

証券コード：7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2021年度 第3四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2022年2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

# 2021年度第3四半期累計期間の主な実績



保有契約年換算保険料<sup>1</sup>

**20,862** 百万円

(前年度末比111.5%)

新契約年換算保険料<sup>1</sup>

**3,107** 百万円

(前年同期比100.5%)

EEV<sup>2</sup> (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

**114,068** 百万円

(前年度末比119.9%)

修正EV増加額<sup>3</sup>

**5,027** 百万円

(前年同期比81.1%)

## 主な取組み

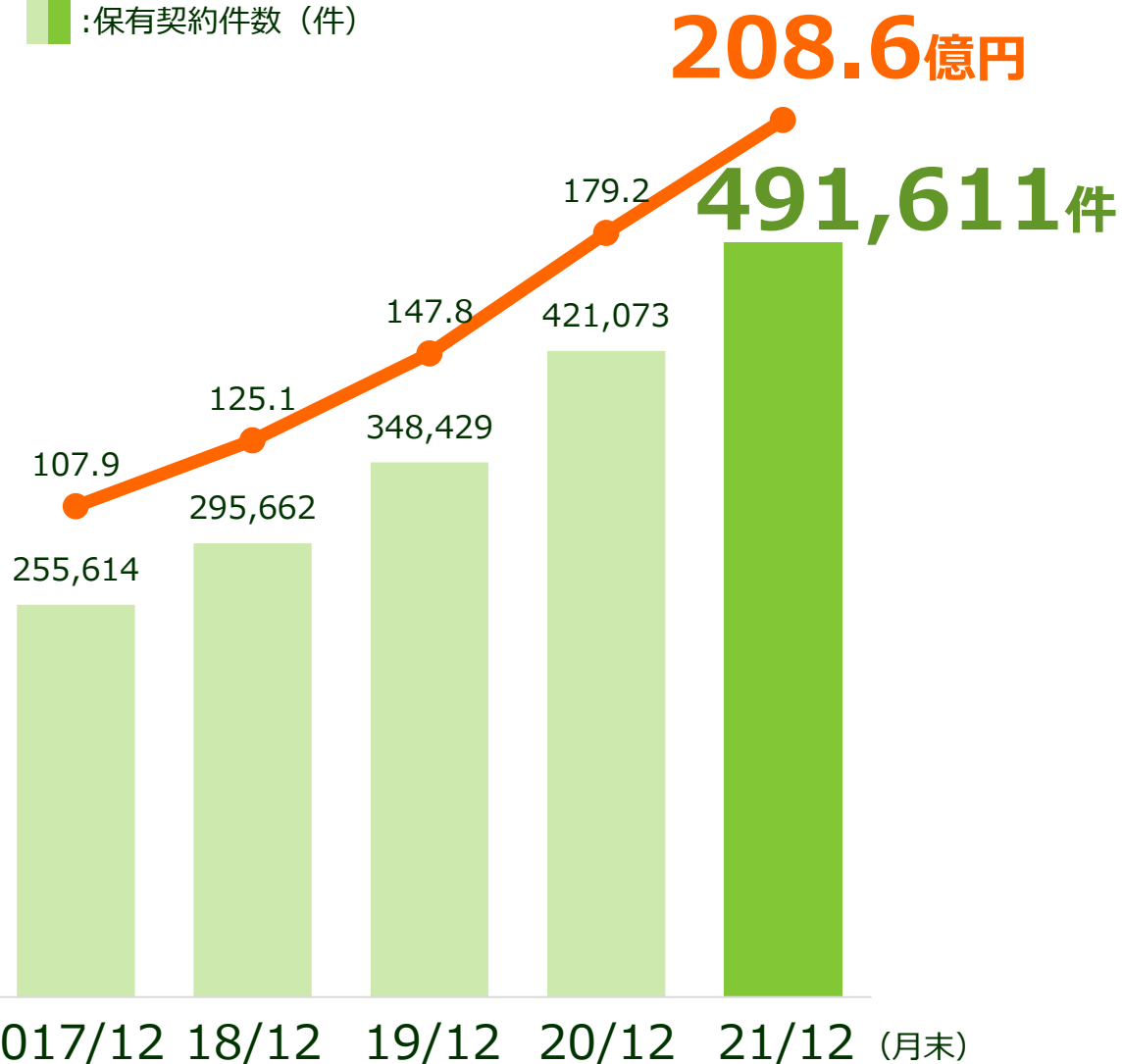
- 顧客体験向上への取組みを通じ、  
コンタクトセンターとウェブサイトが最高評価を獲得<sup>4</sup>
- IRサイトにサステナビリティコンテンツを新設



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. 2021年12月末のEEVは、2021年9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  
3. 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13ページ及び37ページを参照  
4. HDI-Japanが主催する、2021年「HDI格付けベンチマーク（生命保険業界）」

# 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)



■ **ストックは着実に成長を継続し、50万件到達が間近に**

■ **前年同期末比年換算保険料 116.4%**  
**件数 116.8%**

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	2020/3Q累計	2021/3Q累計
期初保有契約件数	365,171	439,945
+ ) 新契約件数	73,669	76,226
- ) 減少契約件数 <sup>1</sup>	△17,767	△24,560
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	—	△633
第3四半期末保有契約件数	421,073	491,611

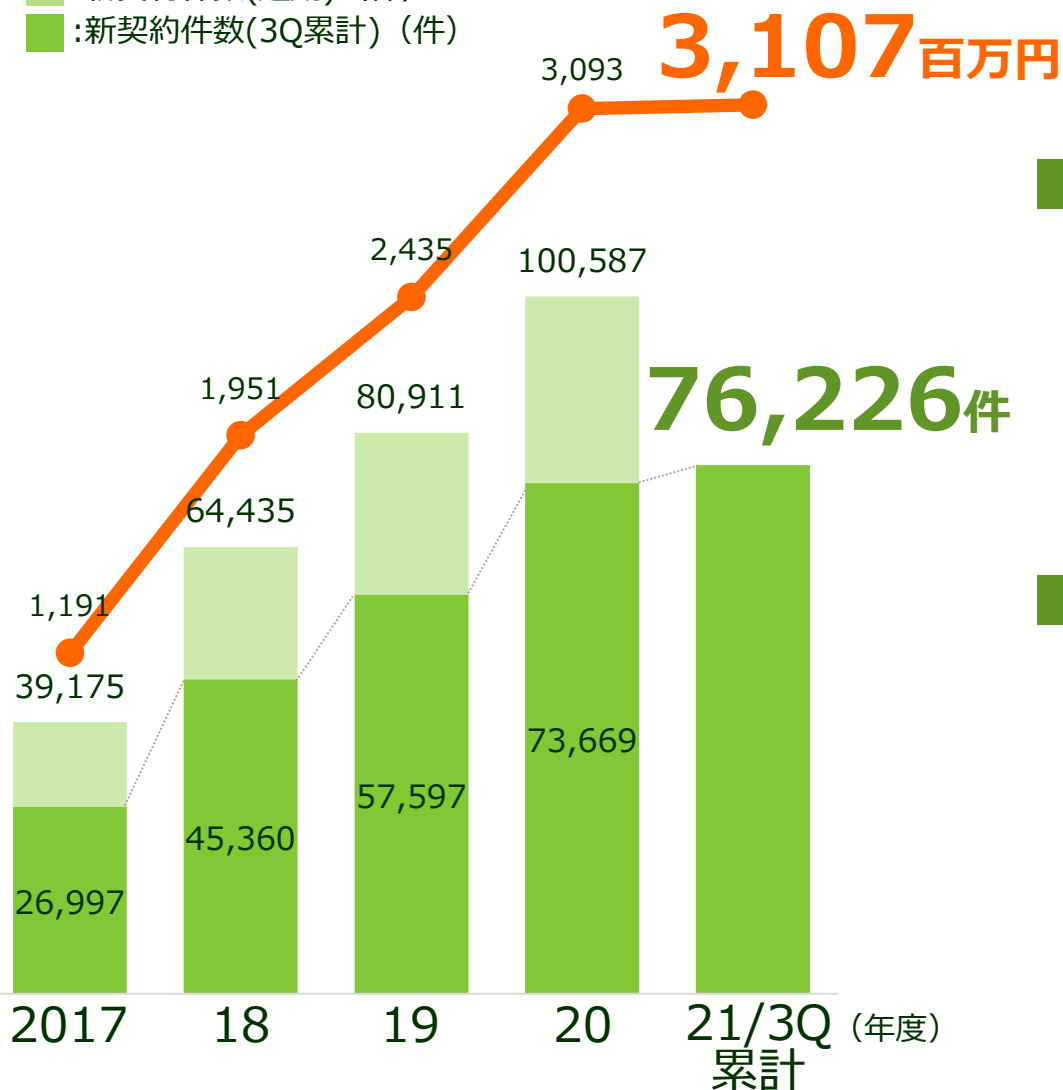
1. 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む

# 新契約年換算保険料/件数

■ :新契約年換算保険料<sup>1</sup> (3Q累計) (百万円)

■ :新契約件数(通期) (件)

■ :新契約件数(3Q累計) (件)



■ 一時的な揺り戻しを受けるとも、**昨年度水準を維持**

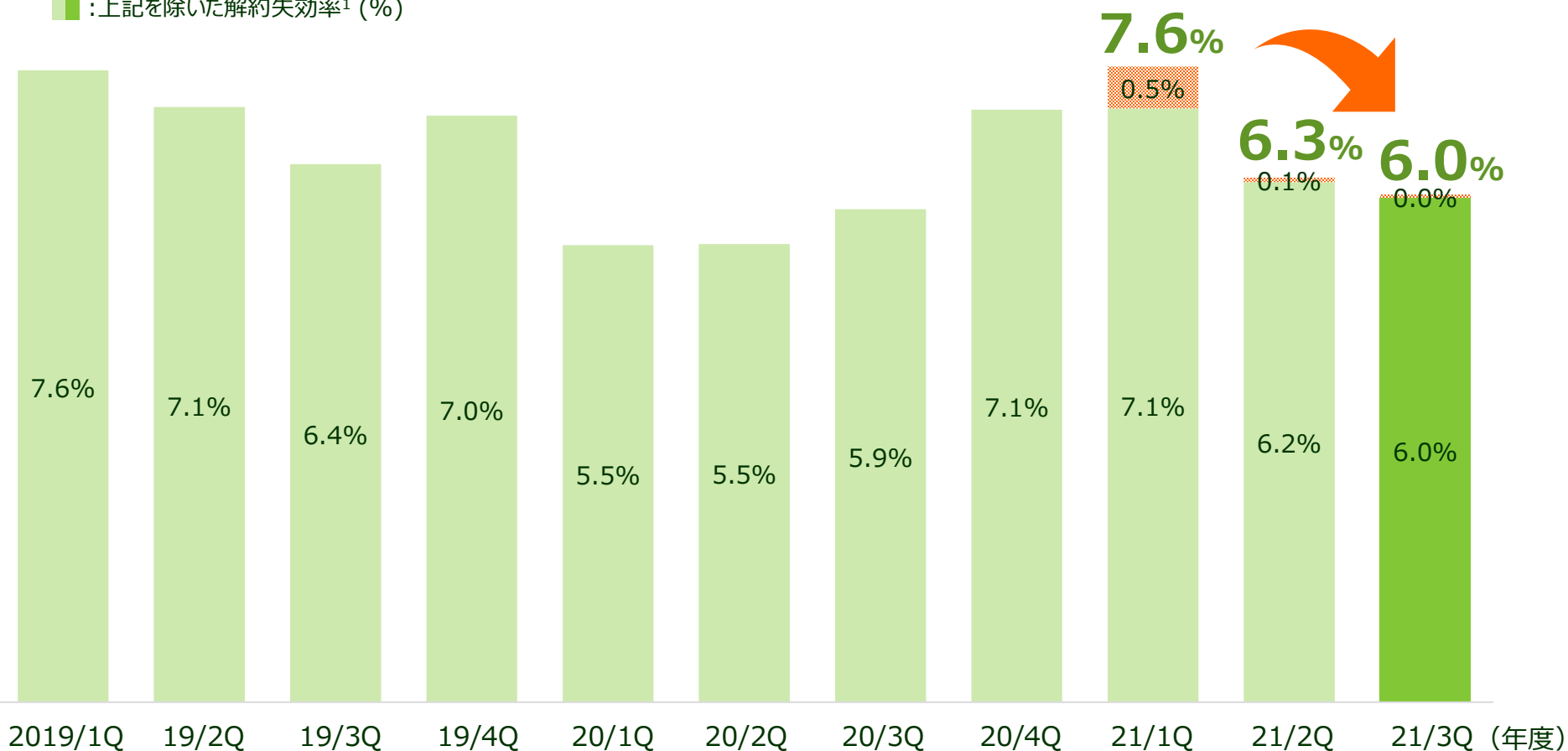
■ 前年同期比  
 年換算保険料 **100.5%**  
 件数 **103.5%**

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

# 【参考】 解約失効率（四半期）

## ■ 従前の水準へ戻り、保有契約の純増に貢献

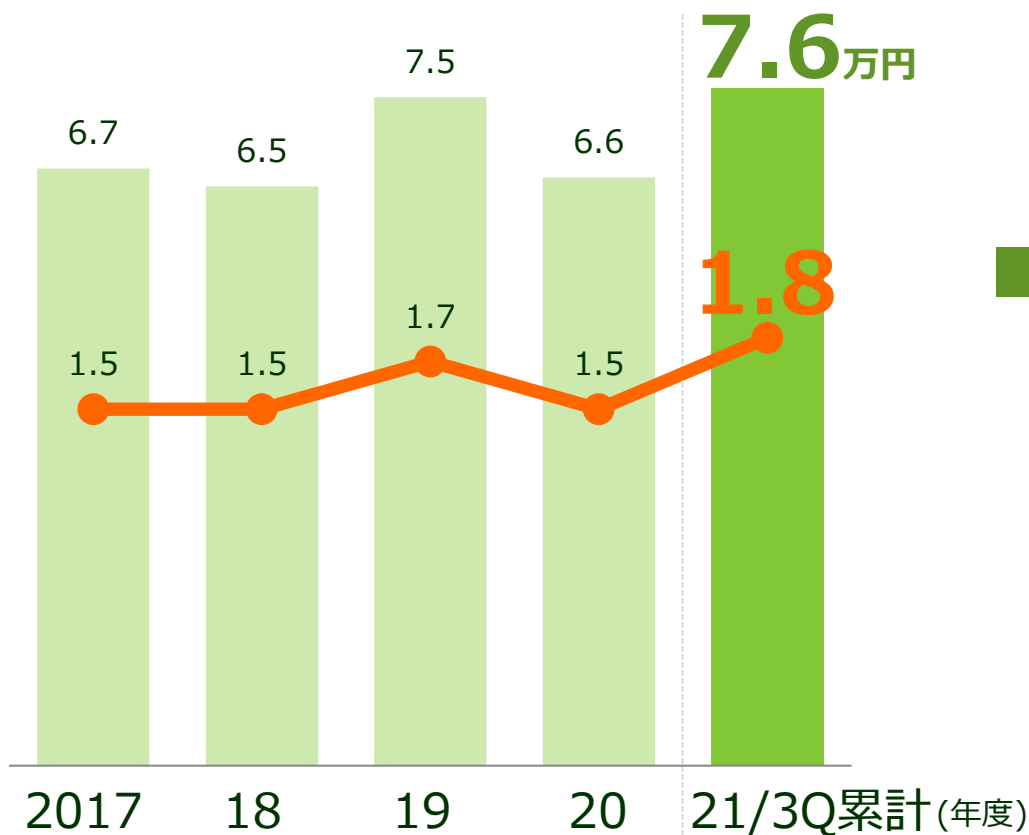
■ : 新型コロナウイルスに伴う保険料払込猶予期間延長契約の失効契約計上分 (%)  
■ : 上記を除いた解約失効率<sup>1</sup> (%)



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

# 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>



■ 成長を優先し、  
営業費用を投下

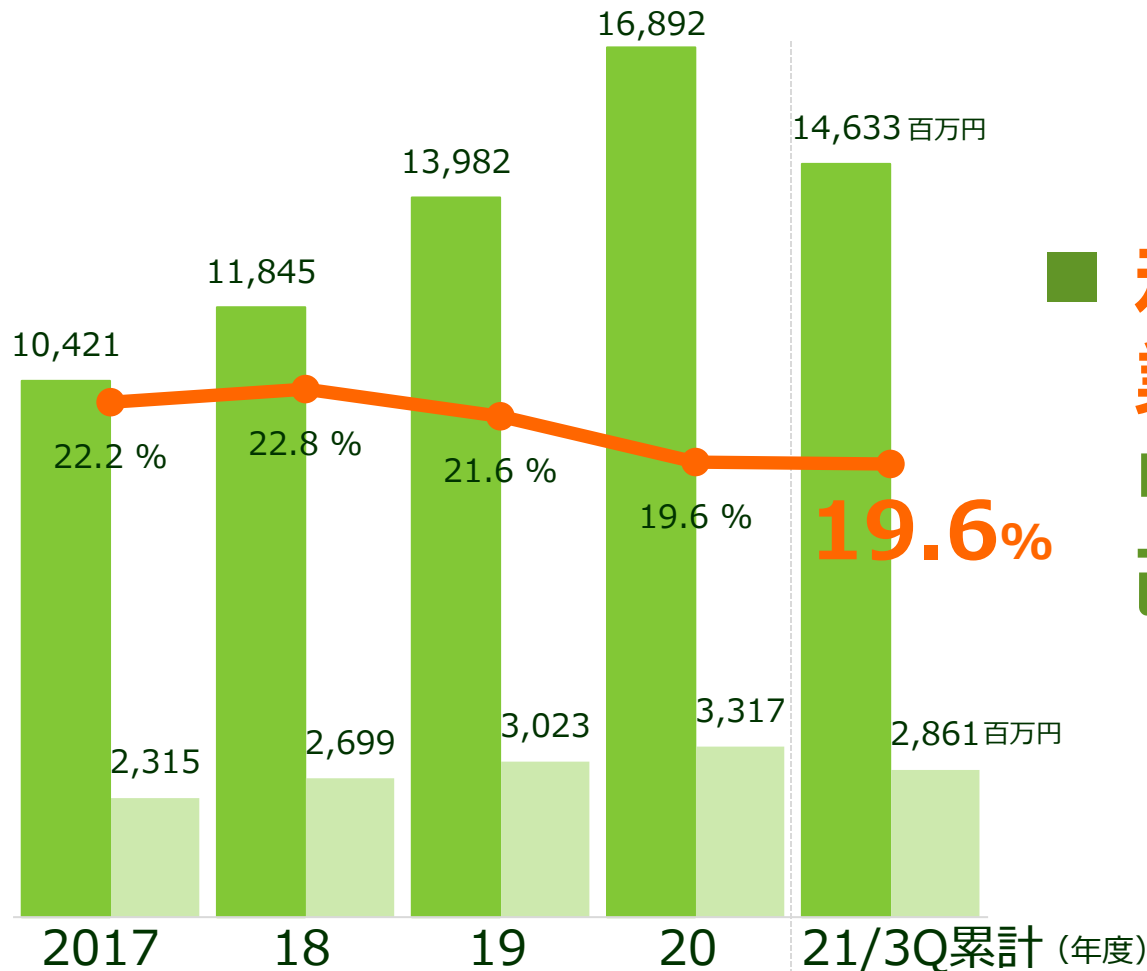
営業費用 (百万円)	2,627	4,216	6,146	6,712	5,862
					※2017年度から2020年度までは通期の営業費用、 2021年度は3Q累計期間の営業費用

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)



■ **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**

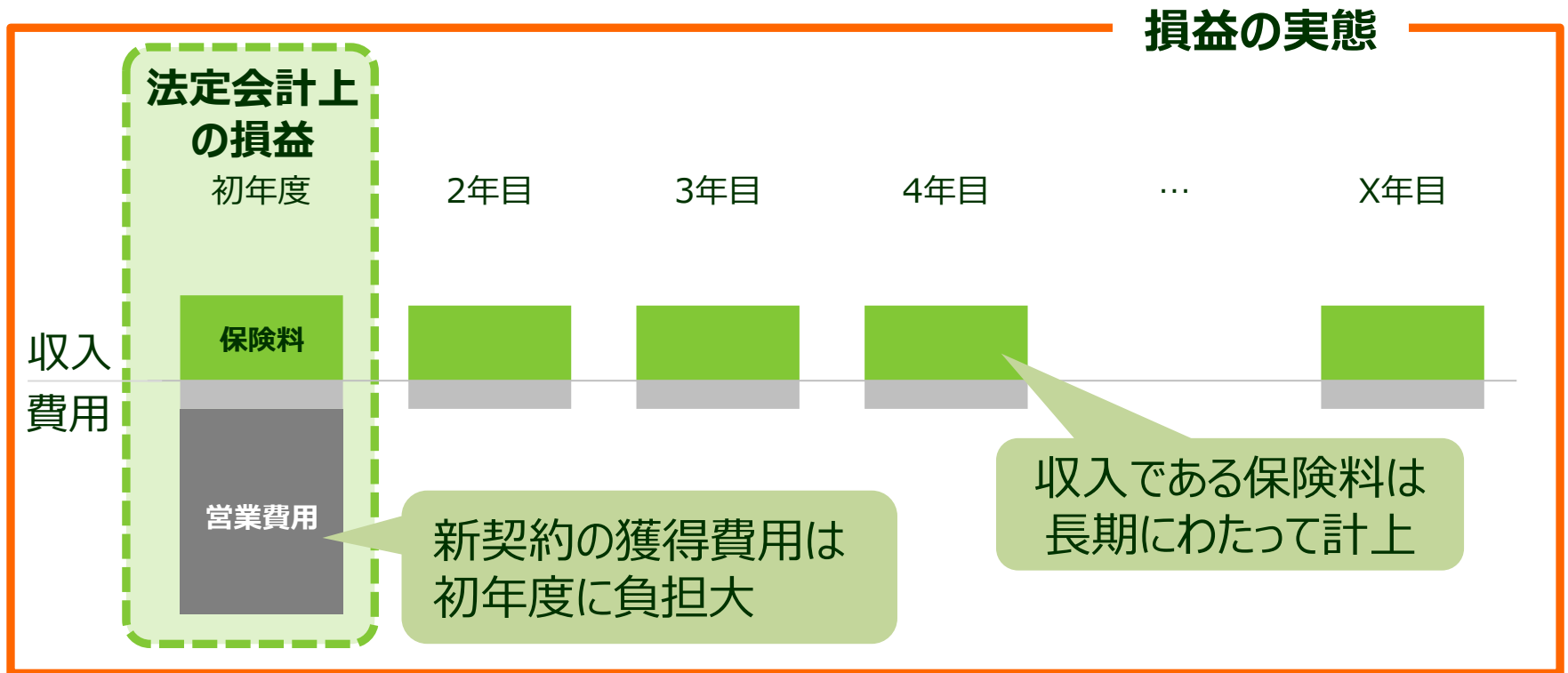
1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

# 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<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

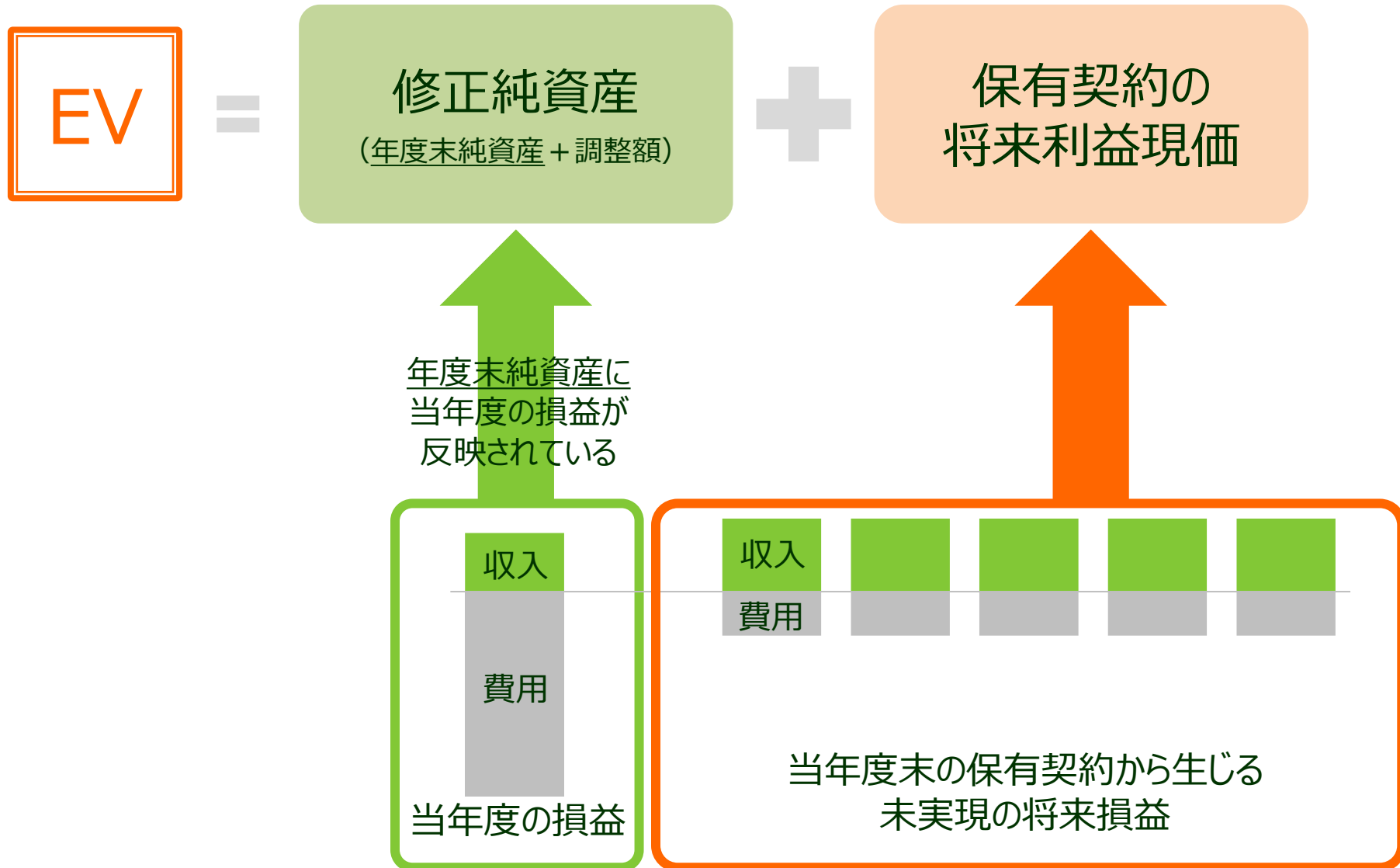
### 修正利益の計算式

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	2021/3Q 累計
①経常利益	△197	△1,719	△2,382	△3,089	△1,948
②営業費用	2,627	4,216	6,146	6,712	5,862
③再保険の影響額	-	-	△1,526	△804	△1,037
④調整額	319	347	546	739	448
<b>修正利益</b>	<b>2,748</b>	<b>2,844</b>	<b>2,784</b>	<b>3,558</b>	<b>3,325</b>

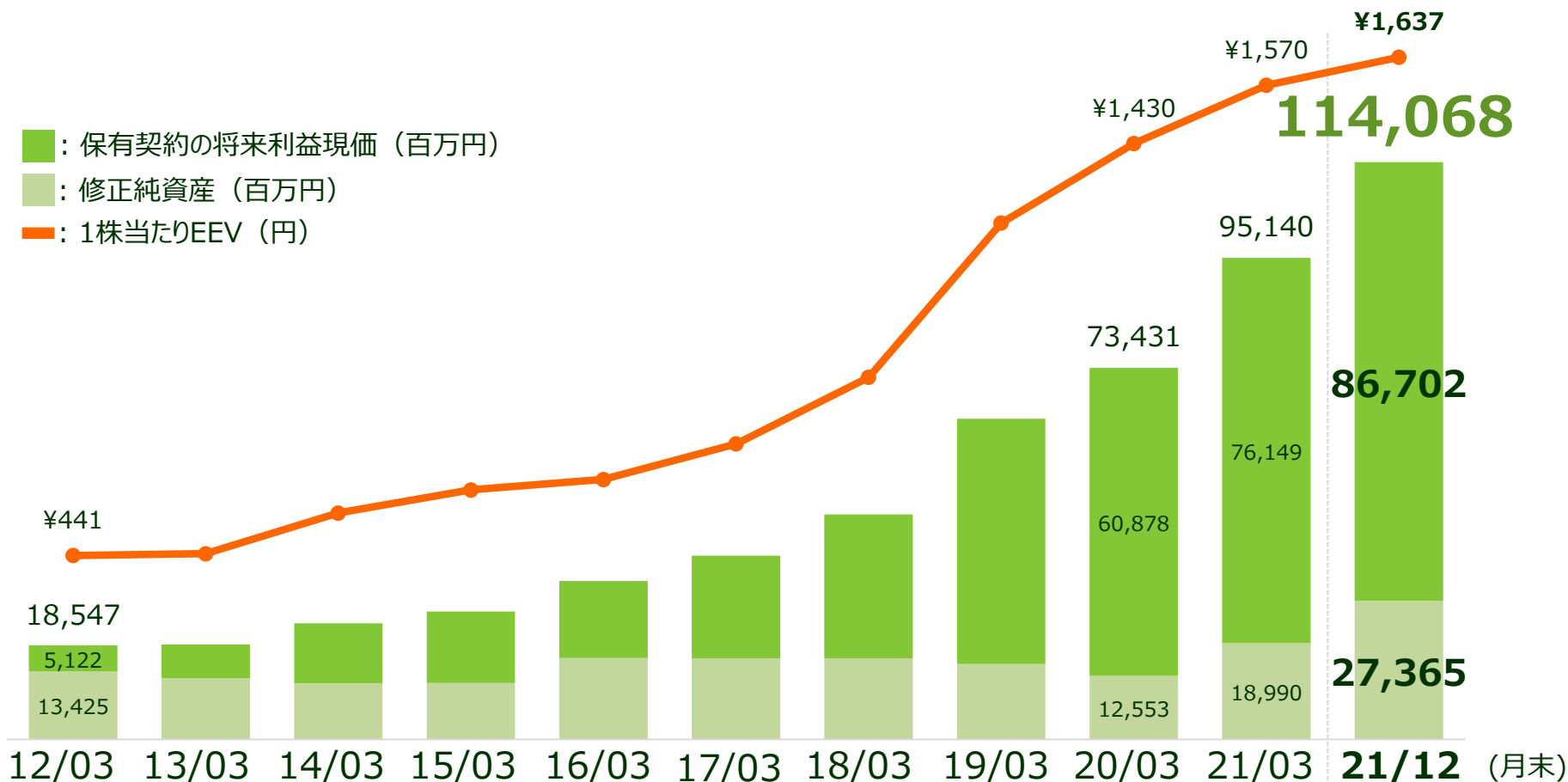
1. 責任準備金繰入額の調整額は、危険準備金の繰入の影響額の除外および保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額

# EV（エンベディッド・バリュー）の構造



# 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34%
- 1株当たりEEVは、増資後も着実に増加



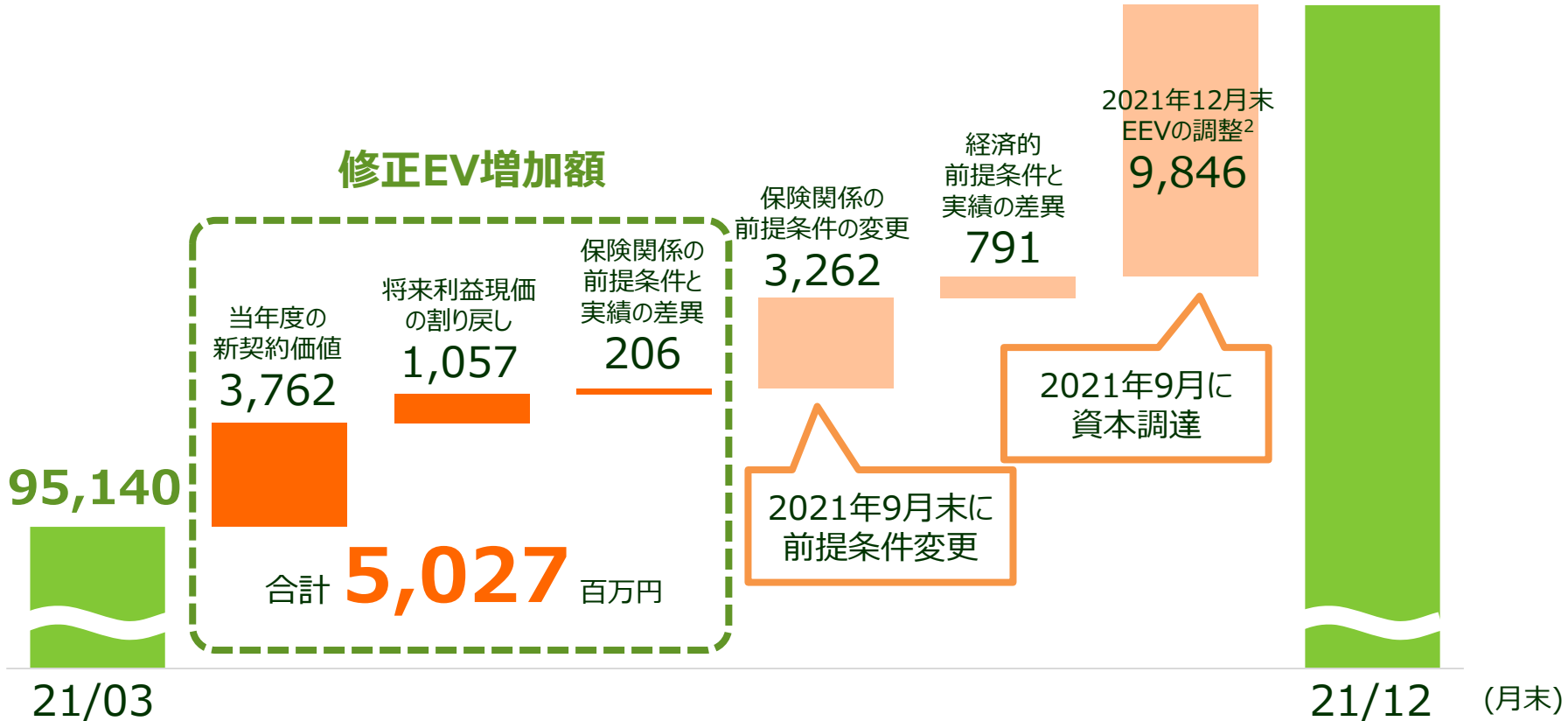
1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしてしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価。また、2021年12月末のEEVは、2021年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円、2020年7月の海外公募増資による資本調達額90億542万円、2021年9月の海外公募増資による資本調達額97億7,184万円を含み算出

# EEV<sup>1</sup>の変動要因分析

## ■ 新契約価値を主とする修正EV増加額、2Q時の前提条件の変更及び資本調達により増加

(百万円)

114,068

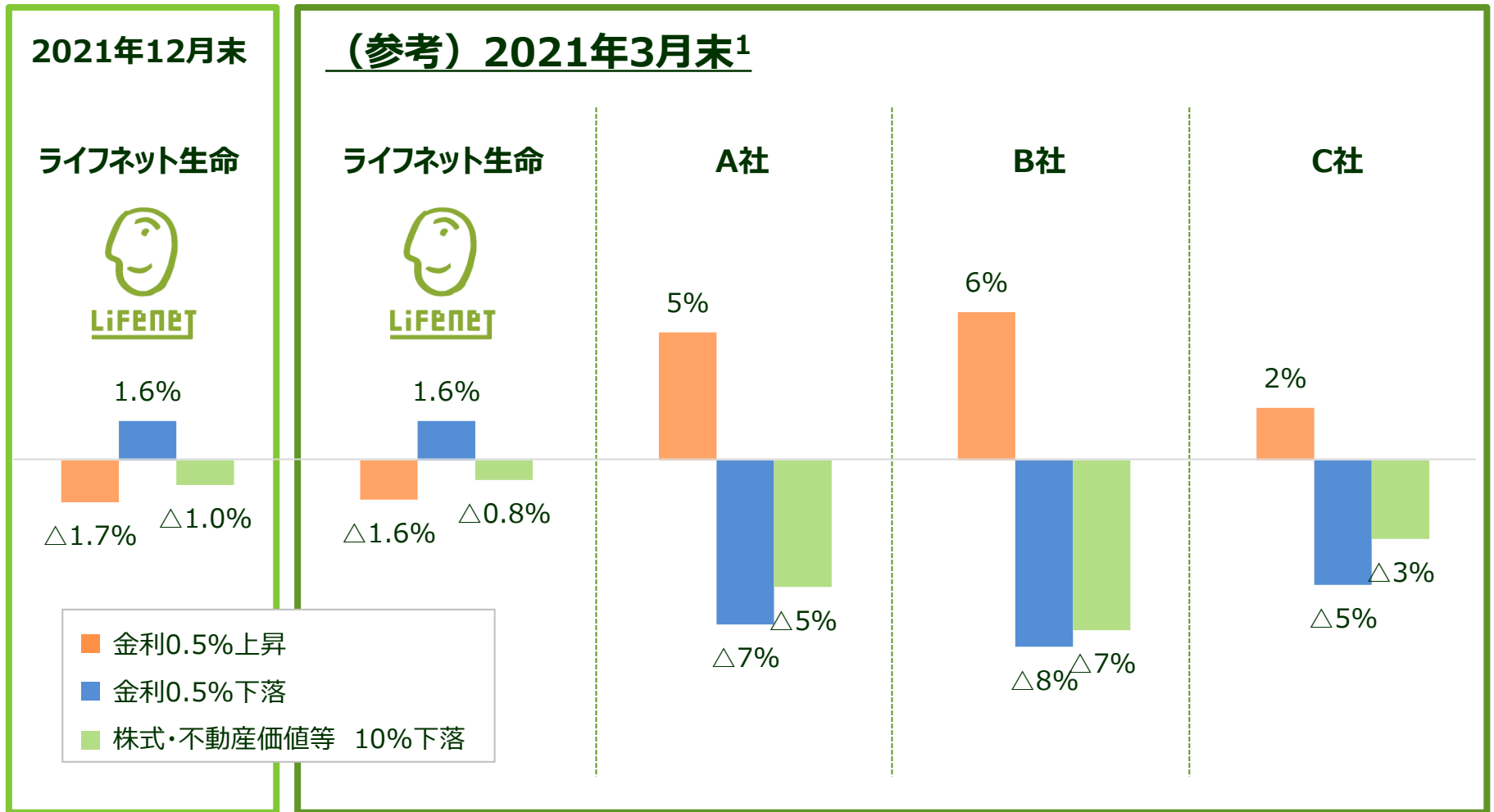


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。また、2021年12月末のEEVは、2021年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

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3Q累計
<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>42,438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>15.6年<sup>2</sup></b>
	×	×	×
<b>Gross Profit Margin<sup>3</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>45%</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>297,915円</b>
<b>Customer Acquisition Cost<sup>4</sup></b> 顧客獲得費用	<b>75,970円</b>	<b>66,737円</b>	<b>76,912円</b>

- 1 ÷ 解約失効率
- 保険料払込猶予期間延長契約の失効契約計上分を除き算出
- (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	21/12
総資産	54,501	67,781
現金及び預貯金	2,059	4,373
買入金銭債権	999	3,999
金銭の信託	5,895	5,590
有価証券	40,007	47,026
国債	9,004	8,997
地方債	1,482	1,481
社債	21,301	24,233
株式	397	545
外国証券	0	199
その他の証券 <sup>1</sup>	7,821	11,569
負債合計	38,694	43,768
保険契約準備金	36,639	41,710
純資産	15,806	24,012
ソルベンシー・マージン比率 <sup>2</sup>	2,647%	3,258%
保有債券の修正デュレーション <sup>3</sup>	11.1年	10.2年

■ **短いデュレーションのため、金利上昇の影響は限定的**

■ **ソルベンシー・マージン比率は、充分な水準を確保**

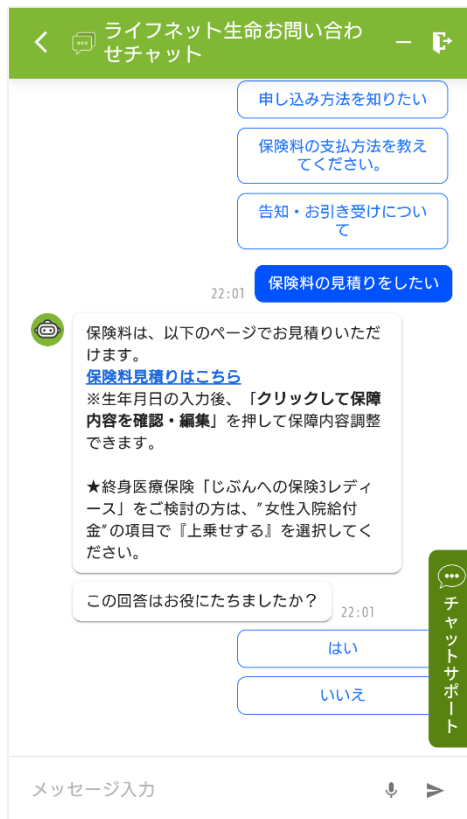
1. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資
2. 通常の予測の範囲を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を判断するための行政監督上の指標のひとつ
3. 円建債券におけるデュレーション

# 顧客体験の革新への投資

## 生命保険の顧客体験をリデザインするための取組みを推進

### 2021年4月 AIチャットボットの導入

- ・夜間など有人サポート時間外のCX向上
- ・対応人員抑制による事業費効率改善



### 2021年8月 アプリのリニューアル

- ・ご契約者向けの契約管理や請求手続き機能に加え、保険検討者向け機能を新設



### 2022年1月 AIサイト内検索機能の導入

- ・ウェブサイト利用者が、必要な情報をより簡単に取得可能に



# 顧客体験への評価

## ■ 外部評価機関および実際の利用者からの高い支持

### 2021年 HDI格付けベンチマーク公開格付け調査 3つ星

- 当社の「コンタクトセンター」「ウェブサイト」が生命保険業界で歴代最多となる9回目の3つ星ダブル受賞
- 顧客体験の礎となる「ウェブサイト」は、11年連続最高評価



### 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>1</sup>

- 実際の利用者が評価した生命保険ランキングで、加入手続きにおけるNo.1評価を獲得



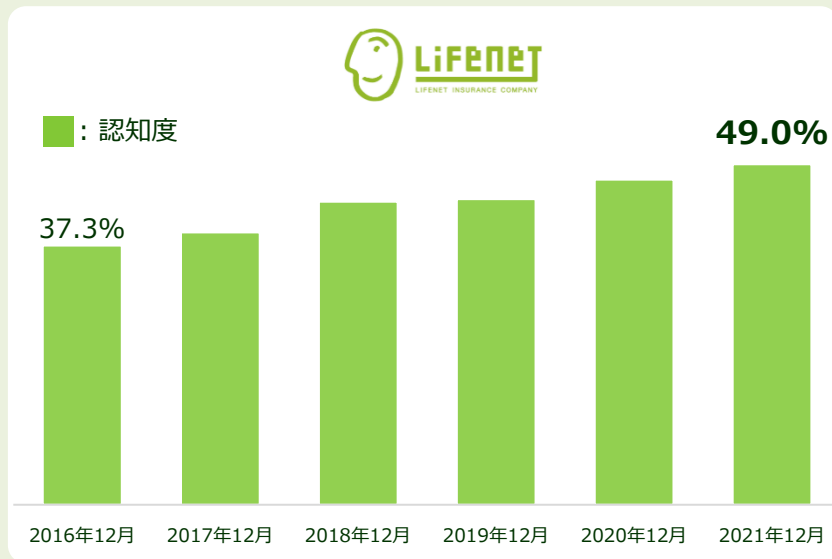
1. 調査期間：2021/08/02～08/16、2020/08/21～08/28、2019/08/21～08/28。調査対象：過去3年以内に自分が保障対象の生命保険に加入し、かつ、生命保険に加入する際に選定に関与した20歳～84歳の全国にお住まいの男女10,022人

# 販売力の強化への投資

## ■ 成長加速のため、積極的な成長投資を継続

### インターネット直販チャネル

#### 先行指標の認知度は順調に伸長<sup>1</sup>



### ホワイトレーベルチャネル

#### 中長期的な成長のための種蒔きを推進中



さらなる成長に向けて、KDDIグループアセットを活用した取組みを両社で検討中。



従来の保険の見直し診断機能に加え、1月から新たな流入導線も用意。今後は、最重要課題である申込率の改善に注力。

# 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、 システム領域のトランスフォーメーションを進行中

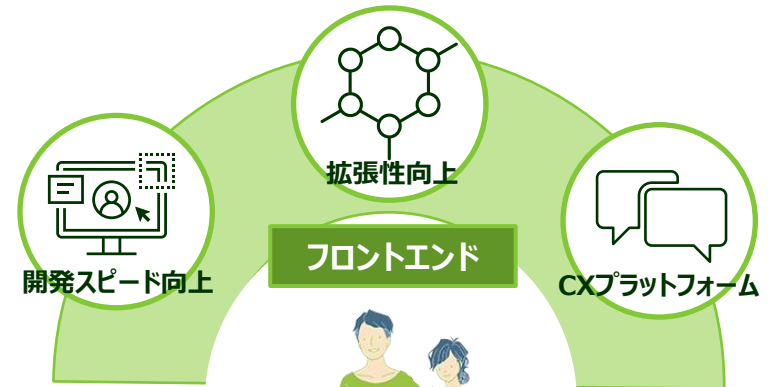
2021年度

### 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  
およ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

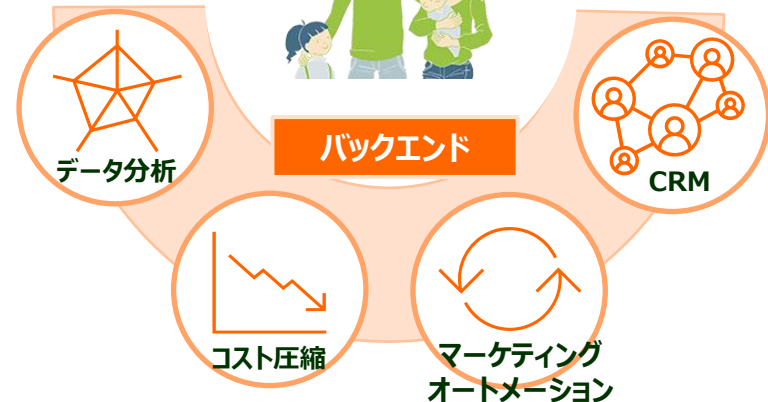
### バックエンドの基盤刷新

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



# サステナビリティへの取組み

## ■ 開業来のサステナビリティへの取組みをまとめたコンテンツをIRウェブサイトの新設

<https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/sustainability.html>



The screenshot shows the LIFENET IR website's sustainability page. At the top, there is a navigation bar with links for Home, LIFENET Life, Strength & Strategy, Products & Finance, IR Library, Sustainability, Company Info, and Shareholder Info. The main content area is titled 'サステナビリティ' (Sustainability) and features a section 'サステナビリティに対する考え方' (Thoughts on Sustainability). Below this, there is a section 'サステナビリティへの主な取組み' (Main Initiatives for Sustainability) with three columns: 'ガバナンスの継続的強化' (Continuous Strengthening of Governance), 'お客さま本位の業務運営' (Customer-centric Business Operations), and '社会変化への適応' (Adaptation to Social Changes). Each column contains a list of specific initiatives. On the right side of the page, there is a sidebar with various interactive elements like 'IRよくあるご質問' (Frequently Asked Questions), 'ワンポイント解説' (One-point Explanations), 'IRニュース' (IR News), 'IRカレンダー' (IR Calendar), 'IRマニフェスト' (IR Manifesto), and 'IRお問い合わせ' (IR Contact Us).

継続的に開示の強化を図るとともに、  
ESG評価機関への対応を実施

# 2021年度業績予想の修正

- 足元の業績を踏まえ、見直しを変更
- 想定を下回る支払い等でボトムラインが改善

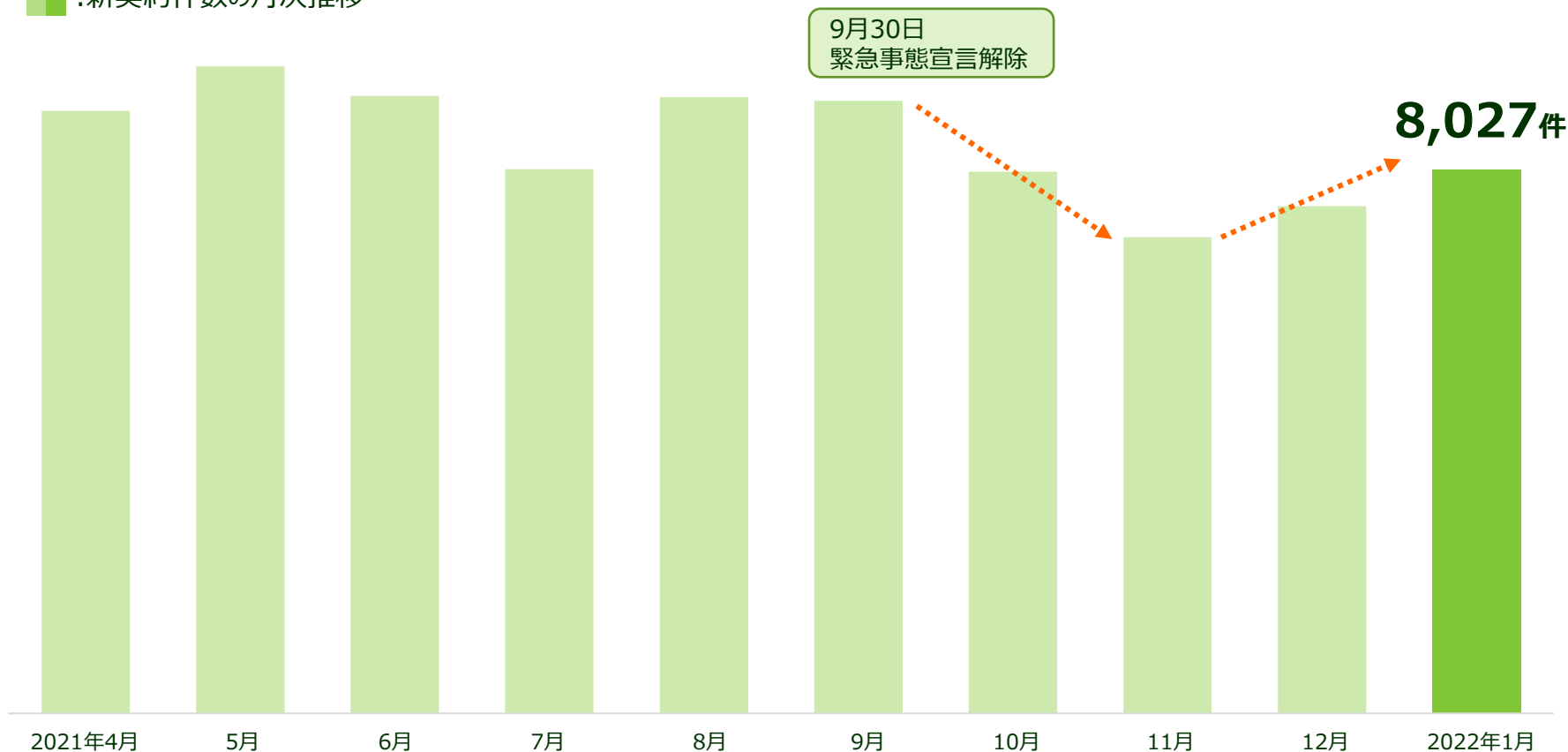
(百万円)

	【修正後】 業績予想		【修正前】 業績予想		2020年度 実績
保有契約 年換算保険料	<b>21,400</b>		21,900		18,713
新契約 年換算保険料	<b>4,100</b>		4,500		4,197
		再保険の 影響額		再保険の 影響額	
経常収益	<b>26,100</b>	4,900	26,100	5,000	20,789
経常利益	<b>△3,400</b>	1,300	△3,600	1,400	△3,089
当期純利益	<b>△3,500</b>	1,300	△3,700	1,400	△3,114

# 足元の事業状況（新契約）

- 昨年11月を底に、足元は回復基調
- 事業環境を見極めながら、今後さらなる上積みを目指す

■ :新契約件数の月次推移<sup>1</sup>





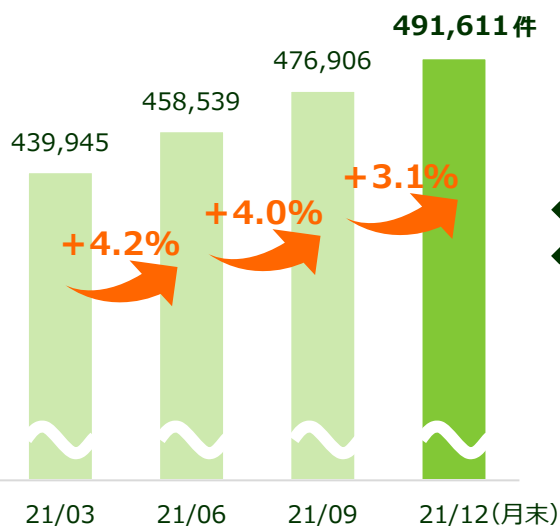
# 足元の事業状況（保有契約）

## ■ 保有契約1件当たり価値は維持し、保有契約の価値は持続的に成長

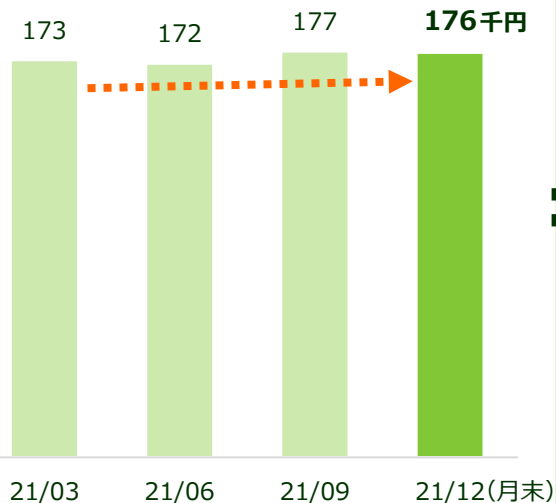
保有契約件数

保有契約1件当たり価値  
(保有契約の将来利益現価/保有契約件数)

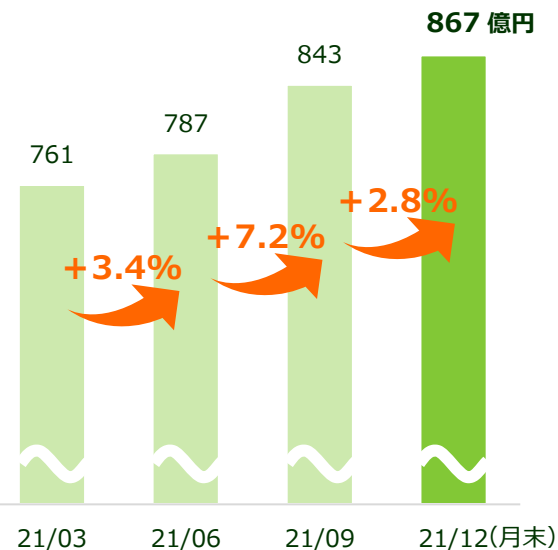
保有契約の価値  
(保有契約の将来利益現価)



×

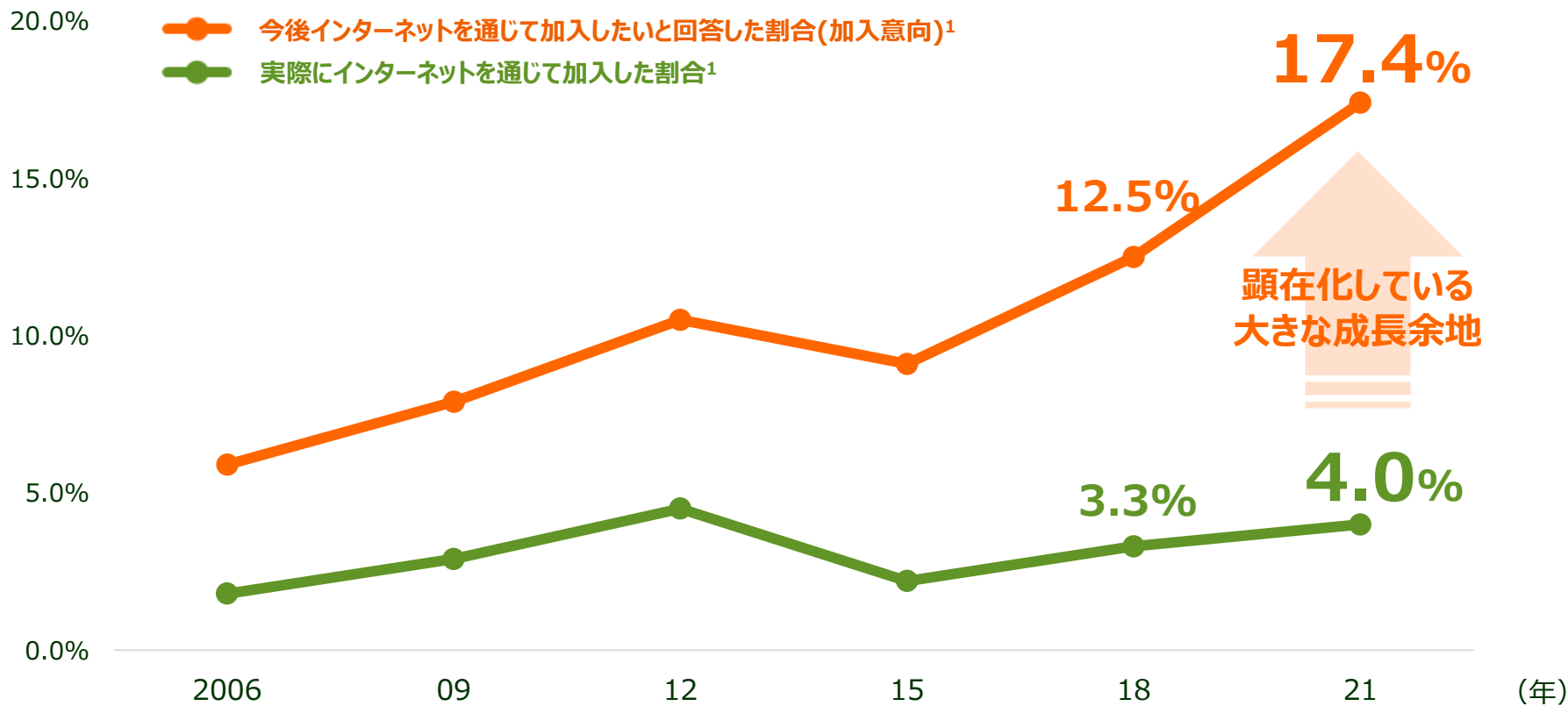


=



# オンライン生保市場の成長可能性

## ■ 金融のデジタル化という構造的な変化を捕え、 今後も持続的な成長を目指す



1. 生命保険文化センター「2021年度 生命保険に関する全国実態調査」

# 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

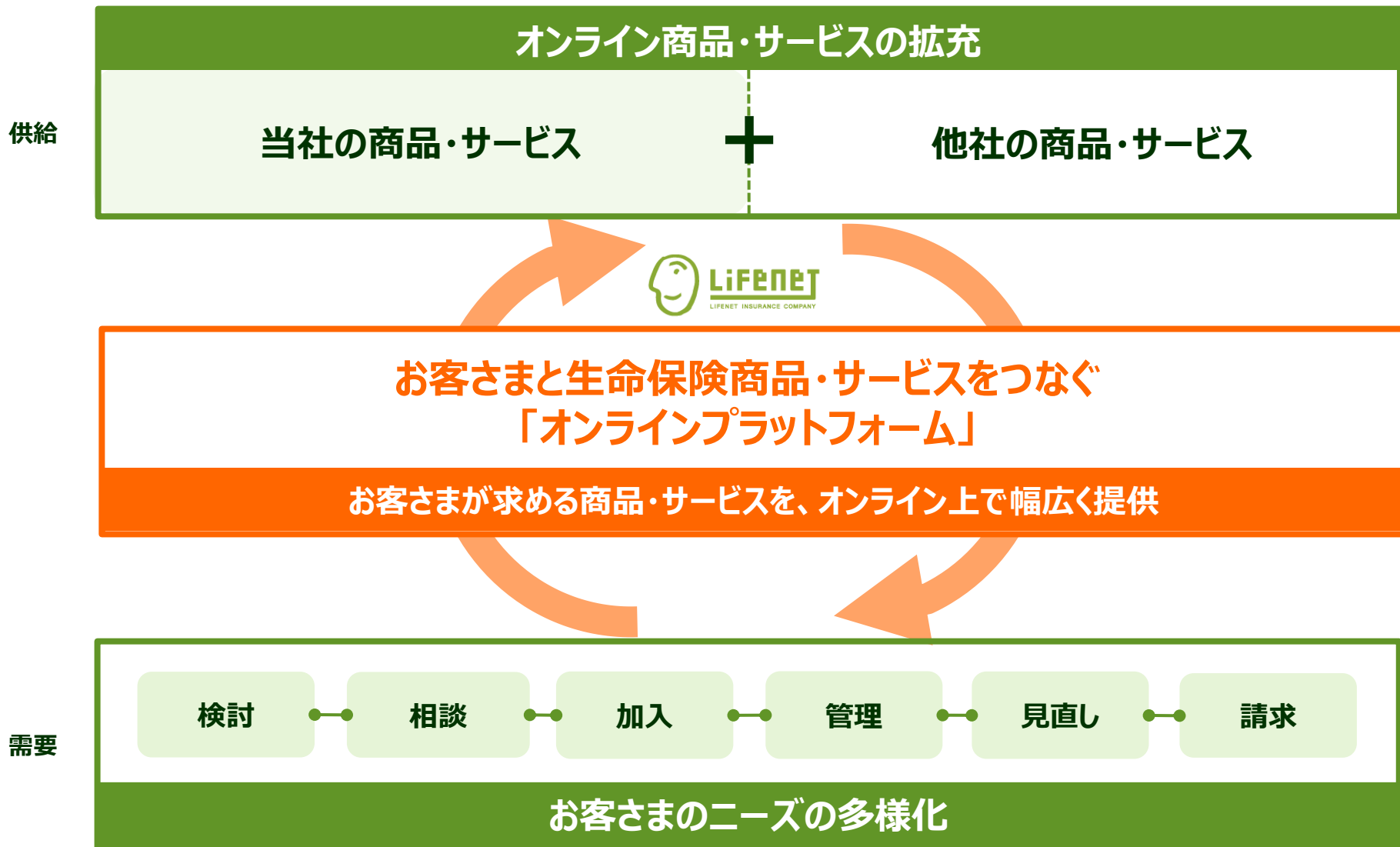
# 補足資料



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# オンライン生命保険プラットフォーム構想



# 保有契約の内訳

	21/03	21/12	構成比
保有契約件数	439,945件	<b>491,611件</b>	<b>100%</b>
内訳：定期死亡保険	213,597件	<b>239,838件</b>	<b>49%</b>
内訳：終身医療保険	120,216件	<b>134,303件</b>	<b>27%</b>
内訳：定期療養保険	8,840件	<b>8,598件</b>	<b>2%</b>
内訳：就業不能保険	59,567件	<b>62,875件</b>	<b>13%</b>
内訳：がん保険	37,725件	<b>45,997件</b>	<b>9%</b>
保有契約金額(保有契約高) <sup>1</sup> (百万円)	2,994,198	<b>3,271,082</b>	
保有契約者数	279,243人	<b>312,344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



# 要約損益計算書及び基礎利益

(百万円)		FY2020/3Q (累計)	FY2021/3Q (累計)	増減	備考
要約損益計算書	保険料等収入	14,694	<b>18,720</b>	4,026	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	450	<b>579</b>	129	
	経常収益	15,144	<b>19,300</b>	4,155	修正共同保険式再保険の活用による3,577百万円を含む
	保険金等支払金	4,205	<b>6,174</b>	1,969	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	1,479	<b>1,810</b>	331	支払件数は、120件（2020年度第3四半期累計）から161件（2021年度第3四半期累計）へ増加
	給付金	826	<b>1,103</b>	277	支払件数は、7,345件（2020年度第3四半期累計）から10,241件（2021年度第3四半期累計）へ増加
	責任準備金等繰入額	4,597	<b>5,071</b>	473	保険料に対する責任準備金繰入額（4,913百万円）の割合は33.6%
	事業費	6,999	<b>8,724</b>	1,724	
	営業費用	4,615	<b>5,862</b>	1,247	広告宣伝費は4,750百万円
	保険事務費用	758	<b>953</b>	195	
	システム・その他費用	1,625	<b>1,907</b>	282	
	その他	1,056	<b>1,278</b>	221	
	経常費用	16,858	<b>21,248</b>	4,389	
	経常損益	△1,714	<b>△1,948</b>	△233	修正共同保険式再保険の活用による1,037百万円の利益を含む
特別損失・法人税等合計	16	<b>61</b>	44		
当期純損益	△1,731	<b>△2,009</b>	△277	修正共同保険式再保険の活用による1,037百万円の利益を含む	
基礎利益	危険差損益	2,713	<b>2,652</b>	△60	修正共同保険式再保険の活用による357百万円の危険差損を含む
	費差損益	△4,260	<b>△4,662</b>	△402	修正共同保険式再保険の活用による1,394百万円の費差益を含む
	利差損益	△21	<b>45</b>	67	
	基礎利益	△1,568	<b>△1,964</b>	△395	修正共同保険式再保険の活用による1,037百万円の利益を含む

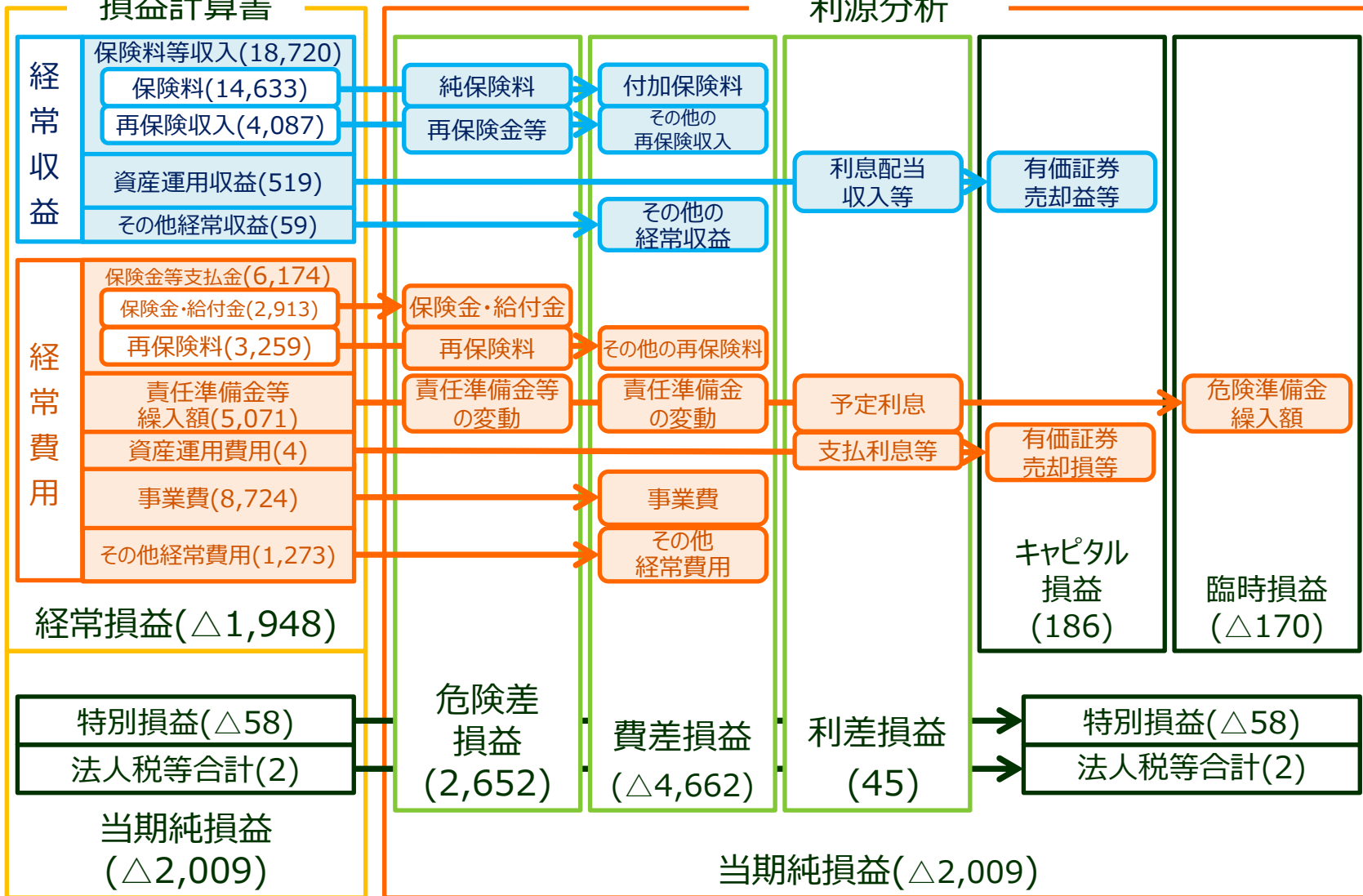
# 基礎利益の利源分析の図解

2021年度第3四半期累計

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3四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 3,258.7\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (38,963)}{\text{リスクの合計額} \div 2 (2,391 \div 2)} \times 100$$

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

預貯金等 (4,373)	その他の負債 (1,445)
買入金銭債権 (3,999)	支払備金(995)
金銭の信託 (5,590)	責任準備金 (40,715)
有価証券 (47,026)	危険準備金(2,174)
	保険料積立金等 余剰部分(12,349)
	価格変動準備金(95)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(465) <sup>1</sup>
有形固定資産 (108)	その他有価証券 評価差額金(1,196) <sup>1</sup>
無形固定資産 (1,302)	資本金等 (22,683)
その他の資産 (5,380)	

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  $R_1$ (1,087)

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  $R_8$ (374)

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  $R_3$ (1,764)

【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。

## ■ 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

### 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

# 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)	2021年12月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2021年12月末におけるEEV及び新契約価値	114,068	3,762
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 3,992	△ 219
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	3,386	83
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,950	△ 97
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,803	64
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	710	93
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 1,104	—
感応度3 (事業費率10%減少)	3,888	568
感応度4 (解約失効率10%低下)	673	150
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	4,792	476
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	112	13

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

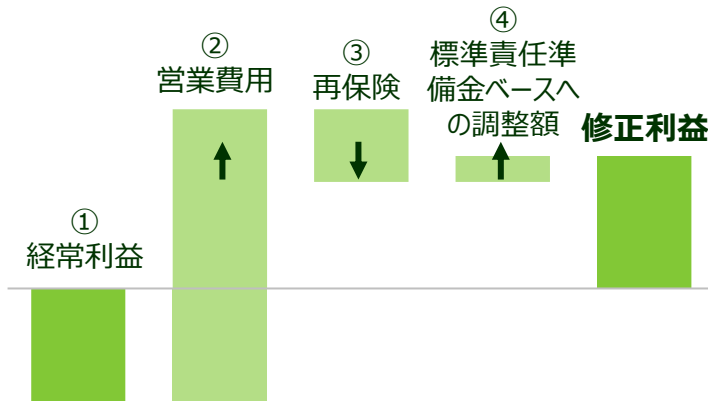
# 修正利益の解説



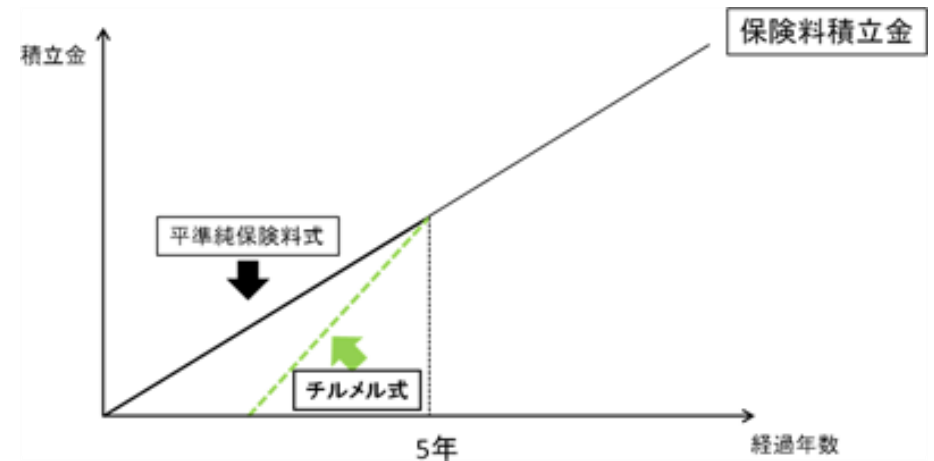
LIFENET

## ■ 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 (実額は2021年度第3四半期累計)

標準責任準備金ベースへの調整額<sup>1</sup>  
448百万円

= +

責任準備金繰入額  
4,913百万円

-

標準責任準備金増加額<sup>2</sup>  
4,464百万円

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3四半期時点の差額は220百万円。



# 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

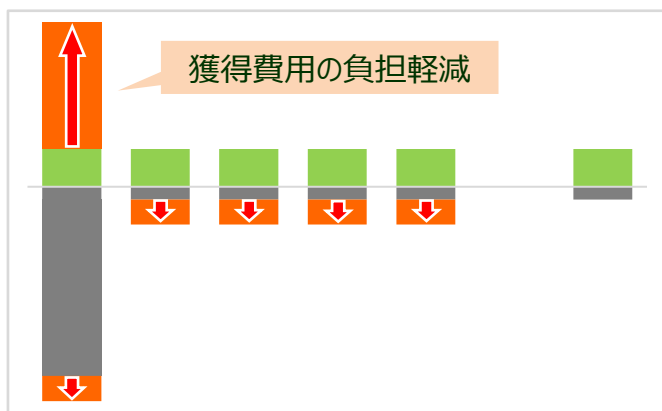
出再有無による収支構造の変化のイメージ<sup>1</sup>

■ : 収入 ■ : 費用 ■ : 再保険の影響

出再無

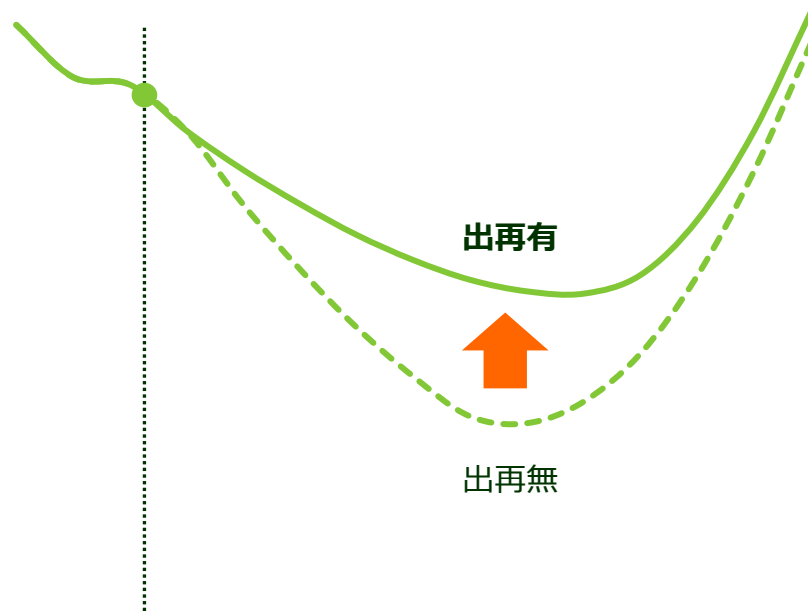


出再有



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>



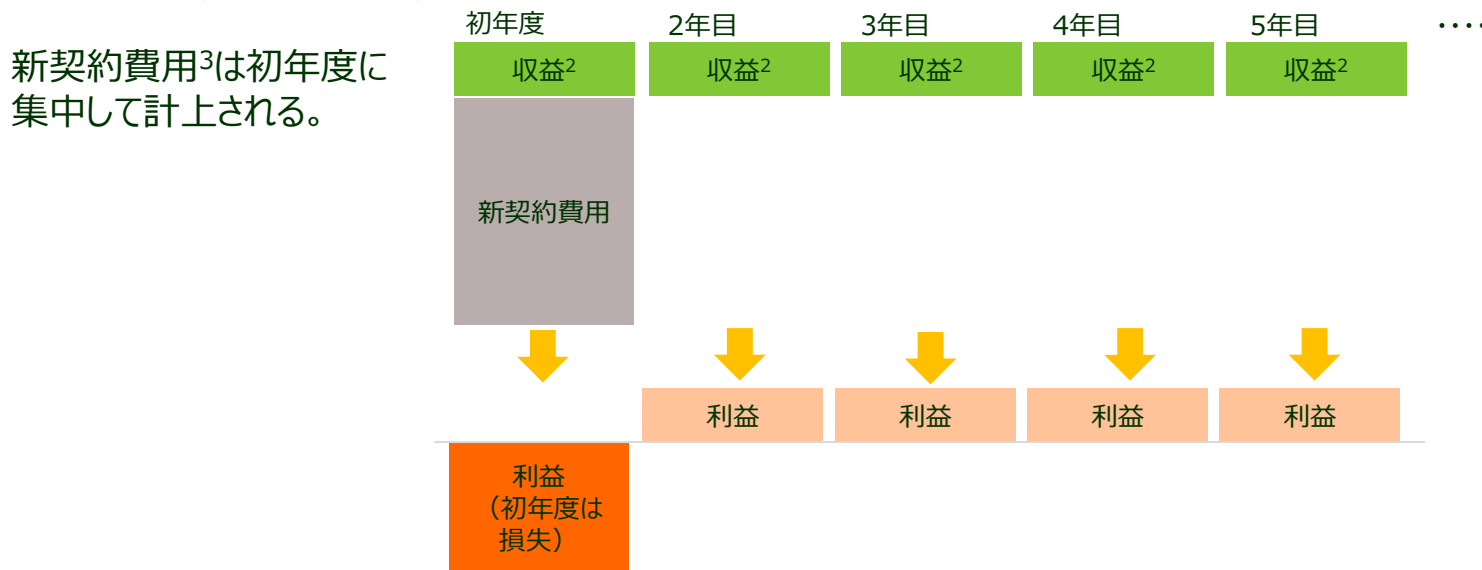
2019年3月末<sup>3</sup>

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

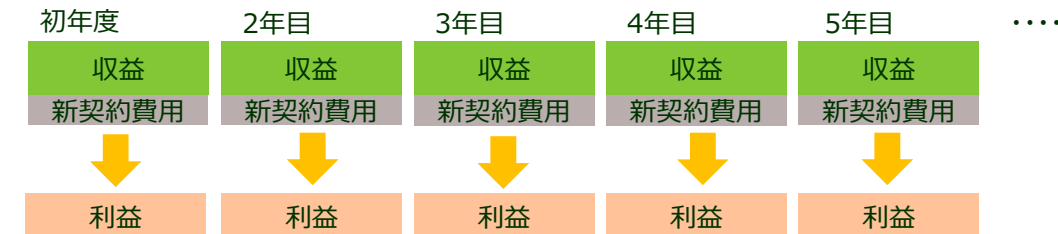
## 会計構造イメージ<sup>1</sup>

### 現行法定会計（日本会計基準）



### 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。