



第二創業期の新戦略について
新たな価値創造のエンジン
「高度動物医療」を開始します
～創業来25年の振り返り・新たな25年へ～



第一創業期 (25 年間)



- ・当社グループは
国内ペット保険市場において、
長年の事業運営を通じて形成された
競争優位性を有する
保険会社グループへと成長。
 - ・動物病院事業とのシナジーにより、
「プライマリー・チャンネル*」および
専門人材による
「保険金査定体制」を整備し、
腸活等による高い継続率も背景に、
安定的な収益体制を実現。
- * ペットショップ等においては、
飼育管理下の動物について、健康管理・
医療対応が必要となる場面が存在。

第二創業期



- ・新たな価値創造エンジンとして、
「高度動物医療
(ジャービス東京)」を追加。
- ・高度動物病院事業は、
創業来 75 日 (10/1~12/14) で
年商 5 億円規模に到達、
現在の成長ペースを前提と
すれば、年商 50 億円・
経常利益 15 億円規模が射程。

投資・開示方針



- ・高度動物病院事業においては、
IRR30%程度を目標とする。
- ・既に、「0→1の創業フェーズ」を
終えたことから、
今後は月次係数の開示を通じ、
成長の透明性と再現性を
投資家との対話の中で示していく。

第一部 第一創業期 ～ 25年の振り返り ～

1. 実績 ～経済的給付を主とした保険 1.0～
2. 今後の課題（短期的） ～入って健康になる保険 2.0～
3. 今後の課題（中長期的）
～より痛み・後遺症が少なく、成功率の高い手術等 保険 3.0～
4. 保険会社の資産運用に「情報運用」が加わる

第二部 第二創業に向けて

1. 第一創業期における課題解決と新たな価値創造
2. 高度動物医療「JARVIS Tokyo」について
3. 現状の達成状況
4. 成長力維持の可能性についての分析
5. 今後の注力施策及び、開示方針について

第一部

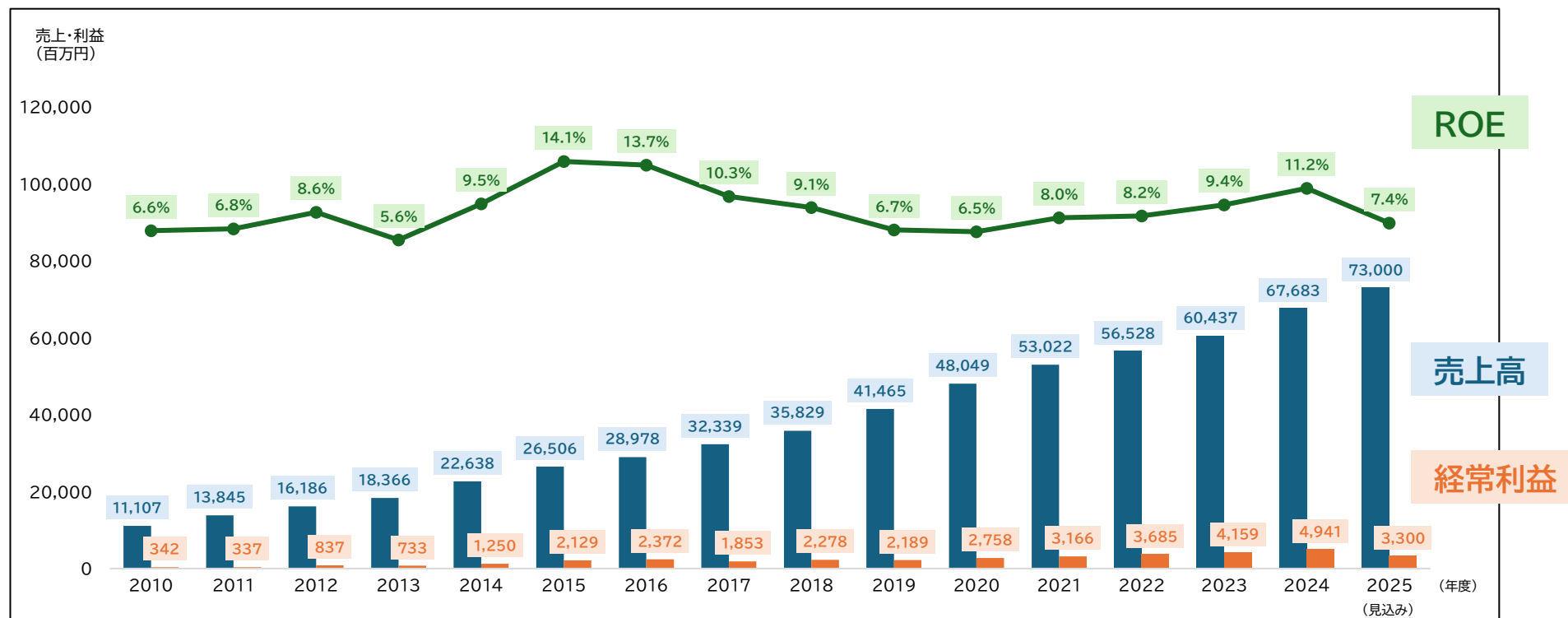
第一創業期 ～ 25年の振り返り ～



1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(1) 「上場来、一貫した成長を続け、ブランドと収益基盤を確立」

ペット保険におけるブランドを確立し、継続的な売上拡大を実現。



単位:百万円

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	11,107	13,845	16,186	18,366	22,638	26,506	28,978	32,339	35,829	41,465	48,049	53,022	56,528	60,437	67,683	73,000
経常利益	342	337	837	733	1,250	2,129	2,372	1,853	2,278	2,189	2,758	3,166	3,685	4,159	4,941	3,300
当期純利益	421	465	640	447	829	1,399	1,558	1,320	1,610	1,525	1,586	2,112	2,284	2,729	3,246	2,100
EBITDA	415	419	929	832	1,416	2,496	2,851	2,386	2,870	2,954	3,698	4,232	4,678	5,121	6,073	4,800
純資産	6,588	7,071	7,805	8,248	9,270	10,699	12,281	13,587	22,234	23,325	25,717	27,316	28,184	30,152	28,066	28,700
ROE	6.6%	6.8%	8.6%	5.6%	9.5%	14.1%	13.7%	10.3%	9.1%	6.7%	6.5%	8.0%	8.2%	9.4%	11.2%	7.4%

1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(2) 予防型保険としてのブランド確立の状況

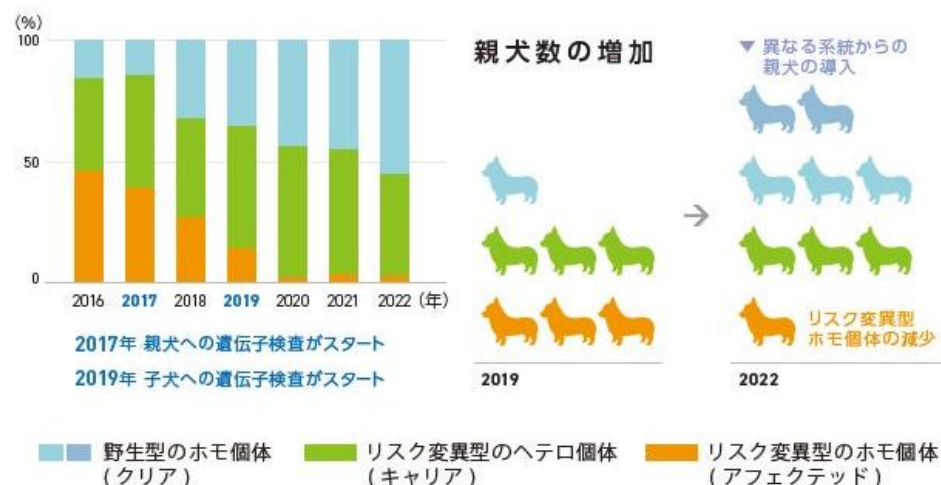
① 重篤疾患（コーギー等のDM）の発症予防を実現

生命を奪うような重篤疾患を遺伝子検査により、発症リスクのある交配を避けるための情報の提供を行ったことにより発症リスクを社会レベルで大幅に低減。



▲ミウモちゃん(13歳/ウェルシュ・コーギー・ペンブローク)

DMの遺伝的リスクは数年で低減できる



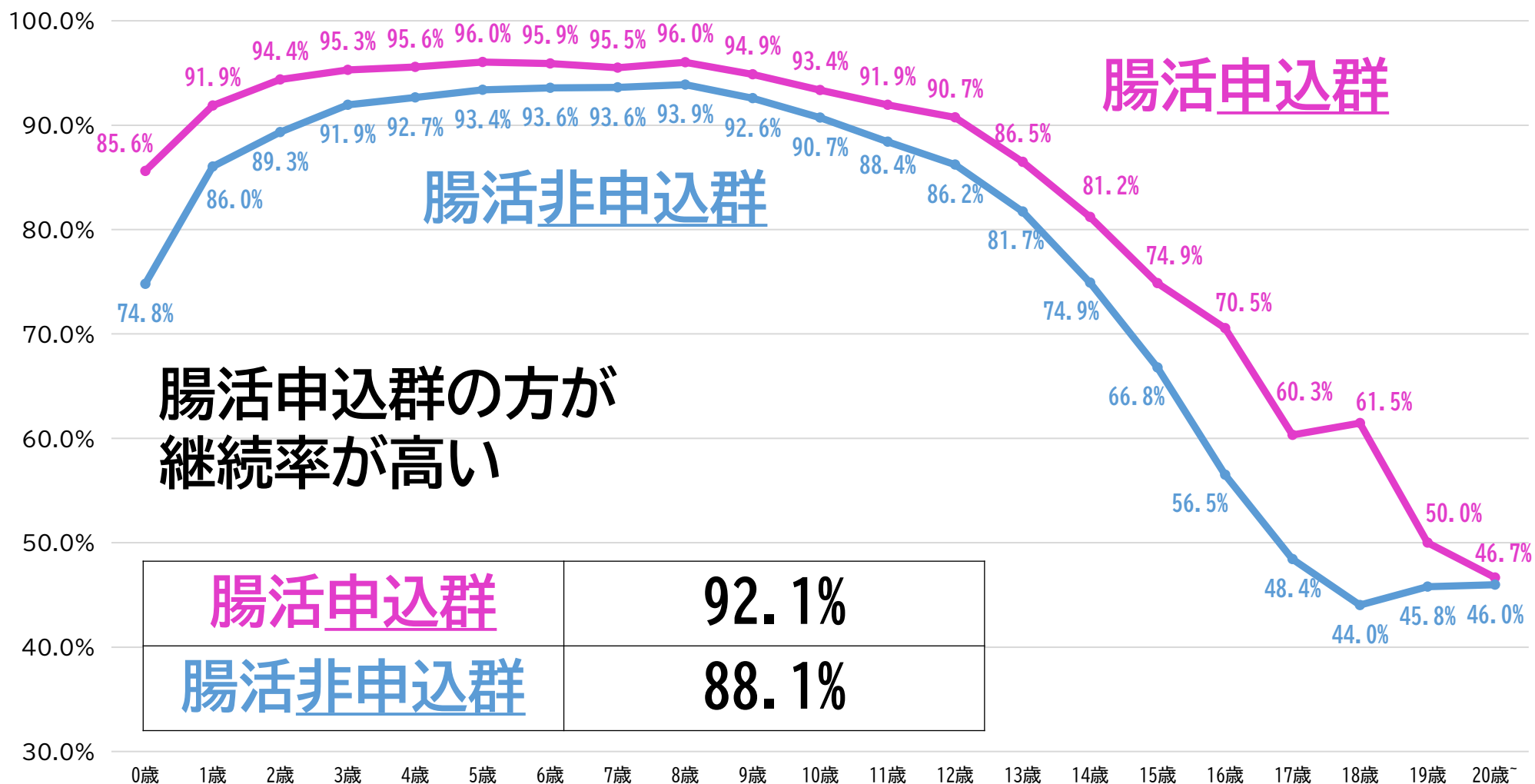
進行性網膜萎縮症（PRA）、GM1 ガングリオシドーシス、変性性脊髄症、肥大型心筋症等の疾患についても、減らすことができる。

1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(2) 予防型保険としてのブランド確立の状況

・2024年度実績
・ワイド、ぷち契約を除く

② 腸活利用群の継続率が高い（グラフ） & 「入って健康になるペット保険」グッドデザイン受賞



1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(2) 予防型保険としてのブランド確立の状況

- ② 腸活利用群の継続率が高い（グラフ）
& 「入って健康になるペット保険」グッドデザイン受賞



GOOD DESIGN
AWARD 2024

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

*受賞者調べ

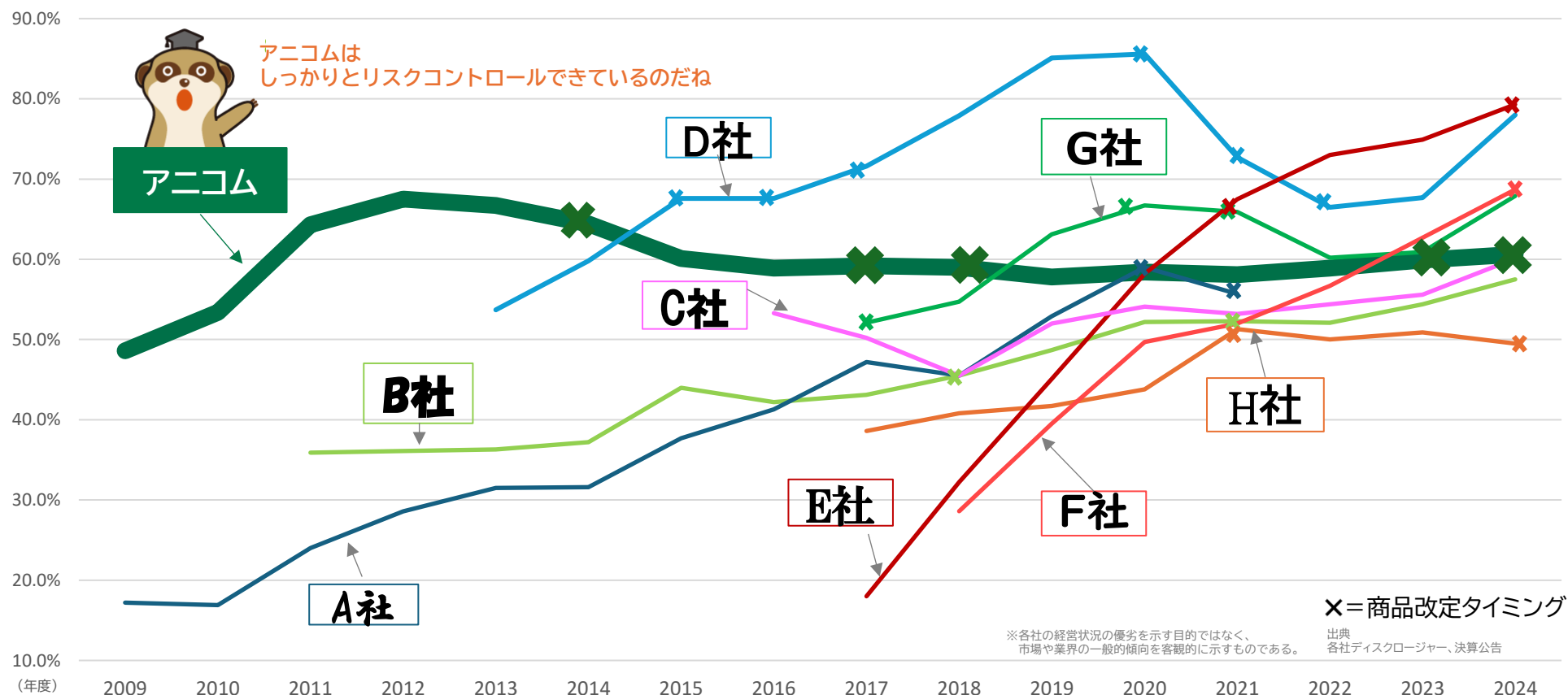


1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(3) 安定した収益状況

競合社の収益悪化が続く中、安定した収益体制を長期にわたり実現

各社の損害率(EIベース)の状況



1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(4) 収益安定化の2大要素

～ 当社の競争優位性を支える「チャネル構造」×「査定体制」 ～

① 欧米では見られ難い「プライマリー・チャネル」

(一般に、保険募集チャネルとして、プライマリー・チャネルとセカンダリー・チャネルがある。)



欧米では国・地域により差はあるものの、生体販売を制限する法制度・慣行が広くみられている。結果として、プライマリー・チャネルの概念に馴染みにくい市場構造が多い。

1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(4) 収益安定化の2大要素

～ 当社の競争優位性を支える「チャネル構造」×「査定体制」 ～

ペット保険では、プライマリー・チャネルが重要！

ペットショップ・ブリーダーにおいては、
飼育管理下の動物について、
健康管理・医療対応が必要となる場面が存在。



動物病院事業の必要性

これにより、
プライマリー・チャネル獲得

早期加入

リスク分散



LTV向上

※本説明は、当社の事業運営上のリスク分散・収益安定化の
考え方を示すものであり、特定の流通経路の排他利用や、
他社の参入を制限する趣旨ではありません。

1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(4) 収益安定化の2大要素

② 専門性の高い「保険金査定体制」

ペット保険においても、架空・過剰請求といった保険金不正リスクが存在。
臨床経験豊富な獣医師等の専門人材による査定体制が、
抑止力&不正検出力に繋がる。

→

動物病院事業の必要性

アニコムの獣医師

全国の獣医師



大学の同期や先輩後輩 ...

プライマリー・チャネル獲得 → ロス率抑制 → 収益安定

保険会社グループとしては特徴的な
「動物病院事業とのシナジー」

「保険集客チャネル支援 + 専門性ある査定」を実現

※本査定体制は、適正な保険金支払いと契約者間の公平性確保を目的とするもの

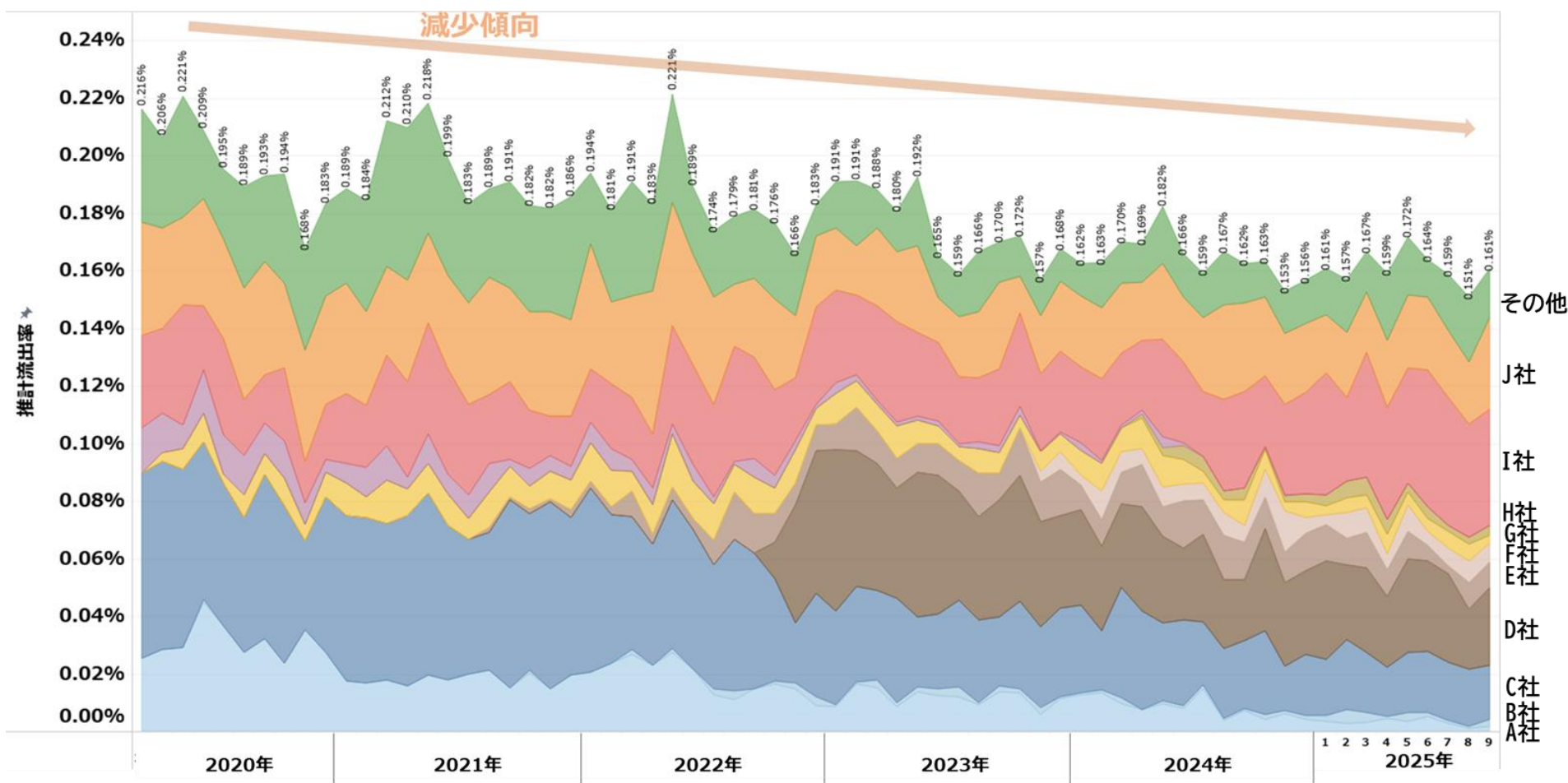
1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(5) 競合状況（当社から他社への流出状況の推移）

多くの競合参入が見られた中で、競合社同士のカニバリゼーションが観測される。
また、流出は徐々に収まりつつある。

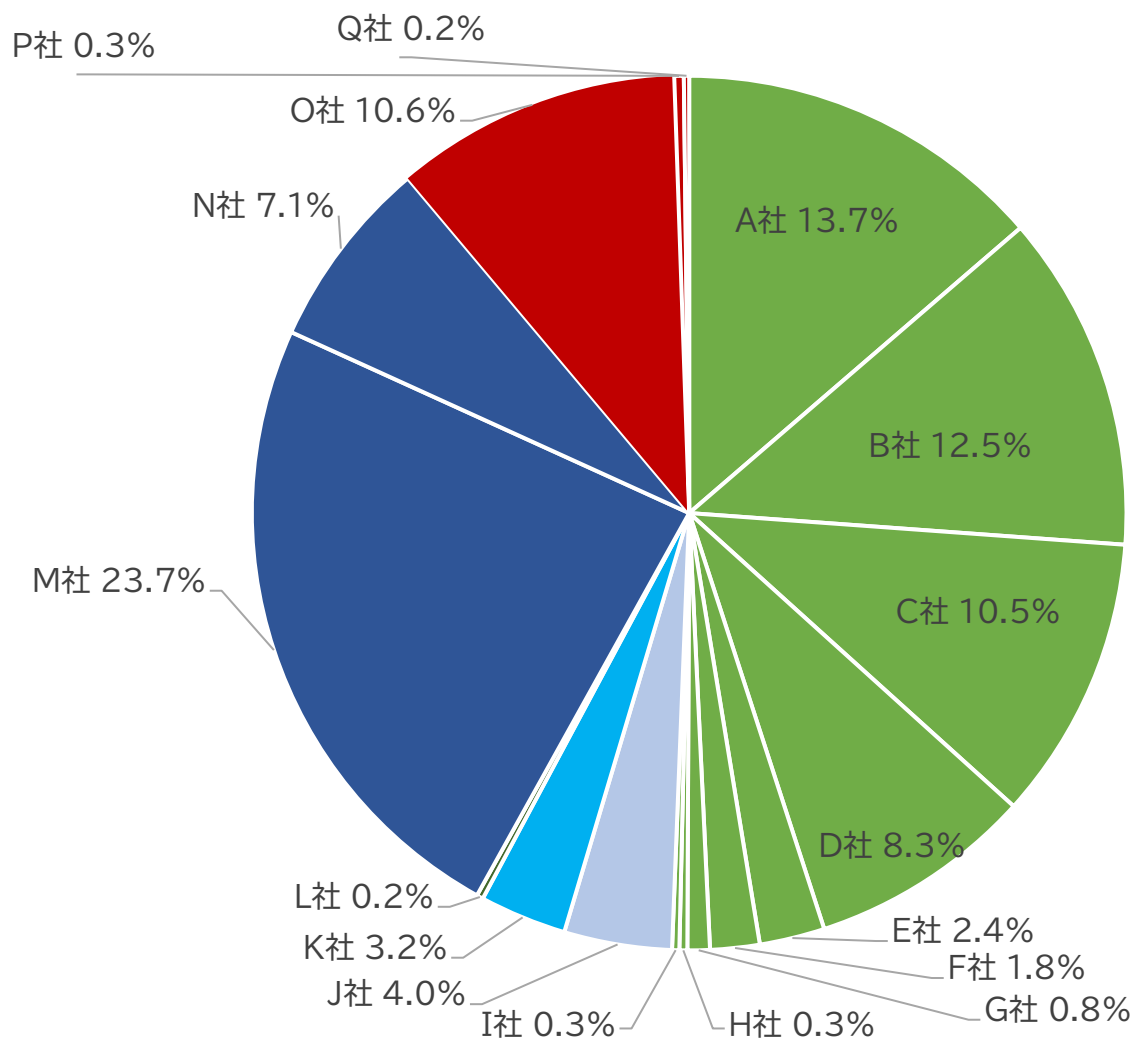
競合他社への流出の状況（比率ベース）

■解約時アンケート：2020年3月～2025年9月
(※)非継続契約者に対するWebアンケート結果を用いて
推計したアニコム損保から他社へ流出した保険契約件
数が、流出が発生した月の保有契約件数に占める割合



1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

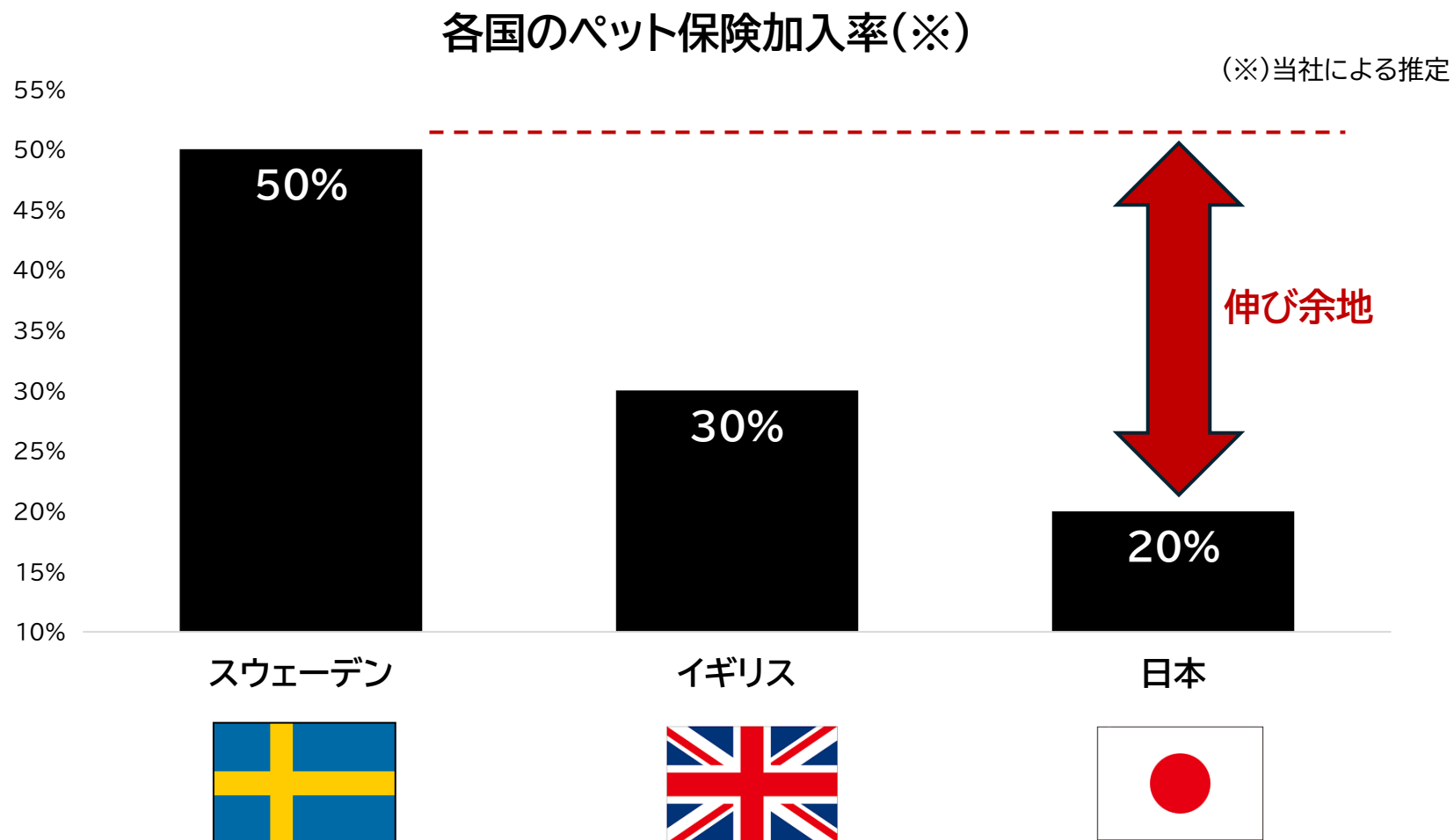
(6) 多数の保険会社との提携関係を構築



ペット保険を取り扱っている生損保険会社
シェア率は各社ディスクロージャー等より作成
2024年度:保険料等収入(生命保険会社)
正味収入保険料(損害保険会社)

1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

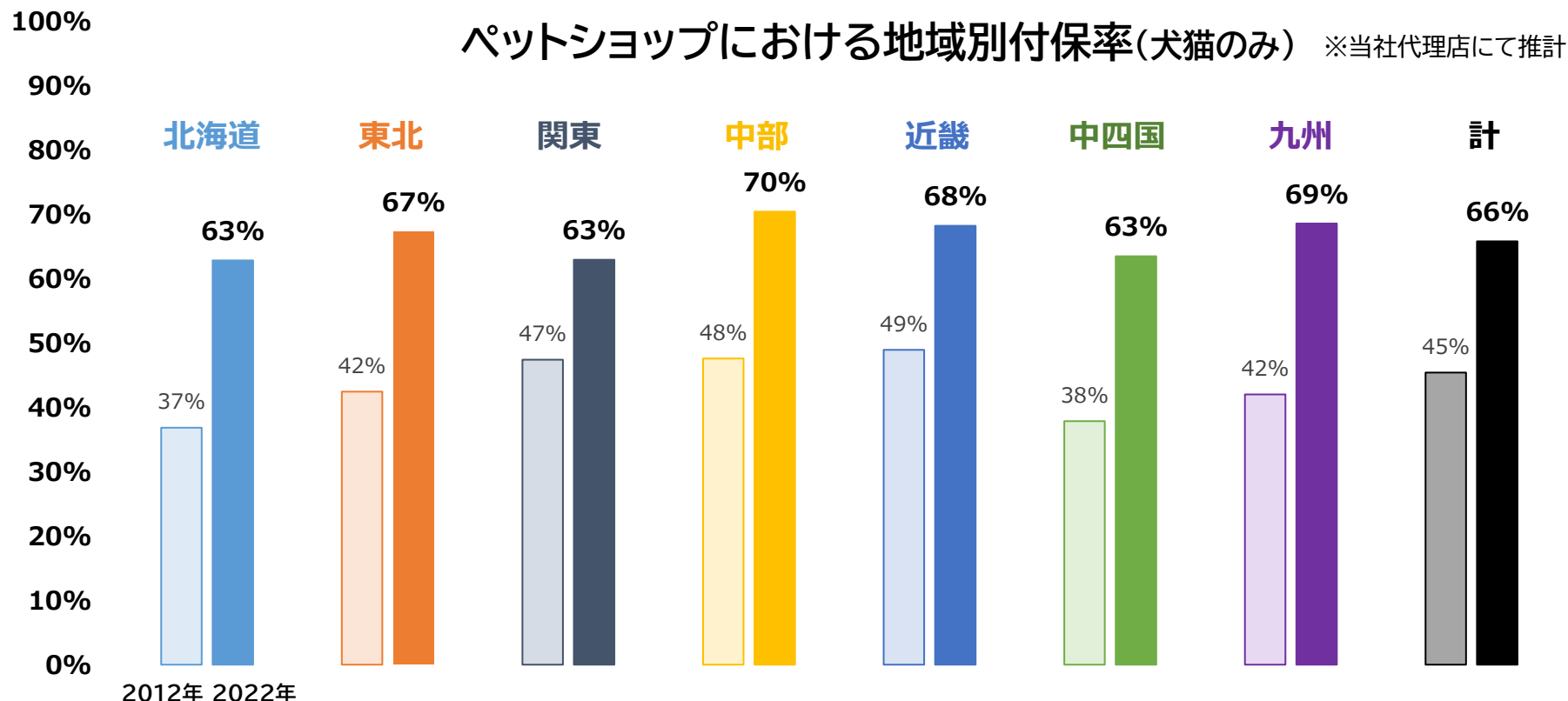
(7) ペット保険の伸び余地について



1. 実績 ～経済的給付を主とした保険1.0～

(7) ペット保険の伸び余地について

欧米諸国や、0歳児の加入率等からみてペット保険の伸び余地は未だ大きい



ストックにおける普及率は現在約20%だが、0歳時点におけるフローの普及率は遥かに高く市場拡大が推定される。

現在のフローの普及率が続くと**4,000億円規模**に成長する。(欧州並みのペット保険の普及は、フローでは既に達成されている)

2. 今後の課題（短期的） ～入って健康になる保険 2.0～



(1) 純率規制で「価格→品質」へ。 予防・健康支援が競争軸に。

各社の収支の悪化等から、ペット保険の
純率規制の導入に関する制度対応が進んでいる

価格競争 → 品質競争の時代へ

参考純率とは：損害保険料率算出機構が算出する純保険料率

損害保険において、これまでは
以下5種目が参考純率算出対象

- ・火災保険
- ・自動車保険
- ・傷害保険
- ・医療費用保険
- ・介護費用保険



これまでの5種目に加え、ペット保険を含む5種目が追加

- | | | |
|---------|---|--------------|
| ・火災保険 | + | ・賠償責任保険 |
| ・自動車保険 | | ・事業活動損害保険 |
| ・傷害保険 | | ・労働者災害補償責任保険 |
| ・医療費用保険 | | ・動産総合保険 |
| ・介護費用保険 | | ・ペット保険 |

保険で最も重要な付加価値は、**安心提供**。更に「**入って健康になる保険**」
(腸活を中心とした免疫の見える化、多様なフード・口腔ケアによるソリューション提供。)

2. 今後の課題（短期的）

～入って健康になる保険 2.0～

anicom



（2）最大の不安は「死亡とがん」

診察日当日の保険金請求事由の状況



対象死亡解約：424頭

0－7歳（犬）

順位	診療名	割合（％）	頭数
1	腫瘍性疾患	15.3	65
2	事故・交通事故含む	7.5	32
3	嘔吐・下痢・血便	7.1	30
4	慢性腎臓病	5.9	25
5	元気喪失・食欲不振含む	5.0	21
6	脾炎	4.5	19
7	肺炎	4.2	18
8	熱中症	3.5	15
9	弁膜症	3.3	14
10	てんかん	3.1	13



対象死亡解約：222頭

0－7歳（猫）

順位	診療名	割合（％）	頭数
1	心筋症	21.6	48
2	慢性腎臓病	15.8	35
3	猫伝染性腹膜炎・F I P	13.5	30
4	元気喪失・食欲不振含む	8.1	18
5	腫瘍性疾患	7.2	16
6	肺炎	3.6	8
7	弁膜症	3.2	7
8	消化管内異物・誤飲	2.7	6
8	嘔吐・下痢・血便	2.7	6
10	事故・交通事故含む	2.3	5

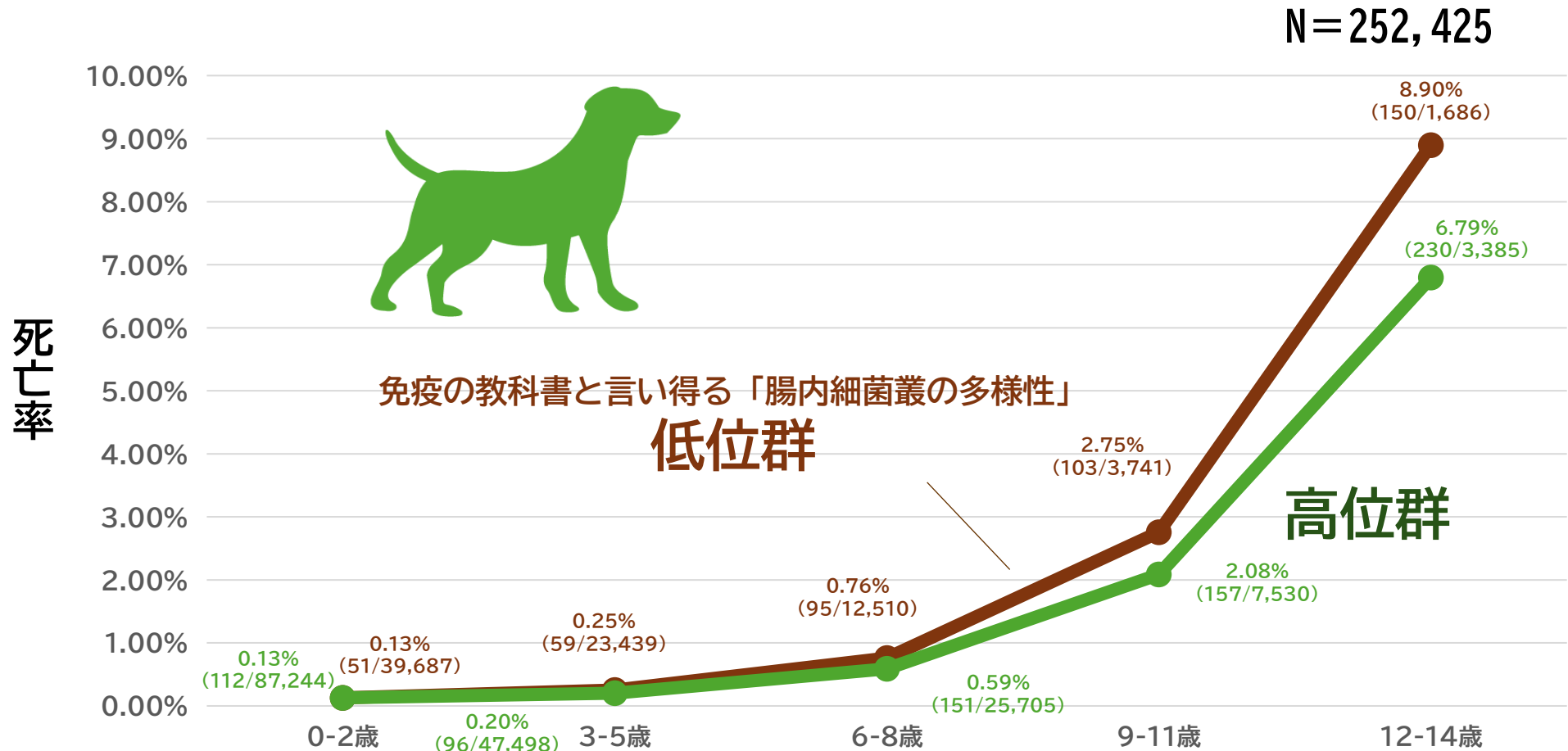
犬・猫共に、混血・純血を問わずほぼ全品種のほぼ全ての年齢帯において、診察日当日の保険金請求事由の上位を、「がん」と「嘔吐・下痢・血便」が占める。

2. 今後の課題（短期的） ～入って健康になる保険 2.0～



（3）腸内細菌叢の多様性低下と死亡・がん等との関連性

①腸内細菌叢の多様性低下と死亡

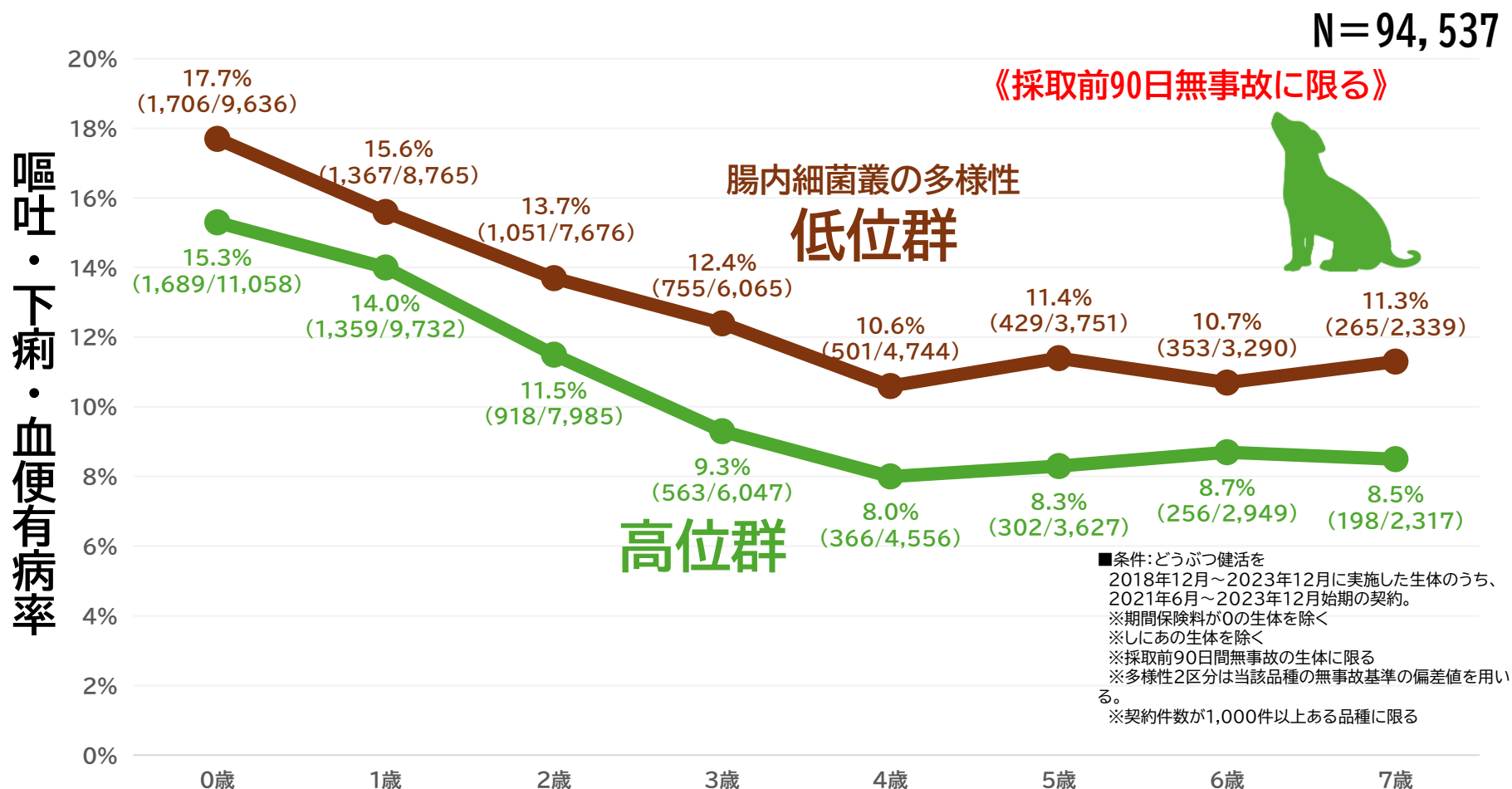


2. 今後の課題（短期的） ～入って健康になる保険 2.0～



(3) 腸内細菌叢の多様性低下と死亡・がん等との関連性

②腸内細菌叢の多様性低下と「嘔吐・下痢・血便」（慢性炎症の存在を示唆されるのとの報告がある）

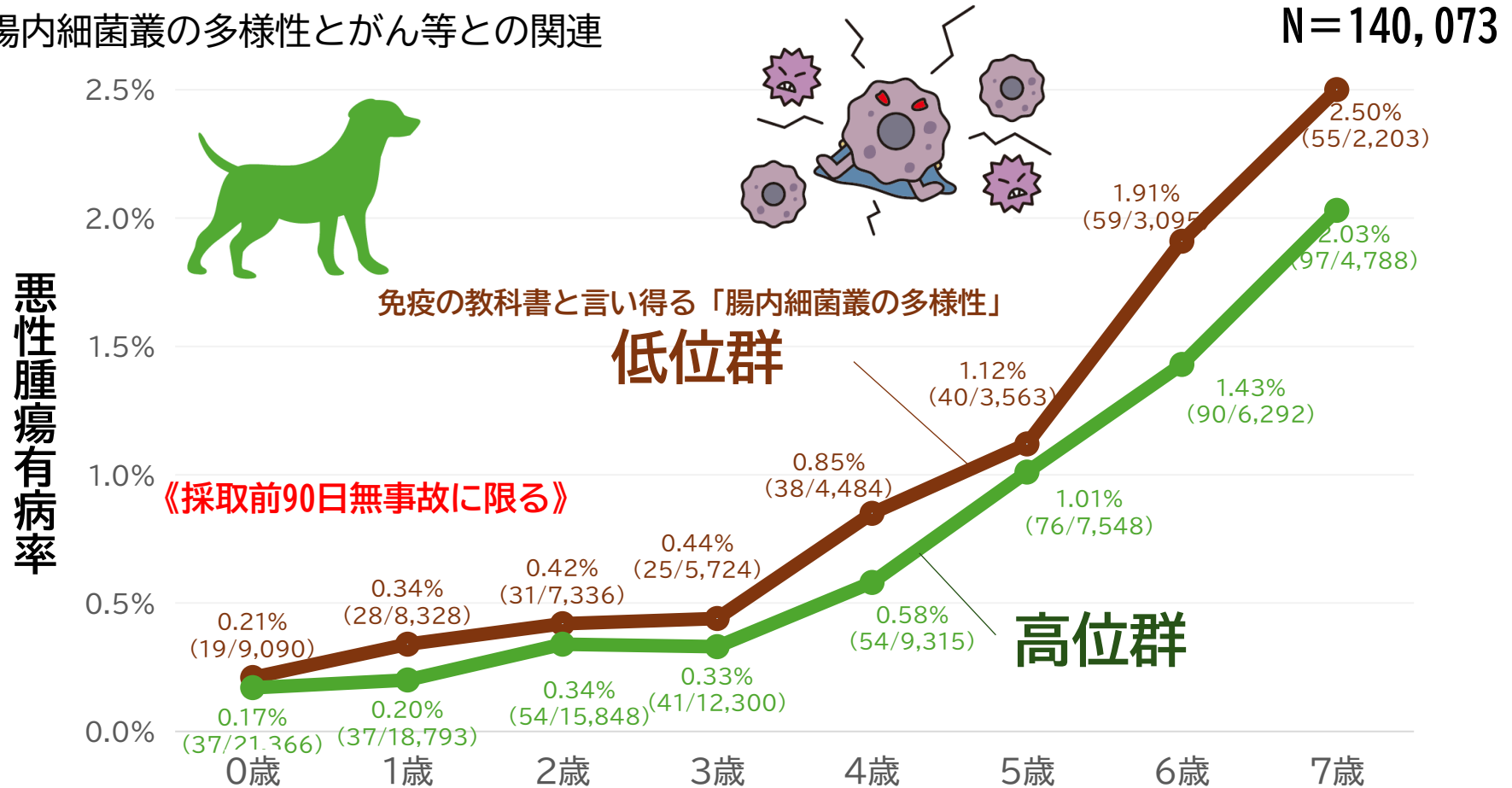


2. 今後の課題（短期的） ～入って健康になる保険 2.0～



（3）腸内細菌叢の多様性低下と死亡・がん等との関連性

③腸内細菌叢の多様性とがん等との関連



腸内細菌叢の多様性と各種アウトカム(消化器症状・死亡・がん等)との関連が報告されており、
当社としては**リスク低減の可能性**を検討している。

※その他、慢性腎臓病、僧帽弁閉鎖不全症、膵炎・胆泥症等、多くの疾患との関連もあり得る。ただし、獣医学上の因果関係を示すものではない。

2. 今後の課題（短期的） ～入って健康になる保険 2.0～

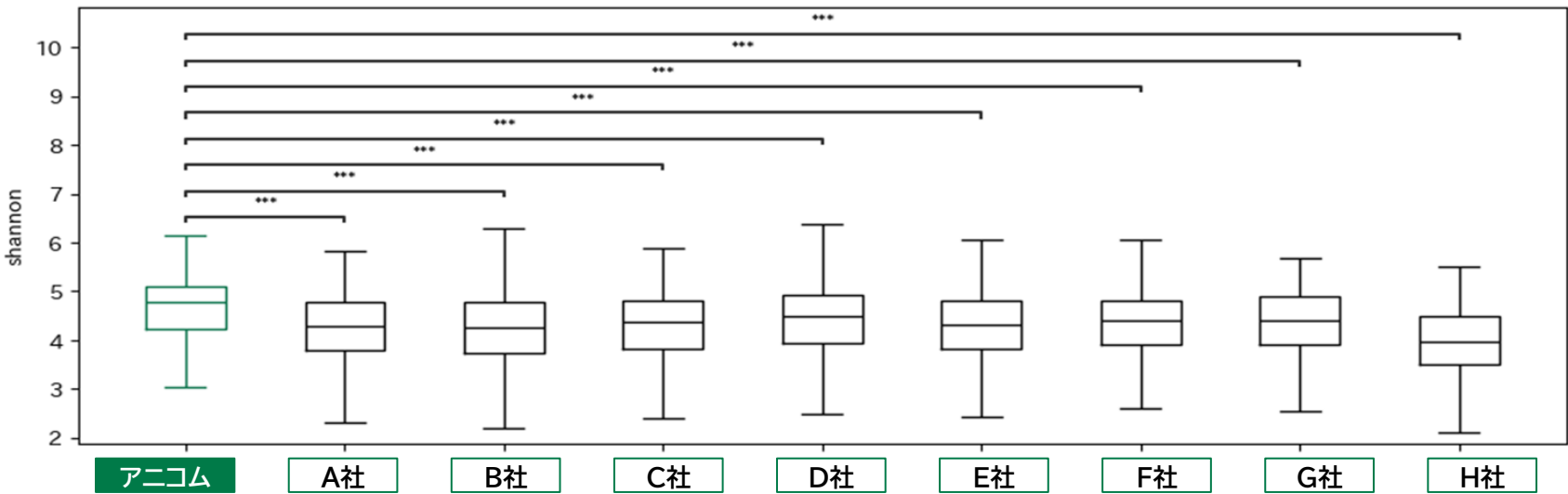


（4）腸内細菌叢の多様性アップは、多様なフードと口腔ケア

①多様なフードを与えた群は腸内細菌叢の多様性が高い傾向に

問診情報抽出条件：
「ごはんのタイプ」ドライのみ
1種類のみ記入
「採取日」2025/1～
2025/9, N=12,814

p値: Mann-Whitney U
vs アニコム



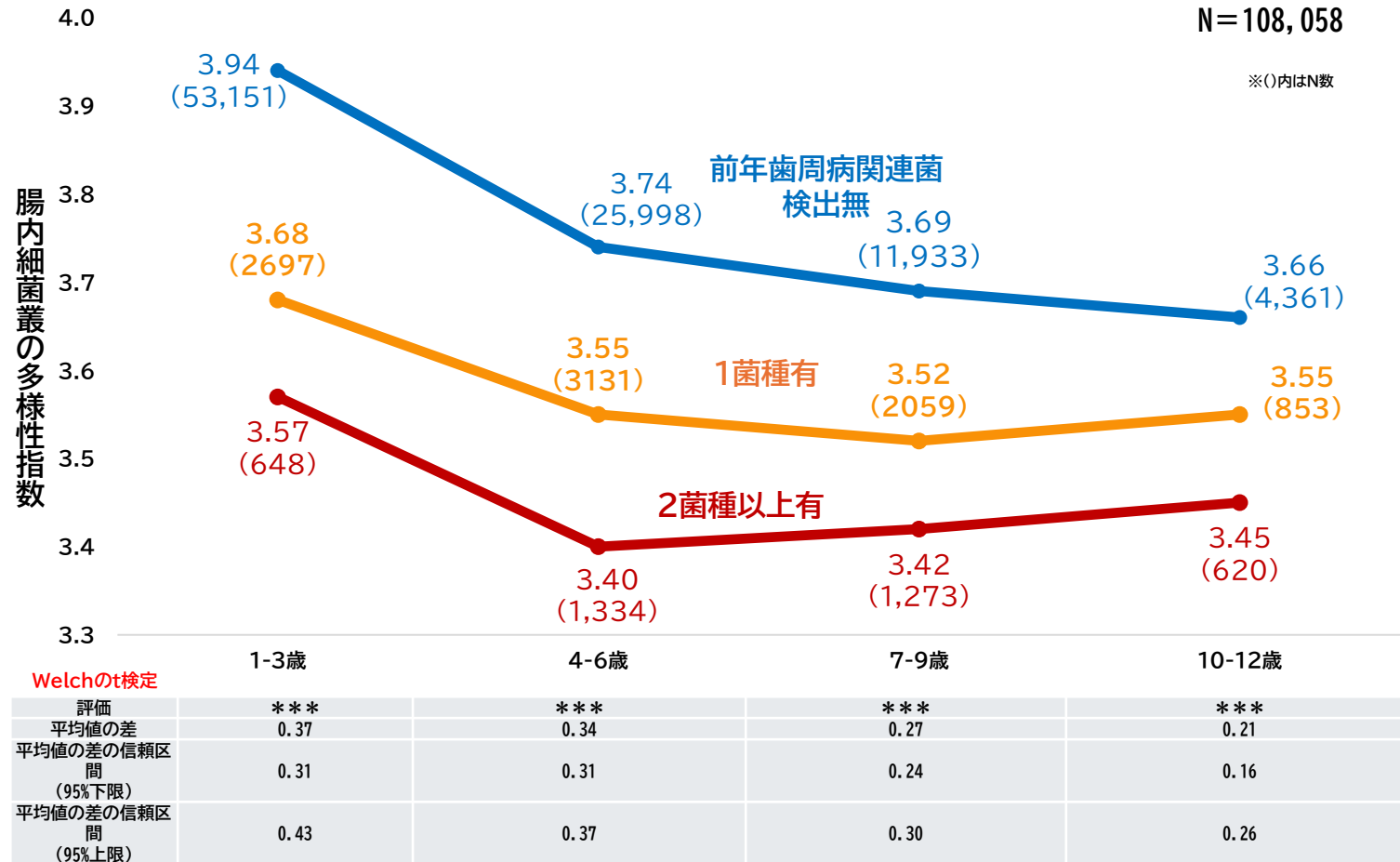
N	230	5,053	4,170	958	815	516	361	366	345
p値	-	6.0e-18	1.8e-18	7.0e-13	5.2e-06	2.1e-11	1.0e-08	1.8e-06	4.3e-26
評価	-	***	***	***	***	***	***	***	***
平均	4.64	4.25	4.22	4.29	4.42	4.29	4.33	4.39	3.97
信頼区間(95%下限)	4.55	4.23	4.20	4.24	4.37	4.23	4.26	4.33	3.89
信頼区間(95%上限)	4.72	4.26	4.24	4.33	4.46	4.35	4.40	4.46	4.04

2. 今後の課題（短期的） ～入って健康になる保険 2.0～



（4）腸内細菌叢の多様性アップは、多様なフードと口腔ケア

②歯周病菌と、腸内細菌叢の多様性の低下との関連性



多様なフード・口腔ケアの推奨による保険事故削減 → 収益力アップへ

3. 今後の課題（中長期的）

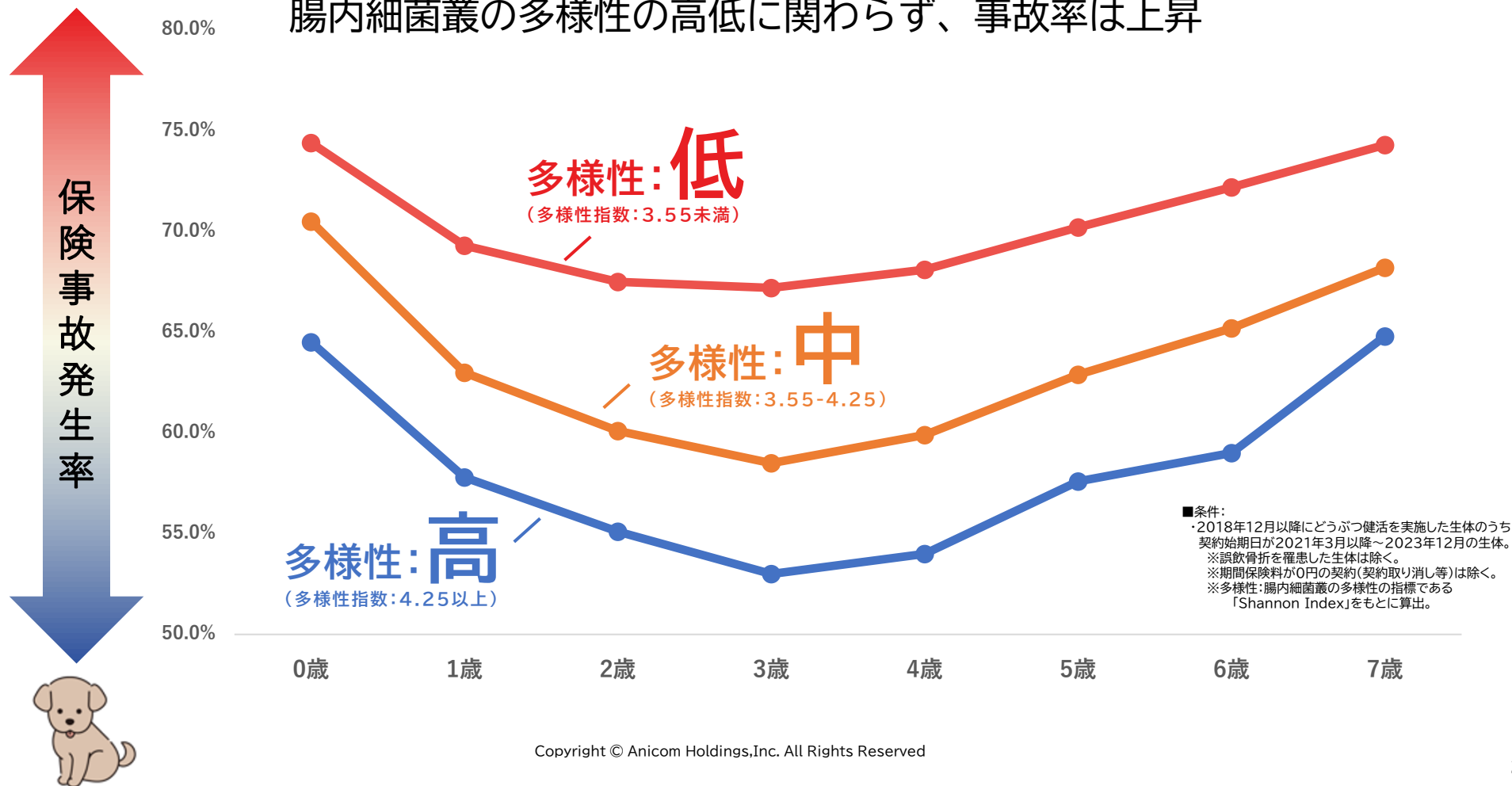
～より痛み・後遺症が少なく、成功率の高い手術等 保険3.0～

（1）加齢による保険収支の悪化の可能性について



年齢階級別の事故率

腸内細菌叢の多様性の高低に関わらず、事故率は上昇



3. 今後の課題（中長期的）

～より痛み・後遺症が少なく、成功率の高い手術等 保険3.0～



（2）中長期的な保険収支の悪化の4大要因と対策

要因「難治×高額×高齢×濃縮」



対策「標準化・低廉化・成功率向上」

①治らない疾患の増加による治療期間の長期化



高度な手術等による根治的対策

②高度医療の高額化による保険金支払いの増加



高度医療の機械・AI化による低廉化

③保有契約の高齢化による保険金支払いの増加



高齢期疾患(がん等)に対する手術の低廉化

④リスク濃縮*による保険金支払いの増加



痛み・後遺症が少なく成功確率の高い医療の提供

*疾患リスク高い群の継続率高止まり

3. 今後の課題（中長期的）

～より痛み・後遺症が少なく、成功率の高い手術等 保険3.0～



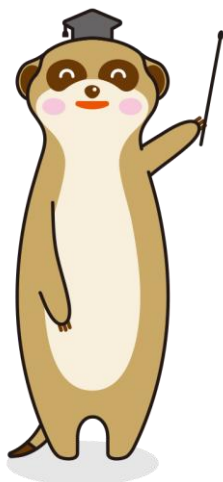
(3) これまでの保険は経済的給付に留まってきた、これからは「より痛み・後遺症が少なく成功確率の高い医療の提供」といった安心できる実物給付があり得る。

① 全ての産業の進化は 機械・AI化が支えている

農業・漁業……金融業においても

i 肉体労働 → 機械化(3K・3D 危険・キツイ・汚い)

ii 機械化 → 電子化・AI化



肉体労働の機械化、頭脳労働のAIサポート

3. 今後の課題（中長期的）

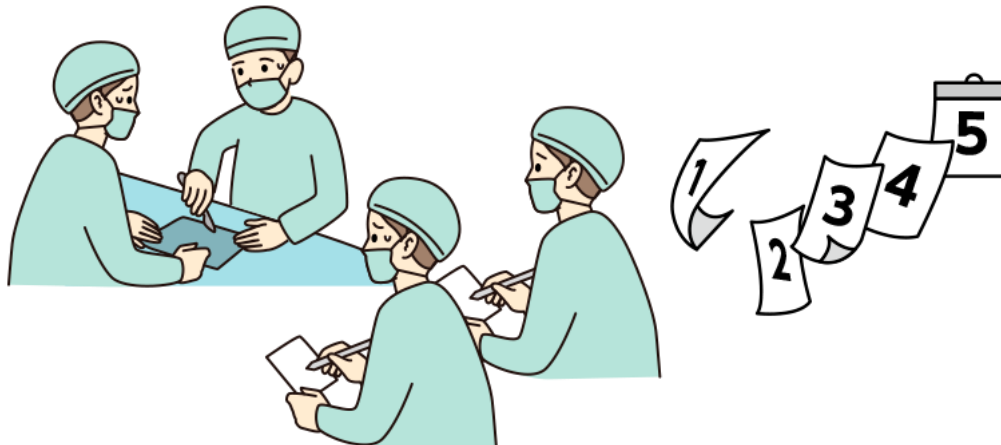
～より痛み・後遺症が少なく、成功率の高い手術等 保険3.0～

② 医療における社会課題の根底に3K(3D)問題がある

- i 医療格差（地域医療の破綻・医師同士の格差等）
- ii 高度医療の高額化（保険医療経済の破綻リスク）
- iii 医療従事者における自己犠牲問題



医療は3K



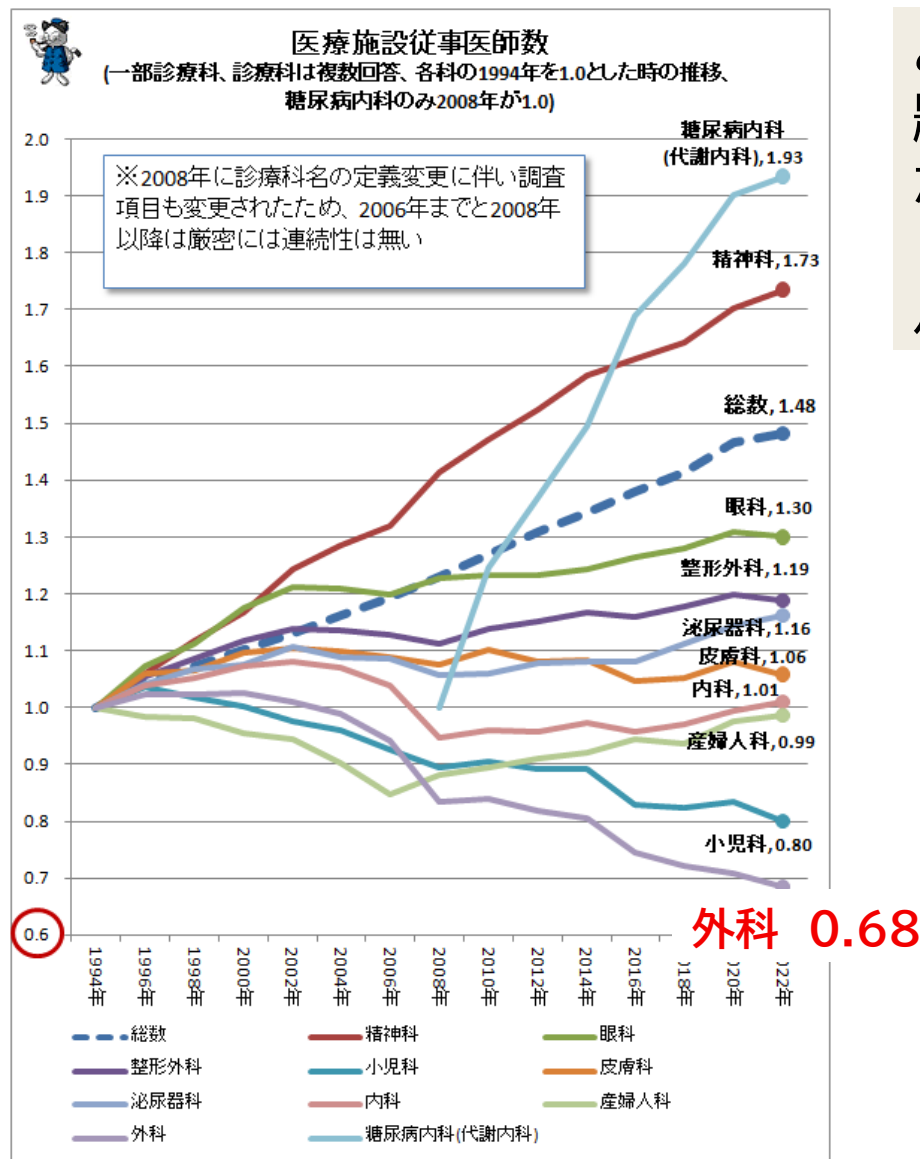
3. 今後の課題（中長期的）

～より痛み・後遺症が少なく、成功率の高い手術等 保険3.0～

② 医療における社会課題の根底に3K(3D)問題がある

これらは、特に、医療における3K(3D)問題が多い外科分野で起こっている可能性が高い。

*実際に、外科・小児・産婦人科で医師不足が起こっている



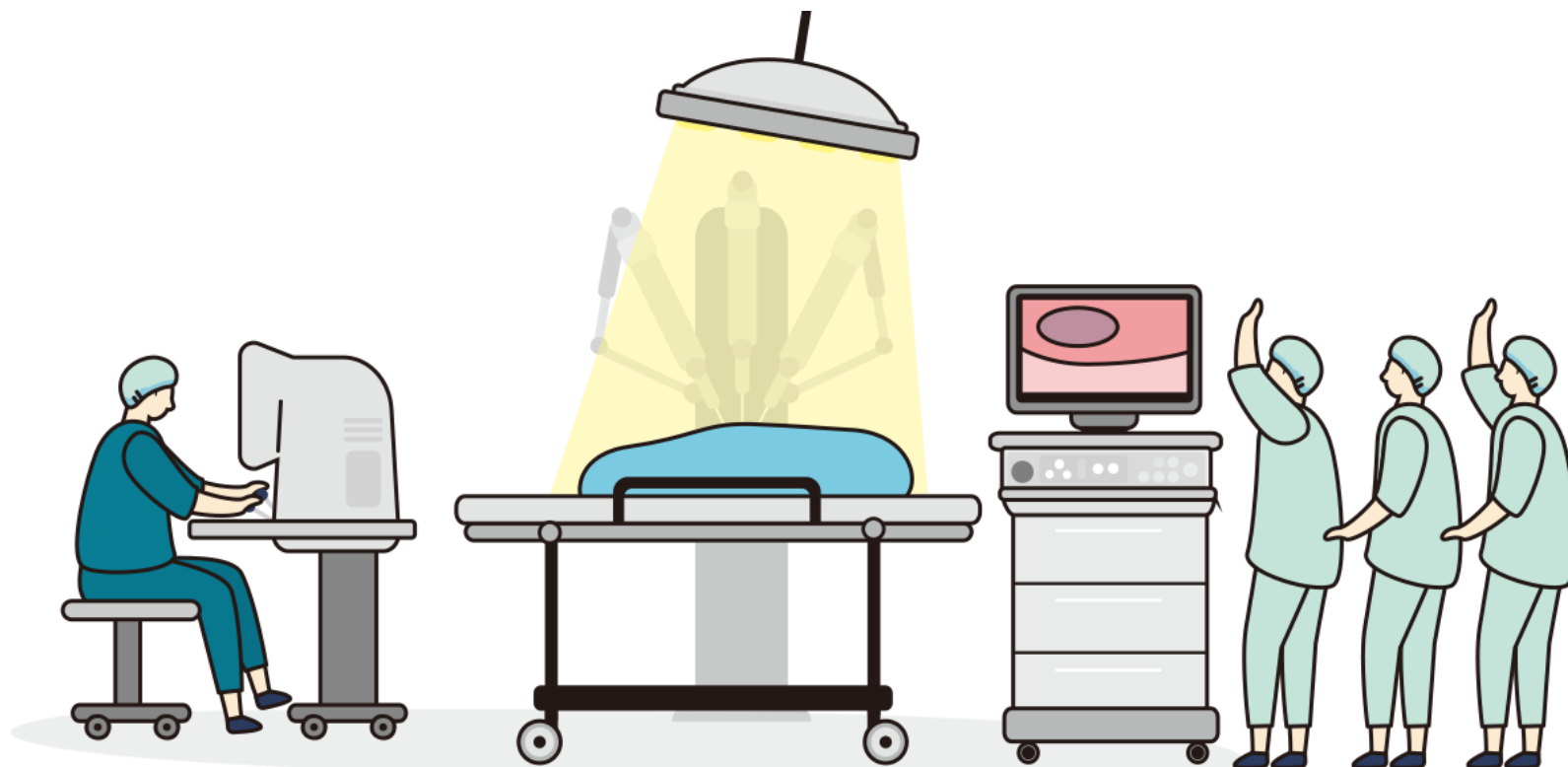
3. 今後の課題（中長期的）

～より痛み・後遺症が少なく、成功率の高い手術等 保険3.0～

③ 機械・AI化のラスト・フロンティアは医療における手術（オペ）

医療においても、手術支援ロボットの活用が外科の分野を変革し続けている

***キツイ姿勢無し！血・汚物を浴びる危険性無し！手ブレ無し！視野が広い！**

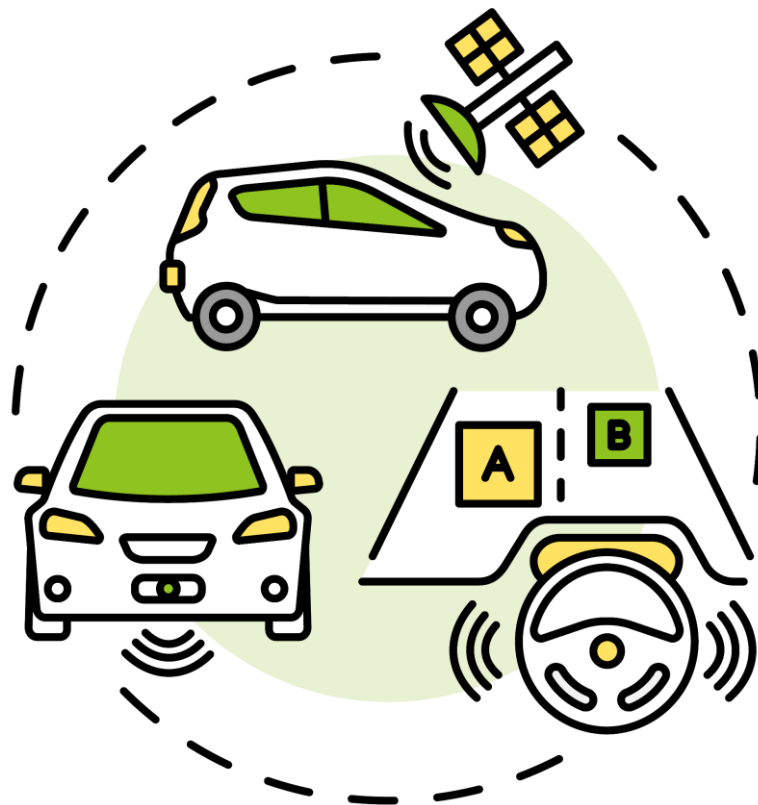


3. 今後の課題（中長期的）

～より痛み・後遺症が少なく、成功率の高い手術等 保険3.0～

（4）世界の潮流はAI活用

① 世界の航空機・自動車の運航では、自動運転が主流になりつつある



自動運転

3. 今後の課題（中長期的）

～より痛み・後遺症が少なく、成功率の高い手術等 保険3.0～

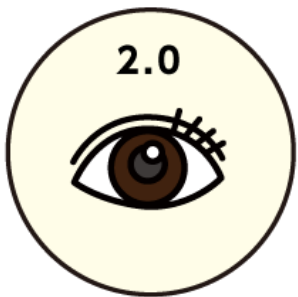
（4）世界の潮流はAI活用

② 手術の自動化にはAI3.0が必要不可欠



i AI1.0

現行の生成AIでみられる「**文字・数字**」といった基本情報をもとにしたAIの活用 → 膨大な医療情報の成立・活用



ii AI2.0

AI 1.0に、**視覚（静止画のみならず、動画）**情報の解析が加わる
→ 臓器のナビゲーションや、注意すべき個所等の判断をサポート



iii AI3.0

AI 2.0に、**触覚（掴む・切る力等）**情報の解析が加わる
→ 臓器の把持・牽引・切開・縫合等をサポート

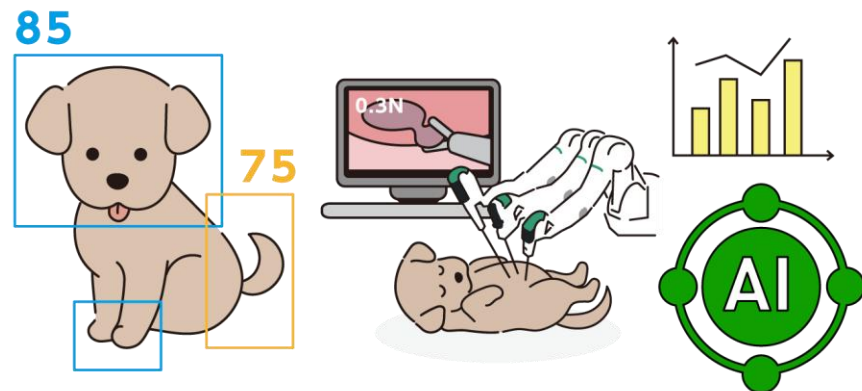
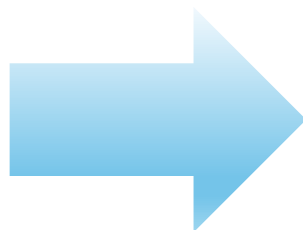
4. 保険会社の資産運用に「情報運用」が加わる

従来の保険会社の資産運用は「株・債券」が主であったが、今後の医療におけるAI活用には良質な大量データが重要

より効率的な医療(痛み・後遺症・無駄・ミスを縮減し得る)をサポートし得るアルゴリズムを大量な保険金支払いデータから作り出し、今後の機械化された手術・手技をサポートすることで、新たな保険会社における価値創出としていく。



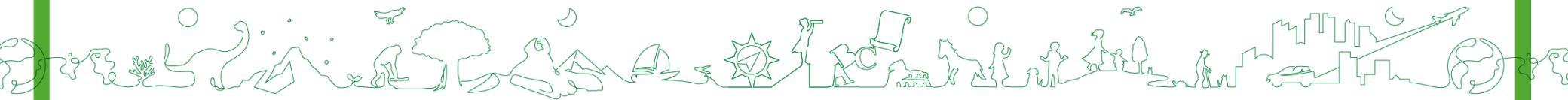
「株・債券」



「情報運用」
(良質な大量データ)

第二部

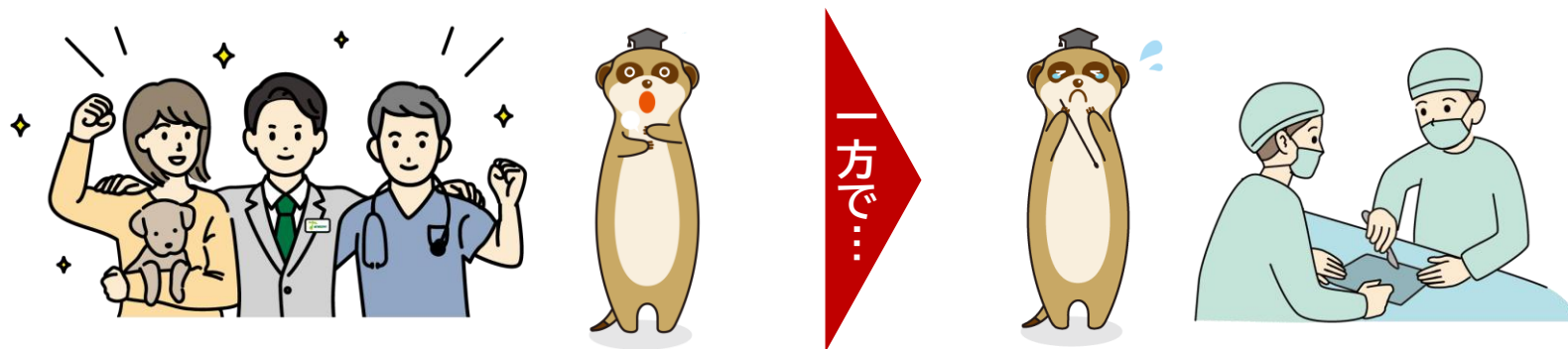
第二期創業に向けて



1. 第一期における課題解決と新たな価値創造

(1) 動物医療部門の収益力強化に向けて

第一期においては、「良質な保険集客チャネルであるプライマリ・チャネル」の獲得・維持及び、「保険金査定」の基礎としても、機能して来たが、
高収益を望み得る「高度医療」については、外部に紹介を出しており、収益機会を逸していた。



第二創業期では、当該収益を獲得していく。

1. 第一期における課題解決と新たな価値創造

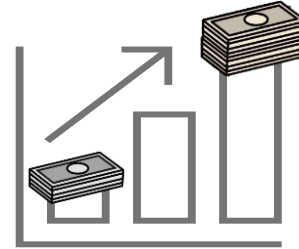
(2) 保険収支の強化に向けて

保険収支悪化の四大要因として、以下が挙げられる。

1 治らない疾患



2 医療費の高額化



3 保有契約の高齢化



4 リスク濃縮



いずれの解決策のひとつとして、高度医療特に高額化し易く・標準化が遅れている手術(オペ)の機械化・AI化があり得る。

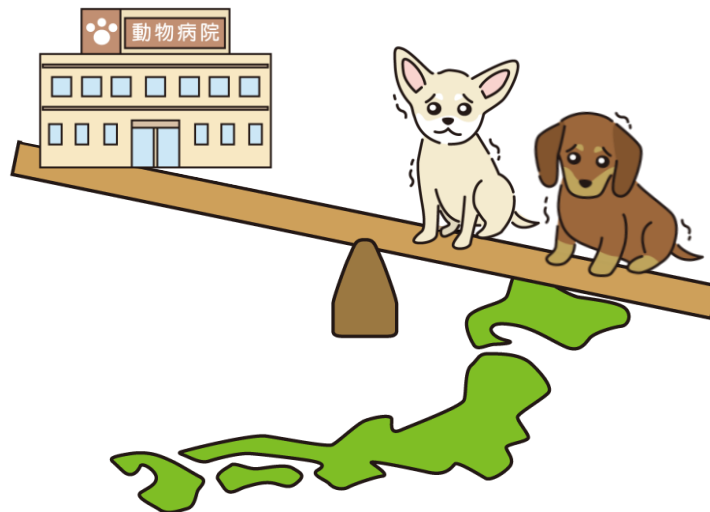
1. 第一期における課題解決と新たな価値創造

(3) 高度医療の収益力について

既に、高度動物医療について**上場企業**等における実績がある。



また、高度動物医療に対するニーズは増加しているが、**供給不足**にあるとみられており、参入余地が大きいと見込む。



2. 高度動物医療「JARVIS Tokyo」について

(参考) JARVIS Tokyo 概要

2025年10月1日、アニコムグループは品川に、高度医療を提供する動物病院『JARVISどうぶつ医療センター Tokyo』を開院いたしました。

11月からは夜間救急の受付も開始しており、24時間体制で”一頭一頭に寄り添った”診療に対応できる環境を整えています。



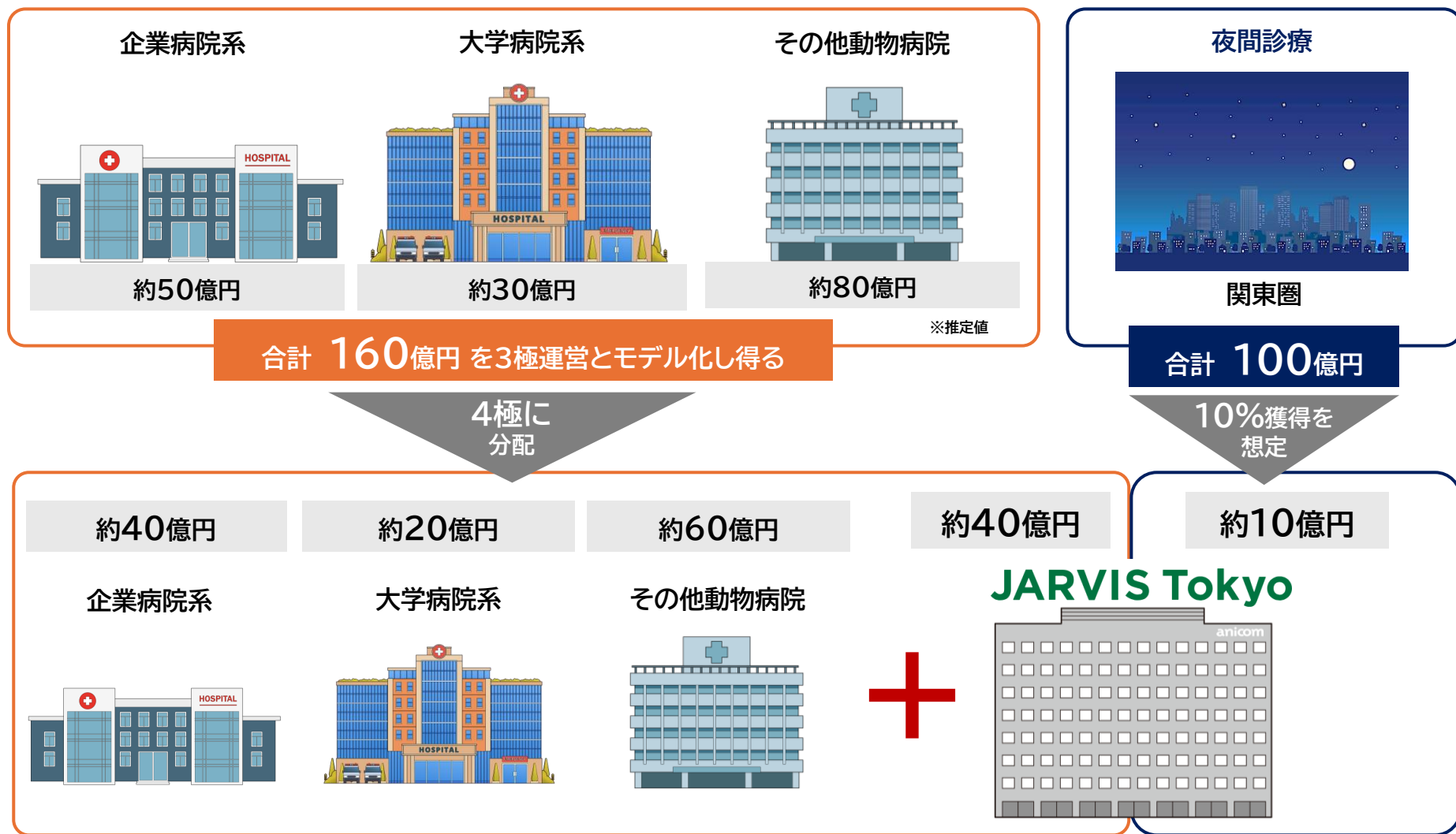
JARVISどうぶつ医療センター Tokyo

〒108-0075 東京都港区港南2丁目13-37

品川駅港南口徒歩6分、敷地内に駐車スペースがあり、都内近郊からも車で来院しやすい環境です。
(受付9:00-19:00/夜間19:00-29:00)

2. 高度動物医療「JARVIS Tokyo」について

(1) 現在の市場の状況

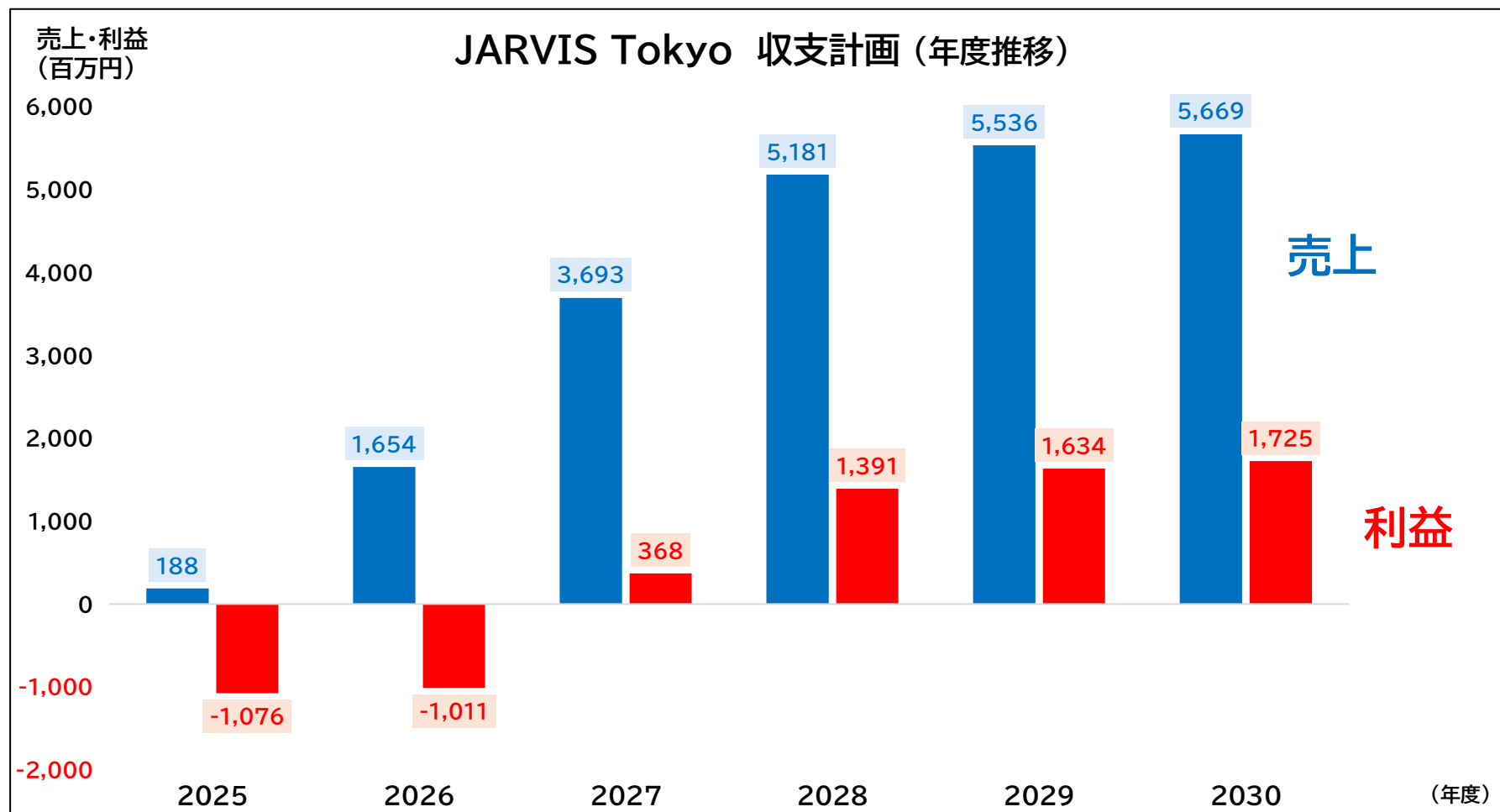


当社グループ(JARVIS Tokyo)の目標 4極目 40億円+夜間 10億円で、合計50億円を目指す。

2. 高度動物医療「JARVIS Tokyo」について

(2) 当社グループ（JARVIS Tokyo）の目標

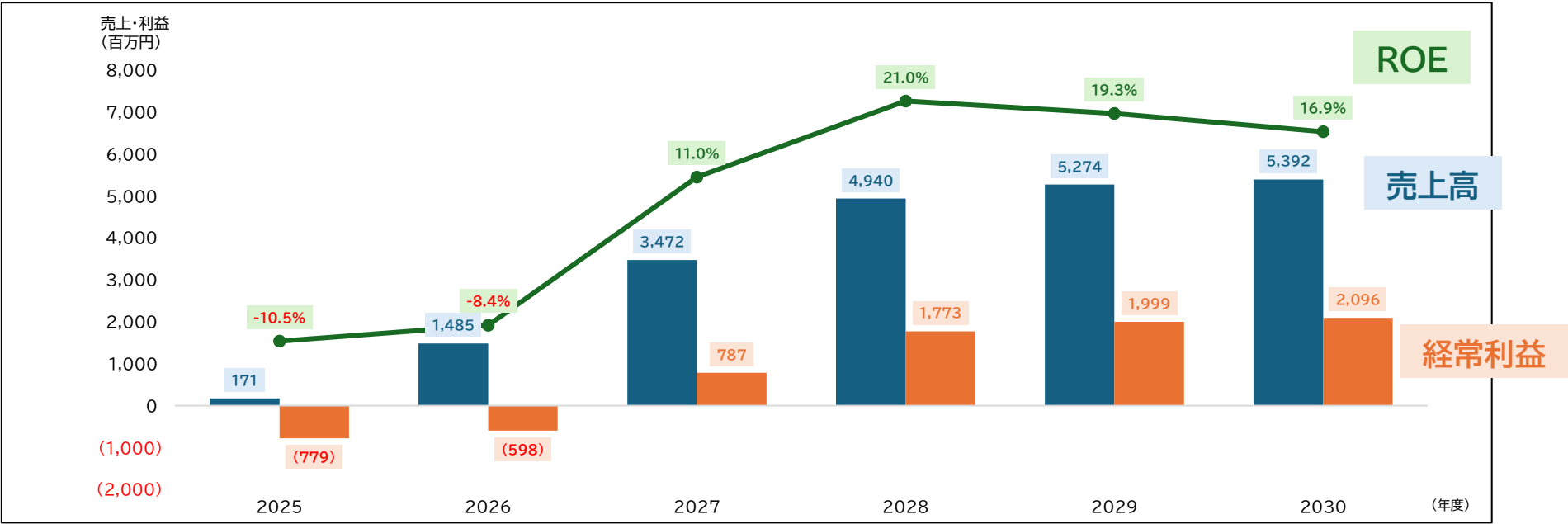
JARVIS Tokyoは、高度医療として立地条件がよい品川に、4極目として参入となるため、 $160 \div 4 = 40$ 億円が単純に見込み得る。また、夜間診療として10億円を見込み得るため、JARVIS Tokyoの合計売上としては年商50億円を目指す。



2. 高度動物医療「JARVIS Tokyo」について



(3) 投資収益予想



単位:百万円

	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度
売上高	171	1,485	3,472	4,940	5,274	5,392
経常利益	-779	-598	787	1,773	1,999	2,096
当期純利益	-506	-389	511	1,152	1,299	1,362
EBITDA	-426	135	1,402	2,249	2,410	2,501
純資産	4,800	4,411	4,923	6,075	7,374	8,736
ROE	-10.5%	-8.4%	11.0%	21.0%	19.3%	16.9%

(TV)
19,238

	t=1	t=2	t=3	t=4	t=5	t=6
現価係数 (※1)	0.88	0.78	0.69	0.61	0.54	0.48
現在価値	-377	105	972	1,379	1,308	1,201

PV(TV)
9,240

NPV:約9,000
(百万円)

IRR:約30%

(※1) 割引率13%(*)として計算

(※2) 投資額(4,800百万円)を初期投資額として計算

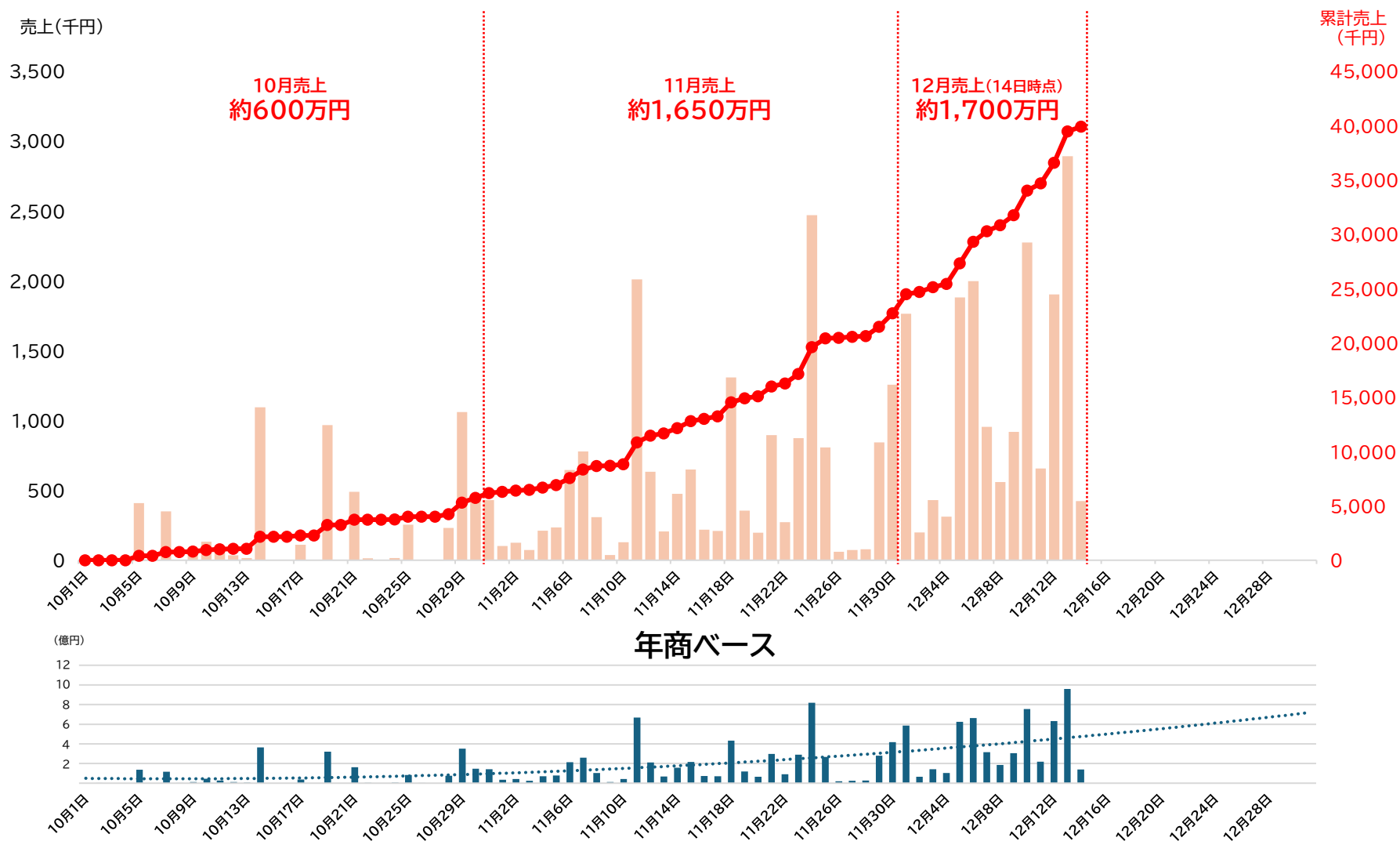
(※2)

3. 現状の達成状況

(1) 診療売上の状況（日次ベース）

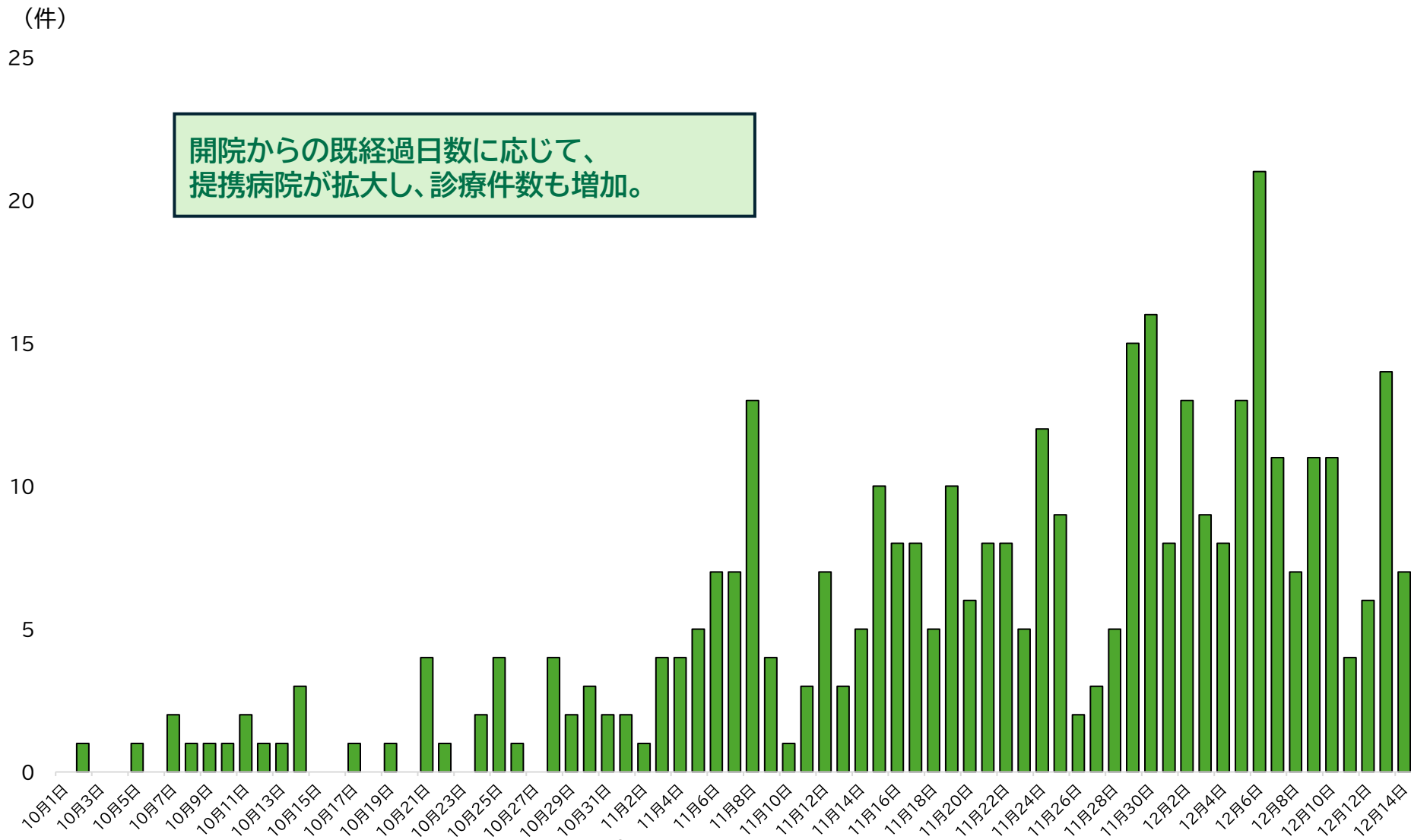
開院月である10月の月商は600万円、11月は1,650万であった。12月は14日時点で既に11月の月商を突破し、月商4,000万ベース。

高度動物病院事業の創業来75日経過で、既に年商5億円規模を達成し、現在もなお成長スピードは加速している。※「速報値/推計値」であり、「季節性・立上げ効果の影響」により、今後変動し得る。



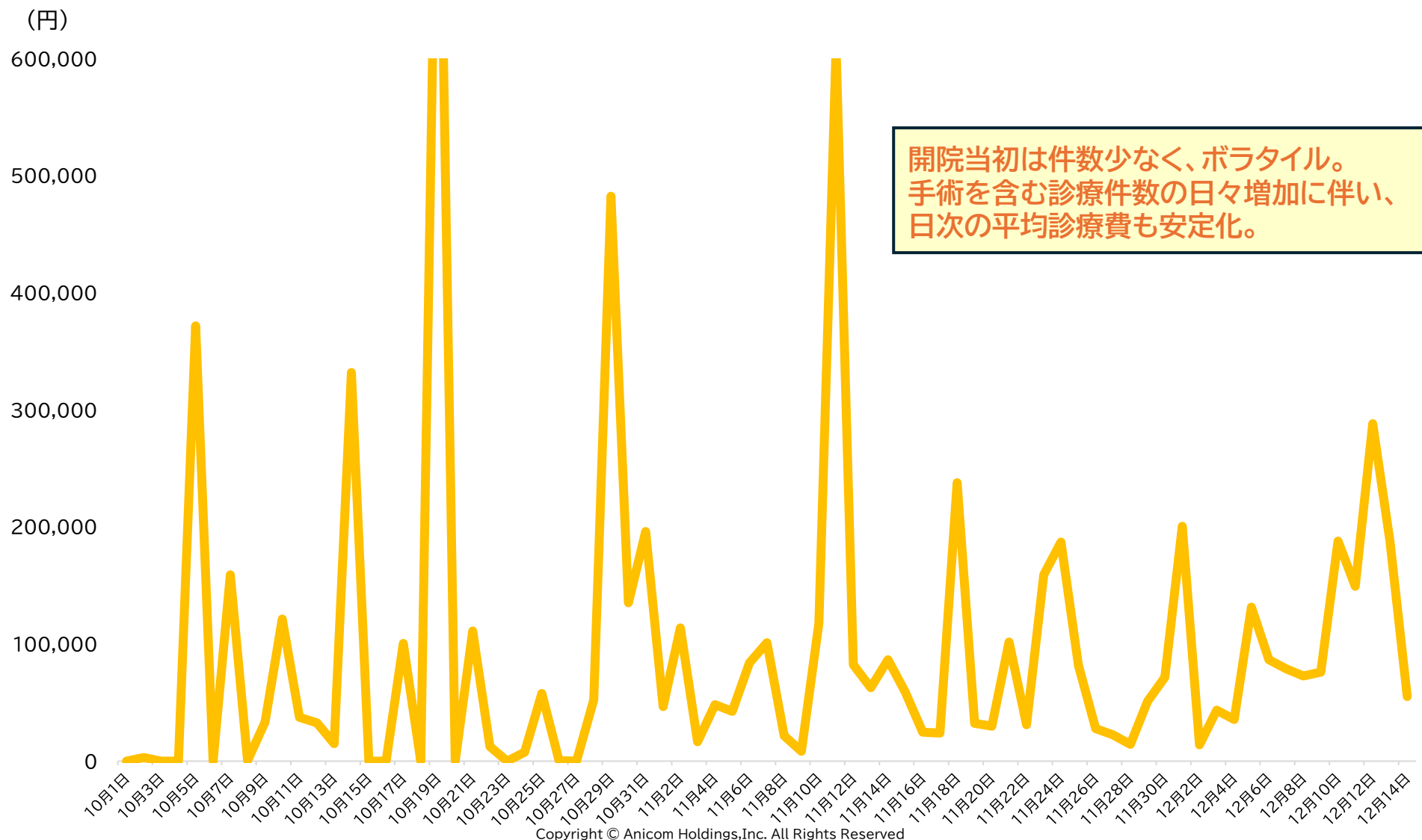
3. 現状の達成状況

(2) 診療件数（日次ベース）



3. 現状の達成状況

(3) 平均診療費（日次ベース）



3. 現状の達成状況



(4) 立ち上がりが早い理由

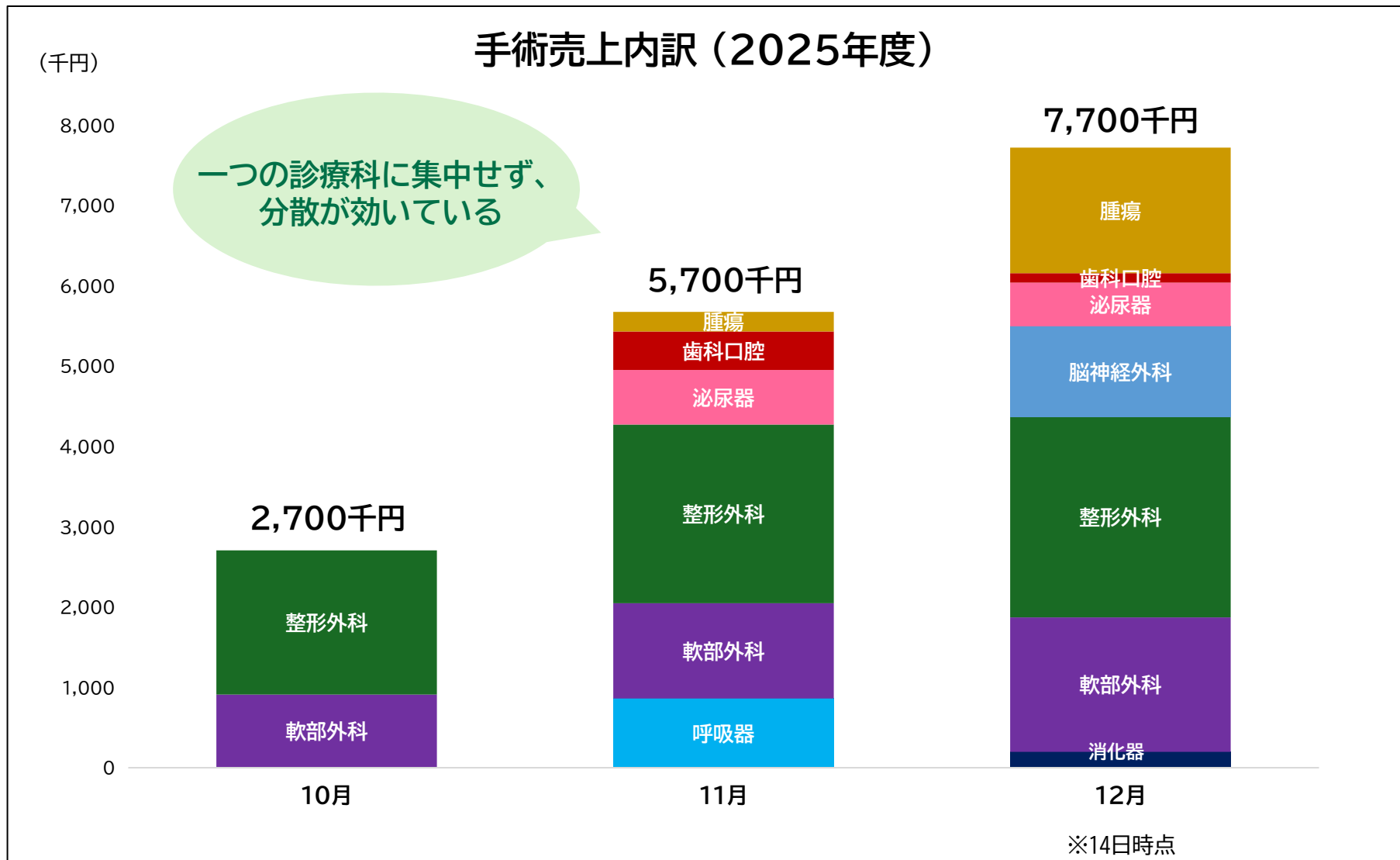
高度医療ビジネスにおいては、「立地・設備・人財・ブランド」が重要である。

JARVIS Tokyoは
「最先端の医療機器」と
「最高峰の人材」を揃え、
日本全国へ
一頭一頭に寄り添った
医療を提供していく



4. 成長力維持の可能性についての分析

(1) 診療科目別（月次ベース）

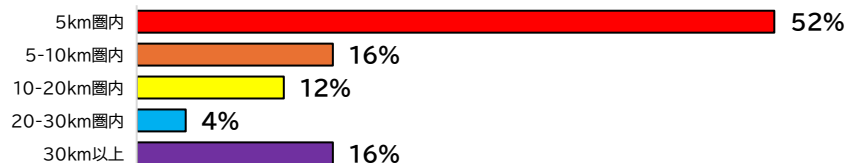
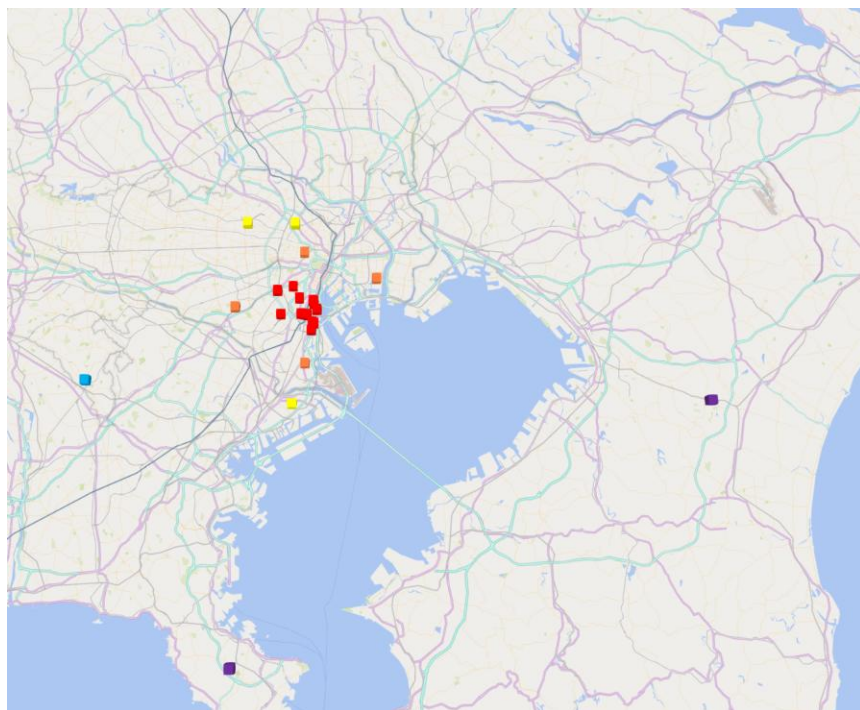


4. 成長力維持の可能性についての分析

(2) 患者の地域別分解

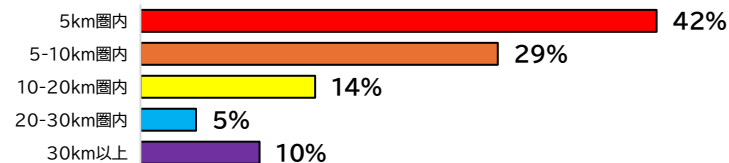
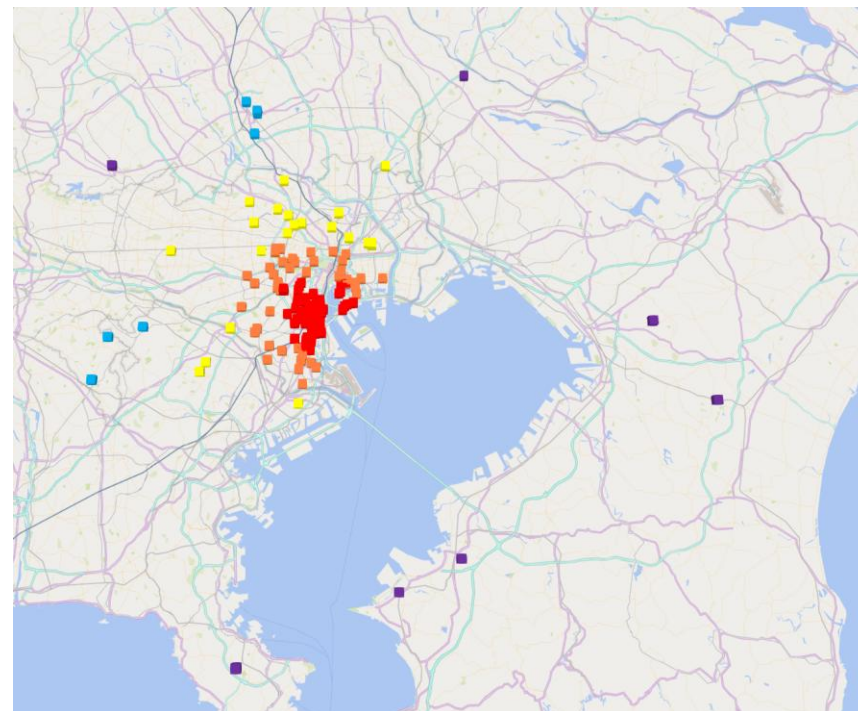
開院当初は、地域近傍が多かったが、徐々に、高度医療の商圈である中・長距離からの来院が増えつつある。

2025年10月31日時点



※グループ病院からの送客除く

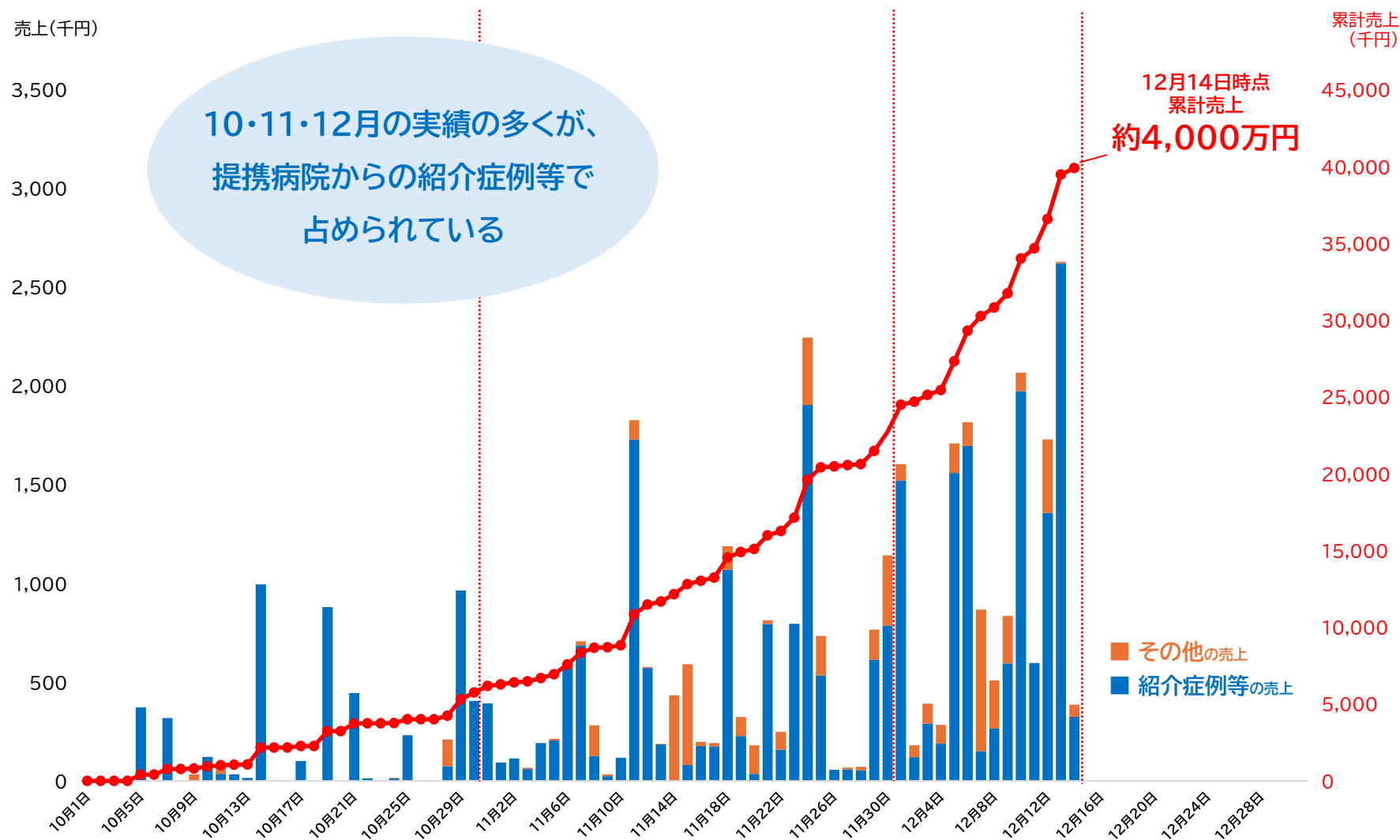
2025年12月14日時点



※グループ病院からの送客除く

5. 今後の注力施策及び、開示方針について

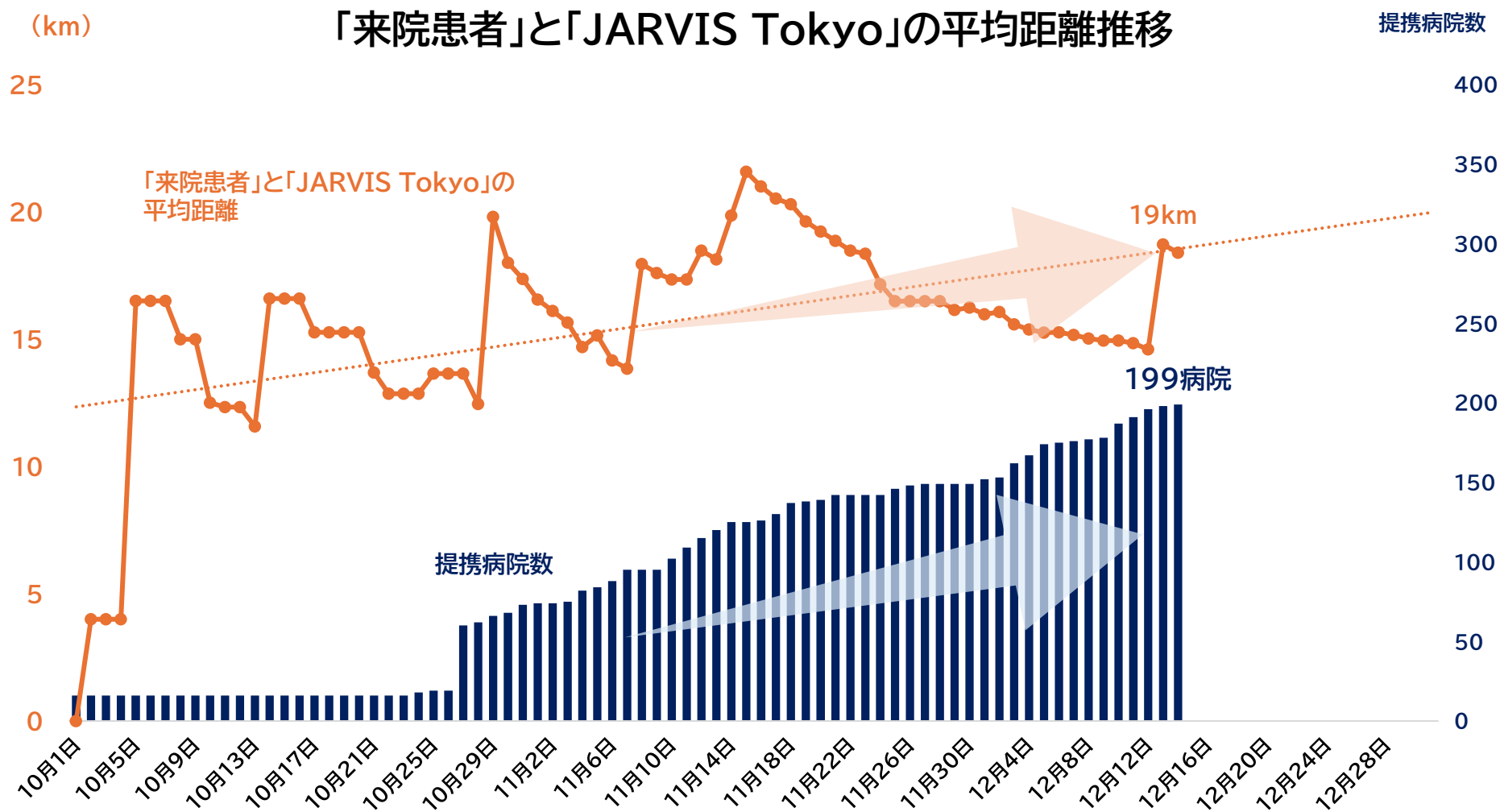
(1) 集患は提携病院からの紹介



5. 今後の注力施策及び、開示方針について

(2) 商圈拡大も提携病院拡大と連動している

提携病院が増加すると、「顧客居住地-JARVIS Tokyo」間の距離が伸び、商圈が拡大する。



5. 今後の注力施策及び、開示方針について

(3) 日次の提携病院の登録数の状況

提携病院数

250

200

150

100

50

0

提携病院化

●10月

●11月

●12月

提携病院数

提携病院数は日次で伸び続けており、
アニコム損保対応病院と同様の
約7,000病院を目指す。
(12月14日時点:199病院)

199

■ その他の売上

■ 紹介症例等の売上

5. 今後の注力施策及び、開示方針について

(4) 今後の開示方針について

<現在>

高度動物病院事業や、「0→1の創業ステージ」を終え、合理的なPDCAサイクルを追及すべきマネジメント・ステージに遷移したと判断。



<今後>

高度動物病院事業にかかる個別の月次の係数開示を行い、投資効率・成長性・収益性について、投資家の皆さまとの対話を通じ、事業の持続的な成長基盤をともに築いてまいります。

