

2013 年度(2014 年 3 月期)決算説明会 質疑応答

2014 年 5 月 16 日

ライフネット生命保険株式会社

2013 年度(2014 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。

〈決算説明会 開催概要〉

開催日時:2014 年 5 月 16 日(金曜日)午前 11 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 成相 衆治

Q テレビ CM の刷新やフォローアップ機能の強化などに伴う費用の影響で、2014 年度の保険業法第 113 条繰延資産を考慮する前の経常損失が、どのように推移するのか、方向性を教えてほしい。

(岩瀬) 様々な施策は、予算を定めて実行している。それは新しい施策を行う場合でも同様で、予算における他の施策とのやり繰りで費用を捻出している。2014 年度の費用を大きく増やすということではないので、基本的な方向性として、トップラインを伸ばすとともに、費用をコントロールすることで、損益を改善していきたいと考えている。

Q このタイミングで、再保険取引を行ったのはなぜか。

(岩瀬) 今回、定期死亡保険「かぞくへの保険」の商品改定で保険期間の最長到達年齢を 70 歳から 80 歳に引き上げたことに対するリスク管理などをきっかけとして、再保険を活用した。

当社のエンベディッド・バリュー(EV)を算出する上で、従来から、「非市場性リスクに係る費用」が大きな控除項目になっている。「非市場性リスクに係る費用」は、保険金等の支払い実績が想定と乖離するリスクを、EVに織り込むために設けられている科目であり、当社の 20 万件という保有契約件数では、大きく計上されやすい傾向がある。これは、[決算説明会資料 43 ページ](#)の新契約価値(均衡事業費ベース)でも同様である。なお、今回の再保険取引により、リスクの一部を移転することが非市場性リスクを軽減することになることから、「非市場性リスクに係る費用」は、従来と比べると抑制される。再保険の利用に際しては、当社が支払う予定の再保険料と当社が受け取る予定の再保険金のバランスを慎重に検討したうえで、当社にとって総合的にメリットがあると判断した。

Q 今回の再保険取引によって、損益計算書にどのような影響があるのか。

(岩瀬) 支払う再保険料は1億円程度と想定する一方、一定の金額は再保険金として戻る見込みのため、損益に与える影響は、限定的だと考えている。損益に短期的に大きな影響が出るような取引を想定しているわけではない。

Q 新商品の動向をどのように考えているのか。

(岩瀬) [決算説明会資料 61 ページ](#)のとおり、新商品は保険料を引き下げたものの、保障の手厚いおすすめコースを用意したこともあることから、現時点では、旧商品と比較して一人当たりの保険料の水準に変化はないと認識している。保険料の引き下げによる損益への影響はあるものの、新契約件数を増やすとともに、商品の提案方法を工夫することで、影響を抑えたいと考えている。

Q 業界全体で価格競争が激化することで、ライフネット生命のような新興勢力の競争上の優位性が少しずつ薄れる懸念があることをどのように考えているか。

(岩瀬) 現状では、残念ながら、保険料が安ければお客さまに申し込んでいただける、という状況ではないと認識している。当社としても、保険料以外の要素は非常に大切だと考えて、ブランドを重視したマーケティング活動を行っていることに加え、[決算説明会資料 66 ページ](#)、[67 ページ](#)のとおり、保険料以外で、サービスの拡充を行っている。

(出口) 当社は、開業5年以内で、開業当初の目標であった保有契約件数15万件を達成することができた。今回の商品改定は、値下げ競争によるものではなく、過去の実績を総合的に勘案したうえで、保険料を引き下げても、継続して事業を行うことが可能であると判断して、今後の発展を考えて実行したものである。今回の商品改定により、当社の自信作と呼べる商品を作ることができたので、これを武器として、競合他社と切磋琢磨していきたい。

Q 医療費負担が増える中、混合診療の議論の先行きをどのように考えているか。仮に、混合診療の制度が導入された場合、ライフネット生命はどのようなことができると考えられるか。

(出口) 個人的に、混合診療は、大きな方向性が2つあると考えている。

1つ目は、自由診療のウェイトを高めることで、より良い医療を国民に提供できるということで、混合診療を推進する考え方である。一方で、2つ目として、日本では新しい方法の認可に時間を要する傾向にあるといわれるため、新たな方法は全て機動的に健康保険に組み込むことが国民にとって良いのではないかと考える考え方である。いずれにしても、民間の保険は公的な制度を補完することが基本的な性格であるため、議論の行方をきちんと確認したうえで、当社がどのような戦略を打つべきか考えていきたい。

Q 2014 年度の新契約件数が、2013 年度と同水準で、商品改定を行わない場合に、再保険取引による 1.2 万円の押し上げ効果は新年度に残るのか。

(岩瀬) [決算説明会資料 46 ページ](#)のとおり、今年度の新契約価値は、再保険の出再が 1.2 万円の増加要因となる一方、保険料の改定が 0.3 万円の減少要因となっていることから、これらを合計すると、0.9 万円の増加要因となった。なお、再保険取引は新契約も対象としており、取引が継続する限りは、2014 年度も同様の効果が見られる。

Q 保険料の値下げを行ったことによる収益性の低下を補うためには、どの程度件数を増やす必要があるのか。

(岩瀬) 条件によって異なるため、明確な数字を申し上げることはできない。医療保険は、保険料の低廉なエコミーコースと保障内容が充実したおすすめコースの割合により収益性が変わる。いずれにしろ、新契約件数を増やす必要があると考えている。

Q 契約者のうち、他社からの見直しの割合はどのくらいか。

(岩瀬) およそ 3 割である。

Q 保険業法第 113 条繰延資産償却費を考慮した後の会計上の経常損益が黒字になる時期はいつごろか。

(岩瀬) 現在、保険業法第 113 条繰延資産償却費が毎年 1,060 百万円あり、2018 年 3 月期まで継続的に計上予定である。2015 年度に保険業法第 113 条繰延資産償却費を考慮する前の経常損益ベースで黒字化を目指していることから、これを実現したと仮定して、改善のペースを踏まえて会計上の経常損益が黒字化する時期をご判断いただきたい。

Q 教保ライフプラネット生命保険株式会社の収益化はいつごろを見込んでいるか。

(岩瀬) 教保ライフプラネット生命保険株式会社の業績予想は非開示である。インターネット専業として新規設立した会社のため、当社と同様に、収益化までは一定の時間を要すると考えている。

以上