



証券コード：7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

2020年度 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2021年5月13日



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

目次

1. 2020年度決算

2. 今後の取組み

2020年度の主な実績

保有契約年換算保険料¹

18,713 百万円

(前年度末比120.6%)

新契約年換算保険料¹

4,197 百万円

(前年同期比122.5%)

EEV (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

95,140 百万円

(前年度末比129.6%)

修正EV増加額²

7,553 百万円

(前年同期比189.1%)

主な取組み

成長資本の調達



ホワイトレーベル事業の拡大



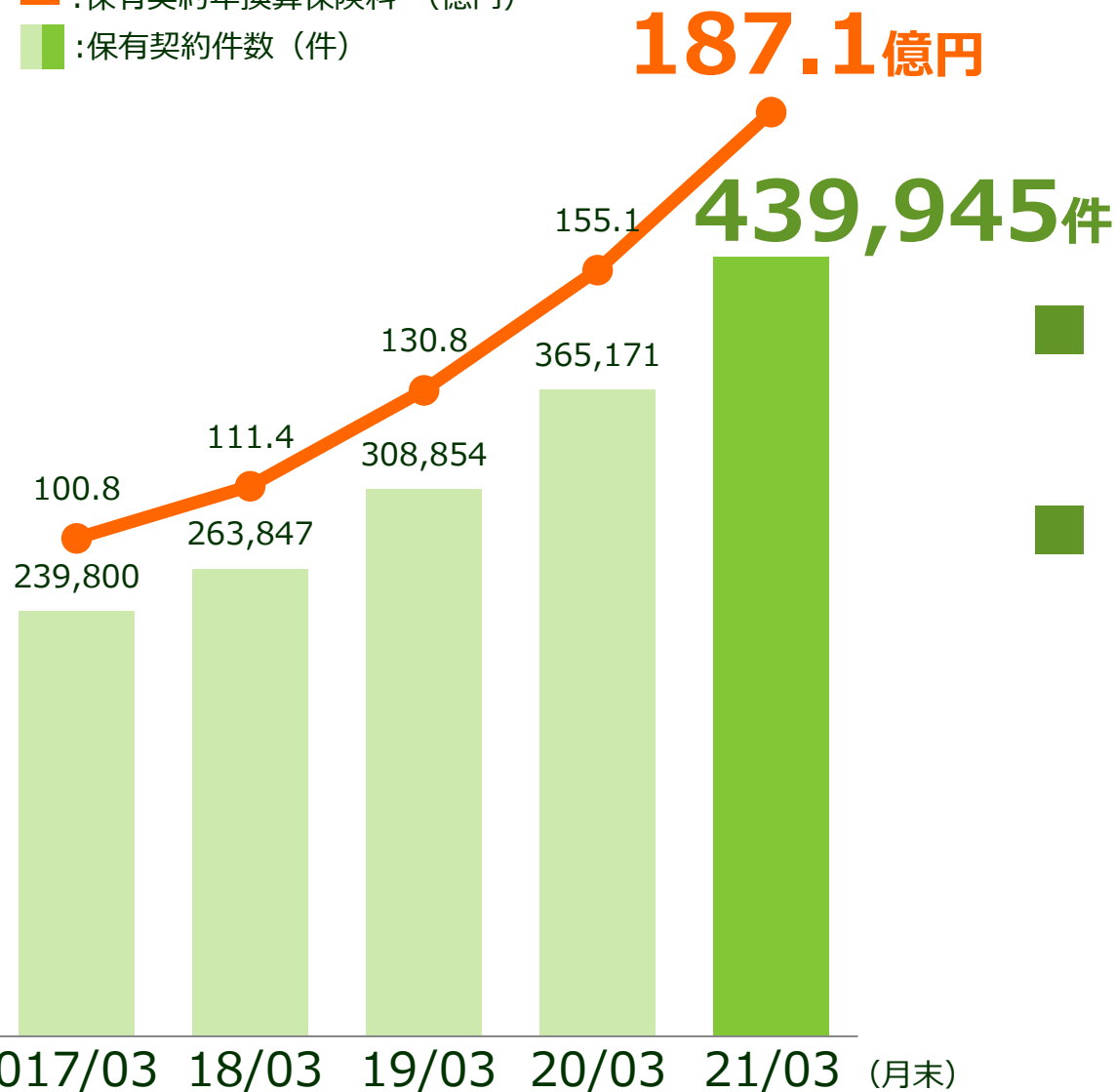
商品・サービスの高い評価³



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
2. 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14ページ及び45ページを参照
3. 株式会社oriconME「2021年 オリコン顧客満足度[®]調査」、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No.1

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)



■ 成長ペースが**加速**

■ 前年同期末比
年換算保険料
120.6%
件数
120.5%

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

■ 新契約の成長と解約失効率の改善が貢献

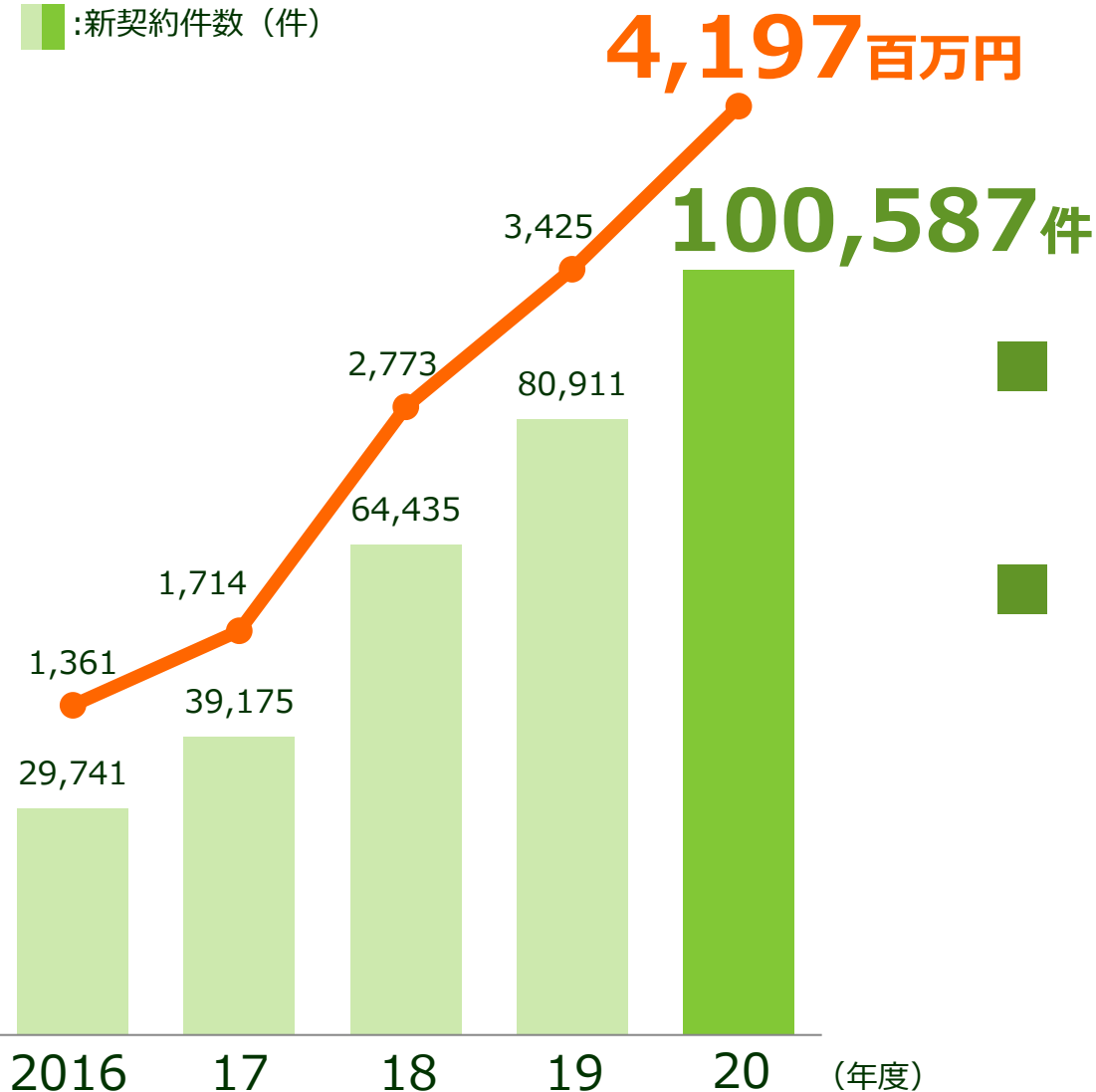
件数 / 年度	2019年度	2020年度
期初保有契約件数	308,854	365,171
+) 新契約件数	80,911	100,587
-) 減少契約件数 ¹	△24,594	△25,813
解約失効率 ²	(7.0%)	(6.0%)
期末保有契約件数	365,171	439,945

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 (百万円)

■:新契約件数 (件)



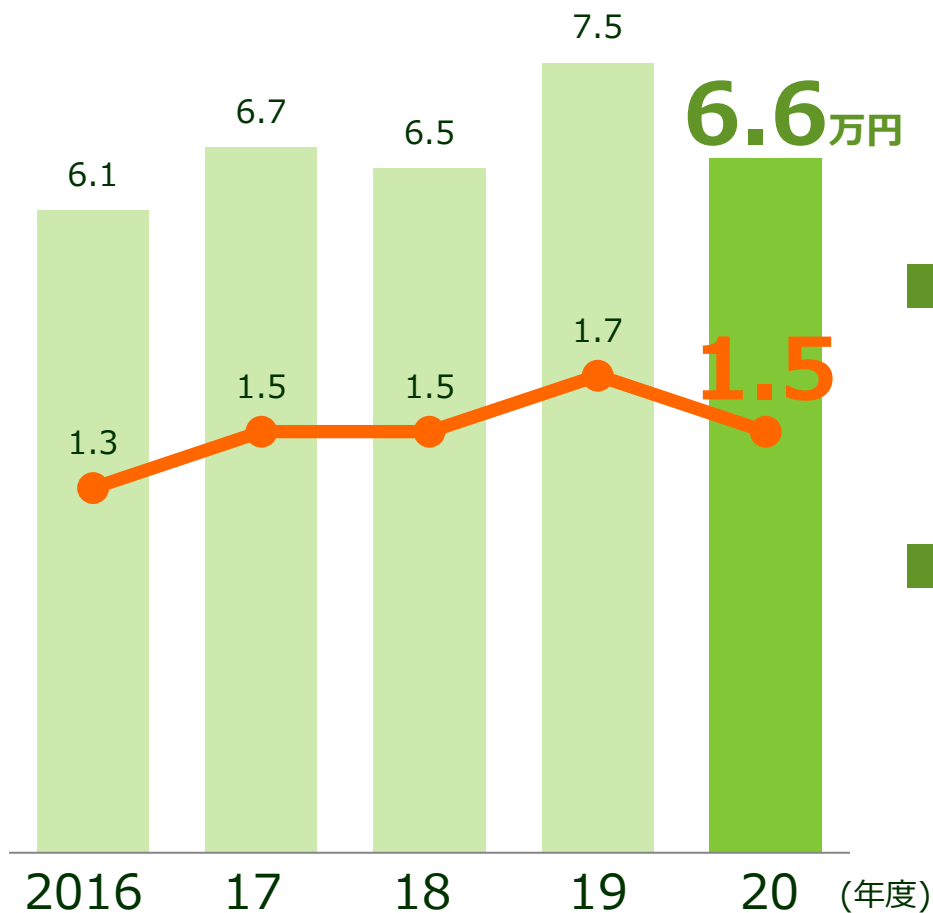
■ 過去最高業績を達成

■ 前年同期比
年換算保険料
122.5%
件数
124.3%

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

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



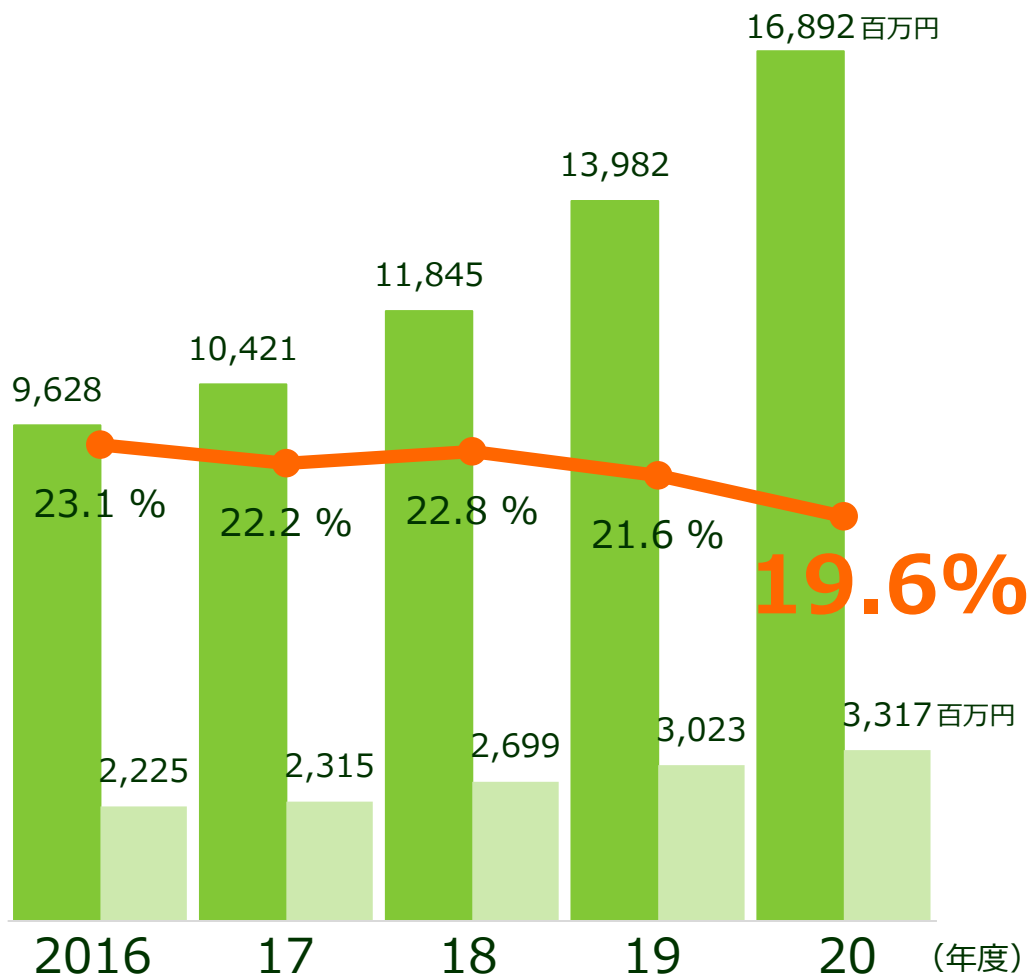
- 4Qは成長加速のため、**営業費用を積極投下**
- 新型コロナウイルスの
一時的な影響等で、**前年度から改善**

営業費用 (百万円)	2016	17	18	19	20
	1,822	2,627	4,216	6,146	6,712

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)



■ 保有契約の拡大に伴い、着実に改善

■ 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

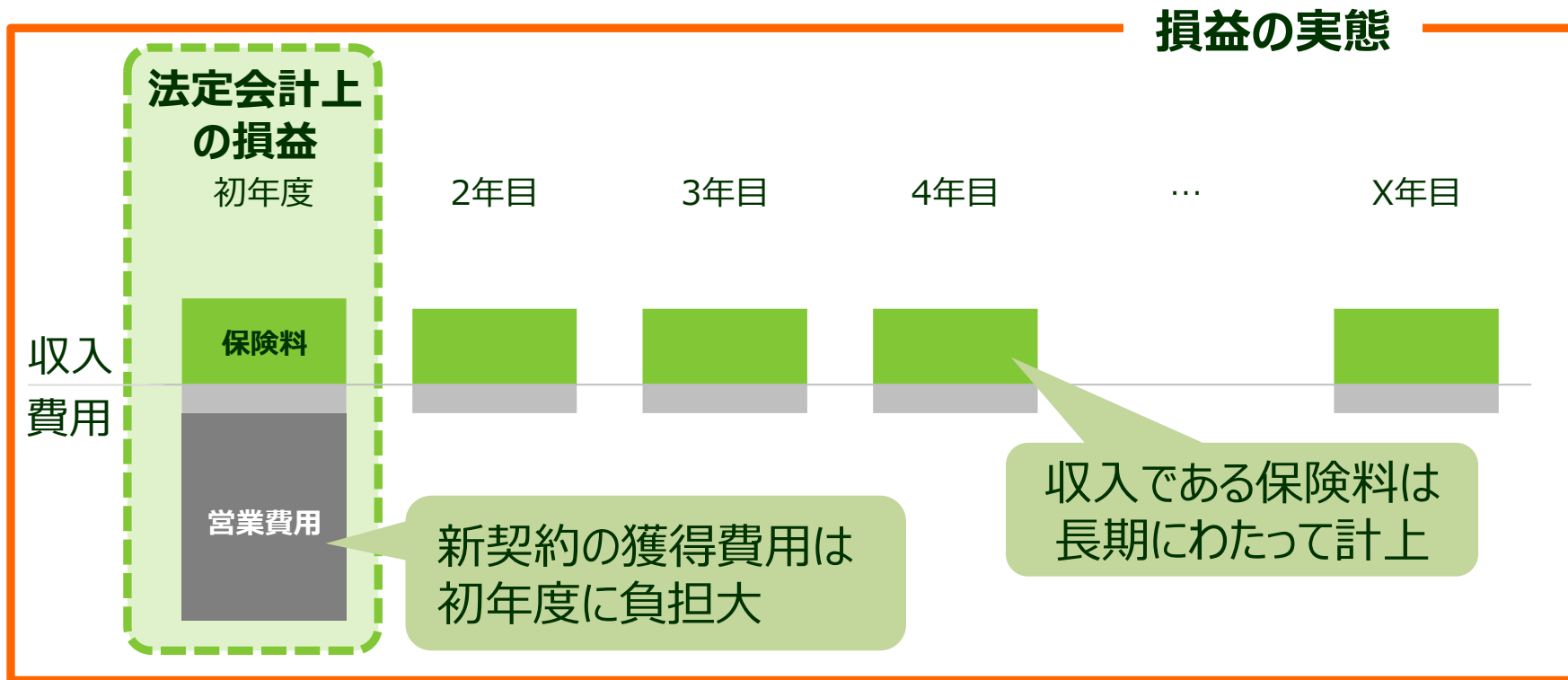
1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

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

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

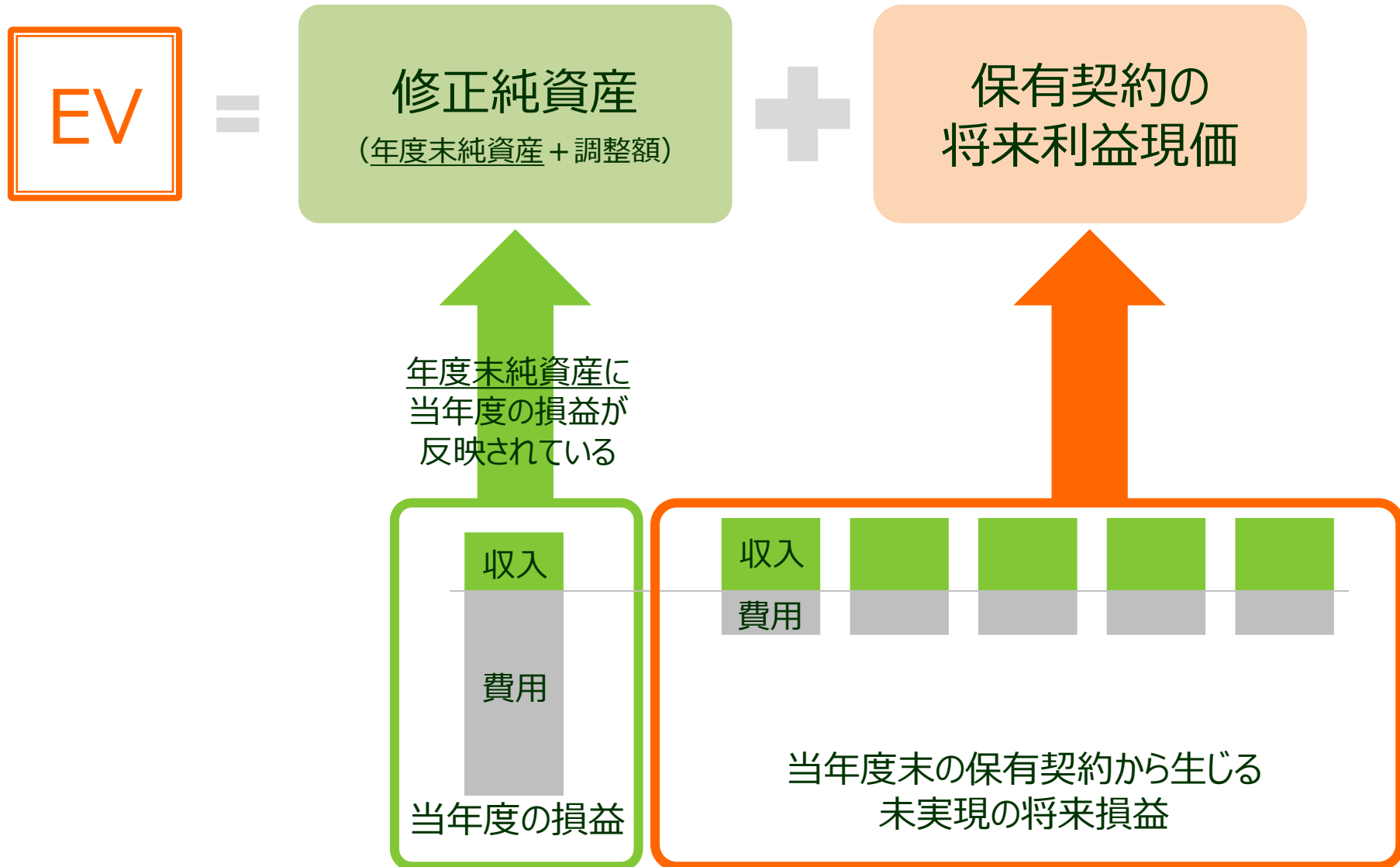
修正利益 = ①経常利益¹ + ②営業費用 - ③修正共同保険式 ±④標準責任準備金ベースへの調整額²
再保険の影響額

百万円 / 年度	2016	2017	2018	2019	2020
①経常利益	88	△197	△1,719	△2,382	△3,089
②営業費用	1,822	2,627	4,216	6,146	6,712
③再保険の影響額	-	-	-	△1,526	△804
④調整額	543	319	347	546	739
修正利益	2,454	2,748	2,844	2,784	3,558

1. 2016年度は、保険業法第113条繰延資産を考慮する前の経常利益

2. 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

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

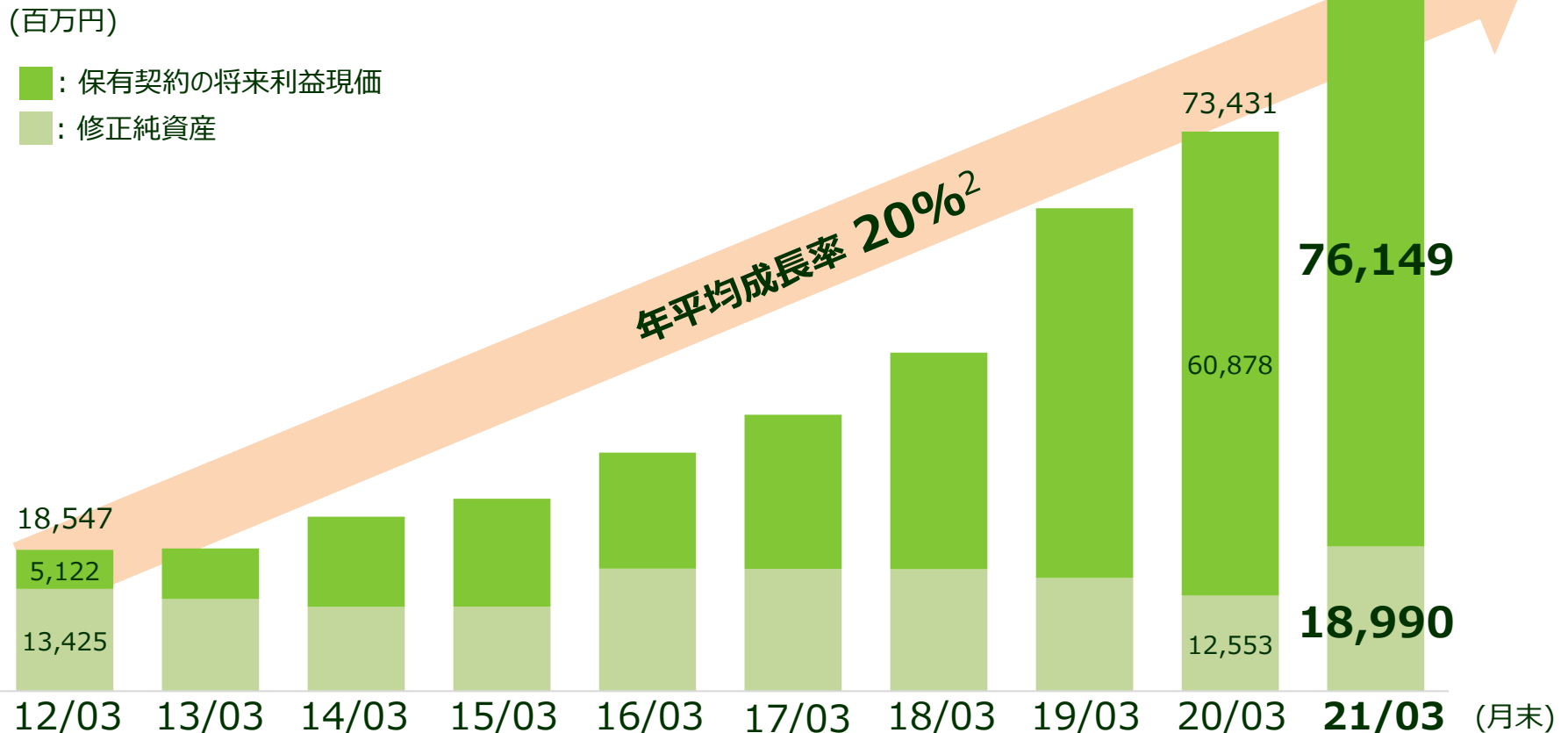
金利変動への耐性

- 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、
EEV²20%²、将来利益現価35%

95,140百万円

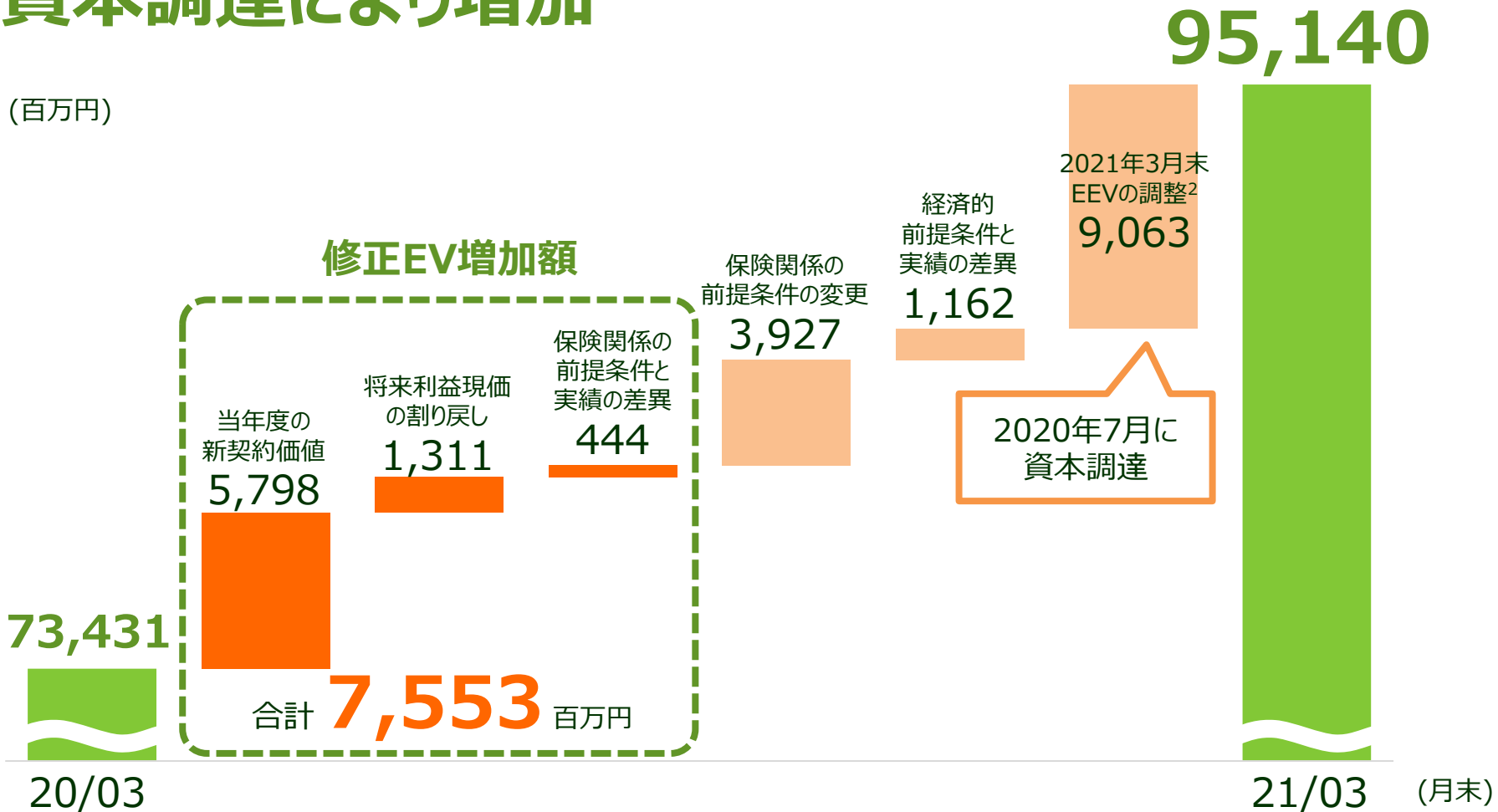


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価

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90億542万円を含み算出

EEV¹の変動要因分析

■ 好調な新契約業績、事業費率の改善及び資本調達により増加

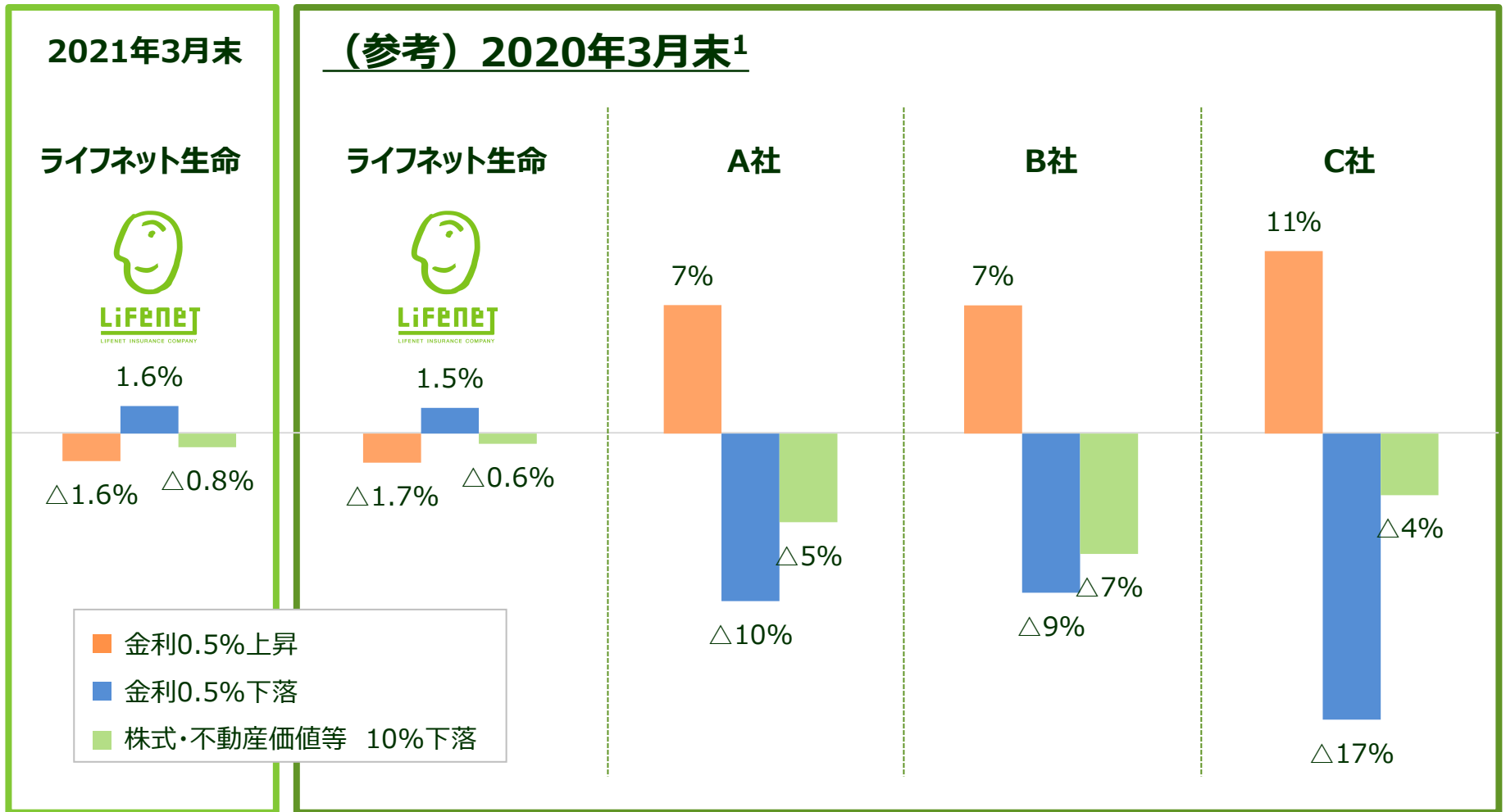


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考に行っている。

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



ARR
(Annual Recurring Revenue)
契約当たり売上

用語解説

- 契約1件当たりの年換算売上高

Life Time
顧客契約期間

- 顧客が契約してから解約するまでの期間（解約率の逆数で算出）

Gross Profit Margin
粗利率

- 売上高から売上原価を差し引き後の利益率

LTV
(Life Time Value)
生涯顧客価値

- 契約の開始から終結までの期間損益の累計

CAC
(Customer Acquisition Cost)
顧客獲得費用

- 顧客獲得のためのマーケティングコスト

2019年度

保有契約1件当たり年換算保険料
42,486円

×

平均保険期間
14.3年¹

×

45%²

||

(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

1件当たり営業費用
75,970円³

2020年度

保有契約1件当たり年換算保険料
42,536円

×

平均保険期間
16.7年¹

×

43%²

||

(保有契約1件当たり年換算保険料 × 平均保険期間 × 粗利率)

305,451円

1件当たり営業費用
66,737円³

1. $1 \div$ 解約失効率
 2. (保険料 - 保険金・給付金等の支払金 - 責任準備金等繰入額) \div 保険料
 3. 営業費用 \div 新契約件数

財務状況

(百万円)	20/03	21/03
総資産	41,144	54,501
現金及び預貯金	1,377	2,059
買入金銭債権	299	999
金銭の信託	3,539	5,895
有価証券	32,058	40,007
国債	8,065	9,004
地方債	1,391	1,482
社債	18,119	21,301
株式	313	397
外国証券	0	0
その他の証券 ¹	4,167	7,821
負債合計	31,744	38,694
保険契約準備金	30,328	36,639
純資産	9,400	15,806
ソルベンシー・マージン比率 ²	2,117%	2,647%
保有債券の修正デュレーション	11.3年	11.1年

■ 高格付けの公社債を中心に運用

■ ソルベンシー・マージン比率²は、**充分な水準を確保**

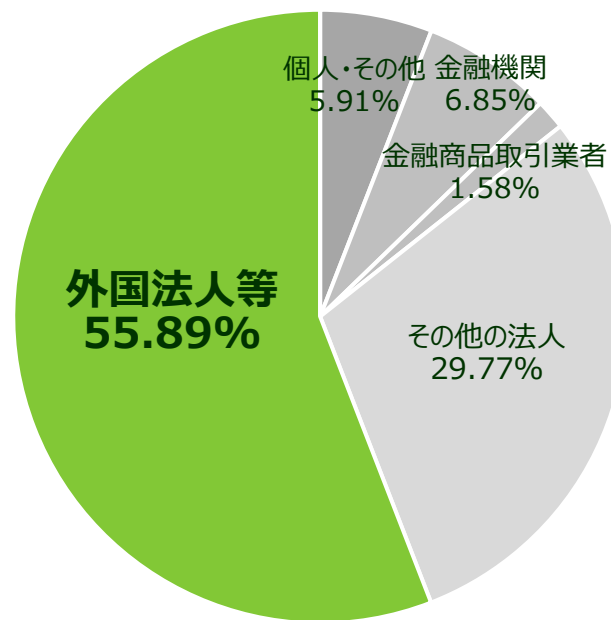
1. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資
2. 通常の前測の範囲を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を判断するための行政監督上の指標のひとつ

海外公募増資及び売出し

■ 昨年7月の海外公募増資により、成長資本を調達

- ・ 新株発行と売出しを合わせた案件総額は約138億円
- ・ 欧州、アジアを中心とする海外市場から約90億円を新規調達
- ・ 上場前株主の売出しなどにより、市場流動性の向上を企図
- ・ 海外公募増資を経て投資家の裾野が拡大

2021年3月末の株主構成比率



発行済株式数：60,611,136株

ホワイトレーベル事業の拡大

■ 中長期の成長に向けた種蒔きを行った1年



セブン&アイグループのブランド力・顧客基盤
を活用し、2020年4月から提供を開始



Money Forward

個人の家計を改善するための
「固定費の見直し」サービスとして、今夏から
提供開始予定



商品・サービスへの高い評価

■ 当社の顧客体験が**最高評価を受賞**

J.D. パワー 2021年生命保険契約満足度 No.1 <ダイレクト型チャネル部門>



■ 全項目で**トップ**評価

- 「顧客対応」の満足度
- 「商品提供」の満足度
- 「支払保険料」の満足度
- 「手続・書類」の満足度

2020年度の主な受賞歴

コンタクトセンター¹



ウェブサイト¹



医療保険²



LGBTQ³

work with Pride



1. HDI-Japan主催「HDI格付けベンチマーク公開格付け調査（生命保険業界）」
2. 株式会社oriconME主催「2021年 オリコン顧客満足度[®]調査」
3. work with Pride主催「PRIDE指標2020」

商品・サービスの競争力向上

■ 業界初の保障を付加した新商品を6月から発売予定

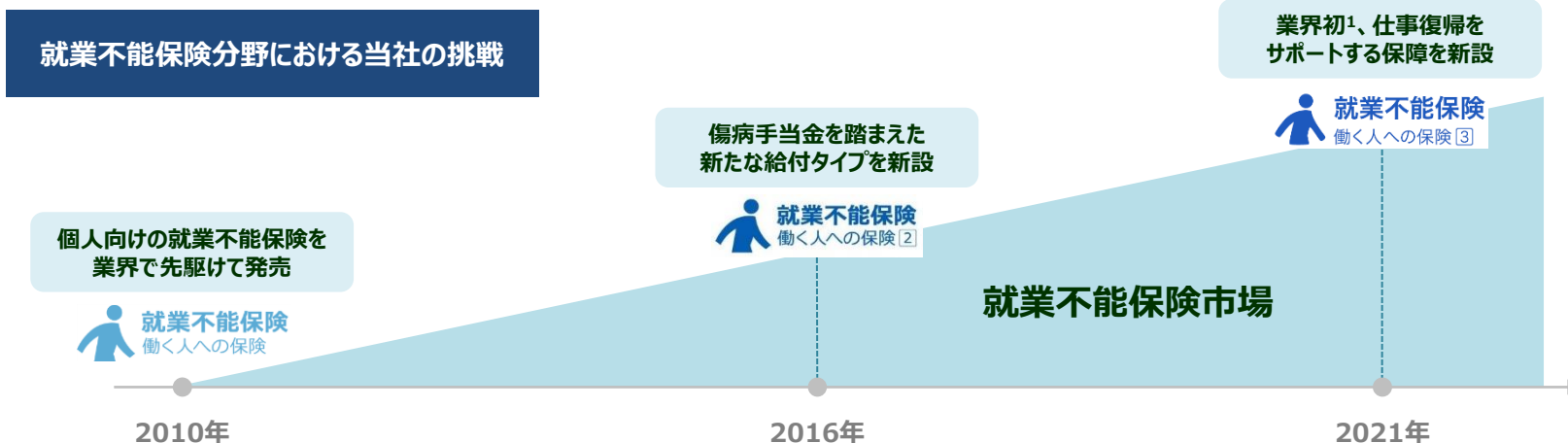
New



就業不能保険

働く人への保険 ③

社会保障や医療保険だけではカバーしきれない、
病気やケガで働けなくなったときの「生活費」をサポート



1. 生命保険業界初の本格的な個人向け就業不能保険。当社調べ（2021年4月末時点）

1. 2020年度決算

2. 今後の取組み

マニフェストの実現を目指して



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。

■ コロナ禍がもたらす一過性の変化と構造的な変化

一過性の変化

- ・ 健康不安による生命保険ニーズの顕在化
- ・ 外出自粛要請による営業活動の制限

構造的な変化

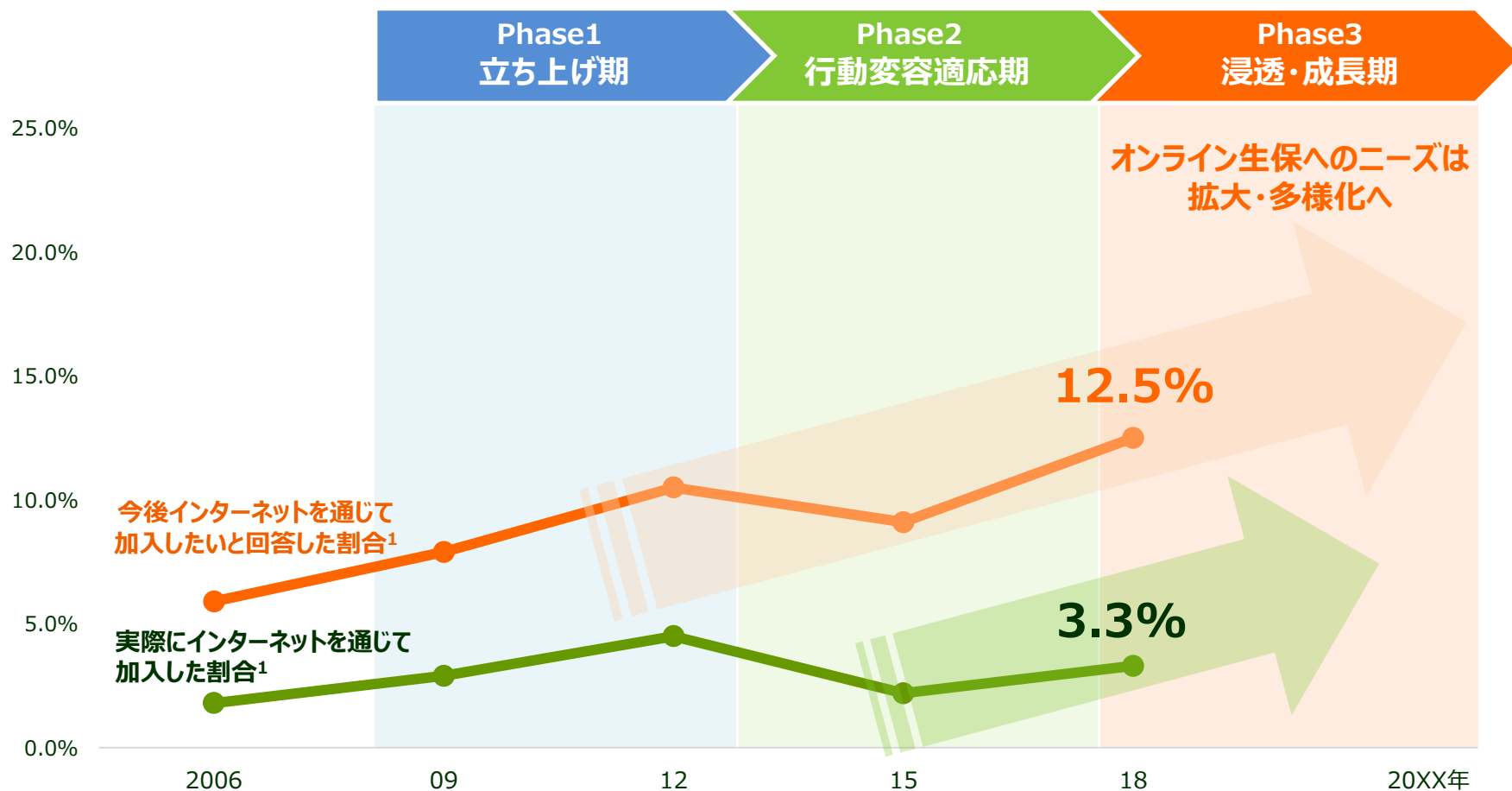
- ・ 対面から非対面へ、オンライン化の行動変容



超長期の事業である生命保険業にとっては、
構造的な変化を捕えることが持続的な成長機会となる

オンライン生保市場を取り巻く事業環境

■ コロナ禍を機に金融のデジタル化はさらに進み、 構造的な成長を見込む



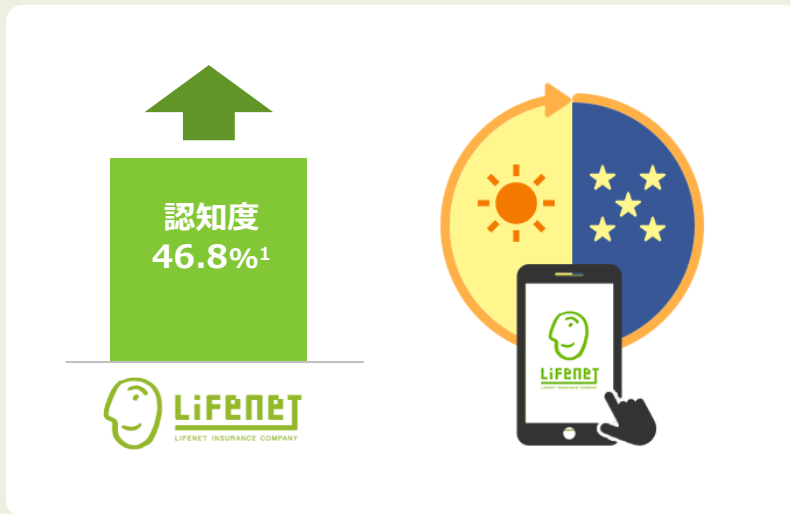
1. 生命保険文化センター「平成30年度生命保険に関する全国実態調査」

重点領域への投資

■ 顧客体験の革新と販売力の強化が競争力の源泉

インターネット直販チャネル

ブランド認知度・CXをさらに向上



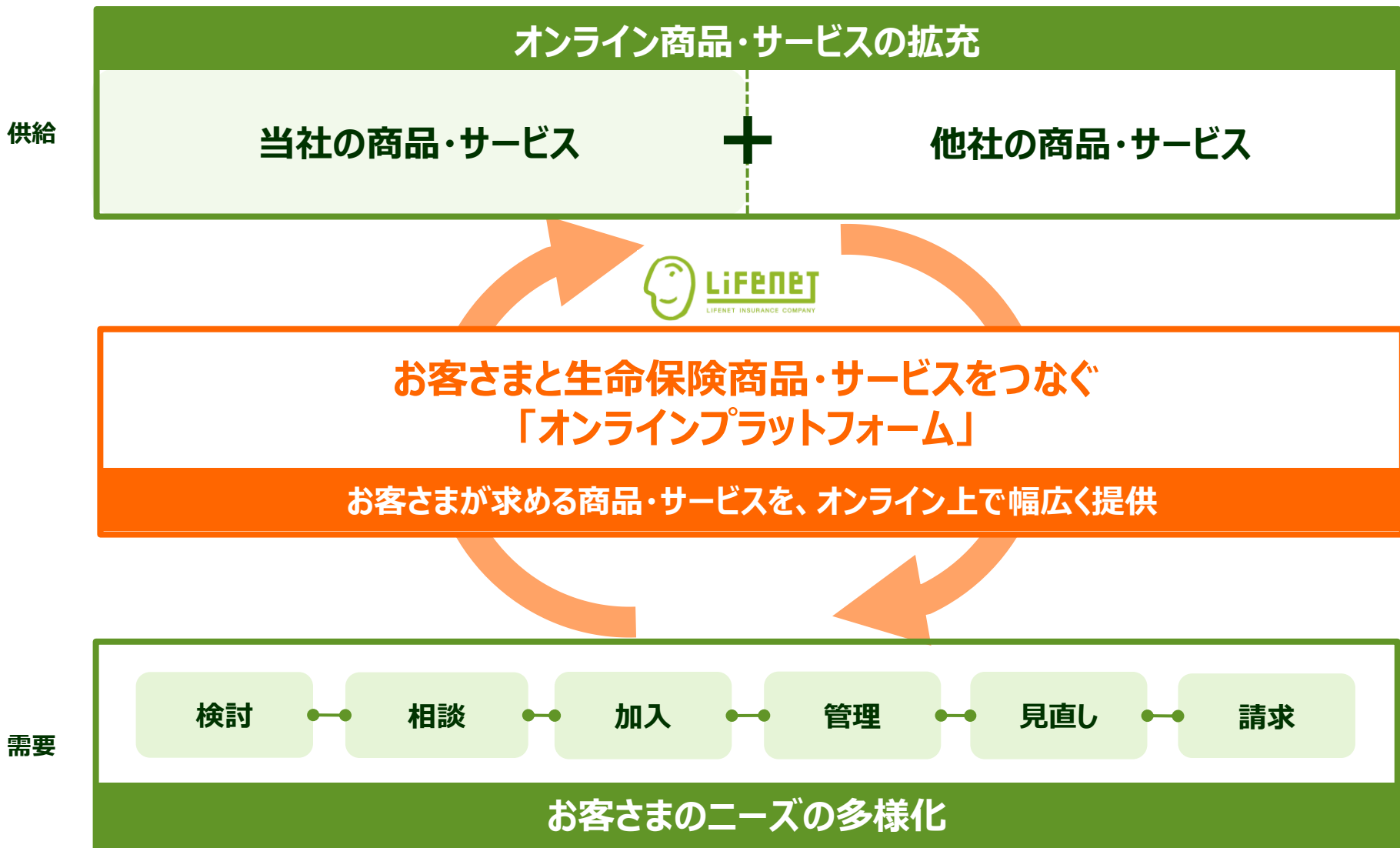
ホワイトレーベルチャネル

異業種の協業パートナーを拡大



1. 出所: 2020年12月のマイボイスコム分析認知率
2. 出所: KDDI株式会社「統合レポート2019」au契約者数とMVNO契約数の合計となるモバイルID数
3. 出所: 株式会社セブン・フィナンシャルサービス ホームページ「数字で見るセブン・フィナンシャルサービス」電子マネー-nanacoの発行枚数
4. 出所: 株式会社マネーフォワード 2021年11月期 第1四半期決算説明資料 マネーフォワード MEの利用者数

オンライン生命保険プラットフォームの構築



合併会社を設立

- 2021年7月にオンラインの保険代理店事業を開始

新会社

ライフネットみらい株式会社

保険商品の比較

保険の見直し提案

契約管理

保険金請求サポート

80%出資



- 顧客体験構築力
- サイトトラフィック創出力
- 生命保険領域の専門知識

20%出資



- データ基盤構築力
- 機械学習・OCR等のAI技術
- 金融工学

経営目標を再設定

■ 事業規模拡大を優先とする**現経営方針を継続**

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

変更

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**

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予定³

1. 当社調べ（2021年4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
3. 子会社「ライフネットみらい株式会社」は、2021年7月の事業開始を予定

ガバナンス強化への取組み

■ 成長と変革を志向する経営体制を構築

■ 監査等委員会設置会社へ移行¹



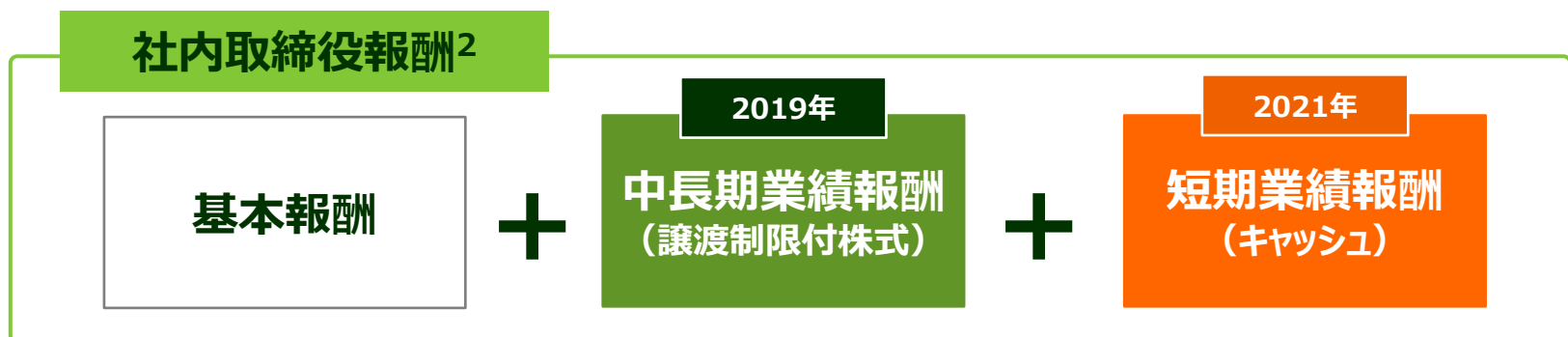
役員数

11名 → 9名

社外取締役比率



■ 新たな業績連動報酬を導入



1. 2021年6月20日開催「第15回定時株主総会」での承認を前提

2. 常勤監査等委員である取締役を除く

今後の方向性

2018年度 経営方針を策定。早期のEEV1,000億円を経営目標に

2020年度 新型コロナウイルスによる行動変容への適応によって成長が加速し、EEV1,000億円の到達が間近に

2021年度

- ・事業環境やお客さまの行動様式の変化への適応
- ・生命保険のインターネット企業への変革
- ・保有契約の2桁%超の成長

新たな経営目標「早期のEEV2,000億円到達」に加え、
2020年代半ばの経常損益の黒字化を目指す

2021年度業績予想

■ 保有契約の2桁%超の成長を目指す

(百万円)

	2021年度予想	2020年度実績
保有契約 年換算保険料 ¹	21,800	18,713
新契約 年換算保険料 ¹	4,400	4,197

		うち再保険の 影響額		うち再保険の 影響額
経常収益	25,500	4,400	20,789	2,778
経常利益	△3,800	700	△3,089	804
当期純利益	△3,800	700	△3,114	804

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




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

新経営陣¹

取締役



森 亮介 (もり りょうすけ)
代表取締役社長

ゴールドマン・サックス証券株式会社を経て、2012年9月に当社入社。経営戦略本部長、営業本部長を務める。2018年6月より現職。



木庭 康宏 (こば やすひろ)
取締役副社長
営業本部長

厚生労働省を経て、2010年9月に当社入社。法務部長、コーポレート本部長、経営戦略本部長、営業本部長を務める。
ライフネットみらい株式会社 取締役



近藤 良祐 (こんどう りょうすけ)
取締役

【担当】経営企画部、商品開発部、資産運用部

株式会社かんぼ生命保険を経て、2012年3月に当社入社。経営企画部長、営業本部長を務める。



横澤 淳平 (よこざわ じゅんぺい)
取締役

お客さまサービス本部長、システム戦略本部長

NTTデータネットワーク株式会社を経て、2008年5月に当社入社。営業本部KDDI事業部長、お客さまサービス本部 事務企画部長を務める。



水越 豊 (みずこし ゆたか)
社外取締役
ポストン コンサルティング グループ
シニア・アドバイザー



齊藤 剛 (さいとう たけし)
社外取締役
auフィナンシャルホールディングス株式会社
執行役員常務 経営企画部長

取締役（監査等委員）



山崎 隆博 (やまさき たかひろ)
取締役（常勤監査等委員）
日本生命保険相互会社、日本ベンチャー
キャピタル株式会社を経て、2015年6月
に当社入社。常勤監査役を務める。



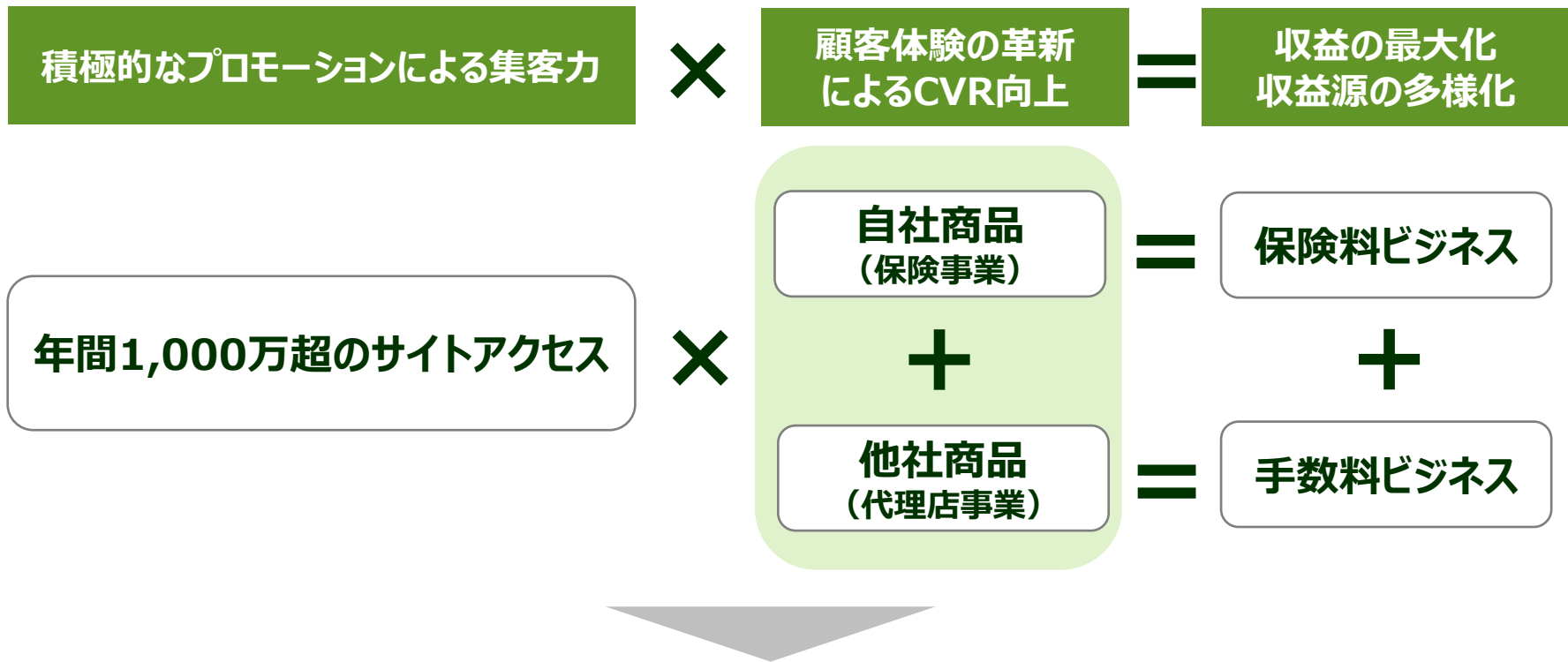
林 敬子 (はやし けいこ)
社外取締役（監査等委員）
日本公認会計士協会 常務理事
元監査法人トーマツ パートナー



山下 知之 (やました ともゆき)
社外取締役（監査等委員）
イーオンソリューションズジャパン
株式会社
代表取締役社長

1. 2021年6月20日開催「第15回定時株主総会」での承認を前提

オンライン生保市場拡大への挑戦

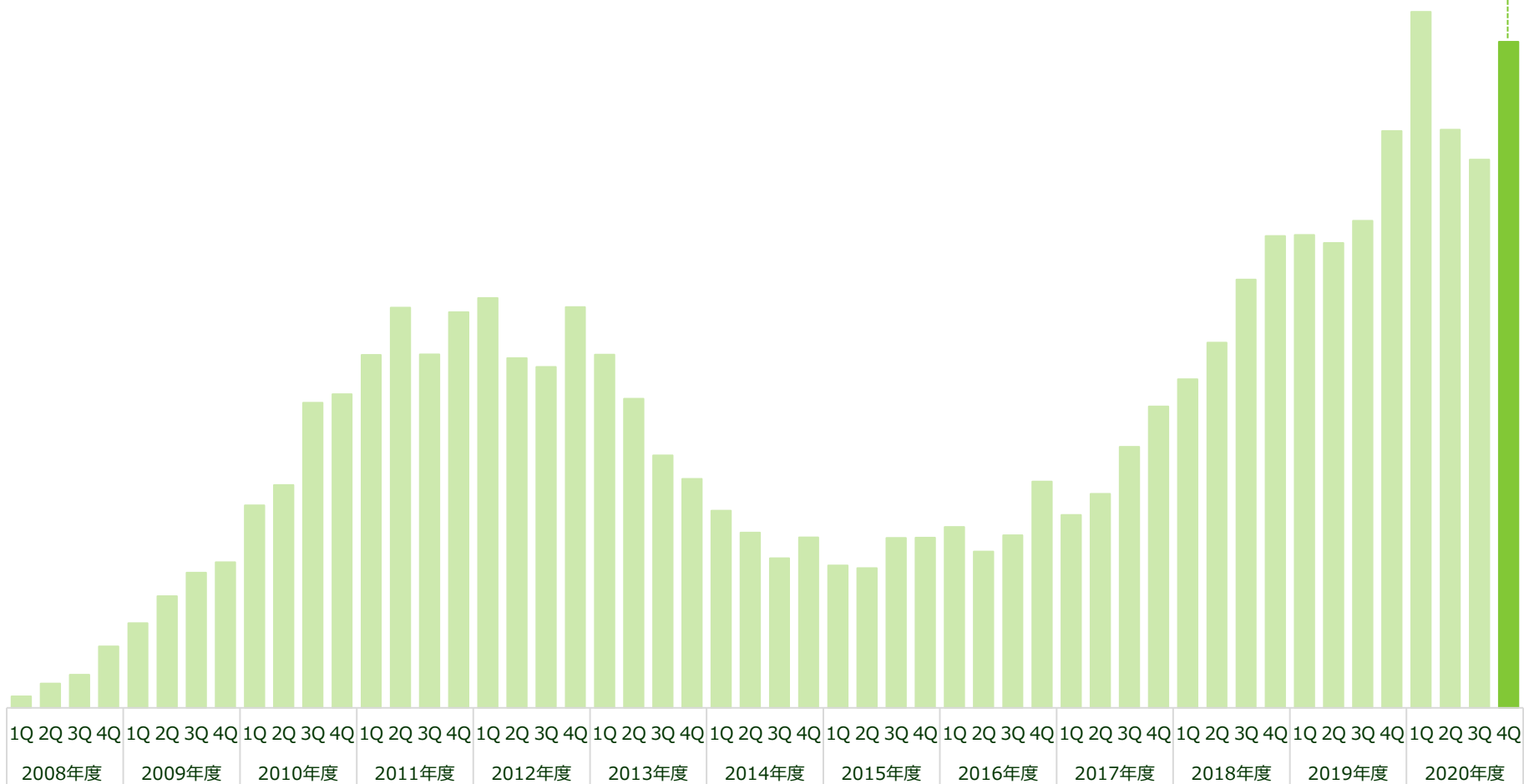


オンライン生命保険市場における絶対的な存在となることで、市場の一層の拡大を図る

新契約件数の推移（四半期）

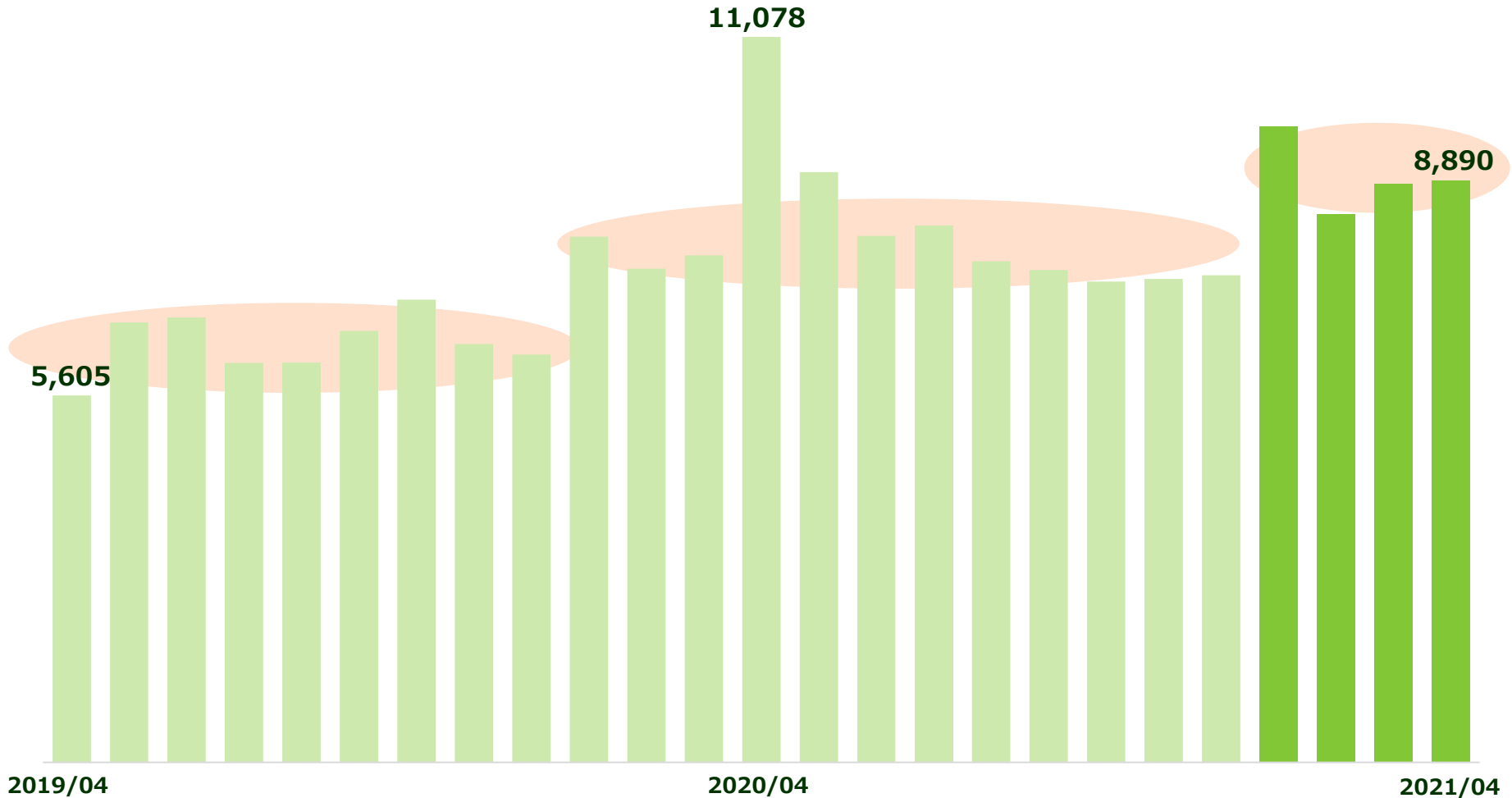
■ :新契約件数（件）

26,918



新契約件数の推移（月次）

■ :新契約件数の月次推移¹



保有契約の内訳

	20/03	21/03	構成比
保有契約件数	365,171件	439,945件	100%
内訳：定期死亡保険	175,713件	213,597件	49%
内訳：終身医療保険	100,280件	120,216件	27%
内訳：定期療養保険	9,105件	8,840件	2%
内訳：就業不能保険	54,665件	59,567件	14%
内訳：がん保険	25,408件	37,725件	9%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	2,565,269	2,994,198	
保有契約者数	232,537人	279,243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

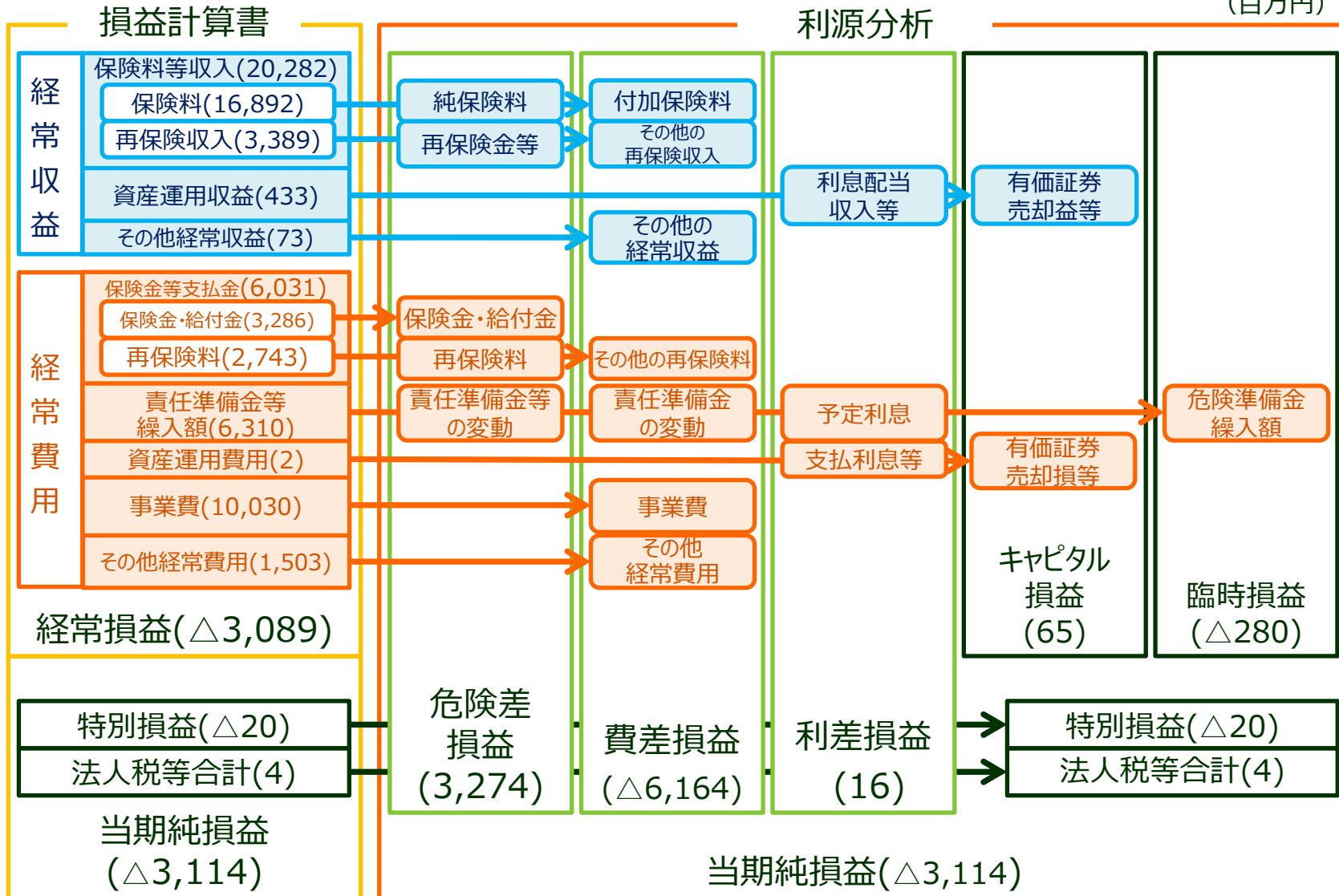
要約損益計算書及び基礎利益

(百万円)		2019年度	2020年度	増減	備考
要約損益計算書	保険料等収入	16,455	20,282	3,827	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	395	507	112	
	経常収益	16,850	20,789	3,939	修正共同保険式再保険の活用による2,778百万円を含む
	保険金等支払金	3,759	6,031	2,272	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19.5%
	保険金	1,694	2,146	451	支払件数は、132件（2019年度）から172件（2020年度）へ増加
	給付金	941	1,140	198	支払件数は、8,473件（2019年度）から10,206件（2020年度）へ増加
	責任準備金等繰入額	5,072	6,310	1,238	保険料に対する責任準備金繰入額（6,111百万円）の割合は36.2%
	事業費	9,169	10,030	860	
	営業費用	6,146	6,712	566	
	保険事務費用	892	1,071	179	
	システム・その他費用	2,130	2,246	115	
	その他	1,232	1,506	273	
	経常費用	19,233	23,879	4,645	修正共同保険式再保険における再保険料の増加や責任準備金等繰入額の増加等
	経常損益	△2,382	△3,089	△706	修正共同保険式再保険の活用による804百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	17	25	7	
当期純損益	△2,400	△3,114	△713	修正共同保険式再保険の活用による804百万円の利益を含む	
基礎利益	危険差損益	2,851	3,274	422	修正共同保険式再保険の活用による283百万円の危険差損を含む
	費差損益	△5,064	△6,164	△1,100	修正共同保険式再保険の活用による1,087百万円の費差益を含む
	利差損益	17	16	△1	
	基礎利益	△2,195	△2,874	△678	修正共同保険式再保険の活用による804百万円の利益を含む

基礎利益の利源分析の図解

2020年度

(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

2020年度末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 2,647.1\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (28,455)}{\text{リスクの合計額} \div 2} = \frac{\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2} + R_4 \div 2}{(2,149 \div 2)}$$

(百万円)

預貯金等 (2,059)	その他の負債 (1,605)
買入金銭債権 (999)	支払備金(837)
金銭の信託 (5,895)	責任準備金 (35,801)
有価証券 (40,007)	危険準備金 (2,003)
	保険料積立金等 余剰部分(10,328)
	価格変動準備金(76)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(336) ¹
	その他有価証券 評価差額金 (864) ¹
有形固定資産 (95)	資本金等 (14,846)
無形固定資産 (1,252)	純資産 (15,806)
その他の資産 (4,190)	

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 (1,113)

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 (358)

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 (1,440)

【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 (87)

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3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2021年3月末におけるEEV及び新契約価値	95,140	5,798
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 3,213	△ 120
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	2,733	△ 97
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,505	△ 29
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,533	△ 1
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	635	127
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 807	—
感応度3 (事業費率10%減少)	3,655	783
感応度4 (解約失効率10%低下)	405	111
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	4,410	699
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	196	32

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

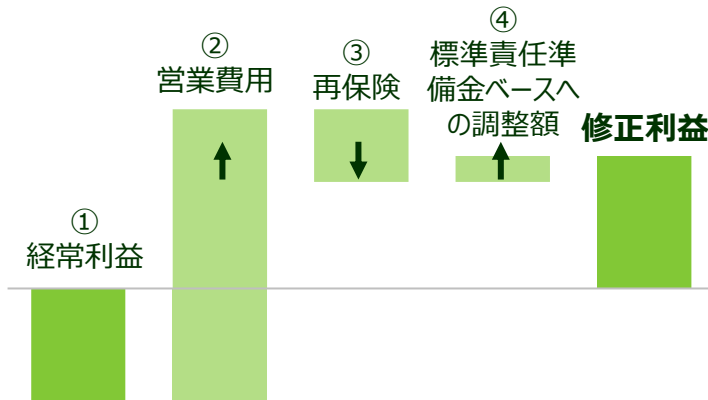
修正利益の解説



LIFENET

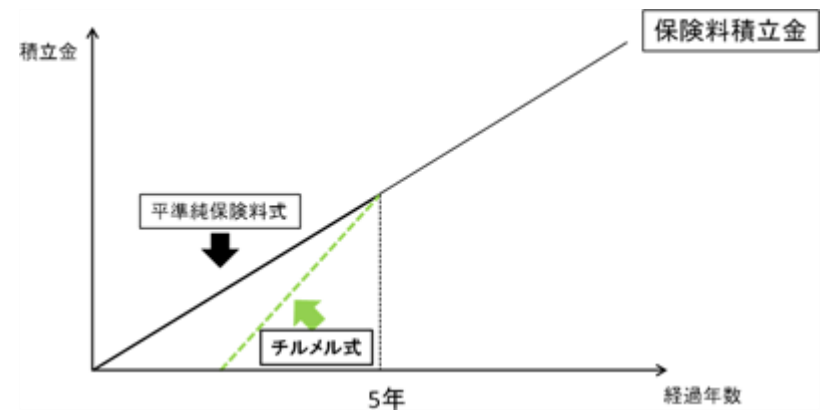
■ 標準責任準備金をベースとした責任準備金繰入額に調整

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2020年度)

標準責任準備金ベースへの調整額¹
739百万円

= +

責任準備金繰入額
6,111百万円

-

標準責任準備金増加額²
5,371百万円

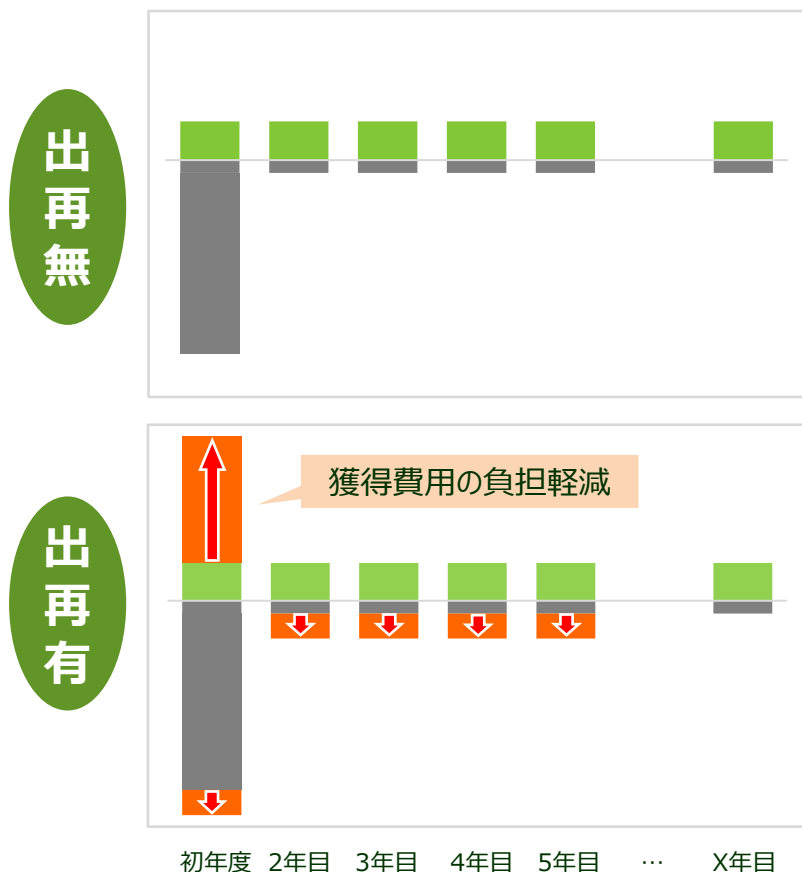
1. 標準責任準備金ベースへの調整額は、責任準備金繰入額について、危険準備金の繰入額の除外および保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額。なお、危険準備金の繰入額は、責任準備金繰入額には含まれるが、標準責任準備金増加額には含まれない。
2. 標準責任準備金増加額は標準責任準備金の当年度残高と前年度残高の増減。標準責任準備金は、実際に積み立てている責任準備金から危険準備金を除き、標準責任準備金との差額を加算した金額。2020年度末時点の差額は498百万円。

修正共同保険式再保険の仕組み

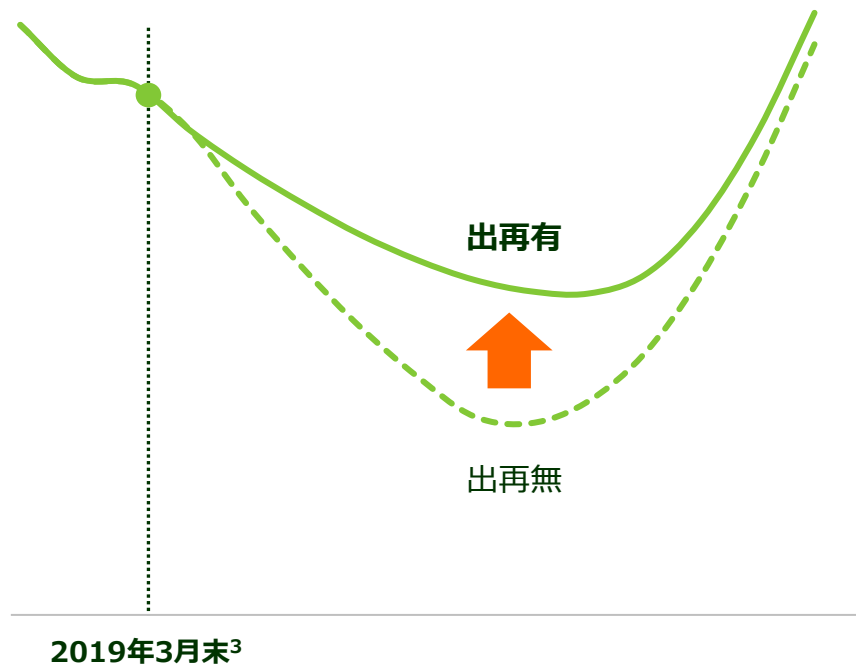
- 当年度の新契約の獲得費用の負担を軽減
- これにより、成長過程における資本の減少幅を緩和

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



出再有無による純資産の変化のイメージ²



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