

会社説明資料

# アニコムの子ビジネスモデル

2018年 9月



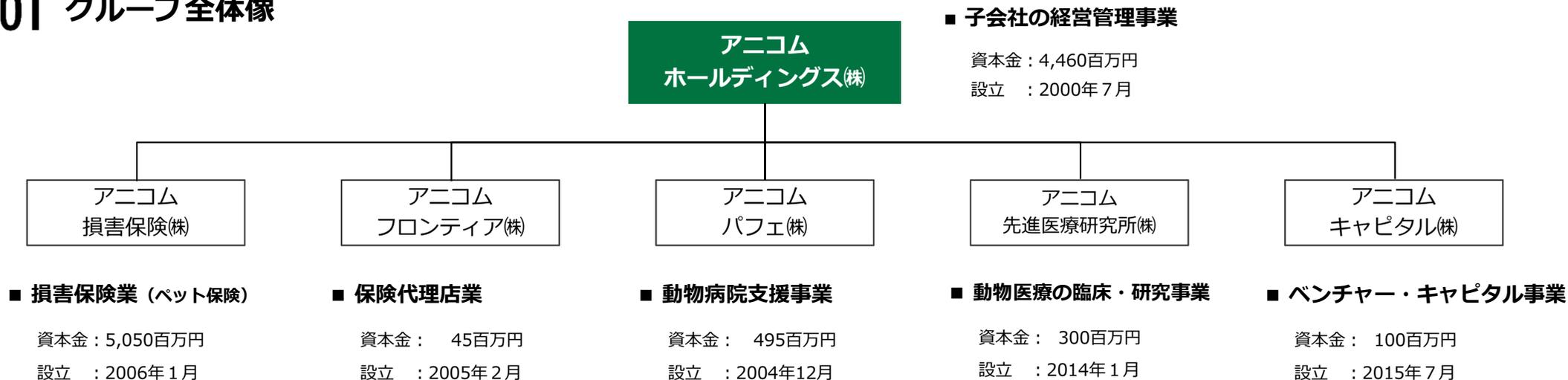
証券コード : 8715

# 1. 会社概要

---

## 1. 会社概要

### 01 グループ全体像



### 02 グループ沿革

2000年 4月	任意組合として anicom（どうぶつ健康促進クラブ）設立	2008年 1月	アニコム損保(株)がペット保険の販売を開始
2000年 7月	anicomから「どうぶつ健保」事務受託会社として(株)ビーエスピー設立 (2005年1月にアニコム インターナショナル(株)に、2008年6月に アニコム ホールディングス(株)に、それぞれ商号変更)	2008年 4月	アニコム損保(株)がペット保険の補償を開始
2004年12月	アニコム パフェ(株)設立	2009年11月	「家庭どうぶつ白書」発刊（以降、毎年発刊）
2005年 2月	アニコム フロンティア(株)設立	2010年 3月	アニコム ホールディングス(株)が東証マザーズ上場（証券コード：8715）
2006年 1月	保険会社設立準備のため、アニコムインシュランスプランニング(株)設立 (2007年12月にアニコム損害保険(株)に商号変更)	2014年 1月	日本どうぶつ先進医療研究所(株)（現「アニコム先進医療研究所(株)」）設立
2007年12月	アニコム損害保険(株)が損害保険業免許を取得 アニコム インターナショナル(株)が保険持株会社としての認可取得	2014年 6月	アニコム ホールディングス(株)が東証一部に市場変更
		2015年 7月	アニコム キャピタル(株)設立
		2016年 4月	当社49%、富士フイルム(株)51%出資の動物の再生医療に関する合併事業として、セルトラスト・アニマル・セラピューティクス(株)を設立



アニコムグループでは「**多様性**」を重視・尊重した経営を行っています。  
新たな価値を生み出すための柔軟な発想は、単一的・画一的な組織や共同体では得られません。  
そのため当社グループでは、**多種多様な人材**（約100名の獣医師をはじめ、医師、医学/農学/理学博士、  
弁護士、公認会計士、アクチュアリー、デザイナーなど）と分業協力することで、成長を図っています。

また、どうぶつから細菌まで**すべての生命の多様性を尊重**することで  
これからも新たな価値を社会に提供してまいります。

### ■長期 経営VISION

---

どうぶつが生み出す「心の発電力」を高めることで  
新たな有効需要とエネルギーを創出し、  
どうぶつとひと双方の健康寿命延伸に貢献します。

### ■中期 経営VISION

---

どうぶつ業界のインフラプレーヤーとして、  
すべての生命の多様性を認識し、  
「遺伝病の不安のない世界」と「健康寿命延伸」という  
新たな価値を提供します。

### ■2018 経営VISION

---

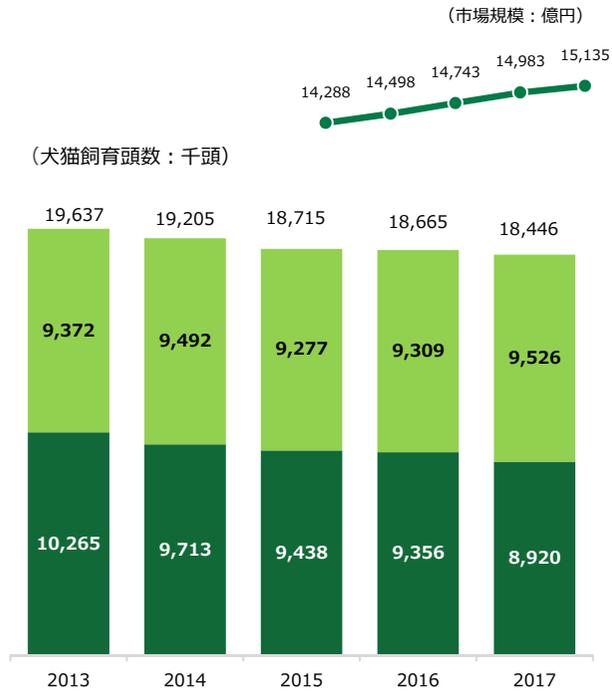
グループのリソースを結集し、どうぶつ業界における  
川上から川下までの全てを発展的に繋ぐインフラプレーヤー  
の確立に向けた足取りを加速します。



## 2. ペット保険事業について

---

## 01 犬猫の飼育頭数

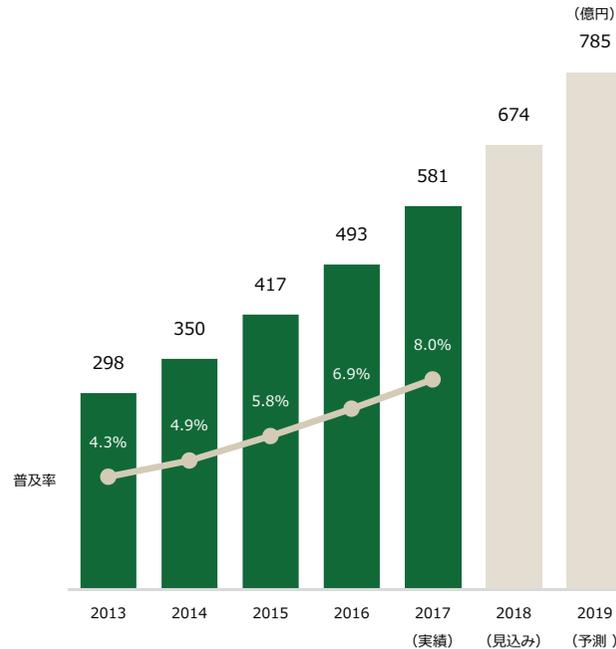


出典：一般社団法人 日本ペットフード協会、  
(株) 矢野経済 ペットビジネスマーケティング総覧2018年版

### ペットの数は逡減も、市場は伸長

飼育頭数は逡減傾向ですが、ペット産業の市場規模は拡大中です。一頭あたりにかける飼育費が上昇傾向にあり、保険等を含め、家族として愛情を注ぐ方が、増えていると考えられます。時代情勢を踏まえ、高齢者や猫などをターゲットとした商品戦略が必要と考えております。

## 02 ペット保険市場規模

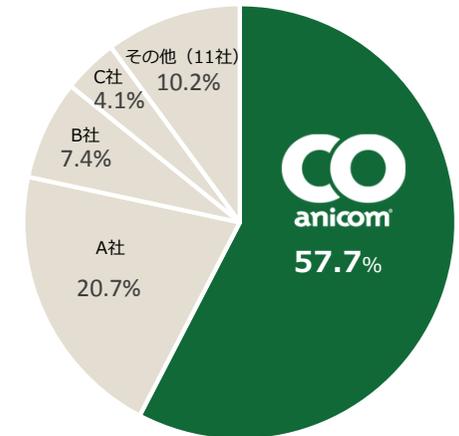


出典：(株) 富士経済 2018年 ペット関連市場マーケティング総覧

### ペット保険の普及率は、約8%

ペット保険の国内普及率は順調に伸びつつあるものの、未だ8%に留まります。一方、ペット保険の歴史が長い英国での普及率は25%を超えるとされており、日本においても、将来的には英国並みの普及率を目指すことができると考えられ、今後も高い成長性が見込まれます。

## 03 保険シェア (保険料ベース)



出典：各社決算開示情報

### シェア No.1

ペット保険会社は計15社（うち4社が保険会社、11社が少額短期保険会社）あり、市場規模に比して厳しい競争環境が続いています。このような市場の拡大期においても、アニコム損保は過半のマーケットシェアをキープし続けており、業界の首位を独走しています。

## 01 ペットの健康保険



70%・50%の2つの補償プラン

### 全国どこでも使える「フルカバー型商品」

通院・入院・手術で受けた診療費を補償。全国どの動物病院で受けた診療でも保険の利用が可能。補償割合は、70%プランと50%プランの2つがあり、それぞれ保険料が異なります。

※商品名「どうぶつ健保 ふぁみりい」

### 安価でしっかり「入院・手術特化型商品」

入院と手術の補償に特化し、保険料をこれまでの約1/3に抑えた新商品（2017/10/2販売開始）。安価な保険料で「もしも」にしっかり備える商品です。

※商品名「どうぶつ健保 ぶち」

(注) いずれも、死亡を補償する商品ではありません。

## 02 保険料と、商品の特長

	ふぁみりい70%プラン 支払割合 70% 支払限度額と限度日数(回数)	ふぁみりい50%プラン 支払割合 50% 支払限度額と限度日数(回数)
通院	1日あたり最高14,000円まで ※1年間にご利用できる日数は20日までです。	1日あたり最高10,000円まで ※1年間にご利用できる日数は20日までです。
入院	1回あたり最高140,000円まで ※1年間にご利用できる回数は2回までです。	1回あたり最高100,000円まで ※1年間にご利用できる回数は2回までです。

フルカバー商品の限度額、限度日数

### 品種と年齢で決まる保険料

「チワワの1歳」（70%プラン/フルカバー型商品）であれば、保険料は年間約34,000円。「ゴールデン・レトリバーの5歳」であれば、約63,000円です。他社に比べ、年齢による保険料のカーブが緩やかであることが特長です。

### 限度日数等で、損害率にキャップ

いずれの商品にも、保険の限度額と限度日数があり、損害率のコントロールを行っています。ただ、中でも、納得感のある補償が受けられるような、手厚い補償内容としています。

## 03 多様などうぶつを引受け



全13種のどうぶつ種を引受け

### 対象となるどうぶつは13種

犬と猫はもちろん、鳥、うさぎ、フェレットなどペットとして人気があるどうぶつ種も引受け。また、2016年から、モモンガ・リス・ハムスター・ネズミ・モルモット・ハリネズミ・カメ・トカゲといった多様などうぶつ種を引受け対象として追加。

### 終身の継続が可能

新規加入は、犬猫で8歳未満（7歳11ヶ月）まで。損保商品のため、1年毎に契約更新は必要なものの、原則終身での継続が可能となっています。



契約者・動物病院・アニコムの3者をシームレスに繋ぐ「窓口精算システム」を、全国レベルでほぼ確立。新規参入が難しく、高い競争優位性を保持。

### 01 高い顧客利便性

ひとの国民健康保険と同様、窓口で保険証を提示すれば、自己負担分を支払うだけで済む保険の仕組み「[窓口精算システム](#)」を、日本で初めて構築。少額かつ高頻度に利用されるどうぶつ医療の特性に合わせ、保険の使いやすさを重視したこのビジネスモデルがアニコム損保の最大の強みです。

### 02 6,200以上の病院と提携

開業当初から拡大に取り組んできた「[アニコム対応病院](#)」は6,200病院（全国病院の5割以上）を超え、その数は、他社と圧倒的な差があり、高い競争優位性を誇っています。また、ペット保険のビジネスモデルを展開するには、この動物病院との提携が不可欠であり、事実上の参入障壁になっています。

### 03 事務コストの低さ

契約者が郵送で保険会社に請求する従来型のビジネスモデルでは、一件ごとに振込手数料、郵送費、査定等の事務コストがかかりますが、これを10分の1程度に圧縮。約85%が窓口精算による請求ですが、それ以外では、[LINEで保険金請求ができるシステムを導入](#)し、利便性と業務効率の高さを両立させています。

## 01 NB (New Born) チャンネル

(FLOW)

主にペットショップで販売される0歳児を対象とした当社最大のチャンネル。幼齢のため損害率が低く、契約率の高さが特徴。



### ペットとの「出会いの場面」で保険を販売

これから家庭に迎えられようとするペットを対象としたチャンネル。全国の主要なペットショップ（約2,000店舗）と代理店契約を結び、生体販売時にペット保険を販売。また、ペットショップだけでなく、猫譲渡会やブリーダーチャンネルの開拓も進めており、さまざまなペットとの「出会いの場面」における保険販売に注力しております。

### 加入しやすい商品設計

家庭に迎えられたばかりのペットは、急激な環境の変化から体調を崩すことが多いため、NB向け商品では、初めの1ヶ月間にかかった診療費の100%を補償するプランをつけることで、加入意欲の向上に繋がっています。また、若齢であることから一般チャンネルに比べ中期的な損害率は低く、経営効率の向上にも寄与しています。

## 02 一般チャンネル

(STOCK)

WEB（当社直販・WEB代理店）や銀行窓口などで販売するチャンネル。既に飼育されているペットを対象とする、豊富なマーケットが特徴。



### 豊富なマーケット

すでに飼育されている犬と猫（全国で約1,840万頭）およびその他のペットを対象としたチャンネル。[当社HPでのオンライン契約](#)はもちろん、WEB代理店での販売や、金融機関における窓口販売も行っています。※主な代理店：ソニー損保、朝日生命、ベネッセ、地域生協、ヤナセ、地方銀行、信用金庫など

### 戦略的なマーケティングで規模拡大を目指す

犬猫では、8歳未満のどうぶつが対象。マーケットは巨大であるものの、NBに比べ加入時の年齢が高いことから、損害率への影響を考慮しながら戦略的なマーケティングを行いつつ、拡大を目指します。また、不正防止のため、厳正な加入前審査や待機期間を設けるなどしてコントロールを図っています。



### 01 獣医師の専門性を保険に活用

正確な保険金の査定のためには、診療明細書の内容からその診療歴をストーリーとして見通す力が必要です。獣医師の知識や臨床獣医療で培った経験から、正確かつ迅速な査定を行っています。また保険の引受審査においても獣医師が多数活躍し、健康状態や病歴を把握し、公平な保険の引受体制を構築しています。

### 02 ペットショップへの支援

保険販売の主力であるペットショップにおいて、獣医師が生体管理・衛生指導等のサポートをしています。お迎えするどうぶつが健康体であることは、損害率低下という保険運営上の観点からだけでなく「獣医師がきちんと診ている」という飼い主の安心感や、迎えた後のペットショップへのクレーム削減にも繋がっています。

### 03 唯一無二のサービスを展開

従来から展開していた電話での健康相談に加えて、LINEで気軽に獣医師に相談できる「[どうぶつホットライン](#)」を展開しています。病気や健康、しつけのことなど、LINEで気軽に相談することが可能です。多種多様な経歴・得意分野をもつ獣医師が在籍しているからこそ、様々な悩みに対応が可能です。

## 3. 予防事業について

---

### 予防型保険会社の実現へ。

すべての保険会社にとって、事故や病気のデータは貴重です。その膨大なデータを統計学的に活用することで、自社の保険を運営しているからです。

しかし、そのデータは保険会社のためだけに利用されるのではなく、社会全体のために活かされるべきものと考えています。例えば、全国の主要な交差点の事故データをカーナビに組み込めば、交通事故は減らせるでしょう。

であるならば、保険会社が社会の中で担う本質的な役割とは、事故や病気が起きたあとに「涙を拭く」ことではなく、未然に「涙を防ぐ」ことなのではないでしょうか。

私たちは、創業当時からこの想いを抱き続けています。病気にさせない「予防型保険会社」を実現するために、これからも予防に挑戦し続けます。

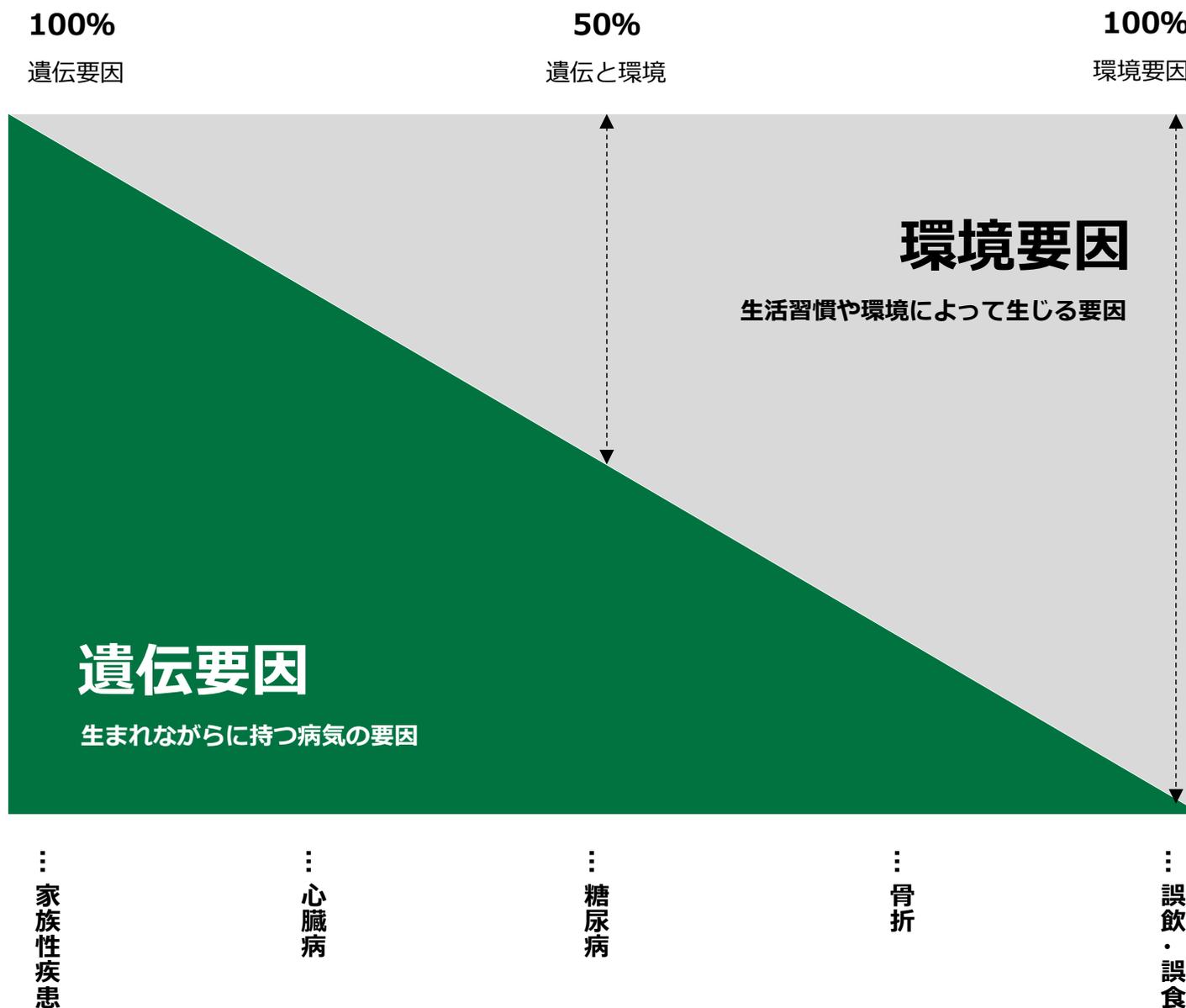


アニコム ホールディングス株式会社 代表取締役

小森伸昭

## (2) 「予防」への考え方

### 3. 予防事業について





#### 【川上】 ペットの遺伝病は、無くせる。

人間にとってかけがえのない使役動物（パートナー）として、それぞれのフィールドに合わせて進化してきた犬種の歴史がある一方、病的な遺伝子も色濃く受け継がれることがあります。人では遺伝病の対策は困難を極めますが、ペットの遺伝病は、ブリーディング等により撲滅できる可能性があります。



(遺伝病プロジェクトロゴ)

#### 01 遺伝病フリーのブリーディング支援



例えば、[変性性脊髄症 \(DM\)](#) という病気は、ウェルシュ・コーギーに多く発生する遺伝病で、一度発症してしまうと治癒できず、1年半ほどで死に至る場合が多くなっています。しかし、個体によっては、この遺伝子異常を持たないもの（クリア個体）もいます。ブリーディングの際に、このクリア同士を掛け合わせれば、理論上DMは撲滅することができます。こうしたブリーディングサポートを行うことで、遺伝病のない健康な犬猫の流通を促すとともに、疾患に関連する未知なる遺伝子の解明を目指し、遺伝病に苦しむどうぶつを減らしていきます。

#### 02 遺伝子検査等事業の展開

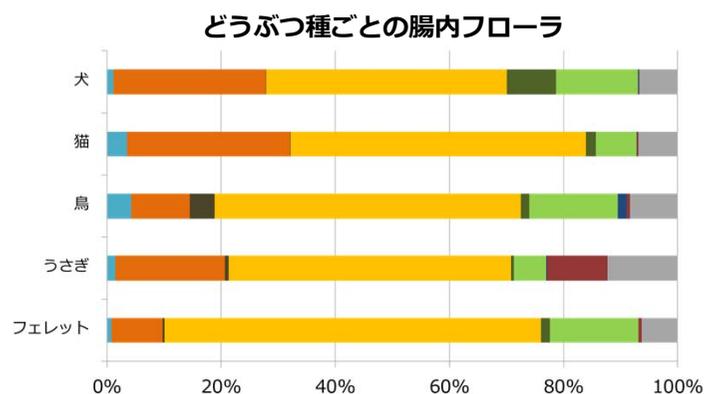


アニコム先進医療研究所(株)では、[疾患関連遺伝子に関する研究](#)を進めており、一定の解析技術を確立しています。今後、さらに研究の幅と深度を深め、新規遺伝病の発見や独自の検査技術の開発を進めるとともに、これらの検査の事業化を見据えています。検査だけでなく、治療の研究も併せて進めることで、遺伝病の素因を持っていても安心できる環境の創出（遺伝病発症リスクの排除）を目指します。また、どうぶつの遺伝子関連事業をブランド化し、遺伝病撲滅に向けた啓発を行ってまいります。

### 【川中】無限の可能性を秘める細菌達との、より良い共生を

近年、その可能性の高さから世界中の研究者たちが関心を集める腸内細菌等の共生細菌。アニコムでは、2016年からどうぶつに関する研究をスタートし、既に1万検体を超える膨大な検査データを有しています。このデータを基に事業化を進め、どうぶつの健康寿命延伸を目指します。

#### 01 豊富な研究実績



2016年からアニコムが開始したどうぶつの共生細菌（腸内等）検査は、既に1万検体を超えます。[アニコムの研究](#)では、どうぶつ種ごとに特徴的な腸内細菌叢（腸内フローラ）があることがわかりました。また、共生細菌の検査結果を保険金請求データや[どうぶつkokusei調査](#)（生活習慣に関する当社独自調査）と照合することで、一部の疾病や生活習慣との関係も明らかになりつつあり、今後論文等での発表を行っていきます。既に実施している保険契約者向けの腸内細菌検査（腸活）を契約者以外にも拡大し、事業化を目指します。

#### 02 共生細菌をキーにした各種事業の展開



01に示す研究結果を基にした各種事業やサービスの展開を目指しています。例えば、共生細菌と密接に関係する食事や飲料について研究を進め、どうぶつ種ごとの最適な食事や生活習慣を明らかにすることで独自または共同でペットフードやサプリメントの開発などを目指します。

共生細菌をキーとしたこうした保険以外の事業を展開することにより収益増加を目指すとともに、発症予防、重症化予防による保険金の削減を実現します。

### 【川下】1,500万件を超えるどうぶつ医療データを「予防」に

のべ1,500万件を超える保険金請求データを中心に、[どうぶつkokusei調査](#)や[アニコムレセプター](#)（動物病院向けカルテ管理システム）などのビッグデータを有する当社では、これらの財産を生かし、次世代予防法の確立を目指すとともに、保険金の削減に繋げていきます。

#### 01 国内最大規模の獣医療統計冊子



2009年から無料で公開している「[家庭どうぶつ白書](#)」では、保険金支払実績に基づいたどうぶつの疾患統計や、家庭どうぶつの健康管理の参考として頂けるデータ等、様々な角度から分析を行っています。国内最大規模のこの疫学データは、獣医学会や論文をはじめ、雑誌や新聞記事などで活用されており、幅広い視点から獣医療・ペット産業の発展へと貢献しています。

#### 02 AIの活用で次世代予防法の確立を



保険金請求データだけでなく、[どうぶつkokusei調査](#)や[アニコムレセプター](#)（動物病院向けカルテ管理システム）、遺伝子や共生細菌の検査結果など多種多様かつ膨大なデータを相互に生かし、次世代の予防法開発に取り組んでいます。

これらを人為的に解析することはもちろん、[ディープラーニング](#)（深層学習型人工知能）を活用し、疾病発生前の病気予報など、私たちにしかできない次世代予防法の確立に繋げていきます。

## 4. 中期経営計画について

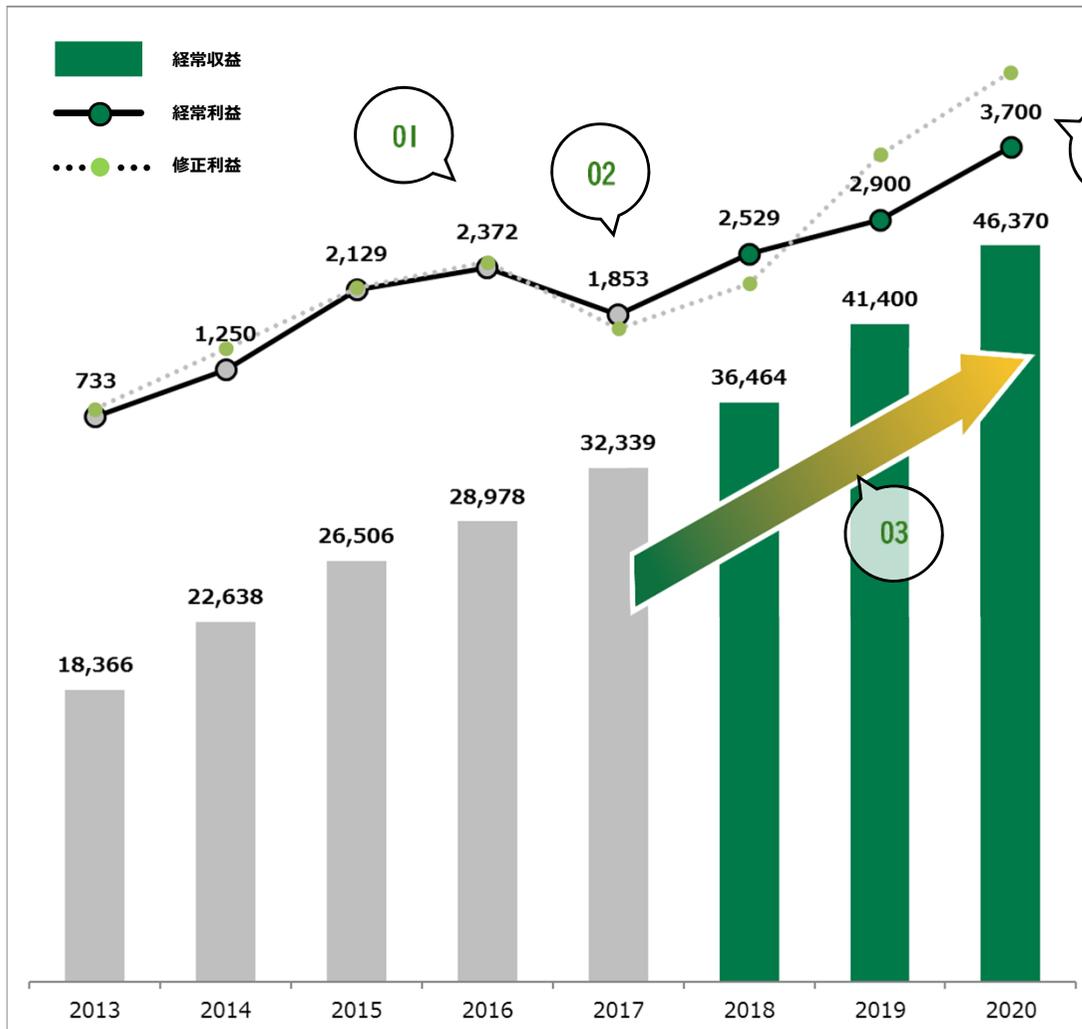
---

# (1) 3か年 数値計画 (連結)

## 4. 中期経営計画 (～2020)

2018年8月8日 修正

(百万円)



## 加速度的な成長を

| 3か年 数値計画

- 01 過去最高益の更新
- 02 規模拡大に向けた投資により、一旦減益
- 03 これまで以上の収益伸長
- 04 利益を拡大！

## (2) 3か年数値計画 (連結)

### 4. 中期経営計画 (～2020)

2018年8月8日 修正

(百万円)

連結	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
<b>経常収益</b>	<b>32,339</b>	<b>36,464</b>	<b>41,400</b>	<b>46,370</b>
保険引受収益	31,290	34,852	39,600	43,870
資産運用収益	420	600	600	700
その他経常収益	628	1,012	1,200	1,800
<b>経常費用</b>	<b>30,486</b>	<b>33,935</b>	<b>38,500</b>	<b>42,670</b>
保険引受費用	21,771	24,486	28,000	30,840
営業費一般管理費	8,479	8,954	9,469	10,300
その他の経常費用等	235	495	1,030	1,530
<b>経常利益</b>	<b>1,853</b>	<b>2,529</b>	<b>2,900</b>	<b>3,700</b>
税引前利益	1,839	2,509	2,880	3,680
当期純利益	1,320	1,731	1,990	2,540
連結ROE	10.3%	12.4%	12.4%	13.9%
<b>修正利益</b>	<b>1,702</b>	<b>2,195</b>	<b>3,615</b>	<b>4,525</b>

#### ■ 修正利益

経常利益から異常危険準備金、資産運用収支、その他経常収支等の影響を除外した利益であり、『ペット保険事業の実質的な損益』を表す当社グループ独自の指標。

01 | 引き続き、保険事業の規模拡大を進め、収益を拡大させていきます

02 | 一定の利益追求の経営を行い、株主還元に努めます

03 | 「その他経常収益」を、3年で3倍に伸ばします

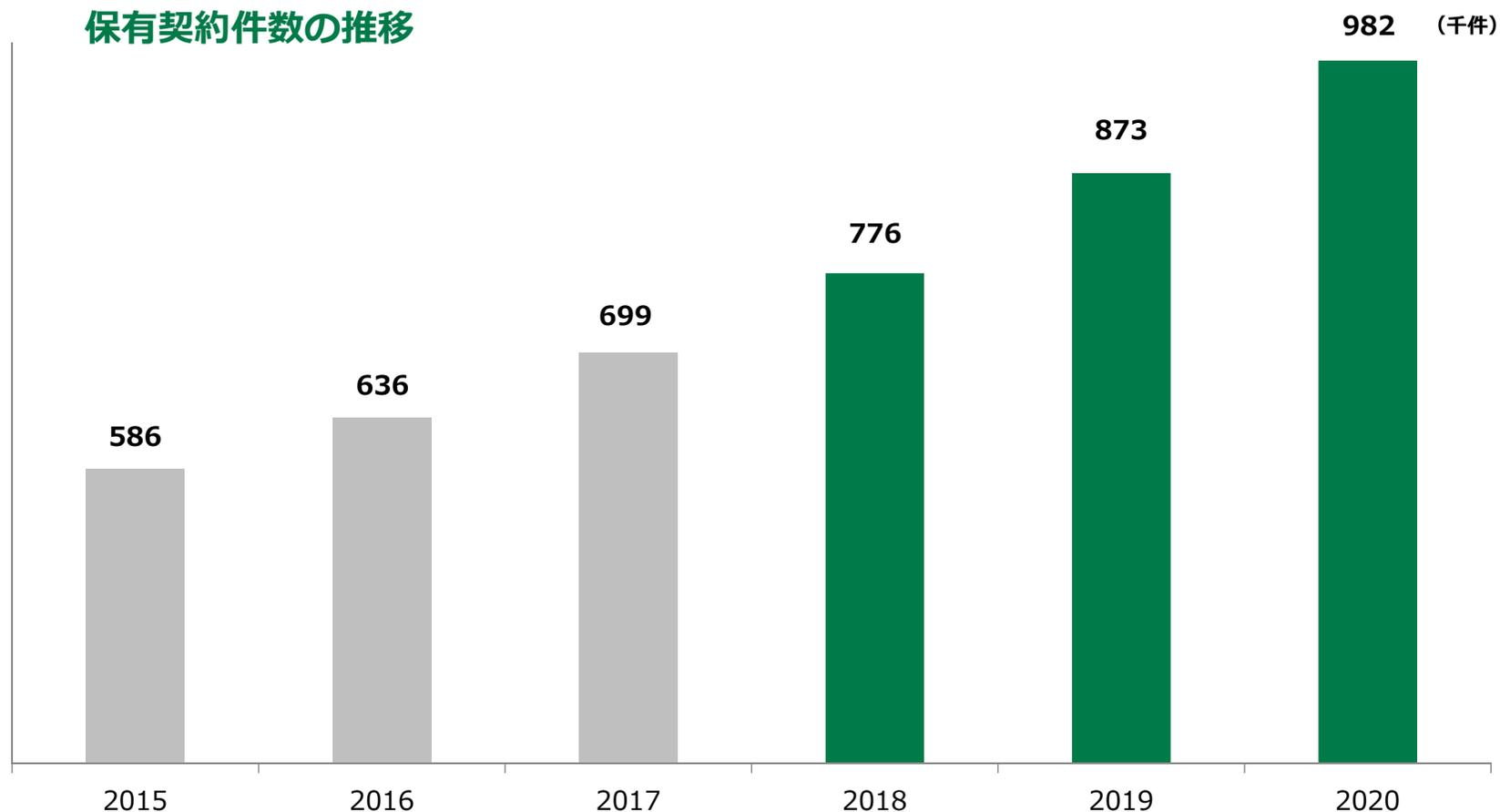
04 | ROE 2桁を維持し、15%を目指します

# (3) ペット保険主要数値計画 (3か年)

## 4. 中期経営計画 (～2020)

2018年8月8日 修正

### 保有契約件数の推移



	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
コンバインド・レシオ	91.2%	91.0%	94.4%	93.9%	92.4%	91.7%
損害率	60.1%	58.9%	59.2%	59.0%	57.4%	56.4%
事業費率	31.1%	32.1%	35.2%	34.8%	35.0%	35.3%

### 短期 (1か年)

#### 「事業基盤の強化」

- ・ ペット保険の収益力拡大路線を継続・加速
- ・ 遺伝病対策、健康診断、再生医療をキーとした新規事業の果実を確かなものとする

#### 01 売上の拡大

- (1) 一般契約の大規模な獲得 (効率的なWEB戦略)
- (2) ペットショップチャンネルの更なる拡大
- (3) プリーダー・譲渡会等のチャンネルの新規開拓
- (4) 無事故・NB 2年目の継続率の向上
- (5) 新商品の開発

#### 02 費用の改善

- (1) 保険金の適正化 (誤請求・不正請求の防止を徹底)
- (2) ペットの生活習慣に関する予防の取組みを拡充

#### 03 新規事業への投資

- (1) 遺伝子検査事業を本格化 (支援事業化)
- (2) 腸内フローラ測定等の販売を拡大
- (3) 予防医療の推進
- (4) カルテ管理システム事業の拡大・機能追加
- (5) 細胞治療・再生医療の実用化・拡大
- (6) 動物病院事業の海外展開スタート

### 中期 (1～3か年)

#### 「インフラビジネスの構築」

- ・ シェア・普及率の拡大を継続
- ・ ペット産業のインフラビジネスの構築
- ・ ビッグデータ活用による新たな収益柱の確立

#### 01 盤石なペット保険事業の確立

- (1) ペット保険におけるシェア・普及率の拡大を継続
- (2) コンバインド・レシオを90%前後へ
- (3) SM比率360%の水準を目指す

#### 02 ペットのインフラビジネスの構築

- (1) 遺伝病フリーのプリーディング支援
- (2) 生活習慣改善 (食事・運動・しつけ) と予防医療
- (3) 疾病の早期発見ツール確立による重症化予防
- (4) 細胞治療・再生医療等の高度医療の推進
- (5) 海外ペット関連事業の拡大
- (6) ペット産業で働く人の支援 (人材紹介・派遣等)

#### 03 ビッグデータの活用

- (1) 保険金請求に基づく疾病データの活用
- (2) 診療データ (アニコムレセプター) の活用
- (3) 遺伝子情報の活用
- (4) IoT (見守り・AI等)

#### 04 ひと分野への足掛かり

- (1) 医療保険の販売

### 長期 (3～5か年)

#### 「多様な事業の展開」

- ・ 予防型保険会社の実現
- ・ インフラビジネスの収益拡大
- ・ 海外、ひと分野への展開

#### 01 予防型保険会社の確立に向けて

- (1) ペット保険の当たり前化
- (2) 遺伝病リスクの排除
- (3) 遺伝子情報証明書の発行
- (4) 発症予防に向けたフード等の提供
- (5) 自宅での健康マネジメント法の確立

#### 02 インフラビジネスの収益拡大

- (1) 遺伝学に基づくプリーディング支援の確立
- (2) 飼育環境の総合的なサポート
- (3) フード関連事業の展開
- (4) 動物病院紹介事業
- (5) 高度医療・予防医療の多面的展開

#### 03 海外展開・ひと分野への展開

- (1) インフラビジネスの海外輸出
- (2) ひと分野への保険・周辺事業の展開

## E nvironment

### どうぶつの尊厳を守ります

どうぶつに携わる会社として、殺処分ゼロ、動物虐待ゼロ、飼育環境向上に対してアクションを起こします。

### 「地球のお医者さん」を目指します

細菌の研究から高度先進医療まで、地球のあらゆる生命体と共存するための活動を行っていきます。

## S ocial

### 女性の活躍の幅を「さらに」広げます

現在、女性社員の割合は約6割、管理職に占める割合は約3割、女性役員も2名が活躍しています。

※2018/3/31時点（グループ全体）

### 「家族」を、大切にします

従業員の子供がパパ・ママの仕事を参観する「こども参観日」の実施や、どうぶつをお迎えした日には休暇を取ることができるサポートなど、ペットを含む「家族」を大切に作る経営を行います。

## G overnance

### 社外取締役の増員等で、ガバナンスを強化します

社外取締役の増員、執行役員制度の導入などで、経営の監督と執行を明確に分離させます。

### 指名・報酬・ガバナンス委員会を設置します

社外取締役を主要な構成員とする、取締役会の委託を受けた諮問委員会を設置。代表取締役の指名や報酬のほか、内部管理態勢等を含むガバナンス全体の実効性について議論を行います。

### 内部管理態勢をより一層強化します

関連部署の人員を増員し、これまで以上のガバナンスの態勢を目指します。

## 理念に基づく 株主還元方針

### 01 現状に満足せず、成長のための投資を続けます

収益の拡大や新たな価値創造に向けて成長投資を続け、ROE二桁の維持・向上を目指します（2020年度14.6%目標）。

### 02 安定的な財務基盤を構築します

将来の企業価値向上のための資本を確保し、中期的に、リバンス・マージン比率 360%以上（※）を目指します。

※アニコム損保単体

### 03 株主への還元を続けます

上記を踏まえ、業績推移等も勘案しながら、継続的・安定的な利益配分を行っていくことを基本方針とします。

## ■ 保険用語について

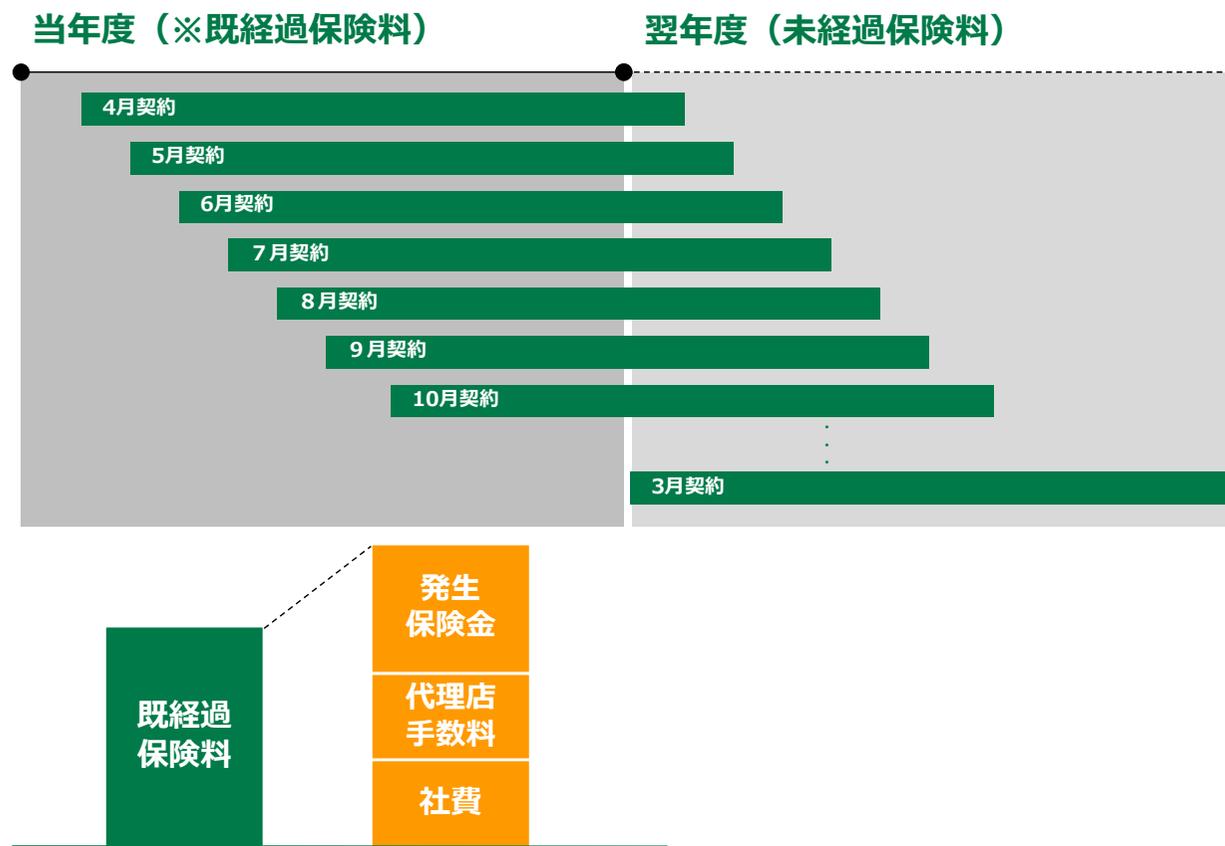
- **保険料** . . . . . 被保険者の被る危険を保険会社が負担する対価として、保険契約者が保険会社に支払う金銭。
- **保険金** . . . . . 保険事故により損害が生じた場合に、保険会社が被保険者に支払う金銭。
- **事業費** . . . . . 保険会社の事業上の経費で、営業費、一般管理費、諸手数料及び集金費を総称したもの。
- **損害率** . . . . . 保険金の保険料に対する比率。当資料では、発生保険金の既経過保険料に対する比率で表示し、損害調査費を含む数字で記載。
- **事業費率** . . . . . 事業費の保険料に対する比率。当資料では、損保事業に関わる事業費の既経過保険料に対する比率で表示。
- **コンバインド・レシオ** . . . . . 「損害率」と「事業費率」を合算した数値。100%以下であれば、損害保険会社の収入が支出を上回っていることを示す。
- **ソルベンシーマージン比率** . . . . . 通常の予測を超えて発生しうる危険に対する、資本金・準備金等の支払余力の割合を示す。
- **異常危険準備金** . . . . . 巨大災害の発生に備えて、損害保険会社が保険料の一定割合を積み立てる準備金。
- **継続率** . . . . . 前年契約件数に対する継続契約件数の比率。
- **アンダーライティング** . . . . . 保険の引受けにあたり、危険の選択、引受条件、料率等を決定すること。

## ■ ペット保険に関する用語について

- **NBチャンネル** . . . . . 主にペットショップで販売される0歳児を対象とした当社最大のチャンネル。NBはNewBornの略。
- **一般チャンネル** . . . . . すでに飼育されているペットを対象にした、WEBや金融機関窓口等での販売チャンネル。
- **対応病院制度** . . . . . アニコム損保と予め契約した、窓口精算システムを導入している動物病院のこと。
- **窓口精算システム** . . . . . 動物病院での診療費の精算時に、自己負担分のみを支払うことにより、保険金の請求手続きが終了する仕組み。
- **付保率** . . . . . 主にペットショップにおいて、販売されたどうぶつのうち、ペット保険に加入したどうぶつの比率のこと。
- **普及率** . . . . . 日本国内で飼育されている犬猫のうち、ペット保険に加入している犬猫の比率のこと。

## 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<sup>(※)</sup>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。

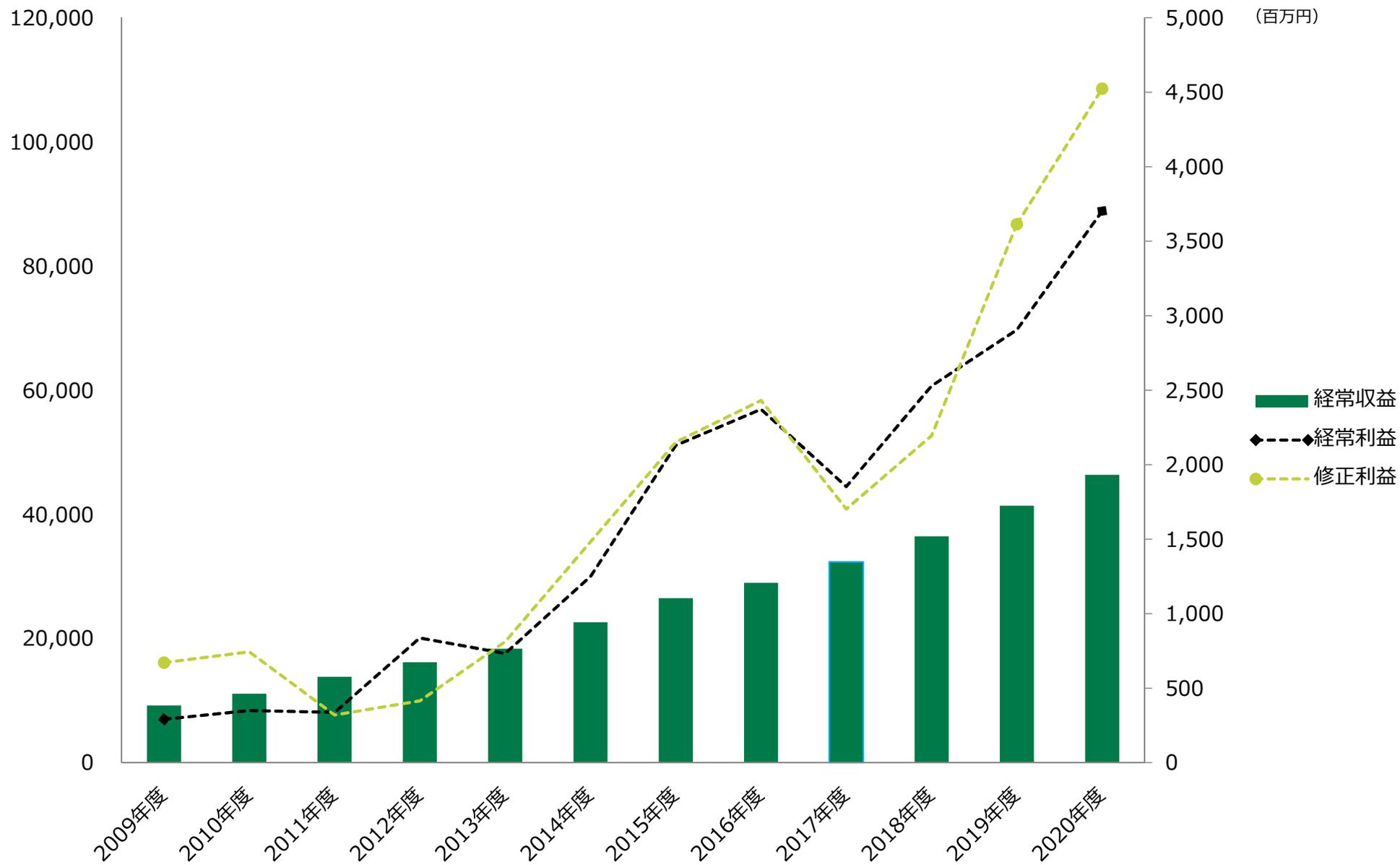
## 3. 修正利益について

- ・当社における「修正利益」とは、経常利益から異常危険準備金、資産運用収支、その他経常収支等の影響を除外した利益としており、“ペット保険事業の実質的な損益”を表す当社グループ独自の指標です。なお、計算式は、以下のとおりです。
- ・上記の異常危険準備金の影響等<sup>(※)</sup>により、経常利益が減少する場合でも、「修正利益」が増加することがあることから、当社では「修正利益」が、“ペット保険事業の実質的な損益”を表すものとして重要な指標であると考えています。  
(※) 当該影響等には、上記1.の未経過保険料の影響は含まれていません。

### 当社の「修正利益」の算出方法

$$\text{修正利益} = \text{経常利益} \pm \text{異常危険準備金影響額} \pm \text{資産運用収支} \pm \text{その他経常収支} + \text{保険引受以外の営業費・一般管理費}$$

# (参考) 経常収益・経常利益・修正利益の推移





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 : <http://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。

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。

従いまして、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さください。

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。