2021年5月18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　山村　鉄平
（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5月17日　14:30～16:00
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　2020年度決算説明資料、中期経営計画（2021-2023年度）

【添付資料】
1. 投資説明会において使用した資料

ipet HOLDINGS

2020年度

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）

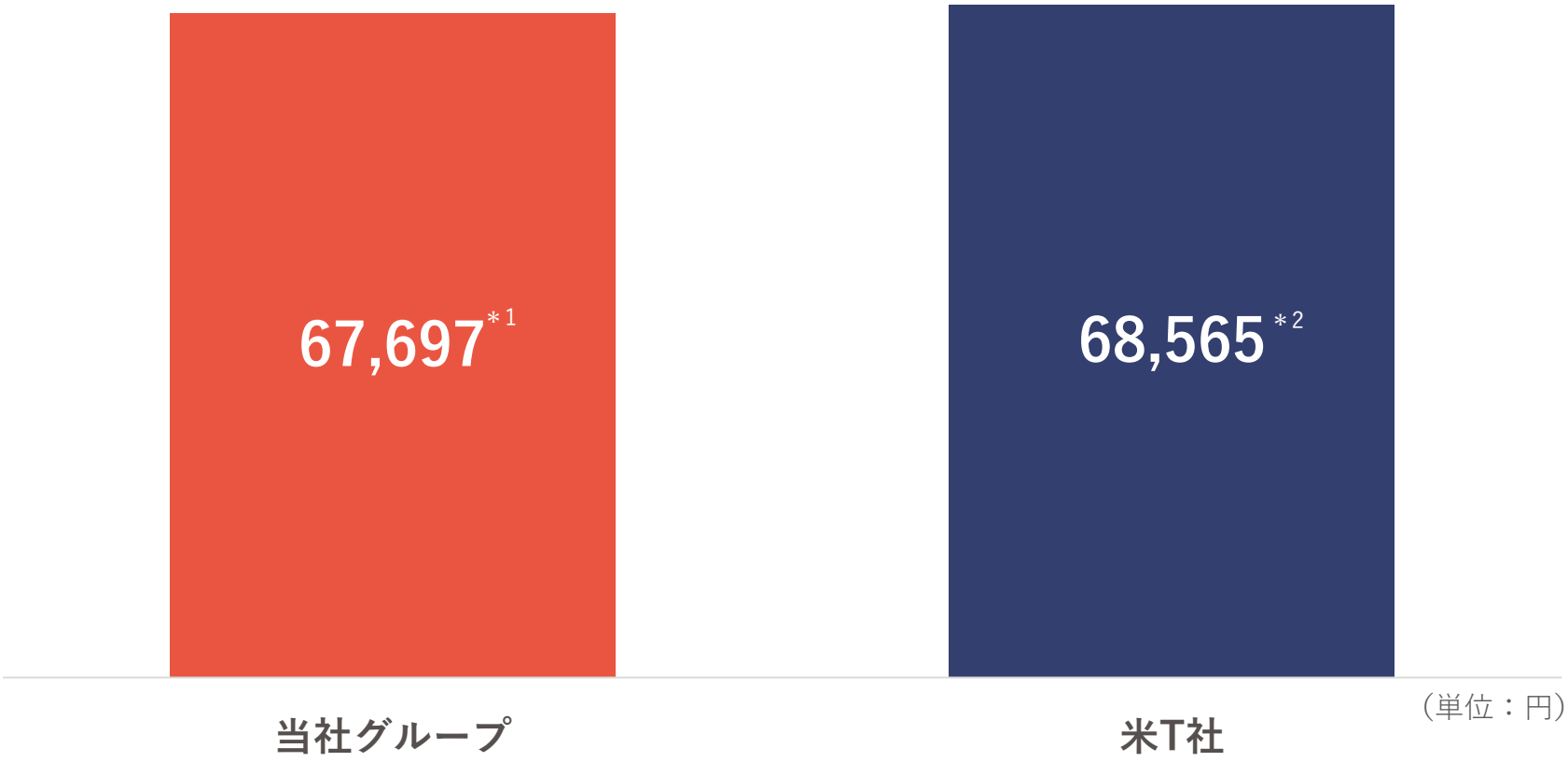
2021年5月14日

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、過去数値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過去数値との対比になっております。

© 2021 ipet Holdings, Inc.

当社と米ペット保険大手T社との1契約あたりLTV比較

当社の１契約あたりLTV[*1]は、米ペット保険大手T社とほぼ同等の水準

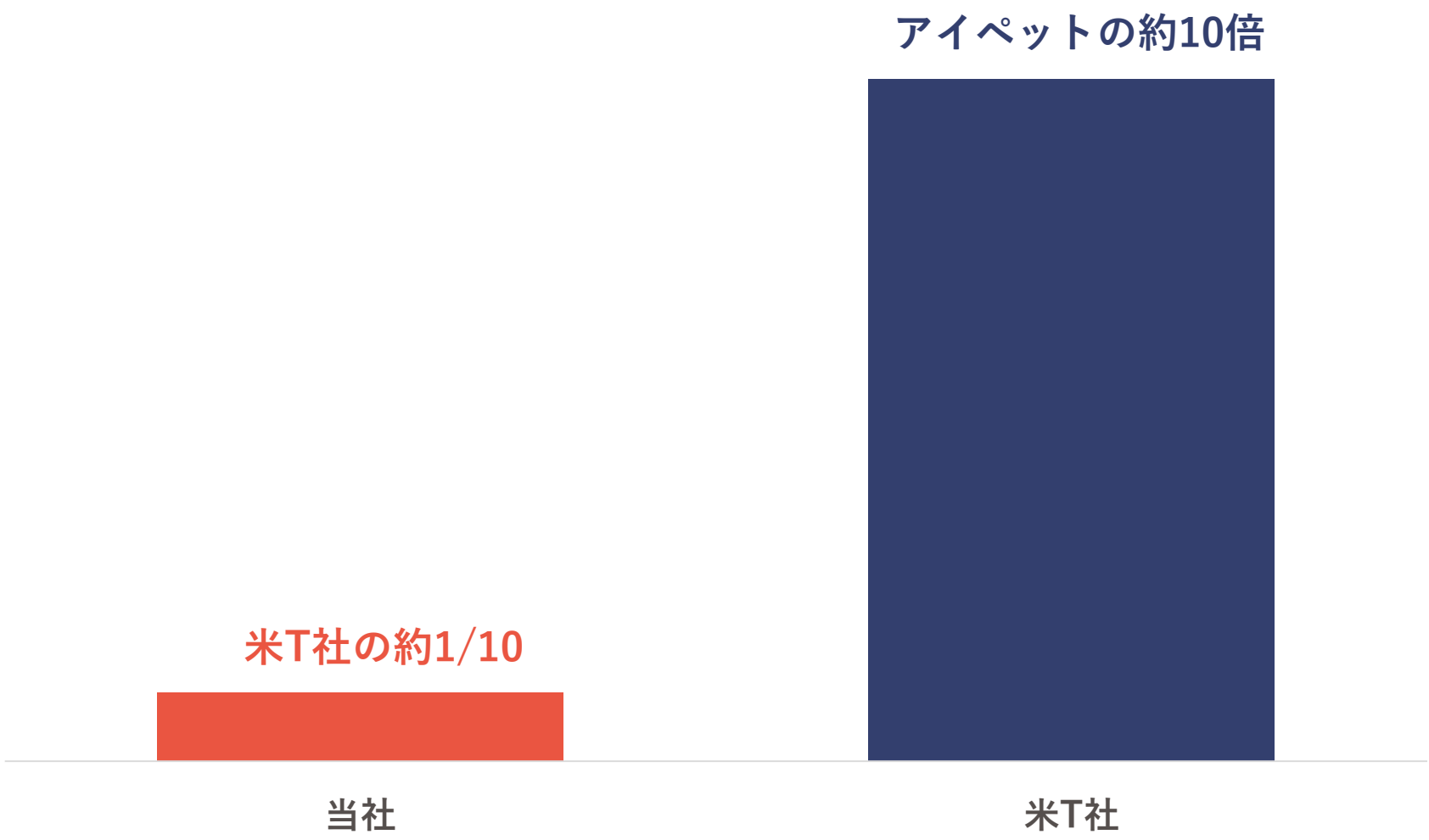


＊1 LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)は、顧客が当該企業にもたらす累計利益の総額を表す指標。
数値は当社グループ１契約換算あたりLTVの2020年度下半期実績。用語の定義・前提はp.4参照。
＊2 米T社が公表している2020年12月末時点のペット1頭あたりLTV＄653×USD/JPY@105=68,565円
出所：https://s21.q4cdn.com/119804282/files/doc_financials/2020/q4/Ex-99.1-Q4-2020-v9_Website.pdf

© 2021 ipet Holdings, Inc.

当社と米ペット保険大手T社との1契約あたり時価総額比較

当社の１契約あたり時価総額*は、米ペット保険大手T社と比べ大幅に低い



＊ 便宜的にアイペット損保の保有契約件数、当社の時価総額に基づき簡易的に試算

© 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。

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.32参照
*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.32参照
*3 IRR (Internal Rate of Return)：算出過程はp.32参照

© 2021 ipet Holdings, Inc.

グループ業績評価指標 ハイライト

2020年度下半期実績

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）	1契約換算あたりPAC *2（新規契約獲得等費用）
67,697円	19,156円

ペット保険の保有契約件数*3	グループIRR *4（内部収益率）
622,069件	43.7%

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.32参照
*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.32参照
*3 2021年３月末時点
*4 IRR (Internal Rate of Return)：算出過程はp.32参照

© 2021 ipet Holdings, Inc.

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

新規契約 ▶ 旺盛なペット需要を背景に、新規契約は極めて順調に推移

継続契約 ▶ 業界トップクラスの高水準な契約継続率（約90%）を維持

保有契約 ▶ 保有契約件数は過去最速のペースで増加し続けており、
2021年1月28日に**60万件を突破**（**2021年3月末時点:622,069件**）

商品改定
1月25日発表 ▶ 2020年12月下旬に関連システムのリリースが完了
2021年5月より保険料改定を含む商品改定を実施

グループ経営展開

ペッツオーライを子会社化
3月15日 ▶ オンライン健康相談プラットフォーム運営事業を営む
ペッツオーライ㈱を2021年３月に完全子会社化
・事業規模の拡大、シナジー創出、収益力の強化 を見込む

ESG経営

ESG経営調査で高評価獲得 ▶ SOMPOリスクマネジメント株式会社の2020年度「ESG経営調査」の東証1部以外の上場企業の部で4位（142社中）の評価

© 2021 ipet Holdings, Inc.



ペット保険事業

ペット保険事業の業績評価指標 ハイライト

2020年度下半期実績

事務・システムの効率化、
事業費の合理化により、
今後、拡張を目指す

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）
67,545円	18,325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）
622,069件	46.1%

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.33参照
*2 PAC (Pet Acquisition Cost)：定義・算出過程はp.33参照
*3 2021年３月末時点
*4 IRR (Internal Rate of Return)：算出過程はp.33参照

© 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 X 平均残存年数/平均継続年数 X 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) X 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年度下半期実績に基づき当社推計

事業価値

現在までの契約の価値

= 67,545円 保険1契約あたりLTV *1 X 6.3年/9.6年 平均残存年数/平均継続年数 *2 X 622,069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) X 今後見込まれる保有契約件数の増加

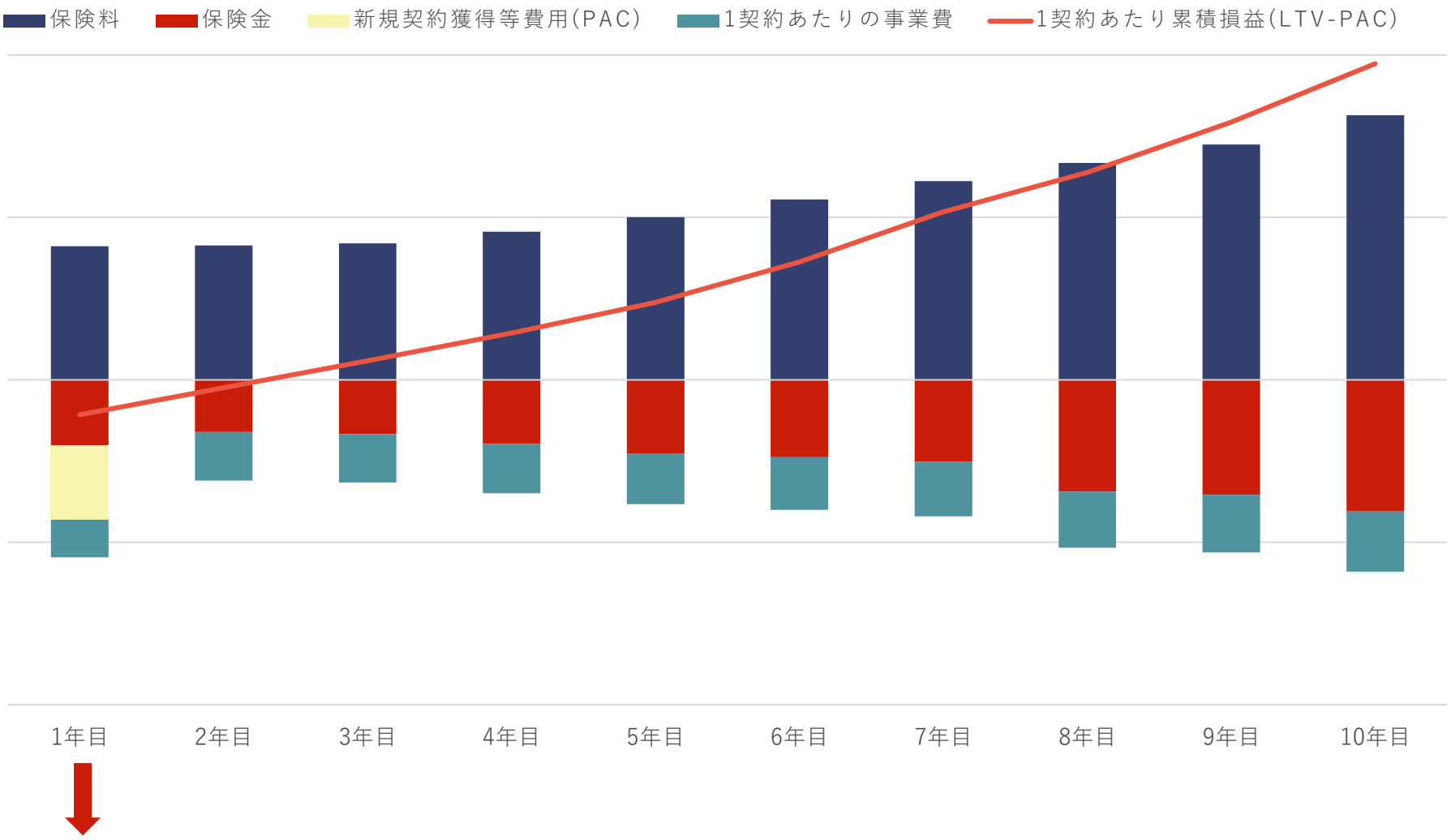
現在までの契約の価値（約275億円）＋将来積み増しされる契約の価値の合計を、事業価値と推計*4

*1 LTV (Life Time Value):定義・算出過程はp.33参照
*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))=(9.6年-3.3年)÷(1÷(1-89.6%))
*3 2021年３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.

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

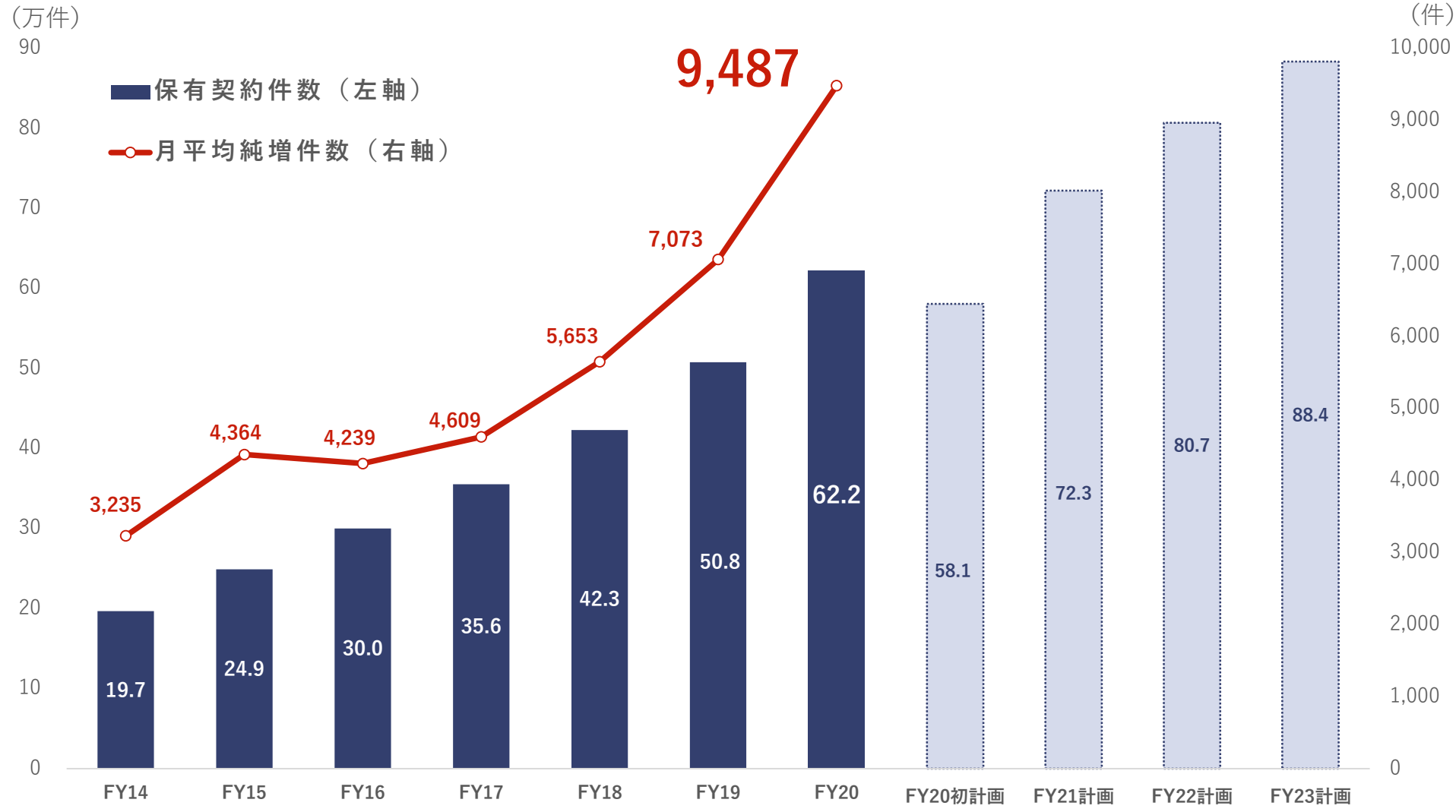


当社は保有契約件数が急速に拡大中であるため、会計上の利益の出づらい構造は続く

© 2021 ipet Holdings, Inc.

保有契約件数と純増件数の推移

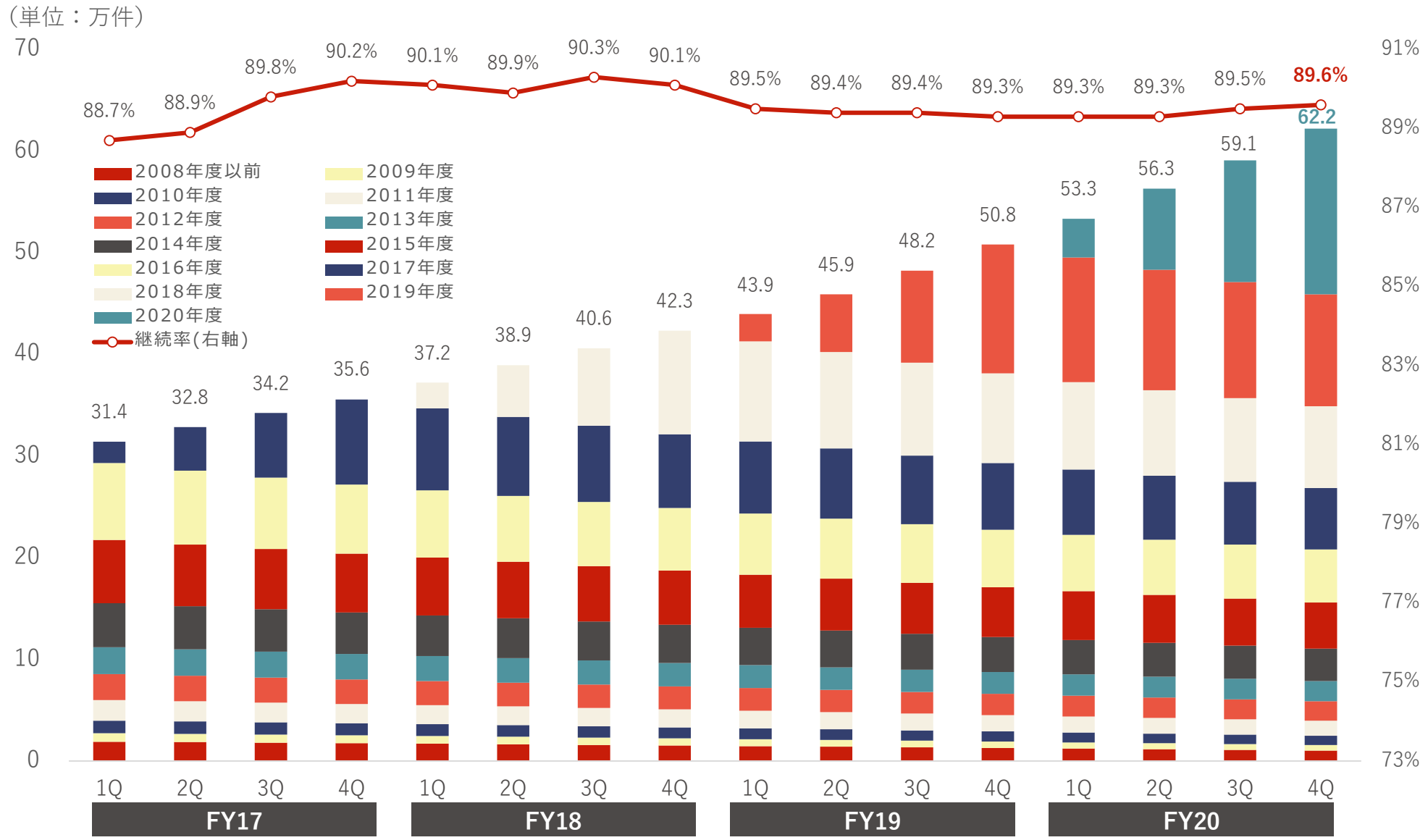
FY20も、ペット保険の**新規契約件数**ならびに**純増件数**は**順調に増加**
⇒**保有契約件数**は**期初計画を大きく上回るペースで拡大**（2021年3月末時点 622,069件）



© 2021 ipet Holdings, Inc.

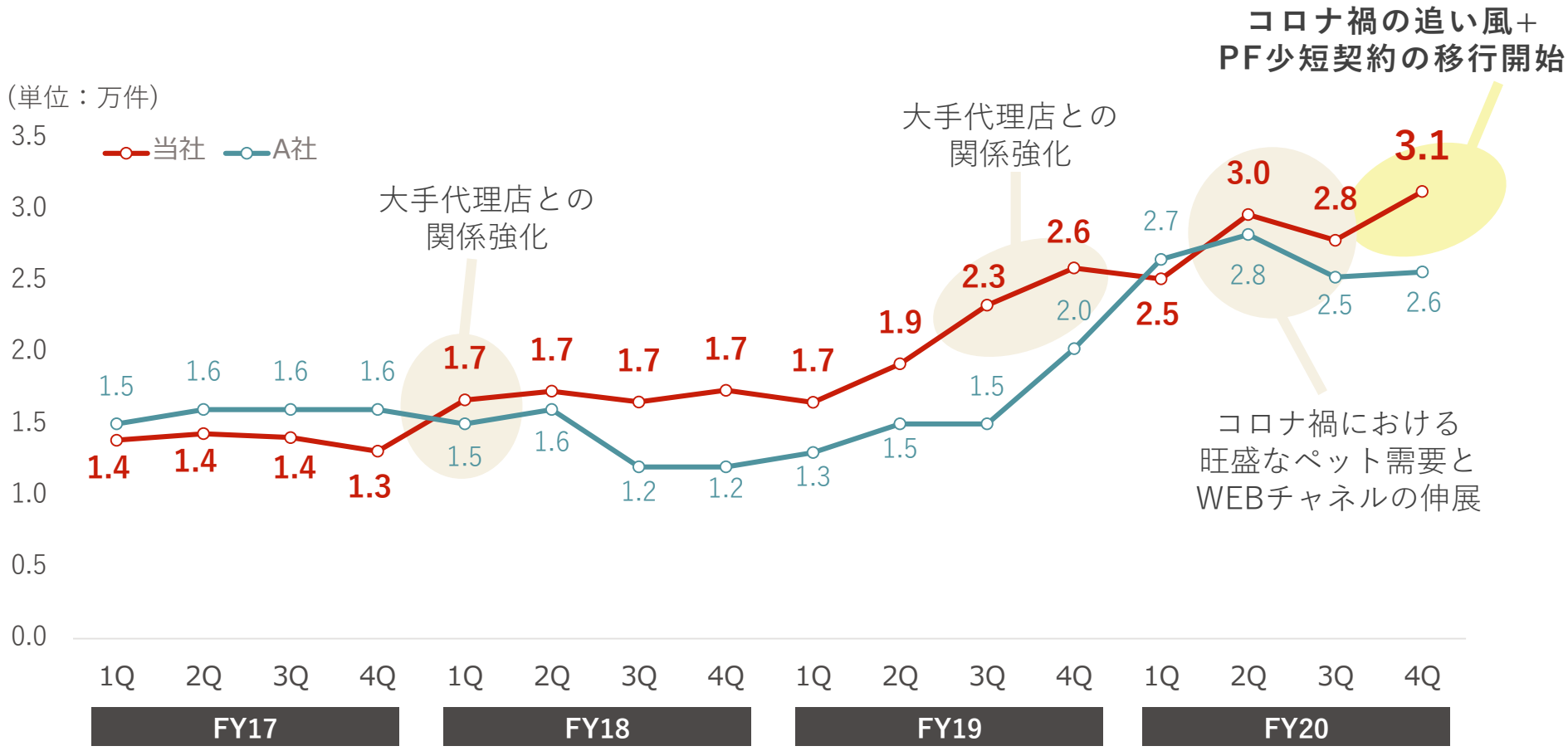
保有契約件数（契約開始年度ごと）と継続率の推移

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.

保有純増件数の推移（他社との比較）



コロナ禍で新規件数・継続率ともに好調、かつ、12月よりPF少短からの契約移行が開始したためFY20 4Qは四半期毎の保有純増件数で過去最高を更新

© 2021 ipet Holdings, Inc.

新型コロナウイルス感染症による業績影響と対応

業績影響

保険引受収益は、**プラスの影響**　　損害率は、**マイナスの影響**

新規契約	▶	旺盛なペット需要を背景に、極めて順調に推移 新規契約件数は過去最高を更新
継続契約	▶	保有契約数が順調に拡大し続けているにもかかわらず、 継続率に低下傾向はみられず高い水準を維持
損害率	▶	在宅時間の増加等による通院頻度の増加に伴い、損害率は上昇傾向

アイペット損保の対応

お客さま対応の維持と全役職員の**健康と安全を最優先**

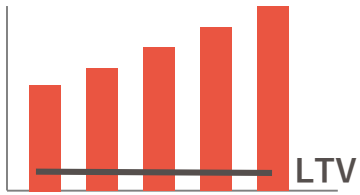
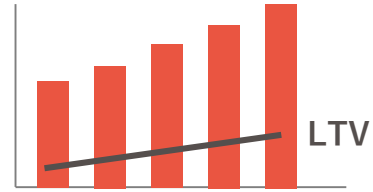
お客さま向け	▶	・継続契約変更や保険料払込みの猶予措置を実施 ・引受、保険金支払、コールセンター等の対応体制を維持 **⇒お客さまに選ばれるペット保険会社であり続ける**
社内向け （全役職員）	▶	・2020年3月より危機対策会議を設置し、在宅勤務を導入 ・今後もリモートワークを前提に生産性を高める

© 2021 ipet Holdings, Inc.

固定資産(ソフトウェア仮勘定)処分損の計上に係る経緯

基幹システム開発の方向性転換に伴い、過去計上した資産の一部（約14億円）を除却

コロナ禍での急成長→一層の事務効率化が急務
・急激な保有契約件数増加
・保険金請求件数増加

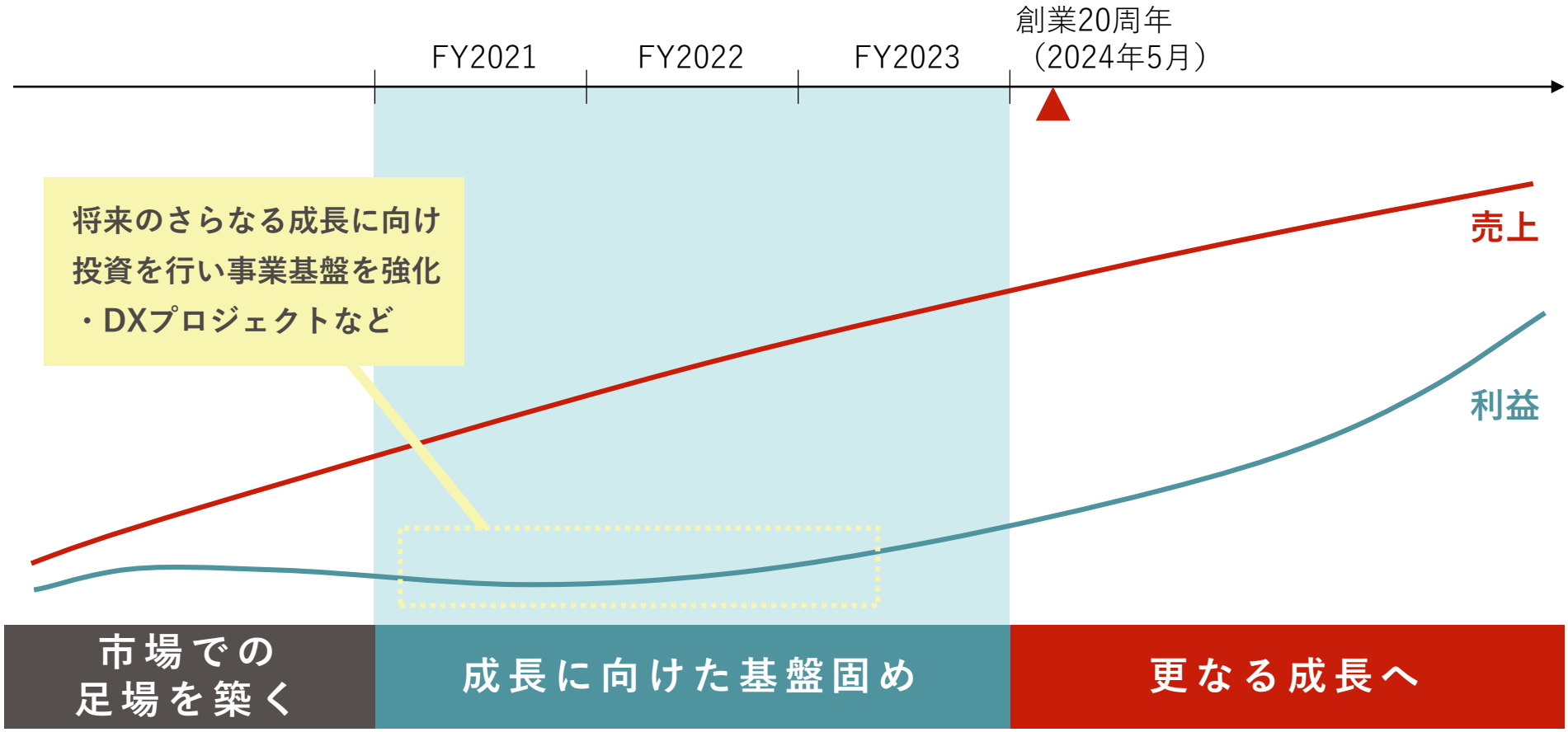
	これまでの基幹システム開発の方向性	今後の基幹システム開発の方向性
システム	**自社で保有** ・2020年12月に基盤システム更改、一部システム開発済* ・2021年5月の料率改定にも問題なく対応 ・減価償却の対象	**SaaSを利用** ・環境維持、保守は外部ベンダーが実施 ・自社で資産を保有せず ・減価償却の対象はほぼなし ・サービスの進化により選択肢の一つに
開発	**自社で全体を開発** ・人手、体制の確保が必要 **継続的にアップデートが必要** **ペット保険のオペレーションが複雑で開発難易度が高い**	**SaaS導入時の一部カスタマイズのみ** ・拡張性も担保 **アップデートもベンダーが対応**
収益イメージ		

*直近の基幹システム開発プロジェクトではソフトウェアは仮勘定を含め総額24億円を資産計上。うち、2020年12月の更改分は10億円相当

© 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.



ペッツオーライ事業

当社は、オンラインペット健康相談事業を運営するペッツオーライ株式会社を、2021年３月15日付で完全子会社化し、
みなし取得日を2021年１月１日としているため、同社の業績を当第４四半期会計期間から連結の範囲に含めております。

詳細は決算短信をご参照ください。

ペッツオーライ事業のサービス概要

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

ペッツオーライ PET'S ALL RIGHT

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)

グループとしてのペットショップシナジーを活かし、順調に新規契約を獲得

© 2021 ipet Holdings, Inc.

ペッツオーライ経営陣紹介

リクルート”New RING”グランプリを獲得し
本事業を起ち上げたアントレプレナー

代表取締役CEO　小早川 斉

▽不動産会社入社

▽リフォーム会社を起業
・年商２億へ成長させる

▽株式会社リクルート入社
・ゼクシィのディレクターとして社内MVP受賞
・チームリーダーを担当
・社内新規事業コンテストNew RINGグランプリ獲得
・0→1領域にて事業検討／サービス開発／収益化まで行い黒字ビジネスへ成長させる

▽Blockchainの技術を使ったビジネスアドバイスや企業内新規事業のコンサル、富山県庁へのアドバイザーなども経験

▽よりスピーディな事業成長を実現させるためリクルートからExit

2020年　**ペッツオーライ株式会社 代表取締役CEO就任**

Pet's All Right, Inc.



ペッツオーライ
PET'S ALL RIGHT

IPO／M&A実績も豊富な
ベンチャー経営管理のプロフェッショナル

取締役CFO　安川 徳昭

▽国内大手コンサルティングファーム入社

▽クライアントである中堅アパレル企業へ転籍
・管理部門を統括
・M&Aによるオーナーの事業承継を完遂

▽人材サービス事業会社入社
・管理部門責任者
・取締役管理本部長、上場準備責任者を歴任
・2011 年 8 月 JASDAQ (スタンダード)
・2012 年 7 月 東証二部
・2013 年 7 月 東証一部に上場を達成
・上場後、CFOとして戦略的M&Aの実行、事業子会社のPMIを中心にグループの成長に寄与

▽国内メディア系企業入社
・企業再生に取組み、短期間で黒字転換を達成

2020年　**ペッツオーライ株式会社 取締役CFO就任**

© 2021 ipet Holdings, Inc.



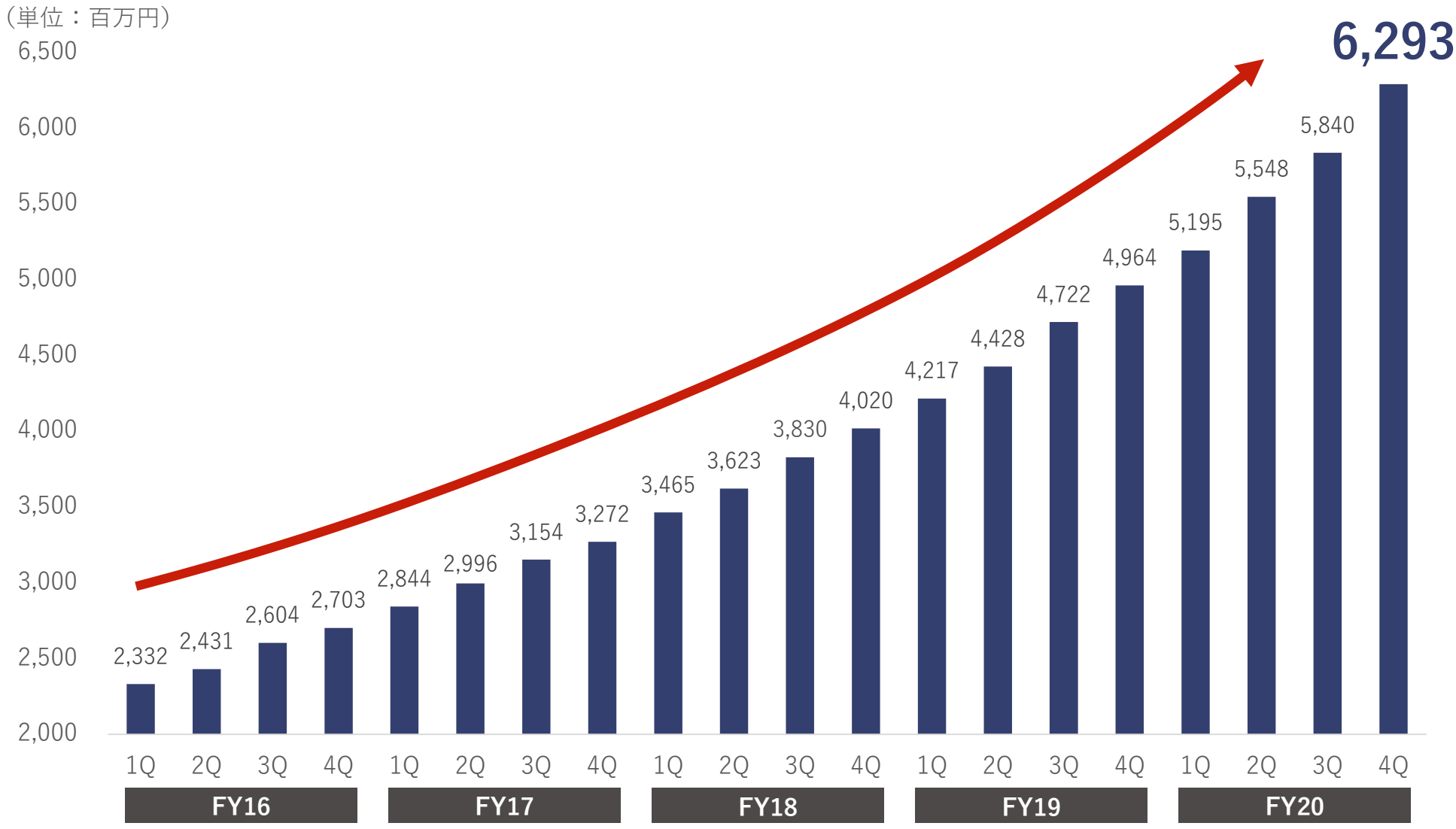
財務指標の状況

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

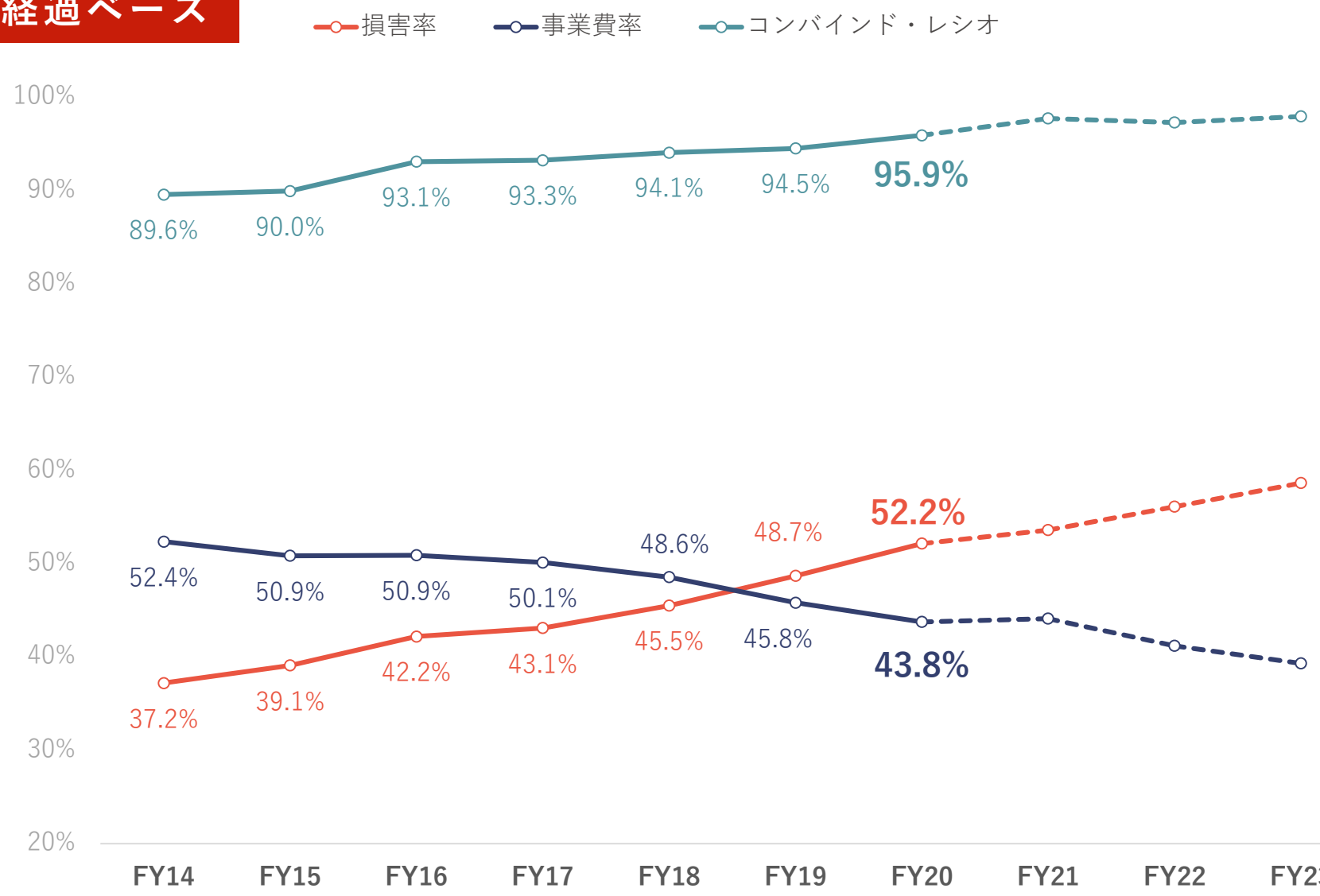
事業規模の高成長は維持しつつも、高水準の増収率を達成



© 2021 ipet Holdings, Inc.

損害率・事業費率の推移と見通し（アイペット損保単体）

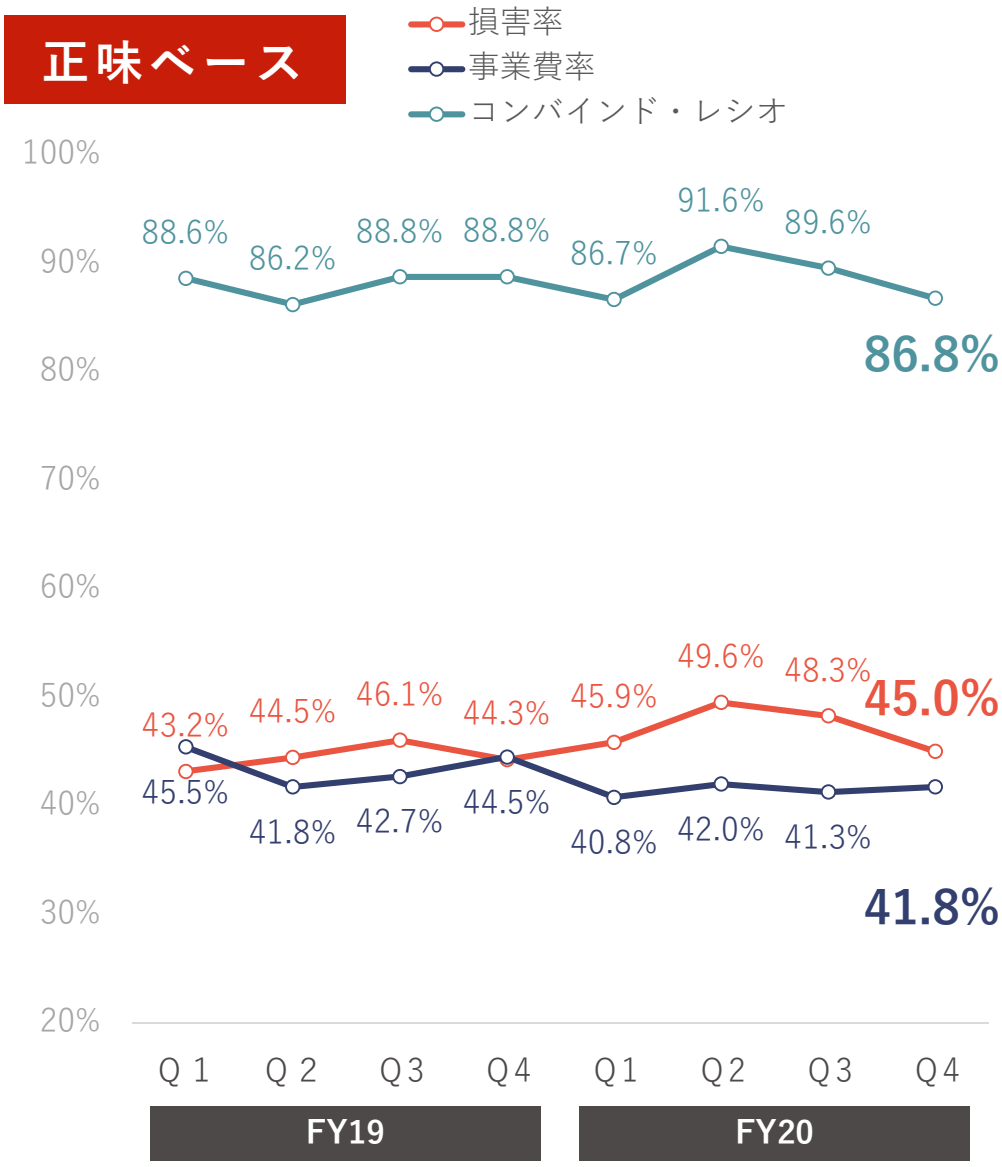
既経過ベース



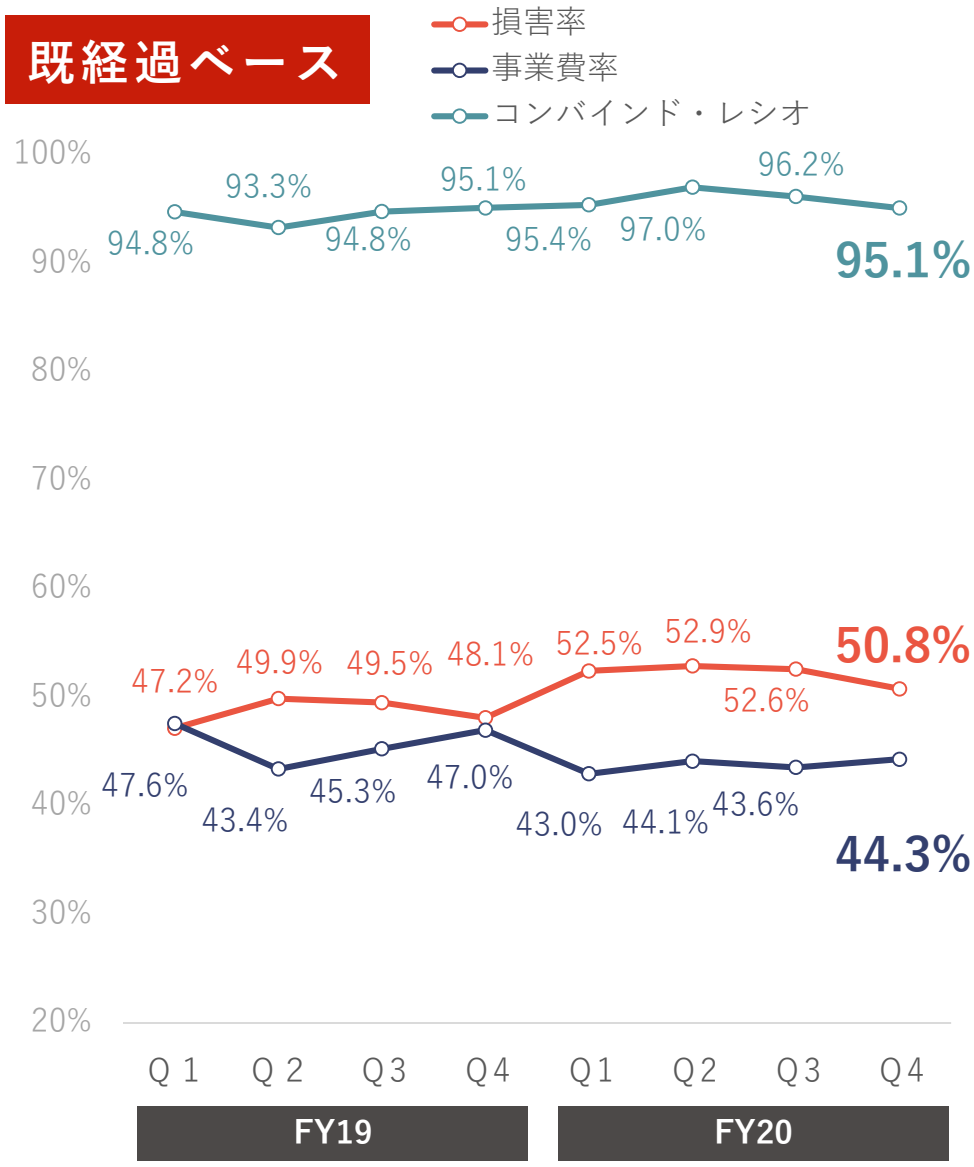
© 2021 ipet Holdings, Inc.

（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

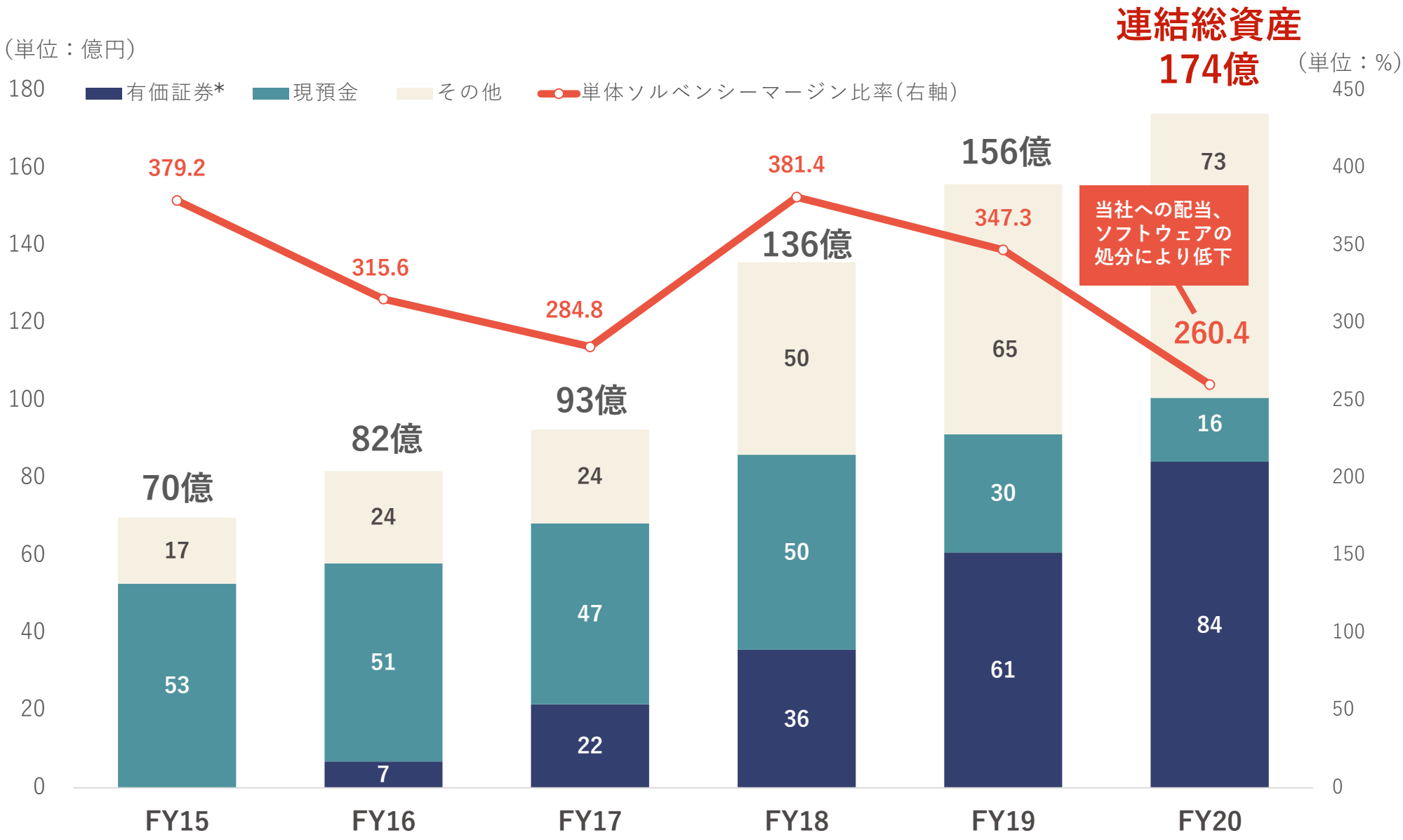


既経過ベース



© 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.

2020年度通期 Non-GAAP指標のポイント

（4-3月の通期累計、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	18,334百万円	▶	22,878百万円	+24.8%

2.新規契約獲得の好調による費用増、保険金支払請求頻度の高まりを吸収し、経常増益

調整後経常利益	1,058百万円	▶	1,119百万円	+5.8%

3.基幹システム開発計画の見直しに伴いソフトウェア仮勘定の処分損を計上し、最終赤字

調整後当期純利益	726百万円	▶	▲195百万円	ー

固定資産処分に伴い最終赤字も、FY15から6期連続の「調整後経常増益」を達成

© 2021 ipet Holdings, Inc.

2020年度第4四半期 Non-GAAP指標サマリー

（連結ベース）

（単位：百万円）

4Q期間ベース（1-3月）	①FY19 1-3月	②FY20 1-3月	(②-①)/① 前期比	③FY20 通期計画	②/③ 貢献率
経常収益	4,964	**6,293**	+26.8%	21,900	28.7%
調整後経常利益	227	**342**	+50.6%	1,090	31.4%
調整後当期純利益	156	**▲721**	—	750	—

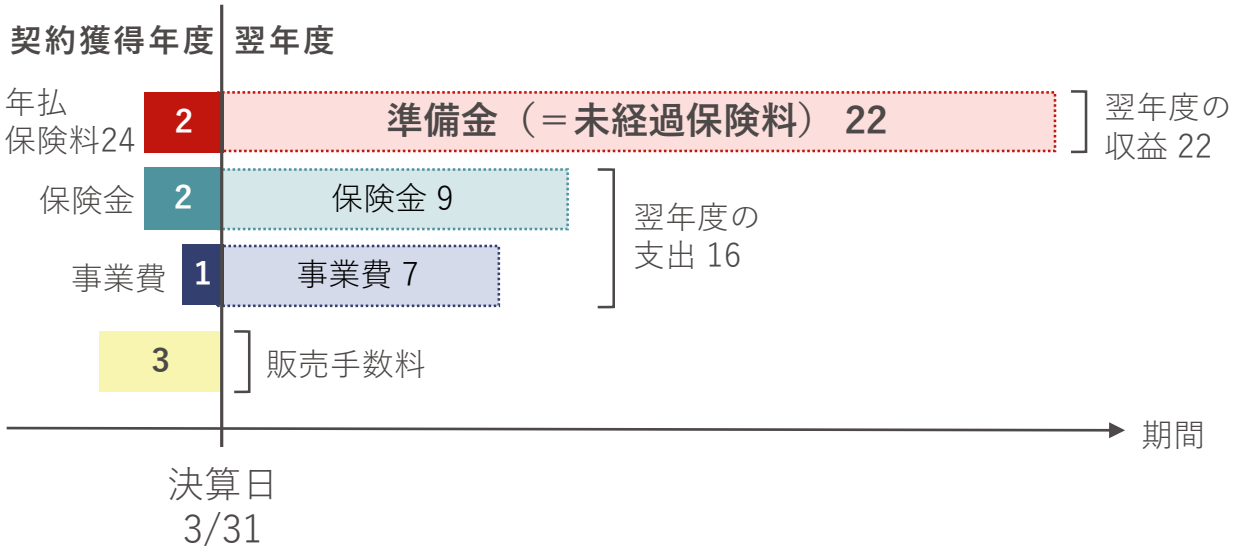
通期累計ベース（4-3月）	①FY19 通期	②FY20 通期	(②-①)/① 前期比	③FY20 通期計画	②/③ 達成率
経常収益	18,334	**22,878**	+24.8%	21,900	104.5%
調整後経常利益	1,058	**1,119**	+5.8%	1,090	102.7%
調整後当期純利益	726	**▲195**	—	750	—

© 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(3月1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.

Non-GAAP指標（未経過保険料方式）による利益表示

（4－3月の通期累計、連結ベース）

（単位：百万円）

		FY18 通期	FY19 通期	FY20 通期	FY21 通期予想
Non-GAAP	A）調整後経常利益（＝B＋C）	929	1,058	1,119	880
	B）経常利益	453	477	401	0
	C）異常危険準備金影響額	475	580	717	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

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3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	587
ペット保険の継続率	⑧	89.6%
1÷(1－継続率)＝平均契約継続年数	⑨=1÷(1－⑧)	9.6
平均契約継続月数	⑩＝⑨×12	115
保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑪＝⑦×⑩	**67,545**

ペッツオーライ1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑫	**1,632**
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	⑬	0.093

1契約換算あたりLTV(生涯顧客価値)	⑭＝⑪＋⑫×⑬	**67,697**

■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		10月から3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＋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) (新規販売手数料＋広告宣伝費＋販売促進費＋減価償却費)	**(c)=(a)÷(b)**	**18,325**

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)**	**8,897**
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	(e)	0.093

1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	**(f)=(c)+(d)×(e)**	**19,156**

■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	12	1	115
												LTV
1契約換算あたり年間貢献利益	3,564	7,128	7,081	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	587	**67,697**
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-19,156											IRR
1契約換算あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-15,592	7,128	7,081	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	587	**43.7%**

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.

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3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	587
ペット保険の継続率	⑧	89.6%
1÷(1－継続率)＝平均契約継続年数	⑨=1÷(1－⑧)	9.6
平均契約継続月数	⑩＝⑨×12	115
保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑪＝⑦×⑩	**67,545**

■PAC（Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用）

		10月から3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＋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) (新規販売手数料＋広告宣伝費＋販売促進費＋減価償却費)	**(c)=(a)÷(b)**	**18,325**

■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	12	1	115
保険1契約あたり月平均貢献利益	587	587	587	587	587	587	587	587	587	587	587	LTV
保険1契約あたり年間貢献利益	3,524	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	587	67,545
保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-18,325											IRR
保険1契約あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-14,801	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	7,048	587	46.1%

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.

株主優待制度のご案内

毎年３月31日及び９月30日時点の株主名簿に記載された当社株式１単元（100株）以上を保有する株主さまに対し、所有株式数及び保有期間に応じた**株主優待ポイント**を右表の通り贈呈いたします。

保有株式数	保有期間 初年度	保有期間 2年目以降
100株～199株	3,000ポイント	3,300ポイント
200株～399株	5,000ポイント	5,500ポイント
400株～599株	10,000ポイント	11,000ポイント
600株～799株	20,000ポイント	22,000ポイント
800株～999株	30,000ポイント	33,000ポイント
1,000株～1,999株	40,000ポイント	44,000ポイント
2,000株以上	80,000ポイント	88,000ポイント

従来と同様、株主さま限定の特設インターネットサイト*において、**株主優待ポイント**をペット用品、雑貨、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験などに交換できます。

なお、右の図は、優待ポイント交換商品ラインナップの一例です。



＊URL：https://ipet.premium-yutaiclub.jp

© 2021 ipet Holdings, Inc.

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 -

© 2021 ipet Holdings, Inc.

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

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

＊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.

参考：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。

重点目標	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.

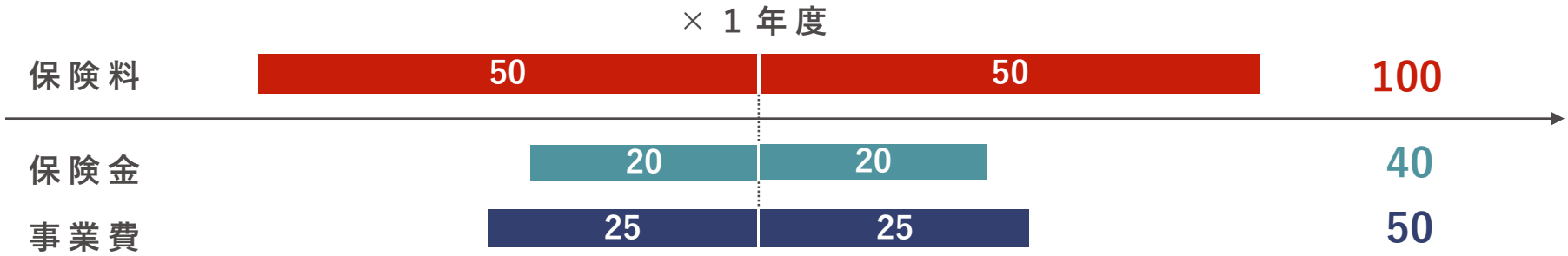
初年度収支残方式(J-GAAP)と未経過保険料方式(Non-GAAP)

・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.



© 2021 ipet Holdings, Inc.

中 期 経 営 計 画

（2021-2023年度）

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5月14日

© 2021 ipet Holdings, Inc.

目　次

アイペットグループについて・・・・・・・・・・・・・・・・ P.03

損保事業・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.07

グループ経営・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.23

数値計画・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.31

© 2021 ipet Holdings, Inc.

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

© 2021 ipet Holdings, Inc.



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 -

© 2021 ipet Holdings, Inc.

アイペットグループの強みと課題

強み

環境・課題

改正動愛法の順次施行
・ペットショップ、ブリーダーの
コスト増、販売頭数減少の可能性も

損保60万件超の
保有契約と
傷病等各種データ

損害率上昇を吸収できる
事業費構造への転換

生産性向上に向けた
オペレーション改善、DX

ipet GROUP

ipet HOLDINGS

ipet

Pet's All Right, Inc.

P's-first ペッツファースト少額短期保険

代理店

Web

ご契約者さま

動物病院

リソース・人財
・全国の営業拠点など

・インターネットチャネルでの強み
・顧客サービス
- 情報発信
- オンライン健康相談など

ペットショップ、
動物病院とのリレーション

対応動物病院制度による高い
利便性
・5297施設(2021年3月末時点)

強みを活かし、更なる成長へ

© 2021 ipet Holdings, Inc.

アイペットグループの目指す姿

当グループが目指す姿

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

目指す姿へ向けたアクション

当グループの強みを活かし、サービスを通じて社会課題/ニーズを発掘・解決する

人財 ノウハウ × データと顧客接点 × 顧客サービス

社会課題/ニーズの発掘・顕在化

社会課題/ニーズを満たすためのサービス強化/開発



・ペット、飼い主、非飼い主の共生
・獣医療環境の向上　etc…

© 2021 ipet Holdings, Inc.

損保事業



© 2021 ipet Holdings, Inc.

アイペット損保：前回中計に基づく昨年度の取組みの振返り

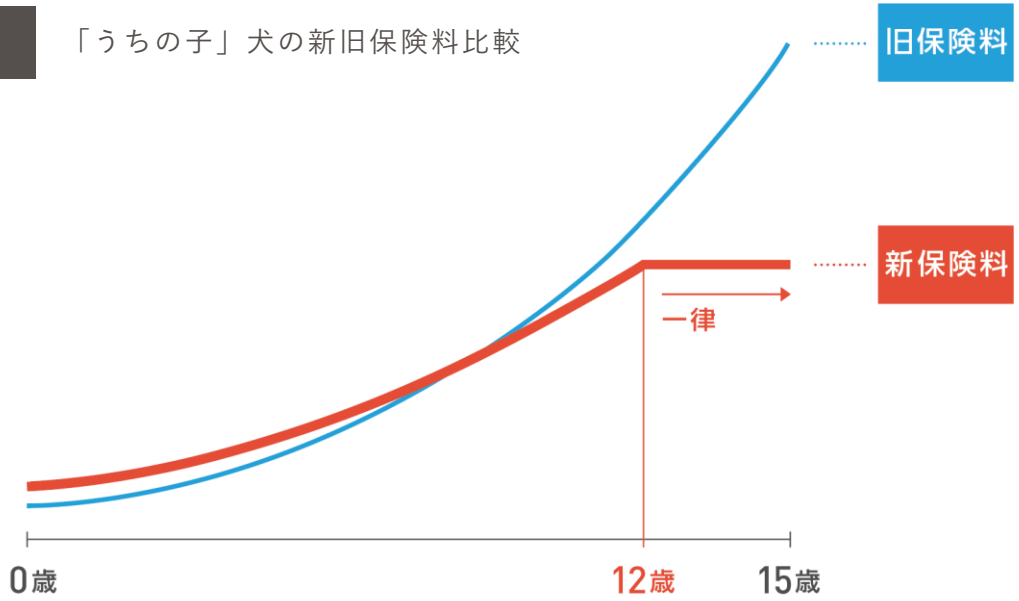
重点方針 （2020年5月11日発表の中期経営計画より）	進捗/見通し
1 お客さまに選ばれる会社であり続ける	**新規契約の獲得は計画を上回り、保有契約も60万件を突破** ・コロナ禍の中、ペット需要が旺盛に ・３年連続で年間保有純増件数は業界 No.1（当社調べ） ・対応動物病院も順調に増加（5,297施設、2021年3月末日時点）
2 持株会社へ移行し、事業領域を拡大する	**2020年10月に持株会社設立** ・ペッツファースト少額短期保険をアイペット損保の子会社化（2020年10月、非連結） ・ペッツオーライを子会社化（2021年3月）
3 デジタライゼーションを推進する	**・基幹システムのインフラ更改を完了（2020年12月）** **・生産性向上に向けて「DXプロジェクト」を推進**

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。

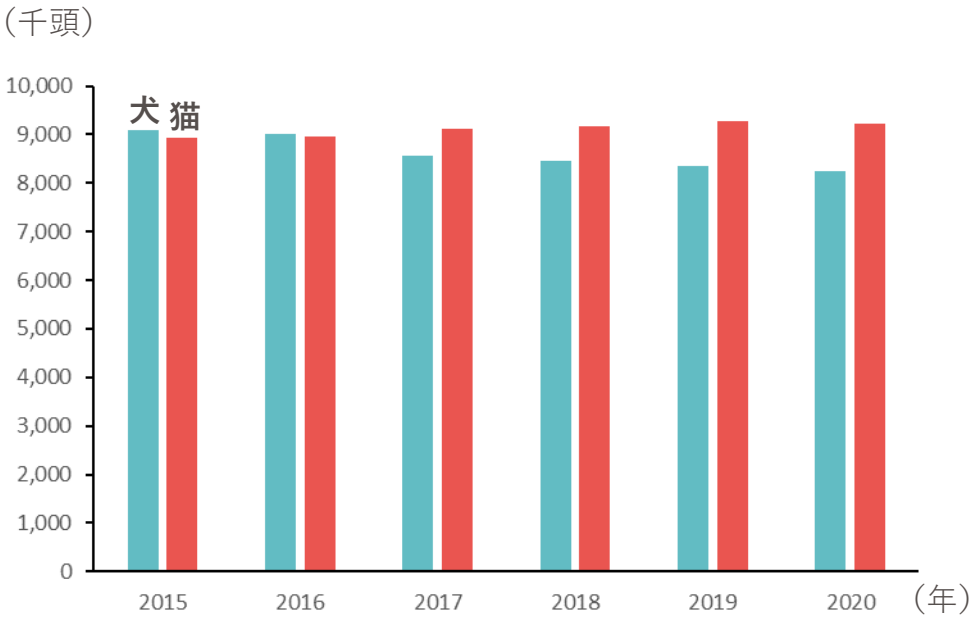
保険料改定イメージ　「うちの子」犬の新旧保険料比較



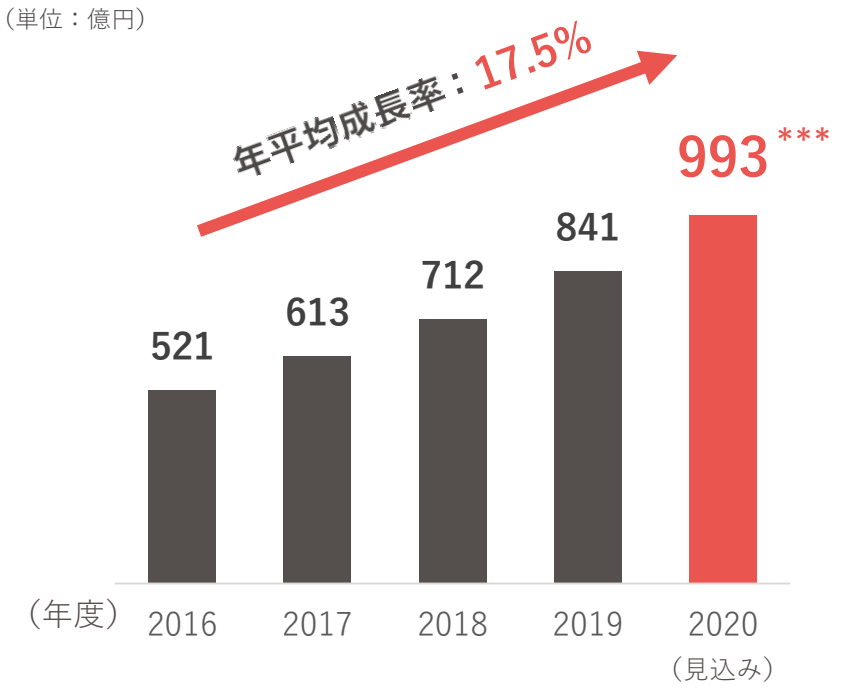
影響	お客さま	高齢層の保険料引下げにより、生涯（0歳から15歳までを想定）ご加入された場合の総額での保険料負担が大幅に軽減
	収入保険料	収入保険料は増収
	損害率	損害率の上昇を抑制

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**

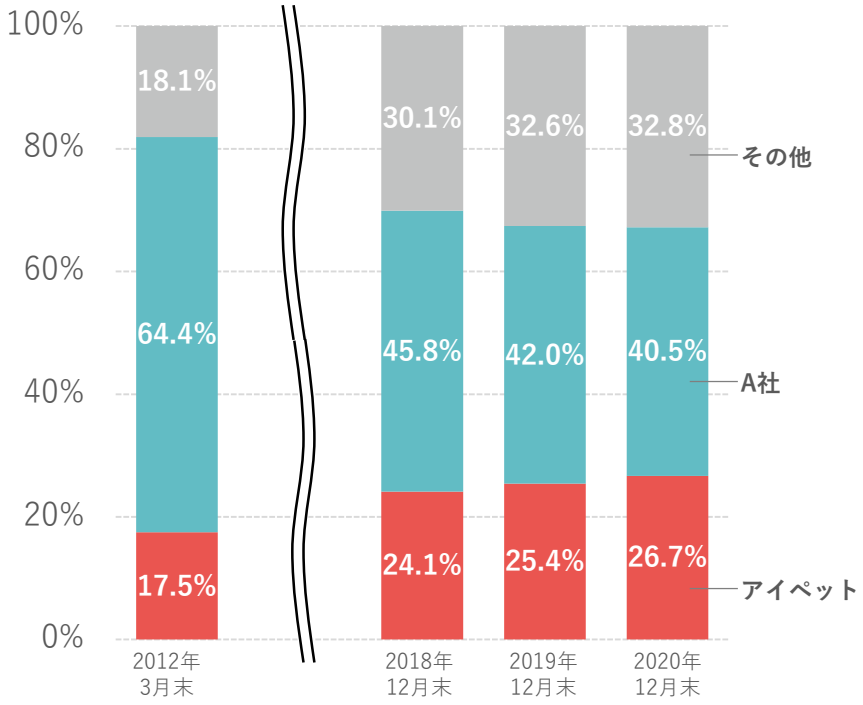


＊　全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）による推計
＊＊　ペットビジネスマーケティング総覧2021年版（株式会社矢野経済研究所）
＊＊＊　2020年度見込値　（2021年1月現在）

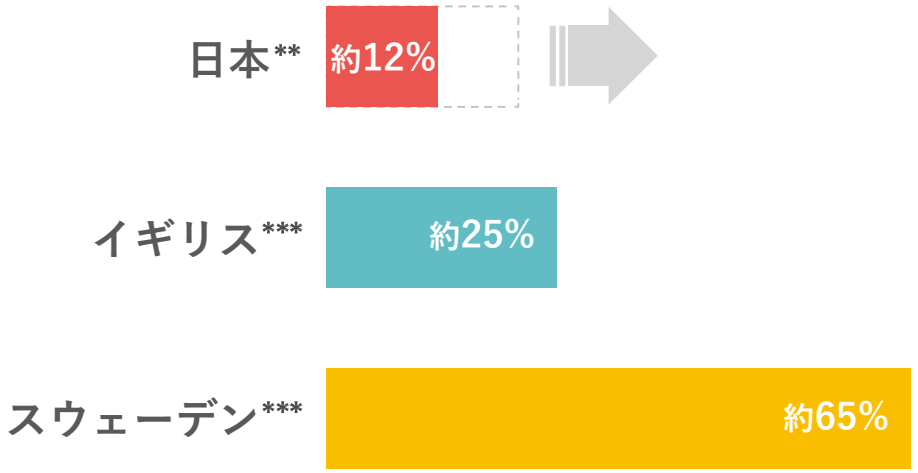
ペット保険の競争環境

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

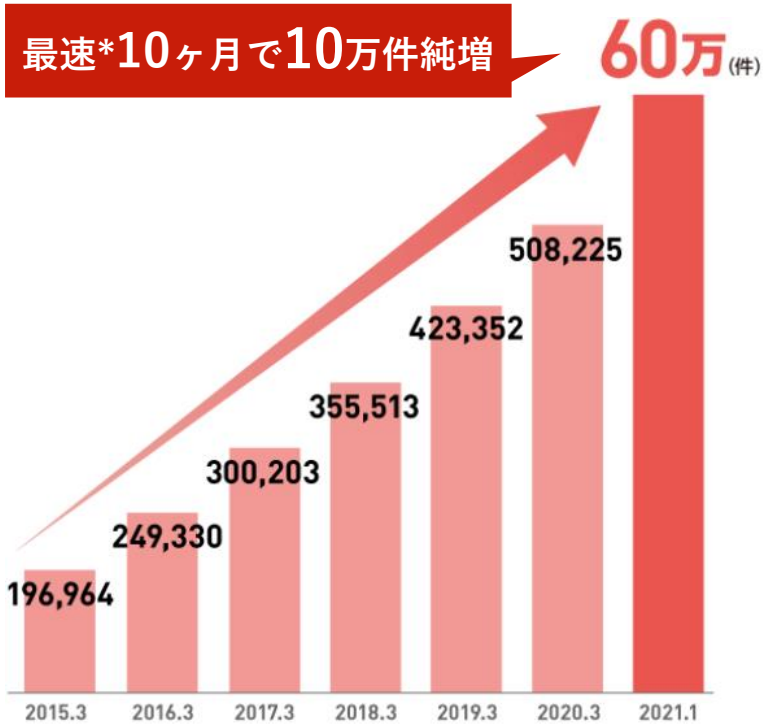


＊　2018年 12 月末以降は、㈱富士経済「2020年,2021年 ペット関連市場マーケティング総覧」 2012 年 3 月末は当社調べ
＊＊　2020年時点。令和2年 全国犬猫飼育実態調査（一般社団法人ペットフード協会）および2021年ペット関連市場マーケティング総覧（㈱富士経済）を基に当社で算出
＊＊＊　2017 年時点。Statista, BBC, Svenska Dagbladet, Timetric「Pet Insurance in the UK」

FY2020の状況とそれを踏まえた課題①

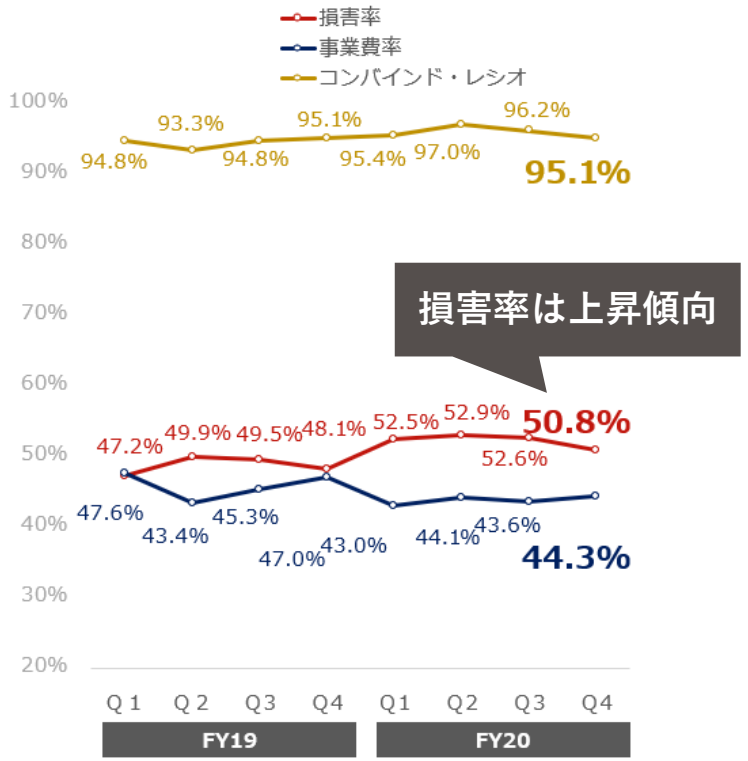
ステイホームによる飼い主の行動変容により、保有契約件数増と損害率上昇の傾向へ

当社の保有契約件数推移



新しくペットを迎える人が増えた

当社の主要指標の推移**



在宅時間の増加を受け、ペットの不調に気が付きやすい、通院しやすい、などの背景により通院頻度が上昇

＊　当社創業来

＊＊　既経過ベース

FY2020の状況とそれを踏まえた課題②

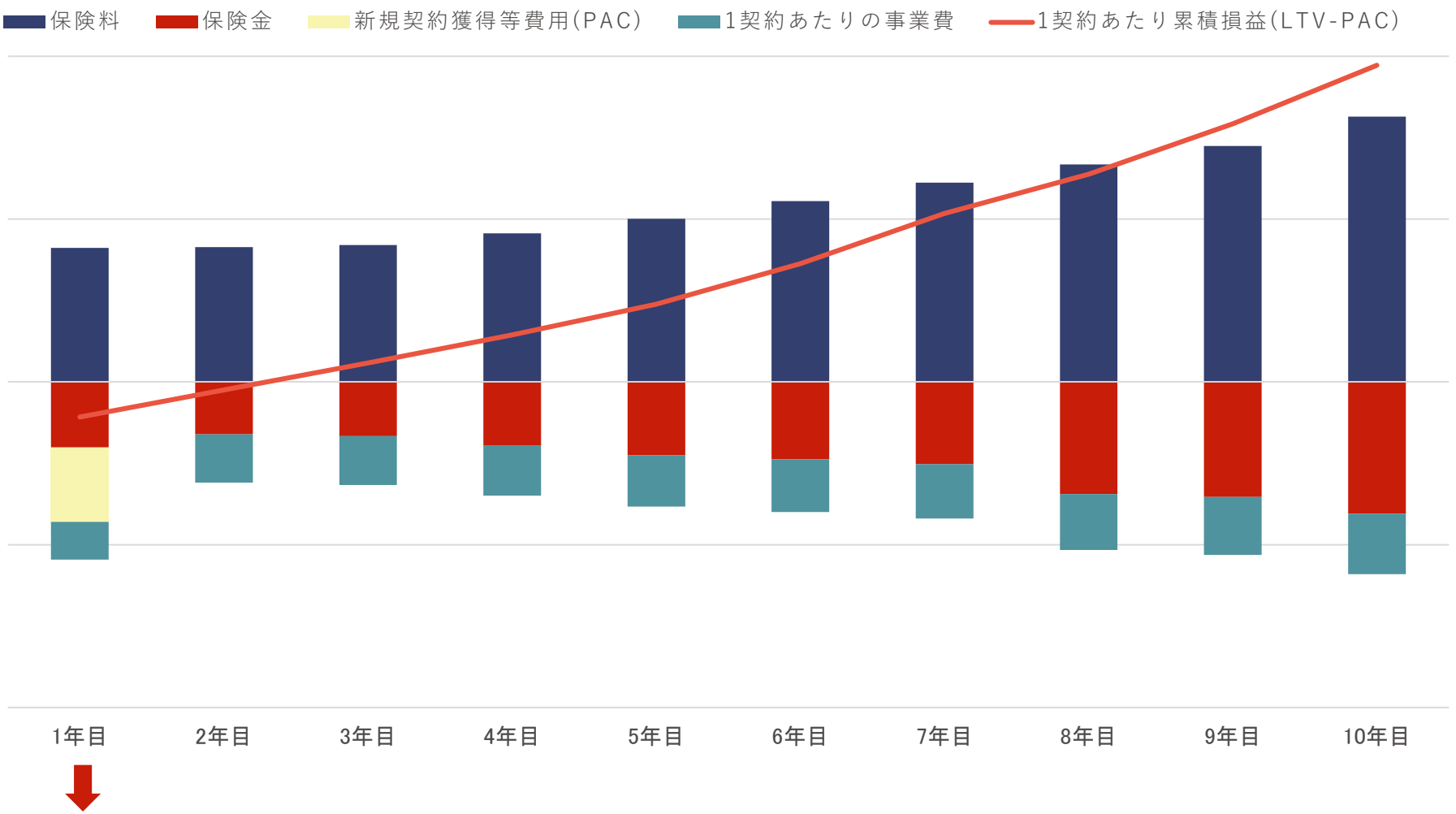
急成長を受け止め、更なる成長に向けて事業基盤を強化し、収益性を高める

FY2020の状況	今後に向けた課題	取組みの方向性
保有契約件数の大幅な増加	**事業費の増加要因** ・コストが高い初年度契約増 ・保有契約増によるオペレーションコスト増	**オペレーションの効率化による事業費抑制** ・事務フロー、システムの改善 ・ニーズに応えてサービス品質を向上 **継続率の維持向上** →収入保険料増加
損害率の上昇	**ペット保険の普及に伴い、今後も更に上昇か** ・通院頻度上昇 ・ご契約者さまの意識向上 ・単価上昇 ・ペットの高齢化 ・獣医療の高度化 ・保険金支払の多い0歳の（新規）契約の増加	**損害率上昇を吸収できる事業費構造への転換** **損害率の上昇抑制への取組み**

イギリス並の普及率まで成長することも想定し、社内の体制を強化

ペット保険事業の1契約あたり累積損益推移イメージ

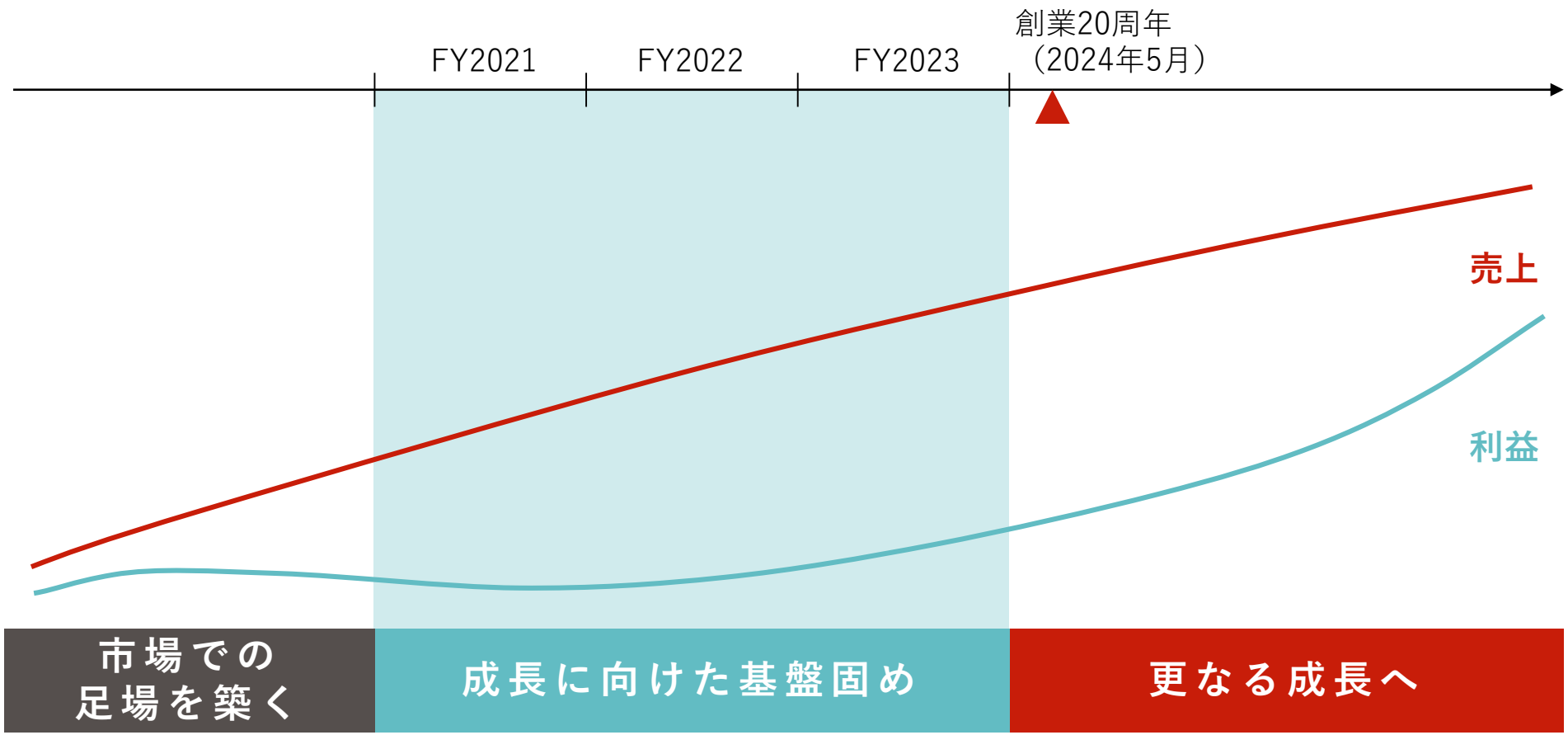
1件の契約が10年間継続した場合



当社は保有契約件数が急速に増加中であるため、会計上の利益が出づらい状況は続く
・継続率の維持向上や生産性向上が重要

注：PACについてはP34 参照

今後の中長期の取組みイメージ



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

将来の企業価値創造に向けた、本中計期間の重点方針

量だけでなく質も追求し、更なる成長の礎に

重点方針	具体的な取組み
1 質を伴うトップラインの向上	前中計に引き続き、営業力を強化 ・収益への貢献、募集品質向上 ・継続率の維持向上
2 生産性の向上	事務、システムの改善（DXの推進） 事業費の合理化 損害率上昇抑制への取組み
3 経営基盤の強化	人財力強化 リスク管理体制の強化

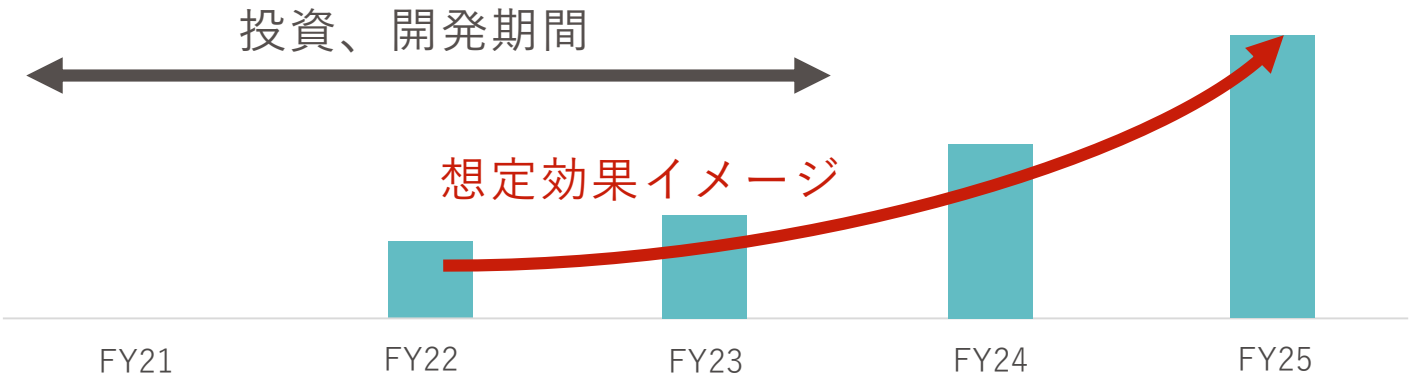
重点方針 1：質を伴うトップラインの向上

基軸となる施策を拡充しつつ、利益率向上により更に飛躍

1．ペットショップを中心としたリアルチャネルの強化	・代理店コンサルティング営業の取組強化 ・営業接点の強化
2．その他チャネルの強化	・ネットチャネルのNo.1を目指し続ける ・第一生命HDとの協業による新規契約獲得件数の増加
3．新規チャネルの開拓	・譲渡チャネルの開拓 ・ブリーダーチャネルの開拓 ・猫マーケットの開拓
4．継続率向上施策	初年度は利益が出づらい収支構造であり、継続率向上が収益にとって重要 ・CRM施策の推進 ・募集品質の向上
5．商品とサービスの拡充	・お客さまニーズに合った商品の展開・開発 ・対応動物病院による窓口精算サービスの更なる拡充

重点方針 2：生産性の向上①

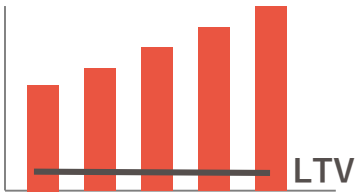
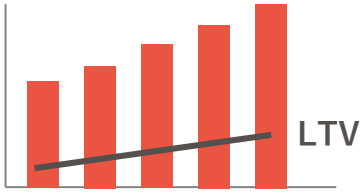
事務・システムの強靭化を目指す取組みを「DXプロジェクト」と位置づけ、新たに推進

目的	・保有契約件数の伸展を支える事務・システムの強靭化
内容	・基幹システムの更なるアップデート 　・業務フローの見直し、人手作業の自動化による効率化検討
スケジュール	・FY21～FY23の3か年を想定 ・投資効果の高い事務領域より着手
想定効果イメージ	

参考：DXプロジェクトの背景

前中計の「デジタライゼーションの推進」の下で行ってきた基幹システム開発の方向性を転換し、新プロジェクトに進化

コロナ禍での急成長→一層の事務効率化が急務
- 急激な保有契約件数増加
- 保険金請求件数増加

	これまでの基幹システム開発の方向性	今後の基幹システム開発の方向性
システム	**自社で保有** ・2020年12月に基盤システム更改、一部システム開発済* ・2021年5月の保険料改定にも問題なく対応 ・減価償却の対象	**SaaSを利用** ・環境維持、保守は外部ベンダーが実施 ・自社で資産を保有せず ・減価償却の対象はほぼなし ・サービスの進化により選択肢の一つに
開発	**自社で全体を開発** ・人手、体制の確保が必要 **継続的にアップデートが必要** **ペット保険のオペレーションが複雑で開発難易度が高い**	**SaaS導入時の一部カスタマイズのみ** ・拡張性も担保 **アップデートもベンダーが対応**
収益イメージ		

＊直近の基幹システム開発プロジェクトではソフトウェアは仮勘定を含め総額24億円を資産計上。うち、2020年12月の更改分は10億円相当

重点方針 2：生産性の向上②

事業費の合理化を引続き推進

物件費	本社を含む拠点戦略を検討 ・リモートワークと組み合わせた働き方改革を更に推進 帳票電子化等の取組みの強化
営業費	営業費用の効率化 コンサルティング型営業の強化による付加価値向上 コロナ禍、アフターコロナを見据えた営業効率の見直し ・代理店（CS）と営業職員（ES）の満足度をともに向上
人件費	人財の最適配置の追求

コンバインドレシオ90%（正味）、95%（EI）を恒常的に維持する

重点方針 2：生産性の向上③

損害率の上昇抑制に向けて様々な施策を実施していく

施策 1	損害率の動向を踏まえた、機動的な保険料改定
施策 2	ペットの傷病防止に向けて、飼い主さまに飼育方法等を啓蒙 ・ペッツオーライ（後掲資料参照） オンライン ペット健康相談事業 ・うちの子HAPPY PROJECT ペットの病気や事故、しつけの対策や情報を獣医師がお届け
施策 3	募集チャネルのポートフォリオの最適化
施策 4	適正契約の引受、保険金不正請求防止に向けた取組みの推進

中長期の人事ミッション～大項目は「生産性向上」

生産性向上に向けた人事戦略

人財力強化	個人の意識改革
役員および従業員一人ひとりのスキルアップ	ロイヤリティ向上→ エンゲージメント向上
能力や成果を重視した登用・昇格の推進	働きやすさの追求による多様な働き方の許容
若手優秀人財の確保	成果主義を根本とした人事評価

リスク管理は、損保の態勢強化からグループの態勢強化へ

アイペット損保

リスクアペタイトフレームワークの実践	リスクカルチャーの浸透
健全性の確保	リスクガバナンス強化
リスクの特定	統合的リスク管理態勢強化
収益力の向上	経済価値ソルベンシーマージン規制に向けた態勢整備

アイペットホールディングス

グループ統合的なリスク選好（事業計画・資本配賦）
資本効率の向上による企業価値の最大化
成長分野へのリスクテイクによる収益力の向上
競争力を維持する財務健全性の維持
各グループ会社における定量的・定性的リスク管理



グループ経営

ペッツオーライの事業計画

アフターコロナ時代において、グループ経営理念を体現するため
ペッツオーライ株式会社を完全子会社化

ipet HOLDINGS ——100%—— Pet's All Right, Inc.



https://petsallright.net/

FY2020

2021年3月完全子会社化

- オンライン ペット健康相談事業
  - スマートフォンを使って、獣医師、ドッグトレーナー、ホリスティックケア・カウンセラーに相談できるサービス

今後の取組み

- グループの強みであるペットショップチャネルで新規契約獲得を推進し、シナジーを発揮
- ペットライフを豊かにする様々なサービスの拡充による、継続率の向上

ペッツオーライ経営陣紹介

リクルート”New RING”グランプリを獲得し
本事業を起ち上げたアントレプレナー

代表取締役CEO　小早川 斉

▽不動産会社入社

▽リフォーム会社を起業
・年商２億へ成長させる

▽株式会社リクルート入社
・ゼクシィのディレクターとして社内MVP受賞
・チームリーダーを担当
・社内新規事業コンテストNew RINGグランプリ獲得
・0→1領域にて事業検討／サービス開発／収益化まで行い黒字ビジネスへ成長させる

▽Blockchainの技術を使ったビジネスアドバイスや企業内新規事業のコンサル、富山県庁へのアドバイザーなども経験

▽よりスピーディな事業成長を実現させるためリクルートからExit

2020年 | **ペッツオーライ株式会社 代表取締役CEO就任**

Pet's All Right, Inc.



ペッツオーライ
PET'S ALL RIGHT

IPO／M&A実績も豊富な
ベンチャー経営管理のプロフェッショナル

取締役CFO　安川 徳昭

▽国内大手コンサルティングファーム入社

▽クライアントである中堅アパレル企業へ転籍
・管理部門を統括
・M&Aによるオーナーの事業承継を完遂

▽人材サービス事業会社入社
・管理部門責任者
・取締役管理本部長、上場準備責任者を歴任
・2011 年 8 月 JASDAQ (スタンダード)
・2012 年 7 月 東証二部
・2013 年 7 月 東証一部に上場を達成
・上場後、CFOとして戦略的M&Aの実行、事業子会社のPMIを中心にグループの成長に寄与

▽国内メディア系企業入社
・企業再生に取組み、短期間で黒字転換を達成

2020年 | **ペッツオーライ株式会社 取締役CFO就任**

ペッツファースト少額短期保険

2020年10月1日にアイペット損保の100%子会社化（非連結）

これまで

・2020年10月1日アイペット損保の子会社へ

・同社では継続契約の引受けを行わないため、既存のお客さまは、ご希望によりアイペット損保にて継続できる仕組みを構築

↓

2020年12月満期分から開始し、計画を大きく上回る状況

→グループシナジーにも貢献

今　後

・保有契約がなくなった後もお客さまからの保険金請求に適切に対応できるよう体制を継続

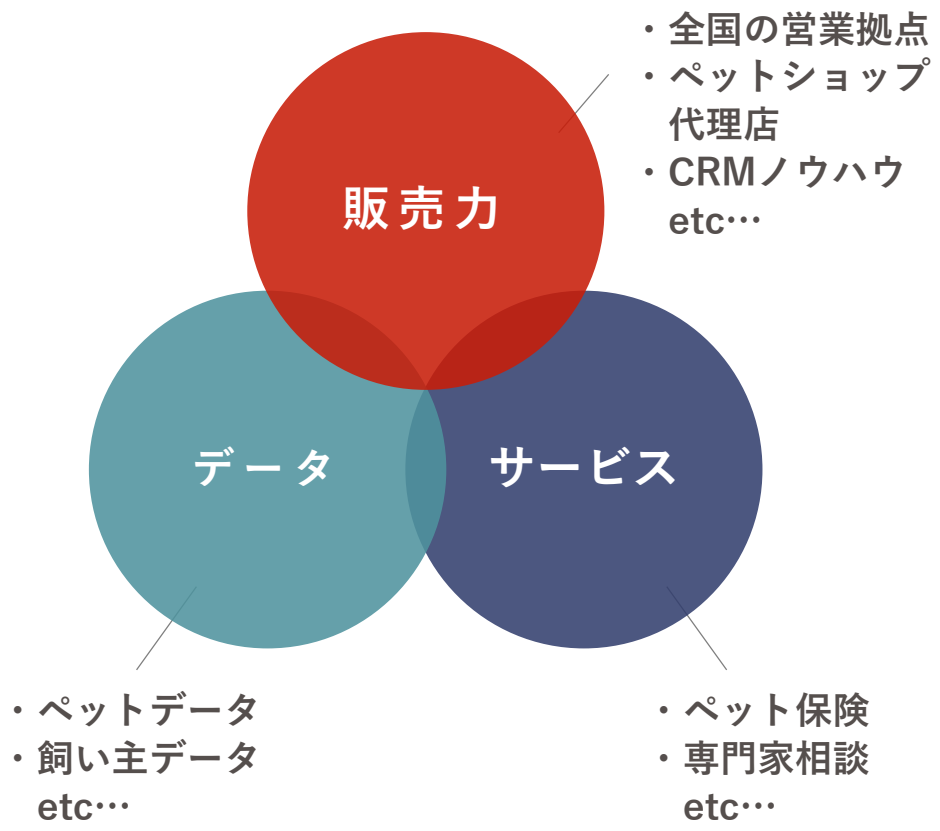
・機動的な対応が可能な少額短期保険会社として、新商品の開発にも取り組む予定

グループシナジーの創出につながる活用を検討

今後のグループシナジーの創造に向けて

グループのリソースを活用し、事業効率化・顧客サービス強化を図る

グループリソース



グループシナジー

売上シナジー

- グループ間でリソースを共有し、各サービスの利用者を拡大
- 顧客サービスを強化し、よりお客さまに選ばれる会社へ

コストシナジー

- グループ全体で見た営業コストを圧縮
- 相互のサービスを活用し、オペレーションコストを効率化

© 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

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

＊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.

コーポレート・ガバナンス体制

グループの持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、
コーポレートガバナンス体制を引続き強化する

1. ガバナンス強化に向けたこれまでの取組み事例

・持株会社設立時、機関設計として「監査等委員会設置会社」を選択
・任意の指名・報酬諮問委員会の設置
・グループ会社を含む役員報酬体系を見直し、決定プロセスの透明性・客観性を向上
・スピーディーな意思決定と監督機能の更なる強化を実現するため、社内組織を再設計
・ステークホルダーとの接点強化のためにIR専門部署を新設

2. 今後の取組み検討課題

・グループ会社へのコンプライアンスの更なる推進
・グループ内の情報共有、課題解決を目的として、グループ会社経営協議会を設置
・多様性確保のため、更なる女性、若手の登用
・取締役会の実効性評価の実施

© 2021 ipet Holdings, Inc.

参考：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。

重点目標	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.

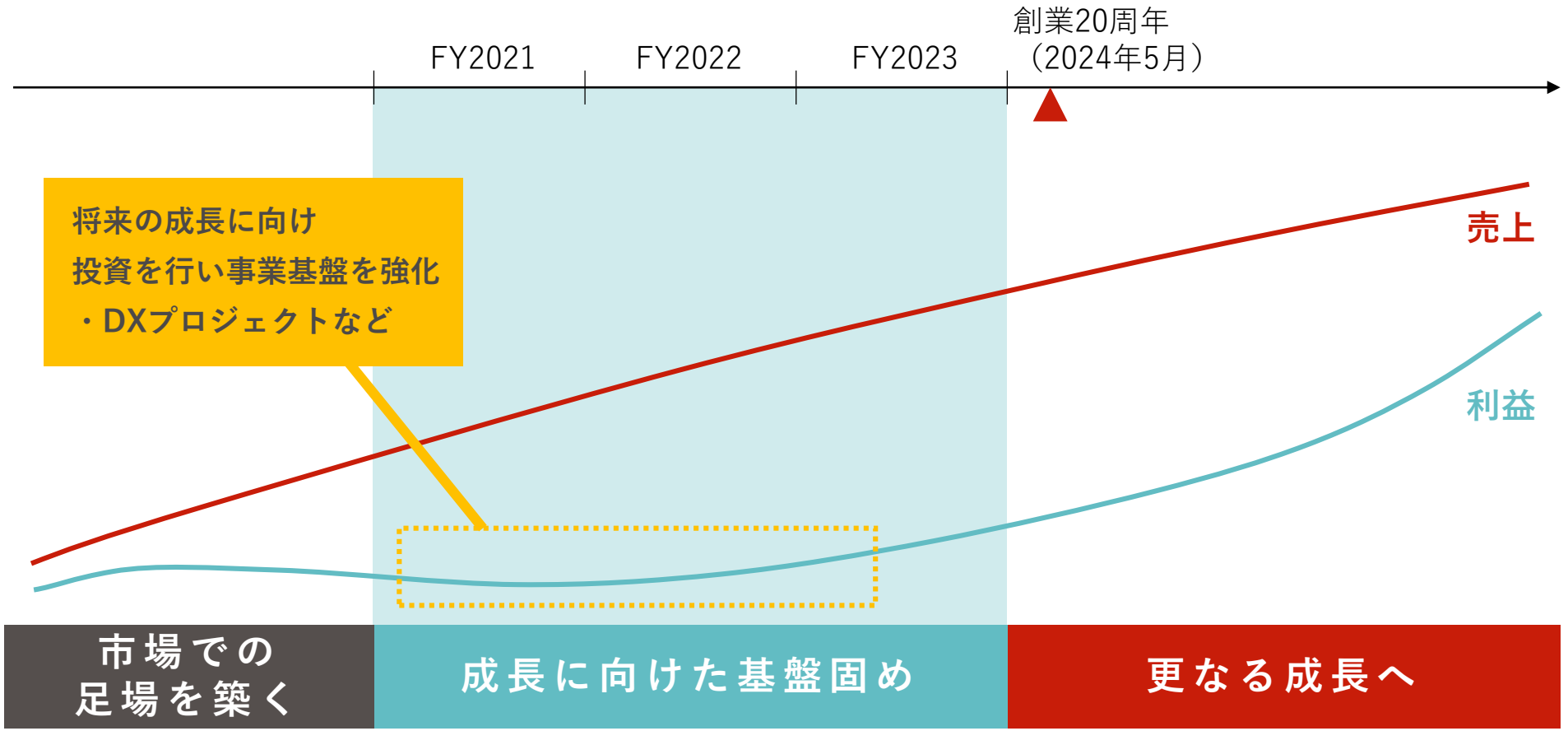
数値計画



© 2021 ipet Holdings, Inc.

今後の収益のイメージ

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

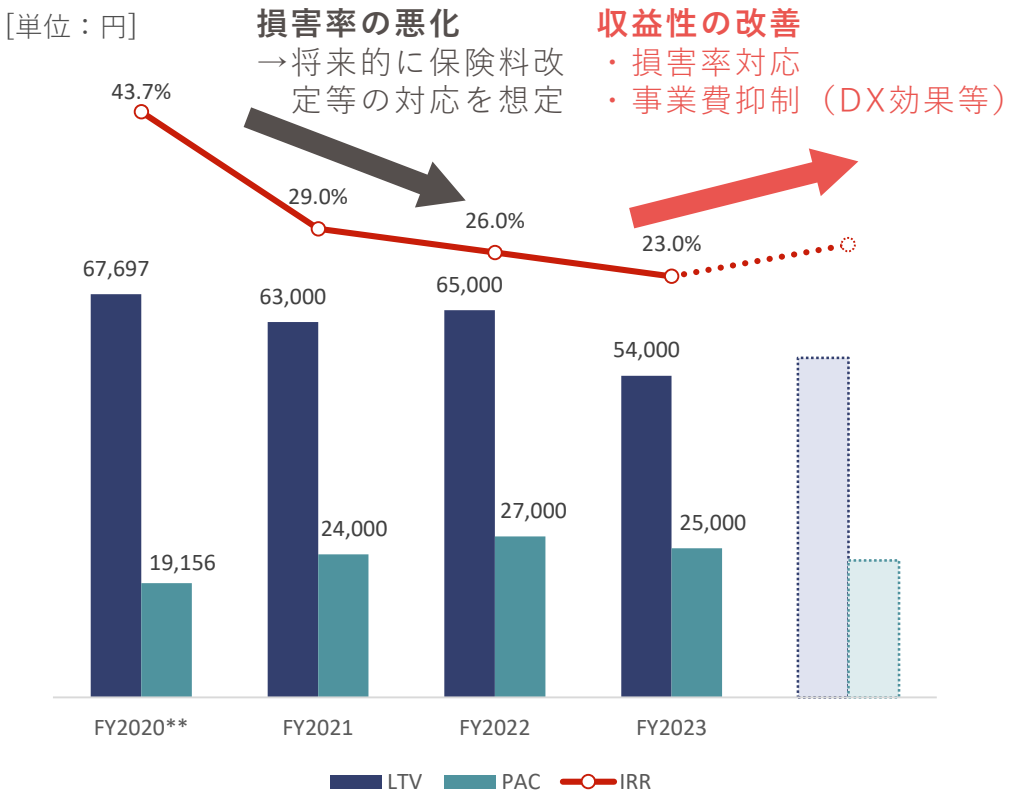
1．質を伴うトップラインの向上
2．生産性の向上
3．経営基盤の強化

© 2021 ipet Holdings, Inc.

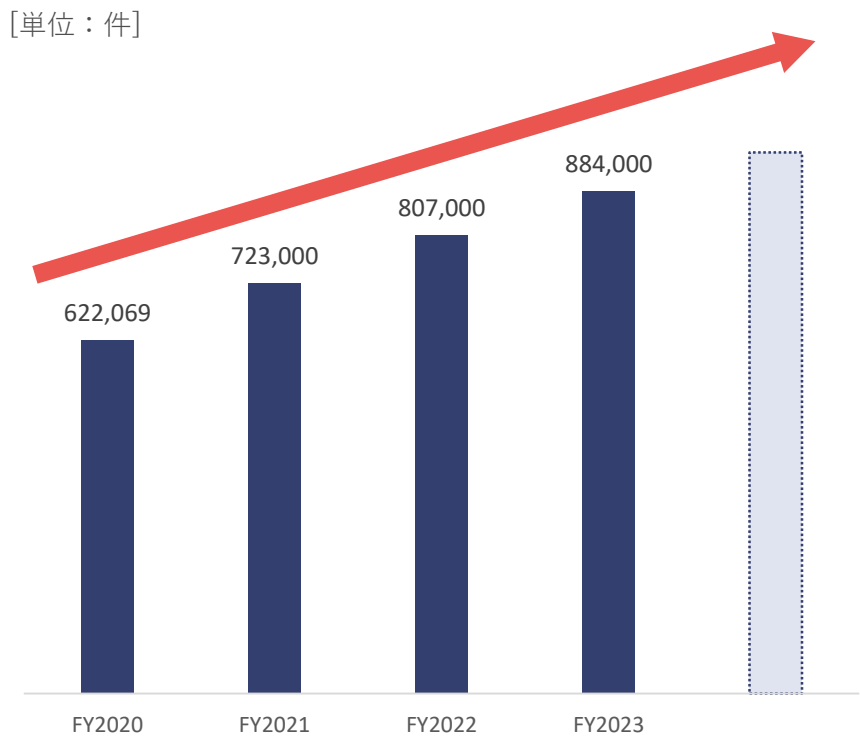
アイペットグループで重視する指標と中計期間中の計画

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*



保有契約件数***



将来的に堅固な収益性を築けるよう先行投資を行う

注 ： LTV、PAC、IRRについてはP34参照
* ： 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.

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×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.平均継続年数は継続率より算出

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。

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)。
*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)。
*3 IRR (Internal Rate of Return)

© 2021 ipet Holdings, Inc.

当中計期間中の収益見込み

2021年3月期は、アイペット損保では新規契約の獲得と継続率が堅調に推移し、トップラインが大きく伸展したが、 保険の収益構造上、短期的には利益を圧迫している。将来の更なる成長に向け、事業基盤の強化を図る。

本日（2021.5.14）開示

（単位：百万円）

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
経常収益	14,941	18,334	22,878	28,600	33,500	37,300
調整後(連結)* 経常利益	929	1,058	1,119	880	1,320	1,370
調整後(連結)* 当期純利益	815	726	▲195	580	880	910
保有契約件数**	423,352件	508,225件	622,069件	723,000件	807,000件	884,000件

前回（2020.5.11）開示

（単位：百万円）

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
経常収益	14,941	18,334	21,900	26,000	30,000
調整後(連結)* 経常利益	929	1,058	1,090	1,370	2,010
調整後(連結)* 当期純利益	815	726	750	950	1,410
保有契約件数**	423,352件	508,225件	581,000件	648,000件	708,000件

＊　20/3まではアイペット損保単体、21/3期以降はアイペットHD連結
＊＊　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.

本資料に掲載している情報の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。

こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

© 2021 ipet Holdings, Inc.



© 2021 ipet Holdings, Inc.