

証券コード:7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

**2015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

2015年11月13日

決算説明会のポイント

- ① 経常収益は前年同期比**5%増加**
- ① 新契約業績は**反転の兆しも**
- ① 事業費の**厳格なコントロール**
- ① 実質的な経常損益¹は**黒字化**
- ① 四半期ベースで**基礎利益は黒字化**
- ① **中期計画達成への取組み**

1. 中期計画の進捗状況

2. 2015年度2Q決算

3. 今後の取組み

中期計画の骨子：経営目標

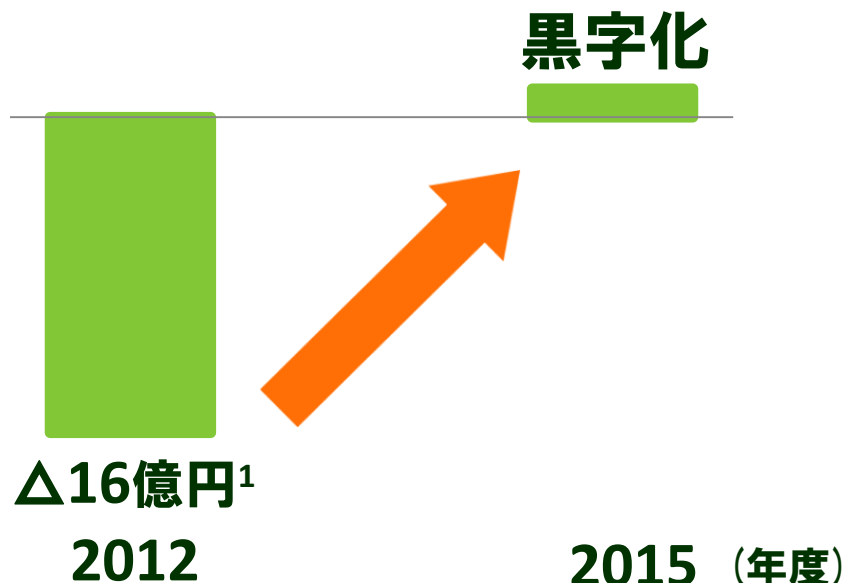
LIFENET 2015

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 **95億円**
- ◆ 会計損益 **黒字化**

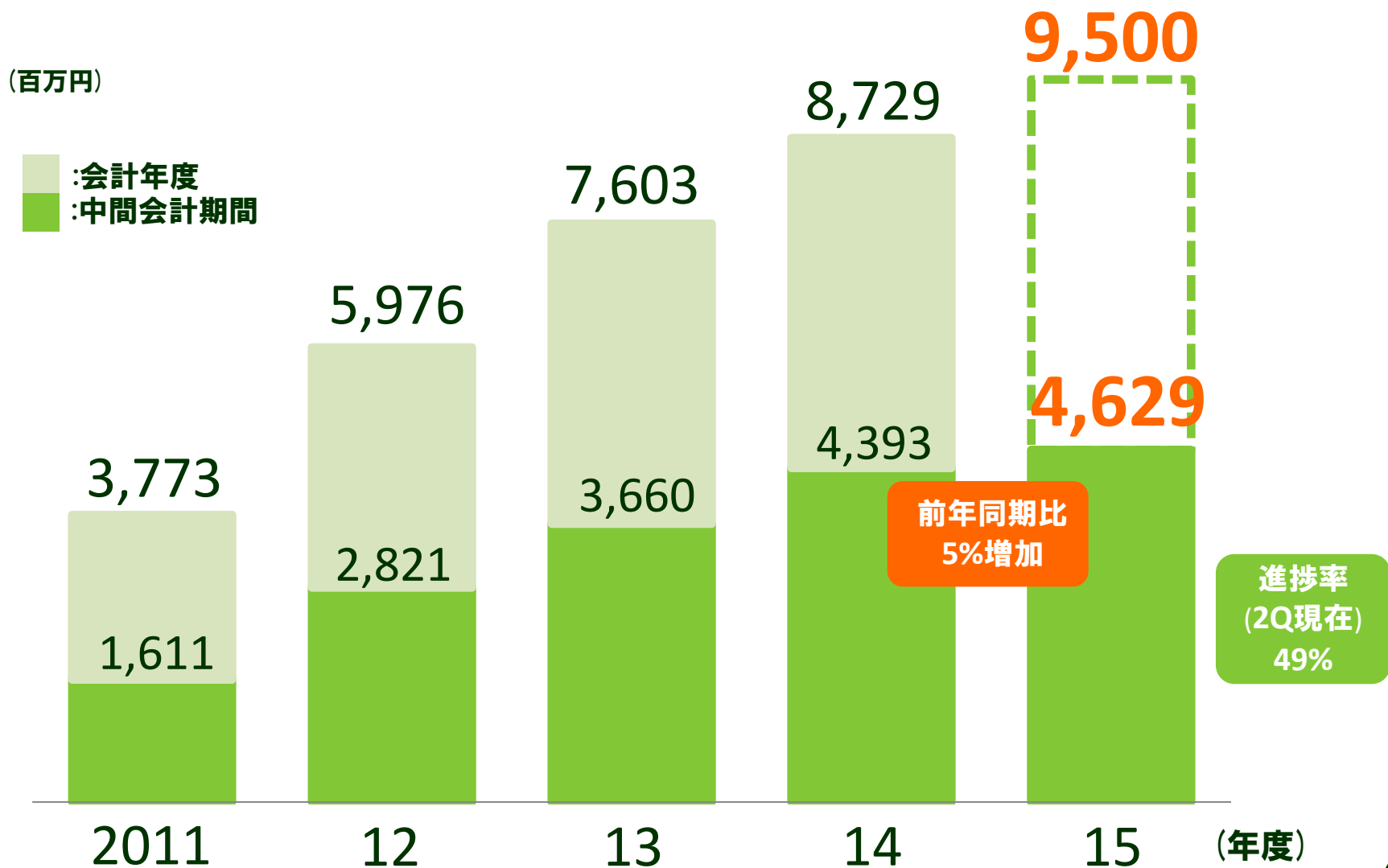
(保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益ベース)



1. 責任準備金算出方法の変更による影響額5億円を含む。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21億円

中期計画の進捗状況(経常収益)

■ 前年同期比105%で着実に進捗

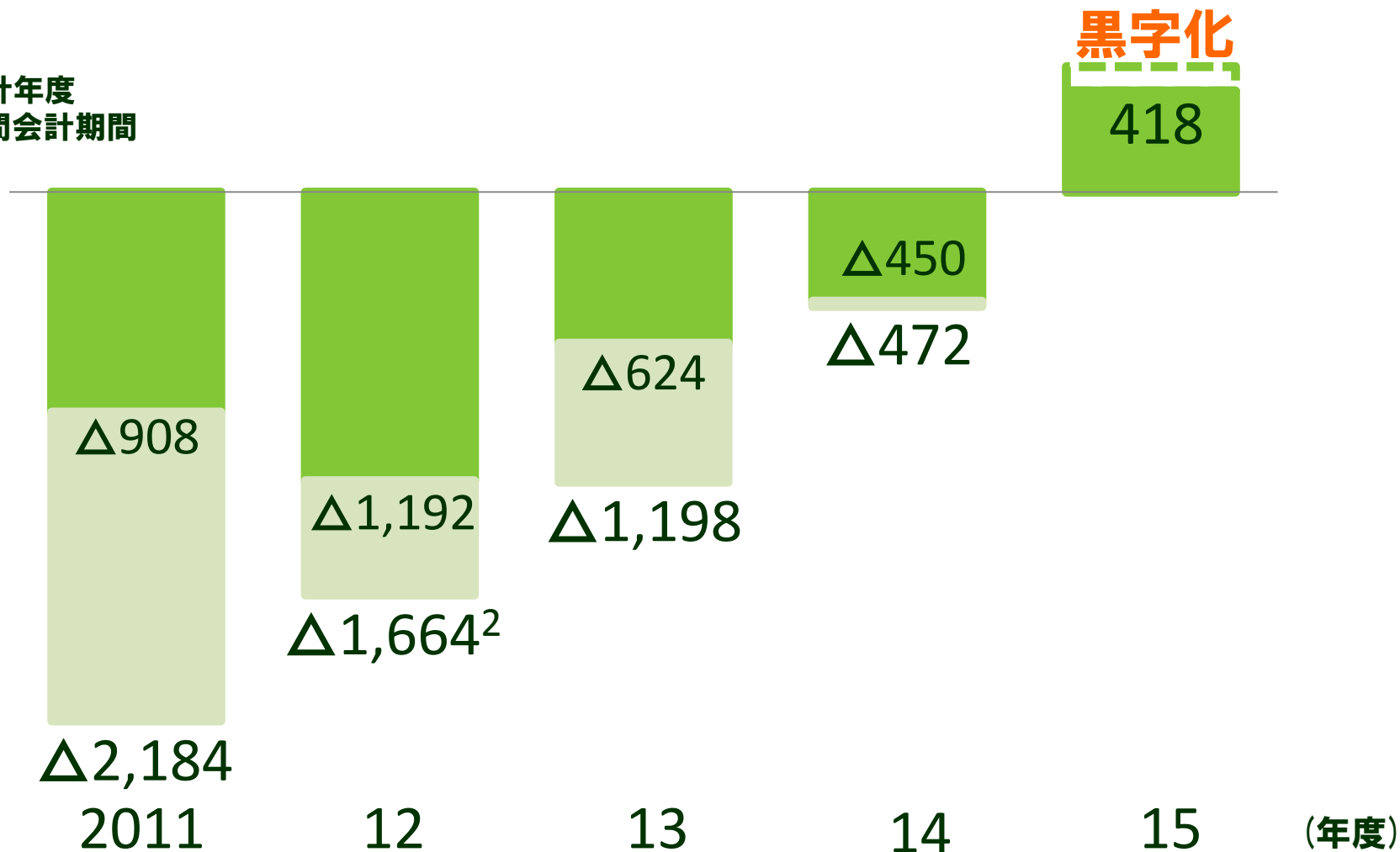


中期計画の進捗状況(経常損益¹)

■ 年度の黒字化に向けて、また一步前進

(百万円)

■ : 会計年度
■ : 中間会計期間



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

目次

1. 中期計画の進捗状況

2. 2015年度2Q決算

3. 今後の取組み

2015年度2Q決算サマリー



(百万円)

	2014/1H	2015/1H	前年同期比
経常収益	4,393	4,629	105.4%
事業費	2,130	1,460	68.5%
経常損益 ¹	△450	418	-
営業キャッシュ・フロー	1,151	2,252	195.7%
危険差益	869	1,059	121.8%
保有契約年換算保険料 ²	8,450	9,043	107.0%
保有契約件数(件)	209,814	219,471	104.6%
新契約年換算保険料 ²	694	548	79.0%
新契約件数(件)	15,053	11,403	75.8%

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

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

ネット直販底上げへの地道な取り組み

-  お客様の安心感の醸成
-  お客様サービスの拡充
-  フォローアップの徹底と高い評価

パートナーシップによるチャネル強化

-  代理店チャネルの強化
-  KDDI株式会社との資本業務提携

お客さまの安心感の醸成

■ 新CM「ご契約者に聞きました」編開始

ネットの保険なのに？



😊 ネットなのに

あたたかい

ネットの保険なのに？

😊 ネットなのに

人のやさしさを
感じる!!

ネットの保険なのに？

まずは、見積りトライ！



ライフネット生命 🔍

お客さまサービスの拡充

■ お客さま満足度のさらなる向上を目指して

契約時の必要書類をウェブサイトから提出可能に

J.D. パワー
2015年生命保険契約
満足度調査(募集編)SM同率で業界第1位



フォローアップの徹底と高い評価

■ 問合せ窓口格付けで 最高評価3ツ星を4年連続獲得¹

問合せ窓口 (コンタクトセンター)



サポートポータル (ウェブサイト)

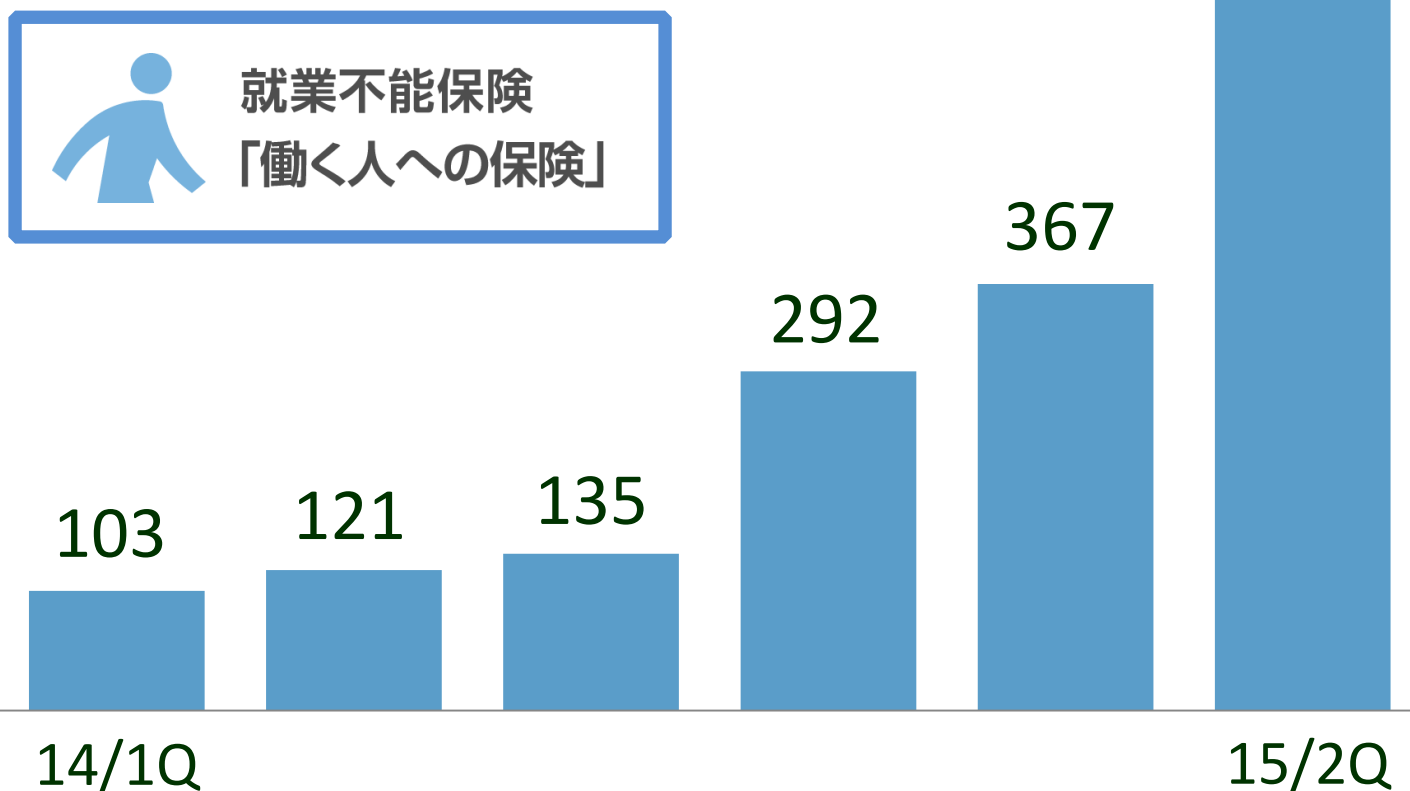


1. HDI-Japan (ヘルプデスク協会/運営会社:シンクサービス株式会社)が主催する2015年度『HDI問合せ窓口格付け(生命保険業界)』における受賞

代理店チャネルの強化

■ 就業不能保険を中心に、 代理店経由の申込みは**増加傾向**

代理店経由の就業不能保険の申込件数(件)



KDDI株式会社との資本業務提携



■ 第三者割当増資により、KDDIが筆頭株主に

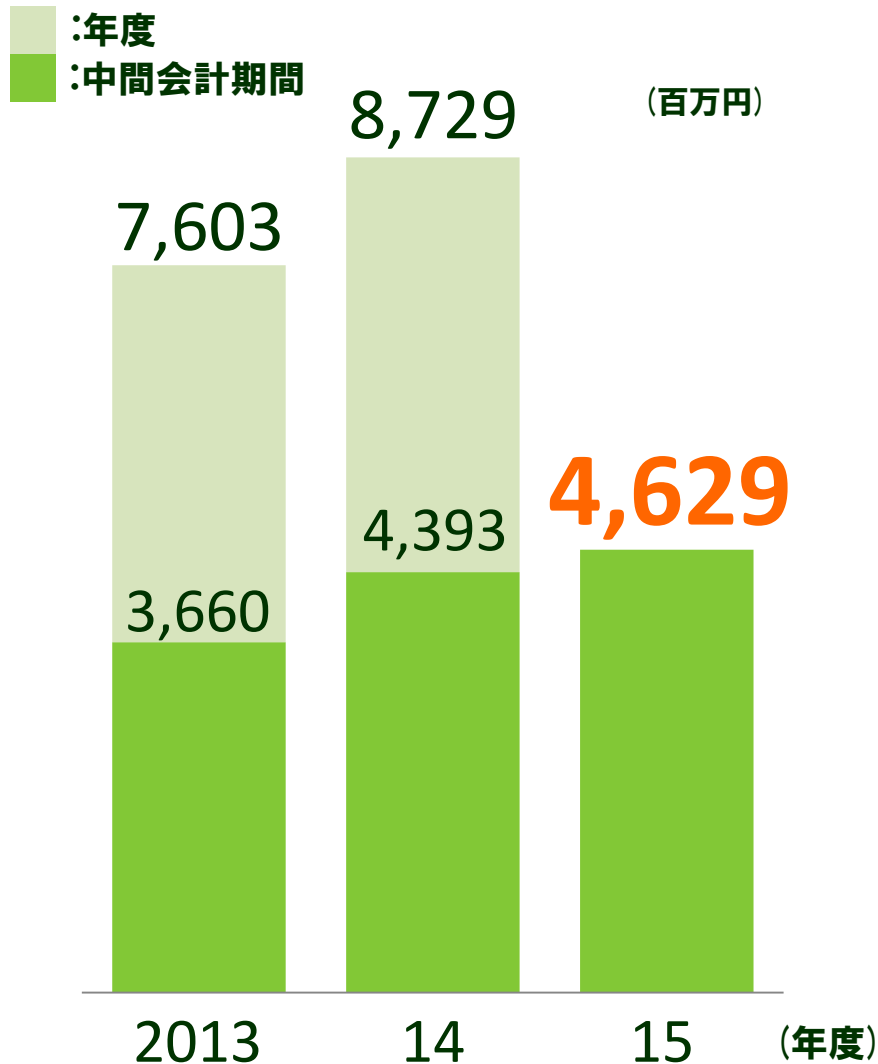


第三者割当増資の概要

発行価額	1株当たり380円
発行新株式数	8,000,000株
調達金額	3,040百万円 (資本金増加額1,520百万円)
その他	15.95%の議決権を所有する筆頭株主 かつ保険業法における保険主要株主 ¹

1. 保険業法において、保険会社の株式にかかる議決権の一定以上の保有者等は、当局の認可により保険主要株主となる

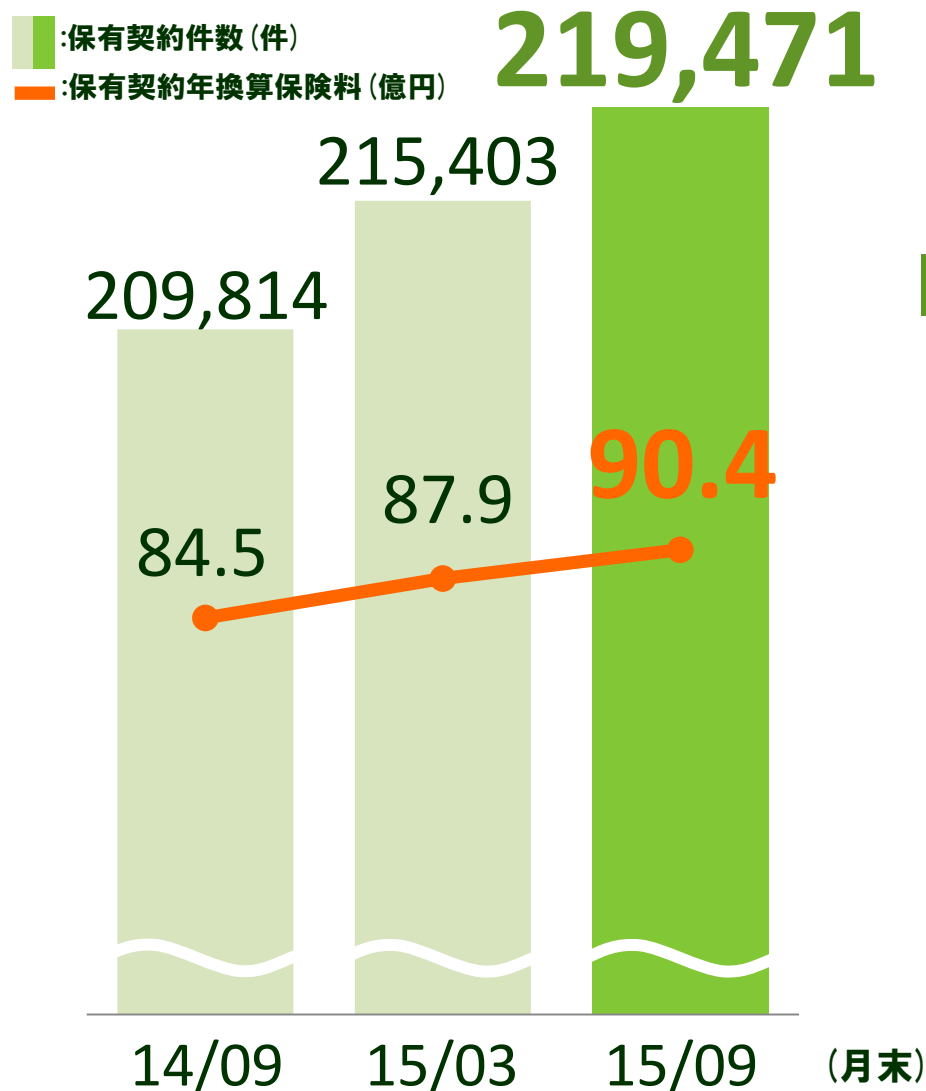
経常収益



■ 保有契約の伸長に伴い**着実に増加**

■ 中期計画の経営目標の達成に向け、**改善活動強化**

保有年換算保険料 / 件数



■ 保有契約の
年換算保険料は
90億円を突破

保有契約の内訳

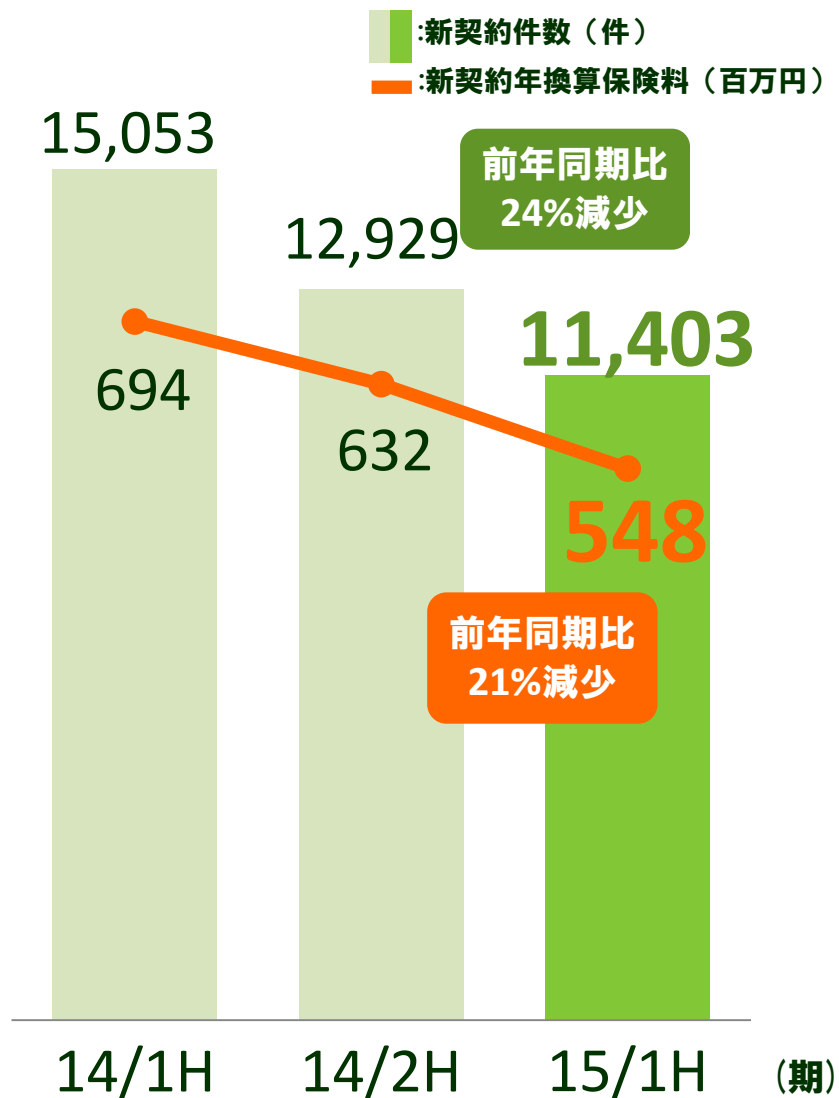
■ 保有契約者は2015年9月末で**135,017人**

	14/09	15/09
保有契約件数	209,814件	219,471件
内訳:「かぞくへの保険」(定期死亡保険)	108,755件	114,912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)	63,843件	66,623件
内訳:「じぶんへの保険プラス」(定期療養保険)	12,320件	11,498件
内訳:「働く人への保険」(就業不能保険)	24,896件	26,438件
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	1,770,602	1,868,961
保有契約者数	126,840人	135,017人
	14/1H	15/1H
(参考)解約失効率 ²	7.9%	6.7%

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。

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

新契約年換算保険料/件数

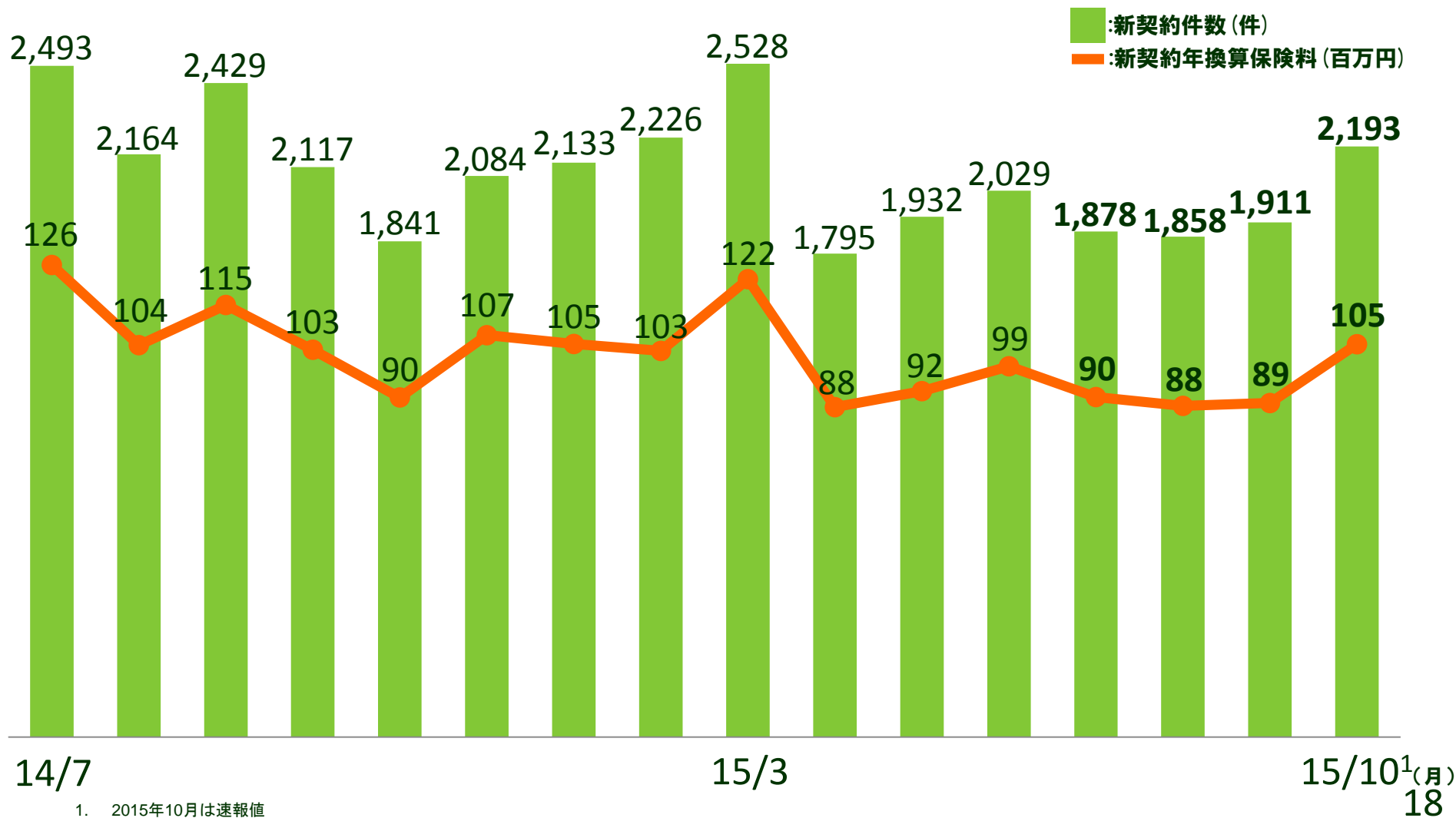


■ 新契約の年換算保険料は5億48百万円

■ 新契約業績の底上げが継続的な課題

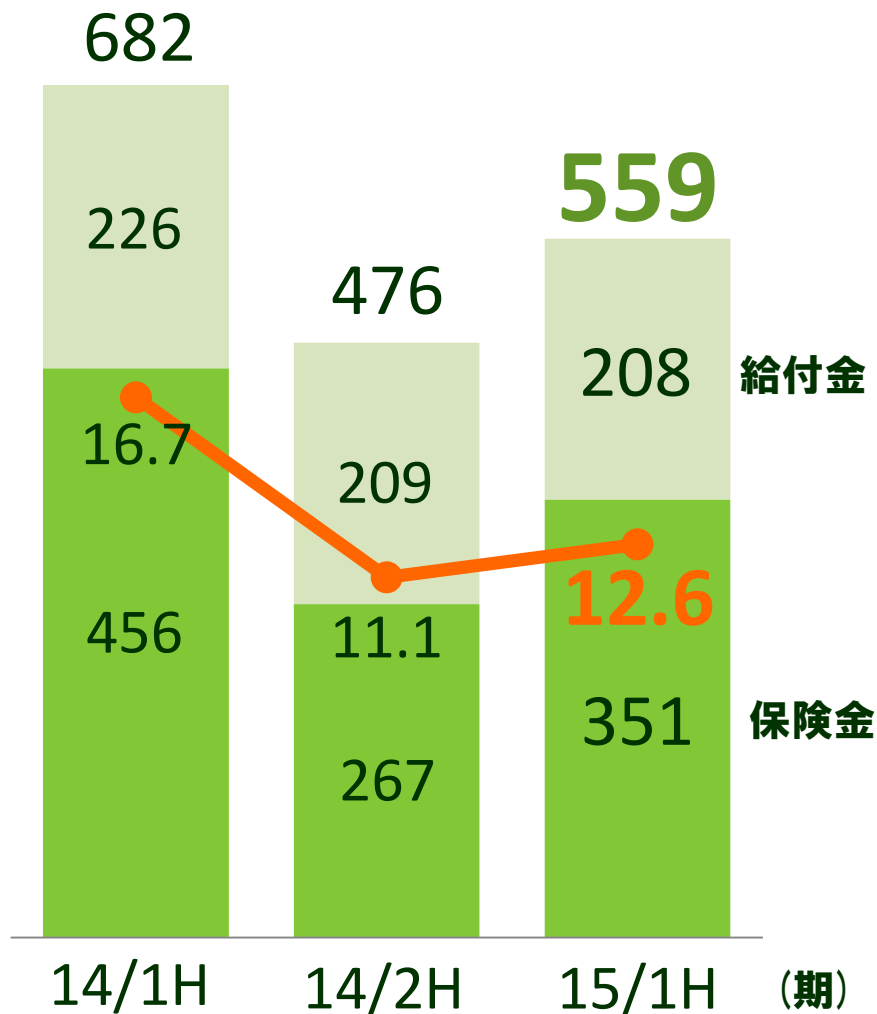
新契約年換算保険料/件数(月次)

■ 新契約業績は一進一退で、反転の兆しも



保険金及び給付金

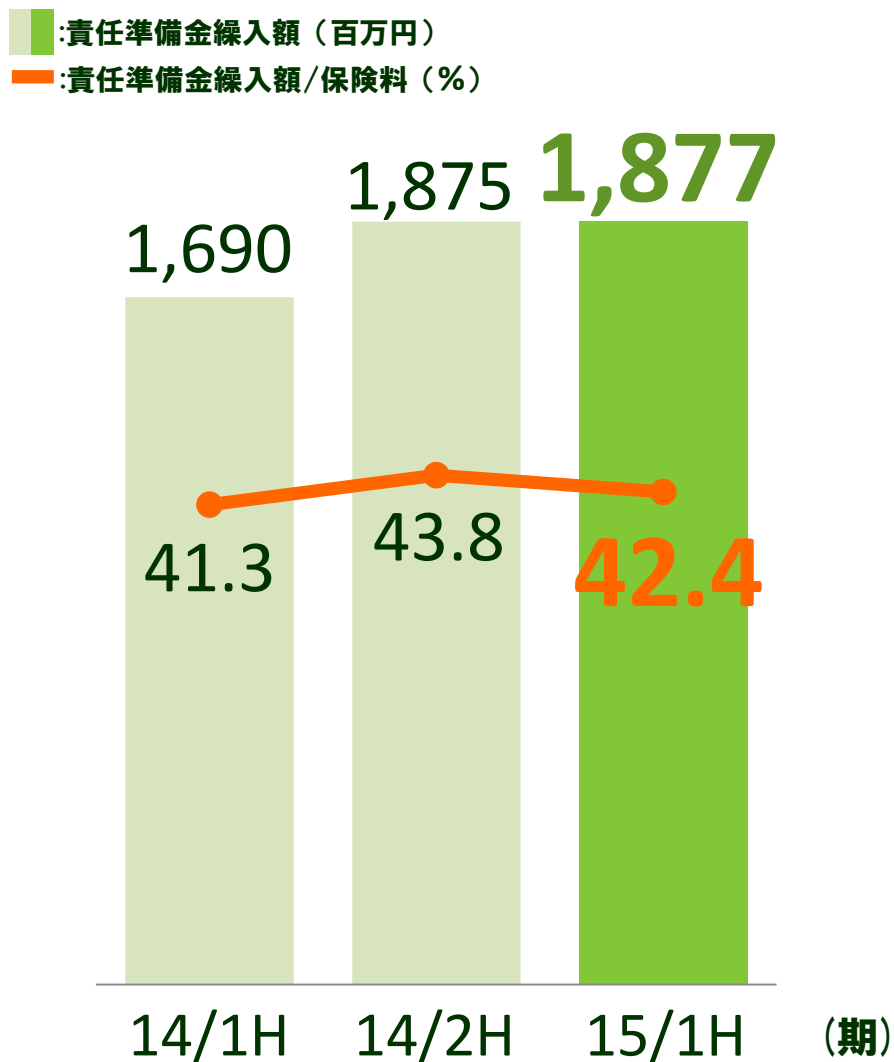
■:保険金及び給付金支払額（百万円）
■:保険金及び給付金支払額/保険料（%）



■ 保険金**29件**、
給付金**2,433件**
を支払い

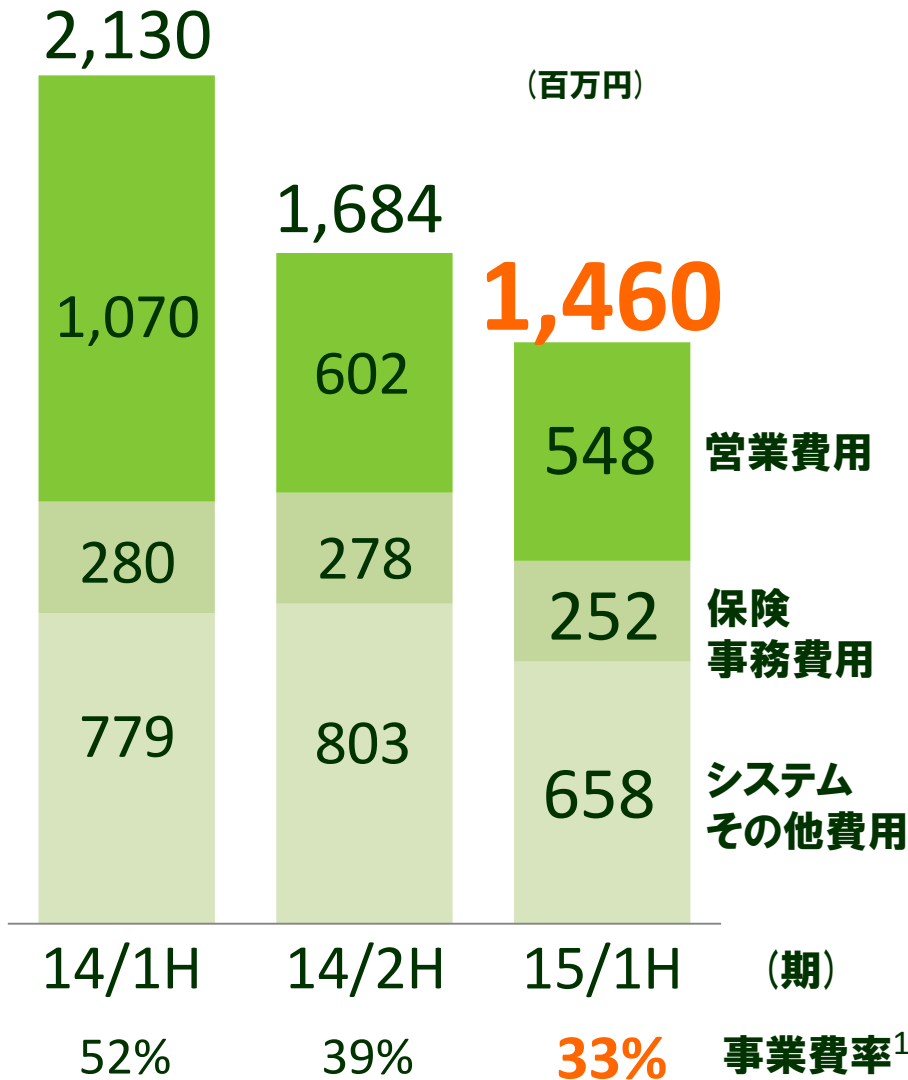
■ 保険料収入に
対する割合は**13%**

責任準備金繰入額



- 新契約業績の動向で、横ばいに
- 開業初年度から5年チルメル式を採用

事業費



■ 営業費用を中心にコントロールし、前年同期比

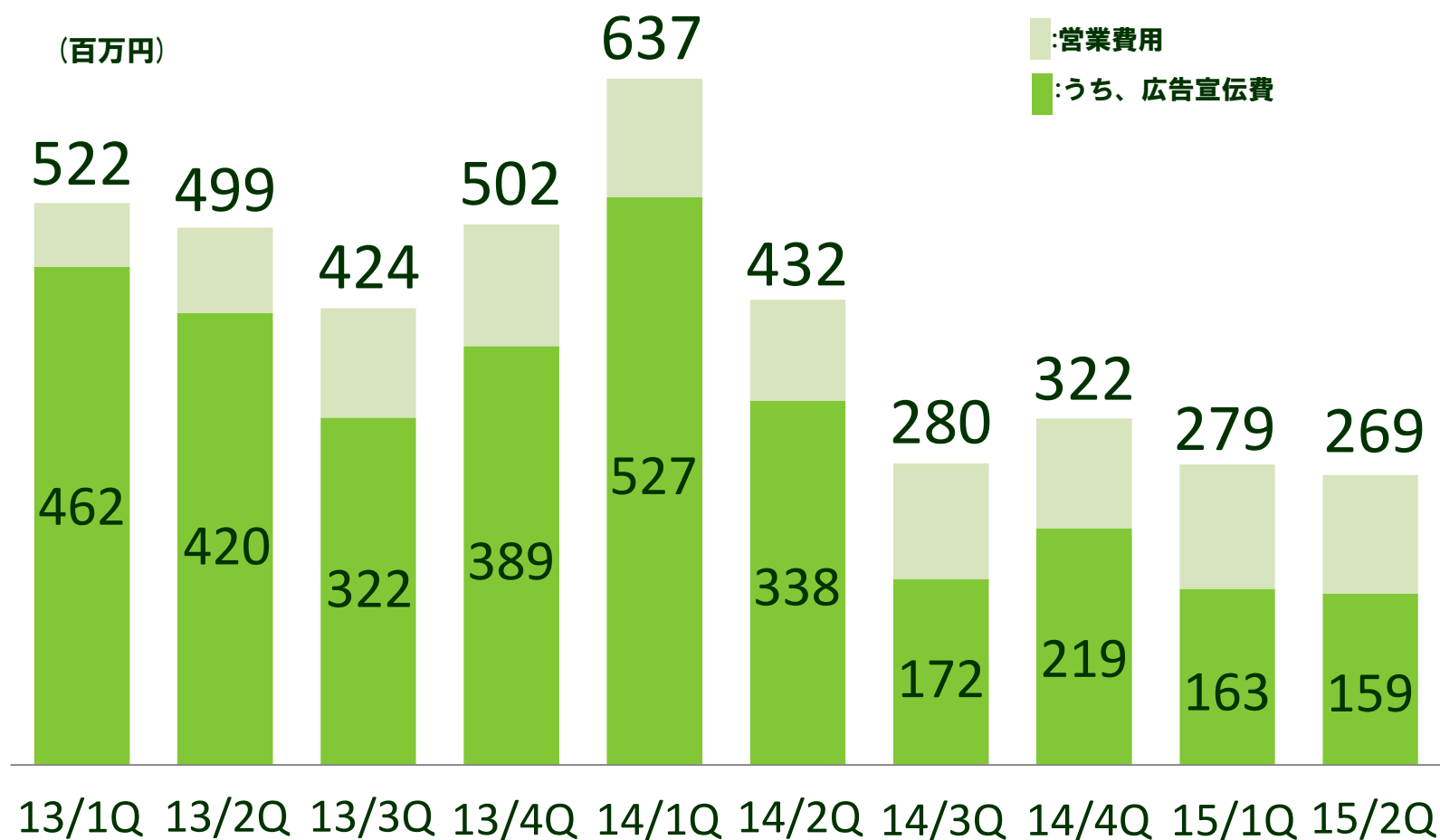
32%減少

■ 事業費率¹ 33%

1. 保険料収入に対する事業費の比率

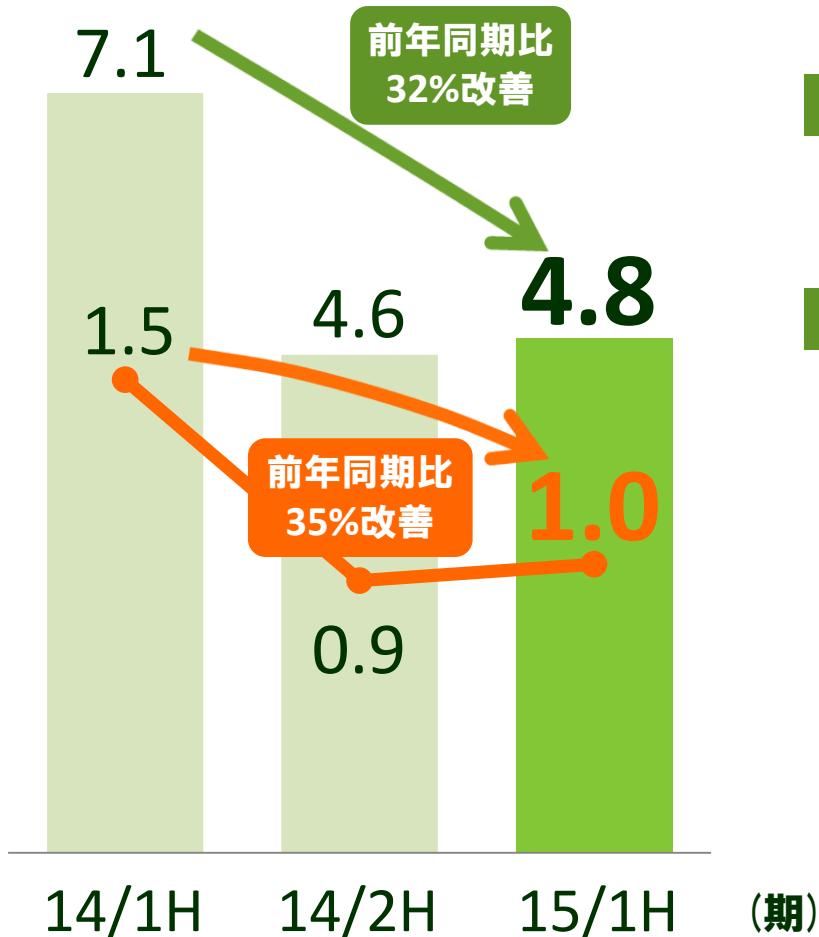
営業費用 / 広告宣伝費(四半期)

■ 広告宣伝費の抑制で、営業費用減少



新契約の獲得効率

■: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



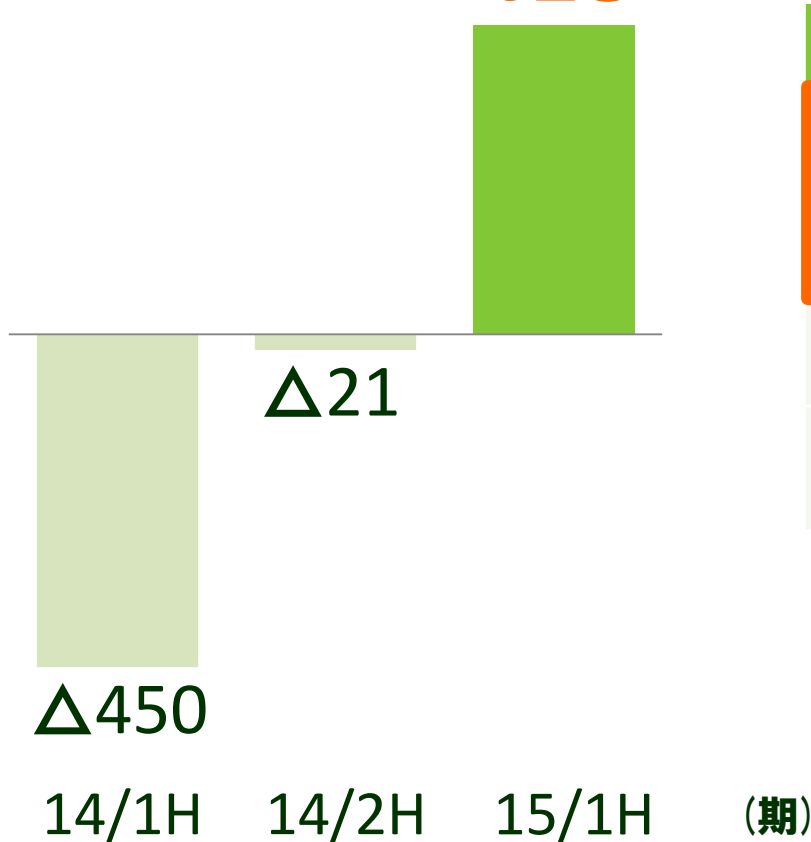
- 前年同期比効率化
- 前年同期は
新商品の発売で
営業費用積み増し

経常損益

■ 実質的な経常損益¹は半期ベースで黒字化

(百万円)

418



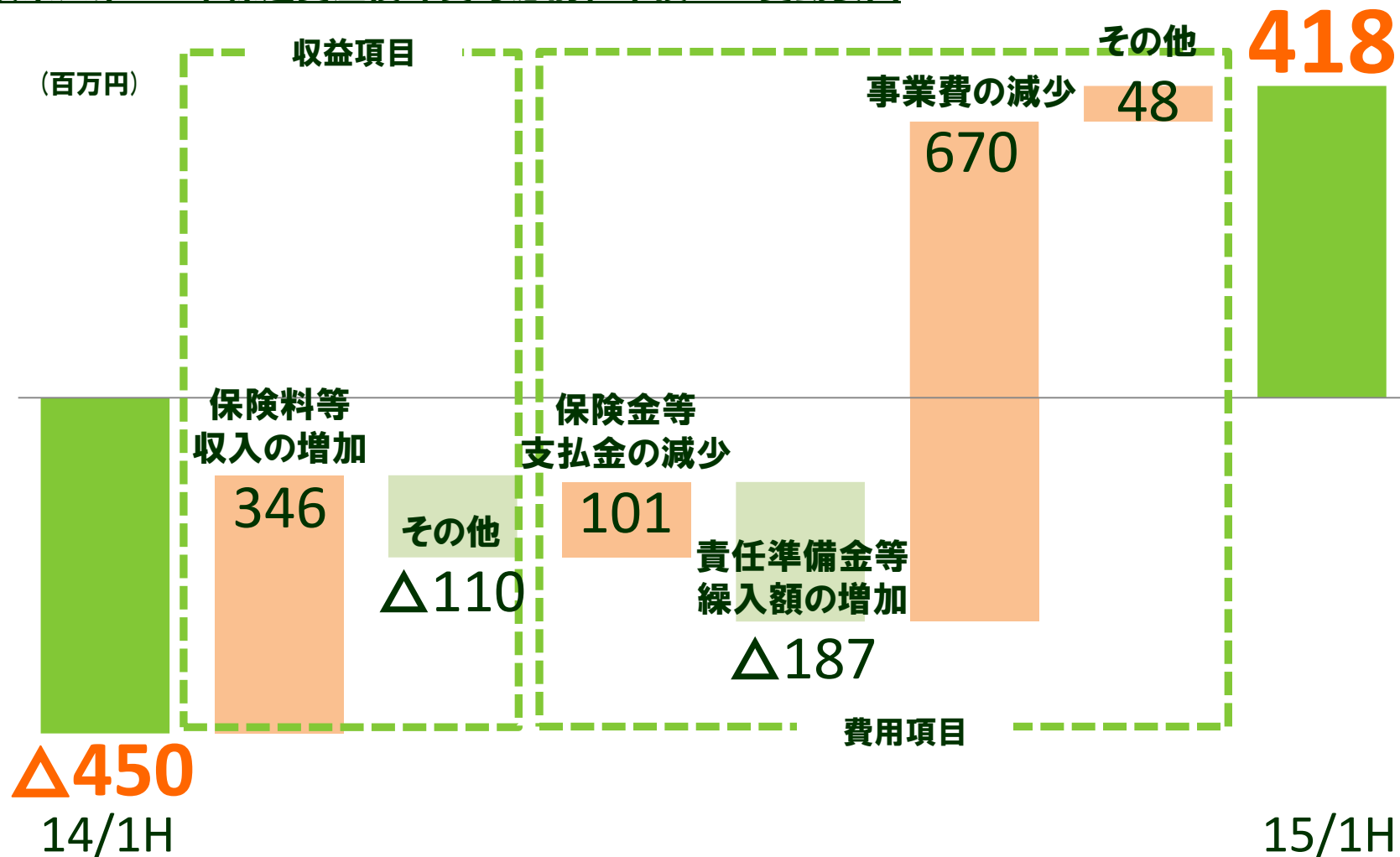
	2014/1H	2014/2H	2015/1H
113条繰延資産償却費考慮前経常損益	△450	△21	418
113条償却額	△530	△530	△530
経常損失	△980	△551	△111

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

113条考慮前経常損益の増減分析

■ 黒字化の主要因は、支払いと事業費の減少

保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益の変動要因

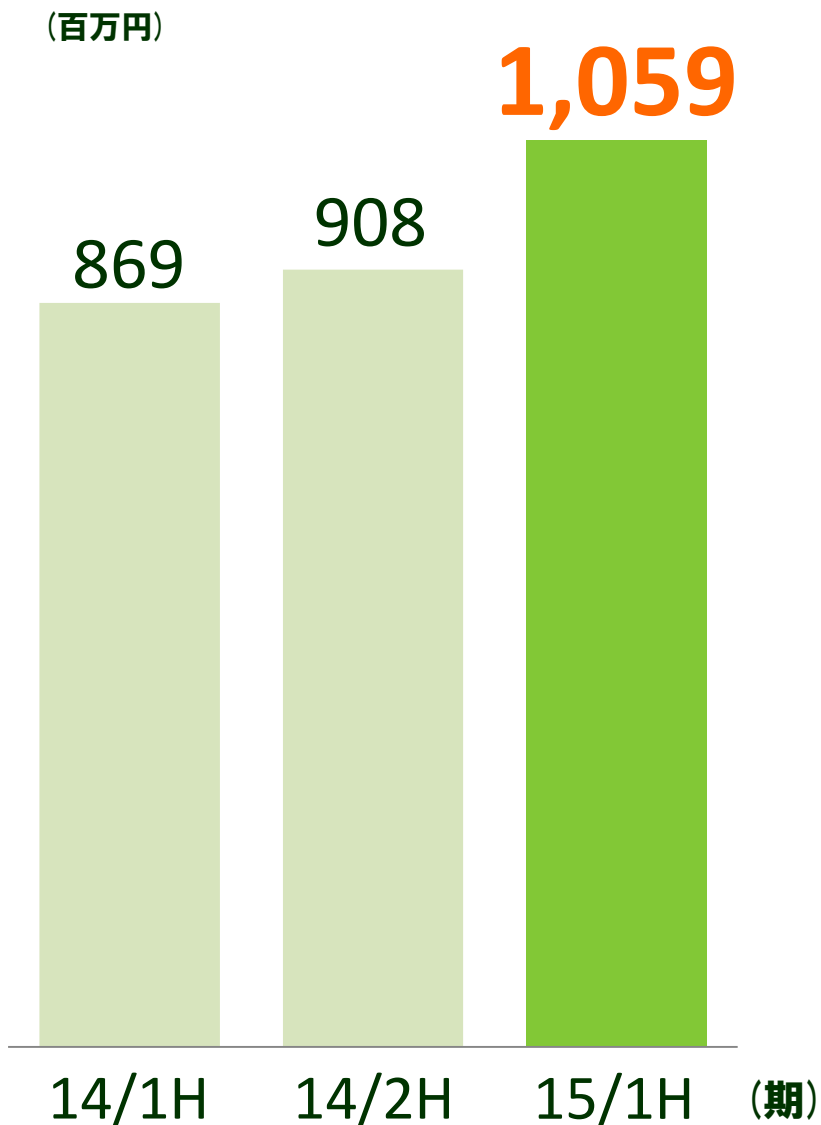


要約損益計算書(半期)

(百万円)

	14/1H	15/1H	増減
保険料等収入	4,155	4,502	346
その他	237	127	△110
経常収益 (A)	4,393	4,629	236
保険金等支払金	760	658	△101
責任準備金等繰入額	1,690	1,877	187
事業費	2,130	1,460	△670
その他	262	214	△48
経常費用 (B)	4,844	4,211	△633
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A-B)	△450	418	869
保険業法第113条繰延資産償却費 (C)	530	530	-
経常損失 (A-B)-(C)	△980	△111	869

危険差益



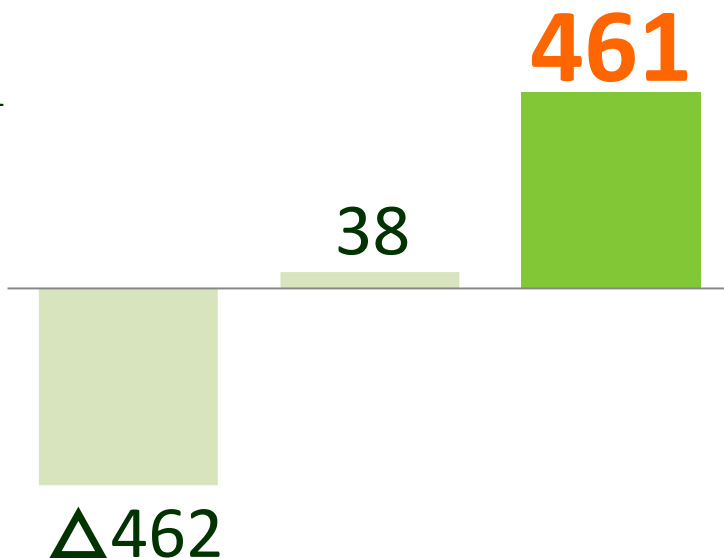
- 危険差益を**着実に確保**
- 保険料の増加により、前年同期比**22%増加**

基礎利益・三利源分析

(百万円)

	2014/1H	2014/2H	2015/1H
危険差益	869	908	1,059
費差損	△1,868	△1,413	△1,150
利差益	5	13	22
基礎利益	△993	△491	△68
(参考) 保険料等収入	4,155	4,337	4,502

実質的
基礎利益¹
(百万円)



- 基礎利益は
着実に改善
- 実質的な
基礎利益¹は
半期ベースで
2期連続黒字

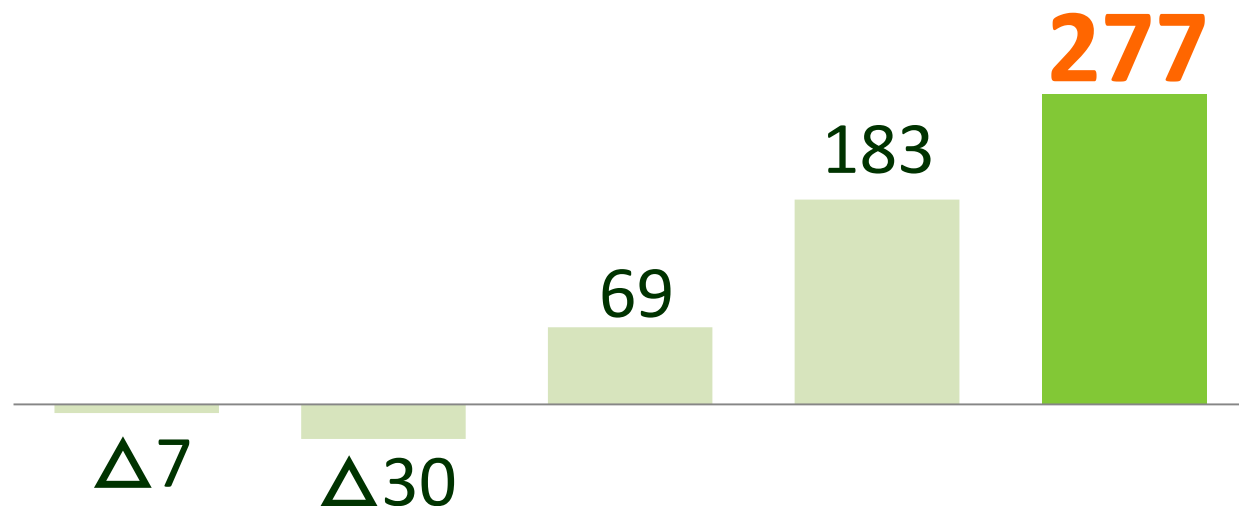
基礎利益・三利源分析(四半期)

■ 基礎利益も、四半期ベースで黒字化

(百万円)

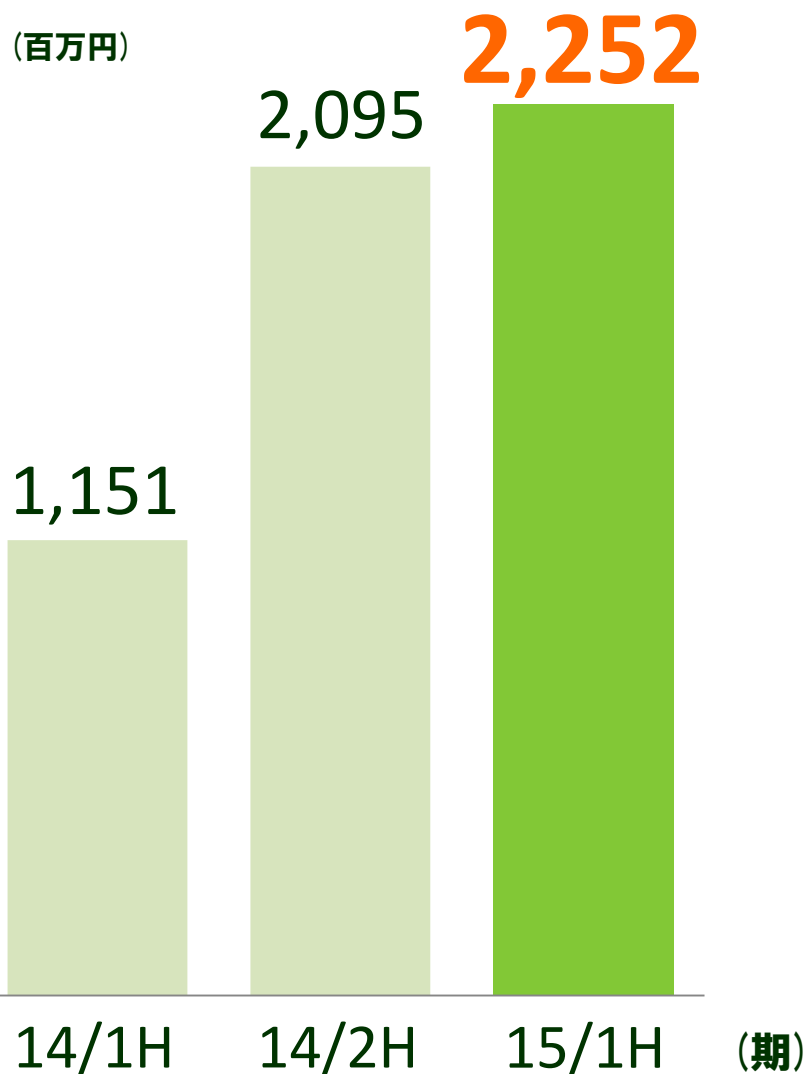
	14/2Q	14/3Q	14/4Q	15/1Q	15/2Q
危険差益	549	382	525	513	545
費差損	△828	△683	△730	△602	△547
利差損益	6	4	8	8	14
基礎利益	△272	△295	△195	△81	12
(参考)保険料等収入	2,094	2,154	2,182	2,241	2,261

実質的
基礎利益¹
(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

営業キャッシュ・フロー



■ 着実に黒字を継続

■ 前年同期比

96%増加

財務状況

(百万円)	14/09	15/03	15/09
総資産	21,727	23,387	27,972
現金及び預貯金	455	731	680
買入金銭債権	-	-	1,499
金銭の信託	1,007	1,033	1,033
有価証券	15,126	17,082	20,804
国債	7,391	8,227	9,338
地方債	510	851	1,449
社債	6,245	6,894	8,980
株式 ¹	214	222	210
外国証券 ²	764	886	825
負債合計	8,740	10,899	12,601
保険契約準備金	8,125	10,084	11,930
純資産	12,987	12,487	15,371

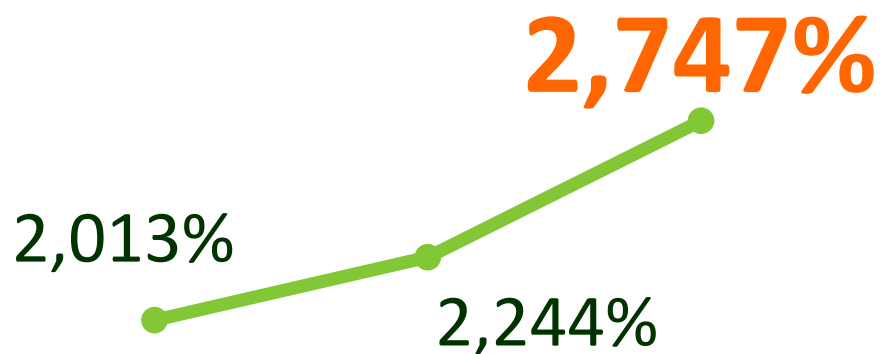
■ 第三者割当
増資により、
運用資産が増加

■ 保有債券の
修正デュレーション
10.7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¹



2015年3月末
大手4社平均²

957%

■ 第三者割当増資
により、**上昇**

■ 支払余力は
引き続き
高水準を維持

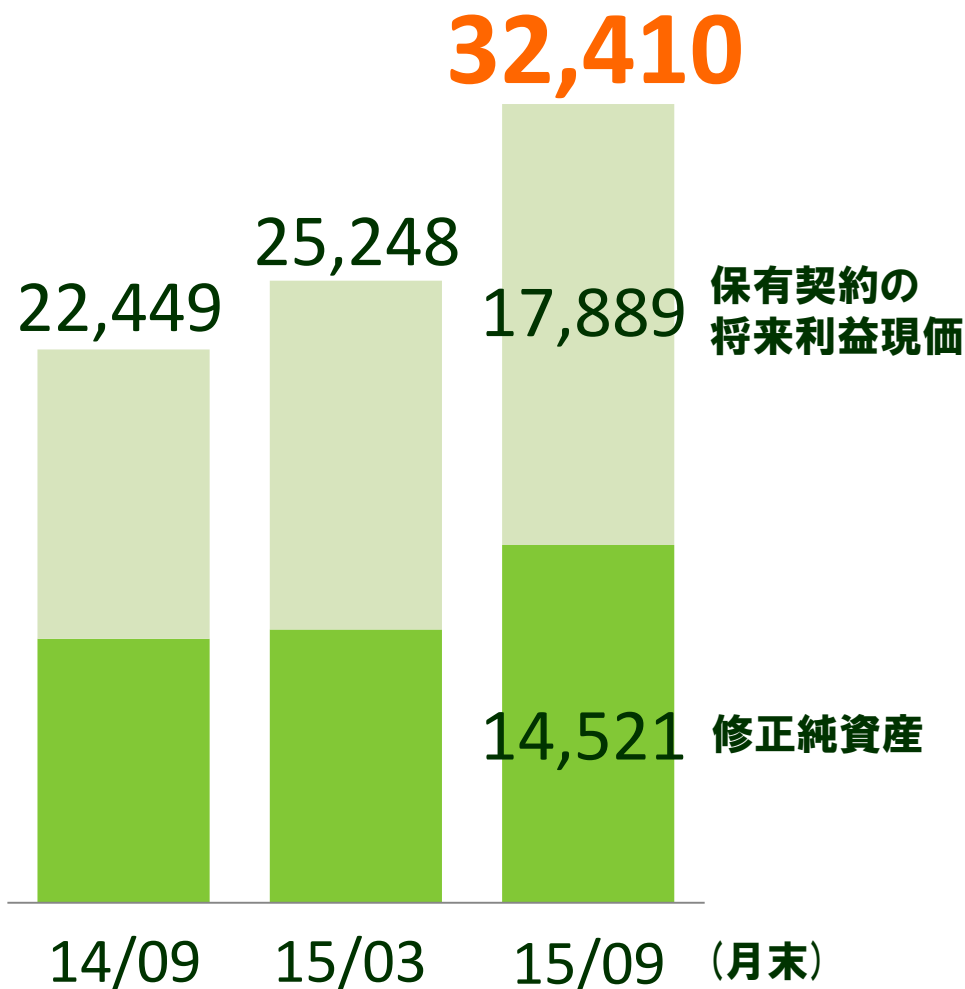
14/09 15/03 15/09 (月末)

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¹)

(百万円)

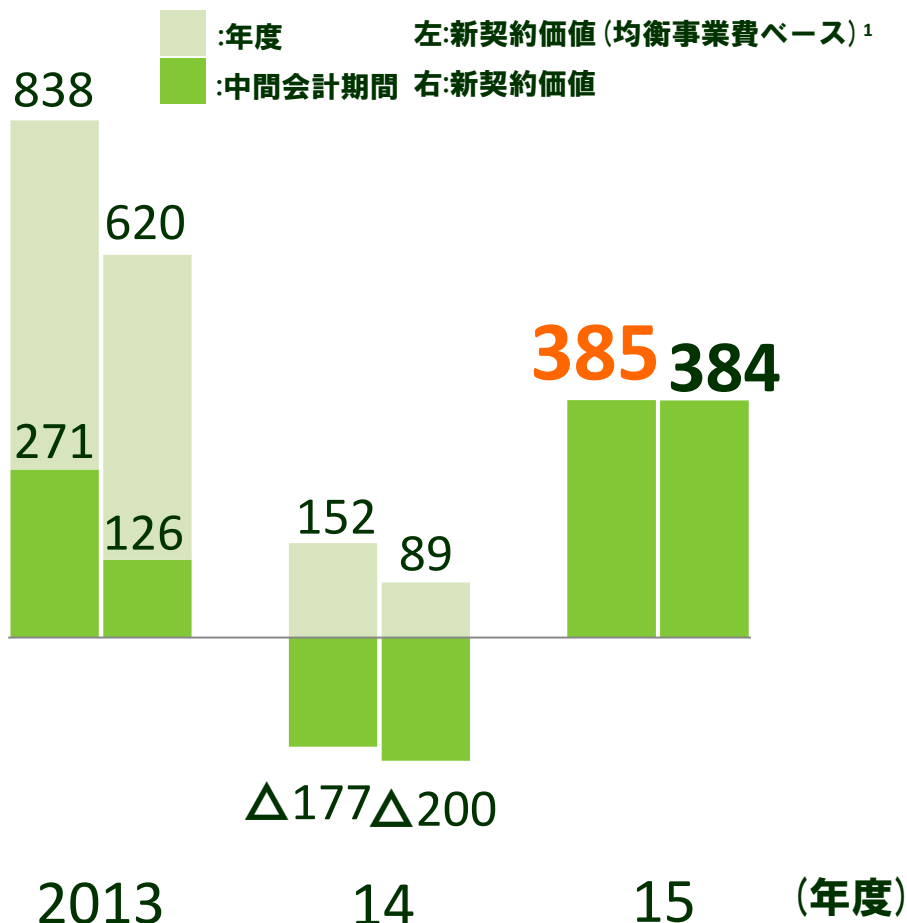


- 保有契約の将来利益現価は保険関係の前提条件の見直しで178億円に増加
- 修正純資産は増資により増加

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)原則を参考にしている

新契約価値

(百万円)



■ **イニシャルコストの減少で
前年同期比改善**

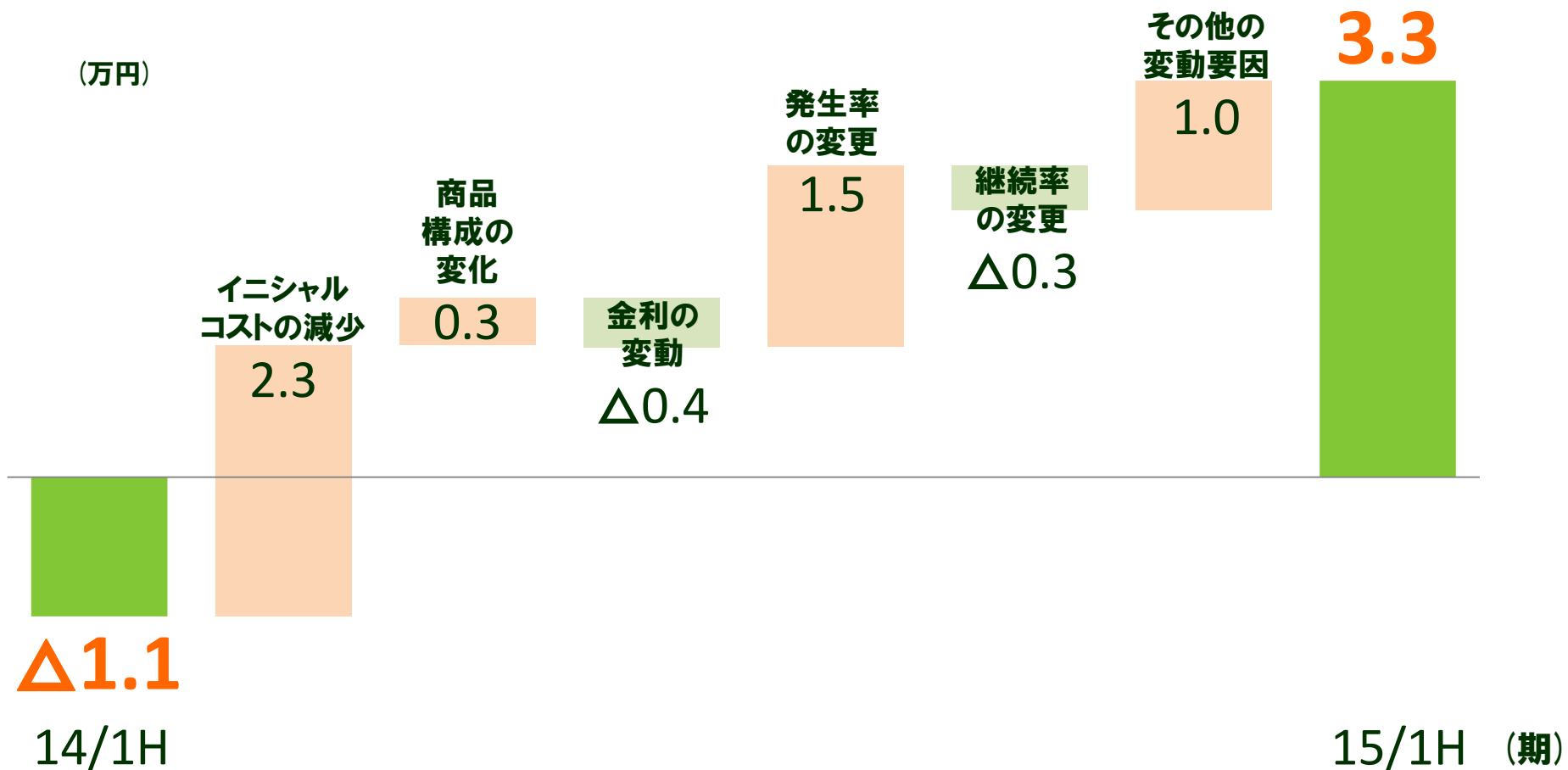
■ **新契約業績の影響で均衡事業費ベース¹と同水準に**

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

1件当たり新契約価値の増減分析

■ イニシャルコストの減少等で大幅に改善

1件当たり新契約価値(均衡事業費ベース)の変動要因



新契約価値(均衡事業費ベース)



(百万円)		14/1H	15/1H	新契約1件当たり 15/1H(万円)
確実性等価将来利益現価		1,720	1,694	14.8
－)	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	△12	△7	△0.0
－)	非市場性リスクに係る費用	△747	△759	△6.6
将来利益現価		960	927	8.1
－)	修正純資産	△1,137	△541	△4.7
新契約価値(均衡事業費ベース)		△177	385	3.3
(参考:新契約価値)		△200	384	3.3
(参考)保険料収入現価		9,831	8,186	
新契約件数(件)		15,053	11,403	

EV感応度分析¹

■ 前提を変更した場合のEEVへの影響額

(百万円)	2015年9月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2015年9月末におけるEEV及び新契約価値	32,410	384
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	463	123
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	△ 2,141	△ 267
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	319	70
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	△ 771	△ 106
感応度2 (株式・不動産価値10%下落)	△ 73	—
感応度3 (事業費率10%減少)	1,735	87
感応度4 (解約失効率10%低下)	△ 1,132	△ 73
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,394	162
感応度6 (年金保険の死亡率5%低下)	—	—
感応度7 (必要資本を法定最低水準に変更)	98	5

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。

目次

1. 中期計画の進捗状況

2. 2015年度2Q決算

3. 今後の取組み

中期計画

■ 最終年度として、**経営目標の達成**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95億円及び会計損益の黒字化 ¹ の達成
重点領域	<ol style="list-style-type: none">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
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

KDDIとの業務提携の進捗

■ 両社でお客さま志向のサービスを構築



Collage of LIFENET insurance products and awards:

- 定期死亡保険 かぞくへの保険
- 終身医療保険 新じぶんへの保険
- 就業不能保険 働く人への保険
- 第1位 2015年度 オリコン 顧客満足度ランキング 生命保険 総合
- 3 Stars Customer Service HDI-Japan 2015-2016
- 3 Stars Support Portal HDI-Japan 2015-2016



Collage of au services:

- オンラインサービス
- 金融サービス
- au 損保
- じぶん銀行
- コマース



au 顧客基盤

auかんたん決済
au WALLET

au付加価値経済圏

通信×生命保険の可能性



■ 親和性が高く、ポテンシャルが大きい

通信業と生命保険業の共通点

- ① 通信契約/保険契約とも、
毎月の支払いがある**ストックビジネス**であること
- ② お客さまと**長期的な関係**を構築する必要があること
- ③ 生活に必要不可欠な**インフラ**の側面を持っていること
- ④ 免許事業で、**規制と向き合**って事業を展開すること

KDDIとの業務提携の進捗

■ 両社での具体策の検討は順調に進捗中

☺ 2015年4月に業務提携契約締結

☺ 具体策の構築のため、
2015年5月に提携推進委員会発足

☺ スムーズな導入を目指して、KDDIの
直営店舗での保険販売を試験的にスタート

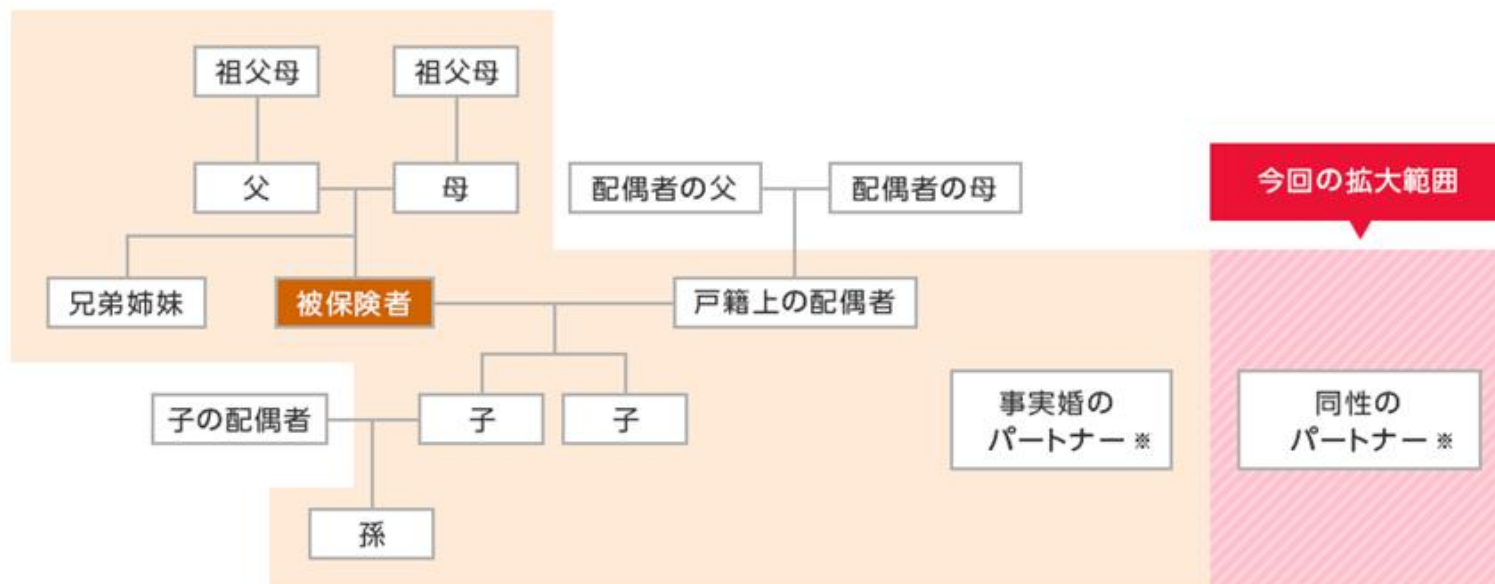
☺ 提携効果最大化のため、十分な準備期間を
確保し、2016年春先に具体策発表予定

保険金受取人の指定範囲の拡大

■ 必要な保障を必要な人に届けるために

死亡保険金受取人の指定範囲の拡大 ～「同性のパートナー」も指定可能に～

死亡保険金受取人の指定範囲



従来（従来の受取人の指定範囲）

※一定の条件のもとご指定いただけます

<http://www.lifenet-seimei.co.jp/rainbow/>

同性パートナーも保険金受取人に

ニーズ顕在化、社会の認識変容に対応

施策発表後のお客さまの声

“これまで無保険だったのですが、加入を検討したいので、資料を送ってください”

“ニュースで知って嬉しく思いました。受取人にできる条件と必要書類について教えてください”

“受取人を変更したいと思っています。渋谷区以外在住ですが、対応はどのようになるのでしょうか”



発表後の説明会には約50社の報道関係者が出席

施策発表後のSNS上の反応



さすがライフネット生命保険さん！多様な生き方が当たり前のように認められる世の中でありますように。 fb.me/46KTUxTFo



いいね！ ライフネット生命保険 死亡保険金受取人の指定範囲の拡大についてのお知らせ | 生命保険・医療保険のライフネット生命 lifenet-seimei.co.jp/newsrelease/20...



素晴らしい取り組み。「世の中が変わる一歩になれば」同性パートナーを保険金受取人に認めたライフネット生命が会見 huffingtonpost.jp/2015/11/04/lif... #HuffPostJapanより



ライフネット生命の受取人に同性パートナーを認めるニュースは良いですね



ノベルティで啓蒙活動

契約者サービスの充実

■ 電話も使える健康相談サービスに変更

✔️ どんなサービス?

特長 いつでもどこでも相談できる!

24時間電話健康相談では、いつでも通話無料で、専門家の相談を受けることができます。健康に対する不安はもちろん、突然体調を崩したり、お子さまの様子がおかしい時など、今すぐ相談したい時にも便利です。

24時間電話相談

24時間・年中無休で、確かな資格をもち的確な研修を受けた相談員が、ご対応いたします。



小児救急相談

24時間、直接小児科医と相談することができます。



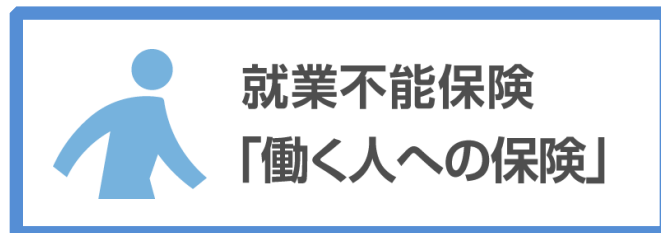
医療機関案内

ご契約者さまのニーズに沿う医療機関を全国約166,000施設ものデータベースの中から検索しご案内します。24時間対応していますので、夜間の急な症状悪化等の際にも、その時受診できる医療機関をご案内します。



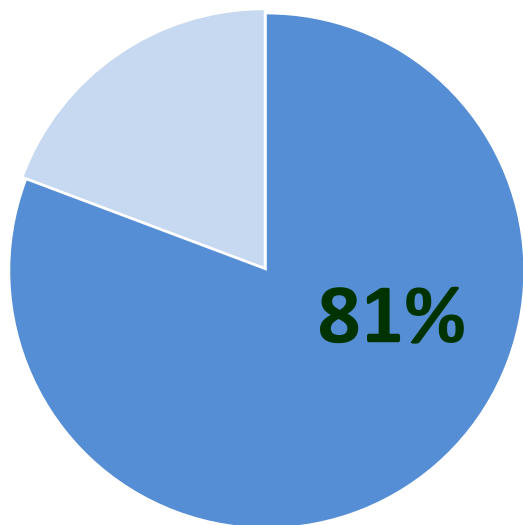
就業不能保険の販売強化

■ チャンネル推進や引受範囲の拡大で促進



代理店での販売推進

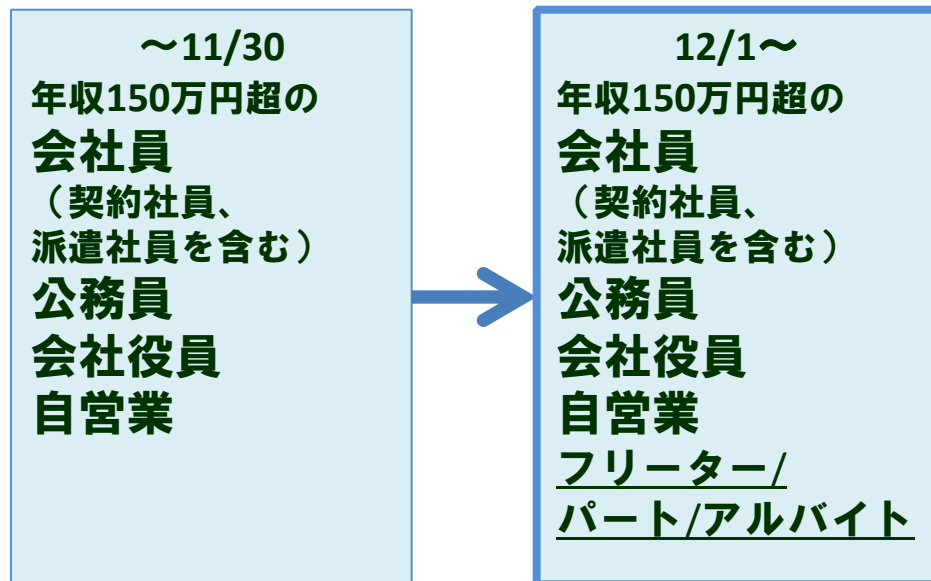
対面代理店における申込件数の8割超¹は就業不能保険



フリーター・パート・アルバイトの引受開始

12/1から、引受範囲を見直し

就業不能保険における引受可能な職業



業績予想

- 2015年度の業績予想は
中期計画の経営目標と同内容
- KDDIとの業務提携の影響は当年度なし

(百万円)

	経常収益	経常損益 ¹
2015年度業績予想	9,500	黒字化
(参考) 2015年度 第2四半期累計期間実績	4,629	418

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なりたいと考える。

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

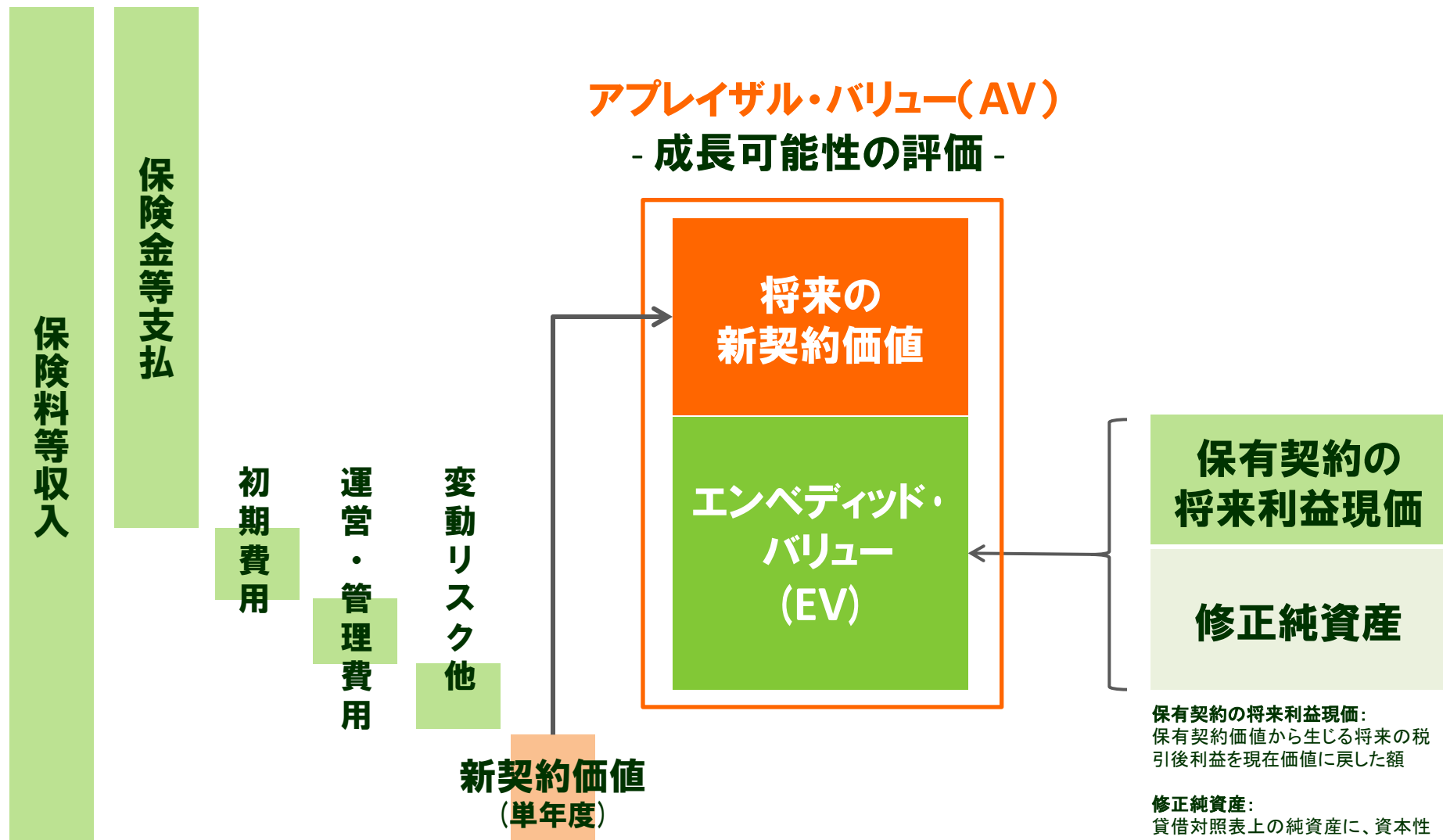


LIFENET

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)

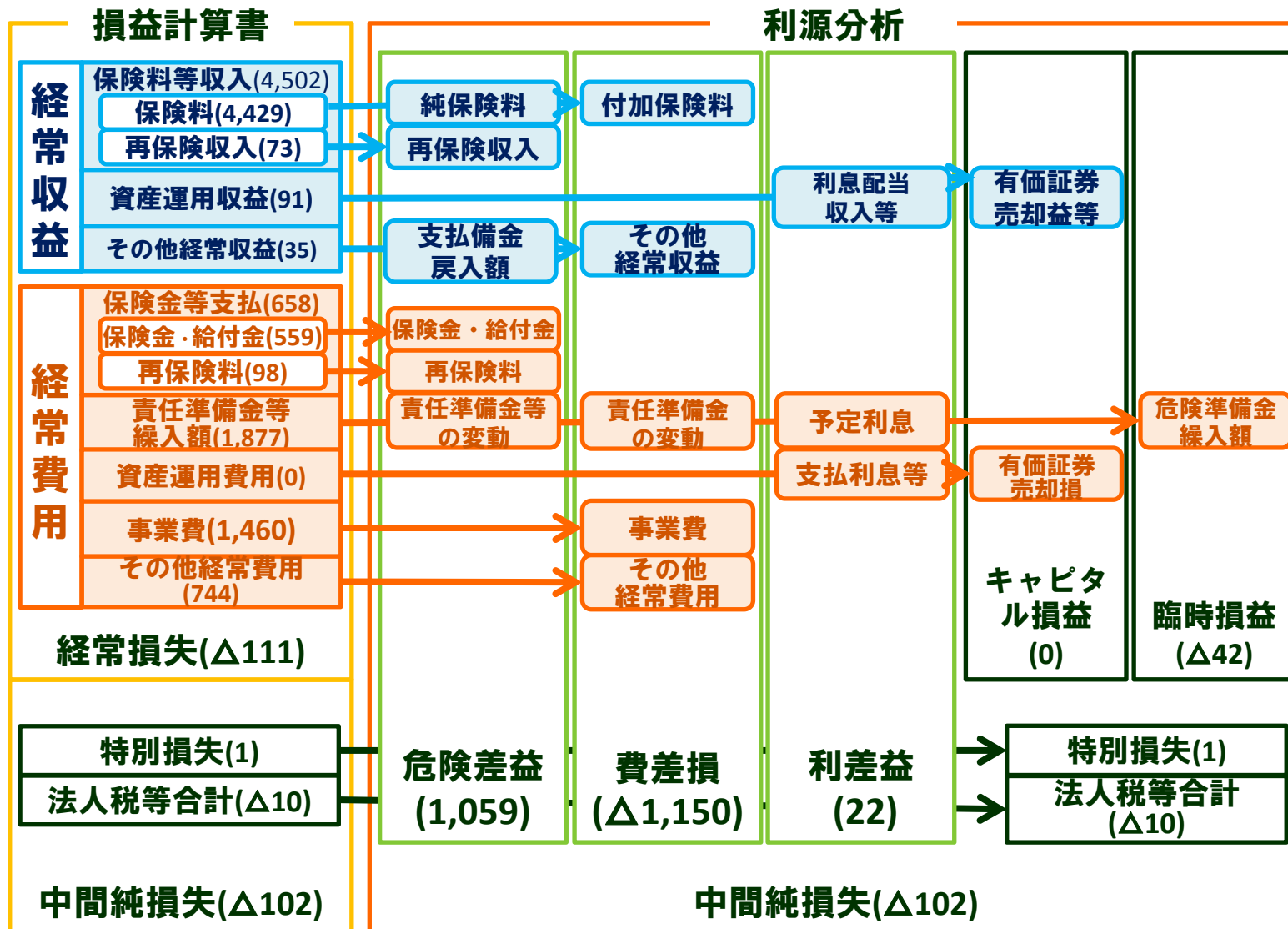


保有契約の将来利益現価:
保有契約価値から生じる将来の税引後利益を現在価値に戻した額

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

基礎利益の利源分析の図解

2015年度上半期



1. 金額微少の項目については、一部省略しています。



ソルベンシー・マージン比率の図解

2015年度第2四半期末

ソルベンシー・マージン比率
2,747.3%

ソルベンシー・マージン総額
(18,133)

$$\left(\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2} + R_4 \right) \div 2$$

リスクの合計額 ÷ 2
(1,320 ÷ 2)

預貯金 (680)	その他の負債 (317)
買入金銭債権 (1,499)	繰延税金負債(その他有価証券に係る分を除く)(256)
金銭の信託 (1,033)	支払備金(246)
有価証券 (20,804)	責任準備金(11,684)
有形固定資産 (93)	危険準備金(1,260)
無形固定資産 (404)	保険料積立金等 余剰部分(4,084)
その他の資産 (3,457)	価格変動準備金(11)
保険業法第113条 繰延資産 (2,650)	その他有価証券に係る 繰延税金負債(77) ¹
	その他有価証券 評価差額金(190) ¹
	資本金等 (12,508)
	純資産 (15,371)

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

保険業法第113条繰延資産を純資産より控除

保険リスク R₁(998)

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 R₈(221)

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 R₂(1)

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] R₇(-)

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 R₃(361)

【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 R₄(47)

他の5つのリスクの金額の合計の3%(当社の場合)

1. その他有価証券の評価換算差額金(税引前)の90%(マイナスのときは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。