



証券コード：7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2022年度 第2四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2022年11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2Q決算説明の主なポイント



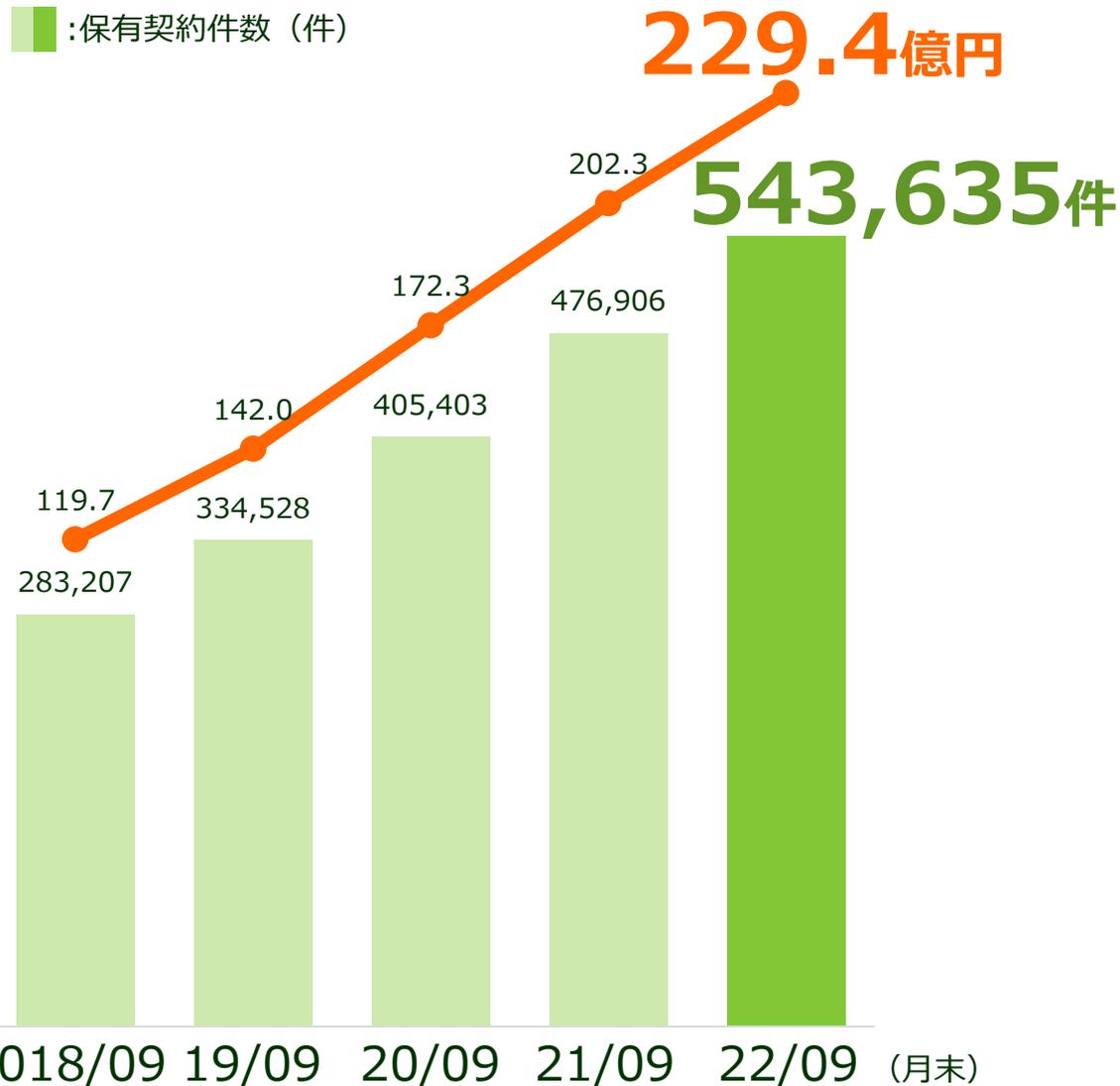
- 保有契約年換算保険料<sup>1</sup>は前年同期末比13%増の229億円
- コロナ関連支払いが上半期8.8億円発生し、2022年度業績予想を修正
- EEVは前年同期末比10%増の1,230億円
- auじぶん銀行、イーザイ、三井住友カードとの業務提携を推進

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<sup>1</sup> (億円)

■ :保有契約件数 (件)



■ 着実に成長を  
継続

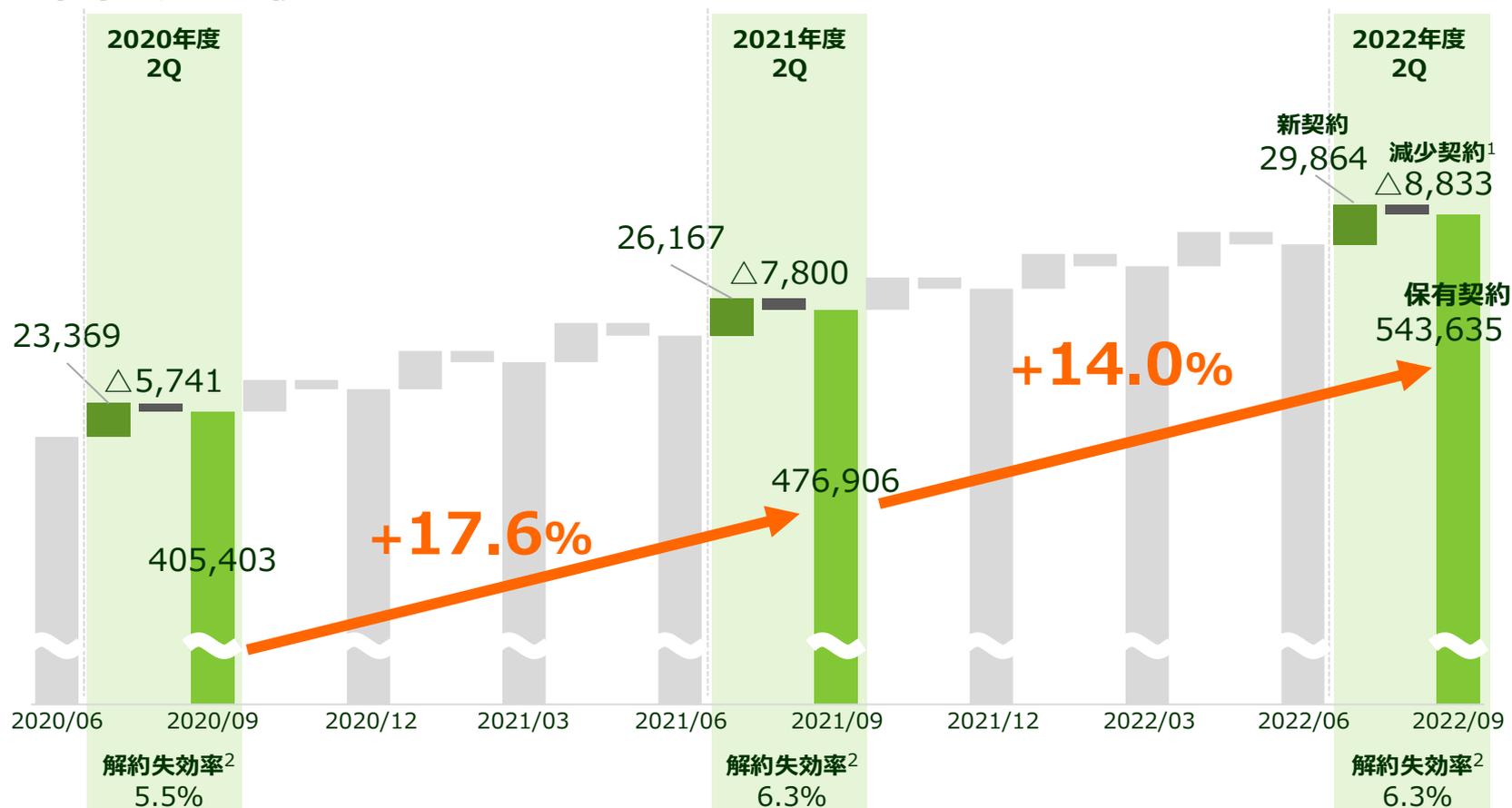
■ 前年同期末比  
年換算保険料  
113.4%  
件数  
114.0%

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

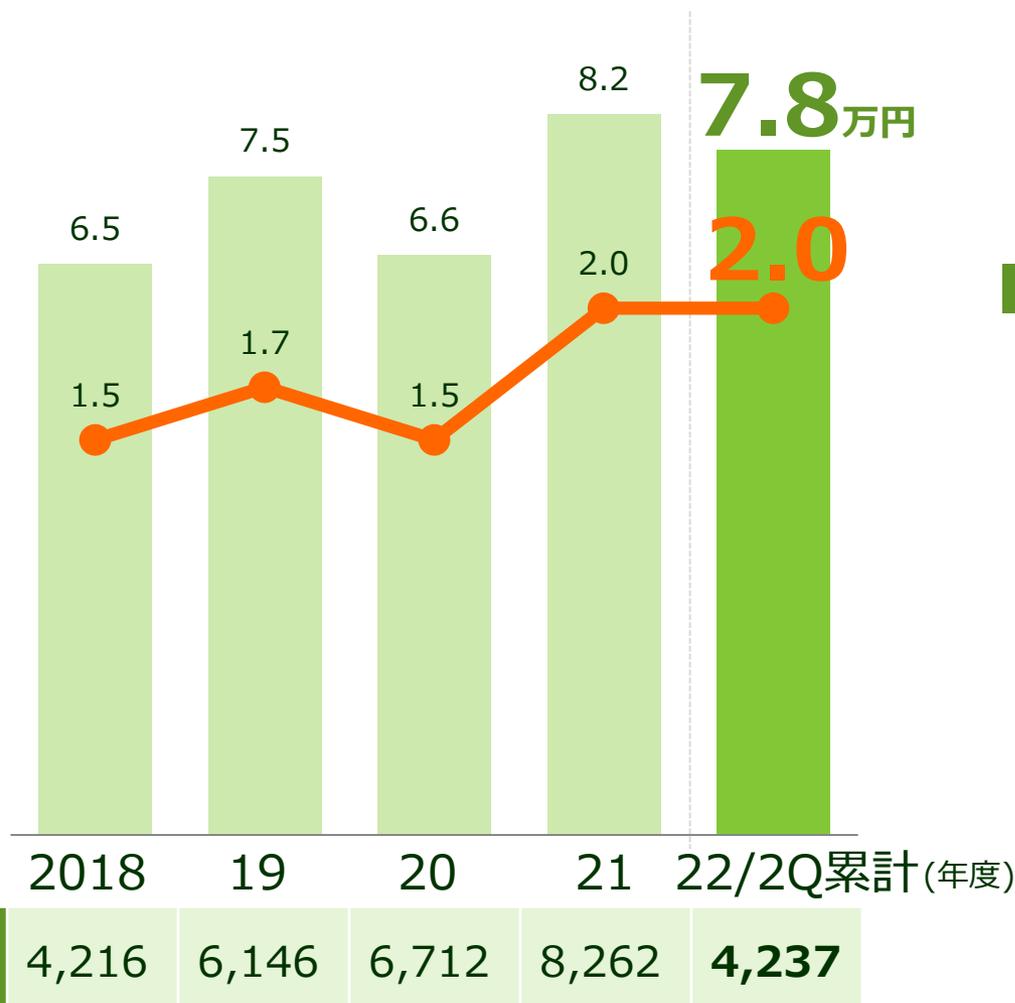


1. 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む

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2四半期は、新型コロナウイルス感染症に伴う保険料払込猶予期間延長契約の失効契約計上分0.1%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<sup>1</sup>

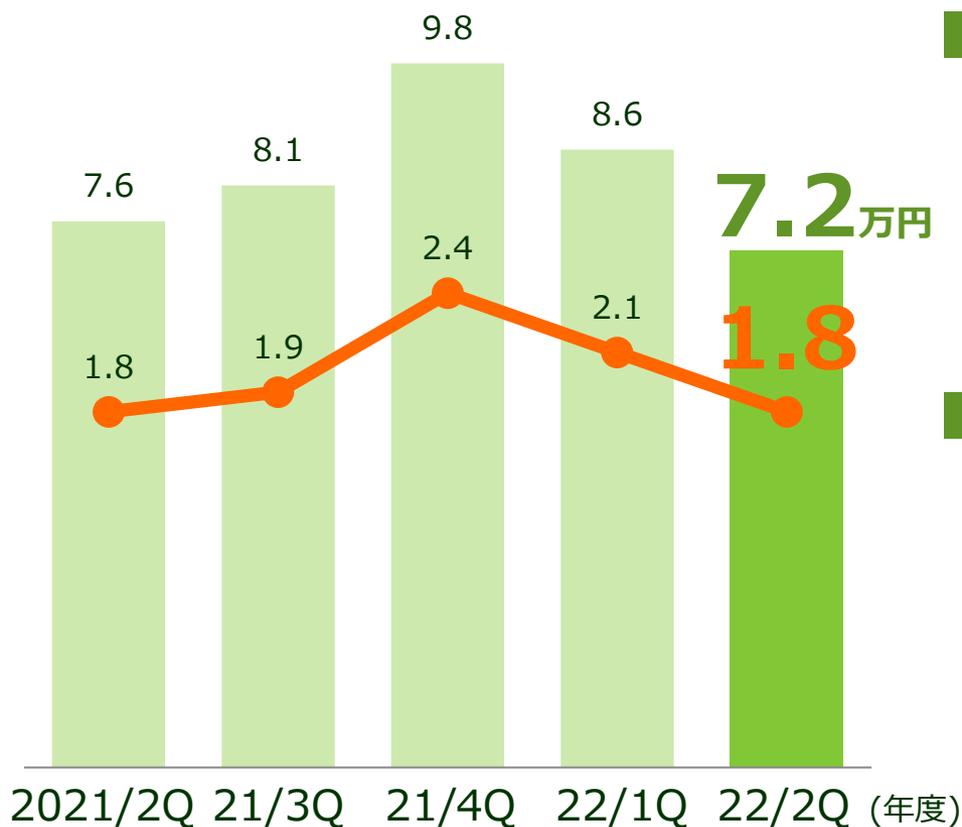


■ 営業費用効率の改善は課題も、一定規模の営業投資は継続

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<sup>1</sup>



■ 2Q単体は、  
新契約業績の増加により  
効率が改善

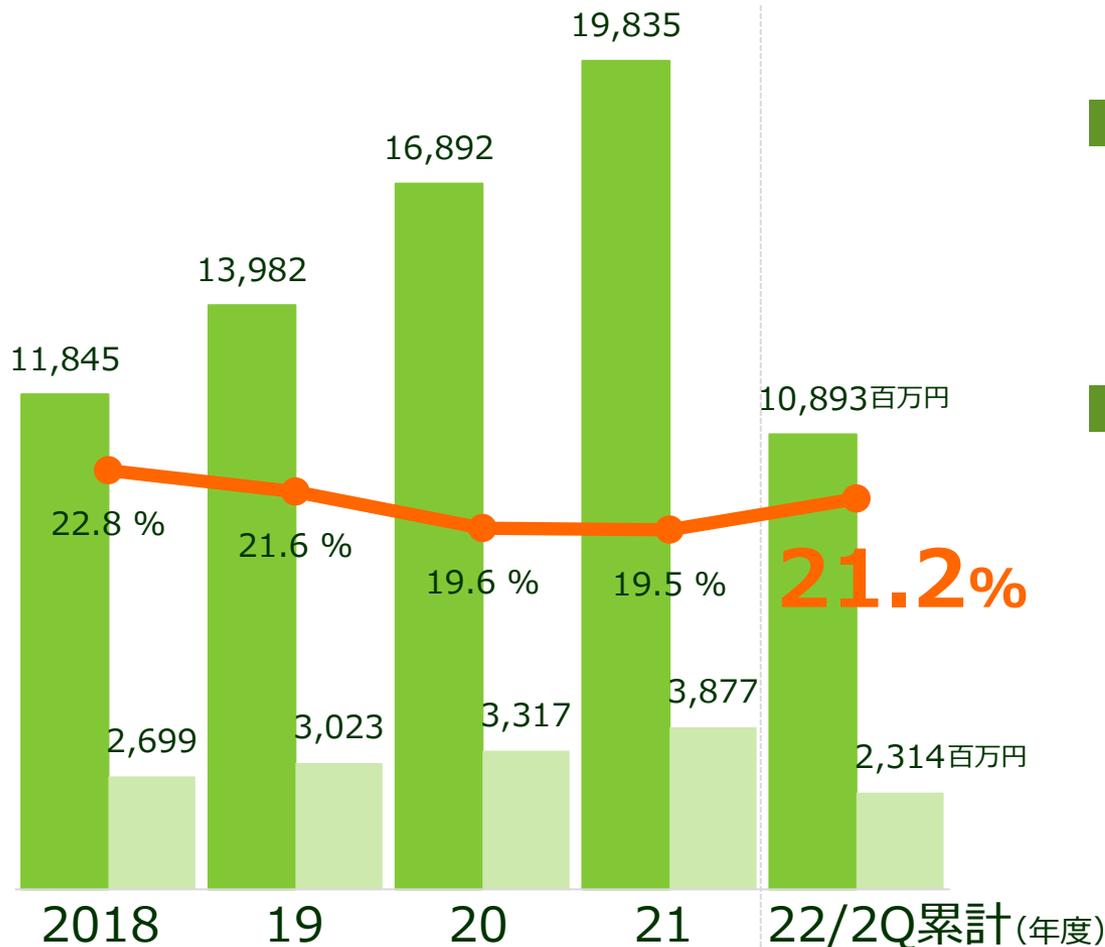
■ 今後、事業環境と  
効率を踏まえながら  
投資拡大の機会を  
探る

営業費用 (百万円)	1,995	1,833	2,400	2,079	2,157
---------------	-------	-------	-------	-------	-------

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)



■ **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**

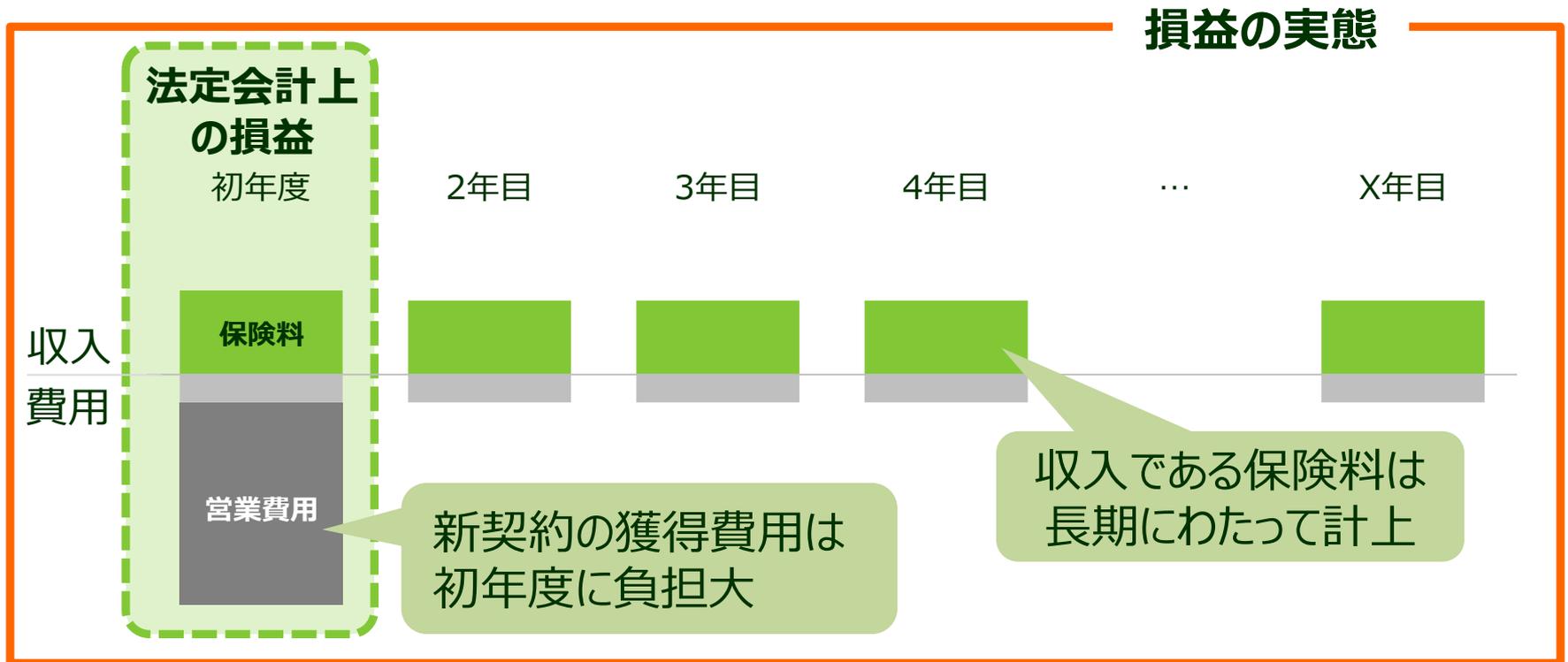
1. 営業費用を除く事業費を保険料収入で除した割合

# 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<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等

# 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、  
**コロナ関連支払い8.8億円の影響を受ける**

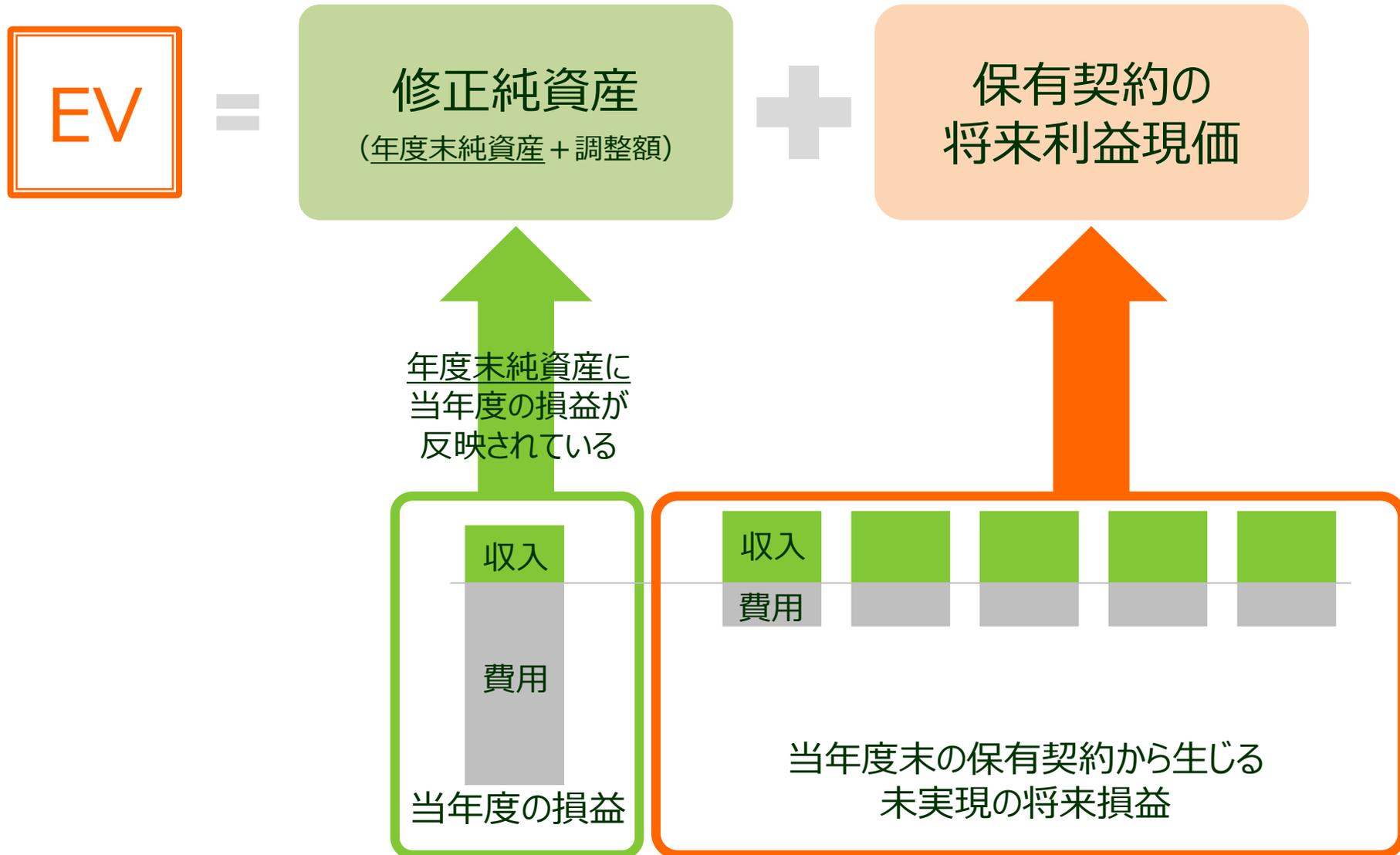
## 修正利益の計算式

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<sup>1</sup>  
 再保険の影響額

百万円 / 年度	2018	2019	2020	2021	2022/1H
①経常利益	△1,719	△2,382	△3,089	△3,245	△2,492
②営業費用	4,216	6,146	6,712	8,262	4,237
③再保険の影響額	-	△1,526	△804	△1,283	△444
④調整額	347	546	739	721	114
<b>修正利益</b>	<b>2,844</b>	<b>2,784</b>	<b>3,558</b>	<b>4,455</b>	<b>1,414</b>

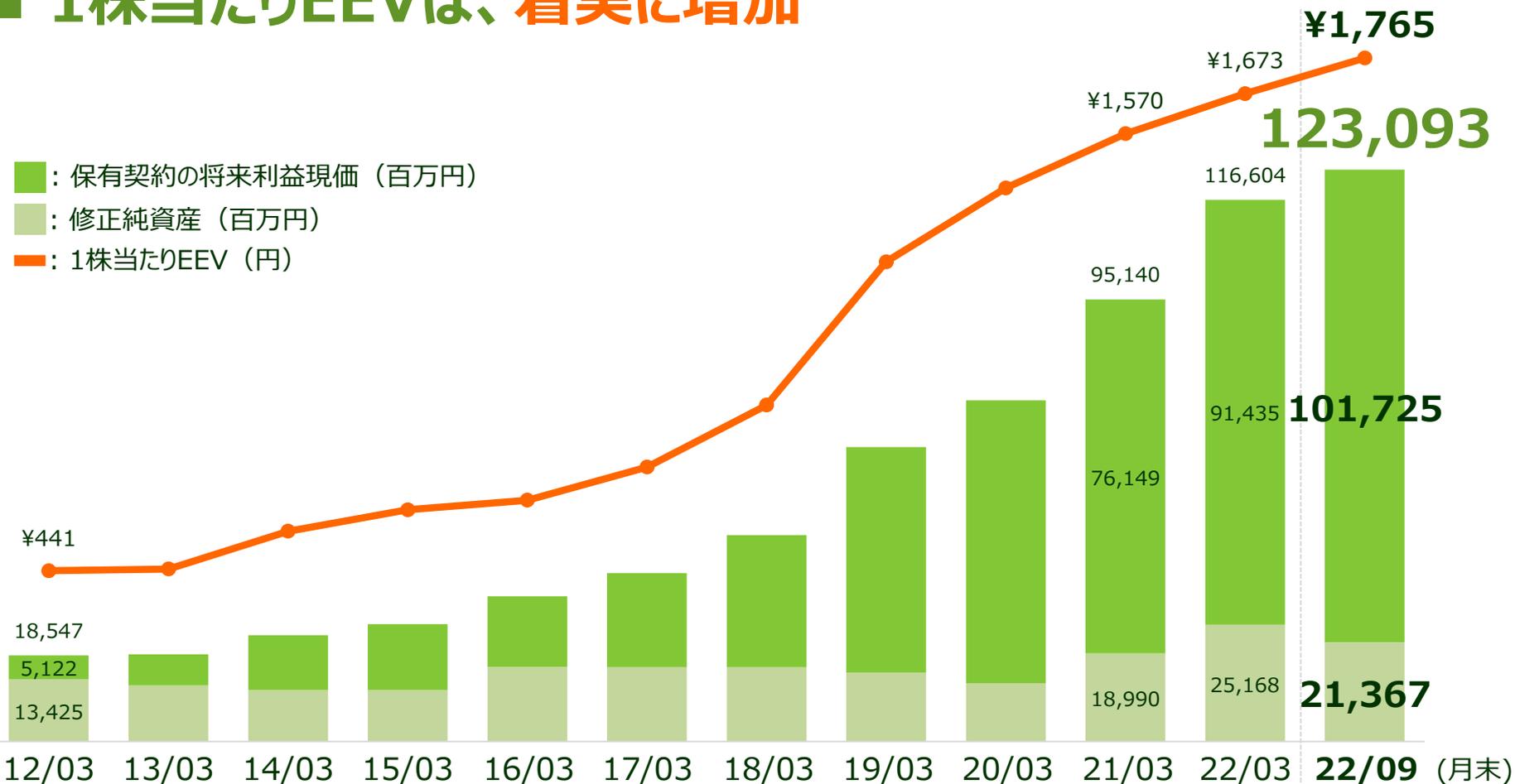
1. 責任準備金繰入額の調整額は、危険準備金の繰入の影響額の除外及び保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額

# 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、着実に増加



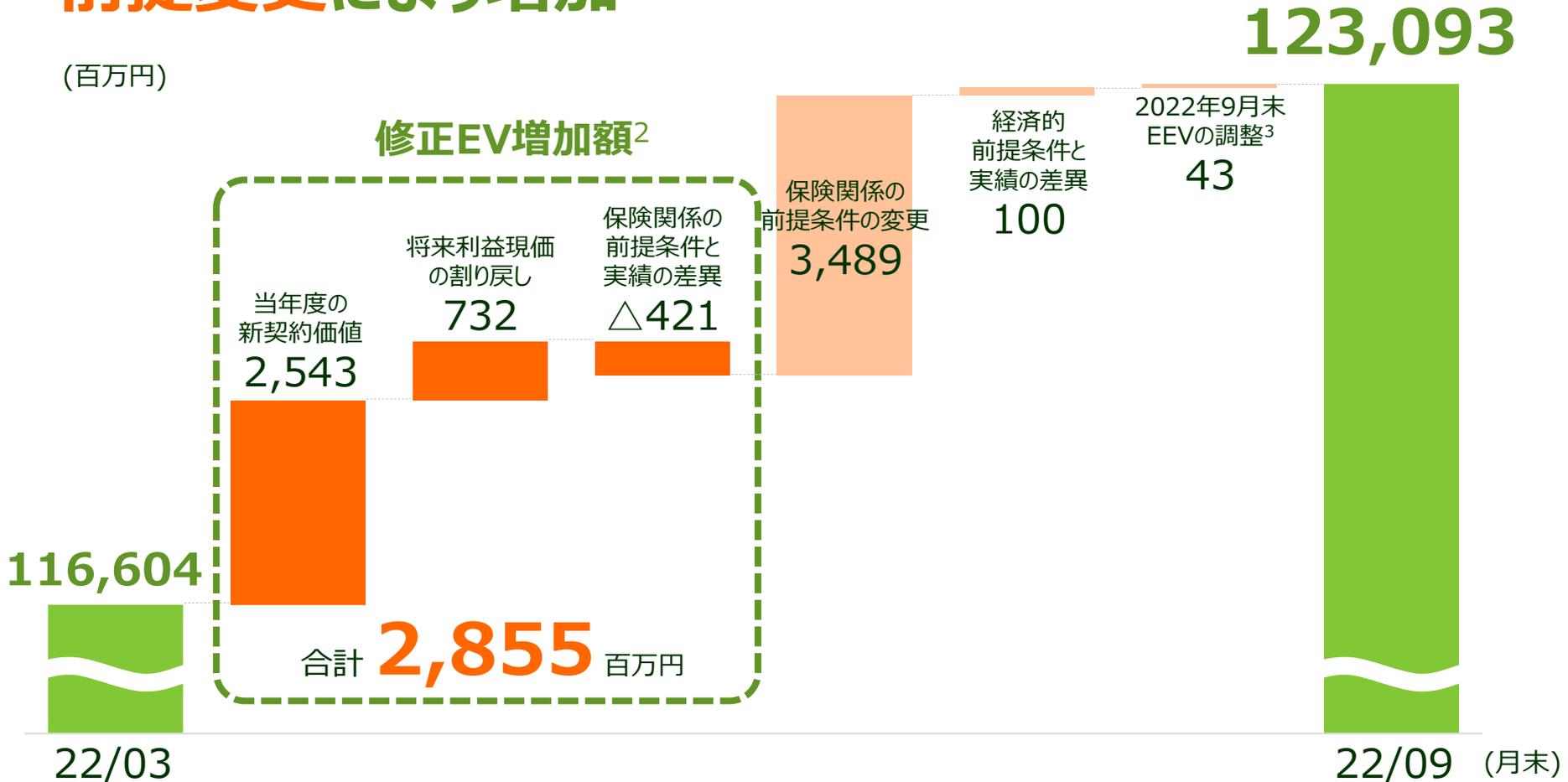
1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考している。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価。また、2022年9月末のEEVは、2022年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない

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

# EEV<sup>1</sup>の変動要因分析

## ■ 新契約価値の計上と、更新率・保険事故発生率の前提変更により増加

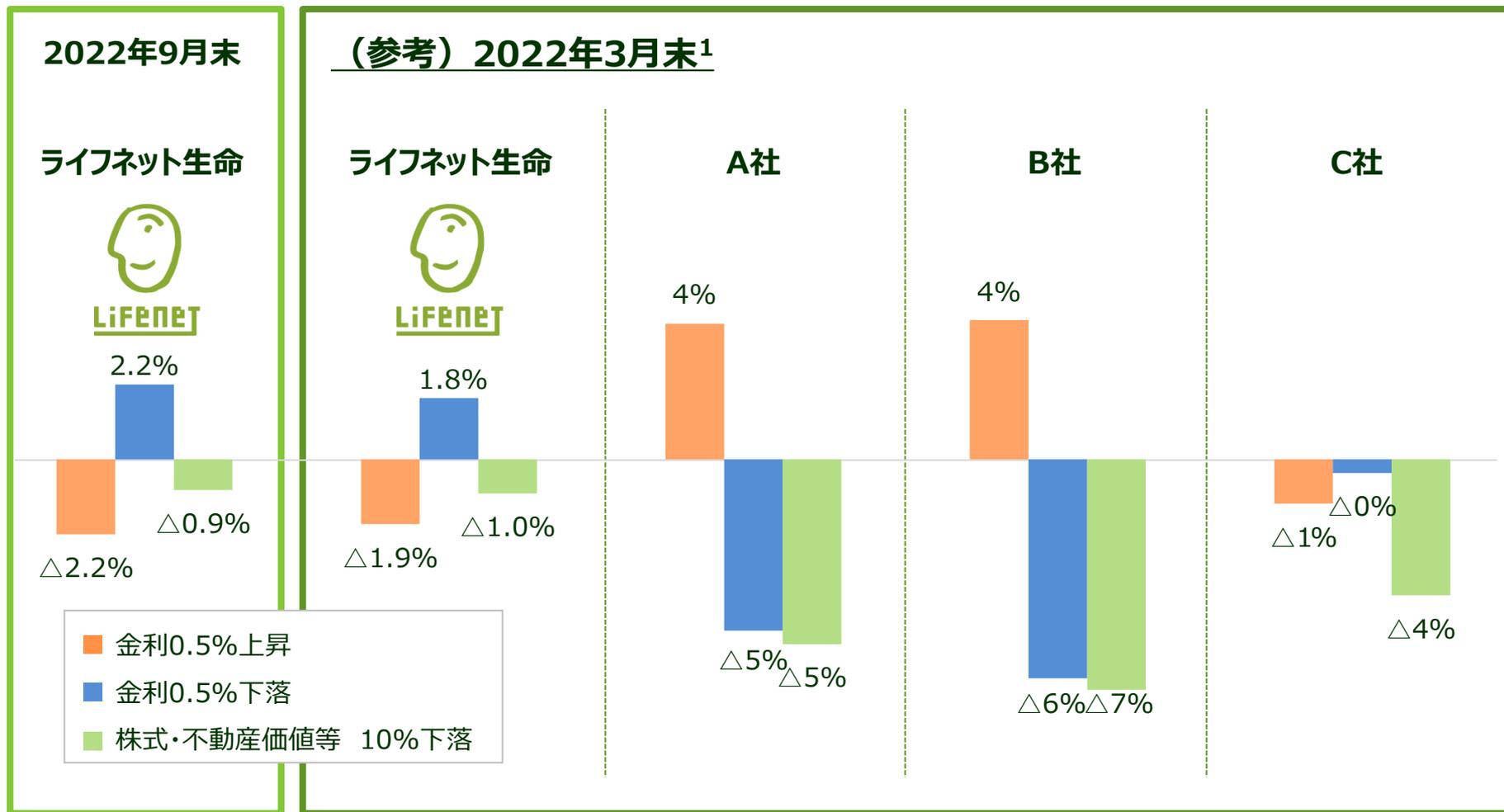
(百万円)



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ない。また、2022年9月末のEEVは、2022年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない
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
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



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	22/09
総資産	67,820	68,065
現金及び預貯金	3,761	3,193
買入金銭債権	3,999	2,999
金銭の信託	5,460	5,635
有価証券	47,425	48,526
国債	8,946	8,870
地方債	1,469	1,450
社債	24,042	24,986
株式	492	550
外国証券	98	497
その他の証券 <sup>1</sup>	12,375	12,170
負債合計	45,749	49,414
保険契約準備金	43,542	47,593
純資産	22,071	18,650
その他有価証券評価差額金	697	△257
ソルベンシー・マージン比率 <sup>2</sup>	3,182%	3,187%
保有債券の修正デュレーション <sup>3</sup>	9.9年	9.1年

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

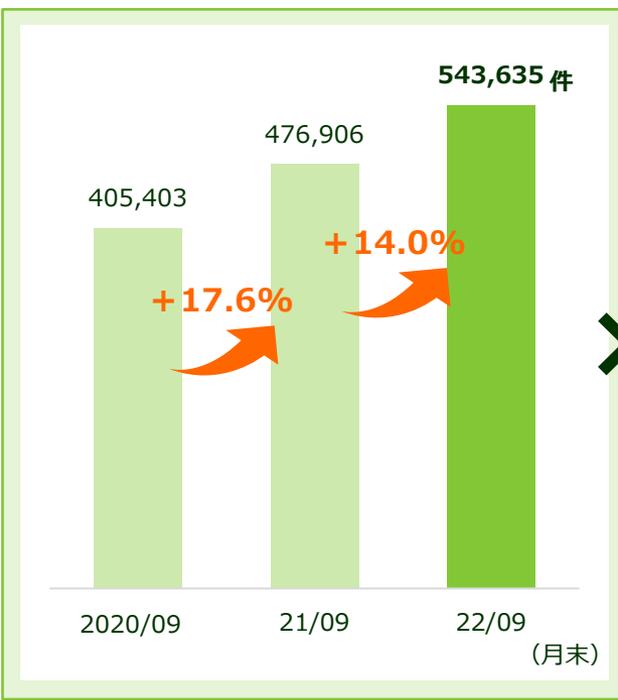
■ 運用環境の変動が有価証券の時価に与える影響は**今後も注視**

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

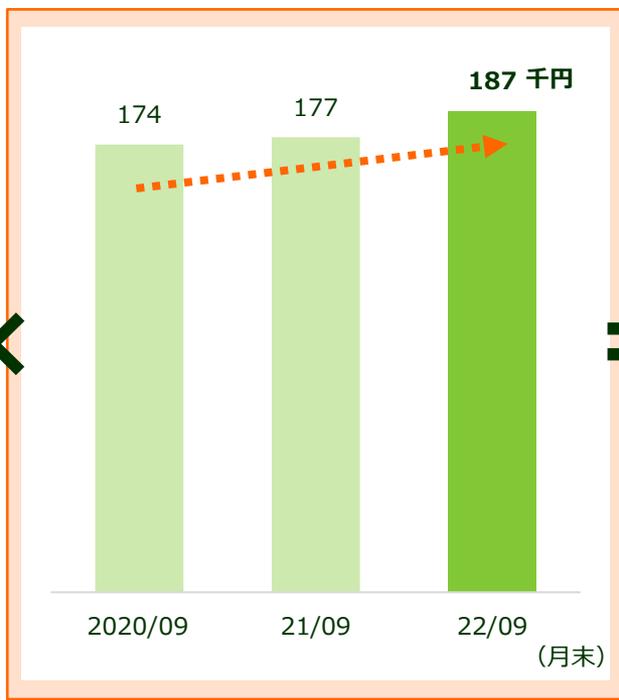
# 保有契約価値の成長

- 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**

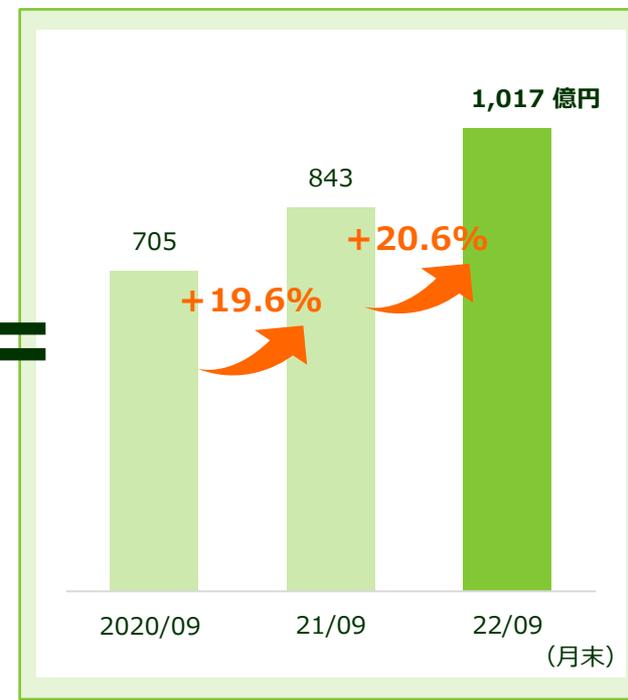
保有契約件数



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)



×

=

# パートナー企業との提携を推進

## ■ 協業によりオンライン生保の新たな価値提供を目指す

### auじぶん銀行

#### 業務提携契約



au じぶん銀行

- ✓ 2023年度2Qを目途に団体信用生命保険事業を開始<sup>1</sup>
- ✓ 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変更<sup>1</sup>
- ✓ インターネット専業の特性を活かした保険商品・サービスを検討

### イーザイ

#### 資本業務提携契約



- ✓ 両社で新たな保険商品・サービスの開発に向けて協議を開始
- ✓ エーザイによる株式市場内での当社普通株式取得は完了済

# 新たな業務提携契約を締結

- 各社の強みを活用し、**デジタルを起点とした新たな顧客体験の実現を目指す**

## ライフネットグループ

オンライン生保のリーディングカンパニーとして  
顧客体験の創出や保険サービスを提供する



## 三井住友フィナンシャルグループ

デジタル金融サービスの中核を担う



## 今後の取組み（予定）

- ✓ 三井住友カードの幅広い顧客基盤を活用したデータマーケティング
- ✓ デジタルアプローチツール・デジタル保険ショップの開発
- ✓ 新たな保険商品・サービスを検討

# より利便性の高いサービス提供を目指して

## ■ ご契約後のお客さまサービスを拡充

### 電子証券の取扱いを開始



保険証券を電子化し、  
必要時すぐに手元のスマホで確認が可能に

### 「かぞく登録制度」を導入



契約内容について、  
ご契約者に加えご家族も問い合わせ可能に

## ■ 外部からの高い評価を獲得

HDI格付けベンチマーク公開格付け調査（生命保険業界）  
「コンタクトセンター」「ウェブサイト」が  
業界最多<sup>1</sup>10回目の三つ星をダブル受賞



# 国際財務報告基準（IFRS）の適用



## ■ 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

### 今後のスケジュール（予定）

2023年1月	第3回投資家・アナリスト向けIFRS勉強会
2023年5月	2022年度決算発表 IFRSの下で業績予想を開示
2024年5月	2023年度決算発表 IFRS任意適用の決算を発表

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

- コロナによる一過性の影響は受けるも、今後も  
オンライン生保市場の構造的な成長可能性を重視

## 一時的な変化

### コロナ感染動向に伴う影響

- ✓ 生命保険需要の大幅な増減
- ✓ 主に給付金を中心に支払い請求が大きく増加

## 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

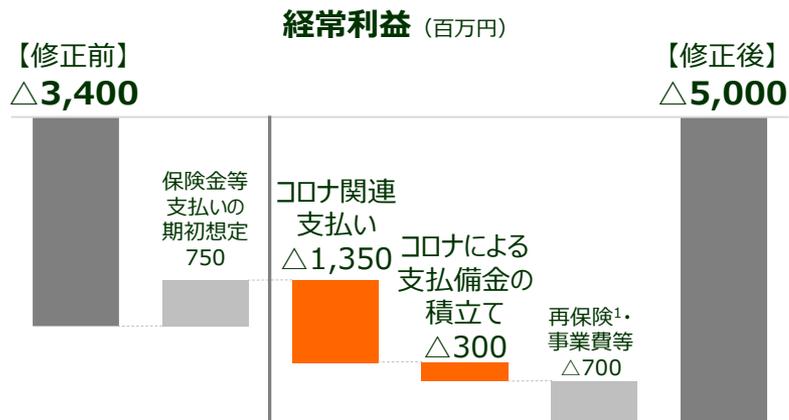
今後のオンラインでの生命保険の加入意向割合<sup>1</sup>

9.1% → **17.4%**  
(2015年) (2021年)

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」

# 2022年度業績予想を修正

## ■ 主にコロナ関連支払いの増加により見通しを修正



(百万円)

	修正後	うち再保険 <sup>1</sup> の影響額	修正前	うち再保険 <sup>1</sup> の影響額
経常収益	30,000	5,900	30,300	6,300
経常利益	△5,000	800	△3,400	1,000
当期純利益	△5,000	800	△3,400	1,000

## ■ 事業環境踏まえ変更も、保有契約は2桁%成長を目指す



(百万円)

	修正後	修正前
保有契約年換算保険料 <sup>2</sup>	24,300	24,400
新契約年換算保険料 <sup>2</sup>	4,200	4,400

1. 修正共同保険式再保険
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
3. 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

# 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

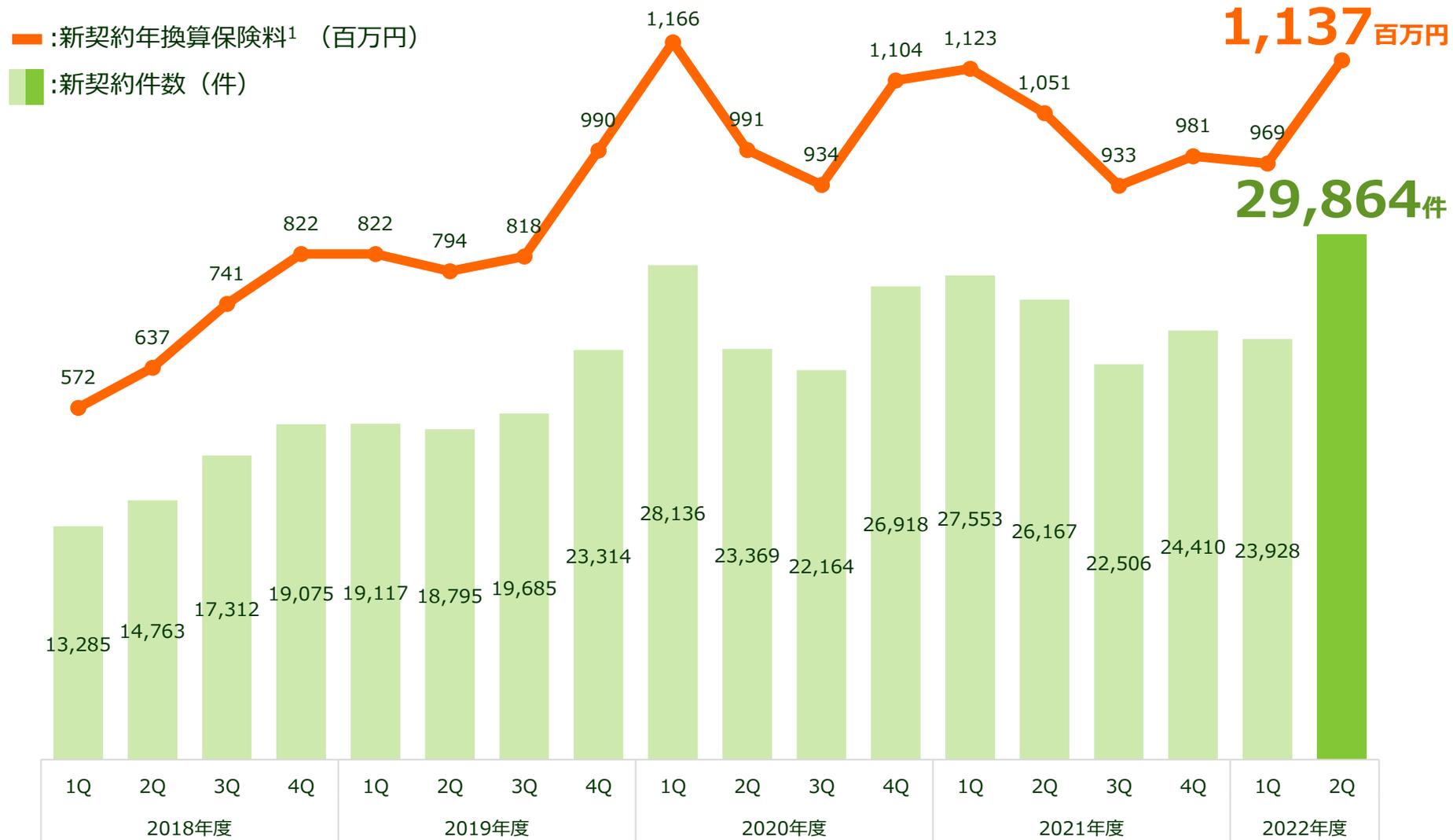
# 補足資料



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

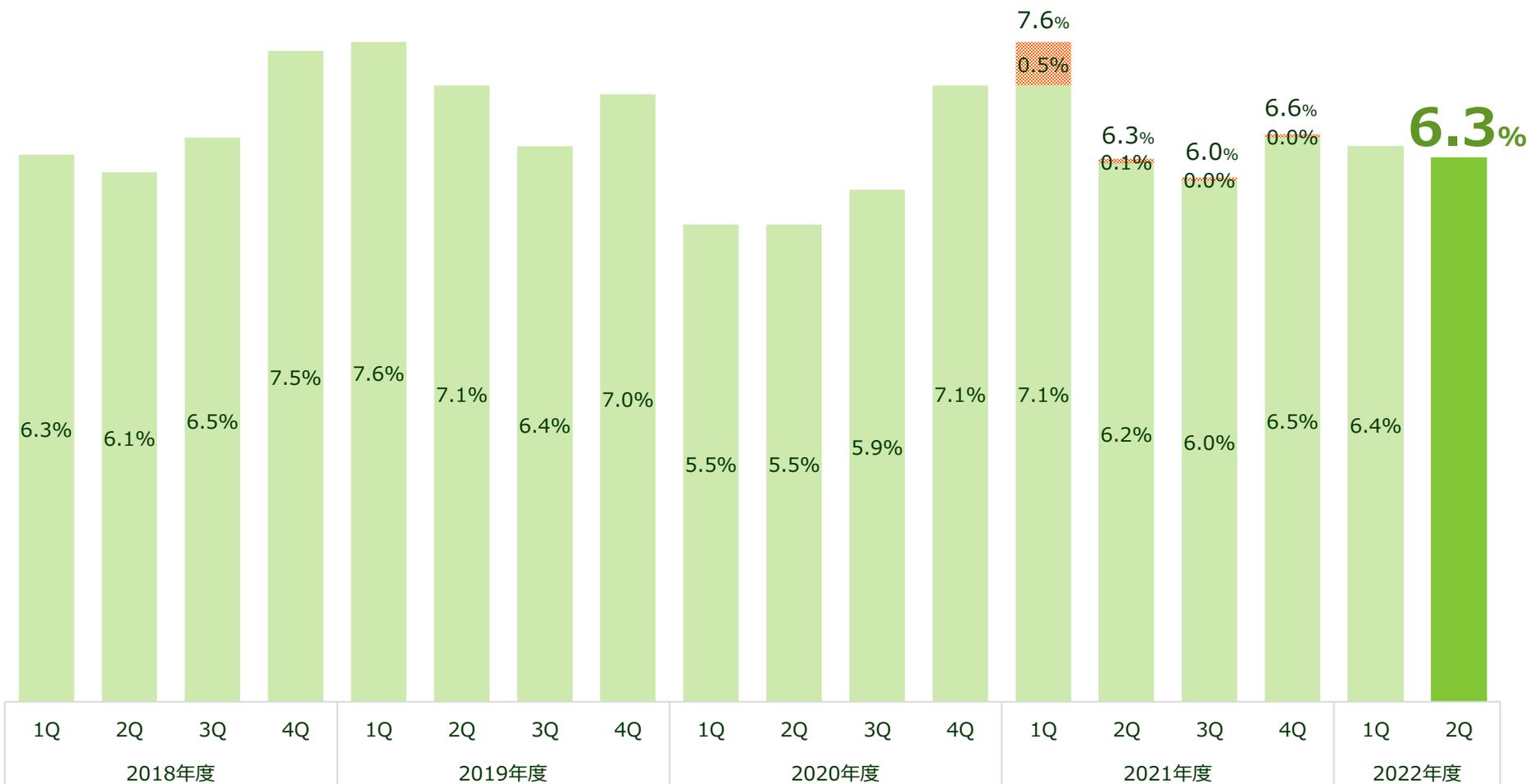
# 新契約年換算保険料/件数（四半期）



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感染症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

	21/09	22/09	構成比
保有契約件数	476,906件	<b>543,635件</b>	<b>100%</b>
内訳：定期死亡保険	232,487件	<b>263,856件</b>	<b>49%</b>
内訳：終身医療保険	130,234件	<b>150,293件</b>	<b>28%</b>
内訳：定期療養保険	8,667件	<b>8,304件</b>	<b>2%</b>
内訳：就業不能保険	61,908件	<b>66,662件</b>	<b>12%</b>
内訳：がん保険	43,610件	<b>54,520件</b>	<b>10%</b>
保有契約金額(保有契約高) <sup>1</sup> (百万円)	3,198,619	<b>3,514,030</b>	
保有契約者数	303,173人	<b>344,441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

# 新型コロナウイルス感染症に係る支払状況

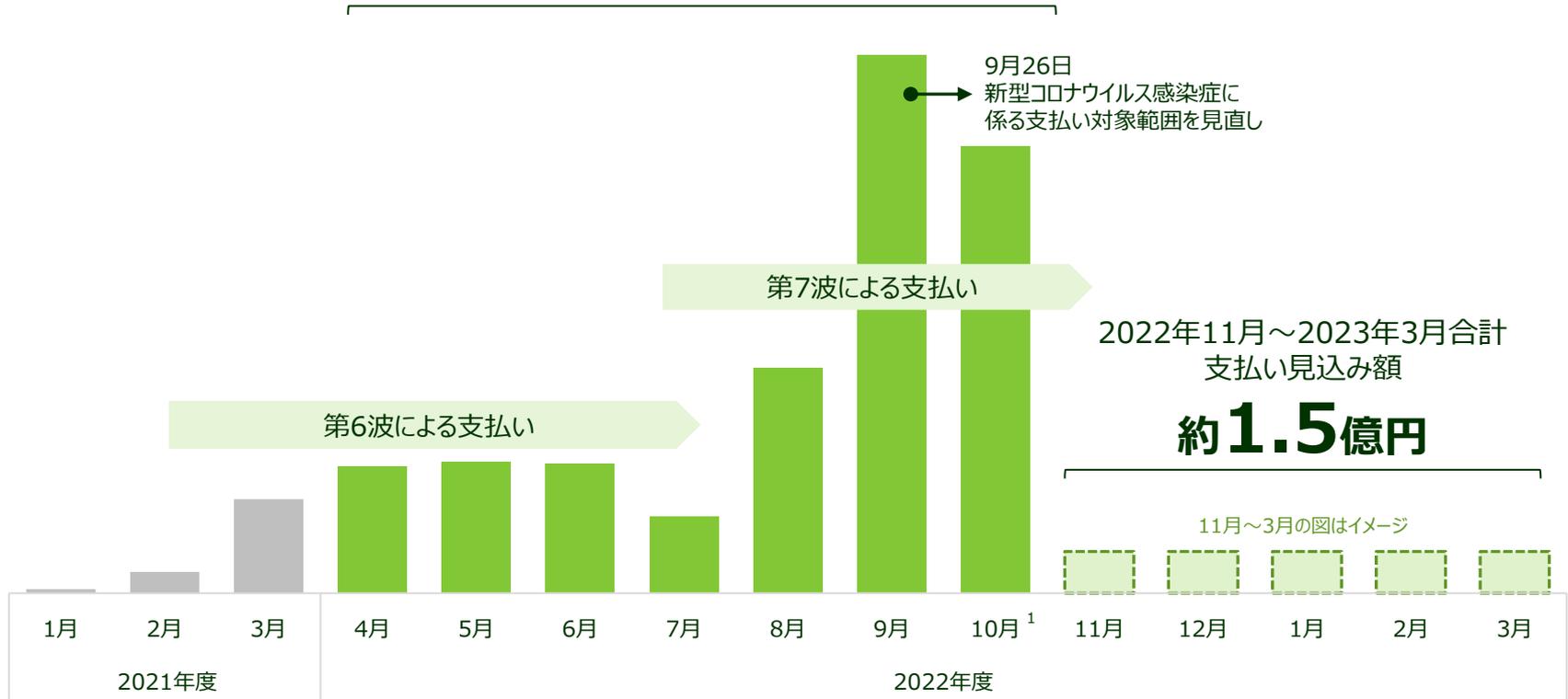


新型コロナウイルス感染症に係る保険金・給付金支払い額

- : 実績
- : 見込み額 (図はイメージ)

2022年4月～10月合計  
支払い額<sup>1</sup>

約**12億円**



1. 2022年10月は速報値

# 【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年度上半期
<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>42,536円</b>	保有契約1件当たり 年換算保険料 <b>42,394円</b>	保有契約1件当たり 年換算保険料 <b>42,211円</b>
×			
<b>Life Time</b> <sup>1</sup> 顧客契約期間 (解約失効率の逆数で算出)	平均保険期間 <b>16.7年</b>	平均保険期間 <b>15.2年</b>	平均保険期間 <b>15.9年</b>
×			
<b>Gross Profit Margin</b> <sup>2</sup> 粗利率 (売上高から売上原価差引後の利益率)	<b>43%</b>	<b>44%</b>	<b>37%</b> (45%)
<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>305,451円</b>	<b>283,531円</b>	<b>248,327円</b> (302,020円)
<b>Customer Acquisition Cost</b> <sup>3</sup> 顧客獲得費用	<b>66,737円</b>	<b>82,113円</b>	<b>78,774円</b>

- 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

※ ( ) 内は、コロナ関連支払い  
8.8億円の影響を除いた場合の値

# 要約損益計算書及び基礎利益

(百万円)		FY2021/1H	FY2022/1H	増減	備考
要約損益計算書	保険料等収入	12,301	<b>14,146</b>	1,845	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	343	<b>600</b>	256	
	経常収益	12,644	<b>14,746</b>	2,101	修正共同保険式再保険の活用による2,786百万円を含む
	保険金等支払金	4,066	<b>5,738</b>	1,672	新型コロナウイルス感染症に係る支払金（883百万円）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25.8%
	保険金	1,315	<b>1,240</b>	△74	支払件数は、115件（2021年度第2四半期累計）から109件（2022年度第2四半期累計）へ減少
	給付金	693	<b>1,570</b>	877	支払件数は、6,452件（2021年度第2四半期累計）から21,052件（2022年度第2四半期累計）へ増加
	責任準備金等繰入額	3,208	<b>4,050</b>	842	保険料に対する責任準備金繰入額（3,473百万円）の割合は31.9%
	事業費	5,885	<b>6,551</b>	665	
	営業費用	4,029	<b>4,237</b>	208	広告宣伝費は3,403百万円
	保険事務費用	619	<b>713</b>	93	
	システム・その他費用	1,236	<b>1,600</b>	364	
	その他	911	<b>898</b>	△12	
	経常費用	14,071	<b>17,239</b>	3,167	
	経常損益	△1,427	<b>△2,492</b>	△1,065	修正共同保険式再保険の活用による444百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	49	<b>16</b>	△32	
当期純損益	△1,476	<b>△2,509</b>	△1,033	修正共同保険式再保険の活用による444百万円の利益を含む	
基礎利益	危険差損益	1,825	<b>852</b>	△972	新型コロナウイルス感染症に係る支払金（883百万円）の増加 修正共同保険式再保険の活用による306百万円の危険差損を含む
	費差損益	△3,197	<b>△3,496</b>	△298	修正共同保険式再保険の活用による751百万円の費差益を含む
	利差損益	55	<b>42</b>	△13	
	基礎利益	△1,316	<b>△2,601</b>	△1,284	修正共同保険式再保険の活用による444百万円の利益を含む

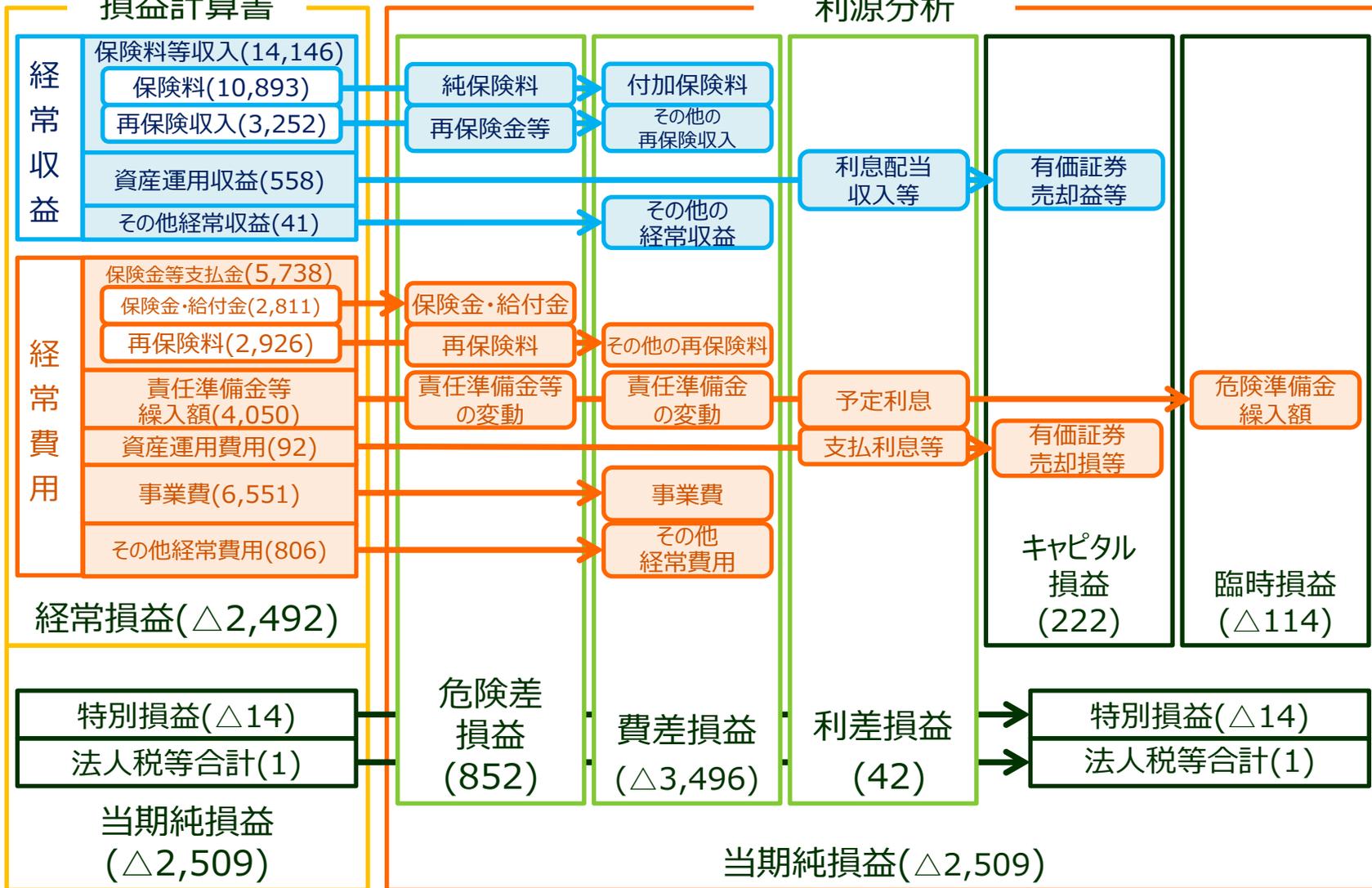
# 基礎利益の利源分析の図解

2022年度第2四半期累計

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2四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 3,187.0\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (35,551)}{\text{リスクの合計額} \div 2 (2,230 \div 2)}$$

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

預貯金等 (3,193)	その他の負債 (1,705)
買入金銭債権 (2,999)	支払備金(1,562)
金銭の信託 (5,635)	責任準備金 (46,031)
有価証券 (48,526)	危険準備金(2,340)
	保険料積立金等 余剰部分(14,445)
	価格変動準備金(115)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(-) <sup>1</sup>
	その他有価証券 評価差額金(△257) <sup>1</sup>
有形固定資産 (86)	資本金等 (18,907)
無形固定資産 (1,271)	純資産 (18,650)
その他の資産 (6,352)	

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  $R_1$ (1,061)

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  $R_8$ (392)

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  $R_3$ (1,566)

【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<sup>1</sup>

## ■ 前提条件を変更した場合の影響額

(百万円)	2022年9月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2022年9月末におけるEEV及び新契約価値	123,093	2,543
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 5,402	△ 266
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	5,348	222
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 2,712	△ 129
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	2,700	118
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 1,134	—
感応度3 (事業費率10%減少)	4,556	432
感応度4 (解約失効率10%低下)	1,382	161
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	6,179	401
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	221	16

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

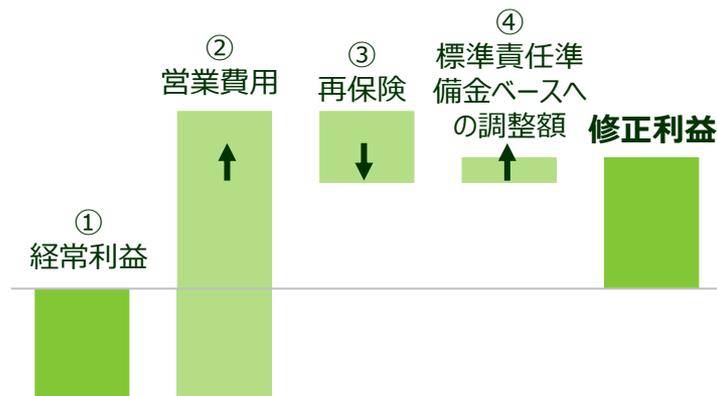
# 修正利益の解説



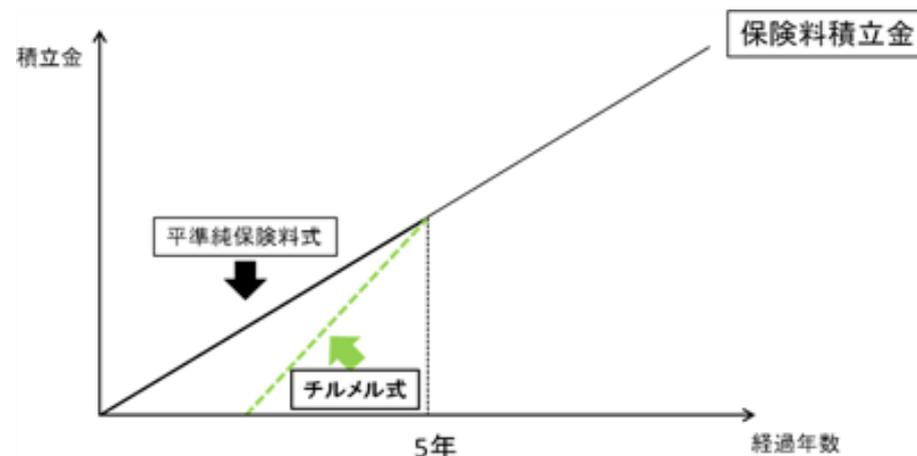
LIFENET

## ■ 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<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。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<sup>1</sup>

■ : 収入 ■ : 費用 ■ : 再保険の影響

出再無

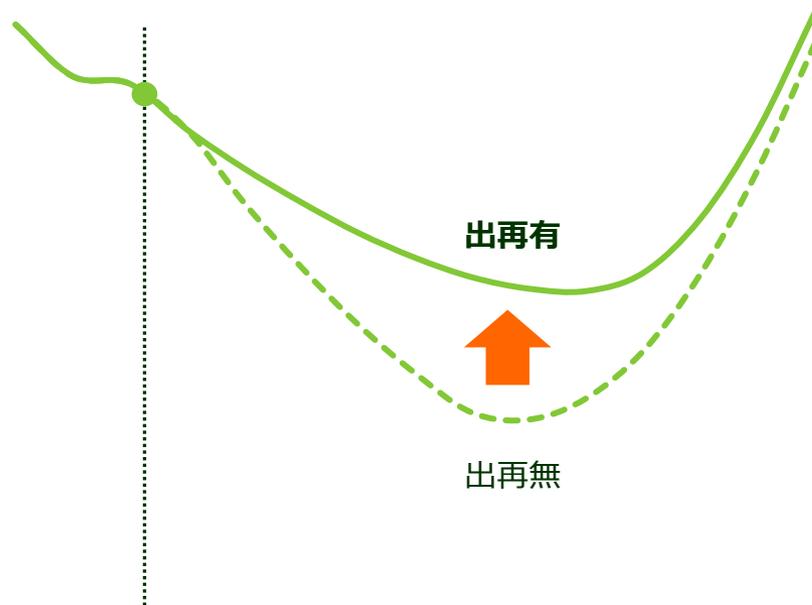


出再有



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>

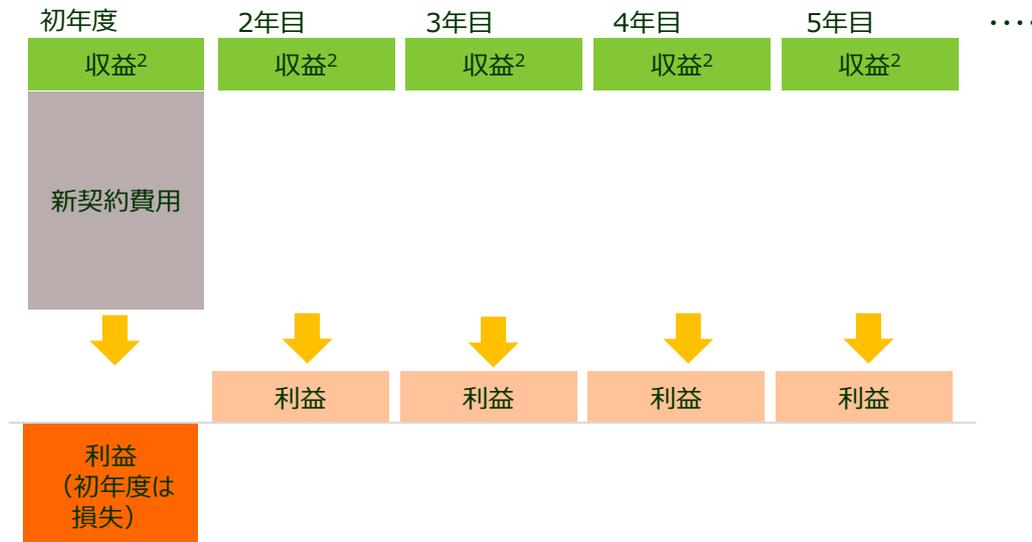
1. 収支構造の変化は、新契約を単年度のみ出再した場合のイメージ
2. 純資産の変化は、新契約を複数年に渡り連続して出再した場合のイメージ
3. 当社は、2019年度から新契約の一部を対象として修正共同保険式再保険を活用

# 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



※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、現行法定会計とIFRSで異なる場合がある