



# 2021年度 第2四半期 決算説明資料

アイペットホールディングス株式会社（証券コード:7339）

2021年11月9日

当社は、2020年10月1日にアイペット損害保険株式会社（以下、本資料において「アイペット損保」といいます。）の完全親会社として単独株式移転により設立されました。

当社の連結財務諸表は、アイペット損保の財務諸表を引き継いで作成しているため、本資料において、前年同四半期との比較を行っている項目については、特段の記載がない限り、アイペット損保単体の前年同四半期数値との対比になっております。



アイペットホールディングス

2020年10月設立  
東証マザーズ上場

100%



アイペット損害保険

100%

Pet's All Right, Inc. ペッツオーライ

2021年3月  
子会社化

100% 非連結

P's-first  
ペットファースト少額短期保険

ペットファースト  
少額短期保険

2020年10月  
子会社化

※ペットファースト少額短期保険(PF少短)は連結対象外（非連結子会社）

## 保険契約の状況

### 契約件数

旺盛なペット需要を背景に、過去最高の月間新規契約件数を達成するなど、新規契約は順調。業界トップクラスの高継続率(約90%)も維持  
→保有契約件数は順調に増加し、2021年7月5日に**65万件を突破**  
(2021年9月末時点:678,532件)

### 商品改定

- 5月2日より -

2021年5月2日より保険料改定を含む商品改定を実施  
収入保険料へ増収影響 → 詳細p.4参照

## お客さまサポート体制

### コンタクトセンター の応答率が 1年で10%向上

株式会社リックテレコム主催「コンタクトセンター・アワード2021」で、ペット保険業界として初めて「ストラテジー部門賞」を受賞  
《関連URL》 <https://www.ipet-ins.com/info/28964/>

## 男女共同参画

### 青森県で 男女共同参画の 推進表彰を受賞

青森事務センターの活動が評価され、  
青森市男女共同参画推進表彰（事業者の部）を受賞  
《関連URL》 <https://www.ipet-ins.com/info/29107/>

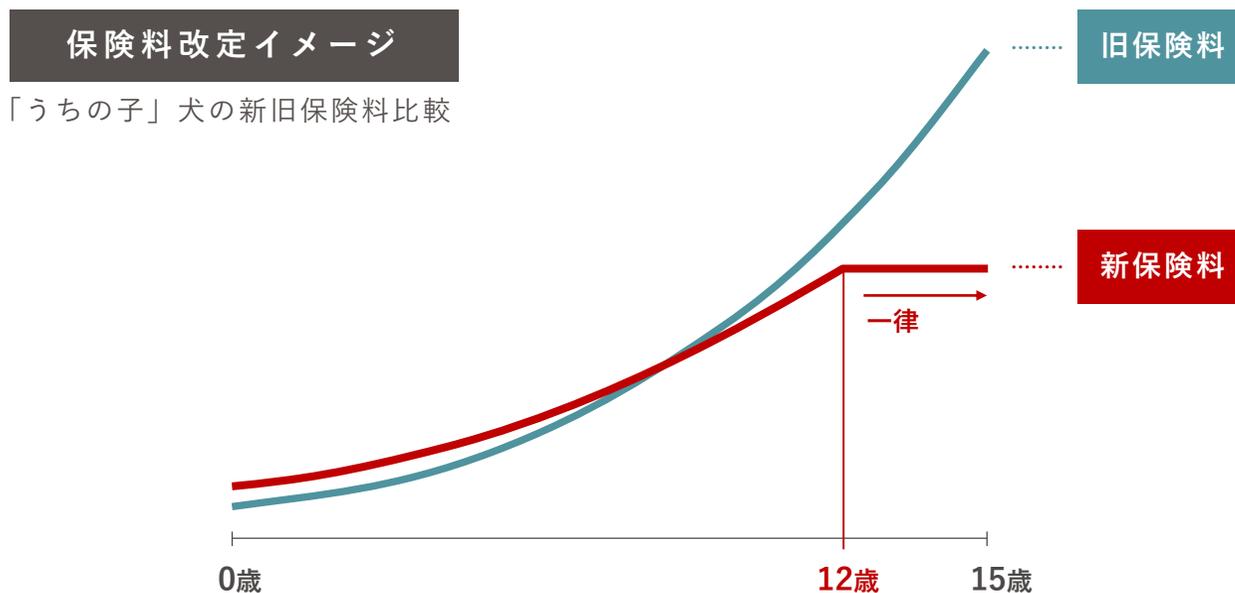
## グループ事業展開

### ペットオーライが ペット資格証明 アプリWan!Passの 実証実験開始

ペットのワクチンなどの接種情報と、飼い主のリテラシーおよび犬のしつけスキルをデジタル認証できる仕組みを通し、愛犬と行動できる新たなワークスペースを提供する実証実験をビジネスエアポート京橋のペット同伴可能フロアにて開始  
《関連URL》 <https://about.petsallright.net/news/>

## 消費税増税や損害率の状況等を踏まえ、2021年5月2日より保険料改定を実施

- ・ 極端に高かった高齢層の保険料を引き下げ、継続しやすくしました。
- ・ 損害率が悪化傾向にある若齢層の保険料を一部引き上げました。



### 影響

お客さま

高齢層の保険料引下げにより、生涯（0歳から15歳までを想定）ご加入された場合の総額での保険料負担が大幅に軽減

収入保険料

収入保険料は増収

損害率

損害率の上昇を抑制

## 用語の定義・前提

ペットオーライ等の  
事業展開により、今後  
グループとして拡張を目指す

### 1 契約換算あたりLTV<sup>\*1</sup> (生涯顧客価値)

【定義】1顧客が当社グループにもたらす**累計利益の総額**

【算式】一定期間における、

(収益-契約維持コスト)÷保有契約件数×平均継続期間

(前提) 1.ペット保険事業とペットオーライ事業の合算

2.平均継続期間は継続率より算出

3.比較可能にするため米T社モデルを採用

### 1 契約換算あたりPAC<sup>\*2</sup> (新規契約獲得等費用)

【定義】契約獲得1件あたりのマーケティングコスト・

一時投資費用。いわゆる**イニシャルコストの総額**

【算式】一定期間における、

(新規手数料+営業費+償却費+一時投資費用)

÷新規契約成立件数

(前提) ペット保険事業とペットオーライ事業の合算

### ペット保険の保有契約件数

ある時点における、

ペット保険の有効な契約件数。

今後生み出す収益の基礎。

### グループIRR<sup>\*3</sup> (内部収益率)

グループ全体の観点で  
投資(PAC)によって得られると  
見込まれる利益の総額(LTV)を  
利回りで示した値。

**FY20持株会社化を契機として、上記4指標を重要な業績評価指標に設定**

\*1 LTV (Life Time Value) : 保険1契約あたりLTV+ペットオーライ1契約あたりLTV×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.33参照

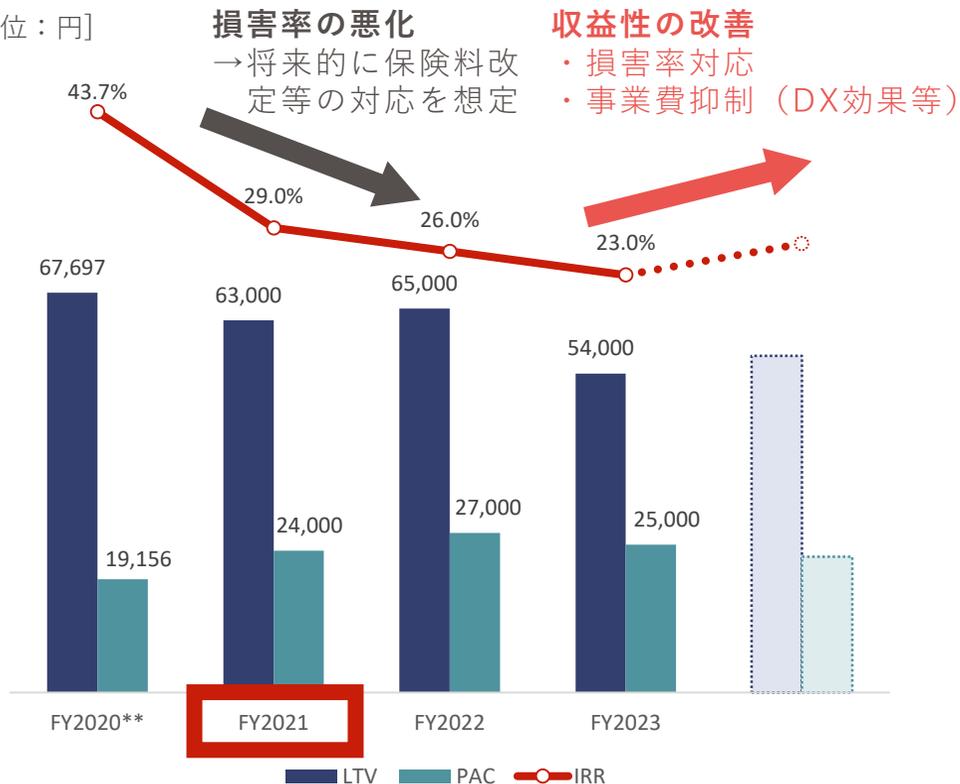
\*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 保険1契約成立あたりPAC+ペットオーライ1契約成立あたりPAC×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.33参照

\*3 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.33参照

中長期的な事業の収益性を重要視するため、以下の4指標をKPIとする

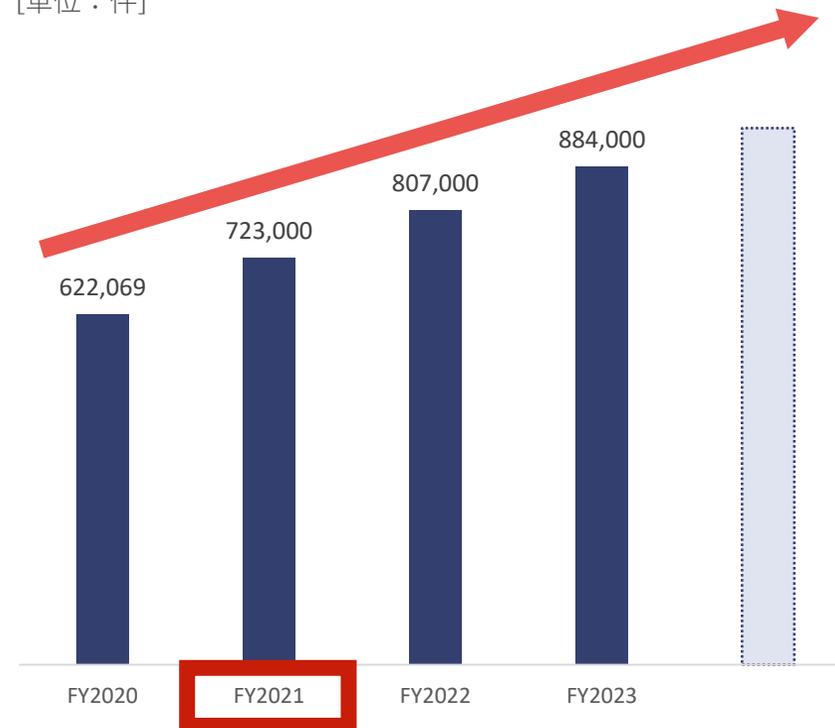
## LTV・PAC・IRR 計画値

[単位：円]



## 保有契約件数\*\*\* 計画値

[単位：件]



将来的に堅固な収益性を築けるよう先行投資を行う

\* FY2021からFY2023の損害率は保守的に見積もった試算  
 \*\* FY2020は2020年10月～2021年3月の実績値に基づき計算  
 \*\*\* 各年度末（3月末）時点の損保事業の保有契約件数

## 2020年10月～2021年9月実績

5月の商品改定に伴う  
一時的な継続率低下により、  
FY20に比べ減少

1契約換算あたりLTV<sup>\*1</sup>  
(生涯顧客価値)

63,760円

1契約換算あたりPAC<sup>\*2</sup>  
(新規契約獲得等費用)

19,780円

ペット保険の保有契約件数<sup>\*3</sup>

678,532件

グループIRR<sup>\*4</sup>  
(内部収益率)

40.7%

**FY20持株会社化を契機として、上記4指標を重要な業績評価指標に設定**

\*1 LTV (Life Time Value) : 保険1契約あたりLTV+ペットオーライ1契約あたりLTV×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.33参照

\*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 保険1契約成立あたりPAC+ペットオーライ1契約成立あたりPAC×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.33参照

\*3 2021年9月末時点

\*4 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.33参照

## 2021年7月～9月実績

損害率の上昇、5月の商品改定に伴う一時的な継続率低下により、FY20に比べ減少

1契約換算あたりLTV<sup>\*1</sup>  
(生涯顧客価値)

62,340円

1契約換算あたりPAC<sup>\*2</sup>  
(新規契約獲得等費用)

21,968円

ペット保険の保有契約件数<sup>\*3</sup>

678,532件

グループIRR<sup>\*4</sup>  
(内部収益率)

35.8%

**FY20持株会社化を契機として、上記4指標を重要な業績評価指標に設定**

\*1 LTV (Life Time Value) : 保険1契約あたりLTV+ペットオーライ1契約あたりLTV×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.34参照

\*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 保険1契約成立あたりPAC+ペットオーライ1契約成立あたりPAC×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.34参照

\*3 2021年9月末時点

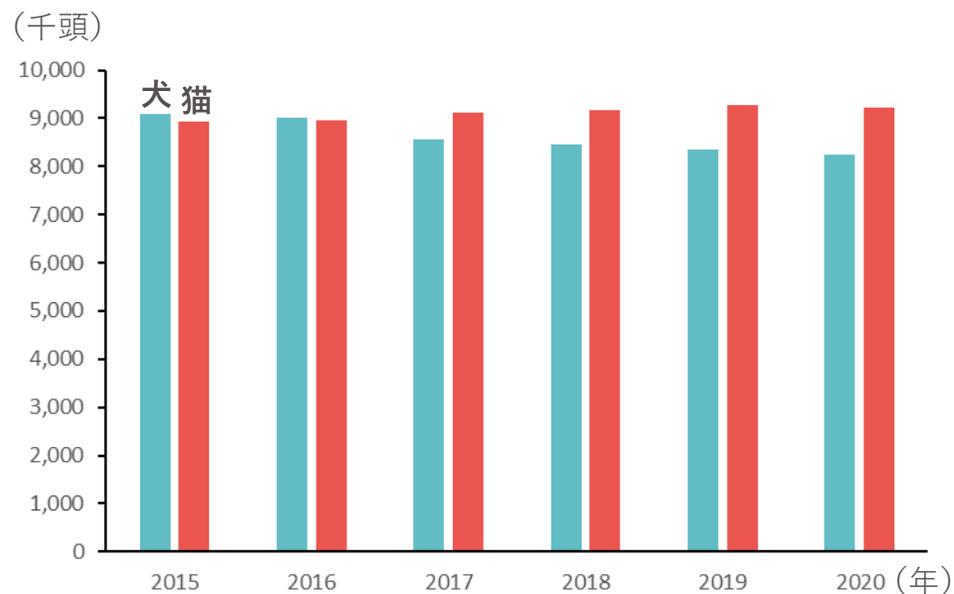
\*4 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.34参照



ペット保険事業

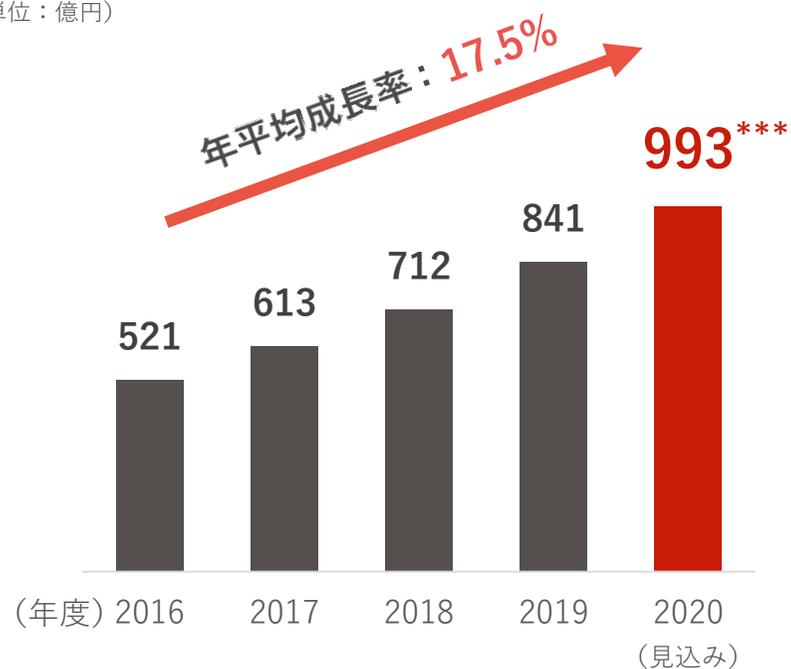
市場は引続き成長。FY2020はコロナ下での行動変容に伴う飼育増も後押し

## 飼育頭数の推移\*



## ペット保険市場規模の推移\*\*

(単位：億円)

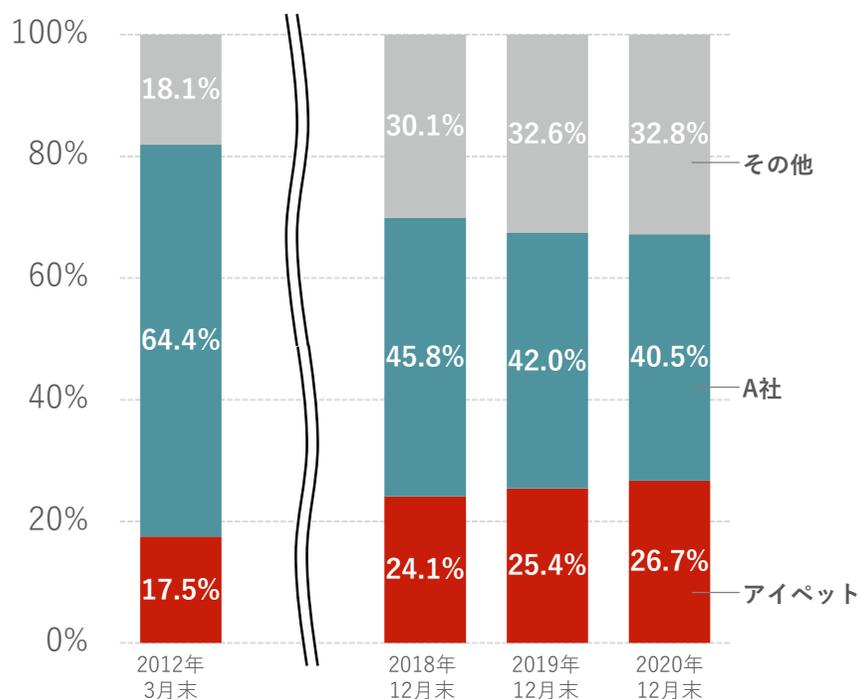


\* 全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）による推計  
 \*\* ペットビジネスマーケティング総覧2021年版（株式会社矢野経済研究所）  
 \*\*\* 2020年度見込値（2021年1月現在）

このような中、当社はシェアを伸ばしてきたが、伸びしろはまだ大きい

## 各社の保有契約件数シェア推移\*

## ペット保険の普及率 諸外国との比較



\* 2018年12月末以降は、(株)富士経済「2020年、2021年 ペット関連市場マーケティング総覧」2012年3月末は当社調べ

\*\* 2020年時点。令和2年 全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）および2021年ペット関連市場マーケティング総覧（株)富士経済）を基に当社で算出

\*\*\* 2017年時点。Statista, BBC, Svenska Dagbladet, Timetric「Pet Insurance in the UK」

## 4つの参入障壁

### 1 金融レギュレーション

保険法・保険業法をはじめ各種規制への遵守が求められる、態勢整備が必要。

### 2 ペットショップの代理店化

ペットショップに対して細やかな対応を続ける実績から、実質的にペット保険上位数社の寡占状態にあり、新規参入は難しい環境。

### 3 動物病院との提携（窓口精算） 《対応動物病院制度》

ペット保険上位数社で既に抑えられており、動物病院側の労力、小規模分散していることから、動物病院にとって新規の提携が難しい環境。

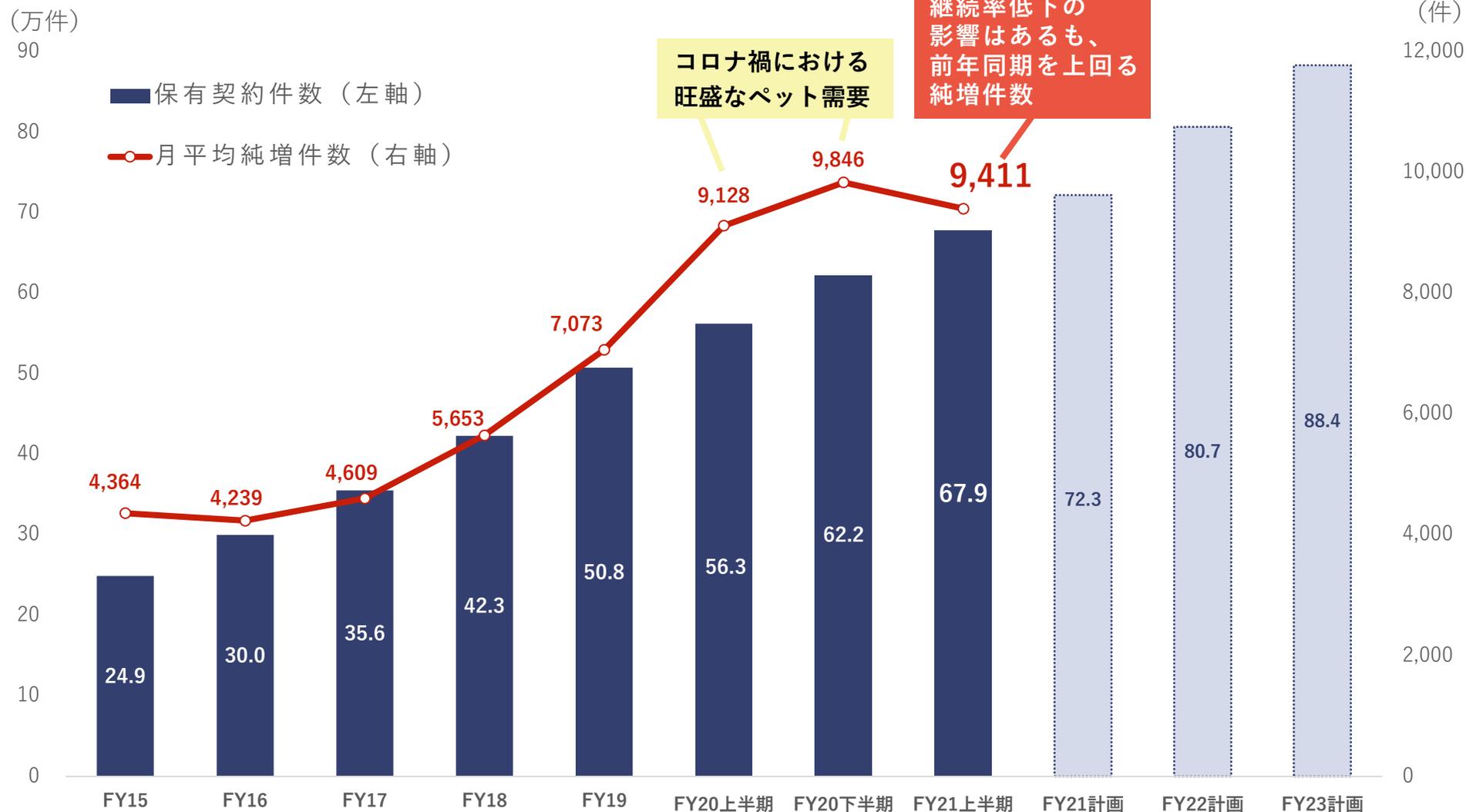
### 4 査定技術の専門性、 高頻度請求に応える事務態勢

動物用医薬品など査定に知見が要求され、かつ高頻度請求に応える事務態勢が必要となるため、新規参入しても安定した収益確保が困難。

## 具体的には

# 保有契約件数と純増件数の推移

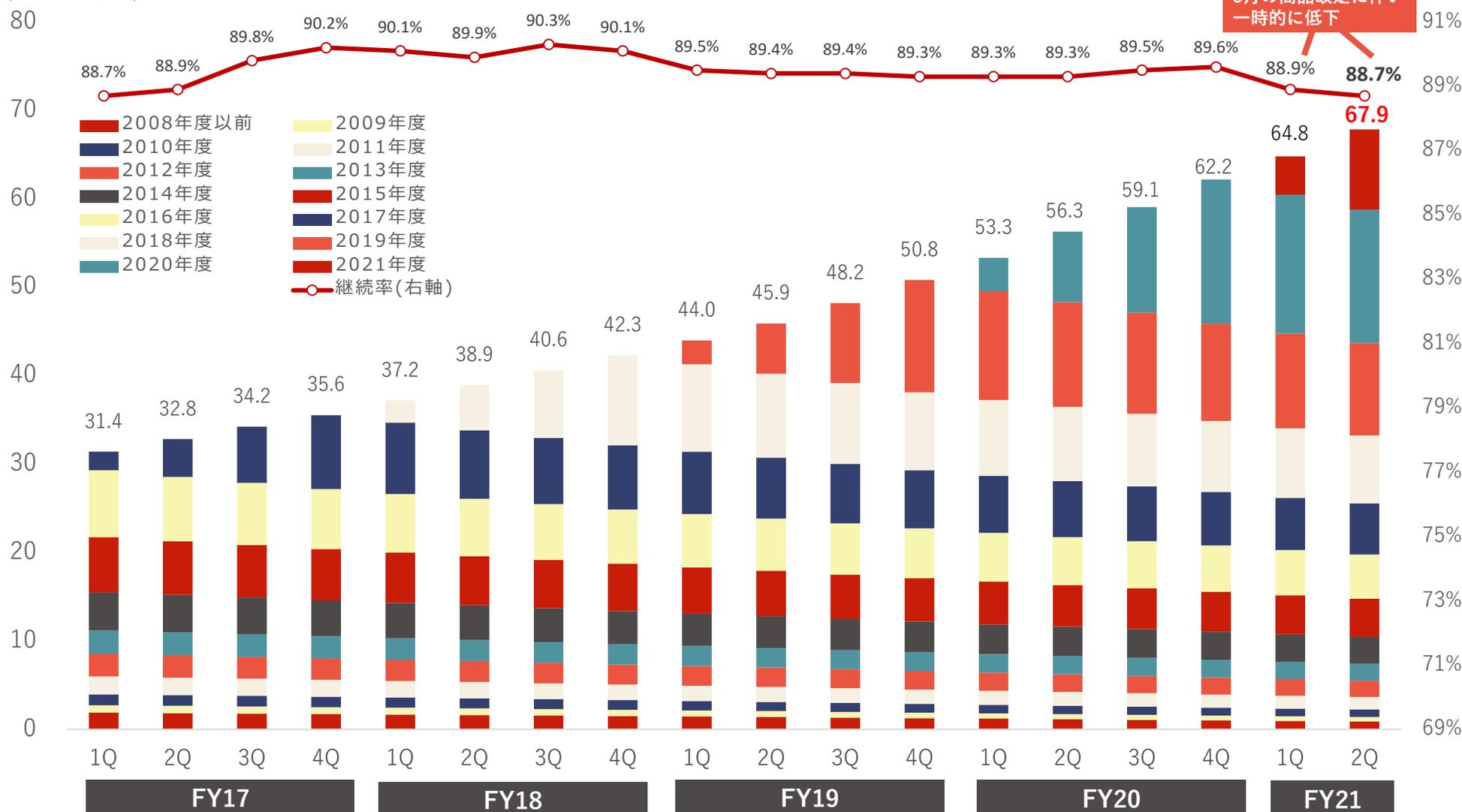
FY21もペット保険の保有契約件数は順調に増加（2021年9月末時点：678,532件）  
純増件数はFY20上半期を上回る（FY21上半期の月平均純増件数は9,411件）



# 保有契約件数（契約開始年度ごと）と継続率の推移

## 好調な新規契約とトップクラスの継続率が、保有契約件数の続伸を実現

(単位：万件)



A photograph of a person with long brown hair, wearing a green cardigan, sitting and holding a grey and white tabby cat. The cat is looking to the left. The person's hands are visible, gently holding the cat. The background shows a window with a view of a green plant and a wooden chair. The overall atmosphere is calm and domestic.

**ペットオーライ事業**

## Pet's All Right, Inc.

### ペット健康相談事業

Webでいつでも獣医師に相談できる



健康相談

しつけ相談

生活相談

#### 【ペット専門家】

獣医師

トレーナー

しつけ専門家

フード専門家 など

#### 【チャンネル】

ペットショップ

ダイレクトSEO

オウンドメディア

不動産関連会社  
住宅関連会社  
トリミングサロン  
ペットホテル

など

#### 【顧客】

ペットオーナー

ペット  
(1,800万頭)

Supply (供給)

Demand (需要)

9月末のユーザー登録者数は3月末に比べ55%増加し、事業規模は順調に拡大中

A man in a light blue button-down shirt and dark trousers sits on the left side of a metal bench. A woman in a dark blue top and white skirt sits on the right side. Two golden retrievers are sitting on the bench between them, looking towards the camera with their tongues out. The bench is outdoors on a tiled floor, with a striped pillow and a white blanket on it. The background shows a wooden structure and a window.

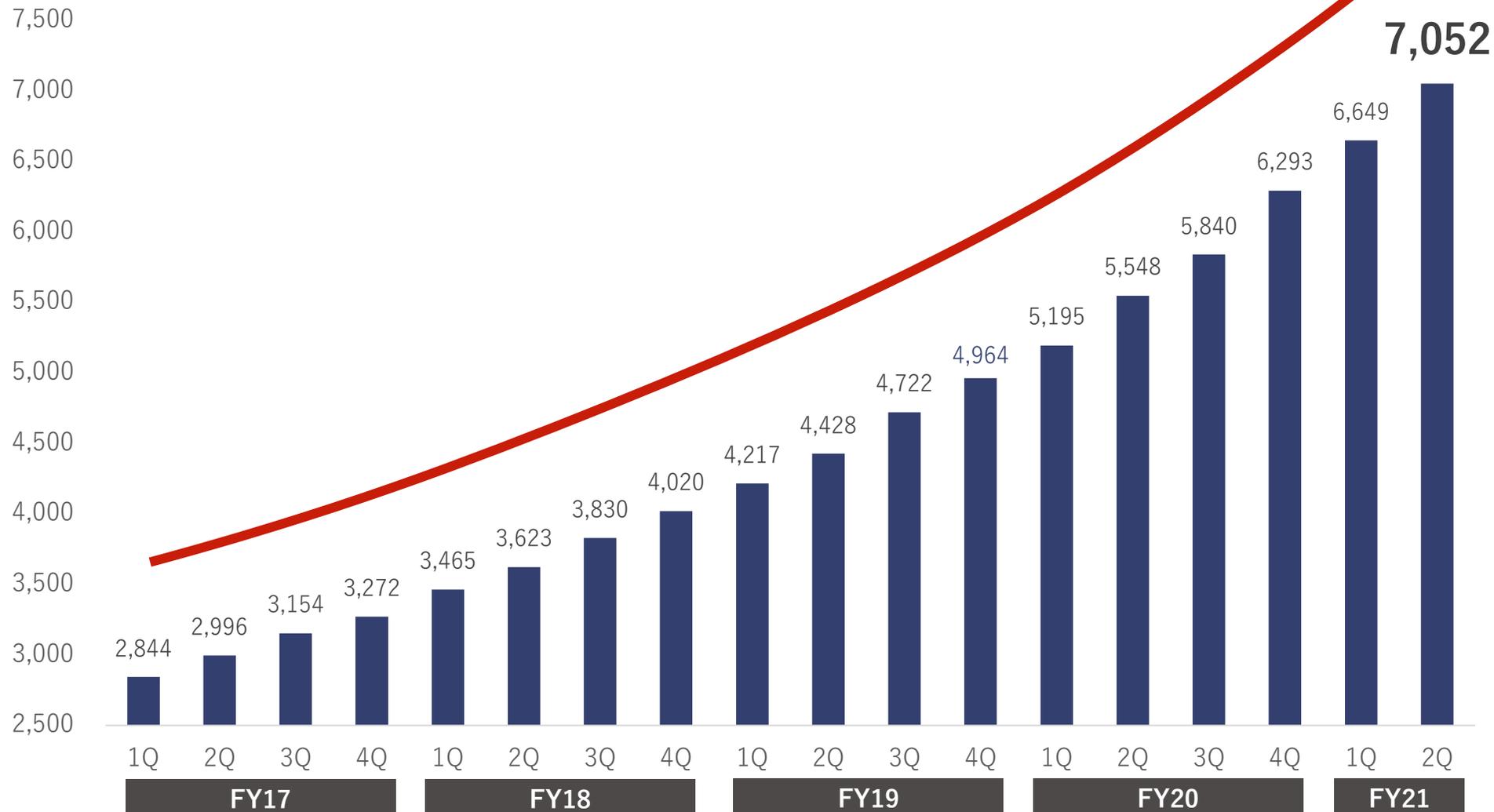
## 財務指標の状況

当社は、日本の会計基準（J-GAAP）の他に、  
経営管理指標（Non-GAAP指標）にて経営成績の  
開示を行っております。

当社は、Non-GAAP指標を、より適切な財務指標  
と考えております。  
詳細は決算短信をご参照ください。

事業規模の高成長は維持しつつも、高水準の増収率を達成

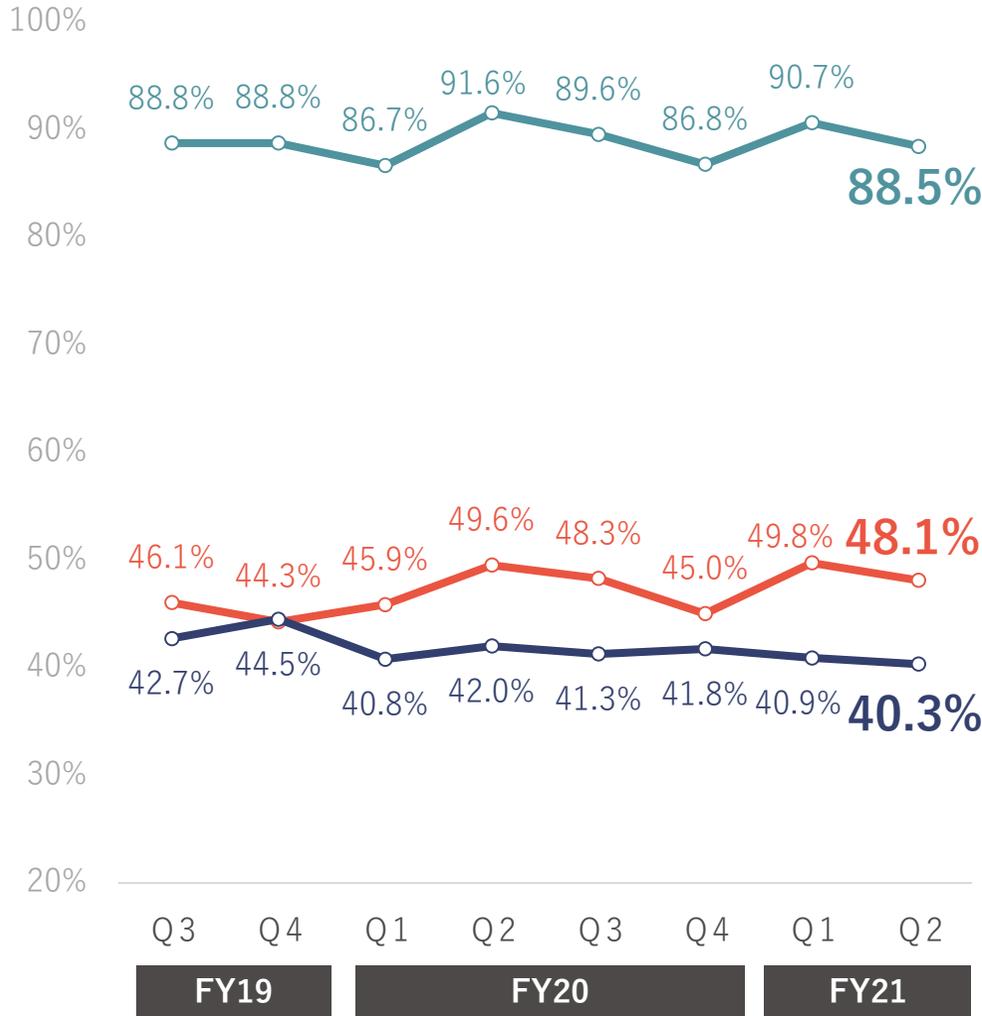
(単位：百万円)



# 〈四半期毎〉 損害率・事業費率の推移 (アイペット損保単体)

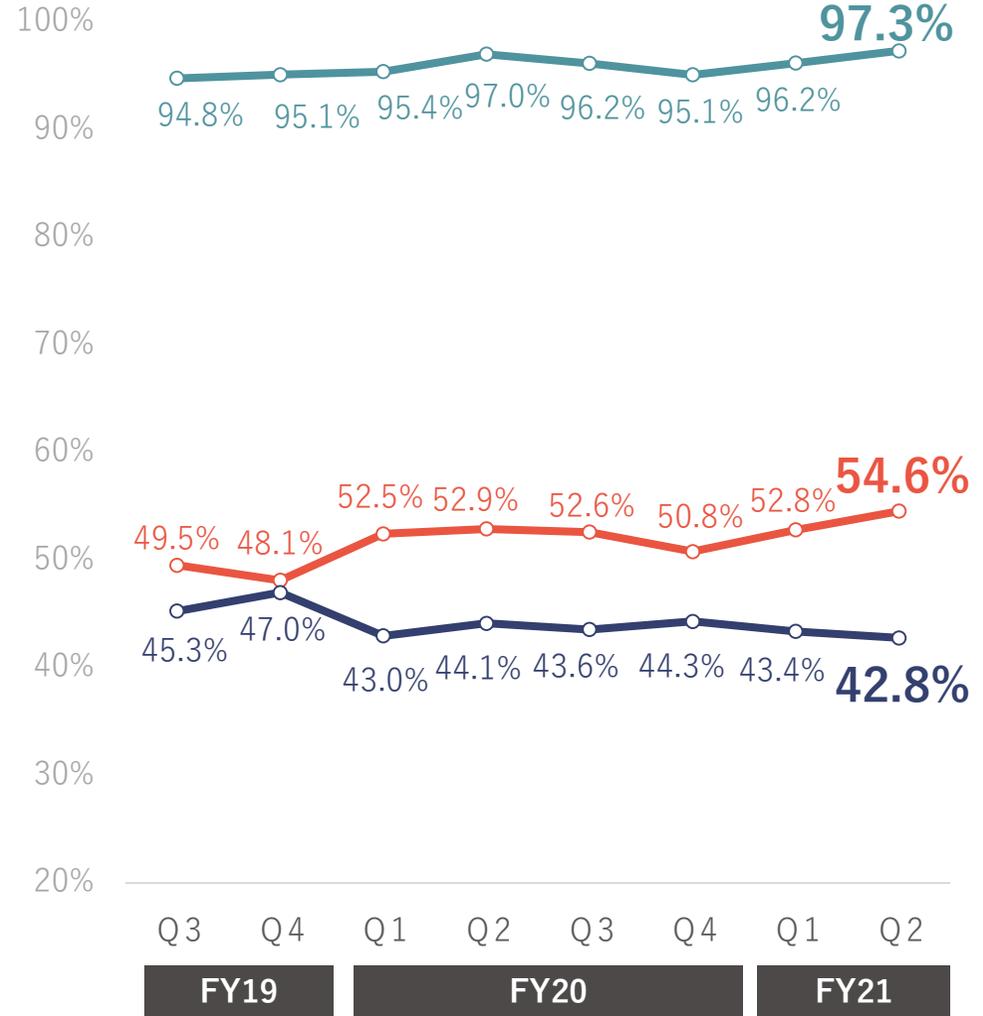
## 正味ベース

- 損害率
- 事業費率
- コンバインド・レシオ



## 既経過ベース

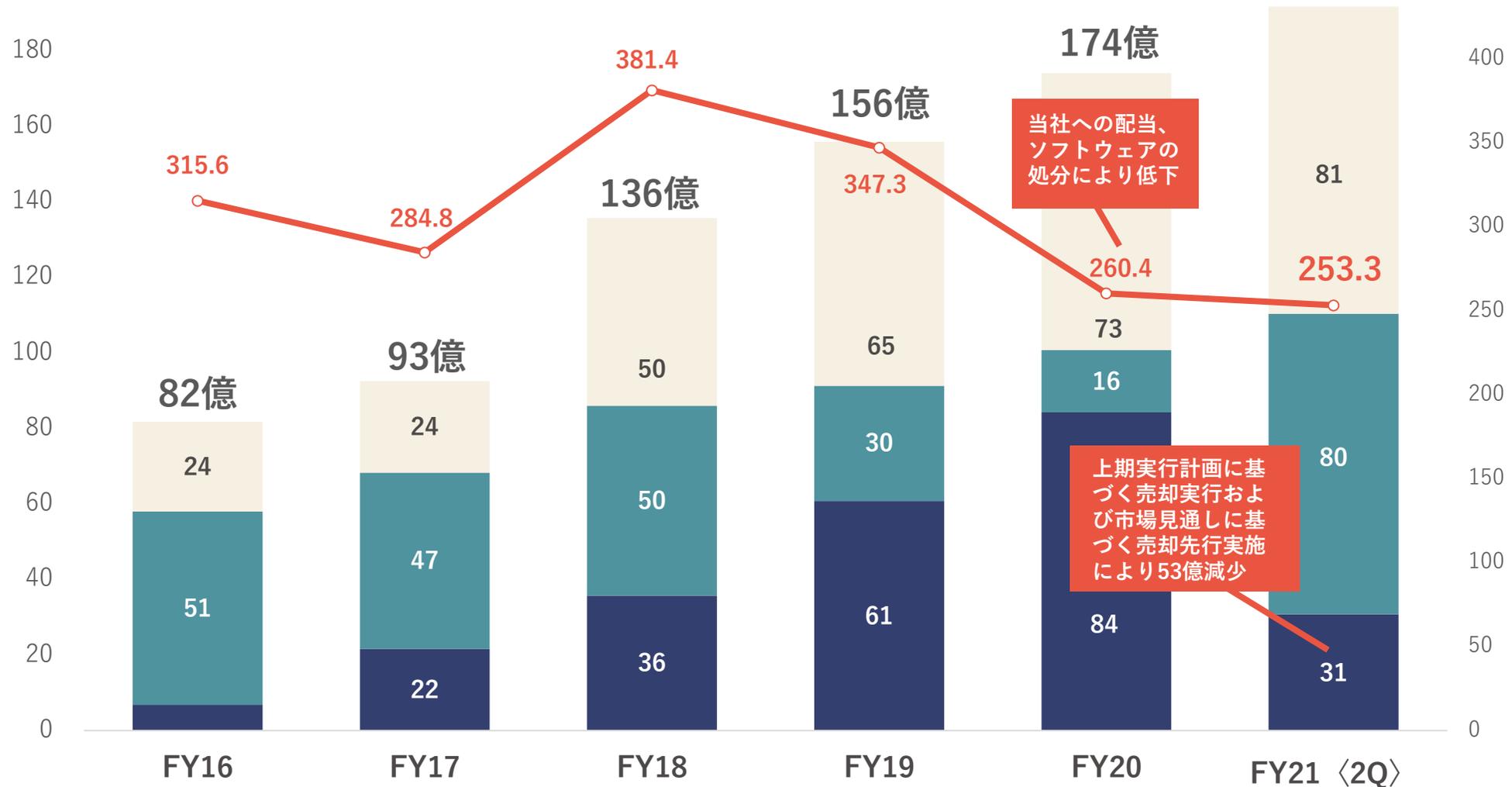
- 損害率
- 事業費率
- コンバインド・レシオ



(単位：億円)

200 ■ 有価証券\* ■ 現預金 ■ その他 ○— 単体ソルベンシーマージン比率(右軸)

**連結総資産**  
**192億** (単位：%)



\* 有価証券には「金銭の信託」を含んでいる。

《4-9月の累計、連結ベース、対前年同期比較》

1. 保険契約の順調な積み上がりにより、トップラインは順調に伸展

**経常収益** 10,744百万円 ▶ 13,702百万円 **+27.5%**

2. 保険金支払請求頻度の高まりを吸収しつつ、資産運用収益の実現増により経常増益

**調整後経常利益** 477百万円 ▶ 600百万円 **+25.8%**

**調整後当期純利益** 323百万円 ▶ 403百万円 **+24.8%**

損害率の上昇幅が想定をやや下回り、対前期比では増収増益を達成

《連結ベース》

(単位：百万円)

2Q期間ベース (7-9月)	①FY20 7-9月	②FY21 7-9月	(②-①)/① 前期比	③FY21 通期計画	②/③ 貢献率
経常収益	5,548	<b>7,052</b>	+27.1%	28,600	24.7%
調整後 経常利益	251	<b>291</b>	+15.9%	880	33.1%
調整後 当期純利益	168	<b>196</b>	+17.1%	580	33.9%
2Q累計ベース (4-9月)	①FY20 4-9月	②FY21 4-9月	(②-①)/① 前期比	③FY21 通期計画	②/③ 進捗率
経常収益	10,744	<b>13,702</b>	+27.5%	28,600	47.9%
調整後 経常利益	477	<b>600</b>	+25.8%	880	68.2%
調整後 当期純利益	323	<b>403</b>	+24.8%	580	69.6%

《連結累計ベース》

(単位：百万円)

		FY20 2Q	FY20 通期	FY21 2Q	FY21 通期予想
Non-GAAP	A) 調整後経常利益 (=B+C)	477	1,119	600	880
	B) 経常利益	137	401	179	0
	C) 異常危険準備金影響額	339	717	421	880

- ・ 当社は、経営者が意思決定する際に使用する社内指標（**Non-GAAP：未経過保険料方式**）と、日本基準（J-GAAP：初年度収支残方式）に基づく指標の双方で経営成績を開示\*
- ・ 当社は、**調整後経常利益**（= 未経過保険料方式の経常利益 ± 異常危険準備金\*\*影響額）を経営実態を適切に表す経営管理用の利益指標として使用
- ・ 異常危険準備金は、異常災害による損害の填補に備えるため、事業年度ごとに収入保険料に3.2%を乗じた金額を責任準備金として負債計上する必要がある\*\*  
(保険業法施行規則第70条1項2号)
- ・ 今後も、**業績予想は「Non-GAAP指標：未経過保険料方式」のみ**で開示

\* 上場企業のうち、初年度収支残方式に基づく経営成績を開示する損害保険会社は、当社以外には存在していない  
 \*\* アイペット損保の損害率が大蔵省告示第232号第2条の別表に記載されている基準損害率50%を下回るため



**APPENDIX**

当社では、お客さまのニーズに合わせた幅広い商品をご用意しています。

商品	対象動物	通院	入院	手術	特長
<p>[新生児用新規契約に係る特別補償期間 設定特約付ペット医療費用保険]</p>	犬・猫	○	○	○	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px;"> <b>窓口精算*1 対応商品</b> </div> <div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 5px;"> <b>ペットショップ代理店 限定商品</b> </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>・通院、入院、手術まで幅広く補償</li> <li>・体調を崩しがちな飼い始め1か月以内に生じた傷病は診療費の最大100%を補償</li> <li>・2か月目からは70%プラン、50%プランの2種類から選択可能</li> </ul>
<p>[ペット医療費用保険]</p>	犬・猫	○	○	○	<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px;"> <b>窓口精算 対応商品</b> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>・通院、入院、手術まで幅広く補償</li> <li>・70%プラン、50%プランの2種類から選択可能</li> </ul>
<p>[ペット手術費用保険]</p>	犬・猫	—	△ (手術を含む連続した入院)	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高額になりがちな手術補償に特化</li> <li>・お手頃な保険料で手術費用の90%を補償 (手術1回あたり最高50万、年間2回まで)</li> <li>・手術と連続した入院費用も手術1回につき10日まで補償</li> </ul>
<p>[ペット医療費用保険]</p>	当社指定の エキゾチック アニマル*2	○	○	○	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px;"> <b>窓口精算 対応商品</b> </div> <div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 5px;"> <b>ペットショップ代理店 限定商品</b> </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>・通院、入院、手術まで幅広く補償</li> <li>・70%プラン、50%プラン、30%プランの3種類から選択可能</li> </ul>

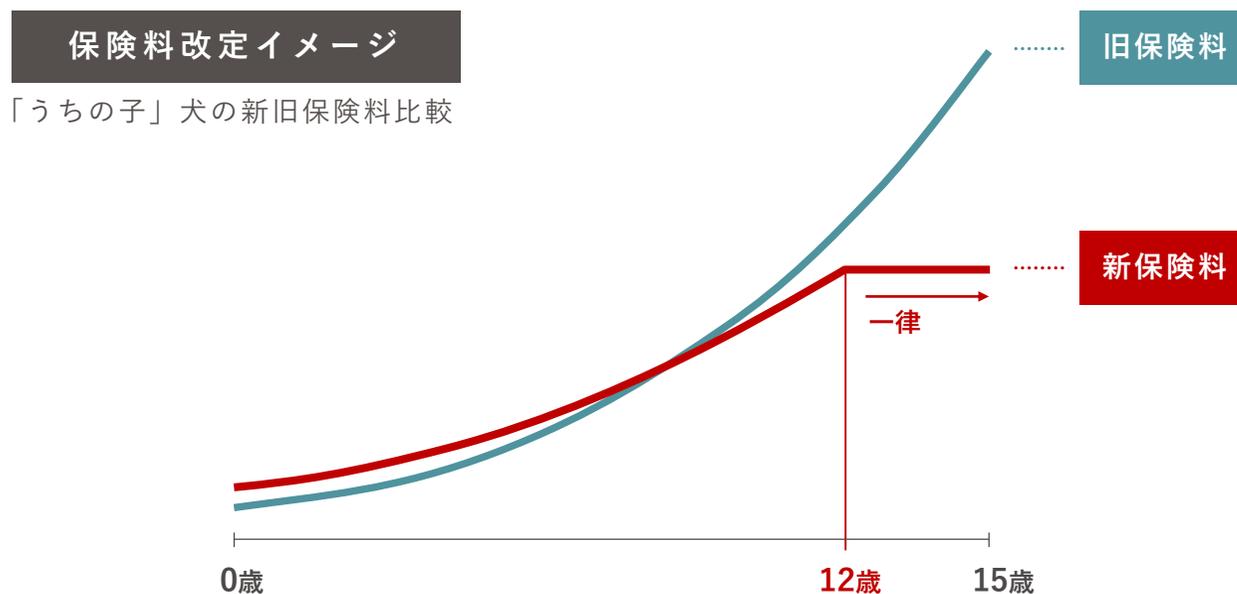
※お支払いさせていただく保険金は、支払限度額・支払限度日数（回数）等の補償範囲までとなります。

\*1 窓口精算は加入後2か月目からとなります。

\*2 うさぎ、フェレット、鳥、ハリネズミ、モモンガ、リス、ハムスター、ネズミ、モルモット、トカゲ、カメなど

## 消費税増税や損害率の状況等を踏まえ、2021年5月2日より保険料改定を実施

- ・ 極端に高かった高齢層の保険料を引き下げ、継続しやすくしました。
- ・ 損害率が悪化傾向にある若齢層の保険料を一部引き上げました。



### 影響

お客さま

高齢層の保険料引下げにより、生涯（0歳から15歳までを想定）ご加入された場合の総額での保険料負担が大幅に軽減

収入保険料

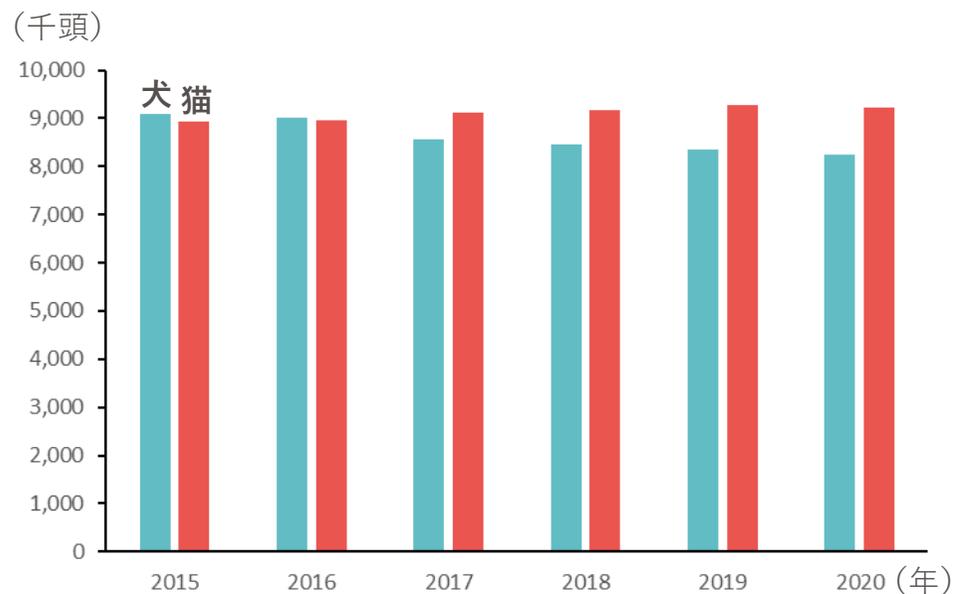
収入保険料は増収

損害率

損害率の上昇を抑制

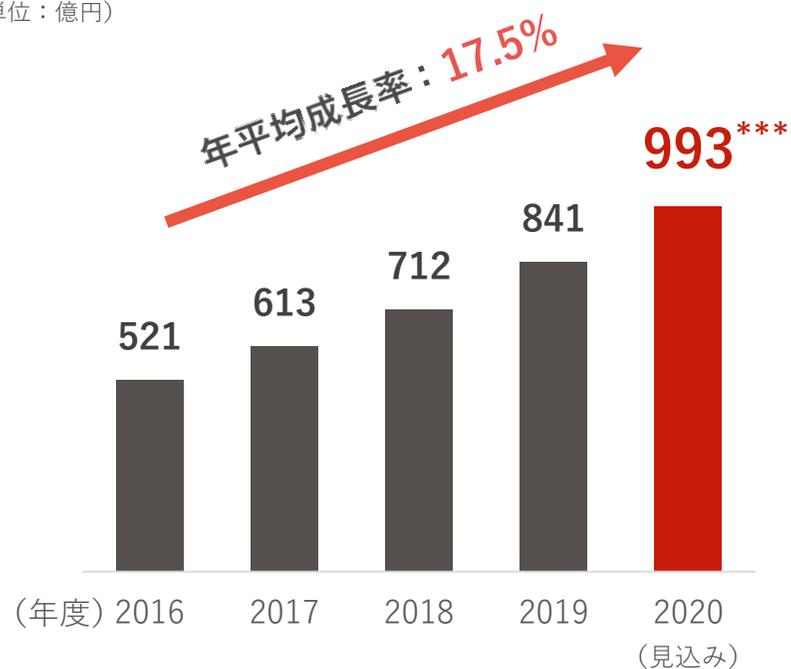
市場は引続き成長。FY2020はコロナ下での行動変容に伴う飼育増も後押し

## 飼育頭数の推移\*



## ペット保険市場規模の推移\*\*

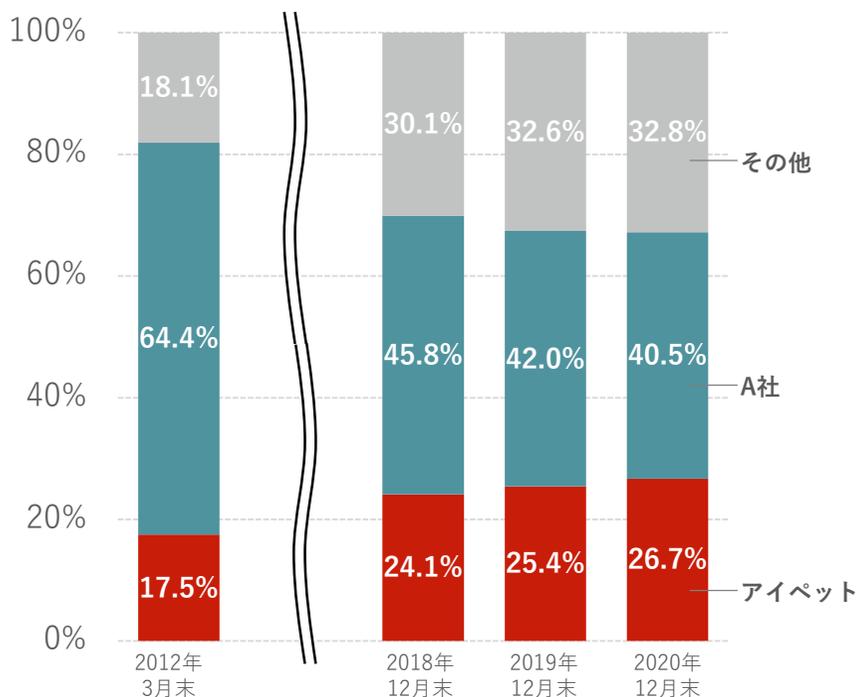
(単位：億円)



\* 全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）による推計  
\*\* ペットビジネスマーケティング総覧2021年版（株式会社矢野経済研究所）  
\*\*\* 2020年度見込値（2021年1月現在）

このような中、当社はシェアを伸ばしてきたが、伸びしろはまだ大きい

## 各社の保有契約件数シェア推移\*



## ペット保険の普及率 諸外国との比較



\* 2018年12月末以降は、(株)富士経済「2020年、2021年 ペット関連市場マーケティング総覧」2012年3月末は当社調べ

\*\* 2020年時点。令和2年 全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）および2021年ペット関連市場マーケティング総覧（株）富士経済）を基に当社で算出

\*\*\* 2017年時点。Statista, BBC, Svenska Dagbladet, Timetric「Pet Insurance in the UK」

## 4つの参入障壁

## 具体的には

### 1 金融レギュレーション

保険法・保険業法をはじめ各種規制への遵守が求められる、態勢整備が必要。

### 2 ペットショップの代理店化

ペットショップに対して細やかな対応を続ける実績から、実質的にペット保険上位数社の寡占状態にあり、新規参入は難しい環境。

### 3 動物病院との提携（窓口精算） 《対応動物病院制度》

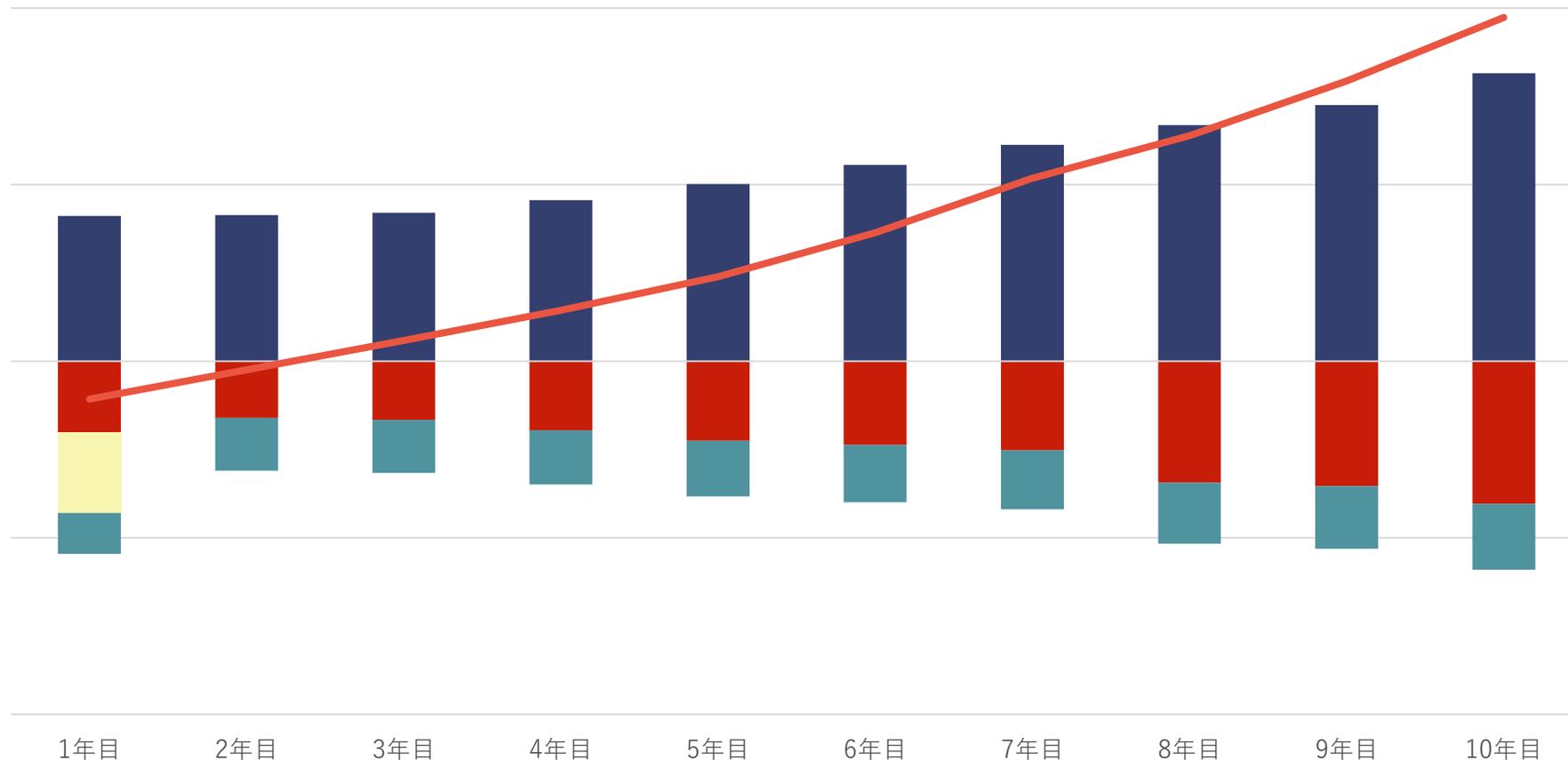
ペット保険上位数社で既に抑えられており、動物病院側の労力、小規模分散していることから、動物病院にとって新規の提携が難しい環境。

### 4 査定技術の専門性、 高頻度請求に応える事務態勢

動物用医薬品など査定に知見が要求され、かつ高頻度請求に応える事務態勢が必要となるため、新規参入しても安定した収益確保が困難。

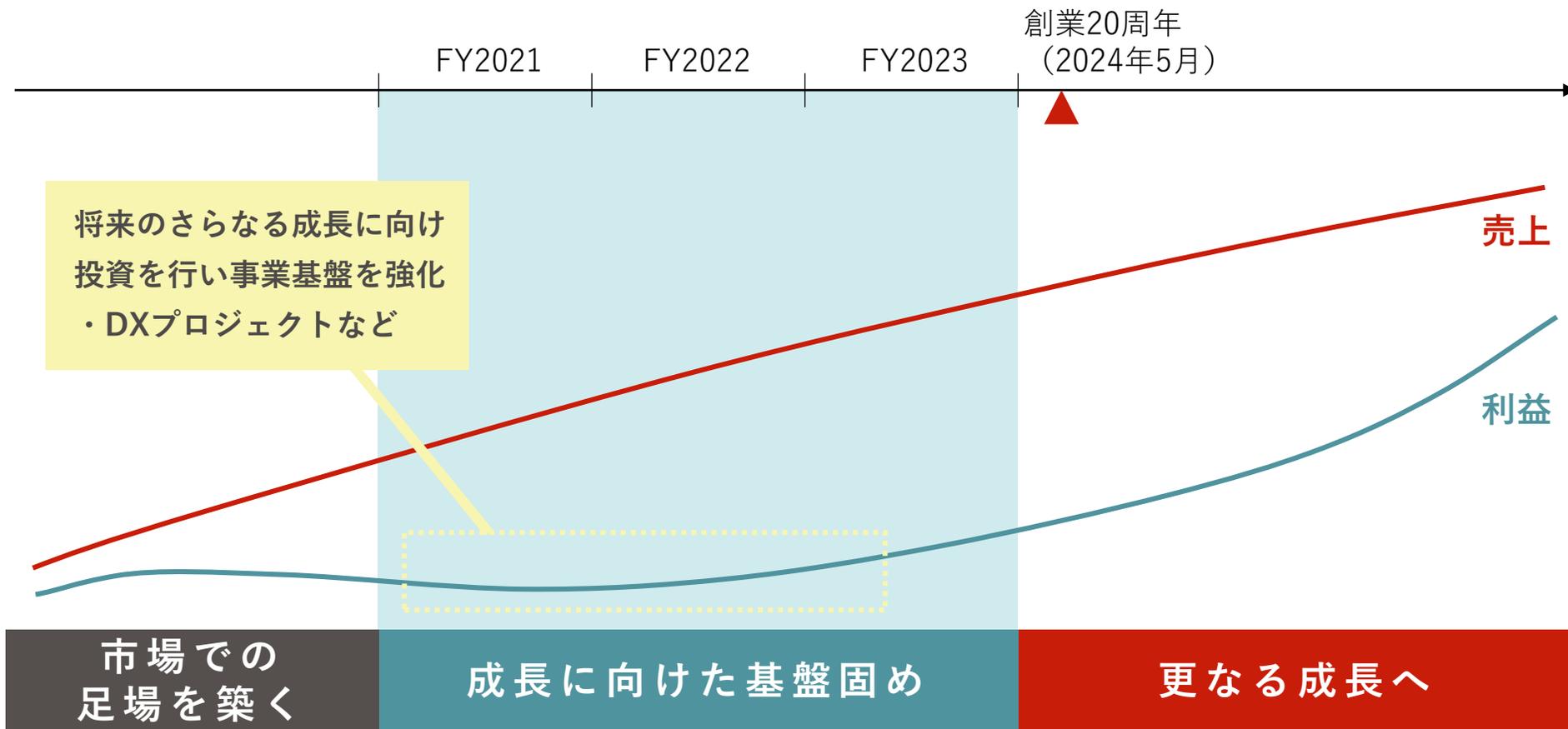
## 1件の契約が10年間継続した場合

■ 保険料 ■ 保険金 ■ 新規契約獲得等費用(PAC) ■ 1契約あたりの事業費 ■ 1契約あたり累積損益(LTV-PAC)



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらい構造は続く

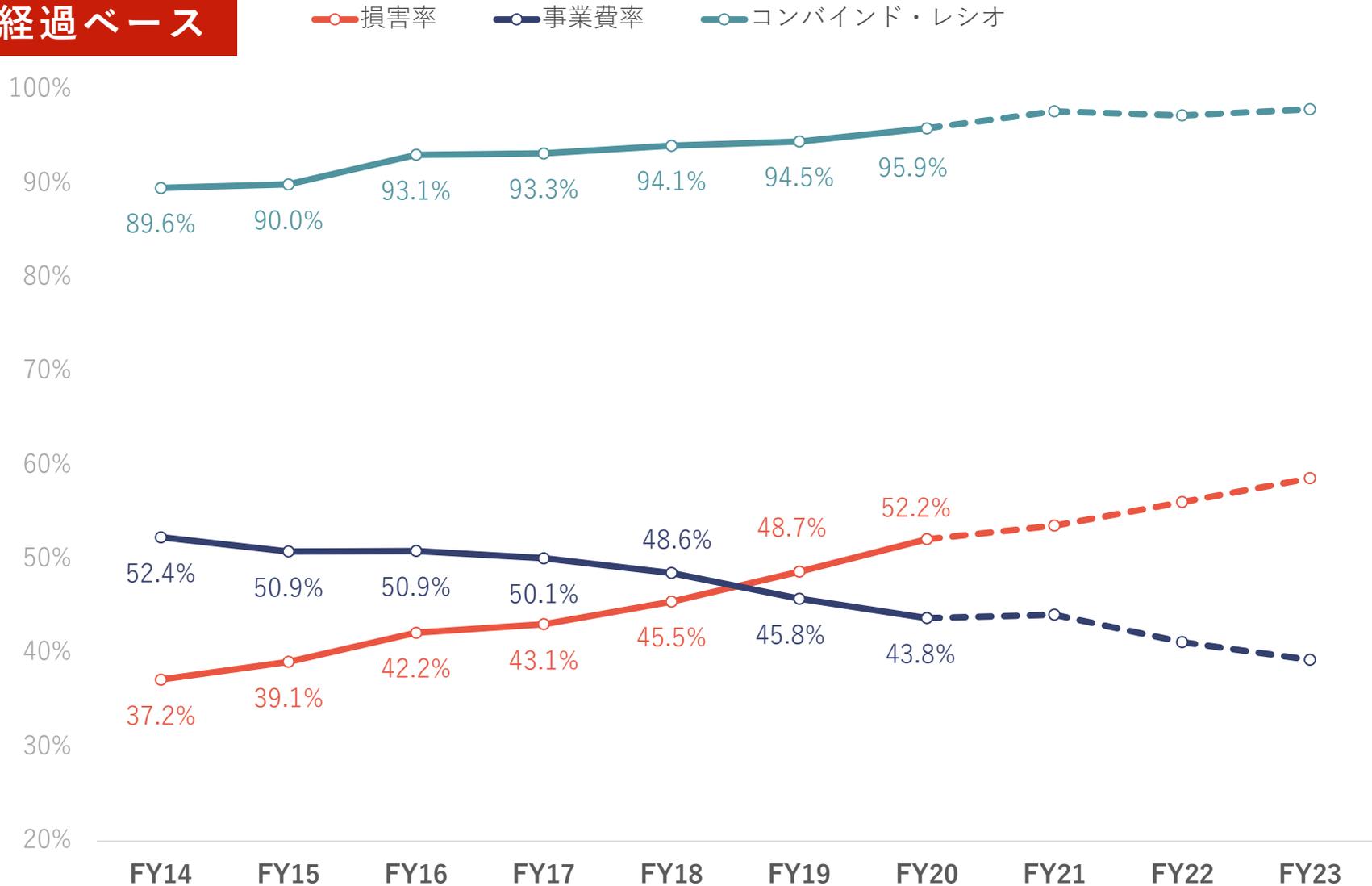
アイペット損保は、将来の成長のために投資のフェーズへ



本中計期間の重点方針

1. 質を伴うトップラインの向上
2. 生産性の向上
3. 経営基盤の強化

## 既経過ベース



# 〈直近12ヶ月〉グループ業績評価指標 定義・算出過程

## ■LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)

		10月から9月の月平均
既経過保険料(収益)	①	
契約維持に要するコスト (発生損害額+一般管理費+継続販売手数料+租税公課)	②	
月平均貢献利益	③=①-②	
保有契約件数	④	
保険1契約あたり既経過保険料(収益)	⑤=①÷④	
保険1契約あたり契約維持に要するコスト (発生損害額+一般管理費+継続販売手数料+租税公課)	⑥=②÷④	
<b>保険1契約あたり月平均貢献利益</b>	<b>⑦=⑤-⑥</b>	<b>577</b>
ペット保険の継続率	⑧	89.1%
1÷(1-継続率)=平均契約継続年数	⑨=1÷(1-⑧)	9.2
平均契約継続月数	⑩=⑨×12	110
<b>保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑪=⑦×⑩</b>	<b>63,512</b>

ペットオーライ1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑫	1,715
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	⑬	0.145

<b>1契約換算あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑭=⑪+⑫×⑬</b>	<b>63,760</b>
----------------------------	----------------	---------------

## ■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		10月から9月の月平均
PAC(新規契約獲得等費用) 〈新規販売手数料+広告宣伝費+販売促進費+DX投資費用+減価償却費〉	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
<b>保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(c)=(a)÷(b)</b>	<b>18,677</b>
ペットオーライ1契約成立あたり PAC(新規契約獲得等費用) 〈初年度販売手数料+戦略経費+のれん償却費+減価償却費〉	(d)	7,610
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	(e)	0.145
<b>1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(f)=(c)+(d)×(e)</b>	<b>19,780</b>

## ■IRR (Internal Rate of Return:内部収益率)

【グループ全体】

年数	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
月数	6	12	12	12	12	12	12	12	12	8	0	110
												<b>LTV</b>
1契約換算あたり年間貢献利益	3,529	7,058	6,983	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	4,619	0	<b>63,760</b>
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-19,780											<b>IRR</b>
1契約換算あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-16,251	7,058	6,983	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	4,619	0	<b>40.7%</b>



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づら構造は続く

# 〈直近3ヶ月〉グループ業績評価指標 定義・算出過程

## ■LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)

		7月から9月の月平均
既経過保険料(収益)	①	
契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	②	
月平均貢献利益	③ = ① - ②	
保有契約件数	④	
保険1契約あたり既経過保険料(収益)	⑤ = ① ÷ ④	
保険1契約あたり契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	⑥ = ② ÷ ④	
<b>保険1契約あたり月平均貢献利益</b>	<b>⑦ = ⑤ - ⑥</b>	<b>582</b>
ペット保険の継続率	⑧	88.7%
1 ÷ (1 - 継続率) = 平均契約継続年数	⑨ = 1 ÷ (1 - ⑧)	8.8
平均契約継続月数	⑩ = ⑨ × 12	106
<b>保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑪ = ⑦ × ⑩</b>	<b>61,646</b>
<b>ペットオーライ1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑫</b>	<b>2,953</b>
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	⑬	0.235
<b>1契約換算あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑭ = ⑪ + ⑫ × ⑬</b>	<b>62,340</b>

## ■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		7月から9月の月平均
PAC(新規契約獲得等費用) 〈新規販売手数料 + 広告宣伝費 + 販売促進費 + DX投資費用 + 減価償却費〉	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
<b>保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(c) = (a) ÷ (b)</b>	<b>20,353</b>
<b>ペットオーライ1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b> 〈初年度販売手数料 + 戦略経費 + のれん償却費 + 減価償却費〉	<b>(d)</b>	<b>6,870</b>
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	(e)	0.235
<b>1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(f) = (c) + (d) × (e)</b>	<b>21,968</b>

## ■IRR (Internal Rate of Return:内部収益率)

【グループ全体】

年数	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
月数	6	12	12	12	12	12	12	12	12	4	0	106
												<b>LTV</b>
1契約換算あたり年間貢献利益	3,670	7,341	7,130	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	2,326	0	<b>62,340</b>
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-21,968											<b>IRR</b>
1契約換算あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-18,298	7,341	7,130	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	2,326	0	<b>35.8%</b>



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらい構造は続く

## 2020年10月～2021年9月実績

5月の商品改定に伴う  
一時的な継続率低下により、  
FY20に比べ減少

保険1契約あたりLTV<sup>\*1</sup>  
(生涯顧客価値)

63,512円

保険1契約成立あたりPAC<sup>\*2</sup>  
(新規契約獲得等費用)

18,677円

ペット保険の保有契約件数<sup>\*3</sup>

678,532件

ペット保険事業のIRR<sup>\*4</sup>  
(内部収益率)

43.5%

**FY20持株会社化を契機として、上記4指標を重要な業績評価指標に設定**

\*1 LTV (Life Time Value) : 定義・算出過程はp.36参照      \*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 定義・算出過程はp.36参照

\*3 2021年9月末時点      \*4 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.36参照

# 〈直近12ヶ月〉 ペット保険事業の業績評価指標 定義・算出過程

## ■LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)

		10月から9月の月平均
既経過保険料(収益)	①	
契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	②	
月平均貢献利益	③ = ① - ②	
保有契約件数	④	
保険1契約あたり既経過保険料(収益)	⑤ = ① ÷ ④	
保険1契約あたり契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	⑥ = ② ÷ ④	
<b>保険1契約あたり月平均貢献利益</b>	<b>⑦ = ⑤ - ⑥</b>	<b>577</b>
ペット保険の継続率	⑧	89.1%
1 ÷ (1 - 継続率) = 平均契約継続年数	⑨ = 1 ÷ (1 - ⑧)	9.2
平均契約継続月数	⑩ = ⑨ × 12	110
<b>保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑪ = ⑦ × ⑩</b>	<b>63,512</b>

## ■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		10月から9月の月平均
PAC(新規契約獲得等費用) 〈新規販売手数料 + 広告宣伝費 + 販売促進費 + DX投資費用 + 減価償却費〉	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
<b>保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(c) = (a) ÷ (b)</b>	<b>18,677</b>

## ■IRR (Internal Rate of Return:内部収益率)

年数	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
月数	6	12	12	12	12	12	12	12	12	8	0	110
保険1契約あたり月平均貢献利益	577	577	577	577	577	577	577	577	577	577	577	LTV
保険1契約あたり年間貢献利益	3,464	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	4,619	0	63,512
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-18,677											IRR
保険1契約あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-15,213	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	6,929	4,619	0	43.5%



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらいつ構造は続く

## 2021年7月～9月実績

損害率の上昇、5月の商品改定に伴う一時的な継続率低下により、FY20に比べ減少

保険1契約あたりLTV<sup>\*1</sup>  
(生涯顧客価値)

61,646円

保険1契約成立あたりPAC<sup>\*2</sup>  
(新規契約獲得等費用)

20,353円

ペット保険の保有契約件数<sup>\*3</sup>

678,532件

ペット保険事業のIRR<sup>\*4</sup>  
(内部収益率)

38.6%

**FY20持株会社化を契機として、上記4指標を重要な業績評価指標に設定**

\*1 LTV (Life Time Value) : 定義・算出過程はp.38参照      \*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 定義・算出過程はp.38参照

\*3 2021年9月末時点      \*4 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.38参照

# 〈直近3ヶ月〉 ペット保険事業の業績評価指標 定義・算出過程

## ■LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)

		7月から9月の月平均
既経過保険料(収益)	①	
契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	②	
月平均貢献利益	③ = ① - ②	
保有契約件数	④	
保険1契約あたり既経過保険料(収益)	⑤ = ① ÷ ④	
保険1契約あたり契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	⑥ = ② ÷ ④	
<b>保険1契約あたり月平均貢献利益</b>	<b>⑦ = ⑤ - ⑥</b>	<b>582</b>
ペット保険の継続率	⑧	88.7%
1 ÷ (1 - 継続率) = 平均契約継続年数	⑨ = 1 ÷ (1 - ⑧)	8.8
平均契約継続月数	⑩ = ⑨ × 12	106
<b>保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑪ = ⑦ × ⑩</b>	<b>61,646</b>

## ■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		7月から9月の月平均
PAC(新規契約獲得等費用) (新規販売手数料 + 広告宣伝費 + 販売促進費 + DX投資費用 + 減価償却費)	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
<b>保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(c) = (a) ÷ (b)</b>	<b>20,353</b>

## ■IRR (Internal Rate of Return:内部収益率)

年数	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
月数	6	12	12	12	12	12	12	12	12	4	0	106
<b>保険1契約あたり月平均貢献利益</b>	<b>582</b>	<b>LTV</b>										
保険1契約あたり年間貢献利益	3,489	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	2,326	0	<b>61,646</b>
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-20,353											<b>IRR</b>
保険1契約あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-16,864	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	6,979	2,326	0	<b>38.6%</b>



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらいつ構造は続く

当社推計

$$\begin{aligned} & \text{事業価値} \\ & = \left( \text{保険1契約あたりLTV} \times \frac{\text{平均残存年数}}{\text{平均継続年数}} \right) \times \text{現在までの保有契約件数} \\ & + \left( \text{保険1契約あたりLTV} - \text{保険1契約成立あたりPAC} \right) \times \text{今後見込まれる保有契約件数の増加} \end{aligned}$$

ストックビジネスのため、  
現在までの契約の価値 + 将来積み増しされる契約の価値 = 事業価値

2020年10月～2021年9月実績に基づき当社推計

事業価値

現在までの契約の価値

$$= 63,512\text{円} \times 5.9\text{年}/9.2\text{年} \times 678,532\text{件}$$

保険1契約あたりLTV<sup>\*1</sup>      平均残存年数 / 平均継続年数<sup>\*2</sup>      現在までの保有契約件数<sup>\*3</sup>

$$+ \left( \text{保険1契約あたりLTV} - \text{保険1契約成立あたりPAC} \right) \times \text{今後見込まれる保有契約件数の増加}$$

現在までの契約の価値(約275億円) + 将来積み増しされる契約の価値の合計を、事業価値と推計<sup>\*4</sup>

\*1 LTV (Life Time Value):定義・算出過程はp.36参照

\*2 平均残存年数/平均継続年数 = (平均継続年数 - 平均既経過年数) ÷ (1 ÷ (1 - 継続率)) = (9.2年 - 3.3年) ÷ (1 ÷ (1 - 89.1%))

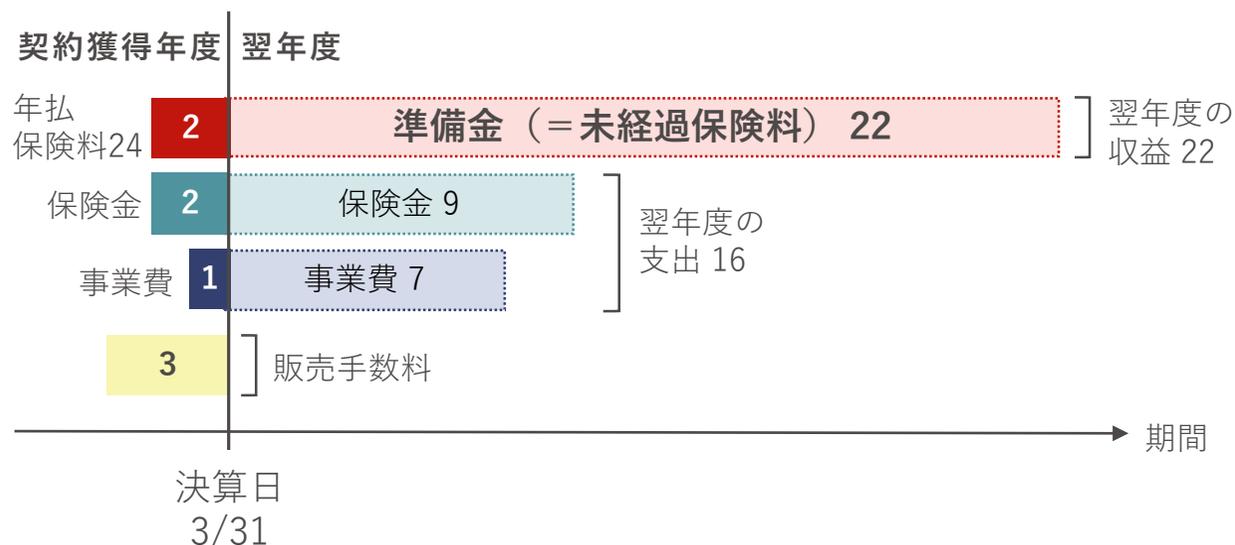
\*3 2021年9月末時点

\*4 推計にあたり単純化のため、税金負担による事業価値の減額と資産運用益による事業価値の増額を同等とみなし相殺している

## <前提条件>

- ・ 保険料収入24の年払契約が期末付近(2月28日)に成立。販売手数料は3 (契約獲得年度)
- ・ 保険金：2(契約獲得年度)、9(翌年度)
- ・ 事業費：1(契約獲得年度)、7(翌年度)

## 未経過保険料方式(Non-GAAP指標)



契約獲得年度		翌年度	
保険料	24	保険料	0
(-)保険金	2	(-)保険金	9
(-)事業費	1	(-)事業費	7
(-)手数料	3	(-)手数料	0
差引	18	差引	▲16
(-)準備金	22	(-)準備金	▲22
利益	▲4	利益	6

- ・ 翌年度に返戻金として支払う可能性のある額は22
- ⇒ 22を**準備金 (= 未経過保険料)**として契約獲得年度に要計上
- ⇒ 22は契約獲得年度ではなく翌年度の収益へ回される



当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらいつ支構造は続く

経営理念 ペットと人とが共に健やかに暮らせる社会をつくる

VISION ペットと人の幸せを考え続ける会社

MISSION ペットとの暮らしが愛情あふれるものにする

VALUES

♥ I for Happiness - ひとりひとりが幸せの創造者となる -

♥ Integrity - 誠実さこそが全ての出発点 -

♥ Innovative - 最高のクオリティを追い求める -

経営理念

ペットと人とが共に健やかに暮らせる社会をつくる

VISION

その先の、ペットの保険会社へ

MISSION

ペットの保険が当たり前の世の中にする

VALUES

♥ **i for Happiness** - ひとりひとりが幸せの創造者となる -

私たちは、より多くのペットとその飼い主さまに、商品やサービスを通して安心と幸せを提供します。  
ペット、お客さま、お取引先さま、そして共に働く仲間も大切なステークホルダーであると認識し、  
全てのステークホルダーを幸せにすることが私たちの喜びです。

♥ **Integrity** - 誠実さこそが全ての出発点 -

真に役立つ保険を通じ、お客さまと大切なペットとの健やかな生活をサポートする私たちにとって、  
お客さまへ堅実で安定したサービスをお届けすることは当然の義務です。  
誠実かつ正直な企業活動を通じて、社会を含む全てのステークホルダーとの信頼関係を築いていきます。

♥ **Innovative** - 最高のクオリティを追い求める -

私たちは、決して現状に満足しません。  
変化の激しい時代にあって、進化こそが選ばれつづけられるために必要な原動力です。  
お客さまに「ipetにしてよかった!」と思っていただけるその日のために、  
共に働く仲間を尊敬し、困ったときには助け合いながら、変化を恐れず、改善と改革を重ねます。

## ESG経営の実践

事業を通じた環境負荷の低減(E)、ペットと共に健康で幸せに生きられる社会への貢献(S)、ガバナンスの強化による信頼性向上(G)等の取組みを、更なる成長に活かす。

### Environment

#### ビジネスプロセスの変革や 環境に配慮した取組み

- ・ デジタルライゼーション推進によるペーパーレス化
  - デジタルマーケティング
  - ご契約者さま専用「マイページ」の活用等
- ・ 営業車へのエコカーの活用
- ・ 共生環境向上、環境美化への啓蒙活動
  - しつけに関する情報発信、啓蒙活動
- ・ 地球環境保護への取組み推進
  - 「うちの子ライト」会員証をプラスチック製から紙製へ変更
  - 「デジタル冊子-KEEPGREEN-」化の推進
  - お取引先さまとの契約に電子契約を活用

環境負荷の低減へ

### Social

#### ペット保険の普及拡大や ペットに関わる社会貢献

- ・ ペット保険による飼い主さまの支援
  - 商品改定を実施、より継続しやすい保険料体系を実現
- ・ 持株会社化によるペットに関わる社会的課題への取組み
- ・ 青森県との動物愛護に関する連携協定
  - ペット防災サイト、ペットとの避難所情報共有マップ公開
  - ミルクボランティア育成のためのオンライン講座開催支援
- ・ 各種情報発信、啓蒙活動
- ・ 動物福祉に関する活動等への寄付、支援
- ・ 従業員の働きがい
  - ペット休暇、ペット忌引き制度等
  - 在宅勤務、時差通勤を制度化
- ・ 若手、女性の登用等
- ・ 障がい者雇用の促進

ペットと健康で幸せに  
暮らせる社会へ

### Governance

#### ガバナンスの強化

- ・ 取締役会の監督機能強化、透明性の向上
  - 監査等委員会設置会社(※)
  - 任意の指名・報酬諮問委員会の設置(※)
- ・ 保険金不正請求防止に向けた取組み
- ・ コンプライアンス・リスク管理の一層の強化

※2020年10月1日付でアイペットホールディングスに設置

より信頼される  
ペット保険会社グループへ

2020年度「ESG経営調査」\*において東証一部を除く上場企業中4位に

中核会社であるアイペット損保では、ペット保険事業の推進、進化により、ペットと人が共に健康で幸せに暮らしていけるような社会を目指し、「ペットと人のSDGs」に取り組んでいる。

重点課題	具体的な取組み(例)	対応するSDGsの目標
<p>ペットと共に健康に</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ペット保険の提供</li> <li>・ ペットの病気やケガに関する情報発信、啓蒙活動</li> <li>・ 商品改定を実施し、よりご継続していただきやすい商品へ</li> </ul>	
<p>ペットと共に安全に</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ペットの防災に関する情報発信、啓蒙活動</li> <li>・ 青森県における人とペットの防災対策推進強化</li> <li>・ 災害救助犬の育成支援</li> </ul>	
<p>ペットを飼っている人も飼っていない人も幸せに</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ しつけに関する情報発信、啓蒙活動</li> <li>・ マナー啓蒙活動の実施</li> <li>・ かるた・カレンダーを児童養護施設へ寄贈</li> </ul>	
<p>全ての命に愛を</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 青森県との動物愛護に関する連携協定</li> <li>・ 青森県におけるミルクボランティア育成のためのオンライン講座開催支援</li> <li>・ かるた、カレンダーの写真投稿企画での寄付活動</li> <li>・ 「ペットのおうち*」への「ノミ・マダニ駆除薬」支援</li> <li>・ 終生飼養に関する情報発信、啓蒙活動</li> </ul>	
<p>保険会社としての信頼性の更なる向上に向けて</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ お客さま主義の推進 ・ ガバナンス強化</li> <li>・ 保険金不正請求防止に向けた取組み</li> <li>・ コンプライアンス・リスク管理の更なる強化</li> <li>・ デジタイゼーションの推進によるペーパーレス化</li> <li>・ 営業車にエコカーを活用</li> <li>・ デジタル冊子化等による、地球環境保護への取組み推進</li> <li>・ お取引先さまとの契約に電子契約を活用</li> </ul>	
<p>「うちの子」である従業員の健やかな生活と成長に向けて</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ペット休暇、ペット忌引きの導入 ・ 女性の活躍推進</li> <li>・ 防災対策強化 ・ オンラインでの従業員教育</li> <li>・ 在宅勤務、時差通勤を制度化</li> <li>・ 障がい者雇用の促進</li> </ul>	

\* 株式会社 Easy Communications が運営する国内最大級のペット里親募集サイト

- ・損害保険会社は、普通責任準備金として未経過保険料残高と初年度収支残高の**いずれか大きい方**を負債計上する必要がある（保険業法施行規則第70条1項1号）
- ・アイペット損保は、初年度収支残高が未経過保険料残高を上回っているため、**制度会計上初年度収支残方式**によるが、経営管理上は、**発生主義**に即した**未経過保険料方式**を使用

## 初年度収支残方式と未経過保険料方式

[前提]・期中に一時払で100の入金、うち×1年度末での未経過保険料50  
 ・保険金、事業費はそれぞれ下図の通り



### 初年度収支残方式：J-GAAP

	×1年度	×2年度
保険料	100	0
(-)保険金	20	20
(-)事業費	25	25
差引	55	▲45
(-)準備金	55	▲55
利益	0	10

初年度の利益は 0

### 未経過保険料方式：Non-GAAP

	×1年度	×2年度
保険料	100	0
(-)保険金	20	20
(-)事業費	25	25
差引	55	▲45
(-)準備金	50	▲50
利益	5	5

発生主義による利益

- ・本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- ・これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ・今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

## 本資料および当社IRに関するお問合せ先

アイペットホールディングス(株)

経営企画部 IRグループ

E-mail: [ir@ipet-hd.com](mailto:ir@ipet-hd.com)

