



証券コード：7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2021年度 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2022年5月12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 決算説明の主なポイント



## 2021年度の実績

- 保有契約年換算保険料<sup>1</sup>は前年度末比15%増の215億円
- EEVは前年度末比23%増の1,166億円
- 成長加速に向けて海外公募増資で97億円を新規調達

## 今後の取組み

- 保有契約業績2桁%成長に向けて重点領域に取り組む
- 海外金利上昇の環境下、機動的に利回り向上を目指す
- IFRSの2023年度任意適用と継続的利益計上を目指す

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

# 目次

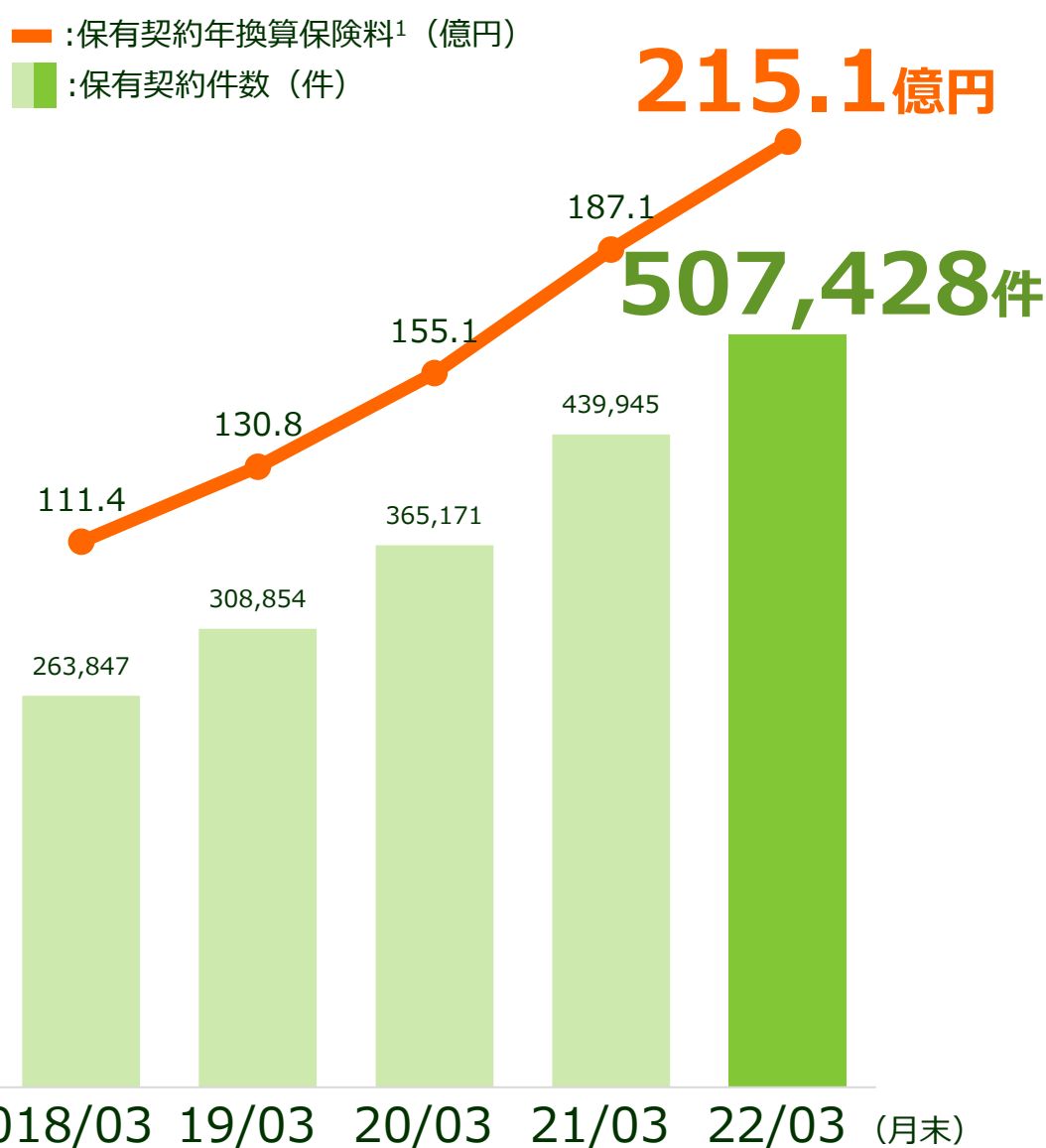
**1. 2021年度決算**

**2. 今後の取組み**

# 保有契約年換算保険料/件数

— : 保有契約年換算保険料<sup>1</sup> (億円)

■ : 保有契約件数 (件)



■ 保有契約件数  
50万件を突破

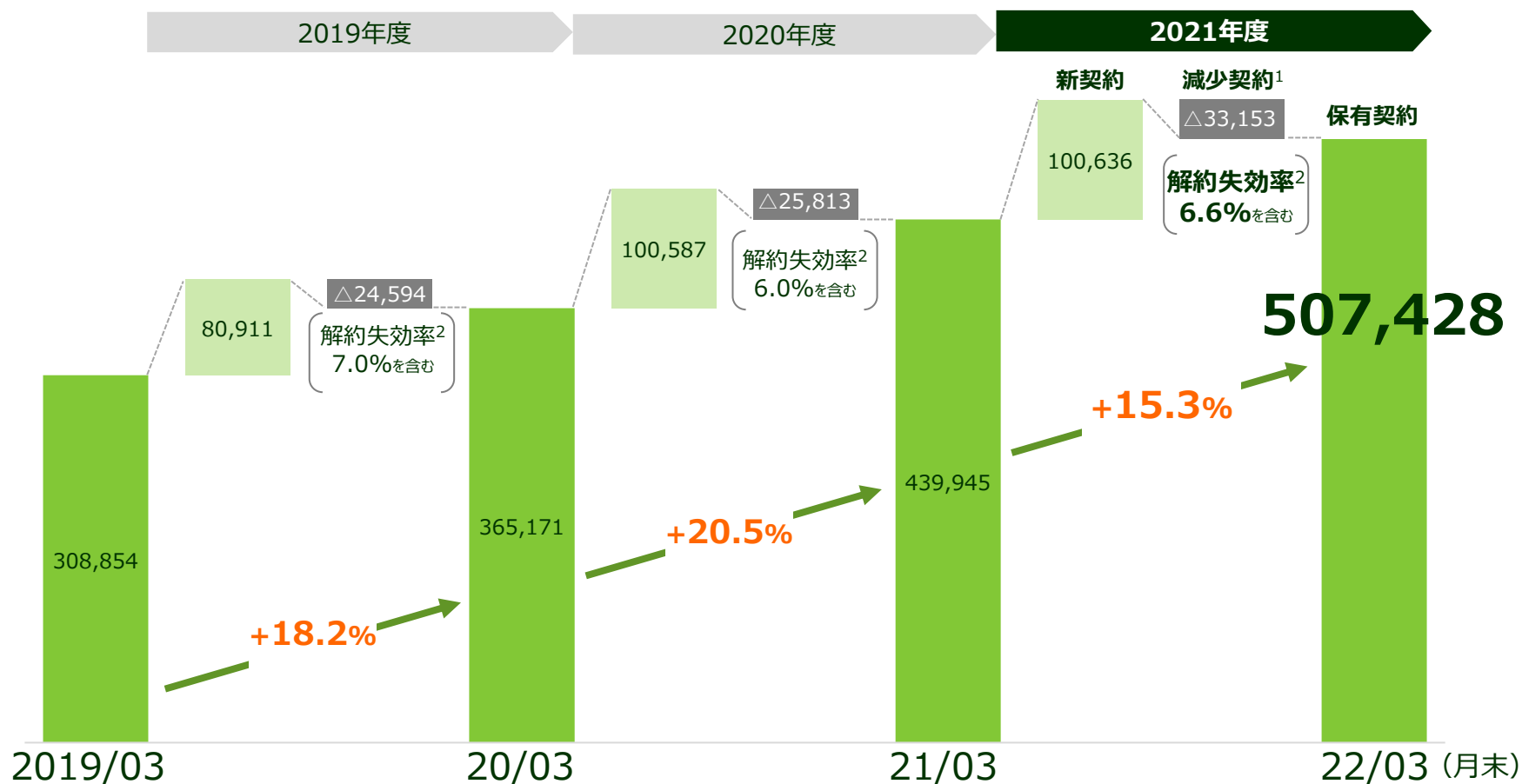
■ 前年度末比  
年換算保険料  
115.0%  
件数  
115.3%

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

# 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

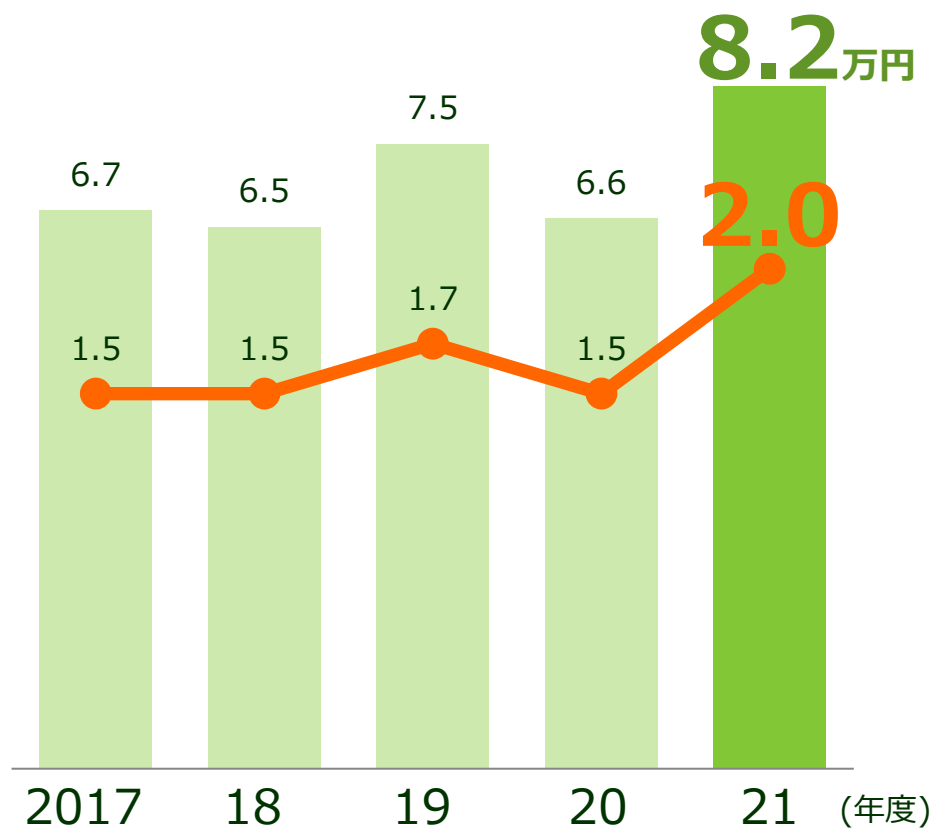


1. 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む

2. 解約失効率は年換算の数値

# 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<sup>1</sup>



■ 事業環境を踏まえ  
成長を優先し、  
営業費用を  
積極的に投下

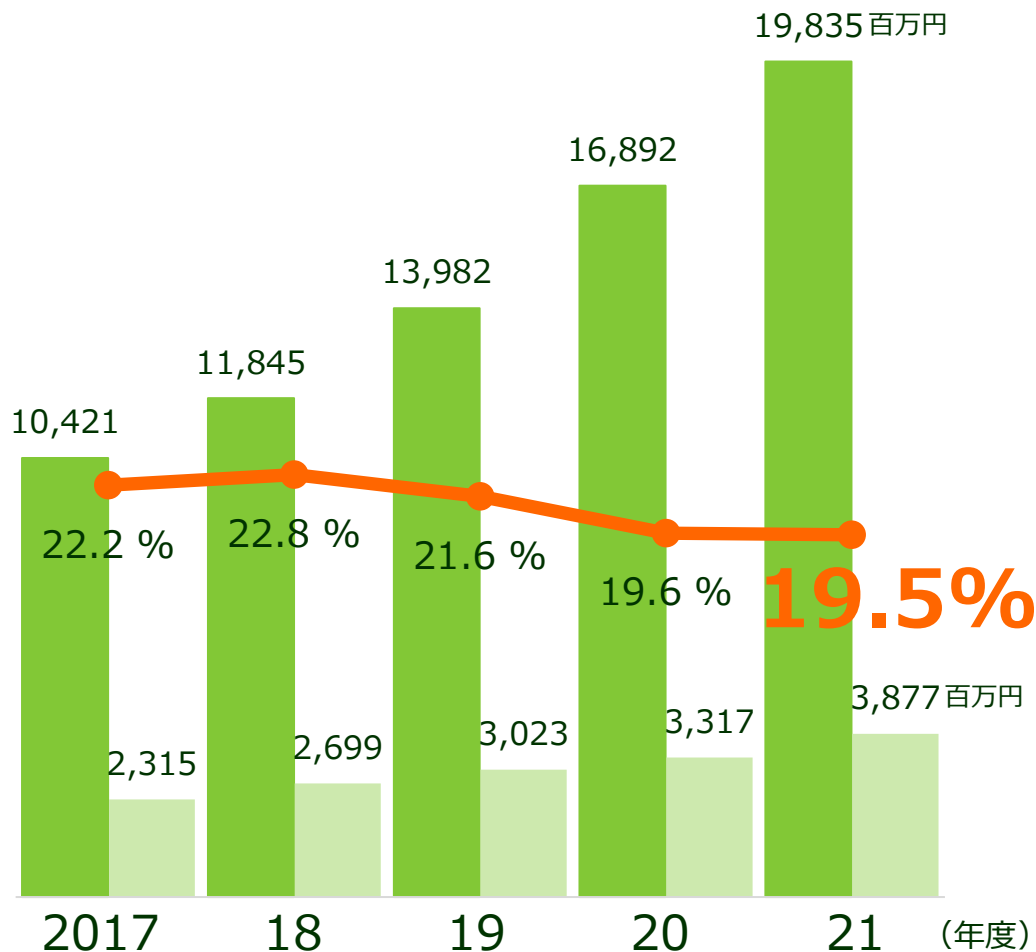
営業費用  
(百万円)

2,627 4,216 6,146 6,712 8,262

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<sup>1</sup>(%)
- : 保険料収入(百万円)
- : 営業費用を除く事業費(百万円)



- 将来への投資を行い  
昨年度と同水準
- 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

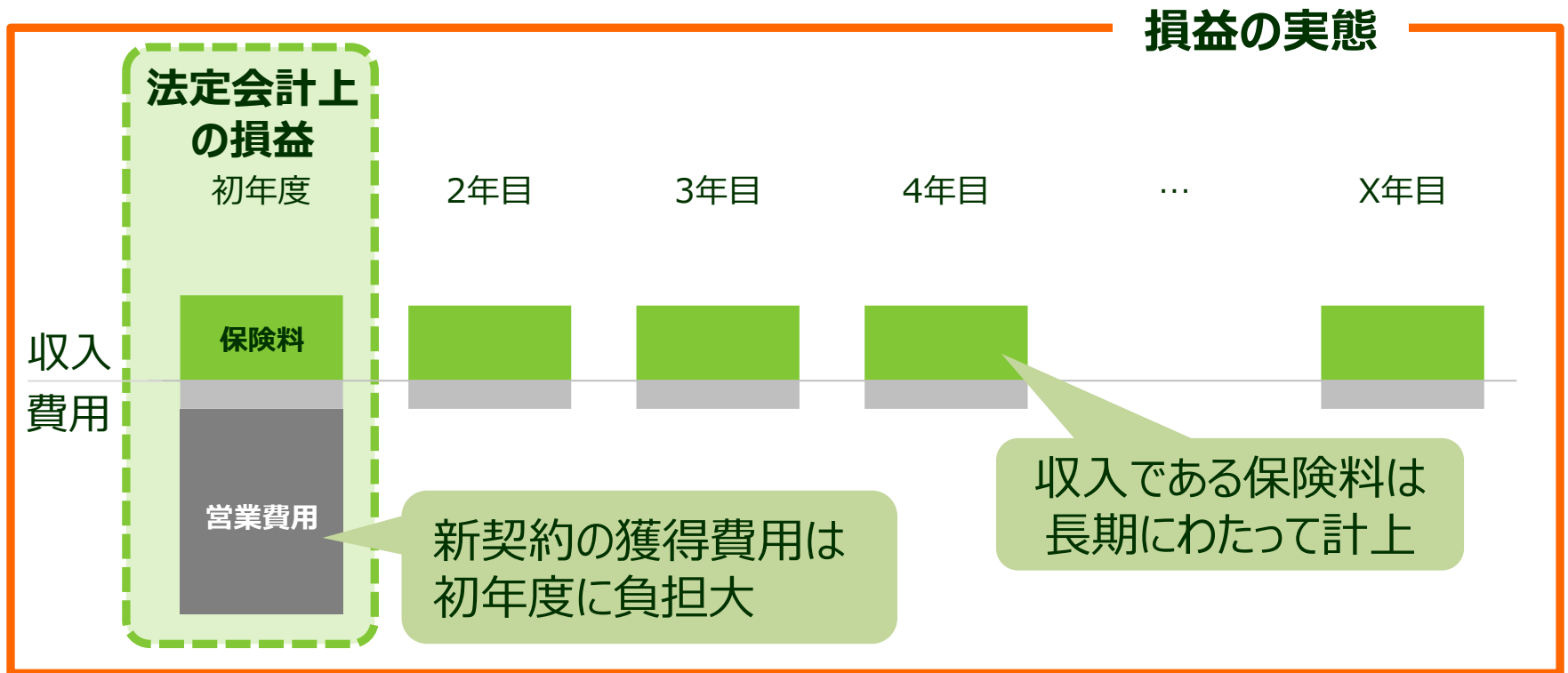


# 現行法定会計の収益構造

- 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<sup>1</sup>  
■ : 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増加

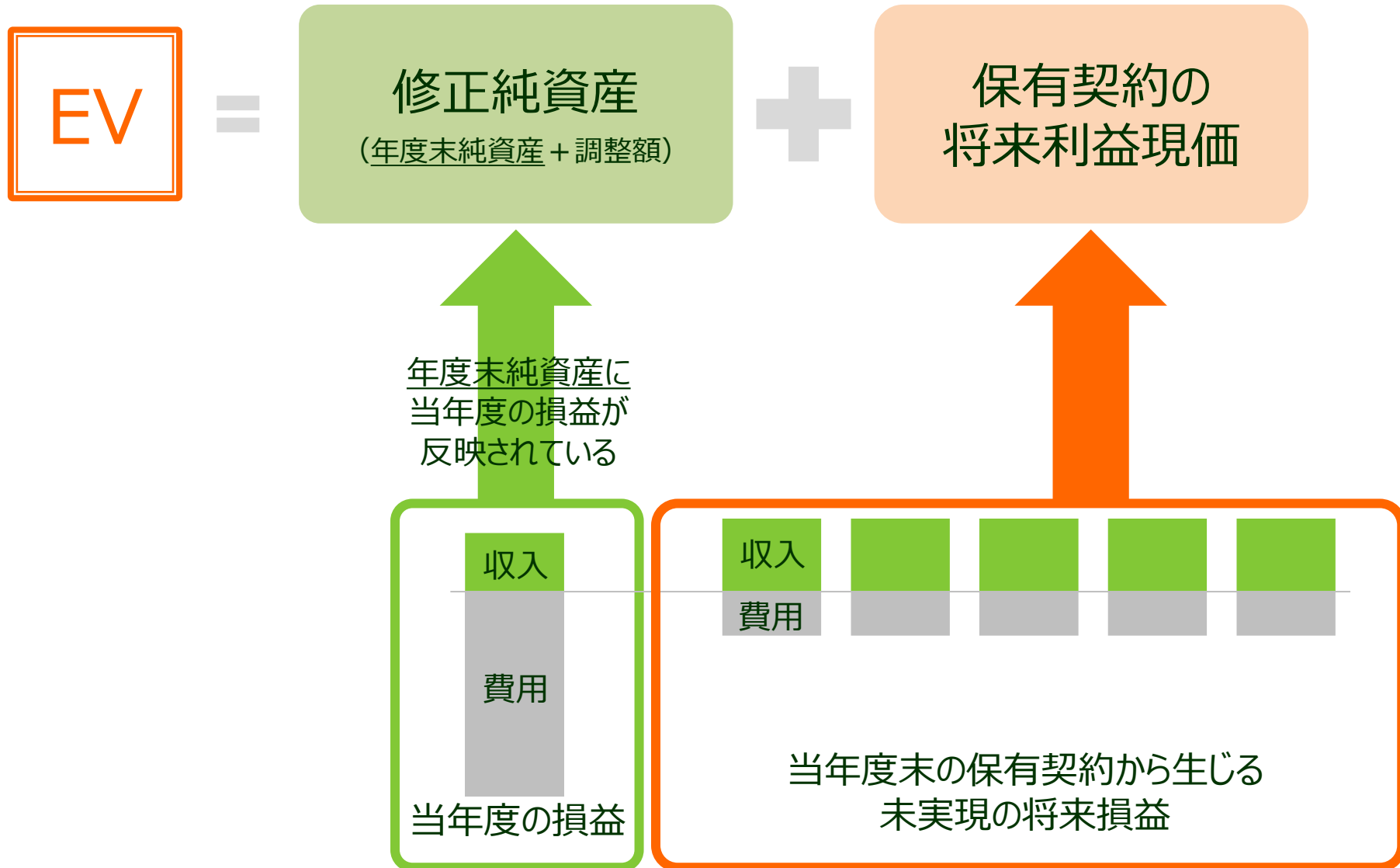
### 修正利益の計算式

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<sup>1</sup>  
再保険の影響額

百万円 / 年度	2017	2018	2019	2020	2021
①経常利益	△197	△1,719	△2,382	△3,089	△3,245
②営業費用	2,627	4,216	6,146	6,712	8,262
③再保険の影響額	-	-	△1,526	△804	△1,283
④調整額	319	347	546	739	721
<b>修正利益</b>	<b>2,748</b>	<b>2,844</b>	<b>2,784</b>	<b>3,558</b>	<b>4,455</b>

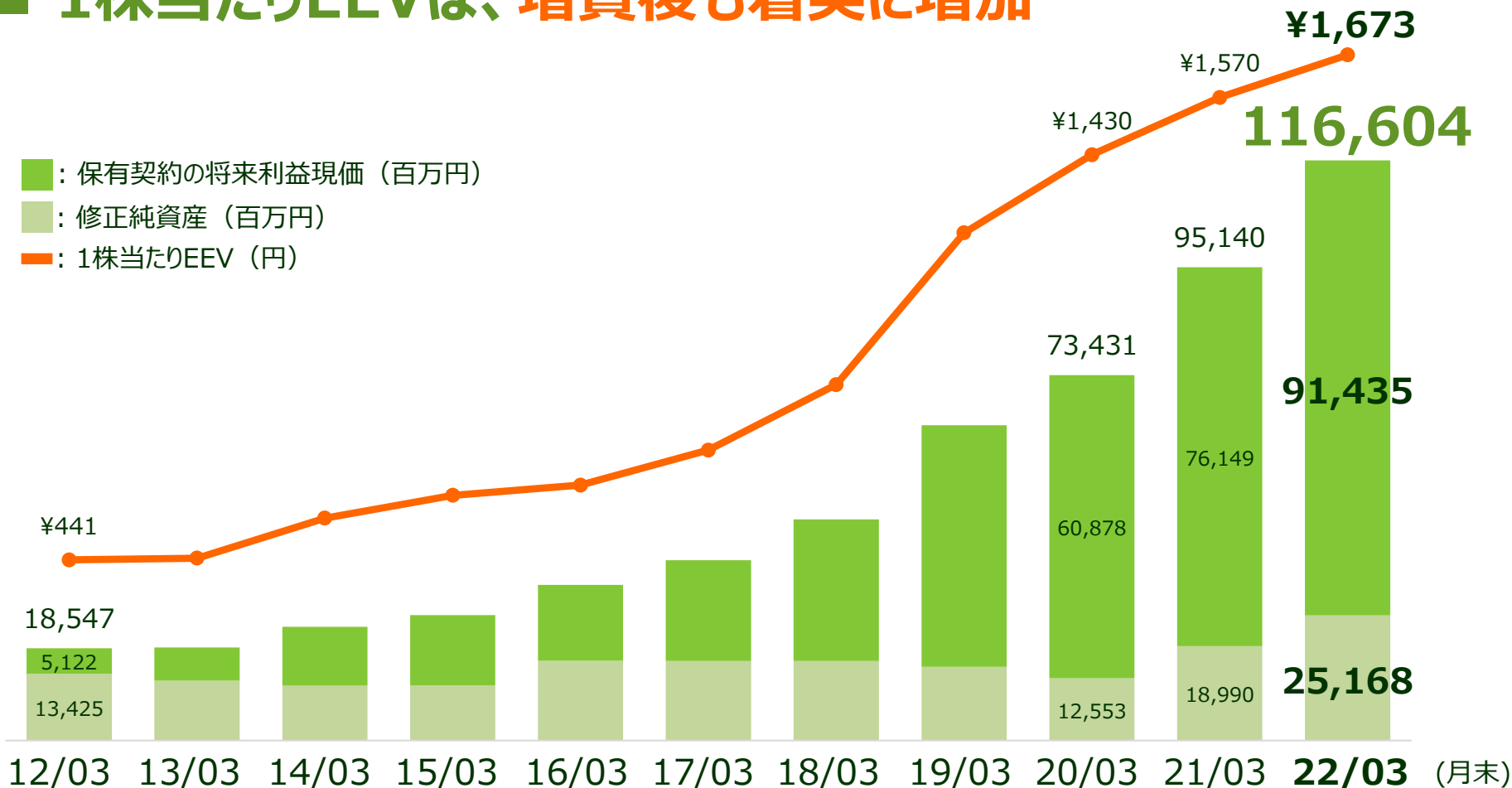
1. 責任準備金繰入額の調整額は、危険準備金の繰入の影響額の除外及び保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額

# EV（エンベディッド・バリュー）の構造



# EEV<sup>1</sup>の力強い成長を実現

- 上場来の年平均成長率はEEV20%<sup>2</sup>、将来利益現価33%
- 1株当たりEEVは、増資後も着実に増加



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。

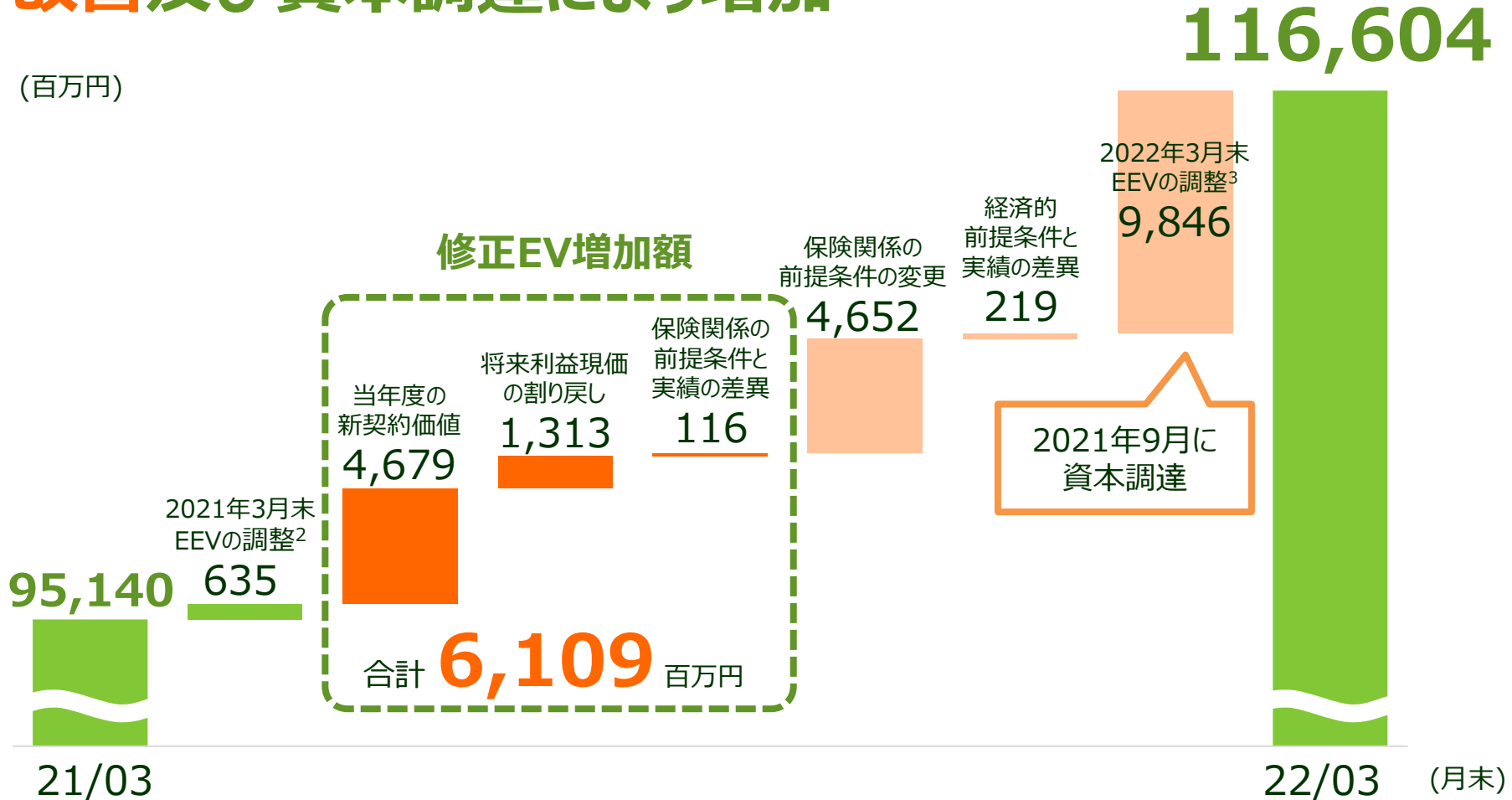
2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円、2020年7月の海外公募増資による資本調達額90億542万円、2021年9月の海外公募増資による資本調達額97億7,184万円を含み算出



# EEV<sup>1</sup>の変動要因分析

## ■ 新契約価値、保険事故発生率の見直し、事業費率の改善及び資本調達により増加

(百万円)



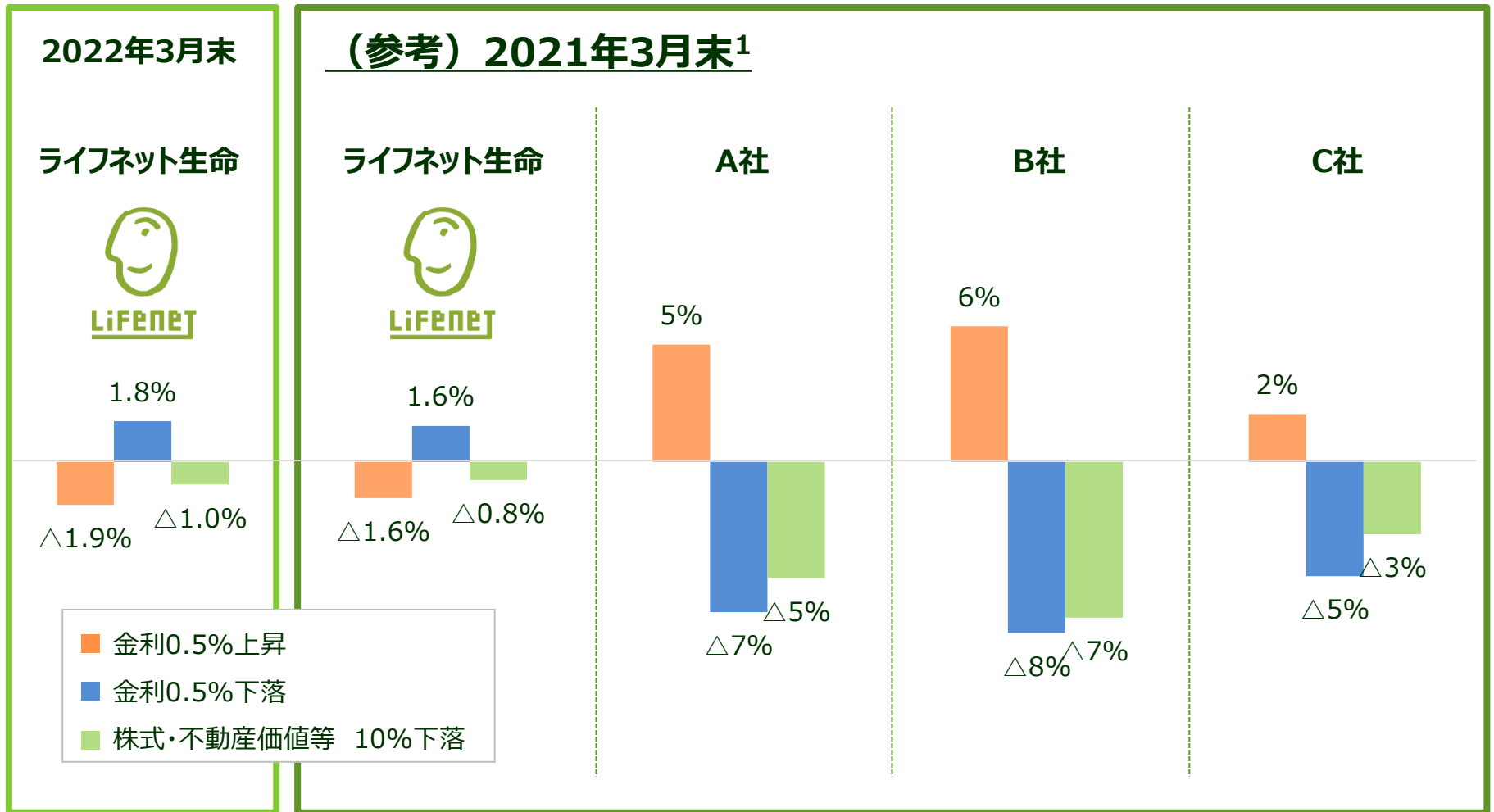
1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。

2. リスクフリー・レートとして参照する金利を、金利スワップレートから国債利回りに変更したことによる影響

3. 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



# 財務状況

(百万円)	21/03	22/03
総資産	54,501	67,820
現金及び預貯金	2,059	3,761
買入金銭債権	999	3,999
金銭の信託	5,895	5,460
有価証券	40,007	47,425
国債	9,004	8,946
地方債	1,482	1,469
社債	21,301	24,042
株式	397	492
その他の証券 <sup>1</sup>	7,821	12,375
負債合計	38,694	45,749
保険契約準備金	36,639	43,542
純資産	15,806	22,071
その他有価証券評価差額金	960	697
ソルベンシー・マージン比率 <sup>2</sup>	2,647%	3,182%
保有債券の修正デュレーション <sup>3</sup>	11.1年	9.9年

■ 運用環境の変動による財務的影響は限定的

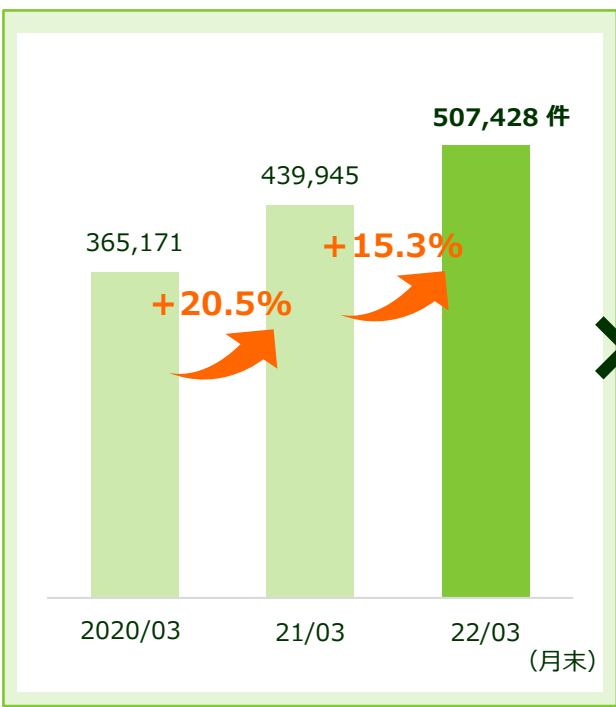
■ ソルベンシー・マージン比率<sup>2</sup>は、十分な水準を確保

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

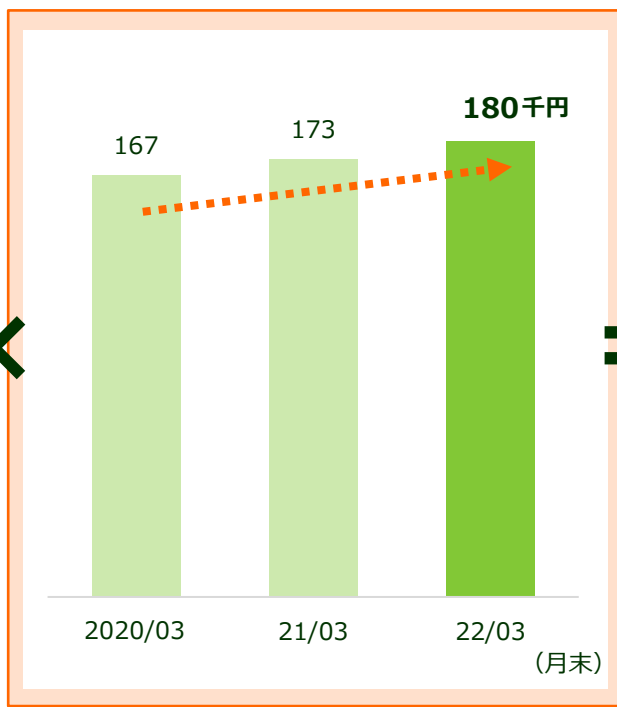
# 保有契約価値の成長

- 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度末比20%増

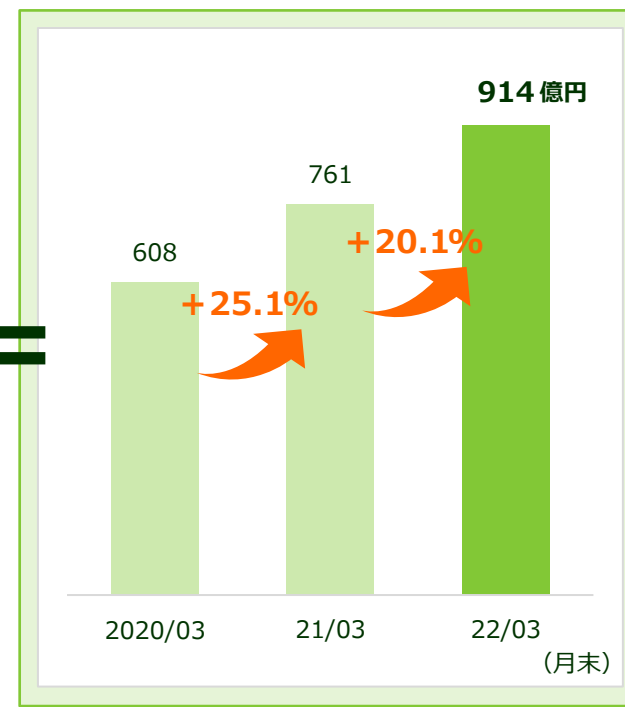
保有契約件数



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)





# 海外公募増資を実施

- 調達した成長資本と再保険<sup>1</sup>を活用し、より一層の**事業成長に注力**

## 発行形態

欧州、アジアを中心とする海外募集（Regulation S only）

## 調達額

2020年度

約 **90** 億円<sup>2</sup>

2021年度

約 **97** 億円

## 資金使途

### 営業費用



新規契約獲得の  
マーケティング

### システム開発費用



変化に対応する  
商品・サービス提供

### 新規事業への投資



パートナー企業との取組み・  
プラットフォーム構築

1. 修正共同保険式再保険  
2. 新規調達額。新株発行と売り出しを合わせた案件総額は約138億円

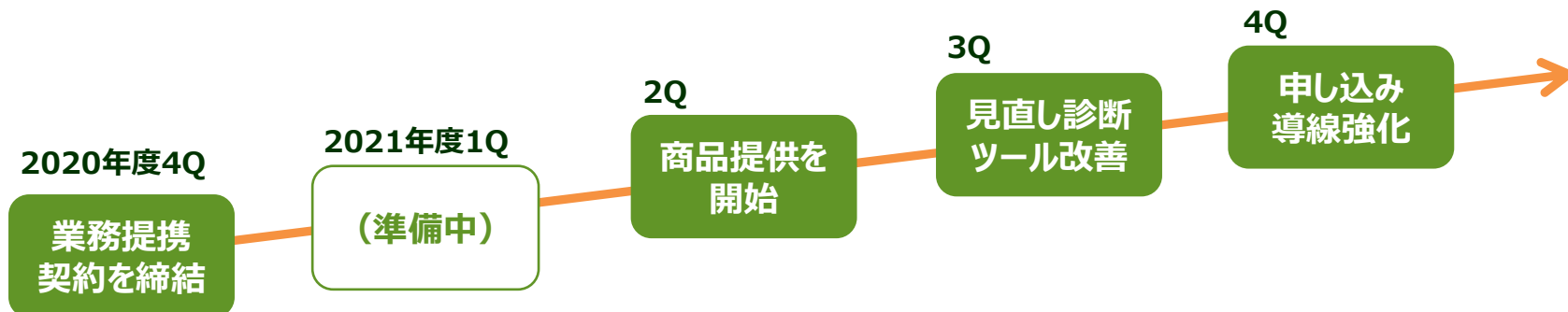
# ホワイトレーベル事業の拡大

## ■ マネーフォワード社と新たな顧客体験の提供を開始

- 家計の見直しサービス「マネーフォワード 固定費の見直し」の一環として、「マネーフォワードの生命保険」を提案



- スピード重視で継続的改善に取り組む



# 利便性の高いサービスを拡充

## ■ 顧客体験への投資により外部からの高い評価を受賞

### 保険サービスの利便性向上

#### アプリのリニューアル

ご契約者向けの新機能に加え、保険検討者向け機能を新設



### 外部評価

J.D. パワー 2022年生命保険契約満足度 No.1  
〈ダイレクト型チャネル部門〉<sup>1</sup>



2年連続全項目で最高評価

商品提供

顧客対応

支払保険料

手続・書類

2022年 オリコン顧客満足度®調査  
生命保険 加入手続き 第1位<sup>2</sup>



実際の利用者による評価

1. J.D. パワー-2022年生命保険契約満足度調査<sup>SM</sup>。新規契約・更新手続きをした顧客1,235名からの回答による。
2. 調査期間：2021/08/02～08/16、2020/08/21～08/28、2019/08/21～08/28。調査対象：過去3年以内に自分が保障対象の生命保険に加入し、かつ、生命保険に加入する際に選定に関与した20歳～84歳の全国にお住まいの男女10,022人

# 目次

**1. 2021年度決算**

**2. 今後の取組み**



正直に  
わかりやすく、  
安くて、便利に。

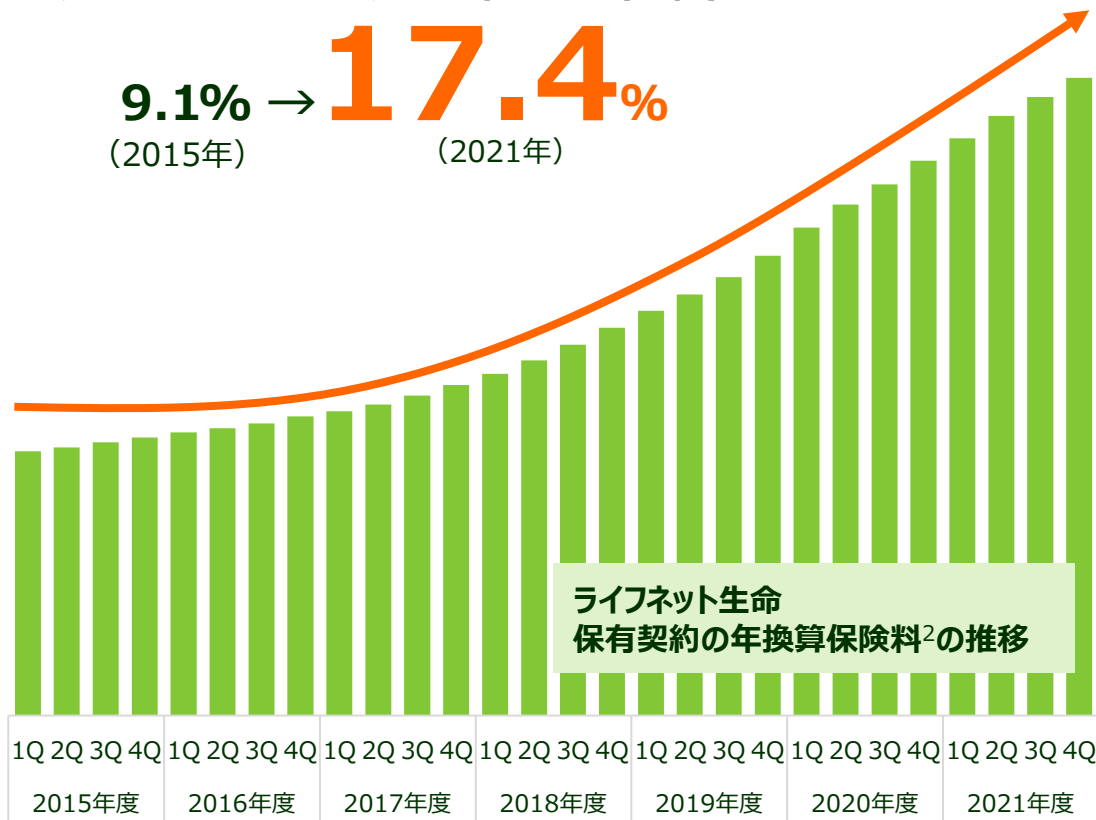
- 相互扶助という生命保険の**原点を忘れない**
- お客さま一人ひとりの生き方を応援する

# オンライン生保市場の成長可能性

## ■ 拡大と縮小を繰り返すコロナの影響を受けるも、 オンラインへの構造的変化による市場成長余地は拡大

今後のオンラインでの加入意向割合（全体）<sup>1</sup>

9.1% → **17.4%**  
(2015年) (2021年)



全世代において意向割合は増加

世代別のオンラインでの加入意向割合<sup>1</sup>

	2015年	2021年
～29歳	12.5%	<b>19.2%</b>
30代	11.2%	<b>19.0%</b>
40代	14.6%	<b>23.7%</b>
50代	13.3%	<b>20.9%</b>
60代	7.9%	<b>19.9%</b>
70代～	2.2%	<b>7.4%</b>

1. 生命保険文化センター 2015年度及び2021年度の「生命保険に関する全国実態調査」

2. 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

# 競合環境に対する見解

## ■ 厳しい市場競争の中でも、積極投資でオンライン生保 No.1の地位を強固に

オンライン生保市場の広がり と 当社ポジション (イメージ)

市場

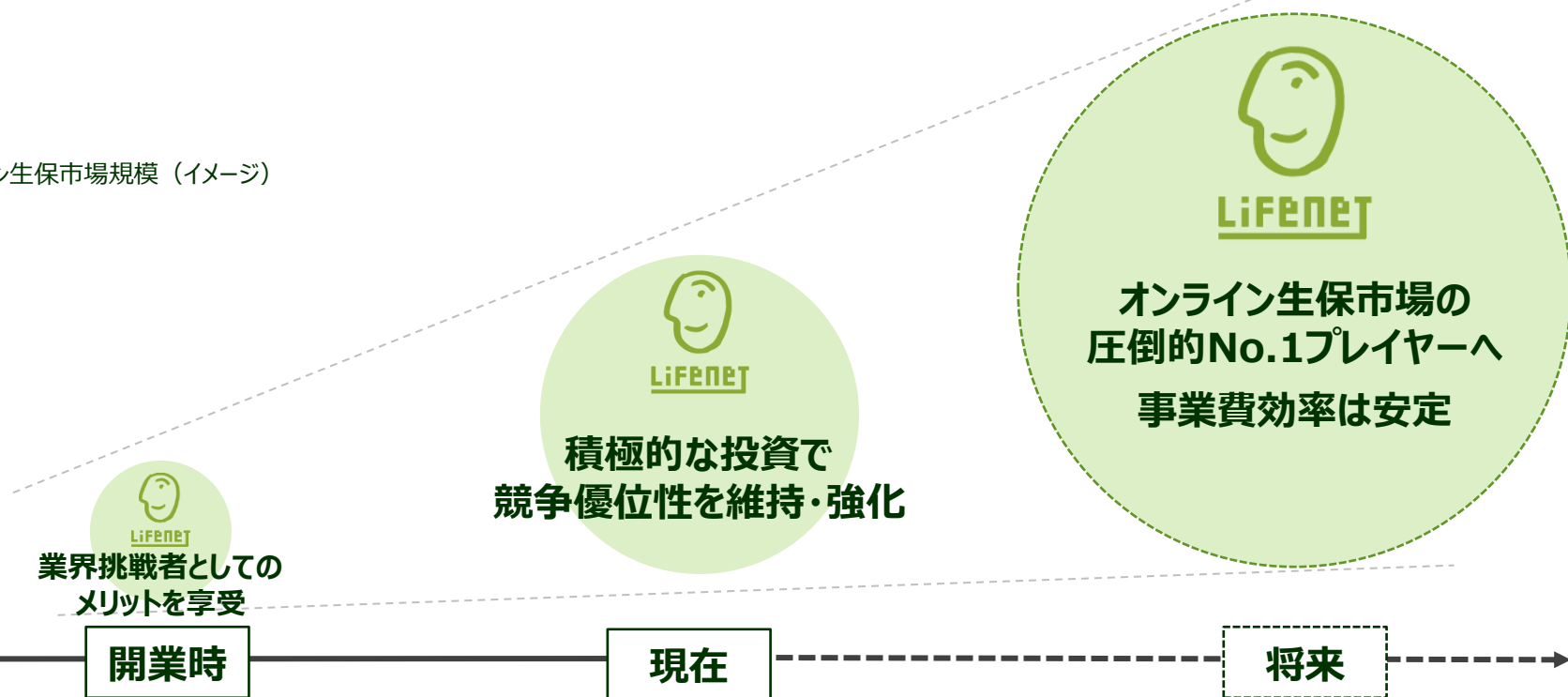
先駆企業の市場開拓

新規参入による  
市場の拡大・厳しい競争環境

主要プレイヤーは  
数社に収れん

当社

● : オンライン生保市場規模 (イメージ)



## ■ 積極的な成長投資を行い、重点領域に取り組む

### 事業



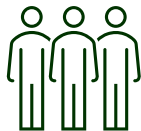
- ウェブサイトのUI/UXの継続的改善と販売チャネル強化
- プラットフォームビジネスを拡充

### システム



- 顧客接点の最適化
- クラウドを導入し、基盤コストを効率化

### 組織



- 多様な人材の確保を推進
- 挑戦・成長を育む機会の提供



# 保有契約業績成長への取組み

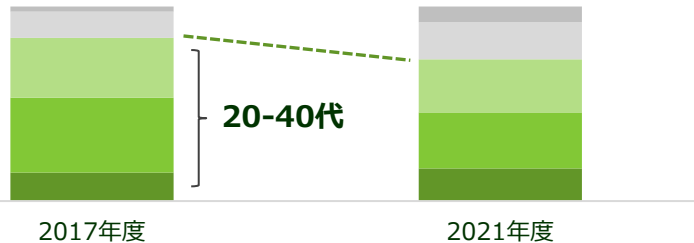
## ■ 2つのチャンネルで、継続的な2桁%成長を目指す

### インターネット直販

#### 若年層とのタッチポイントを強化

- ・ プロモーションの多角化及び若年層に適した訴求に取組む

世代別の新規契約者分布<sup>1</sup>

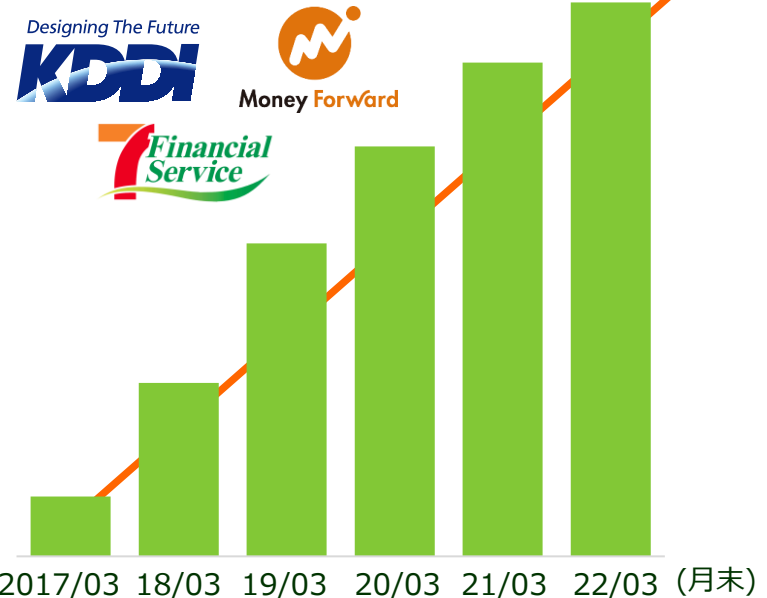


### ホワイトレーベル

#### 既存パートナーと新たな顧客体験を提供

- ・ パートナー企業の持つ資産を活用した取組みを協議中
- ・ 新規パートナーの可能性も模索

ホワイトレーベルチャンネルの保有契約年換算保険料<sup>2</sup>の推移



Designing The Future  
**KDDI**

  
Money Forward

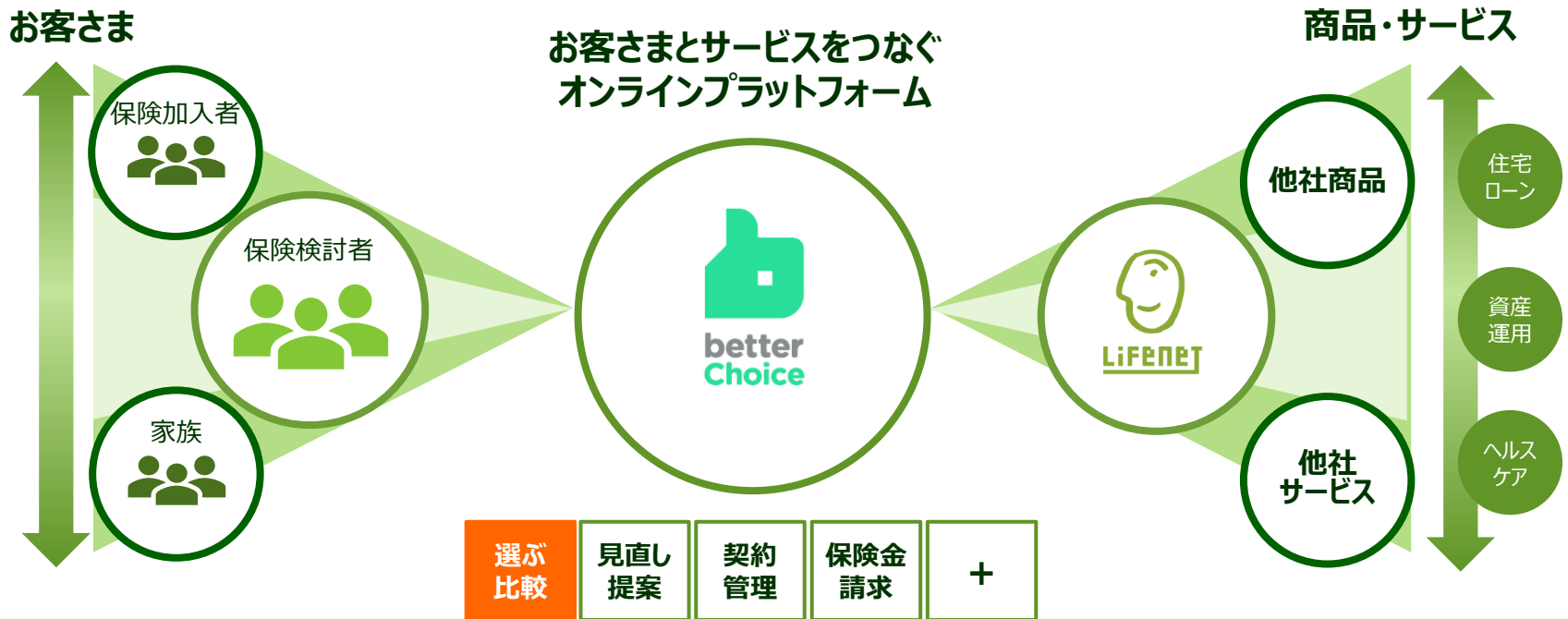
  
Financial Service

1. ライフネット生命の各年度に加入した新規契約者数に基づき作成  
 2. 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

# プラットフォームへの道

## ■ オンライン保険代理店事業の基盤づくりに注力

オンラインの生命保険プラットフォーム（イメージ）



2021年度

### ライフネットみらい株式会社を設立

- ・ 保険代理店事業と保険証券管理サービスを開始
- ・ プラットフォーム上に約20商品を掲載

2022年度

### オンライン保険代理店事業に注力

- ・ 将来的にすべてのネット完結商品（約100商品）掲載を目指し、商品数を拡充
- ・ 保険比較サイトの機能と集客を強化

# システムへの投資

## 顧客体験向上や将来の事業拡張を見据え、システム領域への投資を継続

2021年度

### フロントエンドの基盤刷新

アジャイル開発

クラウド

- ウェブサイトのUI/UX開発及び改善スピード向上
- スケーラビリティ、オンデマンド性の向上

2022年度以降

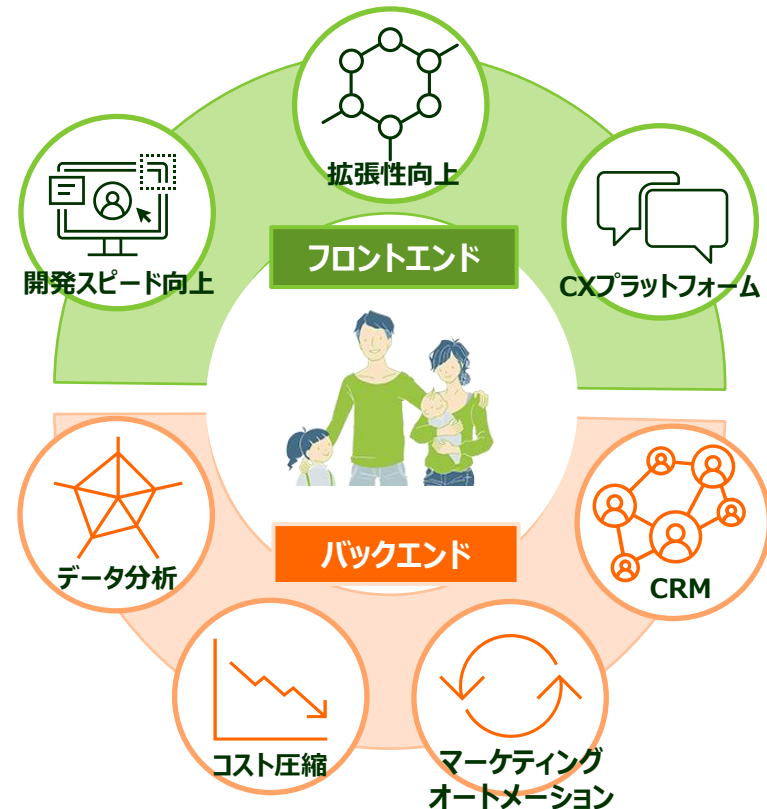
### バックエンドの基盤刷新

クラウド

CRM

データドリブンマーケティング

- データ分析の効率化や顧客接点の最適化による顧客体験の革新
- 基盤コストの効率化により、事業費を圧縮



# 人材力強化への投資

## ■ 成長の源泉である人材への投資で、企業価値向上を図る

### 行動指針

ライフネットの生命保険マニフェスト：  
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。

PRIDE指標  
最高評価を6年連続受賞<sup>1</sup>

work with Pride



「健康経営優良法人2022」に認定<sup>2</sup>



テーマ	これまでの取組み	2022年度～の投資
ダイバーシティ& インクルージョンの推進	<ul style="list-style-type: none"><li>多様な人材を確保①②</li><li>社員向けLGBTQ研修の実施</li></ul>	①重点領域に向け、システム人材を中心とした採用活動を強化
従業員の エンゲージメント	<ul style="list-style-type: none"><li>四半期毎のエンゲージメント調査</li><li>定期的な1on1実施</li></ul>	
人材の育成	<ul style="list-style-type: none"><li>キャリアアップ・資格取得の支援</li><li>挑戦と成長をサポートする人事制度③</li></ul>	②女性の管理職割合30%以上を目標
従業員の健康	<ul style="list-style-type: none"><li>がんと就労の両立を支援</li><li>ストレスチェック・健康診断の実施</li></ul>	③組織と個人の挑戦・成長をより関連付けた新制度を開始
働きやすい職場づくり	<ul style="list-style-type: none"><li>フレックス・在宅勤務制度の導入</li><li>勤務形態の選択が可能</li></ul>	

1. work with Pride主催。企業や団体のLGBTQなどのセクシュアルマイノリティに関する取組みを評価  
2. 経済産業省と日本健康会議が運営する健康経営優良法人認定制度

# 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

### 2021年度

- 開業来の取り組みを
  - ガバナンスの継続的強化
  - お客さま本位の業務運営
  - 社会変化への適応に分類して開示
- IRウェブサイト「サステナビリティ」を新設



### 2022年度以降

- マニフェスト 正直にわかりやすく、安くて、便利に。に基づき取り組みを推進、さらなる情報開示を目指す
- ESG評価機関との継続的なコミュニケーションを実施

# 今後の資産運用の考え方

## ■ 段階的な金利上昇は当社資産運用にポジティブ

### 中長期の資産運用の考え方

- 海外金利の上昇を背景に、  
資産運用収益の増加を目指す
- 外貨建債券への配分割合を機動的に増加  
することを予定

# 2022年度業績予想

## ■ 保有契約業績の2桁%成長を目指す

年換算保険料<sup>1</sup>  
(百万円)

(実績)  
**21,511**

新契約

(業績予想)  
**4,400**

減少契約<sup>2</sup>

(業績予想)  
解約失効率  
**6-7%**

保有契約  
(業績予想)

**24,400**

**+13%**

2022/03末

2023/03末

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

- 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<sup>1</sup>
- 資本十分性<sup>2</sup>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。



# IFRS導入の目的

## ■ 当社業績をより適切に表し、国際的に比較可能性が高い財務情報を提供する

	法定会計 (J-GAAP)	エンベディッド・バリュー (新契約価値)	IFRS17号
重視する観点	契約者保護	保険契約の経済価値	投資家の意思決定に有用な情報の提供
保険負債(責任準備金)の評価	<ul style="list-style-type: none"> <li>保守的に設定</li> <li>契約獲得時に基礎率を固定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経験に基づいた最良の前提</li> <li>毎期見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経験に基づいた最良の前提</li> <li>毎期見直し</li> </ul>
利益認識のタイミング (新契約獲得の影響)	<p><b>獲得時点</b>で費用が認識されるため、獲得時は赤字になりやすい</p> 	<p>保険期間に見込まれる利益を<b>即時</b>に認識する</p> 	<p>見込まれる利益が<b>保険期間にわたって</b>、配分される</p> 

# 今後の方向性

## ■ 事業規模拡大を優先し、中長期の収益力向上を目指す

### 2021年度

- EEV1,000億円達成、目標を2,000億円に変更
- 前年度末比15%増で保有契約50万件突破
- 海外公募増資で成長資本を獲得

### 2022年度

- 構造的変化の中で保有契約業績の2桁%成長を継続
- オンライン生保のプラットフォーム変革への投資
- IFRSの任意適用への対応

### 2023年度

IFRSによる  
利益計上を見込む<sup>1</sup>

### 将来

経営目標  
早期のEEV  
2,000億円到達  
の実現

1. IFRSの任意適用は、2023年度の導入を目指して準備・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。

# 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、倫理を大切にします。

## 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った保障を納得して、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

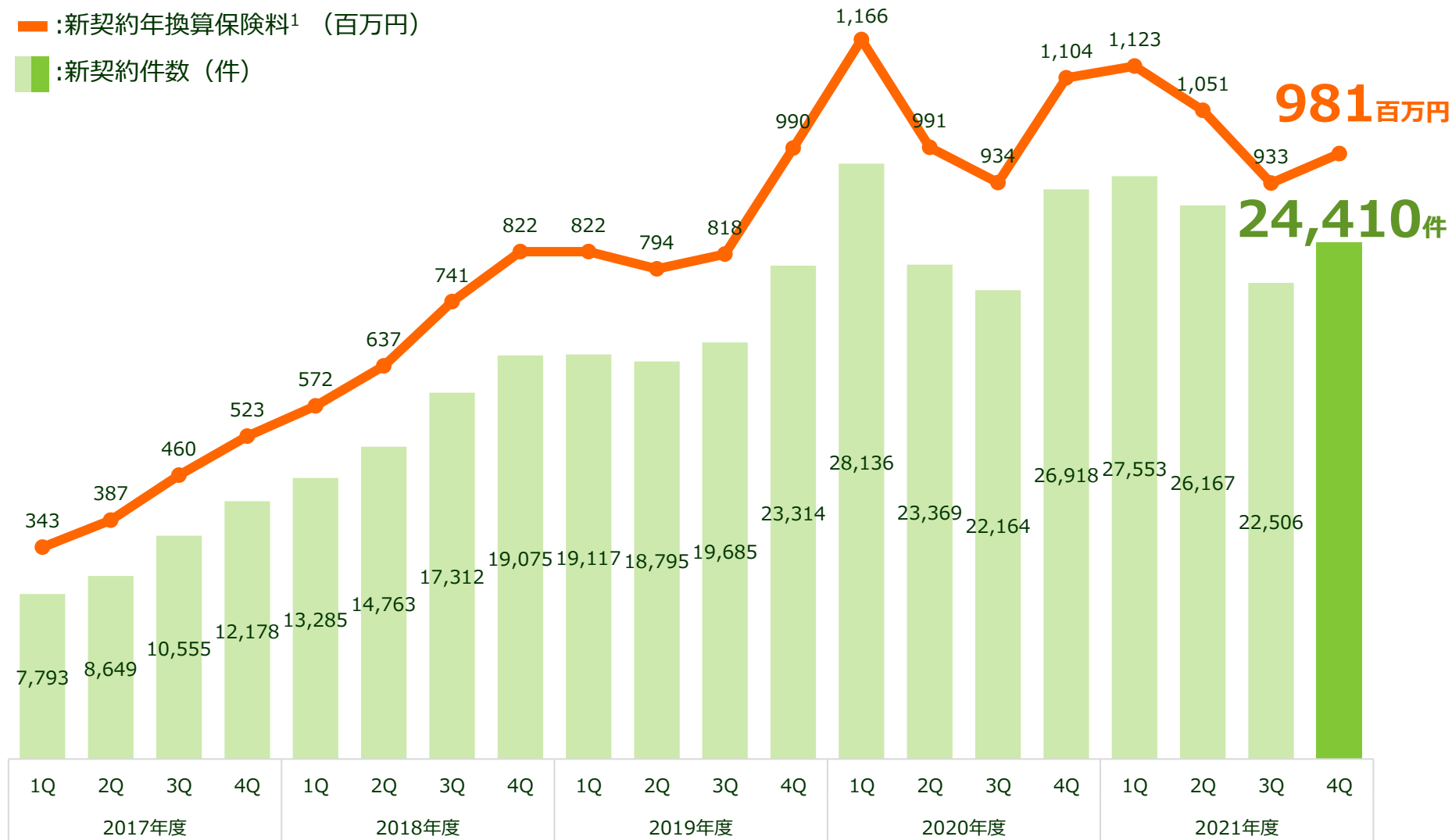
# 補足資料



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 新契約年換算保険料/件数（四半期）

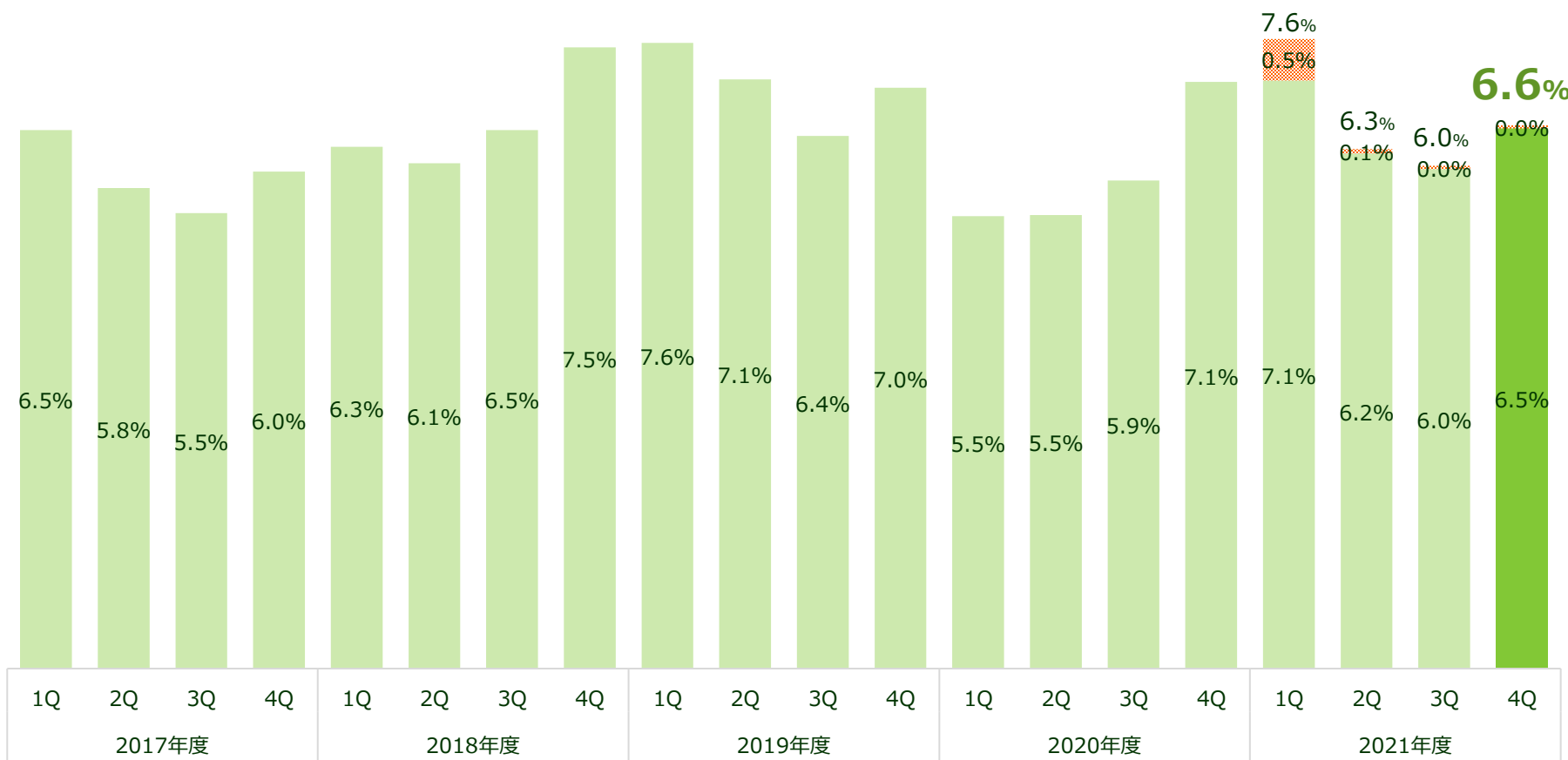


1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

# 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<sup>1</sup> (%)



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

	21/03	22/03	構成比
保有契約件数	439,945件	<b>507,428件</b>	<b>100%</b>
内訳：定期死亡保険	213,597件	<b>247,754件</b>	<b>49%</b>
内訳：終身医療保険	120,216件	<b>138,749件</b>	<b>27%</b>
内訳：定期療養保険	8,840件	<b>8,485件</b>	<b>2%</b>
内訳：就業不能保険	59,567件	<b>63,847件</b>	<b>13%</b>
内訳：がん保険	37,725件	<b>48,593件</b>	<b>10%</b>
保有契約金額(保有契約高) <sup>1</sup> (百万円)	2,994,198	<b>3,351,278</b>	
保有契約者数	279,243人	<b>322,231人</b>	

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

# 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
<b>Annual Recurring Revenue</b> 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 <b>42,486円</b>	保有契約1件当たり 年換算保険料 <b>42,536円</b>	保有契約1件当たり 年換算保険料 <b>42,394円</b>
×			
<b>Life Time<sup>1</sup></b> 顧客契約期間 (解約失効率の逆数で算出)	平均保険期間 <b>14.3年</b>	平均保険期間 <b>16.7年</b>	平均保険期間 <b>15.2年</b>
×			
<b>Gross Profit Margin<sup>2</sup></b> 粗利率 (売上高から売上原価差引後の利益率)	<b>45%</b>	<b>43%</b>	<b>44%</b>
<b>Life Time Value</b> 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)	<b>273,397円</b>	<b>305,451円</b>	<b>283,531円</b>
<b>Customer Acquisition Cost<sup>3</sup></b> 顧客獲得費用	<b>75,970円</b>	<b>66,737円</b>	<b>82,113円</b>

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

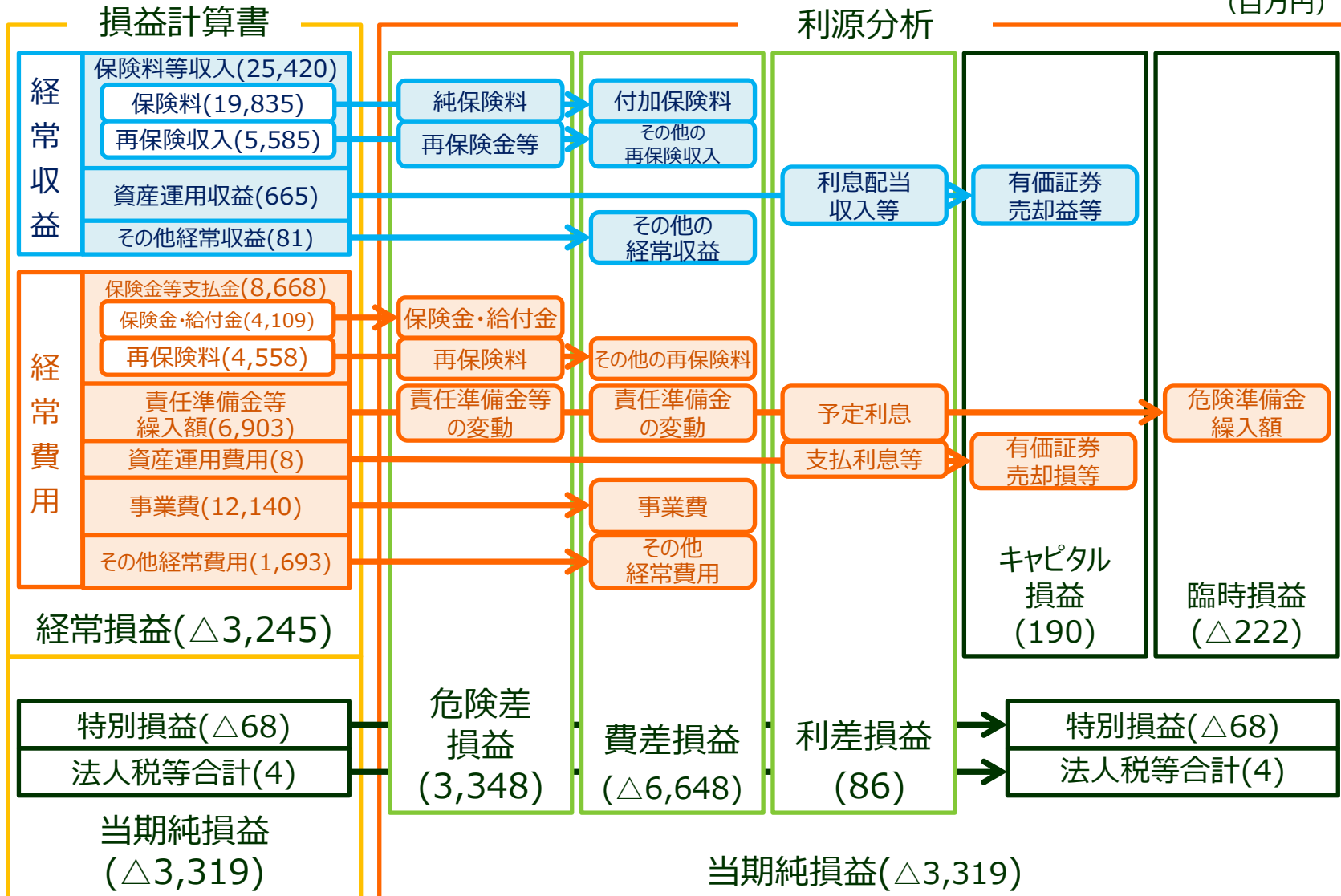
# 要約損益計算書及び基礎利益

(百万円)		FY2020	FY2021	増減	備考
要約損益計算書	保険料等収入	20,282	<b>25,420</b>	5,137	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	507	<b>747</b>	240	
	経常収益	20,789	<b>26,167</b>	5,378	修正共同保険式再保険の活用による4,852百万円を含む
	保険金等支払金	6,031	<b>8,668</b>	2,637	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20.7%
	保険金	2,146	<b>2,546</b>	400	支払件数は、172件（2020年度）から214件（2021年度）へ増加
	給付金	1,140	<b>1,563</b>	422	支払件数は、10,206件（2020年度）から14,910件（2021年度）へ増加
	責任準備金等繰入額	6,310	<b>6,903</b>	592	保険料に対する責任準備金繰入額（6,756百万円）の割合は34.1%
	事業費	10,030	<b>12,140</b>	2,109	
	営業費用	6,712	<b>8,262</b>	1,550	広告宣伝費は6,777百万円
	保険事務費用	1,071	<b>1,278</b>	206	
	システム・その他費用	2,246	<b>2,599</b>	352	
	その他	1,506	<b>1,701</b>	195	
	経常費用	23,879	<b>29,413</b>	5,534	
	経常損益	△3,089	<b>△3,245</b>	△156	修正共同保険式再保険の活用による1,283百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	25	<b>73</b>	48	
当期純損益	△3,114	<b>△3,319</b>	△205	修正共同保険式再保険の活用による1,283百万円の利益を含む	
基礎利益	危険差損益	3,274	<b>3,348</b>	74	修正共同保険式再保険の活用による494百万円の危険差損を含む
	費差損益	△6,164	<b>△6,648</b>	△483	修正共同保険式再保険の活用による1,777百万円の費差益を含む
	利差損益	16	<b>86</b>	70	
	基礎利益	△2,874	<b>△3,213</b>	△338	修正共同保険式再保険の活用による1,283百万円の利益を含む

# 基礎利益の利源分析の図解

2021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

2021年度末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 3,182.8\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (37,758)}{\text{リスクの合計額} \div 2 (2,372 \div 2)}$$

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

預貯金等 (3,761)	その他の負債 (1,832)
買入金銭債権 (3,999)	支払備金(984)
金銭の信託 (5,460)	責任準備金 (42,558)
有価証券 (47,425)	危険準備金 (2,226)
	保険料積立金等 余剰部分(13,184)
	価格変動準備金(102)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(244) <sup>1</sup>
	その他有価証券 評価差額金 (627) <sup>1</sup>
有形固定資産 (97)	資本金等 (21,373)
無形固定資産 (1,293)	純資産 (22,071)
その他の資産 (5,781)	

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  $R_1$  (1,077)

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  $R_8$  (379)

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  $R_3$  (1,745)

【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  $R_4$  (96)

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<sup>1</sup>

## ■ 前提条件を変更した場合の影響額

(百万円)	2022年3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2022年3月末におけるEEV及び新契約価値	116,604	4,679
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 4,376	△ 339
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	3,983	196
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 2,164	△ 157
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	2,069	121
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 1,144	—
感応度3 (事業費率10%減少)	4,262	791
感応度4 (解約失効率10%低下)	856	206
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	6,037	835
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	154	21

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」開示の意義

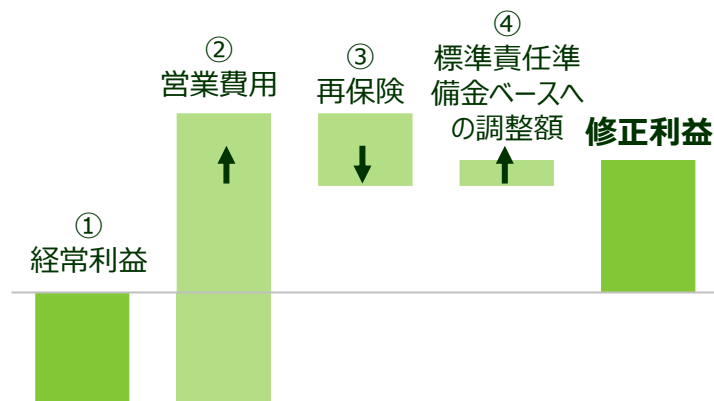
- 収入と費用の発生時期が異なるため、法定会計上の経常損益は実質的な期間損益を表していない
- 経常損益から、発生時期が収入とは異なる営業費用を除き、修正共同保険式再保険の効果、責任準備金の水準を調整し、保有契約から生じる利益を示す指標として開示

修正利益

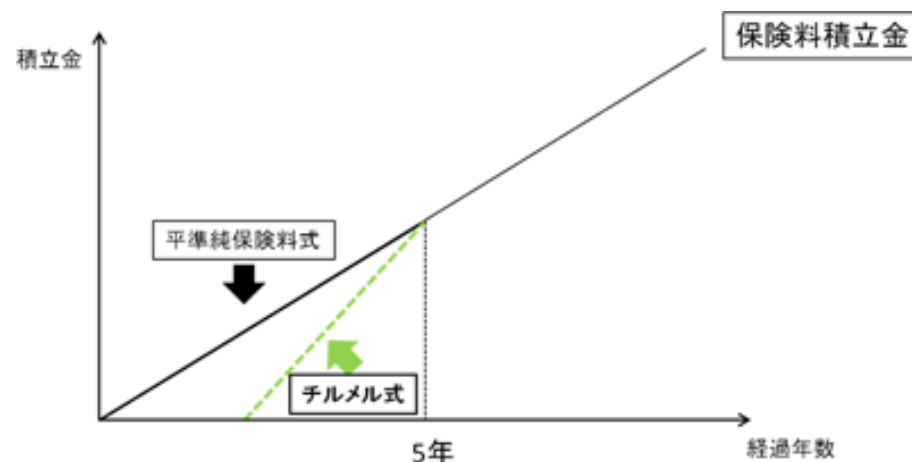
# 修正利益の解説

## ■ 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 (実額は2021年度)

標準責任準備金ベースへの調整額<sup>1</sup>  
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<sup>2</sup>  
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。
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

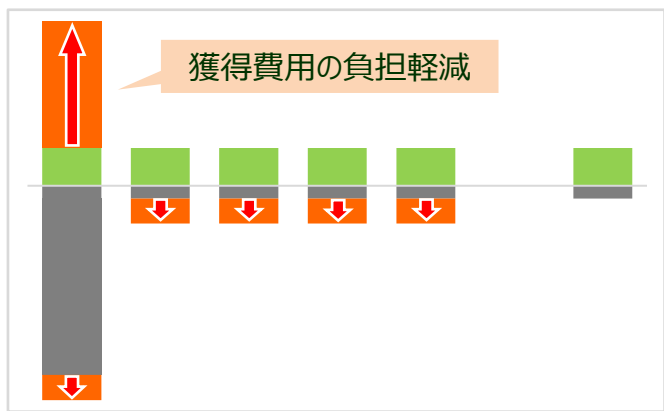
出再有無による収支構造の変化のイメージ<sup>1</sup>

■ : 収入 ■ : 費用 ■ : 再保険の影響

出再無

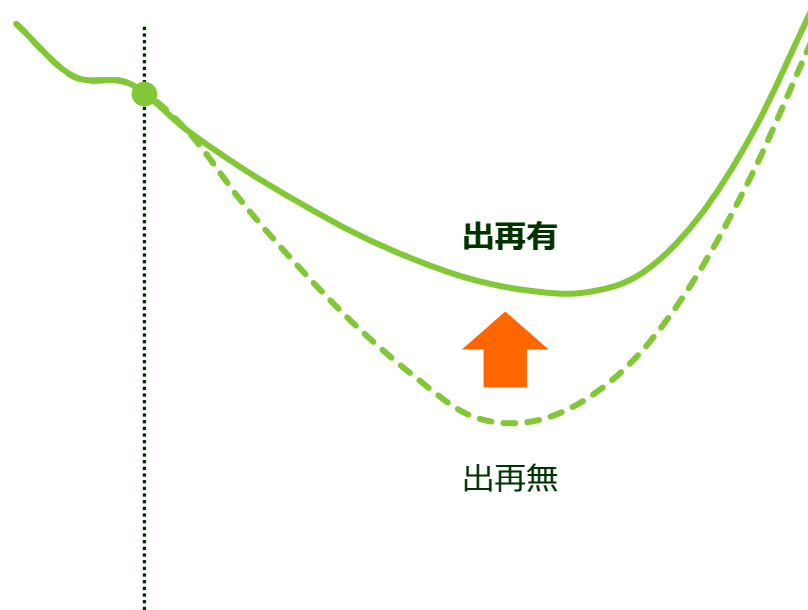


出再有



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<sup>2</sup>



2019年3月末<sup>3</sup>

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

# 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

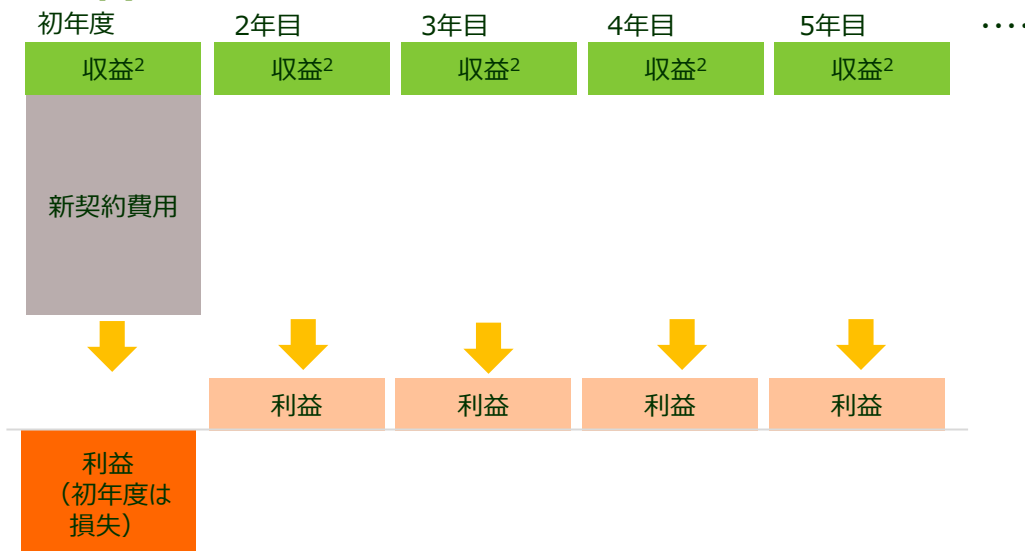
- 当年度の新契約価値
- 将来利益現価の割り戻し
- 保険関係の前提条件と実績の差異

# 国際財務報告基準（IFRS）の構造

## 会計構造イメージ<sup>1</sup>

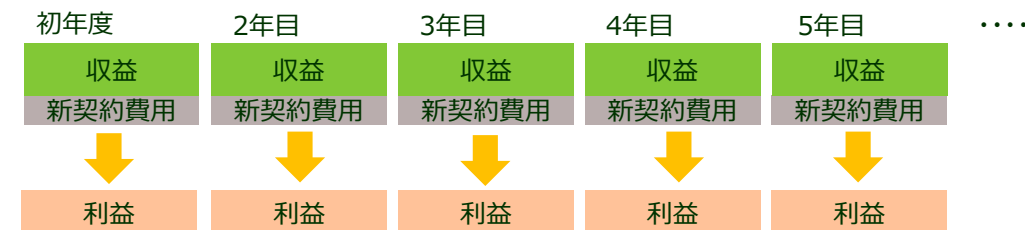
### 現行法定会計（日本会計基準）

新契約費用<sup>3</sup>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<sup>3</sup>は繰り延べて計上される。



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。

# 新経営陣<sup>1</sup>

## 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 執行役員  
【担当】商品開発部、資産運用部

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。



**近藤 良祐** (こんどう りょうすけ)  
取締役 執行役員  
営業本部長

株式会社かんぽ生命保険を経て、2012年3月に当社入社。経営企画部長、経営企画・商品開発・資産運用の担当役員を務める。  
ライフネットみらい株式会社 取締役<sup>2</sup>



**横澤 淳平** (よこざわ じゅんぺい)  
取締役 執行役員  
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。



**長谷部 潤** (はせべ じゅん)  
社外取締役  
株式会社東京リレーションズ  
代表取締役社長



**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

## 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。  
ライフネットみらい株式会社 監査役



**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. 2022年6月26日開催「第16回定時株主総会」での承認を前提  
2. 2022年6月22日の就任を予定