

証券コード：7157



# 2023年度決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2024年5月14日

# 本日のサマリー

## 2023年度

- 保有契約年換算保険料は前年度末比120%、保険サービス損益は前年度比124%、EEVは前年度末比118%と力強く成長

## 今後の取組み

- 新たな経営方針、2024年度-2028年度中期計画及びアウトカム目標を策定
- 新たな経営指標として「包括資本（Comprehensive Equity）」を設定。経営目標「2028年度に包括資本2,000～2,400億円の到達」を目指す
- 取締役会の構成を独立社外取締役を過半数に変更し、ガバナンスを強化<sup>1</sup>
- 資本市場からの評価向上に向けた施策を順次遂行

## 1. 2023年度決算

## 2. 新たな経営方針及び中期計画の策定

## 3. 市場評価向上に向けた今後の取組み

## 重点指標

### 企業価値を表す経営指標

**EEV**  
(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

**146,991** 百万円

(前年度末比117.9%)

### 成長性

保有契約年換算保険料<sup>1</sup>

**28,750** 百万円

(前年度末比119.6%)

### 収益性

保険サービス損益

**8,222** 百万円

(前年度比124.2%)

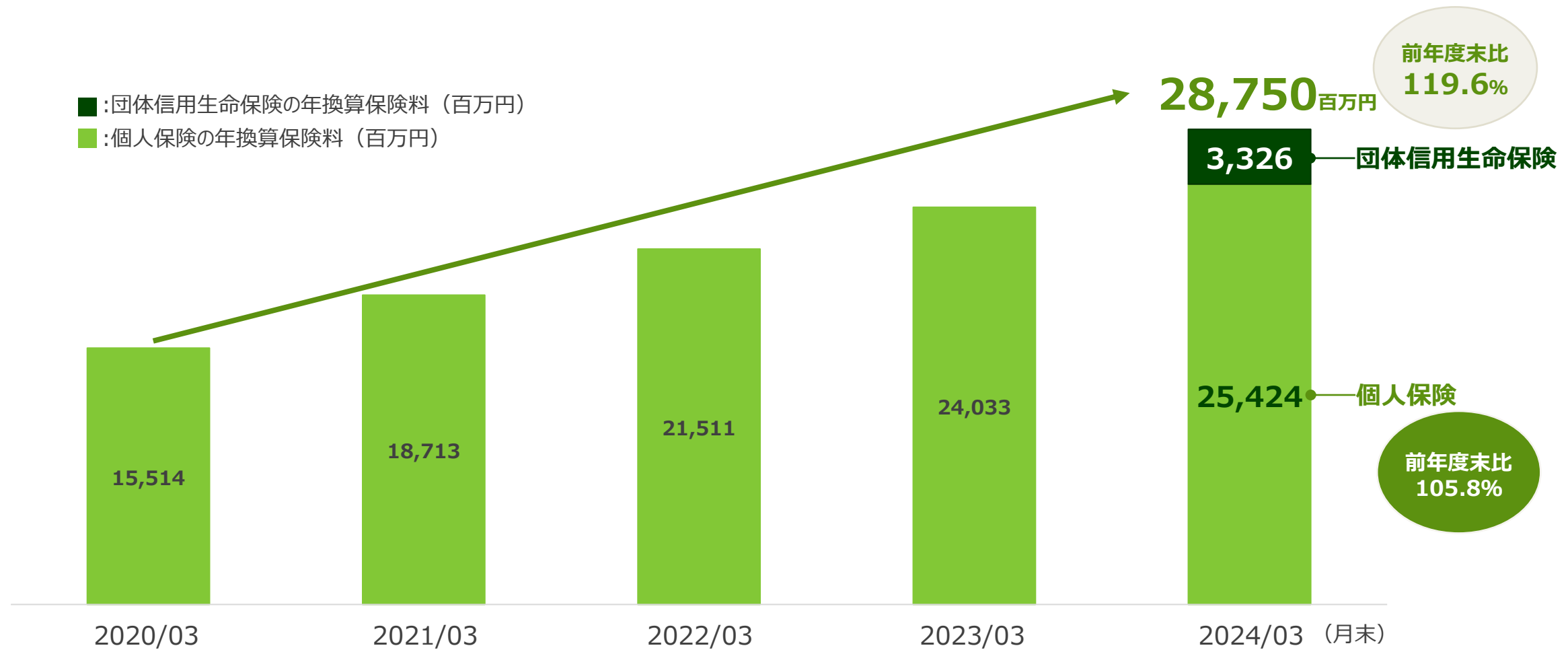
## 主なトピックス

- **団体信用生命保険事業及びSMBCグループとの協業等、中長期の持続的成長に向けた新たな取組みを実行**
- **イーザイと共同開発した認知症保険「be」を2024年4月から販売開始**
- **「J.D. パワー生命保険契約満足度調査」で4年連続ダイレクト生保No.1に選出<sup>2</sup>**

1. 1回当たりの保険料（団信は、保有契約をもとに算出される翌月の収入保険料）について保険料の支払い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。当社商品は全て月払いのため、月額保険料×12として算出（次頁以降同じ）

2. J.D. パワー 2021-2024年生命保険契約満足度調査 <ダイレクト部門>

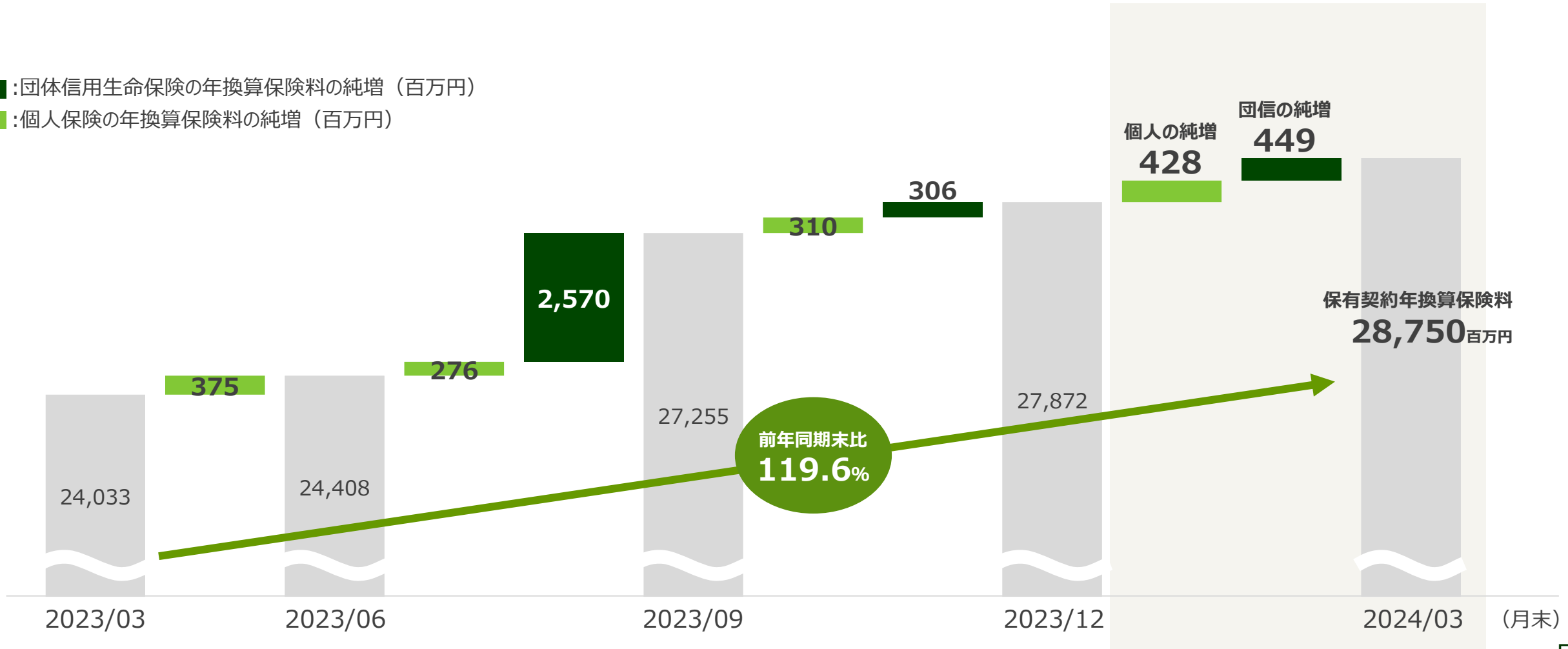
## ■ 2023年度は団信事業が加わり、前年度末比119.6%と大きな成長を実現



# 保有契約年換算保険料の四半期推移

- 団信事業は好調を維持し、**四半期で449百万円の純増**
- 課題であった個人保険事業の契約業績は、**2四半期連続で前四半期超え**

■ : 団体信用生命保険の年換算保険料の純増 (百万円)  
 ■ : 個人保険の年換算保険料の純増 (百万円)



## ■ 保険サービス損益は8,222百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は5,734百万円

単位：百万円

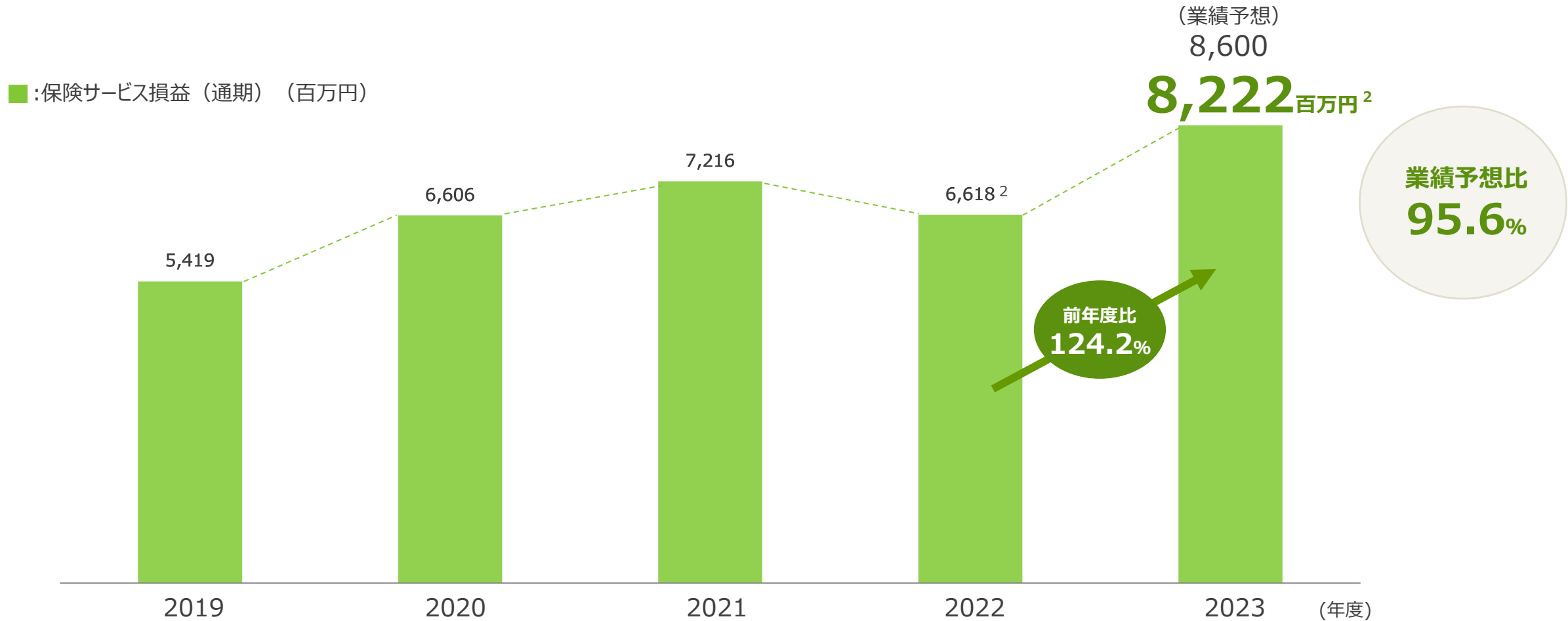
項目	2022年度 <sup>2</sup>	2023年度 <sup>2</sup>	増減
保険サービス損益	6,618	8,222	1,604
金融損益 <sup>1</sup>	△452	555	1,008
その他の損益	△822	△527	295
税引前利益	5,343	8,251	2,908
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,562	5,734	2,171

1. 主に金融資産から生じる投資損益、保険金融収益または費用、再保険金融収益または費用の小計

2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む

# 保険サービス損益<sup>1</sup>

- 前年度比**124.2%**の**8,222**百万円と大きく成長
- 一方、1Q決算発表時の**上方修正後業績予想には未達**



1. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値

2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む

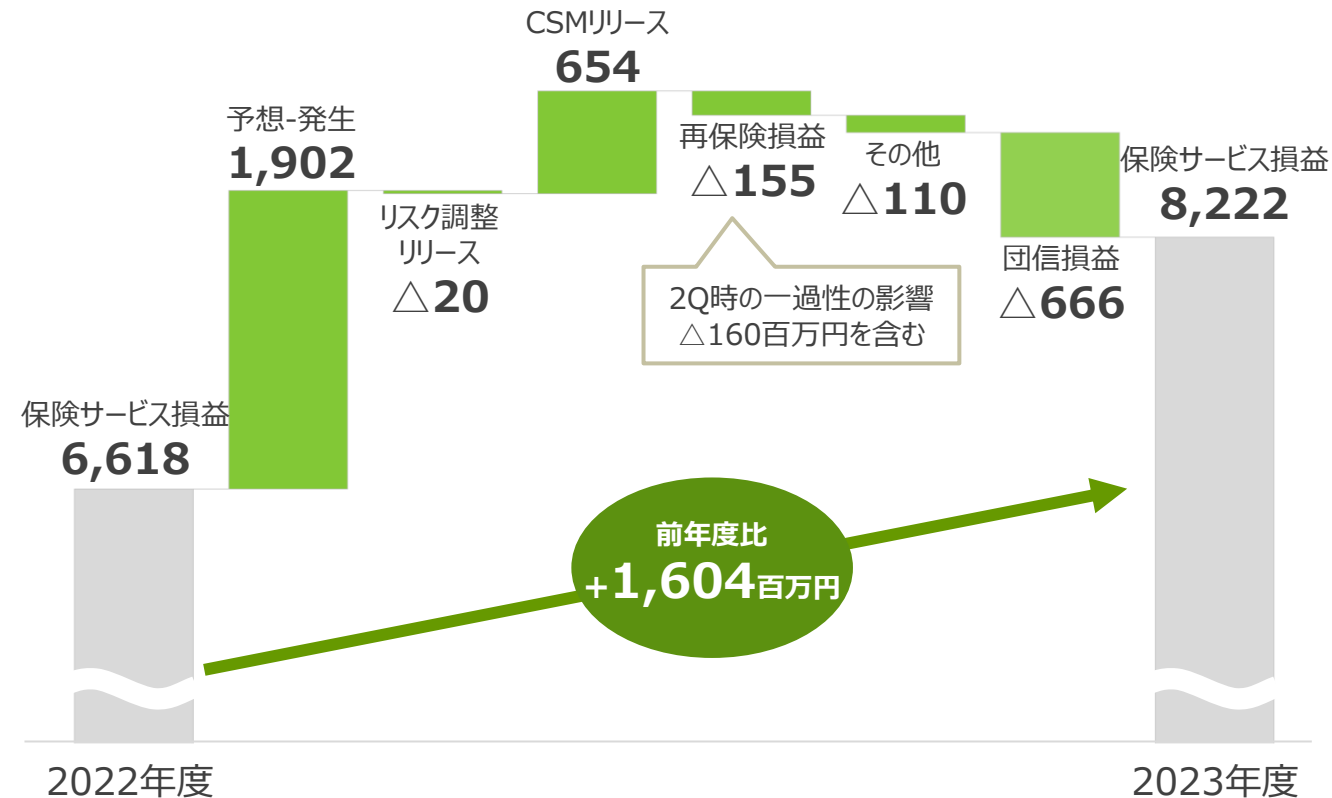


# 保険サービス損益の変動要因分析

## ■ 業績予想を下回った要因は、想定を上回る団信の保険金支払い及び再保険損益の一過性の影響

単位：百万円

項目	2022年度	2023年度	増減
予想保険金等－発生保険金等 <sup>1</sup>	△1,118	784	1,902
リスク調整リリース	1,698	1,678	△20
CSMリリース	6,401	7,056	654
再保険損益	△239	△394	△155
その他	△123	△234	△110
団信損益 <sup>2</sup>	－	△666	△666
保険サービス損益	6,618	8,222	1,604

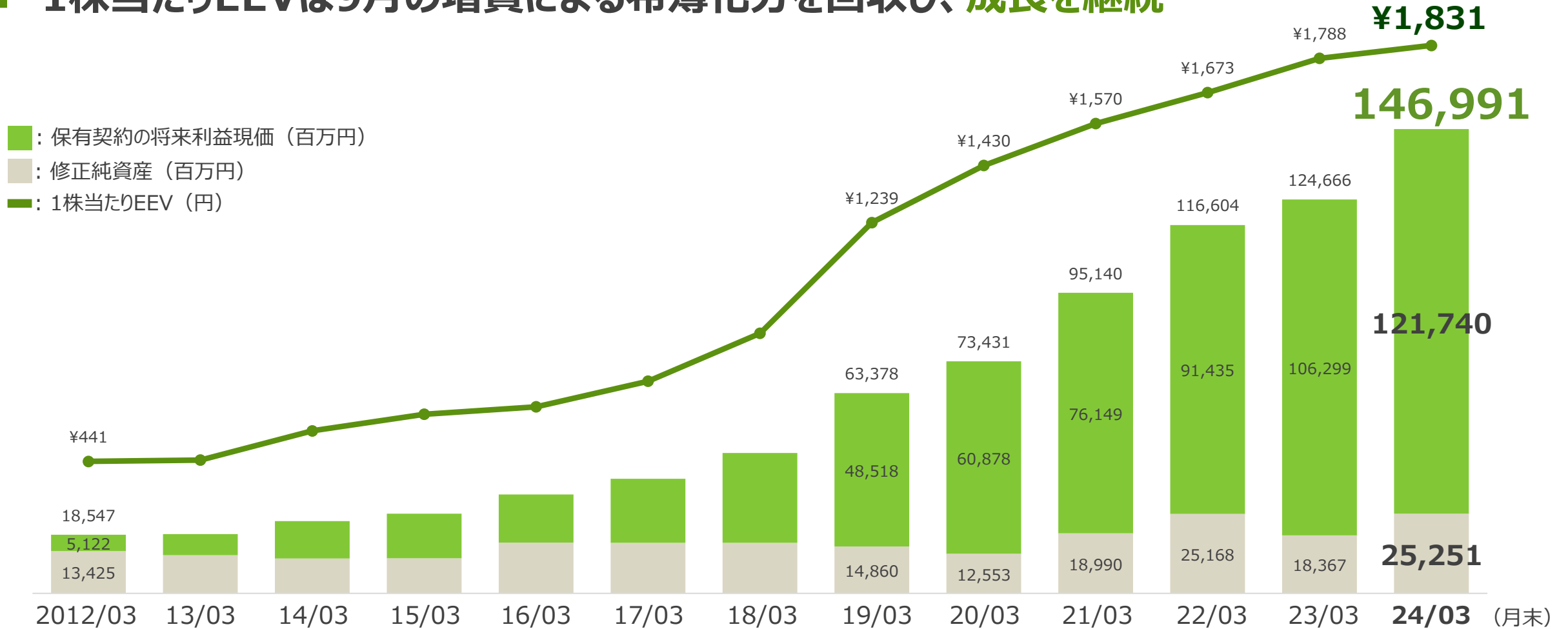


1. 個人保険のみの項目。コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む

2. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益(再保険損益を除く)

# ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー<sup>1</sup> (EEV)

- 上場来の年平均成長率はEEV**19%**<sup>2</sup>、将来利益現価**30%**と力強く成長
- 1株当たりEEVは9月の増資による希薄化分を回収し、**成長を継続**



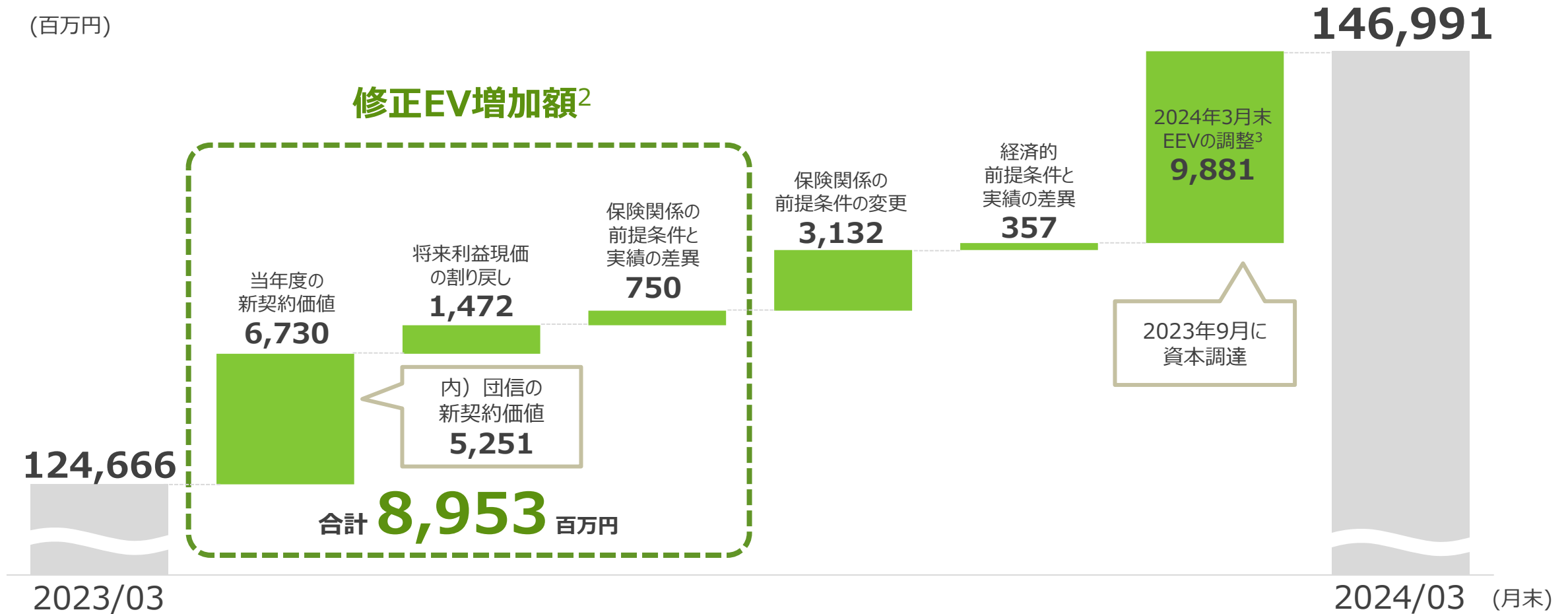
1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法等については部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考している。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2016年3月末におけるEEVについても同様の評価により再評価。

2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円、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、2023年9月の公募増資及び第三者割当増資額97億7,052万円を含み算出

# EEV<sup>1</sup>の変動要因分析

## ■ 主に団信事業開始に伴う新契約価値の増加及び事業費率の改善、死亡率前提の見直し、資本調達により増加

(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. 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

3. 資本の増減による項目

# イーザイと共同で保険商品を開発

## ■ 社会課題への新たな取り組みとして、認知症保険を2024年4月から販売開始



2025年には、65歳以上の約5人に1人が認知症と予測される時代。  
認知症の「早期発見・早期治療」をコンセプトとした保険商品を共同開発

認知症の情報・サービスを集約した  
LINE公式アカウント「ブレナビ」も開設



## ■ 生命保険需要の減退が長期化した向かい風の環境下で、保有契約業績の成長を加速するための各種取組みを実行

### ダイレクトビジネス

#### 挑戦

顧客体験・販売力の両面で、若年層に向けた新施策を多数実行



J.D. パワー生命保険契約満足度調査<sup>1</sup>

**ダイレクト生保  
4年連続第1位**

1. J.D. パワー 2021-2024年生命保険契約満足度調査<ダイレクト部門>

### パートナービジネス

#### 挑戦

ポイント経済圏への組込み深化に注力



Pontaポイントがたまる「auの生命ほけん」をフックとした営業活動

「Vポイントが貯まる保険」を販売開始



# 団体信用生命保険事業の取組み



- 保有契約年換算保険料は力強い成長を実現。一方、保険金支払いも想定以上に発生
- 保険料率の改定を予定し、**2024年度以降は利益貢献を見込む**



## 急速な成長を続けるauじぶん銀行の住宅ローン

## 団信事業の重点指標への貢献<sup>1</sup>



保有契約年換算保険料

**+3,326**百万円

EEV  
(新契約価値のみ)

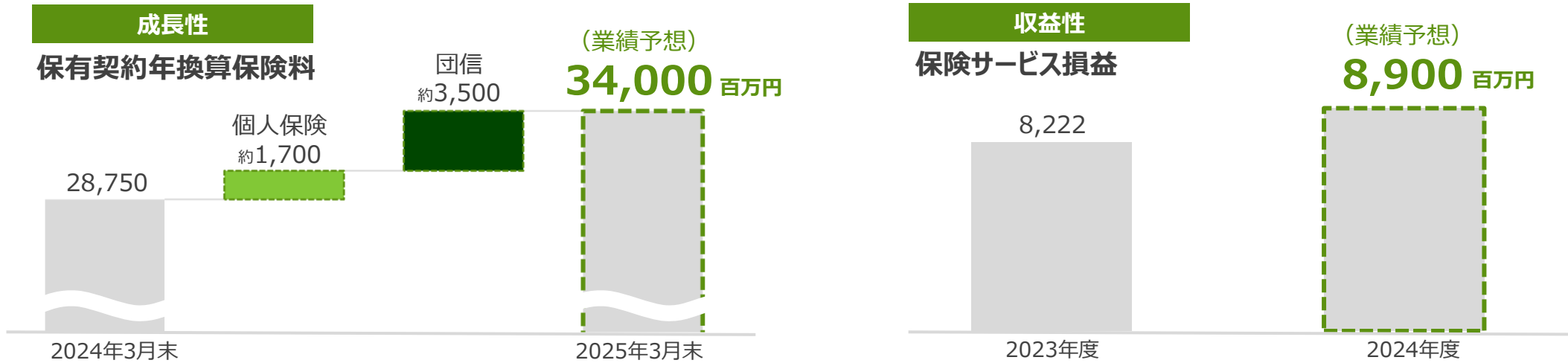
**+5,251**百万円

保険サービス損益

**△666**百万円<sup>2</sup>

1. 2024年3月末時点  
2. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益(再保険損益を除く)

## ■ 保険サービス損益89億円、最終利益62億円の黒字を見込む



	(百万円)	2023年度業績	2024年度業績予想
保有契約年換算保険料		28,750	34,000
保険収益		24,698	30,000
保険サービス損益		8,222	8,900
親会社の所有者に帰属する当期利益		5,734	6,200

## 1. 2023年度決算

## 2. 新たな経営方針及び中期計画の策定

## 3. 市場評価向上に向けた今後の取組み



## アウトカム目標

# 安心して、未来世代を育てられる社会

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。」に基づいた保険の価値をより多くのお客さまにお届けし、未来世代を社会全体で育てられるような未来づくりに貢献します。

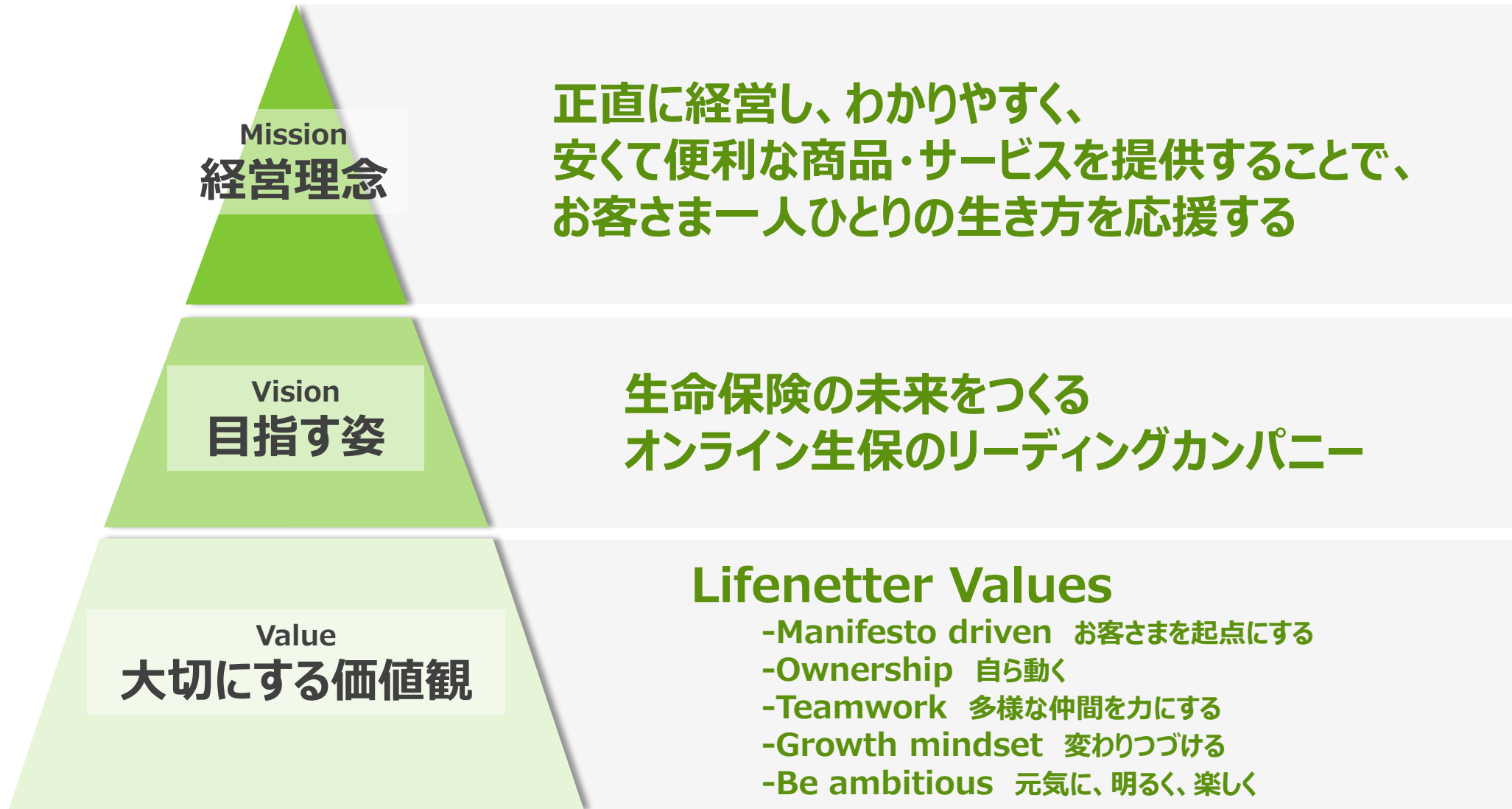
## アウトカム参考指標<sup>1</sup>

**1** オンライン生保の市場浸透率

**2** 未来の生活見通し

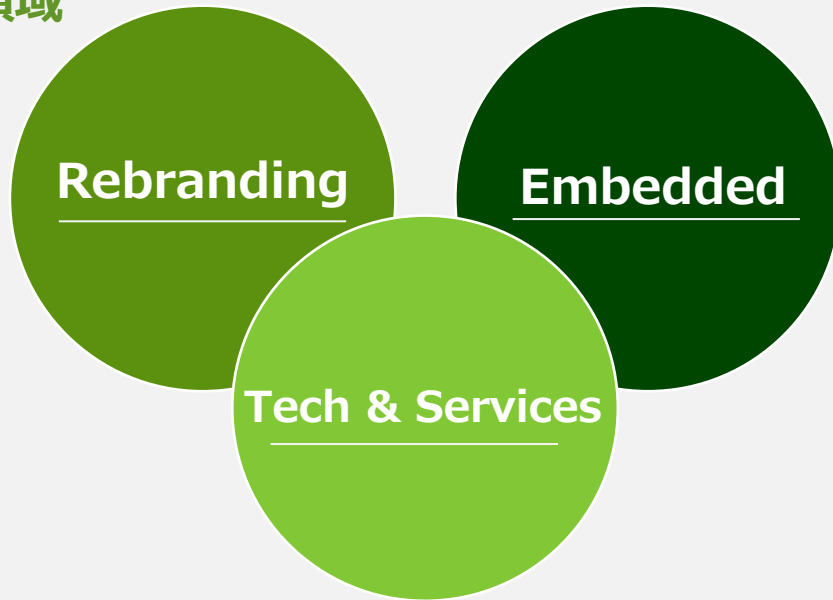
**3** 子育てのしやすさ

1. 詳細は37ページを参照



## 成長戦略

### 重点領域



### 人材戦略

- 重点領域に注力するための組織体制移行の推進
- 従業員の成長と事業成長の好循環の創出
- マニフェストを基軸とした組織風土の維持・強化

## 2028年度目標

### 経営目標

包括資本**2,000億円~2,400億円**到達

### 財務目標

株価：**3,000円**以上

1株当たり包括資本成長率：**10%**程度

### 非財務目標（人材）

エンゲージメントスコア（総合）：**継続的に向上**

#### 多様性

意思決定者に占める割合：

女性 **30%以上** 30代以下 **15%以上**

#### 成長機会

エンゲージメントスコア（成長）：

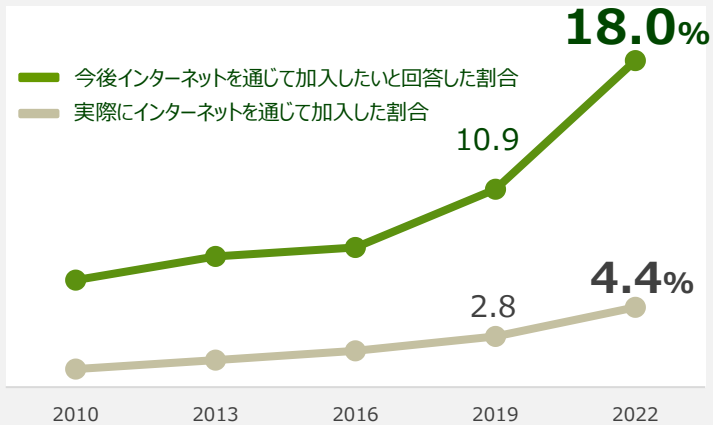
**継続的に向上**

## ■ 過去数年における外部環境の変化は、今後の当社の事業成長に大きな追い風となる

### 1 オンライン生保市場の拡大

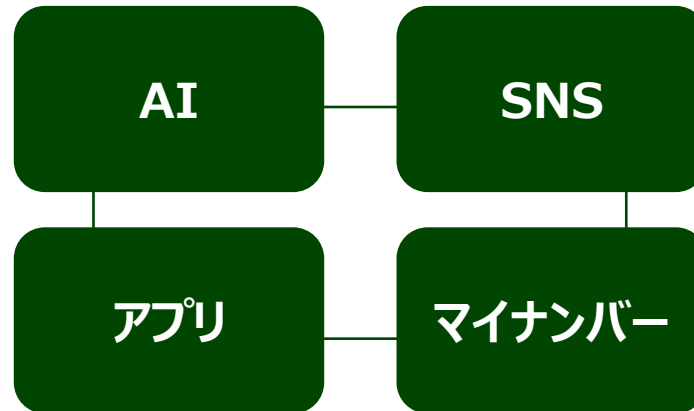
- 金融サービスのオンライン化の加速
- オンライン生保のプレイヤー数増加

オンラインチャネルでの今後の加入意向<sup>1</sup>



### 2 若年層 × テクノロジー

- 新たな技術やサービスの登場
- 若年層を起点として幅広い世代への浸透



### 3 金融経済圏の潮流

- オンライン保険ビジネスへの異業種企業からの関心の高まり



1. 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」

# 今後の事業成長を支える3つの重点領域

## ■ ライフネット生命を次のステージに引き上げるための3つのテーマ

### Rebranding

ダイレクトビジネスの質的变化

ダイレクトビジネス

### Tech & Services

オンライン生保の提供価値の強化

パートナービジネス

団信

ダイレクトビジネス

### Embedded

協業パートナーとのビジネスの深化と拡充

パートナービジネス

団信

- 時代やお客さまの価値観の変化に合わせてライフネット生命ブランドをアップデートし、若年層から選ばれ続けるブランドとなることでさらなる成長を実現する



## 若年層を起点とした営業活動における注力領域



ブランドの再構築



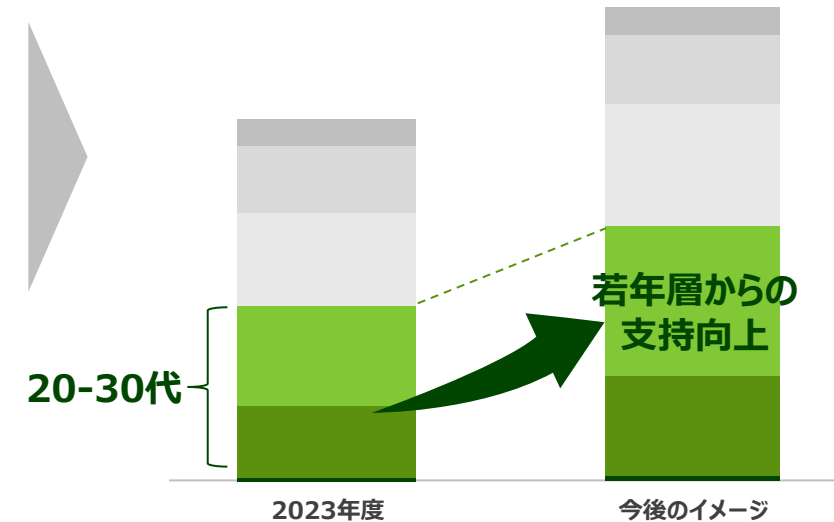
ナーチャリングの促進



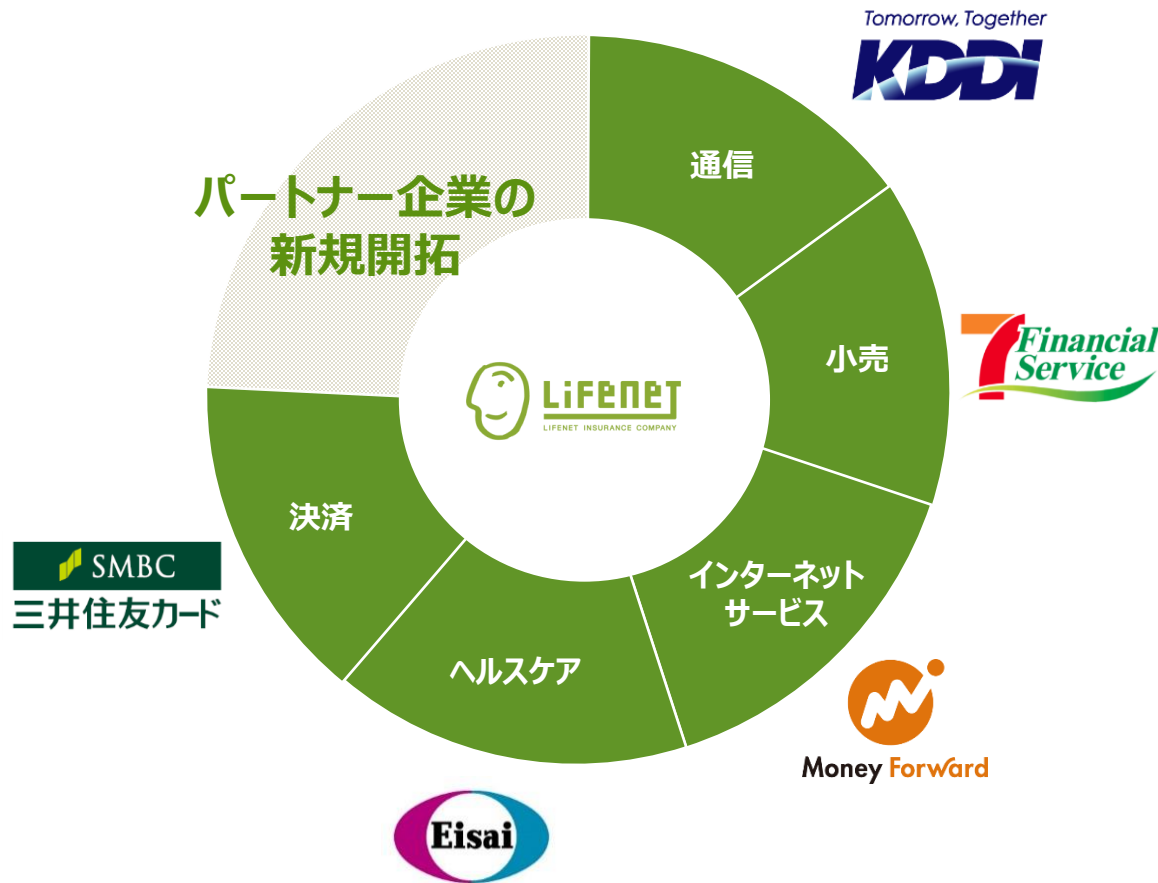
商品・サービスの強化



新契約件数の年代別分布



## ■ パートナー企業の経済圏に保険ビジネスを深くエンベディッドすることで成長を加速する



### 既存パートナーとの深化

- 各パートナーの経済圏におけるシナジー向上の取組み

### 新規パートナー開拓

- 「巨大な顧客基盤」「ブランド力」「豊富なデータ」を有する企業とのアライアンス

## ■ auじぶん銀行との協業及び新たなパートナー銀行の開拓の両輪で事業の拡大を目指す

### auじぶん銀行との協業深化

- 良質な保険商品・サービス開発を当社が担い、auじぶん銀行の住宅ローンの競争力強化を支援する

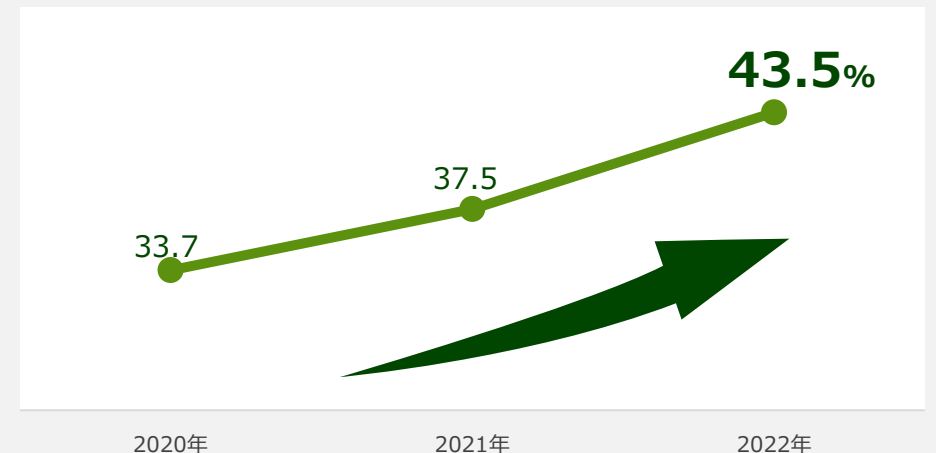
au じぶん銀行



### パートナー銀行の拡大

- 銀行業界における住宅ローン事業のDX化を追い風に、新たなパートナー銀行の開拓を目指す

### 住宅ローン事務のIT化に取り組んでいる金融機関の割合<sup>3</sup>



1. 2023年 オリコン顧客満足度®調査 住宅ローン 団体信用生命保険の充実さ 第1位  
2. モゲチェック調べ「団信満足度」は、モゲチェックを2023年6月1日～2023年12月20日の間に利用したユーザーに対して2023年12月21日～26日にウェブアンケート（結果受領651名）を実施し、銀行の満足度（5段階）とその理由を確認。  
3. 住宅金融支援機構「住宅ローン貸出動向調査」



# 事業成長を支える人材戦略

## ■ 多様性と成長機会を軸に、人的資本への取組みを一層強化

### 人材戦略の全体像

人材育成方針及び社内環境整備方針

**多様性と成長機会**を重視

### 中期計画の人材戦略

組織横断の推進体制

挑戦を通じた育成

マニフェストに基づく風土の維持・強化

非財務目標

総合・多様性・成長機会を測定

### 経営方針



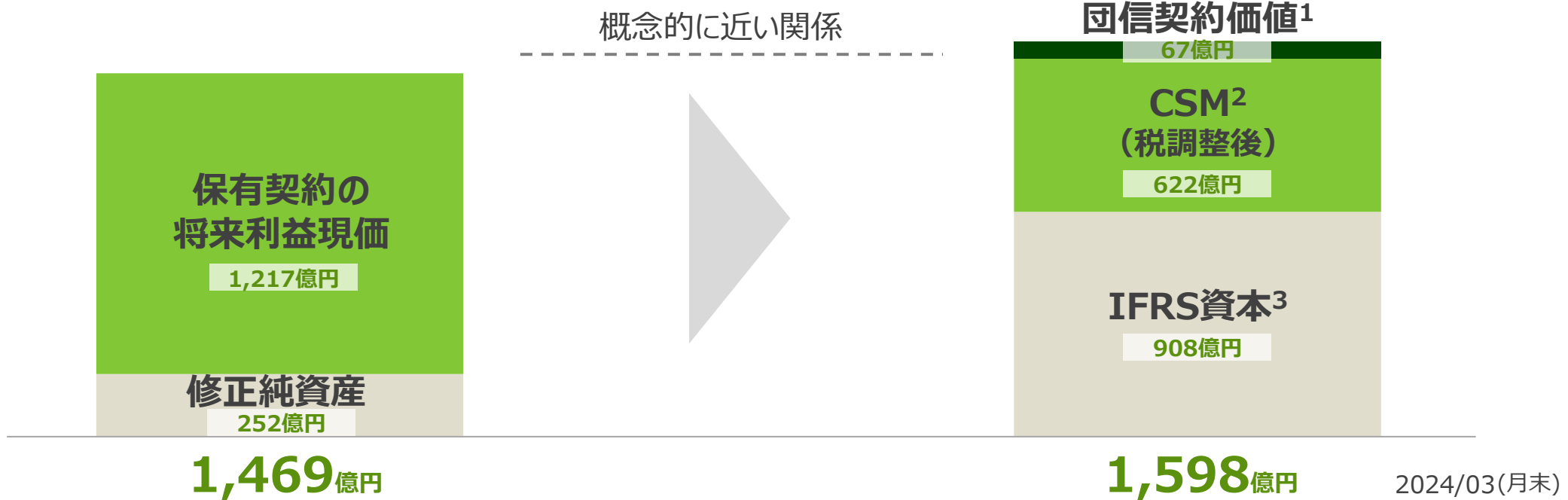
# 新たな経営指標「包括資本（CE）」

- EEVに変わる企業価値を表す経営指標として、「包括資本」を採用

**経営目標** 包括資本（Comprehensive Equity）  
2028年度に2,000億円～2,400億円到達を目指す

ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー（EEV）

包括資本（CE）



1. 評価日時点の団信保有契約（PAAを適用）に対する将来の更新分も含めた将来のIFRS損益の価値  
 2. CSMには再保険のCSMを含む。税効果(28%)控除後  
 3. 親会社の所有者に帰属する持分

## 1. 2023年度決算

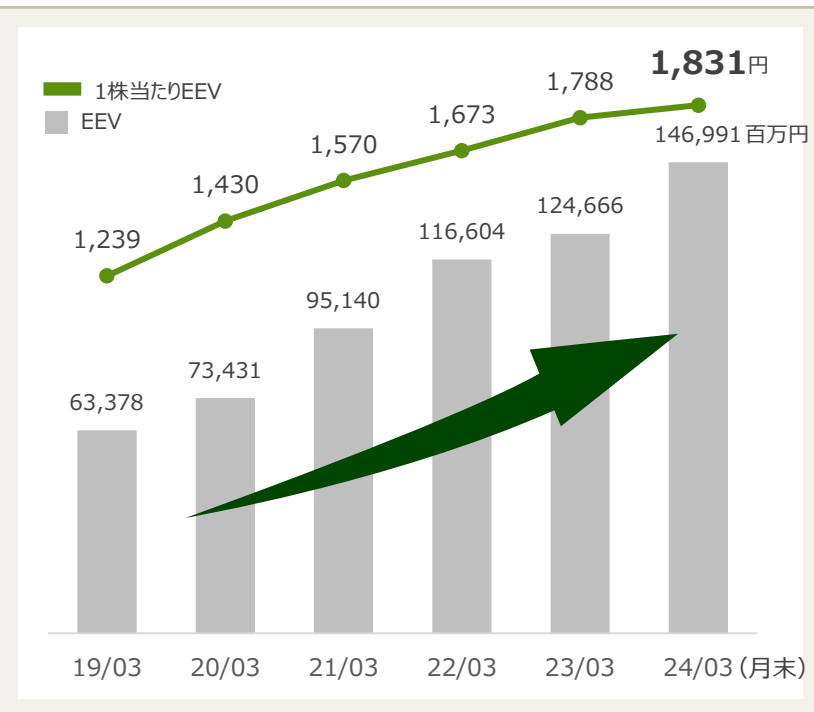
## 2. 新たな経営方針及び中期計画の策定

## 3. 市場評価向上に向けた今後の取組み

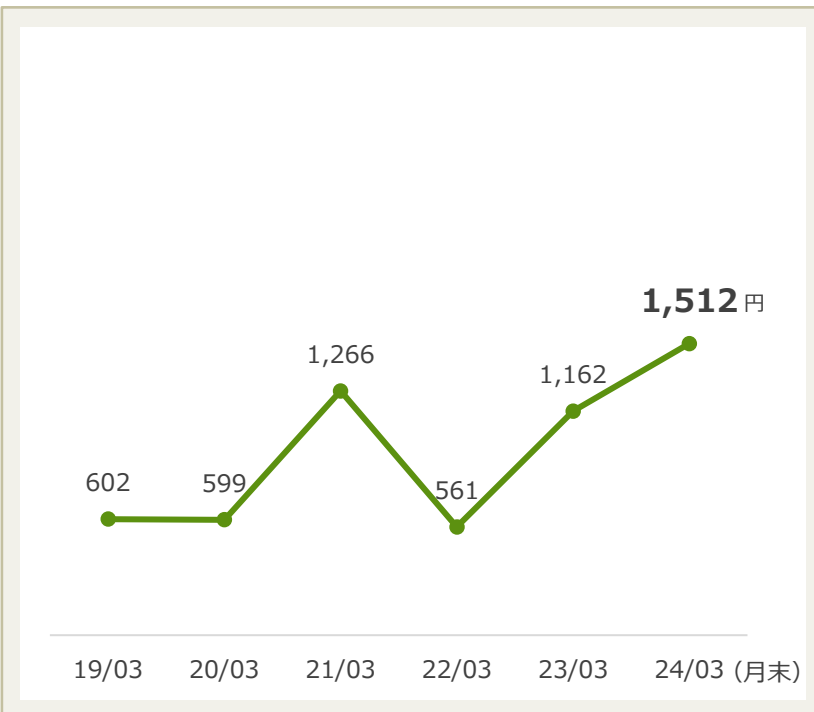
# 現状の市場評価

■ 企業価値は力強い成長を遂げる一方、P/EV倍率は1倍を下回るなど、資本市場からの評価には改善余地があると認識

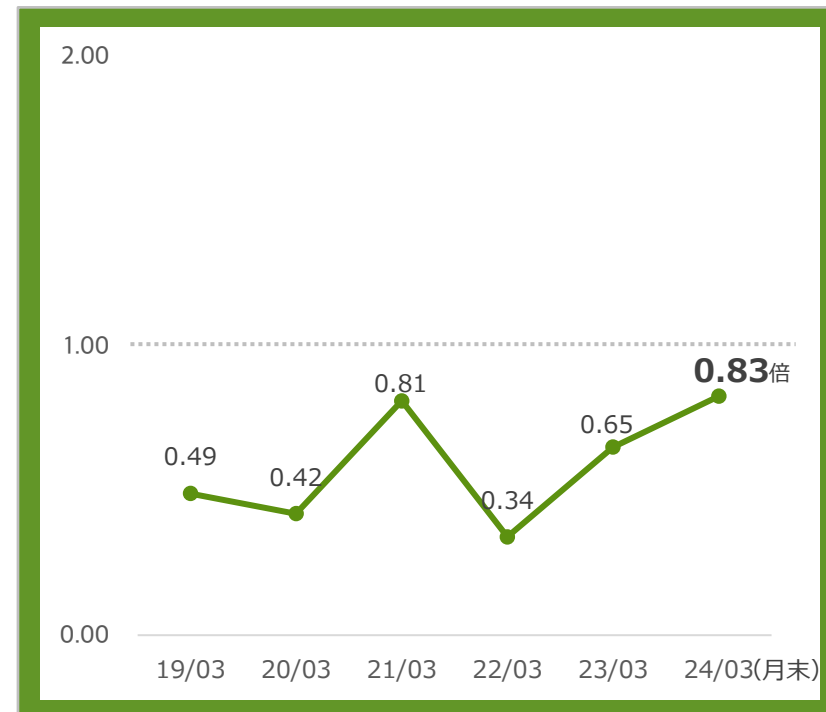
### 1株当たりEEV



### 株価



### 株価/1株当たりEV倍率(P/EV倍率)



## 主な取組み

## 取組みのポイント

### 1 IFRSに連動した企業価値指標の設定

- 生命保険会社特有の指標「EV」から、会計数値と連動する指標「包括資本」へ変更することで、企業価値指標への信頼性向上を図る
- IFRS17適用の海外保険会社との比較機会を高める

### 2 株価目標及び達成時間軸の設定

- 1株当たり価値及び達成期限を設定することで、株主・投資家と利益のアラインを図る

### 3 東証プライム市場への移行

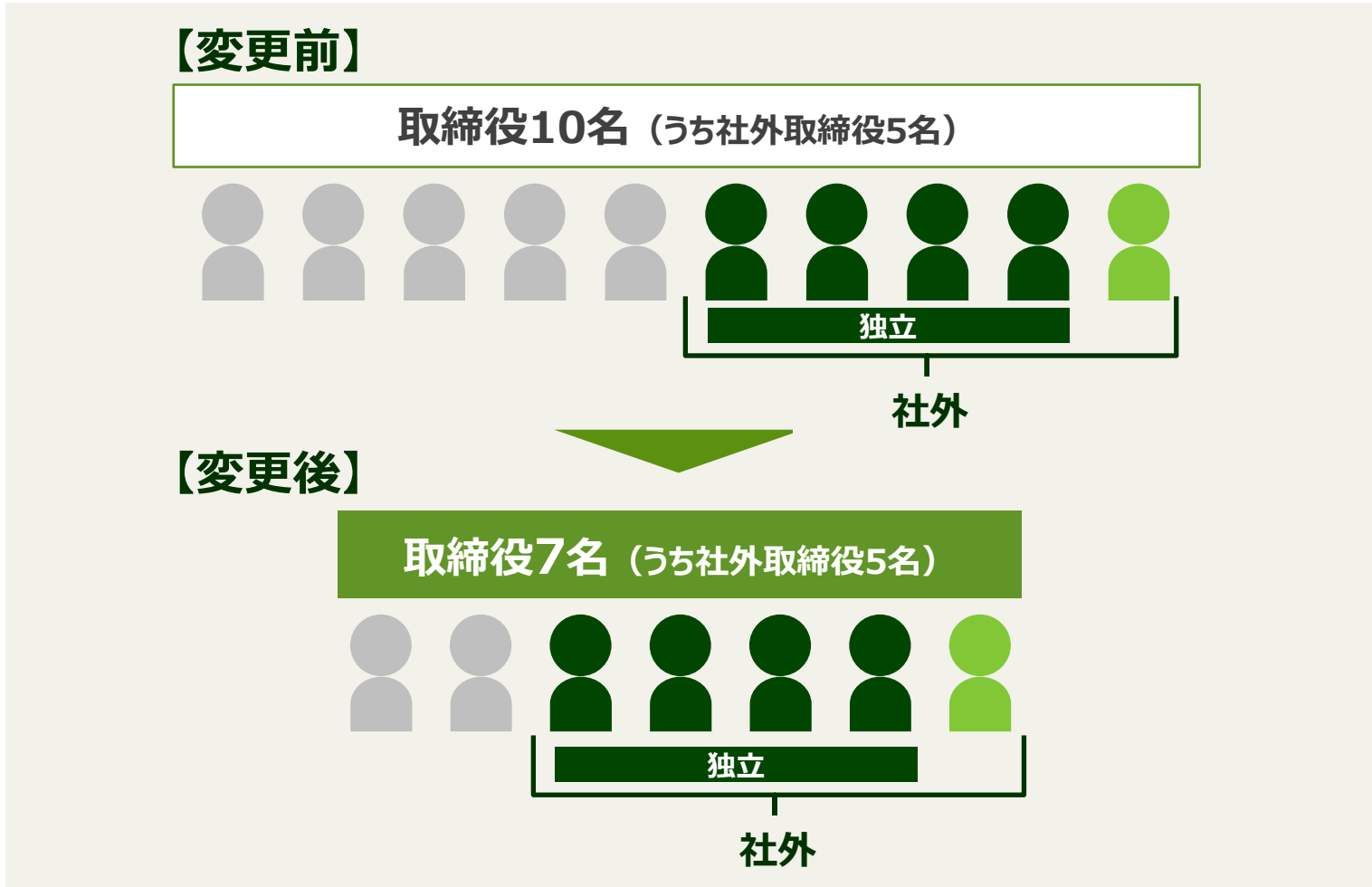
- 2025年度を目途に東証プライム市場への上場を実現することで、投資家層の拡大及び市場流動性の向上を図る

### 4 経営・ガバナンス体制の強化

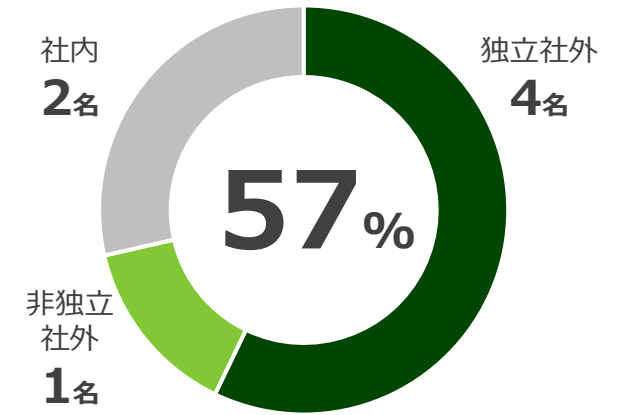
- モニタリングボードとしての取締役会の機能を強化する（詳細は次ページ）

# コーポレート・ガバナンスのさらなる強化

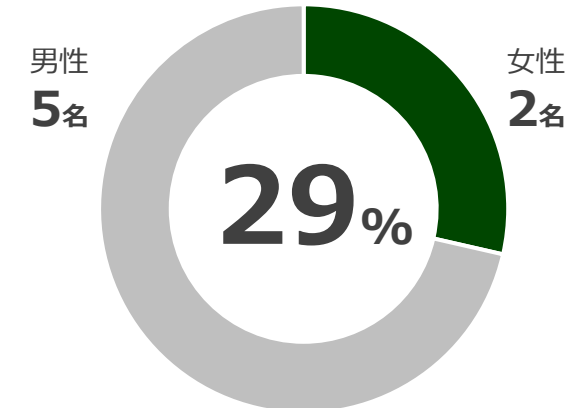
- 取締役会の監督機能を強化し、監督と執行の分離を一層機能させる目的から、**独立社外取締役を過半数とする体制へ移行<sup>1</sup>**



変更後の独立社外取締役比率



変更後の女性取締役比率



1. 2024年6月23日開催予定の第18回定時株主総会での議案の承認が前提

## ■ 事業規模拡大を軸とした企業価値の向上及び資本市場からの評価改善の両立を目指す

### 企業価値（CE）の向上

#### 規模拡大

- 個人保険の再成長 + 団信の拡大
- アップサイドの追求

#### 重点領域

- Tech & Services
- Rebranding
- Embedded

#### 収益性改善

- 営業効率の改善
- 規模拡大に伴う事業費率の改善

#### 人的資本への投資



### 市場評価の改善

IFRSに連動した  
企業価値指標の設定

株価目標及び達成時間  
軸の設定



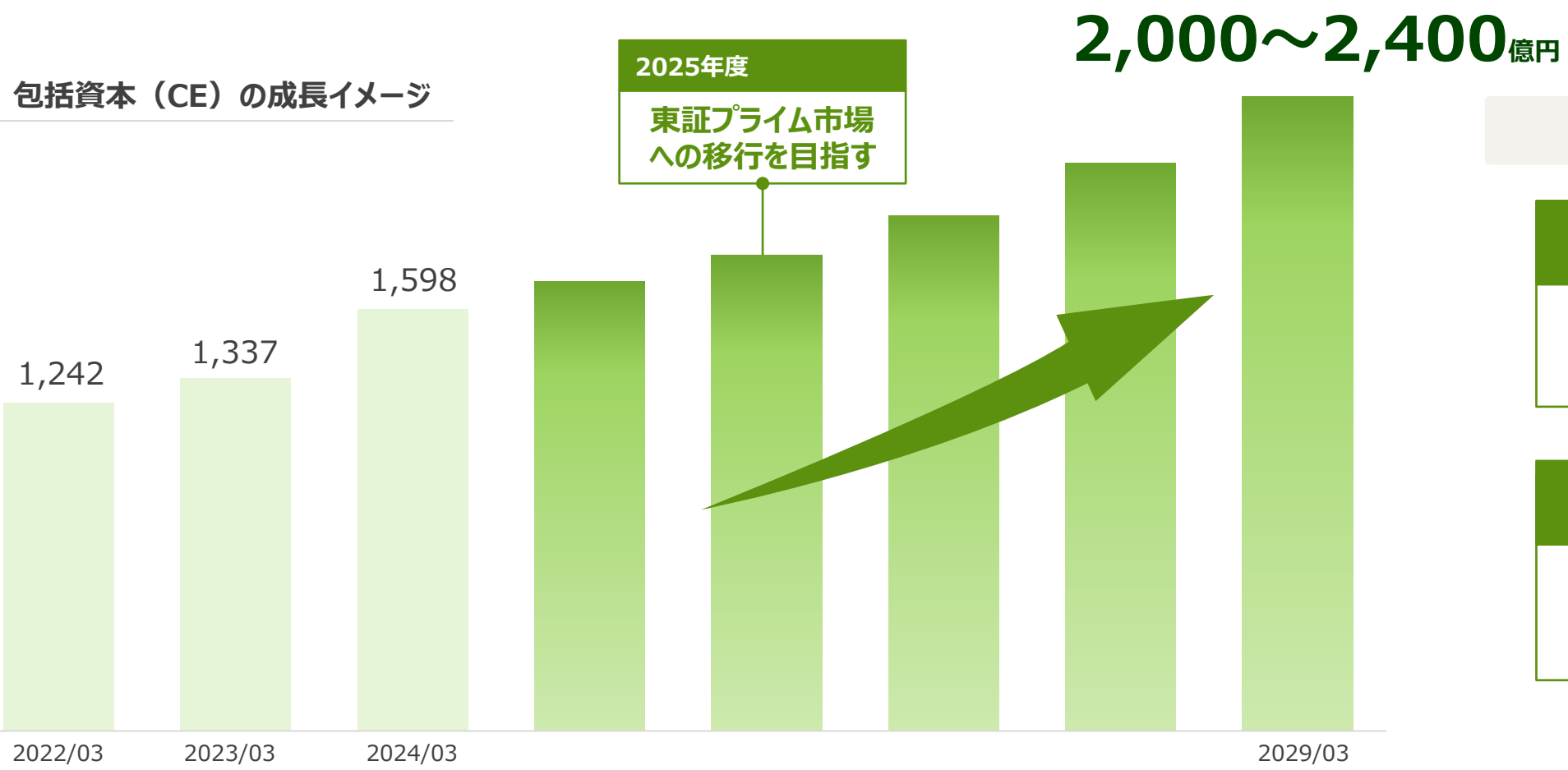
東証プライム市場  
への移行

経営・ガバナンス体制の  
強化

# 中期計画達成に向けて

- 新たな重点領域への成長投資を通じて持続的な成長を実現し、**2028年度に包括資本2,000億円～2,400億円到達を目指す**

包括資本（CE）の成長イメージ



2028年度における目標

株価  
**3,000円以上**

1株当たりCE成長率  
**10%程度**



## 「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、お客様の声に耳を傾け、お客様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年後もお客様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、その分をお客様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。お客様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、あらゆる場面でおお客様の便利を追求する。
- (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、お客様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、お客様の期待の先にある「便利な生命保険」を通して、次の時代の当たり前をつくる。

お客様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。



**LIFENET**


LIFENET INSURANCE COMPANY

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



**LIFENET**  
LIFENET INSURANCE COMPANY

# Appendix

用語	説明
<b>保険収益</b>	保険サービスの履行に対応して計上する収益。主に、「予想保険金」「予想維持費」「リスク調整リリース」「CSMのリリース」「保険獲得キャッシュ・フローの回収額」などで構成される。予想保険金は投資要素（保険事故の有無に関わらず契約者に返済される金額）を除いた金額。
<b>保険サービス費用</b>	保険サービスに関連する費用で、主に、「発生保険金」「発生維持費」「保険獲得キャッシュ・フローの償却額」「不利な契約による損失」などで構成される。発生保険金は投資要素（保険事故の有無に関わらず契約者に返済される金額）を除いた金額。
<b>保険サービス損益</b>	保険収益から保険サービス費用を差し引いた金額と再保険損益の合計による利益または損失。
<b>金融損益</b>	保険契約の投資活動に関連する利益または損失。資産運用に係る投資損益、保険契約負債（または資産）の利息である保険金融収益または費用、再保険契約負債（または資産）の利息である再保険金融収益または費用の合計額。
<b>その他の損益</b>	保険サービスに直接関連しない費用、保険事業以外の損益。商品開発費用や子会社の損益などが含まれる。
<b>CSM（契約サービスマージン）</b>	保険契約負債（または資産）を構成する要素の一つであり、未獲得の将来利益を表す負債。保険期間の経過とともにリリースされ、利益となる。将来の利益を成長させるためには、将来利益を表すCSMの積み上げが重要となる。
<b>新契約CSM</b>	対象期間の新契約に対する契約獲得時点のCSM。
<b>リスク調整</b>	保険契約負債（または資産）を構成する要素の一つであり、将来キャッシュ・フローが不確実であることによる調整（負債の上乗せ額）。

用語	説明
<b>包括資本 (Comprehensive Equity)</b>	<p>当社が定義する指標であり、IFRSの財政状態計算書（B/S）の「資本（親会社の所有者に帰属する持分）」に、保険サービスを提供するにつれて認識する未稼得の利益を表す負債である「CSM」（保険契約及び再保険契約を合算し税調整後）と「団信契約価値」を合計した金額。保有する保険契約の将来の利益の評価額を含むことから、当社の企業価値を表す指標として定めている。</p>
<b>団信契約価値</b>	<p>当社が定義する指標。評価日時点の団信保有契約（PAAを適用）に対する将来の更新分も含めた将来のIFRS損益の価値を表す。</p>
<b>PAA（保険料配分アプローチ）</b>	<p>IFRS17号で定められた保険負債計測の簡便モデルで、保険期間が短期の保険契約に適用できるアプローチ。当社では保険期間1年の団信契約に適用している。</p>
<b>保険獲得キャッシュ・フロー</b>	<p>保険契約の獲得に直接起因する費用により生じるキャッシュ・フロー。当社では、「新契約獲得のための広告宣伝費」「代理店手数料」「新契約獲得・締結・引受の業務に係る人件費・物件費」などが含まれる。 従来より使用していた日本基準の「営業費用」との相違点は、「新契約獲得・締結・引受の業務に係る費用」などが追加される点。</p>
<b>維持費</b>	<p>保険契約の履行に直接関連する費用のうち、保険獲得キャッシュ・フローに含まれない費用を指す。「保険契約の管理及び維持に係る費用」や「保険サービス提供のための間接費用」が含まれる。</p>

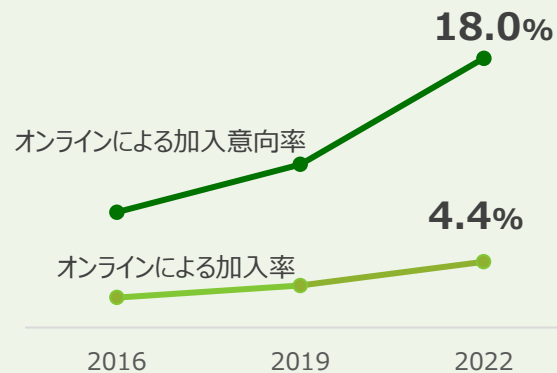
## アウトカム目標

# 安心して、未来世代を育てられる社会

## アウトカム参考指標<sup>1</sup>

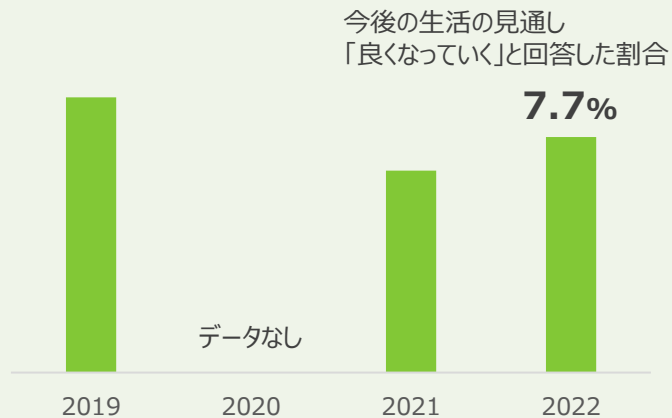
### 01 | オンライン生保の市場浸透率

シンプルな保障、低廉な保険料、いつでも手続き可能な利便性を実現することで、オンライン生保市場の拡大を目指します。



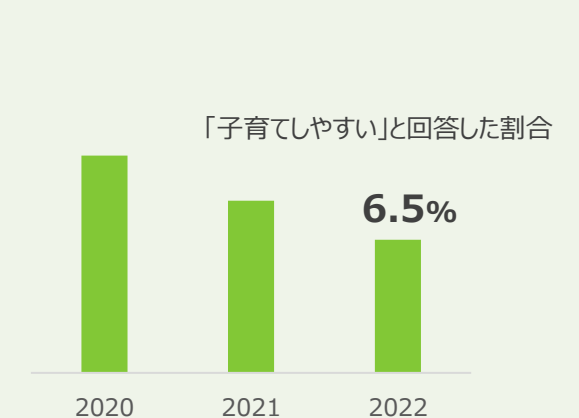
### 02 | 未来の生活見通し

将来の不安は、手軽で便利なオンライン生保に預け、お客さまが人生を前向きに進めるために、お金も時間も使ってほしいと考えています。



### 03 | 子育てのしやすさ

特に少子高齢化を重要な社会課題として捉え、子育てしたいと思える社会をつくることに貢献したいと考えています。



1. オンライン生保の市場浸透率は、生命保険文化センターの「生活保障に関する調査」において、加入意向のあるチャネル及び直近加入契約の加入チャネルについて「インターネットを通じて」と回答した人の割合、未来の生活見通しは、内閣府の「国民生活に関する世論調査」において、「今後の生活の見通し」について「良くなっていく」と回答した人の割合、子育てのしやすさは、内閣府の「社会意識に関する世論調査」において、「社会の満足度（満足している点）」について「子育てしやすい」と回答した人の割合

# 経営目標・財務目標・非財務目標一覧

	2023年度実績	2028年度目標
<b>経営目標</b>		
<b>包括資本</b>	1,598億円	2,000~2,400億円
<b>財務目標</b>		
<b>1株当たりCE成長率</b>	3.8%	10%程度
<b>株価</b>	1,512円	3,000円以上
<b>非財務目標（人材）</b>		
<b>エンゲージメントスコア（総合）</b>	70	継続的に向上
<b>多様性</b>		
<b>意思決定者に占める女性の割合</b>	23.5%	30%以上
<b>意思決定者に占める30代以下の割合</b>	2.9%	15%以上
<b>成長機会</b>		
<b>エンゲージメントスコア（成長）</b>	66	継続的に向上

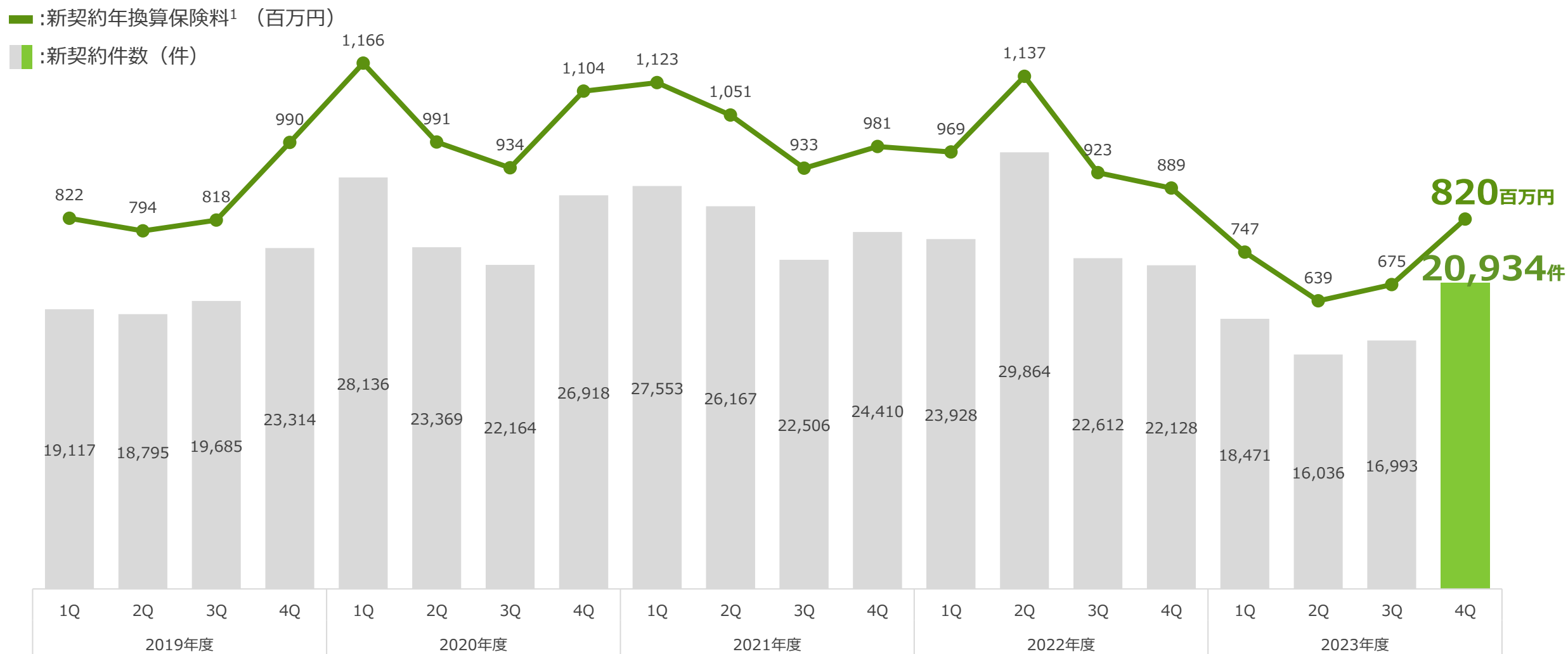
# 保有契約の内訳

	2023/03	2024/03	構成比
保有契約件数	568,674件	600,945件	100%
内訳：定期死亡保険	276,566件	293,384件	49%
内訳：終身医療保険	156,402件	164,207件	27%
内訳：定期療養保険	7,870件	7,067件	1%
内訳：就業不能保険	68,142件	69,670件	12%
内訳：がん保険	59,694件	66,617件	11%
保有契約金額(保有契約高) <sup>1</sup> (百万円)	3,633,704	3,801,181	
保有契約者数	360,364人	381,266人	

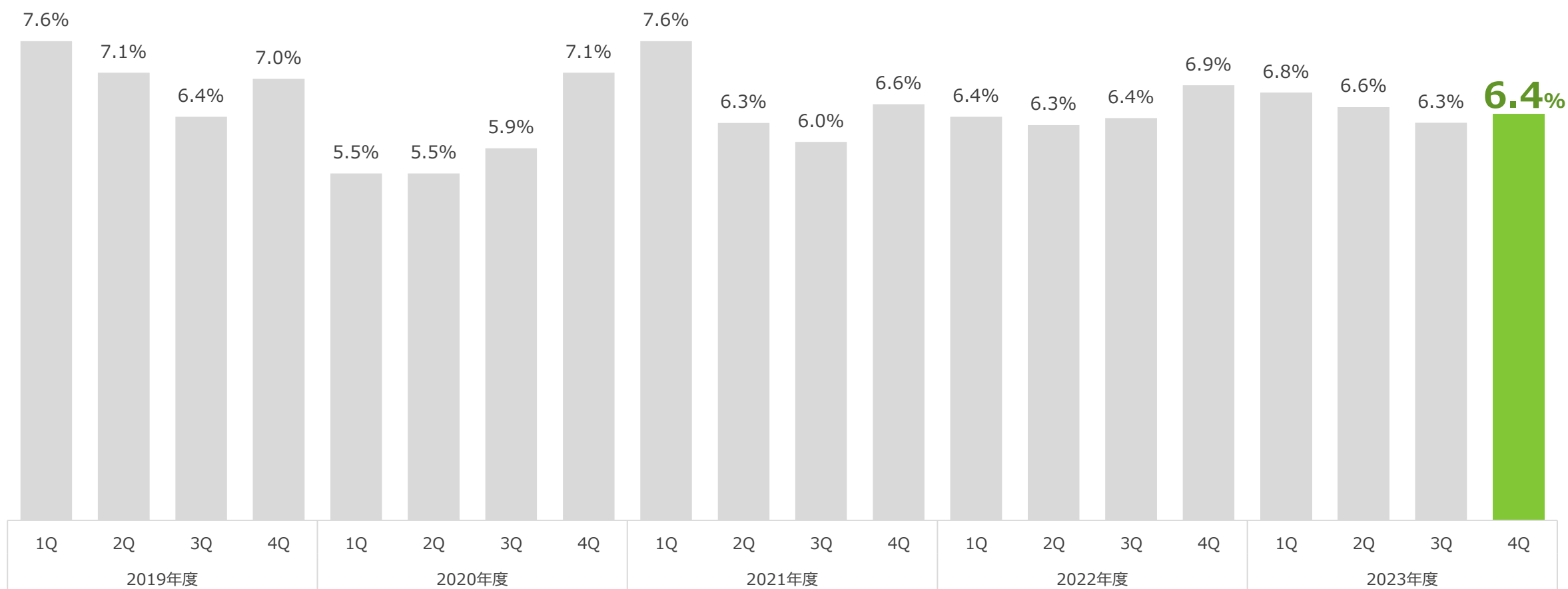
1. 保有契約金額は死亡保障額の合計であり、第三分野保険（医療保障・生前給付保障等）の保障額を含まない



# 新契約年換算保険料/件数



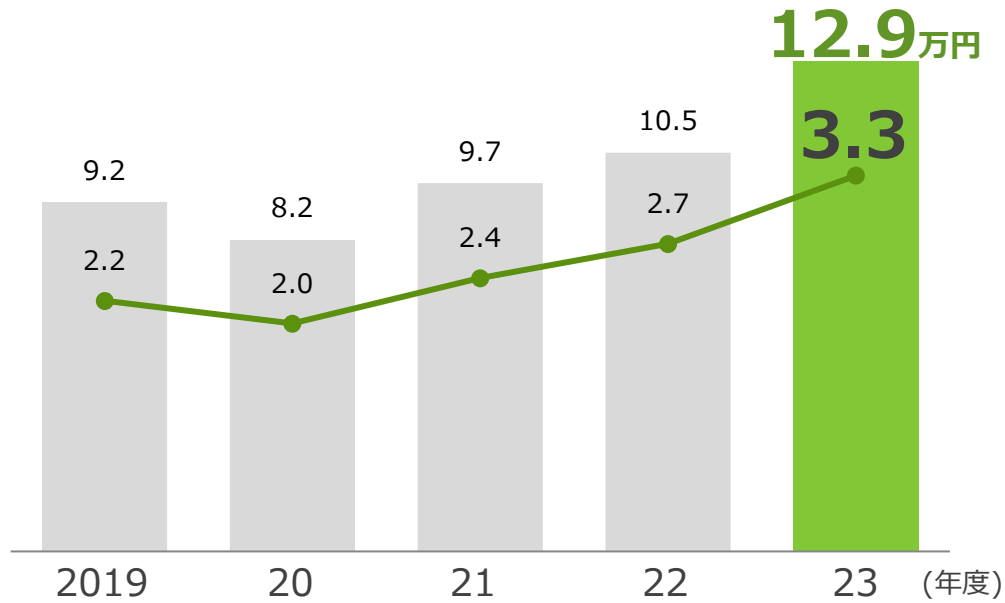
1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

■ :解約失効率<sup>1</sup> (%)

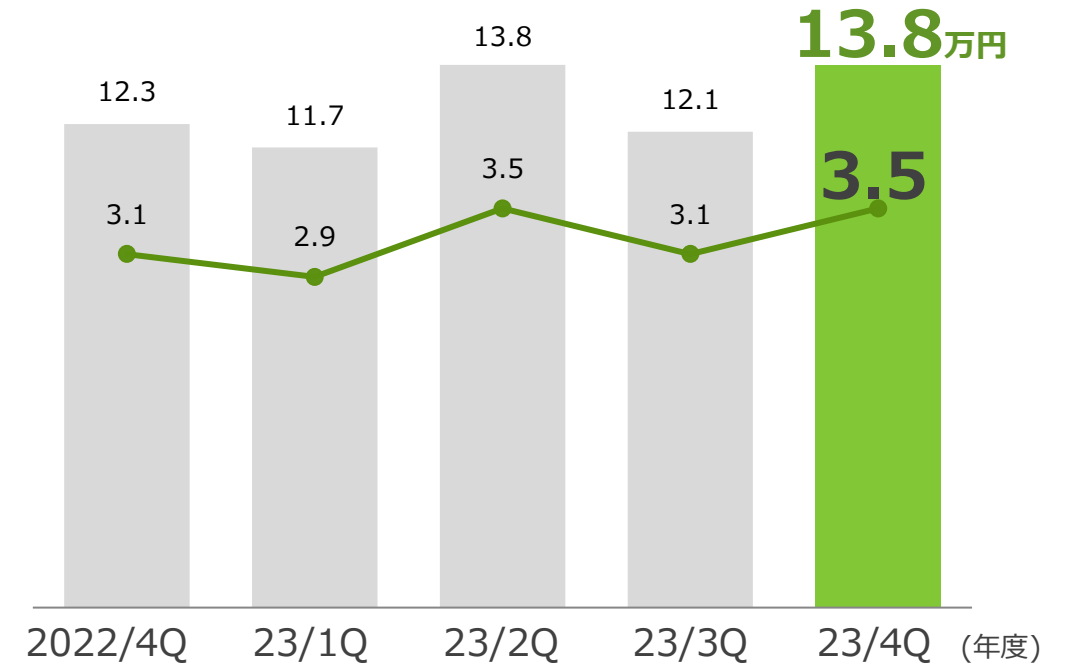
1. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値

# 保険獲得キャッシュ・フロー効率

- : 保険獲得CF/新契約年換算保険料
- : 新契約1件当たり保険獲得CF効率 (万円)

年度累計<sup>1</sup>

四半期



保険獲得CF (百万円) 7,484 8,339 9,854 10,390 **9,377**

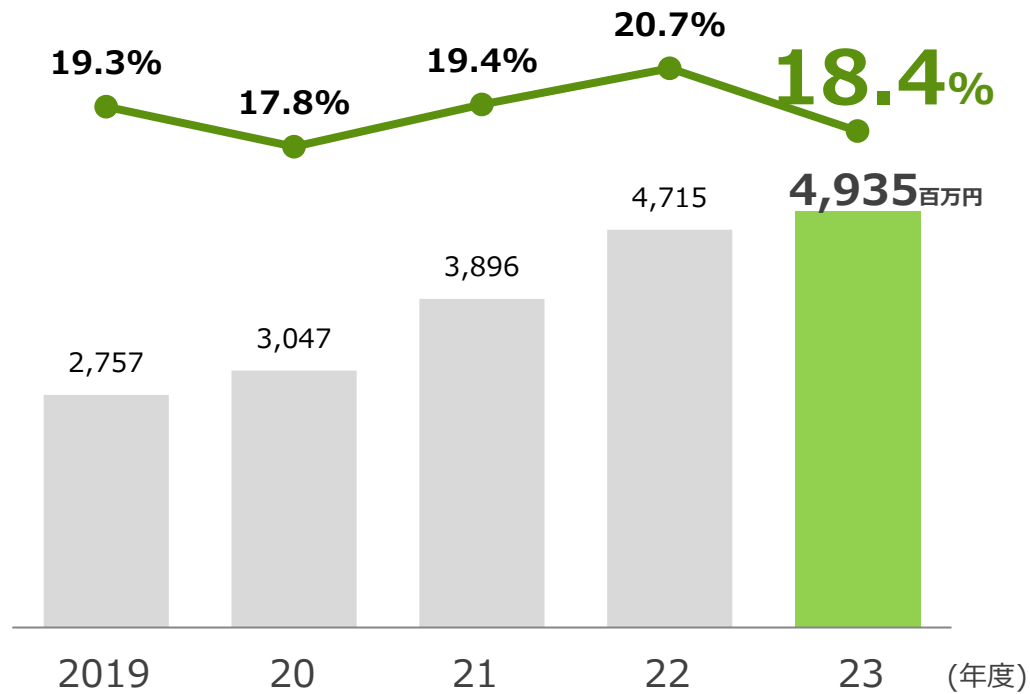
保険獲得CF (百万円) 2,737 2,177 2,222 2,072 **2,904**

1. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前的ため参考値

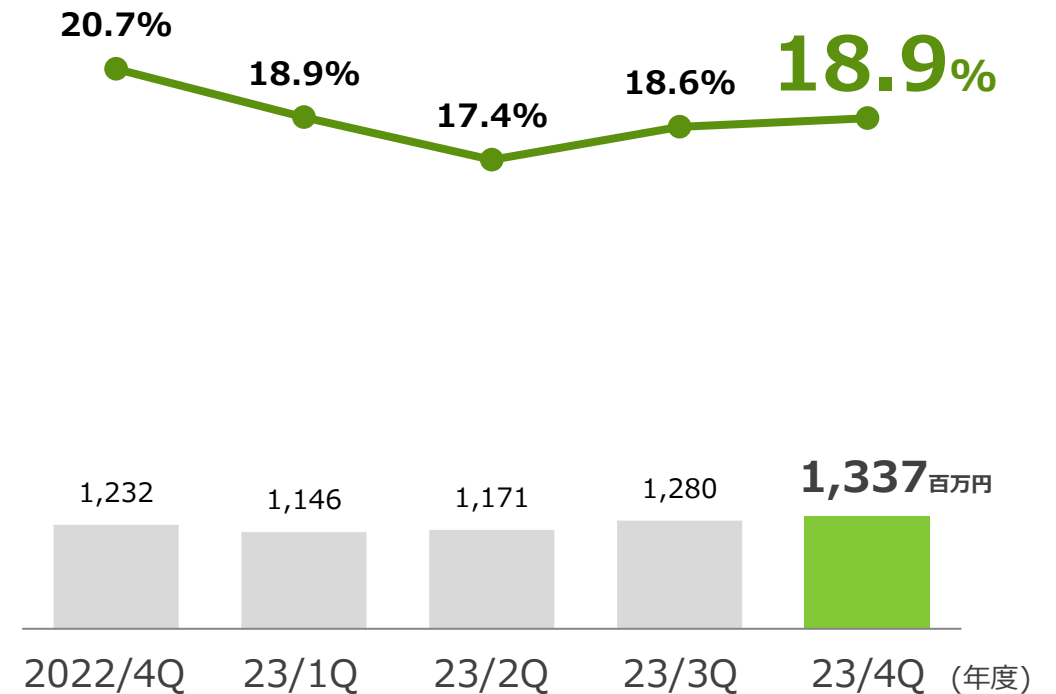
# 保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率<sup>1</sup>

■ : 保険獲得CFを除く経費率 (%)  
 ■ : 保険獲得CFを除く経費 (百万円)

## 年度累計<sup>2</sup>



## 四半期



1. 保険獲得CFを除く経費を経過保有年契約換算保険料で除した割合 (年単位)  
 2. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前的ため参考値

# IFRS要約損益計算書（四半期推移）

項目	2023/1Q	2023/2Q	2023/3Q	2023/4Q	前四半期比の主な変動要因
<b>保険サービス損益</b>	<b>2,274</b>	<b>1,813</b>	<b>2,186</b>	<b>1,947</b>	
予想保険金等－発生保険金等 <sup>1</sup>	368	△104	331	189	個人保険の保険金等の支払いが想定よりも下回ったことによるもの
リスク調整リリース	433	438	397	407	
CSMリリース	1,677	1,758	1,755	1,864	
再保険損益	△157	△225	△52	41	団信の保険金等の支払い増加によるもの
団信損益 <sup>2</sup>	－	△4	△217	△445	団信の保険金等の支払い増加によるもの
<b>金融損益<sup>3</sup></b>	<b>367</b>	<b>△300</b>	<b>209</b>	<b>279</b>	外債（為替ヘッジ無し）の為替差益の増加
<b>その他の損益</b>	<b>△120</b>	<b>△108</b>	<b>△106</b>	<b>△191</b>	
<b>税引前四半期利益</b>	<b>2,521</b>	<b>1,404</b>	<b>2,289</b>	<b>2,035</b>	
<b>親会社の所有者に帰属する四半期利益</b>	<b>1,765</b>	<b>993</b>	<b>1,606</b>	<b>1,368</b>	

1. 個人保険のみの項目

2. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益(再保険損益を除く)

3. 主に金融資産から生じる投資損益、保険金融収益または費用、再保険金融収益または費用の小計

# 保険サービス損益の内訳

単位：百万円

項目	2022年度	2023年度
<b>保険収益</b>	<b>20,732</b>	<b>24,698</b>
予想保険金等	9,569	10,464
リスク調整リリース	1,698	1,678
CSMリリース	6,401	7,056
保険獲得CFの回収	3,184	3,647
その他	△121	△150
団信保険料収入 <sup>1</sup>	—	2,004
<b>保険サービス費用</b>	<b>13,874</b>	<b>16,081</b>
発生保険金等（個人）	10,688	9,679
発生保険金等（団信）	—	2,671
保険獲得CFの償却	3,184	3,647
その他	2	83
<b>再保険損益</b>	<b>△239</b>	<b>△394</b>
<b>保険サービス損益</b>	<b>6,618</b>	<b>8,222</b>

1. PAAを適用して測定する保険契約に係る保険収益

# 金融損益の内訳

## ■ 海外金利の上昇が前年度比で抑制されたことにより、投資信託等の評価損が回復

単位：百万円

項目	2022年度	2023年度	増減
<b>投資損益</b>	<b>△381</b>	<b>670</b>	<b>1,051</b>
金利収益	293	450	157
金融資産の減損損失（純額）	△0	△5	△5
その他の投資損益	△674	225	899
<b>保険金融収益または費用</b>	<b>△67</b>	<b>△126</b>	<b>△58</b>
<b>再保険金融収益または費用</b>	<b>△3</b>	<b>11</b>	<b>15</b>
<b>金融損益</b>	<b>△452</b>	<b>555</b>	<b>1,008</b>

# 保有債券の内訳<sup>1</sup>

2024年3月末時点

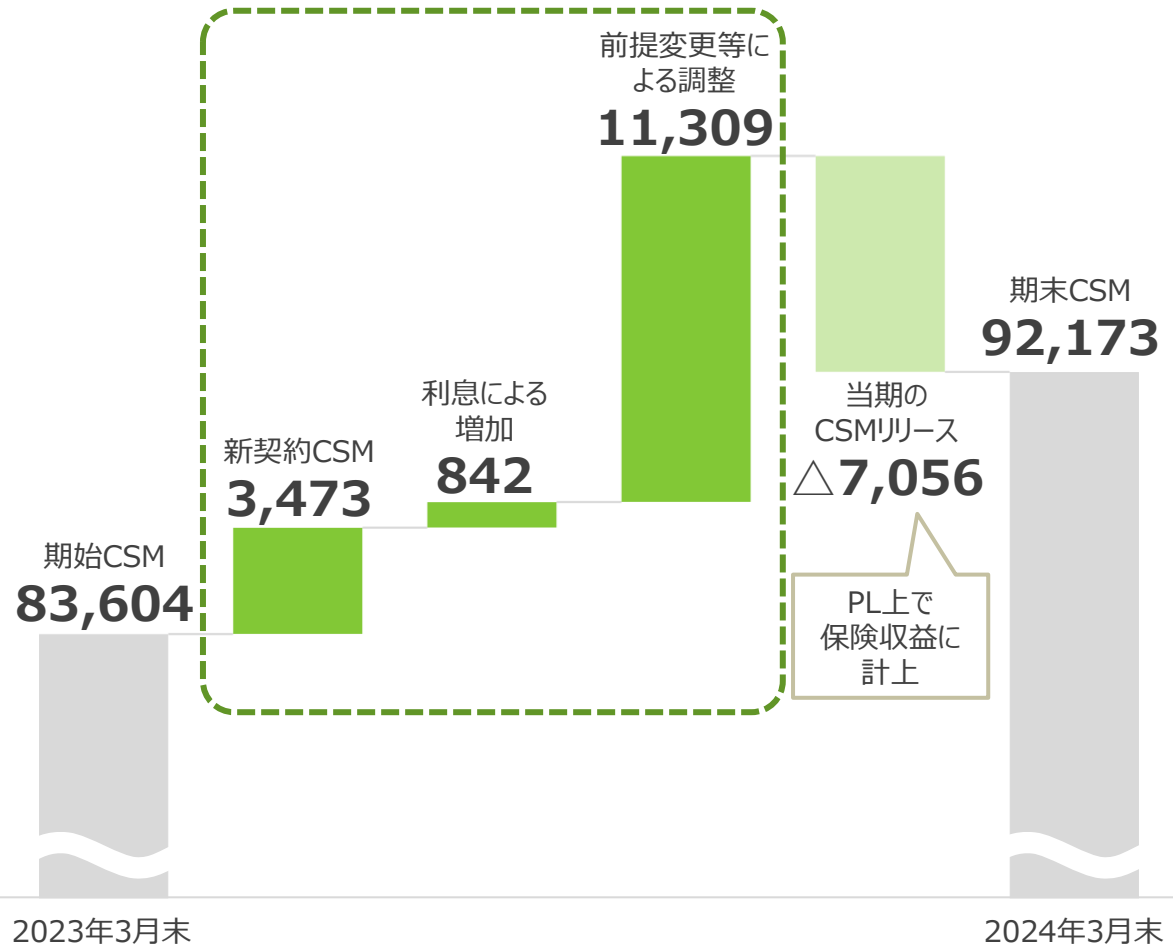
単位：百万円

	その他有価証券	満期保有目的	合計
<b>円建債券</b>	<b>17,224</b>	<b>22,682</b>	<b>39,906</b>
デュレーション <sup>2</sup>	4年	9年	7年
<b>外貨建債券</b>	<b>11,478</b>	—	<b>11,478</b>
デュレーション <sup>2</sup>			5年
内訳：為替ヘッジなし	<b>1,447</b>	—	<b>1,447</b>
内訳：為替ヘッジあり	<b>10,030</b>	—	<b>10,030</b>

1. 日本会計基準の貸借対照表計上に基づく金額  
2. 当社算出値



## ■ 個人保険の新契約CSM、団信事業開始に伴う事業費率の改善、死亡率前提の見直し等により増加



項目	2022年度	2023年度
期始CSM	74,907	83,604
新契約CSM	6,879	3,473
利息による増加	710	842
前提条件変更等による調整	7,508	11,309
CSMリリース	△6,401	△7,056
期末CSM	83,604	92,173

# CSMの将来配分

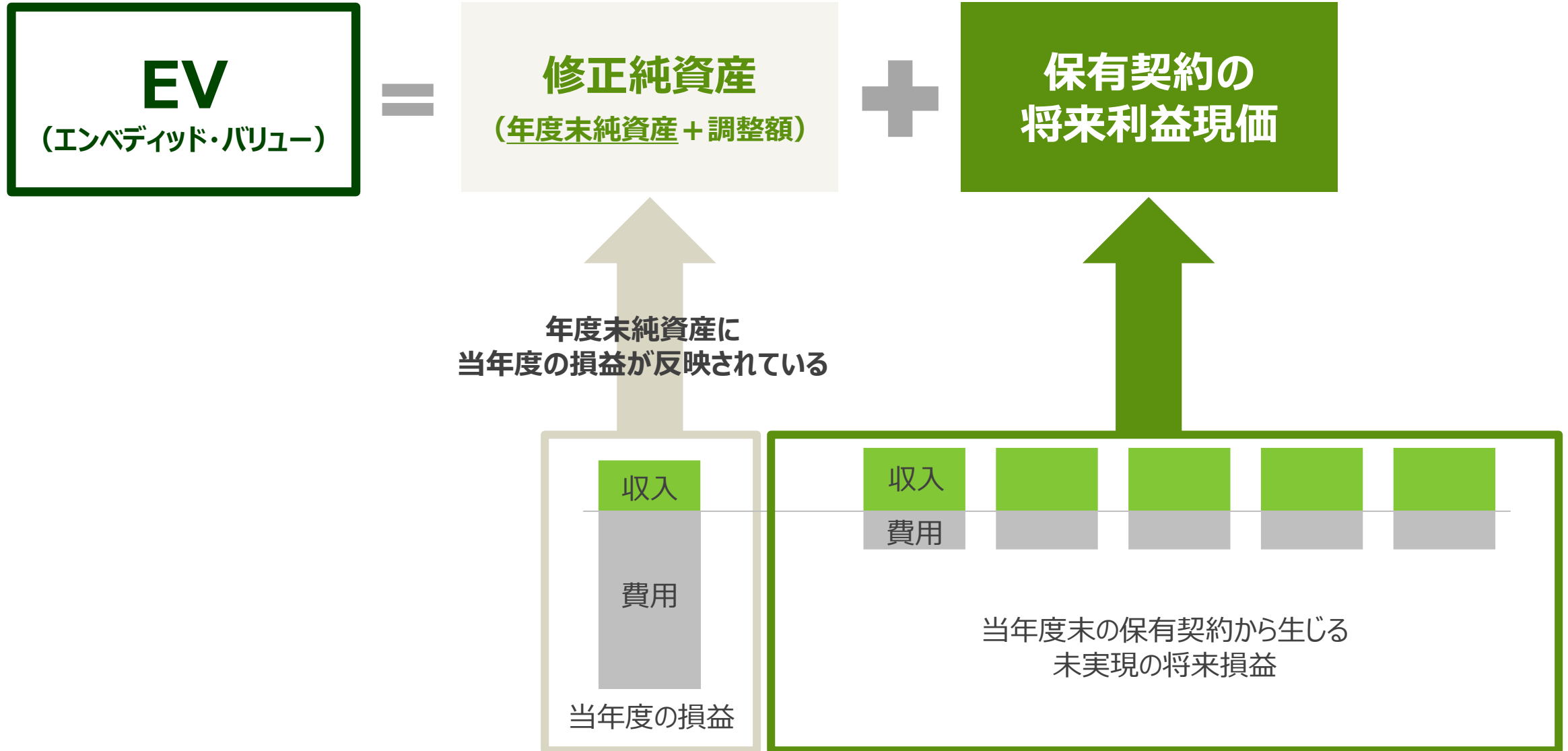
- 保有CSMから、長期にわたり安定的に利益が実現する
- 今後獲得する新契約から生じるCSMの上積みによって、CSMリリースの増加を目指す

CSMの将来配分

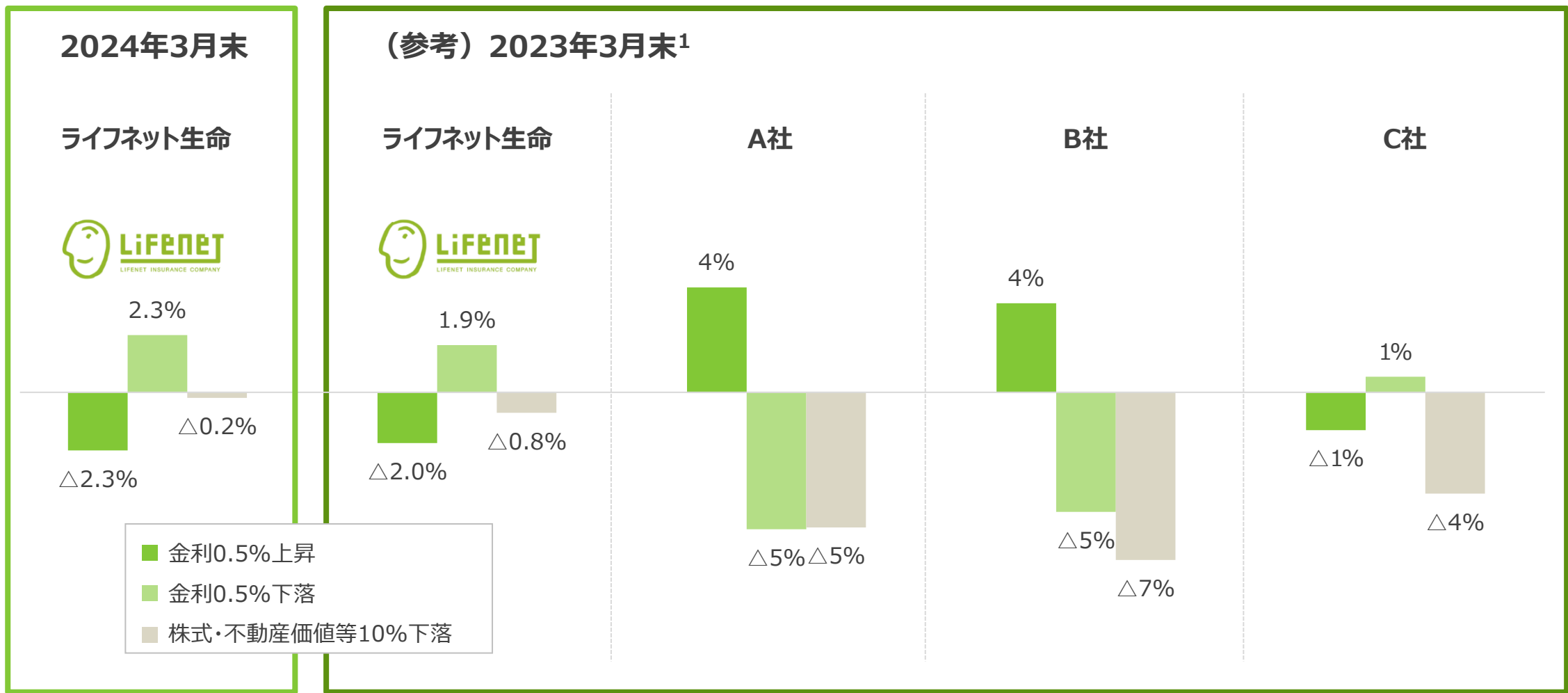
単位：億円

		金額 (億円)	PLへの認識が見込まれる時期とリリース額						
			A+1年	A+2年	A+3年	A+4年	A+5年	A+6年以降	
実績	保有CSM	2024年3月末 (A)	921	72	68	65	62	60	591
予測	新契約CSM (B)	A+1年	XX	X	X	X	X	X	XX
		A+2年	XX		X	X	X	X	XX
		A+3年	XX			X	X	X	XX
		A+4年	XX				X	X	XX
		A+5年	XX					X	XX
	CSMリリース額 (A+B)			XX	XX	XX	XX	XX	XXX

# エンベディッド・バリュー（EV）の構造



## ■ 金利・株価の変動に対する当社の感応度は限定的



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

## ■ 前提条件を変更した場合の影響額

	2024年3月末現在の EEVの変動	新契約価値の変動
2024年3月末におけるEEV及び新契約価値 (百万円)	<b>146,991</b>	<b>6,730</b>
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ <b>6,606</b>	△ <b>1,129</b>
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	<b>6,653</b>	<b>1,219</b>
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ <b>3,326</b>	△ <b>576</b>
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	<b>3,341</b>	<b>599</b>
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ <b>222</b>	—
感応度3 (事業費率10%減少)	<b>6,066</b>	<b>1,408</b>
感応度4 (解約失効率10%低下)	<b>1,590</b>	<b>363</b>
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	<b>6,121</b>	<b>342</b>
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	<b>452</b>	<b>135</b>

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

# ソルベンシー・マージン比率の図解

2023年度末

ソルベンシー・マージン比率 2,065.0%		=	ソルベンシー・マージン総額 (43,291)		÷	リスクの合計額÷2 (4,192÷2)	
預貯金等 (20,009)	その他の負債 (2,518)						
金銭の信託 (13,358)	繰延税金負債（其他有価証券に係る分を除く）(0)						
有価証券 (42,992)	支払備金(1,914)						
	責任準備金 (58,554)	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					
	危険準備金(4,398)						
	保険料積立金等 余剰部分(17,687)						
	価格変動準備金(141)						
	其他有価証券に係る 繰延税金負債(-) <sup>1</sup>						
其他有価証券 評価差額金(△526) <sup>1</sup>							
有形固定資産 (65)	資本金等 (21,590)						
無形固定資産 (1,749)	純資産 (21,063)						
その他の資産 (6,018)							

$$\frac{(\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2} + R_4) \div 2}{(4,192 \div 2)} \quad (\text{百万円})$$

【参考】  
連結ソルベンシー・マージン比率  
2,192.9%

- 保険リスク R<sub>1</sub>(2,357)  
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<sub>8</sub>(891)  
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<sub>2</sub>(4)  
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<sub>7</sub>(-)  
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<sub>3</sub>(2,369)  
【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<sub>4</sub>(168)  
他の5つのリスクの金額の合計の3%（当社の場合）

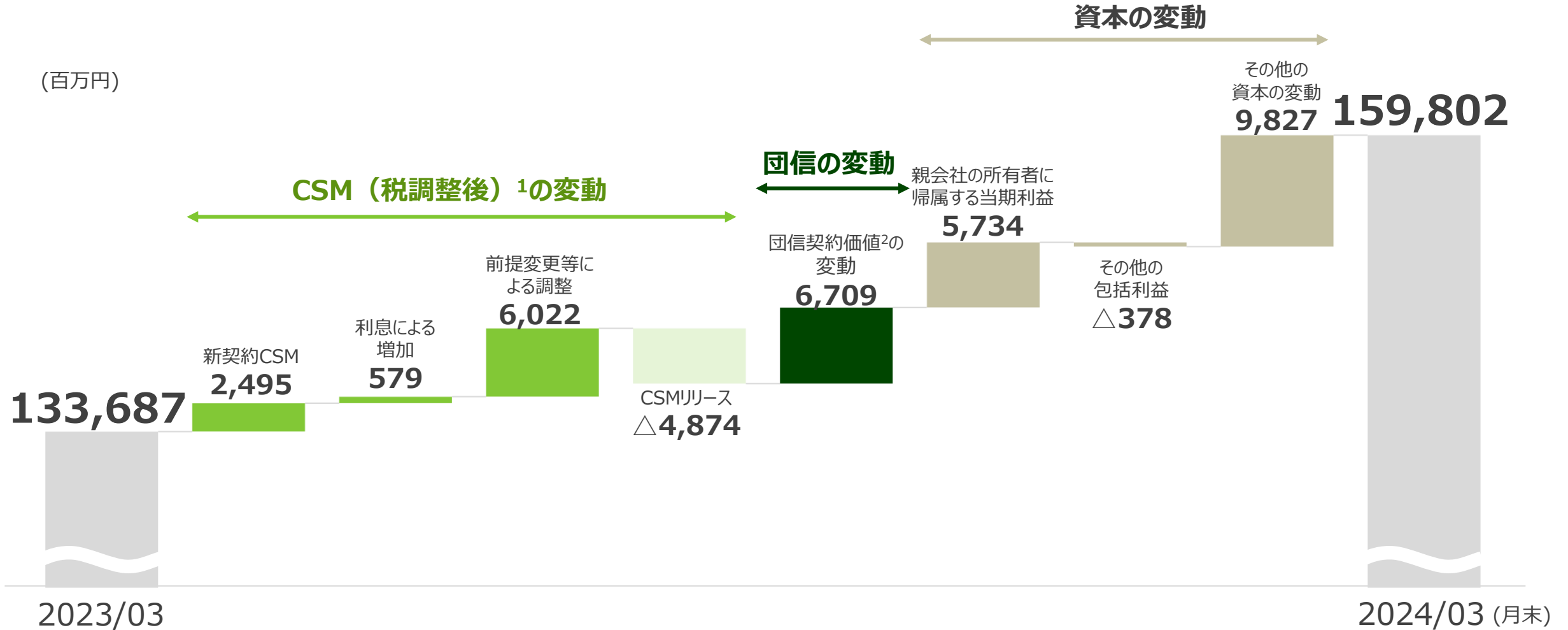
1. 其他有価証券評価差額金・繰延ヘッジ損益（税効果控除前）（90%又は100%）  
2. 当社で該当するものがない項目や金額が微小な項目については、一部〔 〕で囲んで表記しているものを除き、省略

- 保有契約から生まれる期間損益や収益性をより適切に表現
- 資本の十分性及び剰余金の配当は、従来どおり法定会計に準ずる

	法定会計（J-GAAP）	エンベディッド・バリュー	IFRS17号
重視される業績の観点	契約者保護のための高い健全性の確保	保険契約の将来利益を含めた経済価値	保有契約の維持に応じた収益計上
利益認識のタイミング	<p>新契約獲得にかかる費用を初年度に一括計上するため、獲得時は赤字になりやすい</p> <p>1年目 2年目 3年目 4年目</p> <p>損失</p> <p>利益 利益 利益 ……</p>	<p>保険期間に見込まれる利益を即時に認識する</p> <p>1年目</p> <p>利益現価</p>	<p>見込まれる利益が保険期間にわたって配分される</p> <p>1年目 2年目 3年目 4年目</p> <p>利益 利益 利益 利益 ……</p>

# 包括資本の変動要因分析

## ■ CSM、団信契約価値、当期利益を伸ばすことで包括資本（CE）は増加する



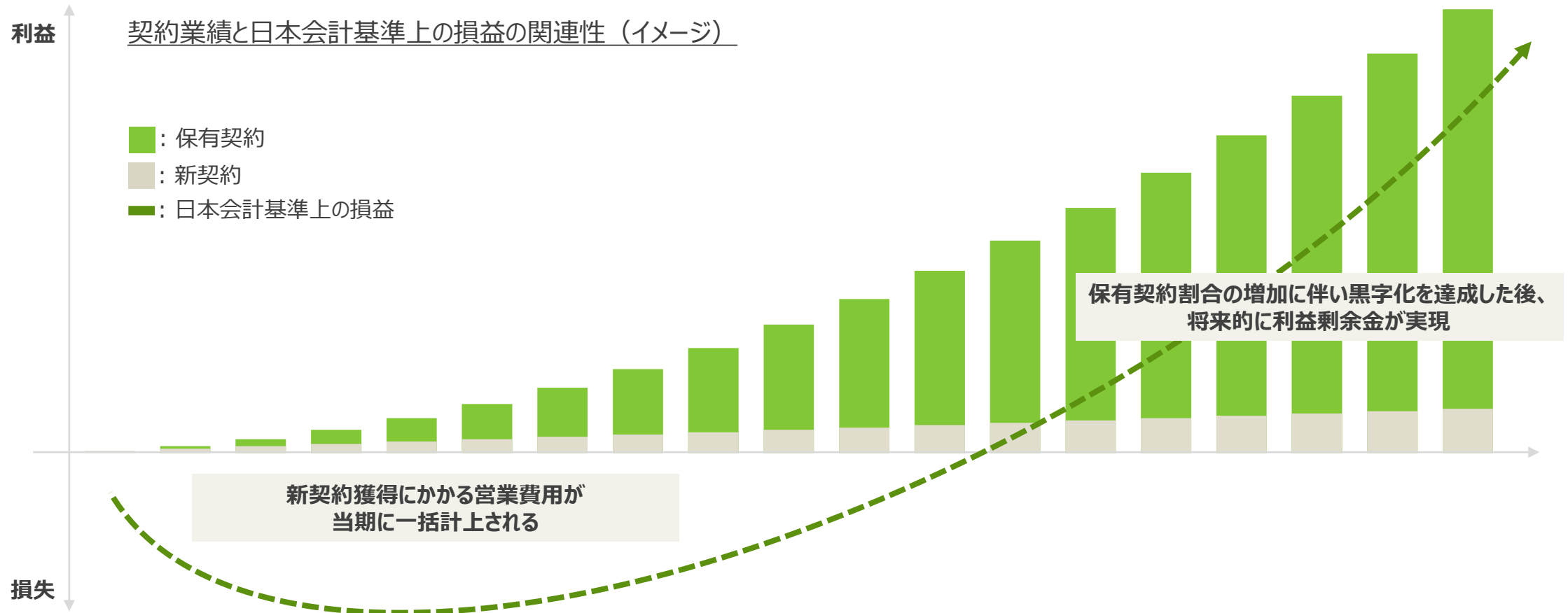
1. CSMには再保険のCSMを含む。税効果(28%)控除後

2. 評価日時点の団信保有契約（PAAを適用）に対する将来の更新分も含めた将来のIFRS損益の価値



# 株主還元の方針

## ■ キャピタルゲインにより、TSR（Total Shareholder Return）の向上を目指す<sup>1</sup>



1. 中長期の収益性の向上を目指して成長基盤の強化を優先することから、現時点での剰余金の配当に関する具体的な実施時期等は未定