

2021年度(2022年3月期)第1四半期決算説明会 質疑応答

2021年8月11日

ライフネット生命保険株式会社

2021年度(2022年3月期)第1四半期決算に伴う説明会における質疑応答の概要を開示します。

<開催概要>

開催日時:2021年8月11日(水曜日)午後5時

回答者:代表取締役社長 森 亮介

取締役 近藤 良祐

執行役員 岸本 巖

Q 新契約業績について、7月は低い水準に見えるが、どのように評価しているか。また、7月に開始したマネーフォワード社との協業による影響がどの程度あったかを教えてほしい。

(近藤) 7月の新契約は、第1四半期と比べると2つの大きな要因で弱含みの実績となった。1つ目は、外部要因として、オリンピック開催の影響がある。過去においても、夏季オリンピック開催期間は保険検討の優先度が下がる傾向があり、1~2割程度減少する影響があった。今回は直前まで動向が読めなかったものの、結果的に自国開催ということもあり、開会后に世間の関心が高くなったことが影響していると考えている。オンラインの検索行動にも影響があったと見ている。もう1つは当社起因によるもので、小さなシステム障害が複数発生し、申込完了率が低下した。なお、7月中にそれぞれの障害は解消しており、今後への影響はないと考えている。

(森) マネーフォワード社との協業は、サービスローンチを優先したことで、業績への影響は大きくない状況である。マネーフォワード社は大変スピード感のあるテクノロジー企業で、サービスのPDCAサイクルを迅速に対応することが強みであり、9月までに提供サービスのバージョンアップを予定している。また、「固定費見直し」サービス第1弾の電気の見直しは、すでに5,000件を突破しているとのことで、そういった流れも追い風にしていきたい。

Q EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)の保険関係の前提条件について、1Qの解約失効率の上昇が、2Q決算時に予定されている保険関係の前提条件の見直しにどのように影響するか。足元7月の解約失効率は改善傾向にあることと、保有契約の規模拡大に伴う事業費率の改善により、プラスに作用する側面もあると考えているが、どう思われるか。

(岸本) 解約失効率については、一過性の失効契約の増加は長期的に影響するものではないため、前提条件の計算に直接的に反映されるものではない。一方で、足元の解約失効率の上

昇には、一過性の失効契約以外の要因も含まれており、その点は 2Q 決算時に EEV に反映される可能性はあるが、その影響は限定的だと考えている。

Q [決算説明資料 27 ページ](#)の経営目標 EEV2,000 億円達成の時間軸について、最速では 2024 年度での達成も視野に入っているようにみえるが、どのようなシナリオを描いているか。

(森) 図示しているとおり、一定の範囲の中で成長率毎のシナリオを示したもので、時期を約束するものではないが、上場以降、今日まで年平均成長率 20%で推移しており、今後も過去の成長率を維持できる場合は、早いタイミングでの 2,000 億円到達が見えてくる。そのときには、新契約業績の安定的な成長に加えて、解約失効率の改善や保険金等の発生率が想定を上回る良好な水準を実現できていることなどが要因となる。オンライン生保市場の成長余地や、現在当社の置かれている大変良好なポジショニングを考慮すると、高い成長を目指すと考えている。この状況をしっかり捕らえて、EEV を成長させていきたい。

Q [決算説明資料 22 ページ](#)のオンライン保険代理店「ベターチョイス」は、ある程度マーケティング費用を使って集客することになるか。

(近藤) 5月に設立した子会社ライフネットみらいのサービスの「ベターチョイス」は、[決算説明資料 21 ページ](#)に記載のオンライン生命保険プラットフォーム構想の一環で、7月下旬にウェブサイトを開いた。マーケティングについては、まずは第1フェーズとして、ライフネット生命のウェブサイトへの大量のトラフィックを有効活用し、ライフネット生命で保険の申込みをしないお客さまを、保険比較サイトである「ベターチョイス」へ誘導することを優先的にトライする。いずれ、自社でマーケティングコストをかけて集客を行うタイミングも来るとは考えている。

Q 保険証券管理サービス「ホケカン」は、他社と開発しているのか。また、「ホケカン」をマネーフォワード社との協業で利用する選択肢はあるか。

(近藤) 「ホケカン」は、ライフネットみらいの出資企業である MILIZE 社が開発したサービスである。マネーフォワード社との取組みへの活用については、今後の可能性としてはあり得るが、現時点ですぐに活用するというわけではない。

Q [決算説明資料 27 ページ](#)の経営目標 EEV2,000 億円達成の時間軸について、年平均成長率を 10%~15%で伸ばすとすると、年間約 50 億円の新たな契約価値を倍の規模に成長させることになるが、可能なのか。

(森) ご指摘のとおり、EEV の成長率を高い水準で保つためには、新たな契約価値や新たな契約価値を含む修正 EV 増加額の成長を加速させていくことが、一つの重要な要素となる。もう一つの

重要な要素は事業費率や保険事故の発生率であり、過去にも、事業費率が改善したことや当初の想定よりも保険事故の発生率が良好であったことによる保険関係の前提条件の変更によって、EEV が成長した面も大きい。そのため、EEV2,000 億円の早期の到達に向けても、修正 EV 増加額をしっかりと増加させることと、前提条件の変更が起こることが重要であると考えていただきたい。

以上