



証券コード：7157



2022年度 決算説明資料

LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

ライフネット生命保険株式会社

2023年5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

2022年度決算説明の主なポイント



2022年度の実績

- 保有契約年換算保険料¹は前年度末比**11.7%増**の240億円
- EEVは前年度末比**6.9%増**の1,246億円

中長期的な取組み

- インターネットチャネルの成長を**中期的に再加速**させるとともに、**団体信用生命保険事業等の事業領域の拡大**に取り組む
- 2023年度はIFRS²のもとで**保険サービス損益82億円**及び**最終利益53億円³の黒字**を見込む
- **保険サービス損益10%成長の継続**に加え、**2025年度目途に東証プライム市場への移行**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

2. 国際財務報告基準

3. 親会社の所有者に帰属する当期利益

目次

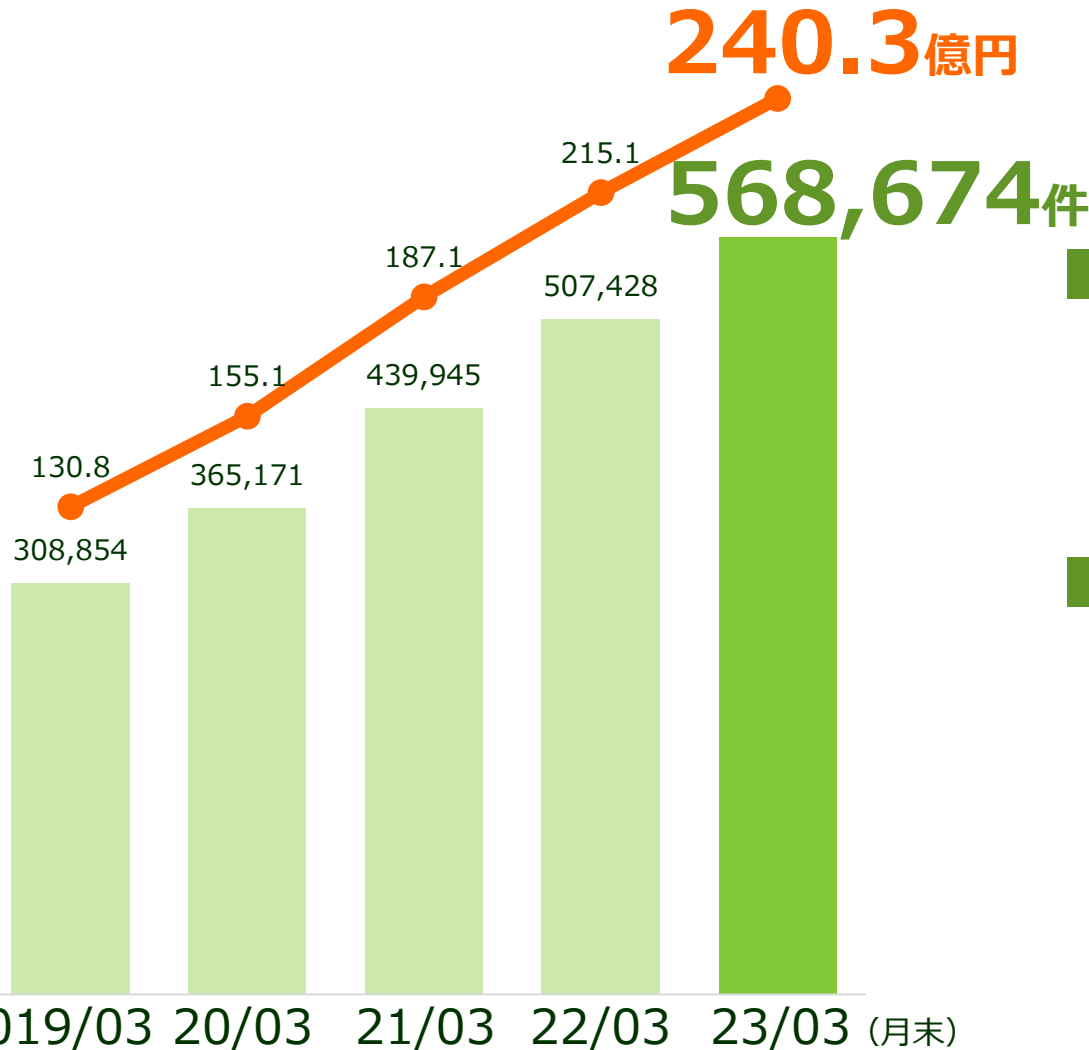
1. 2022年度決算

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¹ (億円)

■ : 保有契約件数 (件)



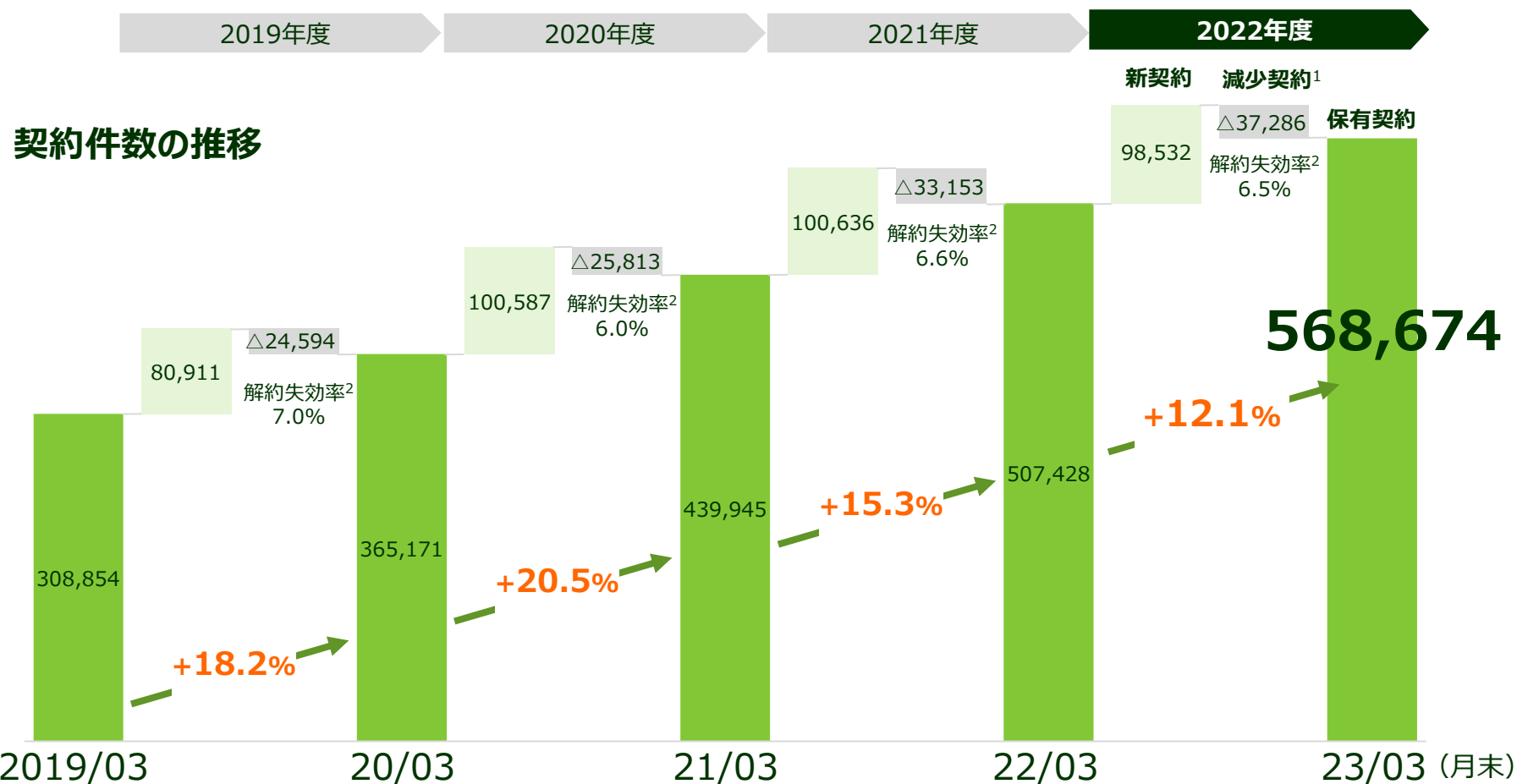
■ 2桁%成長を
持続的に達成

■ 前年度末比
年換算保険料
111.7%
件数
112.1%

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

■ 保有契約は着実に成長トレンドを継続も、さらなる成長加速は課題

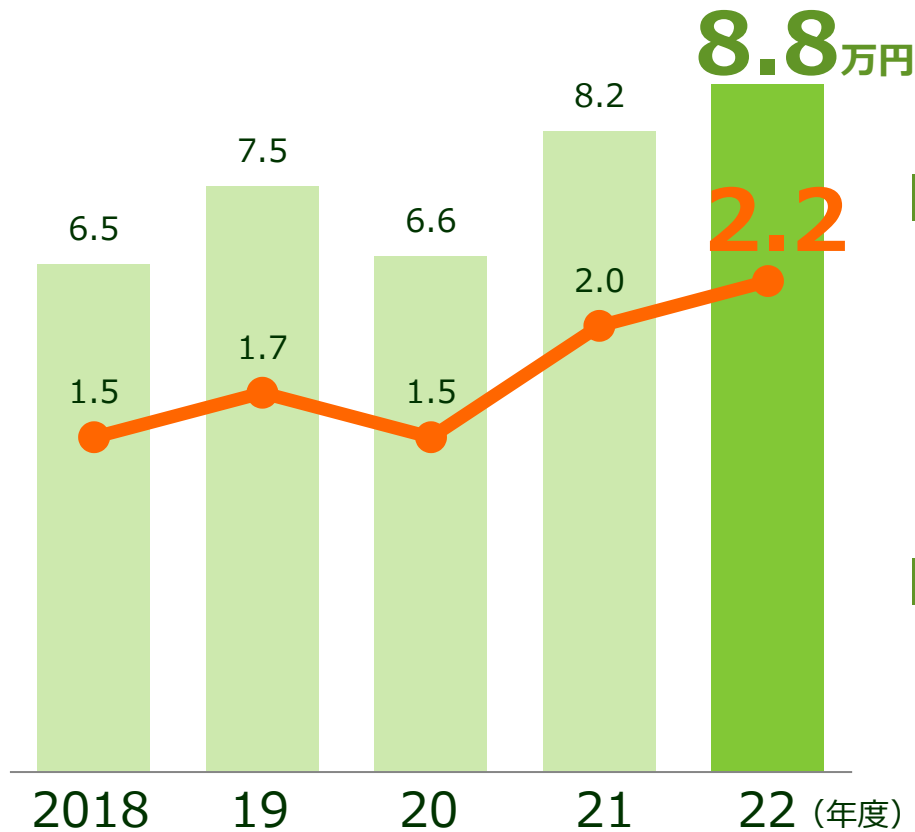


1. 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む
2. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値

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



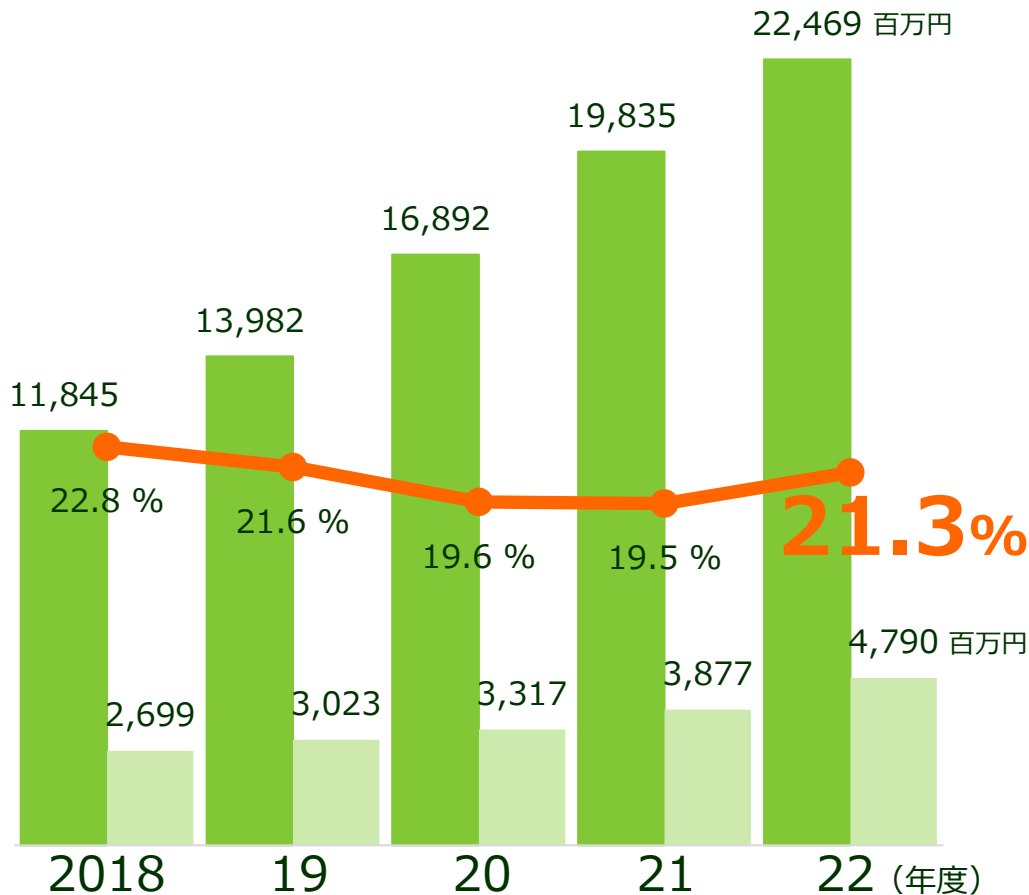
- 生命保険需要の減少等を受け、営業費用効率が悪化
- 中期的には効率改善を目指す

営業費用 (百万円)	2018	19	20	21	22
	4,216	6,146	6,712	8,262	8,672

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)



- 将来の成長に向けた投資を実施
- 規模の拡大及び業務効率化により、中期的には改善を目指す

1. 営業費用を除く事業費を保険料収入で除した割合

新型コロナウイルス感染症に係る支払状況

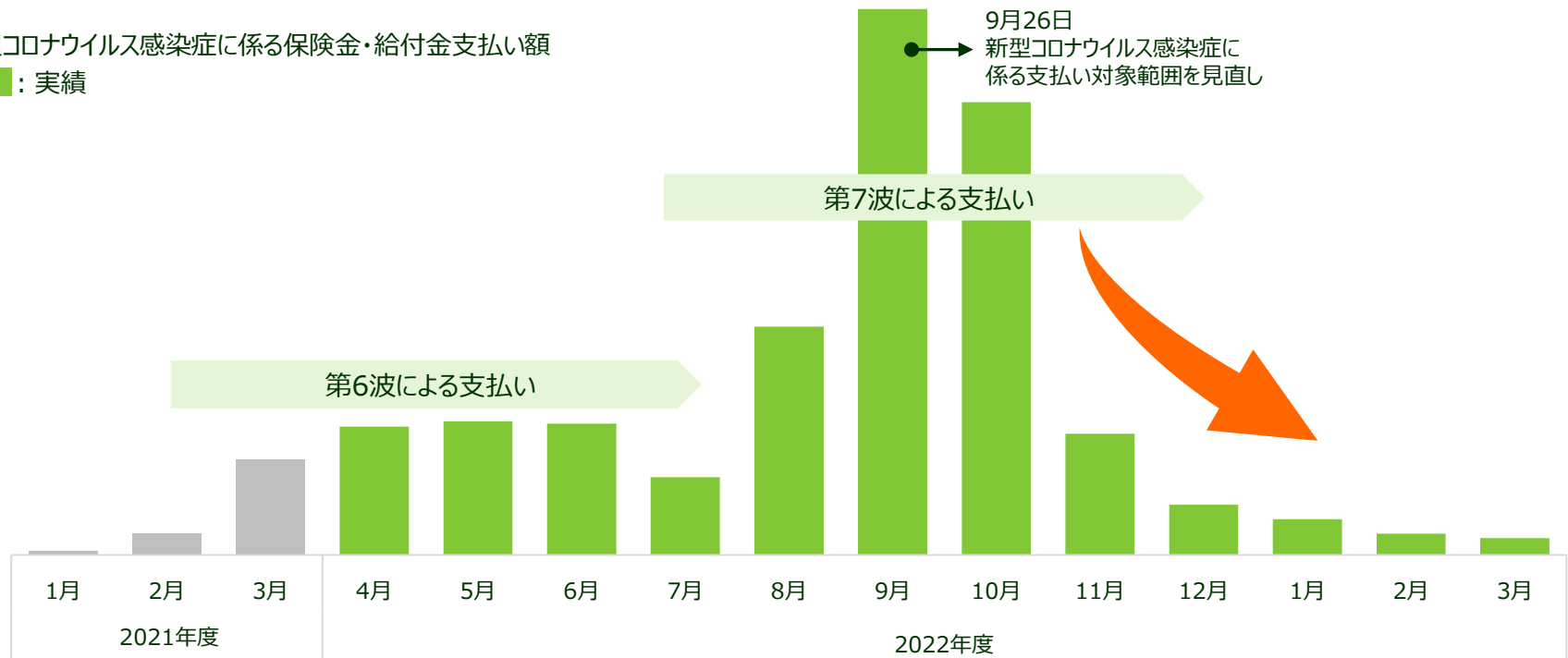
■ 支払い対象範囲の見直し以降は落ち着き、 通期で13.7億円の支払い

2022年4月～2023年3月支払い額

約**13.7**億円

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

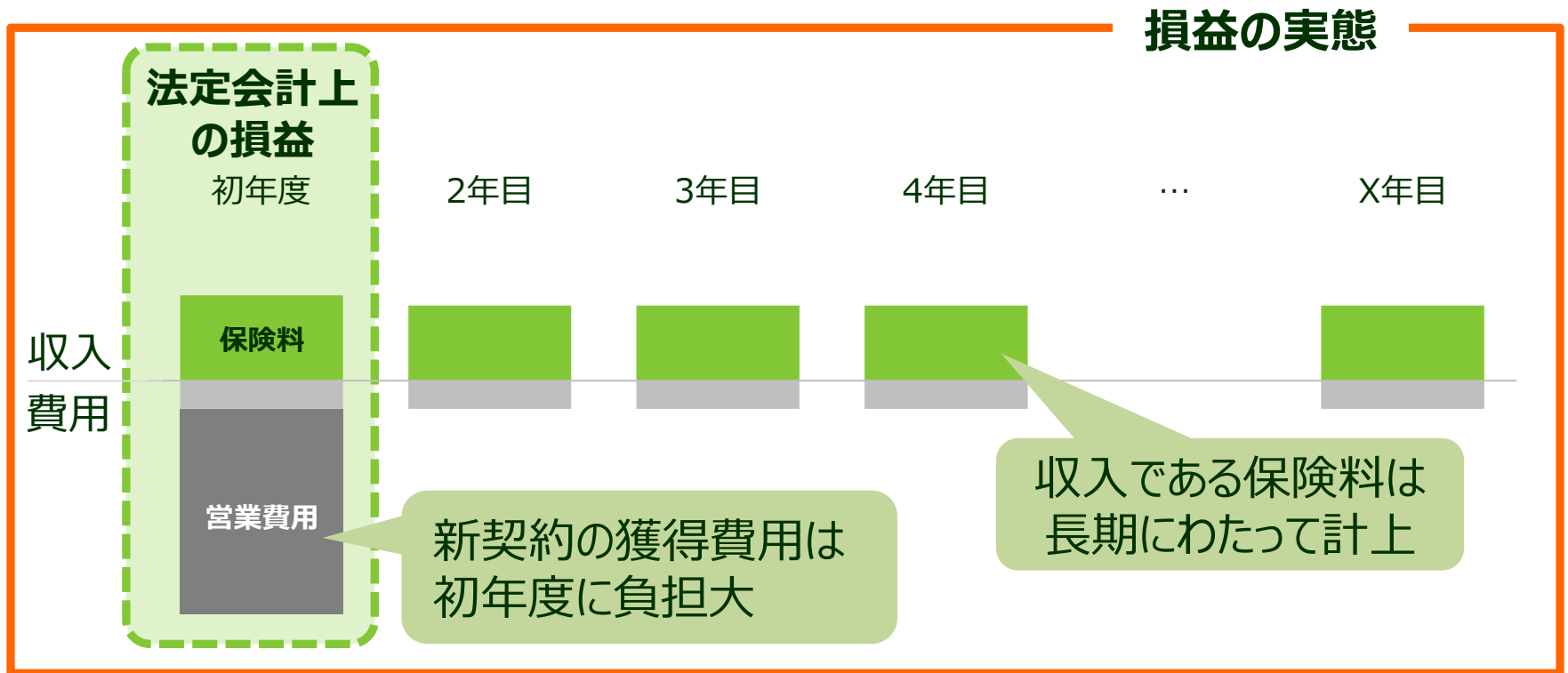


現行法定会計の収益構造

- 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13.7億円の影響を受ける

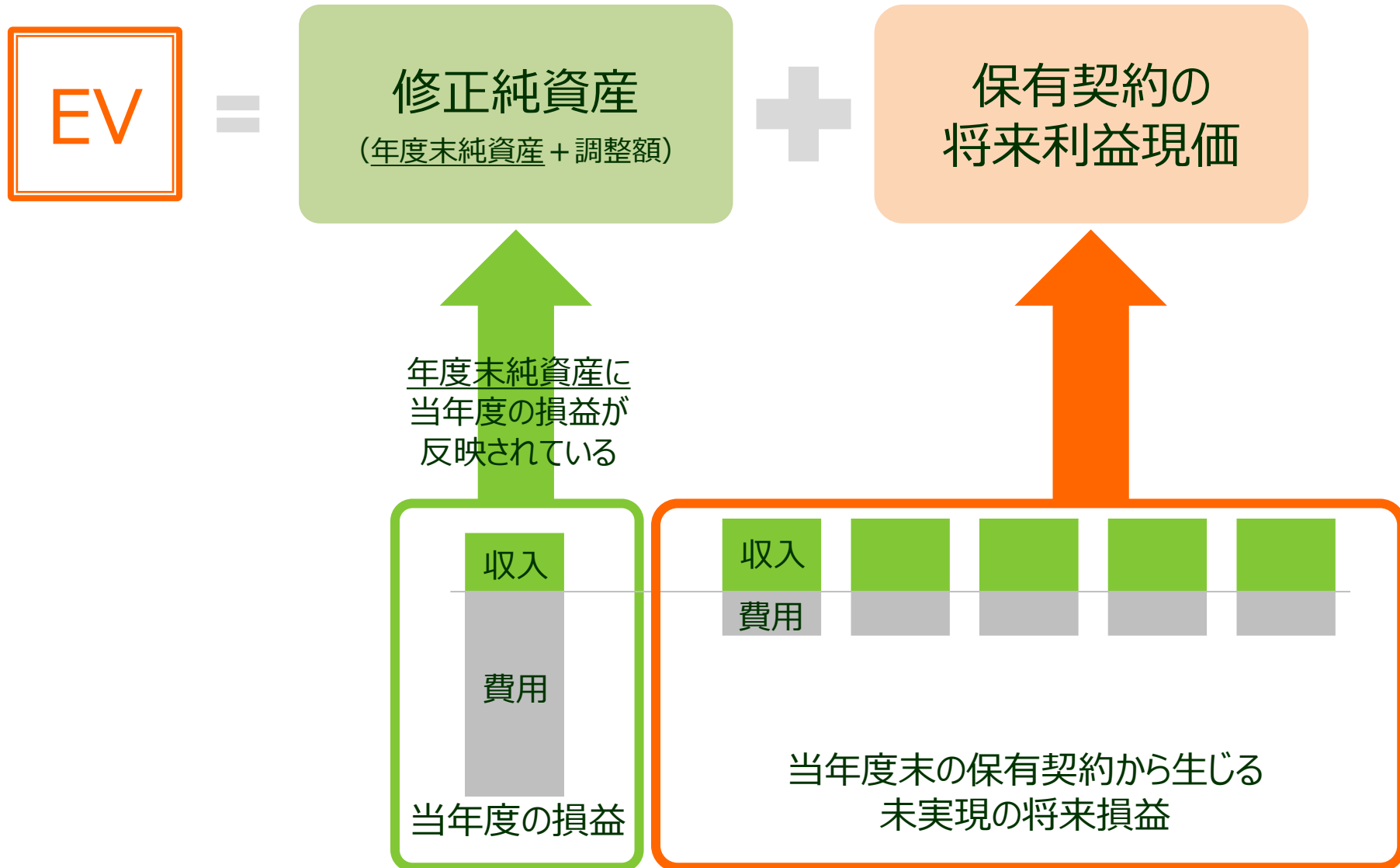
修正利益の計算式

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¹
再保険の影響額

百万円 / 年度	2018	2019	2020	2021	2022
①経常利益	△1,719	△2,382	△3,089	△3,245	△4,949
②営業費用	4,216	6,146	6,712	8,262	8,672
③再保険の影響額	-	△1,526	△804	△1,283	△608
④調整額	347	546	739	721	194
修正利益	2,844	2,784	3,558	4,455	3,307

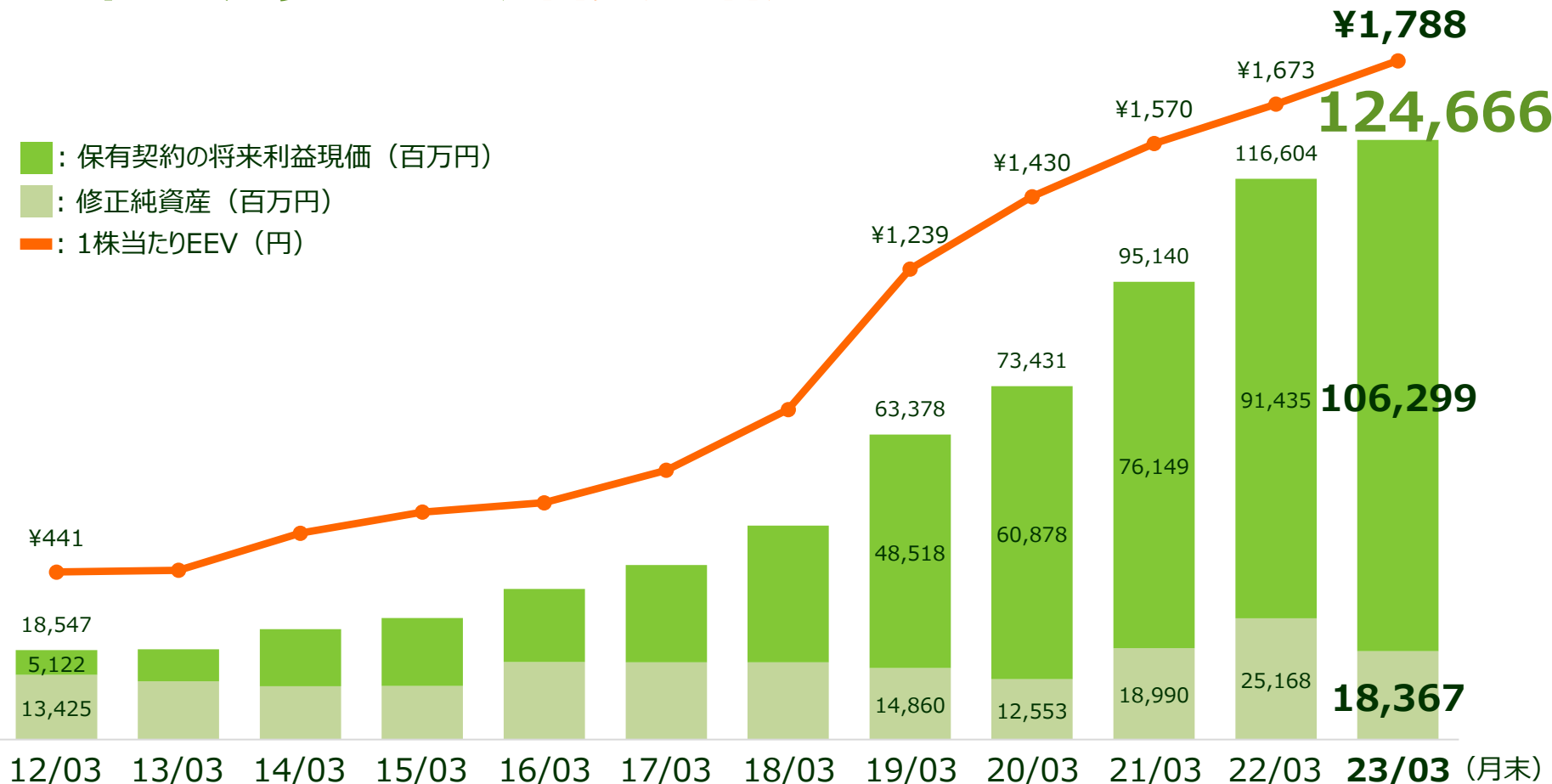
1. 責任準備金繰入額の調整額は、危険準備金の繰入の影響額の除外及び保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額

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EEV**19%**²、将来利益現価**32%**
- 1株当たりEEVは、**着実に増加**

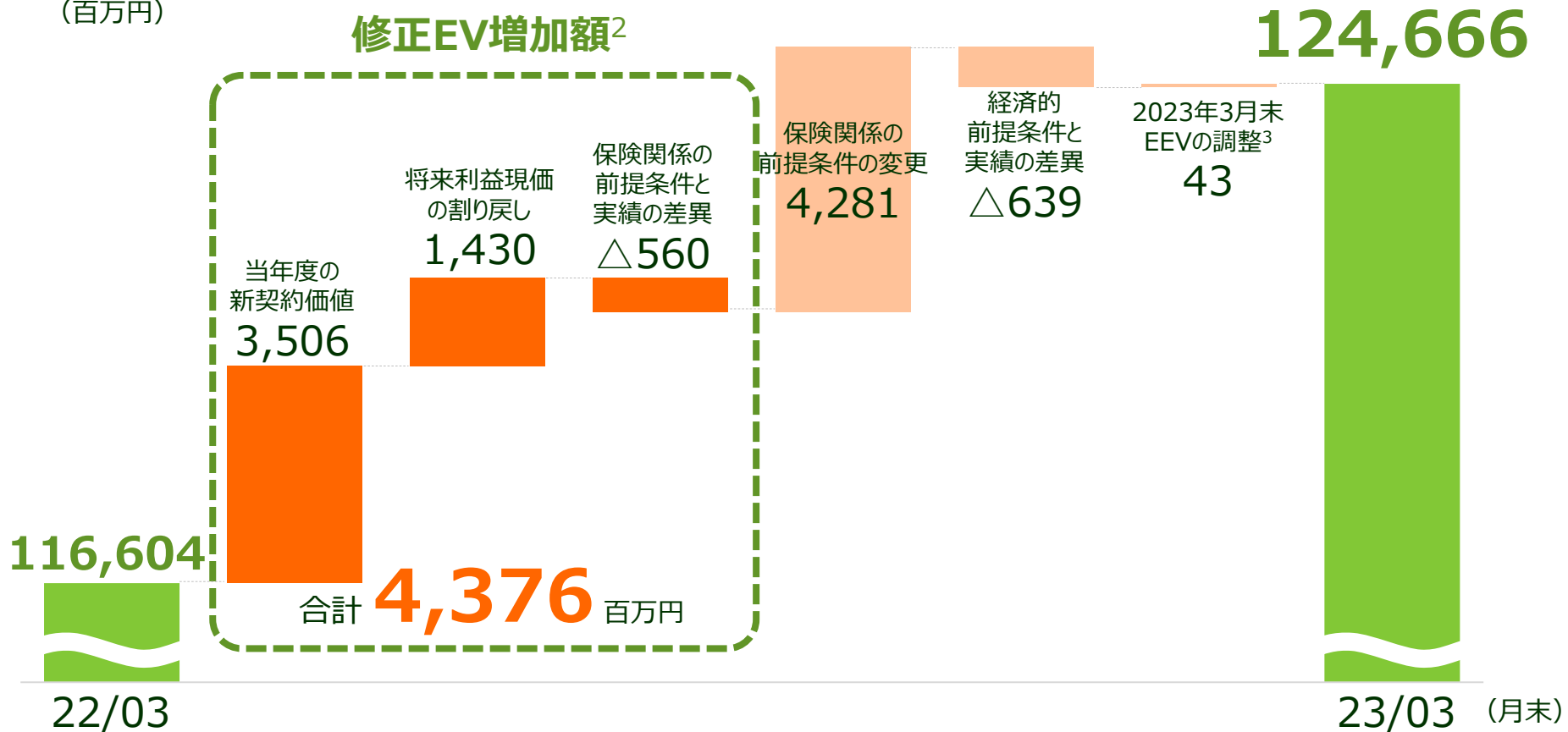


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法等については部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2016年3月末におけるEEVについても同様の評価により再評価。
 2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円、2020年7月の海外公募増資による資本調達額90億542万円、2021年9月の海外公募増資による資本調達額97億7,184万円を含み算出

EEV¹の変動要因分析

■ コロナ支払いや金利上昇・インフレの影響を受けるも、 新契約価値・前提条件の変更等により増加

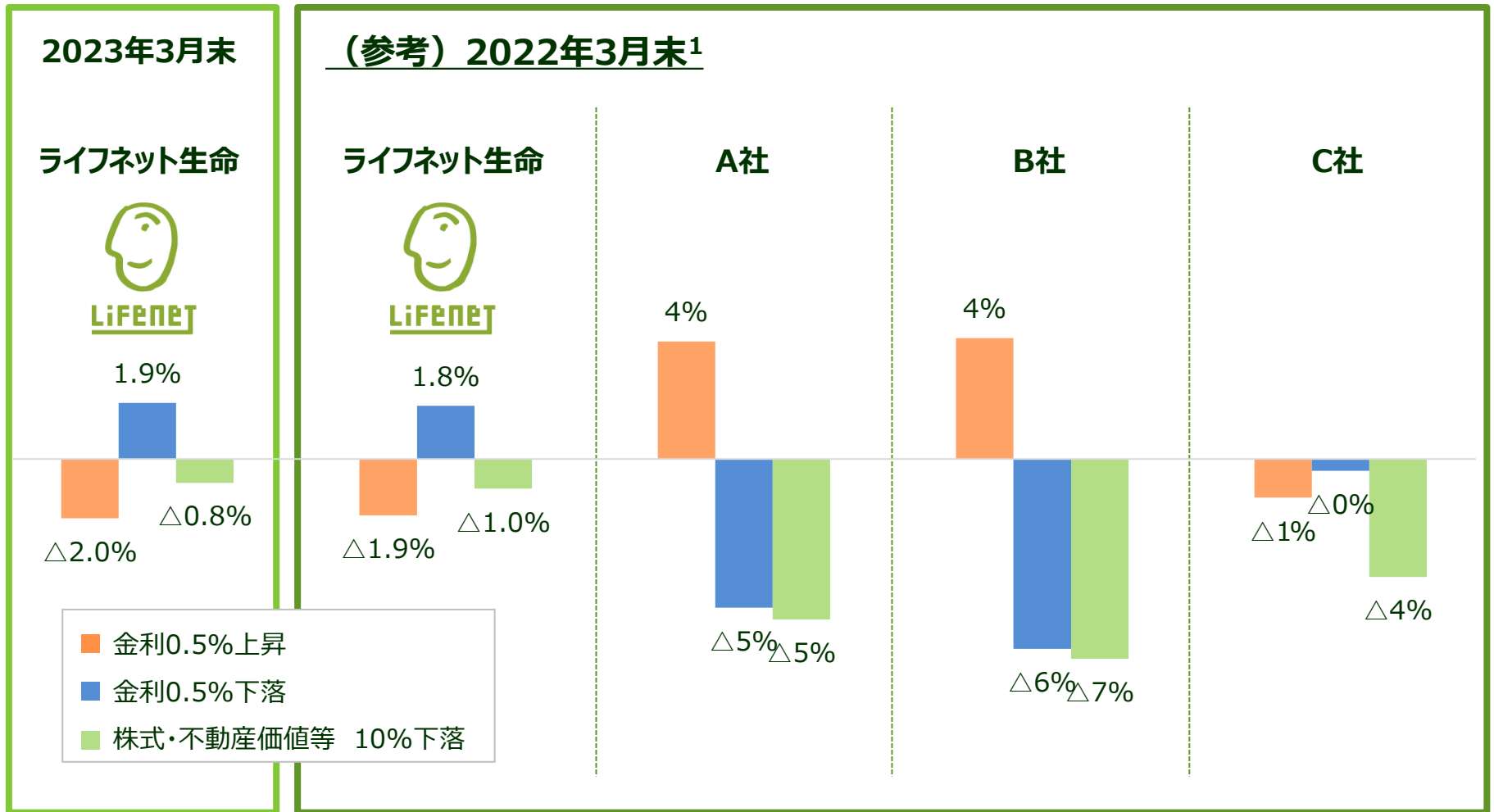
(百万円)



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）原則を参考に行っている。
 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	23/03
総資産	67,820	68,600
現金及び預貯金	3,761	5,719
買入金銭債権	3,999	4,499
金銭の信託	5,460	5,322
有価証券	47,425	45,606
国債	8,946	7,689
地方債	1,469	1,442
社債	24,042	24,994
株式	492	435
外国証券	98	596
その他の証券 ¹	12,375	10,447
負債合計	45,749	53,026
保険契約準備金	43,542	50,996
純資産	22,071	15,574
その他有価証券評価差額金	697	△678
ソルベンシー・マージン比率 ²	3,182%	3,158%
保有債券の修正デュレーション ³	9.9年	8.2年

■ ソルベンシー・マージン比率²は、十分な水準を確保

■ 純資産へのマイナス影響軽減に向け、円金利リスクを抑制

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は着実に増加し、保有契約価値は前年度末比16%増

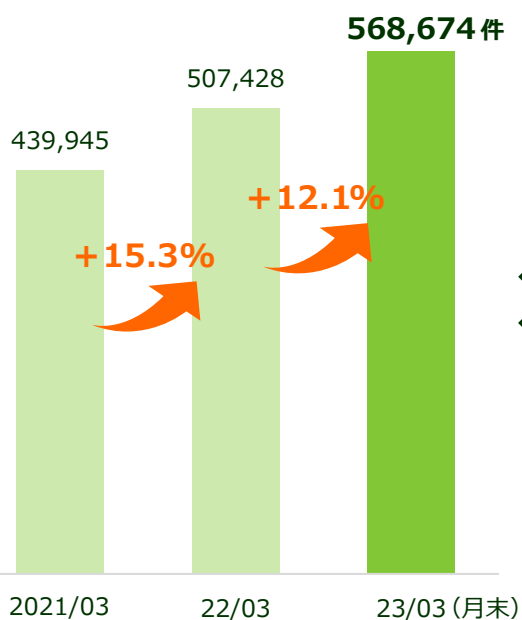
保有契約件数

1件当たり保有契約価値

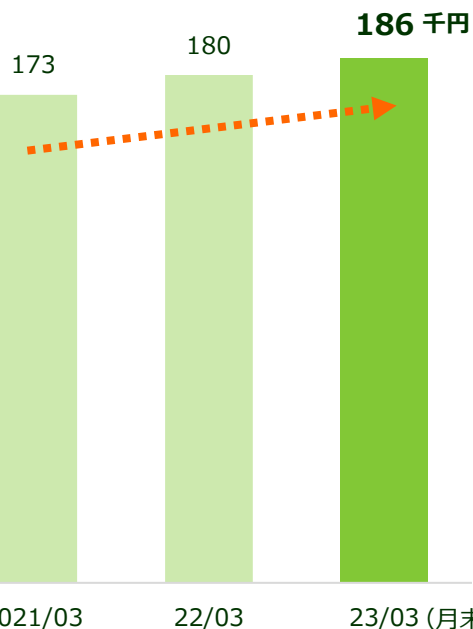
(保有契約の将来利益現価/保有契約件数)

保有契約価値

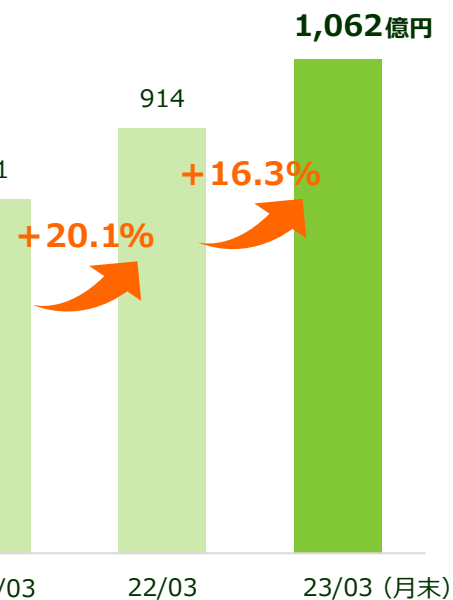
(保有契約の将来利益現価)



×



=



2022年度の総括

■ 外部環境の影響を受けるも、新たな種まきを実行

2022年度業績

- コロナ感染拡大・縮小の影響を受けるも、保有契約業績は2桁%成長を継続
- 営業費用効率悪化、コロナ関連支払い、金利上昇及びインフレがマイナス方向に作用も、EEVは着実に成長

将来施策

- 中長期の持続的成長の実現に向けて、さまざまな新規施策を仕込むことができた1年



財務報告

- 2023年度からのIFRS任意適用を機関決定

1. 2022年度決算

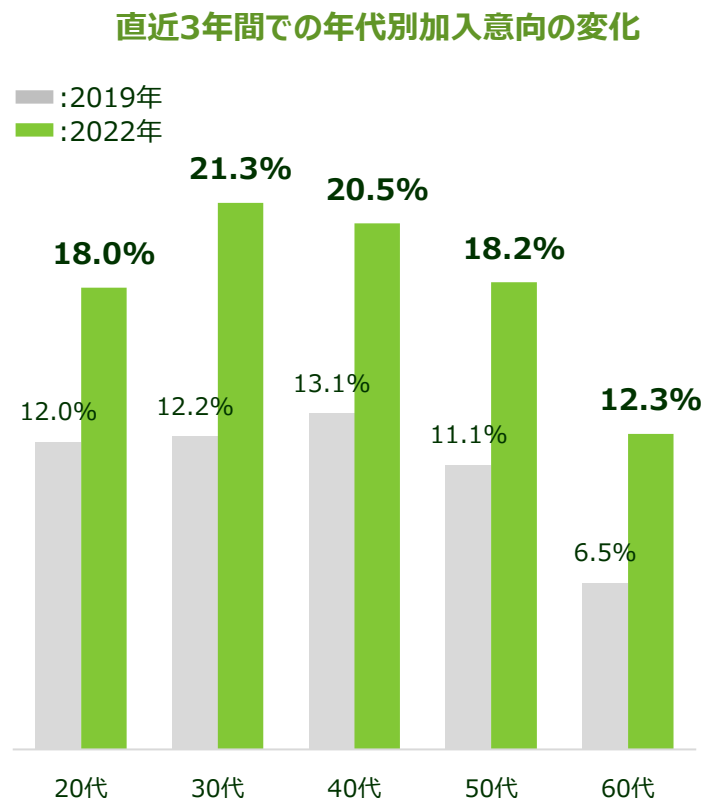
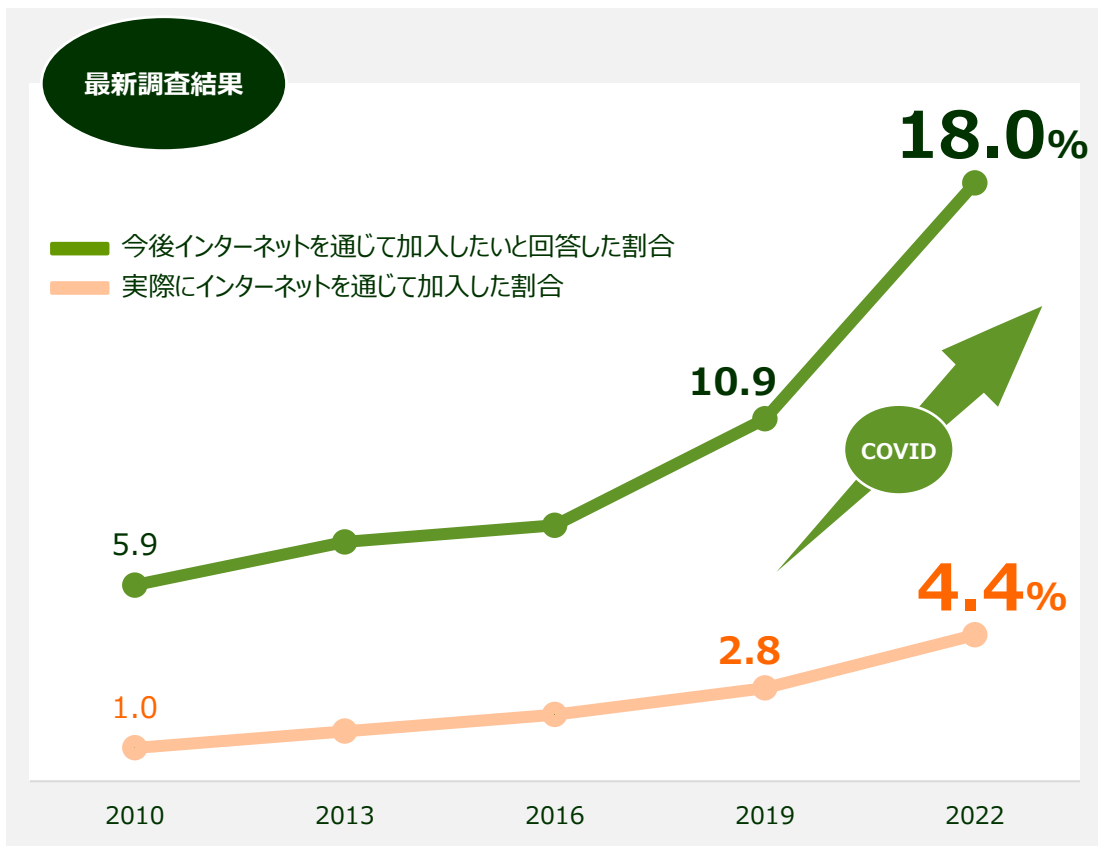
2. 今後の取組み

オンライン生保市場の成長可能性

金融サービスのデジタル化という構造的な変化を背景に オンライン生保市場の持続的な成長を見込む

コロナを機に、オンライン生保への加入意向はさらに増加¹

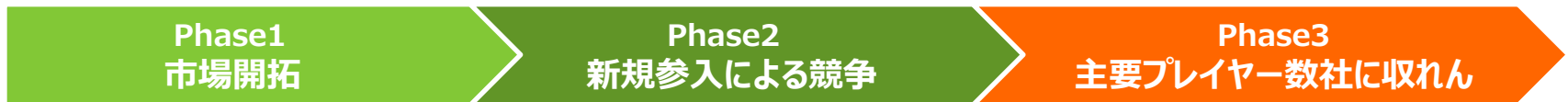
オンライン生保は幅広い世代に浸透¹



1. 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」

競争環境に対する考え方

- 市場拡大に伴い新規プレイヤー増加も、
成長投資でオンライン生保市場の拡大をリード



オンライン生保市場の広がり当社ポジション（イメージ）



No.1を活かした成長サイクル

- **No.1ポジション**×**パートナービジネス拡大**の好循環で、**オンライン生保市場の潜在能力を解放する**

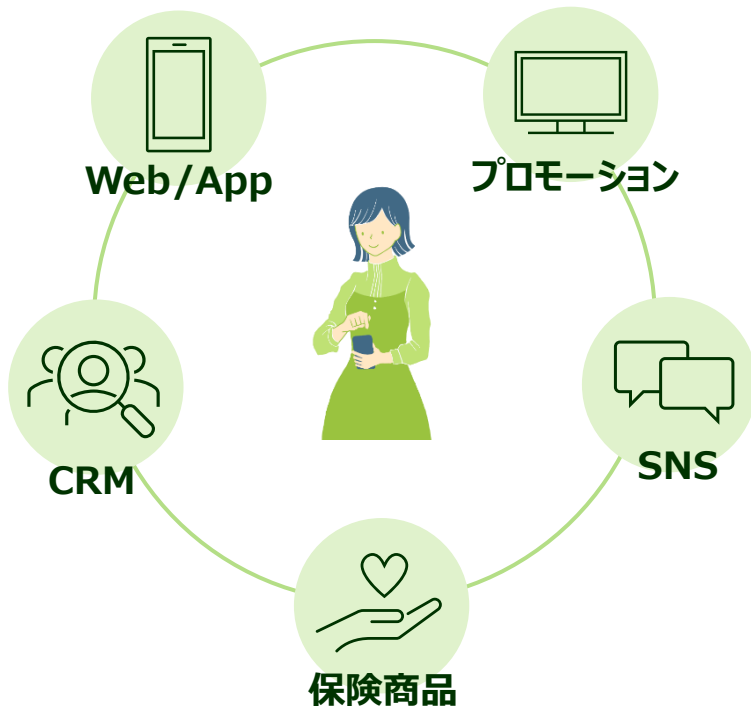


個人保険事業

■ 保有契約業績を再加速するための**基盤づくり**に注力

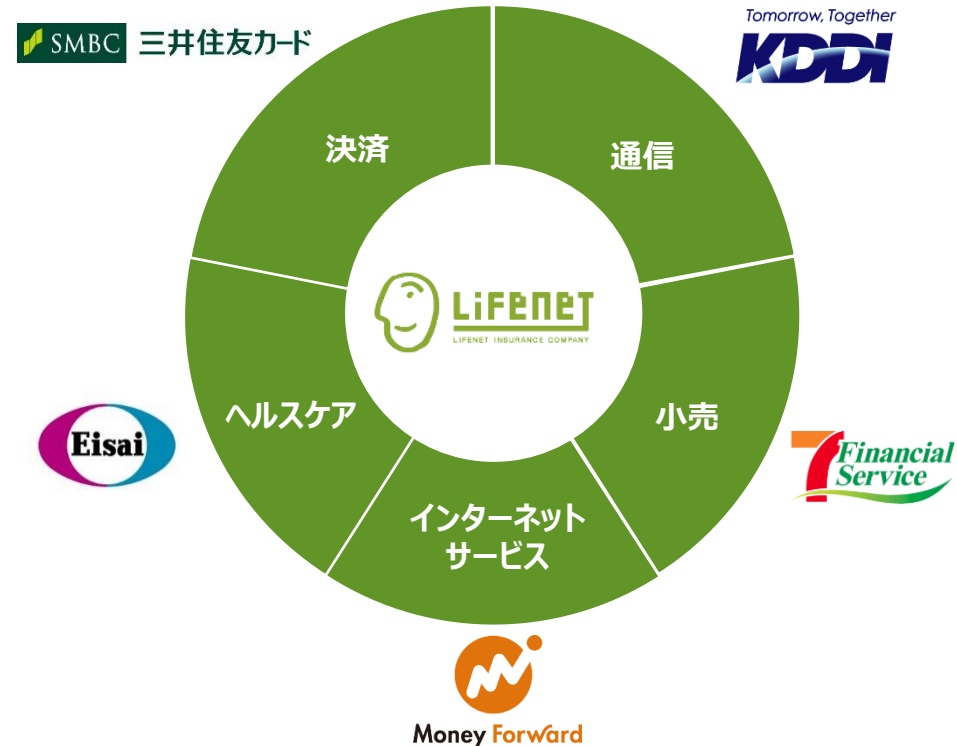
インターネットチャネル

若年層を起点に、時代とともに変化するお客さまニーズへの適応を図る



パートナービジネスチャネル

各パートナー企業の幅広い顧客基盤とブランド力を活用し、中期的にさらなる業績向上を目指す



団体信用生命保険事業

■ 新たな事業基盤、新たな収益機会の第一歩目として、 確実な立ち上げを実行

取組み

2023年7月1日（予定）より、auじぶん銀行の
住宅ローン利用者向けに団体信用生命保険の提供を開始

au じぶん銀行

住宅ローンの提供

約6年11ヶ月で住宅ローン融資実行額
2.5兆円突破！



LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY

団体信用生命保険の提供

- auじぶん銀行が取り扱う既存の団信契約の引受保険会社を当社へ変更
- オンラインビジネスの特性を活かした保険商品・サービスを提供

プラットフォーム事業

■ オンライン保険代理店の規模拡大に加え、今年度からBtoB領域にも参入

to Consumer (個人向け)

オンラインプラットフォームとしての
UI/UXのさらなる進化



子会社

ライフネットみらい

相互作用
両輪で成長

to Business (法人向け)

オンライン保険ビジネスに必要な
システム・デジタルツール等の提供



事業会社



金融機関



中期的な成長軌道

■ 個人保険事業の成長に団信事業が加わることで、保有契約業績の成長加速を目指す

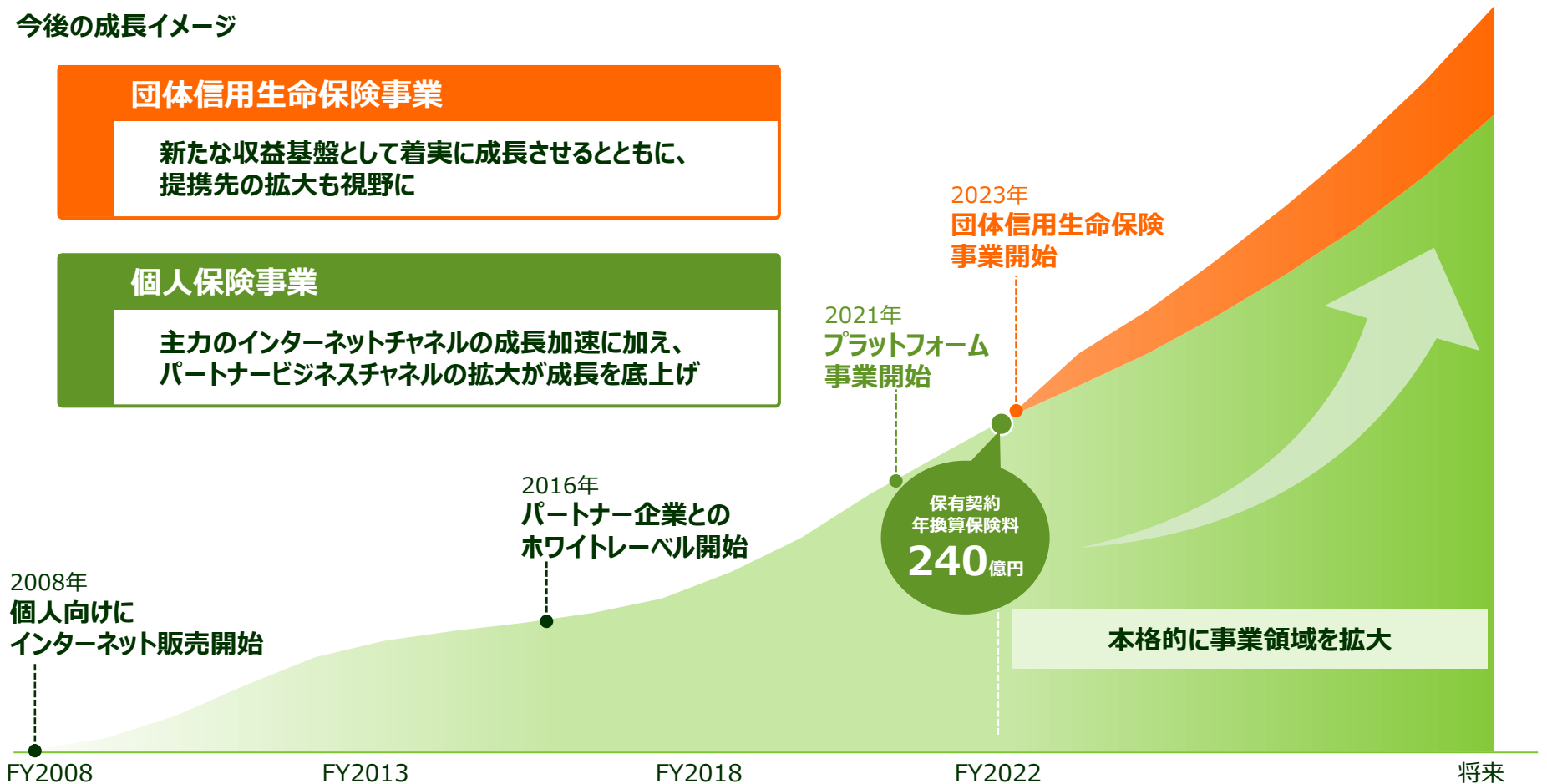
今後の成長イメージ

団体信用生命保険事業

新たな収益基盤として着実に成長させるとともに、提携先の拡大も視野に

個人保険事業

主力のインターネットチャネルの成長加速に加え、パートナービジネスチャネルの拡大が成長を底上げ



事業成長を支える人的資本

■ 「多様性」と「成長機会」を軸に、人材への取組みを推進

多様性
を大切にする



成長の機会
をつくる

女性管理職比率¹
30%以上

(2022年度実績)
26.1%

産休・育休後復帰率
100%維持

(2022年度実績)
100%

1on1面談実施率²
90%以上

(2022年度実績)
80.3%

1人当たりの年間研修時間
24時間以上

(2022年度実績)
19.6時間

時代や環境の変化に対応し、
事業の成長及び企業価値の向上に資する組織へ

1. 部門長以上の役職者に占める女性の割合
2. 年間12回（月に1回）上長と実施する面談のうち、当該年度に実施した割合

IFRSの任意適用¹

財務報告の変更に伴い、今後優先的に着目する指標を設定

スケジュール

2023年5月
(2022年度決算)

- IFRSのもとで、**2023年度連結業績予想**を開示 (P.28)
- IFRS主要項目の**過去5事業年度分の参考数値**を開示 (P.45)

2023年8月
(2023年度1Q決算)

- IFRS任意適用の決算を発表

指標

企業価値を表す経営指標

EEV

(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

成長性

保有契約
年換算保険料²

収益性

保険サービス損益
(IFRS)

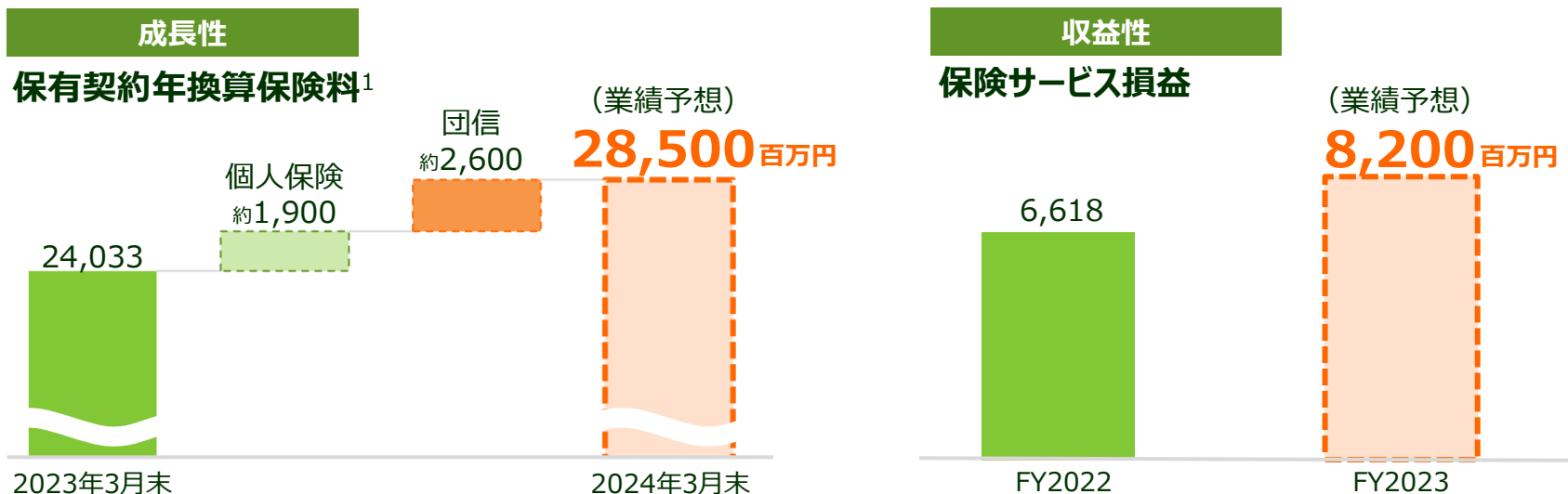
1. IFRS任意適用後も、資本十分性と剰余金の配当は法定会計に準じる

2. 個人保険と団体信用生命保険を合算した保有契約年換算保険料

2023年度連結業績予想



■ 保険サービス損益82億円、最終利益53億円の黒字を見込む



(百万円)	2022年度業績 ²	2023年度業績予想 ³
保有契約年換算保険料 ¹	24,033	28,500
保険収益	20,732	24,900
保険サービス損益	6,618	8,200
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,575	5,300

- 年換算保険料とは、1回当たりの保険料（団信は、保有契約を元に算出される翌月の収入保険料）について保険料の支払い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を指します。当社商品の保険料は全て月払いのみとなっているため、1ヶ月当たりの保険料に12を乗じたものが年換算保険料となります。
- 保険収益・保険サービス損益・親会社の所有者に帰属する当期利益はIFRSの科目で、会計監査前の数値です。
- 2023年度業績予想は、2023年7月（予定）から開始する団体信用生命保険事業による影響を含みます。

今後の方向性

- **事業規模の拡大と高い利益成長を実現し、企業価値の一層の向上を目指す**

2022年度

- ・ 主力のインターネットチャネルにおける効率悪化
- ・ 団信事業、新たな業務提携の発表

2023年度以降

- ・ インターネットチャネルの成長を中期的に再加速
- ・ 団信事業等の事業領域の拡大
- ・ 保険サービス損益の10%成長の継続
- ・ 2025年度を目途に東証プライム市場へ移行

将来

- ・ 経営目標
EEV2,000億円
の早期達成

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

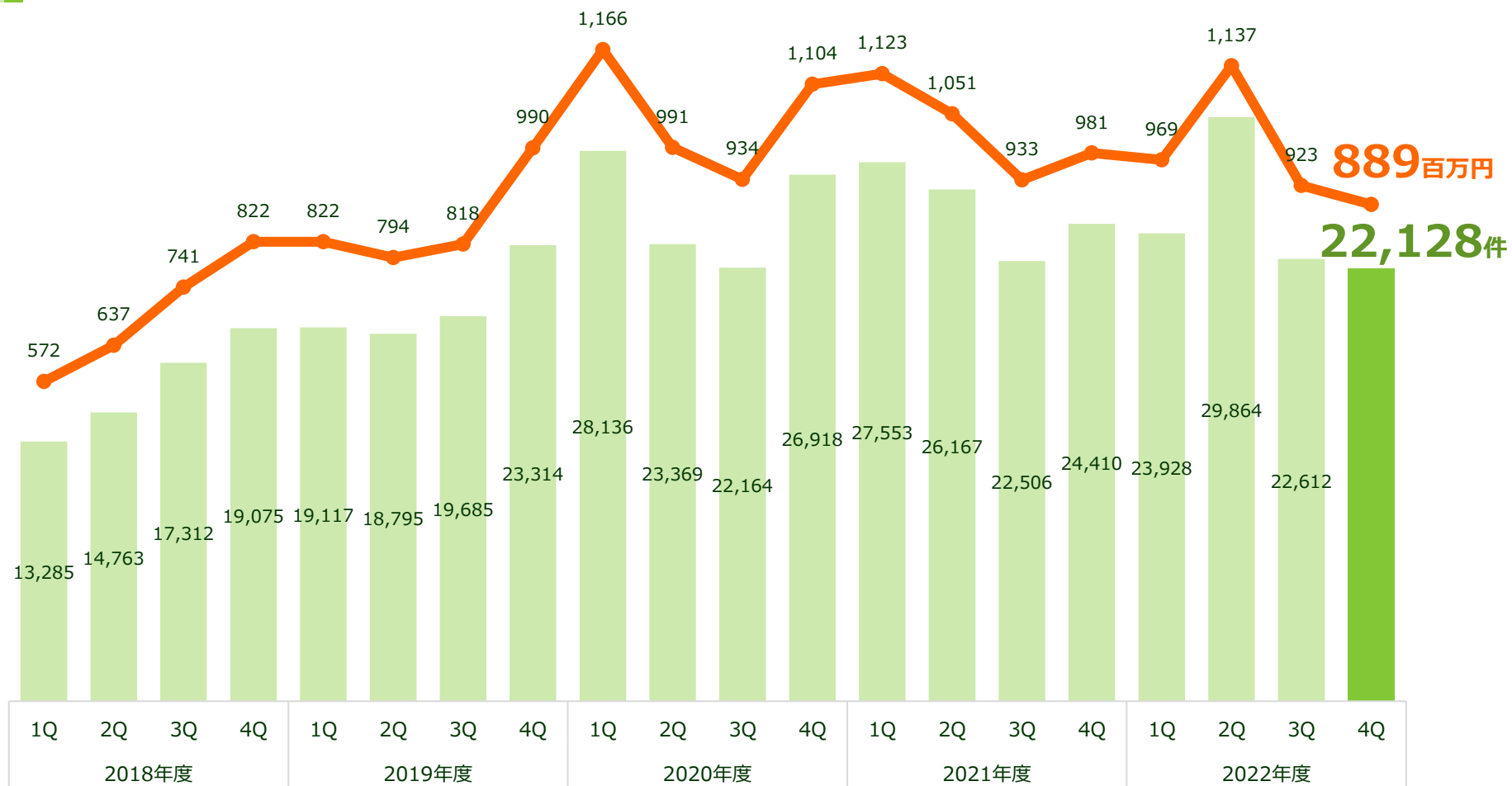


LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

新契約年換算保険料/件数（四半期）

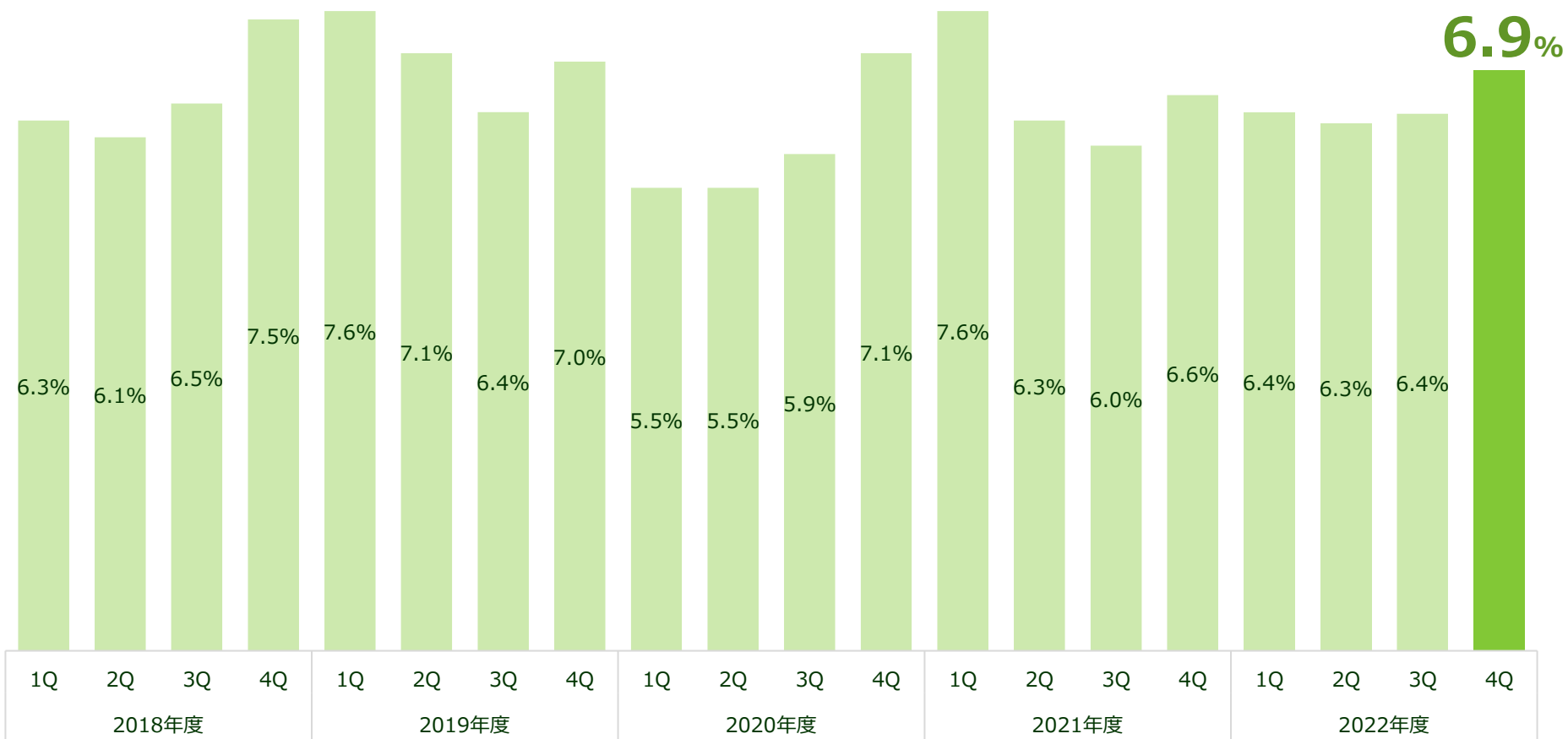
■ :新契約年換算保険料¹（百万円）
■ :新契約件数（件）



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

解約失効率（四半期）

■ 解約失効率¹ (%)

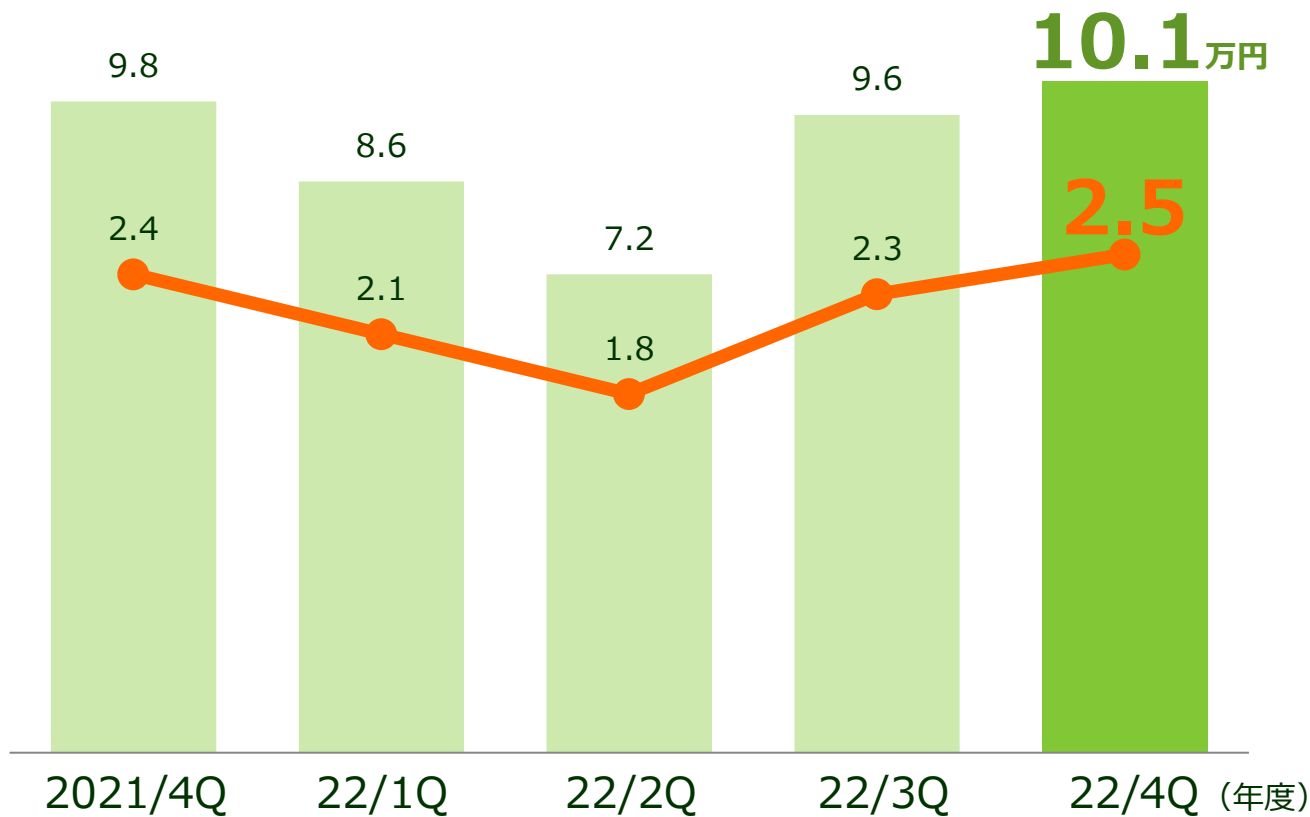


1. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値

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



営業費用 (百万円)	2,400	2,079	2,157	2,187	2,247

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

保有契約の内訳

	22/03	23/03	構成比
保有契約件数	507,428件	568,674件	100%
内訳：定期死亡保険	247,754件	276,566件	49%
内訳：終身医療保険	138,749件	156,402件	28%
内訳：定期療養保険	8,485件	7,870件	1%
内訳：就業不能保険	63,847件	68,142件	12%
内訳：がん保険	48,593件	59,694件	10%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	3,351,278	3,633,704	
保有契約者数	322,231人	360,364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

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
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 42,262円 ×
Life Time ¹ 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 15.4年 ×
Gross Profit Margin ² 粗利率 (売上高から売上原価差引後の利益率)	43% 	44% 	39% (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)	305,451円	283,531円	253,826円 (299,384円)
Customer Acquisition Cost ³ 顧客獲得費用	66,737円	82,113円	88,013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

※ () 内は、コロナ関連支払い
13.7億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	FY2022	増減	備考
要約損益計算書	保険料等収入	25,420	29,207	3,787	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	747	1,060	313	
	経常収益	26,167	30,268	4,100	修正共同保険式再保険の活用による5,671百万円を含む
	保険金等支払金	8,668	12,445	3,776	新型コロナウイルス感染症に係る支払金（1,378百万円）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27.4%
	保険金	2,546	3,123	577	支払件数は、214件（2021年度）から281件（2022年度）へ増加
	給付金	1,563	3,030	1,467	支払件数は、14,910件（2021年度）から38,189件（2022年度）へ増加
	責任準備金等繰入額	6,903	7,453	550	保険料に対する責任準備金繰入額（7,074百万円）の割合は31.5%
	事業費	12,140	13,463	1,322	
	営業費用	8,262	8,672	409	広告宣伝費は6,964百万円
	保険事務費用	1,278	1,506	228	
	システム・その他費用	2,599	3,284	685	
	その他	1,701	1,855	153	
	経常費用	29,413	35,217	5,803	
	経常損益	△3,245	△4,949	△1,703	修正共同保険式再保険の活用による608百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	73	214	141	
当期純損益	△3,319	△5,164	△1,844	修正共同保険式再保険の活用による608百万円の利益を含む	
基礎利益	危険差損益	3,348	2,292	△1,056	新型コロナウイルス感染症に係る支払金（1,378百万円）の増加 修正共同保険式再保険の活用による637百万円の危険差損を含む
	費差損益	△6,648	△7,429	△781	修正共同保険式再保険の活用による1,246百万円の費差益を含む
	利差損益	86	64	△21	
	基礎利益	△3,213	△5,072	△1,859	修正共同保険式再保険の活用による608百万円の利益を含む

保有債券の内訳¹

2023年3月末時点

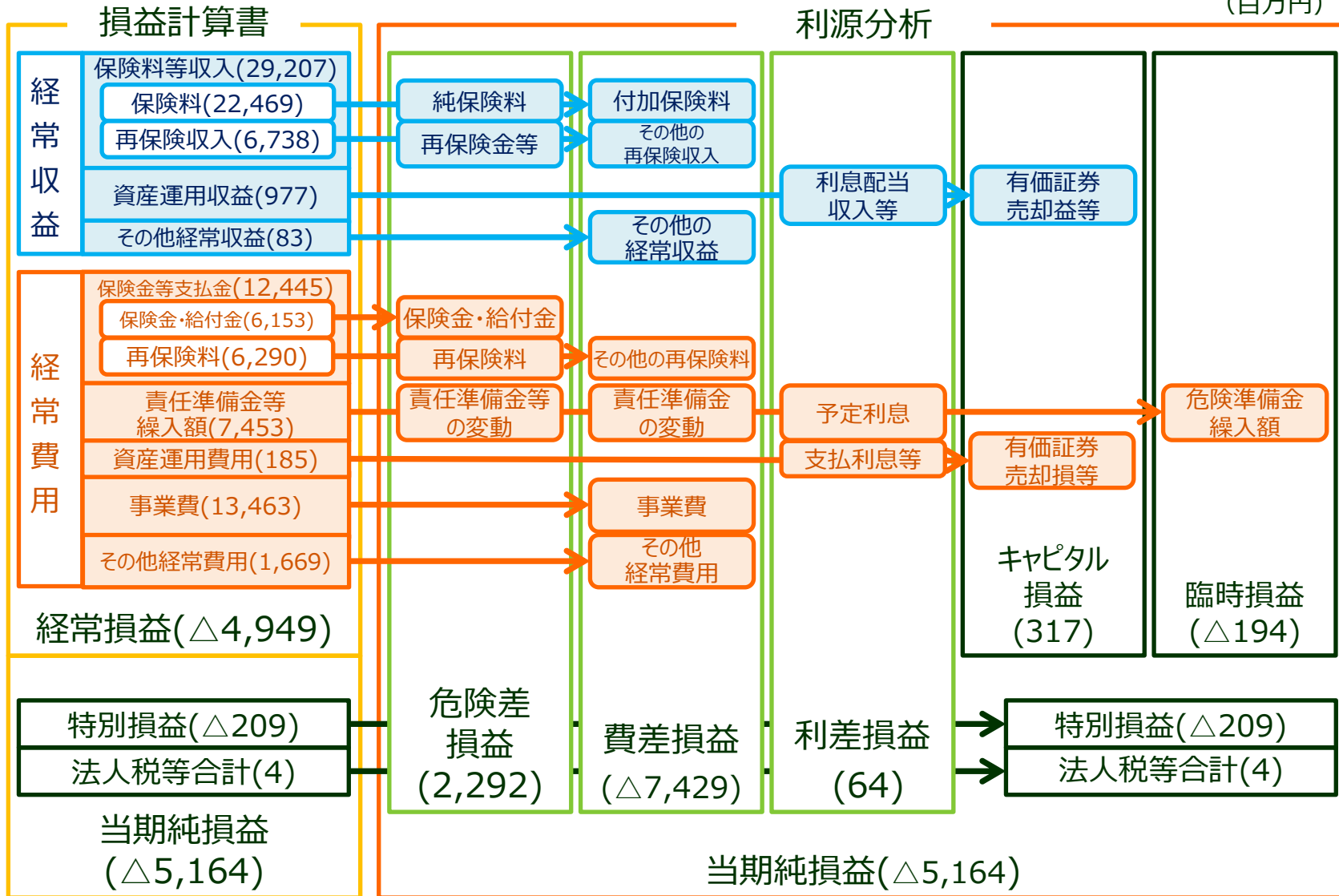
(百万円)	その他有価証券	満期保有目的	合計
円建債券 デュレーション ²	19,634 約4年	15,088 約13年	34,723 約8年
外貨建債券 デュレーション ²	9,420	—	9,420 約6年
内訳：為替ヘッジなし	2,355	—	2,355
内訳：為替ヘッジあり	7,065	—	7,065

1. 貸借対照表計上に基づく金額
2. 当社算出値

基礎利益の利源分析の図解

2022年度

(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年度末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 3,158.2\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (31,943)}{\text{リスクの合計額} \div 2 (2,022 \div 2)}$$

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

預貯金等 (5,719)	その他の負債 (1,904)
買入金銭債権 (4,499)	支払備金(1,364)
金銭の信託 (5,322)	責任準備金 (49,632)
有価証券 (45,606)	危険準備金(2,420)
	保険料積立金等 余剰部分(13,824)
	価格変動準備金(124)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(-) ¹
	その他有価証券 評価差額金(△678) ¹
有形固定資産 (75)	資本金等 (16,252)
無形固定資産 (1,544)	純資産 (15,574)
その他の資産 (5,831)	

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 (1,043)

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 (400)

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 (1,291)

【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 (82)

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)	2023年3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2023年3月末におけるEEV及び新契約価値	124,666	3,506
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 4,995	△ 429
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	4,695	334
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 2,484	△ 206
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	2,413	183
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 970	—
感応度3 (事業費率10%減少)	5,166	818
感応度4 (解約失効率10%低下)	1,169	217
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	6,517	736
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	263	32

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

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"> 保守的に設定 契約獲得時に基礎率を固定 	<ul style="list-style-type: none"> 経験に基づいた最良の前提 毎期見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 経験に基づいた最良の前提 毎期見直し
利益認識のタイミング (新契約獲得の影響)	<p>獲得時点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即時に認識する</p> 	<p>見込まれる利益が保険期間にわたって、配分される</p> 

IFRS主要項目の過年度推移¹



LIFENET

(百万円)		2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
I F R S P L	保険サービス損益	4,885	5,419	6,606	7,216	6,618
	保険収益	10,560	12,550	15,220	17,987	20,732
	保険サービス費用	5,509	7,038	8,468	10,429	13,874
	再保険損益	△165	△92	△144	△341	△239
	金融損益 ²	-	-	-	-	△435
	その他損益	-	-	-	-	△822
	税引前当期利益	-	-	-	-	5,360
	親会社の所有者に帰属する当期利益	-	-	-	-	3,575

遡及計算の対象外

I F R S B S	資本	-	-	-	71,871	75,716
	期始CSM	22,979	44,835	55,103	65,736	74,907
	新契約CSM	3,536	4,813	8,908	7,690	6,879
	利息による増加	309	461	595	640	710
	前提変更等による調整	21,497	9,293	6,369	6,597	7,508
	CSM償却	△3,486	△4,300	△5,241	△5,757	△6,401
期末CSM	44,835	55,103	65,736	74,907	83,604	

他	保険獲得CF ³	5,225	7,484	8,339	9,854	10,390
	維持費 ⁴	2,070	2,386	2,761	3,480	4,049

1. 2018年度から2021年度の各数値は、遡及計算の過程においての過去数値の算出結果であり、会計監査を行っていない。2022年度の各数値は現時点では会計監査前の数値
2. 金融資産から生じる投資損益、保険金融損益及び再保険金融損益の小計
3. 保険獲得CFのうち当期発生分
4. 契約の履行に直接関連する経費であり、保険獲得CFに含まれないもの

経営陣¹

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。



近藤 良祐 (こんどう りょうすけ)
取締役 執行役員
【担当】営業本部、データサイエンス推進室

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



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



木庭 康宏 (こば やすひろ)
取締役副社長 執行役員
【担当】事業開発部、商品開発部、団信事業部、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。



横澤 淳平 (よこざわ じゅんぺい)
取締役 執行役員
【担当】システム戦略本部

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。



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
専務取締役CFO

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）
早稲田大学 大学院会計研究科
教授



山下 知之 (やました ともゆき)
社外取締役（監査等委員）
エ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



阿部 絵美麻 (あべ えみま)
社外取締役（監査等委員）
宮益坂ガ・ファーム法律会計事務所
弁護士