

第 18 回定時株主総会 質疑応答

(株主総会当日出席者質問 4 名 7 問、オンライン質問 2 名 2 問)

2024 年 6 月 23 日

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ける質疑応答を開示します。本ファイルには、質疑応答の概要のみを記載しておりますので、ご了承ください。なお、末尾には、事前に寄せられたご質問とその回答を記載しております。

Q1 2022 年度まで赤字が継続していたが、2023 年度に大幅な黒字転換をした理由を教えてください。

(河崎) 当社は、2022 年度までは法定会計である日本基準で財務報告を行っていましたが、2023 年度に国際財務報告基準（以下、「IFRS」）を任意適用し、IFRS による財務報告に移行したことが主な要因です。日本基準においては、新規契約の獲得に係る費用は契約初年度に一括で計上されるため、新契約業績の成長に伴って営業費用が増加すると、当年度の損益が赤字になりやすい構造となっています。一方で、IFRS においては、新規契約の獲得に係る費用が保険の契約期間に按分される仕組みとなっており、これにより契約の成長と利益の成長が一致することとなったため、2023 年度は営業利益に相当する保険サービス損益、最終損益ともに黒字となりました。この度の IFRS の任意適用により、株主・投資家の皆さまに、期間損益や収益性の実態をより適切にお示しできるようになったと考えています。

Q2 重点領域のひとつである「Tech & Services」において、AI やマイナンバーを活用しながらお客さまの利便性を高めていくと掲げているが、具体的にどのような取り組みを通じてご契約者と長期的にエンゲージメントを図るのか。

(横澤) まだ構想段階ではありますが、例えば将来的には、事前に当社にマイナンバーカードを登録いただくことで、被保険者に万が一のことがあった際に、マイナンバーカードを通じてその情報を当社が認識し、当社側から被保険者のご家族に保険金請求に係るご連絡を差し上げるといったサービス拡充を目指していきたいと考えています。また、ご契約者さまの立場からすると、ご自身が加入中の保険の保障内容を覚えておくことや給付金請求を遅滞なく忘れずに請求することは、少なからず負担を生じるものであると考えています。そのような課題を踏まえ、例えば当社のアプリにマイナンバーカードをかざすと自身の治療内容が給付金支払いの対象であるか否かを確認できるサービスの構想なども検討しています。今後も「生命保険の未来をつくる」フロントランナーとして、業界の中でいち早くお客さまに望まれるサービスを提供できるよう努めてまいります。

Q3 今後の商品開発・商品戦略の選択肢のひとつとして、相続対策の一環となるような商品の開発を検討してはどうか。

(木庭) 現在、商品開発においては、この度新たに策定した中期計画における「重点領域」に資する保険商品の開発を進めています。いただいたご意見も踏まえ、今後もお客さまの様々なニーズを踏まえながら検討してまいります。

Q4 投資家の皆さまから当社へ安心して投資をしていただくためにも、株主総会招集通知の中にキャッシュ・フロー計算書を掲載すべきではないか。

(河崎) 当社は2023年度からIFRSを任意適用しており、今後も株主・投資家の皆さまと丁寧なコミュニケーションを通じて、当社への理解促進を図っていきたく考えています。そのうえで、株主総会招集ご通知に、財務三表含め、何をどこまで開示するかについては今後社内で検討してまいります。

Q5 商品・サービスを進化・発展させていくため、ヘルスケア領域のパートナー企業との提携を検討していくべきではないか。

(近藤) 現在、パートナービジネスにおいては、KDDI株式会社や三井住友カード株式会社を中心にパートナー企業との取組みを進めています。パートナービジネスの成長のキーワードとなるのが「Embedded(組み込み型)」であり、パートナー企業の経済圏に、当社の保険商品・サービスを優先順位高く組み込んでもらうことが、当ビジネスの成長ドライバーになると考えています。ヘルスケアは生命保険と近い分野でもあり、その領域におけるパートナー企業との提携可能性についても探究してまいります。

Q6 近頃の当社は、個人保険事業における異業種企業との提携や団体信用生命保険事業などパートナー企業を介した取組みに注力しているが、お客さま目線の業務運営を忘れていないか。当社経営者・社員とご契約者・見込み顧客との直接の接点を増やす取組みを実行すべきではないか。

(森) ご指摘のとおり、直近数年間は開業時と比べ、パートナー企業を通じて商品・サービスをお届けする事業活動が増えてきました。様々なパートナーとの提携が増える中で、当社の思いのみならず、パートナー企業の狙いや思惑が混ざった商品・サービスを届ける場面が増えるということも認識しており、その関係構築にあたっては、身を引き締めて考える必要があると感じています。パートナービジネスにおいては、当社の理念や目指す姿に賛同いただける企業と提携するという考えのもと、当社の価値観の追求を妥協することなく、保険商品・サービスを提供できる自負があります。今後も様々な営業活動を通じて、当社の認知度、ブランドをより強くする活動を進めていきたいと考えています。

Q7 昨今、人手不足が経営課題となる社会情勢の中、当社の直近1年間の従業員の純増数が16名であることについてどのように捉えているか。採用の難しさや手ごたえを感じているか。

(木庭) 日本全体として人材不足が深刻化する中において、当社は安定的に事業運営するための採用ができていると認識しています。今回、新たな経営方針において「大切に
する価値観」として Lifenetter Values を掲げましたが、良いチームを作り、個人・
組織ともに成長できることが大切だと考えています。このような価値観を共有し
ながら当社の魅力をアピールすることで採用につなげ、従業員一人ひとりの成長
機会を作り出していきたいと考えています。

(森) オンライン生命保険の事業モデルの特長のひとつは、事業成長のために多くの人的
リソースを必要とする労働集約型ではないという点です。

一方で、パートナー企業の拡大や事業領域が広がっていく中で、採用や戦力強化が
必要なこともあります。しかし、当社側の採用ニーズが勝って、採用を妥協するこ
とは決してあってはならず、当社の経営理念に共感する良い仲間とともに経営し
たいと考えています。今後も役職員一同、志をもって事業運営に努めてまいります。

Q8 日本基準ではいつ頃黒字になる予定か。※オンライン質問

(河崎) 日本基準における資本の十分性を担保する観点から、過去において、2020年代半
ばの黒字化を見込むことを開示していました。事業を拡大するなかで、日本基準に
おいては、新規契約の獲得に係る費用は契約初年度に一括で計上されるため赤字
を計上していますが、増資による成長資本の獲得により、資本の充足が図れたこと
もあり、日本基準の黒字化のタイミングについては、2020年代後半に繰り下げし
た経緯がございます。

Q9 2025年度に東証プライム市場の上場を目指しているということだが、上場基準など
の障壁はあるか。※オンライン質問

(河崎) 当社は、2025年度を目途に東京証券取引所プライム市場への上場を目指すことを
公表しています。市場変更は、保険会社としての安心と信頼をより一層得ていくこ
とや、株式の流動性向上、投資家層のさらなる広がりといった面でも当社にとって
プラスの効果があると考えています。IFRSを導入し利益を計上したことで、東京
証券取引所が定める形式基準につき、利益基準を含めて充足できる蓋然性が高ま
ったことにより、その時期を勘案の上で「2025年度を目途」として公表していま
す。今後も、流通株式基準を含め、引き続き、形式基準を満たしているかどうかを
注視しながら準備を進めてまいります。

(事前に寄せられたご質問)

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