

2022年3月期
決算補足
説明資料

5月11日



証券コード：8715



全体目次

1

2022年3月期 決算概要

2

中期経営計画2019-2021の振り返り

3

2023年3月期 業績予想

4

APPENDIX

決算概要

1. 全体サマリー（経常収益・経常利益）
2. 損益計算書 サマリー
3. 経常利益の増減要因（対前期比分析）
4. 貸借対照表 サマリー
5. 経常費用・利益のパラメータ



経常収益

53,022 百万円 過去最高

前年同期は48,049 百万円 10.3%増 上方修正後計画は53,000百万円 0.0%増
うち、保険引受収益：47,321百万円 前年は43,312百万円 9.3%増

経常利益

3,166 百万円 過去最高

前年同期は2,758 百万円 14.8%増 計画は3,300百万円 4.0%減

コロナ禍での堅調なペット飼育需要は、一部落ち着きが見え始める一方で、
損害率の低下傾向も見え始めている状況

■ 経常収益（対前年同期比）

- 4-3月の新規契約件数は過去最高の22.9万件（7.4%増）、同保有契約件数は102.8万件（11.6%増）と**100万件を突破**
- 動物病院・遺伝子検査・ブリーダーマッチングサイト等も堅調に推移し、その他経常収益も5,020百万円（18.2%増）と拡大
- 経常収益については、**上方修正後の計画を達成**

■ 経常利益（対前年同期比）

- 保険引受収益や資産運用収益の増加等があったものの、保険金の増加により、3,166百万円（14.8%増）、計画比では4.0%減
 - 保険金については、消費税率アップに伴う診療費増の影響もほぼ終了
- また、コロナ禍等が飼い主行動に与える変化の影響も出尽くし、**実質損害率は安定化してきたと認識**
今後、最終的な損害率に影響を与え得る商品別のポートフォリオをデザインする等により、より理想的な損害率の実現に努めていくフェーズに入った

(百万円)

	21年3月期 4Q	22年3月期 4Q	対前年同期比 増減率
経常収益	48,049	53,022	10.3 %
保険引受収益	43,312	47,321	9.3 %
資産運用収益	488	679	39.3 %
その他経常収益	4,248	5,020	18.2 %
経常費用	45,290	49,855	10.1 %
保険引受費用	30,512	33,504	9.8 %
・正味支払保険金	(23,226)	(25,559)	10.0 %
・損害調査費	(1,098)	(1,080)	△ 1.7 %
・諸手数料及び集金費	(4,539)	(5,193)	14.4 %
・支払備金繰入額	(211)	(165)	△ 21.4 %
・責任準備金繰入額	(1,437)	(1,505)	4.7 %
(うち未経過保険料)	(1,488)	(1,391)	△ 6.5 %
(うち異常危険準備金)	(△ 50)	114	- %
資産運用費用	141	66	△ 53.0 %
営業費及び一般管理費	13,283	14,656	10.3 %
その他経常費用	1,353	1,628	20.3 %
経常利益	2,758	3,166	14.8 %
純利益	1,586	2,112	33.1 %

■ 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**106,958件増加（11.6%増）**、新規契約件数が**15,731件増加（7.4%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

➢ 動物病院・遺伝子検査・ブリーダーマッチングサイト等のその他経常収益が拡大

④ 正味支払保険金

➢ 保有契約の増加及び通院頻度/保険金単価の増加により、支払保険金が増加

⑤ 諸手数料及び集金費

➢ 新規契約件数の増加及び競争激化により増加

（参考）アニコム損保 保険重要指標

（百万円）

	21年3月期 4Q	22年3月期 4Q	対前年同期比 増減率
既経過保険料	41,997	46,102	9.8%
発生保険金（損害調査費含む）	24,535	26,805	9.3%
E/I損害率①	58.4%	58.1%	△0.3pt
既経過保険料ベース事業費率②	37.7%	36.7%	△1.0pt
コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)①+②	96.1%	94.8%	△1.3pt

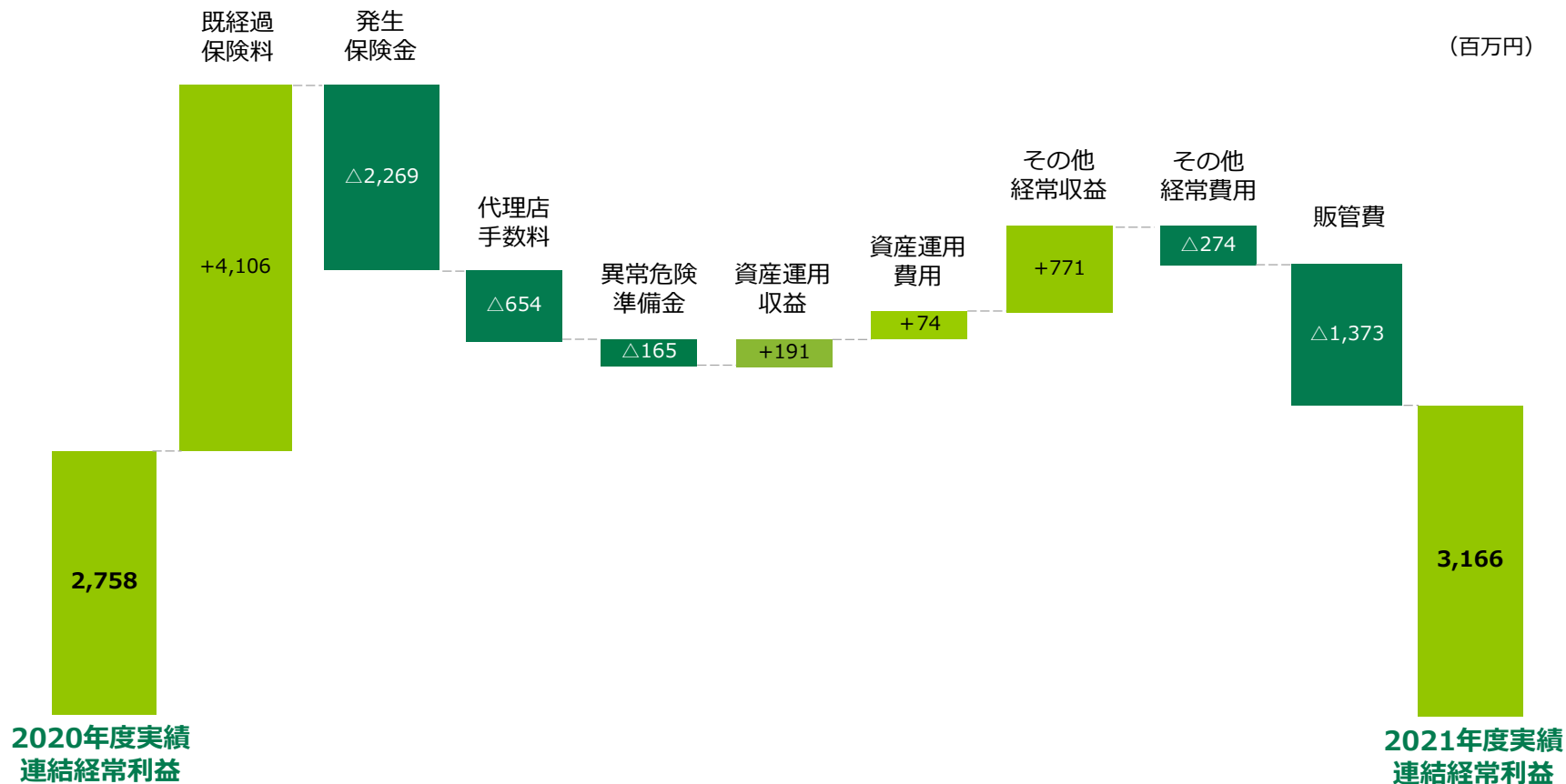
保険引受収益の増加に加え、資産運用収益、その他経常収益の増加も寄与し増益

※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

(百万円)



4. 貸借対照表 サマリー

決算概要

振り返り

業績予想

APPEN
DIX

	21年3月期末	22年3月期末	(百万円) 対前期末比 増減率
資産合計	55,459	58,635	5.7 %
現金及び預貯金	31,683	29,641	△ 6.4 %
有価証券	11,667	16,570	42.0 %
固定資産	5,987	6,020	0.6 %
その他資産	6,121	6,402	4.6 %
負債合計	29,741	31,319	5.3 %
保険契約準備金	19,626	21,297	8.5 %
うち支払備金	2,539	2,705	6.5 %
うち責任準備金	17,087	18,592	8.8 %
社債	5,000	5,000	— %
その他負債	5,115	5,021	△ 1.8 %
純資産合計	25,717	27,316	6.2 %
株主資本	25,648	27,658	7.8 %
評価・換算差額等	69	△ 342	— %
負債・純資産合計	55,459	58,635	5.7 %

■ 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 社債

➢ 2020年9月の第1回無担保社債の発行により調達

③ 評価・換算差額等

➢ その他有価証券評価差額金の減少

5. 経常費用・利益のパラメータ

※販管費率、経常利益率（連結）

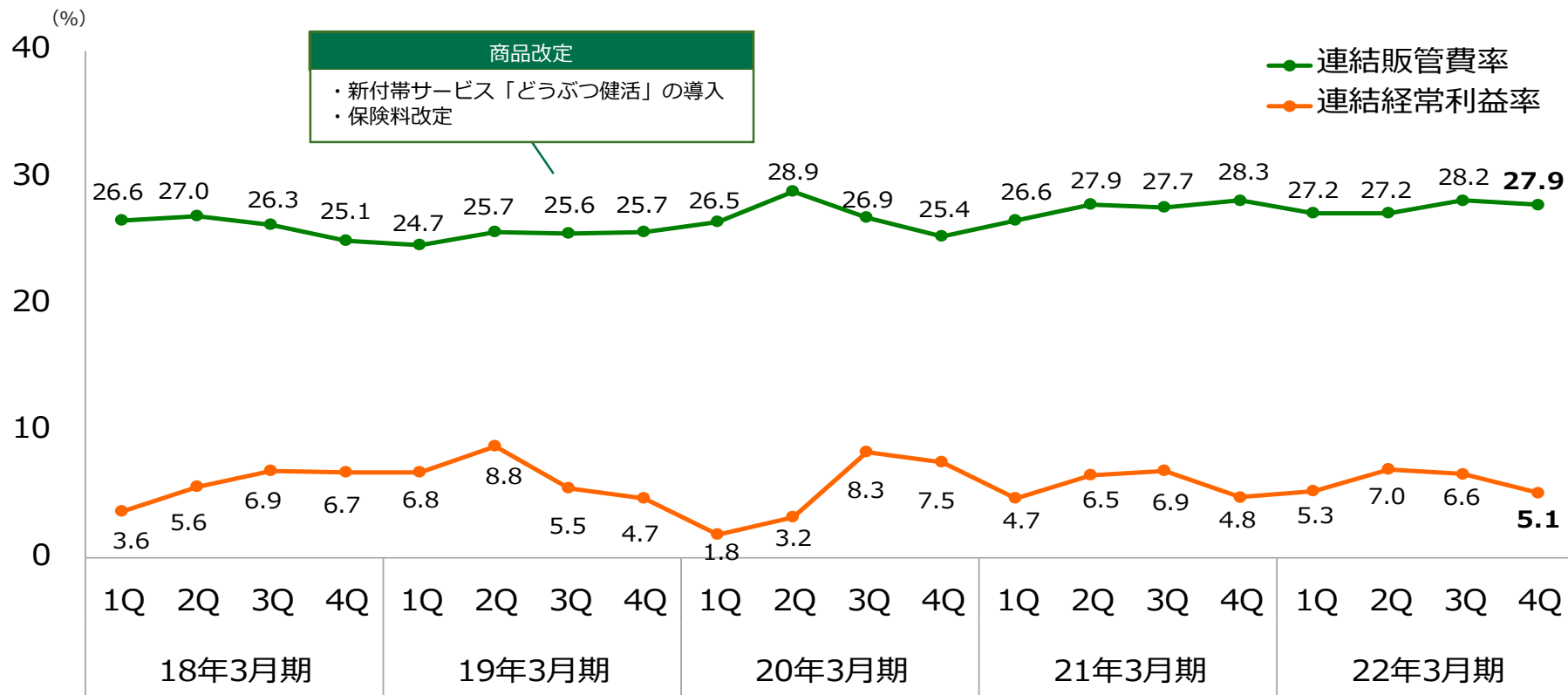
決算概要

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、通院頻度や保険金単価の増加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の新規契約の獲得や、その他経常収益の増加により吸収

中期経営計画 2019-2021の振り返り

1. 経営数値目標に対する進捗振り返り
2. 重点施策の進捗振り返り



1. 経営数値目標に対する進捗振り返り その1

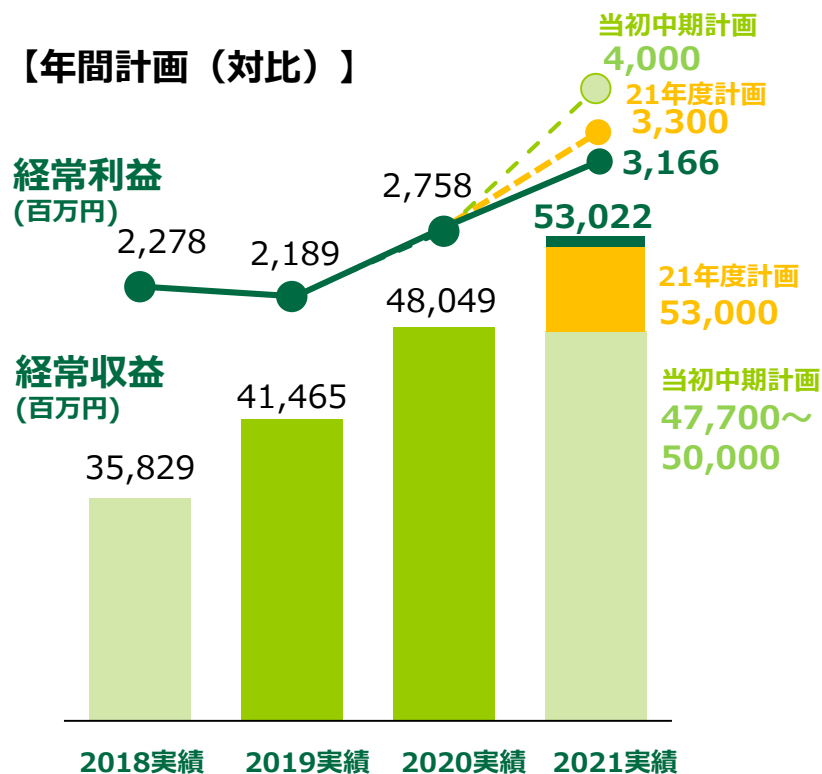
決算概要

振り返り

業績予想

APPEN
DIX

【年間計画（対比）】



経営数値目標（連結）に対する最終年度の実績

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

経常収益は、
計画を大幅に上回る高成長を達成

3年平均
成長率

14%

経常利益は、
新規契約獲得優先による未経過保険
料等のコスト増や、コロナ禍による
発生保険金の増加で計画に届かず

3年平均
成長率

12%

- ◆ 経常収益の3年平均成長率は14%と、中期経営計画の想定を上回るペースで計画を達成
- ◆ 経常利益は、コロナ禍での、
 - ペット飼育需要の高まりによる新規契約の獲得を優先。結果、未経過保険料や代理店手数料等も増加
 - 通院頻度と単価の増加による発生保険金の増加が重なり、利益伸長が抑制（3年平均成長率12%）された
- ⇒ 当初計画策定時の、「事業拡大投資は行いつつも、利益成長を狙う」とした方針を、コロナ禍といった経営環境変化もあり、利益の短期的刈取りよりも、競合に対抗した新規契約獲得を優先する方針に変更（2021年5月）
- ⇒ 最終年度の21年度もコロナ影響が継続した結果、上方修正した売上は達成、経常利益は若干未達の結果に

ROEが2021年度では8.0%と前年度（6.5%）から急上昇、ROE> 資本コストを確保
ただし、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、財務体質の改善、
株主還元の向上が次期中期経営計画の課題

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
- ・ 保険以外のシナジー創出事業（動物病院・遺伝子検査・ブリーディングサポートなど）の拡大に向け重点配分

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

損保単体 SMR380%程度

2021年度 損保単体
ソルベンシーマージン比率
(SMR)実績は 334%

ROE 10~12%程度へ

2021年度
ROE実績は 8.0%
資本コストは 6.4%（2022年3月末時点）

最適資本構成の検討

中期的な保険の健全性に係る
規制（リスク係数等）見直しの
議論が進んでおり、これにより
活用可能な資金が創出される
可能性
今後の見直しを見据えて、
段階的に最適な資本構成を検討



株主還元の向上

2021年度期末配当を従前の2倍
(2.50円)とし、翌期以降は、
次期中期経営計画の中で段階的な
株主還元の引き上げも検討

保険事業

新規・保有契約の状況

- 新規契約獲得件数は3年間で、**60万**件超に
22年3月末の保有契約件数は**102万**件を突破

販売チャネルの拡大・強化

- シムネット社との連携により、ブリーダーチャネルにおける新規契約も順調に拡大中
- 明治安田生命等の一般チャネルの多様化の取組みによる成果が、**21年度の新規契約獲得件数に寄与**



これらの販売チャネルの拡大・強化を通じて、保険事業における効率性向上・費用改善を推進
⇒量と質のバランスを重視するフェーズに転換し、
「ネット活用が遅れがちであったペット業界」に対してリアルとネットの融合を強かに推進

商品・サービスの拡大

- 「どうぶつ健活」の申込数の堅調な増加も寄与し、継続率は2018年末の商品改定直後の86%台から約88%に上昇

保険金削減に向けた診療フローチャートの導入

- 診療フローチャートをWeb媒体（みんなのどうぶつ病気大百科）で公開
疾患フローチャート：75疾患
獣医師向けフローチャート：90疾患
犬症状別鑑別フローチャート：11症状
猫症状別鑑別フローチャート：11症状
- どうぶつ病院検索サイトの改修
PV数アップ施策の対応及び新機能開発を予定

- みんなのどうぶつ病気大百科PV数 ⇒ 21年度年間**786万PV超**
- どうぶつ病院検索サイトPV数 ⇒ 21年度年間**163万PV超**

資産運用

- 柔軟かつ機動的な資産運用により、年度計画を達成
- ペット共生住宅（アニコフローラ東中野）は満室稼働中で、賃貸収入にも貢献
今後、ブリーディングサポート等のグループシナジー創出に向けた事業用不動産を展開予定（ブリーディング場の提供（賃貸）、シェルター等）



その他

- ペットの写真から病気を予測するシステム他、22年3月末までに27件の特許を出願
- 知財化をより進めるべく「従業員一人一特許戦略」を推進中
保険事業だけでなく、検査・診断、医薬・治療、幹細胞、フード、AIなどの従業員一人一人の琴線に触れる事業を展開してきた結果、2020年12月末時点の発明者数13名が、2022年4月末時点で69名まで増加（22年4月末連結社員数928名）
- データベース（どうぶつ住民基本台帳）構築に向けた仕組みを開発中
お客様向け画面の要件定義が完了し、開発作業が進行中



産まれる前から

川上



遺伝子検査事業の拡充

- 3年間の遺伝子検査検体数累計 **35.7万件超**
- ロボットを導入し遺伝子検査体制を強化
- 性格（行動）、品種、毛色、体質、親子判定などを一度に測定可能に。まもなく実装開始

シムネットのグループインによるシナジー効果創出

【シムネット社2021年度業績】

- 売上高 : **1,896**百万円
- 経常利益 : **275**百万円
- 経常利益率 : **14.5%**

注) 数値は単体業績

ブリーディングサポートの事業化

- 動物愛護法の改正対応に向けた各種サポート（医療、販売、引退動物等）を推進中

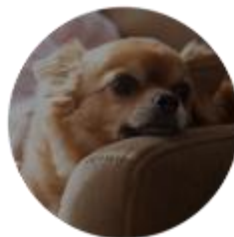
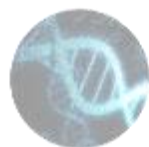
ブリーディングサポートメニュー進捗状況

- **遺伝子検査** ⇒ 広範囲領域検査の確立、近縁度等から交配成績向上の実現
- **技術開発** ⇒ 幹細胞活用、凍結精子利用技術向上に向けた研究等
- **医療サポート** ⇒ 往診サービスをトライアル開始
- **販売サポート** ⇒ ブリーダー直売サポートセンターの開設
(ペットショップ・動物病院等との連携も模索し、地域社会の経済発展機能を動物を介在させた(地域の子ども教育カアップを目的とした子ども動物病院体験等)町おこしとして果たしていき、社会課題の解決にも寄与)
- **事業支援** ⇒ 繁殖管理システムの開発、トライアル開始、ブリーディング場の提供(賃貸)
(今後、フード作りにおける地域の農家とのタイアップや、高齢者・障がい者雇用の促進等を含めた村おこしとしても寄与を高める)
- **引退犬猫の譲渡支援**
⇒ シェルター建設・運営、譲渡スキームの確立

日々の暮らし ～ 治らないを治す

川中

川下



健康診断+フード・商材等の事業化

- 3年間のどうぶつ健活申込累計 **43.5万件**超
- 「きみのごはん」シリーズ
検査により発見されたリスクに対し、エビデンスのある有効成分を配合したフードを個々 (One to One) に提供

DNAフード (21.9～)

腸内フローラフード (21.10～) 販売開始

- 腸内フローラフードは、サンプル配布を制限しつつも好感触 (購入率3～4%)



動物医療関連(予防～一般・再生医療)

- 直営動物病院は57病院 (手術対応可能14病院) となり、順調に拡大
- 再生医療普及のために当社Gが中心となって立ち上げた「動物再生医療技術研究組合」は、**3月末時点で430の動物病院が加入、2021年度で200投与を超える細胞投与実績を達成**
- 21年7月～再生医療協力金制度を開始



社会課題の解決 (CSR活動)

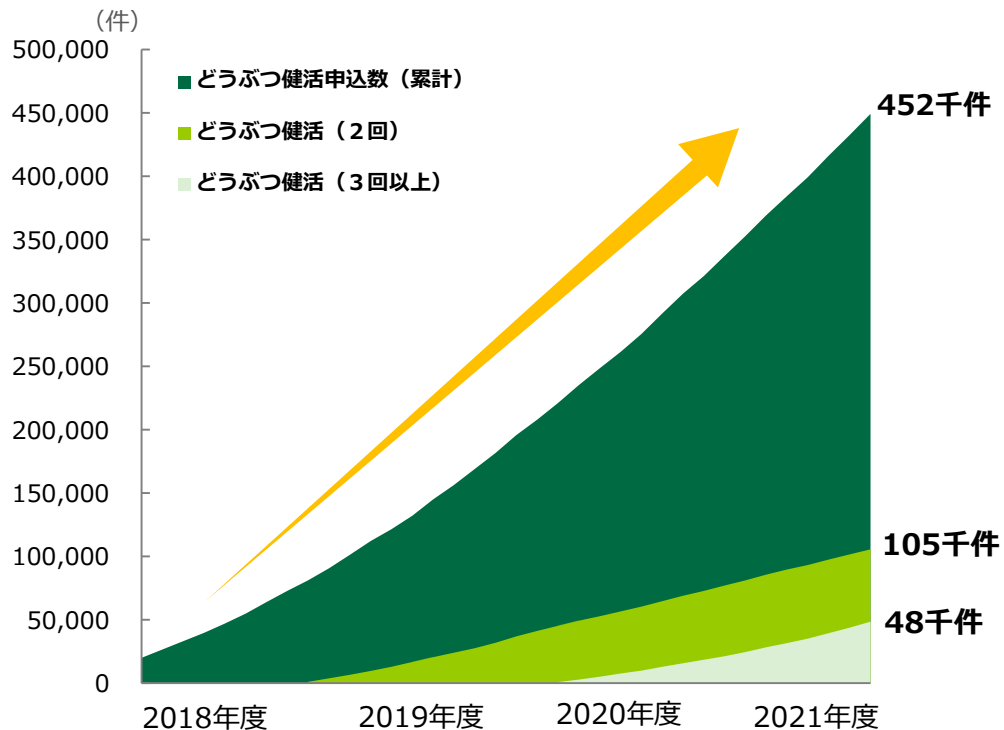
- 名古屋市と人とペットの共生に関する連携協定を締結 (22.2.21)
- 「ウクライナのペット救援募金」の実施に加えて、「ウクライナ避難者等のペット医療費の全額負担」を開始
⇒募金は約1万人 (約56百万円) の愛が集まる



- 保護動物のシェルター施設「ani TERRACE」三重県「VISON」に4月29日オープン “殺処分ゼロ”に向け、犬・猫の譲渡活動推進+1,200㎡のドッグランも

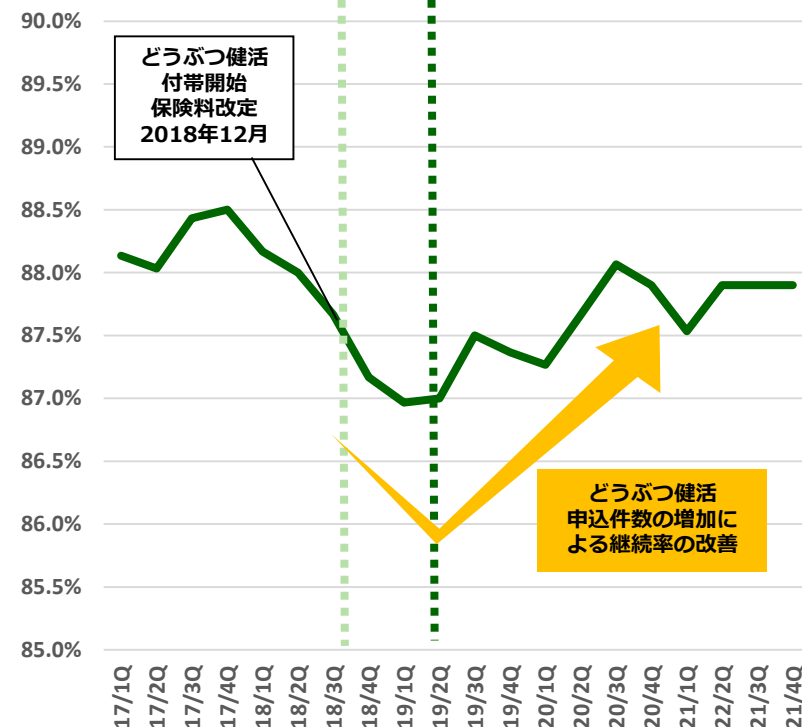


どうぶつ健活（腸内フローラ測定）申込数（累計）



※2018年12月サービス開始

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累計45万件を突破
- 2、3回目、そして今年に入り4回目の申込者も出始めており、同一生体の多様なデータの蓄積が着実に拡大
- 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展開（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

医療保険分野のリスクの一つとして、高齢期における高度医療の進展や介護医療の混入等があり、これは人間の医療保険においても既に見られているが、ペット保険でも今後を見据えて、当該リスクに対して様々な角度から、備えていく必要。

⇒ ヒト医療に比べ、対象疾患数・活用頻度共に高い「再生医療」の更なる対象疾患の適用種類拡大と共に、新たな技術の投入を目指していく。

動物分野

- ◆ 遺伝的に虚弱（多様性が低い）
- ◆ 制限された環境でかつ自由度も低い（自分で室温調整も出来ない）
- ◆ 自由診療。全科診療
- ◆ 他家でも受け入れやすい

ヒト分野に比べ

- ① 対象範囲（疾患）が広い
- ② 取り組みやすい
- ③ 治療費を下げるのが容易（一気に普及可能）

動物医療におけるターゲットが広い
（動物医療市場：3,000～4,000億円）
+
新しい予防の市場の創出・保険金削減

ヒト分野

- ◆ 遺伝的に強い（多様性あり）
- ◆ 自ら行動可能
- ◆ 保険診療が中心。診療が分化
- ◆ 他家は受け入れ難い

難治性のため収支悪化に繋がり易く、保険金の大きなウエイト（犬の約20%・猫の約30%）を占める疾患（犬：18疾患、猫：15疾患）で幹細胞の投与を開始
犬：椎間板ヘルニア（犬保険金に占める割合：2%）・慢性腸症（0.3%）、猫：慢性腎臓病（猫保険金に占める割合：19%）等で効果を確認済

図1. 疾患別投与数(犬)

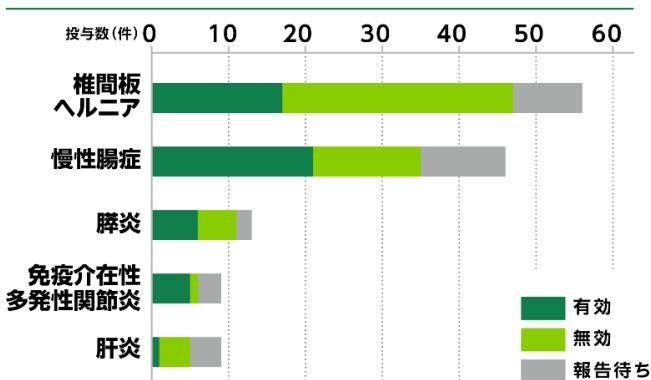
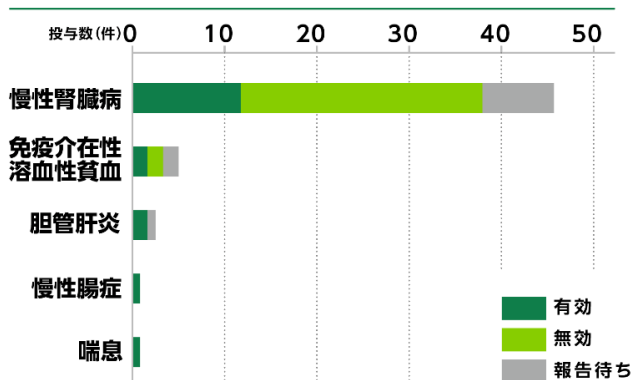


図2. 疾患別投与数(猫)



幹細胞臨床研究の対象疾患

犬

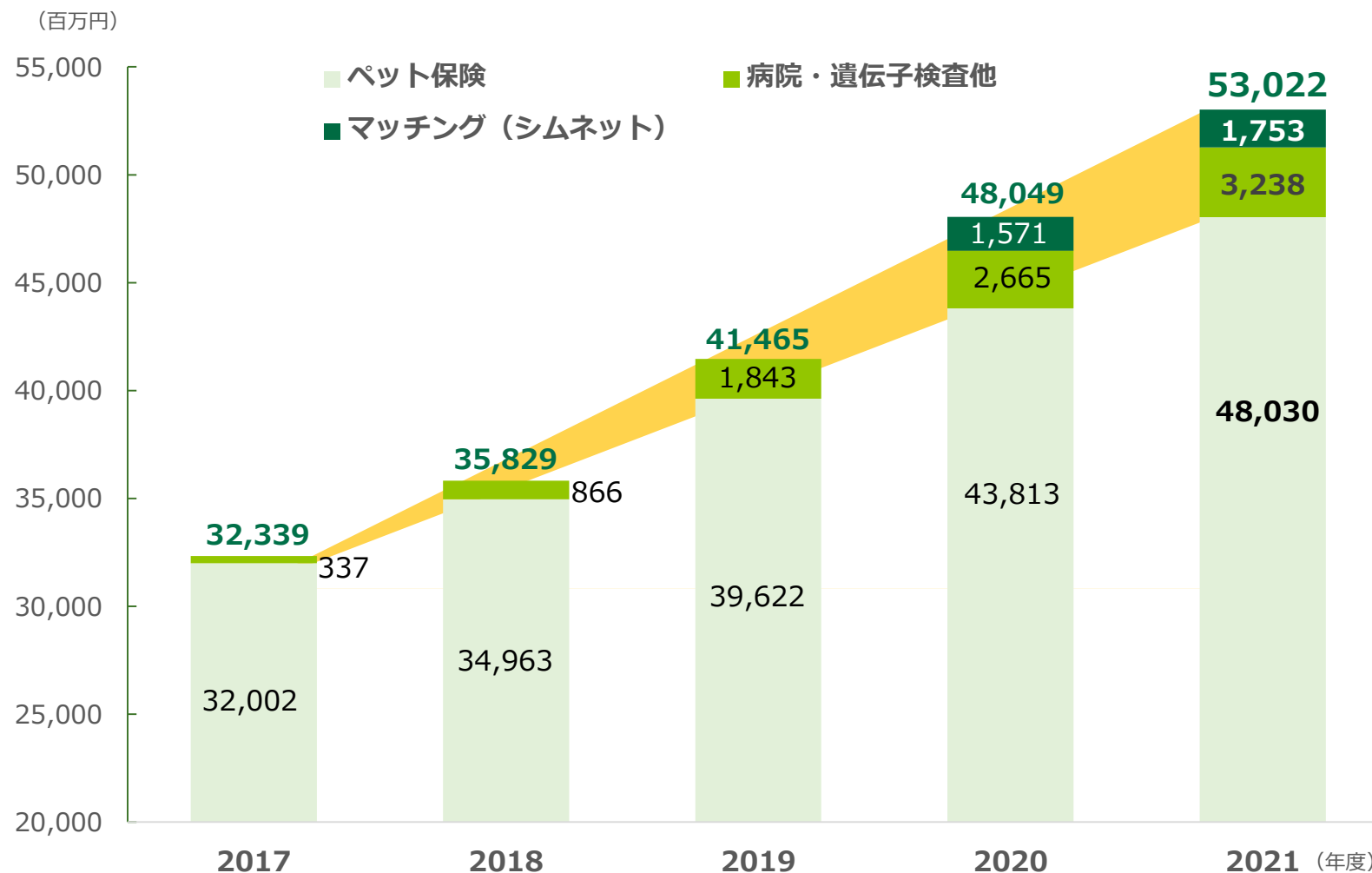
消化器疾患（慢性腸症）／肝胆脾疾患（肝炎、脾炎）／血液疾患（赤芽球病 PRCA、免疫介在性溶血性貧血 IMHA、免疫介在性血小板減少症 IMTP、非再生性免疫介在性貧血 NRIMA、再生不良性貧血 AA）／内分泌疾患（糖尿病）／泌尿器疾患（慢性腎臓病、急性腎障害）／神経疾患（椎間板ヘルニア、非感染性髄膜脳脊髄炎、外傷性脊髄損傷）／骨・関節疾患（関節炎 変形性関節症・免疫介在性多発性関節炎）／皮膚疾患（アトピー性皮膚炎、天疱瘡：尋常性・落葉状）／眼科疾患（乾性角結膜炎）（18疾患）

猫

消化器疾患（慢性腸症）／肝胆脾疾患（胆管肝炎、脾炎）／血液疾患（免疫介在性溶血性貧血：IMHA）／内分泌疾患（糖尿病）／泌尿器疾患（慢性腎臓病、急性腎障害）／呼吸器疾患（喘息）／神経疾患（非感染性髄膜脳脊髄炎、外傷性脊髄損傷）／骨・関節疾患（関節炎：変形性関節症、免疫介在性多発性関節炎）／皮膚疾患（天疱瘡：尋常性・落葉状）／口腔疾患（慢性口内炎）／感染症（猫伝染性腹膜炎※wet型のみ）（15疾患）

※再生医療普及のため当社Gが中心となって立ち上げた動物再生医療技術研究組合の公表資料から抜粋

ペット保険に加えて、シナジー創出を牽引するその他経常収益も年々増加傾向



業績予想

1. ペット業界を取り巻く経営環境の変化
2. 事業計画の全体像
3. 年度重点施策
4. 損益計画（年間計画・四半期累計計画）
5. 経常利益の増減要因（対前期比分析）



1. ペット業界を取り巻く経営環境の変化

決算概要

振り返り

業績予想

APPEN
DIX

近年急激にペットの供給体制の変化が加速しており、業態変革と流通革命が起き始めている

ペットショップ

- (顧客層) 多品種・フィーリング重視
- (本業) ペットの販売
- (場所) 交通が便利な市街地域に出店

ブリーダー

- (顧客層) 限定品種・血統／生育環境重視
- (本業) ペットの繁殖
- (場所) 交通が不便な辺縁地域で繁殖

過去～現在

環境変化

コロナ禍による孤独・不安の増大によるペット飼育需要の拡大

ネット戦術の発達により、顧客が直接ブリーダーにアクセスできる機会が増大

動愛法の規制強化により、ブリーダーやペットショップの経営変革が課題に

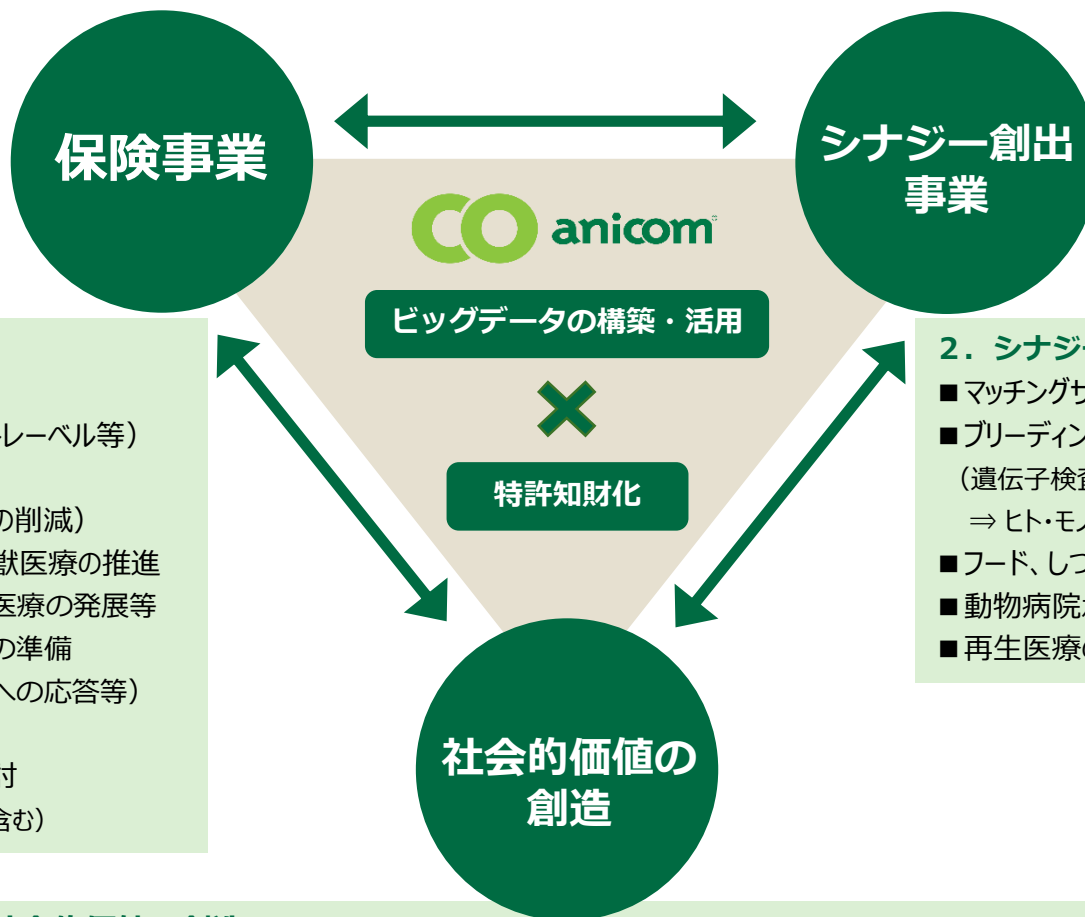
川上業態の流通革命

- (顧客層) ネットで比較する顧客の増加
- (本業) 生販一体化の進展
- (場所) 交通が便利な拠点の整備

▶ ペットショップとブリーダーが融合し、流通革命を起こす動きが加速

現在～近い将来

経営環境やリスク要因を踏まえ、ペット業界最大の社会的価値と経済的価値を創造する企業へ



1. 保険事業

- 販売チャネルの多様化
(一般チャネルの拡大：ホワイトレーベル等)
- 量と質のバランスを重視
(獲得コスト：代理店手数料等の削減)
- 保険金削減策の推進、適正獣医療の推進
ペットの長寿化及び、高齢医療の発展等
に対する保険金増リスクへの準備
(幹細胞等の活用、先進医療への応答等)
- 適正保険料（細分化含む）、
新商品・新付帯サービスの検討
- 資産運用の強化（共生住宅含む）

2. シナジー創出事業

- マッチングサービス拡充
- プリーディングサポートの推進
(遺伝子検査・各種技術支援・医療・販売・事業支援)
⇒ ヒト・モノ・カネ・科学・医療・データをフル活用
- フード、しつけなどの飼い主向けサービスの拡充
- 動物病院承継の拡大
- 再生医療の拡大

3. 社会的価値の創造

- | | |
|--------------------------|-------------------------------|
| ■ どうぶつとの共生メリットの啓蒙（幸福・健康） | ■ どうぶつとの共生を通じた町おこし、村おこし（企業市民） |
| ■ 終生飼育施設の整備、里親探し支援 | ■ 高齢者を含む飼育不能時の支援 |
| ■ 動物愛護法改正対応に向けた自治体連携等 | ■ その他 ESG、SDGs活動の推進 |

3. 年度重点施策

決算概要

振り返り

業績予想

APPEN
DIX

重点施策	内容	目的・リターン
ブリーダー営業/ ブリーディングサポート強化	各種ブリーディング サポートを提供 (繁殖効率アップ) ブリーダー囲い込み (代理店化による保険獲得、 フード販売強化など)	NBチャネル拡大 獲得コストの削減 社会課題の解決 サポート事業の収益化
損害率の改善	治療の最適化 病院送客、健診の強化	保険金削減 (単価・頻度)
代理店手数料率の削減	量と質のバランス	獲得コストの最適化
AI & どうぶつ住民基本台帳	データ蓄積と、AI技術向上 による新サービス開発	行動や病気の予兆把握か ら新サービスを展開
再生医療の推進	適用拡大 新技術の開発	単事業で収益化実現 保険金削減
販売管理費率の削減	規模の経済による より一層のコスト削減	経常利益率の向上

経済的価値と社会的価値の両立

4. 損益計画 (年間・四半期累計)

決算概要

振り返り

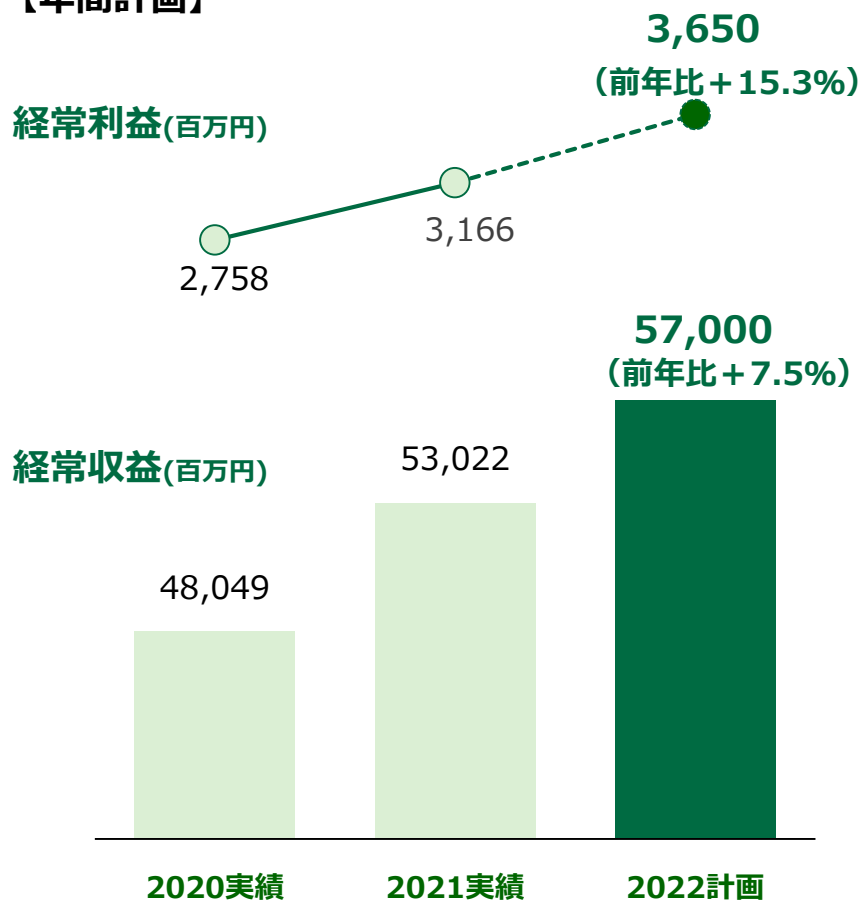
業績予想

APPEN
DIX

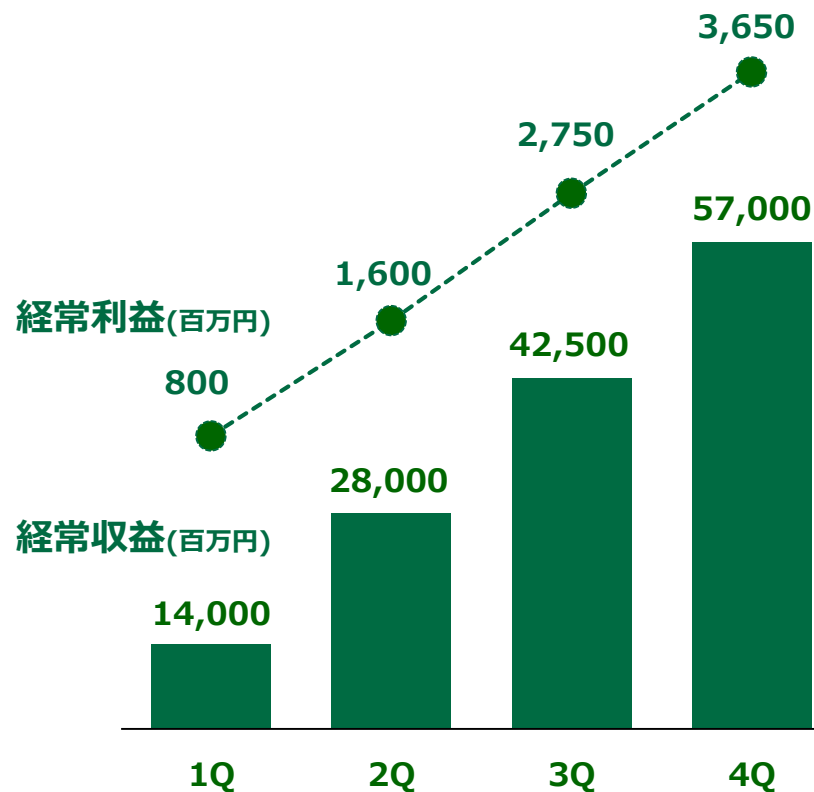
経常収益は、経営環境の変化を見込みつつも、安定的な成長を持続
経常利益は、段階的に量と質のバランスを重視する姿への転換を図る

収益・利益ともに過去最高更新を狙う

【年間計画】

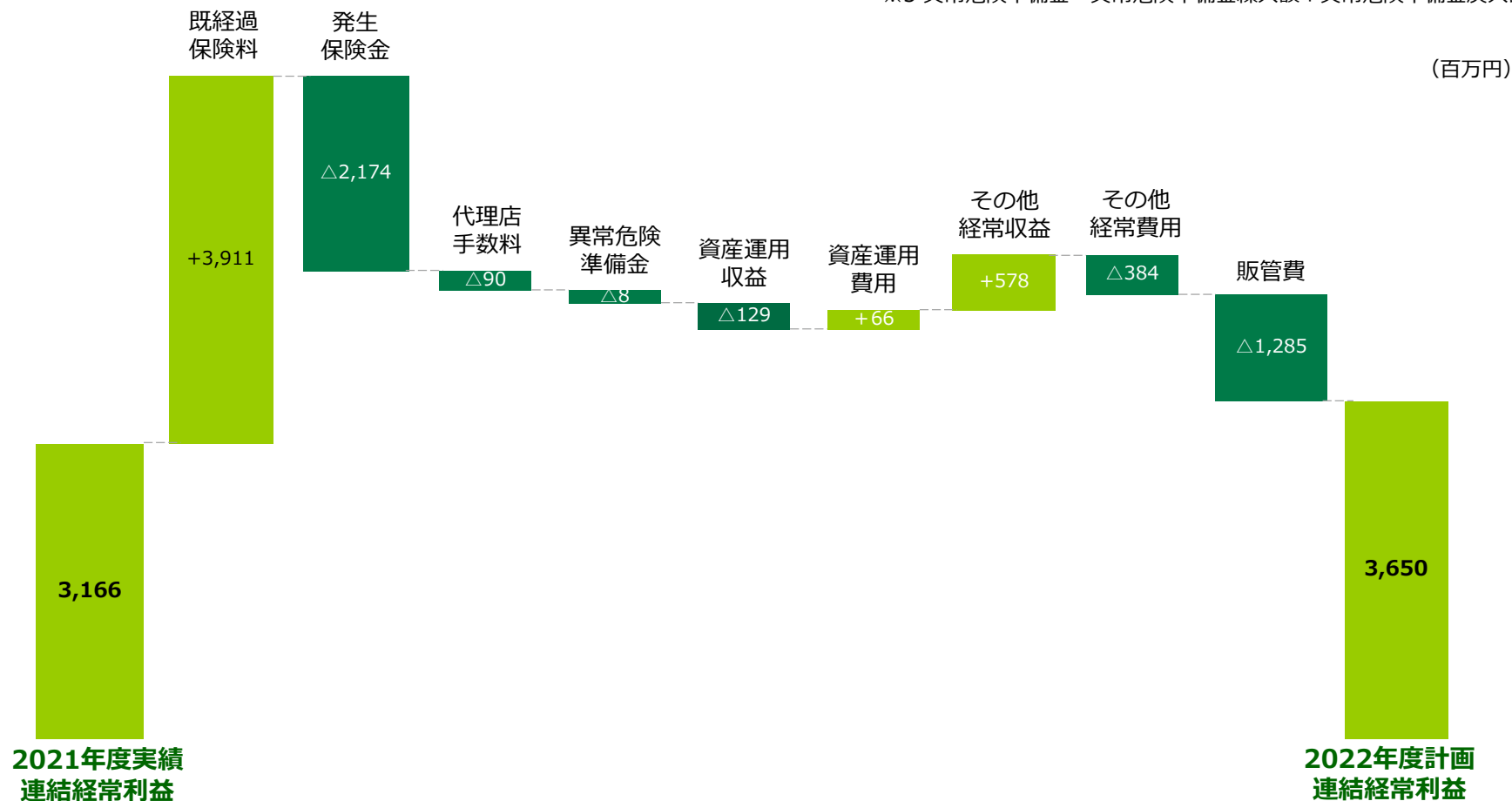


【四半期累計計画】



5. 経常利益の増減要因 (前年度対比分析)

※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



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

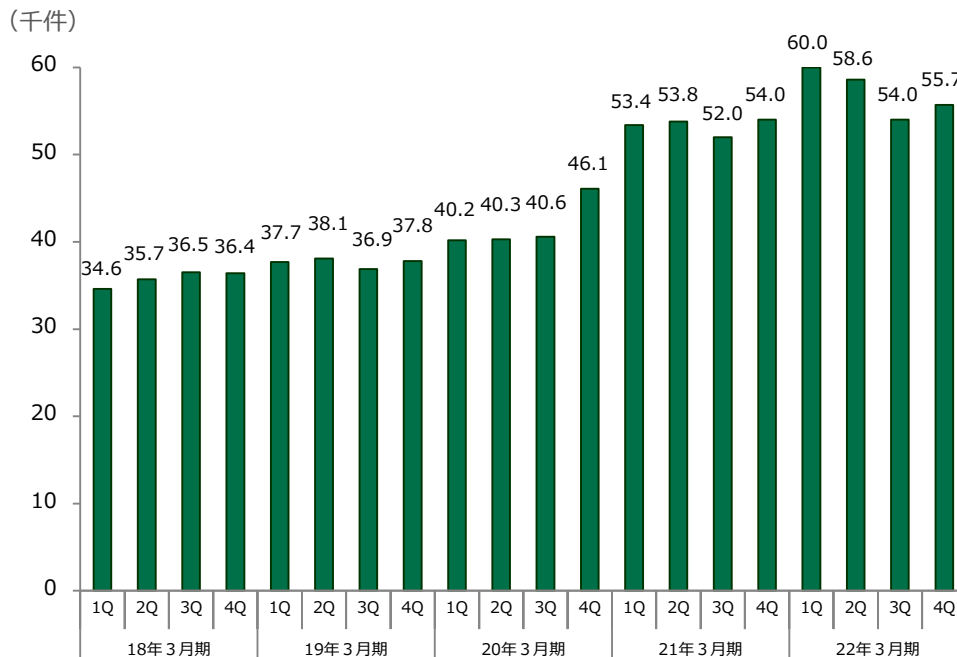
	21年3月期末	22年3月期末	対前期末		23年3月期末 (5月11日予想)
			件数	率	
① 保有契約数	921,873 件	1,028,831 件	106,958 件	11.6 %	1,120,000 件
② 新規契約数	213,368 件	229,099 件	15,731 件	7.4 %	232,000 件
③ 継続率	87.7 %	87.8 %	-	-	87.8 %
④ 保険金支払件数	3,752 千件	4,019 千件	266 千件	7.1 %	4,268 千件
⑤ 対応動物病院数	6,541 病院	6,681 病院	140 病院	2.1 %	6,790 病院

	21年3月期末	22年3月期末	対前年同期増減	23年3月期末 (5月11日予想)
⑦ 既経過保険料ベース事業費率	37.7 %	36.7 %	△1.0 pt	35.9 %
⑧ コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)	96.1 %	94.8 %	△1.3 pt	94.0 %

	21年3月期末	22年3月期末	対前年同期増減	23年3月期末 (5月11日予想)

	21年3月期末	22年3月期末	対前年同期増減
⑪ 遺伝子検査検体数	103,658 件	105,519 件	1.8 %

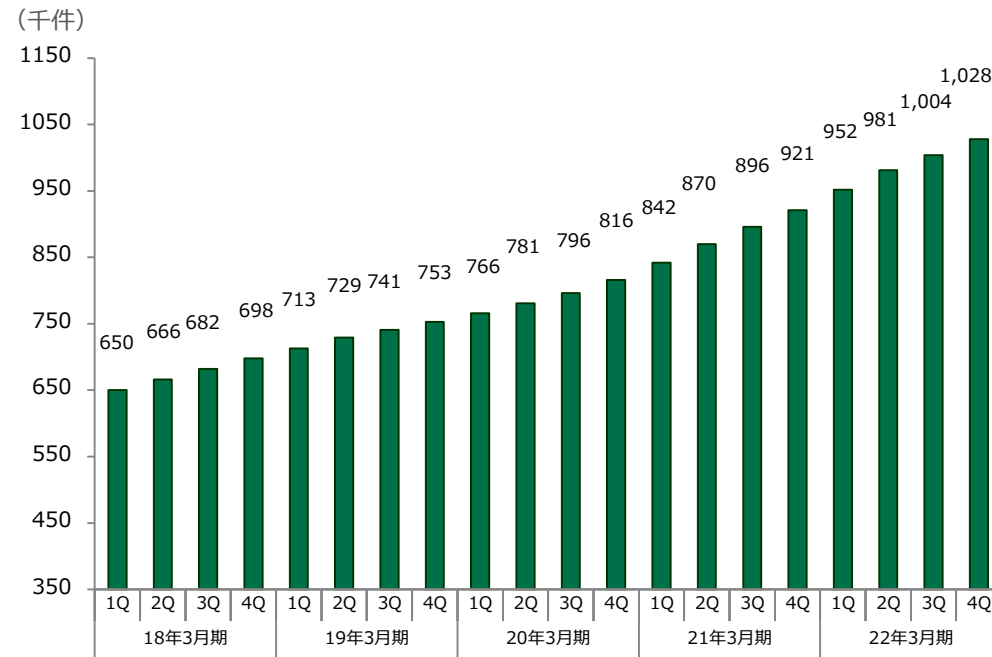
新規契約獲得件数の四半期推移



新規契約獲得は堅調

NB・一般チャネル合わせて22.9万件を超え、年間計画22.3万件に対して102.7%と上回って着地

保有契約件数の四半期推移



保有契約件数

102.8万件となり、年間計画101万件を上回って着地

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

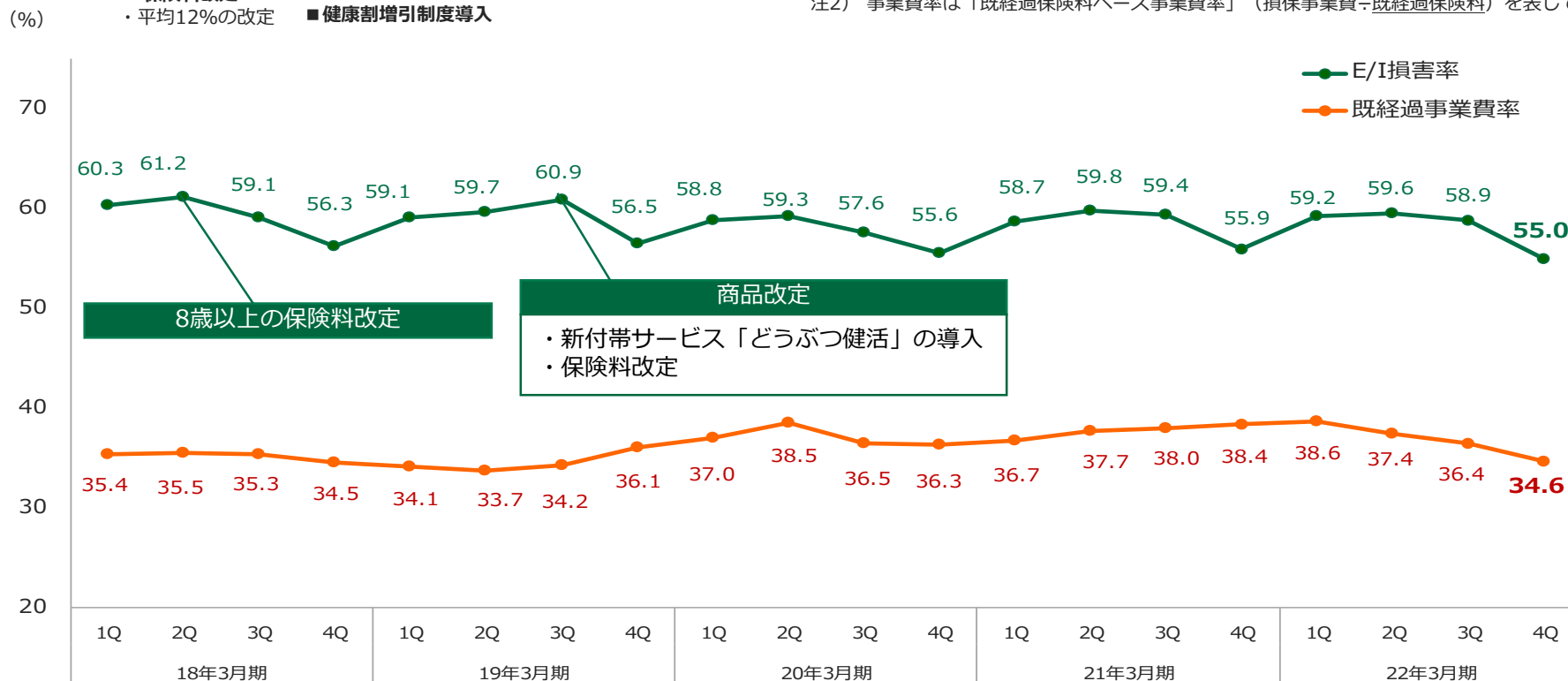
15年3月期 3Q

■ 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

20年度からの新規契約獲得件数の大幅な増加により、商品ポートフォリオの改善が進む一方、コロナ禍の行動変化の影響による通院頻度の増加や、保険金単価の上昇により発生保険金が増加し、高止まり傾向が継続していたが、足元はそうした変化の影響も出尽くし、安定化への動きを確認

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、新規契約件数の増加及び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が続いていたが、足元では、販売チャネルのシフトをはじめ、保険の効率性向上や費用改善施策の効果が発現

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

へ 保険事業
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

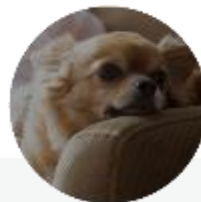
- ・ マッチングサイト
- ・ ブリーディング支援
- ・ 精子バンク

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

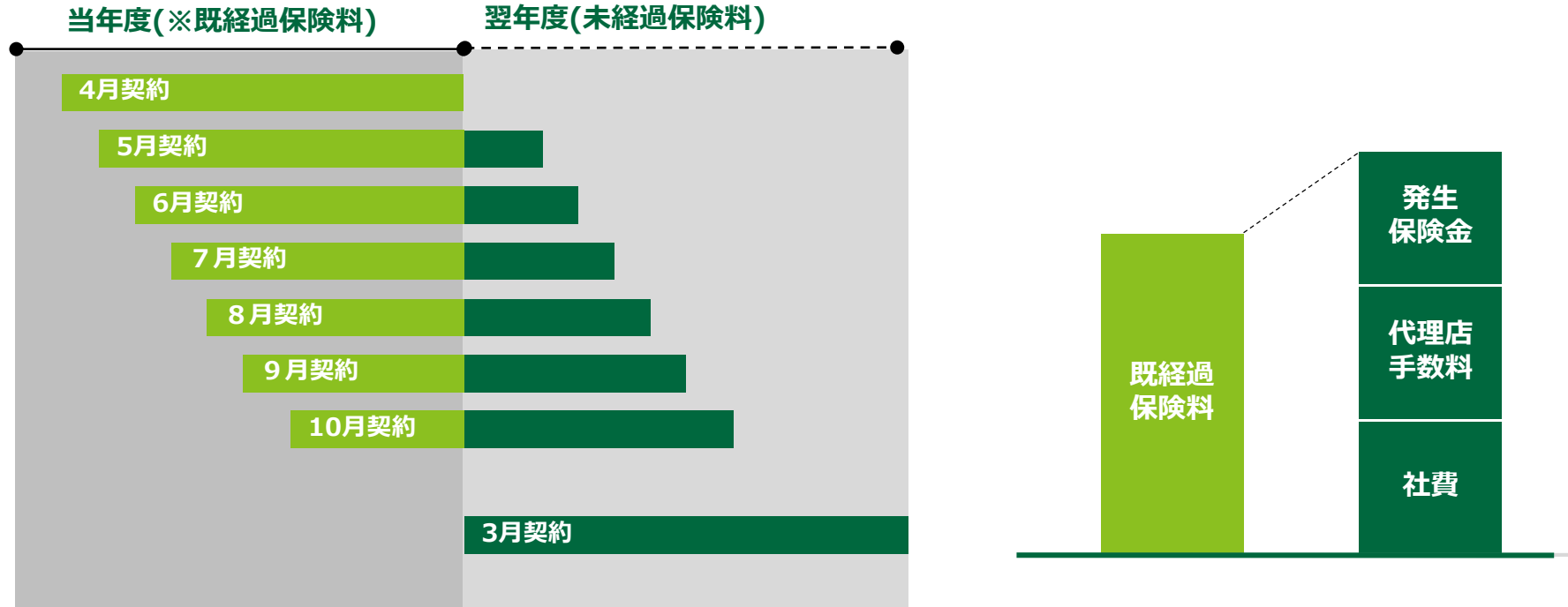
- ・ 重症化予防による損害率低下
- ・ 難病治療の確立に伴う損害率低下
- ・ 高齢者等の飼育に対して裾野を拡大

資産運用(不動産運用を含む)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。