



## ライフネット生命保険株式会社

2024年度（2025年3月期）第3四半期決算説明会

2025年2月12日

### **[登壇者]**

代表取締役社長	森 亮介
上級執行役員	河崎 武士
経理数理部長	松原 孝太

## 登壇

---

森：森でございます。本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

当社は、本日 15 時 30 分に、2024 年度第 3 四半期決算を発表しました。発表資料は当社 [IR ウェブサイト](#)に掲載をしています。本日はその資料のうち、決算説明資料を用いて、私から決算の概要をご説明し、その後、質疑応答に移りたいと存じます。

それでは、説明を始めます。

# 2024年度第3四半期決算ハイライト



## 重点指標

企業価値を表す経営指標	成長性	収益性
包括資本 <sup>1</sup> (Comprehensive Equity) <b>165,229</b> 百万円 (前年同期末比105.8%)	保有契約年換算保険料 <sup>2</sup> <b>33,348</b> 百万円 (前年同期末比119.6%)	保険サービス損益 <b>7,193</b> 百万円 (前年同期比114.6%)

## 主なトピックス

- オンライン生保のリーディングカンパニーとして、オリコン顧客満足度<sup>®</sup>調査で最高評価を受賞
- 新たに販売開始した「定期型」医療保険は、順調に若年層の支持を獲得
- SMBCグループとの取組みとして、「Vポイントが貯まる保険」を新たな会員基盤へ提供

1. 包括資本とは、当社グループの定義する指標で、IFRS5の連結財政状態計算書の「資本（親会社の所有者に帰属する持分合計）」に、保険サービスを提供するにつれて認識する未稼働の利益を表す負債である「CSM」（保険契約及び再保険契約を合算し税調整後）及び回信保有契約に対する将来の更新分も含めた将来のIFRS損益の価値である「回信契約価値」を合計したものである。

2. 1回当たりの保険料（回信は、保有契約をもとに算出される翌月の収入保険料）に、保料の支払い方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品は全て月払いのため、月額保険料×12として算出（次頁以降同じ）。

1

1 ページをご覧ください。本日の決算説明の主なポイントです。

企業価値を表す最も重要な経営指標である「包括資本（CE）」は、前年同期末比 5.8%増加の 1,652 億 2,900 万円となりました。

次に、成長性を示す指標である保有契約年換算保険料は、前年同期末比 19.6%増加の 333 億 4,800 万円となりました。

そして、収益性については、IFRS 上の保険サービス損益が、前年同期比 14.6%増加の 71 億 9,300 万円となりました。

次に、主なトピックスについて、3 点ご紹介します。

まず、このたび当社は、オリコン顧客満足度調査における生命保険ランキングにて、ネット生命保険部門 1 位に加えて、生命保険総合第 1 位も獲得し、金融サービスのデジタル化が生命保険領域でも急速に進んでいることの証左となりました。

次に、2024 年 10 月から新たに販売開始した「定期医療保険」についても若年層のお客さまに支持いただくことができ、中期計画で狙った変化の手応えを早期に感じることができています。

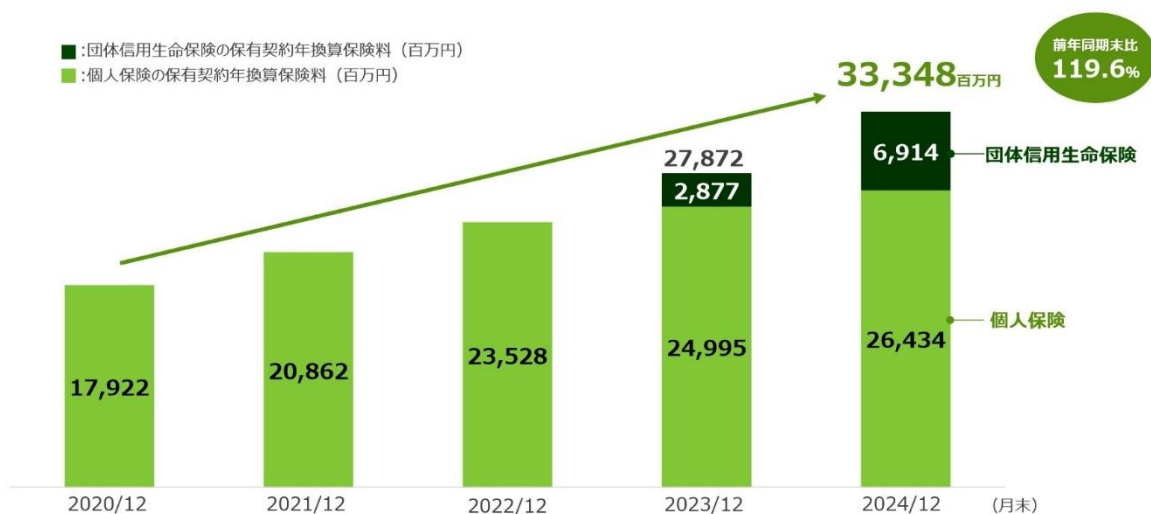
最後に、資本業務提携をしている SMBC グループとの新たな取組みとして、専用商品「Vポイントが貯まる保険」を新たな顧客基盤に提供する取組みを開始しました。

各項目の詳細は後ほどご説明をします。

## 保有契約年換算保険料



### ■ 前年同期末比119.6%の33,348百万円と力強い成長を継続



2

2 ページをご覧ください。

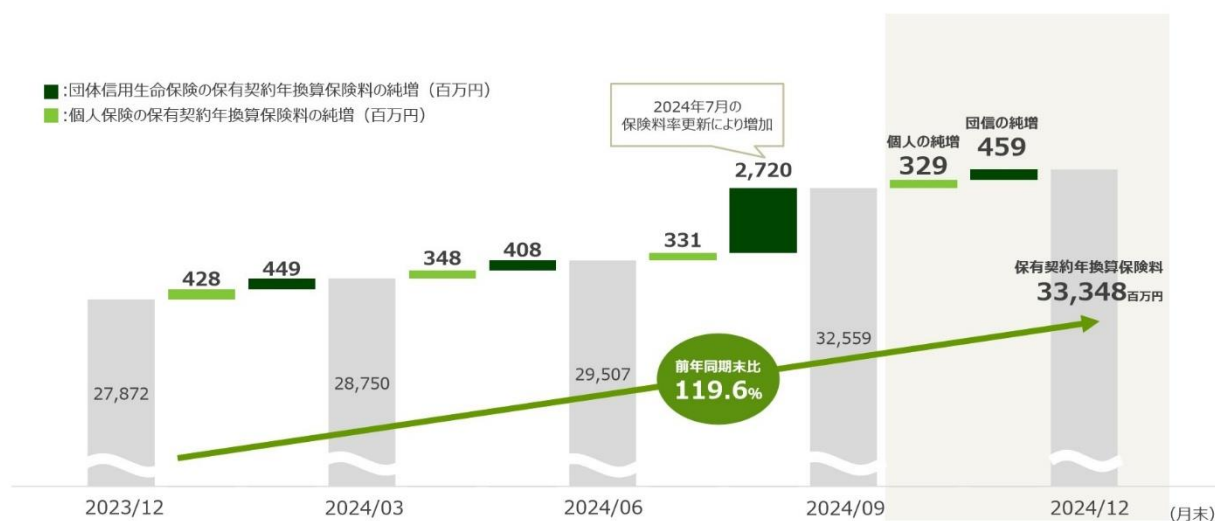
Annual Recurring Revenue に相当する保有契約年換算保険料は、2024 年 12 月末で 333 億 4,800 万円となりました。

個人保険事業と団信事業の両輪で、前年同期末比 19.6%の増加となり、力強い成長を継続しています。

## 保有契約年換算保険料の四半期推移



### ■ 個人保険の業績は課題が残るも、**団信**は着実に成長



3

3 ページは、その保有契約の変動要因をお示ししています。

事業別でみてみますと、個人保険の保有契約の成長が緩やかになっている点は引き続き課題である一方、本日発表した「2025年1月の業績速報」で発表しているとおり契約業績の回復の兆しを感じておりまして、1月に再加速し、持続的な成長に繋がってまいります。

また、団信事業の保有契約年換算保険料は、4億5,900万円の純増となり、四半期推移では着実に純増を増やしていることがわかりいただけと思います。

全体の保有契約年換算保険料は、業績予想の340億円に向かって順調に進捗していると評価しています。

## ■ 保険サービス損益は7,193百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は4,956百万円

単位：百万円

項目	2023年度 3Q累計	2024年度 3Q累計	増減
保険サービス損益	6,275	7,193	918
金融損益 <sup>1</sup>	276	△67	△343
その他の損益	△335	△241	93
税引前四半期利益	6,215	6,884	668
親会社の所有者に帰属する四半期利益	4,365	4,956	591

1. 主に金融資産から生じる投資損益、保険金融収益または費用、再保険金融収益または費用の小計

4

続いて、4 ページをご覧ください。ここから、IFRS での財務報告の説明に移ります。

最初に、全体感をご理解いただくため、IFRS ベースの損益計算書の要約をお示ししています。

わかりやすく申し上げますと、保険サービス損益はいわゆる営業利益に相当するもので、当社のように保障性商品が中心の生命保険会社では、保険サービス損益が利益の大部分を占めます。

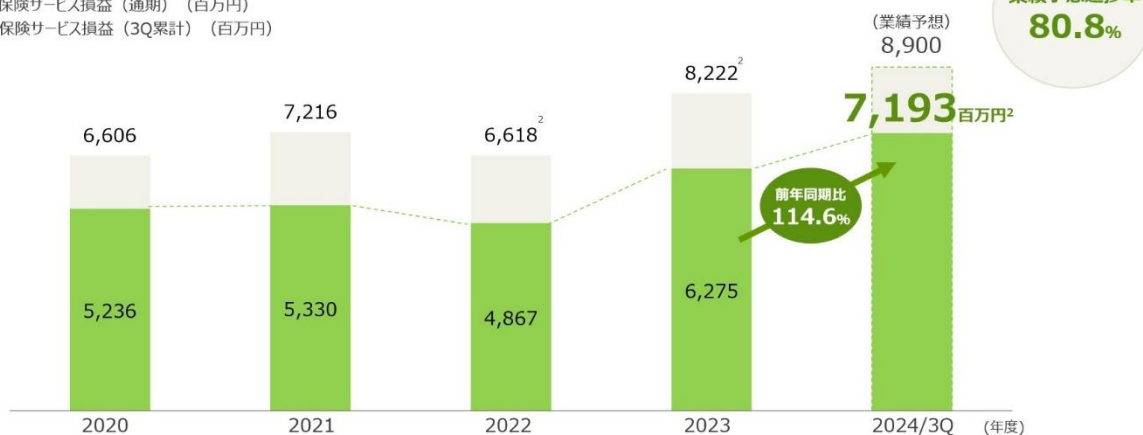
2024 年度第 3 四半期累計期間の保険サービス損益は 71 億 9,300 万円、最終利益である親会社の所有者に帰属する四半期利益は 49 億 5,600 万円の黒字となりました。

# 保険サービス損益<sup>1</sup>



## ■ 業績予想に対し進捗率80.8%で順調に推移

□: 保険サービス損益 (通期) (百万円)  
■: 保険サービス損益 (3Q累計) (百万円)



1. 2021年度以前の数字はIFRS移行日前のため参考値  
2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む。2024年度もコロナ関連支払いは含まれるが、詳細な集計は行っていない。

5

5 ページをご覧ください。保険サービス損益の推移をお示しています。

まず、経年推移で見ますと、コロナ関連の給付金支払いが急増した 2022 年度を除けば、保険サービス損益は着実に成長しており、2024 年度第 3 四半期累計期間では 71 億 9,300 万円となりました。

昨年 5 月に発表した業績予想 89 億円に対する進捗率は 80.8%となり、好調に推移しています。

# 保険サービス損益の変動要因分析



## ■ CSMリリース及び団信損益の伸長により前年同期比114.6%を達成



1. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益（再保険損益を除く）

6 ページをご覧ください。昨年度第 3 四半期累計期間から当年度第 3 四半期累計期間にかけての保険サービス損益の変動要因をお示しています。

まず、左側の表をご覧ください。保険サービス損益は主に、「予想保険金等と発生保険金等の差額」「リスク調整リリース」「CSM リリース」「再保険損益」、そして「団信損益」に分解されます。

前年同期 62 億 7,500 万円だった保険サービス損益が、当期 71 億 9,300 万円に増加した変動要因を、これらの項目ごとにグラフにしたものが右側の図になります。

当第 3 四半期は、団信保険における保険金等支払いが良好だったことが寄与し、「団信損益」が 13 億 2,100 万円と力強く損益を押し上げました。

「CSM リリース」3 億 5,000 万円の増益要因もあり、全体では前年同期比 9 億 1,800 万円の増益、14.6% の利益成長となりました。

今後も、CSM リリース及び団信損益により、さらなる利益成長を目指してまいります。



## 新たな経営指標「包括資本（CE）」



- 今年度より、経営指標をEEVから、IFRSに基づく「包括資本」に変更
- 2028年度に2,000億円～2,400億円到達を目指す



1. 評価日時点の団信保有契約（PAAを適用）に対する将来の更新分も含めた将来のIFRS損益の価値  
2. CSMには再保険のCSMを含む。税効果（28%）控除後  
3. 親会社の所有者に帰属する持分

次に7ページをご覧ください。

当社は、経営指標を、従来の「ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー」から、「包括資本」に変更しました。この包括資本は、従来のEEVと同じく当社の企業価値を表す指標で、英語では「Comprehensive Equity」と表し、当社では「CE」と略して表現をしています。

包括資本とは、当社が独自に定義する指標で、IFRS 貸借対照表の「資本」、将来利益を表す負債である「CSM」、そして、団信の保有契約に対する将来価値を表す「団信契約価値」、これら3点を合計したものです。

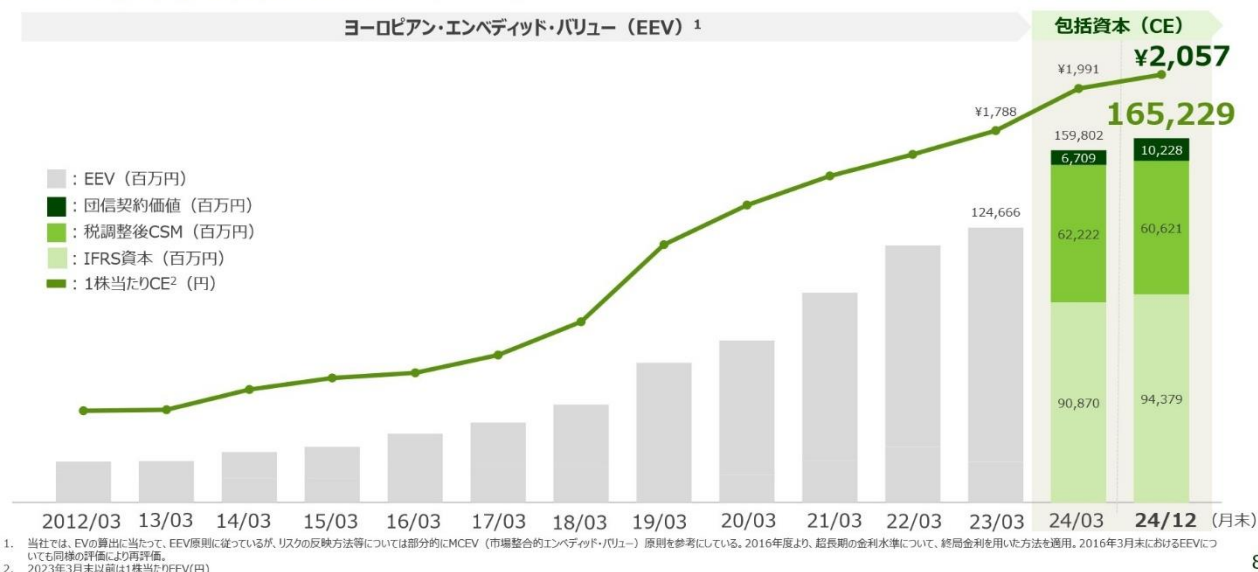
生命保険会社特有の指標である「EEV」から、IFRS 財務諸表と連動する指標である「包括資本」へ変更することで、株主・投資家の皆さまに対して、これまで以上に企業価値指標の信頼性を高めることができると考えています。

そして、当社は経営目標として、中期計画最終年度である2028年度において包括資本2,000億円～2,400億円の到達を目指してまいります。

## 経営指標（企業価値指標）の推移



### ■ 上場来年平均成長率19%と力強く伸長



8

8 ページは、経営指標の推移をお示ししています。

2023年3月末まではEEV、2024年3月末そして2024年12月末は包括資本をお示ししています。

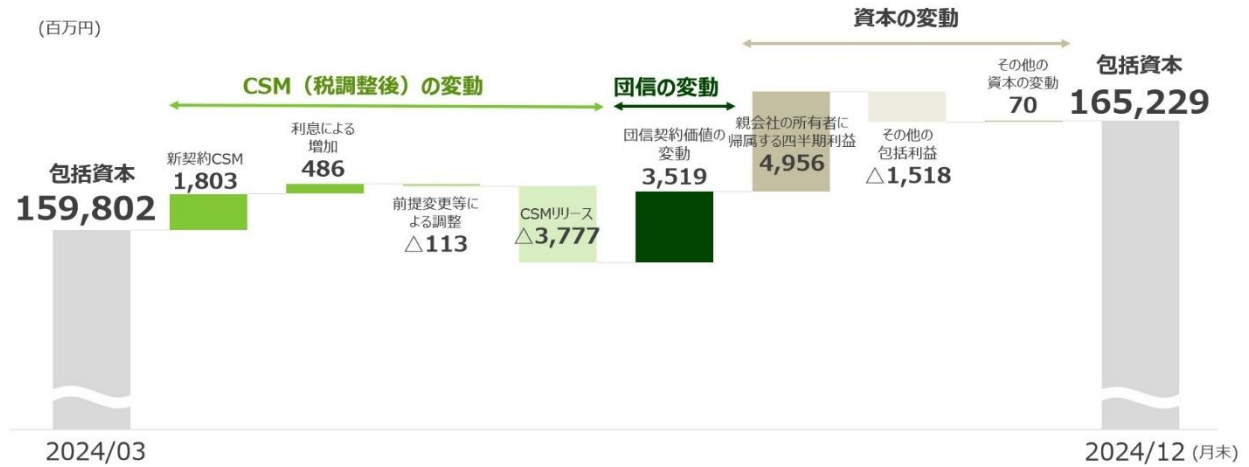
2024年12月末の包括資本については、1,652億円となり、上場来の経営指標は年平均成長率19%と高い成長を実現しています。

また、折れ線グラフは1株当たりEEVまたは1株当たりCEの推移をお示ししています。2024年12月末時点の1株当たりCEは2,057円となりました。

# 包括資本の変動要因分析



## ■ 金利上昇の影響を受けるも、**団信契約価値及び当期利益により増加**



9

9 ページは、2024 年 3 月末から 2024 年 12 月末までの 9 ヶ月間の包括資本（CE）の変動要因分析です。

当第 3 四半期中の金利上昇により、「資本の変動」のうち「その他の包括利益」はマイナスの影響を受けたものの、団信契約価値、そして当期利益の計上により増加し、1,652 億円となりました。

今後は、個人保険における新契約 CSM の成長を回復させ、CSM の増加を目指していくことが、包括資本の力強い成長に向けた取組みとなってまいります。

■ 2025年1月より提供を開始した新商品「ペアローン連生団信」を通じて、重点指標へのさらなる貢献を目指す

auじぶん銀行の住宅ローン貸付残高は引き続き力強く成長



重点指標への貢献 (2024年12月末)

包括資本

10,228百万円<sup>1</sup>

保有契約年換算保険料

6,914百万円<sup>2</sup>

保険サービス損益 (3Q累計)

1,100百万円<sup>3</sup>

1. 2024年12月末の包括資本のうち、団信契約価値  
 2. 2024年12月末の保有契約年換算保険料のうち、団信分  
 3. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益 (再保険損益を除く)

ここからは、当期の主な取組みや評価についてご説明します。10 ページをご覧ください。

当社は、auじぶん銀行のペアローンを利用して住宅ローンを組まれるお客さま向けに「ペアローン連生団信」を2025年1月より販売開始しました。



そして、スライド右側にお示している通り、団信事業は、当第3四半期累計期間においても、重点指標である包括資本・保有契約年換算保険料・保険サービス損益、これら3点それぞれへ力強く貢献しました。

新商品の提供で今後も重点指標へのさらなる貢献を目指します。

また当社は、auじぶん銀行がより魅力的な金利を提示できるよう、その成長を団信の側面からサポートしてまいります。その結果として、当社の包括資本・保有契約年換算保険料・保険サービス損益への貢献が一層大きくなるものと確信しています。

将来的には、銀行業界における住宅ローン事業のDX化を追い風に、新たなパートナー銀行の開拓にも積極的に取り組み、団信事業の拡大を目指してまいります。

## ■ オンライン生保のリーディングカンパニーとして、総合・ネット生命保険第1位をダブル受賞

	<p>2025年 オリコン顧客満足度<sup>®</sup>調査<sup>1</sup> 生命保険 <b>総合第1位</b></p>	<p>3度目の第1位を受賞</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 「加入手続き」</li><li>・ 「商品内容」</li><li>・ 「保険料」</li><li>・ 「アフターフォロー」(全4項目で評価)</li></ul>
	<p>2025年 オリコン顧客満足度<sup>®</sup>調査<sup>1</sup> 生命保険 <b>ネット生命保険 第1位</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「ネット生命保険部門」で初代1位</li><li>・ 利便性の高いサービスが評価</li></ul>

1. 調査主体：株式会社oricon ME 調査期間：2024/8/26~2024/9/24、2023/9/26~2023/10/04、2022/8/10~2022/8/31 調査人数：10,365人

11

11 ページをご覧ください。

当社は、この度1月に発表されたオリコン顧客満足度調査における生命保険ランキングにて、加入形態別のネット生命保険部門第1位に加えて、生命保険総合でも第1位と、文字通り最高の評価を獲得することができました。

これは、オンライン生保のリーディングカンパニーとしてのポジショニングを再確認できただけでなく、ネット生命保険でNo.1の会社が業界No.1の会社となる時代が到来していることを端的に表しており、金融サービスのデジタル化という構造的なメガトレンドが生命保険領域でもしっかりと進捗していることの証左であると考えております。

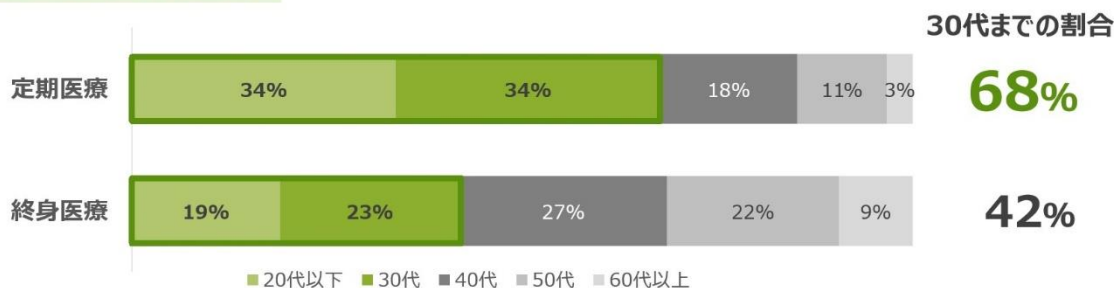
このような優れたポジショニングや大きなアドバンテージをさらに確固たるものにするべく、商品戦略もリーディングカンパニーならではの施策に取り組んでいます。

■ 新商品「定期型」医療保険は、順調に若年層の支持を獲得

2024年10月より発売



医療保険の新契約年代別割合<sup>1</sup>



1. 当社新契約データ（2024年10月1日～12月31日）定期医療保険「じぶんへの保険Z」「じぶんへの保険レディース」、終身医療保険「じぶんへの保険3」「じぶんへの保険3レディース」

12 ページをご覧ください。

当社は、新たな市場の創造を目指すべく、オンライン生保としての高い事業効率と、子育て世代の若い顧客層を活かし、2024年10月より新商品「定期医療保険」を販売開始しました。

定期医療保険は、医療技術の進化やライフスタイルの変化に適応する必要がある若いお客さま向けに販売していますが、グラフでお示している通り、新契約における30代までの割合は約68%と、想定通り若年層に支持されていることがお分かりいただけると思います。

本日、「2025年1月の業績速報」を発表しましたが、1月の個人保険業績は前月比143%と大幅に回復しました。その背景には、先ほどご説明した高い顧客満足度に加え、新商品の販売を含む重点領域「Rebranding」における取組みなどが積み重なって功を奏したものと評価しています。今後も引き続き、お客さまに選ばれ続ける商品・サービスの提供に注力してまいります。



■ 顧客基盤、ブランド及びデータを有するパートナー企業との取組みを推進



**au じぶん銀行**

住宅ローン融資実行額：約5兆円<sup>1</sup>  
2025年1月より  
ペアローン連生回信を提供開始

**au ペイメント**

au PAY会員：約3,700万人<sup>2</sup>  
2025年1月より  
募集代理店委託契約を締結

1. 2024年11月時点  
2. 2024年12月末時点、KDDI株式会社 2025年3月期 第3四半期決算詳細資料より  
3. 2024年4月よりVポイントとTポイントは統合  
4. 旧名称はT会員



2025年2月より「Vポイントが貯まる保険」を  
新たな顧客基盤に提供<sup>3</sup>



家計簿アプリのUX改善で保険見直し層へ  
サービス強化



13 ページをご覧ください。

現在提携している各パートナー企業との取組み進捗についてご紹介しています。

KDDI グループとは、団信事業における au じぶん銀行との提携に加え、この度 au ペイメント株式会社とも募集代理店委託契約を締結し、auPAY アプリを通じて au 経済圏のより多くのお客さまにリーチできるようになりました。

また、三井住友カード株式会社とは従来「Vポイントが貯まる保険」を販売していましたが、2024年4月のVポイントとTポイントの統合に伴い、旧Tポイント会員の皆さまにもポイント還元商品を販売することでリーチできる顧客基盤が一段と広がり、今後も力強い成長が期待できます。

さらに、家計簿アプリ「Money Forward ME」を通じて商品を販売しているマネーフォワードホーム株式会社とは、アプリ内において固定費見直しを促す UI/UX を改善する取組みを 2024年11月にサービスインしました。

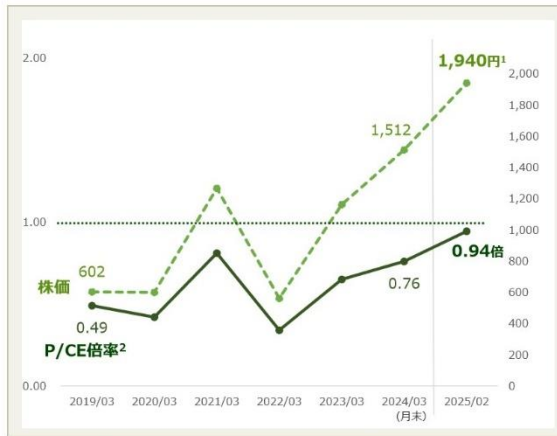
保険シミュレーションへの導線を強め、さらなる保険見直し層へのサービス強化を目指してまいります。

## 市場評価の改善に向けた取組み



### ■ P/CE倍率は1倍水準を安定化させ、資本市場からのさらなる評価向上を目指す

#### 株価及び市場評価の推移



1. 2025年2月10日終値  
2. 2023年3月末以前はPEV (Price/EEV per Share)

#### 市場評価改善に向けたドライバー

##### IFRSに連動した 企業価値指標の設定

- 企業価値指標を「EV」からIFRS会計指標「包括資本」へ変更

##### 株主価値への 強力なコミットメント

- 株価目標を設定
- 従業員向け株式報酬を導入

##### 投資家層の拡大・ 市場流動性の向上

- 2025年度を目途に東証プライム市場へ上場

##### 経営・ガバナンス体制 の強化

- モニタリングボードとして取締役会の機能を強化
- サステナビリティ委員会を設立

14

ここまでご説明をした重点領域における取組みは、企業価値指標である包括資本（CE）を成長させるドライバーとなります。

このスライドでは、包括資本を市場の皆さまに適切に株価に反映・評価していただくため、現在の株価及び P/CE 倍率の向上に向けての現状認識とその取組みをお示ししています。

向かって左側、濃い緑色の折れ線グラフは、株価を 1 株当たり包括資本で割った倍率、P/CE 倍率の推移をお示したものです。

これまで当社は、金利や株価など市場要因に大きく影響を受けることなく、1 株当たりの CE や EEV を継続的に成長させてまいりましたが、P/CE 倍率が 1 倍を下回って推移していることが市場評価における大きな課題です。

今後、右側に記載の取組みを通じて、さらなる改善に向けて努めてまいります。



## 2024年度連結業績予想



- 従来予想から変更なし。法定実効税率変更の場合、当期のみ最終利益を約6~7億円、包括資本を約15~20億円押し下げる見込み（詳細は21ページ）

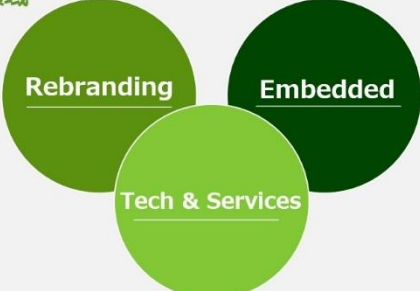


15

15 ページをご覧ください。2024 年度の業績予想です。

業績予想は、5 月の通期決算発表時の内容から変更はありませんが、本日は 1 点ご注意いただきたいポイントがあります。

2024 年度中に今国会決議により防衛特別法人税が導入される場合、法定実効税率が上昇することに伴い、税効果の影響から当期利益に対しては 6~7 億円のマイナス要因となる可能性があります。詳細は Appendix の 21 ページをご参照いただければと思いますが、ここで改めて強調したいのは、本再計算による影響は、あくまで当期限りの一過性のインパクトであり、来期以降の最終利益には特段影響はない見込みです。

成長戦略	2028年度目標
<p><b>重点領域</b></p> 	<p><b>経営目標</b></p> <p>包括資本<b>2,000億円~2,400億円</b>到達</p>
<p><b>人材戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>重点領域に注力するための組織体制移行の推進</li> <li>従業員の成長と事業成長の好循環の創出</li> <li>マニフェストを基軸とした組織風土の維持・強化</li> </ul>	<p><b>財務目標</b></p> <p>株価：<b>3,000円</b>以上</p> <p>1株当たり包括資本成長率：<b>10%程度</b></p> <p><b>非財務目標（人材）</b></p> <p>エンゲージメントスコア（総合）：<b>継続的に向上</b></p> <p>多様性 意思決定者に占める割合： 女性 <b>30%以上</b> 30代以下 <b>15%以上</b></p> <p>成長機会 エンゲージメントスコア（成長）： <b>継続的に向上</b></p>

16

16 ページをご覧ください。5 月に発表した、2028 年度を最終年度とする 5 年間の中期計画の概要です。

当社が次の成長ステージに向かうための 3 つの重点領域及び人材戦略の実行を通じて、包括資本の経営目標に加え、財務目標として掲げた株価 3,000 円以上、そして先程のスライドでも触れた 1 株当たり包括資本の 10%成長を 2028 年度に達成することを目指します。

- 重点領域への成長投資を通じて持続的な成長を実現し、  
2028年度に包括資本2,000億円～2,400億円到達を目指す



17

最後に、17 ページです。

当社は、今後も金融サービスのオンライン化という構造的なトレンドを捉えながら、事業規模の拡大を目指して成長を追求してまいります。その上で、個人保険事業及び団信事業の両輪により力強い成長を持続的に実現することで、経営目標に掲げた2028年度での包括資本（CE）2,000億円～2,400億円到達を目指してまいります。

以上で、2024年度第3四半期決算の説明を終了いたします。ご清聴、ありがとうございました。