

2020年5月14日

会社名 ライフネット生命保険株式会社
代表者名 代表取締役社長 森 亮介
(証券コード:7157 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 近藤 良祐
(電話 03-5216-7900)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

ライフネット生命保険株式会社 (URL:<https://www.lifenet-seimei.co.jp/> 本社:東京都千代田区、代表取締役社長 森亮介)は、以下のとおり投資に関する説明会を開催しましたので、お知らせします。

開催状況

開催日時: 2020年5月14日(木曜日)午後5時
開催方法: 電話会議
説明会資料名: 2019年度決算説明資料

説明内容及び質疑応答は、当社株主・投資家情報ウェブサイト(<https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/>)に掲載します。

ライフネット生命について URL: <https://www.lifenet-seimei.co.jp/>

当社は、「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」という経営理念のもと、インターネットを主な販売チャネルとする生命保険会社です。デジタルテクノロジーを活用しながら、保険相談、お申し込みから保険金等のお支払いまで、一貫してお客さまの視点に立った商品・サービスの提供を実現するとともに、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します。

以上



証券コード：7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

2019年度 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2020年5月14日



正直に
わかりやすく、
安くて、便利に。

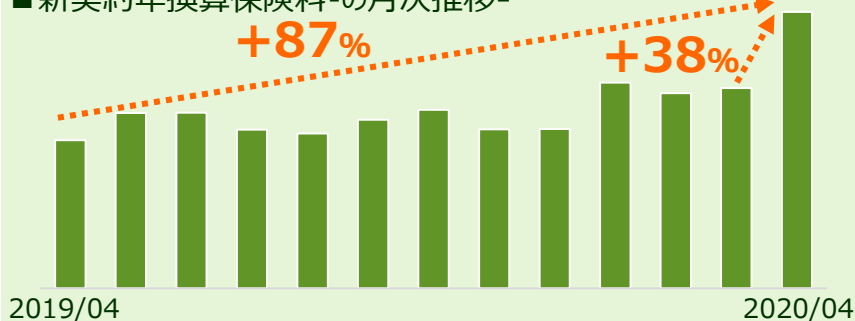
- 相互扶助という生命保険の**原点を忘れない**
- お客さま一人ひとりの生き方を応援する

- 1. 新型コロナウイルス感染症の影響**
- 2. 2019年度決算**
- 3. 今後の取組み**

新型コロナウイルス感染症の影響

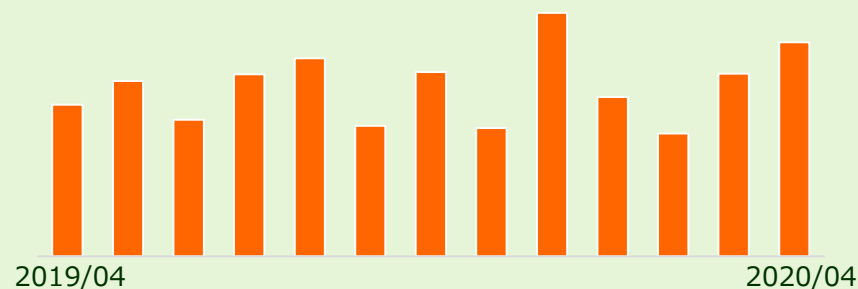
新契約業績は足元増加

■ 新契約年換算保険料¹の月次推移²



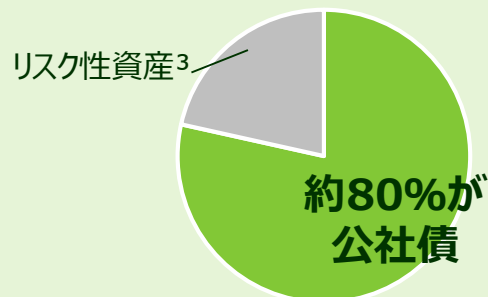
保険金等支払いは現時点では大きな変化なし

■ 保険金・給付金支払額の月次推移²



資産運用は公社債中心のため財務への影響は限定的

■ 運用資産の内訳 (2020年3月末)



ステークホルダーに向けてさまざまな特例措置を実施

■ 主な措置

対象者	措置
契約者	<ul style="list-style-type: none">● 保険料払込猶予期間の延長● 保険金等請求手続きの簡易取り扱い● 入院に関する特別取り扱い
従業員	<ul style="list-style-type: none">● 在宅勤務の原則化● 特別手当の支給

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. 月次速報ベース
3. 株式、外国証券、金銭の信託、その他の証券の合計額として算出

1. 新型コロナウイルス感染症の影響
2. 2019年度決算
3. 今後の取組み

2019年度の主な実績

保有契約年換算保険料¹

15,514百万円

(対前年度末比118.6%)

新契約年換算保険料¹

3,425百万円

(対前年同期比123.5%)

修正利益²

2,784百万円

(計算式変更前は3,763百万円³)

EEV (ヨーロッパン・エンベディッド・バリュー)

73,431百万円

(修正EV増加額⁴3,995百万円)

主な取組み

5年ぶりに医療保険
の新品を発売



ホワイトレーベル
事業を拡大



オンラインで新たな
販売機会を提供



外部の高い評価

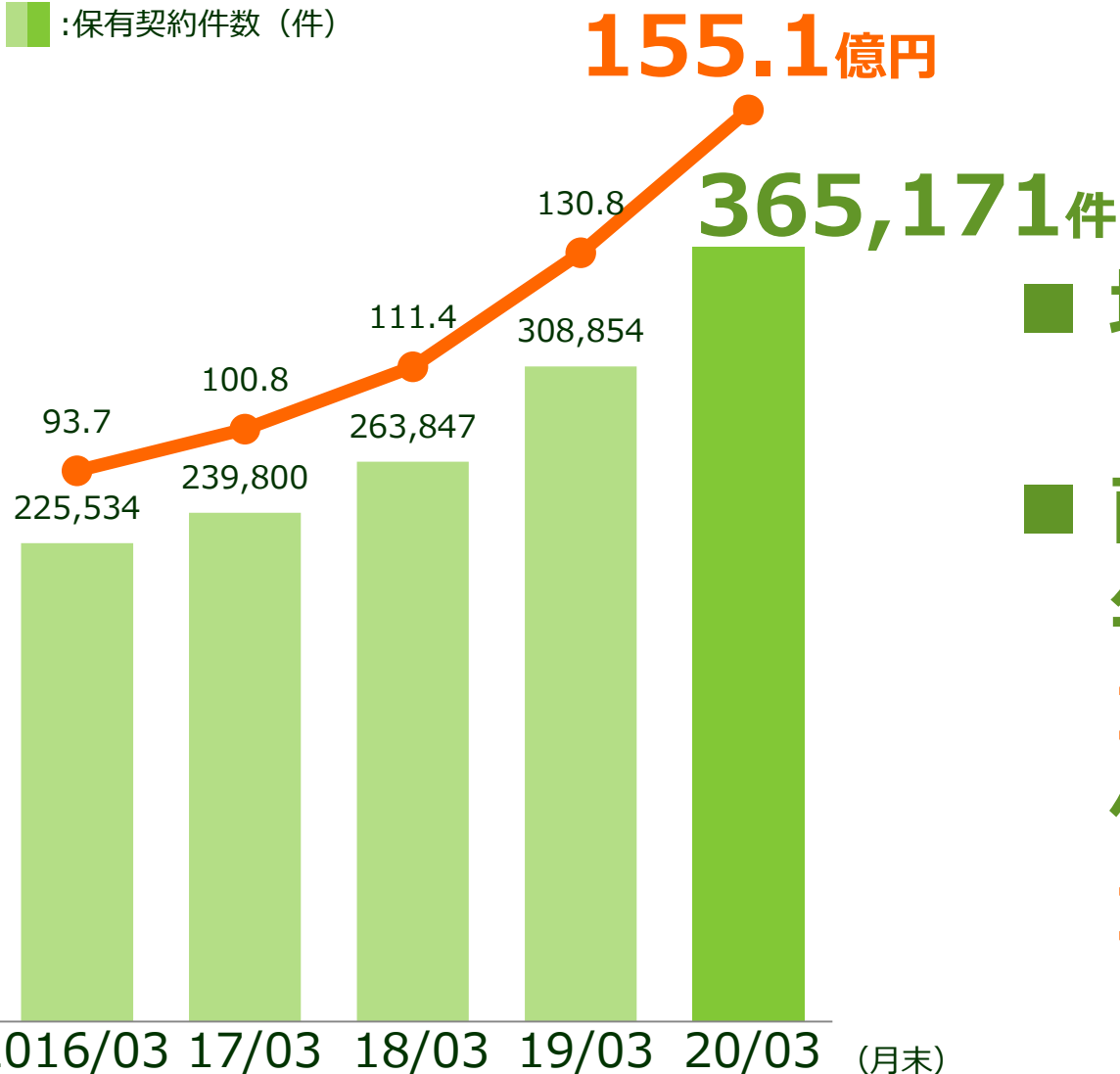


1. 年換算保険料は、1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出
2. 修正利益の詳細は14ページ、40ページ及び41ページを参照
3. 2019年度第3四半期までの方法（経常損益から営業費用を除く）と同様に算出した結果で、修正共同保険式再保険の影響額1,526百万円を含む。
4. 修正EV増加額は、EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す要素で構成。詳細は42ページを参照

保有契約年換算保険料/件数

— : 保有契約年換算保険料¹ (億円)

■ : 保有契約件数 (件)



■ 増加ペースが**加速**

■ 前年同期末比
年換算保険料

118.6%

件数

118.2%

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

保有契約の内訳

■ 保有契約高は、2.5兆円を突破

	19/03	20/03	構成比
保有契約件数	308,854件	365,171件	100%
内訳：定期死亡保険	150,808件	175,713件	48%
内訳：終身医療保険	85,968件	100,280件	27%
内訳：定期療養保険	9,493件	9,105件	2%
内訳：就業不能保険	49,214件	54,665件	15%
内訳：がん保険	13,371件	25,408件	7%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	2,289,567	2,565,269	
保有契約者数	197,669人	232,537人	
	2018年度	2019年度	
(参考) 解約失効率 ²	6.6%	7.0%	

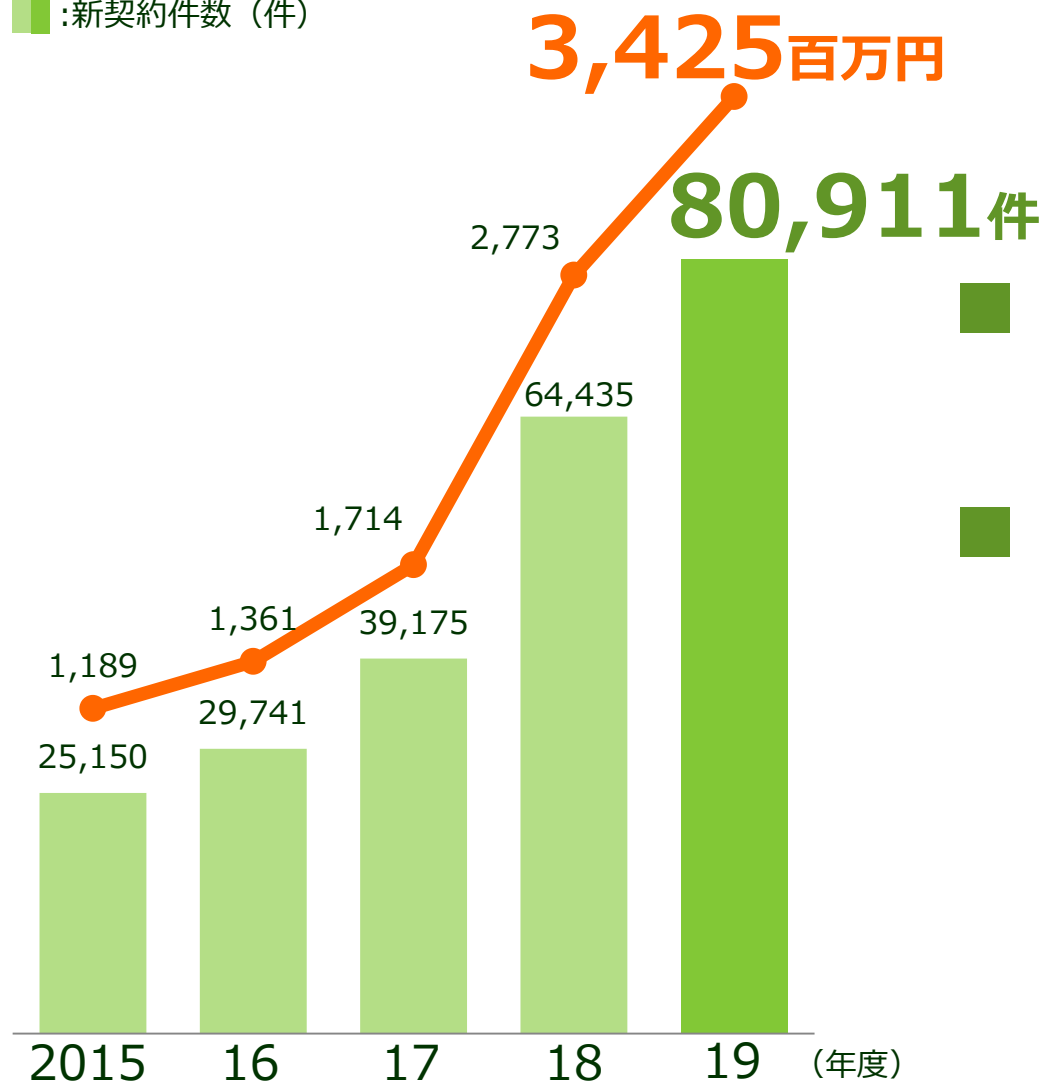
1. 保有契約金額は死亡保障額の合計であり、第三分野保険（医療保障・生前給付保障等）の保障額を含まない

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

新契約年換算保険料/件数

■:新契約年換算保険料¹ (百万円)

■:新契約件数 (件)



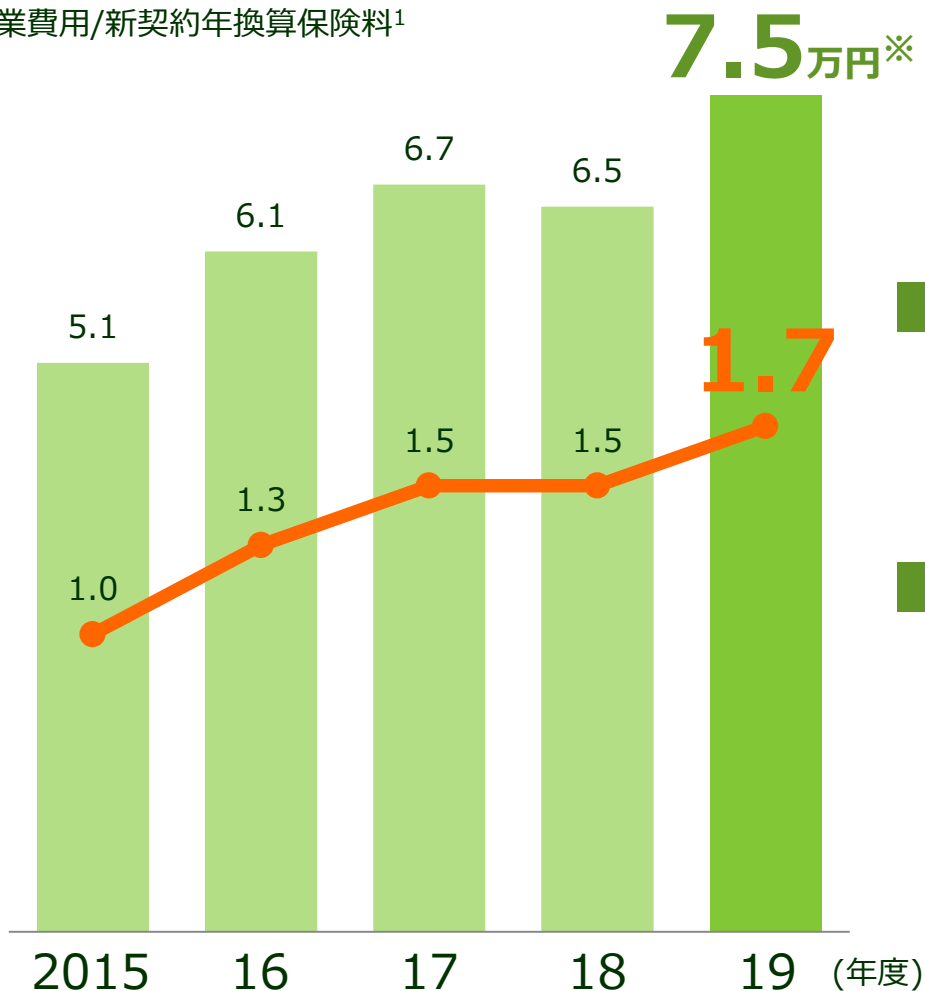
■ 過去最高業績を達成

■ 前年同期比
年換算保険料
123.5%
件数
125.6%

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

営業費用効率

■:新契約1件当たり営業費用(万円)
 ■:営業費用/新契約年換算保険料¹



- 成長のため、
営業費用を積極投下
- 期初見込みの
7万円台に着地

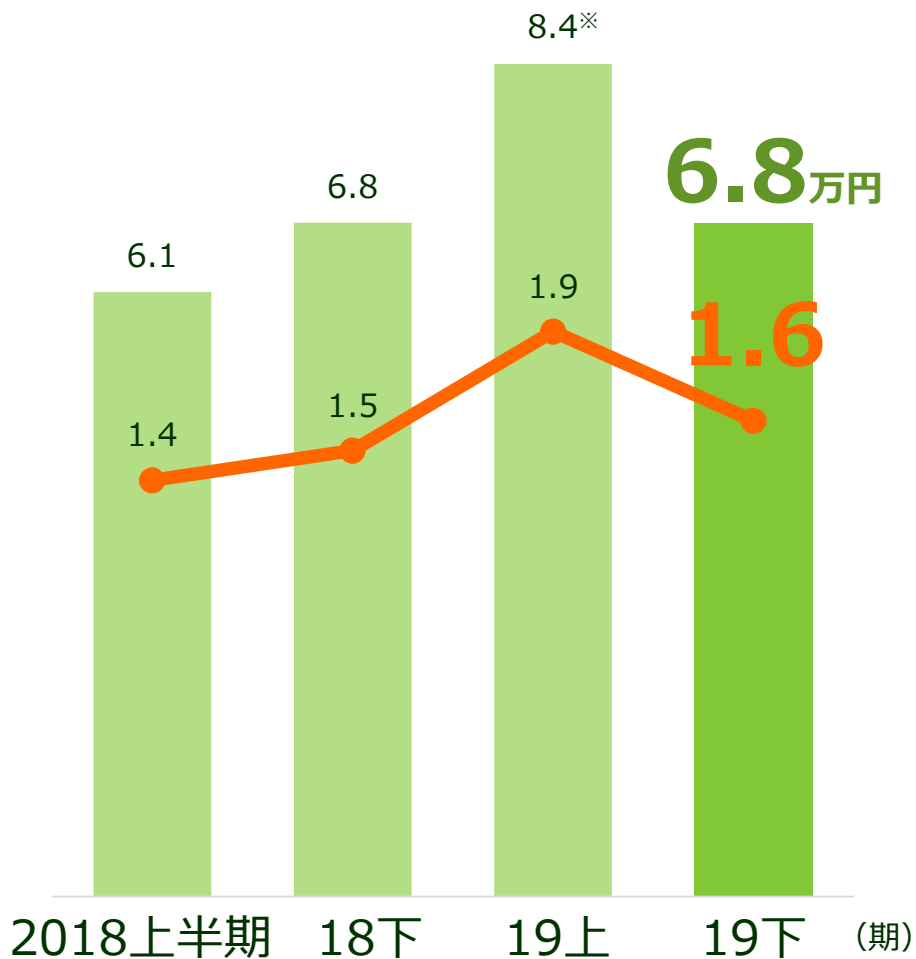
※2019年度は、代理店手数料の支払体系変更による一時費用を含む。
 除いた場合は7.4万円

営業費用 (百万円)	2015	16	17	18	19 (年度)
	1,302	1,822	2,627	4,216	6,146

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

営業費用効率（半期）

■:新契約1件当たり営業費用(万円)
—:営業費用/新契約年換算保険料¹



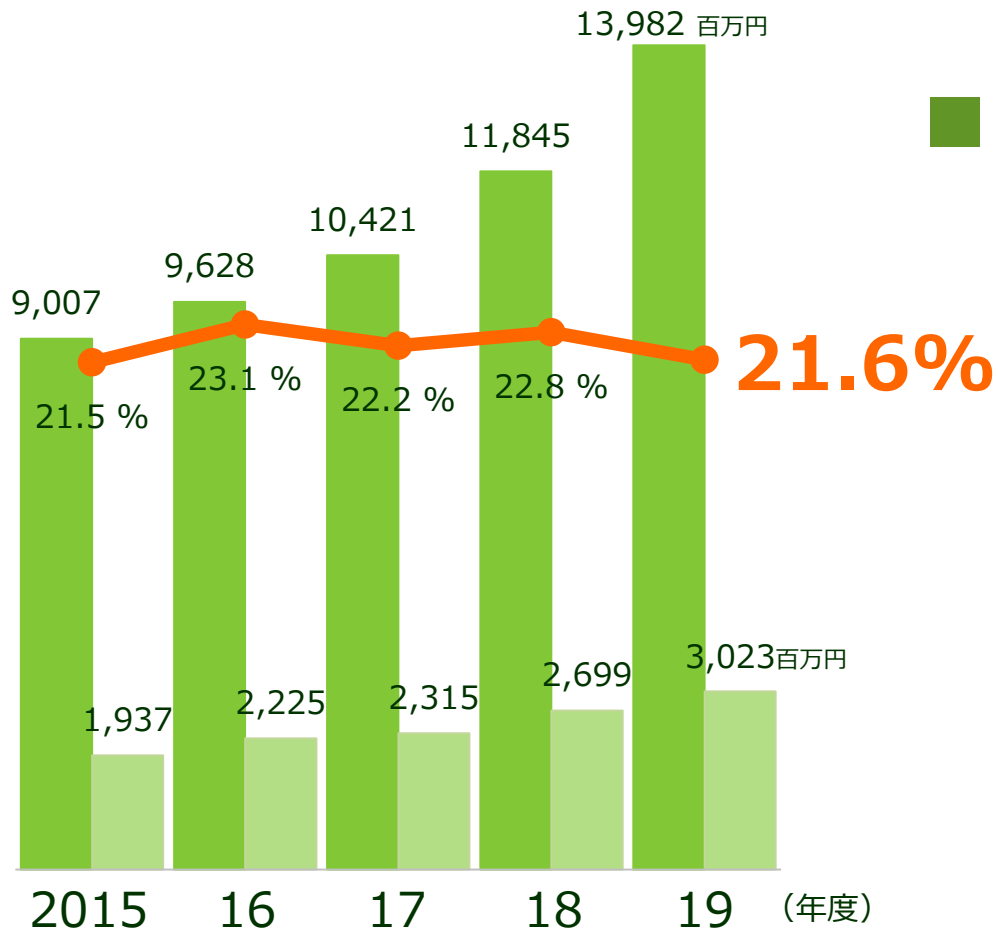
■ 広告宣伝の効率改善が寄与し、
下半期は改善

※2019年度上半期は、代理店手数料の支払体系変更による一時費用を含む。
除いた場合は7.9万円

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

営業費用を除く事業費率

- : 営業費用を除く事業費率¹(%)
- : 保険料収入(百万円)
- : 営業費用を除く事業費(百万円)



■ 事業規模の拡大で
2019年度は改善

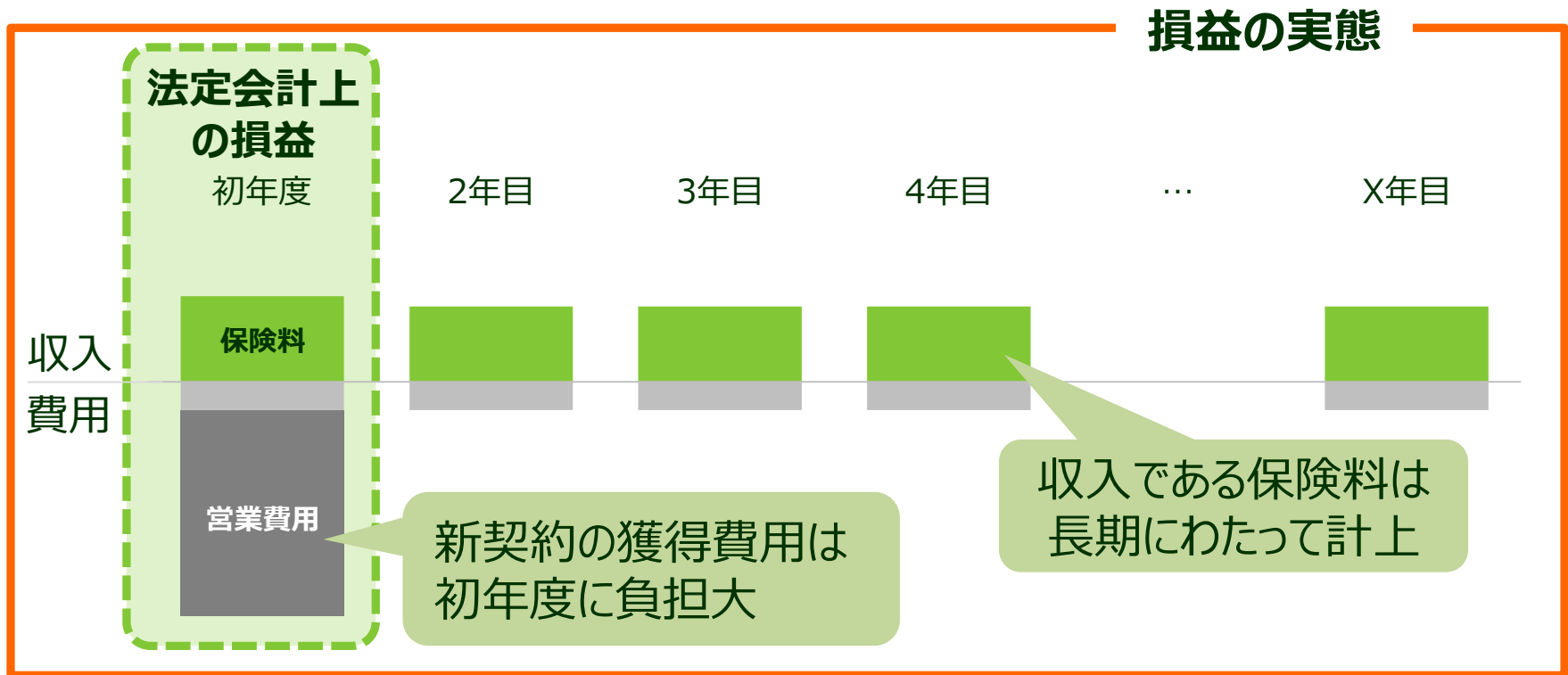
1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

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

■ : 保険料 ■ : 営業費用以外の事業費¹
■ : 営業費用



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

■ 成長過程における経営指標として開示

修正利益

保有契約から生じる期間利益を示す指標

EEV (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー¹)

生命保険会社の長期的な収益性を示す指標

1. EVの計算方法のひとつ。EVの計算手法、開示内容について一貫性及び透明性を高めることを目的に、欧州の大手保険会社のCFOから構成されるCFOフォーラムにより制定されたEEV原則及びそれに関するガイダンスに準拠するEVがEEVである

修正利益の推移

■ 保有契約から生じる利益を**着実に計上**

保有契約から生じる期間収益力をより詳細に示すため、修正利益の計算式を変更

変更前

$$\text{修正利益} = \text{①経常利益}^1 + \text{②営業費用}$$

変更後

$$\text{修正利益} = \text{①経常利益}^1 + \text{②営業費用} - \text{③修正共同保険式} \pm \text{④標準責任準備金ベースへの調整額}^2$$

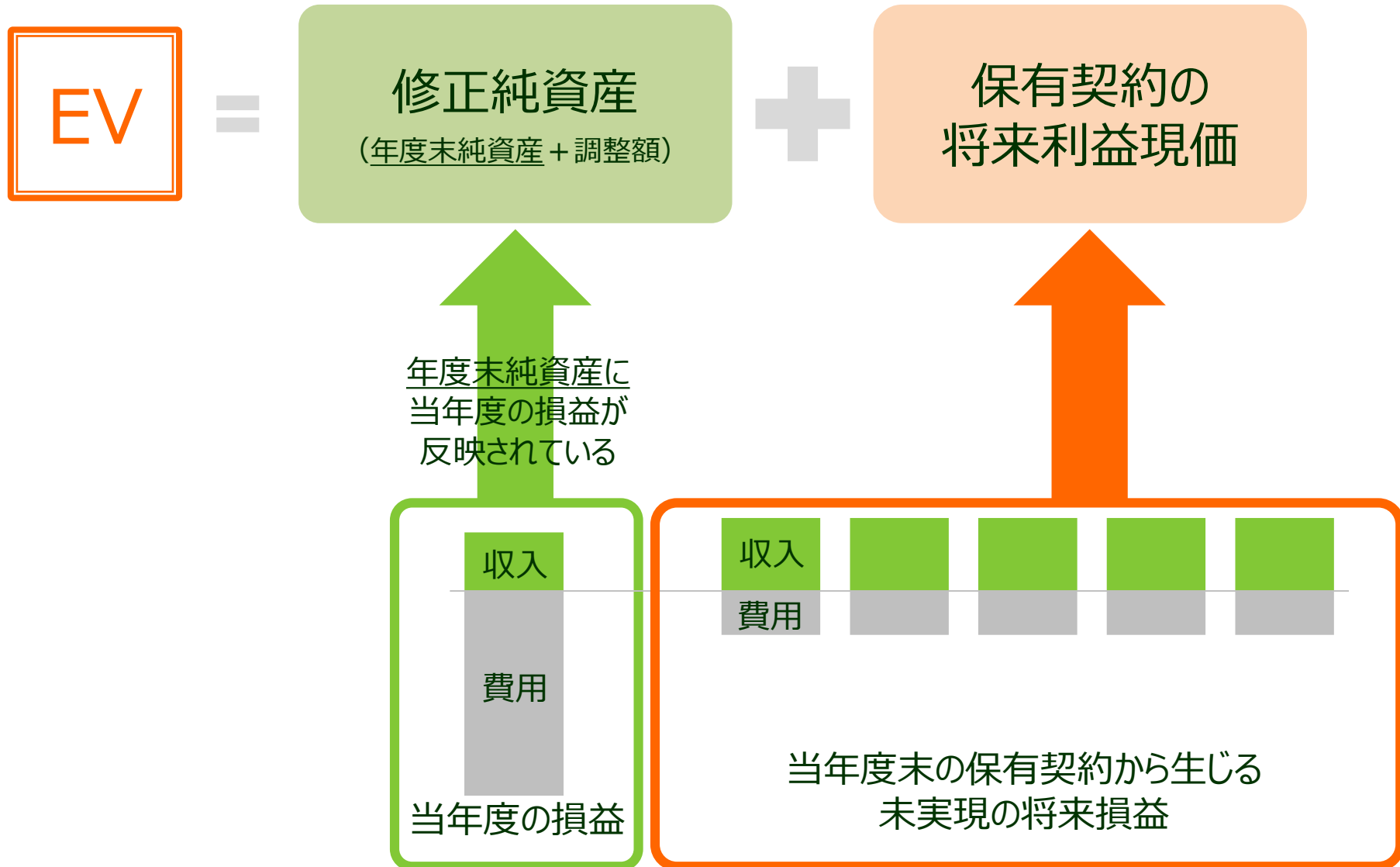
再保険の影響額

百万円 / 年度	2015	2016	2017	2018	2019
①経常利益	584	88	△197	△1,719	△2,382
②営業費用	1,302	1,822	2,627	4,216	6,146
③再保険の影響額	-	-	-	-	△1,526
④調整額	676	543	319	347	546
修正利益	2,563	2,454	2,748	2,844	2,784

1. 2015年度及び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

EV（エンベディッド・バリュー）の構造



■ 当社のEEVの特長は次のとおり

力強い成長

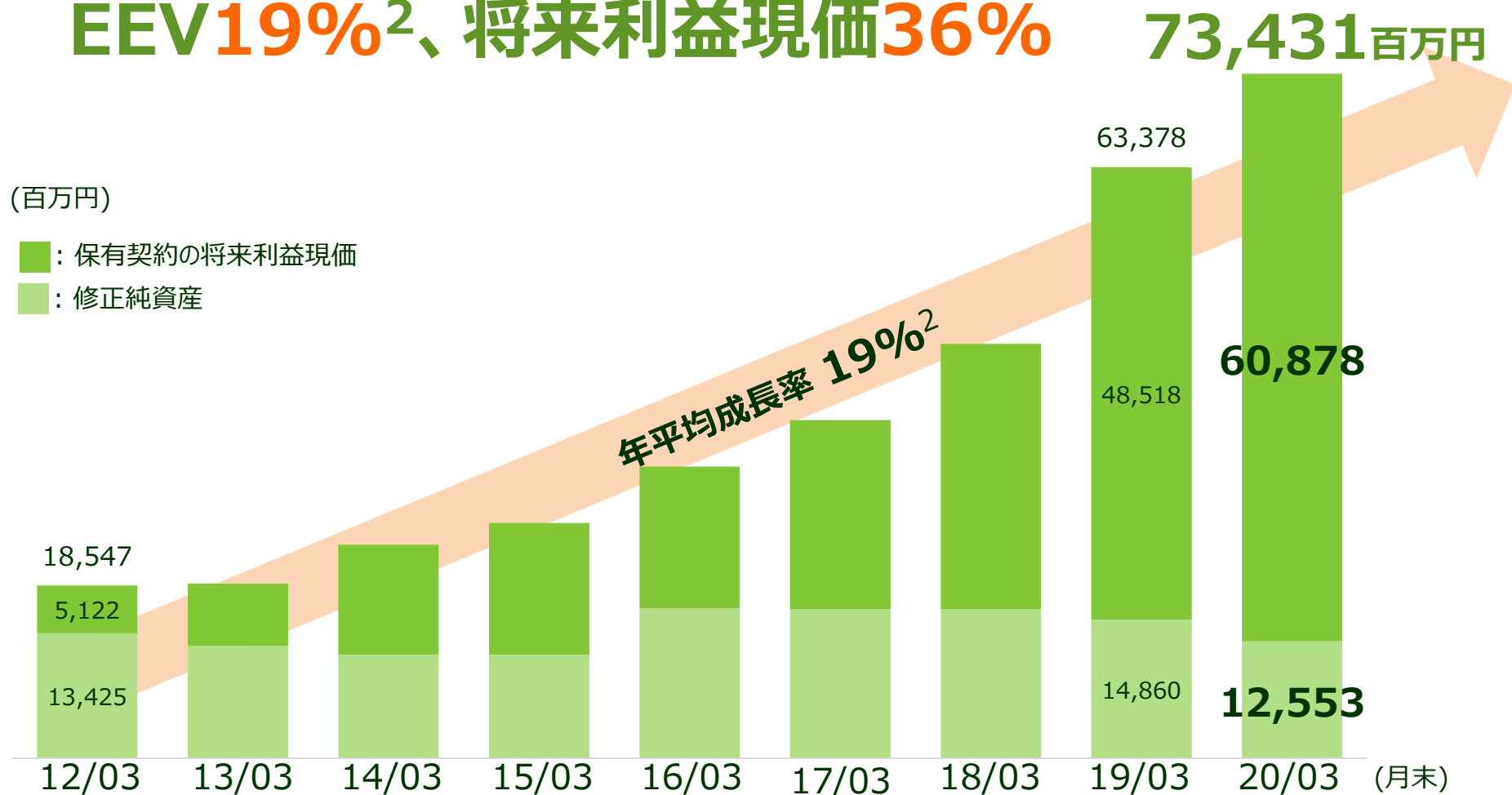
- 2012年3月の上場以来、増加を継続
- 低金利環境下においても安定的に成長

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

EEV¹の力強い成長を実現

■ 上場来の年平均成長率は、
EEV**19%**²、将来利益現価**36%**



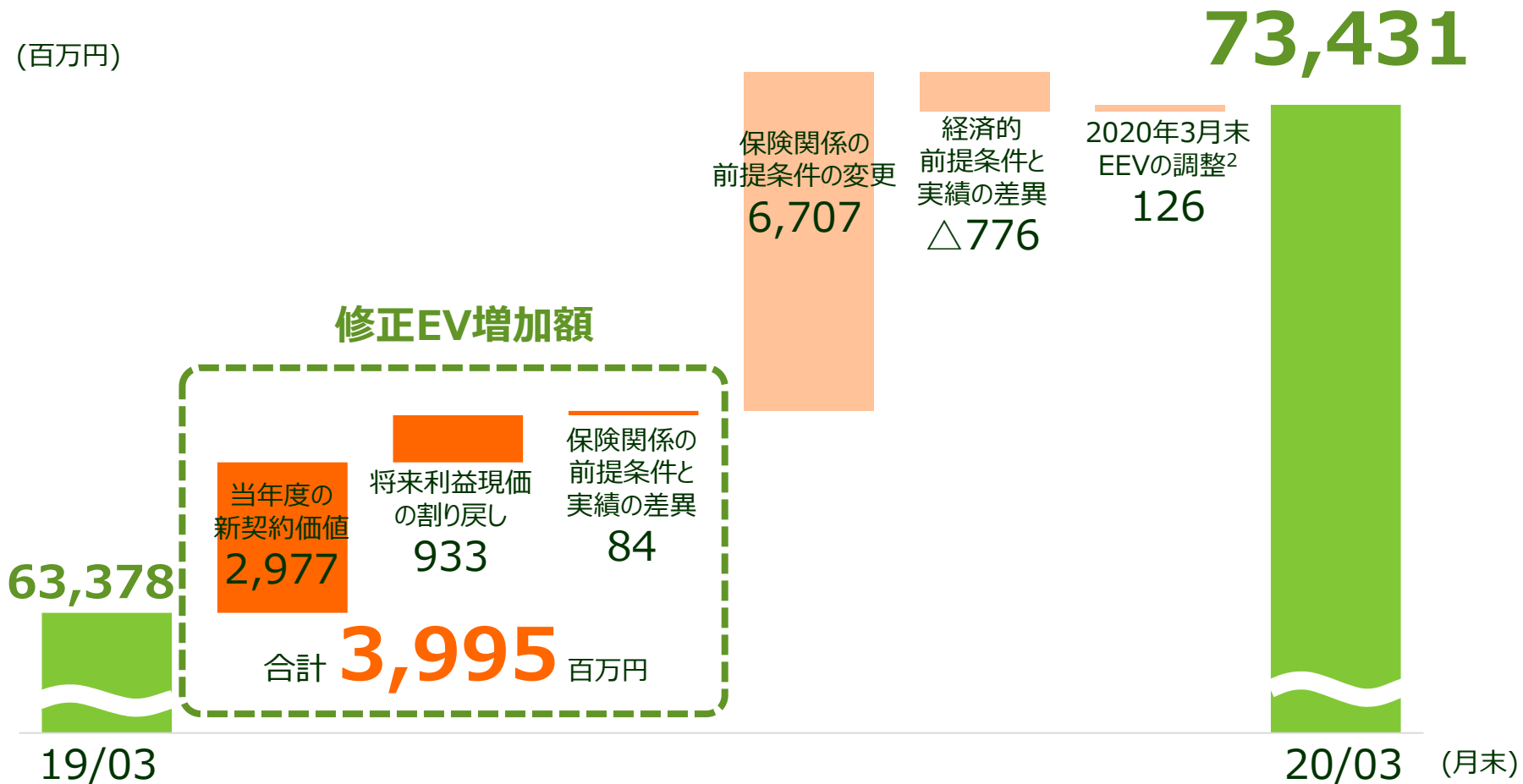
1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価。

2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円を含み算出

EEV¹の変動要因分析

■ 好調な新契約業績、死亡率前提の見直し及び事業費率の改善により増加

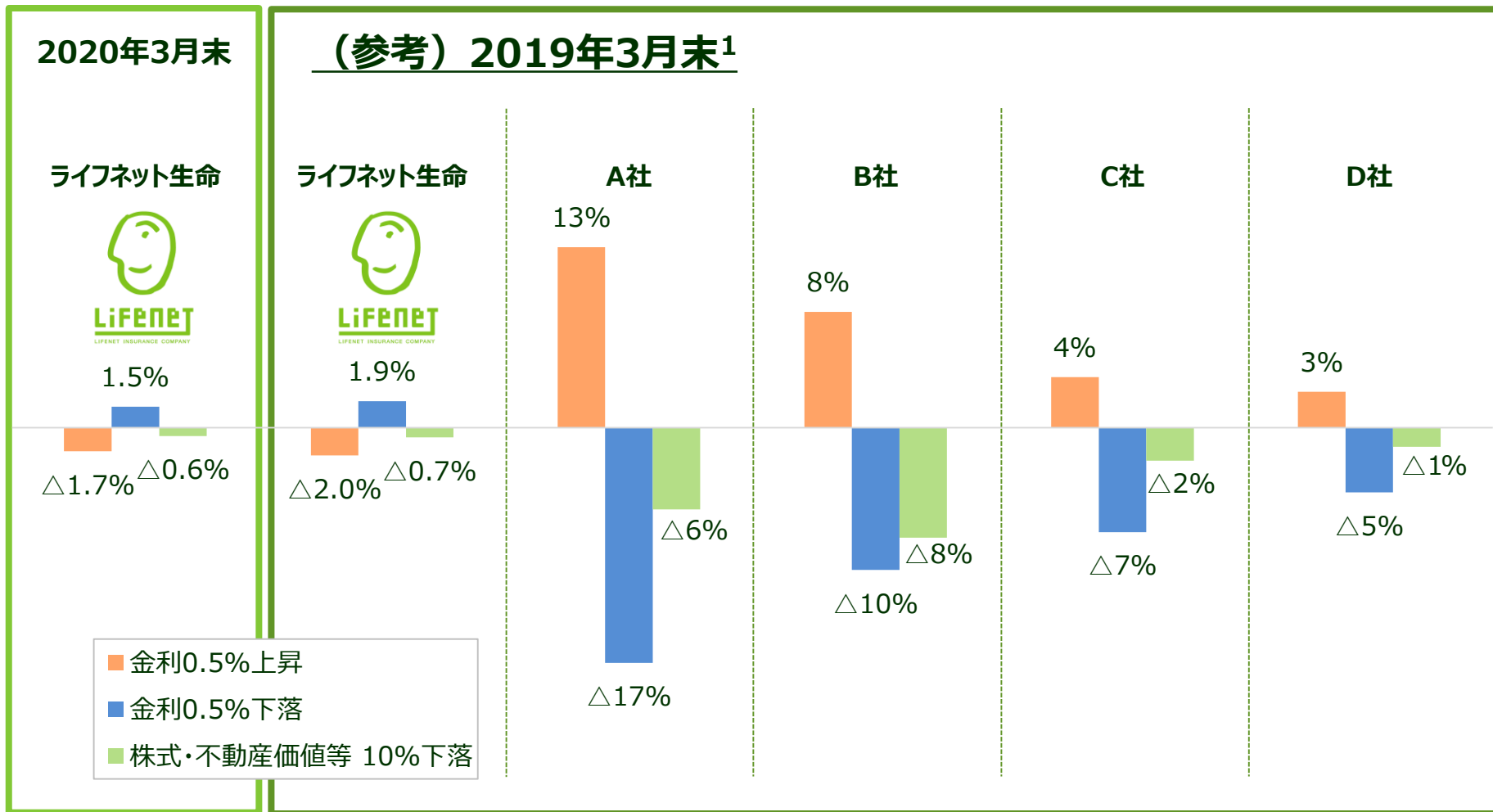
(百万円)



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。
 2. 資本の増減による項目

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



財務状況

(百万円)	19/03	20/03
総資産	38,247	41,144
現金及び預貯金	1,192	1,377
買入金銭債権	999	299
金銭の信託	3,114	3,539
有価証券	30,989	32,058
国債	8,071	8,065
地方債	1,394	1,391
社債	16,763	18,119
株式	363	313
外国証券	45	0
その他の証券 ²	4,352	4,167
負債合計	26,474	31,744
保険契約準備金	25,256	30,328
純資産	11,773	9,400
ソルベンシー・マージン比率	2,085%	2,117%
保有債券の修正デュレーション	12.0年	11.3年

■ ソルベンシー・マージン比率¹は
充分な水準を
確保

1. 通常の前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
2. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資

終身医療保険を新発売

■ 保障内容を拡充し、5年ぶりに新商品を発売

New



終身医療保険

じぶんへの保険③

New



終身医療保険

じぶんへの保険③ レディース

新商品のポイント

「日帰り入院も5日分のお支払い」を女性入院給付金にも拡大
新たに、外来手術や先進医療見舞給付金をお支払い

ホワイトレーベル事業を拡大

■ セブン&アイグループの幅広い顧客基盤に向けて販売を開始

2020年2月 業務提携契約の締結を発表



2020年4月 ホワイトレーベル商品
「セブン・フィナンシャルサービスの生命ほけん」の提供を開始



The screenshot shows the website interface for 'セブン・フィナンシャルサービスの生命ほけん'. At the top, there is a navigation bar with a '無料で10秒 保険料見積り' (Free 10-second insurance cost estimate) button and a 'マイページ ログイン' (My page login) button. Below this is a horizontal menu with tabs for '特長・メリット' (Features/Benefits), '保険商品のご案内' (Insurance products), 'ご契約の流れと必要書類' (Contract process and documents), 'よくあるご質問' (FAQ), 'お問い合わせ' (Contact), and 'ご契約者さまサービスのご案内' (Service for policyholders). The main content area features a 'まずは見積りトライ!' (Try estimate first!) section with a form for entering birth date and gender. The form includes fields for '生年月日' (Date of birth) with a dropdown for the year and input boxes for month and day, and radio buttons for '男性' (Male) and '女性' (Female). A '見積りスタート' (Start estimate) button is at the bottom of the form. To the right of the form is a promotional image of a woman smiling while using a smartphone, with text that reads: '忙しいあなたもじっくり考えたい人も手元のスマホで、いつでもつながる生命ほけん。便利で安心、そしてホッとする。「セブン・フィナンシャルサービスの生命ほけん」' (Even busy you or those who want to think carefully, you can connect anytime with your smartphone. Convenient,安心, and relaxing. 'Seven Financial Service Life Insurance').

オンラインで保険の新たな販売機会を提供

■ ウェブサイトへのトラフィックを活用し、他社商品の取扱いをスタート

お客さま
(保険検討者)



当社ウェブサイト



提供商品
(保険提供者)

当社商品



わりかん保険¹
justincase

他社商品

1. P2P保険「わりかん がん保険」は少額短期保険業者である株式会社justInCaseが提供する商品

商品・サービスへの高い評価

■ 各商品でNo.1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



定期保険
総合

終身医療保険



就業不能保険



総合

がん保険



総合

■ コンタクトセンターとウェブサイトが最高評価を受賞

「HDI格付けベンチマーク」において、生命保険業界で最多となる7回目の最高評価（三つ星）³



問合せ窓口（コンタクトセンター）



Webサポート（ウェブサイト）

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
3. HDI-Japanが主催する2019年「HDI格付けベンチマーク公開格付け調査（生命保険業界）」

1. **新型コロナウイルス感染症の影響**
2. **2019年度決算**
3. **今後の取組み**

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（ヨーロッパ・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

今後の方向性

2018年度 経営方針を策定、早期のEEV1,000億円を到達を
経営目標とする

2019年度 成長スピード加速に注力、過去最高の新契約業績を達成

2020年度 保有契約の2桁%超の成長を目指す
成長と営業費用効率のバランスを考慮
将来のシステム基盤への投資

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

- 契約業績のさらなる伸長

- 事業費効率の改善

契約業績のさらなる伸長

■ 保有契約業績の力強い成長を目指す

重点領域への取組み
顧客体験の革新・販売力の強化

新契約業績の伸長
解約・失効率の改善

保有契約の拡大へ

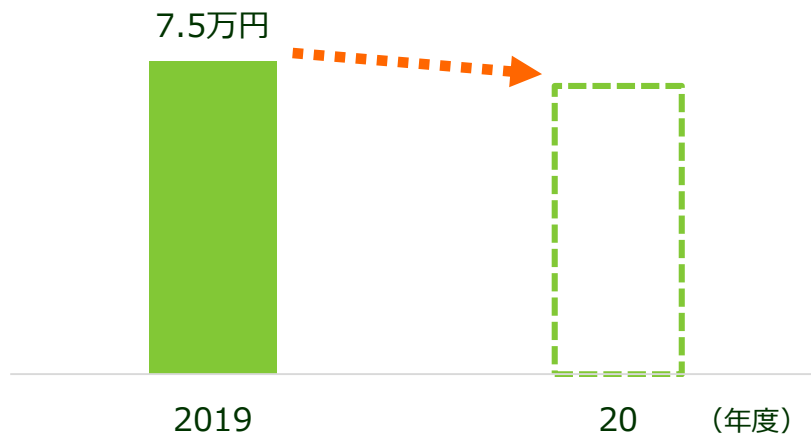
事業費効率の改善

■ 全社的な生産性向上と事業規模の拡大に取り組む

営業費用効率の改善

2020年度は、新契約業績の成長と営業費用効率のバランスを考慮

新契約1件当たり営業費用



営業費用を除く事業費率¹の改善

事業規模の拡大、業務効率化により、中期的に改善を目指す

保険料収入と事業費率¹の関係



1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

2020年度業績予想



- **新型コロナウイルス感染症の影響により現時点では非開示**

現時点の2020年度の見込み

- **保有契約業績の2桁%超の成長を継続**
- **営業費用効率は2019年度水準よりも改善**
- **保険会計の特性により、経常損益は赤字継続**

**年度の業績予想は
コロナウイルスの影響を見極めてから開示予定**

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。

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

LIFENET INSURANCE COMPANY

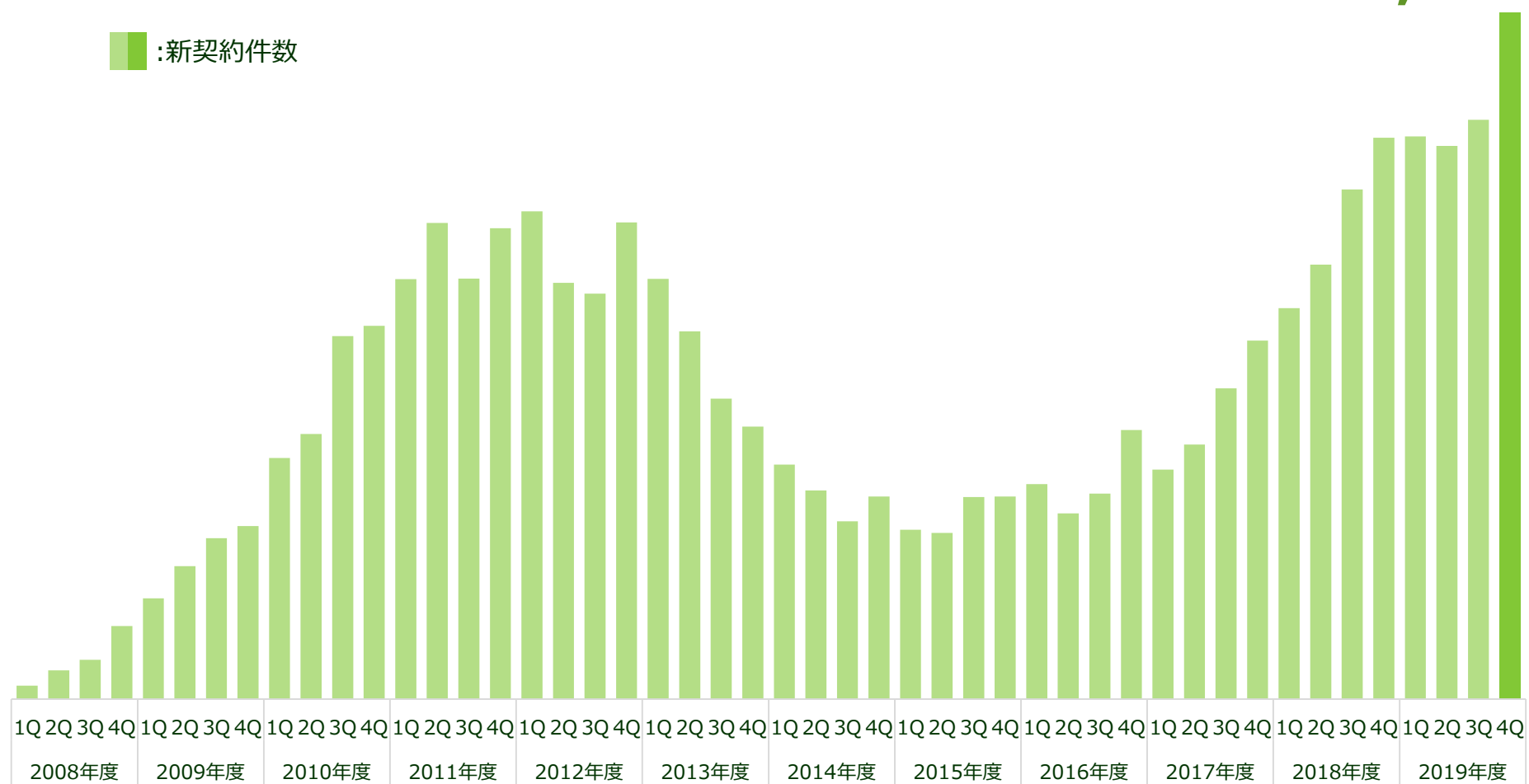
新契約件数の推移（四半期）

■ 過去最高を更新し、高水準を維持



23,314

■ :新契約件数



要約損益計算書及び基礎利益

(百万円)		2018年度	2019年度	増減	増減理由
要約損益計算書	保険料等収入	12,159	16,455	4,296	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	401	395	△6	
	経常収益	12,560	16,850	4,289	修正共同保険式再保険の活用による2,034百万円の増加を含む
	保険金等支払金	2,535	3,759	1,223	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18.9%
	保険金	1,353	1,694	341	支払件数は、89件（2018年度）から132件（2019年度）へ増加
	給付金	701	941	240	支払件数は、6,987件（2018年度）から8,473件（2019年度）へ増加
	責任準備金等繰入額	4,070	5,072	1,001	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（4,903百万円）の割合は35.1%
	事業費	6,916	9,169	2,253	広告宣伝費を中心とした営業費用が増加
	営業費用	4,216	6,146	1,929	
	保険事務費用	786	892	105	
	システム・その他費用	1,913	2,130	217	
	その他	758	1,232	474	
	経常費用	14,280	19,233	4,953	
	経常損益	△1,719	△2,382	△663	修正共同保険式再保険の活用による1,526百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	16	17	1	
当期純損益	△1,735	△2,400	△664	修正共同保険式再保険の活用による1,526百万円の利益を含む	
基礎利益	危険差損益	2,753	2,851	97	
	費差損益	△4,395	△5,064	△668	広告宣伝費を中心とした営業費用が増加 修正共同保険式再保険の活用による1,619百万円の費差益を含む
	利差損益	△14	17	32	
	基礎利益	△1,656	△2,195	△538	

EV感応度分析¹

■ 前提条件を変更した場合の影響額

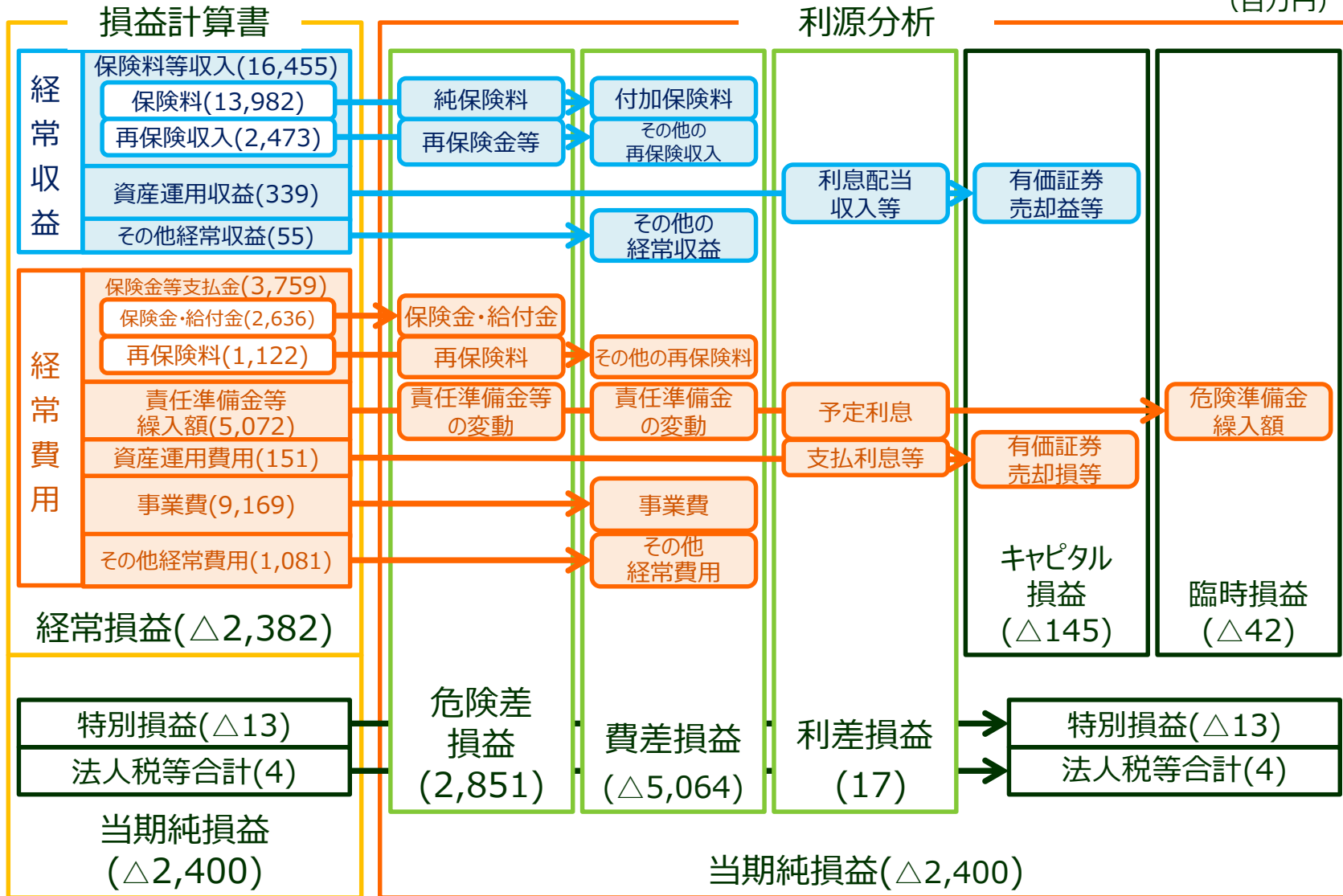
(百万円)	2020年3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2020年3月末におけるEEV及び新契約価値	73,431	2,977
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 2,585	161
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	1,983	△ 451
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,243	109
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,096	△ 180
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	683	186
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 411	—
感応度3 (事業費率10%減少)	3,140	658
感応度4 (解約失効率10%低下)	112	△ 40
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,847	485
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	44	8

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。

基礎利益の利源分析の図解

2019年度

(百万円)



1. 金額微小の項目については、一部省略しています。

ソルベンシー・マージン比率の図解

2019年度末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 2,117.1\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (19,213)}{\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2 + R_4} \div 2} \quad (\text{百万円})$$

預貯金等 (1,377)	その他の負債 (1,163)
買入金銭債権 (299)	支払備金(638)
金銭の信託 (3,539)	責任準備金 (29,690)
有価証券 (32,058)	危険準備金(1,722)
	保険料積立金等 余剰部分(7,908)
	価格変動準備金(56)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(175) ¹
有形固定資産 (96)	その他有価証券 評価差額金(451) ¹
無形固定資産 (742)	資本金等 (8,898)
その他の資産 (3,029)	純資産 (9,400)

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 (1,142)

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 (328)

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 (930)

【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 (72)

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小な項目については、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

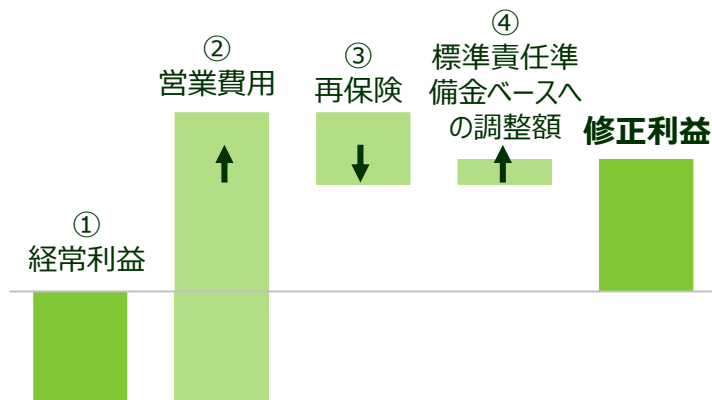
修正利益の解説



LIFENET

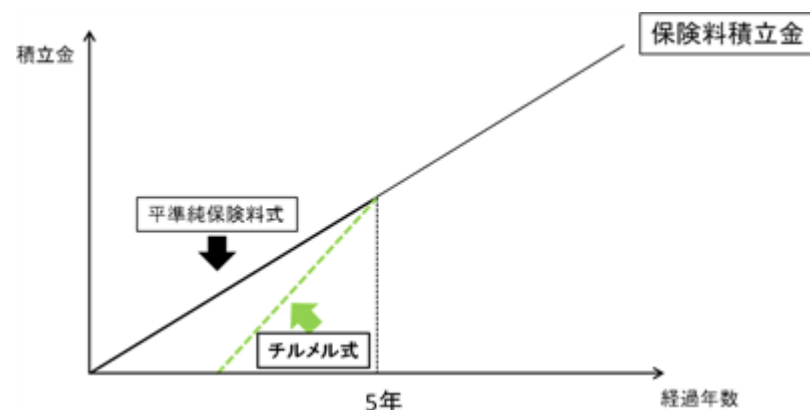
■ 標準責任準備金をベースとした責任準備金繰入額に調整

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2019年度)

標準責任準備金ベースへの調整額¹
546百万円

= +

責任準備金繰入額
4,903百万円

-

標準責任準備金増加額²
4,356百万円

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。2019年度末時点の差額は957百万円。

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

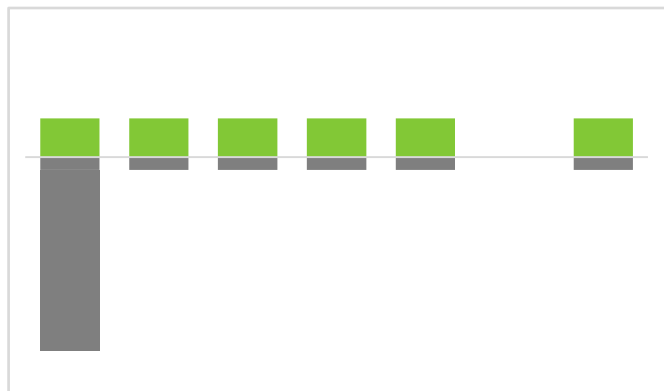
修正共同保険式再保険の仕組み

- 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

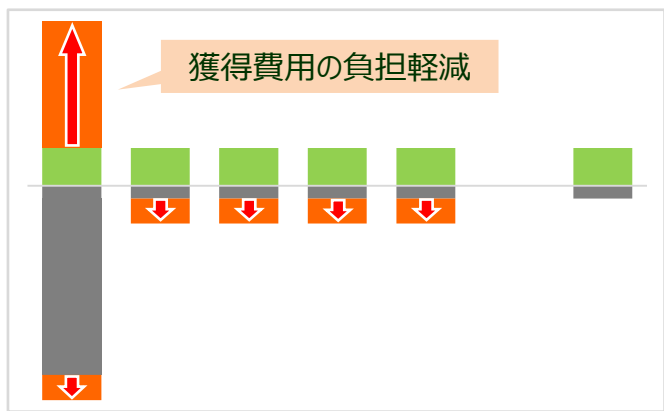
出再有無による収支構造の変化のイメージ¹

■ : 収入 ■ : 費用 ■ : 再保険の影響

出再無



出再有



初年度 2年目 3年目 4年目 5年目 … X年目

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