



証券コード:7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2016年度 決算説明会

ライフネット生命保険株式会社

2017年5月15日

# 決算説明会のポイント

- ① 経常収益は前年度比8%増加
- ② 新契約業績の反転を達成
- ③ 実質的経常損益の黒字<sup>1</sup>を継続
- ④ 保険業法第113条繰延資産の一括償却
- ⑤ 「auの生命ほけん」の販売開始

# 2016年度決算サマリー

(百万円)

	2015年度	2016年度	前年度比
経常収益	9,387	10,096	108%
事業費	3,239	4,047	125%
経常損益 <sup>1</sup>	584	88	15%
営業キャッシュ・フロー	4,610	3,904	85%
危険差益	2,100	2,293	109%
保有契約年換算保険料 <sup>2</sup>	9,377	10,088	108%
保有契約件数(件)	225,534	239,800	106%
新契約年換算保険料 <sup>2</sup>	1,189	1,361	115%
新契約件数(件)	25,150	29,741	118%

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

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

## 1. 中期計画の進捗状況

## 2. 2016年度の実績と決算

## 3. 今後の取組み

# 中期計画

## ■ 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年度の目標は**新契約業績の反転**

## ■ 経営目標の達成

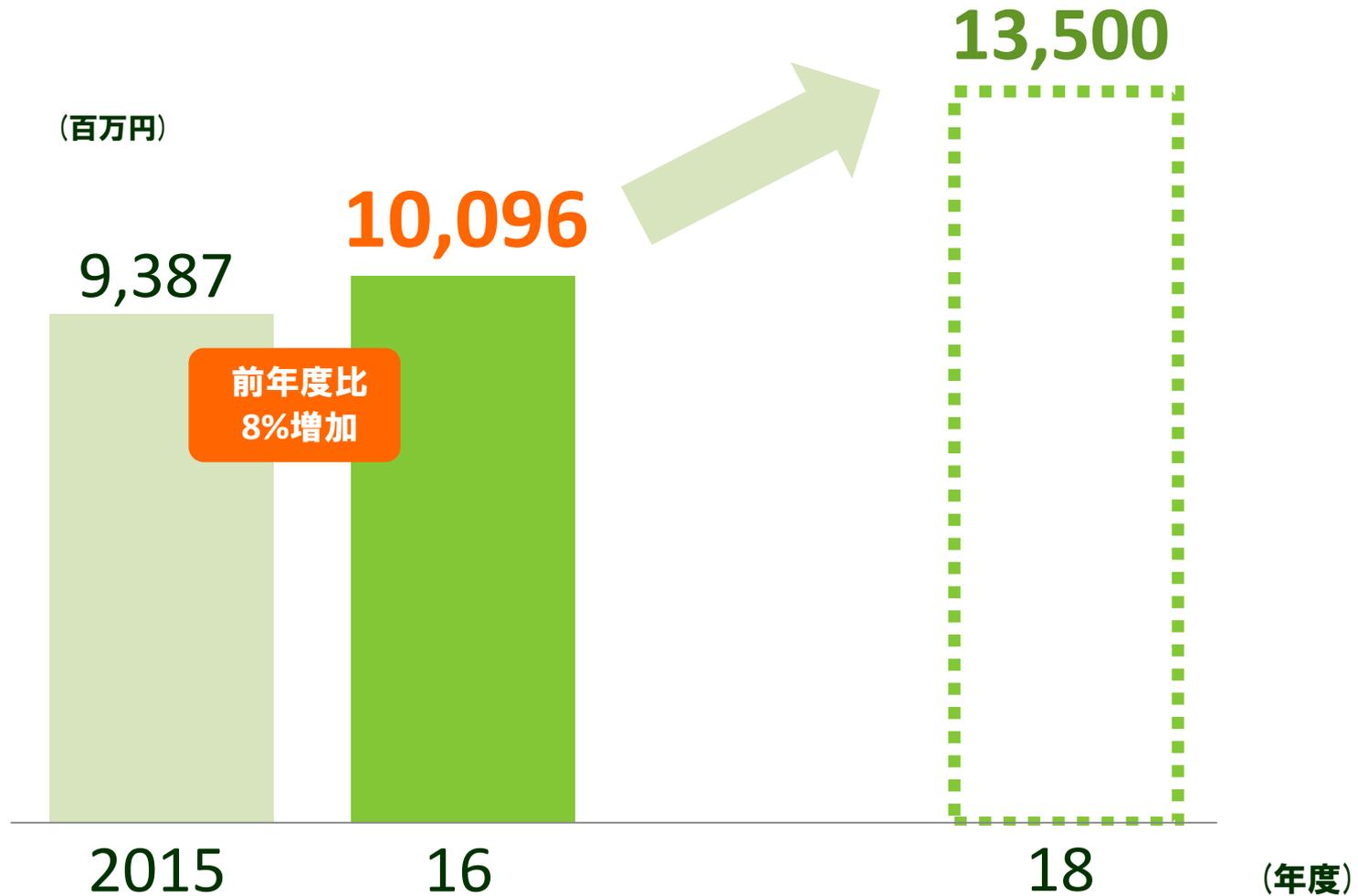
■ 新契約業績  
の反転

■ 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)

- 2018年度の135億円を目指し**着実に進捗**



# 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 業績予想	2018年度 経営目標	2016年度 実績
113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A)	△300	-	88
113条償却費 (B)	1,060	-	2,120
経常損益 (A)-(B)	△1,360	黒字	△2,031

1. 保険業法第113条繰延資産を償却する2016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の黒字とする

## 1. 中期計画の進捗状況

## 2. 2016年度の実績と決算

## 3. 今後の取組み

# 2016年度の主な実績

- ① 「auの生命ほけん」の販売開始
- ① 就業不能保険の販売拡大
- ① スマートフォンサービスの改善
  - ① 保険サービスの利便性向上
  - ① サイト来訪者増加の取組み
- ① 高い外部評価の獲得

# 「auの生命ほけん」の販売開始



## ■ auライフデザインの1つとして提供

### KDDI株式会社 中期目標

国内通信事業

国内通信事業の持続的成長

ライフデザイン事業

au経済圏の最大化

グローバル事業

グローバル事業の積極展開

KDDI株式会社2017年3月期決算プレゼンテーション(p.9)より抜粋

### au ライフデザイン

auの損害ほけん

auの生命ほけん

auでんき

auのローン

2015年度

2015年4月～ KDDI社と資本業務提携

2015年12月  
～2016年1月  
当社商品の  
試験販売

2016年度

2016年4月～11月  
「auの生命ほけん」  
(インターネット販売)

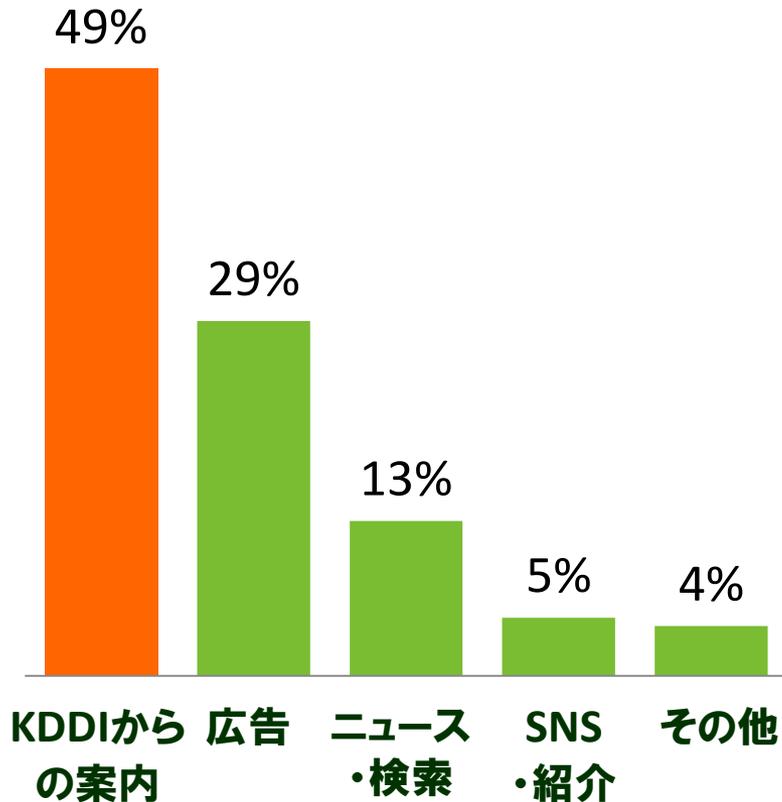
2016年12月～  
保険料還付金付き  
「auの生命ほけん」  
(インターネット販売)

2016年4月～  
auフィナンシャルサポートセンター(電話相談)

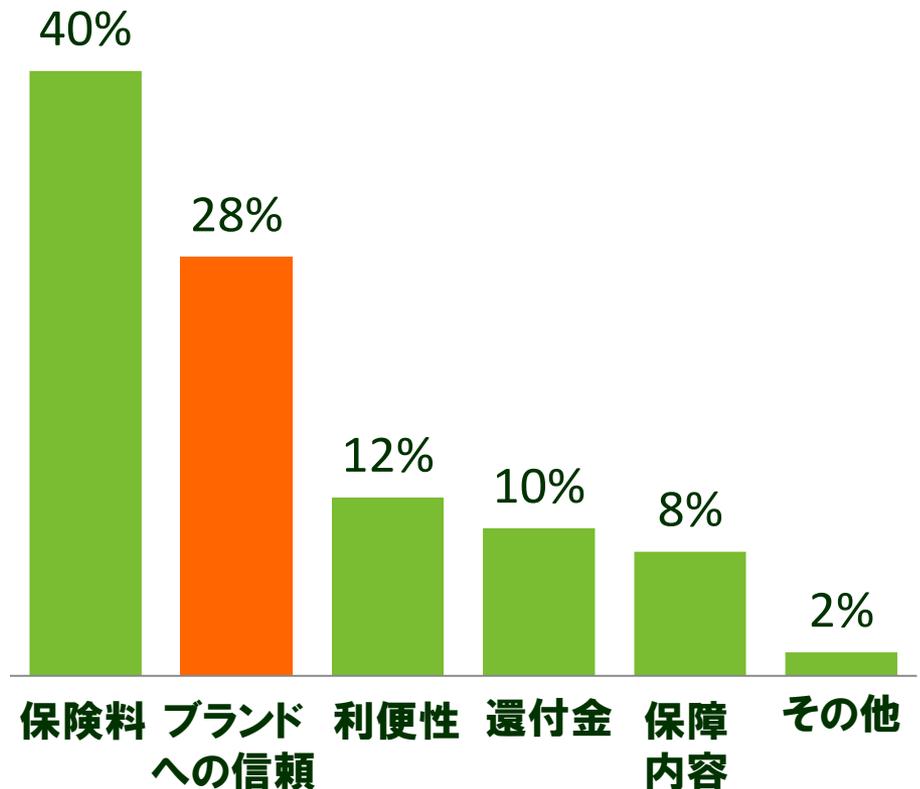
# KDDIチャネルの活用

## ■ KDDI社の顧客基盤とブランド力が強み

■「auの生命ほけん」を知ったきっかけのうち、  
契約の決め手となったもの(単一回答)<sup>1</sup>



■「auの生命ほけん」の魅力のうち、  
契約の決め手となったもの(単一回答)<sup>1</sup>

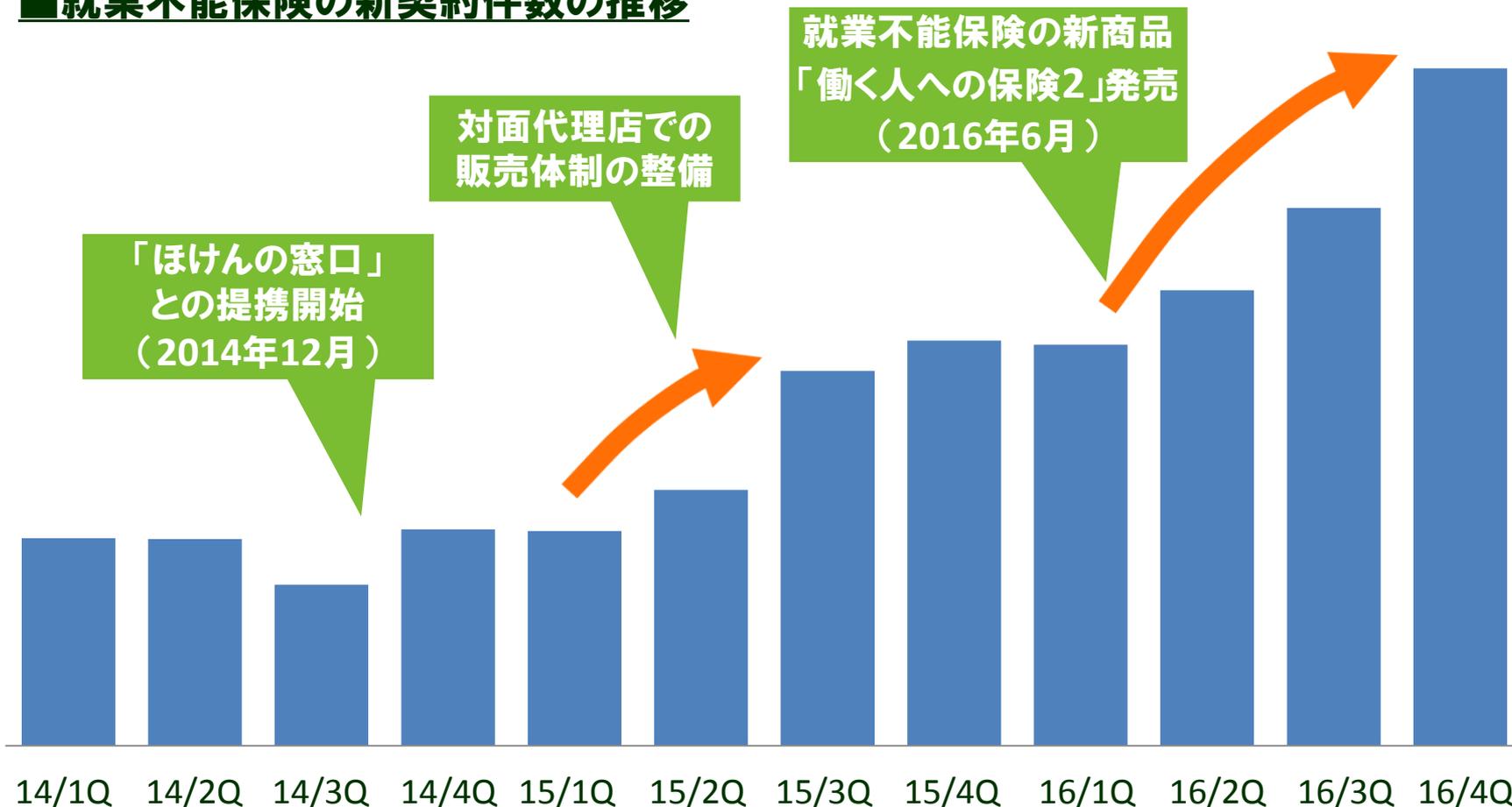


1. 2017年3月1日～3月31日の期間にスマートフォン経由で保険料還付金付き「auの生命ほけん」に申し込みされた方のアンケート結果(回答数193)

# 就業不能保険の販売拡大

## ■ 新商品を発売し、対面代理店を通じて拡大

### ■ 就業不能保険の新契約件数の推移



# 保険サービスの利便性向上

## ■ 相談、申込、請求をスマホで完結可能に



1: 保険の検討はLINEで  
生命保険会社初 LINEでの相談サービス

2: 申し込みもスマホから  
ペーパーレスで

3: 請求手続きもスマホで完結

4: 請求時の連絡はウェブサイトから  
提出書類も、スマホで撮影して送るだけ

※ 書類の郵送が必要な場合もあります

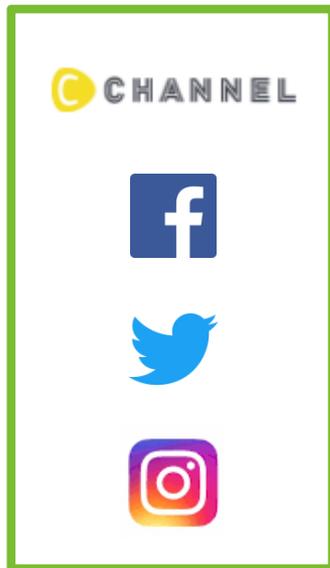
※ 書類の郵送が必要な場合もあります  
[WebはHPを確認ください]

※ 2016年7月 ライフネット生命調べ

# サイト来訪者増加の取組み

## ■ SNSを活用し、新たな顧客接点を創出

### ■ SNSを介した動画広告の配信



### ■ LINE公式アカウントの活用



自動応答による保険料見積もりや  
オウンドメディアコンテンツの  
配信等を実施

# 高い外部評価の獲得

## 定期死亡保険と就業不能保険で高い評価<sup>1</sup>

価格.com保険

価格.com保険アワード2017年版「生命保険の部 定期保険」「就業不能保険の部」で総合第1位を獲得



定期保険

総合

powered by Kakaku.com insurance



総合

powered by Kakaku.com insurance

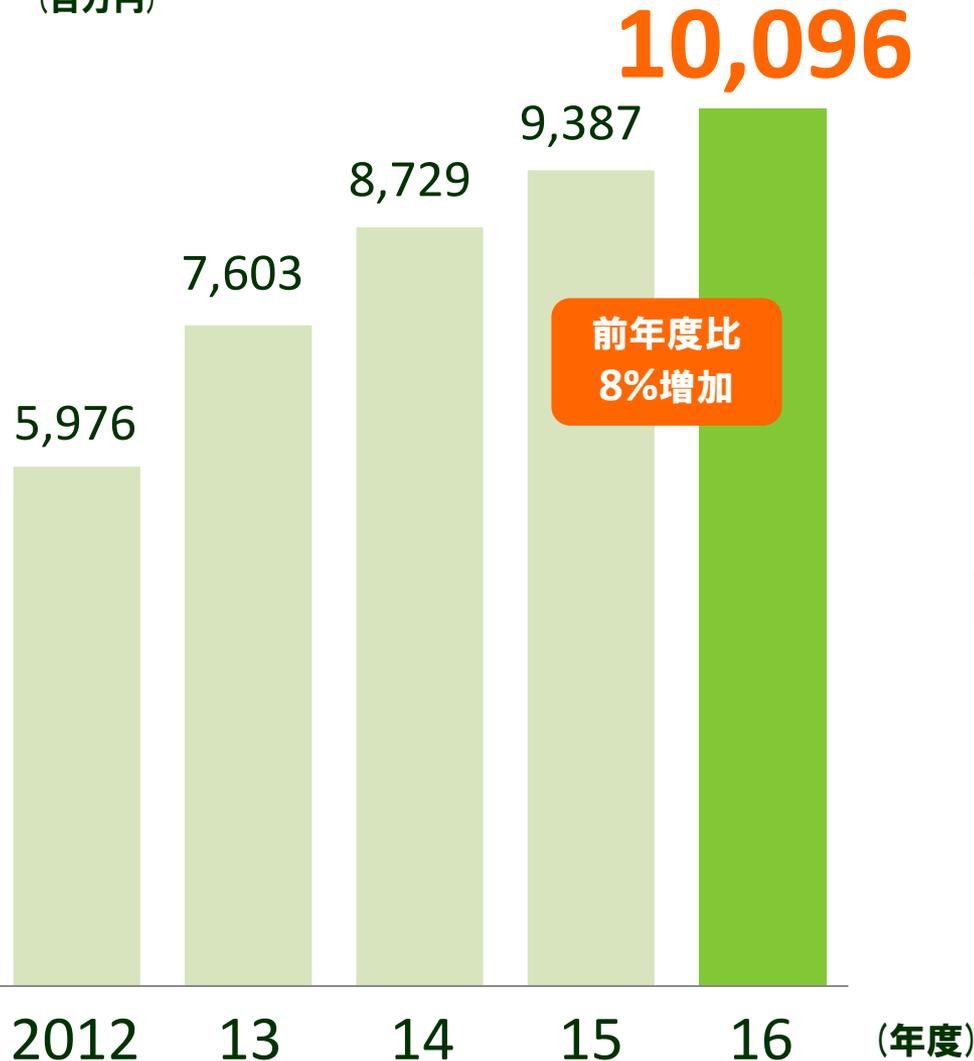
株式会社カカコム・インシュアランスが2017年に発表した『価格.com保険アワード2017年版』において、「定期死亡保険 かぞくへの保険」が生命保険の部定期保険で、「就業不能保険 働く人への保険2」が就業不能保険の部でそれぞれ総合第1位に選ばれました。

▶ 詳細を見る

1. 総合保険比較サイト「価格.com保険」に掲載されている保険商品を対象に、2016年1月1日～2016年12月31日の期間に最も申込みの多かった商品として選出

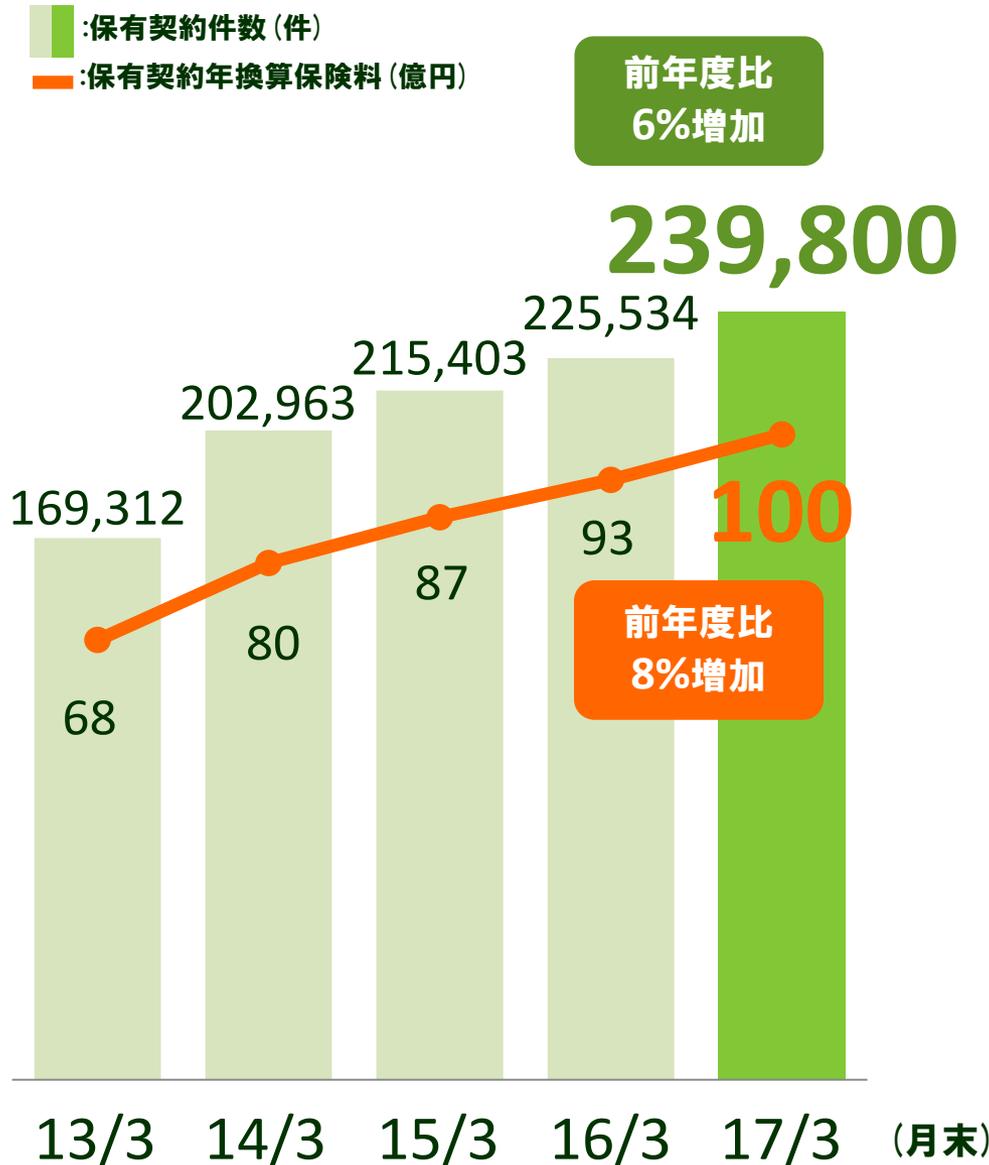
# 経常収益

(百万円)



- 着実に増加し、  
前年度比8%増加
- 保険料等収入は  
98億16百万円

# 保有契約年換算保険料/件数



- 保有契約年換算保険料は前年度比8%増
- 保有契約件数は2017年4月に24万件を突破

# 保有契約の内訳

## 保有契約者は2016年度末で15万人を突破

	2016/3	2017/3	構成比
保有契約件数	225,534件	239,800件	100.0%
内訳:定期死亡保険 <sup>1</sup>	117,626件	122,952件	51.3%
内訳:終身医療保険 <sup>1</sup>	67,999件	71,172件	29.7%
内訳:定期療養保険 <sup>1</sup>	11,132件	10,462件	4.4%
内訳:就業不能保険 <sup>1</sup>	28,777件	35,214件	14.7%
保有契約金額(保有契約高) <sup>2</sup> (百万円)	1,906,269	1,966,965	
保有契約者数	140,301人	152,545人	
	2015年度	2016年度	
(参考)解約失効率 <sup>3</sup>	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」「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

■:新契約件数 (件)  
■:新契約年換算保険料 (百万円)



■ 5事業年度振りに  
前年度超え

■ 新契約件数は  
前年度比18%増

# 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（%）

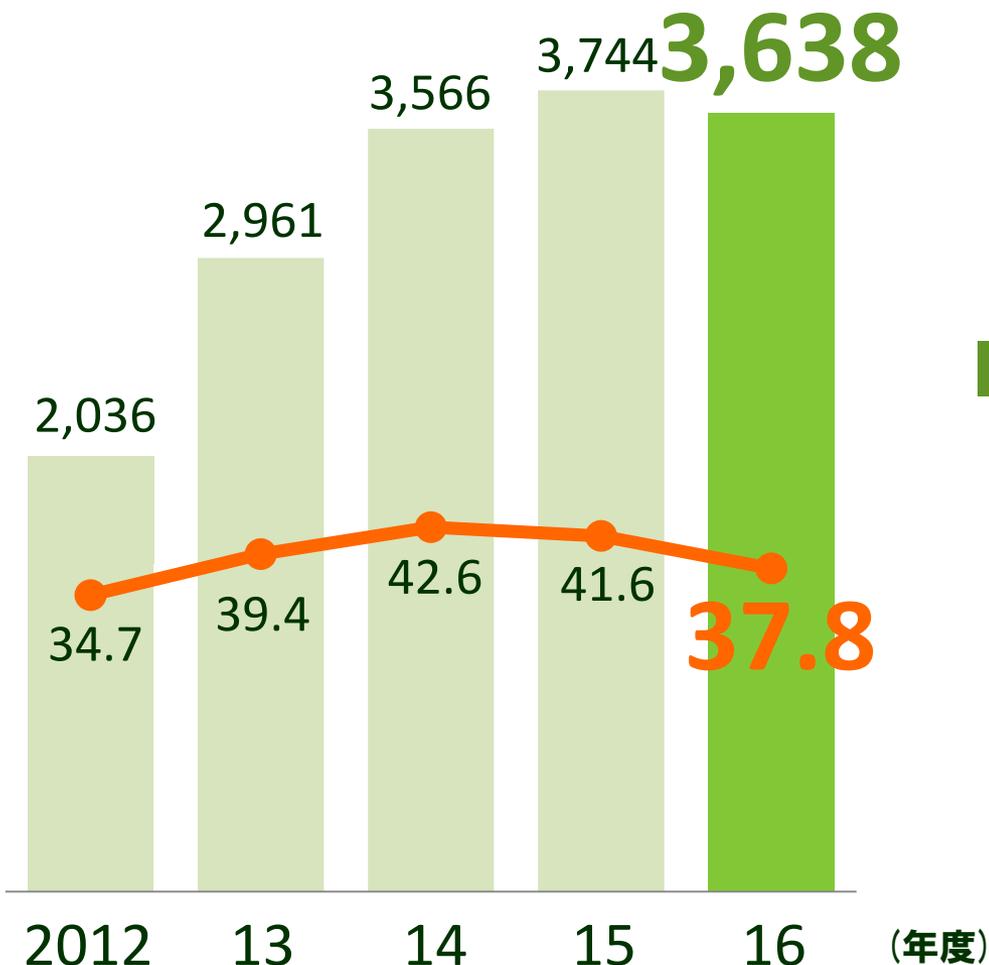


■ 保険金**68件**  
給付金**5,756件**  
をお支払い

■ 保険料に対する  
比率は**16%**

# 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（%）



■ 契約年数の経過により、やや減少

# 事業費



■ 新契約業績の反転のため  
営業費用を投下

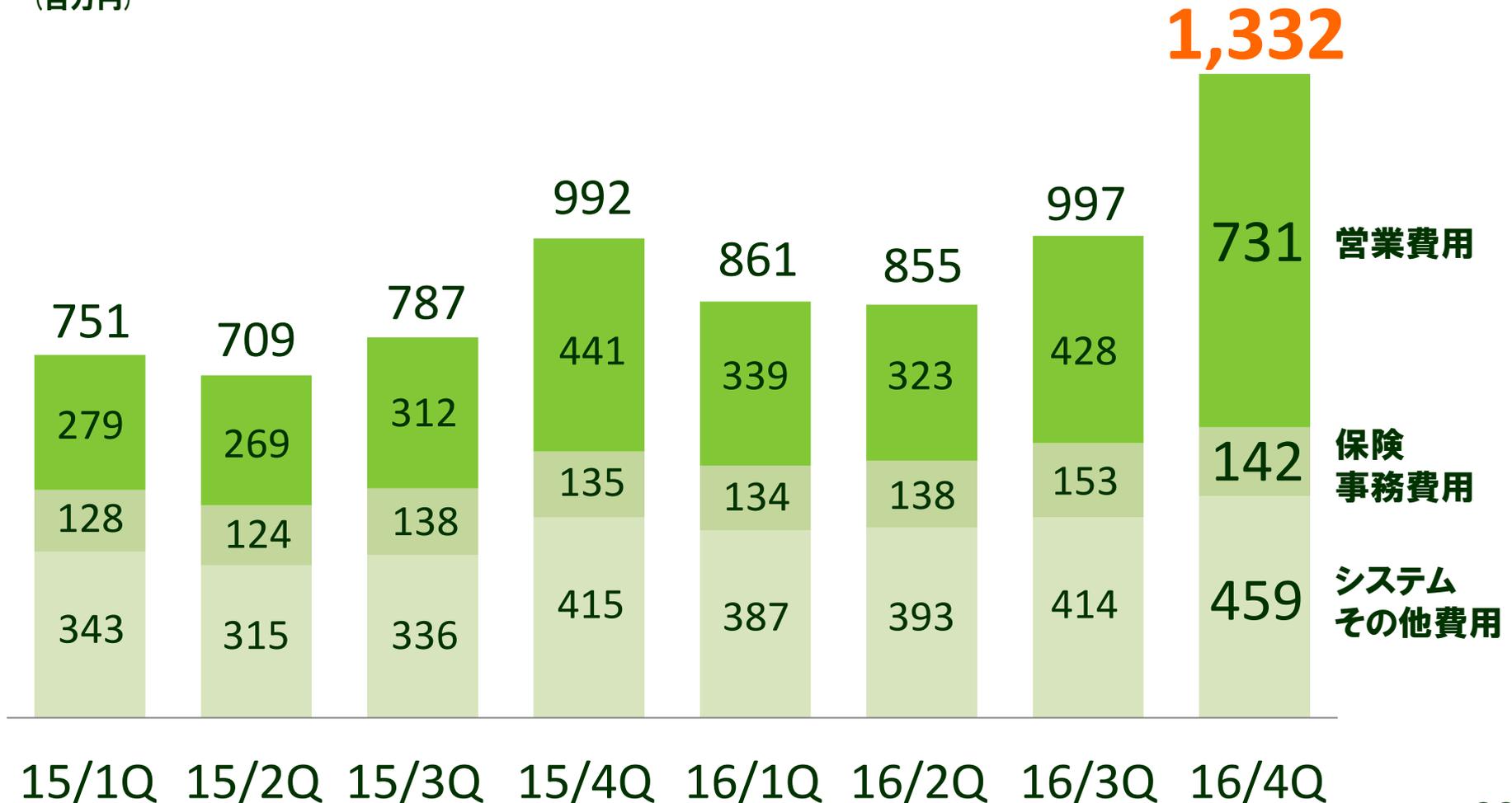
■ 事業費率<sup>1</sup> 42%

1. 保険料に対する事業費の比率

# 事業費(四半期)

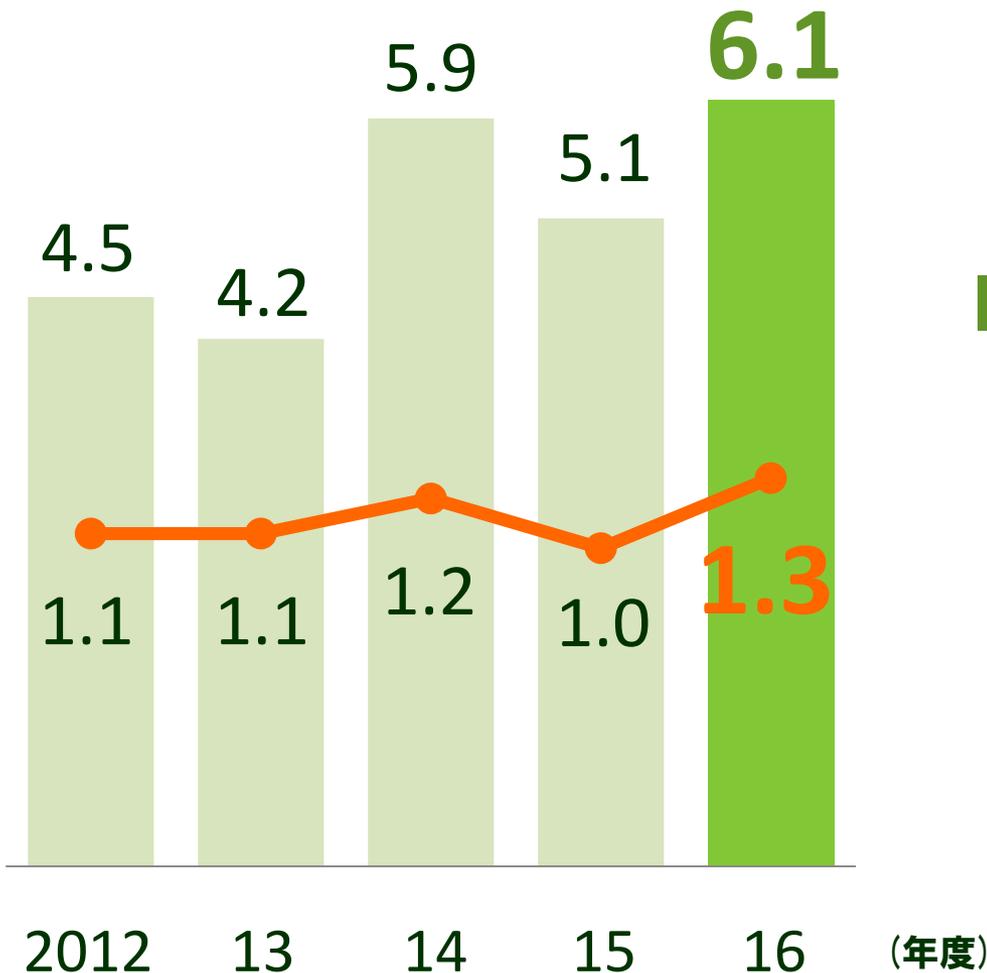
## ■ 第4四半期は**広告宣伝費**を積極投下

(百万円)



# 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



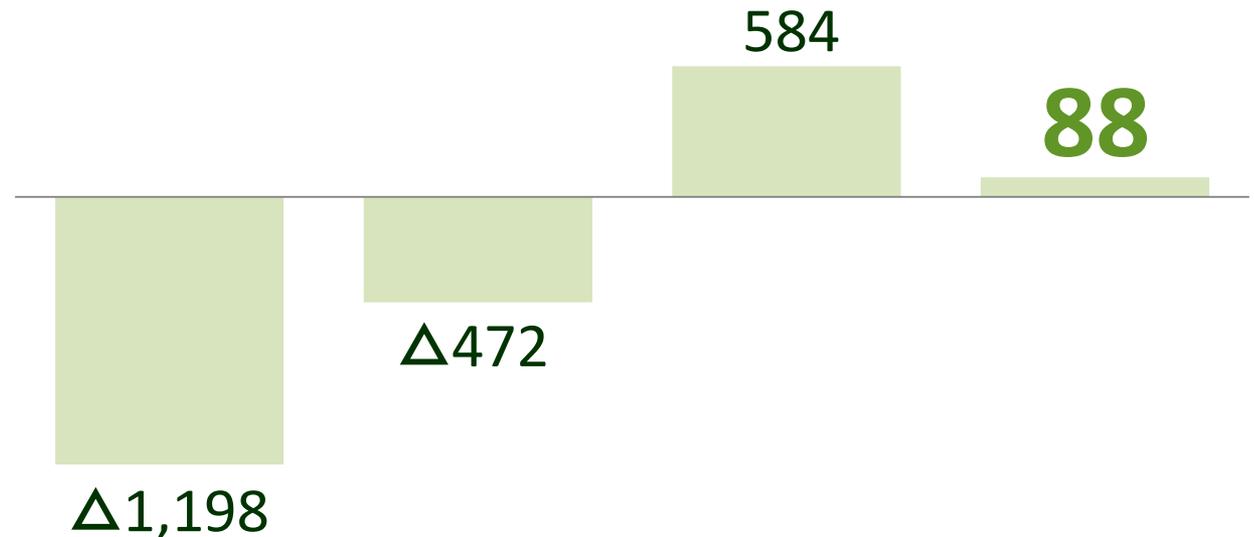
■ 新契約業績の反転を優先し、獲得効率は低下

# 経常損益

## ■ 実質的な経常損益<sup>1</sup>は2期連続で黒字

(百万円)	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
113条繰延資産償却費 考慮前経常損益	△1,198	△472	584	88
113条償却額	△1,060	△1,060	△1,060	△2,120 <sup>2</sup>
経常損失	△2,258	△1,532	△475	△2,031

実質的  
経常損益<sup>1</sup>  
(百万円)



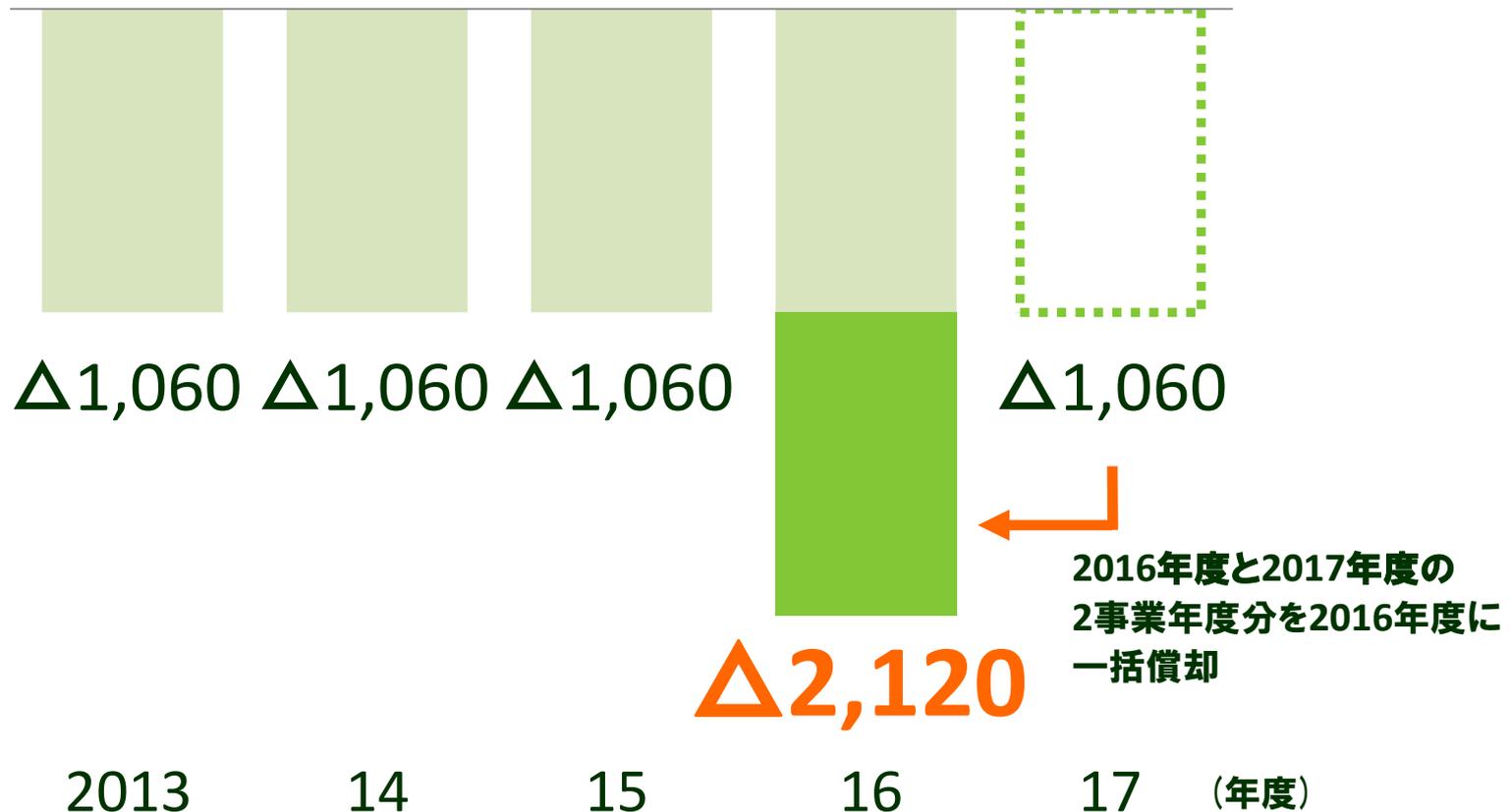
1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益  
2. 2017年度償却予定分とあわせ、2事業年度分の一括償却を実施

# 保険業法第113条繰延資産の一括償却

## ■ 財務基盤の確立から、1年前倒しして償却

保険業法第113条繰延資産の償却による経常損益への影響

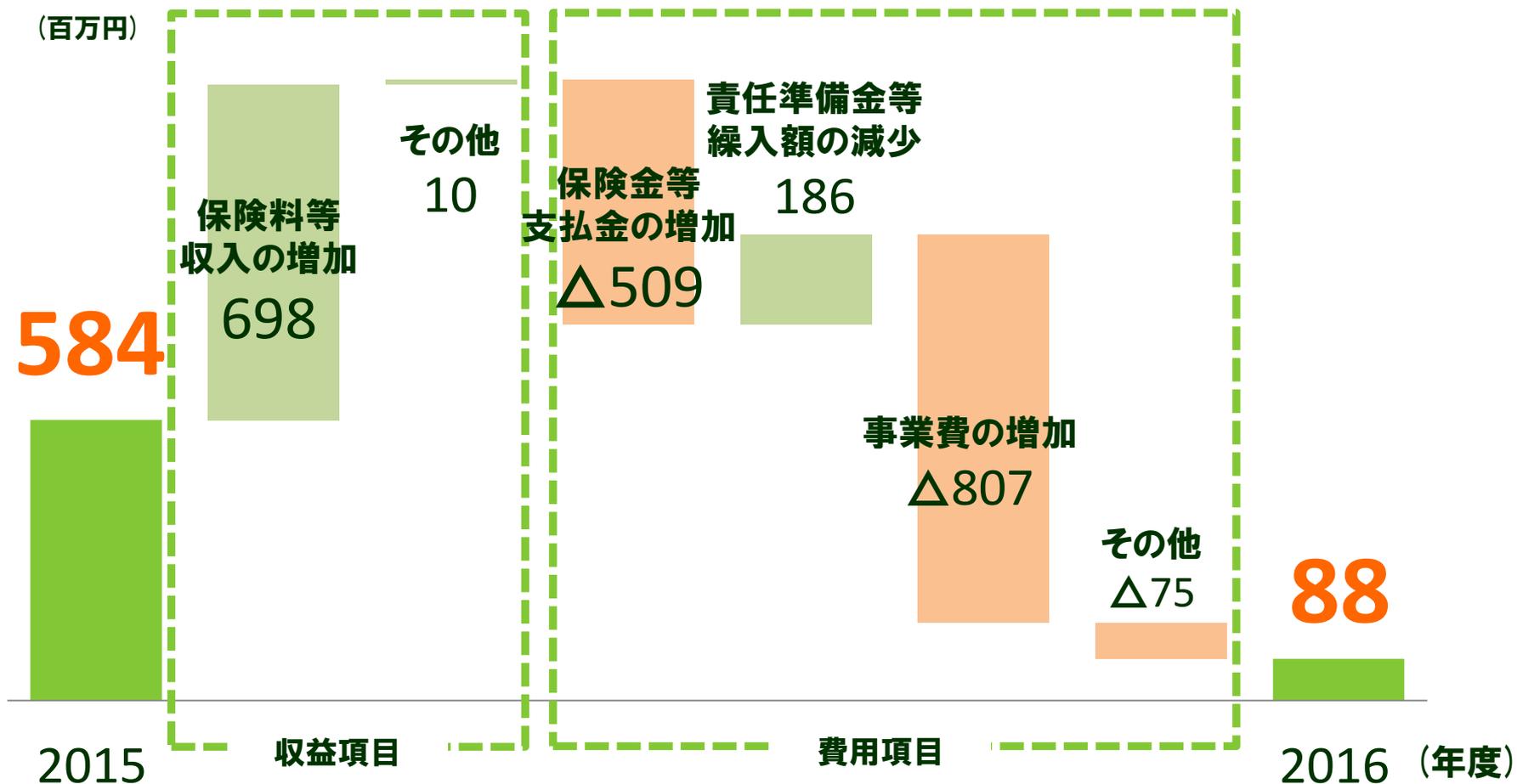
(百万円)



# 113条考慮前経常損益の増減分析

## ■ 保険金支払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損益の変動要因

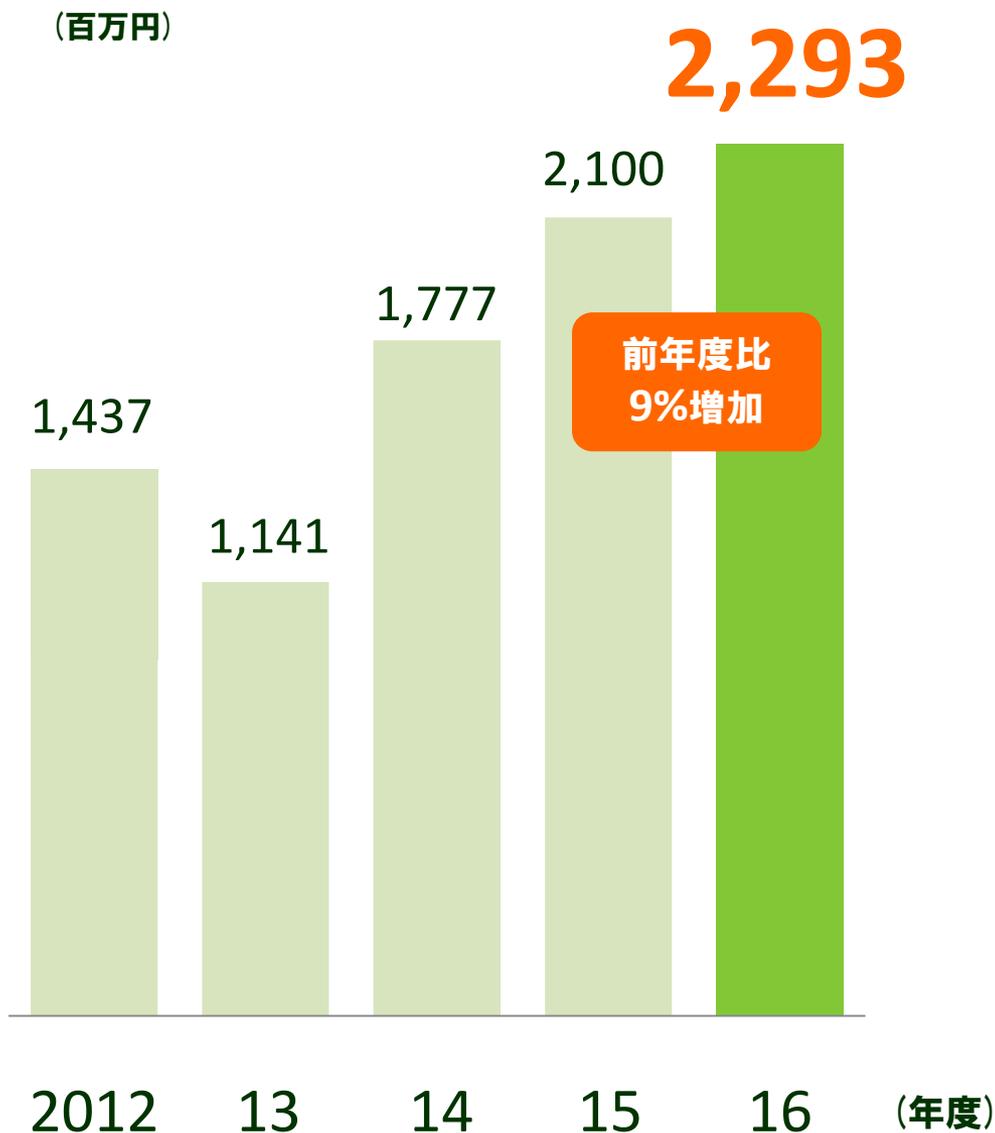


# 要約損益計算書

(百万円)

	2015年度	2016年度	増減
保険料等収入	9,117	9,816	698
その他	269	280	10
経常収益 (A)	9,387	10,096	708
保険金等支払金	1,287	1,796	509
責任準備金等繰入額	3,824	3,638	△186
事業費	3,239	4,047	807
その他	451	526	75
経常費用 (B)	8,802	10,008	1,205
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A-B)	584	88	△496
保険業法第113条繰延資産償却費 (C)	1,060	2,120	1,060
経常損益 (A-B)-(C)	△475	△2,031	△1,556

# 危険差益



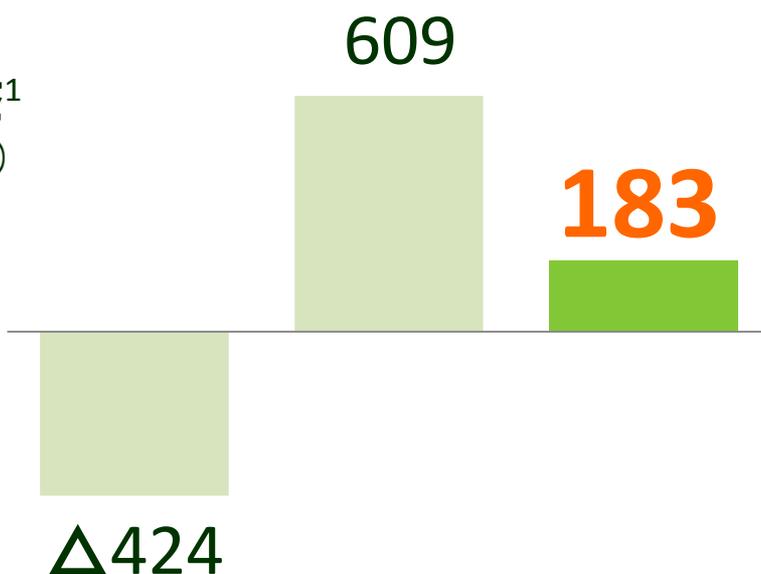
- 危険差益を  
着実に計上
- 保険料収入の  
増加により  
前年度比9%増

# 基礎利益・三利源分析

(百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度
危険差益	1,777	2,100	2,293
費差損	△3,282	△2,595	△4,247
利差益	19	43	17
基礎利益	△1,484	△450	△1,936
(参考) 保険料等収入	8,493	9,117	9,816

実質的  
基礎利益<sup>1</sup>  
(百万円)

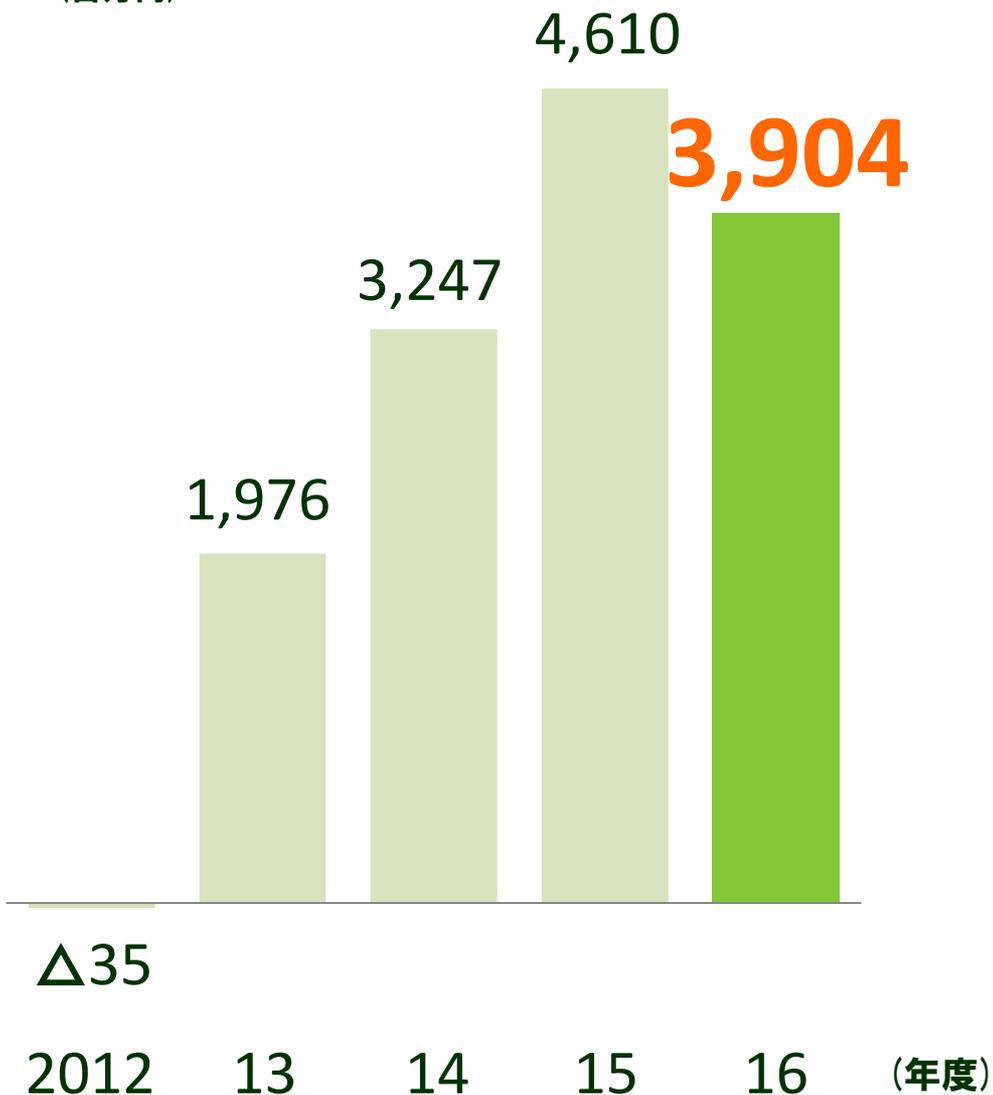


■ 保険業法第113条  
繰延資産の  
一括償却により、  
費差損増加

■ 実質的な  
基礎利益<sup>1</sup>は  
黒字を継続

# 営業キャッシュ・フロー

(百万円)



- 黒字を継続
- 運用資産の増加要因に

# 財務状況

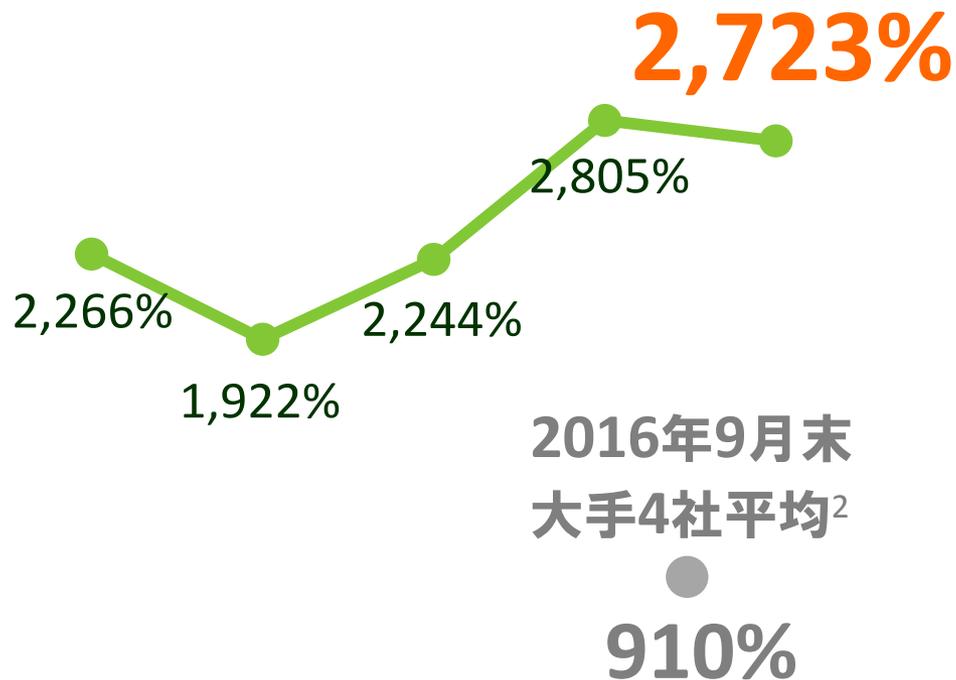
(百万円)	2014年度末	2015年度末	2016年度末
<b>総資産</b>	<b>23,387</b>	<b>30,317</b>	<b>31,934</b>
現金及び預貯金	731	734	1,004
買入金銭債権	-	1,999	1,999
金銭の信託	1,033	1,035	995
有価証券	17,082	23,067	26,372
国債	8,227	10,102	9,876
地方債	851	1,521	1,496
社債	6,894	10,428	11,751
株式 <sup>1</sup>	222	211	334
外国証券 <sup>2</sup>	886	804	819
その他の証券 <sup>3</sup>	-	-	2,095
<b>負債合計</b>	<b>10,899</b>	<b>14,893</b>	<b>18,288</b>
保険契約準備金	10,084	13,908	17,501
<b>純資産</b>	<b>12,487</b>	<b>15,423</b>	<b>13,645</b>

■ **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11.9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  
 3. 外国債券を含む投資信託への投資

# ソルベンシー・マージン比率<sup>1</sup>



■ 支払余力は  
引き続き  
高水準を維持

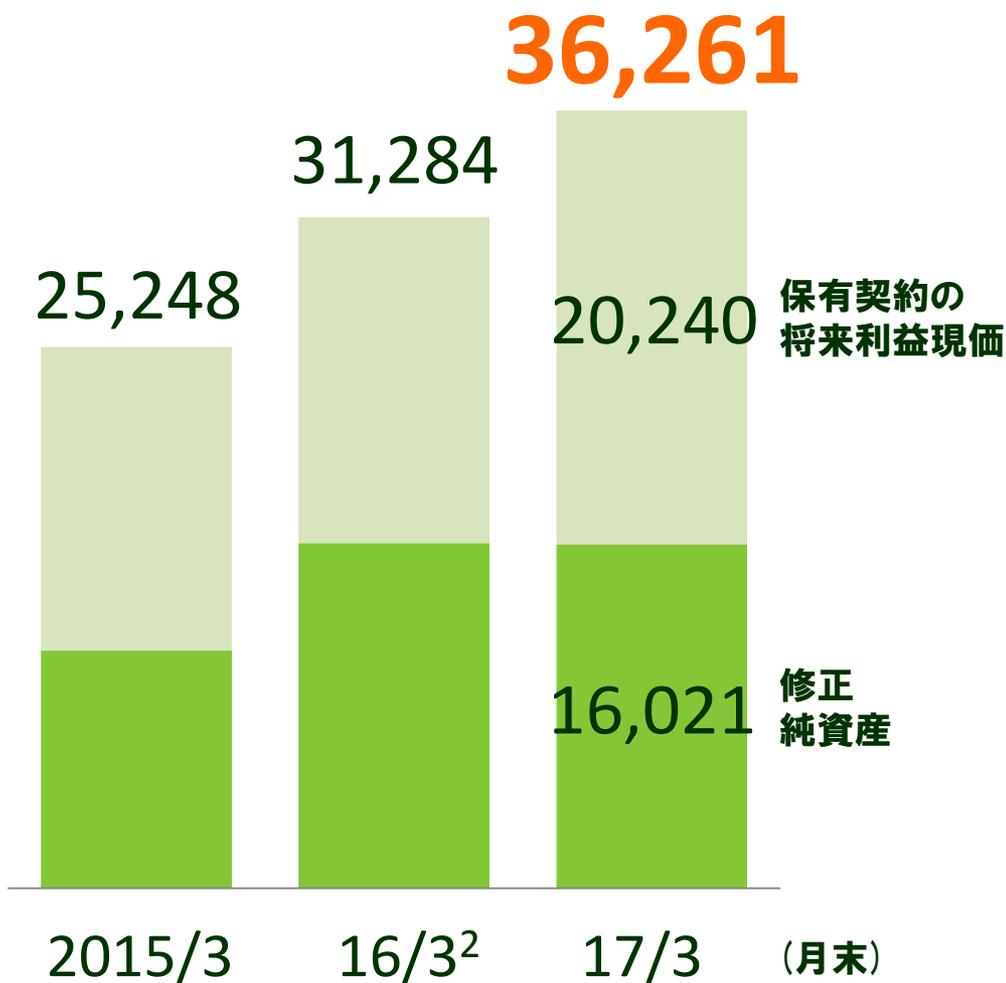
13/3 14/3 15/3 16/3 17/3 (月末)

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1つであり、経営の健全性について1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<sup>1)</sup>)

(百万円)



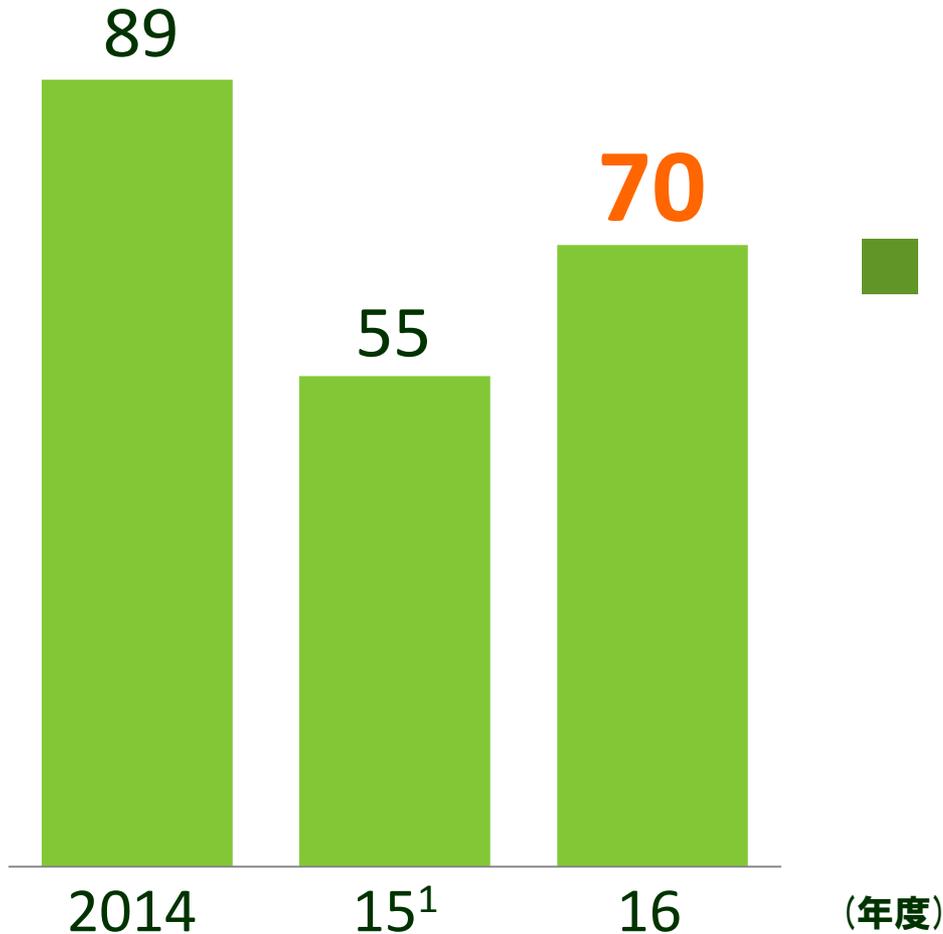
■ EEVは**362億円**

■ 主な増加要因は  
リスク管理の  
高度化を反映した  
リスク評価の精緻化

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. 2016年3月末のEEVは、開示時点の数値から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

(百万円)



- 新契約件数の増加  
及びリスク評価の  
精緻化等により増加

1. 2015年度の新契約価値は、開示時点の数値から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

(百万円)		2015年度 <sup>1</sup>	2016年度	新契約1件当たり (万円)
确实性等価将来利益現価		3,104	3,604	12.1
一)	オプションと保証の時間価値	—	—	—
一)	必要資本維持のための費用	8	11	0.0
一)	ヘッジ不能リスクに係る費用	1,953	1,830	6.1
将来利益現価		1,141	1,762	5.9
一)	修正純資産	1,086	1,691	5.6
新契約価値		55	70	0.2
(参考)保険料収入現価		18,974	19,601	
新契約件数(件)		25,150	29,741	

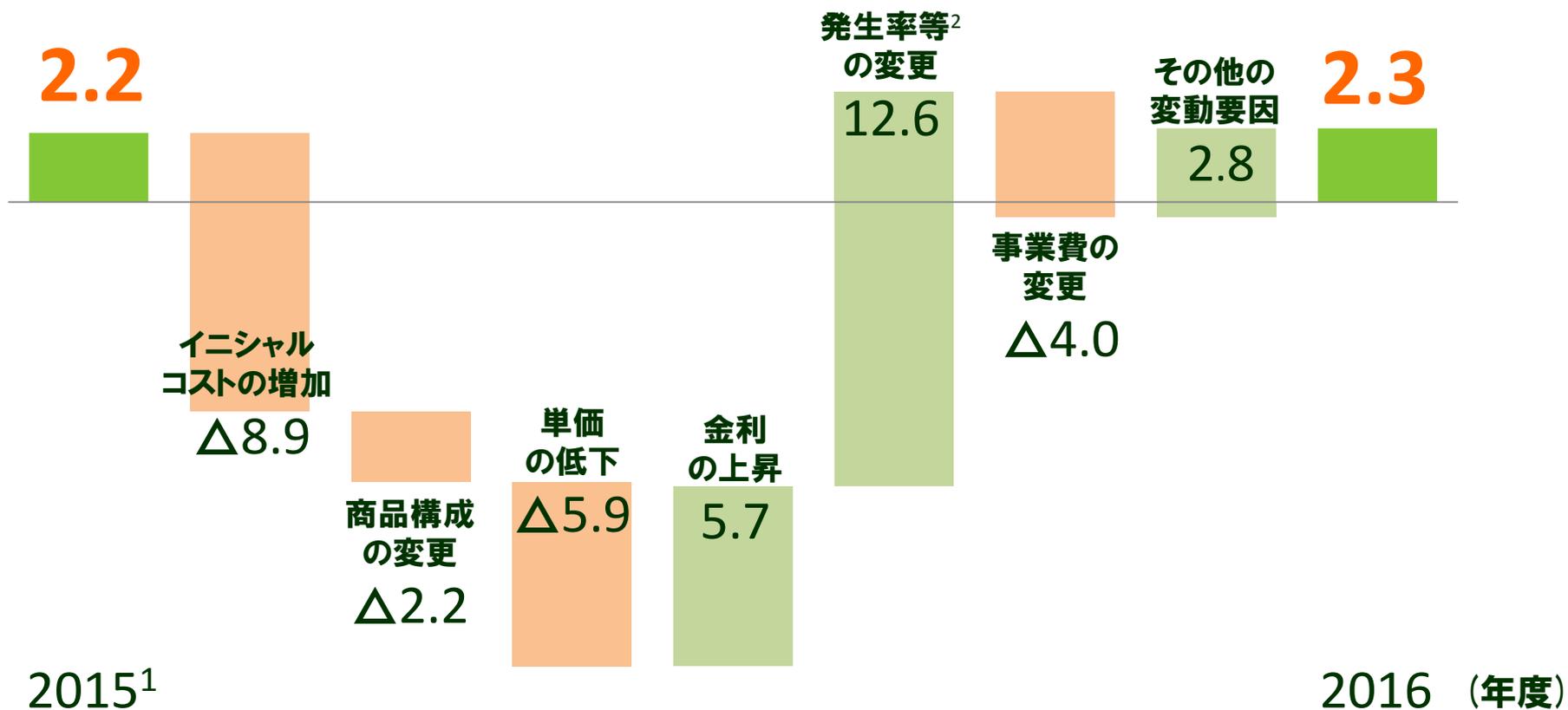
1. 開示時点の数値から金利の補外方法を変更して再評価した数値を記載

# 1件当たり新契約価値の増減分析

## ■ 獲得費用増加の一方、 リスク評価の精緻化により横ばい

1件当たり新契約価値の変動要因

(千円)



1. 開示時点の数値から金利の補外方法を変更して再評価した数値を記載

2. リスク評価の精緻化を含む

# EV感応度分析<sup>1</sup>

## ■ 前提条件を変更した場合の影響額

(百万円)	2017年3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2017年3月末におけるEEV及び新契約価値	36,261	70
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	492	339
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	△1,319	△535
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	327	189
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	△532	△238
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	△340	△44
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△233	—
感応度3 (事業費率10%減少)	2,006	241
感応度4 (解約失効率10%低下)	△1,115	△172
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,099	223
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)	69	8

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. 2016年度の実績と決算**

**3. 今後の取組み**

# 中期計画

## ■ 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

- 2017年度は**持続可能な収益基盤**の確立を目指す

■ 経営目標の達成

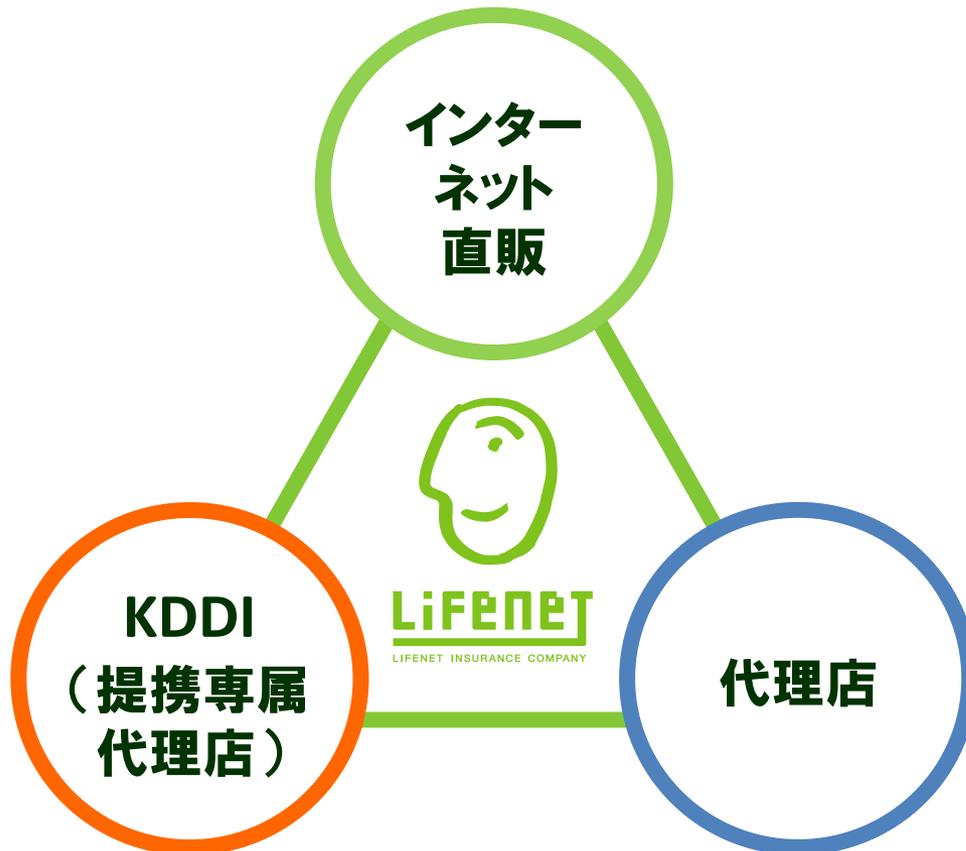


# 対処すべき課題

- ① **3つのチャンネル**を柱とした  
新契約業績の着実な成長
- ② **事業費効率**の改善
- ③ **積極的な商品開発**の実現及び  
**スマートフォン**を活用したサービスの強化

# 3つのチャネルの活用

## ■ 新契約業績の着実な成長を目指す



### インターネット直販

→スマートフォンサービスの開発と新商品の追加

### KDDI(提携専属代理店)

→auフィナンシャルサポートセンター及び店舗の活用

### 代理店

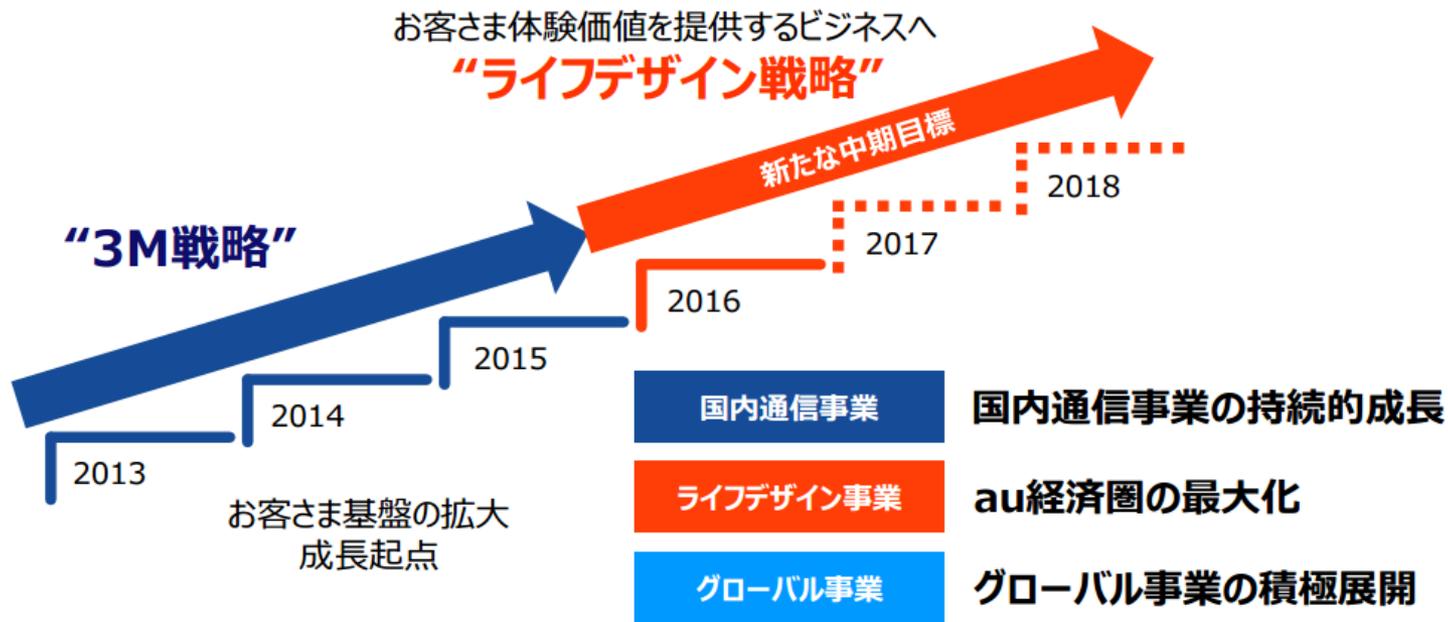
→対面代理店を通じた就業不能保険の販売拡大

# KDDIチャネルの活用

## ■ ライフデザイン戦略はKDDI社中期目標の新たな成長軸

### 中期目標のフレームワーク

#### 国内通信事業の持続的成長と新たな成長軸の確立へ



# 「auの生命ほけん」の販売拡大

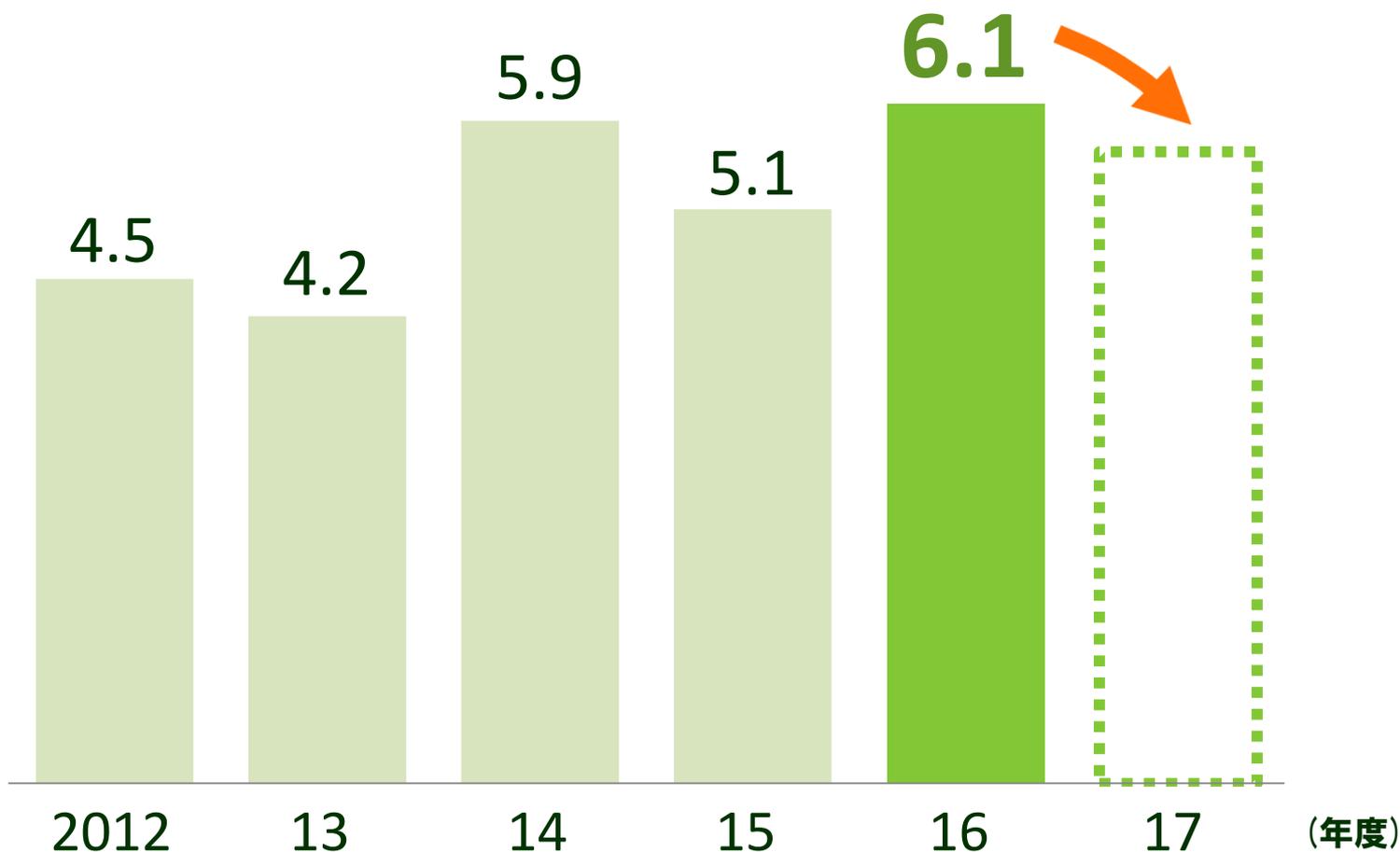
## ■ auライフデザインのサービスとして、一部店舗にて試験販売を実施予定



# 事業費効率の改善

## ■ 新契約の効率的な獲得に取り組む

■:新契約1件当たり営業費用（万円）



# スマートフォンサービスの強化

## ■ 契約者向けサービスの利便性を向上

■ 申し込み手続きの  
ペーパーレス化  
(2016年12月～)



■ 契約者向けサービス  
将来的に着手予定



■ LINE保険相談  
(2016年7月～)



スマ速請求  
SUMASOKU

■ オンライン給付金  
請求サービス  
(2016年3月～)

# 2017年度業績予想

- 経常収益は8.9%増の**110億円**
- 事業費を投下し、**持続可能な収益基盤の**確立を目指す

(百万円)

	経常収益	経常損益	当期純損益
業績予想	11,000	△300	△300
(参考) 2016年度実績	10,096	△2,031*	△1,889*

\*保険業法第113条繰延資産を一括償却したことにより、保険業法第113条繰延資産償却費2,120百万円を計上。  
保険業法第113条繰延資産償却費考慮前の経常損益は88百万円。

# 株主還元の方針

- ① 保険業法第113条繰延資産の償却は2016年度で完了
- ② 現時点での剰余金の配当に関する具体的な方針、実施時期等は未定
- ③ 将来的に、剰余金を中心とする分配可能額の状況等を総合的に勘案し、検討予定

# 体制変更

## ■ 開業10年目を迎え、経営体制を変更

取締役副社長  
西田政之



代表取締役社長  
岩瀬大輔



常務取締役  
八田斎



取締役(新任)  
木庭康宏



取締役(新任)  
森亮介



社外取締役 篠塚英子



社外取締役 高谷正伸



社外取締役 水越豊



社外取締役 勝木朋彦

取締役の選任は、2017年6月25日開催予定の第11回定時株主総会での議案の承認が前提となります。

# 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

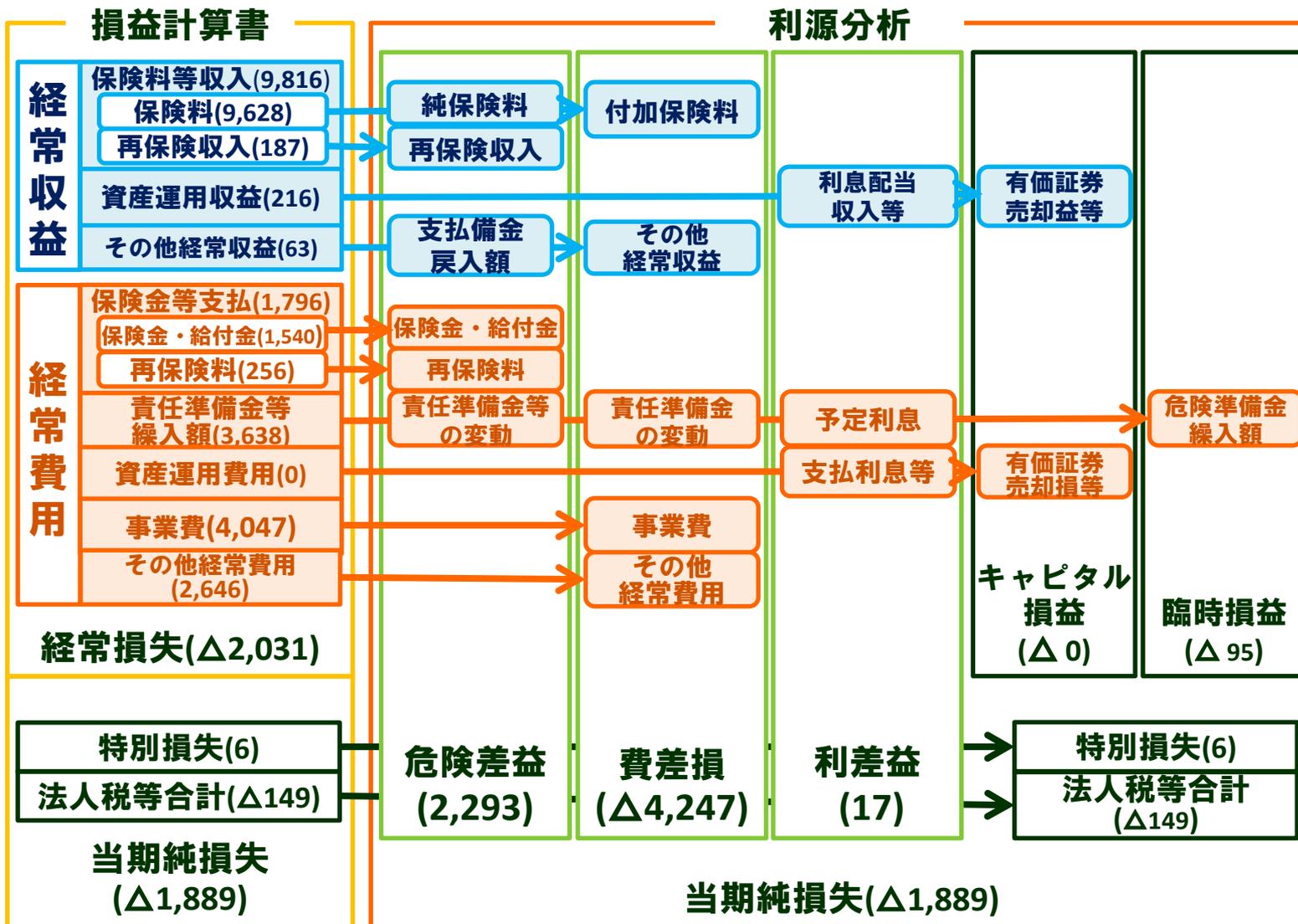


**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 基礎利益の利源分析の図解

2016年度



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年度末

ソルベンシー・マージン比率  
2,723.0%

ソルベンシー・マージン総額  
(20,357)

$\sqrt{(R_1+R_8)^2+(R_2+R_3+R_7)^2}+R_4 \div 2$   
リスクの合計額÷2  
(1,495÷2)

預貯金等 (1,004)	その他の負債 (577)
買入金銭債権 (1,999)	支払備金(311)
金銭の信託 (995)	責任準備金 (17,189)
有価証券 (26,372)	危険準備金(1,402)
	保険料積立金等 余剰部分(5,167)
	価格変動準備金(19)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(170) <sup>1</sup>
	その他有価証券 評価差額金(439) <sup>1</sup>
有形固定資産 (123)	資本金等 (13,157)
無形固定資産 (502)	純資産 (13,645)
その他の資産 (935)	

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

保険リスク  $R_1$ (1,044)

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  $R_8$ (314)

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  $R_3$ (473)

【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  $R_4$ (55)

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。