

2019年度(2020年3月期)第3四半期決算説明会 質疑応答

2020年2月12日

ライフネット生命保険株式会社

2019年度(2020年3月期)第3四半期決算に伴う電話会議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:2020年2月12日(水曜日)午後4時30分

回答者:代表取締役社長 森 亮介

執行役員 近藤 良祐

- Q [決算参考資料7ページ](#)の営業費用効率について、1件当たり営業費用が2019年度第2四半期累計期間の8.4万円から当第3四半期累計期間の7.9万円に改善した要因を教えてください。(近藤) 営業費用は、毎月の投下額に対する獲得状況を分析しながら、投下量を決定している。2019年度第3四半期の営業費用は、当第2四半期に比べ一定程度抑制したものの、第2四半期までに投下した効果を持続することができた結果、営業費用効率が改善したと考えている。1件当たり営業費用は、単純に当該期間の営業費用を同期間の新契約件数で除したものであり、投下した費用に対する効果という観点で多少の期ずれは発生するものと認識している。
- Q [2020年1月の業績速報](#)において、新契約件数が8,000件を突破し勢いよく伸長した印象である。2019年度第4四半期から広告戦略を変えたのか。また、今後の新契約業績について、成長の持続性を教えてください。(近藤) 1月の新契約件数が伸長した要因は主に3点である。1点目は、季節性である。第4四半期、その中でも1月は特に新契約が伸長する時期にあると考えている。2点目は、営業費用の投下量によるものである。当社にとって、1月は新契約が伸長する時期であると認識していることから、そのタイミングに合わせて積極的に営業費用を投下した。3点目は、営業費用の投下の効果が常に最適となるよう、継続的に分析、実践、検証を行っていることである。例えば、オンライン広告とオフライン広告の投下配分を月ごとに分析し、効果の高いものに投下していることなどが、結果として表れているのではないかと考えている。また、この1月から新しいCMも放映を開始している。1月の結果は力強く成長できることをお示しできた良い業績になったと認識している一方で、季節性が要因でもあることから、今後の持続性について楽観視はしていない。

Q [決算補足資料\(2019年度第3四半期報告\)10ページ](#)のソルベンシー・マージン比率が、2019年度第2四半期末から改善した背景は何か。また、今後のソルベンシー・マージン比率の見通しも教えてほしい。

(近藤) 営業費用を積極的に投下していることから純資産が減少するとともに、保有契約は増加していることから保険リスクが増加しているため、一般的には、ソルベンシー・マージン比率は減少傾向となる。一方、現在、修正共同保険式再保険の活用により、新契約の獲得費用の負担が軽減され保険リスクが一部減少することから、ソルベンシー・マージン比率の減少傾向が緩和されている。加えて、当第3四半期末においては、ストックオプションの行使による効果もあったことが影響した。

Q 2020年度において、営業費用の投下及び修正共同保険式再保険の活用をどのように考えているか。

(近藤) 現在、来年度の計画を社内で策定しているため、来年度以降の営業費用や修正共同保険式再保険の活用については現時点で非開示である。1月の月次業績の結果からも、成長のモメンタムを持続できていると考える一方、営業費用効率は昨年度比で低下傾向であることから、成長と収益性の良いバランスを図っていきたいと考えている。また、修正共同保険式再保険については、業績予想にも関わるため、2020年度の業績予想を開示するタイミングでお伝えする予定である。

Q 株式会社 justInCase(以下、justInCase)との協業、株式会社セブン・フィナンシャルサービス(以下、セブン・フィナンシャルサービス)との提携について、ライフネット生命の商品や顧客層と競合する懸念はないのか。また、セブン・フィナンシャルサービスの販売モデルを可能な範囲で教えてほしい。

(近藤) まず、justInCaseについては、先方が提供する「わりかん がん保険」を当社が保険募集代理店として販売する取組みである。当社もがん保険「ダブルエール」を販売しているが、当社のがん保険とは保障の期間、金額、内容に加え、仕組みそのものも異なるため、お客さまのニーズが異なる商品であると考えている。また、セブン・フィナンシャルサービスとの提携については、今春先方のブランドを冠した商品の発売を目指して、現在、両社で議論を深めているところであり、詳細については改めて発表する。

以上