

2020年8月11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8月11日(火曜日)午後4時
開催方法: 電話会議
説明会資料名: 2020年度第1四半期決算説明資料

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

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



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

2020年度第1四半期の主な実績

保有契約年換算保険料¹

16,461百万円

(前年度末比106.1%)

新契約年換算保険料¹

1,166百万円

(前年同期比141.9%)

修正利益²

854百万円

EEV (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

75,921百万円

(修正EV増加額³2,122百万円)

主な取組み

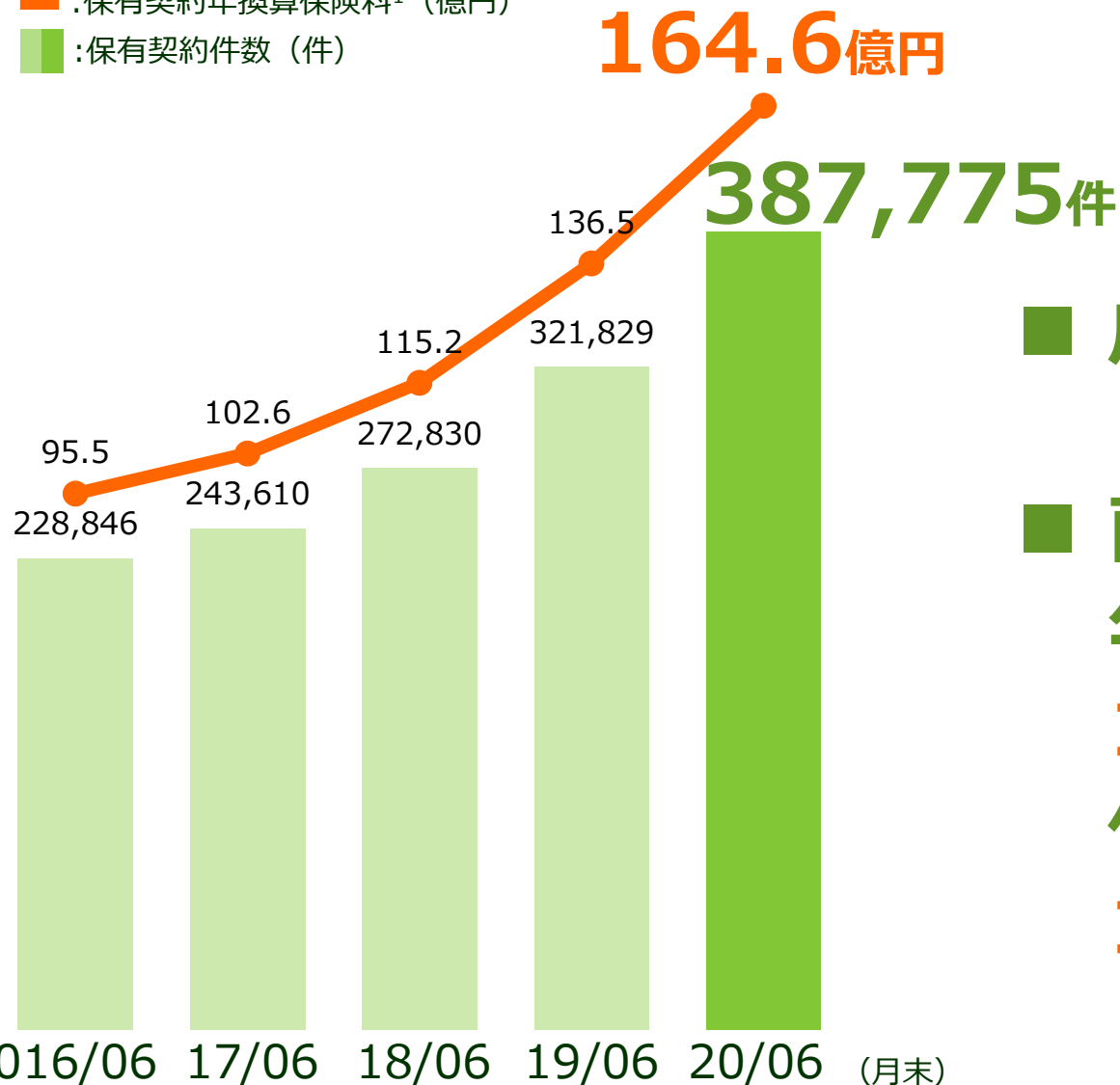
- ホワイトレーベル商品の提供を開始
- 外部からの高い評価を獲得
- 7月に資本調達を実行



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

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)



■ 成長ペースが**加速**

■ 前年同期末比
年換算保険料
120.6%
件数
120.5%

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

■ 解約失効率が前年同期比で改善

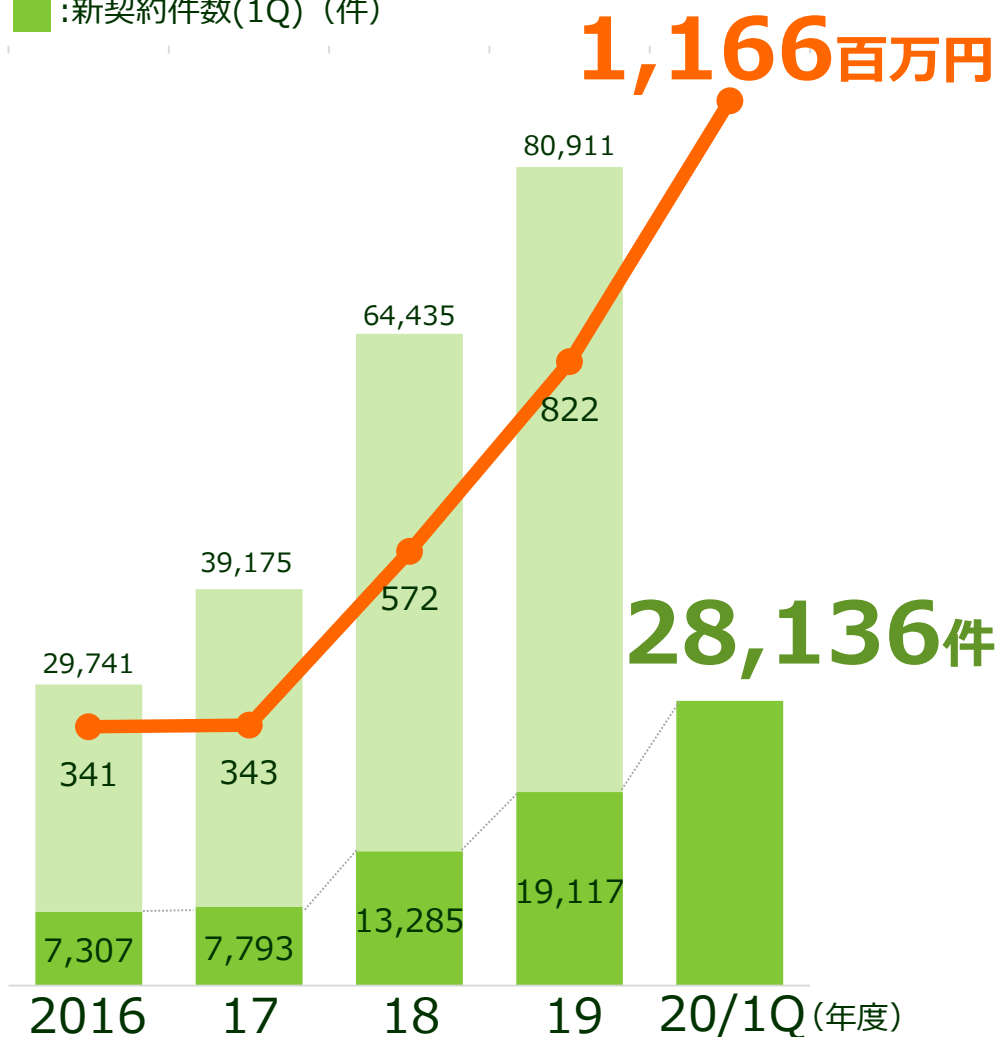
	20/03	20/06	構成比
保有契約件数	365,171件	387,775件	100%
内訳：定期死亡保険	175,713件	186,984件	48%
内訳：終身医療保険	100,280件	106,508件	27%
内訳：定期療養保険	9,105件	9,041件	2%
内訳：就業不能保険	54,665件	56,416件	15%
内訳：がん保険	25,408件	28,826件	7%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	2,565,269	2,701,514	
保有契約者数	232,537人	246,432人	
	19/1Q	20/1Q	
(参考) 解約失効率 ²	7.6%	5.5%	

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

新契約年換算保険料/件数

- :新契約年換算保険料¹ (1Q) (百万円)
- :新契約件数(通期) (件)
- :新契約件数(1Q) (件)



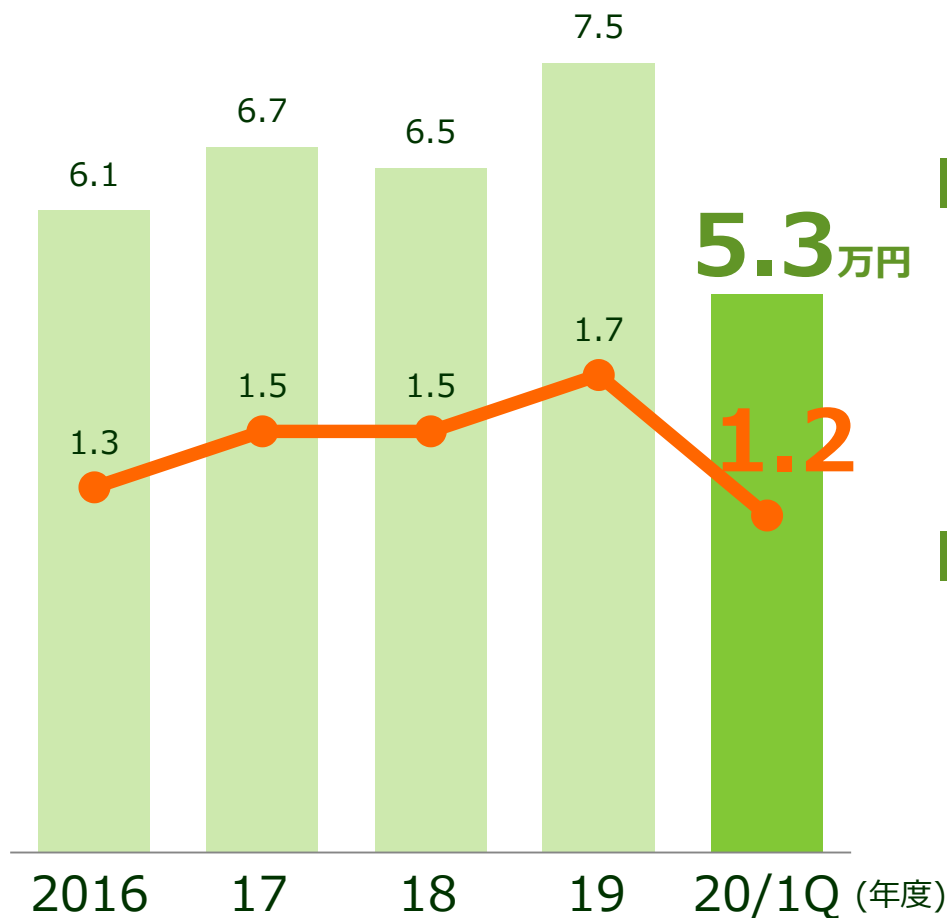
■ 四半期の過去最高業績を達成

■ 前年同期比
年換算保険料
141.9%
件数
147.2%

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

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



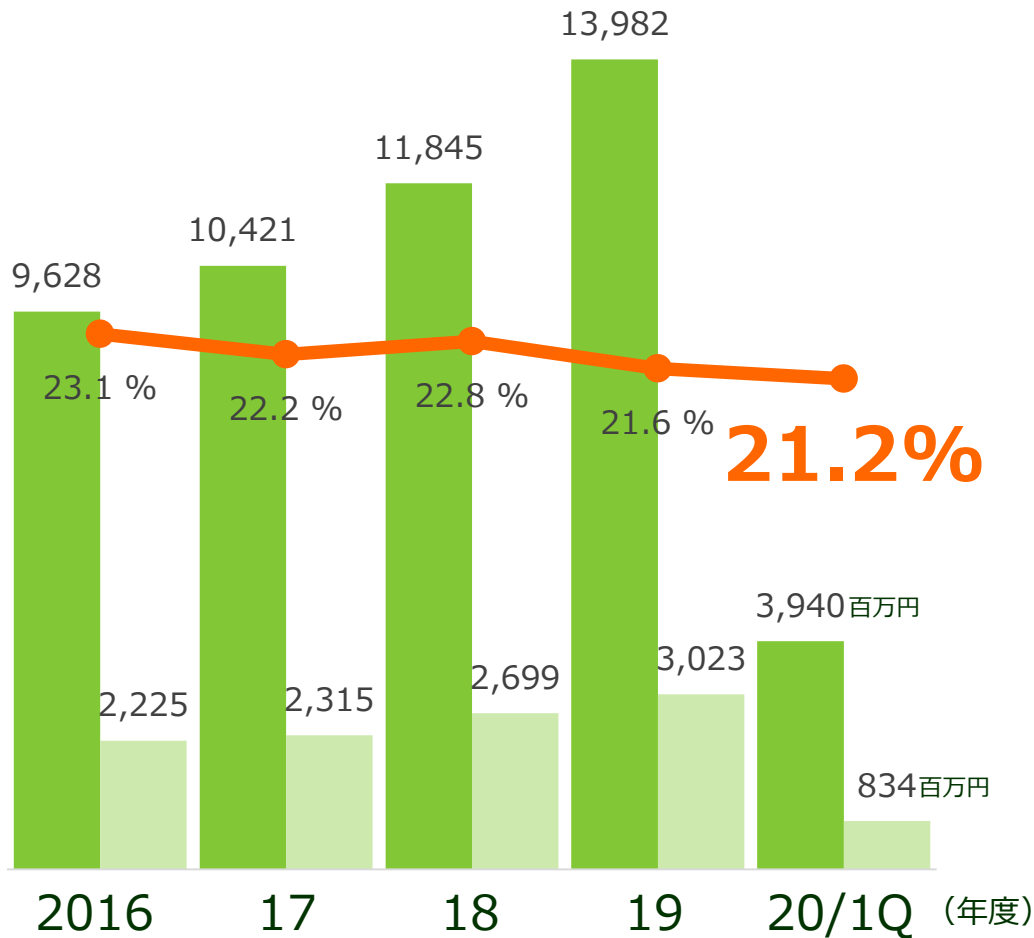
- **新型コロナウイルスの影響等により、大幅な効率改善**
- **当年度は、前年度よりも改善を見込む**

営業費用 (百万円)	2016	17	18	19	20/1Q (年度)
	1,822	2,627	4,216	6,146	1,506

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)



■ 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

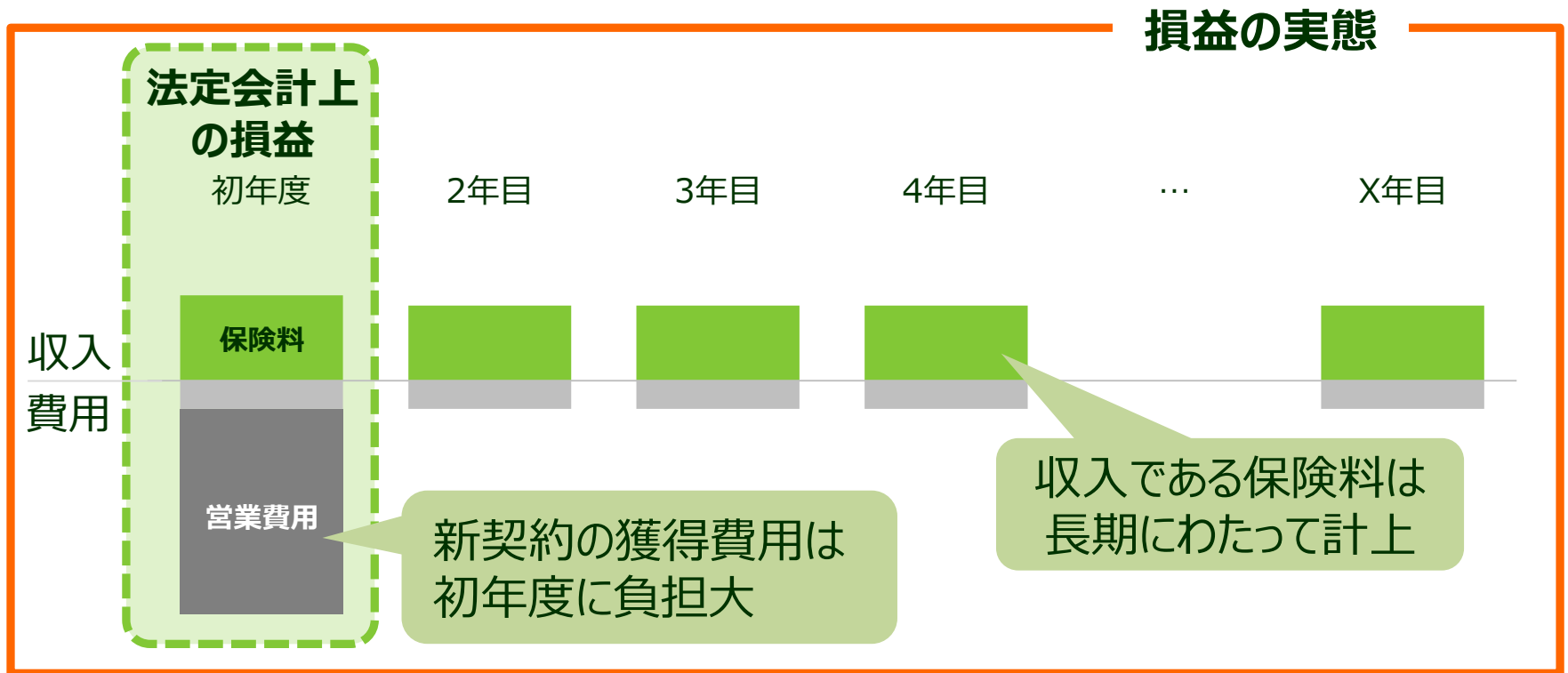
1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

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

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

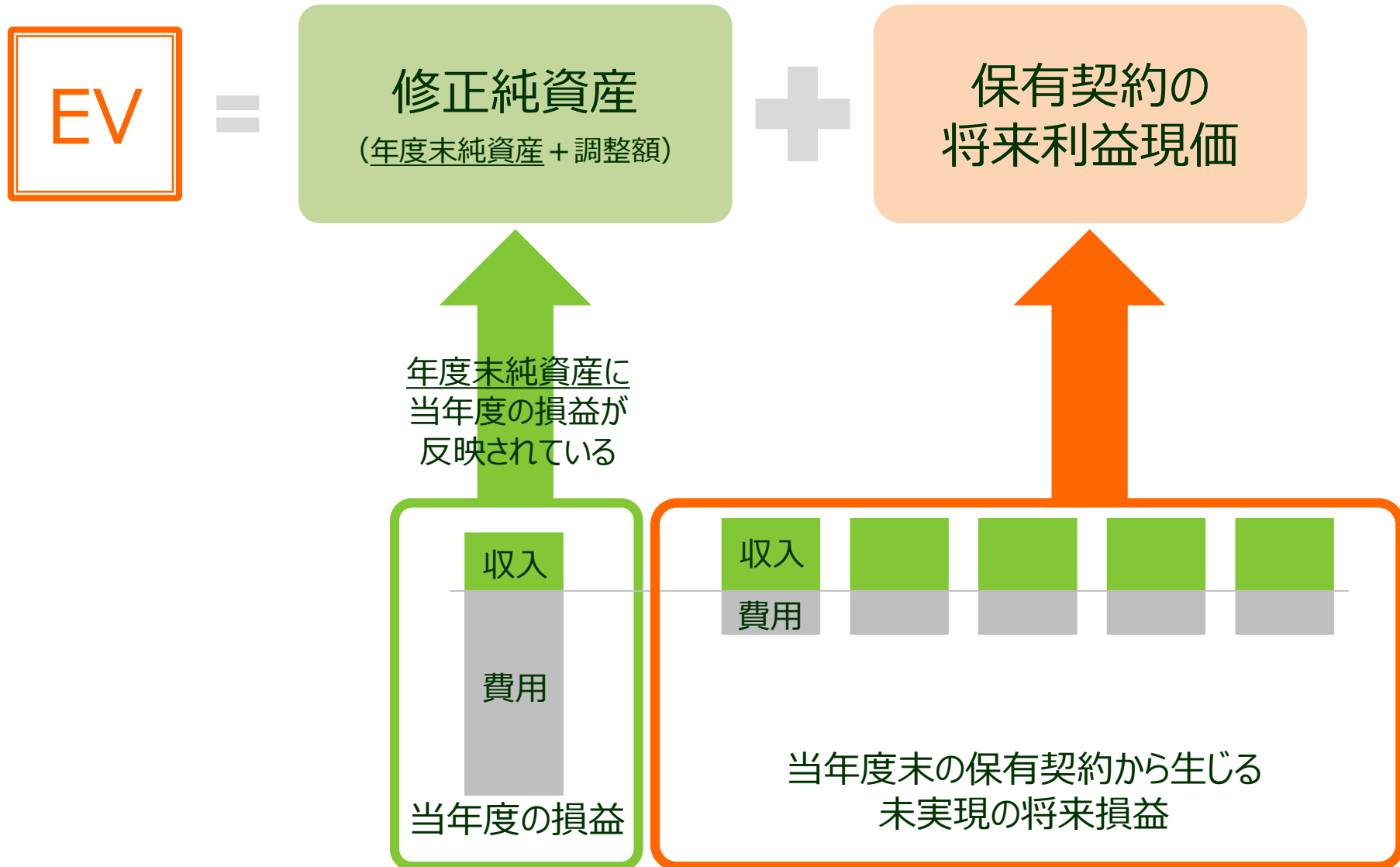
修正利益 = ①経常利益¹ + ②営業費用 - ③修正共同保険式 ±④標準責任準備金ベースへの調整額²
再保険の影響額

百万円 / 年度	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

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

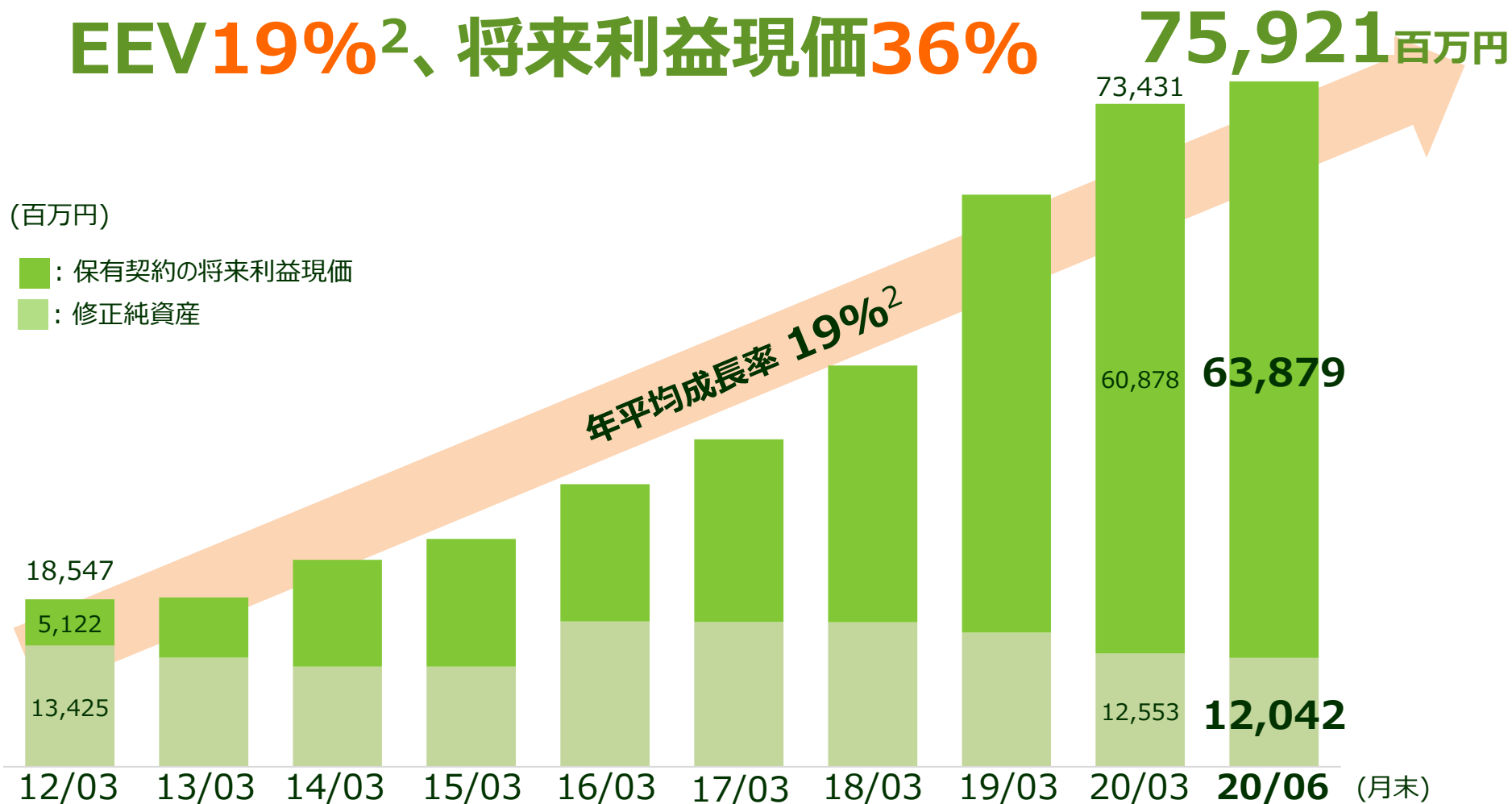
- 2012年3月の上場以来、増加を継続
- 低金利環境下においても安定的に成長

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%**

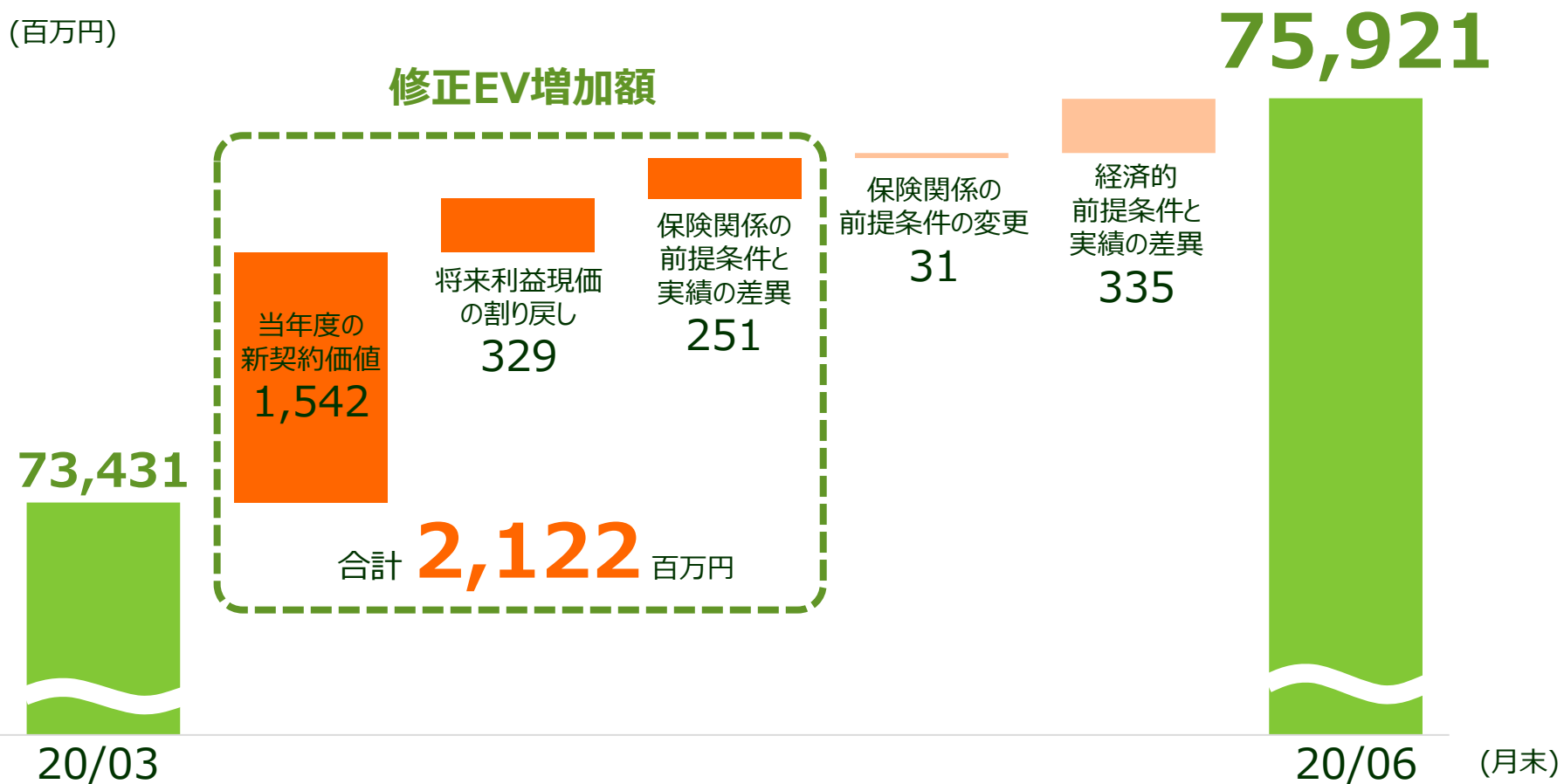


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価。また、2020年6月末のEEVは、2020年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円を含み算出

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

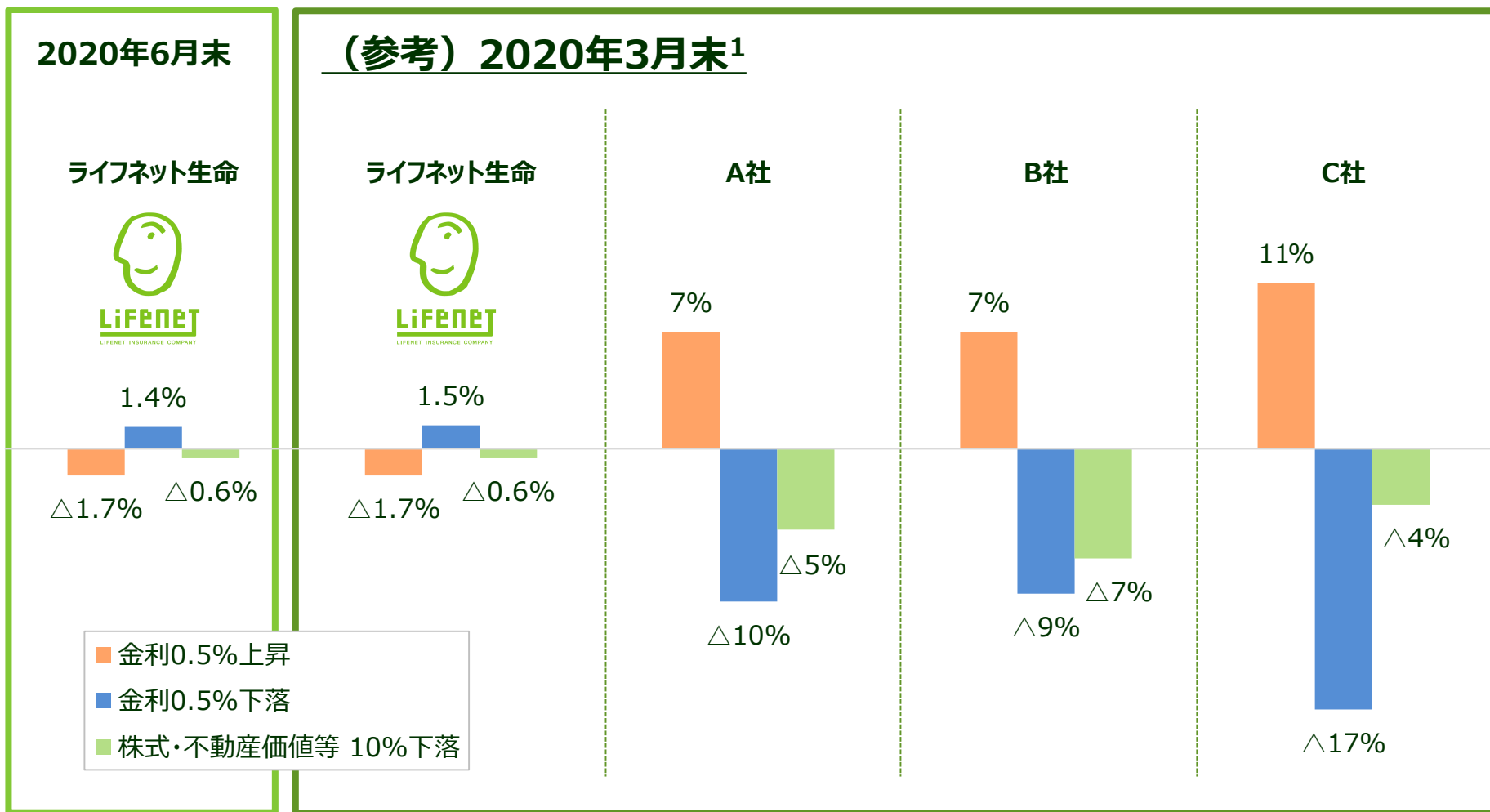
(百万円)



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。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

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)	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

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



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

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

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**

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

【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

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

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）

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

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

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

2019年度

保有契約1件当たり年換算保険料
42,486円

×

平均保険期間
14.3年¹

×

45%²

||

(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

1件当たり営業費用
75,970円³

2020年度1Q

保有契約1件当たり年換算保険料
42,452円

×

平均保険期間
18.2年¹

×

44%²

||

(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

1件当たり営業費用
53,541円³

1. $\frac{1}{\text{解約失効率}}$
2. $\frac{\text{保険料} - \text{保険金} \cdot \text{給付金等の支払金} - \text{責任準備金等繰入額}}{\text{保険料}}$
3. $\frac{\text{営業費用}}{\text{新契約件数}}$

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		(参考) 2019年度実績	
		うち再保険の 影響額		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

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

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

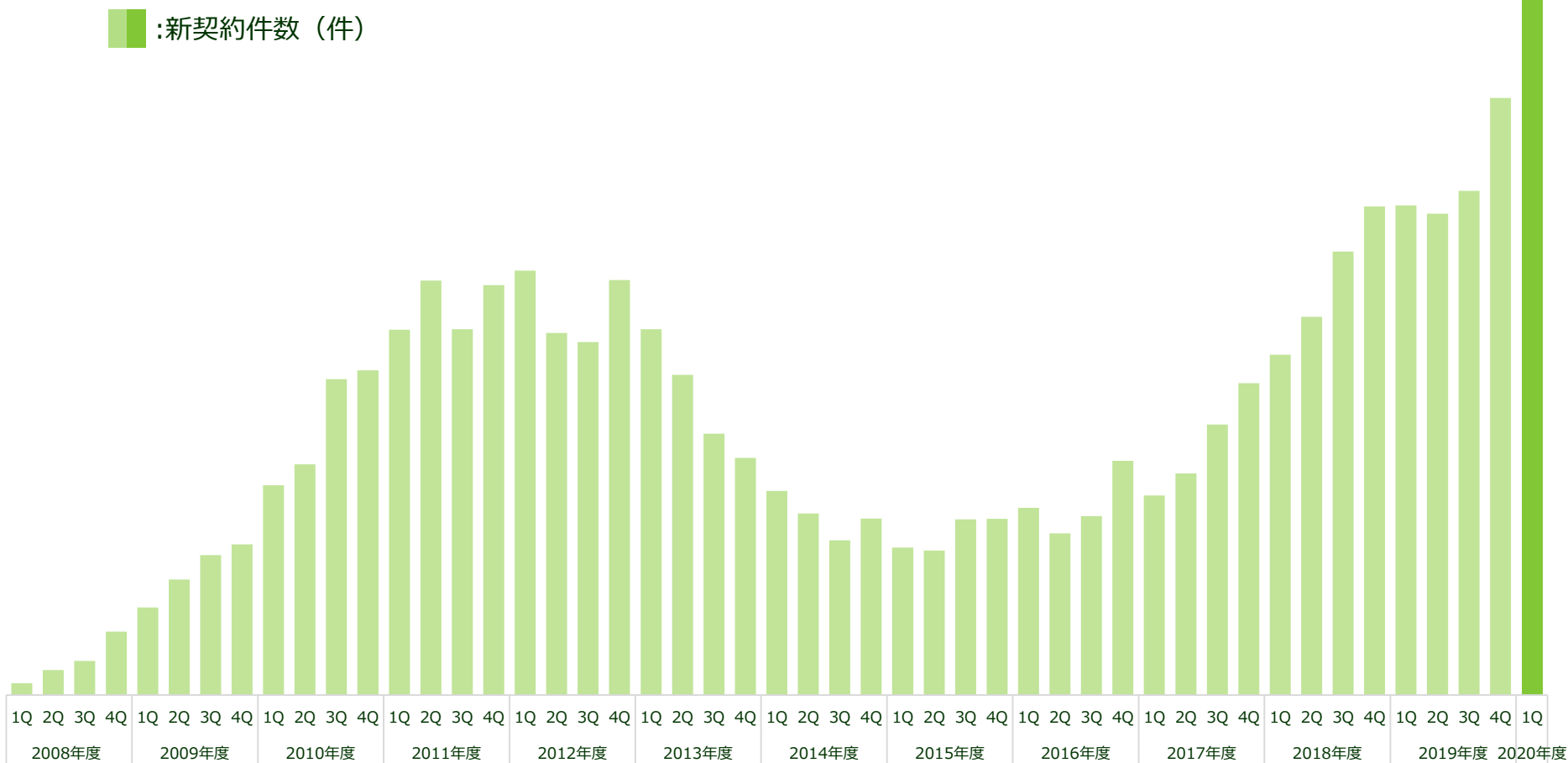
新契約件数の推移（四半期）

■ 過去最高を大幅に更新し、高水準を維持



28,136

■ :新契約件数（件）



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

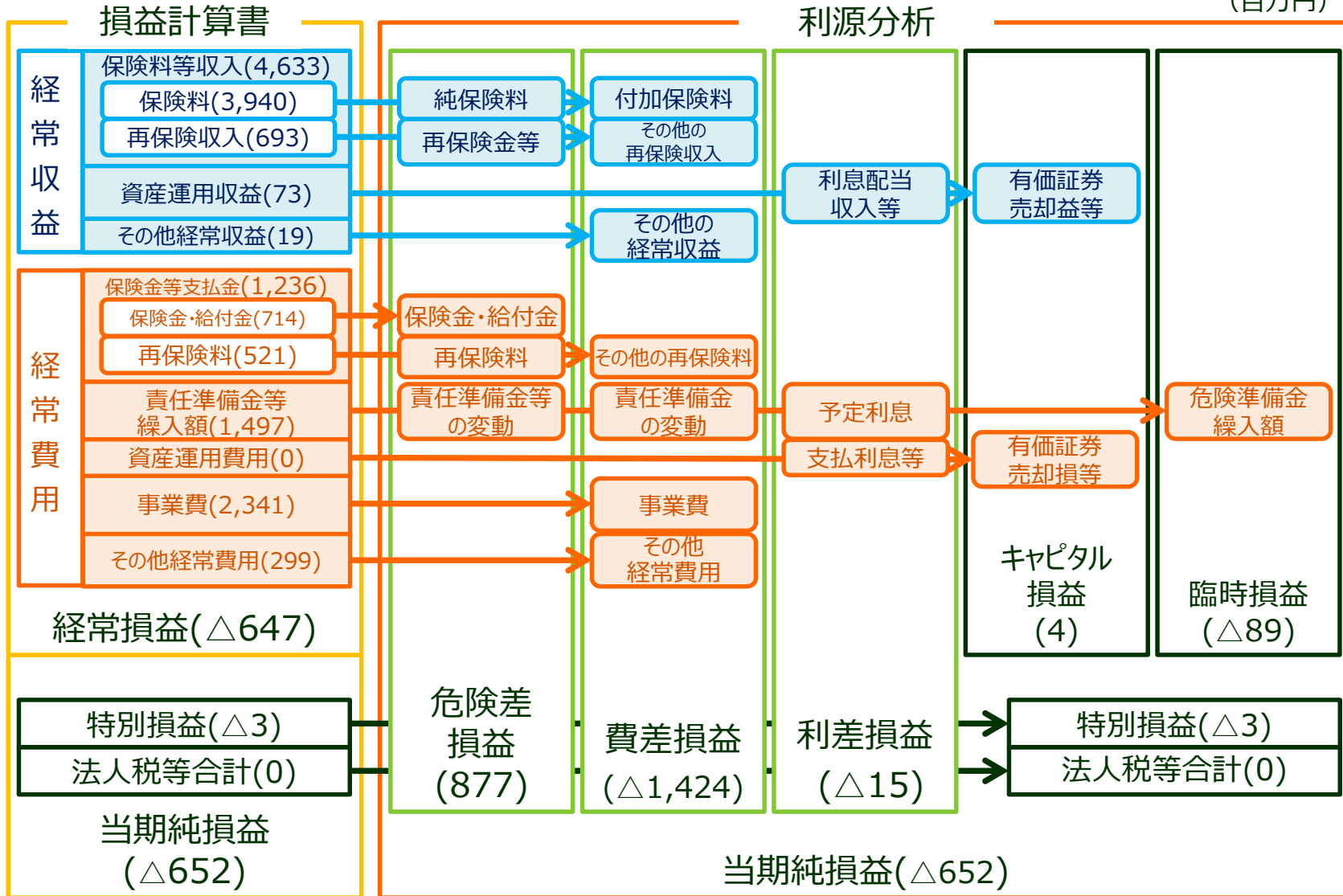
(百万円)	2020年6月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2020年6月末におけるEEV及び新契約価値	75,921	1,542
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 2,612	9
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	1,969	△ 97
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,253	13
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,096	△ 34
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	962	73
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 442	—
感応度3 (事業費率10%減少)	3,301	236
感応度4 (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

(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

2020年度第1四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 2,093.9\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (19,367)}{\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2 + R_4} \div 2} \quad (百万円)$$

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」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

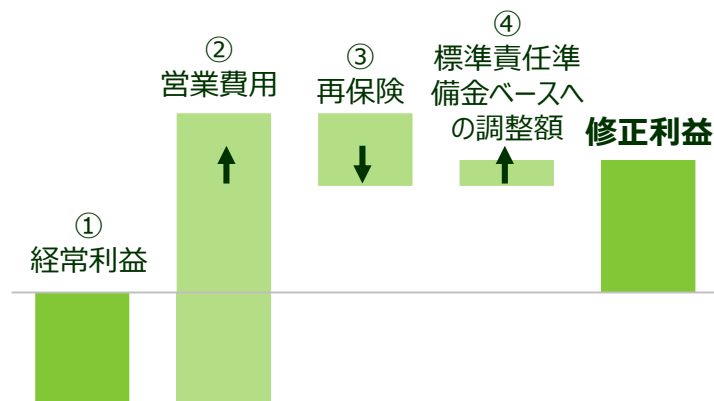
修正利益の解説



LIFENET

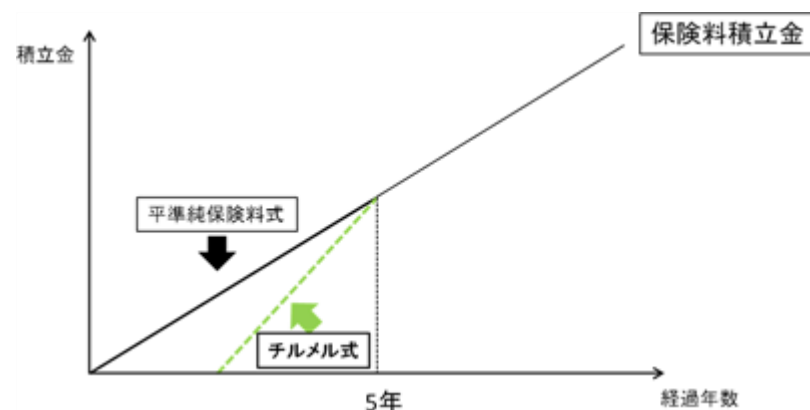
■ 標準責任準備金をベースとした責任準備金繰入額に調整

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2020年度第1四半期)

標準責任準備金ベースへの調整額¹
208百万円

= +

責任準備金繰入額
1,497百万円

-

標準責任準備金増加額²
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。

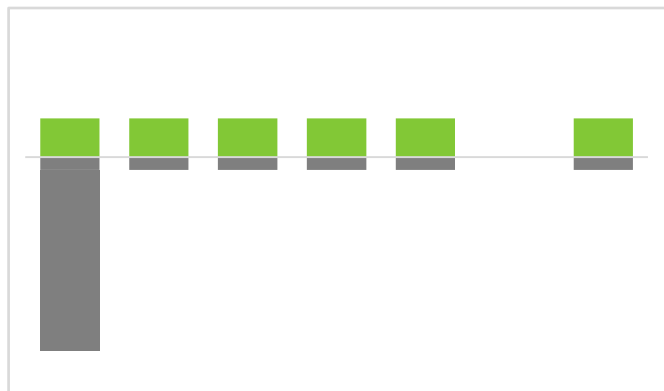
修正共同保険式再保険の仕組み

- 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

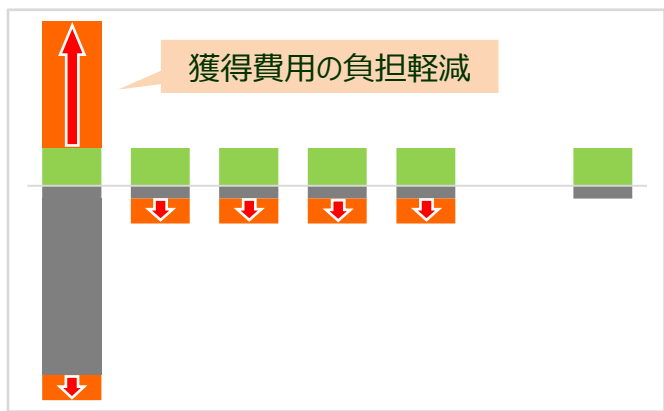
出再有無による収支構造の変化のイメージ¹

■ : 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