



**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

2020年度（2021年3月期）第3四半期決算説明会

2021年2月9日

[登壇者]

代表取締役社長	森 亮介
執行役員	岸本 巖
執行役員	近藤 良祐

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。

本日 15 時 30 分に、2020 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させていただき、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。

2020年度第3四半期累計期間の主な実績



保有契約年換算保険料¹

17,922百万円

(前年度末比115.5%)

新契約年換算保険料¹

3,093百万円

(前年同期比127.0%)

EEV² (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

93,176百万円

(前年度末比126.9%)

修正EV増加額³

6,196百万円

(前年同期比269.0%)

主な取組み

- **オリコン顧客満足度[®]調査「医療保険ランキング」総合第1位を獲得⁴**
- **マネーフォワードと業務提携契約を締結**



1. 年換算保険料は、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. 2020年12月末のEEVは、2020年9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
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13ページ及び33ページを参照
4. 株式会社oriconMEが主催する、2021年 オリコン顧客満足度[®]調査

2

まず、2020年度第3四半期累計期間の主な実績です。

保有契約業績は着実に増加し、年換算保険料は前年度末比で15.5%増加の179億2,200万円となりました。また新契約業績は力強く成長し、年換算保険料は前年同期比で27.0%増加の30億9,300万円となりました。

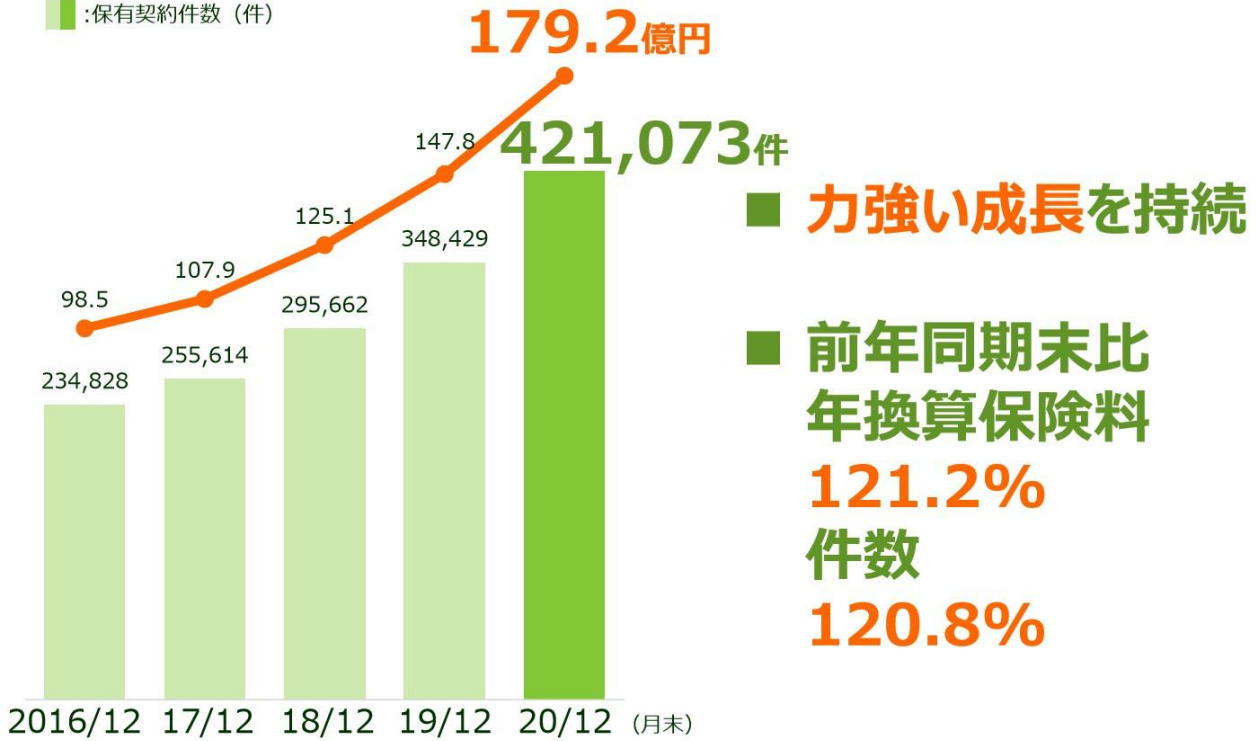
そして経営方針において、重要な経営指標として定めているヨーロッパ・エンベディッド・バリューは、前年度末比で26.9%増加の931億7,600万円となりました。前年度末からの増加額のうち、期間業績の成長を示す修正EV増加額は、61億9,600万円となりました。

主な取り組みについては、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

保有契約業績の推移です。

保有契約の年換算保険料は 179 億円、件数は 42 万 1,073 件となりました。

新契約業績の成長を背景として、保有契約の成長モメンタムが加速していることがわかりいただけると思います。

保有契約の内訳



■ 定期死亡保険が20万件を突破

	20/03	20/12	構成比
保有契約件数	365,171件	421,073件	100%
内訳：定期死亡保険	175,713件	203,466件	48%
内訳：終身医療保険	100,280件	115,501件	27%
内訳：定期療養保険	9,105件	8,944件	2%
内訳：就業不能保険	54,665件	58,521件	14%
内訳：がん保険	25,408件	34,641件	8%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	2,565,269	2,885,844	
保有契約者数	232,537人	267,186人	
	19/3Q累計	20/3Q累計	
解約失効率(年換算) ²	7.0%	5.6%	

1. 保有契約金額は死亡保障額の合計であり、第三分野保険（医療保障・生前給付保障等）の保障額を含まない

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

4

4 ページは、保有契約件数の商品ごとの内訳等を記載しています。

前年度末と比較し、構成比に大きな変化はございません。

一方で解約失効率は年換算で 5.6%となり、前年同期比で改善をしています。

この背景には、昨年度から本格的に取り組んでいる解約失効率改善のための各種施策の実行に加え、新型コロナウイルスの影響で解約が抑制されたことも一定程度あるものと考えております。

そのため、今後の推移については、引き続き注視をまいります。

新契約年換算保険料/件数



■ 3Q累計ベースで
過去最高業績を達成

■ 前年同期比
年換算保険料
127.0%
件数
127.9%

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

5

5 ページは、新契約業績の推移です。

新契約の年換算保険料は、前年同期比 27.0%増加の 30 億 9,300 万円、件数は 27.9%増加の 7 万 3,669 件となり、第 3 四半期累計期間での過去最高業績を達成しました。

ウェブサイトの継続的な改善と、広告宣伝の積極的な投下によるブランド力向上への取り組み、これらがベースとなり、加えて新型コロナウイルスの影響が新契約業績を一時的に押し上げたことで、このような結果に繋がったと認識しております。

また、速報値ではありますが、2020 年度は 2021 年 1 月までの 10 ヶ月間で、2019 年度通期の新契約業績を上回り、過去最高を更新することが確実となりました。

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に加え、今回の新型コロナウイルスによるお客さまの生活様式の変化は、中長期的には当社のようなオンラインビジネスにプラスに寄与するものと考えております。

そのため、ウィズコロナ、アフターコロナの事業環境を注視しながら、これからもより多くのお客さまに、オンライン生保としての当社の価値をお届けできるよう努めてまいります。

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



■ 新型コロナウイルスの一時的な影響等で、
昨年度から改善

営業費用 (百万円)	1,822	2,627	4,216	6,146	4,615
---------------	-------	-------	-------	-------	-------

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 ページは営業費用効率です。

左下の表に投下した営業費用を記載しています。2016 年度から 2019 年度までは年度通期の金額であり、2020 年度は第 3 四半期累計期間、9 ヶ月間の金額です。

新契約業績は大きく伸長した一方で、当第 3 四半期累計期間に使用した営業費用は 46 億 1,500 万円と、前年と同水準の投下規模に留まったため、当第 3 四半期累計期間の 1 件当たり営業費用は 6 万 2,000 円と、前年度から改善をしております。

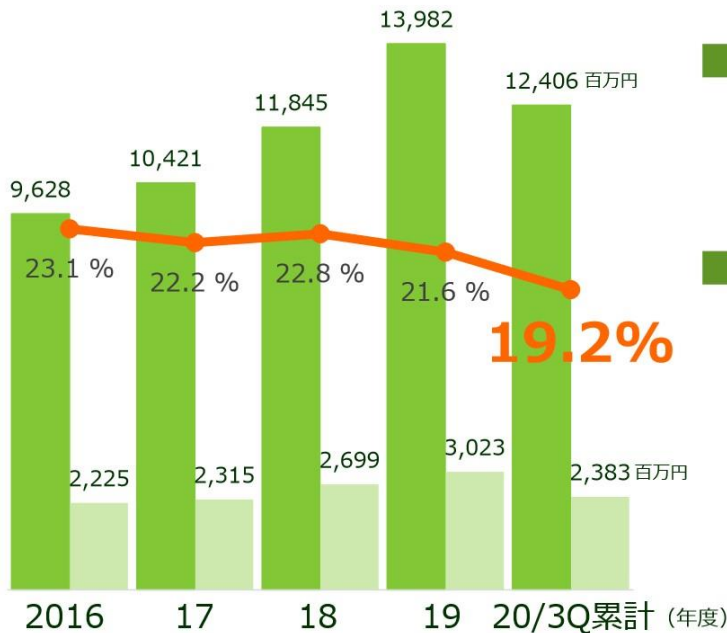
経営目標の「ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー1,000 億円の早期到達」を実現するためには、新契約の成長と営業費用効率のバランスが重要であると認識しており、2020 年度においては、2019 年度よりも営業費用効率を改善させる方針としております。

そのため、今後も事業環境等を注意深く観察しながら、営業費用の投下を判断してまいります。

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)



- 保有契約の拡大に伴い、着実に改善
- 規模の拡大及び業務効率化により、中期的に改善を目指す

1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

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。

営業費用を除く事業費は 23 億 8,300 万円、保険料収入に対する比率は 19.2%となりました。足元の保有契約の成長に伴い、事業費率が着実に改善しております。

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、収益性の向上およびヨーロッパ・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す。

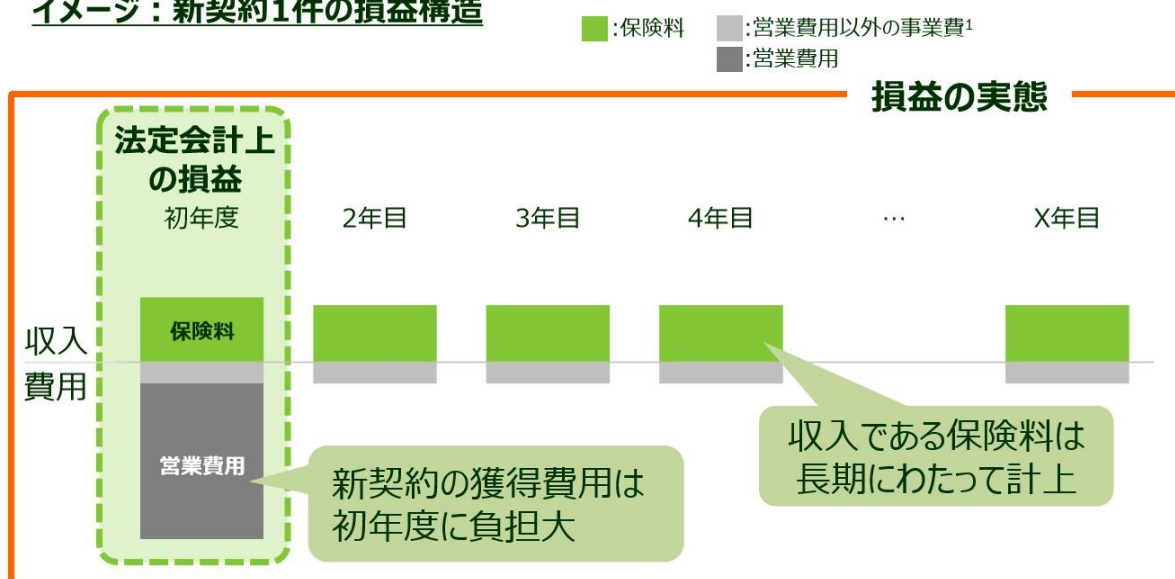
そのため、引き続き改善に向けた取り組みを継続してまいります。

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

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ので、ご説明します。

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。

修正利益の推移



■ 保有契約から生じる利益を着実に計上

修正利益の計算式

修正利益 = ①経常利益¹ + 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²
再保険の影響額

百万円 / 年度	2016	2017	2018	2019	2020/3Q 累計
①経常利益	88	△197	△1,719	△2,382	△1,714
②営業費用	1,822	2,627	4,216	6,146	4,615
③再保険の影響額	-	-	-	△1,526	△555
④調整額	543	319	347	546	560
修正利益	2,454	2,748	2,844	2,784	2,905

1. 2016年度は、保険業法第113条繰延資産を考慮する前の経常利益
2. 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およ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

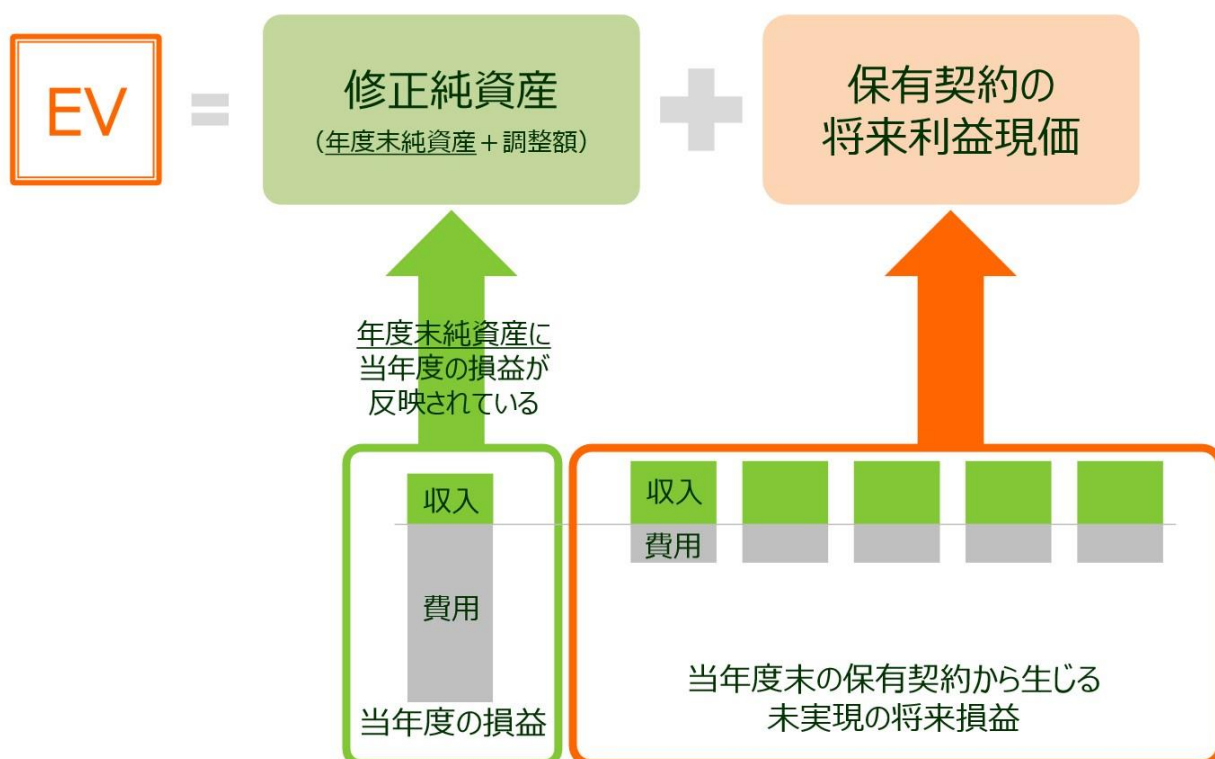
9 ページは修正利益の推移です。

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わかりにくくしていると考えています。

そのため収入と費用の発生時期が異なる営業費用を除き、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。

当第3四半期累計期間の修正利益は29億500万円となり、保有契約から生じる利益を着実に計上できていると考えています。

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

11

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、大きく2点ございます。

1点目は2012年3月の上場以来、力強い成長を実現し、継続的に増加していることです。

2点目は金利変動への耐性の高さです。

次ページ以降でご説明します。

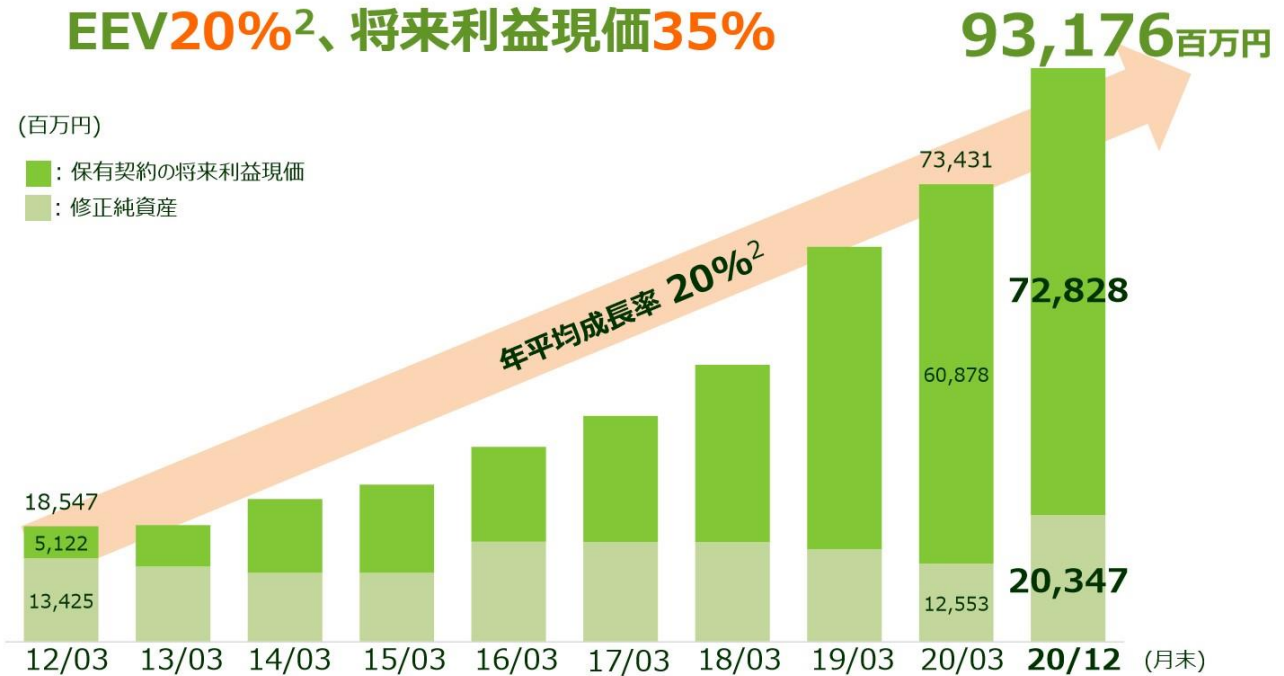
EEV¹の力強い成長を実現



■ 上場来の年平均成長率は、 EEV²20%、将来利益現価35%

(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、2020年12月末のEEVは、2020年9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

12

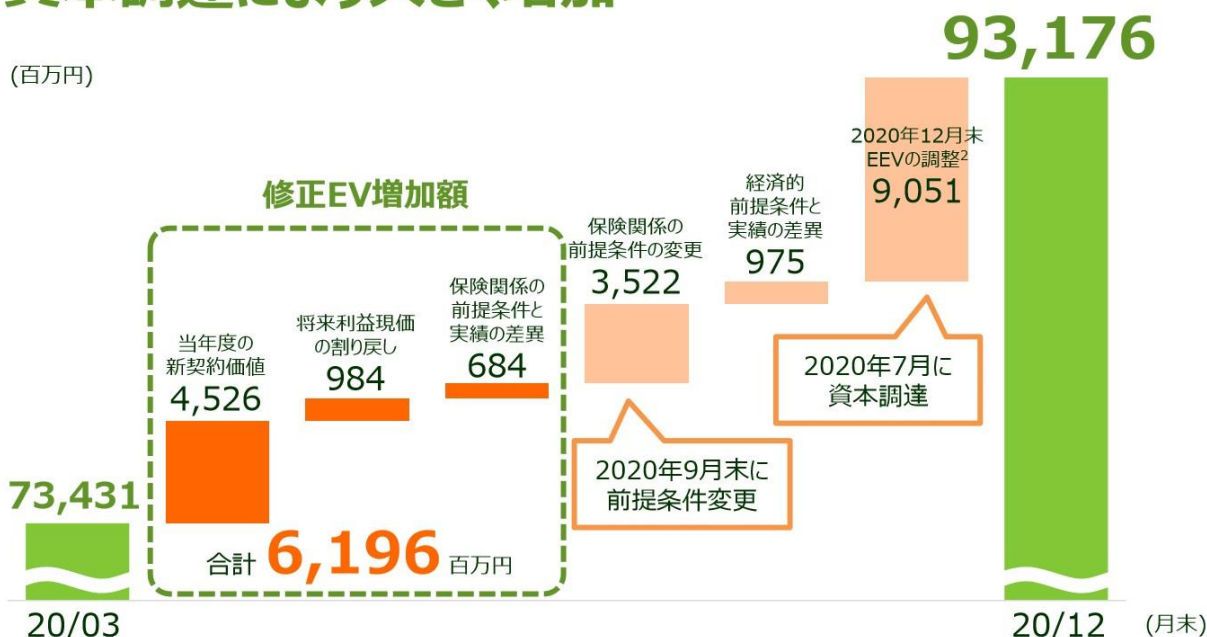
当社のヨーロッパ・エンベディッド・バリューは、昨年7月の海外公募増資による修正純資産の増加もあり、2020年12月末で931億7,600万円となりました。

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、特に将来利益の蓄えである「保有契約の将来利益現価」の年平均成長率は35%で、EEVの成長を力強く牽引しています。

EEV¹の変動要因分析



■ 好調な新契約業績、事業費率等の改善及び資本調達により大きく増加



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、2020年12月末のEEVは、2020年9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

13

13 ページは、2020 年 3 月末から 2020 年 12 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 増加額として捉え、当社の期間業績を表す指標として開示しています。

当第 3 四半期累計期間の修正 EV 増加額は、61 億 9,600 万円となりました。このうち新契約価値は 45 億 2,600 万円となり、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。

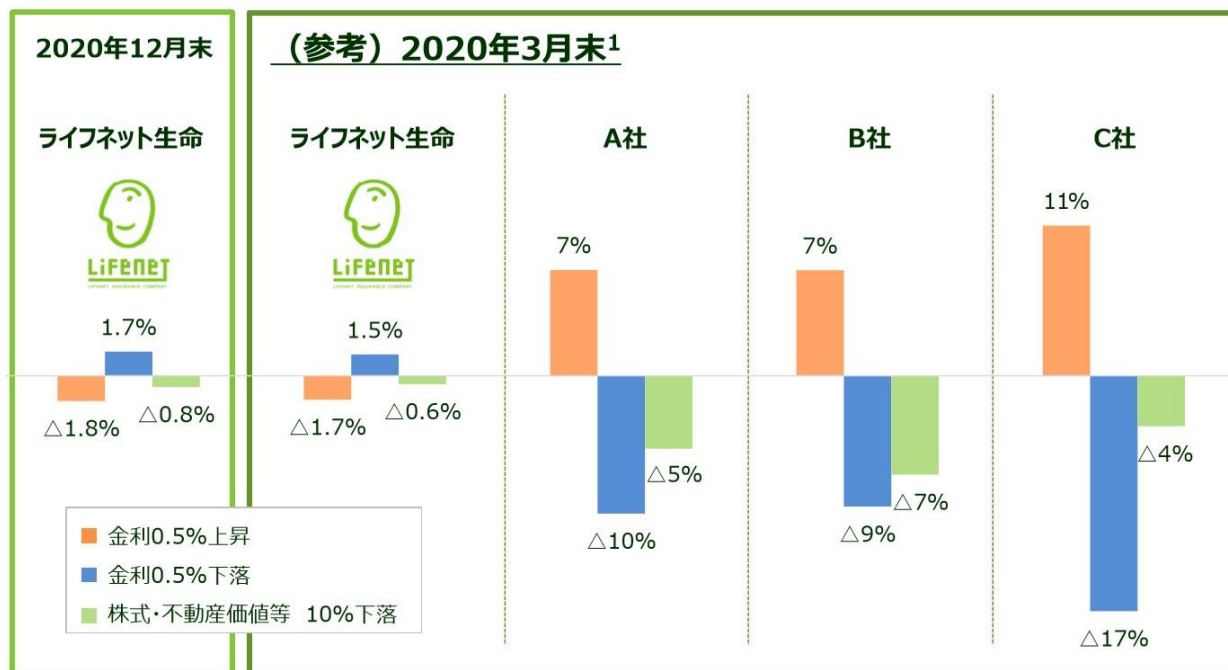
また、保険関係の前提条件の変更は 12 月末時点では行っておりませんが、9 月末時点において、事業費率の改善や解約失効率の改善などの実績を反映し、前提を見直したことなどにより、35 億 2,200 万円計上しています。

このように、保有契約の増加や事業費率、解約失効率の改善は EEV の増大に寄与するため、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

14

14 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。

昨今、新型コロナウイルスの影響などにより市場金利も大きく左右されているものの、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ア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 の成長にはさまざまなドライバーがありますが、あくまで当社は保有契約の伸長と事業効率の改善によるオーガニックグロースで、EV の持続的成長を目指し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

用語解説		2019年度	2020年度3Q累計
ARR (Annual Recurring Revenue) 契約当たり売上	■ 契約1件当たりの年換算売上高	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 42,564円
Life Time 顧客契約期間	■ 顧客が契約してから解約するまでの期間 (解約率の逆数で算出)	× 平均保険期間 14.3年¹	× 平均保険期間 17.9年¹
Gross Profit Margin 粗利率	■ 売上高から売上原価を差し引き後の利益率	× 45%²	× 45%²
LTV (Life Time Value) 生涯顧客価値	■ 契約の開始から終結までの期間損益の累計	 (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	 (保有契約1件当たり年換算保険料 × 平均保険期間 × 粗利率) 342,853円
CAC (Customer Acquisition Cost) 顧客獲得費用	■ 顧客獲得のためのマーケティングコスト	1件当たり営業費用 75,970円³	1件当たり営業費用 62,653円³

1. $1 \div \text{解約失効率}$
 2. $(\text{保険料} - \text{保険金} \cdot \text{給付金等の支払金} - \text{責任準備金等繰入額}) \div \text{保険料}$
 3. $\text{営業費用} \div \text{新契約件数}$

15 ページは、ご参考として、当社の財務パフォーマンスを SaaS 企業等の主要指標に置き換え、ユニットエコノミクスの観点から生涯顧客価値（LTV）と、顧客獲得費用（CAC）を用いてお示しするものです。

当事業のパフォーマンスを特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生涯顧客価値（LTV）を、どの程度の顧客獲得費用（CAC）で獲得するか、にあります。

2020 年度第 3 四半期累計期間を例にご説明すると、約 34 万円の LTV を、約 6 万 2,000 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。

このユニットエコノミクスを維持・改善している限りは、契約業績を伸長させることが企業価値の向上に繋がると考えられるため、積極的に営業費用を投下するという経営判断を支える事業認識となっています。

財務状況



(百万円)	20/03	20/12
総資産	41,144	53,751
現金及び預貯金	1,377	2,516
買入金銭債権	299	1,999
金銭の信託	3,539	5,422
有価証券	32,058	38,865
国債	8,065	9,024
地方債	1,391	1,488
社債	18,119	21,219
株式	313	355
外国証券	0	0
その他の証券 ¹	4,167	6,778
負債合計	31,744	36,614
保険契約準備金	30,328	34,832
純資産	9,400	17,136
ソルベンシー・マージン比率 ²	2,117%	2,811%
保有債券の修正デュレーション	11.3年	11.4年

■ 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

16

16 ページは、貸借対照表の要約です。

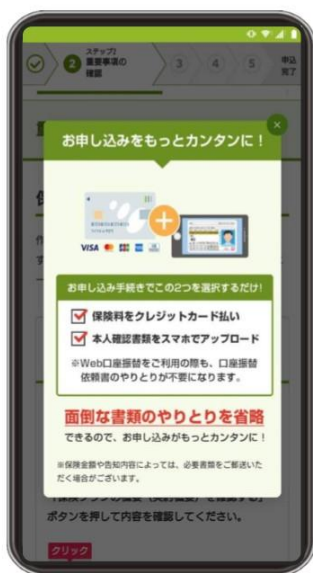
2020年12月末時点の総資産は、537億5,100万円、負債は366億1,400万円、純資産は171億3,600万円となりました。

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、2,811%となりました。

顧客体験の革新への取組み



■ 11月に申し込みフローを一部改良



保険加入をよりかんたんに、ストレスフリーに

〈申し込み手続きをされたお客さまの声〉

最初はむずかしいのではと思いましたが、**簡単でわかりやすくて助かりました。人に会わずに煩わしさもなく、友達や家族にもおすすめです。**

忙しい人にとっては、スマホでパパッとできるのは魅力的です。人と会うこともないので、時間なども取られないことが何より楽でした。

17

次に、主な取組みをご説明します。

当社は経営方針における重点領域の一つに「顧客体験の革新」を掲げ、保険相談、申込み、契約期間中の各種お手続き、保険金等の請求といった一連のプロセスにおいて、ストレスフリーなサービス開発を行うことで、お客さまの期待を超える便利な生命保険サービスの提供を目指しています。

その一環として、第3四半期においても、スライドにお示している取組みをはじめとした地道なCX改善を実施しており、着実に効果が現れております。

このような取組みの積み重ねが、当社の競争優位性を向上させることに繋がると考えております。

商品や顧客体験への高い評価



■ 実際に給付金を受け取ったご契約者が選ぶ 満足度調査でNo.1評価を獲得

2021年 オリコン顧客満足度®調査「医療保険ランキング」
総合 第1位



18

顧客体験への取組みの積み重ねが、今回、評価として大きく実を結びました。

この度、当社は2021年オリコン顧客満足度調査「医療保険ランキング」において、総合第1位に選ばれました。

本調査の回答は、実際に医療保険の給付金請求を行い、給付金を受け取ったことがある方を対象とした調査で、実際のご契約者の声が反映されている点が特徴です。

当社が大事にしているストレスフリーな顧客体験やシンプルでわかりやすい商品性が、ご契約者から業界最高評価をいただいたことは大きな意義があると考えており、今回の評価を励みに、今後も顧客体験への投資を積極的に実行してまいります。

販売力強化への取組み



- **マネーフォワードと業務提携契約を締結**
1,150万人の会員へ新たな顧客体験を提供



ホワイトレーベル（今夏開始予定）

**「家計簿アプリ」と「オンライン生保」の融合で
保険見直しによる家計改善ソリューションを提供予定**

19

次に、もう一つの重点領域である「販売力の強化」における新たな取組みをご説明します。

当社は、パートナー企業のブランド力や顧客基盤を活用して生命保険商品をお届けするホワイトレーベル事業の拡大を目指しております。

その新たなパートナーとして、この度、株式会社マネーフォワードさまと業務提携契約を締結しました。

革新的な技術で家計の見える化を実現されたマネーフォワード社とオンライン生保のリーディングカンパニーを自負するライフネット生命、この2社が融合することで、人生で2番目に高い買い物といわれる生命保険をオンライン上で滑らかに見直すことのできる世界の実現を、共に目指してまいります。

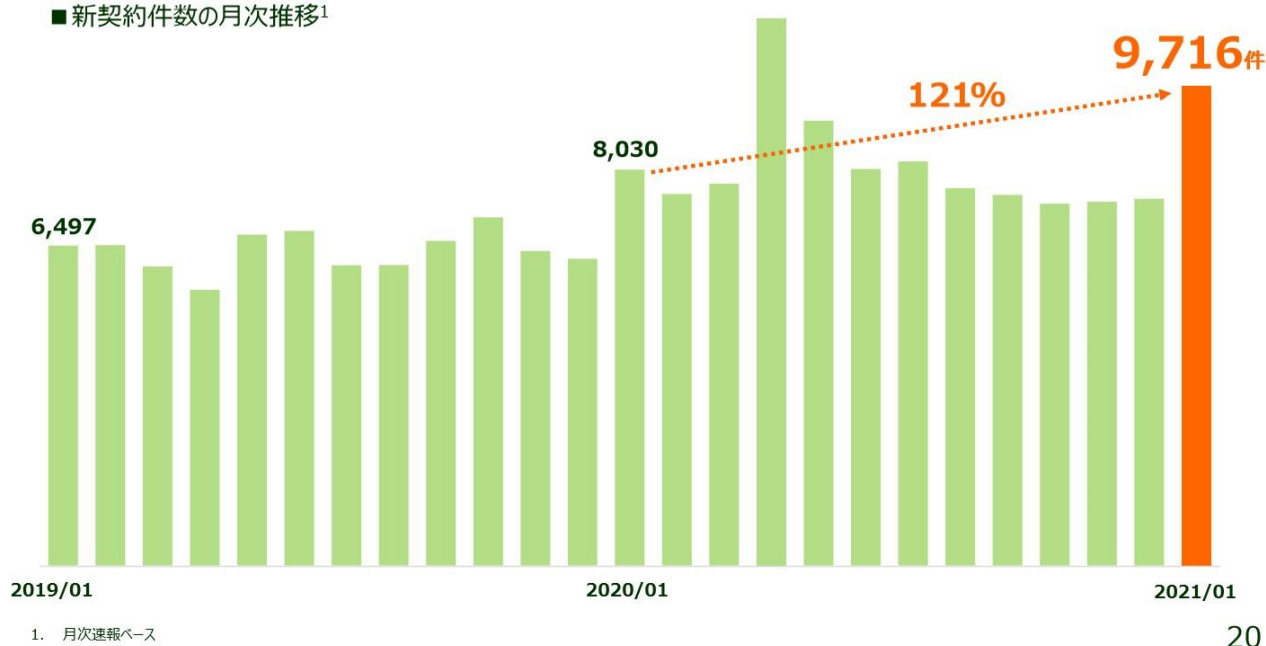
なお、ホワイトレーベル事業のパートナーとしては初めてとなるインターネットサービス企業との取り組みということもありまして、オンライン上でこれまでになかった新たな顧客体験を提供していくことができるのではと、長年のマネーフォワードユーザーである私自身も大変楽しみにしており、中長期的な当社の成長を支える大きな柱の一つになるよう、大事に育ててまいります。

直近の状況



■ 2021年1月の新契約業績は大きく伸長し、過去最高を記録した昨年4月に次ぐ水準

■ 新契約件数の月次推移¹



続いて、足元、緊急事態宣言下における当社の事業状況について、簡単にご報告します。

当ページでは、月次の新契約件数の推移をお示しております。

ご覧のとおり、1月の新契約業績は大きく増加しました。元々1月という月は、季節性から良い業績が期待できる月であることに加え、昨年の緊急事態宣言解除後において、世の中で起こったレジャーなどへの一次的な反動消費も収まり、当社としても公募増資後、満を持して営業費用の積極的な投下を行うことができました。それらが結果として、新契約業績にしっかりと反映されたものと捉えております。

一方、保険金・給付金の支払状況については、新型コロナウイルスによる大きな変化はありません。

また、社内の業務遂行においては、従業員の安全に配慮し、原則、在宅勤務としながらも、安定したお客さま対応を遂行できるよう取り組んでおります。しばらくは先行き不透明な状況が続きますが、今後の状況を注視しながら、事業運営を継続してまいります。

今後の方向性



- 「新たな生活様式」も追い風に、保有契約業績の2桁%超の成長を実現する
- 足元の事業環境を踏まえ、当面は積極かつ、資本効率のよい営業投資を継続予定
- 現経営目標の到達を見越し、次期経営目標の設定を検討

21

21 ページでは、今後の方向性をお示しています。

ご案内のとおり、新型コロナウイルスの影響はさまざま領域において、消費者や企業によるオンライン上の活動や消費を上昇させました。

ライフネット生命の成長の根底にある「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も、時計の針が大幅に進んだ手応えを感じております。そのような認識の下、当社は今後も保有契約業績の2桁パーセント超の成長を実現してまいります。

また先ほどのご説明のとおり、足元の事業環境を踏まえ、当面は資本効率の良い営業投資は積極的に継続していく予定です。

これにより目前に迫っている経営目標、EEV1,000億円の早期到達を達成することに加え、経営目標の到達を見越して、次期経営目標の検討を進めてまいります。

2020年度業績予想



■ 第4四半期は営業費用を積極的に投下予定のため、従来予想から変更なし

(百万円)

	2020年度業績予想		(参考) 2019年度実績	
		うち再保険の 影響額		うち再保険の 影響額
経常収益	20,000	2,700	16,850	2,034
経常利益	△3,200	650	△2,382	1,526
当期純利益	△3,200	650	△2,400	1,526
(参考) 新契約 年換算保険料 ¹	4,000		3,425	

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

22

22 ページは、2020 年度の業績予想です。

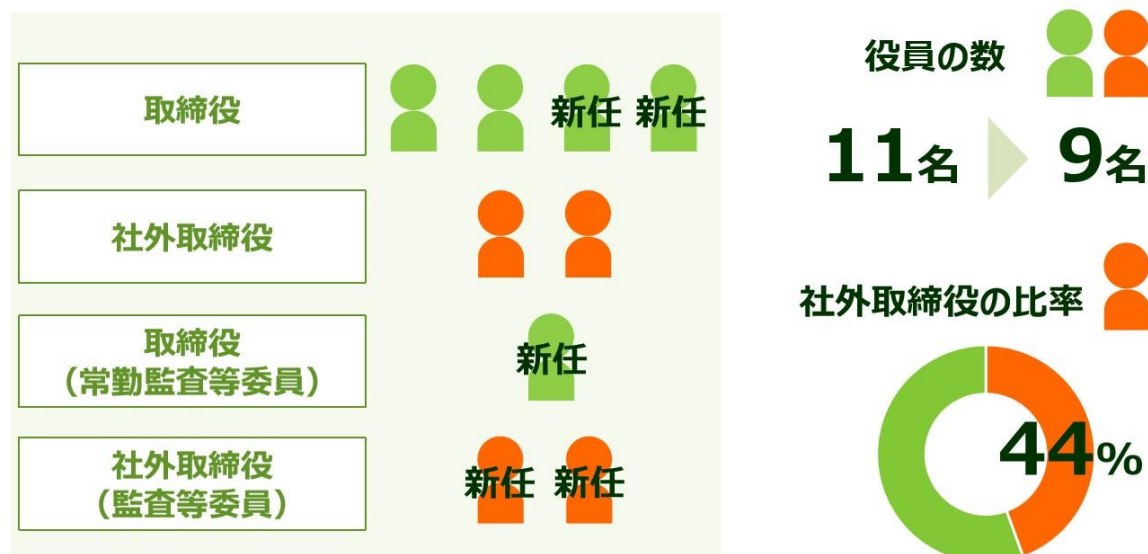
今年度の業績予想は、2020 年 8 月に開示した予想から変更はございません。

引き続き将来の見通しが不透明な事業環境ではありますが、中長期の収益性向上に向けて、持続的な成長を目指してまいります。

監査等委員会設置会社への移行



■ コーポレート・ガバナンスの強化と グロース&トランスフォーメーションを目指す



※新任取締役候補者の詳細については、2021年2月9日発表のニュースリリース「役員等の異動に関するお知らせ」をご参照ください。

23

最後に本日、決算発表とともに開示した監査等委員会設置会社への移行について、ご説明します。

当社は本日開催の取締役会において、2021年6月20日開催予定の第15回定時株主総会での承認を前提として、現在の「監査役会設置会社」から「監査等委員会設置会社」へ移行することを決議しました。

当社は開業当初よりコーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組んでおります。昨今、コーポレートガバナンス・コードの導入やESG経営によりガバナンス強化が求められていることに加え、昨年実行した増資により、株主の海外機関投資家比率が上昇したことも考慮し、当社においてもさまざまな検討を重ね、ガバナンス強化の一環として、監査等委員会設置会社へ移行することとしました。

これにより、取締役会の監督機能を一層強化するとともに、より機動的な経営を行うことも可能となります。

あわせて、新型コロナウイルスによる行動様式の変化に対応し、グロースとトランスフォーメーションをより推進するための役員の異動も発表しました。新しい経営体制においても、「正直にわかりやすく、安くて、便利に。」という[マニフェスト](#)に基づき、お客さま本位で成長を目指しますので、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

以上で、2020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。