

証券コード:7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

**2014年度  
第2四半期  
決算説明会**

ライフネット生命保険株式会社

**2014年11月14日**

# 決算説明会のポイント



- ✓ 経常収益は前年同期比**20%増加**
- ✓ 実質的な経常損益<sup>1</sup>は**28%改善**
- ✓ 営業CFと危険差益の**着実な計上**
- ✓ 最大の課題は**新契約業績の底上げ**
- ✓ 中期計画の**経営目標の変更**
- ✓ 2014年度**業績予想の開示**

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

# 2014年度2Q決算サマリー



(百万円)

	2013/1H	2014/1H	前年同期比
経常収益	3,660	4,393	120.0%
事業費	2,101	2,130	101.4%
経常損益 <sup>1</sup>	△624	△450	-
営業キャッシュ・フロー	768	1,151	149.7%
危険差益	544	869	159.5%
保有契約年換算保険料	7,598	8,450	111.2%
保有契約件数(件)	189,958	209,814	110.5%
新契約年換算保険料	975	694	71.2%
新契約件数(件)	26,777	15,053	56.2%

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

# 目次

**1. 2014年度2Q決算ハイライト**

**2. 今後の取組み**

**3. 中期計画の経営目標の変更**

# 第2四半期までの主な実績

## ■ 開業後初の主力商品見直し

- 定期死亡保険の**リニューアル**
- 終身医療保険の**新商品発売**

## ■ ネット生保“第2ステージ”への挑戦

- **オウンドメディア**のオープン
- **フォローアップ**機能の強化
- **ウェブサイト**の最適化
- **契約者サービス**の充実

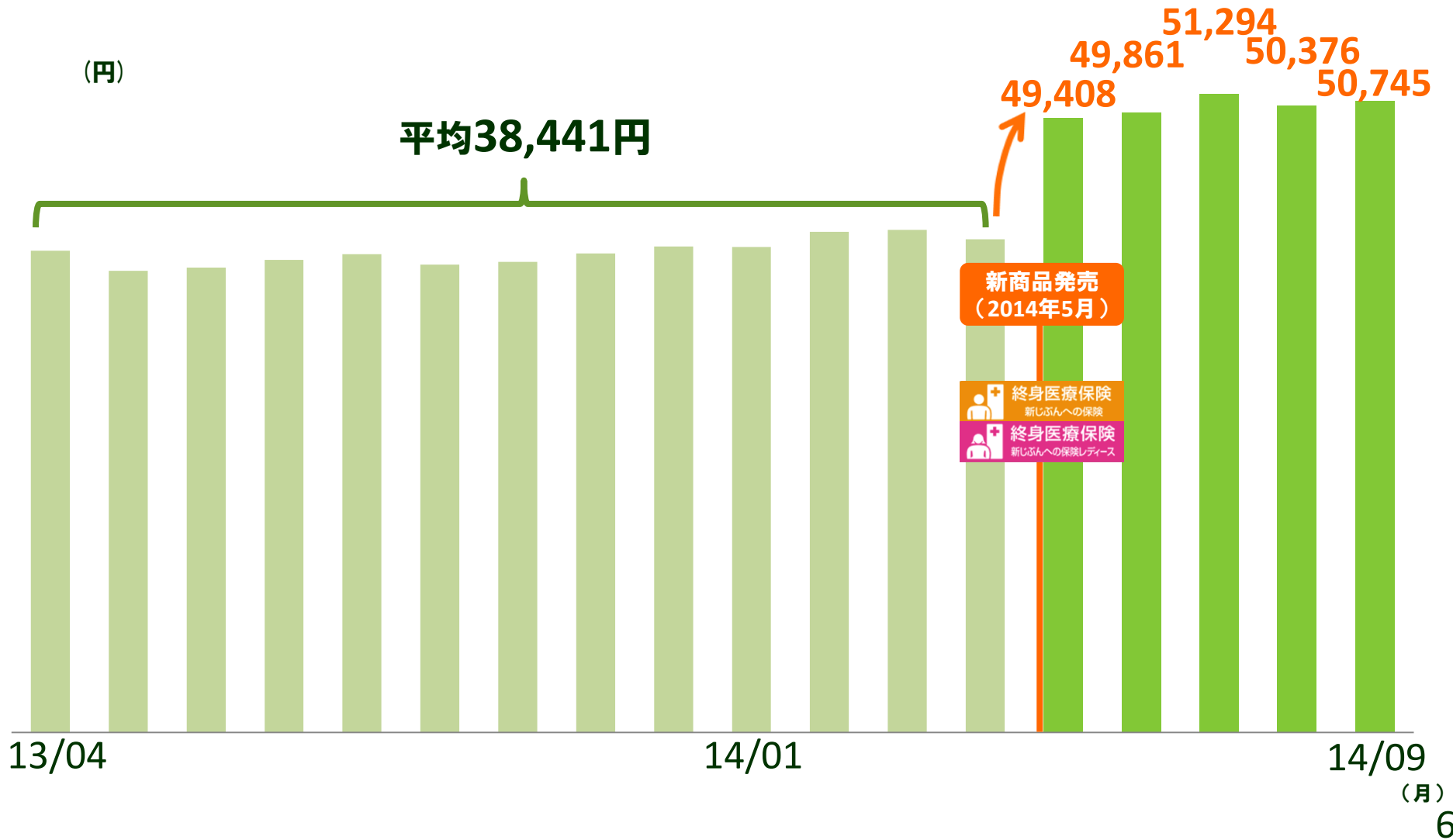
# 開業後初の主力商品見直し

## ■ 保険料の引下げと充実した保障を実現

<p>定期死亡保険 かぞくへの保険</p> 	<p>手厚い保障はそのままに 保険料は業界最安水準！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 死亡、高度障害を保障</li> <li>・ 500万円～1億円まで設定可能</li> <li>・ 病気でも事故でも災害でも同額の支払</li> <li>・ 保険期間は最長80歳まで</li> </ul>	<p>うれしい保険料 シンプルでわかりやすく 家計にやさしい保険</p> <p>保険期間・保険料払込期間：10年/ 保険金額1,000万円</p> <p>30歳男性 月額保険料 <b>1,230</b>円</p>
<p>終身医療保険 新じぶんへの保険</p> <p>NEW</p> 	<p>エコミーコース 家計にやさしい保険料！</p> <p>おすすめコース 安心・充実の保障内容！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日帰り入院、短期入院を手厚く保障</li> <li>・ 3大生活習慣病による長期入院を保障</li> <li>・ がん、先進医療にはまとまった額の給付金</li> <li>・ 保険料は一生上がりません</li> </ul>	<p>選んでよかった 保険料をおさえたい人にも！ 保障重視の人にも 自信をもっておすすめします</p> <p>入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身 1回の入院における支払限度日数：60日 エコミーコースの場合</p> <p>30歳男性 月額保険料 <b>1,470</b>円</p>
<p>終身医療保険 新じぶんへの保険レディース</p> <p>NEW</p> 	<p>エコミーコース 家計にやさしい保険料！</p> <p>おすすめコース 女性のための充実保障！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 女性特有の病気で入院したら給付金が上乗せ</li> <li>・ 日帰り入院、短期入院を手厚く保障</li> <li>・ 3大生活習慣病による長期入院を保障</li> <li>・ がん、先進医療にはまとまった額の給付金</li> <li>・ 保険料は一生上がりません</li> </ul>	<p>選んでよかった 一生涯の保障で 女性特有の疾病に手厚い！</p> <p>入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身 1回の入院における支払限度日数：60日 エコミーコースの場合</p> <p>30歳女性 月額保険料 <b>1,776</b>円</p>

# 申込み1件当たり年換算保険料

## ■ 医療保険の新商品発売で、増加傾向



# オウンドメディアのオープン



## ■ テレビCMを補完する流入経路の構築を図る



<http://media.lifenet-seimei.co.jp/>

保険トレンドブログ

デグチが  
Watch



2014年10月31日

生命保険料にいくらかけるか考えてみる

いろいろ



2014年08月28日

ライフネットジャーナル オンライン、始  
まります

お金



2014年09月25日

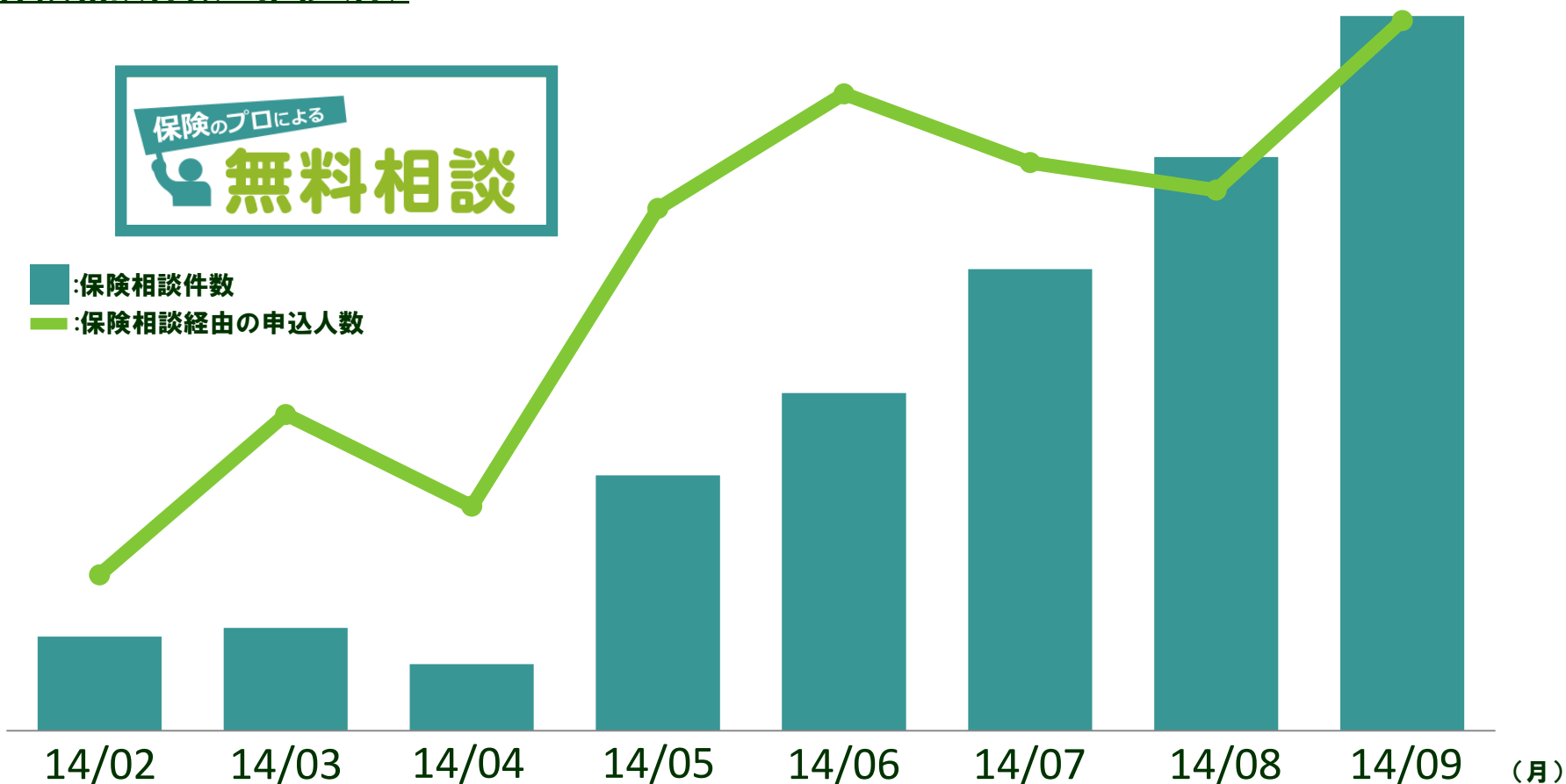
「お金がないから結婚できない」はウ  
ソ? ——今知りたいお金の話 「結婚とお  
金」 (前編)



# 保険相談サービスの効果

## ■ 相談経由の申込みは、着実に増加中

保険相談件数の推移 (件)



# 問合せ窓口格付けで三ツ星獲得<sup>1</sup>

## ■ コンタクトセンターとウェブサイトが 2014年10月に**3年連続ダブル受賞**

問合せ窓口 (コンタクトセンター)



***3 Stars Customer Service***  
**HDI-Japan 2014-2015**

サポートポータル (ウェブサイト)



***3 Stars Support Portal***  
**HDI-Japan 2014-2015**

1. HDI-Japan (ヘルプデスク協会/運営会社: シンクサービス株式会社) が主催する2014年度「HDI問合せ窓口格付け(生命保険業界)」においての受賞

# 契約者サービスの充実

## ■ ネットでも、電話でも、リアルでも



マイページはご契約内容の確認やご請求等ができるサービスです



変更する

ご契約内容の確認と、  
変更のお手続きができます。



請求する

ご請求に関する照会や、  
入院を伴うご請求をお申し出いただけます。



見直しをする

保障内容が最適かお悩み  
の際は、お電話やメール  
でお気軽に相談できます。



健康相談

日々の体の悩みを医師に  
相談できる契約者向け  
サービスです。



ふれあいフェア

ご契約者さまと  
ライフネット生命の集いを  
定期開催しています。



今すぐ聞きたい  
場合はお電話でも  
ご相談できます！

保険相談ダイヤル(通話無料)  
**0120-466133**  
受付時間：平日10時～19時（年末年始、土曜、日曜、祝日は除く）



doctors-me.com

LIFENET Produced by Doctors Me

みんなの相談 病気や症状 相談する

【9/3】相談出来る専門家が7種に増えました！

7種の専門家へ相談できます。

- 医師
- 薬剤師
- 栄養士
- 歯科医
- 介護士
- カウンセラー
- 獣医



# 教保ライフプラネット生命の現状



- 開業以来、**安定的なオペレーション**を実現
- 優先株への議決権付与や  
増資(予定)により、**議決権比率が低下**
- サポート体制は**変わらず継続**
- 当社損益への**インパクトなし**

lifeplanet

## 議決権比率の推移

33.4%(2013/9/20)

25.5%(2014/5/28)

11.7%(2014/11/20予定)

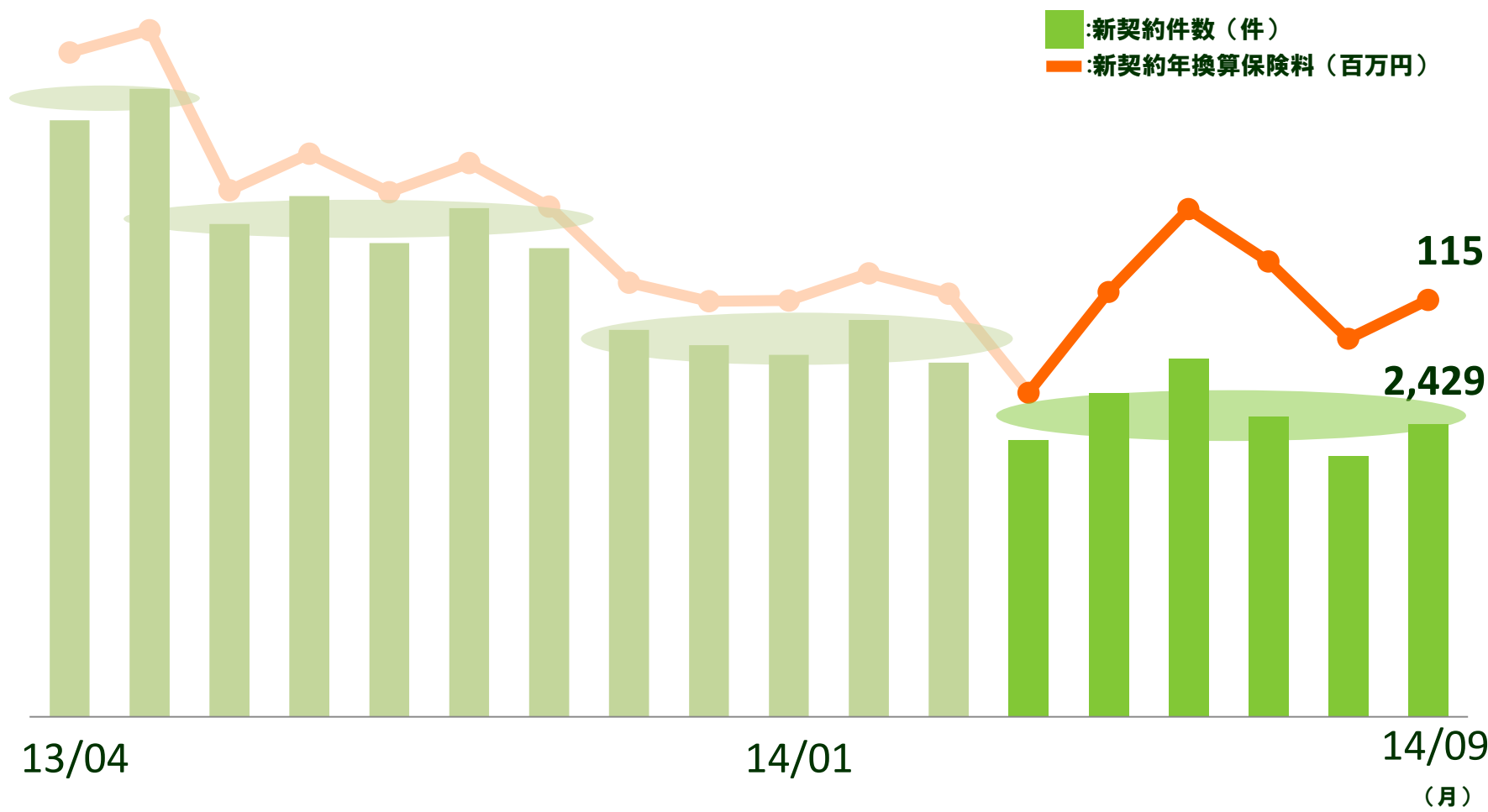
設立

優先株に議決権付与

増資

# 新契約業績の推移(月次)

## ■ 新契約業績の底上げが最大の課題



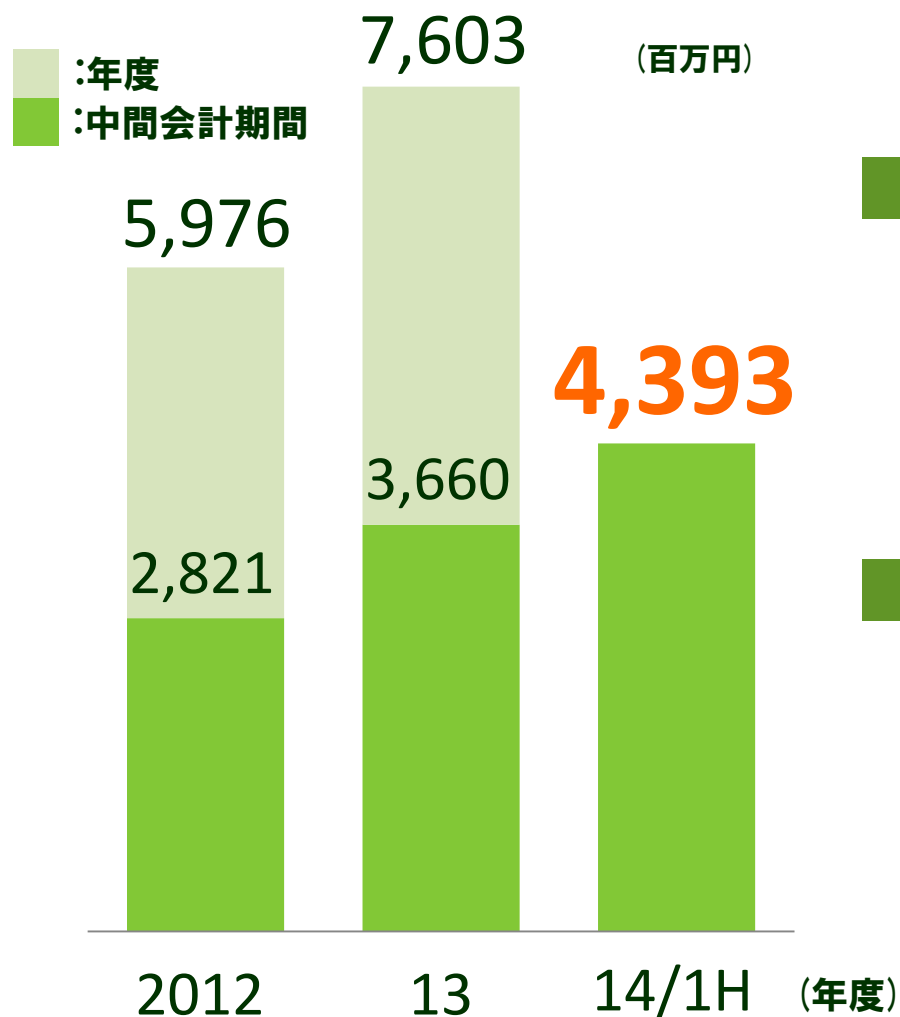
# 2014年度2Q決算のポイント



- 経常収益は前年同期比**20%増加**
- 実質的な経常損益<sup>1</sup>は**28%改善**
- 営業キャッシュ・フローの**黒字継続**
- 危険差益の**着実な計上**
- 最大の課題は**新契約業績の底上げ**
- 新商品の発売に伴う**営業費用増加**
- 新契約価値の**マイナス**

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

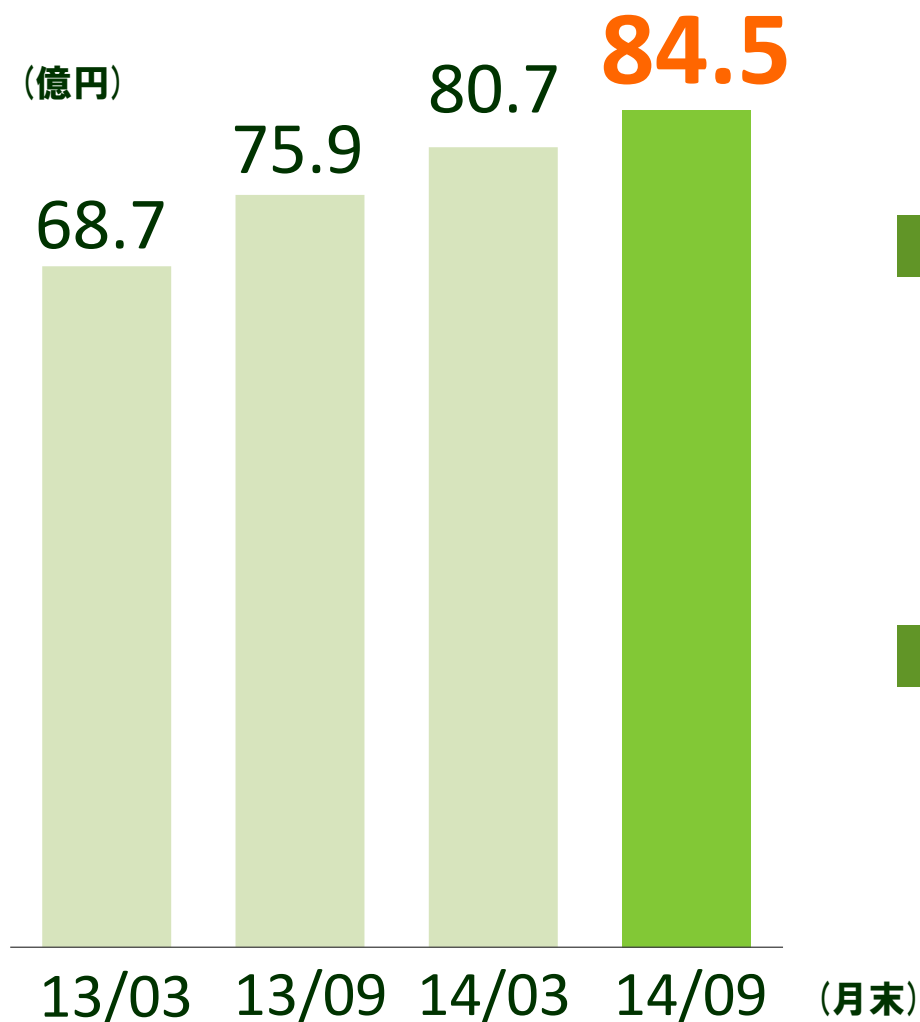
# 経常収益の継続的な伸長



■ 保有契約件数の増加に伴い伸長

■ 前年同期比20%増

# 保有契約年換算保険料



■ 年換算保険料<sup>1</sup>  
84億50百万円

■ 保有契約件数  
20万9,814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。2014年9月末時点の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

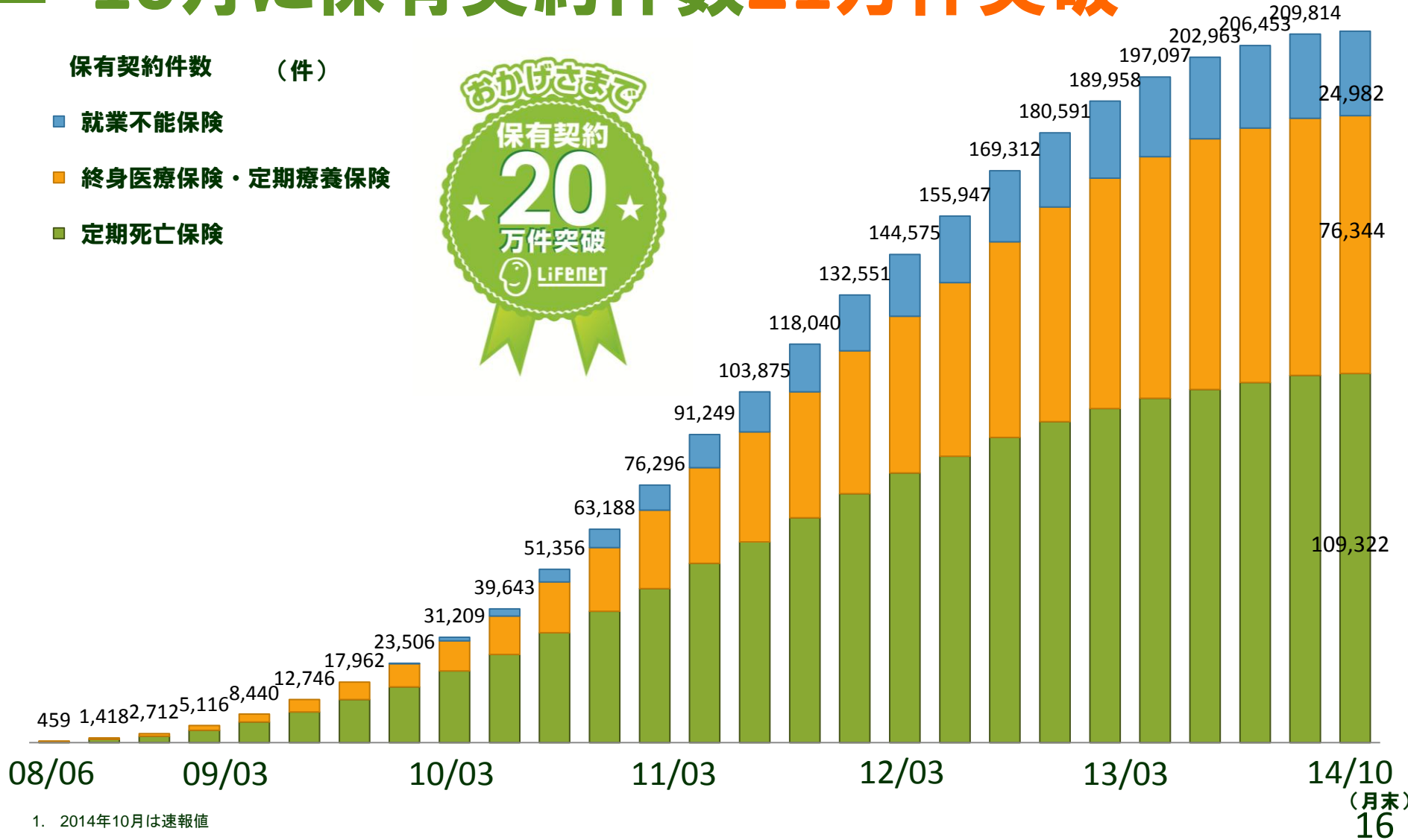


# 保有契約件数の推移

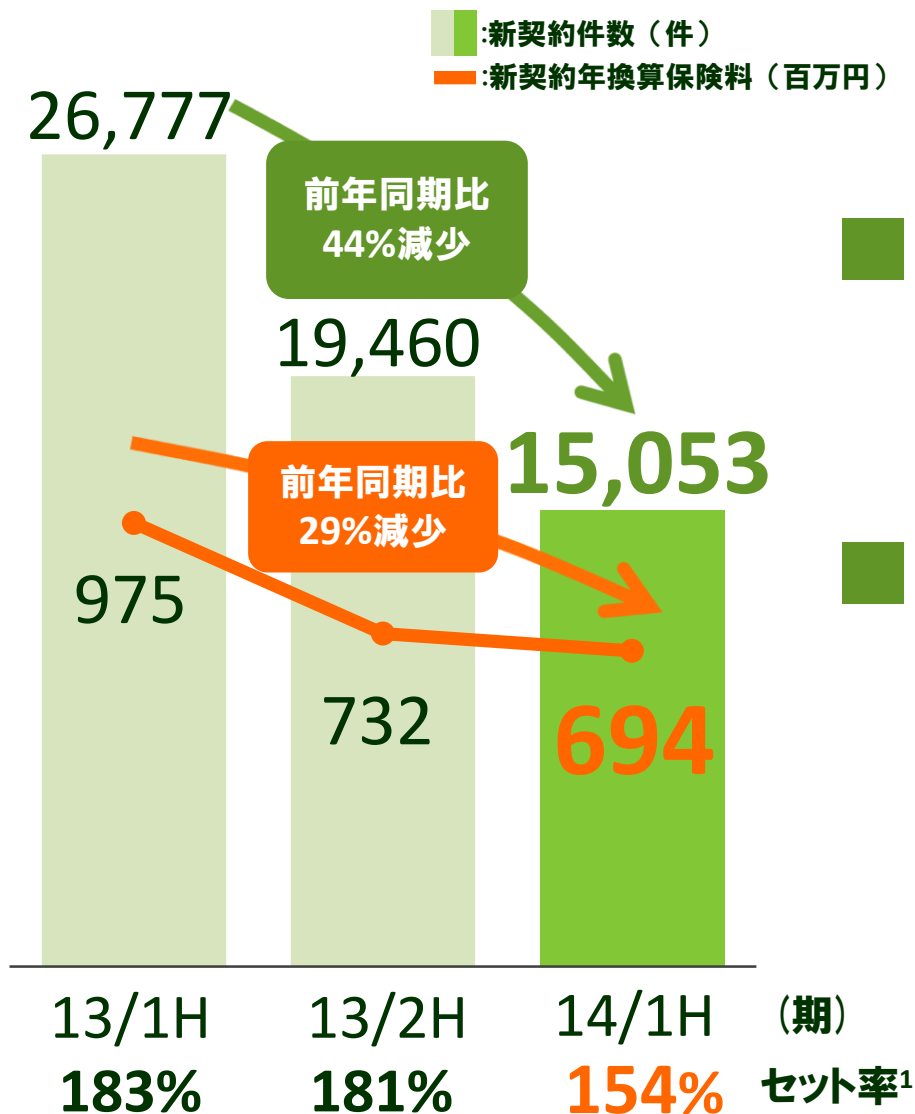
## 10月に保有契約件数21万件突破

保有契約件数 (件)

- 就業不能保険
- 終身医療保険・定期療養保険
- 定期死亡保険



# 新契約件数 / 年換算保険料(半期)

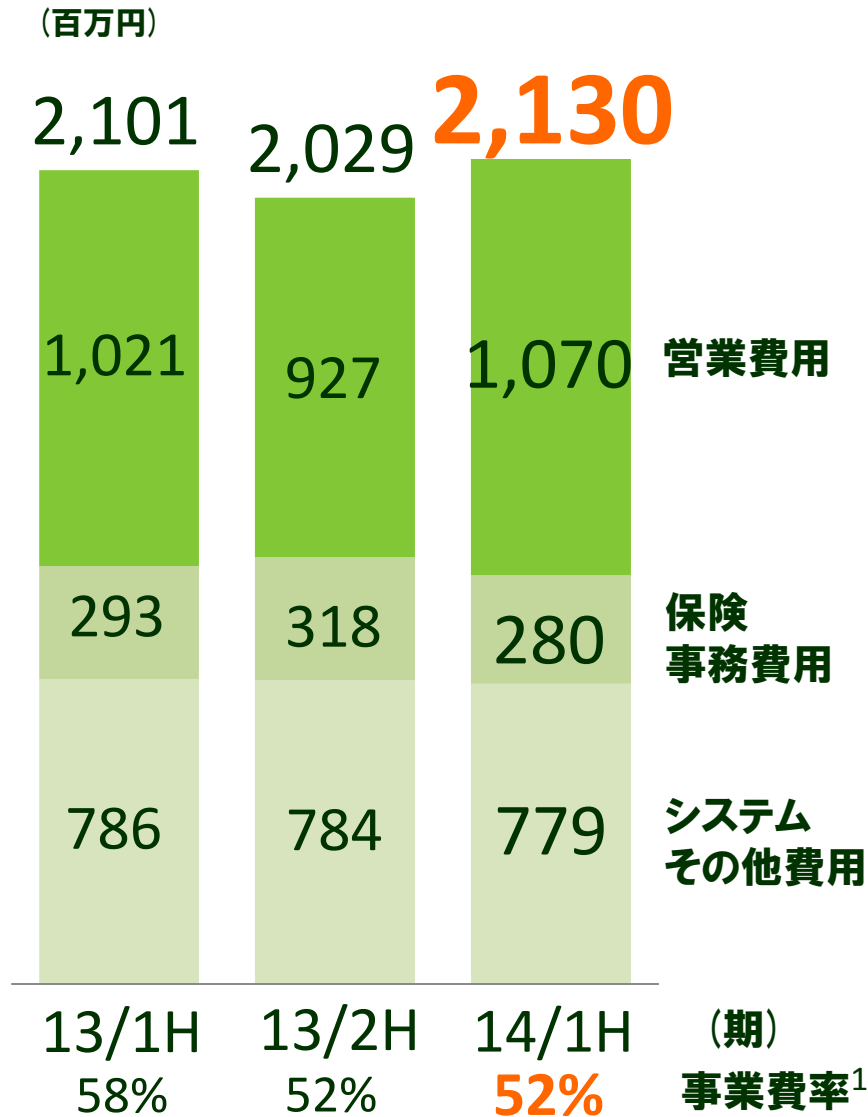


■ 新契約業績の底上げが課題

■ 新契約件数比で年換算保険料の減少は緩やか

1. 一定期間の新契約件数÷新契約者数として算出。既契約者による追加契約は、新契約者としてカウント

# 事業費のコントロール



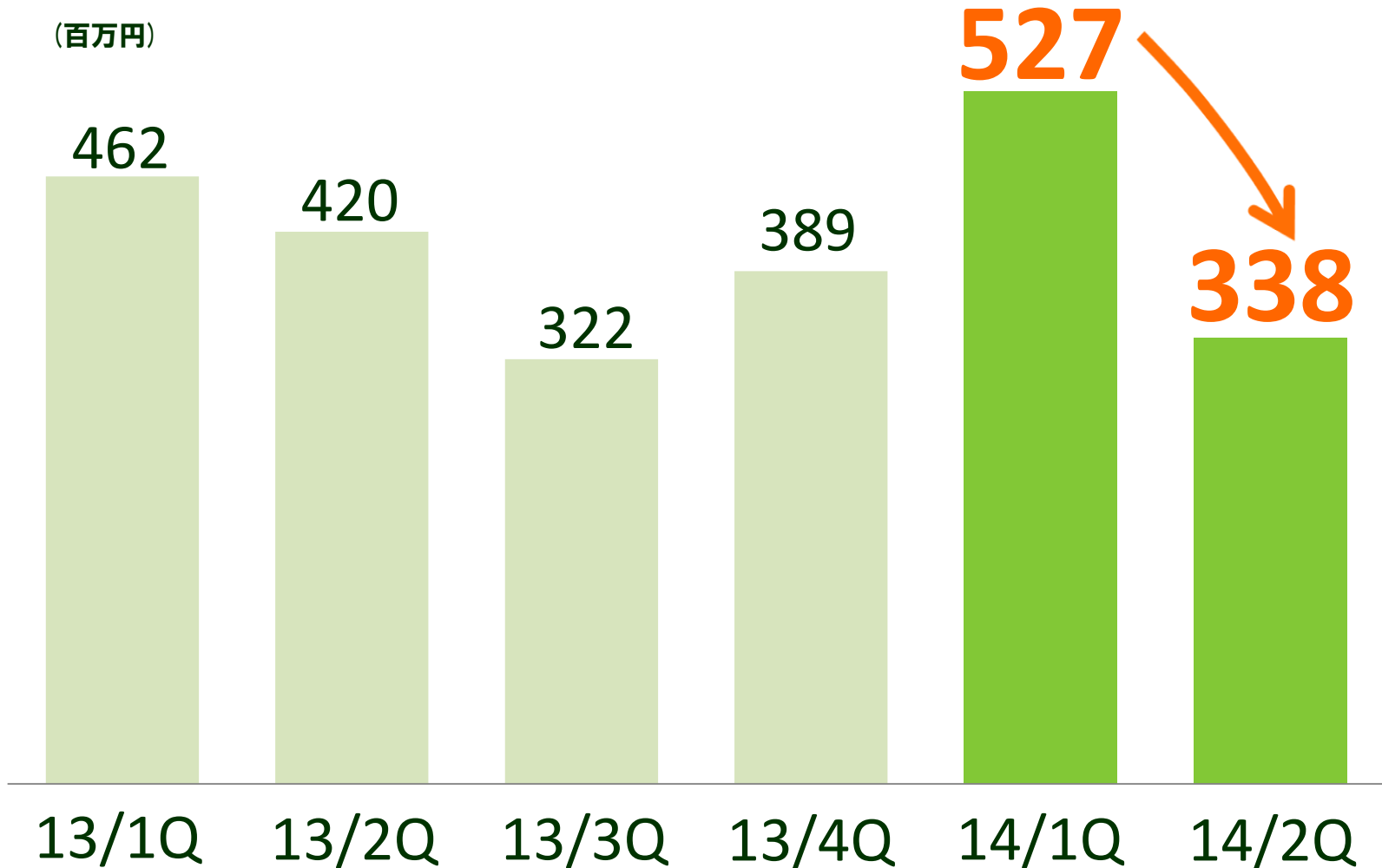
■ 営業費用は  
広告宣伝費の  
増加により、  
前期比**15%増加**

■ 事業費率<sup>1</sup> **52%**

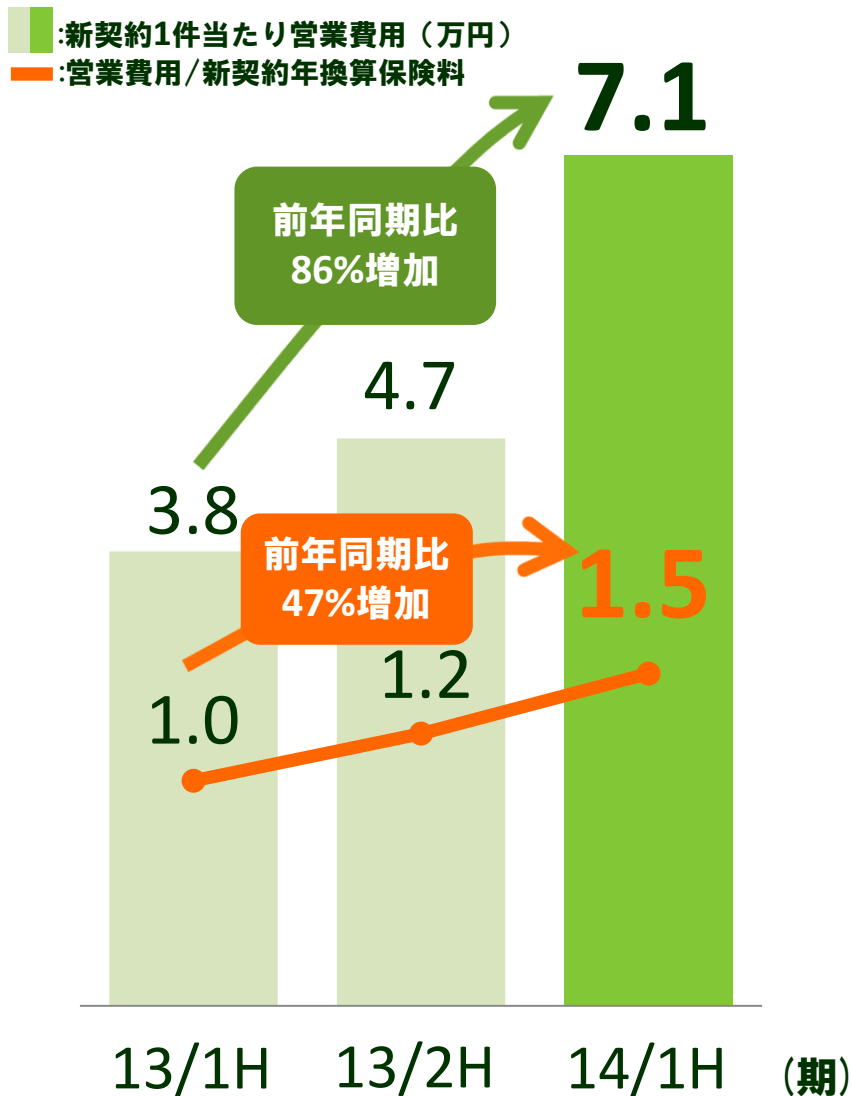
1. 保険料収入に対する事業費の比率

# 広告宣伝費

## ■ 新商品発売で1Qに増加も、2Qは抑制



# 1件当たり営業費用

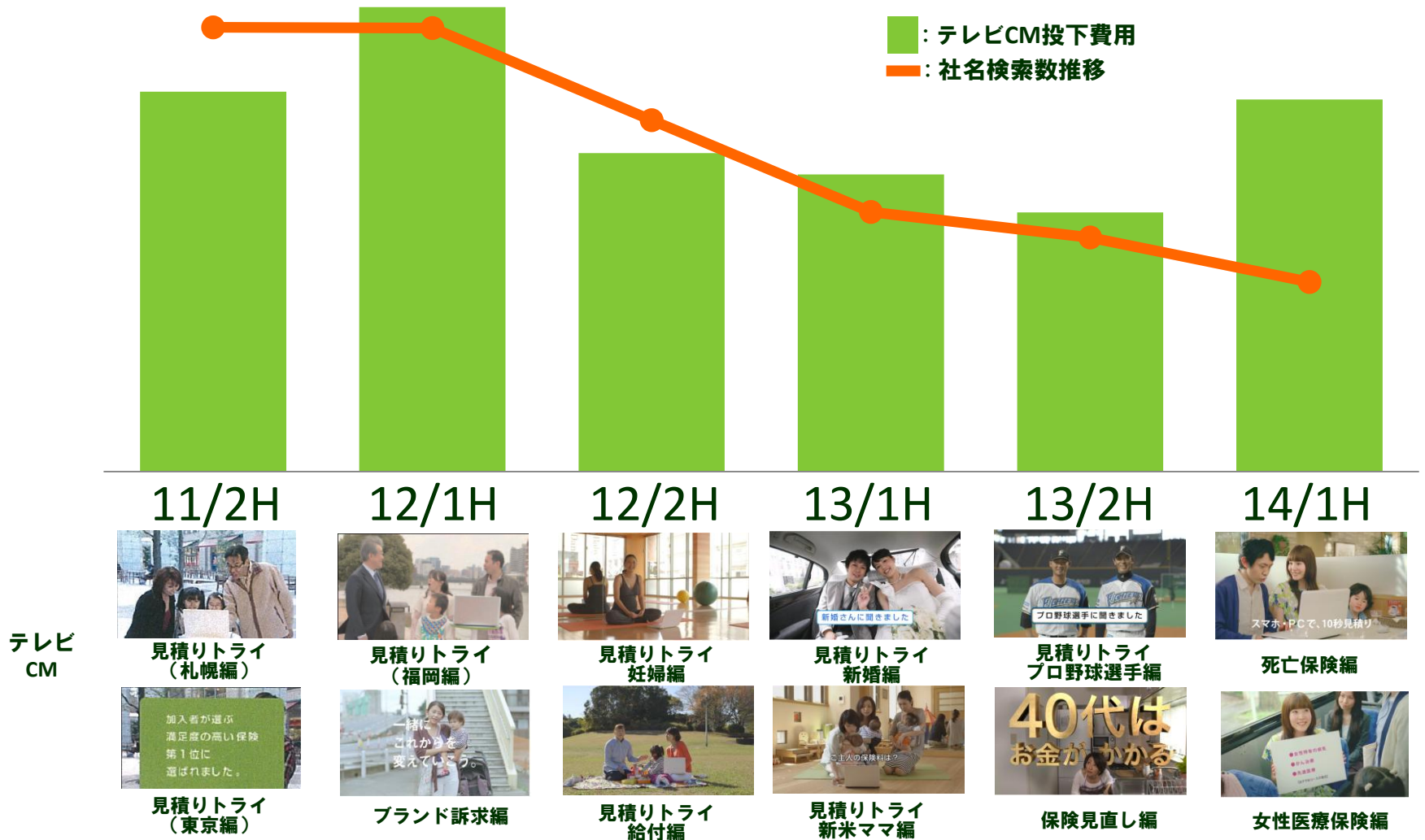


■ 営業費用増に加え  
新契約件数の  
伸び悩みにより、  
**7万円超**の水準に

■ 保険料ベースの  
増加率は**抑制**

# テレビCM投下費用と社名検索

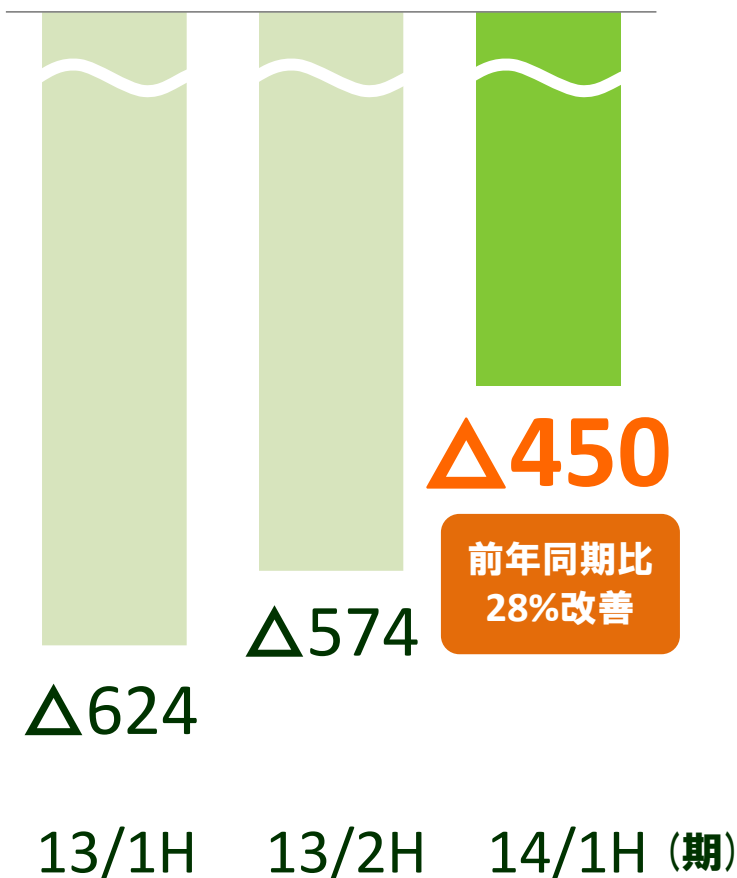
## ■ CM増加も、想定した効果は得られず



# 経常損失の改善

## ■ 実質的な黒字化<sup>1</sup>に向けて着実に改善

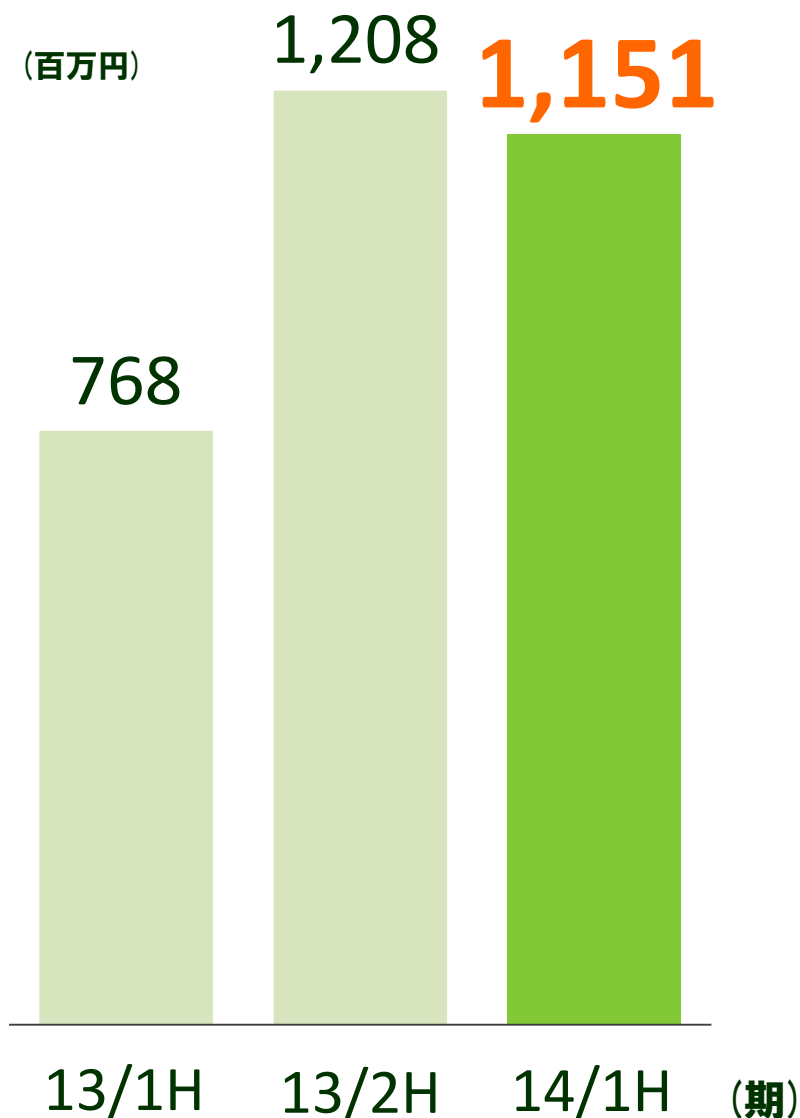
(百万円)



(百万円)	2013/1H	2013/2H	2014/1H
113条繰延資産償却費考慮前経常損失	Δ624	Δ574	Δ450
113条償却額	Δ530	Δ530	Δ530
経常損失	Δ1,154	Δ1,104	Δ980

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

# 営業キャッシュ・フローの黒字継続

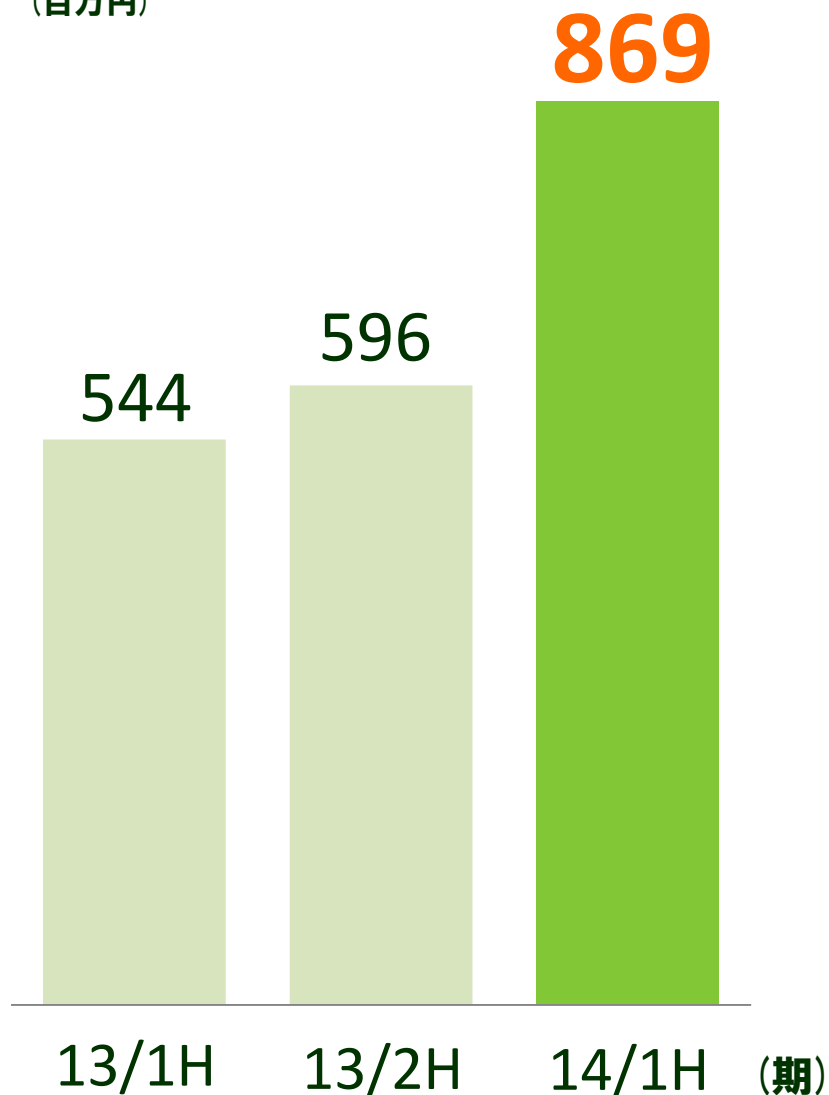


- 営業費用を投下したものの、**黒字を継続**
- 前年同期比**50%増加**



# 危険差益の着実な計上

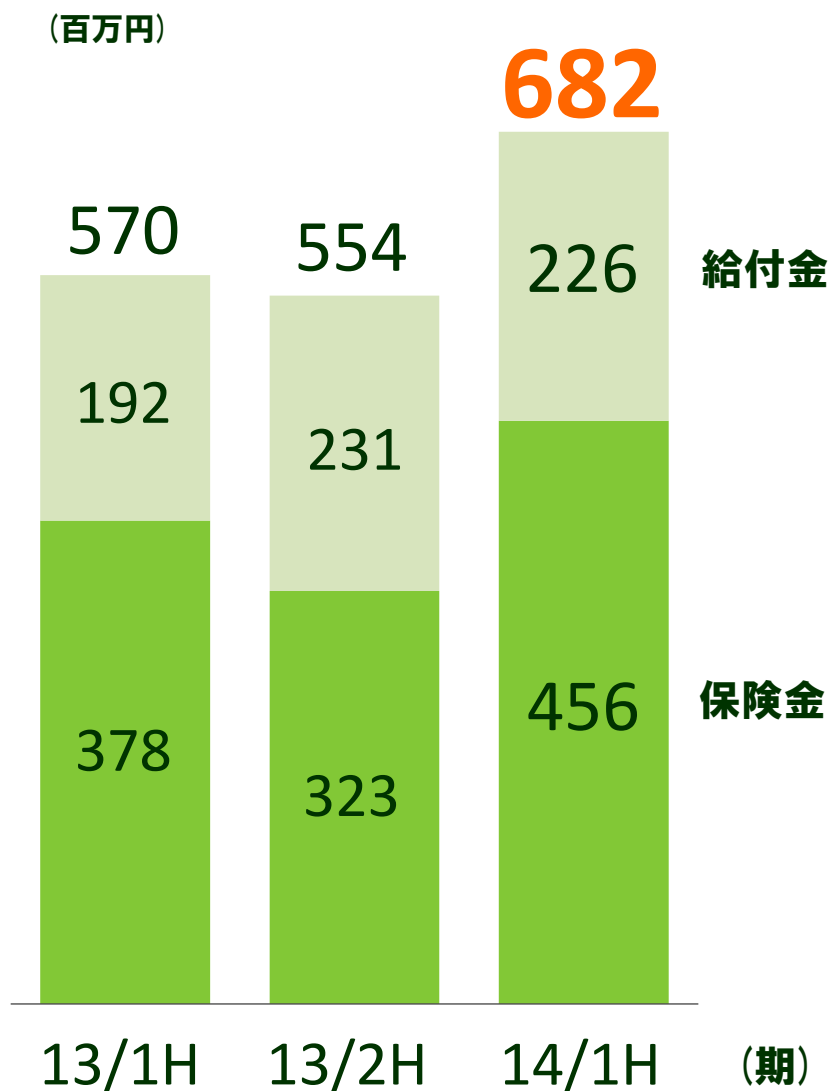
(百万円)



■ 保険金等の支払いは増加した一方、**着実に危険差益を計上**

■ 前年同期比 **60%増加**

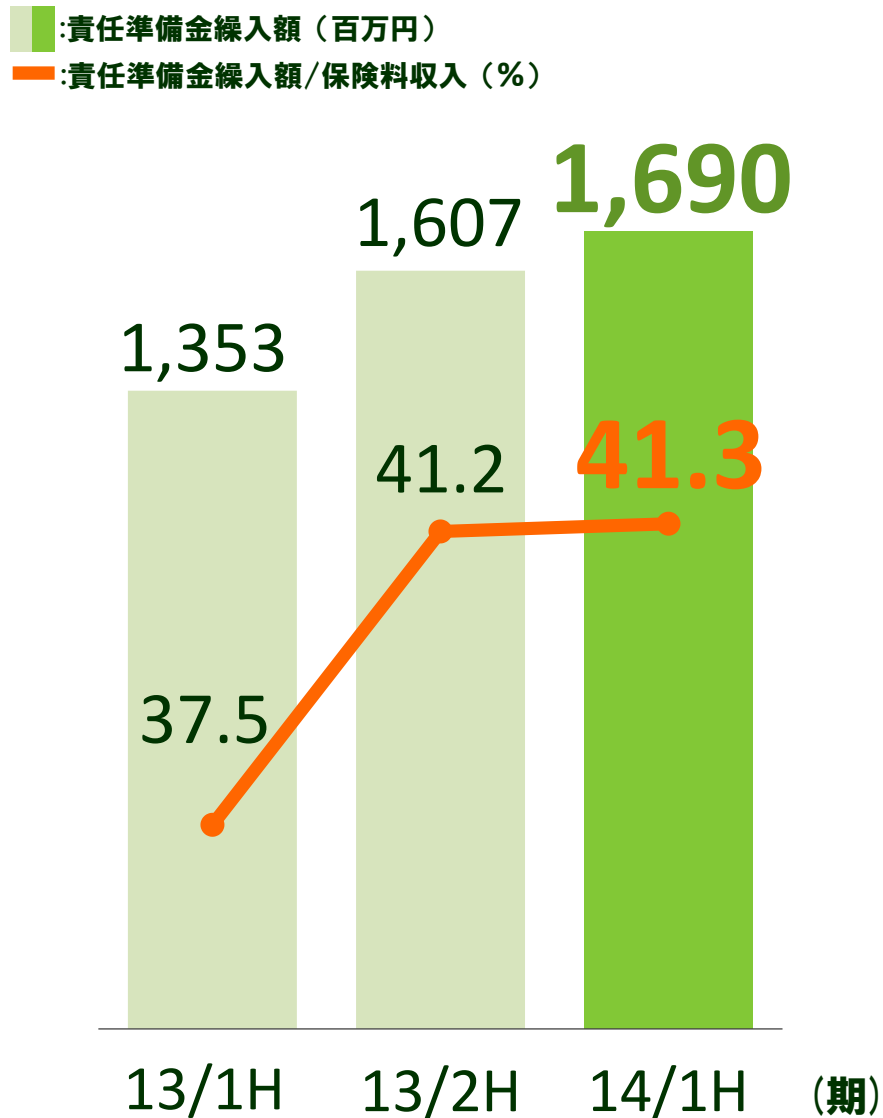
# 保険金及び給付金



■ 保有契約の増加に伴い、**保険金の支払が増加**

■ **保険金31件、給付金2,412件を支払い**

# 責任準備金繰入額



■ 開業初年度から  
5年チルメル式を  
採用

■ 再保険の影響に  
より、増加幅が  
緩やかに

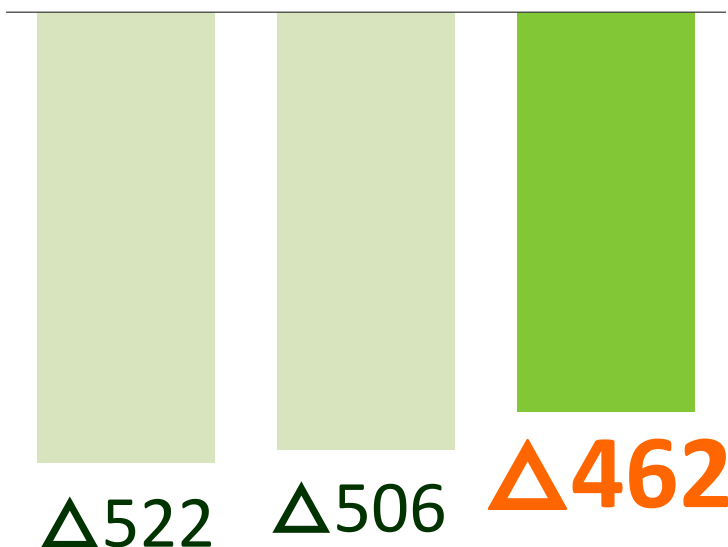
# 基礎利益・三利源分析

(百万円)

	2013/1H	2013/2H	2014/1H
危険差益	544	596	869
費差損	△1,604	△1,629	△1,868
利差損益	7	△3	5
基礎利益	△1,052	△1,036	△993
(参考) 保険料等収入	3,629	3,908	4,155

■ 費差損は増加したものの、  
基礎利益は改善

実質的  
基礎利益<sup>1</sup>  
(百万円)



■ 実質的な  
基礎利益<sup>1</sup>は  
△462百万円

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前基礎利益

# 財務状況

(百万円)	13/03	14/03	14/09
総資産	20,450	21,188	21,727
現金及び預貯金	353	418	455
金銭の信託	-	1,000	1,007
有価証券	13,488	14,154	15,126
国債	7,331	6,636	7,391
地方債	-	-	510
社債	5,982	6,547	6,245
株式 <sup>1</sup>	174	206	214
外国証券 <sup>2</sup>	-	764	764
負債合計	4,379	7,252	8,740
保険契約準備金	3,544	6,616	8,125
純資産	16,071	13,935	12,987

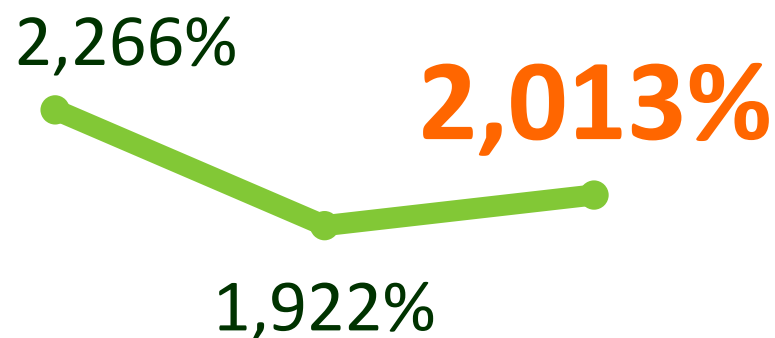
■ 金銭の信託で  
外債投資を  
開始

■ 有価証券の  
修正デュレーション  
8.29年

1. 生命保険のインターネット販売における協業等を目的とした業務提携による関係強化のため、株式会社アドバンスクリエイトの株式を保有

2. 韓国における教保ライフプラネット生命保険株式会社への出資によるもの

# ソルベンシー・マージン比率<sup>1</sup>



■ 再保険による  
リスクの減少で  
増加

■ 支払余力は  
引き続き高水準  
を維持

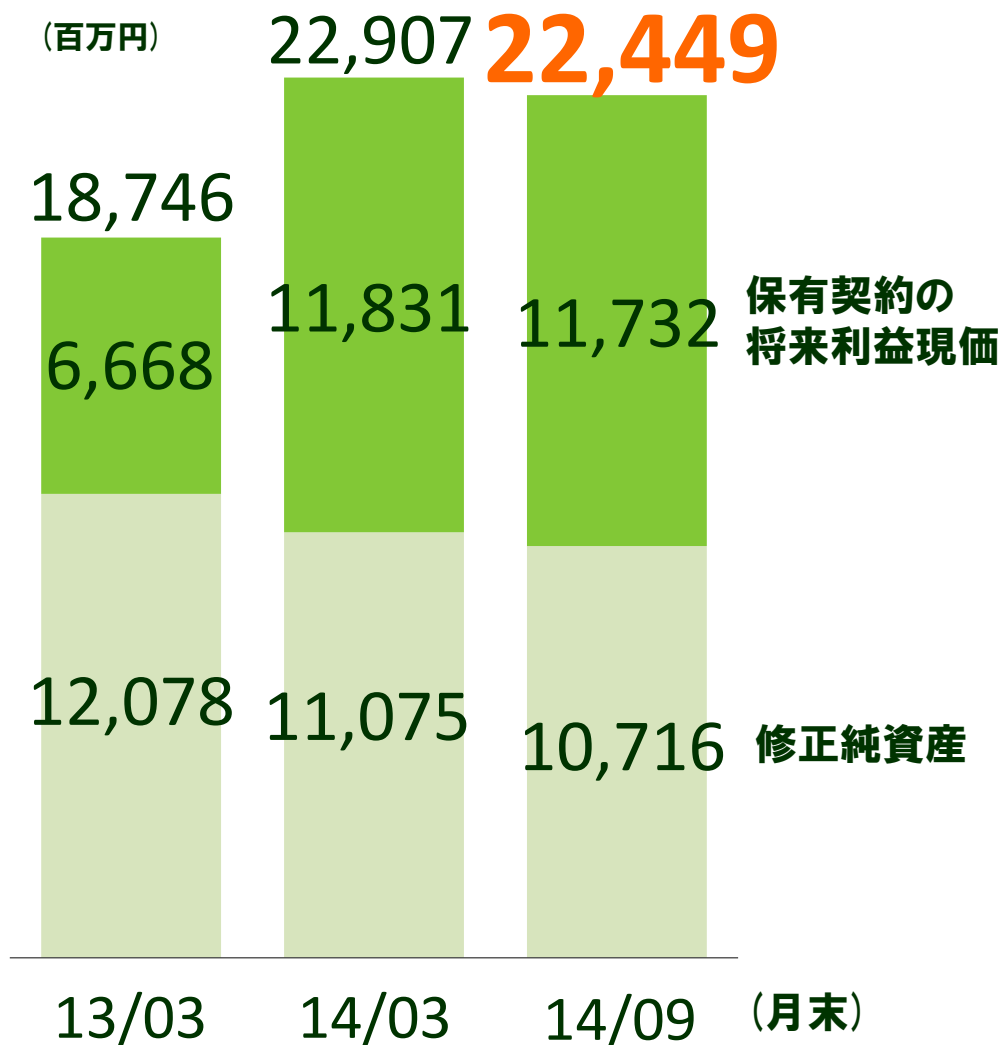
2014年3月末  
大手4社平均<sup>2</sup>  
●  
846%

13/03      14/03      14/09 (月末)

1. ソルベンシー・マージン比率は、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる支払余力を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標の一つであり、経営の健全性について一つの基準を満たしていることを示す

2. 単純平均

# EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー<sup>1</sup>)

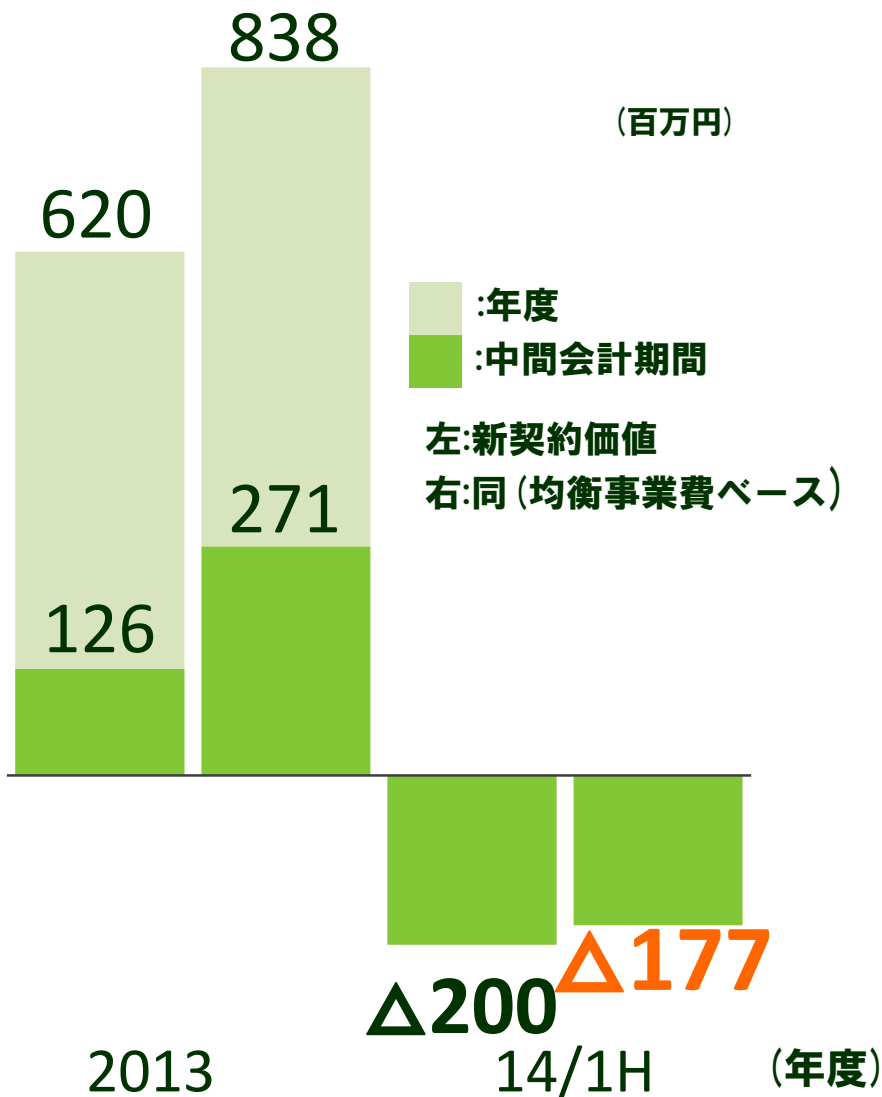


■ 将来の事業費  
前提の見直しと  
金利低下の影響  
で減少

■ 新契約価値は  
マイナスに

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

# 新契約価値



■ **新契約1件当たり  
営業費用増加で  
マイナスに**

■ **営業費用の  
コントロールと  
効率化によって  
改善を目指す**

1. EEVおよび新契約価値の計算に用いた事業費の前提を、1件当たりの事業費が保有契約の増加に伴って逡減し、開業10年目(2017年度)に均衡に達するものと仮定。当該1件あたり事業費が契約獲得時から均衡水準にあるものとして計算した場合の新契約価値を、新契約価値(均衡事業費ベース)として表示



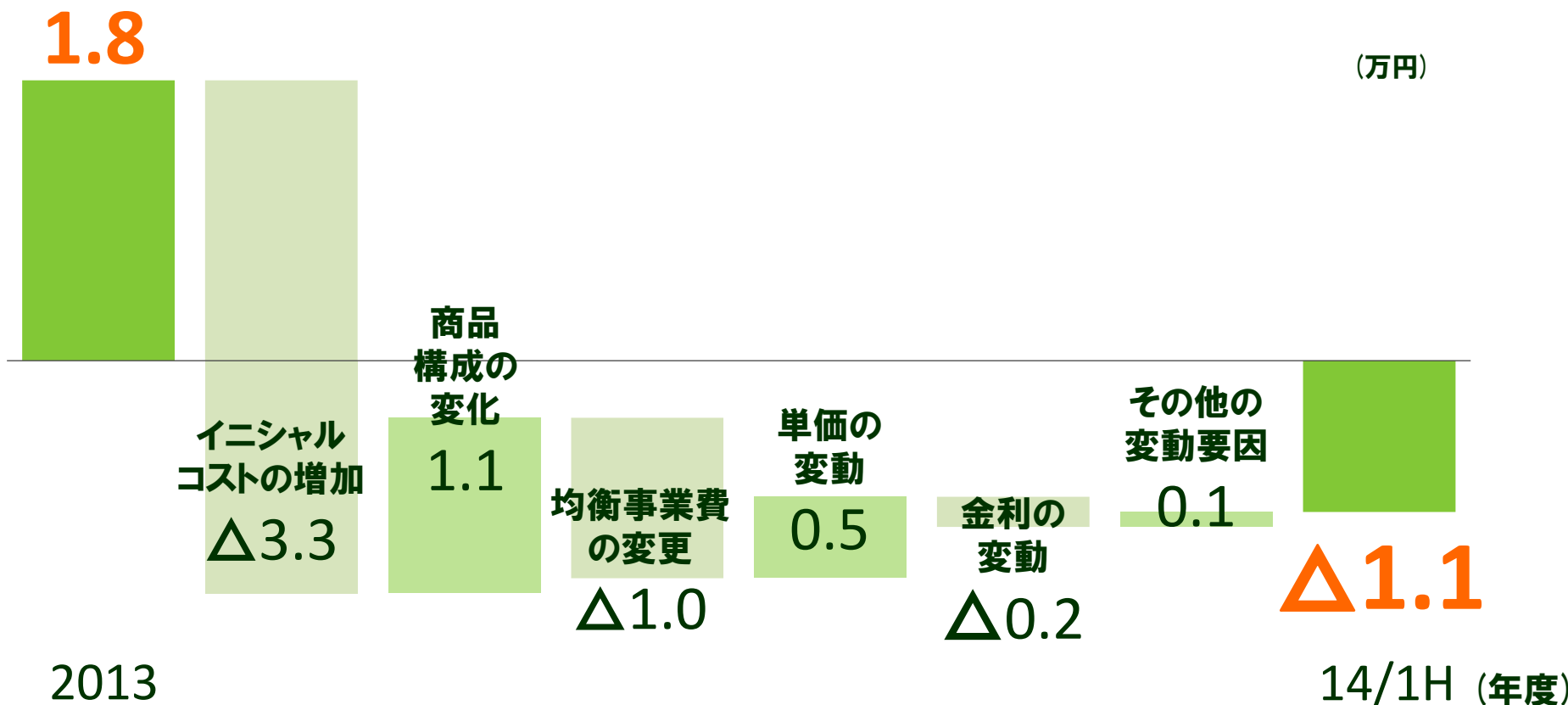
# 新契約価値(均衡事業費ベース)

(百万円)	2013	13/1H	14/1H	2014/1H (新契約1件当たり) (万円)
确实性等価将来利益現価	4,442	2,441	1,720	11.4
－) オプションと保証の時間価値	－	－	－	－
－) 必要資本維持のための費用	△28	△16	△12	△0.0
－) 非市場性リスクに係る費用	△1,720	△1,078	△747	△4.9
将来利益現価	2,694	1,346	960	6.3
－) 修正純資産	△1,856	△1,074	△1,137	△7.5
新契約価値(均衡事業費ベース)	838	271	△177	△1.1
(参考:新契約価値)	620	126	△200	△1.3
(参考)保険料収入現価	23,980	13,492	9,831	
新契約件数(件)	46,237	26,777	15,053	

# 1件当たり新契約価値の増減分析

## ■ 新商品発売に伴う広告宣伝費の増加により イニシャルコストが大幅に増加

1件当たり新契約価値(均衡事業費ベース)の変動要因



# 目次

**1. 2014年度2Q決算ハイライト**

**2. 今後の取組み**

**3. 中期計画の経営目標の変更**

# 今後の取組みの方針

## ■引き続き中期計画の重点領域を攻略

### 重点領域

1. 保険料収入(トップライン)の持続的成長
2. 生産性の向上
3. 生命保険の「変革者」(フロントランナー)を志向

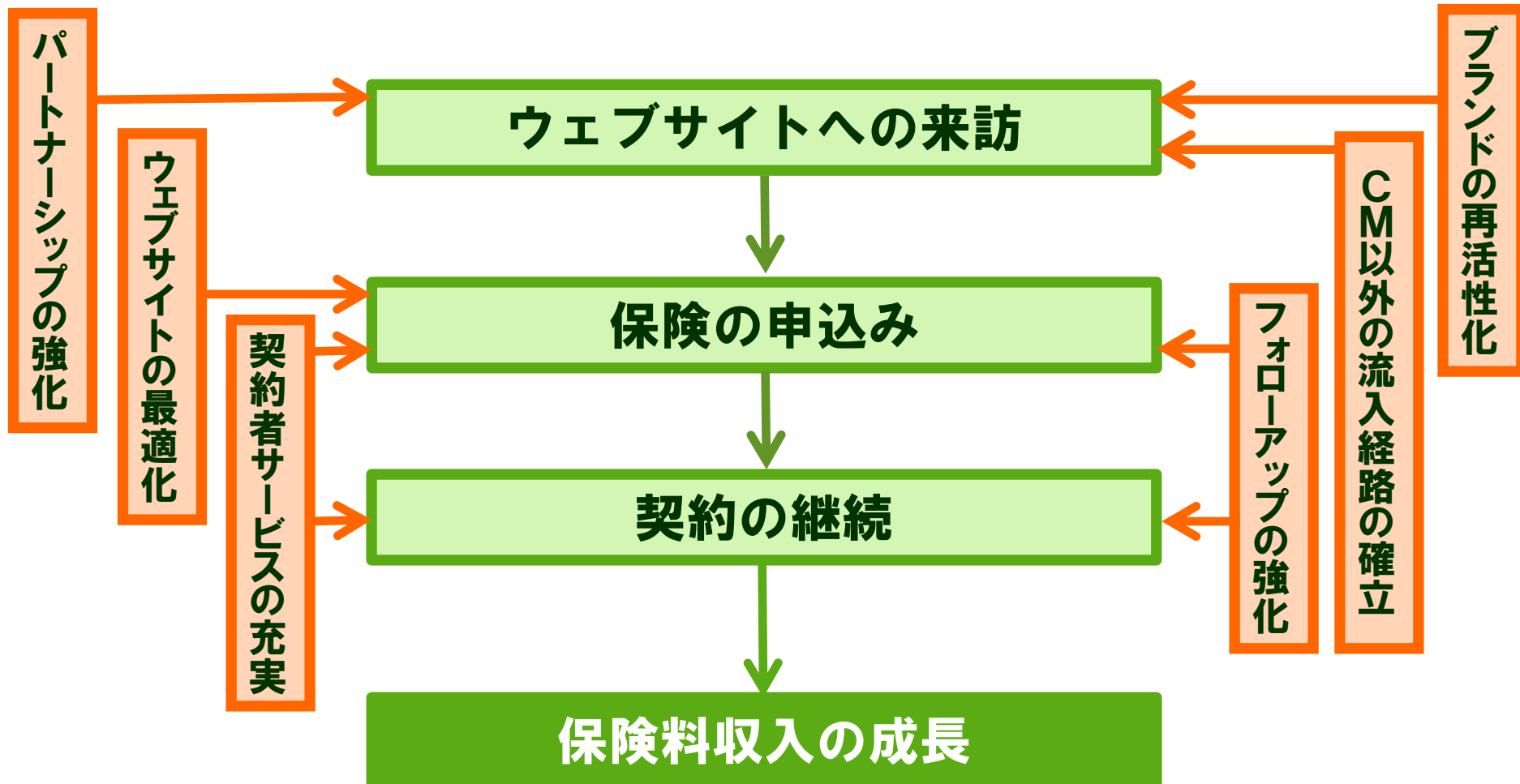
# 保険料収入の持続的成長



- 地道でも**持続的な成長**を実現するために
  - **ウェブサイトへの流入の増加**
    - ブランドの再活性化
    - テレビCMを補完する流入経路の確立
    - パートナーシップの強化
  - **申込みへのコンバージョン率の改善**
    - フォローアップの継続的な強化
    - PCとスマートフォンのウェブサイト最適化
  - **契約者サービスの充実**

# 保険料の持続的な成長

## ■ 複合的な施策で成長の実現を目指す



# パートナーシップの強化

## ■ 顧客基盤を持つ企業とのタイアップにより ネット直販への顧客流入を補完

スルガ銀行との代理店契約(2014年10月)

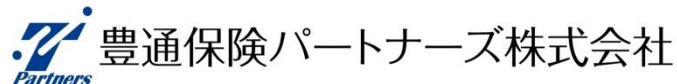
地域活性化を担う地方銀行の  
インターネット支店で販売開始



<http://www.d-laboweb.jp/d-bank/services/insurance.html>

豊通保険パートナーズとの代理店契約(2014年11月)

働き方の多様化で保障が不足しがちなお客さまに  
イントラネットで保険を提供



< 会社員 >

自助努力  
(貯蓄・民間の保険  
など)

企業制度  
(団体保険など)

国の制度  
(公的保障)

< フリーランスなど >

自助努力  
(貯蓄・民間の保険  
など)

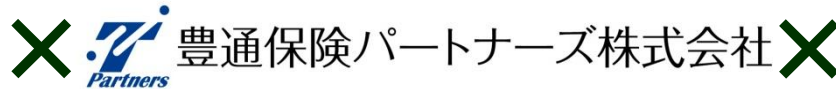


国の制度  
(公的保障)

# 働き方の多様化への支援



## ■ 増加するフリーランスに保険加入機会を提供



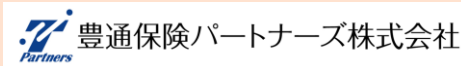
クラウドワークス  
会員のフリーランス



フリーランス  
ライフサポート  
メニュー



会員専用ページで  
保険商品を紹介



ライフネット生命の  
ウェブサイトで申込み





# その他の重点領域

## ■ 生産性の向上

- 事業費の**厳格なコントロール**

## ■ 生命保険の「**変革者**」(フロントランナー)を志向

- 「**大義**」、「**エッジ**」ある**チャレンジ**を継続
- ネット生保の**市場拡大**を目指す

# 目次

**1. 2014年度2Q決算ハイライト**

**2. 今後の取組み**

**3. 中期計画の経営目標の変更**

# 2013年5月開示の中期計画の骨子



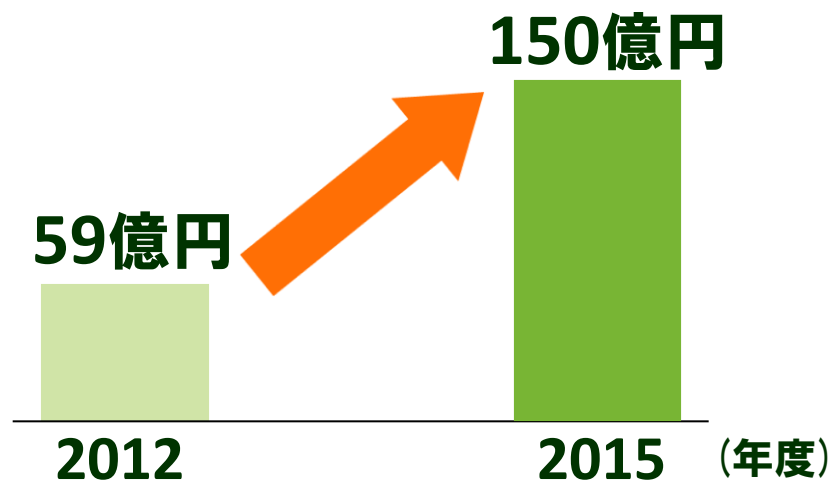
## LIFENET 2015

新しい商品・サービスの提供を通じて生命保険の未来を創り出す「変革者」として、ステークホルダーの共感を集め、ネット生保 No.1の持続的成長を実現する

## 経営目標

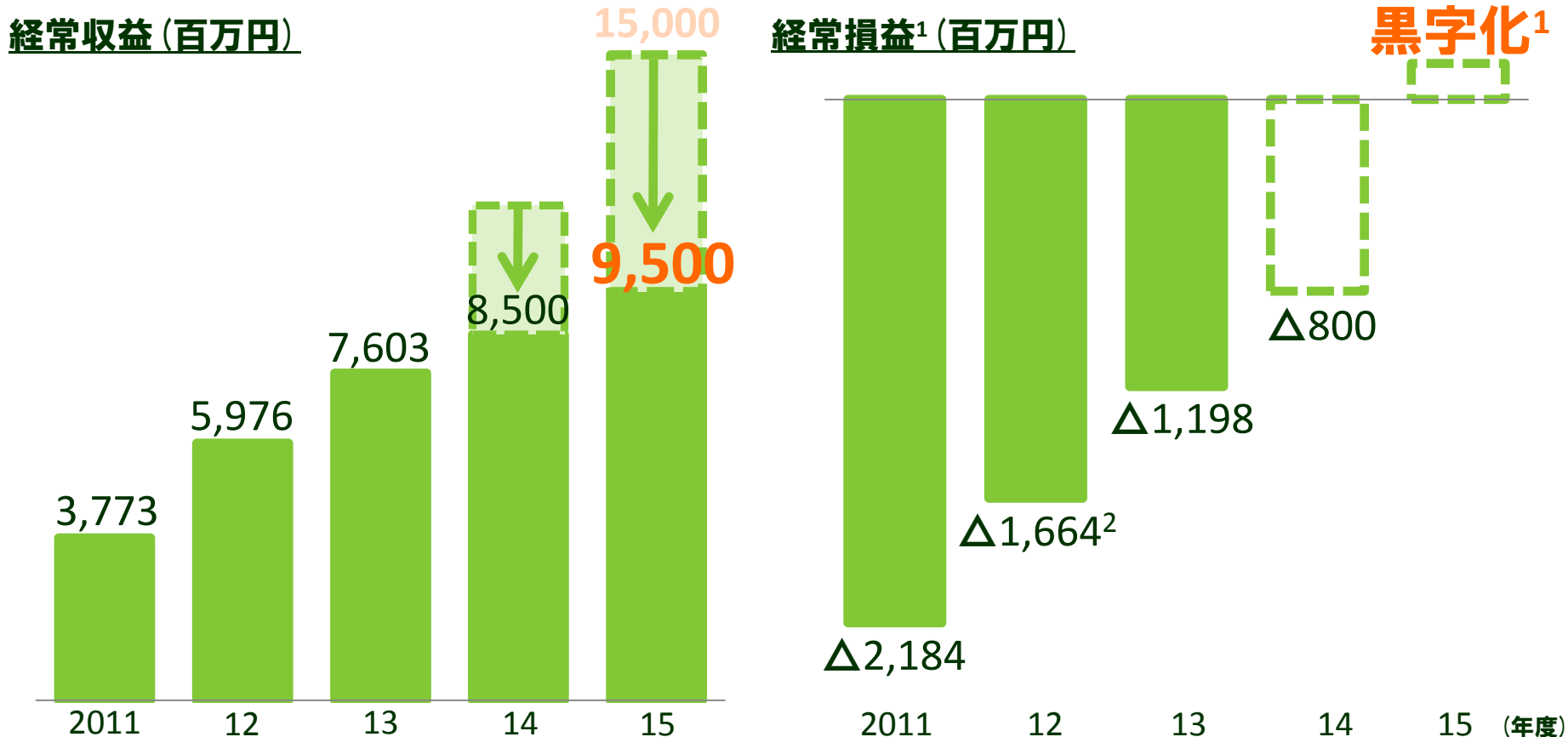
- ◆ 経常収益 **150億円**
- ◆ 会計損益 **黒字化**

(保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益ベース)



# 中期計画の経営目標の変更

- 経常収益を95億円に変更する一方  
実質的な経常損益<sup>1</sup>の黒字化は維持



1. 保険業法第113条繰延資産考慮前経常損益

2. 責任準備金算出方法の変更による影響額501百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前の経常損失は2,165百万円

# 経営目標の変更の要因

- 顧客層の変化
- デバイスの変化
- 競争環境の変化

→ 対策を講じているものの、  
新契約業績の成長に寄与するまで  
**想定以上の時間**を要することが課題

# 業績予想

## ■ 2014年度の業績予想も同時に開示

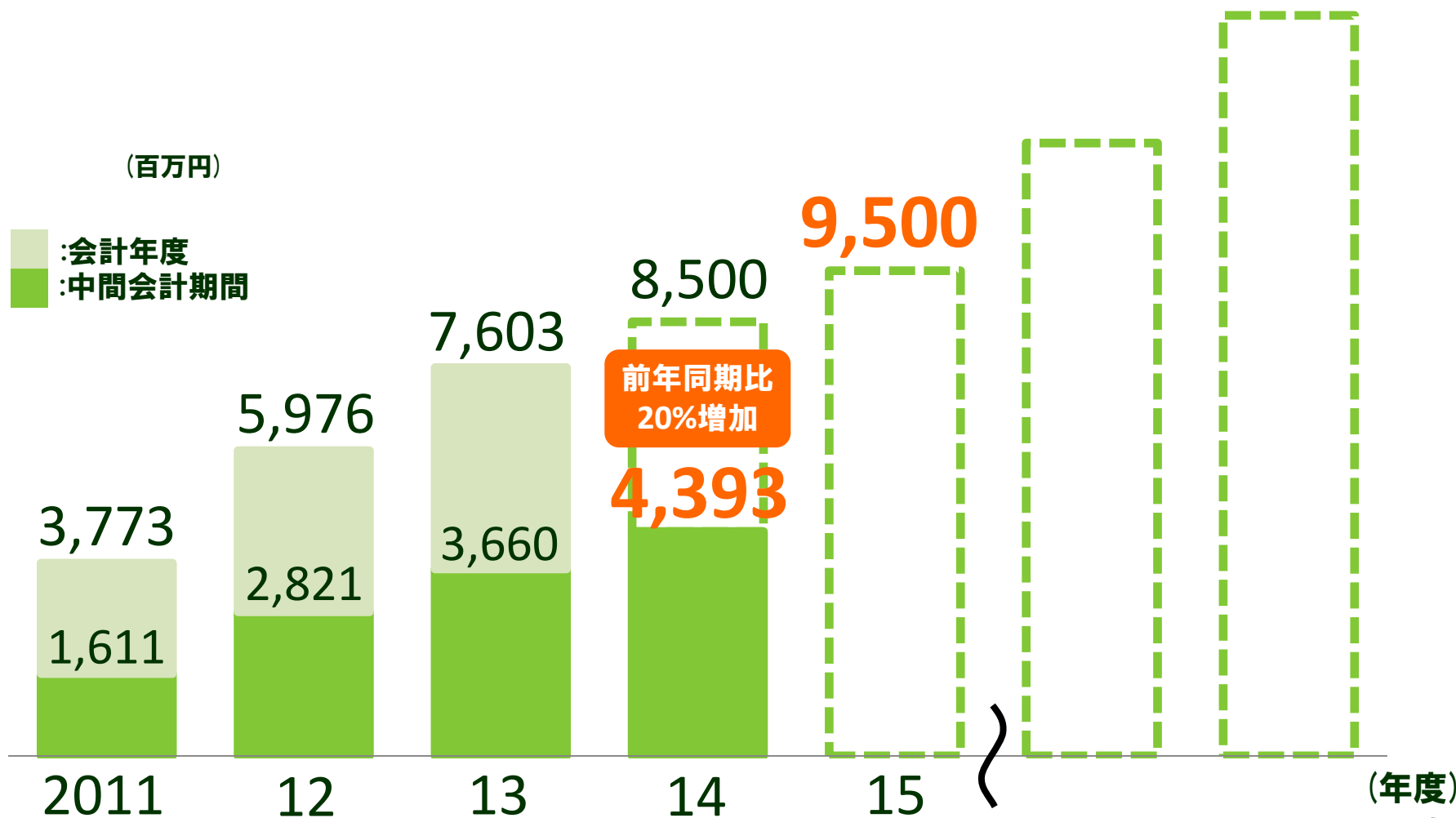
(百万円)

	経常収益	経常損益 <sup>1</sup>
2014年度業績予想	8,500	△800
2013年度実績	7,603	△1,198
増減率	+12%	+33%

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

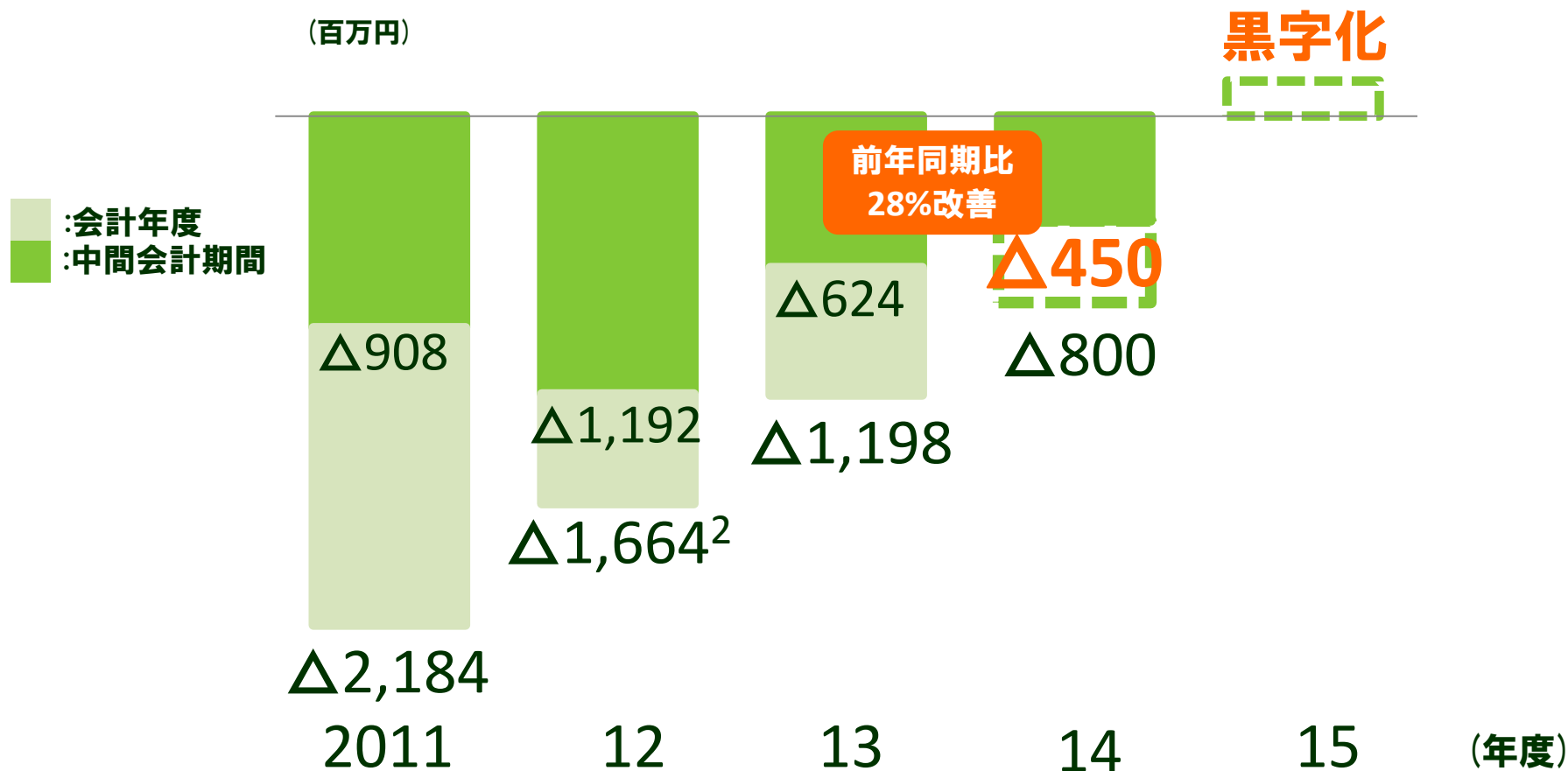
# 中期計画の進捗状況(経常収益)

## ■ 変更後の経常収益95億円を**着実に目指す**



# 中期計画の進捗状況(経常損益<sup>1</sup>)

## ■ 実質的な黒字化に向けて、経常収益の継続的な成長と生産性の改善を図る



1. 保険業法第113条繰延資産考慮前経常損益

2. 責任準備金算出方法の変更による影響額501百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前の経常損失は2,165百万円



# 変更後の中期計画

## ■ 定性情報は変えず、**経営目標達成**を目指す

LIFENET2015	新しい商品・サービスの提供を通じて生命保険の未来を創り出す「変革者」として、ステークホルダーの共感を集め、ネット生保 No.1の持続的成長を実現する
経営目標	2015年度における経常収益 <b>95億円</b> 及び会計損益の黒字化 <sup>1</sup> の達成
重点領域	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 保険料収入（トップライン）の持続的成長</li><li>2. 生産性の向上</li><li>3. 生命保険の「変革者」（フロントランナー）を志向</li></ol>
内部管理態勢	リスク管理の高度化とリスクベースの経営管理に向けた基盤づくり

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益



# ライフネットの生命保険マニフェスト



## 「生命保険はむずかしい」そう言われる時代は、もう、終わりにさせたい

### 第一章 私たちの行動指針

- (一) 私たちは、生命保険を原点に戻す。生命保険は生活者の「ころばぬ先の杖が欲しい」という希望から生れてきたもので、生命保険会社という、制度が先にあったのではないという、原点に。
- (二) 一人一人のお客さまの、利益と利便性を最優先させる。私たちもお客さまも、同じ生活者であることを忘れない。
- (三) 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しか作らない、売らない。
- (四) 顔の見える会社にする。経営情報も、商品情報も、職場も、すべてウェブサイトで公開する。
- (五) 私たちの会社は、学歴フリー、年齢フリー、国籍フリーで人材を採用する。そして子育てを重視する会社にしていく。働くひとがすべての束縛からフリーであることが、ヒューマンな生命保険サービスにつながると確信する。
- (六) 私たちは、個人情報の保護をはじめとしてコンプライアンスを遵守し、よき地球市民であることを誓う。あくまでも誠実に行動し、倫理を大切にします。

### 第三章 生命保険料を、安くする

- (一) 私たちは生命保険料は、必要最小限以上、払うべきではないと考える。このため、さまざまな工夫を行う。
- (二) 私たちの生命保険商品は、私たち自身で作る私たちの手から、お客さまに販売する。だからその分、保険料を安くできる。
- (三) 保障金額を、過剰に高く設定しない。適正な金額とする。したがって、毎月の保険料そのものが割安となる。  
私たちのシミュレーションモデルは、残された家族が働く前提で作られている。「すべてのひとは、働くことが自然である」と考えるから。そのために、いざという場合の保険金額も、従来の水準よりも低く設定されている。
- (四) 確かな備えを、適正な価格で。私たちの最初の商品は、シンプルな内容の「単品」のみである。良い保険の商品とは、わかりやすく、適正な価格で、いつでもフレンドリーなサービスがあり、支払うときも、あやまりなく、スピーディーであるかが、問われると考える。それゆえに、あれこれ約束ごとを含む、複雑な特約とのセット販売は行わない。
- (五) 事務コストを抑える。そのために、紙の使用量を極力制限する。インターネット経由で、契約内容を確かめられるようにする。
- (六) 生命保険は、住宅の次に高い買物であると言われている。毎月の少しずつの節約が、長い人生を通してみると大きな差になることを、実証したい。
- (七) 生命保険料の支払いを少なくして、その分をお客さまの人生の楽しみに使える時代にしたいと考える。

### 第二章 生命保険を、もっと、わかりやすく

- (一) 初めてのひとが、私たちのウェブサイトを見れば理解できるような、簡単な商品構成とする。例えば、最初は、複雑な仕組みの「特約」を捨て、「単品」のみにした。
- (二) お客さまが、自分に合った商品を自分の判断で、納得して買えるようにしたい。そのための情報はすべて開示する。  
例えば、私たちの最初の商品は、生命保険が生れた時代の商品のように、内容がシンプルで、コストも安く作られている。そのかわり、配当や解約返戻金や特約はない。保険料の支払いも月払いのみである。このような保険の内容も、つつみ隠さず知ってもらう。
- (三) すべて、「納得いくまで」、「腑に落ちるまで」説明できる体制をととのえていく。  
わからないことは、いつでも、コンタクトセンターへ。またウェブサイト上に、音声や動画などを使用して、わかりやすく、退屈させないで説明できる工夫も、十分にしていこう。
- (四) 私たちのウェブサイトは、生命保険購入のためのみに機能するものではなく、「生命保険がわかる」ウェブサイトとする。
- (五) 生命保険は形のない商品である。だから「約款」(保険契約書)の内容が商品内容である。普通のひとが読んで「むずかしい、わからない」では商品として重大な欠陥となる。誰でも読んで理解でき、納得できる「約款」にする。私たちは、約款作成にこだわりを持ち、全社員が意見をだして誠意をもって約款を作成した。
- (六) 生命保険は、リスク管理のための金融商品である。その内容について、お客さまが冷静に合理的に判断できる情報の提供が不可欠である。

### 第四章 生命保険を、もっと、手軽で便利に

- (一) 私たちの生命保険の商品は、インターネットで、24時間×週7日、いつでもどこでも、申し込める。
- (二) 印鑑は使わなくてもよくした。法令上必要な書類はお客さまに郵送し、内容確認の上、サインして返送していただく。したがって、銀行振替申込書以外、押印は不要となる。
- (三) 満年齢方式を採用した。誕生日を起点に、一年中いつでも同じ保険料で加入できるように。
- (四) 私たちの商品の支払い事由は、死亡、高度障害、入院、手術のように、明確に定められている。この定められた事由により、正確に誠実に、遅滞なく支払いを実行する。  
手術の定義も、国の医療点数表に合わせた。この定義の採用は、日本ではまだ少ない。わかりやすくなり、「手術か、そうでないか」の議論の余地が少なくなる。なお、従来の生命保険では、88項目の制限列举方式が主だった。
- (五) 私たちは「少ない書類で請求」と「一日でも早い支払い」を実現させたい。そのために、保険金などの代理請求制度を、すべての商品に付加した。また、お客さまからコンタクトセンターにお電話いただければ、ただちに必要書類をお送りできる体制にした。そして、保険請求時の必要書類そのものを最小限に抑えた。このようなことが可能になるのも、生命保険の原点に戻った、シンプルな商品構成だからである。

**このマニフェストを宣言で、終わらせません。行動の指針とします。  
私たちの出発を、見つめていてください。**




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。

<http://ir.lifenet-seimei.co.jp/>

「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

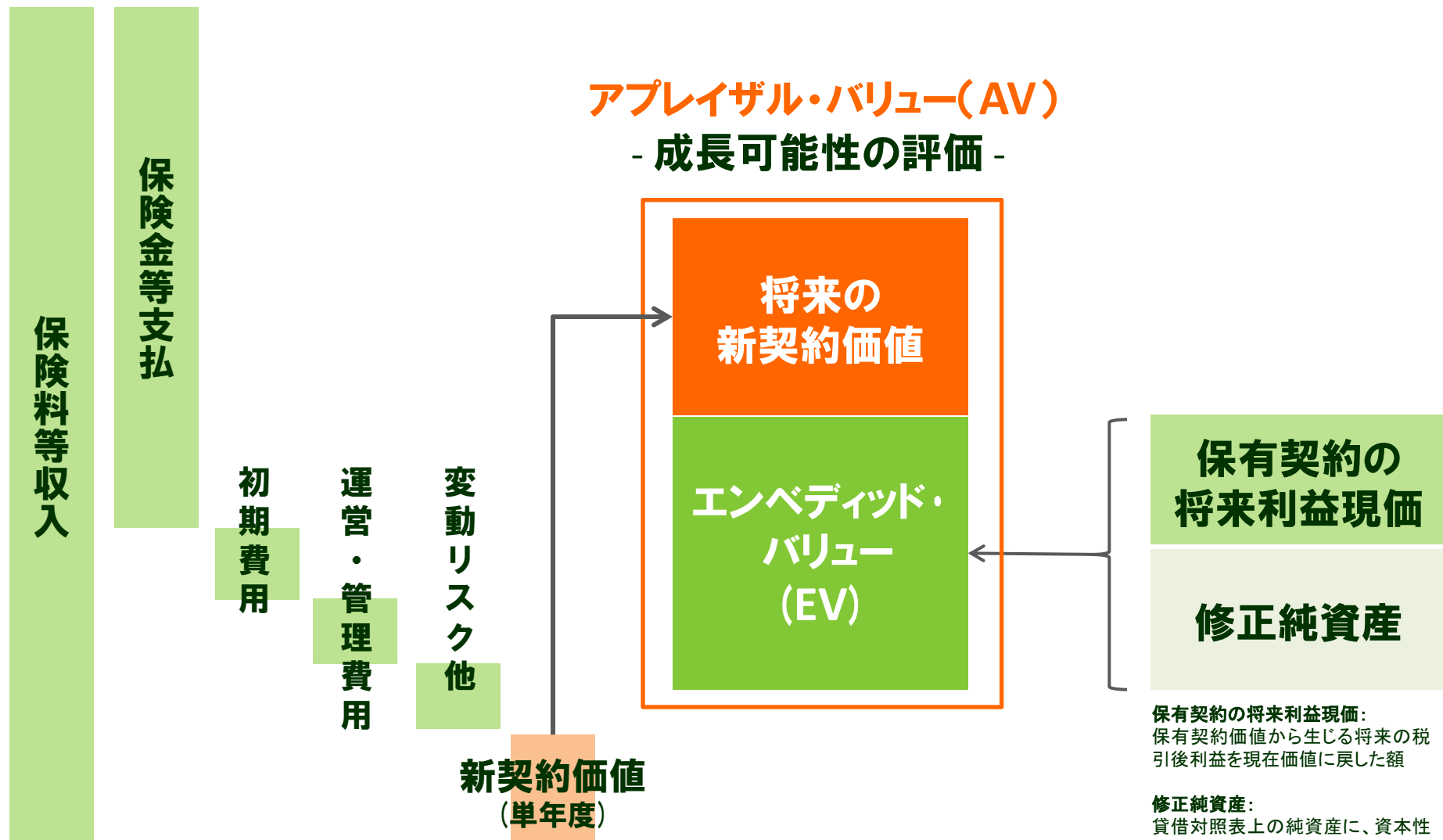


**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 「EV」「新契約価値」の考え方

(イメージ図：全て現在価値ベース)



アプライザル・バリュー(AV)  
- 成長可能性の評価 -

将来の  
新契約価値

エンベディッド・  
バリュー  
(EV)

保有契約の  
将来利益現価

修正純資産

新契約価値  
(単年度)

保有契約の将来利益現価：  
保有契約価値から生じる将来の税  
引後利益を現在価値に戻した額

修正純資産：  
貸借対照表上の純資産に、資本性  
負債(価格変動準備金等、税引後)  
を加算する等の調整を加えた額