

2023年3月期

第2四半期

決算補足 説明資料

11月8日



証券コード：8715



全体目次

1

第2四半期 決算概要

2

重点施策の進捗状況

3

APPENDIX

第2四半期 決算概要

1. 全体サマリー（経常収益・経常利益）
2. 損益計算書 サマリー
3. 経常利益の増減要因（対前年同期比分析）
4. 貸借対照表 サマリー
5. 経常費用・利益のパラメータ



経常収益

27,974 百万円

前年同期は26,336 百万円 6.2%増 計画は28,000百万円 0.1%減
うち、保険引受収益：25,063百万円 前年は23,297百万円 7.6%増

のれん償却前 経常利益

2,067 百万円

前年同期は1,717 百万円 20.3%増

経常利益

1,955 百万円

前年同期は1,609 百万円 21.5%増 計画は1,600百万円 22.2%増

堅調なペット飼育需要を新規契約獲得に着実に繋げ、代理店手数料の削減等により、
規模と利益の両立に注力

■ 経常収益（対前年同期比）

- 4-9月の新規契約件数は**10.9**万件、同保有契約件数は**107.3**万件（**9.3%**増）と**堅調な伸長を継続**
- 飼育需要の落ち着き等の影響により、シムネット社のリーダーマッチングサイト成約数や遺伝子検査数等が抑えられ、
その他経常収益は**2,554**百万円（**3.8%**減）に
- 資産運用収益は**356**百万円（**7.2%**減）となったが、先行き不透明な状況で株式含み益の実現益化を図り、**計画達成の進捗**

■ 経常利益（対前年同期比） ※2023年3月期第2四半期決算より「のれん償却前経常利益」も開示

- 保険引受収益の増加や代理店手数料の削減等により、**1,955**百万円（**21.5%**増）に、計画比では**22.2%**増
- 今後の飼育需要や保険金の動向を注視し、引き続き理想的な損害率の実現、代理店手数料率、販売管理費率の改善に注力

2. 損益計算書 サマリー

決算概要

重点施策

APPEN
DIX

(百万円)

	22年3月期 2Q	23年3月期 2Q	対前年同期比 増減率
経常収益	26,336	27,974	6.2 %
保険引受収益	23,297	25,063	7.6 %
資産運用収益	384	356	△ 7.2 %
その他経常収益	2,654	2,554	△ 3.8 %
経常費用	24,726	26,019	5.2 %
保険引受費用	16,732	17,483	4.5 %
・ 正味支払保険金	(12,586)	(13,718)	9.0 %
・ 損害調査費	(552)	(557)	0.8 %
・ 諸手数料及び集金費	(2,599)	(2,533)	△ 2.5 %
・ 支払備金繰入額	(241)	(252)	4.7 %
・ 責任準備金繰入額	(753)	(422)	△ 44.0 %
(うち未経過保険料)	(866)	(719)	△ 17.0 %
(うち異常危険準備金)	(△112)	(△297)	△ 163.3 %
資産運用費用	33	0	△ 100.0 %
営業費及び一般管理費	7,165	7,661	6.9 %
その他経常費用	795	874	9.9 %
のれん償却前経常利益	1,717	2,067	20.3 %
経常利益	1,609	1,955	21.5 %
純利益	1,281	1,316	2.7 %

■ 主な勘定科目の増減理由

① 保険引受収益

▶ 対前年同期比で、保有契約件数が**91,420件増加（9.3%増）**、新規契約件数が**10,145件減少（8.5%減）**

② 資産運用収益

▶ 市場リスクが高く先行き不透明な状況、株式含み益の一部を実現益化

③ その他経常収益

▶ シムネット社のブリーダーマッチングサイト成約数や遺伝子検査数等が抑えられ、対前年同期比減少

④ 正味支払保険金

▶ コロナ禍の影響は落ち着きつつあるものの、通院頻度の高い状況の継続などにより、支払保険金が増加

⑤ 諸手数料及び集金費

▶ 販売チャネルの多様化や効率的な契約獲得により代理店手数料率が改善

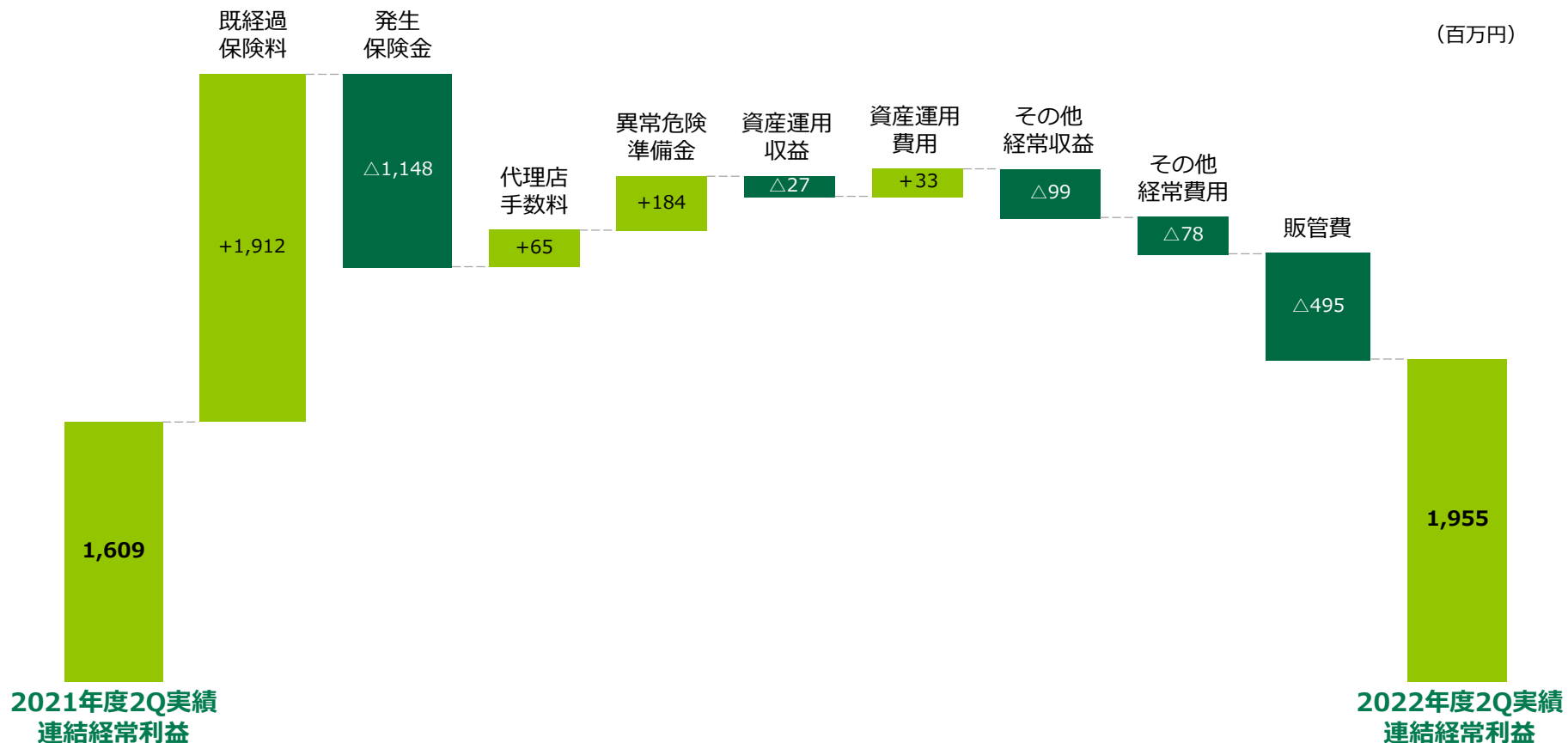
（参考）アニコム損保 保険重要指標

（百万円）

	22年3月期 2Q	23年3月期 2Q	対前年同期比 増減
既経過保険料	22,518	24,433	8.5%
発生保険金（損害調査費含む）	13,379	14,527	8.6%
E/I損害率①	59.4%	59.5%	0.1pt
既経過保険料ベース事業費率②	38.0%	35.3%	△2.7pt
コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)①+②	97.4%	94.8%	△ 2.6pt

保険引受収益の増加に加え、代理店手数料の削減等も寄与し増益

※1 既経過保険料 = 保険引受収益 - 普通責任準備金繰入額 (未経過保険料)
 ※2 発生保険金 = 正味支払保険金 + 支払備金繰入額
 ※3 異常危険準備金 = 異常危険準備金繰入額 + 異常危険準備金戻入額



(百万円)

	22年3月期末	23年3月期 2Q	対前期末比 増減率
資産合計	58,635	59,331	1.2 %
現金及び預貯金	29,641	28,073	△ 5.3 %
有価証券	16,570	18,297	10.4 %
固定資産	6,020	5,908	△ 1.9 %
その他資産	6,402	7,051	10.1 %
負債合計	31,319	32,152	2.7 %
保険契約準備金	21,297	21,972	3.2 %
うち支払備金	2,705	2,957	9.3 %
うち責任準備金	18,592	19,014	2.3 %
社債	5,000	5,000	— %
その他負債	5,021	5,180	3.2 %
純資産合計	27,316	27,178	△ 0.5 %
株主資本	27,658	28,772	4.0 %
評価・換算差額等	△ 342	△ 1,593	— %
負債・純資産合計	58,635	59,331	1.2 %

■ 主な勘定科目の増減理由

① 有価証券

➢ 株式を売却し、債券等の運用は慎重に実施

② 社債

➢ 2020年9月の第1回無担保社債の発行により調達

③ 評価・換算差額等

➢ その他有価証券評価差額金の減少

5. 経常費用・利益のパラメータ

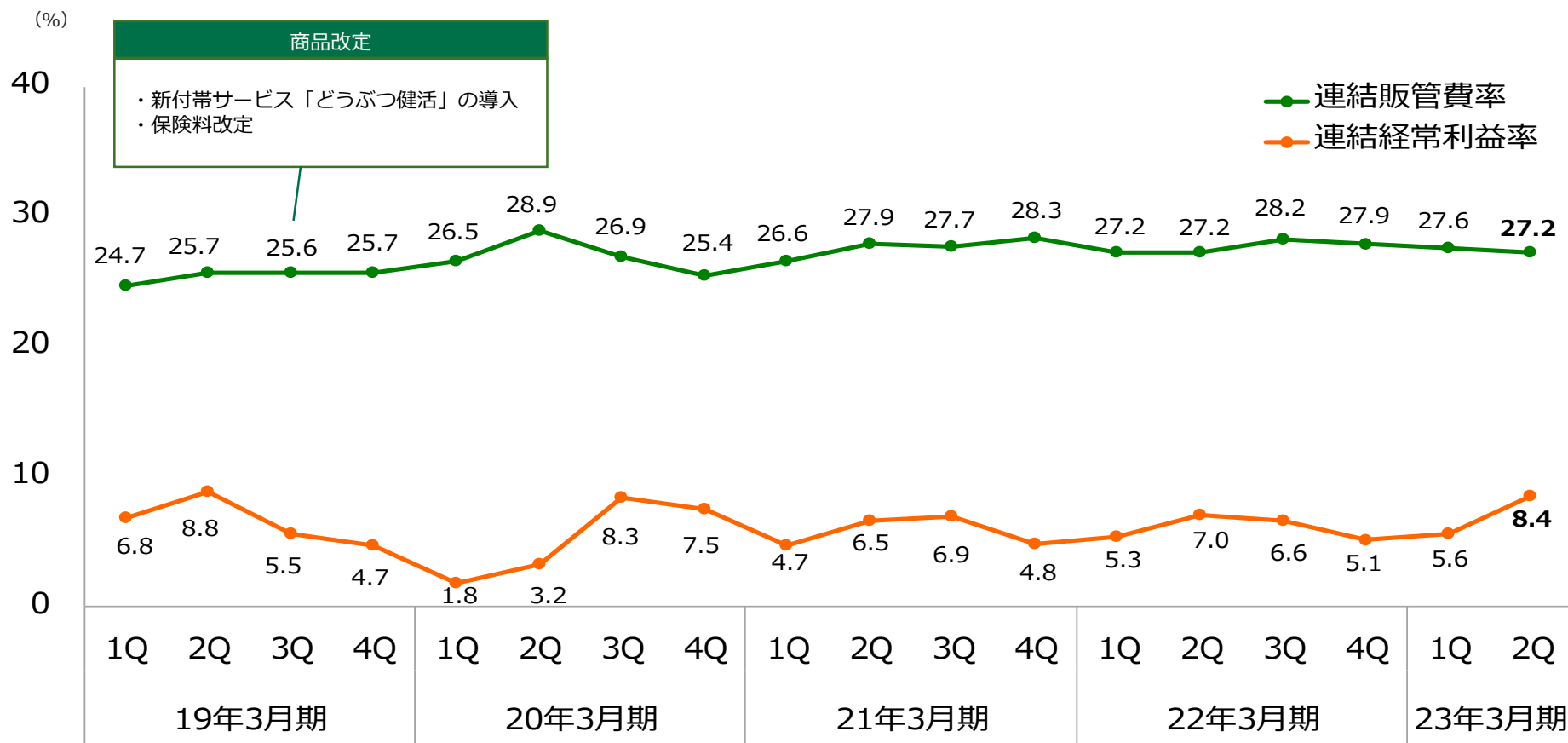
※販管費率、経常利益率（連結）

決算概要

重点施策

APPEN
DIX

※ アニコム損保単体の経営パラメータ（損害率・事業費率・契約件数）はAPPENDIX参照



重点施策の進捗状況

1. 重点施策の進捗状況 (保険事業・資産運用)
2. 重点施策の進捗状況 (シナジー創出事業)
3. トピックス



保険事業

新規・保有契約の状況

- 新規契約獲得件数は4-9月で、**10.9万**件超に
22年9月末の保有契約件数は**107万**件を突破

販売チャネルの拡大・強化

- シムネット社との連携強化により、ブリーダーチャネルにおける新規契約獲得も拡大中
⇒ブリーダー代理店数：
2022年9月末時点は700軒に拡大、保険付保率も向上中
(2020年9月末時点は91軒)
- 法人代理店を中心とした販売チャネルの更なる拡充を推進中
- WEB広告の強化による獲得件数への寄与が拡大

販売チャネルの拡大・強化を通じて、保険事業における
効率性向上・費用改善を推進
⇒リアルとネットの融合を強かに推進しながら、
効率的に契約を獲得

商品・サービスの拡大

- 「どうぶつ健活」の堅調な増加が寄与し、4-9月も
継続率は88.3%と高いレベルで推移

損害率、代理店手数料率、販売管理費率の改善施策

- 損害率 (2Q実績 : 59.5%)
コロナ影響は落ち着きつつあるが、保険金は3Q以降も注視
損害率改善施策を引き続き推進中
 - ・ 保険診療推奨フローチャートの普及促進による診療の適正化
 - ・ 予約機能を活用した優良病院への送客強化
- 代理店手数料率 (2Q実績 : 10.1%)
代理店手数料の見直し、販売チャネルの拡大・多様化等により、
前年2Q対比で1%の大幅改善
- 販売管理費率 (2Q実績 : 27.2%)
 - ・ 給付業務における直接請求件数及び処理単価の削減
 - ・ 各種手続きの省力化、帳票コストの削減

資産運用

➤ **柔軟かつ機動的な資産運用により、4-9月計画を大きく超過**
市場リスクが高く先行き不透明な状況を鑑み、株式含み益の一部を実現益化

➤ **ブリーディングサポートの一環として事業用不動産（石川県白山市での「しっぽの郷」プロジェクト）を推進中**
12月にオープン予定。ブリーディング場、シェルター、カフェの複合施設
各テナントへ貸し出すことで、運用収益獲得+他サービスへのシナジー

➤ ペット共生住宅「アニコフローラ東中野」は好評満室稼働中



その他

➤ **22年9月末までに36件の特許を出願（前年9月末から16件増加）**

【分野別 出願・特許登録件数】

	画像認識AI	遺伝子 フード・腸内フローラ	再生医療	その他	合計
出願件数	17	10	3	6	36
特許件数	2	1	2	1	6



注) 出願件数には優先権主張出願及び分割出願を含み、海外出願は含まない

➤ **「従業員一人一特許戦略」の推進**

画像認識AI、フード・腸内フローラ、再生医療等の従業員一人一人の琴線に触れる事業を展開してきた結果、2020年12月末の発明者数13名⇒**2022年9月末で85名にまで増加**

➤ **AI&データベース（どうぶつ住民基本台帳）構築**

- ・ 出産、発情を検知するためのデータ収集
- ・ 収集した動画からの検知AIモデルの開発とカメラへの搭載



産まれる前から

川上



遺伝子検査事業の拡充

- 4-9月の遺伝子検査検体数累計 **5.3万件超**
- ジャック・ラッセル・テリアの消化管ポリポーシスの遺伝子検査を開始（7月）
- 性格（行動）、品種、毛色、体質、親子判定などを一度に測定可能にするパネル検査を実装開始

シムネット社の2022年度4-9月業績

■ 売上高	:	922 百万円
■ 経常利益	:	21 百万円
■ 経常利益率	:	2.4%

注) 経常利益数値はのれん償却前

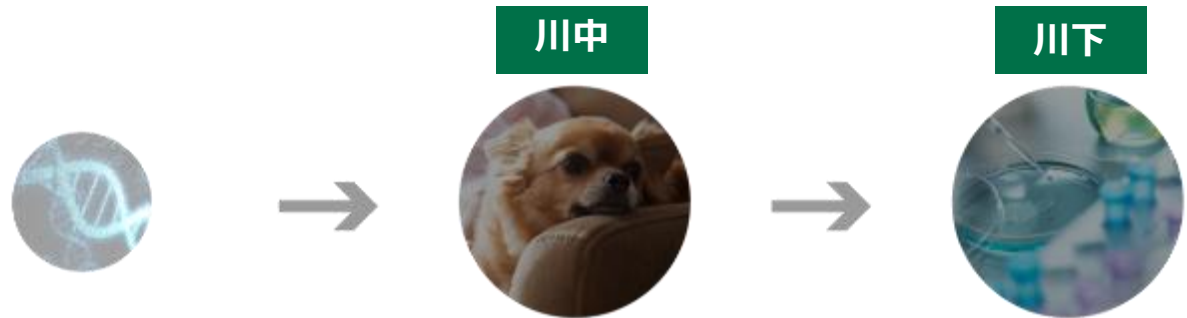
みんブリ・みん猫登録ブリーダーの活用により、
ブリーディングサポートを拡大中

ブリーディングサポートの強化

動物愛護法の改正も踏まえ、各施策を強力に推進中

- **遺伝子検査** ⇒ 繁殖効率向上に繋がる検査とマッチングサービスの開発（**出産頭数が多い生体の遺伝子情報の解析等**）
- **技術開発** ⇒ 交配適期検知手法の開発、**幹細胞活用**、凍結精液利用技術向上に向けた研究等
- **医療サポート** ⇒ **往診サービスエリアを拡大し拡大中**
繁殖技術指導（スミア検査、人工授精等）
- **販売サポート** ⇒ **ブリーダー直売サポートセンターの拡大**
（引渡頭数が順調に増加、成約率も高水準に）
- **事業支援** ⇒ **当社Gフードを推奨するブリーダーが拡大**、繁殖管理システムの開発・トライアル開始、**ブリーディング場の提供（賃貸）等**
- **引退犬猫の譲渡支援**
⇒ ani TERRACEでの引取り・飼育・譲渡が開始（譲渡実績あり）
ドッグラン・ペットホテルを活用した集客も開始

日々の暮らし ~ 治らないを治す



健康診断+フード・商材等の事業化

- ▶ 4-9月のどうぶつ健活申込累計 **10.4万件超**
- ▶ 「きみのごはん」(DNA、腸内フローラ) 保険契約者を中心に販売拡大中
今後、ペットショップとの連携も模索
- ▶ 「みんなのごはん」ブリーダーでの推奨→サブスクリプションへ誘導
チャネル拡大中



動物医療関連(予防~一般・再生医療)

- ▶ 直営動物病院は**53病院**(手術対応可能**14病院**)となり、順調に拡大
- ▶ 動物再生医療技術研究組合(再生医療普及のために当社Gが中心になって設立した組合)には、**9月末時点で532の動物病院**が加入。**2022年度で300投与超えを目指す**(2021年度は約200投与)

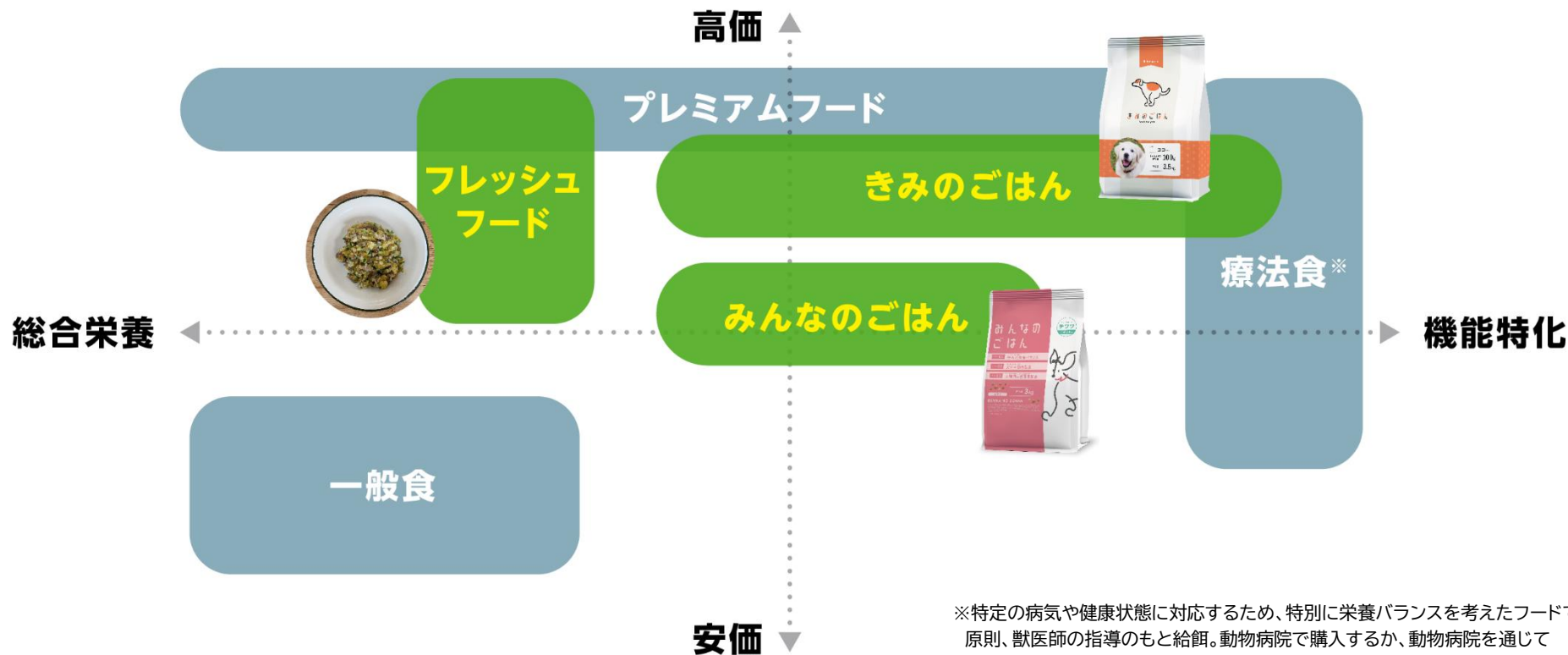


社会課題の解決 (ESG活動)

- ▶ 保護動物のシェルター施設 "ani TERRACE"オープン (三重県「VISION」内 4月)
- ▶ 災害支援に関する取組み 静岡土砂災害で被災した犬**32頭**を救助 (6月)
- ▶ 動物福祉の普及啓発活動 直営動物病院での獣医師体験など、子供たちへの教育支援を実施



ペットフード市場においてアニコムフードが狙うターゲット



※特定の病気や健康状態に対応するため、特別に栄養バランスを考えたフードで、原則、獣医師の指導のもと給餌。動物病院で購入するか、動物病院を通じてメーカーから購入することが多い。

きみのごはん(2021年9月～)

- ・検査結果に基づき、一頭一頭異なった機能成分を配合したOne to One のドライフード
- ・健康な若齢時から、各検査をキーにして個体に合った機能成分を有するドライフードを展開

みんなのごはん(2022年6月～)

保険ビッグデータやDNAの特徴に基づき犬種別の機能成分を配合、手頃な価格帯のドライフードを新たに展開

フレッシュフード

- ・ペットショップによる独自ブランドのフード開発を支援
- ・更なるウェットフードの開発・販売へ

規模のみを追う局面（前中期経営計画）から規模と利益のバランスを重視するフェーズへ転換

規模

- 保険事業
 - ・ 四半期の新規契約獲得は、
コロナ前 4 万件→5 万件超へ
 - ・ 販売チャネルの拡大・多様化
(ブリーダー、法人チャネル等)
- 保険以外の事業
 - ・ 病院事業（再生医療含む）
 - ・ マatchingサイト
 - ・ ブリーディングサポート
 - ・ フードビジネスをそれぞれ拡大・収益化へ
- シナジー創出
 - ・ グループ病院送客
 - ・ 引渡しセンターでの保険付帯+フード販売



利益

- 保険事業
 - ・ 代理店手数料の削減等による事業費率の改善
(前下期より一部代理店での手数料率見直し
ブリーダーチャネルの拡大による効果が発現)
- 保険以外の事業
 - ・ 病院事業の収益性改善
(規模拡大による原価改善(薬剤等))
 - ・ 再生医療ビジネスの採算改善
(細胞投与数の拡大により着実に改善へ)
- シナジー創出
 - ・ グループ病院等への送客による損害率の改善
(限度なし契約のリスク濃縮の軽減)

2024年度の経営数値目標を達成すべく規模・利益拡大施策を着実に推進中

第2四半期の業績を踏まえ、配当予想（期末配当2.5円→4.0円に増配）を発表

規模成長と利益成長（収益性改善）の両立による持続的成長を志向

上場以来規模・利益共に高成長を継続

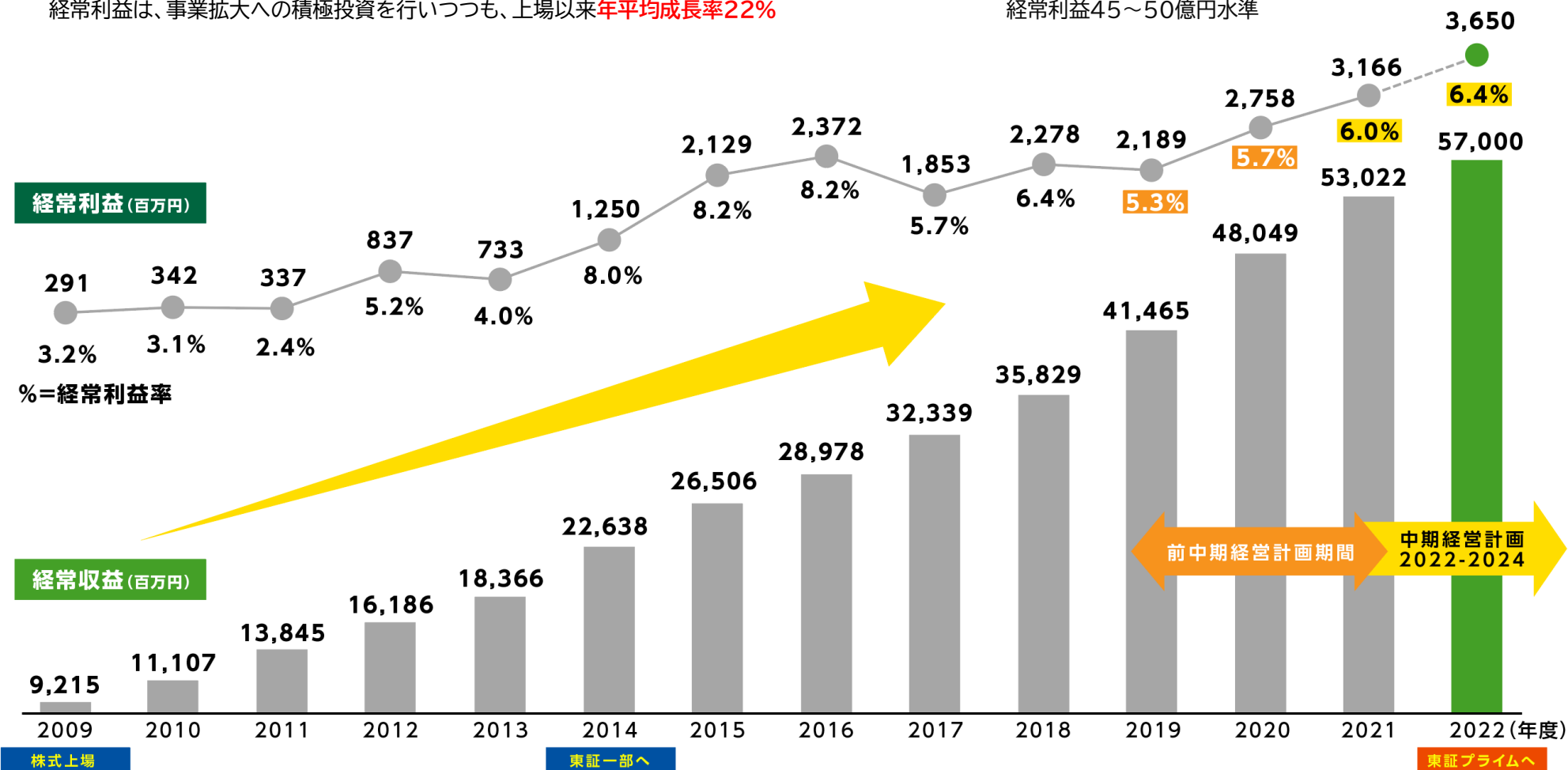
経常収益は、保険以外のシナジー事業拡大も寄与し、上場以来**年平均成長率15%**

経常利益は、事業拡大への積極投資を行いつつも、上場以来**年平均成長率22%**

2022.5発表 中期計画2022-2024目標:

2024年度 経常収益650~700億円水準

経常利益45~50億円水準



APPENDIX

1. 主要経営パラメータ
2. アニコム損保単体：経常収益のパラメータ
(ペット保険新規契約獲得件数／保有契約件数の推移)
3. アニコム損保単体：経常費用のパラメータ
(損害率 (E/I) 、既経過保険料ベース事業費率)
4. 保険事業以外の事業の収益機会と
ペット保険のシナジー相関



1. 主要経営パラメータ

決算概要

重点施策

APPEN
DIX

	22年3月期 2Q	22年3月期末	23年3月期 2Q	対前年同期比		対前期末比		23年3月期末 (5月11日予想)
				件数	率	件数	率	
① 保有契約数	981,606 件	1,028,831 件	1,073,026 件	91,420 件	9.3 %	44,195 件	4.3 %	1,120,000 件
② 新規契約数	119,347 件	229,099 件	109,202 件	△10,145 件	△8.5 %	-	-	232,000 件
③ 継続率	87.7 %	87.8 %	88.3 %	-	-	-	-	87.8 %
④ 保険金支払件数	2,003 千件	4,019 千件	2,108 千件	105 千件	5.2 %	-	-	4,268 千件
⑤ 対応動物病院数	6,629 病院	6,681 病院	6,744 病院	115 病院	1.7 %	63 病院	0.9 %	6,790 病院

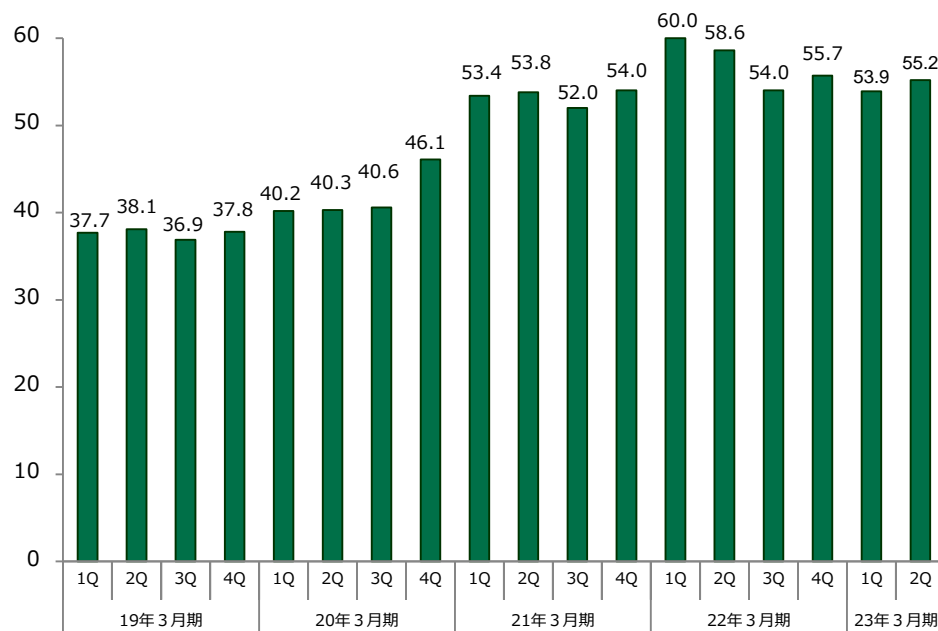
	22年3月期 2Q	23年3月期 2Q	対前年同期比 増減	23年3月期末 (5月11日予想)
⑥ E/I損害率	59.4 %	59.5 %	0.1 pt	58.1 %
⑦ 既経過保険料ベース事業費率	38.0 %	35.3 %	△2.7 pt	35.9 %
⑧ コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)	97.4 %	94.8 %	△2.6 pt	94.0 %

	22年3月期末	23年3月期 2Q	対前期末比 増減	23年3月期末 (5月11日予想)
⑨ 単体ソルベンシー・マージン比率	334.6 %	304.6 %	△30.0 pt	320 % 前後

	22年3月期 2Q	23年3月期 2Q	対前年同期比 増減
⑩ どうぶつ健活(腸内フローラ測定)申込数	91,669 件	104,098 件	13.6 %
⑪ 遺伝子検査検体数	54,688 件	53,207 件	△2.7 %

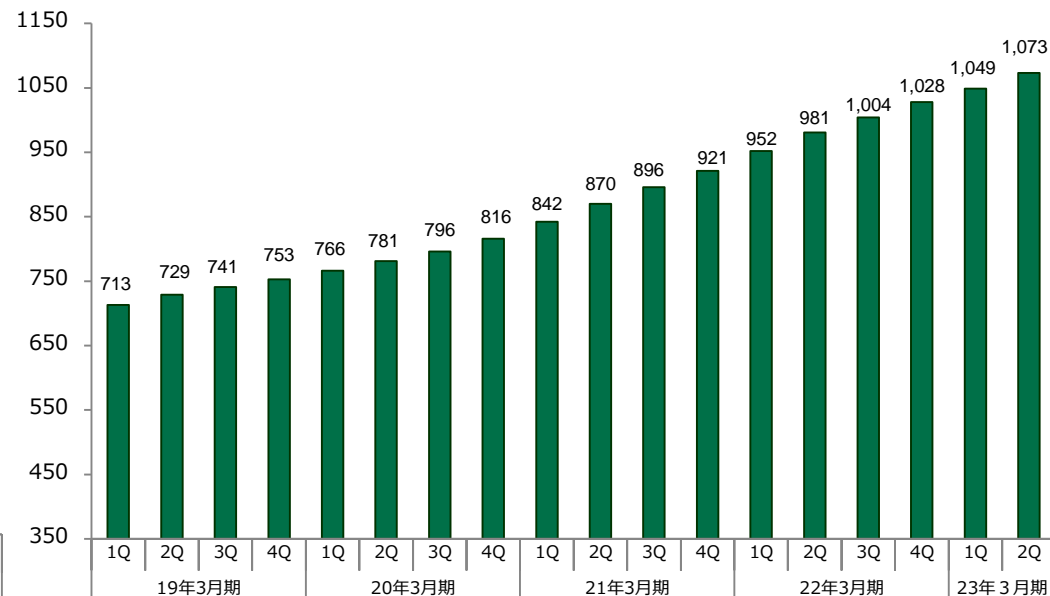
新規契約獲得件数の四半期推移

(千件)



保有契約件数の四半期推移

(千件)



新規契約獲得は堅調

NB・一般チャネル合わせて5万件を超え、年間計画23.2万件に対して47.1%の進捗率で推移

保有契約件数

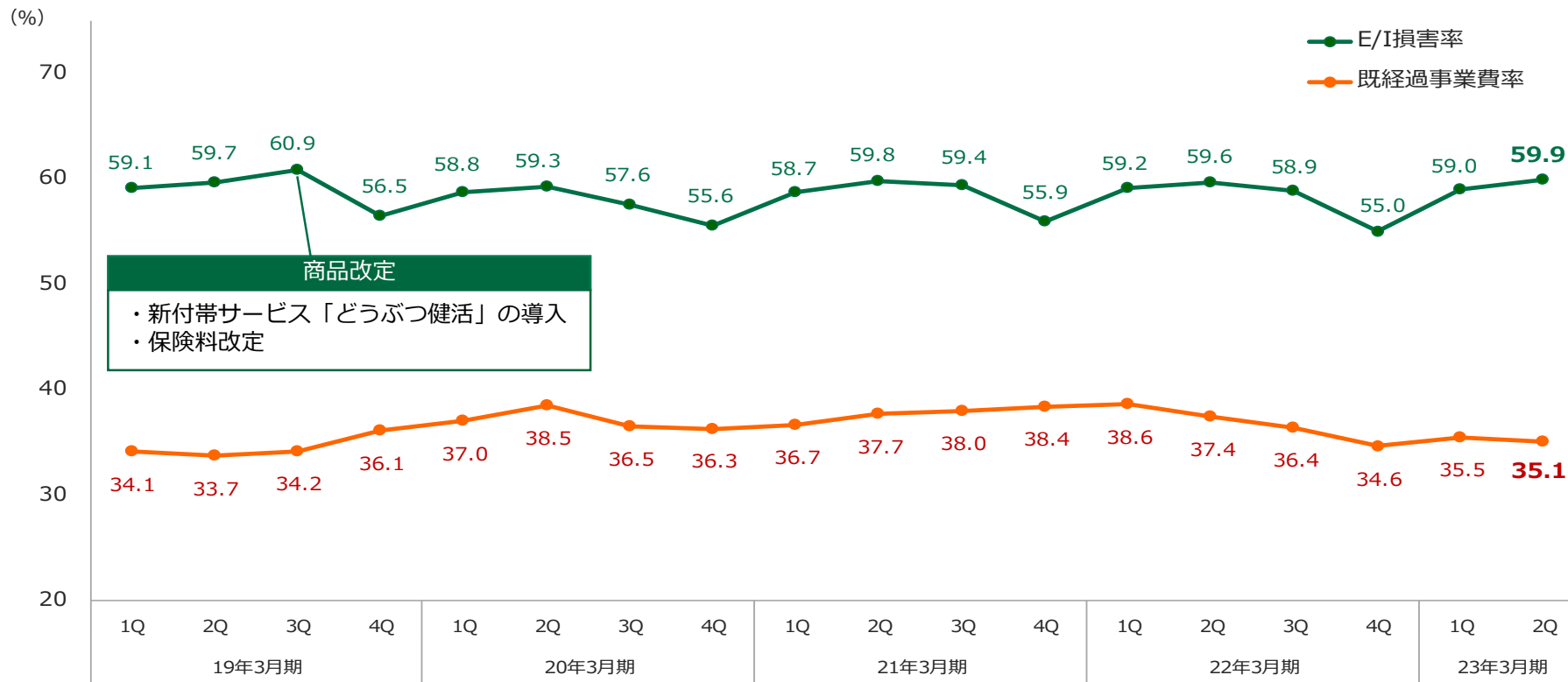
107.3万件となり、年間計画112万件に向けて順調に推移

3. アニコム損保単体:経常費用のパラメータ

【参考情報】

- 15年3月期 1Q ■ 保険料改定
・平均12%の改定
- 15年3月期 3Q ■ 限度日数付き新商品
■ 健康割増引制度導入
- 18年3月期 2Q ■ 保険料率改定
・8歳以上の保険料改定

注1) 下表は、四半期毎の平均値を記載しておりますので、当期累計平均とは異なります。
 注2) 事業費率は「既経過保険料ベース事業費率」(損保事業費÷既経過保険料)を表しております。



E/I損害率について

20年度からの新規契約獲得件数の大幅な増加により、商品ポートフォリオの改善が進む一方、コロナ禍の行動変化の影響による通院頻度の増加や、保険金単価の上昇により、発生保険金が増加・高止まり傾向が継続。足元はそうした変化の影響も徐々に安定化への動きを確認

事業費率について

事業拡大に向けた投資を継続。独自サービスである「どうぶつ健活」に係るコストが増加。新規契約件数の増加・競争激化に伴う代理店手数料の増加などにより上昇傾向が続いていたが、足元では、代理店手数料率の削減や、業務効率化・費用改善施策の効果が発現

どうぶつの
ライフステージ

シナジー創出
事業の収益機会

保険事業への
寄与

資産運用

展開

川 上



遺伝子

- ・遺伝子検査事業

交配・出産

- ・マッチングサイト
- ・ブリーディング支援
- ・精子バンク

ペットショップ

- ・しつけサービス提供
- ・遺伝子検査証明書の発行

- ・遺伝子ベースの保険料設計や引受診断
- ・新生児チャネルを拡大
- ・遺伝病減少にともなう損害率低下

川 中



日々の暮らし

- ・フード開発と販売
- ・他企業との連携

健康診断

- ・腸内フローラ測定事業
- ・保険新サービス付帯

一次診療(一般診療)

- ・電子カルテ拡販
- ・一次動物病院運営(海外含)
- ・予約送客事業

- ・保険の付加価値を向上
- ・生活習慣病予防による損害率低下
- ・企業集団の獲得

川 下



二次診療(先進医療)

- ・再生医療提供
- ・二次動物病院運営

お別れ

- ・ペット霊園紹介
- ・終生飼育施設

- ・重症化予防による損害率低下
- ・難病治療の確立に伴う損害率低下
- ・高齢者等の飼育に対して裾野を拡大

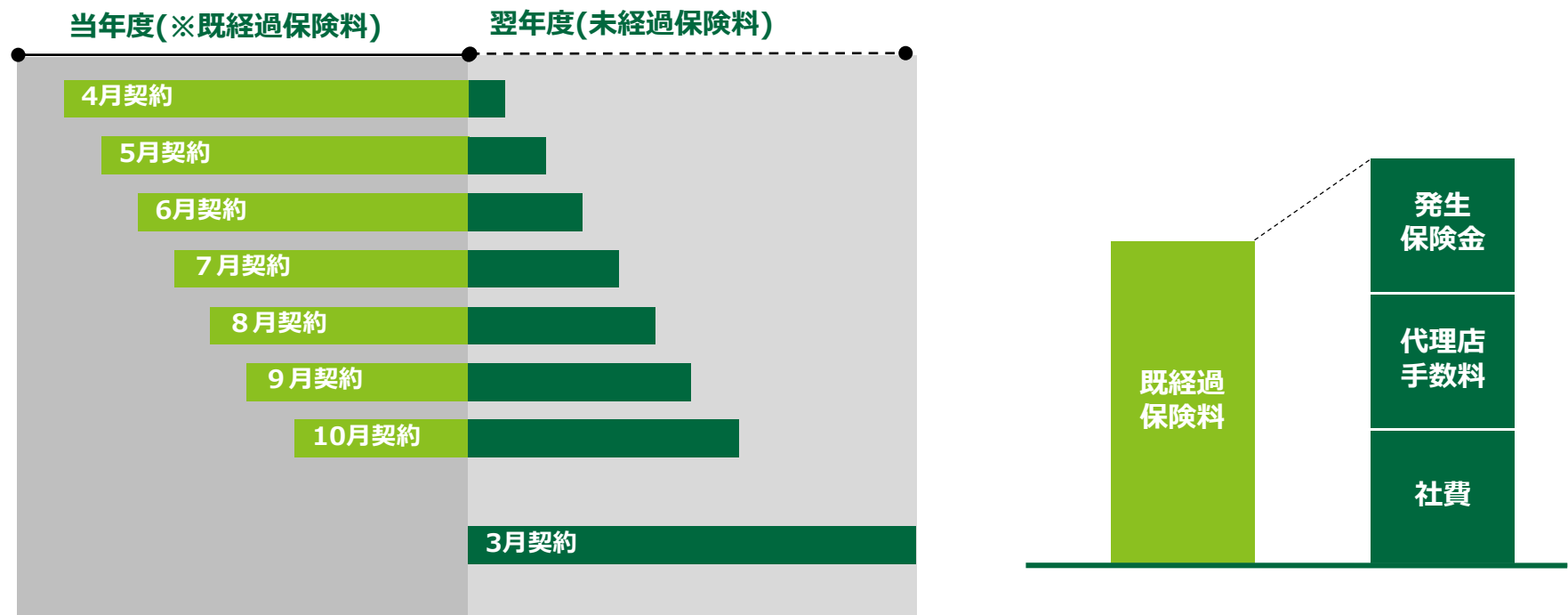
資産運用(不動産運用)による下支え

ビッグデータの構築と活用

(参考) 保険会計が経常損益に与える影響

1. 保険料の増加が経常損益に与える影響(日本の損保会計ベース)

一般的に、保険料の増加は経常収益の増加に寄与しますが、事業年度における保険料の未経過期間部分については、普通責任準備金（未経過保険料）として次年度に繰り越すことが法令により定められています。一方で、発生保険金、代理店手数料、社費等の費用については、保険料の増加に対応する費用を含め、これらの費用が発生する年度において計上することとされています。したがって、保険料の増加に伴い増収となる場合であっても、当該費用が既経過保険料を超過する場合は、当該年度の経常損益にマイナスの影響を与えることとなります。



2. 異常危険準備金が経常損益に与える影響 (日本の損保会計ベース)

- ・異常危険準備金は、巨大災害等が生じた場合の保険金の支払いに備えるために法令により積み立てておくこととされているものであり、各保険会社が毎期積み立てを行っているものです。
- ・異常危険準備金は、正味損害率（※）が50%を超えると取崩し（費用のマイナス）が行われます。（※）正味支払保険金を正味収入保険料で除した割合です。



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（IR事務局）

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 : <https://www.anicom.co.jp/>

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ため、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。

本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。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。そのため、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。

従いまして、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

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。