



**正直に
わかりやすく、
安くて、便利に。**

ライフネット生命保険株式会社

2021年度（2022年3月期）第1四半期決算説明会

2021年8月11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 1 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年度第1四半期の主な実績



保有契約年換算保険料¹

19,473百万円

(前年度末比104.1%)

新契約年換算保険料¹

1,123百万円

(前年同期比96.2%)

EEV (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

97,015百万円

(前年度末比102.0%)

修正EV増加額²

1,630百万円

(前年同期比76.8%)

主な取組み

新商品の発売



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



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. 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14ページ及び40ページを参照

2

まず、2ページをご覧ください。2021年度第1四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に相当する保有契約の年換算保険料は、前年度末比4.1%増加の194億7,300万円となりました。

また、新契約の年換算保険料は、前年同期比96.2%の11億2,300万円となりました。新型コロナウイルスの感染拡大による一時的な影響があった前年同期には僅かに及びませんでした。四半期ベースでは過去2番目となる良い新契約業績です。

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、前年度末比2.0%増加の970億1,500万円となりました。

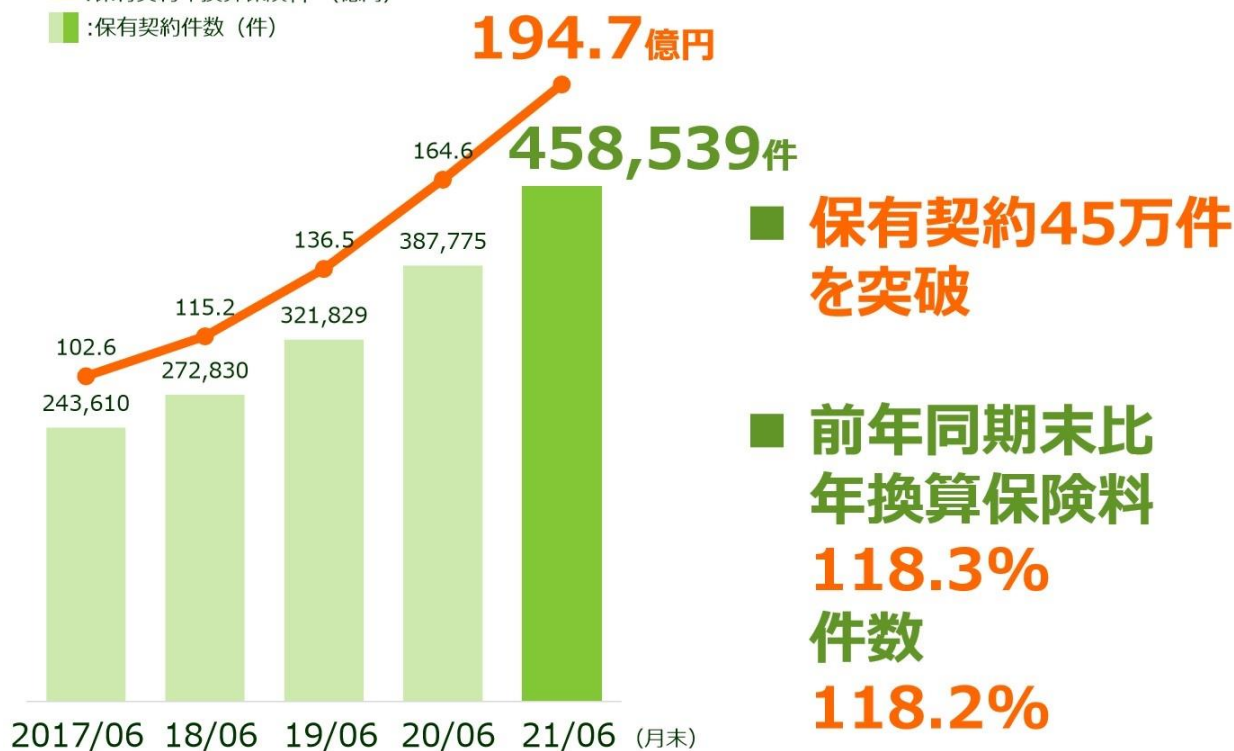
前年度末からの増加額のうち、期間業績の成長を示す修正EV増加額は、16億3,000万円となりました。

主な取組みについては、後ほどご説明します。

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 ページは、保有契約業績の推移です。

保有契約の年換算保険料は 194 億円、件数は 45 万 8,539 件となり、いずれも前年同期末比で 18%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年度/1Q	2021年度/1Q
期初保有契約件数	365,171	439,945
+) 新契約件数	28,136	27,553
-) 減少契約件数 ¹	△5,532	△8,959
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	—	△527
期末保有契約件数	387,775	458,539

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

4

4 ページは、その保有契約の変動要因を記載しています。

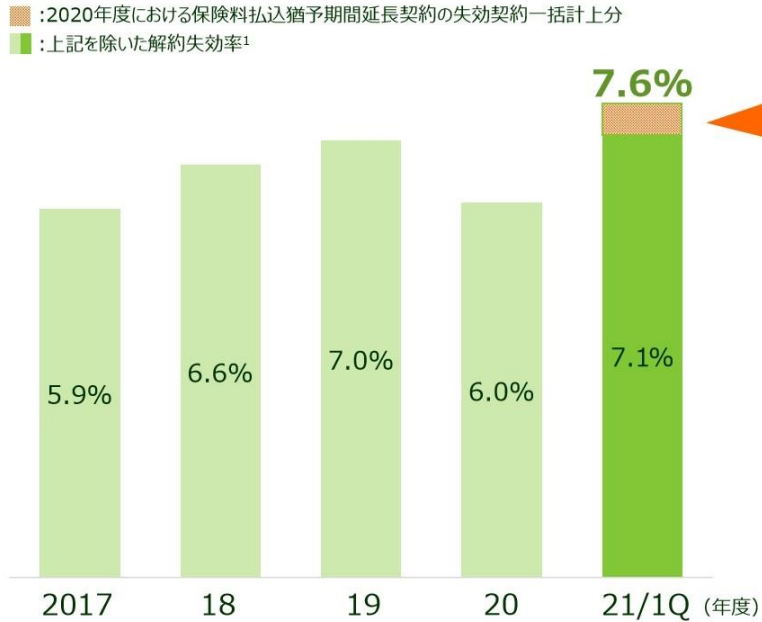
第 1 四半期はご覧のとおり、新契約件数が引き続き好調に推移した一方で、減少契約件数が増加しております。

この背景には、新型コロナウイルス感染症に伴う特別取り扱いの一環として、昨年「保険料の払込猶予期間の延長」を行った契約において、今年の 5 月、6 月に、527 件を一括で失効契約として計上したことが影響しております。

解約失効率



■ 一過性の失効契約の影響等により増加



2020年度における
保険料払込猶予期間延長契約の
失効契約計上の影響（一過性）
+ 0.5%

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

5

5 ページをご覧ください。

2021 年度第 1 四半期の解約失効率は 7.6%となりました。そのうち、先ほどご説明をした、保険料の払込猶予期間延長の失効契約の影響が、0.5%分含まれております。

この対応は、当社特有の措置ではなく、世の中の状況に鑑み、生命保険会社各社も一定程度同様の対応をしている中、当社も同様の措置を一部のお客さまに対して行っているものです。一時的な影響で、今後同様の規模で失効契約が生じることは、現時点では想定をしております。

また、足元 7 月の解約失効率は改善していることも踏まえまして、年度後半にかけては改善をさせていきたいと考えております。

新契約年換算保険料/件数



- :新契約年換算保険料¹ (1Q) (百万円)
- :新契約件数(通期) (件)
- :新契約件数(1Q) (件)



■ 27,000件超の
良好な新契約業績

■ 前年同期比
年換算保険料
96.2%
件数
97.9%

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

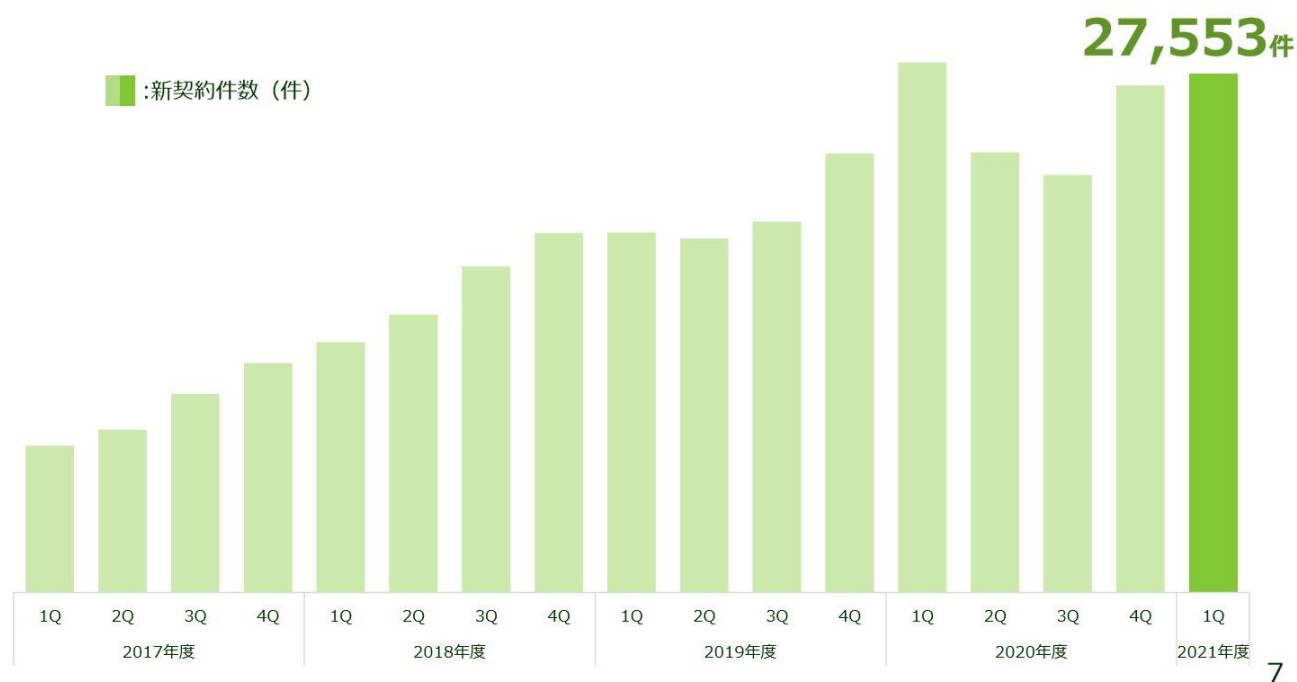
続いて、6 ページをご覧ください。新契約業績の推移です。

新契約の年換算保険料は 11 億 2,300 万円、件数は 2 万 7,553 件となり、単四半期で過去最高を記録した前年同期にわずかに及びませんでした。過去 2 番目の大変良い新契約業績となりました。

新契約件数の推移（四半期）



■ 前年同期に次ぐ、過去2番目の高水準



7

7 ページでは、四半期ごとの推移を詳しくお示しております。

新契約業績の四半期ベースの推移を見ますと、直近数年間は、外部環境にかかわらず、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頂けると思います。

なお、前年同期は、新型コロナウイルスの感染拡大第一波によって生活者の生命保険ニーズが急増し、一時的に新契約業績を大きく押し上げましたが、持続性が課題でした。

一方、当年度第1四半期においては、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捉えておりまして、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た四半期となりました。

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



■ **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	2,033

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

8

8 ページは、営業費用効率です。

左下の表に、投下した営業費用の金額を掲載しております。2017 年度から 2020 年度までは年度通期の金額であり、2021 年度は第 1 四半期の金額です。

足元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っており、2021 年度第 1 四半期に使用した営業費用は、20 億 3,300 万円となりました。

棒グラフでお示している新契約 1 件当たりの営業費用は、7 万 3,000 円となりました。

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、良い営業費用効率で、かつ当時よりも大幅に高い新契約業績を実現できていることから、当社の地力は着実に底上げされていると考えております。

営業費用を除く事業費率



- : 営業費用を除く事業費率¹(%)
- : 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

次に、9 ページでは、営業費用以外の事業費の効率についてご説明します。

営業費用を除く事業費は 9 億 2,900 万円、保険料収入に対する比率は 19.8%となり、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。

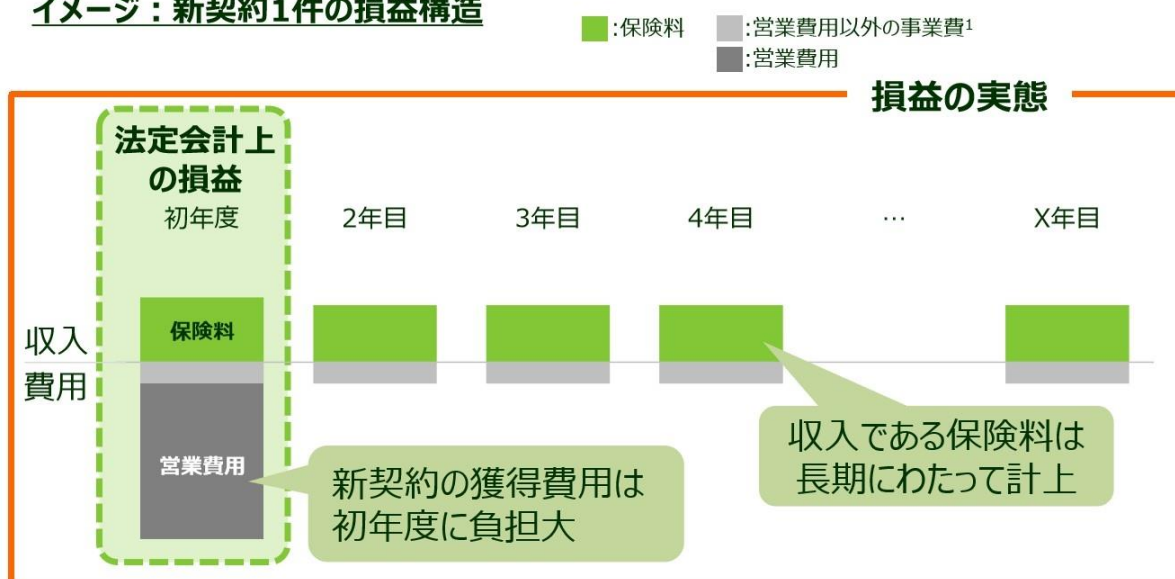
足元の保有契約の成長に伴い、事業費率が着実に改善を重ねております。事業費率の改善は、ユニットコストの低下を意味しており、収益性の向上やヨーロッパ・エンベディッド・バリューの増大に寄与する重要な要素であるため、引き続き、改善に向けた取り組みを継続してまいります。

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

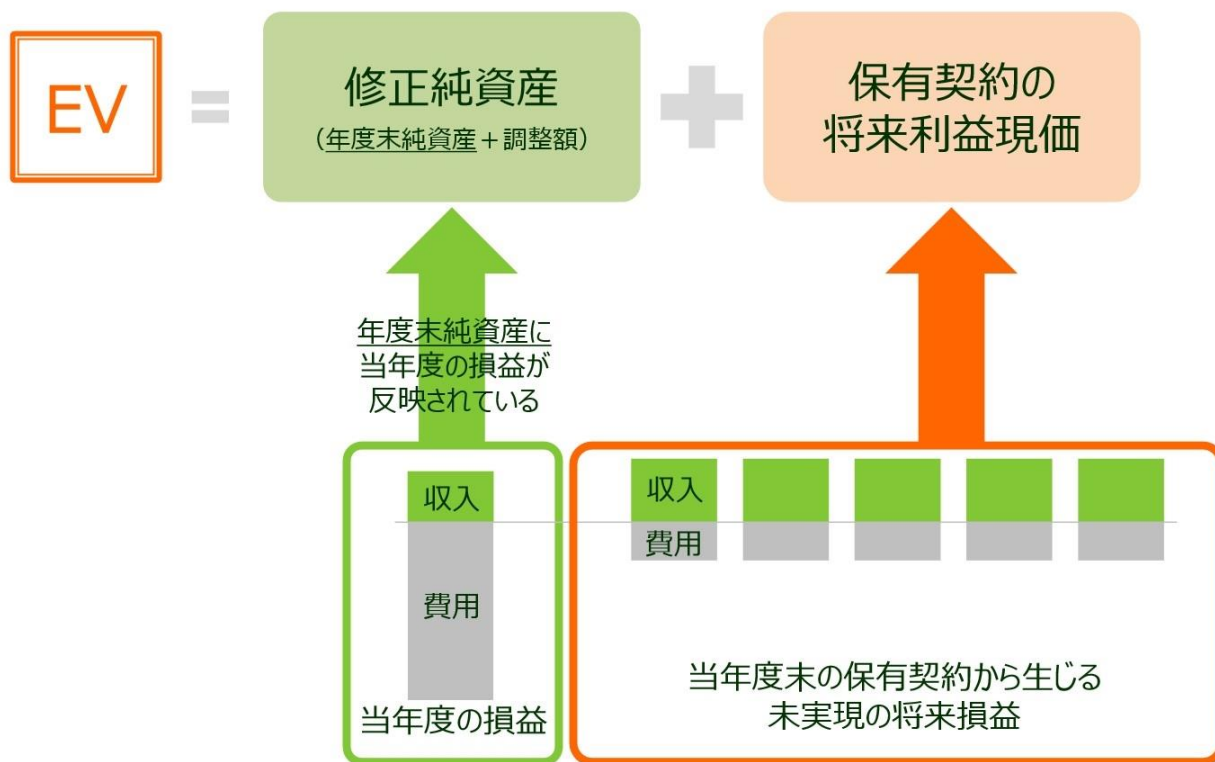
10 ページは、生命保険会社の会計構造です。

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



11

11 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**

12

12 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・バリューの主な特長は、「力強い成長」と「金利変動への耐性」の2点です。

次ページ以降でご説明をします。

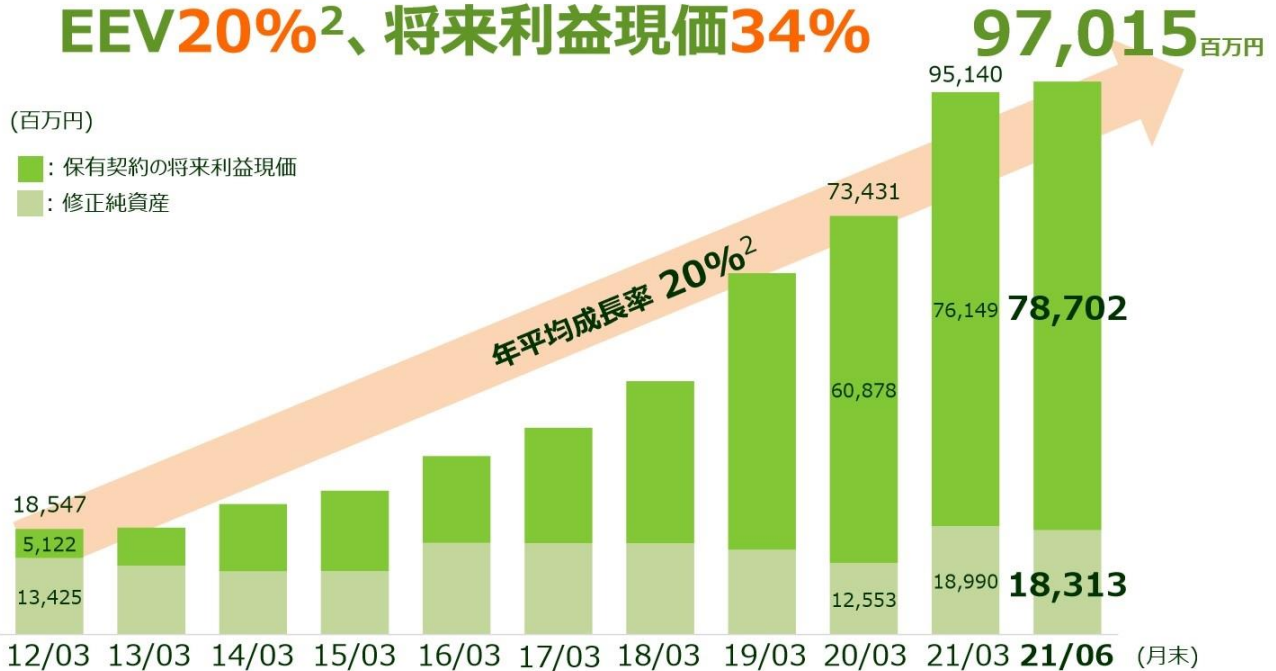
EEV¹の力強い成長を実現



■ 上場来の年平均成長率は、 EEV20%²、将来利益現価34%

(百万円)

■：保有契約の将来利益現価
■：修正純資産



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6月末のEEVは、2021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90億542万円を含み算出

13

13 ページをご覧ください。まず、EEV の力強い成長の推移です。

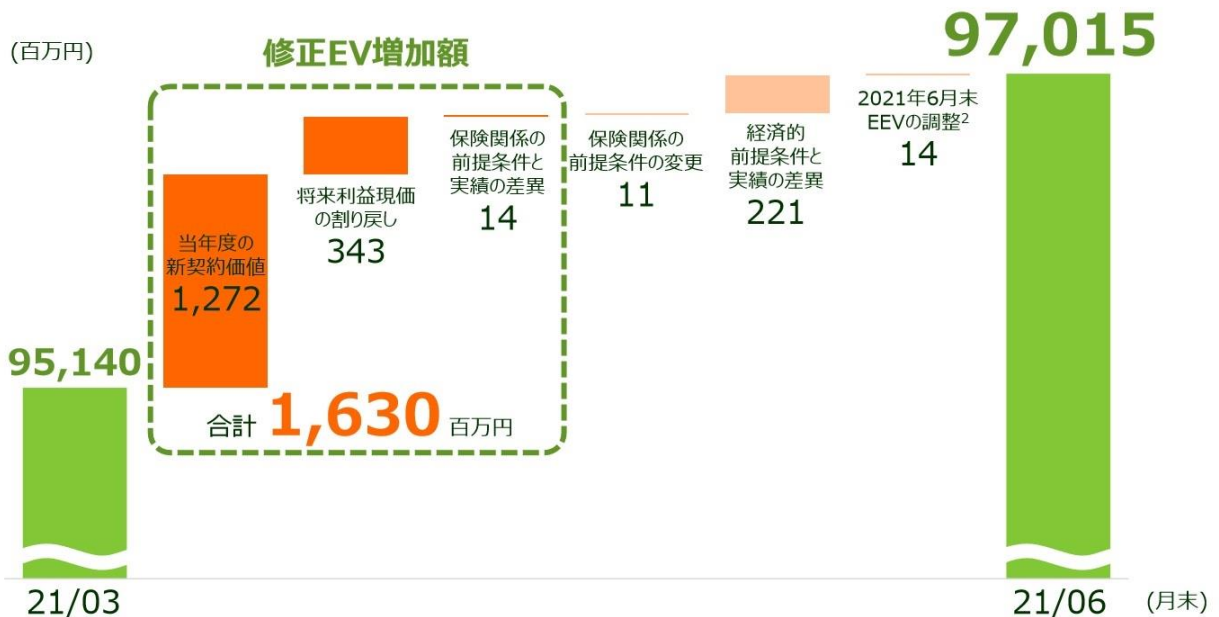
2021 年 6 月末時点のヨーロッパ・エンベディッド・バリュは、970 億 1,500 万円となりました。

成長率においても、2012 年 3 月の上場以降、年平均成長率 20%で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」は、年平均成長率 34%と高い成長率を示しており、EEV の成長を力強く牽引しています。

EEV¹の変動要因分析



■ 新契約価値を主とする修正EV増加額が、EEVの成長を牽引



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6月末のEEVは、2021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. 資本の増減による項目

14

14 ページは、2021 年 3 月末から 6 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」と定義しまして、当社の期間業績を表す指標として活用しております。

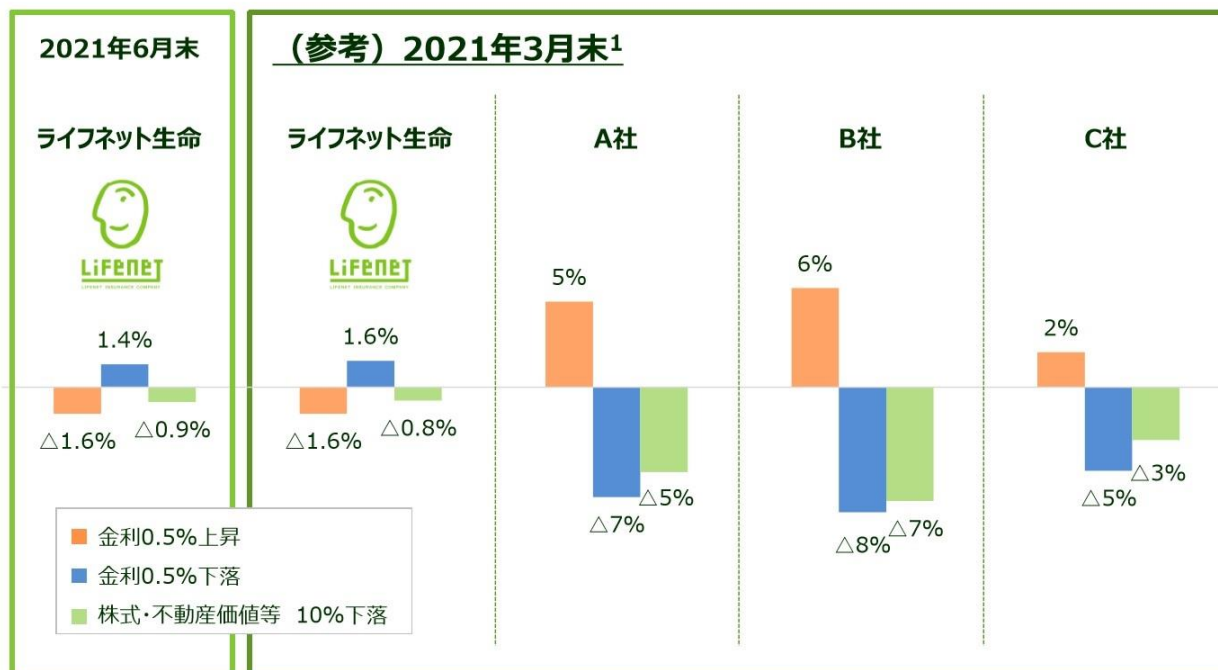
2021 年度第 1 四半期の修正 EV 増加額は、16 億 3,000 万円となりました。このうち、新契約価値は 12 億 7,200 万円となり、引き続き好調な新契約業績が修正 EV 増加額の成長を牽引しました。

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ので、2021 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

15 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お示ししています。

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、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1Q
Annual Recurring Revenue 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 42,486円	保有契約1件当たり 年換算保険料 42,536円	保有契約1件当たり 年換算保険料 42,468円
Life Time¹ 顧客契約期間 (解約率の逆数で算出)	平均保険期間 14.3年	平均保険期間 16.7年	平均保険期間 13.9年²
Gross Profit Margin³ 粗利率 (売上高から売上原価差引後の利益率)	45%	43%	46%
Life Time Value 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)	273,397円	305,451円	271,540円
Customer Acquisition Cost⁴ 顧客獲得費用	75,970円	66,737円	73,811円

1. $1 \div$ 解約失効率
2. 2020年度における保険料払込猶予期間延長契約の失効契約一括計上分を除き算出
3. (保険料 - 保険金・給付金等の支払金 - 責任準備金等繰入額) \div 保険料
4. 営業費用 \div 新契約件数

16

16 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、SaaS 企業の主要指標に置き換え、生涯顧客価値（LTV）と顧客獲得費用（CAC）から、ユニットエコノミクスをお示しするものです。

当事業のパフォーマンスを測定する上で重要な点は、長期にわたる保険料収入に基づく LTV を、どの程度の CAC で獲得するかにあると考えております。

2021 年度第 1 四半期は、2020 年度における保険料の払込猶予期間延長の失効契約の影響を除いて計算しますと、約 27 万 1,000 円の LTV を、約 7 万 3,000 円の CAC で獲得しているというユニット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 年度第 1 四半期は LTV、CAC ともにそんな色ない水準となっており、かつ、2019 年度よりも、ユニット数である新契約件数は、約 4 割増加させることができっております。

このユニットエコノミクスを維持・改善している限りは、ユニット数の増加、つまり契約業績の伸長が企業価値の向上に繋がっていくと考えられるため、当面は契約業績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	21/06
総資産	54,501	55,333
現金及び預貯金	2,059	2,158
買入金銭債権	999	-
金銭の信託	5,895	5,890
有価証券	40,007	41,458
国債	9,004	9,006
地方債	1,482	1,484
社債	21,301	22,144
株式	397	391
外国証券	0	100
その他の証券 ¹	7,821	8,331
負債合計	38,694	40,282
保険契約準備金	36,639	38,231
純資産	15,806	15,050
ソルベンシー・マージン比率 ²	2,647%	2,599%
保有債券の修正デュレーション	11.1年	10.8年

■ 高格付けの公社債を中心に運用

■ ソルベンシー・マージン比率²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

17

17 ページは、貸借対照表の要約です。

2021年6月末時点の総資産は、553億3,300万円、負債は402億8,200万円、純資産は150億5,000万円となりました。

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、2,599%となり、充分な水準を確保しております。

就業不能保険の新商品を6月から発売



■ 回復後の仕事復帰をサポートする業界初の保障¹

New



就業不能保険

働く人への保険^③

病気やケガで働けなくなったときの「生活費」から、
就業復帰後も生じる「治療費」の負担や「収入減少」までをフルサポート



1. 当社調べ（2021年4月末時点）

18

18 ページからは、主な取り組みをご説明します。

まず、就業不能保険の新商品を6月に販売開始しました。

新商品「働く人への保険③」は、就業不能期間だけでなく、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減少もサポートする、新しいコンセプトの保険商品です。

これからの時代に必要な保障であると考えており、今後、多くのお客さまに届けてまいります。

「マネーフォワードの生命保険」を販売開始



■ 9月までに、さらなるサービス拡充を予定

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



加入中の生命保険の「保険料」や「貯蓄額」など保険の見直し診断に必要な情報を、家計簿アプリ「マネーフォワード ME」に登録のデータから自動反映

19

19 ページをご覧ください。

当社は、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。

今年 2 月に、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と業務提携契約を締結しました。そのマネーフォワード社とのホワイトレーベルが、7 月からスタートしたことをお知らせします。

まずは、サービスローンチを優先としたこともありまして、7 月のフェーズ 1 では、必要最小限の保障プランの提案に限定した機能でのサービス提供に留まっておりますが、今後、9 月を目途に、フェーズ 2 として、より幅広いニーズに対応するべく、新機能を加えた診断ツールの提供も予定しており、その後もスピード感をもって機能追加を行ってきたいと考えております。

5月に子会社を設立



■ 幅広いニーズに対応し、オンライン生保市場の拡大を牽引する

新会社

ライフネットみらい株式会社

保険商品の比較

保険の見直し提案

契約管理

保険金請求サポート

80%出資



- 顧客体験構築力
- サイトトラフィック創出力
- 生命保険領域の専門知識

20%出資



- データ基盤構築力
- 機械学習・OCR等のAI技術
- 金融工学

20

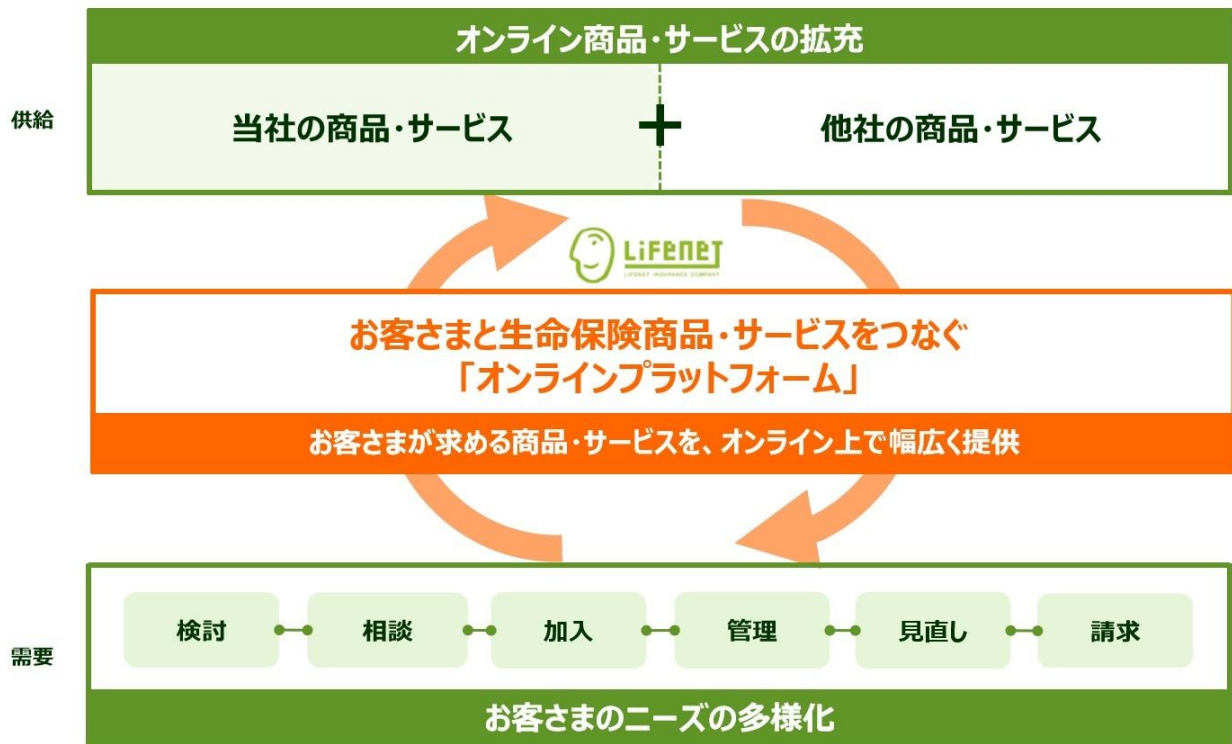
続いて、20 ページをご覧ください。

当社は、今年 5 月に、当社初の子会社となる、ライフネットみらい株式会社を設立しました。

パートナー企業の MILIZE 社は、データ基盤の構築能力や AI 等の技術力に強みを持つ企業です。両社の強みを掛け合わせることで、これまで生命保険会社としては取り組みづらかった領域へも、積極的に関与していくことができると考えております。

設立の背景を、次ページで具体的にご説明します。

オンライン生命保険プラットフォーム構想



21

当社を含めた各オンライン生保プレーヤーは、これまではどちらかというと、保険会社として良い商品・サービスを作ることに軸足を置いており、その結果、お客さまの多様なニーズに十分にお応えできていませんでした。これまでのオンライン生保市場の成長がやや緩やかであった要因の一つは、ここにもあると考えております。

今後、一層高まるお客さまの期待に応え、オンライン生保市場が規模の拡大を加速していくためには、多様化するお客さまの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」がより重要になっていくと考えております。

当社がオンラインの生命保険プラットフォームを構築し、お客さまと商品・サービスをオンライン上で繋ぐ架け橋となることで、今後のオンライン生保市場の拡大を、ライフネットグループが牽引していきます。

オンラインプラットフォームへの変革



■ オンライン保険販売代理店事業を開始



<https://www.better-choice.com/>

22

22 ページをご覧ください。

今年 5 月に設立した子会社である「ライフネットみらい」が、7 月 20 日から営業を開始しました。

一つ目が、保険加入検討者向けのオンライン保険代理店事業で、サービスブランド名は「ベターチョイス」としました。

まずは、オンラインの申し込みが可能な生命保険商品を中心に取り揃え、その後は、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、今年度は商品の棚揃えに注力をしてまいります。

オンラインプラットフォームへの変革



■ 同時に、保険証券管理サービスの提供も開始

ホケカン

保険をかんたん管理。

保険の契約内容を管理したい

保険証券を撮影するだけで、契約内容をまとめて管理。情報が整理されて分かりやすく表示されるから、もしもの時、慌てず安心！



保険を見直したい

加入中の保険の総支払保険料、解約返戻金（概算）が自動表示。保険の見直しに必要な情報をひと目で把握。保険の最適化ができる！



保険金を請求したい

保険会社の連絡先も自動で登録。もしもの時もボタンひとつで保険会社へすぐつながる。家族にも共有できるから請求漏れも防げる！



23

二つ目が、保険証券の管理サービスです。23 ページをご覧ください。

保険証券をスマホで撮影するだけで、加入している保険商品の内容や、保険会社の連絡先を一括管理することができるウェブサービスです。

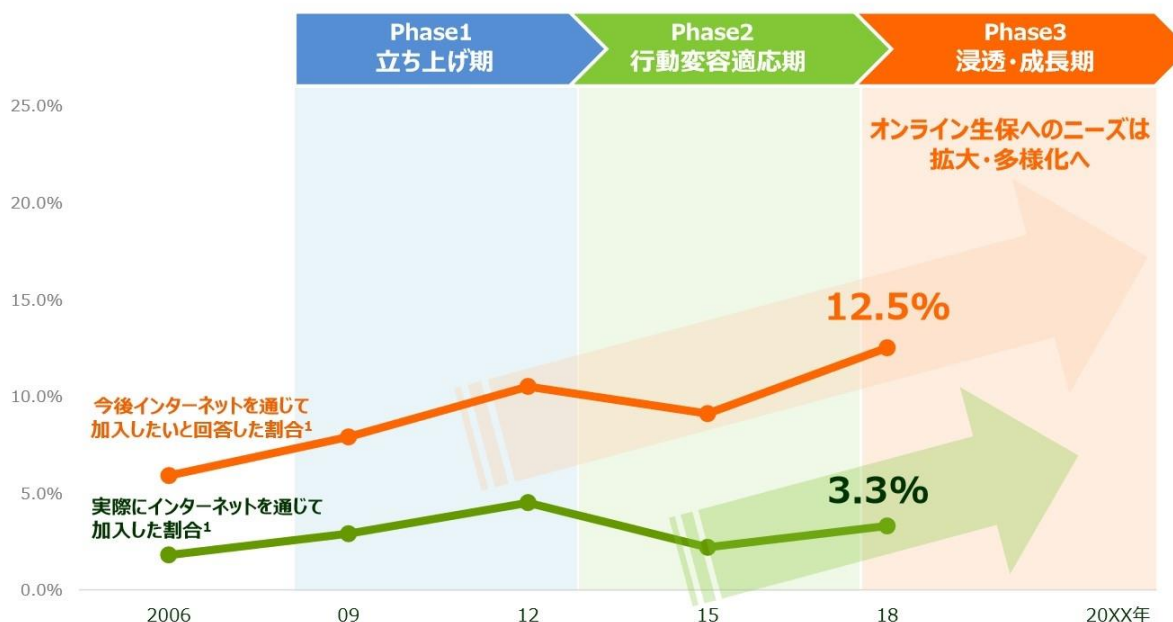
各保険商品の保障内容だけでなく、「総支払保険料」や「解約返戻金」などの情報も可視化できるため、すでに保険に加入されているお客さまの見直しきっかけにもなり得ると考えております。

今後は、登録された情報から、保障の過不足や、より経済合理性の優れた保障への乗換提案などを、利用者の希望に応じて提案する機能も実装していく予定です。

オンライン生保市場を取り巻く事業環境



■ コロナ禍を機に金融のデジタル化はさらに進み、 構造的な成長を見込む



1. 生命保険文化センター「平成30年度生命保険に関する全国実態調査」

24

次に、改めて、オンライン生保市場の今後の事業環境に関して、当社の考え方を説明いたします。24ページをご覧ください。

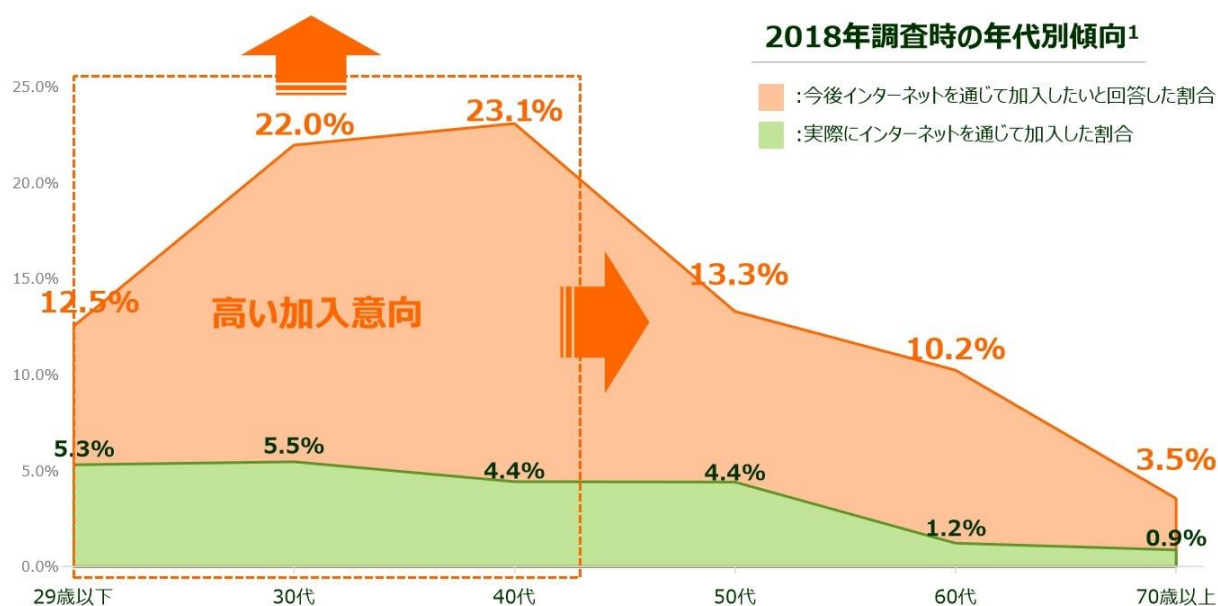
コロナ禍以前から、金融のデジタル化は構造的なメガトレンドであり、隣接する各種金融サービスにおいては、すでにオンライン化が大きく浸透しています。そこに昨年、新型コロナウイルスが発生したことで、金融のデジタル化はさらに進み、お客さまの対面から非対面への行動変容は不可逆的なものとなっていることから、オンライン生保市場は今後、持続的な成長が見込まれております。

当社では、お示しておりますように、オンライン生保の加入シェア 3.3%と加入意向 12.5%の差が成長余地であると考えていますが、次のページではこの点について、もう少し解像度を上げてご説明します。

オンライン生保市場の構造的な拡大余地



■ デジタルの顧客体験を好む世代の増加に伴い、市場の拡大を見込む



1. 生命保険文化センター「平成30年度生命保険に関する全国実態調査」に基づき当社作成

25

25 ページは、前ページの加入シェアと加入意向を、年代別に分解したものです。

ご覧のとおり、若年層は全年代平均と比べても、倍近い加入シェアや加入意向を示していることがわかりただけると思っています。

このように、2018年時点で既に若年層の加入意向は一定程度顕在化しておりますが、今後、時間の経過と共にデジタルの金融サービスを好む世代がさらに増加することで、オンライン生保の利用者層がさらに広がり、市場が持続的に拡大していく高い蓋然性が見込まれていると考えております。

このような背景から、当社は、生命保険会社とプラットフォームを両輪とする事業へと変革することで、オンライン生保市場における絶対的なポジションを確立したいと考えております。

経営方針



■ 事業規模拡大を優先とする現経営方針を継続

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	<ul style="list-style-type: none">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

26

続いて、26 ページをご覧ください。

5月の通期決算時に発表した経営目標の変更についても、改めて変更の背景および当社の目線感をご説明します。

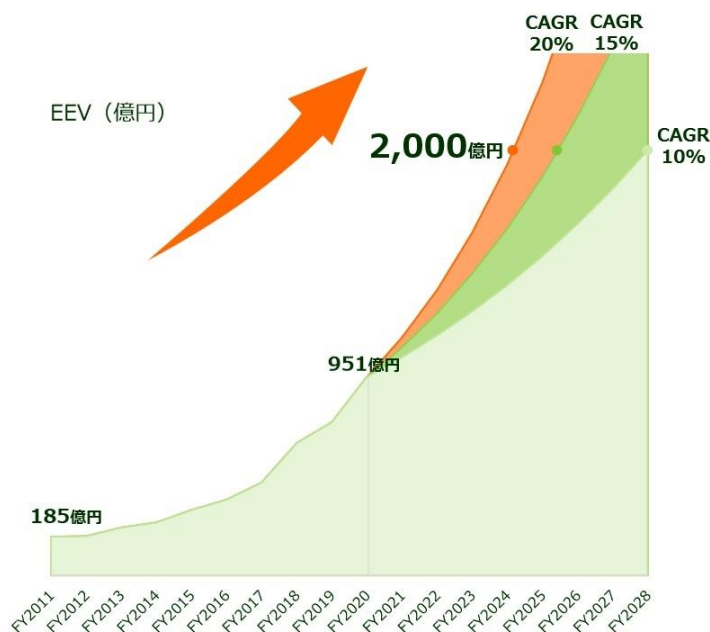
2018年11月に策定した経営方針ですが、コロナ禍で激変する事業環境下においても、今後ますますその実行を強化していくべきであると確信しております。そのため、成長性と中長期の収益性を優先した事業運営をより重視していくという思いで、経営目標であるヨーロッパ・エンベディッド・バリューの目標値を、達成目前に迫ってきた1,000億円から2,000億円に変更しました。

次のページでは、新たな経営目標達成の時間軸をご説明します。

新たな経営目標達成の時間軸



■ より一層の成長を重視し、今後も2桁%超のEEV成長率を見込む



- オンライン生保市場が大きく成長し、その中で当社は圧倒的な存在に
- 保有契約は約倍増、営業費用除き事業費率も大幅に低下

27

経営目標として、「早期のEEV2,000億円の到達」を掲げたのは、法定会計上の利益計上よりも、保有契約の拡大を優先した経営を持続することをお示しするためです。少なくともEEVが2,000億円の規模に達するまでは、その方針を積極的に推進していきたいと考えております。

なお、お示している図は、当社の視野に入っている幾つかの成長率をレンジでお示したものになります。

当社は、保有契約の2桁%超の成長の実現を目指すとともに、事業比率の改善や事故率の改善等により、もう一段階EEVの成長率を高めていくことで、EEV2,000億円到達の時期を早めることに挑戦しております。

EEV2,000億円も一つの通過点ではありますが、2,000億円を達成する頃には、オンライン生保市場も現状より大きく拡大し、当社はリーディングカンパニーとして圧倒的な立場に位置することを目指したいと考えています。

決して簡単な目標ではありませんが、オンライン生保市場の成長性や、そこにおける当社のポジショニングと戦略を踏まえ、実現に向けて努力する価値のある水準であると考えております。

2021年度業績予想



■ 過去最高の新契約で、保有契約の2桁%超の成長を目指す

(百万円)

	2021年度予想	2020年度実績
保有契約 年換算保険料 ¹	21,800	18,713
新契約 年換算保険料 ¹	4,400	4,197

		うち再保険の 影響額		うち再保険の 影響額
経常収益	25,500	4,400	20,789	2,778
経常利益	△3,800	700	△3,089	804
当期純利益	△3,800	700	△3,114	804

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

28

最後に、業績予想です。

2021年度の業績予想は、5月に開示した内容から変更はございません。

2021年度は、事業環境やお客さまの行動様式の変化へ迅速に対応し続け、同時に、生命保険のインターネット企業への変革にも積極的に挑戦します。これらに注力しつつ、過去最高の新契約を獲得し、保有契約の2桁%超の成長を目指します。

以上で、2021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。