



2022年度 第1四半期

決算補足説明資料

アイペットホールディングス株式会社（証券コード:7339）

2022年8月5日

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。

FY2020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.20参照

*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.20参照

*3 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.20参照

グループ業績評価指標は、前年同期に対して引き続き良好に推移

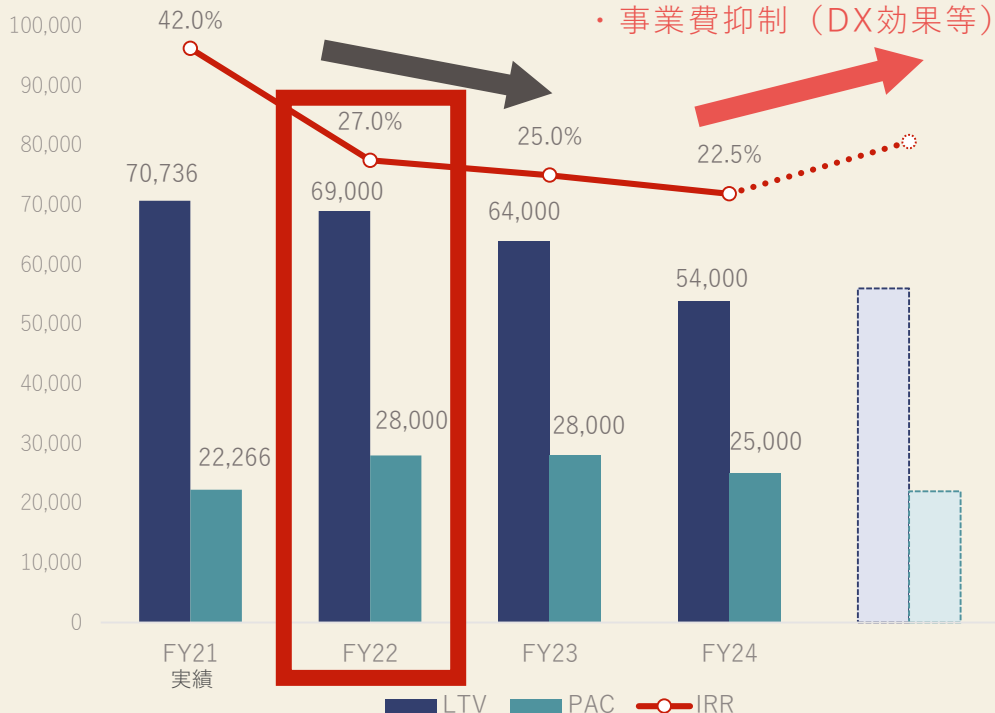
	FY21通期	2021年7月～2022年6月					前年同期*	差分	要因
	12ヶ月実績	FY21 2Q*	FY21 3Q*	FY21 4Q*	FY22 1Q*	12ヶ月実績①	2020年10月～2021年6月実績②	①-②	
1契約換算あたりLTV	70,736円	62,340円	73,742円	86,536円	81,435円	76,339円	64,573円	+11,766円	LTV ・ 損害率が前年同期の水準を下回って推移 ・ 業務効率向上により事業費率も前年同期の水準を下回った
1契約換算あたりPAC	22,266円	21,968円	23,769円	23,813円	24,778円	23,531円	18,883円	+4,648円	PAC ・ システム開発の進捗に伴い、開発費用が前年同期の水準を上回った
グループIRR	42.0%	35.8%	40.9%	50.5%	43.5%	43.3%	43.0%	+0.3pt	
ペット保険の保有契約件数	728,724件	678,532件	703,328件	728,724件	748,308件	748,308件	648,045件	+100,263件	・ 堅調なペット需要を背景に新規契約が順調に推移 ・ 業界トップクラスの高継続率(約90%)を維持

* FY21 2Q～4QとFY22 1Qはそれぞれ3ヶ月間ごとの実績値。2020年10月持株会社設立が業績評価指標設定の契機のため、前年同期は2020年10月～2021年6月実績。

中長期的な事業の収益性を重要視するため、引き続き以下の4指標をKPIとする

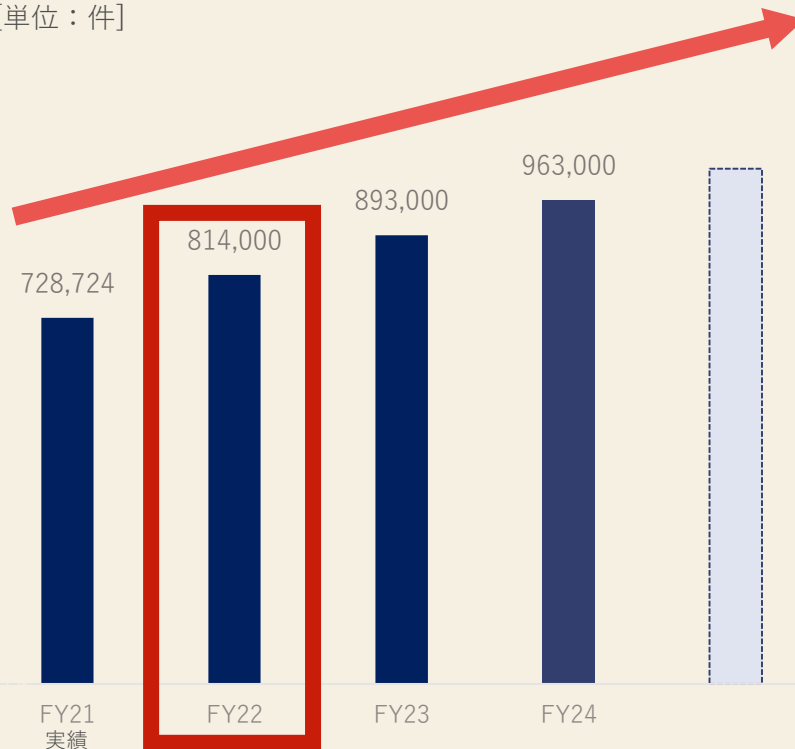
LTV・PAC・IRR 計画値

[単位：円]



保有契約件数* 計画値

[単位：件]



将来的に堅固な収益性を築けるよう先行投資を行う

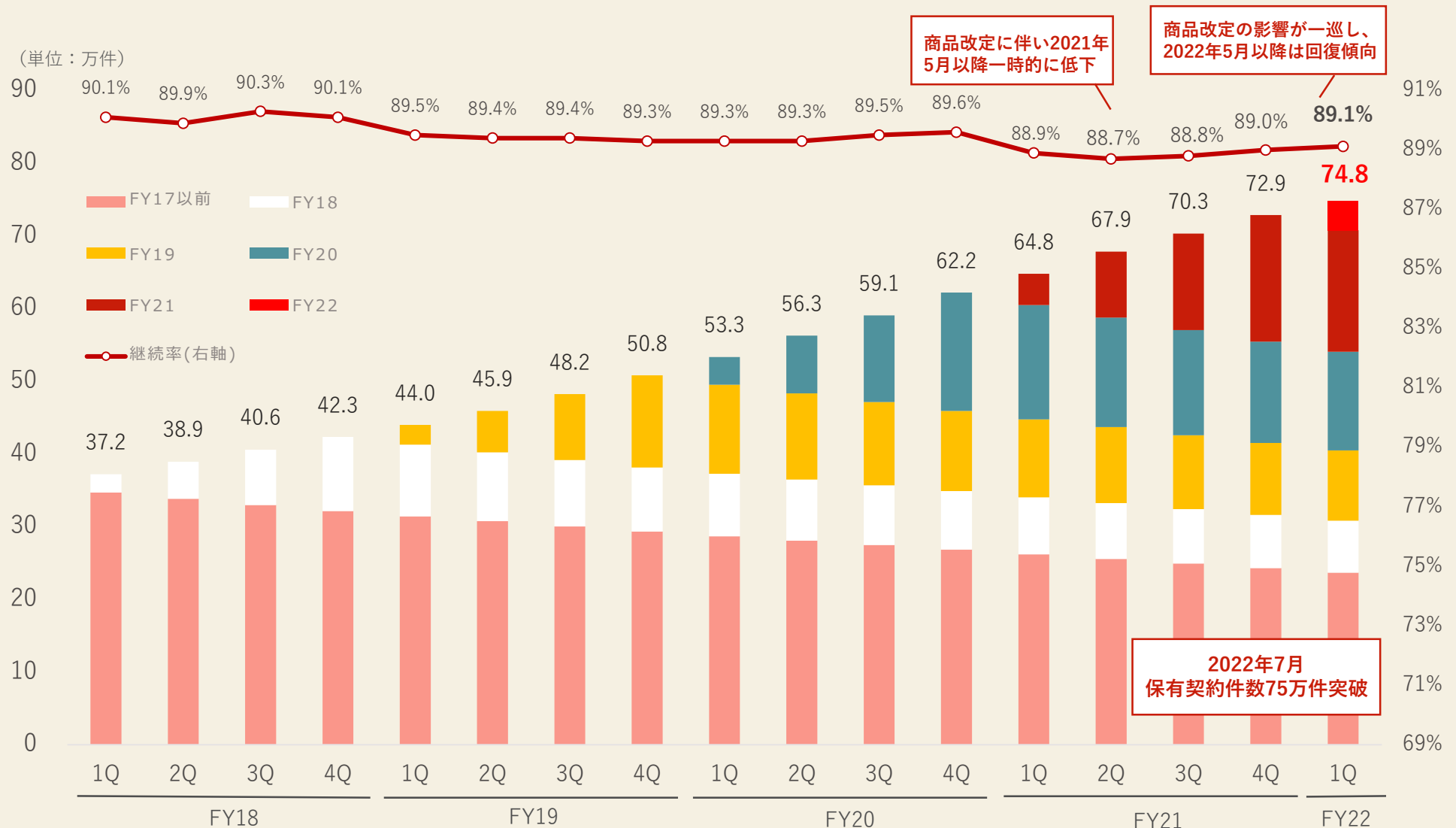
* 各年度末（3月末）時点の損保事業の保有契約件数



ペット保険事業

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。アイペット損保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。





ペットオーライ事業



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。



6月末のユーザー登録者数は前年同月比で約2.2倍へ増加し、事業規模は順調に拡大中



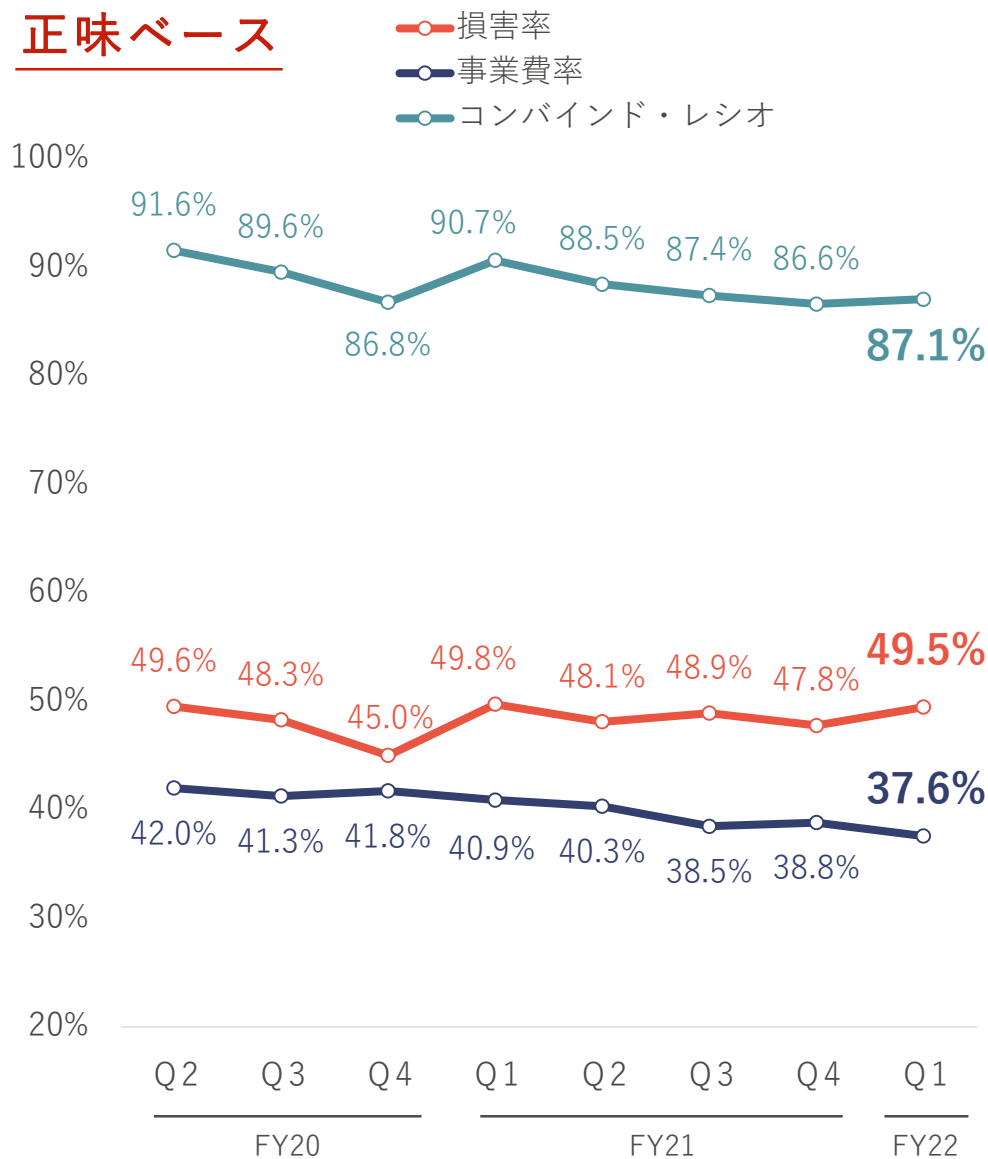
財務指標の状況

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。

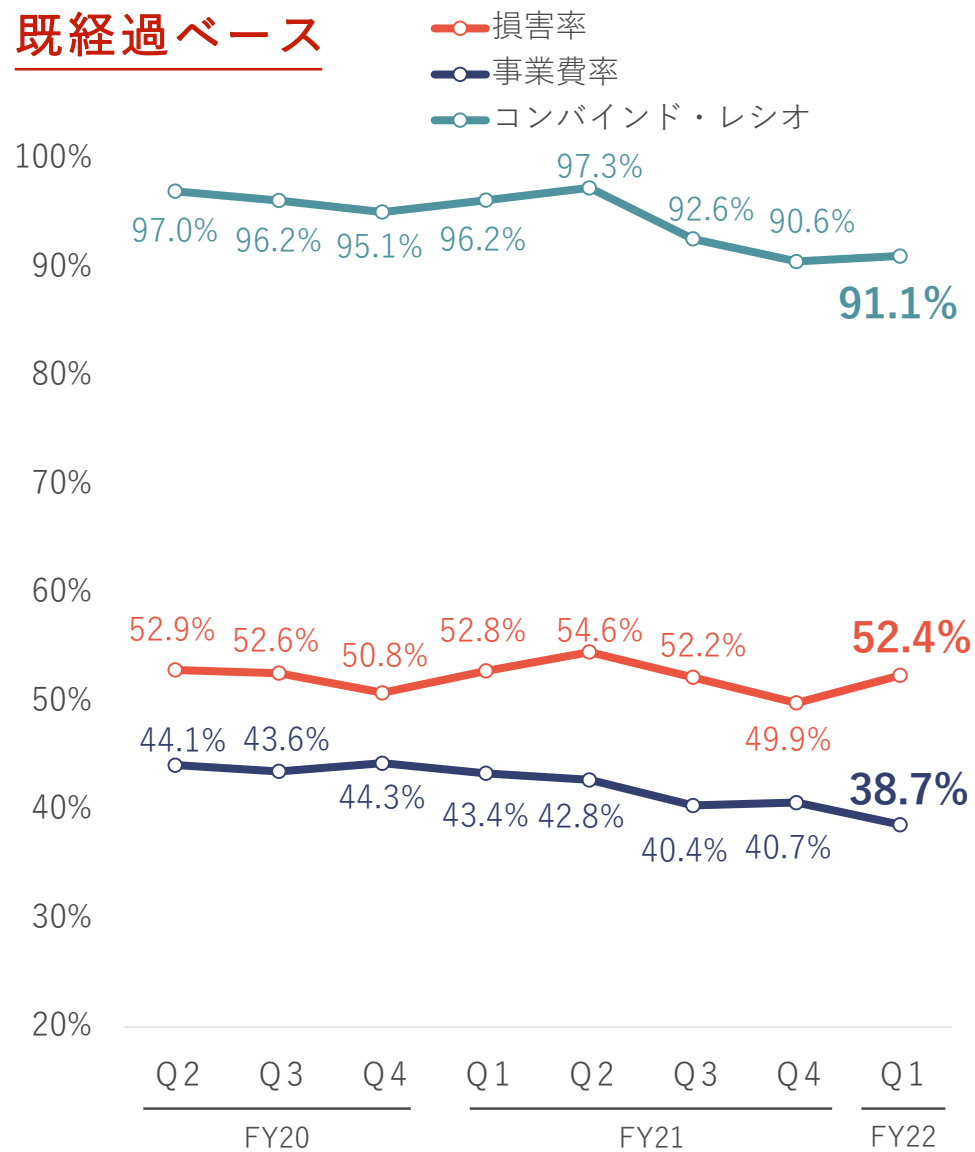
当社は、Non-GAAP指標を、より適切な財務指標
と考えております。
詳細は決算短信をご参照ください。

〈四半期毎〉 損害率・事業費率の推移 (アイペット損保)

正味ベース



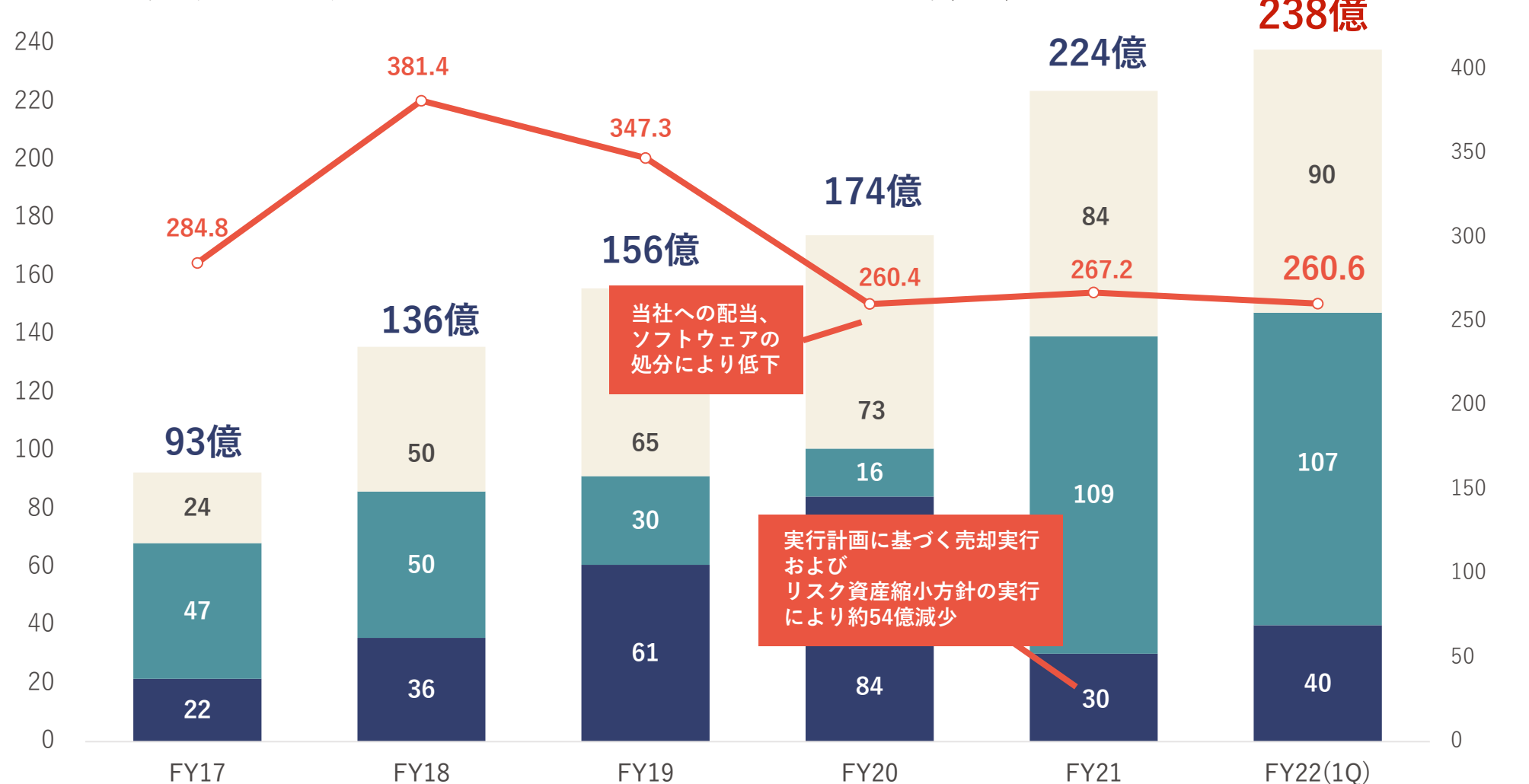
既経過ベース



連結総資産*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 ■ 現預金 ■ その他 ○ 単体ソルベンシーマージン比率(右軸)



* 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

《連結ベース》

(単位：百万円)

1Q (4-6月)	①FY2021 1Q実績	②FY2022 1Q実績	(②-①)/① 前期比	③FY2022通期 計画	②/③ 貢献率
経常収益	6,649	7,921	+19.1%	32,900	24.1%
調整後 経常利益	308	760	+146.0%	1,070	71.0%
調整後 当期純利益	206	557	+169.7%	770	72.4%
〈参考〉通期	①FY2020 通期実績	②FY2021 通期実績	(②-①)/① 前期比	③FY2021通期 当初計画	②/③ 達成率
経常収益	22,878	28,675	+25.3%	28,600	100.3%
調整後 経常利益	1,119	1,803	+61.1%	880	205.0%
調整後 当期純利益	▲195	1,198	—	580	206.7%

《連結ベース》

(単位：百万円)

		FY21 1Q	FY21 通期	FY22 1Q	FY22 通期計画
Non-GAAP	A) 調整後経常利益 (=B+C)	308	1,803	760	1,070
	B) 経常利益	104	917	515	50
	C) 異常危険準備金影響額	204	886	244	1,020

- ・ 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^{*1}
- ・ 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^{*2}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^{*2}
(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

*1 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

*2 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

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: #007070; 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: #007070; 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

※お支払いする保険金は、支払限度額・支払限度日数(回数)の補償範囲まで

*1 窓口精算は加入後2か月目から利用可能

*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

4つの参入障壁

1 金融レギュレーション

保険法・保険業法をはじめ各種規制への遵守が求められる、態勢整備が必要。

2 ペットショップの代理店化

ペットショップに対して細やかな対応を続ける実績から、実質的にペット保険上位数社の寡占状態にあり、新規参入は難しい環境。

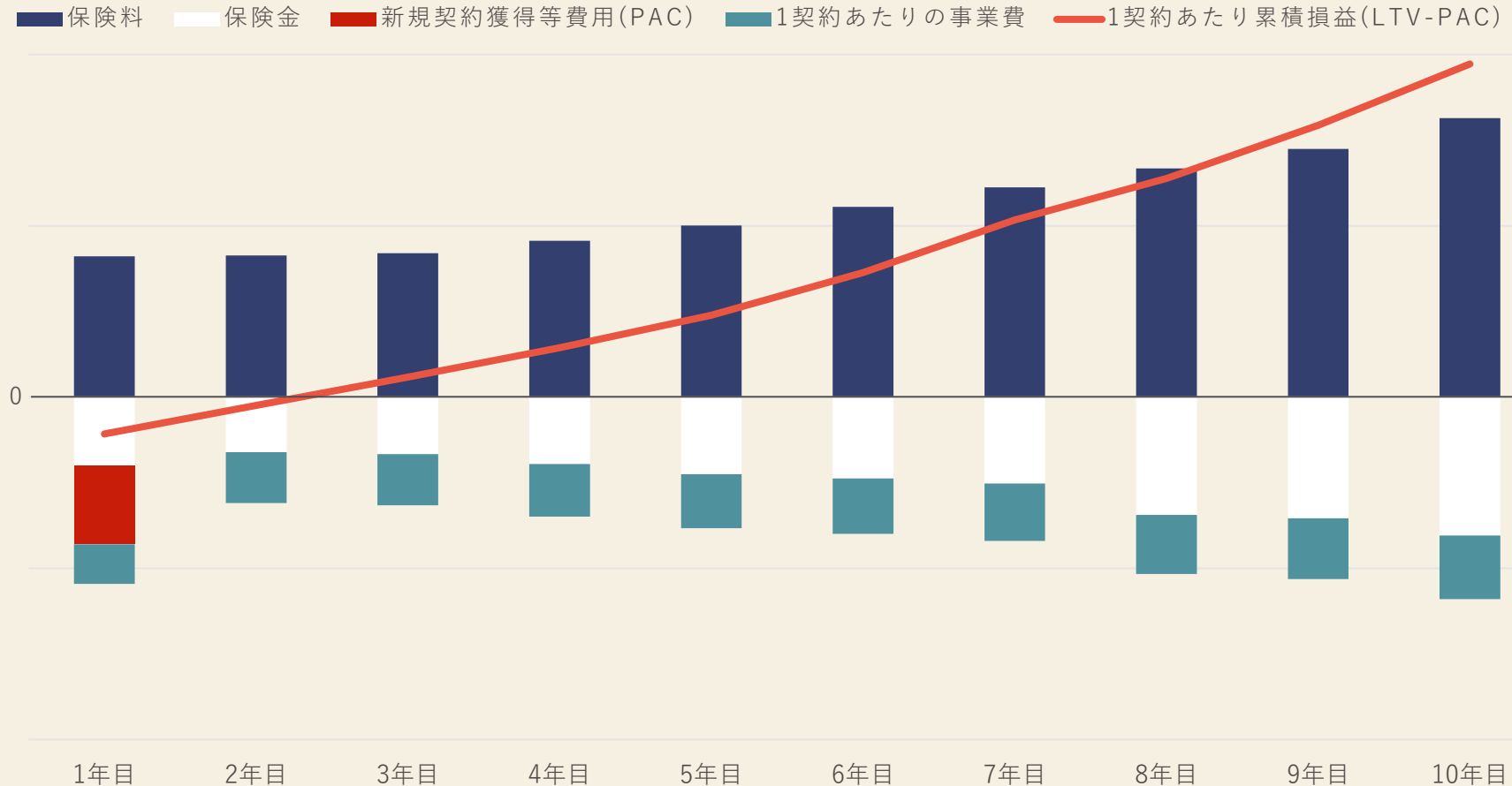
3 動物病院との提携（窓口精算） 《対応動物病院制度》

ペット保険上位数社で既に抑えられており、動物病院側の労力、小規模分散していることから、動物病院にとって新規の提携が難しい環境。

4 査定技術の専門性、 高頻度請求に応える事務態勢

動物用医薬品など査定に知見が要求され、かつ高頻度請求に応える事務態勢が必要となるため、新規参入しても安定した収益確保が困難。

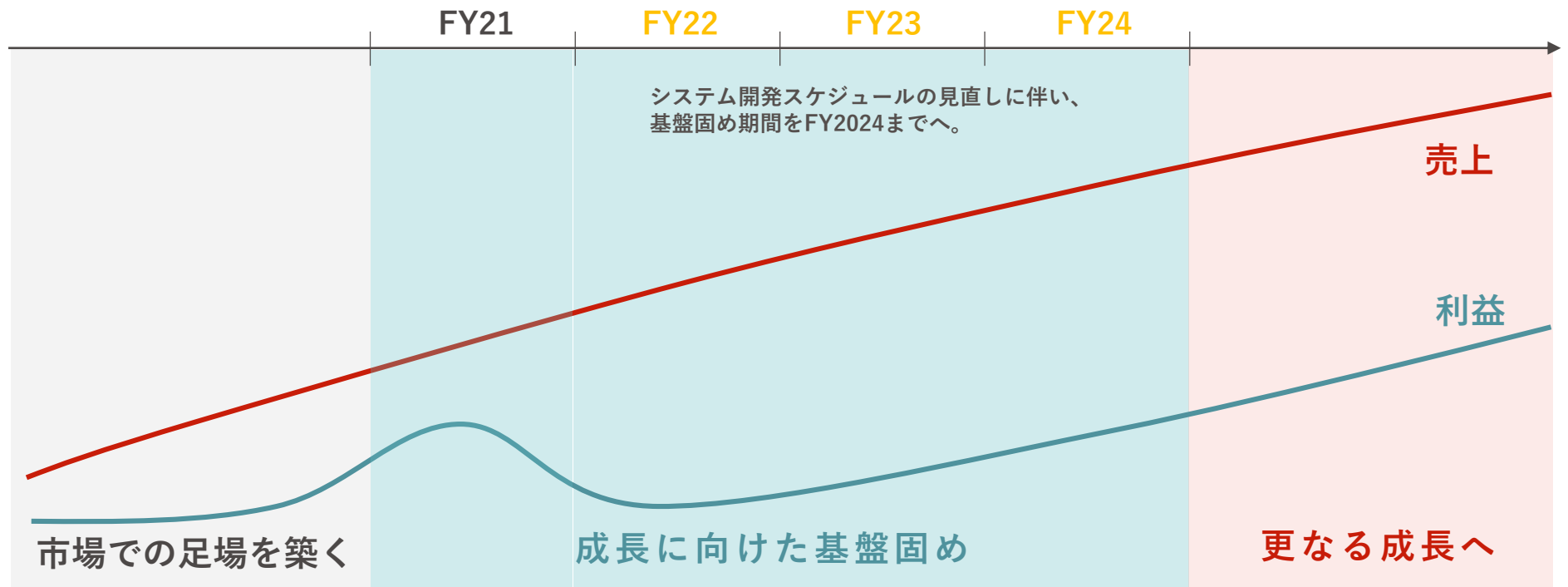
1件の契約が10年間継続した場合



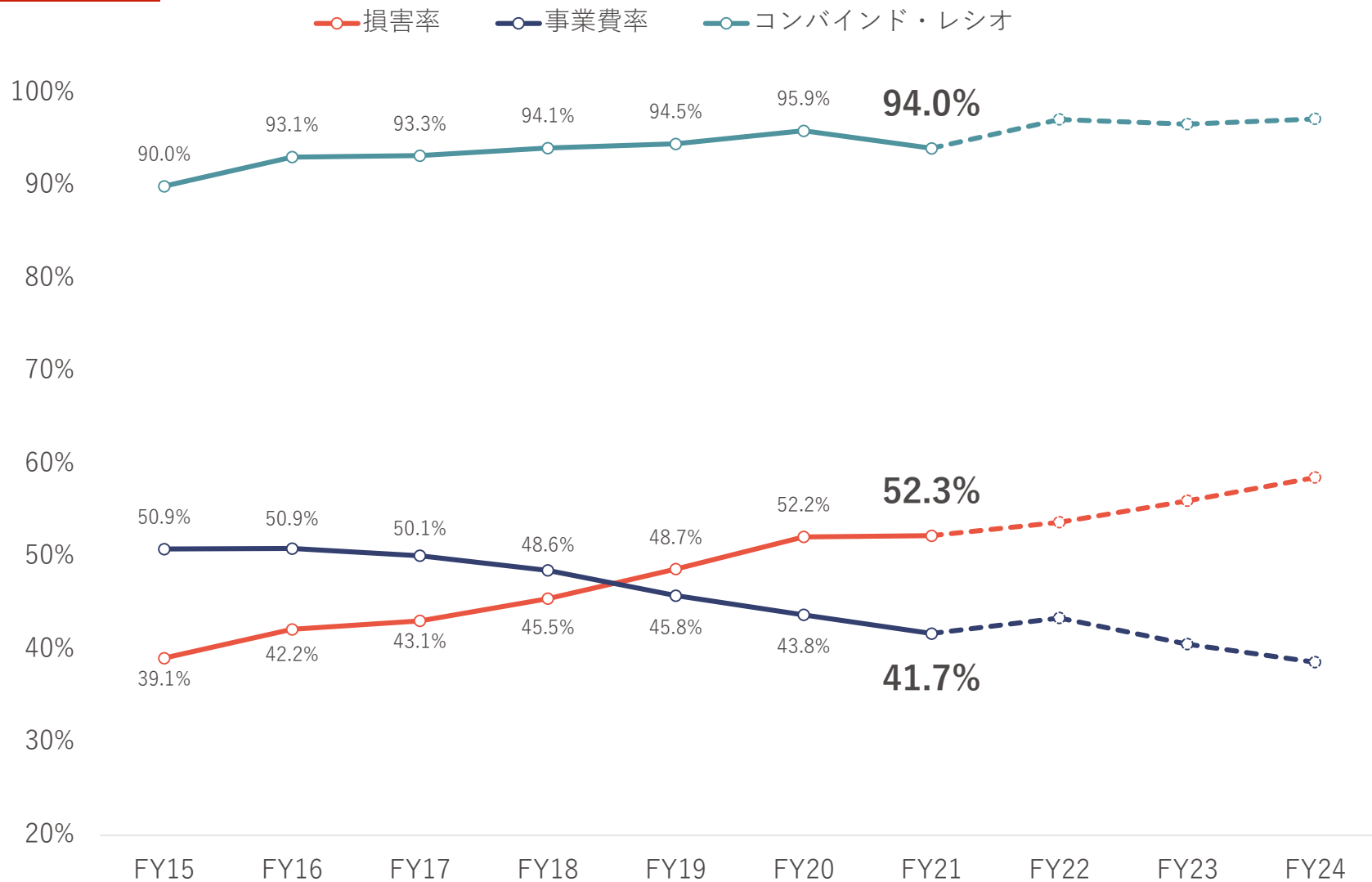
- ・ 新規契約件数が順調に拡大中であるため、短期的には利益が出づらい構造
- ・ 長期で継続していただくほど累計損益は大きくなるので、継続率向上が重要

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。
- ・ FY2024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盤固めをする。
 - 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。
 - 目標および計画値についてはFY2024まで固定することとし、達成に注力する。



既経過ベース



〈直近12ヶ月〉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)

		7月から6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	
保険1契約あたり月平均貢献利益	⑦=⑤-⑥	694
ペット保険の継続率	⑧	88.9%
1÷(1-継続率)=平均契約継続年数	⑨=1÷(1-⑧)	9.0
平均契約継続月数	⑩=⑨×12	108
保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑪=⑦×⑩	74,900

ペットオーライ1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑫	6,100
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	⑬	0.236

1契約換算あたりLTV(生涯顧客価値)	⑭=⑪+⑫×⑬	76,339
----------------------------	----------------	---------------

■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		7月から6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+DX投資費用+減価償却費等)	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	(c)=(a)÷(b)	21,938

ペットオーライ1契約成立あたり PAC(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)	6,751
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	(e)	0.236

1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	(f)=(c)+(d)×(e)	23,531
-------------------------------	------------------------	---------------

■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	6	0	108
												LTV
1契約換算あたり年間貢献利益	4,554	9,107	8,584	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	4,161	0	76,339
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-23,531											IRR
1契約換算あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-18,977	9,107	8,584	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	4,161	0	43.3%



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つ構造は続く

〈直近3ヶ月〉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)

		4月から6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	
保険1契約あたり月平均貢献利益	⑦=⑤-⑥	724
ペット保険の継続率	⑧	89.1%
1÷(1-継続率)=平均契約継続年数	⑨=1÷(1-⑧)	9.2
平均契約継続月数	⑩=⑨×12	110
保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑪=⑦×⑩	79,624

ペットオーライ1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑫	7,899
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	⑬	0.229

1契約換算あたりLTV(生涯顧客価値)	⑭=⑪+⑫×⑬	81,435
----------------------------	----------------	---------------

■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		4月から6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+DX投資費用+減価償却費等)	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	(c)=(a)÷(b)	23,227
ペットオーライ1契約成立あたり PAC(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)	6,764
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	(e)	0.229
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	(f)=(c)+(d)×(e)	24,778

■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	8	0	110
												LTV
1契約換算あたり年間貢献利益	4,837	9,674	9,016	8,686	8,686	8,686	8,686	8,686	8,686	5,791	0	81,435
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-24,778											IRR
1契約換算あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-19,941	9,674	9,016	8,686	8,686	8,686	8,686	8,686	8,686	5,791	0	43.5%



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は4指標とも良好に推移

	FY21通期	2021年7月～2022年6月				12ヶ月実績
	12ヶ月実績	FY21 2Q*	FY21 3Q*	FY21 4Q*	FY22 1Q*	
保険1契約あたりLTV	69,832円	61,646円	72,504円	84,851円	79,624円	74,900円
保険1契約成立あたりPAC	20,853円	20,353円	22,083円	22,215円	23,227円	21,938円
IRR	44.1%	38.6%	42.9%	51.7%	44.0%	44.8%
ペット保険の保有契約件数	728,724件	678,532件	703,328件	728,724件	748,308件	748,308件

* FY21 2Q～4QとFY22 1Qはそれぞれ3ヶ月間ごとの実績値

■LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)

		7月から6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	
保険1契約あたり月平均貢献利益	⑦ = ⑤ - ⑥	694
ペット保険の継続率	⑧	88.9%
1 ÷ (1 - 継続率) = 平均契約継続年数	⑨ = 1 ÷ (1 - ⑧)	9.0
平均契約継続月数	⑩ = ⑨ × 12	108
保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑪ = ⑦ × ⑩	74,900

■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		7月から6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 + DX投資費用 + 減価償却費等)	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	(c) = (a) ÷ (b)	21,938

■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	6	0	108
保険1契約あたり月平均貢献利益	694	694	694	694	694	694	694	694	694	694	694	LTV
保険1契約あたり年間貢献利益	4,161	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	4,161	0	74,900
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-21,938											IRR
保険1契約あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-17,777	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	8,322	4,161	0	44.1%



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つ構造は続く

当社推計

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

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

2021年7月～2022年6月実績に基づき当社推計

事業価値

現在までの契約の価値

$$\begin{aligned}
 &= \left[\begin{array}{c} 74,900円 \\ \text{保険1契約} \\ \text{あたりLTV}^{*1} \end{array} \times \begin{array}{c} 5.5年/9.0年 \\ \text{平均残存年数} \\ \text{/平均継続年数}^{*2} \end{array} \times \begin{array}{c} 748,308件 \\ \text{現在までの} \\ \text{保有契約件数}^{*3} \end{array} \right] \\
 &+ \left(\begin{array}{c} \text{保険1契約} \\ \text{あたりLTV} \end{array} - \begin{array}{c} \text{保険1契約} \\ \text{成立あたり} \\ \text{PAC} \end{array} \right) \times \begin{array}{c} \text{今後見込まれる} \\ \text{保有契約件数の増加} \end{array}
 \end{aligned}$$

現在までの契約の価値(約345億円) + 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^{*4}

*1 LTV (Life Time Value):定義・算出過程はp.23参照

*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))=(9.0年-3.5年)÷(1÷(1-88.9%))

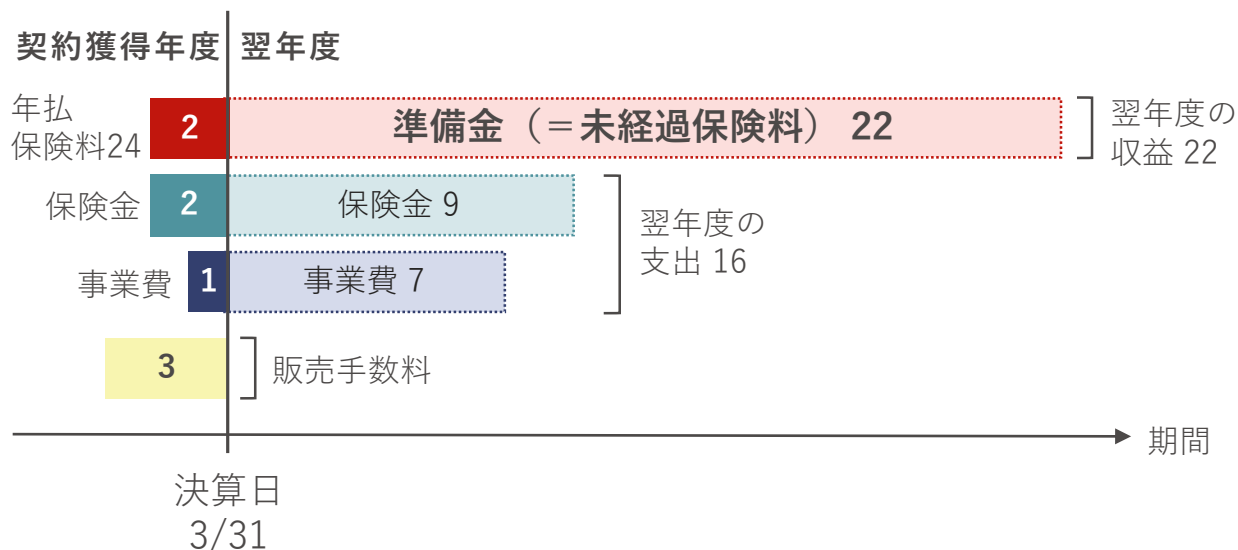
*3 2022年6月末時点

*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

<前提条件>

- ・ 保険料収入24の年払契約が期末付近(2月28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



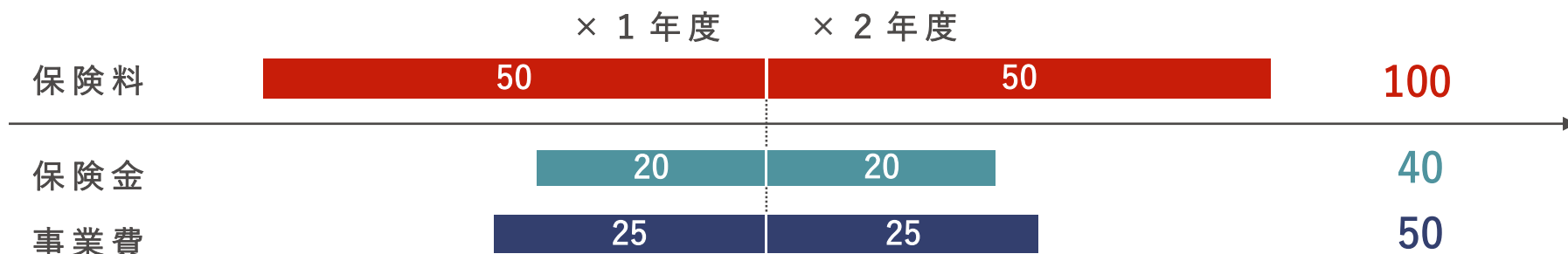
- ・ 翌年度に返戻金として支払う可能性のある額は22
- ⇒ 22を**準備金 (=未経過保険料)**として契約獲得年度に要計上
- ⇒ 22は契約獲得年度ではなく翌年度の収益へ回される

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

- ・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



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

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
- ・営業車にエコカーを活用
- ・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
 - 本社機能移転を含む拠点の省スペース化推進
 - 「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
 - 商品改定により、更に継続しやすい保険料体系へ
- ・持株会社化によるペットに係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、ペット防災学びコンテンツ公開
- ・各種情報発信、啓蒙活動
 - 第一生命保険株式会社と「災害とペット」に関するWEBセミナー共催
- ・動物福祉に関する活動等への寄付、支援
 - 動物臨床医学研究へ特定傷病データを無償提供
- ・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/時差勤務制度の積極活用
- ・若手、女性の登用等 ・障がい者雇用の促進
- ・「アイペット育成体系」の整備、運用開始
- ・わんアクション応援制度（資格取得補助制度）の導入

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・リスク管理の一層強化

より信頼される
ペット保険会社グループへ

2021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

*2021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118社中で4位

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
ペットと共に健康に	<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 	
ペットと共に安全に	<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 	
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"> ・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 	
全ての命に愛を	<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 ・「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 	
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"> ・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 ・オフィスの省スペース化、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 	
「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"> ・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／時差通勤制度の積極活用 ・育成体系の強化 ・障がい者雇用の促進 ・資格取得補助制度の導入 	

* 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

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 -

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

その先の、ペットの保険会社へ

MISSION

ペットの保険が当たり前の世の中にする

VALUES

♥ **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!」とっ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。

- ・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、外国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

