

2015年度(2016年3月期)第1四半期決算説明会 質疑応答

2015年8月11日

ライフネット生命保険株式会社

2015年度(2016年3月期)第1四半期決算に伴う電話会議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:2015年8月11日(火曜日)午後5時

回答者:代表取締役社長兼 COO 岩瀬 大輔
執行役員 成相 衆治

Q KDDI 株式会社との具体的な取組みの発表は、いつ頃を予定しているのか。

(岩瀬) 年内の発表を目指している。

Q 他社のネット生保への参入に加え、大手生保が乗合代理店の活用や簡易な保険商品の販売を行うなどの変化があるが、短期的に競争環境は激化しているのか。

(岩瀬) 他社の参入等によって、お客さまが保険商品を検討する際に、さまざまな選択肢があるという認識が広まることは、中期的には当社にとってプラスであると考えている。一方で、短期的には、その影響もあり、厳しい競争環境になっていると認識している。

Q [決算参考資料 14 ページ](#)を見る限り、競争環境が激化しているものの、新契約業績に大きな影響を与えるほどではないという認識で良いか。

(岩瀬) 新契約の獲得は、現状、一進一退の状態であるものの、減少幅は小さくなっている。一方で、市場の競争環境がそれ以上に厳しくなっているのは間違いない。

Q 直近は事業費を抑制しているが、今後、事業費の投下により新契約の獲得を促進させるといったように、現状の収益構造を変えることはあるのか。また、そのきっかけは何か。

(岩瀬) 事業費をコントロールして、現在の安定的な収益構造を維持することが、中期計画の経営目標の達成に繋がると考えている。一方で、KDDI 株式会社に対する第三者割当増資で調達した約 30 億円を有効に活用するという観点では、当社にとって、中期的な成長に寄与するタイミングを検討したいと考えている。KDDI 株式会社との業務提携の具体的な影響は、業務提携の具体策が確定した段階で発表する予定である。

Q KDDI 株式会社との業務提携が、新契約獲得に大きく寄与すると判断した場合に、事業費を積極的に使う可能性はあるか。

(岩瀬) 当社の企業価値を高めるためにベストな選択を検討する。

Q 直近 3 四半期において、1 件当たりの営業費用は約 5 万円以下、保有契約の純増件数は月間 500 件を下回らない水準で推移している。2015 年度第 2 四半期以降も、現在と同様のペースで推移すると考えて良いか。

(岩瀬) 現状から改善させたいという思いはあるものの、中期計画の経営目標の達成に向けて、引き続き営業費用をコントロールすることで、少なくとも現状の水準を維持したいと考えている。一方で、KDDI 株式会社との具体的な取組みの開始に当たっては、事業費の使い方を引き続き検討したい。

Q KDDI 株式会社との業務提携において、当社の既存商品を au ユーザーに販売する場合、商品のスマートフォンとの親和性は十分にあると考えているのか。

(岩瀬) まずは、スマートフォンを活用して、当社の既存商品をお客さまに提供する予定である。その後は、KDDI 株式会社の知見も活かしながら、保険の検討や申し込みプロセスにおいて、スマートフォンと親和性の高い便利な商品やサービスを検討していきたい。さらに、KDDI グループの他の金融事業とコラボレーションすることで、au ユーザーにとって、当社の保険商品を選ぶことがメリットとなるスキームを作りたいと考えている。

Q KDDI 株式会社との業務提携において、今後、スマートフォンとより親和性の高い商品を開発することを想定しているか。

(岩瀬) まずは、既存商品を提供し、お客さまの動向を確認しながら、新商品の開発を検討していきたい。現段階で具体的な回答は差し控えるが、au ユーザーにとって、便利でお得なサービスを提供していきたい。

Q 保有契約の増加に加え、責任準備金の積立方式である 5 年チルメル式の期間が終了する契約の影響によって、責任準備金繰入額が今後どのように推移していくのか。

(成相) 保有契約は増加している一方で、新契約が減少しているため、今後 1、2 年は、[決算参考資料 17 ページ](#)の水準で積み立てることになると認識している。

Q 2015 年度第 1 四半期の保険金の支払件数が減っている要因は何か。

(成相) [決算参考資料 15 ページ](#)のとおり、比較対象である前年同期の 2014 年度第 1 四半期は、保険金等の支払額が多かったと認識している。保有契約の水準を考慮すると、当社の保険金支払いは、件数や金額がまだ安定していない状況であると考えている。

Q KDDI 株式会社は、当社の専属代理店となるか、乗合代理店となるか。

(岩瀬) 現状では、専属的な代理店となる予定である。その場合、当社の商品のみを提供することになるため、当社にとってメリットとなると考えている。

Q 今後、既存商品の保険料の見直しを行う可能性はあるか。

(岩瀬) 保険料の見直しは、金融庁による認可が必要となるため、新たな商品開発を検討する一環で、価格戦略を検討することもあり得る。

Q 既存商品の保険料を見直さない限り、au ユーザーが満足できる保険を提供できないのではないかと。

(岩瀬) [決算参考資料 28 ページ](#)にあるとおり、KDDI グループの金融事業全体として、利便性やメリットを提供することによって、au ユーザーが長期に渡って au や当社を利用できるような枠組みを提供していきたい。

Q 当社が採用している 5 年チルメル式の責任準備金と平準純保険料式を採用したと仮定した際の責任準備金の差額を教えてください。

(成相) 2015 年 6 月末時点では、約 27 億円である。保有契約の成長が鈍化した状況で、5 年チルメル式の積立負担が大きい契約が増えているため、従来よりも差額が縮小傾向となっている。

Q 2015 年度第 1 四半期の均衡事業費ベースでの新契約価値を教えてください。

(成相) 新契約価値を含むエンベディッド・バリューは、半期毎に開示しているため、第 1 四半期は開示していない。

Q 対面営業の生命保険会社の業績が好調である一方、ネット生保は苦戦しているように感じる。このトレンドをいつか変えられると考えているか。

(岩瀬) ご指摘のとおり、短期的にそのような傾向にあることは認識している。一方で、中期的には、幼い頃から、インターネットに慣れ親しんでいるデジタルネイティブ世代がインターネットで保険を申し込むことは、当然の選択肢になると考えている。現状では、当社がそのメリットを十分に伝えられていないことが課題であるものの、金融商品全般においても、一定割合はインターネットを活用する時代になると信じている。当社は、少しでも早くそのきっかけを作れるように今後も努力していく。

以上