



ライフネット生命保険株式会社

2022 年度第 1 四半期決算説明会

2022 年 8 月 10 日

[登壇者]

代表取締役社長 森 亮介

執行役員 河崎 武士

経営企画部エグゼクティブエキスパート 逆井 幹則

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2022年度第1四半期決算を発表しました。発表資料は同社 [IRウェブサイト](#)に掲載しております。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1Q決算説明の主なポイント



- 保有契約年換算保険料¹は前年同期末比14%増の221億円
- 感染増加に伴い、新型コロナウイルス感染症に係る支払いは2.8億円発生
- EEVは前年同期末比22%増の1,181億円
- 団体信用生命保険への事業領域拡大に向けて、auじぶん銀行と業務提携契約を締結
- 新たな顧客体験の創出を目指し、エーザイと資本業務提携契約を締結

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。本日の主なポイントです。

まず、2022年6月末の保有契約の年換算保険料は、前年6月末比14%増加の221億円となり、2桁%の成長を継続することができました。

次に、新型コロナウイルスの感染者増加に伴い、当社においてもコロナによる給付金支払いは増加しており、2022年度第1四半期で2.8億円の保険金等のお支払いが発生しました。

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6月末比22%増加の1,181億円となりました。

また、今後の取組みの中でも特に大きなものを2点ご紹介します。

当社は、団体信用生命保険への事業領域の拡大に向けて、auじぶん銀行と業務提携契約を本日、締結しました。これにより、従来のホワイトレーベル事業に加えて、KDDIの金融グループとも事業連携を強化してまいります。

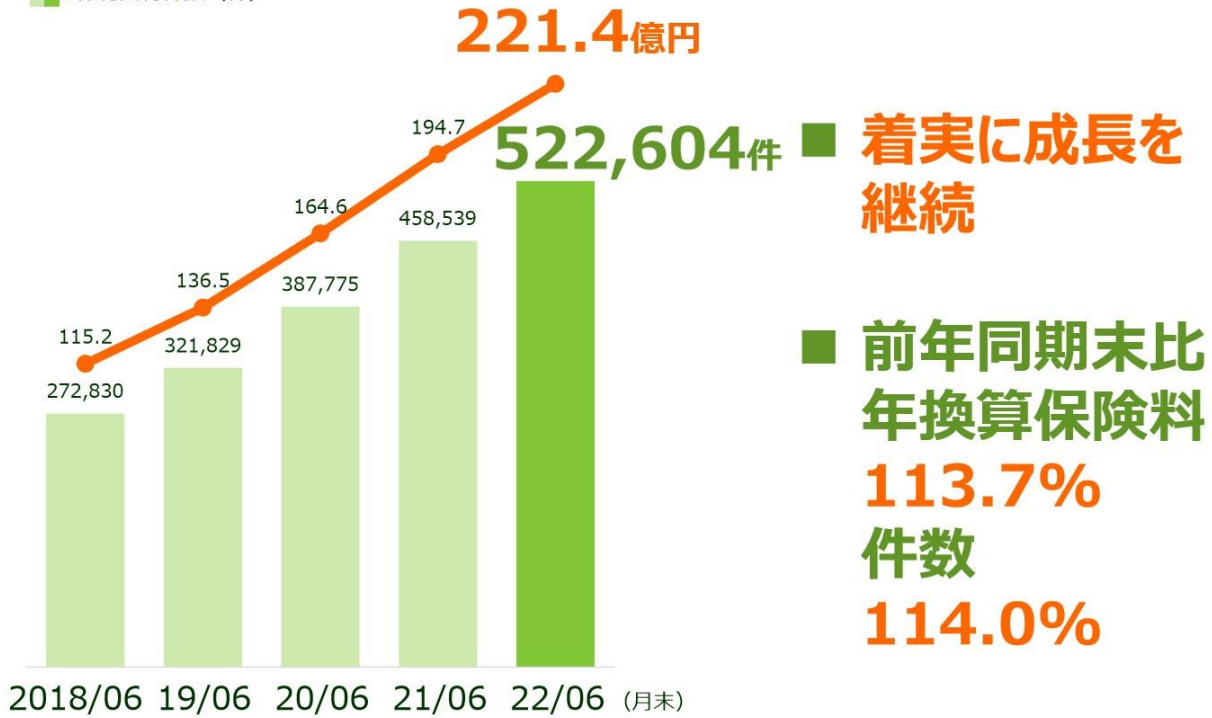
さらに当社は昨日、製薬会社大手であるエーザイ株式会社との資本業務提携を発表しました。主に、医療やヘルスケア領域において、新たな協業パートナーとともに、現代社会が必要とする商品・サービスを検討してまいります。

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/件数



— :保有契約年換算保険料¹ (億円)
■ :保有契約件数 (件)



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 6 月末で 221 億円、件数は 52 万 2,604 件となりました。いずれも前年 6 月末比で 10%超の力強い成長を実現しております。

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



1. 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
2. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値。2021年度第1四半期は、新型コロナウイルスに伴う保険料払込猶予期間延長契約の失効契約計上分0.5%を含む数値

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をしています。

棒グラフ、一番右のグリーンで色付けされたところが、2022 年度第 1 四半期の箇所になります。当第 1 四半期の新契約件数は 2 万 3,928 件となりました。また、解約失効率は 6.4%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大きな課題であると認識をしております。

足元は、短期的な事業環境の変動に左右される状況が依然続いておりますが、今後も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を捉えるべく、ブランド力の強化や UI/UX の改善、そして、後で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繋げてまいります。

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¹



■ 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 ページは営業費用の効率です。左下の表には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 12 ヶ月間の金額であり、2022 年度は第 1 四半期 3 ヶ月間の金額です。2022 年度第 1 四半期の営業費用は、20 億 7,900 万円となりました。

また、棒グラフでお示しをしているとおり、1 件あたりの営業費用は 8.6 万円となりました。前年度比では、営業費用効率が低下しており、中期的には改善が必要と考えておりますが、今年度においては、競合環境を踏まえて、中長期的な競争力の強化につながるものと考え、一定規模の営業投資を継続してまいります。

一方で、営業費用効率を慎重に見極めながら、営業費用を一定、コントロールもしております。詳細は次のページでご説明をします。

【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¹



■ 前四半期対比、
1Qは営業費用を
コントロール

■ 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

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 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。

ご覧のとおり、2021 年度第 3 四半期以降から、営業費用効率が低下傾向にあり、特に営業費用を大幅に増加した第 4 四半期においては、営業費用効率が大きく悪化をしました。

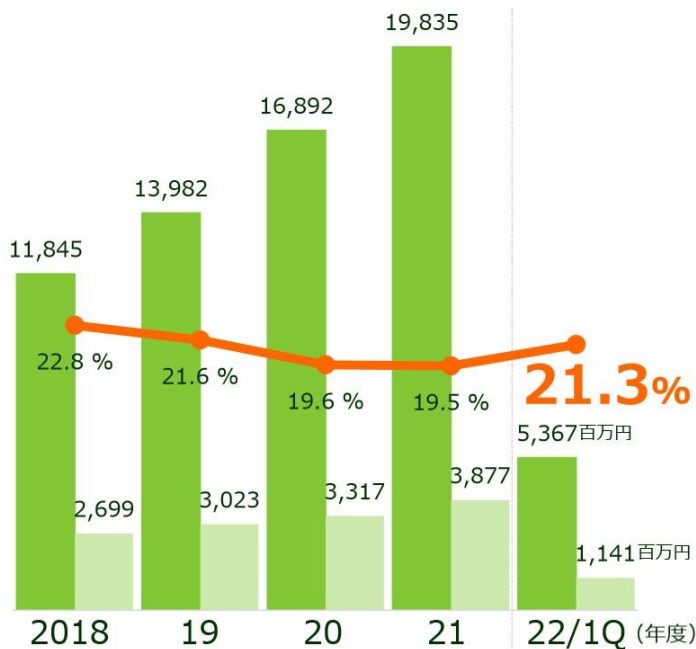
そのため、2022 年度第 1 四半期においては、前年度の第 4 四半期の効率や足元の事業環境を踏まえ、営業費用の投下額のコントロールをしました。

一方で、保有契約業績の 2 桁パーセント成長を継続していくという大きな方向性には変わりはありません。今後も、事業環境と効率の両方を注視しながら、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¹(%)
- :保険料収入(百万円)
- :営業費用を除く事業費(百万円)



1. 営業費用を除く事業費を保険料収入で除した割合

- **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**

7

次に、営業費用以外の事業費の効率についてご説明をします。

営業費用除く事業費は 11 億 4,100 万円、保険料収入に対する比率は 21.3%となりました。

保険料収入は着実に増加しておりますが、後にご説明します団体信用生命保険事業の開始に向けた準備等、新規の事業開発投資により、事業比率が 2021 年度よりも上昇しております。

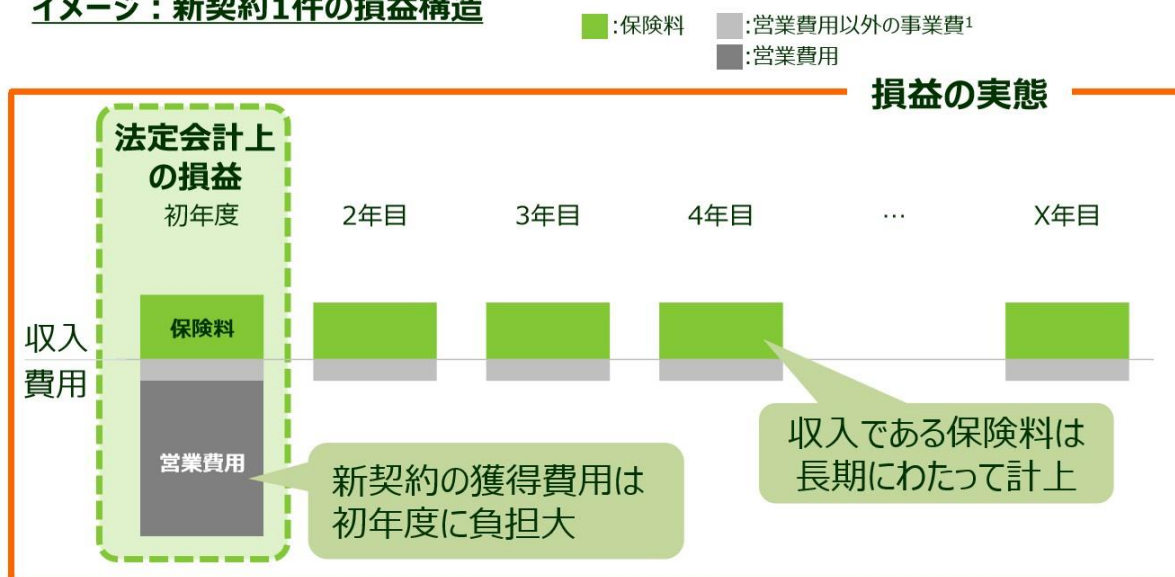
事業費率の改善はユニットコストの低下を意味していき、収益性の向上や、ヨーロッパ・エンベディッド・バリューの増大に寄与する重要な要素であります。現状は、一定規模の事業開発投資を行うと、事業比率のブレが生じてしまう事業規模ではあるものの、中期的には安定して改善できるような取組みを継続してまいります。

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



1. 契約の管理や保険金・給付金の支払いにかかる費用など

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、コロナによる支払い増の影響を受ける

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¹再保険の影響額

百万円 / 年度	2018	2019	2020	2021	2022/1Q
①経常利益	△1,719	△2,382	△3,089	△3,245	△1,062
②営業費用	4,216	6,146	6,712	8,262	2,079
③再保険の影響額	-	△1,526	△804	△1,283	△199
④調整額	347	546	739	721	47
修正利益	2,844	2,784	3,558	4,455	865

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

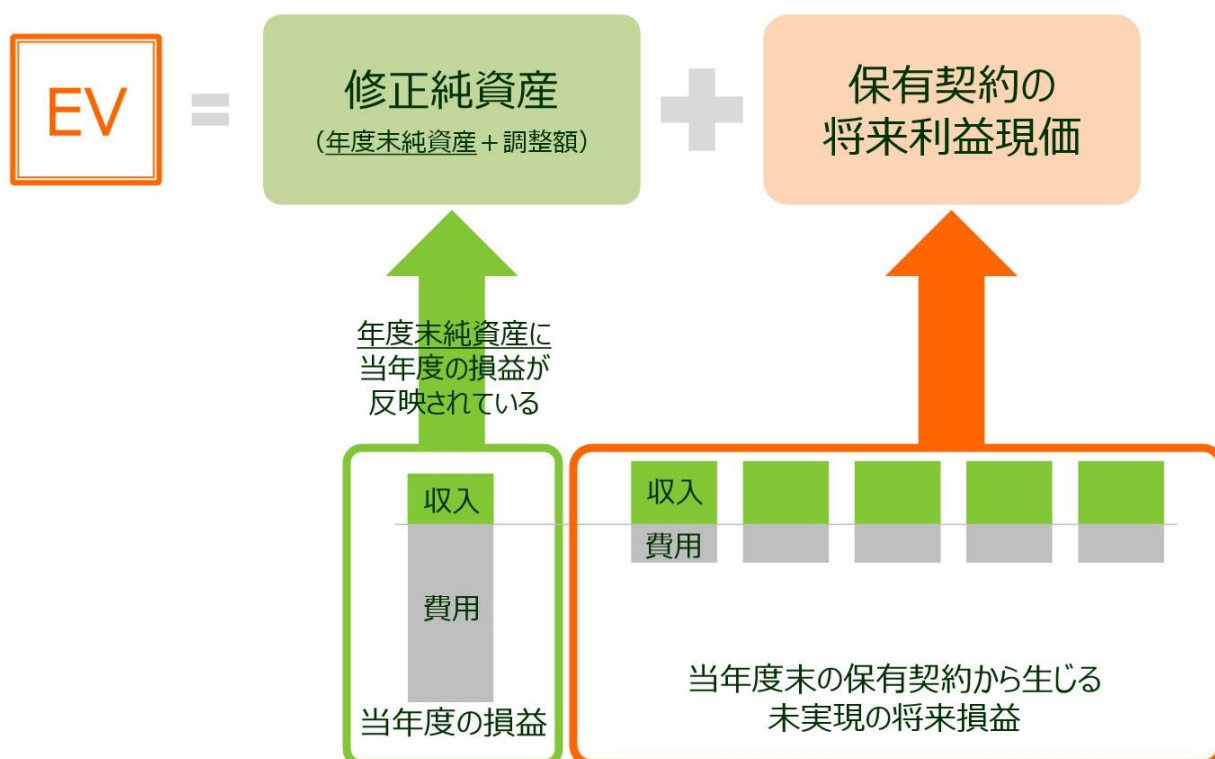
9 ページは修正利益の推移です。

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て、そのほか、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おります。

2022 年度第 1 四半期の修正利益は 8 億 6,500 万円となりました。保有契約から生じる利益は確実に計上しておりますが、冒頭申し上げましたとおり当四半期においては、コロナによるお支払いが約 2.8 億円で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

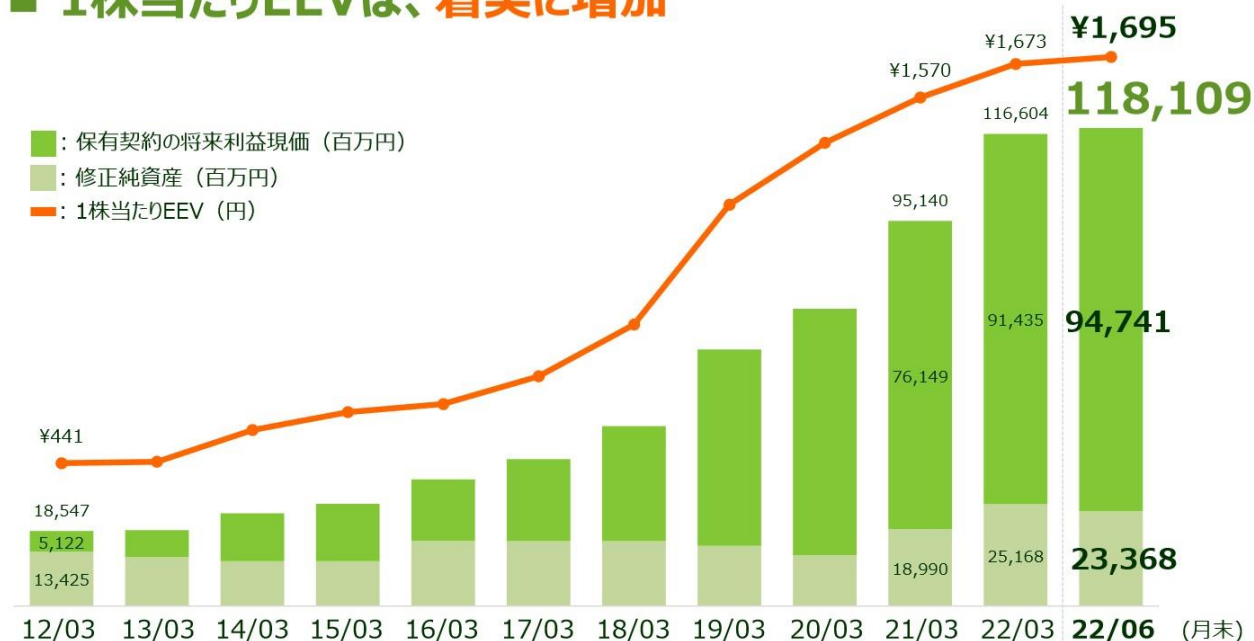
10 ページはエンベディッド・バリューの構造です。

ヨーロッパ・エンベディッド・バリューは、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、純資産の現在価値に相当するものだと考えておりまして、当社で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。

EEV¹の力強い成長を実現



- 上場来の年平均成長率はEEV20%²、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）原則を参考に行っている。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6月末のEEVは、2022年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

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年度6月末時点のヨーロッパ・エンベディッド・バリュは1,181億円となりました。

2012年3月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現価」は年平均33%で成長しており、EEVの成長を力強く牽引をしています。

また、折れ線グラフは1株当たりのEEVの推移を示しています。2022年6月末時点の1株当たりEEVは1,695円となりました。

今後も1株当たりEEVの成長を目指して経営を行ってまいります。

EEV¹の変動要因分析



■ 新契約価値を含む修正EV増加額により増加



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）原則を参考している。また、2022年6月末のEEVは、2022年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
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

12

12 ページは 2022 年 3 月末から 2022 年 6 月末への 3 ヶ月間の 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、将来利益現価の割り戻し、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 増加額と定義しまして、当社の期間業績を表す指標としています。

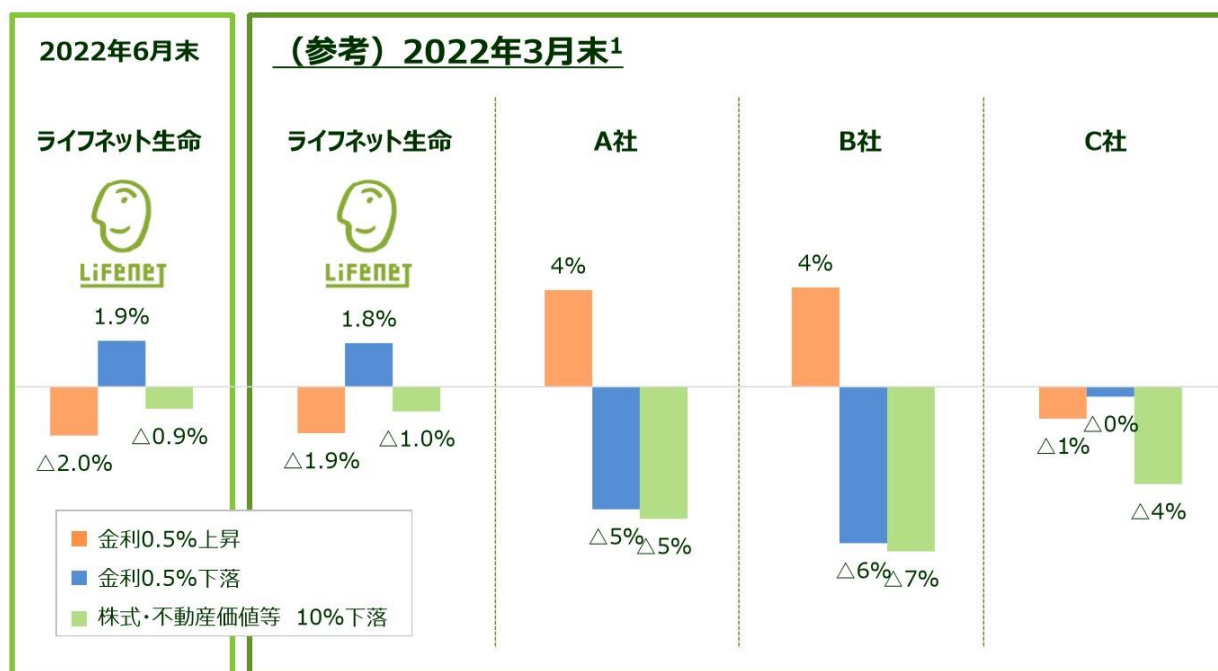
2022 年度第 1 四半期の修正 EV 増加額は 12 億 6,900 万円となり、当四半期における EEV の主な成長要因となっております。

なお、保険関係の前提条件の見直しは、半年に一度の頻度で実施をしておりますため、2022 年 6 月末においての変更は行っておりません。

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 ページをご覧ください。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ような性質は従来と変わっておりません。

財務状況



(百万円)	22/03	22/06
総資産	67,820	67,935
現金及び預貯金	3,761	4,271
買入金銭債権	3,999	3,999
金銭の信託	5,460	5,449
有価証券	47,425	46,667
国債	8,946	8,897
地方債	1,469	1,457
社債	24,042	24,783
株式	492	489
その他の証券 ¹	12,375	10,641
負債合計	45,749	47,386
保険契約準備金	43,542	45,279
純資産	22,071	20,549
其他有価証券評価差額金	697	247
ソルベンシー・マージン比率 ²	3,182%	3,297%
保有債券の修正デュレーション ³	9.9年	9.4年

■ 運用環境の変動による財務的影響は限定的

■ ソルベンシー・マージン比率²は、十分な水準を確保

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6月末時点の総資産は、679億3,500万円、負債は473億8,600万円、純資産は205億4,900万円となりました。

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3,297%となり、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お伝えをします。

左側の表のうち、純資産の下にある「其他有価証券評価差額金」は直近の運用環境の変動により、前年度末比で約4.5億円減少しております。一定の影響はありますが、純資産やEEVに対する影響は限定的であると考えております。

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 ページでは、財務情報のまとめとしまして、保有契約価値の成長について改めてご説明いたします。

左側にある保有契約件数は着実に増加をしており、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をご覧くださいと、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現価は増加をしており、前年6月末比20%増の成長をしております。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お示ししたいと思います。

主な取組み



■ 「価格.com保険」だけの限定プランの販売を開始

「じぶんへの保険3」価格.com保険
限定プランを新発売



価格.com保険 限定プラン

■ 各商品でNo. 1 を獲得

価格.com保険アワード2022年版¹
定期死亡保険「かぞくへの保険」が
6年連続総合第1位



保険市場
『2022年版 昨年最も選ばれた「保険ランキング」』²
2商品が第1位



1. 「価格.com保険」において2021年1月～12月の期間に、申込件数の多かった保険商品を保険種目別に発表する年間ランキング
2. 保険市場『2022年版 昨年最も選ばれた「保険ランキング」』は、保険市場にて、対象期間中の申込件数（2021年1月1日～2021年12月31日）をもとに選出

16

16 ページでは、主な取組み等をご説明します。

当社は株式会社カカコム・インシュアランスが運営する総合保険比較サイトにおいて、終身医療保険「じぶんへの保険 3 価格.com 保険限定プラン」の提供を開始しました。これにより、お客さまのニーズにお応えした保障と保険料で、より多くのお客さまに当社の商品を提供してまいります。

また、当社の商品は、継続的に外部の機関から高い評価を獲得しております。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。

auじぶん銀行と業務提携契約を締結



■ 団体信用生命保険への事業領域拡大を図り、KDDIグループの金融事業との連携を強化



業務提携契約の概要

- ✓ 2023年度2Q目途に事業を開始¹
- ✓ 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移管¹
- ✓ インターネット専門の特性を活かした商品・サービスを検討

1. 関係当局の認可等を前提

17 ページをご覧ください。本日の大きな発表の 1 点目です。

当社は団体信用生命保険へと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本日、締結しました。

左側の図は、KDDI 株式会社の新中期経営戦略のプレゼンテーション資料を抜粋したものです。ご覧のとおり、KDDI は金融事業へ一層注力するために、金融各社の成長とクロスユースの促進を通じて、エンゲージメントを向上することを掲げておられ、その一環として、当社と au じぶん銀行は、協業に向けた検討を継続してまいりました。

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 四半期を目途に、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をする予定です。

au じぶん銀行は、2022 年 3 月に住宅ローン融資実行額が累計 2 兆円を突破するなど、着実な成長を遂げておられます。既存のお客さまに対しても、魅力的な保障を継続して提供できるよう、両社で検討を重ね、サービスの開始に向けた準備に引き続き取り組んでまいります。

エーザイと資本業務提携契約を締結



- 医療やヘルスケア領域の協業を通じて、お客さまへ
新たな価値提供を目指す



資本業務提携契約の概要

- ✓ 株式市場内での取引の方法により、エーザイが当社株式を保有
- ✓ エーザイのエコシステムを通じて、生活者の医療等の負担軽減に向けた商品・サービスを検討

18

18 ページをご覧ください。こちら、本日の大きな発表の 2 点目です。

当社はエーザイ株式会社と資本業務提携を昨日、発表しました。

オンラインでの生命保険の加入意向が若年層に限らない幅広い世代で高まっている中で、中高年齢層への取組みは今後、当社が市場を拡大する上で重要な領域の一つであると考えております。

この度、認知症領域に強みを持つエーザイ社と提携を行い、両社の強みやノウハウを相互に活用し、医療やヘルスケア分野において、新たな商品・サービスを共同で検討することで、認知症に関連する社会的コストが、子育て世代の若年層にとって大きな負担とならないような世界の実現をともに目指してまいります。

また、本提携に基づき、エーザイは当社の株式 3 億円相当分を市場内にて取得をする予定です。当社による新株式の発行はありません。

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¹
- ・ 資本十分性²と剰余金の配当は、IFRS適用後も法定会計に準じる

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ことをお伝えいたしました。

（主なポイントは、5月にご説明した内容と重複するため、5月の説明内容を以下のとおり再掲します。）

現段階において、2023年1月から予定されているIFRS17号の運用の蓋然性が高まってきたことに加え、当社内においても会計システムが整いつつある状況を踏まえて、2023年度の財務報告からIFRS17号の任意適用を目指すことといたしました。

IFRSの任意適用後は、初年度から継続的な利益計上を見込み、現時点の概算値として、数十億円レベルの最終利益になるのではないかと考えています。

なお、資本規制と剰余金の配当においては、IFRSの任意適用後も、法定会計基準、すなわち日本の会計基準に準じることとなりますのでご留意ください。

（以上、再掲終わり）

IFRS17号適用に向けたスケジュール



※第2回のIFRS勉強会は、2022年10月頃の実施を予定しています。

20

20 ページは、IFRS の任意適用に向けた今後のスケジュールです。

今後 2022 年度下半期を目途に、機関決定をした後、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、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をしたいと考えております。

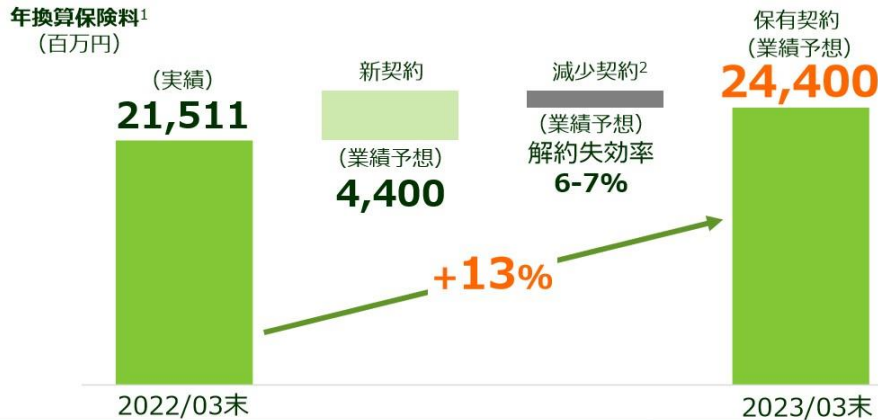
そして、2024 年 5 月には、23 年度の決算発表を行いますので、その時点では IFRS の任意適用の下での決算数値をご説明する予定です。

なお、機関投資家及びアナリストの方々向けに、先月 IFRS の勉強会を実施いたしました。勉強会の第 2 回目は、10 月に実施を予定しております。

2022年度業績予想



■ 保有契約業績の2桁%成長を目指す



(百万円)	2022年度業績予想	うち再保険 ³ の影響額	2021年度実績	うち再保険 ³ の影響額
経常収益	30,300	6,300	26,167	4,852
経常利益	△3,400	1,000	△3,245	1,283
当期純利益	△3,400	1,000	△3,319	1,283

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. 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
3. 修正共同保険式再保険

21

21 ページをご覧ください。2022 年度の業績予想です。

こちらは 5 月に発表した内容から変更はありません。引き続き、保有契約業績は 2 桁%の持続的な成長を目指してまいります。

なお、冒頭からご説明のとおり、当社においても新型コロナウイルス感染症による給付金のお支払いが足元増加しております。

当第 1 四半期に、主にお支払いの対象となっているのは、第 6 波の感染拡大によるものであり、現在第 7 波が拡大している中で、給付金の今後のお支払いが期初の想定を上回る可能性もあります。

今後も社内でのその動向を注視するとともに、当社財務に与える影響についても、注意深く精査をしております。

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、経営方針です。

事業規模の拡大を目指して、オンライン生保市場の成長を追求していくという大きな方針に変更はございません。今後も、自分たちの力でオンライン生保市場をしっかりと拡大、牽引し、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 1 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。