



2023年3月期
決算補足
説明資料

5月10日



anicom

アニコム ホールディングス株式会社

証券コード：8715

全体目次

1

2023年3月期 決算概要

2

中期経営計画2022-2024の進捗状況

3

2024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(対前年同期比分析)
4. 貸借対照表 サマリー
5. 経常費用・利益のパラメータ





1. 全体サマリー(経常収益・経常利益)

経常収益

56,528 百万円

前年同期は53,022百万円 **6.6%**増 計画は57,000百万円 **0.8%**減
うち、保険引受収益:50,781百万円 前年は47,321百万円 7.3%増

のれん償却前 経常利益

3,900 百万円

前年同期は3,385百万円 **15.2%**増

経常利益

3,685 百万円

前年同期は3,166百万円 **16.4%**増 計画は3,650百万円 **1.0%**増

堅調なペット飼育需要を新規契約獲得に確実に繋げ、契約獲得コストの改善等により、
過去最高の収益・利益を更新

■ 経常収益(対前年同期比)

- 2022年度年間の新規契約件数は**21.8**万件、同保有契約件数は**111.3**万件(**8.2%**増)と**堅調な伸長を継続**
- コロナ禍における特需的な飼育需要が落ち着いたこと等の影響により、シムネット社のブリーダーマッチングサイト成約数や遺伝子検査数等が抑えられ、その他経常収益は**4,912**百万円(2.1%減)に
- 資産運用収益は**834**百万円(22.7%増)となり、不透明な市場環境下で機動的な資産運用を図り、**計画を達成**

■ 経常利益(対前年同期比) ※2023年3月期第2四半期決算より「のれん償却前経常利益」も開示

- 保険金の増加やその他経常収益の減少があったが、契約獲得コストの改善や機動的な資産運用等により、**計画を達成**
- 今後は保険金の動向を注視し、理想的な損害率の実現、販売管理費率の改善、シナジー創出事業の収益体質改善に注力



2. 損益計算書 サマリー

	22年3月期 4Q	23年3月期 4Q	対前年同期比 増減率
	(百万円)		
経常収益	53,022	56,528	6.6 %
保険引受収益	47,321	50,781	7.3 %
資産運用収益	679	834	22.7 %
その他経常収益	5,020	4,912	△ 2.1 %
経常費用	49,855	52,842	6.0 %
保険引受費用	33,504	35,664	6.4 %
・正味支払保険金	(25,559)	(27,934)	9.3 %
・損害調査費	(1,080)	(1,106)	2.5 %
・諸手数料及び集金費	(5,193)	(5,067)	△ 2.4 %
・支払備金繰入額	(165)	(283)	70.6 %
・責任準備金繰入額	(1,505)	(1,272)	△ 15.4 %
(うち未経過保険料)	(1,391)	(1,161)	△ 16.5 %
(うち異常危険準備金)	(114)	(111)	△ 2.9 %
資産運用費用	66	118	79.1 %
営業費及び一般管理費	14,656	15,350	4.7 %
その他経常費用	1,628	1,709	5.0 %
のれん償却前経常利益	3,385	3,900	15.2 %
経常利益	3,166	3,685	16.4 %
純利益	2,112	2,284	8.2 %



2. 損益計算書 サマリー

■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**84,313件増加(8.2%増)**

② 資産運用収益

➢ 市場環境が不透明な状況下、株式含み益の一部を実現益化、その後は着実にインカム収益を積上げ

③ その他経常収益

➢ シムネット社のブリーダーマッチングサイト成約数や遺伝子検査数等が抑えられ、対前年同期比減少

④ 正味支払保険金

➢ コロナ禍の影響は落ち着きつつあるものの、通院頻度の高い状況や診療費単価の上昇などにより、支払保険金が増加

⑤ 諸手数料及び集金費

➢ 販売チャネルの多様化や効率的な契約獲得により大幅に改善

(参考)アニコム損保 保険重要指標

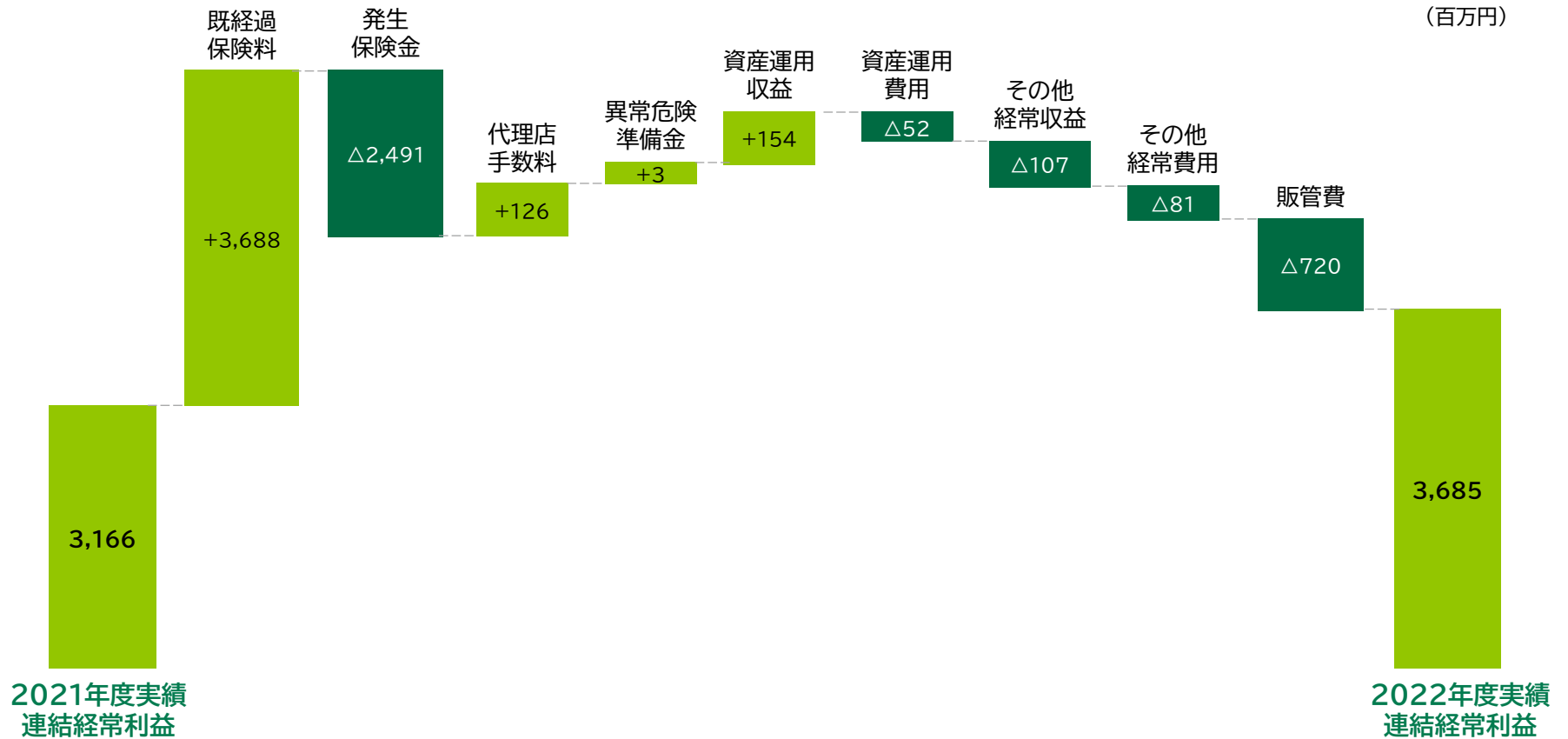
	22年3月期 4Q	23年3月期 4Q	(百万円) 対前年同期比 増減率
既経過保険料	46,102	49,797	8.0%
発生保険金(損害調査費含む)	26,805	29,324	9.4%
E/I損害率①	58.1%	58.9%	0.8pt
既経過保険料ベース事業費率②	36.7%	34.9%	△1.8pt
コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)①+②	94.8%	93.8%	△1.0pt



3. 経常利益の増減要因(対前年同期比分析)

保険引受収益の増加に加え、契約獲得コストの改善等も寄与し増益

※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





4. 貸借対照表 サマリー

(百万円)

	22年3月期末	23年3月期末	対前期末比 増減率
資産合計	58,635	61,407	4.7 %
現金及び預貯金	29,641	30,835	4.0 %
有価証券	16,570	16,956	2.3 %
固定資産	6,020	5,799	△ 3.7 %
その他資産	6,402	7,815	22.1 %
負債合計	31,319	33,223	6.1 %
保険契約準備金	21,297	22,853	7.3 %
うち支払備金	2,705	2,988	10.5 %
うち責任準備金	18,592	19,865	6.8 %
社債	5,000	5,000	— %
その他負債	5,021	5,369	6.9 %
純資産合計	27,316	28,184	3.2 %
株主資本	27,658	29,740	7.5 %
評価・換算差額等	△ 342	△ 1,555	— %
負債・純資産合計	58,635	61,407	4.7 %

■主な勘定科目の増減理由

① 有価証券

➢ 株式を売却し、債券等の運用は慎重に実施

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

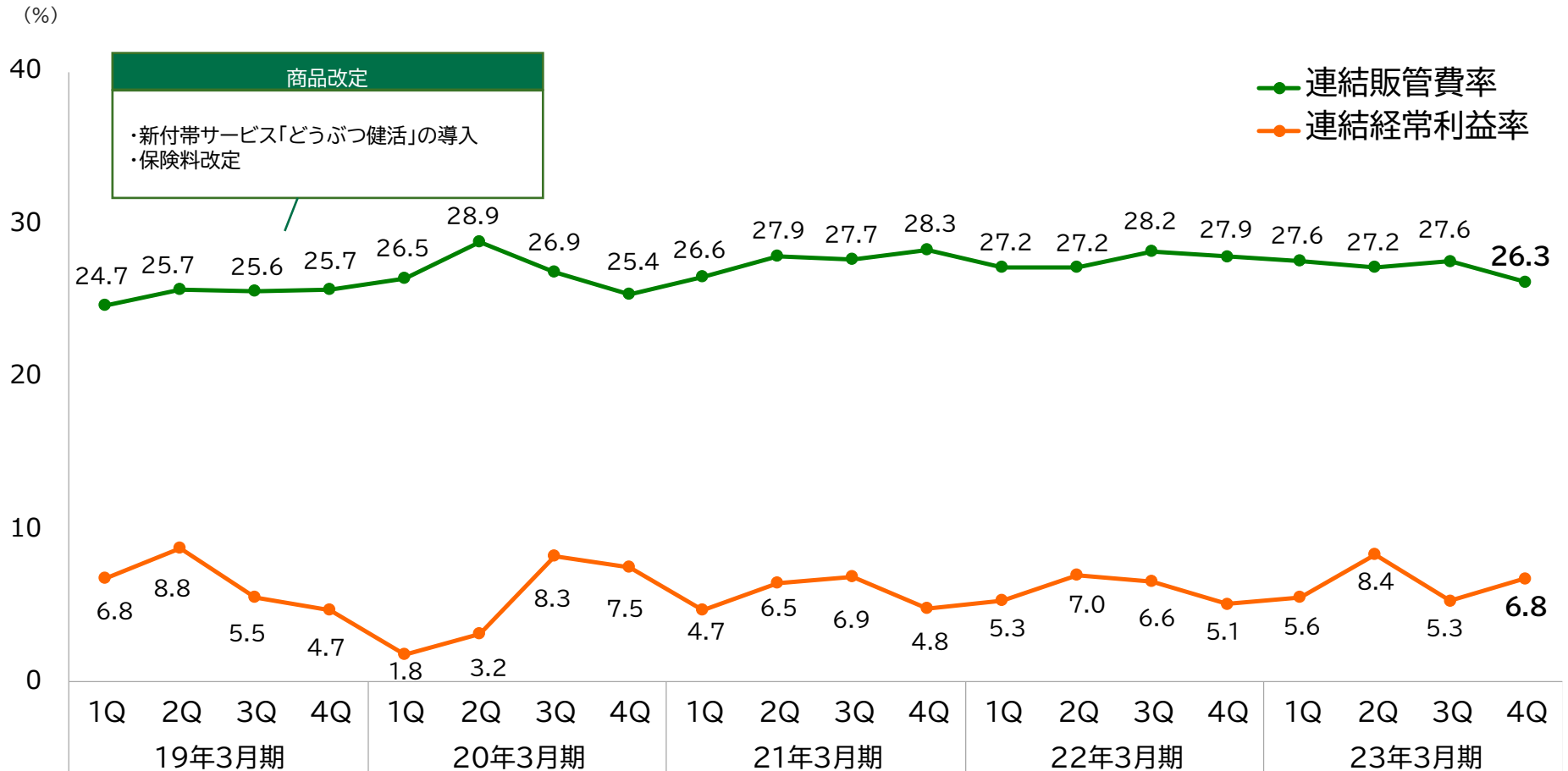
➢ その他有価証券評価差額金の減少



5. 経常費用・利益のパラメータ

※販管費率、経常利益率(連結)

※ 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



中期経営計画

2022-2024の進捗状況

1. 経営数値目標に対する進捗状況
2. 重点施策の進捗状況





1. 経営数値目標に対する進捗状況 その1

項目毎に進捗の強弱はあるものの、中期経営計画初年度として、全体ではインラインの状況

【主要経営数値目標】

	2022年度実績	2024年度目標	進捗評価
連結経常収益	565.2億円	650～700億円	初年度は当初計画より若干の未達も保険事業を中心に堅調な伸長で概ねインラインで進捗
連結経常利益	36.8億円	45～50億円	資産運用や販管費の削減等により、目標達成に向けてインラインで進捗
連結ROE	8.2% (前年8.0%)	10%水準	ROE2桁に向けて改善基調 資本コスト(7.2%)<8.2%の エクイティ・スプレッド
株主還元	配当性向14.2% (前年9.6%)	配当性向20%水準	20%水準に向けて段階的に上昇
シナジー創出事業 売上高・売上高比率	49.1億円 8.7%	78～84億円 12%水準	ブリーダーマッチングサイト成約数や遺伝子検査数等が抑えられることにより前年比で減少
単体SMR (ソルベンシーマージン比率)	373.1% (前年393.5%)	300～320%	SMRの算出において、税効果相当額の未算入があったため、計画対比で大きく増加。 この増加や新SMR(※)も踏まえ、最適な資本構成を目指していく

※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、今後の見直しを見据えた対応を検討中。



1. 経営数値目標に対する進捗状況 その2

保険事業は損害率の上昇を事業費率の低減でカバー、フード売上も新たに開示

【主要KPI目標】

保険事業	2022年度実績	2024年度目標	進捗評価
損害率	58.9% (前年58.1%)	58~59%	通院頻度の高止まりや診療費単価の上昇もあり、計画比やや高めで推移
事業費率	34.9% (前年36.7%)	35~36%	契約獲得コストの改善など、販売管理費の削減が奏功し計画達成の進捗
コンバインドレシオ	93.8% (前年94.8%)	93~94%	損害率の上昇を事業費率の改善でカバーした結果、順調な進捗
シナジー創出事業			
病院事業単体黒字化	のれん償却前:▲0.7億円 のれん償却後:▲1.5億円	のれん償却後でも黒字 売上30億円へ	対前年比で赤字金額は縮小してきたが、更なる収益性改善対策が必要
遺伝子検査検体数	9.2万件/年	12~15万検体/年	ペットショップからの受注が減少し、前年比減少。ブリーダー向けが課題
腸内細菌叢検査数	21.1万件/年	20~25万測定/年	保有契約の増加と共に契約者の申込数も順調に増加
フード売上	63百万円	売上8~10億円へ	販売開始初年度のため、売上規模はまだ小さいものの、販路拡大中



2. 重点施策の進捗状況 その1 保険事業・資産運用

保険事業

新規・保有契約の状況

- 新規契約獲得件数は22年度年間で**21.8万件**超
23年3月末の保有契約件数は**111万件**を突破

販売チャネルの拡大・強化

- シムネットとの連携強化により、ブリーダーチャネルにおける新規契約獲得も拡大中
⇒ブリーダー代理店数：
2023年3月末時点は887軒に拡大、保険付保率も向上中
(2020年9月末時点は91軒)
- 法人代理店を中心とした販売チャネルの更なる拡充を推進中
- WEB広告の強化による獲得件数への寄与が拡大

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
⇒リアルとネットの融合を強力に推進しながら、
効率的に契約を獲得

商品・サービスの拡大

- 「どうぶつ健活」の堅調な増加が寄与し、年間の継続率は88.2%と安定して高いレベルで推移

損害率、契約獲得効率、販売管理費率の改善施策

- **損害率(22年度実績:58.9%)**
コロナの影響は落ち着きつつあるが、保険金は注視を継続
損害率改善施策を引き続き推進中
・保険診療推奨フローチャートの普及促進による診療の適正化
・予約機能を活用した優良病院への送客強化
- **諸手数料及び集金費率(22年度実績:10.0%)**
販売チャネルの拡大・多様化等による契約獲得コストの改善で、
前年対比1.0ptの大幅改善
- **販売管理費率(22年度実績:27.2%)**
契約獲得コストの改善やオペレーション改善等により、
前年対比で0.4ptの改善
・給付業務における直接請求件数及び処理単価の削減
・各種手続きの省力化、帳票コストの削減

2. 重点施策の進捗状況 その1 保険事業・資産運用



資産運用

- 柔軟かつ機動的な資産運用により、計画を達成
不透明な市場環境を鑑み、株式含み益の一部を実現益化やインカム収益を着実に積上げ
- 動物愛護推進に向けた複合施設「しっぽの郷」がオープン
(シェルター・ブリーディング場・ドッグカフェを併設)
グループ各社のリソースを活用し、動物愛護の更なる推進に向けた活動を進めるとともに、石川県の国際ビジネス学院と連携し、ペット業界の人材育成・学校教育の場としても活用
- 東急不動産とペットの暮らしをより豊かにするための業務提携を発表



その他

- 23年3月末までに**46件**の特許を出願(22年3月末から16件増加)
【分野別 出願・特許登録件数】

	画像認識AI	遺伝子 フード・腸内細菌叢	再生医療	その他	合計
出願件数	17	16	3	10	46
特許件数	4	2	2	1	10

注)出願件数には優先権主張出願及び分割出願を含み、海外出願は含まない



- 「従業員一人一特許戦略」の推進
画像認識AI、フード・腸内細菌叢、再生医療等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月末の発明者数13名⇒2023年3月末で**103名**にまで増加
- AI&データベース(どうぶつ住民基本台帳)構築
・出産、発情を検知するためのデータ収集 ・収集した動画からの検知AIモデルの開発とカメラへの搭載





2. 重点施策の進捗状況 その2 シナジー創出事業

産まれる前から

川上



遺伝子検査事業の拡充

- 22年度年間の遺伝子検査検体数累計 **9.2万件超**
- ジャック・ラッセル・テリアの消化管ポリポーシスの遺伝子検査を開始(7月)
- 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するパネル検査を実装開始

マッチングサービス事業(シムネット)の2022年度業績

- 売上高 : **1,872**百万円
- 経常利益 : **56**百万円
- 経常利益率: **3.0%**

注)経常利益数値はのれん償却前



みんなぶり・みんな猫登録ブリーダーの活用により、ブリーディングサポートを拡大中

ブリーディングサポートの強化

動物愛護法の改正も踏まえ、各施策を強力に推進中

- **遺伝子検査** ⇒ 繁殖効率向上に繋がる検査とマッチングサービスの開発(出産頭数が多い生体の遺伝子情報の解析等)
- **技術開発** ⇒ 交配適期検知手法の開発、幹細胞活用、凍結精液利用技術向上に向けた研究等
- **医療サポート** ⇒ 往診サービスエリアを拡大し拡大中
繁殖技術指導(スメア検査、人工授精等)
- **販売サポート** ⇒ ブリーダー直売サポートセンターの拡大
(引渡頭数が順調に増加、成約率も高水準に)
- **事業支援** ⇒ 当社Gフードを推奨するブリーダーが拡大、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)等
- **引退犬猫の譲渡支援**
⇒ ani TERRACEでの引取り・飼育・譲渡が開始(譲渡実績あり)
ドッグラン・ペットホテルを活用した集客も開始

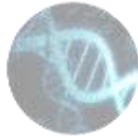
2. 重点施策の進捗状況 その2 シナジー創出事業



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

動物医療関連(予防~一般・再生医療)

社会課題の解決(ESG活動)

- 22年度のどうぶつ健活申込累計 **21.1万件超**
- 「きみのごはん」(DNA、腸内細菌叢) 保険契約者を中心に販売拡大中 今後、ペットショップとの連携も模索
- 「みんなのごはん」 ブリーダーでの推奨→サブスクリプションへ誘導 チャネル拡大中 **ガイドブック・Webページの改訂による付帯率向上**

- 直営動物病院は53病院(手術対応可能14病院)となり、売上は順調に拡大
- 動物再生医療技術研究組合(再生医療普及のために当社Gが中心になって設立した組合)には、**3月末時点で637の動物病院が加入。2022年度で355の投与実績を達成**(2021年度は222投与)

- 保護動物のシェルター施設 “ani TERRACE”オープン (三重県「VISION」内 4月)
- ペット防災専門情報サイト 「どうぶつ防災図鑑」オープン(12月)
- サステナビリティページの新設(12月) ペット業界のインフラプレーヤーとして、人・どうぶつ・環境の3領域への貢献を目指す



ワンちゃんの健康のために 腸内環境を配慮!

アニコムパフェ(株)が行った研究^{※1}により、ワンちゃんの食べているフードを「みんなのごはん」に変えることで腸内フローラの多様性が高まることが示されました。

みんなのごはんを食べて変化

13ヶ月のモニター調査での腸内フローラ多様性(ASV)の推移

※1 13ヶ月間のモニター調査により、腸内フローラ多様性(ASV)が増加することが確認されました。また、アレルギー性皮膚炎(AD)の発症率も低下することが確認されました。この結果は、腸内フローラ多様性の向上がワンちゃんの健康に良い影響を与えることを示唆しています。

多様性を高めるオアシス

腸内フローラ多様性(ASV)と、腸内フローラ多様性(ASV)を高めることにより、腸内フローラ多様性を高める。

アニコムパフェ(株)が行った研究^{※1}により、ワンちゃんの食べているフードを「みんなのごはん」に変えることで腸内フローラの多様性が高まることが示されました。

※1 13ヶ月間のモニター調査により、腸内フローラ多様性(ASV)が増加することが確認されました。また、アレルギー性皮膚炎(AD)の発症率も低下することが確認されました。この結果は、腸内フローラ多様性の向上がワンちゃんの健康に良い影響を与えることを示唆しています。

「みんなのごはん」を食べた結果

多様性が増加!

腸内フローラ多様性(ASV)の推移

腸内フローラ多様性(ASV)が増加した状態

アレルギー性皮膚炎(AD)の発症率も低下することが確認されました。

喜びの声が届きました!

美味しいフードを食べて

一石二鳥

アレルギー性皮膚炎(AD)の発症率も低下することが確認されました。

アレルギー性皮膚炎(AD)の発症率も低下することが確認されました。

アレルギー性皮膚炎(AD)の発症率も低下することが確認されました。

Before

皮膚がガサガサ&毛もボサボサだったのが...

After

投与3ヶ月後

見違える程小さくささお顔もまんなるに!

- 神奈川県と動物愛護等の取組み推進に関する協定を締結(2023年1月)



- 【連携・協力を開始した取組み】**
- (1)多頭飼育崩壊の未然防止
 - (2)更なる譲渡推進
 - (3)ペットの災害対策
 - (4)子ども向け教室



2. 重点施策の進捗状況 その3 トピックス

直近の戦略的業務提携について

HIROTSUバイオサイエンス(資本業務提携、2023.3.7発表)

■目的

両社の研究開発力、企画・販売力を活かし、連携を強化することで、**ペット用がん検査の実用化**を推進する

■主な取り組み

- ・アニコムグループの動物病院網を活用した、がん検査(「N-NOSE」)の販売強化、アフターフォローの強化
- ・アニコム損保のペット保険商品におけるペット用のがん検査の付帯サービス化の検討

東急不動産(業務提携、2023.3.15発表)

■目的

両社の強みを活かし、**ペットとの暮らしを豊かにする住まいの提案の取り組み**をより一層強化する

■主な取り組み

- ・アニコム損保と東急不動産の相互の顧客に向けた商材紹介・価値提供
- ・東急不動産物件におけるアニコムグループのサービス利活用
- ・ペット共生型マンションをはじめとする各種物件の共同開発

東京海上日動(資本業務提携、2023.3.23発表)

■目的

ペット領域における**保険商品やソリューションの開発・提供**を進める

■主な取り組み

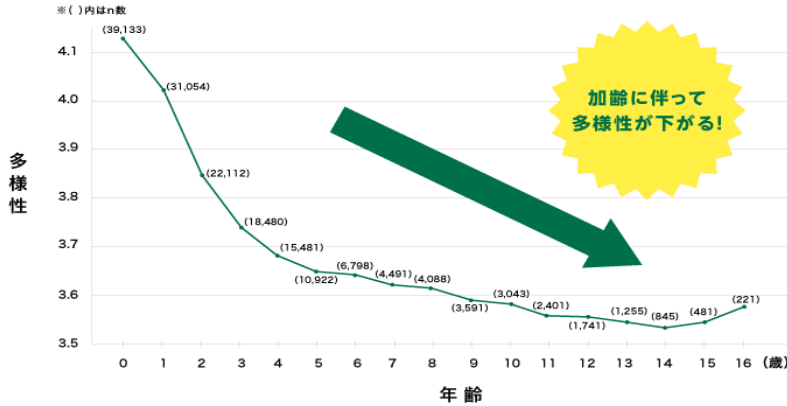
- ・両社の知見やネットワーク、経験・ノウハウ等を連携・交流し、ペット保険、ペット防災、ペットヘルスケアなどペット領域における川上から川下までを発展的につなぐ、新たなソリューションやサービスの開発を進め、提供していく。
- ・**保険商品・ソリューションの共同開発・提供**を進め、ペットの“家族化”をより一層推進するとともに、ペットを取り巻く様々な社会課題の解決に貢献していく

2. 重点施策の進捗状況 その3 トピックス



世界最大規模の犬の腸内細菌叢データ約17万件を分析！ 犬にとっての悪玉菌が明らかに

加齢による犬の腸内細菌叢の多様性の変化



加齢に伴って
多様性が下がる！

加齢によって、
・腸内細菌叢の多様性が低下する
・プロテオバクテリア門エンテロバクター科の細菌が増加することが判明

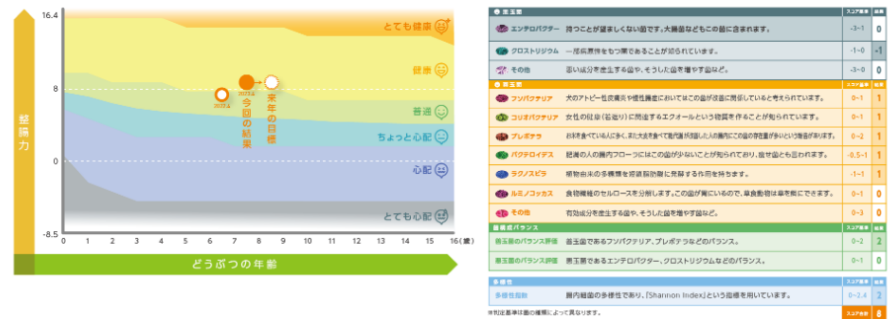
これまでの腸内細菌叢検査(どうぶつ健活)に加え、今般明らかになった分析結果を踏まえ、新たな腸内細菌叢結果を「整腸力判定」として、順次お客様に情報提供していく予定



【例】モコちゃん(トイ・プードル/7歳)の検査結果

整腸力判定

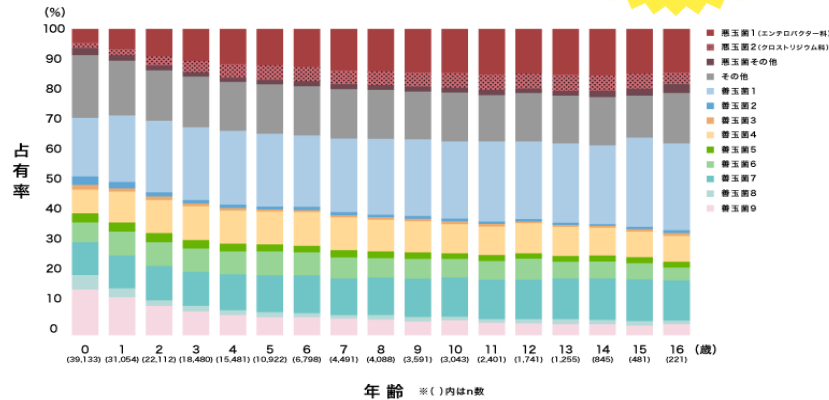
整腸力判定ランキング 昨年順位 (7歳) **285位** /18,795人中 今年順位 27,953位 /168,759人中 スコア合計 **8点** /8.5~16.4点 総合判定 **B**



「入って健康になる“予防型保険”」の実現に向け、新たな健康づくりを日々の食生活でサポート

⇒食生活サポート(フード事業)での新たな収益確保と、
保険金削減を狙う


加齢による犬の腸内細菌叢の変化





2. 重点施策の進捗状況 その3 トピックス

2022年6月にサステナビリティ基本方針を策定し、12月にはサステナビリティページを新設 経済的価値と社会的価値を創造するサステナビリティ経営に向けた取組みを推進

	取り組み内容	関連データ	2021	2022
人	<p>■ダイバーシティ ・多様な人材が最大限能力を発揮できるよう女性活躍を推進するとともに、男女問わず積極的な育児休業取得を推奨</p> <p>■災害支援 ・静岡県土砂災害で被災した犬32頭を救助、保護 ・「ウクライナのペット救援募金」プロジェクトを実施 合計56百万円をIFAWへ寄付</p> 	従業員女性割合(%)	61.2	60.9
		女性管理職割合(%)	31.8	31.2
		男性育休取得率(%)	58.8	77.8
		発明者数(累計)(名)	66	103
アニマル	<p>■殺処分ゼロ ・保護犬猫シェルター「ani TERRACE」の運営を開始し、18頭の犬猫を新しい飼い主へ譲渡</p> <p>■健康 ・疾患の早期発見に向けたどうぶつ健活(腸内細菌叢検査)を推進</p> 	hugU譲渡件数(件)	2,377	3,200
		譲渡会支援回数(回)	14	22
		保護犬猫譲渡頭数(頭)	-	18
		どうぶつ健活申込数(件)	188,312	211,731
環境	<p>■気候変動 ・TCFDへの賛同を表明(2023年4月) ・GHGプロトコルに基づくScope1・2の温室効果ガス排出量を算出、公表</p> <p>■脱プラスチック ・健康保険証の素材見直しにより、JIS規格と比較して約42.7%のプラスチックを削減</p>	Scope1排出量 ^{*1,2} (t-CO ₂)	207	229
		Scope2排出量 ^{*1,2,3} (t-CO ₂)	843	997
		電力使用量(千kW) ^{*1,2}	2,023	2,325
		従業員1名あたり排出量 Scope1+2 ^{*1,2,3} (t-CO ₂)	1.24	1.38

*1 算出精度の向上により、2021年度の数値を見直しています。
*2 一部暫定値を含みます。 *3 マーケット基準

2024年3月期 業績予想

1. 事業環境の変化と当社のグループ戦略
2. 年度重点施策
3. シナジー創出事業の位置付けと方向性
4. 損益計画（年間・半期累計）
5. 経常利益の増減要因（対前年同期比分析）





1. 事業環境の変化と当社のグループ戦略

事業環境の急激な変化に対して、将来のペット業界の潮流を見据えたグループ戦略を実施

外的要因(事業環境の変化)

- コロナ禍における特需的な飼育需要は落ち着きを見せるが、引き続き堅調
- 大手企業等の相次ぐペット保険業界への参入
- 動愛法規制強化後、ブリーダーとペットショップの業態融合による流通革命の加速
- 動物病院の通院頻度の増加と診療費単価の上昇

内的要因(当社G戦略)

- 保険契約獲得コストの改善
- 販売チャネルの多様化の推進
- ホワイトレーベル戦略の加速(明治安田、東京海上等)
- ブリーディングサポートの強化
- フード事業の拡大
- 再生医療の推進

23年度も経営環境やリスク要因を踏まえ、経済的価値と社会的価値を創造



2. 年度重点施策

ペット保険の更なる普及と進化

保険の独自性追求

- 継続率向上
- ホワイトレーベル・他社提携の推進
- 健康増進ドライバーに応じた料率設定の検討

保険金の削減、損害率の改善

- One to One の予防情報の発信
- 診療フローチャートの拡大

契約獲得コストの削減

- 契約獲得効率向上の横展開
- 営業活動の更なる効率化
- 代理店の稼働率の向上・拡大

オペレーション業務の改善

- 業務の更なる自動化・デジタル化の推進



シナジー創出事業の貢献拡大

ブリーディングサポートの更なる強化

- こうのとりにセンターの拡大展開
- 凍結精液を用いた人工授精手法の確立
- 遺伝子検査による最適交配の提案サービス開発
- シムネットのサイトアクセス数、成約率アップ

動物病院事業の拡大

- 病院移転拡張、事業承継、高度医療病院開設等の推進
- 臨床スタッフへの教育研修体制の充実、採用強化
- 診療フローチャート等による新たな診療形態の導入

フード事業の拡大

- 腸内細菌叢検査を通じたアニコムフードのニーズ喚起
- 「みんなのごはん」のブリーダー向け営業の強化
- 「きみのごはん」購入率・継続率の向上
- ナチュラルフードの販売開始(トッピング・サプリ)

再生医療を含めた先進医療の展開

- 細胞投与数の拡大(目標100件/月)
- 幹細胞投与による予防効果の検証
- 細胞由来治療サービスのローンチ

共生不動産事業の拡大(資産運用)

- ブリーディングサポートの一環としての資産運用強化
- ペット共生住宅の開発推進

「検索・予防」の強化

- ブリーダー向けシステム・アプリの開発
- 顧客向け「アニコム動物健康推進クラブ」の開発
- 予約システム「anicomGO」の開発

経済的価値と社会的価値の両立



3. シナジー創出事業の位置付けと方向性

【動物病院事業】 ※再生医療事業を除く

事業ミッションは、グループ病院の拡大・プレゼンス向上による獣医療における標準診療化と、保険金の元となる医療費抑制効果(スタビライザー効果)を生み出すこと。そのため、今後も規模拡大が必要だが、これはM&A結果に左右されるため、足元は規模拡大は狙いつつも、保険事業とのシナジー効果の発揮(保険契約者の送客先とするなど)のために有効活用していく。

	2021年度実績	2022年度実績	2023年度計画	2024年度目標
売上	15.9億円	17.5億円	19.1億円	30億円
営業利益	のれん償却前:▲1.0億円 のれん償却後:▲1.9億円	のれん償却前:▲0.7億円 のれん償却後:▲1.5億円	のれん償却前:▲0.2億円 のれん償却後:▲0.9億円	のれん償却後で 黒字化
病院数	56病院	53病院	55病院	—

(今後の業績インパクト)

売上は、M&Aによる規模拡大に加え、診療単価値上げ・送客施策などの内部成長により順調に拡大。規模拡大に伴う仕入原価削減、経費削減効果等により、24年度にはのれん償却後においても黒字化を狙う水準に。

【再生医療事業】

事業ミッションは、本事業自体での収益化と、保険金削減。収益化に向けては、①治療系(動物再生医療技術研究組合の活用)と、②予防系(健康度向上、特定疾患予防、アンチエイジングなどをグループ病院や関連会社等にて研究中)の2軸で事業推進中。

	2021年度実績	2022年度実績	2023年度計画	2024年度目標
組合病院数(期末時点)	430	637	810	—
投与数	222	355	1,200	—

(今後の業績インパクト)

2021年度に富士フィルム社から事業譲渡を受け、当社グループ主導で本格再スタート。現状は加速度的に投与数が拡大中だが、未だ赤字の状況。今後の規模拡大により黒字化を目指す。

2022年度にセルソース社と業務提携し、2023年度中には新たな治療法の有償臨床研究を開始予定。



3. シナジー創出事業の位置付けと方向性

【遺伝子検査事業】

事業ミッションは、子犬子猫の遺伝病検査で収益化しながら、遺伝病を撲滅していくことで保険金削減を狙う。さらに、一度に様々な項目を測定するパネル検査の開発・拡大を進め、ブリーディングサポートの武器としていく(繁殖効率向上など)。

	2021年度実績	2022年度実績	2023年度計画	2024年度目標
遺伝子検査検体数	105,519件	92,313件	80,000件	12~15万件

(今後の業績インパクト)

2021年度では遺伝病検査にて黒字化ができていたが、2022年度は競合の新規参入等でサービスがコモディティ化し、遺伝病検査の収益性が悪化。当面本事業での高収益化は狙わず、ブリーディングサポート等に繋がる遺伝病検査以外の新技術を使った検査の普及や切り替えを図る。

【腸内細菌叢検査事業】

事業ミッションは、保険の独自性追求、整腸力や多様性との相関の分析によるフード事業への展開等。

	2021年度実績	2022年度実績	2023年度計画	2024年度目標
腸内細菌叢検査数	188,312件	211,731件	230,000件	20~25万件

(今後の業績インパクト)

どうぶつ健活サービス料は保険料に含まれているため、本事業としては予防型保険商品としての差別化に寄与。今後は、フード事業との連携で、業績インパクトが期待される。



3. シナジー創出事業の位置付けと方向性

【フード事業】

事業ミッションは、本事業自体での収益化(連結売上・利益貢献)と、結果としての保険金削減(整腸力の向上)
 フードの種類は、きみのごはん(保険契約者への販売が中心)とみんなのごはん(保険契約者以外も含む)

	2021年度実績	2022年度実績	2023年度計画	2024年度目標
売上	0.12億円	0.63億円	2~3億円	8~10億円

(今後の業績インパクト)

今後は、トッピング系も開発予定。

2024年度に向けては売上拡大と黒字化を同時に実現し、中長期的にはフード事業をグループ業績拡大を牽引するドライバーへ育成。

【マッチングサービス事業】

事業ミッションは、シムネットのマッチングサービスを通じた犬猫生体の安定供給体制の構築及び、保険、物販等の事業領域の拡大

	2021年度実績	2022年度実績	2023年度計画	2024年度目標
売上	18.9億円	18.5億円	23億円	—
経常利益(のれん償却前)	2.7億円	0.4億円	2.4億円	—

(今後の業績インパクト)

マッチングサービス単体での高収益化は難しいが、ペットの流通革命が進行する中、生体供給ルートを一定程度保持しておくことにより、保険、物販等の事業領域を将来に亘って確保することを可能としていく。

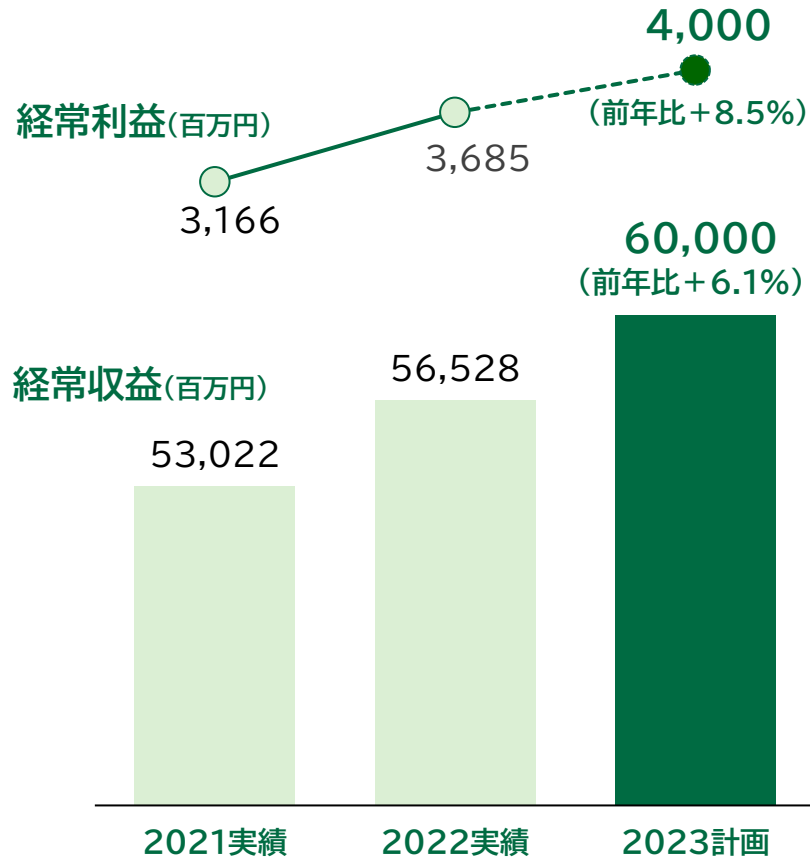


4. 損益計画 (年間・半期累計)

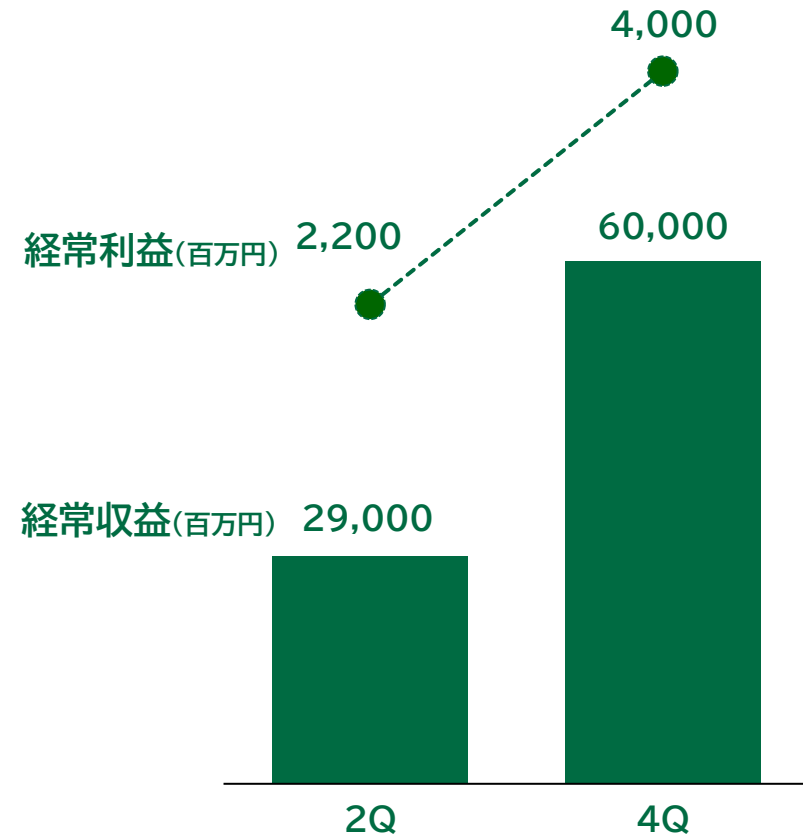
経常収益は、経営環境の変化を見込みつつも、安定的な成長を持続
 経常利益は、段階的に量と質のバランスを重視する姿への転換を図る

収益・利益ともに過去最高更新を狙う

【年間計画】



【半期累計計画】

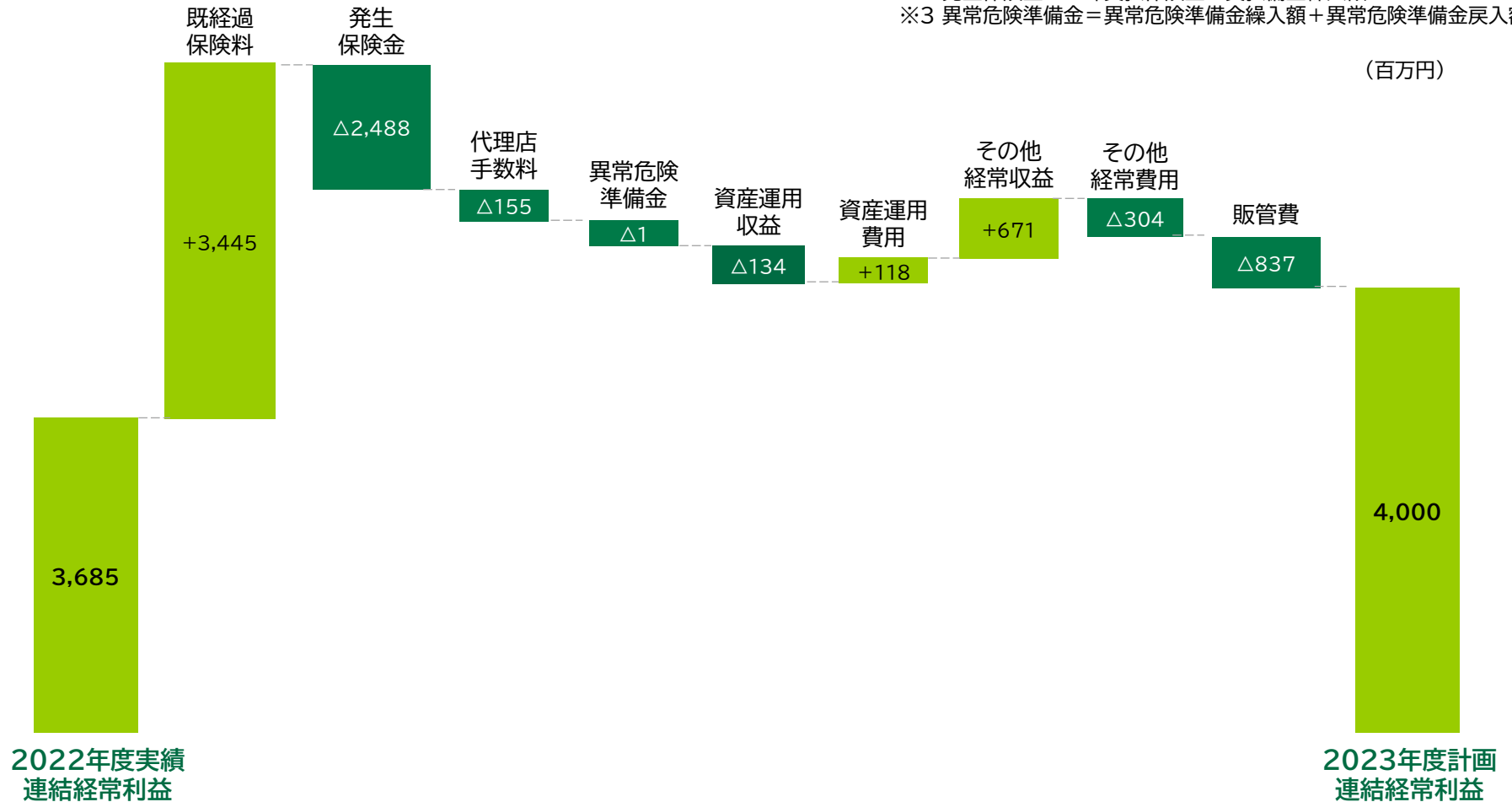




5. 経常利益の増減要因 (対前年同期比分析)

23年度は保険引受収益の増加に加え、シナジー創出事業の販売増等も寄与し増益を計画

- ※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

	22年3月期末	23年3月期末	対前期末比		24年3月期末 (5月10日予想)
			件数	率	
① 保有契約数	1,028,831 件	1,113,144 件	84,313 件	8.2 %	1,200,000 件
② 新規契約数	229,099 件	218,695 件	△10,404 件	△4.5 %	220,000 件
③ 継続率	87.8%	88.2%	-	0.4 pt	88.5 %
④ 保険金支払件数	4,019 千件	4,216 千件	197 千件	4.9 %	4,429 千件
⑤ 対応動物病院数	6,681 病院	6,789 病院	108 病院	1.6 %	6,880 病院

	22年3月期末	23年3月期末	対前年同期比 増減	24年3月期末 (5月10日予想)
⑦ 既経過保険料ベース事業費率	36.7 %	34.9 %	△1.8 pt	33.7 %
⑧ コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)	94.8 %	93.8 %	△1.0 pt	93.5 %

	22年3月期末	23年3月期末	対前期末比 増減
⑨ 単体ソルベンシー・マージン比率※	393.5 %	373.1 %	△20.4 pt

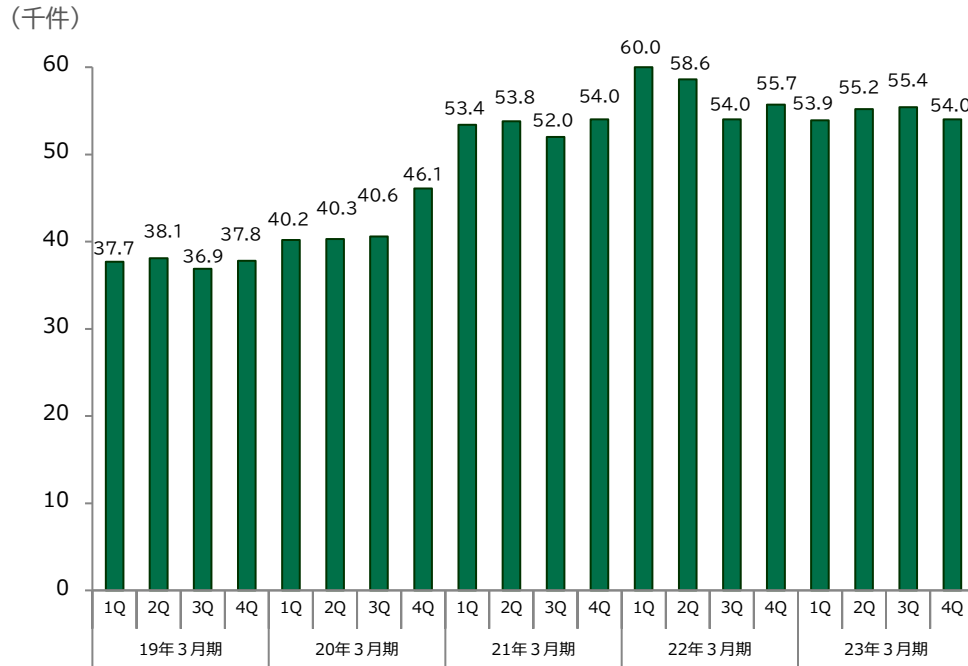
※算出において、税効果相当額の未算入があったため、22年3月期末・23年3月期末の実績は大きく増加。中期的な保険の健全性に係る規制(リスク係数等)見直しの議論が進んでおり、今後の見直しを見据えた対応を検討中。

	22年3月期末	23年3月期末	対前年同期比 増減
⑩ どうぶつ健活(腸内細菌叢検査)申込数	188,312 件	211,731 件	12.4 %
⑪ 遺伝子検査検体数	105,519 件	92,313 件	△12.5 %
⑫ みんなのどうぶつ病気大百科PV数	7,867,895 件	4,736,761 件	△39.8 %
⑬ 動物病院検索サイトPV数	1,639,842 件	1,818,499 件	10.9 %



2. アニコム損保単体:経常収益のパラメータ

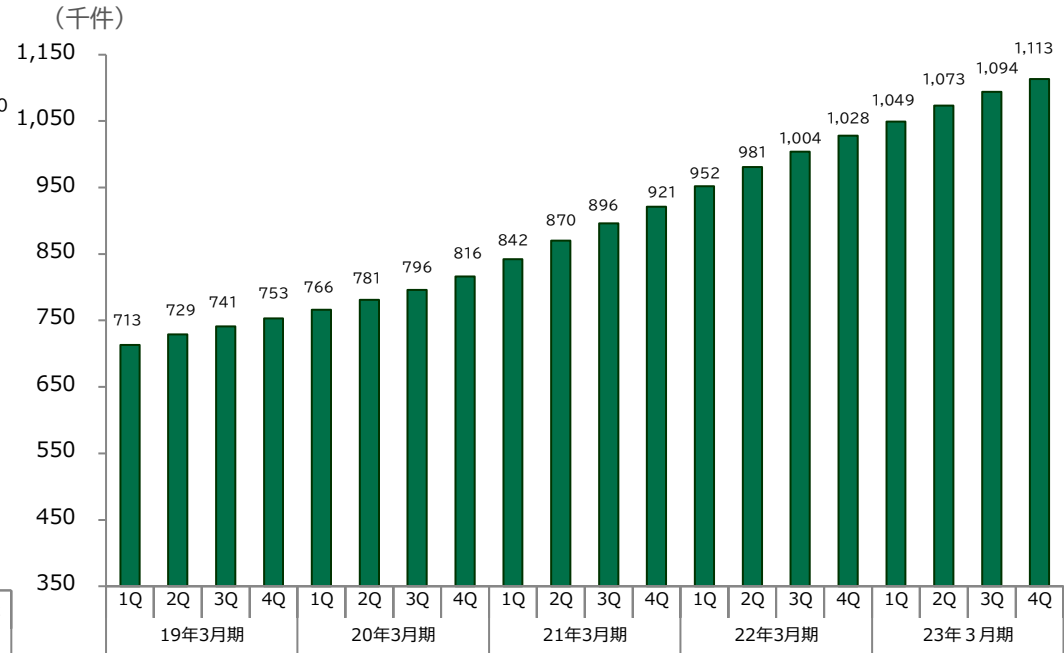
新規契約獲得件数の四半期推移



新規契約獲得は堅調

NB・一般チャネル合わせて5.5万件／四半期レベルで、堅調に推移するも、前年比では減少

保有契約件数の四半期推移



保有契約件数

111.3万件となり、年間計画112万件に若干未達も順調に推移



3. アニコム損保単体:経常費用のパラメータ

【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

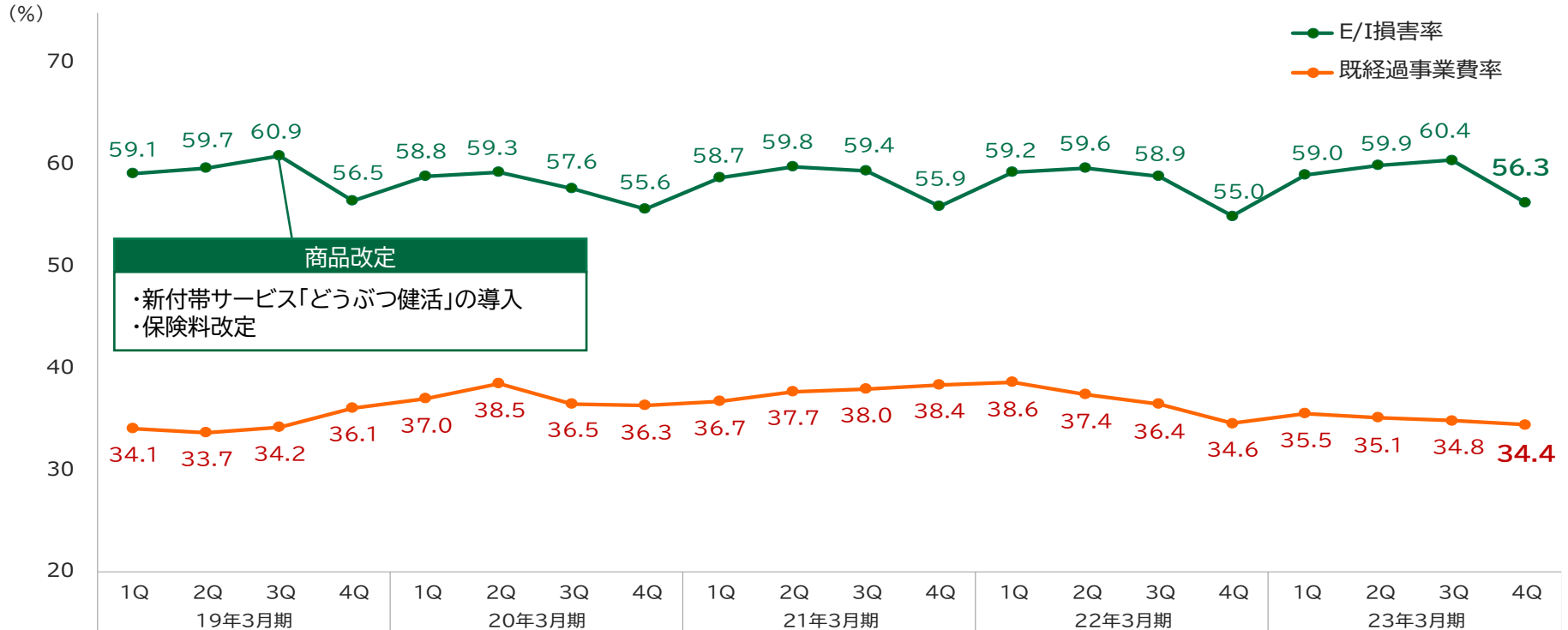
- 限度日数付き新商品
- 健康割増引制度導入

18年3月期 2Q

- 保険料率改定
- ・8歳以上の保険料改定

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・高止まり傾向が継続。足元はそうした変化の影響も徐々に安定化への動きを確認

事業費率について

事業拡大に向けた投資を継続。独自サービスである「どうぶつ健活」に係るコストが増加。新規契約件数の増加・競争激化に伴う代理店手数料の増加などにより上昇傾向が続いていたが、足元では、代理店手数料率の削減や、業務効率化・費用改善施策の効果が発現



4. 保険事業以外の事業の収益機会とシナジー相関

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
への奇与

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

- ・腸内細菌叢検査事業
- ・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
- ・企業団体の獲得

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

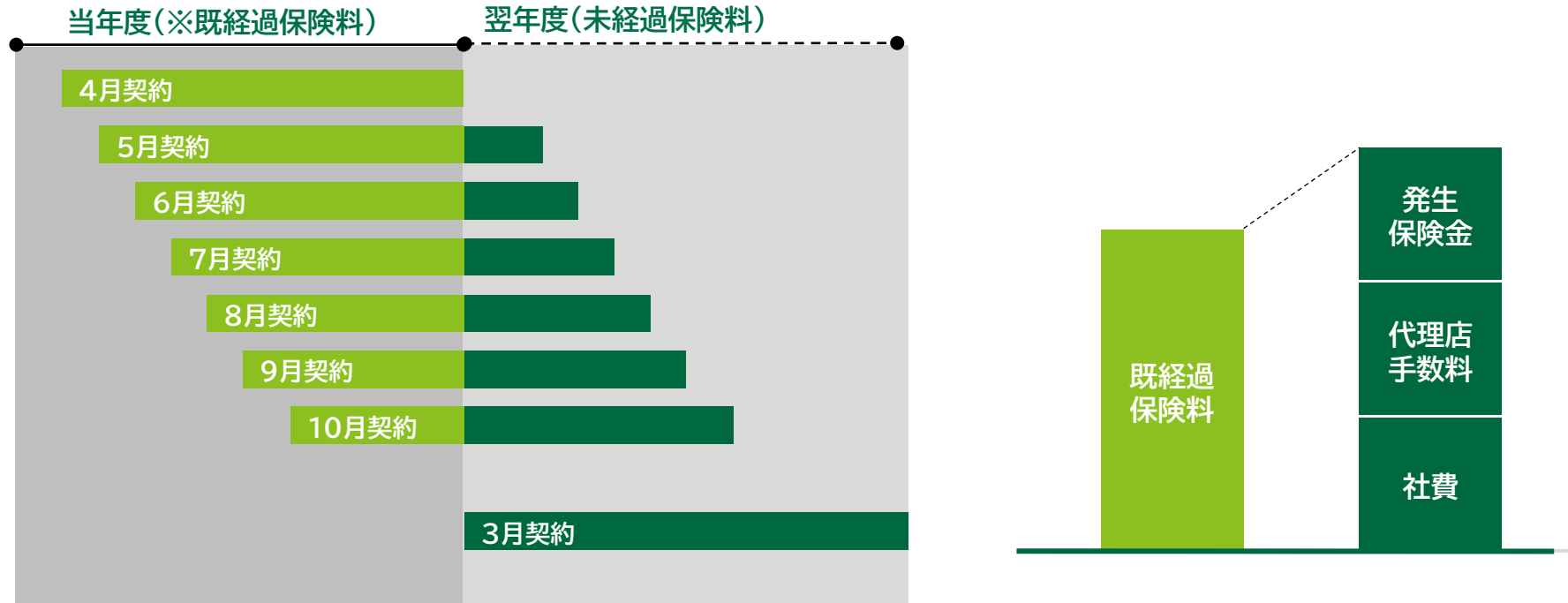
ビッグデータの構築と活用



(参考) 保険会計が経常損益に与える影響

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

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。