



8715

アニコム ホールディングス

企業正式名称

アニコム ホールディングス株式会社

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

決算月

3月

設立年月日

2000年7月5日

上場年月日

2010年3月3日

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	5
事業概要	5
業績動向	5
同社の強みと弱み	6
主要経営指標の推移	7
直近更新内容	8
業績動向	9
四半期実績推移	9
2026年3月期第2四半期実績	11
決算のポイント：	11
2026年3月期業績予想	12
数値計画	12
アニコムグループ「中期経営計画2025-2027」（2025年5月9日発表）	13
2030年度ビジョン	16
2030年度ビジョン	16
保険会社における経営の健全性を脅かす主要なリスク	16
事業内容	18
事業概要	18
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	18
損害保険事業（経常収益構成比：89.4%）	18
商品サービス	18
ペット保険	18
保険料	20
保険金の請求と支払方式：窓口精算システムの確立	21
対応動物病院	22
ペット保険の継続率	22
販売チャネル（加入経路）	23
NB（New Born）チャネル	23
一般チャネル	24
提携保険会社	24
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：3.3%）	25
シムネット社の株式取得	25
その他事業（経常収益構成比：7.3%）	26
予防型損害保険会社へ向けた取組み	26
川上～川中	27

川中～川下	28
川下	30
その他	31
収益性分析	32
経常収益	32
保険引受収益	32
資産運用方針	32
費用項目	33
予防型保険の費用構造変化	34
市場とバリューチェーン	35
市場規模	35
ペット飼育頭数：飼育頭数は遞減傾向	35
ペット保険市場	35
ペット保険を開拓、市場シェアは42.2%	36
競合状況	36
SW (Strengths, Weaknesses) 分析	38
強み (Strengths)	38
弱み (Weakness)	38
過去の業績および財務諸表ほか	39
2026年3月期第1四半期実績	39
決算のポイント：	39
重点施策の進捗状況	39
2025年3月期通期実績	41
決算のポイント：	41
重点施策の進捗状況	42
2025年3月期第3四半期累計期間実績	42
決算のポイント：	43
重点施策の進捗状況	43
2025年3月期第2四半期累計期間実績	44
決算のポイント：	44
重点施策の進捗状況	45
2025年3月期第1四半期実績	46
決算のポイント：	46
重点施策の進捗状況	46
損益計算書	48
貸借対照表	49
キャッシュフロー表	49
2026年3月期第1四半期実績	49

決算のポイント：	50
重点施策の進捗状況	50
その他	53
沿革	53
経営理念	53
3つの使命	53
パーカスとサステナビリティ経営 (CSV経営)	53
パーカス	53
目指す方向性	53
マテリアリティ (重要課題)	54
トップマネジメント	56
大株主 (2025年3月末現在)	56
ニュース&トピックス	57
自己株式取得に係る事項の決定	57
剰余金の配当 (増配)	57
アニコムグループ「中期経営計画2025-2027」	57

要約

事業概要

アニコムホールディングス株式会社（以下、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42.2%（保険料ベース）を握る。事業構造は、損害保険事業（経常収益構成比89.4%）、ペット向けインターネットサービス事業（同3.3%）、その他（同7.3%）である（2025年3月期）。2025年3月期の経常収益は67,683百万円、経常利益4,941百万円、経常利益率は7.3%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「保険者が偶然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を中心とする。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い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い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）の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。

保険会社における経営の健全性を脅かす主要なリスクとして、同社はリスク濃縮（高リスクの契約者が保険ポートフォリオ内に集中し保険会社の損失リスクが増大すること）、保有契約の高齢化、医療費のインフレなどを認識している。その対応策として、同社では予防型保険の実現（免疫の可視化（健診）、適切な「口腔ケア」と「腸内免疫ケア」の実施）、先進医療の開拓と知財化（先進医療の推進と普及、高度医療技術の標準化）などを推進する考えである。

業績動向

2025年3月期通期実績は、経常収益は前期比7,246百万円増（同12.0%増）の67,683百万円となった。増収内訳は、保険引受収益が同4,589百万円増、資産運用収益が同853百万円増、その他経常収益が同1,805百万円増である。堅調なペット飼育需要の継続に加え、販売チャネルの営業活動強化の様々な取組みや他社からの契約移管により、保有契約数は

1,287,923件（同7.9%増）、新規契約獲得件数は245,741件（同10.1%増）と伸長が加速した。保険事業以外の、その他経常収益は順調に拡大した。利益は、他社契約移管コストが発生するも、増収効果と業務運営の効率化により増益となった。決算発表に併せて、増配を行ったことで、1株当たり年間配当金は前期比3.0円増の8.5円（配当性向20.2%）となつた。

2026年3月期の会社業績予想は、連結経常収益73,000百万円（前期比7.9%増）、連結経常利益3,300百万円（同33.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益2,100百万円（同35.3%減）である。1株当たり年間配当金は前期比0.5円増の9.0円（配当性向31.6%）を見込む。事業の拡大とともに社会的課題を解決しペット業界を主導していくことを両立させながら、収益において過去最高更新を見込む。利益については、他社からの契約移管に伴う移管手数料が発生し、減益を見込む。

同社は、2025年5月、アニコムグループ「中期経営計画2025-2027」を発表した。2028年3月期の経営数値目標として、連結経常収益80,000～85,000百万円（2025年3月期実績67,683百万円）、連結経常利益6,800～7,300百万円（同4,941百万円）、連結ROE12%水準（同11.2%）を掲げる。予防型保険実現のための先行投資を実施し、中長期的には更なる利益成長を目指す。キャッシュアロケーションでは、成長投資に約7,000百万円、基盤強化に約2,000百万円、株主還元に約6,000百万円を充当する計画である。ESRを適正水準に保ちつつ、『成長投資』、『基盤強化』、『株主還元』の最適なバランスを目指す。

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)	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24	FY03/25	FY03/26
	連結	会予									
経常収益	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437	67,683	73,000
YoY	17.1%	9.3%	11.6%	10.8%	15.7%	15.9%	10.3%	6.6%	6.9%	12.0%	7.9%
保険引受収益	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273	58,862	
資産運用収益	690	504	420	383	496	488	679	834	733	1,586	
その他経常収益	446	405	628	910	1,863	4,248	5,020	4,912	5,430	7,235	
経常費用	24,377	26,606	30,486	33,550	39,275	45,290	49,855	52,842	56,277	62,742	
YoY	14.0%	9.1%	14.6%	10.1%	17.1%	15.3%	10.1%	6.0%	6.5%	11.5%	
保険引受費用	17,393	18,967	21,771	24,071	27,212	30,512	33,504	35,664	38,436	41,928	
営業費及び一般管理費	6,699	7,273	8,479	9,112	11,153	13,283	14,656	15,350	15,795	17,857	
その他	285	366	236	367	910	1,495	1,695	1,828	2,046	2,957	
経常利益	2,129	2,372	1,853	2,278	2,189	2,758	3,166	3,685	4,159	4,941	3,300
YoY	70.3%	11.4%	-21.9%	22.9%	-3.9%	26.0%	14.8%	16.4%	12.9%	18.8%	-33.2%
経常利益率	8.0%	8.2%	5.7%	6.4%	5.3%	5.7%	6.0%	6.5%	6.9%	7.3%	4.5%
当期純利益	1,399	1,568	1,320	1,610	1,525	1,586	2,112	2,284	2,729	3,246	2,100
YoY	68.8%	12.1%	-15.8%	22.0%	-5.3%	4.0%	33.2%	8.1%	19.5%	18.9%	-35.3%
当期純利益率	5.3%	5.4%	4.1%	4.5%	3.7%	3.3%	4.0%	4.0%	4.5%	4.8%	2.9%
一株当たりデータ											
期末発行済株式数(千株)	17,934	17,946	18,028	20,211	20,226	81,309	81,309	81,309	81,309	74,939	
EPS	78.2	86.9	73.5	84.7	75.5	19.6	26.0	28.1	34.0	42.0	28.5
EPS(潜在株式調整後)	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	8.5	9.0
BPS(一株当たり純資産)	596.6	676.1	744.3	1,092.7	1,147.0	316.5	336.2	346.9	375.2	376.5	
ROE	14.0%	13.7%	10.3%	9.1%	6.7%	6.5%	8.0%	8.2%	9.4%	11.2%	
貸借対照表(百万円)											
現金・預金	7,566	15,242	19,078	29,643	24,427	31,683	29,641	30,835	23,879	26,460	
有価証券	10,739	5,914	4,625	4,660	9,999	11,667	16,570	16,956	27,510	29,430	
有形固定資産	1,527	1,432	1,359	1,367	1,858	2,520	2,550	2,557	3,032	3,070	
無形固定資産	653	904	1,462	1,506	3,956	3,466	3,469	3,242	3,893	3,944	
その他資産	4,297	3,876	3,908	4,344	4,263	5,208	5,481	6,504	6,710	7,837	
貸倒引当金	-16	-140	-88	-76	-75	-78	-33	-8	-9	-57	
繰延税金資産	433	597	623	718	1,041	898	951	1,315	1,335	1,764	
資産合計	25,192	28,123	31,164	42,390	45,598	55,459	58,635	61,407	66,357	72,494	
保険契約準備金	11,888	12,993	14,508	16,041	17,977	19,626	21,297	22,853	24,551	26,774	
社債						5,000	5,000	5,000	5,000	10,000	
その他負債	2,414	2,635	2,845	3,867	4,018	4,787	4,647	4,945	6,201	7,152	
賞与引当金	157	172	173	191	209	247	274	304	304	325	
特別法上の準備金	32	41	48	54	68	80	98	119	146	175	
負債合計	14,492	15,842	17,576	20,156	22,273	29,741	31,319	33,223	36,204	44,427	
株主資本	10,762	12,233	13,546	22,233	23,719	25,648	27,658	29,740	31,144	30,132	
評価換算差額等	-123	-100	-128	-150	-530	69	-342	-1,555	-1,248	-1,916	
少数株主持分	-	-	-	-	-	-	-	-	256	-	
純資産合計	10,699	12,281	13,587	22,234	23,325	25,717	27,316	28,184	30,152	28,066	
負債・資本合計	25,192	28,123	31,164	42,390	45,598	55,459	58,635	61,407	66,357	72,494	
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	1,960	3,231	3,393	4,359	4,246	4,231	4,456	4,422	5,669	6,400	
投資活動によるキャッシュフロー	2,489	4,233	253	-487	-10,263	-2,129	-5,485	-4,066	-11,132	-5,091	
財務活動によるキャッシュフロー	89	-79	-10	6,693	-99	5,154	-112	-212	-1,343	271	
財務指標											
総資産経常利益率(ROA)	9.0%	8.9%	6.3%	6.2%	5.0%	5.5%	5.6%	6.1%	6.5%	7.1%	
自己資本利益率(ROE)	14.1%	13.7%	10.3%	9.1%	6.7%	6.5%	8.0%	8.2%	9.4%	11.2%	
ROIC(税引前)	14.3%	14.3%	9.9%	8.8%	6.7%	7.8%	8.3%	9.2%	9.9%	-	
自己資本比率	42.2%	43.1%	43.1%	52.1%	50.9%	46.4%	46.6%	45.9%	45.1%	38.9%	
コンバインドレシオ(完全既経過ベース)	91.2%	91.0%	94.4%	93.5%	94.9%	96.1%	94.8%	93.8%	93.2%	92.9%	
EVA損害率	60.1%	58.9%	59.2%	59.0%	57.8%	58.4%	58.1%	58.9%	59.9%	60.6%	
既経過保険料事業費率	31.1%	32.1%	35.2%	34.5%	37.1%	37.7%	36.7%	34.9%	33.3%	32.3%	
単体リバシティーリターン比率	282.6%	295.6%	305.6%	379.8%	357.0%	355.5%	393.5%	373.1%	333.7%	345.2%	

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

「2025年9月度 月次経営パラメータ」発表

2025年11月10日

アニコムホールディングス株式会社は「2025年9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](#))

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	4,783	5,023	5,181	4,974	5,201
前年比	7.5%	7.4%	8.3%	7.8%	7.7%	8.4%	8.1%	7.1%	10.1%	9.3%	9.7%	9.9%
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	1,250,158	1,260,176	1,269,979	1,278,228	1,287,923
前年比	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.2%	7.1%	7.2%	7.4%	7.6%	7.7%	7.9%
平均継続率	88.2%	88.0%	88.0%	88.1%	87.9%	88.2%	88.5%	88.4%	88.1%	88.2%	88.3%	88.7%
前年比	-0.1%	0.2%	-0.3%	-0.2%	-0.2%	0.0%	0.4%	0.0%	-0.3%	0.0%	-0.1%	0.3%
どうぶつ健活申込数（件）	18,886	21,379	19,166	18,268	20,018	19,287	22,087	19,752	18,398	21,875	20,630	22,674
前年比	2.0%	12.8%	7.5%	8.5%	12.3%	5.6%	16.0%	11.5%	2.1%	17.3%	12.2%	11.2%
動物再生医療技術研究組合 加入病院数	736	741	750	756	760	767	771	773	778	787	799	809
前年比	13.8%	13.3%	13.5%	13.3%	12.6%	12.3%	11.4%	11.5%	11.3%	11.9%	12.4%	11.0%
特許保有件数	18	18	19	19	19	20	20	20	21	21	21	22
前年比	63.6%	63.6%	72.7%	72.7%	46.2%	53.8%	33.3%	33.3%	40.0%	23.5%	22.2%	22.2%
26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）	5,134	5,424	5,220	5,175	5,332	5,387	-	-	-	-	-	-
前年比	9.9%	10.0%	9.9%	9.9%	10.3%	10.1%	-	-	-	-	-	-
保有契約件数（件）	1,297,369	1,308,167	1,318,043	1,326,765	1,337,652	1,347,456	-	-	-	-	-	-
前年比	8.2%	8.5%	8.6%	8.7%	8.9%	8.9%	-	-	-	-	-	-
平均継続率	88.5%	88.2%	88.2%	88.4%	88.4%	88.4%	-	-	-	-	-	-
前年比	0.3%	0.2%	0.2%	0.3%	0.5%	0.2%	-	-	-	-	-	-
どうぶつ健活申込数（件）	20,749	23,085	19,134	20,123	22,258	21,294	-	-	-	-	-	-
前年比	9.9%	8.0%	-0.2%	10.2%	11.2%	10.4%	-	-	-	-	-	-
特許保有件数	22	22	23	24	25	25	-	-	-	-	-	-
前年比	22.2%	22.2%	21.1%	26.3%	31.6%	25.0%	-	-	-	-	-	-

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。

なお、「動物再生医療技術研究組合」加入病院数については、2025年4月度より掲載しないこととした。

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)	FY03/24				FY03/25				FY03/26				進捗率	通期会予
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4		
経常収益	14,868	29,837	44,936	60,437	16,519	32,903	49,706	67,683	18,235	36,400	49.9%	73,000		
YoY	6.6%	6.7%	6.9%	6.9%	11.1%	10.3%	10.6%	12.0%	10.4%	10.6%		7.9%		
保険引受収益	13,326	26,774	40,270	54,273	14,351	28,787	43,505	58,862	15,778	31,674				
YoY	6.6%	6.8%	6.6%	6.9%	7.7%	7.5%	8.0%	8.5%	9.9%	10.0%				
資産運用収益	126	361	569	733	295	516	806	1,586	362	663				
YoY	-4.5%	1.4%	21.3%	-12.1%	134.1%	42.9%	41.7%	116.4%	22.7%	28.5%				
利息及び配当金収入	120	268	450	610	191	375	572	777	213	436				
有価証券売却益	2	87	117	117	101	141	232	808	148	226				
その他経常収益	1,414	2,701	4,096	5,430	1,871	3,599	5,394	7,235	2,095	4,063				
YoY	7.6%	5.8%	8.0%	10.5%	32.3%	33.2%	31.7%	33.2%	12.0%	12.9%				
経常収益比	9.5%	9.1%	9.1%	9.0%	11.3%	10.9%	10.9%	10.7%	11.5%	11.2%				
経常費用	13,666	27,235	41,660	56,277	14,899	29,773	45,913	62,742	17,275	34,301				
YoY	3.7%	4.7%	5.9%	6.5%	9.0%	9.3%	10.2%	11.5%	15.9%	15.2%				
経常収益比	91.9%	91.3%	92.7%	93.1%	90.2%	90.5%	92.4%	92.7%	94.7%	94.2%				
保険引受費用	9,265	18,392	28,381	38,436	10,016	19,930	30,892	41,928	11,298	22,291				
YoY	4.2%	5.2%	7.1%	7.8%	8.1%	8.4%	8.8%	9.1%	12.8%	11.8%				
経常収益比	62.3%	61.6%	63.2%	63.6%	60.6%	60.6%	62.1%	61.9%	62.0%	61.2%				
正味支払保険金	7,346	15,079	22,843	30,494	8,045	16,507	25,117	33,345	8,759	18,392				
YoY	9.8%	9.9%	9.1%	9.2%	9.5%	9.5%	10.0%	9.3%	8.9%	11.4%				
経常収益比	49.4%	50.5%	50.8%	50.5%	48.7%	50.2%	50.5%	49.3%	48.0%	50.5%				
損害調査費	268	556	841	1,108	277	566	848	1,122	290	583				
YoY	-3.6%	-0.2%	0.1%	0.2%	3.4%	1.8%	0.8%	1.3%	4.7%	3.0%				
経常収益比	1.8%	1.9%	1.9%	1.8%	1.7%	1.7%	1.7%	1.7%	1.6%	1.6%				
諸手数料及び集金費	1,291	2,564	3,825	5,135	1,330	2,665	3,874	5,235	1,412	2,845				
YoY	1.1%	1.2%	1.2%	1.3%	3.0%	3.9%	1.3%	1.9%	6.2%	6.8%				
経常収益比	8.7%	8.6%	8.5%	8.5%	8.1%	8.1%	7.8%	7.7%	7.7%	7.8%				
支払保金繰入額	91	191	291	257	154	164	240	286	396	221				
責任準備金繰入額	268	-	578	1,439	208	26	811	1,937	439	249				
うち未経過保険料	448	-	914	1,325	532	844	1,155	1,788	711	1,123				
うち異常危険準備金 a)	-180	-	-336	113	-323	-818	-344	148	-272	-874				
資産運用費用	-	2	2	97	-	2	-	263	1	-				
経常収益比	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	-	0.4%	0.0%	-				
営業費及び一般管理費	3,918	7,863	11,823	15,795	4,183	8,478	13,003	17,857	5,224	10,449				
YoY	1.7%	2.6%	2.5%	2.9%	6.8%	7.8%	10.0%	13.1%	24.9%	23.2%				
経常収益比	26.4%	26.4%	26.3%	26.1%	25.3%	25.8%	26.2%	26.4%	28.6%	28.7%				
その他経常費用	482	978	1,454	1,948	699	1,361	2,017	2,693	750	1,560				
経常収益比	3.2%	3.3%	3.2%	3.2%	4.2%	4.1%	4.1%	4.0%	4.1%	4.3%				
のれん償却前経常利益	1,252	2,703	3,427	4,362	1,682	3,254	3,979	5,191	1,025	2,227				
YoY	50.1%	30.8%	19.7%	11.8%	34.3%	20.4%	16.1%	19.0%	-39.1%	-31.6%				
のれん償却前経常利益率	8.4%	9.1%	7.6%	7.2%	10.2%	9.9%	8.0%	7.7%	5.6%	6.1%				
経常利益	1,201	2,601	3,276	4,159	1,620	3,130	3,793	4,941	960	2,098	63.6%	3,300		
YoY	54.4%	33.0%	21.4%	12.9%	34.9%	20.3%	15.8%	18.8%	-40.7%	-33.0%		-33.2%		
経常利益率	8.1%	8.7%	7.3%	6.9%	9.8%	9.5%	7.6%	7.3%	5.3%	5.8%		4.5%		
特別利益	-	-	49	264	-	1	1	1	-	-				
特別損失	8	22	57	227	6	13	23	193	9	17				
当期利益	811	1,756	2,041	2,729	1,111	2,180	2,574	3,246	650	1,429	68.0%	2,100		
YoY	63.2%	33.4%	22.0%	19.5%	37.0%	24.1%	26.1%	18.9%	-41.5%	-34.4%		-35.3%		
当期利益率	5.5%	5.9%	4.5%	4.5%	6.7%	6.6%	5.2%	4.8%	3.6%	3.9%		2.9%		

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。

四半期業績推移（3カ月）

四半期業績推移（3カ月） (連結、百万円)	FY03/24				FY03/25				FY03/26	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
経常収益	14,868	14,969	15,099	15,501	16,519	16,384	16,803	17,977	18,235	18,165
YoY	6.6%	6.8%	7.3%	7.0%	11.1%	9.5%	11.3%	16.0%	10.4%	10.9%
保険引受収益	13,326	13,448	13,496	14,003	14,351	14,436	14,718	15,357	15,778	15,896
YoY	6.6%	7.1%	6.1%	7.7%	7.7%	7.3%	9.1%	9.7%	9.9%	10.1%
資産運用収益	126	235	208	164	295	221	290	780	362	301
利息及び配当金収入	120	148	182	160	191	184	197	205	213	223
有価証券売却益	2	85	30	-	101	40	91	576	148	78
その他経常収益	1,414	1,287	1,395	1,334	1,871	1,728	1,795	1,841	2,095	1,968
経常収益比	9.5%	8.6%	9.2%	8.6%	11.3%	10.5%	10.7%	10.2%	11.5%	10.8%
経常費用	13,666	13,569	14,425	14,617	14,899	14,874	16,140	16,829	17,275	17,026
YoY	3.7%	5.6%	8.2%	8.3%	9.0%	9.6%	11.9%	15.1%	15.9%	14.5%
経常収益比	91.9%	90.6%	95.5%	94.3%	90.2%	90.8%	96.1%	93.6%	94.7%	93.7%
保険引受費用	9,265	9,127	9,989	10,055	10,016	9,914	10,962	11,036	11,298	10,993
YoY	4.2%	6.2%	10.8%	9.7%	8.1%	8.6%	9.7%	9.8%	12.8%	10.9%
経常収益比	62.3%	61.0%	66.2%	64.9%	60.6%	60.5%	65.2%	61.4%	62.0%	60.5%
正味支払保険金	7,346	7,733	7,764	7,651	8,045	8,462	8,610	8,228	8,759	9,633
YoY	9.8%	10.0%	7.7%	9.2%	9.5%	9.4%	10.9%	7.5%	8.9%	13.8%
経常収益比	49.4%	51.7%	51.4%	49.4%	48.7%	51.6%	51.2%	45.8%	48.0%	53.0%
損害調査費	268	288	285	267	277	289	282	274	290	293
YoY	-3.6%	3.2%	0.7%	0.4%	3.4%	0.3%	-1.1%	2.6%	4.7%	1.4%
経常収益比	1.8%	1.9%	1.9%	1.7%	1.7%	1.8%	1.7%	1.5%	1.6%	1.6%
諸手数料及び集金費	1,291	1,273	1,261	1,310	1,330	1,335	1,209	1,361	1,412	1,433
YoY	1.1%	1.4%	1.0%	1.9%	3.0%	4.9%	-4.1%	3.9%	6.2%	7.3%
経常収益比	8.7%	8.5%	8.4%	8.5%	8.1%	8.1%	7.2%	7.6%	7.7%	7.9%
支払準備金繰入額	91	100	100	-34	154	10	76	46	396	-175
責任準備金繰入額	268	-268	578	861	208	-182	785	1,126	439	-190
うち未経過保険料繰入額	448	-448	914	411	532	312	311	633	711	412
うち異常危険準備金 a)	-180	180	-336	449	-323	-495	474	492	-272	-602
資産運用費用	-	2	-	95	-	2	-2	263	1	-1
経常収益比	0.0%	0.0%	-	0.6%	0.0%	0.0%	-0.0%	1.5%	0.0%	-0.0%
営業費及び一般管理費	3,918	3,945	3,960	3,972	4,183	4,295	4,525	4,854	5,224	5,225
YoY	1.7%	3.6%	2.1%	4.2%	6.8%	8.9%	14.3%	22.2%	24.9%	21.7%
経常収益比	26.4%	26.4%	26.2%	25.6%	25.3%	26.2%	26.9%	27.0%	28.6%	28.8%
その他経常費用	482	496	476	494	699	662	656	676	750	810
経常収益比	3.2%	3.3%	3.2%	3.2%	4.2%	4.0%	3.9%	3.8%	4.1%	4.5%
のれん償却前経常利益	1,252	1,451	724	935	1,682	1,572	725	1,212	1,025	1,202
YoY	50.1%	17.7%	-9.0%	-9.8%	34.3%	8.3%	0.1%	29.6%	-39.1%	-23.5%
のれん償却前経常利益率	8.4%	9.7%	4.8%	6.0%	10.2%	9.6%	4.3%	6.7%	5.6%	6.6%
経常利益	1,201	1,400	675	883	1,620	1,510	663	1,148	960	1,138
YoY	54.4%	18.9%	-9.3%	-10.4%	34.9%	7.9%	-1.8%	30.0%	-40.7%	-24.6%
経常利益率	8.1%	9.4%	4.5%	5.7%	9.8%	9.2%	3.9%	6.4%	5.3%	6.3%
特別利益	-	-	49	215	-	1	-	-	-	-
特別損失	8	14	35	170	6	7	10	170	9	8
当期利益	811	945	285	688	1,111	1,069	394	672	650	779
YoY	63.2%	15.4%	-20.2%	12.6%	37.0%	13.1%	38.2%	-2.3%	-41.5%	-27.1%
当期利益率	5.5%	6.3%	1.9%	4.4%	6.7%	6.5%	2.3%	3.7%	3.6%	4.3%

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。

諸指標の推移

四半期（累計）	FY03/24				FY03/25				FY03/26		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）	1,132,856	1,154,322	1,172,819	1,193,560	1,213,737	1,236,904	1,260,176	1,287,923	1,318,043	1,347,456	58.3%	1,390,000
YoY	7.9%	7.6%	7.1%	7.2%	7.1%	7.2%	7.4%	7.9%	8.6%	8.9%	7.9%	
新規契約件数（件）	55,161	110,883	165,842	223,289	57,986	117,552	178,908	245,741	69,815	138,503	49.5%	280,000
YoY	2.2%	1.5%	0.7%	2.1%	5.1%	6.0%	7.9%	10.1%	20.4%	17.8%	13.9%	
前年比増減	1,203	1,681	1,199	4,594	2,825	6,669	13,066	22,452	11,829	20,951	34,259	
継続率	88.1%	88.2%	88.2%	88.2%	88.1%	88.1%	88.1%	88.2%	88.3%	88.1%	88.2%	
保険金支払件数（千件）	1,072	2,199	3,317	4,381	1,116	2,285	3,468	4,564	1,161	2,439	50.8%	4,804
対応病院数（病院）	6,830	6,850	6,851	6,879	6,908	6,919	6,935	6,964	6,995	7,008		
YoY	1.7%	1.6%	1.2%	1.3%	1.1%	1.0%	1.2%	1.2%	1.3%	1.3%	1.3%	
既経過保険料	12,878	26,774	39,356	52,948	13,819	27,943	42,350	57,074	15,067	30,551		
発生保険金（含損害調査費）	7,705	15,826	23,975	31,859	8,476	17,237	26,205	34,753	9,445	19,196		
コンバインド・レシオ	93.4%	94.0%	94.1%	93.2%	93.9%	93.5%	93.5%	92.9%	97.9%	97.2%	94.7%	
E/I損害率	59.6%	60.6%	60.7%	59.9%	61.1%	61.4%	61.6%	60.6%	62.4%	62.6%	61.1%	
既経過保険料事業費率	33.8%	33.4%	33.4%	33.3%	32.8%	32.1%	31.9%	32.3%	35.5%	34.6%	33.6%	
四半期（3ヵ月）	FY03/24				FY03/25				FY03/26			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2		
保有契約件数（累計、件）	1,132,856	1,154,322	1,172,819	1,193,560	1,213,737	1,236,904	1,260,176	1,287,923	1,318,043	1,347,456		
新規契約件数（件）	55,161	55,722	54,959	57,447	57,986	59,566	61,356	66,833	69,815	68,688		
YoY	2.2%	0.9%	-0.9%	6.3%	5.1%	6.9%	11.6%	16.3%	20.4%	15.3%		
保険金支払件数（千件）	1,072	1,127	1,118	1,064	1,116	1,169	1,183	1,096	1,161	1,278		
YoY	4.5%	4.2%	2.9%	4.2%	4.1%	3.7%	5.8%	3.0%	4.0%	9.3%		
既経過保険料	12,878	13,896	12,582	13,592	13,819	14,124	14,407	14,724	15,067	15,484		
発生保険金（含損害調査費）	7,705	8,121	8,149	7,884	8,476	8,761	8,968	8,548	9,445	9,751		
コンバインド・レシオ	93.4%	94.6%	94.1%	90.7%	93.9%	93.1%	93.4%	91.3%	97.9%	96.6%		
E/I損害率	59.6%	61.6%	60.8%	57.7%	61.1%	61.7%	62.0%	57.8%	62.4%	62.7%		
既経過保険料事業費率	33.8%	33.0%	33.3%	33.0%	32.8%	31.4%	31.4%	33.5%	35.5%	33.9%		

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。

2026年3月期第2四半期実績

- 経常収益：36,400百万円（前年同期比10.6%増）、（通期会社計画に対する進捗率：49.9%）
- 経常費用：34,301百万円（同15.2%増）
- 経常利益：2,098百万円（同33.0%減）、（同：63.6%）
- 親会社株主に帰属する中間純利益：1,429百万円（同34.4%減）、（同：68.0%）

決算のポイント：

- 経常収益は前年同期比3,497百万円増（同10.6%増）の36,400百万円だった。増収内訳は、保険引受収益が同2,887百万円増、資産運用収益が同147百万円増、その他経常収益が同464百万円増である。堅調なペット飼育需要の継続に加え、販売チャネルの営業活動強化の様々な取組みや他社からの契約移管により、保有契約数は1,347,456件（同8.9%増）、新規契約獲得件数は138,503件（同17.8%増）と伸長した。保険事業以外のその他経常収益は4,063百万円（同12.9%増）と順調に拡大した。資産運用収益は663百万円（同28.5%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、引き続き計画を上回る進捗となった。
- 利益面では、経常利益は前年同期比1,032百万円減（同33.0%減）の2,098百万円だった。経常利益の増減に対する影響は、既経過保険料が同2,607百万円増、発生保険金が同1,941百万円減、代理店手数料は同180百万円減、異常危険準備金が同56百万円増、資産運用収益が同146百万円増、資産運用費用が2百万円増、その他経常収益が同463百万円増、その他経常費用が同199百万円減、販管費が同1,987百万円減による。経常利益率は5.8%と、前年同期比3.7%pt低下した。順調な新規契約獲得と周辺事業の拡大を図りながら着実に増収した一方、アクサダイレクト契約移管コストの発生により減益となりつつも、半期計画を達成した。
- E/I損害率は、ペットの平均寿命の伸長やどうぶつ医療の高度化、インフレの影響による診療費の高止まりなどにより、62.6%と前年同期比1.2%pt上昇した。既経過保険料ベース事業費率は、他社契約移管コストの発生によって、34.6%と前年同期比で2.5%pt上昇した。この結果、両者を合算したコンバインド・レシオ（既経過保険料ベース）は前年同期比で3.7%pt上昇し97.2%となった。

詳細は説明会・取材後に追記予定。

2026年3月期業績予想

数値計画

(百万円)	FY03/24			FY03/25			FY03/26		
	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	29,837	30,600	60,437	32,903	34,780	67,683	36,400	36,600	73,000
前期比	6.7%	7.2%	6.9%	10.3%	13.7%	12.0%	10.6%	5.2%	7.9%
経常利益	2,601	1,558	4,159	3,130	1,811	4,941	2,098	1,202	3,300
前期比	33.0%	-9.9%	12.9%	20.3%	16.2%	18.8%	-33.0%	-33.6%	-33.2%
経常利益率	8.7%	5.1%	6.9%	9.5%	5.2%	7.3%	5.8%	3.3%	4.5%

出所：同社資料よりSR社作成

2026年3月期の会社業績予想は、連結経常収益73,000百万円（前期比7.9%増）、連結経常利益3,300百万円（同33.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益2,100百万円（同35.3%減）である。上期計画については、連結経常収益35,000百万円（前年同期比6.4%増）、経常利益1,800百万円（同42.5%減）を見込んでいる。

事業の拡大とともに社会的課題を解決しペット業界を主導していくことを両立させながら、収益において過去最高更新を見込む。利益については、アクサダイレクト契約移管に伴う移管手数料が発生し、減益を見込む（2027年3月期以降は発生しない見込み）業績予想の前提となる見通しは、経営環境の変化、競争環境を含むペット保険市場の動向や今後のさらなる普及、拡販へ向けた取組みや、損害率改善施策の効果などを勘案した保険金の推移及び経費の予測に基づく。

- ▶ 長期経営計画で見込む経常利益の成長曲線に対する押し下げ要因は、アクサダイレクト契約移管が600百万円減、JARVIS動物医療センターTokyoを含む事業投資が1,000百万円減、その他が400百万円減である。
- ▶ アクサダイレクト契約移管に伴う中長期の損益影響イメージとしては、2026年3月期で移管手数料の発生が終わり（移管が完了するのは2025年11月末の見込み）、2027年3月期以降は損益が黒字化する見込みである。

2026年3月期の保険事業の主要KPIは下記である。

- E/I損害率：61.1%（前期比0.5%ポイント上昇）
 - 既経過保険料ベース事業費率：33.6%（同1.3%ポイント上昇）
 - コンバインドレシオ：94.7%（同1.8%ポイント上昇）
 - 保有契約数：1,390,000件（同7.9%増）
 - 新規契約数：280,000件（同13.9%増）
 - 繼続率：88.2%（同変わらず）
 - 保険金支払件数：4,804千件（同5.3%増）
- ▶ 新規契約数については、アクサダイレクトからの契約移管により高い伸びを見込む。

セグメント開示については、中期経営計画における注力事業を追加することで進捗を明確化するため、以下に変更する予定である。

1. 損害保険事業
 2. ペット向けインターネットサービス事業
 3. 動物病院運営事業（アニコムどうぶつ病院グループ）
 4. 健康イノベーション事業（口腔ケア・腸内ケア商材の開発・販売）
 5. その他の事業（動物病院支援、保険代理店、遺伝子検査等、その他）
- ▶ 動物病院運営事業の売上高は2,400～2,600百万円（2025年3月期実績2,191百万円）、診療件数22～23万件（同21.2万件）を見込む。グループ病院の売上高は堅調な推移を見込む。品川に新規開業する大型病院によるさらなる売上高増加も見込む。併せて、売上高に係るKPIとして診療件数についても開示を予定している。

- ▶ 健康イノベーション事業では、2021年にドライフード「きみのごはん」を販売して以降、どうぶつの健康増進に向けた商材を展開している。販売開始以降、毎年前年比2倍以上の成長を続けている。2026年3月期の売上高は、継続購入の積み上がり、新たなチャネルの開拓（動物病院・トリミングショップ・ペットショップ）、新商品の開発・販売などにより800～1,000百万円（2025年3月期実績374百万円）を見込む。

主要経営パラメータ

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 会予
保有契約数（件）	1,113,144	1,193,560	1,287,923	1,390,000
前期比増減	84,313	80,416	94,363	102,077
前期比増減率	8.2%	7.2%	7.9%	7.9%
新規契約数（件）	218,695	223,289	245,741	280,000
前期比増減	-10,404	4,594	22,452	34,259
前期比増減率	-4.5%	2.1%	10.1%	13.9%
継続率（%）	88.2%	88.2%	88.2%	88.2%
前期比増減	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%
保険金支払件数（千件）	4,216	4,381	4,564	4,804
対応動物病院数	6,789	6,879	6,964	
前期比増減	108	90	85	-
前期比増減率	1.6%	1.3%	1.2%	-
E/I損害率（%）	58.9%	59.9%	60.6%	61.1%
前期比増減	0.8%	1.0%	0.7%	0.5%
既経過保険料ベース事業費率（%）	34.9%	33.3%	32.3%	33.6%
前期比増減	-1.8%	-1.6%	-1.0%	1.3%
コンバインド・レシオ（既経過保険料ベース、%）	93.8%	93.2%	92.9%	94.7%
前期比増減	-1.0%	-0.6%	-0.3%	1.8%
単体ソルベンシーマージン比率（%）	373.1%	333.7%	345.2%	
前期比増減	-20.4%	-39.4%	11.5%	

出所：同社資料よりSR社作成

株主還元

1株当たり年間配当金は前期比0.5円増の9.0円（配当性向31.6%）を見込む。なお、2025年5月に同社は自己株式取得（株式取得価額総額1,000百万円。発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.7%）を発表している。取得期間は2025年9月30日までである。

アニコムグループ「中期経営計画2025-2027」（2025年5月9日発表）

前中期経営計画のレビュー

2025年3月期の中期経営計画当初目標と2025年3月期実績は下記である。

- 連結経常収益が目標65,000～70,000百万円に対して実績67,683百万円
- 連結経常利益が目標4,500～5,000百万円に対して実績4,941百万円
- 連結ROEが目標10%水準に対して実績11.2%
- 配当性向が目標20%水準に対して実績20.2%
- シナジー創出事業売上高・売上高比率が目標7,800～8,400百万円・12%水準に対して実績7,230百万円・実績10.7%
- 損保単体ソルベンシーマージン比率が目標300～320%に対して実績345.2%

規模と収益のバランスを重視し、着実に計画を達成し、シナジー創出事業売上高・売上高比率以外は概ね数値目標を達成した。

保険事業の主要KPI当初目標と2025年3月期実績は下記である。

- 損害率が目標58～59%に対して実績60.6%
- 事業費率が目標35～36%に対して実績32.3%

- コンバインドレシオが目標93～94%に対して実績92.9%

損害率は当初目標を上振れたものの、事業費率が大きく低下したことでコンバインドレシオは目標を下回った（達成）。保険会社としてのKPIを適正水準に保ちつつ、事業基盤を安定的に拡大した。

シナジー創出事業の主要KPI当初目標と2025年3月期実績は下記である。

- 遺伝子検査検体数が目標12～15万検体／年に対して実績6.6万検体／年
- 腸内細菌叢申込数が目標20～25万測定／年に対して実績24.2万測定／年
- 健康イノベーション事業売上が目標800～1,000百万円に対して実績290百万円
- 病院事業が目標の売上3,000百万円・のれん償却後で黒字に対して実績売上2,190百万円・のれん償却後損失30百万円

腸内細菌叢申込数以外は計画を下回ったが、予防型保険実現に資するインフラ構築と経営基盤強化のため、事業投資と収益改善を推進した。

その他定性面では、保険事業においては、販売チャネルの拡大・強化（国内生保・損保との提携販売を拡大）、商品の適正化（どうぶつ健保ふあみりいワイドタイプの保険料改定）、商品・サービスの拡大（オンライン保険金請求やLINE請求のサービス開始）、ブランド価値の向上（グッドデザイン賞を受賞）などを推進した。シナジー創出事業においては、ブリーディングサポートの強化（ブリーダー向けの各種サービスを拡大展開）、マッチングサービス事業の強化（累計成約数30万件を突破）、口腔・腸内ケア商材の開発（「どうぶつ健活」を通じた新たな商材の開発と販売を開始）、再生医療事業の推進（幹細胞投与によるQOL改善を推進）などを推進した。

基本戦略

外部環境認識は下記である。

- ペット産業全体の市場規模は引き続き拡大
 - 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、犬猫共に直近の新規飼育頭数は下げ止まり傾向
 - ペットの長寿化や動物医療の高度化、インフレの影響などで、ペット保険に関心が集まる
 - 大手生損保や異業種の新規参入で市場の開拓が進み、ペット保険の普及率は上昇
 - 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
 - 競争激化や損害率上昇により、ネット型保険の事業撤退が相次ぎ、合從連衡が進行する
 - 動物病院の通院頻度の増加と診療費単価の上昇
 - プレミアム指向による高品質・高価格商品の需要増加を背景に、量的拡大から質的向上へ
- ▶ 同社では、ペット保険においてもブランド力と差別化されたビジネスモデルが選ばれる時代が来ると認識しており、市場の拡大を背景に、他社協業などで更なるシェアの上昇を見込む。

どうぶつの一生を豊かで健康にする為の「入って健康になる保険」を実現するということを目標に、強みのペット保険事業では下記を推進する。

- 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などの価値創出
- 多様な専門人材の積極的な登用

上記のペット保険の事業展開に加えて、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では、川上（ブリーディング事業・マッチングサービス事業）、川中（腸内細菌叢検査事業、健康イノベーション事業）、川下（動物病院事業、高度医療事業）で事業を展開し、社会的価値と経済的価値の両立を目指す。

主要経営数値目標

2028年3月期の経営数値目標として、連結経常収益80,000～85,000百万円（2025年3月期実績67,683百万円）、連結経常利益6,800～7,300百万円（同4,941百万円）、連結ROE12%水準（同11.2%）を掲げる。予防型保険実現のための先行投資を実施し、中長期的には更なる利益成長を目指す。

- ▶ アクサダイレクト契約移管に伴う中長期の損益影響イメージとしては、2026年3月期で移管手数料の発生が終わり、2027年3月期以降は損益が黒字化する見込みである（2025年3月期決算資料の損益影響イメージ図によると、2026年3月期は移管手数料が1,000百万円超発生。2027年3月期には移管手数料の発生がなくなることで、損益は500百万円超の黒字化の見込み。その後は徐々に利益貢献が減少）。

資本政策

2028年3月期までのキャッシュイン概算額約15,000百万円のキャッシュアロケーションとして、成長投資に約7,000百万円、基盤強化に約2,000百万円、株主還元に約6,000百万円を充当する。ESRを適正水準に保つつゝ、『成長投資』、『基盤強化』、『株主還元』の最適なバランスを目指す。配当では、配当性向30%水準で継続的な増配を目指す。自己株式取得については、機動的な実施を検討する。

- ▶ 成長投資の内訳は、M&A（動物病院の事業承継）、事業拠点投資（JARVISどうぶつ医療センター Tokyo）、R&D（健康ケア商材の新規開発）などである。
- ▶ 基盤強化の内訳は、人的資本（専門人材獲得、DX人材育成）、業務効率化（AI導入、システム刷新）などである。
 - ▶ 人的資本政策では、戦略を創出し実現する人材が育つ組織の構築に向けて、専門人材の構成比増加、活躍人材の定着率向上、社員へのDX育成投資などの基盤強化を図る考えである。また、重点的継続推進の指標（自発的離職率10%未満、発明者数（年間）60名、子ども教育サポート100名）は前中計から継続推進する。また、基盤強化における重点政策として新たに推進する指標として、専門人材の新卒構成比率、エンゲージメントスコア、健康経営優良法人認定を導入する。
- ▶ 株主還元の内訳は、配当（配当性向30%水準、継続的な増配を目指す）、自己株式取得（業績と資本の状況、株価水準、成長投資機会などを勘案して機動的に決定）である。前中計との違いでは、配当性向の目線を引き上げ（20%から30%へ）、引き続き配当に軸足を置きつつ、自己株式取得については、配当と成長投資のバランスを見ながら、より前向きに検討する方針と同社は述べている。
- ▶ ESR（経済価値ベースのソルベンシー比率）の影響としては、責任準備金などの資産および負債を、経済価値ベースで評価する新たな法規制の施行が予定されており、従来の「その他保険」から、リスク係数の低い「ペット保険」への区分変更により、余剰資本の活用を検討すると同社は述べている。ESRの詳細（余剰資本含む）については、2026年5月の決算発表のタイミングに公表できるように検討していると同社は述べている。

セグメント変更と主要KPI

中期経営計画における注力事業を追加することで進捗を明確化するため、2025年3月期までの①損害保険事業、②ペット向けインターネットサービス事業、③その他の事業（動物病院支援、保険代理店、動物医療分野における臨床・研究、遺伝子検査等、その他）という開示から以下に変更する。

1. 損害保険事業
2. ペット向けインターネットサービス事業
3. 動物病院運営事業（アニコムどうぶつ病院グループ）
4. 健康イノベーション事業（口腔ケア・腸内ケア商材の開発・販売）
5. その他の事業（動物病院支援、保険代理店、遺伝子検査等、その他）

2028年3月期の保険事業における主要KPIは下記である。

- コンバインドレシオ：92%水準（2025年3月期実績92.9%）
- 損害率：61～62%（同60.6%）
- 事業費率：30～31%（同32.3%）

2028年3月期目標は、2030年度ビジョンにむけた第2フェーズとしての位置付け、販売チャネルの更なる拡大、予防のためのソリューション提供、AIを活用した効率的な業務運営によって、損害率・事業費率を適切にコントロールし、保険事業の安定的な成長を実現する考えである。

- ▶ 損害率については、昨今のインフレ環境を考慮し、2025年3月期対比では若干の上昇を見込む。事業費率については、様々な業務効率化（AI・新システムの導入など）を進めることで、若干の低下を見込むと同社は述べている。

動物病院運営事業の主要KPIについては、グループ病院の売上高および診療件数の推移を明示し、今後も定期的な情報公開を予定する。健康イノベーション事業の主要KPIについては、商材・サービスの売上高の推移を明示し、今後も定期的な情報公開を予定する。

2030年度ビジョン

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フェーズとして下記を位置付ける。

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）

- 保険会社の予防サービス深化（差別化）
- 予防ケア「健診×医療×保険」の統合ペットヘルス基盤を構築

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

保険会社における経営の健全性を脅かす主要なリスク

対策を要する主要なリスクについて、同社は下記3リスクを主要なリスクと位置づけ、対応策を実施する。

- リスク濃縮：事故リスクの高い人ほど保険に加入し、また、実際に保険を利用した人ほど契約を継続する傾向があるため、高リスクの契約者が保険ポートフォリオ内に集中し、保険会社の損失リスクが増大する
- 保有契約の高齢化：高齢になるほど損害率が高くなる保険料体系の場合、若齢の新規契約数を伸ばし続けない限り、保有契約が高齢化し、保険会社の収益を圧迫する
- 医療費のインフレ：医療技術（手術等）や検査機器（MRI・CTなど）の発展による医療費の上昇に伴い、保険金が増加し、保険会社の収益を直接圧迫する

主要なリスクへの対応策

同社は、以下の2本の柱にて、主要なリスクに対応する考えである。

- 予防型保険の実現：予防サービスの強化によって「入って健康になる保険」を実現し、保険の本質的な価値を向上させるとともに、保険金を抑え保険引受収益の構造を変革する。独自サービスを強化し、ペット保険の差別化を明確にする

- ▶ 免疫の可視化（健診）：予防ビジネスが難しい理由の一つとして、「病気」は見えるが「健康」は見えないということが挙げられる。健診（腸内細菌叢検査）によって、「免疫」すなわち「健康度」を可視化し、健康維持のモチベーションを高めるとともに、予防に向けたアプローチを実施する。
- ▶ 適切な「口腔ケア」と「腸内免疫ケア」：腸内細菌叢の多様性低下を防ぐためには、多様な食事をとることに加え、悪玉菌の侵入を許さないことが重要である。悪玉菌の代表格は歯周病関連菌であり、口腔ケアによりこれらの侵入を防ぐとともに、多様な食事を提案することで予防を実現していく。
- 先進医療の開拓と知財化：「ロボット手術」をはじめとした次世代の先進医療技術や幹細胞による再生医療の薬事承認を、どこよりも早く実現するとともに技術を知財化し、動物医療の発展に寄与する。また、高度医療の標準化を通じて、医療費のインフレを抑制する
- ▶ 先進医療の推進と普及：ヘルスケアやエイジングケアは、ヒトにおいてもまだ成長が見込まれる領域である。保険会社の動物医療ビッグデータと、ヒト分野での再生医療等の先進的な知見を活用し、診断の高度化や新たな治療法の開発を進める。
- ▶ 高度医療技術の標準化：高度な診断や手術を支援するAI診断やロボット手術への積極投資により、高度医療の知財を確保しつつ、医療費の標準化・適正化を進める。

獲得免疫の健全化によるがんなどの疾患予防の実現および企業価値創出戦略について

犬60万頭・猫22万頭の腸内細菌叢データと、年間400万件超の保険金支払実績を同社は保有する。これら世界最大規模のデータを解析することで、がんなどの疾患予防の可能性が見えてきたとのことである。「慢性微小炎症」と「獲得免疫」に着目した新たな理論により、「ずっと一緒にいたい」という全ての飼い主様の願いを叶えるとともに、企業価値の新たな創出に挑むと同社は述べている。

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42.2%程度（同社調べ。保険料ベース）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100.0%）を有する。損保事業（ペット保険事業）を中心に、健康イノベーション事業、動物病院運営事業、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など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。

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している。

損害保険事業（経常収益構成比：89.4%）

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。2025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で診療を受けた際に、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 ふあみりい」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 ぶち」、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
「どうぶつ健保ふあみりい」	一般代理店	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。
	ペットショップ代理店	
	直販	
「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1ヶ月は診療費の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あみりい」	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、さらには年間、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。
「どうぶつ健保しにあ」	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「どうぶつ健保ふあみりい」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、「どうぶつ健保ふあみりい」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「どうぶつ健保しにあ」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35,630円。「ゴールデン・レトリーバーの5歳」であれば、約71,010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：会社資料より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、ブードル、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

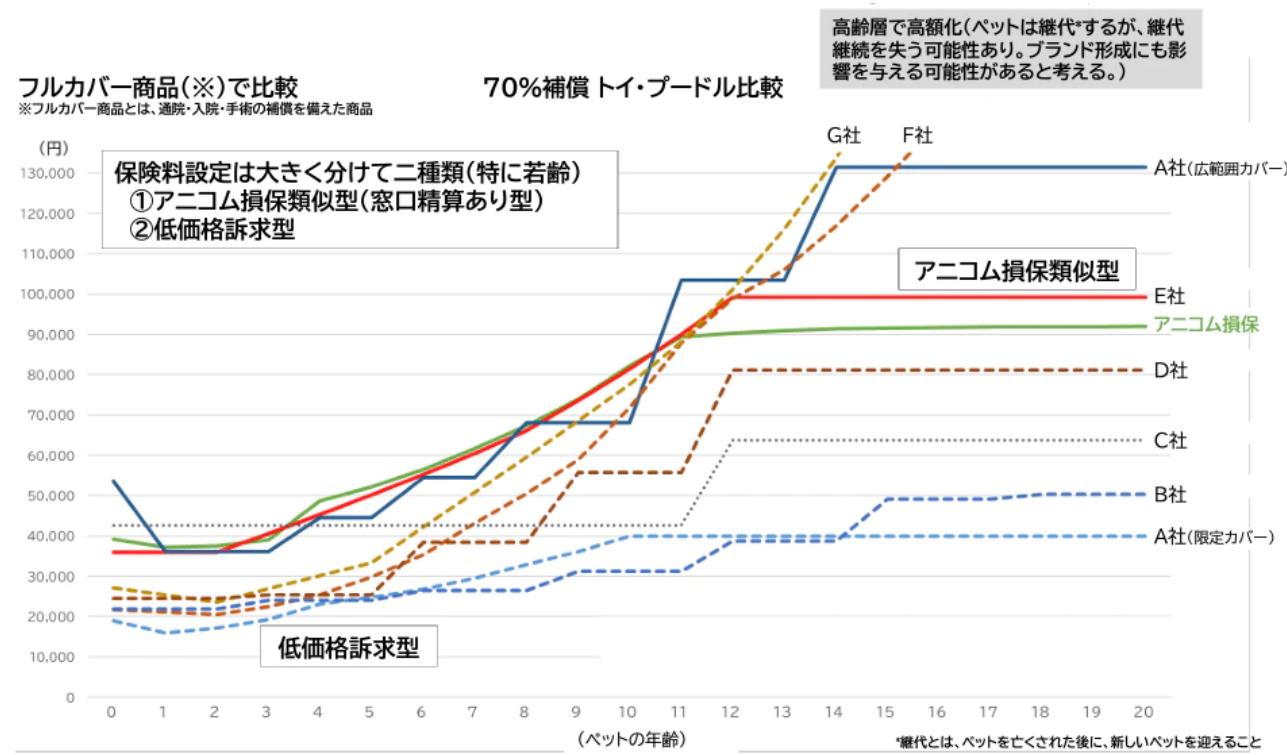
犬D：シーザー・ズー、ゴールデン・レトリーバー、コリー、ダックスフンド、フレンチ・ブルドッグなど。混血種は体重30kg～45kg未満

犬E：シベリアンハスキー、土佐犬、アメリカン・コッカ・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ていない。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おらず、近年、事業撤退を選択する同業他社が増加傾向にある。

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

ペット保険にかけ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」と思うか、「うちの子と思って飼った家族」と思う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。

ペットにかける年間支出調査

(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（飼育に伴う追加分）	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「ペットにかける年間支出調査」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100万件超に対し、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6,964病院（2025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8,809施設（2024年12月末、出所：農林水産省「令和6年飼育動物診療施設の開設届け出状況」）、うち産業動物を除いた小動物・その他診療施設で6,512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）

	FY03/14	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23
合計	429,335	456,822	482,187	507,375	534,227	549,954	576,835	621,450	669,611	704,442
0歳	66,805	63,762	69,200	74,239	79,760	73,980	80,301	93,287	93,145	90,434
1歳	49,221	53,282	49,916	54,154	58,682	64,680	63,064	70,150	82,029	83,211
2歳	47,910	46,248	49,362	46,676	50,927	54,931	61,058	60,081	67,637	78,427
3歳	44,089	45,930	43,835	47,200	45,008	48,948	53,193	59,162	58,795	65,545
4歳	42,270	42,436	44,059	42,125	45,732	43,234	46,987	51,249	57,362	56,901
5歳	29,249	40,832	40,860	42,537	41,114	44,160	41,965	46,118	50,691	56,078
6歳	33,590	28,837	39,443	39,646	41,531	39,907	42,982	41,554	45,977	50,040
7歳	30,802	33,282	28,711	38,654	39,155	40,549	39,046	42,323	41,626	45,503
8歳	27,706	28,865	31,056	27,032	36,381	36,410	38,003	37,613	41,038	40,364
9歳	24,038	25,973	26,965	29,320	25,499	33,812	34,218	36,735	36,669	39,755
10歳	17,515	22,409	24,087	25,191	27,324	23,594	31,493	32,854	35,534	35,340
11歳	10,162	15,958	20,499	22,202	23,211	25,006	21,837	29,950	31,257	33,732
12歳	5,978	9,008	14,194	18,399	19,903	20,743	22,688	20,374	27,851	29,112
	FY03/14	FY03/15	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
0歳	15.6%	14.0%	14.4%	13.5%	14.9%	13.5%	13.9%	15.0%	13.9%	12.8%
1歳	11.5%	11.7%	10.4%	11.8%	11.0%	11.8%	10.9%	11.3%	12.3%	11.8%
2歳	11.2%	10.1%	10.2%	10.0%	9.5%	10.0%	10.6%	9.7%	10.1%	11.1%
3歳	10.3%	10.1%	9.1%	8.9%	8.4%	8.9%	9.2%	9.5%	8.8%	9.3%
4歳	9.8%	9.3%	9.1%	7.9%	8.6%	7.9%	8.1%	8.2%	8.6%	8.1%
5歳	6.8%	8.9%	8.5%	8.0%	7.7%	8.0%	7.3%	7.4%	7.6%	8.0%
6歳	7.8%	6.3%	8.2%	7.3%	7.8%	7.3%	7.5%	6.7%	6.9%	7.1%
7歳	7.2%	7.3%	6.0%	7.4%	7.3%	7.4%	6.8%	6.8%	6.2%	6.5%
8歳	6.5%	6.3%	6.4%	6.6%	6.8%	6.6%	6.6%	6.1%	6.1%	5.7%
9歳	5.6%	5.7%	5.6%	6.1%	4.8%	6.1%	5.9%	5.9%	5.5%	5.6%
10歳	4.1%	4.9%	5.0%	4.3%	5.1%	4.3%	5.5%	5.3%	5.3%	5.0%
11歳	2.4%	3.5%	4.3%	4.5%	4.3%	4.5%	3.8%	4.8%	4.7%	4.8%
12歳	1.4%	2.0%	2.9%	3.8%	3.7%	3.8%	3.9%	3.3%	4.2%	4.1%
平均年齢	4.2	4.5	4.6	4.7	4.7	4.7	4.7	4.6	4.7	4.7

出所：同社資料よりSR社作成

同社「家庭どうぶつ白書2024」（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%を超えており、2025年3月期の同社の継続率は88.2%で近年安定している。

継続率推移

	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24	FY03/25
継続率	88.2%	88.2%	88.2%	87.7%	87.2%	87.7%	87.8%	88.2%	88.2%	88.2%

出所：同社資料よりSR社作成

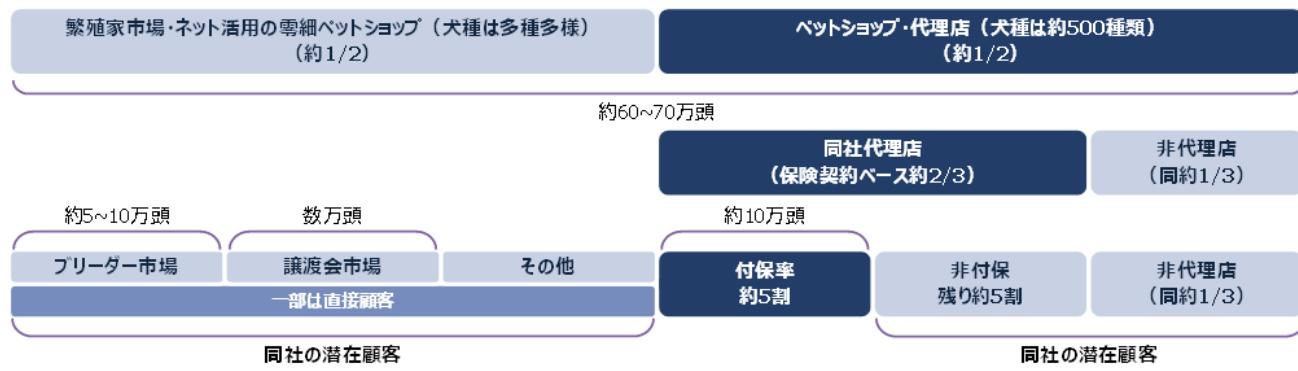
販売チャネル（加入経路）

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ヶ月間にかかる診療費の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



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、保険専業代理店、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「どうぶつ健保ふあみりい」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ついて発表した。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を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。

住友生命および三井住友海上火災保険

2025年7月、同子会社であるアニコム損害保険と、住友生命保険相互会社、三井住友海上火災保険株式会社は、ペット保険の普及とペットの健康増進に資する新たな取り組みなどの検討に向けて、3社間での業務提携契約を締結した。本業務提携にもとづき、住友生命の販売マーケットにおいて、アニコム損害保険のペット保険を販売する。また、三井住友海上は、住友生命の営業職員チャネルでの損保商品の販売支援体制をすでに構築しており、この体制を活用してペット保険に関する商品研修などのサポートをすることにより、ペット保険の販売を支援する。

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：3.3%)

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3,847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	FY03/25
売上高	1,730	1,896	1,872	2,371	2,767	
経常利益（のれん償却前）	370	275	56			
経常利益（のれん償却後）				188	264	
経常利益率	21.4%	14.5%	3.0%	7.9%	9.5%	

出所：同社資料よりSR社作成

その他事業（経常収益構成比：7.3%）

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想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ト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：

ブ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、第1フェーズ（2022-2024）では、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に注力した。2026年3月からは第2フェーズ（2024-2027）となり、保険会社の予防サービス深化（差別化）、予防ケア「健診×医療×保険」の統合ペットヘルス基盤の構築を遂行している。

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。

大規模専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低減、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ふこと、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、2025年3月期における遺伝子検査検体数は6.6万件だった。

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癒できず、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）もいる。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ツッシュ、予防フード・デバイス等の開発・共同研究・協業である。

健康イノベーション事業

健康イノベーション事業は、どうぶつの健康維持に資すると考えられ、ひいては保険事業における損害率低減にも繋がることを見込む商材・サービスである。

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」、「きみが健康でいるためのごはん」「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。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ているが、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患データとともに、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。

動物病院運営事業

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。2025年3月末時点で58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（動物病院は主に事業承継を契機としたM&Aにより取得）。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げたいとしている。

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。

- ▶ 同社では、動物病院運営事業について、のれん償却後の黒字化を目指している。2022年3月期ののれん償却後利益は190百万円の赤字だったが、2025年3月期には30百万円の赤字幅まで赤字幅が縮小した。



出所：会社HPの外観イメージ図

2025年5月、アニコム先進医療研究所は、ロボット手術を含む最先端の高度獣医療を提供する動物病院『JARVISどうぶつ医療センター Tokyo』を、2025年10月を目途に全面開業すると発表した。

『JARVISどうぶつ医療センター Tokyo』は、最先端の高度獣医療を提供する動物病院であり、整形外科、脳外科、脊椎脊髄外科、心臓血管外科、軟部外科といった各種外科のほか、歯科、消化器内科、循環器内科、画像診断科、麻酔科、リハビリテーション科などあらゆる分野におけるスペシャリストが、どうぶつの診療にあたる。

『JARVISどうぶつ医療センター Tokyo』においては、世界初の力覚フィードバックを用いた動物用手術支援ロボット『TSURU』を導入する。『TSURU』は、リバーフィールド社製の手術支援ロボットを獣医療用にカスタマイズしたものであり、当該手術支援ロボットを導入することで、繊細かつ高度な技術が日本の外科獣医療水準の更なる高度化に貢献し、日本のみならず世界の獣医療発展を促進する。また、最先端の検査機器を備えた研究所を併設する。本研究所では、主に腸内細菌叢を中心とした細菌叢解析などを実施し、獣医療の発展に資する各種研究開発も積極的に行う。これにより、予防・早期発見から高度医療まで一貫した獣医療体制を構築し、個々のどうぶつに最適な医療の提供を目指す。

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弁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（2025年6月時点で780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

同社では、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2025年3月末時点で144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。2025年3月期には、AIを用いて、写真に写った動物がどんなカットスタイルをしているかを判定するカットスタイル判定システムおよびカットスタイル判定方法の特許を取得した。

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)	FY03/16 連結	FY03/17 連結	FY03/18 連結	FY03/19 連結	FY03/20 連結	FY03/21 連結	FY03/22 連結	FY03/23 連結	FY03/24 連結	FY03/25 連結
経常収益	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437	67,683
YoY	17.1%	9.3%	11.6%	10.8%	15.7%	15.9%	10.3%	6.6%	6.9%	12.0%
保険引受収益	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273	58,862
資産運用収益	690	504	420	383	496	488	679	834	733	1,586
その他経常収益	446	405	628	910	1,863	4,248	5,020	4,912	5,430	7,235
経常費用	24,377	26,606	30,486	33,550	39,275	45,290	49,855	52,842	56,277	62,742
YoY	14.0%	9.1%	14.6%	10.1%	17.1%	15.3%	10.1%	6.0%	6.5%	11.5%
保険引受費用	17,393	18,967	21,771	24,071	27,212	30,512	33,504	35,664	38,436	41,928
資産運用費用	182	0	8	10	109	141	66	118	97	263
営業費及び一般管理費	6,699	7,273	8,479	9,112	11,153	13,283	14,656	15,350	15,795	17,857
経常利益	2,129	2,372	1,853	2,278	2,189	2,758	3,166	3,685	4,159	4,941
YoY	70.3%	11.4%	-21.9%	22.9%	-3.9%	26.0%	14.8%	16.4%	12.9%	18.8%
経常利益率	8.0%	8.2%	5.7%	6.4%	5.3%	5.7%	6.0%	6.5%	6.9%	7.3%

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。また、2023年および2024年にワイドタイプの保険料を改定した。

経常収益内訳推移（百万円）

損益計算書 (百万円)	FY03/16 連結	FY03/17 連結	FY03/18 連結	FY03/19 連結	FY03/20 連結	FY03/21 連結	FY03/22 連結	FY03/23 連結	FY03/24 連結	FY03/25 連結
経常収益	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437	67,683
YoY	17.1%	9.3%	11.6%	10.8%	15.7%	15.9%	10.3%	6.6%	6.9%	12.0%
保険引受収益	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273	58,862
正味収入保険料	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273	58,862
支払準備金戻入額	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
資産運用収益	690	504	420	383	496	488	679	834	733	1,586
利息及び配当金収入	334	320	255	154	219	253	316	439	610	777
有価証券売却益	355	184	165	228	276	233	360	391	117	808
その他経常収益	446	405	628	910	1,863	4,248	5,020	4,912	5,430	7,235

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)	FY03/16 連結	FY03/17 連結	FY03/18 連結	FY03/19 連結	FY03/20 連結	FY03/21 連結	FY03/22 連結	FY03/23 連結	FY03/24 連結	FY03/25 連結
保険引受費用	17,393	18,967	21,771	24,071	27,212	30,512	33,504	35,664	38,436	41,928
正味支払保険金	13,547	14,901	16,591	18,456	20,492	23,226	25,559	27,934	30,494	33,345
損害調査費	895	965	1,004	1,003	1,109	1,098	1,080	1,106	1,108	1,122
諸手数料及び集金費	1,590	1,995	2,660	3,077	3,674	4,539	5,193	5,067	5,135	5,235
支払備金繰入額	122	181	212	196	179	211	165	283	257	286
責任準備金繰入額	1,237	923	1,302	1,336	1,756	1,437	1,505	1,272	1,439	1,937

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厚いいため）
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。支払保険金の仕掛けの側面が強く、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的項目が多いが、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

	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24	FY03/25
E/I損害率	a) 60.1%	58.9%	59.2%	59.0%	57.8%	58.4%	58.1%	58.9%	59.9%	60.6%
既経過保険料事業費率	b) 31.1%	32.1%	35.2%	34.5%	37.1%	37.7%	36.7%	34.9%	33.3%	32.3%
コンバインドレシオ（完全既経過）	a) + b) 91.2%	91.0%	94.4%	93.5%	94.9%	96.1%	94.8%	93.8%	93.2%	92.9%
正味損害率	c) 56.9%	56.5%	56.2%	56.3%	55.2%	56.2%	56.3%	55.7%	58.2%	58.6%
正味事業費率	d) 32.7%	33.0%	35.6%	35.3%	37.9%	41.1%	41.9%	40.2%	38.6%	39.2%
コンバインドレシオ	c) + d) 89.6%	89.5%	91.8%	91.6%	93.2%	97.3%	98.2%	95.9%	96.8%	97.8%
リバーサルマージン比率	282.6%	295.6%	305.6%	379.8%	357.0%	355.5%	393.5%	373.1%	333.7%	345.2%
継続率	88.2%	88.2%	88.2%	87.7%	87.2%	87.7%	87.8%	88.2%	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

*コンバインドレシオ=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、過去、競争環境の激化とともに代理店手数料の上昇傾向が続いているが、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と考えるからである。

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げられているという。「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：飼育頭数は遅減傾向

2024年の国内における犬・猫飼育頭数は犬6,796千頭、猫9,155千頭である。犬の飼育世帯は5,148千世帯で総世帯数に占める割合は8.76%、猫の飼育世帯は5,058千世帯で総世帯に占める割合は8.61%である。犬・猫飼育世帯は計10,206千世帯で、総世帯に占める構成比は17.1%だった。

犬を飼っている世帯数が減少し、猫を飼っている世帯数が増加傾向にある背景には、日本の社会構造やライフスタイルの変化が大きく関係していると考えられる。主な背景は下記である。

- 世帯構成の変化：単身世帯・共働き世帯の増加により、飼育がしやすく散歩が必要のない猫のペット需要が増加。高齢化により、散歩や世話の負担が小さい猫の需要が増加。
- 住環境の変化：都市部を中心にマンションなどの集合住宅に住む人が増加傾向にあり、集合住宅では犬の飼育が禁止されたり、飼育可能であってもサイズに制限がある場合がある。猫の場合は室内飼いが基本となり、鳴き声も比較的静かであり、集合住宅でも飼いやすい。

なお、全体としての飼育世帯数が減少傾向にある理由としては、①高齢化の進展（高齢化によりペットの世話が難しくなる。人口減少など）、②経済的な負担（実質所得の継続的な減少。ペット医療費の高額化など）、③住環境の制約（集合住宅の割合増加など）、④ライフスタイルの変化（単身世帯や共働き世帯の増加により、家を空ける時間が長くなるなど）などが挙げられる。

(千頭)	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) (協会推定)	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) (協会推定)	飼育率 (協会調査)	平均飼育頭数 (協会調査)	飼育世帯構成比	
総世帯数(千)	犬・猫合計、千世帯	(協会推定)	(協会推定)	(協会調査)	(協会調査)	(協会推定)	(協会推定)	(協会調査)	(協会調査)		
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%
2024年	58,739	10,206	6,796	5,148	8.76%	1.32	9,155	5,058	8.61%	1.81	17.1%

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

(億円)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年（見込）	2026年（予測）
市場規模	870	1,175	1,248	1,292	1,408	1,560	1,640
普及率	14.8%	16.9%	18.6%	20.1%	21.4%	-	-

出所：同社資料よりSR社作成

ペット保険市場は、ペットの長寿化や動物医療の高度化、インフレの影響などで、ペット保険に関心が集まっていることやコロナ禍にペット保険の認知度が上昇したことなどが追い風となり市場拡大が続いている。また、大手生損保や異業種の新規参入で市場の開拓が進み、ペット保険の普及率は上昇傾向にある。一方、競争激化や損害率上昇により、ネット型保険の事業撤退が相次ぎだしており、合従連衡が進行している。

株式会社矢野経済研究所の調査（「ペットヘルスケアに関する飼育者の商品・サービス利用状況アンケート調査」2024年）によると、ペット保険の加入率は0～8歳未満の小型犬で51.4%、同中・大型犬で43.5%、0～8歳未満の猫（完全屋

内飼育)で27.8%、同猫(屋外、または屋内との出入り可能)で14.1%となった。海外(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)と比較して低かった日本のペット保険の加入率は継続的に上昇してきたとSR社では考える。

ペット保険を開拓、市場シェアは42.2%

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。2023年度の保険料ベースで市場シェアは42.2%である(同社調べ。16年連続シェアNo.1)。

競合状況

2025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(2025年3月期の同社保有契約数は1,287,923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222,015件)である。

日本のペット保険業界の歴史:日本でペット向けの保障が始まったのは1995年頃で、当初は「共済」という制度であり、小規模な団体が運営するケースが主であった。2006年の保険業法改正で「少額短期保険業」というカテゴリーが創設され、保険会社または少額短期保険業者のみがペット保険を取り扱えるようになった。比較的少ない資本金でも保険業に参入できるようになったことから、少額短期保険会社や損害保険会社の参入が相次いだことで、ペット保険市場も拡大することになった。

近年は、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)であることでも確認した。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らざるを得なくなる会社もみられている。

新規参入者の増加により、ペット保険市場の競争環境も激化したことから、近年は淘汰・再編の動きが出始めている。主な事例は下記である。

- 日本アニマル俱楽部株式会社: 2020年、SBIインシュアラ NSグループ株式会社が傘下のSBI少額保険ホールディングス株式会社を通じ、日本アニマル俱楽部株式会社を子会社化。
- ペツツベスト少額短期保険株式会社: 2022年9月に経営破綻。有効な保険契約は、すべてアフラックペット少額短期保険株式会社(新会社)に移転。
- アクサ損害保険株式会社: 2024年6月に「アクサダイレクトのペット保険」の販売を終了し、2024年11月末以降に満期を迎える契約は同社のペット保険へ切替え。
- アイペット損害保険株式会社: 2023年3月、第一生命ホールディングス株式会社が業界大手の一角であったアイペットホールディングス株式会社を完全子会社化。

- 日本ペット少額短期保険株式会社：2025年2月に日本ペット少額短期保険の株式を保有する株式会社スカラが全株式の譲渡を発表した。譲渡の理由はマーケティング投資が先行し、収益化が遅れていたためである。
- 近年、競争激化により、ペット保険市場から撤退・事業譲渡を行うペット保険会社が増加傾向にある。同社にとっては、事業譲受（アクサダイレクト、ソニー損保などの事例）やM&Aによる事業拡大および市場シェア上昇による残存者利益の増加が見込めるところでは考える。

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	窓口精算対応	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	Web申込	
	アイペット損害保険	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	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。2025年2月に親会社のスカラが株式譲渡を発表	
	アフラックペット少額短期	旧ベツツ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。米トゥルーバニオンと合併。	
	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	窓口清算可能。	
	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6,964施設（2025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42.2%のシェアを握り（2023年度。保険料ベース。同社調べ）、16年連続の業界シェアNo.1である。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りると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%（2025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）というとの証左もあるのだが、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

2026年3月期第1四半期実績

- ・ 経常収益：18,235百万円（前年同期比10.4%増）、（通期会社計画に対する進捗率：25.0%）
- ・ 経常費用：17,275百万円（同15.9%増）
- ・ 経常利益：960百万円（同40.7%減）、（同：29.1%）
- ・ 親会社株主に帰属する四半期純利益：650百万円（同41.5%減）、（同：31.0%）

決算のポイント：

- ▶ 経常収益は前年同期比1,716百万円増（同10.4%増）の18,235百万円だった。增收内訳は、保険引受収益が同1,427百万円増、資産運用収益が同67百万円増、その他経常収益が同224百万円増である。堅調なペット飼育需要の継続に加え、販売チャネルの営業活動強化の様々な取組みや他社からの契約移管により、保有契約数は1,318,043件（同8.6%増）、新規契約獲得件数は69,815件（同20.4%増）と伸長した。保険事業以外の、その他経常収益は2,095百万円（同12.0%増）と順調に拡大した。資産運用収益は362百万円（同22.5%増）となり、不透明な市場環境下で機動的な資産運用を図り、計画を上回る進捗となった。
- ▶ 利益面では、経常利益は前年同期比660百万円減（同40.7%減）の960百万円だった。経常利益の増益に対する影響は、既経過保険料が同1,246百万円増、発生保険金が同956百万円減、代理店手数料は同81百万円減、異常危険準備金が同50百万円減、資産運用収益が同66百万円増、資産運用費用が1百万円減、その他経常収益が同223百万円増、その他経常費用が同50百万円減、販管費が同1,054百万円減による。経常利益率は5.3%と、前年同期比4.5%pt低下した。順調な新規契約獲得と周辺事業の拡大を図りながら着実に增收した一方、アクサダイレクト契約移管コストの発生により減益となりつつも、計画対比では順調に推移した。
- ▶ E/I損害率は、ペットの平均寿命の伸長やどうぶつ医療の高度化、インフレの影響による診療費の高止まりなどにより、62.4%と前年同期比1.3%pt上昇した。既経過保険料ベース事業費率は、他社契約移管コストの発生によって、35.5%と前年同期比で2.7%pt上昇した。この結果、両者を合算したコンバインド・レシオ（既経過保険料ベース）は前年同期比で4.0%pt上昇し97.9%となった。なお、損害率・事業費率とも進捗は想定通りと同社は述べている。

重点施策の進捗状況

保険事業

新規契約獲得件数は2025年4-6月で6.9万件超となった。四半期単位で過去最高の更新を継続した。6月末の保有契約件数は131万件を突破し、伸長が加速した。

- ▶ 2024年12月より移管が開始されているアクサダイレクトの移管契約数は、当第1四半期において約0.8万件、移管手数料は約400百万円となった。新規契約件数はアクサダイレクトからの移管を除いても好調となっているが、インターネット経由や大手保険会社との提携チャネルの契約件数が着実に増加しているためと同社は述べている。

継続率は88.3%となり、「どうぶつ健活」の堅調な増加が寄与し、安定して高いレベルで推移した。

- ▶ 将来的な保険料の値上げについては、常に検討している。足元の損害率は通期計画（61.1%）に沿った範囲内で推移しており、第1四半期は毎年やや高い損害率となる傾向があることもあり、現時点での値上げを行う状況とは考えていないと同社は述べている。

2025年7月、同社子会社であるアニコム損保と、住友生命保険相互会社、三井住友海上火災保険株式会社は、ペット保険の普及とペットの健康増進に資する新たな取り組みなどの検討に向けて、3社間での業務提携契約を締結した。本業務提携にもとづき、住友生命の販売マーケットにおいて、アニコム損保のペット保険を2025年9月24日より販売開始する。

- ▶ 全国に約3万人の営業職員を抱え強固な営業基盤をもつ住友生命、それを支える三井住友海上の全国の営業網を活かすことで、顧客のニーズに沿った商品やサービスを提供すると同社は述べている。

2025年7月、アニコム損保は、アジア諸国の保険会社を表彰する「Insurance Asia Awards 2025」（主催：Charlton Media Group）において、「Insurance Product Innovation of the Year – Japan」「Digital Insurance Initiative of the Year – Japan」の2部門を受賞した。アニコム損保のペット保険「どうぶつ健保」の付帯サービス『どうぶつ健活』（腸内フローラ測定サービス）の取り組みや「どうぶつ健康保険証」による窓口精算システムの取り組みが評価され、上記表彰に至った。

2025年7月、アニコム損保は「どうぶつ健保」対応病院が、日本のペット保険最多の全国7,000病院を突破したと発表した。

資産運用

資産運用収益は362百万円（前年同期比22.7%増）となった。不透明な市場環境下で機動的な資産運用を図り、インカム収益を着実に積み上げながら、当初計画を上回る資産運用益を確保した。

その他

保険事業以外の、その他経常収益は2,095百万円（前年同期比12.0%増）と順調に拡大した。「従業員一人一特許戦略」の推進として、25年6月末の発明者数は累計146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、『みんなのブリーダー』『みんなの子猫ブリーダー』の成約件数が40万件を突破した。シムネット社の当第1四半期における業績は、売上高が596百万円（前年同期は552百万円）、のれん償却後経常利益は84百万円（同134百万円）となった。

健診および口腔・腸内ケア商材の拡販では、「どうぶつ健活」を通じた各種ケア商材の試食会・勉強会を全国拠点で開催した。健康イノベーション事業の当第1四半期における業績は、売上高が124百万円（前年同期は70百万円）、経常損失は61百万円（同16百万円の損失）となった。事業拡大に伴う費用の増加により、経常損失は前年同期から拡大した。一方、売上高については、「CRYSTAL JOY」の追加発注の増加や、「7Days Food（フリーズドライ）」の新規販売の開始により、中期経営計画で見込む成長速度に沿った高成長となった。

2025年7月、アニコム パフェ社は、酸化制御技術「MA-T® System」を活用した「ペット用MA-T® 口腔ケアジェル」について、アース製薬株式会社と一定期間にわたる独占販売契約を締結した。また、大阪・関西万博の日本MA-T®工業会ベースにて、ペット用MA-T口腔ケアジェルの無料サンプリングを実施した。2025年6月、アニコム パフェ社は、キャットフード事業を運営する株式会社uniamと、猫の健康を科学的にサポートする機能性ウェットキャットフード「anicom Care Deli with uniam」を販売開始した。2025年6月、アニコム パフェ社の愛犬・愛猫用おやつ「CARE PUREE」に、ビーフ味（肝臓ケア）・馬肉味（腎臓ケア）の新フレーバーが登場した。犬の写真からAIが笑顔度を判定するサイト『世界えがお博覧会』を公開した。

動物医療関連では、高度医療を提供する『JARVIS どうぶつ医療センター Tokyo』を2025年10月の開業予定に向け準備を進めた。動物病院運営事業の当第1四半期における業績は、売上高が682百万円（前年同期は650百万円）、のれん償却後経常利益が60百万円（同90百万円）となった。診療件数は60,045件（同1.6%増）となった。

- ▶ 「JARAVIS どうぶつ医療センター Tokyo」に係る費用について、当第1四半期において、開業前に一部の費用が先行して発生した。通期では当初想定から増加しておらず、計画通りに進捗していると同社は述べている。

トピックス

期初に発表した自己株式取得に関しては、2025年8月で554百万円（当初取得上限1,000百万円）まで取得した。

2025年8月、株式会社日本格付研究所は、同社の長期発行体格付の見通しを「安定的」から、今後格上げの方向で見直される可能性が高いとされる「ポジティブ」に変更した（変更後格付：A ポジティブ）。

単体ソルベンシーマージン比率は、前期末比0.4%ポイント上昇の345.6%となった。

- ▶ 2026年3月から ESR（経済価値ベースのソルベンシー比率）の適用が予定されているが、ESR適用後の余剰資本については、現時点で明確な金額は示せないが、一定程度の余剰が出る見込みであると同社は述べている。余剰が生じた場合、来年度以降、可能な限り自己株式の取得や配当で株主還元を行いたいと同社は考えている。

2025年8月、同社は取り組みを通じて得られた新たな知見とそれをもとにした戦略として、「世界の健康をリードする企業価値向上戦略」を公表した。同戦略のエグゼクティブサマリーは下記である。

- 避妊・去勢は寿命を延ばすが、がんリスクを高める
- がんは進化し続けるため、獲得免疫を進化させなければならない
- 獲得免疫の成熟により、がんリスクを低減させる可能性がある
- 獲得免疫の成熟には腸内細菌叢の多様性が不可欠
- 犬・猫は世界で最も単調な食事をとっている、獲得免疫の未成熟があり得る
- 食に対する「飽きる本能」は免疫低下のサインであった可能性がある

2025年8月、同社はヒトとペットの健康寿命の延伸に向けた中立的かつ学術的な研究の推進を目的として、2025年9月に「一般財団法人 アニコム健康寿命延伸財団」を設立することを発表した。本財団は、歯周病をはじめとする口腔疾患と全身疾患の関連や、ヒトとペット間における細菌叢の類似性に関する調査研究などを通じ、健康寿命の延伸を科学的に支援する研究を推進する。研究成果は、歯科医療および獣医療にとどまらず、アカデミアや一般社会への啓発活動にもつなげていく予定である。

2025年7月、同社は、創業25周年にあたり周年記念サイトを制作した。

2025年3月期通期実績

- 経常収益：67,683百万円（前年同期比12.0%増）、（通期会社計画に対する達成率：102.6%）
- 経常費用：62,742百万円（同11.5%増）
- 経常利益：4,941百万円（同18.8%増）、（同：102.9%）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：3,246百万円（同18.9%増）、（同：104.7%）

決算のポイント：

- ▶ 経常収益は前年同期比7,246百万円増（同12.0%増）の67,683百万円だった。增收内訳は、保険引受収益が同4,589百万円増、資産運用収益が同853百万円増、その他経常収益が同1,805百万円増である。堅調なペット飼育需要の継続に加え、販売チャネルの営業活動強化の様々な取組みや他社からの契約移管により、保有契約数は1,287,923件（同7.9%増）、新規契約獲得件数は245,741件（同10.1%増）と伸長が加速した。保険事業以外の、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782百万円増（同18.8%増）の4,941百万円だった。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4,125百万円増、発生保険金が同2,879百万円減、代理店手数料は同99百万円減、異常危険準備金が同34百万円減、資産運用収益が同852百万円増、資産運用費用が166百万円減、その他経常収益が同1,805百万円増、その他経常費用が同744百万円減、販管費が同2,075百万円減による。経常利益率は7.3%と、前年同期比0.4%pt上昇した。のれん償却前経常利益率は7.7%だった。他社契約移管コストが発生するも、增收効果と業務運営の効率化により、経常利益は増益となり、計画も超過して着地した。ペット飼育需要や競争環境の変化を新規契約獲得へ着実に繋げ、業務効率化の推進などにより、過去最高の収益・利益を更新した。
- ▶ E/I損害率は、ペットの平均寿命の伸長やどうぶつ医療の高度化、インフレの影響による診療費の高止まりなどにより、60.6%と前年同期比0.7%pt上昇した。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業務効率化

- ▶ および経費削減の取組みによって、32.3%と前年同期比で1.0%pt改善した。この結果、両者を合算したコンバインド・レシオ（既経過保険料ベース）は前年同期比で0.3%pt改善し92.9%となった。
- ▶ 1株当たり年間配当金は前期比3.0円増の8.5円（配当性向20.2%）となった。

重点施策の進捗状況

保険事業

新規契約獲得件数は2024年4-2025年3月で24.6万件となり、当第4四半期（2025年1-3月）は6.7万件で四半期として過去最高を更新した。3月末の保有契約件数は128万件を突破した。「どうぶつ健活」の堅調な増加が寄与し、年間の継続率は88.2%と安定して高いレベルで推移した。

2024年12月よりアクサダイレクトから保険契約の移管が開始され、短期的影響としては当第3四半期累計期間において約0.3万件、当第4四半期累計期間において約0.8万件が移管され、移管手数料がそれぞれ約150百万円、約400百万円発生した。

- ▶ アクサダイレクトからの保険契約の移管を除いても、NBチャネルやその他の提携など、新規契約は全般的に好調に推移したと同社は述べている。

資産運用

資産運用収益は1,586百万円（前期比116.4%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、インカム収益を着実に積上げながら、未上場の政策保有株などの譲渡が発生したため、当初計画を上回る資産運用益を確保し、計画を上回る着地となった（有価証券売却益は前期の117百万円から、2025年3月期は808百万円に増加）。

その他

保険事業以外の、その他経常収益は7,235百万円（前期比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、3月末の発明者数は144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、『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。シムネット社の通期累計期間における業績は、売上高が2,767百万円（前期は2,371百万円）、のれん償却後経常利益は264百万円（同188百万円）となった。

健診および口腔・腸内ケア商材の事業化では、「どうぶつ健活」申込累計は24.2万件（前期は22.0万件）となった。「どうぶつ健活」を通じた口腔・腸内ケア商材のバリエーション強化として、「7Days Food」に、手軽で便利なフリーズドライタイプが登場した。グループ病院でCRYSTAL JOYを使った歯みがき講習会を実施した。

動物医療関連では、手術支援ロボットのリバーフィールド社と共同研究開発契約を締結した。動物病院事業の対応動物病院数は3月末に6,964病院（前期比1.2%増）となった。動物病院事業の売上高は2,190百万円（前期は1,870百万円）、のれん償却後損失は30百万円（同170百万円の損失）。

トピックス

決算発表に併せて、同社は自己株式取得（株式取得価額総額1,000百万円。発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.7%）、剰余金の配当（増配）に関して発表した。増配を行ったことで、1株当たり年間配当金は前期比3.0円増の8.5円（配当性向20.2%）となった。

2025年3月期第3四半期累計期間実績

- 経常収益：49,706百万円（前年同期比10.6%増）、（通期会社計画に対する進捗率：75.3%）
- 経常費用：45,913百万円（同10.2%増）
- 経常利益：3,793百万円（同15.8%増）、（同：79.0%）

- ・ 親会社株主に帰属する四半期純利益：2,574百万円（同26.1%増）、（同：83.0%）

決算のポイント：

- ▶ 経常収益は前年同期比4,770百万円増（同10.6%増）の49,706百万円だった。増収内訳は、保険引受収益が同3,235百万円増、資産運用収益が同237百万円増、その他経常収益が同1,298百万円増である。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1,260,176件（同7.4%増）、新規契約獲得件数は178,908件（同7.9%増）と順調に推移した。新規事業などを含むその他経常収益も順調に拡大した。
- ▶ 利益面では、経常利益は前年同期比517百万円増（同15.8%増）の3,793百万円だった。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2,994百万円増、発生保険金が同2,222百万円減、代理店手数料は同49百万円減、異常危険準備金が同8百万円増、資産運用収益が同236百万円増、その他経常収益が同1,298百万円増、その他経常費用が同563百万円減、販管費が同1,187百万円減による。経常利益率は7.6%と、前年同期比0.3%pt上昇した。のれん償却前経常利益率は8.0%だった。
- ▶ E/I損害率は、当第3四半期（2024年10-12月）において休日日数が多い（＝動物病院に連れていく機会が増える）などの理由により、61.6%と前年同期比0.9%pt上昇した。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傾向にあるものの、前年同期比で損害率は上昇し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、31.9%と前年同期比で1.5%pt改善した。この結果、両者を合算したコンバインド・レシオ（既経過保険料ベース）は前年同期比で0.6%pt改善し93.5%となった。

重点施策の進捗状況

保険事業

新規契約獲得件数は2024年4-12月で17.8万件超となり、当第3四半期（2024年10-12月）は6.1万件で四半期として過去最高を更新した。9月末の保有契約件数は126万件を突破した。2024年12月よりアクサダイレクトから保険契約の移管が開始され、短期的影響としては当第3四半期累計期間において約0.3万件が移管され、移管手数料が約150百万円発生した。当第4四半期（2025年1-3月）においては、約0.8～1.0万件の移管が見込まれ、移管手数料は約400～500百万円が見込まれると同社は述べている。

- ▶ 2026年3月期におけるアクサダイレクトからの保険移管に関して、件数では約2.5～3.0万件の移管が見込まれ、移管に伴う移管手数料は約1,200～1,500百万円が見込まれると同社は述べている。一方、収入としては、今後約10年間で見込める正味収入保険料の累計額は約15,000百万円を見込む（利益率についての考え方には、新規契約時に代理店手数料が発生する通常の契約とは違うとのこと）。来期にかけて、移管に伴う短期的な費用増が見込まれるもの、その後は通常の保険契約として、収益・利益に貢献すると同社は述べている。なお、2025年3月期における移管に伴う費用増加は資産運用収益や業務効率化で相殺し、2026年3月期以降における収益・利益の増加に関しては次期中期経営計画の業績目標に反映すると同社は述べている。

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、4-9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806百万円（前年同期比41.7%増）となり、不透明な市場環境下で機動的な資産運用を図り、インカム収益を着実に積上げながら、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5,394百万円（前年同期比31.7%増）と順調に拡大した。「従業員一人一特許戦略」の推進では、12月末の発明者数は133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。シムネット社の当第3四半期累計期間における業績は、売上高が2,075百万円（前年同期は1,695百万円）、のれん償却後経常利益は241百万円（同91百万円）となった。

健診および口腔・腸内ケア商材の事業化では、4-12月の「どうぶつ健活」申込累計は17.7万件超となった。「どうぶつ健活」を通じた口腔・腸内ケア商材のバリエーション強化として、既存商品のフード・歯みがきジェルに続いて、口腔・腸内ケアができるおやつ「CARE PUREE」を販売開始した。グループ病院での試食会やペットイベントでの販売・テストマーケティングを行った。

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、12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、2025年2月で3,000百万円（取得した株式総数4,745,500株。当初取得上限3,000百万円）まで取得し、取得が完了した。また、2025年2月、同社は自己株式の消却を実施した（消却株式数6,370,000株。消却前の発行済株式総数に対する割合7.83%）。

- ▶ 同社の資本政策におけるソルベンシー・マージン比率とのバランスを考慮した結果、来年度以降も一定の自己株式取得を実施する余地があると同社は判断している。ただし、その具体的な規模については、現時点では未定である。来年度以降も、ソルベンシー規制遵守など、保険業の健全性を確保しつつ、資本効率の最適化を図る方針である。本年度と同様の考えに基づき、引き続き自己株式の取得を継続的に検討すると同社は述べている。

2025年2月、アニコム損保・アニコム先進医療研究所は、手術支援ロボットを手掛けるリバーフィールド社と、医療ロボットの設計および製造、またこれらの過程で生じるAIを用いた知的財産の創出などを目的とした共同研究開発契約を締結した。

2024年12月、同社が2009年から毎年発行するペットの疫学データ集である「家庭どうぶつ白書2024」を発刊した。

2024年12月、同社公式Instagramのフォロワーが10万人を突破した。

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。增收内訳は、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4-9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、4-9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、4-9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より、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同社は述べている。

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（ブ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

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（animal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。

損益計算書

損益計算書 (百万円)	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24	FY03/25
	連結									
経常収益	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437	67,683
YOY	17.1%	9.3%	11.6%	10.8%	15.7%	15.9%	10.3%	6.6%	6.9%	12.0%
保険引受収益	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273	58,862
正味収入保険料	25,370	28,068	31,290	34,535	39,105	43,312	47,321	50,781	54,273	58,862
支払準備金戻入額	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
資産運用収益	690	504	420	383	496	488	679	834	733	1,586
利息及び配当金収入	334	320	255	154	219	253	316	439	610	777
有価証券売却益	355	184	165	228	276	233	360	391	117	808
その他経常収益	446	405	628	910	1,863	4,248	5,020	4,912	5,430	7,235
持分法による投資利益					33	140	-	8	-	-
その他	446	405	628	910	1,863	4,215	4,880	4,912	5,422	7,235
経常費用	24,377	26,606	30,486	33,550	39,275	45,290	49,855	52,842	56,277	62,742
YoY	14.0%	9.1%	14.6%	10.1%	17.1%	15.3%	10.1%	6.0%	6.5%	11.5%
保険引受費用	17,393	18,967	21,771	24,071	27,212	30,512	33,504	35,664	38,436	41,928
正味支払保険金	13,547	14,901	16,591	18,456	20,492	23,226	25,559	27,934	30,494	33,345
損害調査費	895	965	1,004	1,003	1,109	1,098	1,080	1,106	1,108	1,122
諸手数料及び集金費	1,590	1,995	2,660	3,077	3,674	4,539	5,193	5,067	5,135	5,235
支払準備金繰入額	122	181	212	196	179	211	165	283	257	286
責任準備金繰入額	1,237	923	1,302	1,336	1,756	1,437	1,505	1,272	1,439	1,937
資産運用費用	182	0	8	10	109	141	66	118	97	263
有価証券売却損	101	-	8	6	28	38	61	116	91	19
有価証券評価損	80	0	0	3	80	103	4	2	5	243
営業費及び一般管理費	6,699	7,273	8,479	9,112	11,153	13,283	14,656	15,350	15,795	17,857
その他経常費用	100	364	227	356	800	1,353	1,628	1,709	1,948	2,693
支払利息	-	-	-	-	-	8	15	15	15	37
貸倒引当金繰入額	4	124	-	-	-	-	-	-	0	7
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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他の経常費用	96	122	110	247	790	1,344	1,612	1,690	1,932	2,647
経常利益	2,129	2,372	1,853	2,278	2,189	2,758	3,166	3,685	4,159	4,941
YoY	70.3%	11.4%	-21.9%	22.9%	-3.9%	26.0%	14.8%	16.4%	12.9%	18.8%
経常利益率	8.0%	8.2%	5.7%	6.4%	5.3%	5.7%	6.0%	6.5%	6.9%	7.3%
特別利益	27	-	-	16	14	54	-	-	264	1
特別損失	83	203	13	19	42	400	170	142	227	193
税金等調整前当期純利益	2,073	2,169	1,839	2,275	2,162	2,412	2,995	3,543	4,196	4,749
法人税等合計	674	610	519	665	637	826	883	1,258	1,467	1,555
当期純利益	1,399	1,568	1,320	1,610	1,525	1,586	2,112	2,284	2,729	3,246
YoY	68.8%	12.1%	-15.8%	22.0%	-5.3%	4.0%	33.2%	8.1%	19.5%	18.9%
純利益率	5.3%	5.4%	4.1%	4.5%	3.7%	3.3%	4.0%	4.0%	4.5%	4.8%

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)	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24	FY03/25
資産										
現金・預金	7,566	15,242	19,078	29,643	24,427	31,683	29,641	30,835	23,879	26,460
有価証券	10,739	5,914	4,625	4,660	9,999	11,667	16,570	16,956	27,510	29,430
貸付金	-	294	196	225	127	92	3	3	5	44
有形固定資産	1,527	1,432	1,359	1,367	1,858	2,520	2,550	2,557	3,032	3,070
土地	518	508	508	508	806	809	809	809	891	881
建物	462	433	412	440	447	970	992	1,207	1,330	1,315
リース資産	4	6	17	27	34	31	20	11	12	42
その他の有形固定資産	542	484	420	391	548	699	617	521	748	735
無形固定資産	653	904	1,462	1,506	3,956	3,466	3,469	3,242	3,893	3,944
ソフトウェア	532	642	845	811	1,165	783	790	943	882	933
ソフトウェア仮勘定	33	195	473	592	271	281	407	254	523	583
のれん	86	66	143	102	2,518	2,318	2,253	2,038	2,482	2,422
その他資産	4,297	3,876	3,908	4,344	4,263	5,208	5,481	6,504	6,710	7,837
未収金	2,041	1,388	1,689	1,895	1,923	2,068	2,208	3,296	3,408	3,672
未収保険料	232	260	365	445	508	534	571	628	678	729
仮払金	1,490	1,771	1,351	1,396	906	1,451	1,237	849	901	836
その他	533	455	501	606	926	1,154	1,463	1,730	1,722	2,591
繰延税金資産	433	597	623	718	1,041	898	951	1,315	1,335	1,764
貸倒引当金	-16	-140	-88	-76	-75	-78	-33	-8	-9	-57
資産合計	25,192	28,123	31,164	42,390	45,598	55,459	58,635	61,407	66,357	72,494
負債										
保険契約準備金	11,888	12,993	14,508	16,041	17,977	19,626	21,297	22,853	24,551	26,774
支払準備金	1,558	1,739	1,952	2,148	2,328	2,539	2,705	2,988	3,245	3,532
責任準備金	10,330	11,253	12,556	13,893	15,649	17,087	18,592	19,865	21,305	23,242
社債						5,000	5,000	5,000	5,000	10,000
その他負債	2,414	2,635	2,845	3,867	4,018	4,787	4,647	4,945	6,201	7,152
未払法人税等	329	463	273	610	600	694	533	679	1,109	1,183
未払金	855	856	1,093	1,543	1,550	2,018	1,835	1,843	2,229	2,994
仮受金	1,073	1,172	1,298	1,484	1,603	1,783	1,964	2,119	2,298	2,437
その他の負債	156	143	181	228	264	291	314	302	563	537
賞与引当金	157	172	173	191	209	247	274	304	304	325
特別法上の準備金	32	41	48	54	68	80	98	119	146	175
価格変動準備金	32	41	48	54	68	80	98	119	146	175
負債合計	14,492	15,842	17,576	20,156	22,273	29,741	31,319	33,223	36,204	44,427
純資産										
株主資本	10,762	12,233	13,546	22,233	23,719	25,648	27,658	29,740	31,144	30,132
資本金	4,396	4,402	4,443	7,950	7,981	8,202	8,202	8,202	8,202	8,202
資本剰余金	1,286	4,292	4,333	7,840	7,871	8,092	8,092	8,092	8,092	7,272
利益剰余金	2,080	3,539	4,770	6,443	7,868	9,353	11,364	13,446	15,850	14,660
自己株式	-0	-0	-0	-0	-0	-1	-1	-1	-1,001	-2
評価換算差額等	-123	-100	-128	-150	-530	69	-342	-1,555	-1,248	-1,916
その他有価証券評価差額金	-123	-100	-128	-150	-530	69	-342	-1,555	-1,248	-1,916
純資産合計	10,699	12,281	13,587	22,234	23,325	25,717	27,316	28,184	30,152	28,066
負債・資本合計	25,192	28,123	31,164	42,390	45,598	55,459	58,635	61,407	66,357	72,494

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)	FY03/16	FY03/17	FY03/18	FY03/19	FY03/20	FY03/21	FY03/22	FY03/23	FY03/24	FY03/25	
連結	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)	1,960	3,231	3,393	4,359	4,246	4,231	4,456	4,422	5,669	6,400
投資活動によるキャッシュフロー	(b)	2,489	4,233	253	-487	-10,263	-2,129	-5,485	-4,066	-11,132	-5,091
FCF (a) + (b)		4,449	7,464	3,646	3,872	-6,017	2,102	-1,029	356	-5,463	1,309
財務活動によるキャッシュフロー		89	-79	-10	6,693	-99	5,154	-112	-212	-1,343	271
減価償却費及びのれん償却費	(c)	367	479	533	552	765	932	1,051	978	947	1,095
設備投資	(d)	-1,578	-840	-871	-567	-1,181	-1,164	-1,213	-854	-838	-1,269
運転資金増減	(e)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
単純FCF (当期利益+(c)+(d)+(e))		188	1,207	982	1,595	1,109	1,354	1,950	2,408	2,838	3,072

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。

2026年3月期第1四半期実績

- 経常収益：18,235百万円（前年同期比10.4%増）、（通期会社計画に対する進捗率：25.0%）

- ・ 経常費用：17,275百万円（同15.9%増）
- ・ 経常利益：960百万円（同40.7%減）、（同：29.1%）
- ・ 親会社株主に帰属する四半期純利益：650百万円（同41.5%減）、（同：31.0%）

決算のポイント：

- ▶ 経常収益は前年同期比1,716百万円増（同10.4%増）の18,235百万円だった。增收内訳は、保険引受収益が同1,427百万円増、資産運用収益が同67百万円増、その他経常収益が同224百万円増である。堅調なペット飼育需要の継続に加え、販売チャネルの営業活動強化の様々な取組みや他社からの契約移管により、保有契約数は1,318,043件（同8.6%増）、新規契約獲得件数は69,815件（同20.4%増）と伸長した。保険事業以外の、その他経常収益は2,095百万円（同12.0%増）と順調に拡大した。資産運用収益は362百万円（同22.5%増）となり、不透明な市場環境下で機動的な資産運用を図り、計画を上回る進捗となった。
- ▶ 利益面では、経常利益は前年同期比660百万円減（同40.7%減）の960百万円だった。経常利益の増益に対する影響は、既経過保険料が同1,246百万円増、発生保険金が同956百万円減、代理店手数料は同81百万円減、異常危険準備金が同50百万円減、資産運用収益が同66百万円増、資産運用費用が1百万円減、その他経常収益が同223百万円増、その他経常費用が同50百万円減、販管費が同1,054百万円減による。経常利益率は5.3%と、前年同期比4.5%pt低下した。順調な新規契約獲得と周辺事業の拡大を図りながら着実に增收した一方、アクサダイレクト契約移管コストの発生により減益となりつつも、計画対比では順調に推移した。
- ▶ E/I損害率は、ペットの平均寿命の伸長やどうぶつ医療の高度化、インフレの影響による診療費の高止まりなどにより、62.4%と前年同期比1.3%pt上昇した。既経過保険料ベース事業費率は、他社契約移管コストの発生によって、35.5%と前年同期比で2.7%pt上昇した。この結果、両者を合算したコンバインド・レシオ（既経過保険料ベース）は前年同期比で4.0%pt上昇し97.9%となった。なお、損害率・事業費率とも進捗は想定通りと同社は述べている。

重点施策の進捗状況

保険事業

新規契約獲得件数は2025年4-6月で6.9万件超となった。四半期単位で過去最高の更新を継続した。6月末の保有契約件数は131万件を突破し、伸長が加速した。

- ▶ 2024年12月より移管が開始されているアクサダイレクトの移管契約数は、当第1四半期において約0.8万件、移管手数料は約400百万円となった。新規契約件数はアクサダイレクトからの移管を除いても好調となっているが、インターネット経由や大手保険会社との提携チャネルの契約件数が着実に増加しているためと同社は述べている。

継続率は88.3%となり、「どうぶつ健活」の堅調な増加が寄与し、安定して高いレベルで推移した。

- ▶ 将来的な保険料の値上げについては、常に検討している。足元の損害率は通期計画（61.1%）に沿った範囲内で推移しており、第1四半期は毎年やや高い損害率となる傾向があることもあり、現時点で拙速に値上げを行う状況とは考えていないと同社は述べている。

2025年7月、同子会社であるアニコム損保と、住友生命保険相互会社、三井住友海上火災保険株式会社は、ペット保険の普及とペットの健康増進に資する新たな取り組みなどの検討に向けて、3社間での業務提携契約を締結した。本業務提携にもとづき、住友生命の販売マーケットにおいて、アニコム損保のペット保険を2025年9月24日より販売開始する。

- ▶ 全国に約3万人の営業職員を抱え強固な営業基盤をもつ住友生命、それを支える三井住友海上の全国の営業網を活かすことで、顧客のニーズに沿った商品やサービスを提供すると同社は述べている。

2025年7月、アニコム損保は、アジア諸国の保険会社を表彰する「Insurance Asia Awards 2025」（主催：Charlton Media Group）において、「Insurance Product Innovation of the Year – Japan」「Digital Insurance Initiative of the Year – Japan」の2部門を受賞した。アニコム損保のペット保険「どうぶつ健保」の付帯サービス『どうぶつ健活』（腸内フローラ測定サービス）の取り組みや「どうぶつ健康保険証」による窓口精算システムの取り組みが評価され、上記表彰に至った。

2025年7月、アニコム損害は「どうぶつ健保」対応病院が、日本のペット保険最多の全国7,000病院を突破したと発表した。

資産運用

資産運用収益は362百万円（前年同期比22.7%増）となった。不透明な市場環境下で機動的な資産運用を図り、インカム収益を着実に積み上げながら、当初計画を上回る資産運用益を確保した。

その他

保険事業以外の、その他経常収益は2,095百万円（前年同期比12.0%増）と順調に拡大した。「従業員一人一特許戦略」の推進として、25年6月末の発明者数は累計146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、『みんなのブリーダー』『みんなの子猫ブリーダー』の成約件数が40万件を突破した。シムネット社の当第1四半期における業績は、売上高が596百万円（前年同期は552百万円）、のれん償却後経常利益は84百万円（同134百万円）となった。

健診および口腔・腸内ケア商材の拡販では、「どうぶつ健活」を通じた各種ケア商材の試食会・勉強会を全国拠点で開催した。健康イノベーション事業の当第1四半期における業績は、売上高が124百万円（前年同期は70百万円）、経常損失は61百万円（同16百万円の損失）となった。事業拡大に伴う費用の増加により、経常損失は前年同期から拡大した。一方、売上高については、「CRYSTAL JOY」の追加発注の増加や、「7Days Food（フリーズドライ）」の新規販売の開始により、中期経営計画で見込む成長速度に沿った高成長となった。

2025年7月、アニコム パフェ社は、酸化制御技術「MA-T® System」を活用した「ペット用MA-T® 口腔ケアジェル」について、アース製薬株式会社と一定期間にわたる独占販売契約を締結した。また、大阪・関西万博の日本MA-T®工業会ベースにて、ペット用MA-T口腔ケアジェルの無料サンプリングを実施した。2025年6月、アニコム パフェ社は、キャットフード事業を運営する株式会社uniamと、猫の健康を科学的にサポートする機能性ウェットキャットフード「anicom Care Deli with uniam」を販売開始した。2025年6月、アニコム パフェ社の愛犬・愛猫用おやつ「CARE PUREE」に、ビーフ味（肝臓ケア）・馬肉味（腎臓ケア）の新フレーバーが登場した。犬の写真からAIが笑顔度を判定するサイト『世界えがお博覧会』を公開した。

動物医療関連では、高度医療を提供する『JARVIS どうぶつ医療センター Tokyo』を2025年10月の開業予定に向け準備を進めた。動物病院運営事業の当第1四半期における業績は、売上高が682百万円（前年同期は650百万円）、のれん償却後経常利益が60百万円（同90百万円）となった。診療件数は60,045件（同1.6%増）となった。

- ▶ 「JARVIS どうぶつ医療センター Tokyo」に係る費用について、当第1四半期において、開業前に一部の費用が先行して発生した。通期では当初想定から増加しておらず、計画通りに進捗していると同社は述べている。

トピックス

期初に発表した自己株式取得に関しては、2025年8月で554百万円（当初取得上限1,000百万円）まで取得した。

2025年8月、株式会社日本格付研究所は、同社の長期発行体格付の見通しを「安定的」から、今後格上げの方向で見直される可能性が高いとされる「ポジティブ」に変更した（変更後格付：A ポジティブ）。

単体ソルベンシーマージン比率は、前期末比0.4%ポイント上昇の345.6%となった。

- ▶ 2026年3月から ESR（経済価値ベースのソルベンシー比率）の適用が予定されているが、ESR適用後の余剰資本については、現時点で明確な金額は示せないが、一定程度の余剰が出る見込みであると同社は述べている。余剰が生じた場合、来年度以降、可能な限り自己株式の取得や配当で株主還元を行いたいと同社は考えている。

2025年8月、同社は取り組みを通じて得られた新たな知見とそれをもとにした戦略として、「世界の健康をリードする企業価値向上戦略」を公表した。同戦略のエグゼクティブサマリーは下記である。

- 避妊・去勢は寿命を延ばすが、がんリスクを高める
- がんは進化し続けるため、獲得免疫を進化させなければならない
- 獲得免疫の成熟により、がんリスクを低減させる可能性がある
- 獲得免疫の成熟には腸内細菌叢の多様性が不可欠
- 犬・猫は世界で最も単調な食事をとっており、獲得免疫の未成熟があり得る
- 食に対する「飽きる本能」は免疫低下のサインであった可能性がある

2025年8月、同社はヒトとペットの健康寿命の延伸に向けた中立的かつ学術的な研究の推進を目的として、2025年9月に「一般財団法人 アニコム健康寿命延伸財団」を設立することを発表した。本財団は、歯周病をはじめとする口腔疾患と全身疾患の関連や、ヒトとペット間における細菌叢の類似性に関する調査研究などを通じ、健康寿命の延伸を科学的に支援する研究を推進する。研究成果は、歯科医療および獣医療にとどまらず、アカデミアや一般社会への啓発活動にもつなげていく予定である。

2025年7月、同社は、創業25周年にあたり周年記念サイトを制作した。

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1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弁事業として、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弁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弁契約を解消し、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

パーカスとサステナビリティ経営（CSV経営）

パーカス

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」を同社のパーカス（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）

下記4つの社会的課題がペット業界で対応可能と同社は述べている。

- 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
- ▶ 同社の事業では、ブリーディングサポート、遺伝子検査、終生飼養などが課題の解決を推進する。
- 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
- ▶ 同社の事業では、動物病院事業の推進、標準診療の確立、再生医療の実用化、保険金削減などが課題解決を推進する。
- 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
- ▶ 同社の事業では、ペット共生住宅・施設の拡大、環境負荷に配慮したペットフード開発・販売などが課題の解決を推進する。
- 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
- ▶ 同社の事業では、シェルター運営などを通した殺処分や動物虐待等の撲滅、劣悪な飼育環境の改善などが課題の解決を推進する。

同社では、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）を決定している。

同社のマテリアリティ

	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、強靭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	陸の豊かさも守ろう	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	陸の豊かさも守ろう	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同社のCSV活動（ESG/SDGs対応）

	誕生	お迎え	生活	お別れ
具体的取り組み	・遺伝子検査 遺伝病撲滅と健康な生体の流通 ・ブリーディングサポート 動物福祉、環境負荷減、動愛法遵守	・みんなのブリーダー ペット流通の透明性確保 ・里親マッチング（hugU） やむを得ない事情の飼い主支援	・腸内フローラ測定 病気の早期発見と健康管理 ・ペット保険 獣医療の適切な提供 ・地産地消フード 環境負荷の少ないフードの提供 ・個体識別 迷子による殺処分ゼロ ・しつけ教育 飼育ハードル減少、遺棄防止	・再生医療／細胞治療 "治らない"を治し、健康寿命延伸 ・老犬ホーム 高齢犬の介護負担を軽減 ・終生飼養施設 飼い主がいないペットの受け皿提供
	・自治体との連携 動物愛護啓発や殺処分ゼロ、防災等の連携	・ペット共生グループホーム 高齢者・障がい者の孤独や不安の解消	・高齢者/障がい者雇用 ブリーディング施設での雇用と働きがい創出	
	・アニマルセラピー ふれあい機会を提供し、人の健康寿命を延伸	・ペット共生住宅 ペットと暮らせる住宅の提供 ・子ども教育サポート 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	・平和への貢献 無償の愛の伝達による平和への貢献	
環境に配慮した経営（TCFD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」				

出所：同社資料よりSR社作成

経済的価値と社会的価値を創造するサステナビリティ経営に向けた取り組み

	取り組み内容	関連データ	24年3月期	25年3月期	31年3月期目標
人	ダイバーシティ：多様な人材が最大限能力を発揮できるよう女性活躍を推進するとともに、男女問わず積極的な育児休業取得を推奨 災害支援：台湾東部沖地震、モロッコ大地震・リビア大洪水、ミャンマー大地震、ロサンゼルス山火事への募金活動	従業員女性割合（%） 女性管理職割合（%） 男性育休取得率（%） 発明者数（累計）（名）	61.4 33.7 68.0 127	63.8 36.5 69.0 144	50～60 50～60 100 年間60名
		hugU譲渡件数（件） 譲渡会支援回数（回） 保護犬猫譲渡頭数（頭） どうぶつ健活申込数（件）	3,701 19 74 220,413	4,910 17 69 242,420	- - - -
		Scope1排出量（t-CO2） 電力使用量（千kW） 再生可能エネルギー使用量	271 2,513 2,728	180 2,625 2,666	0 - -
		Scope2排出量（t-CO2） 従業員1名あたり排出量 Scope1+2（t-CO2）	0 0.29	0 0.18	- -
環境に配慮した経営（TCFD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」					

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 パフェ株式会社 取締役（現任）

大株主（2025年3月末現在）

大株主の状況	所有株数（千株）	割合
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	12,483	16.7%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	10,734	14.3%
KOMORIアセットマネジメント株式会社	4,680	6.2%
光通信株式会社	3,195	4.3%
GOLDMAN,SACHS&CO.REG	2,251	3.0%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 133652	2,174	2.9%
小森 伸昭	1,671	2.2%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	1,305	1.7%
JP MORGAN CHASE BANK 385781	1,107	1.5%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	1,079	1.4%
計	40,679	54.2%

出所：会社資料よりSR社作成

ニュース&トピックス

自己株式取得、剩余金の配当、新中期経営計画に関して発表

2025年5月9日

アニコムホールディングス株式会社は、自己株式取得、剩余金の配当、新中期経営計画に関して発表した。

(リリースへのリンクは[こちら](#)と[こちら](#)と[こちら](#))

自己株式取得に係る事項の決定

- 取得対象株式の種類：同社普通株式
- 取得する株式の総数：2,000,000株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.7%）
- 株式取得価額の総額：1,000百万円（上限）
- 取得期間：2025年6月2日～2025年9月30日
- 取得方法：東京証券取引所における市場買付け

剩余金の配当（増配）

還元方針および足元の堅調な業績推移も踏まえ、2025年3月期の期末配当金について、2024年5月9日に公表した配当予想から0.5円、前期実績から3.0円を増額し、1株につき8.5円の1株当たり配当金を行うこととした（直近の配当予想8.0円）。

アニコムグループ「中期経営計画2025-2027」

主要経営数値目標

2028年3月期の経営数値目標として、連結経常収益80,000～85,000百万円（2025年3月期実績67,683百万円）、連結経常利益6,800～7,300百万円（同4,941百万円）、連結ROE12%水準（同11.2%）を掲げる。予防型保険実現のための先行投資を実施し、中長期的には更なる利益成長を目指す。

資本政策

2028年3月期までのキャッシュイン概算額約15,000百万円のキャッシュアロケーションとして、成長投資に約7,000百万円、基盤強化に約2,000百万円、株主還元に約6,000百万円を充当する。ESRを適正水準に保ちつつ、『成長投資』、『基盤強化』、『株主還元』の最適なバランスを目指す。配当では、配当性向30%水準で継続的な増配を目指す。自己株式取得については、機動的な実施を検討する。

その他施策など詳細はリリースを参照。

自己株式消却に関して発表

2025年2月26日

アニコムホールディングス株式会社は、自己株式消却に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

消却する株式の種類は同社普通株式、消却する株式の数は6,370,000株（消却前の発行済株式総数に対する割合7.83%）、消却予定日は2025年3月31日である。



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隨時更新しています。

連絡先

- 📍 東京都千代田区神田猿楽町2丁目6-10
- 📞 +81 (0)3 5834-8787
- ✉️ info@sharedresearch.jp
- 🌐 <https://sharedresearch.jp>

ディスクレーマー

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。