



アニコム グループ
中期経営計画
(2012年3月期～2014年3月期)

2011年5月10日

アニコム ホールディングス株式会社
(証券コード:8715)

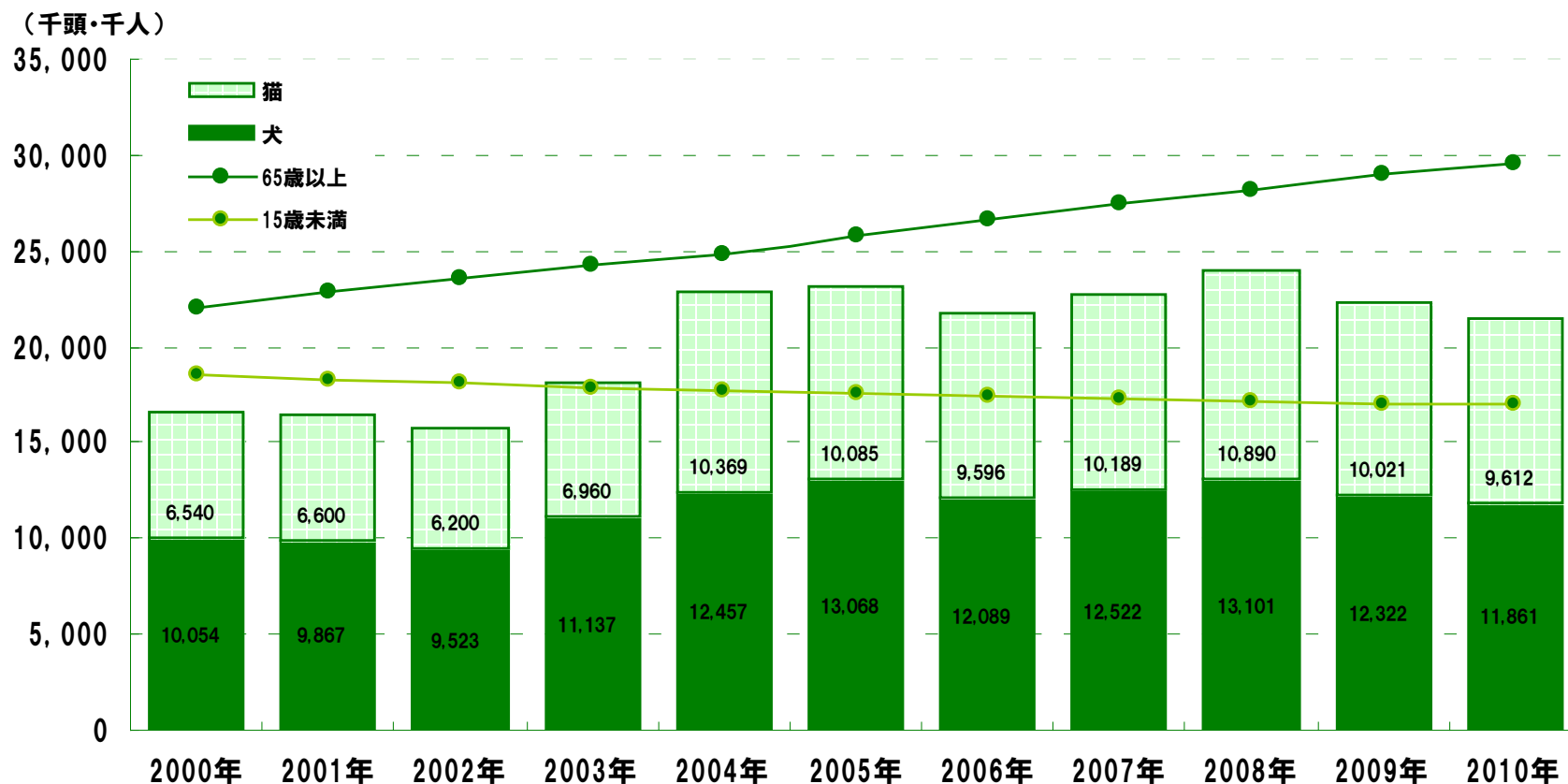
目次

1. 市場環境

2. 中期經營目標

3. 中期重點施策

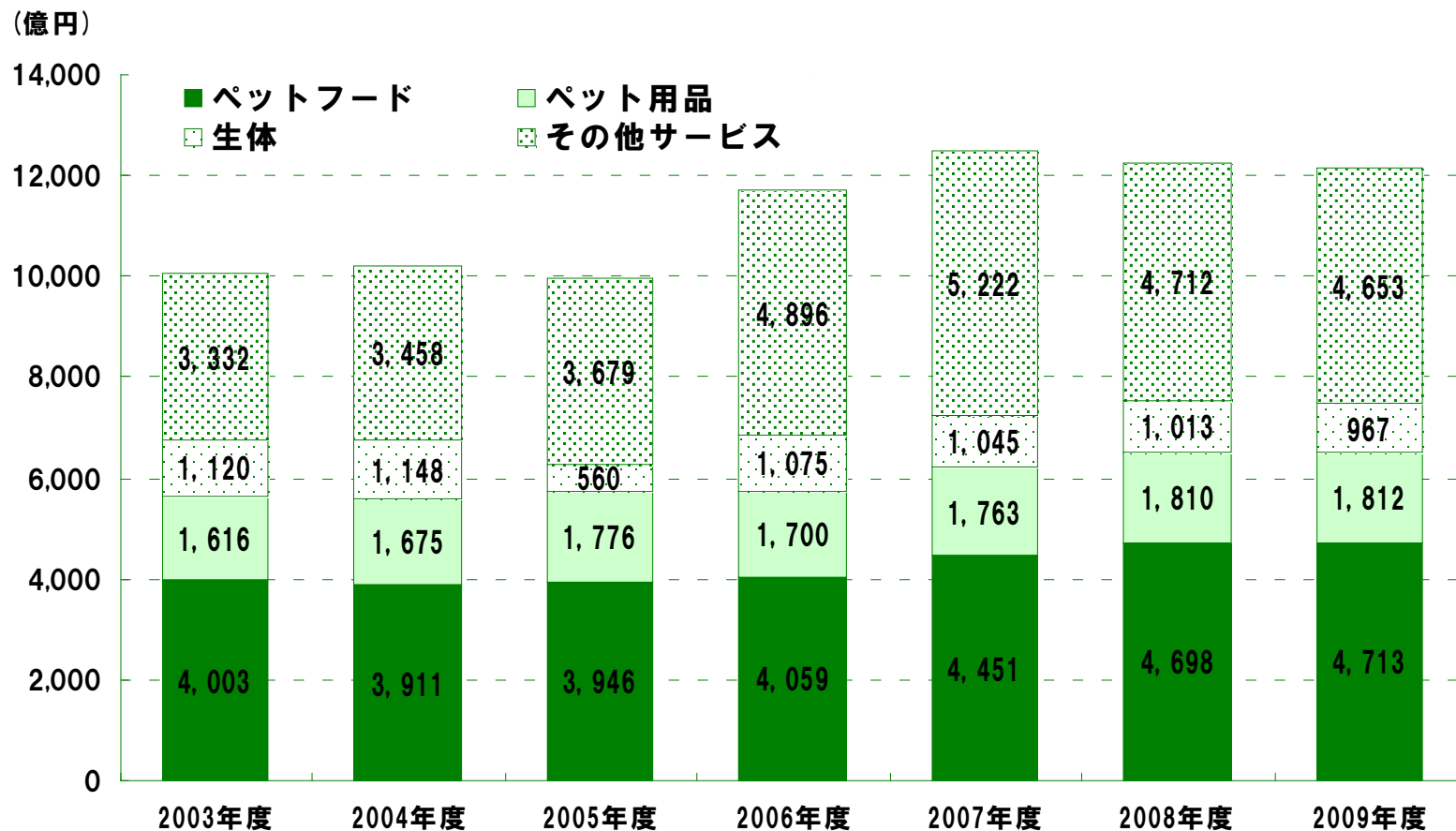
1.(1) ペット(犬・猫)飼育頭数の推移



出典:一般社団法人ペットフード協会(2010年)・総務省統計局(2010年)

- 2003年、犬猫の飼育頭数は15歳未満の人口を超える。
- 2004年以降は、2,000万頭超の飼育頭数を維持、「ペットの家族化」が定着する。

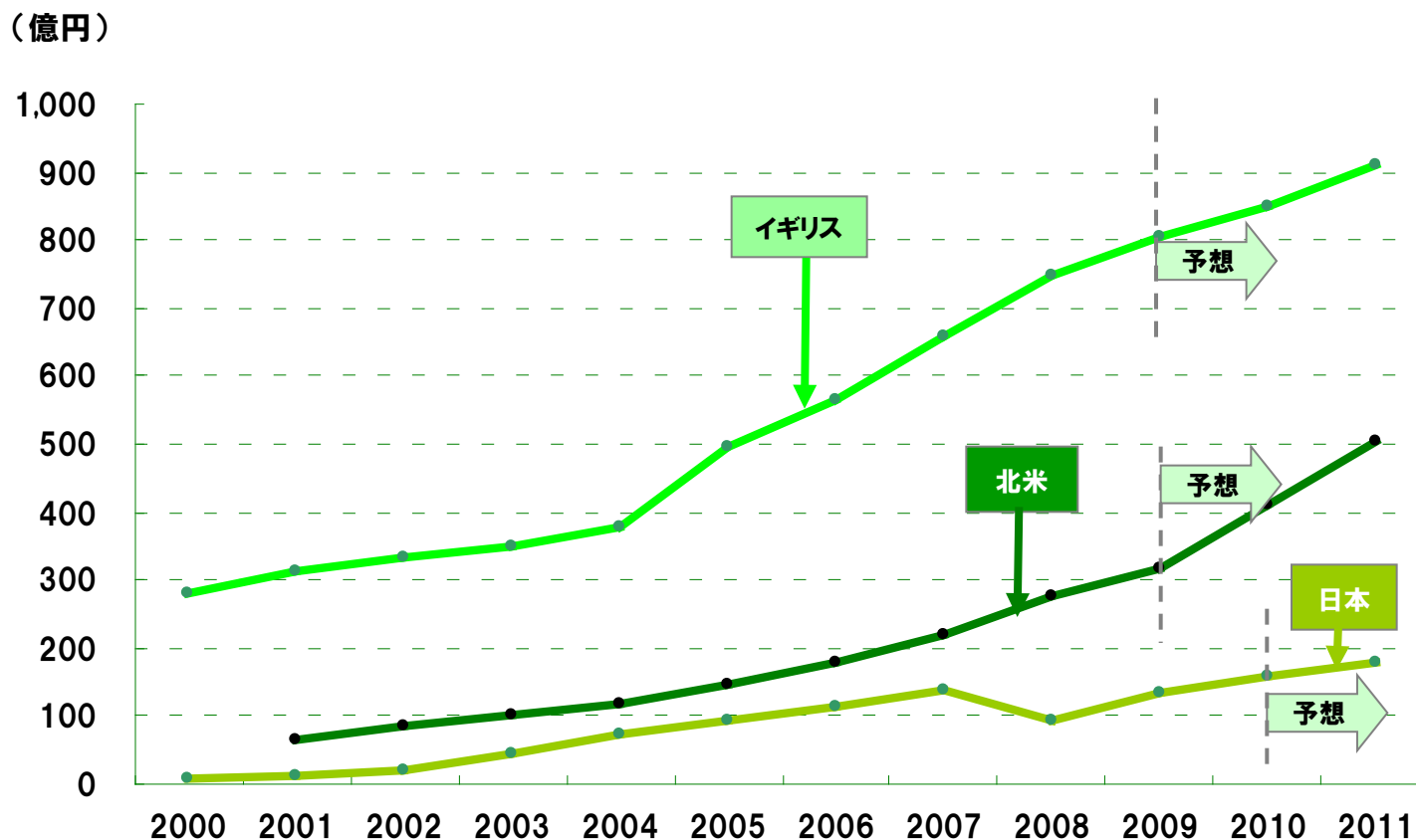
1.(2) ペット関連市場規模の推移



出典：産経新聞メディックス「ペットビジネスハンドブック」

- ・2007年度以降、市場規模は1.2兆円を超えて推移している。
- ・ペットの長寿化、健康意識の高まり等を背景に、今後も堅調な市場成長を予想する。

1.(3) イギリス・北米・日本のペット保険市場規模の推移



出典：イギリス市場：Datamonitor社「UKPetinsurance2010」・1 £ = 150円換算で算出
日本市場：(株)富士経済「2010年ペット関連市場マーケティング総覧」・1契約単価31千円で算出
北米市場：Packaged Facts社「Pet Insurance in North America,4th Edition」・1 \$ = 90円換算で算出

- ・イギリスのペット保険市場は世界最大、2009年には約800億規模に成長。
- ・北米市場も急速に立ち上がり、イギリスを上回る成長スピードを予想する。

1.(4) 日本のペット保険市場規模(想定)

国	人口	ペット(犬・猫) 飼育頭数	ペット保険 加入率	市場規模	1契約単価
イギリス	6,000万人	1,520万頭	約22.0%	約800億円	約24千円
北米	31,300万人	18,500万頭	約0.6%	約320億円	約29千円
日本	12,800万人	2,147万頭	約2.4%	約160億円	約31千円

出典:前頁と同様
イギリス・北米は2009年度データ、
日本は2010年度データを元に算出

日本の
潜在市場規模

イギリスと同等の
ペット保険加入
率になると…。

約1,500億円

- ・イギリスのペット保険加入率は約22%、一方日本は約2.4%と推定。
- ・日本がイギリスと同等の加入率に成長すると、市場規模は約1,500億と推算する。

目次

1. 市場環境

2. 中期經營目標

3. 中期重點施策

2.(1) 中期経営計画の位置づけ

中期経営VISION

徹底した顧客視点から、商品・サービス品質の向上を図り、
慣性を超える成長を続けるペット保険グループ

09年3月期	10年3月期	11年3月期
--------	--------	--------

2012年3月期

2013年3月期

2014年3月期

Next
Stage

ペット保険
営業基盤の確立期

【主な取組み】

- ・08年4月補償開始
- ・ペットショップ代理店網確立
- ・一般代理店網の拡充本格活動

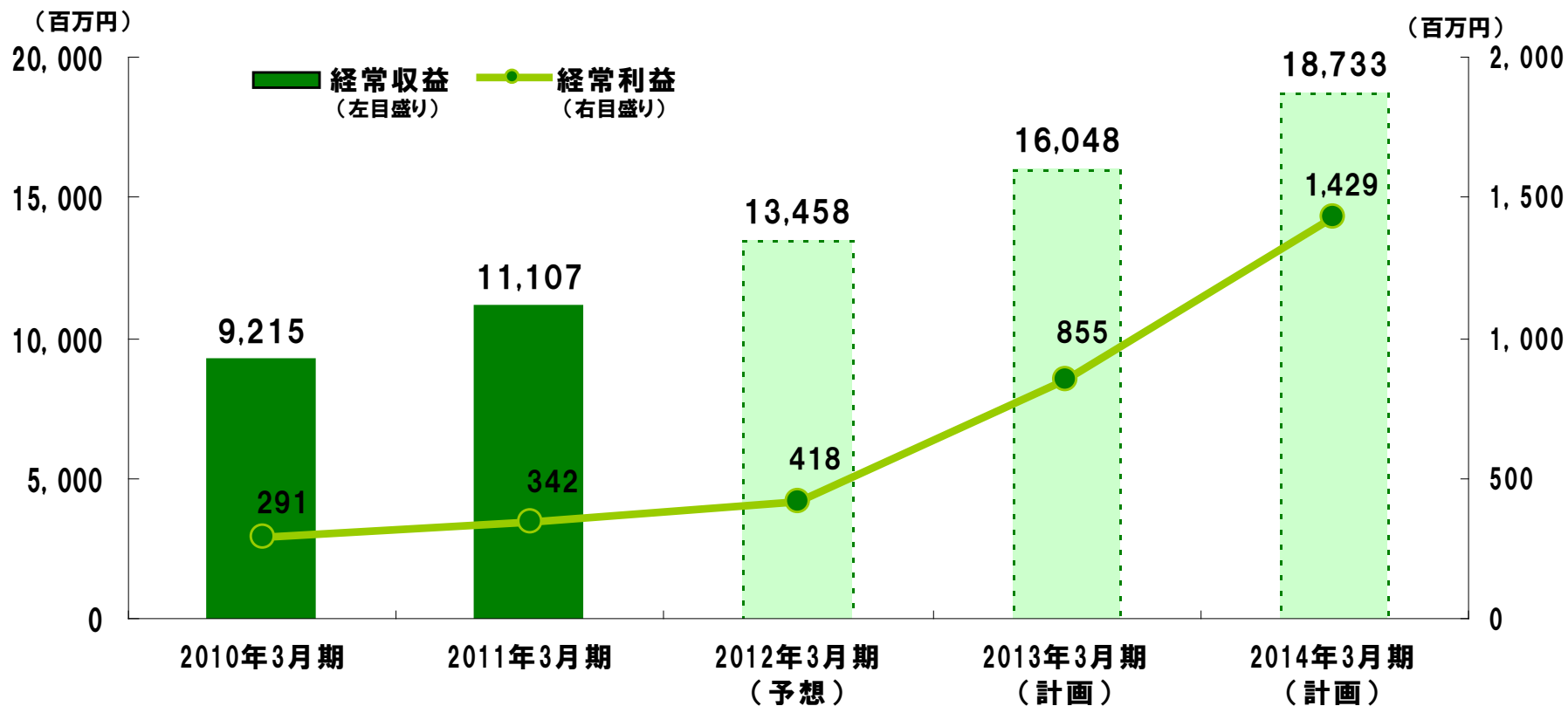
「持続的成長に向けた成長基盤の強化」

【重点施策】

- ①新規契約獲得力の増強
- ②顧客満足度、利便性の向上
- ③収益構造の改善を推進

アニコム損保の営業開始から丸3年が経過し、基礎的な営業基盤の構築は完了
これからの3カ年は持続的成長に向けて、ペット保険インフラを更に広く・深く・便利に拡大する

2.(2) 中期経営目標



	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期 (予想)	2013年3月期 (計画)	2014年3月期 (計画)
経常収益	9,215	11,107	13,458	16,048	18,733
経常利益	291	342	418	855	1,429

検討中のIFRSベースでの連結損益計算書(当社試算)

(単位:百万円)

	2011年3月期	2012年3月期 (予想)	2013年3月期 (計画)	2014年3月期 (計画)
経常利益	342	418	855	1,429
当社試算 (経常利益)	939	945	1,322	1,787

試算方法

- ①未経過保険料算定を「12分の1法」から「24分の1法」へ変更
- ②異常危険準備金は計上しない
- ③113条繰延資産償却は計上しない

注)上記はあくまで当社の想定するIFRS基準(公開草案含む)による試算であり、
監査法人による監査は受けておりません。

2.(3) 中期経営パラメーターの計画

	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期 (予想)	2013年3月期 (計画)	2014年3月期 (計画)
保有契約数	290,767件	340,628件	395,000件	451,400件	511,800件
ペットショップ代理店店舗数	1,097店	1,224店	1,370店	1,540店	1,730店
一般代理店店舗数	1,934店	2,719店	3,270店	3,900店	4,600店
平均継続率	84.1%	86.6%	87.5%	88.0%	88.3%
対応動物病院数	4,621病院	4,853病院	5,050病院	5,260病院	5,480病院

目次

1. 市場環境

2. 中期經營目標

3. 中期重点施策

3.(1) 中期重点施策

目標値

3年後の2014年3月期に、
経常収益180億超 & 経常利益14億超を達成し、安定的な高収益構造を確立させる

重点施策

1

新規契約獲得力の向上

代理店数の増加

既存チャネル
の拡充

新規大型
代理店の開拓

2

保有契約の維持
(顧客満足度の向上)

高い継続率
の維持

3

収益構造の改善

損害率と
事業費率の
バランス

+

+

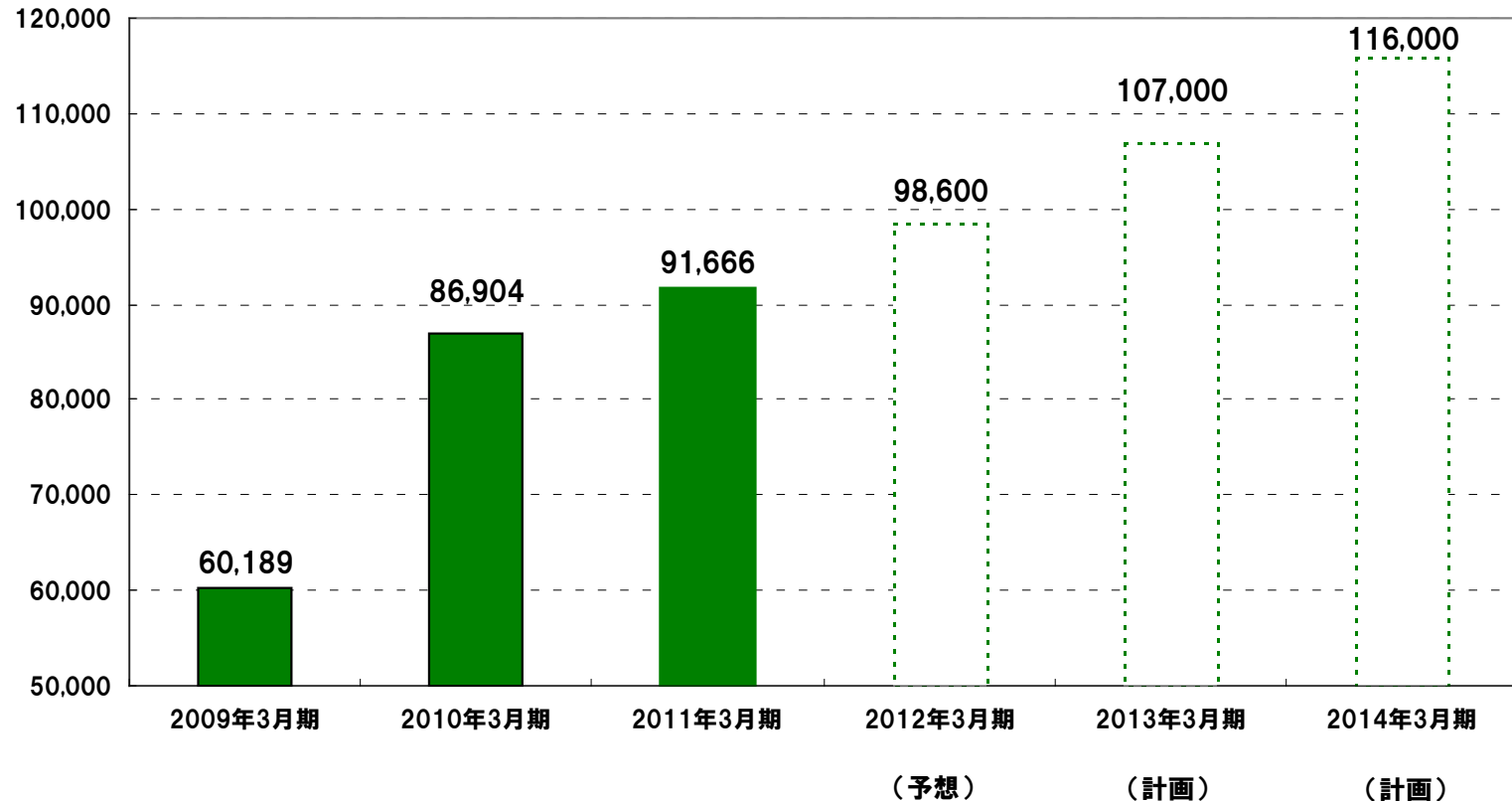
3.(2) 新規契約獲得力の向上（計画）

目標値

新規契約獲得件数を、年間10万件超に増加させ、市場創造を加速する

契約件数(件)

新規契約獲得件数の計画



3.(3) 新規契約獲得力の向上（アクションプラン①）

- ・主力のペットショップ代理店は、細かなケアと新規代理店の取り込みに注力
- ・家族マーケットを対象とする企業代理店は、成功モデルの横展開を図り、エリア拡大に取り組む

	対象マーケット	代理店チャンネル	拡充に向けた打ち手	優先度合い	
新規契約獲得	新生児マーケット （新規にペットを飼い始める方々）	ペットショップ代理店	<ul style="list-style-type: none"> ・新規代理店の取り込み <ul style="list-style-type: none"> - 年間250店舗を新たに委託 ・既存代理店の契約獲得率向上 <ul style="list-style-type: none"> - 教育を強化し、契約率を10%アップ（契約率約40%→約50%） 	中	
	家族マーケット （既にペットを飼っている方々）	企業代理店	金融機関 （銀行、信用金庫）	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀、信金の代理店委託を拡大 <ul style="list-style-type: none"> - 全国385行の地銀・信金のうち、全都道府県を網羅して100行を代理店委託 ・メガバンクとの提携を推進 	高
			職域・団体	<ul style="list-style-type: none"> ・大企業や生協の団体募集網を拡大 <ul style="list-style-type: none"> - 構成員1万人以上の団体70社で募集 - 団体のインフラを活用したWeb保険募集スキームを開発して拡大を推進 	高
			カーディーラー	<ul style="list-style-type: none"> ・国産車ディーラーへの委託を推進 <ul style="list-style-type: none"> - 外国車ディーラーに続き、国産各社のディーラー系列200店への委託を推進 	中
		WEB代理店	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイル保険募集の強化 <ul style="list-style-type: none"> - モバイルやスマートフォンを活用した、手軽にオンライン加入していただける環境を提供し、WEB代理店網を拡大 	中	

3.(4) 新規契約獲得力の向上（アクションプラン②）

- ・大型チャネルとして、生損保各社との提携を推進し、全国販売網を一気に構築する
- ・動物病院の代理店化を促進し、新たな全国販売網の構築に努める

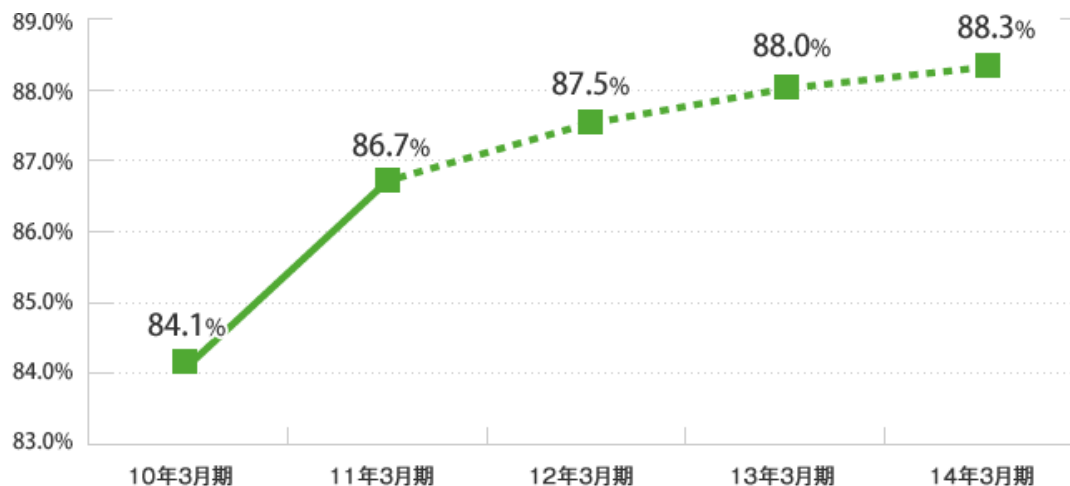
	対象マーケット	代理店チャネル	拡充に向けた打ち手	優先度合い
新規契約獲得	家族マーケット	生保・損保各社	<ul style="list-style-type: none">-ソニー損保、朝日生命に続く、生・損保各社との販売提携を推進する-トップセールスによる提携促進	最高
		動物病院	<ul style="list-style-type: none">-約4,800の対応動物病院のうち、来患者数の多い病院を中心に、500病院の代理店化を推進する-ペットショップ営業、病院営業が連携し、効率良く拡充を図る	最高

3.(5) 継続率の維持・向上（計画）

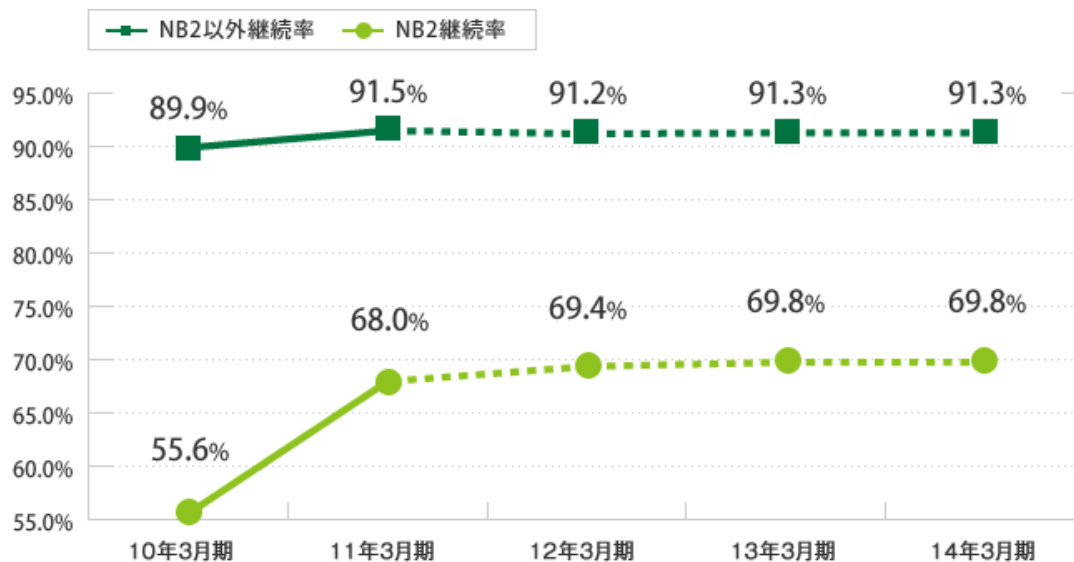
目標値

平均継続率88%超、課題とするNB2は継続率70%超を目指す
(ペットショップ加入の2年目継続)

平均継続率の推移



NB2及びそれ以外の継続率の推移



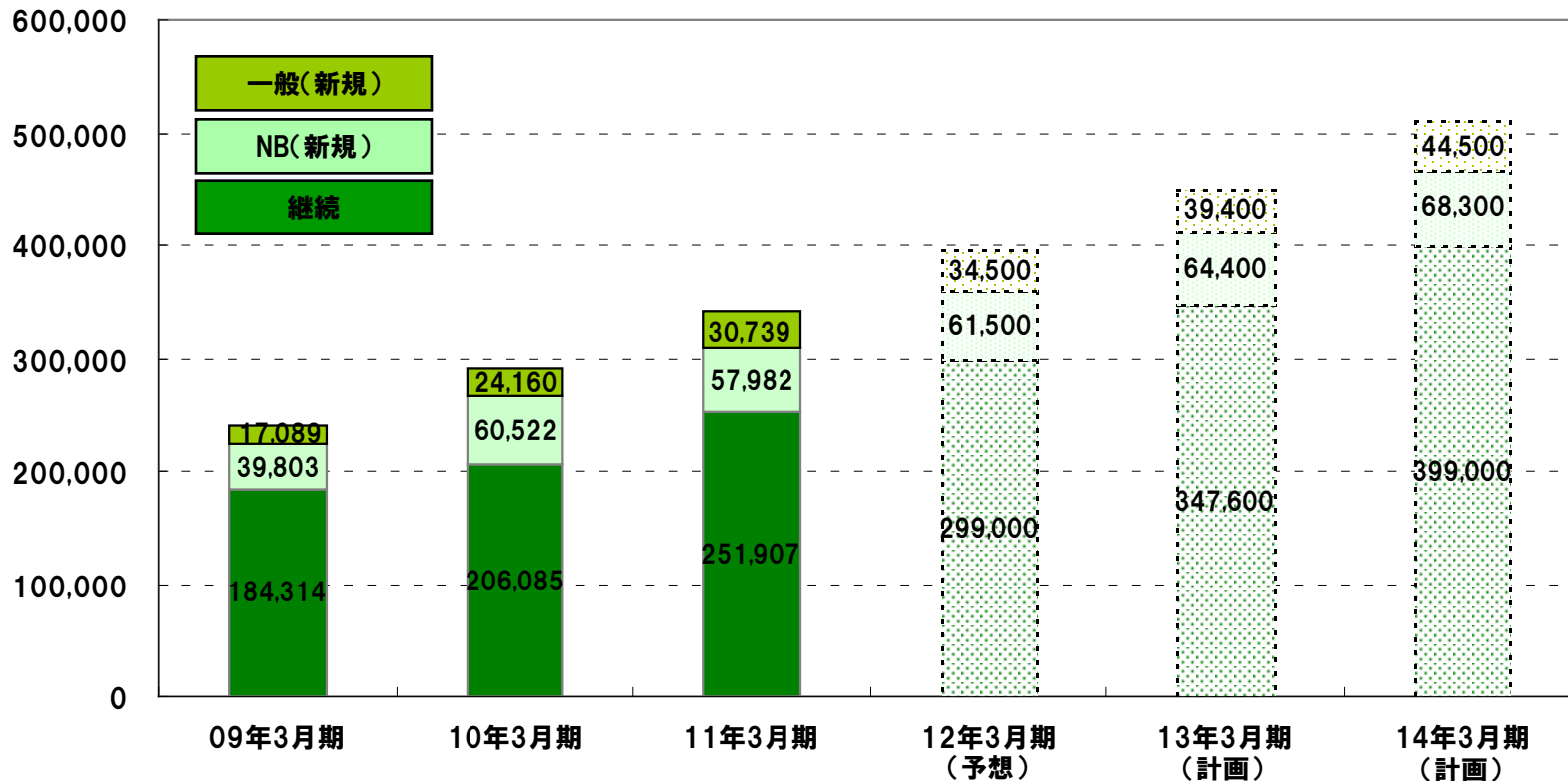
3.(6) 保有契約数の推移（計画）

目標値

年間純増5万件を達成し、2014年3月期50万件超の保有契約を目指す

保有契約件数(件)

カテゴリ別 保有契約数の計画



	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期 (予想)	13年3月期 (計画)	14年3月期 (計画)
保有契約件数	241,206件	290,767件	340,628件	395,000件	451,400件	511,800件

3.(7) 収益構造の改善（計画）

目標値

収益構造の改善を進め、(E/I損害率＋正味事業費率)で90%水準を達成する

アニコム損保 単体

	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期 (予想)	2013年3月期 (計画)	2014年3月期 (計画)
①正味損害率(W/P) (正味支払保険金＋損害調査費)/ 正味収入保険料X100	45.5%	48.1%	55.1%	55.5%	56.4%
②E/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X100	48.6%	53.4%	59.5%	60.0%	60.5%
③正味事業費率 (諸手数料及び集金費＋営業費及び一般管理費)/ 正味収入保険料X100	40.3%	36.3%	33.1%	31.1%	29.9%
④コンバインド・レシオ(合算率) (正味損害率＋正味事業費率＝①＋③)	85.8%	84.4%	88.2%	86.6%	86.3%
⑤E/I損害率＋正味事業費率 (②＋③)	88.9%	89.7%	92.6%	91.1%	90.4%
ソルベンシー・マージン比率・新基準 (2011年3月期以前の新基準での数値は参考値として記載しています)	(295.2%)	(304.1%)	278.2%	272.6%	272.1%
ソルベンシー・マージン比率・旧基準 (2012年3月期以降は新基準の適用となります)	468.0%	482.8%	(441.2%)	(432.3%)	(431.6%)

本資料に関する注意事項

本資料は、現在当社が入手している情報に基づいて、当社が本資料の作成時点において行った予測等を基に記載しております。

これらの見通しと異なる結果を生じさせる原因となる要素は、当社が関東財務局に提出する予定であります有価証券報告書及び東京証券取引所に提出しております決算短信の「事業等のリスク」に記載されておりますが、これらに限られるものではありません。

なお、本資料は情報提供のみを目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資の勧誘・募集を目的としたものではありません。



お問合せ先

アニコム ホールディングス株式会社 経営企画部

東京都新宿区下落合1-5-22 アリミノビル 2F

URL：<http://www.anicom.co.jp/>