



2019年5月9日

各 位

会 社 名 アイペット損害保険株式会社
代表者名 代表取締役社長執行役員 山村 鉄平
(コード番号：7323 東証マザーズ)
問合せ先 取締役常務執行役員 工藤 雄太
(TEL. 03-5574-8615)

中期経営計画（2019年度～2021年度）策定に関するお知らせ

当社は、2019年度を初年度とし、2021年度までの3年間を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社は、「ペットとの共生環境の向上とペット産業の健全な発展を促し、潤いのある豊かな社会を創る。」を経営理念とし、「より安心なペットとの生活を共に創る。」という経営ビジョンのもと、2004年よりペット保険事業を行い、2018年4月25日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。

当社は、保険会社として、お客さまが抱える“うちの子”の病気や怪我に対する不安や経済的負担を軽減することを第一の存在意義とし、これまでペット保険の普及に努めてまいりました。

今回策定いたしました中期経営計画においては、保険事業の更なる強化、持続的な成長のための施策に加え、経営理念にある「共生環境の向上とペット産業の健全な発展」を実現するための方針を定めております。

ペットの家族化が浸透する日本において、ペット産業に身を置く企業として、ペットの高齢化、ペットオーナーの高齢化、殺処分といったペット産業における社会的課題へ取り組み、全てのペットとペットオーナーが豊かになれる社会を築いてまいります。

詳細につきましては、中期経営計画を添付しておりますので、そちらをご参照ください。

以上



中期経営計画 (FY2019~2021)

2018年7月開示計画のローリング

アイペット損害保険株式会社

2019年5月9日

経営理念

ペットとの共生環境の向上とペット産業の健全な発展を促し、潤いのある豊かな社会を創る。

経営ビジョン

より安心なペットとの生活を共に創る。

行動指針

お客さまに対する 基本姿勢

- ① お客さまの立場で感じ、考え、動く
- ② お客さまの安心と満足を追求する
- ③ お客さまに感動をお届けする

社会における 基本姿勢

- ① 社会ルールを遵守し、誠実に行動する
- ② 反社会的勢力には毅然と対応する
- ③ 「良き企業市民」として社会に貢献する

社員としての 基本姿勢

- ① 多様性のあるチームで成果を出す
- ② 成長への弛まぬ努力をする
- ③ 自主性を重んじ、自発的に動き、自走する
- ④ 挑戦を賞賛する

1 保険事業の経常収益を5年で2倍にする*

2 持株会社へ移行し、事業領域を拡大する

3 デジタライゼーションを推進する

* 2022年度の経常収益を2017年度の2倍にする

重点方針

1. 保険事業の経常収益を5年で2倍にする
 ・ 23/3期の経常収益を、18/3期の2倍にする

2. 持株会社へ移行し、事業領域を拡大する

3. デジタイゼーションを推進する

進捗/見通し

前期の経常収益は、予算比で4.3億円上振れ

- ・ 23/3期の250億円越えに向けて極めて良いペースで進捗
- ・ 保有純増件数は年間で業界No.1*

着実に準備を進めている

RPAの活用による年間12,000時間相当の業務の自動化、PSチャネルにおける申込のタブレット化等、多方面でデジタル化が進捗中

短期

中期

長期

保険事業のさらなる強化

- ・市場拡大余地は依然大きく、新規契約件数拡大 / 継続率向上がともに可能
- ・オペレーションエクセレンスを追求し、事業費率を引き下げ、収益力を高める
- ・保険事業の収益により他事業が発展し、他事業により保険事業も強化される

持株会社への移行とペットに関わる社会的課題の解決

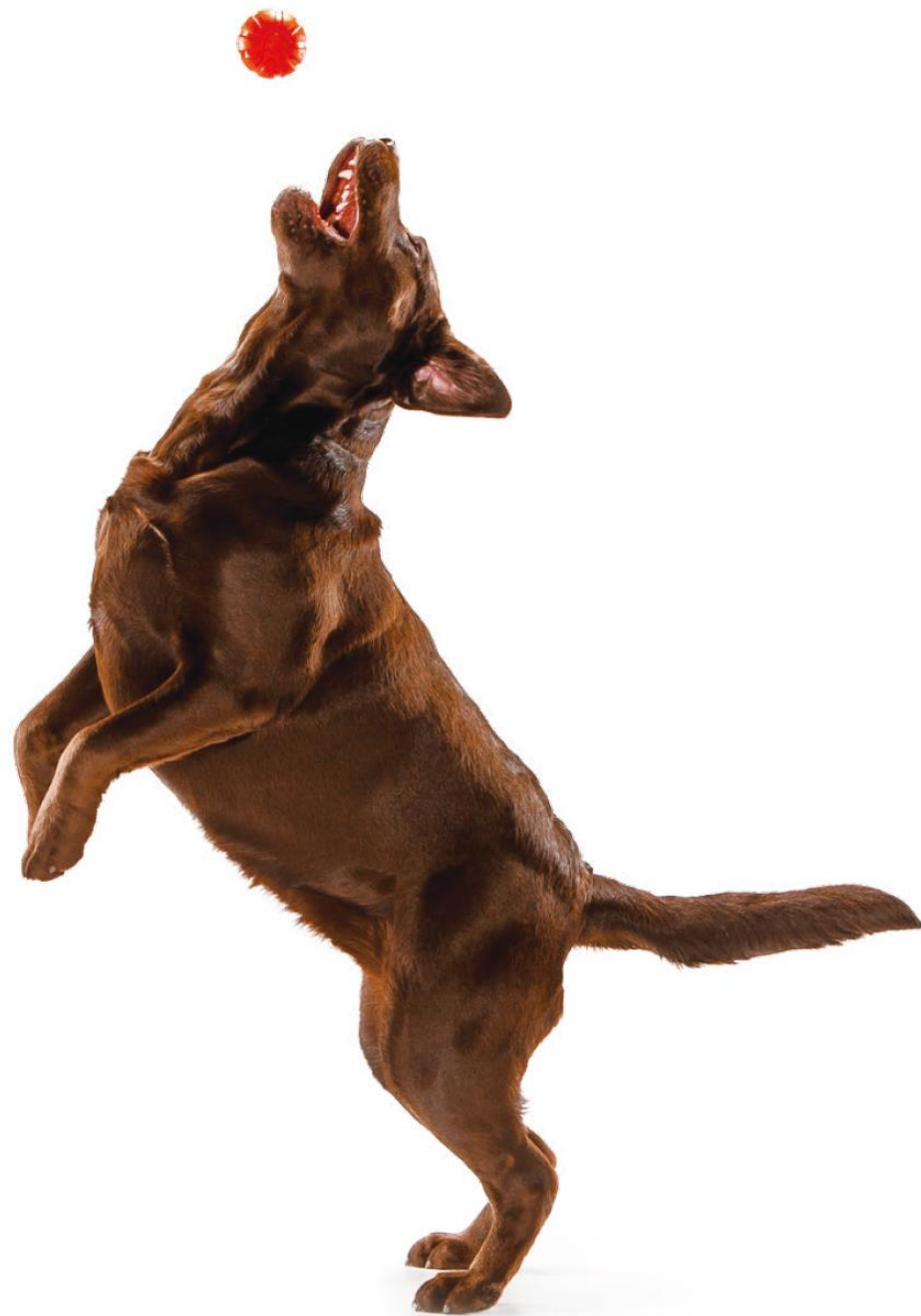
- ・持株会社へ移行し、保険事業をも強化しつつ、事業範囲の自由度を高める
- ・社会的課題を解決することを通じて、当社のビジネスを成長させる

デジタルイゼーションを梃子にした発展

- ・ITツールやデータログを活用することで、お客さまに応じて適切なタイミングでコンテンツを提供し、接点強化を図る
- ・データの電子化やRPAやAI導入を通じた業務の自動化を推進する
- ・基幹システムやシステムインフラを中心に刷新し、システム効率を上げることで、コスト削減と施策のスピードアップおよび収益向上を図る



経営数値目標



本日
(2019.5.9)
開示

(単位：百万円)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
經常収益	12,268	14,941	17,700	20,500	23,500
調整後經常利益	835	929	1,043	1,201	1,546
調整後当期純利益	309	815	735	827	1,074
保有契約件数	355,513	423,352	485,000	545,000	600,000

前回
(2018.7.31)
開示

(単位：百万円)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	
經常収益	12,268	14,509	17,000	19,500	
調整後經常利益	835	990	1,200	1,480	
調整後当期純利益	309	687	800	1000	
保有契約件数	355,513	410,000	460,000	520,000	

(重点方針は変えないが) 新規契約件数を、より伸長させる

- ・ 足元の利益よりも、成長への契約獲得 (= 先行投資) をより重視
- 結果、2018年7月開示の計画に比べ、経常収益を上方修正
- ・ 今期+ 7 億円、来期+ 1 0 億円

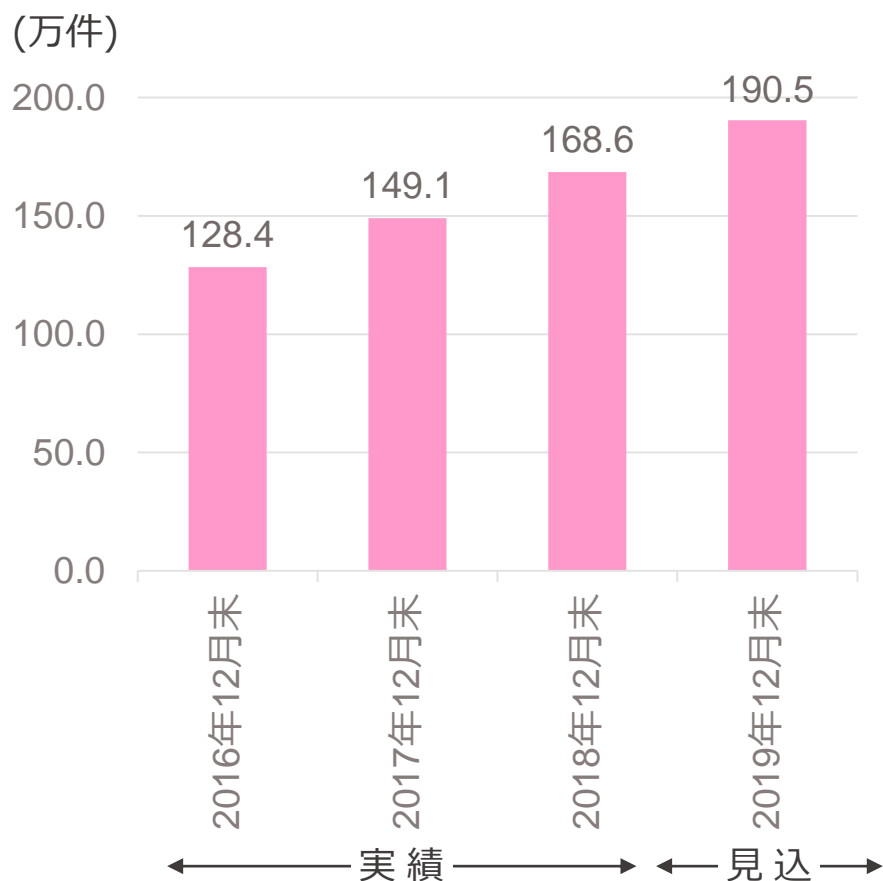
前期の「新規獲得件数」は、予算・昨対比で、大幅進展した結果、

前期の「保有純増件数」は、年間で業界No.1 (当社調べ)

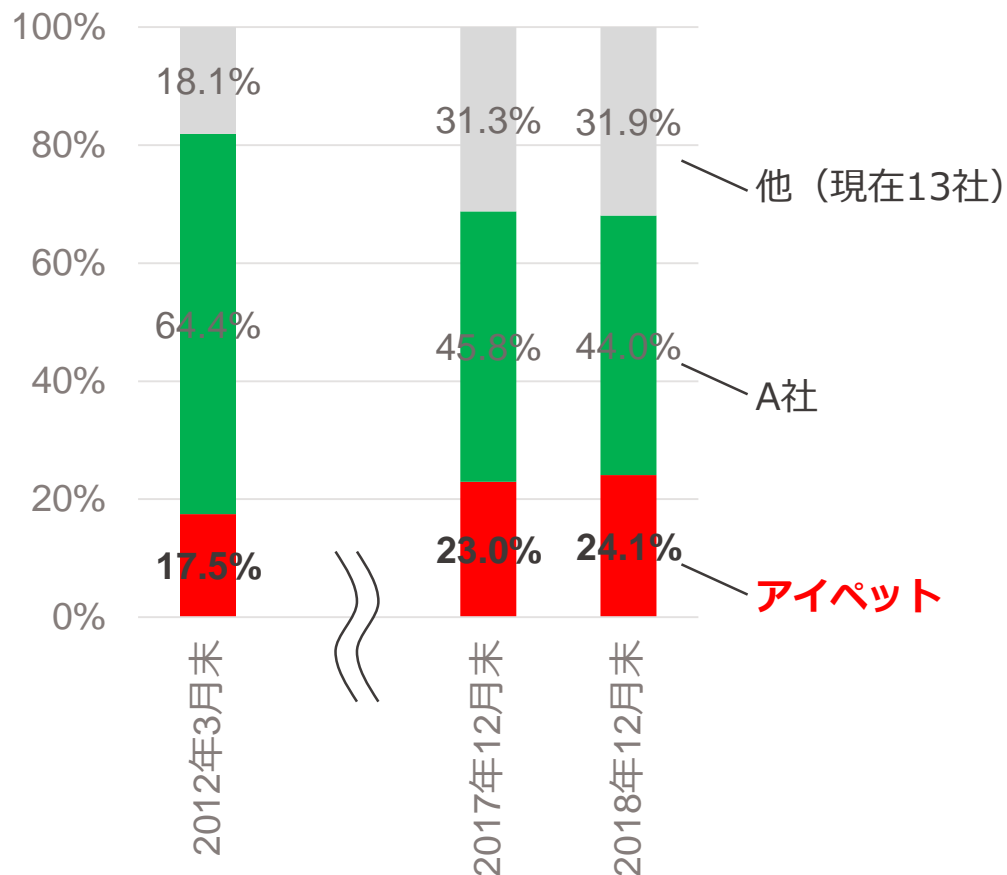
- ・ 拠点拡大 (宇都宮、高松、鹿児島、青森、新潟) に伴い、面密度もアップ
- ・ 小動物向けペット保険「うちの子キュート」の品種拡大により販売が好調
- ・ ネットチャネルも進展
- ・ (次の柱になり得る) 第一生命HD社との業務提携

今期についても、上記トレンドの継続を見込む

ペット保険市場全体の推移（契約件数）*



各社の契約件数シェア推移**



市場は年々拡大し、当社のシェアも着実にアップ

* 2019年ペット関連市場マーケティング総覧（富士経済）

** 2017年12月末以降は、全体：富士経済社の数値を採用、A社・当社：個社データを採用、他（13社）：富士経済社の数値から左記2社分を減じた
2012年3月末は当社調べ



本中期経営計画における 重点施策



収益向上施策

1 ペットショップを中心としたリアルチャネルの強化

- ・取引先との関係強化を図り、新規契約件数や収益に影響する KPI を底上げ

2 チャネルの複線化を推進しつつ、テーマ別の攻略を図る

- ・インターネットチャネルは継続して注力する
- ・猫や譲渡といった成長セグメントに対して、先行投資を行いリードする

3 デジタイゼーションを推進する

- ・データを活用しつつ、顧客接点を増やすことで、新規契約と継続率両方を増やす
- ・MA ツールやデータ分析等、最新のマーケティング技術を積極的に活用し、既に No.1* であるインターネットチャネルでのシェア、件数をさらに伸ばす

4 認知度向上施策とメディア展開によってペット保険の裾野を広げる

- ・TV 広告等のマスプロモーション中心の施策ではなく、効率を重視したプロモーションや施策を展開する

5 商品とサービスの拡充

- ・商品、サービス等の拡充で魅力を高める

6 動物病院・獣医師向け施策の拡充

- ・対応動物病院の増加、不正請求対策等を進める

* 楽天リサーチ 手術補償特化型保険 5年連続 No.1 など、数々の No.1 を獲得

前期の主な進捗

今後の方針/見通し

1

ペットショップを中心としたリアルチャンネルの強化

新規契約件数は、予算・昨対比で、大幅進展

- ・ 拠点拡大（宇都宮、高松、鹿児島、青森、新潟）に伴い、面密度もアップ
- ・ 小動物向けペット保険「うちの子キュート」の品種拡大により販売が好調

拡大路線を積極的に継続

2

チャンネルの複線化を推進しつつ、テーマ別の攻略を図る

ネットチャンネルも、昨対比で進展

- ・ 楽天インサイト、Tアンケート、Pontaリサーチ、東京商工リサーチでもNo.1
- ・ 投下する広告宣伝費を細やかにコントロールすることで、収益の最大化を図る

引き続き、ネットチャンネルでのNo.1に拘る
第一生命との協業に注力

第一生命HD社との業務提携

3

デジタルイゼーションを推進する

細やかなセグメンテーションを基にしたタイムリーな顧客接点と手段の適切化（CRM）が進展
（リアル・ネットチャンネル双方の）新規契約やCRMに寄与

ターゲットセグメントの精緻化・アプローチの適時化を、より一層進化させる

前期の主な進捗

今後の方針/見通し

4

認知度向上施策とメディア展開によってペット保険の裾野を広げる

大手企業と写真投稿企画で積極的な協業

- ・ 「ワン！にゃん！カレンダー」、「うちの子おでかけマップ」、等

初開催のペットマラソンの大盛会

- ・ 当社は特別協賛

他社との協業や独自イベントを積極的に展開することで、認知度向上に加えて、見込み顧客の拡大も図る

5

商品とサービスの拡充

小動物向けペット保険「うちの子キュート」の品種拡大を実現

お客さまの利便性向上に向けたサービス拡充

- ・ コンビニ印刷の拡充、海外医薬品の補償対象化、クラブアイペット加盟店の増加、うちの子HAPPY PJ、等

引き続き、お客さまの声を商品・サービスに反映

- ・ 新規契約と継続率向上の双方に寄与

6

動物病院・獣医師向け施策の拡充

対応動物病院数は、4,701病院に増加

- ・ 昨年比+280病院

窓口精算はペット保険加入者にとってKey Buying Factorの1つだとの確証を得た

- ・ 楽天リサーチ、Tアンケート等複数の消費者サーベイより

拡大路線を積極的に継続

1.リアルチャネルの強化： 拠点拡大に伴う面密度アップ

業界最多の13拠点にまで拡大



インターネット経由での契約数、等



「価格.com 保険アワード」とは、価格.com保険に掲載されている保険商品を対象に、保険募集代理店カカコム・インシュアランスにおける契約申込数を集計し、保険ジャンル別にもっとも申込数が多い保険商品を選出するものです。ペット保険「うちの子」は、「ペット保険の部」において、2018年1年間でお客さまからの申込数が最も多い保険商品として第1位を獲得しました。



[対象商品] アイベットのペット保険 (うちの子/うちの子ライト)
[回答者] 過去1年以内のWeb経由のペット保険契約者
[調査期間] 2015年・2019年3月
[実査委託先] 楽天インサイト
※1. 調査結果を元に、アイベット損保にて推計



[対象商品] アイベットのペット保険 (うちの子/うちの子ライト)
[回答者] 過去1年以内のペット保険契約者
[調査期間] 2019年3月
[実査委託先] Tアンケート調べ



新規インターネット契約数
[対象商品] アイベットのペット保険 (うちの子/うちの子ライト)
[回答者] 過去1年以内のペット保険契約者
[調査期間] 2019年3月
[実査委託先] pontalリサーチ



[対象商品] うちの子ライト
[回答者] 過去1年以内のWeb経由での手術補償特化型ペット保険契約者
[調査期間] 2014年・2019年3月
[実査委託先] 楽天インサイト
※1. 調査結果を元に、アイベット損保にて推計



[対象商品] うちの子ライト
[回答者] 過去1年以内のペット保険契約者
[調査期間] 2019年3月
[実査委託先] Tアンケート調べ

猫の契約数



[対象商品] アイベットのペット保険 (うちの子/うちの子ライト)
[回答者] 過去1年以内のペット保険契約者
[調査期間] 2019年3月
[実査委託先] 東京商工リサーチ



[対象商品] アイベットのペット保険 (うちの子/うちの子ライト)
[回答者] 猫オーナーの過去1年以内のペット保険契約者
[調査期間] 2015年・2019年3月
[実査委託先] 楽天インサイト
※1. 調査結果を元に、アイベット損保にて推計



[対象商品] アイベットのペット保険 (うちの子/うちの子ライト)
[回答者] 過去1年以内のペット保険契約者
[調査期間] 2019年3月
[実査委託先] Tアンケート調べ



猫の保険
[対象商品] うちの子
[回答者] 過去1年以内のペット保険契約者
[調査期間] 2019年3月
[実査委託先] pontalリサーチ



[対象商品] アイベットのペット保険 (うちの子/うちの子ライト)
[回答者] 過去1年以内のペット保険契約者
[調査期間] 2019年3月
[実査委託先] Tアンケート調べ

知人・友人にお勧めしたい



知人友人にオススメしたい保険
[対象商品] アイベットのペット保険 (うちの子/うちの子ライト)
[回答者] 過去1年以内のペット保険契約者
[調査期間] 2019年3月
[実査委託先] pontalリサーチ

(カカクコム・楽天インサイトの他) Tアンケート・Pontaリサーチ・TSRでもNo.1



写真投稿キャンペーン

「ワン!にゃん!カレンダー2019」

2018年7月18日(水)～9月19日(水)にて実施

前回の2倍近い投稿となる60,236投稿

(<https://www.ipet-ins.com/news/1018.html>)



「アイペットうちの子HAPPYマラソン 2019」

2019年3月10日(日)に、稲毛海浜公園(千葉県千葉市美浜区)にて開催された**日本最大規模のドッグ**

マラソンイベントに特別協賛

Challenge Run(2km)、Happy Run(1km)という2種類のエントリー種目を用意

スポンサー20社以上

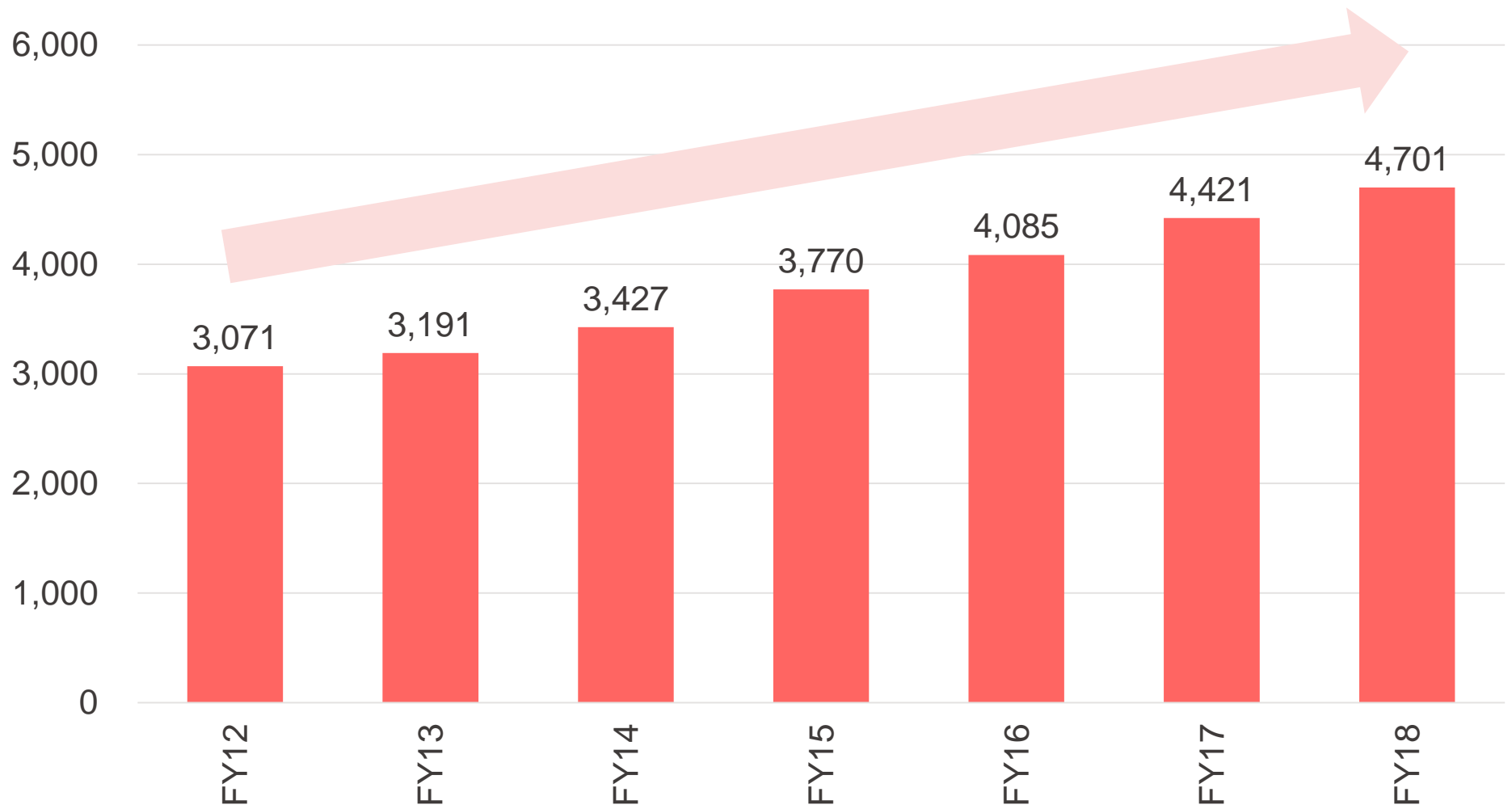
参加者数は、555組(816名+555頭)

総来場者数は、約8,000人

(<https://www.ipet-ins.com/news/190318.html>)

商品	対象	入院	通院	手術	保険料*	補足
うちの子プラス 	犬・猫 限定商品 ペットショップ 代理店	○	○	○	犬 2,810円 (初月のみ4,700円) 猫 2,990円 (初月のみ3,870円)	<ul style="list-style-type: none"> 入院、通院、手術までフルカバーで病気・ケガの様々な治療に対応 70%プラン、50%プランの2種類のプランを選択可能 体調を崩しがちな飼い始め1か月は治療費の100%を補償
うちの子 	犬・猫	○	○	○	犬 2,810円 猫 2,990円	<ul style="list-style-type: none"> 入院、通院、手術までフルカバーで病気・ケガの様々な治療に対応 70%プラン、50%プランの2種類のプランを選択可能
うちの子ライト 	犬・猫	△ (手術を含む 連続した入院)	—	○	犬 930円** 猫 710円**	<ul style="list-style-type: none"> 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50万円、年間2回まで) ネット経由での加入は10%割引(WEB割)
うちの子キュート 	鳥・うさぎ フェレット等 限定商品 ペットショップ 代理店	○	○	○	鳥 2,230円 うさぎ 2,810円 フェレット 2,600円	<ul style="list-style-type: none"> 入院、通院、手術までフルカバーで病気・ケガの様々な治療に対応 70%プラン、50%プラン、30%プランの3種類のプランを選択可能 対象ペットはハリネズミ、モモンガ、リス、プレーリードッグ、カメなど業界最多規模

*年齢0歳、犬は小型犬の場合。うちの子プラス/うちの子/うちの子キュートは70%プラン ** WEB割適用後の保険料



早期に6,000病院の達成を目指す

No.	設問内容	選択肢	調査会社別回答割合 *			
			楽天イン サイト	Tリサーチ	pontaリ サーチ	東京商工 リサーチ
1	動物病院の窓口で保険金の窓口精算が出来るペット保険商品があることを知っていますか。	Yes	60.6%	56.0%	58.3%	60.6%
		No	39.4%	44.0%	41.7%	39.4%
2	1.で「知っている」と回答した方への質問： 保険金の窓口精算を便利だと思えますか。	Yes	97.7%	98.2%	98.4%	98.5%
		No	2.3%	1.8%	1.6%	1.5%
3	1.で「知らない」と回答した方への質問： 今後、動物病院の窓口で精算出来る ペット保険商品を選びたいと思えますか。	Yes	76.4%	72.4%	75.9%	78.2%
		No	23.6%	27.6%	24.1%	21.8%

窓口精算は、ペット保険加入者にとってKey Buying Factorの1つだとの確証を得た
但し、認知度は、まだ6割程度に留まるためより一層の普及・認知を目指したい

対策の概要

当社監査部によるオンサイト／オフサイトでの対応動物病院への監査は契約上は可能ではあるものの、これに加え、不正疑義案件の察知の仕組構築・分析・運用を開始

- ・ 獣医師含めた専任チームを組成
- ・ 不正請求につき、(HP記載の)7類型に分類し、調査・分析する運用を開始

社外に対しては、「不正請求に関する情報提供窓口」の開設等を実施

- ・ 右記の通り、当社HP上にて、広く社外からも声を拾える仕組みを導入

「不正請求に関する情報提供窓口」の開設（2019年1月より）

ipet アイペット損害保険株式会社

不正請求に関する情報提供窓口

不正請求とは？
当社では、「本来であれば受け取ることでない保険金を受け取り、利益を得る行為」と定義しています。ペット保険の健全な発展を阻み、保険金支払いの公平性を損なう行為であることから、あってはならないものです。そこで、「不正請求に関する情報提供」を広く受け付け、是正に取り組んでまいります。不正請求疑い等がございましたら、以下のフォームより情報提供をお願いいたします。

情報提供者さまの個人情報保護について
不正請求疑いのある動物病院/個人、または関連先等に対し、情報提供者さまの許可なく、情報提供者さまの個人情報をお伝えすることはございません。秘密は厳守いたします。お預かりした個人情報は、当社「[プライバシーポリシー](#)」に則り適正に管理、およびその保護をしております。

情報提供者さま氏名 必須
*秘密は厳守いたします。匿名希望の場合は、その旨をご入力ください。

情報提供者さま電話番号 必須

情報提供者さまメールアドレス 必須

不正請求疑いのある動物病院名/個人名 必須

当該動物病院/個人の所在地・住所 必須
*わかる範囲でかまいません

不正請求の種類 必須
以下を参考に選択してください。

不正請求の内容

例) 虚偽の診断で保険金請求をしている

個人情報の取扱いについて
お預かりした個人情報は、当社「[プライバシーポリシー](#)」に則り適正に管理、およびその保護をしております。ご一読の上、内容にご同意いただいた上で、お問合せいただきますようお願いいたします。

情報提供者さまの個人情報保護について
不正請求疑いのある動物病院/個人等、あるいは関連先に対し、情報提供者さまの許可なく、情報提供者さまの個人情報をお伝えすることはございません。秘密は厳守いたします。

その他注意事項

- 内容について、情報提供者さまへ、当社からメールまたは電話にてご連絡する場合がございます。
- 情報提供内容に関する調査について、情報提供者さまへ進捗や結果の報告をお約束するものではありません。
- 以下のいずれかに当てはまる場合は、入力事項に関して当社から改めてお尋ねする場合がございます。
 - ・ 入力事項に虚偽や誤りがある場合
 - ・ 不正請求に関係のないお問合せ

事業費率の抑制施策

1 経常収益の拡大

- ・ 保険業は規模の経済性が強く働く産業

2 データの電子化

- ・ データの電子化を進めることで、事務コスト削減を図る
- ・ 対応動物病院の拡大、オンライン請求の拡大、ウェブ申込拡大等

3 業務の自動化

- ・ 当面は RPA や OCR による業務の自動化を進める
- ・ 将来的には AI による査定の一部自動化等も視野に入れる

4 基幹システム等の入替え・システムインフラの継続的改善

- ・ 基幹システムや CRM システムを順次入れ替えていく
- ・ クラウドや API 連携の積極活用によって、コスト削減と施策のスピードアップ、システムの安定化を同時に実現する

前期の主な進捗

1

経常収益の拡大

保険料収入は、予算を上回る進展

- リアルチャネルでの新規契約が大幅増
- ネットチャネルも進展

2

データの電子化

ペットショップでのタブレット申込み比率は、68% ('18/4) → 85% ('19/3) に
(既述通り) 対応動物病院数は拡大し、オンライン請求比率も20%を超えた

3

業務の自動化

RPAの活用により、年間12,000時間相当の業務の自動化を実現

- 副次的に、(入カミスなどの) ヒューマンエラーも減少

4

システムの入替・インフラの改善、等

基幹システムのバージョンアップに向けた慎重かつ確実な前進
クラウド化・API連携強化は順次進捗

今後の方針/見通し

引き続き、新規契約は好調が見込まれるため、'18年7月開示の計画に比べ経常収益を上方修正

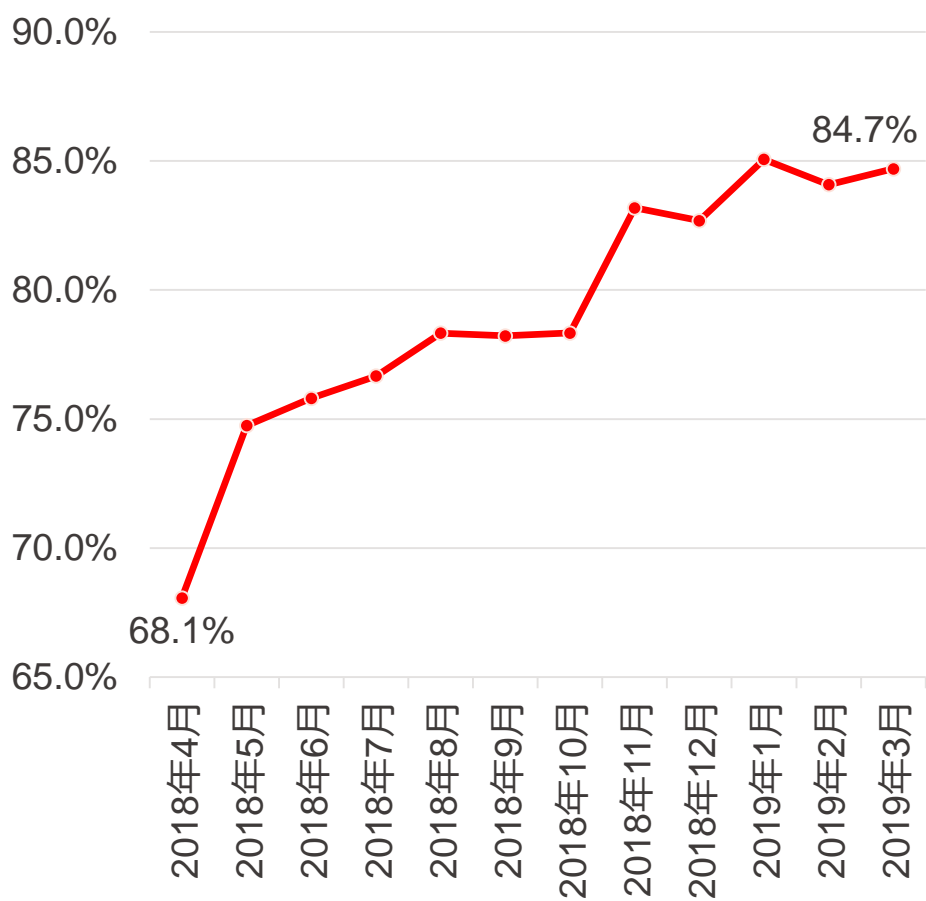
前期の施策を更に加速化

新規施策の検討・実施も加速化

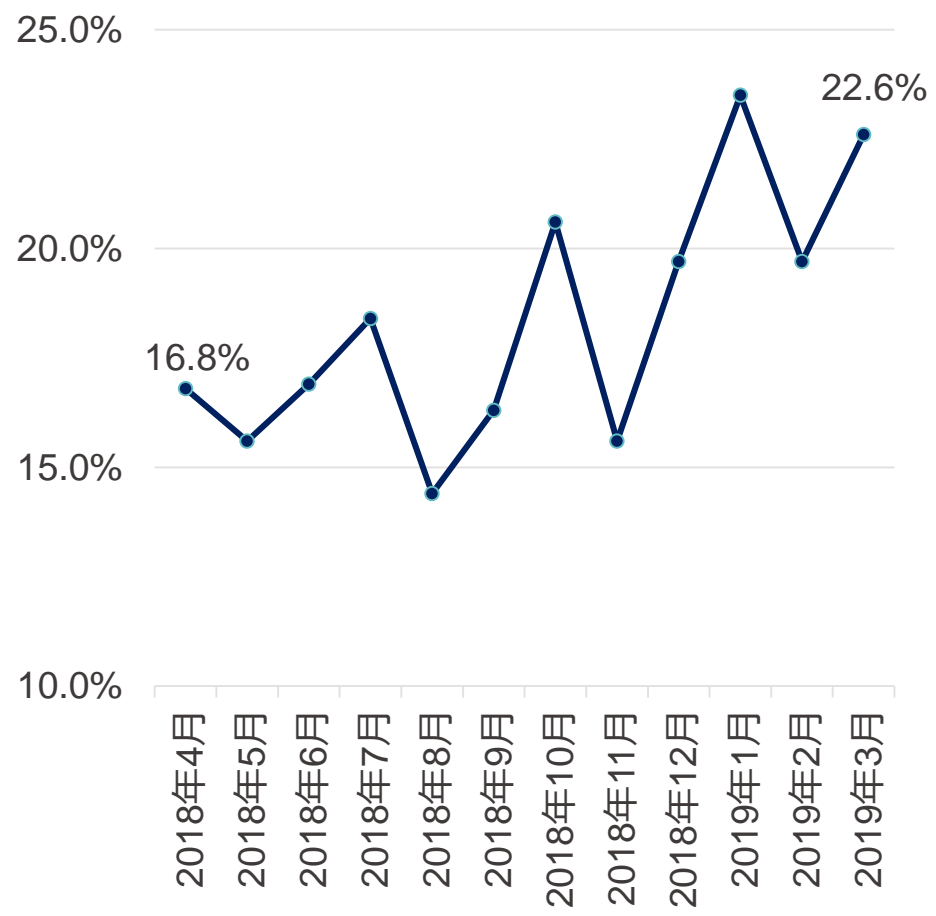
- OCR導入に向けて今期着手
- 自動査定についても導入を前提とした検討の開始

バージョンアップされた基幹システムのローンチ

申込：
ペットショップでのタブレット申込み比率



支払：
オンライン請求比率



RPAの活用により年間12,000時間相当の業務の自動化を実現

① 2018年7月よりRPAの導入を開始

- 年間12,000時間強の業務の自動化を達成
- ロボット開発と環境整備を並行して推進し、更なる自動化を目指す

② 事務部門の従業員を中心に、自走可能なRPA人材に育成

- RPA研修を内製化し、従業員が講師となり実施
- RPAの推進・啓蒙のため、社内資格制度を新設し、人材開発を加速化



ガートナー社のCool Vendors in Business and IT Services 2017で世界の5社に選ばれるなど、RPAのリーディングカンパニーとして業界を牽引する、RPAテクノロジーズ株式会社の『BizRobo!』を採用

その他の主要テーマ

お客さま主義

収益力向上

コーポレートブランド価値の向上

新規契約件数拡大と継続率向上

チャネルの複線化

商品・サービスの拡充

事務効率化（事業費率の逡減）

IT 施策の拡充とシステムの安定的な稼動

サイバーセキュリティ対策

内部管理体制の継続強化

優秀な人材の確保および育成

持株会社への移行

	前期の主な進捗	今後の方針/見通し
<p>サイバーセキュリティ対策</p>	<p>全運営サイトへのWAFの導入、等 (WAF : Web Application Firewallの略) CSIRTの整備 (CSIRT : Cyber Security Incident Response Teamの略)</p>	<p>前期の実施項目に呼応して、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サイト監視体制の強化 ・ 定期的なセキュリティインシデント訓練の実施
<p>内部管理体制の継続強化</p>	<p>募集管理、個人情報管理、苦情管理それぞれの態勢を、3カ年で強化中 ERMについて、リスク選好方針を策定するとともに、トップリスクのモニタリング開始</p>	<p>前期の延長線上で、高度化・進化させる</p>
<p>優秀な人材の確保および育成</p>	<p>従業員の育成・モチベーション向上に寄与する新人事制度を導入 優秀な人材の昇進 ジョブローテーションによる社内活性化 新卒社員の研修充実／一般職採用開始</p>	<p>中堅層の採用とリテンションの一層の強化</p>
<p>持株会社への移行</p>	<p>(専門家への相談含め) 体制整備に着手</p>	<p>引き続き、着実に準備を進める</p>

■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あっても、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。

本資料に関するお問合せ先

アイペット損害保険株式会社 経営企画部 / 財務経理部

TEL: 03-5574-8615 E-mail: IR@ipet-ins.com

