

2023 年度(2024 年 3 月期)第 2 四半期決算説明会質疑応答

2023 年 11 月 15 日

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 11 月 15 日(水曜日)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 29 ページ](#)に関して、保険サービス費用における団体信用生命保険(以下、「団信」)に係る「発生保険金等」として 6 億円が計上されているが、このうち団信事業開始に伴う一過性の初期コストはどの程度か。

(河崎) コストの詳細な内訳は非開示ではあるものの、2023 年度は当初の想定通り、団信の利益貢献度は限定的という見込みは変わっていない。来期以降は利益貢献する見通しにも変わりない。

Q [決算説明資料 8 ページ](#)のとおり、2023 年度第 2 四半期累計の団信の新契約価値は 44 億円だが、第 3 四半期の見通しはどの程度か。

(河崎) 見通しは非開示としているが、団信事業の伸長が順調に推移していることは、月次業績速報に表れている。今後も団信は現在の成長ペースで推移するものと考えている。

Q [決算説明資料 28 ページ](#)の保険サービス損益の「予想保険金－発生保険金」について、当第 2 四半期における保険金の支払いが増加している理由は何か。また、[決算説明資料 6 ページ](#)の「再保険損益」における一過性の影響とは何か。

(河崎) 保険金のお支払いは、ご認識のとおり第 1 四半期比で増加した側面はある。ただ、特殊要因があったものではなく、事業規模がまだ十分に大きくなっていない中でのブレの範囲内であると認識しており、現状を踏まえても通期の業績予想は当第 2 四半期決算においては変更していない。「再保険損益」における一過性の影響については、詳細は非開示だが、来期以降発生しないものである。

Q 団信事業について、今後提携先銀行の拡大を目指すとの説明があったが、地方銀行やネット銀行も視野に入るのか。今後の具体的な提携先の見通しはあるか。

(森) さまざまな事業規模・特性をもつ銀行があるため、当社の競争力の高い団信事業の提携先として強みを発揮できる銀行と提携できるようアプローチの優先度は慎重に考えたい。今後

については、発表できるタイミングで適時適切に開示する。

Q [決算説明資料 32 ページ](#)のCSMの異動表について、[第1 四半期決算説明資料 28 ページ](#)を踏まえると、第2 四半期単体の「新契約CSM」と「当期のCSMリリース」は、それぞれ約6億円、マイナス約18億円で差額がマイナスとなっているが、「新契約CSM」と「当期のCSMリリース」のバランスを経営上どの程度重視しているか。

(河崎) 「新契約CSM」は、足元の個人保険の契約業績の獲得状況が緩やかであることから、抑制的な結果につながったと考えている。一方、当社は「前提変更等による調整」も利益を生み出す源泉と考えており、CSMの異動を見るうえでは、「新契約CSM」に加え、「前提変更等による調整」を加味してCSMの増減を認識していただきたい。

Q [決算説明資料 32 ページ](#)の「前提変更等による調整」について、団信事業の開始に伴う事業費効率の改善はどの程度の影響を及ぼしたか。また、今後、団信事業が成長することでさらに改善幅が大きくなるのか。

(河崎) 事業費効率の改善に対する影響の具体的な金額は開示していないが、団信事業の開始によりユニットコストが低減しており、その効果は[決算説明資料 27 ページ](#)の保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率にも表れている。今後の改善幅においては、個人保険事業・団信事業を問わず、契約規模が大きくなっていくことで、プラスの効果が出る見通しである。

Q [決算説明資料 9 ページ](#)の団信事業の主要指標への貢献に関して、新契約価値44億のほうが保有契約年換算保険料26億円よりも大きくなっている理由は、今後、団信契約が継続することを見込んだうえで将来利益を織り込んでいるためか。

(河崎) 団信契約自体は1年契約になるが、継続することを前提として生みだされる将来利益を新契約価値として認識している。

Q [決算説明資料 9 ページ](#)の団信事業の主要指標への貢献に関して、仮に現在の住宅ローンの利用者が継続し、新規加入者がゼロだった場合には、来年度における新契約価値はゼロになるという理解でよいか。今後は新たな住宅ローンの利用者増加が新契約価値に効いてくると考えてよいか。

(河崎) 当第2 四半期においては、他社からの移管分と移管後の新規加入者による増加分が新契約価値に含まれている。2024年度以降については、新規加入者による増加分の将来利益が新契約価値として計上されることとなる。

Q [決算説明資料 24 ページ](#)について、個人保険の新契約の伸長率が鈍いが、パートナービジネスチャネル以外で、今後どのような対応策を考えているか。

(森) お客さまの保障性商品へのニーズ低下という外部環境はあるものの、当社としての注力領域を[決算説明資料 11 ページ](#)に説明している。まず、ブランド力の強化については、従来当

社は若年層に向けて低廉な保険料で負担を小さくすることを訴求していたが、お客さまの好み・行動様式の変化に伴い、改めて当社の存在意義を強調したメッセージを発信していきたい。ナーチャリングの促進とデータ活用に関しては、昨今の広告技術やアプリ技術の進化を取り入れ、お客さまごとに最適化された体験をオンラインでも提供できるように実装を進めている。ナーチャリングの促進に関しては特に見込み顧客に対し、一定の時間をかけて加入の意欲を高めて誤解なくお申し込みいただけるよう努めたい。こうした営業活動と、お客さまの保障性商品へのニーズ回復が重なると従来の成長軌道に戻ってくると考えている。

Q [決算説明資料 12 ページ](#)のパートナービジネスの拡大に関して、一般的に金融スーパーアプリの成功例は少ないと認識している。また、ライフネット生命のこれまでのパートナービジネスチャネルの業績貢献は限定的とも見受けられるが、金融経済圏への組み込みという戦略にどこまで期待を持てるのか。

(森) お客さまが求めているサービスに果敢に挑戦しようとするパートナー企業を保険分野からサポートしたいと考えている。お客さまからのニーズが明確にあり、各パートナー企業がしっかりと金融経済圏への取組みに対してコミットメントを示していることは当社として大変心強く、今後も提携を強化し、新たな価値をお客さまに提供できるようパートナー企業とともに取り組んでいきたい。

Q [決算説明資料 8 ページ](#)のヨーロッパ・エンベディッド・バリュー(以下、「EEV」)の「保険関係の前提条件の変更」に関して、前提条件の仮定が保守的なため当面は事業規模が増えるにしたがって前提条件の変更による増加が見込まれると認識している。将来一定の事業規模に到達した場合には、前提条件の変更による貢献は限定的になってしかるべきだと認識しているが、タイミングはいつ頃と考えているか。

(松原) 「保険関係の前提条件の変更」は、以前は保守的に設定していたが、現在はベストエスティメイトで実態に近づける努力をしている。大数の法則が効いた際の事業費率やリスク係数の前提変更など、保有契約の成長に伴う変更は今後も継続する見込みである。

(森) 前提変更には、主に2つの要素がある。1つは、事業費率の改善であり、固定費が大きな事業モデルであるため、オペレーティングレバレッジが効くことを見込んでいる。2つ目は、死亡率の改善であり、数理統計上より死亡リスクの変動幅を小さくしていくうえでは事業規模が必要である。事業規模を拡大する上での成長投資をすることが、新契約価値に加えて、「保険関係の前提条件の変更」にも反映されることでEEVを成長させ、企業価値を高める結果となる。

Q [決算説明資料 8 ページ](#)のEEVの変動要因分析のうち「経済的前提条件と実績の差異」の背景を教えてください。また、今後見込まれる円金利の上昇による影響はどの程度か。外貨建債券を保有していることによる海外と国内それぞれの金利上昇影響を教えてください。

(河崎) 金利上昇によるEEVへの影響は、将来利益現価の減少と有価証券の評価損の計上によ

る純資産の減少が発生することである。減少幅については、[決算説明資料 36 ページ](#)のEV 感応度分析に記載のとおり、リスクフリー・レート 1.0%上昇時の変動幅と連動するものと認識している。

(松原) 今後の円金利上昇が見込まれる中では、EEV においては、保有契約の将来利益現価と修正純資産の両方においてマイナスの影響が出る一方で、資産運用の利回りの上昇によるポジティブな影響もあると考えている。資産側に関して、外貨建債券は海外金利の上昇の影響を受けるが、[決算説明資料 31 ページ](#)のとおり、当社のポートフォリオの多くは円建債券が占めているため、「経済的前提条件と実績の差異」の主な減少要因は円建債券による評価損である。

Q [決算説明資料 8 ページ](#)における EEV の「保険関係の前提条件の変更」が約 13 億円、と[決算説明資料 32 ページ](#)の CSM の異動表における「前提変更等による調整」が約 51 億円と前提変更により大きな差が出た理由を教えてください。

(松原) まず、CSM は税引前の数値であるが、EEV は税引後であることから差異が生じている。次に、[決算説明資料の 32 ページ](#)の CSM の異動表は元受保険の契約の推移を表したものであり再保険の影響を控除していない。一方で EEV は再保険の影響も加味した数値となっている。加えて、事業費率の前提条件において、事業費の定義が両社で異なることも影響している。

<テキスト形式により受け付けた質疑応答の概要>

Q [決算説明資料 3 ページ](#)の保有契約年換算保険料の推移について、個人保険の純増が限定的な理由は、お客さまの保障性商品の需要減退以外に、競争環境や営業効率の悪化などは考えられるか。

(森) 競争環境の変化や当社の営業投資領域の新たな挑戦を踏まえると、ご指摘の要因も含め、現在の足元の環境下に対して社内でも様々な議論を行っている。一方で、営業投資の効率を大きく左右する要因は、営業投資に対するお客さまの反応であり、現在はその反応が停滞していると認識している。足元、営業投資の効率の悪化については、回復はしていないものの改善の兆しが見えてきたのではないかと考えており、今後、費用効率も踏まえたうえで、営業投資の再加速のタイミングは慎重に見計らっていきたい。

以上