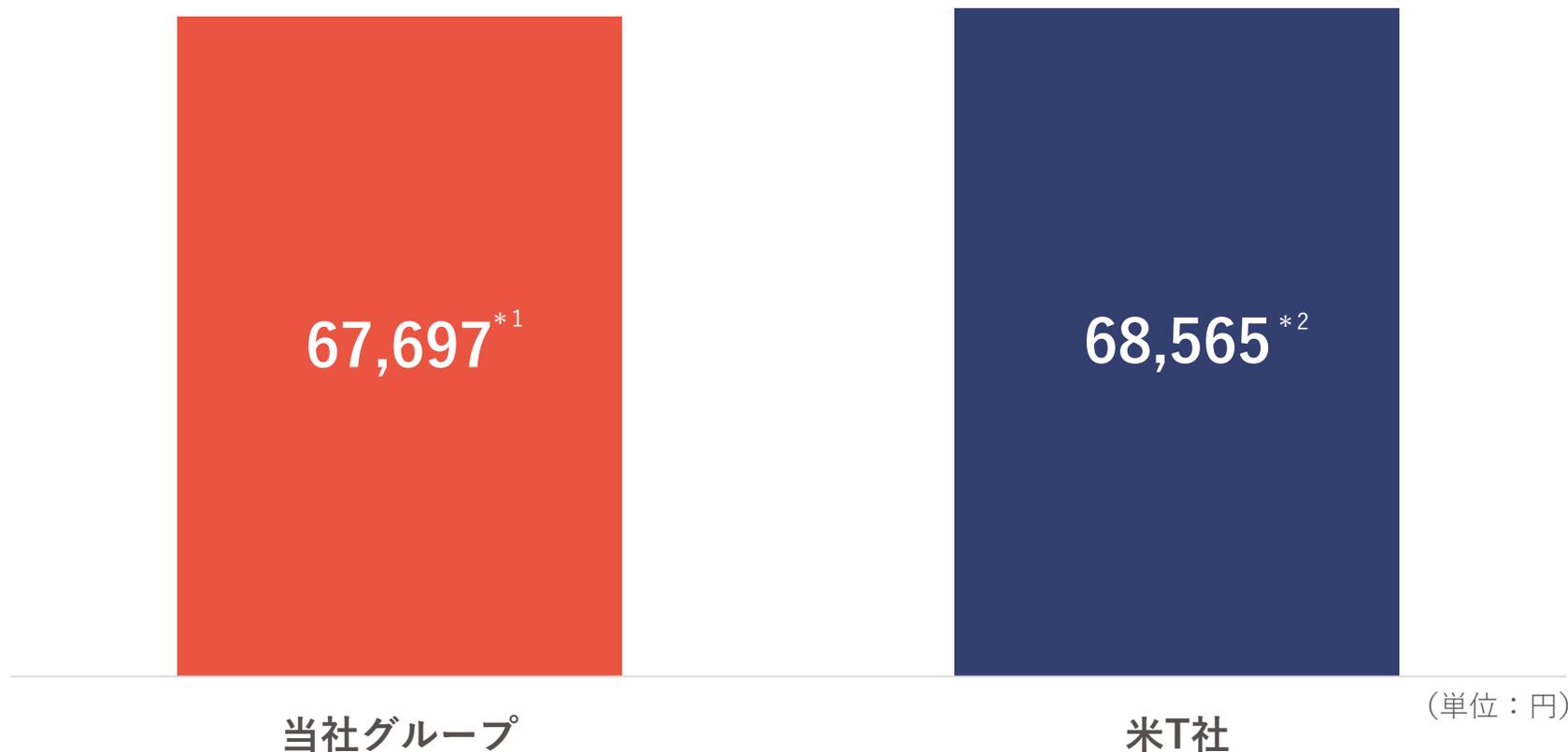
アイペットホールディングス株式会社（証券コード:7339）

2021年5月14日

当社は、2020年10月1日にアイペット損害保険株式会社（以下、本資料において「アイペット損保」といいます。）の完全親会社として単独株式移転により設立されました。

当社の連結財務諸表は、アイペット損保の財務諸表を引き継いで作成しているため、本資料において、過去数値との比較を行っている項目については、特段の記載がない限り、アイペット損保単体の過去数値との対比になっております。

当社の1契約あたりLTV<sup>\*1</sup>は、米ペット保険大手T社とほぼ同等の水準



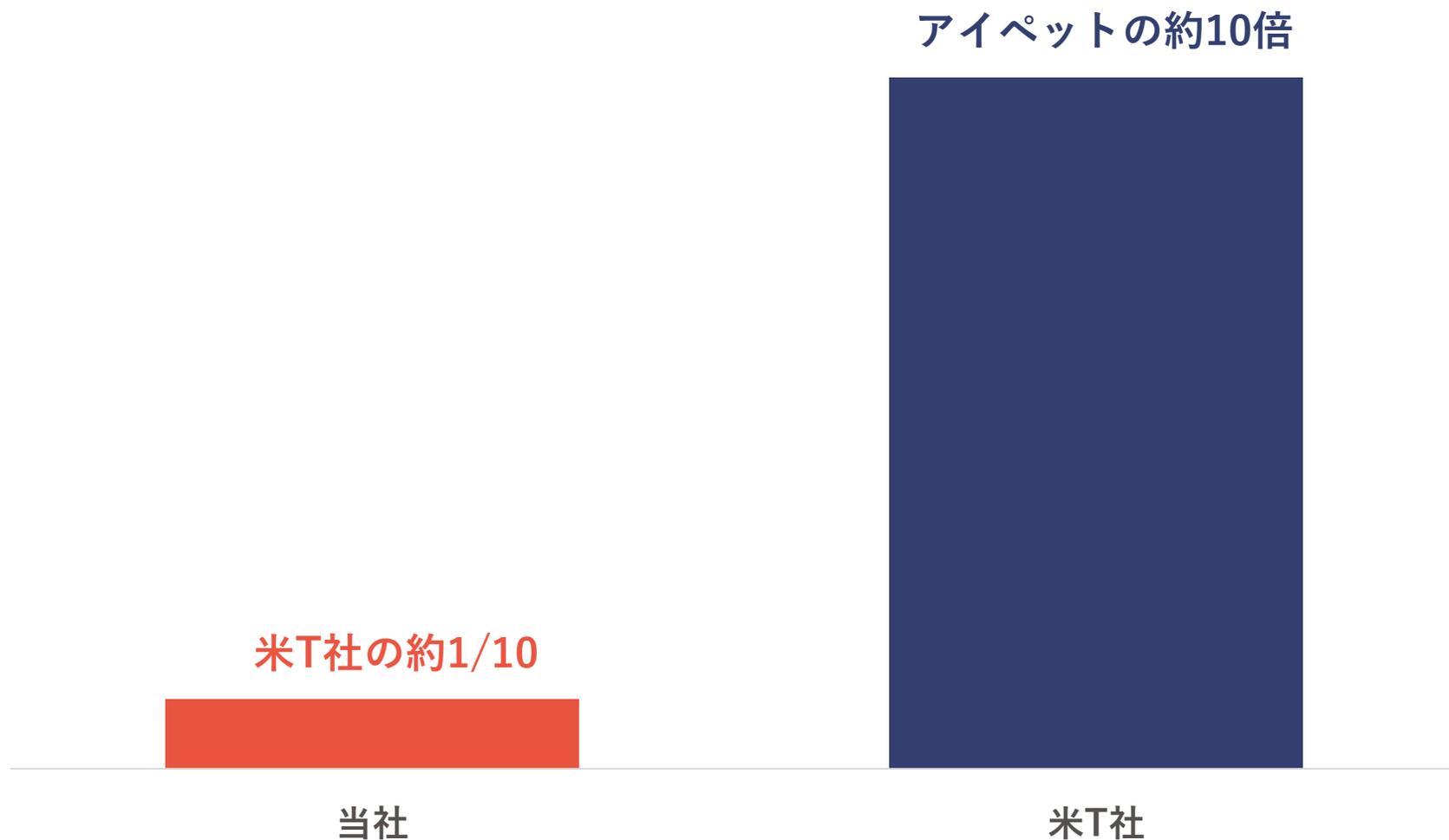
\*1 LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)は、顧客が当該企業にもたらす累計利益の総額を表す指標。

数値は当社グループ1契約換算あたりLTVの2020年度下半期実績。用語の定義・前提はp.4参照。

\*2 米T社が公表している2020年12月末時点のペット1頭あたりLTV \$ 653 × USD/JPY@105=68,565円

出所：[https://s21.q4cdn.com/119804282/files/doc\\_financials/2020/q4/Ex-99.1-Q4-2020-v9\\_Website.pdf](https://s21.q4cdn.com/119804282/files/doc_financials/2020/q4/Ex-99.1-Q4-2020-v9_Website.pdf)

当社の1契約あたり時価総額<sup>\*</sup>は、米ペット保険大手T社と比べ大幅に低い



\* 便宜的にアイペット損保の保有契約件数、当社の時価総額に基づき簡易的に試算

## 用語の定義・前提

ペットオーライ等の  
事業展開により、今後  
グループとして拡張を目指す

### 1 契約換算あたりLTV<sup>\*1</sup> (生涯顧客価値)

【定義】1顧客が当社グループにもたらす**累計利益の総額**

【算式】一定期間における、

(収益-契約維持コスト)÷保有契約件数×平均継続期間

(前提) 1.ペット保険事業とペットオーライ事業の合算

2.平均継続期間は継続率より算出

3.比較可能にするため米T社モデルを採用

### 1 契約換算あたりPAC<sup>\*2</sup> (新規契約獲得等費用)

【定義】契約獲得1件あたりのマーケティングコスト・  
一時投資費用。いわゆる**イニシャルコストの総額**

【算式】一定期間における、

(新規手数料+営業費+償却費+一時投資費用)

÷新規契約成立件数

(前提) ペット保険事業とペットオーライ事業の合算

### ペット保険の保有契約件数

ある時点における、

ペット保険の有効な契約件数。

今後生み出す収益の基礎。

### グループIRR<sup>\*3</sup> (内部収益率)

グループ全体の観点で  
投資(PAC)によって得られると  
見込まれる利益の総額(LTV)を  
利回りで示した値。

持株会社化を契機として、上記4指標を重要な業績評価指標に設定

\*1 LTV (Life Time Value) : 保険1契約あたりLTV+ペットオーライ1契約あたりLTV×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.32参照

\*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 保険1契約成立あたりPAC+ペットオーライ1契約成立あたりPAC×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.32参照

\*3 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.32参照

## 2020年度下半期実績

ペットオーライ等の  
事業展開により、今後  
グループとして拡張を目指す

1契約換算あたりLTV<sup>\*1</sup>  
(生涯顧客価値)

67,697円

1契約換算あたりPAC<sup>\*2</sup>  
(新規契約獲得等費用)

19,156円

ペット保険の保有契約件数<sup>\*3</sup>

622,069件

グループIRR<sup>\*4</sup>  
(内部収益率)

43.7%

持株会社化を契機として、上記4指標を重要な業績評価指標に設定

\*1 LTV (Life Time Value) : 保険1契約あたりLTV+ペットオーライ1契約あたりLTV×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.32参照

\*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 保険1契約成立あたりPAC+ペットオーライ1契約成立あたりPAC×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.32参照

\*3 2021年3月末時点

\*4 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.32参照



アイペットホールディングス

2020年10月設立  
東証マザーズ上場

100%



アイペット損害保険

100%

Pet's All Right, Inc. ペッツオーライ

2021年3月  
子会社化

100% 非連結

P's-first  
ペットファースト少額短期保険

ペットファースト  
少額短期保険

2020年10月  
子会社化

※ペットファースト少額短期保険(PF少短)は連結対象外（非連結子会社）

## 保険契約の状況

- 新規契約** ▶ 旺盛なペット需要を背景に、新規契約は極めて順調に推移
- 継続契約** ▶ 業界トップクラスの高水準な契約継続率（約90%）を維持
- 保有契約** ▶ 保有契約件数は過去最速のペースで増加し続けており、2021年1月28日に **60万件を突破**（2021年3月末時点:622,069件）
- 商品改定**  
1月25日発表 ▶ 2020年12月下旬に関連システムのリリースが完了  
2021年5月より保険料改定を含む商品改定を実施

## グループ経営展開

- ペットオーライ  
を子会社化**  
3月15日 ▶ オンライン健康相談プラットフォーム運営事業を営む  
ペットオーライ(株)を2021年3月に完全子会社化  
・事業規模の拡大、シナジー創出、収益力の強化 を見込む

## ESG経営

- ESG経営調査  
で高評価獲得** ▶ SOMPOリスクマネジメント株式会社の2020年度「ESG経営調査」  
の東証1部以外の上場企業の部で4位（142社中）の評価



ペット保険事業

## 2020年度下半期実績

事務・システムの効率化、  
事業費の合理化により、  
今後、拡張を目指す

保険1契約あたりLTV<sup>\*1</sup>  
(生涯顧客価値)

67,545円

保険1契約成立あたりPAC<sup>\*2</sup>  
(新規契約獲得等費用)

18,325円

ペット保険の保有契約件数<sup>\*3</sup>

622,069件

ペット保険事業のIRR<sup>\*4</sup>  
(内部収益率)

46.1%

持株会社化を契機として、上記4指標を重要な業績評価指標に設定

\*1 LTV (Life Time Value) : 定義・算出過程はp.33参照

\*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 定義・算出過程はp.33参照

\*3 2021年3月末時点

\*4 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.33参照

当社推計

事業価値

$$\begin{aligned} &= \text{保険1契約あたりLTV} \times \text{平均残存年数 / 平均継続年数} \times \text{現在までの保有契約件数} \\ &+ \left( \text{保険1契約あたりLTV} - \text{保険1契約成立あたりPAC} \right) \times \text{今後見込まれる保有契約件数の増加} \end{aligned}$$

ストックビジネスのため、  
現在までの契約の価値 + 将来積み増しされる契約の価値 = 事業価値

2020年度下半期実績に基づき当社推計

事業価値

現在までの契約の価値

$$\begin{aligned}
 &= \left[ \begin{array}{l} 67,545\text{円} \\ \text{保険1契約} \\ \text{あたりLTV}^*1 \end{array} \times \begin{array}{l} 6.3\text{年}/9.6\text{年} \\ \text{平均残存年数} \\ \text{/平均継続年数}^*2 \end{array} \times \begin{array}{l} 622,069\text{件} \\ \text{現在までの} \\ \text{保有契約件数}^*3 \end{array} \right] \\
 &+ \left( \begin{array}{l} \text{保険1契約} \\ \text{あたりLTV} \end{array} - \begin{array}{l} \text{保険1契約} \\ \text{成立あたり} \\ \text{PAC} \end{array} \right) \times \begin{array}{l} \text{今後見込まれる} \\ \text{保有契約件数の増加} \end{array}
 \end{aligned}$$

現在までの契約の価値(約275億円) + 将来積み増しされる契約の価値の合計を、事業価値と推計<sup>\*4</sup>

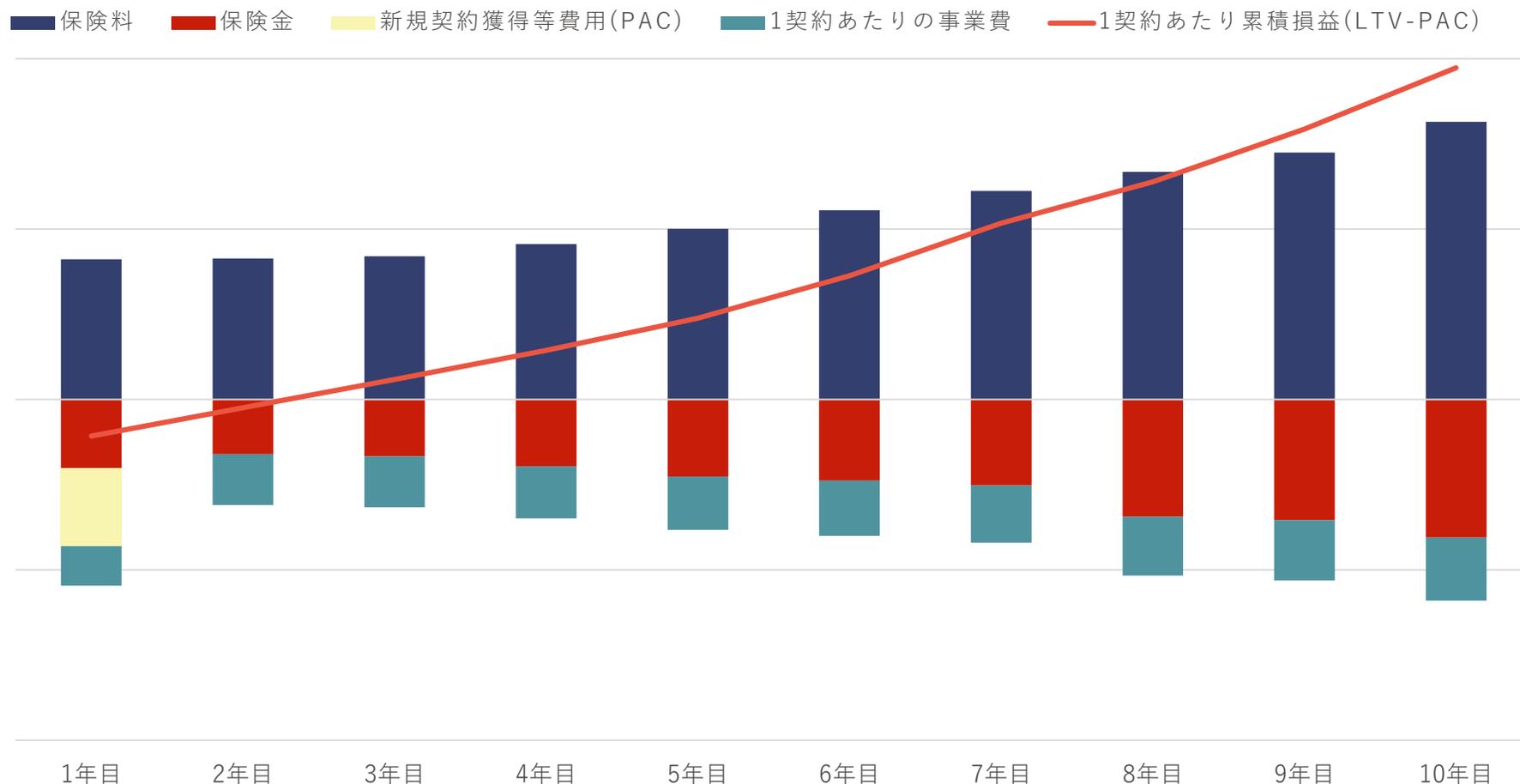
\*1 LTV (Life Time Value):定義・算出過程はp.33参照

\*2 平均残存年数/平均継続年数=(平均継続年数-平均既経過年数)÷(1÷(1-継続率))=(9.6年-3.3年)÷(1÷(1-89.6%))

\*3 2021年3月末時点

\*4 推計にあたり単純化のため、税金負担による事業価値の減額と資産運用益による事業価値の増額を同等とみなし相殺している

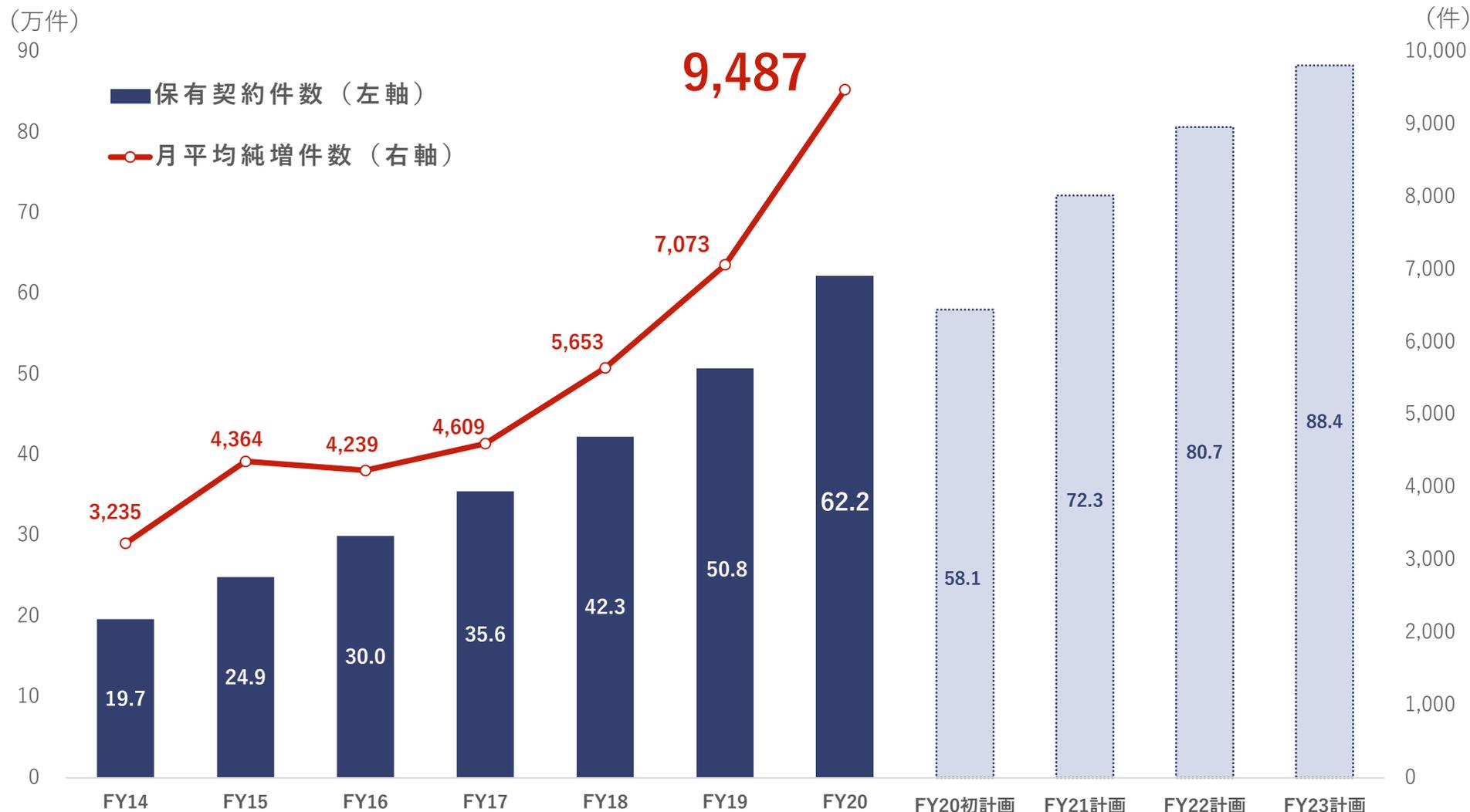
## 1件の契約が10年間継続した場合



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらい構造は続く

# 保有契約件数と純増件数の推移

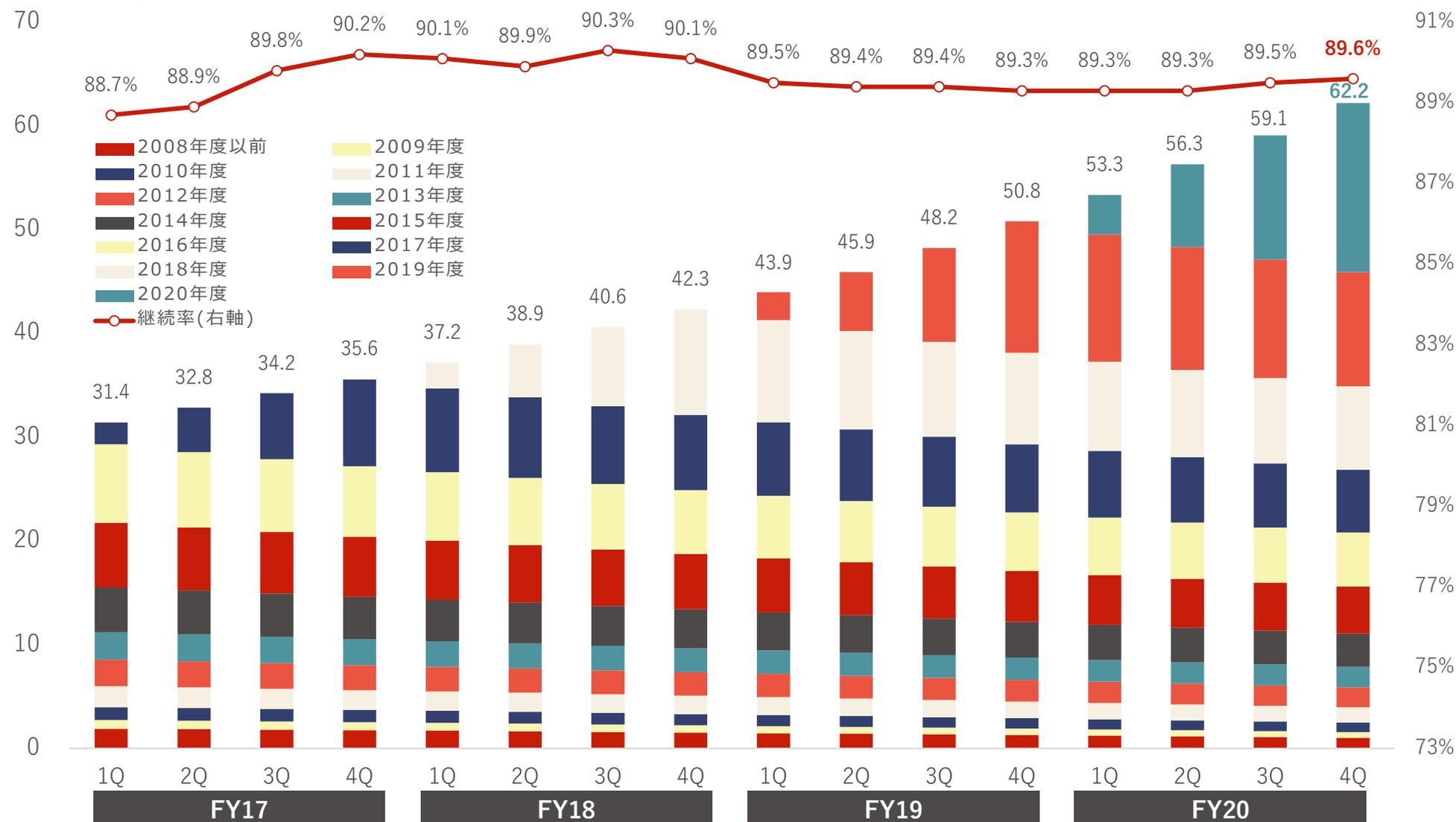
FY20も、ペット保険の**新規契約件数**ならびに**純増件数**は**順調に増加**  
⇒ **保有契約件数**は**期初計画を大きく上回るペースで拡大** (2021年3月末時点 622,069件)



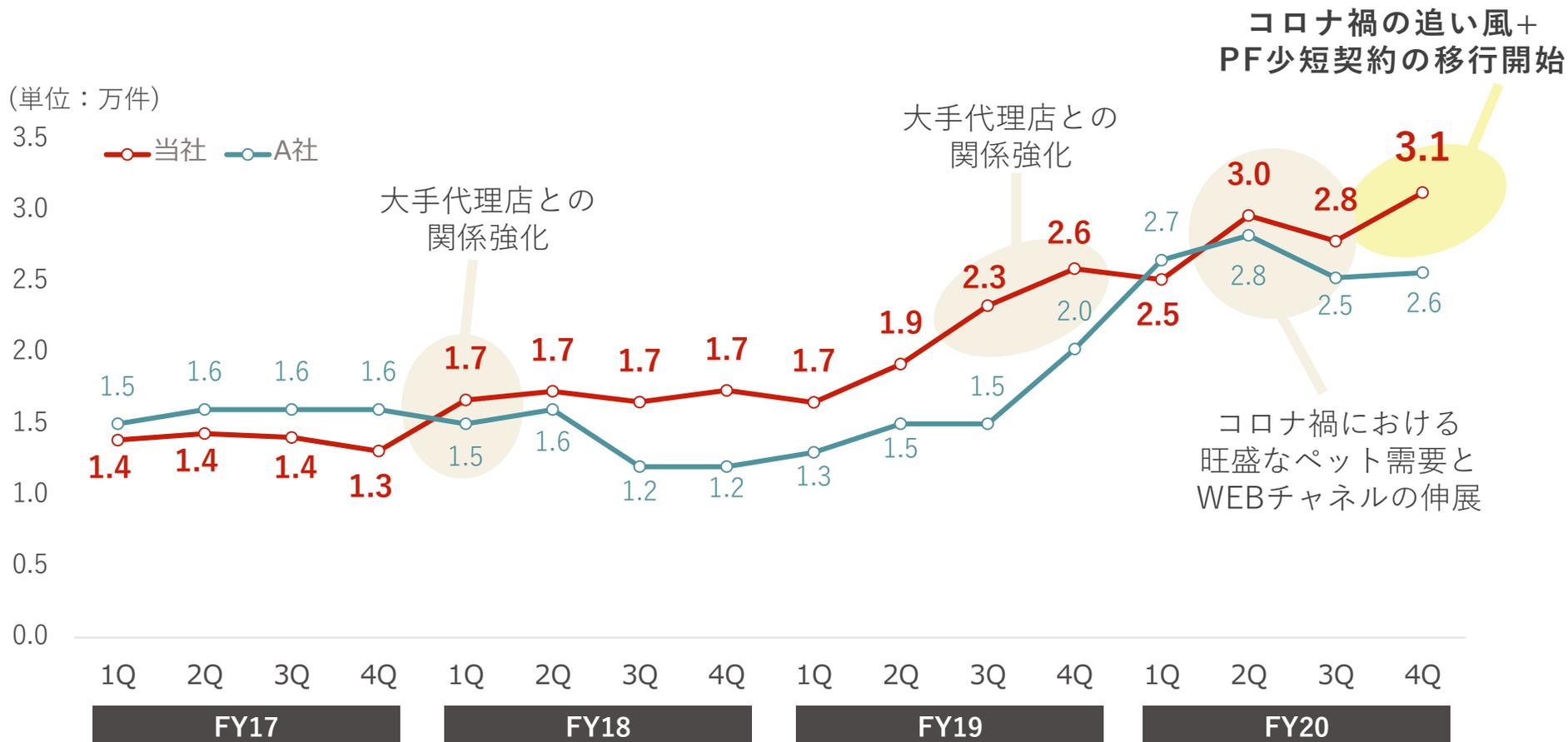
# 保有契約件数（契約開始年度ごと）と継続率の推移

好調な新規契約とトップクラスの継続率が、保有契約件数の続伸を実現

(単位：万件)



# 保有純増件数の推移（他社との比較）



コロナ禍で新規件数・継続率ともに好調、かつ、12月よりPF少短からの契約移行が開始したためFY20 4Qは四半期毎の保有純増件数で過去最高を更新

## 業績影響

保険引受収益は、**プラスの影響** 損害率は、**マイナスの影響**

### 新規契約

- ▶ 旺盛なペット需要を背景に、極めて順調に推移  
新規契約件数は過去最高を更新

### 継続契約

- ▶ 保有契約数が順調に拡大し続けているにもかかわらず、  
継続率に低下傾向はみられず高い水準を維持

### 損害率

- ▶ 在宅時間の増加等による通院頻度の増加に伴い、損害率は上昇傾向

## アイペット損保の対応

**お客さま対応の維持** と全役職員の **健康と安全を最優先**

### お客さま向け

- ▶ ・継続契約変更や保険料払込みの猶予措置を実施  
・引受、保険金支払、コールセンター等の対応体制を維持  
⇒ **お客さまに選ばれるペット保険会社であり続ける**

### 社内向け (全役職員)

- ▶ ・2020年3月より危機対策会議を設置し、在宅勤務を導入  
・今後もリモートワークを前提に生産性を高める

基幹システム開発の方向性転換に伴い、過去計上した資産の一部（約14億円）を除却

コロナ禍での急成長→一層の事務効率化が急務

- ・ 急激な保有契約件数増加
- ・ 保険金請求件数増加

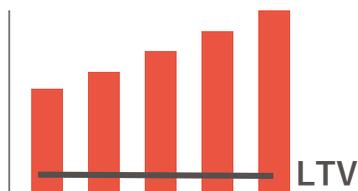
## これまでの基幹システム開発の方向性

### 自社で保有

- ・ 2020年12月に基盤システム更改、一部システム開発済\*
- ・ 2021年5月の料率改定にも問題なく対応
- ・ 減価償却の対象

### 自社で全体を開発

- ・ 人手、体制の確保が必要
- ・ 継続的にアップデートが必要
- ・ ペット保険のオペレーションが複雑で開発難易度が高い



## 今後の基幹システム開発の方向性

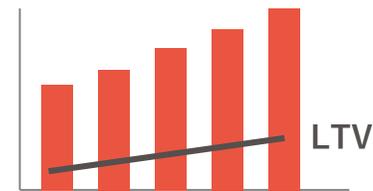
### SaaSを利用

- ・ 環境維持、保守は外部ベンダーが実施
- ・ 自社で資産を保有せず
- ・ 減価償却の対象はほぼなし
- ・ サービスの進化により選択肢の一つに

### SaaS導入時の一部カスタマイズのみ

- ・ 拡張性も担保

アップデートもベンダーが対応



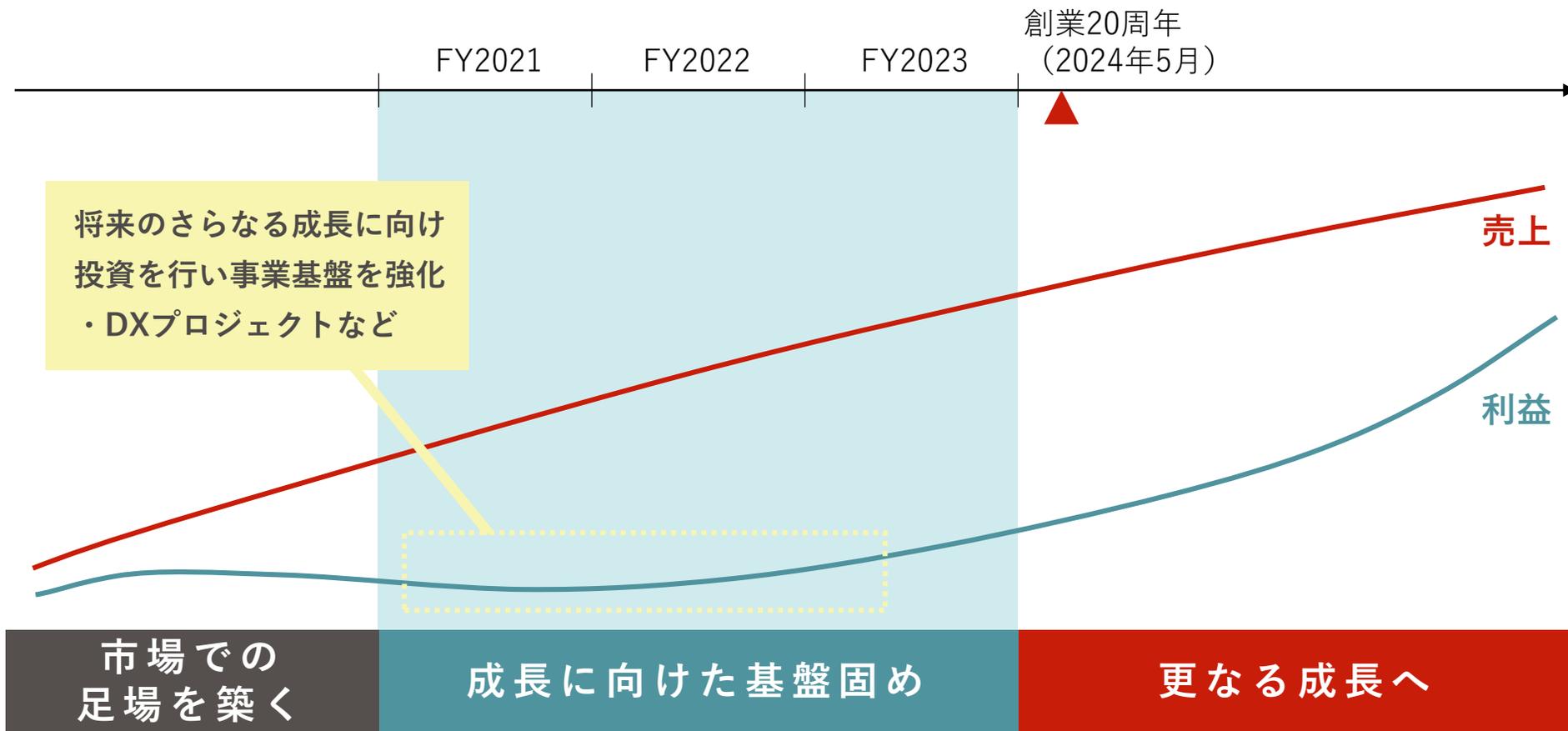
システム

開発

収益イメージ

\*直近の基幹システム開発プロジェクトではソフトウェアは仮勘定を含め総額24億円を資産計上。うち、2020年12月の更改分は10億円相当

アイペット損保は、将来の成長のために投資のフェーズへ



本中計期間の重点方針

1. 質を伴うトップラインの向上
2. 生産性の向上
3. 経営基盤の強化



## ペットオーライ事業

当社は、オンラインペット健康相談事業を運営するペットオーライ株式会社を、2021年3月15日付で完全子会社化し、みなし取得日を2021年1月1日としているため、同社の業績を当第4四半期会計期間から連結の範囲に含めております。

詳細は決算短信をご参照ください。

## Pet's All Right, Inc.

### ペット健康相談事業

Webでいつでも獣医師に相談できる



健康相談

しつけ相談

生活相談

#### 【ペット専門家】

獣医師

トレーナー

しつけ専門家

フード専門家 など

#### 【チャンネル】

ペットショップ

ダイレクトSEO

オウンドメディア

不動産関連会社  
住宅関連会社  
トリミングサロン  
ペットホテル

など

#### 【顧客】

ペットオーナー

ペット  
(1,800万頭)

Supply (供給)

Demand (需要)

グループとしてのペットショップシナジーを活かし、順調に新規契約を獲得

リクルート”New RING”グランプリを獲得し  
本事業を起ち上げたアントレプレナー

## 代表取締役CEO 小早川 斉

- ▽不動産会社入社
- ▽リフォーム会社を起業
  - ・年商2億へ成長させる
- ▽株式会社リクルート入社
  - ・ゼクシィのディレクターとして社内MVP受賞
  - ・チームリーダーを担当
  - ・社内新規事業コンテストNew RINGグランプリ獲得
  - ・0→1領域にて事業検討／サービス開発／収益化まで行い黒字ビジネスへ成長させる
- ▽Blockchainの技術を使ったビジネスアドバイスや企業内新規事業のコンサル、富山県庁へのアドバイザーなども経験
- ▽よりスピーディな事業成長を実現させるためリクルートからExit

## Pet's All Right, Inc.



IPO／M&A実績も豊富な  
ベンチャー経営管理のプロフェッショナル

## 取締役CFO 安川 徳昭

- ▽国内大手コンサルティングファーム入社
- ▽クライアントである中堅アパレル企業へ転籍
  - ・管理部門を統括
  - ・M&Aによるオーナーの事業承継を完遂
- ▽人材サービス事業会社入社
  - ・管理部門責任者
  - ・取締役管理本部長、上場準備責任者を歴任
  - ・2011年8月JASDAQ(スタンダード)
  - ・2012年7月東証二部
  - ・2013年7月東証一部に上場を達成
  - ・上場後、CFOとして戦略的M&Aの実行、事業子会社のPMIを中心にグループの成長に寄与
- ▽国内メディア系企業入社
  - ・企業再生に取組み、短期間で黒字転換を達成

2020年

ペットオーライ株式会社  
代表取締役CEO就任

2020年

ペットオーライ株式会社  
取締役CFO就任



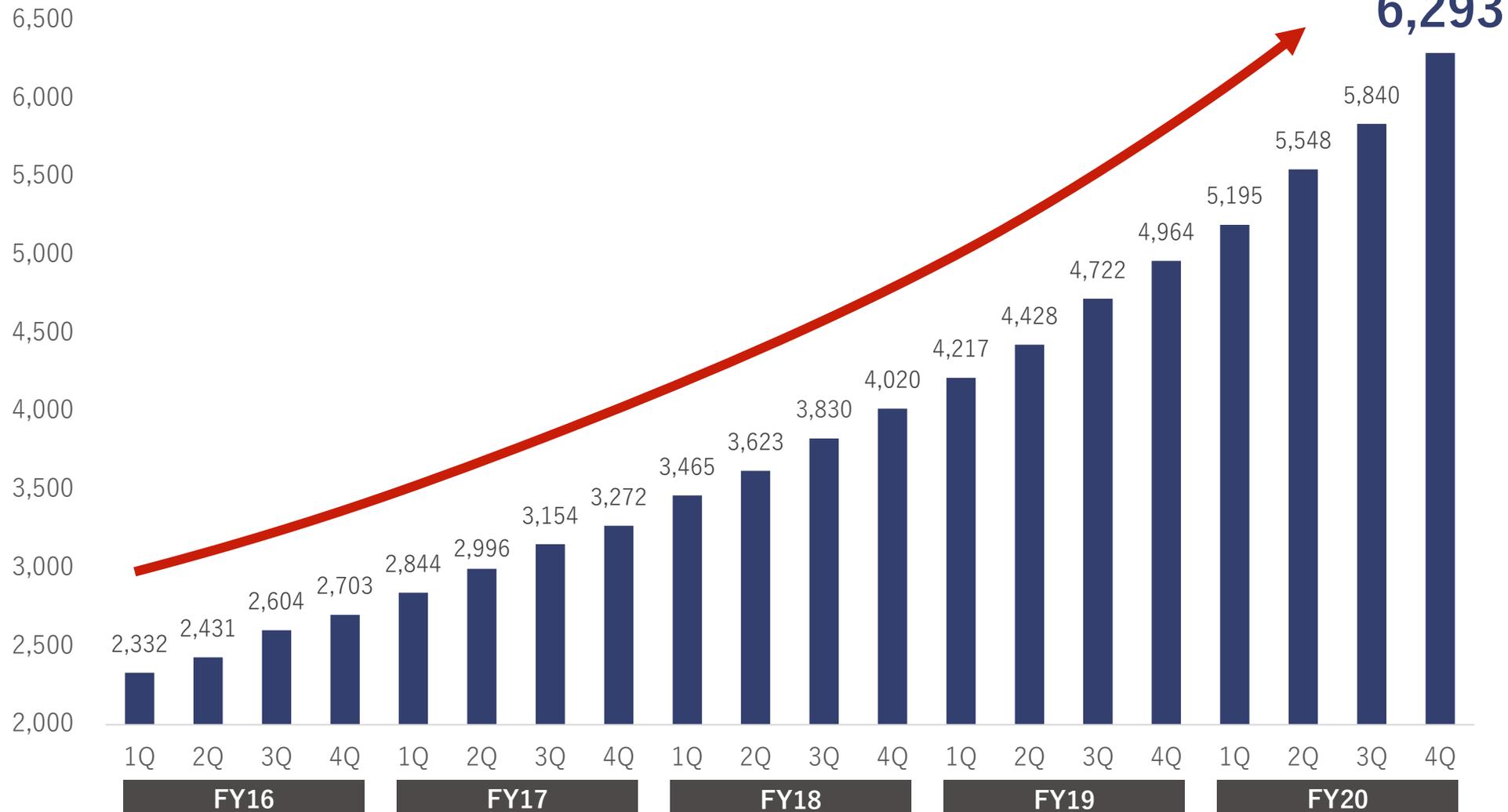
## 財務指標の状況

当社は、日本の会計基準（J-GAAP）の他に、  
経営管理指標（Non-GAAP指標）にて経営成績の  
開示を行っております。

当社は、Non-GAAP指標を、より適切な財務指標  
と考えております。  
詳細は決算短信をご参照ください。

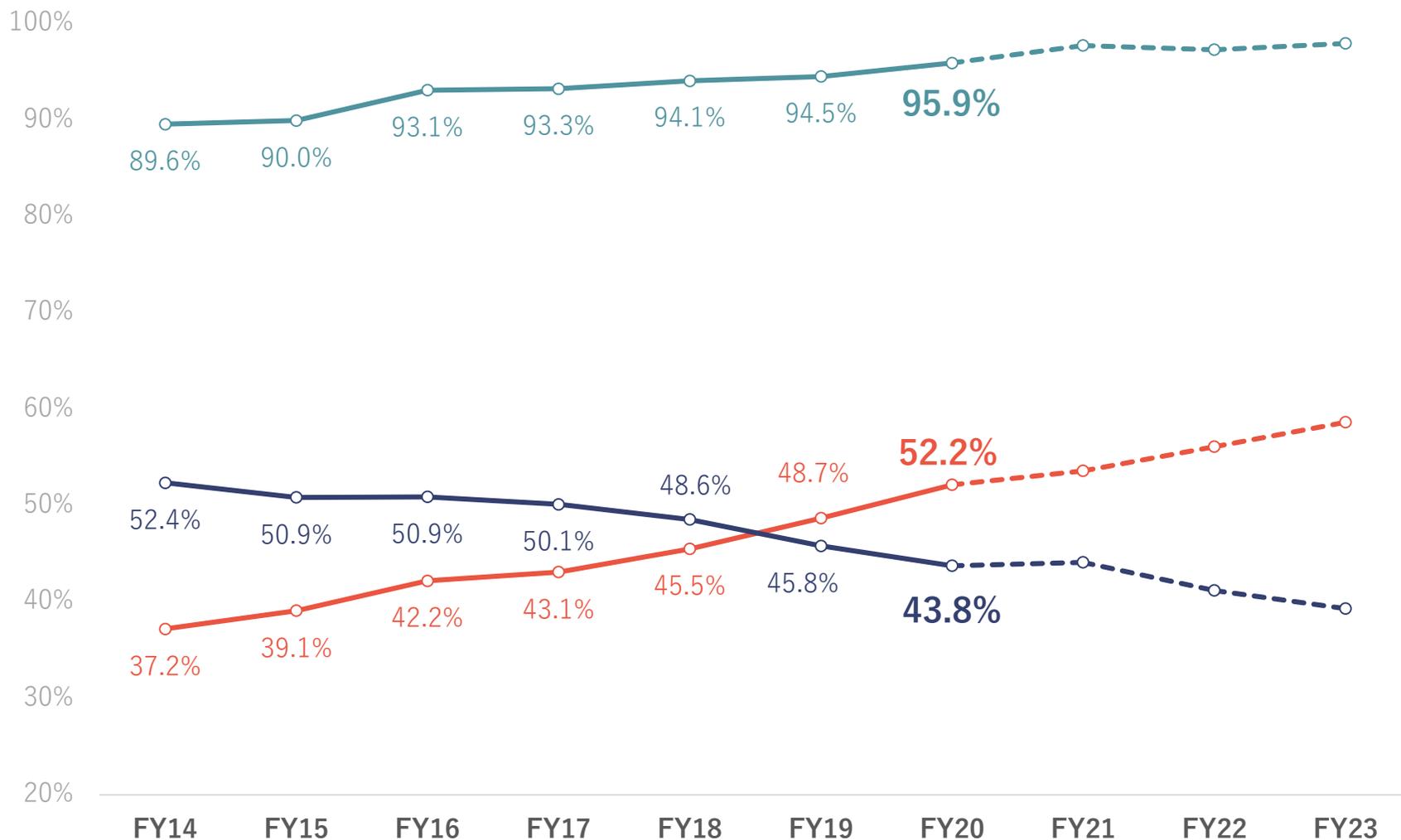
事業規模の高成長は維持しつつも、高水準の増収率を達成

(単位：百万円)



## 既経過ベース

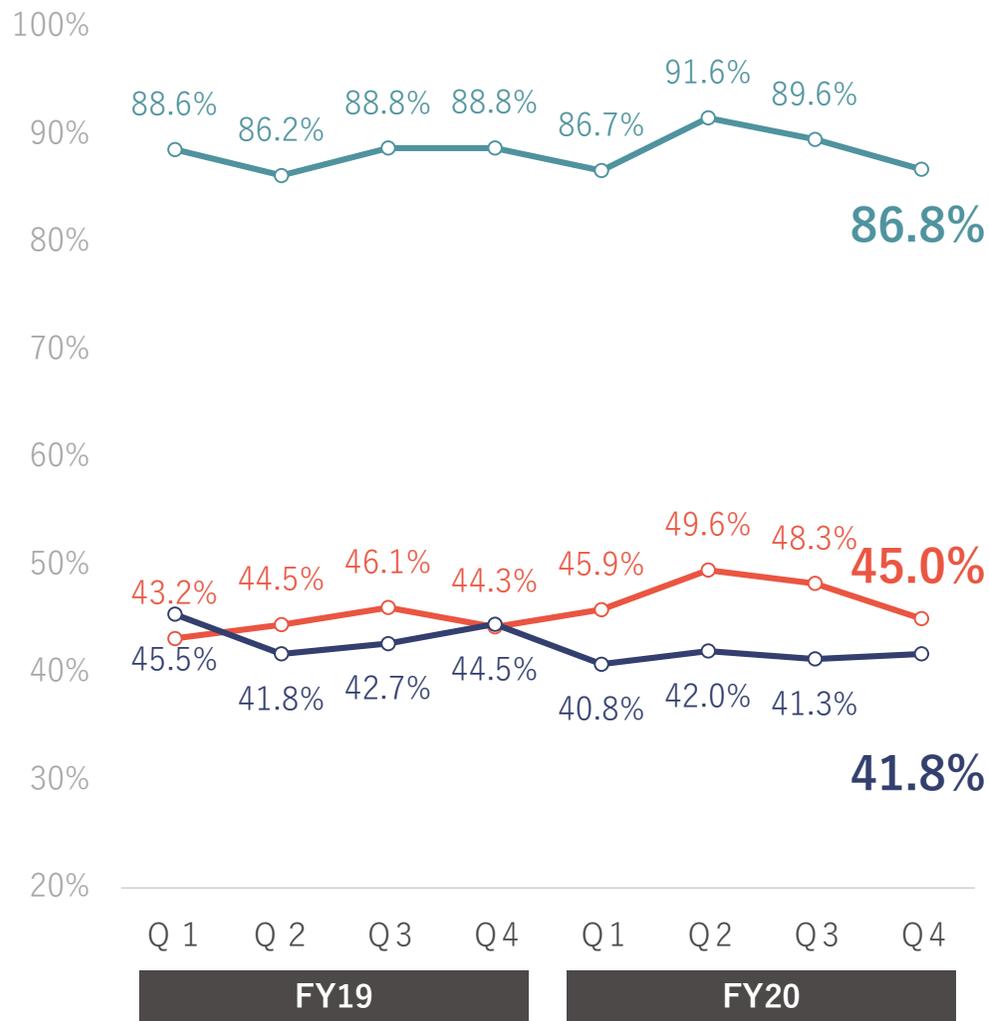
○ 損害率    ○ 事業費率    ○ コンバインド・レシオ



# (四半期毎) 損害率・事業費率の推移 (アイペット損保単体)

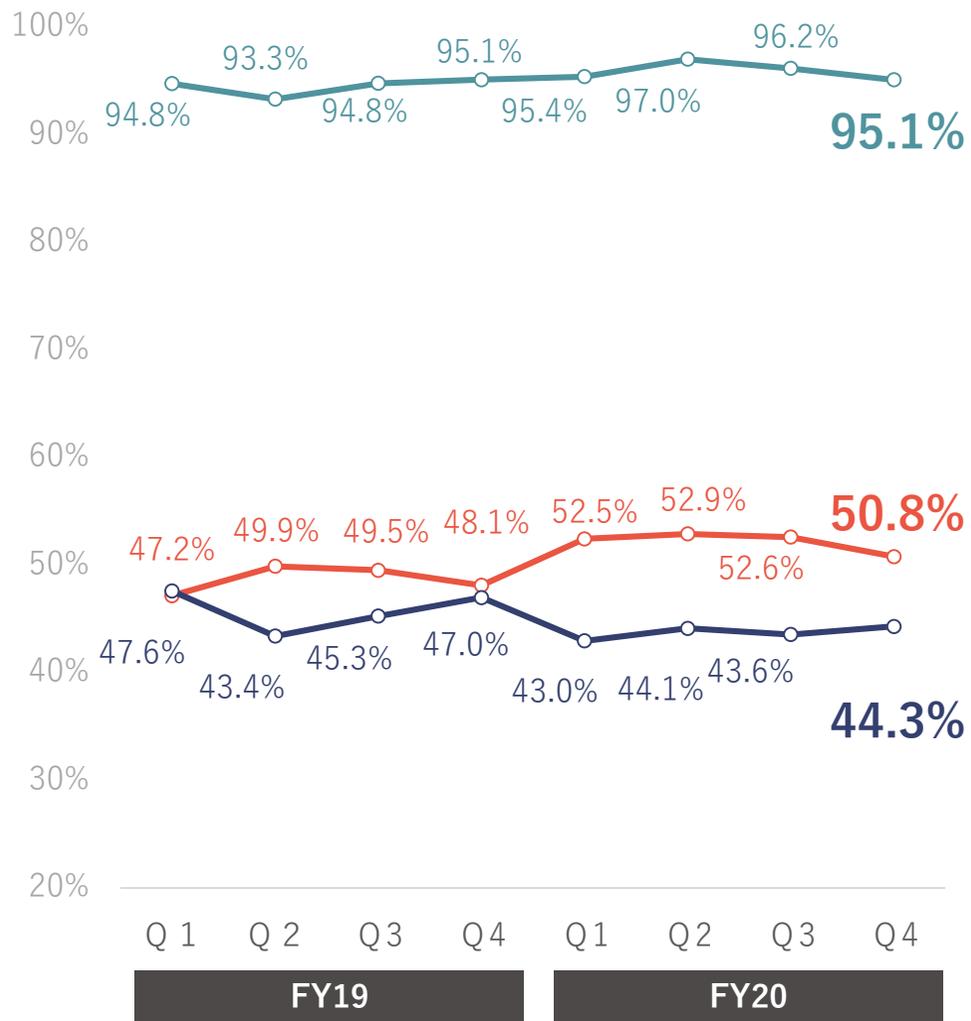
## 正味ベース

- 損害率
- 事業費率
- コンバインド・レシオ



## 既経過ベース

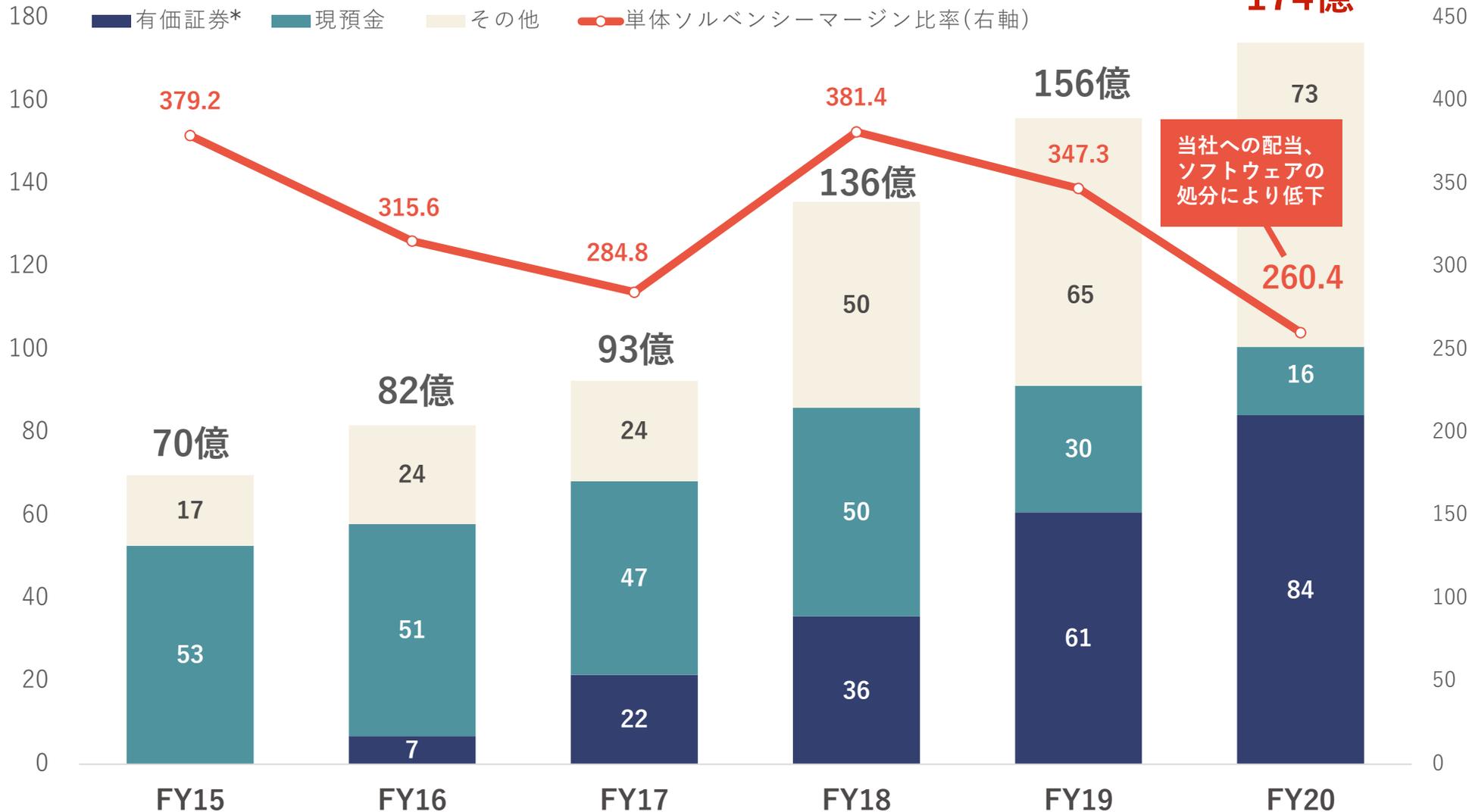
- 損害率
- 事業費率
- コンバインド・レシオ



(単位：億円)

**連結総資産**  
**174億**

(単位：%)  
450



当社への配当、  
ソフトウェアの  
処分により低下

\* 有価証券には「金銭の信託」を含んでいる。

(4-3月の通期累計、連結ベース、対前年同期比較)

1. 保険契約の順調な積み上がりにより、トップラインは順調に伸展

**経常収益** 18,334百万円 ▶ **22,878百万円** **+24.8%**

2. 新規契約獲得の好調による費用増、保険金支払請求頻度の高まりを吸収し、経常増益

**調整後経常利益** 1,058百万円 ▶ **1,119百万円** **+5.8%**

3. 基幹システム開発計画の見直しに伴いソフトウェア仮勘定の処分損を計上し、最終赤字

**調整後当期純利益** 726百万円 ▶ **▲195百万円** **—**

固定資産処分に伴い最終赤字も、FY15から6期連続の「調整後経常増益」を達成

(連結ベース)

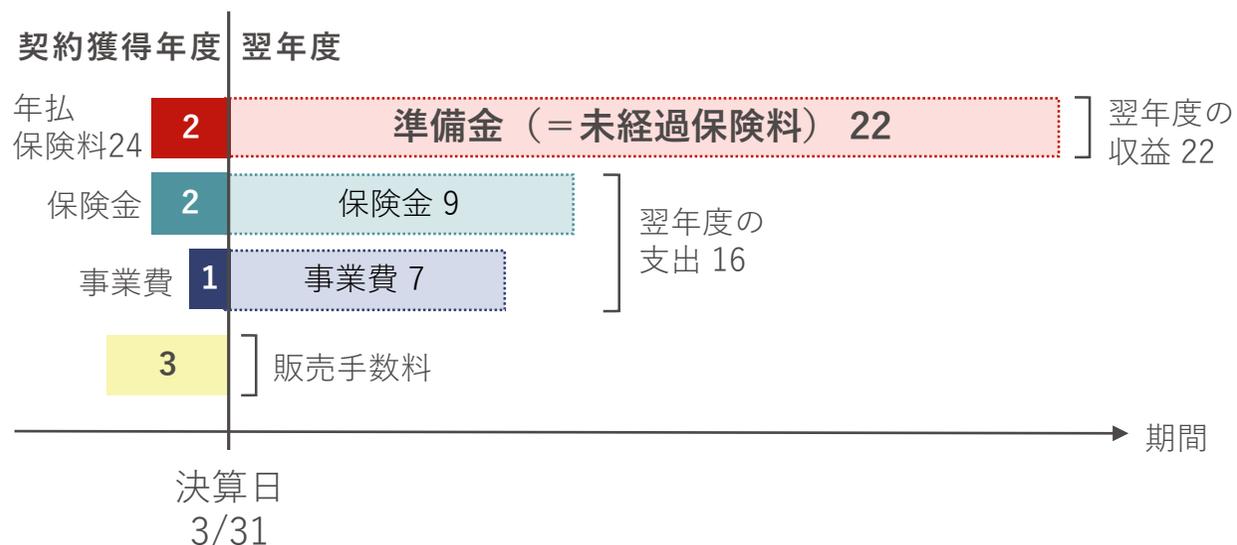
(単位：百万円)

4Q期間ベース (1-3月)	①FY19 1-3月	②FY20 1-3月	(②-①)/① 前期比	③FY20 通期計画	②/③ 貢献率
経常収益	4,964	<b>6,293</b>	+26.8%	21,900	28.7%
調整後 経常利益	227	<b>342</b>	+50.6%	1,090	31.4%
調整後 当期純利益	156	<b>▲721</b>	—	750	—
通期累計ベース (4-3月)	①FY19 通期	②FY20 通期	(②-①)/① 前期比	③FY20 通期計画	②/③ 達成率
経常収益	18,334	<b>22,878</b>	+24.8%	21,900	104.5%
調整後 経常利益	1,058	<b>1,119</b>	+5.8%	1,090	102.7%
調整後 当期純利益	726	<b>▲195</b>	—	750	—

## <前提条件>

- ・ 保険料収入24の年払契約が期末付近(3月1日)に成立。販売手数料は3 (契約獲得年度)
- ・ 保険金：2(契約獲得年度)、9(翌年度)
- ・ 事業費：1(契約獲得年度)、7(翌年度)

## 未経過保険料方式(Non-GAAP指標)



契約獲得年度		翌年度	
保険料	24	保険料	0
(-)保険金	2	(-)保険金	9
(-)事業費	1	(-)事業費	7
(-)手数料	3	(-)手数料	0
差引	18	差引	▲16
(-)準備金	22	(-)準備金	▲22
利益	▲4	利益	6

- ・ 翌年度に返戻金として支払う可能性のある額は22
- ⇒ 22を**準備金 (=未経過保険料)**として契約獲得年度に要計上
- ⇒ 22は契約獲得年度ではなく翌年度の収益へ回される



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらい構造は続く

(単位：百万円)

(4-3月の通期累計、連結ベース)

		FY18 通期	FY19 通期	FY20 通期	FY21 通期予想
Non-GAAP	A) 調整後経常利益 (=B+C)	929	1,058	1,119	880
	B) 経常利益	453	477	401	0
	C) 異常危険準備金影響額	475	580	717	880

- ・ 当社は、経営者が意思決定する際に使用する社内指標（**Non-GAAP：未経過保険料方式**）と、日本基準（J-GAAP：初年度収支残方式）に基づく指標の双方で経営成績を開示\*
- ・ 当社は、**調整後経常利益**（=未経過保険料方式の経常利益±異常危険準備金\*\*影響額）を経営実態を適切に表す経営管理用の利益指標として使用
- ・ 異常危険準備金は、異常災害による損害の填補に備えるため、事業年度ごとに収入保険料に3.2%を乗じた金額を責任準備金として負債計上する必要がある\*\*  
(保険業法施行規則第70条1項2号)
- ・ 今後も、**業績予想は「Non-GAAP指標：未経過保険料方式」のみ**で開示

\* 上場企業のうち、初年度収支残方式に基づく経営成績を開示する損害保険会社は、当社以外には存在していない

\*\* アイペット損保の損害率が大蔵省告示第232号第2条の別表で記載されている基準損害率50%を下回るため



# APPENDIX

# グループ業績評価指標 定義・算出過程

## ■LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)

		10月から3月の月平均
既経過保険料(収益)	①	
契約維持に要するコスト (発生損害額+一般管理費+継続販売手数料+租税公課)	②	
月平均貢献利益	③=①-②	
保有契約件数	④	
保険1契約あたり既経過保険料(収益)	⑤=①÷④	
保険1契約あたり契約維持に要するコスト (発生損害額+一般管理費+継続販売手数料+租税公課)	⑥=②÷④	
<b>保険1契約あたり月平均貢献利益</b>	<b>⑦=⑤-⑥</b>	<b>587</b>
ペット保険の継続率	⑧	89.6%
1÷(1-継続率)=平均契約継続年数	⑨=1÷(1-⑧)	9.6
平均契約継続月数	⑩=⑨×12	115
<b>保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑪=⑦×⑩</b>	<b>67,545</b>

<b>ペットオーライ1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	⑫	<b>1,632</b>
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	⑬	0.093

<b>1契約換算あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑭=⑪+⑫×⑬</b>	<b>67,697</b>
----------------------------	----------------	---------------

## ■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		10月から3月の月平均
PAC(新規契約獲得等費用) (新規販売手数料+広告宣伝費+販売促進費+減価償却費)	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
<b>保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b> (新規販売手数料+広告宣伝費+販売促進費+減価償却費)	<b>(c)=(a)÷(b)</b>	<b>18,325</b>
<b>ペットオーライ1契約成立あたりPAC</b> (新規契約獲得等費用) (初年度販売手数料+戦略経費+のれん償却費+減価償却費)	(d)	<b>8,897</b>
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	(e)	0.093
<b>1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(f)=(c)+(d)×(e)</b>	<b>19,156</b>

## ■IRR (Internal Rate of Return:内部収益率)

【グループ全体】

年数	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
月数	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	1	115
												<b>LTV</b>
1契約換算あたり年間貢献利益	3,564	7,128	7,081	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	587	<b>67,697</b>
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-19,156											<b>IRR</b>
1契約換算あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-15,592	7,128	7,081	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	587	<b>43.7%</b>



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づら構造は続く

# ペット保険事業の業績評価指標 定義・算出過程

## ■LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)

		10月から3月の月平均
既経過保険料(収益)	①	
契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	②	
月平均貢献利益	③ = ① - ②	
保有契約件数	④	
保険1契約あたり既経過保険料(収益)	⑤ = ① ÷ ④	
保険1契約あたり契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	⑥ = ② ÷ ④	
<b>保険1契約あたり月平均貢献利益</b>	<b>⑦ = ⑤ - ⑥</b>	<b>587</b>
ペット保険の継続率	⑧	89.6%
1 ÷ (1 - 継続率) = 平均契約継続年数	⑨ = 1 ÷ (1 - ⑧)	9.6
平均契約継続月数	⑩ = ⑨ × 12	115
<b>保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑪ = ⑦ × ⑩</b>	<b>67,545</b>

## ■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		10月から3月の月平均
PAC(新規契約獲得等費用) (新規販売手数料 + 広告宣伝費 + 販売促進費 + 減価償却費)	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
<b>保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b> (新規販売手数料 + 広告宣伝費 + 販売促進費 + 減価償却費)	<b>(c) = (a) ÷ (b)</b>	<b>18,325</b>

## ■IRR (Internal Rate of Return:内部収益率)

年数	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
月数	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	1	115
保険1契約あたり月平均貢献利益	587	587	587	587	587	587	587	587	587	587	587	LTV
保険1契約あたり年間貢献利益	3,524	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	587	67,545
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-18,325											IRR
保険1契約あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-14,801	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	587	46.1%



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらい構造は続く

毎年3月31日及び9月30日時点の株主名簿に記載された当社株式1単元（100株）以上を保有する株主さまに対し、所有株式数及び保有期間に応じた**株主優待ポイント**を右表の通り贈呈いたします。

保有株式数	保有期間 初年度	保有期間 2年目以降
100株～199株	3,000ポイント	3,300ポイント
200株～399株	5,000ポイント	5,500ポイント
400株～599株	10,000ポイント	11,000ポイント
600株～799株	20,000ポイント	22,000ポイント
800株～999株	30,000ポイント	33,000ポイント
1,000株～1,999株	40,000ポイント	44,000ポイント
2,000株以上	80,000ポイント	88,000ポイント

従来と同様、株主さま限定の特設インターネットサイト\*において、**株主優待ポイント**をペット用品、雑貨、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験などに交換できます。

なお、右の図は、優待ポイント交換商品ラインナップの一例です。

<p>10,000 ポイント</p> <p>19 &lt;アイソシアル&gt; フリーランドリー 2個入り×3セット</p>	<p>11,000 ポイント</p> <p>20 魚沼産コシヒカリ 5kg×2袋</p>	<p>15,000 ポイント</p> <p>21 &lt;ハズキルーベ&gt; ラージ クリアレンズ 1.6倍 ブラックグレー</p>	<p>16,500 ポイント</p> <p>22 [ワイン] イタリア赤ワイン 2本セット</p>	<p>16,500 ポイント</p> <p>23 新潟県産新之助 5kg×3袋</p>	<p>16,500 ポイント</p> <p>24 ゆで毛がに(1杯)と海鮮セット(西京漬2種各3切、いくら2パック) 賞味期限:出荷日より冷凍30日</p>
<p>20,000 ポイント</p> <p>25 [ワイン] ブルゴーニュ 赤白ワインセット</p>	<p>22,000 ポイント</p> <p>26 銀ダラ・キングサーモン・鱈(サワラ)西京漬・味醂漬合せ 賞味期限:出荷日より冷凍30日</p>	<p>22,000 ポイント</p> <p>27 &lt;KEVNHUAUN&gt; ステンレス圧力鍋 4.2L KVPC42</p>	<p>40,000 ポイント</p> <p>28 &lt;エレクトロラックス&gt; ビュア・エフ・ナイン・プラス PF91-68WF サテンホワイト</p>	<p>40,000 ポイント</p> <p>29 &lt;ぎおん割烹なか川&gt; 京のおかずセット 3種 賞味期限:出荷日より冷凍90日</p>	<p>44,000 ポイント</p> <p>30 &lt;Ricardo Beverly Hills&gt; AILERON VAULT 24-INCH BLACK サイズ(約):46.9×66×30.4cm 5.0kg</p>

\* URL : <https://ipet.premium-yutaiclub.jp>

経営理念

ペットと人とは共に健やかに暮らせる社会をつくる

VISION

ペットと人の幸せを考え続ける会社

MISSION

ペットとの暮らしが愛情あふれるものにする

VALUES

♥ i for Happiness - ひとりひとりが幸せの創造者となる -

♥ Integrity - 誠実さこそが全ての出発点 -

♥ Innovative - 最高のクオリティを追い求める -

## 経営理念

## VISION

## MISSION

## VALUES

ペットと人とが共に健やかに暮らせる社会をつくる

その先の、ペットの保険会社へ

ペットの保険が当たり前の世の中にする

♥ **i for Happiness** - ひとりひとりが幸せの創造者となる -

私たちは、より多くのペットとその飼い主さまに、商品やサービスを通して安心と幸せを提供します。ペット、お客さま、お取引先さま、そして共に働く仲間も大切なステークホルダーであると認識し、全てのステークホルダーを幸せにすることが私たちの喜びです。

♥ **Integrity** - 誠実さこそが全ての出発点 -

真に役立つ保険を通じ、お客さまと大切なペットとの健やかな生活をサポートする私たちにとって、お客さまへ堅実で安定したサービスをお届けすることは当然の義務です。誠実かつ正直な企業活動を通じて、社会を含む全てのステークホルダーとの信頼関係を築いていきます。

♥ **Innovative** - 最高のクオリティを追い求める -

私たちは、決して現状に満足しません。変化の激しい時代にあって、進化こそが選ばれつづけられるために必要な原動力です。お客さまに『ipetにしてよかった!』とさせていただけるその日のために、共に働く仲間を尊敬し、困ったときには助け合いながら、変化を恐れず、改善と改革を重ねます。

## ESG経営の実践

事業を通じた環境負荷の低減(E)、ペットと共に健康で幸せに生きられる社会への貢献(S)、ガバナンスの強化による信頼性向上(G)等の取組みを、更なる成長に活かす。

### Environment

#### ビジネスプロセスの変革や 環境に配慮した取組み

- ・デジタルライゼーション推進によるペーパーレス化
  - デジタルマーケティング
  - ご契約者さま専用「マイページ」の活用等
- ・営業車へのエコカーの活用
- ・共生環境向上、環境美化への啓蒙活動
  - しつけに関する情報発信、啓蒙活動
- ・地球環境保護への取組み推進
  - 「うちの子ライト」会員証をプラスチック製から紙製へ変更
  - 「デジタル冊子-KEEPGREEN-」化の推進
  - お取引先さまとの契約に電子契約を活用

環境負荷の低減へ

### Social

#### ペット保険の普及拡大や ペットに関わる社会貢献

- ・ペット保険による飼い主さまの支援
  - 商品改定を実施、より継続しやすい保険料体系を実現
- ・持株会社化によるペットに関わる社会的課題への取組み
- ・青森県との動物愛護に関する連携協定
  - ペット防災サイト、ペットとの避難所情報共有マップ公開
  - ミルクボランティア育成のためのオンライン講座開催支援
- ・各種情報発信、啓蒙活動
- ・動物福祉に関する活動等への寄付、支援
- ・従業員の働きがい
  - ペット休暇、ペット忌引き制度等
  - 在宅勤務、時差通勤を制度化
- ・若手、女性の登用等
- ・障がい者雇用の促進

ペットと健康で幸せに  
暮らせる社会へ

### Governance

#### ガバナンスの強化

- ・取締役会の監督機能強化、透明性の向上
  - 監査等委員会設置会社(※)
  - 任意の指名・報酬諮問委員会の設置(※)
- ・保険金不正請求防止に向けた取組み
- ・コンプライアンス・リスク管理の一層の強化

※2020年10月1日付でアイペットホールディングスに設置

より信頼される  
ペット保険会社グループへ

2020年度「ESG経営調査」\*において東証一部を除く上場企業中4位に

# 参考：SDGsへの取り組み

中核会社であるアイペット損保では、ペット保険事業の推進、進化により、ペットと人が共に健康で幸せに暮らしていけるような社会を目指し、「ペットと人のSDGs」に取り組んでいる。

重点目標	具体的な取組み(例)	対応するSDGsの目標
ペットと共に健康に	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ペット保険の提供</li> <li>・ ペットの病気やケガに関する情報発信、啓蒙活動</li> <li>・ 商品改定を実施し、よりご継続していただきやすい商品へ</li> </ul>	
ペットと共に安全に	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ペットの防災に関する情報発信、啓蒙活動</li> <li>・ 青森県における人とペットの防災対策推進強化</li> <li>・ 災害救助犬の育成支援</li> </ul>	
ペットを飼っている人も飼っていない人も幸せに	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ しつけに関する情報発信、啓蒙活動</li> <li>・ マナー啓蒙活動の実施</li> <li>・ かるた・カレンダーを児童養護施設へ寄贈</li> </ul>	
全ての命に愛を	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 青森県との動物愛護に関する連携協定</li> <li>・ 青森県におけるミルクボランティア育成のためのオンライン講座開催支援</li> <li>・ かるた、カレンダーの写真投稿企画での寄付活動</li> <li>・ 「ペットのおうち*」への「ノミ・マダニ駆除薬」支援</li> <li>・ 終生飼養に関する情報発信、啓蒙活動</li> </ul>	
保険会社としての信頼性の更なる向上に向けて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ お客さま主義の推進 ・ ガバナンス強化</li> <li>・ 保険金不正請求防止に向けた取組み</li> <li>・ コンプライアンス・リスク管理の更なる強化</li> <li>・ デジタルライゼーションの推進によるペーパーレス化</li> <li>・ 営業車にエコカーを活用</li> <li>・ デジタル冊子化等による、地球環境保護への取組み推進</li> <li>・ お取引先さまとの契約に電子契約を活用</li> </ul>	
「うちの子」である従業員の健やかな生活と成長に向けて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ペット休暇、ペット忌引きの導入 ・ 女性の活躍推進</li> <li>・ 防災対策強化 ・ オンラインでの従業員教育</li> <li>・ 在宅勤務、時差通勤を制度化</li> <li>・ 障がい者雇用の促進</li> </ul>	

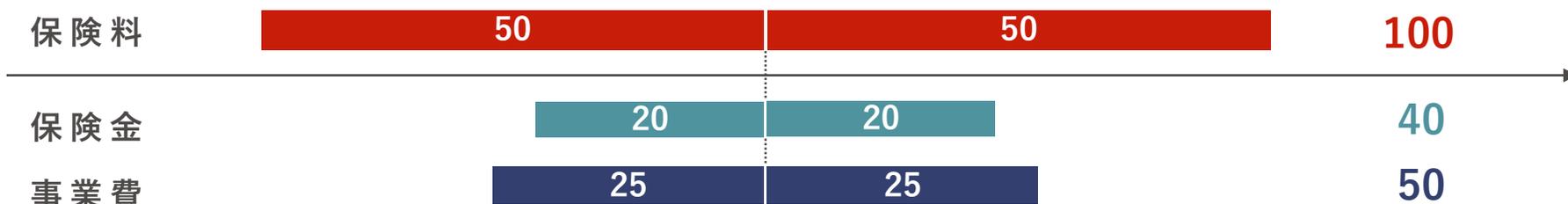
\* 株式会社 Easy Communications が運営する国内最大級のペット里親募集サイト

- ・損害保険会社は、普通責任準備金として未経過保険料残高と初年度収支残高の**いずれか大きい方**を負債計上する必要がある（保険業法施行規則第70条1項1号）
- ・アイペット損保は、初年度収支残高が未経過保険料残高を上回っているため、**制度会計上初年度収支残方式**によるが、経営管理上は、**発生主義**に即した**未経過保険料方式**を使用

## 初年度収支残方式と未経過保険料方式

[前提]・期中に一時払で100の入金、うち×1年度末での未経過保険料50  
・保険金、事業費はそれぞれ下図の通り

× 1 年度



### 初年度収支残方式：J-GAAP

	×1年度	×2年度
保険料	100	0
(-)保険金	20	20
(-)事業費	25	25
差引	55	▲45
(-)準備金	55	▲55
利益	0	10

初年度の利益は 0

### 未経過保険料方式：Non-GAAP

	×1年度	×2年度
保険料	100	0
(-)保険金	20	20
(-)事業費	25	25
差引	55	▲45
(-)準備金	50	▲50
利益	5	5

発生主義による利益

- ・本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。
- ・これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ・今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

## 本資料および当社IRに関するお問合せ先

アイペットホールディングス(株)

経営企画部 IRグループ

E-mail : [ir@ipet-hd.com](mailto:ir@ipet-hd.com)

