

8715

アニコム ホールディングス

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。



目次

要約	3
主要経営指標の推移	5
直近更新内容	6
業績動向	7
四半期実績推移	7
2025年3月期業績予想	10
2030年度ビジョンと中期経営計画	12
事業内容	14
事業概要	14
損害保険事業（経常収益構成比：91.0%）	14
ペット向けインターネットサービス事業（経常収益構成比：3.4%）	21
その他事業（経常収益構成比：5.6%）	22
収益性分析	26
市場とバリューチェーン	29
市場規模	29
SW（Strengths, Weaknesses）分析	31
強み（Strengths）	31
弱み（Weakness）	31
過去の業績および財務諸表ほか	32
損益計算書	39
貸借対照表	40
キャッシュフロー表	40
その他	41
ニュース&トピックス	44
企業概要	48

要約

事業概要

同社は、主に家庭で飼育される犬・猫などのペットを対象に、病気やケガにより動物病院での治療費や入院費などを一定割合で補償（期間1年）するペット保険を、飼い主である一般消費者に販売する損害保険会社グループである。2000年に創業、ペット保険業界で市場シェア40-50%程度（経常収益ベース）を握る。事業構造は、損害保険事業（経常収益構成比91.0%）、ペット向けインターネットサービス事業（同3.4%）、その他（同5.6%）である（2024年3月期）。2024年3月期の経常収益は60,437百万円、経常利益4,159百万円、経常利益率は6.9%である。

主力商品のペット保険は、ペットが病気やケガで診療や手術を受けた場合、飼主が負担した費用を一定割合の範囲内で補償（期間1年）する。ヒトの医療保険（第三分野保険）に近いが、保険業法上は「保険者が偶発の事故により生じる損害をてん補する保険」（損害保険）と規定される。保険の対象ペットは犬猫が中心である。ペットの傷害リスクをカバーする商品はもともと共済会により営まれていた。2005年の保険業法改正以降、これら共済会が損害保険会社や少額短期保険業者に組織変更され、新規参入も認められた。主要な競合企業は金融庁免許を受けペット保険を扱う損害保険会社6社（含む同社）だが、財務局に登録された少額短期保険業者11社も競合する。

主業であるペット保険の募集・引受業務は、契約後に契約者から毎月保険料が支払われるストック型ビジネスである。売上は契約数と保険料で説明できるが利益面で保険会計の影響を受ける。売上（収入保険料）が先に計上され、保険金（売上原価）がその後に発生する構造となっており、翌期以降の保険期間に対応する未経過保険料を責任準備金として繰り入れなければならず利益享受は期を跨ぐ。

一方、費用面では保険金支払の多寡によって収益が左右されるため、損害率のマネジメントが重要になる。ペット保険の保険金支払いには少額多頻度という特徴があるため、いかに効率的に保険金支払事務を運営できるかが競争力に影響する。この点、同社は、2008年に「どうぶつ保険証」を提示すれば自己負担分のみを支払う窓口精算システムを導入し、顧客の会員化と保険金支払のデファクトスタンダード化に成功、損害率の安定化に繋げている。

また、ペットの傷病予防への関与も強めている。ペットのすべての傷病は「遺伝要因」と「環境要因」が複合的に関与することで発症する。同社では、正味支払保険金の相当程度が「遺伝要因」による支払いであると認識している。この「遺伝要因」を排除できれば、年間保険金を抑制できる。「どうぶつ健活」に加えて、様々な疾病に対応した新たな健診サービスを付加していくことによって保険金支払いが減少していくと考えている。同社では、「どうぶつ健活」や新たな健診サービスという付加価値提供により、新規契約獲得や継続率上昇に資する一方、保険金と付帯サービス費用の合計が減少しコンバインドレシオの低下に繋がると想定している。

2030年度の第二創業期（2020年3月期以降）完了を見据えた経営ビジョンとして、どうぶつ業界における川上から川下までを発展的につなぐインフラプレイヤーとして無限大の価値を社会に提供することを掲げている。第二創業期では、ペット保険事業とシナジー創出事業の両輪により、新たな企業価値を作り出し高成長を目指す。シナジー創出事業として、フード開発・販売、マッチングサイトの拡大、遺伝子検査事業の拡大、ブリーディングサポートの事業化、動物病院事業の推進、再生医療の実用化と普及拡大、その他（不動産運用、終生飼養施設等）を掲げる。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変貌するために、両事業のシナジー拡大を追求する。

業績動向

2024年3月期通期実績は、経常収益は前期比3,909百万円増（同6.9%増）の60,437百万円となった。増収内訳は、保険引受収益が同3,492百万円増、資産運用収益が同101百万円減、その他経常収益が同518百万円増である。販売チャネルの営業活動強化などに注力したことに加え、堅調なペット飼育需要が継続していることにより、保有契約数は1,193,560件（同7.2%増）、新規契約獲得件数は223,289件（同2.1%増）と堅調に推移した。動物病院・ブリーダー・マッチングサイトなどの収益が拡大し、その他経常収益は順調に拡大した。利益は、契約獲得コストの改善や業務運営の効率化により増益となった。

2025年3月期の会社業績予想は、連結経常収益66,000百万円（前期比9.2%増）、連結経常利益4,800百万円（同15.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益3,100百万円（同13.6%増）である。上期計画については、連結経常収益32,000百万円（前年同期比7.2%増）、経常利益2,800百万円（同7.6%増）を見込んでいる。引き続き、ペット保険事業は販売チャネルの多様化や保険の独自性追求、契約獲得コストの削減などを推進する。保険以外のシナジー創出事業も収益化に向けた施策を一層加速させる。

中計経営計画（2023年3月期～2025年3月期、2022年5月11日開示）において、同社は、2025年3月期の経営数値目標として、連結営業収益65,000～70,000百万円、連結経常利益4,500～5,000百万円、ROE10%水準、配当性向20%水準などとした。また、2031年3月期のビジョンとして、連結営業収益100,000百万円水準、連結経常利益10,000百万円水準、ROE12～15%水準、DOE4%水準などを掲げている。

同社の強みと弱み

同社の強みは、①「どうぶつ保険証」を採用した「窓口精算システム」の動物病院におけるデファクトスタンダード化、②高い市場シェアを背景にした知名度、顧客ベース、蓄積データが新事業展開に余地、③安定した売上が期待できるストック型ビジネス、である。同社の弱みは、①免許業種ゆえの規制対応コスト、②競合他社に比べ高水準の損害率（保険金支払が多い）が価格競争で不利、③消費増税や損害率の急上昇など、突発的な費用増減に対して収益が振れやすい、である。

主要経営指標の推移

損益計算書 (百万円)	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24	FY03/25
	連結	会予									
経常収益	22,638	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437	66,000
YoY	23.3%	17.1%	9.3%	11.6%	10.8%	15.7%	15.9%	10.3%	6.6%	6.9%	9.2%
保険引受収益	21,733	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273	
資産運用収益	522	690	504	420	383	496	488	679	834	733	
その他経常収益	382	446	405	628	910	1,863	4,248	5,020	4,912	5,430	
経常費用	21,387	24,377	26,606	30,486	33,550	39,275	45,290	49,855	52,842	56,277	
YoY	21.3%	14.0%	9.1%	14.6%	10.1%	17.1%	15.3%	10.1%	6.0%	6.5%	
保険引受費用	15,920	17,393	18,967	21,771	24,071	27,212	30,512	33,504	35,664	38,436	
営業費及び一般管理費	4,905	6,699	7,273	8,479	9,112	11,153	13,283	14,656	15,350	15,795	
その他	562	285	366	236	367	910	1,495	1,695	1,828	2,046	
経常利益	1,250	2,129	2,372	1,853	2,278	2,189	2,758	3,166	3,685	4,159	4,800
YoY	70.5%	70.3%	11.4%	-21.9%	22.9%	-3.9%	26.0%	14.8%	16.4%	12.9%	15.4%
経常利益率	5.5%	8.0%	8.2%	5.7%	6.4%	5.3%	5.7%	6.0%	6.5%	6.9%	7.3%
当期純利益	829	1,399	1,568	1,320	1,610	1,525	1,586	2,112	2,284	2,729	3,100
YoY	85.5%	68.8%	12.1%	-15.8%	22.0%	-5.3%	4.0%	33.2%	8.1%	19.5%	13.6%
当期純利益率	3.7%	5.3%	5.4%	4.1%	4.5%	3.7%	3.3%	4.0%	4.0%	4.5%	4.7%
一株当たりデータ											
期末発行済株式数(千株)	17,842	17,934	17,946	18,028	20,211	20,226	81,309	81,309	81,309	81,309	
EPS	47.4	78.2	86.9	73.5	84.7	75.5	19.6	26.0	28.1	34.0	38.9
EPS(潜在株式調整後)	44.4	77.5	86.2	73.0	84.0	75.4	19.6	-	-	-	
DPS(一株当たり配当金)	-	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	1.3	2.5	4.0	5.5	8.0
BPS(一株当たり純資産)	519.6	596.6	676.1	744.3	1,092.7	1,147.0	316.5	336.2	346.9	375.2	
ROE	9.5%	14.0%	13.7%	10.3%	9.1%	6.7%	6.5%	8.0%	8.2%	9.4%	
貸借対照表(百万円)											
現金・預金	4,217	7,566	15,242	19,078	29,643	24,427	31,683	29,641	30,835	23,879	
有価証券	15,108	10,739	5,914	4,625	4,660	9,999	11,667	16,570	16,956	27,510	
有形固定資産	250	1,527	1,432	1,359	1,367	1,888	2,520	2,550	2,557	3,032	
無形固定資産	566	653	904	1,462	1,506	3,966	3,466	3,469	3,242	3,893	
その他資産	1,945	4,297	3,876	3,908	4,344	4,263	5,208	5,481	6,504	6,710	
貸倒引当金	-13	-16	-140	-88	-76	-75	-78	-33	-8	-9	
繰延税金資産	263	433	597	623	718	1,041	898	951	1,315	1,335	
資産合計	22,337	25,192	28,123	31,164	42,390	45,598	55,459	58,635	61,407	66,357	
保険契約準備金	10,528	11,888	12,993	14,508	16,041	17,977	19,626	21,297	22,853	24,551	
社債							5,000	5,000	5,000	5,000	
その他負債	2,411	2,414	2,635	2,845	3,867	4,018	4,787	4,647	4,945	6,201	
賞与引当金	103	157	172	173	191	209	247	274	304	304	
特別法上の準備金	22	32	41	48	54	68	80	98	119	146	
負債合計	13,066	14,492	15,842	17,576	20,156	22,273	29,741	31,319	33,223	36,204	
株主資本	9,272	10,762	12,233	13,546	22,233	23,719	25,648	27,658	29,740	31,144	
評価換算差額等	-1	-123	-100	-128	-150	-530	69	-342	-1,555	-1,248	
少数株主持分	-	-	-	-	-	-	-	-	-	256	
純資産合計	9,270	10,699	12,281	13,587	22,234	23,325	25,717	27,316	28,184	30,152	
負債・資本合計	22,337	25,192	28,123	31,164	42,390	45,598	55,459	58,635	61,407	66,357	
キャッシュフロー計算書(百万円)											
営業活動によるキャッシュフロー	3,094	1,960	3,231	3,393	4,359	4,246	4,231	4,456	4,422	5,669	
投資活動によるキャッシュフロー	-2,963	2,489	4,233	253	-487	-10,263	-2,129	-5,485	-4,066	-11,132	
財務活動によるキャッシュフロー	135	89	-79	-10	6,693	-99	5,154	-112	-212	-1,343	
財務指標											
総資産経常利益率(ROA)	6.1%	9.0%	8.9%	6.3%	6.2%	5.0%	5.5%	5.6%	6.1%	6.5%	
自己資本利益率(ROE)	9.5%	14.1%	13.7%	10.3%	9.1%	6.7%	6.5%	8.0%	8.2%	9.4%	
ROIC(税引前)	9.2%	14.3%	14.3%	9.9%	8.8%	6.7%	7.8%	8.3%	9.2%	9.9%	
自己資本比率	41.5%	42.2%	43.1%	43.1%	52.1%	50.9%	46.4%	46.6%	45.9%	45.1%	
コバ・インドレシオ(完全既経過へ)	92.7%	91.2%	91.0%	94.4%	93.5%	94.9%	96.1%	94.8%	93.8%	93.2%	
E/I損害率	64.4%	60.1%	58.9%	59.2%	59.0%	57.8%	58.4%	58.1%	58.9%	59.9%	
既経過保険料事業費率	28.3%	31.1%	32.1%	35.2%	34.5%	37.1%	37.7%	36.7%	34.9%	33.3%	
単体ルバ・ソーマン比率	288.7%	282.6%	295.6%	305.6%	379.8%	357.0%	355.5%	393.5%	373.1%	333.7%	

出所：会社資料よりSR社作成

注：正味損害率、正味事業費率、コンバインドレシオはSR試算値

注：一株あたりデータは決算期時点の数値。2009年6月に1:200の分割、2011年10月に1:10、2020年10月に1:4の分割が行われている

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

直近更新内容

「2024年10月度 月次経営パラメータ」発表

2024年11月21日

アニコムホールディングス株式会社は「2024年10月度 月次経営パラメータ」を発表した。

(リリースへのリンクは[こちら](#))

24年3月期												
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
正味保険料収入 (百万円)	4,346	4,594	4,386	4,367	4,486	4,515	4,544	4,465	4,564	4,738	4,533	4,731
前年比	7.2%	6.0%	6.5%	6.9%	6.3%	6.2%	5.9%	7.0%	6.9%	7.7%	7.7%	7.8%
保有契約件数 (件)	1,119,862	1,126,210	1,132,856	1,140,258	1,147,355	1,154,322	1,160,624	1,166,524	1,172,819	1,180,363	1,186,940	1,193,560
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	7.1%	7.1%	7.2%	7.2%
平均継続率	88.3%	87.8%	88.3%	88.3%	88.1%	88.2%	88.1%	88.4%	88.4%	88.2%	88.4%	88.4%
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	0.4%	0.2%	0.1%	0.0%
どうぶつ健活申込数 (件)	18,514	18,945	17,822	16,835	17,833	18,258	19,039	17,722	18,017	18,648	18,394	20,386
前年比	8.4%	5.4%	3.3%	-0.5%	3.7%	3.3%	2.8%	6.1%	6.3%	4.9%	0.9%	4.8%
動物再生医療技術研究組合 加入病院数	647	654	661	667	675	683	692	693	699	703	711	729
前年比	46.0%	45.0%	42.8%	38.7%	35.0%	28.4%	27.2%	25.5%	21.4%	19.0%	16.2%	14.4%
特許保有件数	11	11	11	11	13	13	15	15	15	17	18	18
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

25年3月期												
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
正味保険料収入 (百万円)	4,670	4,932	4,750	4,708	4,832	4,894	4,911	-	-	-	-	-
前年比	7.5%	7.4%	8.3%	7.8%	7.7%	8.4%	8.1%	-	-	-	-	-
保有契約件数 (件)	1,199,358	1,206,083	1,213,737	1,220,965	1,228,626	1,236,904	1,243,536	-	-	-	-	-
前年比	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.2%	7.1%	-	-	-	-	-
平均継続率	88.2%	88.0%	88.0%	88.1%	87.9%	88.2%	88.5%	-	-	-	-	-
前年比	-0.1%	0.2%	-0.3%	-0.2%	-0.2%	0.0%	0.4%	-	-	-	-	-
どうぶつ健活申込数 (件)	18,886	21,379	19,166	18,268	20,018	19,287	22,087	-	-	-	-	-
前年比	2.0%	12.8%	7.5%	8.5%	12.3%	5.6%	16.0%	-	-	-	-	-
動物再生医療技術研究組合 加入病院数	736	741	750	756	760	780	771	-	-	-	-	-
前年比	13.8%	13.3%	13.5%	13.3%	12.6%	14.2%	11.4%	-	-	-	-	-
特許保有件数	18	18	19	19	19	20	20	-	-	-	-	-
前年比	63.6%	63.6%	72.7%	72.7%	46.2%	53.8%	33.3%	-	-	-	-	-

出所：会社資料よりSR作成

*「どうぶつ健活」とは、ペット保険の契約者に対して腸内フローラ測定を毎年提供し、その測定結果から、同社独自の指標を用いて疾患のなりやすさを判定するサービスである。その測定結果によって、無料で指定動物病院での健康診断を受けることが出来る。

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移（累計）

四半期業績推移（累計） （連結、百万円）	FY03/23				FY03/24				FY03/25		進捗率	通期会予
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2		
経常収益	13,953	27,974	42,046	56,528	14,868	29,837	44,936	60,437	16,519	32,903	49.9%	66,000
YoY	5.2%	6.2%	6.1%	6.6%	6.6%	6.7%	6.9%	6.9%	11.1%	10.3%		9.2%
保険引受収益	12,506	25,063	37,782	50,781	13,326	26,774	40,270	54,273	14,351	28,787		
YoY	7.6%	7.6%	7.5%	7.3%	6.6%	6.8%	6.6%	6.9%	7.7%	7.5%		
資産運用収益	132	356	469	834	126	361	569	733	295	516		
YoY	-49.8%	-7.3%	-15.9%	22.8%	-4.5%	1.4%	21.3%	-12.1%	134.1%	42.9%		
利息及び配当金収入	121	219	336	439	120	268	450	610	191	375		
有価証券売却益	6	130	130	391	2	87	117	117	101	141		
その他経常収益	1,314	2,554	3,794	4,912	1,414	2,701	4,096	5,430	1,871	3,599		
YoY	-4.4%	-3.8%	-3.3%	-2.2%	7.6%	5.8%	8.0%	10.5%	32.3%	33.2%		
経常収益比	9.4%	9.1%	9.0%	8.7%	9.5%	9.1%	9.1%	9.0%	11.3%	10.9%		
経常費用	13,175	26,019	39,347	52,842	13,666	27,235	41,660	56,277	14,899	29,773		
YoY	4.9%	5.2%	6.0%	6.0%	3.7%	4.7%	5.9%	6.5%	9.0%	9.3%		
経常収益比	94.4%	93.0%	93.6%	93.5%	91.9%	91.3%	92.7%	93.1%	90.2%	90.5%		
保険引受費用	8,889	17,483	26,501	35,664	9,265	18,392	28,381	38,436	10,016	19,930		
YoY	4.6%	4.5%	6.3%	6.4%	4.2%	5.2%	7.1%	7.8%	8.1%	8.4%		
経常収益比	63.7%	62.5%	63.0%	63.1%	62.3%	61.6%	63.2%	63.6%	60.6%	60.6%		
正味支払保険金	6,691	13,718	20,930	27,934	7,346	15,079	22,843	30,494	8,045	16,507		
YoY	8.5%	9.0%	9.1%	9.3%	9.8%	9.9%	9.1%	9.2%	9.5%	9.5%		
経常収益比	48.0%	49.0%	49.8%	49.4%	49.4%	50.5%	50.8%	50.5%	48.7%	50.2%		
損害調査費	278	557	840	1,106	268	556	841	1,108	277	566		
YoY	1.1%	0.9%	1.0%	2.4%	-3.6%	-0.2%	0.1%	0.2%	3.4%	1.8%		
経常収益比	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	1.8%	1.9%	1.9%	1.8%	1.7%	1.7%		
諸手数料及び集金費	1,277	2,533	3,781	5,067	1,291	2,564	3,825	5,135	1,330	2,665		
YoY	-1.7%	-2.5%	-2.9%	-2.4%	1.1%	1.2%	1.2%	1.3%	3.0%	3.9%		
経常収益比	9.2%	9.1%	9.0%	9.0%	8.7%	8.6%	8.5%	8.5%	8.1%	8.1%		
支払備金繰入額	166	252	356	283	91	191	291	257	154	164		
責任準備金繰入額	474	422	593	1,272	268	-	578	1,439	208	26		
うち未経過保険料	455	719	899	1,161	448	-	914	1,325	532	844		
うち異常危険準備金 a)	18	-297	-306	111	-180	-	-336	113	-323	-818		
資産運用費用	-	-	-	118	-	2	2	97	-	2		
経常収益比	0.0%	-	-	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%		
営業費及び一般管理費	3,852	7,661	11,538	15,350	3,918	7,863	11,823	15,795	4,183	8,478		
YoY	6.8%	6.9%	5.7%	4.7%	1.7%	2.6%	2.5%	2.9%	6.8%	7.8%		
経常収益比	27.6%	27.4%	27.4%	27.2%	26.4%	26.4%	26.3%	26.1%	25.3%	25.8%		
その他経常費用	432	874	1,307	1,709	482	978	1,454	1,948	699	1,361		
経常収益比	3.1%	3.1%	3.1%	3.0%	3.2%	3.3%	3.2%	3.2%	4.2%	4.1%		
のれん償却前経常利益	834	2,067	2,863	3,900	1,252	2,703	3,427	4,362	1,682	3,254		
YoY	-	20.4%	8.0%	15.2%	50.1%	30.8%	19.7%	11.8%	34.3%	20.4%		
のれん償却前経常利益率	6.0%	7.4%	6.8%	6.9%	8.4%	9.1%	7.6%	7.2%	10.2%	9.9%		
経常利益	778	1,955	2,699	3,685	1,201	2,601	3,276	4,159	1,620	3,130	65.2%	4,800
YoY	11.5%	21.5%	8.5%	16.4%	54.4%	33.0%	21.4%	12.9%	34.9%	20.3%		15.4%
経常利益率	5.6%	7.0%	6.4%	6.5%	8.1%	8.7%	7.3%	6.9%	9.8%	9.5%		7.3%
特別利益							49	264		1		
特別損失												
当期利益	497	1,316	1,673	2,284	811	1,756	2,041	2,729	1,111	2,180	70.3%	3,100
YoY	2.3%	2.7%	-12.4%	8.1%	63.2%	33.4%	22.0%	19.5%	37.0%	24.1%		13.6%
当期利益率	3.6%	4.7%	4.0%	4.0%	5.5%	5.9%	4.5%	4.5%	6.7%	6.6%		4.7%

出所：会社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

*2024年3月期第2四半期の経常収益は会社資料ベースの数値

四半期業績推移（3ヵ月）

四半期業績推移（3ヵ月） （連結、百万円）	FY03/23				FY03/24				FY03/25	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
経常収益	13,953	14,021	14,072	14,482	14,868	14,969	15,099	15,501	16,519	16,384
YoY	5.2%	7.2%	6.0%	8.0%	6.6%	6.8%	7.3%	7.0%	11.1%	9.5%
保険引受収益	12,506	12,557	12,719	12,999	13,326	13,448	13,496	14,003	14,351	14,436
YoY	7.6%	7.5%	7.5%	6.7%	6.6%	7.1%	6.1%	7.7%	7.7%	7.3%
資産運用収益	132	224	113	365	126	235	208	164	295	221
利息及び配当金収入	121	98	117	103	120	148	182	160	191	184
有価証券売却益	6	124	-	261	2	85	30	-	101	40
その他経常収益	1,314	1,240	1,240	1,118	1,414	1,287	1,395	1,334	1,871	1,728
経常収益比	9.4%	8.8%	8.8%	7.7%	9.5%	8.6%	9.2%	8.6%	11.3%	10.5%
経常費用	13,175	12,844	13,328	13,495	13,666	13,569	14,425	14,617	14,899	14,874
YoY	4.9%	5.6%	7.5%	6.0%	3.7%	5.6%	8.2%	8.3%	9.0%	9.6%
経常収益比	94.4%	91.6%	94.7%	93.2%	91.9%	90.6%	95.5%	94.3%	90.2%	90.8%
保険引受費用	8,889	8,594	9,018	9,163	9,265	9,127	9,989	10,055	10,016	9,914
YoY	4.6%	4.4%	9.9%	7.0%	4.2%	6.2%	10.8%	9.7%	8.1%	8.6%
経常収益比	63.7%	61.3%	64.1%	63.3%	62.3%	61.0%	66.2%	64.9%	60.6%	60.5%
正味支払保険金	6,691	7,027	7,212	7,004	7,346	7,733	7,764	7,651	8,045	8,462
YoY	8.5%	9.5%	9.3%	9.9%	9.8%	10.0%	7.7%	9.2%	9.5%	9.4%
経常収益比	48.0%	50.1%	51.3%	48.4%	49.4%	51.7%	51.4%	49.4%	48.7%	51.6%
損害調査費	278	279	283	266	268	288	285	267	277	289
YoY	1.1%	0.7%	1.1%	7.3%	-3.6%	3.2%	0.7%	0.4%	3.4%	0.3%
経常収益比	2.0%	2.0%	2.0%	1.8%	1.8%	1.9%	1.9%	1.7%	1.7%	1.8%
諸手数料及び集金費	1,277	1,256	1,248	1,286	1,291	1,273	1,261	1,310	1,330	1,335
YoY	-1.7%	-3.4%	-3.6%	-1.0%	1.1%	1.4%	1.0%	1.9%	3.0%	4.9%
経常収益比	9.2%	9.0%	8.9%	8.9%	8.7%	8.5%	8.4%	8.5%	8.1%	8.1%
支払備金繰入額	166	86	104	-73	91	100	100	-34	154	10
責任準備金繰入額	474	-52	171	679	268	-268	578	861	208	-182
うち未経過保険料繰入額	455	264	180	262	448	-448	914	411	532	312
うち異常危険準備金 a)	18	-315	-9	417	-180	180	-336	449	-323	-495
資産運用費用	-	-	-	118	-	2	-	95	-	2
経常収益比	0.0%	-	-	0.8%	0.0%	0.0%	-	0.6%	0.0%	0.0%
営業費及び一般管理費	3,852	3,809	3,877	3,812	3,918	3,945	3,960	3,972	4,183	4,295
YoY	6.8%	7.1%	3.4%	1.9%	1.7%	3.6%	2.1%	4.2%	6.8%	8.9%
経常収益比	27.6%	27.2%	27.6%	26.3%	26.4%	26.4%	26.2%	25.6%	25.3%	26.2%
その他経常費用	432	442	433	402	482	496	476	494	699	662
経常収益比	3.1%	3.2%	3.1%	2.8%	3.2%	3.3%	3.2%	3.2%	4.2%	4.0%
のれん償却前経常利益	834	1,233	796	1,037	1,252	1,451	724	935	1,682	1,572
YoY	-	-	-14.9%	41.5%	50.1%	17.7%	-9.0%	-9.8%	34.3%	8.3%
のれん償却前経常利益率	-	-	5.7%	7.2%	8.4%	9.7%	4.8%	6.0%	10.2%	9.6%
経常利益	778	1,177	744	986	1,201	1,400	675	883	1,620	1,510
YoY	11.5%	29.2%	-15.4%	45.4%	54.4%	18.9%	-9.3%	-10.4%	34.9%	7.9%
経常利益率	5.6%	8.4%	5.3%	6.8%	8.1%	9.4%	4.5%	5.7%	9.8%	9.2%
特別利益	-	-	-	-	-	-	49	215	-	1
特別損失	26	12	33	71	8	14	35	170	6	7
当期利益	497	819	357	611	811	945	285	688	1,111	1,069
YoY	2.3%	3.0%	-43.2%	201.0%	63.2%	15.4%	-20.2%	12.6%	37.0%	13.1%
当期利益率	3.6%	5.8%	2.5%	4.2%	5.5%	6.3%	1.9%	4.4%	6.7%	6.5%

出所：会社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

*2024年3月期第2四半期の経常収益は会社資料ベースの数値

諸指標の推移

四半期（累計）	FY03/23				FY03/24				FY03/25		進捗率	通期会予
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2		
保有契約件数（件）	1,049,687	1,073,026	1,094,863	1,113,144	1,132,856	1,154,322	1,172,819	1,193,560	1,213,737	1,236,904	50.1%	1,280,000
YoY	10.3%	9.3%	9.0%	8.2%	7.9%	7.6%	7.1%	7.2%	7.1%	7.2%		15.0%
新規契約件数（件）	53,958	109,202	164,643	218,695	55,161	110,883	165,842	223,289	57,986	117,552	51.1%	230,000
YoY	-11.2%	-8.5%	-5.0%	-4.5%	2.2%	1.5%	0.7%	2.1%	5.1%	6.0%		5.2%
前年比増減	-6,772	-10,145	-8,714	-10,404	1,203	1,681	1,199	4,594	2,825	6,669		11,305
継続率	87.8%	88.3%	88.1%	88.2%	88.1%	88.2%	88.2%	88.2%	88.1%	88.1%		88.2%
保険金支払件数（千件）	1,026	2,108	3,195	4,216	1,072	2,199	3,317	4,381	1,116	2,285	47.6%	4,800
YoY	5.6%	5.2%	4.8%	4.9%	4.5%	4.3%	3.8%	3.9%	4.1%	3.9%		13.9%
対応病院数（病院）	6,717	6,744	6,768	6,789	6,830	6,850	6,851	6,879	6,908	6,919		
YoY	2.0%	1.7%	1.8%	1.6%	1.7%	1.6%	1.2%	1.3%	1.1%	1.0%		
既経過保険料	12,051	24,344	36,883	49,620	12,878	26,774	39,356	52,948	13,819	27,943		
発生保険金（含損害調査費）	7,135	14,527	22,126	29,323	7,705	15,826	23,975	31,859	8,476	17,237		
Ⅱ/Ⅰ*100%	94.5%	94.8%	94.9%	93.8%	93.4%	94.0%	94.1%	93.2%	93.9%	93.5%		93.2%
E/Ⅰ損害率	59.0%	59.5%	59.8%	58.9%	59.6%	60.6%	60.7%	59.9%	61.1%	61.4%		60.9%
既経過保険料事業費率	35.5%	35.3%	35.1%	34.9%	33.8%	33.4%	33.4%	33.3%	32.8%	32.1%		32.3%
四半期（3ヵ月）	FY03/23				FY03/24				FY03/25			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2		
保有契約件数（累計、件）	1,049,687	1,073,026	1,094,863	1,113,144	1,132,856	1,154,322	1,172,819	1,193,560	1,213,737	1,236,904		
新規契約件数（件）	53,958	55,244	55,441	54,052	55,161	55,722	54,959	57,447	57,986	59,566		
YoY	-11.2%	-5.8%	2.6%	-3.0%	2.2%	0.9%	-0.9%	6.3%	5.1%	6.9%		
保険金支払件数（千件）	1,026	1,082	1,087	1,021	1,072	1,127	1,118	1,064	1,116	1,169		
YoY	5.6%	4.9%	4.0%	5.1%	4.5%	4.2%	2.9%	4.2%	4.1%	3.7%		
既経過保険料	12,051	12,293	12,539	12,737	12,878	13,896	12,582	13,592	13,819	14,124		
発生保険金（含損害調査費）	7,135	7,392	7,599	7,197	7,705	8,121	8,149	7,884	8,476	8,761		
Ⅱ/Ⅰ*100%	94.5%	95.0%	95.2%	90.7%	93.4%	94.6%	94.1%	90.7%	93.9%	93.1%		
E/Ⅰ損害率	59.0%	59.9%	60.4%	56.3%	59.6%	61.6%	60.8%	57.7%	61.1%	61.7%		
既経過保険料事業費率	35.5%	35.1%	34.8%	34.4%	33.8%	33.0%	33.3%	33.0%	32.8%	31.4%		

出所：会社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2025年3月期第2四半期累計期間実績

- 経常収益：32,903百万円（前年同期比10.3%増）、（通期会社計画に対する進捗率：49.9%）
- 経常費用：29,773百万円（同9.3%増）
- 経常利益：3,130百万円（同20.3%増）、（同：65.2%）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：2,180百万円（同24.1%増）、（同：70.3%）

決算のポイント：

- ▶ 経常収益は前年同期比3,066百万円増（同10.3%増）の32,903百万円だった。増収内訳は、保険引受収益が同2,013百万円増、資産運用収益が同155百万円増、その他経常収益が同898百万円増である。販売チャネルの営業活動強化などに注力したことに加え、堅調なペット飼育需要が継続していることにより、保有契約数は1,236,904件（同7.2%増）、新規契約獲得件数は117,552件（同6.0%増）と堅調に推移した。動物病院・ブリーダーマッチングサイトなどの収益が拡大し、その他経常収益は順調に拡大した。
- ▶ 利益面では、経常利益は前年同期比529百万円増（同20.3%増）の3,130百万円だった。契約獲得コストの改善や業務運営の効率化により順調に拡大し、対計画も達成ペースで進捗した。経常利益の増益に対する影響は、保有契約数・保険引受収益が順調に増加し既経過保険料が同1,168百万円増、発生保険金が同1,401百万円減、代理店手数料は同100百万円減、異常危険準備金が同818百万円増、資産運用収益が同155百万円増、その他経常収益が同898百万円増、その他経常費用が同383百万円減、販管費が同625百万円減による。経常利益率は9.5%と、前年同期比0.8%pt上昇した。のれん償却前経常利益率は9.9%だった。
- ▶ E/I損害率は、61.4%と前年同期比0.8%pt上昇したが、新型コロナウイルスの影響が飼い主行動に与える変化の影響も出尽くしたことで安定化してきた。既経過保険料ベース事業費率は、規模拡大に向けた積極投資や「どうぶつ健活」（腸内フローラ測定＋健康診断）の申込数の増加などを踏まえても、32.1%と前年同期比で1.3%pt改善した。その結果、コンバインドレシオは93.5%と前年同期比で0.5%pt改善した。

重点施策の進捗状況

保険事業

新規契約獲得件数は49月で11.7万件超となり、9月末の保有契約件数は123万件を突破した。チャネルでは、ペットショップは現状の水準を維持し、ペットショップ以外（ブリーダーチャネル・業務提携チャネル・Webチャネル）が順調に新規契約を増やした。

ワイドタイプ（限度日数なし）商品について、保険料を平均で6.6%引上げた。「どうぶつ健活」の堅調な増加が寄与し、49月の継続率は88.1%と安定して高いレベルで推移した。「2024年 オリコン顧客満足度®調査」のペット保険ランキングにおいて「保険金・給付金」と「窓口精算」項目で第1位を受賞した（「保険金・給付金」は8年連続の受賞）。

資産運用

資産運用収益は516百万円（前年同期比43.2%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、計画達成ペースで進捗した。

その他

保険事業以外の、その他経常収益は3,599百万円（前年同期比33.2%増）と順調に拡大した。「従業員一人一特許戦略」の推進では、9月末の発明者数は132名（20年12月末 発明者数13名）となった。

シナジー創出事業

ブリーディングサポートの強化では、動物愛護法の改正も踏まえ、各施策を強力に推進した。マッチングサービス事業の強化では、需要の好調が継続し、『みんなのブリーダー』『みんなの子猫ブリーダー』の成約数が順調に伸長した。シムネット社の当上期における業績は、売上高が1,393百万円（前年同期は1,033百万円）、のれん償却後経常利益は201百万円（同26百万円の損失）となった。

健診および口腔・腸内ケア商材の事業化では、49月の「どうぶつ健活」申込累計11.7万件超となった。「どうぶつ健活」を通じた口腔・腸内ケア商材のテストマーケティングを実施した。インターペット大阪で同社のブース出展を行った。

動物医療関連では、再生医療事業において再生医療を用いた「治療法」「予防法」の確立およびQOLの改善へ向けた研究を継続した。動物病院事業は、9月末に57病院となった。

トピックス

期初に発表した自己株式取得に関しては、10月末で1,884百万円（取得上限3,000百万円）まで取得した。

2024年10月、第2回無担保社債の発行条件を決定した（社債総額5,000百万円。5年債）。資金使途としては、フローエンス社の完全子会社化や損保以外の子会社事業（フード事業、動物病院事業など）への投資、病気の予防のための取り組み（健診サービスの拡大など）などに使用する予定である。

アニコム損保のペット保険「どうぶつ健保」が、2024年度グッドデザイン賞を受賞した（ペット保険業界では初）。

2024年11月、自然発症モデルによるトランスレーショナルリサーチ実施体制（One Health Platform）の実現に向けて、シミックホールディングス株式会社とアニマルヘルスケア領域の事業を展開するグループ会社であるanimo株式会社、および同社はペットと飼い主の健康共生寿命延伸を目指して協業について基本合意した。

2025年3月期業績予想

数値計画

(百万円)	FY03/23			FY03/24			FY03/25		
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期会予	通期会予
経常収益	27,974	28,554	56,528	29,837	30,600	60,437	32,903	33,097	66,000
前期比	6.2%	7.0%	6.6%	6.7%	7.2%	6.9%	10.3%	8.2%	9.2%
経常利益	1,955	1,730	3,685	2,601	1,558	4,159	3,130	1,670	4,800
前期比	21.5%	11.1%	16.4%	33.0%	-9.9%	12.9%	20.3%	7.2%	15.4%
経常利益率	7.0%	6.1%	6.5%	8.7%	5.1%	6.9%	9.5%	5.0%	7.3%

出所：同社資料よりSR社作成

2025年3月期の会社業績予想は、収益・利益ともに過去最高更新を狙っている。連結経常収益66,000百万円（前期比9.2%増）、連結経常利益4,800百万円（同15.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益3,100百万円（同13.6%増）である。上期計画については、連結経常収益32,000百万円（前年同期比7.5%増）、経常利益2,800百万円（同7.7%増）を見込んでいる。

ペット保険事業は堅調に推移しており、「中期経営計画2022-2024」の達成に向け、最終年度である2025年3月期は重要な期と位置付けている。引き続き、ペット保険事業は販売チャネルの多様化や保険の独自性追求、契約獲得コストの削減などを推進する。保険以外のシナジー創出事業も収益化に向けた施策を一層加速させ、ペット業界のインフラプレーヤーを目指す同社として経済的価値と社会的価値を両立させるサステナビリティ経営を行う。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させる。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。

▶ 中期経営計画で掲げた主要経営数値目標に対しては概ね計画通りの進捗を見込む。

2025年3月期の保険事業の主要KPIは下記である。

- E/I損害率：60.9%（前期比1.0%ポイント上昇）
- 既経過保険料ベース事業費率：32.3%（同1.0%ポイント低下）
- コンバインドレシオ：93.2%（同変わらず）
- 保有契約数：1,280,000件（同7.2%増）
- 新規契約数：230,000件（同3.0%増）
- 継続率：88.2%（同変わらず）
- 保険金支払件数：4,800千件（同9.6%増）

▶ 契約数に関しては引き続き順調な成長を見込む。保険金支払件数に関しては、新規契約件数の伸びと高止まり傾向の通院頻度を踏まえ、やや保守的に予測を立てている。損害率の上昇に関しては、保険金支払件数の増加に加えて、動物病院における診療単価の上昇（人手不足やインフレ環境などが背景）も見込む。事業費率に関しては、引き続きAI・RPAの活用による経費効率化や手数料率の低いブリーダーチャネルの伸長などにより、低下を見込む。

シナジー創出事業の主要KPIは下記である。

- 遺伝子検査検体数：6.5万検体/年（前期比0.2万減）

- 腸内細菌叢申込数：25.2万測定／年（同3.2万増）
- 健康イノベーション事業売上高：800百万円（前期は176百万円）
- 病院事業：売上高2,200百万円（前期は1,870百万円）、のれん償却後利益0（前期は170百万円の損失）

大きく増収を見込む健康イノベーション事業に関しては、従来のフード商品に加えて、商品を拡充した口腔・腸内ケア商材の貢献を見込む。口腔・腸内ケアは販売するために丁寧な説明が必要となり、参入障壁は高い。同社では直営動物病院を活用した販売が可能であり、検証中ではあるものの商材自体の病気予防効果も一定程度ありそうだという結果が出ている。そのため、商材販売のみならず、予防による保険金減少という面でも、試算上では利益貢献が期待できると同社は述べている。

株主還元

中期経営計画で掲げた配当性向の目標である20%水準を目指し、前期配当から2.5円の増配を実施することで、年間配当金8.0円を見込む（配当性向20.6%）。

2024年5月24日、同社は自己株式取得に係る事項の決定に関して発表した。取得株式総数は6百万株（上限。発行済み株式総数（自己株式を除く）に対する割合7.5%）、取得価額総数は3,000百万円（上限）、取得期間は2024年5月27日～2025年3月31日である。

単体ソルベンシー・マージン比率に関しては、自己株式取得を実施することで320.0%（前期比13.7%ポイント低下）を見込む。

シナジー創出事業の方向性

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2025年3月期
	実績	実績	実績	会予	目標
動物病院事業（百万円）					
売上	1,590	1,760	1,870	2,200	3,000
営業利益（のれん償却後）	-190	-260	-170	0	黒字化
病院数	56	53	55		
再生医療事業（百万円）					
組合病院数	430	637	729		
投与数	222	355	-		
遺伝子検査事業					
遺伝子検査検体数（件）	105,519	92,313	67,801	65,000	120,000～150,000
腸内細菌叢検査事業					
腸内細菌叢検査数（件）	188,312	211,731	220,413	252,000	200,000～250,000
健康イノベーション事業					
売上（百万円）	12	63	176	800	800～1,000
マッチングサービス事業					
売上（百万円）	1,890	1,872	2,371		
経常利益（のれん償却後）	-	-77	188		

出所：同社資料よりSR社作成

主要経営パラメータ

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
	実績	実績	実績	会予
保有契約数（件）	1,028,831	1,113,144	1,193,560	1,280,000
前期比増減	106,958	84,313	80,416	86,440
前期比増減率	11.6%	8.2%	7.2%	7.2%
新規契約数（件）	229,099	218,695	223,289	230,000
前期比増減	15,731	-10,404	4,594	6,711
前期比増減率	7.4%	-4.5%	2.1%	3.0%
継続率（%）	87.8%	88.2%	88.2%	88.2%
前期比増減	0.1%	0.4%	0.0%	0.0%
保険金支払件数（千件）	4,019	4,216	4,381	4,800
対応動物病院数	6,681	6,789	6,879	-
前期比増減	140	108	90	-
前期比増減率	2.1%	1.6%	1.3%	-
E/I損害率（%）	58.1%	58.9%	59.9%	60.9%
前期比増減	-0.3%	0.8%	1.0%	1.0%
既経過保険料ベース事業費率（%）	36.7%	34.9%	33.3%	32.3%
前期比増減	-1.0%	-1.8%	-1.6%	-1.0%
コンバインド・レシオ（既経過保険料ベース、%）	94.8%	93.8%	93.2%	93.2%
前期比増減	-1.3%	-1.0%	-0.6%	0.0%
単体ソルベンシー・マージン比率（%）	393.5%	373.1%	333.7%	320.0%
前期比増減	38.0%	-20.4%	-39.4%	-13.7%

出所：同社資料よりSR社作成

2030年度ビジョンと中期経営計画

2030年度ビジョン

どうぶつ業界における川上から川下までを発展的につなぐインフラプレイヤーとして無限大の価値を社会に提供することを、2030年度の第二創業期（2020年3月期以降）完了を見据えた経営ビジョンとして掲げる。この経営ビジョン実現に向けた基盤を構築する第1フェーズとして中期経営計画2022-2024を位置付ける。前回中期経営計画の結果を踏まえ、規模と収益のバランスを重視するフェーズに転換するとした。引き続き保険事業の拡大および保険以外の事業（病院事業、マッチングサイト、ブリーディングビジネス、フードビジネスなど）の拡大・収益化に注力する。一方、保険事業の事業費率の改善や保険以外の事業においては病院事業の収益性改善や再生医療ビジネスの採算改善に注力する。

2030年度に向けた各フェーズの主要テーマは以下である。

第1フェーズ（2022-2024）

- ペット保険の更なる普及と進化
- シナジー創出事業の拡大

第2フェーズ（2024-2027）

- 保険会社の健康維持機能の浸透
- ペットの適切な供給体制をサポート

第3フェーズ（2027-2030）

- 保険会社から健康維持機構への進化
- ペット業界最大のデータベースを活用したサービス・商品の浸透によるエコシステムを構築

企業価値創造

同社は2020年3月期以降を第二創業期と位置付けている。第二創業期では、ペット保険事業とシナジー創出事業の両輪により、新たな企業価値を作り出し高成長を目指す。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変貌するために、両事業のシナジー拡大を追求する。

ペット保険事業

- 売上拡大（販売チャネルの拡大、商品拡大、継続率の向上）
- 費用改善
- システムの盤石化に向けたバージョンアップ

シナジー創出事業

- フード開発と販売
- その他（不動産運用、終生飼養施設等）
- マッチングサイトの拡大
- 遺伝子検査事業の拡大
- ブリーディングサポートの事業化
- 動物病院事業の推進
- 再生医療の実用化と普及拡大

中期経営計画2022-2024

3つの使命

無償の愛の力で戦争を無くし、平和を發展させることに貢献する

ペットは人間がその共生の中で作り上げた「愛し愛される力100%、独りで生きる力0%」のいわば「愛の塊」のような存在である。ペットが持つ「無償の愛」を多くの人々に伝え平和の維持發展に繋げることで使命を果たし、新規ペット需要者と同社グループのサービス拡張にも繋げる。

ペット業界自体を社会全体に役立つ業界へと変革させる

改正動物愛護法の施行を契機に日本のペット業界構造は変革を迫られている。同社は法改正を好機ととらえ、動物愛護からさらに一歩進んだ動物福祉を実現し、ペット業界の更なる生産性向上を目指す。

高齢者・障がい者・子どもといった社会的弱者を母なる自然の力でサポートする

ペットは人間の生き甲斐を創出できる存在である。高齢者・障がい者・子どもは、他人からのサポートを受ける側になることが多く、自ら誰かを支援して自己肯定感を得る機会が少ない状況にある。しかし、ペットの持つ本質的な特性を活用することで、更なる生き甲斐に満ちた人生を送ることができる。

ペット共生に対する社会整備は未だ追いついてはいない。同社では、ペット共生において必要な社会的受け皿の提供を行うことで、より豊かな社会を実現するとともに、飼育者の増加を通じて同社グループの収益拡大につなげたいとしている。

数値計画と主要KPI

同社は、2022年5月11日、中期経営計画2022-2024を開示した。2025年3月期の経営数値目標として、連結営業収益65,000～70,000百万円、連結経常利益4,500～5,000百万円、ROE10%水準、配当性向20%水準などとした。また、2031年3月期のビジョンとして、連結営業収益100,000百万円水準、連結経常利益10,000百万円水準、ROE12～15%水準、DOE4%水準などを掲げている。

キャピタル・アロケーション

ERMの視点

保険会社グループ経営に求められるERM（Enterprise Risk Management）を重視し、資本・リスク・リターンのバランスを図りながら、株主還元向上も目指していく。ROR（Return On Risk）を重視し適正なSMR（ソルベンシーマージン比率）を確保すると同時に、エクイティ・スプレッドを前提に資本コストを上回るROE水準を追求する。将来は、配当性向から株主資本配当率（DOE）での開示も目指す。

非財務価値の位置づけ

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及び企業価値向上に繋げる。

		2022年3月期	2025年3月期	2031年3月期
		実績	目標	2030年度ビジョン
連結経常収益	(百万円)	53,022	65,000～70,000	100,000百万円水準
連結経常利益	(百万円)	3,166	4,500～5,000	10,000百万円水準
ROE	(%)	8.0%	10%水準	12～15%水準
株主還元（配当性向）	(%)	9.6%	20%水準	DOE4%水準
シナジー創出事業売上高比率	(%)	9.5%	12%水準	20～25%水準
主要KPI				
保険事業				
日損害率	(%)	58.1%	58～59%	
既経過保険料ベース事業費率	(%)	36.7%	35～36%	
コンバインドレシオ（既経過保険料ベース）	(%)	94.8%	93～94%	
単体ソルベンシーマージン（SMR）比率	(%)	334.6%	300～320%	新SMRで算出予定
シナジー創出事業				
連結売上比率	(%)	9.5%	12%水準	
病院事業単体黒字化		のれん償却後では赤字	のれん償却後で黒字、売上3,000百万円へ	
遺伝子検査数		105,000件/年	120,000～150,000件/年	
腸内フローラ測定数		188,000件/年	200,000～250,000測定/年	
フード売上			売上800百万円～1,000百万円	

出所：同社資料よりSR社作成

事業内容

事業概要

国内ペット保険業界で首位、予防型保険会社の確立へ加速

小森伸昭社長ら3名が2000年7月にペット共済を営むanicom（動物健康促進クラブ）を設立、同社もanicomペット共済に係る事務受託会社として同年同月に設立された。2007年に損害保険業の免許を取得し、2008年1月に損害保険会社として開業、現在に至る。ペット保険業界における市場シェアは40-50%程度（同社調べ）と首位である。

同社アニコム ホールディングスの傘下にアニコム損害保険（損害保険業：ペット保険、議決権比率100%）、アニコムパフェ（動物病院支援事業、同100%）、アニコム先進医療研究所（動物医療の臨床・研究、同100%）、シムネット（ブリーダーマッチングサイト等の運営事業、同100%）、株式会社フローエンス（犬・猫のブリーディング事業、同74.1%）を有する。損保事業（ペット保険事業）を中心に、動物病院支援事業、保険代理店事業、どうぶつ医療分野における研究・臨床事業に加えて、ブリーダーマッチングサイトの運営事業等のサービスを提供する。

主業であるペット保険は、契約者から毎月保険料が支払われるストック型ビジネスである。保有契約数に応じて毎月保険料の支払いを受けるため、契約者数が多いほど安定成長が見込める。ペットショップ主体に顧客を獲得してきた成長戦略だったが、2018年3月期以降は一般チャネルやペットショップ以外の新生児マーケットを本格的に開拓し、ペット保険事業を一気に加速させてきた。2024年3月期実績では、同社の連結経常収益の91.0%をアニコム損害保険による損害保険事業が占める。

同社は2020年3月期以降を「第二創業期」と位置づけ、これまでの歩みを加速させようとしている。第二創業期において同社は、創業時より目指してきた、あらゆるデータから、病気・けがを分析し、「健康度」を見る予防型保険会社グループとなることを実現したいとしている。2030年度の第二創業期（2020年3月期以降）完了を見据えた経営ビジョンとして、どうぶつ業界における川上から川下までを発展的につなぐインフラプレイヤーとして無限大の価値を社会に提供することを掲げている。

第二創業期では、ペット保険事業とシナジー創出事業の両輪により、新たな企業価値を作り出し高成長を目指す。シナジー創出事業として、フード開発・販売、マッチングサイトの拡大、遺伝子検査事業の拡大、ブリーディングサポートの事業化、動物病院事業の推進、再生医療の実用化と普及拡大、その他（不動産運用、終生飼養施設等）を掲げる。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変貌するために、両事業のシナジー拡大を追求する。

業績推移

損益計算書	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
(百万円)	連結									
経常収益	22,638	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437
保険引受収益	21,733	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273
資産運用収益	522	690	504	420	383	496	488	679	834	733
その他経常収益	382	446	405	628	910	1,863	4,248	5,020	4,912	5,430
経常利益	1,250	2,129	2,372	1,853	2,278	2,189	2,758	3,166	3,685	4,159

出所：会社資料よりSR社作成

損害保険事業（経常収益構成比：91.0%）

商品サービス

ペット保険

ペット保険は、ペットの病気やケガによる「通院」「入院」「手術」にかかる医療費を、保険会社が全額または一部補償する保険商品である（補償の対象・割合は保険商品によって異なる）。ペット医療には公的な保険制度が無いため、全額が飼い主の自己負担となる。ペット保険が必要なのは、飼育環境やペット医療技術の向上によりペットの平均寿命が長くなる一方、高齢化に伴い病気発症リスクが高まり、結果、医療費も増加しているからである。

ペット保険を取り扱う保険会社

ペット保険を取り扱う保険会社には、損害保険会社と少額短期保険業者がある。少額短期保険会社は2006年4月以降に新規参入が認められた。少額短期保険業者は、損害保険について保険金額が10百万円以下、保険期間2年以内とされる。また、年間保険料が50億円以下の基準範囲で業務を行える。最低資本金は10百万円である。金融庁の免許が必要な損害保険業と財務局の登録で営業が可能な少額短期保険会社では、経営破綻などの際のセーフティネットや資産運用の範囲に違いがある。2024年6月現在、損害保険会社5社、少額短期保険業者11社を確認できる。

損害保険業と少額短期保険の違い

	参入規制	最低資本金	生損保経営	契約者保護機構	資産運用
損害保険業者	金融庁の免許	10億円	兼営：不可	なし（法務局への供託制度あり）	原則自由
少額短期保険業者	財務局での登録	1000万円	兼営：可	あり	預貯金・国債・地方債等に限定

出所：金融庁ほか資料をもとにSR社作成

補償対象

ペット保険の主な補償は、通院時・入院時・手術時の補償である。通院時の補償は、ペットが動物病院で病気やケガの診察・治療を受けた際の診療費についての補償である。入院時の補償は、ペットが動物病院に入院した際の診療費についての補償である。手術時の補償は、ペットがケガや病気などで手術を行った際の診療費についての補償である。ペット保険を取り扱う損害保険会社によっては、通院・入院・手術のうち一部を補償対象から外して保険料負担を抑えた商品を販売している場合もある。

補償割合

ペット保険会社では、一般に、ペットがケガや病気などで診察を受けた際に、飼い主が負担した診療費に対して一定の補償割合を定めている。補償割合は50%、70%、100%などだが、会社やペット保険商品によって異なる。一般的に、補償割合が高くなるほど保険料も高くなる。

支払限度

取扱い保険会社によっては、通院・入院・手術などの診療において、保険期間内に支払われる保険金に限度額が設けられている場合がある。1日（1回）当たりの支払限度が設定される場合があれば、年間支払日数や回数に限度が設けられる場合もある。一方、保険期間中の支払限度額であれば、1日（1回）あたりの支払限度や保険期間中の保険金支払いに回数制限のない商品もある。

主力商品

同社の主力商品である「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する。全国どの動物病院で受けた診療でも利用可能である。補償割合は70%と50%の2つ（保険料は異なる）。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犬・猫専用の商品「どうぶつ健保 しにあ」を販売している。「どうぶつ健保 しにあ」は、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ある。入院と手術に特化し、通院を補償対象外とすることで、高額になりがちな入院や手術の不測事態に備える保険である。

取扱商品

商品名	販売チャネル	商品内容
「どうぶつ健保ふぁみりい」	一般代理店 ペットショップ代理店 直販	1年間の契約期間のうちに発生する、動物（注1）の病気・ケガに対し、補償対象となる診療費の50%あるいは70%（注2）補償する。支払割合は、加入時に選択が可能。
「どうぶつ健保ぶち」	一般代理店 ペットショップ代理店 直販	1年間の契約期間のうちに発生する、犬・猫のケガ・病気に対し、補償対象となる診療費の70%（注3）を入院と手術のみ補償する。支払割合は、70%のみ選択が可能。
「どうぶつ健保べいびい」	ペットショップ代理店	ペットショップで販売する満1歳未満の犬・猫が契約対象となり、犬・猫動物の病気・ケガに対し、契約後最初の1ヶ月間は補償対象となる診療費の100%（注4）を補償する。その後の11ヶ月は診療費の50%あるいは70%（注2）を補償する。補償割合は、加入時に選択が可能。
「どうぶつ健保すまいるべいびい」	ペットショップとの直接契約	アニコム損害保険株式会社とペットショップ間で契約を締結し、ペットショップで販売する満1歳未満の動物に対してペットショップ自体が補償を付ける。動物の購入者は無償で1ヶ月間、補償対象となる診療費の100%の補償（注4）を受けられる。
「どうぶつ健保すまいるふぁみりい」	ペットショップ代理店	上記「すまいるべいびい」の補償期間1ヶ月中に、契約者が代理店に申し込み、継続契約を締結することで、さらに1年間、動物の病気・ケガに対し、補償対象となる診療費の50%あるいは70%（注2）を補償する。補償割合は、加入時に選択が可能。
「どうぶつ健保はっぴい」	ペットショップ代理店	ペットショップで販売する満1歳11か月以下の犬・猫・鳥・うさぎ・フェレット・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・チンチラ・ヘビが契約対象となり、上記15種類のどうぶつのケガ・病気に対し、補償対象となる診療費の50%あるいは70%（注2）を補償する。支払割合は、加入時に選択が可能。
「どうぶつ健活しにあ」	ペットショップ代理店	従来商品では新規で契約できなかった、満8歳以上（上限なし）の犬・猫専用の商品。入院と手術の保証に特化した商品である。付帯サービスの「どうぶつ健活ふぁみりい」へ移行することも可能。保証期間は1年、保険の対象となる診療費の50%・70%を支払限度の範囲内で補償。

出所：会社資料よりSR社作成

（注1）対象となるどうぶつは、新規契約は「犬・猫・鳥・うさぎ・フェレット」、犬・猫・鳥・うさぎ・フェレットを除くモモンガ・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・チンチラ・ヘビについては継続契約のみ契約対象。

（注2）保険金支払限度額は、通院・入院は1日につき10,000円（50%補償）、14,000円（70%補償）としており、手術は1回につき100,000円（50%補償）、140,000円（70%補償）を限度としている。なお、通院・入院の限度日数は年間20日まで、手術の限度回数は年間2回までである。

（注3）保険金支払限度額は、入院は1日につき14,000円としており、手術は1回につき500,000円を限度としている。

（注4）保険金支払限度額は、通院・入院は1日につき20,000円、手術は1回につき200,000円まで。なお、通院・入院の限度日数は年間20日まで、手術の限度回数は年間2回までである。

・2014年11月より、どうぶつ健保ふぁみりいは従来の商品を「ワイドタイプ」（限度日数なし）とし、「スタンダードタイプ」（限度日数あり）が加わった。

2019年3月1日から、「どうぶつ健保はっぴい」の対象動物に「チンチラ・ヘビ」が追加され、保険引受動物は全15種類となった。

2019年9月17日より「どうぶつ健活しにあ」の販売を開始。

保険料

保険料は、どうぶつの種別（犬、猫、鳥、うさぎ、フェレットなど）と年齢によって異なる。「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円である。同社の料金体系では、犬は品種別にA（小型）～E（大型）にクラス分類されており、大型犬になればなるほど、保険料設定が高くなる。同社によれば、犬・猫ともに3～4歳が最も保険金請求割合が低く、それ以降の年齢では保険金請求割合が増加していく傾向にあるという。

動物ごとの年間保険料（70%スタンダードタイプ）（2018年12月改訂）

(円)	犬A	犬B	犬C	犬D	犬E	猫	鳥	うさぎ	フェレット
0歳	35,630	39,160	42,700	48,870	55,970	36,320	30,750	35,680	36,690
1歳	33,940	37,270	40,750	46,630	53,610	34,590	30,750	36,470	37,370
2歳	34,450	37,510	41,500	47,490	55,220	34,740	30,750	39,980	45,400
3歳	36,630	39,010	43,890	50,270	59,210	35,200	30,750	44,160	59,400
4歳	43,750	48,720	52,490	64,100	75,540	36,520			
5歳	47,330	52,150	56,420	71,010	84,650	37,840			
6歳	52,180	56,520	61,620	77,840	93,810	39,710			
7歳	58,180	61,630	67,930	85,400	101,880	42,120			

出所：同社資料よりSR社作成

犬A：日本スピッツ、チワワなど。混血種は体重10kg未満

犬B：ミニチュア・ダックスフンド、柴犬、パピヨン、トイ・プードルなど。混血種は体重10kg～20kg未満

犬C：マルチーズ、秋田犬、ビーグル、チャウ・チャウ、プードル、ポメラニアン、ヨークシャーテリアなど。混血種は体重20kg～30kg未満

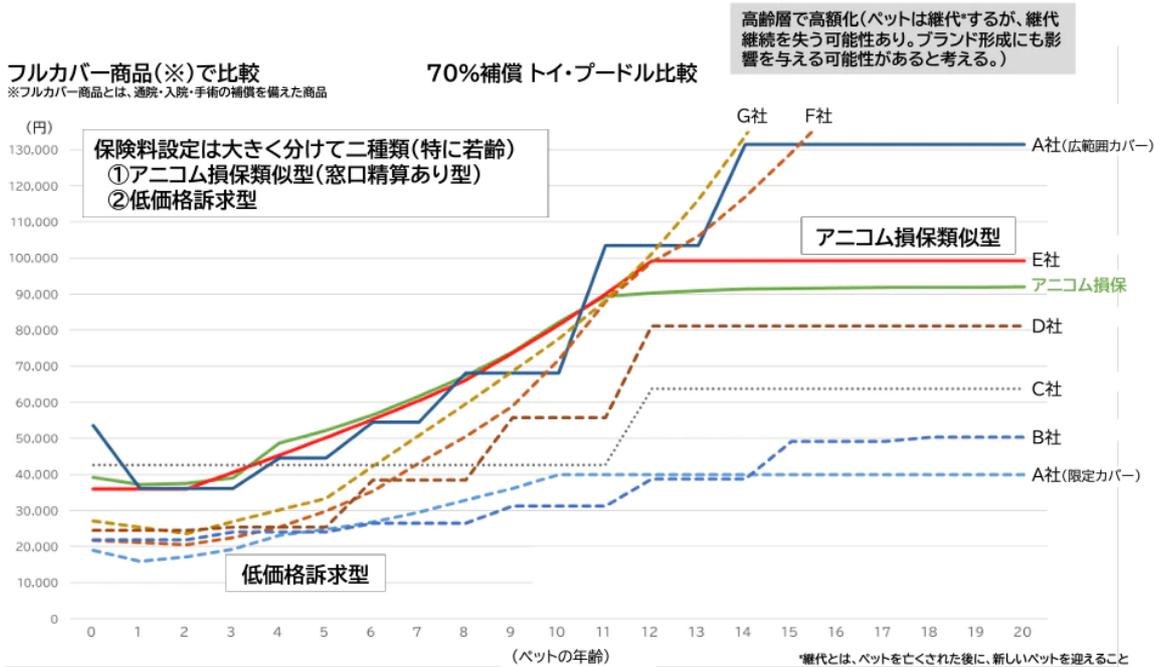
犬D：シー・ズー、ゴールデン・レトリバー、コリー、ダックスフンド、フレンチ・ブルドッグなど。混血種は体重30kg～45kg未満

犬E：シベリアンハスキー、土佐犬、アメリカン・コッカー・スパニエル、ブルドッグなど。混血種は体重45kg以上

注：2018年12月改定。

同社保険料の価格体系を競合他社と比較したのが下図である。低価格を顧客に訴求するネット保険会社の保険料は同社の価格体系より低くなっている。同社と類似した価格体系を保持している保険会社でも、10歳以上のシニア犬については同社より高い価格設定をしている場合がある。新規参入が相次いでいるにも関わらず価格の収斂はみられない。また、同社を除けば多くの保険会社で業績は赤字を続けている。リスクリターンに応じた価格設定がなされているのかという疑問は払拭されていない。

価格戦略の比較



出所：同社資料（「ペット保険における競合分析及び更なる発展に向けて」2023年2月7日公表）よりSR社引用

ペット保険にかかる年間支出は犬で年間34万円

ペットを飼う層のペット保険に対する見方には、「犬（ペット）として飼った家族」とするか、「うちの子と思って飼った家族」とするかで温度差が生じている。「犬として飼った家族」はペットが病気になっても病院に連れて行かない場合が多く、結果、保険への加入動機は小さい。一方、「うちの子と思って飼った家族」は保険に入り、病気の際は病院に通う。同社のアンケート調査によると、2020年にペットにかけた費用は犬が年間34万円、猫が16.5万円であった。

ペットにかかる年間支出調査

(円)	犬				猫			
	2018年	2019年	2020年	前年比	2018年	2019年	2020年	前年比
病気やケガの治療費	56,691	44,869	60,430	34.7%	29,631	23,919	31,848	33.1%
フード・おやつ	57,049	52,497	64,745	23.3%	42,925	49,713	42,925	-13.7%
サプリメント	11,311	8,737	11,861	35.8%	4,694	2,783	5,668	103.7%
しつけ・トレーニング料	6,446	7,273	7,204	-0.9%	22	2	1	-50.0%
シャンプー・カット・トリミング料	44,508	42,323	48,692	15.0%	3,002	2,623	3,635	38.6%
ペット保険料	48,153	50,155	46,895	-6.5%	30,653	30,155	34,929	15.8%
ワクチン・健康診断等の予防費	30,250	27,653	32,463	17.4%	12,424	12,814	14,029	9.5%
ペットホテル・ペットシッター	7,743	8,339	3,991	-52.1%	3,563	3,469	1,609	-53.6%
日用品	13,339	20,601	13,750	-33.3%	13,113	12,118	13,766	13.6%
洋服	11,105	13,156	11,640	-11.5%	408	753	674	-10.5%
ドックランなど遊べる施設	3,795	4,157	2,880	-30.7%	-	6	0	-100.0%
首輪・リード	5,112	5,387	5,949	10.4%	1,929	2,354	1,614	-31.4%
防災用品	602	1,082	703	-35.0%	633	1,431	982	-31.4%
交通費	15,998	5,457	14,908	173.2%	2,057	1,357	891	-34.3%
光熱費(飼育に伴う追加)	19,152	15,113	12,449	-17.6%	15,920	15,183	12,264	-19.2%
合計	331,615	306,801	338,561	10.4%	160,975	158,680	164,835	3.9%

出所：同社資料「ペットにかかる年間支出調査」よりSR社作成

保険金の請求と支払方式：窓口精算システムの確立

ペットがケガや病気で診療を受ければ、飼い主は保険金の請求を行うことになる。ペット保険の保険金支払い方法には立替払請求方式と窓口精算方式（以下、窓口精算システム）の2種類がある。立替払請求方式は、保険契約者が治療費を動物病院に対して全額支払い、後日、保険会社に対して保険金を請求するものである。保険金請求後に保険金を受け取る。

一方、窓口精算システムは、動物病院の窓口で、保険加入を証明する保険証などを提示することにより、診療費から保険による保証分を控除した金額を自己負担として動物病院に支払うことで保険給付が行われる方式である。後日、保険金の請求をする手間がかからない。但し、保険会社が提携している動物病院で診療を受けた場合に限定される。

この窓口精算システムを初めて構築したのが同社である。ペット保険の特殊性は、高頻度な保険利用と、1件当たりの保険金支払いの少額性にある。同社の保有契約数約100万件に対し、年間支払件数は400万件超に達している。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点で同社ビジネスモデルの根幹となっている。窓口精算システムを構築しているのは同社とアイペット損保、ペット&ファミリー少額短期保険の3社だけであり、動物病院にとっても顧客獲得ツールとなるため、その利便性は高い。

同社では、窓口精算システムを行うために、同社グループ開発のカルテ管理システム「アニコムレセプター」を動物病院に対し提供している。対応動物病院では、顧客へ診療費の明細書を作成すると同時に同社への保険金請求（レセプト請求）用のデータを作成する。同社にデータを送付すると、調査後に保険金支払いが実行される仕組みで、動物病院での作業効率向上と、保険金支払い業務の効率化に貢献している。また、不正請求や計算ミスの未然防止も可能となっている。

契約者が郵送で保険会社に請求する従来型の立替払請求方式では、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る。窓口精算システムにより、これら事務コストが軽減される。同社では、年間400万件超の保険金請求のうち約85%が窓口精算による請求となっている。

対応動物病院

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6,879病院（2024年3月期）と、その数には他社と圧倒的な差がある。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選択されやすいため、高い競争優位性を有している。

動物病院は日本国内に個人診療施設（獣医師）が8,839施設（2023年12月末、出所：農林水産省「令和5年飼育動物診療施設の開設届け出状況」）、産業動物を除いた小動物・その他診療施設で6,537施設ある。同社のペット保険は全国全ての動物病院での診療費を対象としている。また、アニコム対応病院は、同社が発行する「どうぶつ健康保険証」にも対応する。動物病院にとっても窓口精算システムと「どうぶつ健康保険証」は顧客獲得ツールとなっており、デファクトスタンダード化が進んでいる。

同社ペット保険の加入者は、診療費を支払う際に「どうぶつ健康保険証」を見せることで、人間の健康保険証と同じように自己負担分のみの支払いで済む。このため、保険契約者の利便性は高く、競合他社に対する差別化になっている。



出所：同社資料よりSR社引用

ペット保険の継続率

同社のペット保険の契約の内訳は、犬が80%超となっている。犬の年齢が高いほど料率が上がるため、平均年齢の上昇は平均収入保険料・平均支払保険金の上昇に繋がるほか、死亡解約を通じてペット保険の継続率に影響する。継続率とは、ペット保険契約が締結された後、契約が有効に継続しているペット保険契約の割合のことである。下表は2022年3月期における犬の年齢別契約頭数と構成比の推移である。

犬の年齢別契約頭数および構成比（頭）

	FY03/13	FY03/14	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22
合計	383,937	429,335	456,822	482,187	507,375	534,227	549,954	576,835	621,450	669,611
0歳	59,451	66,805	63,762	69,200	74,239	79,760	73,980	80,301	93,287	93,145
1歳	50,217	49,221	53,282	49,916	54,154	58,682	64,680	63,064	70,150	82,029
2歳	45,344	47,910	46,248	49,362	46,676	50,927	54,931	61,058	60,081	67,637
3歳	42,977	44,089	45,930	43,835	47,200	45,008	48,948	53,193	59,162	58,795
4歳	29,295	42,270	42,436	44,059	42,125	45,732	43,234	46,987	51,249	57,362
5歳	33,817	29,249	40,832	40,860	42,537	41,114	44,160	41,965	46,118	50,691
6歳	31,182	33,590	28,837	39,443	39,646	41,531	39,907	42,982	41,554	45,977
7歳	27,961	30,802	33,282	28,711	38,654	39,155	40,549	39,046	42,323	41,626
8歳	24,187	27,706	28,865	31,056	27,032	36,381	36,410	38,003	37,613	41,038
9歳	17,483	24,038	25,973	26,965	29,320	25,499	33,812	34,218	36,735	36,669
10歳	11,088	17,515	22,409	24,087	25,191	27,324	23,594	31,493	32,854	35,534
11歳	6,756	10,162	15,958	20,499	22,202	23,211	25,006	21,837	29,950	31,257
12歳	4,179	5,978	9,008	14,194	18,399	19,903	20,743	22,688	20,374	27,851
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
0歳	15.5%	15.6%	14.0%	14.4%	13.5%	14.9%	13.5%	13.9%	15.0%	13.9%
1歳	13.1%	11.5%	11.7%	10.4%	11.8%	11.0%	11.8%	10.9%	11.3%	12.3%
2歳	11.8%	11.2%	10.1%	10.2%	10.0%	9.5%	10.0%	10.6%	9.7%	10.1%
3歳	11.2%	10.3%	10.1%	9.1%	8.9%	8.4%	8.9%	9.2%	9.5%	8.8%
4歳	7.6%	9.8%	9.3%	9.1%	7.9%	8.6%	7.9%	8.1%	8.2%	8.6%
5歳	8.8%	6.8%	8.9%	8.5%	8.0%	7.7%	8.0%	7.3%	7.4%	7.6%
6歳	8.1%	7.8%	6.3%	8.2%	7.3%	7.8%	7.3%	7.5%	6.7%	6.9%
7歳	7.3%	7.2%	7.3%	6.0%	7.4%	7.3%	7.4%	6.8%	6.8%	6.2%
8歳	6.3%	6.5%	6.3%	6.4%	6.6%	6.8%	6.6%	6.6%	6.1%	6.1%
9歳	4.6%	5.6%	5.7%	5.6%	6.1%	4.8%	6.1%	5.9%	5.9%	5.5%
10歳	2.9%	4.1%	4.9%	5.0%	4.3%	5.1%	4.3%	5.5%	5.3%	5.3%
11歳	1.8%	2.4%	3.5%	4.3%	4.5%	4.3%	4.5%	3.8%	4.8%	4.7%
12歳	1.1%	1.4%	2.0%	2.9%	3.8%	3.7%	3.8%	3.9%	3.3%	4.2%

出所：同社資料よりSR社作成

同社「家庭どうぶつ白書2023」（どうぶつ種別年齢別、1年契約の契約満了および死亡解約の契約数）

ペット保険の解約要因としてはペットの死亡があるが、ペットの平均寿命が13年程度であること、同社の12歳以上の年齢構成比は4.2%程度であること等を考慮すると、死亡が原因の解約は限定的と考えられる。むしろ高い継続性を維持するためには、0歳児の新規市場を取り込んで初年度の継続率を高めたり、契約更改時の継続率の上昇を狙って契約者の共感を呼ぶ「予防」施策を実行することも重要である。同社では、0歳児の初年度は70%程度の継続率だが、2年目以降は90%を超えている。2024年3月期の同社の継続率は88.2%だった。

継続率推移

	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
継続率	実績 88.7%	実績 88.2%	実績 88.2%	実績 88.2%	実績 87.7%	実績 87.2%	実績 87.7%	実績 87.8%	実績 88.2%	実績 88.2%

出所：同社資料よりSR社作成

販売チャネル（加入経路）

NB（New Born）チャネル

同社ペット保険への最大の加入経路はペットショップである。同社の新規契約の販売チャネルのうち、ペットショップ代理店が8割強を占める。ペットショップでは年間60-70万頭の0歳児が販売され、同社はペットをこれから買おうとする飼い主に向けてペット保険を販売する。同社は、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する。また、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いる。

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向けのペット保険商品では、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げている。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る。

新生児市場概観



出所：ヒアリング等によりSR作成

一般チャネル

WEB（当社直販・WEB代理店）や銀行窓口などでペット保険を販売するチャネルである。一般市場は約2,000万頭とされる。すでに飼育されているペットを対象としているため、マーケット規模が大きいのが特徴である。WEBダイレクトとコールセンターを通じた直販ルート、ペット関連企業、金融機関、生協・企業、保険専門代理店、WEB代理店、動物病院代理店といった一般代理店ルートがある。同社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る。

従来、直販は代理店手数料がないメリットがある反面、損害率が高いと同社では考えていた。しかしながら、一般チャネルでの損害率がペットショップ代理店とほぼ同水準であることが確認され、よりペット保険事業の成長を加速させるために、2018年3月期は一般チャネル強化に戦略を転換、新中計では同チャネルを新たな営業の柱と位置づけ、将来的な収益源としていくとしている。総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」によると国内に約5,000事業所ある。同社によれば、国内ペットショップの約40%と提携しているという。

ペット保険市場と販売チャネル



出所：同社資料（ペットフード協会・富士経済研究所より同社試算）よりSR社作成

提携保険会社

ソニー損保

2009年1月、同社はソニー損害保険株式会社を販売代理店とする業務提携を行い、ソニー損保を通じてペット保険「どうぶつ健保ふぁみりい」の販売を開始した。2024年6月、同社とソニー損保は、ペット保険商品の共同開発を目的に業務提携契約を締結したことに伴って発表した。ペット保険分野における両社のさらなるシナジー効果の発揮を目指して、ペット保険商品の共同開発を目指す。

朝日生命

2011年3月、同社と朝日生命保険相互会社は保険商品販売に係る「業務の代理・事務の代行」についての当局の認可を取得した。これにより朝日生命はアニコム損保の募集代理店となり、アニコム損保の「ペット保険」の取扱を開始した。なお、「業務の代理・事務の代行」による営業職員を介したペット保険の取扱は、生命保険業界で初の事例となった。

明治安田生命

2020年9月、同社は明治安田生命と損害保険販売に係る委託契約を締結し、同年10月からアニコム損保の代理店としてペット保険の取り扱いを開始した。アニコム損保が「どうぶつ健保ふぁみりい」「どうぶつ健保しにあ」「どうぶつ健保ぶち」の名称で販売するペット保険を、明治安田生命の「えがおのペット」という商品名で「かんたん保険シリーズ ライト! By 明治安田生命」の商品ラインアップに追加して販売している。明治安田生命では、「えがおのペット」を同シリーズに追加し、ペットに関心の高い女性就業者やシニア層を中心に販売している。

フコク生命

2023年10月、同社は富国生命保険相互会社と損害保険販売に係る委託契約を締結した。フコク生命はアニコム損保の代理店として、2023年12月からアニコム損保のペット保険「どうぶつ健保ふぁみりい」「どうぶつ健保ぶち」「どうぶつ健保しにあ」の取扱いを開始した。

東京海上日動火災保険

東京海上日動火災保険株式会社と同社は2023年3月に資本業務提携契約を締結し、ペット領域における保険商品・ソリューションの開発・提供に向けて取り組んできた。2024年5月、東京海上日動とアニコム損害保険株式会社は共同でペット保険の販売することを発表した。2024年6月より共同でペット保険の販売を開始し、同社のペット保険最大手としての知見と動物病院などのネットワーク、東京海上日動が有する国内最大級の代理店網を活用したシナジーを創出する方針である。商品名は、東京海上日動のペット保険「どうぶつ健保ふぁみりい」、「どうぶつ健保ぶち」、「どうぶつ健保しにあ」である。

アクサダイレクト

2024年5月、アニコム損害保険株式会社はアクサ損害保険株式会社（アクサダイレクト）との間で、ペット保険事業に関する業務提携契約を締結した。アクサダイレクトは、自社商品としてのペット保険事業の引受業務を停止し、ペット保険の既存契約者に対して自社商品の継続に替えてアニコム損害保険のペット保険をその代理店として販売する。また、新規の顧客に対してアニコム損害保険の代理店としてペット保険を販売する。

ペット向けインターネットサービス事業 (経常収益構成比：3.4%)

シムネット社の株式取得

同社は、2020年1月、ペットに関するインターネットサービスの企画開発・運営等を行っている株式会社シムネットの全株式を取得した。シムネット（2001年3月設立）の100%子会社であるみんなのペットオンライン株式会社は、ブリーダーマッチングサイト「みんなのブリーダー」「みんなの子猫ブリーダー」の運営等を行っている。

みんなのブリーダー：全国のブリーダーの子犬を紹介する国内最大級のブリーダーズサイトである。ブリーダーがサイトに登録するメリットは、子犬情報をサイトに掲載できるようになり、より多くの人に子犬を見てもらうことができる。一方、ペットを飼いたい消費者は、ブリーダー直販であるため、健康な子犬を通常より安い値段で購入できる。サイトに掲載されるブリーダーはシムネット社が独自に設けた厳しい基準をクリアしている優良ブリーダー（約3,740人）である。

シムネットは、ブリーダーマッチングサービスの分野においてトップシェアを占めており、同社子会社であるアニコム損害保険株式会社のペット保険の代理店業務も行ってきた。同社は、シムネットのブリーダーマッチングサイトというプラットフォームを活用可能となるため、ブリーダーに対するサポートの各サービスをより直接的に伝える機会を得られることとなった。

シムネットの業績推移

(百万円)	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
売上高		1,730	1,896	1,872	2,371
経常利益 (のれん償却前)		370	275	56	
経常利益 (のれん償却後)					188
経常利益率		21.4%	14.5%	3.0%	7.9%

出所：同社資料よりSR社作成

その他事業（経常収益構成比：5.6%）

予防型損害保険会社へ向けた取組み

新規事業戦略の考え方のベースは、小森社長の創業時からの思いである予防型損害保険業への移行にある。2017年5月発表の前回中期経営計画では「どうぶつ業界のインフラプレーヤーとして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する」との中期VISIONに加えて、どうぶつのライフステージにおける川上（病気になる前、生まれる前）から川中（健康寿命延伸）、川下（病気後）まで、これまでの各種取組をパーツとして嵌め込みつつ、いかにパートナーとして携わっていくかが具体的に示された。

予防型損害保険業：

フリーディング支援では遺伝病の撲滅と罹患しやすい病気の早期発見・予防の提供を、動物病院では予防に加えて診療の標準化とガイドライン策定を、ポータルサイトでは予防情報の発信と最適な病院への送客をというもの。動物病院向けシステム強化として、クラウド型動物医療カルテ管理システム「アニレセクラウド」を普及、且つ機能の向上を行い、症例事の平均医療費などを示すことで過剰医療の抑制に繋げる取組も進めてきた。こうした取組は、価格改定のような即効性はないものの、事業基盤の根幹を強化するものであり、競合に対する潜在的な差別化要因としてSR社では注目をしている。なお、「アニレセクラウド」の展開は将来的にはペットの症例に止まらず、オープンカルテや、親兄弟等その血統の症例履歴などの情報を活用する基本インフラの構築にも繋がるとみられる。

ペット保険と新規事業の収益機会とシナジー相関



出所：同社資料よりSR社作成

2017年5月発表の新規事業戦略で、1) 川上：ペットの遺伝病撲滅へ、2) 川中：共生細菌関連事業、3) 川下：獣医療の新たな領域へ、と川上から川下までの取組内容が示された。川上においては、遺伝子解析による国内ブリーダーへのコンサルティング、遺伝病の発症予防を事業化するとともに、疾患に関連する未知なる遺伝子の解明を図るとした。川中においては、ペットにおける腸内フローラ検査による健康診断の定着、共生細菌を鍵とするフード事業、生活習慣コンサル事業の開始。川下においては、動物病院検索ポータルサイトの事業化、先進高度医療（細胞治療、再生治療）の実用化とその規模の拡大、動物病院事業の海外展開を各々目指した。

同社では、2020年3月期以降を第二創業期と位置づけ、「中期経営計画2022-2024」を遂行している。フード開発・販売、マッチングサイトの拡大、遺伝子検査事業の拡大、フリーディングサポートの事業化、動物病院事業の推進、再生医療の実用化と普及拡大、その他（不動産運用、終生飼養施設等）をシナジー創出事業と位置付けている。

川上～川中

遺伝子検査事業の拡充

加入して健康になる保険を提供する予防型保険会社に向けた同社の取り組みの一つとして、どうぶつの遺伝子検査がある。従来はブリーダーの経験に基づいた交配が主流だったが、科学技術の発展により、安価でさまざまな検査が可能となったことから、交配の段階で遺伝病を減らしていくことができるようになった。

大規模專業繁殖者やブリーダー、ペットショップの経営する繁殖を含めてブリーディングを行う事業者には遺伝子検査を提供し、将来発症しやすい病気をあらかじめ踏まえた上で健康診断を適宜実施できれば健康寿命延伸に繋がる。同社にとっては損害率減、飼い主にとってはペットの健康と保険料低減、ブリーディング事業者にとっては顧客からの信頼感獲得（このブリーディング事業者ならペットは健康）と収益機会の向上につなげることができる。

しかし、安易に遺伝子検査のみをすすめてしまうと、デメリットも生じる。遺伝性疾患の原因遺伝子を持っているどうぶつ達が置き去りになってしまうこと、遺伝性疾患のない親のみを選択して交配をすすめることにより近親交配が進んでしまう可能性があることである。同社では、病気の原因遺伝子の研究、発症させない仕組みの開発、治療方法の開発、終生飼養の仕組み、近交度の研究など、すべてをカバーした研究を進めている。避けられる遺伝病を、繁殖前後の遺伝子検査によって回避することが目指されている。

遺伝子検査を同社グループのラボ（アニコム先進医療研究所、2014年設立）で実施することで、売上にも貢献しつつ、保険金削減を見込んでいる。遺伝子検査事業は、ブリーダー、ペットショップを中心に展開し、2024年3月期における遺伝子検査検体数は67,801件だった。

ブリーディングサポートの事業化

ブリーディング現場における種々の課題（ブリーダー数の減少、高齢化に伴う供給数の減少、ブリーディング環境など）を解決することで、ブリーダーの収益機会を増大させるとともに、新たな遺伝病等の発生を防ぎ、健康な生体を普及させる取り組みを実施している。蓄積したデータを活用し近交度のマネジメントを行い、新たな遺伝病発生・奇形の回避を図る。交配適期、人工授精、精子バンク、医療等のトータルでブリーディングをサポートする。

例えば、変性性脊髄症（DM）という病気は、犬種ウェルシュ・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療できず、1年半ほどで死に至る場合が多い。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）もある。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は撲滅できる。同社では、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すことができるとする。

動物愛護法の改正対応に向けたサポートとして、医療（遺伝子検査、技術開発、医療サポート）・販売（ブリーダー直売サポートセンターの開設）・事業支援（繁殖管理システムの開発、ブリーディング場の提供など）・引退犬猫の譲渡支援などを行っている。

2024年3月、同社はブリーディング事業を行う株式会社フローエンスの株式を追加で取得し、持分法適用関連会社から同社子会社とした。フローエンスは千葉県石原市で主に犬・猫のブリーディング事業を展開する。

川中～川下

健康的な生活習慣の推進

膨大な顧客データを分析することで、より健康的な生活習慣を推奨し保険金削減に繋げる。それらのデータを活用したペットフードやデバイスといったコンテンツの開発を目指している。主な活動は、顧客データに基づく生活習慣と疾病の関係性の分析、オウンドメディア・SNSを通じた予防啓発のプッシュ、予防フード・デバイス等の開発・共同研究・協業である。

フード・その他

2021年3月期には、子会社アニコムパフェでは、腸内フローラ測定や遺伝子検査で培ったノウハウを活かし、検査結果を基に、一頭一頭の状態にあわせたオーダーメイドのペットフードの提供を開始した。オーダーメイドフード「きみのごはん」は「きみのからだに合わせたごはん」、「きみが健康であるためのごはん」、「きみが長生きするためのごはん」といった想いが込められているという。

2024年3月期には、ペットの歯周病予防に向け、アース製薬と共同開発したペット用歯磨きジェル「CRYSTAL JOY」を販売開始した。また、従来のドライフードに加え、フレッシュフードとして7種類のメニューから選べ、豊富な食材を使用し腸内環境をサポートする「7Days Food」を販売開始した。

- ▶ 「CRYSTAL JOY」では、革新的な酸化制御技術（Matching Transformation System®）が用いられており、当該技術は内閣府「第6回日本オープンイノベーション大賞」の内閣総理大臣賞を受賞した。今後ペットの歯周病対策が広がることで需要は大きく拡大すると同社は述べている。当初はECサイト「アニコムパフェオンラインショップ」とグループ内の動物病院で販売し、順次、全国の動物病院に展開する。

「どうぶつ健活」の浸透拡大

同社では、ペットの健康状態を図るために腸内フローラ測定を行い、ペット保険に付帯させている。腸内フローラ測定を行う事で、犬の場合であれば、腸内健康年齢とともにアレルギーリスクを測定できる。毎年1回受けられるので、健康管理にも役立つ。同社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する。腸内フローラ測定は病気の診断ではないが、腸内フローラの測定結果によっては、同社指定の動物病院で無料健康診断（血液検査）を受けることもできる。

「どうぶつ健活」の広がりには新規獲得や契約継続にも寄与、実際、NBチャネルでの申込者の継続率が上昇している。また、健診段階で、優良病院に送客することが可能になり重症化を回避した。結果的に、保険金削減や損害率の低下を支援することに繋がっている。

動物病院事業

どうぶつ病院は、2014年1月に設立したアニコム先進医療研究所において先進高度医療を行ってきたが、2018年3月期からは通常の動物病院の運営を事業譲受により開始した。ペットショップに併設した予防に特化した病院（獣医師は非常駐）が中心である。2024年3月末時点で55件の直営動物病院を運営し、予防から一般診療を展開中である。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を生み出すことを目指している。

主な活動は、動物病院事業の展開・拡大（予防特化型病院など）、カルテ管理システムの利用病院の拡大、予約・送客による顧客利便性の向上である。同事業の展開のなかで得られた保険金・カルテ等の医療データを活用し、将来の予防方法の確立を目指している。

診療フローチャート

同社では、自由診療の適正化（標準化）を促し、適切な診療の啓発と適切な治療の実施を通じて、保険金の削減を目指している。そのため、「症状別フローチャート」と「標準診療フローチャート」を作成し、前者を飼い主へ、後者を動物病院へ浸透させていくとしている。

飼い主に対しては、症状別に自宅ケアの内容や通院判断材料を提供することで、通院の際、飼い主は一定の知識をもって治療を受けられる。また、疾病別に推薦病院への送客と予約を支援する仕組みとなっている。動物病院に対しては、標準診療情報を提供することで、過剰診療や間違い診療の是正を支援する。また、同社では、「再生医療フローチャート」も導入し、治らない病気を治す再生医療の普及に繋がりたいとしている。

また、「診療フローチャート」を活用し、「症状」から最適な病院を探せるよう、「どうぶつ病院検索」サイトを強化している。いわば最適動物病院マッチング・サイトであり、動物病院が自院の魅力をアピールするなど、ペット飼育者の利便性を高められるサイト構成となっている。

川下

動物再生医療技術研究組合の設立

同社と富士フィルムが設立した合併会社のセルトラスト・アニマル・セラピューテクスは、2019年12月に動物再生医療技術研究組合を設立した（2024年3月期末で729病院が加入）。未だ確立されていない飼育動物（イヌ・猫）向け細胞治療サービスの各プロセスを標準化し、あらゆる診療施設の獣医師が、安全かつ有効な細胞治療サービスを提供できる仕組みを実用化することを目的としている。保険金削減につながる。

同社では、獣医師を中心とした組合員の連携により、培養、搬送、投与および経過観察という細胞治療サービスの一連のプロセスを試験研究するとともに、これらについての自主的な基準を確立していくことで、飼育動物分野における適切な細胞治療市場の拡大に貢献していくとしている。なお、2021年3月31日をもって、セルトラスト・アニマル・セラピューテクスの事業はアニコム先進医療研究所に引き継がれている。2024年3月期には新たな治療法の有償臨床研究を開始した。

細胞治療・再生医療の実用化拡大

動物再生医療技術研究組合では、全国の動物病院に向けて「間葉系幹細胞」の搬送を開始した。保険金の大きなウェイト（犬の約20%、猫の約30%）を占める疾患（犬18疾患、猫15疾患）で幹細胞の投与を開始した。組合員である各動物病院は、少ない症例数からでも、細胞治療を開始することが出来るようになった。犬では椎間板ヘルニア・慢性腸症、猫では慢性腎臓病などで効果を確認済みである。

高齢のヒト・ペットともに配慮した事業の展開

また、一般医療から先進医療そしてペット霊園紹介や終生飼育施設の設置の事業化を目指している。先進医療の提供については、2016年に全国初の再生医療特化型病院を設立、再生医療・細胞治療の普及の仕組みの構築を目指しており、高度医療に特化した保険商品の開発にもつなげたいとしてきた。今後は、ヒト・ペットがともに高齢化しつつあるなかで、老犬ホームや終生飼育施設の展開を目指し、飼い主・ペットが死亡した際のケアを行う施設を展開するとした。

各種提携の推進

ペットも泊まれるホテル、ペット共生不動産関連等の新たなサービス展開のために、フォレストヒルズ社、アドバンスネット社と業務提携した。人とどうぶつが過ごしやすい居住空間を提案するペット共生賃貸住宅『アニコフローラ東中野』を東京都中野区に建設し、2021年2月より入居者募集を開始した。

その他

知財化とどうぶつ住民登録

知財化

会社では、知財化を進めるため、「従業員一人一特許戦略」を推進中である。2024年3月末までにペットの写真から病気を予測するシステム他、18件の特許を取得した。保険事業だけでなく、検査・診断、医薬・治療、幹細胞、フード、AIなどの事業を展開してきた結果、発明者数は2024年3月末時点で127名に増加した。

同社は2021年2月、ペットの顔写真から病気を予測する疾患予測システムとその疾患予測方法について、世界初となる特許を日本で取得したことを発表した(特許第6734457号)。同社はこれまでもペット保険の請求データを分析した独自の疾患統計を用いて、ペットの品種や年齢、性別などによってかかりやすい病気内容を公表、飼い主に対して知識の普及・啓発を行ってきた。特許を取得したシステムは、AI技術を用いることで、一定期間内に眼や耳、皮膚疾患といった病気にかかるか否かの予測ができるというもの。判断に必要なものはペットの顔写真のみである。実績の一例としては、トイ・プードルの顔写真を用いて1年以内に眼科疾患を発症するか否かの予測を行ったところ、約70%の精度で疾患の有無を正しく回答することができている。疾患予測特許は、これまでも同社が注力してきた「予防」を大きく飛躍させるものとなる。また、2024年にはAIを用いて「ペットの動画から感情を判定する」システムの特許を取得した。

どうぶつ住民基本台帳

AIによる個体識別を行い、どうぶつ住民登録を行う仕組みを開発中で、「どうぶつ住民基本台帳」というデータベース構築に向けた開発を開始した。いわばCRM基幹システムであり、ビッグデータの構築と活用と特許の知財化により優位性を確保する狙いである。将来は、「どうぶつ住民登録」を起点として、保険・病院紹介・健診サービス・フード販売・遺伝子検査・用品販売といった新たな付加価値を提供する体制構築を目指している。

収益性分析

経常収益

損益計算書 (百万円)	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
	連結									
経常収益	22,638	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437
YoY	23.3%	17.1%	9.3%	11.6%	10.8%	15.7%	15.9%	10.3%	6.6%	6.9%
保険引受収益	21,733	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273
資産運用収益	522	690	504	420	383	496	488	679	834	733
その他経常収益	382	446	405	628	910	1,863	4,248	5,020	4,912	5,430
経常費用	21,387	24,377	26,606	30,486	33,550	39,275	45,290	49,855	52,842	56,277
YoY	21.3%	14.0%	9.1%	14.6%	10.1%	17.1%	15.3%	10.1%	6.0%	6.5%
保険引受費用	15,920	17,393	18,967	21,771	24,071	27,212	30,512	33,504	35,664	38,436
資産運用費用	21	182	0	8	10	109	141	66	118	97
営業費及び一般管理費	4,905	6,699	7,273	8,479	9,112	11,153	13,283	14,656	15,350	15,795
経常利益	1,250	2,129	2,372	1,853	2,278	2,189	2,758	3,166	3,685	4,159
YoY	70.5%	70.3%	11.4%	-21.9%	22.9%	-3.9%	26.0%	14.8%	16.4%	12.9%
経常利益率	5.5%	8.0%	8.2%	5.7%	6.4%	5.3%	5.7%	6.0%	6.5%	6.9%

出所：同社資料よりSR社作成

損害保険業では経常収益が一般企業の売上高に相当する。経常収益は「保険引受収益」、「資産運用収益」、「その他経常収益」からなる。損害保険会社では資産運用も本来業務であり、運用収益も経常収益に含まれる。

保険引受収益

同社は積立保険がないため、保険引受収益は「正味収入保険料」に「支払準備金戻入額」と「責任準備金戻入額」を加えたものだが、同社正味収入保険料のみではほぼ説明が可能である。同社のペット保険の契約期間は1年であり、保有契約件数全てにおいて契約更新が生じる。

同社は2014年6月にペット保険の保険料を全面改定した。損害保険業の認可後2008年1月から保険販売を開始して以降は6年間以上変更しておらず、2014年6月が初の保険料改定となった。また、2014年11月および2018年12月にも商品改定に伴い保険料を改定した。

経常収益内訳推移（百万円）

損益計算書 (百万円)	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
	連結									
経常収益	22,638	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437
YoY	23.3%	17.1%	9.3%	11.6%	10.8%	15.7%	15.9%	10.3%	6.6%	6.9%
保険引受収益	21,733	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273
正味収入保険料	21,733	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273
支払準備金戻入額	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
資産運用収益	522	690	504	420	383	496	488	679	834	733
利息及び配当金収入	289	334	320	255	154	219	253	316	439	610
有価証券売却益	232	355	184	165	228	276	233	360	391	117
その他経常収益	382	446	405	628	910	1,863	4,248	5,020	4,912	5,430

出所：同社資料よりSR社作成

資産運用方針

同社の保険は1年契約であるため、資産運用においては流動性・安全性を最重要視している。とは言え、着実に保険契約数の拡大が進み、継続的な収入保険料を背景に、やや利回りも意識した運用方針も示している。ただし、リスクの多寡はソルベンシーマージン比率にも影響するため、あくまでも同比率を睨みながらリスクをあまりとらない形の運用を模索している。

費用項目

保険引受費用推移

損益計算書 (百万円)	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
	連結									
保険引受費用	15,920	17,393	18,967	21,771	24,071	27,212	30,512	33,504	35,664	38,436
正味支払保険金	12,149	13,547	14,901	16,591	18,456	20,492	23,226	25,559	27,934	30,494
損害調査費	741	895	965	1,004	1,003	1,109	1,098	1,080	1,106	1,108
諸手数料及び集金費	1,269	1,590	1,995	2,660	3,077	3,674	4,539	5,193	5,067	5,135
支払準備金繰入額	144	122	181	212	196	179	211	165	283	257
責任準備金繰入額	1,616	1,237	923	1,302	1,336	1,756	1,437	1,505	1,272	1,439

費用項目概説

	備考
保険引受費用	
正味支払保険金	保有契約件数に連動する傾向 支払備金繰入額と合算して考える必要あり
損害調査費	人件費が主体
諸手数料及び集金費	代理店等への手数料。新規契約金額と連動する傾向強い（代理店手数料は新規時に手厚いため）
支払備金繰入額	支払額の見積の意味合いだがペット保険は見積がない。支払保険金の仕掛の側面が強く、合算して分析する必要あり
責任準備金繰入額	以下2項目の合計
うち未経過保険料	各月毎に1/12法(*)により計算して合算して計算。これの前期比増分
うち異常危険準備金	前期末残高の取崩（戻入益）と正味収入保険料の3.2%（繰入額）のネット金額
	損害率（支払基準）が50%超時に期首残高を限度に取崩可能

出所：会社資料よりSR社作成

各費用項目についての特徴を上表にまとめた。保有契約件数や新規契約金額と連動する変動費の項目が多いが、正味支払保険金（支払備金繰入額含む）のように保険商品の中身を変更することで調整の余地がある項目も存在する。

損害率

費用関連の動向を知る指標としては、正味損害率、E/I損害率、正味事業費率、またこれらを組み合わせたコンバインドレシオ（E/I損害率+正味事業費率）等がある。

損害率は、ペット保険の契約者から保険料収入など（正味収入保険料）に対して、支払った保険金と損害調査費用がどの程度の割合を占めるかを表した指標である。つまり、保険会社の収入に占める保険金支払いの割合であり、一般企業の売上原価率に相当する。損害率は低いほど良い。損害率は正味損害率とE/I損害率がある。正味損害率は現金主義に近い考え方である。E/I損害率は、期間中に発生した損害額を既経過保険料で除した率であり、発生主義に近い考え方である。同社では、損害率57～59%を適正水準とみなしている。

損害率等の推移

		FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
E/I損害率	a)	64.4%	60.1%	58.9%	59.2%	59.0%	57.8%	58.4%	58.1%	58.9%	59.9%
既経過保険料事業費率	b)	28.3%	31.1%	32.1%	35.2%	34.5%	37.1%	37.7%	36.7%	34.9%	33.3%
コバインドレシオ（完全既経過）	a) + b)	92.7%	91.2%	91.0%	94.4%	93.5%	94.9%	96.1%	94.8%	93.8%	93.2%
正味損害率	c)	59.3%	56.9%	56.5%	56.2%	56.3%	55.2%	56.2%	56.3%	55.7%	58.2%
正味事業費率	d)	28.4%	32.7%	33.0%	35.6%	35.3%	37.9%	41.1%	41.9%	40.2%	38.6%
コバインドレシオ	c) + d)	87.7%	89.6%	89.5%	91.8%	91.6%	93.2%	97.3%	98.2%	95.9%	96.8%
コバインドレシオ比率		288.7%	282.6%	295.6%	305.6%	379.8%	357.0%	355.5%	393.5%	373.1%	333.7%
継続率		88.7%	88.2%	88.2%	88.2%	87.7%	87.2%	87.7%	87.8%	88.2%	88.2%

*E/I損害率=(正味支払保険金+支払備金積増額+損害調査費)-既経過保険料

*正味損害率=(正味支払保険金+損害調査費)+正味収入保険料

*正味事業費率=(諸手数料集金費+保険引受営業費一般管理費)+正味収入保険料

*コバインドレシオ=正味損害率+正味事業費率

損害率のマネジメント

ペット保険会社にとって、損害率を適正にコントロールできなければ、収益を享受することは難しい。同社の損害率が概ね安定しているのに対し、その他の競合保険会社の損害率は上昇を続けてきた。損害率が高まれば収益性は低下するため、最終的には保険料を改訂している状況が見て取れる。

ペット保険の損害率を左右する要素は、第一に保険商品の設計の適切性である。保険料設定においては、加齢に伴い発生率が高くなるため、高齢のペットの保険料や加入制限をどう設定するかがポイントになる。マーケティング戦略と商品設計のバランスが重要になる。第二に保険金の支払査定スキルのクオリティである。動物病院における支払では、保険金支払対象外の健康食品やサプリメントなどが含まれるケースがあるという。

また、損害率を安定させるためには、保険金支払に対する体制整備が重要になる。ペット保険は、入院を伴わない通院も対象とするため、ひとに対する医療保険に比べて、保険金請求の発生頻度が相対的に高い。後発のペット保険会社が低価格を訴求してペット保険契約を獲得しても、数年すれば保険金支払件数が増加し損害率が高まってしまっている。この点、同社は窓口精算システムなどを整備し効率的な保険金支払いの仕組みを確立しており、競合他社に比べて安定的な損害率を維持できている。

事業費率

事業費率は、契約者などから受け取った保険料収入など（正味収入保険料）に対して、保険の募集費や手数料、広告費、一般管理費などの経費がどのくらいの割合になるかを示している。損害率と同様に、数値が低いほど良い。高ければ効率性に問題があると判断される。

代理店手数料

代理店手数料は初年度が概ね15%、2年目以降の継続時は5%程度に低下する。なお、競争環境の激化とともに上昇傾向が続いていたが、同社によると近年は落ち着いてきたとのことである。また、初年度代理店手数料は新規契約の多寡、代理店経由の損害率の高低によって変動する場合もある点に留意したい。

予防型保険の費用構造変化

同社では、損害率の低減に向けて、ペットの傷病予防への関与を強めている。ペットの健康を増進することが損害率の改善につながると考えているからである。全ての傷病は「遺伝要因」と「環境要因」が複合的に関与することで発症する。同社によれば、どうぶつにおいては、遺伝要因による傷病が、ひと以上に多いという。同社では、年間保険金のうち相当程度が「遺伝要因」による支払いであると認識している。

そこで、同社は遺伝子検査事業を開始し、遺伝性疾患の撲滅に向けて注力している。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、「遺伝要因」を排除できれば、年間保険金を抑制することができるからである。

従来、同社の1契約者あたりの年平均保険金請求回数は年5回で、1回あたりの保険金請求金額は平均6,000円（2021年3月期）であるという。現在、「どうぶつ健活」（腸内フローラ健診）を活用することによって、診察頻度が増えても、1回あたりの診察単価が減少することで保険金の減少に繋がれているという。「どうぶつ健活」による疾病の早期発見による変化である。

同社では、将来、「どうぶつ健活」に加えて、様々な疾病に対応した新たな健診サービスを付加していくことによって、病院にいかず食事療法などによる自宅ケアを促進することによっても保険金支払いが減少していくと考えている。「どうぶつ健活」や新たな健診サービスという付加価値提供により、新規契約獲得や継続率上昇に資する一方、保険金と付帯サービス費用の合計が減少しコンバインドレシオの低下に繋がると想定している。

市場とバリューチェーン

市場規模

ペット飼育頭数：飼育頭数は逡減傾向

2023年の国内における犬・猫飼育頭数は犬6,844千頭、猫9,069千頭である。犬の飼育世帯は5,325千世帯で総世帯数に占める割合は9.10%、猫の飼育世帯は5,085千世帯で総世帯に占める割合は8.69%である。犬・猫飼育世帯は計10,410千世帯で、総世帯に占める構成比は17.5%だった。

(千頭)	総世帯数(千)	飼育世帯数 (犬・猫合計、千世帯)	飼育頭数：犬 (協会推定)	飼育世帯(千)	飼育率 (協会調査)	平均飼育頭数 (協会調査)	飼育頭数：猫 (協会推定)	飼育世帯(千)	飼育率 (協会調査)	平均飼育頭数 (協会調査)	飼育世帯構成比
2014年	54,952	11,463	8,200	6,649	12.10%	1.23	8,425	4,814	8.76%	1.75	20.5%
2015年	55,364	11,249	7,994	6,493	11.73%	1.23	8,297	4,756	8.59%	1.74	20.0%
2016年	55,812	11,261	8,008	6,495	11.64%	1.23	8,333	4,766	8.54%	1.75	19.8%
2017年	56,212	11,153	7,682	6,252	11.12%	1.23	8,672	4,901	8.72%	1.77	19.5%
2018年	56,614	11,141	7,616	6,116	10.80%	1.25	8,849	5,025	8.88%	1.76	19.3%
2019年	56,997	11,110	7,579	6,116	10.73%	1.24	8,764	4,994	8.76%	1.75	19.2%
2020年	57,381	10,921	7,341	5,887	10.26%	1.25	8,628	5,034	8.77%	1.71	18.7%
2021年	57,855	10,828	7,106	5,656	9.78%	1.26	8,946	5,172	8.94%	1.73	18.4%
2022年	58,227	10,665	7,053	5,640	9.69%	1.25	8,837	5,025	8.63%	1.76	18.0%
2023年	58,493	10,410	6,844	5,325	9.10%	1.29	9,069	5,085	8.69%	1.78	17.5%

出所：一般社団法人ペットフード協会資料よりSR社作成

ペット保険市場：2桁成長を継続

ペット保険市場は拡大を継続し、国内ペット保険の普及率も上昇している。デロイト トーマツ コンサルティング合同会社「拡大を続けるペット保険市場の動向」（2023年9月）によれば、2022年のペット保険の市場規模は117,900百万円である。2031年には342,900百万円へ拡大するとみられている。

一方、ペット保険加入率は2021年において16.5%とされる。英国におけるペット保険の加入率は25%程度、北欧における加入率は50%程度であり、日本においても徐々に加入率が高まる傾向が続くことで、ペット保険の市場規模は拡大すると見込まれる。

市場規模とペット保険加入率

10億円	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2025	2031	CAGR
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	予想	予想	予想	
市場規模	50.5	59.1	68.3	79.5	93	106.4	117.9	132.7	168.3	342.9	12.6%
加入率(%)	7.8%					16.5%			25.0%	50.0%	

出所：デロイト トーマツ コンサルティング合同会社「拡大を続けるペット保険市場の動向」（2023年9月）よりSR社作成

ペット保険を開拓、市場シェアは40-50%

同社はペット保険の開拓者として、ペットショップ・動物病院の経営を支えるシステム構築を通じ、ペット保険市場の拡大に尽力してきた。2024年3月期末の保有契約数は1,113,144件、保険料収入合計ベースで市場シェアは40-50%程度とSR社では想定している。

競合状況

2024年3月現在、ペット保険で競合する損害保険会社6社と少額短期保険会社11社の計17社を確認できる。業界のトップ3は同社（2024年3月期の同社保有契約数は1,193,560件）、アイペット損害保険（同900,000件）、ペット&ファミリー損害保険（同T&Dホールディングス、同206,122件）である。

- ▶ 2023年3月期のペット&ファミリー社の正味収入保険料は9,887百万円、正味損害率は57.0%、正味事業費率は32.1%、経常利益は202百万円であった。
- ▶ 2024年3月期のアイペット社の当期利益は1,100百万円であった。

大手保険会社や事業会社によるペット保険業界への新規参入が相次いでいる。2022年7月にはチューリッヒ少額短期保険が新規参入した。同年11月には第一生命ホールディングス（東証PRM 8750）が同業界第2位のアイペットHDの完全子会社化を発表した（2023年3月に完全子会社化）。また、2023年11月、米アマゾン・ドット・コム（NASDAQ

AMZ) が、損害保険大手のあいおいニッセイ同和損害保険と組み、同市場に参入した。

同社は、2020年3月～2022年12月に解約時アンケートを実施したところ、同期間において同社から競合他社への契約流出率が約2%であることを確認した（「事業・戦略説明会」2023年2月17日開催）。同社では、解約理由の多くは「保険料が安い」ということであり、低価格戦略をとる競合他社への流出が認められるとした。ただ、流出契約を分析すると、損害率の高い契約が相当数流出しており、むしろ同社の損害率の安定化に寄与している可能性もあるとしている。一方、新規契約者に対するWebアンケート調査から同社が推計した契約流入率が約1%（2021年7月～2022年12月）であることも確認した。競合他社からの流入理由として同社の「窓口精算」が評価されている点も認められ、低価格戦略だけでは顧客を維持することが難しい可能性があることも再認識した模様である。

ペット保険業界では、新規参入が相次ぎ各社で売上を伸ばしているものの、安定的に利益を得ている会社は少ない。ペット保険は多頻度少額請求という他の保険にはない特殊性がある。そのため、事務コストをどのように抑え込むかが重要であり、対応病院数や窓口精算制を整備できなければ利益を生み出すビジネスモデルを確立できない。また、ペットの加齢に伴って数年で損害率が上昇すれば、保険金支払のために値上げに踏み切りざるを得なくなる会社もみられている。

競合企業

保険会社	精算	特徴その他
損害保険	楽天損害保険	あんしん少額短期保険ともっとぎゅっと少額短期保険が合併
	アニコム損害保険	窓口精算対応 Web申込
	アイペット損害保険	窓口精算対応 Web申込。第一生命HDが完全子会社化（2023年3月）
	ペット&ファミリー損害保険	窓口精算対応 Web申込。10歳以上の保険料は変動なし。2019年4月1日、損害保険業へ移行。
	アクサ損害保険	Web申込。獣医師相談サービスが24時間無料。
	au損害保険	Web申込。獣医師相談サービスが24時間無料。
少額短期保険	チューリッヒ少額短期	2022年7月に新規参入
	イーペット少額短期保険	Web申込
	SBIインシュアランスG（SBIいきいき少額短期保険+SBIプリズム少額短期保険+SBIリスタ少額短期保険）	Web申込。11歳11ヶ月まで申込可能。鳥類・爬虫類プランあり
	FPC	Web申込。保険料上昇は生涯2回のみ（中・大型犬は3回）
	日本ペット少額短期保険	Web申込。90%補償プランあり
	アフラックペット少額短期	旧ペットベスト少額短期の破産手続開始により契約者移転で承継。米トゥルーパニオンと合併。
	ペットメディカルサポート	Web申込。獣医師相談サービスが24時間無料。
	つばき少額短期保険	窓口精算可能。
リトルファミリー少額短期	2021年7月、あいおいニッセイ同和損害保険により設立。2023年11月、Amazonジャパン合同会社が募集代理店となり、ECサイト上で販売開始。	

出所：各種資料よりSR社作成

SW (Strengths, Weaknesses) 分析

強み (Strengths)

病院でのデファクトスタンダード化 (どうぶつ保険証、カルテシステム)

同社ペット保険は、窓口で同社発行の「どうぶつ保険証」を提示することで自己負担分のみを支払う窓口精算システムを採用する。契約者に利便性を提供するとともに同社にも経費削減効果をもたらしている。「どうぶつ保険証」対応動物病院は6,879施設 (2024年3月末) と、産業動物を除く国内施設の9割超をカバーする。

知名度、蓄積データ、顧客ベース、市場占有力を背景とした新規事業展開の余地

同社はペット保険市場の40-50%程度のシェアを握っている。信頼性が重要な保険商品において、市場を寡占していること自体が強みとなる。2020年3月期以降を第二創業期と捉え、遺伝子検査事業や「どうぶつ健活」など予防型保険の確立を加速化している。これら事業におけるデファクトスタンダード化が進めば、同社の市場競争力が一段切り上がるとSR社は考える。

安定したストック型ビジネス

同社ペット保険の平均継続率は88.2% (2024年3月期) と高く、特に2年目以降の継続率は90%を超えている。高い継続率の維持はストック型の安定した収入構造をもたらしている。

弱み (Weakness)

消費増税や損害率の急上昇など、突発的な費用増減に対して収益が振れやすい

同社の収益構造は変動費の比重が高く、限界利益率が低い。このため、消費増税や損害率の急変など費用の増減が突発的に起こった際に、短期的に収益が振れやすい構造を持つ。

保険業法の足枷

同社は損害保険事業を営んでおり、その事業活動において保険業法の制約を受ける。今後、新規事業展開を行う際に、制約を受けない企業との競争が起こった際には条件的に不利な状況が生まれる可能性がある。例えば、新規事業を行う際のスピード感、連結ソルベンシーマージン比率に新規事業展開が与える影響などである。新規展開を図る上での弱みとなり得る。一方で、資本金の厚さなどから金融庁から保険業の免許を得ている点は、強みの側面も持つ。

競合比高水準の損害率

同社の損害率は競合と比較して高水準である。これは、同社の保険が顧客志向 (顧客への保険金支払いが多い) ということの証左でもあるのだが、一方で、競合がこのコスト差の弱点を突いて、低価格戦略攻勢をかけてくる可能性がある。現段階では競合は規模がまだ小さく収益力が弱いことから、影響は出ておらず、同社も損害率の低下に注力している。しかしながら、その動向は注意が必要と考える。

過去の業績および財務諸表ほか

2025年3月期第1四半期実績

- 経常収益：16,519百万円（前年同期比11.1%増）、（通期会社計画に対する進捗率：25.0%）
- 経常費用：14,899百万円（同9.0%増）
- 経常利益：1,620百万円（同34.9%増）、（同：33.8%）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：1,111百万円（同37.0%増）、（同：35.8%）

決算のポイント：

- ▶ 経常収益は前年同期比1,651百万円増（同11.1%増）の16,519百万円となった。増収内訳は、保険引受収益が同1,025百万円増、資産運用収益が同169百万円増、その他経常収益が同457百万円増である。販売チャネルの営業活動強化などに注力したことに加え、堅調なペット飼育需要が継続していることにより、保有契約数は1,213,737件（同7.1%増）、新規契約獲得件数は57,986件（同5.1%増）と堅調に推移した。動物病院・ブリーダーマッチングサイトなどの収益が拡大し、その他経常収益は順調に拡大した。資産運用収益は295百万円（同134.1%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、通期計画達成ペースで進捗した。
- ▶ 利益面では、経常利益は前年同期比419百万円増（同34.9%増）の1,620百万円となり、通期計画達成ペースで進捗した。契約獲得コストの改善や業務運営の効率化により順調に拡大した。経常利益の増益幅419百万円の内訳は、保有契約数・保険引受収益が順調に増加し既経過保険料が同941百万円増、発生保険金が同761百万円増、代理店手数料は38同百万円増、異常危険準備金が同142百万円減、資産運用収益が同169百万円増、その他経常収益が同456百万円増、その他経常費用が同217百万円増、販管費が同274百万円増による。経常利益率は9.8%と、前年同期比1.7%pt上昇した。のれん償却前経常利益率は10.2%だった。
- ▶ E/I損害率は、動物病院におけるコスト上昇を背景にした診療単価の上昇などの要因で、61.1%と前年同期比1.5%pt上昇したが、新型コロナウイルスの影響が飼い主行動に与える変化の影響も出尽くしたことで安定化してきた。既経過保険料ベース事業費率は、規模拡大に向けた積極投資や「どうぶつ健活」（腸内フローラ測定＋健康診断）の申込数の増加などを踏まえても、32.8%と前年同期比で1.0%pt改善した。
- ▶ KPIでは、保有契約件数は1,213,737件（前年同期比7.1%増、通期会社予想に対する進捗率23.3%）、新規契約件数は57,986件（同5.1%増、同25.2%）、保険金支払件数は1,116件（同23.3%）となった。新規契約件数は、過去2年間コロナ禍における特需の反動影響で伸び悩んでいたものの、当第1四半期の伸長率は堅調な水準となった。提携チャネルでは、ブリーダーなどのペットショップ以外のチャネルの割合が上昇傾向にあった。継続率は88.1%（前年同期比変わらず）、対応病院数6,908（同1.1%増）となった。

重点施策の進捗状況

保険事業

新規・保有契約に関しては、新規契約獲得件数は2024年4-6月で5.7万件超となり、6月末の保有契約件数は121万件を突破した。販売チャネルの拡大・強化に関しては、東京海上日動とペット保険を共同で販売した。ソニー損保とペット保険商品の共同開発に向け業務提携契約を締結した。アクサダイレクトとペット保険事業で業務提携契約を締結した。商品・サービスの拡大に関しては、オンライン保険金請求サービスの提供開始により、窓口精算、LINE請求とあわせて利便性が向上した。また、「どうぶつ健活」の堅調な増加が寄与し、2024年4-6月の継続率は88.1%と安定して高いレベルで推移した。

- ▶ 競争環境では、去年から今年にかけてAmazonジャパン合同会社、PayPay株式会社などの大手非金融企業によるペット保険市場への参入があったものの、窓口清算などの同社の優位性から、乗り換え・シェア低下などの影響は特段起きていないと社は述べている。

2024年7月、ペット保険「どうぶつ健保ふぁみりい ワイドタイプ（限度日数なし）」について、基本保険料を改定した。対象保険商品は、「どうぶつ健保ふぁみりい ワイドタイプ70%」、「どうぶつ健保ふぁみりい ワイドタイプ50%」で、平均で6.6%の改定（引上げ）となる。

- ▶ 2023年のワイドタイプの保険料引上げと合わせると、今回の改定ですべてのワイドタイプ商品の保険料が引上げとなった。

資産運用

柔軟かつ機動的な資産運用により、インカム収益を着実に積み上げながら、REIT売却益の計上などを行ったことで、計画達成のペースで進捗した。

その他

「従業員一人一特許戦略」を推進し、24年6月末の発明者数は131名となった。その他の事業の売上高では、動物病院支援は前年同期比3.3%増の85百万円、動物医療分野における臨床・研究は同21.8%増の699百万円、遺伝子検査等は同4.6%増の85百万円、その他（フリーディング事業など）は同118.8%増の430百万円となった。

シナジー創出事業

フリーディングサポートの強化では、動物愛護法の改正も踏まえ、各施策を強力に推進した。マッチングサービス事業の強化では、需要の好調が継続し、『みんなのフリーダー』『みんなの子猫フリーダー』の成約数が順調に伸長した。シムネット社の当第1四半期の業績は、売上高は729百万円（前年同期は509百万円）、のれん償却後経常利益は146百万円（同2百万円の損失）となり、連結利益への貢献が拡大した。

健診+口腔・腸内ケア商材では、4・6月の「どうぶつ健活」申込累計は前年同期比7.5%増の59千件となった。遺伝子検査検体数は同7.2%増の18千件となった。「どうぶつ健活」を通じた口腔・腸内ケア商材のテストマーケティングを推進した。前期に販売を開始した歯みがきジェルは、グループ動物病院で販売を促進し、利用者アンケートでは高評価を獲得した。

トピックス

データ活用による新たな価値の創造では、同社グループが実施した犬の口腔内・腸内環境とがん発症リスクの関係における調査結果を受け、「がんを含む全ての疾病予防に係る共同研究」の募集を開始した。共同研究では、口腔ケアを通じたがんなどの予防の可能性を検証し、ペットはもちろん、人間におけるがんの予防に向けた研究・啓発に取り組むとともに、口腔ケア以外の取組みも推進し、がんを含む全ての疾病の予防を目指すとしている。

アニマルウェルネス事業（animo株式会社）を展開するシミックホールディングス株式会社と、ペットに関する情報の一元管理と情報利活用によるサービスの高度化、事業価値の最大化を図ることを目指し、業務提携基本合意書を締結した。具体的な検討事項としては、獣医療のてんかん領域治療の発展に資するサービスの実現、動物用医薬品開発支援における新たなサービスの実現を目指す。

韓国のペットテック・スタートアップ企業であるCareSix Co., Ltdおよび、株式会社Cho&Companyと、犬向け首輪型スマートデバイスを用いて犬の健康などに関するデータを収集・解析することで、犬の病気の予防や早期発見に向けたアルゴリズムを構築することを目的とする共同研究を行うことに合意した。

同社が今まで蓄積してきたペットの顔写真データをAIで分析することで、「ペットの動画から感情を判定する」システムの特許を取得した。

期初に発表した自己株式取得に関しては、8月末で1,407百万円（取得上限3,000百万円）まで取得した。

2024年3月期通期実績

- 経常収益：60,437百万円（前期比6.9%増）、（通期会社計画に対する達成率：100.7%）
- 経常費用：56,277百万円（同6.5%増）
- 経常利益：4,159百万円（同12.9%増）、（同：104.0%）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：2,729百万円（同19.5%増）、（同：109.2%）

決算のポイント：

- ▶ 経常収益は前期比3,909百万円増（同6.9%増）の60,437百万円となり、通期会社予想に対して計画通りに進捗した。増収内訳は、保険引受収益が同3,492百万円増、資産運用収益が同101百万円減、その他経常収益が同518百万円増である。販売チャネルの営業活動強化などに注力したことに加え、堅調なペット飼育需要が継続していることにより、保有契約数は1,193,560件（同7.2%増）、新規契約獲得件数は223,289件（同2.1%増）と堅調に推移し、15年連続でペット保険国内シェア1位を獲得した。動物病院・フリーダーマッチングサイトなどの収益が拡大し、その他経常収益は5,430百万円（同10.5%増）と順調に拡大した。資産運用収益は733百万円（同12.1%減）と減少したが、不透明な市場環境下で機動的な資産運用を行い期初計画を達成した。

- ▶ 利益面では、経常利益は前期比474百万円増（同12.9%増）の4,159百万円となり、通期会社予想に対して上振れして着地した。契約獲得コストの改善や業務運営の効率化により順調に拡大した。経常利益の増益幅474百万円の内訳は、保有契約数・保険引受収益が順調に増加し既経過保険料が同3,328百万円増、発生保険金が同2,535百万円増、代理店手数料は同68百万円増、異常危険準備金が同2百万円増、資産運用収益が同100百万円減、資産運用費用が同21百万円減、その他経常収益が同517百万円増、その他経常費用が同238百万円増、販管費が同445百万円増による。経常利益率は6.9%と、前期比0.4%pt上昇した。のれん償却前経常利益率は7.2%だった。
- ▶ 通院頻度の高止まりに加え、診療費単価の上昇などにより、正味支払保険金は30,494百万円（同9.2%増）となった。E/I損害率は、59.9%と前期比1.0%pt上昇したが、新型コロナウイルスの影響が飼い主行動に与える変化の影響も出尽くしたことで安定化してきた。販売チャネルの多様化や効率的な契約獲得により改善基調が継続し、諸手数料及び集金費は5,135百万円（同1.3%増）となった。営業費及び一般管理費は15,795百万円（同2.9%増）、その他経常費用は1,948百万円（同14.0%増）となった。収益の増加に対して効率的な業務運営を実行した。既経過保険料ベース事業費率は、規模拡大に向けた積極投資や「どうぶつ健活」（腸内フローラ測定＋健康診断）の申込数の増加などを踏まえても、33.3%と前期比で1.6%pt改善した。主に事業費率の改善により2024年3月期のコンバインド・レシオ（既経過保険料ベース）は、93.2%と前期比0.6%ポイント改善した。
- ▶ 継続率は88.2%（前期比変わらず）で期初予想（88.5%）を若干下回った。2023年11月、同社はワイドタイプ（限度日数なし）商品について保険料を平均で7.8%引上げたが、解約率に大きな影響はなかった。「どうぶつ健活」の堅調な増加が寄与し、年間の継続率は高いレベルで推移した。
- ▶ 2024年3月期のどうぶつ健活の申込数は220千件（同4.1%増）と堅調に増加した。遺伝子検査検体数は競争環境の悪化により67,801件（同26.6%減）となった。「どうぶつ健活」を通じた口腔・腸内ケア商材の新たな展開として、歯周病予防に効果がある歯みがきジェル「CRYSTAL JOY」、腸内フローラ多様性を高めるペットフード「7Days Food」を販売開始した。特許件数は、2024年3月末時点で累計18件（発明者数127名）となった。
- ▶ シナジー創出事業では、マッチングサービス事業の強化を行い、「みんなのブリーダー」「みんなの子猫ブリーダー」における成約数は、累計30万件を突破した。マッチングサービス事業を行うシムネット社の2024年3月期の業績は、売上高2,371百万円（前期1,872百万円）、のれん償却後経常利益188百万円（同77百万円の損失）となり、連結の利益押し上げに寄与した。

その他

単体ソルベンシー・マージン比率は333.7%（前期比39.4%ポイント低下）となった。年間配当金は前期比1.5円増の5.5円、配当性向は前期比2.0%ポイント上昇の16.2%となった。連結ROEは9.4%（前期8.2%）、同社の算定する資本コストは7.0%（同7.2%）となり、エクイティ・スプレッドが1.4%ポイント拡大した。

2024年5月24日、同社はアクサ損害保険株式会社（アクサダイレクト）との間で、ペット保険事業に関する業務提携契約を締結したことを発表した。アクサダイレクトは、2024年11月30日以降（予定）に保険契約の満了を迎えるすべての顧客に対して、アニコム損害保険の商品を案内し、顧客が希望する場合には、アニコム損害保険にてペット保険の契約を継続する。

2024年5月24日、同社は自己株式取得に係る事項の決定に関して発表した。取得株式総数は6百万株（上限。発行済み株式総数（自己株式を除く）に対する割合7.5%）、取得価額総額は3,000百万円（上限）、取得期間は2024年5月27日～2025年3月31日である。

2024年3月期第3四半期累計期間実績

- 経常収益：44,936百万円（前年同期比6.9%増）、（通期会社計画に対する進捗率：74.9%）
- 経常費用：41,660百万円（同5.9%増）
- 経常利益：3,276百万円（同21.4%増）、（同：81.9%）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：2,041百万円（同22.0%増）、（同：81.6%）

決算のポイント：

- ▶ 経常収益は前年同期比2,890百万円増（同6.9%増）の44,936百万円となった。増収内訳は、保険引受収益が同2,488百万円増、資産運用収益が同100百万円増、その他経常収益が同302百万円増である。販売チャネルの営業活動強化などに注力したことに加え、堅調なペット飼育需要が継続していることにより、保有契約数は1,172,819件（前年同期比7.1%増）、新規契約獲得件数は165,842件（同0.7%増）と堅調に推移した。フード、動物病院、ブリーダーマッチングサイト成約数などが堅調に推移し、その他経常収益は順調に拡大した。

- ▶ 利益面では、経常利益は前年同期比577百万円増（同21.4%増）の3,276百万円であった。通期会社計画4,000百万円に対する進捗率は81.9%となり、通期会社計画に対して順調な進捗となった。契約獲得コストの改善や機動的な資産運用などにより順調に拡大した。経常利益の増益幅577百万円の内訳は、保有契約数・保険引受収益が順調に増加し既経過保険料が同2,473百万円増、発生保険金が同1,849百万円増、代理店手数料は同44百万円増、異常危険準備金が同30百万円減、資産運用収益が同100百万円増、資産運用費用が同2百万円増、その他経常収益が同302百万円増、その他経常費用が同147百万円増、販管費が同285百万円増による。経常利益率は7.3%と、前年同期6.4%から0.9pt上昇した。のれん償却前経常利益率は7.6%だった。同社は、引き続き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すると述べている。
- ▶ E/I損害率は、単価の上昇などの影響で60.7%と前年同期比0.9%pt上昇した。ただし、新型コロナウイルスの影響が飼い主行動に与える変化の影響に関しては安定化してきたと同社は述べている。既経過保険料ベース事業費率は、規模拡大に向けた積極投資や「どうぶつ健活」（腸内フローラ測定＋健康診断）の申込数の増加などを踏まえても、33.4%と前年同期比で1.7%pt改善した。改善した理由としては、販売チャネルの多様化や効率的な契約獲得、デジタルツール（AI・RPAなど）の活用による経費・手数料の抑制・削減などが効果を発揮したと同社は述べている。
- ▶ 通期業績予想の修正：なし

保険事業における重点施策

保険事業においては下記施策を推進した。

- 販売チャネルの拡大・強化：シムネットとの連携強化を一層加速させ、ブリーダーチャネルにおける新規契約獲得も拡大した。ブリーダー代理店数は1,015軒（2020年9月末は91軒）まで拡大し、ブリーダー代理店への継続的な教育・サポートを実施することで、以前と比較して保険付保率も向上した。今期の新規契約獲得件数には、ブリーダーチャネル経由の新規契約が一定の貢献をしていると同社は述べている。2023年12月からフコク生命にて同社ペット保険の取扱いを開始した。なお、2023年3月に資本業務提携を行った東京海上日動とも同社のペット保険などの取扱い・開発について協議を継続していると同社は述べている。
- 保険料の改定：ワイドタイプ（限度日数なし）商品につき、保険料を平均で7.8%の引き上げを実施した（2023年11月1日が始期日となる契約から適用）。
- 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、当第3四半期累計期間の継続率は88.2%と安定した高いレベルで推移した。
- 損害率（当第3四半期実績60.7%）：通院頻度は落ち着く一方、診療費単価は上昇傾向が継続した。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や予約機能を活用した優良病院への送客強化などの損害率改善施策を引き続き推進した。
- 諸手数料および集金費（当第3四半期実績9.5%）：販売チャネルの拡大・多様化などによる契約獲得コストの改善で前年同期比0.5%ポイントの改善となった。
- 販売管理費率（当第3四半期実績26.3%）：契約獲得コストの改善やオペレーション改善などにより、前年同期比で1.1%ポイントの改善となった。具体的には、給付業務における直接請求件数および処理単価の削減や各種手続きの省力化、帳票コストの削減を実施した。
- 2023年オリコン顧客満足度調査：ペット保険ランキング2項目（保険金・給付金、窓口精算）で1位を獲得した。

シナジー創出事業における重点施策

ブリーディングサポートでは、動物愛護法の改正を踏まえ、下記の各施策を強力に推進した。

- 遺伝子検査：繁殖率向上につながる検査とマッチングサービスの開発
- 技術開発：交配適期検知手法の開発、幹細胞活用、凍結精液利用技術の確立・提供など
- 医療サポート：往診サービスエリアを拡大、繁殖技術指導
- 販売サポート：ブリーダー直売サポートセンターの拡大
- 事業支援：育成投資、資産運用を活用したブリーディング場の提供（しっぽの郷）、業務効率化など
- 引退犬猫の譲渡支援：シェルター建設・運営、譲渡スキーム確立

マッチングサービス事業（シムネット）では、マッチング力の向上としてサイト訪問数の増加、問い合わせ数の増加、成約率の向上に取り組んだ。シムネットの当第3四半期の業績は、売上高1,695百万円（前年同期は1,406百万円）、経常利益191百万円（同33百万円）と順調に拡大した。

上記以外の進捗状況は下記である。

- 健康診断とフード・商材などの事業化：当第3四半期累計期間のどうぶつ健活申込累計数は16.2万件超となった。どうぶつ健活を通じた高機能フード（アニコムフード）のニーズ喚起を行った。販売チャネルの拡充・認知度向上によるサブスクリプション加入者の拡大を図った。アース製薬と共同開発したペット用歯磨きジェル「CRYSTAL JOY」を販売開始した。
- 動物医療関連：動物病院事業では、売上高拡大と費用圧縮による経営体質改善を図った。再生医療事業では、再生医療を用いた治療法・予防法の確立を推進した。また、動物再生医療技術研究組合に加盟する病院数は699病院となった。アニコム先進医療研究所では、研究の結果、幹細胞投与による高齢犬のQOL改善および診療費抑制効果が確認された。
- 社会課題の解決（ESG活動）：ウクライナのペット救援募金を活用した。その他海外におけるどうぶつ救援募金プロジェクトを実施した。

その他の重点施策

- 資産運用：柔軟かつ機動的な資産運用により、インカム収益を着実に積み上げたことで、当第3四半期の資産運用収益は569百万円（前年同期比21.3%増）となり、計画達成のペースで進捗した。運用資産としては、利回りの高い債券やREITなどの割合を上昇させたと同社は述べている。
- その他：動物愛護推進に向けたシェルター・ブリーディング場・ドッグカフェを併設した複合施設「しっぽの郷」が稼働した。東急不動産とペットとの暮らしをより豊かにするための業務提携を開始した（相互に商材紹介・価値提供、ペット共生型マンションなどの共同開発など）。「従業員一人一特許戦略」を推進し、特許件数は15件、発明者数113名まで増加した。

その他

2023年10月、アニコム損害保険は、保険委託代理店であるクーアンドリク社に関する各種報道・SNSなどをふまえ、「子犬・子猫の販売に関するトラブルの情報提供窓口」を設置し対応を進めた。また、クーアンドリク社の調査にあたって、専門的および客観的な知見からの助言・提言等を得ながら進めるべく、保険業界・ペット業界・獣医療業界等に精通した専門家を外部アドバイザーとして設置した。

2023年12月、アニコム損害保険は、大手代理店である有限会社ワンラブのFC加盟店において従業員が動物愛護管理法違反（虐待）容疑により逮捕された事件が報道されたことから、FC加盟店およびワンラブ社に対して特別代理店監査を実施した。

- 2023年12月、アニコム損害保険は、今般の各種報道などをふまえ、ペット業界の動物愛護管理法（8週齢規制）遵守に向けた見解を公表した。同社を含む金融機関や大手デベロッパーといった社会インフラとも言える事業者においては、取引事業者が各種法令を遵守していることも取引条件としているため、これらのペット関連事業者が遵法に向けて力を合わせることで、結果的に、社会的・経済的な法令遵守体制を構築し得る。同社においては今後、この活動をより一層強化する方針である。

2023年11月、同社は連結子会社であるアニコム損害保険から配当金約3,300百万円を受領することを決議した（連結業績への影響はなし）。2023年5月のリリースのとおり、アニコム損害保険のソルベンシー・マージン比率の算出誤りにより、約4,000百万円が適正な資本水準を超えるものと算出されたためである。約4,000百万円は自己株式取得に充てる（2024年3月期に1,000百万円実施済み。2025年3月期は3,000百万円を予定）。

2024年1月、同社はアニコム損害保険の大手代理店であり、持分法適用関連会社である株式会社AHBの保有する全株式について譲渡することを決議した。株式譲渡により出資関係は解消となるものの、AHBへの役員派遣の他、代理店取引を含む取引関係への影響はないことを確認したと同社は述べている。本件株式譲渡に伴い、2024年3月期の個別決算において株式売却益939百万円を特別利益に計上する予定だが、連結決算においては当該株式は持分法で会計処理を行っているため影響は軽微となる見込みである。

2024年3月期第2四半期累計期間実績

以下の記載は会社資料ベースである。短信における連結営業収益29,837百万円と78百万円の差額が生じているが、連結経常利益に影響を与えるものではない。保険業法施行規則に定められた財務諸表の様式において、責任準備金繰入額がマイナスとなった場合、連結経常収益の中に責任準備金戻入額として表記しなければならないが、同社資料では過去との比較参照性の観点から保険引受費用の内訳として表記している。

- 経常収益：29,758百万円（前年同期比6.4%増）、（通期会社計画に対する進捗率：49.6%）
- 経常費用：27,157百万円（同4.4%増）

- 経常利益：2,601百万円（同33.0%増）、（同：65.0%）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：1,756百万円（同33.4%増）、（同：70.2%）

当第2四半期累計期間の経常収益は前年同期比1,784百万円増（同6.4%増）の29,758百万円だった。上期計画29,000百万円に対する達成率は102.6%、通期計画60,000百万円に対する進捗率は49.6%である。同社は、全体として計画達成のペースで進捗しているとした。増収内訳は、保険引受収益が同1,633百万円増、資産運用収益が同5百万円増、その他経常収益が同147百万円増である。保有契約数は1,154,322件（前年同期比7.6%増）、新規契約獲得件数は110,883件（同1.5%増）と堅調に推移した。フード、動物病院、ブリーダーマッチングサイト成約件数も堅調に推移し、その他経常収益が順調に拡大した。

利益面では、経常利益は前年同期比646百万円増（同33.0%増）の2,601百万円だった。上期計画2,200百万円を上振れし、通期会社計画4,000百万円に対する進捗率は65.0%となった。契約獲得コストの改善や機動的な資産運用が奏功している。経常利益の増益幅646百万円の内訳は、保有契約数・保険引受収益が順調に増加し既経過保険料が同1,662百万円増、発生保険金が同1,299百万円増、代理店手数料は同31百万円増、異常危険準備金が同472百万円減、資産運用収益が同5百万円増、資産運用費用が同2百万円増、その他経常収益が同147百万円増、その他経常費用が同104百万円増、販管費が同202百万円増による。経常利益率は8.7%と、前年同期7.0%から1.7%pt上昇した。のれん償却前経常利益率は9.1%だった。通期業績予想に修正はない。

経常収益

保険引受収益

保険引受収益は前年同期比1,633百万円増（同6.5%増）の26,696百万円である。新規契約獲得件数は110,883件（同1.5%増、通期計画220,000件に対する進捗率50.4%）となり、保有契約数は1,154,322件（同7.6%増）となった。新規契約獲得件数は18,574件/月と、前期平均18,017件/月、前四半期平均18,387件/月を上回った。前期に減少が目立ったペットショップにおける生体販売が持ち直しているうえ、ブリーダー代理店の増加によりNBチャネルの新規契約獲得件数が堅調に推移した。保険契約の継続率は88.2%である（同社の通期想定88.5%）。

なお、同社は2023年11月を始期とする契約から値上げ（対象商品は「ワイドタイプ（限度日数なし）」）を行う予定であり、継続率にはネガティブ要因となる。同社は、値上げによる継続率へのネガティブ影響は経験的に1.0%pt程度とするが、「ワイドタイプ（限度日数なし）」は高齢犬が対象であるため、そこまで大きな影響にはならないと想定している。

資産運用収益

資産運用収益は前年同期比5百万円増（同1.4%増）の361百万円だった。同社計画線で推移している模様である。

その他経常収益

遺伝子検査・病院運営を含む、保険以外のその他経常収益は前年同期比147百万円増（同5.8%増）の2,701百万円（経常収益比9.1%）だった。増収幅147百万円の内訳は、①シムネット社（ブリーダーマッチング収益）が同81百万円増、②動物病院支援事業が同12百万円増、③保険代理店が同7百万円減、④動物医療分野における臨床・研究が同62百万円増（動物病院運営収益を含む）、⑤遺伝子検査等が同59百万円減、⑥その他が同50百万円増である。シムネット社におけるマッチング力の向上でサイト訪問数・問合せ数・成約率が上昇した。また、動物病院売上については、診療費用の値上げを行ったことで収益増となった。なお、その他経常収益の経常収益に対する比率は9.1%と、前年同期9.1%と同水準だった。

経常費用

費用面では、保険引受費用は前年同期比830百万円増（同4.7%増）の18,313百万円となった。主に通院頻度や保険契約数増加に伴い正味支払保険金が同1,361百万円増（同9.9%増）の15,079百万円となったことによる。代理店に対する諸手数料等は同31百万円増（同1.2%増）の2,564百万円となった。販売チャネルの多様化や効率的な契約獲得により改善基調が継続している。代理店手数料については、ペットショップ代理店向けの料率交渉のフェーズからブリーダー代理店拡大のフェーズへ移行しつつあるというのが同社認識である。

将来の保険金支払に備える支払備金繰入額は前年同期比61百万円減（同24.2%減）の191百万円だった。保険金の支払いが増加したことから異常危険準備金の繰入額が同472百万円減、責任準備金繰入額は同500百万円減となった。営業費及び一般管理費が同202百万円増（同2.6%増）の7,863百万円となった結果、経常費用は同1,138百万円増（同4.4%増）の27,157百万円となった。連結ベースの販管費率は同1.0%pt低下し26.4%だった。販管費について同社は、著しく下がった項目というのはなく、DX化で人件費・物件費を削減できたことが奏功したとしている。

なお、E/I損害率は前年同期比1.1%pt上昇し60.6%だった。E/I損害率は通期想定線（59.8%）を上回ったが、事業費率は前年同期比1.9%pt低下し33.4%と、通期想定線（33.7%）を下回った。結果、コンバインドレシオは同0.8%pt低下の94.0%だった。

経常利益

利益面では、経常利益は前年同期比646百万円増（同33.0%増）の2,601百万円となった。契約コストの改善や機動的な資産運用などにより前年同期比大幅増益となった。代理店手数料は前年同期比31百万円増にとどまり、コスト改善効果が顕れている。経常利益率は8.7%と前年同期7.0%から1.7%pt上昇した。期初に想定した通期計画4,000百万円に対する進捗率は65.0%だった。保険以外の部分についても、シムネット・動物病院・フード等の事業拡大と収益性の改善に注力していくとしている。

親会社に帰属する四半期純利益

四半期純利益は前年同期比440百万円増（同33.4%増）の1,756百万円となった。通期計画2,500百万円に対する進捗率は70.2%だった。

重点施策の状況

- ▶ 保険事業：保有契約件数が115.4万件（2023年9月末）となった。シムネット社との連携によりブリーダーチャネルにおける新規契約が拡大した。ブリーダー代理店数は2023年9月末時点で994軒（2020年9月末は91軒）に拡大した。保険付保率も向上中である。
- ▶ 保険料の改定：ワイドタイプ（限度日数なし）商品につき、基本保険料を平均で7.8%の改定（引上）を行った。2023年11月1日以降が開始日となる契約から適用された。
- ▶ 商品・サービスの拡大：「どうぶつ健活」の申込数は堅調、継続率は88.2%と高い水準で安定している。保険金削減に向けた「診療フローチャート」の普及促進による診療の適正化や優良病院の案内など損害率改善施策を引き続き推進している。保険料改定が継続率へ及ぼす影響が懸念されたが、足元では88.2%と高水準を維持。
- ▶ その他事業（川上）：ブリーディングサポートを強化し、サポートメニューを拡張中（遺伝子検査・技術開発・医療サポート・販売サポート・事業支援・引退犬猫の譲渡支援）。販売サポートについては、ブリーダー直売サポートセンターを設置・拡大している。また、シムネットにおけるマッチングサービス事業を強化し、サイト訪問数の増加、問い合わせ数の増加、成約率の向上を目指している。
- ▶ 健康診断+フード・商材等の事業化（川中～川下）：新フード「みんなのごはん」（2021年9月～）をブリーダーチャネルを中心に販売、サブスクリプションへ誘導すべくチャネルを拡大中である。また、新たに「きみのごはん」（2022年6月～）を保険契約者を中心に販売を拡大している。「どうぶつ健活」を通じてアニコムフードへのニーズを喚起していく。なお、当第2四半期累計におけるどうぶつ健活申込数は10.8万件超だった。
- ▶ 動物病院事業（川中～川下）：売上拡大と費用圧縮による経営体質改善に注力している。教育研修の充実による診療スキルの向上、診療フローチャートの活用、原価率の改善を図っている。
- ▶ 再生医療事業（川中～川下）：再生医療を用いた「治療法」「予防法」の確立を目指している。再生医療普及のために同社グループが中心となって設立した動物再生医療技術研究組合には、2023年9月末時点で683病院が加入した。

2024年3月期の自己株式取得を終了

同社は、2023年5月25日、株主還元方針を変更した。従来、株主に対する利益還元が経営課題のひとつであるとの認識のもと、財務健全性と資本効率を踏まえ、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してきた。しかし、同社グループの中核保険会社であるアニコム損害保険株式会社のソルベンシー・マージン比率の算出に誤りがあったことが判明した（2023年5月）。2022年度末のアニコム損害保険株式会社のソルベンシー・マージン比率（373.1%）が、実際には、2024年度ソルベンシー・マージン比率の目標値である300%～320%（「中期経営計画 2022-2024」）の水準を大きく上回る状態となっていた。

こうした実態を踏まえ、同社は、中長期的な企業価値向上を図るという考えに基づき、グループ各社に対する適切な資本配分を行う必要があるとした。適正と考える資本水準を超える約40億円については、速やかに親会社である同社へ配当等を行い、これを元にした自己株式取得により株主還元にあてるのが妥当であるとの判断に至った。その後、同年6月に10億円を上限とする自己株式の取得（200万株）について決議し、同年9月には約10億円の取得を完了

した。2023年11月に約33億円の配当金を受領した。配当金収入を分配可能額に算入することができる2023年度決算後、速やかに残額（30億円）の自己株式の取得を行う予定である。

トピックス

- ▶ 大阪大学、アース製薬と共同研究を開始：同社は、2023年6月、大阪大学及びアース製薬と「ペットの口腔内細菌叢データの収集と、歯周病との関連性の解明およびMA-T™を利用した予防・治療法の開発」を行う。具体的には以下を行う。
 - 正常なペットと歯周病等の口腔内疾患のあるペットにおける、口腔内・腸内細菌叢の違いの検証
 - 口腔内疾患を有するペットへのMA-T™利用が口腔内細菌叢の正常化に与える影響
 - ペットの口腔内疾患の予防および治療方法の確立
- ▶ 韓国最大の通信キャリアSK Telecomと基本合意書を締結：両社は、①ペット向けAIヘルスケアサービス『X Caliber』の日本市場における流通販売、②ペット業界におけるAIトランスフォーメーションの実現（同社のペット関連データとSK TelecomのAIリソースの融合）を検討事項としている。

損益計算書

損益計算書	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
(百万円)	連結									
経常収益	22,638	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437
YoY	23.3%	17.1%	9.3%	11.6%	10.8%	15.7%	15.9%	10.3%	6.6%	6.9%
保険引受収益	21,733	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273
正味収入保険料	21,733	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273
支払準備金戻入額	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
資産運用収益	522	690	504	420	383	496	488	679	834	733
利息及び配当金収入	289	334	320	255	154	219	253	316	439	610
有価証券売却益	232	355	184	165	228	276	233	360	391	117
その他経常収益	382	446	405	628	910	1,863	4,248	5,020	4,912	5,430
持分法による投資利益	-	-	-	-	-	-	33	140	-	8
その他	382	446	405	628	910	1,863	4,215	4,880	4,912	5,422
経常費用	21,387	24,377	26,606	30,486	33,550	39,275	45,290	49,855	52,842	56,277
YoY	21.3%	14.0%	9.1%	14.6%	10.1%	17.1%	15.3%	10.1%	6.0%	6.5%
保険引受費用	15,920	17,393	18,967	21,771	24,071	27,212	30,512	33,504	35,664	38,436
正味支払保険金	12,149	13,547	14,901	16,591	18,456	20,492	23,226	25,559	27,934	30,494
損害調査費	741	895	965	1,004	1,003	1,109	1,098	1,080	1,106	1,108
諸手数料及び集金費	1,269	1,590	1,995	2,660	3,077	3,674	4,539	5,193	5,067	5,135
支払備金繰入額	144	122	181	212	196	179	211	165	283	257
責任準備金繰入額	1,616	1,237	923	1,302	1,336	1,756	1,437	1,505	1,272	1,439
資産運用費用	21	182	0	8	10	109	141	66	118	97
有価証券売却損	21	101	-	8	6	28	38	61	116	91
有価証券評価損	-	80	0	0	3	80	103	4	2	5
営業費及び一般管理費	4,905	6,699	7,273	8,479	9,112	11,153	13,283	14,656	15,350	15,795
その他経常費用	540	100	364	227	356	800	1,353	1,628	1,709	1,948
支払利息	-	-	-	-	-	-	8	15	15	15
貸倒引当金繰入額	6	4	124	-	-	-	-	-	-	-
持分法による投資損失	-	-	-	-	108	10	-	-	3	-
保険業法第113条繰延資産償却費	484	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他の経常費用	48	96	122	110	247	790	1,344	1,612	1,690	1,932
経常利益	1,250	2,129	2,372	1,853	2,278	2,189	2,758	3,166	3,685	4,159
YoY	70.5%	70.3%	11.4%	-21.9%	22.9%	-3.9%	26.0%	14.8%	16.4%	12.9%
経常利益率	5.5%	8.0%	8.2%	5.7%	6.4%	5.3%	5.7%	6.0%	6.5%	6.9%
特別利益	-	27	-	-	16	14	54	-	-	264
特別損失	18	83	203	13	19	42	400	170	142	227
法人税等合計	403	674	610	519	665	637	826	883	1,258	1,467
当期純利益	829	1,399	1,568	1,320	1,610	1,525	1,586	2,112	2,284	2,729
YoY	85.5%	68.8%	12.1%	-15.8%	22.0%	-5.3%	4.0%	33.2%	8.1%	19.5%
純利益率	3.7%	5.3%	5.4%	4.1%	4.5%	3.7%	3.3%	4.0%	4.0%	4.5%

出所：同社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

貸借対照表

(百万円)	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
資産										
現金・預金	4,217	7,566	15,242	19,078	29,643	24,427	31,683	29,641	30,835	23,879
有価証券	15,108	10,739	5,914	4,625	4,660	9,999	11,667	16,570	16,956	27,510
貸付金	-	-	294	196	225	127	92	3	3	5
有形固定資産	250	1,527	1,432	1,359	1,367	1,858	2,520	2,550	2,557	3,032
土地	-	518	508	508	508	806	809	809	809	891
建物	89	462	433	412	440	447	970	992	1,207	1,330
リース資産	-	4	6	17	27	34	31	20	11	12
その他の有形固定資産	160	542	484	420	391	548	699	617	521	748
無形固定資産	566	653	904	1,462	1,506	3,956	3,466	3,469	3,242	3,893
ソフトウェア	305	532	642	845	811	1,165	783	790	943	882
ソフトウェア仮勘定	261	33	195	473	592	271	281	407	254	523
のれん	-	86	66	143	102	2,518	2,318	2,253	2,038	2,482
その他資産	1,945	4,297	3,876	3,908	4,344	4,263	5,208	5,481	6,504	6,710
未収金	1,118	2,041	1,388	1,689	1,895	1,923	2,068	2,208	3,296	3,408
未収保険料	191	232	260	365	445	508	534	571	628	678
仮払金	-	1,490	1,771	1,351	1,396	906	1,451	1,237	849	901
その他	629	533	455	501	606	926	1,154	1,463	1,730	1,722
繰延税金資産	263	433	597	623	718	1,041	898	951	1,315	1,335
貸倒引当金	-13	-16	-140	-88	-76	-75	-78	-33	-8	-9
資産合計	22,337	25,192	28,123	31,164	42,390	45,598	55,459	58,635	61,407	66,357
負債										
保険契約準備金	10,528	11,888	12,993	14,508	16,041	17,977	19,626	21,297	22,853	24,551
支払備金	1,435	1,558	1,739	1,952	2,148	2,328	2,539	2,705	2,988	3,245
責任準備金	9,093	10,330	11,253	12,556	13,893	15,649	17,087	18,592	19,865	21,305
社債	-	-	-	-	-	-	5,000	5,000	5,000	5,000
その他負債	2,411	2,414	2,635	2,845	3,867	4,018	4,787	4,647	4,945	6,201
未払法人税等	-	329	463	273	610	600	694	533	679	1,109
未払金	777	855	856	1,093	1,543	1,550	2,018	1,835	1,843	2,229
仮受金	956	1,073	1,172	1,298	1,484	1,603	1,783	1,964	2,119	2,298
その他の負債	678	156	143	181	228	264	291	314	302	563
賞与引当金	103	157	172	173	191	209	247	274	304	304
特別法上の準備金	22	32	41	48	54	68	80	98	119	146
価格変動準備金	22	32	41	48	54	68	80	98	119	146
負債合計	13,066	14,492	15,842	17,576	20,156	22,273	29,741	31,319	33,223	36,204
純資産										
株主資本	9,272	10,762	12,233	13,546	22,233	23,719	25,648	27,658	29,740	31,144
資本金	4,350	4,396	4,402	4,443	7,950	7,981	8,202	8,202	8,202	8,202
資本剰余金	4,240	1,286	4,292	4,333	7,840	7,871	8,092	8,092	8,092	8,092
利益剰余金	681	2,080	3,539	4,770	6,443	7,868	9,353	11,364	13,446	15,850
自己株式	-0	-0	-0	-0	-0	-0	-1	-1	-1	-1,001
評価換算差額等	-1	-123	-100	-128	-150	-530	69	-342	-1,555	-1,248
その他有価証券評価差額金	-1	-123	-100	-128	-150	-530	69	-342	-1,555	-1,248
純資産合計	9,270	10,699	12,281	13,587	22,234	23,325	25,717	27,316	28,184	30,152
負債・資本合計	22,337	25,192	28,123	31,164	42,390	45,598	55,459	58,635	61,407	66,357

出所：同社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

キャッシュフロー表

(百万円)	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
営業活動によるキャッシュフロー	(a)	3,094	1,960	3,231	3,393	4,359	4,246	4,231	4,456	4,422
投資活動によるキャッシュフロー	(b)	-2,963	2,489	4,233	253	-487	-10,263	-2,129	-5,485	-4,066
FCF (a) + (b)		131	4,449	7,464	3,646	3,872	-6,017	2,102	-1,029	356
財務活動によるキャッシュフロー		135	89	-79	-10	6,693	-99	5,154	-112	-212
減価償却費及びのれん償却費	(c)	166	367	479	533	552	765	932	1,051	978
設備投資	(d)	-188	-1,578	-840	-871	-567	-1,181	-1,164	-1,213	-854
運転資金増減	(e)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
単純FCF (当期利益)+(c)+(d)+(e)		807	188	1,207	982	1,595	1,109	1,354	1,950	2,408

出所：同社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

その他

沿革

年月	沿革
2000年 7月	anicom (動物健康促進クラブ) から「どうぶつ健保」(ペット共済)に係る事務を受託するため、株式会社ビーエスピー(現同社)を設立
2004年 12月	アニコムパフェ株式会社を設立
2005年 1月	株式会社ビーエスピーをアニコム インターナショナル株式会社に商号変更
2005年 2月	アニコムフロンティア株式会社を設立
2006年 1月	保険会社設立準備子会社アニコム インシュアランス プランニング株式会社を設立
2007年 12月	アニコム インシュアランス プランニング株式会社がアニコム損害保険株式会社に商号変更。同社が金融庁より保険持株会社としての認可を取得。アニコム損害保険株式会社が金融庁より損害保険業の免許を取得
2008年 1月	アニコム損害保険株式会社が損害保険業を開始
2008年 6月	アニコム インターナショナル株式会社をアニコム ホールディングス株式会社に商号変更
2010年 3月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2014年 1月	日本どうぶつ先進医療研究所株式会社を設立
2014年 6月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更
2015年 7月	アニコム キャピタル株式会社を設立(100%子会社)(2021年3月に解散)
2016年 4月	当社49%、富士フィルム株式会社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・セラピューテクス株式会社を設立
2017年 3月	当社49%出資の中国における動物医療に関する合併事業として香港愛你康有限公司を設立
2020年 1月	株式会社シムネットの全株式を取得し、当社の完全子会社化
2021年 3月	富士フィルム株式会社との合併契約を解消し、セルトラスト・アニマル・セラピューテクス株式会社の事業をアニコム先進医療研究所株式会社にて承継、アニコム キャピタル株式会社の解散を決議
2022年 2月	Hong Kong Anicom Company Limited(香港愛你康有限公司)の増資引き受けを行い子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、市場第一部からプライム市場に移行
2022年 10月	アニコム パフェ株式会社がアニコム フロンティア株式会社を吸収合併
2024年 3月	株式会社フローエンスの株式を取得し、連結子会社化

出所：同社資料よりSR社作成

経営理念

社名に掲げた「ani(命)+communication(相互理解)＝∞(無限大)」を企業活動の根源に据えている。同社では、命あるものがお互いに理解し、ともに1つの目的に向かって力を合わせることで、これまで不可能と思われていたことが可能になると考える。ペット保険事業を柱に無限大の価値創造力を活かし、「ありがとう」を拡大させるとする。

3つの使命

- 無償の愛の力で戦争を無くし、平和を発展させることに貢献する
- ペット業界自体を社会全体に役立つ業界へと変革させる
- 高齢者・障がい者・子どもといった社会的弱者を母なる自然の力でサポートする

パーパスとサステナビリティ経営(CSV経営)

パーパス

上記の3つの使命を果たすため、「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」を同社のパーパス(存在意義)として再定義する。

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。

目指す方向性

- ▶ どうぶつ業界のインフラプレイヤーとして無限大の価値を提供する。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なる。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を行う。
- ▶ 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。

マテリアリティ（重要課題）

	マテリアリティ		SDGs関連項目	
人	・生きがいの提供	3	すべての人に健康と福祉を	あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を推進する
	・地域活性化への貢献	8	働きがいも経済成長も	すべての人のための持続的、包摂的かつ持続可能な経済成長、生産的な完全雇用およびディーセント・ワーク（働きがいのある人間らしい仕事）を推進する
	・教育機会の公平化	11	住み続けられるまちづくりを	都市と人間の居住地を包摂的、安全、強靱かつ持続可能にする
	・社会機能の強化 ・健康とウェルビーイング			
ペット	・心と体の健康	3	すべての人に健康と福祉を	あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を推進する
	・サプライチェーンの透明性	12	つくる責任つかう責任	持続可能な消費と生産のパターンを確保する
	・ペットの地位向上	15	陸の豊かさを守ろう	陸上生態系の保護、回復および持続可能な利用の推進、森林の持続可能な管理、砂漠化への対処、土地劣化の阻止および逆転、ならびに生物多様性損失の阻止を図る
環境	・気候変動への対応	13	気候変動に具体的な対策を	気候変動とその影響に立ち向かうため、緊急対策を取る
	・生物多様性の保全	15	陸の豊かさを守ろう	陸上生態系の保護、回復および持続可能な利用の推進、森林の持続可能な管理、砂漠化への対処、土地劣化の阻止および逆転、ならびに生物多様性損失の阻止を図る

出所：同社資料よりSR社作成

バリューチェーンにおけるCSV活動（ESG/SDGs対応）

誕生	お迎え	生活	お別れ
具体的取組み			
E・S・G	S	E・S	S
・遺伝子検査	・このとりセンター/みんなのプリーダ	・腸内フローラ測定	・再生医療/細胞治療
遺伝病撲滅と健康な生体の流通	ペット流通の透明性確保	病気の早期発見と健康管理	"治らない"を治し、健康寿命延伸
・フリーディングサポート	・里親マッチング (hugU)	・ペット保険	・老犬ホーム
動物福祉、環境負荷減、動愛法遵守	やむを得ない事情の飼い主支援	獣医療の適切な提供	高齢犬の介護負担を軽減
		・昆虫食フード	・終生飼養施設
		環境負荷の少ないフードの提供	飼い主がいらないペットの受け皿提供
		・個体識別	
		・迷子による殺処分ゼロ	
		・しつけ教室	
		飼育ハードル減少、遺棄防止	
地域社会との関連			
	S・G		
	・このとりセンター	・ペット共生グループホーム	・高齢者/障がい者雇用
	このとりセンターを軸に地域ネットワーク構築	高齢者・障がい者の孤独や不安の解消	フリーディング施設での雇用と働きがい創出
	・自治体との連携	・ペット共生住宅	・平和への貢献
	動物愛護啓発や殺処分ゼロ、防災等の連携	ペットと暮らせる住宅の提供	無償の愛の伝達による平和への貢献
	・アニマルセラピー	・子供教育サポート	
	ふれあい機会を提供し、人の健康寿命を延伸	命の輝きに直に触れることで、学びのモチベーションアップへ	

出所：同社資料よりSR社作成

トップマネジメント

小森 伸昭（こもりのぶあき）

1992年	東京海上火災保険株式会社（現 東京海上日動火災保険株式会社） 入社
2000年	同社設立 代表取締役社長
2017年	株式会社AHB 取締役（現任）
2018年	アニコム損害保険株式会社 取締役・会長執行役員（現任）
2018年	同社 代表取締役・社長執行役員（現任）
2020年	アニコム先進医療研究所株式会社 取締役（現任）
2021年	アニコム バフェ株式会社 取締役（現任）

大株主（2024年3月末現在）

大株主の状況	所有株式数（千株）	割合
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	12,350	15.5%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	11,612	14.6%
KOMORIアセットマネジメント株式会社	4,680	5.9%
GOLDMAN,SACHS&CO.REG	2,223	2.8%
GOVERNMENT OF NORWAY	1,932	2.4%
小森 伸昭	1,669	2.1%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	1,357	1.7%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	1,256	1.6%
MSIP CLIENT SECURITIES	1,230	1.5%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	1,209	1.5%
計	39,518	49.6%

出所：会社資料よりSR社作成

ニュース&トピックス

カナリーとの資本業務提携の締結に関して発表

2024年8月21日

アニコムホールディングス株式会社は、不動産業界のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進する株式会社カナリーと資本業務提携（以下、当提携）を締結したことに発表しました。

（リリース文へのリンクは[こちら](#)）

当提携の背景

カナリーが運営する不動産情報アプリ「カナリー（CANARY）」は、20代～30代の若年層ユーザーを中心として継続的に認知度が向上しており、2019年6月のリリースから累計ダウンロード数4百万件を突破している。また、2022年から不動産業界特化型SaaS「カナリークラウド（CANARY Cloud）」を正式リリースし、全国の幅広い不動産仲介/管理会社の業務効率化・DXを支援している。部屋探しユーザーと不動産会社をつなぐマーケットプレイスと、不動産会社の業務DXを支援するSaaSの両方を本格的に展開していることがカナリーの大きな強みである。

これまでに両社が積み上げ重ねてきた知見やノウハウ、ネットワークなどの経営資源を融合し、ペットと飼い主の共生を更に後押しするための取り組みを共に進めたいという思いから、当提携に至った。同社は当提携を通じて、ペット保険の更なる普及を目指すとともに、ペットと飼い主の暮らしをより豊かなものにするため、ペットの飼い主のより良い部屋探しのサポート、ペット共生型住宅の普及に向けて取り組みを進めていく。

主な協業内容

両社の事業拡大および顧客体験向上につながる取り組みとして、今後の様々な展開を協議しているところではあるが、まずは下記3点における協業を想定している。

1. ペット相談可物件への住み替えを軸とした両社サービスの訴求
2. ペット相談可物件におけるより良い部屋探し体験（UX）の提供
3. ペット共生型住宅の普及に向けた取り組みの推進

「どうぶつ健保ふぁみりい ワイドタイプ」の保険料改定に関して発表

2024年7月25日

アニコムホールディングス株式会社は、子会社のアニコム損害保険株式会社が、ペット保険「どうぶつ健保ふぁみりい ワイドタイプ（限度日数なし）」について、基本保険料を改定することに関して発表しました。

（リリース文へのリンクは[こちら](#)）

対象保険商品は、「どうぶつ健保ふぁみりい ワイドタイプ70%」、「どうぶつ健保ふぁみりい ワイドタイプ50%」で、平均で6.6%の改定（引上げ）となる。2024年12月1日以降が始期日となる契約から適用される。同社は、本件が2025年3月期の連結業績に与える影響は、軽微と判断している。

ソニー損保とペット保険商品の共同開発に向け業務提携契約を締結したことに発表

2024年6月21日

アニコムホールディングス株式会社とソニー損害保険株式会社は、ペット保険商品の共同開発を目的に業務提携契約を締結したことに発表しました。

（リリース文へのリンクは[こちら](#)）

ソニー損保では2009年1月から、アニコム損保の代理店としてアニコム損保のペット保険を販売している。ペット保険分野における両社のさらなるシナジー効果の発揮を目指して、ペット保険商品の共同開発を目的に業務提携契約を締結した。詳しい内容などは、確定次第、公表すると同社は述べている。

アクサ損害保険との業務提携および自己株式取得に係る事項の決定に関して発表

2024年5月24日

アニコムホールディングス株式会社は、アニコム損害保険株式会社がアクサ損害保険株式会社との間で、ペット保険事業に関する業務提携契約を締結したことおよび自己株式取得に係る事項の決定に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#)と[こちら](#))

アクサ損害保険（以下、アクサダイレクト）との業務提携

アクサダイレクトは、世界的な保険・資産運用グループであるアクサグループのメンバーカンパニーとして、日本において、主に自動車・バイク保険、ペット保険を販売している損害保険会社である。今般、アクサダイレクトにおいて、自社商品としてのペット保険事業の引受業務を停止することとした。ペット保険の既存契約者に対して自社商品の継続に替えてアニコム損害保険のペット保険をその代理店として販売すること、および新規の顧客に対してアニコム損害保険の代理店としてペット保険を販売することなどについてアニコム損害保険との間で合意に至った。

アクサダイレクトは、2024年11月30日以降（予定）に保険契約の満了を迎えるすべての顧客に対して、アニコム損害保険の商品を案内し、顧客が希望する場合には、アニコム損害保険にてペット保険の契約を継続する。アクサダイレクトからアニコム損害保険に対して移管されたペット保険契約については、アニコム損害保険はアクサダイレクトに対して移管に伴う手数料を支払う。

本業務提携にもとづき、2024年12月1日以降、アクサダイレクトからアニコム損害保険に移管された契約からの保険料収入が2025年3月期の同社連結損益上の収益として計上される。一方、当該移管件数に応じて、移管に伴う手数料の支払いが発生し、2025年3月期の連結損益上、当期の費用として計上される。これらの収益および費用については、アクサダイレクトからアニコム損害保険に移管された契約の件数に応じて発生することから、2025年3月期の連結業績予想に与える影響を現時点で算出することは困難である。本業務提携の開始後、契約の移管状況を踏まえ随時精査のうえ、開示すべき事項が生じたら速やかに開示すると同社は述べている。

自己株式取得に係る事項の決定

同社は、本日開催の取締役会において、自己株式の取得に係る事項について決議した。

自己株式取得を行う理由

2023年5月25日付「株主還元方針及び配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」のとおり、同社グループの中核保険会社であるアニコム損害保険株式会社の「ソルベンシー・マージン比率」の算出誤りが判明した。これにより、約4,000百万円が適正な資本水準を超えるものと算出されたことから、適正な資本水準を超える部分については、速やかに親会社である同社に配当を行い、自己株式取得に充てることとした。

かかる方針に基づき、2024年3月期は1,000百万円を上限とする自己株式を取得することを決定し、取得を完了した。残額の約3,000百万円の適正な資本水準を超える部分の額については、2024年3月期中にアニコム損害保険株式会社より受け取る配当金収入を分配可能額に算入することができる2024年3月期決算後、速やかに、自己株式の取得を行う予定としていた。今般、2024年3月期の同社決算状況を踏まえ、計画通りの配当可能利益の確保もできたことから、3,000百万円を上限とする自己株式の取得について決定した。

- 取得株式総数：6百万株（上限。発行済み株式総数（自己株式を除く）に対する割合7.5%）
- 取得価額総数：3,000百万円（上限）
- 取得期間：2024年5月27日～2025年3月31日
- 取得方法：東京証券取引所における市場買付け

東京海上日動とペット保険を共同で販売することに関して発表

2024年5月13日

アニコムホールディングス株式会社は、東京海上日動火災保険株式会社とアニコム損害保険株式会社は、ペットと共生する社会の実現に向けて、2024年6月より共同でペット保険を販売することに関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

背景・目的

日本国内におけるペット保険の普及率は約20%と諸外国対比で低い水準にある。こうした背景を踏まえ、東京海上日動と同社は2023年3月に資本業務提携契約を締結し、ペット領域における保険商品・ソリューションの開発・提供に向けて取り組んできた。2024年6月より共同でペット保険の販売を開始し、同社のペット保険最大手としての知見と動物病院などのネットワーク、東京海上日動が有する国内最大級の代理店網のシナジーを創出していくことで、ペット保険の普及率を向上させる。

商品の概要

- 商品名：東京海上日動のペット保険「どうぶつ健保ふぁみりい」、「どうぶつ健保ぶち」、「どうぶつ健保しにあ」

「2024年3月度 月次経営パラメータ」発表

2024年5月9日

アニコムホールディングス株式会社は「2024年3月度 月次経営パラメータ」を発表した。

(リリースへのリンクは[こちら](#))

「2024年2月度 月次経営パラメータ」発表

2024年3月21日

アニコムホールディングス株式会社は「2024年2月度 月次経営パラメータ」を発表した。

(リリースへのリンクは[こちら](#))

「2024年1月度 月次経営パラメータ」発表

2024年2月22日

アニコムホールディングス株式会社は「2024年1月度 月次経営パラメータ」を発表した。

(リリースへのリンクは[こちら](#))

「2023年12月度 月次経営パラメータ」発表

2024年2月7日

アニコムホールディングス株式会社は「2023年12月度 月次経営パラメータ」を発表した。

(リリースへのリンクは[こちら](#))

持分法適用関連会社株式の譲渡に関して発表

2024年1月26日

アニコムホールディングス株式会社は、2024年1月26日、持分法適用関連会社である株式会社AHB（以下、AHB）の同社保有株式の全てを譲渡することを決議した。本株式の譲渡により、AHBは同社の持分法適用関連会社から除外されることとなる。

(リリースは[こちら](#))

株式譲渡の理由

AHBは、同社連結子会社であるアニコム損害保険株式会社の大手代理店である。今般、AHBにおいて株主構成の見直しに伴い、同社が保有するAHB株式の全部について、新たに設立された会社への譲渡の要請があったことからこれに応じることとしたものである。なお、株式譲渡先は非開示である。

AHBの概要

- 事業内容：ペットショップの運営

アニコムホールディングス 8715



Research Coverage Report by Shared Research Inc. | <https://sharedresearch.jp> | 登録無料

- 設立年月日：2011年10月
- 総資産：6,326百万円（2023年2月期）
- 当期純利益：417百万円（同）

株式譲渡実行日

- 2024年2月21日（予定）

業績への影響

本件株式譲渡に伴い、2024年3月期の個別決算において、株式売却益939百万円を特別利益に計上する。税効果を考慮した当期純利益への影響額は650百万円となる見込みである。一方、連結決算においては当該株式を持分法で会計処理しているため、2024年3月期の連結業績への影響は軽微である。

「2023年11月度 月次経営パラメータ」発表

2023年12月21日

アニコムホールディングス株式会社は「2023年11月度 月次経営パラメータ」を発表した。

（リリースへのリンクは[こちら](#)）

企業概要

企業正式名称

アニコム ホールディングス株式会社

代表電話番号

03-5348-3911

設立年月日

2000年7月5日

本社所在地

〒160-0023 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

上場市場

東証プライム

上場年月日

2010年3月3日

決算月

3月

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

連絡先

企業正式名称

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

TEL

+81 (0)3 5834-8787

住所

東京都千代田区神田猿樂町2丁目6-10

Email

info@sharedresearch.jp

HP

<https://sharedresearch.jp>

ディスクレーム

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示：本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。