

2024 年度(2025 年 3 月期)第 2 四半期決算説明会質疑応答

2024 年 11 月 14 日

ライフネット生命保険株式会社

2024 年度(2025 年 3 月期)第 2 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:2024 年 11 月 14 日(木曜日)午後 7 時 00 分

回答者:代表取締役社長 森 亮介

上級執行役員 河崎 武士

経理数理部長 松原 孝太

Q 2024 年度第 2 四半期において、団体信用生命保険(以下、「団信」)の保険金支払いが増加したが、どのように捉えているか。

(河崎) 当第 1 四半期は団信における保険金支払いが当社の想定以上に少ない結果となった一方、当第 2 四半期の保険金支払いは想定よりやや多く発生した。一方で、2024 年度上半期 6 ヶ月で見た場合には、期初の想定通りの進捗状況にあると認識している。

Q [決算説明資料 35 ページ](#)のヨーロッパ・エンベディッド・バリュー(以下、「EEV」)について、従来、第 2 四半期は、契約規模の拡大に伴う前提条件の見直しによるプラス効果が期待できる決算タイミングであるが、当第 2 四半期ではプラス効果が生じなかった。その理由を教えてください。

(河崎) 大きく 2 つの要因がある。1 つ目は、事業費のインフレ率の前提の引き上げを行ったことにある。2 つ目は、ユニットコストの前提変更によるもので、個人保険事業の足元での保有契約業績の成長がやや緩やかであったため、ユニットコストの改善が見られなかったことにある。一方で、全体感としては、今後も事業規模拡大によるスケールメリットを期待できるという従来からの見立てに変わりはない。引き続き、個人保険・団信を合わせた全体での事業規模の拡大が重要となる。

Q 10 月に販売開始した新商品「定期医療保険」の初動の手応えはどうか。

(森) [決算説明資料 11 ページ](#)のとおり、当社が得意としているデジタル領域と相性の良い若年層のお客さまに向けて、定期型の医療保険の提供を開始した。まだ販売開始 1 ヶ月ではあるが、若い世代のお客さまの医療保険加入は良好に進んでおり、手応えを感じている。今後の課題は、この定期医療保険を梃に、その他の保険商品にも加入いただく点にある。新たなプロモーションも始めており、新契約業績を今後どこまで伸ばしていけるかを楽しみにしている。

Q [決算説明資料 9 ページ](#)について、CSM の成長が課題とのことだが、具体的には新契約 CSM が CSM リリースを上回る状態を目指しているという理解でよいか。

(森) 概ねそのとおりである。2024 年度上半期 6 ヶ月での新契約 CSM が 13 億 4,100 万円という数字は物足りない結果であり、ここを伸ばしていきたい。また、当社はまだまだ固定費が大きく、今後も規模の経済が効くフェーズにある。保有契約が増えれば将来のユニットコストの前提も下がり、オペレーティングレバレッジが効いてくるが、当上半期は個人保険の新契約業績が十分ではなく、その結果、前提変更等による調整としてプラスの効果が出ていない。以上が、足元の課題認識である。

Q [決算説明資料 23 ページ](#)の新契約業績ついて、足元の新契約件数が弱含んでいるように見えるが、これは業界全体の傾向なのか、御社固有の要因なのか。

(河崎) 大きな見立ては以前から変わりなく、生命保険加入の需要低下の底は 2023 年度第 2 四半期であったと認識しているが、足元でもお客さまの需要の回復は緩やかな状況にある。競合環境も厳しくなっているが、シェアが大きく奪われているわけではないと認識している。下半期は、季節性も捉えながら新商品や既存商品のプロモーション強化を行い、新契約業績の成長を目指していく。

Q 団信の保有契約年換算保険料が大きく伸長しているにもかかわらず、保険サービス損益(団信損益)への貢献が小さいように見える。一方で包括資本の成長には大きく寄与しているように見える。これは、どのように理解すればよいか。また、団信事業の重点指標への貢献を計る際にはどの指標を最重要視すべきか、教えていただきたい。

(森) [決算説明資料 27 ページ](#)のとおり、昨年度は想定以上に団信の保険金支払いが多く、団信損益がマイナスの結果となった。2024 年度に入り、第 1 四半期は保険金支払いが想定より少なく良好な事故率だったが、第 2 四半期は保険料率を引き上げたにもかかわらず、保険金支払いが多く発生したことで団信損益が 1 億 7,500 万円のプラスに留まった。包括資本への影響については、保険料率の更新自体もプラス要因にはなっているが、それ以上に au じぶん銀行の住宅ローン契約が引き続き好調であることが、包括資本の成長に大きく寄与している。当社は、経済価値指標である「包括資本」を最重要指標とし、包括資本を支える指標として、成長性指標の「保有契約年換算保険料」と収益性指標の「保険サービス損益」が位置するものと定義している。

(河崎) 1 点、テクニカルではあるが、保有契約年換算保険料と保険サービス損益の関係性について補足させていただきたい。[決算説明資料 3 ページ](#)の保有契約年換算保険料は、あくまで 12 ヶ月分の保険料として換算したものである。一方、保険サービス損益はあくまで 3 ヶ月・6 ヶ月といった期間損益になるため、期間の考え方に差があるということも補足させていただく。

Q 個人保険の新契約業績について、本日発表された他の上場生命保険会社の数字と比較して、ライフネット生命の数字は若干見劣りする印象を受けた。個人保険事業における現在の課題と今後の改善策について教えてほしい。

(森) まず、他社さまの好調な契約状況の背景には、主に変額保険などの貯蓄性商品の販売が回復されていच्छる側面が大きいと考える。一方で、当社が提供している純粋な保障型商品の需要は、2023年度第2四半期を底に回復基調にはあるものの、まだ弱い状況が続いている。

2つ目に、プロモーション費用に関して、足元の広告単価が安くはないため、営業費用効率を考慮しながら投資を行っている状況にある。この状況に対し、ウェブサイトのパフォーマンス改善やサイト来訪者へのナーチャリング強化に注力し、成約率の向上を図っている。これらの取組みを通じて、足元の広告単価の環境であっても一定の成長を実現させたい。また、広告単価は季節性によって動く側面もあるため、追い風が来るときには、しっかり営業投資のアクセルを踏んでいきたいと考えている。

Q 来年度の保険サービス損益の見通しをどう考えているか、可能な範囲で伺いたい。

(河崎) 来年度以降の保険サービス損益の見通しについて、具体的な数値での説明は控えさせていただくが、過去からの成長トレンドを来年度以降も維持していきたい。

個人保険事業においては、保険サービス損益の成長のための重要なドライバーはCSMの成長がとなる。[決算説明資料 33 ページ](#)のとおり、CSMリリースは、すでに保有している契約からのCSMの将来配分と、新契約によるCSMの積み上げの2つで構成される。前述の個人保険における今後との取組みを通じて、新契約CSMを成長させていきたい。また、団信事業は想定以上に順調に成長しており、来年度以降もしっかりと伸ばしていきたいと考えている。

Q 本社移転に伴う一時的な費用や今後の賃料の変動など、損益計算書への影響を教えてください。

(河崎) 本社移転に関してはすでに今年度の業績予想に織り込んでおり、業績への影響は軽微である。具体的な賃料の増減についての言及は控えるが、事業拡大に伴う従業員規模の拡大を踏まえた適正な規模でのオフィス移転であるのご理解いただいで問題ない。

以上