



証券コード：7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

2022年度 第1四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2022年8月10日

ライフネット生命とは



**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

2022年度1Q決算説明の主なポイント



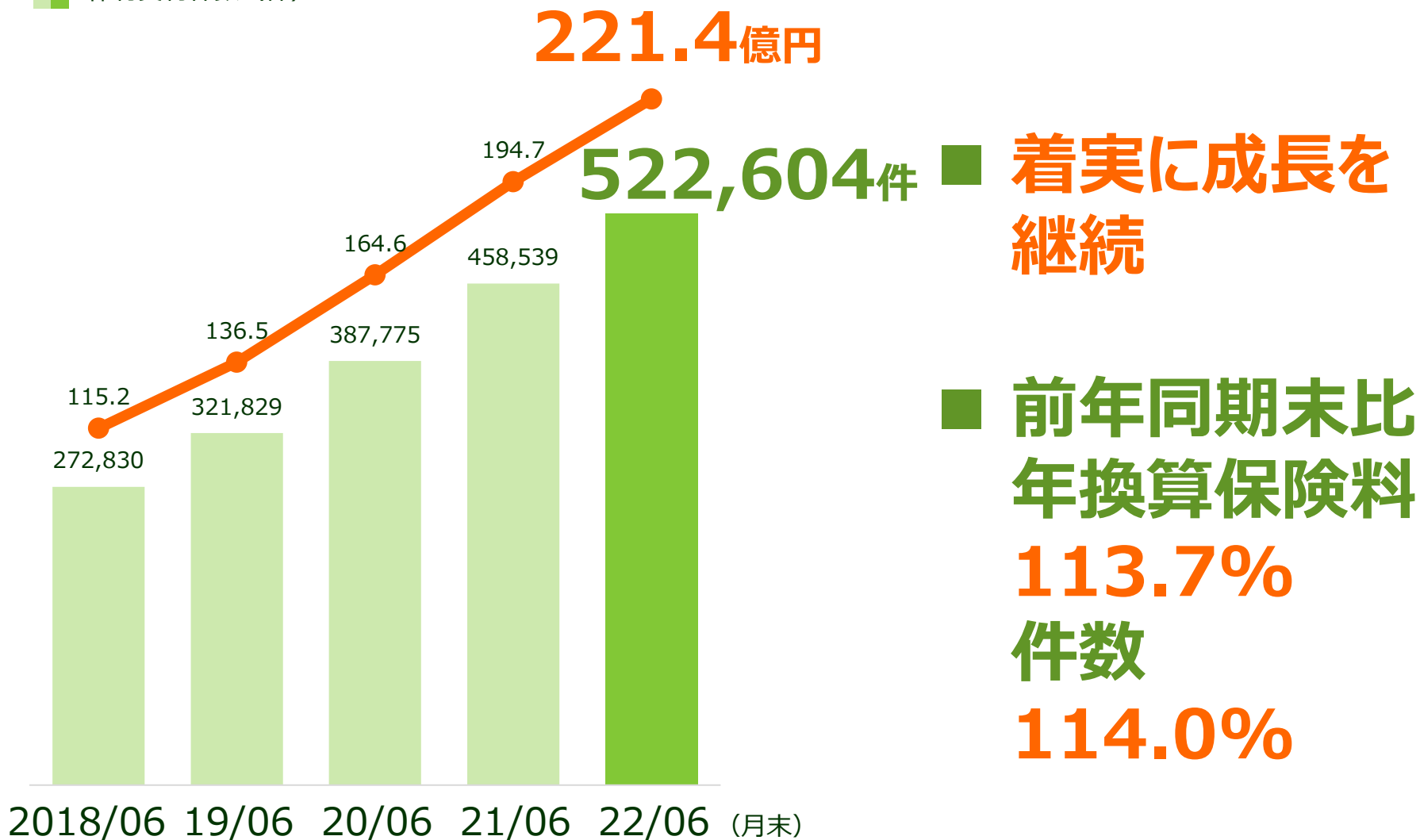
- 保有契約年換算保険料¹は前年同期末比14%増の221億円
- 感染増加に伴い、新型コロナウイルス感染症に係る支払いは2.8億円発生
- EEVは前年同期末比22%増の1,181億円
- 団体信用生命保険への事業領域拡大に向けて、auじぶん銀行と業務提携契約を締結
- 新たな顧客体験の創出を目指し、エーザイと資本業務提携契約を締結

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)

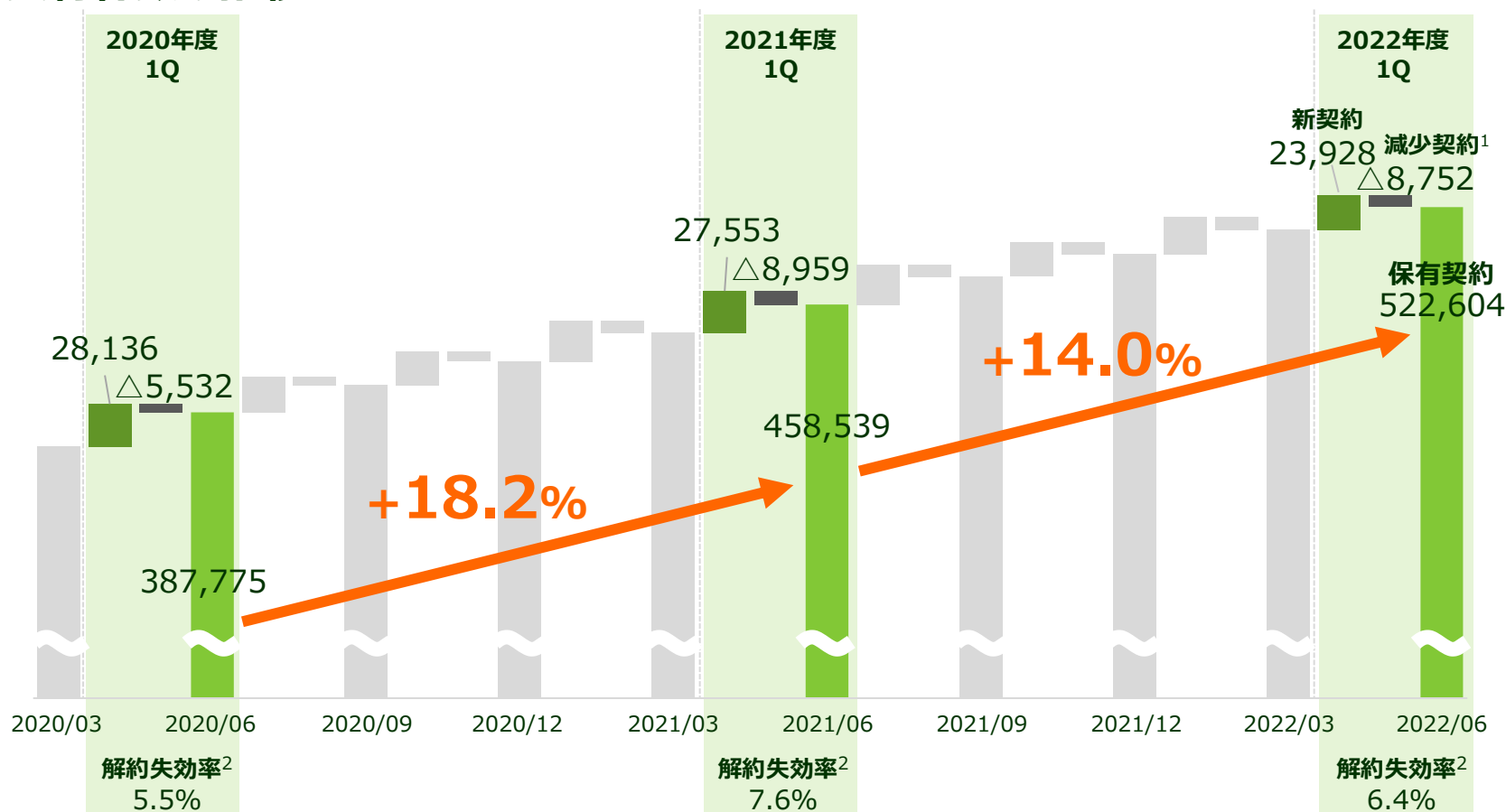


1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

保有契約の変動要因分析

■ 契約業績は中期的には成長トレンド継続も、さらなる成長加速は引き続き課題

契約件数の推移

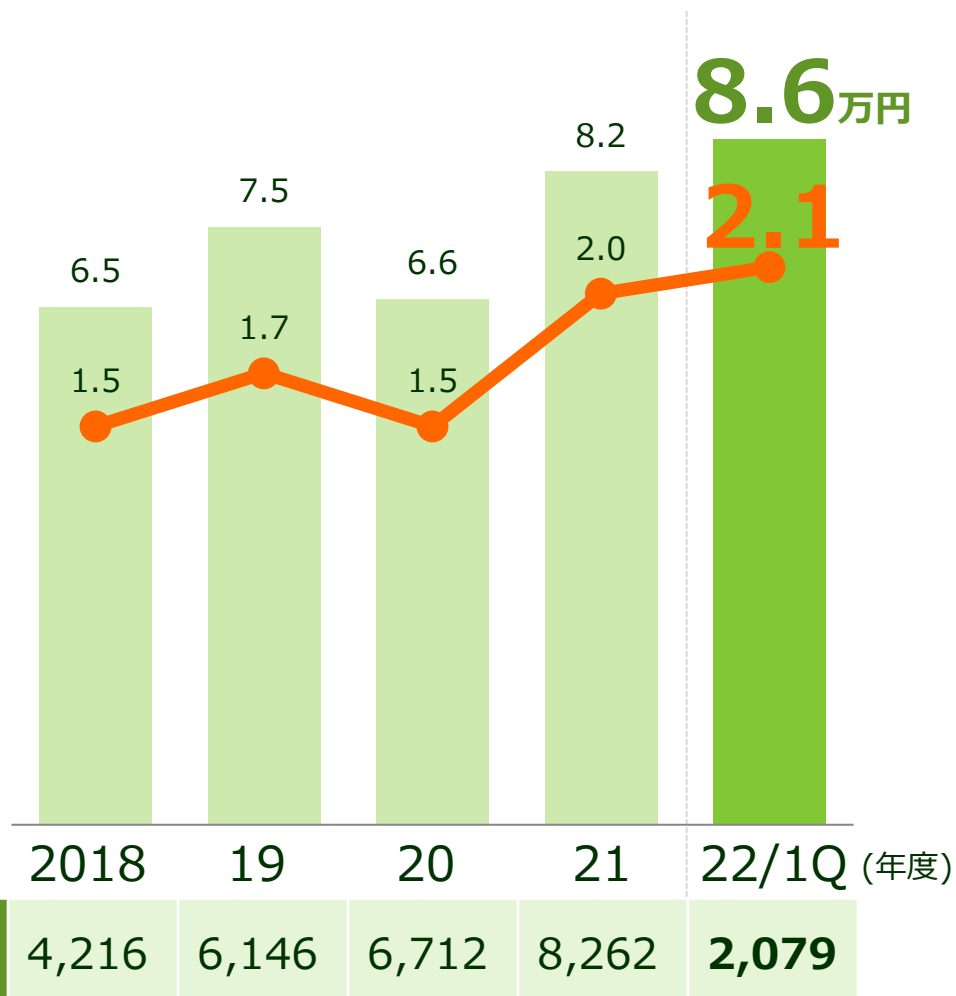


1. 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む

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。2021年度第1四半期は、新型コロナウイルスに伴う保険料払込猶予期間延長契約の失効契約計上分0.5%を含む数値

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

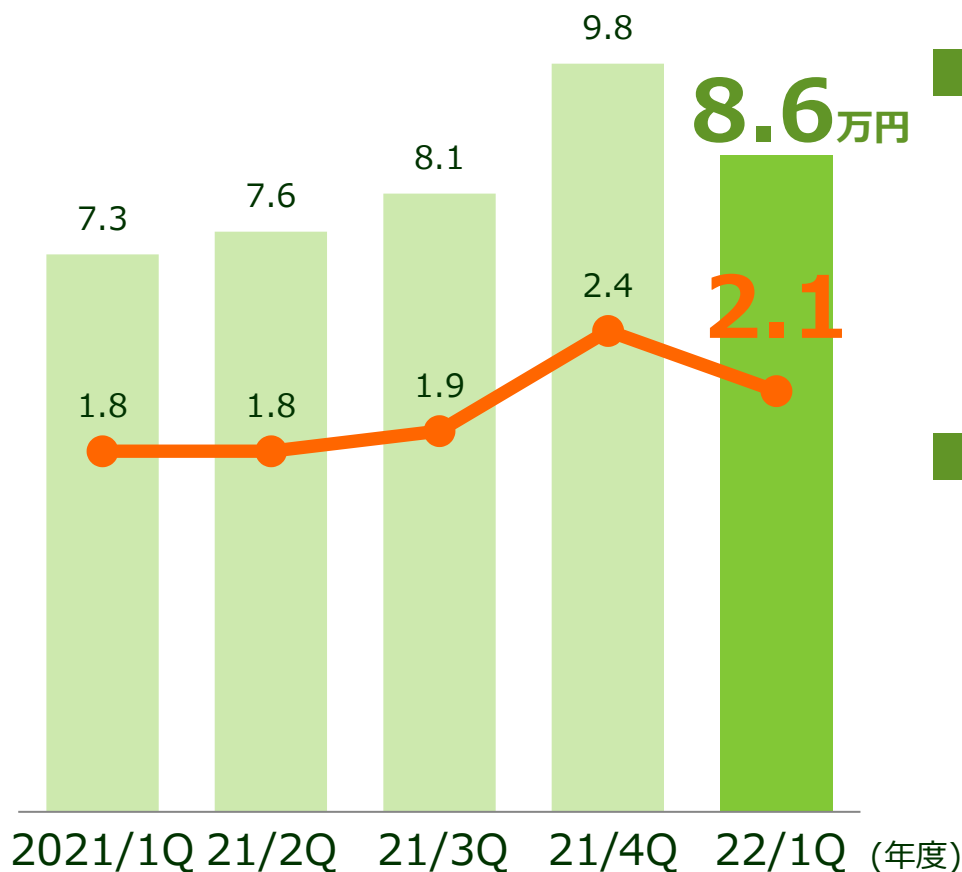


■ 営業費用効率の改善は課題も
一定規模の営業投資は継続

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

【参考】営業費用効率（四半期）

■: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



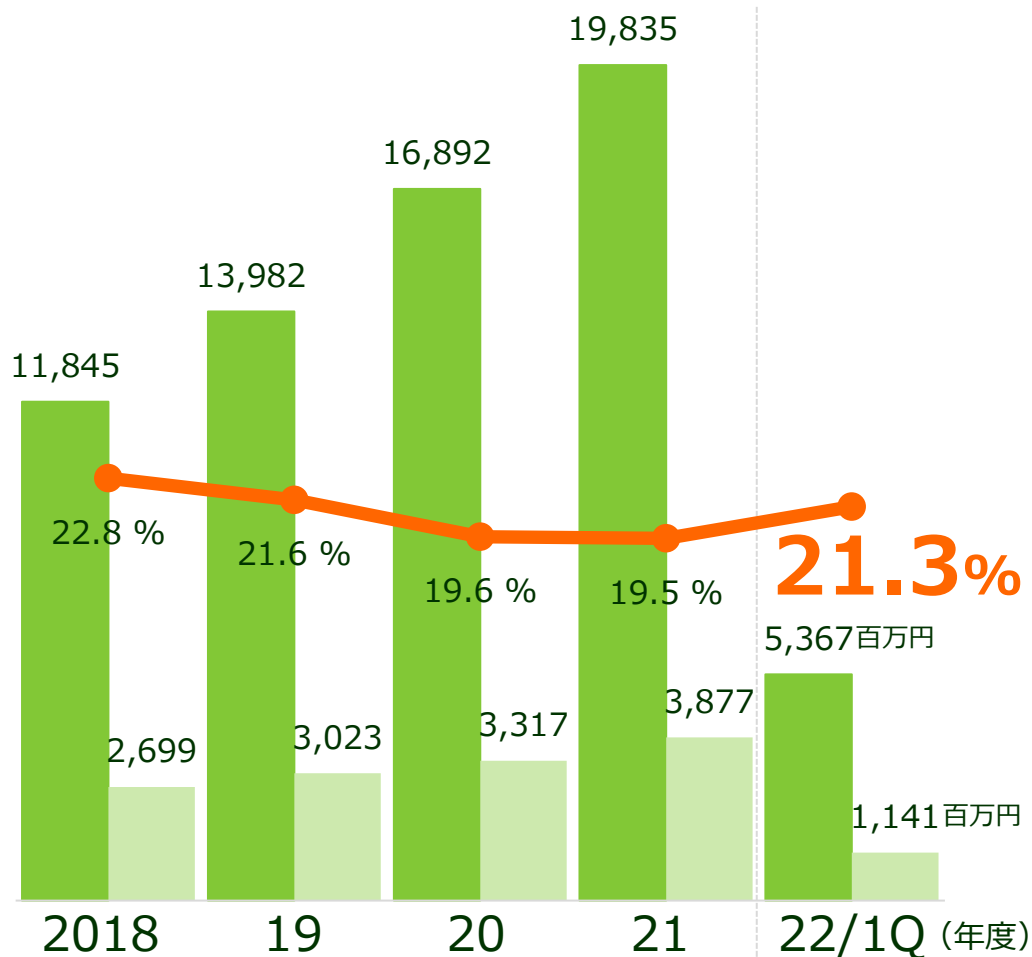
- 前四半期対比、
1Qは営業費用を
コントロール
- 今後、事業環境と
効率を踏まえながら
投資拡大の機会を
探る

営業費用 (百万円)	2,033	1,995	1,833	2,400	2,079
---------------	-------	-------	-------	-------	-------

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)



- 新規事業への投資により増加
- 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

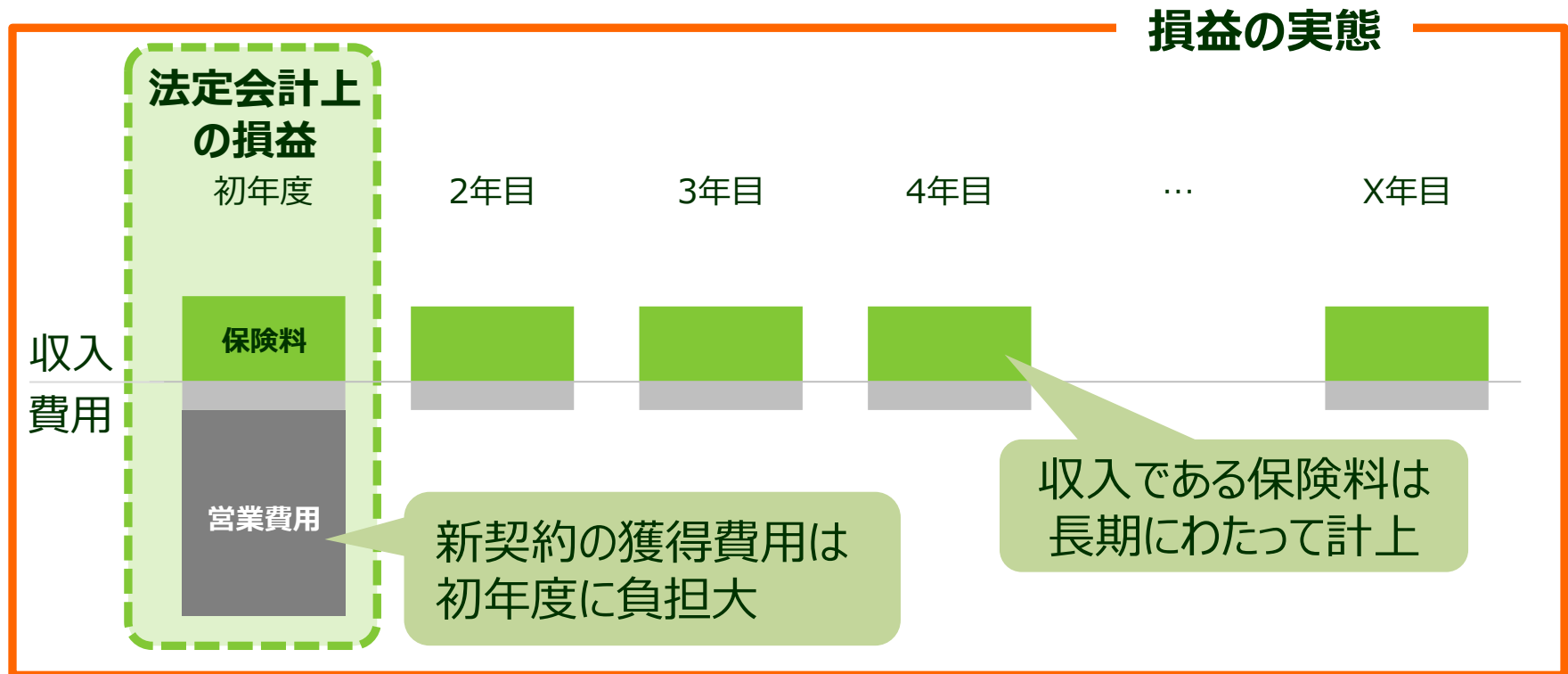
1. 営業費用を除く事業費を保険料収入で除した割合

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は着実に計上も、コロナによる支払い増の影響を受ける

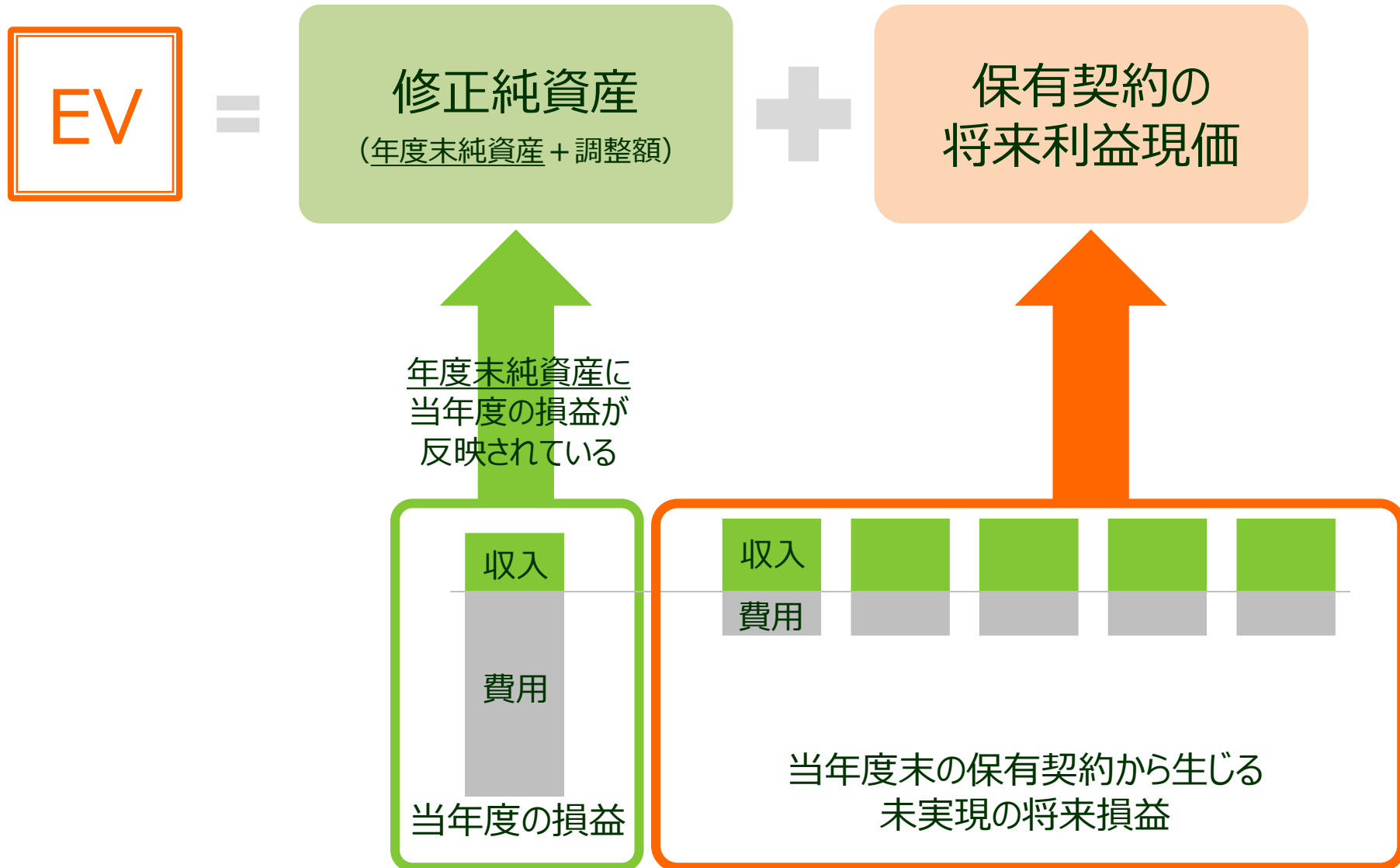
修正利益の計算式

修正利益 = ①経常利益 + 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¹
再保険の影響額

百万円 / 年度	2018	2019	2020	2021	2022/1Q
①経常利益	△1,719	△2,382	△3,089	△3,245	△1,062
②営業費用	4,216	6,146	6,712	8,262	2,079
③再保険の影響額	-	△1,526	△804	△1,283	△199
④調整額	347	546	739	721	47
修正利益	2,844	2,784	3,558	4,455	865

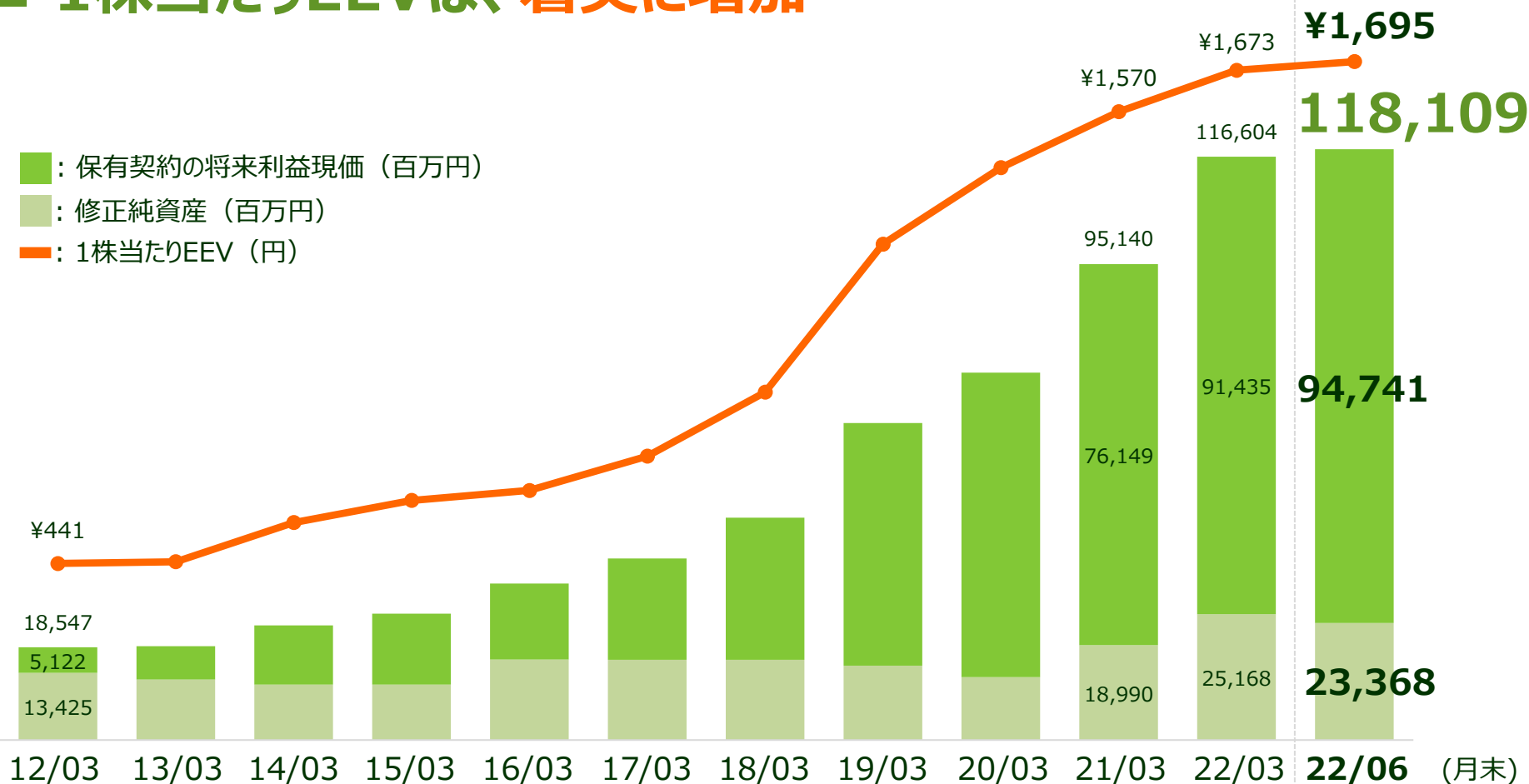
1. 責任準備金繰入額の調整額は、危険準備金の繰入の影響額の除外及び保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額

EV（エンベディッド・バリュー）の構造



EEV¹の力強い成長を実現

- 上場来の年平均成長率はEEV20%²、将来利益現価33%
- 1株当たりEEVは、着実に増加

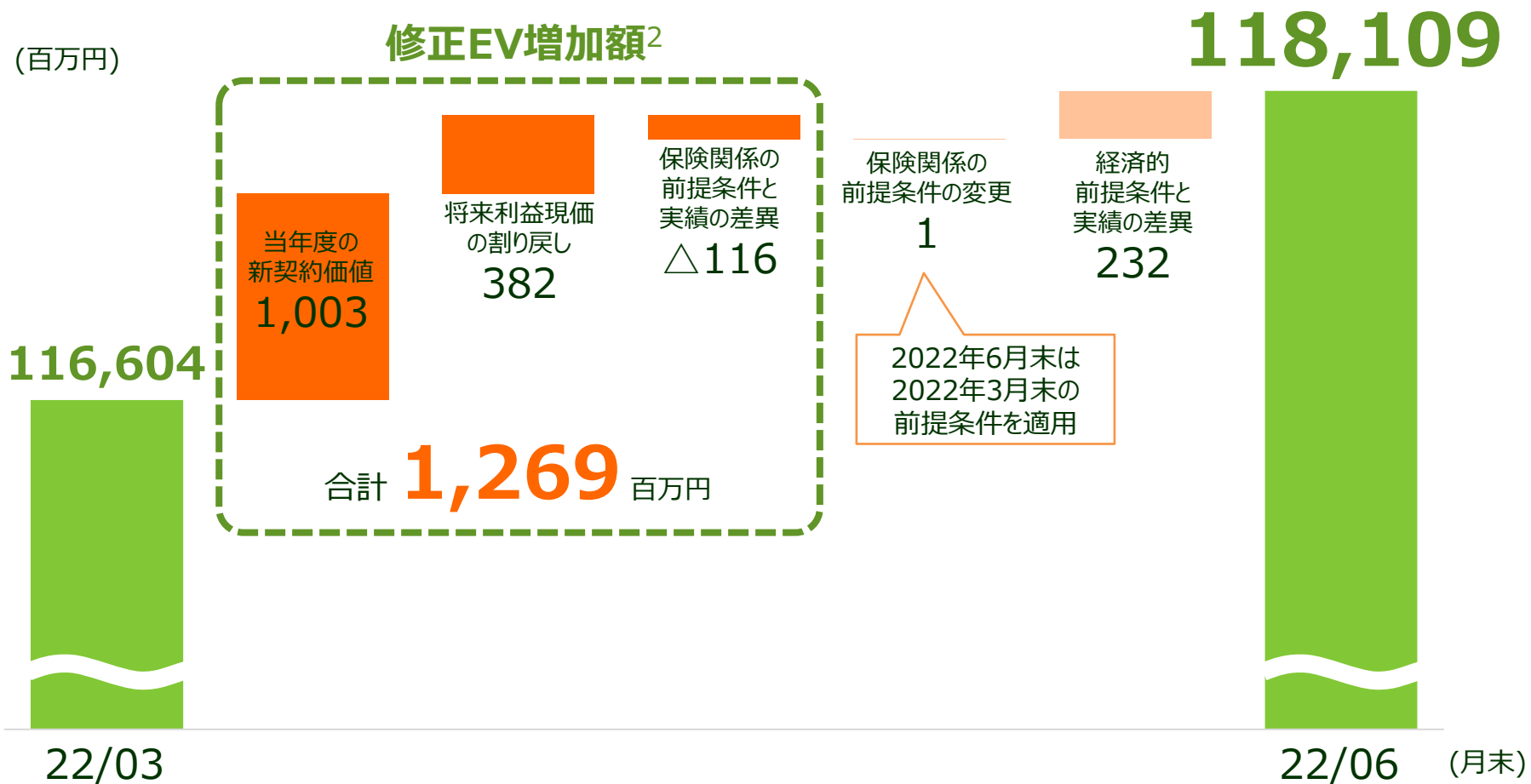


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価。また、2022年6月末のEEVは、2022年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

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97億7,184万円を含み算出

EEV¹の変動要因分析

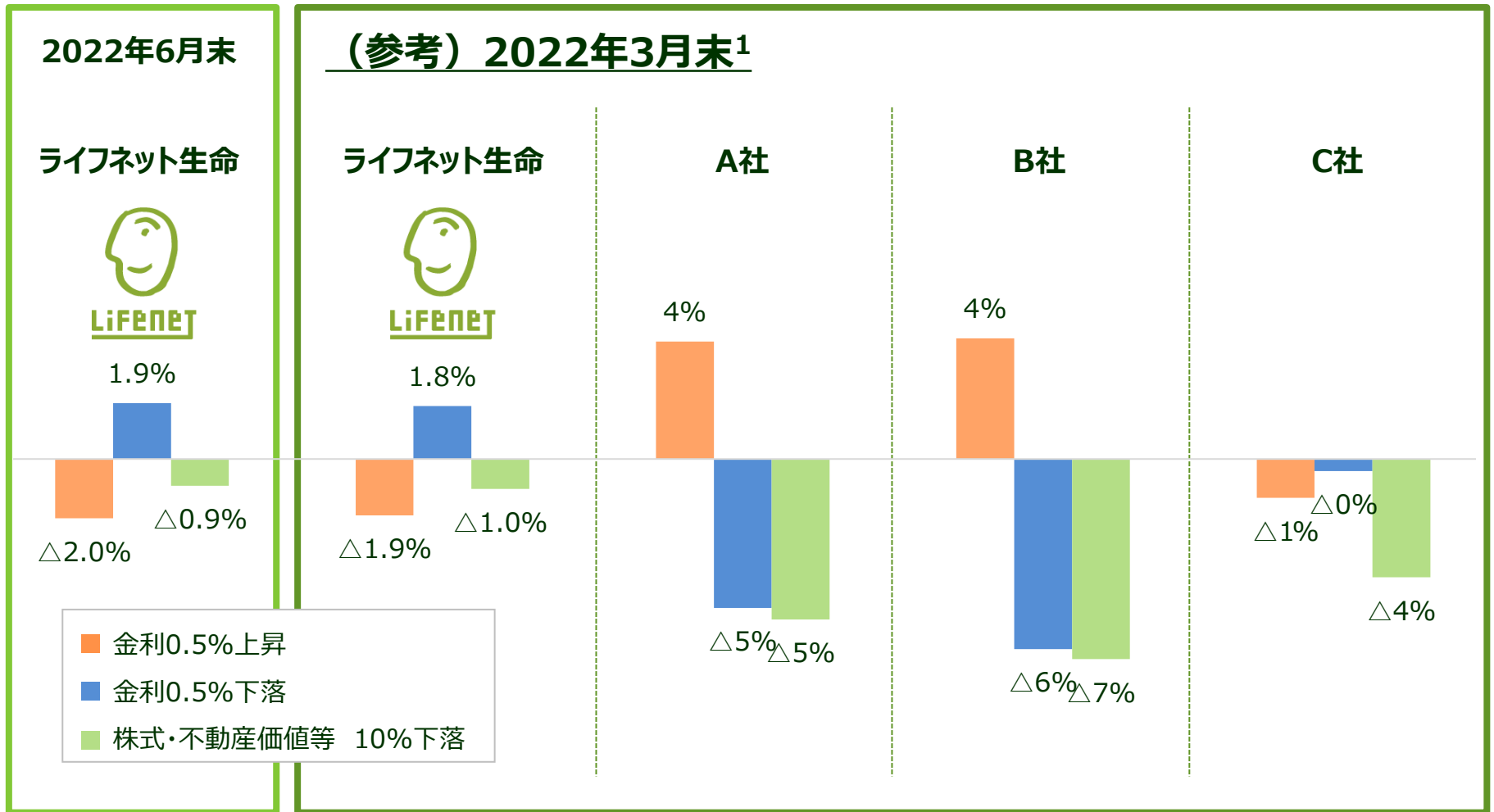
■ 新契約価値を含む修正EV増加額により増加



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）原則を参考にしていない。また、2022年6月末のEEVは、2022年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
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

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



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

財務状況

(百万円)	22/03	22/06
総資産	67,820	67,935
現金及び預貯金	3,761	4,271
買入金銭債権	3,999	3,999
金銭の信託	5,460	5,449
有価証券	47,425	46,667
国債	8,946	8,897
地方債	1,469	1,457
社債	24,042	24,783
株式	492	489
その他の証券 ¹	12,375	10,641
負債合計	45,749	47,386
保険契約準備金	43,542	45,279
純資産	22,071	20,549
その他有価証券評価差額金	697	247
ソルベンシー・マージン比率 ²	3,182%	3,297%
保有債券の修正デュレーション ³	9.9年	9.4年

■ 運用環境の変動による財務的影響は限定的

■ ソルベンシー・マージン比率²は、十分な水準を確保

1. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資
2. 通常の予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
3. 円建債券におけるデュレーション

保有契約価値の成長

- 1件当たり保有契約価値の増加とともに、保有契約価値は前年同期末比20%増

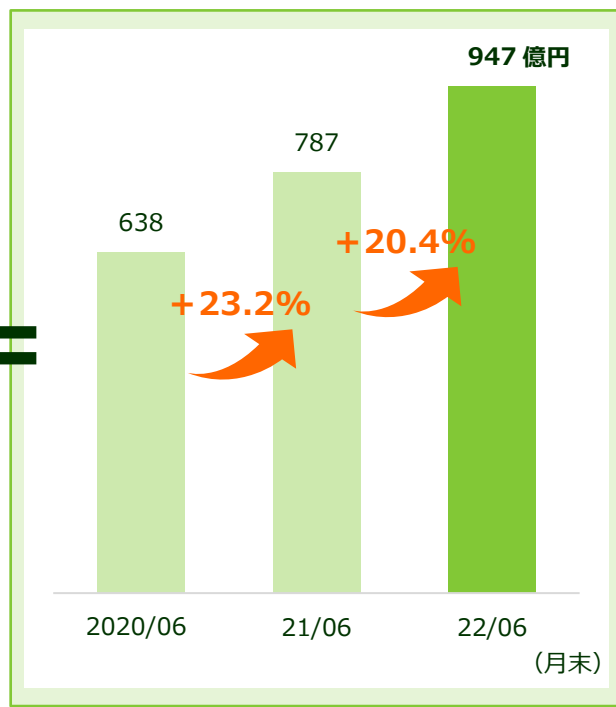
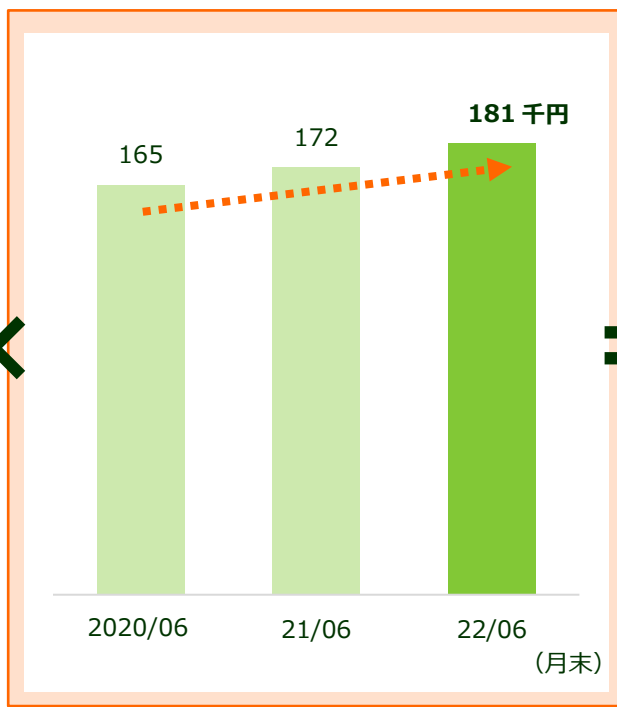
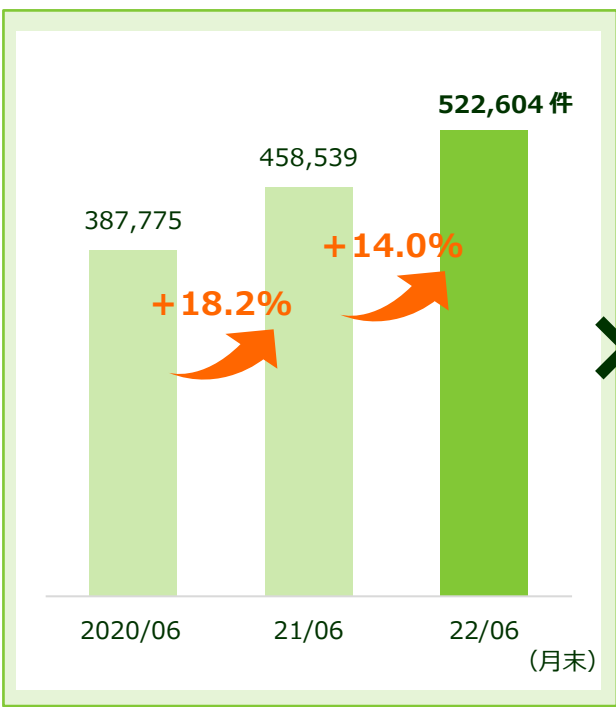
保有契約件数

1件当たり保有契約価値

(保有契約の将来利益現価/保有契約件数)

保有契約価値

(保有契約の将来利益現価)



×

=

主な取組み

■ 「価格.com保険」だけの**限定プラン**の販売を開始

「じぶんへの保険3」価格.com保険
限定プランを新発売



価格.com保険 限定プラン

■ 各商品で**No. 1**を獲得

価格.com保険アワード2022年版¹
定期死亡保険「かぞくへの保険」が
6年連続総合第1位



定期保険
総合

保険市場
『2022年版 昨年最も選ばれた「保険ランキング」』²
2商品が第1位



1. 「価格.com保険」において2021年1月～12月の期間に、申込件数の多かった保険商品を保険種目別に発表する年間ランキング
2. 保険市場『2022年版 昨年最も選ばれた「保険ランキング」』は、保険市場にて、対象期間中の申込件数（2021年1月1日～2021年12月31日）をもとに選出

auじぶん銀行と業務提携契約を締結

■ 団体信用生命保険への事業領域拡大を図り、 KDDIグループの金融事業との連携を強化



👤👤👤👤 お客さまエンゲージメントの向上

金融各社の成長とクロスユースの促進



👤👤👤👤 通信サービスをご利用のお客さま

KDDI株式会社 2022年5月13日発表の新中期経営戦略（23.3期～25.3期）より引用

業務提携契約の概要

- ✓ 2023年度2Q目途に事業を開始¹
- ✓ auじぶん銀行が契約する既存の団信契約の引受保険会社を当社へ移管¹
- ✓ インターネット専門の特性を活かした商品・サービスを検討

エーザイと資本業務提携契約を締結



- 医療やヘルスケア領域の協業を通じて、お客さまへ
新たな価値提供を目指す



資本業務提携契約の概要

- ✓ 株式市場内での取引の方法により、エーザイが当社株式を保有
- ✓ エーザイのエコシステムを通じて、生活者の医療等の負担軽減に向けた商品・サービスを検討

- 財務報告は**2023年度からIFRS17号の任意適用**を目指す

IFRS適用に関する主なポイント

- 2023年度の適用初年度からの継続的な利益計上を見込む¹
- 資本十分性²と剰余金の配当は、IFRS適用後も法定会計に準じる

1. IFRSの任意適用は、準備・検討中の段階であり、現時点の概算によって想定される見込みを記載。確定前の未監査情報であり、将来開示される実際の開示と異なる可能性がある

2. 資本十分性については、経済価値ベースのソルベンシー規制が2025年の施行を念頭に検討されている

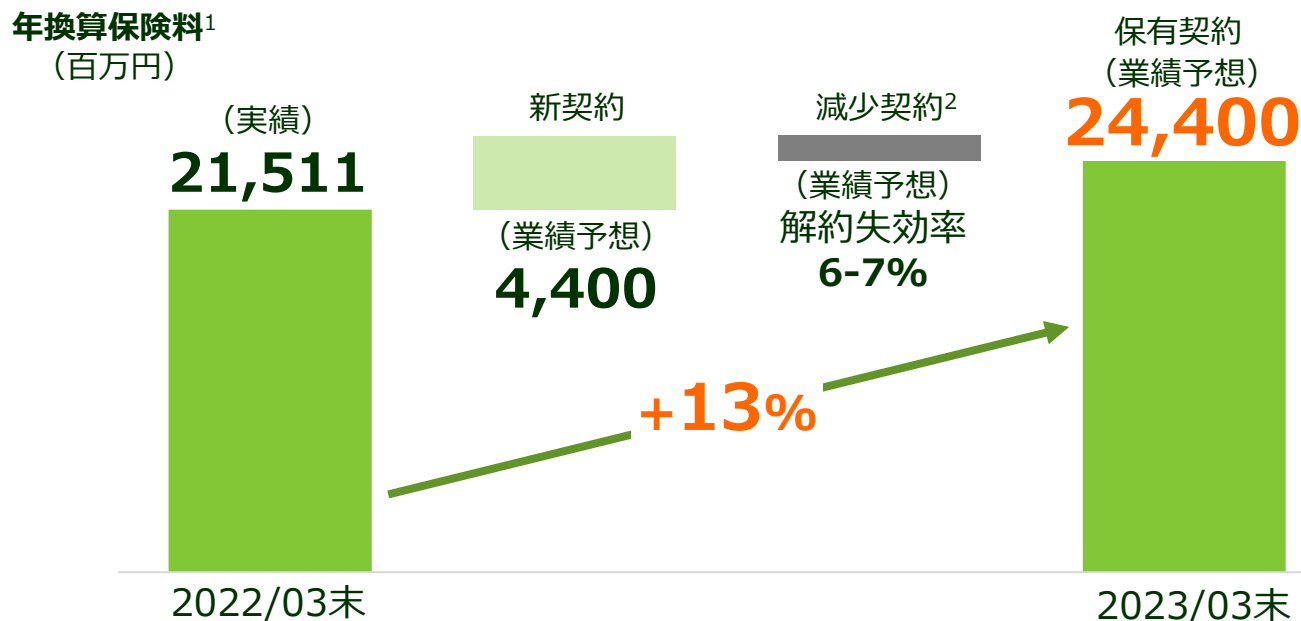
IFRS17号適用に向けたスケジュール



※第2回のIFRS勉強会は、2022年10月頃の実施を予定しています。

2022年度業績予想

■ 保有契約業績の2桁%成長を目指す



(百万円)	2022年度業績予想	うち再保険 ³ の 影響額	2021年度実績	うち再保険 ³ の 影響額
経常収益	30,300	6,300	26,167	4,852
経常利益	△3,400	1,000	△3,245	1,283
当期純利益	△3,400	1,000	△3,319	1,283

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. 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
3. 修正共同保険式再保険

経営方針

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

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

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してほしいと考える。

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。




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

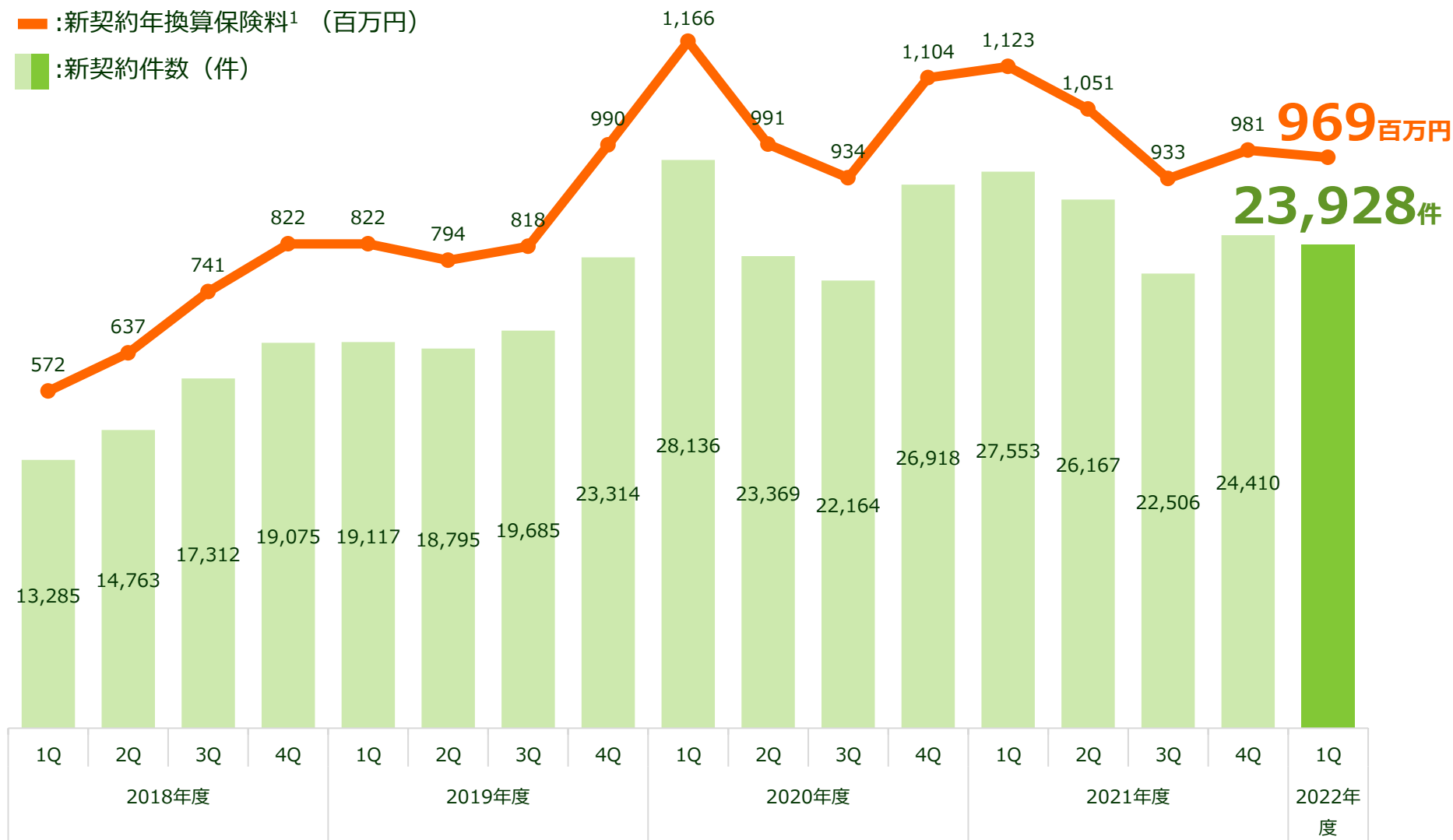
補足資料



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

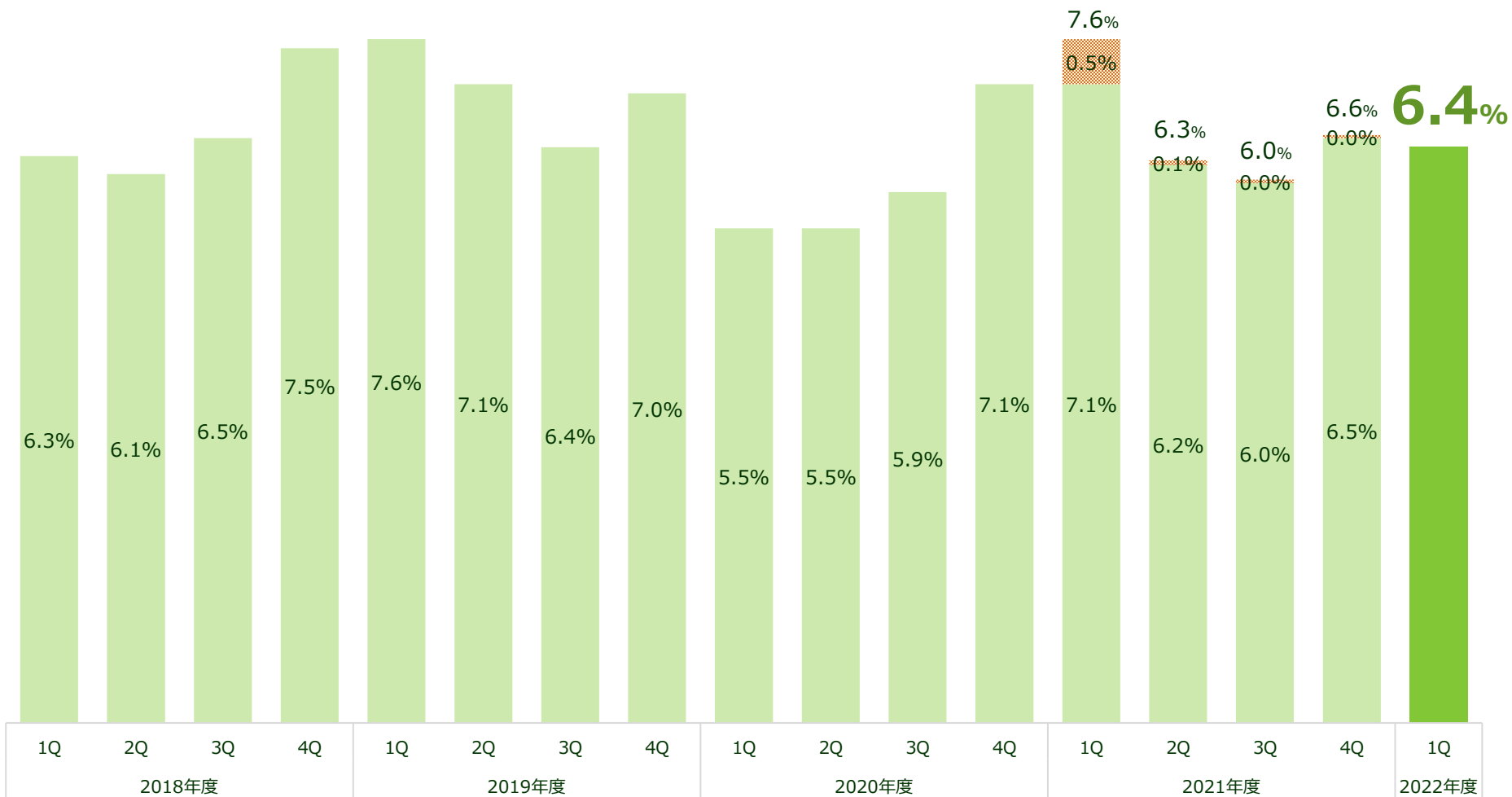
新契約年換算保険料/件数（四半期）



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（四半期）

■ :新型コロナウイルスに伴う保険料払込猶予期間延長契約の失効契約計上分 (%)
 ■ :上記を除いた解約失効率¹ (%)



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

保有契約の内訳

	21/06	22/06	構成比
保有契約件数	458,539件	522,604件	100%
内訳：定期死亡保険	222,984件	255,049件	49%
内訳：終身医療保険	125,342件	143,126件	27%
内訳：定期療養保険	8,740件	8,389件	2%
内訳：就業不能保険	60,602件	64,946件	12%
内訳：がん保険	40,871件	51,094件	10%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	3,093,646	3,422,571	
保有契約者数	291,262人	331,841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

【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

	2020年度	2021年度	2022年度1Q
Annual Recurring Revenue 契約1件当たり年換算売上高	保有契約1件当たり 年換算保険料 42,536円	保有契約1件当たり 年換算保険料 42,394円	保有契約1件当たり 年換算保険料 42,369円
×			
Life Time¹ 顧客契約期間 (解約失効率の逆数で算出)	平均保険期間 16.7年	平均保険期間 15.2年	平均保険期間 15.6年
×			
Gross Profit Margin² 粗利率 (売上高から売上原価差引後の利益率)	43 %	44%	41%
Life Time Value 生涯顧客価値 (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	283,531円	270,992円
Customer Acquisition Cost³ 顧客獲得費用	66,737円	82,113円	86,922円

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

要約損益計算書及び基礎利益

(百万円)		FY2021/1Q	FY2022/1Q	増減	備考
要約損益計算書	保険料等収入	5,848	6,957	1,109	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	93	243	149	
	経常収益	5,942	7,201	1,259	修正共同保険式再保険の活用による1,324百万円を含む
	保険金等支払金	1,907	2,821	914	新型コロナウイルス感染症に係る支払金（278百万円）の増加及び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26.3%
	保険金	605	748	143	支払件数は、56件（2021年度第1四半期）から59件（2022年度第1四半期）へ増加
	給付金	328	662	334	支払件数は、3,033件（2021年度第1四半期）から8,124件（2022年度第1四半期）へ増加
	責任準備金等繰入額	1,592	1,736	144	保険料に対する責任準備金繰入額（1,686百万円）の割合は31.4%
	事業費	2,963	3,220	257	
	営業費用	2,033	2,079	46	広告宣伝費は1,677百万円
	保険事務費用	306	347	40	
	システム・その他費用	622	793	171	
	その他	400	484	84	
	経常費用	6,862	8,264	1,401	
	経常損益	△920	△ 1,062	△141	修正共同保険式再保険の活用による199百万円の利益を含む
特別損失・法人税等合計	6	8	2		
当期純損益	△926	△ 1,071	△144	修正共同保険式再保険の活用による199百万円の利益を含む	
基礎利益	危険差損益	901	661	△239	修正共同保険式再保険の活用による155百万円の危険差損を含む
	費差損益	△1,744	△ 1,707	36	修正共同保険式再保険の活用による354百万円の費差益を含む
	利差損益	△14	△ 17	△3	
	基礎利益	△856	△ 1,063	△206	修正共同保険式再保険の活用による199百万円の利益を含む

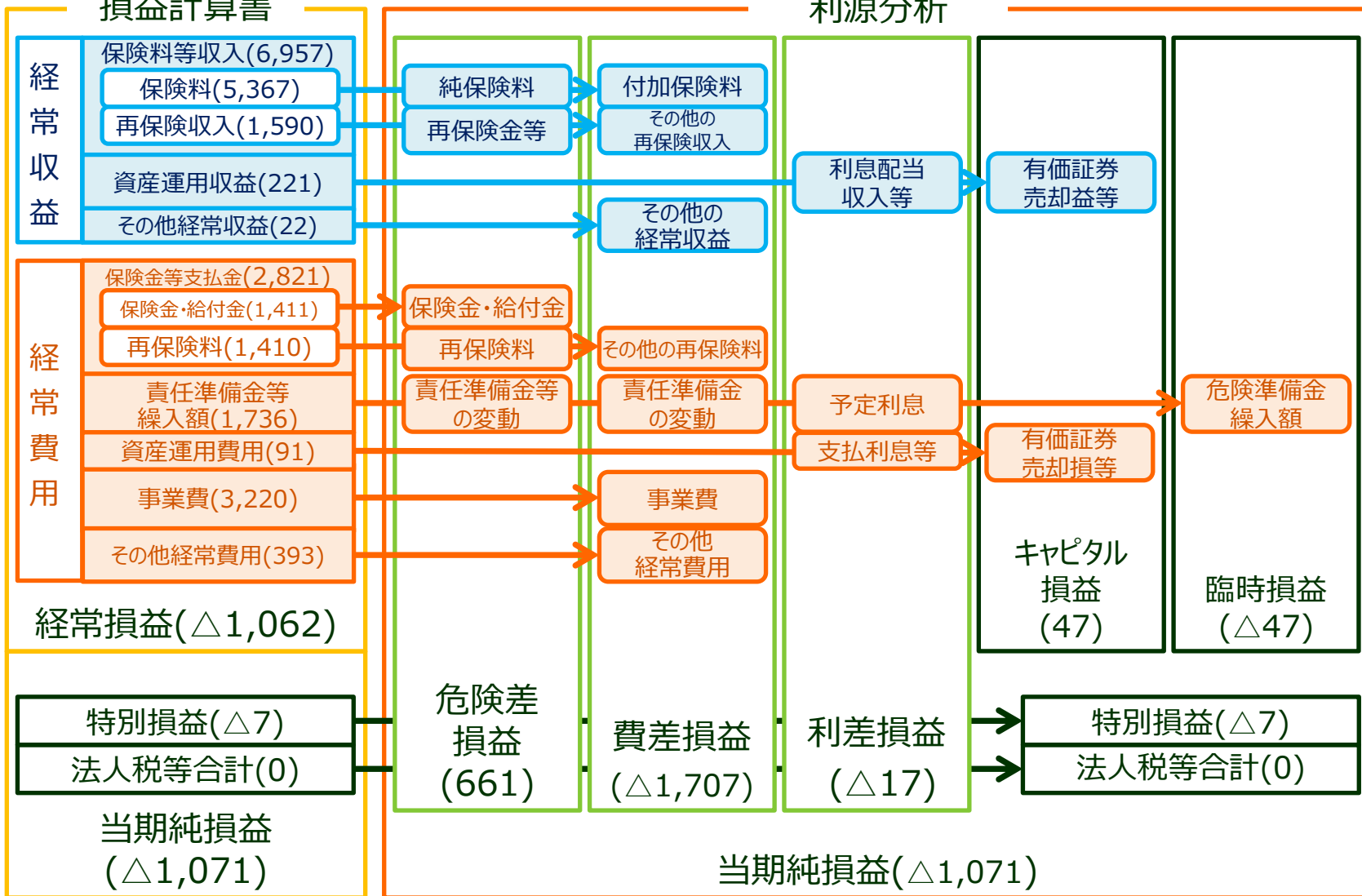
基礎利益の利源分析の図解

2022年度第1四半期

損益計算書

利源分析

(百万円)



1. 金額微少の項目については、一部省略

ソルベンシー・マージン比率の図解

2022年度第1四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 3,297.1\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (36,805)}{\text{リスクの合計額} \div 2 (2,232 \div 2)}$$

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

預貯金等 (4,271)	その他の負債 (1,901)
買入金銭債権 (3,999)	支払備金(1,034)
金銭の信託 (5,449)	責任準備金 (44,244)
有価証券 (46,667)	危険準備金(2,273)
	保険料積立金等 余剰部分(13,812)
	価格変動準備金(108)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(86) ¹
	その他有価証券 評価差額金(222) ¹
有形固定資産 (91)	資本金等 (20,302)
無形固定資産 (1,230)	純資産 (20,549)
その他の資産 (6,224)	

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 (1,067)

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 (384)

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 (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_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 (1,570)

【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 (90)

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

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)	2022年6月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2022年6月末におけるEEV及び新契約価値	118,109	1,003
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 4,682	△ 117
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	4,429	94
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 2,331	△ 57
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	2,270	51
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 1,011	—
感応度3 (事業費率10%減少)	4,262	189
感応度4 (解約失効率10%低下)	1,063	73
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	5,947	192
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	193	6

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

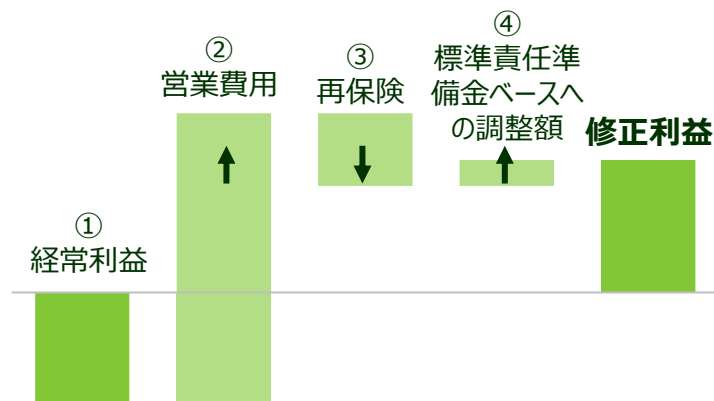
修正利益の解説



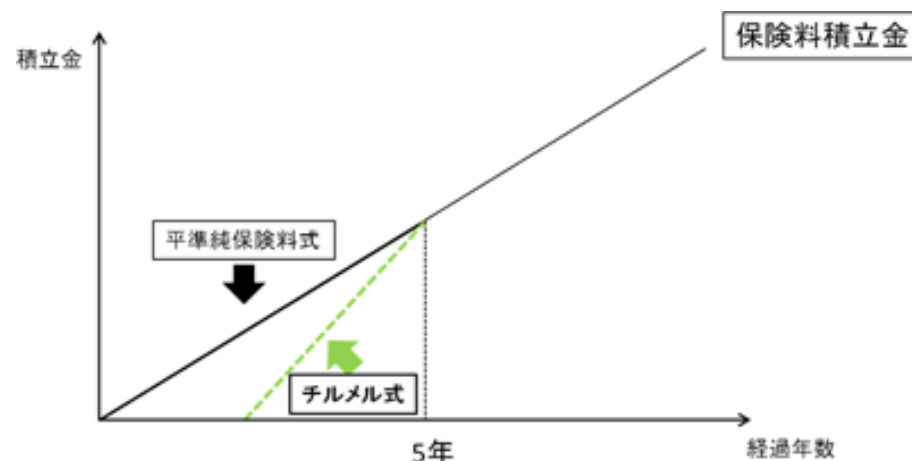
LIFENET

■ 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



「④標準責任準備金ベースへの調整額」の算出方法 (計算例：実額は2021年度)

標準責任準備金ベースへの調整額¹
721百万円

= +

責任準備金繰入額
6,756百万円

-

標準責任準備金増加額²
6,035百万円

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。また、2021年度において標準責任準備金への移行を完了したことに伴い、2022年度は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はなく、危険準備金の繰入額の除外のみが標準責任準備金ベースへの調整額となる
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。なお、2021年度において標準責任準備金への移行を完了したことにより、2022年度は差額はない

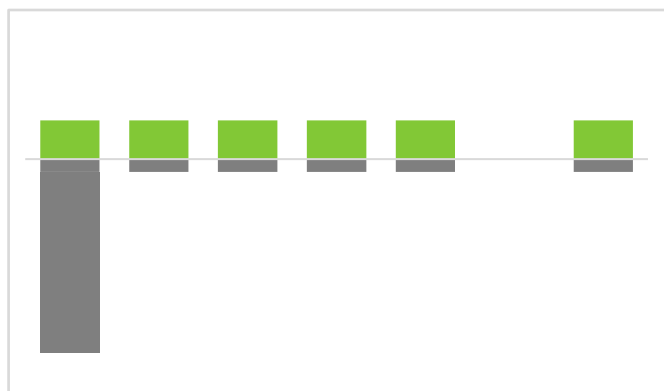
修正共同保険式再保険の仕組み

- 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

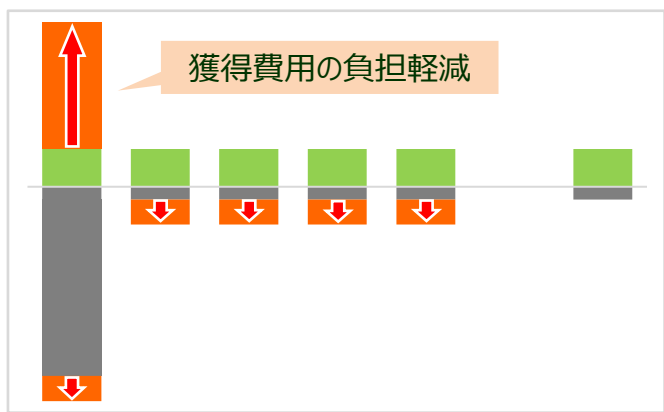
出再有無による収支構造の変化のイメージ¹

■ : 収入 ■ : 費用 ■ : 再保険の影響

出再無

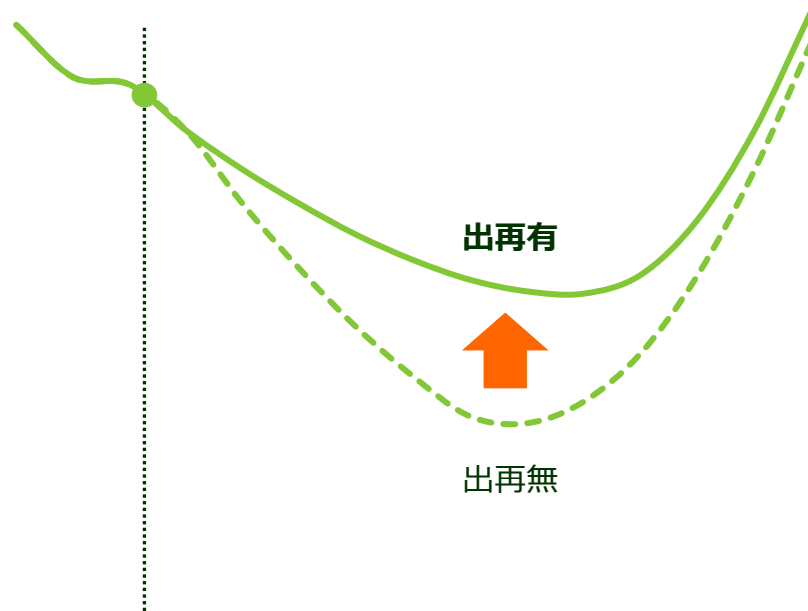


出再有



初年度 2年目 3年目 4年目 5年目 … X年目

出再有無による純資産の変化のイメージ²



2019年3月末³

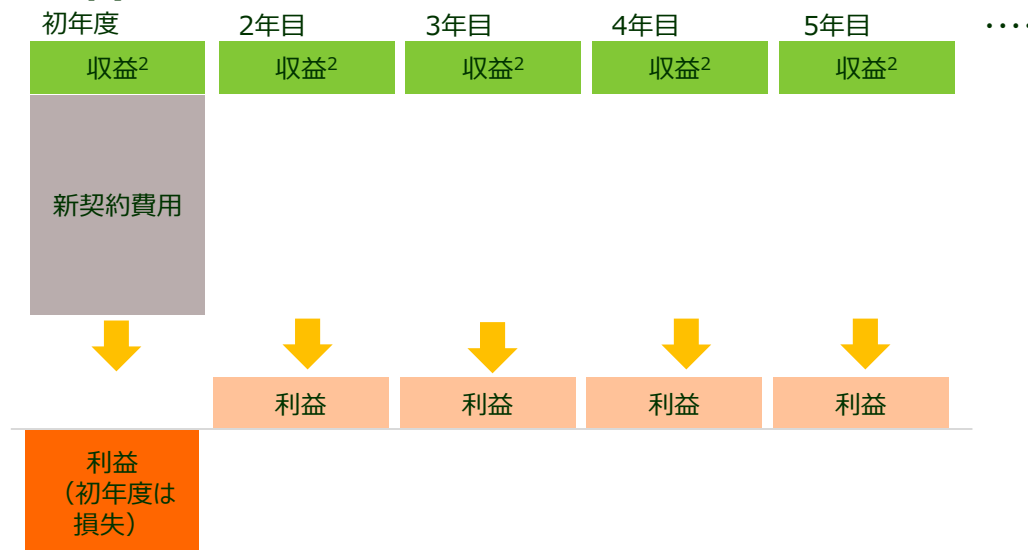
1. 収支構造の変化は、新契約を単年度のみ出再した場合のイメージ
2. 純資産の変化は、新契約を複数年に渡り連続して出再した場合のイメージ
3. 当社は、2019年度から新契約の一部を対象として修正共同保険式再保険を活用

国際財務報告基準（IFRS）の構造

会計構造イメージ¹

現行法定会計（日本会計基準）

新契約費用³は初年度に集中して計上される



国際財務報告基準

新契約費用³は繰り延べて計上される



※IFRS17号保険契約については、IRサイトに掲載の「[IFRS勉強会資料](#)」を併せてご覧ください。

1. 例示であり、当社が表示通りの利益を上げることを保証するものではない
2. 現行法定会計（日本会計基準）における「収益」とは、保険料から保険金・維持費・責任準備金繰入等の新契約費用以外の費用を控除したものを指す
3. 「新契約費用」の定義は、現行会計とIFRSで異なる場合がある