

2014年12月5日

各位

会社名 ライフネット生命保険株式会社
 代表者名 代表取締役社長兼 COO 岩瀬 大輔
 (証券コード:7157 東証マザーズ)

ライフネット生命保険 2014年11月の業績速報 「生命保険もコスパで選ぶ」、新しいTVCMをスタート

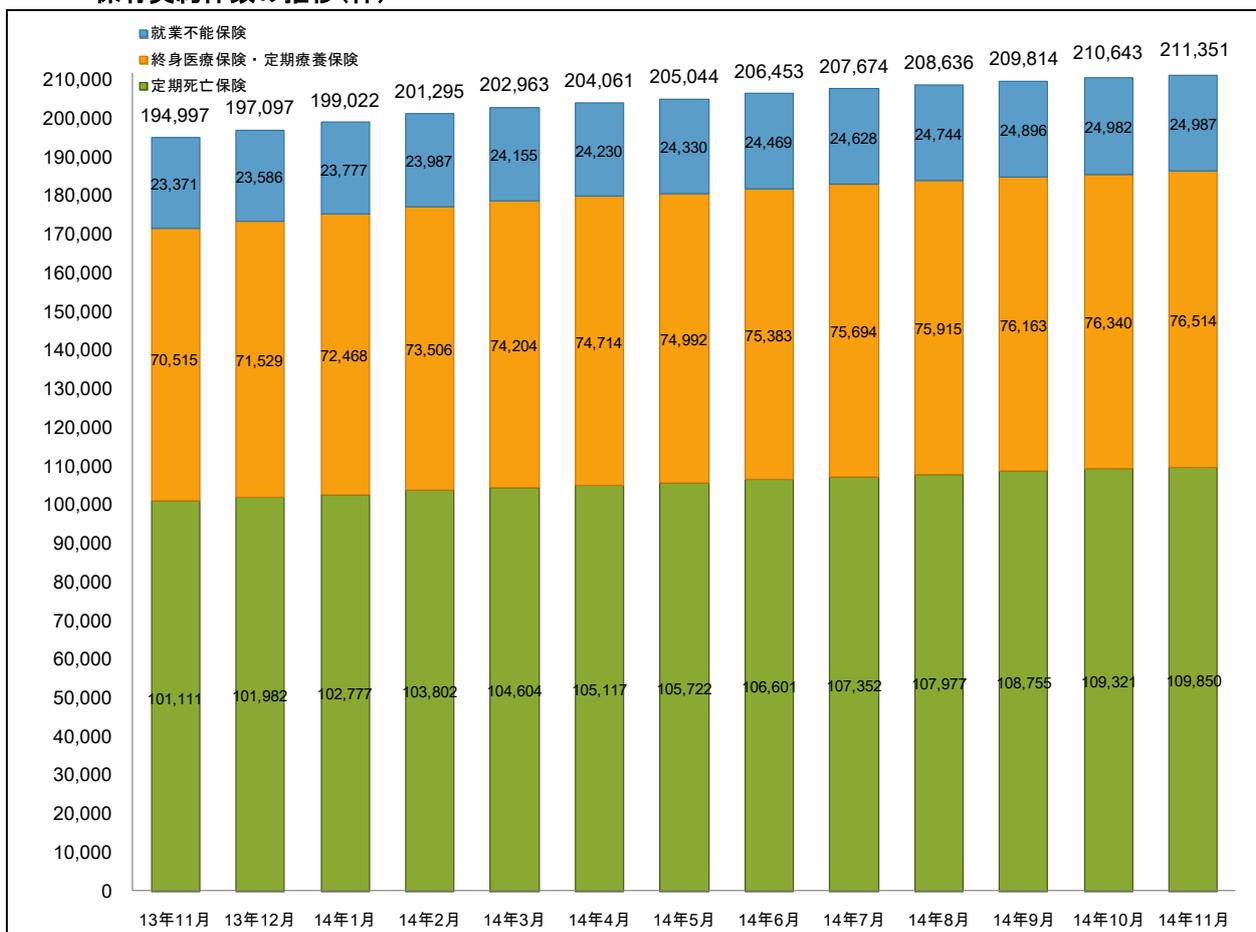
ライフネット生命保険株式会社 (URL: <http://www.lifenet-seimei.co.jp/>) 本社:東京都千代田区、代表取締役社長兼 COO:岩瀬大輔)は2014年11月の業績速報をお知らせします。

2014年11月単月の申込件数は2,863件(前年同月比59%)、新契約件数は1,841件(前年同月比57%)となりました。また、新契約の年換算保険料^{*1}は90百万円(前年同月比75%)となりました。この結果、2014年11月末時点の保有契約件数は211,351件となるとともに、保有契約の年換算保険料^{*1}は8,548百万円、死亡保険の保有契約高は1,788,209百万円となりました。

また、2014年11月単月の保険料収入は705百万円(前年同月比110%)、保険金および給付金支払額は87百万円(前年同月比116%)となりました。

なお、2014年11月27日より、「コスパで選ぶなら」というキャッチコピーで、保険料の内訳の開示をPRする「オープン編」、女優の蓮佛美沙子さんが、会長兼CEO出口の長い話を遮って要約する「出口会長のいいハナシ編」の2種類の新TVCMを開始しました。ウェブサイトでは「出口会長のいいハナシ」のロングバージョンも公開しています。(URL: <http://www.lifenet-seimei.co.jp/cm/>)

保有契約件数の推移(件)



ライフネット生命では、「正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な商品・サービスの提供を追求する」という当社のマニフェストへの支持の高まりが、保有契約件数の順調な増加に寄与していると考えています。

ライフネット生命保険株式会社

ます。今後も、複雑な特約を全廃したわかりやすくシンプルな商品を、24時間×365日アクセス可能な利便性の高いウェブサイトを通じ、低廉な保険料で提供するとともに、ウェブサイトやコンタクトセンターのたゆまぬ改善と徹底した情報開示によりお客さまの期待と信頼に応えてまいります。

(ライフネットの生命保険マニフェスト <http://www.lifenet-seimei.co.jp/profile/manifesto/>)

新契約、保有契約及び保険料収入等の状況(速報)^{*2}

新契約の状況(単月)(単位:百万円)	2014年11月	2013年11月
申込件数	2,863件	4,859件
新契約件数	1,841件	3,217件
新契約金額(新契約高) ^{*3}	15,582	21,504
年換算保険料 ^{*1}	90	120
うち医療保障・生前給付保障等	46	63

新契約の状況(累計)(単位:百万円)	2014年度累計	2013年度累計
	2014年4月~2014年11月	2013年4月~2013年11月
申込件数	25,954件	46,576件
新契約件数	19,011件	33,890件
新契約金額(新契約高) ^{*3}	153,726	224,984
年換算保険料 ^{*1}	889	1,237
うち医療保障・生前給付保障等	463	652

保有契約の状況(単位:百万円)	2014年11月末	2013年11月末
保有契約件数	211,351件	194,997件
内訳:「かぞくへの保険」(定期死亡保険)	109,850件	101,111件
内訳:「じぶんへの保険」、「新じぶんへの保険」、「新じぶんへの保険レディース」(終身医療保険) ^{*4}	64,378件	59,849件
内訳:「じぶんへの保険プラス」(定期療養保険)	12,136件	10,666件
内訳:「働く人への保険」(就業不能保険)	24,987件	23,371件
保有契約金額(保有契約高) ^{*3}	1,788,209	1,646,922
年換算保険料 ^{*1}	8,548	7,777
うち医療保障・生前給付保障等	3,837	3,464

保険料収入等の状況(単位:百万円)	2014年11月	2013年11月
保険料収入	705	639
保険金及び給付金支払額	87	75

*1: 年換算保険料とは、1回あたりの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年あたりの保険料に換算した金額をいいます。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ヶ月あたりの保険料に12を乗じたものが年換算保険料となります。

*2: 速報値のため、確定数値とは異なる場合があります。

*3: 新契約金額・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)の保障額を含みません。

*4: 2014年11月末の終身医療保険の保有契約件数の内訳は、「じぶんへの保険」58,658件、「新じぶんへの保険」3,476件、「新じぶんへの保険レディース」2,244件です。また、2013年11月末の終身医療保険の内訳は、「じぶんへの保険」のみです。

ライフネット生命保険株式会社

2014年11月のトピックス

- 11月5日 豊通保険パートナーズを通じ
クラウドワークスのフリーランスへ保険加入機会の提供を開始
<http://www.lifenet-seimei.co.jp/newsrelease/2014/5663.html>
- フリーランスの働き方とお金に関する調査
<http://www.lifenet-seimei.co.jp/newsrelease/2014/5658.html>
- 11月13日 2014年度第2四半期決算発表
<http://www.lifenet-seimei.co.jp/newsrelease/2014/5670.html>
- 11月25日 インターネットショッピングの動向(ボーダーライン)調査
<http://www.lifenet-seimei.co.jp/newsrelease/2014/5679.html>
- 11月27日 「生命保険もコスパで選ぶ」新TVCMをスタート
<http://www.lifenet-seimei.co.jp/information/2014/5686.html>
- 主婦1,000人に聞いた、夫が働けなくなるリスクに関する意識調査
<http://www.lifenet-seimei.co.jp/newsrelease/2014/5688.html>
- 全国の「ほけんの窓口」店頭における保険販売開始を発表
<http://www.lifenet-seimei.co.jp/newsrelease/2014/5691.html>

ライフネット生命について URL: <http://www.lifenet-seimei.co.jp/>

ライフネット生命保険は、相互扶助という生命保険の原点に戻り、「正直に経営し、わかりやすく、安く便利な商品・サービスの提供を追求する」という理念のもとに設立された、インターネットを主な販売チャネルとする新しいスタイルの生命保険会社です。インターネットの活用により、高い価格競争力と24時間いつでも申し込み可能な利便性を両立しました。徹底した情報開示やメール・電話・対面での保険相談などを通じて、お客さまに「比較し、理解し、納得して」ご契約いただく透明性の高い生命保険の選び方を推奨し、「生命(いのち)のきずな＝ライフネット」を世の中に広げていきたいと考えています。

会社及び商品の詳細は <http://www.lifenet-seimei.co.jp/> をご覧ください。

株主・投資家向けの情報は <http://ir.lifenet-seimei.co.jp/> をご覧ください。

本件に関するお問い合わせ先
03-5216-7900(広報:関谷/IR:近藤)