



事業計画及び 成長可能性に関する事項

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12月23日

目次

会社概要	3
グループ経営方針	8
グループ経営方針	9
今後のグループシナジーの創造に向けて	10
ペット保険事業について	11
ペット保険の事業環境	12
ペット保険の競争環境	13
事業の内容	14
事業の収益構造	17
競争優位性	19
将来の企業価値創造に向けた重点方針と戦略	21
資産運用について	26
オンラインペット健康相談事業について	27
経営指標	31
ESG	37
リスク情報	41

会社概要



会社名	アイペットホールディングス株式会社
証券コード	7339
設立	2020年10月
上場市場	東京証券取引所 マザーズ市場
資本金	104百万円 ※2021年9月末時点
決算	3月
代表者	代表取締役 CEO 安田 敦子
本社所在地	東京都港区六本木 1-8-7 MFPR 六本木麻布台ビル
従業員数	546名 ※連結/2021年9月末時点
事業内容	ペット保険事業およびオンラインペット健康相談事業
URL	https://www.ipet-hd.com

経営理念

ペットと人とが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 -

ペットは人を幸せにしてくれる。
私たちにできることは、きっと、もっと、ある。

ペットと暮らすことは、私たち人間にとって、とても価値のあること。

ちょっとした感動や気づき、思いやり、あるいは癒しの時間が
日々増えていることに気がつきます。

そんな時間に満ちた暮らしを積み重ねることができたら、
社会はもっと愛情や思いやりに溢れたものになっていく。
私たちは、そう信じています。

もちろん、ペットを飼わない方や、動物たちと一緒にいることが
難しい方がいらっしゃるという現実も大切なこと。
それぞれの思いを丁寧にすくいあげ、安心してペットとの暮らしを
送ることができる毎日をつくりだす。
そのためのお手伝いをしっかりと。
そして、さらにその先へ。

ペットと人のより良い暮らしをデザインする。
私たちはipetです。

- 2004** 5月 アイペット損保の母体となる会社を設立
- 2006** 6月 特定保険業者として関東財務局へ届出
- 2008** 2月 株式会社アイペットへ社名変更
 3月 少額短期保険業者として登録
 4月 ペット医療費用保険「うちの子」、「うちの子プラス」販売開始
- 2010** 2月 ペット手術費用保険「うちの子ライト」販売開始
- 2012** 3月 損害保険業免許取得
 アイペット損害保険株式会社へ社名変更
- 2014** 5月 設立10周年
- 2017** 4月 ペット医療費用保険「うちの子キュート」販売開始
- 2018** 4月 東京証券取引所マザーズ上場
- 2019** 2月 第一生命ホールディングス株式会社との業務提携を基本合意
 10月 青森県と初の動物愛護に関する協定締結
- 2020** 2月 アイペット対応動物病院5,000施設突破
 3月 保有契約件数50万件突破
 10月 単独株式移転の方法により、アイペットホールディングス株式会社を設立
 (アイペット損保) ペッツファースト少額短期保険株式会社を子会社化
- 2021** 1月 (アイペット損保) 保有契約件数60万件突破
 3月 ペッツオーライ株式会社を子会社化
 5月 (アイペット損保) 保険料改定を含めた商品改定を実施
 12月 (アイペット損保) 保有契約件数70万件突破



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%

100%



アイペット損害保険

《連結寄与度》 経常収益：98% (FY23計画は97%)
LTV：99% (FY23計画は96%)

100% 非連結



ペッツファースト 少額短期保険

2020年10月
子会社化

※ペッツファースト少額短期保険は連結対象外

2020年12月満期分からアイペット損保に契約移行を開始し、2021年11月をもって契約移行完了。ただし、保険金請求に適切に対応できるように体制を継続。

Pet's All Right, Inc. ペッツオーライ

2021年3月
子会社化

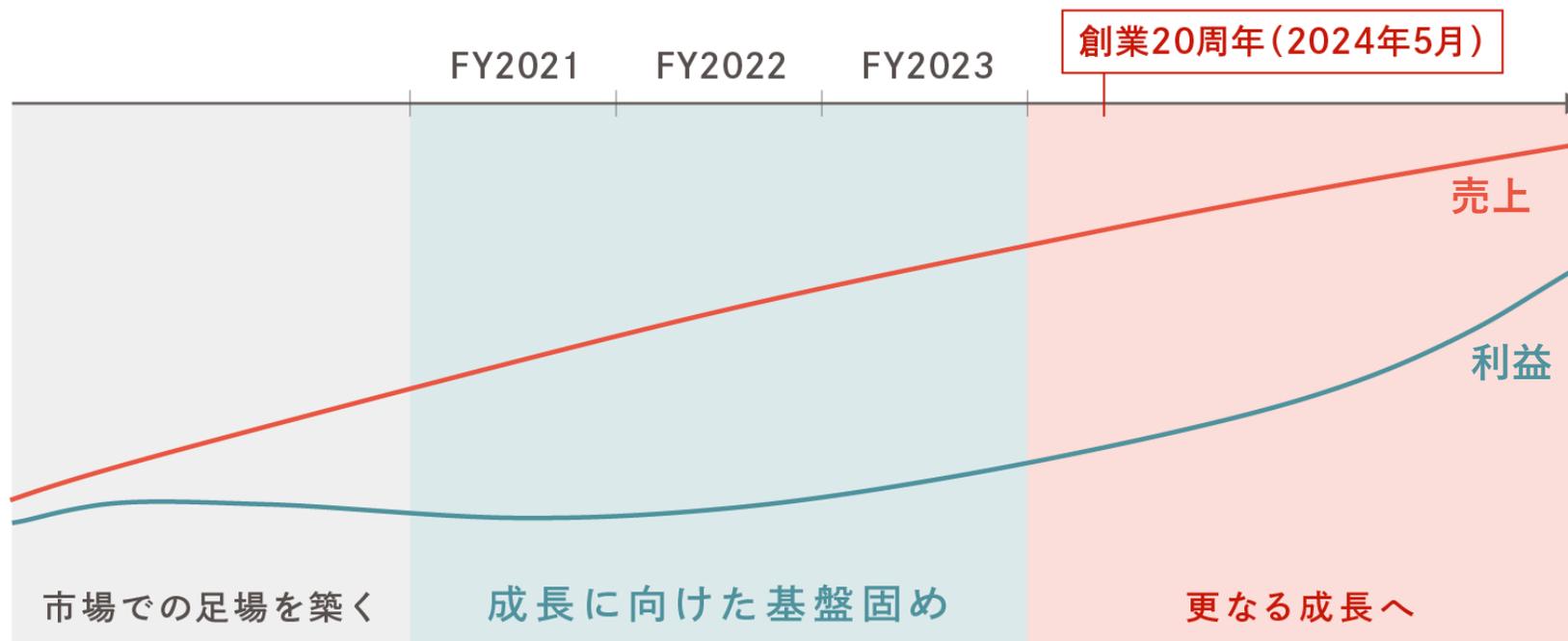
《連結寄与度》 経常収益：2% (FY23計画は3%)
LTV：1% (FY23計画は4%)

グループ経営方針

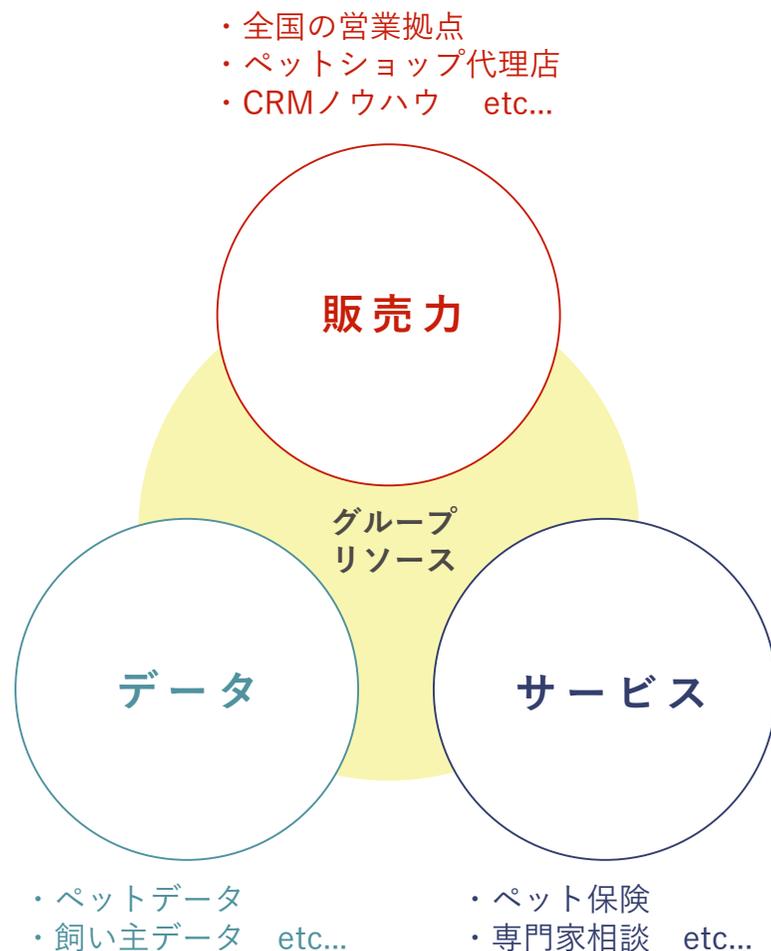


経営理念「**ペットと人とが共に健やかに暮らせる社会をつくる**」の体现のために。

- ・中長期的には、各事業で一定の利益率を確保し、多様な事業リスクに対処することで、持続的な成長を目指す。
- ・FY23までは、成長可能性の高い既存事業に経営資源を集中し基礎固めする。
 - お客さま目線の商品・サービスを追求し、満足度向上を図る。
 - 事業効率を高め、強固な経営体質を追求する。



グループのリソースを活用し、事業効率化・顧客サービス強化を図る



グループシナジー

売上シナジー

- ・ グループ間でリソースを共有し、各サービスの利用者を拡大
- ・ 顧客サービスを強化し、よりお客さまに選ばれる会社へ

コストシナジー

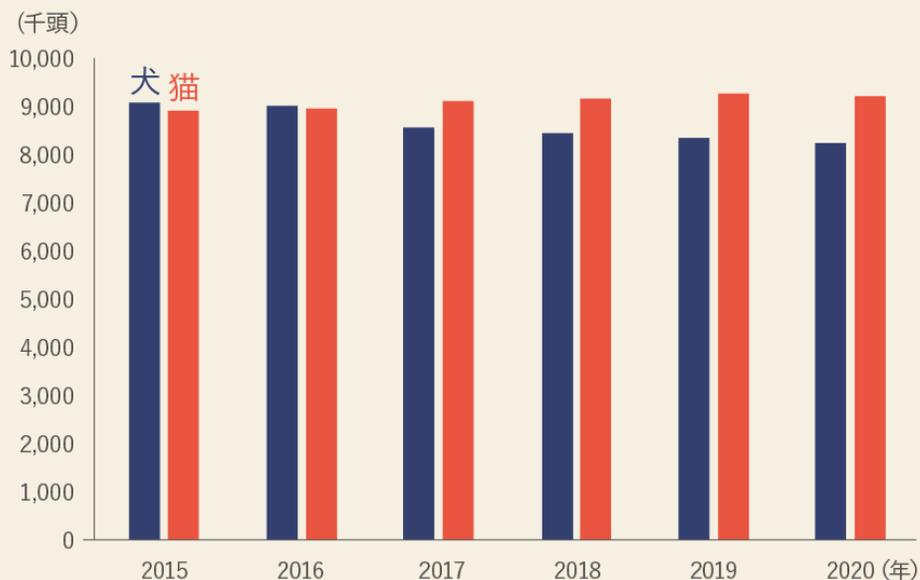
- ・ グループ全体で見た営業コストの最適化
- ・ 相互のサービスを活用し、オペレーションコストを効率化

ペット保険事業について



市場は引続き成長。FY2020はコロナ禍での行動変容に伴う飼育増も後押し

飼育頭数の推移*1



ペット保険市場規模の推移*2



*1 全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）による推計

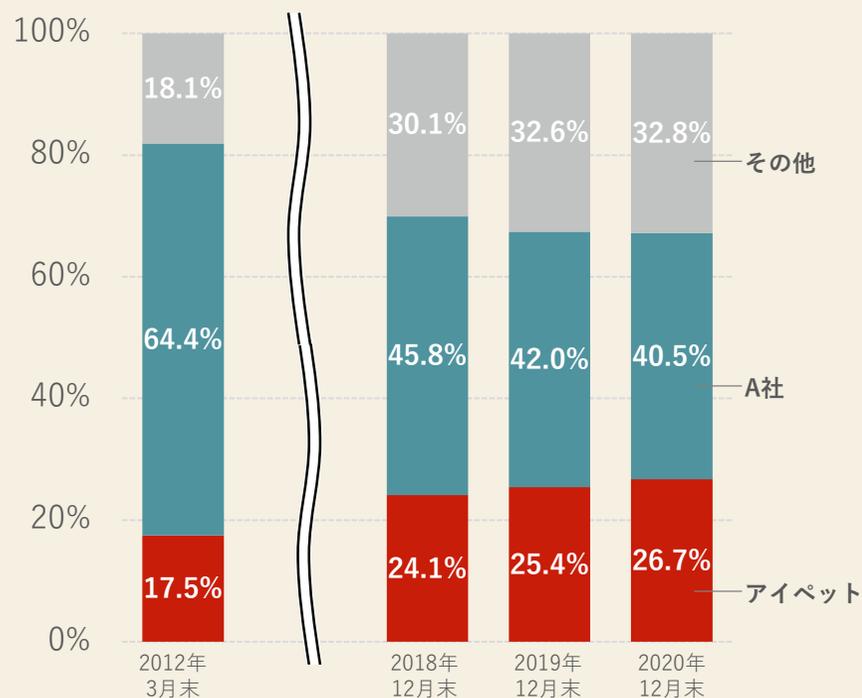
*2 ペットビジネスマーケティング総覧2021年版（株式会社矢野経済研究所）

*3 2016年度から2020年度見込値までの年平均成長率（CAGR）

*4 2020年度見込値（2021年1月現在）

このような中、当社はシェアを伸ばしてきたが、伸びしろはまだ大きい

各社の保有契約件数シェア推移*1



ペット保険の普及率 諸外国との比較



*1 2018年12月末以降は、(株)富士経済「2020年、2021年 ペット関連市場マーケティング総覧」2012年3月末は当社調べ

*2 2020年時点。令和2年 全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）および2021年ペット関連市場マーケティング総覧（(株)富士経済）を基に当社で算出

*3 2017年時点。Statista, BBC, Svenska Dagbladet, Timetric「Pet Insurance in the UK」

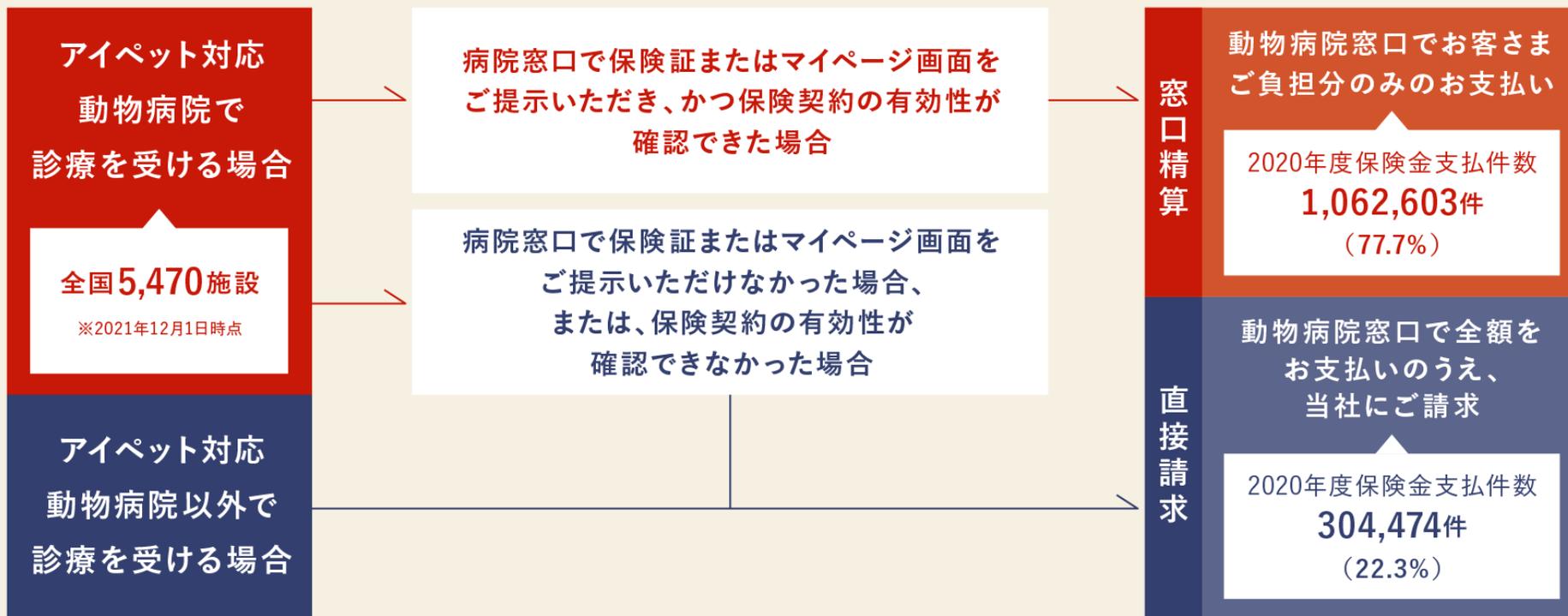
当社では、お客さまのニーズに合わせた幅広い商品を提供

商品	対象動物	通院	入院	手術	特長
<p>[新生児用新規契約に係る特別補償期間設定特約付ペット医療費用保険]</p>	犬・猫	○	○	○	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px;"> 窓口精算*1 対応商品 </div> <div style="background-color: #006666; color: white; padding: 5px;"> ペットショップ代理店 限定商品 </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> ・通院、入院、手術まで幅広く補償 ・体調を崩しがちな飼い始め1か月以内に生じた傷病は診療費の最大100%を補償 ・2か月目からは70%プラン、50%プランの2種類から選択可能
<p>[ペット医療費用保険]</p>	犬・猫	○	○	○	<div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px;"> 窓口精算 対応商品 </div> <ul style="list-style-type: none"> ・通院、入院、手術まで幅広く補償 ・70%プラン、50%プランの2種類から選択可能
<p>[ペット手術費用保険]</p>	犬・猫	—	△ (手術を含む連続した入院)	○	<ul style="list-style-type: none"> ・高額になりがちな手術補償に特化 ・お手頃な保険料で手術費用の90%を補償（手術1回あたり最高50万、年間2回まで） ・手術と連続した入院費用も手術1回につき10日まで補償
<p>[ペット医療費用保険]</p>	当社指定のエキゾチックアニマル*2	○	○	○	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px;"> 窓口精算 対応商品 </div> <div style="background-color: #006666; color: white; padding: 5px;"> ペットショップ代理店 限定商品 </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> ・通院、入院、手術まで幅広く補償 ・70%プラン、50%プラン、30%プランの3種類から選択可能

※お支払いさせていただく保険金は、支払限度額・支払限度日数（回数）の補償範囲までとなります。

*1 窓口精算は加入後2か月目からとなります。 *2 うさぎ、フェレット、鳥、ハリネズミ、モモンガ、リス、ハムスター、ネズミ、モルモット、トカゲ、カメなど

保険金請求の仕組み



※小動物、その他の飼育動物診療施設数は、全国12,247施設（2020年12月31日現在） 出典：農林水産省「都道府県別飼育動物診療施設の開設届出状況」

アイペット対応動物病院制度とは

当社が提携している動物病院（以下、アイペット対応動物病院）において、お客様の利便性向上のために窓口精算を可能とすること。

本制度により、お客様の診療費の経済的な負担と保険金請求の手続きが軽減し、安心して最善の治療を受けていただくことが可能。

具体的には、アイペット対応動物病院窓口で当社発行の保険証またはマイページ画面を提示し、かつ保険契約の有効性が確認できた場合に、お客様ご負担分のみのお支払いとなり、後日お客様から当社に保険金請求する手続きが不要となる。

優待サービスの提供やペットに関する有益な情報を発信

クラブアイペット ご契約者さま限定

当社と提携している全国の様々な施設で、当社のペット保険のご契約者さま・被保険者さまが利用できる優待サービス。

トリミングやペットホテルの割引のほか、ドッグカフェ、しつけ教室、ペットグッズ等のペットと飼い主さまに有益な情報・優待サービスを順次追加。

<https://www.ipetclub.jp/connect/>



獣医さんからのお知らせ ご契約者さま限定

約1歳までの犬・猫のご契約者さま向けに、しつけや健康に関する情報を提供するコンテンツ。

ご契約者さま専用マイページにおいて、ペットフードの選び方や食べてはいけないもの、飼い始めの病気のアドバイスなど、当社の獣医師が執筆した犬・猫の成長に合わせた適切な情報を閲覧可能。

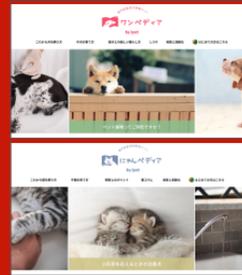


ワンペディア・にゃんペディア

専門家監修による犬・猫の情報サイト。

犬の飼い主さま向けの情報サイト「ワンペディア」、猫の飼い主さま向けの情報サイト「にゃんペディア」で、獣医師やトレーナーなどの専門家が執筆・監修した正しい情報を、犬・猫をこれから迎えようとしている方、迎え始めの方でも読みやすいように提供。

<https://wanpedia.com/> <https://nyanpedia.com/>



PEDGE (ペッジ)

『ペット業界の「半歩先」を伝える。』をコンセプトとして、業界で先進的な取り組みや社会的に意義の大きい活動をしている企業・団体を紹介するインタビューサイト。対象読者は、ペット業界に従事している方や同業界に興味・関心がある方、また業界のトレンドをいち早く得たいと考える方。

<https://pedge.jp/>



うちの子 HAPPY PROJECT

犬や猫の病気や事故を未然に防ぐための対策を紹介する取組みで、「今日から実践でき、すぐに役立つ犬や猫の病気・事故対策」を当社の獣医師が紹介。

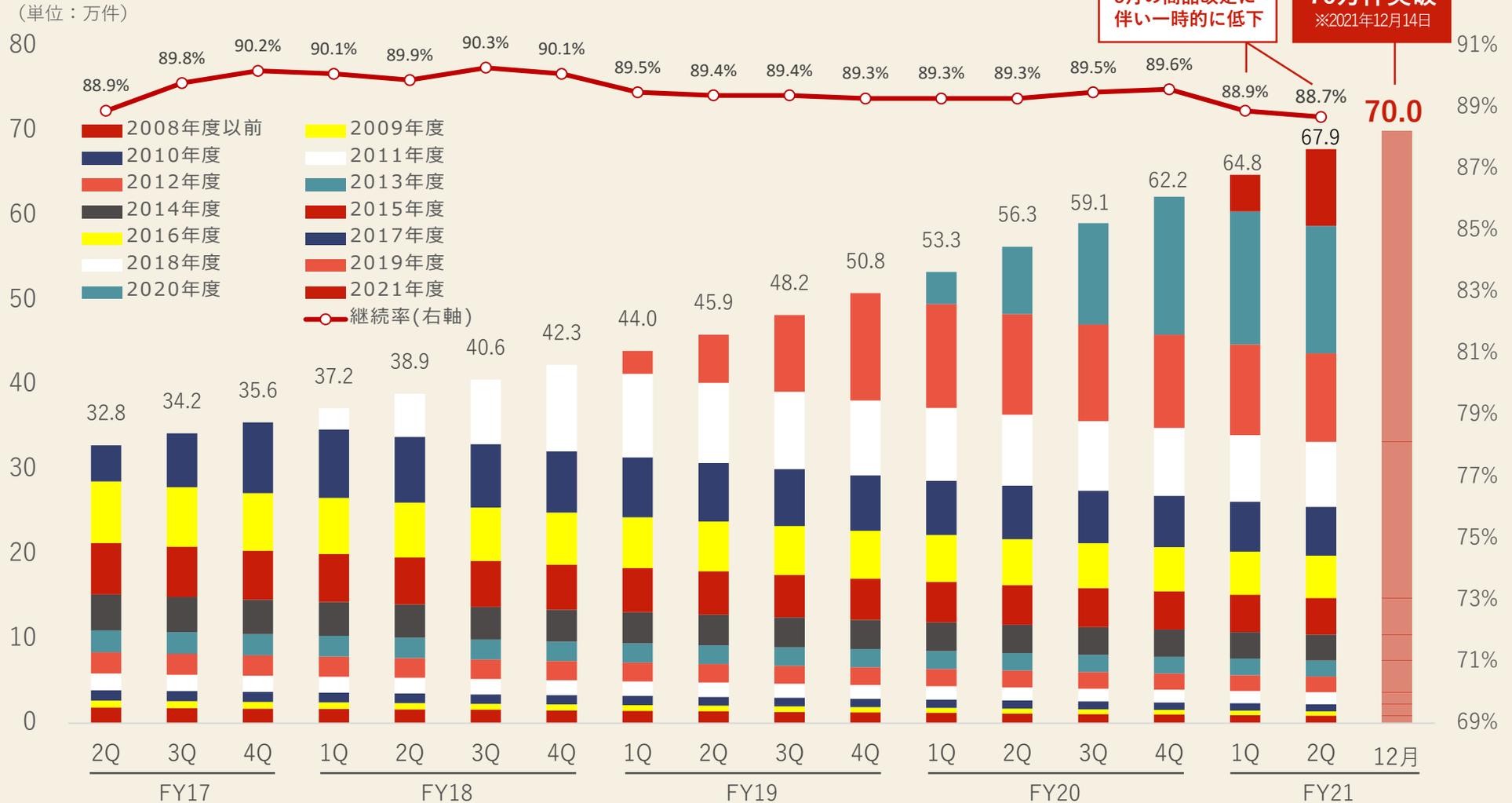
飼い主さまの「あの時、知識があれば防げたのに・・・」といった後悔や愛犬・愛猫の痛みをなくしたいという「想い」を受け、プロジェクトを開始し、現在は「骨折」、「異物誤飲」、「皮膚トラブル」、「スキンケア」、「避妊去勢」、「しつけ」、「シニアライフ」などに関する情報を提供。

<https://www.ipet-ins.com/uchihap/>



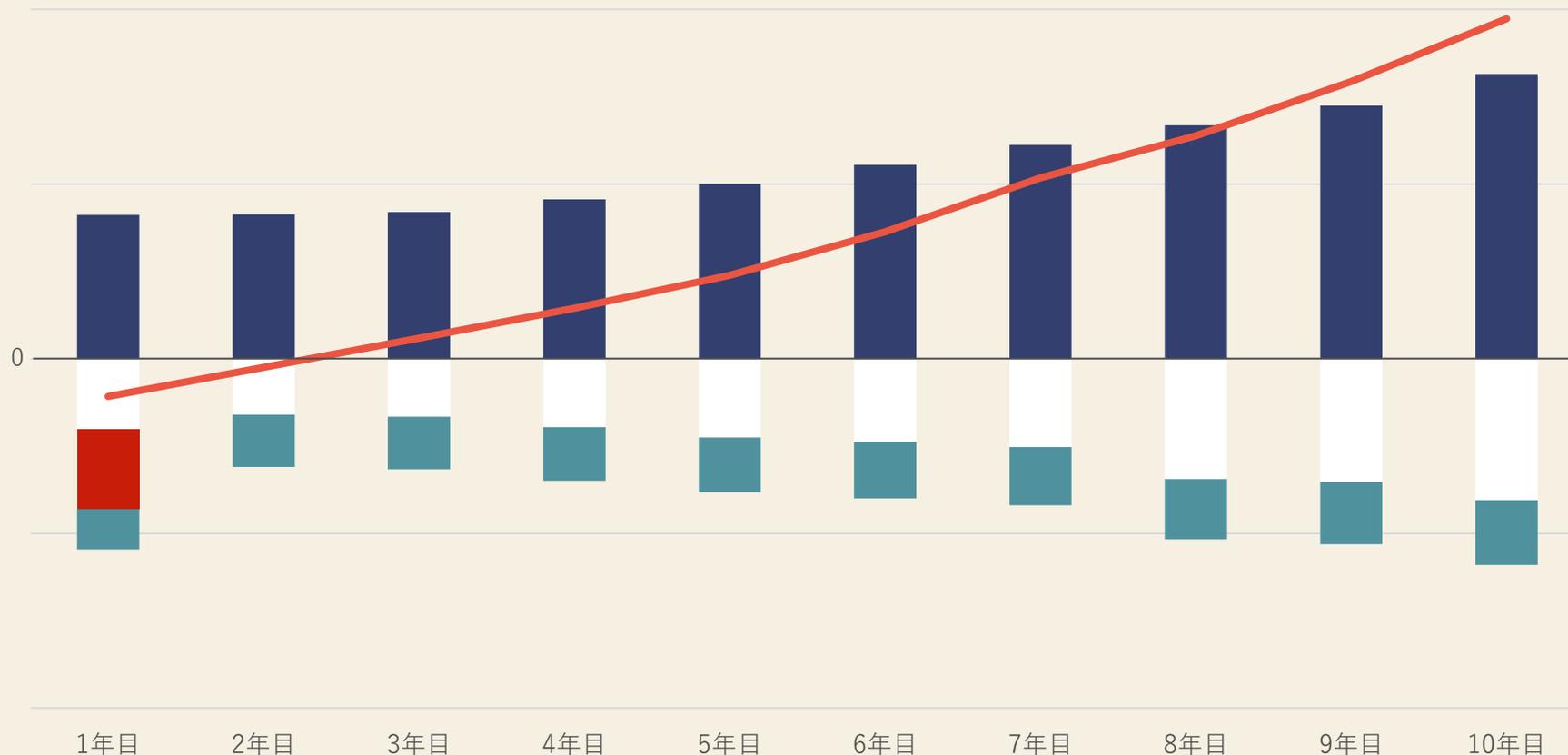
好調な新規契約とトップクラスの継続率が、保有契約件数の続伸を実現。当社はストックビジネスであり、高い継続率により堅実に契約件数が積み上がり利益を生み出す構造である。

保有契約件数（契約開始年度ごと）と継続率の推移



1件の契約が10年間継続した場合

■ 保険料 ■ 保険金 ■ 新規契約獲得等費用(PAC) ■ 1契約あたりの事業費 ■ 1契約あたり累積損益(LTV-PAC)



- ・ 新規契約件数が順調に拡大中であるため、短期的には利益が出づらい構造
- ・ 長期で継続していただくほど累計損益は大きくなるので、継続率向上が重要

当社

サービス品質

- ・業界最高水準の補償の手厚さ
- ・対応動物病院制度による高い利便性

蓄積データ

- 創業17年で蓄積された保有データ
- ・ペットおよび飼い主データ
- ・請求/傷病データ

財務基盤

損害保険会社・上場企業としての財務基盤

人財・組織・オペレーション

- ・ペット×保険という独特な業界に精通する人財および蓄積ノウハウ
- ・全国の営業拠点網
- ・高い継続率を実現するためのCRM

代理店



- ・幅広い代理店網
- ・ペット業界の主要プレイヤーとのリレーション

WEB



- ・インターネットチャネルを活用したチャネルの複線化
- ・インターネットチャネルでのノウハウの蓄積
- ・各種メディアを通じたペットにまつわる有益な情報の提供

動物病院



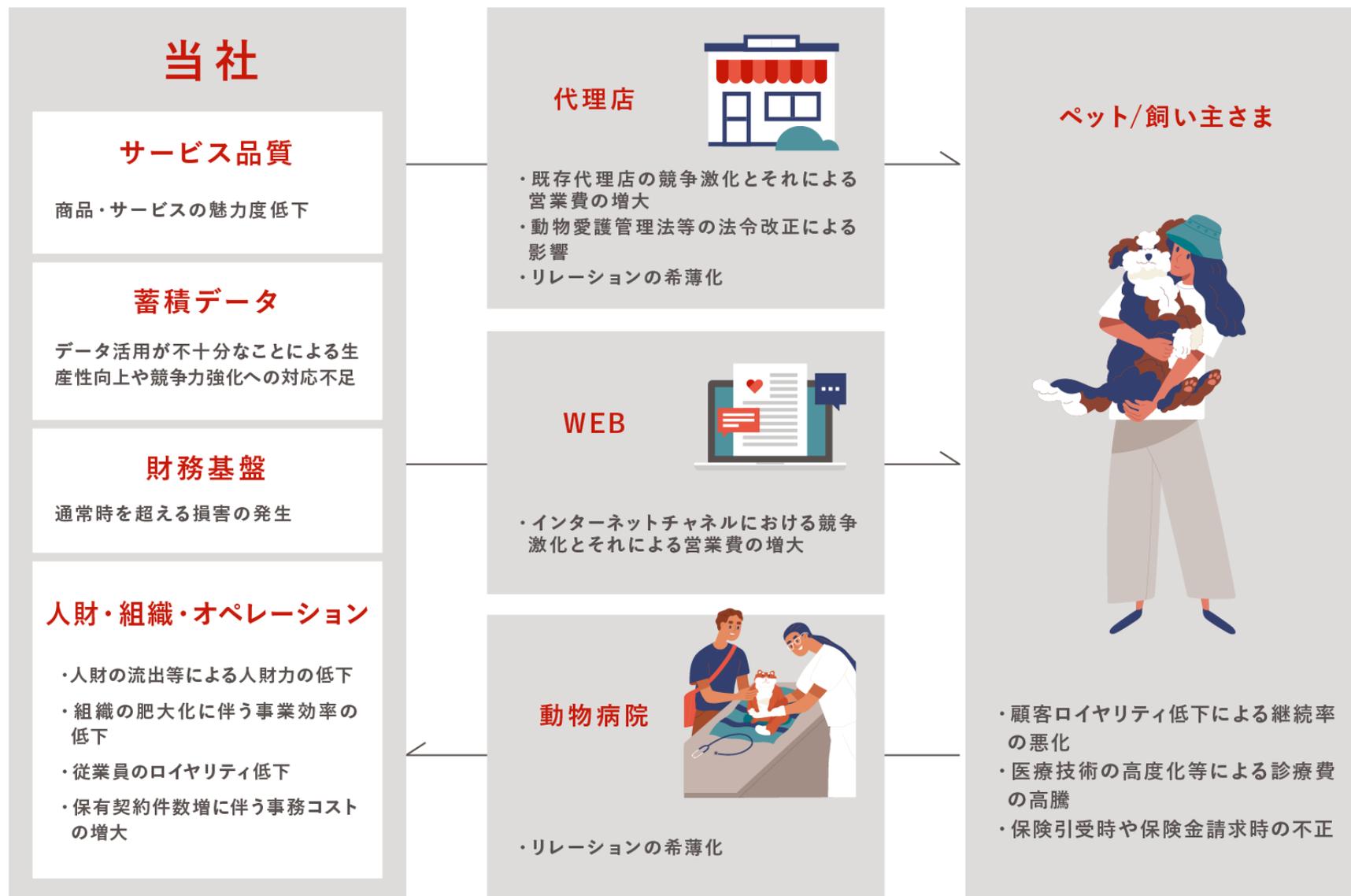
- ・対応動物病院制度を支える全国5,470施設とのリレーション

※2021年12月1日時点

ペット/飼い主さま



70万契約のペットおよび飼い主さまとの接点



※本ページを含む、アイペットホールディングスが認識しているリスクについては、p42を参照のこと

中長期的には一定の利益率を確保し、多様な事業リスクに対処することで、持続的な成長を目指す。そのために、重点方針を掲げ、保険本業の基礎固めを行う。

中期的な重点方針と戦略

重点方針 1 質を伴うトップラインの向上

- ・ ペットショップを中心としたリアルチャネルの強化
- ・ その他チャネルの強化
- ・ 新規チャネルの開拓
- ・ 継続率向上施策
- ・ 商品とサービスの拡充

重点方針 2 生産性の向上

- ・ 事務・システムの強靭化
- ・ 事業費の合理化を引き続き推進
- ・ 損害率上昇抑制への取組み

重点方針 3 経営基盤の強化

- ・ 人財力強化、個人の意識改革
- ・ リスク管理態勢の強化

それにより対応できる事業リスク

- ・ 既存チャネルの競争激化とそれによる営業費の増大
- ・ ビジネスパートナー（代理店や動物病院等）とのリレーションの希薄化
- ・ 動物愛護管理法等の法令改正による影響
- ・ 顧客ロイヤリティ低下による継続率の悪化
- ・ 商品・サービスの魅力度低下

- ・ 保有契約件数増に伴う事務コストの増大
- ・ 組織の肥大化に伴う事業効率の低下
- ・ 医療技術の高度化等による診療費の高騰
- ・ 保険引受時や保険金請求時の不正
- ・ データ活用が不十分なことによる生産性向上や競争力強化への対応不足

- ・ 人財の流出等による人財力の低下
- ・ 従業員のロイヤリティ低下
- ・ 通常時を超える損害の発生

基軸となる施策を拡充しつつ、利益率向上により更に飛躍

ペットショップを中心とした
リアルチャネルの強化

- ・ 代理店コンサルティング営業の取組強化
- ・ 全国の営業拠点網を有効活用した営業接点の強化

その他チャネルの強化

- ・ ネットチャネルのNo.1を目指し続ける
- ・ 第一生命HDとの協業による新規契約獲得件数の増加

新規チャネルの開拓

- ・ 譲渡チャネルの開拓
- ・ ブリーダーチャネルの開拓
- ・ 猫マーケットの開拓

継続率向上施策

- 初年度は利益が出づらい収支構造であり、継続率向上が収益にとって重要
- ・ CRM施策の推進
 - ・ 募集品質の向上

商品とサービスの拡充

- ・ お客さまニーズに合った商品・サービスの展開・開発
- ・ 対応動物病院による窓口精算サービスの更なる拡充

■ 事務・システムの強靱化

目的

オペレーションコストを圧縮し、事業費の削減を図るとともに、保有契約件数の伸展に耐えうる基盤を構築する

内容

- ・ 基幹システムの更なるアップデート（DXプロジェクト）
- ・ 業務フローの見直し（人手作業の自動化による）等による効率化検討

■ 事業費の合理化を引続き推進

物件費

本社を含む拠点戦略を検討
・ リモートワークと組み合わせた働き方改革を更に推進

帳票電子化等の取組みの強化

営業費

営業費用の効率化

コンサルティング型営業の強化による付加価値向上

コロナ禍、アフターコロナを見据えた営業効率の見直し

人件費

人財の最適配置の追求

■ 損害率の上昇抑制に向けて様々な施策を実施していく

施策 1

損害率の動向を踏まえた、機動的な保険料改定

施策 2

ペットの傷病防止に向けて、飼い主さまに飼育方法等を啓蒙

- ・ ペッツオーライ
 - ・ オンライン ペット健康相談事業
 - ・ うちの子HAPPY PROJECT
- ペットの病気や事故、しつけの対策や情報を獣医師がお届け

施策 3

募集チャンネルのポートフォリオの最適化

施策 4

適正契約の引受、保険金不正請求防止に向けた取組みの推進

■ 中長期の人事ミッション～大項目は「生産性向上」

生産性向上に向けた人事戦略

人財力強化

- ・ 役員および従業員一人ひとりのスキルアップ
- ・ 能力や成果を重視した登用・昇格の推進
- ・ 若手優秀人財の確保

個人の意識改革

- ・ ロイヤリティ向上によるエンゲージメント向上
- ・ 働きやすさの追求による多様な働き方の許容
- ・ 成果主義を根本とした人事評価

■ リスク管理態勢の強化

アイペット損保

リスクアペタイトフレームワークの実践

- ・ 健全性の確保
- ・ リスクの特定
- ・ 収益力の向上

リスクカルチャーの浸透

- ・ リスクガバナンス強化
- ・ 統合的リスク管理態勢強化
- ・ 経済価値ソルベンシーマージン規制に向けた態勢整備

アイペットホールディングス

グループ統合的なリスク選好 (事業計画・資本配賦)

- ・ 資本効率の向上による企業価値の最大化
- ・ 成長分野へのリスクテイクによる収益力の向上
- ・ 競争力を維持する財務健全性の維持

各グループ会社における 定量的・定性的リスク管理

中長期の資産運用方針

エンタープライズリスクマネジメント（ERM）とガバナンスを繋ぐリスクアペタイトフレームワークのもと、損害保険会社の運用資金の特性を踏まえ、流動性、安全性、収益性のみならず、社会性・公共性に留意する。

中長期の市場環境および経営計画を踏まえ、適切なリスク管理のもとで、取得したリスクに見合った収益を積み上げることを目指す。

——> リターンの追求

市場環境の変化に適応するアセットアロケーションの柔軟な対応により適切に収益機会を捉える。

——> リスクコントロール

リスクアペタイトフレームワークのもと、分散投資を図り、資本に対する効率的なリターンを目指す。

——> 組織の持続的成長

引き続き資産運用の専門人財を育成し、組織として持続的に収益獲得能力を向上させる。

オンラインペット健康相談事業について





ペットオーライとは

ペットとの暮らしで起こりがちな、病気、健康維持、しつけ、フードに関する相談に対して、各専門家が24時間サポートするサービス。

月額(30日ごと)料金プラン

1,580円

(税込1,738円)

獣医師相談

獣医師が、ペットの健康状態に関する不安や悩みに対して24時間いつでも回答。



フードアドバイス

フードの専門家が、ペットの体質に合わせた食事内容や食事回数、ダイエット等についてサポート。



しつけ相談

ドッグトレーナーが、ペットの性格に応じたしつけ方法を提案。



その他サービス

アプリの利用により、ペットとの思い出の写真を容量無制限で保存し、知人へ共有することが可能。



平均 **4.7**
★★★★★

利用者満足度が高い理由

※2021年1月現在

理由① 24時間かつ迅速な回答

病気相談の場合は、相談から回答まで平均30分で回答

理由② 過去の専門家の回答を読み返すことが可能

ペットオーライはテキスト回答のため、何度も読み返したり、かかりつけ医に見せることが可能

理由③ 簡便な使用方法

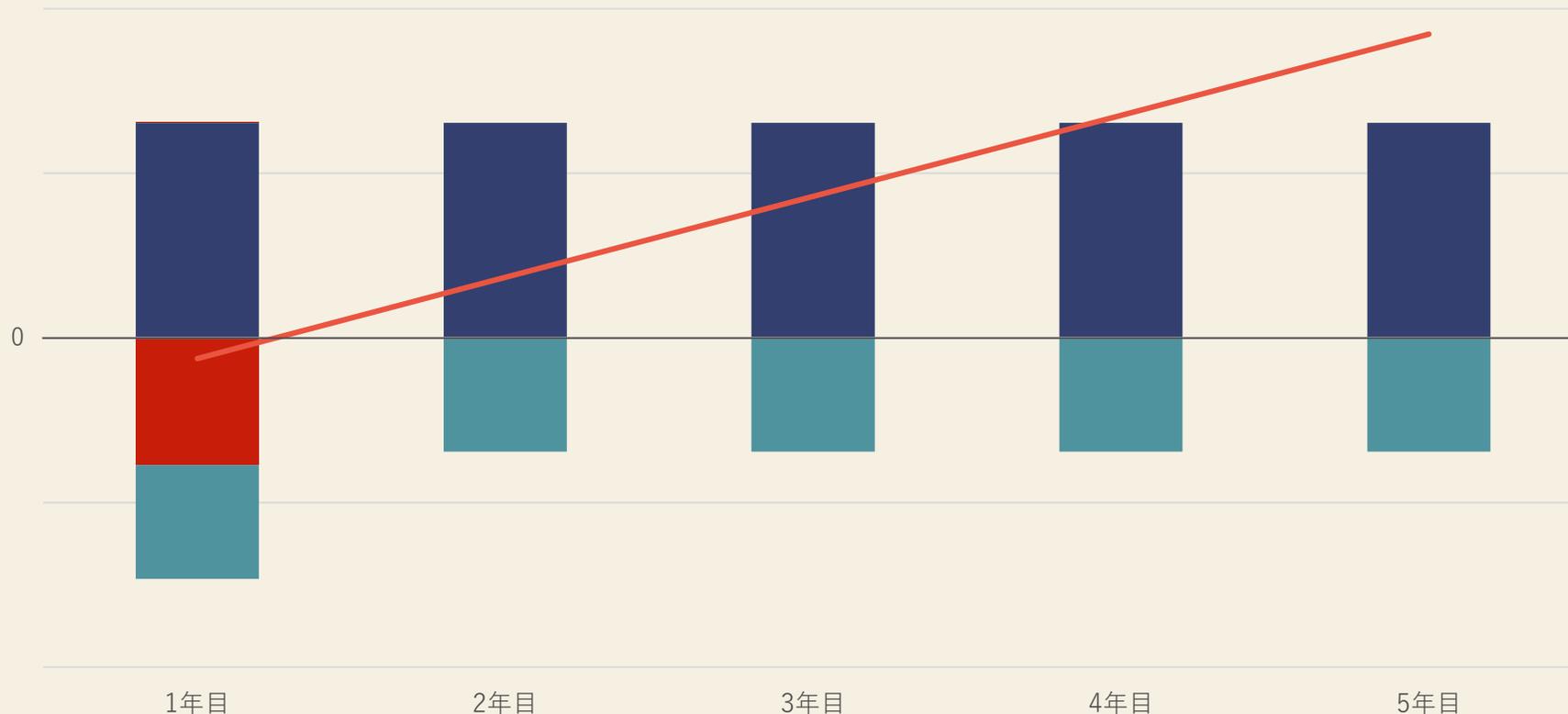
犬・猫・うさぎ・フェレット・モルモットを8頭まで登録可能。



9月末のユーザー登録者数は3月末に比べ55%増加し、事業規模は順調に拡大中

1件の契約が5年間継続した場合

■ 売上高 ■ 新規契約獲得等費用(PAC) ■ 1契約あたりの必要経費 ■ 1契約あたり累積損益(LTV-PAC)



ユーザー登録者数が急速に拡大中であるため、短期的には利益が出づらい構造



東急不動産、ZEROBILLBANK JAPAN株式会社と共に、「ペットのワクチン接種状態」「飼い主の知識」「ペットのしつけ習得レベル」をデジタルで証明・認証できるアプリ「Wan!Pass (ワンパス)」を活用し、「ペットと一緒に生活できる場所が広がる社会を実現」するための実証実験を開始。

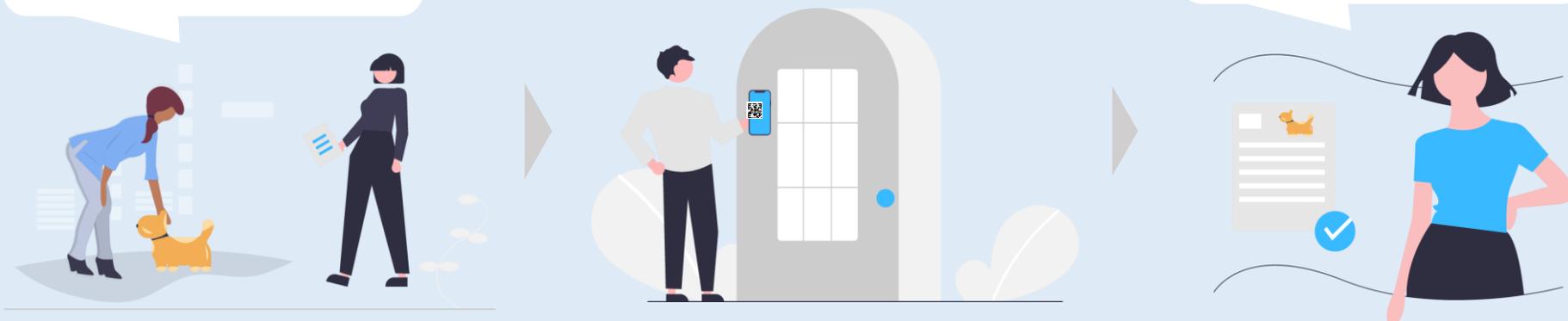
【Wan!Pass (ワンパス)】利用イメージ

[詳細はこちら ▶](#)

- アプリで
→ワクチン/狂犬病内容登録
- 認定イベントやしつけ教室で
→しつけ認定資格の取得

- ①各種施設への入室時にQRにコードを読み込み
- ②アプリに許可状況を表示

しつけなどの資格を取得することで通常では愛犬と一緒に入れない施設に入れるようになるなどの特典を受けられる

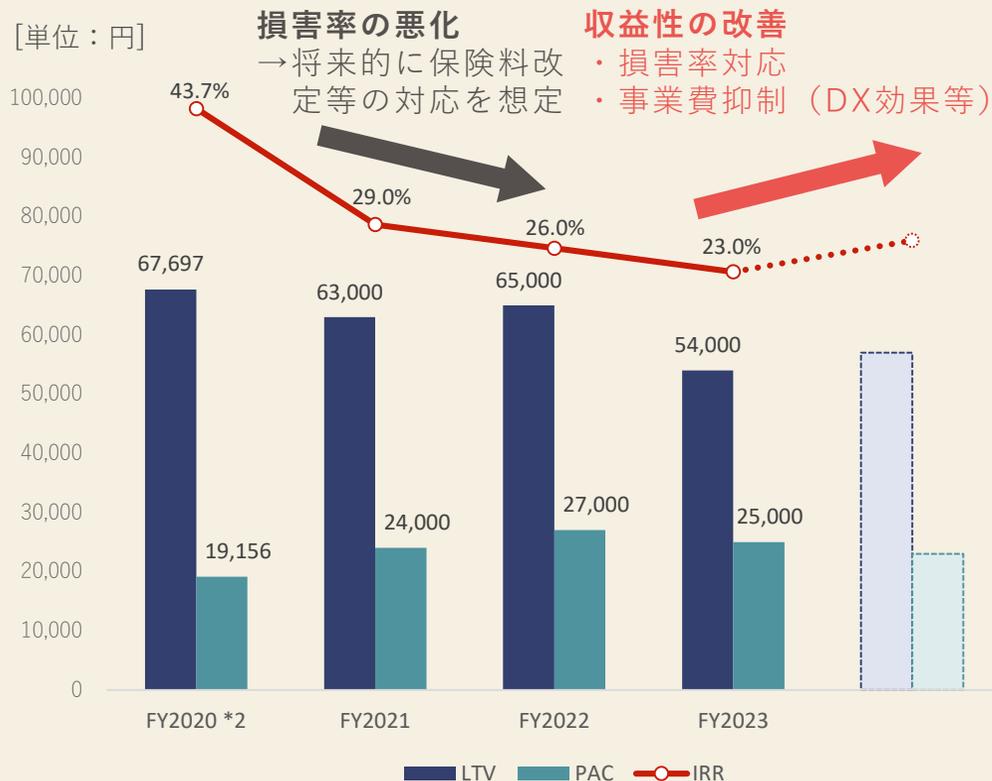


經營指標



中長期的な事業の収益性を重要視するため、以下の4指標をKPIとする

LTV・PAC・IRR*1 計画値



保有契約件数*3 計画値



将来的に堅固な収益性を築けるよう先行投資を行う

*1 FY2021からFY2023の損害率は保守的に見積もった試算

*2 FY2020は2020年10月～2021年3月の実績値に基づき計算

*3 各年度末（3月末）時点の損保事業の保有契約件数

用語の定義・前提

1 契約換算あたりLTV^{*1} (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、

$(\text{収益} - \text{契約維持コスト}) \div \text{保有契約件数} \times \text{平均継続期間}$

(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^{*2} (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、

$(\text{新規手数料} + \text{営業費} + \text{償却費} + \text{一時投資費用})$

$\div \text{新規契約成立件数}$

(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^{*3} (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。

FY20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)。

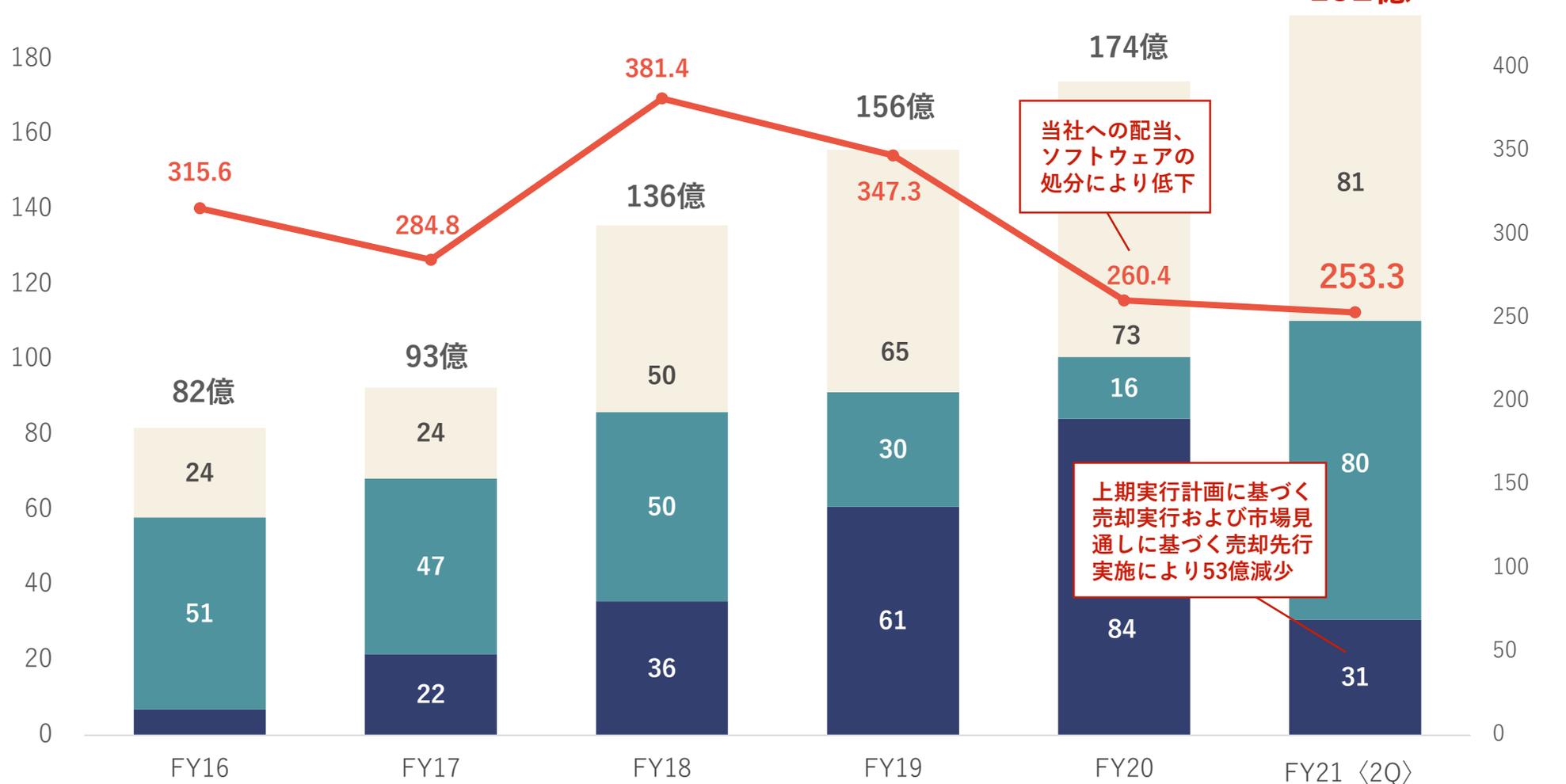
*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 保険1契約成立あたりPAC+ペットオーライ1契約成立あたりPAC×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。

*3 IRR (Internal Rate of Return)

連結総資産*1およびアイペット損保の単体ソルベンシーマージン比率

(単位：億円)

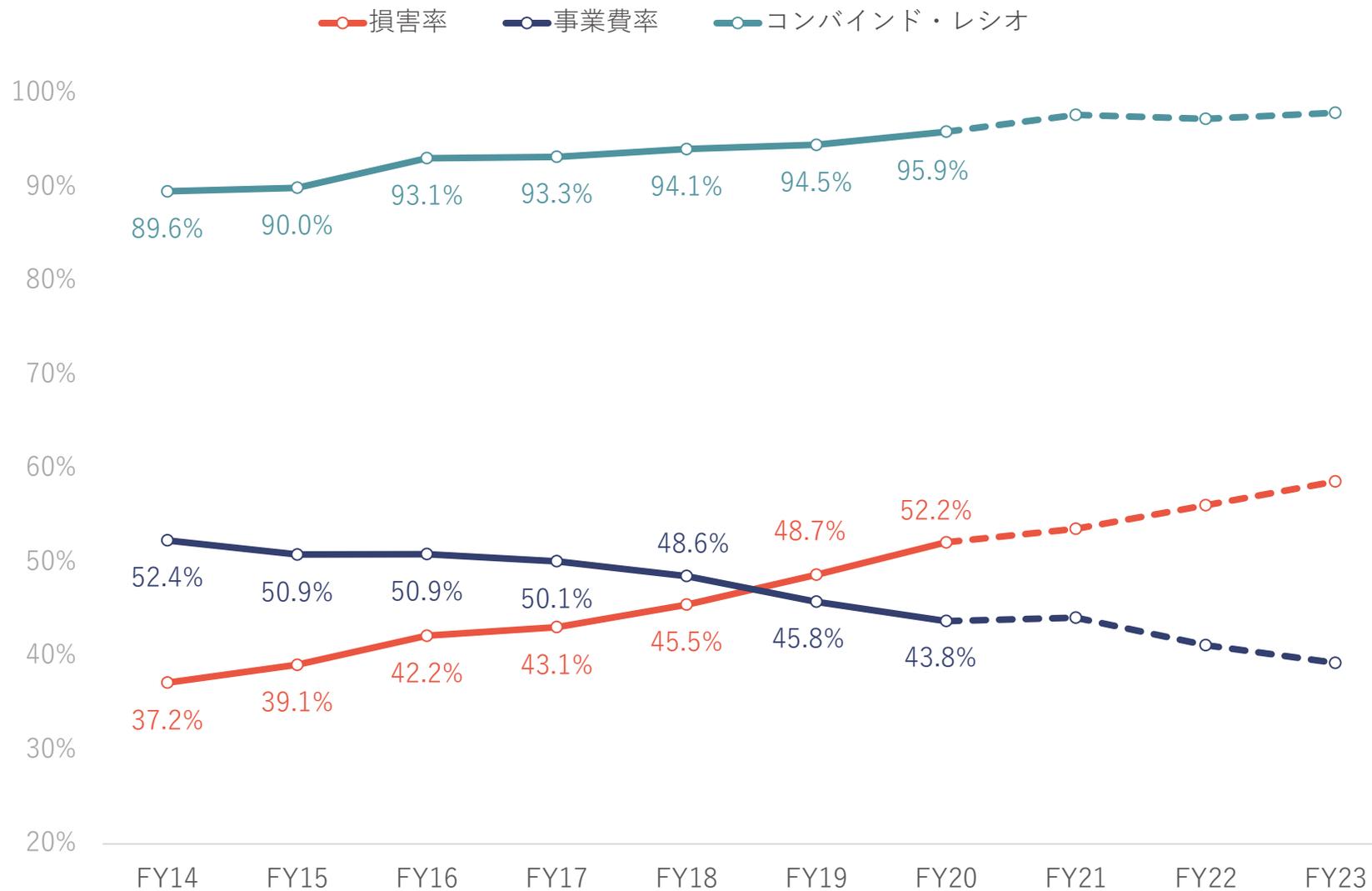
■ 有価証券*2 ■ 現預金 ■ その他 ● 単体ソルベンシーマージン比率(右軸)



*1 FY19まではアイペット損保単体、FY20以降はアイペットHD連結

*2 有価証券には「金銭の信託」を含んでいる。

既経過ベース



FY2020(2021年3月期)は、アイペット損保では新規契約の獲得と継続率が堅調に推移し、トップラインが大きく伸展したが、保険の収益構造上、短期的には利益を圧迫している。将来の更なる成長に向け、事業基盤の強化を図る。

(単位：百万円)

		FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
直近 (2021.5.14) 開示	経常収益*1	14,941	18,334	22,878	28,600	33,500	37,300
	調整後(連結)*1 経常利益	929	1,058	1,119	880	1,320	1,370
	調整後(連結)*1 当期純利益	815	726	▲195	580	880	910
	保有契約件数*2	423,352件	508,225件	622,069件	723,000件	807,000件	884,000件

*1 FY2019まではアイペット損保単体、FY2020以降はアイペットHD連結

*2 各年度末(3月末)時点の損保事業の保有契約件数

ESG



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
 - ミルクポ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

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

* 2020年度「ESG経営調査」（SOMPOリスクマネジメント株式会社）、東証一部を除く上場企業142社中で4位

グループの持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、コーポレートガバナンス体制を引続き強化する

1. ガバナンス強化に向けたこれまでの取組み事例

- ・ 持株会社設立時、機関設計として「監査等委員会設置会社」を選択
- ・ 任意の指名・報酬諮問委員会の設置
- ・ グループ会社を含む役員報酬体系を見直し、決定プロセスの透明性・客観性を向上
- ・ スピーディーな意思決定と監督機能の更なる強化を実現するため、社内組織を再設計
- ・ ステークホルダーとの接点強化のためにIR専門部署を新設

2. 今後の取組み検討課題

- ・ グループ会社へのコンプライアンスの更なる推進
- ・ 多様性確保のため、更なる女性、若手の登用
- ・ 取締役会の実効性評価の実施

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

* 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

リスク情報



リスク情報：認識するリスク

主要なリスク	リスクの詳細説明	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
競争リスク	商品、サービス、代理店獲得における新規事業者や既存の同業他社との競争激化により、新規契約の減少、既存契約の解約の増加、事業費の増加等のリスク	中/中長期	大	既存商品やサービスの継続的な品質向上および新規商品やサービスの開発による新たな価値の提供
保険引受リスク	経済情勢や保険事故の発生率が保険料設定時の予測に反して変動すること等により、損害率が上昇し損失を被るリスク	中/中長期	大	経済情勢や保険事故率の継続的なモニタリングを通じて状況変化をいち早く把握し、商品改定等の打ち手につなげる社内体制を構築
資産運用リスク	資産の運用に伴い、株価の下落や金利の上昇、為替差損の発生等により、保有有価証券に評価損が生じたり、債券の発行者等の信用力の低下等で、保有資産価値が減少するリスク	中/中長期	中	ポートフォリオのリスク特性の把握、適正な保有限度枠の設定、定期的なモニタリングの実施
流動性リスク	犬・猫等の感染症の拡大等による急激な保険金の支払い増加により、資金繰りが悪化するリスク 資金繰りを確保するために通常よりも著しく不利なコストで追加資金の調達や不利な条件での資産売却を余儀なくされることにより損失を被るリスク	小/中長期	大	資金繰りの日常的なモニタリングに加え、流動性に関するストレステストの実施を通じた十分な流動性の確保
オペレーショナルリスク	経営資源が有効活用されないことによる生産性低下のリスク 人財力の低下や組織の肥大化により事業効率が低下するリスク 役職員が正確な事務を怠る、または事故・不正等を起こすことにより、損失を被るリスク	中/中長期	中	各種生産性向上施策や人事施策、また業務プロセスについて可能な限りシステム化することによる、ヒューマンエラーや不正の未然防止
システムリスク	システムダウンまたは誤作動、セキュリティ対策の不備等が原因となって、損失を被るリスク	中/中長期	大	リスクの発生可能性と影響度に基づいて優先順位付けし、順次リソースを投入
法規制の変更リスク	ペット関連事業に特化している特性上、動物愛護管理法等ペット業界に関連する法令の新設、改正等が、既存事業の販売環境に影響を与えるリスク	小/中長期	大	法規制動向の注視、また販売チャネルの複線化
情報漏洩リスク	不正アクセスやコンピューターウィルスにより、個人情報や当社の機密情報が外部に流出するリスク	小/中長期	大	情報セキュリティ強化
大規模災害時の事業継続リスク	大規模自然災害、感染症の流行、サイバー攻撃および大規模テロ等により、事業資産が損害を被り、事業継続そのものが困難になるリスク	小/中長期	大	BCPに則って定期的にテストや訓練を実施、また事業継続リスクが高い箇所に優先的にリソースを投入

- ・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。
- ・本資料の進捗状況を反映した最新の内容につきましては、通期決算発表予定時期である2022年5月ごろの公表を予定しております。また、業績評価指標(KPI)の進捗状況については、四半期決算発表における決算補足説明資料において開示することを予定しております。

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