

2021 年度(2022 年 3 月期)決算説明会質疑応答

2022 年 5 月 12 日

ライフネット生命保険株式会社

2021 年度(2022 年 3 月期)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:2022 年 5 月 12 日(木曜日)午後 6 時

回答者:代表取締役社長 森 亮介
取締役副社長 執行役員 木庭 康宏
執行役員 岸本 巖

Q [決算説明資料 6 ページ](#)の新契約業績の獲得効率に関して、2021 年度第 4 四半期の 3 カ月間で見ると、営業費用 24 億円に対して獲得効率が悪化している。新型コロナウイルス感染症の感染拡大局面にありながら、獲得効率が改善しなかった背景をどのように分析しているか。また、今期以降、営業費用の獲得効率の水準を教えてください。

(木庭) 2021 年度第 4 四半期については、感染拡大期であった一方、コロナ保険の台頭や緊急事態宣言解除の影響が長期化したことにより、一定程度の伸び悩みが発生した。テレビ CM 発注のタイミングがこうした外部環境や競合状況に先行したことから、想定とのギャップが生じている。

(森) 過去に、新契約業績の成長が鈍化し、営業費用効率も低下したため、営業費用の投下を大きく小さくさせた時期がある。その結果、その後の新契約の成長モメンタムに影響があった。この反省を踏まえ、まずは成長ペースの改善を優先してしっかりと費用投下しつつ、その中で効率改善も図っていくことで、成長につなげていくことが大切であると認識している。今期必要なアクションについては特定の上、今後順次対応する予定であり、引き続き手を緩めずに営業投資は続けていきたい。許容する営業費用効率の水準は、月次や四半期といった短い期間では瞬間的に効率が悪化することもありうると考えている。一方で、1 年を通じて 8 万円台の後半となる水準は持続可能な水準ではないと認識しており、短期集中で改善をさせていきたい。

Q [決算説明資料 29 ページ](#)に関して、外貨建債券の投資を今後進めていく際、リスク管理上どの程度の積み増しが可能なのか。また、オープン外債とヘッジ外債、どちらの増加を検討しているのか。

(木庭) 現在の市場環境を踏まえ、主にヘッジ外債の一定割合の増加を考えている。

Q [決算説明資料 12 ページ](#)に記載の 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変更に関して、2021 年 12 月末と比べると、2022 年 3 月末は 14 億円程度プラスの効果が出ている。理由として記載のある保険事故発生率の見直しについて具体的に教えてほしい。

(岸本) 全商品について実績に基づいた見直しを行っているが、今回は特に死亡率の引き下げによる影響が大きい。長期的な死亡率について、外部データ等を用いて見直しをした結果、プラスの影響となっている。

Q 今回の決算発表の説明では、新契約業績よりも、保有契約業績に重点をおいて説明している印象を受けたが、社内の指標が変わったのか。また、足元の月次の新契約業績の鈍化をどのように原因分析しているか。

(森) 開示内容の情報自体は従前と変わらないが、当社の事業はストックビジネスであり、ストックである保有契約の伸長が重要であると考えている。そのため、ご認識の通り、保有契約業績に焦点を当てた説明を行っている。保有契約業績成長のための最大のドライバーは、新契約業績の伸長であることに変わりはないが、新契約業績の成長が対前年同期で横ばいになったことが、ストックビジネスである当社の成長が横ばいになっているということを必ずしも意味するわけではない。資本市場の皆さまとの対話を踏まえて、今回の決算発表で当社が成長を目指す業績指標は保有契約であると改めてお示した。また、足元の新契約業績の鈍化については、生命保険業界全体で需要が一時的に減退している点が大きな要因であると考えている。お客さまの需要が健全な形で戻ってきたタイミングで、当社の保険を検討していただけるように準備をしていきたい。

(木庭) 足元の新契約業績の鈍化については、新型コロナウイルスの感染縮小や外出制限のない連休等により世の中の関心が保険に向いていないことも起因している。当社としては、一時的な新型コロナウイルスの感染状況に関わらず、オンライン生保のニーズ拡大や金融サービスのデジタル化の促進といったメガトレンドを捉え、当社の成長トレンドにつなげていきたい。

Q [決算説明資料 32 ページ](#)の IFRS(国際財務報告基準)第 17 号適用のもとで、どの程度の新契約費用を繰り延べることができるのか。また過去のどの時点から再計算をして、IFRS を適用した純資産を計算するのか。

(岸本) 新契約費用の繰延べに関しては、現在、監査法人と協議中であるため何ら確定はしていないが、一定程度の繰延べは可能であると認識をしている。計算の開始時点については、原則どおり 2008 年の開業以降全期間について遡及して計算する完全遡及を行う予定である。

(森) 繰延べの割合に関して、保険獲得キャッシュフローと定義できれば、保険期間にわたって繰り延べることができる。現在監査法人と協議中だが、新契約獲得のために投下している営業費用が保険獲得キャッシュフローに該当する投資であるという認識のもとで調整したい。

Q 今後 IFRS が任意適用となり、もし数十億円の利益を計上することができるとなれば、東京証券取引所プライム市場への上場可能性が考えられるか。

(森) 投資家と対話する中で、現在は当社の株式流動性や時価総額等が投資対象としての制約になっていると伺うことが多々ある。プライム市場に上場することで、このような課題が改善されるのであれば、十分に挑戦する価値のある選択肢である。社内で継続的に検討しながら、プライム市場への上場が企業価値の向上に資すると判断できれば目指すことを考えている。

Q 株価 EEV 倍率の下落要因をどのように考えているか。この状況を踏まえ、新たに株価やバリュエーションを改善するために検討している方策はあるか。

(森) 株価 EEV 倍率が大きく数カ月間で下落してきている点は、株主の皆さまに対し心苦しく思っている。一義的な要因としては、当社の保有契約業績の成長率が 2021 年度下半期以降緩やかになっている点にあると考えている。加えて、昨年末頃から、マクロの投資環境の変化やマザーズ市場内で IPO の実施が相次いだ中で、当社は二度にわたり主にグロース投資を行う投資家から資本調達をしていたため影響を受けた側面があると考えている。今後の IR において、様々な投資スタイルの投資家との対話を広げていく中で、IFRS の任意適用を目指すことが当社評価に貢献できる可能性を考えている。また、前述の業績指標を含め、当社の目標とする指標や、当社の課題や機会を明確にすることで、資本市場の皆さまに対して誤解のないよう適切なコミュニケーションを図るための工夫を継続したい。

Q [決算説明資料 6 ページ](#)について、新契約 1 件当たり営業費用が増加している要因として、広告単価が上昇するなど、費用投下額が増加した以外の要因はあるか

(木庭) 広告単価の上昇は一定程度、新契約の獲得効率に影響していると考えている。2021 年第 4 四半期単体においては経済活動の活発化により、行動制限がある状況と比べて広告需要が高まり、各企業のテレビ CM 出稿量が増加したことが単価上昇に影響した側面はある。加えて、現在当社は若年層とのタッチポイントを強化しており、こうした新たな取組みを推進する中では一定程度、効率が悪化することもありうる。全体としての効率を注視しながらも、個々のプロモーションにもしっかりと取り組んでいきたいと考えている。

Q 2022 年 4 月の新契約業績は弱い印象を受けた。この原因は、積極的に営業費用を投下したもののライフネット生命が想定する効果が得られなかったためか。それとも、営業費用を絞ったためか。

(森) 当社としても、4 月の業績は満足な水準に回復したと認識していない。カレンダー上、2022 年 4 月は月末が休日だったため、営業日であれば成立したであろう契約が一部 5 月に計上された影響はある。一方で、2021 年度下半期から保険の総需要が本来の水準に戻っていない状態が、4 月も継続していると感じている。そのような中で、生命保険を会社が売る

商品からお客さまが選んで買う商品となることを目指す当社としては、お客さまの需要を無理に喚起するよりも、現在は消費者の目線に立ちながら、商品・サービスを磨き上げていく時期であると認識している。

Q ホワイトレーベルチャンネルの営業費用効率はどのような指標で評価しているか。

(森) ホワイトレーベルチャンネルの営業費用効率は、インターネット直販チャンネルとは考え方が大きく異なる。インターネット直販チャンネルでは、テレビ CM をはじめとする広告宣伝費用に対する契約獲得で効率を測っている。一方、ホワイトレーベルチャンネルは、成立契約に応じて、当社がパートナー企業に手数料をお支払いすることで当社に費用が発生するものであるため、営業費用効率はインターネット直販に比べて安定している。ただ、現在、力強く業績を牽引するチャンネルはインターネット直販であるため、特性の異なる2つのチャンネルを、事業環境に応じて活用していきたい。

<テキスト形式により受け付けた質疑応答の概要>

Q 2023 年度以降、IFRS を任意適用した場合、具体的な業績値はどのタイミングで開示する予定か。

(森) [決算説明資料 31 ページ](#)のとおり、IFRS の適用は、2023 年度からを目指している。まずは、2023 年 5 月に 2022 年度の通期決算を発表する際に、IFRS ベースでの 2023 年度の業績予想を開示することを目指して対応していきたい。その上で、確定はしていないが 2023 年度は IFRS ベースで数十億円規模の最終利益になることを見込んでいる。

以上