



## ライフネット生命保険株式会社

2022 年度第 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 10 日

### [登壇者]

代表取締役社長

森 亮介

執行役員

河崎 武士

## 登壇

---

森：社長の森でございます。皆さま、本日はお忙しい中、当社の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 2022 年度第 2 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。

# 2022年度2Q決算説明の主なポイント



- 保有契約年換算保険料<sup>1</sup>は前年同期末比13%増の229億円
- コロナ関連支払いが上半期8.8億円発生し、2022年度業績予想を修正
- EEVは前年同期末比10%増の1,230億円
- auじぶん銀行、エーザイ、三井住友カードとの業務提携を推進

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払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。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

2

2 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。

まず、2022年9月末の保有契約の年換算保険料は、前年9月末比13%増加の229億円となり、2桁%の着実な成長が継続しています。

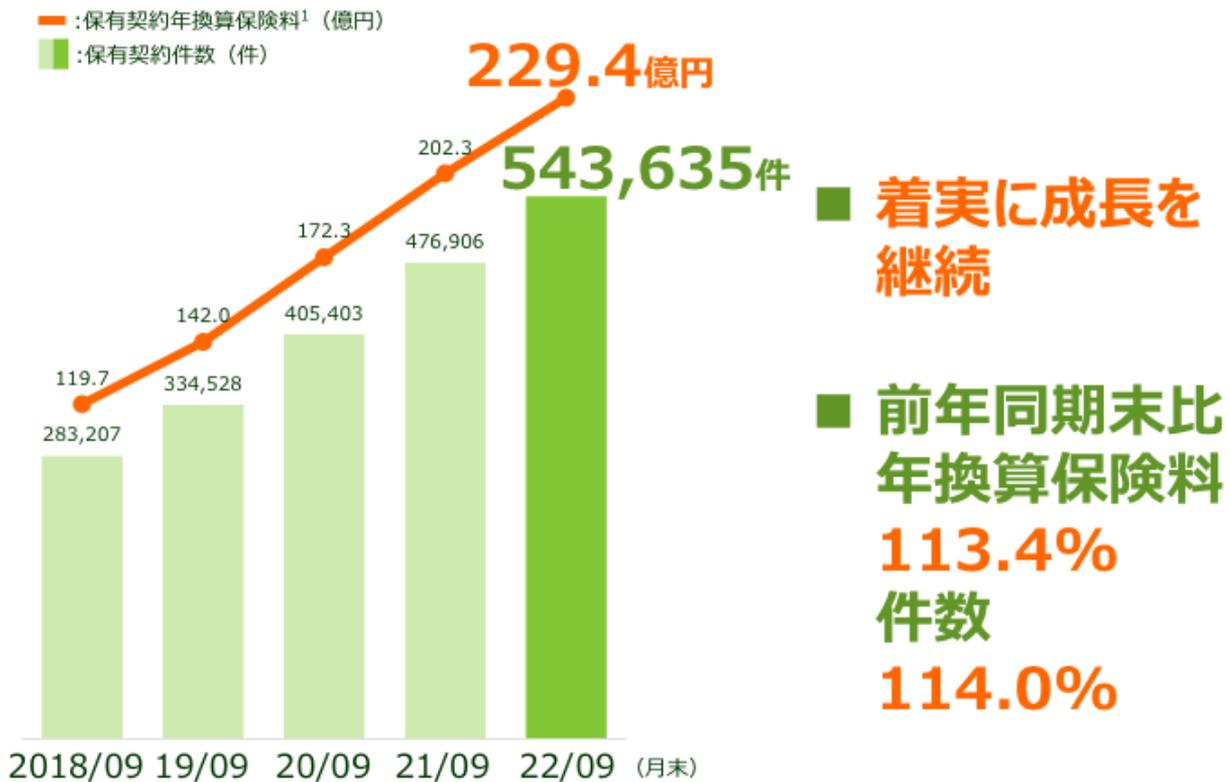
一方で、新型コロナウイルスの感染者増加に伴い、2022年度の上半期において8.8億円の保険金等のお支払いが発生しました。これを受けて、2022年度の業績予想を下方修正いたしました。

そして、経営方針において最も重要な経営指標として定めているヨーロッパ・エンベディッド・バリューは、前年9月末比10%増加の1,230億円となりました。

また、当上半期の取組みとして、auじぶん銀行、エーザイとの提携に加え、三井住友フィナンシャルグループ傘下の三井住友カードと業務提携を発表しました。

各項目の詳細は、後ほどご説明します。

# 保有契約年換算保険料/件数



1. 1回当たりの保険料について保険料の支払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。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

3

3ページをご覧ください。保有契約業績の推移です。

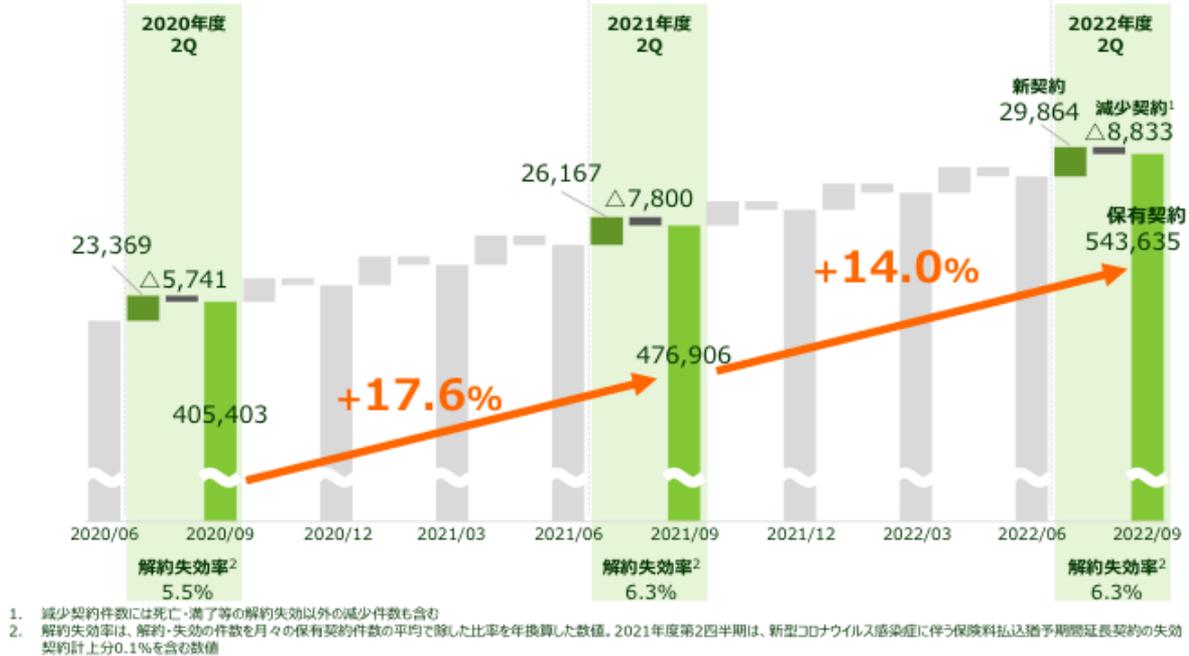
Annual Recurring Revenue に相当する保有契約の年換算保険料は 2022 年 9 月末で 229 億円、件数は 54 万 3,635 件となりました。金額・件数のいずれにおいても過去最高で、前年 9 月末比で 10%超の力強い成長を実現しています。

# 保有契約の変動要因分析



## ■ 契約業績は中期的には成長トレンド継続も、さらなる成長加速は引き続き課題

### 契約件数の推移



4

4 ページは、その保有契約の変動要因を件数ベースでお示しています。棒グラフ、一番右側のグリーンで色付けされたところが、2022 年度の第 2 四半期になります。

当第 2 四半期の新契約件数は 29,864 件で、四半期ベースでは過去最高となりました。また、解約失効率は 6.3%となりました。

ご覧のとおり、中期的には保有契約 2 桁%成長のトレンドを維持しておりますが、成長を一層加速するためには、新契約業績の増加が課題であると認識をしています。

足元は、短期的な事業環境の変動に左右される状況が続いておりますが、今後も金融のデジタル化という構造的なメガトレンドを捉えるべく、ブランド力の強化や UI/UX の改善、及び後にご説明をします他社との積極的な協業を通じて、保有契約業績の持続的な成長につなげてまいります。

# 営業費用効率



■:新契約1件当たり営業費用(万円)  
■:営業費用/新契約年換算保険料<sup>1</sup>



■ 営業費用効率の改善は課題も、一定規模の営業投資は継続

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払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。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

5 ページは、営業費用効率です。

左下の表に実際に投下した営業費用を記載しています。2018 年度から 2021 年度までは年度通期の金額であり、2022 年度は第 2 四半期累計の金額です。2022 年度第 2 四半期累計の営業費用は、42 億 3,700 万円となりました。

また、棒グラフでお示しているとおり 1 件当たりの営業費用は 7.8 万円となり、前年度比では営業費用効率は改善しました。

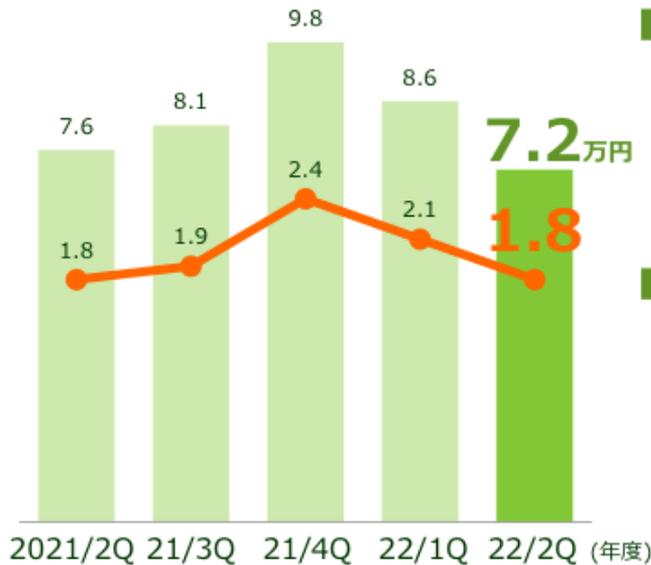
詳細は、次の 6 ページでご説明します。

営業費用効率の改善は中期的な課題の一つではありますが、当面、特に今年度においてはオンライン生保市場におけるポジショニングを一層強固にすることで中長期的な競争力を高めることを優先するという考え方に基きまして、一定規模の営業投資を継続してまいります。

# 【参考】営業費用効率（四半期）



■:新契約1件当たり営業費用(万円)  
■:営業費用/新契約年換算保険料<sup>1</sup>



- 2Q単体は、**新契約業績の増加により効率が改善**
- 今後、事業環境と効率を踏まえながら**投資拡大の機会を探る**

営業費用 (百万円)	1,995	1,833	2,400	2,079	2,157
---------------	-------	-------	-------	-------	-------

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払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。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

6

6 ページは、直近 5 四半期の営業費用及び営業費用効率の推移です。

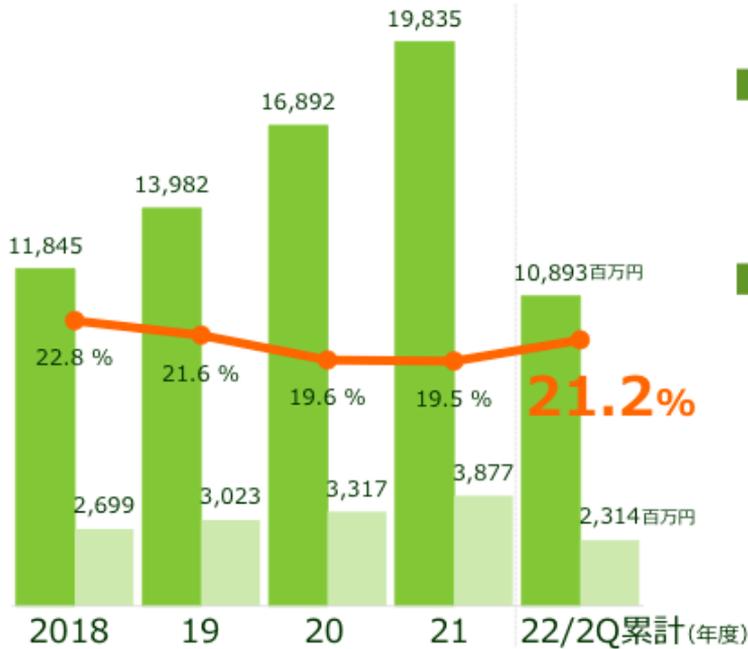
2021 年度第 4 四半期においては、営業費用を大幅に増額した結果、営業費用効率が大きく悪化いたしました。そのため 2022 年度上半期においては、営業費用の投下を一定コントロールいたしました。また、当第 2 四半期においてはコロナ感染第 7 波を受けて、一時的に生命保険需要が増大して、新契約業績が増加したこともあり、特に効率が改善しました。

なお、短期的な営業費用効率の改善よりも持続的な成長性をより重視する、という当社の大きな方向性に変わりはありません。そのため、今後も足元の事業環境を踏まえながら、営業投資を増大することが契約業績の伸長に寄与すると判断できる場合には、営業費用の再拡大を検討してまいります。

# 営業費用を除く事業費率



- : 営業費用を除く事業費率<sup>1</sup>(%)
- : 保険料収入(百万円)
- : 営業費用を除く事業費(百万円)



- **新規事業への投資により増加**
- **規模の拡大及び業務効率化により、中期的にさらなる改善を目指す**

1. 営業費用を除く事業費を保険料収入で除した割合

7

次に、営業費用以外の事業費の効率について 7 ページでご説明をします。

営業費用を除く事業費は、当第 2 四半期累計で 23 億 1,400 万円、保険料収入に対する比率は 21.2%となりました。保険料収入は着実に増加しておりますが、団体信用生命保険事業の開始に向けた準備など新規の事業開発投資により、事業比率が 2021 年度よりも若干上昇しております。

事業比率の改善はユニットコストの低下を意味しておりまして、収益性の向上やヨーロッパ・エンベディッド・バリューの増大に寄与する重大な要素です。現状は、一定規模の事業開発投資を行うと、事業比率のブレが生じやすい事業規模ではありますが、中期的に安定して改善できるよう取組みを継続してまいります。

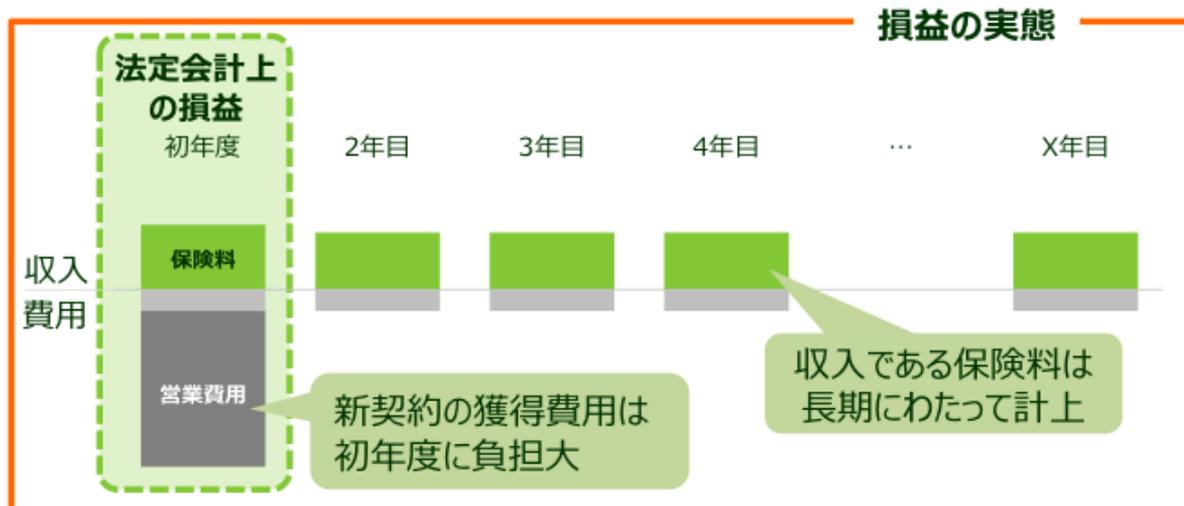
# 現行法定会計の収益構造



## ■ 獲得費用は初年度に計上するものの、収入は長期にわたり計上し、収入と費用の発生時期が異なる構造

イメージ：新契約1件の損益構造

■:保険料 ■:営業費用以外の事業費<sup>1</sup>  
■:営業費用



1. 契約の管理や保険金・給付金の支払いにかかる費用等

8

8 ページは、生命保険会社の会計構造です。

当社の収益性を適切にご理解いただく上で重要な点です。

まず、現行の法定会計では、新契約の獲得にかかる営業費用は初年度に集中して計上される会計基準となっています。一方で、売上にあたる保険料収入は保険期間の長期にわたって計上されるため、収入と費用の発生時期が異なる構造となっています。

新契約業績が成長すればするほど、獲得に伴う営業費用は拡大する一方で、当年度に獲得した新契約から生まれる収入は、当年度の実績にあまり反映されません。そのため、当社のように保有契約がまだ十分な規模に達していない中で、新契約業績が力強く成長している場合には、現行法定会計では経常損益にマイナスの影響を与える構造となっています。

# 修正利益の推移



## ■ 保有契約から生じる利益は着実に計上も、 コロナ関連支払い8.8億円の影響を受ける

### 修正利益の計算式

修正利益 = ①経常利益 + ②営業費用 - ③修正共同保険式 ±④標準責任準備金ベースへの調整額<sup>1</sup>  
再保険の影響額

百万円 / 年度	2018	2019	2020	2021	2022/1H
①経常利益	△1,719	△2,382	△3,089	△3,245	△2,492
②営業費用	4,216	6,146	6,712	8,262	4,237
③再保険の影響額	-	△1,526	△804	△1,283	△444
④調整額	347	546	739	721	114
<b>修正利益</b>	<b>2,844</b>	<b>2,784</b>	<b>3,558</b>	<b>4,455</b>	<b>1,414</b>

1. 責任準備金繰入額の調整額は、危険準備金の繰入の影響額の除外及び保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額

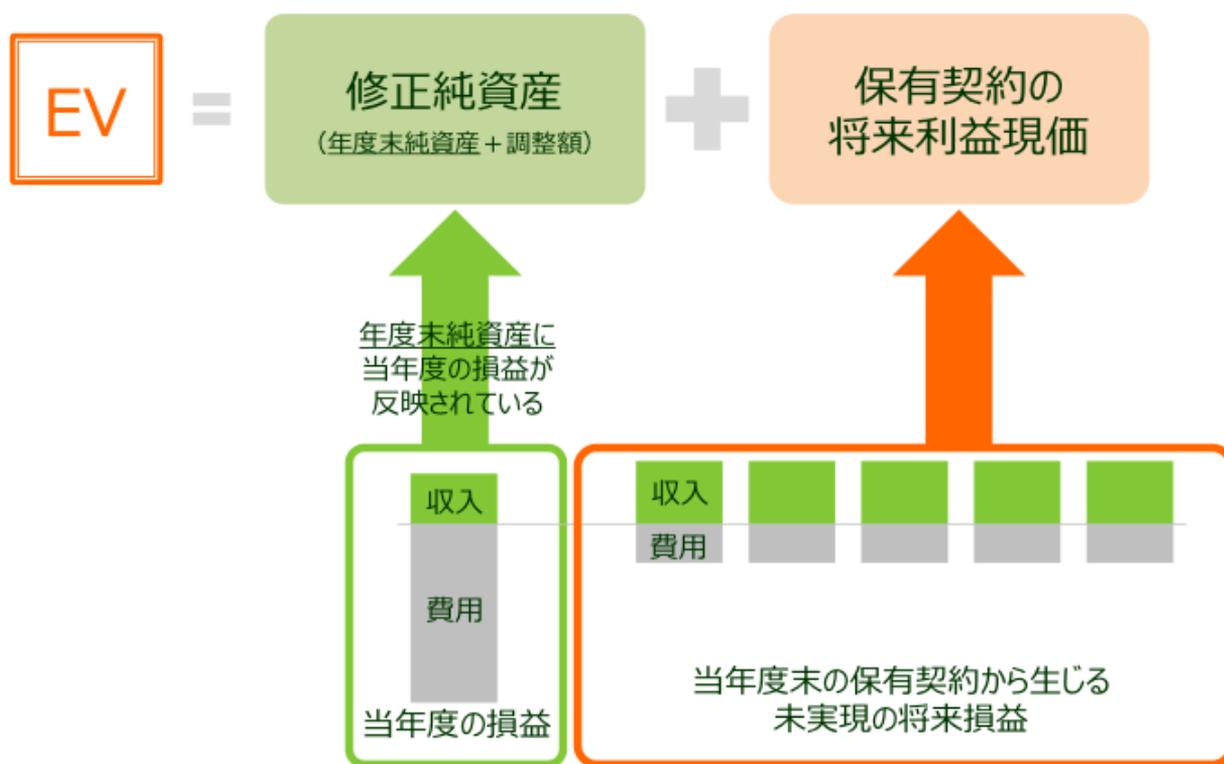
9

9 ページは、修正利益の推移です。

現行の法定会計では収入と費用の発生時期にズレが生じ、新契約の獲得費用である営業費用が当社の収益性の実態を分かりにくくしていると考えております。そのため、収入と費用の発生時期が異なる営業費用を除くことに加え、その他、再保険や責任準備金などテクニカルな損益要因の影響を調整することで、保有契約から生じる期間利益を修正利益として開示しています。

2022 年度第 2 四半期累計の修正利益は、14 億 1,400 万円となりました。保有契約から生じる利益自体は着実に計上しておりますが、当上半期においては主にコロナによるお支払いが 8.8 億円発生したことなどにより、前年度と比較すると増加は限定的となっております。

# EV（エンベディッド・バリュー）の構造



10

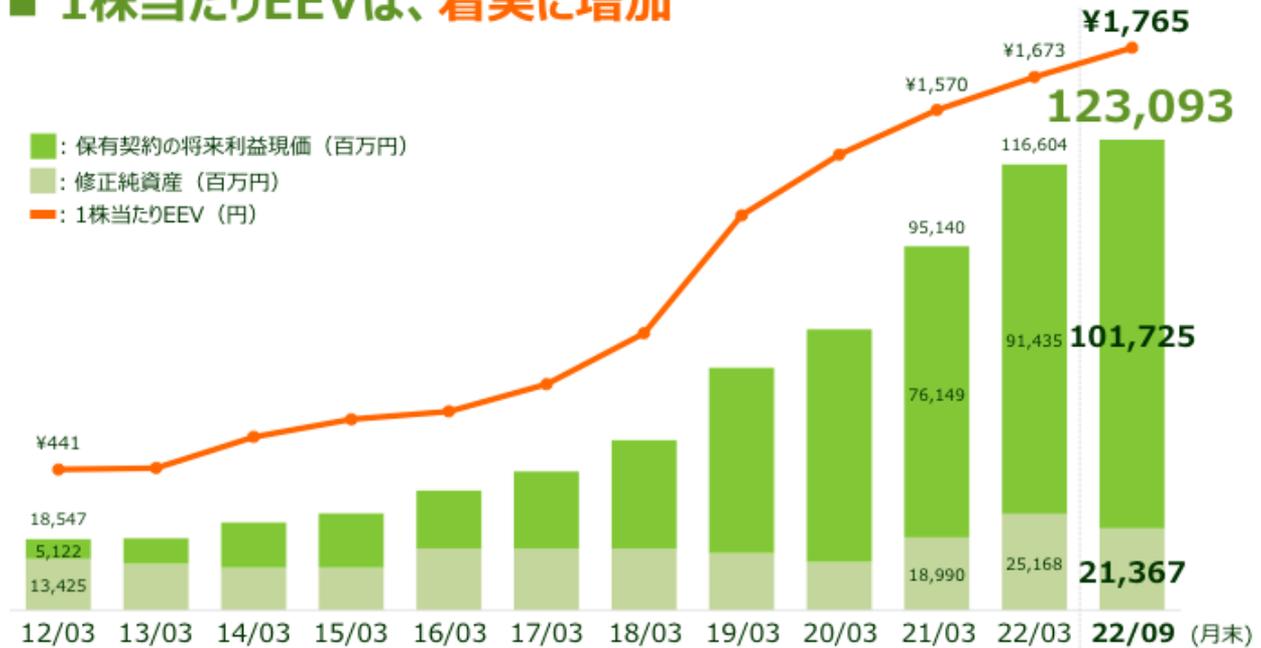
10 ページは、エンベディッド・バリューの構造です。

ヨーロッパ・エンベディッド・バリューは、保有契約が今後生み出す法定会計上では、未実現の将来利益の税引き後価値を加味した純資産、いわば純資産の現在価値でありまして、当社は重要な経営指標としてヨーロッパ・エンベディッド・バリューの成長に着目しております。

# EEV<sup>1</sup>の力強い成長を実現



- 上場来の年平均成長率はEEV20%<sup>2</sup>、将来利益現価33%
- 1株当たりEEVは、着実に増加



1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価。また、2022年9月末のEEVは、2022年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない

2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円、2020年7月の海外公募増資による資本調達額90億542万円、2021年9月の海外公募増資による資本調達額97億7,184万円を含み算出

11 ページをご覧ください。

2022年9月末時点のヨーロッパ・エンベディッド・バリューは1,230億円となりました。2012年3月の上場以降の年平均成長率は20%ですが、特に保有契約から生じる会計上未実現の将来利益である保有契約の将来利益原価は年平均33%で成長し、EEVの成長を力強く牽引しています。

また、オレンジの折れ線グラフは1株当たりEEVの推移をお示しています。2022年9月末時点の1株当たりEEVは、1,765円となりました。

今後も1株当たりEEVの成長を目指してまいります。

# EEV<sup>1</sup>の変動要因分析



## ■ 新契約価値の計上と、更新率・保険事故発生率の前提変更により増加



1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。また、2022年9月末のEEVは、2022年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない
2. EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す指標
3. 資本の増減による項目

12

12 ページは、2022 年 3 月末から 2022 年 9 月末への EEV の変動要因分析です。

当社は EEV の変動のうち、ご覧のスライドの緑の点線枠で囲っている新契約価値、将来利益原価の割戻し、及び保険関係の前提条件と実績の差異、これら 3 点の合計を修正 EV 増加額と定義し、当社の期間業績を表す指標としています。

当第 2 四半期累計期間の修正 EV 増加額は、28 億 5,500 万円となりました。このうち、新契約価値は 25 億 4,300 万円となり、EEV の増加に寄与しています。

一方で、主にコロナによるお支払いが 8.8 億円発生したことにより、保険関係の前提条件と実績の差異は 4 億 2,100 万円のマイナスとなりました。保険関係の前提条件と実績の差異が今回のような規模でマイナスとなったことは過去ありませんので、コロナ関連の支払いがいかに特殊で異例なものであったかが、おわかりいただけると思います。

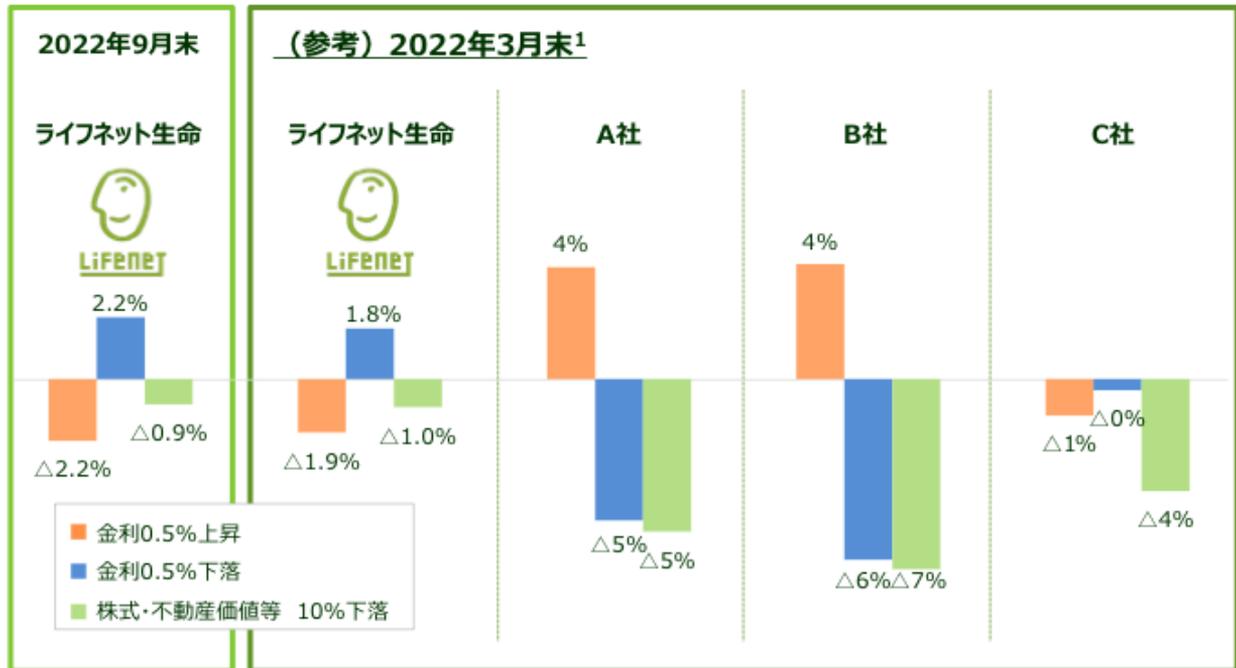
また、2022 年 9 月末には保険関係の前提条件を半年ぶりに見直しました。その結果、主に更新率や保険事故発生率の見直しにより 34 億 8,900 万円を計上しています。

引き続き、事業規模の拡大により、EEV の成長を目指してまいります。

# EVの金利変動への耐性



## ■ 金利・株価の変動に対する感応度は限定的



1. 国内の上場生命保険会社各社の開示資料に基づき、当社作成

13 ページは、当社と国内の上場生命保険会社における EV の金利および株価等の変動に対する感応度を示しています。

当社は相対的に金利および株価等の変動の影響を受けにくい資産運用と商品ラインナップであることから、ご覧のとおり、当社の金利等の変動に対する EV の感応度は限定的であるという性質は従来と変わっておりません。

# 財務状況



(百万円)	22/03	22/09
総資産	67,820	68,065
現金及び預貯金	3,761	3,193
買入金銭債権	3,999	2,999
金銭の信託	5,460	5,635
有価証券	47,425	48,526
国債	8,946	8,870
地方債	1,469	1,450
社債	24,042	24,986
株式	492	550
外国証券	98	497
その他の証券 <sup>1</sup>	12,375	12,170
負債合計	45,749	49,414
保険契約準備金	43,542	47,593
純資産	22,071	18,650
其他有価証券評価差額金	697	△257
ソルベンシー・マージン比率 <sup>2</sup>	3,182%	3,187%
保有債券の修正デュレーション <sup>3</sup>	9.9年	9.1年

■ ソルベンシー・マージン比率<sup>2</sup>は、十分な水準を確保

■ 運用環境の変動が有価証券の時価に与える影響は今後も注視

1. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資
2. 通常の予測の範囲を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を判断するための行政監督上の指標のひとつ
3. 円建債券におけるデュレーション

14

14 ページは、貸借対照表の要約です。

2022年9月末時点の総資産は680億6,500万円、負債は494億1,400万円、純資産は186億5,000万円となりました。支払余力を示す指標であるソルベンシー・マージン比率は3,187%となり、資本十分性の観点においては十分な水準を確保しております。

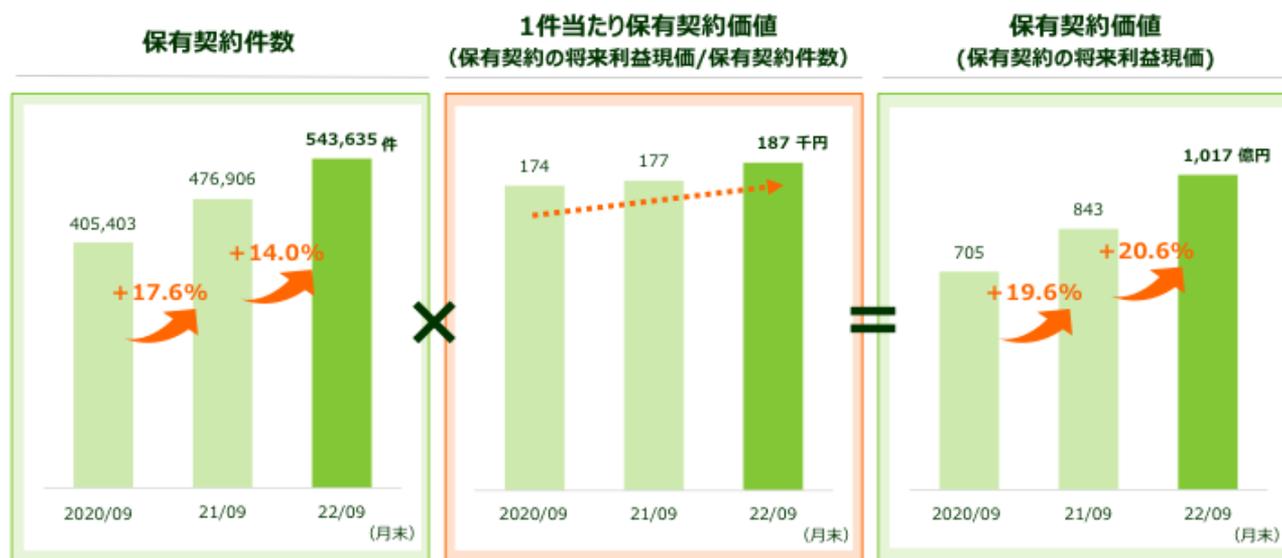
また、足元の金利変動の環境下における当社の財務会計への影響については、左側の表のうち純資産の行の下にあります、其他有価証券評価差額金、これが直近の運用環境の変動により前年度末比で約9.5億円減少しております。

今後もしばらくは一定の影響を受けるものと考えており、引き続き、運用環境を注視してまいります。

# 保有契約価値の成長



- 1件当たり保有契約価値の増加とともに、保有契約価値は前年同期末比20%増



15

15 ページは、財務情報のまとめとして、保有契約価値の成長について改めてご説明をします。

左側にある保有契約件数は着実に増加しており、事業規模が拡大していることがわかりいただけると思います。それに加えて、中央の1件当たり保有契約価値、こちらをご覧くださいますと、現在の事業環境下においてもその価値を毀損することなく、むしろ着実に増加しております。

結果として、右側の保有契約の価値である将来利益原価は増加しており、前年9月末比20%増の成長をしています。今後も保有契約価値の力強い成長を実現し続けることで、当社企業価値の持続的な成長を示してまいります。

# パートナー企業との提携を推進



## ■ 協業によりオンライン生保の新たな価値提供を目指す

### auじぶん銀行

#### 業務提携契約



au じぶん銀行

- ✓ 2023年度2Qを目的に団体信用生命保険事業を開始<sup>1</sup>
- ✓ auじぶん銀行が契約する既存の団信契約の引受保険会社を当社へ変更<sup>1</sup>
- ✓ インターネット専業の特性を活かした保険商品・サービスを検討

### エーザイ

#### 資本業務提携契約



- ✓ 両社で新たな保険商品・サービスの開発に向けて協議を開始
- ✓ エーザイによる株式市場内での当社普通株式取得は完了済

1. 関係当局の認可等を前提

16 ページからは、主な取組み等をご説明します。

まず、当第 1 四半期の決算発表においてお伝えしました au じぶん銀行及びエーザイとの提携です。

当社は団体信用生命保険へ事業領域を拡大するため、au じぶん銀行と業務提携契約を締結しました。本業務提携契約に基づき、当局の認可を前提として 2023 年度第 2 四半期を目的に団信事業を開始し、au じぶん銀行が現在提供している住宅ローンに係る団体信用生命保険の契約を当社に移管する予定です。現時点においては、事業開始に向けて着実に準備が進捗していると認識しております。

au じぶん銀行は住宅ローンの提供を開始して以降、2022 年 3 月にはインターネット専業銀行として最速で住宅ローン融資実行額が累計 2 兆円を突破する<sup>1</sup>など急速な成長を遂げるとともに、今後も着実な成長が見込まれる素晴らしいパートナーです。引き続き、両社で検討を重ね、サービスの開始に向けた準備に取り組みます。

また、同じタイミングで業務提携を発表したエーザイについても本格的な協議を開始しており、両社の強みやノウハウを相互に活用することで、医療やヘルスケア分野において新たな商品サービスを検討してまいります。なお、資本提携に基づくエーザイによる当社株式 3 億円相当分の取得については、市場内の取引にて既に完了しています。

1. au じぶん銀行株式会社 2022 年 3 月 24 日発表のニュースリリース「インターネット専業銀行として最速で住宅ローン融資実行額が累計 2 兆円を突破！」より引用

# 新たな業務提携契約を締結



## ■ 各社の強みを活用し、デジタルを起点とした新たな顧客体験の実現を目指す

### ライフネットグループ

オンライン生保のリーディングカンパニーとして  
顧客体験の創出や保険サービスを提供する



ライフネットみらい



### 三井住友フィナンシャルグループ

デジタル金融サービスの中核を担う



三井住友カード

### 今後の取組み（予定）

- ✓ 三井住友カードの幅広い顧客基盤を活用したデータマーケティング
- ✓ デジタルアプローチツール・デジタル保険ショップの開発
- ✓ 新たな保険商品・サービスを検討

17

次に、17 ページをご覧ください。

当社は、子会社のライフネットみらい株式会社とともに三井住友カードと業務提携契約を締結したことを 10 月 13 日に発表いたしました。金融サービスのデジタル化が進む中、三井住友カードは三井住友フィナンシャルグループにおいて個人向け金融サービスの中核を担う会社であると認識をしています。

本提携に基づき、ライフネットグループの持つオンライン生保としての知見やノウハウと三井住友カードの持つデータ及び分析技術を活用して、デジタルを起点とした顧客体験の実現を目指します。

# より利便性の高いサービス提供を目指して



## ■ ご契約後のお客さまサービスを拡充

### 電子証券の取扱いを開始



保険証券を電子化し、  
必要時すぐに手元のスマホで確認が可能に

### 「かぞく登録制度」を導入



契約内容について、  
ご契約者に加えご家族も問い合わせ可能に

## ■ 外部からの高い評価を獲得

HDI格付けベンチマーク公開格付け調査（生命保険業界）  
「コンタクトセンター」「ウェブサイト」が  
業界最多<sup>1</sup>10回目の三つ星をダブル受賞



1. 当社調べ

18

18 ページをご覧ください。

当社は、着実に増加するご契約者さまに対してもサービスの拡充を図るため、電子証券とかぞく登録制度を導入しました。これにより、当社の保険契約に加入中も、より便利に当社サービスをご活用いただけるようになりました。

また、お客さまに質の高いサポートを提供し続けている結果、当社のコンタクトセンターとウェブサイトは外部の評価機関から業界最多 10 回目の最高評価を獲得しています。引き続き、お客さまの期待を超える商品・サービスの提供に努めてまいります。

# 国際財務報告基準（IFRS）の適用



## ■ 財務報告は2023年度からIFRS17号の任意適用を目指す

### IFRS適用に関する主なポイント

- ✓ 2023年度の適用初年度からの継続的な利益計上を見込む<sup>1</sup>
- ✓ 資本十分性<sup>2</sup>と剰余金の配当は、IFRS適用後も法定会計に準じる

### 今後のスケジュール（予定）

2023年1月 第3回投資家・アナリスト向けIFRS勉強会

2023年5月 2022年度決算発表 IFRSの下で業績予想を開示

2024年5月 2023年度決算発表 IFRS任意適用の決算を発表

1. IFRSの任意適用は、準備・検討中の段階であり、現時点の概算によって想定される見込みを記載。確定前の未監査情報であり、将来開示される実際の開示と異なる可能性がある

2. 資本十分性については、経済価値ベースのソルベンシー規制が2025年の施行を念頭に検討されている

19 ページをご覧ください。

当社は 2022 年 5 月の 2021 年度決算発表において、2023 年度から IFRS の任意適用を目指すということをお伝えいたしました。

これまでお伝えしているとおり、主なポイントは、2023 年度の適用初年度から継続的な利益計上を見込んでいるという点、そして、資本の十分性と剰余金の配当は IFRS 適用後も法定会計である国内会計基準に準じる点、以上の 2 点です。

スケジュールにつきましても、以前のご説明から変更はございません。

2022 年度下半期を目途に IFRS 任意適用の機関決定を行い、2023 年 5 月には IFRS の下での 2023 年度業績予想を開示したいと考えております。

その際に、業績予想の科目については、今期 2022 年度の業績も会計監査前の数値とはなりますが、IFRS にて参考開示できるよう努力したいと考えております。そして、2024 年 5 月に発表する 2023 年度決算発表は、IFRS の任意適用の下での決算数値をご説明する予定です。

なお、先月、機関投資家・アナリスト向けに第 2 回の IFRS 勉強会を実施いたしました。ご参加いただいた皆さまには、誠にありがとうございました。第 3 回目の勉強会を来年 1 月に予定しておりますので、こちらもご参加いただけますと大変幸いです。

## ■ コロナによる一過性の影響は受けるも、今後も オンライン生保市場の構造的な成長可能性を重視

### 一時的な変化

#### コロナ感染動向に伴う影響

- ✓ 生命保険需要の大幅な増減
- ✓ 主に給付金を中心に支払い請求が大きく増加

### 構造的な変化

#### 対面から非対面へ、オンライン化の行動変容

今後のオンラインでの生命保険の加入意向割合<sup>1</sup>

9.1% → **17.4%**  
(2015年) (2021年)

1. 生命保険文化センター 2015年度及び2021年度の「生命保険に関する全国実態調査」

20

20 ページをご覧ください。ここで、今年度下半期の事業環境に対する当社の認識をご説明します。

ご案内のとおり、2020年のコロナ感染拡大第1波以降、当社の業績はコロナの一過性の外部要因に大きく左右されてきました。感染拡大時は生命保険需要が急増する一方で、その後には反動による需要減少が起きました。

先日開示した10月の月次業績速報をご覧くださいと、需要の増減が激しい事業環境は、足元の第3四半期もいまだ継続をしていると考えられます。また、保険金等の支払いについては、給付金を中心としてお支払いが急激に増加いたしました。

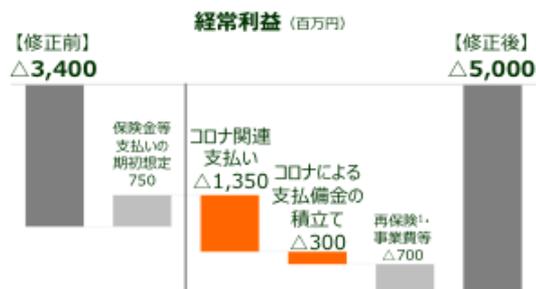
一方で、当社の中長期的な企業価値の成長性を定義しているのは、このような一過性の要因ではなく、金融サービスのデジタル化という構造的なメガトレンドです。コロナ感染動向による生命保険需要への影響は一定期間を経てノーマライズされるという認識の下、オンライン生保市場の成長拡大が当社契約業績の成長に直結するよう、必要な成長投資をこれからも行ってまいります。また、給付金支払いについては9月26日に取り扱いを変更したことにより、足元11月以降のお支払い状況は幾分落ち着いてきたことを確認しております。

以上のような下半期の事業環境に対する認識に基づき、今般、今年度の業績予想を見直すことにいたしました。

# 2022年度業績予想を修正



## ■ 主にコロナ関連支払いの増加により見通しを修正



	修正後		修正前	
	うち再保険 <sup>1</sup> の影響額		うち再保険 <sup>1</sup> の影響額	
経常収益	30,000	5,900	30,300	6,300
経常利益	△5,000	800	△3,400	1,000
当期純利益	△5,000	800	△3,400	1,000

## ■ 事業環境踏まえ変更も、保有契約は2桁%成長を目指す



	修正後	修正前
保有契約年換算保険料 <sup>2</sup>	24,300	24,400
新契約年換算保険料 <sup>2</sup>	4,200	4,400

- 修正共同保険式再保険
- 1回当たりの保険料について保険料の支払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。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出
- 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む

21

21 ページをご覧ください。

2022年度の業績予想を、記載のとおりの内容に修正いたします。

まず、上段のPL上の項目です。経常利益は主にコロナ関連給付金のお支払いが増大したことで期初に想定していた支払額を大きく上回ったために、修正をするものです。具体的には、期初想定 of 7億5,000万円を上回る13億5,000万円が通期で発生する見込みと考えております。加えて、当期の給付金支払額が増額となることに伴い、支払備金の繰入額として約3億円を追加計上しております。

この結果、2022年度の経常利益及び当期純利益は当初のマイナス34億円から変更し、マイナス50億円を見込んでおります。

次に、下段の参考開示を行っている年換算保険料についても業績予想を変更します。新契約業績の獲得が期初の想定よりも若干弱く推移していることを踏まえ、保有契約の年換算保険料を243億円、新契約の年換算保険料を42億円にそれぞれ変更いたします。

先ほどご説明した一過性の変化に伴う影響を受け業績予想を修正しますが、引き続き保有契約業績は2桁%の成長を目指すとともに、2023年度以降に寄与する成長投資も今年度から行うことで中長期の成長につなげてまいります。

# 経営方針



経営理念

正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な商品・サービスを提供することで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する

目指す姿

オンライン生保市場の拡大を力強く牽引するリーディングカンパニー

重点領域

- **顧客体験の革新**  
デジタルテクノロジーを活用し、全てのサービスを質的に高め進化させる
- **販売力の強化**  
積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、圧倒的な集客を実現する

経営目標

EEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー）を企業価値を表す重要な経営指標とし、早期の 2,000 億円到達を目指す

22

最後に経営方針になります

先ほどのご説明のとおり、今後も構造的なトレンドをしっかりと捉えながら、事業規模の拡大を目指して成長を追求するという大きな方針に変更はありません。

今後も自分たちの力、内部の営業努力でオンライン生保市場を一層拡大し、この市場におけるリーディングカンパニーであり続けることで、EEV2,000 億円の早期達成を目指してまいります。

以上で、2022 年度第 2 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。