

2019年度(2020年3月期)第1四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:2019年8月8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 近藤 良祐

Q [決算参考資料 19 ページ](#)の2019年度業績予想について、経常利益に修正共同保険式再保険の影響額が14億円見込まれているが、新契約獲得のための事業費のうち、どの程度を出再しているのか。また、当該再保険取引の対象となった新契約の割合はどの程度か。次年度以降も当該再保険取引を継続する場合、2019年度と同水準の影響と想定しておけば良いか。

(近藤) 修正共同保険式再保険取引の具体的な内容は、非開示とさせていただきたい。当該再保険取引額は、経営への影響や効果等を総合的に勘案しながら、適切なものとなるよう方針を定めている。また、次年度以降の取引内容については、資本の状況等から都度判断をする予定である。今後、継続的な成長を通じて、保有契約からの収入が相対的に大きくなることを想定しているため、将来的には、当該再保険の必要性が薄れていくのではないかと考えている。

Q 修正共同保険式再保険を導入した主な目的は、財務会計上の資本を維持するためか。

(近藤) [決算参考資料 30 ページ](#)のとおり、成長過程における資本の減少幅を一定程度緩和するために行っている。

Q [決算参考資料 7 ページ](#)の営業費用効率について、2019年度第1四半期の1件当たり営業費用が増加していることは、現状のプロモーション施策の効率が限界に近づいていることを意味するのか。また、当第2四半期以降の営業費用の投下の方向性を教えてほしい。

(森) 現在、当社にとって事業規模の拡大に向けて良い事業環境であると認識をしていることから、オンラインの生命保険のすそ野を急速に広げていくために、新たなプロモーション施策にも挑戦している。事業環境等を考慮しつつ、積極的な営業費用の投下が可能かを注意深く観察しながら、投資判断を行っているところである。また、当第2四半期以降の投下水準については、[決算参考資料 7 ページ](#)のとおり、今年度は7万円台の推移を予定している。2018年度からは若干営業効率が悪化することを一定程度許容しながらも新契約をしっかりと伸ばさせていきたいと考えている。

Q より効果的なプロモーションを模索する中で、営業費用の使途が変わってくる可能性はあるか。
また、新たに取り組んでいるプロモーションとはどのようなものか。

(近藤) 従来、広告宣伝はテレビ CM 等のオフライン広告を主としていたが、直近はオンライン広告の配分を増加させており、その一環としてオンラインの動画広告にも挑戦している。引き続き、適切なバランスを見極めながら、営業費用を投下していきたい。

Q [決算参考資料 15 ページ](#)の新契約価値について、当第 1 四半期が 4 億 53 百万円であることから、2019 年度通期の見通しは 4 倍の約 20 億円弱と考えておけばよいか。

(森) 2019 年度通期の具体的な見通しの開示は控えさせていただくが、新契約の獲得効率がやや悪化していることが、当第 1 四半期の新契約価値に影響が出ていると考えている。新契約の獲得効率を注視しながら、新契約業績の最大化を図り、結果として今年度の新契約価値をしっかりと伸ばさせていきたいと考えている。

Q 業界他社の不祥事により、ライフネット生命の営業費用効率にプラスの影響を及ぼす可能性はあるか。

(近藤) 他社の動向による当社への影響は測りかねるが、現在当社が積極的に営業費用の投下を継続している中で、何らかの影響を受ける可能性はあるかもしれないと考えている。

Q 他の生命保険会社が、積極的にマーケティング活動を行うことで、広告宣伝の単価が上がるといった動きはあるか。

(近藤) 業界他社に限らず、オフライン広告の枠には限りがあるので、需要が高まれば単価が上昇する傾向にあると考えている。その中でも、効率的に契約獲得できるように出稿を計画している。

Q [決算参考資料 19 ページ](#)の 2019 年度業績予想の新契約年換算保険料について、通期の業績予想と比べると、当第 1 四半期は高い進捗率であると考えているが、なぜ業績予想の見直しを行わなかったのか。

(近藤) 2019 年度第 1 四半期の新契約年換算保険料である 8 億 22 百万円を 4 倍して単純計算をすると、現在予想として開示している 30 億円を上回る水準となるものの、当第 2 四半期以降の状況も考慮して、多少保守的に見通していることから、現時点では据え置いている。

(森) ご指摘のとおり、当第 1 四半期の進捗率は高い水準であったと認識している。2019 年度は、事業環境が比較的よいという認識のもとに、営業費用効率を前年度から若干悪化させてでも、新契約業績を力強く伸ばしたいと考えているため、事業環境が大きく変わらない限りは、積極的に成長投資を優先し、今後、新契約年換算保険料が大幅に伸びるような見通しが立った時点で、改めて業績予想の見直しを検討していきたいと考えている。

Q 2019年度第1四半期の経常利益に対する修正共同保険式再保険の影響額は3億70百万円とあるが、これは2019年度に獲得した新契約に対して当該再保険取引を行っていると考えてよいか。また、当該再保険取引となった保険商品を教えてほしい。

(森) 修正共同保険式再保険は、現時点では2019年度第1四半期の新契約に対して、当該再保険取引を始めたところであり、当該再保険取引により収受する再保険手数料が3億70百万円経常利益を押し上げる効果があった。なお、2018年度以前の契約に対しては行っていない。また、取引対象となる商品については、当該再保険の方針や競争戦略に関わる場所であることから、開示は控えさせていただきたい。

Q 修正共同保険式再保険の取引額を定めるにあたり、再保険会社は対象契約の価値をどのように評価したのか。

(森) 再保険会社の判断によるものであるため、当社が回答できる立場にない。

以上