ライフネット生命保険株式会社

2022 年度（2023 年 3 月期）通期決算説明会

2023 年 5 月 11 日

[登壇者]

代表取締役社長	森　亮介
執行役員	河﨑　武士
経理数理部長	松原　孝太

登壇

森：森でございます。本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

当社は、本日 15 時 30 分に、2022 年度決算を発表しました。発表資料は、当社 IR ウェブサイトに掲載をしています。本日はその資料のうち、決算説明資料を用いて、私から決算の概要をご説明し、その後質疑応答に移りたいと存じます。

それでは説明を始めます。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

2022年度決算説明の主なポイント

2022年度の実績

- 保有契約年換算保険料[1]は前年度末比11.7%増の240億円
- EEVは前年度末比6.9%増の1,246億円

中長期的な取組み

- インターネットチャネルの成長を中期的に再加速させるとともに、団体信用生命保険事業等の事業領域の拡大に取り組む
- 2023年度はIFRS[2]のもとで保険サービス損益82億円及び最終利益53億円[3]の黒字を見込む
- 保険サービス損益10%成長の継続に加え、2025年度目途に東証プライム市場への移行を目指す

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出
2. 国際財務報告基準
3. 親会社の所有者に帰属する当期利益

2

2 ページをご覧ください。本日の決算説明の主なポイントです。

まず、2023 年 3 月末の保有契約の年換算保険料は、前年度末比 11.7%増加の 240 億円となり、2 桁%の成長を継続しています。

そして、経営方針において最も重要な経営指標として定めているヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、前年度末比 6.9%増加の 1,246 億円となりました。そのほか、2022 年度実績の詳細については、後ほどご説明します。

次に、今後の中長期的な取組みのポイントをご説明します。

まず、事業においては、主力のインターネットチャネルの成長を中期的に再加速させることを目指すとともに、2023 年度から開始する団体信用生命保険事業等の事業領域の拡大に積極的に取り組みます。

また、当社は 2023 年度から国際財務報告基準（IFRS）の任意適用をいたしますが、適用初年度の 2023 年度は、保険サービス損益 82 億円、最終利益 53 億円の黒字を見込みます。

さらに、中期的な目標として、保険サービス損益 10%成長の継続、及び 2025 年度を目途に東証プライム市場への移行を目指してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

目次

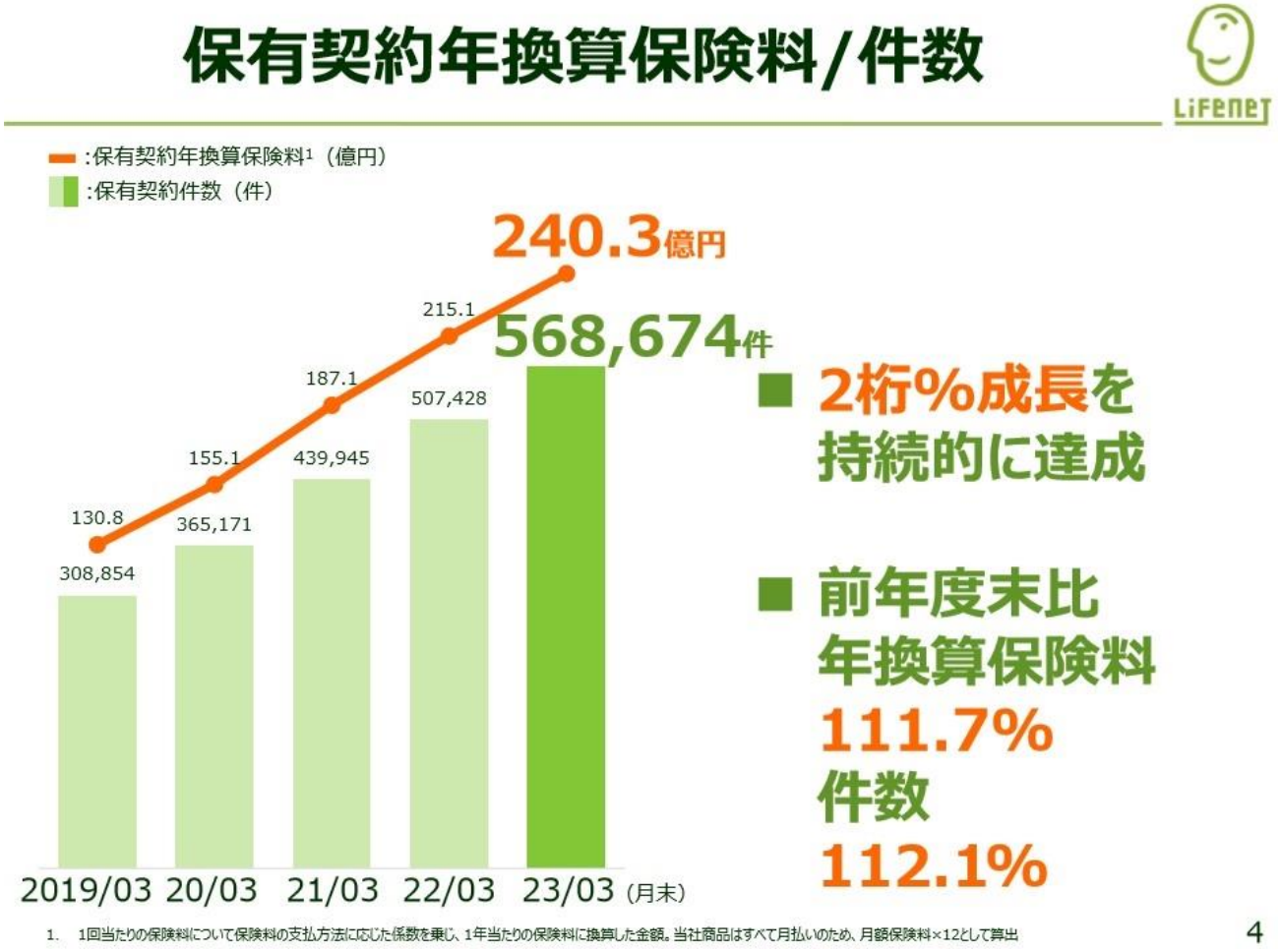
1.　2022年度決算

2.　今後の取組み

3

それでは、まず 2022 年度の実績についてご説明をします。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.



4 ページをご覧ください。保有契約業績の推移です。

Annual Recurring Revenue に相当する保有契約の年換算保険料は 2023 年 3 月末で 240 億円、件数は 56 万 8,674 件となりました。

金額・件数のいずれも過去最高で、前年度末から 2 桁%超の成長を実現しています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保有契約の変動要因分析

■ 保有契約は着実に成長トレンドを継続も、さらなる成長加速は課題

5 ページは、その保有契約の変動要因を件数ベースでお示ししています。

棒グラフ一番右側が、2022 年度です。

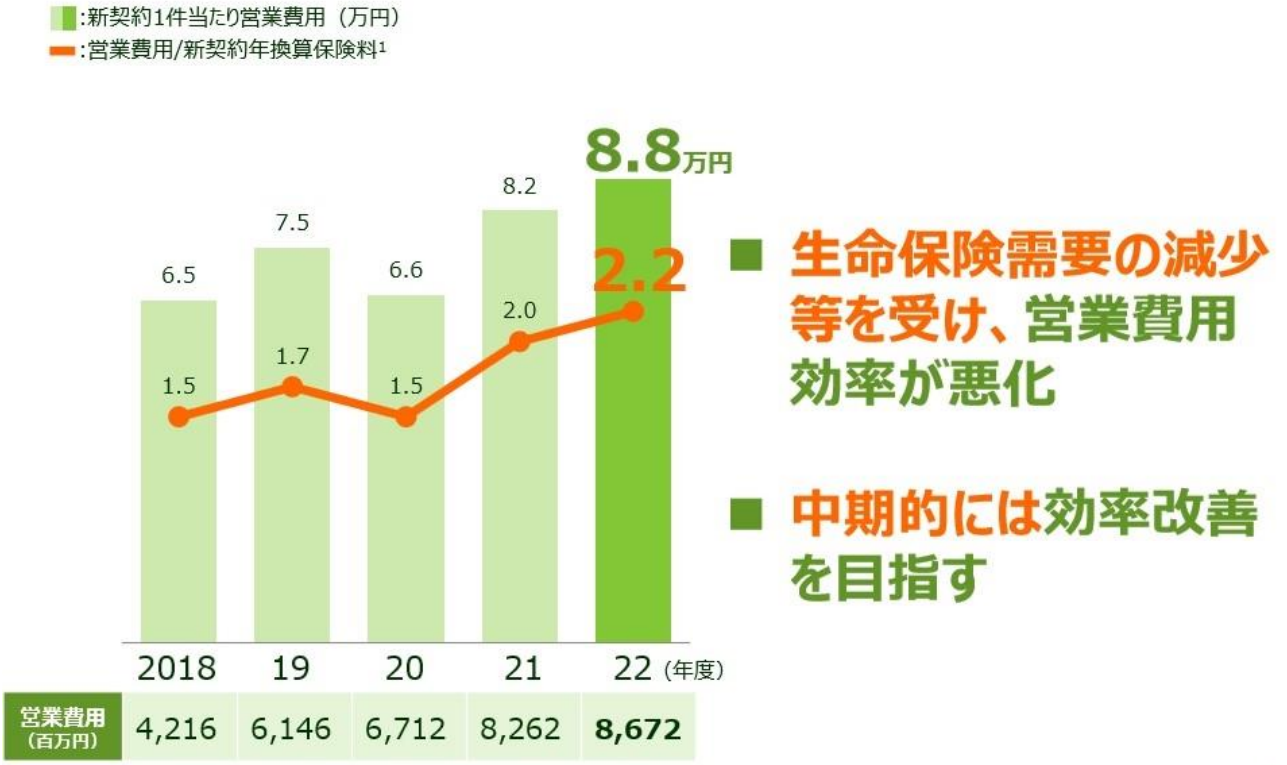
2022 年度の新契約件数は 98,532 件、解約失効率は 6.5%となりました。

ご覧のとおり、保有契約 2 桁%成長のトレンドを長期にわたり持続的に達成しておりますが、成長を一層加速するためには、新契約業績の増加が課題であると認識しています。

足元は、短期的な事業環境の変動に左右される状況が続いておりますが、今後も金融のデジタル化という構造的なメガトレンドを捉えるべく、この後に説明する各取組みを通じて、保有契約業績の持続的な成長に繋げてまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

営業費用効率



営業費用（百万円）	4,216	6,146	6,712	8,262	**8,672**

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

6

6 ページは、営業費用効率です。

左下の表に、投下した営業費用を記載しています。2022 年度の営業費用は 86 億 7,200 万円となり、2021 年度と概ね同水準で投下しました。

また、棒グラフでお示ししている新契約 1 件当たりの営業費用は、8.8 万円となりました。

2022 年度は期初の計画通り、成長を優先して営業費用を一定量投下し、また、若年層とのタッチポイントの強化を目指し、新たなプロモーションにも挑戦を行いました。

一方で、この 1 年間は、新型コロナウイルス感染拡大・縮小に伴って、営業費用効率が短期的に大きく変動するなど、不安定な 1 年となりました。特に、下半期においては、世の中における保障性の生命保険商品の需要減少が長引き、結果として新契約業績が想定通り進捗せず、営業費用効率は悪化しました。

営業費用効率は中期的には改善させる予定ですが、当面はオンライン生保市場における No.1 のポジショニングをより一層強固にすることを優先しており、そうすることで中長期的に事業規模の拡大を加速させることができると考えております。このような考えに基づき、当面は一定規模の営業投資を継続していきます。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

営業費用を除く事業費率

■ 将来の成長に向けた投資を実施

■ 規模の拡大及び業務効率化により、中期的には改善を目指す

1. 営業費用を除く事業費を保険料収入で除した割合

7

次に、営業費用以外の事業費の効率について、7 ページでご説明します。

営業費用を除く事業費は 47 億 9,000 万円、保険料収入に対する比率は 21.3%となりました。

保険料収入は着実に増加しておりますが、主に団体信用生命保険事業の開始に向けた準備等、成長投資によって事業費率が前年度よりも増加しています。

事業費率の改善は、ユニットコストの低下を意味しており、収益性の向上やヨーロピアン・エンベディッド・バリューの増大に寄与する重要な要素です。

現状は、一定規模の事業開発投資を行うと、事業費率のブレが生じやすい事業規模であるものの、2023 年度は改めて改善することを見込んでおり、中期的に安定して改善できるよう取組みを継続してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

新型コロナウイルス感染症に係る支払状況

■ 支払い対象範囲の見直し以降は落ち着き、通期で13.7億円の支払い

8

8 ページをご覧ください。新型コロナウイルス感染症に係る支払状況をご報告します。

ご覧の通り、昨年 9 月 26 日の支払い対象範囲の見直しを機に、コロナ関連支払いは落ち着きましたが、結果として 2022 年度のコロナ関連支払いは 13.7 億円となりました。

足元では、新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが 5 類感染症へ移行されたことに伴い、当社においても、感染者が自宅療養する「みなし入院」で入院給付金を支払う特例を、5 月 8 日に廃止しました。

これにより、2023 年度におけるコロナ関連支払いにおける業績への影響は極めて軽微となることを見込んでいます。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

現行法定会計の収益構造

■ 獲得費用は初年度に計上するものの、収入は長期にわたり計上し、収入と費用の発生時期が異なる構造

イメージ：新契約1件の損益構造

1. 契約の管理や保険金・給付金の支払いにかかる費用等

9

9 ページは、生命保険会社の会計構造です。

現行の法定会計における当社の収益性を適切にご理解いただく上で重要な点です。

まず、現行の法定会計では、新契約の獲得にかかる営業費用は初年度に集中して計上される会計基準となっています。一方で、売上にあたる保険料収入は保険期間の長期にわたって計上されるため、収入と費用の発生時期が異なる構造となっています。

新契約業績が成長すればするほど、獲得に伴う営業費用は拡大する一方で、当年度に獲得した新契約から生まれる収入は、当年度の実績にあまり反映されません。そのため、当社のように保有契約がまだ十分な規模に達していない中で、新契約業績が力強く成長している場合には、現行法定会計では経常損益にマイナスの影響を与える構造となっています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

修正利益の推移

■ 保有契約から生じる利益は着実に計上も、コロナ関連支払い13.7億円の影響を受ける

修正利益の計算式

修正利益＝①経常利益＋②営業費用－③修正共同保険式再保険の影響額 ±④標準責任準備金ベースへの調整額[1]

百万円 / 年度	2018	2019	2020	2021	2022
①経常利益	△1,719	△2,382	△3,089	△3,245	△4,949
②営業費用	4,216	6,146	6,712	8,262	8,672
③再保険の影響額	－	△1,526	△804	△1,283	△608
④調整額	347	546	739	721	194
修正利益	**2,844**	**2,784**	**3,558**	**4,455**	**3,307**

1. 責任準備金繰入額の調整額は、危険準備金の繰入の影響額の除外及び保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額

10

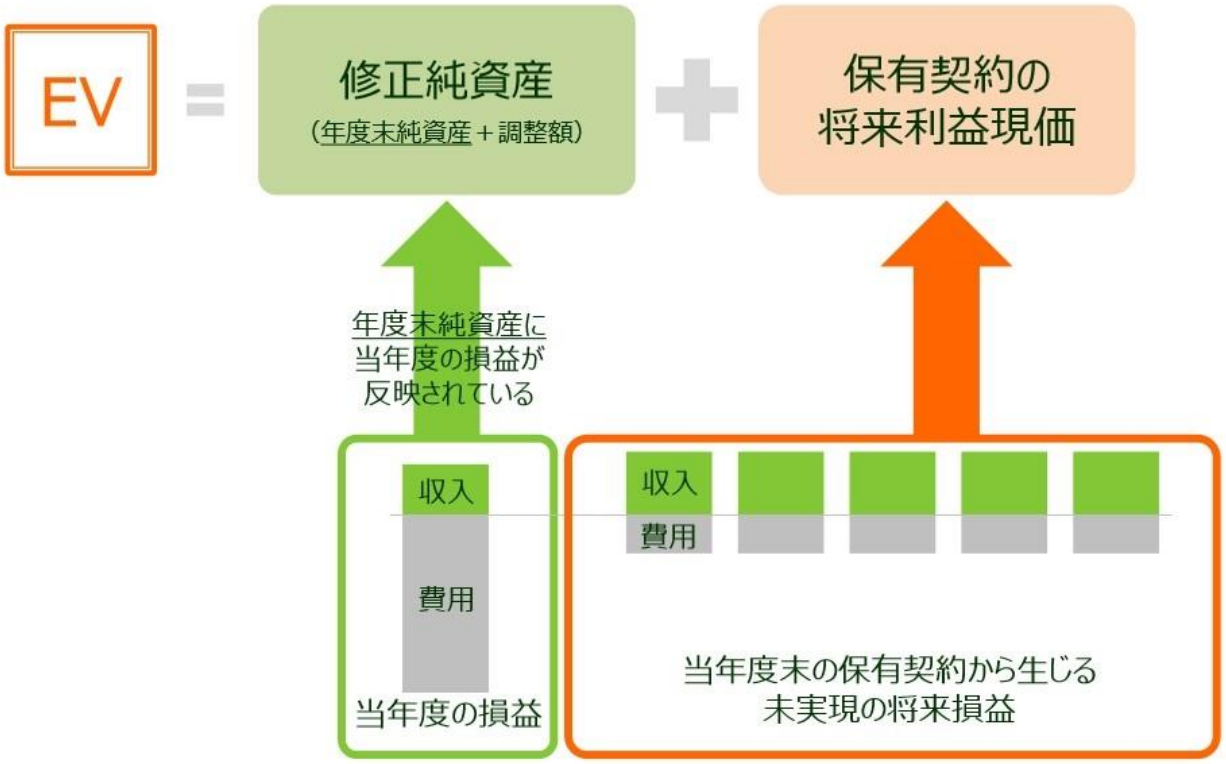
10 ページは、修正利益の推移です。

2022 年度は、主にコロナ関連支払い 13.7 億円が押し下げ要因となり、修正利益は 33 億 700 万円となりました。

なお、2023 年度から、IFRS を通じて当社の期間損益の実態を説明することが可能となることから、従来の修正利益の開示は、このたびの決算をもって終了とする予定です。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

EV（エンベディッド・バリュー）の構造

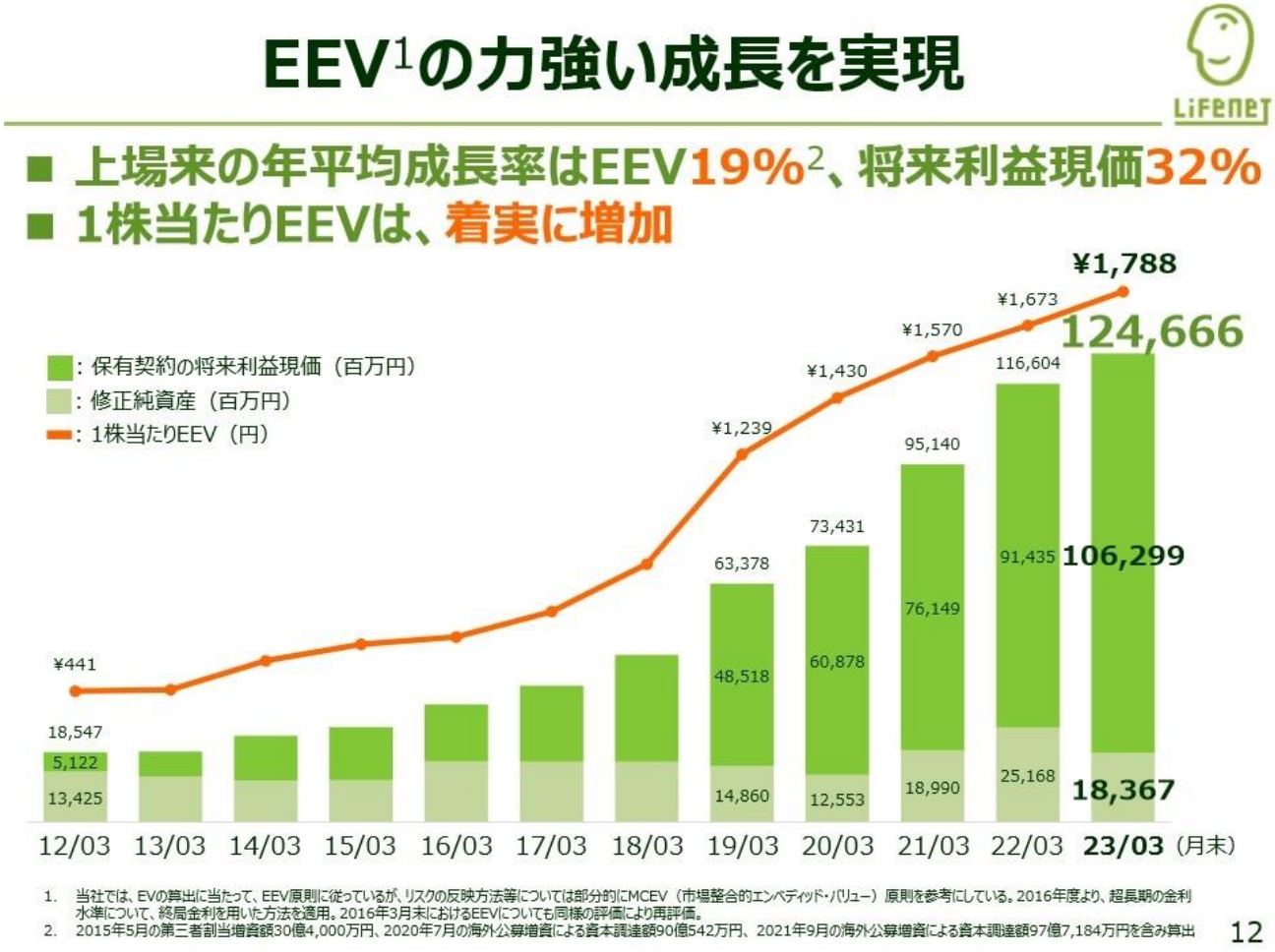


11

11 ページは、エンベディッド・バリューの構造です。

ヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、保有契約が今後生み出す、法定会計上では未実現の将来利益の税引後価値を加味した純資産、いわば「純資産の現在価値」であり、当社は重要な経営指標として、ヨーロピアン・エンベディッド・バリューの成長に着目をしています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.



12 ページをご覧ください。

2023 年 3 月末時点のヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、1,246 億円となりました。

2012 年 3 月の上場以降の年平均成長率は 19%ですが、特に、保有契約から生じる会計上未実現の将来利益である「保有契約の将来利益現価」は年平均 32%で成長し、EEV の成長を力強く牽引しています。

また、折れ線グラフは 1 株当たり EEV の推移をお示ししています。2023 年 3 月末時点の 1 株当たり EEV は 1,788 円と着実に増加しました。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

EEV[1]の変動要因分析

■ コロナ支払いや金利上昇・インフレの影響を受けるも、新契約価値・前提条件の変更等により増加

1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。
2. EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す指標
3. 資本の増減による項目

13

13 ページは、2022 年 3 月末から 2023 年 3 月末までの EEV の変動要因分析です。

当社は、EEV の変動のうち、ご覧のスライドの緑の点線枠で囲っている、「新契約価値」「将来利益現価の割り戻し」及び「保険関係の前提条件と実績の差異」、これら 3 点の合計を「修正 EV 増加額」と定義し、当社の期間業績を表す指標としています。

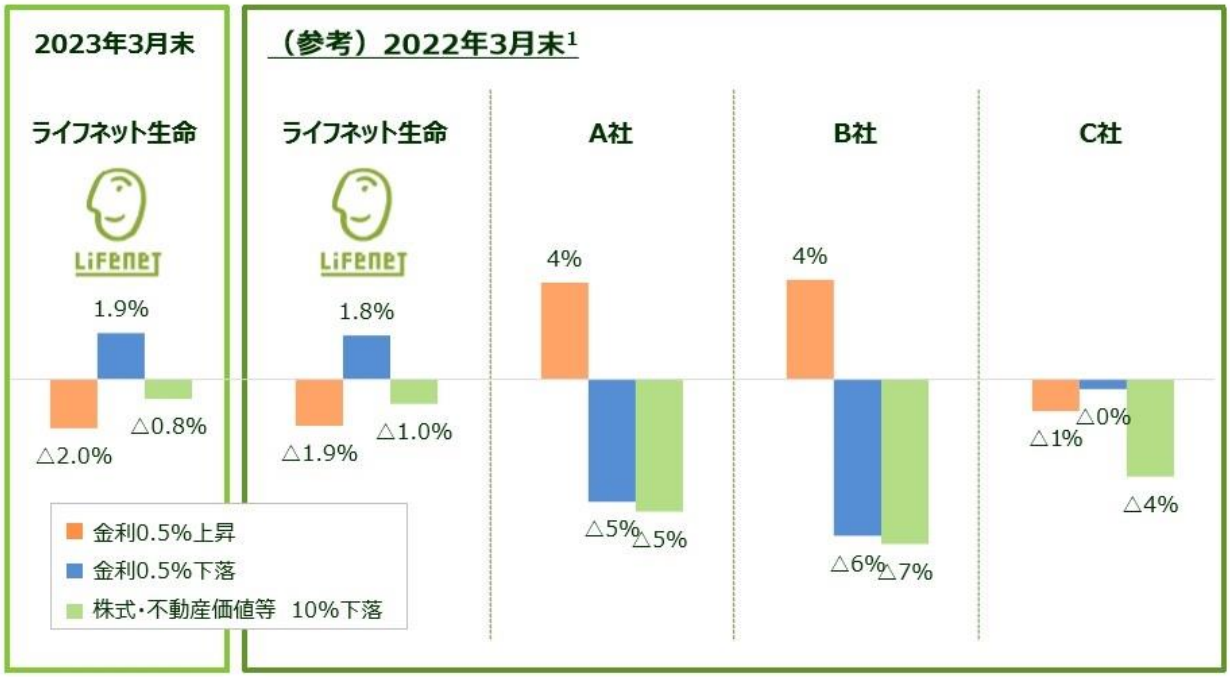
2022 年度の修正 EV 増加額は、43 億 7,600 万円となりました。

2022 年度は、13.7 億円のコロナ関連支払い、金利上昇による有価証券の評価下落、将来の事業費のインフレ率前提の引き上げ等、様々な特殊要因が EEV の成長にネガティブな影響を与えましたが、それを上回るポジティブな要因として、新契約価値の計上や、保険関係の前提条件の変更を反映したことにより、EEV は着実に増加しました。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

EVの金利変動への耐性

■ 金利・株価の変動に対する感応度は限定的



1. 国内の上場生命保険会社各社の開示資料に基づき、当社作成

14

14 ページは、当社と国内の上場生命保険会社における、EV の金利及び株価等の変動に対する感応度を示しています。

13 ページでご説明のとおり、当社の EEV もマーケットの金利上昇の影響は受けているものの、当社は相対的に金利及び株価等の変動の影響を受けにくい資産運用と商品ラインナップであることから、当社の金利等の変動に対する EV の感応度が限定的であるという性質は、従来と変わりありません。

EV の成長にはさまざまなドライバーがありますが、あくまで当社は保有契約の成長と事業効率の改善によるオーガニックグロースで、1 株当たり EEV の成長を目指してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

財務状況

(百万円)	22/03	23/03
総資産	**67,820**	**68,600**
現金及び預貯金	3,761	5,719
買入金銭債権	3,999	4,499
金銭の信託	5,460	5,322
有価証券	47,425	45,606
国債	8,946	7,689
地方債	1,469	1,442
社債	24,042	24,994
株式	492	435
外国証券	98	596
その他の証券[1]	12,375	10,447
負債合計	**45,749**	**53,026**
保険契約準備金	43,542	50,996
純資産	**22,071**	**15,574**
その他有価証券評価差額金	697	△678
ソルベンシー・マージン比率[2]	**3,182%**	**3,158%**
保有債券の修正デュレーション[3]	**9.9年**	**8.2年**

- **ソルベンシー・マージン比率[2]は、十分な水準を確保**
- **純資産へのマイナス影響軽減に向け、円金利リスクを抑制**

1. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資
2. 通常の予測の範囲を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を判断するための行政監督上の指標のひとつ
3. 円建債券におけるデュレーション

15

15 ページは、貸借対照表の要約です。

2023 年 3 月末時点の総資産は 686 億円、負債は 530 億 2,600 万円、純資産は 155 億 7,400 万円となりました。

支払余力を示す指標であるソルベンシー・マージン比率は 3,158%となりました。

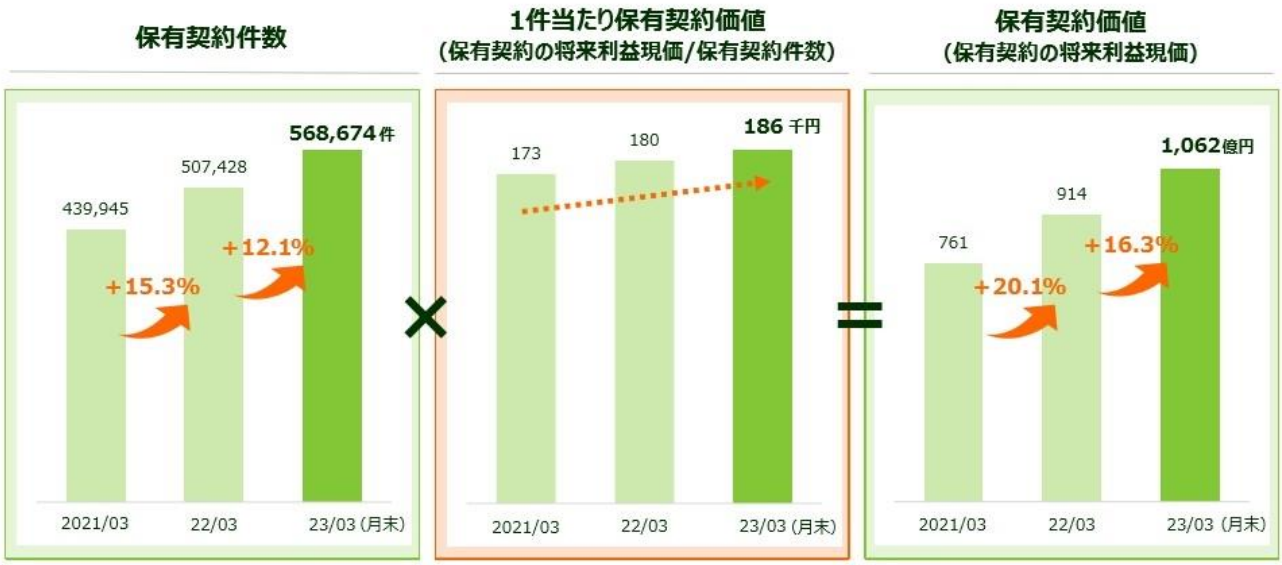
なお、2022 年度は国内外の金利変動が、金融機関のバランスシートに与える影響が大きく注目された 1 年間でもありました。足元の金利変動の環境下における当社の財務会計への影響については、左側の表のうち、純資産の下にある「その他有価証券評価差額金」が、マイナス 6 億 7,800 万円となっている所に一部表れています。

相対的に軽微な影響となっているのは、期中に、円債におけるデュレーションリスクを削減することに加え、残存期間の長い債券については満期保有区分の割合を増やすなど、金利上昇による評価益へのマイナス影響を前もって軽減していたことが主な理由であると評価しています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保有契約価値の成長

■ 1件当たり保有契約価値は着実に増加し、保有契約価値は前年度末比16%増



16

16 ページでは、財務情報のまとめとして、保有契約価値の成長についてご説明します。

左側にある保有契約件数は着実に増加しており、事業規模が拡大していることがおわかりいただけると思います。

加えて、中央の「1 件当たり保有契約価値」をご覧いただきますと、現在の市場や事業環境下においてもその価値を毀損することなく、着実に増加しております。

結果として、右側の保有契約の価値である将来利益現価は増加しており、2022 年 3 月末比 16.3%増の成長を実現しています。

今後も保有契約価値の力強い成長を実現し続けることで、当社企業価値の持続的な成長をお示ししてまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

2022年度の総括

■ 外部環境の影響を受けるも、新たな種まきを実行

2022年度業績

- コロナ感染拡大・縮小の影響を受けるも、保有契約業績は2桁%成長を継続
- 営業費用効率悪化、コロナ関連支払い、金利上昇及びインフレがマイナス方向に作用も、EEVは着実に成長

将来施策

- 中長期の持続的成長の実現に向けて、さまざまな新規施策を仕込むことができた1年

au じぶん銀行　Eisai　SMBC 三井住友カード

財務報告

- 2023年度からのIFRS任意適用を機関決定

17

17 ページは、2022 年度の総括です。

まず、業績面については、記載のとおり、外部環境のさまざまな影響を受けた 1 年ではありましたが、その中でも、保有契約業績及び EEV は着実に成長を継続しており、事業と財務の高い耐久力を示すことができました。

また、2022 年度は複数のパートナーと業務提携を行い、中長期の持続的成長の実現に向けて、成長施策の種蒔きをすることができた 1 年でもありました。

最後に、財務報告面では、2023 年度からの IFRS の任意適用を機関決定することができました。これにより、今後はマーケットの皆さまとの対話という観点でも、新たなステージに移行することができると考えております。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

目次

1.　2022年度決算

2.　今後の取組み

ここからは、2023 年度以降の主な取組みについてご説明します。

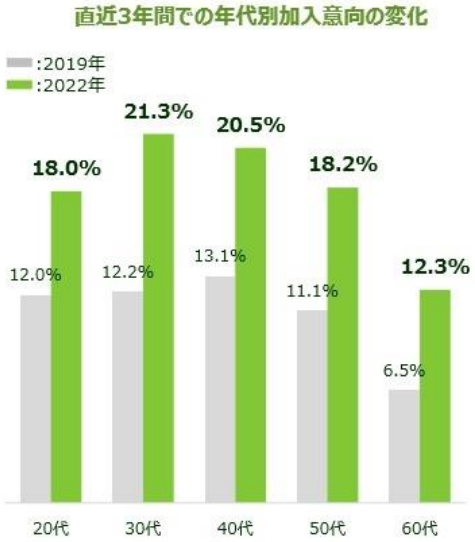
Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

オンライン生保市場の成長可能性

■ 金融サービスのデジタル化という構造的な変化を背景にオンライン生保市場の持続的な成長を見込む

コロナを機に、オンライン生保への加入意向はさらに増加[1]

オンライン生保は幅広い世代に浸透[1]



1. 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」

19

19 ページをご覧ください。まず、オンライン生保市場の成長可能性についてご説明します。

今年 3 月に、生命保険文化センターが 3 年に 1 回更新する「生活保障に関する調査」の最新結果が公表されました。

当調査結果からもおわかりのとおり、金融サービスのデジタル化という構造的メガトレンドを背景として、オンライン生保市場の成長ポテンシャルは確実に拡大しており、直近の 3 年間においては、オンラインでの加入意向上昇が加速しています。

また、右側の棒グラフのとおり、年代を問わず幅広い世代でオンラインでの加入意向が高まっていることも、オンライン生保市場の拡大において強力な追い風であると捉えています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

競争環境に対する考え方

■ 市場拡大に伴い新規プレイヤー増加も、成長投資でオンライン生保市場の拡大をリード

続いて、20 ページをご覧ください。当社が認識するオンライン生保市場の競争環境に対する考え方をご説明します。

一般論ではありますが、新たな市場が誕生して発展していくプロセスにおいては、図のように、少数のプレイヤーが市場開拓する時期、プレイヤーが増えることで競争しながら市場が拡大する時期、そして、拡大した市場の果実を少数の勝ち組プレイヤーが享受する時期、の 3 段階があると考えています。

その中で、当社は現状の環境を、図の中央にある新規プレイヤーが増えることで競争しながら市場が拡大する時期にあると考えています。

現環境の中では、当社は新規参入者から挑戦を受ける立場にあります。短期的に見れば費用効率の悪化に繋がる側面も生じますが、ここで成長投資を継続することがオンライン生保市場における圧倒的な No.1 ポジションの強化に繋がり、将来の企業価値の最大化に寄与するものと確信しています。

そのため、これまでに築き上げてきた競争優位性を維持・強化し、オンライン生保 No.1 としてのポジションをさらに盤石にするため、成長投資を継続してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

No.1を活かした成長サイクル

■ No.1ポジション×パートナービジネス拡大の好循環で、オンライン生保市場の潜在能力を解放する

21

21 ページをご覧ください。当社の強みをさらに揺るぎないものとするための成長戦略をご説明します。

当社は開業から 15 年、オンライン生保専業のリーディングカンパニーとして市場拡大を牽引してきました。特にこの数年間においては、当社自らが積極的な営業投資を行うことでライフネット生命の認知度と顧客体験を高め、自らの力で市場を拡大する努力をしてきた自負があります。

このような活動が昨今、ビジネスパートナーの拡大にも貢献を見せています。ライフネット生命というブランド、優れた UI/UX、そしてオンライン生保のリーディングカンパニーというユニークポジションが、金融経済圏を構築しようとする強力なパートナーなどからの Embedded Insurance（組み込み型保険）ビジネスの引き合いに繋がってきています。

このパートナービジネスの拡大により、今後オンライン生保市場の拡大がさらに加速し、その結果、当社の事業規模が加速度的に成長する、という成長ループこそが、ライフネット生命のユニークネスであると考えています。

以上の考え方のもと、次ページ以降で今後の事業戦略をご説明します。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

個人保険事業

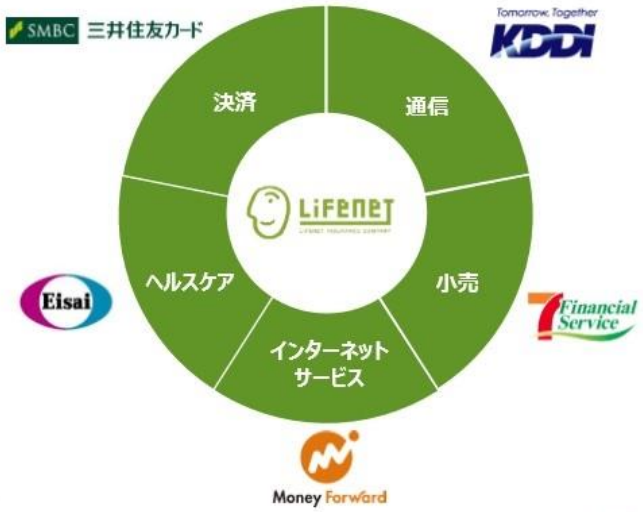
■ 保有契約業績を再加速するための基盤づくりに注力

インターネットチャネル

若年層を起点に、時代とともに変化するお客さまニーズへの適応を図る

パートナービジネスチャネル

各パートナー企業の幅広い顧客基盤とブランド力を活用し、中期的にさらなる業績向上を目指す



22

22 ページをご覧ください。まずは、個人保険事業です。

個人保険事業は、今年度からライフネット生命ブランドの「インターネットチャネル」と「パートナービジネスチャネル」の 2 つのチャネルに分けて定義し、取組みを推進してまいります。

まず、主力のインターネットチャネルにおいては、1～2 年かけて成長を再加速させていくこと目指します。

そのためには、若年層をはじめ時代とともに変化するお客さまの行動様式への適応が重要であると考えており、従来のプロモーション領域のみに留まらない新たな営業戦略が必要となると考えています。そのため、2023 年度以降はその基盤づくりに注力をしてまいります。

パートナービジネスチャネルにおいては、オンライン生保のリーディングポジションにあるという強みを活かして、パートナー企業との協業に積極的に取り組みます。

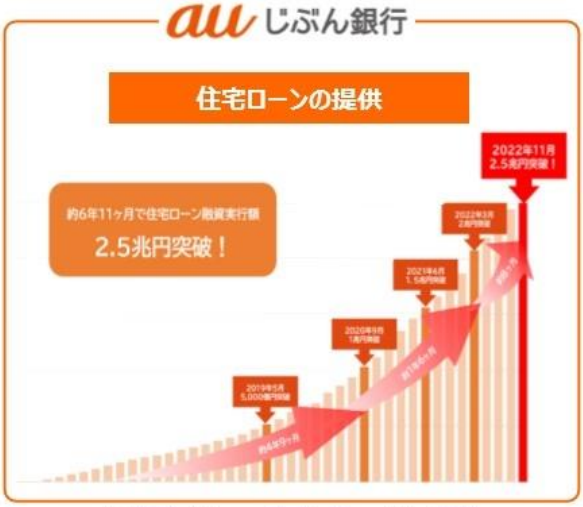
KDDI 株式会社や株式会社マネーフォワードといった既存のホワイトレーベルに加え、今年度から本格的にスタートとする三井住友カード株式会社との協業にも注力し、パートナービジネスチャネルの業績貢献度を中期的に高めていきます。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

団体信用生命保険事業

■ 新たな事業基盤、新たな収益機会の第一歩目として、確実な立ち上げを実行

取組み　2023年7月1日（予定）より、auじぶん銀行の住宅ローン利用者向けに団体信用生命保険の提供を開始



auじぶん銀行株式会社　2022年11月15日ニュースリリースより引用

LIFENET

団体信用生命保険の提供

- auじぶん銀行が取り扱う既存の団信契約の引受保険会社を当社へ変更
- オンラインビジネスの特性を活かした保険商品・サービスを提供

23

23 ページをご覧ください。次に、団体信用生命保険事業です。

本日開催の取締役会において、開業来初となる団体信用生命保険事業として、2023 年 7 月 1 日より、au じぶん銀行株式会社の住宅ローン利用者に向けて団体信用生命保険の提供を開始することを決議しました。

本件のパートナーである au じぶん銀行は、2015 年に住宅ローンの提供を開始以降、魅力的な金利水準を武器として、住宅ローン事業が急速に成長している心強いパートナーです。

当社にとって、今回の団体信用生命保険事業への取組みは新たな挑戦であり、事業領域の拡大を通じて企業価値のさらなる向上を図るための新たな一歩となるため、まずは確実な立ち上げを遂行できるよう努めてまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

プラットフォーム事業

■ オンライン保険代理店の規模拡大に加え、今年度からBtoB領域にも参入

to Consumer（個人向け）

オンラインプラットフォームとしての
UI/UXのさらなる進化

to Business（法人向け）

オンライン保険ビジネスに必要な
システム・デジタルツール等の提供

24

24 ページをご覧ください。最後に、プラットフォーム事業です。

当社は、オンライン生保のプラットフォーマーを目指して、2021 年度に子会社「ライフネットみらい株式会社」を設立しました。

その子会社において、個人のお客さま向けに提供するオンライン保険比較サイトの UI/UX の向上に努めることなどにより、オンライン保険代理店としての事業規模拡大を目指します。

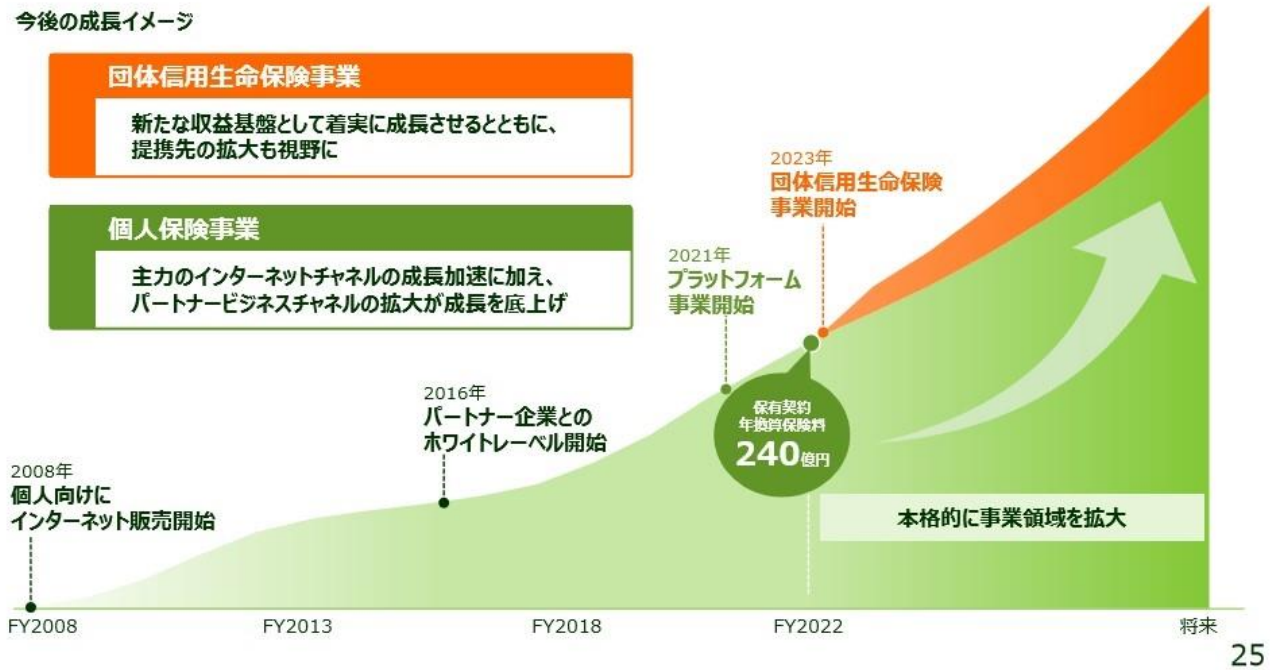
さらに、2023 年度から新たに、法人のお客さまに向けて、オンライン保険ビジネスに必要なシステムやデジタルツールを提供することを目指します。

今後は、個人向けと法人向けサービスの相互作用を通じて、お客さまに一層寄り添った金融サービスを構築し、オンライン生保市場の拡大に資する取組みを推進してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

中期的な成長軌道

■ 個人保険事業の成長に団信事業が加わることで、保有契約業績の成長加速を目指す



25 ページをご覧ください。以上の説明を踏まえて、保険事業の中期的な成長イメージをお示ししています。

まず、図の緑色の部分です。これまでも個人保険事業は継続的な成長を実現してまいりましたが、今後は主力のインターネットチャネルをもう一段階レベルアップさせ、成長を中期的に再加速させていきます。また、パートナービジネスチャネルの拡大による業績貢献度を一層向上させていきたいと考えております。

その上で、2023 年度からスタートする団体信用生命保険事業を、当社の新たな収益基盤として着実に成長をさせるとともに、将来的には提携先の拡大も目指してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

事業成長を支える人的資本

■「多様性」と「成長機会」を軸に、人材への取組みを推進

多様性を大切にする

成長の機会をつくる

女性管理職比率[1]	産休・育休後復帰率	1on1面談実施率[2]	1人当たりの年間研修時間
30%以上	**100%**維持	**90%**以上	**24時間**以上
（2022年度実績）**26.1%**	（2022年度実績）**100%**	（2022年度実績）**80.3%**	（2022年度実績）**19.6時間**

時代や環境の変化に対応し、
事業の成長及び企業価値の向上に資する組織へ

1. 部門長以上の役職者に占める女性の割合
2. 年間12回（月に1回）上長と実施する面談のうち、当該年度に実施した割合

26

26 ページをご覧ください。

これまでにご説明した成長戦略を力強く実現するためには、従業員が活躍できる環境づくりが重要であると考えています。

そのために当社は、「多様性」と「成長機会」を軸に、人材への取組み・投資も強化してまいります。

時代や環境の変化にすみやかに対応した商品・サービスを提供するために、年齢・国籍・ジェンダーフリーの採用などを通して、多様な知見・経験・アイデアを持つ従業員が活躍できる環境を、これまで以上に整備していきます。

また、事業及び企業価値の成長においてもっとも重要な原動力となる従業員に挑戦の機会を提供することで、その成長を後押しし、個人の成長を組織の成長につなげることを目指します。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

IFRSの任意適用[1]

■ 財務報告の変更に伴い、今後優先的に着目する指標を設定

スケジュール

2023年5月（2022年度決算）	・IFRSのもとで、2023年度連結業績予想を開示（P.28） ・IFRS主要項目の過去5事業年度分の参考数値を開示（P.45）
2023年8月（2023年度1Q決算）	・IFRS任意適用の決算を発表

指標

企業価値を表す経営指標	成長性	収益性
EEV（ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー）	保有契約年換算保険料[2]	保険サービス損益（IFRS）

1. IFRS任意適用後も、資本十分性と剰余金の配当は法定会計に準じる
2. 個人保険と団体信用生命保険を合算した保有契約年換算保険料

27

27 ページをご覧ください。当社は、2023 年度から IFRS17 号を用いて財務報告を行います。これは、日本の上場生命保険会社としては初の試みであり、当社にとって大きな挑戦となります。この IFRS を用いた株主・投資家の皆さまと対話をより円滑に進めるため、本日 2 つの観点でアップデートをさせていただきます。

1 点目は、情報開示です。この後のページで、2023 年度業績予想を IFRS の下でご説明します。これにより、IFRS ベースの利益のイメージ感をご理解いただけるかと存じます。

加えて、参考データとして、未監査ではありますが、IFRS 主要項目の過去 5 事業年度分の参考数値を開示しました（決算説明資料 45 ページ参照）。これにより、時系列での変化についても、株主・投資家の皆さまに一定ご理解を深めていただけると考えております。

2 点目は、今後着目するべき指標です。IFRS への財務報告変更に伴い、株主・投資家の皆さまに今後優先して見ていただきたい指標をこの場でご説明します。

当社の企業価値を表す経営指標はこれまで通り「EEV」を、成長性を見る指標として「保有契約年換算保険料」を、収益性を見る指標として「保険サービス損益」を、今後皆さまと対話させていただく際の主な指標として設定しました。

これらに基づき、次のページで 2023 年度業績予想をご説明します。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

2023年度連結業績予想

■ 保険サービス損益82億円、最終利益53億円の黒字を見込む

(百万円)	2022年度業績2	2023年度業績予想3
保有契約年換算保険料1	24,033	**28,500**
保険収益	20,732	**24,900**
保険サービス損益	6,618	**8,200**
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,575	**5,300**

1. 年換算保険料とは、1回当たりの保険料（団信は、保有契約を元に算出される翌月の収入保険料）について保険料の支払い方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額を指します。当社商品の保険料は全て月払いのみとなっているため、1ヶ月当たりの保険料に12を乗じたものが年換算保険料となります。
2. 保険収益・保険サービス損益・親会社の所有者に帰属する当期利益はIFRSの科目で、会計監査前の数値です。
3. 2023年度業績予想は、2023年7月（予定）から開始する団体信用生命保険事業による影響を含みます。

28

28 ページをご覧ください。2023 年度連結業績予想をお示しします。

まず、成長性を見る指標として、2024 年 3 月末の保有契約年換算保険料は前年同期末比 18.6%増加の 285 億円を見込んでいます。ここには、個人保険事業に加え、今年度から事業領域の拡大として開始する団体信用生命保険事業の予想数値も含まれています。

続いて、収益性を見る指標として、IFRS 適用初年度の 2023 年度の保険サービス損益は前年度比 24%増の 82 億円を見込みます。

その上で、最終利益である親会社の所有者に帰属する当期利益は、前年度比 48%増の 53 億円の黒字となることを想定します。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

今後の方向性

■ 事業規模の拡大と高い利益成長を実現し、企業価値の一層の向上を目指す

2022年度

- 主力のインターネットチャネルにおける効率悪化
- 団信事業、新たな業務提携の発表

2023年度以降

- インターネットチャネルの成長を中期的に再加速
- 団信事業等の事業領域の拡大
- 保険サービス損益の10%成長の継続
- 2025年度を目途に東証プライム市場へ移行

将来

- 経営目標 **EEV2,000億円** の早期達成

29

29 ページをご覧ください。改めて、今後の方向性をお示しします。

2023 年度以降においては、インターネットチャネルの成長を中期的に再加速させることに加え、団信事業等の事業領域の拡大を目指します。

これらの取組みを通じて、保険サービス損益の 10%成長継続という、高い利益成長の実現を目指すことに加え、2025 年度を目途に東証プライム市場への移行も目指してまいります。

そして、経営目標である EEV2,000 億円の早期到達を目指してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

経営方針

経営理念

正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な商品・サービスを提供することで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する

目指す姿

オンライン生保市場の拡大を力強く牽引するリーディングカンパニー

重点領域

- **顧客体験の革新**
  デジタルテクノロジーを活用し、全てのサービスを質的に高め進化させる
- **販売力の強化**
  積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、圧倒的な集客を実現する

経営目標

EEV（ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー）を企業価値を表す重要な経営指標とし、早期の 2,000 億円到達を目指す

30

最後に経営方針です。

今後も金融サービスのデジタル化という構造的なトレンドを捉えながら、事業規模の拡大を目指して成長を追求してまいります。

今後も自分たちの力でオンライン生保市場を拡大し、この市場におけるリーディングカンパニーであり続けることで、EEV2,000 億円の早期到達を目指してまいります。

以上で、2022 年度決算の説明を終了いたします。ご清聴、ありがとうございました。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.