

## 第 16 回定時株主総会 質疑応答

(株主総会当日出席者質問 5 名 7 問、オンライン質問 3 名 5 問)

2022 年 6 月 26 日

ライフネット生命保険株式会社

当社の第 16 回定時株主総会における質疑応答を開示します。本ファイルには、質疑応答の概要のみを記載しておりますので、ご了承ください。なお、末尾には、事前に寄せられたご質問のうち、当日ご紹介できなかったものとその回答を記載しております。

Q1 ライフネット生命の株価が現状評価されていない理由のひとつとして、経常利益が常に赤字になっている点にあると考えている。改めて赤字になる会計構造と、国際財務報告基準第 17 号（以下、IFRS）を任意適用した場合に会計損益がどのように変わるか教えてほしい。

(森) 現行の法定会計基準では、新規の契約獲得にかかる費用を契約獲得の初年度に一括して計上する必要があります。一方で収入となる保険料は長期にわたってご契約者さまからいただいておりますので、利益実現のタイミングが将来に先送られる構造となっております。そのため、当社のような成長企業であり、かつ、保有契約に占める新契約の割合が比較的高い保険会社は、費用が保険料よりも過大となるため、損益がマイナスになりやすい傾向があります。現行の法定会計基準の下での損益では、当社事業の収益性を適切に表すことが困難であると考えております。そのため、ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー（以下、EEV）という生命保険独特の指標を用いて、当社の成長性や収益性をお伝えしております。

この度、IFRS の運用の蓋然性が高まってきたことなどを踏まえて、2022 年 5 月の 2021 年度通期決算発表の際に、2023 年度からの財務報告において、IFRS の任意適用を目指すことを発表しました。IFRS は従来 of 法定会計基準に比べて当社の収益性の実態をより適切にお伝えできると考えております。また、IFRS の下で、適用初年度からの利益計上を見込んでおります。株価の評価には様々な要素がありますが、まずは収益性についてより適切に示すことで市場からの評価の実現に繋がりたいと考えています。

Q2 修正共同保険式再保険の現在の具体的な活用状況と今後の計画について教えてほしい。また、IFRS が任意適用されると当該再保険の活用にはどのような影響があるのか。

(木庭) 修正共同保険式再保険は、法定会計上の資本の健全性を確保するために活用しております。資本の十分性は 2020 年度及び 2021 年度の増資により、ソルベンシー・マージン比率でお示しのとおり十分な水準を確保しております。一方、今後

もいただいた資本を活用して、積極的な営業投資等を検討していることから、現時点においては、当該再保険の活用は継続する予定です。また、IFRSの任意適用後も、資本健全性は法定会計に準じることとなります。

- (森) 株主の皆さまの視点に立ちますと、当社の収益性に加え、資本に対する効率も重要な指標であると認識しております。当社は成長資本の調達のため増資を行いました。また、資本の必要性が高まる度に株式の希薄化に伴うコーポレートアクションを選択するわけではなく、資本効率の改善を踏まえた経営を目指したいと考えております。当該再保険の活用は、資本効率を高める効果もあると認識していることから、株主の皆さまの利益にも繋がるという認識のもと、引き続き活用について議論してまいります。

Q3 [招集ご通知 31 ページ](#)の「対処すべき課題」にある子会社のライフネットみらい株式会社の取組みについて具体的に教えてほしい。また、新たな商品開発をどのように考えているか。さらに、保有契約が50万件を突破する中で、顧客の満足度や解約失効率の状況を教えてほしい。

- (近藤) 当社は、将来の構想として生命保険のオンラインプラットフォームになることを目指して、ライフネットみらいを設立しました。生命保険のオンラインプラットフォームとなるための必要な要素が2点あると考えております。1点目は、ご契約後のお客さまとのタッチポイントを拡充することです。生命保険におけるお客さまとのタッチポイントは、保険の検討から保険金等の請求に至るまで非常に長期に渡ります。当社はこれまで、主に保険の検討からご契約成立までの領域に注力してまいりました。今後、子会社を通じて、お客さまとのタッチポイントを広げるとともに、より幅広い事業ができると考えております。2点目は、同業他社をはじめパートナー企業の力を活用しながらオンライン生保市場をスピード感をもって拡大することです。ライフネットみらいは、2021年5月に設立し、同年7月からオンラインの保険代理店事業を開始しました。まだ立ち上げ期ではありますが、今後も試行錯誤を繰り返しながら、生命保険のオンラインプラットフォームを目指して様々な事業に取り組んでいきたいと考えております。
- (木庭) 新たな商品開発につきまして、現在当社は保障性商品を中心としたシンプルな商品を提供しておりますが、今後は幅広い年齢層においてオンラインでの加入意向が高まっている状況や少子高齢化等も踏まえて検討を進めてまいります。これまでも、「特別条件（特定疾病・部位不担保法）」の導入や、ご契約年齢の引き上げ等に取り組んでまいりました。引き続き、社会情勢やお客さまのニーズを踏まえて商品開発を検討してまいります。
- (近藤) 解約失効率は、2008年の開業以来、約6%~7%で推移をしております。これまでは、主に新契約の獲得に注力してまいりましたが、保有契約が50万件を突破す

るなど着実にストックが積み上がってきていることから、お客さまと適切なコミュニケーションを図りながら、解約失効率の改善にも取り組むことで、保有契約価値の最大化を目指してまいります。

- (森) お客さまの満足度については、当社の活動の一義的な根幹であるとの認識のもと、向上に取り組んでおります。[招集ご通知 30 ページ](#)「その他の成果」に記載のとおり、2021 年度はオンライン生保の中で当社の商品・サービスが最も優れているという評価を獲得するなど、多数の外部機関から高い評価を得ております。お客さまの満足度の向上は、今後の新規契約の獲得や解約失効率の改善に必ず結実するものであると考えていることから、成長投資を継続してまいります。

Q4 事業報告の報告において、現在の主な株主還元はキャピタルゲインであると説明があったが市場に左右されるため難しいのではないかと。また、将来的に大きなキャッシュを生み出すことが重要であると考えますが、キャッシュを生み出す仕組みは構築されているのか。さらに、将来の成長性を踏まえると、単なる保険の販売に留まらず、顧客のライフスタイルに合わせたサービスの提供も検討すべきではないかと。

- (森) 当社は、現時点では、成長投資を優先するため中期的な配当の還元方針は未定であり、株主の皆さまに対して報いる方法はキャピタルゲインになると認識しております。

当社のキャッシュ・フロー計算書の営業キャッシュ・フローは、営業費用を差し引いても、10 年程前よりプラスであり、毎年キャッシュを生み出せる事業となっております。なお、保険事業はご契約者さまから先に保険料としてキャッシュをいただき、将来保険事故の際にお返しするという性質を持っているため、営業キャッシュ・フローがプラスになりやすい構造ではあります。当社が、キャッシュを生み出せる力があることを株主・投資家の皆さまにしっかりとご説明し、株式の評価に反映していく経営努力が一層必要であると考えております。

また、お客さまのライフスタイルに合わせたサービス提供につきましては、保険契約加入後もお客さまと長期に渡って関係を構築するため、順次新しいサービスを提供しております。スマートフォンの契約者アプリは、ご契約者さまとの重要な接点であるため、今後もサービスの拡充に努めるとともに、その他の接点においてもご契約者さまに長期に満足いただけるようサービスを検討してまいります。また、当社のお客さまの満足度が高い理由としては、低廉な保険料に加えて、手軽で便利にオンラインで手続きができる点にあると考えております。オンライン生保ならではの利便性は、当社の高い競争優位性であるとともに、重要な顧客提供価値であると認識しており、今後も成長投資を継続してまいります。

Q5 現在の保険ビジネスのみで、経営目標のEEV2,000億円の到達を目指すのか。ライフネット生命のブランドイメージを活かして投資信託等のビジネスも検討してはどうか。

(木庭) 子会社のライフネットみらいを通じて、保険に限らず、様々な金融商品の販売を検討していきたいと考えております。現在は、金融サービス仲介業といった新たな業態でのビジネスも可能となり、金融商品の提供範囲を拡大することができるため、より多くのお客さまに様々な商品・サービスを広げていくための可能性を検討しながら企業成長に繋げてまいります。

Q6 KDDI、au フィナンシャルホールディングスとの事業シナジーが現時点で見えにくいですが、KDDIグループの資産を活用する取組みは検討していないのか。

(森) KDDIとは2015年に資本業務提携を締結し、通信キャリアとオンライン生命保険会社の協業という新たな可能性を切り開きました。KDDIの方針について、当社はコメントする立場にありませんが、金融事業はKDDIグループにおける成長戦略の1つであると認識しております。当社は、KDDIグループの金融サービスにおける生命保険事業の柱として、引き続きグループ内の金融各社との取組みを検討してまいります。

(近藤) KDDIは、2019年に子会社の金融持株会社「au フィナンシャルホールディングス」を設立しております。また、au フィナンシャルホールディングスは、KDDIグループ内の銀行・カード・証券・損保等の金融サービスの統括的な管理をしております。KDDIグループと当社の事業のシナジーを一層強化することを目指して、継続的にグループ各社との取組みを検討してまいります。

また、異業種や他の生命保険会社によるオンライン生保市場への参入は注視しております。また、少額短期保険や新型コロナウイルス感染症に特化した保険等、お客さまのニーズに沿った様々な保険商品についても注目・研究しております。事業環境を踏まえて当社の戦略上優位なビジネスや資本の活用を見極めながら取組みを進めてまいります。

Q7 お客さまサービスの拡充は重要であると認識しているが、成長を加速するために競合環境を一層意識した戦略を策定し市場シェアの獲得に努めてほしい。

(森) 多くの株主・投資家の皆さまから高い期待をいただき中、ご指摘のとおり、現状の成長スピードに満足せず、成長加速を意識した戦略を実行する必要があると考えております。一方、当社は、長い生命保険業界の歴史において、生命保険が供給者（生命保険会社）視点により提供されてきたことが課題であると認識しております。生命保険は、本来は「相互扶助」の精神から生まれた金融サービスであり、当社は改めて、生命保険をお客さま視点でデザインすることに尽力したいと考えて

おります。そのため、競合環境を注視しつつも、純粋にお客さまのニーズを捉え、お客さまの求めていることや、オンラインで実現可能な商品・サービスというのはどのような形がありうるかを追求できることが当社の特徴の1つであると認識しております。今後も、競合環境とお客さま視点の両方の目線をもって戦略策定を進めてまいります。

Q8 聴覚障がい者が株主となり、株主総会に参加する場合はどのような対応をしているか。（※オンライン質問）

（木庭）聴覚障がいの株主さまにご参加いただける場合は、筆談や音声テキスト化等の方法にて対応を考えております。株主総会のよりよい運営に向けて、引き続き検討を重ねてまいります。

Q9 剰余金の配当の支払いが可能となる時期を教えてください。（※オンライン質問）

（森）剰余金の配当は株主の皆さまに対して、経済的に報いるためのキャピタルゲインに並ぶ還元方針であると考えております。当社は、現在、累積損失を計上していることに加え、中長期の収益性の向上を目指しており、成長基盤の強化を優先した経営を行ってまいりたいと考えております。従って、現時点の剰余金の配当に関する具体的な実施時期等は未定です。今後は、認知度の向上、新たな商品・サービスの開発やシステム投資等、成長投資に資金を有効活用し、事業拡大と中期的な利益の創出に努め、将来的には剰余金の配当を含めた株主還元策の実施を検討してまいります。

Q10 第3号議案の譲渡制限付株式報酬に関する改定は、ライフネット生命を退職すれば即座に譲渡制限付株式を売却することが可能であるように見受けられる。本制度の仕組みを改定することでどのように取締役の忠誠が高まるか。（※オンライン質問）

（森）第3号議案では、株主の皆さまとの価値共有を長期に実現することを目的として、譲渡制限期間を退任または退職する時点までに変更することをお諮りしております。当社は、2021年度から役員報酬の一部に短期業績連動報酬を導入したため、譲渡制限付株式報酬については、本来の目的である長期の業績連動報酬に相当するものとして報酬体系を設計しております。なお、取締役会が正当と認める理由により役務提供期間が満了する前に、この取締役の地位を退任または退職した場合等は譲渡制限を解除する割当株式の数及び時期を必要に応じて合理的に調整できる設計としておりますので、ご指摘いただいた懸念点は回避した設計ができていますと認識しております。

Q11 外国法人が足元でライフネット生命の株式を買い進めているようだが、どのような影響があるか。また、その件について認識しているか。（※オンライン質問）

（森） 海外の機関投資家が、直近当社に関する大量保有報告書・変更報告書を提出しており、その記載内容は当社も認識しております。当該投資家に限らず、多くの株主・投資家と積極的に対話をしながら、その期待と懸念を経営に反映させ、企業価値の向上につなげていきたいと考えております。

Q12 株式会社マネーフォワードとのホワイトレーベル事業に関する取組みは当初の想定どおりに進捗しているか。現時点の成果を教えてください。（※オンライン質問）

（近藤） ホワイトレーベル事業とは、当社のパートナー企業の顧客基盤に対して、パートナー企業のブランド名を冠した生命保険を販売する事業です。現在、KDDI 株式会社、株式会社セブン・フィナンシャルサービス、株式会社マネーフォワードの 3 社と取組みを進めております。マネーフォワードとは、先方の家計簿アプリを利用しているお客さまに対して、保険の見直しの診断ツールを活用しながら、当社保険商品を提供しております。昨年の夏に協業を開始した際には、当初想定した立ち上がりとはならなかったものの、2022 年の年明け以降、徐々に業績への寄与を確認できております。当社は、マネーフォワードとのビジネスの拡大余地は非常に大きいという認識のもと、試行錯誤を続けながら成長への取組みを継続してまいります。

（当日ご紹介できなかった主な事前質問）

#### 事前質問 1

新型コロナウイルス感染症収束後の経済活動の再開に伴い、マネーフォワードとともに家計見直しのイベントの開催を検討してはどうか。

（回答） 足元の資源の高騰や円安等による家計への負担増加が意識される中、昨年の夏から開始したマネーフォワードとのホワイトレーベル事業は、まさに、家計改善のためのサービスであり、お客さまに固定費の 1 つである生命保険料を見直していただくためのアクションを促す取組みです。形式にとらわれず、両社の特徴を活かした取組みを前向きに検討してまいります。

#### 事前質問 2

保険やその他の金融サービス、あるいはライフネット生命の事業に関連するサービスなどを提供する企業の M&A を積極的に取り入れてほしい。今後の M&A による成長を検討しているか。

（回答） 当社は、従来の生命保険会社としての事業に加え、保険に対する不安や課題をオン

ライン上で解決するプラットフォームとなることを目指し、2021 年度に子会社「ライフネットみらい株式会社」を設立しました。ご質問いただいた幅広い金融商品・サービスの提供も視野に入れ、ライフネットグループとして、お客さまの幅広いニーズに対応できるよう取り組んでまいります。その中で、今後当社の成長に資すると思われる M&A については可能性を検討してまいります。

#### 事前質問 3

大手生保によるオンライン生保市場への参入状況を教えてほしい。また、規模の経済性を有する競合に対するライフネット生命の比較優位性をどのように維持するのか。

(回答) 金融サービスのデジタル化や新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、大手生命保険会社も子会社を通じたオンライン販売を行っております。競合環境が厳しくなる中で、当社の強み・優位性は、大きく 2 点あると考えています。1 点目は、オンライン生保のニーズがあるお客さまに対して、リソースを集中して投下できることです。具体的には、ウェブサイトの UI/UX やサイトトラフィックへの投資です。2 点目は、生命保険業界に限らない多様なバックグラウンドを持つ社員が集まっていることです。これにより、業界の常識にとられないお客さま視点の商品・サービスの設計を検討・提供しております。今後とも、オンライン生保市場の拡大を力強くけん引するリーディングカンパニーとして、これまでに築き上げてきた競争優位性を維持・強化し、より一層成長投資をしてまいります。

#### 事前質問 4

引き続き、営業費用は積極的な投下を続けるのか。営業費用効率の想定する水準について教えてほしい。

(回答) 当社は、2020 年度及び 2021 年度の 2 度の増資を経て、今後の成長資本を確保したと考えております。この成長資本を活用して、今年度も積極的に営業費用を投下する方針に変更ありません。今後拡大するオンライン生保市場において圧倒的な No.1 プレイヤーとなるためには、現在の営業費用の積極投資は必要な投資であると考えております。直近の営業費用効率は、必ずしも適正な水準であるとは認識しておりませんが、直ちに営業費用を縮小させることも考えておりません。過去の経験から、営業費用の投下を緩めてしまうとその後の成長加速により多くの費用や時間を要することを学んでいます。これらの状況を踏まえて、営業費用の投下のペースは総合的に判断したいと考えています。

#### 事前質問 5

中年層のオンラインによる生命保険の加入意欲が高まってきたことでライフネット生命の戦略に変更はあるか。

(回答) 近年、若年層に加え、中高齢層もオンラインの加入意向が高まっており、実際当社のご契約者さまも新規契約のうち中高齢層の占める割合が徐々に増加しております。このこと自体は、オンライン生保のお客さまの認知の拡大と市場の広がりを意味するものであり、大変良い動向であると認識しております。一方で、当社の存在意義やマニフェストに照らすと、当社は常にその時代の若年層に選ばれる生命保険会社となることが重要です。そのため、改めて2022年度は、若年層とのタッチポイントの強化を目指し、若年層の嗜好の変化を見据えながらプロモーションの多角化に取り組んでまいります。

#### 事前質問 6

ホワイトレーベル事業や子会社のプラットフォーム事業について、業績への貢献の重要性が増すと考えられる時間軸を教えてください。

(回答) 当社は、ホワイトレーベル事業を、当社の中長期の成長を支える柱の1つとなるチャネルと位置づけております。2016年に開始したKDDIとの取組み以降、ホワイトレーベル経由の保有契約は着実に増加しているものの、業績貢献にはまだ伸びしろがあり、成長ポテンシャルの高いチャネルだと認識しております。

また、プラットフォーム事業については、2021年度にオンライン保険代理店事業を開始し、まずはウェブサイトに来訪するお客さまのニーズにそった商品を提供できるよう品揃えを拡充することに注力しております。今後オンライン生保市場の成長を加速していくためには、多様化するお客さまの保険に関する不安や課題に対して、適切な商品・サービスを「オンライン上で届ける役割」がより重要になると考えております。

当社は、お客さまと生命保険商品・サービスをオンライン上で繋ぐオンラインの生命保険プラットフォームを構築することで、オンライン生保市場を牽引する存在となるよう中長期的な視点で本事業の成長を目指してまいります。

#### 事前質問 7

今後、TSR・バリュエーション・株主還元等で新たにコミットメントを示すことを検討しているか。

(回答) 当社は、2022年5月の2021年度通期決算発表の際に、2023年度の財務報告からIFRSの任意適用を目指すことを発表しました。これにより、現行の法定会計基準と比べて、当社事業の期間損益や収益性の実態をより適切にお示しできるとともに、IFRSの任意適用が当社のバリュエーションに貢献できる可能性があると考えてお

ります。また、保有契約業績の持続的な成長により、EEV を増大させ、1 株あたり価値を成長させることで、キャピタルゲインにより株主の皆さまにお報いしたいと考えております。事業の成長と資本市場からの評価改善に向けて経営努力を続けてまいります。

#### 事前質問 8

株価とバリュエーションに関する見解を教えてください。また、株価が大きく下落した場合は、どのようなコーポレートアクションを取り得るのか。

(回答) 2021 年末頃から当社株価が下落基調となっていることについては、株主の皆さまに対し大変心苦しく思っております。株価の変動要因のうち、外部要因として、米国の金利上昇に伴う新興市場の株価下落、また内部要因として、当社の足元の契約業績の成長ペースがやや緩慢にあることが影響していると分析しております。一方、当社のストックである保有契約業績は 2 桁パーセント成長で着実に積み上がっており、保有契約の価値を資本市場の皆さまに評価いただけるよう努めてまいります。また、当社の企業価値の向上に資すると思われるコーポレートアクションがある場合には、社内でその可能性について議論してまいります。

以上