

2023 年度(2024 年 3 月期)第 1 四半期決算説明会質疑応答

2023 年 8 月 14 日

ライフネット生命保険株式会社

2023 年度(2024 年 3 月期)第 1 四半期決算に伴う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:2023 年 8 月 14 日(月曜日)午後 5 時 00 分

回答者:代表取締役社長 森 亮介

執行役員 河崎 武士

経理数理部長 松原 孝太

Q [決算説明資料 13 ページ](#)の連結業績予想の修正において、保険サービス損益を増加した背景について内訳も含めて教えてほしい。

(河崎) [決算説明資料 7 ページ](#)のとおり、保険サービス損益を構成する要素として「予想保険金等一発生保険金等」があるが、2023 年度第 1 四半期において予想よりも実際の保険金・給付金の支払いが少なかった実績を踏まえて、保険サービス損益の業績予想を変更した。

(森) 2023 年度第 2 四半期以降の状況については予測が難しいが、残り 9 カ月を楽観的にみでの業績予想修正ではない。好調な支払い状況が続けば同様の上振れ効果は期待できるが、IFRS(国際財務報告基準)任意適用の初年度ということで、連結業績予想は従来のとおり、一定の保守性を持って立てていることも申し上げたい。

Q IFRS の任意適用で利益が出ることにより、今後どのような企業価値評価・バリュエーションの方法を用いて投資家・株主とコミュニケーションをとっていく予定か。

(森) 当社は現在の経営方針の中で、ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー(EEV)を、企業価値を表す重要な経営指標とし、早期の 2,000 億円到達を目指すことを掲げている。こうした中では EEV を、株主価値を表す指標として重要視するという考え方ができる。一方で、利益面では保険サービス損益の 10%成長を掲げており、こうした利益倍率を用いたバリュエーションを好む投資家も存在する。今後は両方の指標を用いながら、当社の株価水準について対話をさせていただきたいと考えている。

Q [決算説明資料 7 ページ](#)における、予想保険金等と発生保険金等の差異の当第 1 四半期における実績は約 3.7 億円であるが、予想として置いている前提はどの程度保守的なのか。また、前提条件の変更によるインフレーションの想定を引き上げた場合どの項目に影響するのか。

(河崎) 足元、新型コロナウイルス感染症の支払いの収束とともにコロナ関連以外の保険金・給付金の支払いも予想を下回って推移した結果、約 3.7 億円の実績となった。昨年はコロナ関連の保険金・給付金支払いが想定よりも多く出たことがイレギュラーな要因としてあったが、

基本的には実績が予想を上回ることには少なく、今後も順調に推移していけば、この部分から利益が生まれてくる可能性が高い。

- (森) 1カ月や3カ月といった短期間では、ボラティリティの影響で「予想保険金等一発生保険金等」がマイナスとなることがあるかもしれないが、通常の1年間の単位で見るとプラスの結果になるのが従来の考え方と認識している。
- (松原) インフレーションの想定については、第2四半期末と年度末のタイミングで見直しを行い、[決算説明資料 28 ページ](#)のCSMの異動表における「前提条件変更等による調整」と「当期のCSMリリース」に反映される。

Q [決算説明資料 28 ページ](#)のCSMの異動表に関して、「前提条件変更等による調整」の要因は何か。また「新契約CSM」と「当期のCSMリリース」の差額がマイナスになっている点について、どのように考えているか。

(河崎) 「前提条件変更等による調整」について、当第1四半期末では前提変更をおこなっておらず、保有契約における解約失効率や更新率等が予定より良好に推移したことが反映されているものである。また、当第1四半期では、個人保険の新契約における成長の弱含みおよび獲得効率の悪化が「新契約CSM」の減少に影響し、「当期のCSMリリース」を下回る結果となった。第2四半期末においては、前提の見直しによってCSMのプラス成長が期待できるため進捗を注視していきたい。

Q [決算説明資料 21 ページ](#)について、当第1四半期における新契約件数が約1万8,000件と成長が見られなかった背景についてどのように分析しているか。

(森) 2022年の10月以降から保障性保険商品の需要が落ち込んでおり、特に当社のようなプル型のモデルでの需要が戻っていないと認識している。2023年は、新型コロナウイルス感染症拡大による需要増加局面からの反動が継続する1年間になると鑑み、この間に来年度以降の再成長に向け、需要の回復に備えたいと考えている。

Q [決算説明資料 23 ページ](#)における、「保険獲得キャッシュ・フロー効率(以下、保険獲得CF効率)」について、効率の悪化がみられるが、背景をどのように認識しているか。改善を目指すにあたっての戦略はIFRSへの移行によって変わるか。

(森) 保険獲得CF効率の推移については、お客さまの需要の減退期の中で費用投下をしても獲得がしづらい状況を示している。一方、右側の四半期の推移をご覧いただくと、当第1四半期においては、前四半期と比較して費用を抑えた分、一定程度の効率の改善も見られることも申し上げたい。また、IFRSへの移行が、経営方針に基づいた行動を変えるということはないが、効率悪化を伴うような事業環境が続くならば営業活動の見直しも検討していきたいと考えている。

Q [決算説明資料 26 ページ](#)の「その他の投資損益」について、2022年度第1四半期のマイナス

3.3 億円から、2023 年度第 1 四半期はプラス 3.2 億円と大きく増加した要因を教えてください。

(河崎) 2022 年度第 1 四半期においては投資信託の時価減少があり、多額の評価損が計上されていた。一方、当第 1 四半期においては、主には外国債券の為替差益および株式投信の評価増が、プラスに大きく貢献している。

Q [決算説明資料 13 ページ](#)の連結業績予想の修正において、個人保険の保有契約年換算保険料の純増を、修正前の 19 億円から修正後は 15 億円に減額しているが、伴って個人保険の新契約業績も 2 割ほど減少する見込みとなるか。

また、[決算説明資料 23 ページ](#)の新契約 1 件当たり保険獲得 CF 効率が 11.7 万円と高止まりしているが、どの程度の水準までなら許容するかを目線感を教えてください。

(河崎) 新契約業績に関する業績予想は開示をしていないが、足元の個人保険における需要の減退が今年度は一定長引く可能性を考慮し、慎重に設定している。新契約業績については、月次業績速報で従来通り開示しており、そちらもご参照いただきたい。

保険獲得 CF 効率については、現状は満足できる水準ではなく、中長期的には現状の水準から改善させていきたい。一方で、インターネットチャネルを再加速するため、従来からの営業活動の延長線上の取組みにおいてはコストコントロールをしながらも、さらなる成長のための新たな取組みにおいては一定の費用投下を行っていきたいと考えている。

(森) 従来の日本基準では、営業費用が全額当期の P/L を通る仕組みであったが、今回から IFRS での財務報告に変更となったことで、保険獲得 CF 効率が IFRS 上の今年度の保険サービス損益や利益に与える影響は限定的となる。

一方で、保険獲得 CF の改善が進まなければ将来利益である CSM の増加が加速していかないため、まずは契約業績の再加速に向けて取り組み、その上で保険獲得 CF 効率の改善を目指す、という順序で事業運営を進めていきたい。

Q [決算説明資料 13 ページ](#)の連結業績予想の修正において、団体信用生命保険の保有契約年換算保険料の純増を、修正前の 26 億円から修正後は 27 億円に引き上げているが、今年度の IFRS 利益や新契約価値の見通しにどのような影響が出てくるか。

また団体信用生命保険が、[決算説明資料 25 ページ](#)の保険サービス損益の各項目にどのような影響が生じるのかを教えてください。

(森) 団体信用生命保険事業の IFRS の今年度の利益への貢献は限定的となる見込みである。一方で、2024 年度以降は、保険サービス損益および最終利益の成長にしっかり寄与をしていくことを期待している。

なお、団体信用生命保険事業の EEV への影響については、これから精緻に算出する必要があるが、現時点では数十億円程度のプラス影響が生じることを見込んでいる。

(河崎) 団体信用生命保険は、基本的には 1 年更新の契約となる。損益の出方としては、日本基準における保険料が IFRS の「保険収益」に計上され、保険金等の支払いに係る費用が「保険サービス費用」に計上されることを想定している。

Q auじぶん銀行との団体信用生命保険を成長させるために、ライフネット生命側で行える取組みはあるのか。基本的には、パートナー銀行頼みとなるのか。

(森) 昨今の住宅ローン提供者同士の競争を見ていると、住宅ローン金利、団信の保障の充実度および上乗せ金利の低廉さの組み合わせで競争力が定義されていると考えている。営業努力の観点では、auじぶん銀行が住宅ローン残高を伸長させる努力をしていただくことが基本的な成長ドライバーになるが、当社も継続的に魅力的な団体信用生命保険商品を開発していくことで、auじぶん銀行の住宅ローン事業が差別化をされていくことをサポートしていきたい。

Q 団体信用生命保険事業のIFRSおよびEEVへの貢献度について、より具体的な数字感を教えてください。

(松原) IFRSへの初年度への収益貢献について、団体信用生命保険事業は今年7月に開始したため、業績予想の保有契約年換算保険料27億円の概ね4分の3の保険料が保険収益に計上される見込みである。

一方、IFRS上の初年度の利益貢献が限定的となる背景は、保険金等の支払いおよび事業費の合計が、收受する保険料と大きく差異がない見込みとなっているためである。これらの費用は、保険サービス費用に計上される見込みである。なお、団体信用生命保険は個人保険と異なり、IFRS上では将来利益を見込まないためCSMは発生しない。

EEVについては、団体信用生命保険の将来利益を見込んで計算することとしており、将来の保険料収入や将来の保険金や事業費を推計し、その利益を現在価値にするため、IFRSよりもEEVの方が数字が大きく出てくるものをご理解いただきたい。

(森) なお、EEVへの影響については、団体信用生命保険の契約が加わることで、死亡リスクの統計上のブレやヘッジ不能リスクなども一定程度改善方向に動くことを期待している。

Q 足元の新契約業績が弱い印象があるが、今後どのように立て直しを図っていくか。

(森) 当社はプル型のビジネスモデルであることに加えて、企業姿勢として、保険を検討していないお客さまに無理に提供することはしない。そのため、現状がコロナからのリベンジ消費の時期であるということであれば、当社は保険需要が回復することを待つ。

このような期間にこそ、当社は認知度やブランド力の強化への改革をしっかりと進め、保険需要が回復した暁には、従来よりも一段階高い成長ステージに引き上げてきたい。

なお、その間は、7月から開始した団体信用生命保険事業が成長性を補って余るほど貢献していくものと考えている。

Q 団体信用生命保険の収益性はどうか。

(森) 当然、当社の企業価値にしっかりとプラスに貢献していく事業であるとお考えいただいて問題ない。

Q [決算説明資料 28 ページ](#)の CSM の異動表について、2022 年度の「前提条件変更等による調整」が全体の CSM を 1 割近く押し上げているが、その理由を教えてください。

(松原) 2022 年度においては、保険契約の事故発生率や更新率の実績を前提条件に反映したことにより、改善方向に進んだことが大きな要因となる。一方で、2023 年度第 1 四半期においては前提条件の変更は実施しておらず、第 2 四半期末、年度末に変更を実施することとしている。

Q EEV 同様、今後 IFRS の感応度を開示していく予定はあるか。

(松原) IFRS の感応度については、EEV 同様、年度末において財務諸表の注記で開示する予定である。四半期毎の開示は必須ではないため、今後検討させていただきたい。

以上