

証券コード:7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

**2016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

2016年11月11日

決算説明会のポイント

- ① 「auの生命ほけん」の販売開始
- ② 経常収益は前年同期比108%
- ③ 新契約業績は反転の傾向
- ④ 実質的経常損益の黒字¹を継続
- ⑤ 着実な新契約業績反転を目指し、事業費を積極的に投下予定

2016年度2Q決算サマリー

(百万円)

	2015/1H	2016/1H	前年同期比
経常収益	4,629	5,016	108.3%
事業費	1,460	1,716	117.6%
経常利益 ¹	418	327	78.2%
営業キャッシュ・フロー	2,252	2,122	94.2%
危険差益	1,059	1,139	107.6%
保有契約年換算保険料 ²	9,043	9,693	107.2%
保有契約件数(件)	219,471	231,538	105.5%
新契約年換算保険料 ²	548	635	115.7%
新契約件数(件)	11,403	13,619	119.4%

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常利益

2. 年換算保険料とは、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

目次

1. 2016年度2Q決算

2. 中期計画の進捗状況

2016年度上半期の主な実績

- ① 「auの生命ほけん」の販売開始
- ① 「働く人への保険2」の新発売
- ① お客様の利便性の向上
 - ① LINEでの保険相談の開始
 - ① スマ速請求による支払い迅速化
 - ① HDI格付けベンチマークで最高評価

「auの生命ほけん」の販売開始

■ 4月からKDDIを通じて販売を開始

スマホサイト

PC サイト

8 : 2¹



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

1. 2016年4月から9月までにお申し込みされたお客さまの申込み経路の比率

「働く人への保険2」の新発売

「お客さまのニーズ」に合わせた保障を提供

給付金支払いの
開始時期を選びたい

目的に合わせて
保険期間を設定したい

就業不能状態となってから

60日

自営業の方におすすめ！



傷病手当金等の公的な保障が少ない自営業の方には、働けなくなった場合、より早く給付される**支払対象外期間60日**がおすすめです。

就業不能状態となってから

180日

会社員の方におすすめ！



傷病手当金等の公的な保障がある会社員・公務員の方の場合は、保険料が割安な**支払対象外期間180日**がおすすめです。

短期タイプ

55歳まで

60歳まで

目的に合わせて期間を設定！



「子どもの独立まで」など、目的に合わせて保険期間を設定することもできます。短期タイプは保険期間が短い分、保険料は割安です。

長期タイプ

65歳まで

70歳まで

働いている期間の保障！

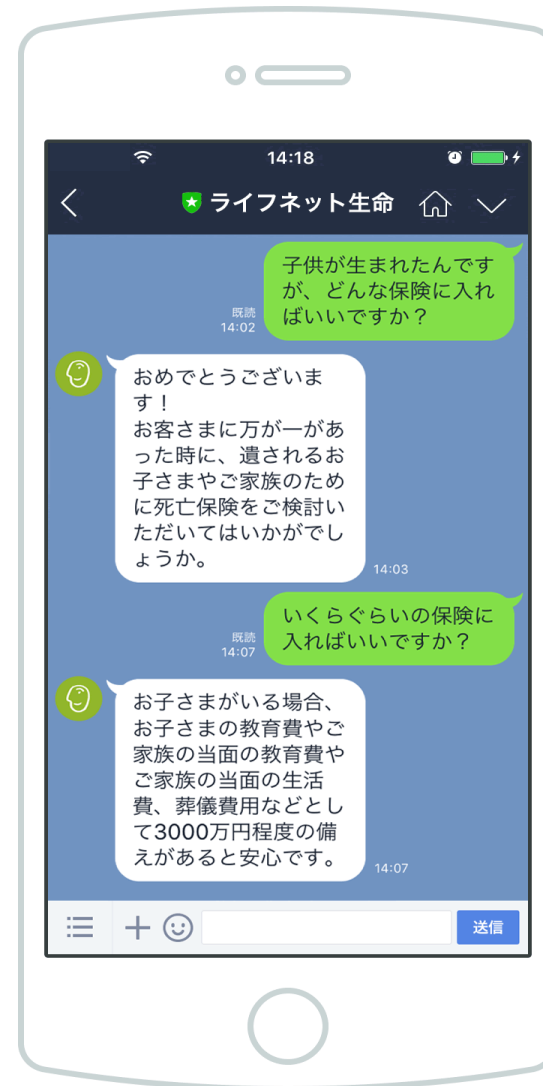


働いている期間は備えておきたい方におすすめの保険期間です。会社員の方は定年の65歳まで、自営業の方の方は70歳までなど、ご希望に合わせてお選びいただけます。

給付金の受取り方などでもお客さまのニーズに合わせることができる選択肢を提供

LINEでの保険相談の開始

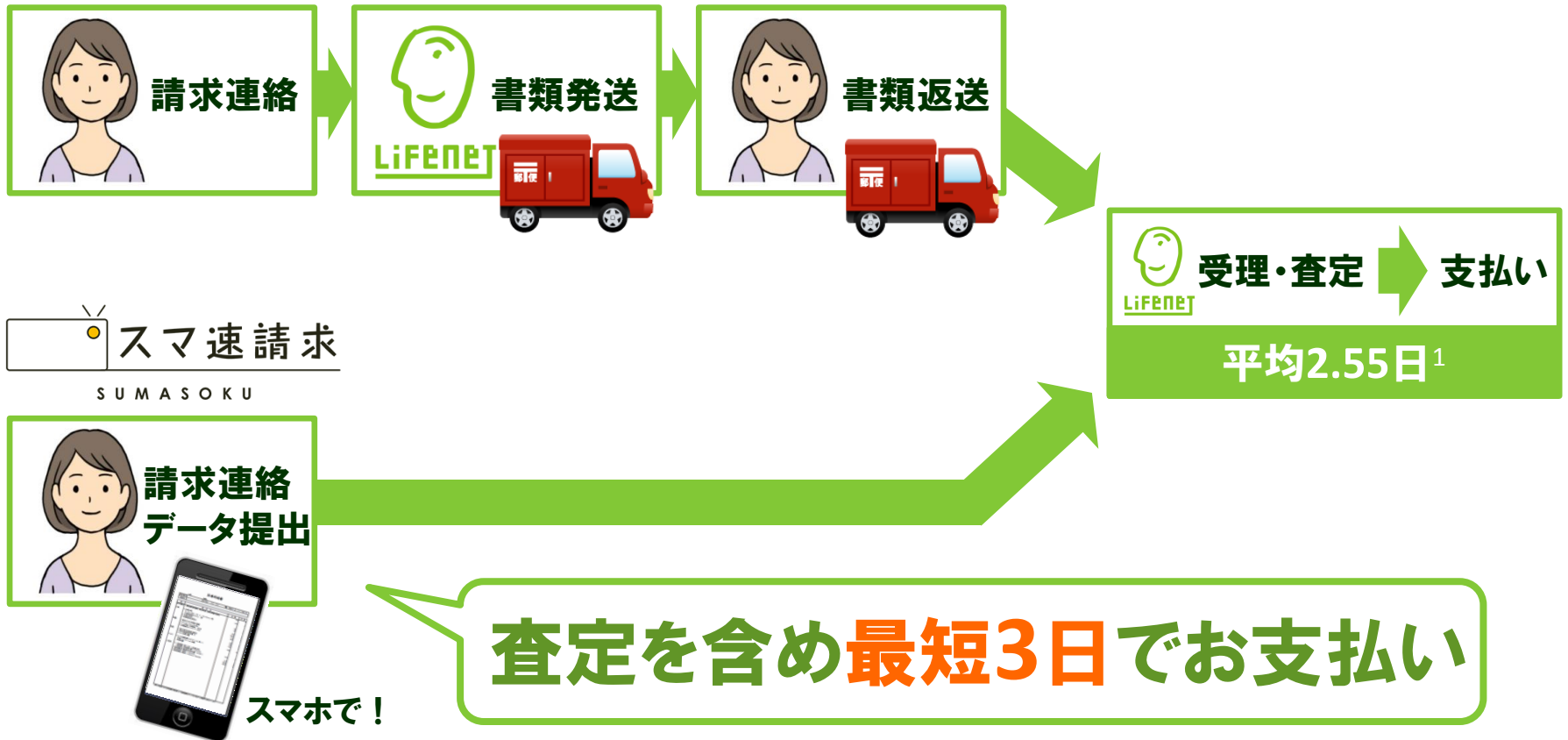
■ 保険相談をスマホで手軽に



スマ速請求による支払いの迅速化

■ 給付金請求が**スマホで完結**

従来の郵送による給付金請求



1. 書類到着日を1日目として、営業日ベースで計算した2016年4月から9月までの平均支払所要日数(営業日)。ただし請求書類の不備の補完に要した日数および事実の確認後に保険金等をお支払いした事案は除く

HDI格付けベンチマークで最高評価

■ コンタクトセンターとウェブサイトが 5年連続で3ツ星を獲得¹

■ 問合せ窓口(コンタクトセンター)



■ Webサポート(ウェブサイト)



1. HDI-Japanが主催する2016年「HDI格付けベンチマーク(生命保険業界)」における受賞

経常収益

(百万円)

前年同期比
8%増加

4,629

4,757

5,016

15/1H

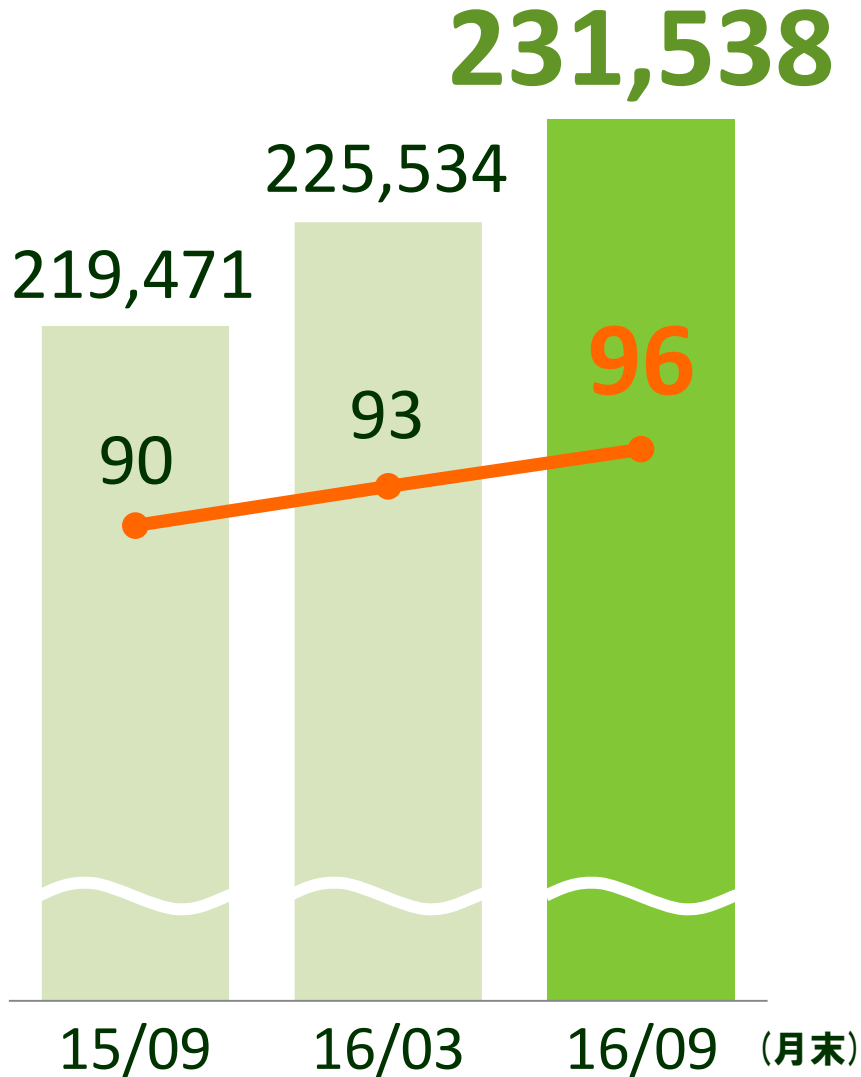
15/2H

16/1H (期)

- 着実に増加し、
前年同期比108%
- 保険料等収入は
48億58百万円

保有契約年換算保険料 / 件数

■:保有契約件数(件)
■:保有契約年換算保険料(億円)



- 保有契約年換算保険料は96億円
- 保有契約件数は23万件を突破

保有契約の内訳

■ 保有契約者は2016年9月末で**145,626人**

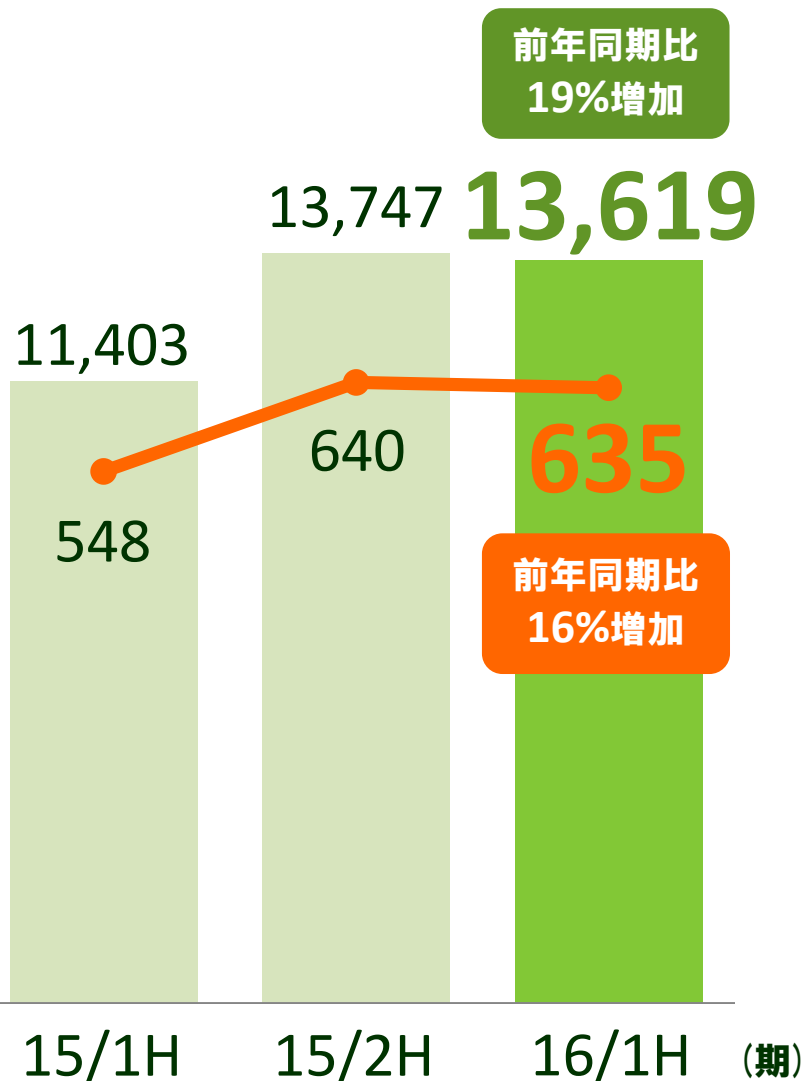
	2015/09	2016/09	構成比
保有契約件数	219,471件	231,538件	100.0%
内訳:定期死亡保険 ¹	114,912件	120,070件	51.9%
内訳:終身医療保険 ¹	66,623件	69,441件	30.0%
内訳:定期療養保険 ¹	11,498件	10,806件	4.7%
内訳:就業不能保険 ¹	26,438件	31,221件	13.5%
保有契約金額(保有契約高) ² (百万円)	1,868,961	1,936,576	
保有契約者数	135,017人	145,626人	
	2015/1H	2016/1H	
(参考)解約失効率 ³	6.7%	6.6%	

1. 定期死亡保険は「かぞくへの保険」「au 定期ほけん」、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」「au 医療ほけん」「au 医療ほけんレディース」、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」「働く人への保険2」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

新契約年換算保険料/件数

■:新契約件数 (件)

■:新契約年換算保険料 (百万円)

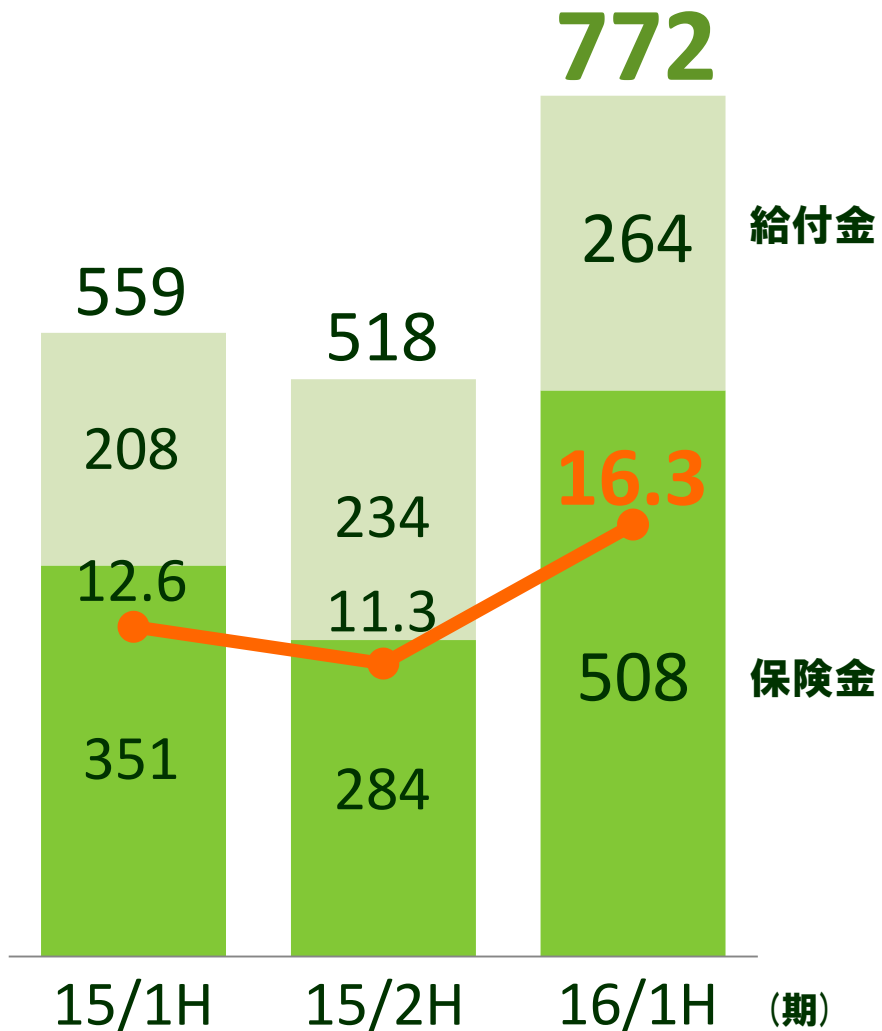


■ 新契約
年換算保険料は
6億35百万円

■ 新契約件数は
13,619件

保険金及び給付金

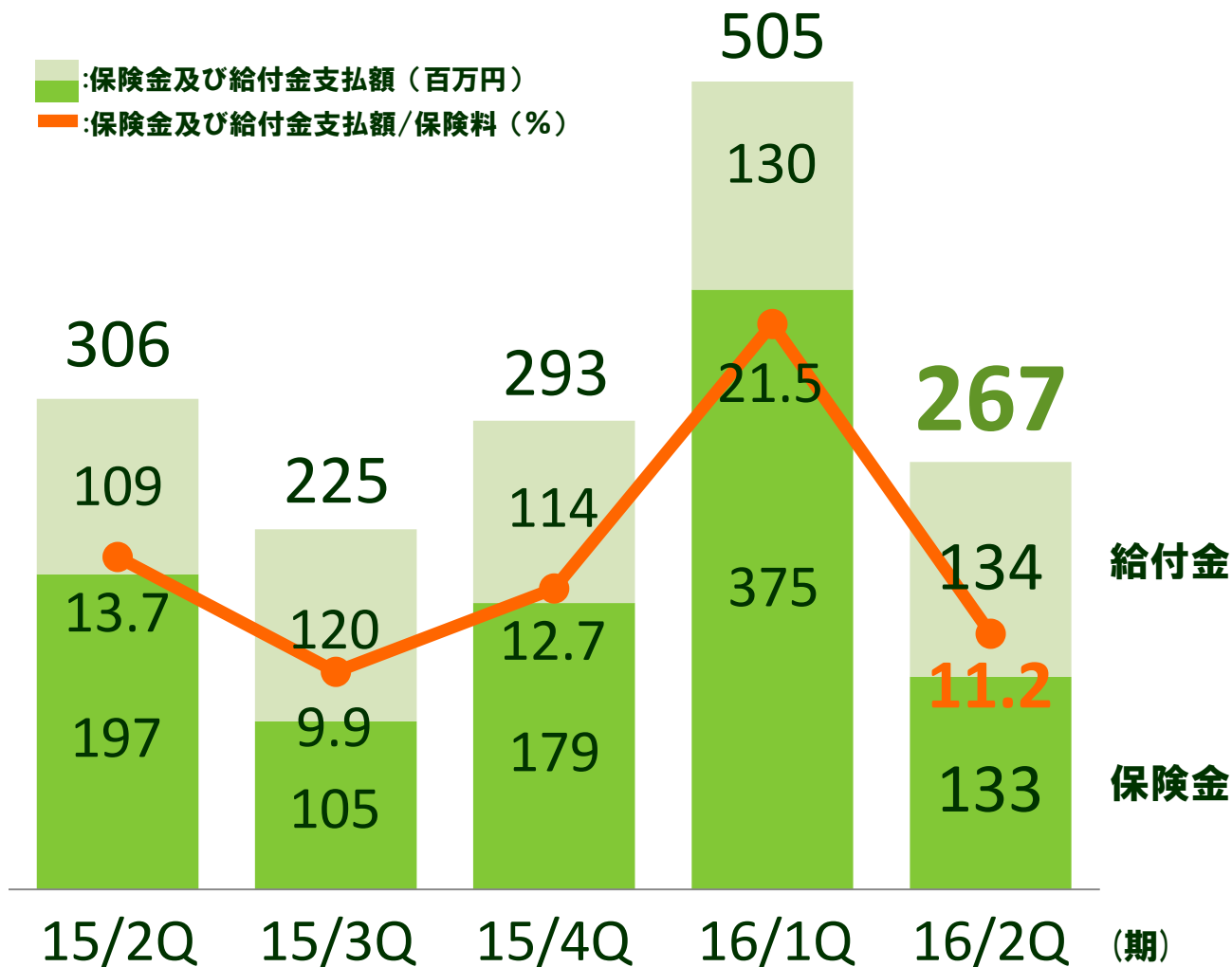
■:保険金及び給付金支払額（百万円）
■:保険金及び給付金支払額/保険料（%）



- 保険金**33件**
給付金**2,856件**
をお支払い
- 保険料に対する
割合は**16%**

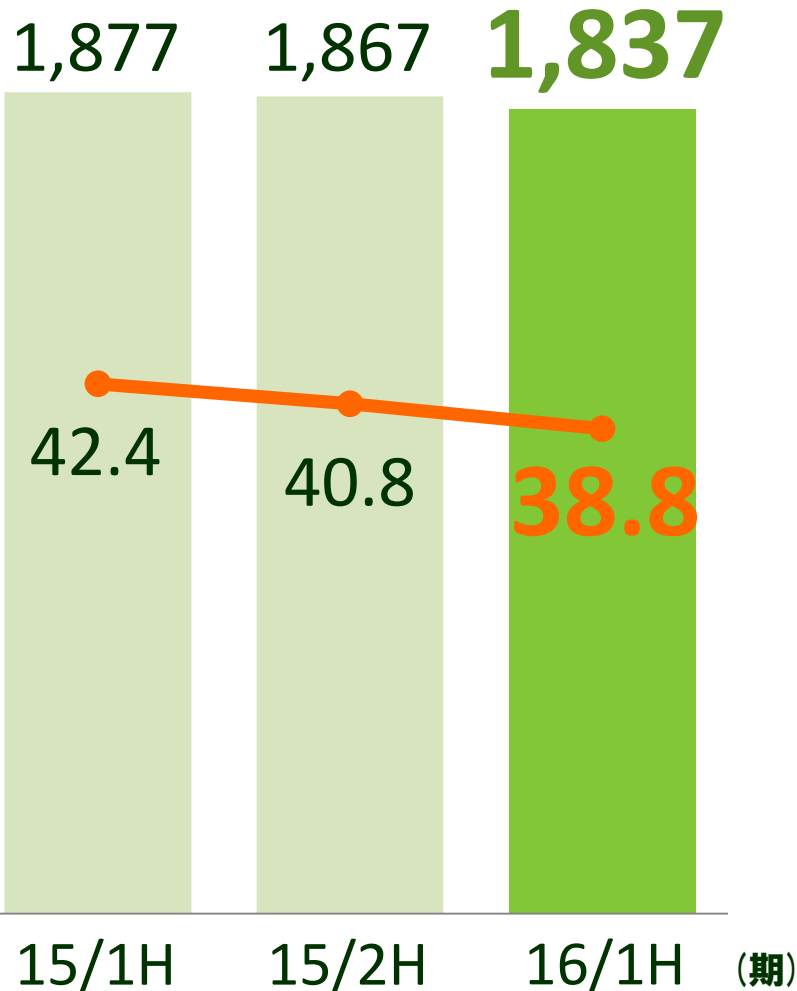
保険金及び給付金(四半期)

■ 第2四半期の支払額は2億67百万円



責任準備金繰入額

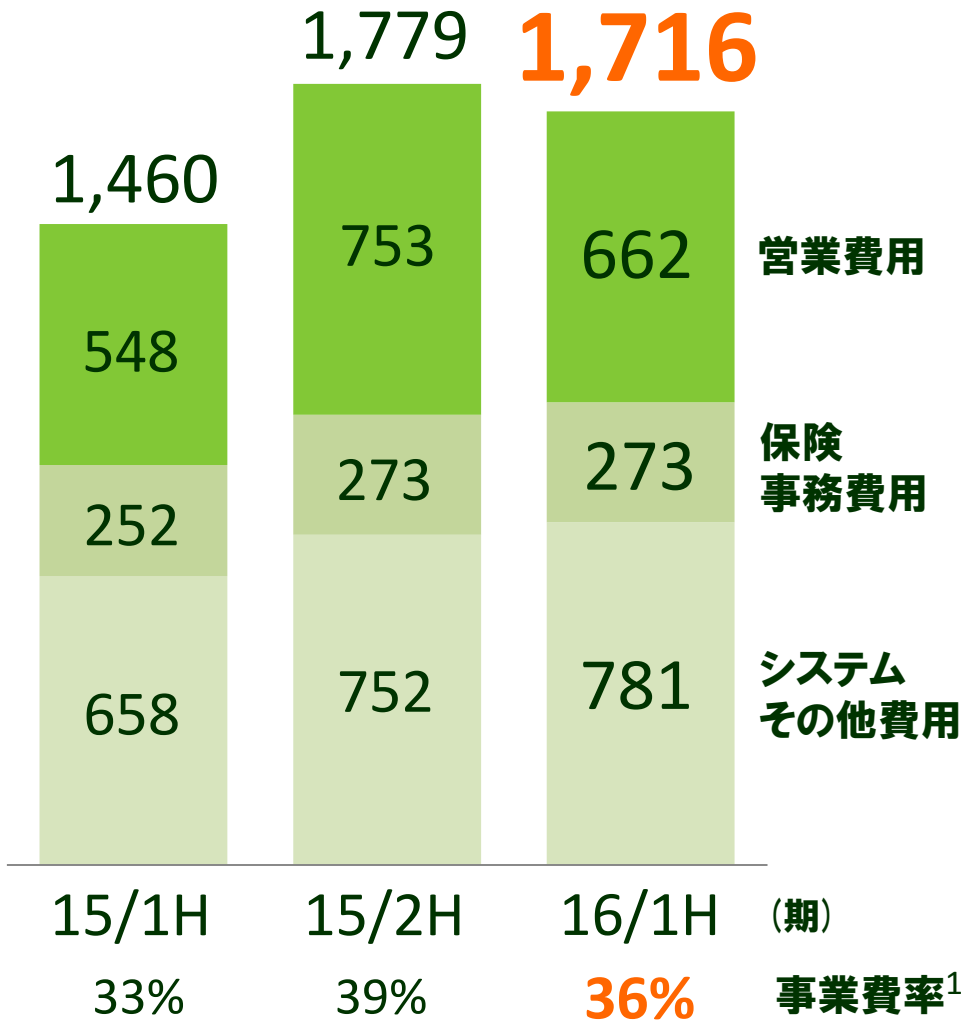
■:責任準備金繰入額（百万円）
■:責任準備金繰入額/保険料（%）



- 横ばいで推移
- 契約年数の経過により一部の契約の繰入額が減少

事業費

(百万円)

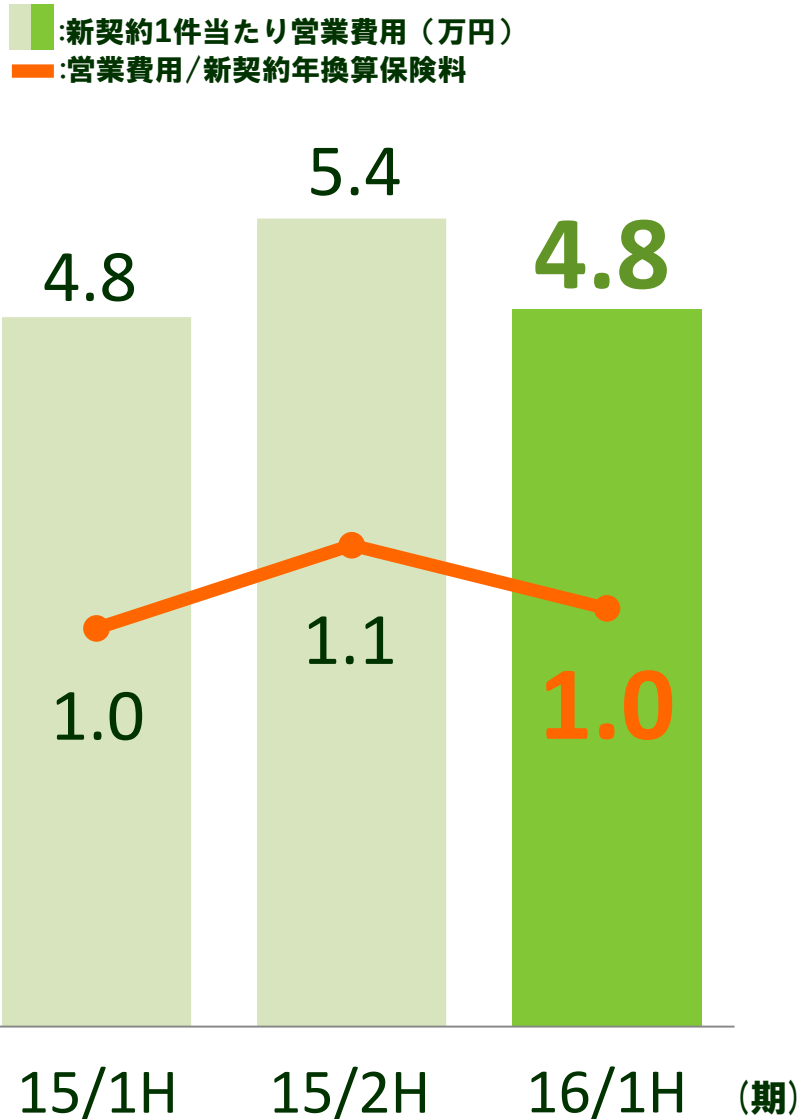


■ 新契約業績の反転を目指して増加傾向

■ 事業費率¹ 36%

1. 保険料に対する事業費の比率

新契約の獲得効率

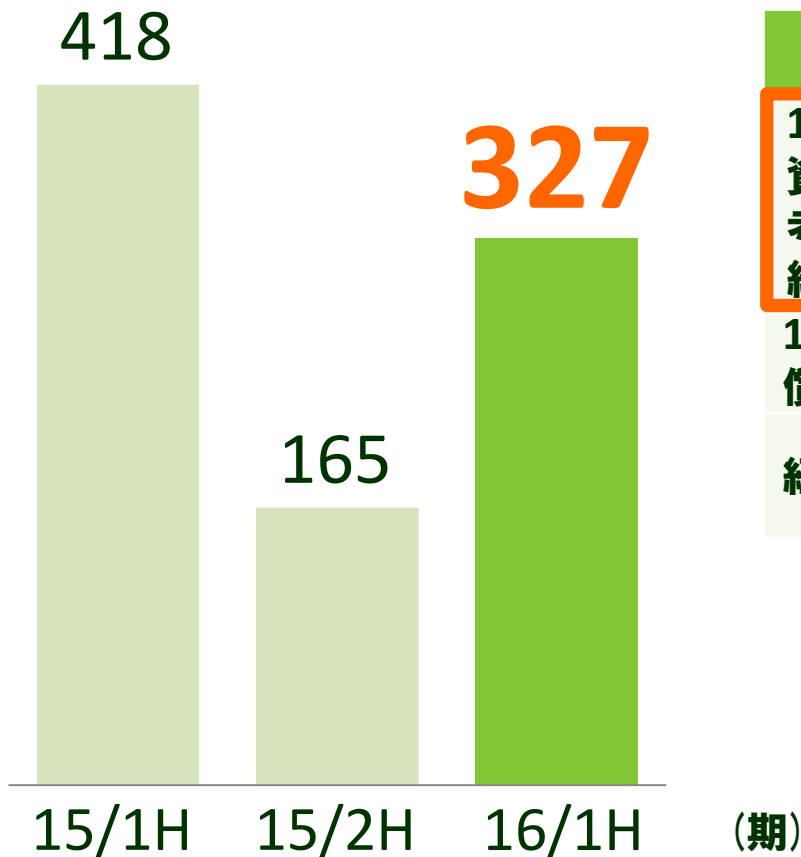


■ 営業費用増加の一方
前年同期と同水準を
維持

經常損益

■ 実質的な經常損益¹は黒字を継続

(百万円)



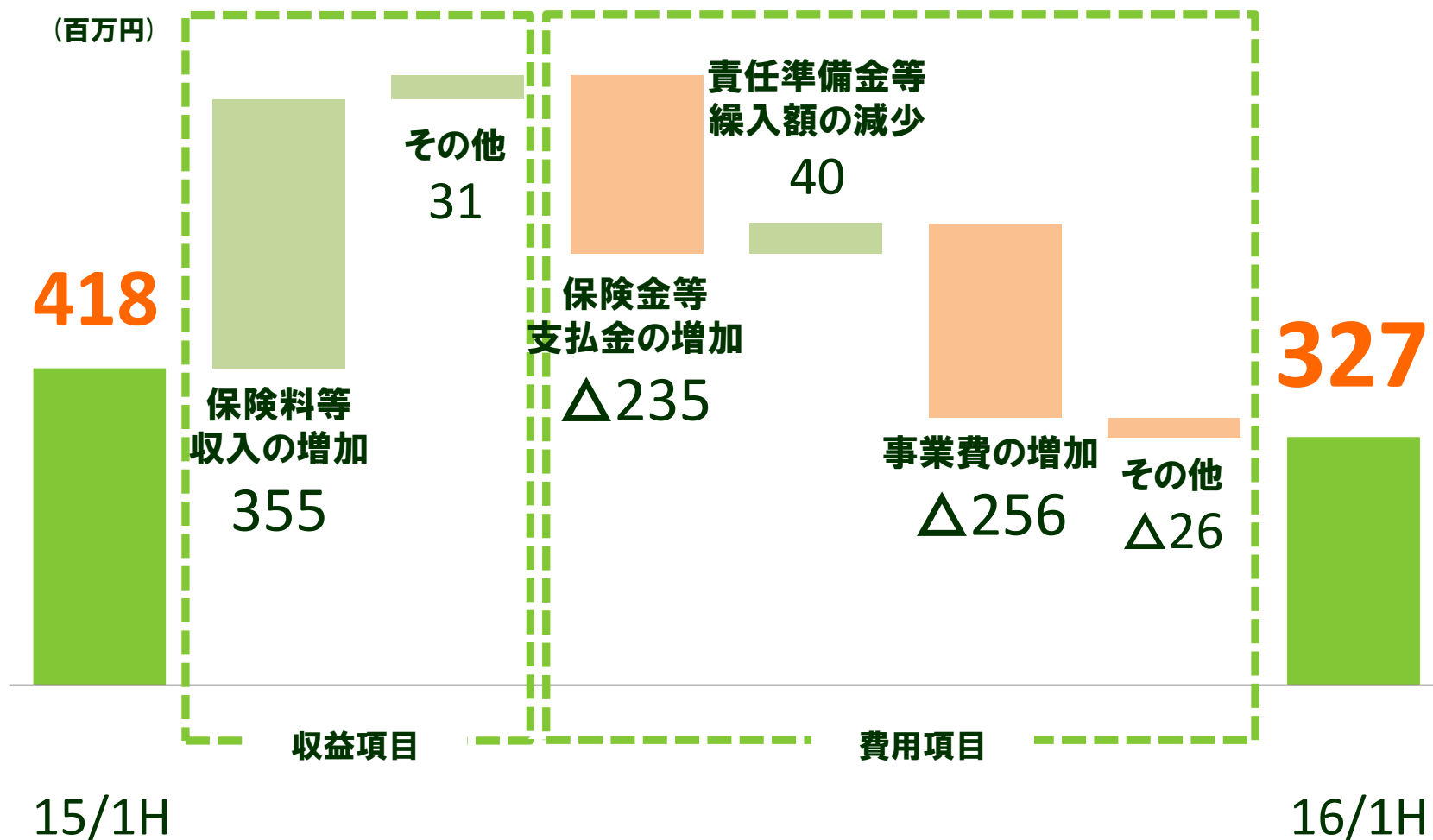
	2015/1H	2015/2H	2016/1H
113条繰延資産償却費考慮前經常利益	418	165	327
113条償却額	△530	△530	△530
經常損失	△111	△364	△202

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前經常損益

113条考慮前経常利益の増減分析

■ 保険金支払いと事業費の増加により減少

保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常利益の変動要因

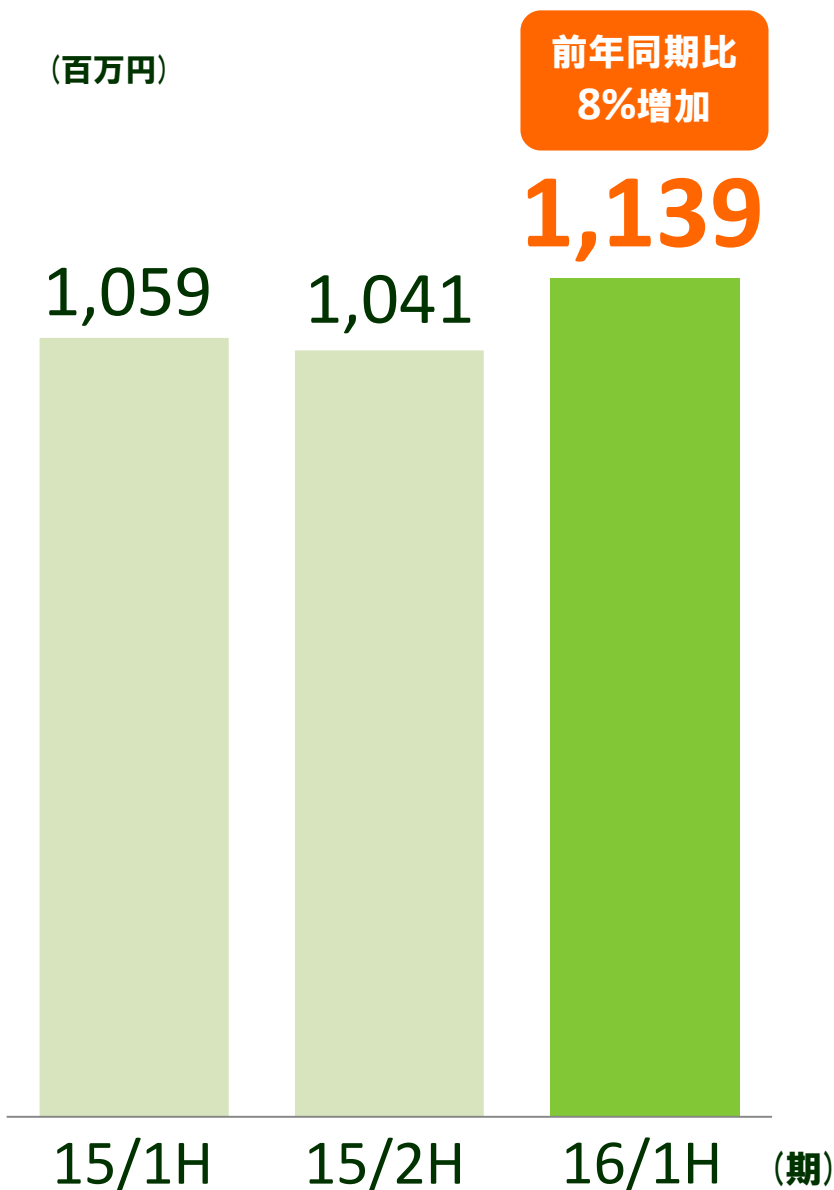


要約損益計算書

(百万円)

	2015/1H	2016/1H	増減
保険料等収入	4,502	4,858	355
その他	127	158	31
経常収益 (A)	4,629	5,016	386
保険金等支払金	658	893	235
責任準備金等繰入額	1,877	1,837	△40
事業費	1,460	1,716	256
その他	214	240	26
経常費用 (B)	4,211	4,688	477
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A-B)	418	327	△91
保険業法第113条繰延資産償却費 (C)	530	530	-
経常損失 (A-B)-(C)	△111	△202	△91

危険差益



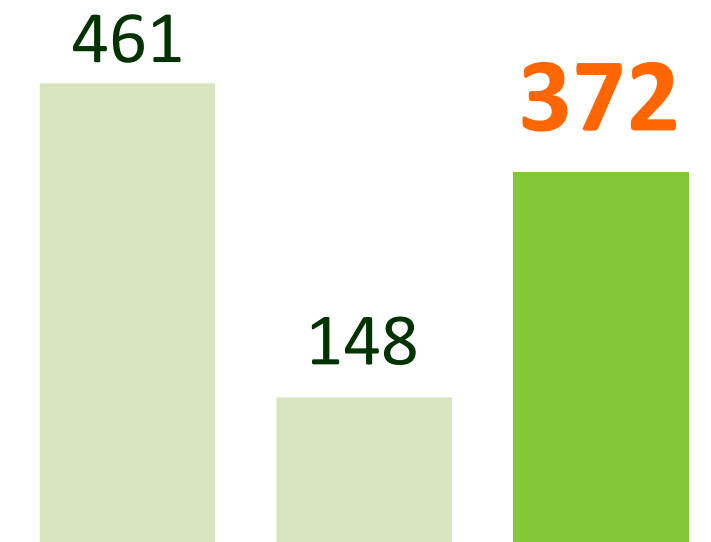
- 危険差益を
着実に確保
- 保険料の増加により
前年同期比108%

基礎利益・三利源分析

(百万円)

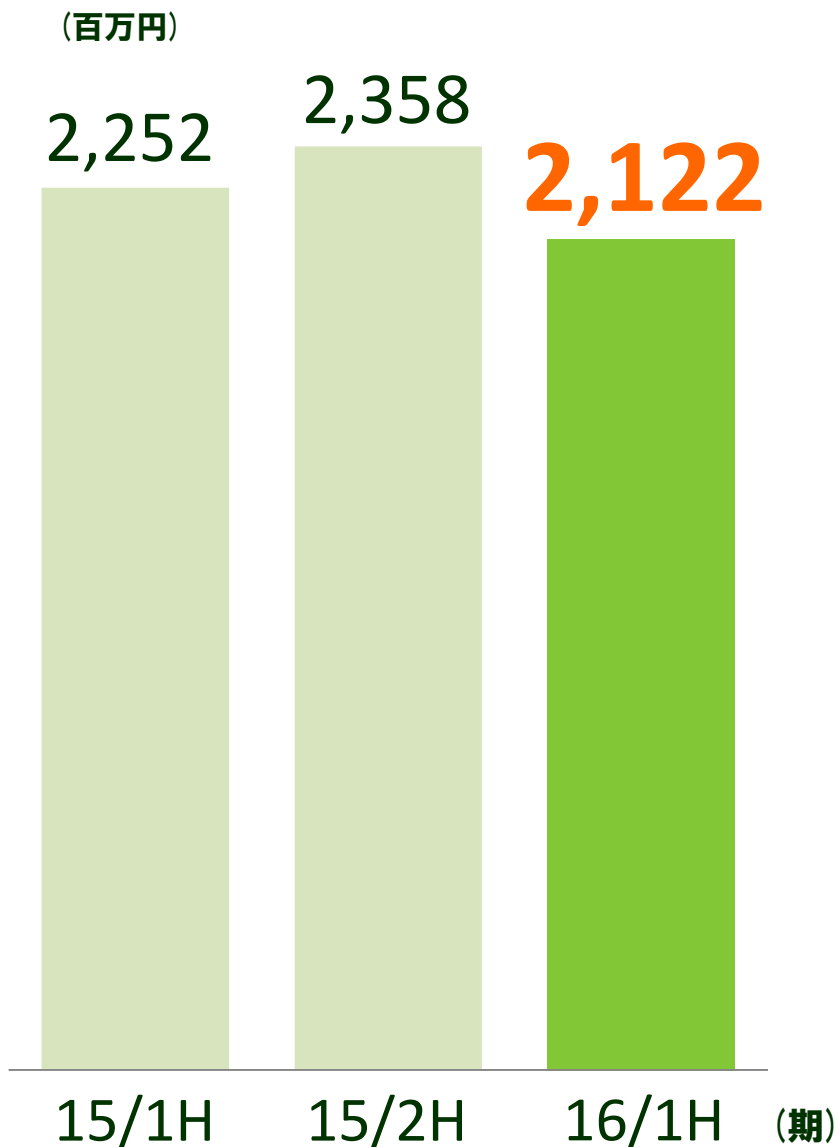
	2015/1H	2015/2H	2016/1H
危険差益	1,059	1,041	1,139
費差損	△1,150	△1,444	△1,311
利差益	22	21	14
基礎利益	△68	△382	△157
(参考) 保険料等収入	4,502	4,615	4,858

実質的
基礎利益¹
(百万円)



- 事業費の増加により前年同期比で費差損が増加
- 実質的な基礎利益¹は黒字を継続

営業キャッシュ・フロー



- 着実に
黒字を継続
- 運用資産の
増加要因に

財務状況

(百万円)	15/09	16/03	16/09
総資産	27,972	30,317	31,883
現金及び預貯金	680	734	884
買入金銭債権	1,499	1,999	1,499
金銭の信託	1,033	1,035	999
有価証券	20,804	23,067	25,447
国債	9,338	10,102	10,126
地方債	1,449	1,521	1,531
社債	8,980	10,428	10,753
株式¹	210	211	287
外国証券²	825	804	748
その他の証券	-	-	2,000
負債合計	12,601	14,893	16,573
保険契約準備金	11,930	13,908	15,703
純資産	15,371	15,423	15,310

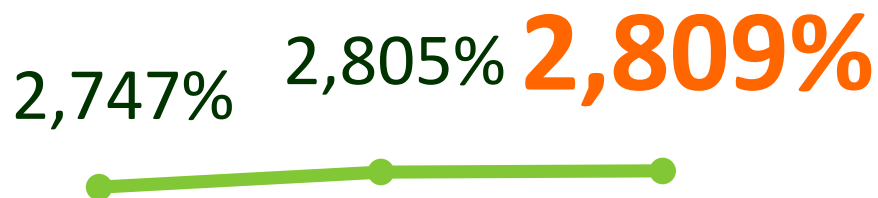
■ **資産運用多様化のため投資信託への投資を開始**

■ **保有債券の修正デュレーションは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¹



2016年3月末
大手4社平均²

●
894%

■ 支払余力は
引き続き
高水準を維持

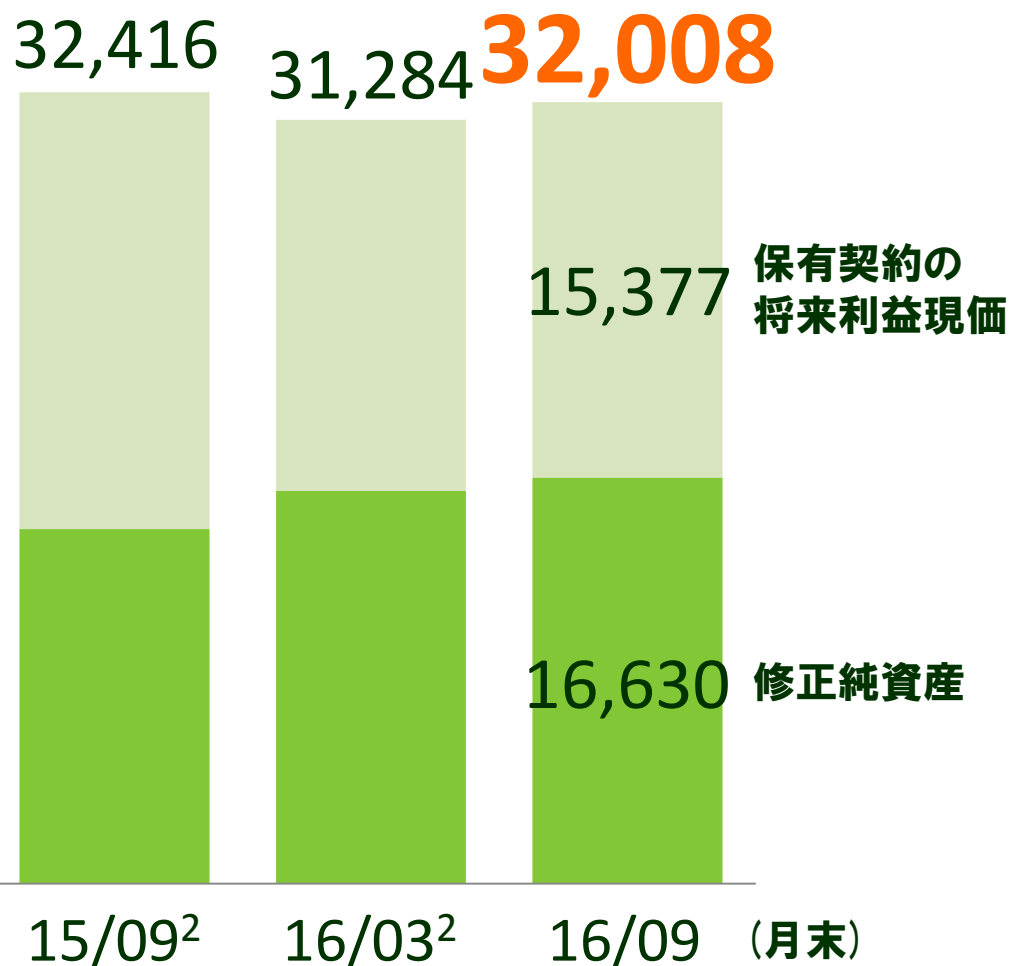
15/09 16/03 16/09 (月末)

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)



■ **低金利の影響は継続するも、支払い実績を反映したことにより増加**

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
2. 2015年度のEEVは金利の補外方法を変更して再評価した数値を記載

EEVの金利の補外方法の変更

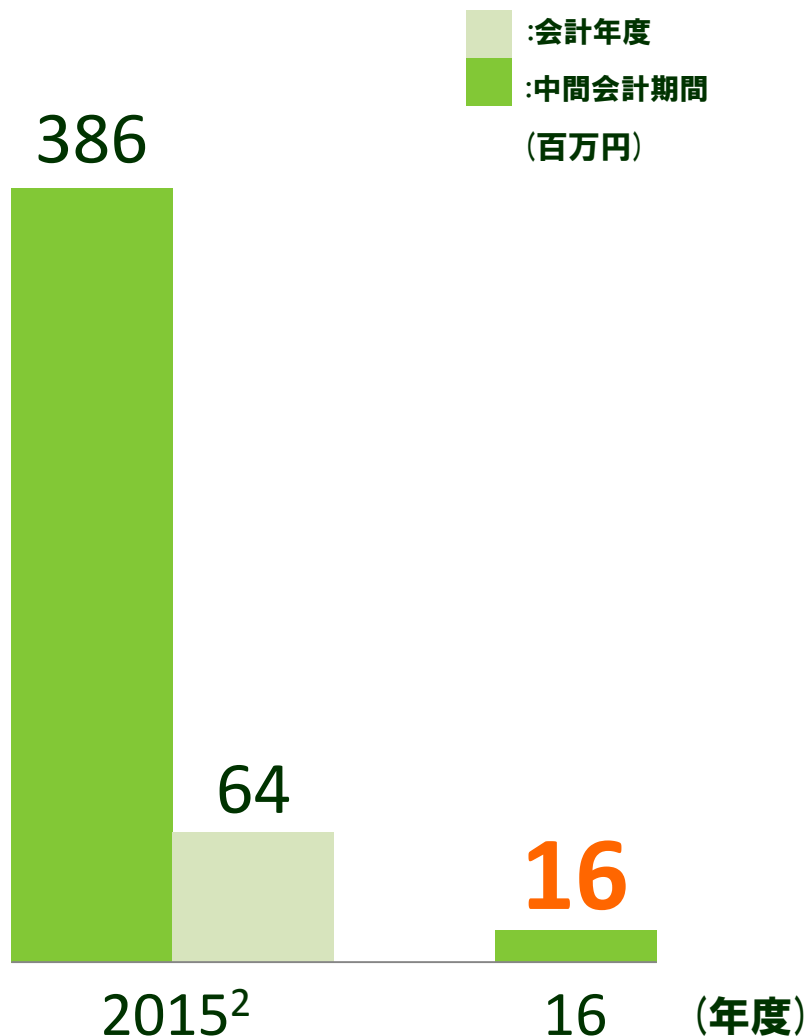
- 超長期の評価をより安定したものに

市場金利の最終年限以降
(40年目以降)のフォワード・レートを

40年目と同水準で
一定とする方法

終局金利に収束する
と仮定する方法

新契約価値(均衡事業費ベース)¹



■ **金利低下の影響等により前年同期比減少**

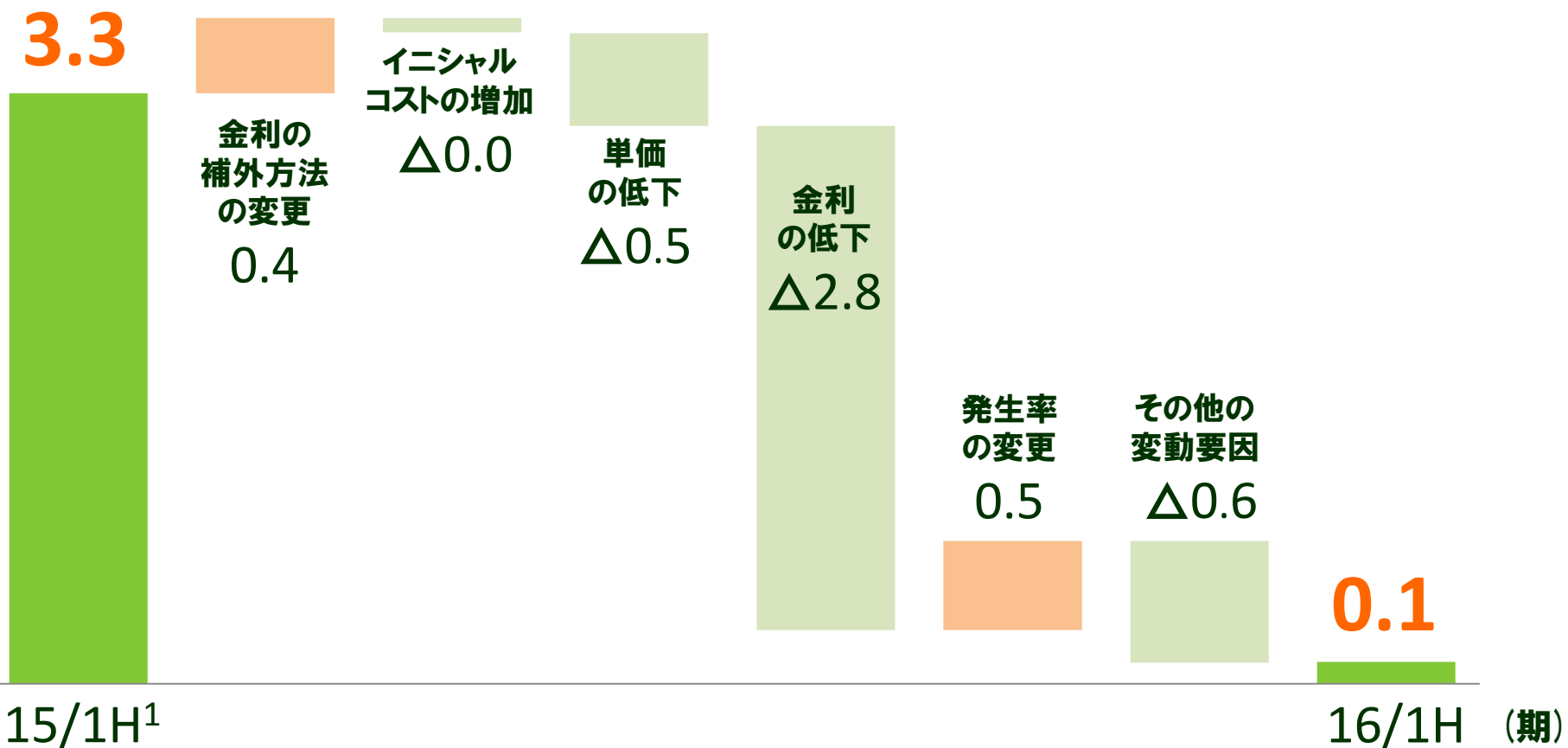
1. EEVおよび新契約価値の計算に用いた事業費の前提を、1件当たりの事業費が保有契約の増加に伴って逡減し、開業10年目(2017年度)に均衡に達するものと仮定。当該1件あたり事業費が契約獲得時から均衡水準にあるものとして計算した場合の新契約価値を、新契約価値(均衡事業費ベース)として表示
2. 2015年度は金利の補外方法を変更して再評価した数値を記載

1件当たり新契約価値の増減分析

■ 主な減少要因は前年同期からの**金利の低下**

1件当たり新契約価値(均衡事業費ベース)の変動要因

(万円)



1. 金利の補外方法を変更して再評価した数値を記載

新契約価値(均衡事業費ベース)

(百万円)		15/1H (再評価後 ¹)	16/1H	新契約1件当たり 16/1H(万円)
確実性等価将来利益現価		1,701	1,761	12.9
ー)	オプションと保証の時間価値	—	—	—
ー)	必要資本維持のための費用	△8	△3	△0.0
ー)	ヘッジ不能リスクに係る費用	△765	△1,073	△7.8
将来利益現価		927	684	5.0
ー)	修正純資産	△541	△667	△4.9
新契約価値(均衡事業費ベース)		386	16	0.1
(参考:新契約価値)		384	14	0.1
(参考)保険料収入現価		8,178	9,824	
新契約件数(件)		11,403	13,619	

1. 金利の補外方法を変更して再評価した数値を記載

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)	2016年9月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2016年9月末におけるEEV及び新契約価値	32,008	14
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	1,621	234
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	△3,025	△366
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	950	130
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	△1,297	△163
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	333	26
感応度2 (株式・不動産価値10%下落)	△74	—
感応度3 (事業費率10%減少)	1,970	111
感応度4 (解約失効率10%低下)	△2,172	△138
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	4,331	203
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)	44	2

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

低金利環境の影響

■ 当中間決算での影響は以下のとおり

利差損益

影響はあるものの、
利差益を確保

EEV

前期末から継続して影響を
受けるものの、他要因で増加

新契約価値

影響が大きく、
前年同期より大幅に減少

目次

1. 2016年度2Q決算

2. 中期計画の進捗状況

新中期計画

■ 新中期計画の骨子は以下のとおり

**2018年度
経営目標**

**経常収益135億円
経常損益の黒字化**

事業戦略

- 1. 「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**
- 2. 独自の顧客価値を継続的に創出**
- 3. 将来への投資や研究開発の努力**

組織戦略

「変化」、「挑戦」、「一体感」

中期計画達成への道のり

■ 2016年度は**新契約業績の反転**を目指す

■ 経営目標の達成

■ 新契約業績
の反転

■ 持続可能な収益
基盤の確立



2016年度業績予想の修正

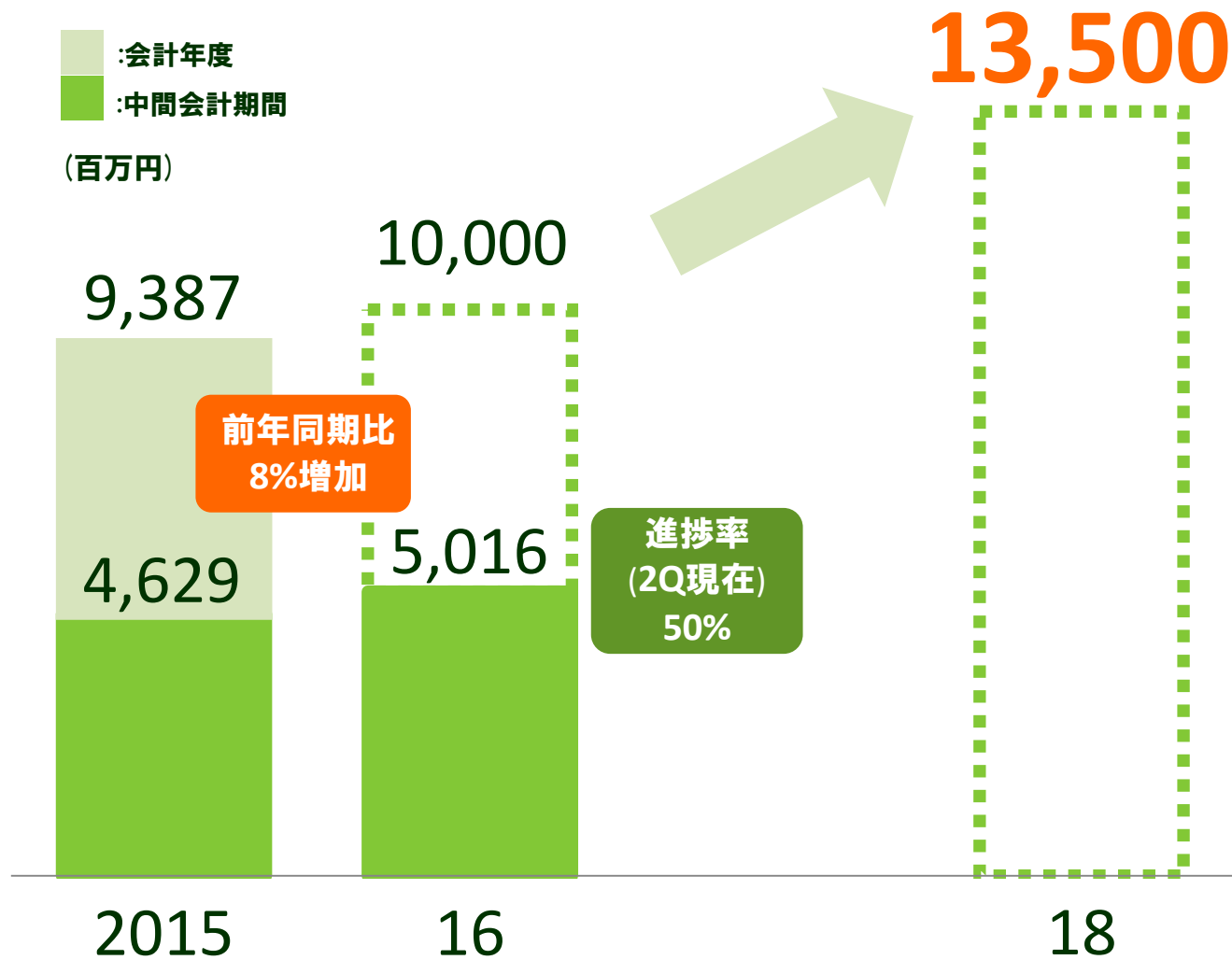
- 確実な新契約業績の反転のため
事業費を積極的に投下予定

(百万円)

	経常収益	経常損益 ¹
業績予想(修正前)	10,000	<u>黒字</u>
業績予想(修正後)	10,000	<u>△300</u>
(参考)2015年度実績	9,387	584

中期計画の進捗状況(経常収益)

■ 前年同期比8%増加



中期計画の進捗状況(経常損益)

■ 2018年度の経常損益の黒字化¹を目指す

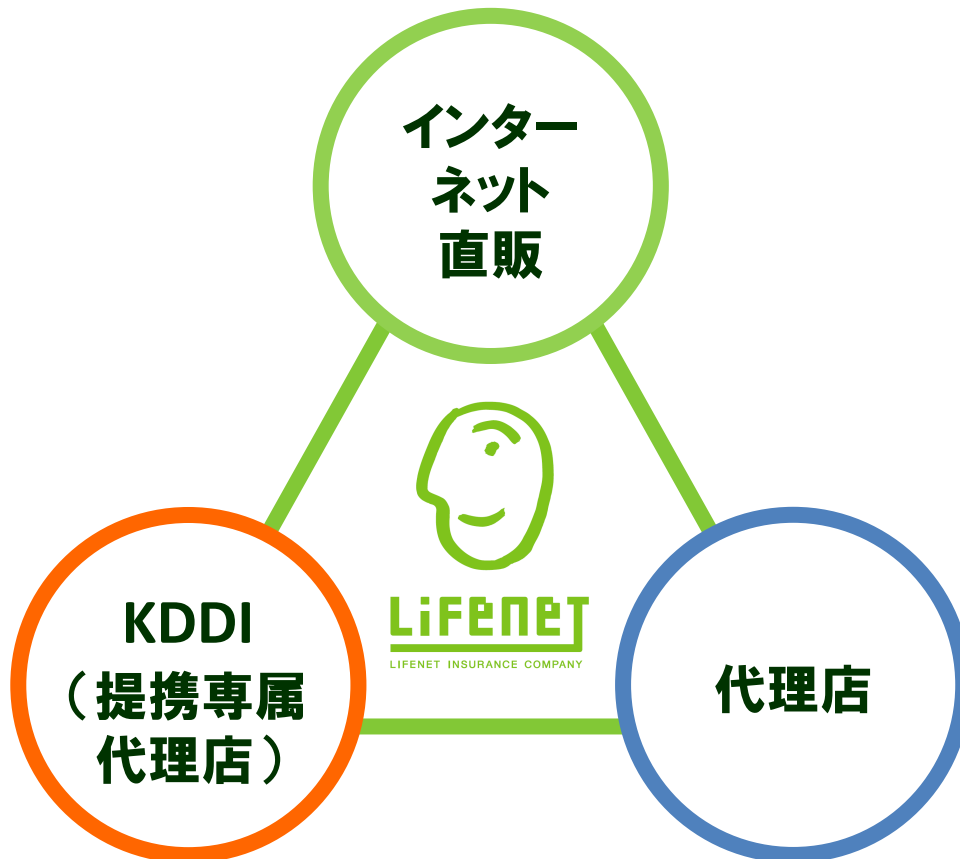
(百万円)

	2016年度 業績予想	2018年度 経営目標	16/2Q実績
113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A)	△300	-	327
113条償却費 (B)	△1,060	-	△530
経常損益 (A)-(B)	△1,360	黒字	△202

1. 保険業法第113条繰延資産の償却は2017年度で完了し、2018年度を最終年度とする中期計画の目標は「会計上の経常損益の黒字」とする

今後の取り組み

■ 積極的な商品開発とチャネル活用を強化



インターネット直販
→ スマホ、サイト来訪、
既契約者対応を強化

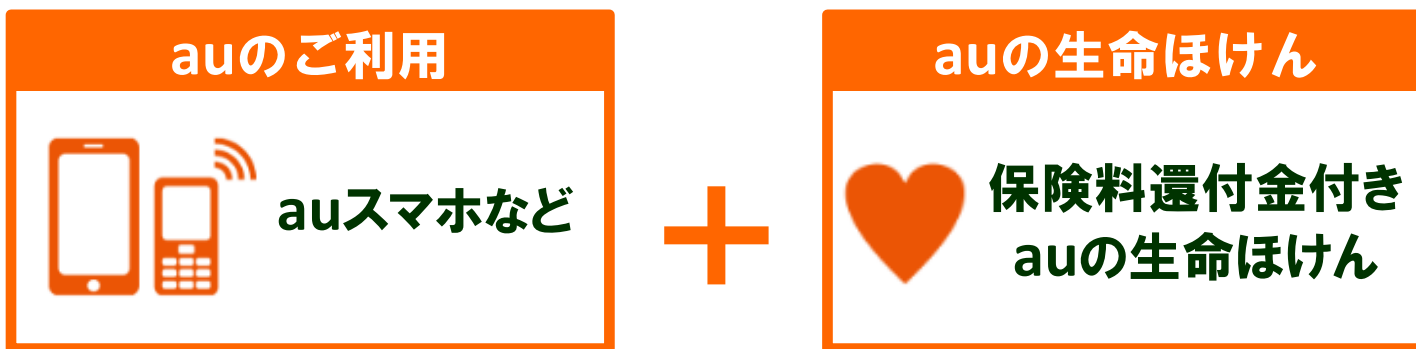
KDDI(提携専属代理店)
→ 保険料還付金付き
「auの生命ほけん」を発売

代理店
→ 対面で「働く人への保険2」
の販売を拡大

保険料還付金付き「auの生命ほけん」



■ 2016年12月に**新商品**として発売予定



保険1契約につき、
最大60ヶ月 毎月200円を還付

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**に戻る
- 時代が求める届け方で、必要な保障を、必要とするお客さまに

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、私たち自身で作った私たちの手から、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

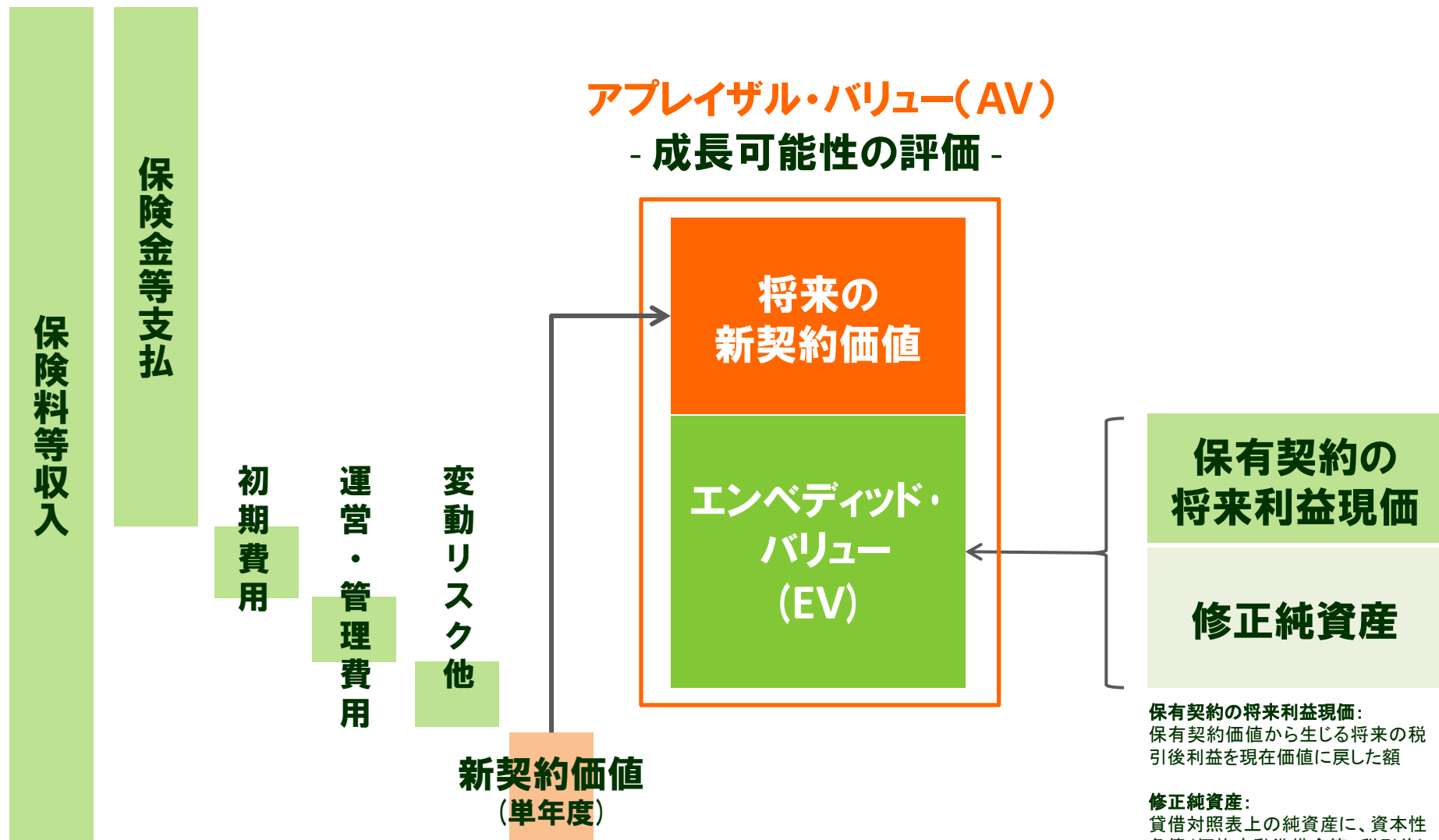


LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

「新契約価値」「EV」の考え方

(イメージ図：全て現在価値ベース)

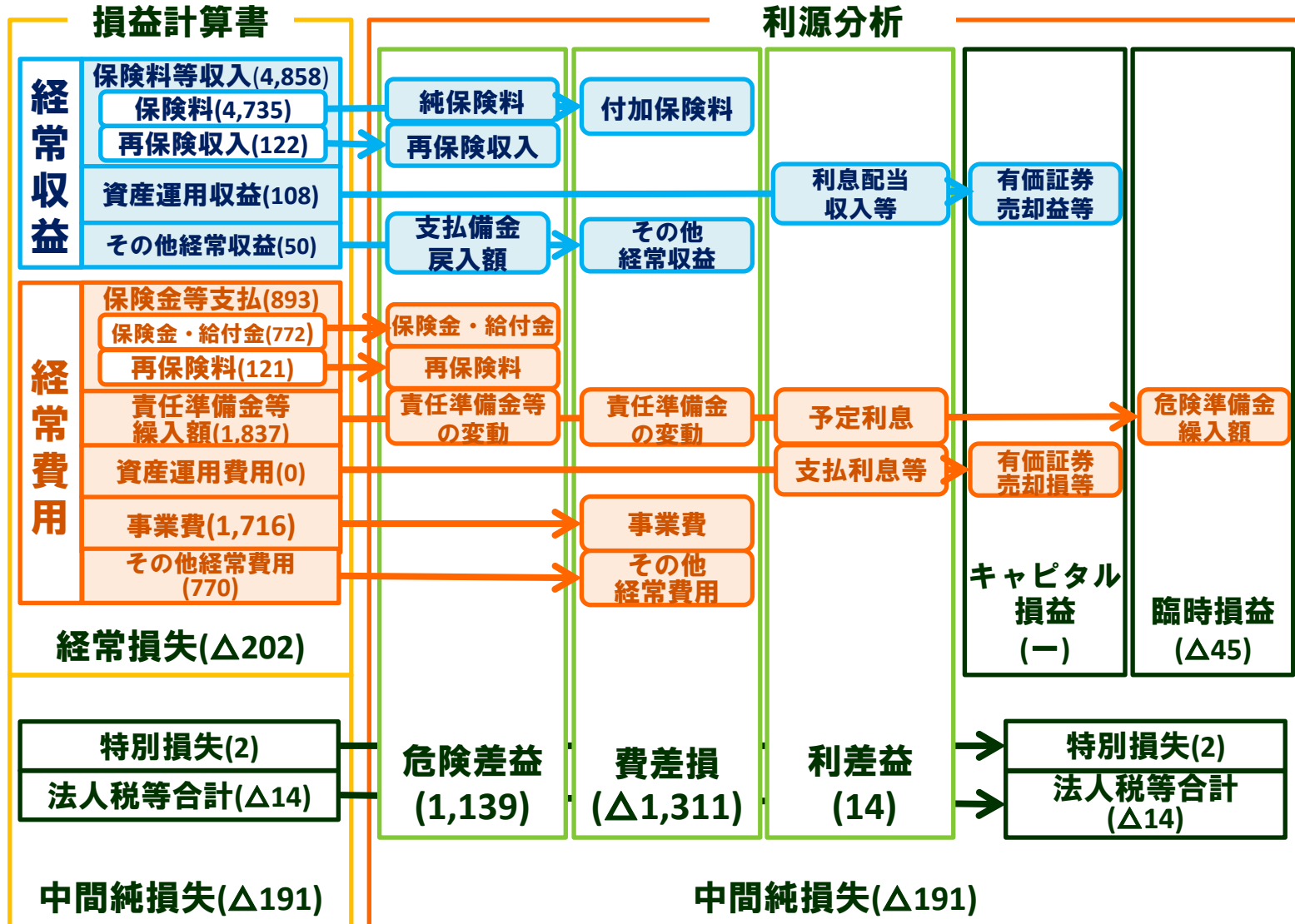


保有契約の将来利益現価：
保有契約価値から生じる将来の税引後利益を現在価値に戻した額

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

利源分析の図解

2016年度第2四半期 (百万円)



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

2016年度第2四半期末 (百万円)

ソルベンシー・マージン比率
2,809.4%

ソルベンシー・マージン総額
(20,144)

$\sqrt{(R_1+R_8)^2+(R_2+R_3+R_7)^2}+R_4 \div 2$
リスクの合計額 ÷ 2
(1,434 ÷ 2)

預貯金等 (884)	その他の負債 (463)
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) (131)
金銭の信託 (999)	支払備金 (314)
有価証券 (25,447)	責任準備金 (15,388)
有形固定資産 (102)	危険準備金 (1,352)
無形固定資産 (484)	保険料積立金等 余剰部分 (4,889)
その他の資産 (2,465)	価格変動準備金 (15)
保険業法第113条 繰延資産 (1,590)	その他有価証券に係る 繰延税金負債 (234) ¹
	その他有価証券 評価差額金 (601) ¹
	資本金等 (13,051)
	純資産 (15,310)

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 (1,030)

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 (278)

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 (2)

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 (439)

【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 (52)

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、省略しています。