

アニコムの ビジネスモデル

anicom's business model

証券コード:8715



1 会社概要

1. グループ全体像と沿革
2. グループの理念体系
3. ペット保険の市場環境
4. ペット保険商品について
5. アニコムの強み

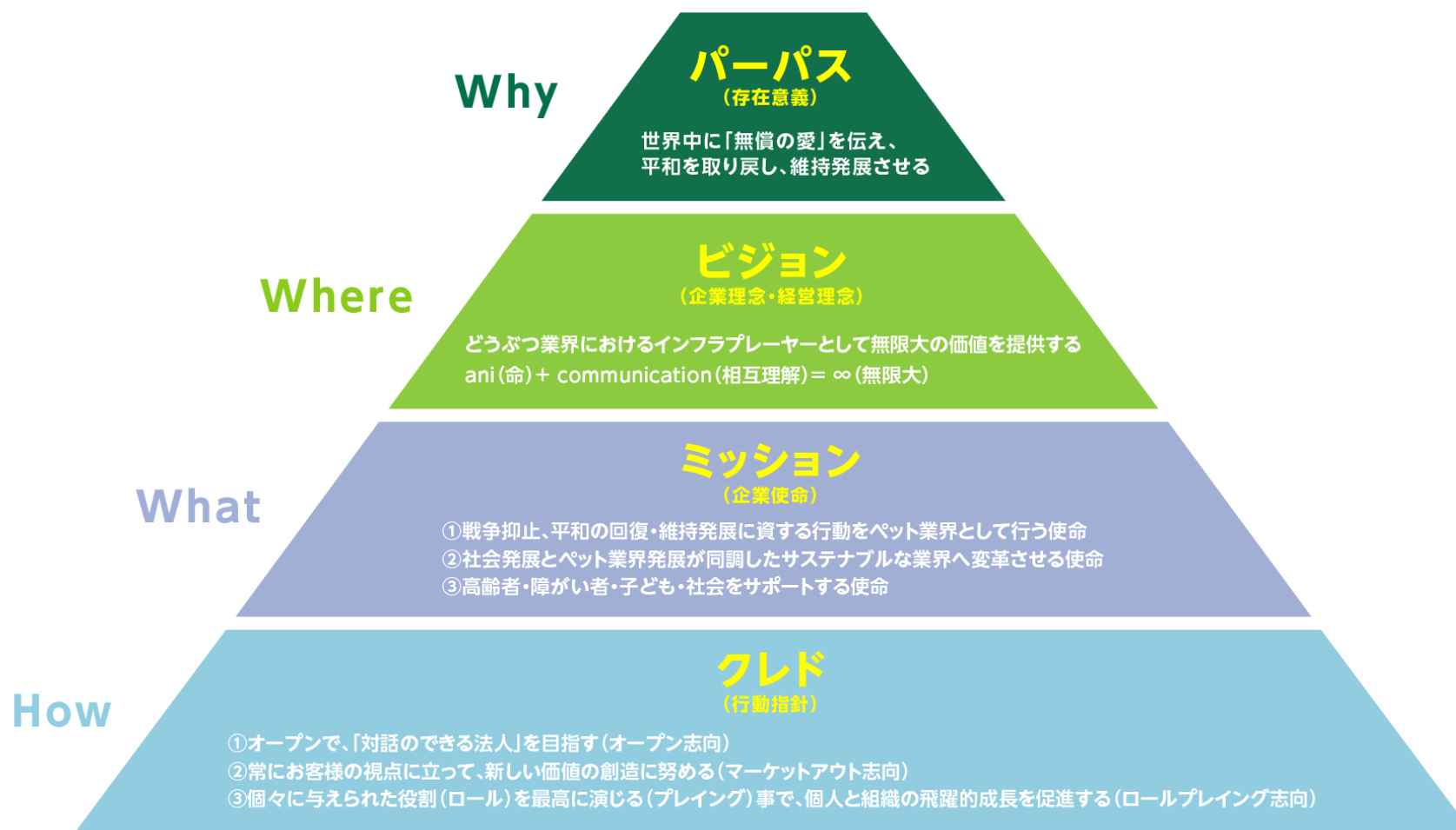


1. グループ全体像と沿革



2. グループの理念体系

社会を取り巻く環境が劇的に変動する中、ペット業界に携わる当社グループが社会的課題の解決に貢献し、更なる企業価値向上と持続的成長を果たすべく、経営の最上位概念としてこの理念体系を位置付けました。



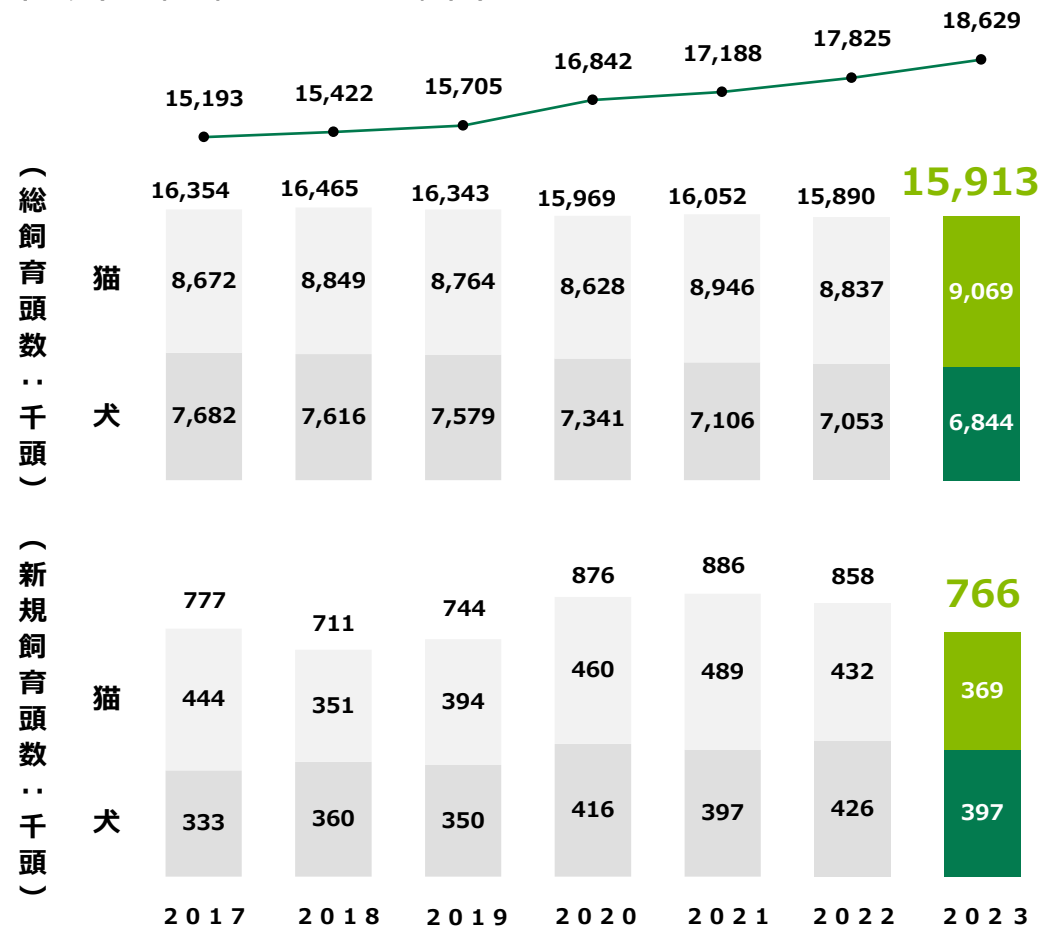
3. ペット保険の市場環境

市場規模と飼育頭数

飼育頭数は逡減傾向も、
市場は伸長



(ペット産業全体の市場規模：億円)



出典：一般社団法人 日本ペットフード協会

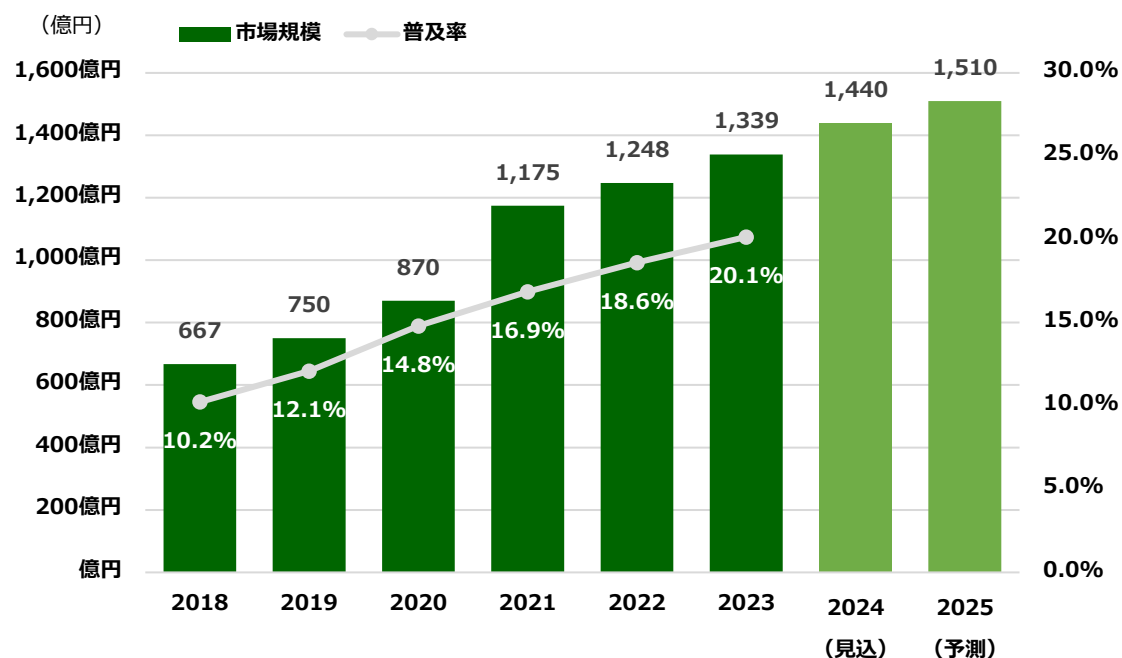
出典：(株)矢野経済 ペットビジネスマーケティング総覧

※出典元の推計方法変更等により、過去公表の推計値と差異がございます。

3. ペット保険の市場環境

ペット保険の市場規模と普及率

普及率はまだ20%、
市場は成長中



出典: ㈱富士経済 2024年 ペット関連市場マーケティング総覧 / 普及率は左記とペットフード協会 令和5年 全国犬猫飼育実態調査 より推計

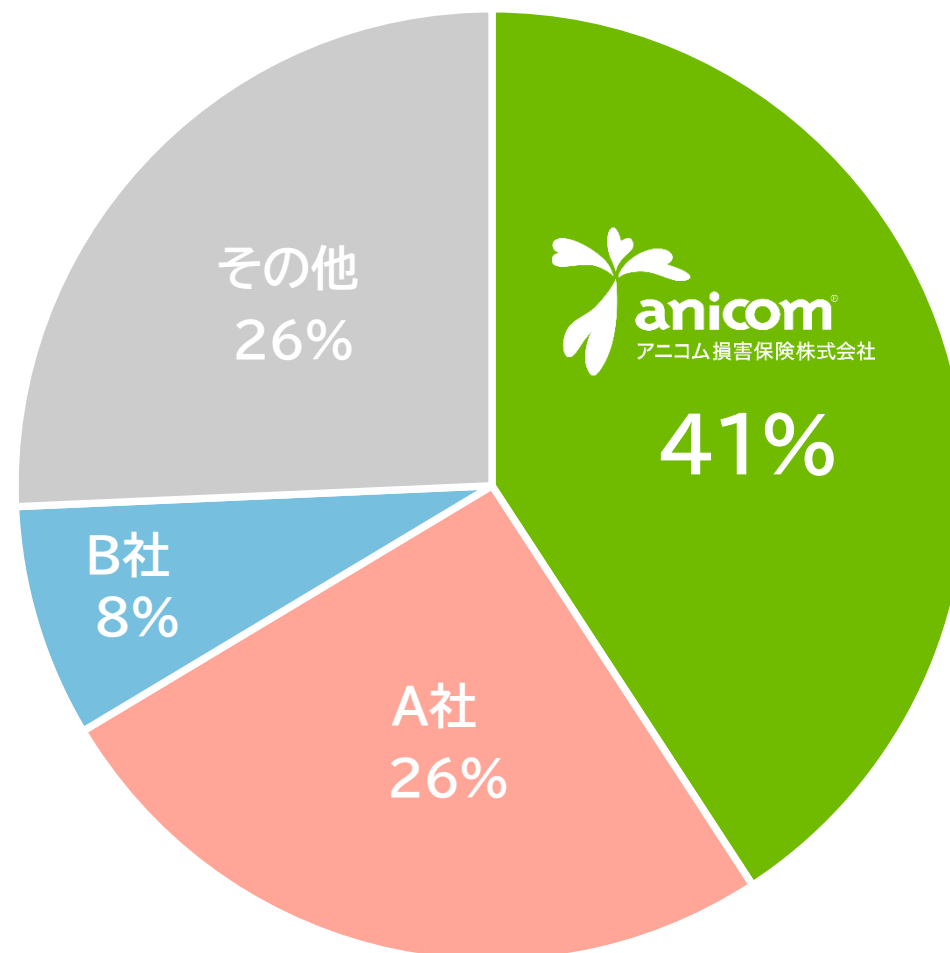
※出典元の推計方法変更により、過去公表の推計値と差異がございます。

3. ペット保険の市場環境

ペット保険の各社シェア

(保険料ベース(概算))

15年連続シェア No.1



各社のディスクロージャー誌、決算公告等から当社推計

4. ペット保険商品について

01 ペットの健康保険



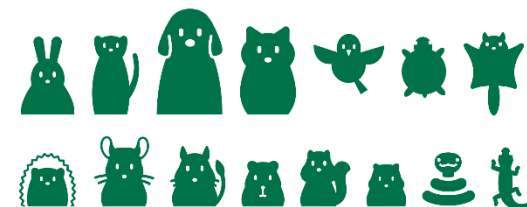
70%・50%の2つの補償プラン

02 保険料と、商品の特長

	70%プラン 支払限度額と 限度日数(回数)	50%プラン 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 利用できる日数は各20日まで(年)	1日あたり最高 10,000円まで 利用できる日数は各20日まで(年)
入院	1日あたり最高 140,000円まで 利用できる回数は2回まで(年)	1日あたり最高 100,000円まで 利用できる回数は2回まで(年)
手術	1回あたり最高 140,000円まで 利用できる回数は2回まで(年)	1回あたり最高 100,000円まで 利用できる回数は2回まで(年)

フルカバー商品の限度額、限度日数

03 多様などうぶつを引受け



全15種のどうぶつ種を引受

多様なニーズに応える商品展開

主力商品「どうぶつ健保 ふぁみりい」は、全国どの動物病院の診療でも補償対象で、通院・入院・手術をフルカバー。また手頃な保険料で入院・手術の補償に特化した「どうぶつ健保 ぷち」、対象年齢8歳以上で高齢時の入院・手術を補償する「どうぶつ健保 しにあ」もラインナップ。
(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り組みにより、入ると健康になる「予防型保険」を目指します。

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、その中でも、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。

対象となるどうぶつは15種

犬・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に加え、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、さらに2019年からチンチラ・ヘビの引受けを開始、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。

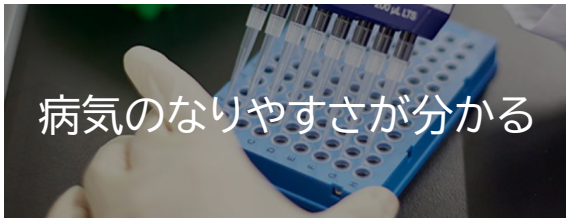
4. ペット保険商品について

「どうぶつ健活」(腸内フローラ測定+健康診断)

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。



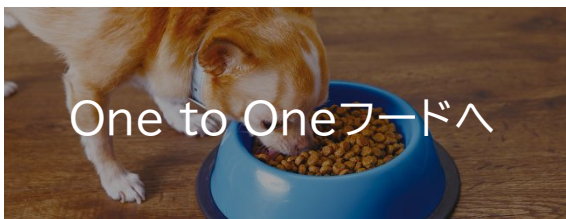
同じどうぶつ種の腸内フローラバランスの平均値と比べることで、実年齢だけではわからない体そのものの年齢(腸内健康年齢)がわかります。毎年1回受けられるので、健康管理にも役立ちます。



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



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そのサービスです。



グループ会社のアニコム パフェにて、腸内フローラの測定結果にもとづくOne to Oneフード「きみのごはん 腸内フローラ」を、2021年に販売開始。個々の体の状態にあわせたフードで、ペットの健康を守ります。

5. アニコムの強み

① 最大の強み 対応病院数業界トップ※の「窓口精算システム」

※ 2023年9月時点 当社調べ

<窓口精算イメージ>



動物病院が一時的に負担した保険金(下図の場合 7,000円)は、月末にアニコムからまとめて動物病院へお支払します。

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

人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の支払いだけで済む「窓口精算システム」を構築。少額・高頻度のペット医療だからこそ、使いやすさを重視した日本初のビジネスモデルが最大の強みです。

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」は約6,900病院(全国の病院の5割以上)に上ります。また新規の動物病院開業時も、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ります。

03 事務コストの低さ

一件ずつ振込手数料・郵送費・査定等の事務コストがかかる従来型の郵送請求に比べ、窓口精算システムはこれらを大幅に圧縮。年間430万件の保険金請求のうち、約87%が窓口精算で、高い業務効率を達成しています。



GOOD DESIGN
AWARD 2024

アニコム損保のどうぶつ健保は、
「入って健康になる保険」としてペット保険で初めて*
グッドデザイン賞を受賞しました。 *受賞者調べ

5. アニコムの強み

② ペット保険の強力な販売チャネル

01 NB (New Born) チャンネル (FLOW)

主にペットショップ・ブリーダーで販売される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が対象のチャネル。全国の主要ペットショップ・ブリーダーと代理店契約を結び、生体販売時に保険を販売。また、譲渡会等のチャネル開拓も。さまざまなペットとの「出会いの場面」での保険販売に注力しています。

加入しやすい商品設計

お迎え直後のペットは急激な環境の変化で体調を崩しやすいため、NB商品は初めての1ヶ月間の診療費を100%補償し加入意欲の向上に繋げています。また若齢のため一般チャネルより中期的損害率は低く、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1,700万頭)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、明治安田生命、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

全年齢の犬猫が対象で、マーケットは巨大。NBに比べ加入時年齢が高いため、損害率への影響を考慮した戦略的なマーケティングで拡大を目指します。また不正防止のため、厳正な加入前審査や待機期間設置などでコントロールを図ります。

5.アニコムの強み

③ 人財の多様性

106名※以上の獣医師のみならず、薬剤師、愛玩動物看護師、トリマー、トレーナー、弁護士、弁理士、公認会計士、アクチュアリー、アナリスト、データサイエンティスト、デザイナー等、多様な人財が在籍しています。

それぞれが専門分野を活かすだけでなく、お互いが協力しあうことで、当グループならではの価値を創出しています。

※ 2024年3月末時点 当社調べ



01 獣医師の専門性を保険に活用

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・ブリーダー支援

生体管理・衛生指導・往診・繁殖技術等の支援をしています。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「獣医師が診ている」という飼い主の安心感や、迎えた後のクレーム削減にも繋がります。

03 家庭どうぶつ白書

年間数百万件にのぼる保険金支払い実績や独自アンケート調査の結果などを活用し、日本の家庭どうぶつに関する世界最大規模の統計データ集として2010年から毎年発行しています。

5. アニコムの強み

④ シナジー創出の追求

2000年の会社設立時から、予防型保険の確立を理念として掲げ、「予防」をキーワードとした各種取り組みや研究開発を通じて、社会課題の解決に資することを経営のミッションとしています。四半世紀の保険事業で得られたデータベースをもとに、グループ内に限らずペット業界全般、さらに業界をも超えるシナジーを創出することを目指しています。



01 臨床研究によるアプローチ

■ 遺伝子検査 | 産まれる前をサポート

遺伝病に苦しむペットを減らすため、遺伝子検査の提供と、その結果に基づく適切なブリーディングや販売の提案を行っています。

例えば、ウェルシュ・コーギーに多い「変性性脊髄症 (DM)」は、遺伝子変異を持たない個体を生み出すブリーディングにより約2年で“撲滅した”と言えるまでに至りました。



■ 共生細菌 | 日々の暮らしを支える

「予防」促進のため、腸内細菌の多様性が健康に与える影響に注目し、商品・サービスの開発に取り組んでいます。2018年からペット保険契約者を対象に、腸内フローラ測定サービス「どうぶつ健活」の提供を開始し、2022年度末までに累計約66万件ご利用いただきました。近年新たに歯周病と病気の罹患率の相関を明らかにし、口腔内細菌に関する新たなサービスの開発にも取り組んでいます。



■ 再生医療 | 「治らない」を治す

従来の薬や治療法で治らない病気に対する治療法の選択肢として、幹細胞を用いた「再生医療(細胞治療)」の技術・サービスの開発に取り組んでいます。2021年から「再生医療協力金制度」をスタートさせ、再生医療の拡大に貢献しています。



5. アニコムの強み

④ シナジー創出の追求

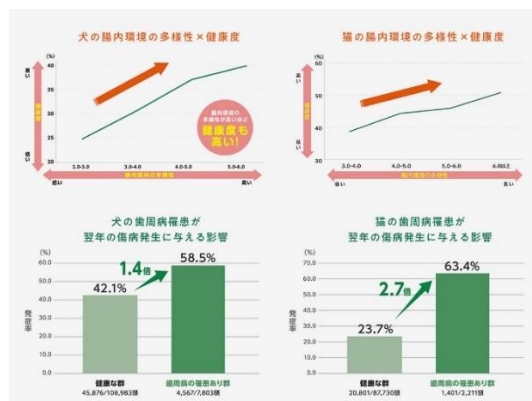
2000年の会社設立時から、予防型保険の確立を理念として掲げ、「予防」をキーワードとした各種取り組みや研究開発を通じて、社会課題の解決に資することを経営のミッションとしています。四半世紀の保険事業で得られたデータベースをもとに、グループ内に限らずペット業界全般、さらに業界をも超えるシナジーを創出することを目指しています。

02 データ分析力

ペット保険のビッグデータのみならず、遺伝子、腸内細菌や口腔内細菌等の共生細菌、疾病発症やどうぶつ達の性格等、様々なデータ分析に努めています。データ分析チームがグループ社員の教育サポートを行い、無数の価値創出の可能性を創り出しています。

■ アニコム『家庭どうぶつ白書』

2010年から、アニコム損保のペット保険「どうぶつ健保」の保険金支払い実績の分析データ、独自に実施したアンケート調査の結果など、ペットに関わる様々なデータを『家庭どうぶつ白書』として1冊にまとめ、毎年発行しています。国内最大規模のペットの疾患統計データ集として、予防啓発や学術活動など、様々なシーンで活用されています。



03 一人一特許戦略

より豊かな社会を実現するために、社員一人一人が産み出した知財を組織や社会に還元する、「一人一特許戦略」の推進を、成長力のエンジンとして位置付けています。

【これまでの特許の一例】

- ・病患予測システム、保険料算出システム及び病患予測方法 (特許第6734457号)
- ・感情判定システム及び感情判定方法 (特許第7330258号)
- ・リンパ腫に罹患したイヌの化学療法後の予後予測方法 (国際公開番号: WO2023/106415) ※国立大学法人北海道大学と共同
- ・試料採取器具 (特許第7107824号) ※DICプラスチック株式会社と共同
- ・動物の毛並等の改善用組成物 (特許第7415259号) ※キリンホールディングス株式会社と共同



04 他企業との連携

ペットとの暮らしをより良く豊かなものにしていくためには、幅広い視点が必要と考え、ペット産業に関わらず、住宅・防災・製薬等、様々な企業様と提携しています。

新たなサービスや商品の開発には、ペット保険のご契約者向けアンケートサイト「ani voice (アニボイス)」を通じて集めた、飼い主さまやペットが抱える課題やニーズを反映しています。



② 中期経営計画2022-2024について

1. 中期経営計画策定にあたって
2. 目指す方向性
3. アニコムの企業価値創造とは
4. 2030年度ビジョンに向けた2022-2024の位置付け
5. 主要経営数値目標(連結)
6. キャピタルアロケーションの考え方
7. 基本戦略の概要(重点施策)
8. 主要KPI(保険事業／シナジー創出事業)
9. サステナビリティ経営(CSV経営)



1. 中期経営計画策定にあたって



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

当社グループは、これまでanicomの名に込められた「全ての生命が、その違いを乗り越え相互に協力し合うことで無限の価値を産み出す」を経営理念とし、全ての生命が苦しみ等を受けることなく、光り輝く中でそのものの生を全うしていける社会を作ることを目指して参りました。

そして、2000年の創業以来注力してきた「予防型ペット保険の確立」において、加入動物100万頭超、日々1万件以上の診療データと紐づく遺伝子情報、フード、腸内細菌等の予防や健康増進実現に向けた多面的な解析を可能とするデータ群を得られるようになりました。

これにより、傷病原因が、生命の設計図でありかつ生物学的遺伝産物である遺伝子起因なのか、フード起因なのか等について、統計的に明らかにしていくことで、新たな価値創出が可能な「データの量が質に変化する」局面に遷移出来たと思っております。

また、当社の事業領域も、保険事業を中心としつつ、川上の「ブリーディング・子犬猫のマッチングサポート」、川中の「健診付き保険・従来とは異なる個体に合わせたオーダーメイドフードの提供」、川下の「医療の提供」等と、新たな健康増進施策の機動的な投入を可能とすると共に、これまで当社グループを率いてきた保険事業にも好影響を与えあう有機的ポートフォリオを形成するに至りました。

これらの中で、激変した世界情勢、改正動物愛護法による本邦ペット業界の変革等を受け、当社グループでは以下3つの使命を掲げることいたしました。

- ①戦争抑止、平和の回復・維持発展に資する行動をペット業界として行う使命
- ②社会発展とペット業界発展が同調したサステナブルな業界へ変革させる使命
- ③高齢者・障がい者・子ども・社会をサポートする使命

また、これらの使命を全社員一丸となって果たすべく、「全社員一人一特許(論文)戦略」を行使することとし、その足跡を随時HP等で開示して参ります。当社グループの旅路を皆様にご覧いただき広くご意見を賜ることを通じ、組織の進むべき方針を決定するなど、新たな社会的組織としてのガバナンス構築にも繋げて参ります。

2022年5月11日 小森 伸昭

2. 目指す方向性

アニコムのパークスとサステナビリティ経営

世界中に無償の愛を伝え、 平和を取り戻し、 維持発展させること

- ・ ペット業界こそが平和の伝道者(当社グループは、業界リーダーとしての責務を果たす)
- ・ 世界中の孤独と不安を癒すのみならず、人間に対しより積極的な生き甲斐提供を行うことや、子ども教育における原体験提供等を通じ、社会的課題の解決に貢献し、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(CSV経営)を志向する

A background image showing two dogs in a field of tall grass. In the foreground, a white dog with brown and black patches is looking up and to the left. In the background, a brown dog is partially visible, looking down.

どうぶつ業界の インフラプレーヤーとして 無限大の価値を提供

- ・ ペット保険のオペレーション機能を磨き込み、社会の水や空気のような存在に
- ・ 保険事業とシナジー効果・スタビライザー機能のある事業・サービスの更なる強化

2. 目指す方向性

世界中に無償の愛を伝え、
平和を取り戻し、
維持発展させること

×

どうぶつ業界の
インフラプレーヤーとして
無限大の価値を提供

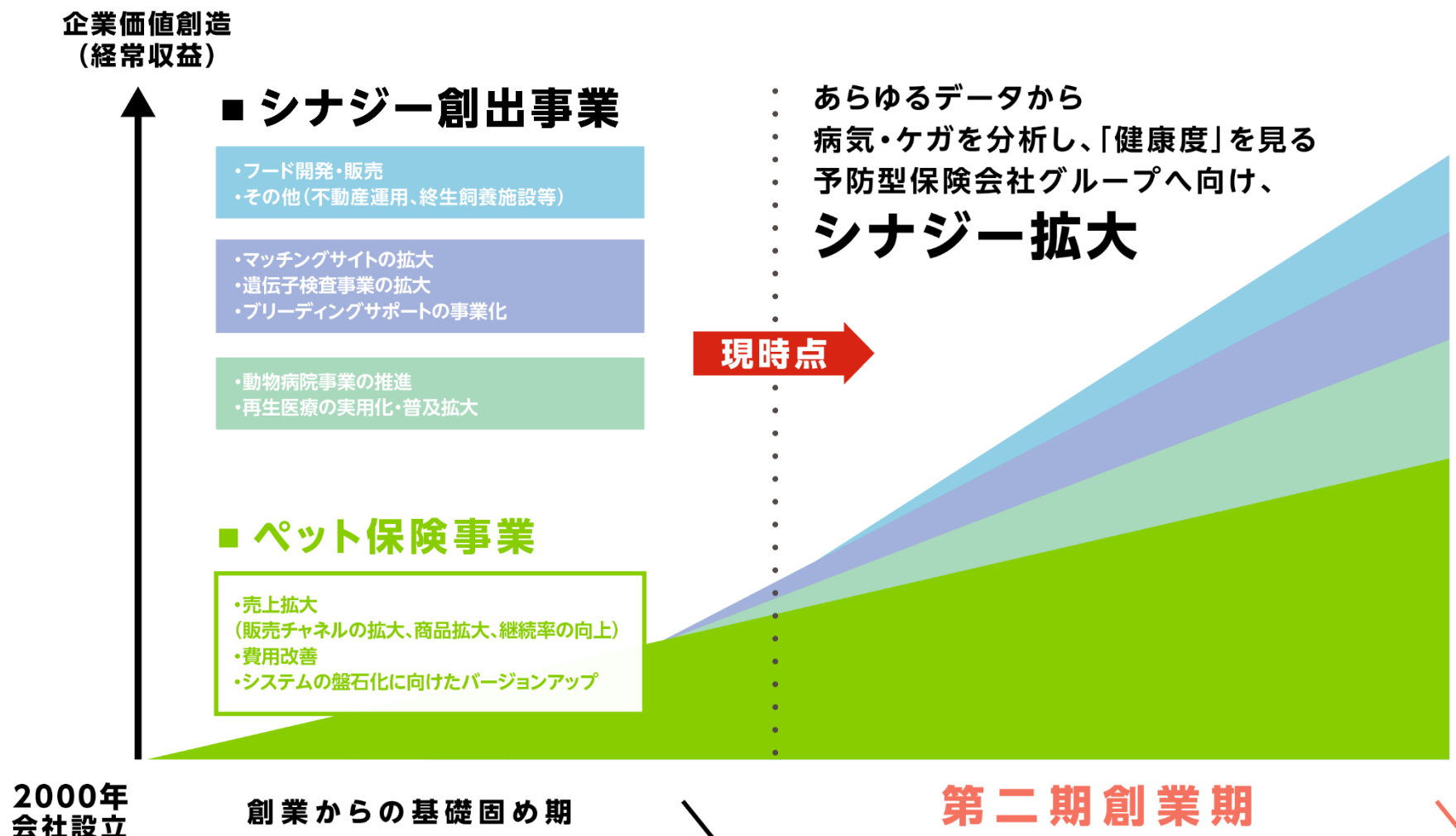
||

着実な利益成長と資本効率の向上

- ・ ペット保険の安定的な事業規模拡大と収益性改善の両立
- ・ 投資リターン向上と資本規制見直し(リスク係数)を踏まえたキャピタルアロケーション

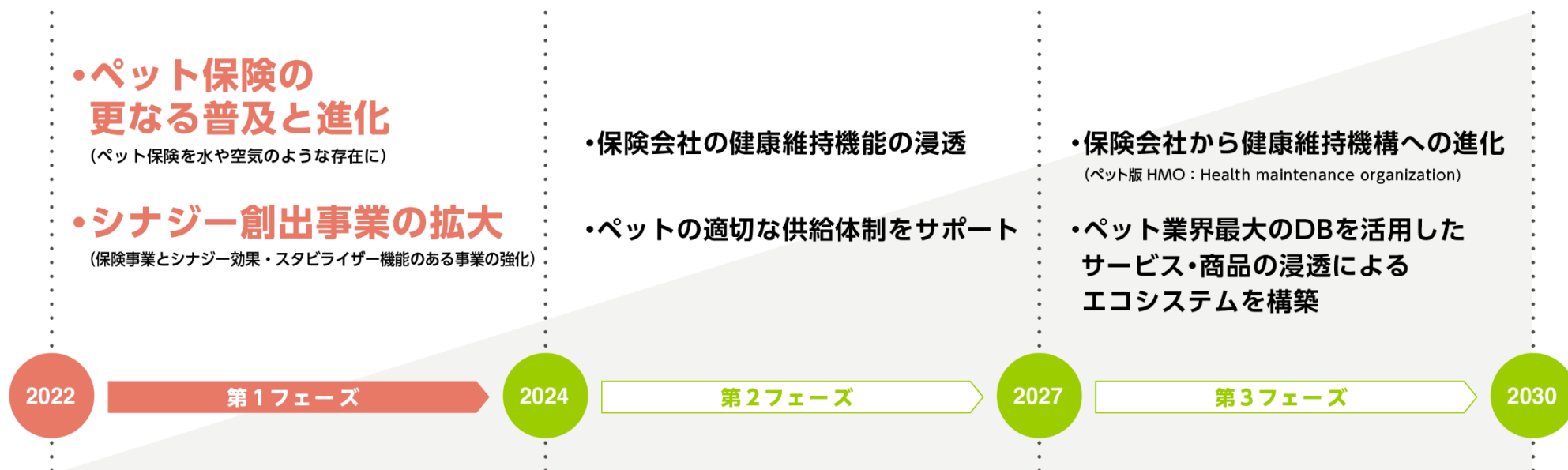
3.アニコム企業価値創造とは

ペット保険事業とシナジー創出事業の両輪により、新たな企業価値を創り出し、高成長を継続



4. 2030年度ビジョンに向けた2022-2024の位置付け

2030年度の第二期創業期完了を見据えた経営ビジョン実現に向けた基盤を構築する第1フェーズと位置付け



2030年度ビジョンの実現へ

どうぶつ業界における川上から川下までを
発展的に繋ぐインフラプレーヤーとして無限大の価値を社会に提供する

5.主要経営数値目標

- ・2025年度は、中期経営計画2022-2024の最終年度
- ・次期中期経営計画に向けて、シナジー創出事業の収益化を推進

【主要経営数値目標(連結)】

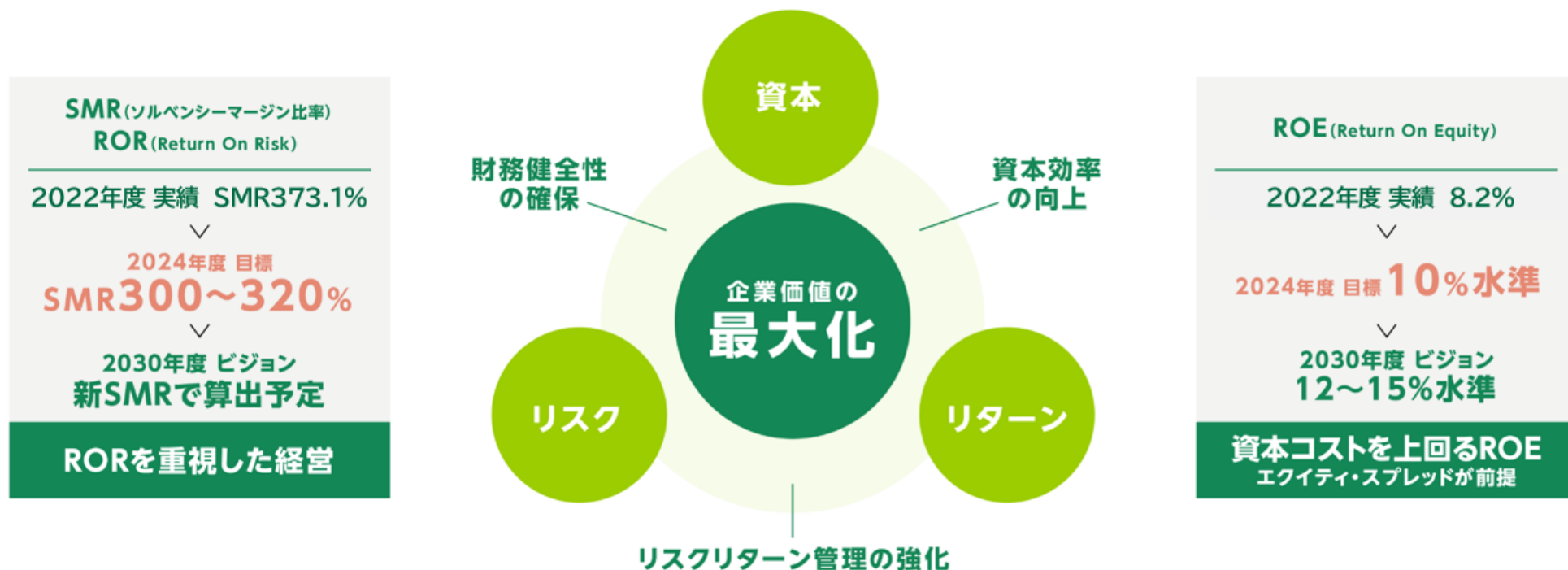
	2023年度実績	2024年度目標	当期中期経営計画
連結経常収益	604.3億円	660億円	650～700億円
連結経常利益	41.5億円	48億円	45～50億円
連結ROE	9.4% (前年8.2%)	10%	10%水準
株主還元 (配当性向)	16.2% (前年14.2%)	20%	20%水準
シナジー創出事業 売上高・売上高比率	54.3億円 9.0%	72億円 11%	78～84億円 12%水準
損保単体SMR (ソルベンシーマージン比率)	333.7% (前年373.1%)	320%	300～320% ※

※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。

6. キャピタル・アロケーションの考え方(ERMの視点)

保険会社グループ経営に求められるERM(Enterprise Risk Management)

- ・第二期創業期における経営ビジョンに沿って、更なる企業価値の向上を実現
- ・資本・リスク・リターンのバランスを取りながら、株主還元向上の目線も



6. キャピタル・アロケーションの考え方(非財務価値の位置付け)

適切な資本配分の実施により、株式市場に「社会的課題を解決しペット業界を主導する企業」と認識されることで、財務価値+非財務価値での市場評価(PER)及び企業価値向上に繋げる

キャピタル・アロケーションの考え方

投資リターンの向上と、資本規制見直し(リスク係数)も踏まえ、新たに創出されるリスク量を勘案し、再投資(事業拡大投資+サステナビリティ投資)を行うとともに、株主還元にも効率的に配分。再投資は、ブリーディングサポート・動物病院・フード等を早期に軌道に乗せるべく重点配分。⇒ 適切な資本配分・構成により、中長期的な企業価値向上を図る。



再投資は、財務価値・非財務価値双方に貢献度の高い案件を優先的に実施すると同時に、段階的な株主還元の改善を図り、投資と還元のバランスに配慮する

7. 基本戦略の概要 (重点施策)

保険事業を中核とした、どうぶつの一生を豊かで健康にする為のビジネスモデルを深化

強みの『ペット保険事業』

- 予防型保険「アニコム」の独自性を追求し差別化
- 窓口精算システムによる高い顧客利便性と業務効率
- 全国をカバーする営業力と多様な販売チャネル
- 豊富なデータの解析による新たな健康延伸サービス等の価値創出
- 多様な専門人材の積極的な登用

外部環境

- ・ 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

どうぶつのライフステージに寄り添った『シナジー創出事業』

川上

生まれる前～お迎え



- 遺伝子検査事業
- マッチングサービス事業

川中

生活



- 腸内細菌叢検査事業
- 健康イノベーション事業

川下

医療



- 動物病院事業
- 再生医療事業

社会的価値と経済的価値の両立

8. 主要KPI（保険事業／シナジー創出事業）

- ・2025年度は、中期経営計画2022-2024の最終年度
- ・次期中期経営計画に向けて、シナジー創出事業の収益化を推進

保険事業			シナジー創出事業		
	2023年度実績	2024年度目標		2023年度実績	2024年度目標
損害率	59.9%	60.9%	遺伝子検査数	6.7万検体／年	6.5万検体／年
事業費率	33.3%	32.3%	腸内細菌叢検査 申込数	22.0万測定／年	25.2万測定／年
コンバインド レシオ	93.2%	93.2%	健康イノベーション 事業売上	1.76億円	8億円
ソルベンシー マージン比率	333.7%	320%※	病院事業※	売上 : 18.7億円 のれん償却後利益 : ▲1.7億円	売上 : 22億円 のれん償却後利益 : 0億円
※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て、段階的に最適な資本構成を目指す。			※間接部門経費配賦後の数値を記載		

9. サステナビリティ経営(CSV経営)

(1) ペット業界で対応可能な社会的課題

大きく4つの社会的課題がペット業界で対応可能



Traceability
(透明性)

サプライチェーンに
おける課題

- ・不透明なブリーディング環境
- ・トレーサビリティの断絶
- ・繁殖引退どうぶつ
- ・遺伝病



Health
(健康・医療)

ペットの健康問題や
医療体制の課題

- ・標準診療が未成熟
- ・医療体制の未整備



Environment
(共生・環境)

共生環境・
自然環境の課題

- ・ペットとの共生環境の不足
- ・ペットフードによる環境負荷



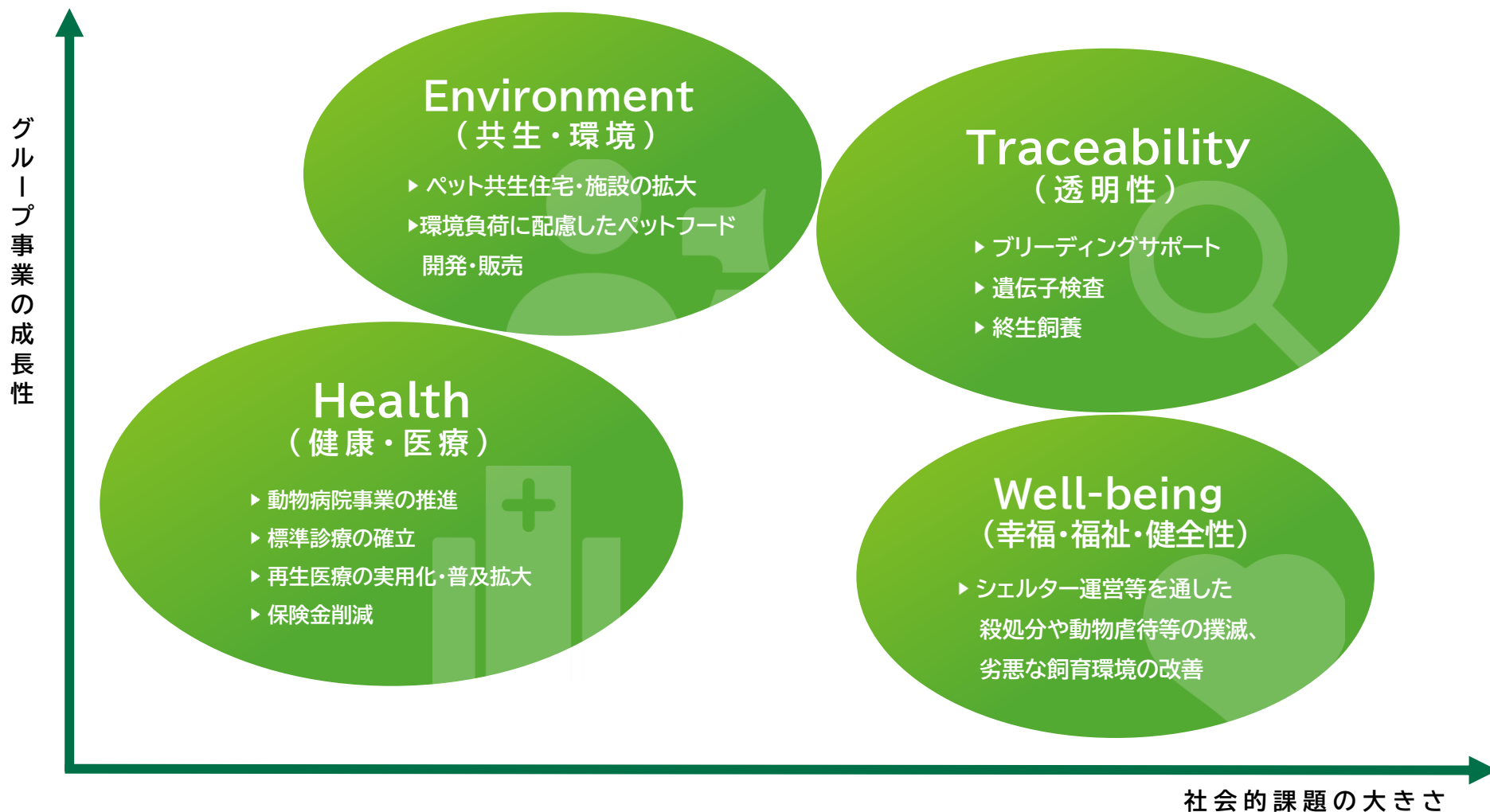
Well-being
(幸福・福祉・健全性)

動物福祉に
おける課題

- ・劣悪な飼育環境
- ・長時間の留守による孤独
- ・高齢者等の飼育困難
- ・動物虐待、遺棄、殺処分

9. サステナビリティ経営(CSV経営)

(2)社会的課題の解決とアニコムグループ事業との関係



ペット業界全体の発展との連動性と寄与度を評価し、マテリアリティ(重要課題)を決定

9. サステナビリティ経営(CSV経営)

(3)アニコムのマテリアリティ(重要課題)



- 心と身体の健康
- サプライチェーンの透明性
- ペットの地位向上



- 生きがいの提供
- 地域活性化への貢献
- 教育機会の公平化
- 社会機能の強化
- 健康とウェルビーイング



- 気候変動への対応
- 生物多様性の保全



【課題解決に向けた各数値目標】

- 一人一特許戦略 発明者100人超
- 高齢者・障がい者・子どもふれあいイベント 20回／年
- 高齢者・障がい者雇用サポート 順次開始(実績について随時公表)
- 子ども教育サポート(動物病院体験等の参加者数) 100名／年

9. サステナビリティ経営(CSV経営)

(4)バリューチェーンにおけるアニコムCSV活動(ESG/SDGs対応)



価値創造を支える基盤

[ERM態勢整備][コンプライアンス][情報セキュリティ][人事・組織管理][内部監査][危機管理体制強化]

③ APPENDIXとして

1. 連結業績の推移
2. 保険事業とシナジー創出事業の関連図
3. 用語の説明



1. 連結業績の推移

連結経営数値目標

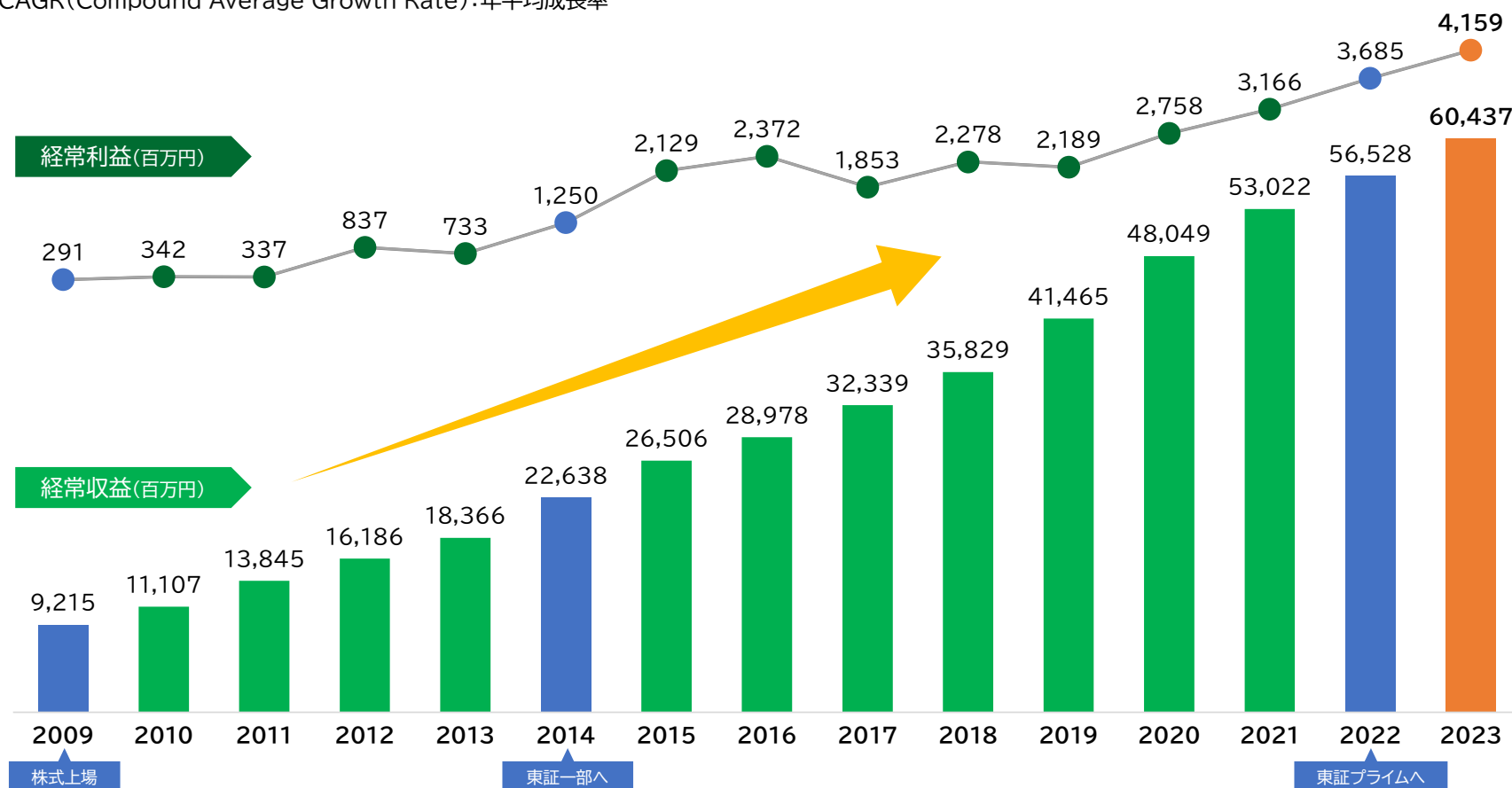
経常収益は、保険以外の事業拡大も寄与し、上場以来**年平均成長率14%**

経常利益は、事業拡大への積極投資を行いつつも、上場以来**年平均成長率21%**

2024年度目標 経常収益660億円

経常利益 48億円

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



2. 保険事業とシナジー創出事業の関連図



3. 用語の説明

■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
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。