



証券コード:7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2015年度 決算説明会

ライフネット生命保険株式会社

2016年5月13日

# 決算説明会のポイント

-  経営目標には**わずかに未達**も、  
経常収益は前年度比**7.5%増加**
-  実質的経常損益<sup>1</sup>は黒字化し、  
経営目標を**達成**
-  **前中期計画**の振り返り
-  **新中期計画**の策定

# 2015年度決算サマリー

(百万円)

	2014年度	2015年度	前年度比
経常収益	8,729	9,387	107.5%
事業費	3,815	3,239	84.9%
経常損益 <sup>1</sup>	△472	584	-
営業キャッシュ・フロー	3,247	4,610	142.0%
危険差益	1,777	2,100	118.2%
保有契約年換算保険料 <sup>2</sup>	8,793	9,377	106.6%
保有契約件数(件)	215,403	225,534	104.7%
新契約年換算保険料 <sup>2</sup>	1,327	1,189	89.6%
新契約件数(件)	27,982	25,150	89.9%

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

## 1. 2015年度の実績と決算

## 2. 中期計画の振り返り

## 3. 今後の取組み

# 2015年度の主な取組み

- **お客さまの利便性の向上**
  - **スマートフォン**の活用
  - **保険相談**サービスの強化
  - **引き受けや受取人の範囲**を拡大
- **KDDIとの業務提携**
- **代理店チャンネル**の強化

# スマートフォンの活用

## ■ 必要書類をスマホで撮影し、提出可能に

運転免許証や健康診断書などのコピーや郵送の手間を省き、スムーズな申し込みを可能に  
(2015.4～)

給付金請求時<sup>1</sup>の診療明細書などのコピーや郵送の手間を省き、最短3日のお支払いを実現  
(2016.3～)



最短3日

※2016年 熊本地震での活用事例あり

1. 保障内容や治療の内容によっては、郵送によるご提出が必要。また、終身医療保険「新じぶんへの保険レディース」は本サービスの対象外。

# 保険相談サービスの強化

## ■ 無料保険相談チームを拡大し、 相談件数は前年度の**1.7倍**に

お客さまにご納得いただけるまで  
保険プランナーが無料でご相談に乗ります。

- Point 1 経験豊富な保険プランナーが対応！だから安心
- Point 2 迷っているあなたに、ぴったりのプランが見つかる
- Point 3 はじめての方でも保険のことがよくわかる



# 引き受けや受取人の範囲を拡大

## ■ お客さまの声を反映し、利便性を向上

就業不能保険の引き受け範囲を拡大し、  
年収150万円超のフリーター・アルバイト・  
パートのお客さまも申し込み可能に

保険金受取人の指定範囲を拡大し、  
同性のパートナーも指定可能に

### 就業不能保険における引き受け可能な職業

～2015/11/30  
年収150万円超の  
・会社員（契約社員、派遣社員を含む）  
・公務員  
・会社役員  
・自営業



2015/12/1～  
年収150万円超の  
・会社員  
（契約社員、派遣社員を含む）  
・公務員  
・会社役員  
・自営業  
・フリーター/  
パート/アルバイト



# KDDIとの業務提携

## ■ 2016年4月からKDDIと提携販売開始

 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、au SHINJUKUで  
2015年12月から保険販売を試験的に実施

 2016年4月より全国にて  
「auの生命ほけん」を販売開始

# auの生命ほけん

## ■ auライフデザインで生命保険も提供

### au ライフデザイン

auの生命ほけん

auの損害ほけん

auのローン

auでんき

万が一に備える

 au 定期ほけん

お手頃な保険料で万が一に備えるなら、10年ごとに見直しやすいau定期ほけんで決まり！

女性特有の病気やがんに備える

 au 医療ほけんレディース

女性特有の病気はもちろん、がんにも手厚いau医療ほけんレディース。女性にやさしい保険です。

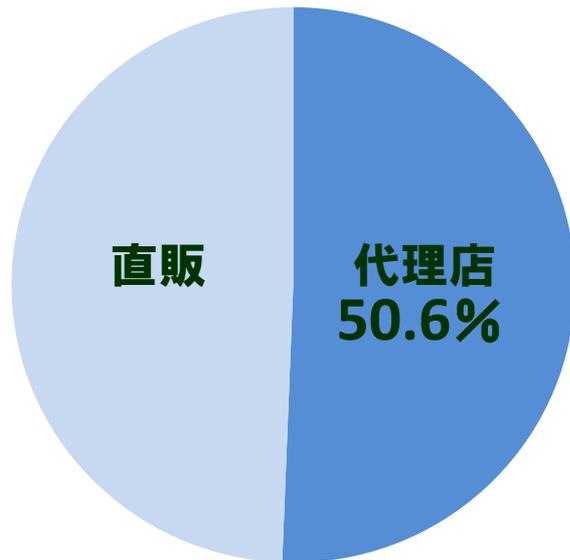
入院・手術・がん・先進医療に備える

 au 医療ほけん

医療保険でもう迷わない。入院・手術・がん・先進医療の保障が一生続くau医療ほけんで安心！

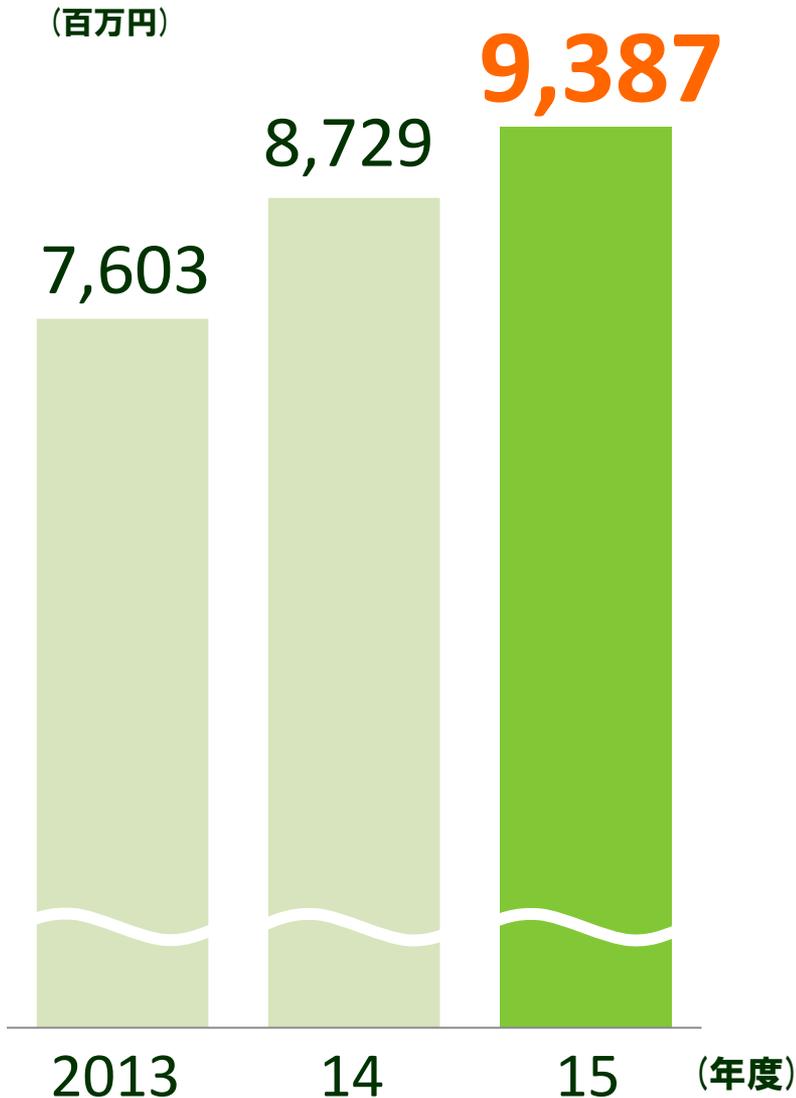
# 代理店チャネルの販売強化

**就業不能保険の直販及び代理店比率<sup>1</sup>**  
就業不能保険の申込件数における約5割が代理店経由に



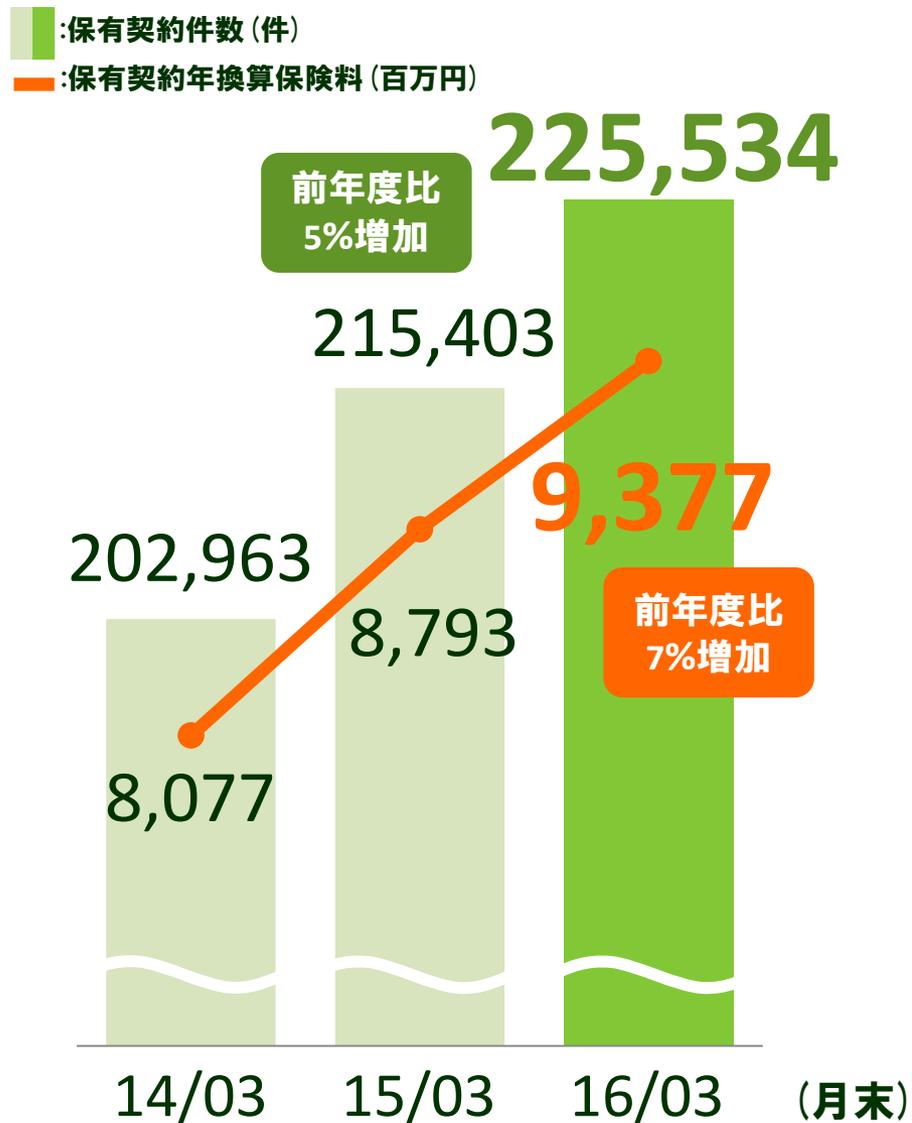
- **対面での説明により商品理解を促進**
- **拡大する市場でのポジション確立を図る**

# 経常収益



- 保有契約の伸長に伴い、**増加**
- 経営目標の95億円は**わずかに未達**

# 保有契約件数/年換算保険料



■ 件数、保険料  
ともに**着実に増加**

■ 保有契約件数は  
**22万件を突破**

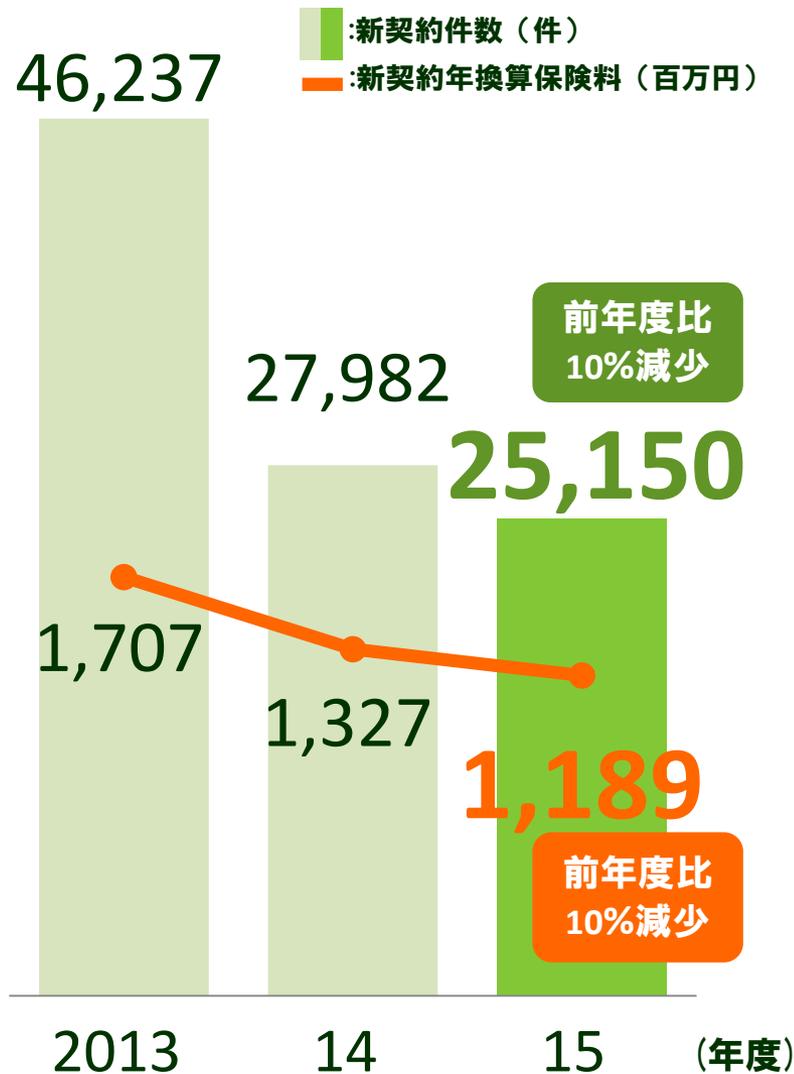
# 保有契約の内訳

## ■ 保有契約者数は14万人を突破

	15/03	16/03
保有契約件数	215,403件	225,534件
内訳:定期死亡保険 <sup>1</sup>	112,420件	117,626件
内訳:終身医療保険 <sup>1</sup>	65,666件	67,999件
内訳:定期療養保険 <sup>1</sup>	11,870件	11,132件
内訳:就業不能保険 <sup>1</sup>	25,447件	28,777件
保有契約金額(保有契約高) <sup>2</sup> (百万円)	1,831,081	1,906,269
保有契約者数	131,319人	140,301人
	2014年度	2015年度
(参考)解約失効率 <sup>3</sup>	7.3%	6.7%

1. 定期死亡保険は「かぞくへの保険」、終身医療保険は「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」、定期療養保険は「じぶんへの保険プラス」、就業不能保険は「働く人への保険」を指す
2. 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
3. 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

# 新契約件数/年換算保険料

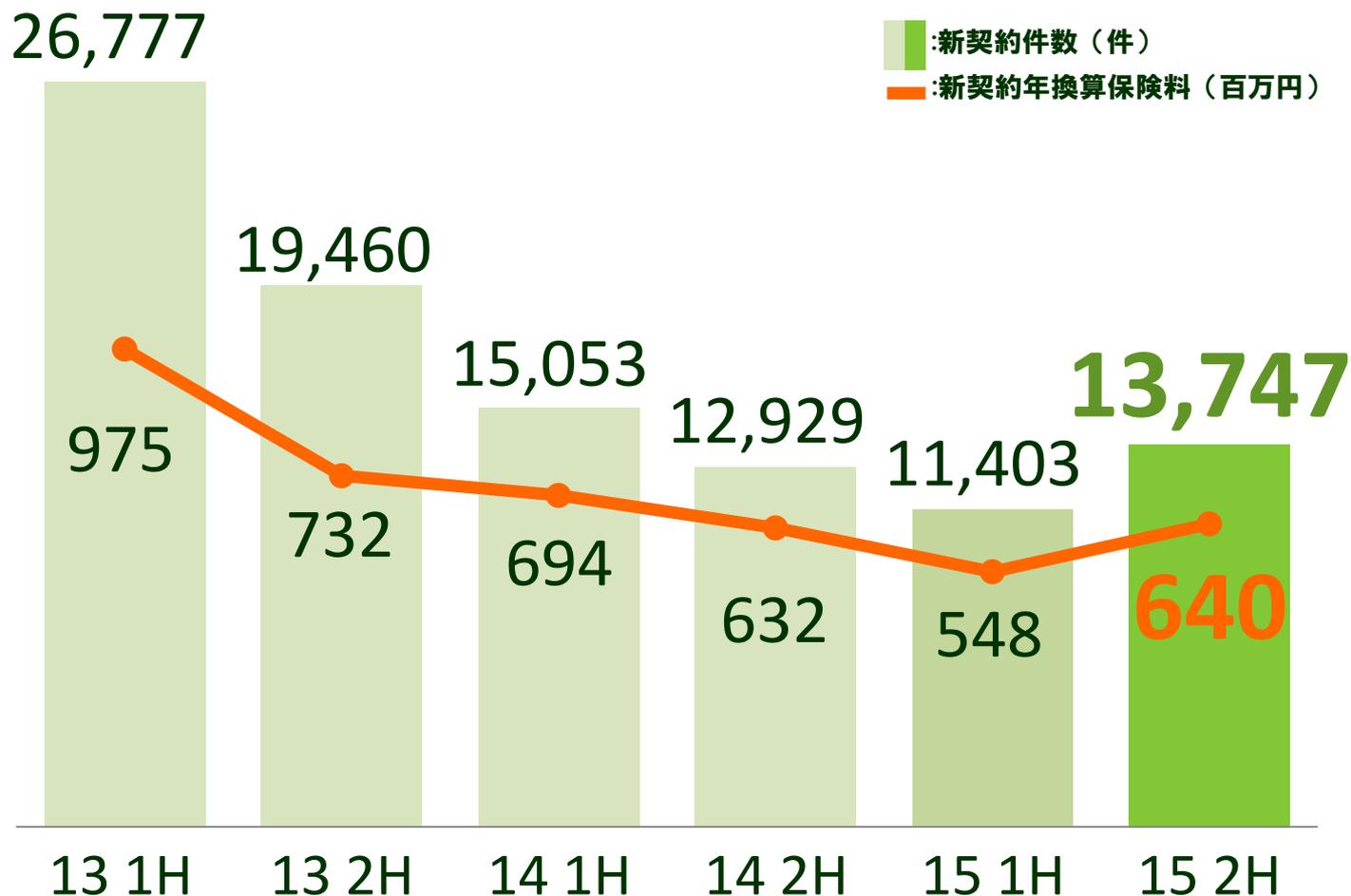


■ 新契約の  
年換算保険料は  
**11億89百万円**

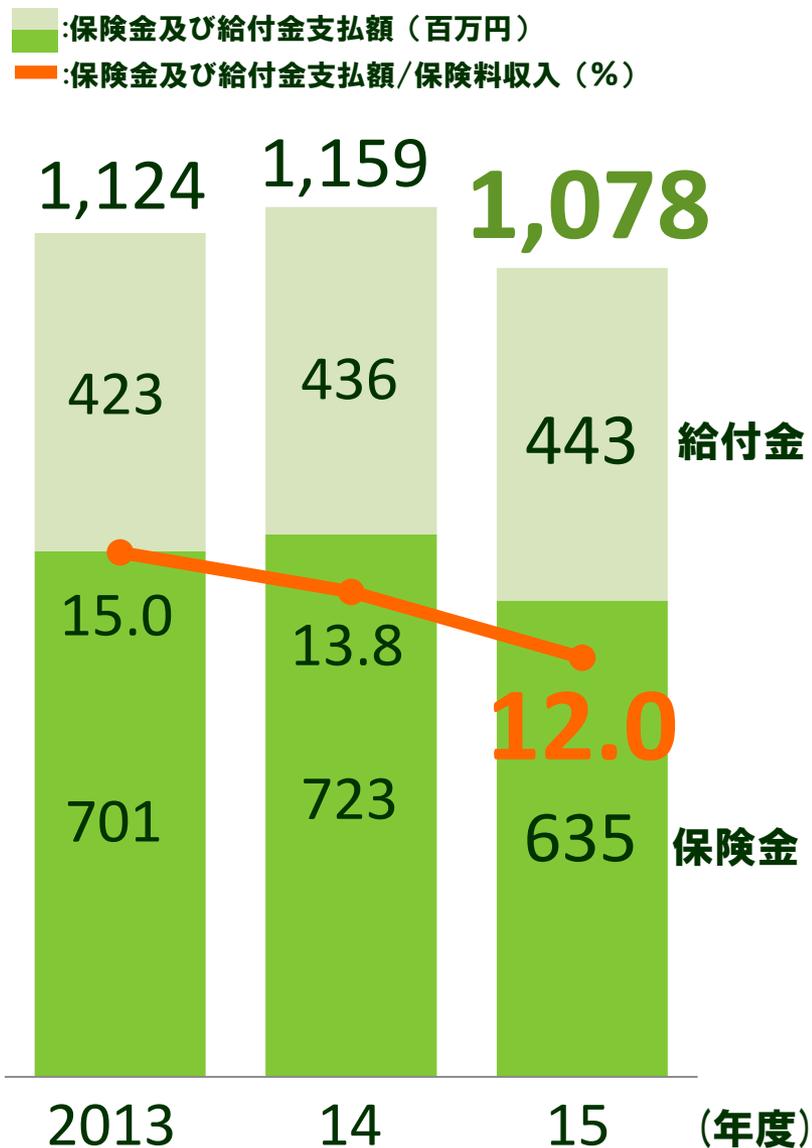
■ 新契約業績の  
**確実な底上げが  
課題**

# 新契約件数/年換算保険料(半期)

## ■ 2015年度下半期に反転の兆しも



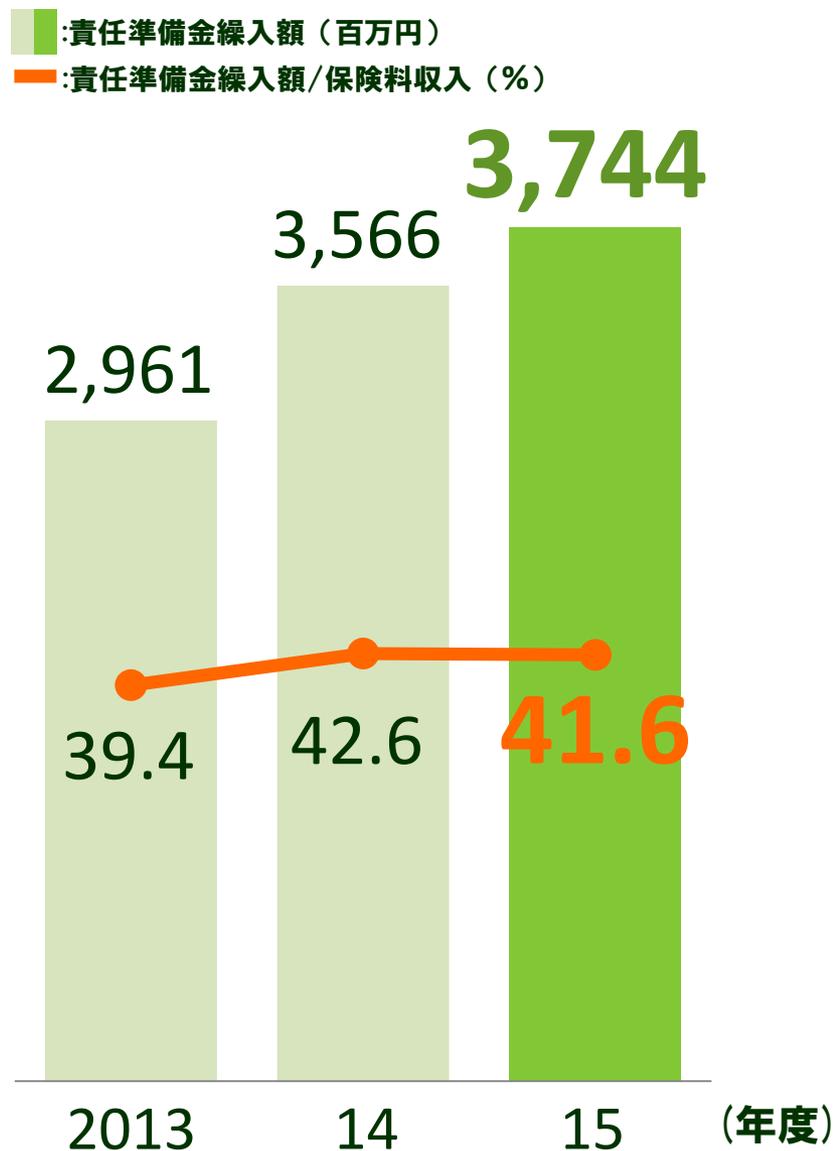
# 保険金及び給付金



■ 保有契約増加の一方、支払いは**減少**

■ 保険金**52件**、給付金**4,990件**を支払い

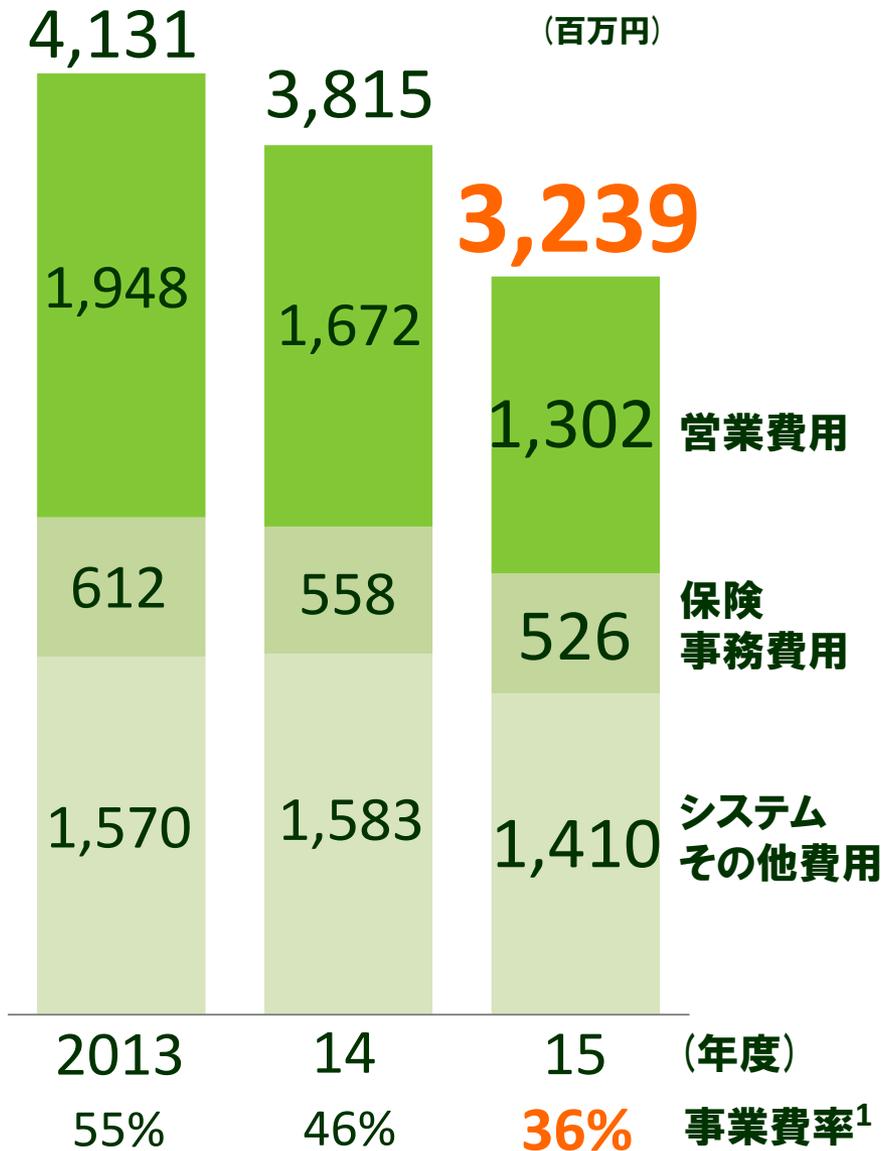
# 責任準備金繰入額



■ 保険料収入増に伴い、**増加**

■ 開業初年度から  
**5年チルメル式**を  
**採用**

# 事業費



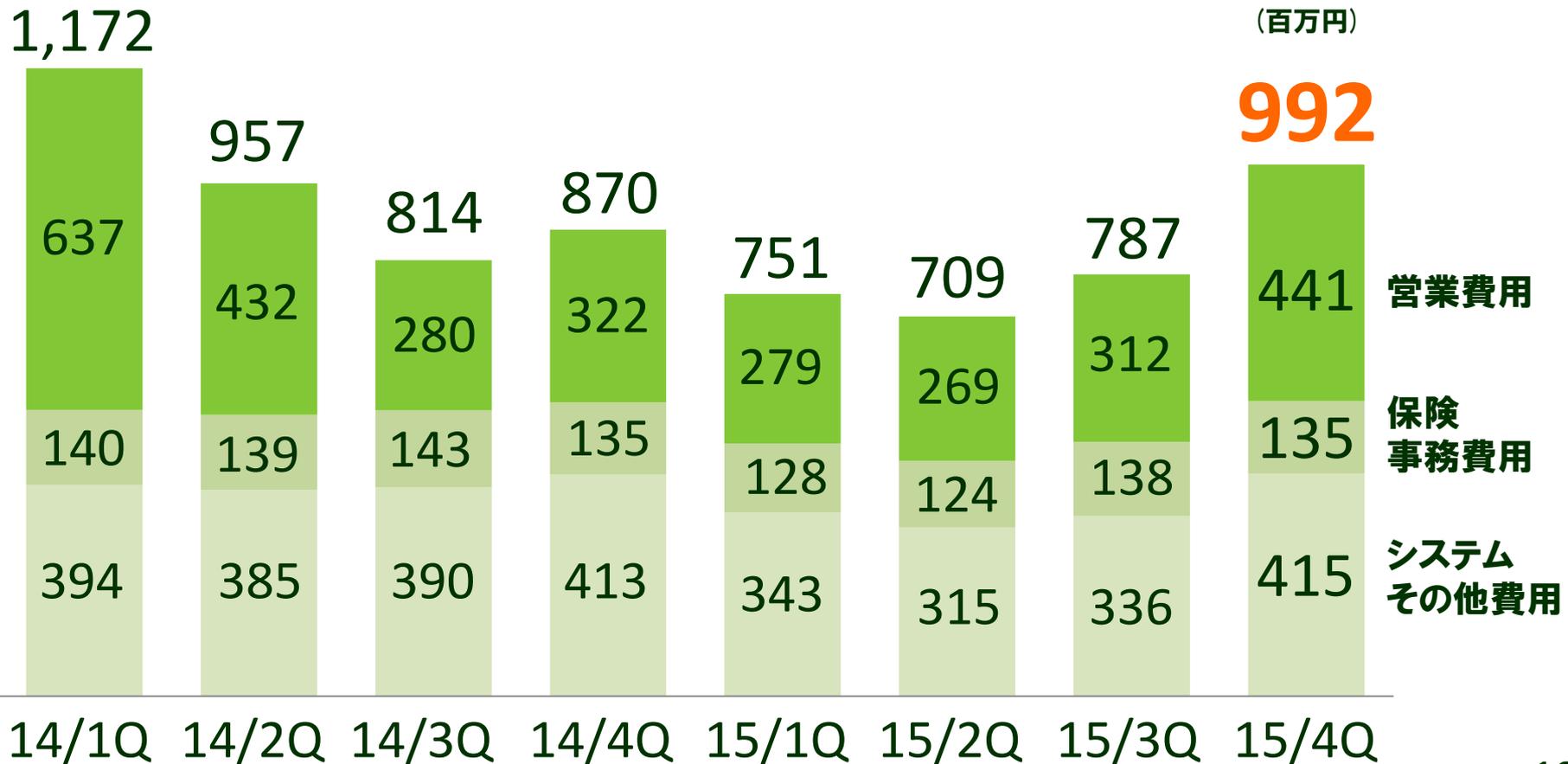
■ 営業費用を  
コントロールし、  
前年度比  
**15%減少**

■ 事業費率<sup>1</sup> **36%**

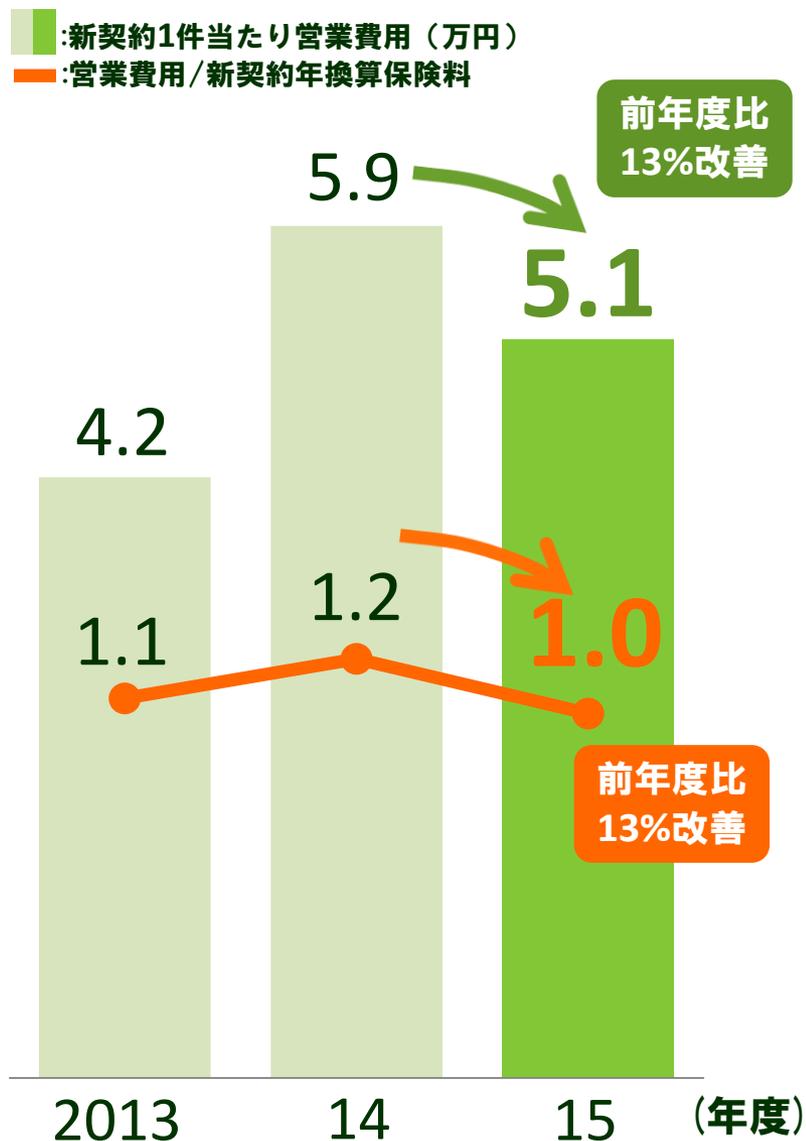
1. 保険料収入に対する事業費の比率

# 事業費(四半期)

## ■ 第4四半期は2016年度への 先行投資を実施



# 新契約の獲得効率

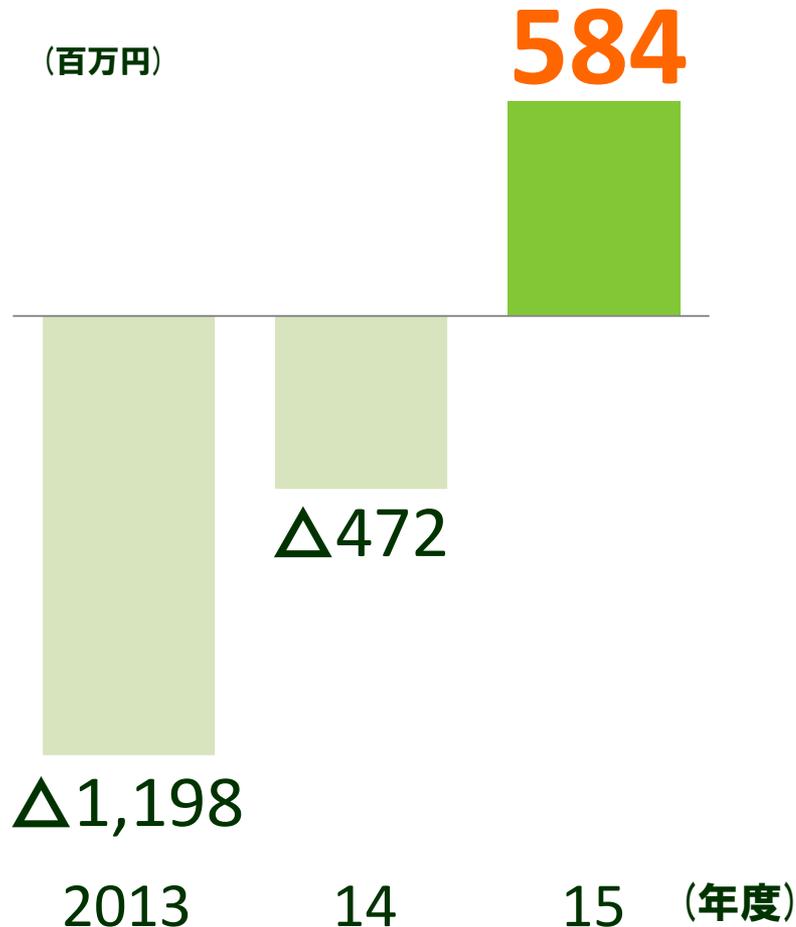


■ 保険料当たりの  
営業費用は  
前年度比  
13%改善

■ 1件当たり  
営業費用は  
約5万円

# 經常損益

## ■ 経営目標である実質的な黒字<sup>1</sup>を達成



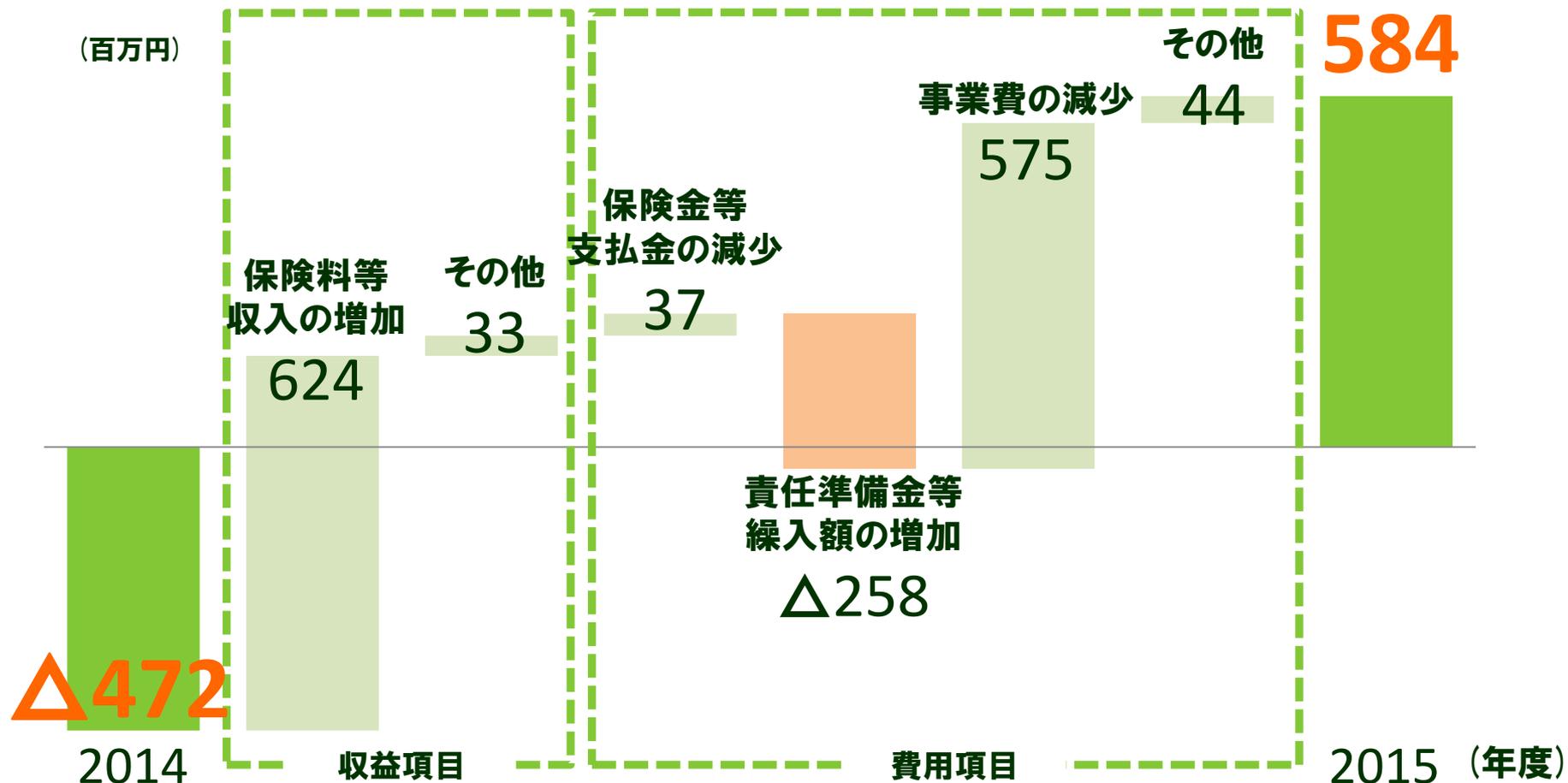
	2013年度	2014年度	2015年度
113条繰延 資産償却費 考慮前 經常損益	Δ1,198	Δ472	584
113条償却額	Δ1,060	Δ1,060	Δ1,060
經常損失	Δ2,258	Δ1,532	Δ475

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前經常損益

# 113条考慮前経常損益の増減分析

## ■ 事業費の減少により、黒字化

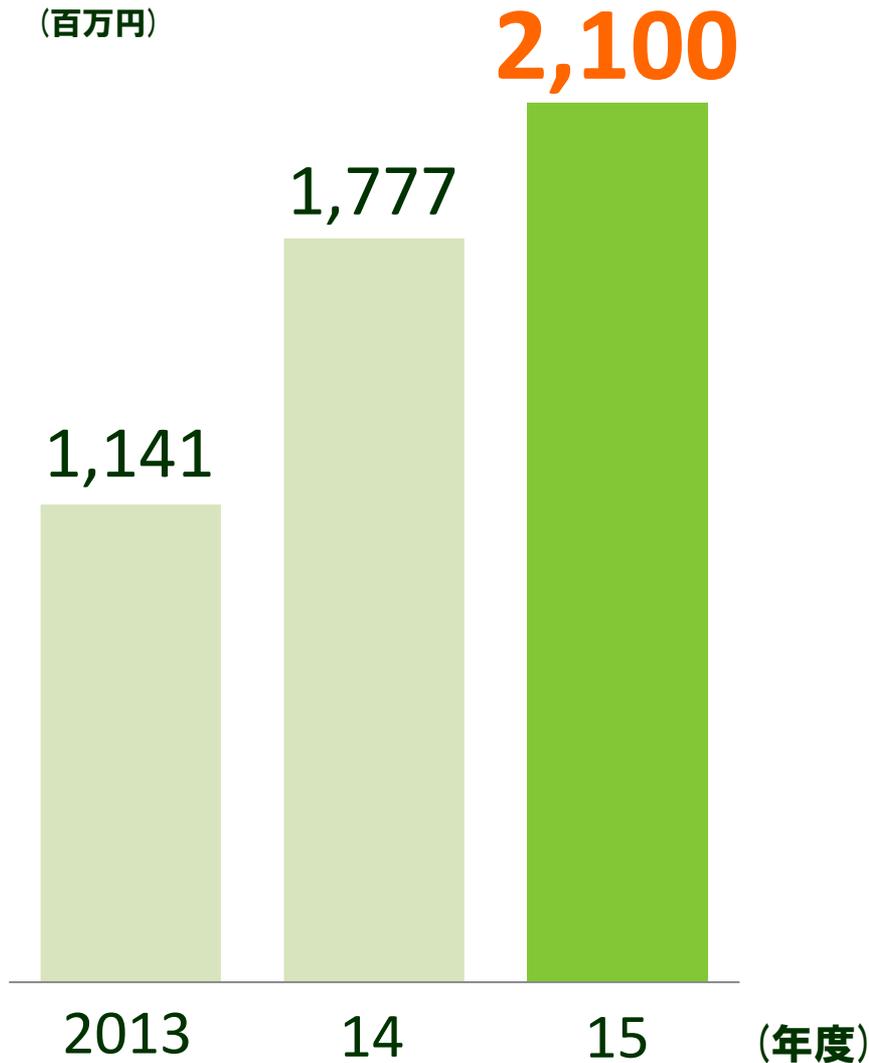
保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益の変動要因



# 要約損益計算書

	(百万円)		
	2014年度	2015年度	増減
保険料等収入	8,493	9,117	624
その他	236	269	33
経常収益 (A)	8,729	9,387	657
保険金等支払金	1,324	1,287	△37
責任準備金等繰入額	3,566	3,824	258
事業費	3,815	3,239	△575
その他	495	451	△44
経常費用 (B)	9,202	8,802	△399
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A-B)	△472	584	1,057
保険業法第113条繰延資産償却費 (C)	1,060	1,060	-
経常損失 (A-B)-(C)	△1,532	△475	1,057

# 危険差益



■ 危険差益を  
着実に確保

■ 前年度比  
18%増加

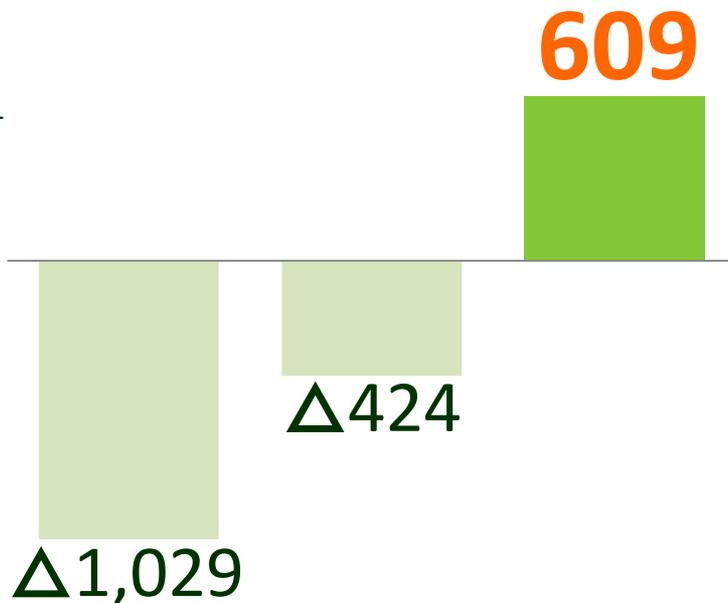
# 基礎利益・三利源分析

(百万円)

	2013年度	2014年度	2015年度
危険差益	1,141	1,777	2,100
費差損	△3,234	△3,282	△2,595
利差益	3	19	43
基礎利益	△2,089	△1,484	△450
(参考) 保険料等収入	7,537	8,493	9,117

■ 費差損の改善で、  
基礎利益が改善

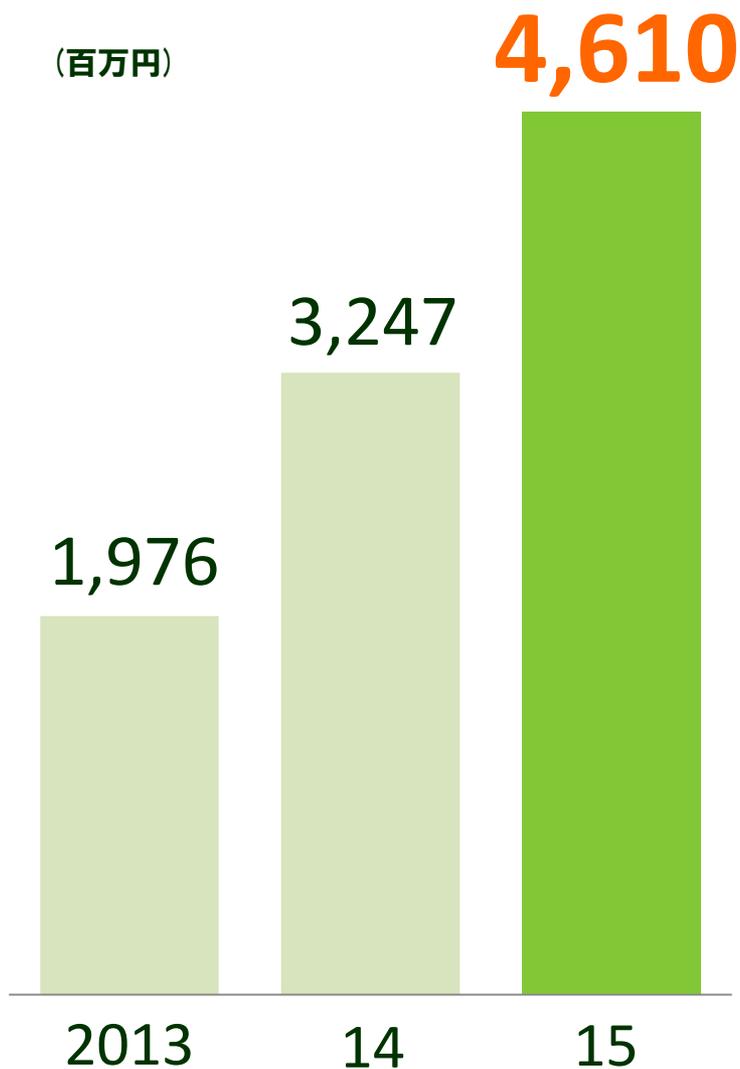
実質的  
基礎利益<sup>1</sup>  
(百万円)



■ 実質的な  
基礎利益<sup>1</sup>は  
6億9百万円

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



■ 事業年度ベースで  
黒字を継続

■ 前年度比  
42%増加

# 財務状況

(百万円)	2013年度末	2014年度末	2015年度末
総資産	21,188	23,387	30,317
現金及び預貯金	418	731	734
買入金銭債権	-	-	1,999
金銭の信託	1,000	1,033	1,035
有価証券	14,154	17,082	23,067
国債	6,636	8,227	10,102
地方債	-	851	1,521
社債	6,547	6,894	10,428
株式 <sup>1</sup>	206	222	211
外国証券 <sup>2</sup>	764	886	804
負債合計	7,252	10,899	14,893
保険契約準備金	6,616	10,084	13,908
純資産	13,935	12,487	15,423

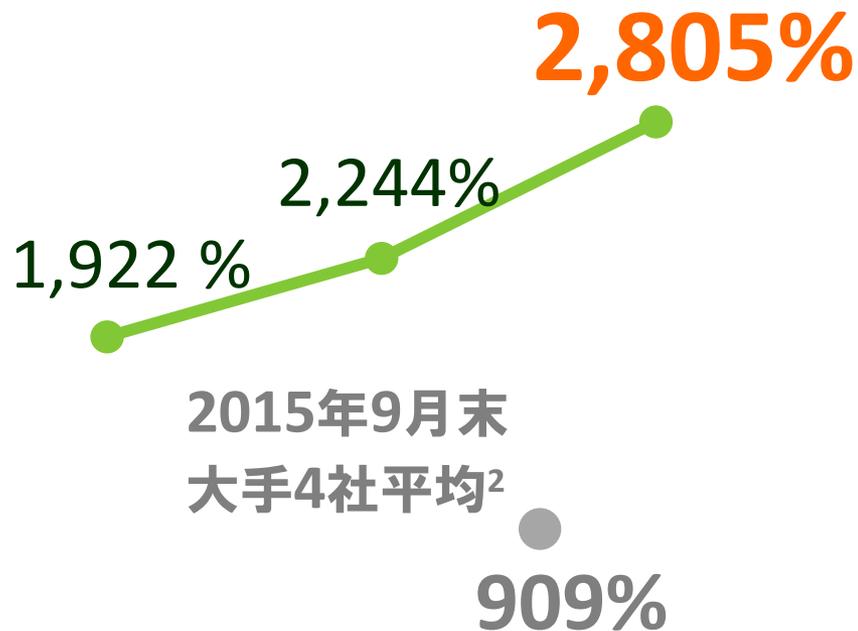
■ 増資により  
運用資産が  
増加

■ 保有債券の  
修正デュレーション  
13.6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>



■ 増資により上昇

■ 支払余力は  
引き続き  
高水準を維持

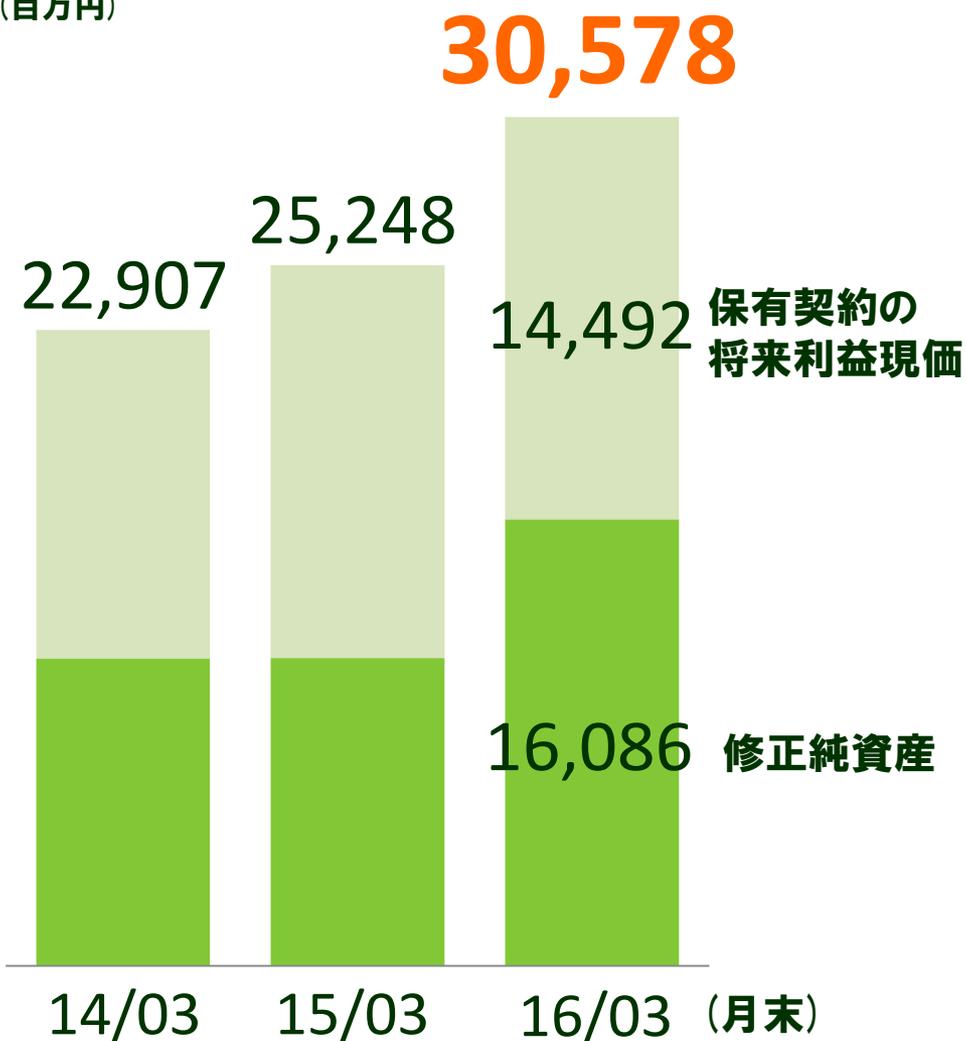
14/03      15/03      16/03 (月末)

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)

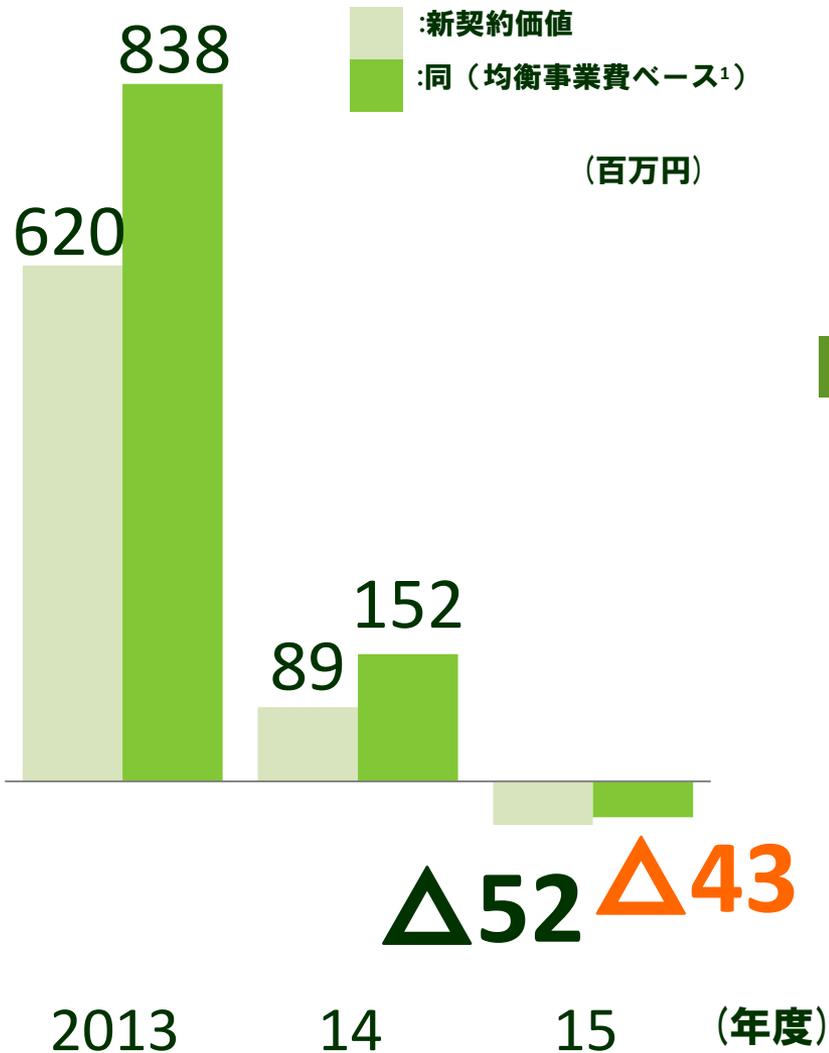
(百万円)



■ EEVは  
約305億円

■ 金利低下の影響はあったものの、増資と前提条件の見直しにより増加

# 新契約価値



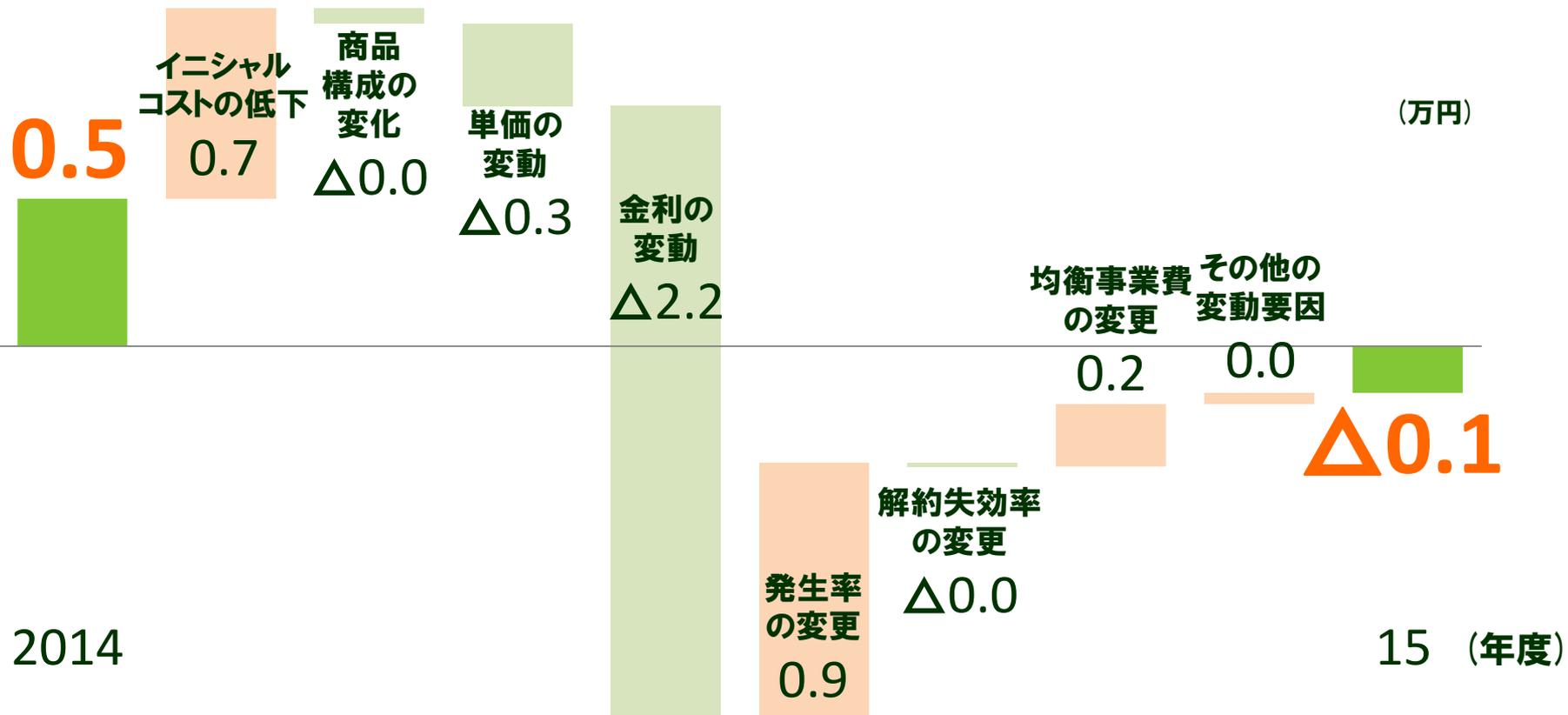
■ 金利低下の影響が大きく、結果的にマイナスに

1. EEV及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(年間)

## ■ イニシャルコストは低下したものの、 金利の変動が大きく影響

1件当たり新契約価値(均衡事業費ベース)の変動要因



# 新契約価値の主な減少要因

## ■ 1年前の金利で計算した場合、**プラス**に

(百万円)

計算の前提条件	金利 <sup>1</sup> (10年)	2015年度 新契約価値	2015年度 新契約価値 (均衡事業費 ベース)
2015年3月末の 経済的前提の場合	0.58%	476	485
2016年3月末の 経済的前提の場合	0.15%	△52	△43

1. 参考として、評価日現在のリスクフリー・レートである金利スワップ・レートを記載

# 新契約価値(均衡事業費ベース)

(百万円)		2014年度	2015年度	新契約1件当たり 2015年度(万円)
確実性等価将来利益現価		3,720	3,031	12.0
－)	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	△19	△7	△0.0
－)	非市場性リスクに係る費用	△2,010	△1,986	△7.8
将来利益現価		1,689	1,037	4.1
－)	修正純資産	△1,537	△1,081	△4.2
新契約価値(均衡事業費ベース)		152	△43	△0.1
(参考:新契約価値)		89	△52	△0.2
(参考)保険料収入現価		20,367	19,025	
新契約件数(件)		27,982	25,150	

# EV感応度分析<sup>1</sup>

(百万円)	2016年3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2016年3月末におけるEEV及び新契約価値	30,578	△52
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	1,650	509
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	△2,454	△531
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	990	286
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	△1,952	△431
感応度1d' (リスクフリー・レート0.5%低下、下限なし)	△1,424	△368
感応度1e (リスクフリー・レートに国債利回りを使用)	601	90
感応度1f (金利2015年3月末)(新契約価値のみ)	—	529
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)	1,916	205
感応度4 (解約失効率10%低下)	△2,167	△298
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	4,094	400
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)	46	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。

# 金利低下の影響

## ■ 当決算での影響度は以下のとおり

**利差益**

**影響は限定的**

**EEV(ヨーロッパ・  
エンベデッド・バリュー)**

**影響はあったものの、他の  
要因もあり増加**

**新契約価値**

**影響が大きく、増加要因が  
あったものの減少**

## 1. 2015年度の実績と決算

## 2. 中期計画の振り返り

## 3. 今後の取組み

# 前中期計画の骨子

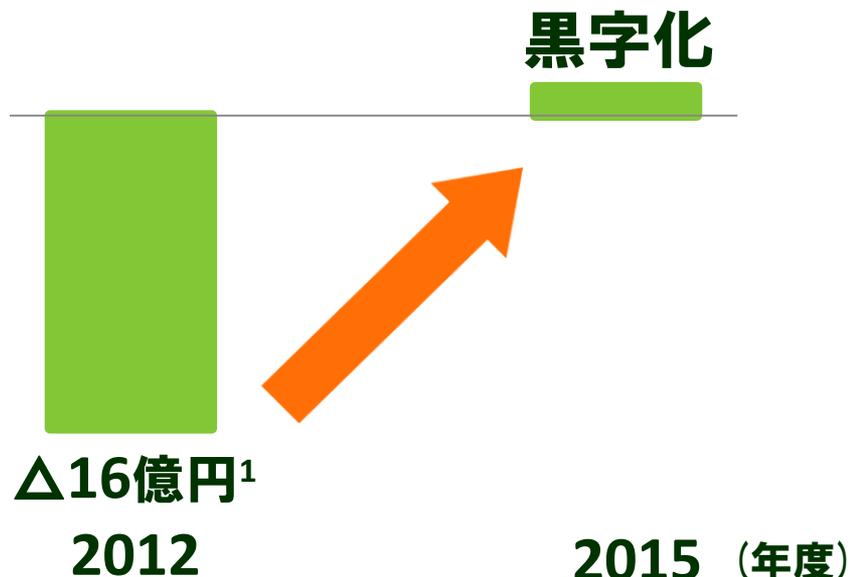
## LIFENET 2015

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 **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)

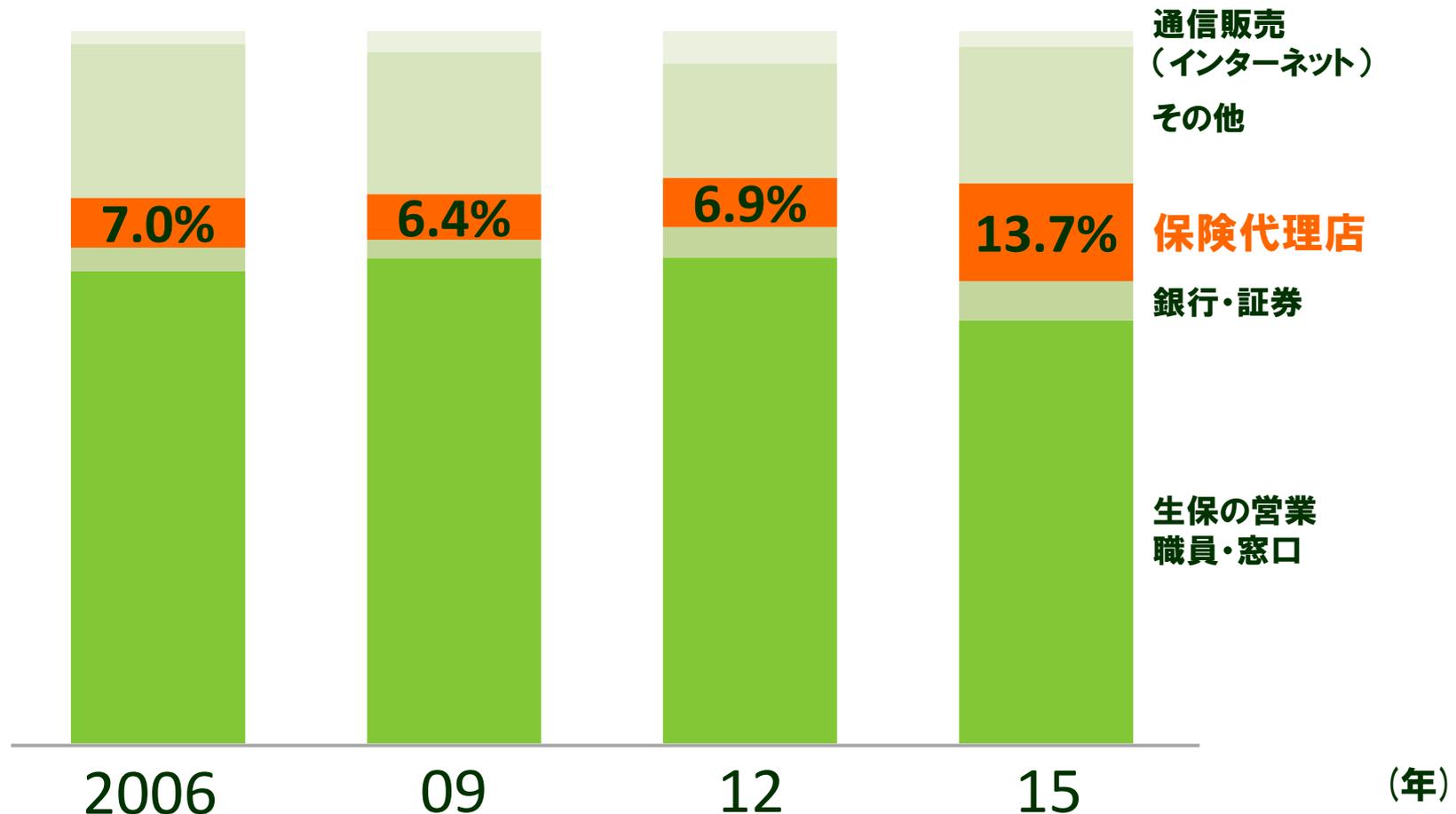


1. 責任準備金算出方法の変更による影響額5億円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前の経常損失は21億円

# 生命保険市場の変化

## ■ 直近は代理店チャンネルが拡大

生命保険契約の加入チャンネル<sup>1</sup>の推移

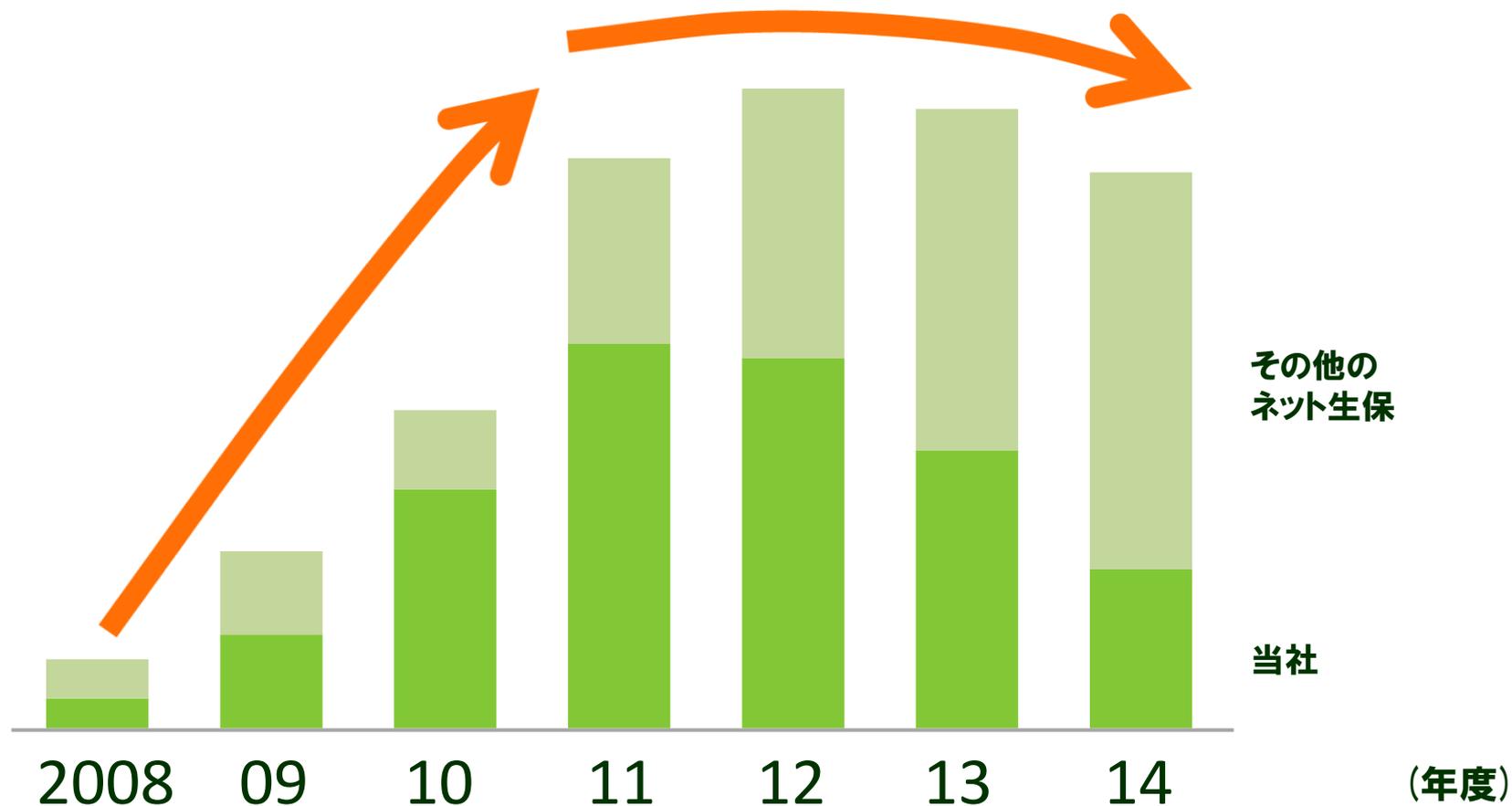


1. 生命保険文化センター「平成27年度生命保険に関する全国実態調査」より当社作成

# ネット生保市場の現状

## ■ 市場の成長スピードが鈍化

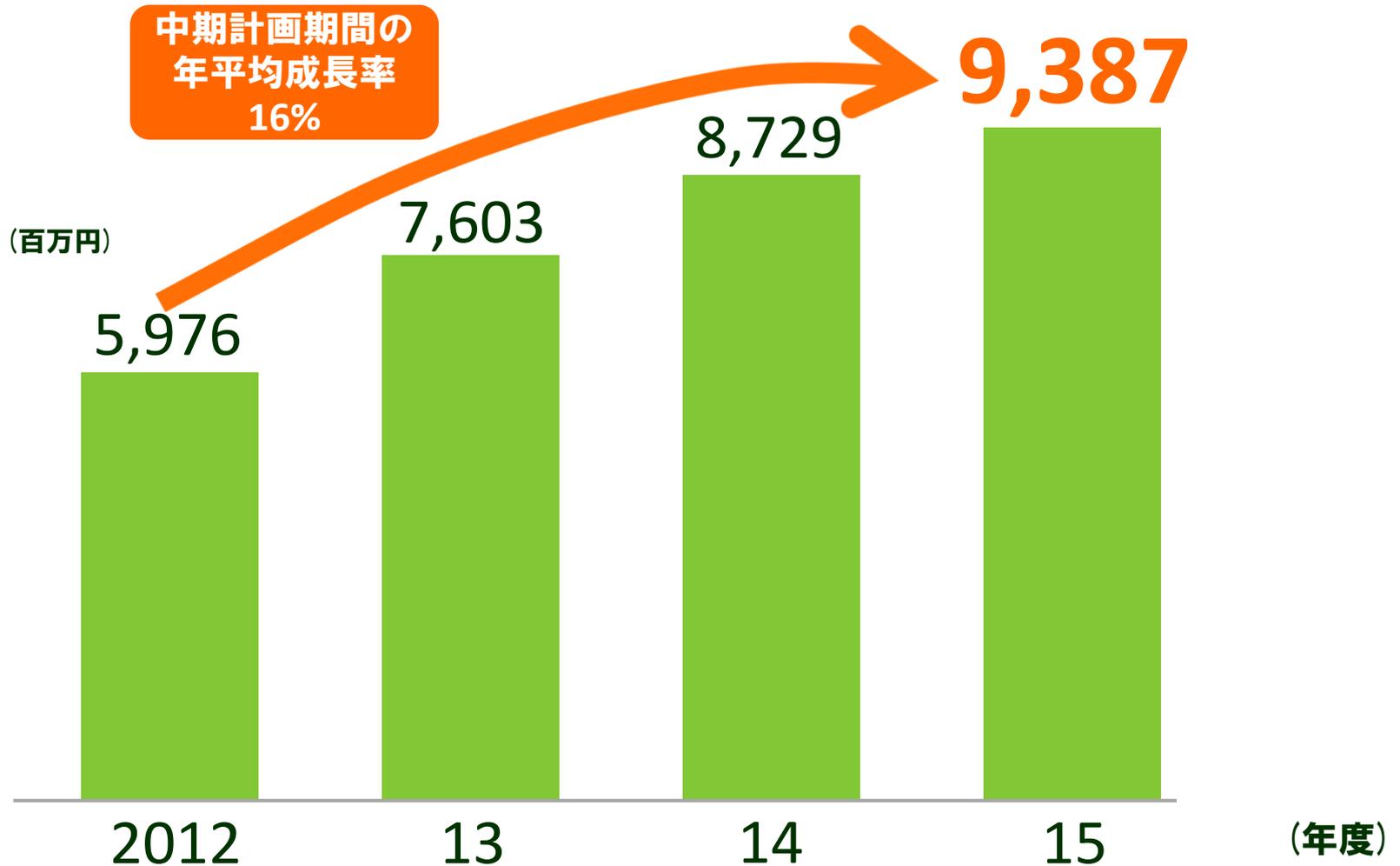
ネット生保の新契約件数の推移<sup>1</sup>



1. 当社推計

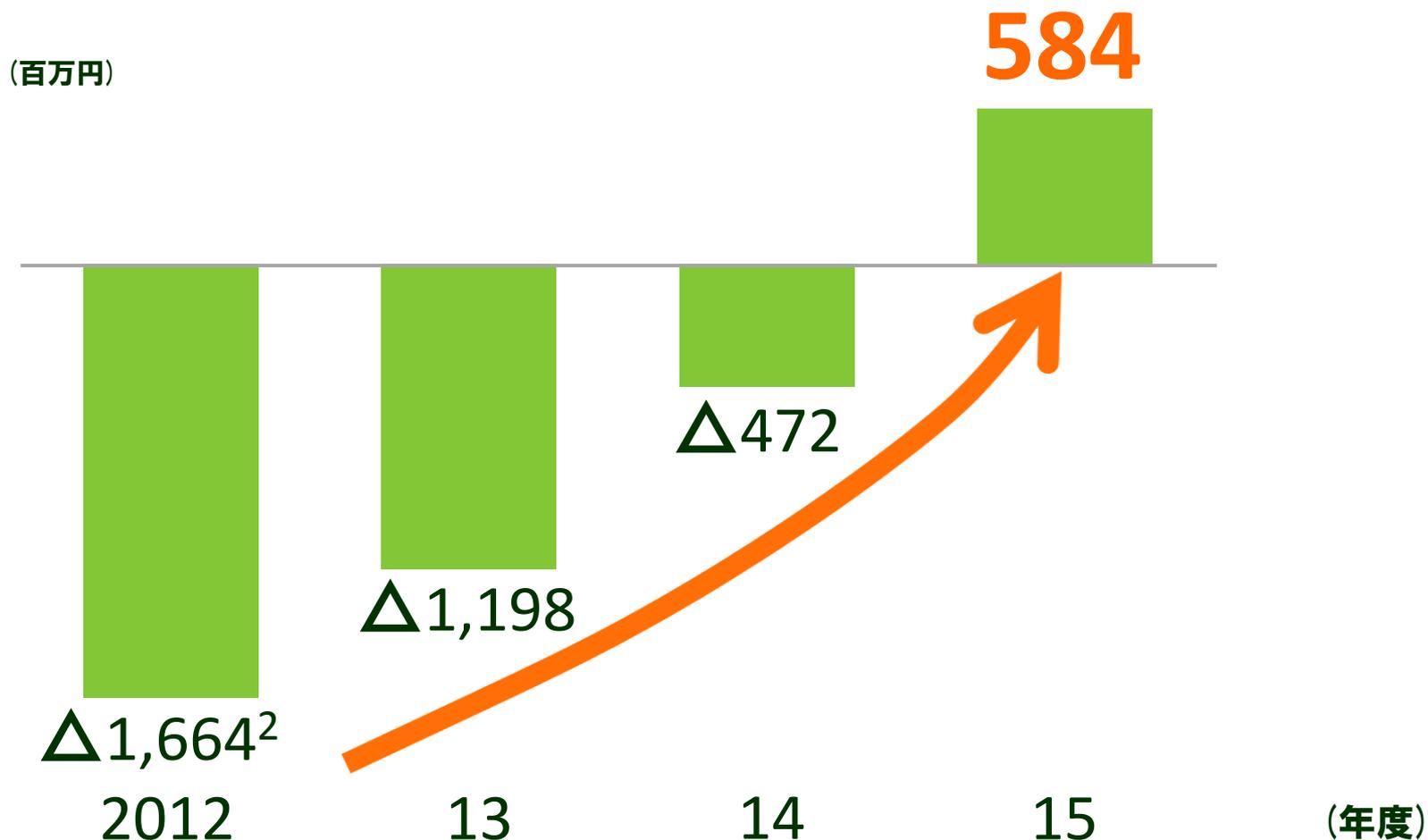
# 経営目標：経常収益

## ■ 経営目標の95億円には**わずかに未達**



# 経営目標：経常損益<sup>1</sup>

## ■ 経営目標である実質的な黒字<sup>1</sup>を達成



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

# 重点領域への取組み状況

- ① 保険料収入(トップライン)の持続的成長  
→ **新たな販売チャネルの確保**
- ② 生産性の向上  
→ **実質的な黒字<sup>1</sup>を達成**
- ③ 生命保険の「**変革者**」(フロントランナー)を志向  
→ **お客さまの利便性を向上**

# 保険料収入(トップライン)の持続的成長

## ■ 販売チャネル強化のため、 代理店とのパートナーシップを強化



2014年12月



ほけんの窓口

2015年4月<sup>1</sup>



KDDI

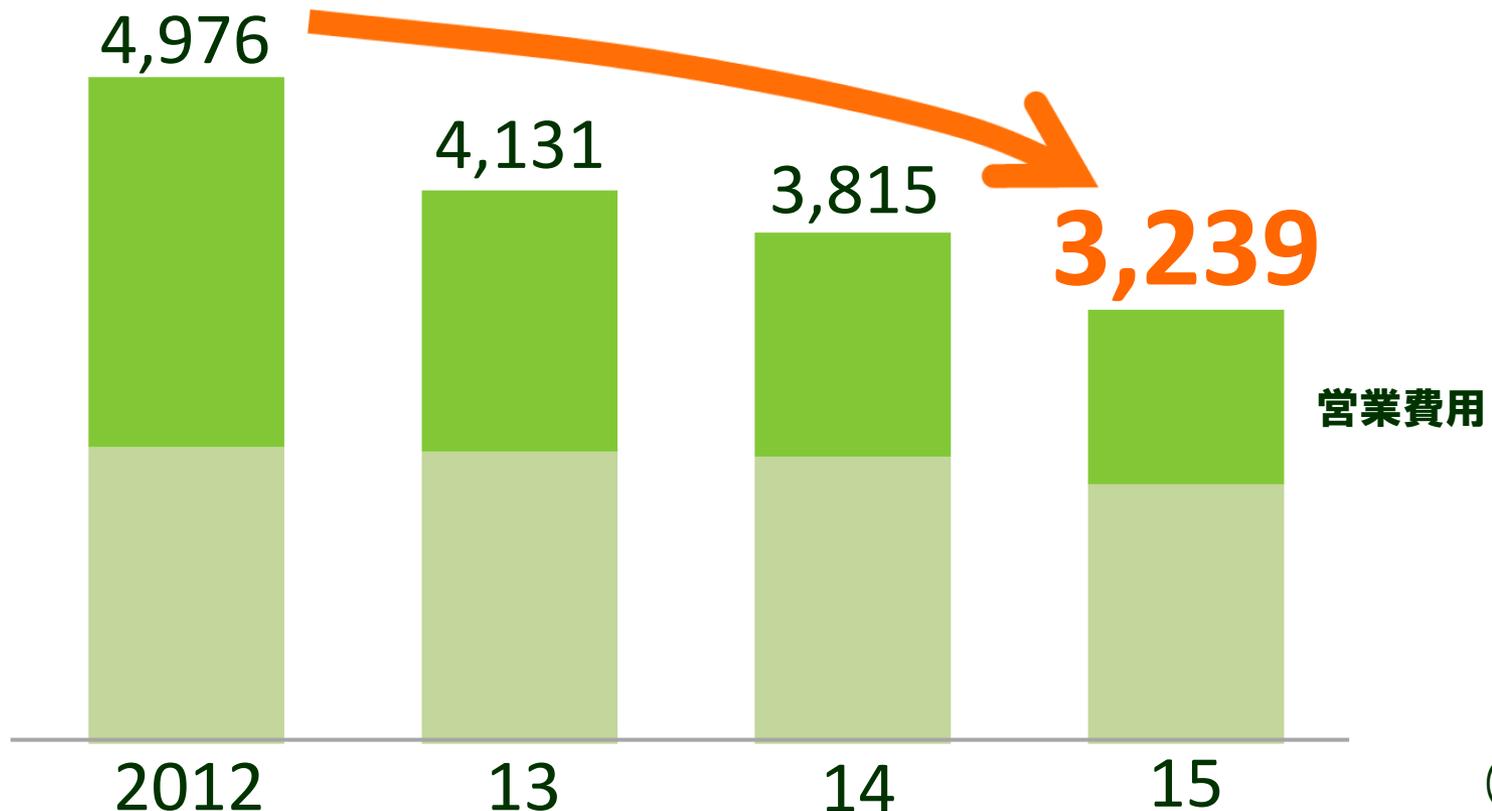
1. KDDI株式会社とは2015年11月に代理店契約を締結

# 生産性の向上

## ■ 営業費用を中心に事業費をコントロール

### 事業費の推移

(百万円)



## ■ 継続的にお客さまの利便性を向上

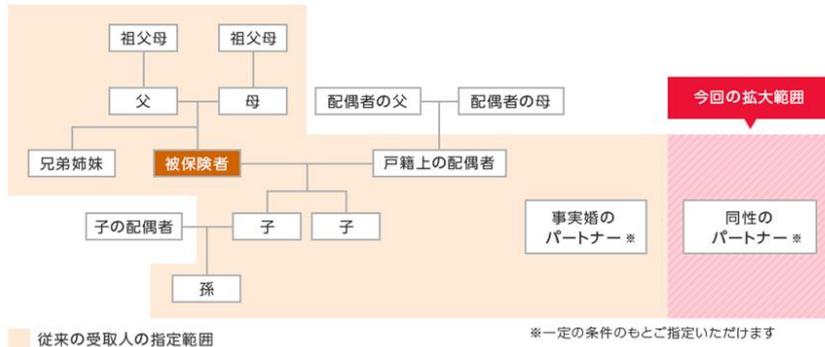
### 死亡保険金受取人の範囲拡大

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～



人生に、大切なことを、わかりやすく。

死亡保険金受取人の指定範囲



### 手続きの利便性向上



運転免許証や  
健康診断書などの  
コピーや郵送の  
手間を省き、  
スムーズな  
申し込みを可能に  
(2015.4～)



給付金請求時<sup>1</sup>の  
診療明細書などの  
コピーや郵送の  
手間を省き、  
最短3日の  
お支払いを実現  
(2016.3～)

1. 保障内容や治療の内容によっては、郵送によるご提出が必要。また、終身医療保険「新じぶんへの保険レディース」は本サービスの対象外。

# 新中期計画への課題

① 新契約業績の底上げ

② 競合他社との同質化の回避

③ 積極的な商品・サービス開発の実行

# 目次

**1. 2015年度の実績と決算**

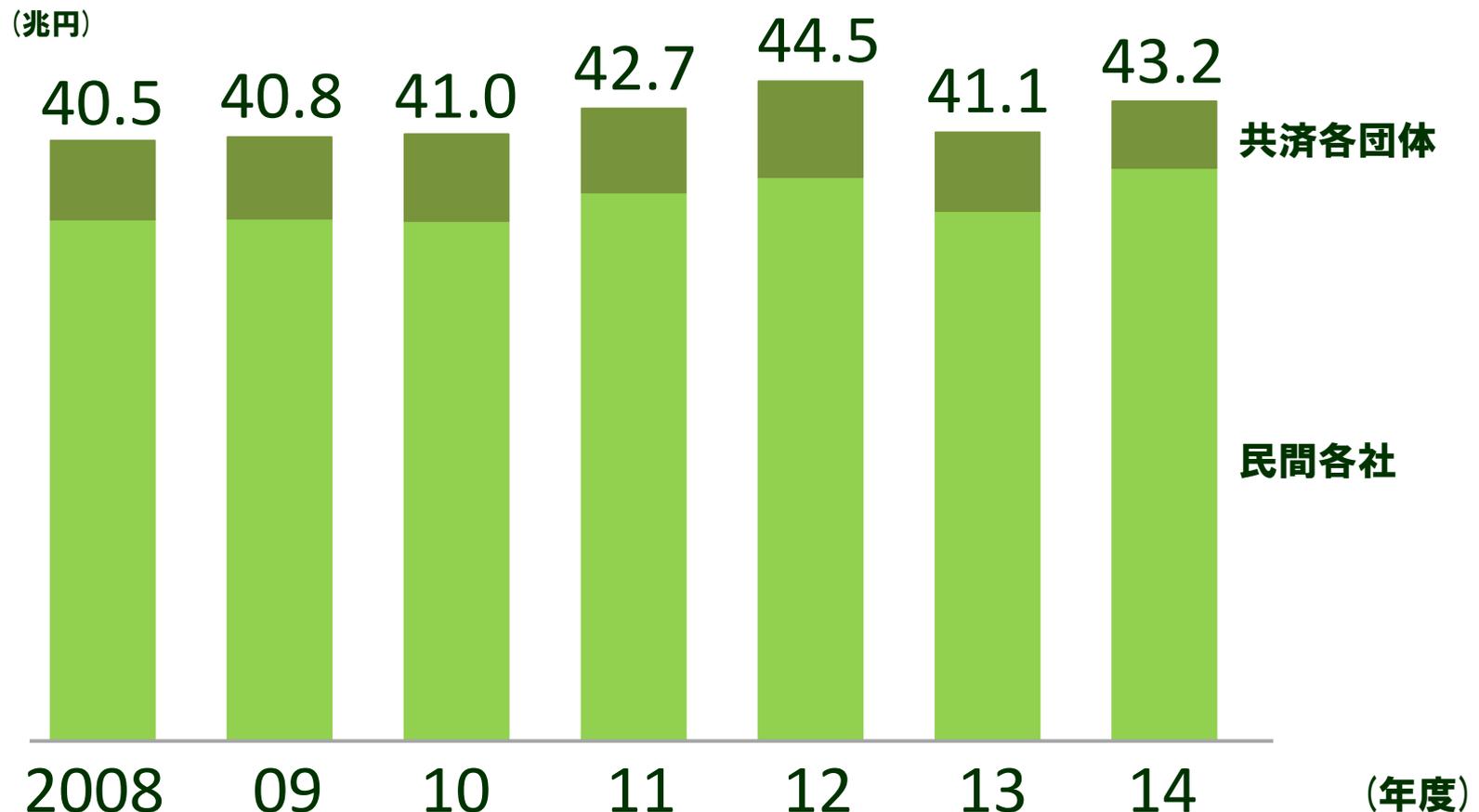
**2. 中期計画の振り返り**

**3. 今後の取組み**

# 生命保険市場の現状

## ■ 40兆円を超える大きな成熟市場

生命保険市場の生命保険料の推移<sup>1</sup>



1. 民間各社: 生命保険協会加盟の各社。数値は保険料等収入。共済各団体: 日本共済協会会員の各団体。数値は受入共済掛金。

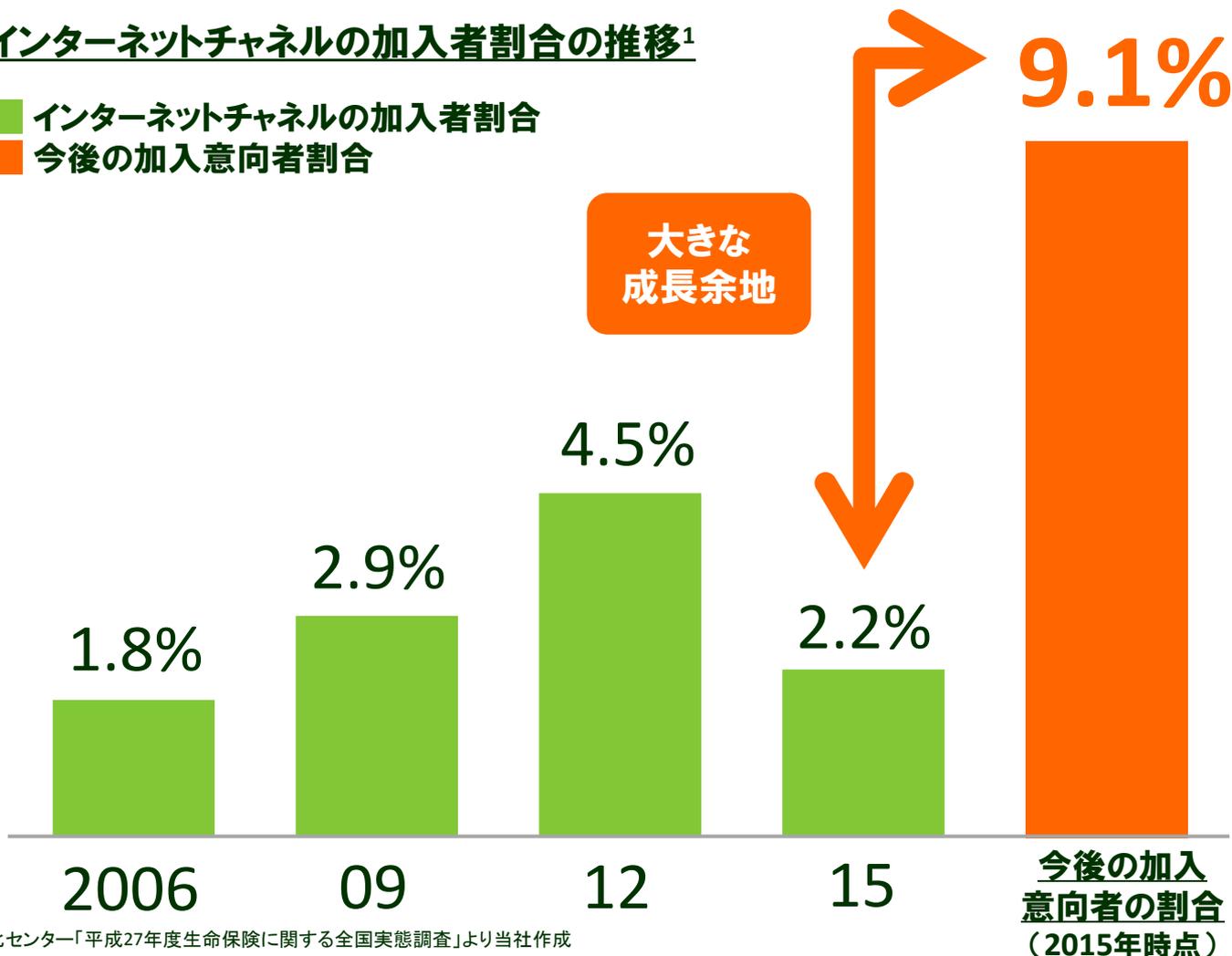
出所: 一般社団法人生命保険協会「生命保険の動向(2015年度版)」、一般社団法人日本共済協会「日本の共済事業 ファクトブック2015」より当社作成

# ネット生保市場の将来性

## ■引き続き、成長ポテンシャルが大きい

インターネットチャネルの加入者割合の推移<sup>1</sup>

■ インターネットチャネルの加入者割合  
■ 今後の加入意向者割合



1. 生命保険文化センター「平成27年度生命保険に関する全国実態調査」より当社作成

# 海外のネット生保市場

## ■ 海外で「ネット×保険」の取組みが拡大



オスカー: グーグル・キャピタルが3,250万ドルを投資



アビバ: デジタル戦略の一環として、VCを設立



テンセント: ネット生保の立ち上げを計画



アリアンツ: 中国でオンライン保険販売を計画

# 新中期計画の骨子

2018  
年度  
経営  
目標

経常収益135億円  
経常損益の黒字化

- ・新契約業績の確実な成長
- ・「ビジネスモデルと成長ストーリーを再構築する」基盤固め
- ・将来への計画的な投資の実行



- ・新契約業績の反転
- ・新契約業績の成長
- ・経営目標の達成
- ・持続可能な収益性基盤

全社  
戦略

事業

「インターネット直販」、「KDDI  
(提携専属代理店)」、「対面代理店」を柱に

全てのチャネルにおいて、  
独自の顧客価値を継続的に創出

将来への投資や研究開発の努力

組織

変化

挑戦

一体感

内部  
管理

全社戦略を支えるリスク管理・顧客保護態勢の高度化

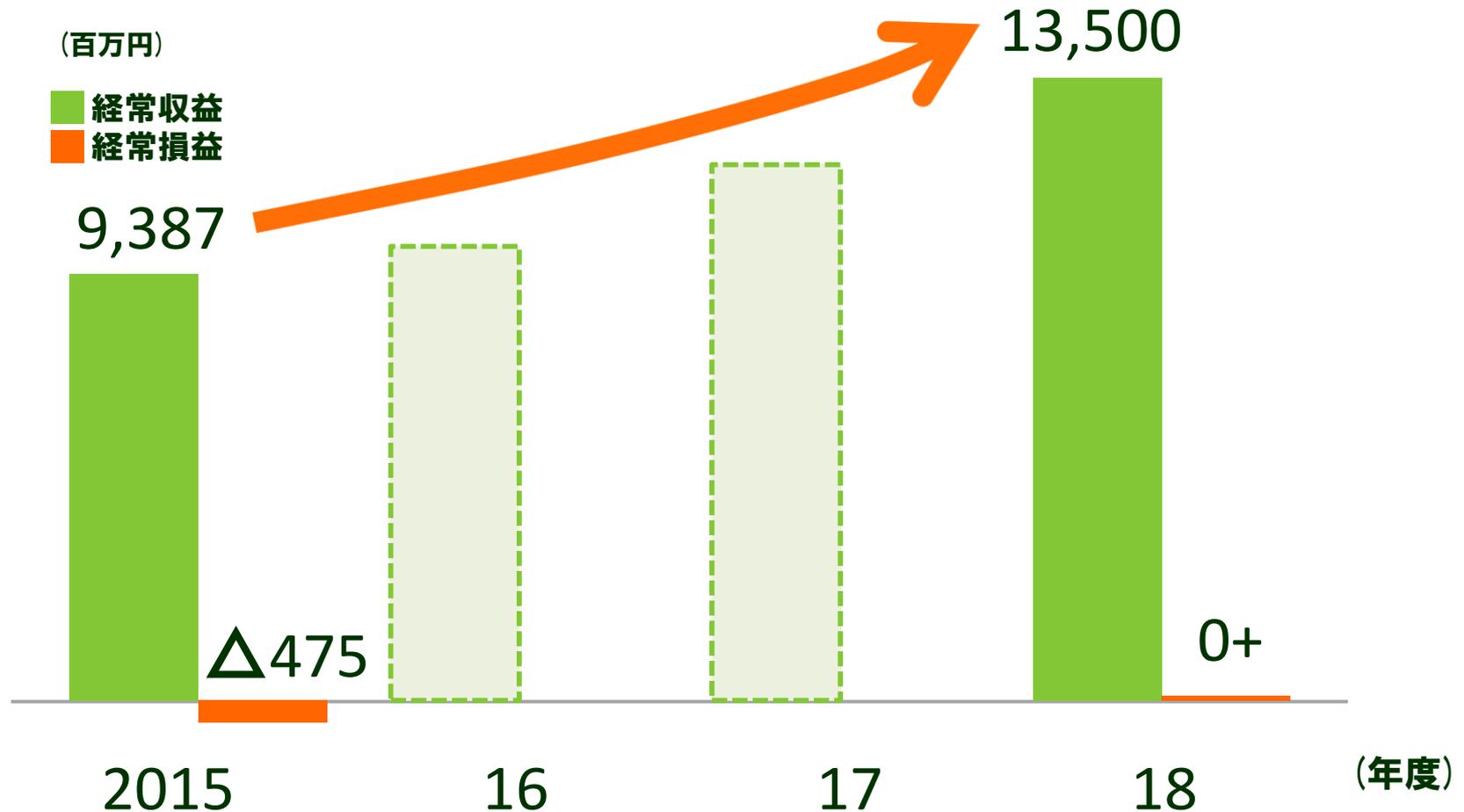
# 経営目標

## ■ 経常収益135億円と経常損益の黒字化

経常収益と経常損益の推移

(百万円)

■ 経常収益  
■ 経常損益



## ■ 柱となる各チャンネルに適した戦略を実行



### インターネット直販

- ・ ウェブサイトへの来訪者増加に注力
- ・ スマートフォンを中心としたモバイル主体のライフスタイルへの最適化
- ・ 既存の契約者との接点強化

### KDDI(提携専属代理店)

- ・ 着実な立ち上げと中期的な成功の実現
- ・ パートナーの本業との相乗効果の創出

### 対面代理店

- ・ 販路拡大による安定的な成長
- ・ 就業不能保険の市場開拓

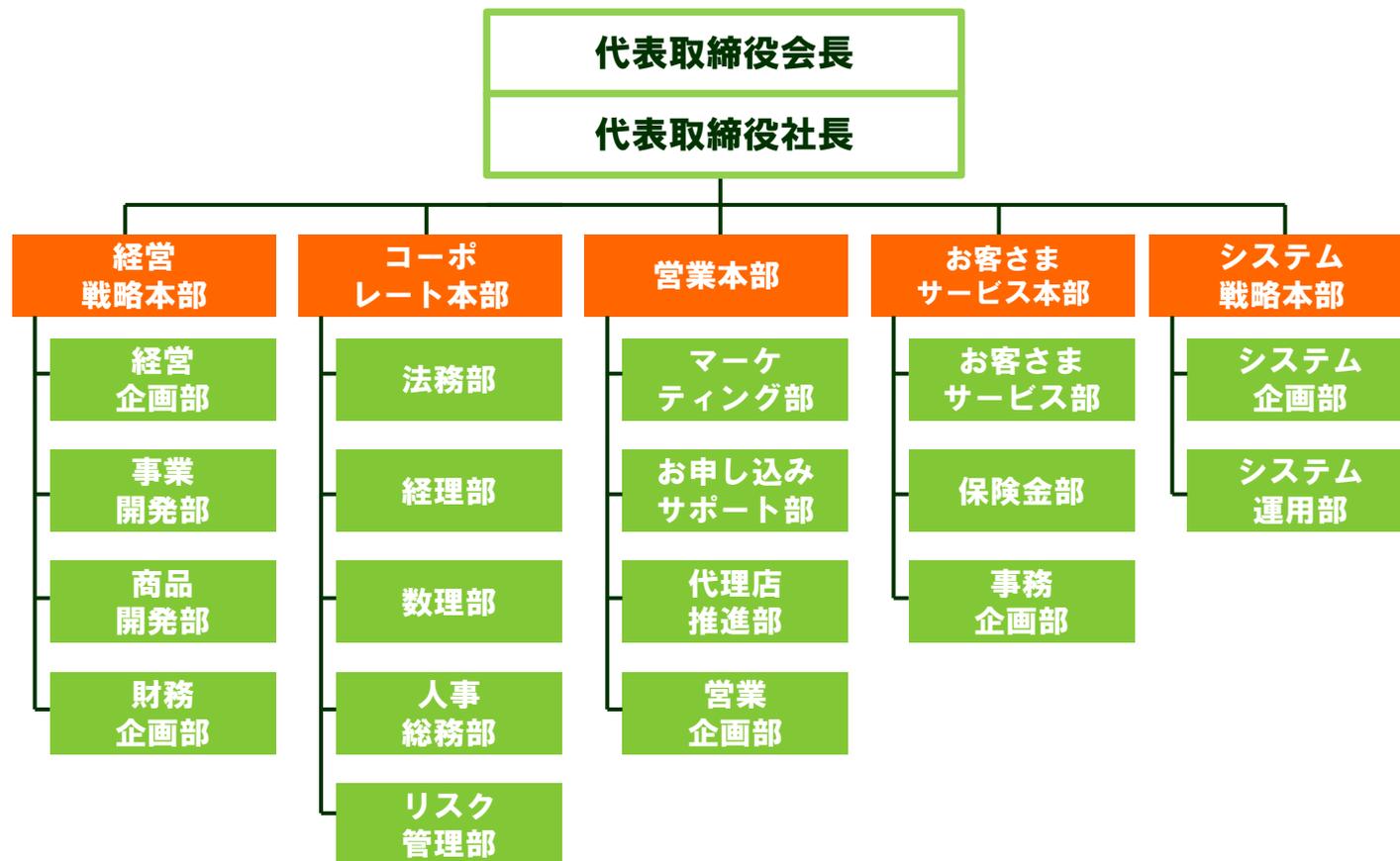
# 事業戦略

## ■ 新たな事業・サービスへの投資を実行



# 組織改定

■ 新中期計画に先行して、  
2016年1月から、5本部制を導入



## ■ 2トップ主導型の経営から、組織経営へ

変化

挑戦

一体感

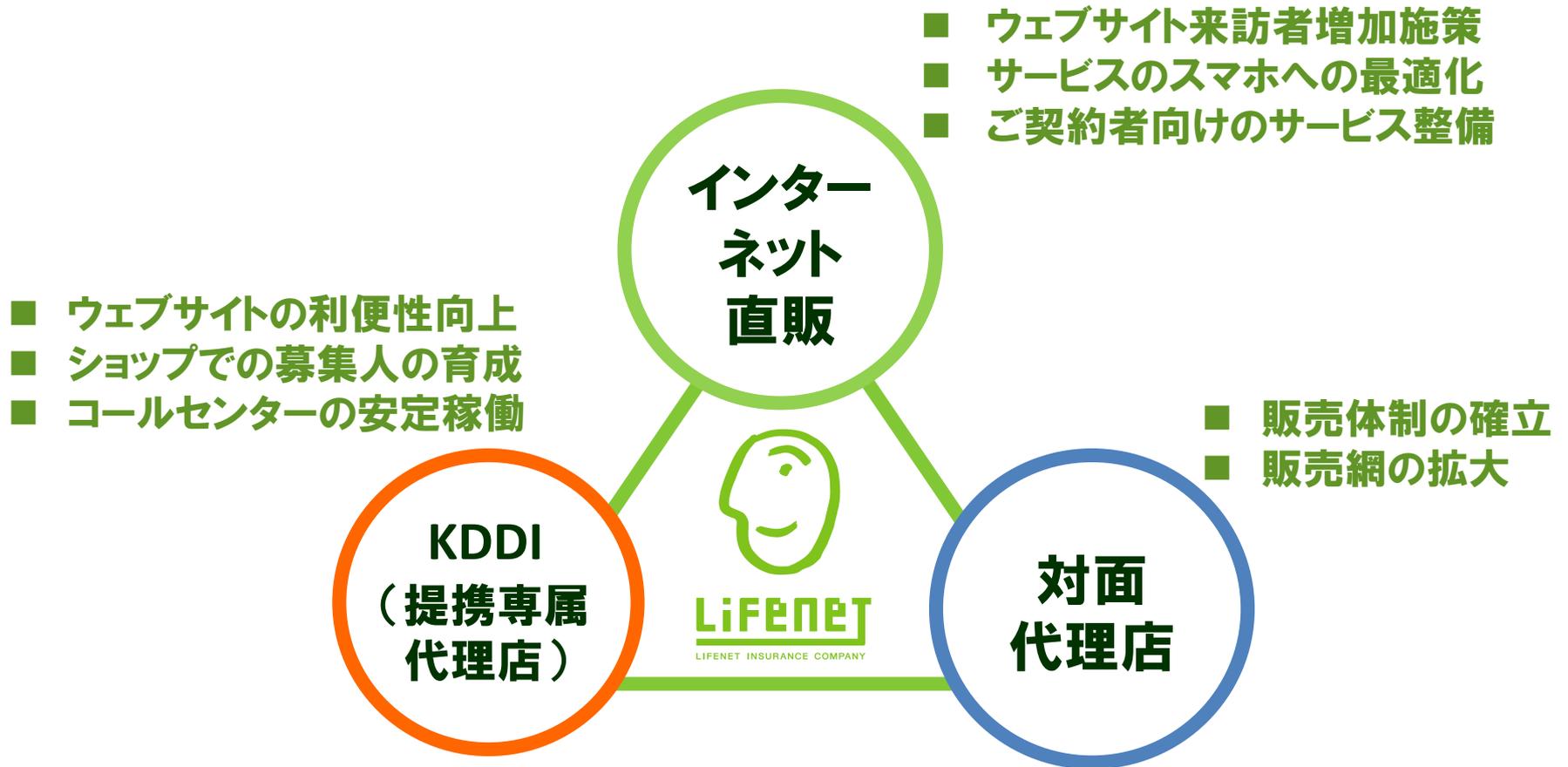


# 中期計画における会計上の留意点

- ① 保険業法第113条繰延資産の償却完了  
(2017年度末)
- ② 責任準備金の積立方式を  
5年チルメル式から平準純保険料式に変更  
(2018年度以降)
- ③ 株主還元方針は標準責任準備金との差額や  
累積損失の金額等を**総合的に勘案予定**

# 2016年度の取組み

## ■ 柱となる各チャネルの充実化



# 新商品の発売

## ■ 就業不能保険の新商品を6月に発売



### 「働く人への保険2」の主なポイント

お客様の  
ご要望を受け、  
リニューアル！

支払対象外期間に  
「60日」を新設

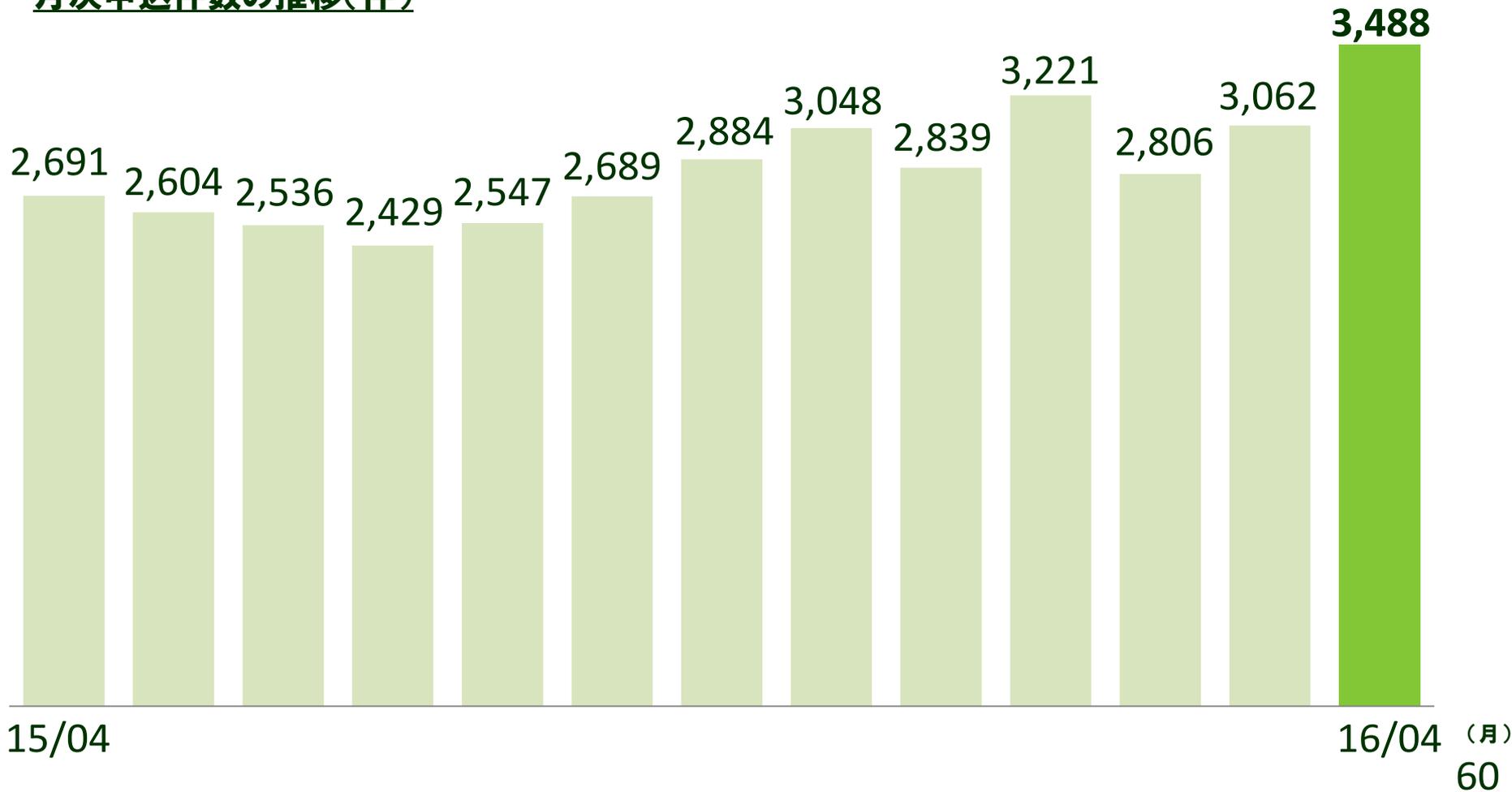
保険期間を  
選択式に変更

保険料を抑える  
「ハーフタイプ」  
を用意

# 月次申込件数

## ■ 「auの生命ほけん」は4月の増加に寄与

月次申込件数の推移(件)



# 2016年度業績予想

## ■ 経常収益は6.5%増の**100億円**

(百万円)

	経常収益	経常損益 <sup>1</sup>
2016年度業績予想	10,000	黒字
2015年度実績	9,387	584

# 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) 生命保険は形の無い商品である。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/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

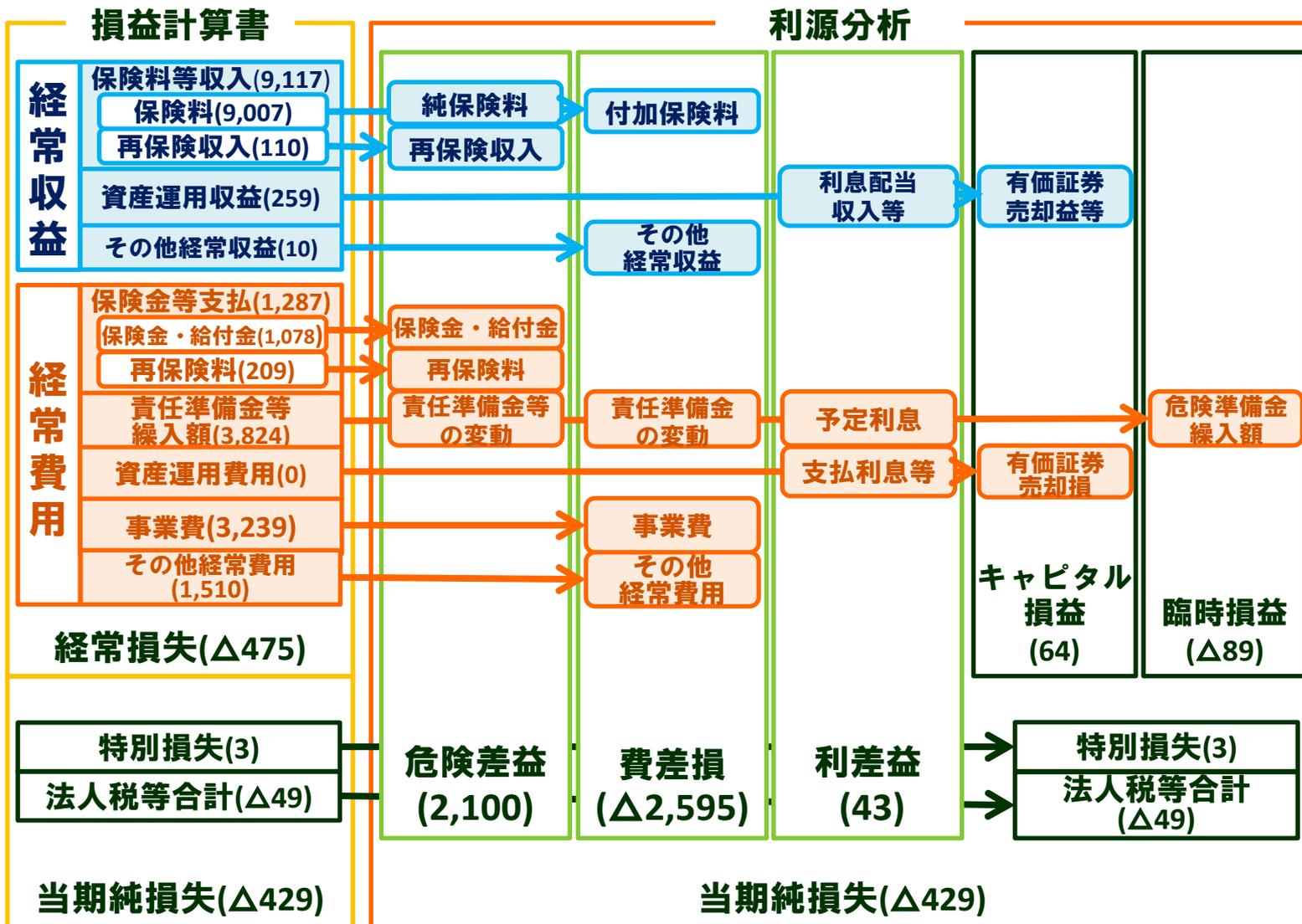


**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 基礎利益の利源分析の図解

2015年度



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年度末

ソルベンシー・マージン比率  
2,805.5%

ソルベンシー・マージン総額  
(19,301)

$\sqrt{(R_1+R_8)^2+(R_2+R_3+R_7)^2}+R_4 \div 2$   
リスクの合計額÷2  
(1,375÷2)

預貯金等 (734)	その他の負債 (569)
買入金銭債権 (1,999)	繰延税金負債（その他有価証券に係る分を除く）(172)
金銭の信託 (1,035)	支払備金(357)
有価証券 (23,067)	責任準備金(13,551)
有形固定資産 (72)	危険準備金(1,307)
無形固定資産 (437)	保険料積立金等 余剰部分(4,529)
その他の資産 (2,969)	価格変動準備金(12)
保険業法第113条 繰延資産 (2,120)	その他有価証券に係る 繰延税金負債(206) <sup>1</sup>
	その他有価証券 評価差額金(531) <sup>1</sup>
	資本金等 (12,712)
	純資産 (15,423)

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 R<sub>1</sub>(1,016)

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<sub>8</sub>(248)

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<sub>2</sub>(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〕 R<sub>7</sub>(-)

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<sub>3</sub>(397)

【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<sub>4</sub>(49)

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。