

2019 年度(2020 年 3 月期)決算説明会 質疑応答

2020 年 5 月 14 日

ライフネット生命保険株式会社

2019 年度(2020 年 3 月期)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 5 月 14 日(木曜日)午後 5 時

回答者:代表取締役社長 森 亮介

執行役員 岸本 巖

執行役員 近藤 良祐

Q 2020 年 4 月に獲得した新契約件数が好調であったが今後の持続性をどのように見ているか。また、現在の事業環境の変化を踏まえて、広告戦略を変える可能性はあるか。

(近藤) 4 月の新契約業績が月次として過去最高となった背景には、新型コロナウイルス感染症の影響もあったと考えている。主な要因として、1 点目は新型コロナウイルス感染症の拡大により、お客さまの保険に対するニーズが顕在化したのではないかと考えている。2 点目は、政府の外出自粛要請により在宅率が上昇したことである。これにより、保険を検討する時間ができたことに加え、非対面で保険に加入するというお客さまの行動様式の変化も影響しているのではないかと考えている。3 点目は、他の生命保険会社が、対面営業を自粛していることである。5 月以降の新契約トレンドの持続性は非常に不透明感が強いと認識している。上述の 3 点の理由の動向の変化や新型コロナウイルス感染症の状況によって影響を受けると考えている。

広告戦略は、昨年度から積極的に費用を投下している。費用の投下は積極的に行いつつ、2020 年度については獲得効率に一層重点をおいて判断する。

Q 会計上の資本に与える影響を踏まえて、2020 年度は昨年度と同様に修正共同保険式再保険のスキームを検討するのか。

(近藤) 2020 年度も引き続き、修正共同保険式再保険は活用する。新型コロナウイルス感染症の影響により、当決算では 2020 年度の業績予想を非開示としたため、再保険の影響額も開示は控える。今後、状況の見極めができれば、2020 年度の業績予想と合わせて開示する予定である。

Q [決算説明資料 18 ページ](#)のとおり、EEV の保険関係の前提条件の変更は、死亡率前提の見直しと事業費率の改善の反映であることについて詳しく教えてほしい。また、今後、さらなる前提条件の変更はあり得るのか。

(岸本) 死亡率前提の見直しは、ベストエスティメイトの前提を置くことを踏まえて、当社の実績が十分でない長期的な死亡率を、国民全体の統計や生命保険業界のデータ等のトレンドを考慮して、設定を見直した。事業費率の改善は、[決算説明資料 11 ページ](#)のとおり、営業費用を除く事業費率が徐々に改善傾向にあることから、実績を反映させた結果である。

(森) 前提の見直しは、EEV に対してプラス方向にもマイナス方向にも両面あり得ると考えている。特にプラス面として、事業費効率の改善は当社が経営努力を通じて実現しやすい部分でもあると考えているため、EEV の成長に繋がられるように取組みを続ける。

Q [決算説明資料 27 ページ](#)の 2020 年度にシステム基盤への投資を行うことについて、どのようなことを考えているか。また投資の金額感を教えてほしい。

(近藤) 直近発生した新型コロナウイルス感染症等も含め、事業環境が目まぐるしく変わる中で、変化に対応できるように、将来を見通したシステム基盤の構築に投資をしていきたい。サービス導入のスピードアップや、柔軟な商品開発を行うことは、今後より重要になると考えている。なお、投資の金額感は回答を差し控える。

Q [決算説明資料 7 ページ](#)のとおり、解約失効率が上昇している。改善に向けた取組みによって、変化は出てきているか。

(森) 解約失効率は販売チャネルによって異なるものであることから、当社は、開業来からの当社内での変動を注視している。開業来、継続的に解約失効率は 6~7%の水準であり、現在の 7.0%が特別に高いとは認識していない。一方で、保有契約業績の増加に対する解約失効の影響は大きくなっていることから課題として認識している。オンライン生保の強みは直販であり、スマートフォンから加入されるお客さまに対する低廉な保険料や加入の手軽さに加え、契約後も長期的に良好な関係を構築する中で、結果として解約失効率の改善に繋がっていききたい。

Q 今後の資本戦略について可能な範囲で教えてほしい。好調な新契約業績を背景に営業費用の投下を加速させると損益計算書の損失は拡大する。修正共同保険式再保険だけで対応をするのか、その他の方法も検討をするのか。

(近藤) 2019 年度から活用している修正共同保険式再保険は、広義の資本調達の一環として考えている。当該再保険の活用の規模は、業績の成長と資本のバランスを踏まえて判断をしていく。現在の営業費用効率のまま営業費用を積極的に投下し続ける場合は、ご指摘のとおり会計上の損失は拡大するが、効率を改善できれば損失の拡大は一定程度抑制できると考えている。2020 年度は営業費用効率の改善を目指しながら、資本戦略については、当該再保険の活用やその他の手段も含めて継続的に検討していく。

(森) 成長と資本のバランスを踏まえて経営をする必要があることは強く認識している。その上で、当社が現状感じている成長機会を捕らえながらも、株主を含めステークホルダーの皆さまから期待されていることにもコミュニケーションを通じて耳を傾け、応じた取組みを行うことが重要であると考えている。

Q 新契約の増加に伴い、事務プロセス上の問題は生じてないか。

(森) 現在、大多数の従業員が在宅勤務であるため、事務処理の効率は通常勤務時よりも一定程度低下している。今後、仮に新契約件数の増加が続けば、一部業務の処理に支障が生じる可能性は否定できないが、現時点では大きな懸念はない。コールセンターの営業時間の短縮など、お客さまにご迷惑をおかけしているが、その他の事務フローは従来の水準で持続できている。

Q 以前、第4四半期のうち、1月は季節性の要因もあって良い業績となりやすいという説明があったが、2019年度第4四半期においては、2月や3月も引き続き好調であった要因をどのように分析しているか。特に新型コロナウイルス感染症の影響が及ぶ以前でも業績は好調であったと認識しており、今後の契約獲得の継続性についても教えてほしい。

(近藤) [決算説明資料 35 ページ](#)の新契約業績の四半期推移のとおり、当第4四半期の3ヶ月間で新契約件数は23,314件となり非常に好調であったと認識している。要因は、広告宣伝を積極的に投下したことに加え、投下した広告宣伝費を新契約として着実に回収ができたことである。[決算説明資料 10 ページ](#)のとおり、2019年度上半期に8万円台だった営業費用効率を、当下半期は6万円台まで改善できた背景には、当第4四半期の広告宣伝と契約獲得のバランスが非常に良かったことによるものである。

(森) 直近の当社への関心は2020年度の4月単月の業績に集中する傾向がある一方で、当社はここ数年にわたって、オンライン生保市場が再び成長している手ごたえを感じながら、リーディングカンパニーとしてのポジションをより強固にするためのプロモーションやその他施策を行っている。ご指摘のとおり、当第4四半期は、新型コロナウイルス感染症の影響は限られていたと当社内でもとらえており、これまでの取組みに加え、お客さまのオンライン生保に対する適応などにより、好調な業績が持続している。

好調な契約獲得の持続性については、新型コロナウイルス感染症の状況など不確実な部分に大きく依存するつもりはなく、当社の経営努力やコントロールできる要素により、しっかり業績を伸長させることを基本に考えている。

Q 4月に大きく契約が伸長した背景には、新型コロナウイルス感染症の環境下の追い風に加えて、広告宣伝の積極的な投下を継続したためと推察している。4月単月の1件当たり営業費用は、2019年度下半期の6.8万円と同様の水準か、もしくは改善しているか。

(森) 4月単月での営業費用は非開示である。4月の営業費用効率については、5月と6月含めて、2020年度第1四半期決算発表の際にご説明する予定である。ただ、当社内でも、4月の業績は当社のプロモーション活動だけで説明できる結果ではないと感じており、新型コロナウイルス感染症の影響が一定程度業績の増加に寄与したと見ている。

Q 修正共同保険式再保険を活用すると、活用しない場合に比べて将来の収支にマイナスの影響を与えると考えているが具体的にどの程度か。また、当該再保険の活用範囲をどのように判断するのか。

(近藤) 当該再保険の具体的な影響額は、現時点では非開示である。営業費用を積極的に投下することで契約業績を成長させる場合は、会計構造上損失が拡大し資本への影響も大きくなることから、当該再保険を活用することで資本への影響度を緩和することができる。引き続き、成長性とのバランスをとりながら当該再保険を活用することを考えている。

(森) 当該再保険は、収入と費用が計上されるタイミングが異なる生命保険の会計構造において、ある程度損益を年度ごとに均していく効果がある。そのため、生命保険会社の長期的な収益性指標であるEEVに対するマイナスのインパクトは限定的である。当該再保険の取引コストは発生することから、その点においてはEEVに対してマイナスに作用するものの、他の資本調達の手法よりもコストが低いと考えている。株式の価値を希薄化せず、EEVの成長を1株当たりの価値に反映できることが当該再保険取引の大きなメリットであると考えている。

Q 投資リターンが良好であれば積極的に広告宣伝費を投下することは合理的である。一方で、会計上の資本は減少が続いており、今後も一定期間、損益計算書の損失計上が続く場合、生命保険会社として資本の減少はどの程度許容できるのか。

(近藤) [決算説明資料 20 ページ](#)のとおり、2020年3月末時点で純資産は94億円と昨年度末比減少している。一方で、ソルベンシー・マージン比率は、2,117%で十分な支払い余力があると考えている。修正共同保険式再保険を活用するとともに、純資産の金額やソルベンシー・マージン比率を注視しながら、営業費用の投下規模を慎重に判断している。

Q 仮に債務超過のような状況であっても、ソルベンシー・マージン比率が高水準であればよいのか。

(近藤) ソルベンシー・マージン比率及び純資産の金額ともに重要な指標である。仮の話として、純資産がマイナスであってもソルベンシー・マージン比率が高い水準にあれば問題がないというものではない。なお、純資産の減少に応じて、ソルベンシー・マージン比率も減少する。

Q 新型コロナウイルス感染症の罹患に対する保障ニーズの高まりが、4月の業績の好調な要因であることについて、新型コロナウイルス感染症による新しいニーズの創出がどの程度あったと考えているか。

(森) 新型コロナウイルス感染症を原因とした保障ニーズの高まりを一定程度感じているものの、定量的な影響は誤解を招くことに加え、5月以降のトレンドも含めて判断する必要があるため、回答は控える。一方で、直近の数年間に渡り、当社の新契約業績の伸長が続いており、5月以降にこのトレンドが大きく変わるような認識も持っていない。業績の継続的な伸長の背景として、お客さまの生活様式や行動様式の変化に伴って、オンライン生保へのシフトが進んでいることも少なからずあると考えている。当社は、オンラインを軸に展開するビジネスモデルであることから、新型コロナウイルス感染症の環境下においても営業活動を継続できている。ここからもう一歩先に進むために、オンライン生保販売の課題に挑戦するときではないかと考えている。現在のトレンドを持続させるために、どのような戦略が必要であるか、インターネット直販だけでなく、協業パートナーとも協議をしながら、より良い業績に繋げていきたい。

以上