

第 18 回定時株主総会 事前質問および回答

2024 年 6 月 23 日開示

ライフネット生命保険株式会社

当社の第 18 回定時株主総会において、事前にいただいた質問およびその回答を開示します。なお、株主総会当日の質疑応答については後日公開する予定です。

事前質問 1

ライフネット生命の長期的なブランドイメージ向上における課題は何か。

(回答) 当社のブランドイメージにおける中長期的な課題は、ブランドの希薄化であると考えています。創業以来、当社は「オンラインで申し込むことができる生命保険」という利便性と低廉な保険料、シンプルでわかりやすい保険商品を差別化要因として、認知を拡大することで成長してきました。

一方、オンラインで申込みができる競合他社が増えてきた現在、オンライン生保のリーディングカンパニーとして、他社から模倣される立場である当社は、この先競合他社と同質化してしまうリスクを認識しています。

そのため、今の時代やお客さまのニーズに応えた「ライフネット生命といえば〇〇」を再定義するため、ライフネットの生命保険マニフェストにある「正直に、わかりやすく、安くて、便利に。」に立ち返り、他社が特に模倣しづらい「正直に」に焦点を当てた活動を行うことで、競合他社との同質化を回避し、若年層から選ばれるブランドになることを目指してまいります。

事前質問 2

遺された家族に安価で安心な保険を届けるのであれば「収入保障保険」を販売すべきだが、なぜしないのか教えてほしい。

(回答) 当社は、保障性商品に特化し、シンプルでわかりやすいというコンセプトを大事にした商品戦略を進めており、死亡保障分野と医療保障分野での保障範囲を拡大する新商品開発や商品改定を順次進めています。

今後は、中期計画の重点領域として掲げた「Rebranding」や「Embedded」の領域に資する商品開発を進めていきたいと考えており、収入保障保険についてもその選択肢の一つとして、お客さまのニーズやパートナー企業の声も踏まえながら検討したいと考えています。

事前質問 3

オンライン生保は手軽に加入できるが故に、告知義務違反が発生しやすいと考えるが、この問題にどのように対処しているのか。

(回答) 当社は、告知義務違反を減らすための取組みと告知義務違反があった場合にそれを見逃さないようにするための様々な取組みを行っています。告知義務違反を減らすための取組みとしては、引受審査部門で告知内容を確認し、告知漏れが疑われる場合には追加の確認や資料提出を求め、告知漏れを防ぐよう努めています。また、告知義務違反を見逃さない取組みとして、保険金等のご請求の際に提出いただく情報から告知漏れが疑われる場合には、病院等へ聞き取りなどの調査を行ったうえで、適切な支払可否の審査を行っています。今後も、引受審査部門と支払審査部門の間で、適宜情報交換の場を設け、より良い引受・支払体制づくりに取り組んでまいります。

事前質問 4

今後、配当を出す予定はないのか。

(回答) ご案内の通り、2023 年度より連結計算書類において IFRS を任意適用しており、約 57 億円の最終利益を計上しています。しかし、剰余金の配当については、日本基準による個別計算書類に基づくこととなっており、現在、日本基準においては、法律上の分配可能額が蓄積されていません。また、中長期の収益性向上のため、保有契約業績の成長を優先していることから、株主還元策の具体的な方針、実施時期等は、現時点では未定です。

株主の皆さまには、企業価値の向上と市場評価の改善を通じて、キャピタルゲインによりお報いしたいと考えています。また、将来的には剰余金の配当を含めた株主還元策の実施を検討する予定です。

事前質問 5

提携先を通じた商品販売の提携効果が見受けられない。これまでの取組み、現状の認識と、それを踏まえた今後の対応を聞きたい。

(回答) 当社は、KDDI 株式会社や三井住友カード株式会社などをパートナーとして、当社の保険商品を販売しています。KDDI 株式会社とは、2023 年 2 月より Ponta ポイントがたまる「au の生命ほけん」を販売開始し、1 年超が経過しました。また、三井住友カード株式会社とは、2023 年 12 月から「V ポイントが貯まる保険」を提供開始するなど、専用商品をフックに両社のポイント経済圏に当社の保険商品を「Embedded (組み込み)」することを戦略的に行っています。

一方で、パートナー企業における生命保険ビジネスの優先度を維持、向上させていくことが今後の課題でもあり、パートナー企業が求めるものを適切に判断し、提供

していく必要があると考えています。

今後の個人保険事業の成長には、ダイレクトビジネスだけでなく、パートナービジネスの成長が不可欠です。そのため、今後はパートナービジネスにも重点的に社内リソースを配分し、既存のパートナー企業とは各経済圏におけるシナジー向上の取組みを推進するとともに、ブランド力・顧客基盤・豊富なデータを有する新規パートナーの発掘にも取り組みたいと考えています。

事前質問 6

中期計画における財務目標を 2028 年度に株価 3,000 円以上とされているが、そのマイルストーンを示してもらいたい。

(回答) 当社の企業価値は持続的な成長を遂げる一方で、資本市場からの評価を表す P/EV 倍率 (株価が 1 株当たりのエンベディッド・バリューに対して、何倍で評価をされているかを示す指標) は 1 倍を下回っており、現状の市場評価については課題認識をもっています。今後は、企業価値の向上だけでなく資本市場からの評価改善の両立を目指すという思いから、財務目標に「株価」を設定しました。企業価値の向上により、新たに設定した経営指標である「包括資本」を 2,000 億円~2,400 億円に到達させ、市場評価の改善に向けた取組みを通じて P/EV 倍率 1 倍以上を目指していくことで、株価を 3,000 円以上に引き上げていきたいと考えています。

事前質問 7

子会社であるライフネットみらい株式会社の営業内容及び営業実績と、ライフネット生命の今後の事業展開におけるライフネットみらいの役割・位置付けをどのように考えられているのか聞きたい。

(回答) ライフネットみらいの詳細な営業実績は開示していませんが、実績は限定的となっています。まずは、保険比較サイト「betterChoice」に来訪するお客さまのニーズに沿った商品を提供するとともに、ウェブサイト内の保険選びの体験向上に注力しています。

2023 年度はオンライン生保の成長可能性を解放するための取組みの一つとして、低コスト運営を活かした「節約・最低限」の保険加入を推進する、LINE を活用した新たな保険選びサービス「ほけんのダイエット」を 2023 年 10 月から開始しました。また、2023 年 8 月に締結した SMBC グループとライフネット生命グループの資本業務提携において取り決めた、SMBC グループのお客さまに向けたデジタルアプローチツールの開発を担っていく B2B 事業にも注力しています。

今後は、ライフネット生命の重点領域で掲げている「Embedded」の戦略のもと、パートナー企業の経済圏を通じて、お客さまに保険やサービスをシームレスに届ける役割を担ってまいります。

事前質問 8

変更報告書において、とある海外機関投資家の持株比率が 20%超となっている。これは、金融庁による保険主要株主の認可が下りたということか。

(回答) まず、保険主要株主とは、保険会社の議決権比率の一定割合、通常 20%以上の保有とされている大株主のことで、保険主要株主となるためには、金融庁の認可の取得が必要です。保険主要株主の認可を必要としている背景には、保険が公共性の高い事業であること、保険契約が長期にわたることから、株主の資質が保険会社の経営の健全性に大きな影響を与えると考えられているためであり、保険契約者を保護することがその大きな目的となっています。

そのうえで、ご質問のとおり当社は 2024 年 5 月 23 日にエフィッシモ キャピタル マネージメントより提出された変更報告書の内容により、同社による当社株式の保有比率が 20%超となったことを認識しています。また、保険主要株主認可を金融庁より取得したことも、同社との対話を通じて確認しています。

当社は、引き続き、株主・投資家の皆さまとの積極的かつ丁寧な対話を通じて、企業価値のさらなる向上に向けて努めてまいります。

以上