

2021年11月10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 取締役 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: 2021年11月10日(水曜日)午後5時
開催方法: オンライン開催
説明会資料名: 2021年度第2四半期決算説明資料

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

2021年度 第2四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2021年11月10日

ライフネット生命とは



**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. 2021年度第2四半期決算

2. 今後の取組み

2021年度上半期の主な実績

保有契約年換算保険料¹

20,231 百万円

(前年度末比108.1%)

新契約年換算保険料¹

2,174 百万円

(前年同期比100.7%)

EEV² (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

112,104 百万円

(前年度末比117.8%)

修正EV増加額³

3,439 百万円

(前年同期比76.5%)

主な取組み

ホワイトレーベル事業
の拡大



オンラインプラットフォーム
への変革



成長資本の調達

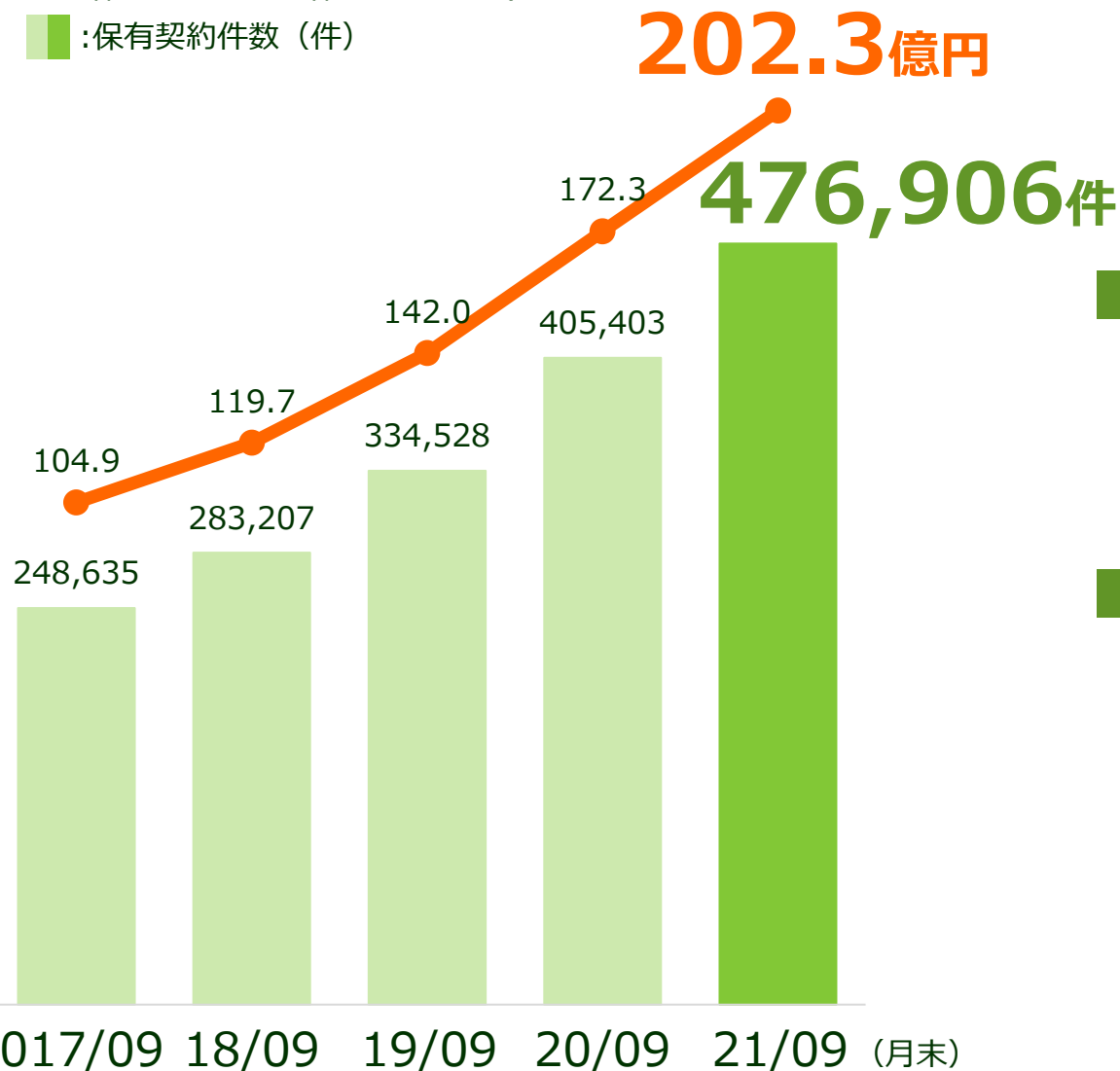


1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出
2. 2021年9月末のEEVは、2021年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない
3. 修正EV増加額は、EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す要素で構成。詳細は16ページ及び41ページを参照

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)



■ 年換算保険料は
200億円を突破

■ 前年同期末比
年換算保険料
117.4%
件数
117.6%

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

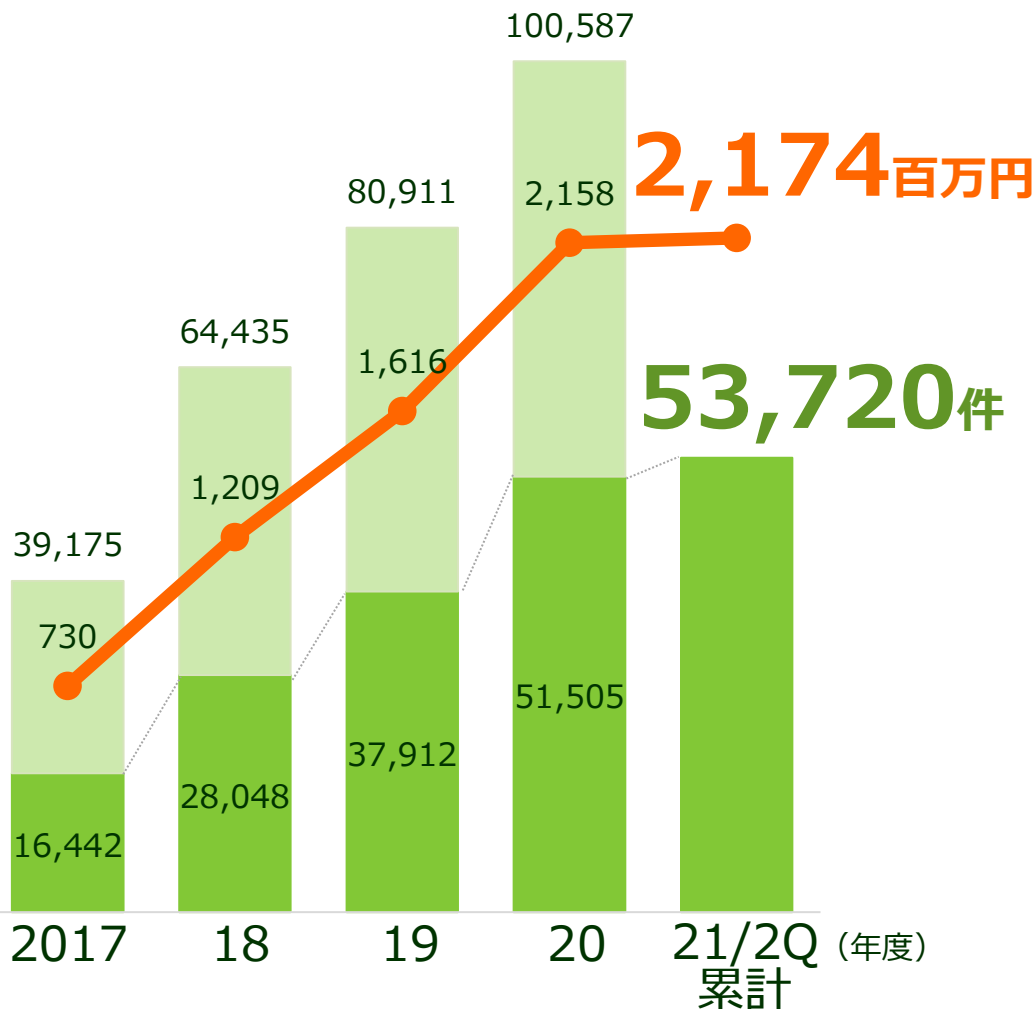
保有契約の変動要因分析

件数／年度	2020/1H	2021/1H
期初保有契約件数	365,171	439,945
+) 新契約件数	51,505	53,720
-) 減少契約件数 ¹	△11,273	△16,759
うち、新型コロナウイルスに伴う 保険料払込猶予期間延長契約の 失効契約計上分	—	△583
中間期末保有契約件数	405,403	476,906
	2020/1H	2021/1H
解約失効率(年換算) ²	5.5%	6.9%

1. 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む
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 (2Q累計) (百万円)
- :新契約件数(通期) (件)
- :新契約件数(2Q累計) (件)



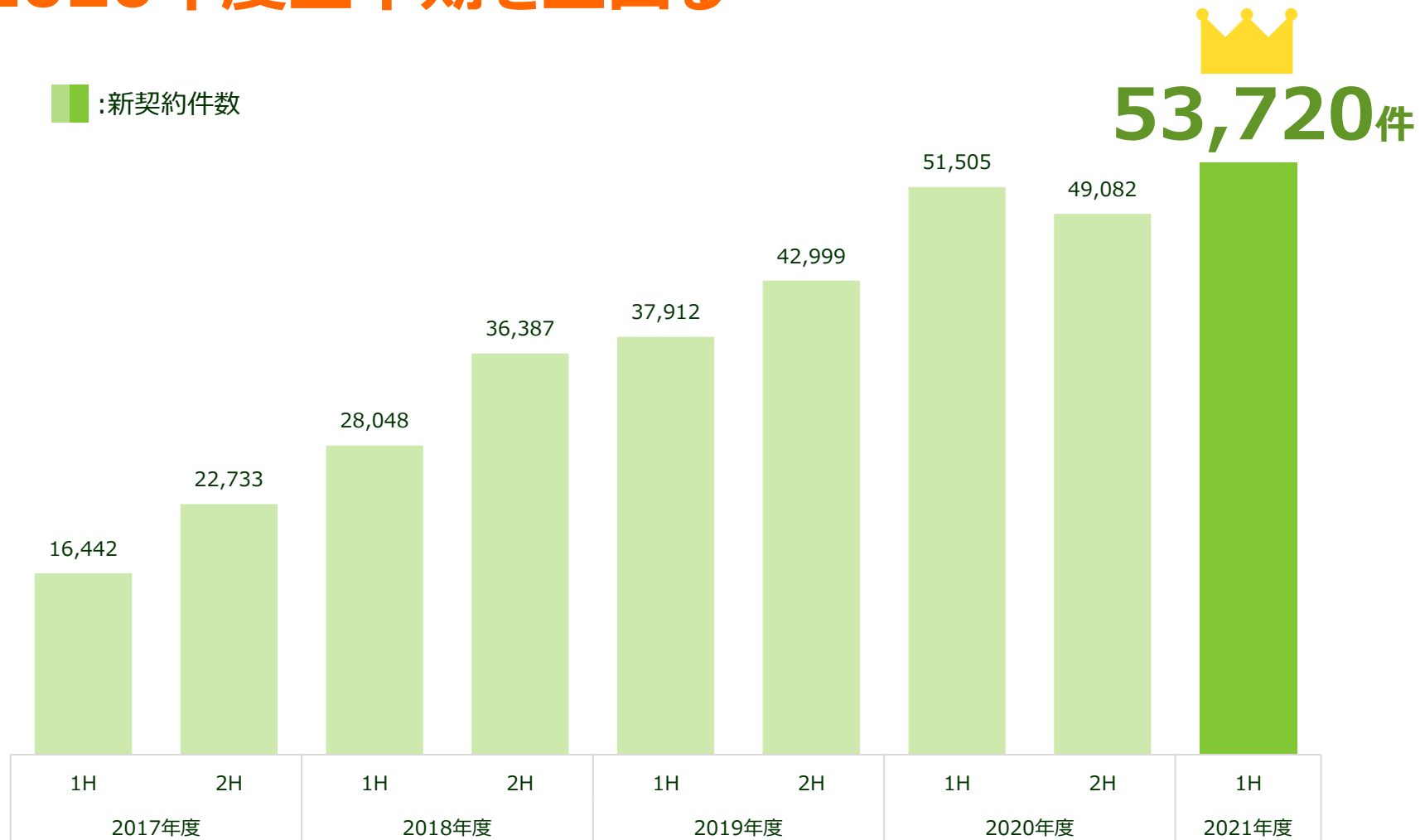
■ 半期での過去最高業績を達成

■ 前年同期比
 年換算保険料
 100.7%
 件数
 104.3%

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

【参考】 新契約件数の推移（半期）

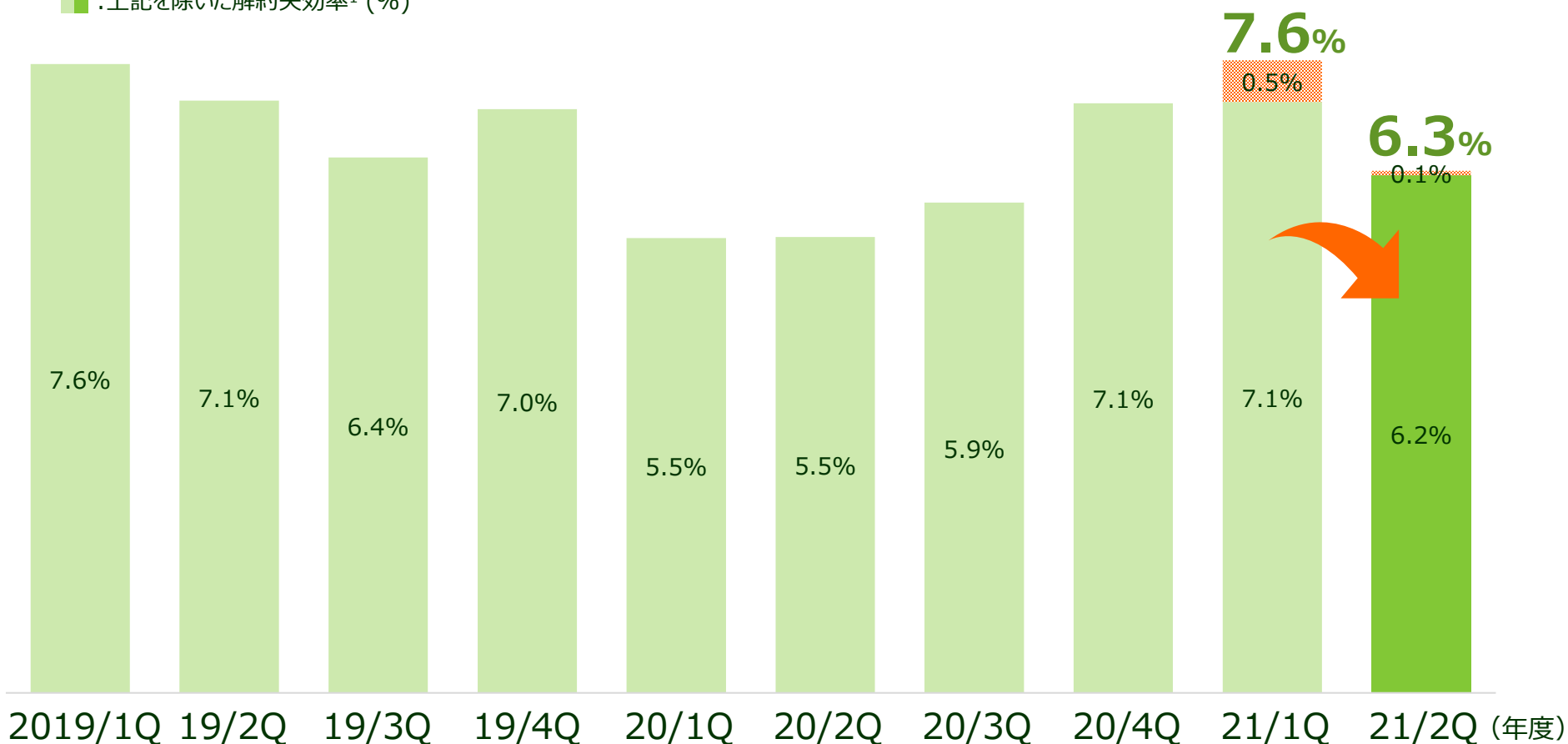
- 新型コロナウイルスによる一過性の好影響があった
2020年度上半期を上回る



【参考】 解約失効率（四半期）

■ 新型コロナウイルス以前の水準へ改善

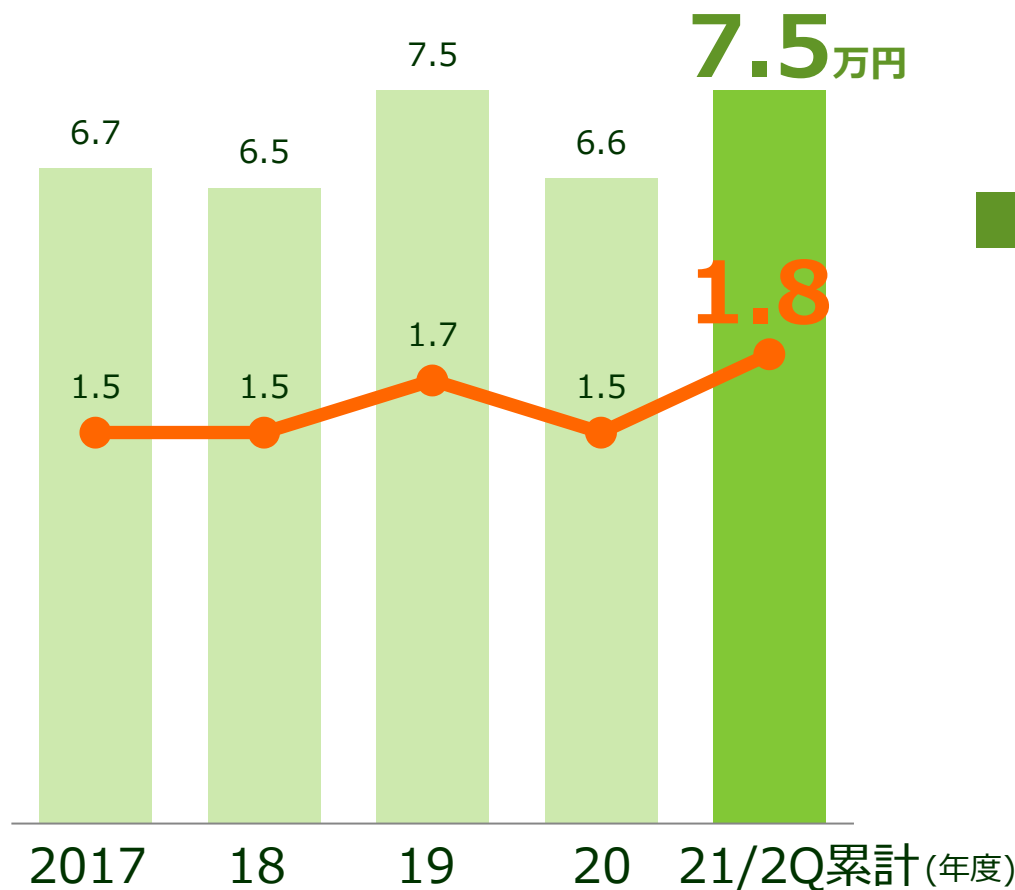
■ : 新型コロナウイルスに伴う保険料払込猶予期間延長契約の失効契約計上分 (%)
■ : 上記を除いた解約失効率¹ (%)



1. 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

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



■ **さらなる成長を
目指して、
営業費用を
積極投下**

営業費用
(百万円)

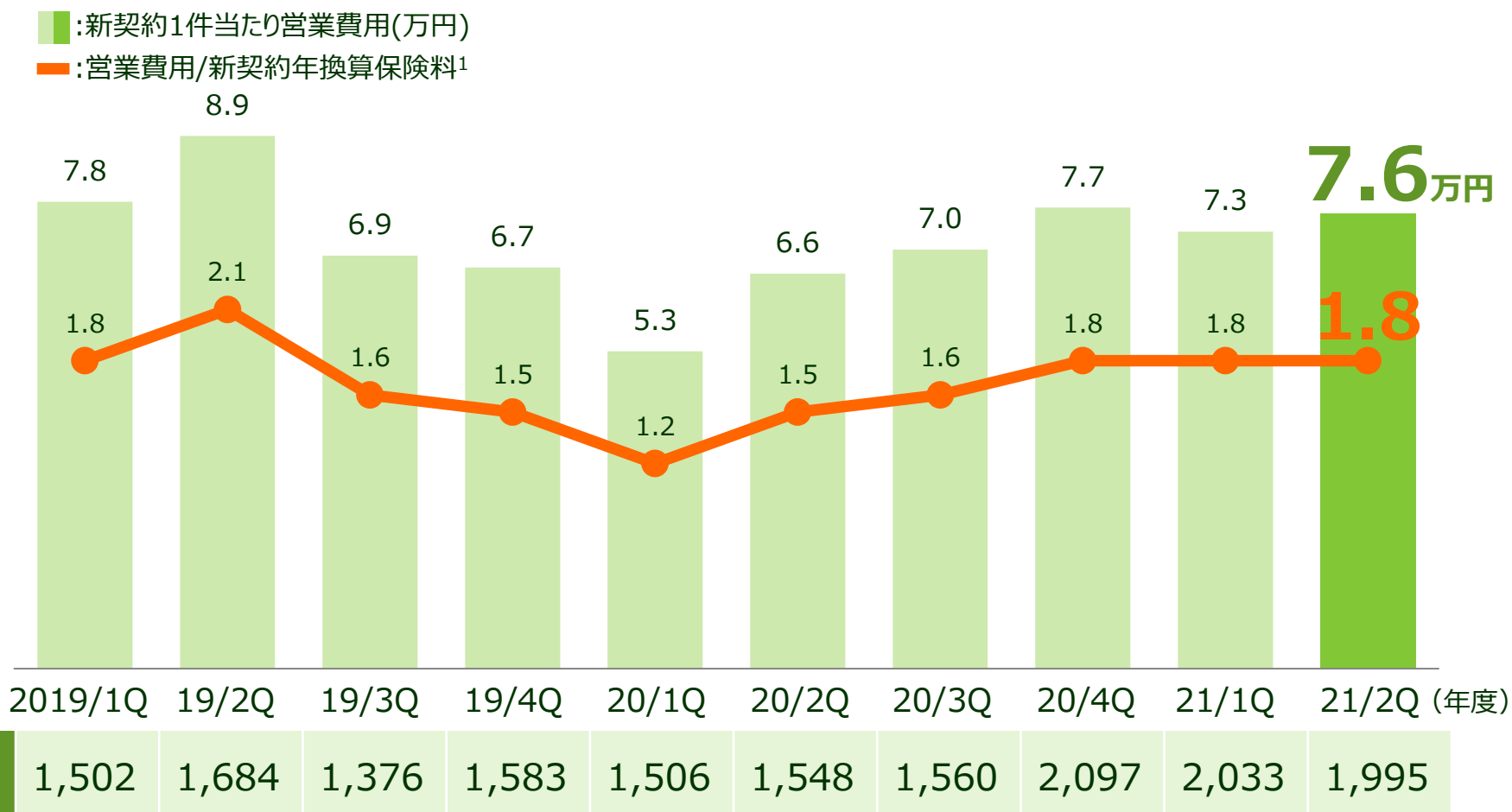
2,627 4,216 6,146 6,712 **4,029**

※2017年度から2020年度までは通期の営業費用、
2021年度は2Q累計期間の営業費用

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

【参考】 営業費用効率（四半期）

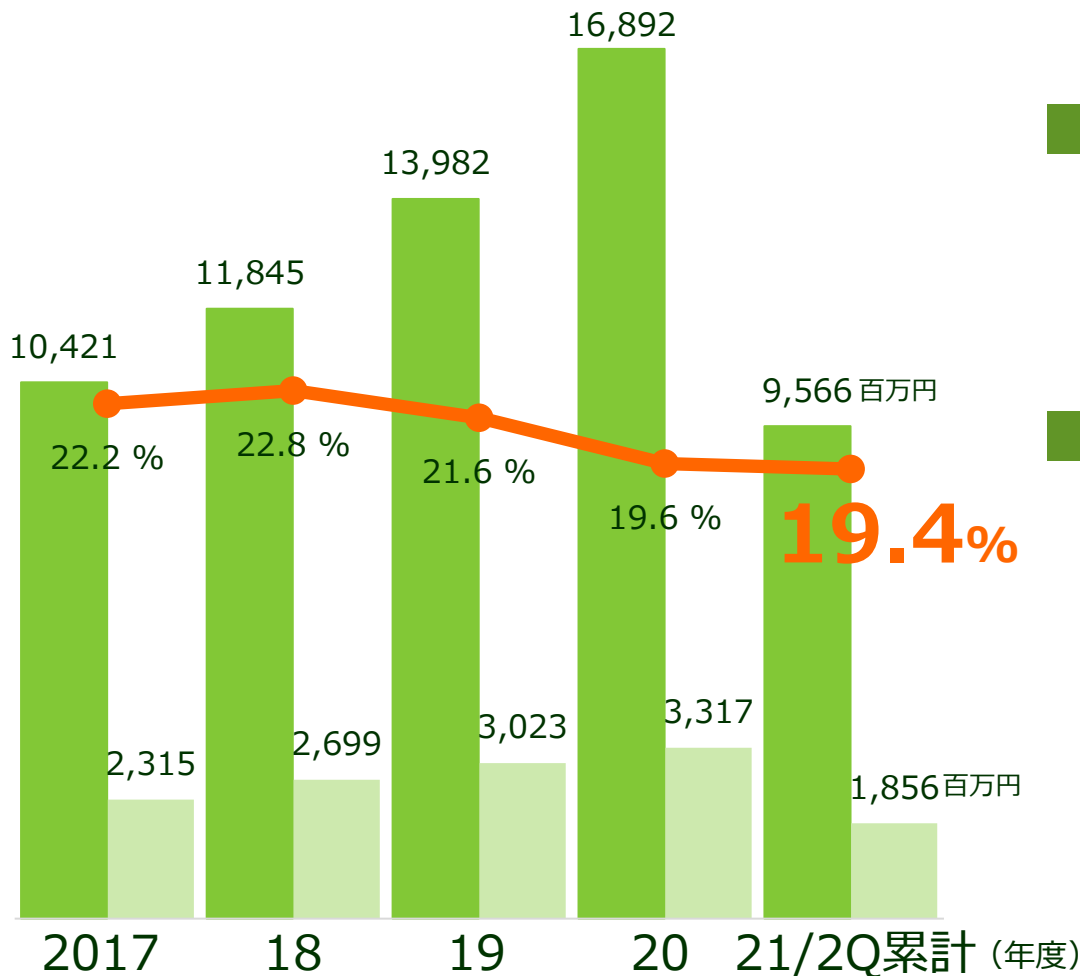
■ 効率を一定水準に維持しながら、営業費用を増額



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)



■ **20%を下回る水準で推移**

■ **規模の拡大及び業務効率化により、中期的にさらなる改善を目指す**

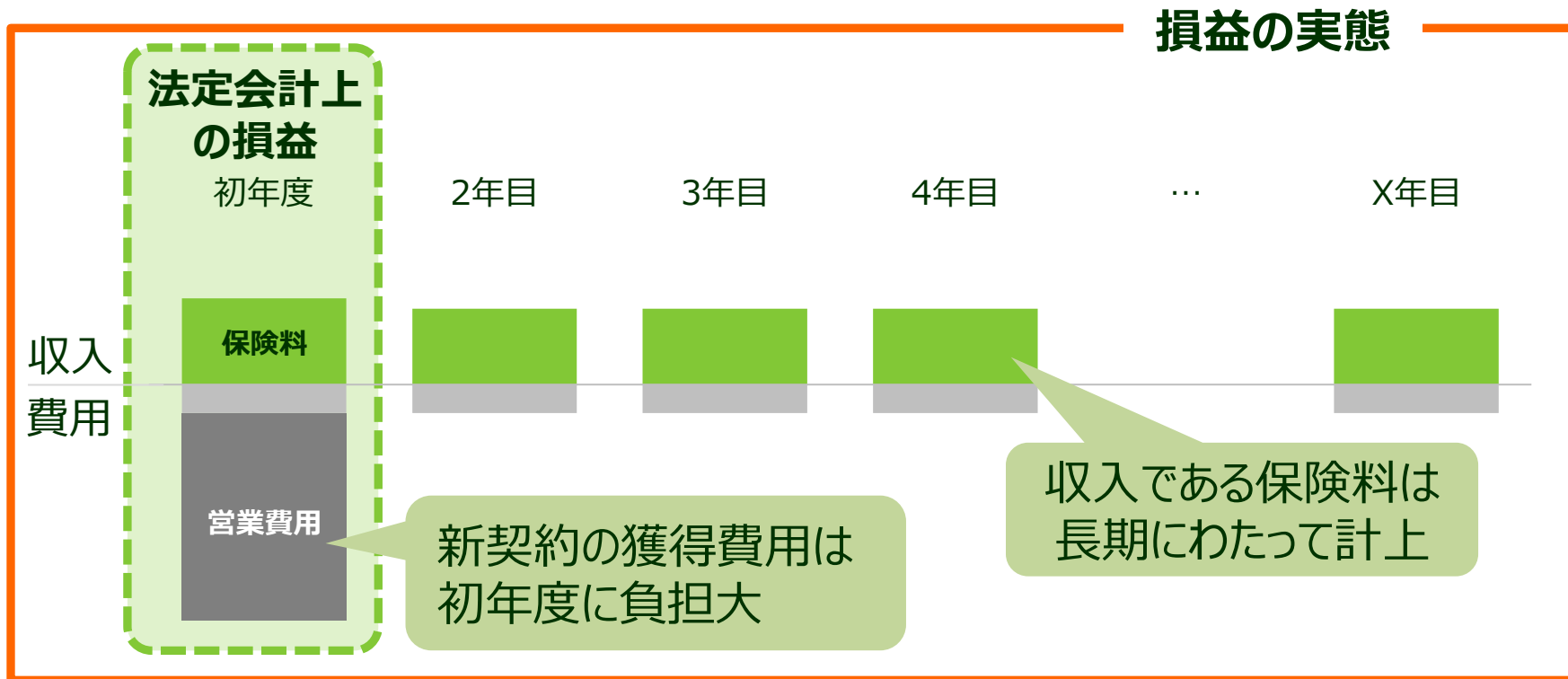
1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

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**

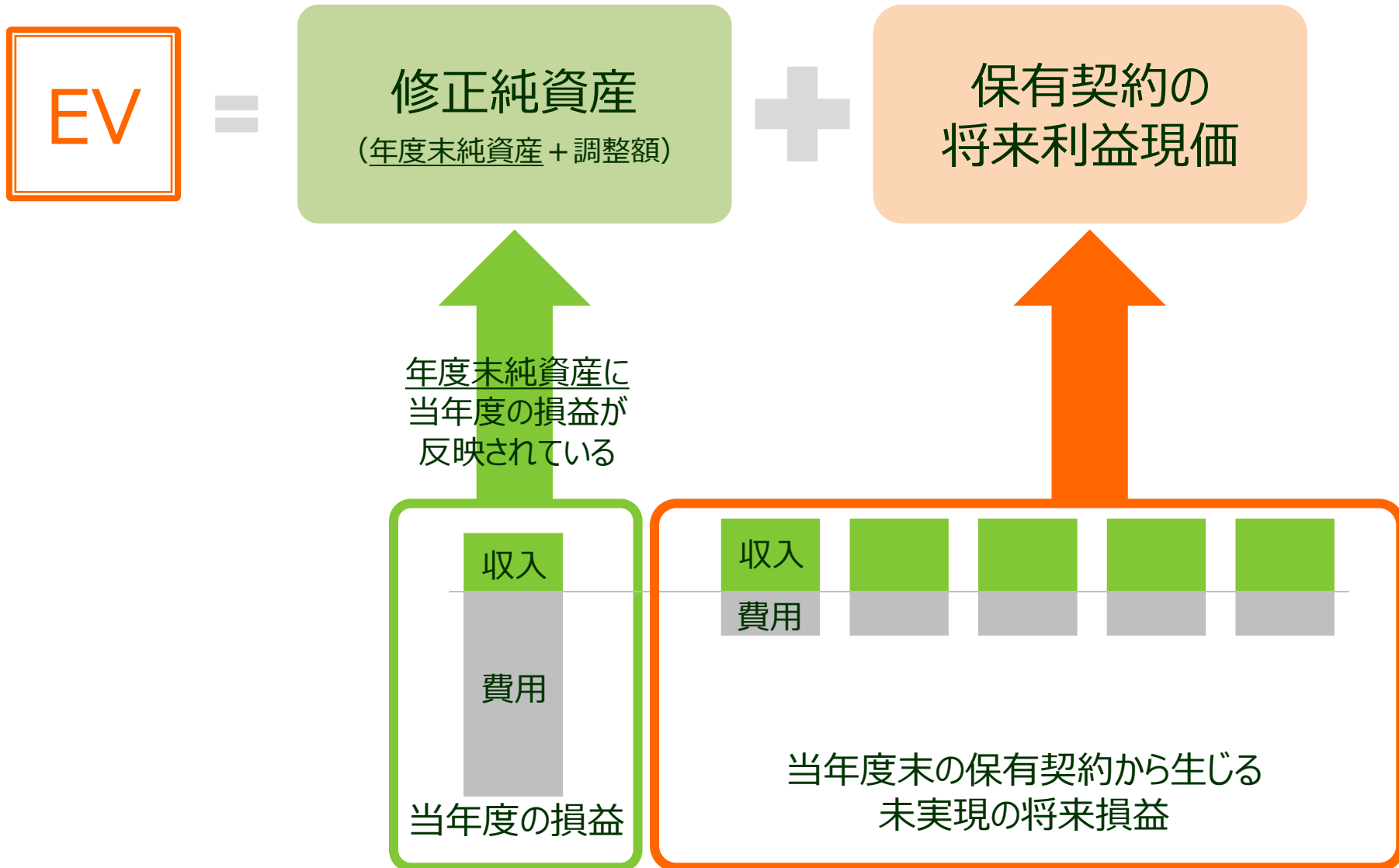
イメージ：新契約1件の損益構造

■ : 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

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

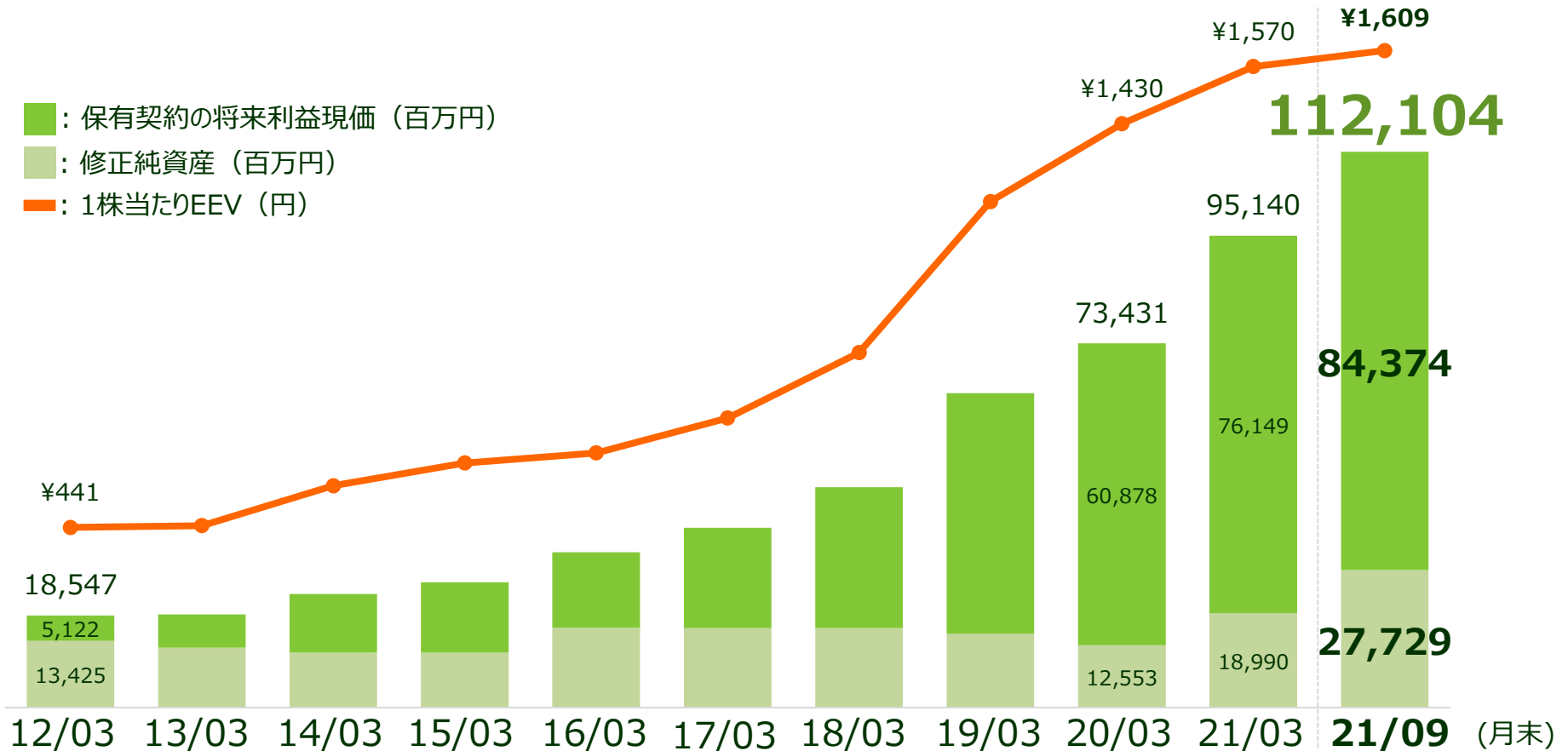
金利変動への耐性

- 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EEV21%²、将来利益現価34%
- 1株当たりEEVは、増資後も着実に増加

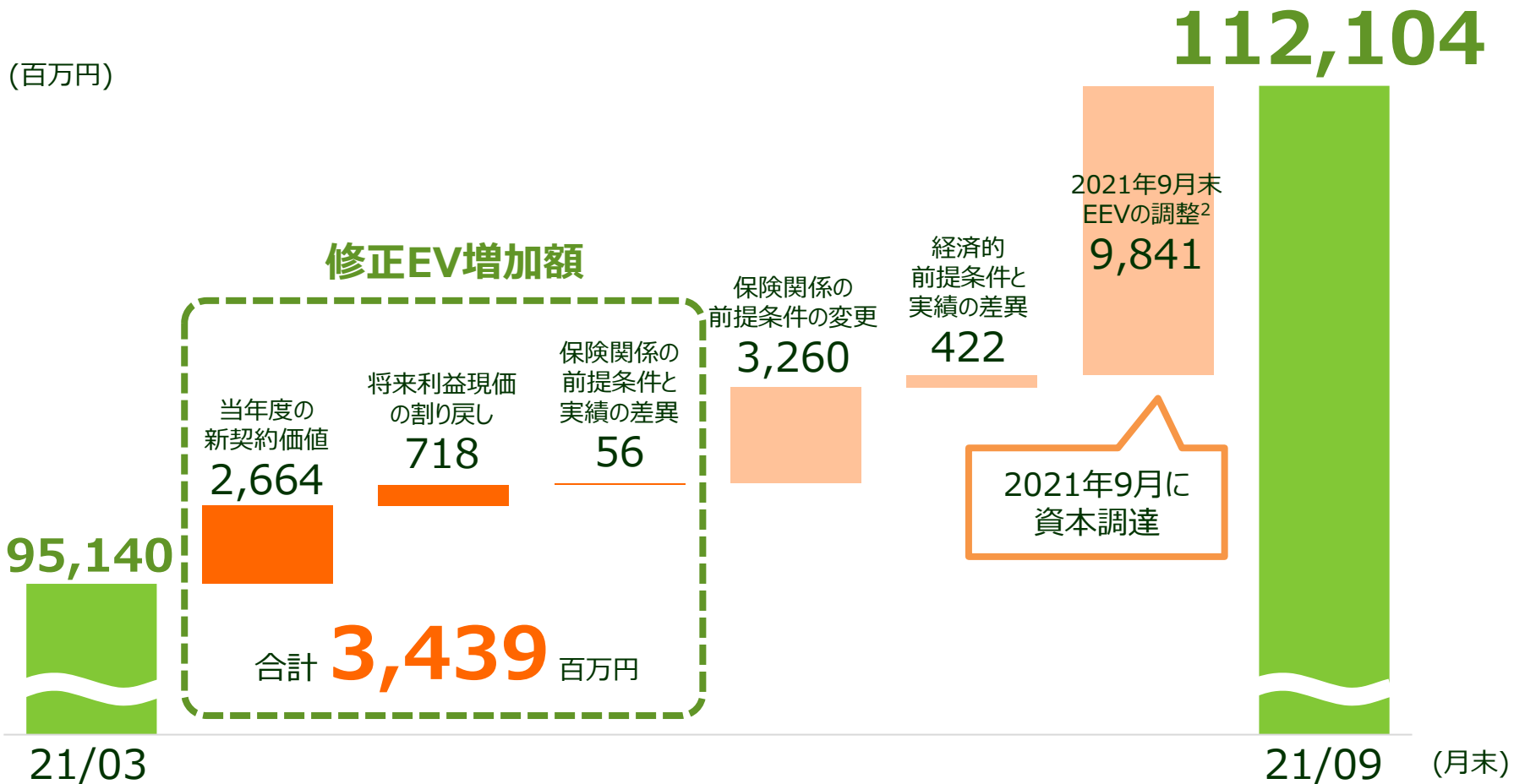


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしてしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価。また、2021年9月末のEEVは、2021年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない

2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円、2020年7月の海外公募増資による資本調達額90億542万円、2021年9月の海外公募増資による資本調達額97億7,184万円を含み算出

EEV¹の変動要因分析

■ 好調な新契約業績、保険事故発生率の見直し、事業費率の改善及び資本調達により増加

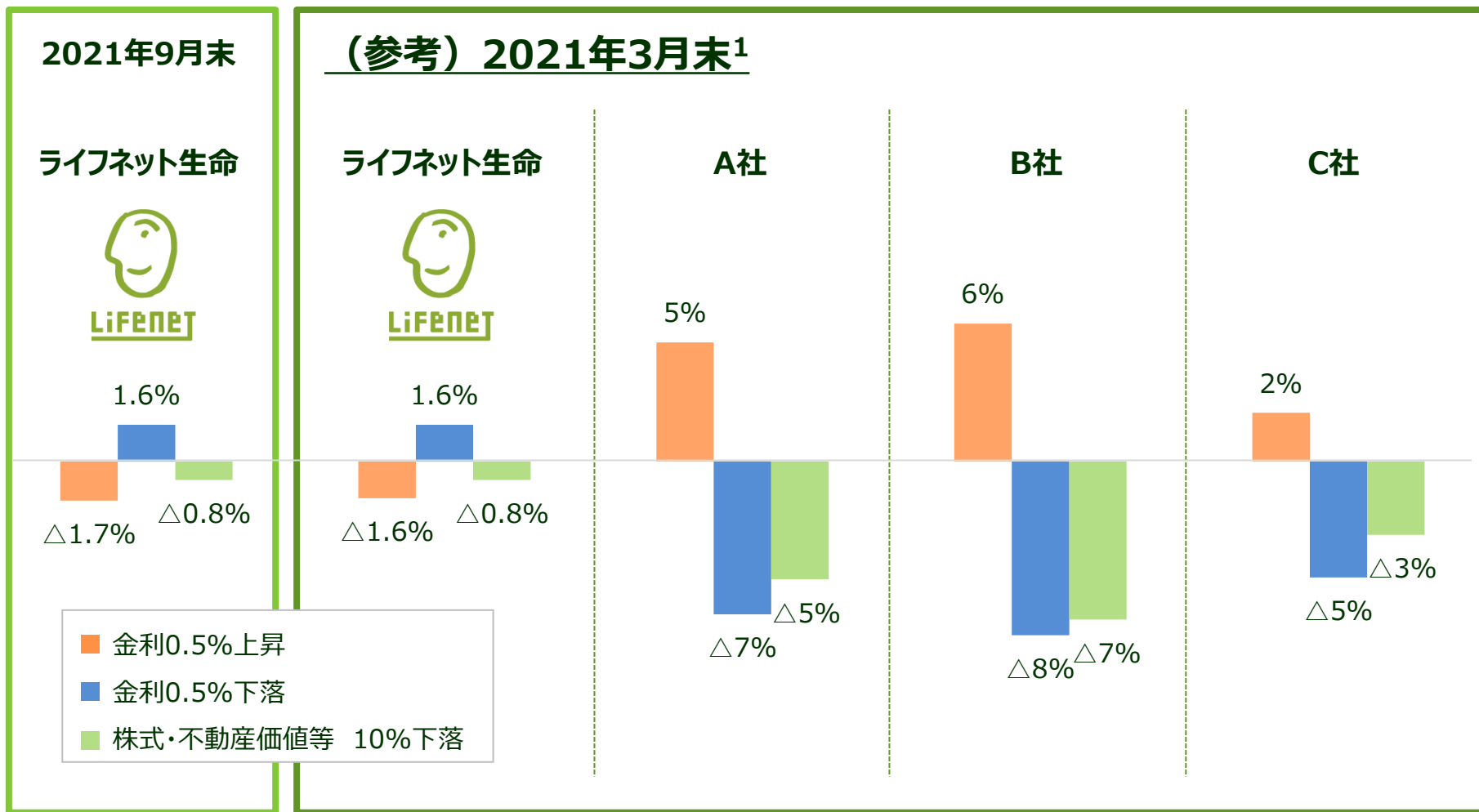


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。また、2021年9月末のEEVは、2021年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない

2. 資本の増減による項目

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



【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

	2019年度	2020年度	2021年度上半期
Annual Recurring Revenue 契約1件当たり年換算売上高	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 42,536円 ×	保有契約1件当たり 年換算保険料 42,422円 ×
Life Time¹ 顧客契約期間 (解約率の逆数で算出)	平均保険期間 14.3年 ×	平均保険期間 16.7年 ×	平均保険期間 14.9年² ×
Gross Profit Margin³ 粗利率 (売上高から売上原価差引後の利益率)	45% 	43% 	46%
Life Time Value 生涯顧客価値 (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	305,451円	290,760円
Customer Acquisition Cost⁴ 顧客獲得費用	75,970円	66,737円	75,002円

- 1 ÷ 解約失効率
- 保険料払込猶予期間延長契約の失効契約計上分を除き算出
- (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
- 営業費用 ÷ 新契約件数

財務状況

(百万円)	21/03	21/09
総資産	54,501	66,204
現金及び預貯金	2,059	3,950
買入金銭債権	999	7,999
金銭の信託	5,895	5,496
有価証券	40,007	42,306
国債	9,004	9,006
地方債	1,482	1,484
社債	21,301	22,251
株式	397	550
外国証券	0	100
その他の証券 ¹	7,821	8,913
負債合計	38,694	41,819
保険契約準備金	36,639	39,802
純資産	15,806	24,385
ソルベンシー・マージン比率 ²	2,647%	3,462%
保有債券の修正デュレーション ³	11.1年	10.6年

■ 資本調達により、
純資産が増加

■ ソルベンシー・マージン比率は、
充分な水準を確保

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
3. 円建債券におけるデュレーション

2021年度上半期の主な取組み

■ 6月：就業不能保険の新商品を販売開始

回復後の仕事復帰をサポートする業界初の保障¹で、
就業復帰後も生じる「治療費」「収入減少」までをフルサポート



■ 7月：マネーフォワードとのホワイトレーベルを開始

家計簿アプリ「マネーフォワード ME」利用者向けに、家計改善のための
固定費見直しサービスとして「生命保険の見直しサービス」を提供



■ 7月：子会社「ライフネットみらい」が営業を開始

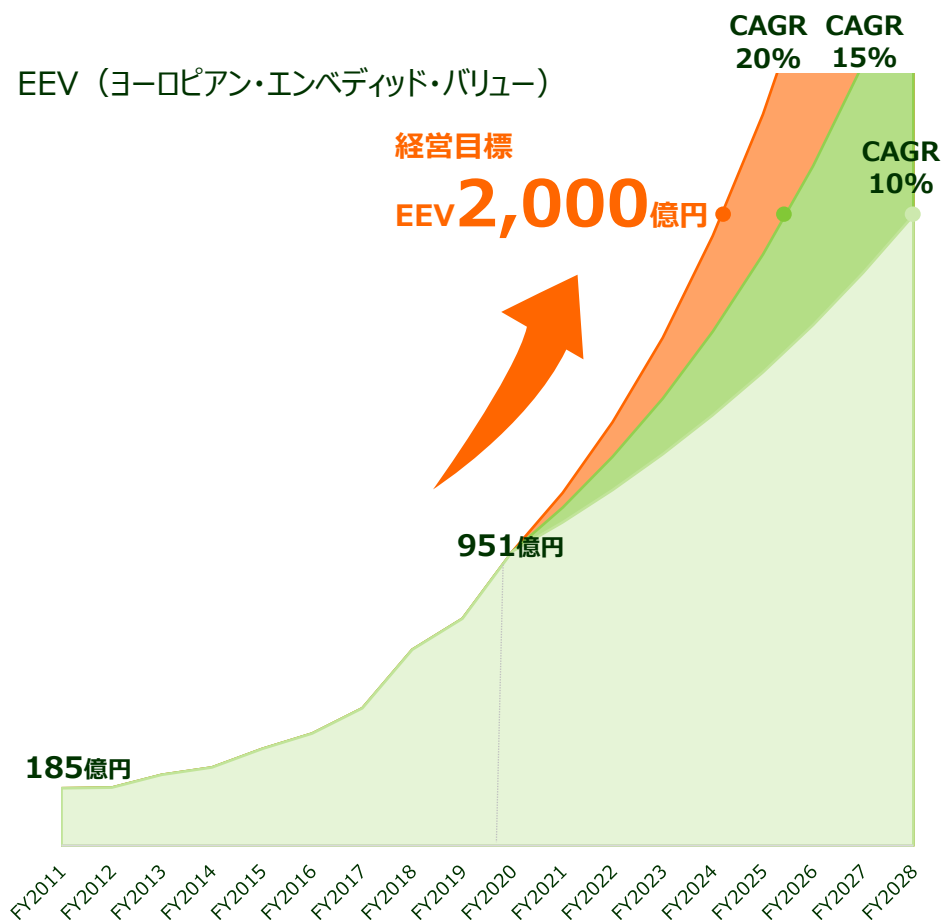
オンラインプラットフォームへの変革を目指し、
オンラインの保険販売代理店と保険証券管理サービスの提供を開始



9月に海外公募増資を実施

■ グロースとトランスフォーメーションを加速し、より一層の成長を目指す

発行株式数	普通株式 9,000,000株
調達額	約97億円
資金使途	<ul style="list-style-type: none"> ・新契約獲得に伴う営業費用 ・変化に対応した商品・サービスを提供するためのシステム開発費用 ・パートナー企業との取り組みの推進、オンライン生命保険プラットフォームを構築するための新規事業への投資
支出予定期間	2022年3月期から2026年3月期までの5年間
ロックアップ条項	<p>期間：受渡期日より180日間</p> <p>対象者： auフィナンシャルホールディングス株式会社 Swiss Reinsurance Company Ltd 株式会社セブン・フィナンシャルサービス 株式会社マーキュリア インベストメント</p>

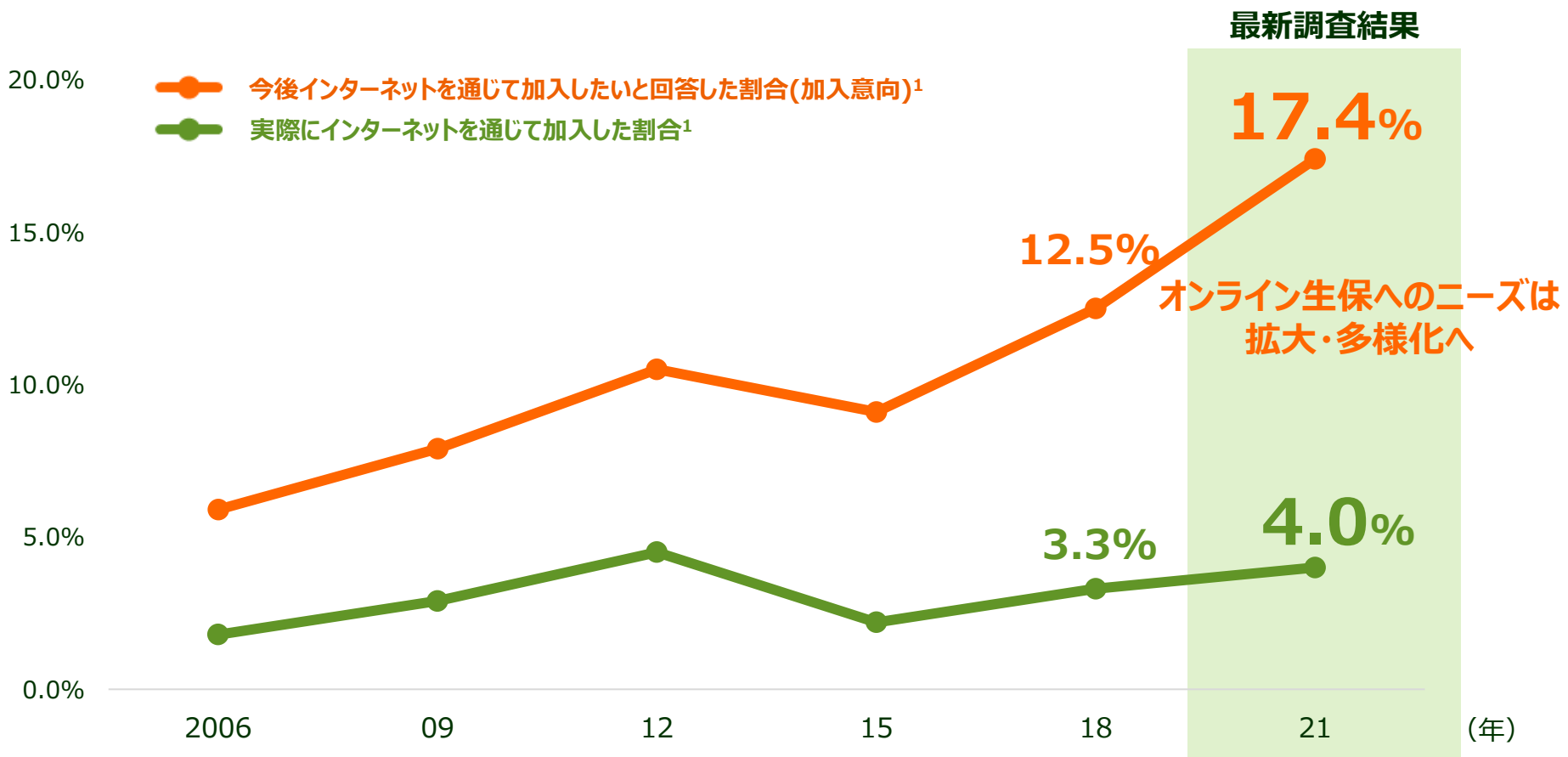


1. 2021年度第2四半期決算

2. 今後の取組み

オンライン生保市場を取り巻く事業環境

■ 9月発表の最新調査では、 オンラインチャネルでの加入意向が大きく上昇



1. 生命保険文化センター「2021年度 生命保険に関する全国実態調査」

ブランド認知度向上への投資

■ テレビCMのクリエイティブを一新し、営業投資を加速



25歳・男性で見積中

医療保険にすると

※申込の際はご契約者さま本人の生年月日を入力してください

LIFENET ライフネット生命
ASに、知識のとも、お取り扱い。

マイページ ログイン

メニュー 保険商品 見積り 保険診断

保険料見積り
ネットだから24時間365日申し込みOK!

お客様の生年月日・性別を入力してください

生年月日
1996 (平成8) 年
9 月 23 日

性別
 男性 女性



医療保険
エコノミーコース
入院給付金日額: 5,000円
保険期間・保険料払込期間: 終身

20歳 男性
月々1,199円

※この保険には、満期保険金や配当、解約返戻金はありません



保障は一生涯!
保険料は上がりません!

医療保険
エコノミーコース
入院給付金日額: 5,000円
保険期間・保険料払込期間: 終身

25歳 男性
月々1,372円

※この保険には、満期保険金や配当、解約返戻金はありません



お客さま満足度 95%

※2020年8月ご契約者さまアンケート結果 ライフネット生命に対する満足度について(回答数:2,823名)

ホワイトレーベル事業の推進

■ 新契約業績の成長加速に向けた営業を推進

Money Forward ME

家計簿アプリ「マネーフォワード ME」の顧客基盤に向けて、段階的にプロモーションを開始



Money Forward 固定費の見直し

保険の見直し診断

あなたの情報を元に診断を行います。必要事項を入力してください。なお、連携いただいている内容はすでに入力項目に記載されていますが、必要に合わせてご変更ください。

現在の月額保険料 (生命・医療保険のみ ※1)

10000 円

ご本人

生年月日

1980年 7月 1日



Money Forward 固定費の見直し

あなたの
長期 ライフプランに
ぴったりの保険選びを!

簡単1分! WEB 診断をはじめるとgtgt



必要な保険に絞って
固定費削減できるかも!

1分で
診断

保険の
見直し診断

オンラインプラットフォームへの投資

■ 生命保険に関する顧客体験のオンライン化を推進



保険比較サイト



証券管理



ライフプランシミュレーション



今後の方向性

2021年度下半期

- 保有契約業績は、**2桁%超の持続的な成長を実現する**
 - 営業投資の加速時期は、事業環境を考慮し判断
- 生命保険の超長期の事業特性を考慮し、**中長期の成長のための投資を積極的に遂行する**



より一層の成長を重視し、
早期のEEV2,000億円到達を目指す

2021年度業績予想の修正

- 資本効率向上のため、再保険の規模を変更
- 4期連続での過去最高の新契約業績更新を目指す

(百万円)

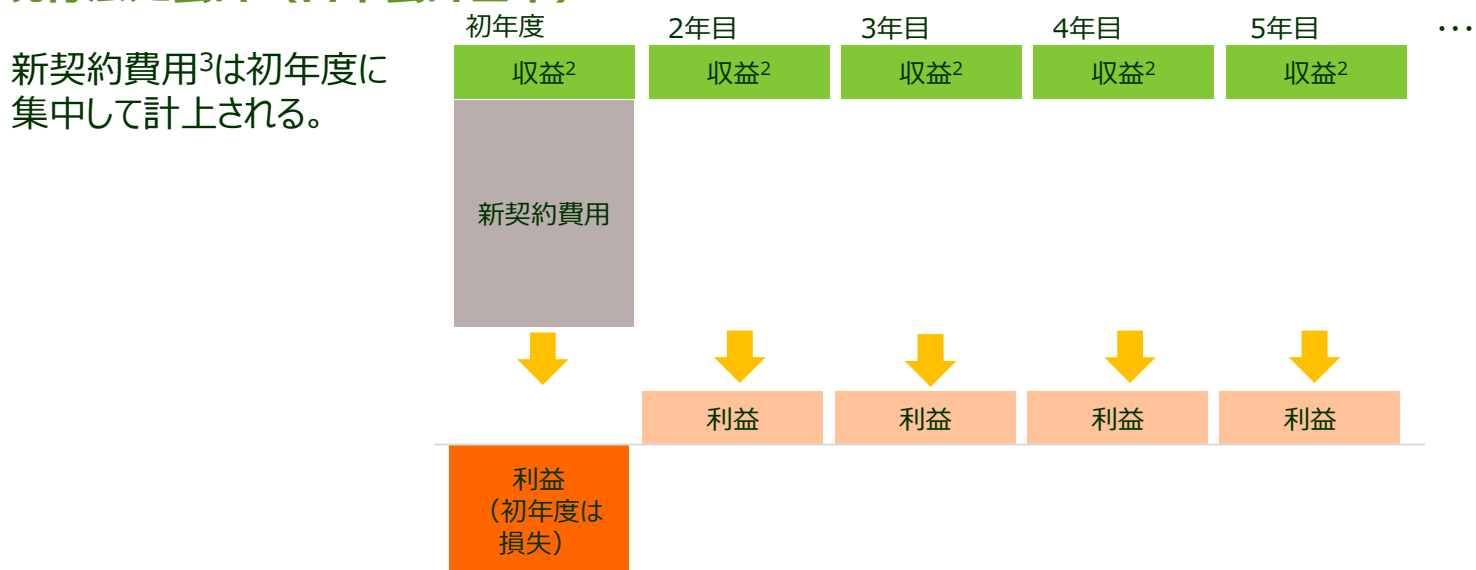
	【修正後】 業績予想		【修正前】 業績予想		2020年度 実績	
保有契約 年換算保険料	21,900		21,800		18,713	
新契約 年換算保険料	4,500		4,400		4,197	
		再保険の 影響額		再保険の 影響額		
経常収益	26,100	5,000	25,500	4,400	20,789	2,778
経常利益	△3,600	1,400	△3,800	700	△3,089	804
当期純利益	△3,700	1,400	△3,800	700	△3,114	804

国際財務報告基準の採用を検討

2023年から適用のIFRS第17号の検討を継続

会計構造イメージ¹

現行法定会計（日本会計基準）



国際財務報告基準

新契約費用³は繰り延べて計上される。



1. 例示であり、当社が表示通りの利益を上げることを保証するものではない。
2. 現行法定会計（日本会計基準）における「収益」とは、保険料から保険金・維持費・責任準備金繰入等の新契約費用以外の費用を控除したものを指す。
3. 「新契約費用」の定義は、現行会計とIFRSで異なる場合がある。

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 2,000 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つた保障を納得して、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

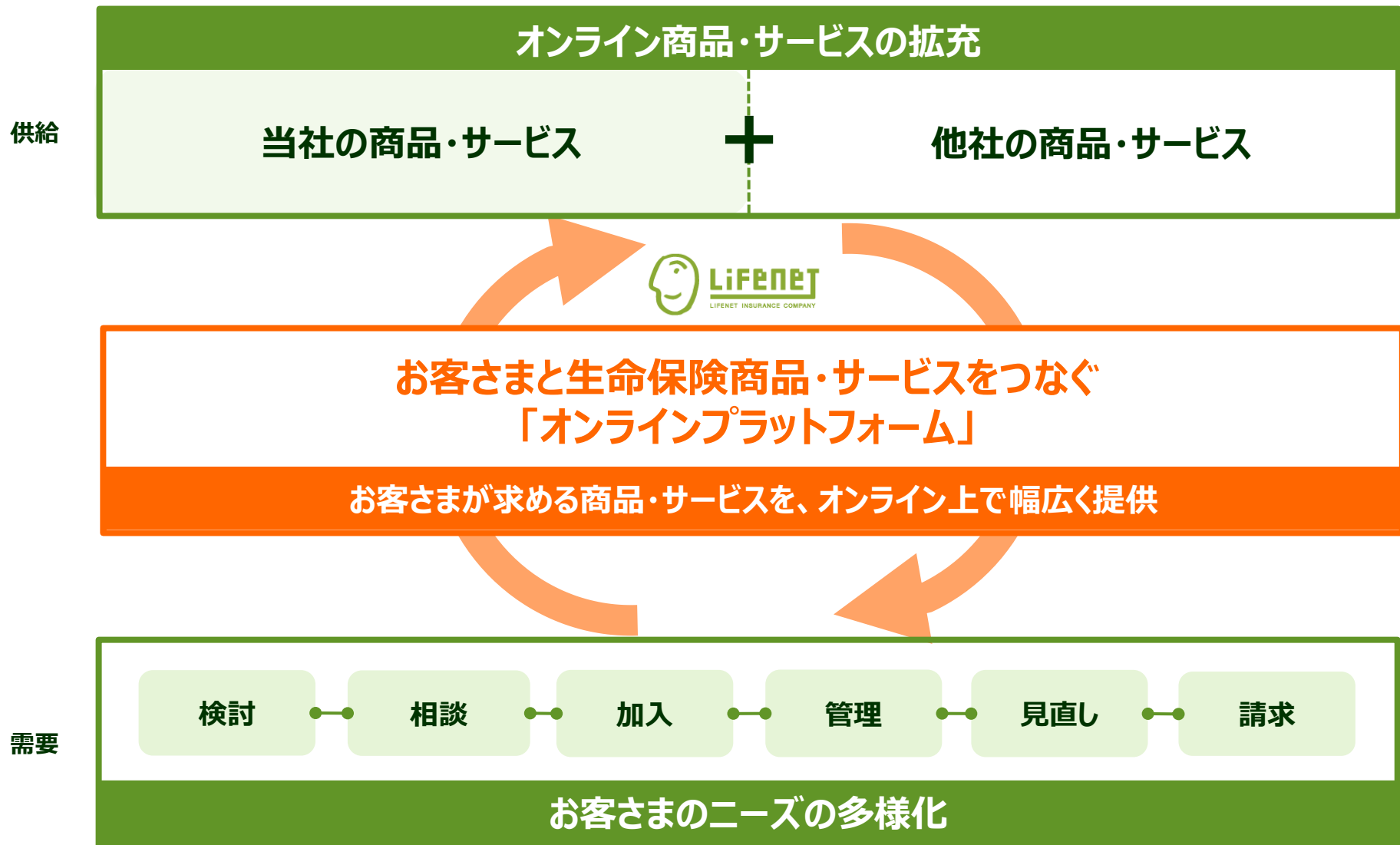
補足資料



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

オンライン生命保険プラットフォーム構想



サステナビリティへの取り組み

■ マニフェストを軸に、ステークホルダーへの提供価値向上を目指す

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。

ガバナンスの継続的強化

- 開業来、社外取締役・独立社外取締役を選任
- 任意の指名・報酬委員会を設置
- 役員報酬に譲渡制限付株式報酬を導入
- 有価証券報告書の株主総会前開示

お客さま本位の業務運営

- お客さま本位の業務運営に関する方針と取り組み指標及び成果を開示
- 同性パートナーを保険金受取人として指定可能にするなど、多様性を意識した取り組みを推進
- 保険料の内訳を業界で唯一開示¹
- オンライン上でストレスフリーなお客さま体験を実現し、ご契約者からNo.1評価を獲得²

社会変化への適応

- コロナ禍において、ご契約者の手続き負担軽減や従業員の働きやすい体制整備を実施
- 異業種パートナーとの協業を通じたオンライン生保市場の拡大により、便利なサービスを提供
- 子会社を通じて、オンラインでお客さまに寄り添った生命保険全般のサービスを展開

1. 当社調べ（2021年9月）

2. J.D. パワー「2021年生命保険契約満足度調査」ダイレクト型チャネル部門

保有契約の内訳

	21/03	21/09	構成比
保有契約件数	439,945件	476,906件	100%
内訳：定期死亡保険	213,597件	232,487件	49%
内訳：終身医療保険	120,216件	130,234件	27%
内訳：定期療養保険	8,840件	8,667件	2%
内訳：就業不能保険	59,567件	61,908件	13%
内訳：がん保険	37,725件	43,610件	9%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	2,994,198	3,198,619	
保有契約者数	279,243人	303,173人	

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

要約損益計算書及び基礎利益

(百万円)		FY2020/1H	FY2021/1H	増減	備考
要約損益計算書	保険料等収入	9,493	12,301	2,807	保有契約の増加及び修正共同保険式再保険における再保険収入の増加
	その他	356	343	△12	
	経常収益	9,849	12,644	2,795	修正共同保険式再保険の活用による2,380百万円を含む
	保険金等支払金	2,574	4,066	1,492	修正共同保険式再保険における再保険料の増加。保険料に対する保険金及び給付金の割合は21.0%
	保険金	879	1,315	436	支払件数は、81件（2020年度第2四半期累計）から115件（2021年度第2四半期累計）へ増加
	給付金	537	693	156	支払件数は、4,600件（2020年度第2四半期累計）から6,452件（2021年度第2四半期累計）へ増加
	責任準備金等繰入額	3,029	3,208	179	保険料に対する責任準備金繰入額（3,208百万円）の割合は33.5%
	事業費	4,633	5,885	1,252	
	営業費用	3,054	4,029	974	広告宣伝費は3,287百万円
	保険事務費用	478	619	141	
	システム・その他費用	1,100	1,236	136	
	その他	741	911	170	
	経常費用	10,978	14,071	3,093	
	経常損益	△1,128	△1,427	△298	修正共同保険式再保険の活用による787百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	10	49	39	
	当期純損益	△1,138	△1,476	△337	修正共同保険式再保険の活用による787百万円の利益を含む
基礎利益	危険差損益	1,898	1,825	△73	修正共同保険式再保険の活用による205百万円の危険差損を含む
	費差損益	△2,938	△3,197	△258	修正共同保険式再保険の活用による992百万円の費差益を含む
	利差損益	△9	55	65	
	基礎利益	△1,049	△1,316	△267	修正共同保険式再保険の活用による787百万円の利益を含む

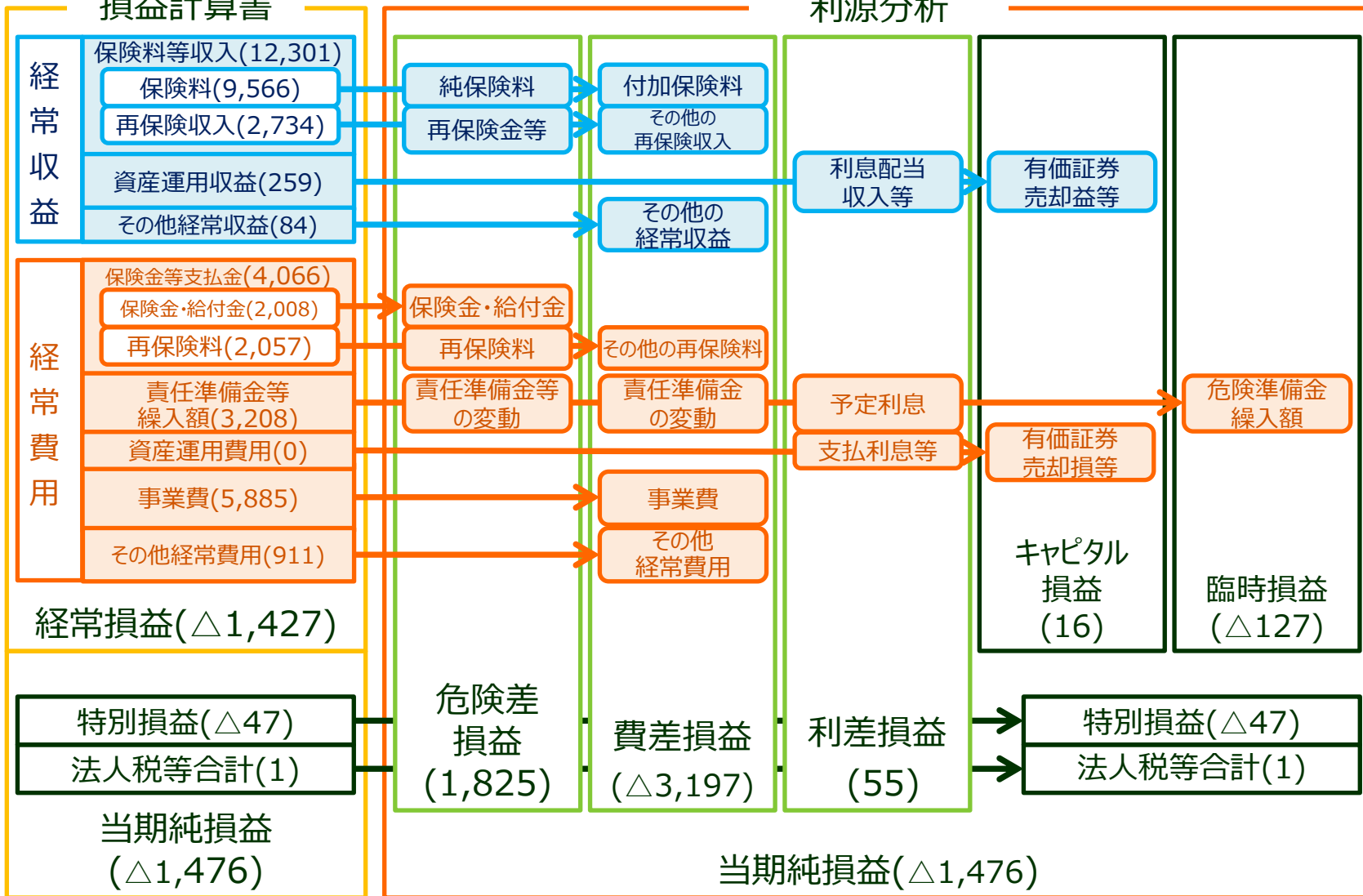
基礎利益の利源分析の図解

2021年度第2四半期累計

損益計算書

利源分析

(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

2021年度第2四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 3,462.0\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (38,542)}{\text{リスクの合計額} \div 2 (2,226 \div 2)} \times 100$$

$$(\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2} + R_4) \div 2 \text{ (百万円)}$$

預貯金等 (3,950)	その他の負債 (1,473)
買入金銭債権 (7,999)	支払備金(792)
金銭の信託 (5,496)	責任準備金 (39,009)
有価証券 (42,306)	危険準備金(2,130)
	保険料積立金等 余剰部分(11,646)
	価格変動準備金(87)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(410) ¹
有形固定資産 (101)	その他有価証券 評価差額金(1,056) ¹
無形固定資産 (1,264)	資本金等 (23,211)
その他の資産 (5,084)	

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 (1,096)

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 (370)

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 (1,549)

【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 (90)

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。

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)	2021年9月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2021年9月末におけるEEV及び新契約価値	112,104	2,664
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 3,940	△ 150
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	3,367	49
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,928	△ 66
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,789	41
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	863	82
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 910	—
感応度3 (事業費率10%減少)	3,781	407
感応度4 (解約失効率10%低下)	675	108
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	4,675	339
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	105	9

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。

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 + 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¹
再保険の影響額

百万円 / 年度	2017	2018	2019	2020	2021/1H
①経常利益	△197	△1,719	△2,382	△3,089	△1,427
②営業費用	2,627	4,216	6,146	6,712	4,029
③再保険の影響額	-	-	△1,526	△804	△787
④調整額	319	347	546	739	322
修正利益	2,748	2,844	2,784	3,558	2,137

1. 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

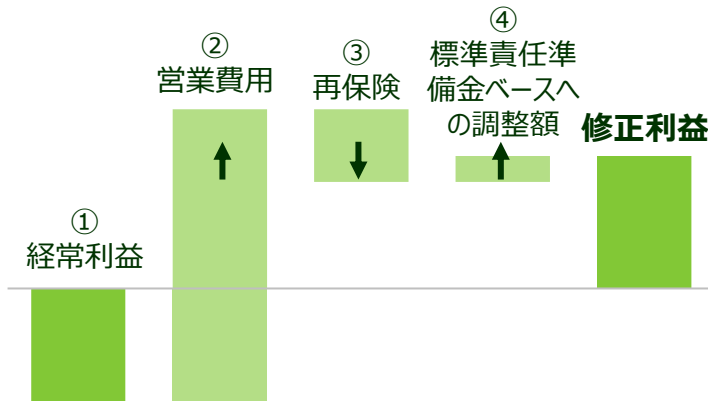
修正利益の解説



LIFENET

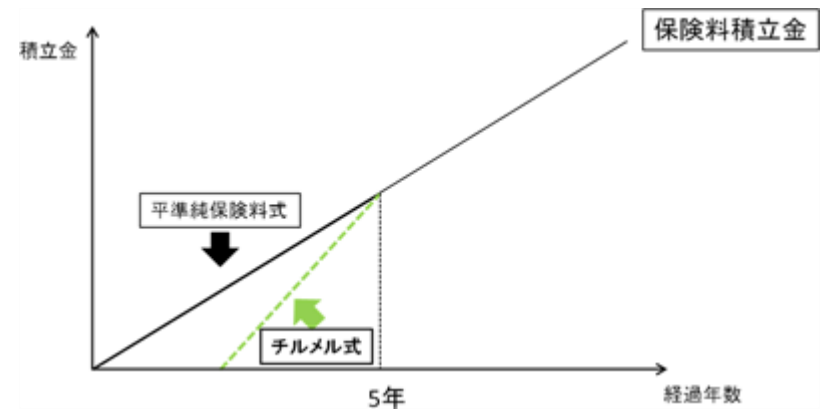
■ 標準責任準備金をベースとした責任準備金繰入額に調整

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2021年度第2四半期累計)

標準責任準備金ベースへの調整額¹
322百万円

= +

責任準備金繰入額
3,208百万円

-

標準責任準備金増加額²
2,885百万円

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。2021年度第2四半期時点の差額は302百万円。

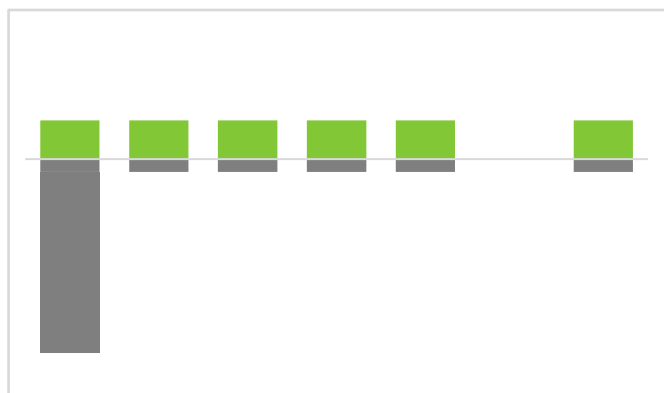
修正共同保険式再保険の仕組み

- 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

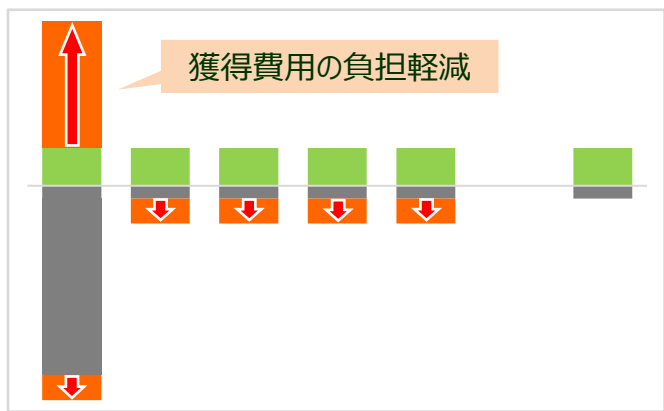
出再有無による収支構造の変化のイメージ¹

■ : 収入 ■ : 費用 ■ : 再保険の影響

出再無

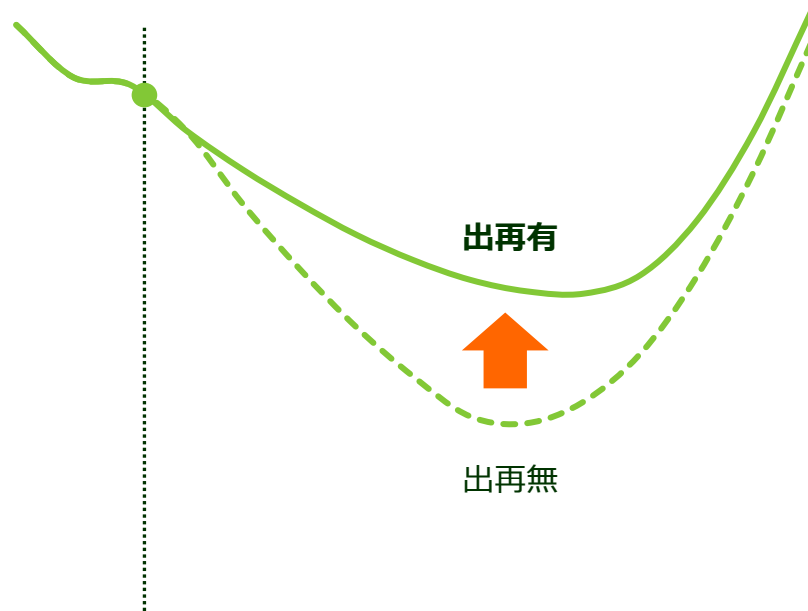


出再有



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



2019年3月末³

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
3. 当社は、2019年度から新契約の一部を対象として修正共同保険式再保険を活用