



アニコム グループ
中期経営計画 2018

2016年5月9日

アニコム ホールディングス株式会社

(証券コード：8715)

【長期経営VISION】

どうぶつが生み出す心の発電力を高めることで、
新たな有効需要とエネルギーを創出し、
どうぶつ人間双方の健康寿命延伸に貢献する

【中期経営VISION】

全ての生命の多様性を認識し、孤独を排することにより
「健康寿命延伸」という新たな価値を提供する



より一層の企業価値向上を目指し、多様性を重視した経営を行います

アニコムグループでは、種を超えた「個性の多様性」を重視・尊重した経営を行っています。

社会に対して新たな価値を生み出すために必要となる柔軟な発想は、単一的な組織や共同体では難しいと考えているためです。

そのため、当社グループでは性別・人種・学歴・年齢・資格・障害の有無等による垣根は一切無く、多様な人材が活躍しています。



また、グループには職業的専門性を持った人材として弁護士・公認会計士・アクチュアリーのほか、100名を超える獣医師や医学博士・農学博士・医師に至るまで在籍しており、その種類も幅も多種多様です。

さらに、女性の活躍も我々アニコムにとっては極めて重要です。16年3月末時点における女性社員の割合は66.2%、管理職に占める女性の割合も33.0%と高水準に至っており、女性の活躍は我々アニコムの成長にとって必要不可欠なものと認識しています。

そのため、今後もソフト・ハード問わずあらゆる角度から女性の活躍を支援できる態勢を整備してまいります。

そして、そもそも「ペット保険」に携わっている企業として、人間だけでなく動物も重要です。さらには、動物のみならず目に見えない細菌に至るまであらゆる生物種の多様性を重視・尊重し、これからも新たな価値を社会に提供してまいります。

I. 中期経営計画2018 サマリー **5**

II. 予防による新たな価値提供 10

III. ペット保険事業 18

1. 中期経営計画 骨子

ペット保険事業を磨き上げ、安定した事業基盤を着実に拡大成長させるとともに、

リソースを活用した予防を開発して新たな付加価値を創出し、更なる飛躍を目指す



- ✓ 100名超の獣医師のほか、医学博士・薬学博士等の専門人材



- ✓ 全国約6,000の提携動物病院ネットワーク



- ✓ 高度な研究が可能な設備



- ✓ 年間250万件・累積1,000万件超の保険金請求（事故）データ



- ✓ 約60万件の保有契約



- ✓ 獲得利益

ペット保険事業



リソースを予防へ活用し、新たな付加価値を



利益の一部は株主へ還元

ペット保険により獲得した利益と社内外の様々な経営リソースを予防への取り組みに投入し、新たな付加価値を社会に対して提供し、損害率改善・売上向上・企業価値向上を目指します

2. 予防による新たな価値提供 ～損害率改善と売上向上～

予防型保険会社として保険事故を発生させない仕組みを構築することで

どうぶつ・飼い主双方のQOL向上を図り、これまでにない付加価値を提供する

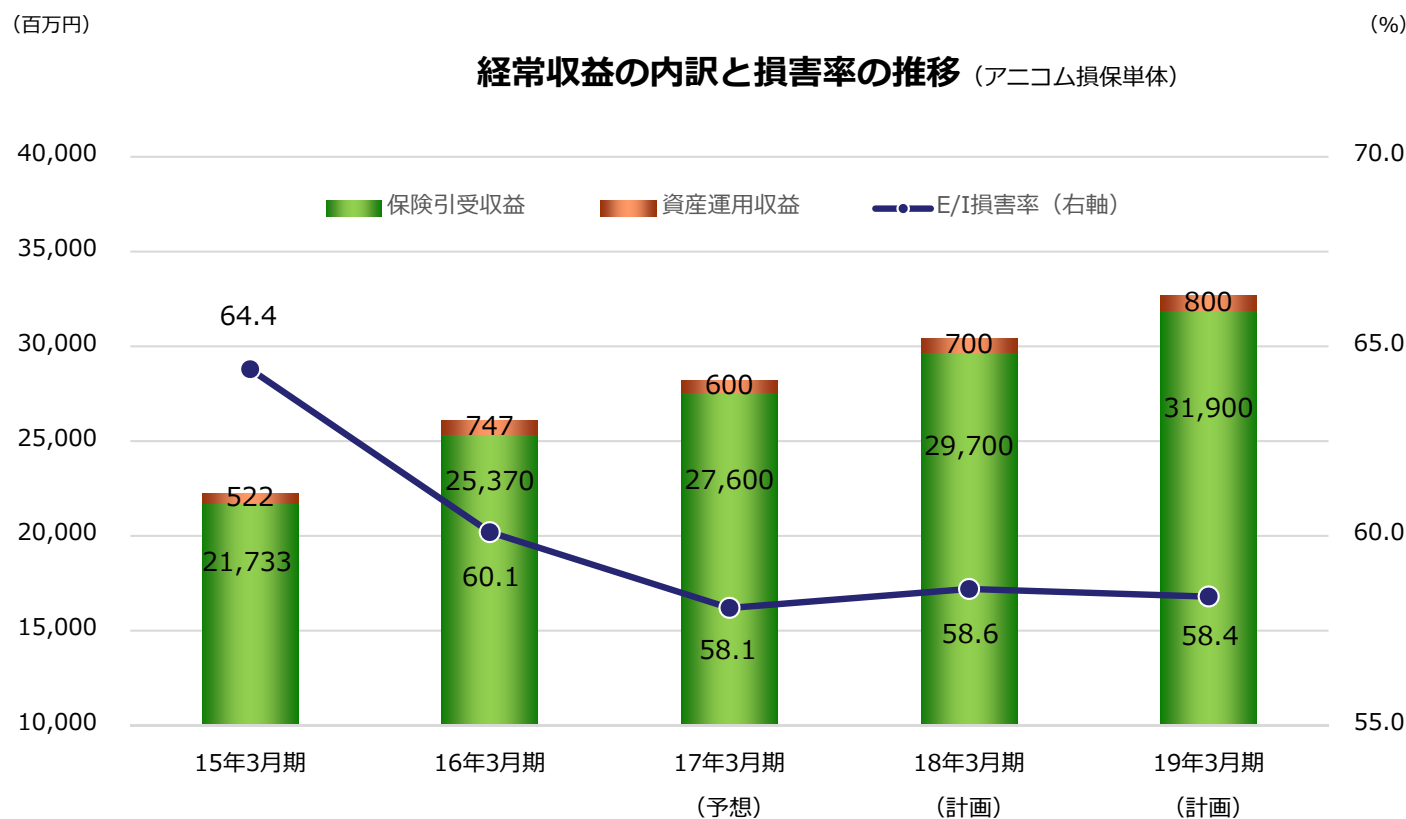
- 保険会社の重要な役割は、発生してしまった保険事故に対して保険金をお支払いすることにあります。
- しかしながら、保険会社が存在する社会的な意義や保険会社本来の役割は、保険会社に蓄積される保険事故のデータを分析し、その事故を再発させない「予防」であると認識しています。
- また、「予防」を提供することで損害率が改善するとともに契約者満足度の向上から契約率・継続率の上昇に繋がり、保険会社の収益性自体にも好影響を与えます。
- そこで当社グループでは、ペット保険により蓄積されたどうぶつの保険事故データを疫学的・科学的に解析し、同様の事故を発生させない仕組みを構築することで「事故を生まない保険会社」として新たな付加価値を社会に提供し、どうぶつ・飼い主双方のQOL (Quality Of Life) を向上させる、これまでにない保険会社グループを目指しています。



3. ペット保険事業

新規契約増加・継続率向上による売上拡大と予防による損害率改善で、着実な利益拡大を図る

- これまでに培ったリソースを基に「予防」という新たな価値を提供することで、損害率の改善に繋がります。
- 「予防」をキーにしつつ、さらなるアンダーライティングの強化や新商品開発により、新規契約（新生児・一般とも）の獲得を推進します。
- 「予防」を提供サービスとしつつ、無事故あるいは事故の少ない契約者の継続率向上を図り、健康なセグメントの契約数向上を達成します。
- 運用資産の分散投資を進めるとともにペット保険とシナジーのある資産運用収益の獲得を目指します（P.23参照）。



4. 中期数値計画（連結損益計画（2017年度以降 消費税等8% ver））

【グループ連結数値計画】

（百万円）

	2015年度	2016年度 (予想)	2017年度 (計画)	2018年度 (計画)
経常収益	26,506	28,700	31,100	33,600
正味収入保険料	25,370	27,600	29,700	31,900
資産運用収益	690	600	700	800
その他経常収益	446	500	700	900
経常費用	24,377	26,100	27,600	29,600
保険引受費用	17,393	18,100	<u>19,255</u>	<u>20,665</u>
営業費一般管理費	6,699	7,550	<u>8,051</u>	<u>8,444</u>
その他	283	450	<u>295</u>	<u>491</u>
経常利益	2,129	2,600	3,500	4,000
当期純利益	1,399	1,789	2,416	2,761
1株当たり利益（円）	78.20	99.78	133.84	152.53
連結ROE（自己資本は期中平均）	15.1%	15.4%	17.8%	17.2%

【アニコム損保単体指標】

	2015年度	2016年度 (予想)	2017年度 (計画)	2018年度 (計画)
既経過保険料	24,250	27,135	29,158	31,310
発生保険金	14,566	15,770	<u>16,800</u>	<u>18,000</u>
コンバインド・レシオ	91.2%	91.0%	90.7%	90.5%
損害率	60.1%	58.1%	57.6%	57.5%
事業費率	31.1%	32.9%	33.1%	33.0%

※ 消費税はすべて8%で計算

4. 中期数値計画（連結損益計画（2017年度以降 消費税等 **10%** ver））

【グループ連結数値計画】

（百万円）

	2015年度	2016年度 (予想)	2017年度 (計画)	2018年度 (計画)
経常収益	26,506	28,700	31,100	33,600
正味収入保険料	25,370	27,600	29,700	31,900
資産運用収益	690	600	700	800
その他経常収益	446	500	700	900
経常費用	24,377	26,100	28,000	30,000
保険引受費用	17,393	18,100	19,550	21,000
営業費一般管理費	6,699	7,550	8,150	8,500
その他	283	450	300	500
経常利益	2,129	2,600	3,100	3,600
当期純利益	1,399	1,789	2,140	2,485
1株当たり利益（円）	78.20	99.78	118.57	137.29
連結ROE（自己資本は期中平均）	15.1%	15.4%	15.9%	15.9%

【アニコム損保単体指標】

	2015年度	2016年度 (予想)	2017年度 (計画)	2018年度 (計画)
既経過保険料	24,250	27,135	29,158	31,310
発生保険金	14,566	15,770	17,100	18,300
コンバインド・レシオ	91.2%	91.0%	91.8%	91.6%
損害率	60.1%	58.1%	58.6%	58.4%
事業費率	31.1%	32.9%	33.2%	33.2%

※ 2017年度以降は消費税増税を考慮した数値

I. 中期経営計画2018 サマリー 5

II. 予防による新たな価値提供 10

III. ペット保険事業 18

1. 「予防」に対するアニコム の責務と決意

アニコムだからこそ、できる。アニコムだからこそ、やらなければならない

「予防」という新たな価値をペット保険から実践することは、我々の責務です

これまでの保険会社の役割は、「発生した事故データを検証して保険金を支払うこと」。それはアニコムも同様でした。

しかし、これからのアニコムは違います。

我々は、「ペットの病気やケガに対して保険金を支払うことで苦痛を和らげる。」そんなこれまでの保険会社から脱皮します。これからは、「ペットの病気やケガを予防し、苦痛自体を発生させない。」そんな保険会社に生まれ変わります。

そのために、これまでのペット保険事業に注力することはもちろん、これからは保険金を支払う「事後」ではなく、事故が発生する「事前」に注目してその分野にも経営資源を投入し、保険事故の発生自体を防ぐ予防の仕組みを作り上げる決意です。

たしかに予防実現への道のりは厳しく険しいものです。

ですが、我々には「人・情報・資本・設備・経験」等様々なリソースがあります。応援して下さるステークホルダーの方々があります。

「アニコムだからこそ、できる。 アニコムだからこそ、やらなければならない。」

そんな想いを胸に、我々アニコムはペット保険のリーダーとして、予防の実現に向けまっすぐに取り組んでいきます。

これからも、アニコムはペット保険の契約数を増やします。

でも、契約者の涙は増やしません。

ペット保険に入ることで、保険金ではなく「予防」というこれまでにない新たな価値を社会に提供していく。

それが社会に対する我々アニコムの責務であり、決意です。

2. なぜ今、「予防」に挑戦するのか

「予防」は、新たな付加価値の創造と収益力の向上を実現させる

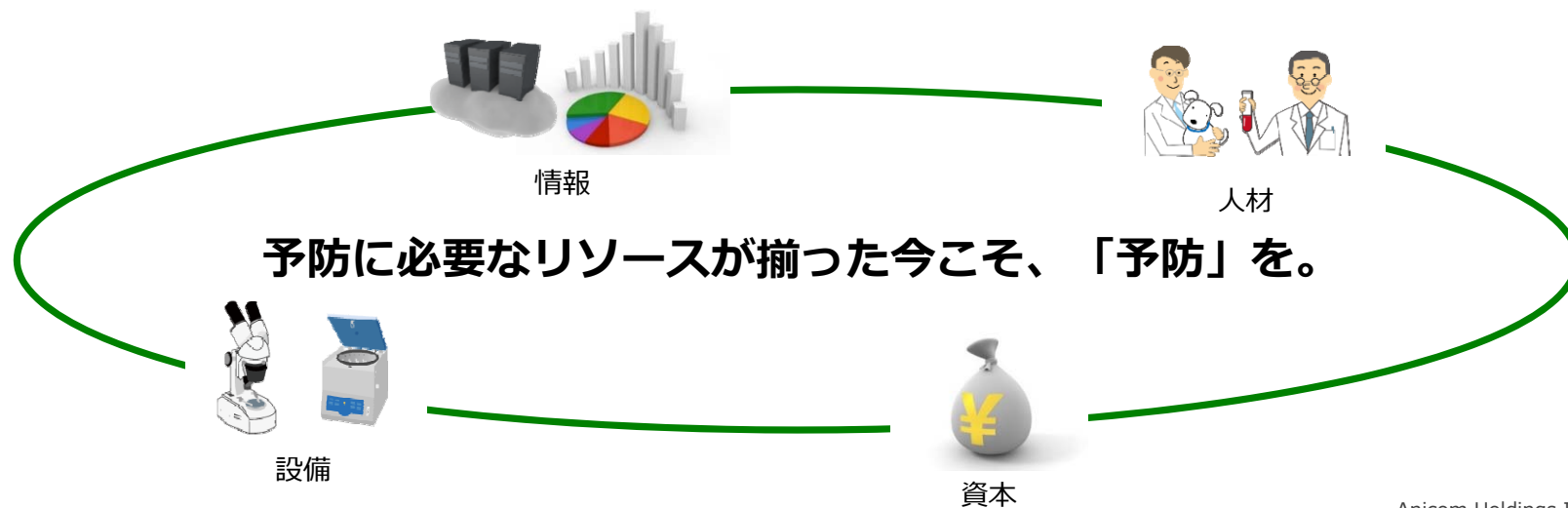
情報、人材、設備、資本。必要なリソースが揃った今こそ、「予防」に踏み出す

「予防」の実現は、「事故を未然に防ぎ、涙を生まずに笑顔を生み出す」ことで、社会に新たな付加価値を生み出すこととなります。また、保険会社としては保険金の支払が減少するだけでなく、ブランド力のアップ等を通じて売上の向上にも繋がります。ただ、これまでのアニコムには残念ながらその「予防」に踏み出すためのリソースが不足していました。

しかし、ペット保険事業の収益性向上により会社設立以来の累積損失が解消されたこともあり、我々はいよいよ「予防」に踏み出します。

- ・ それまでに蓄積された保険金支払データとしての獣医療に関する「情報」
- ・ 獣医師や理系の博士号取得者を中心とした専門性の高い「人材」
- ・ 主にアニコム先進医療研究所株式会社で強化を図っている研究に必要となる「設備」
- ・ 累積損失解消により生まれた投資可能枠としての「資本」

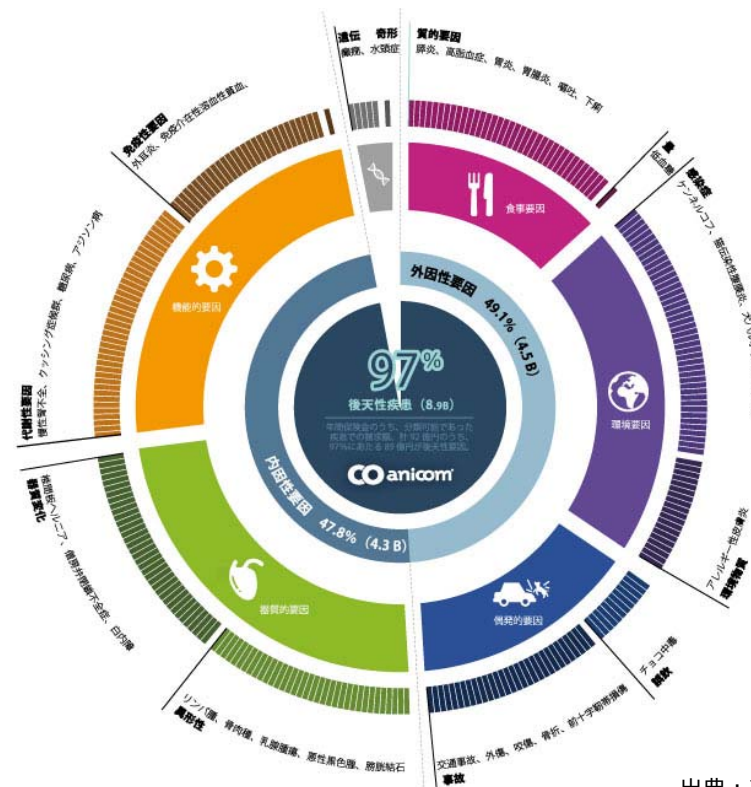
これらのリソースが揃った今こそ、我々アニコムは新たな社会的価値と将来の市場創造に向けて「予防」に力を入れてまいります。



3. 疾病を分類し、効果の高い予防を実施

保険金請求データから疾病を分析し、それぞれに対して予防を進めていく

すでに我々アニコムでは、これまでに蓄積された1千万を超える保険金請求データを分析し、一歩ずつ予防を進めています。



出典：アニコム社内資料

たとえば、「偶発的要因」に分類している誤飲や骨折については、季節や飼育期間に応じた予防情報の提供等により、発生頻度を減少されることにすでに成功しておりますが、今後は科学的アプローチや遺伝学的アプローチでの研究を進め、より幅広く病気・ケガの予防を目指してまいります。

4. 健康寿命延伸、生活習慣、腸内細菌というキーワード

ペットの世界に「健康寿命延伸」という新たな概念とそのサイクルを作り出す

ペットの病気やケガを予防するには、日常の正しい生活習慣こそが重要と我々は考えています。

ペットが健康であるためには、正しい生活習慣、すなわち日常の食事や運動、生活環境を整えることにより規則正しい生活を送ることで、目に見える体重や血圧、皮膚の状態などを整えることはもちろん、ペットの体内・体外に存在する目に見えない細菌叢（腸内細菌叢・口腔内細菌叢・上皮細菌叢など）までも整えることこそが重要であると考えています。

そして、正しい生活習慣により正しく細菌叢を整えることにより、場合によっては遺伝子レベルの病気であってもその発症を防ぐ可能性もあると考えています。

そこで我々は今後、特に腸内細菌叢にフォーカスした以下の生活習慣の提案を行ってまいります。

- ペットが健康であるために、特に腸内細菌叢にフォーカスした食事、運動、生活環境などを広く飼い主に対して提案してまいります。
- そして、その生活習慣がペットの健康に繋がっているかどうか、特に腸内細菌叢に正しく寄与しているかどうか検証するため、幅広い項目で健康診断を提供します。
- さらに、将来的には腸内細菌叢をはじめとした健診結果をペット保険の引受審査にも活用し、契約数の大幅な拡大を目指します。

人間の世界においても、未開の地でありながらその可能性が大きくクローズアップされつつある「腸内細菌」。

我々アニコムは、ペットの世界でいち早くこの分野に取り組み成し遂げることで、ペットの世界に「健康寿命延伸」という概念とそのためのサイクルを作り出します。

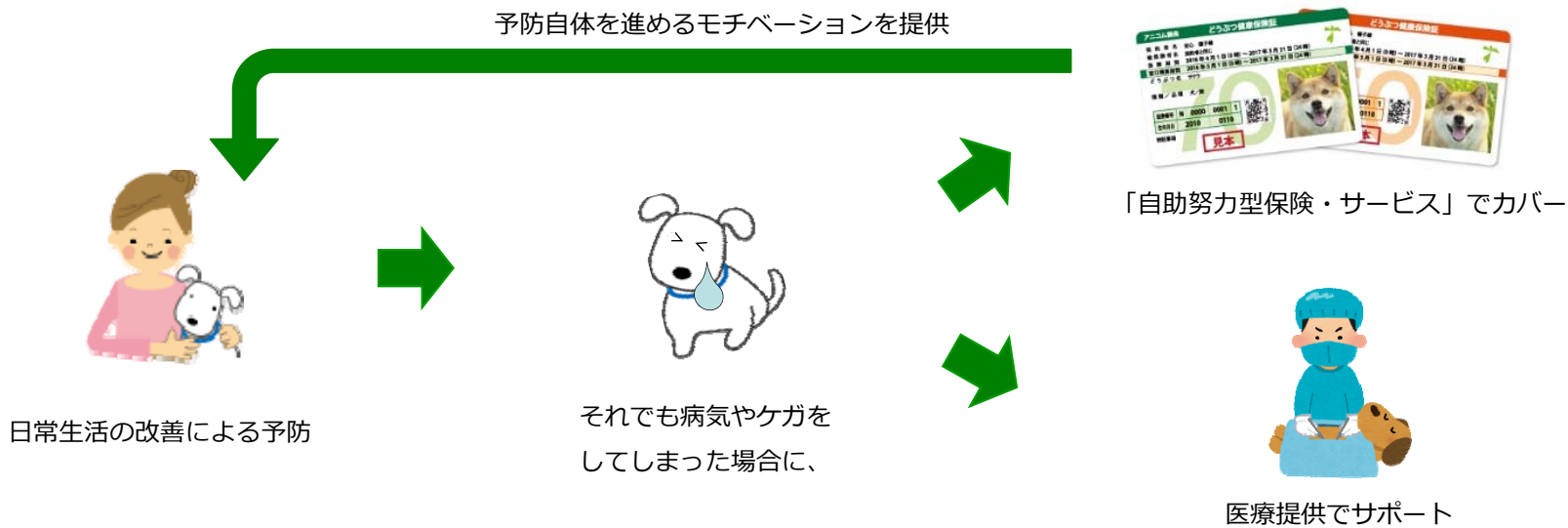
5. それでも防げない疾病をカバーするための保険、医療

まずは予防。それでも罹ってしまったときに、自助努力が反映される保険や医療を提供

残念ながら予防は万能ではありません。
正しい日常生活を送っていても、病気やケガの発生をすべて抑えられるわけではありません。

それゆえ、これからのアニコムは従来型のペット保険はもちろん、以下の新たな価値の提供を目指します。

- アニコムに加入することで正しい日常生活が促進され、腸内細菌レベルでペットも飼い主も健康になる。
- 予防自体を進めるモチベーション、予防をしても防げない疾病、これらの両方に対応する、これまでにない「自助努力型の保険・サービス」を開発し、カバー。
- さらに、富士フイルム社との合併事業で取組んでいく再生医療などをはじめ、医療面でもサポート。



6. 再生医療への挑戦 ～富士フィルム社との合併事業～

再生医療は獣医療の世界でも進みつつあるが、その技術や精度は獣医師ごとに異なる。

富士フィルムとアニコムの技術を融合させ、世界に対し高度な再生医療を提供する。

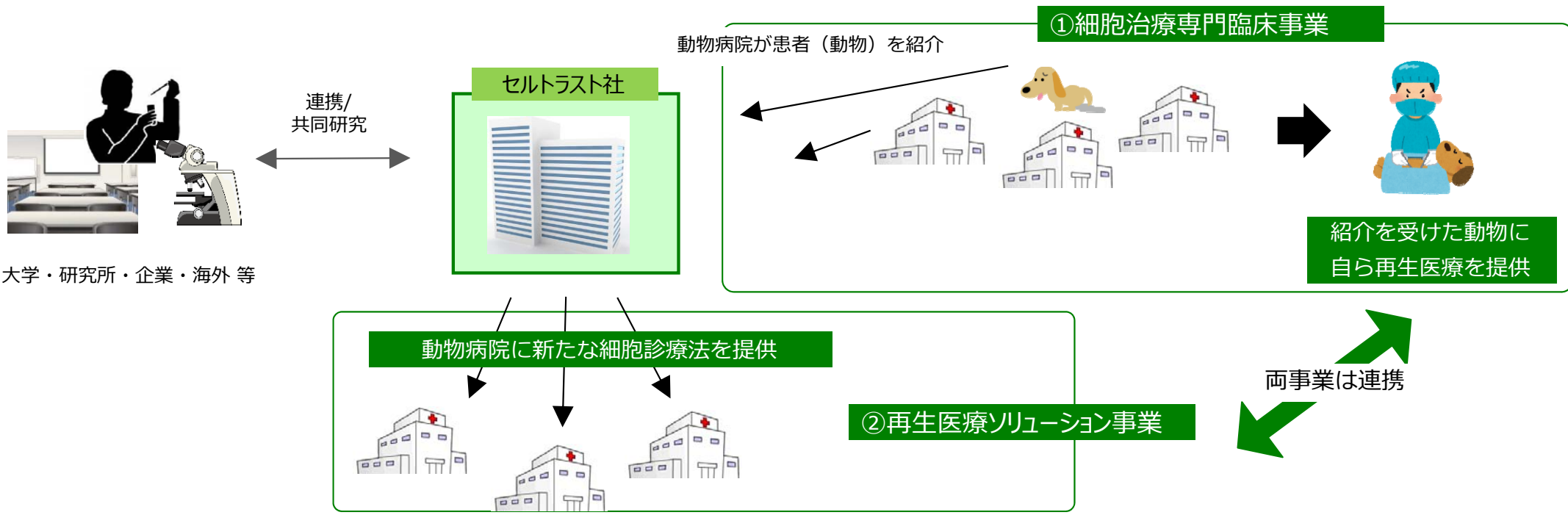
【合併企業の概要】

会社名 : セルトラスト・アニマル・セラピューティクス株式会社
 資本金 : 50百万円 (資本準備金50百万円)

設立 : 2016年4月1日
 出資比率 : 富士フィルム 51% アニコムHD 49%

【事業の概要 (ビジネスモデル)】 大学等との連携・研究を進め、以下の事業を行っていく。

- ① 細胞治療専門臨床事業 : 再生医療を行わない動物病院から紹介を受け、動物に対して再生医療を提供。
- ② 再生医療ソリューション事業 : 再生医療に必要な「最高品質の細胞培養」を行い、(培養細胞を含めた)細胞新療法の提供。



予防により『損害率改善』『売上増加』を達成し、ペット保険事業の利益を拡大

加えて、中長期的には「予防」に関するコンテンツそのものを新たなビジネスに昇華

ペット保険事業の拡大



疾病減少による
損害率改善



「予防」「健康」を付加価値に
継続率/付保率向上による

売上増加



新たな収益の獲得へ



食事・運動器具
消耗品・住居 等



医療提供
(再生・先進)



検査受託



アドバイス・
細菌叢測定 等

I. 中期経営計画2018 サマリー	5
--------------------	---

II. 予防による新たな価値提供	10
------------------	----

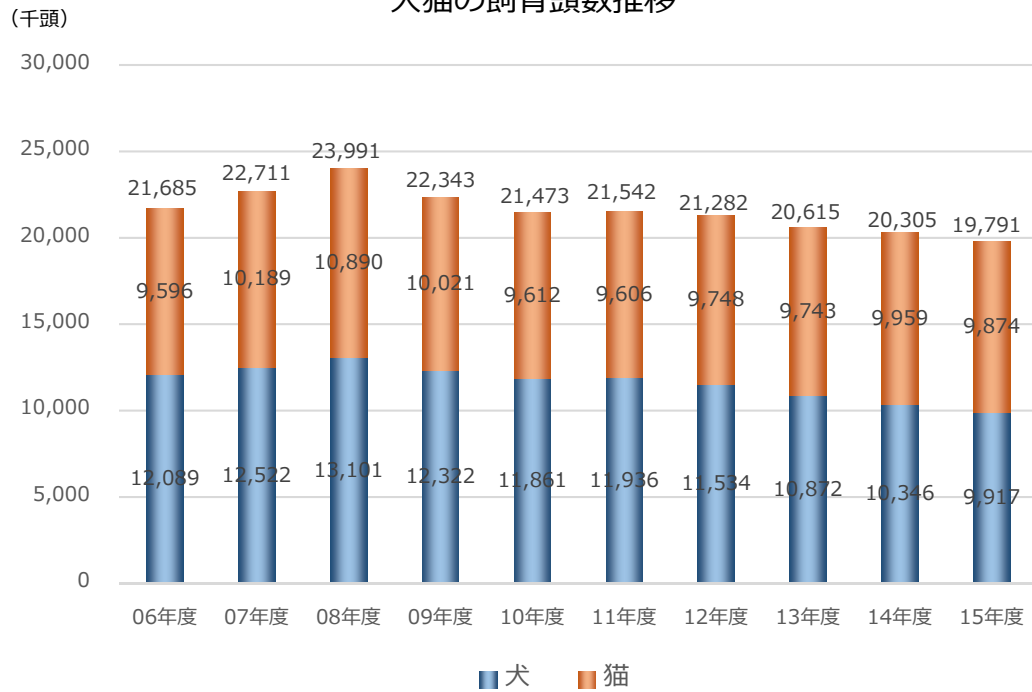
III. ペット保険事業	18
---------------------	-----------

1. 外部環境分析

ペットの飼育頭数は逡減しているが、ペット保険は普及率が低く、今後も市場は伸長することが予想される

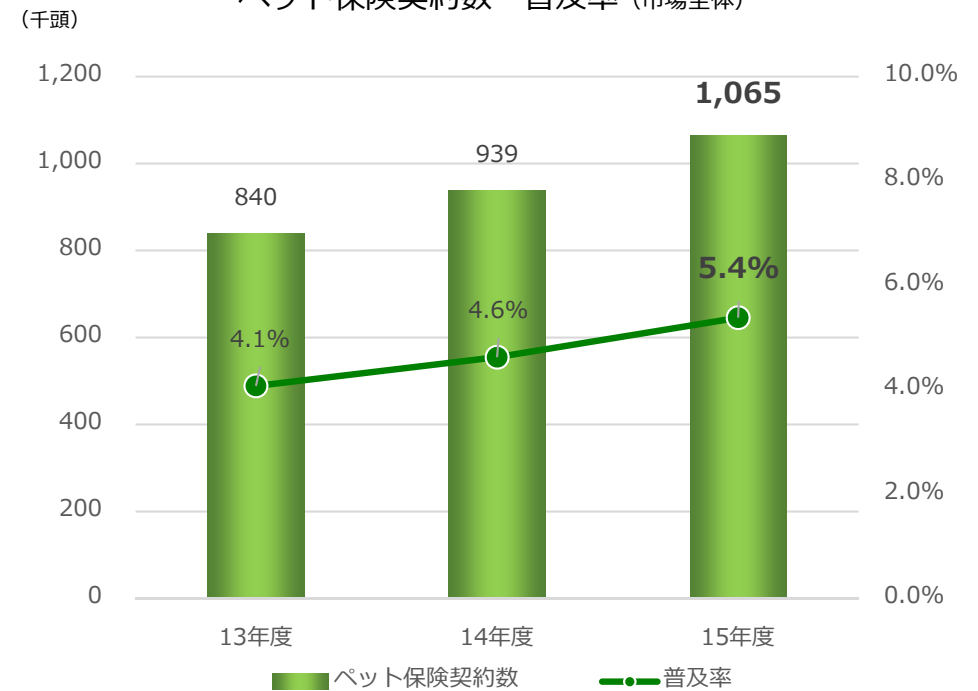
- 日本におけるペットの飼育頭数は2008年の2,399万頭をピークに減少傾向にある。
- 一方、ペット保険市場全体の契約数は毎年二桁の伸びを見せており、着実に拡大している。
- ただし、それでも飼育頭数に占める保険契約の割合、いわゆる普及率は5.4%程度に留まっていることから、今後ペット保険の認知度向上による普及率拡大に伴い、ペット保険市場は順調に拡大する見込み。

犬猫の飼育頭数推移



出展：一般社団法人 ペットフード協会調べ

ペット保険契約数・普及率 (市場全体)

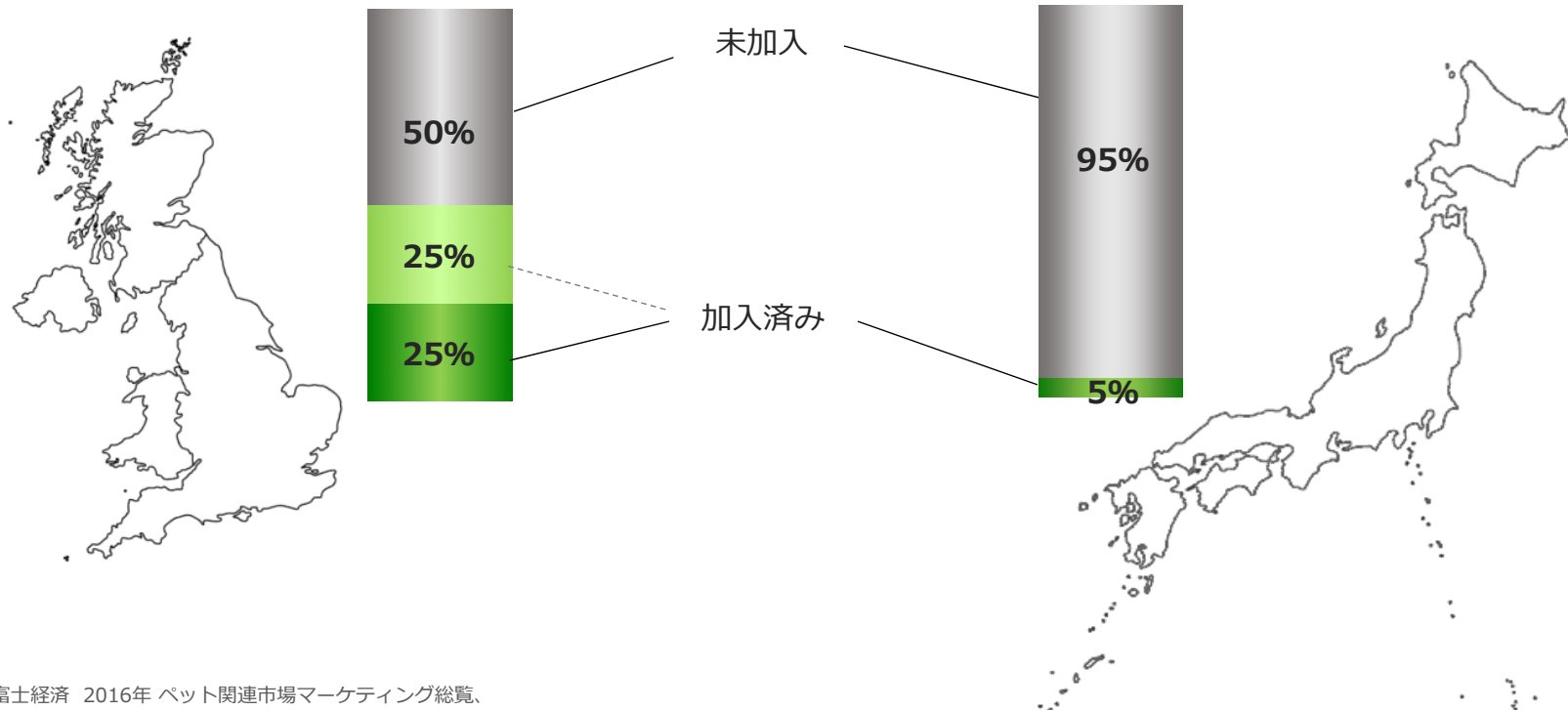


出展：(株) 富士経済 2016年 ペット関連市場マーケティング総覧

諸外国と比較し日本のペット保険は歴史が浅く、拡大余地はまだ十分に存在するものと考えられる

- 日本のペット保険は当社グループが参入した2000年から徐々に普及が拡大しているものの、未だに5.4%程度。
- 1970年代から本格的に普及しはじめた英国では25%の普及率と推計されており、50%に迫るとの調査結果もある。
- 諸条件に差異はあるものの、日本においても時間とともにペット保険市場が今後も拡大する可能性を示唆。

【日本と英国のペット保険加入率の違い】

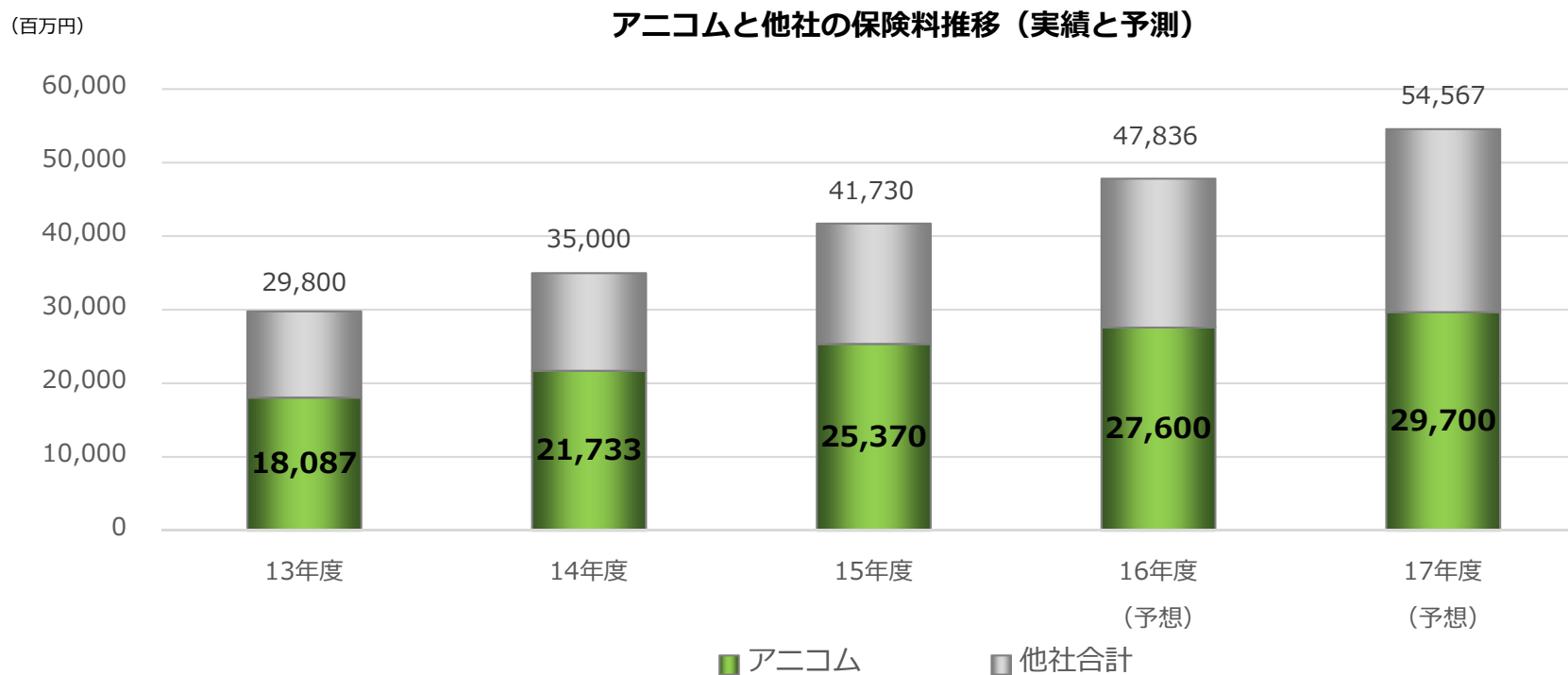


出展：・(株)富士経済 2016年 ペット関連市場マーケティング総覧、
・ Timetric Pet Insurance in the UK Key Trends and Opportunities to 2018

3. 競合状況と契約獲得方針

国内では約6割のシェア。契約数は今後も増加するが、損害率が比較的高い一般新規契約は段階的に強化

- ▶ 少額短期含め、国内では14社前後がペット保険市場に参入。そのなかで、当社グループは約6割の圧倒的シェア。
- ▶ 契約者の損害率はその母集団により異なるが、特に販売チャネルでその偏りは顕著。
 ペットショップ経由である新生児契約と既にペットを飼っている方向けの一般新規契約では後者の損害率が有意に高いため、利益率を重視する観点から一般新規契約の獲得は引受態勢や商品の充実を図りながら段階的に強化する予定。



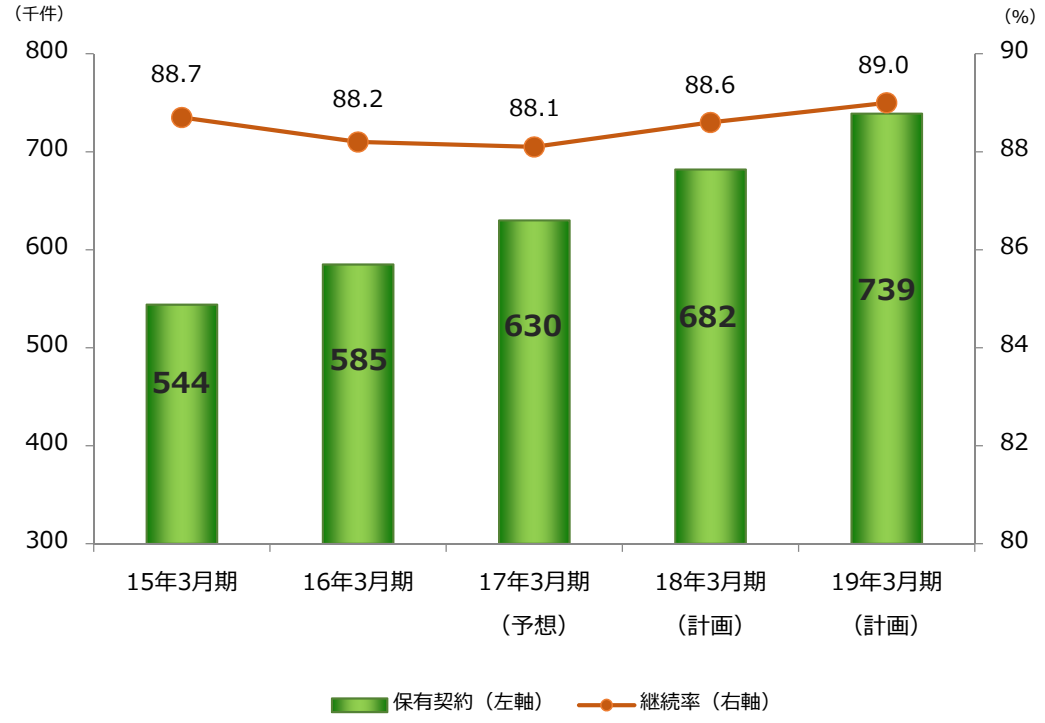
出展：(株)富士経済 2016年 ペット関連市場マーケティング総覧、各社ディスクロージャー資料等

4. 市場の特性に応じた販売拡大戦略

①新生児新規契約の獲得力強化、②継続率向上、③一般新規契約のアンダーライティング・商品力強化

- 最大の販売チャネルであるペットショップでは、取扱い店舗の拡大・付保率の向上という質量両面で積極的な拡大を図る。
- 継続契約は、特に無事故契約者の継続率向上に向けた仕組みを構築する。
- 経験則から一般新規契約は逆選択のリスクがあるため、損害率の安定化を重視したアンダーライティングや保険商品を強化したうえで、積極的な獲得に乗り出す方針。

期末時点保有契約推移



新規契約獲得数推移

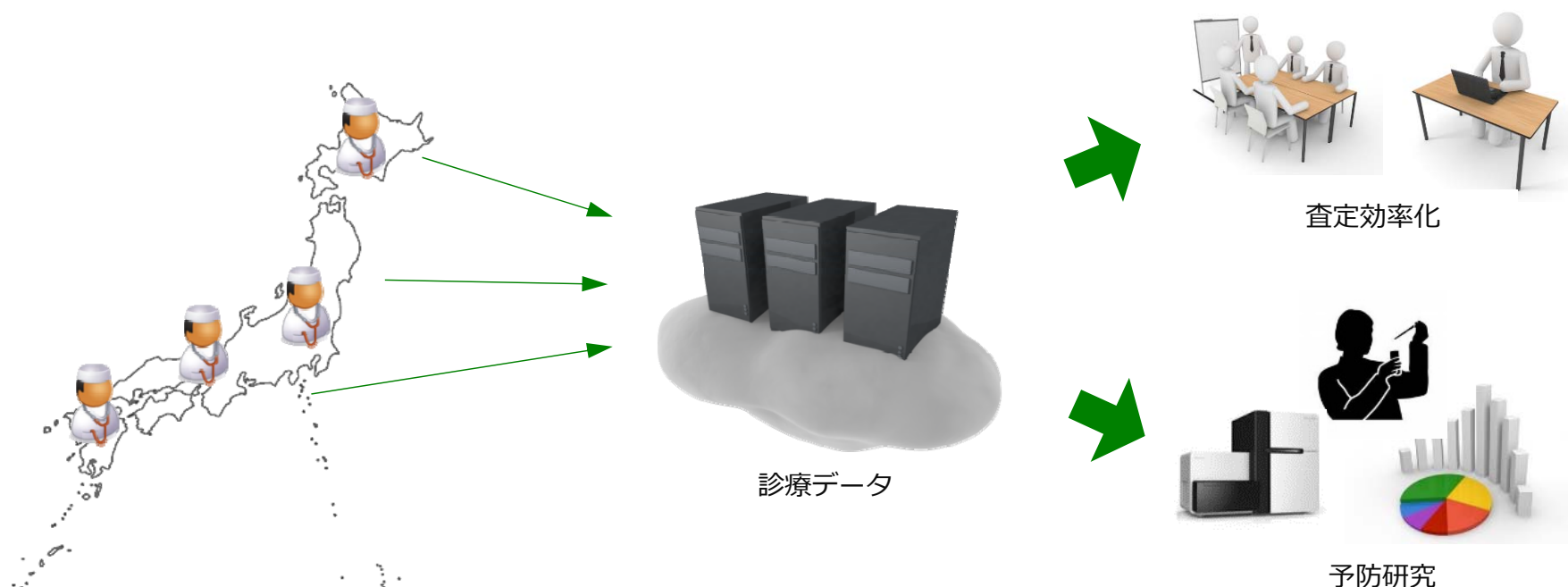


※ NB : ペットショップチャネル

5. 適正な損害率コントロール施策

査定システムの高度化に加え、膨大な疾病データを多角的に分析し、疾病の発生自体を予防する

- 提携動物病院へのカルテ管理システム導入を進め、効果的かつ効率的な査定態勢に磨きをかける。
- 病気・ケガの発生原因を多角的に分析し、その発生自体を予防するため、年間数百万件・開業以来1千万件を超えるどうぶつの診療データを解析する。そのために必要となる多数の専門的人材を幅広く採用するとともに研究施設の充実を図り、ソフト・ハードの両面から予防力の向上に繋げる。

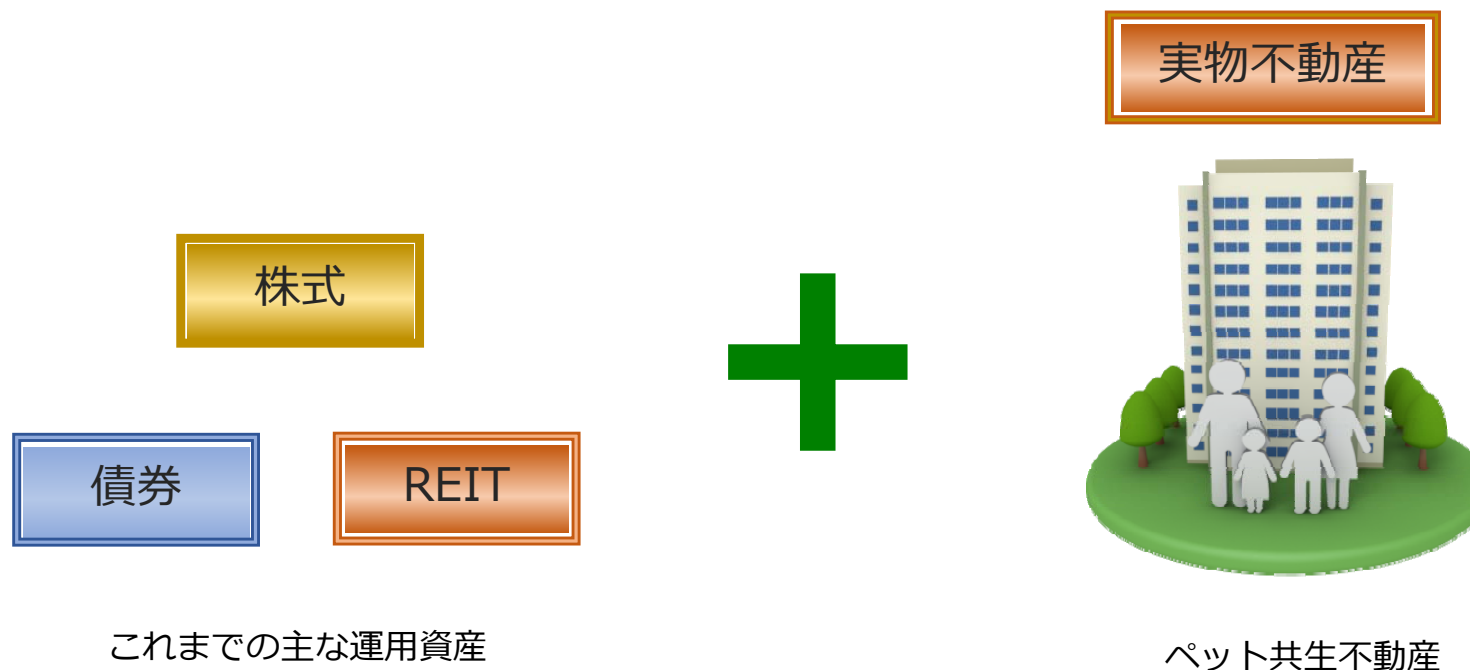


全国の動物病院から診療データが蓄積されて査定効率化や予防研究が進むことで、損害率を適正にコントロール

6. 運用資産の分散投資と安定的な運用収益確保

アセットクラスを多様化することで分散投資を進め、本業ともシナジーのある資産運用を目指す

- 資産運用態勢を強化することで一層の分散投資を進め、着実な運用収益確保を進める。
- 「住むことで健康になるマンション」、「一緒に住む楽しさ」をコンセプトに中小型の不動産運用を展開。
- 分散投資による運用収益の安定確保のみならず、「健康になる不動産」を提供することでどうぶつの病気・ケガを減らすための生活環境改善の一翼を担い、本業であるペット保険の損害率改善に貢献。



※単なるペット可ではなく、ペットと共に生きることをコンセプトに

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

これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、一定のリスクや不確実性を内包しております。従いまして、将来の実績が本資料に記載された見通しや予測と大きく異なる可能性がある点をご承知おきください。

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

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

東京都新宿区西新宿 8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー39階

URL : <http://www.anicom.co.jp/>

