

2022 年度(2023 年 3 月期)第 2 四半期決算説明会質疑応答

2022 年 11 月 10 日

ライフネット生命保険株式会社

2022 年度(2023 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:2022 年 11 月 10 日(木曜日)午後 6 時 00 分

回答者:代表取締役社長 森 亮介

執行役員 河崎 武士

Q [決算説明資料 26 ページ](#)について、当第 2 四半期のうち、特に 8 月と 9 月の新契約業績が伸長した要因をどのように分析しているか。一方で、10 月は伸び悩んでいるようだが、今後の新契約業績の見通しについて教えてほしい。

(河崎) 当第 2 四半期は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大によって保障ニーズが顕在化した時期であることに加え、営業費用を有効に投下できたことも業績伸長につながったと認識している。

(森) 10 月の新契約業績は、直前の新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い保障ニーズが増加したことに対して、反動を受けている側面がある。当第 3 四半期は、反動を受けながらも、徐々にノーマライズされていくのではないかと考えている。また、当第 4 四半期は、季節性として当社業績の伸長が見込める時期でもあるため、その準備をこれから行っていきたい。

Q [決算説明資料 27 ページ](#)の解約失効率に関して、新型コロナウイルス感染症の動向による影響をどのように受けているか。

(河崎) 2022 年 9 月 26 日に新型コロナウイルス感染症に係る給付金の支払いの対象範囲を見直して以降、社内で解約失効率の動向を注視している。現時点においては、対象範囲の見直しによる早期解約の影響は確認されておらず、安定した水準を保っている状況である。

Q [決算説明資料 12 ページ](#)の EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)の「保険関係の前提条件の変更」として行った更新率や保険事故発生率の見直しについて詳しく教えてほしい。

(河崎) 直近の実績を踏まえ、主に定期死亡保険の更新率や、保険事故発生率が前提に比べて良好に推移していることを反映した。なお、直近の経済状況を鑑み、事業費におけるインフレ率も見直しを行っており、「保険関係の前提条件の変更」を一定押し下げる要素となった。

Q [決算説明資料 29 ページ](#)及び [31 ページ](#)の新型コロナウイルス感染症に係る保険金・給付金支払いについて、支払い実額は 883 百万円とあるが支払備金を含めた金額を教えてください。
(河崎) 支払備金を含めた金額は、非開示としている。

Q [決算説明資料 29 ページ](#)について、2022 年 11 月から 2023 年 3 月までの 5 ヶ月間で新型コロナウイルス感染症に係る保険金・給付金支払い額を約 1.5 億円と見込んでいるが、来期以降も、年間 3 億円の水準が継続すると考えているか。

(森) [決算説明資料 29 ページ](#)の支払い見込み額はイメージ図ではあるが、少なくとも 11 月以降は新型コロナウイルス感染第 7 波による支払いは減少すると見込んでいる。感染第 8 波の動向や、9 月 26 日以降見直した給付金支払いの対象範囲が今後及ぼす影響を見極めることは簡単ではないものの、足元の状況を踏まえて約 1.5 億円という予測をしている。現時点においては、来期以降もこの水準が継続するとは考えていないが、今年度の実績を見極めた上で、来期の予想値は改めて精査してお示ししたい。

Q 今後、新型コロナウイルス感染症が、一定の罹患率で日常的に繰り返し発生するエンデミックへ移行した場合、商品性・保険料率・リスク管理を見直す可能性があるか。

(森) 商品性や保険料率に関しては、感染症の流行の再現性があると認識した場合には、保険料率の設定に反映するという考え方もありうる。一方、現時点では EEV の保険関係の前提条件の考え方と同様、新型コロナウイルス感染症の発生を再現性のあるものとみなしていないため、当社の価格設定戦略に大きく影響を与えるものではない。リスク管理については、この 2 年半において感染動向と支払い状況の関係性を把握することができた側面があり、将来のリスク管理の高度化につなげていきたい。

Q ライフネット生命の契約者は比較的高齢者が少ないことから、9 月 26 日以降、新型コロナウイルス感染症に係る給付金支払いの対象範囲を見直した後は、業界平均に比べて支払いの減少率が大きいと推測されるが、それはどの程度か。

(森) 前提として、[決算説明資料 29 ページ](#)の 10 月の新型コロナウイルス感染症に係る支払い実績には、9 月 26 日より前に陽性と判定された場合や、手続きに時間を要し支払いが 10 月になった場合も含まれており、大部分は実際には対象範囲の見直しより前に発生した支払いである。

ご指摘のとおり、当社のご契約者の年齢層は相対的に若く、対象範囲見直し後の「65 歳以上」という要件を満たすご契約者は限定的である。一方、他の要件である「妊娠中のお客さま」「重症化リスクがあり、かつ、新型コロナ治療薬の投与が必要なお客さま」などの請求が増加する可能性はあり、過度に楽観視せず今後もその動向を注視したい。

Q [決算説明資料 21 ページ](#)の 2022 年度業績予想の修正について、「コロナによる支払備金の積立て」とは、どのような理由で積み立てる支払備金か。また、「再保険・事業費等」の詳細を教えてください。

(河崎)「コロナによる支払備金の積立て」の約 3 億円は、予備的な積立てが義務付けられている支払備金的一种である IBNR 備金のことを指している。今回、給付金等の支払い額の増加に伴い、保険業法において定められた計算式に則って計上した。

「再保険・事業費等」の約 7 億円については、[決算説明資料 21 ページ](#)に記載の修正共同保険式再保険の影響額が約 2 億円含まれる。期初想定の新契約年換算保険料や獲得した新契約の商品構成が、当第 2 四半期累計までの実績と異なることに起因して、出再対象となる元受契約が減少したことによる。事業費については、新型コロナウイルス感染症による給付金等支払い増加に伴う人件費の増加や将来の新規事業に向けた投資等が含まれる。

Q [決算説明資料 16 ページ](#)及び [17 ページ](#)について、au じぶん銀行、エーザイ、三井住友カードとの業務提携がライフネット生命にもたらすビジネスインパクトを教えてください。

(森) au じぶん銀行との提携については、現在 au じぶん銀行が契約する既存の団体信用生命保険契約が、2023 年度第 2 四半期を目途に当社に移管された場合、当社は一定規模の保険料収入を見込めるものと認識している。詳細な影響額は非開示とするが、2023 年 5 月に 2023 年度の業績予想を開示する際には当該提携の影響も織り込んで発表できるようにしたい。

エーザイとの提携については、au じぶん銀行との取組みと比較すると抽象的ではあるものの、社会課題である認知症を念頭においた商品・サービスの提供を中期的に検討していく。三井住友カードとの提携について、サービスの開始時期等は適切な段階で改めて開示を予定である。現時点で数値感を示すことは難しいが、大きな顧客基盤を持ち、様々な金融商品を販売するパートナーとして期待している。金融デジタル化の潮流をしっかりと捉えて、両社でサービスの開始に向けた準備を進めていきたい。

Q [決算説明資料 17 ページ](#)の三井住友カードとの業務提携において、ライフネット生命の果たす役割は何か。本提携を通じて、生命保険商品以外の商品を販売する可能性もあるか。

(森) 今般の提携は、当社のみならず、子会社のライフネットみらいも合わせた 3 社での業務提携である点がポイントである。ライフネット生命では商品提供、ライフネットみらいではデジタル保険ショップ機能の提供が期待されており、ライフネットグループとして本提携を実現できたと考えている。商品販売について、ライフネットみらいでは生命保険に加え、損害保険も取り扱っており、中期的には他の金融商品の販売も見据えている。本提携においても、このような特徴を活かしていきたい。

Q [決算説明資料 16 ページ](#)及び [17 ページ](#)について、他社との業務提携を加速させている背景は何か。ROI(投資収益率)が高いビジネスを新たに展開することを今後の成長戦略の一環と位置付けているか。

(森) 現在、当社の契約業績の大部分を占めるチャンネルはインターネット直販であり、その主な成長ドライバーは、ウェブサイトの UI/UX の改善と広告宣伝費の積極的な投下である。現状において、認知度の向上によるインターネット直販の成長余地は高いものと認識しているが、長期的には広告宣伝費の増加による業績伸長は限定的になる段階が来ることも見越しており、将来の 2 つ目の成長ドライバーとして、パートナーとの協業の強化を行っている。ROI の観点では、インターネット直販チャンネルとパートナービジネスの営業費用効率の考え方が異なるため、両社の魅力を掛け合わせながら、成長を持続的に実現していきたい。

Q 2022 年 6 月に新たに社外取締役の長谷部氏が就任されたことと、業務提携が加速していることに、関係性はあるか。

(森) 長谷部氏には、取締役会の内外での有益な助言や、意思決定のクオリティをより高めるような貢献をいただいている。今回の業務提携に関する検討は就任前から進められていたが、今後も長谷部氏には、株主の皆さまからの期待を取締役会へ反映いただき、よりよいディスカッションや意思決定の効率化への貢献を期待したい。

Q 株主価値を経営の KPI に反映させることについて、社内でのどのような議論をしているか。

(森) 当社は、ファンダメンタルズとして EEV の目標値を設定すると同時に、TSR(株主総利回り)や株価に関してもコミットして経営したいと考えている。引き続き EEV の持続的成長を目指すことに加え、EEV に対する市場からの評価を改善するべく対話を継続的に図っていききたい。また、2023 年度以降は IFRS(国際財務報告基準)という新しい会計基準の導入を予定しているため、指標を複合的に活用しながら、当社の企業価値を示していきたい。

以上