

会社説明資料

# アニコムのビジネスモデル



証券コード：8715

# 1. 会社概要

---

# (1) グループ全体像と沿革





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、  
どうぶつと人間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、「予防による健康寿命延伸」という  
新たな価値を提供します。

## ■ 2020 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すべてを発展的に繋ぐ  
インフラプレーヤーの確立に向けた事業化を加速します。



## 2. ペット保険事業について

---

## 市場規模と飼育頭数

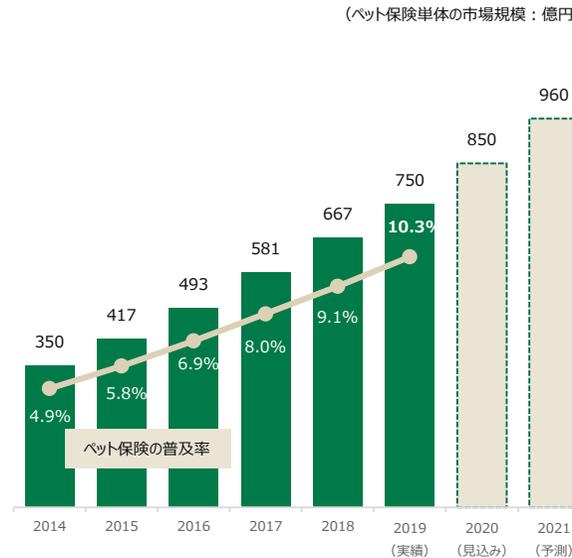


出典：一般社団法人 日本ペットフード協会

出典：(株)矢野経済 ペットビジネスマーケティング総覧2020年版

犬の飼育頭数は逡減も、市場は伸長

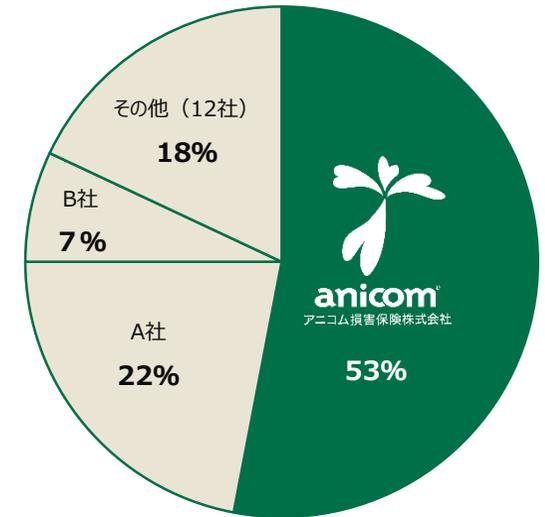
## ペット保険の市場規模



出典：(株)富士経済 2020年 ペット関連市場マーケティング総覧

普及率はまだ10%、市場は成長中

## ペット保険の各社シェア (保険料ベース (概算))



各社のディスクロージャー誌、決算公告等から当社推計

11年連続シェア No.1

▶ 犬の飼育頭数の逡減傾向は続くも、ペット保険市場は毎年2桁台の成長

## 01 ペットの健康保険



70%・50%の2つの補償プラン

### 多様なニーズに応える商品展開

主力商品である「どうぶつ健保 ふぁみりい」は、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利用可能です。補償割合は70%と50%の2つあり、それぞれ保険料が異なります。

また、2017年10月からは、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「どうぶつ健保 ぷち」、2019年10月からは、新規加入対象年齢を8歳以上とし、入院と手術に特化した新商品「どうぶつ健保 しにあ」の販売を開始しました。

(注) 死亡を補償する商品ではありません。

### 新サービス「どうぶつ健活」の付帯開始

2018年12月に、契約者に対して健康チェックができる腸内フローラ測定サービス「どうぶつ健活」の無料付帯を開始。この保険業界初の取組みにより、入ると健康になる「予防型保険」を目指します。

## 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各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各20日までです。
入院	1日あたり最高14,000円まで ※1年間にご利用できる回数は2回までです。	1日あたり最高10,000円まで ※1年間にご利用できる回数は2回までです。
手術	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71,000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15種のどうぶつ種を引受

### 対象となるどうぶつは15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。さらに、2019年3月からはチンチラ・ヘビの引受けを開始し、引受対象どうぶつ数は業界最多規模となりました。

### 終身の継続が可能

犬猫で全年齢を対象に新規加入を受付。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。

ペット保険の契約者に対して、腸内フローラ測定のサービスを無料で提供しています。



### 腸内の健康年齢が分かる

同じどうぶつ種の腸内フローラバランスの平均値と比べることで、実年齢だけではわからない体そのものの年齢(腸内健康年齢)がわかります。毎年1回受けられるので、健康管理にも役立ちます。



### 病気のなりやすさが分かる

アニコムグループが培ってきた数万件におよぶ腸内フローラの研究データと、保険金の統計から得られた疾病データをもとに、病気のなりやすさを判定します。 ※腸内フローラ測定は病気の診断ではありません



### 健康診断のおすすめも

腸内フローラの測定結果によっては、アニコム指定の動物病院での無料健康診断(血液検査)をおすすめします。病気の予防・早期発見につなげていただきたいからこそこのサービスです。

高齢かつ健康などうぶつを対象に、入院・手術に特化した商品を販売しています。



すでに飼育されている約1,850万頭に対するペット保険普及率向上に向けて、日本初の高齢どうぶつ専用の保険の販売を開始しました。8歳以上のどうぶつを対象とし、引受上限年齢なしの商品です。



入院と手術に特化し、通院を補償対象外とすることで、高齢でも手軽な保険料に設定しています。高額になりがちな入院や手術の「もしも」に備える保険です。



付帯サービスの腸内フローラ測定結果によっては、2年目以降の継続時に、通院補償ありの「どうぶつ健保 ふぁみりい」へ移行することができます。

<アニコム損保最大の強み>

### 「窓口精算システム」の確立



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ペット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 圧倒的な対応病院数

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6,400病院（全国の病院の5割以上）を超え、その数には他社と圧倒的な差があります。また、獣医師が新しく病院を開業する際にも、広く普及している保険会社との提携が第一選択されやすく、高い競争優位性を誇っています。

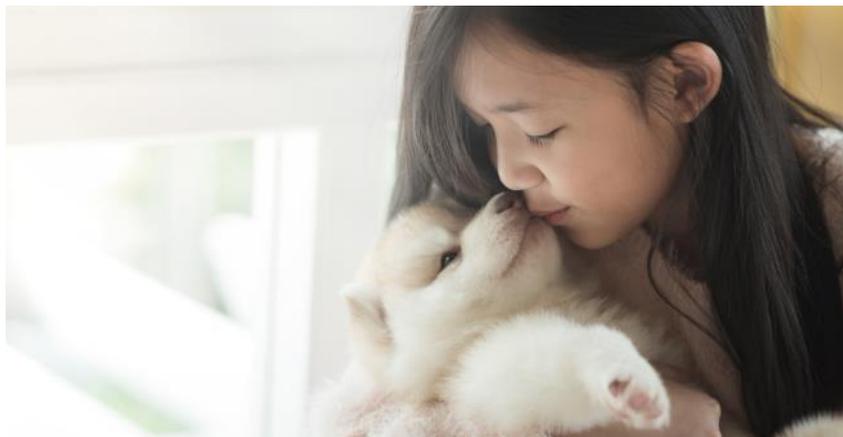
## 03 事務コストの低さ

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、窓口精算システムにより、これらを大幅に圧縮。年間300万件の保険金請求のうち、約85%が窓口精算による請求であり、高い業務効率を達成しています。

### 01 NB (New Born) チャネル

(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るどうぶつを対象としたチャネル。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ネル。  
すで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1,850万頭）およびその他のペットを対象としたチャネル。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、ヤマセ、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

全年齢の犬猫が対象。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

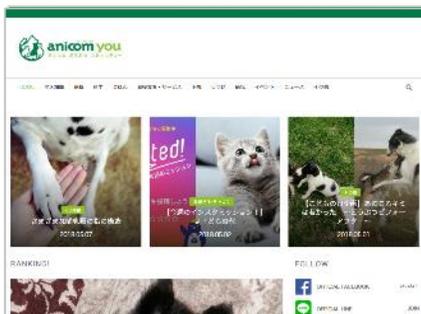
保険販売の主力であるペットショップにおいて、獣医師が生体管理・衛生指導等のサポートをしています。お迎えするどうぶつが健康体であることは、損害率低下という保険運営上の観点からだけでなく「獣医師がきちんと診ている」という飼い主の安心感や、迎えた後のペットショップへのクレーム削減にも繋がっています。

### 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。

### 01 anicom you

ペットの予防情報や豆知識、珍しい動物や絶滅危惧種などの情報を配信するWEBマガジン。



### 02 家庭どうぶつ白書

保険金支払い実績や独自アンケート結果など、日本の家庭どうぶつに関するデータ集を毎年発刊。



### 03 STOP熱中症

犬の熱中症を減らすための予防啓発プロジェクト。他にSTOP誤飲プロジェクトなども展開。



### 04 災害支援

被災地への獣医師の派遣や、災害後の迷子捜索サポートなど、災害支援を継続的に実施。



### 05 みんなのどうぶつ病気大百科

どうぶつのことならなんでもおまかせ。病気と診療費がわかる、獣医師監修の専門メディア。



### 06 猫との暮らし大百科

獣医師が監修した厳選記事だけを掲載する、飼い主に寄り添ったWEBメディア。



## 3. 中期経営計画について

---

# (1) 予防にかける想い



代表取締役 小森と、「家族の一員」であるミーアキャットのみーたん

2000年7月、私は「予防型保険会社」を作るという想いを抱き、アニコムを創業しました。私が考える「予防型保険会社」とは、「涙を減らし、笑顔を生み出す会社」であり、アニコムのコーポレートビジョンとして掲げています。このビジョンには、保険会社が保有する膨大な症例データをもとにケガや病気の予防情報を提供することで、これらを未然に防ぎ、どうぶつと飼い主の皆さまへ、笑顔を提供する会社であるべきだという想いを込めています。

すべての傷病は、二つの要因、すなわち「遺伝的要因」と「環境要因」が複合的に関与することによって発症すると考えられています（fig.1）。とりわけ、どうぶつにおいては、遺伝的要因による傷病が、ひと以上に多いと考えられており、アニコム損害保険株式会社における年間保険金においても、相当程度の支払いが生じているものと推測されます（fig.2）。しかしながら、遺伝性疾患（遺伝病）は、遺伝子検査をはじめとした技術によって防ぐことができ、当社グループでも遺伝子検査事業を開始し、撲滅に向けて動き出しています。

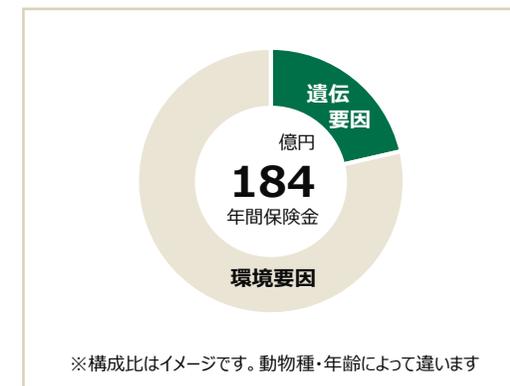
これは当社の取組みの一例にすぎません。「予防型保険会社」を目指す上で、こうした予防に向けた取組みを常に前に進めていくことで、新たな社会的価値を創出し、持続的な成長を目指して参ります。

2019年5月9日

小森 伸昭



fig.1 傷病の生じる要因のイメージ図



※構成比はイメージです。動物種・年齢によって異なります

fig.2 年間保険金の内訳（2018年度実績）

これまでのアニコム（創業から基礎固めの18年間）



### 涙を拭く保険会社グループ<sup>°</sup>

生じた病気・ケガに対して、治療や保険金を給付するサービスを提供してきた。

これからのアニコム（第二期創業期としての位置付け）



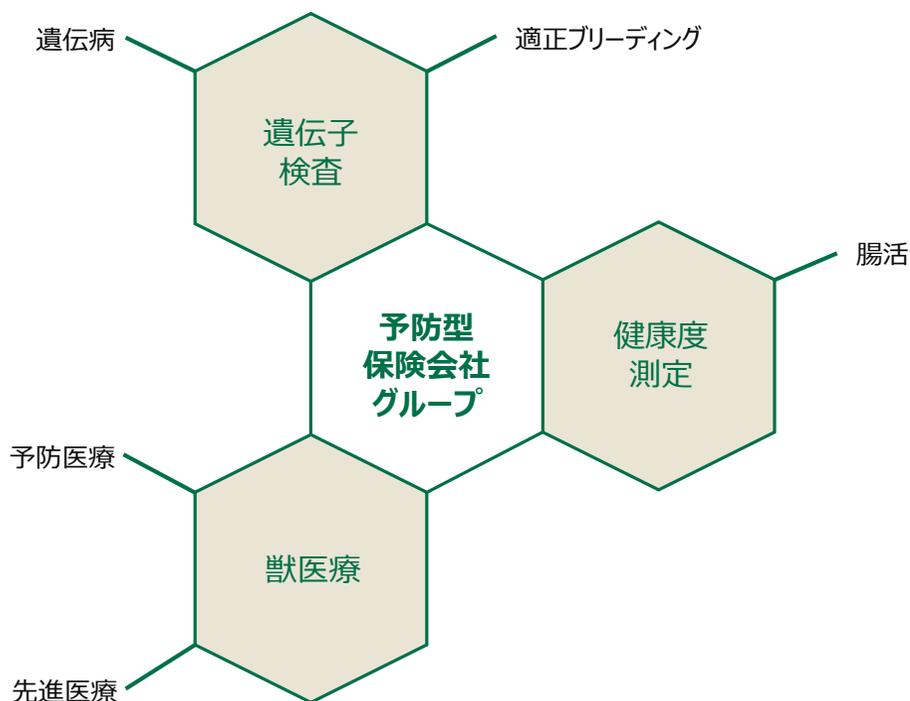
### 笑顔を生み出す保険会社グループ<sup>°</sup>

あらゆるデータから、病気・ケガを分析し、「健康度」を見る予防型保険会社グループへ。



## 笑顔を生み出す保険会社グループ

あらゆるデータから、病気・ケガを分析し、「健康度」を見る予防型保険会社グループへ。



### 1. 遺伝病撲滅とブリーディングサポート

遺伝子検査を普及させ、避けられる遺伝病を避ける。さらに結果に基づく適切なブリーディングサポート（近交度管理等）を実施することで、新たな遺伝病の発症も予防する。

### 2. 「腸内フローラ測定（腸活）」による、健康度の測定

環境要因の疾患や遺伝性疾患を補うべく、腸内フローラ測定（腸活）による健康診断で、日々の健康をサポートする。

### 3. 予防医療と、先進医療の提供

予防医療・早期発見・未病予防を医療現場で提供していく。

発症してしまった疾患は、先進医療を含むグループの病院で診療を行う。

1 か年  
**事業化の  
加速**

ペット保険の収益力拡大を継続・加速しつつ、保険金削減を含む費用の改善にも注力。同時に、新規事業の収益化を加速させ、着実に拡大していく。

#### 取組みの具体策

- ▶ 保険事業のさらなる拡大・独自性追求
- ▶ 資産運用力の向上
- ▶ 川上～川下分野の事業化・拡大
- ▶ コーポレートブランドの刷新

3 か年  
**予防事業を  
展開**

ペット保険の独自性と、新たな予防サイクル（遺伝・環境・医療）の推進に向け、ビッグデータを最大限に活用。グループ全体の成長性はそのままに、その他経常収益の比率を10%超へ。

#### 取組みの具体策

- ▶ ペット保険の独自性を確立
- ▶ 川上～川下分野の収益化
- ▶ ビッグデータの活用
- ▶ どうぶつとの共生環境の改善・整備

その先…  
**ビジネス幅を  
さらに拡大**

予防サイクルを総合的なサービスとして海外に展開。どうぶつ業界の知見・ノウハウ・サイクルをヒト分野にも。

#### 取組みの具体策

- ▶ 予防型保険会社の確立
- ▶ 川上から川下のそれぞれのフェーズと、下支え分野での収益を拡大
- ▶ 海外展開・ヒト分野への展開

# (5) ペット保険事業の重点施策

## 2021年度 ペット保険主要数値

- **トップライン** 保険引受収益 + 資産運用収益の3年CAGR10%程度
- **損害率** 57~59%
- **事業費率** 34~37%
- **ソルベンシーマージン比率** 380%程度（長期的には400%程度）

### 基幹システム強化および事務効率化

ビッグデータを保持できる磐石なシステム基盤の確保と、効率的なリソース配分により企業成長をサポートするための基幹システムを再構築



システム化  
推進

### サービスの拡充・指標の見える化

お客様からの声を適切に評価、採用する体制を作り、お客様に一層寄り添ったサービスを拡充（付帯サービス拡充、マイページ・コールセンターの改善、顧客本位の業務運営定着）

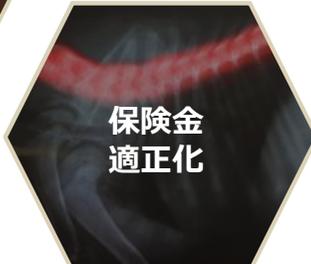


顧客満足度  
向上



一般チャネル  
営業強化

## 6つの 重点施策



保険金  
適正化

### 新たな柱の構築

NBチャネルと同程度以上の営業の主軸として成長させ、将来的な収益源に（マーケティング・PR強化、WEB/動物病院活用、新商品開発など）



NBチャネル  
営業強化

### 遺伝子検査をキーとした戦略

遺伝子検査を中心とした営業戦略により、収益を確保（ペットショップ、ブリーダー、譲渡団体、マッチングサイトなど）



運用強化

### 最適ポートフォリオの構築（不動産含む）

どうぶつをテーマにした不動産にも投資し、各種施策に活用。有価証券ポートフォリオの収益力向上

### 適正治療と「どうぶつ健活」を中心とした予防の発展戦略

「どうぶつ健活」を中心とした当社独自のデータ解析結果を元に予防や適正治療へ展開（傷病の事前回避、疾病の早期発見、適正治療、適正支払）

# (6) ペット保険と新規事業のシナジー

どうぶつのライフステージ

新規事業の収益機会

保険事業への寄与

資産運用

展開



**▼川上での寄与**

- ・ 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

**▼川中での寄与**

- ・ 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

**▼川下での寄与**

- ・ 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

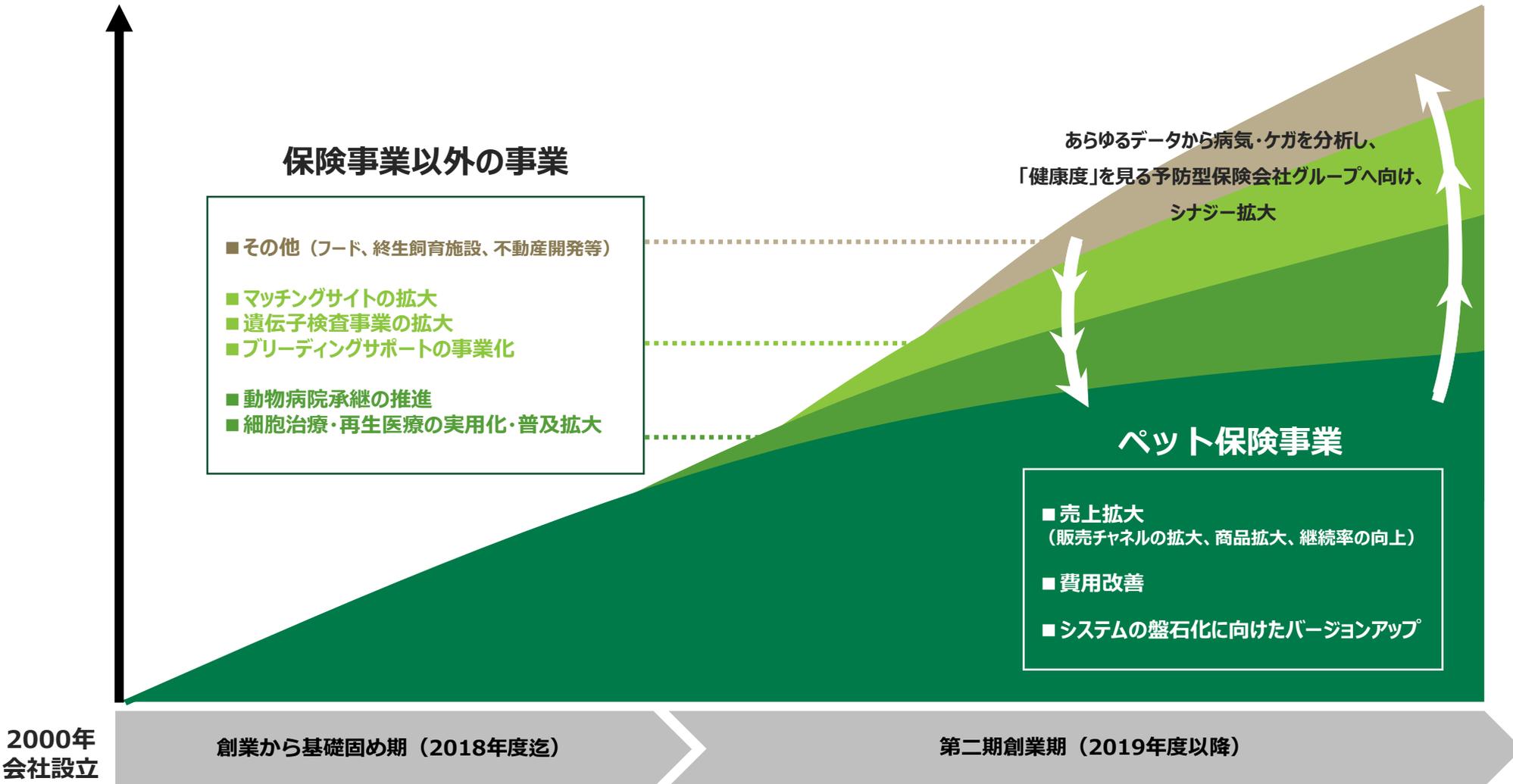
**▼資産運用 (不動産運用) による下支え**

**▼どうぶつデータベースの構築 (新規・保険事業でのさらなる活用へ)**

# (7) 第二期創業期における企業価値創造のドライバー

企業価値創造  
(経常収益)

ペット保険事業と保険事業以外の事業のシナジー効果により、新たな企業価値を創造し高成長を継続



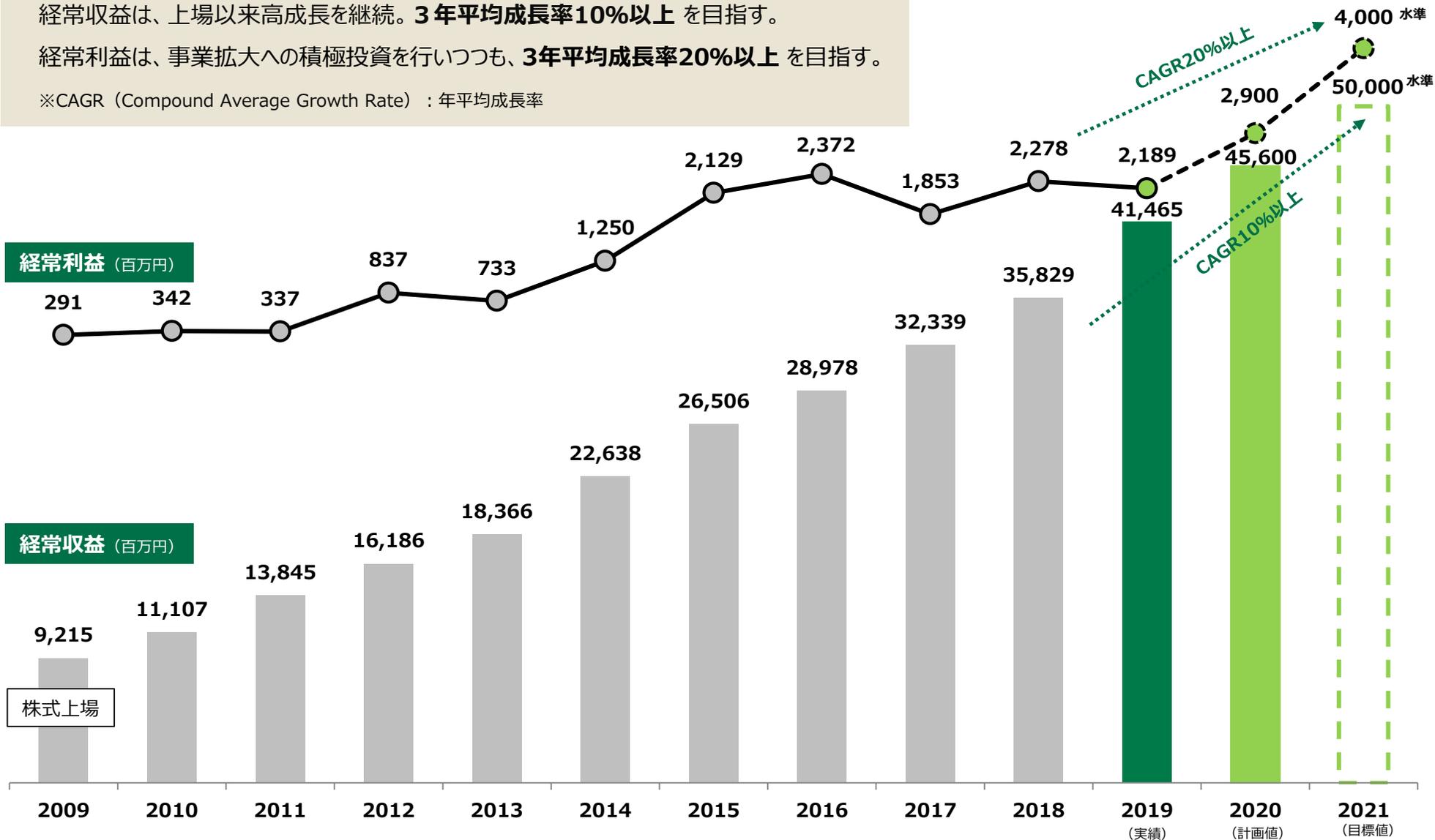
# (8) 中期経営計画

## 連結経営数値目標

経常収益は、上場以来高成長を継続。**3年平均成長率10%以上**を目指す。

経常利益は、事業拡大への積極投資を行いつつも、**3年平均成長率20%以上**を目指す。

※CAGR (Compound Average Growth Rate) : 年平均成長率



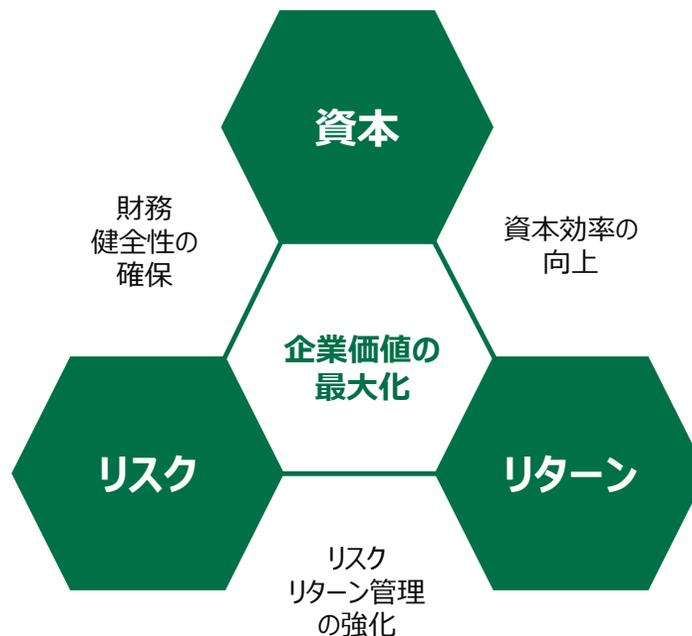
## 企業価値向上に向けた資本・リスク・リターンの考え方

資本・リスク・リターンのバランスを管理し、財務健全性と資本効率を両立。

中長期的な視野から、継続的・安定的な株主還元を実施。

### 損保単体 SMR380%程度

長期的には、ソルベンシーマージン比率 (SMR) は、400%程度に。



### ROE 10~12%程度へ

資本コスト6.7%前提で、エクイティ・スプレッド + 5%超えへ。

※エクイティ・スプレッド = ROE - 資本コスト

### 株主還元方針

財務健全性と資本効率の考え方を踏まえ、中長期的な視野から、継続的・安定的な利益配分を行っていくことを、基本方針とする。



## Environment

### 「地球のお医者さん」を目指します

人間やどうぶつだけでなく、すべての『命』と『命』がお互いに理解し、協力しあうという企業理念の下、細菌・微生物・植物の保護、保全に向けた取組みや研究を行っています。

例：公益財団法人世界自然保護基金ジャパン（WWF ジャパン）への支援など

### 環境に配慮した活動を続けます

約款や冊子類、申込書・請求書・お客様宛通知などの帳票類の電子化を推進するなど、物流や紙の削減に取り組んでいます。

どうぶつと一緒に行動するゴミ拾い運動を関係各所と連携し、続けていくことで糞便問題にも取り組みます。



## Social

### 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、『動物の尊厳に関する宣言』を社内に掲げ、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。

例：老犬ホーム・終生飼育施設の建設・運営、丸紅新電力と協同で開発した新電力プラン（しっぽ応援プラン）など

### 女性の活躍を推進し、多様な家族の形に寄り添います

女性社員は約6割、管理職のうち約3割、役員では3名と、多くの女性がグループ全体で活躍しています（2019年3月時点）。また、ペット保険の約款に定める「被保険者」に、同性のパートナーも「配偶者」に含む改定を行っています。

### 人権啓発の取組みを推進します

あらゆる人の基本的な人権を尊重すべく、人権基本方針を策定するとともに、ハラスメント防止に向けた活動を推進していきます。



## Governance

### 現在の強固なガバナンス体制を継続します

社外取締役を増員し（3名）、執行役員制度を導入することで、経営の監督と執行を明確に分離しています。

社外取締役を主要な構成員とする「指名・報酬・ガバナンス委員会」で、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っています。

### 取締役会・経営会議の議論を活性化し、より実効性の高いガバナンスを目指します

社外取締役への事前説明を徹底し、会議における議論を深度あるものとしています。

## ■ 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ネル。NBはNewBornの略。
- ・ **一般チャネル** . . . . . 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。



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

E-mail : [ir@ani-com.com](mailto:ir@ani-com.com)

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。

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きください。

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。