

証券コード:7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

**2016年度  
第3四半期決算  
参考資料**

ライフネット生命保険株式会社

**2017年2月9日**

# 目次

**1. 2016年度3Q決算ハイライト**

**2. 中期計画の進捗状況**

# 2016年度3Q決算サマリー



(百万円)

|                         | 2015/3Q<br>(累計) | 2016/3Q<br>(累計) | 前年同期比  |
|-------------------------|-----------------|-----------------|--------|
| 経常収益                    | 6,995           | 7,568           | 108.2% |
| 事業費                     | 2,247           | 2,714           | 120.8% |
| 経常損益 <sup>1</sup>       | 639             | 347             | 54.3%  |
| 営業キャッシュ・フロー             | 3,487           | 3,069           | 88.0%  |
| 危険差益                    | 1,591           | 1,691           | 106.3% |
| 保有契約年換算保険料 <sup>2</sup> | 9,220           | 9,856           | 106.9% |
| 保有契約件数(件)               | 222,598         | 234,828         | 105.5% |
| 新契約年換算保険料 <sup>2</sup>  | 872             | 955             | 109.5% |
| 新契約件数(件)                | 18,267          | 20,599          | 112.8% |

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

# 2016年度3Q決算のポイント

- ① 還付金付き「auの生命ほけん」の発売
- 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<sup>1</sup>は黒字を計上

# 新商品の発売

## ■ 還付金付き「auの生命ほけん」を12月に発売



# 「auの生命ほけん」の拡充



## ■ 就業不能保険「au生活ほけん」を新たに追加

最大60ヶ月、保険料還付金付き  
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！

最大60ヶ月、保険料還付金付き  
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！

最大60ヶ月、保険料還付金付き  
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。

最大60ヶ月、保険料還付金付き  
病気やケガで働けなくなるリスクに備える

 **au 生活ほけん**

病気やケガで働けなくなったときの生活費をサポートします。「在宅療養」も保障の対象です。

**NEW!**

# 就業不能保険「働く人への保険2」

## ■ 拡大する市場に**新商品**を投入

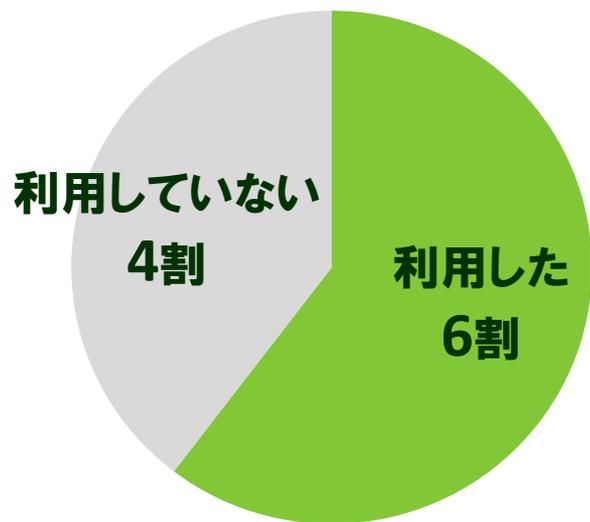
|                    | 「働く人への保険2」      | 商品X       | 商品Y                    | 商品Z             |
|--------------------|-----------------|-----------|------------------------|-----------------|
| 保険満了期間             | 55, 60, 65, 70歳 | 60, 65歳   | 50, 55～70, 75, 80歳     | 55, 60, 65, 70歳 |
| 保険給付金              | 月10万円～50万円      | 月5万円～40万円 | 年50万円～1,000万円          | 月10万円           |
| 給付期間               | 保険期間満了まで        | 保険期間満了まで  | 保険期間満了まで               | 2, 3, 5, 10年間   |
| 回復した場合             | 支払い停止           | 支払い停止     | 支払い継続                  | 支払い継続           |
| 月額保険料 <sup>1</sup> | 2,984円          | 3,680円    | 9,468円                 | 3,710円          |
| 保障内容 <sup>1</sup>  | 就業不能            | 就業不能      | 死亡や入院、手術、<br>先進医療などを含む | 入院を含む           |

1. 月額保険料は30歳男性で、65歳満了、給付金月15万円(商品Zは月10万円を5年間)の場合。当社の給付金は1年6ヶ月間が月7万5千円(60日で給付開始)、商品Xは1年6ヶ月間が月5万円。給付の条件となる就業不能の定義は各社で異なる。商品Yは死亡や入院、手術、先進医療などの保障を含む。商品Zは入院給付金(61日目～180日目、日額5,000円)を含む
2. 2016年10月19日読売新聞朝刊の掲載内容に基づき作成

# 申込手続きのペーパーレス化

## 書類郵送の手間を省くことで**利便性が向上**

### ■スマホ申し込みにおける ペーパーレス手続きの利用状況<sup>1</sup>



**大幅に短縮！**

1. 2016年12月に申し込みされた方のデータに基づき算出

# 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<sup>1</sup>

### ■ 問合せ窓口(コンタクトセンター)

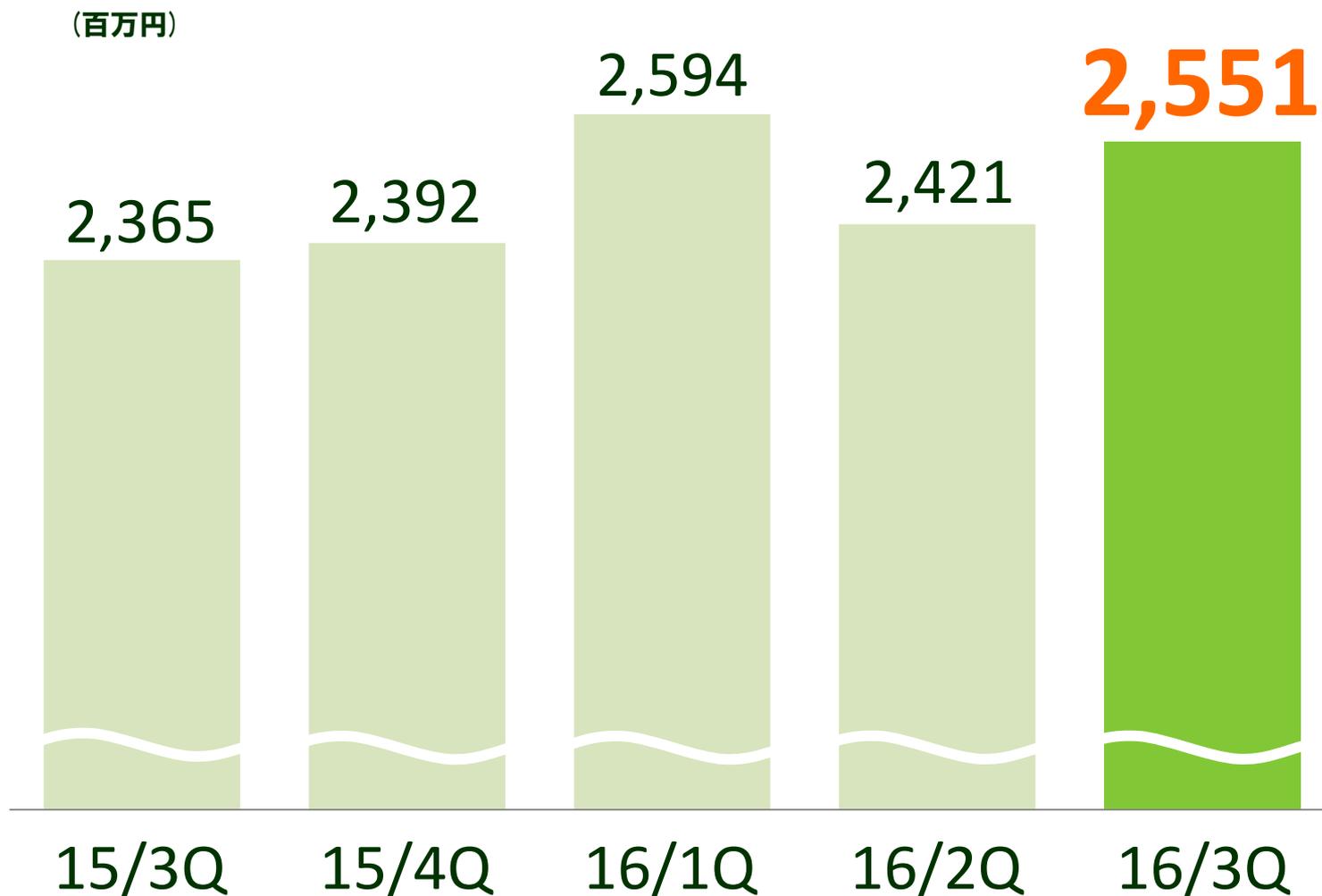


### ■ Webサポート(ウェブサイト)



# 経常収益(四半期)

■ 保険料等収入の増加により前年同期比**108%**



# 経常収益(四半期)

## ■ 保険料等収入は着実に増加

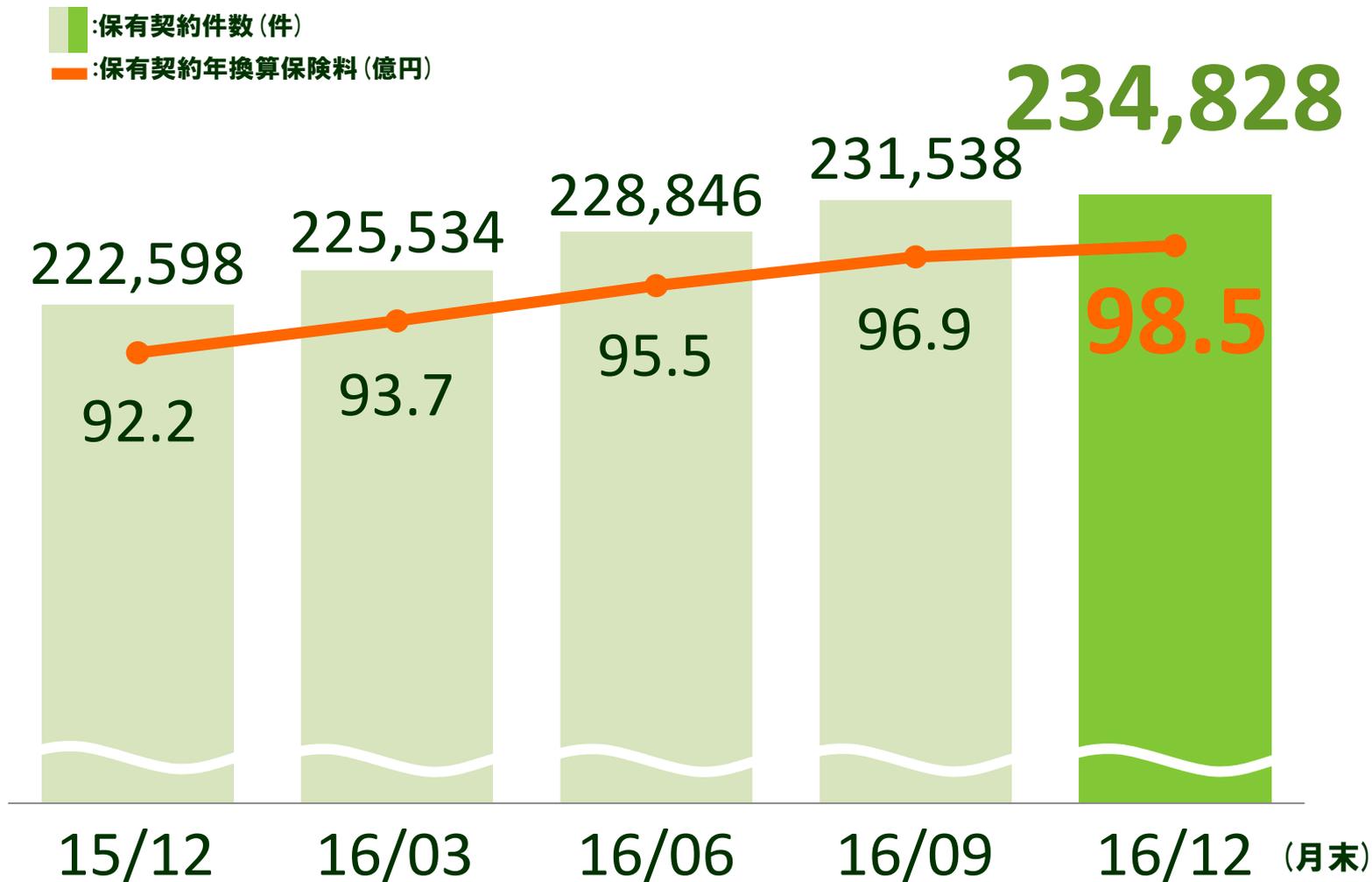
(百万円)

|                         | 15/3Q | 15/4Q | 16/1Q | 16/2Q | 16/3Q        |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|--------------|
| 保険料等収入                  | 2,280 | 2,335 | 2,444 | 2,413 | <b>2,463</b> |
| 資産運用収益                  | 113   | 54    | 51    | 56    | <b>52</b>    |
| 支払備金戻入額                 | △31   | —     | 96    | △53   | <b>30</b>    |
| その他の経常収益<br>(支払備金戻入額除く) | 3     | 2     | 2     | 4     | <b>5</b>     |
| 経常収益                    | 2,365 | 2,392 | 2,594 | 2,421 | <b>2,551</b> |

# 保有契約年換算保険料/件数（四半期）



## ■ 保険料、件数ともに着実に増加



# 保有契約の内訳

## ■ 保有契約者は2016年12月末で**148,509人**

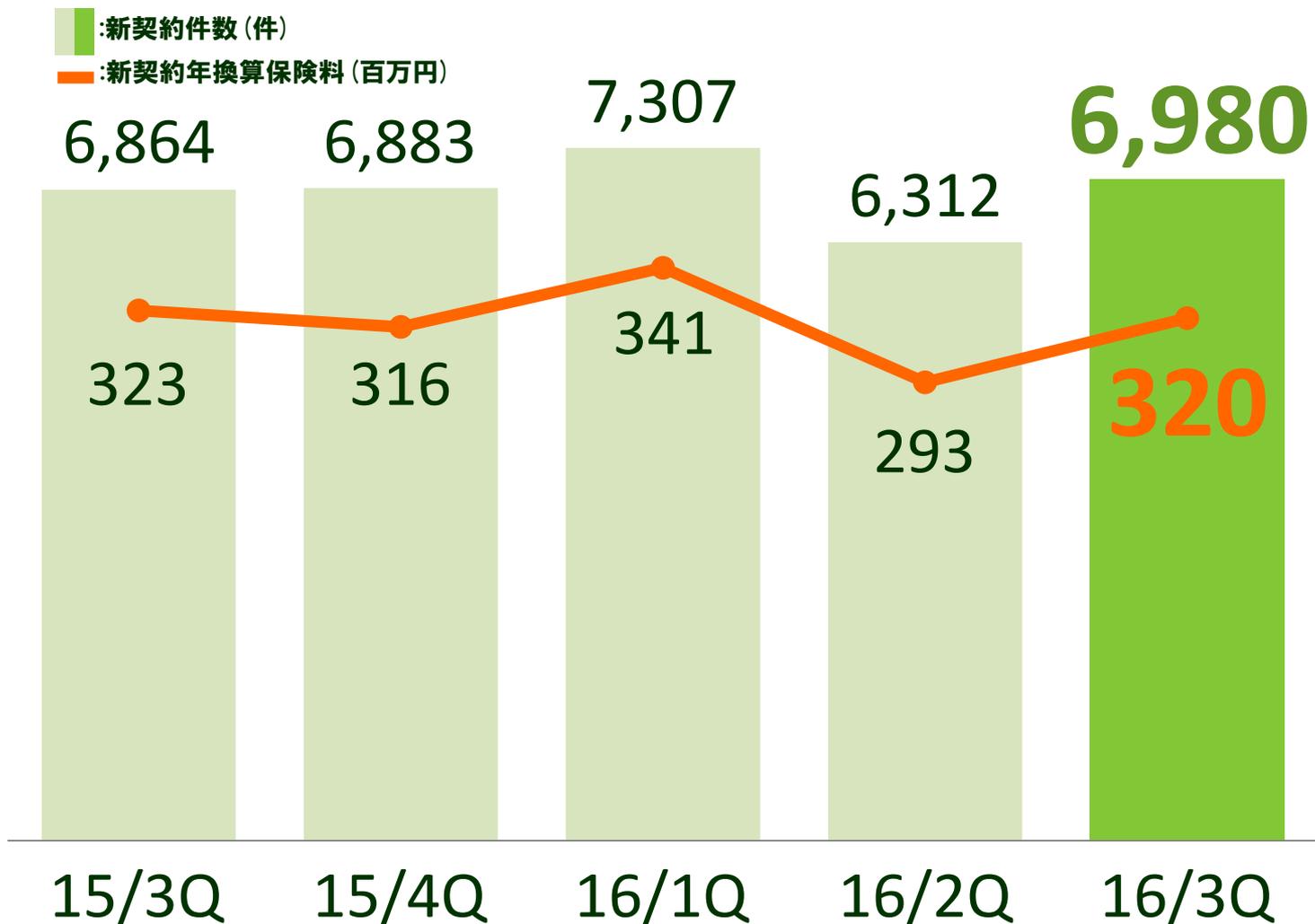
|                                  | 2015/12   | 2016/12   | 構成比    |
|----------------------------------|-----------|-----------|--------|
| 保有契約件数                           | 222,598件  | 234,828件  | 100.0% |
| 内訳:定期死亡保険 <sup>1</sup>           | 116,338件  | 121,208件  | 51.6%  |
| 内訳:終身医療保険 <sup>1</sup>           | 67,393件   | 70,033件   | 29.8%  |
| 内訳:定期療養保険 <sup>1</sup>           | 11,304件   | 10,645件   | 4.5%   |
| 内訳:就業不能保険 <sup>1</sup>           | 27,563件   | 32,942件   | 14.0%  |
| 保有契約金額(保有契約高) <sup>2</sup> (百万円) | 1,889,077 | 1,948,424 |        |
| 保有契約者数                           | 137,667人  | 148,509人  |        |
|                                  | 15/3Q(累計) | 16/3Q(累計) |        |
| (参考)解約失効率 <sup>3</sup>           | 6.7%      | 6.5%      |        |

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」「au 生活ほけん」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（四半期）



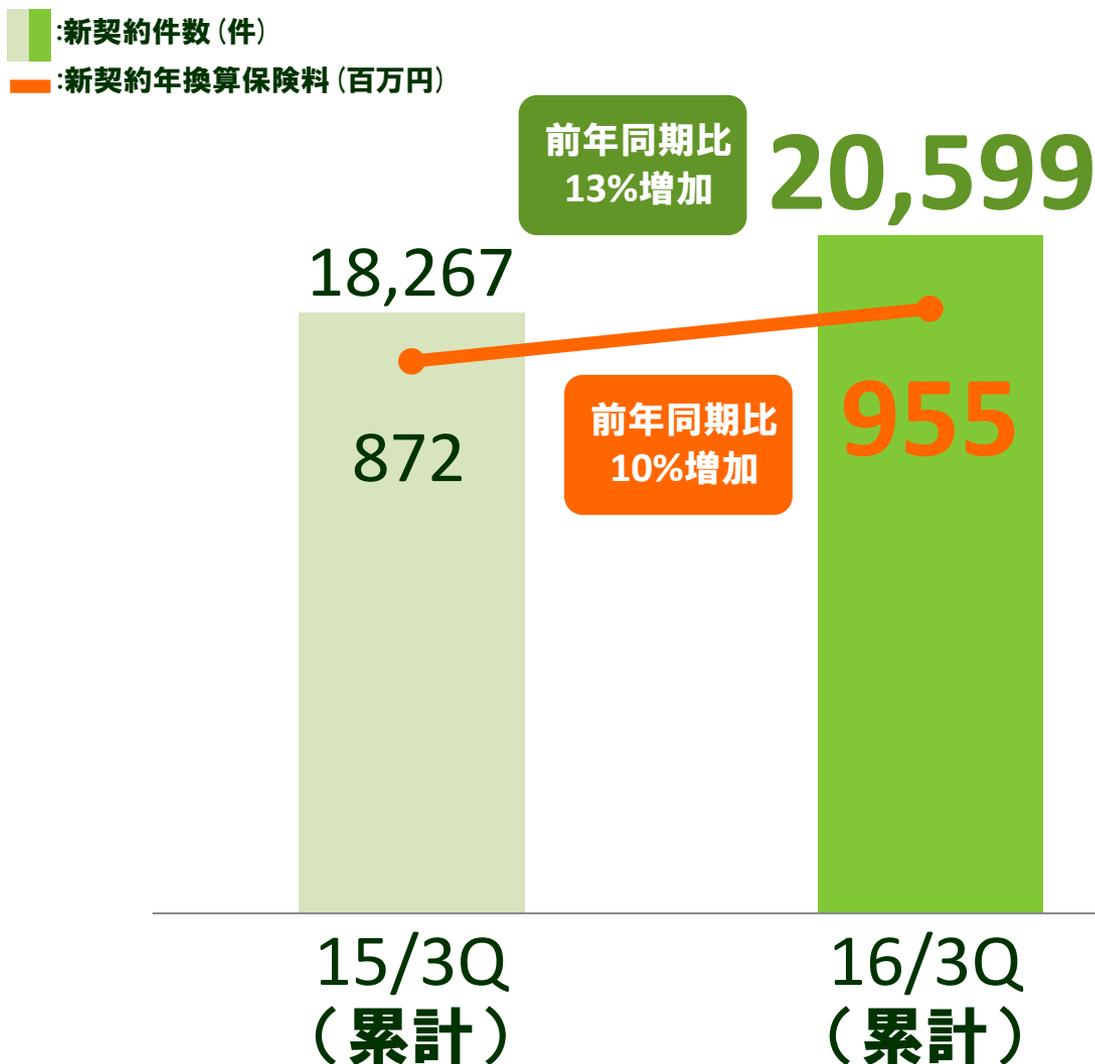
## ■ 新契約件数は前年同期超えを継続



# 新契約年換算保険料/件数（累計）

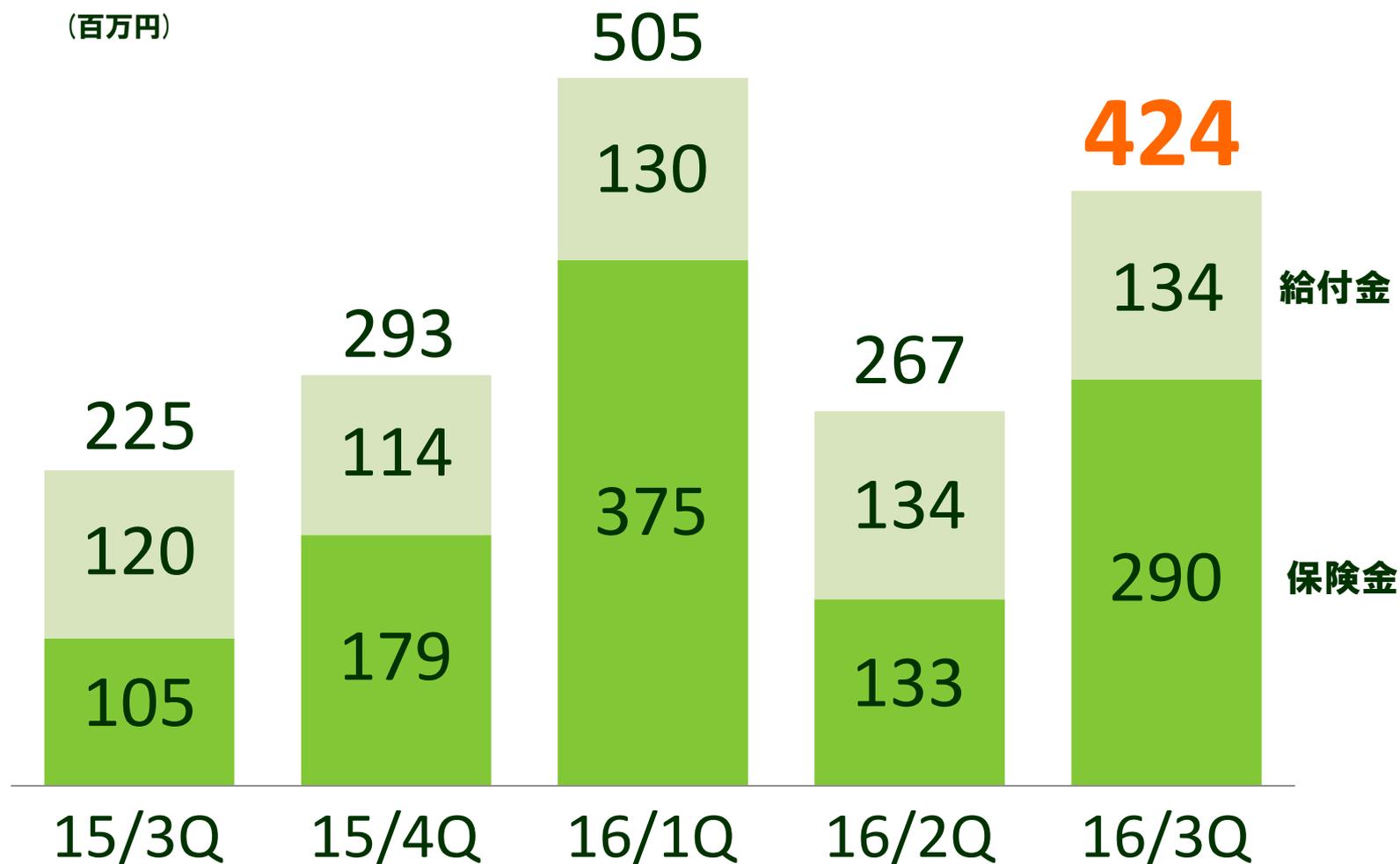


## ■ 当年度の新契約業績は反転の傾向



# 保険金及び給付金支払額(四半期)

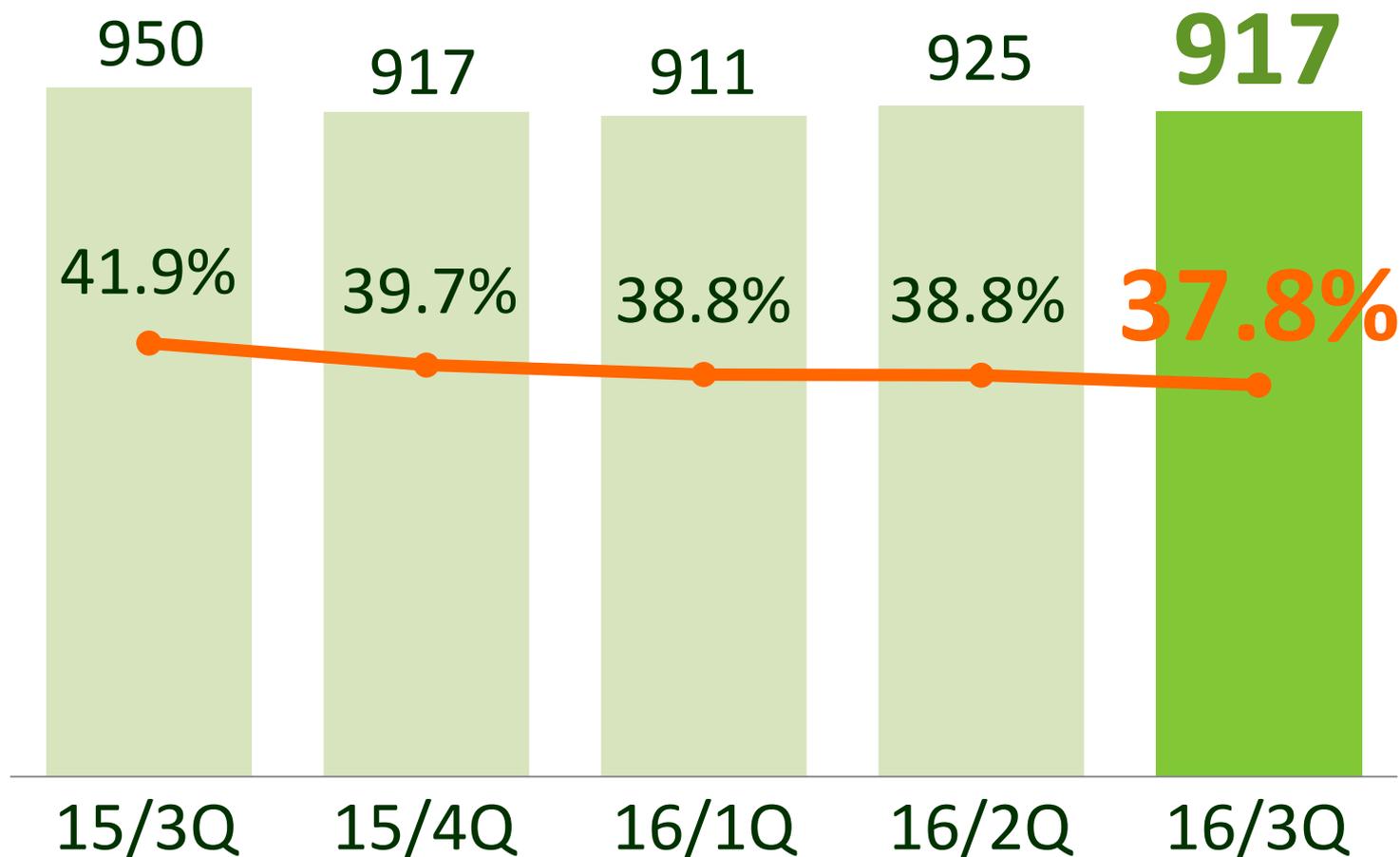
## ■ 保険金支払は前年同期比14件増の21件



# 責任準備金繰入額(四半期)

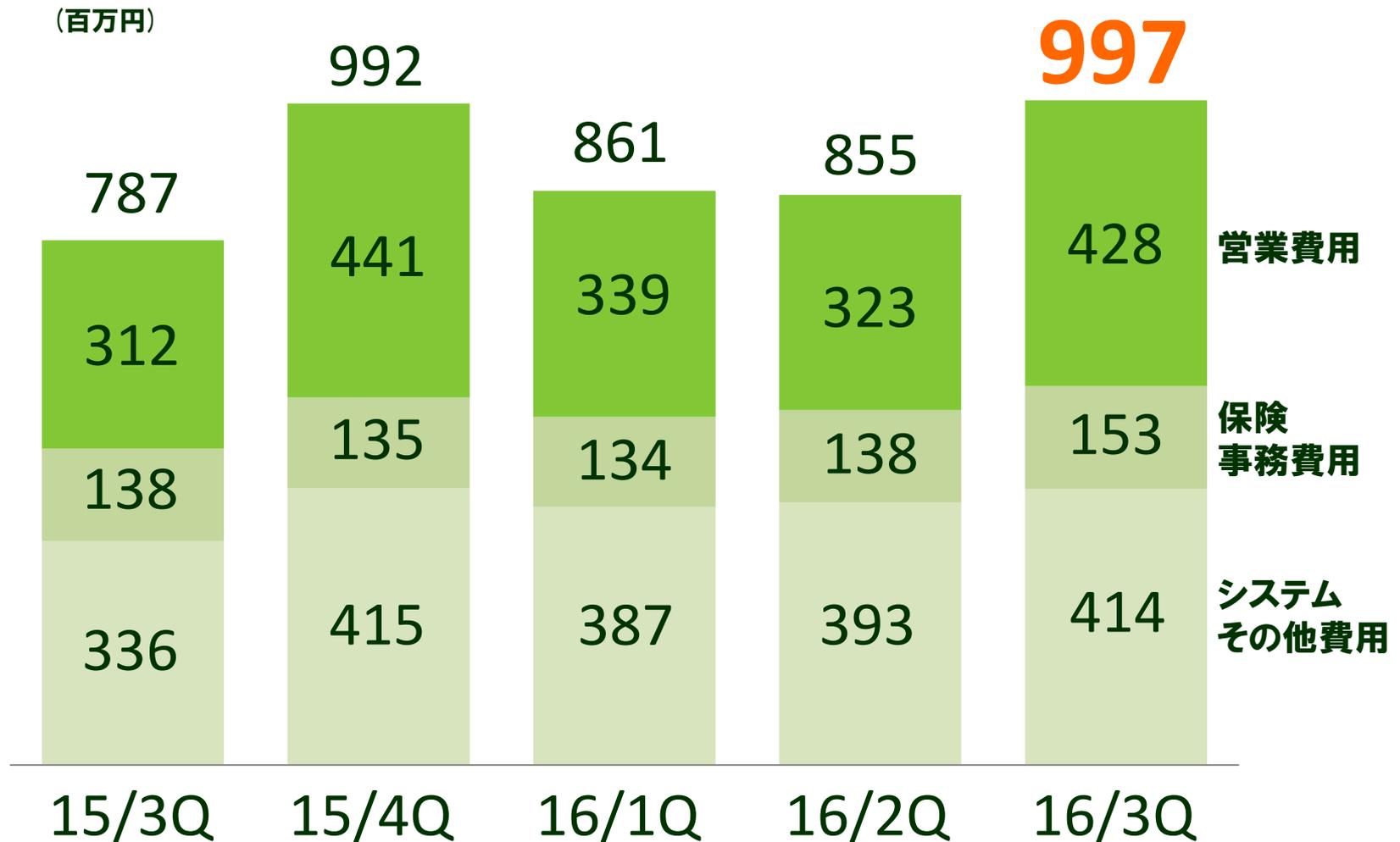
## ■ 契約動向などにより、横ばいで推移

■:責任準備金繰入額(百万円)  
■:責任準備金繰入額/保険料



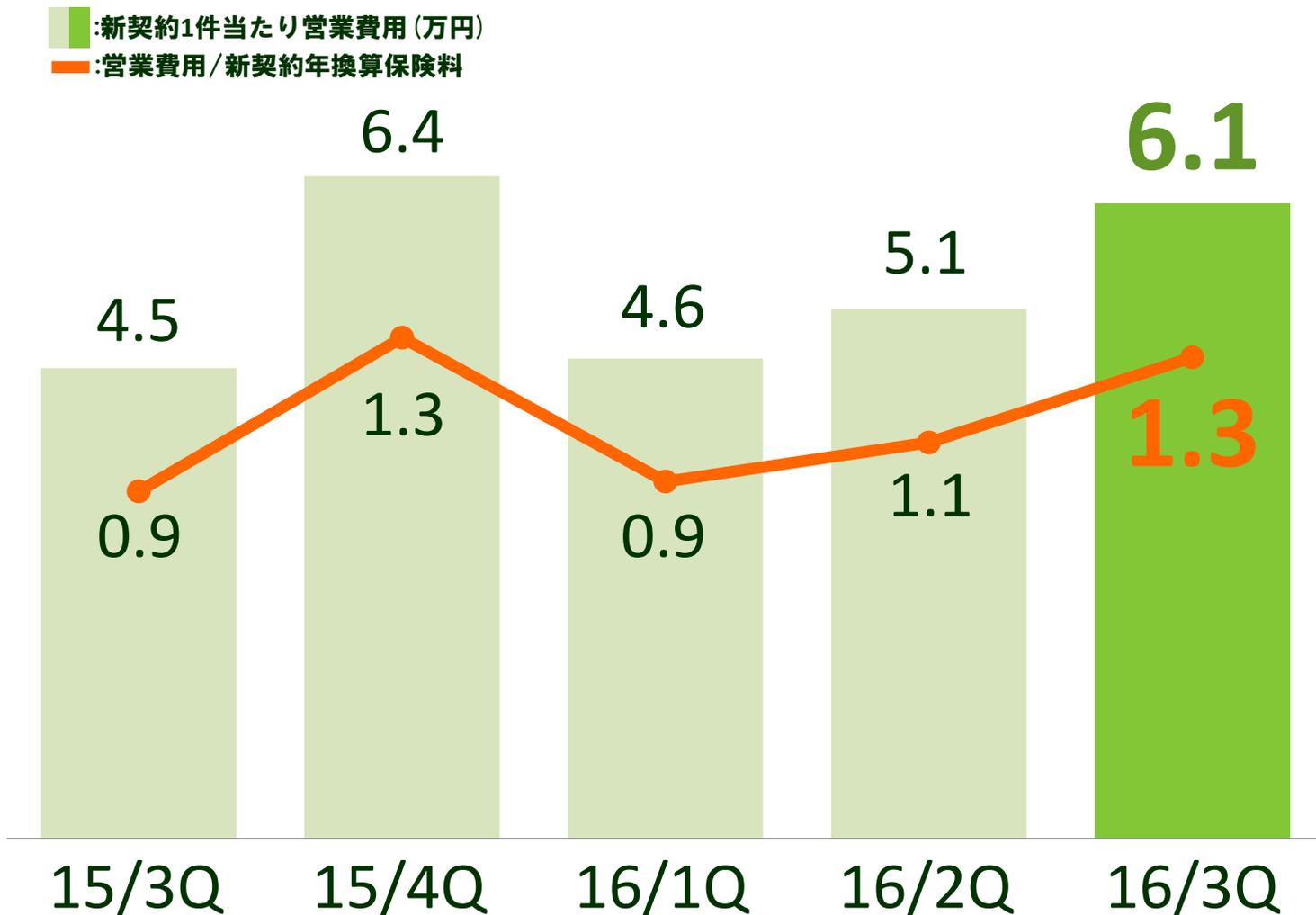
# 事業費(四半期)

## ■ 確実な業績反転を目指し営業費用を増加



# 新契約の獲得効率(四半期)

## ■ 営業費用増加により前年同期比低下



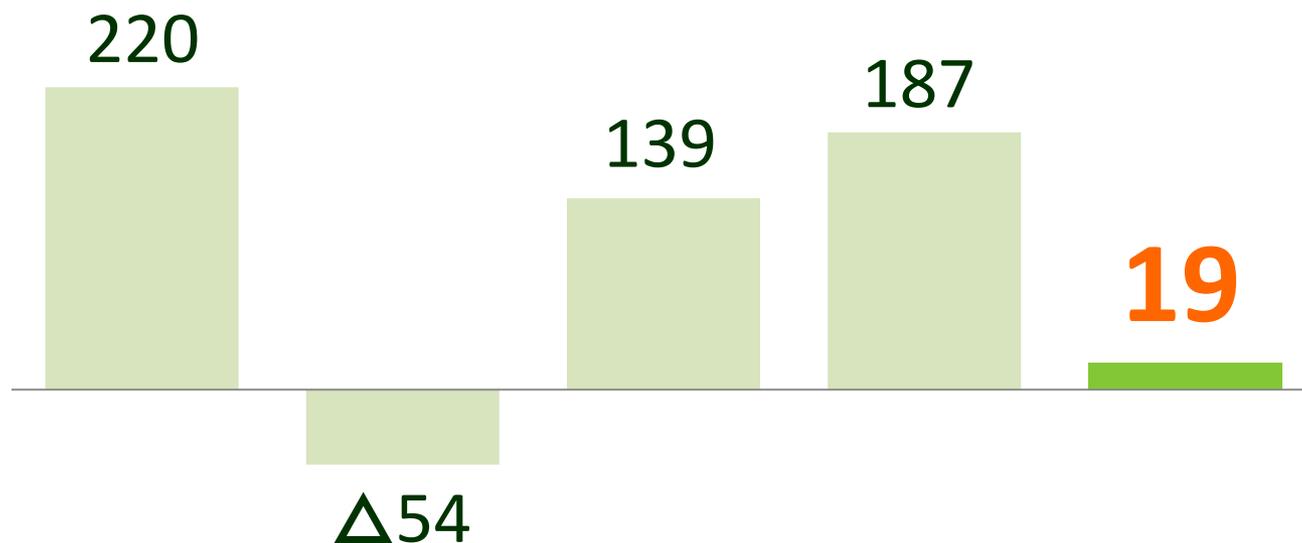
# 經常損益(四半期)

## ■ 事業費増加により前年同期比減少

(百万円)

|                        | 15/3Q | 15/4Q | 16/1Q | 16/2Q | 16/3Q       |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------------|
| 113条繰延資産償却費<br>考慮前經常損益 | 220   | △54   | 139   | 187   | <b>19</b>   |
| 113条償却費                | △265  | △265  | △265  | △265  | <b>△265</b> |
| 經常損失                   | △44   | △319  | △125  | △77   | <b>△245</b> |

113条繰延資産償却費  
考慮前經常損益 (百万円)



# 要約損益計算書(累計)

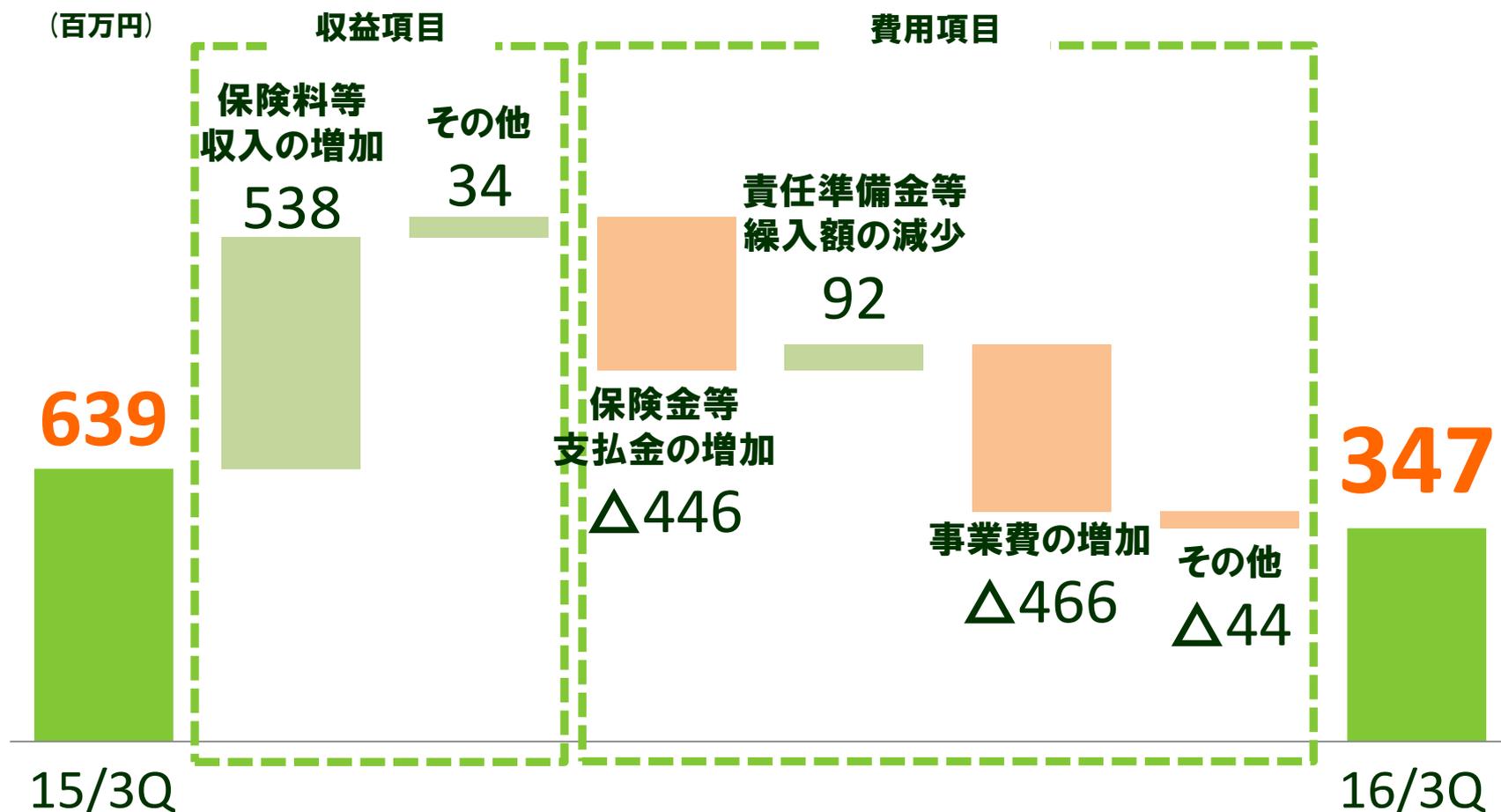
(百万円)

|                                   | 15/3Q | 16/3Q | 増減   |
|-----------------------------------|-------|-------|------|
| 保険料等収入                            | 6,782 | 7,321 | 538  |
| その他                               | 212   | 246   | 34   |
| 経常収益 (A)                          | 6,995 | 7,568 | 573  |
| 保険金等支払金                           | 937   | 1,384 | 446  |
| 責任準備金等繰入額                         | 2,847 | 2,754 | △92  |
| 事業費                               | 2,247 | 2,714 | 466  |
| その他                               | 322   | 367   | 44   |
| 経常費用 (B)                          | 6,355 | 7,220 | 865  |
| 保険業法第113条繰延資産償却費<br>考慮前経常損益 (A-B) | 639   | 347   | △292 |
| 保険業法第113条繰延資産償却費 (C)              | 795   | 795   | —    |
| 経常損失 (A-B)-(C)                    | △155  | △447  | △292 |

# 113条考慮前経常損益の増減分析

## ■ 保険金等支払金と事業費が増加

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(累計)



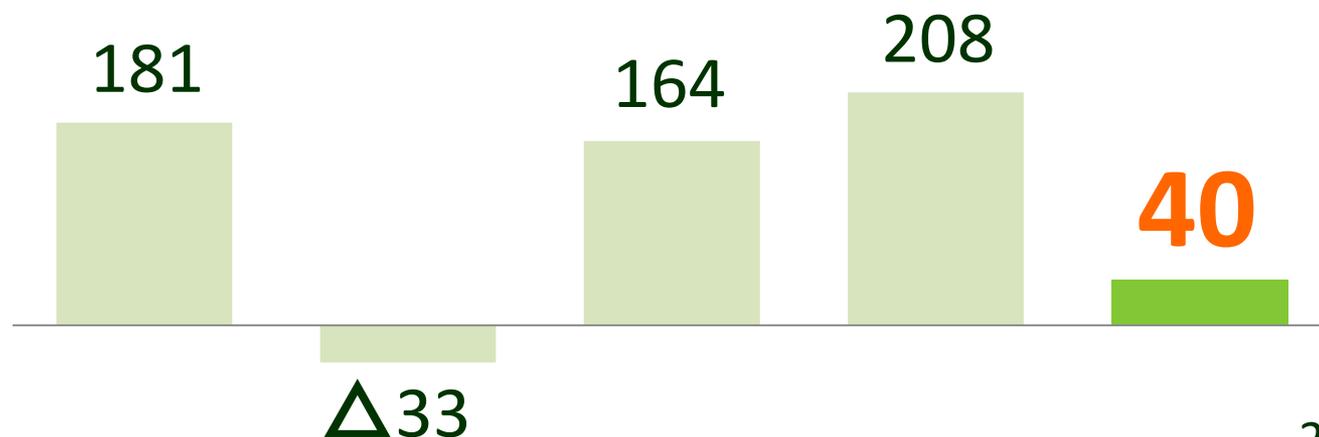
# 基礎利益・三利源分析

## ■ 費差損の増加により前年同期比減少

(百万円)

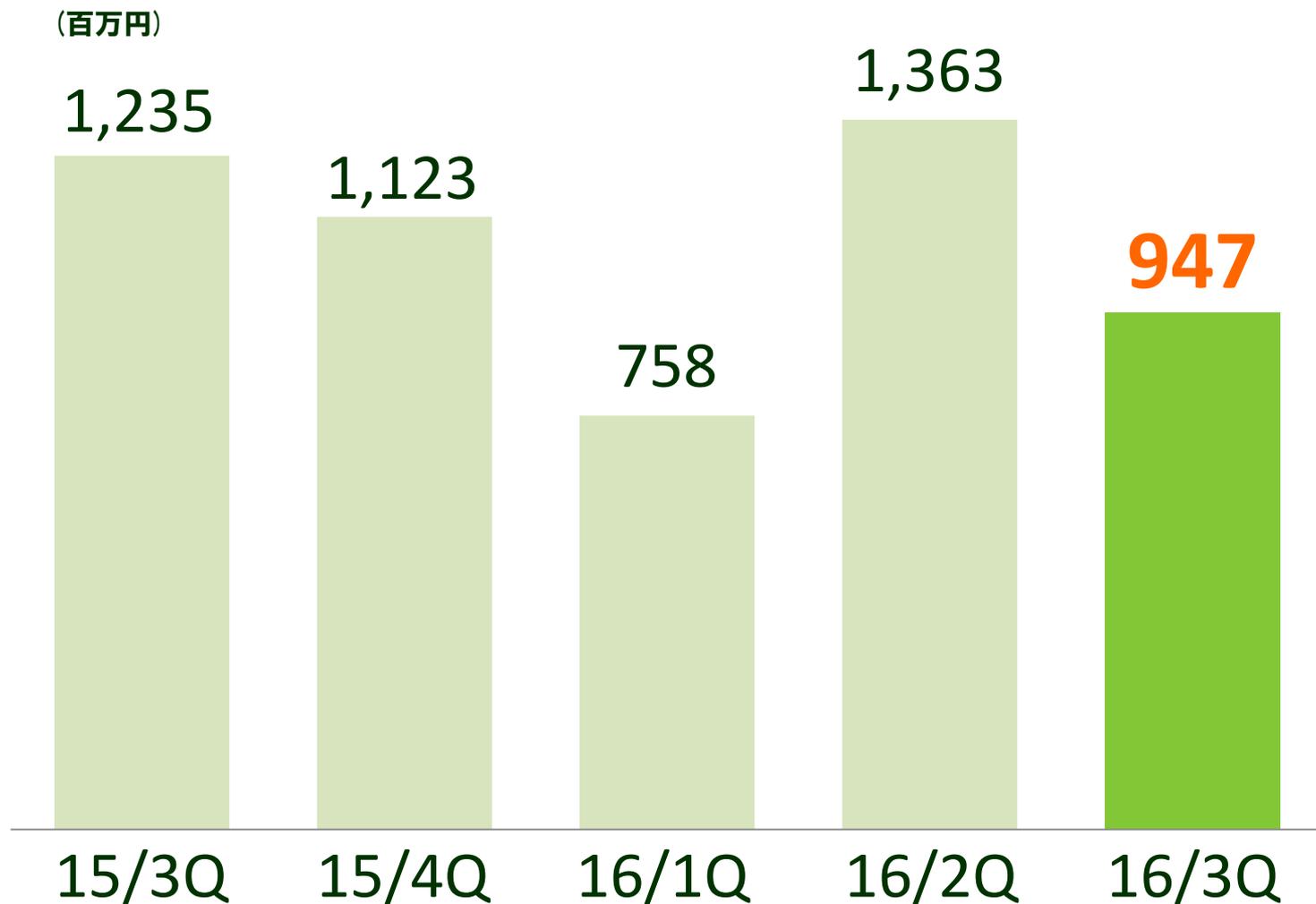
|             | 15/3Q      | 15/4Q       | 16/1Q       | 16/2Q      | 16/3Q        |
|-------------|------------|-------------|-------------|------------|--------------|
| 危険差益        | 532        | 509         | 549         | 589        | <b>552</b>   |
| 費差益         | △625       | △819        | △655        | △655       | <b>△777</b>  |
| 利差益         | 9          | 11          | 5           | 8          | <b>1</b>     |
| <b>基礎利益</b> | <b>△83</b> | <b>△298</b> | <b>△100</b> | <b>△57</b> | <b>△224</b>  |
| (参考)保険料等収入  | 2,280      | 2,335       | 2,444       | 2,413      | <b>2,463</b> |

113条繰延資産償却費  
考慮前基礎利益  
(百万円)



# 営業キャッシュ・フロー（四半期）

## ■ 着実に黒字を継続



# 財務状況

| (百万円)                   | 15/03         | 16/03         | 16/12         |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>総資産</b>              | <b>23,387</b> | <b>30,317</b> | <b>32,505</b> |
| 現金及び預貯金                 | 731           | 734           | 1,123         |
| 買入金銭債権                  | -             | 1,999         | 1,499         |
| 金銭の信託                   | 1,033         | 1,035         | 1,001         |
| <b>有価証券</b>             | <b>17,082</b> | <b>23,067</b> | <b>26,022</b> |
| <b>国債</b>               | <b>8,227</b>  | <b>10,102</b> | <b>10,024</b> |
| <b>地方債</b>              | <b>851</b>    | <b>1,521</b>  | <b>1,505</b>  |
| <b>社債</b>               | <b>6,894</b>  | <b>10,428</b> | <b>11,271</b> |
| <b>株式<sup>1</sup></b>   | <b>222</b>    | <b>211</b>    | <b>310</b>    |
| <b>外国証券<sup>2</sup></b> | <b>886</b>    | <b>804</b>    | <b>789</b>    |
| <b>その他の証券</b>           | <b>-</b>      | <b>-</b>      | <b>2,120</b>  |
| <b>負債合計</b>             | <b>10,899</b> | <b>14,893</b> | <b>17,370</b> |
| <b>保険契約準備金</b>          | <b>10,084</b> | <b>13,908</b> | <b>16,590</b> |
| <b>純資産</b>              | <b>12,487</b> | <b>15,423</b> | <b>15,135</b> |

- **資産運用の多様化のため、外債にも投資**
- **保有債券の修正デュレーション12.4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ブ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>

## ■ 資産運用リスクが増加したものの**高水準**を維持



大手4社平均<sup>2</sup>

894%

大手4社平均<sup>2</sup>

910%

15/12

16/03

16/06

16/09

16/12

(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

2. 単純平均

# 金利環境の影響

## ■ 当第3四半期での影響は引き続き**限定的**

**利差損益**

**保障性商品のみのため  
影響は限定的**

**貸借対照表**

**金利上昇のため  
公社債の含み益が減少**

**運用方針**

**資産運用を多様化**

## 1. 2016年度3Q決算ハイライト

## 2. 中期計画の進捗状況

# 中期計画の策定

## ■ 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

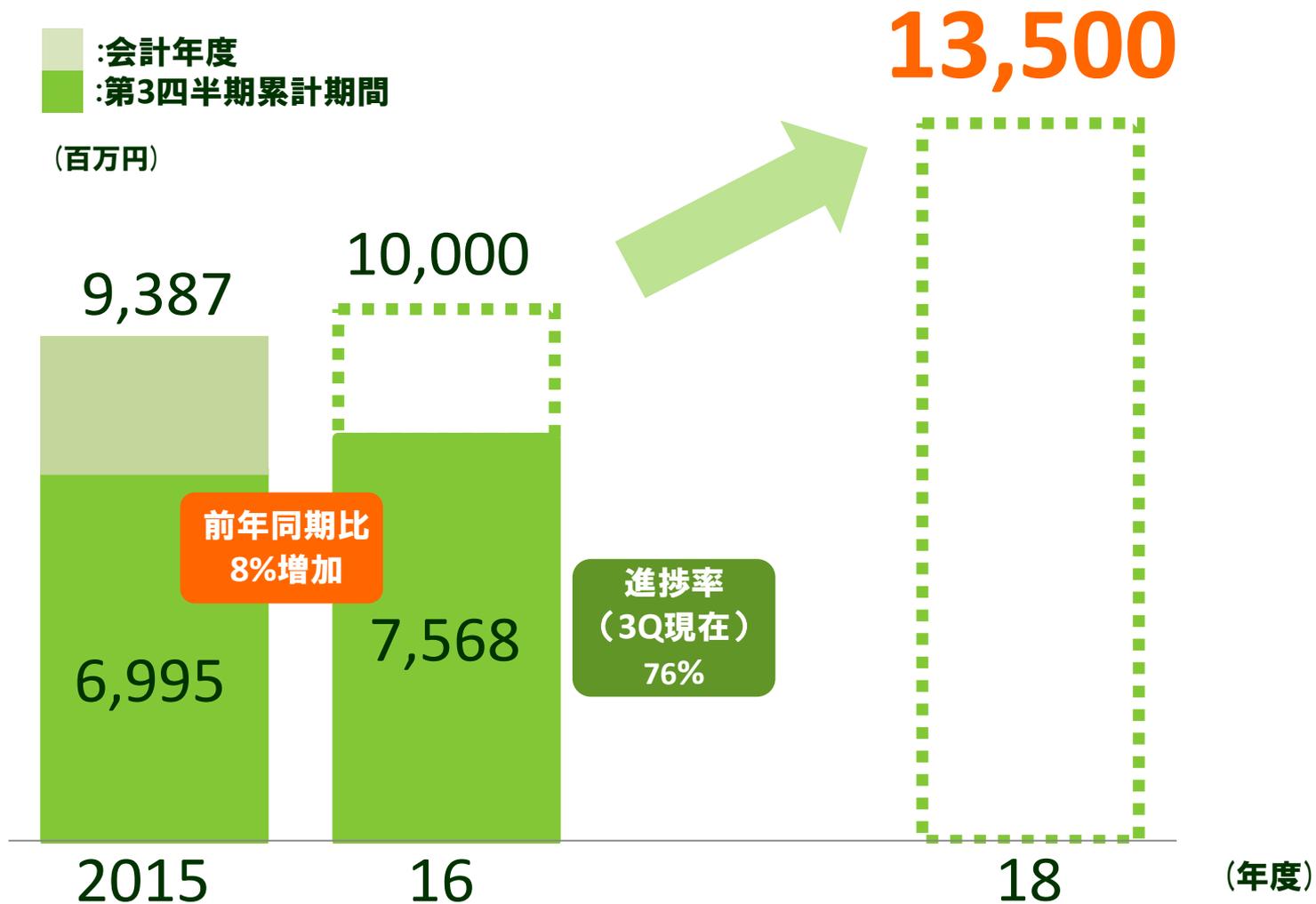


■ 持続可能な  
収益基盤の確立



# 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<sup>1</sup>を目指す

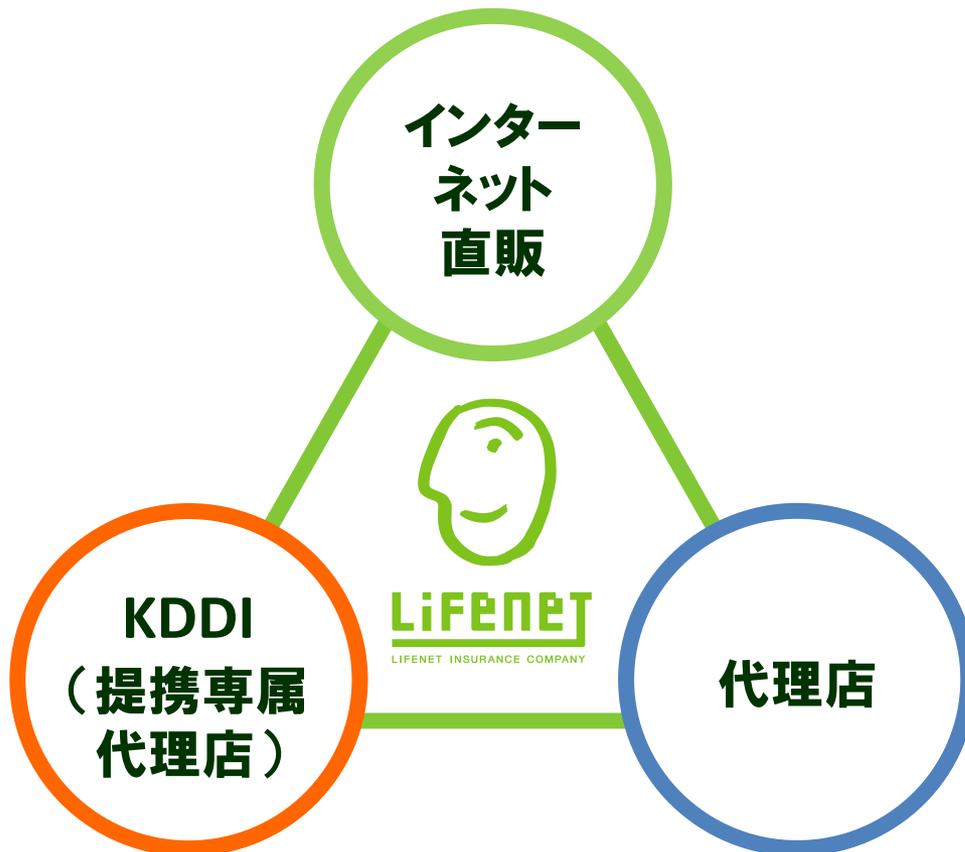
(百万円)

|                            | 2016年度<br>業績予想 | 2018年度<br>経営目標 | 16/3Q実績 |
|----------------------------|----------------|----------------|---------|
| 113条繰延資産償却費<br>考慮前経常損益 (A) | △300           | -              | 347     |
| 113条償却費 (B)                | △1,060         | -              | △795    |
| 経常損益 (A)-(B)               | △1,360         | 黒字             | △447    |

1. 保険業法第113条繰延資産を償却する2017年度まで、保険業法第113条繰延資産考慮前経常損益を経営指標とし、2018年度経営目標は会計上の経常損益黒字とする

# 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、  
既契約者対応の強化

KDDI(提携専属代理店)  
→ 店舗とコールセンターを  
活用した販売体制の構築

代理店  
→ 対面で「働く人への保険2」  
の販売拡大

# LINE保険相談の拡充

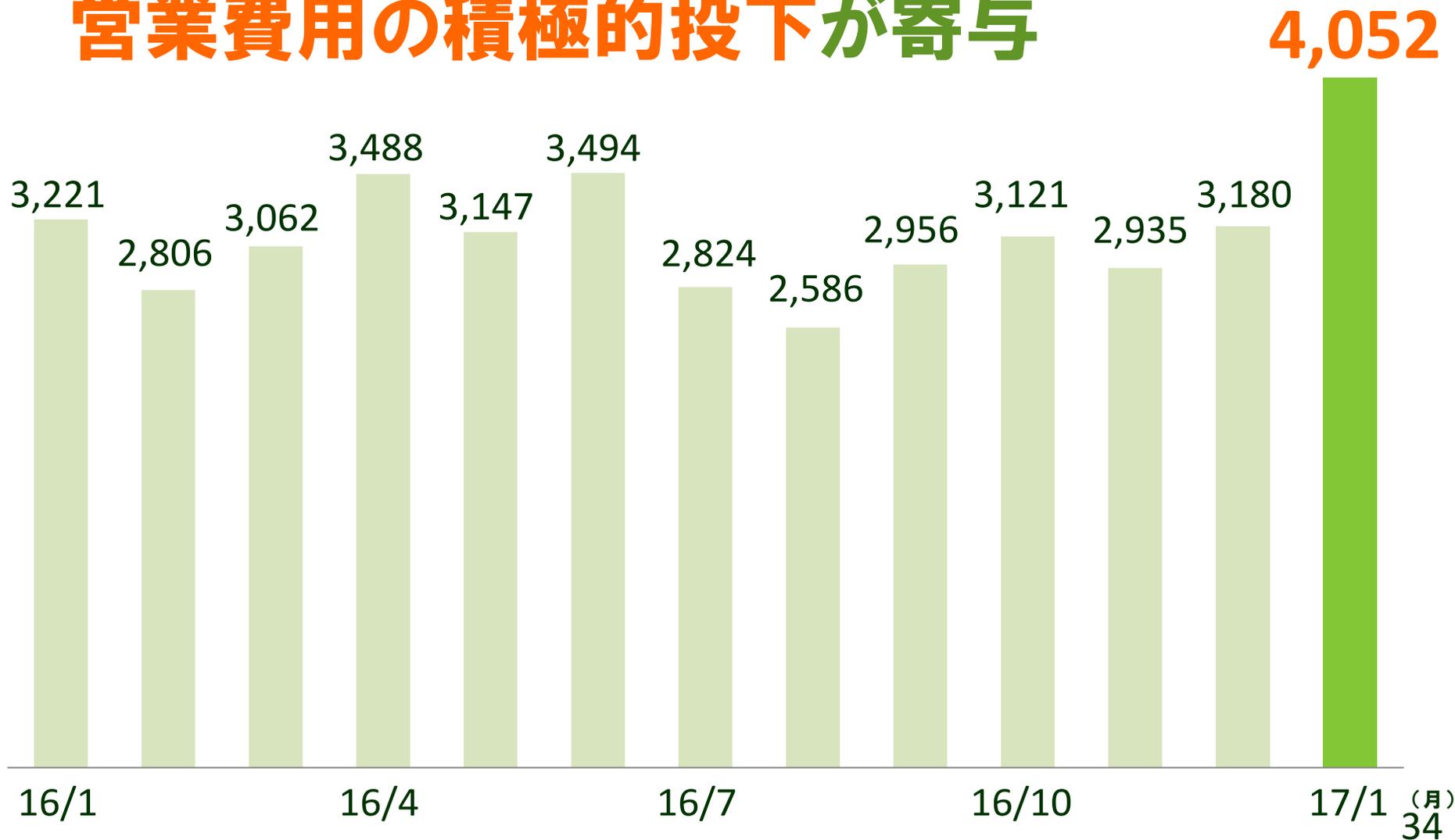
## ■ 「トークでほけん診断」を自動対応で実現<sup>1</sup>



1. 2017年1月からLINE及びFacebook Messengerにて提供開始

# 2017年1月の申込件数

## ■ 「auの生命ほけん」と 営業費用の積極的投下が寄与



# 2016年度業績予想

## ■ 2016年11月発表の業績予想を据え置き

(百万円)

|                           | 経常収益   | 経常損益 <sup>1</sup> |
|---------------------------|--------|-------------------|
| 業績予想                      | 10,000 | △300              |
| (参考)2016年度<br>第3四半期累計期間実績 | 7,568  | 347               |

# 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/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

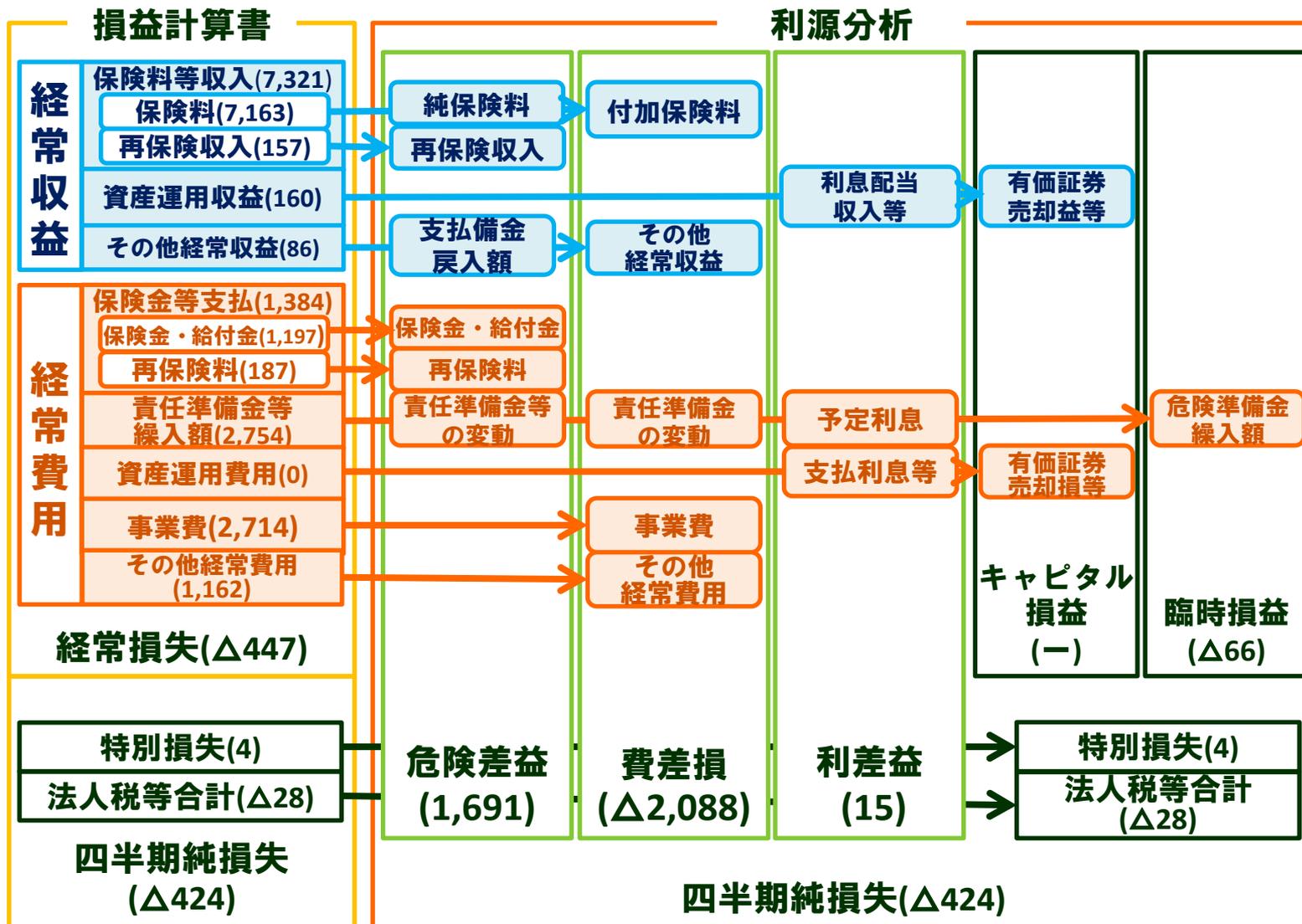


**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 基礎利益の利源分析の図解

2016年度第3四半期



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

2016年度第3四半期末

ソルベンシー・マージン比率  
2,782.4%

ソルベンシー・マージン総額  
(20,370)

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

リスクの合計額 ÷ 2  
(1,464 ÷ 2)

|                              |  |
|------------------------------|--|
| 預貯金等<br>(1,123)              | その他の負債<br>(446)                        |
| 買入金銭債権<br>(1,499)            | 繰延税金負債（その他有価証券に係る分を除く）(116)            |
| 金銭の信託<br>(1,001)             | 支払備金(283)                              |
| 有価証券<br>(26,022)             | 責任準備金(16,306)                          |
| 有形固定資産<br>(114)              | 危険準備金(1,373)                           |
| 無形固定資産<br>(490)              | 保険料積立金等<br>余剰部分(5,040)                 |
| その他の資産<br>(2,253)            | 価格変動準備金(17)                            |
| 保険業法第113条<br>繰延資産<br>(1,325) | その他有価証券に係る<br>繰延税金負債(179) <sup>1</sup> |
|                              | その他有価証券<br>評価差額金(461) <sup>1</sup>     |
|                              | 資本金等<br>(13,296)                       |
|                              | 純資産<br>(15,135)                        |

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  $R_1$ (1,035)

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  $R_8$ (294)

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  $R_2$ (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〕  $R_7$ (-)

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  $R_3$ (466)

【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  $R_4$ (53)

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。