

2013年3月期第3四半期決算説明会 質疑応答

2013年1月30日

ライフネット生命保険株式会社

当社の2013年3月期第3四半期決算に伴う決算説明会における質疑応答を開示します。
なお、質疑応答は、概要として記載しておりますのでご了承ください。

<開催概要>

開催日時：2013年1月30日（水曜日）午後5時30分

回答者：代表取締役副社長 岩瀬 大輔

執行役員企画部長 堅田 航平

Q 定期死亡保険は、比較しやすく価格競争力もあると思うが、医療保険の価格設定をどのように考えているのか。

（岩瀬） 当社の終身医療保険は、定期死亡保険と比べると、必ずしも価格競争力が高いと言えないことは認識している。終身医療保険は、新商品である定期療養保険発売前は新契約の30%強を占めており、多くの方が定期死亡保険とセットでご契約いただいているので、最安値でないことが必ずしもお申込みの障壁にはなっていないと考えている。

Q 新興の生命保険会社が医療保険を販売する場合、死亡保障よりもリスクを慎重に考慮した価格設定をしなければならないということではないのか。

（岩瀬） 医療保険では、死亡保険における標準生命表のような業界基準がない。一番の懸念は、終身医療保険として、30年以上先の保障を提供するという点である。世界的に見ても、これだけ長期の商品を提供している国は珍しく、十分慎重にリスク管理を行う必要があるという観点から、開業当初は純保険料を保守的に設定した。今後も市場環境や当社の状況を考慮し、価格設定のあり方は随時検討していかねばならないと認識している。

Q 医療保険と死亡保険でEEVにおけるマージンはどの程度差があるのか。

（岩瀬） 開示していないため、回答は控えたい。

Q 責任準備金の算出方法の変更の具体的な内容は何か。

（岩瀬） 当社の保険料は、他社と異なり完全に保険金比例ではなく、付加保険料に250円という固定金額の部分がある。一方で、従来、責任準備金の算出に当たっては、簡便化の観点で、その固定金額を控除していた。今般の標準利率改定に当たり、保

險数理上の様々な検討を行う中で、固定金額を考慮して算出するなど、従来の方法を精緻化する余地があると認識し、算出方法の変更について金融庁の認可を得た。

なお、責任準備金のうち、保険料積立金は、将来の保険金等の現価から将来の純保険料の現価を差し引いて計算するものである。一方で、長期契約となる医療保険では、将来の純保険料の現価が将来の営業保険料の現価を上回る場合があり、その場合は将来の純保険料の現価と将来の営業保険料の現価の差を保険料積立金の追加とすることとなる。今回の変更で固定金額を考慮することにより、その追加分の算出方法をより精緻化したものである。

Q 責任準備金の保険料収入に対する割合は、翌四半期から従来水準に戻るのか。

(岩瀬) 責任準備金の計算には、5年チルメル式を採用しているため、今後は少しずつ割合が上昇していく前提であった。また、4月以降の新契約に適用される標準利率の影響も考慮する必要がある。今般の精緻化により、それらの影響を和らげられる効果があるとお考えいただきたい。一方で、算出方法の変更による過去に積み立てた責任準備金に対する効果は一時的なものである。

Q 責任準備金繰入額は、算出方法の変更、戻入により従来と比べて減少しているということなのか。

(岩瀬) 第3四半期の保険料収入に対応した繰入額と過去の保険料積立金を変更した額を相殺して計上している。

Q 新商品の販売状況以外で、10月に導入した施策への進捗はあるか。

(岩瀬) まず、新契約の成長鈍化の理由として開示した事項の進捗を説明したい。スマートフォン対応は、一時的な対策としてPCサイトへの誘導を強化した。社内に専任の組織を設置して、追加対応に取り組んでいる。検索サイトの仕様変更に対しては、当社名に対してリスティング広告を出稿すること等によって、他社に流れていたと考えられる当社ウェブサイトへの流入数が戻ってきていると考えている。年末には新しいCMシリーズの放映を開始し、年明けからの手応えを感じている。

10月から開始した部位不担保法による引受けは、件数としては多くないものの、従来はお断りしていたお客さまにご契約いただくことができていることに加え、子育て世代を応援する会社として妊婦さん向けのPRも行うことで、ブランディングにも寄与している。請求時の診断書を原則として撤廃した簡易請求は、お客さまや医療関係者の評判が良く、実際に保険金等をお支払いするまでの期間の平均日数が43日から18日に短縮された。提携保険プランナーは開始の準備を整えている。最後に、就業不能保険は本日(1/30)の朝刊にも取り上げられているように注目も集まっているので、今後も引き続き訴求していきたい。

Q インターネット生命保険業界という観点から、競合他社の参入や他社のインターネット商品拡充の話をどのように考えているか。

(岩瀬) 他社の参入やインターネット販売の開始により、「インターネットで大丈夫なのか」、「顔が見えないことが不安」というネット生保に対する第一のハードルを越えることができるという意味では、当社にとって追い風である。他社との競争は激化するものの、小さい市場で高シェアを獲得するよりも、大きい市場で一定のシェアを取っていける可能性を考えると、現在はまだニッチな存在である生命保険のインターネット販売を一般の方に知っていただくため、ネット生保市場の拡大のメリットは大きいと考えている。

Q 第4四半期以降の広告宣伝費はどのくらいの水準を予定しているのか。

(岩瀬) 営業費用は、第1四半期と第2四半期が8億円弱、第3四半期が5億円弱となった。第4四半期は新CMを開始したことから、上半期と第3四半期の中間程度と考えていただきたい。

Q 新契約件数は今の水準で満足しているのか。

(岩瀬) 新契約件数は、今の水準では満足していない。様々な施策を行っているので、いち早く従を上回るような成長を実現していきたいと考えている。

Q 保険事務費用とシステムその他費用の合計額を保有契約件数で割った保有契約の維持費用が、従来のトレンドに反し、第3四半期は上昇しているように見えるが、一過性の要因なのか。

(堅田) 大きな要因が2点あると考えている。1点目は、契約者に対し年末調整前に送付する生命保険料控除証明書が第3四半期に集中するという季節要因により、保険事務費用が増加している。2点目は、当社は5月に開業したため、(準備期間のため)その半年前に当たる第3四半期にシステムメンテナンスやリース等を契約していることから、その更新の支払い等が集中することである。

Q 1件当たり営業費用は、第3四半期の水準よりも改善するのか。

(岩瀬) 改善させるつもりで取り組んでいきたい。

Q 開業5年目を迎えるに当たり、責任準備金の積み立てにおいて5年チルメル方式を採用していることによる影響はあるのか。

(岩瀬) 5年チルメル方式は、契約初年度の責任準備金の積立負担が軽く、その後4年間で負担が増加し、5年目に追いつくものなので、2年目以降から積立の負担は随時増えている。保有契約件数に対する新契約件数の割合で変化するもので、年々負担は増えていくと考えているが、今年から来年に向けて急激に増加するものではない。

Q 来年度以降、新契約件数はどのくらいの水準を念頭においているのか。

(岩瀬) 現在、中期計画を策定中であるが、新契約件数の高い増加率を目指していきたい。

Q 直近の状況として、新契約件数鈍化の要因をどのように分析しているのか。

(岩瀬) 市場規模は非常に大きく、飽和する段階ではないと考えているため、大きな成長余地があると認識している。ウェブサイトへの流入と申込件数がいずれも弱含みであるが、テレビCMの刷新、ウェブサイトの最適化、さらにスマートフォン対応等に取り組んでいる。市場規模は大きく、ニーズもあるので、お客さまにとってより良いサービスを提供することが、新契約の増加につながると考えている。

以上