

2018年度(2019年3月期)第3四半期決算説明会 質疑応答

2019年2月12日

ライフネット生命保険株式会社

2018年度(2019年3月期)第3四半期決算に伴う電話会議における質疑応答の概要を開示します。

<開催概要>

開催日時:2019年2月12日(火曜日)午後6時

回答者:代表取締役社長 森 亮介

取締役 経営戦略本部長 木庭 康宏

Q [決算参考資料6ページ](#)のとおり、新契約が堅調に推移している。2018年度は、第1四半期や第2四半期と比べ、第3四半期はこれまで投下してきた営業費用の累積の影響により、以前よりも効率が改善しているように感じられるが、実際はどうか。

(森) これまでの営業費用の投下の累積により、当社のブランド力が高まっているという実感はある。その上で第3四半期は、年末にかけてテレビCMの単価が上昇するという影響を考慮して、他の月よりは営業費用をやや抑制しながら成長を目指した時期であったが、年明け1月の業績も含めてその影響を感じさせないようなベースメントの改善ができていているという手応えを感じている。

Q ライフネット生命の順調な新契約獲得は、競合他社も認識していると推測する。今後、競合するダイレクト系の生命保険会社にキャッチアップされるリスクについて、どのように考えているか。

(森) 他の生命保険会社も、日々、商品やチャネルを磨き上げる経営努力をされているため、当社もこの競争環境に対して常に危機感を持っている。その中で、当社がオンライン生保市場で築いた優位性を維持・拡大していくために必要な投資領域を社内で議論した一つの結論が、昨年11月に発表した新たな経営方針である([決算参考資料33ページ](#))。経営方針の中で、第一の重点領域として掲げた「顧客体験の革新」について、オンライン生保の特長として、保険料の安さだけでなく、お客さまがスマートフォンをベースに生命保険に関するさまざまな手続きを行っていることから、その手続き・プロセスを質的に高め進化させていくことが、当社の成長の大前提になると考えている。その上で、第二の重点領域である「販売力の強化」について、積極的なプロモーションを行って認知度を高めることに加え、代理店などのビジネスパートナーの拡大により、当社のウェブサイト上にいかに大量の集客が実現できるかが肝要である。以上2点の重点領域において、優位性を維持・強化するための経営判断をしていきたいと考えている。

- Q 競合相手を大手の伝統的な生命保険会社と考えた場合、前述の重点領域や競争優位性の維持は可能か。
- (森) 大手の生命保険会社は、事業規模と経営体力の両面で当社に比べるとかなり大きい存在である。そのため、オンライン上の生命保険ビジネスとしては、商品だけでなく、これまで磨き上げてきたウェブサイトにおける各種プロセスにおいても、当社の存在感を示していきたい。単純な商品だけの競争にならないような創意工夫をこれからも続ける。
- Q 現在の方針として、財務会計上の赤字は認識しながらもヨーロッパ・エンベディッド・バリュー (EEV) を新たな経営指標として掲げたことで、当面は獲得状況を見ながら、営業費用を投下するという理解でよいか。今後、契約獲得のペースが急速に進んだ場合は、資本の充分性を検討するという認識でよいか。
- (森) ご理解のとおり、EEV を重要な経営指標としているため、財務会計上は赤字となっているものの、それを上回る保有契約の将来利益現価を積み上げていくことで、株主の皆さまに報いていきたいと考えている。営業費用のボリュームや投下のタイミングは、当社の過去 10 年間の学びを踏まえて、営業効率を大きく毀損することがないペースで、着実な効果を確認しながら増額している。仮定の話ではあるが、当社の新契約の成長スピードが、さらに加速する場合、ご認識のとおり、資本の充分性に関して検討する必要性が生じるため、当社内でさまざまな成長のシナリオに基づくシミュレーションを行っている。
- Q [決算参考資料 26 ページ](#)について、なぜリスクフリー・レートが上昇すると、ライフネット生命の EEV は減少するのか。負債のデュレーションは何年か。資産のデュレーションより、負債のデュレーションが長い場合は、金利が上昇すると EEV は増加するのではないか。
- (森) 基本的に、当社の商品は保障商品のみであるため、長期にわたり保有契約から利益が生じる。金利が上昇すると、この保有契約からの利益の現在価値が減少することから、金利上昇による資産の減少とあわせて、EEV がマイナスとなる構造である。
- EEV は、[決算参考資料 13 ページ](#)のとおり、修正純資産と保有契約の将来利益現価で構成されている。金利の上昇による EEV への一般的な影響は、債券の含み益が減少するので修正純資産はマイナス、利差益が増加するので保有契約の将来利益現価にはプラスとなり、貯蓄性商品の割合が高い商品ポートフォリオの場合は保有契約の将来利益現価のプラスが修正純資産のマイナスを上回り、EEV の全体感応度がプラスの傾向になると考えられる。当社は保障商品のみであるため、保有契約の将来利益現価の金利感応度が小さく、全体として EEV の感応度がマイナスとなっている。なお、負債のデュレーションの開示は控えさせていただく。

- Q LINE 株式会社が生保事業の参入も検討しているという記事を見た。仮にライフネット生命が現在 LINE を活用したサービスにより獲得している契約がすべてなくなった場合、業績への影響はどの程度か。
- (森) 現在当社は、LINE のチャットアプリを通じて、保険相談に関するサービスを提供しているものの、アプリ内で完結するような申し込みフローにはなっていない。LINE のチャットアプリからの集客は、当社の全体の一定数を占めてはいるが、新契約業績に大きな影響を与えるほどの規模ではない。
- Q 本日、KDDI 株式会社(KDDI)が金融持株会社を設立すると発表したことに関して、ライフネット生命の事業機会として、協業等を期待できるようなことがあれば教えてほしい。
- (森) KDDI が開示したプレスリリースを拝見した。KDDI は、さまざまなビジネスアセットを有しているので、当社の企業価値向上のための協業は、いろいろな形で検討が可能だと考えている。今後もあらゆる可能性を排除、否定せずに検討していきたいと考えている。

以上