ライフネット生命保険株式会社

2023 年度（2024 年 3 月期）第 1 四半期決算説明会

2023 年 8 月 14 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。本日は大変お忙しい中、決算説明会にご参加を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 2023 年度第 1 四半期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.

国際財務報告基準（IFRS）による財務レポーティング

- **保有契約から生まれる期間損益や収益性をより適切に表現**
- **資本の十分性及び剰余金の配当は、従来どおり法定会計に準ずる**

	法定会計（J-GAAP）	エンベディッド・バリュー	IFRS17号
重視される業績の観点	契約者保護のための高い健全性の確保	保険契約の将来利益を含めた経済価値	保有契約の維持に応じた収益計上
利益認識のタイミング	**新契約獲得にかかる費用を初年度に一括計上する**ため、獲得時は赤字になりやすい 1年目 2年目 3年目 4年目 損失 利益 利益 利益 ….	保険期間に見込まれる利益を**即時**に認識する 1年目 利益現価	見込まれる利益が**保険期間にわたって配分**される 1年目 2年目 3年目 4年目 利益 利益 利益 利益 ….

1

1 ページをご覧ください。

当社は、この度の 2023 年度第 1 四半期決算から、IFRS を用いて財務報告を行います。これは、日本に上場する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。本日は IFRS を適用した初めての決算発表となるため、最初に IFRS の特徴について、法定会計基準やエンベディッド・バリューと比較しながら簡潔にご説明します。

まず法定会計は、契約者保護のために高い健全性を確保することを目的とした保険業法に基づく会計基準です。当社のように保有契約がしっかりと成長している場合、法定会計では費用が先行し、利益が出にくい構造となっています。

続いて、エンベディッド・バリューは、保有契約の将来利益を加味した経済価値であり、最終的に株主に帰属する企業価値を示すことが目的です。将来の新たな契約獲得による成長や費用は考慮していません。保有契約の現在価値は、事故率や解約失効率、ユニットコスト等の実績を反映して算出し、定期的に洗い替えを行うため、株主価値の推計にも有用な指標です。一方、エンベディッド・バリューでは、損益計算書のように「適切な期間損益を知りたい」という投資家・株主のご要望には必ずしもお応えすることができません。

このようなご要望に応えることができるのが IFRS17 号です。IFRS17 号は、保有契約の維持に応じた収益が計上され、見込まれる利益が保険期間にわたって配分されるのが特徴です。IFRS17 号による財務報告を行うことで、当社事業の期間損益や収益性の実態をより適切にお示しすることができるとともに、株主・投資家の皆さまへ、これまで以上に有用な情報提供をすることができます。

なお、資本の十分性及び剰余金の配当は、これまでどおり法定会計に準じますのでご留意ください。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

2023年度第1四半期決算　ハイライト

重点指標

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[1]	保険サービス損益
126,978百万円	24,408百万円	2,274百万円
（前年同期末比107.5%）	（前年同期末比110.2%）	（前年同期比137.7%）

主な取組み

- auじぶん銀行の住宅ローン利用者に向けた団体信用生命保険の提供を7月1日から開始。2023年7月末時点の団信の保有契約年換算保険料は2,384百万円[2]
- 金融サービスアプリ「Habitto」を通じた保険商品の販売を2023年秋頃目途に開始予定
- 第1四半期の実績を受け、2023年度連結業績予想を修正

1. 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。当社商品は全て月払いのため、月額保険料×12として算出（次頁以降も同じ）
2. 「2023年7月の業績速報」の速報値

2

それでは決算説明に移ります。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。

当社は、IFRS への財務報告変更に伴い、3 つの重点指標を設定しました。企業価値を表す最も重要な経営指標はこれまで通り「ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー」、成長性を見る指標として「保有契約年換算保険料」、そして新たに収益性を見る指標として IFRS における「保険サービス損益」。これら 3 つの重点指標を、今後皆さまと対話させていただく際の主な指標とし、これらに基づき、2023 年度第 1 四半期決算をご説明します。

まず、ヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、前年同期末比 7.5%増加の 1,269 億 7,800 万円となりました。

次に、保有契約年換算保険料は、前年同期末比 10.2%増加の 244 億 800 万円となりました。

そして、保険サービス損益は、前年同期比 37.7%増加の 22 億 7,400 万円となりました。

次に、主な取組みについて、3 点ご紹介します。

まず、開業来初となる団体信用生命保険事業として、au じぶん銀行の住宅ローン利用者に向けた団体信用生命保険の提供を、2023 年 7 月 1 日から開始しました。速報値ではありますが、初動 1 ヶ月目の結果として、2023 年 7 月末時点の団体信用生命保険の保有契約年換算保険料は 23 億 8,400 万円と順調な立ち上がりとなりました。

次に、今後の新たな取組みとして、協業パートナーが提供する金融サービスアプリ「Habitto」を通じた生命保険商品の販売を、今年秋頃を目途に開始する予定です。

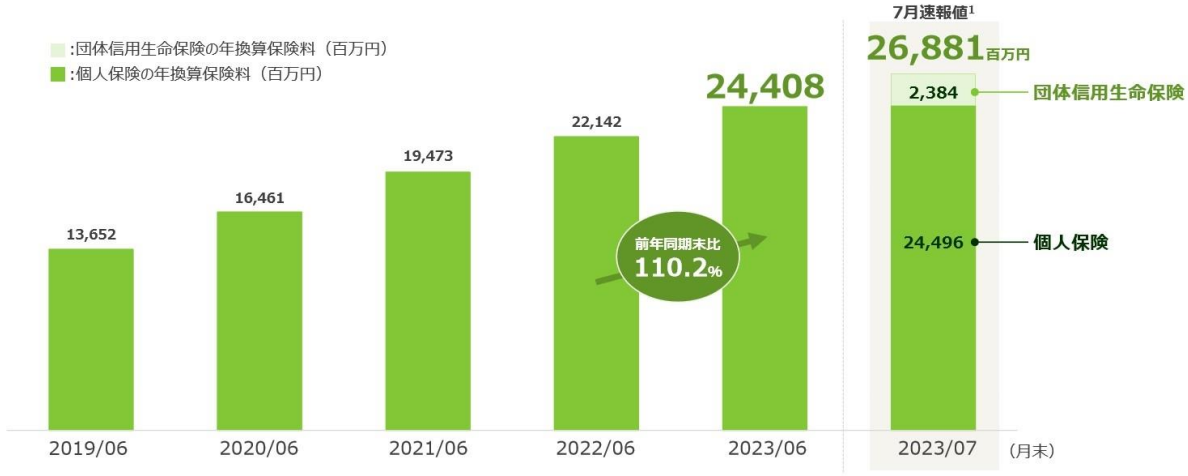
最後に、当第 1 四半期の実績を踏まえて、2023 年度連結業績予想を修正します。

各項目の詳細は後ほどご説明をします。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保有契約年換算保険料

- 前年同期末比110.2%の24,408百万円と着実な成長を継続
- 2023年7月末時点の団信を含めた保有契約年換算保険料は26,881百万円



1. 「2023年7月の業績速報」の速報値

3

3 ページをご覧ください。

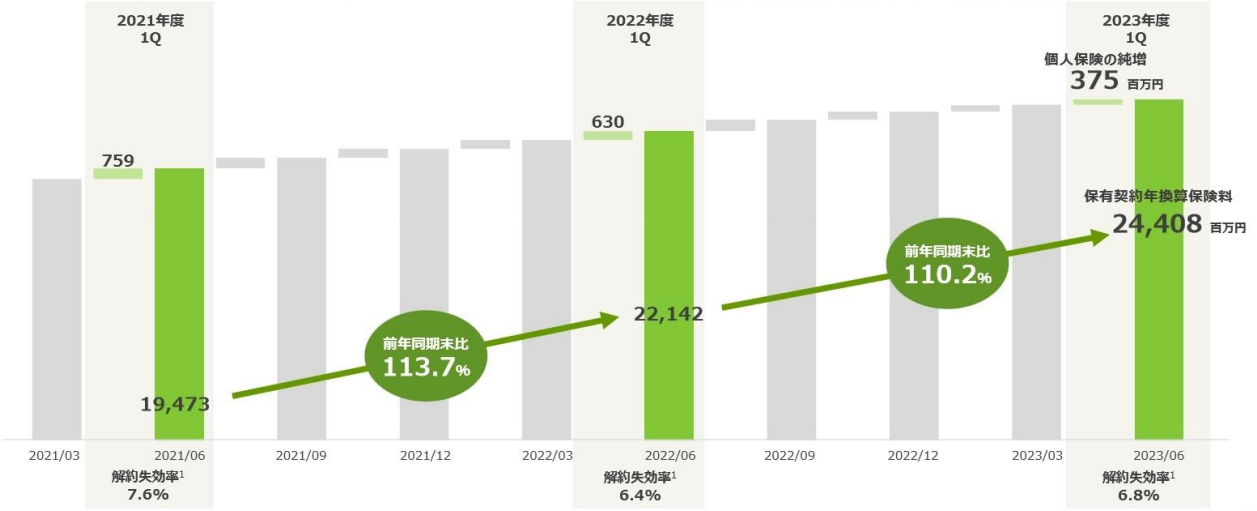
Annual Recurring Revenue に相当する保有契約年換算保険料は、2023 年 6 月末で 244 億 800 万円となり、着実な成長を継続しています。

また、速報値ではありますが、7 月に開始した団体信用生命保険を含めた 2023 年 7 月末時点の保有契約年換算保険料は 268 億 8,100 万円となりました。団信事業の開始により、当社の成長が第 2 四半期以降に加速していくことがお分かりいただけるかと思います。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保有契約の変動要因分析

■ 着実な積み上がりにより成長トレンドは継続も、
外部環境の影響による需要低下を受け、個人保険の足元の成長ペースは緩慢



1. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値

4

4 ページは、その保有契約の変動要因をお示ししています。

当第 1 四半期における個人保険の保有契約年換算保険料の純増は 3 億 7,500 万円となりました。保有契約の成長トレンドは持続しておりますが、足元の成長ペースはやや緩やかとなり、この再加速の実現が課題であることを認識しています。

昨年度下半期からコロナ禍の反動によるリベンジ消費が活発となる事業環境下において、保障性保険商品の需要が減退していると考えられます。特にプル型のビジネスモデルである当社は、その影響を長く受けていますが、中長期的な視点においては、金融サービスのデジタル化への構造的トレンドは変化しておらず、オンライン生保事業には高い成長可能性があるという考えに変わりはありません。

そのため、契約業績の再加速をしっかりと実現し、持続的な成長に繋げてまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

IFRS要約損益計算書

■ 保険サービス損益は2,274百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は1,765百万円

単位：百万円

項目	2022/1Q[2]	2023/1Q[2]	増減	（参考）2022年度通期[2]
保険サービス損益	1,651	2,274	622	6,618
金融損益[1]	△293	367	661	△452
その他の損益	△179	△120	59	△822
税引前四半期利益	1,177	2,521	1,344	5,343
親会社の所有者に帰属する四半期利益	789	1,765	976	3,562

1. 主に金融資産から生じる投資損益、保険金融収益または費用、再保険金融収益または費用の小計
2. 2022年度第1四半期は278百万円、2023年度第1四半期は14百万円、2022年度通期は1,378百万円のコロナ関連支払いの影響を含む

5

続いて、5 ページをご覧ください。ここから、IFRS での財務報告の説明に移ります。

最初に、全体感をご理解いただくため、IFRS ベースの損益計算書の要約をお示ししています。

わかりやすく申し上げると、保険サービス損益は、いわゆる営業利益に相当するもので、当社のように保障性商品が中心の生命保険会社では、保険サービス損益が利益の大部分を占めます。

2023 年度第 1 四半期の保険サービス損益は 22 億 7,400 万円、最終利益である親会社の所有者に帰属する四半期利益は 17 億 6,500 万円の黒字となりました。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保険サービス損益[1]

- 前年同期比137.7%の2,274百万円
- 2023年度業績予想8,200百万円に対する進捗率27.7%と好調に推移

1. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値
2. 2022年度第1四半期は278百万円、2023年度第1四半期は14百万円、2022年度通期は1,378百万円のコロナ関連支払いの影響を含む

6

6 ページをご覧ください。保険サービス損益の推移をお示ししています。

まず、経年推移で見ると、コロナ関連の給付金支払いが急増した 2022 年度を除けば、保険サービス損益は着実に成長しており、2023 年度第 1 四半期は前年同期比 37.7%増加の 22 億 7,400 万円となりました。

今年 5 月に発表した業績予想 82 億円に対する進捗率は 27.7%となり、好調に推移しています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保険サービス損益の変動要因分析

■ **コロナ関連支払いの収束及び保有契約の成長に伴うCSMリリースの増加が保険サービス損益の成長に貢献**

単位：百万円

項目	2022年度 1Q	2023年度 1Q	増減
予想保険金等－発生保険金等[1]	△184	368	552
リスク調整リリース	400	433	32
CSMリリース	1,537	1,677	140
再保険損益	△74	△157	△83
その他	△27	△47	△19
保険サービス損益	1,651	2,274	622

1. 2022年度第1四半期は278百万円、2023年度第1四半期は14百万円のコロナ関連支払いの影響を含む

7

7 ページをご覧ください。2022 年度第 1 四半期から 2023 年度第 1 四半期にかけての保険サービス損益の変動要因をお示ししています。

まず、左側の表をご覧ください。保険サービス損益は主に、「予想保険金等と発生保険金等の差額」「リスク調整リリース」「CSM リリース」「再保険損益」の 4 つの項目に分解されます。前年同四半期 16 億円だった保険サービス損益が当四半期 22 億円に増加した変動要因を、これらの項目ごとにグラフにしたものが右の図です。

2022 年度第 1 四半期から 2023 年度第 1 四半期で保険サービス損益は 6 億 2,200 万円増加しましたが、その増加要因の 1 つが「予想保険金等と発生保険金等の差額」です。2022 年度は新型コロナウイルス感染拡大による支払いが多く発生した年であり、昨年度第 1 四半期においてもコロナ関連支払いが 2 億 7,800 万円生じていました。一方で、当第 1 四半期はコロナ関連支払いが収束し、コロナ関連以外の保険金等の支払いも想定より少なかったため、結果として、予想保険金等と発生保険金等の差額で 5 億 5,200 万円のプラス計上となりました。

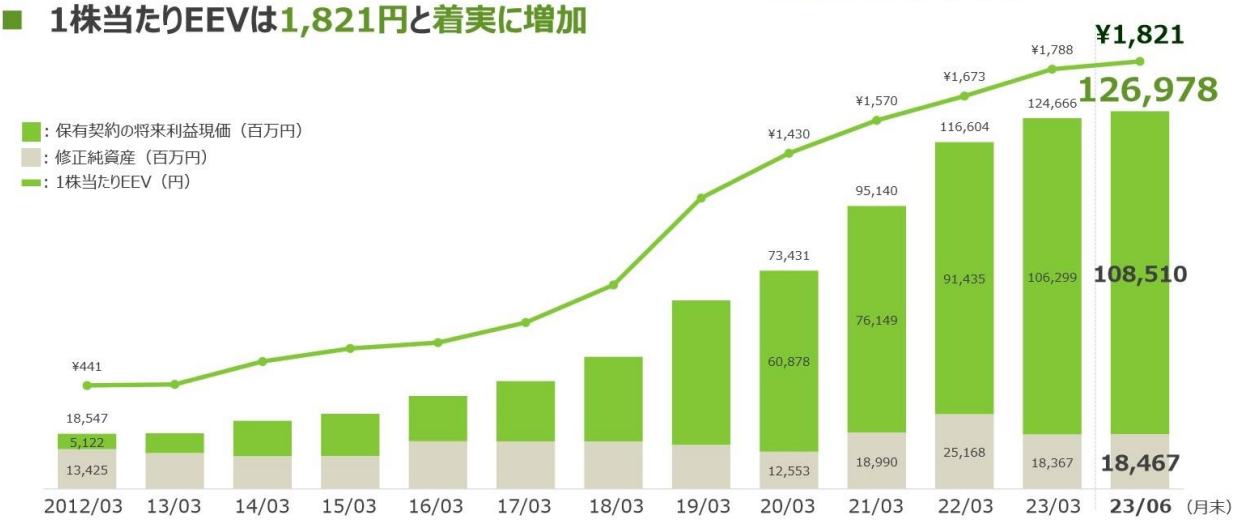
もう 1 つの増加要因は「CSM リリース」です。CSM は Contractual Service Margin の略で、CSM リリースとは契約サービスマージンの解放を意味します。CSM は未実現の将来利益を表す負債で、保険期間の経過とともに解放され、PL 上で利益認識されます。

保有契約の成長に伴い、CSM リリース額は、左の図の 3 行目にあるとおり、2022 年度第 1 四半期の 15 億 3,700 万円から 2023 年度第 1 四半期の 16 億 7,700 万円へ増加しており、その結果 1 億 4,000 万円のプラス計上となりました。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー[1] （EEV）

- **上場来の年平均成長率はEEV19%[2]、将来利益現価31%と力強く成長**
- **1株当たりEEVは1,821円と着実に増加**



1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法等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。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2016年3月末におけるEEVについても同様の評価により再評価。また、2023年6月末のEEVは、2023年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円、2020年7月の海外公募増資による資本調達額90億542万円、2021年9月の海外公募増資による資本調達額97億7,184万円を含み算出

8

次に 8 ページをご覧ください。ヨーロピアン・エンベディッド・バリューのご説明に移ります。

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」です。

2023 年 6 月末時点のヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、1,269 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 31%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 6 月末時点の 1 株当たり EEV は 1,821 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

■ 修正EV増加額及び経済的前提条件と実績の差異によりEEVが増加

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。また、2023年6月末のEEVは、2023年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
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

9

9 ページは、2023 年 3 月末から 2023 年 6 月末まで 3 ヶ月間の 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、EEV に関する期間業績を表す指標としています。

2023 年度第 1 四半期の修正 EV 増加額は、14 億 1,800 万円となりました。

また、株価の上昇等による有価証券の含み損の回復などにより、経済的前提条件と実績の差異が増加し、EEV は着実に増加しました。

なお、保険関係の前提条件の変更は半年に一度の頻度で実施しており、2023 年 6 月末において変更は行っておりません。

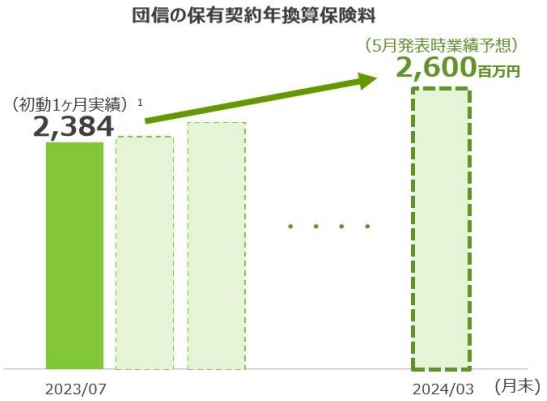
Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

団体信用生命保険事業の進展

- **auじぶん銀行の住宅ローン利用者に向けた団信の提供を7月1日から開始**
- **新たな収益基盤として着実に成長させるとともに、中期的には提携先銀行の拡大も視野に**

保険商品の主な特長

順調な立ち上がり



1. 「2023年7月の業績速報」の速報値

10

ここからは、主な取組みについてご説明します。10 ページをご覧ください。

当社は開業来初の団体信用生命保険事業として、au じぶん銀行の住宅ローン利用者に向けて団体信用生命保険を 2023 年 7 月 1 日から提供開始しました。

au じぶん銀行は、ネット銀行ならではの魅力的な金利での貸し出しなどにより、2023 年 6 月には住宅ローン融資実行額が累計 3 兆円を突破するなど、住宅ローン事業が急速な成長を遂げている心強いパートナー企業です。

当社は、au じぶん銀行の住宅ローン利用者に向けて、充実した保障内容の団体信用生命保険商品を開発しました。

本保険商品の主な特徴として、死亡保障以外にもさまざまな疾病保障をご用意しており、長期にわたって続く住宅ローン返済をしっかりとサポートする保障となっています。

スライド右手の棒グラフのとおり、初動 1 ヶ月の結果として、既存契約を無事に移管することができたことに加えて、7 月中のローン実行状況も好調だったため、2023 年 7 月末時点の団信の保有契約年換算保険料は 23 億 8,400 百万円と、業績予想の 26 億円に対して順調な立ち上がりを示しています。

団信事業への取組みは、事業領域の拡大を通じてオンライン生保のポテンシャルを解放し、企業価値のさらなる向上を図るための、新たなそして大きな一歩になると考えています。

そのため、まずは au じぶん銀行との協業を着実に成長させていくことに尽力するとともに、中期的には提携先銀行の拡大も目指してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

株式会社Habittoとの協業

■ **若い世代の経済的な自由をサポートする金融サービスアプリ「Habitto」を通じた保険商品の販売を2023年秋頃を目途に開始予定**

11

続いて 11 ページをご覧ください。

当社はこの度、株式会社 Habitto と募集代理店委託契約を締結し、2023 年秋頃を目途に、金融サービスアプリ「Habitto」を通じた生命保険商品の提供を開始する予定です。

「Habitto」は、日本の若い世代に経済的な自由を獲得してほしいという思いから、新しいお金の習慣を提案するデジタルバンクで、アプリ上で、貯蓄・投資・保険等の金融サービスを提供することを目指しています。

当社はこれまで、オンライン生保のリーディングカンパニーとして、当社自らが積極的な営業投資を行うことでオンライン生保市場の拡大を牽引してきましたが、ここ数年、このような活動の積み重ねにより、Habitto 社をはじめとする新たなパートナービジネスの引き合いに繋がっている手応えを感じています。

当社が成長投資を継続しオンライン生保の No.1 ポジションを維持し続けることが、パートナービジネスの拡大に繋がり、その結果オンライン生保市場がさらに拡大していく、という成長ループが現在の当社のユニークネスであると考えており、その実現に向けて今後も邁進してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

サステナビリティへの取組み

■ **生命保険の原点「相互扶助」を大切にした、サステナビリティへの取組みを着実に推進**

生命保険の未来をつくる

お客さまのために未来をつくる	よりよい社会のために未来をつくる	従業員とともに未来をつくる
「お客さま本位の業務運営に関する方針」の2022年度の取組み結果を公表	気候変動への対応として、温室効果ガス排出量を初めて開示（Scope1・Scope2）	人材育成方針及び社内環境整備方針を策定

未来をつくるガバナンス

取締役[1]の業績連動報酬に新たに非財務指標を採用

取締役のスキル・マトリックスの項目に「サステナビリティ」を追加

1. 監査等委員である取締役及び社外取締役を除く

12

続いて 12 ページをご覧ください。サステナビリティへの取組み状況についてご説明します。

当社は 2008 年の開業時よりマニフェスト経営を貫いてまいりましたが、そのマニフェストは「生命保険の未来をつくる」という言葉から始まります。サステナビリティにおいても、生命保険の原点である「相互扶助」の考え方を大切にし、当社の事業成長そのものがより良い未来へつながるとの考えのもと、各ステークホルダーに対しての取組みを進めています。

直近の取組みの一例として、「お客さま本位の業務運営に関する方針」の取組み状況及び成果指標の数値の公表、温室効果ガス排出量の初めての開示、従業員の可能性を最大限に引き出すための人材育成方針及び社内環境整備方針の策定など、サステナビリティに関する取組み及び情報開示を進めています。

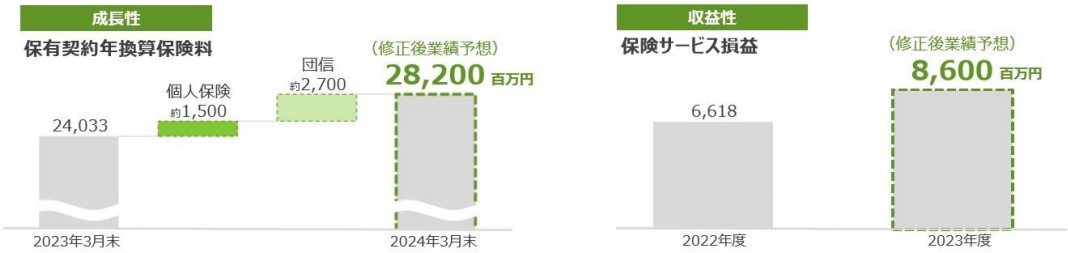
加えて、経営基盤となるガバナンスにおいても、取締役の業績連動報酬の業績評価指標として今年度から新たに非財務指標を採用するなど、コーポレート・ガバナンスのさらなる強化にも努めています。

今後も生命保険の未来をつくる取組みを推進し、持続可能な社会の実現と当社の企業価値の向上を目指してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

2023年度連結業績予想の修正

- 第1四半期の実績を受けて保有契約年換算保険料の予想を修正
- 保険金等支払い及び金融損益の実績を踏まえ、保険サービス損益及び当期利益を大幅に上方修正



（百万円）	2022年度	2023年度			
	通期業績	1Q実績	【修正前】業績予想	【修正後】業績予想	
保有契約年換算保険料	24,033	24,408	28,500	28,200	1%DOWN
保険収益	20,732	5,500	24,900	24,900	
保険サービス損益	6,618	2,274	8,200	8,600	5%UP
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,562	1,765	5,300	5,800	9%UP

13

13 ページをご覧ください。

当第 1 四半期の実績を受け、2023 年度連結業績予想を記載の内容に修正します。

まず契約業績は、個人保険が弱含む一方で団体信用生命保険が順調な立ち上がりとなったことを踏まえ、成長性指標である保有契約年換算保険料の業績予想を、期初想定より約 1%低い 282 億円へと見直します。

また、2023 年度第 1 四半期における保険金等の支払い実績が想定よりも少なかったため、保険サービス損益の業績予想を、期初想定より 5%上方修正し 86 億円とします。

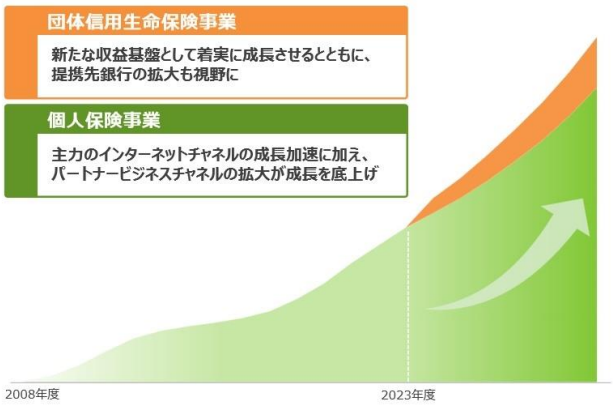
加えて、金融市場の動向を踏まえた金融損益が想定よりも上回ったことなどを踏まえ、当期利益の業績予想を、期初想定より 9%上方修正し 58 億円とします。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

今後の方向性

- **個人保険事業と団体信用生命保険事業の両輪で、保有契約業績の成長加速を実現する**
- **保険サービス損益の持続的な10%成長に加え、2025年度を目途に東証プライム市場への移行を目指す**

保有契約の今後の成長イメージ



保険サービス損益

14

14 ページをご覧ください。今後の方向性についてご説明します。

個人保険事業はこれまで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、成長を再び加速させていくことを目指します。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います。

その上で、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ことで、保有契約業績の成長加速を目指してまいります。

また、保険サービス損益の持続的な 10%成長という高い利益成長の実現に加え、2023 年度と 2024 年度の合計 2 事業年度における利益計上をもって、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.

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

15

最後に経営方針です。

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、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。

IFRS の導入や団信の開始などの新たな取組みに挑み、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。

以上で、2023 年度第 1 四半期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.