2021年11月10日

各位

会社名　アイペットホールディングス株式会社
代表者名　代表取締役ＣＥＯ　安田　敦子
（コード番号：7339 東証マザーズ）
問合せ先　取締役ＣＦＯ　　工藤　雄太
（Mail：ir@ipet-hd.com）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時　2021年11月10日　15:00～16:00
開催方法　機関投資家・アナリスト向け決算説明会をライブ配信
視聴者からチャットにて質問を受け付け、回答を実施
開催場所　株式会社フィナンテック
東京都中央区日本橋兜町13-1　兜町偕成ビル別館4階
説明会資料　2021年度第2四半期決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料



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。

アイペットグループについて

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%　非連結

ペッツファースト少額短期保険
2020年10月
子会社化

100%

ペッツオーライ
2021年3月
子会社化

※ペッツ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）

© 2021 ipet Holdings, Inc.

直近の主要なビジネストピックス

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	
ペッツ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/

© 2021 ipet Holdings, Inc.

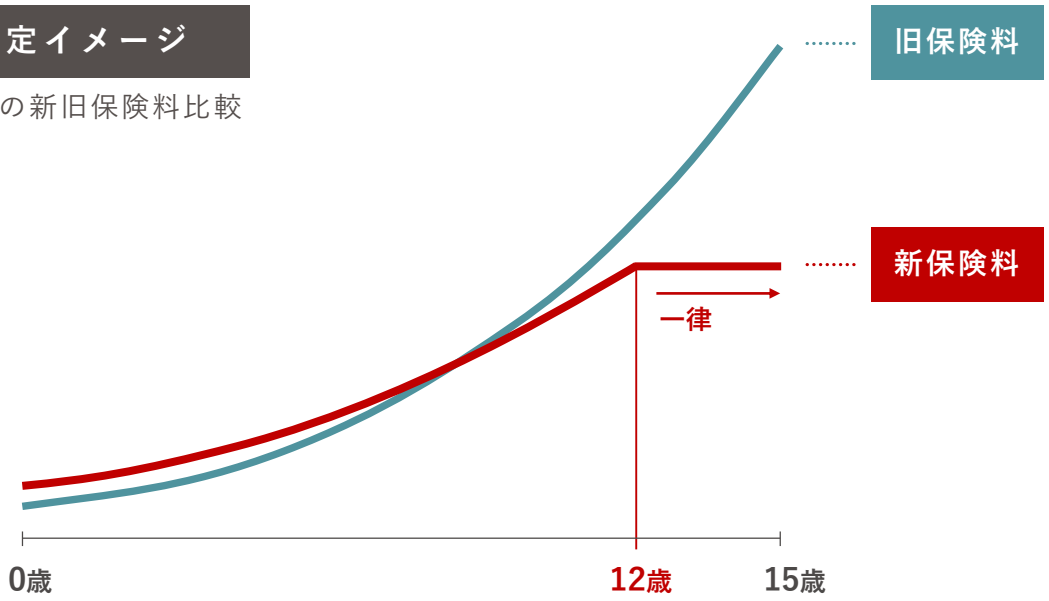
保険料改定を実施

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。

保険料改定イメージ

「うちの子」犬の新旧保険料比較



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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

グループ業績評価指標 ポイント

用語の定義・前提

ペッツオーライ等の
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*1（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ツ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*2（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ツ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*3（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＋ペッツオーライ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＋ペッツオーライ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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

〈参考〉中計期間中のグループ業績評価指標 計画値

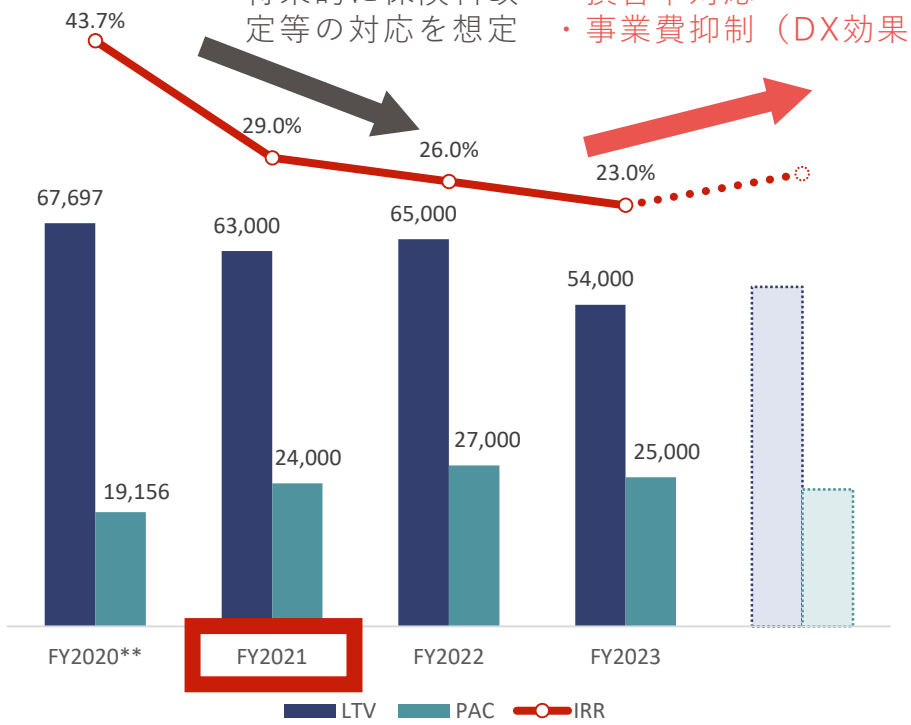
中長期的な事業の収益性を重要視するため、以下の４指標をKPIとする

LTV・PAC・IRR 計画値

[単位：円]

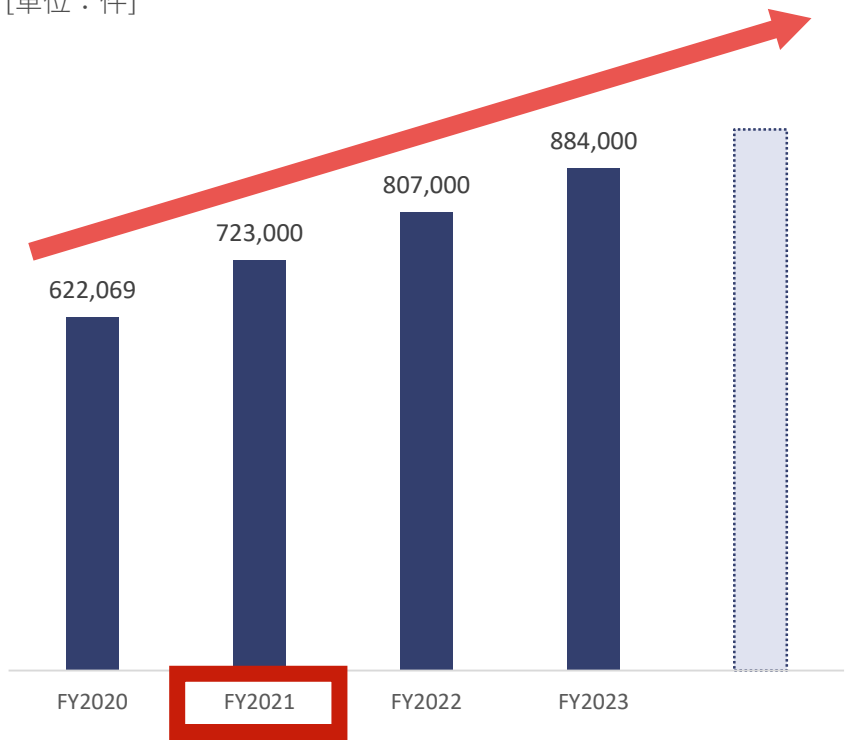
損害率の悪化
→将来的に保険料改定等の対応を想定

収益性の改善
・損害率対応
・事業費抑制（DX効果等）



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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

〈直近12ヶ月〉グループ業績評価指標 ハイライト

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 *1（生涯顧客価値）

63,760円

1契約換算あたりPAC *2（新規契約獲得等費用）

19,780円

ペット保険の保有契約件数 *3

678,532件

グループIRR *4（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＋ペッツオーライ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＋ペッツオーライ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 ipet Holdings, Inc.

〈直近3ヶ月〉グループ業績評価指標 ハイライト

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[*1]（生涯顧客価値）

62,340円

1契約換算あたりPAC[*2]（新規契約獲得等費用）

21,968円

ペット保険の保有契約件数[*3]

678,532件

グループIRR[*4]（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＋ペッツオーライ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＋ペッツオーライ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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

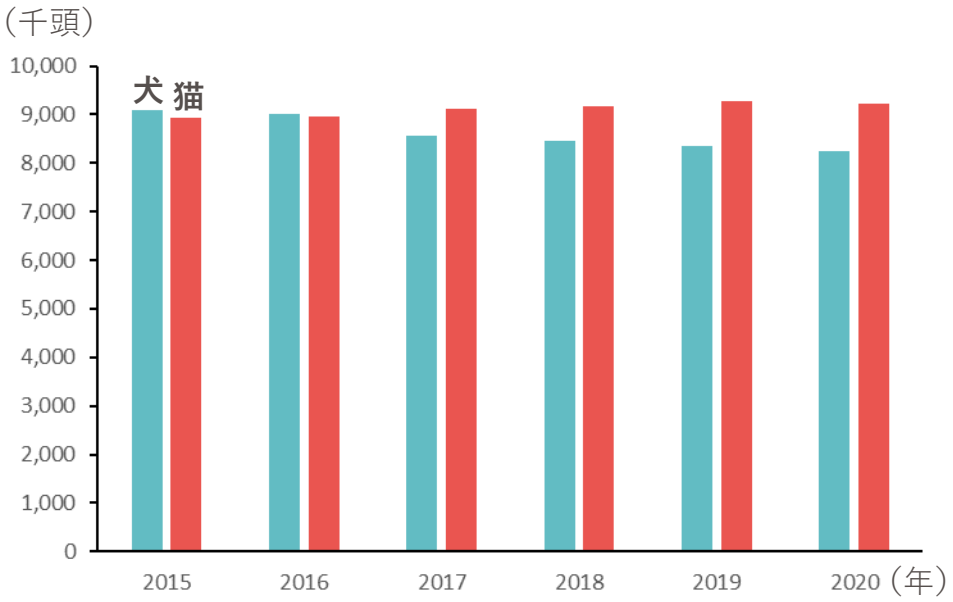


ペット保険事業

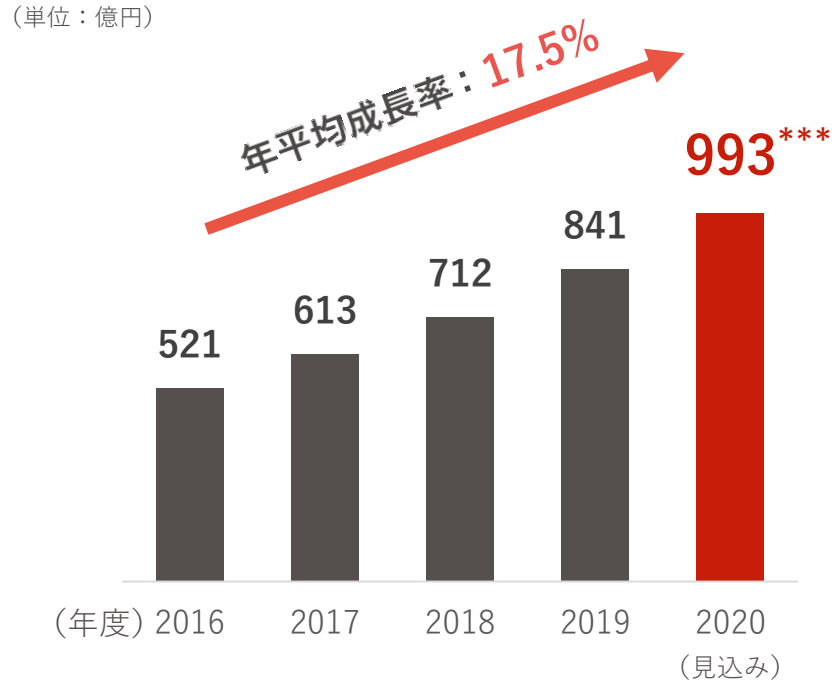
ペット保険の事業環境

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**



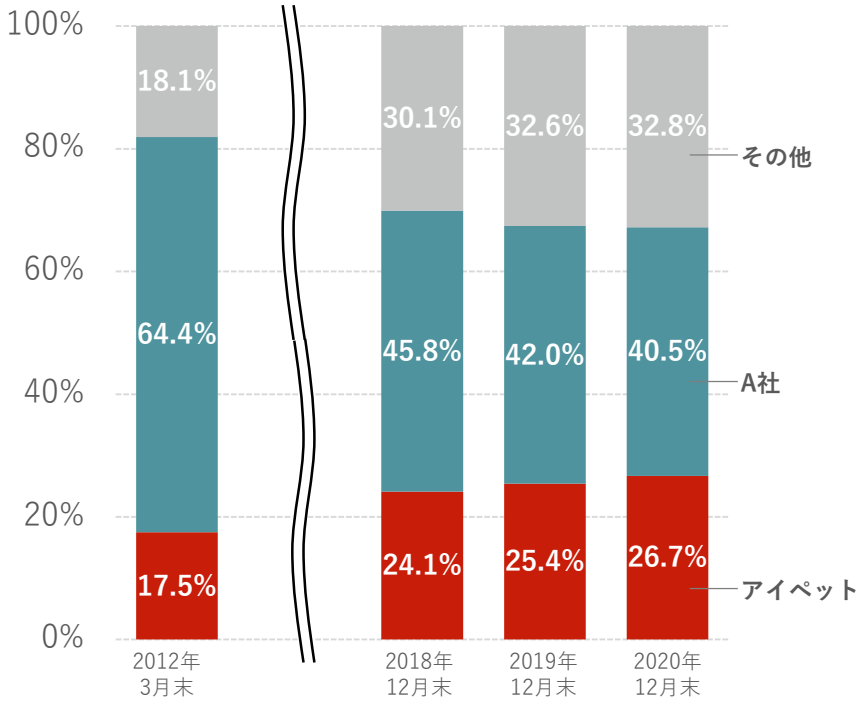
＊　全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）による推計
＊＊　ペットビジネスマーケティング総覧2021年版（株式会社矢野経済研究所）
＊＊＊ 2020年度見込値 （2021年1月現在）

© 2021 ipet Holdings, Inc.

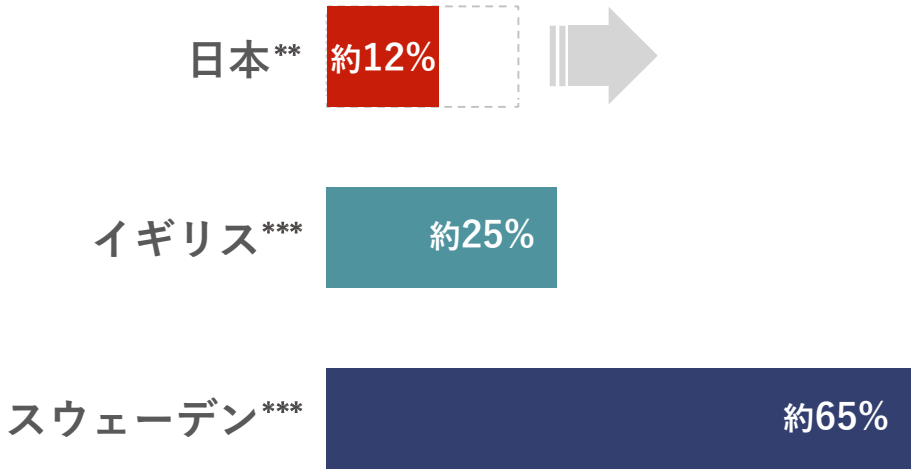
ペット保険の競争環境

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、㈱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（㈱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」

© 2021 ipet Holdings, Inc.

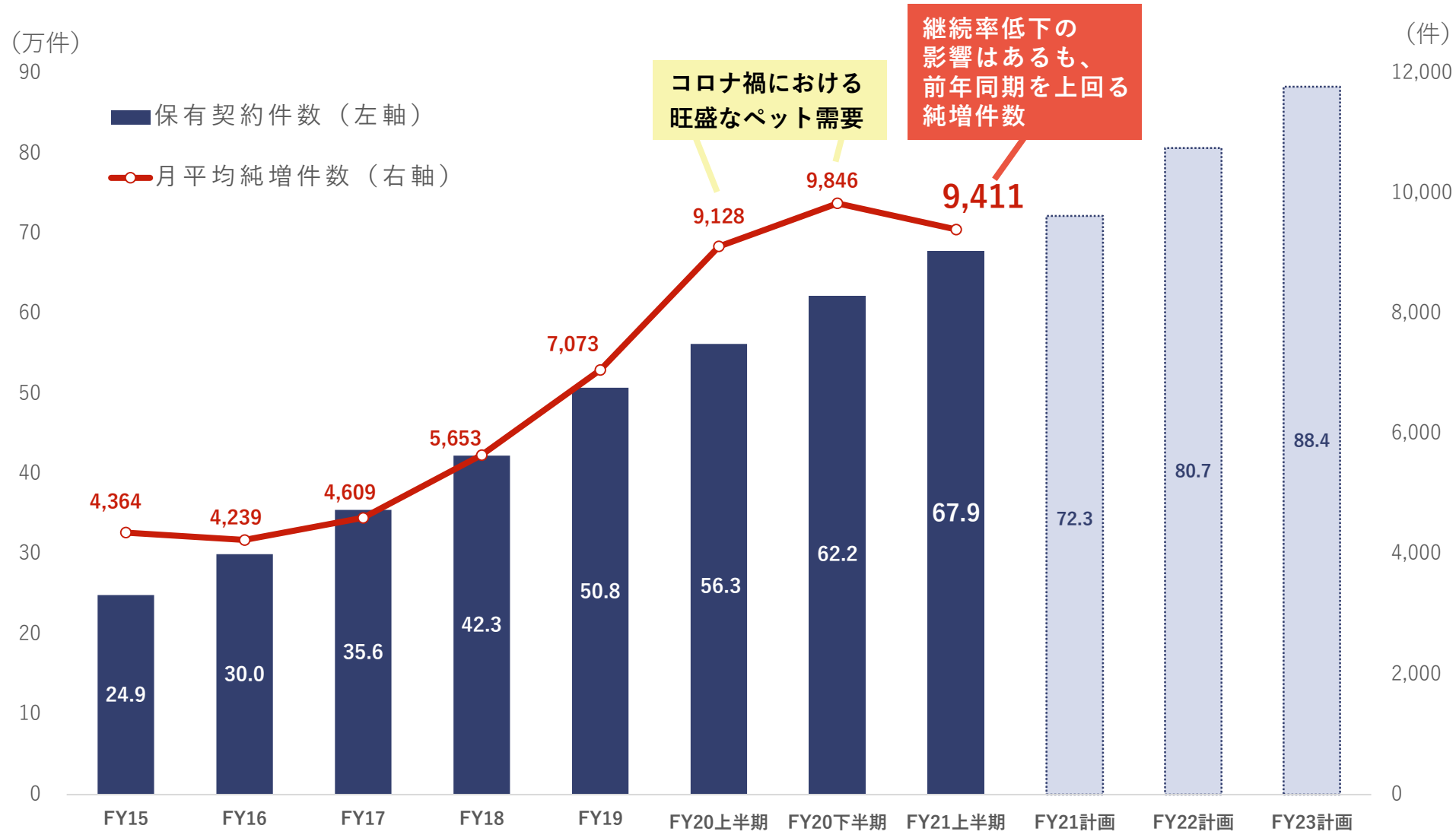
ペット保険事業への参入障壁

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、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。

© 2021 ipet Holdings, Inc.

保有契約件数と純増件数の推移

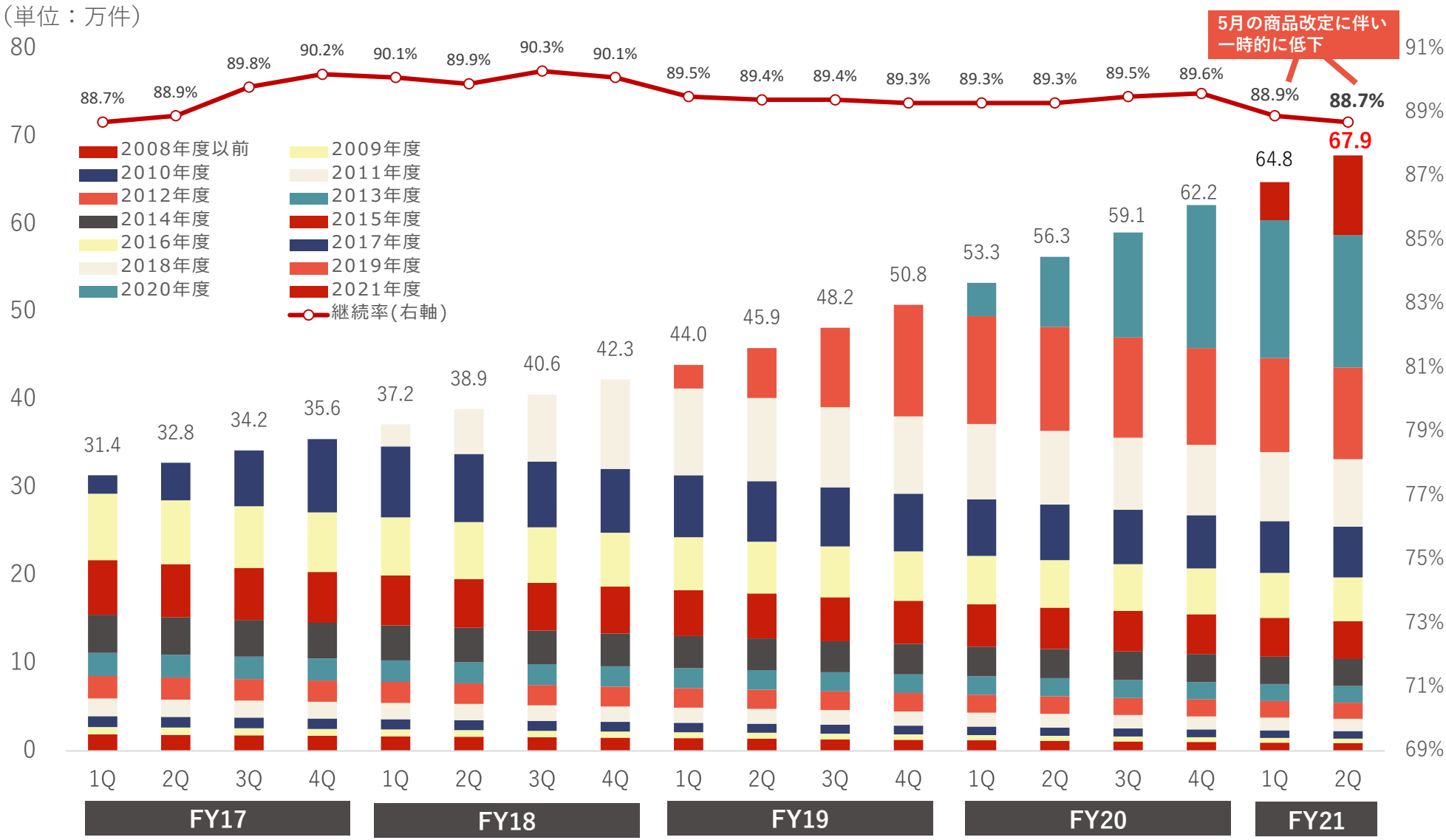
FY21もペット保険の**保有契約件数**は**順調に増加**（2021年9月末時点：678,532件）
純増件数は**FY20上半期を上回る**（FY21上半期の月平均純増件数は9,411件）



© 2021 ipet Holdings, Inc.

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



© 2021 ipet Holdings, Inc.



ペッツオーライ事業

ペッツオーライ事業のサービス概要

Pet's All Right, Inc.

【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

ペット健康相談事業

Webでいつでも獣医師に相談できる

ペッツオーライ
PET'S ALL RIGHT

健康相談
しつけ相談
生活相談

【チャネル】
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

© 2021 ipet Holdings, Inc.



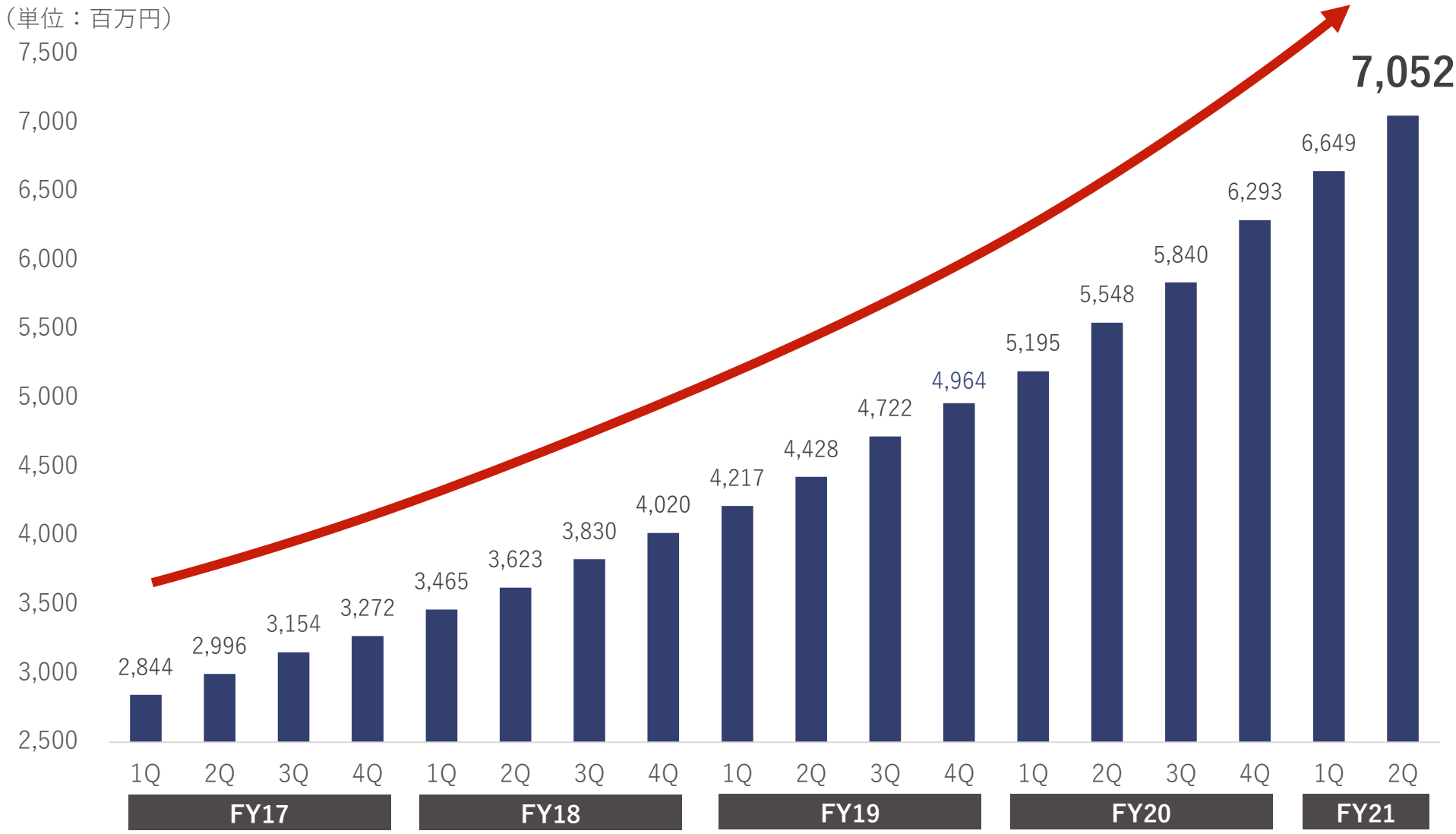
財務指標の状況

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。

〈四半期毎〉連結経常収益の推移

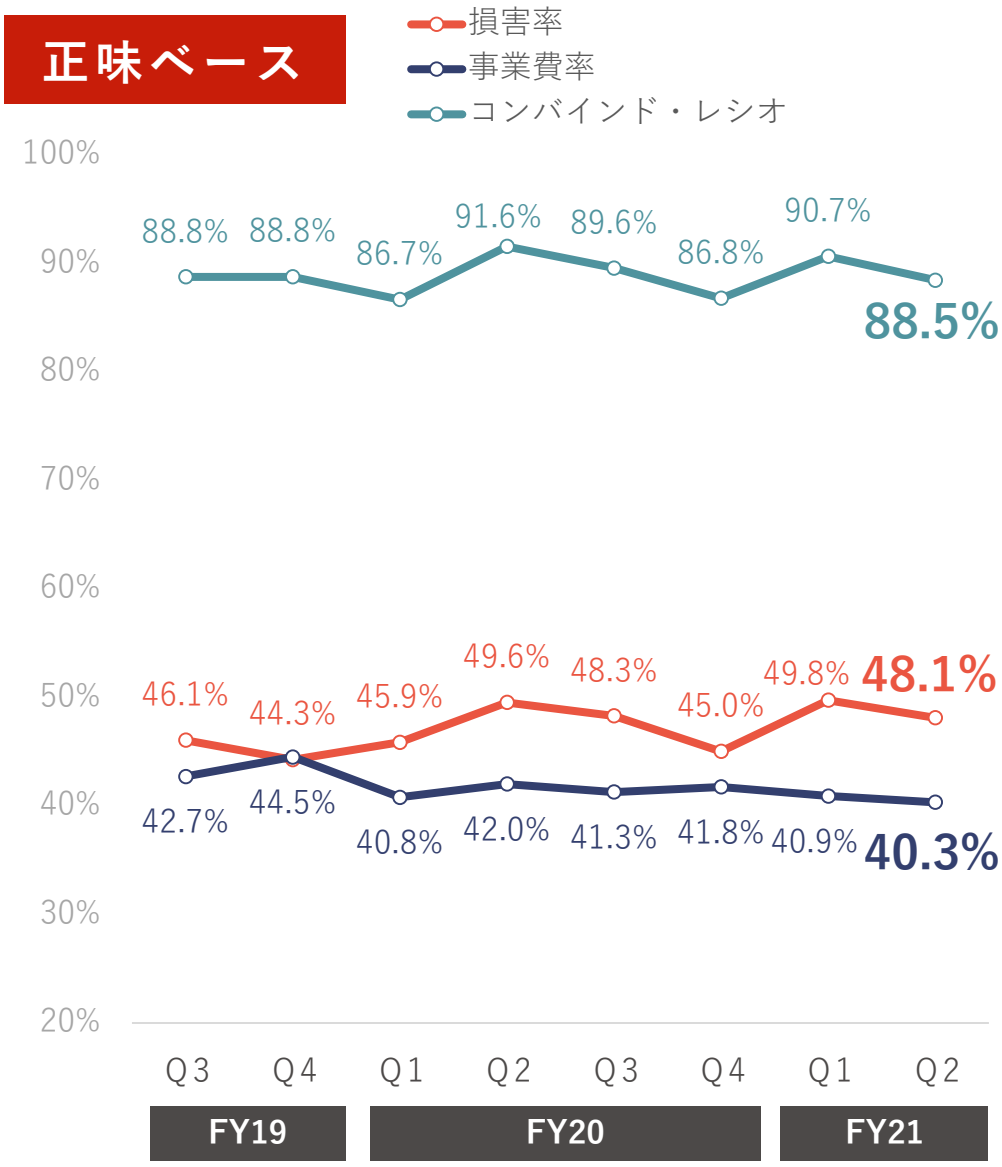
事業規模の高成長は維持しつつも、高水準の増収率を達成



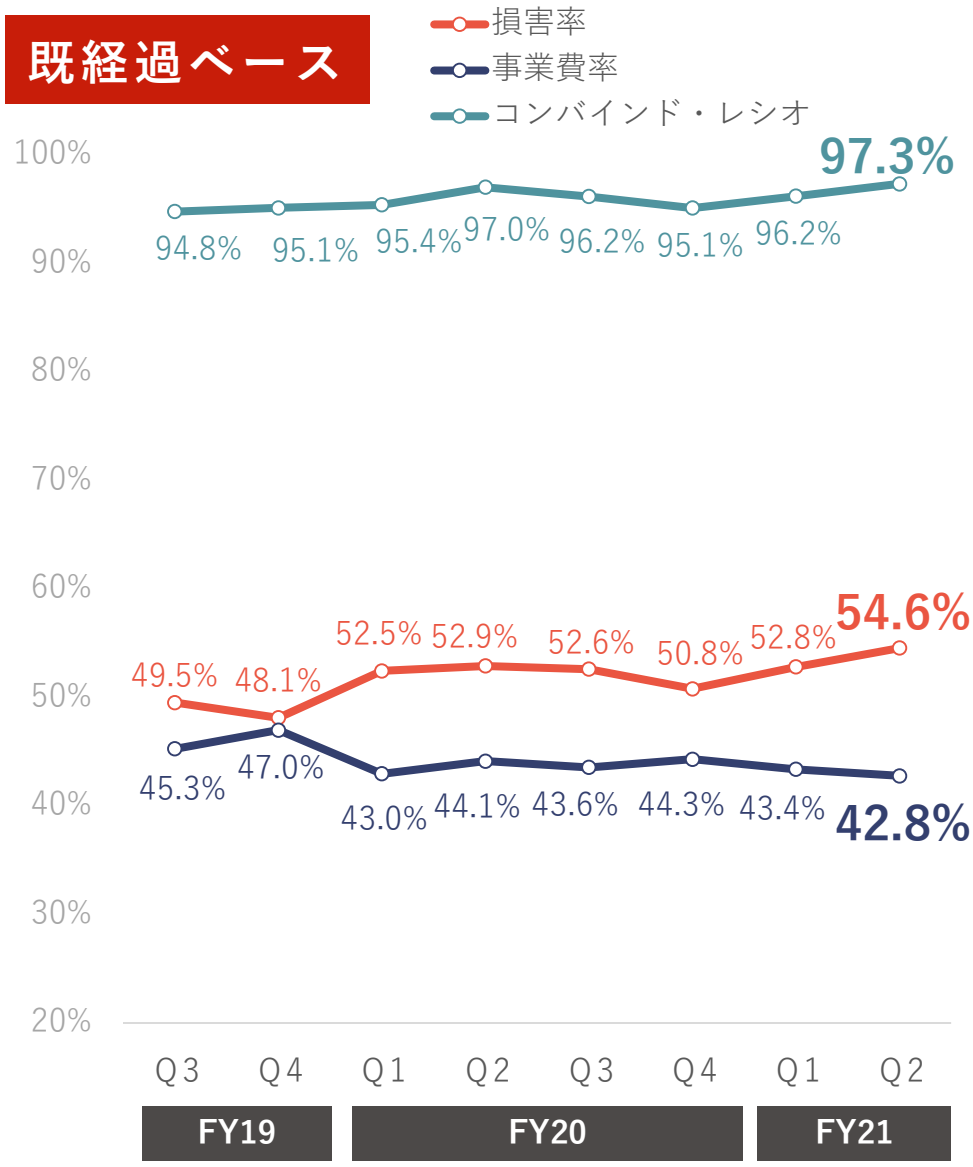
© 2021 ipet Holdings, Inc.

〈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

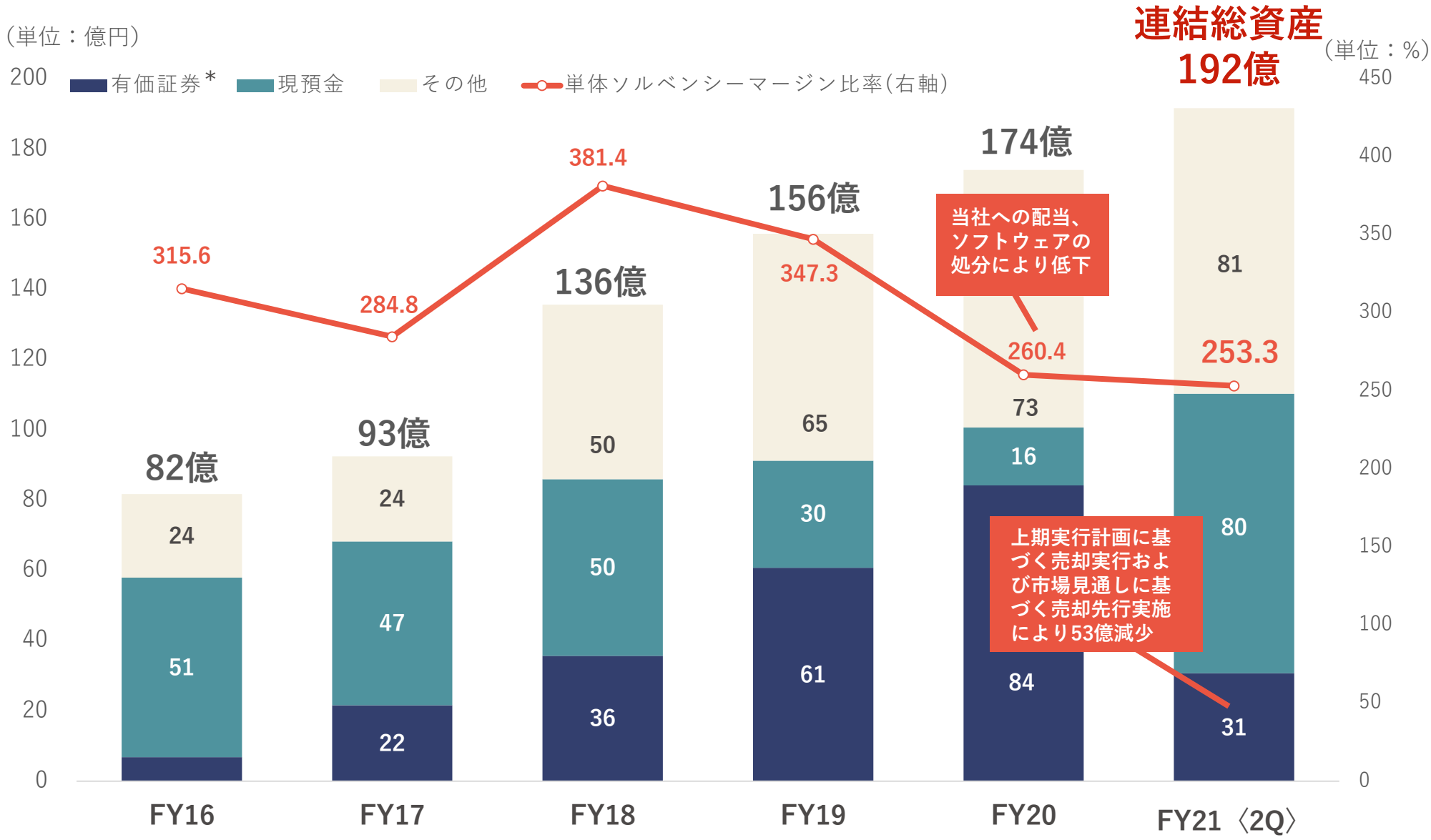


既経過ベース



© 2021 ipet Holdings, Inc.

連結総資産およびアイペット損保の単体ソルベンシーマージン比率



＊ 有価証券には「金銭の信託」を含んでいる。

© 2021 ipet Holdings, Inc.

2021年度第2四半期 Non-GAAP指標 ハイライト

《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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

2021年度第2四半期 Non-GAAP指標サマリー

《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	**7,052**	+27.1%	28,600	24.7%
調整後経常利益	251	**291**	+15.9%	880	33.1%
調整後当期純利益	168	**196**	+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	**13,702**	+27.5%	28,600	47.9%
調整後経常利益	477	**600**	+25.8%	880	68.2%
調整後当期純利益	323	**403**	+24.8%	580	69.6%

© 2021 ipet Holdings, Inc.

Non-GAAP指標（未経過保険料方式）による利益表示

《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条の別表で記載されている基準損害率50％を下回るため

© 2021 ipet Holdings, Inc.



APPENDIX

アイペット損保の商品・サービス

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
うちの子プラス ［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］	犬・猫	○	○	○	窓口精算*1対応商品 ペットショップ代理店限定商品 ・通院、入院、手術まで幅広く補償 ・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 ・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
うちの子 ［ペット医療費用保険］	犬・猫	○	○	○	窓口精算対応商品 ・通院、入院、手術まで幅広く補償 ・70%プラン、50%プランの2種類から選択可能
うちの子Light ［ペット手術費用保険］	犬・猫	―	△ (手術を含む連続した入院)	○	・高額になりがちな手術補償に特化 ・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） ・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
うちの子Cute ［ペット医療費用保険］	当社指定のエキゾチックアニマル*2	○	○	○	窓口精算対応商品 ペットショップ代理店限定商品 ・通院、入院、手術まで幅広く補償 ・70%プラン、50%プラン、30%プランの3種類から選択可能

※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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

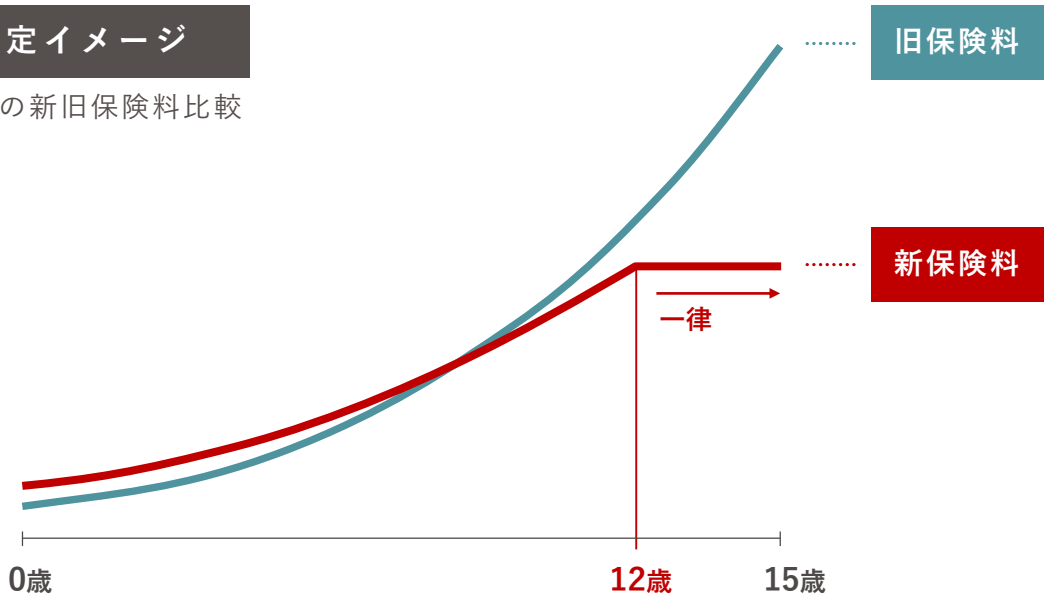
〈再掲〉保険料改定を実施

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。

保険料改定イメージ

「うちの子」犬の新旧保険料比較



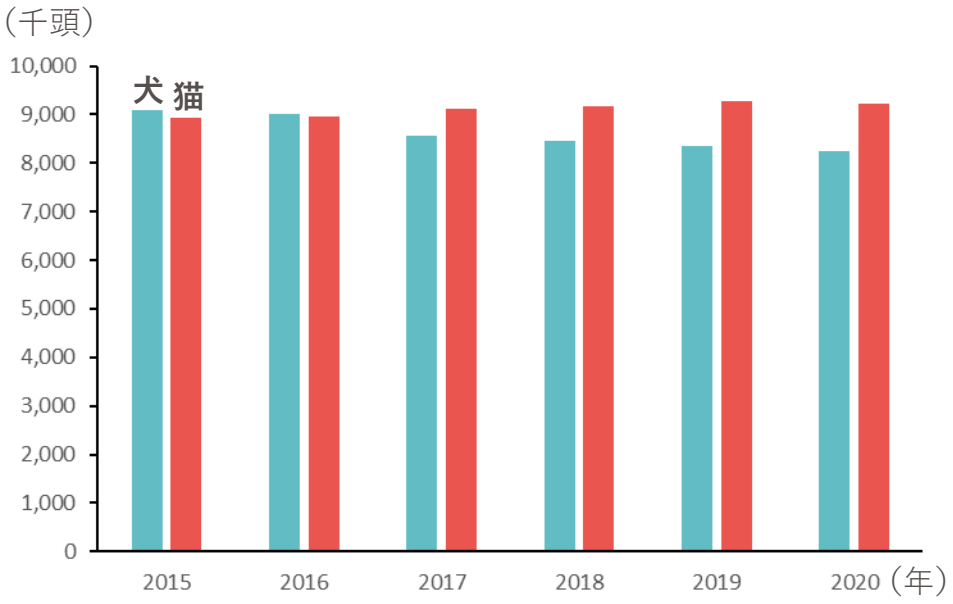
影響	お客さま	高齢層の保険料引下げにより、生涯（0歳から15歳までを想定）ご加入された場合の総額での保険料負担が大幅に軽減
	収入保険料	収入保険料は増収
	損害率	損害率の上昇を抑制

© 2021 ipet Holdings, Inc.

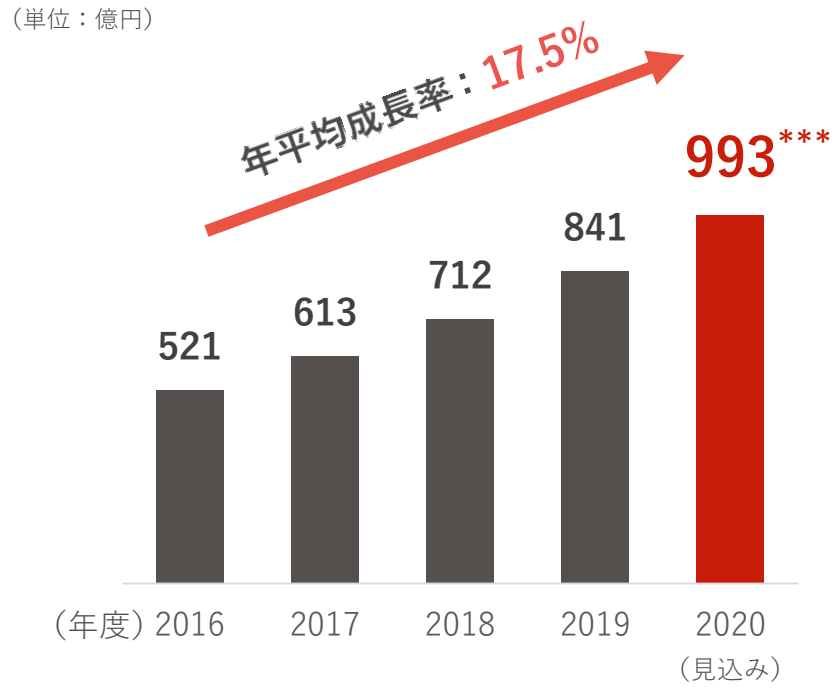
〈再掲〉ペット保険の事業環境

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**



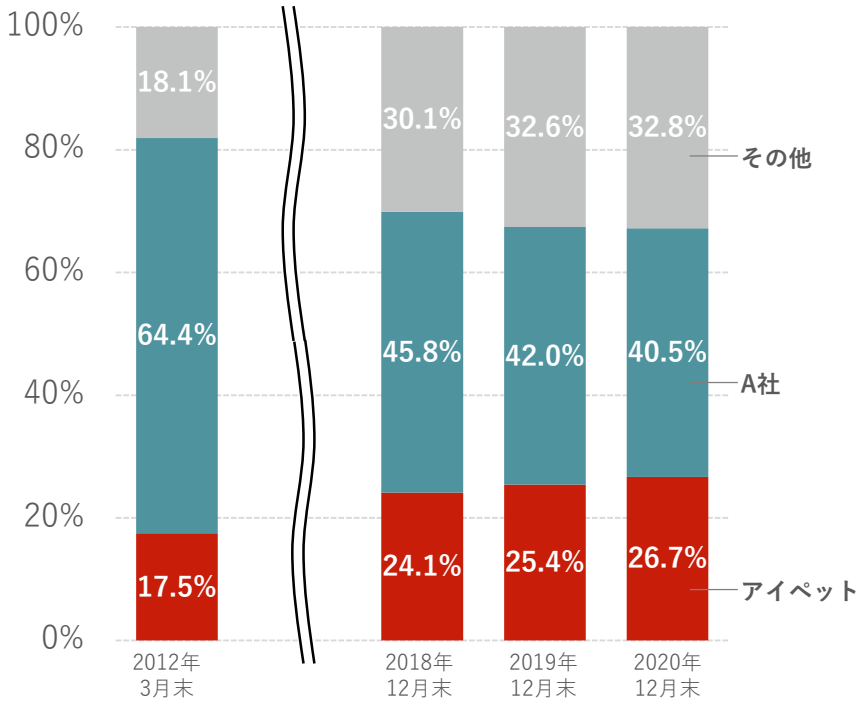
＊　全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）による推計
＊＊　ペットビジネスマーケティング総覧2021年版（株式会社矢野経済研究所）
＊＊＊ 2020年度見込値 （2021年1月現在）

© 2021 ipet Holdings, Inc.

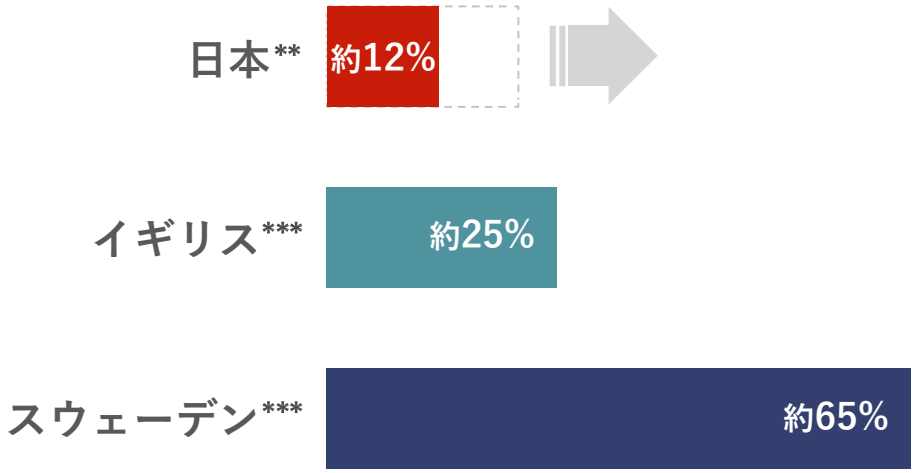
〈再掲〉ペット保険の競争環境

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、㈱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（㈱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」

© 2021 ipet Holdings, Inc.

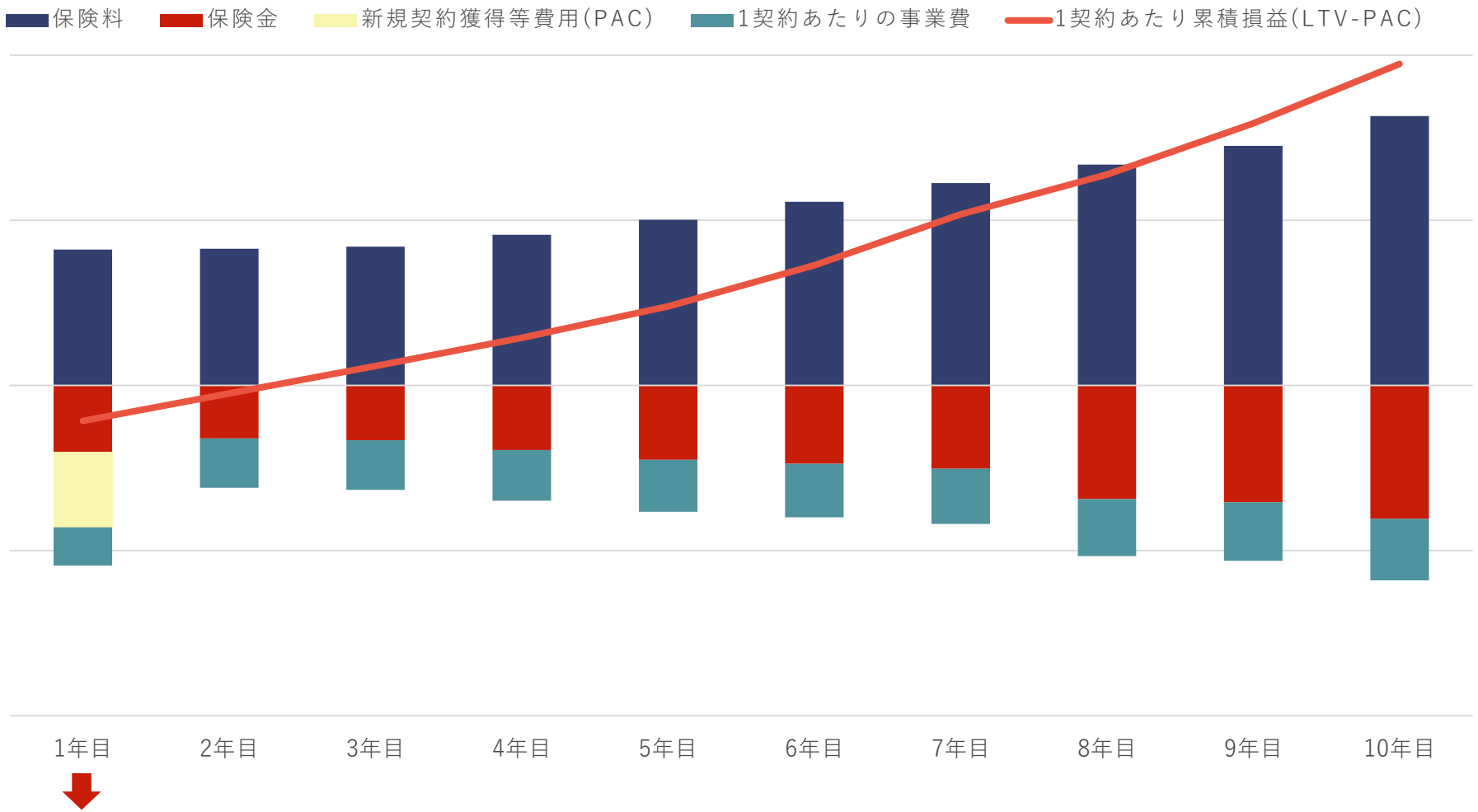
〈再掲〉ペット保険事業への参入障壁

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、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。

© 2021 ipet Holdings, Inc.

ペット保険事業の１契約あたり累積損益推移イメージ

１件の契約が10年間継続した場合

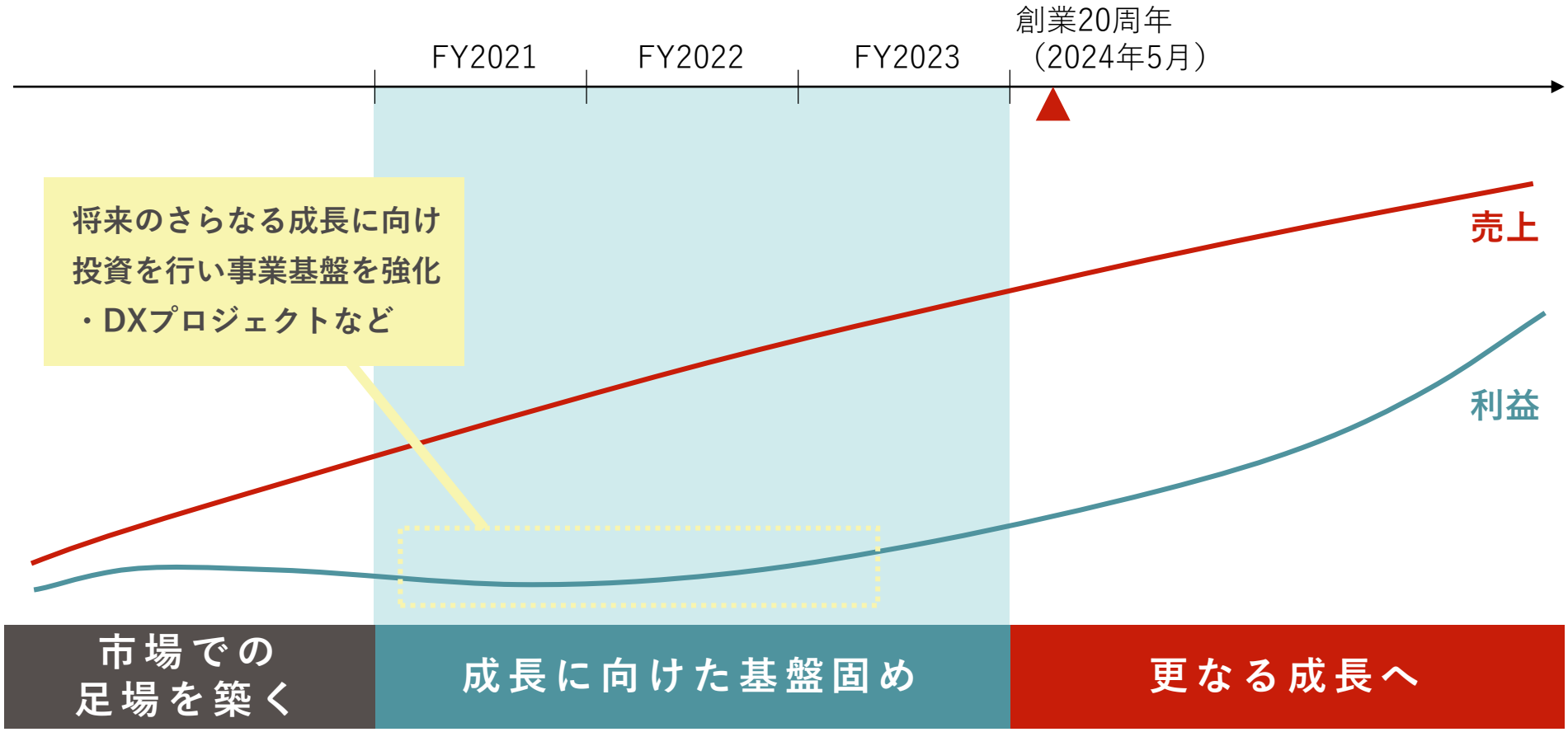


当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらい構造は続く

© 2021 ipet Holdings, Inc.

事業費率の低下に向けた取組み

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



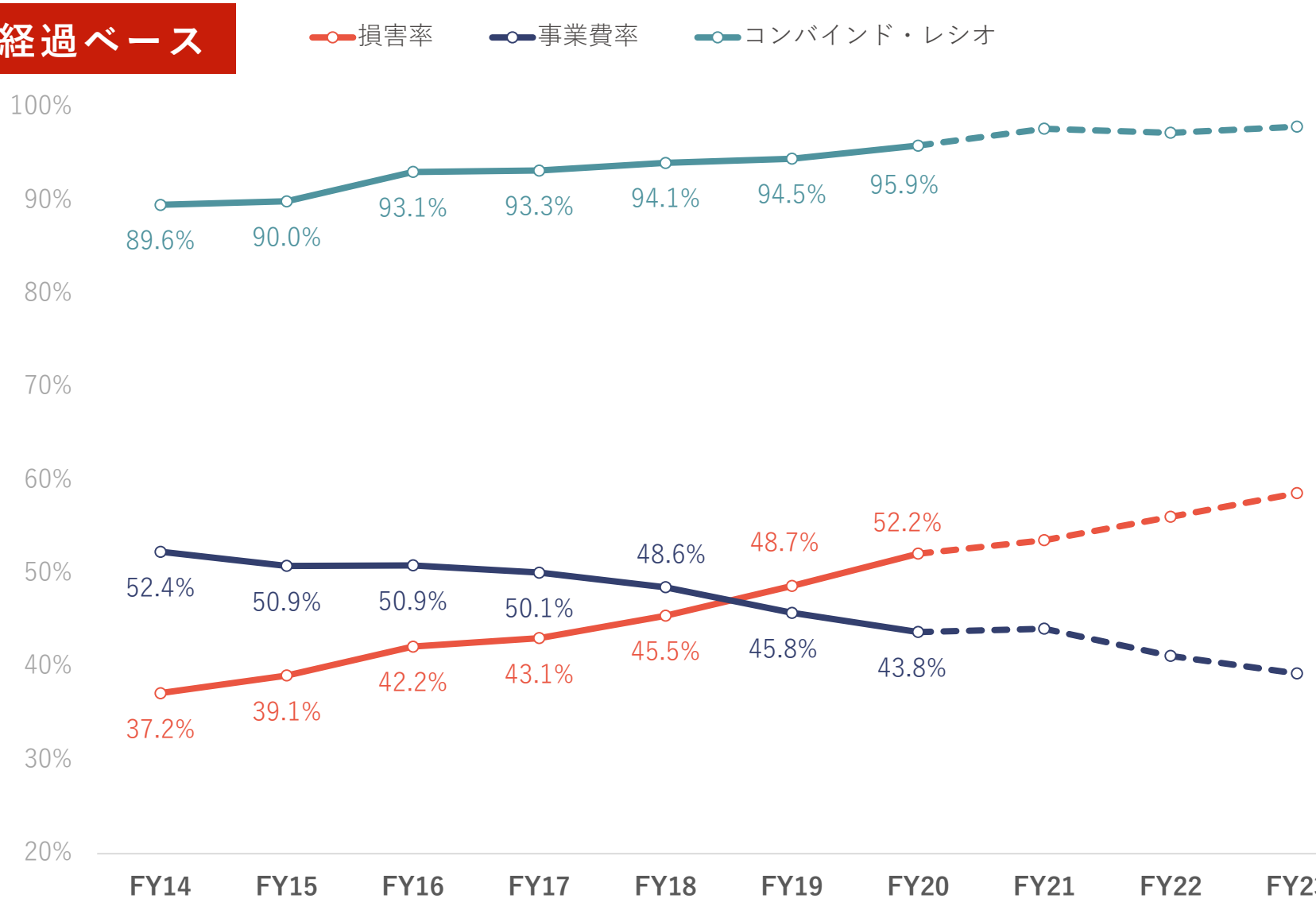
本中計期間の重点方針

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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

損害率・事業費率の推移と見通し（アイペット損保単体）

既経過ベース



© 2021 ipet Holdings, Inc.

〈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	
保険1契約あたり月平均貢献利益	⑦＝⑤－⑥	577
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
保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑪＝⑦×⑩	**63,512**

ペッツオーライ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

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

■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)	
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	**(c)=(a)÷(b)**	**18,677**

ペッツオーライ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

1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	**(f)=(c)+(d)×(e)**	**19,780**

■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
												LTV
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	**63,760**
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-19,780											IRR
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	**40.7%**

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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

〈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	
保険1契約あたり月平均貢献利益	⑦＝⑤－⑥	582
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
保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑪＝⑦×⑩	**61,646**

ペッツオーライ1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑫	**2,953**
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	⑬	0.235

1契約換算あたりLTV(生涯顧客価値)	⑭＝⑪＋⑫×⑬	**62,340**

■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)	
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	**(c)=(a)÷(b)**	**20,353**

ペッツオーライ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)**	**6,870**
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	(e)	0.235

1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	**(f)=(c)+(d)×(e)**	**21,968**

■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
												LTV
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	62,340
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-21,968											IRR
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	35.8%

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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

〈直近12ヶ月〉ペット保険事業の業績評価指標 ハイライト

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*1（生涯顧客価値）	保険1契約成立あたりPAC*2（新規契約獲得等費用）
63,512円	18,677円

ペット保険の保有契約件数*3	ペット保険事業のIRR*4（内部収益率）
678,532件	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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

〈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

ipet HOLDINGS

■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	
保険1契約あたり月平均貢献利益	⑦＝⑤－⑥	577
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
保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑪＝⑦×⑩	**63,512**

■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)	
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	**(c)=(a)÷(b)**	**18,677**

■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構造は続く

© 2021 ipet Holdings, Inc.

〈直近3ヶ月〉ペット保険事業の業績評価指標 ハイライト

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 *1（生涯顧客価値）

61,646円

保険1契約成立あたりPAC *2（新規契約獲得等費用）

20,353円

ペット保険の保有契約件数 *3

678,532件

ペット保険事業のIRR *4（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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

〈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

ipet HOLDINGS

■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	
保険1契約あたり月平均貢献利益	⑦＝⑤－⑥	582
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
保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑪＝⑦×⑩	**61,646**

■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)	
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	**(c)=(a)÷(b)**	**20,353**

■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
保険1契約あたり月平均貢献利益	582	582	582	582	582	582	582	582	582	582	582	LTV
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	61,646
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-20,353											IRR
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	38.6%

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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

ペット保険事業 事業価値評価の考え方

当社推計

事業価値

= 保険1契約あたりLTV × 平均残存年数/平均継続年数 × 現在までの保有契約件数

+ (保険1契約あたりLTV − 保険1契約成立あたりPAC) × 今後見込まれる保有契約件数の増加

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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

ペット保険事業の事業価値は275億円＋将来契約価値

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円 保険1契約あたりLTV*1 × 5.9年/9.2年 平均残存年数/平均継続年数*2 × 678,532件 現在までの保有契約件数*3

＋（保険1契約あたりLTV － 保険1契約成立あたりPAC）× 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*4

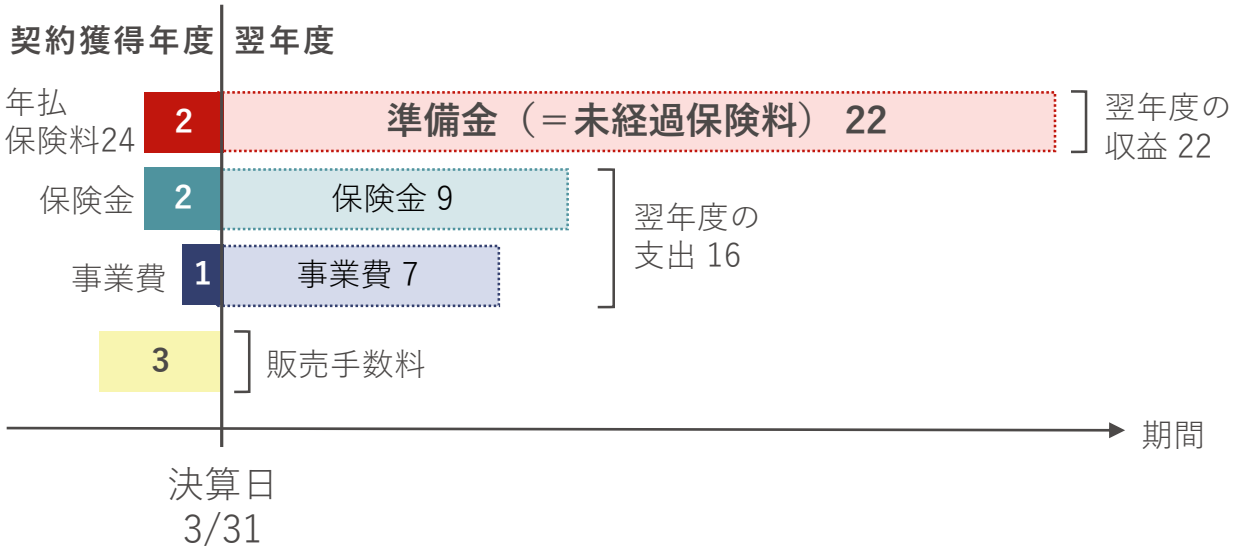
＊1 LTV (Life Time Value):定義・算出過程はp.36参照　＊2 平均残存年数/平均継続年数＝(平均継続年数ー平均既経過年数)÷(1÷(1ー継続率))=(9.2年-3.3年)÷(1÷(1-89.1%))
＊3 2021年9月末時点　＊4 推計にあたり単純化のため、税金負担による事業価値の減額と資産運用益による事業価値の増額を同等とみなし相殺している

© 2021 ipet Holdings, Inc.

会計上の利益の出づらい収支構造となる契約獲得年度

＜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	
保険料	24
(-)保険金	2
(-)事業費	1
(-)手数料	3
差引	18
(-)準備金	**22**
利益	▲4

翌年度	
保険料	0
(-)保険金	9
(-)事業費	7
(-)手数料	0
差引	▲16
(-)準備金	**▲22**
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構造は続く

© 2021 ipet Holdings, Inc.

アイペットホールディングスの理念体系

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 -

アイペット損保の理念体系

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。

© 2021 ipet Holdings, Inc.

経営理念を実現するための社会的責任を果たす

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

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

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

環境負荷の低減へ

ペットと健康で幸せに暮らせる社会へ

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

＊2020年度「ESG経営調査」（SOMPOリスクマネジメント株式会社）、東証一部を除く上場企業142社中で4位

© 2021 ipet Holdings, Inc.

SDGsへの取組み

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
ペットと共に健康に	・ペット保険の提供 ・ペットの病気やケガに関する情報発信、啓蒙活動 ・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	
ペットと共に安全に	・ペットの防災に関する情報発信、啓蒙活動 ・青森県における人とペットの防災対策推進強化 ・災害救助犬の育成支援	
ペットを飼っている人も飼っていない人も幸せに	・しつけに関する情報発信、啓蒙活動 ・マナー啓蒙活動の実施 ・かるた・カレンダーを児童養護施設へ寄贈	
全ての命に愛を	・青森県との動物愛護に関する連携協定 ・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 ・かるた、カレンダーの写真投稿企画での寄付活動 ・「ペットのおうち*」への「ノミ・マダニ駆除薬」支援 ・終生飼養に関する情報発信、啓蒙活動	
保険会社としての信頼性の更なる向上に向けて	・お客さま主義の推進　・ガバナンス強化 ・保険金不正請求防止に向けた取組み ・コンプライアンス・リスク管理の更なる強化 ・デジタライゼーションの推進によるペーパーレス化 ・営業車にエコカーを活用 ・デジタル冊子化等による、地球環境保護への取組み推進 ・お取引先さまとの契約に電子契約を活用	
「うちの子」である従業員の健やかな生活と成長に向けて	・ペット休暇、ペット忌引きの導入　・女性の活躍推進 ・防災対策強化　・オンラインでの従業員教育 ・在宅勤務、時差通勤を制度化 ・障がい者雇用の促進	

＊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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

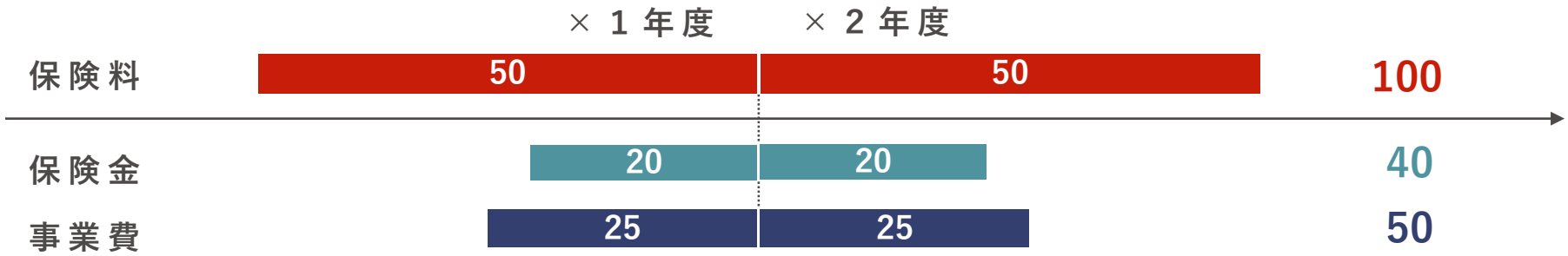
初年度収支残方式(J-GAAP)と未経過保険料方式(Non-GAAP)

・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

© 2021 ipet Holdings, Inc.

将来見通しに関する注意事項

・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㈱

経営企画部 IRグループ

E-mail：ir@ipet-hd.com

© 2021 ipet Holdings, Inc.


ipet
HOLDINGS