正直に
わかりやすく、
安くて、便利に。

LIFENET INSURANCE COMPANY

ライフネット生命保険株式会社

2020 年度（2021 年 3 月期）第 2 四半期決算説明会

2020 年 11 月 11 日

[登壇者]

代表取締役社長	森　亮介
執行役員	岸本　巌
執行役員	近藤　良祐

登壇

森：皆様、こんにちは。森でございます。本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日 15 時 30 分に、2020 年度第 2 四半期決算を発表いたしました。発表資料は、当社 IR ウェブサイトに掲載しております。本日はその資料のうち決算説明資料を用いて、私から決算の概要をご説明させていただき、その後、質疑応答に移りたいと存じます。

それでは、説明を始めます。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

2020年度上半期の主な実績

保有契約年換算保険料[1]	新契約年換算保険料[1]
17,234百万円	2,158百万円
（前年度末比111.1%）	（前年同期比133.5%）
EEV[2]（ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー）	**修正EV増加額[3]**
91,275百万円	4,496百万円
（前年度末比124.3%）	（前年同期比329.2%）

主な取組み

- **海外公募増資により、成長資本を調達**
- **コンタクトセンターとウェブサイトが最高評価 業界最多記録を更新[4]**

1. 年換算保険料は、1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出
2. 2020年9月末のEEVは、2020年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない
3. 修正EV増加額は、EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す要素で構成。詳細は13ページ及び33ページを参照
4. HDI-Japanが主催する、2020年「HDI格付けベンチマーク公開格付け調査（生命保険業界）」

2

まず、2020 年度上半期の主な実績です。

保有契約業績は着実に増加し、年換算保険料は前年度末比で 11.1%増加の 172 億 3,400 万円となりました。また、新契約業績は力強く成長し、年換算保険料は前年同期比で 33.5%増加の 21 億 5,800 万円となりました。

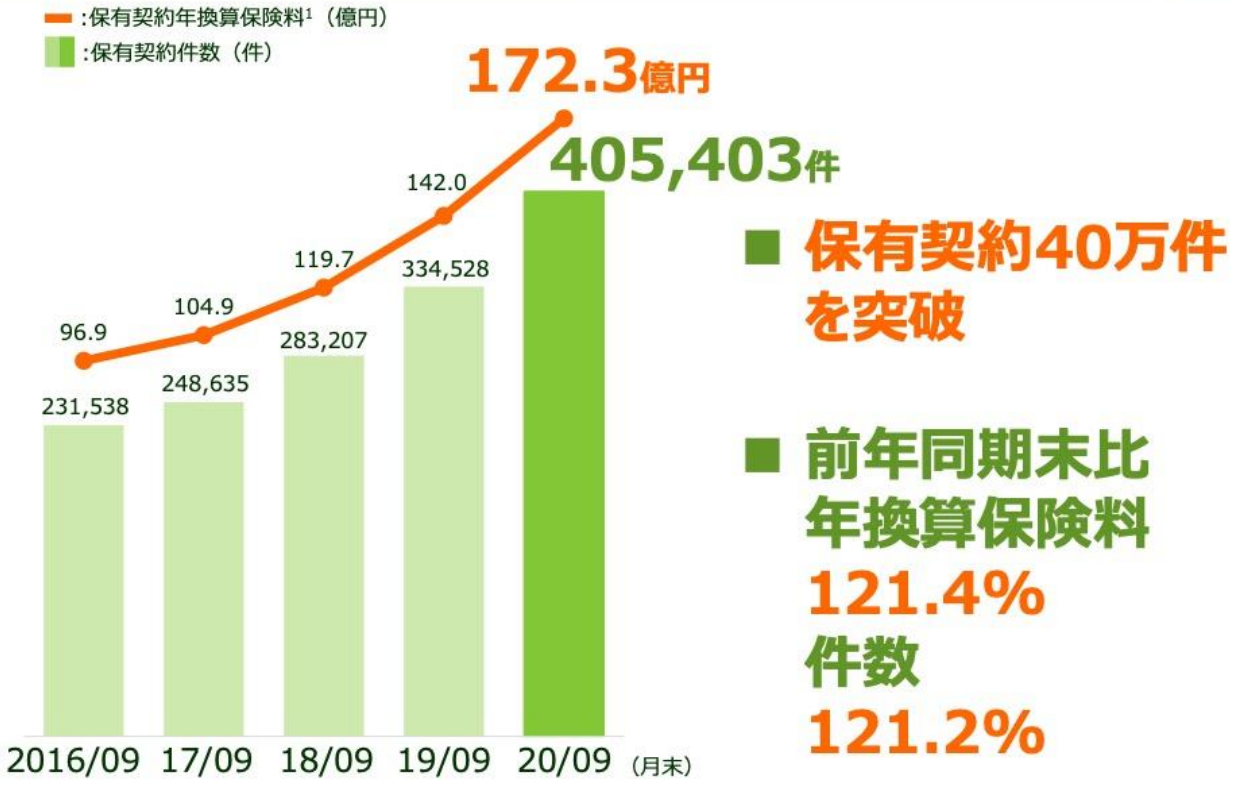
そして、経営方針において重要な経営指標として定めている、ヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、前年度末比で 24.3%増加の 912 億 7,500 万円となりました。前年度末からの増加額のうち、期間業績の成長を示す修正 EV 増加額は、44 億 9,600 万円となりました。

以上のとおり、大きな飛躍を遂げた 6 カ月間であり、大変良い決算を発表できたと考えております。

また、主な取り組みとしては、7 月に海外公募増資により資本調達を行いました。本日ご説明する各種数値にはこの海外公募増資の影響も含まれておりますので、後ほどご説明します。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保有契約年換算保険料/件数



1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

3

それでは 3 ページをご覧ください。保有契約業績の推移です。

保有契約の年換算保険料は 172 億円、件数は 40 万 5,403 件となりました。

新契約業績の成長を背景として、保有契約の増加ペースが加速していることがおわかりいただけると思います。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

保有契約の内訳

■ 解約失効率が前年同期比で改善

	20/03	20/09	構成比
保有契約件数	365,171件	**405,403件**	**100%**
内訳：定期死亡保険	175,713件	**195,656件**	**48%**
内訳：終身医療保険	100,280件	**111,386件**	**27%**
内訳：定期療養保険	9,105件	**9,006件**	**2%**
内訳：就業不能保険	54,665件	**57,526件**	**14%**
内訳：がん保険	25,408件	**31,829件**	**8%**
保有契約金額(保有契約高)[1] (百万円)	2,565,269	**2,800,116**	
保有契約者数	232,537人	**257,426人**	
	19/1H	20/1H	
解約失効率(年換算)[2]	7.3%	**5.5%**	

1. 保有契約金額は死亡保障額の合計であり、第三分野保険（医療保障・生前給付保障等）の保障額を含まない
2. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値

4

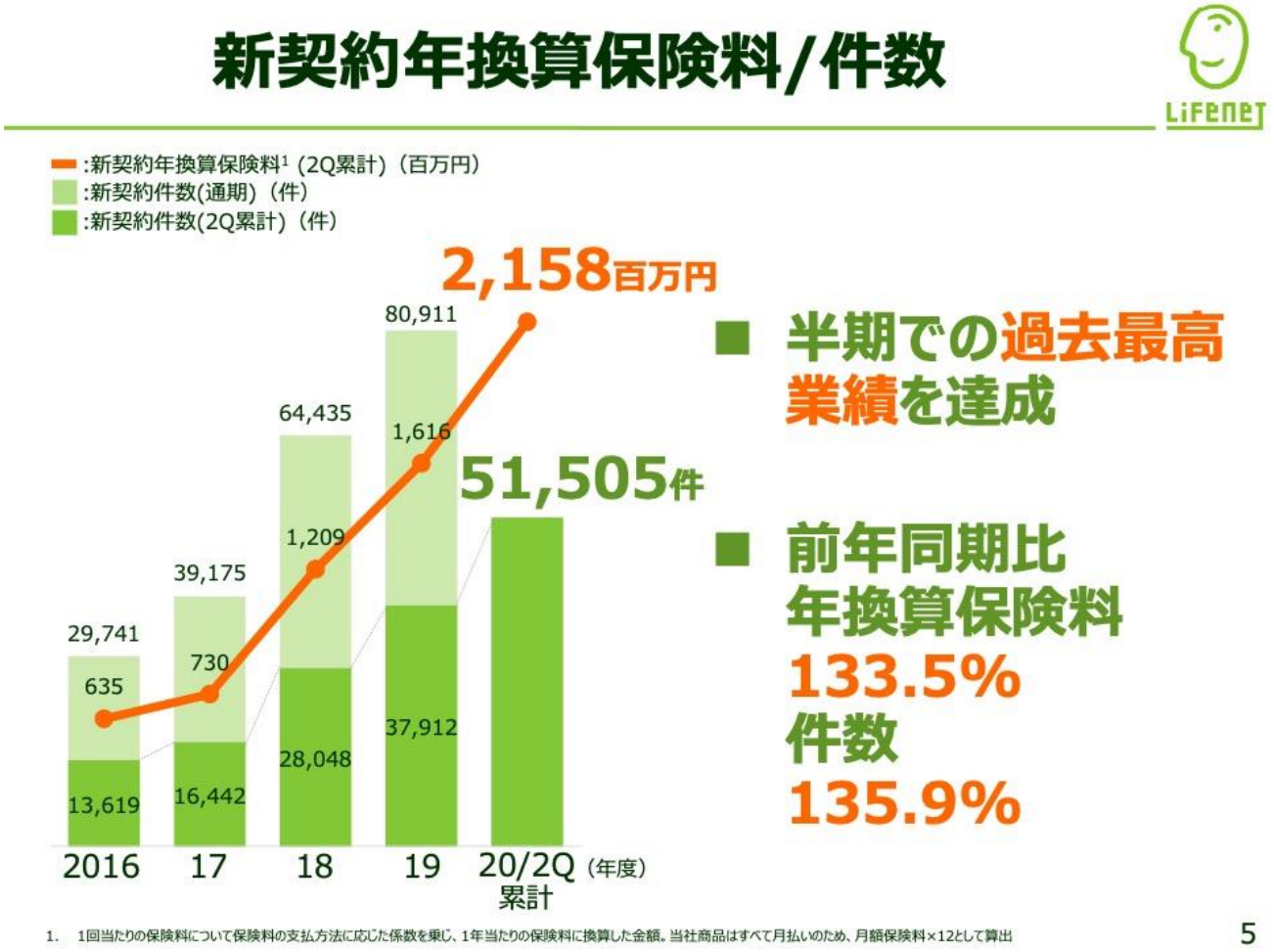
4 ページをご覧ください。保有契約件数の商品ごとの内訳等を記載しています。

前年度末と比較して、商品の構成比に大きな変化はございません。

一方で、解約失効率は年換算で 5.5%となり、前年同期比で大きく改善しております。

この背景には、昨年度から本格的に取り組んでいる解約失効率改善のための各種施策の実行に加え、新型コロナウイルスの影響で解約が抑制されたことも、一定程度あるものと考えております。そのため、今後の推移については引き続き注視してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.



5 ページをご覧ください。新契約業績の推移です。

新契約の年換算保険料は、前年同期比 33.5%増加の 21 億 5,800 万円。件数は 35.9%増加の 5 万 1,505 件となり、ともに半期での過去最高業績を達成しました。

ウェブサイトの継続的な改善と広告宣伝の積極的な投下による、ブランド力向上への取り組みがベースとなり、加えて新型コロナウイルスの影響が新契約業績を一時的に押し上げたことで、インターネット経由でのお申込みが増加し、このような結果につながったと認識しております。

一時的なニーズの高まりは足元では落ち着いた側面もありますが、金融サービスのデジタル化は構造的なメガトレンドであり、今回のパンデミックによるお客さまの生活様式の変化は、中長期的に当社のようなオンラインビジネスにとってプラスに寄与するものと考えております。

そのため、ウィズコロナ、アフターコロナの事業環境を注視しながら、より多くのお客さまにオンライン生保としての当社の価値をお届けできるよう、これからも努めてまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

営業費用効率

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

6

6 ページは営業費用効率です。

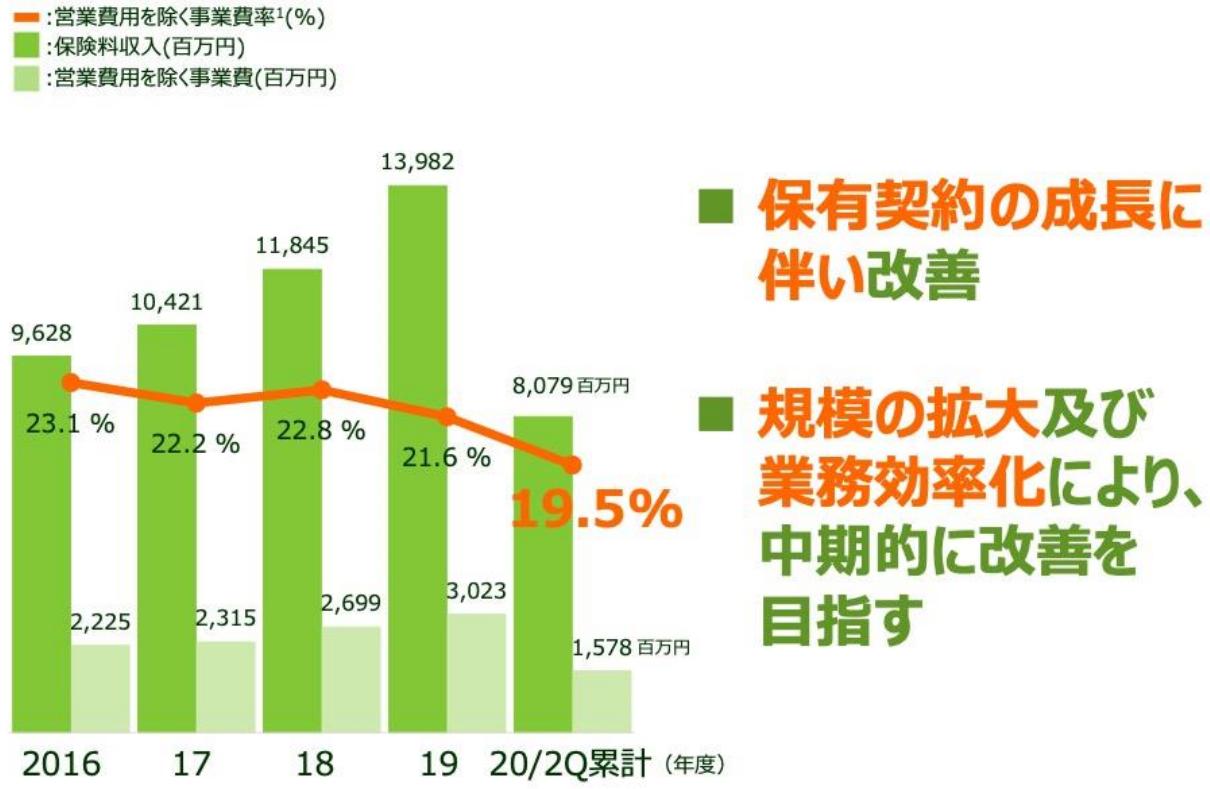
左下の表に、投下した営業費用の実額を記載しています。1 点ご注意いただきたいのは、2016 年度から 2019 年度までは年度通期、12 カ月間の投下金額であり、今期 2020 年度は第 2 四半期累計期間、6 カ月間の金額です。

先ほどのスライドでご説明したとおり、新契約業績は大きく伸長した一方で、当第 2 四半期累計期間に使用した営業費用は 30 億 5,400 万円と、前年と同水準の投下規模にとどまったため、当第 2 四半期累計期間の 1 件当たり営業費用は、5 万 9,000 円と大きく改善しました。

2020 年度においては、2019 年度よりも営業費用効率を改善させることで、成長と効率のバランスを意識した事業運営を進めてまいりますが、下半期は、置かれている事業環境を踏まえて、営業費用のさらなる投下を慎重に判断していく予定です。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

営業費用を除く事業費率



1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

7

次に 7 ページでは、営業費用以外の事業費の効率についてご説明します。

営業費用を除く事業費は 15 億 7,800 万円、保険料収入に対する比率は 19.5%となりました。足元の保有契約の成長に伴い、事業費率が改善しております。

事業費率の改善はユニットコストの低下を意味しておりまして、収益性の向上、およびヨーロピアン・エンベディッド・バリューの増大に寄与する重要な要素です。

そのため、引き続き改善に向けた取り組みを継続してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

現行法定会計の収益構造

■ 獲得費用は初年度に計上するものの、収入は長期にわたり計上し、収入と費用の発生時期が異なる構造

イメージ：新契約1件の損益構造

1. 契約の管理や保険金・給付金の支払いにかかる費用など

8

8 ページは、生命保険会社の会計構造です。

当社の収益性を適切にご理解いただく上で重要な点ですので、ご説明します。

まず、現行の法定会計では、新契約の獲得にかかる営業費用は初年度に集中して計上される会計基準となっています。

一方で、売上にあたる保険料収入は保険期間の長期にわたって計上されるため、収入と費用の発生時期が異なる構造となっています。

新契約業績が成長すればするほど、獲得に伴う営業費用は拡大する一方で、当年度に獲得した新契約から生まれる収入は、当年度の実績にあまり反映されません。

そのため、当社のように保有契約がまだ十分な規模になっていない中で、新契約業績が力強く成長している場合には、現行法定会計では経常損益にマイナスの影響を与える構造となっています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

修正利益の推移

■ 保有契約から生じる利益を着実に計上

修正利益の計算式

修正利益＝①経常利益[1]＋②営業費用 －③修正共同保険式 再保険の影響額 ±④標準責任準備金ベースへの調整額[2]

百万円 / 年度	2016	2017	2018	2019	2020/1H
①経常利益	88	△197	△1,719	△2,382	△1,128
②営業費用	1,822	2,627	4,216	6,146	3,054
③再保険の影響額	－	－	－	△1,526	△360
④調整額	543	319	347	546	390
修正利益	**2,454**	**2,748**	**2,844**	**2,784**	**1,956**

1. 2016年度は、保険業法第113条繰延資産を考慮する前の経常利益
2. 責任準備金繰入額の調整額は、危険準備金の繰入の影響額の除外および保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額

9

9 ページは、修正利益の推移です。

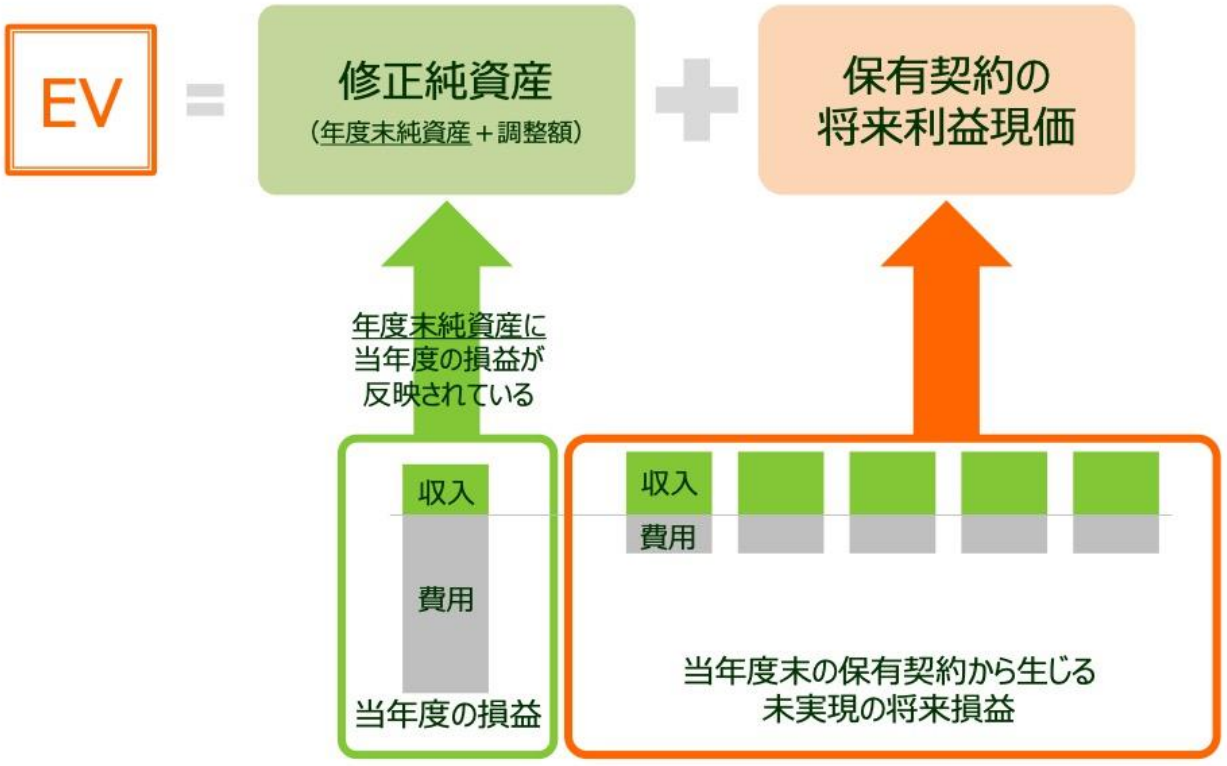
現行の法定会計では収入と費用の発生時期にずれが生じ、新契約の獲得費用である営業費用が、当社の収益性の実態をわかりにくくしていると考えています。

そのため、収入と費用の発生時期が異なる営業費用を除き、その他、再保険や責任準備金などテクニカルな損益要因の影響を調整することで、保有契約から生じる期間利益を「修正利益」として開示しております。

当第 2 四半期累計期間の修正利益は、19 億 5,600 万円となり、保有契約から生じる利益を着実に計上できていると考えています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

EV（エンベディッド・バリュー）の構造



10

10 ページは、エンベディッド・バリューの構造になります。

ヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、保有契約が今後生み出す、法定会計上では未実現の将来利益の税引後価値を加味した純資産、いわば「純資産の現在価値」であり、当社は重要な経営指標として、ヨーロピアン・エンベディッド・バリューの成長に着目をしています。

エンベディッド・バリューは、「修正純資産」と「保有契約の将来利益現価」を合計した指標です。

当年度の税引後利益は、「修正純資産」の増減に影響を与えます。

一方、「保有契約の将来利益現価」は、現在の保有契約において、損益計算書上では未だに認識されていない将来の税引後利益を計算し、現在価値に割り引いたものです。

生命保険は、一般的に契約期間が長期にわたるため、契約獲得と会計上の利益が実現するまでタイムラグが生じます。そのため、長期的な収益性の指標であるエンベディッド・バリューで示す必要があると考えています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

EEV （ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー）

■ 当社のEEVの特長は次のとおり

力強い成長

- 2012年3月の上場以来、増加を継続
- 低金利環境下においても安定的に成長

金利変動への耐性

- 金利・株価の変動に対する感応度は限定的

11

11 ページをご覧ください。

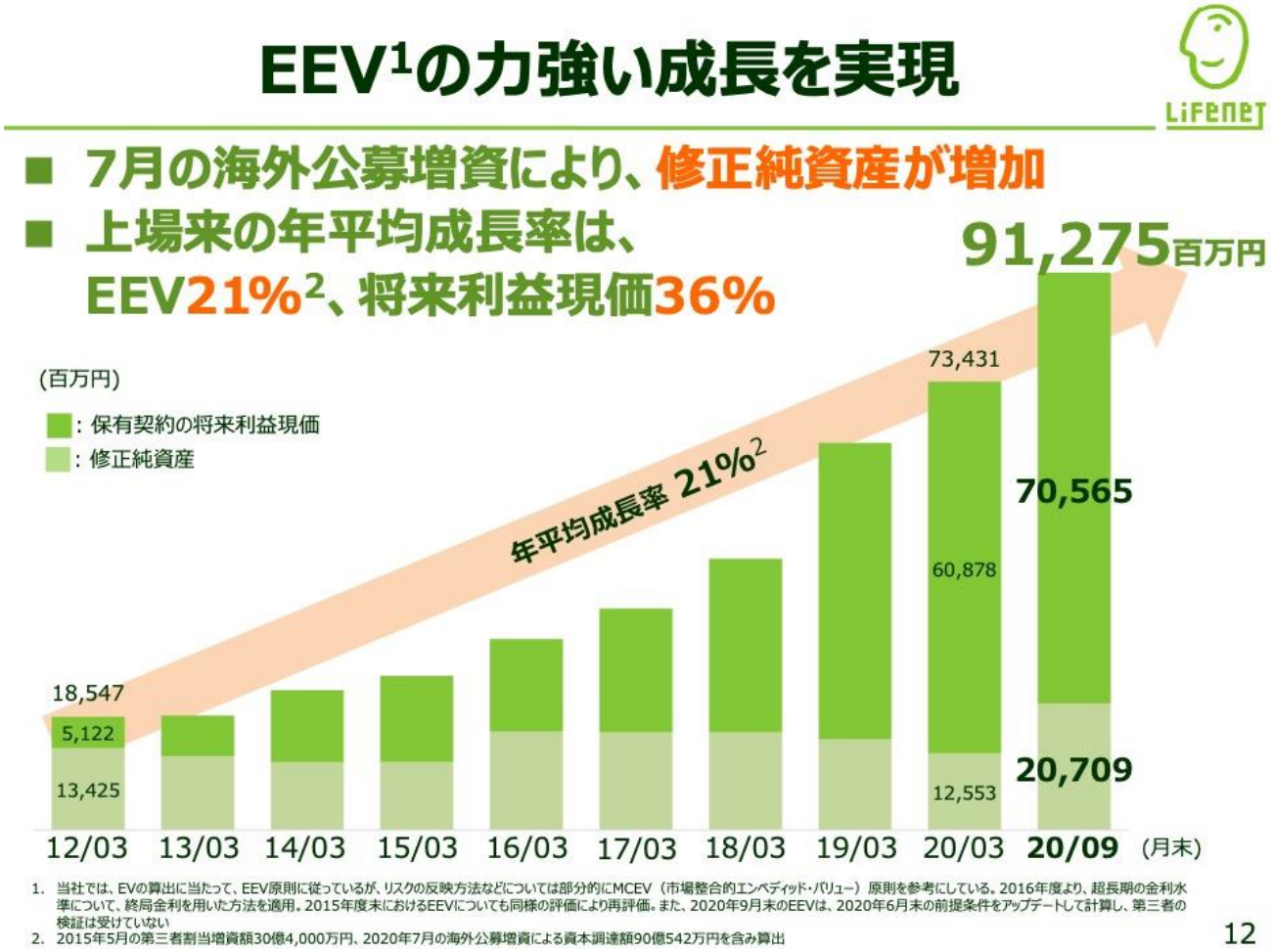
当社のヨーロピアン・エンベディッド・バリューの主な特長は、大きく 2 点ございます。

1 点目は 2012 年 3 月の上場以来、力強い成長を実現し、継続的に増加していることです。

2 点目は金利変動への耐性の高さです。

次ページ以降でご説明します。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.



12 ページをご覧ください。

当社のヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、7 月の海外公募増資による修正純資産の増加もあり、2020 年 9 月末で 912 億 7,500 万円となりました。

2012 年 3 月の上場以降、年平均成長率 21%で持続的に成長しており、特に将来利益の蓄えである「保有契約の将来利益現価」の年平均成長率は 36%で、EEV の成長を力強く牽引しています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

EEV[1]の変動要因分析

■ 好調な新契約業績、事業費率等の改善及び、資金調達により大きく増加

1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。また、2020年9月末のEEVは、2020年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない
2. 資本の増減による項目

13

13 ページは、2020 年 3 月末から 2020 年 9 月末への、EEV の変動要因分析です。

当社は、EEV の変動のうち、ご覧のスライドの緑の点線枠で囲っている、「新契約価値」「将来利益現価の割り戻し」および「保険関係の前提条件と実績の差異」、これら 3 点の合計を修正 EV 増加額として捉え、当社の期間業績を表す指標として開示しています。

当第 2 四半期累計期間の修正 EV 増加額は、44 億 9,600 万円となりました。このうち、新契約価値は 32 億 7,400 万円となり、好調な新契約業績が修正 EV 増加額の成長を牽引しました。

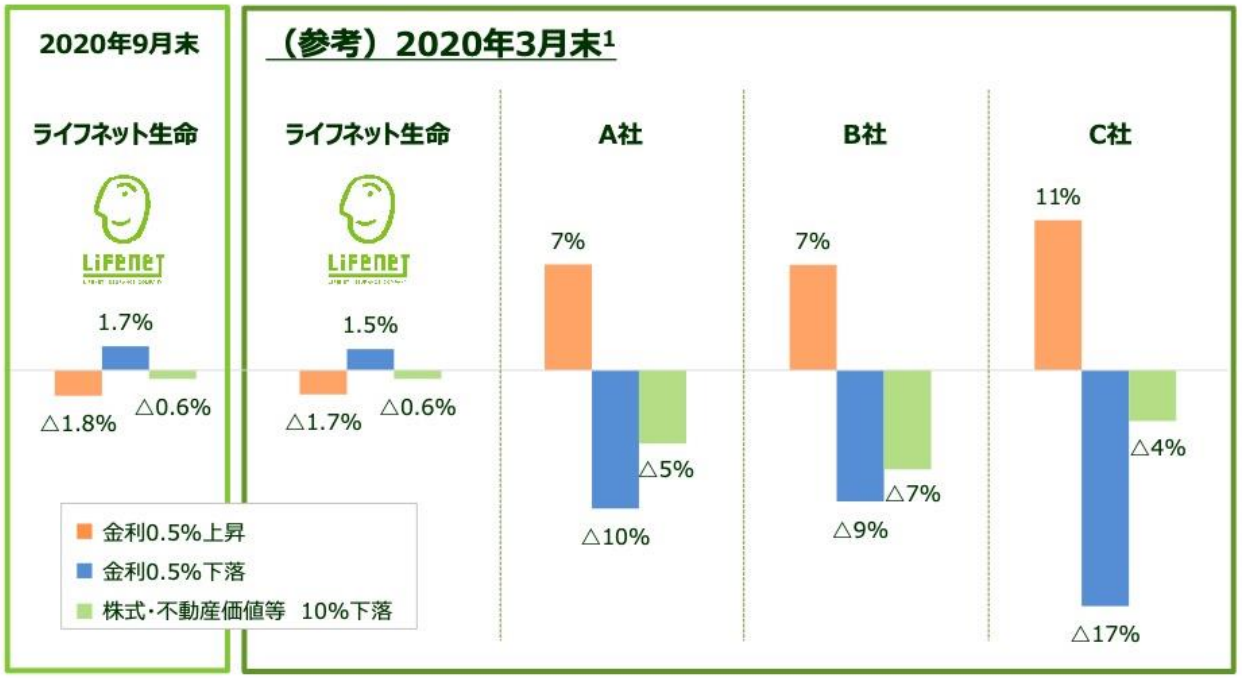
また保険関係の前提条件の変更として、事業費率の改善や解約失効率の改善などの実績を反映し、前提を見直したことなどにより、36 億 6,300 万円計上しています。

このように保有契約の増加や事業費率、解約失効率の改善は、EEV の増大に寄与するため、引き続き、成長と効率を意識した経営により、EEV の成長を目指してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

EVの金利変動への耐性

■ 金利・株価の変動に対する感応度は限定的



1. 国内の上場生命保険会社各社の開示資料に基づき、当社作成

14

14 ページは、当社と国内の上場生命保険会社における、EV の金利、および株価等の変動に対する感応度を示しています。

昨今、新型コロナウイルスの影響などにより市場金利も左右されているものの、当社は相対的に、金利、および株価等の変動の影響を受けにくい資産の運用と商品のラインナップであることから、ご覧のとおり、当社の金利等の変動に対する EV の感応度はきわめて限定的となっています。

EV の成長にはさまざまなドライバーがありますが、あくまで当社は保有契約の伸長と事業効率の改善によるオーガニックグロースで、EV の持続的成長を目指したいと考えております。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

【参考】 生涯顧客価値（LTV）と顧客獲得費用（CAC）

SaaS企業の主要指標と当社のKPI

	用語解説	2019年度	2020年度上半期
ARR (Annual Recurring Revenue) 契約当たり売上	■ 契約１件当たりの年換算売上高	保有契約1件当たり年換算保険料 42,486円	保有契約1件当たり年換算保険料 42,511円
		×	×
Life Time 顧客契約期間	■ 顧客が契約してから解約するまでの期間（解約率の逆数で算出）	平均保険期間 14.3年[1]	平均保険期間 18.2年[1]
		×	×
Gross Margin Rate 粗利率	■ 売上高から売上原価を差し引き後の利益率	45%[2]	46%[2]
		＝	＝
LTV (Life Time Value) 生涯顧客価値	■ 契約の開始から終結までの期間損益の累計	（保有契約1件当たり年換算保険料×平均保険期間×粗利率） 273,397円	（保有契約1件当たり年換算保険料×平均保険期間×粗利率） 355,902円
CAC (Customer Acquisition Cost) 顧客獲得費用	■ 顧客獲得のためのマーケティングコスト	1件当たり営業費用 75,970円[3]	1件当たり営業費用 59,309円[3]

1. 1 ÷ 解約失効率
2. (保険料 − 保険金・給付金等の支払金 − 責任準備金等繰入額) ÷ 保険料
3. 営業費用 ÷ 新契約件数

15

次に 15 ページをご覧ください。

こちらはご参考として、当社の財務パフォーマンスを SaaS 企業の主要指標に置き換え、ユニットエコノミクスの観点から、生涯顧客価値（LTV）と、顧客獲得費用（CAC）を用いてお示しするもので、第 1 四半期決算から開示しています。

当社事業のパフォーマンスを測定する上で重要な点は、長期にわたる保険料収入に基づく生涯顧客価値（LTV）を、どの程度の顧客獲得費用（CAC）で獲得するか、にあります。

2020 年度上半期を例にご説明しますと、約 35 万円の LTV を、約 5 万 9,000 円の CAC で獲得しているというユニットエコノミクスになります。

このユニットエコノミクスを維持・改善している限りは、契約業績を伸長させることが企業価値の向上につながると考えられるため、積極的に営業費用を投下するという経営判断を支える事業認識となっています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

財務状況

(百万円)	20/03	20/09
総資産	**41,144**	**52,270**
現金及び預貯金	1,377	2,143
買入金銭債権	299	4,499
金銭の信託	3,539	4,734
有価証券	32,058	36,419
国債	8,065	8,632
地方債	1,391	1,388
社債	18,119	20,611
株式	313	393
外国証券	0	0
その他の証券[1]	4,167	5,394
負債合計	**31,744**	**34,736**
保険契約準備金	30,328	33,272
純資産	**9,400**	**17,533**
ソルベンシー・マージン比率[2]	**2,117%**	**2,957%**
保有債券の修正デュレーション	**11.3年**	**11.6年**

■ ソルベンシー・マージン比率は、2,957%

■ 資本調達により、純資産が増加

1. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資
2. 通常の予測の範囲を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を判断するための行政監督上の指標のひとつ

16

16 ページは、貸借対照表の要約でございます。

2020 年 9 月末時点の総資産は 522 億 7,000 万円、負債は 347 億 3,600 万円、純資産は 175 億 3,300 万円に増加しました。

支払余力を示す指標であるソルベンシー・マージン比率は、2,957%となりました。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

ホワイトレーベル事業を拡大

■ セブン＆アイグループの顧客基盤に向けて、ホワイトレーベル商品のプロモーションを展開

17

次に、2020 年度上半期の主な取り組みをご説明します。17 ページをご覧ください。

まず当社は、経営方針の重点領域に掲げた「販売力の強化」を目指して、ホワイトレーベル事業を拡大しており、今年の 4 月から、株式会社セブン・フィナンシャルサービスのブランドを冠した商品「セブン・フィナンシャルサービスの生命ほけん」を、セブン&アイグループのお客さまに向けて販売しております。

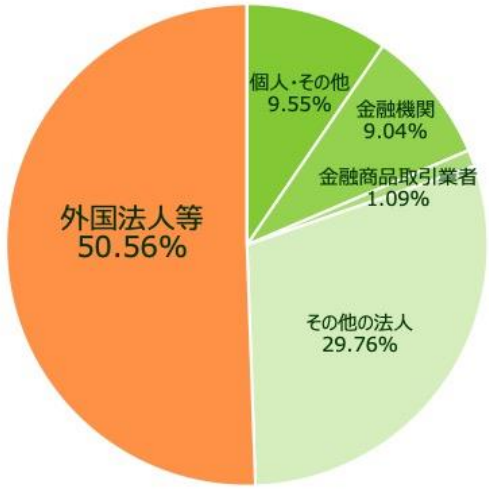
Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

海外公募増資及び売出し

■ 7月の海外公募増資により、成長資本を調達

- 新株発行と売出しを合わせた案件総額は約138億円
- 欧州、アジアを中心とする海外市場から約90億円を新規調達
- 上場前株主の売出しなどにより、市場流動性の向上を企図
- 海外公募増資を経て、投資家の裾野が拡大

2020年9月末の株主構成比率



発行済株式数：60,595,136株

18

続いて、18 ページをご覧ください。本年 7 月には海外公募増資、および売出しを行いました。

案件総額は、新株発行と売出しを合わせて、約 138 億円となりました。

新株発行では、欧州、アジアを中心とする海外市場から、約 90 億円を新規に調達しました。調達した資金は全て成長投資に充当する予定です。

また、本案件には上場前からの大株主 2 社が売出人として参加したことで、市場流動性が向上いたしました。

当該増資、および売出しを経て、右側の円グラフのとおり、海外機関投資家の割合が高まるなど、当社に関心をお寄せいただける投資家の裾野が拡大しております。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

外部からの高い評価

■ 生命保険業界歴代最多記録となる外部評価

HDI格付けベンチマーク公開格付け調査（生命保険業界）

- 当社の「コンタクトセンター」「ウェブサイト」が
  生命保険業界で歴代最多となる8回目の3つ星ダブル受賞[1]
- 顧客体験の礎となる「ウェブサイト」は10年連続最高評価

PRIDE指標2020

- LGBTQなどの性的マイノリティが働きやすい職場づくりを実現することを目的としたアワードにおいて、最高評価の「ゴールド」を5年連続受賞

1. 当社調べ

19

続いて、19 ページをご覧ください。

当社のコンタクトセンターとウェブサイトが、公開格付け調査の「HDI 格付けベンチマーク」において、お客さまの視点に立ったわかりやすい対応などが評価され、生命保険業界では単独最多となる 8 回目の最高評価を獲得しました。特にウェブサイトにおいては、生命保険会社で初となる 10 年連続での最高評価となりました。

そのほかにも、LGBTQ などのセクシュアルマイノリティに関する取り組みにおいて、5 年連続で最高評価を獲得しました。

引き続き、お客さま本位の視点を大切にしながら、多様性に富む企業文化を生かして、商品・サービスの提供に尽力してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

コロナ後の行動様式への適応

■ 11月から、新クリエイティブのテレビCMを投入

販売力の強化

20

続いて、20 ページをご覧ください。

経営方針における重点領域の一つである「販売力の強化」に当たり、今月 11 月より、新クリエイティブのテレビ CM の放映を開始しました。

テレビ CM はオンラインでビジネスを推進する当社においても、認知度を向上させるための重要なマーケティングツールです。オンライン広告も合わせまして、お客さまの生活の変化、気持ちの変化に寄り添った有効なプロモーションを引き続き検討してまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

顧客体験への投資

■ お客さまの各行動をデータで可視化し、パーソナライズされたコミュニケーションへ進化させる

顧客体験の革新

21

続いて、21 ページをご覧ください。もう一つの重点領域である、「顧客体験の革新」について説明します。

今年 7 月の海外公募増資で得た資本の使途の一つとして、今後、デジタル領域における顧客体験への投資を、より積極的に実行してまいります。

具体的には、データ基盤の統合やコミュニケーション統合を図ることで、お客さまの行動をデータで可視化し、お客さま一人ひとりに、より最適なコミュニケーションへ進化させていきます。

このような顧客体験の革新により、お客さまをストレスフリーにするとともに、お客さまとの長期的なエンゲージメントを高めることが、当社の競争優位性を向上させることにつながるものと考えています。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

今後の方向性

2020年度

- 新型コロナウイルスの影響で、上半期の新契約業績は大きく増加
- 一時的な揺り戻しはあるものの、「新たな生活様式」も追い風に、新契約業績の上積みを目指す
- 保有契約業績は、2桁%超の成長を実現する

早期のEEV1,000億円到達に加え、2020年代半ばの経常損益の黒字化を目指す

22

続いて 22 ページをご覧ください。現状認識と今後の方向性をお示ししています。

ご案内のとおり、新型コロナウイルスの影響は、様々な領域において消費者や企業によるオンライン上の活動や、消費を上昇させました。ライフネット生命の成長の根底にある、金融サービスのデジタル化という構造的なメガトレンドも、時計の針が大幅に進んだという手応えを感じています。

一方で、足元、直近の消費者の活動・行動におきましては、急速な変化に伴う反動形成や、GoTo キャンペーンにより促進されているリベンジ消費なども高まっており、オンライン生保を含むウェブ消費行動の高まりは、いわば階段の踊り場の状況にあると考えています。

このような認識の下、近い将来に再びメガトレンドの軌道に回帰するまでの間は、投下する営業費用を増額していくタイミングを慎重に見極め、資本効率のよい投資に注力することで、保有契約業績の 2 桁パーセント超の成長を実現してまいります。

これにより、目前に迫っている経営目標「EEV1,000 億円の早期到達」を目指すことに加え、2020 年代半ばの経常損益の黒字化を視野に入れた経営を行ってまいります。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

2020年度業績予想

■ 依然として不透明な事業環境を注視
■ 従来の業績予想から変更なし

（百万円）

	2020年度業績予想	うち再保険の影響額	（参考）2019年度実績	うち再保険の影響額
経常収益	20,000	2,700	16,850	2,034
経常利益	△3,200	650	△2,382	1,526
当期純利益	△3,200	650	△2,400	1,526
(参考) 新契約 年換算保険料[1]	4,000		3,425	

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

23

23 ページは、2020 年度の業績予想です。

今年度の業績予想は、2020 年 8 月に開示した予想から変更はございません。

引き続き、将来の見通しが不透明な事業環境ではありますが、中長期の収益性向上に向けて、持続的な成長を目指してまいります。

以上で、2020 年度第 2 四半期決算の説明を終了いたします。

ご清聴ありがとうございました。

Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.