

2015 年度(2016 年 3 月期)決算説明会 質疑応答

2016 年 5 月 13 日

ライフネット生命保険株式会社

2015 年度(2016 年 3 月期)決算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:2016 年 5 月 13 日(金曜日)午前 10 時 30 分

回答者:代表取締役会長兼 CEO 出口 治明

代表取締役社長兼 COO 岩瀬 大輔

執行役員 経営戦略本部長 森 亮介

Q [決算説明会資料 60 ページ](#)の 2016 年 4 月の月次申込件数への「au の生命ほけん」の貢献度はどの程度あるか。

(岩瀬) 前提として、チャンネルごとの申込件数は非開示である。「au の生命ほけん」はまだ販売を開始したばかりなので、今後の動向を期待しているところである。「au の生命ほけん」の実績は、当月の申し込みの 1 割強という推測は大きく外れていない。

Q 中期計画最終年度(2018 年度)に、新契約件数 6 万件の獲得を目指すに当たって、チャンネルごとの内訳はどのようになっているか。

(岩瀬) 内訳は非開示としている。考え方として、インターネット直販は、確実に反転させて、徐々に成長するイメージで、保守的に見込んでいる。その他が KDDI 株式会社(提携専属代理店)と乗合代理店であるとお考えいただきたい。

Q 組織改定と定款一部変更に関連はあるか。

(出口) 組織改定は、中期計画を着実に実行するために、2016 年 1 月に先行して行った。設立から 10 年は、私と社長の岩瀬の 2 人で主導してきたが、今後は、生命保険会社という極めて公益性の高い業態であることにも鑑み、組織的な経営への変容を更に図る必要があると考えている。これに伴って、組織として柔軟性を確保する観点で、定款を変更したいと考えている。

Q 組織改定のきっかけは、競争環境が激化したことなどによる外部要因なのか、それとも、人材が成長したことなどによる内部要因なのか。

(出口) 両方の要因があると考えている。

Q KDDI 株式会社との業務提携において、コストや収支がどのように推移すると想定しているか。

(岩瀬) KDDI 株式会社は代理店であるため、既存の代理店と同様に、手数料を支払っているものの、本提携における KDDI 株式会社の狙いは、通信事業の継続率の向上が主眼であると認識している。将来、一時的に新契約獲得のための事業費が拡大することも想定している。

Q KDDI 株式会社との業務提携における今後のマーケティングの方向性を教えてほしい。KDDI 株式会社とのテレビ CM におけるコラボレーションの可能性はあるか。

(岩瀬) 現状、「au の生命ほけん」のテレビ CM はすべて KDDI 株式会社で行っているため、当社は出さずに行っている。KDDI 株式会社のテレビ CM の出演者を当社のマーケティングに使うことは、権利関係等も考慮すると難しいと考えている。

Q [決算説明会資料 57 ページ](#)において、2017 年度に保険業法第 113 条繰延資産の償却を完了するとともに、2018 年度以降は責任準備金の積立方式を変更すると説明しているが、会計上の影響を教えてほしい。

(岩瀬) まず、保険業法第 113 条繰延資産の償却の完了は、毎年償却費負担 1,060 百万円がなくなるので、損益にはプラスに働くものである。責任準備金の積立方式の変更は、様々な要因により変動があるので、一概に回答できない面もあることをご理解いただきたい。5 年チルメル式の特徴は、新契約獲得後 1 年目の積立負担を減らす代わりに、その後の 4 年間の負担が少しずつ増えることである。このため、新契約の獲得が増加した場合、5 年チルメル方式を継続すれば積立負担は軽くなり、平準純保険料式に変更すれば負担が重くなるのが一般的な考え方である。新契約の動向次第でもあり、現時点の当社の新契約の傾向では、積立方式を変更したとしても、大きな影響は生じないものと考えている。一方、新契約が大きく増加した場合、一定程度の影響はあるものと認識している。

Q KDDI 株式会社との業務提携において、開始当初はコスト負担が大きいものの、付加価値を得られると考えているか。

(森) KDDI 株式会社は、これまで生命保険の販売経験がないことから、適切な募集態勢を構築し、整備するという観点で、初期投資を行う必要があると考えている。また、今後の当社の成長をけん引するために、商品・サービスの開発も中期的には行うことを検討しているため、それに付随する開発コストを負担することになると考えている。また、インターネット直販において自社ブランドの認知度向上に広告宣伝等の営業費用を一定量投下していることを考えると、KDDI 株式会社のブランド力を活用できることは、当社にとって良い面もあると考えている。さらに、KDDI 株式会社に対しては代理店手数料を支払うことになるので、当社の新契約の獲得コストにおいて、代理店手数料の占める割合は増加すると想定している。

Q 競合他社との同質化は、価格競争の影響や類似商品の増加の影響と考えているのか。

(岩瀬) [決算説明会資料 39 ページ](#)のとおり、市場が伸びない中で、競合他社が増加したことが影響したと考えている。競合他社がネット生保市場に参入する中で、当社の目新しさや話題性が薄れてきたことが要因のひとつである。また、商品戦略において、既存商品の価格改定と保障内容の見直しなどに留まり、他社と明確に差別化できるものを打ち出すことができなかつたことも反省点である。今後は、商品・サービスとも、独自性や利便性を追求するとともに、独創的なマーケティングへの挑戦を続けていきたい。

Q 来年度の標準利率の変更が行われることを前提として、中期計画において、保険料の変更を予定しているか。

(森) 今後の市場環境が不透明であるため、引き続き注視していきたい。さらに、競合他社の動向も勘案しながら、保険料改定等を検討したい。

Q 保険料の変更の要否に関わらず、2018年度の黒字化は達成可能であるか。

(森) 競合他社の動向に左右される部分はあるが、可能な限り、黒字化を維持できるように、商品戦略を考えたい。

Q KDDI 株式会社の通信サービスの「セット割」に対する監督当局のスタンスはどのようなものか。

(岩瀬) 個別の案件なので、具体的な言及は差し控えたい。一般論として、新しい施策を行う場合は、当局とのコミュニケーションは不可欠であり、適切にこれを実施している。開始後のお客さまの反応をモニタリングするとともに、コンプライアンスを遵守するためには必要に応じて、改善を図ることもあると考えている。

Q 競合他社による携帯ショップでの生命保険販売の取組みに対する見解はあるか。また、au ショップでの生命保険販売の状況や見通しはどのようにになっているか。

(出口) 競合他社と通信事業者の提携の取組みは、他社の取組みなので、原則的にコメントは控えるが、このニュースを聞いて感じたことを2つお伝えしたい。1つ目は、競合他社の提携の取組みは、通信キャリアと生命保険の組み合わせという点で、当社と同じ方向性の新たな挑戦であり、心強く感じたということである。2つ目は、競合他社の提携の取組みは、それぞれの業界のリーディングカンパニー同士の提携であり、当社は規模が小さいので僭越ではあるが、当社とKDDI 株式会社の提携は、それぞれの業界のチャレンジャー同士の提携であるといえるのではないかと感じたということである。

(岩瀬) 当社の取組みに関して、2015年12月から数ヶ月間、新宿のauショップで、当社のブースを設けて試験販売を行った。その成果を活かして、auショップでの対応を行っている。具体的には、顧客の待ち時間を活用しながら、生命保険に対する心理的な抵抗感を減らすことがポイントだと考えている。店舗に一度足を運んでいただくと、明確なイメージを持っていただけたと思う。

Q 今後は、au ショップでの展開を拡大していくのか。

(岩瀬) 現在、当社は KDDI 株式会社を通じて、3 つの形態で生命保険を販売している。1 つ目はウェブサイトでの募集、2 つ目は店舗でのチラシ配布で興味を持ったお客さまに対する au フィナンシャルサポートセンターというコールセンターの活用、3 つ目は店舗で募集人資格のある担当者が行う募集である。長期的には、全店舗での販売ができれば良いと考えているが、フランチャイズの店舗も多いので、まずは直営店舗で実績を作り、拡大可能な成功モデルを作った上で展開していきたい。

Q 現状の金利環境に応じた価格戦略と会計利益の計上のバランスをどのように考えているか。運用資産を考慮すると金利の影響は限定的であるため、積極的な価格戦略を取ることができる一方で、保有契約に対する新契約の割合が相対的に大きいため、標準利率の改定により、保険料を上げない場合は、財務会計への影響が大きいのではないか。

(岩瀬) まず、[決算説明会資料 27 ページ](#)の貸借対照表のとおり、当社は、保険契約準備金の約 140 億円を予定利率に応じて運用する必要があるが、純資産も活用できるので、影響は限定的であると考えている。さらに、保障性商品のみを提供していることもあり、伝統的な生命保険会社のようなストックベースのビジネスモデルというよりも、市場のリスクを比較的受けにくいフローベースのビジネスモデルであると考えられる。また、生命保険業界における価格競争は徐々に収斂しつつあると考えている。保険料の変更によって競争優位性が生じるとは限らず、ブランドやサービスなどの要素にも影響を受けながら、保険商品が選ばれるのではないかと考えている。

(森) 岩瀬がご説明したとおり、現状の負債比率を前提とすると、マイナス金利の影響も限定的であるが、事業規模が成長した場合は負債比率の上昇に伴い、マイナス金利の影響も大きくなる可能性があるため、現在の影響度を理由に保険料の引下げを行うことは、簡単ではないと認識している。従来は安全資産による運用を重視していたが、今後は事業規模に合った形で資産運用の多様化を進めていくことが不可欠であると考えている。

Q (5年チルメル式を採用している)現在の責任準備金と(平準純保険料式を採用したと仮定した場合)標準責任準備金との差額はどのくらいか。

(岩瀬) 2016年3月末現在で、約23億円である。

以上