

証券コード：7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

2021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

2021年8月11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

2021年度第1四半期の主な実績

保有契約年換算保険料¹

19,473 百万円

(前年度末比104.1%)

新契約年換算保険料¹

1,123 百万円

(前年同期比96.2%)

EEV (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

97,015 百万円

(前年度末比102.0%)

修正EV増加額²

1,630 百万円

(前年同期比76.8%)

主な取組み

新商品の発売



ホワイトレーベル事業の拡大



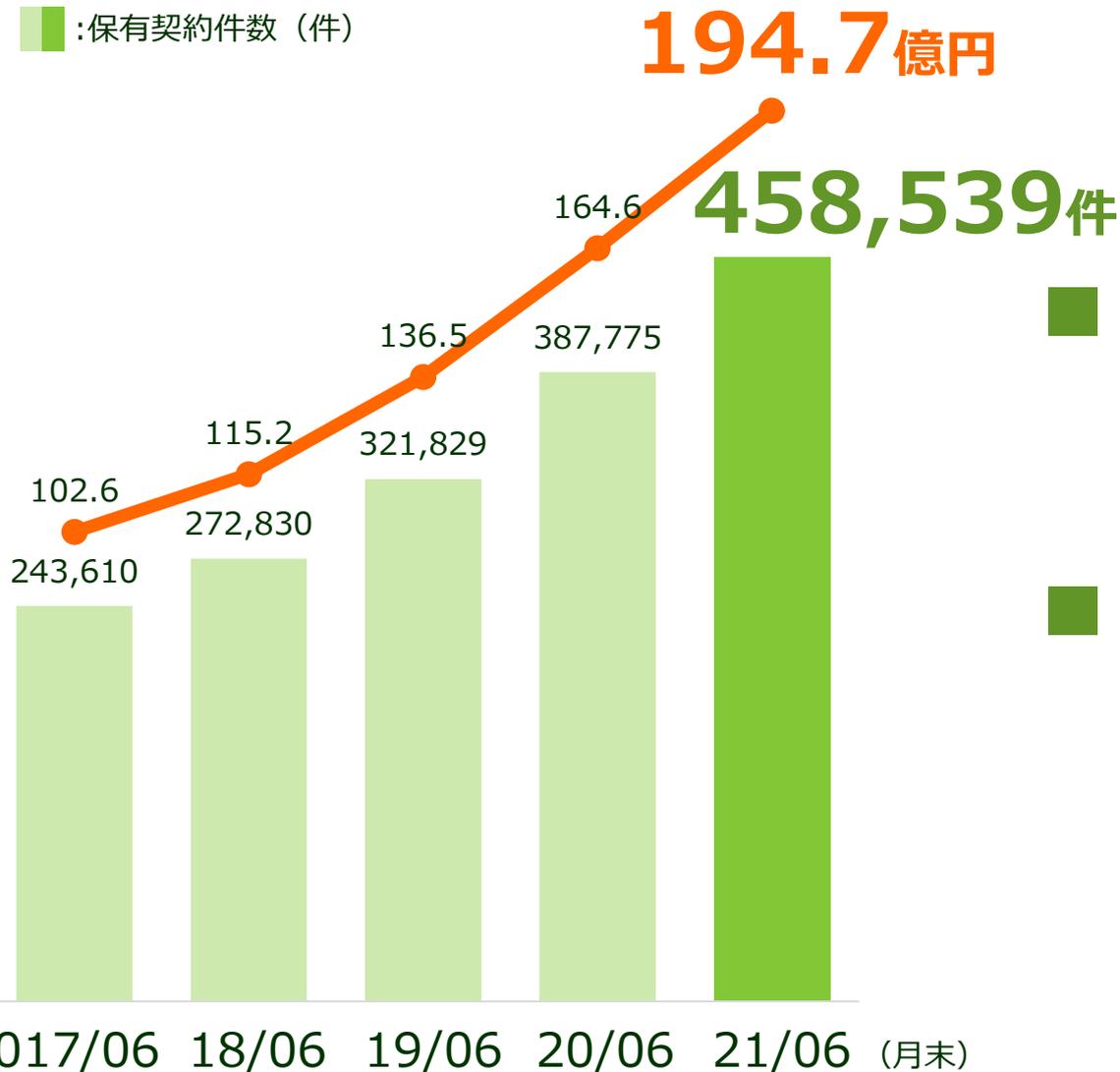
オンラインプラットフォーム
への変革



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40ページを参照

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)



■ 保有契約45万件を突破

■ 前年同期末比
年換算保険料
118.3%
件数
118.2%

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

件数 / 年度	2020年度/1Q	2021年度/1Q
期初保有契約件数	365,171	439,945
+) 新契約件数	28,136	27,553
-) 減少契約件数 ¹	△5,532	△8,959
うち、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	—	△527
期末保有契約件数	387,775	458,539

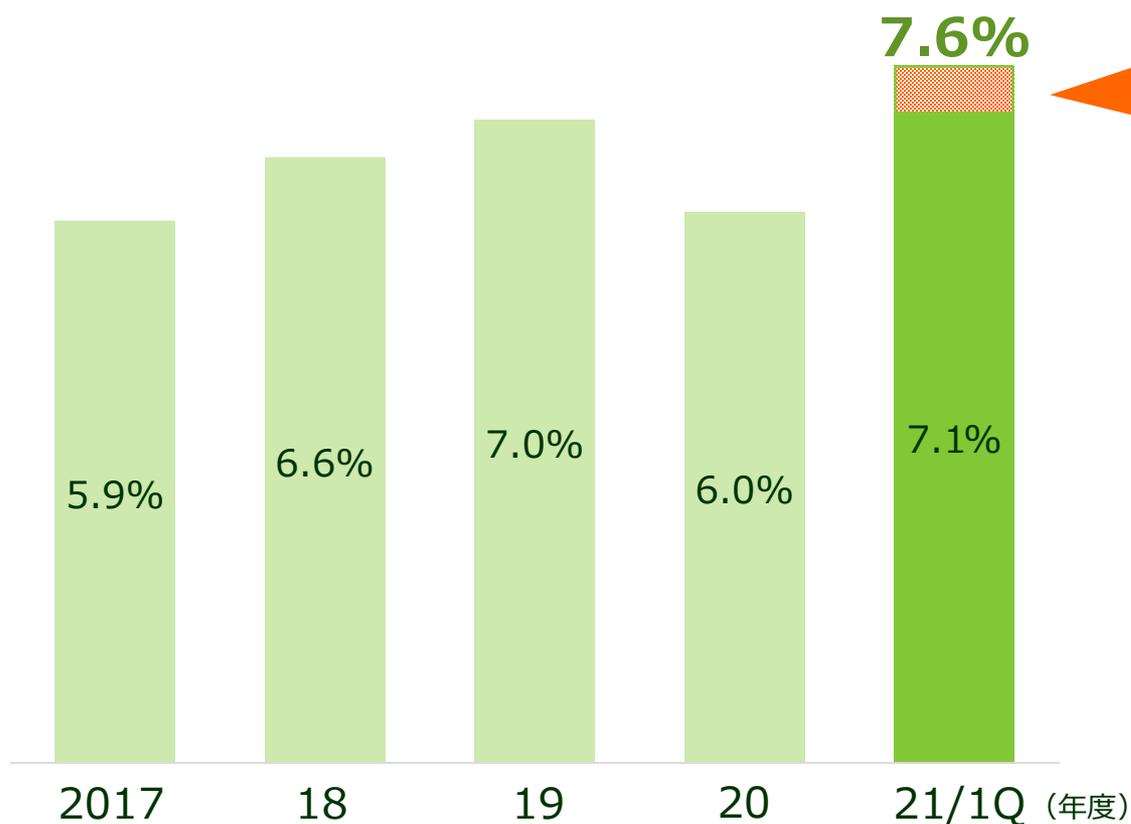
1. 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む

解約失効率

■ 一過性の失効契約の影響等により増加

■ : 2020年度における保険料払込猶予期間延長契約の失効契約一括計上分

■ : 上記を除いた解約失効率¹

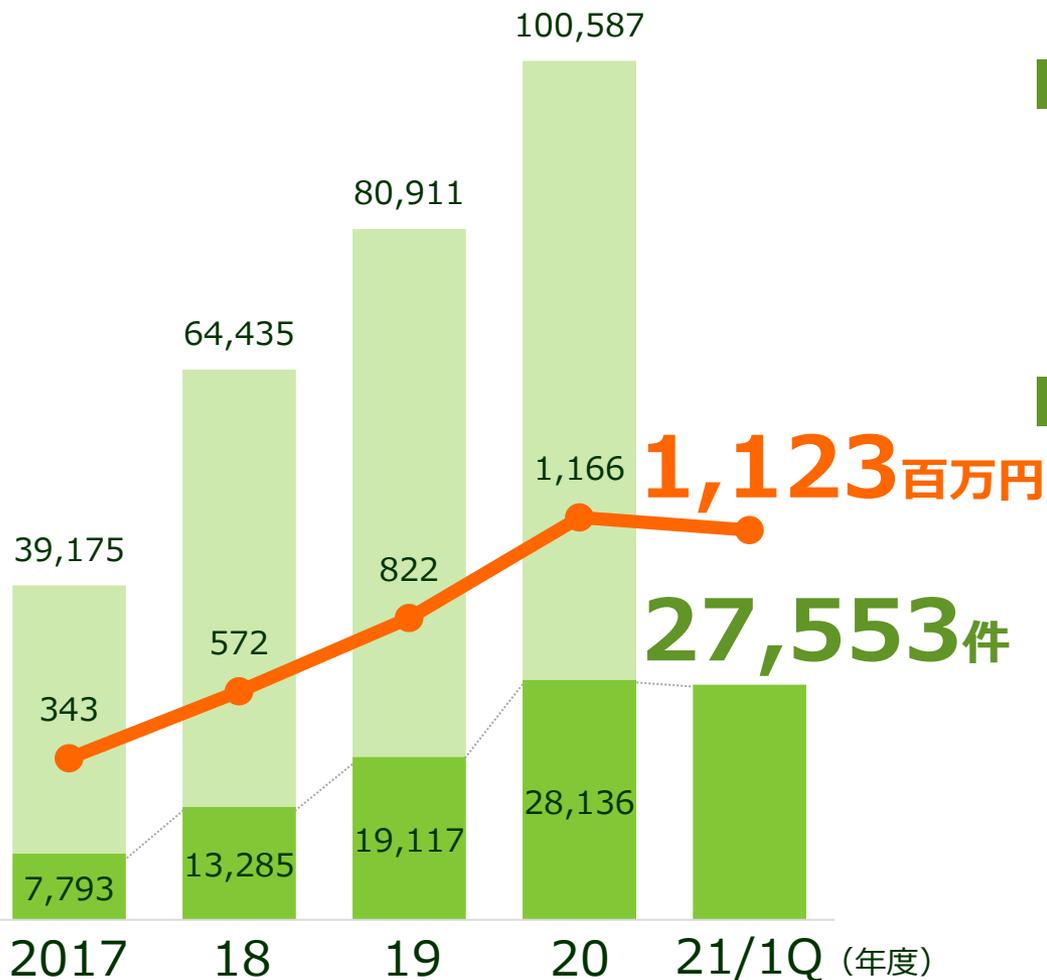


2020年度における
保険料払込猶予期間延長契約の
失効契約計上の影響（一過性）
+0.5%

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

新契約年換算保険料/件数

- :新契約年換算保険料¹ (1Q) (百万円)
- :新契約件数(通期) (件)
- :新契約件数(1Q) (件)



■ 27,000件超の
良好な新契約業績

■ 前年同期比
年換算保険料
96.2%
件数
97.9%

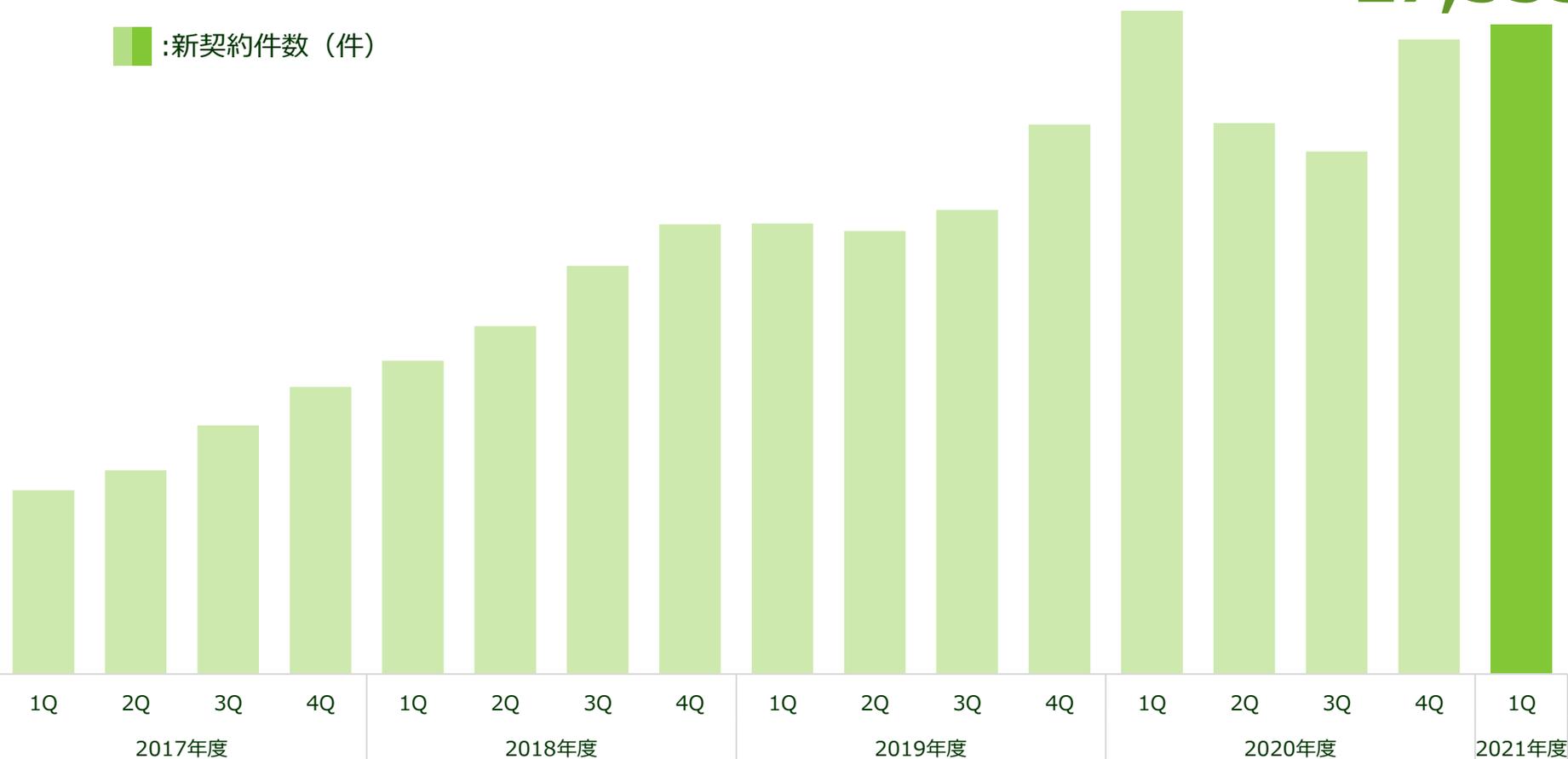
1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

新契約件数の推移（四半期）

■ 前年同期に次ぐ、過去2番目の高水準

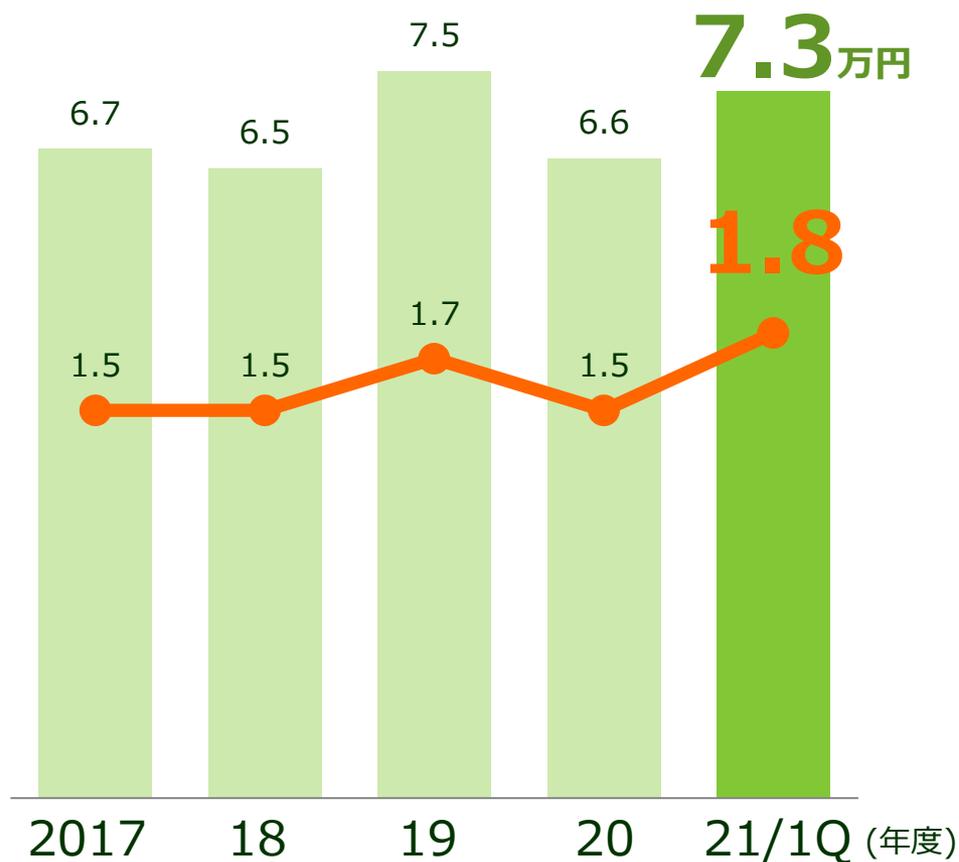
■ :新契約件数（件）

27,553件



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



■ **さらなる成長を
目指して、
営業費用を
積極投下**

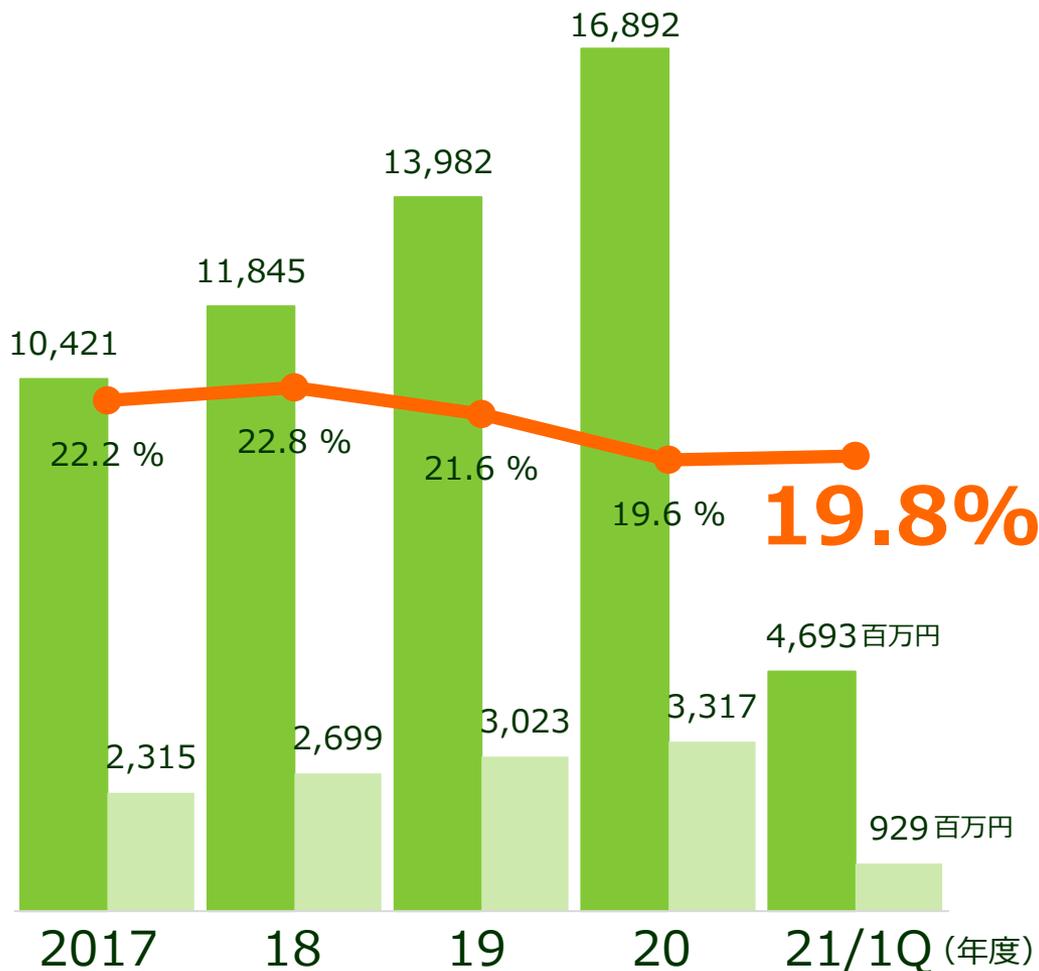
営業費用
(百万円)

2,627	4,216	6,146	6,712	2,033
-------	-------	-------	-------	-------

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)



■ 20%を下回る水準で推移

■ 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

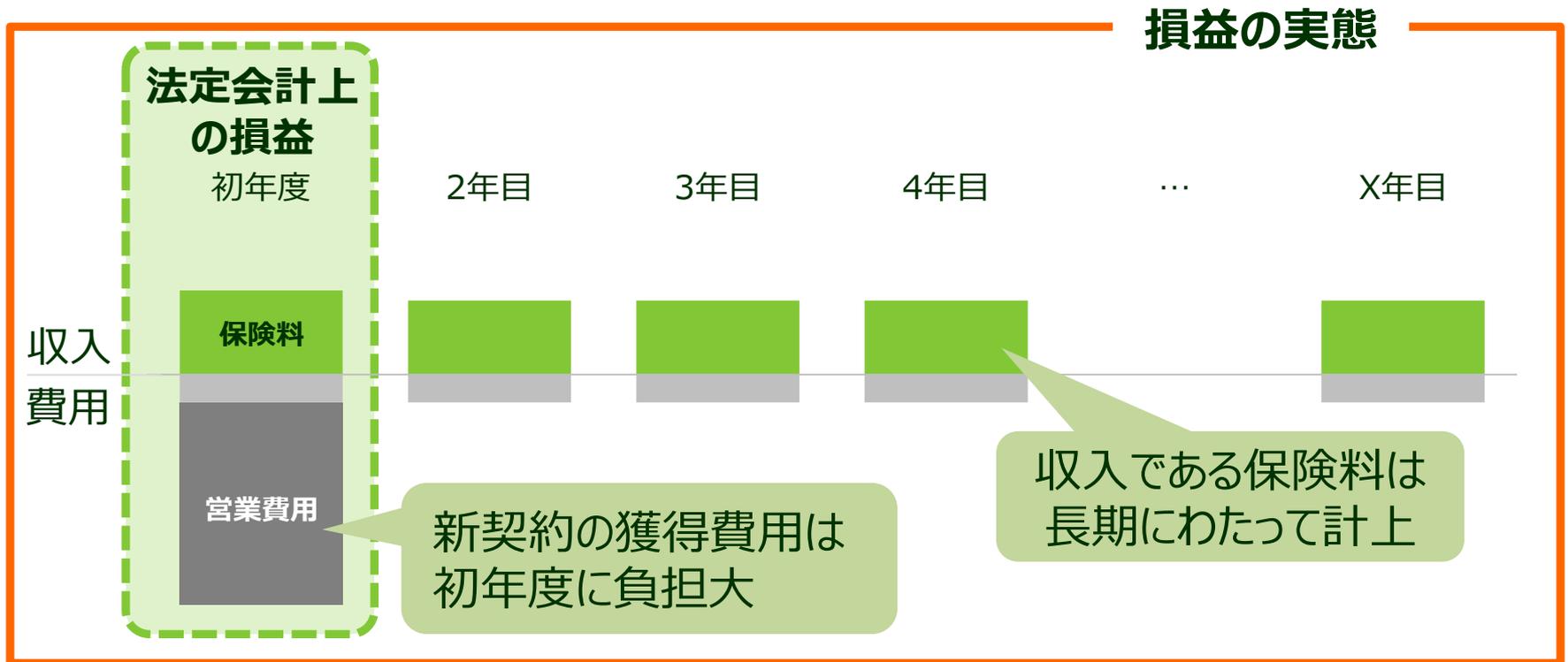
1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

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**

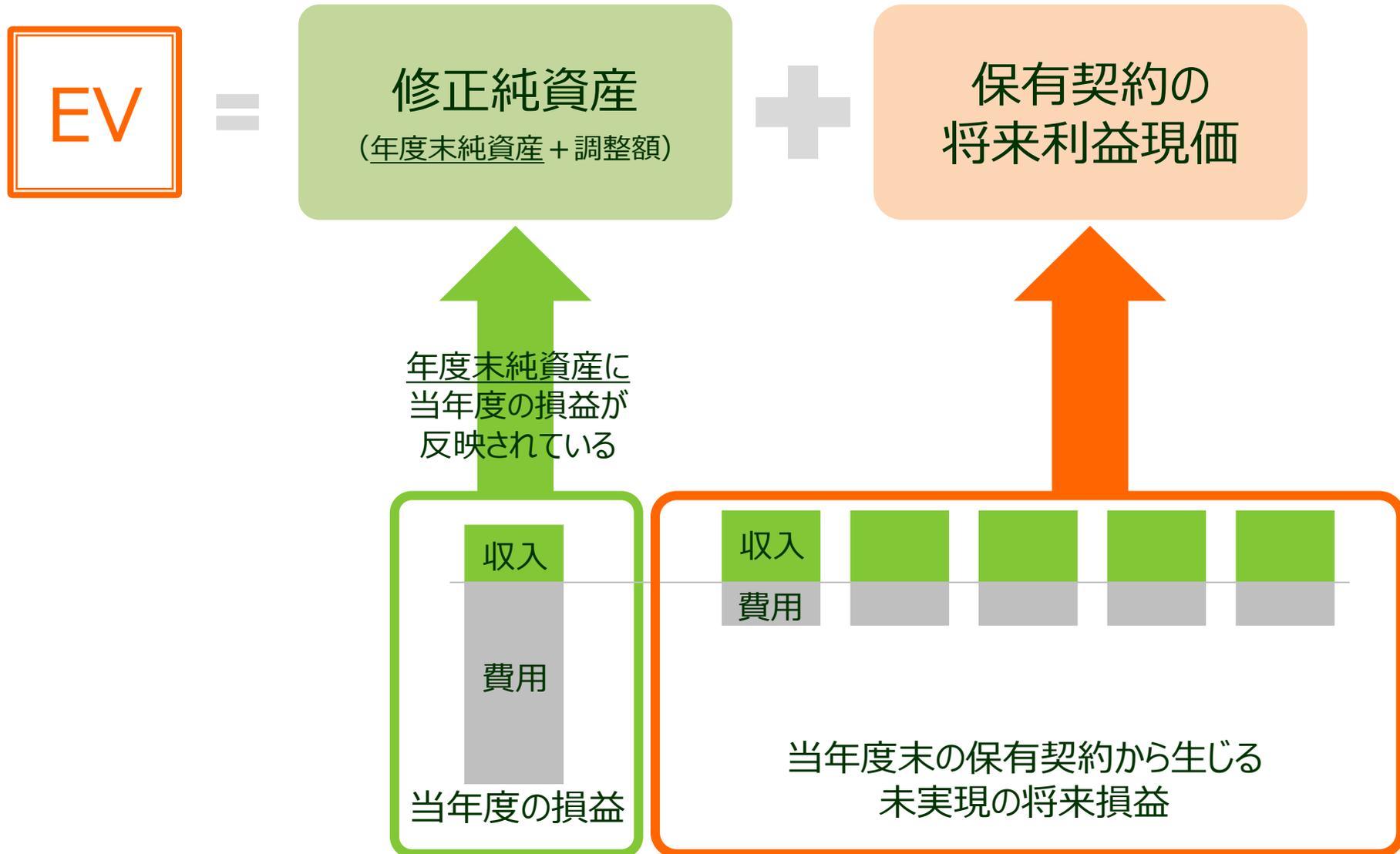
イメージ：新契約1件の損益構造

■ : 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

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

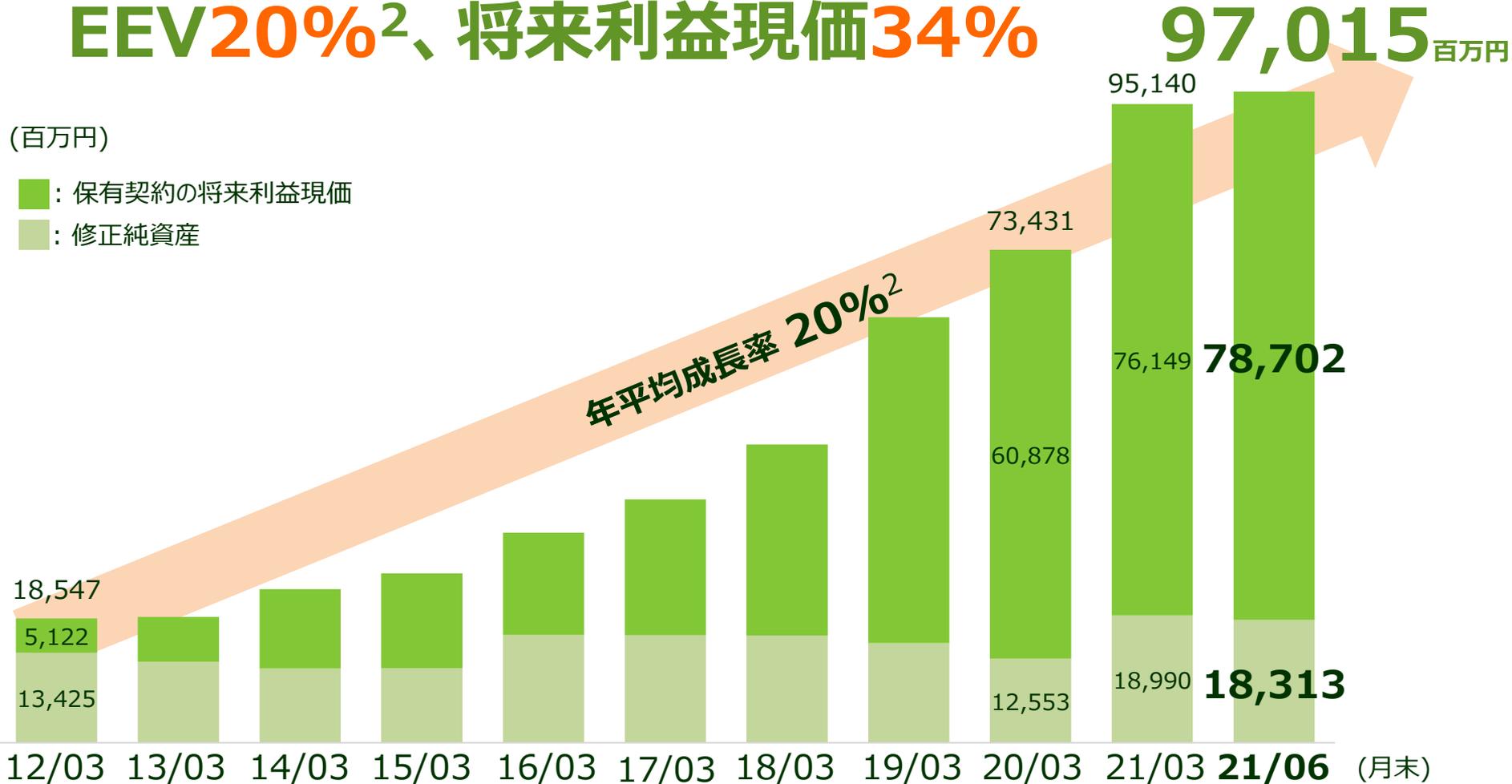
- 2012年3月の上場以来、増加を継続
- 低金利環境下においても安定的に成長

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、
EEV**20%**²、将来利益現価**34%**

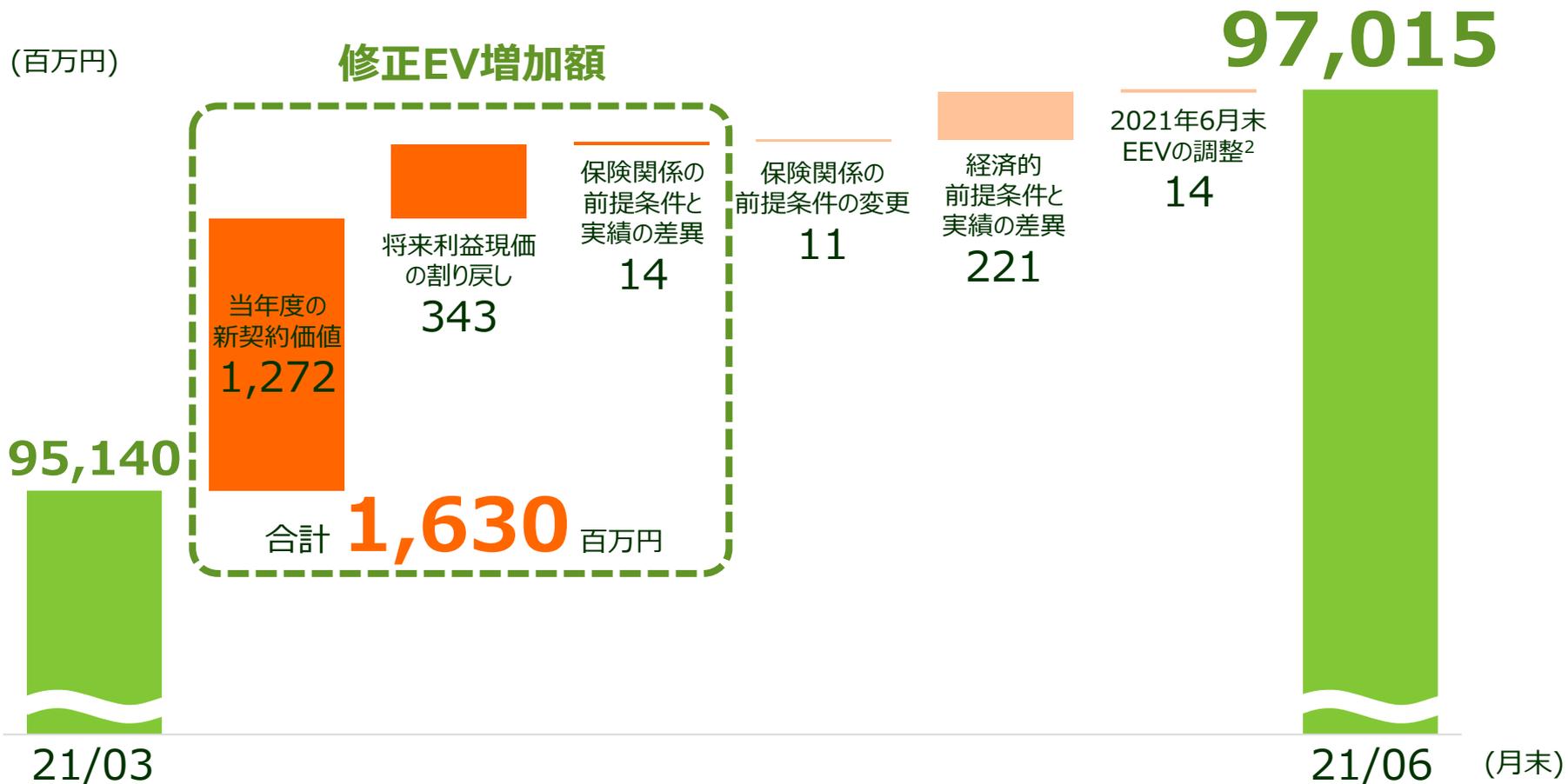


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価。また、2021年6月末のEEVは、2021年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

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90億542万円を含み算出

EEV¹の変動要因分析

■ 新契約価値を主とする修正EV増加額が、EEVの成長を牽引

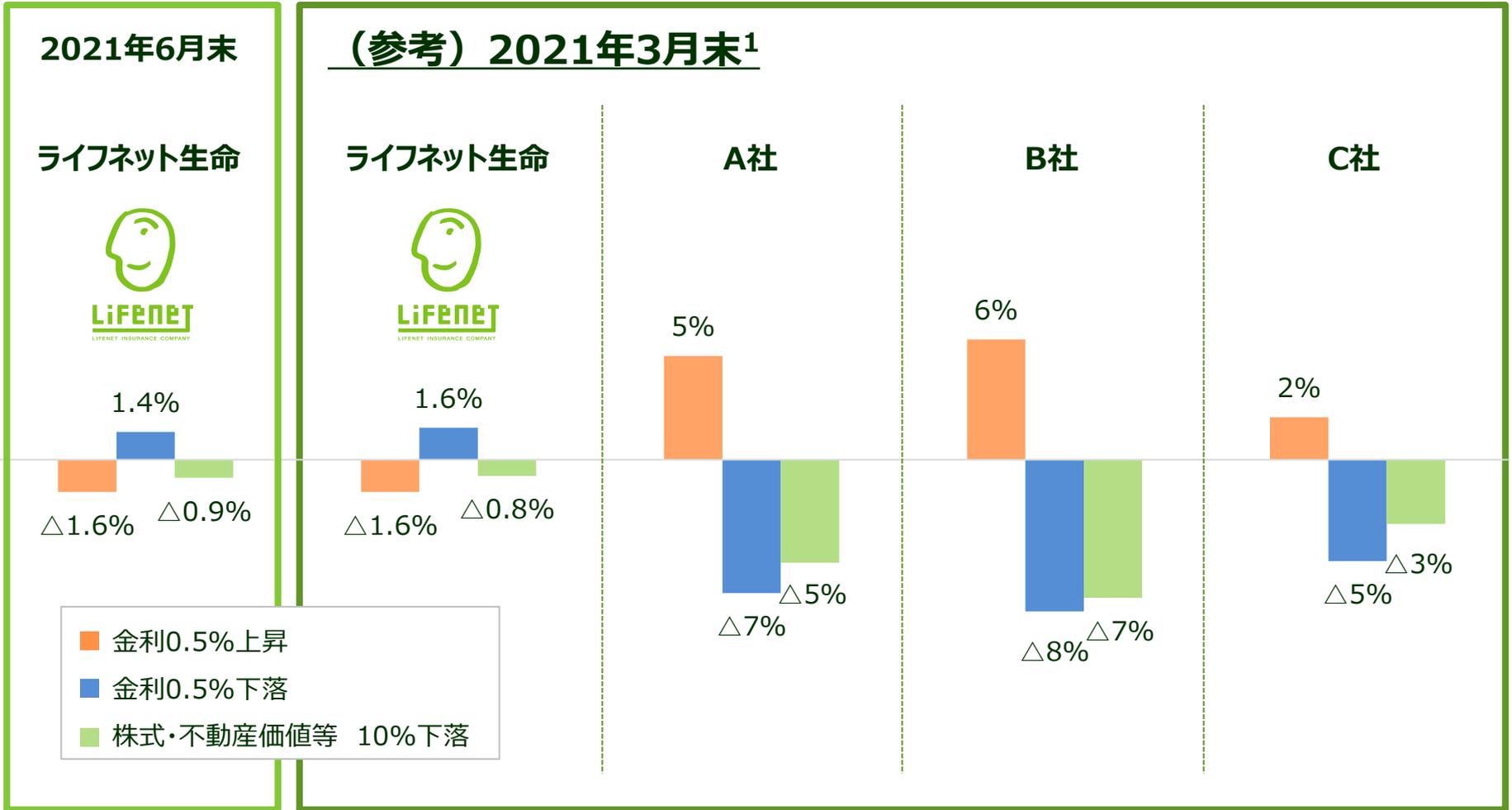


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。また、2021年6月末のEEVは、2021年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

2. 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

	2019年度	2020年度	2021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 42,486円 ×	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 42,468円 ×
Life Time¹ 顧客契約期間 (解約率の逆数で算出)	平均保険期間 14.3年 ×	平均保険期間 16.7年 ×	平均保険期間 13.9年² ×
Gross Profit Margin³ 粗利率 (売上高から売上原価差引後の利益率)	45% 	43% 	46%
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)	273,397円	305,451円	271,540円
Customer Acquisition Cost⁴ 顧客獲得費用	75,970円	66,737円	73,811円

- 1 ÷ 解約失効率
- 2020年度における保険料払込猶予期間延長契約の失効契約一括計上分を除き算出
- (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

財務状況

(百万円)	21/03	21/06
総資産	54,501	55,333
現金及び預貯金	2,059	2,158
買入金銭債権	999	—
金銭の信託	5,895	5,890
有価証券	40,007	41,458
国債	9,004	9,006
地方債	1,482	1,484
社債	21,301	22,144
株式	397	391
外国証券	0	100
その他の証券 ¹	7,821	8,331
負債合計	38,694	40,282
保険契約準備金	36,639	38,231
純資産	15,806	15,050
ソルベンシー・マージン比率 ²	2,647%	2,599%
保有債券の修正デュレーション	11.1年	10.8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

就業不能保険の新商品を6月から発売

■ 回復後の仕事復帰をサポートする業界初の保障¹

New



就業不能保険

働く人への保険^③

病気やケガで働けなくなったときの「生活費」から、
就業復帰後も生じる「治療費」の負担や「収入減少」までをフルサポート



LIFENET ライフネット生命
人生に、大切保つことを、わかりやすく。

マイページ ログイン

メニュー 保険商品 見積り 保険診断

クレカ払いOK! 24時間申込OK!

NEW



就業不能保険

働く人への保険^③

病気やケガで長期間働けないとき
毎月、給付金が受け取れる保険です

30歳 男性	30歳 女性
月額保険料 1,807円	月額保険料 1,576円

就業不能給付金月額：10万円
支払対象外期間：180日
受け取り方：標準タイプ
保険期間・保険料払込期間：65歳まで
復帰支援一時金：なし

無料で10秒見積り ▶

「マネーフォワードの生命保険」を販売開始

■ 9月までに、さらなるサービス拡充を予定



Money Forward 固定費の見直し

保険の見直し診断

あなたの情報を元に診断を行います。必要事項を入力してください。なお、連携いただいている内容はすでに入力項目に記載されていますが、必要に合わせて変更ください。

現在の月額保険料 (生命・医療保険のみ ※1)

10000 円

ご本人

生年月日

1980年 7月 1日



Money Forward 固定費の見直し

保険の見直し診断

必要な保険に絞って固定費を削減！

診断結果

1分で診断

今の保険は不要かも？

保険の見直しで

年間 **-106,480 円**

となる可能性があります

現在の保険料 216,480 円 / 年

改善後の保険料 110,000 円 / 年

あなたに必要な保険

- 死亡 必要
- 医療 / がん 不要
- 就業不能 不要

加入中の生命保険の「保険料」や「貯蓄額」など保険の見直し診断に必要な情報を、家計簿アプリ「マネーフォワード ME」に登録のデータから自動反映

5月に子会社を設立

- 幅広いニーズに対応し、**オンライン生保市場の拡大**を牽引する

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



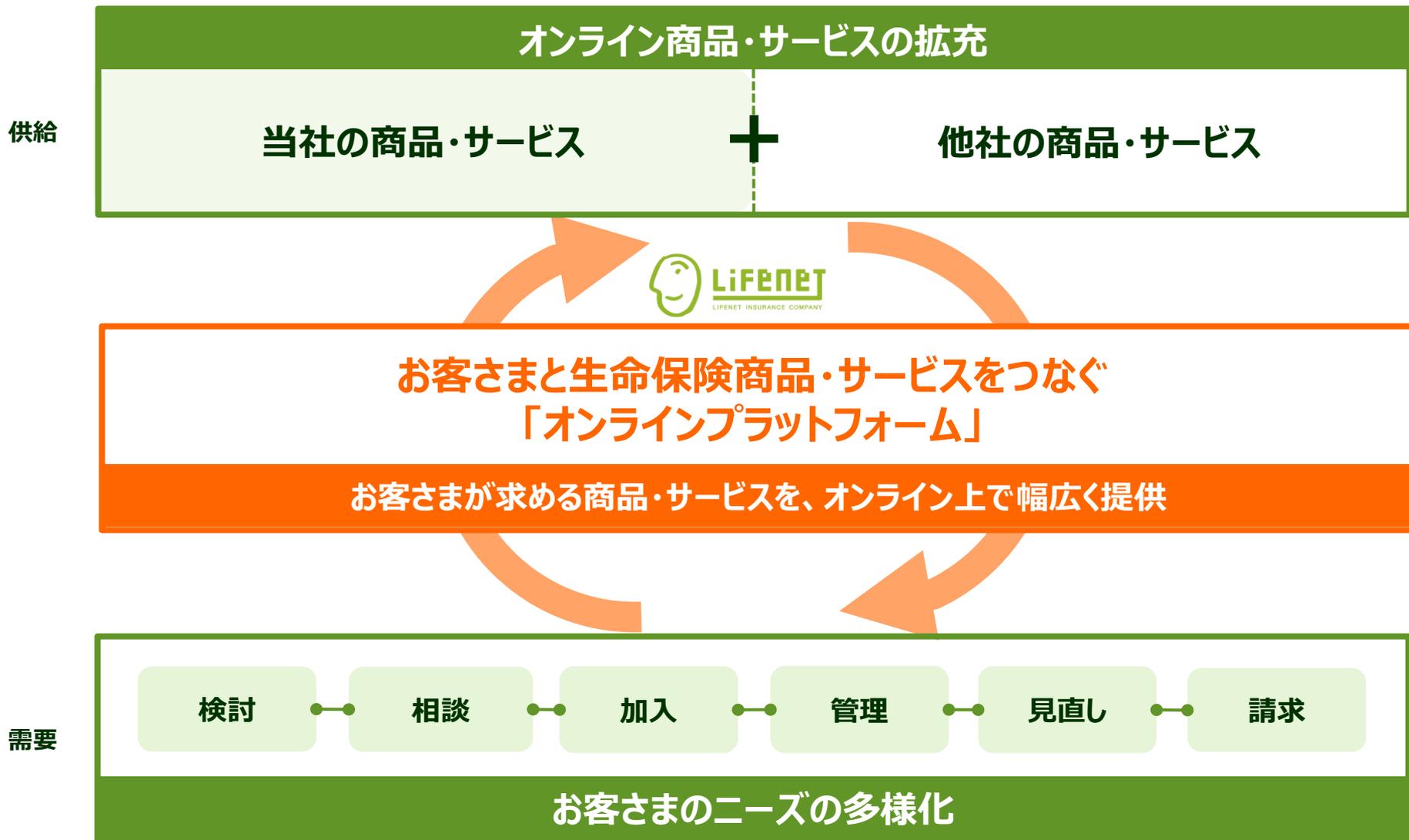
- 顧客体験構築力
- サイトトラフィック創出力
- 生命保険領域の専門知識

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

オンライン生命保険プラットフォーム構想



オンラインプラットフォームへの変革

■ オンライン保険販売代理店事業を開始



♡ お気に入り | 📁 保険を管理 | 🔄 ライフプラン | 👤 マイページ | 🚪 ログアウト

自分や家族にあった保険をチョイス！

オンラインで手続きできる保険をご紹介します

限定告知型保険 収入保障保険 終身保険 定期死亡保険 医療保険

がん保険 就業不能保険

30 歳

男性 女性

🔍 今すぐ見積りスタート



<https://www.better-choice.com/>

オンラインプラットフォームへの変革

■ 同時に、保険証券管理サービスの提供も開始

ホケカン

保険をかたん管理。

保険の契約内容を管理したい

保険証券を撮影するだけで、契約内容をまとめて管理。情報が整理されて分かりやすく表示されるから、もしもの時、慌てず安心！



保険を見直したい

加入中の保険の総支払保険料、解約返戻金（概算）が自動表示。保険の見直しに必要な情報をひと目で把握。保険の最適化ができる！



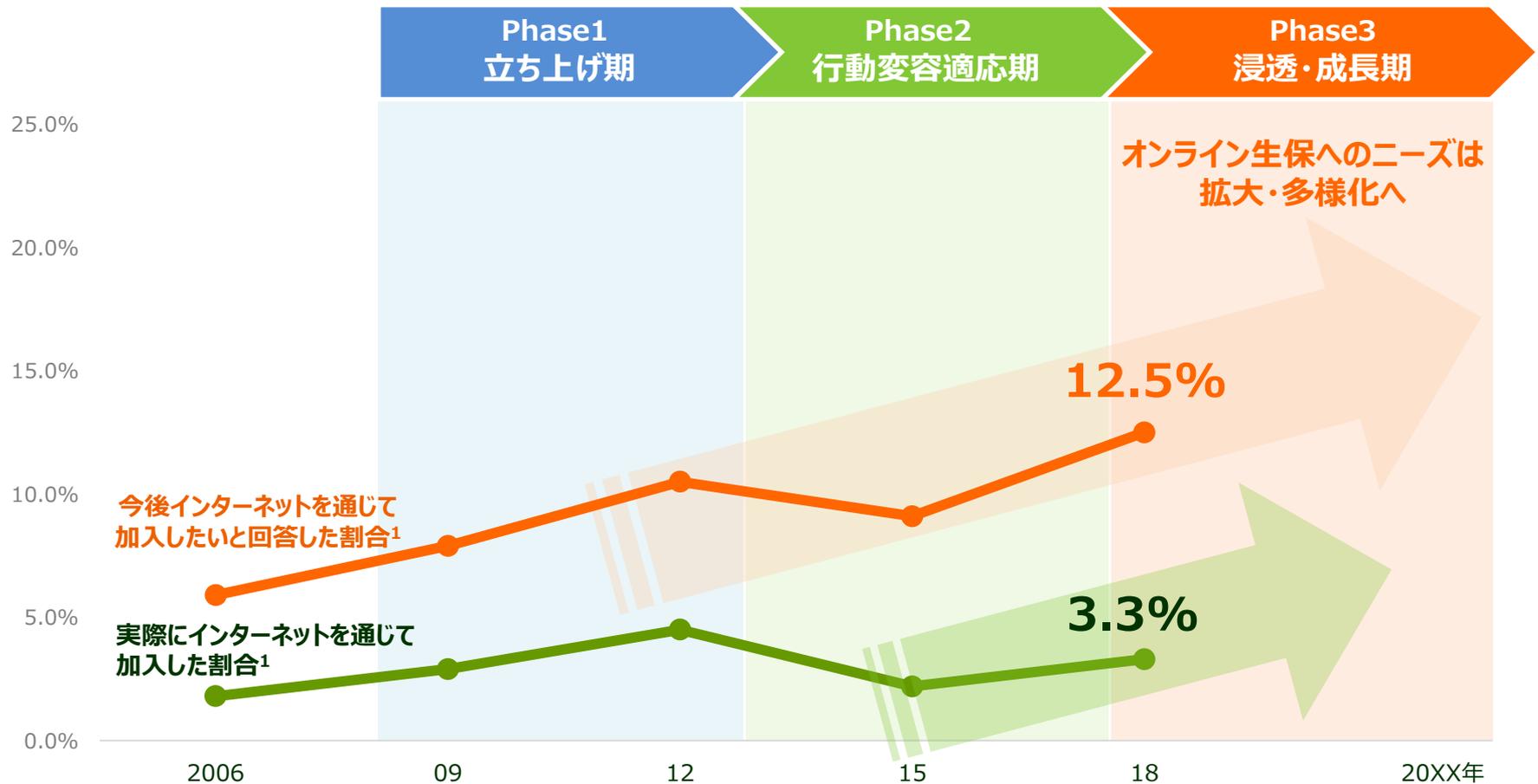
保険金を請求したい

保険会社の連絡先も自動で登録。もしもの時もボタンひとつで保険会社へすぐつながる。家族にも共有できるから請求漏れも防げる！



オンライン生保市場を取り巻く事業環境

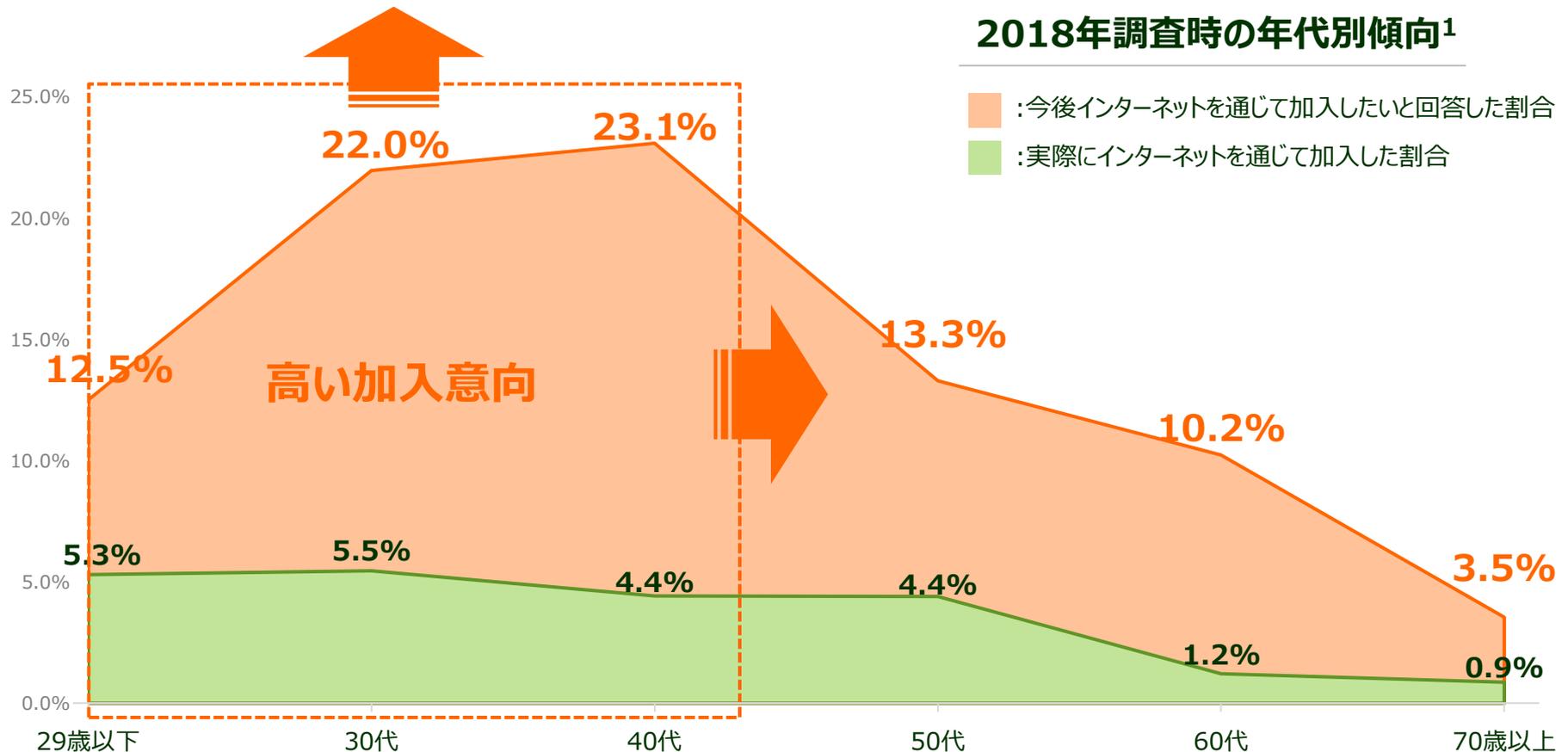
■ コロナ禍を機に金融のデジタル化はさらに進み、 構造的な成長を見込む



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」

オンライン生保市場の構造的な拡大余地

■ デジタルの顧客体験を好む世代の増加に伴い、市場の拡大を見込む



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」に基づき当社作成

経営方針

■ 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

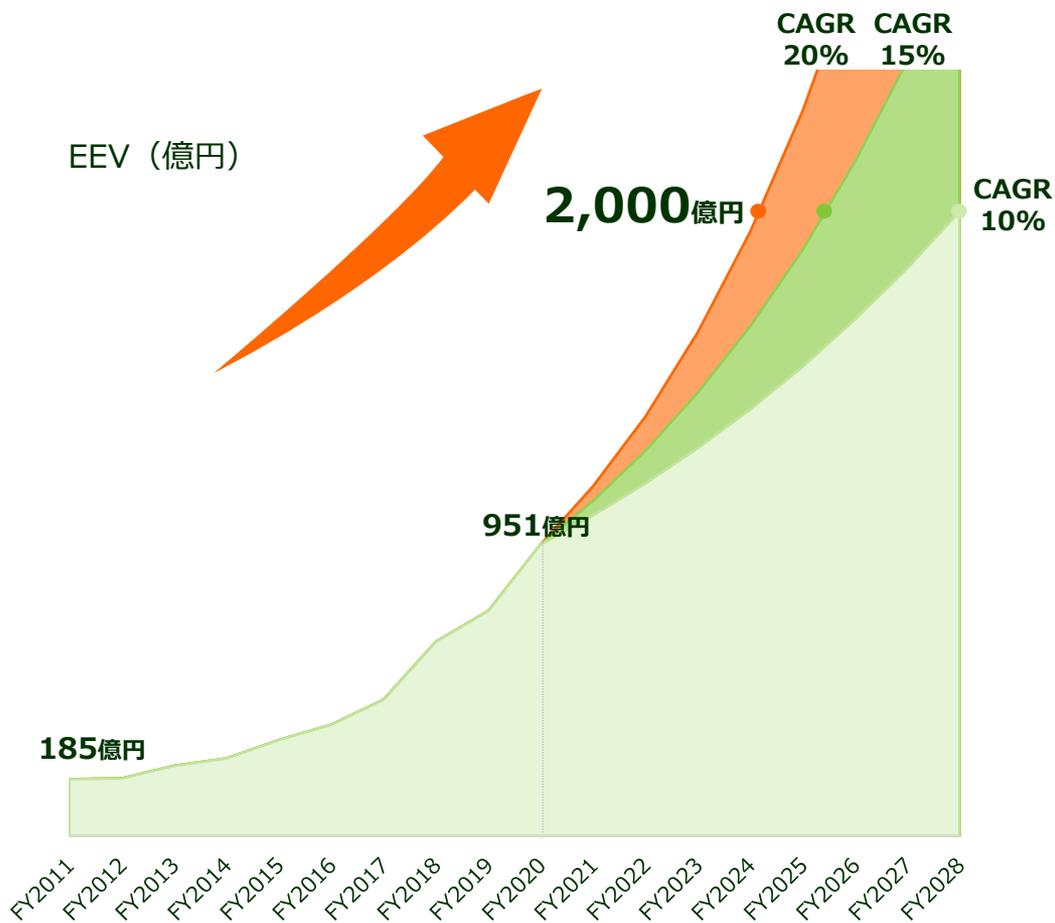
積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、圧倒的な集客を実現する

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**

新たな経営目標達成の時間軸

■ より一層の成長を重視し、今後も2桁%超のEEV成長率を見込む



■ オンライン生保市場が大きく成長し、その中で当社は圧倒的な存在に

■ 保有契約は約倍増、営業費用除き事業費率も大幅に低下

2021年度業績予想

■ 過去最高の新契約で、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

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。



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

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

1. 当社調べ（2021年6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

2021年6月からの新経営体制

■ 生命保険のインターネット企業への変革を目指す

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
ボストン 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

保有契約の内訳

	21/03	21/06	構成比
保有契約件数	439,945件	458,539件	100%
内訳：定期死亡保険	213,597件	222,984件	49%
内訳：終身医療保険	120,216件	125,342件	27%
内訳：定期療養保険	8,840件	8,740件	2%
内訳：就業不能保険	59,567件	60,602件	13%
内訳：がん保険	37,725件	40,871件	9%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	2,994,198	3,093,646	
保有契約者数	279,243人	291,262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)		FY2020/1Q	FY2021/1Q	増減	備考
要約損益計算書	保険料等収入	4,633	5,848	1,214	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	92	93	0	
	経常収益	4,726	5,942	1,215	修正共同保険式再保険の活用による956百万円を含む
	保険金等支払金	1,236	1,907	670	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19.9%
	保険金	447	605	158	支払件数は、38件（2020年度第1四半期）から56件（2021年度第1四半期）へ増加
	給付金	267	328	60	支払件数は、2,201件（2020年度第1四半期）から3,033件（2021年度第1四半期）へ増加
	責任準備金等繰入額	1,497	1,592	94	保険料に対する責任準備金繰入額（1,528百万円）の割合は32.6%
	事業費	2,341	2,963	622	
	営業費用	1,506	2,033	527	広告宣伝費は1,659百万円
	保険事務費用	242	306	64	
	システム・その他費用	592	622	30	
	その他	299	400	100	
	経常費用	5,374	6,862	1,488	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	△647	△ 920	△272	修正共同保険式再保険の活用による206百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	4	6	1	
当期純損益	△652	△ 926	△274	修正共同保険式再保険の活用による206百万円の利益を含む	
基礎利益	危険差損益	877	901	24	修正共同保険式再保険の活用による92百万円の危険差損を含む
	費差損益	△1,424	△ 1,744	△319	修正共同保険式再保険の活用による298百万円の費差益を含む
	利差損益	△15	△ 14	1	
	基礎利益	△562	△ 856	△293	修正共同保険式再保険の活用による206百万円の利益を含む

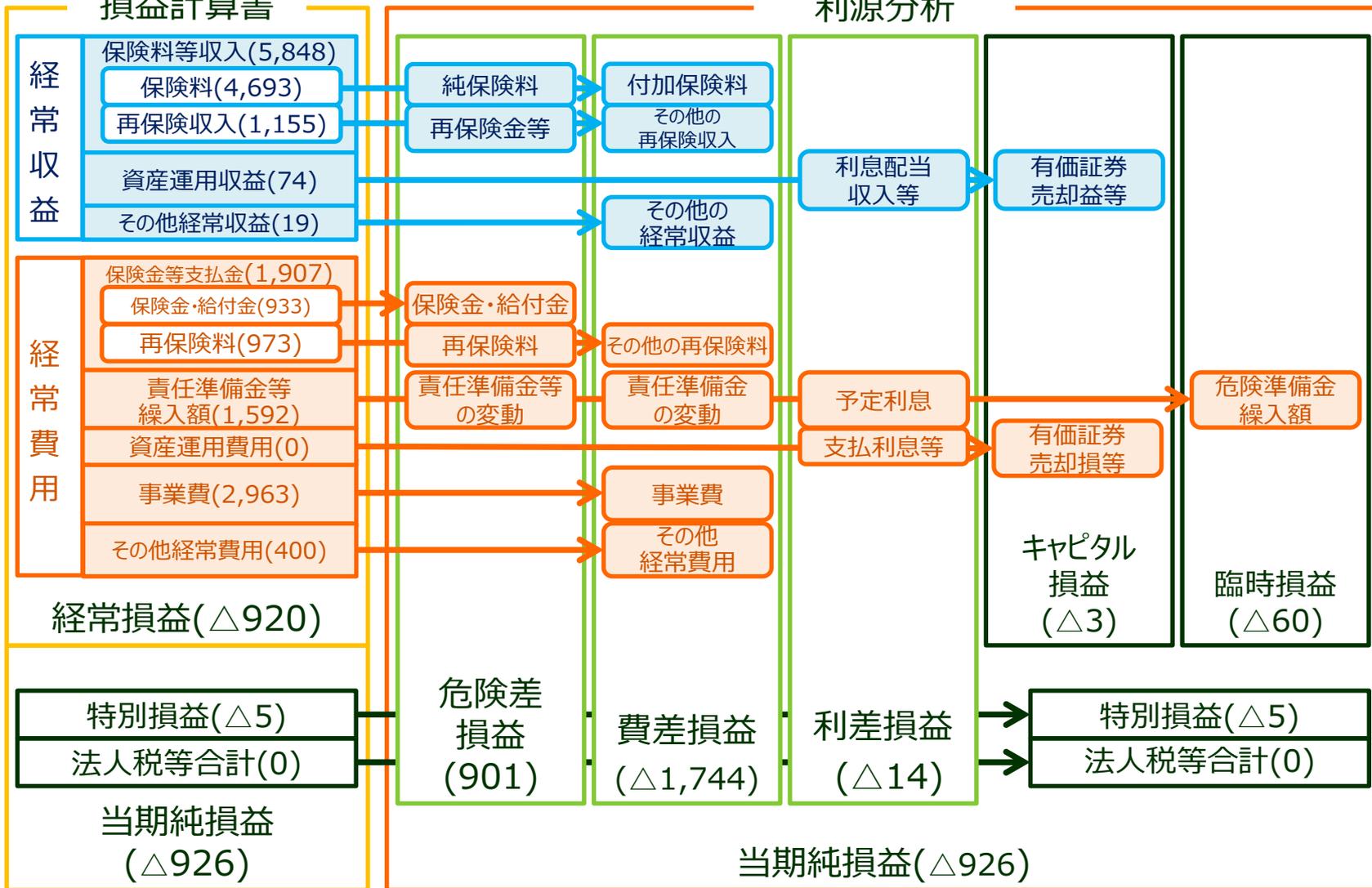
基礎利益の利源分析の図解

2021年度第1四半期

損益計算書

利源分析

(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

2021年度第1四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 2,599.9\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (28,438)}{\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2} + R_4 \div 2} \div \frac{\text{リスクの合計額} \div 2}{(2,187 \div 2)}$$

(百万円)

預貯金等 (2,158)	その他の負債 (1,534)
金銭の信託 (5,890)	支払備金(901)
有価証券 (41,458)	責任準備金 (37,330)
	危険準備金(2,063)
	保険料積立金等 余剰部分(10,963)
	価格変動準備金(81)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(391) ¹
有形固定資産 (91)	その他有価証券 評価差額金(1,005) ¹
無形固定資産 (1,262)	資本金等 (13,933)
その他の資産 (4,471)	純資産 (15,050)

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 (1,103)

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 (364)

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 (1,496)

【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 (89)

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6月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2021年6月末におけるEEV及び新契約価値	97,015	1,272
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 3,177	△ 46
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	2,375	△ 21
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,522	△ 16
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,326	0
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	1,075	56
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 851	—
感応度3 (事業費率10%減少)	3,751	220
感応度4 (解約失効率10%低下)	243	36
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	4,523	171
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	94	4

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 + 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	2017	2018	2019	2020	2021/1Q
①経常利益	△197	△1,719	△2,382	△3,089	△920
②営業費用	2,627	4,216	6,146	6,712	2,033
③再保険の影響額	-	-	△1,526	△804	△206
④調整額	319	347	546	739	163
修正利益	2,748	2,844	2,784	3,558	1,070

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

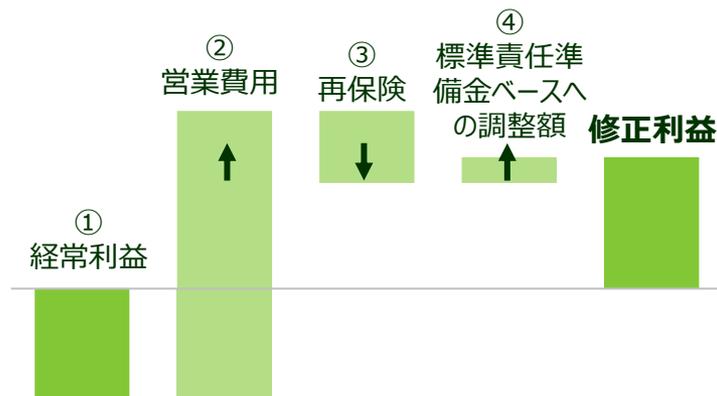
修正利益の解説



LIFENET

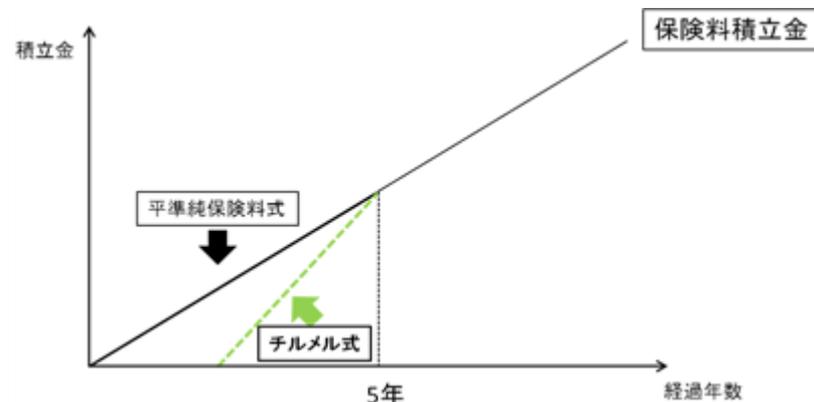
■ 標準責任準備金をベースとした責任準備金繰入額に調整

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2021年度第1四半期)

標準責任準備金ベースへの調整額¹
163百万円

= +

責任準備金繰入額
1,528百万円

-

標準責任準備金増加額²
1,364百万円

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。2021年度第1四半期時点の差額は394百万円。

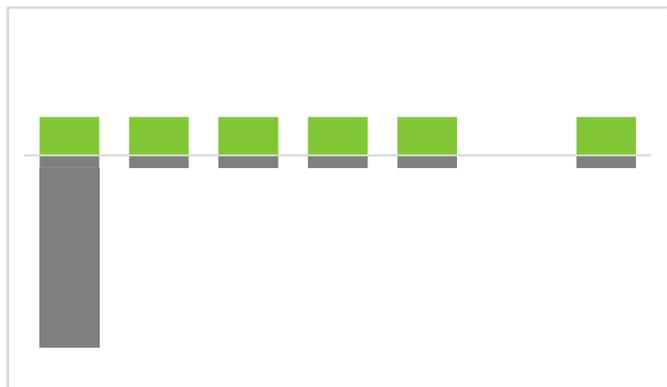
修正共同保険式再保険の仕組み

- 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

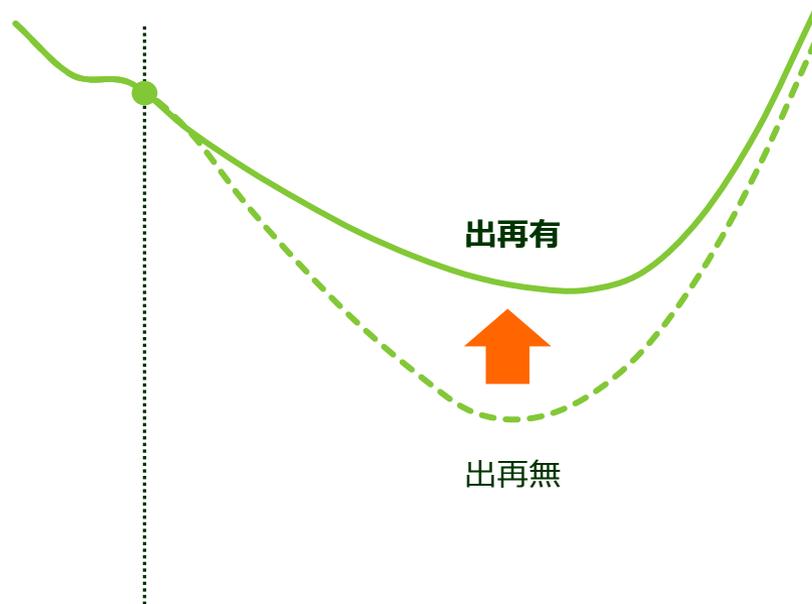


出再有



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