ライフネット生命保険株式会社

2023 年度（2024 年 3 月期）第 2 四半期決算説明会

2023 年 11 月 15 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、2023 年度第 2 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.

2023年度第2四半期決算　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
140,905百万円	27,255百万円	4,088百万円
（前年同期末比114.5%）	（前年同期末比118.8%）	（前年同期比138.8%）

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月から開始。団信事業の開始により、保有契約年換算保険料は25億円、EEVは44億円[2]の上積み**
- **オンライン生保の可能性を解放し、事業規模のさらなる拡大を企図して9月に公募増資及び第三者割当増資を実行**
- **SMBCグループとの新たな取組みを本日発表。「Vポイントが貯まる保険」を12月より販売開始**

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（次頁以降同じ）
2. 新契約価値への上積み分

1

それでは決算説明に移ります。1 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、2023 年度から IFRS を用いて財務報告を開始しており、それに伴い 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、皆さまと対話させていただく際の主な指標とし、これらに沿って 2023 年度第 2 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 14.5%増加の 1,409 億 500 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 18.8%増加の 272 億 5,500 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 38.8%増加の 40 億 8,800 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、事業領域の拡大として、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、7 月 1 日から開始しました。当第 2 四半期決算は、団信事業の実績が初めて反映される決算ですが、団信事業の初動 3 ヶ月間の実績として、保有契約年換算保険料は 25 億円、ヨーロピアン・エンベディッド・バリューは新契約価値として 44 億円が上積みされました。詳しくは、後ほどご説明します。

次に、金融サービスのデジタル化（オンライン化）という不可逆的な変化の中で、より一層の成長を目指して 9 月に公募増資及び第三者割当増資を実行しました。

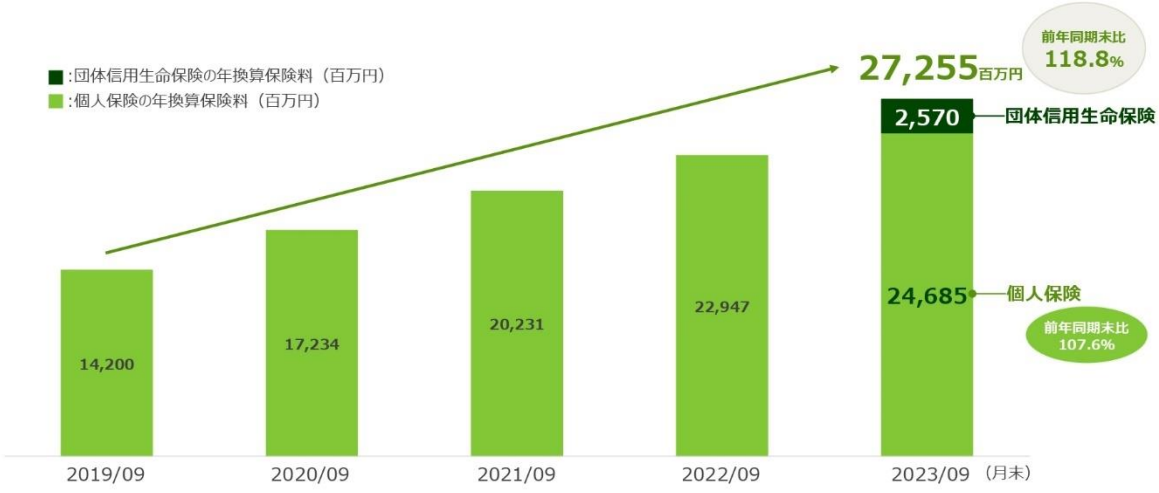
最後に、本日発表した最新のニュースです。先日資本業務提携契約を締結した SMBC グループとの新たな取組みとして、来月から「V ポイントが貯まる保険」を発売します。

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

■ 7月から開始した団信事業の上積みもあり、前年同期末比118.8%と力強い成長を継続



2

2 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 9 月末で 272 億 5,500 万円となりました。

7 月から開始した団信事業の上積みもあり、前年同期末比 18.8%増と保有契約の成長が加速していることがおわかりいただけるかと思います。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保有契約年換算保険料の四半期推移

■ 新たに開始した団信事業が保有契約の成長を牽引
■ 一方、長引くリベンジ消費に伴う保険需要の減退を受け、個人保険の成長ペースは緩やか

3

3 ページは、その保有契約の変動要因をお示ししています。

この度開始した団体信用生命保険の保有契約年換算保険料の純増は 25 億 7,000 万円となり、保有契約の大幅な成長を牽引しました。

一方で、個人保険の保有契約年換算保険料の純増は 2 億 7,600 万円に留まりました。

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続く中、生命保険業界においては、保障性保険商品の需要が減退しており、その影響を受けています。一方で、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・不可逆的なトレンドを背景に、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。

今後は、個人保険と団体信用生命保険の両輪で、保有契約業績の成長加速に努めてまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

IFRS要約損益計算書

■ 保険サービス損益は4,088百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益は2,759百万円

単位：百万円

項目	2022/1H[2]	2023/1H[2]	増減	（参考）2022年度通期[2]
保険サービス損益	2,946	4,088	1,142	6,618
金融損益[1]	△423	66	490	△452
その他の損益	△374	△228	146	△822
税引前中間利益	2,147	3,926	1,778	5,343
親会社の所有者に帰属する中間利益	1,437	2,759	1,321	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. コロナ関連支払いの影響として、2022年度上半期883百万円、2023年度上半期25百万円、2022年度通期1,378百万円を含む

4

続いて、4 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。

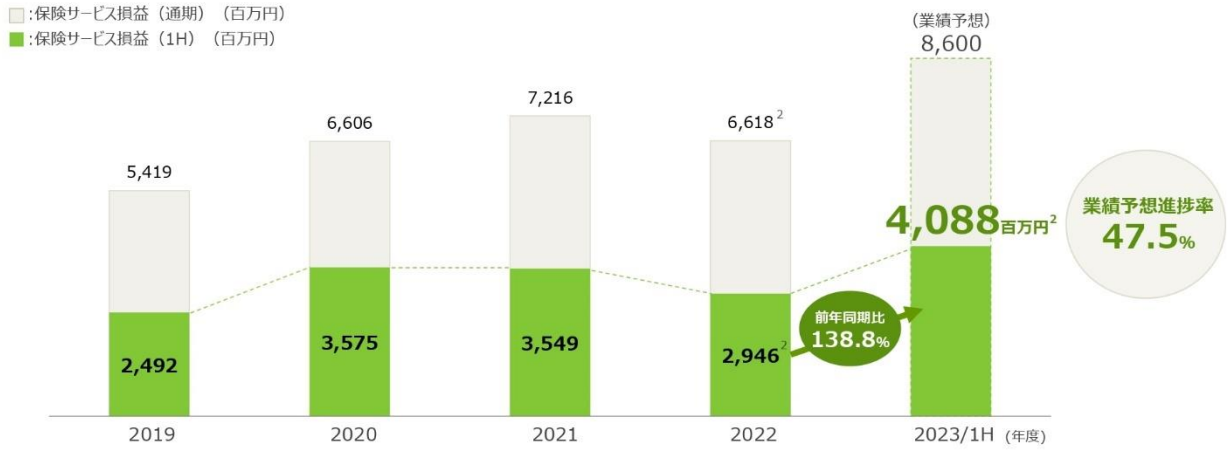
2023 年度第 2 四半期累計期間の保険サービス損益は 40 億 8,800 万円、最終利益である親会社の所有者に帰属する中間利益は 27 億 5,900 万円の黒字となり、いずれも前年同期比で大幅な利益成長を実現しました。

なかでも特に重要な「保険サービス損益」については、次ページ以降で詳細をお伝えします。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保険サービス損益[1]

- 前年同期比138.8%の4,088百万円と着実に成長
- 1Q決算発表時の上方修正後業績予想に対する進捗率は47.5%



1. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値
2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度上半期883百万円、2023年度上半期25百万円、2022年度通期1,378百万円を含む

5

5 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。

2023 年度第 2 四半期累計期間の保険サービス損益は、前年同期比 38.8%増加の 40 億 8,800 万円となりました。

経年推移を踏まえますと、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いますし、下半期に保険サービス損益が大きく出る傾向から、47.5%という上半期進捗率も順調であると評価しています。

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リリースの増加により成長

単位：百万円

項目	2022/1H	2023/1H	増減
予想保険金等－発生保険金等[1]	△808	263	1,072
リスク調整リリース	819	872	52
CSMリリース	3,132	3,435	303
再保険損益	△137	△383	△245
その他	△58	△95	△36
団信損益[2]	－	△4	△4
保険サービス損益	2,946	4,088	1,142

1. 個人保険のみの項目。2022年度上半期は883百万円、2023年度上半期は25百万円のコロナ関連支払いの影響を含む
2. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益(再保険損益を除く)

6

6 ページをご覧ください。こちらは、2022 年度第 2 四半期累計期間から 2023 年度第 2 四半期累計期間にかけての、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」、そしてこの度開始した団信事業の「団信損益」に分解されます。

そして、前年同期 29 億円だった保険サービス損益が当期 40 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 2 四半期累計期間から 2023 年度第 2 四半期累計期間で、保険サービス損益は 11 億 4,200 万円の増益となりましたが、その増益要因の 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給付金支払いが多く発生した年であった一方で、今期はコロナ関連支払いが収束し、結果として 10 億 7,200 万円の増益要因となりました。

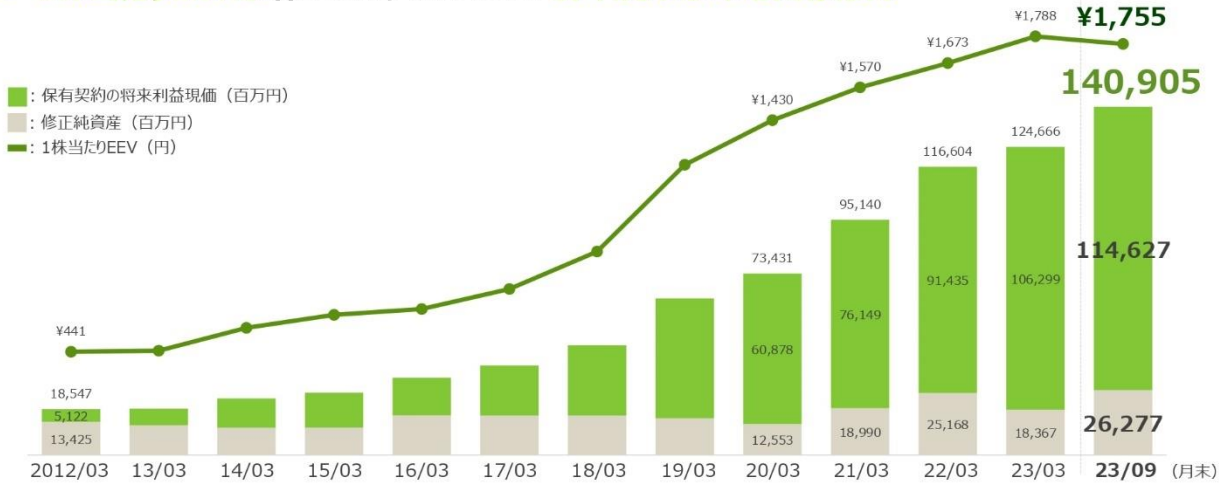
もう 1 つの増益要因は「CSM リリース」です。CSM は未実現の将来利益を表す負債で、保険期間の経過とともに解放され、PL 上で CSM リリースとして利益認識されます。保有契約の成長に伴い、CSM リリース額は、左の図の 3 行目にあるとおり、2022 年度第 2 四半期累計期間の 31 億 3,200 万円から 2023 年度第 2 四半期累計期間の 34 億 3,500 万円へ増加しており、その結果 3 億 300 万円のプラス計上となりました。

一方、再保険損益は 2 億 4,500 万円の減益要因となりましたが、そのうち 1 億 6,000 万円は再保険取引に係る一過性の影響が含まれています。そのため、本来の利益創出力としては、半年間で 42 億 5,000 万円程度であったと評価しています。

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は増資により希薄化も、前年度末水準を概ね維持**



1. 当社では、EEV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9月末のEEVは、2023年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない
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、2023年9月の公募増資及び第三者割当増資額97億7,052万円を含み算出

7

次に 7 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 9 月末時点のヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、将来利益現価の成長に加えて増資による修正純資産の増加もあり、1,400 億円を突破して 1,409 億 500 万円となりました。

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 9 月末時点の 1 株当たり EEV は、1,755 円となりました。増資による希薄化分は上半期に概ね回収が完了しているため、今年度末時点の 1 株当たり EEV は前年度末と比べてしっかりと成長することが期待できます。

今後も 1 株当たり価値の成長を重視した経営努力を続けてまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

EEV[1]の変動要因分析

■ 主に団信事業開始に伴う新契約価値の増加及び事業費率の改善、資本調達により増加

1. 当社では、EEV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9月末のEEVは、2023年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない
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
3. 資本の増減による項目

8

8 ページは、2023 年 3 月末から 2023 年 9 月末まで、6 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 2 四半期累計期間の修正 EV 増加額は、61 億 100 万円となりました。

7 月から開始した団信事業における既存契約移管分と 7 月から 9 月の 3 ヶ月間での新規住宅ローン実行分、これら 2 つの合計の新契約価値として 44 億 800 万円が計上されました。

また、団体信用生命保険の契約が加わった間接的な効果として、保有契約増加のスケールメリットが事業費率の改善に繋がり、保険関係の前提条件の変更としてプラスに計上されています。

このように、まだまだ成長フェーズにある当社にとっては、事業規模拡大に伴う「規模の経済」も、利益創出に大きく貢献するため、引き続き成長と効率を意識した経営により、EEV の成長を目指してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

団体信用生命保険事業の力強い貢献

- 2023年7月、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**
- 順調な立ち上がりを背景に、**当社業績に大きく貢献**

急速な成長を続けるauじぶん銀行の住宅ローン

住宅ローン貸付残高

高い顧客満足度

2023年 オリコン顧客満足度®調査
住宅ローン「金利」第1位

団信事業の主要指標への貢献[1]

保有契約年換算保険料	+2,570百万円
EEV（新契約価値のみ）	+4,408百万円
保険サービス損益	△4百万円

※2024年度から利益貢献を見込む

1. 2023年9月末時点

9

ここからは、主な取組みについてご説明します。9 ページをご覧ください。

当社は事業領域拡大の一環として、7 月 1 日から 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の提供を開始しました。

団信事業における最初のパートナーである 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、住宅ローン貸付残高が急速な成長を遂げている心強いパートナー銀行です。

初動 3 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、その後の新規の住宅ローン実行状況も好調だったため、団信事業は当社の主要指標へ大きな貢献を示してくれています。

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。

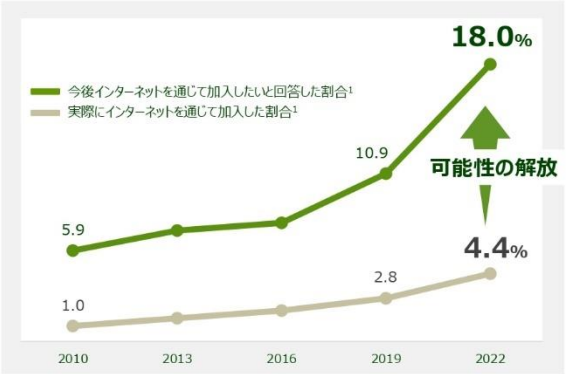
また、昨今の銀行業界における DX 化（デジタルトランスフォーメーション）の潮流は、オンラインで団体信用生命保険を提供する当社の参入余地を広げる追い風になると考えており、今後は提携先銀行の拡大を目指してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

海外販売を伴う国内公募及び第三者割当増資

■ **オンライン生保の成長可能性を解放し、契約業績のより高い成長と企業価値向上を目指して、2023年9月に約97億円を調達**

オンライン生保の成長可能性の解放・現実化



個人投資家をはじめとした投資家層の裾野拡大

個人株主数の増加2

2023年3月末（増資前）	2023年9月末（増資後）
5,373名	7,006名

第三者割当による提携強化

au フィナンシャルホールディングス　SMBC 三井住友カード

1. 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」
2. 所有者別区分における「個人・その他」（自己名義株式を含む）

10

続いて 10 ページをご覧ください。

当社は、9 月に公募及び第三者割当増資を実行しました。

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、高まるオンラインでの生命保険加入意向を現実化、オンライン生保の成長可能性を解き放つことで、より一層の成長と企業価値の向上を目指すことを目的としたものです。

また、当社の企業価値評価の観点では、今年度の IFRS の導入により、「利益」による評価が可能となり、投資家の皆さまにとって当社を測る物差しが増え、さまざまな角度から当社を評価いただけるようになったのではないかと思います。

このようなタイミングで、当社としては個人投資家をはじめとした投資家層の裾野を拡大することで、マーケットからの評価を高めていくことも注力してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

インターネットチャネルの今後の進路

■ **当社の強みである「若年層」からの支持をさらに拡大するため、営業活動における注力領域を定め、中期的な成長加速を実現する**

11

続いて、11 ページをご覧ください。ここからは、オンライン生保の可能性の解放に向けた取組みを、幾つかご説明します。

まずは、個人保険事業のダイレクトチャネルであるインターネットチャネルにおける取組みです。

大きな方向性として、当社の開業来からの強みである「若年層」からの支持をさらに拡大し、生命保険業界の中でのユニークポジションを確固たるものにすることで競合他社との差別化を図り、契約業績の成長加速を目指していきます。

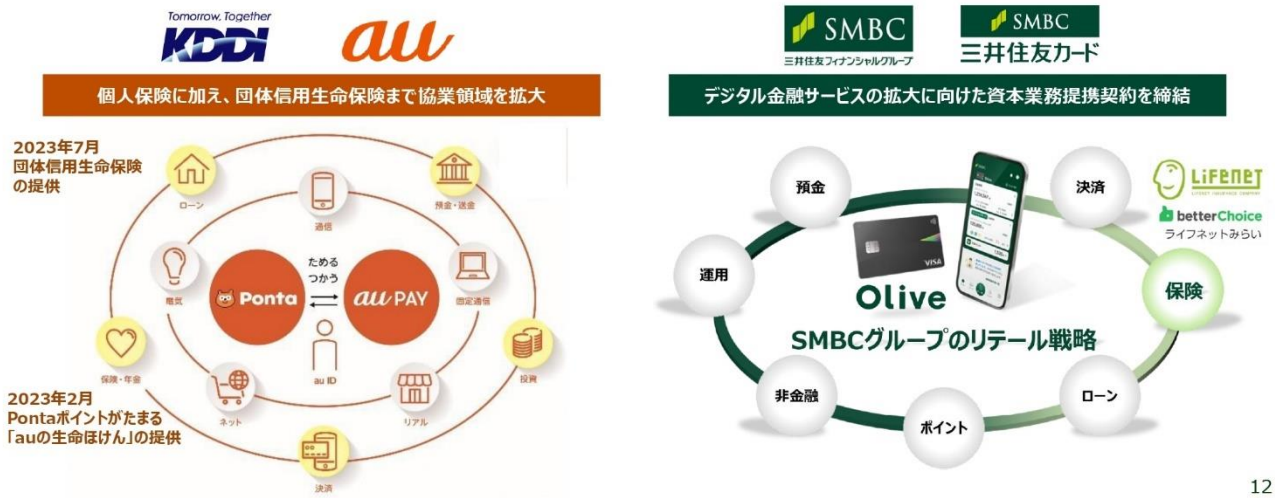
それを実現するための営業活動における主な注力領域として、本日のスライド上では、「ブランド力の強化」「ナーチャリングの促進」「データ活用の高度化」という 3 つのキーワードを挙げさせていただきました。これらをテーマとして、足元では、従来の営業活動とは異なる新たな取組みにも挑戦を進めています。

今私たちが取り組んでいるこれらの取組みが、インターネットチャネルの今後の新たな成長エンジンになると考えており、再加速に向けてしっかりと成長投資をしてまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

パートナービジネスの拡大

■ **国内においてエンベディッド・ファイナンスの潮流が高まりつつある中、**
当社は巨大な顧客基盤とブランドを有する経済圏2グループと提携関係を強化



12

12 ページをご覧ください。当社が開業から 15 年間一貫して築き上げてきた「オンライン生保 No.1」というユニークポジションが、魅力的な金融経済圏を持つ強力なパートナーからのビジネスの引き合いに繋がってきています。

昨今、国内においてもエンベディッド・ファイナンスの動きがさまざまな領域で活発化しておりますが、当社は生命保険領域において先行し、すでに日本における 2 つの巨大な経済圏に組み込まれています。

スライド左側に記載の KDDI グループは、Ponta ポイントの活用等を通じて非常に広大で魅力的な経済圏を有しており、金融事業を積極的に推進する KDDI グループの戦略において、当社がこのエコシステムの一翼を担うことは、オンライン生保市場を牽引するリーディングカンパニーとして大変重要であると考えています。

9 月の増資時には、au フィナンシャルホールディングスに対して第三者割当増資を行いましたが、今後は KDDI グループと一層の関係強化を図り、個人保険に加え団体信用生命保険においても両社で魅力的な商品・サービスの提供に努めてまいります。

もう一つが、スライド右手に記載の SMBC グループの経済圏です。

昨年 10 月に当社は、子会社のライフネットみらいとともに、三井住友カードと業務提携契約を締結しましたが、この度改めて、SMBC グループの三井住友フィナンシャルグループ、三井住友カードの 2 社と、ライフネット生命グループのライフネット生命、ライフネットみらいで業務提携契約を締結するとともに、三井住友カードに対して第三者割当増資も行いました。

彼らが提供する個人向け総合金融サービス「Olive」は、銀行口座、カード決済、ファイナンス、オンライン証券、オンライン保険などの機能を有する金融スーパーアプリです。その中で、当社および子会社のライフネットみらいは保険分野の一翼を担い、これから幅広い保険商品・サービスの提供の実現を共に目指してまいります。

その両社の新たな取組みを本日発表しましたので、次のページでご説明します。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

SMBCグループとの協業を本格始動

■ **Vポイント経済圏への組込みとして、**
三井住友カード会員向けに「Vポイントが貯まる保険」を12月より発売

2023年12月（予定）

今後も両社で、個人保険以外の領域を含む保険商品の提供を検討し、お客さまに寄り添った新しい価値の創出を目指す

13

13 ページをご覧ください。

この度、当社は、SMBC グループの有する巨大なポイント経済圏への適応として、来月 12 月から、先方の顧客基盤向けの専用商品「V ポイントが貯まる保険」の提供を開始します。

「V ポイントが貯まる保険」とは、毎月支払う保険料に対して V ポイントが+1%多く貯まる生命保険商品で、生命保険業界において V ポイントが付与される保険商品を提供するのは当社が初めてとなります。

この度の新商品をもって、いよいよ SMBC グループとの協業が本格始動することになります。まずは、この取組みを通じて、保有契約業績の成長を実現できるように努めてまいります。

その上で、今後も、SMBC グループの金融経済圏において、個人保険だけに留まらない新たな保険商品の提供や良質な顧客体験の実現を目指し、両社で取組みを推進してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

子会社ライフネットみらいの新たな取組み

■ **オンライン生保の成長可能性の解放を企図した取組みの一つとして、**
LINEを活用した新たな保険選びサービス「ほけんのダイエット」を10月から開始

ライフネットみらい｜LIFENET MIRAI

低コスト運営を活かして、
「節約・最低限」
の保険加入を推進

www.better-choice.com/hoken-diet

14

14 ページをご覧ください。最後に、子会社ライフネットみらいにおける新たな取組みをご紹介します。

現在ライフネットみらいは、主に個人向けと法人向けの 2 つの領域でサービス提供を進めておりますが、この度個人向けに新たなサービスの提供を開始しました。

「ほけんのダイエット」は、家計の中の固定費の一つである保険料の節約を LINE で完結する新サービスです。従来のウェブサイト型の保険比較サイトとは異なり、LINE のプラットフォームに合わせ、シンプルかつ簡単な UI/UX で保険選びを提供する新サービスです。

「オンラインでの保険選びはむずかしい」という消費者にとっても利用しやすく、オンライン生保の可能性の解放を推進する取組みであると考えております。

よろしければ、皆さまもぜひ一度 LINE で友だち登録をしていただき、ストレスフリーな顧客体験を実感してみてください。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

2023年度連結業績予想

■ 2023年8月発表時の業績予想から変更なし

(百万円)	2022年度	2023年度	
	(参考)通期業績	1H実績	業績予想
保有契約年換算保険料	24,033	27,255	28,200
保険収益	20,732	11,766	24,900
保険サービス損益	6,618	4,088	8,600
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,562	2,759	5,800

15

15 ページをご覧ください。2023 年度の業績予想です。

業績予想は、8 月の第 1 四半期決算発表時に利益の上方修正を行いましたが、その内容から変更はありません。

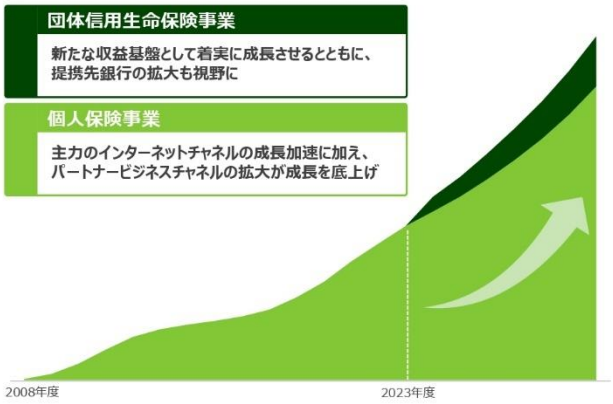
保険金等の支払い状況や、足元の金融市場の動向は下半期も引き続き注視していく必要はありますが、当社としては引き続き成長と効率の両面を意識した事業運営を進めてまいります。

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

16

16 ページをご覧ください。今後の中期的な方向性についてご説明します。

個人保険事業は、今後、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

17

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。

その上で、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。

以上で、2023 年度第 2 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.