



## ライフネット生命保険株式会社

2021年度（2022年3月期）第2四半期決算説明会

2021年11月10日

### **[登壇者]**

代表取締役社長	森 亮介
取締役	近藤 良祐
執行役員	岸本 巖

## 登壇

---

森：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2021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。

# 2021年度上半期の主な実績



保有契約年換算保険料<sup>1</sup>

**20,231**百万円

(前年度末比108.1%)

新契約年換算保険料<sup>1</sup>

**2,174**百万円

(前年同期比100.7%)

EEV<sup>2</sup> (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

**112,104**百万円

(前年度末比117.8%)

修正EV増加額<sup>3</sup>

**3,439**百万円

(前年同期比76.5%)

## 主な取組み

ホワイトレーベル事業  
の拡大



オンラインプラットフォーム  
への変革



成長資本の調達



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. 2021年9月末のEEVは、2021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
3. 修正EV増加額は、EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す要素で構成。詳細は16ページ及び41ページを参照

3

まず3ページをご覧ください。2021年度上半期の主な実績です。

保有契約業績は力強く成長し、Annual Recurring Revenue (アニュアル・リカーリング・レベニュー) に相当する保有契約の年換算保険料は、前年度末比 8.1%増加の 202 億 3,100 万円となり、開業来初めて 200 億円を突破しました。

また、新契約の年換算保険料は、前年同期比 100.7%の 21 億 7,400 万円となりました。これは新型コロナウイルスの感染拡大による一時的な好影響が含まれていた前年同期を上回り、半期での過去最高業績となりました。

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おりますヨーロッパ・エンベディッド・バリューは、前年度末比 17.8%増加の 1,121 億 400 万円となり、2018年に設定した経営目標の 1,000 億円に到達することができました。

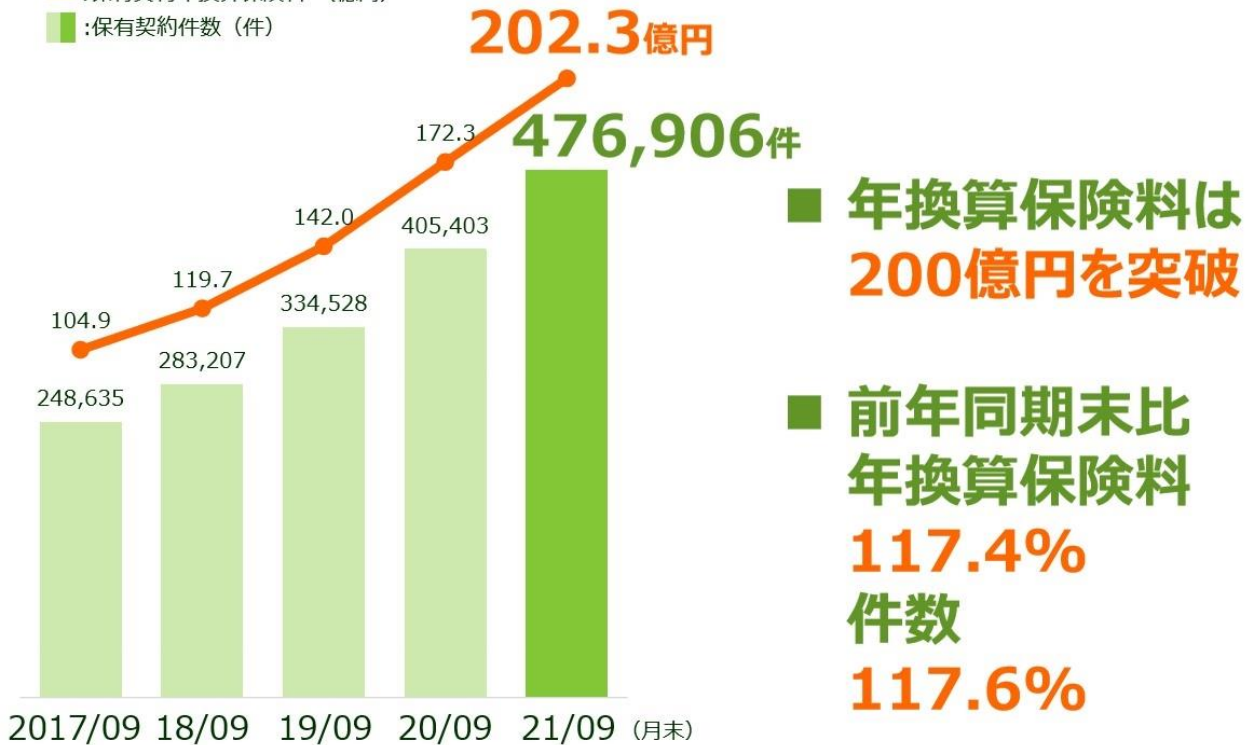
前年度末からの増加額のうち、期間業績の成長を示す修正EV増加額は 34 億 3,900 万円となりました。

主な取組みについては、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<sup>1</sup> (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

4

4 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 202 億円、件数は 47 万 6,906 件となり、いずれも前年同期末比で 17%超の力強い成長が継続しております。

# 保有契約の変動要因分析



件数／年度	2020/1H	2021/1H
期初保有契約件数	365,171	<b>439,945</b>
+ ) 新契約件数	51,505	<b>53,720</b>
- ) 減少契約件数 <sup>1</sup>	△11,273	△ <b>16,759</b>
うち、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	—	△ <b>583</b>
中間期末保有契約件数	405,403	<b>476,906</b>
	2020/1H	2021/1H
解約失効率(年換算) <sup>2</sup>	5.5%	<b>6.9%</b>

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

5

5 ページは、その保有契約の変動要因を記載しています。

保有契約の成長には、新契約業績の成長だけでなく、減少する契約をいかに抑えるか、ということも一つの重要な要素となっております。

それぞれ順にご説明をしたいと思います。

# 新契約年換算保険料/件数



- :新契約年換算保険料<sup>1</sup>(2Q累計)(百万円)
- :新契約件数(通期)(件)
- :新契約件数(2Q累計)(件)



■ 半期での過去最高業績を達成

■ 前年同期比  
年換算保険料  
100.7%  
件数  
104.3%

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 ページをご覧ください。まずは新契約業績の推移です。

新契約の年換算保険料は 21 億 7,400 万円、件数は 5 万 3,720 件となり、いずれも半期での過去最高業績を達成することができました。

半期ごとの推移を次のページでお示します。

## 【参考】 新契約件数の推移（半期）



### ■ 新型コロナウイルスによる一過性の好影響があった 2020年度上半期を上回る



7

半期ごとの推移をみますと、直近数年間は、外部環境に関わらず新契約業績の継続的な成長を実現できていることがわかりいただけると思います。

なお、前年度の上半期は、新型コロナウイルスの感染拡大第1波によって、生活者の生命保険ニーズが急速に高まり、一時的に新契約業績を押し上げた要因が含まれていました。

一方で、当年度の上半期においては、外部環境の影響による押し上げというよりは、当社の営業活動を中心とする企業努力による成長と考えており、今後も一定の再現性と持続性が期待できるという手応えを感じられた半年間となりました。

# 【参考】 解約失効率（四半期）



## ■ 新型コロナウイルス以前の水準へ改善



1. 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

8

次に 8 ページをご覧ください。こちらは、解約失効率を四半期単位で示したものになります。

足元の 2021 年度第 2 四半期、単四半期の解約失効率は 6.3% となり、新型コロナウイルスの感染拡大以前の水準へ戻ってきています。

長期化する新型コロナウイルスの影響による収入の減少といった家計へのダメージが、一部のお客さまの保険料の節約や解約といったアクションにつながっている可能性を注視してきましたが、そのような状況はピークアウトをして、落ち着きつつあると考えております。

また、グラフ上に赤色でお示しをしております、保険料の払込猶予期間の延長の失効契約の影響につきましても、解約失効率に与える影響は一時的であると考えております。



# 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>



■ **さらなる成長を目指して、  
営業費用を積極投下**

営業費用 (百万円)	2,627	4,216	6,146	6,712	4,029
	※2017年度から2020年度までは通期の営業費用、 2021年度は2Q累計期間の営業費用				

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

続いて、9 ページは営業費用の効率になります。

まず、左下の表に投下した営業の実額を記載しております。当第 2 四半期累計期間に投下した営業費用は、40 億 2,900 万円となりました。

結果として、棒グラフでお示しをしております 1 件当たり営業費用は、7 万 5,000 円となりました。

こちら、四半期の推移を次のスライドでお示します。

## 【参考】 営業費用効率（四半期）



### ■ 効率を一定水準に維持しながら、営業費用を増額



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

10

10 ページをご覧ください。

少し前の期間から振り返ってみますと、新型コロナウイルス以前の 2019 年度から 2020 年度の第 3 四半期までは、営業費用は四半期で約 15 億円程度を投下するという水準に留まっていた。

その後、コロナ後の事業環境を踏まえ、2020 年度の第 4 四半期から継続して積極的な投下を行うフェーズに切り替えており、四半期の営業費用をおおむね 20 億円程度に増額をしております。

新型コロナウイルスという特殊要因の影響がない 2019 年度と比べても、遜色ない営業費用効率を維持しながら、かつ当時よりも大幅に新契約業績を成長させることができていると、当社の実力が着実に底上げされていると評価をしております。

7 万円台という営業費用効率の水準は、現状の当社においては十分許容範囲内であり、今後も大きな成長機会が目の前にあると判断できるような場合には、営業費用効率を若干悪化させてでも、新契約業績の成長を優先していくことも選択肢として考えております。

# 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)



■ **20%を下回る水準で推移**

■ **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で除した割合

11 ページは、営業費用以外の事業費の効率についてご説明をします。

営業費用を除く事業費は 18 億 5,600 万円、保険料収入に対する比率は 19.4%となりました。

足元の保有契約の成長に伴い、営業費用を除く事業費率が着実に改善をしており、前年度に引き続き 20%を下回る水準で推移をしております。

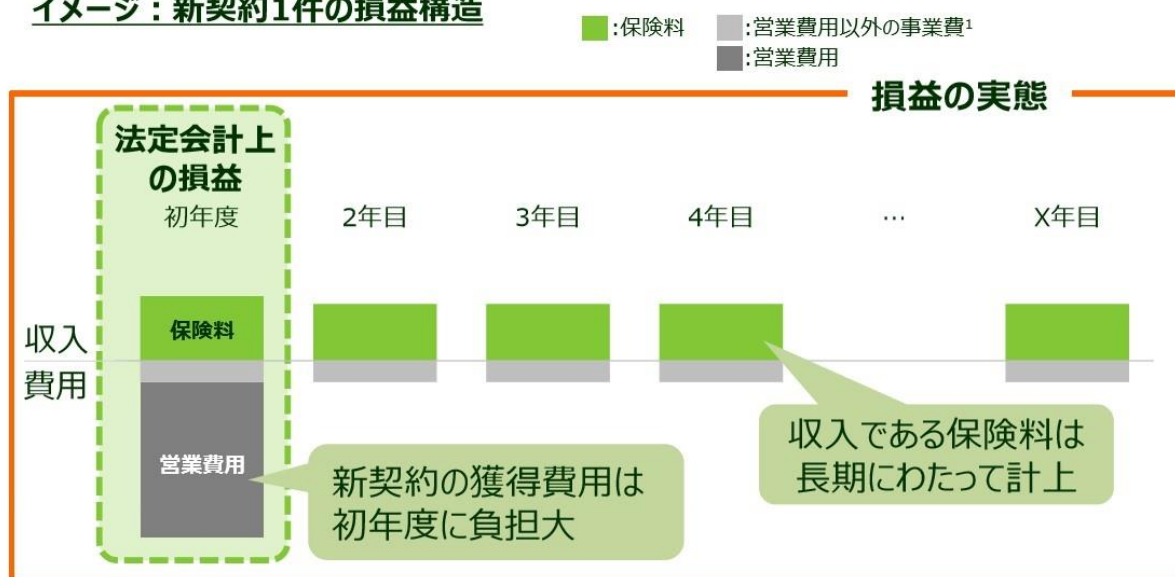
事業費率の改善は、ユニットコストの低下を意味しており、収益性の向上やヨーロッパ・エンベディッド・バリューの増大に寄与する重要な要素であるため、今後も改善に向けた取組みを継続してまいります。

# 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

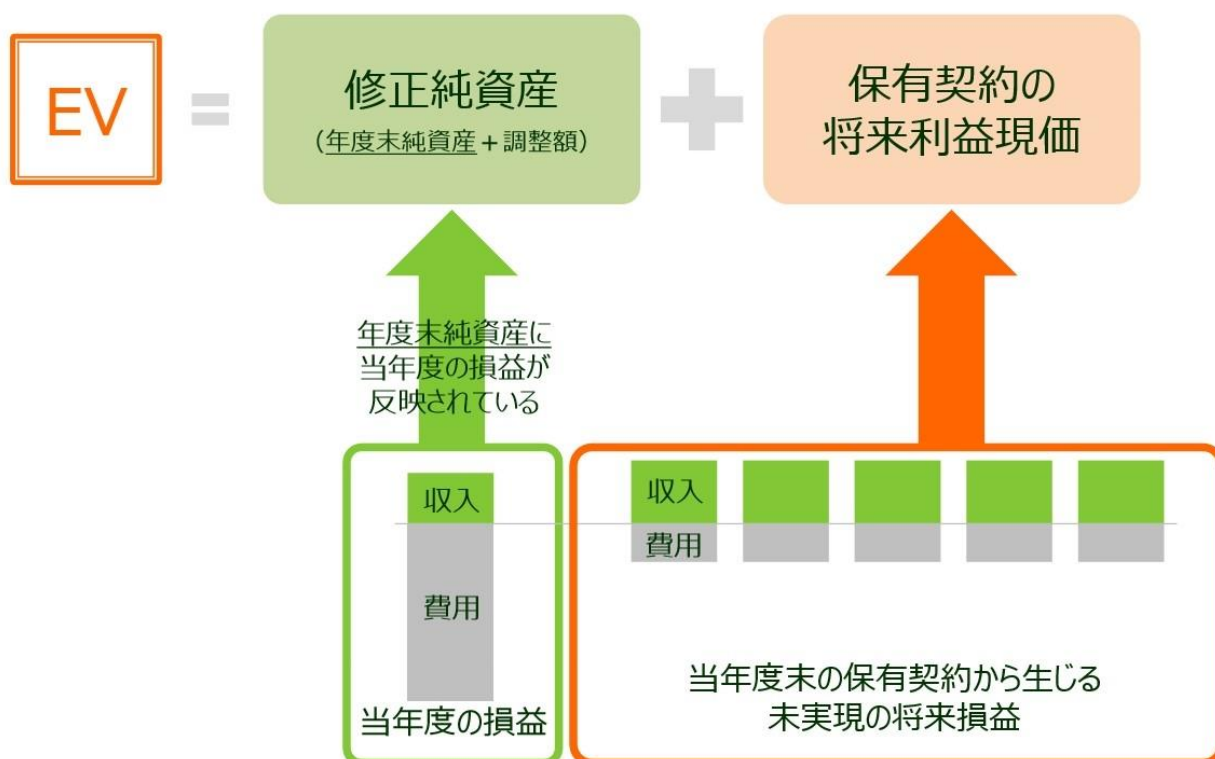
12 ページは、生命保険会社の会計構造です。

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なっていない中で、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。

# EV（エンベディッド・バリュー）の構造



13

13 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、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をしています。

エンベディッド・バリューは、「修正純資産」と「保有契約の将来利益現価」を合計した指標です。

当年度の税引後利益は、「修正純資産」の増減に影響を与えます。

一方、「保有契約の将来利益現価」は、現在の保有契約において、損益計算書上では未だに認識されていない将来の税引後利益を計算し、現在価値に割り引いたものです。

生命保険は、一般的に契約期間が長期にわたるため、契約獲得と会計上の利益が実現するまでタイムラグが生じます。そのため、長期的な収益性の指標であるエンベディッド・バリューで示す必要があると考えています。

## ■ 当社のEEVの特長は次のとおり

### 力強い成長

- 2012年3月の上場以来、**増加を継続**
- 低金利環境下においても**安定的に成長**

### 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**

14

14 ページをご覧ください。

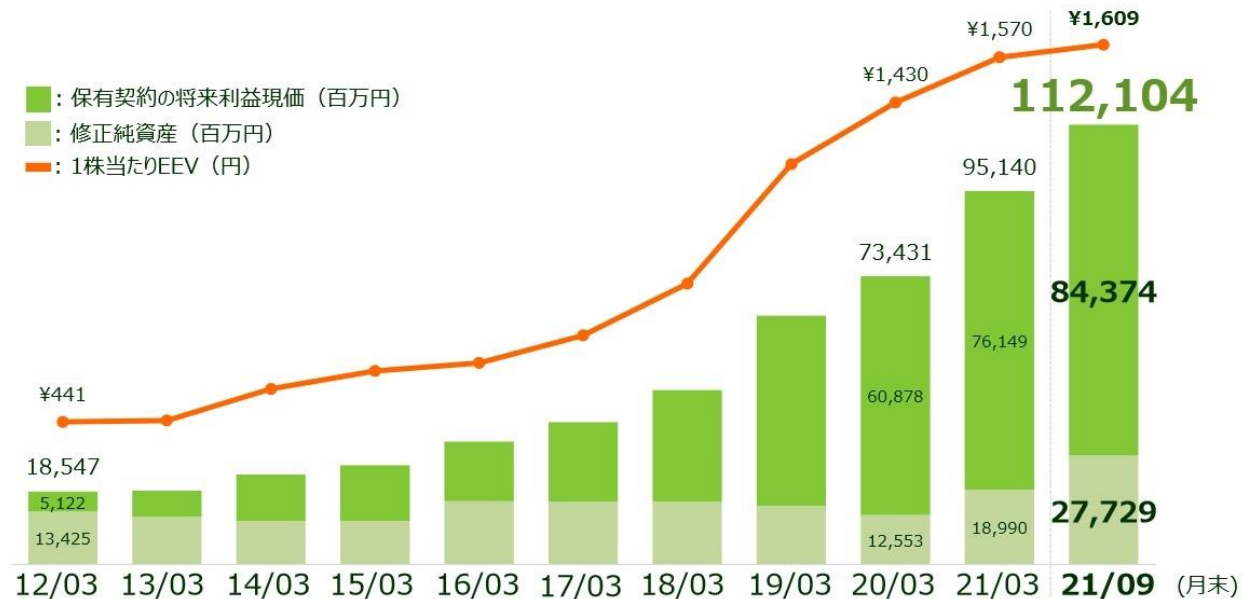
当社のヨーロッパ・エンベディッド・バリューの主な特徴は、「力強い成長」と「金利変動への耐性」の2点が挙げられます。

次ページ以降でご説明します。

# EEV<sup>1</sup>の力強い成長を実現



- 上場来の年平均成長率はEEV21%<sup>2</sup>、将来利益現価34%
- 1株当たりEEVは、増資後も着実に増加



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、2021年9月末のEEVは、2021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

15

15 ページをご覧ください。EEV の力強い成長の推移についてご説明します。

2021年9月末時点のヨーロッパ・エンベディッド・バリューは、9月の海外公募増資による修正純資産の増加もあり、1,121億円となり、2018年11月に掲げた当時の経営目標である1,000億円を、3年かけて到達することができました。

成長率においても、2012年3月上場以降、持続的に成長しており、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」、グラフで言う濃い緑の部分は年平均成長率34%で成長しており、EEV全体の年平均成長率21%に大きく貢献しております。

なお、昨年度に引き続き今年度も実施をした増資によってEEVが増加をしたという側面もありますが、折れ線グラフで「1株当たりEEV」の推移をお示している通り、1株当たり価値も着実に成長しております。

特に今年度の上半期を注目してみますと、直近の増資による希薄化を上回るEEVの成長を半年間で実現することができ、1株当たりEEVは、前年度末の1,570円から1,609円へと上昇しております。

今後も1株当たりのEEVの成長にフォーカスをして経営を行ってまいります。

# EEV<sup>1</sup>の変動要因分析



## ■ 好調な新契約業績、保険事故発生率の見直し、事業費率の改善及び資本調達により増加



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、2021年9月末のEEVは、2021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. 資本の増減による項目

16 ページは、2021 年の 3 月末から 9 月末への EEV の変動要因分析になります。

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」および「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活用しております。

当第 2 四半期累計期間の修正 EV 増加額は、34 億 3,900 万円となりました。

このうち、新契約価値は 26 億 6,400 万円となり、引き続き好調な新契約業績が修正 EV 増加額の成長を牽引しました。

また、保険関係の前提条件の変更として、主に保険事故発生率の見直しや、保有契約の成長に伴う事業費率の改善などの実績を反映し、前提を見直したことなどにより、32 億 6,000 万円を計上しております。

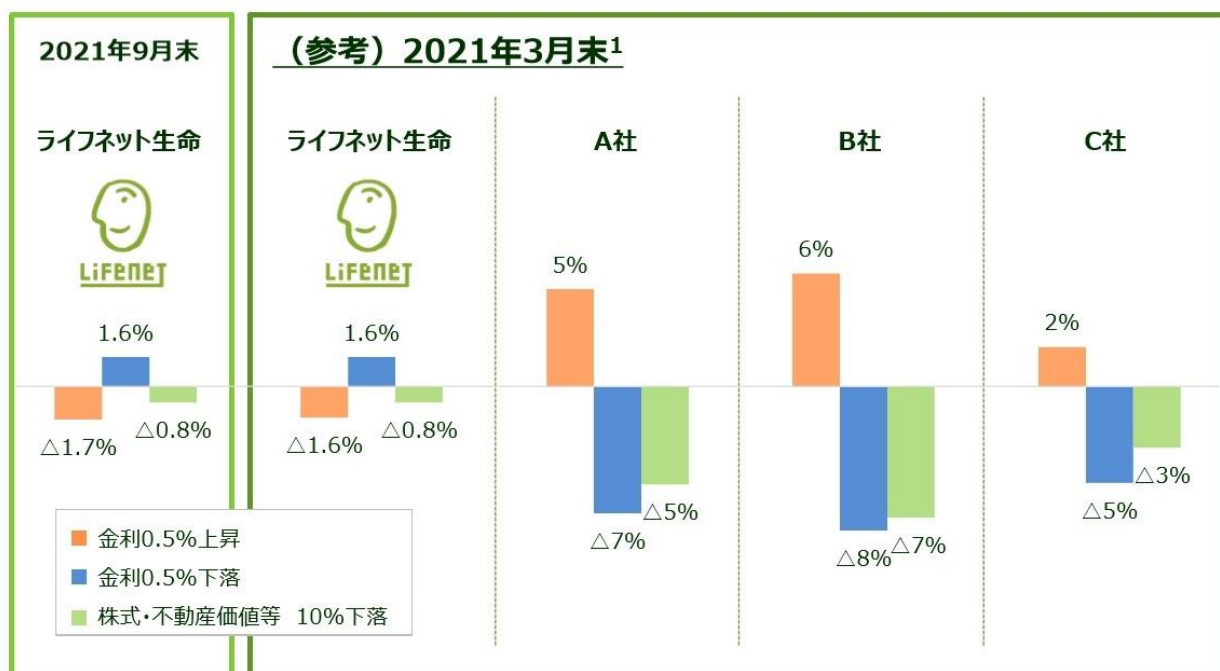
引き続き、成長と効率を意識した経営により、EEV の成長を目指してまいります。



# 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

17 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更に對する感応度をお示ししております。

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對する EV の感応度は、極めて限定的となっております。

EV が金利変動に敏感であることが、EV に基づく市場評価を妨げる要因の一つであると理解しておりますが、当社は EV を基にした投資判断における不確実性が、相対的に小さい財務特性だと考えております。

EV 成長にはさまざまな成長ドライバーがありますが、あくまで当社は、保有契約の成長と事業効率の改善という、事業本来のオーガニックグロースで、EV の持続的成長を目指していきたいと考えております。

## 【参考】生涯顧客価値（LTV）と顧客獲得費用（CAC）



### SaaS企業の主要指標と当社のKPI

	2019年度	2020年度	2021年度上半期
<b>Annual Recurring Revenue</b> 契約1件当たり年換算売上高	保有契約1件当たり 年換算保険料 <b>42,486円</b>	保有契約1件当たり 年換算保険料 <b>42,536円</b>	保有契約1件当たり 年換算保険料 <b>42,422円</b>
<b>Life Time<sup>1</sup></b> 顧客契約期間 (解約率の逆数で算出)	平均保険期間 <b>14.3年</b>	平均保険期間 <b>16.7年</b>	平均保険期間 <b>14.9年<sup>2</sup></b>
<b>Gross Profit Margin<sup>3</sup></b> 粗利率 (売上高から売上原価差引後の利益率)	<b>45%</b>	<b>43%</b>	<b>46%</b>
<b>Life Time Value</b> 生涯顧客価値 (保有契約1件当たり年換算保険料 × 平均保険期間 × 粗利率)	<b>273,397円</b>	<b>305,451円</b>	<b>290,760円</b>
<b>Customer Acquisition Cost<sup>4</sup></b> 顧客獲得費用	<b>75,970円</b>	<b>66,737円</b>	<b>75,002円</b>

- 1 ÷ 解約失効率
2. 保険料払込猶予期間延長契約の失効契約計上分を除き算出
3. (保険料 - 保険金・給付金等の支払金 - 責任準備金等繰入額) ÷ 保険料
4. 営業費用 ÷ 新契約件数

18

18 ページをご覧ください。こちらはご参考として、当社の財務パフォーマンスを、いわゆる SaaS 企業等の主要指標に置き換え、生涯顧客価値（LTV）と顧客の獲得費用（CAC）の観点からユニットエコノミクスをお示したものです。

2021 年度上半期は、保険料の払込猶予期間の延長の失効契約の影響を除いて計算をしますと、約 29 万円の LTV を、約 7 万 5,000 円の CAC で獲得しているというエコノミクスになります。

新型コロナウイルスの外部要因の影響がない 2019 年度と比較してご覧いただくと、2021 年度上半期は、LTV、CAC とともに遜色ない水準となっており、かつ 2019 年度当時よりもユニット数である新契約件数は大きく増加をさせることができしております。

現状のユニットエコノミクスを維持、ないしは改善をしている限りは、ユニット数の増加、すなわち契約業績の伸長が企業価値の向上に直結すると考えており、当面は契約件数を増やしていくことに注力いたします。

# 財務状況



(百万円)	21/03	21/09
総資産	54,501	66,204
現金及び預貯金	2,059	3,950
買入金銭債権	999	7,999
金銭の信託	5,895	5,496
有価証券	40,007	42,306
国債	9,004	9,006
地方債	1,482	1,484
社債	21,301	22,251
株式	397	550
外国証券	0	100
その他の証券 <sup>1</sup>	7,821	8,913
負債合計	38,694	41,819
保険契約準備金	36,639	39,802
純資産	15,806	24,385
ソルベンシー・マージン比率 <sup>2</sup>	2,647%	3,462%
保有債券の修正デュレーション <sup>3</sup>	11.1年	10.6年

■ 資本調達により、  
純資産が増加

■ ソルベンシー・マージン比率は、  
充分な水準を確保

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

19

19 ページは、貸借対照表の要約です。

2021 年 9 月末時点の総資産は 662 億円、負債は 418 億円、純資産は 243 億円となりました。

また、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 3,462%となり、充分な水準を確保しております。

# 2021年度上半期の主な取組み



## ■ 6月：就業不能保険の新商品を販売開始

回復後の仕事復帰をサポートする業界初の保障<sup>1</sup>で、  
就業復帰後も生じる「治療費」「収入減少」までをフルサポート



## ■ 7月：マネーフォワードとのホワイトレーベルを開始

家計簿アプリ「マネーフォワード ME」利用者向けに、家計改善ための  
固定費見直しサービスとして「生命保険の見直しサービス」を提供



## ■ 7月：子会社「ライフネットみらい」が営業を開始

オンラインプラットフォームへの変革を目指し、  
オンラインの保険販売代理店と保険証券管理サービスの提供を開始



1. 当社調べ（2021年4月末時点）

次に、2021 年度上半期の主な取組みをご説明します。

まず、商品の競争力をさらに高めていくために、就業不能保険の新商品を6月に販売開始しました。就業復帰後も生じる可能性のある治療費の負担や、フルタイムで働けないことによる収入の減少等もサポートするという、業界初のコンセプトの保障を、今後、多くのお客さまに届けてまいります。

次に、ホワイトレーベル事業のパートナーとしては初めてとなるテクノロジー企業として、株式会社マネーフォワードさまとのホワイトレーベルが7月からスタートしました。マネーフォワード社が力を入れている家計改善のための固定費見直しサービスにおいて、電気料金の見直しに次ぐ第2弾として、生命保険の見直しサービスを家計簿アプリの利用者向けに提供するものです。

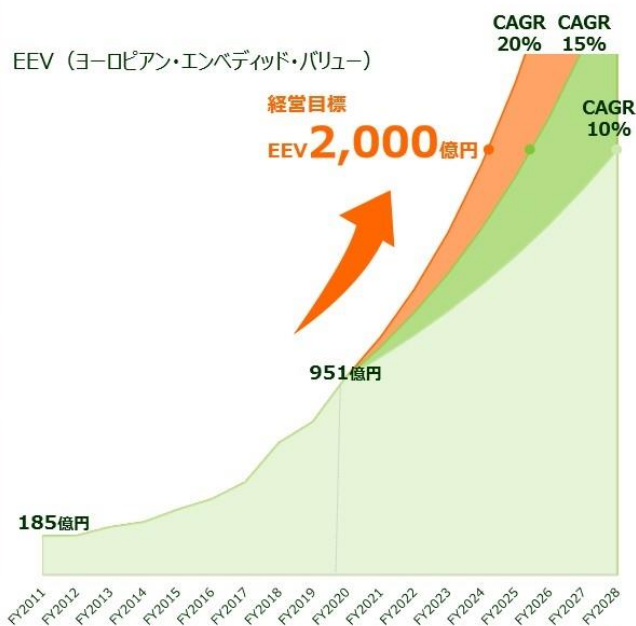
同じく7月には、子会社であるライフネットみらい株式会社が営業を開始しました。サービスブランド名を「ベターチョイス」として、まずはオンラインの保険販売代理店と保険証券管理サービス等の提供を開始しております。

# 9月に海外公募増資を実施



## ■ グロースとトランスフォーメーションを加速し、より一層の成長を目指す

発行株式数	普通株式 9,000,000株
調達額	約97億円
資金用途	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新契約獲得に伴う営業費用</li> <li>・変化に対応した商品・サービスを提供するためのシステム開発費用</li> <li>・パートナー企業との取り組みの推進、オンライン生命保険プラットフォームを構築するための新規事業への投資</li> </ul>
支出予定期間	2022年3月期から2026年3月期までの5年間
ロックアップ条項	期間：受渡期日より180日間 対象者： auフィナンシャルホールディングス株式会社 Swiss Reinsurance Company Ltd 株式会社セブン・フィナンシャルサービス 株式会社マーキュリア インベストメント



21

続いて、21 ページをご覧ください。今年 9 月に実施した海外公募増資についてご説明します。

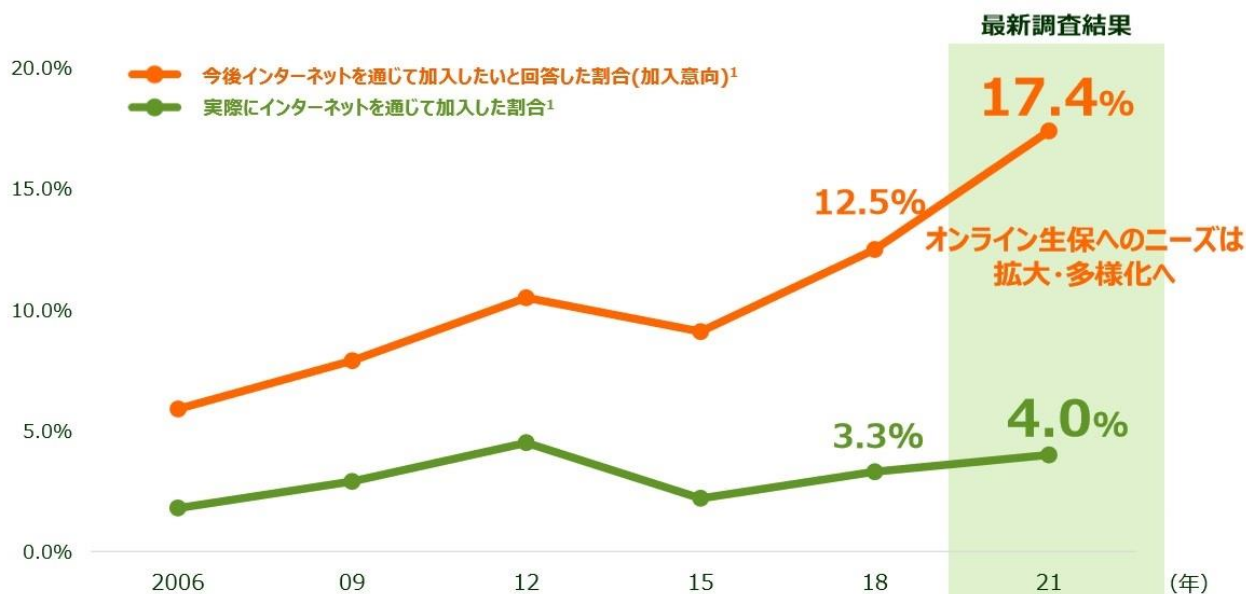
金融のデジタル化という構造的な変化に加え、新型コロナウイルスの感染拡大を契機としたお客さまの行動様式の変化も追い風として、当社はこの数年間、保有契約の力強い成長が継続しております。

当社としては、このようなオフラインからオンラインへの構造的かつ不可逆的な変化をチャンスと捉え、オンライン生保のリーディングカンパニーとして確固たる地位を築き、オンライン生保のプラットフォームへの変革を力強く推進していくべきと考え、昨年に引き続き資本調達を実施しました。

ライフネットグループが大きな成長を遂げて、業界内での立ち位置をさらに高めることで初めて、日本の保険業界をより良くするために担える役割もあるのではないかと考えております。

そのためにも、今回調達した約 97 億円はすべて成長投資として活用させていただき、グロースとトランスフォーメーションの加速を目指してまいります。

## ■ 9月発表の最新調査では、 オンラインチャネルでの加入意向が大きく上昇



1. 生命保険文化センター「2021年度 生命保険に関する全国実態調査」

23

ここからは今後の取組みについてご説明をします。

まず初めに、1点新たなデータポイントをお示しいと思います。23ページをご覧ください。

生命保険文化センターが3年に一度実施している「生命保険に関する全国実態調査」の調査結果が、今年の9月に3年ぶりにアップデートされました。

最新の調査結果では、「実際にインターネットを通じて加入した割合」は4.0%、「今後インターネットを通じて加入したいと回答した割合」は17.4%と、3年前と比べそれぞれ大幅に伸長しました。

このデータからも、今後の事業環境として、今後も大きな成長可能性があるということがわかりいただけるのではないかと思います。

そのため当社は、多様化するお客さまのオンライン生保へのニーズにお応えし続けることで、オンライン生保市場における圧倒的な存在であり続けたいと考えております。

# ブランド認知度向上への投資



## ■ テレビCMのクリエイティブを一新し、営業投資を加速



24

24 ページをご覧ください。

経営方針における重点領域の一つである「販売力の強化」にあたり、足元の事業環境を好機と捉え、今後も引き続き積極的な営業投資、ブランド投資を行ってまいります。

その一つとして、10月から新しいクリエイティブを用いてテレビCMの放映を開始しております。

オフライン広告のテレビCMは、オンラインでビジネスをしております当社においても、当社のブランド認知度を向上させる上では重要なマーケティングツールです。

オフライン広告とオンライン広告の最適な組み合わせにより、出資いただいた資本を効率よく活用し、さらなる成長を目指してまいります。

# ホワイトレーベル事業の推進



## ■ 新契約業績の成長加速に向けた営業を推進

Money Forward 固定費の見直し

### 保険の見直し診断

あなたの情報を元に診断を行います。必要事項を入力してください。なお、連携いただいている内容はすでに入力項目に記載されていますが、必要に合わせてご変更ください。

現在の月額保険料 (生命・医療保険のみ ※1)

10000 円

ご本人  
生年月日  
1980年 7月 1日

## Money Forward ME

家計簿アプリ「マネーフォワード ME」の顧客基盤に向けて、段階的にプロモーションを開始

Money Forward 固定費の見直し

あなたの  
長期 ライフプランに  
ぴったりの保険選びを!

簡単1分! WEB 診断をはじめるとgtgt

必要な保険に絞って  
固定費削減できるかも!

1分で  
診断

保険の  
見直し診断

25

25 ページをご覧ください。

当社のオンライン生保の価値をより多くのお客さまへお届けするために、ホワイトレーベル事業の拡大を目指しております。

ホワイトレーベル事業は、パートナー企業の大きな顧客基盤と優良ブランドを活用することができる点に、大きな特徴と強みがあるビジネスモデルです。

このホワイトレーベル事業は、当社の中長期的な成長を実現する上で重要なチャネルの一つであるため、パートナー企業の方々と新契約業績の成長加速に向けた営業を推進していくことで、ホワイトレーベル事業のさらなる拡大を図ってまいります。



# オンラインプラットフォームへの投資



## ■ 生命保険に関する顧客体験のオンライン化を推進



26

続いて 26 ページをご覧ください。オンラインプラットフォームへの変革を目指して、今後も生命保険に関する顧客体験のオンライン化に一層取り組んでまいりたいと考えております。

保険比較サイトの事業においては、常に複数の大手生命保険のグループ会社にも乗り合っていていただき、例えば認知症保険など、ライフネット生命の保険商品ではカバーできていない保障もお客さまに提供できるような素地が整ってまいりました。

今年度はまず商品の棚揃えに注力し、生命保険商品だけではなく、損害保険商品などにもラインナップを拡充していく予定としております。

また将来的には、これまで生命保険会社としては取り組んでいなかった保険商材以外の領域へも、積極的に拡大をしていくことも視野に入れていきたいと考えております。

# 今後の方向性



## 2021年度下半期

- **保有契約業績は、2桁%超の持続的な成長を実現する**  
- 営業投資の加速時期は、事業環境を考慮し判断
- **生命保険の超長期の事業特性を考慮し、  
中長期の成長のための投資を積極的に遂行する**

より一層の成長を重視し、  
早期のEEV2,000億円到達を目指す

27

27 ページでは、改めて今後の方向性をお示しします。

まず今年度下半期は、上半期の良い流れを維持して、保有契約業績は2桁パーセント超の持続的な成長の実現を目指してまいります。加えて、足元では緊急事態宣言が解除されるなど、不確実な要素も一定ありますが、営業投資の加速時期を見極め、もう一段階の成長が狙えると判断した際には、しっかりとアクセルを踏み込んでいきたいと考えております。

以上のような短期的な視点での成長も大事にしつつ、生命保険という超長期の事業特性を考慮して、中長期の成長のために必要な投資にも調達した資本をしっかりと振り向けてまいります。

そして、中長期の目標としては、今年5月にアップデートした新たな経営目標の水準である「早期のEEV2,000億円到達」に向けて邁進してまいります。

# 2021年度業績予想の修正



- 資本効率向上のため、再保険の規模を変更
- 4期連続での過去最高の新契約業績更新を目指す

(百万円)

	【修正後】 業績予想		【修正前】 業績予想		2020年度 実績
保有契約 年換算保険料	<b>21,900</b>		21,800		18,713
新契約 年換算保険料	<b>4,500</b>		4,400		4,197
		再保険の 影響額		再保険の 影響額	
経常収益	<b>26,100</b>	5,000	25,500	4,400	20,789
経常利益	<b>△3,600</b>	1,400	△3,800	700	△3,089
当期純利益	<b>△3,700</b>	1,400	△3,800	700	△3,114

28

28 ページをご覧ください。

ここまでご説明してきたとおりの好調な事業環境を踏まえ、営業費用の投下を増加し、さらなる成長を目指すことが当社の中長期の企業価値向上につながると考えております。

これを受け、今年度の業績予想を記載のとおりの内容に変更いたします。

具体的には、資本効率を高めながら当社が目指す成長を実現するために、修正共同保険式再保険をより活用することとします。その上で、4期連続での過去最高の新契約業績の更新を目指してまいります。

結果として、経常収益、経常利益、当期純利益といった損益計算書上の項目は、いずれにおいても上方修正という判断を今回いたしました。

# 国際財務報告基準の採用を検討



## ■ 2023年から適用のIFRS第17号の検討を継続

### 会計構造イメージ<sup>1</sup>

#### 現行法定会計（日本会計基準）

新契約費用<sup>3</sup>は初年度に集中して計上される。



#### 国際財務報告基準

新契約費用<sup>3</sup>は繰り延べて計上される。



1. 例示であり、当社が表示通りの利益を上げることが保証するものではない。
2. 現行法定会計（日本会計基準）における「収益」とは、保険料から保険金・維持費・責任準備金繰入等の新契約費用以外の費用を控除したものを指す。
3. 「新契約費用」の定義は、現行会計とIFRSで異なる場合がある。

29

最後に、会計基準について足元の当社の考え方についてご説明をします。

現在当社は、現行の法定会計に則り、決算の開示と財務レポーティングを行っております。

しかしながら、現行法定会計はその特性から当社事業の中長期的な収益性の実態を正確に表現することがむずかしく、そのため、当社は長期的な収益性の指標であるヨーロッパ・エンベディッド・バリューを積極的に活用しております。

加えて、当社は現在、ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー同様に長期的な収益性を考慮した会計基準であるIFRS（国際財務報告基準）の将来的な適用を想定し、検討を継続しております。

IFRSが適用されることにより、一般論ではございますが、新契約費用の一部を保険期間にわたって繰り延べすることが可能となるなど、現在の法定会計と比べて、長期的な収益性の実態をより適切に表すことができるようになると考えております。

現時点では正式な導入の決定はしていませんが、2023年に適用可能と言われておりますIFRS第17号の適用に向けて、引き続き導入検討を進めてまいります。

# 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

30

このような事業面、資本面、財務面の活動を通じ、経営方針の一層の実現に向けて一丸となって取り組んでまいりたいと考えております。

以上で 2021 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。