証券コード：7157

2020年度 第1四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2020年8月11日

2020年度第1四半期決算説明資料
ライフネット生命保険株式会社

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

- 当社が2020年8月11日に開示しました、 2020年度第1四半期及び今後の取組みをご説明します。
- 財務諸表は、決算短信に記載していますので、別途ご参照ください。

ライフネット生命とは

LIFENET

LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY

正直に
わかりやすく、
安くて、便利に。

- 相互扶助という生命保険の**原点を忘れない**
- お客さま一人ひとりの生き方を応援する

1

2020年度第1四半期の主な実績

LIFENET

保有契約年換算保険料[1]	新契約年換算保険料[1]
16,461百万円	1,166百万円
（前年度末比106.1%）	（前年同期比141.9%）
修正利益[2]	**EEV（ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー）**
854百万円	75,921百万円
	（修正EV増加額[3]2,122百万円）

主な取組み

- ホワイトレーベル商品の提供を開始
- 外部からの高い評価を獲得
- 7月に資本調達を実行

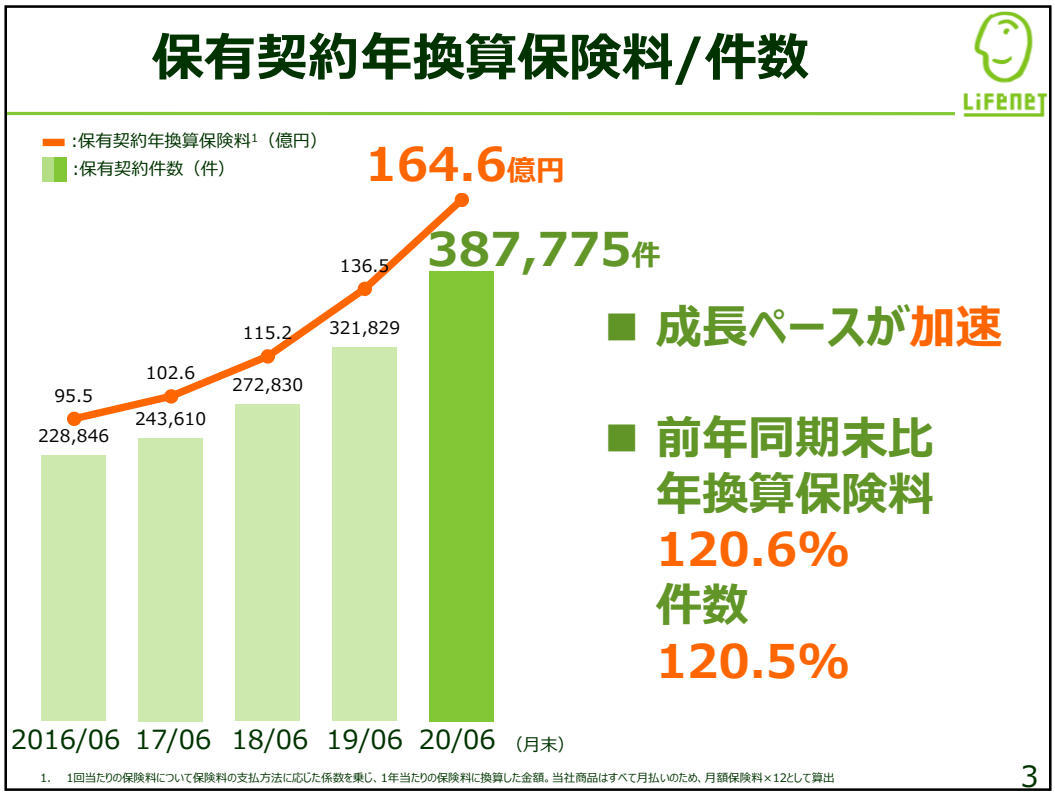
Financial Service

第1位 医療保険・入院保険 保険市場 ※2020年度ネット申込ランキング

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. 修正利益の詳細は9ページ、32ページ及び33ページを参照
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31ページを参照

2

- まず、2020年度第1四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6.1%増加の164億6,100万円となりました。
- 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41.9%増加の11億6,600万円となりました。
- 保有契約から生じる利益を示す指標として開示している修正利益は、8億5,400万円となりました。
- 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、759億2,100万円となりました。
- 前期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、21億2,200万円となりました。
- 主な取組みとしては、セブン・フィナンシャルサービスとの事業を開始し、先方のブランドを冠したホワイトレーベル商品の提供を開始しました。
- 加えて、当社の商品に対して、外部から高い評価をいただきました。
- また、7月には資本調達を行いました。
- 後ほど詳しくご説明しますが、本日ご説明する各種数値は、2020年度第1四半期、すなわち4月から6月までの数字となり、7月に完了した海外公募増資の影響は含まれておりませんので、ご注意ください。



- 3ページは、保有契約業績の推移です。
- 保有契約の年換算保険料は164億円、件数は38万7,775件となりました。
- 好調な新契約業績を背景として、保有契約の成長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。

保有契約の内訳

■ 解約失効率が前年同期比で改善

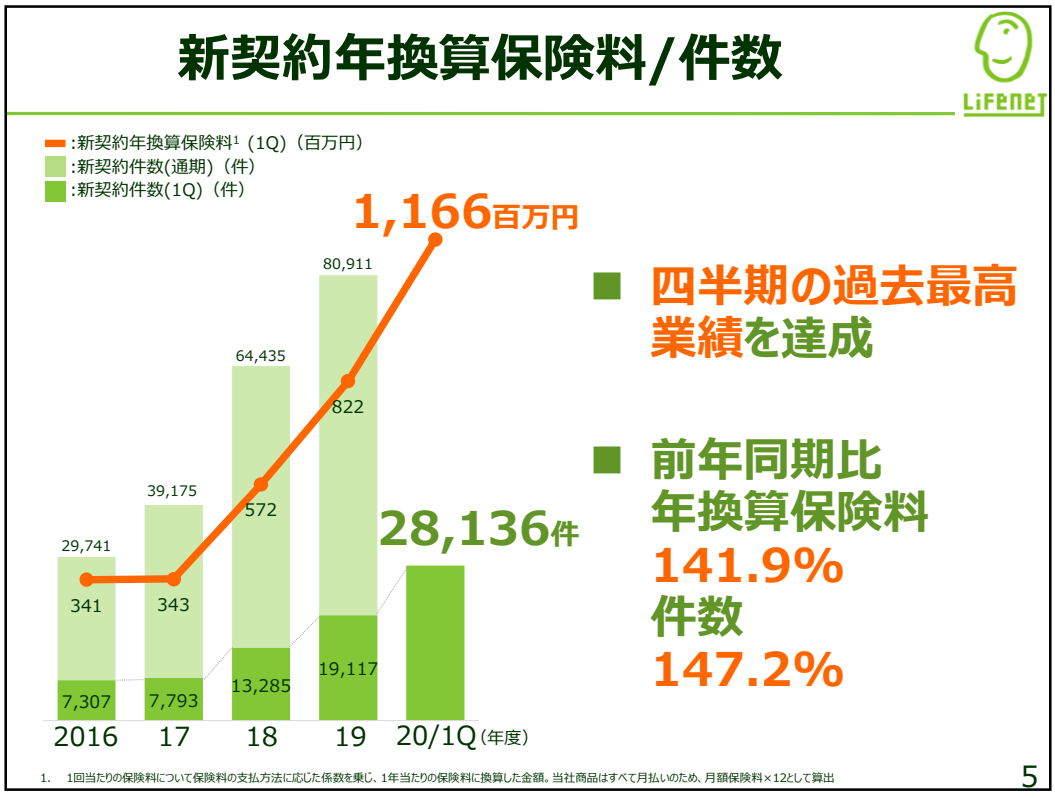
	20/03	20/06	構成比
保有契約件数	365,171件	**387,775件**	**100%**
内訳：定期死亡保険	175,713件	**186,984件**	**48%**
内訳：終身医療保険	100,280件	**106,508件**	**27%**
内訳：定期療養保険	9,105件	**9,041件**	**2%**
内訳：就業不能保険	54,665件	**56,416件**	**15%**
内訳：がん保険	25,408件	**28,826件**	**7%**
保有契約金額(保有契約高)[1] (百万円)	2,565,269	**2,701,514**	
保有契約者数	232,537人	**246,432人**	

	19/1Q	20/1Q
（参考）解約失効率[2]	7.6%	**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

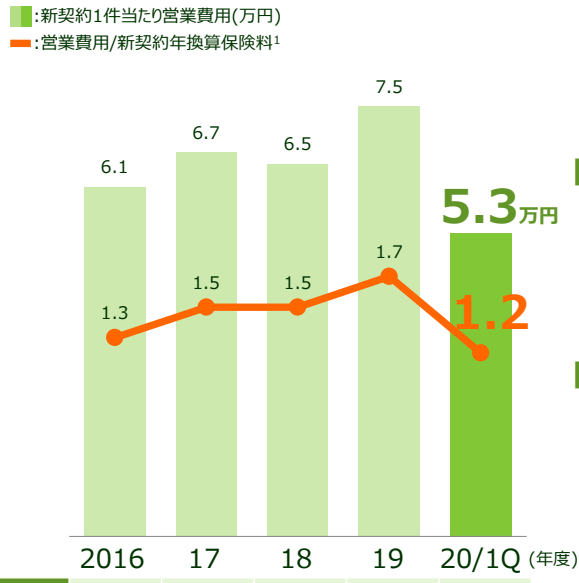
4

- 4ページは、保有契約の内訳です。
- 前年度末時点と比較しても、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、5.5%となり、前年同期比で大きく改善しました。
- 改善の背景には、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も一定程度あるものと考えております。
- そのため、今後の解約失効率の推移については、注視してまいります。



- 5ページは、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41.9%増加の11億6,600万円、件数は47.2%増加の28,136件となり、ともに四半期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の向上への取組みがベースとなり、新型コロナウイルスの影響が足許の新契約業績を一段と押し上げたことで、このような結果になったと認識しております。
- 当社は、ウィズコロナ、アフターコロナの事業環境において、生活者の行動様式が不可逆的に変化すると考えられることを踏まえ、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、これからも邁進してまいります。

営業費用効率



営業費用（百万円）	1,822	2,627	4,216	6,146	**1,506**

■ **新型コロナウイルスの影響等により、大幅な効率改善**

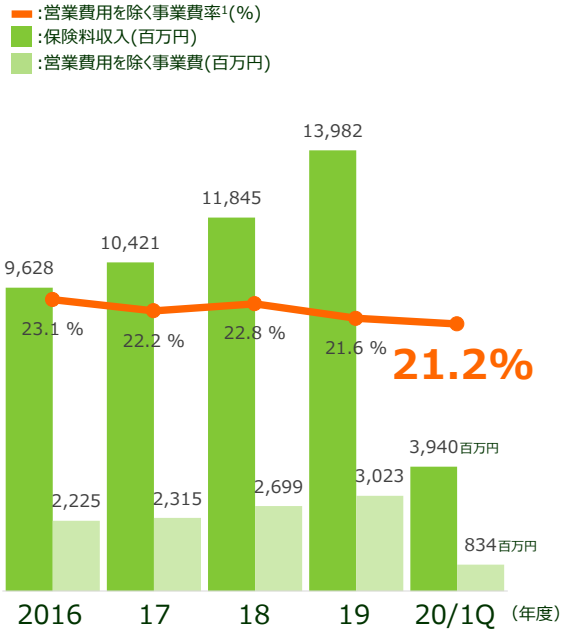
■ **当年度は、前年度よりも改善を見込む**

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、投下した営業費用を記載しています。2016年度から2019年度までは年度通期の金額であり、2020年度は第1四半期の金額です。
- 新契約業績は大きく伸長した一方で、当第1四半期に使用した営業費用は前年同期と同水準の規模に留まったため、当第1四半期の1件当たり営業費用は5万3,000円となり、昨年度に比べ大幅に改善しました。
- 2020年度においては、5月の通期決算時にご説明したとおり、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。

営業費用を除く事業費率



■ **規模の拡大及び業務効率化により、中期的に改善を目指す**

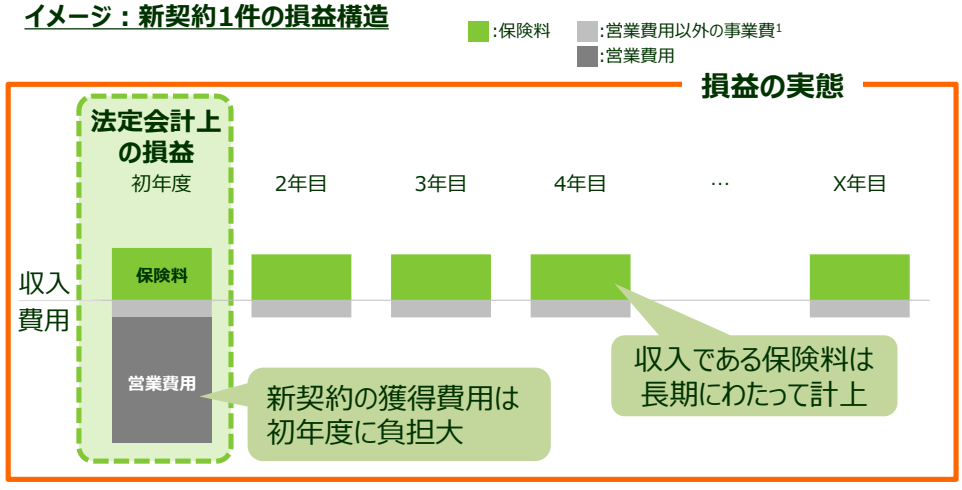
1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

- 次に、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8億3,400万円、保険料収入に対する比率は21.2%となりました。
- 当該事業費率の改善は、ユニットコストの低下を意味しており、収益性の向上及びヨーロピアン・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。
- 引き続き、改善に向けた取組みを継続してまいります。

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。
- 毎四半期繰り返しのご説明となっていますが、重要なポイントですので、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。

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

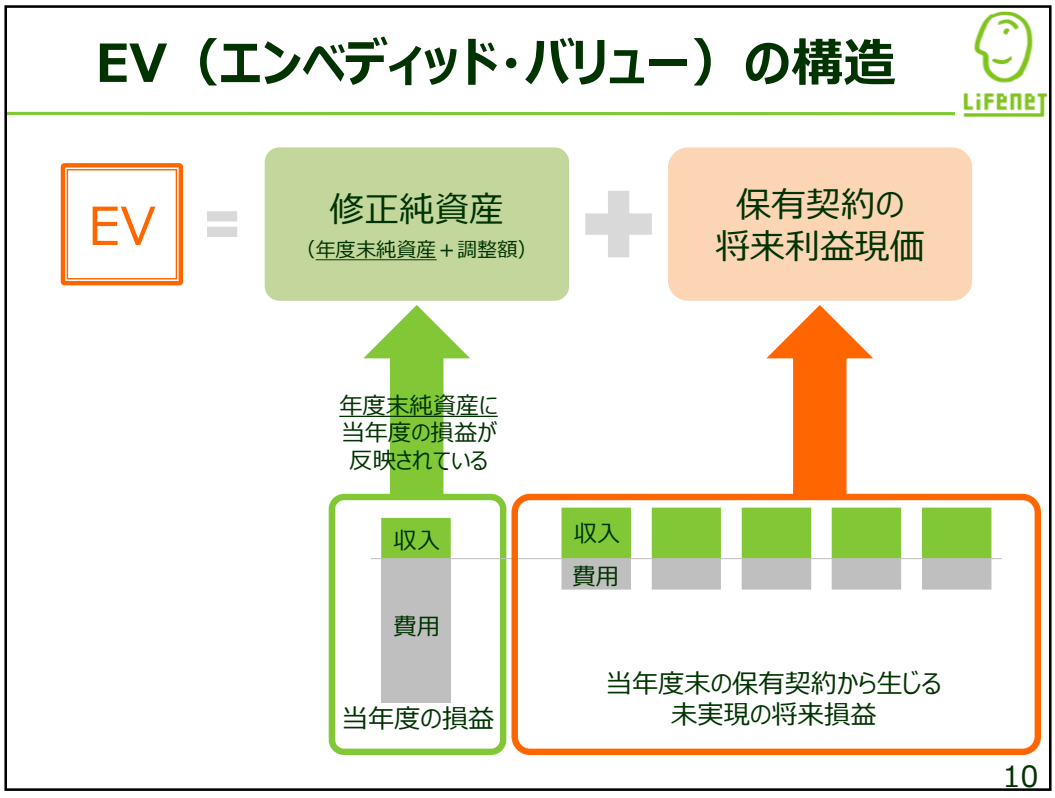
修正利益＝①経常利益[1]＋②営業費用 －③修正共同保険式再保険の影響額 ±④標準責任準備金ベースへの調整額[2]

百万円 / 年度	2016	2017	2018	2019	2020/1Q
①経常利益	88	△197	△1,719	△2,382	△647
②営業費用	1,822	2,627	4,216	6,146	1,506
③再保険の影響額	-	-	-	△1,526	△212
④調整額	543	319	347	546	208
修正利益	**2,454**	**2,748**	**2,844**	**2,784**	**854**

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ズレが生じ、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」として開示しています。
- 当第1四半期の修正利益は、8億5,400万円となり、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。



- 10ページは、エンベディッド・バリューの構造です。
- 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。

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

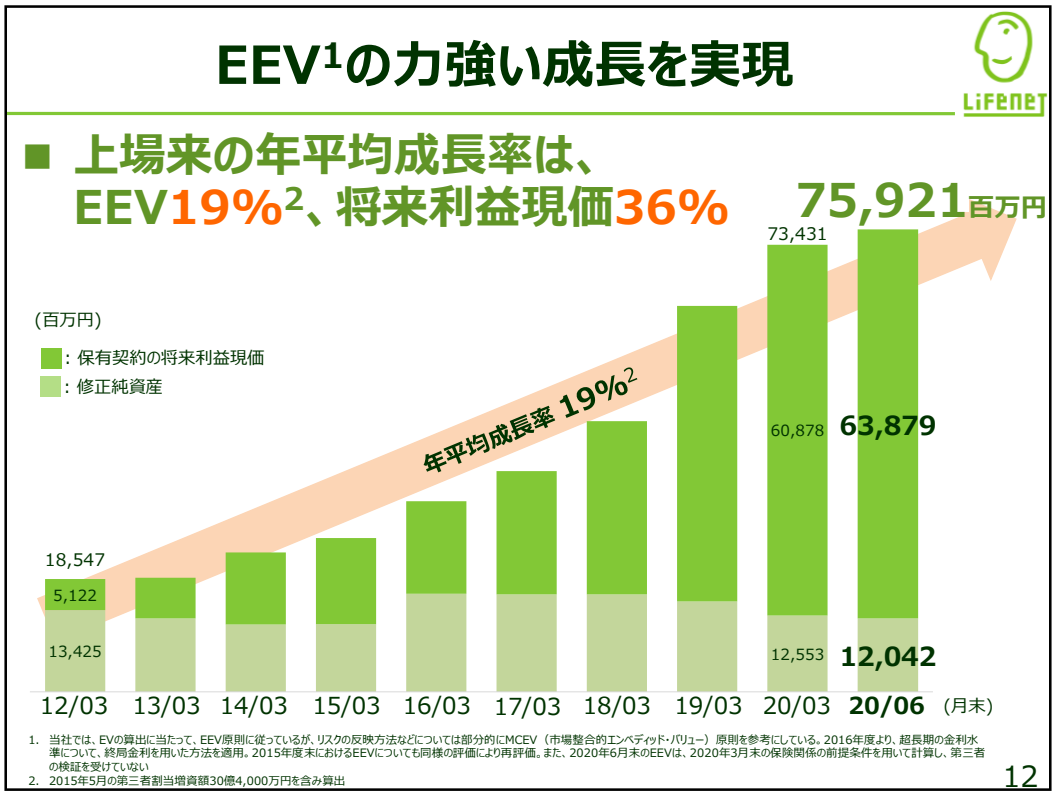
- 2012年3月の上場以来、増加を継続
- 低金利環境下においても安定的に成長

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

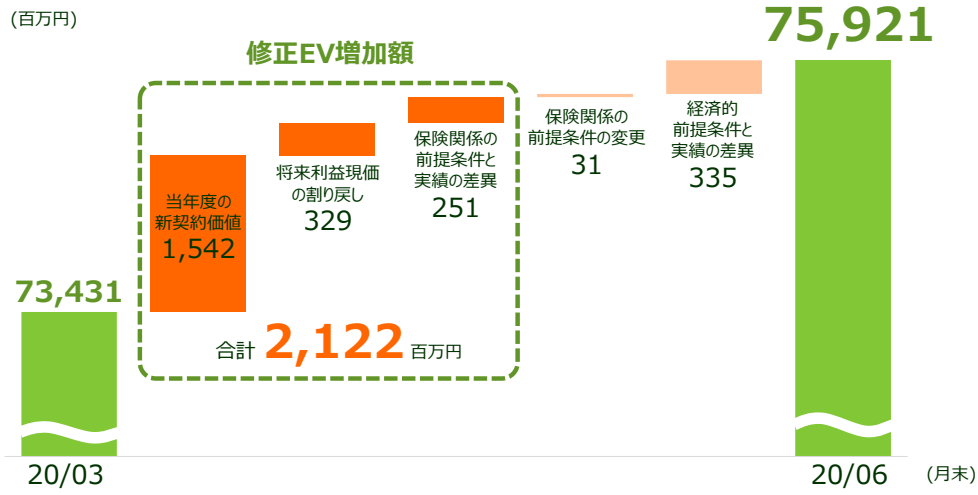
- 当社のヨーロピアン・エンベディッド・バリューの主な特長は、2点ございます。
- 1点目は、2012年3月の上場以来、力強い成長を実現し、継続的に増加していることです。
- 2点目は、金利変動への耐性の高さです。
- 次ページ以降でご説明します。



- 当社のヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、2020年6月末時点で759億2,100万円となりました。
- 2012年3月の上場以降、年平均成長率19%で持続的に成長しています。
- 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。
- なお、冒頭にお伝えしました通り、7月に完了した海外公募増資による純資産の増加は、6月末時点のEEVの数値に反映されておりませんので、ご留意ください。

EEV[1]の変動要因分析

■ 好調な新契約業績により、新契約価値を主とする修正EV増加額が成長を牽引



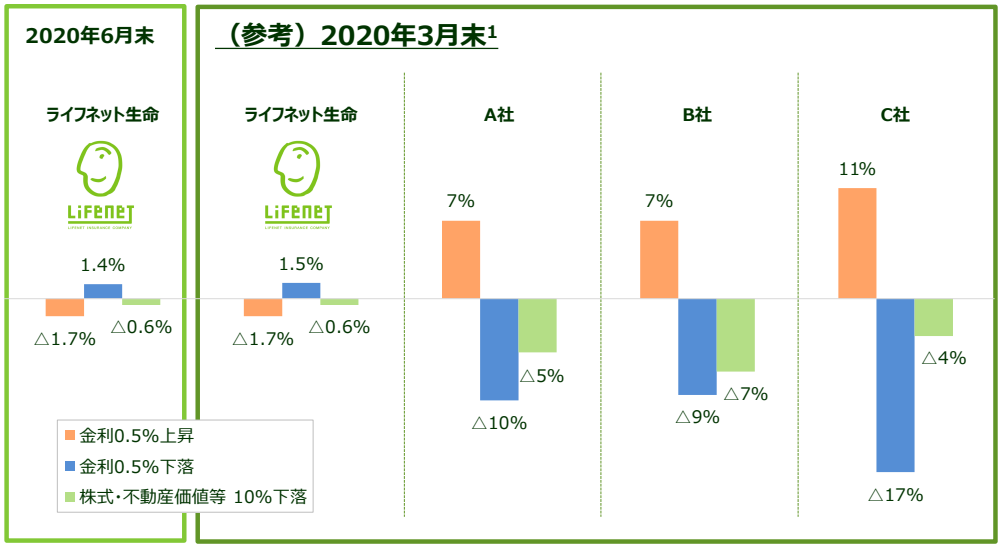
1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。また、2020年6月末のEEVは、2020年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

13

- 13ページは、2020年3月末から2020年6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」及び「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1四半期の修正EV増加額は、21億2,200万円となりました。
- このうち、新契約価値は、15億4,200万円となり、好調な新契約業績により、新契約価値を中心とする修正EV増加額が、EEVの成長を牽引しました。
- なお、保険関係の前提条件は、半年に一度の頻度で実施しているため、2020年6月末において変更は行っていません。

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の金利及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感染症の影響などにより、市場金利も左右されているものの、当社は、相対的に、金利及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の感応度は極めて限定的となっています。
- EV成長には様々なドライバーがありますが、あくまで当社は、金利の上昇にベットせずとも、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います。

財務状況

（百万円）	20/03	20/06
総資産	**41,144**	**42,298**
現金及び預貯金	1,377	1,566
買入金銭債権	299	–
金銭の信託	3,539	3,710
有価証券	32,058	32,846
国債	8,065	8,034
地方債	1,391	1,386
社債	18,119	18,684
株式	313	388
外国証券	0	0
その他の証券[1]	4,167	4,352
負債合計	**31,744**	**33,346**
保険契約準備金	30,328	31,822
純資産	**9,400**	**8,951**
ソルベンシー・マージン比率[2]	**2,117%**	**2,093%**
保有債券の修正デュレーション	**11.3年**	**11.4年**

■ **ソルベンシー・マージン比率は、2,093%**

■ **純資産のさらなる減少に備え、7月に資本調達を実行**

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

15

- 15ページは、貸借対照表の要約です。
- 2020年6月末時点の総資産は、422億9,800万円、負債は333億4,600万円、純資産は89億5,100万円となりました。
- 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、2,093%となりました。
- なお、冒頭にお伝えしました通り、7月に完了した海外公募増資による純資産の増加は、6月末時点の貸借対照表やソルベンシー・マージン比率には反映されておりませんので、ご留意ください。

主な取組み

■ 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提供を開始

■ 各商品でNo.1実績を獲得

申し込み件数が最も多かった商品として選出[1,2]

定期死亡保険　**終身医療保険**　**就業不能保険**　**がん保険**

1. 価格.com保険アワードは総合保険比較サイト「価格.com保険」に掲載されている保険商品を対象に、2019年1月1日～2019年12月31日の期間に最も申し込みの多かった商品として選出
2. 保険市場「2020年版 昨年最も選ばれた保険ランキング」は、保険市場にて、対象期間中の申込件数（2019年1月1日～2019年12月31日）をもとに選出

16

- 次に、当第1四半期の主な取組みをご説明します。
- 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、本年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います。
- また、当社の商品については、外部機関から高い評価を獲得しています。
- 引き続き、お客さまのご期待に沿う商品・サービスの提供に努めます。

海外公募増資及び売出し

■ コロナ禍、フルマーケティング&フルリモートで実行

案件概要

■ 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

■ 調達資金はすべて成長投資に充当する予定

■ 需要超過により、ディスカウント率は4.02%に留まる

■ 上場前株主の売出しで、市場流動性の向上を企図

17

- 続いて、7月に行った海外公募増資及び売出しについて、実施概要及び目的をご説明します。
- 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。
- 新株発行としては、欧州、アジアの海外市場から約90億円を新規に調達しました。
- 調達した資金は、すべて成長投資に充当する予定です。
- 5日間のロードショーを伴うフルマーケティングの公募となりましたが、大幅な需要超過を背景として、ディスカウント率は4.02%に留めることができました。
- 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ました。従来より当社株式は、市場流動性が課題であるとのご意見を資本市場の方々から伺っておりましたが、本売出しにより市場流動性の向上が期待されるものと考えています。

増資及び売出しの目的

■ グロースとトランスフォーメーションを目指す

グロース

- 上場金融機関の成長株としての地位確立
- 保有契約成長のさらなる加速

トランスフォーメーション

- 「インターネットの生命保険会社」から、「生命保険のインターネット企業」への進化
- 市場流動性の向上
- 株式価値評価の変革

18

- 本案件では、「グロース」と「トランスフォーメーション」の2点を大きなテーマとして、2012年に上場した際のような大きな期待を取り戻していくことを目的と定めて、準備をしてまいりました。
- まず、「グロース」としては、国内だけではなくアジアにおける上場金融機関の成長株としての評価とポジショニングを確立することに加えて、調達した資本の活用により保有契約業績の成長スピードを更に加速していくことが狙いとなります。
- また、「トランスフォーメーション」としては、2018年に経営体制を変更した際にお伝えした通り、ライフネット生命を「インターネットの生命保険会社」から、「生命保険のインターネット企業」へと進化させること、及び浮動株比率の上昇を通じて市場流動性を大幅に向上させることなどにより、資本市場の方々からの株式価値評価を抜本的に変革することが狙いとなります。

【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1Q
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 42,452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]	44%[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） 339,956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 53,541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

19

- 19ページは、当社の財務パフォーマンスを、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。
- 2019年度を例にご説明すると、約27万円のLTVを、約7万5,000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繋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。

2020年度業績予想

■ 新型コロナウイルスの影響を織り込み、過去最高の新契約業績を目指す

（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

20

- 20ページは、2020年度（2021年3月期）の業績予想です。
- 今年度の業績予想は、5月の通期決算発表時においては、新型コロナウイルス感染症の影響により、合理的な算出が困難であったため非開示としておりました。
- 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、現時点での入手可能な情報に基づいて算定し、当決算で開示することとしました。
- 2020年度の業績は、修正共同保険式再保険の影響を含み、経常収益200億円、経常利益及び当期純利益はマイナス32億円を見込んでいます。
- また、新契約の年換算保険料は、40億円を見込んでいます。
- なお、内数として記載している修正共同保険式再保険の影響額には、2019年度に出再した契約に係る再保険貸の償却による影響も含まれていますので、ご留意ください。

経営方針

経営理念

正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な商品・サービスを提供することで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する

目指す姿

オンライン生保市場の拡大を力強く牽引するリーディングカンパニー

重点領域

- **顧客体験の革新**
  デジタルテクノロジーを活用し、全てのサービスを質的に高め進化させる
- **販売力の強化**
  積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、圧倒的な集客を実現する

経営目標

EEV（ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー）を企業価値を表す重要な経営指標とし、早期の 1,000 億円到達を目指す

21

- 21ページは、2018年11月に策定した経営方針です。
- 今後も経営理念に基づく事業運営により、オンライン生保市場の拡大を力強く牽引するリーディングカンパニーを目指すとともに、ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー1,000億円の早期到達に向けて邁進してまいります。
- 以上で、2020年度第1四半期決算の説明を終了いたします。

ライフネットの生命保険マニフェスト

「正直に　わかりやすく、安くて、便利に。」

第1章　私たちの行動指針

(1) 私たちは、生命保険の未来をつくる。生命保険は生活者の「ころばぬ先の杖がほしい」という希望から生まれてきたという原点を忘れずに。

(2) 私たちは、お客さまの声に耳を傾け、お客さまに何が必要かを常に考え行動する。

(3) 私たちは、自分たちの友人や家族に自信をもってすすめられる商品・サービスだけを届ける。

(4) 顔の見える会社にする。私たちは、経営のこと、商品のこと、社員のこと、どんな会社なのか、正直に伝える。

(5) 私たちは、多様性を尊重し、協力しあうことで、変化に対応しつづける。100年後もお客さまに安心を届けられる会社であるために。

(6) 私たちは、常に誠実に行動する。コンプライアンスを遵守し、倫理を大切にする。

第2章　生命保険を、もっと、わかりやすく

(1) 私たちは、「生命保険がわかる」情報を提供する。お客さまが自分にあった保障を納得して、選べるように。

(2) 私たちは、誰もが読んで理解できる「約款」（保険契約書）をつくる。

(3) 私たちは、お申し込みだけでなく、保険金・給付金を請求するときにこそ、わかりやすいと思ってもらえる商品やサービスを届ける。

第3章　生命保険料を、安くする

(1) 私たちは、保障内容を過剰にしない。必要な備えを、適正な生命保険料で提案する。

(2) 私たちは、よい商品を安く提供するための工夫を怠らない。

(3) 私たちは、生命保険料を抑え、その分をお客さまの人生の楽しみに使ってほしいと考える。

第4章　生命保険を、もっと、便利に

(1) 私たちは、ご契約の検討から保険金・給付金の受け取りまで、あらゆる場面でお客さまの便利を追求する。

(2) 私たちは、私たちの考えに共鳴してくれたパートナーと協力して、お客さまに商品やサービスを届ける手段を増やす。

(3) 私たちは、生命保険の枠を超えて、「生きていく」ことを支える情報とサービスに触れる機会を増やす。

(4) 私たちは、お客さまの期待の先にある「便利な生命保険」を通して、次の時代の当たり前をつくる。

お客さま一人ひとりの生き方を応援する企業でありたい。
そのために、これからも挑戦を続けます。

本資料に記載されている計画、見通し、戦略及びその他の歴史的事実以外は、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスク及び不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。

また、本資料に記載されている当社及び当社以外の企業などに係る情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/

「IRメール配信」へのご登録でニュースリリースの情報やIRサイトの更新情報を随時お届けします。

IRメール配信

補足資料

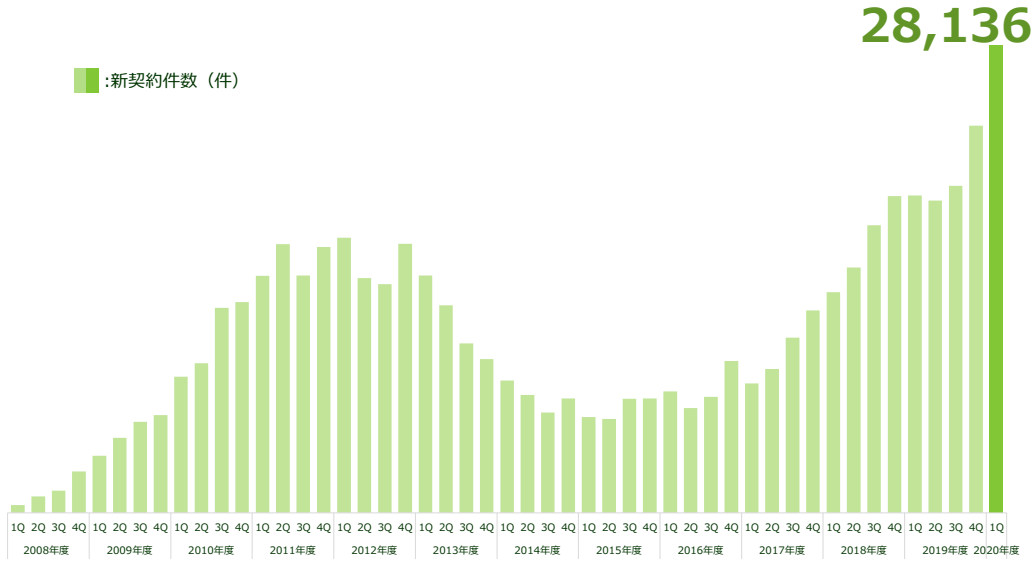
LIFENET INSURANCE COMPANY

新型コロナウイルス感染症の影響

- 新契約は四半期ベースで過去最高業績
- 解約失効率は低水準で推移
- 保険金等支払いは大きな変化なし
- お客さま本位のさまざまな特例措置を実施

新契約件数の推移（四半期）

■ 過去最高を大幅に更新し、高水準を維持



要約損益計算書及び基礎利益

	(百万円)	FY2019/1Q	FY2020/1Q	増減	増減理由等
要約損益計算書	保険料等収入	3,774	**4,633**	859	保有契約の伸長及び修正共同保険式再保険の活用により増加
	その他	121	**92**	△28	
	経常収益	3,895	**4,726**	831	修正共同保険式再保険の活用による558百万円の増加を含む
	保険金等支払金	772	**1,236**	463	保有契約伸長に伴い増加。保険料に対する保険金及び給付金の割合は18.1%
	保険金	386	**447**	61	支払件数は、27件（2019年度第1四半期）から38件（2020年度第1四半期）へ増加
	給付金	227	**267**	40	支払件数は、1,960件（2019年度第1四半期）から2,201件（2020年度第1四半期）へ増加
	責任準備金等繰入額	1,015	**1,497**	481	標準責任準備金の移行により増加。保険料に対する責任準備金繰入額（1,497百万円）の割合は38.0%
	事業費	2,199	**2,341**	141	
	営業費用	1,502	**1,506**	3	
	保険事務費用	211	**242**	31	
	システム・その他費用	486	**592**	106	
	その他	228	**299**	71	
	経常費用	4,216	**5,374**	1,157	
	経常損益	△321	**△647**	△326	修正共同保険式再保険の活用による212百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	4	**4**	0	
	当期純損益	△325	**△652**	△326	修正共同保険式再保険の活用による212百万円の利益を含む
基礎利益	危険差損益	757	**877**	119	
	費差損益	△1,180	**△1,424**	△243	修正共同保険式再保険の活用による263百万円の費差益を含む
	利差損益	△5	**△15**	△10	
	基礎利益	△428	**△562**	△134	

EV感応度分析[1]

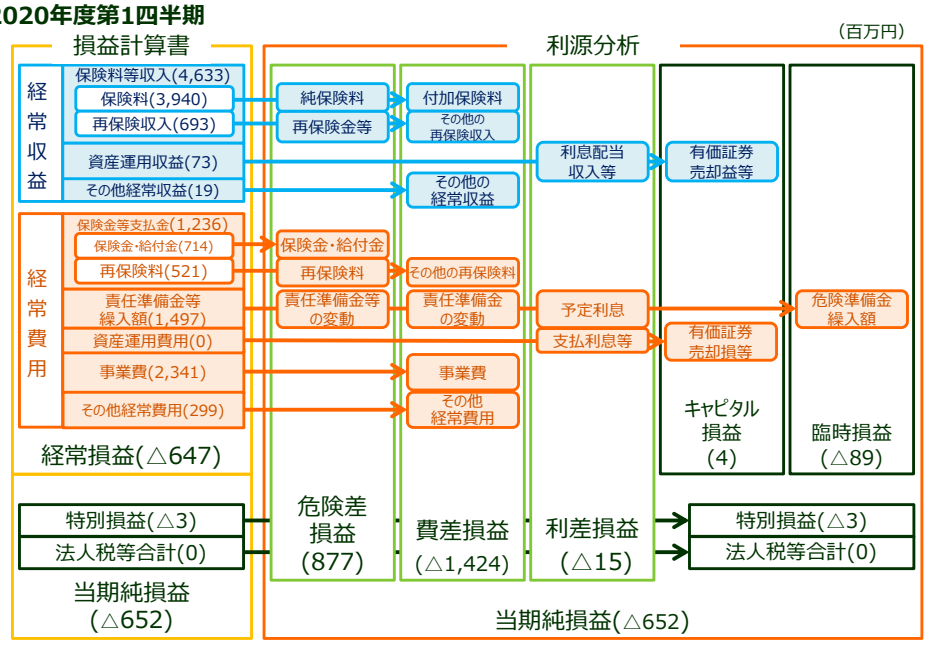
■ 前提条件を変更した場合の影響額

（百万円）	2020年6月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2020年6月末におけるEEV及び新契約価値	75,921	1,542
感応度1a （リスクフリー・レート1.0%上昇）	△ 2,612	9
感応度1b （リスクフリー・レート1.0%低下）	1,969	△ 97
感応度1c （リスクフリー・レート0.5%上昇）	△ 1,253	13
感応度1d （リスクフリー・レート0.5%低下）	1,096	△ 34
感応度1e （金利に国債利回りを使用）	962	73
感応度2 （株式・不動産価値等10%下落）	△ 442	–
感応度3 （事業費率10%減少）	3,301	236
感応度4 （解約失効率10%低下）	145	12
感応度5 （生命保険の保険事故発生率5%低下）	3,963	183
感応度6 （必要資本を法定最低水準に変更）	62	3

1. 感応度は、一度に1つの前提のみを変化させることとしており、同時に2つの前提を変化させた感応度の影響は、それぞれ単独に前提を変化させた感応度を2つ合計したものと計算結果が異なる可能性がある。なお、責任準備金は日本の法令に基づいて計算されるため、各感応度計算においては、評価日時点の責任準備金は変わらない。また、新契約価値のうち、修正純資産の計算に実績を用いた部分については、感応度の結果に含めていない。なお、2020年6月末のEEVは、2020年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

基礎利益の利源分析の図解

2020年度第1四半期



1. 金額微少の項目については、一部省略しています。

ソルベンシー・マージン比率の図解

2020年度第1四半期末

（百万円）

ソルベンシー・マージン比率 2,093.9% ＝ ソルベンシー・マージン総額 (19,367) ÷ リスクの合計額÷2 (1,849÷2)

$$\sqrt{(R_1+R_8)^2+(R_2+R_3+R_7)^2}+R_4\div 2$$

預貯金等 (1,566)	その他の負債 (1,190)
金銭の信託 (3,710)	支払備金(634)
	責任準備金 (31,187)
有価証券 (32,846)	危険準備金 (1,812)
	保険料積立金等余剰部分(8,368)
	価格変動準備金(59)
	その他有価証券に係る繰延税金負債(246)[1]
	その他有価証券評価差額金 (634) [1]
有形固定資産 (88)	資本金等 (8,245)
無形固定資産 (764)	
その他の資産 (3,320)	純資産 (8,951)

価格変動準備金や危険準備金などの資本性の高い負債を加算

保険リスク R_1(1,137)
死亡率の変動リスク（保有契約金額に基づき計算）

第三分野の保険リスクR_8(338)
第三分野に関する発生率（入院率など）の変動リスク

予定利率リスク R_2(3)
責任準備金の算出の基礎となる予定利率を確保できなくなるリスク

〔最低保証リスク〕R_7(－)
変額年金などで最低保証のある商品に関するリスク

資産運用リスク R_3(984)
【信用リスク】与信先の財務状況の悪化等により、資産価値が低下するリスク
【価格変動等リスク】株式や債券等の市場価格が下落することにより損失を被るリスク

経営管理リスク R_4(73)
他の5つのリスクの金額の合計の3%（当社の場合）

1. その他有価証券評価差額金・繰延ヘッジ損益（税効果控除前）（90%又は100%）
2. 当社で該当するものがない項目や金額が微少な項目については、一部〔 〕で囲んで表記しているものを除き、省略しています。

修正EV増加額

■ **EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す指標**

修正EV増加額

以下の要素で構成したものとして定義

- 当年度の新契約価値
- 将来利益現価の割り戻し
- 保険関係の前提条件と実績の差異

修正利益

「修正利益」開示の意義

- 収入と費用の発生時期が異なるため、
  法定会計上の経常損益は実質的な期間損益を表していない

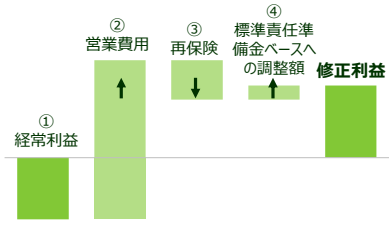
- 経常損益から、発生時期が収入とは異なる営業費用を除き、
  修正共同保険式再保険の効果、責任準備金の水準を調整し、
  保有契約から生じる利益を示す指標として開示

修正利益

修正利益の解説

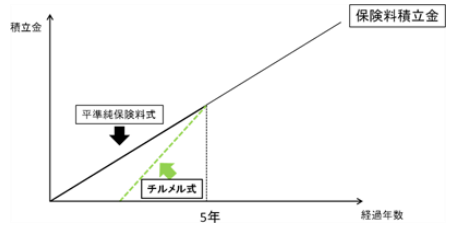
■ 標準責任準備金をベースとした責任準備金繰入額に調整

修正利益の算出



責任準備金積み立て方式の違い

現在は移行期間中、2022年度末には全契約が標準責任準備金に移行



「④標準責任準備金ベースへの調整額」の算出方法（実額は2020年度第1四半期）

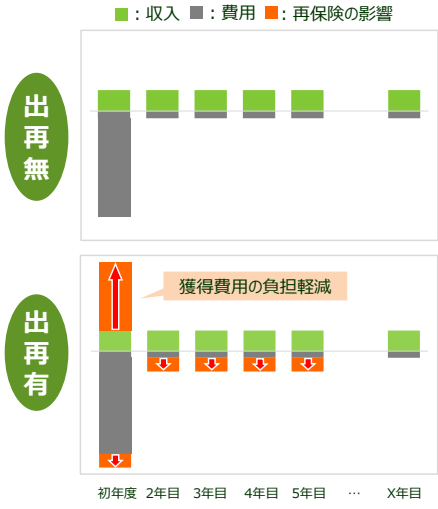
標準責任準備金ベースへの調整額[1]	=	責任準備金繰入額	−	標準責任準備金増加額[2]
208百万円		+ 1,497百万円		1,288百万円

1. 標準責任準備金ベースへの調整額は、責任準備金繰入額について、危険準備金の繰入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。なお、危険準備金の繰入額は、責任準備金繰入額には含まれるが、標準責任準備金増加額には含まれない。
2. 標準責任準備金増加額は標準責任準備金の当年度残高と前年度残高の増減。標準責任準備金は、実際に積み立てている責任準備金から危険準備金を除き、標準責任準備金との差額を加算した金額。2020年度第1四半期時点の差額は837百万円。

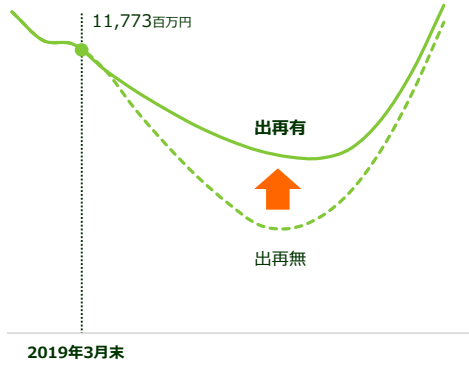
修正共同保険式再保険の仕組み

- 当年度の新契約の獲得費用の**負担を軽減**
- これにより、成長過程における**資本の減少幅を緩和**

出再有無による収支構造の変化のイメージ[1]



出再有無による純資産の変化のイメージ[2]



1. 収支構造の変化は、新契約を単年度のみ出再した場合のイメージ
2. 純資産の変化は、新契約を複数年に渡り連続して出再した場合のイメージ