



## ライフネット生命保険株式会社

2023年度（2024年3月期）第3四半期決算説明会

2024年2月13日

### [登壇者]

代表取締役社長	森 亮介
執行役員	河崎 武士
経理数理部長	松原 孝太

## 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 2023 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。

## 重点指標

企業価値を表す経営指標	成長性	収益性
<b>EEV</b> (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー) <b>144,294</b> 百万円 (前年同期末比117.3%)	<b>保有契約年換算保険料<sup>1</sup></b> <b>27,872</b> 百万円 (前年同期末比118.5%)	<b>保険サービス損益</b> <b>6,275</b> 百万円 (前年同期比128.9%)

## 主なトピックス

- 個人保険事業の契約業績は底打ちし、団体信用生命保険事業も好調維持
- SMBCグループとの協業が本格始動。専用商品「Vポイントが貯まる保険」を12月より販売開始
- 2024年2月より、同性をパートナーとするお客さま向けの顧客体験をアップデート

1. 1期当たりの保険料（内訳は、保有契約年元計算される翌月の収入保険料）に×1.12で保険料の変換方法に定めた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品は全て月払いのため、月額保険料×12で算出（次頁以降同記）

1

それでは、説明を始めます。1 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。

当社は 2023 年度から国際財務報告基準、IFRS を用いた財務報告を開始するに伴い、3 つの重点指標を設定しており、これらに沿って 2023 年度第 3 四半期決算をご説明します。

まず、企業価値を表す最も重要な経営指標であるヨーロッパ・エンベディッド・バリューは、前年同期末比 17.3% 増加の 1,442 億 9,400 万円となりました。次に、成長性を表す保有契約年換算保険料は、前年同期末比 18.5% 増加の 278 億 7,200 万円となりました。そして、一般事業会社の営業利益に相当し、当社の保険事業の収益性を表す保険サービス損益は、前年同期比 28.9% 増加の 62 億 7,500 万円となりました。

次に、本日の決算説明の主なトピックについて 3 点ご紹介します。

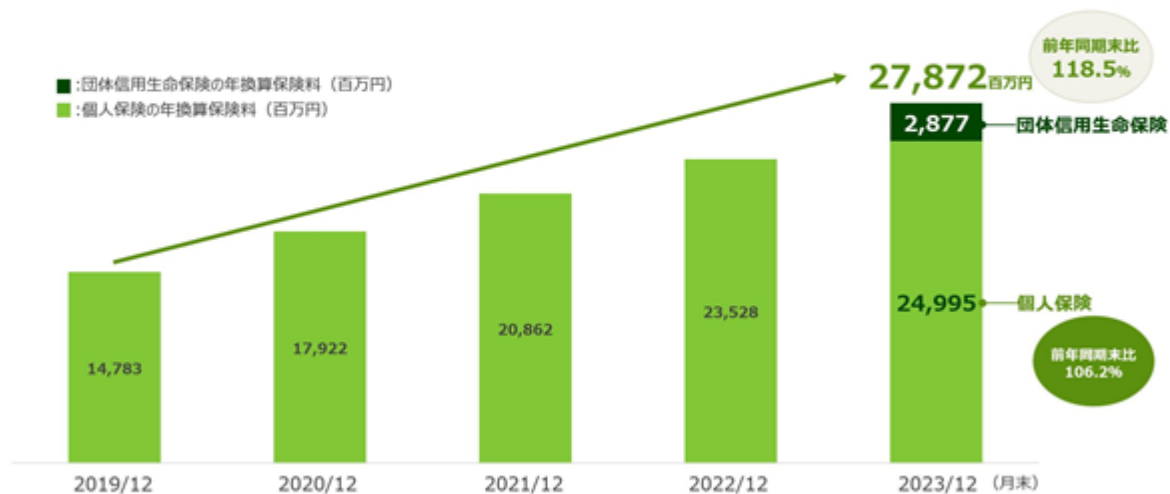
まず契約業績面では、課題であった個人保険事業が底打ちしたことに加え、事業領域の拡大として今年度から開始した団体信用生命保険事業も好調を維持しました。

次に、昨年夏に資本業務提携契約を締結した SMBC グループとの協業が、昨年 12 月から本格的に動き始め、新たな取り組みとして「Vポイントが貯まる保険」の販売を開始しました。

最後に、こちらは本日発表の取り組みですが、お客様への利便性の向上を企図して、同性をパートナーとするお客様向けの顧客体験をアップデートしております。

各項目の詳細は、後ほどご説明します。

■ 団信事業28億円の上積みもあり、前年同期末比118.5%と力強い成長を継続



2

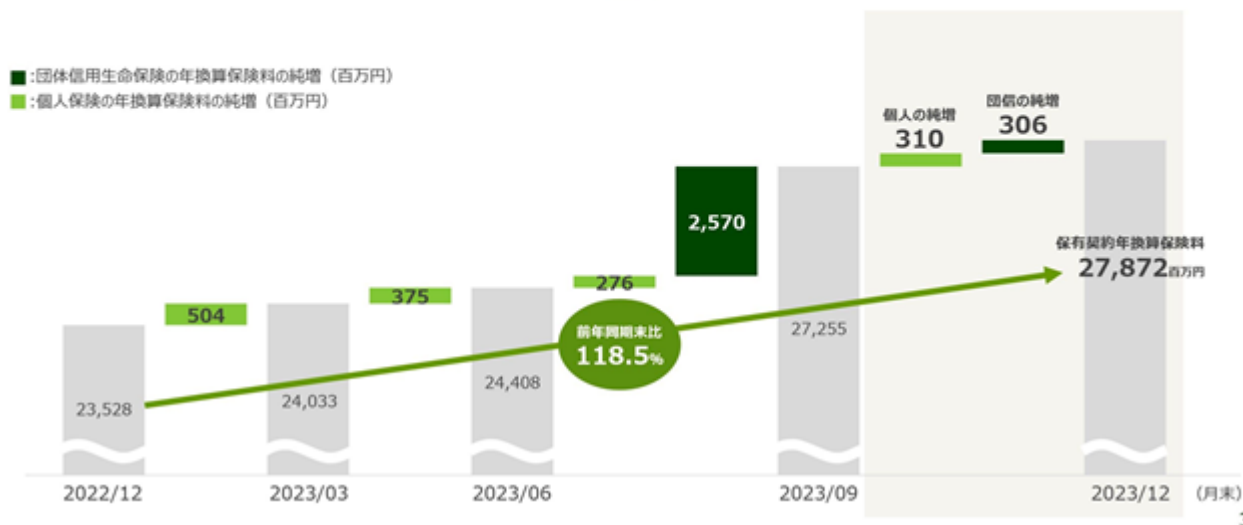
2 ページをご覧ください。

Annual Recurring Revenue に相当する保有契約年換算保険料は、2023 年 12 月末で 278 億 7,200 万円となりました。昨年 7 月から開始した団信事業の上積みもあり、前年同期末比 118.5%増と、保有契約の力強い成長を継続していることがお分かりいただけるかと思ます。

## 保有契約年換算保険料の四半期推移



- 団信事業は好調を維持し、四半期で3億円の積み上げ
- 課題であった個人保険事業の契約業績は底打ち



3 ページは、その保有契約の変動要因をお示ししています。

今年度から開始した、団信の保有契約年換算保険料の当四半期、3 カ月間での純増は 3 億 600 万円となり、こちらは好調を維持しています。

また、直近 1 年間ほど課題であった個人保険の保有契約年換算保険料の純増は、3 億 1,000 万円と前四半期を上回り、底打ちしたと考えております。

また、先週 2 月 9 日金曜日には、「2024 年 1 月の業績速報」を開示しておりますが、第 4 四半期も底打ち反転のモメンタムが持続していることから、今後も通期目標水準の達成に向けて努めてまいります。

■ 保険サービス損益は6,275百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は4,365百万円

単位：百万円

項目	2022/3Q累計 <sup>2</sup>	2023/3Q累計 <sup>2</sup>	増減	(参考) 2022年度通期 <sup>2</sup>
保険サービス損益	4,867	6,275	1,407	6,618
金融損益 <sup>1</sup>	△636	276	912	△452
その他の損益	△552	△335	216	△822
税引前利益	3,679	6,215	2,536	5,343
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,461	4,365	1,904	3,562

1. 主に金融資産から生じる投資損益、有価証券収益または費用、再保険金融収益または費用の小計

2. 3Qが関連会社以外の影響を受けて、2022年度第3四半期累計期間1,326百万円、2023年度第3四半期累計期間32百万円、2022年度通期1,378百万円を合計

4

続いて、4 ページをご覧ください。ここから、IFRS での財務報告の説明に移ります。

最初に、全体感をご理解いただくため、IFRS ベースでの損益計算書の要約をお示ししています。分かりやすく申し上げますと、保険サービス損益はいわゆる営業利益に相当するもので、当社のように保障性商品が中心の生命保険会社では、保険サービス損益が利益の大部分を占めます。

2023 年度第 3 四半期累計期間の保険サービス損益は 62 億 7,500 万円、最終利益である親会社の所有者に帰属する当期利益は 43 億 6,500 万円の黒字となり、いずれも前年同期比で大幅な利益成長を実現しました。

中でも特に重要な保険サービス損益については、次ページ以降で詳細をお伝えします。

## 保険サービス損益<sup>1</sup>



- 前年同期比**128.9%**の**6,275**百万円と大きく成長
- 1Q決算発表時の上方修正後業績予想に対する進捗率は**73.0%**

□: 保険サービス損益（通期）（百万円）  
■: 保険サービス損益（3Q累計）（百万円）



1. 2021年度以前の数字はIFRS移行日前のための参考値  
2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度第3四半期累計期間1,326百万円、2023年度第3四半期累計期間32百万円、2022年度通期1,376百万円を含む

5

5 ページをご覧ください。保険サービス損益の推移をお示ししています。

まず、経年推移で見ますと、コロナ関連支払が急増した 2022 年度を除けば、保険サービス損益は底堅く着実に成長しています。

そして、2023 年度第 3 四半期累計期間の保険サービス損益は、前年同期比 28.9%増加の 62 億 7,500 万円となり、利益の上方修正を行った昨年 8 月の業績予想 86 億円に対する進捗率は 73.0%となりました。

# 保険サービス損益の変動要因分析



## ■ 3Qにおいて団信の保険金支払いが想定を上回るも、 コロナ関連支払いの収束及び保有契約の成長に伴うCSMリリースの増加により成長



1. 個人保険のみの項目。2022年度第3四半期累計期間1,326百万円、2023年度第3四半期累計期間32百万円のコロナ関連支払いの影響を含む  
2. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益(再保険損益を除く)

6 ページをご覧ください。こちらは、2022 年度第 3 四半期累計期間から、2023 年度第 3 四半期累計期間にかけての保険サービス損益の変動要因をお示しています。

まず、左側の表をご覧ください。保険サービス損益は、主に「予想保険金等と発生保険金等の差額」、「リスク調整リリース」、「CSM リリース」、「再保険損益」、そして今年度開始した「団信事業」の団信損益に分解されます。

そして、前年同期 48 億円だった保険サービス損益が当期 62 億円に増加した変動要因を、これらの項目ごとにグラフ化したものが右の図になります。

2023 年度第 3 四半期累計期間の保険サービス損益は、前年同期比 14 億 700 万円の増益となりましたが、その増益要因の一つが「予想保険金等と発生保険金等の差額」になります。2022 年度は新型コロナウイルス感染症拡大による給付金支払が多く発生した年であった一方で、今年度はコロナ関連支払が収束したことなどから、13 億 9,900 万円の増益要因となりました。

もう一つの増益要因は、「CSM リリース」です。CSM は保険契約の未実現の将来利益を表す負債で、保険期間の経過とともに解放され、PL 上で「CSM リリース」として利益認識されます。保有契約の成長に伴い、2023 年度第 3 四半期累計期間の CSM リリース額は左の表の 3 行目にあるとおり、51 億 9,100 万円となり、4 億 6,200 万円の増益要因となりました。

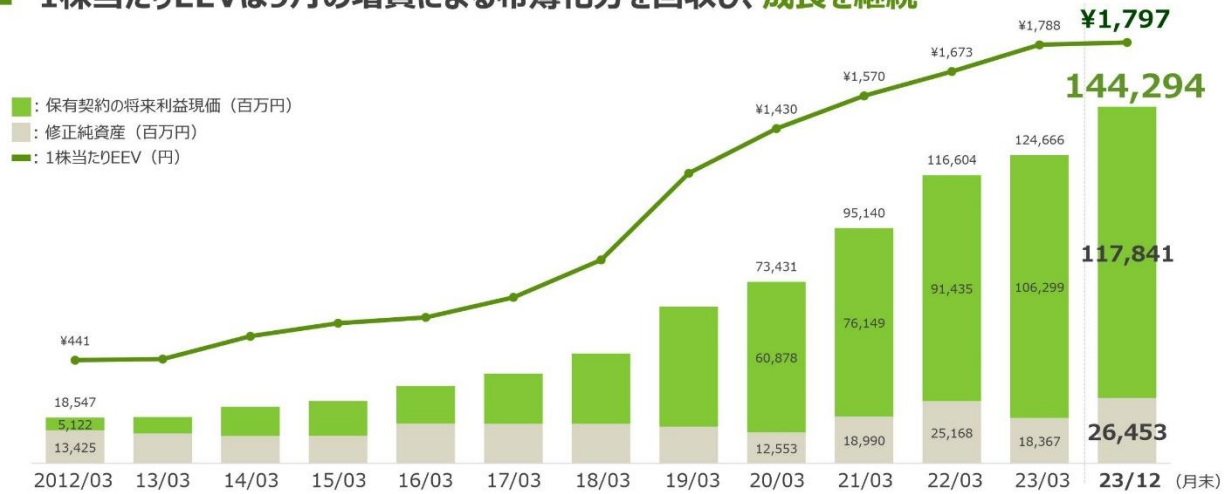
一方で、団信損益は、第 3 四半期において保険金の支払いが当初の想定よりも多く発生したことで、再保険考慮前の数値ですが、マイナス 2 億 2,100 万円となり、保険サービス損益の成長の押下げ要因となりました。



# ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー<sup>1</sup> (EEV)



- 上場来の年平均成長率はEEV19%<sup>2</sup>、将来利益現価31%と力強く成長
- 1株当たりEEVは9月の増資による希薄化分を回収し、成長を継続



1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法等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。2016年3月末におけるEEVについては同様の評価により再評価。また、2023年12月末のEEVは、2023年9月末の保険団体の開業条件を用いて計算し、第三者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、2023年9月の公募増資及び第三者割当増資額97億7,052万円を含み算出

次に、7ページをご覧ください。ヨーロッパ・エンベディッド・バリューのご説明に移ります。

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す。

2023年12月末時点のヨーロッパ・エンベディッド・バリューは、将来利益現価の成長に加えて、昨年9月に行った増資による修正純資産の増加もあり、1,442億9,400万円となりました。

2012年3月上場以降の年平均成長率は19%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31%で成長し、EEVの成長を力強くけん引しています。

また、折れ線グラフは1株当たりEEVの推移をお示ししています。2023年12月末時点の1株当たりEEVは1,797円となりました。今年度期中に実施した増資による希薄化分は既に回収が完了し、1株当たりEEVは今年度も成長トレンドを継続しております。今年度末に向けてさらなる成長を実現できるよう、経営努力を続けてまいります。

## ■ 主に団信事業開始に伴う新契約価値の増加及び事業費率の改善、資本調達により増加



1. 当社では、EEV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ッド・バリュ）原則を参考としている。また、2023年12月末のEEVは、2023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

8 ページは、2023 年 3 月末から 2023 年 12 月末まで、9 カ月間の EEV の変動要因分析です。

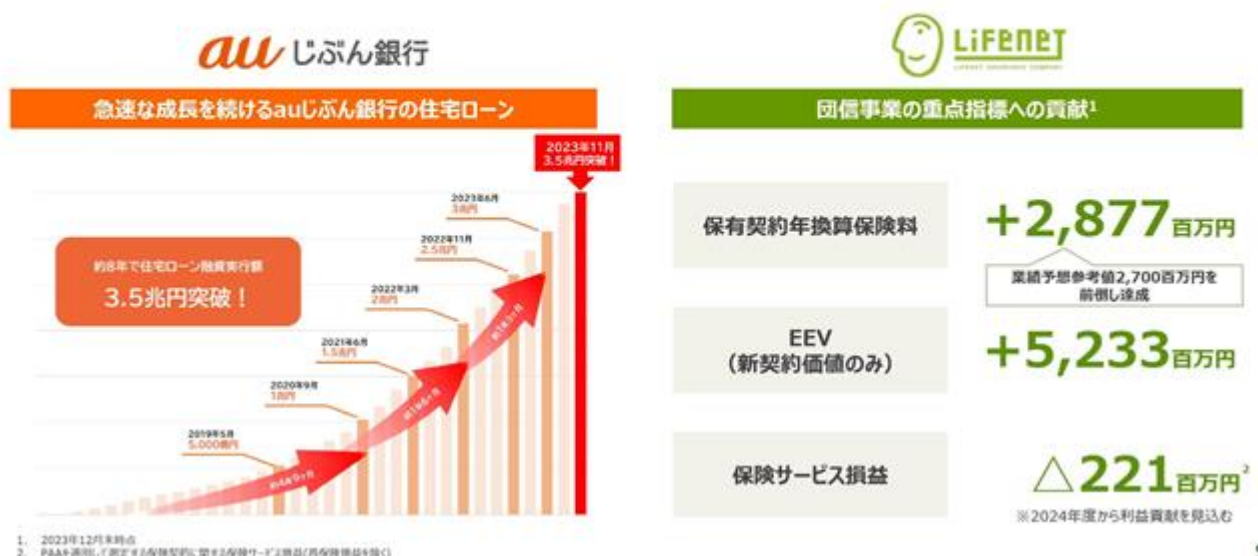
当社は EEV の変動のうち、ご覧のスライドの緑の点線枠で囲まれている「新契約価値」、「将来利益現価の割り戻し」、そして「保険関係の前提条件と実績の差異」、これら 3 点の合計を「修正 EEV 増加額」と定義し、EEV に関する期間業績を表す指標としています。

2023 年度第 3 四半期累計期間の修正 EEV 増加額は、80 億 9,900 万円となりました。このうち、新契約価値は 63 億 5,000 万円となりましたが、これは 7 月から開始した団信事業における既存契約移管分と、7 月から 12 月の 6 カ月間での新規住宅ローン実行分、これら 2 つを合計した団信の新契約価値として、52 億 3,300 万円が計上されました。

また、団信の契約が加わった間接的な効果として、保有契約増加のスケールメリットが事業費率の改善につながり、その効果が第 2 四半期末に行った「保険関係の前提条件の変更」として、プラスに計上されています。

このように、成長フェーズにある当社にとっては事業規模の拡大に伴う規模の経済も、EEV の成長に大きく貢献するため、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。

## ■ auじぶん銀行の住宅ローン融資実行額の成長を背景に、団信事業は順調に推移



9

9 ページをご覧ください。ここからは、主な取り組みとして、まず団体信用生命保険事業の力強い貢献についてご説明します。

当社は事業領域拡大の一環として、昨年 7 月から au じぶん銀行の住宅ローン利用者に向けて、団体信用生命保険の提供を開始しました。左手の棒グラフのとおり、au じぶん銀行の住宅ローンはネット銀行ならではの魅力的な金利での貸出などにより、急速な成長を遂げており、2023 年 11 月には累計融資実行額が 3.5 兆円を突破しています。

そのような動きを受けて、当社の団信事業の保有契約年換算保険料は、2023 年度業績予想の参考値として開示している 27 億円を前倒しで達成するなど、重点指標へ大きく貢献しています。

また、業績貢献意外にも、このたびのオンラインで団信を提供する取り組みは、お客様が生命保険をオンラインで申し込み、オンライン生保の利便性、ペネフィットを体感していただける新たなタッチポイントの機会であり、オンライン生保市場の拡大にも寄与するものと考えています。

そのため、まずは au じぶん銀行との協業を着実に成長させていくことに尽力するとともに、中期的には提携先銀行の拡大も目指してまいります。

## ポイント経済圏への組み込み深化



- Pontaポイントがたまる「auの生命ほけん」をフックに、今後はPontaポイントユーザー向けの営業活動を一層強化



10

続いて、10 ページをご覧ください。

先日、KDDI による大型の資本業務提携が発表されるなど、ポイント経済圏の構築および強化の流れが一層加速しています。

そのような中で当社はエンベディッドファイナンス（組み込み型金融）を中長期的な成長をテーマとして位置づけ、巨大な経済圏に生命保険をエンベディッドするパートナービジネス事業に力を入れています。

その第 1 号パートナーである KDDI グループは、Ponta ポイントを基軸とした au 経済圏拡大を戦略として掲げており、その戦略に基づいて当社は 2023 年 2 月に Ponta ポイントがたまる「au の生命ほけん」を販売し、ポイント経済圏により適した保険商品の提供を進めています。

加えて、当社はポイントサービス Ponta を運営するロイヤリティ マーケティング社とも募集代理店委託契約を締結しており、同社を通じて今後は 1 億人を超える Ponta 会員基盤向けの営業活動にも、一層注力していく予定です。

## ■ 三井住友カード会員向け専用商品「Vポイントが貯まる保険」を12月から提供開始

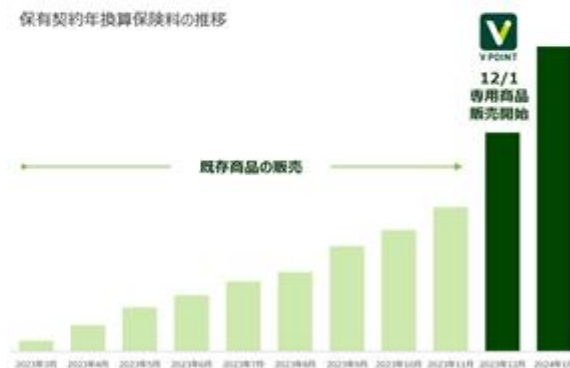
**通常貯まる Vポイントに加えて +1%貯まる 生命保険**

通常 保険料の0.5% → 通常 保険料の0.5% + 月額保険料の1%

※通常貯まるVポイントは毎月のカードご利用金額の合計200円(税込)ごとにVポイントが貯まります。  
※通常貯まるVポイントの返金は申込カードによって異なります。  
※Vポイント以外の独自Vポイントが貯まるカードは、カードの利用で貯まる通常Vポイントのみ付与され、+1%のVポイントは対象外です。

### 専用商品「Vポイントが貯まる保険」発売後の初動

保有契約年換算保険料の推移



続いて、11 ページをご覧ください。

昨年、当社および子会社のライフネットみらいは、SMBC グループの三井住友フィナンシャルグループ、三井住友カードの 2 社と業務提携契約を締結するとともに、三井住友カードに対して第三者割当増資を行いました。その SMBC グループとの取り組みが本格的に開始しましたので、ご紹介します。

第 1 弾として、昨年 12 月から先方の顧客基盤向けの専用商品、「V ポイントが貯まる保険」の提供を開始しました。V ポイントが貯まる保険とは、毎月のカードのご利用金額に応じて貯まる通常の V ポイントに加えて、プラス 1 ポイントのポイントがたまる保険となります。SMBC グループは、ポイントプログラムを活用した魅力的な経済圏を有しており、このポイント経済圏へ適応した生命保険商品をこのたび投入することができました。

スライド右側の図は、SMBC グループ経由の保有契約の年換算保険料の推移をお示しています。ご覧のとおり、12 月の専用商品発売後は保有契約の成長が大幅に加速しており、良いスタートを切ることができたと考えていますが、一方で未着手の伸びしろが依然として多く残っています。

SMBC グループは本取り組みに強いコミットメントを持って取り組んでいただいていますので、当社も一層コミットして、SMBC グループのオンライン金融事業を支えることで、保有契約業績の成長加速を実現できるように努めてまいります。

## ■ 時代の変化に柔軟に対応し、同性をパートナーとするお客さま向けの顧客体験を向上

2024年2月開始

同性パートナーを死亡保険金受取人に指定するための証明書類を  
地方自治体のパートナーシップ証明書で可能に



1. work with Pride主催/PRIDE指標2023)

2023年11月

LGBTQへの取組みが評価され、  
生命保険業界最多の8年連続最高評価<sup>1</sup>



評価された主な取組み	
お客さま	<ul style="list-style-type: none"> <li>生命保険業界において先駆けて、死亡保険金の受取人の指定範囲を同性パートナーに拡大</li> </ul>
社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>LGBTQ関連書籍を全国の学校等へ寄贈</li> <li>LGBTQ当事者の意識調査の継続実施</li> </ul>
従業員	<ul style="list-style-type: none"> <li>性別、性的指向、性自認、性表現、国籍、学歴を不問とする「採用マニフェスト」の制定</li> <li>パートナーの同性異性問わず、慶弔休暇・看護休暇の取得が可能</li> </ul>

12

12 ページをご覧ください。ここでは、本日発表した、新たな顧客体験向上施策を紹介します。

当社は 2015 年に業界に先駆けて、死亡保険金の受取人を同性のパートナーにも拡大する取扱いを開始し、セクシュアルマイノリティの当事者とそのアライの皆様から、大きな反響をいただきました。

同性のパートナーを死亡保険金の受取人にしていただく際には、これまでは住民票、および当社所定のパートナー関係を確認するための書面提出をお願いしていました。しかし昨今、パートナーシップ証明書を発行する自治体が全国に広がっている社会状況の変化に鑑み、このたび提出書類をパートナーシップ証明のみでも可能とし、顧客体験の向上を行いました。

スライド右側に記載のとおり、当社はこれまでも LGBTQ に関係するさまざまな取り組みを実施し、外部評価機関からも高い評価を獲得してきましたが、この背景には多様なバックグラウンドを持つ従業員の声がかきかけとなって実現した取り組みも、多く存在しています。

LGBTQ への取り組みはほんの一例にすぎませんが、役職員 1 人ひとりが多様化するお客様のニーズや時代の変化に柔軟に対応しながら、生命保険の新たな価値を考え、提供し続けることがライフネット生命というブランド価値を高め、ひいては企業価値の向上につながっていくものと信じております。

## 2023年度連結業績予想



### ■ 2023年8月発表時の業績予想から変更なし



13

13 ページをご覧ください。2023 年度の業績予想です。

業績予想は、昨年 8 月の第 1 四半期決算発表時に利益の上方修正を行いました。その内容から変更はありません。

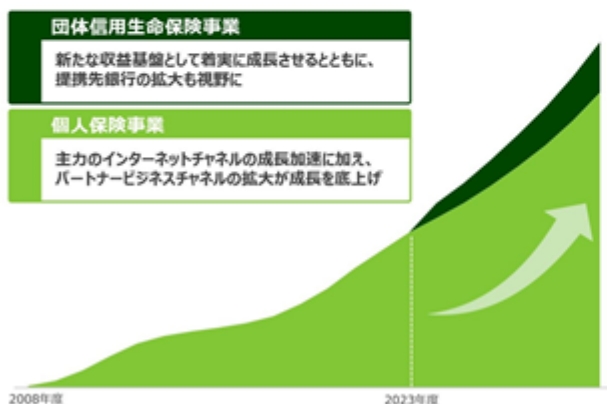
足元では、保険金等の支払いが想定よりも多く発生しており、第 4 四半期もここは注意をして見ていく必要があります。当社としては引き続き成長と事業効率の両面を意識した事業運営を進めてまいります。

## 中期的な成長軌道

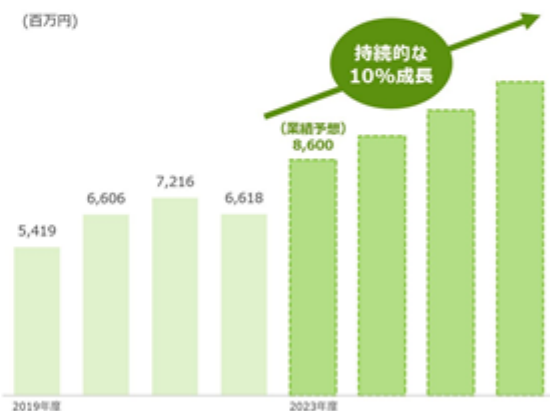


- 個人保険事業と団信事業の両輪で、保有契約業績の成長加速を実現する
- 保険サービス損益の持続的な10%成長に加え、2025年度を目途に東証プライム市場への移行を目指す

保有契約の今後の成長イメージ



保険サービス損益



14

14 ページをご覧ください。

今後は個人保険事業と団体信用生命保険事業の両輪で、保有契約業績の成長加速を目指してまいります。

また、保険サービス損益の持続的な10%成長という高い利益成長の実現に加え、2023年度と2024年度の合計2事業年度における利益計上をもって、2025年度を目途に東証プライム市場への移行を目指してまいります。



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"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>
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

15

最後に、経営方針です。

今後も金融サービスのデジタル化という構造的なトレンドを捉えながら、事業規模の拡大を目指して成長を追求してまいります。その上で自分たちの力でオンライン生保市場を拡大し、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、経営目標である EEV2,000 億円の早期到達を目指してまいります。

以上で、2023 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。