

2022 年度(2023 年 3 月期)第 1 四半期決算説明会質疑応答

2022 年 8 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 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:2022 年 8 月 10 日(水曜日)午後 6 時 30 分

回答者:代表取締役社長 森 亮介

執行役員 河崎 武士

経営企画部エグゼクティブエキスパート 逆井 幹則

Q [決算説明資料 6 ページ](#)について、新契約 1 件当たりの営業費用の高止まりが続いている理由は、新型コロナウイルス感染症収束に伴う経済再開による保障ニーズの低下や広告単価の上昇が影響したためか。また、今期以降、営業費用の獲得効率の水準を教えてください。

(河崎) 営業費用を積極的に投下するという基本的なスタンスは変わらない。2022 年度第 1 四半期は、前四半期と比較してやや改善したものの、依然高い水準にあると認識しており、中期的には改善が必要であると考えている。

(森) 広告単価は、2021 年度下半期と比較すると、当第 1 四半期は落ち着いたと認識している。一方、保障ニーズは、オンラインチャネルの回復は緩やかであると認識している。今年度の獲得効率は、新型コロナウイルス感染症の感染状況及び消費者の行動様式にもよるが、徐々に回復していくことを見込んでいる。現在の新契約 1 件当たり営業費用 8 万円台は改善の余地があるものの、過度に成長速度を落として効率重視の方針に変換することは考えていない。

Q [決算説明資料 12 ページ](#)に記載の 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と実績の差異がマイナス 1 億 1,600 万円計上された背景には、新型コロナウイルス感染症に係る支払い増加が影響しているか。また、同様の理由による保険金・給付金支払い増加の影響は、2022 年 9 月末時に保険関係の前提条件を見直すにあたって考慮されるか。

(森) ご認識のとおり、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う給付金等の支払い約 2.8 億円の影響を受け、当初想定 of 保険関係の前提条件よりも超過した結果、保険関係の前提条件と実際の差異がマイナスとなった。

(河崎) 新型コロナウイルス感染症に係る支払い増加は一過性のものであるという認識のもと、2022 年 6 月末に適用している 2022 年 3 月末の EEV の保険関係の前提条件に織り込んでいない。今後、支払い実績を短期的な前提に一部織り込む可能性はあるが、EEV への影響が大きい長期の前提に反映することは現時点では想定していない。

Q [決算説明資料 18 ページ](#)の株式会社エーザイとの資本業務提携について、エーザイが出資した背景を教えてください。

(河崎) 当社の理解では、エーザイは、認知症領域に強みを持ち、予防医療・治療・アフターケアと一貫したフローの中でエコシステムの構築を目指している。その中で、保険分野への進出やオンラインでのビジネス強化を目的として今回の提携に至ったものであり、コミットメントの一つとして資本提携の締結を行ったものと理解している。

Q 現在の事業環境下において、再び月次の新契約業績が伸長する見通しはあるか。もしくは、当第2四半期以降、営業費用投下のさらなる抑制を検討しているか。

(河崎) 過去に、新契約業績の成長が鈍化し、営業費用効率も低下したため、営業費用の投下を大きく小さくさせたが、結果としてその後の新契約の成長モメンタムに影響を与えた。この反省を踏まえ、現状においては継続的に営業費用を投下する方針に変わりはない。足元7月中旬以降、生命保険に対する消費者意識の変化も多少認識しており、今後の成長機会に繋げていきたいと考えている。

Q [決算説明資料 17 ページ](#)の auじぶん銀行株式会社との業務提携について、団体信用生命保険(団信)事業による財務へのインパクトをどの程度見込んでいるか。

(森) 本提携により auじぶん銀行は団信契約の引受保険会社を、現状の保険会社から当社に移管することを予定しており、今後新たに契約される住宅ローンのみならず、auじぶん銀行が現在保有する住宅ローン残高に対する団信契約も移管の対象となる予定である。当社財務への影響として、移管の初年度は、既存の団信契約から保険料収入が一度に得られる一方で、同時に当社が引き受ける保険リスクも一度に増加し、責任準備金の積み立てが発生することとなる。そのため、移管の初年度には一定程度損益を圧迫することも見込まれるのではないかと考えている。

Q 団信契約の移管により責任準備金の積み立て負担が増大することで法定会計上の資本が減少することが想定されるが、新たな資本調達を検討する可能性はあるか。

(森) 契約移管による資本への影響については社内で精査している。2021年度の増資で当面の成長資本の調達はできたと考えており、契約移管を踏まえても認識に変更はない。

Q 団信事業が開始された場合、auじぶん銀行が提供する住宅ローン融資実行額が、ライフネット生命の保有契約高に上乗せされると考えてよいか。また、団信の契約期間は何年か。ライフネット生命への契約が移管される時期は各契約の更新時期によって異なるのか。

(森) 一般論として、住宅ローンを組むすべてのお客さまが団信契約に加入しているとは限らず、個別の契約内容による。当社の死亡保険の場合、保障額は一定であるが、団信は住宅ローンの残高に合わせて保障額が減額される仕組みである。また、団信の契約期間は基本的に1年契約であるが、移管される時期は、団信契約の更新時期とは紐づかないものと認識している。

Q 株式会社マネーフォワードとのホワイトレーベル事業について、進捗や今後の見通しを教えてください。

(河崎) 2021年7月のサービス開始以降、課題に対して着実に対応している。足元の申込件数は増加傾向にあり、今年度の業績への寄与も一定程度見込めると考えている。

<テキスト形式により受け付けた質疑応答の概要>

Q ライフネット生命の保険申込者は、どのような保険商品に何件程度加入しているのか。また、新規での保険加入が多いのか、他社からの乗り換えや、他社の保険に追加して加入する割合が多いのか。

(森) [決算説明資料 28 ページ](#)のとおり、保有契約のうち約半分が定期死亡保険であり、残りの半分が終身医療保険、就業不能保険、がん保険の合計の構成となっている。現在保有契約の約 52 万件に対して、保険契約者は約 33 万人なので、平均すると 1 人当たり約 1.6 件加入いただいている。

また、当社の保険契約者の属性は、新規加入が半数程度、他社からの乗り換えが約 2 割である。これは若年層へのアプローチに注力した成長戦略によるものであると考えている。今後も、若年層に焦点を当てながら保険の新規加入者への訴求を継続することには変わりはないものの、日本は生命保険の世帯加入率が約 90%と高いことから、ホワイトレーベルチャネル等を活用しながら、今後、保険の見直しを必要とする世代へのアプローチも取り組む必要があると認識している。

Q 新型コロナウイルス感染症に係る支払いについて、過去実績との比較や今後の見通しを教えてください。

(森) [決算説明資料 2 ページ](#)のとおり、新型コロナウイルス感染症に係る支払いは、ほぼ給付金によるものであるが、当第 1 四半期において約 2.8 億円となった。過去実績との比較については、2021 年度の 12 ヶ月間で発生した新型コロナウイルス感染症に係る支払い額と 2022 年第 1 四半期の 3 ヶ月間の支払い額がほぼ同水準である。今後の見通しについては、感染拡大の動向や政府による「感染症法」の分類変更、生命保険業界の対応方針等、不確定要素が多いため、断定的な数値の開示は控えさせていただく。なお、今後の支払いが期初の想定を上回る可能性もあるため、社内で動向を注視するとともに、財務に与える影響についても、注意深く精査する。

Q [決算説明資料 18 ページ](#)のイーザイとの提携により、中高年世代の顧客へのリーチが強まるのか。どのように顧客を獲得する想定をしているか。この提携を通じた取組みにより、獲得効率の改善は可能か。

(河崎) まず、若年層へのアプローチを強化するという当社の従来の成長戦略に変わりはない。その上で、イーザイが有するネットワークを活用して、中高年齢層の世代へのリーチも強化することができるのではないかと考えている。具体的な協業施策については、今後両社で協議を行っていききたい。

Q [決算説明資料 17 ページ](#)の団信事業がライフネット生命のEEV及び新契約価値に与える影響を教えてください。

(森) 団信事業は、当社にとっても収益性のある事業であると試算していることから、既存の団信契約が当社に移管された場合、EEVへは一定程度プラスの影響があると見込んでいる。また、事業開始後、auじぶん銀行の新規の住宅ローンに対して、当社が新規に団信契約を引き受けた場合には新契約価値にもプラスの影響が出ることを想定している。

Q [決算説明資料 17 ページ](#)について、団信は毎年計上する死差益を契約者である銀行と保険会社で利益を分配するような仕組みであったと理解しているが、その場合、ライフネット生命のEEVの保有契約価値の増加への貢献は限定的になるのではないか。

(森) 銀行と保険会社の利益の分配は、個別の契約内容による。当社としてはEEVに一定程度プラスの影響があるという認識で進めている。

Q [決算説明資料 17 ページ](#)について、今後、ライフネット生命がauじぶん銀行以外のKDDIグループの金融各社とも事業連携することは考えうるか。

(森) 生命保険会社が、異業種と提携する中で発揮できる価値は今後も高まっていくのではないかと考えている。このような認識のもと、KDDIグループの金融事業各社とも意見交換の機会を得ながら、お客さまにとって利便性の高い金融取引の実現に向けて議論していききたい。

Q [決算説明資料 18 ページ](#)のイーザイとの提携において、最も重視している狙いは何か。

(河崎) 日本の社会課題の一つである高齢化社会における医療費、介護費用の増加に対して、負担軽減につながる取組みを両社で推進したいと考えている。先方の有する知見やデータを活用しながら、今後の保険商品やサービスの開発をはじめ、ヘルスケア領域への展開も検討していききたい。

以上