



証券コード:7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

**2017年度  
第1四半期決算  
参考資料**

ライフネット生命保険株式会社

**2017年8月9日**

## 1. 中期計画の進捗状況

## 2. 2017年度1Q決算ハイライト

# 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」**

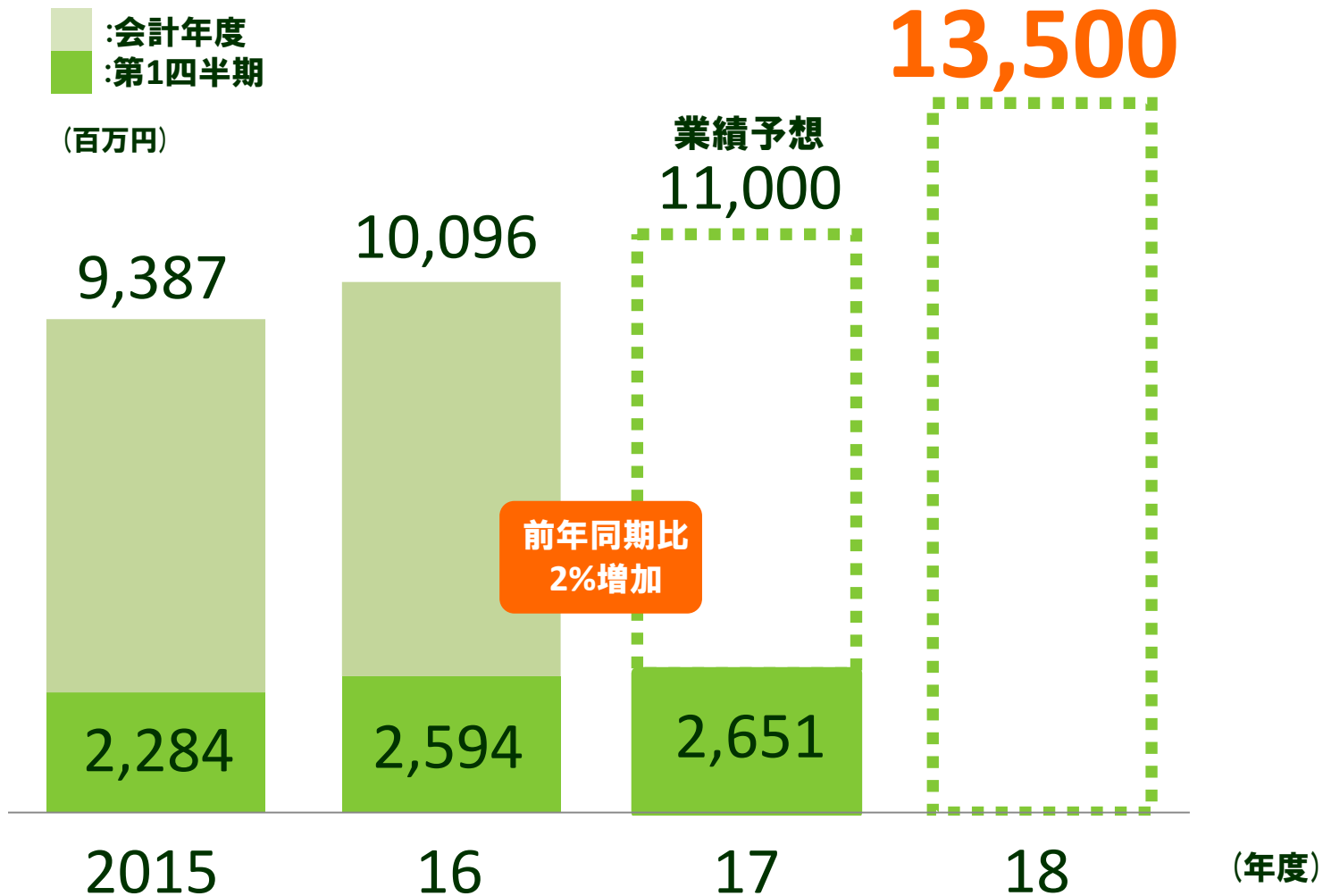
# 中期計画達成への道のり

- 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



# 中期計画の進捗(経常収益)

## ■ 前年同期比102%



# 中期計画の進捗(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 実績	2017年度 業績予想	2018年度 経営目標
113条繰延資産償却費 考慮前経常損益	88	-	-
113条償却費	2,120	-	-
経常損益	$\Delta 2,031^2$	$\Delta 300$	黒字

1. 保険業法第113条繰延資産を償却していた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目標とし、2017年度以降の経営目標は会計上の経常損益とする
2. 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。

## 1. 中期計画の進捗状況

## 2. 2017年度1Q決算ハイライト

# 2017年度1Q決算サマリー



LIFENET

(百万円)

	2016/1Q	2017/1Q	前年同期比
経常収益	2,594	2,651	102.2%
事業費	861	1,005	116.8%
経常損益 <sup>1</sup>	139	136	98.0%
四半期純損益	△124	109	—
危険差益	549	616	112.3%
保有契約年換算保険料 <sup>2</sup>	9,551	10,263	107.5%
保有契約件数(件)	228,846	243,610	106.5%
新契約年換算保険料 <sup>2</sup>	341	343	100.5%
新契約件数(件)	7,307	7,793	106.7%

1. 2016年度第1四半期は保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益を記載

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

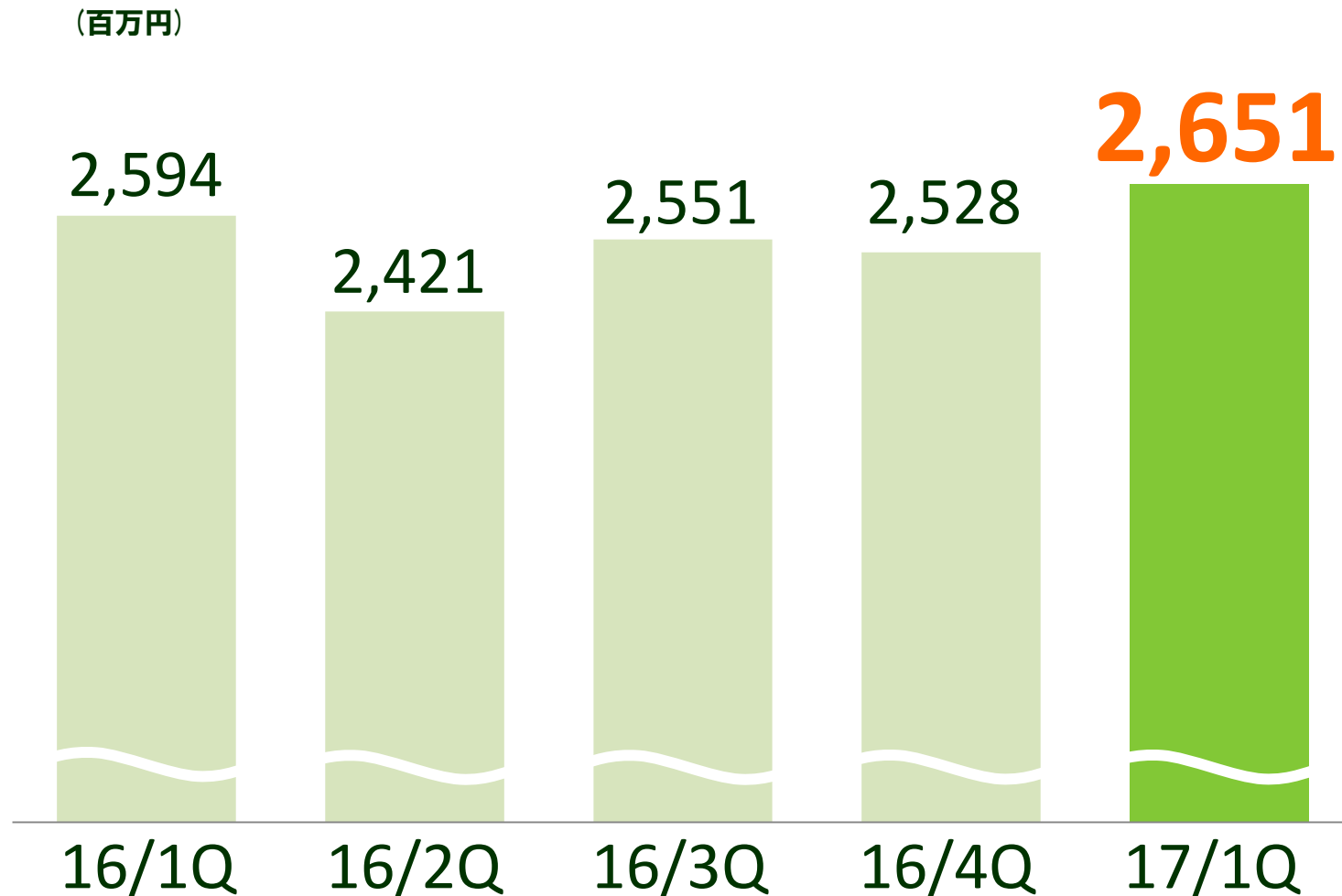


# 2017年度1Q決算のポイント

- ① 経常収益は前年同期から着実に増加
- ① 新契約業績は前年同期比プラス
- ① 経常損益は黒字を計上
- ① 危険差益を着実に計上

# 経常収益(四半期)

## ■ 保険料等収入の増加に伴い、**着実に増加**



# 経常収益(四半期)

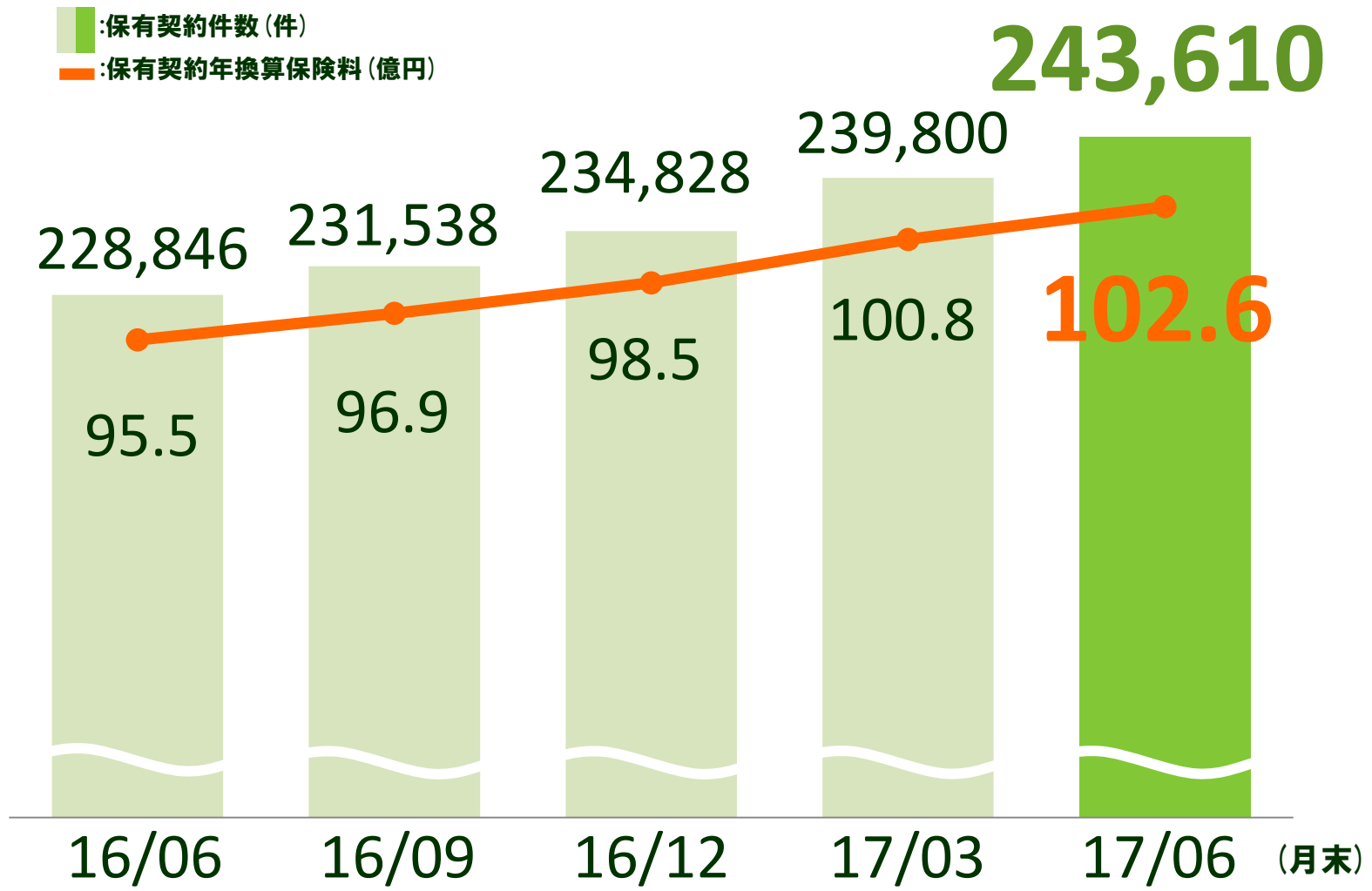
## ■ 保険料等収入の増加に伴い、**着実に増加**

(百万円)

	16/1Q	16/2Q	16/3Q	16/4Q	17/1Q
保険料等収入	2,444	2,413	2,463	2,494	<b>2,588</b>
資産運用収益	51	56	52	56	<b>54</b>
支払備金戻入額	96	△53	30	△27	-
その他の経常収益 (支払備金戻入額除く)	2	4	5	5	<b>9</b>
<b>経常収益</b>	<b>2,594</b>	<b>2,421</b>	<b>2,551</b>	<b>2,528</b>	<b>2,651</b>

# 保有契約件数/年換算保険料(四半期)

## ■ 件数、保険料ともに着実に伸張



# 保有契約の内訳

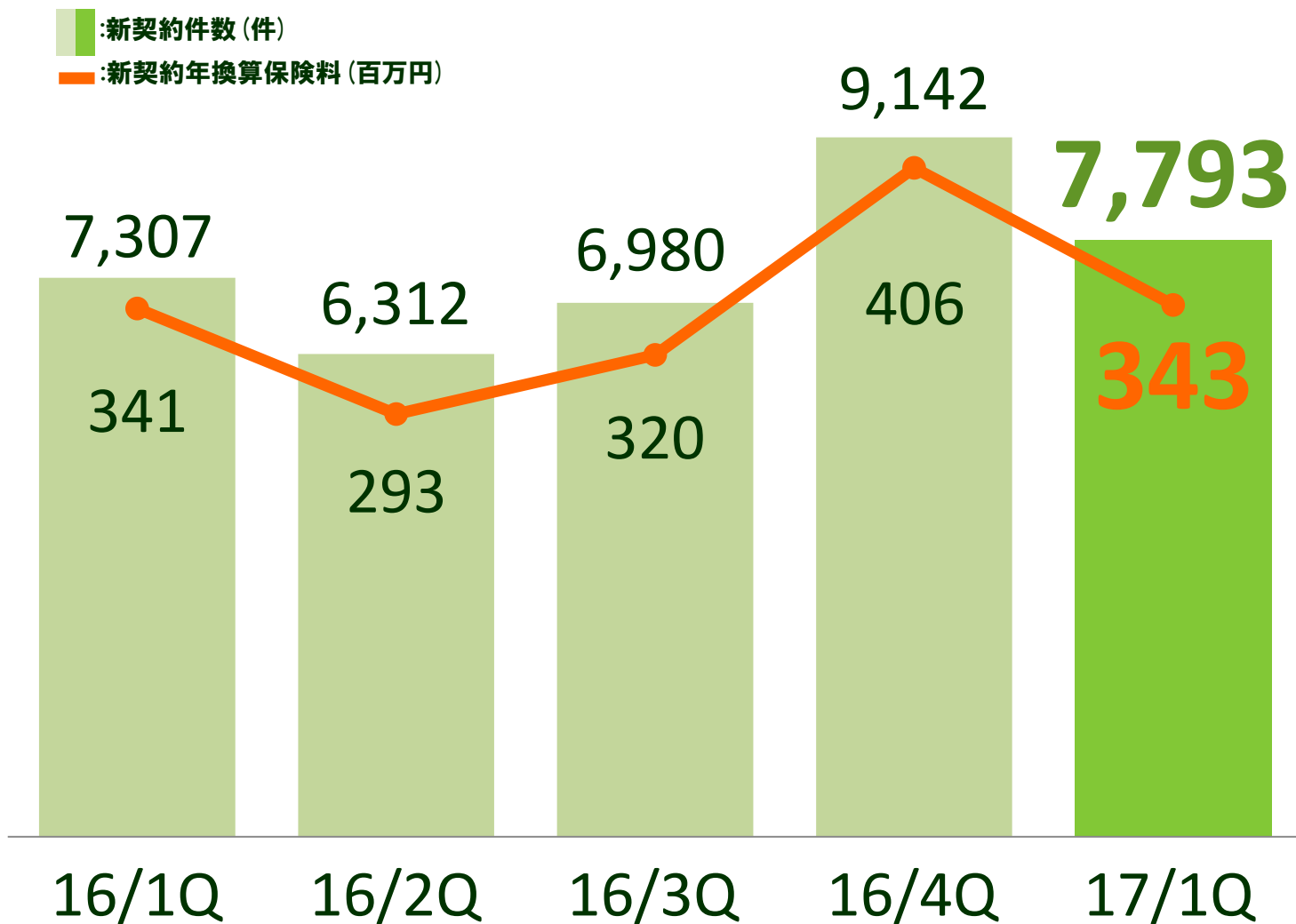
■ 保有契約者は2017年6月末で**155,817人**

	16/06	17/06	構成比
保有契約件数	228,846件	243,610件	100.0%
内訳:定期死亡保険 <sup>1</sup>	119,081件	124,325件	51.0%
内訳:終身医療保険 <sup>1</sup>	68,961件	72,092件	29.6%
内訳:定期療養保険 <sup>1</sup>	10,955件	10,299件	4.2%
内訳:就業不能保険 <sup>1</sup>	29,849件	36,894件	15.1%
保有契約金額(保有契約高) <sup>2</sup> (百万円)	1,924,095	1,981,955	
保有契約者数	143,123人	155,817人	
	16/1Q	17/1Q	
(参考)解約失効率 <sup>3</sup>	7.0%	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

# 新契約件数/年換算保険料(四半期)

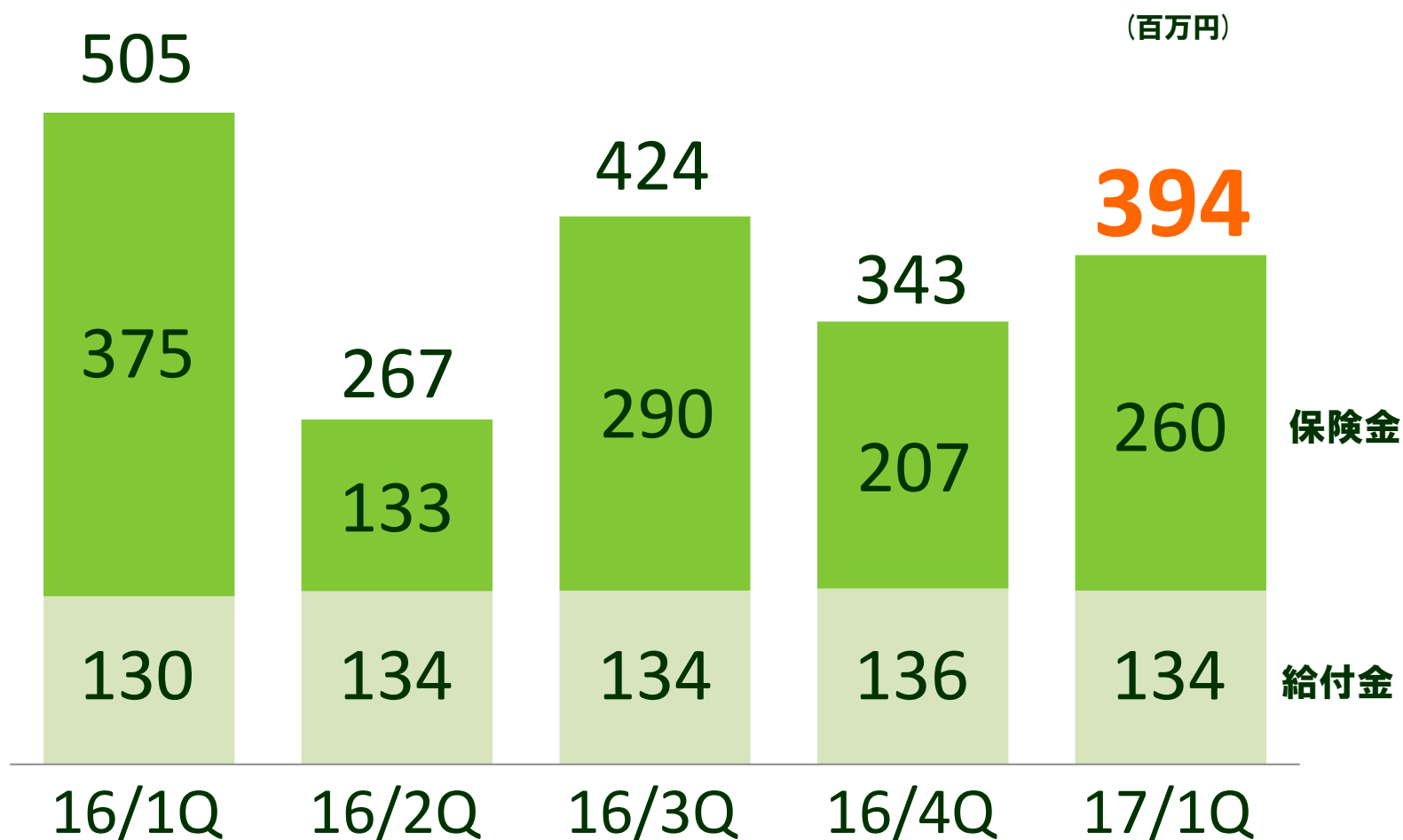
## ■ 新契約業績は前年同期超え



# 保険金及び給付金支払額(四半期)



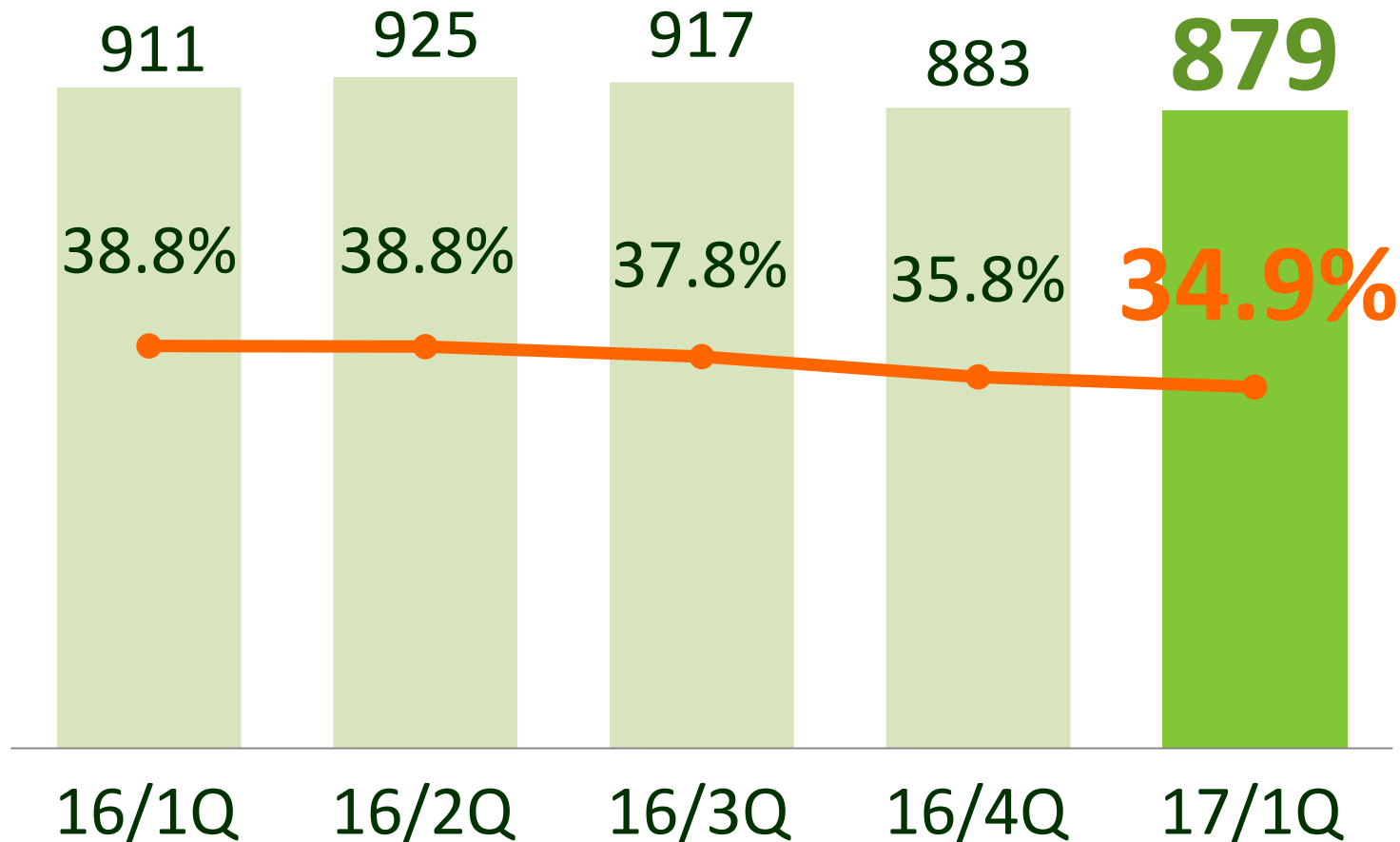
■ 保険金支払は前年同期比**5件減**の18件



# 責任準備金繰入額(四半期)

## ■ 新契約業績の動向により、やや減少

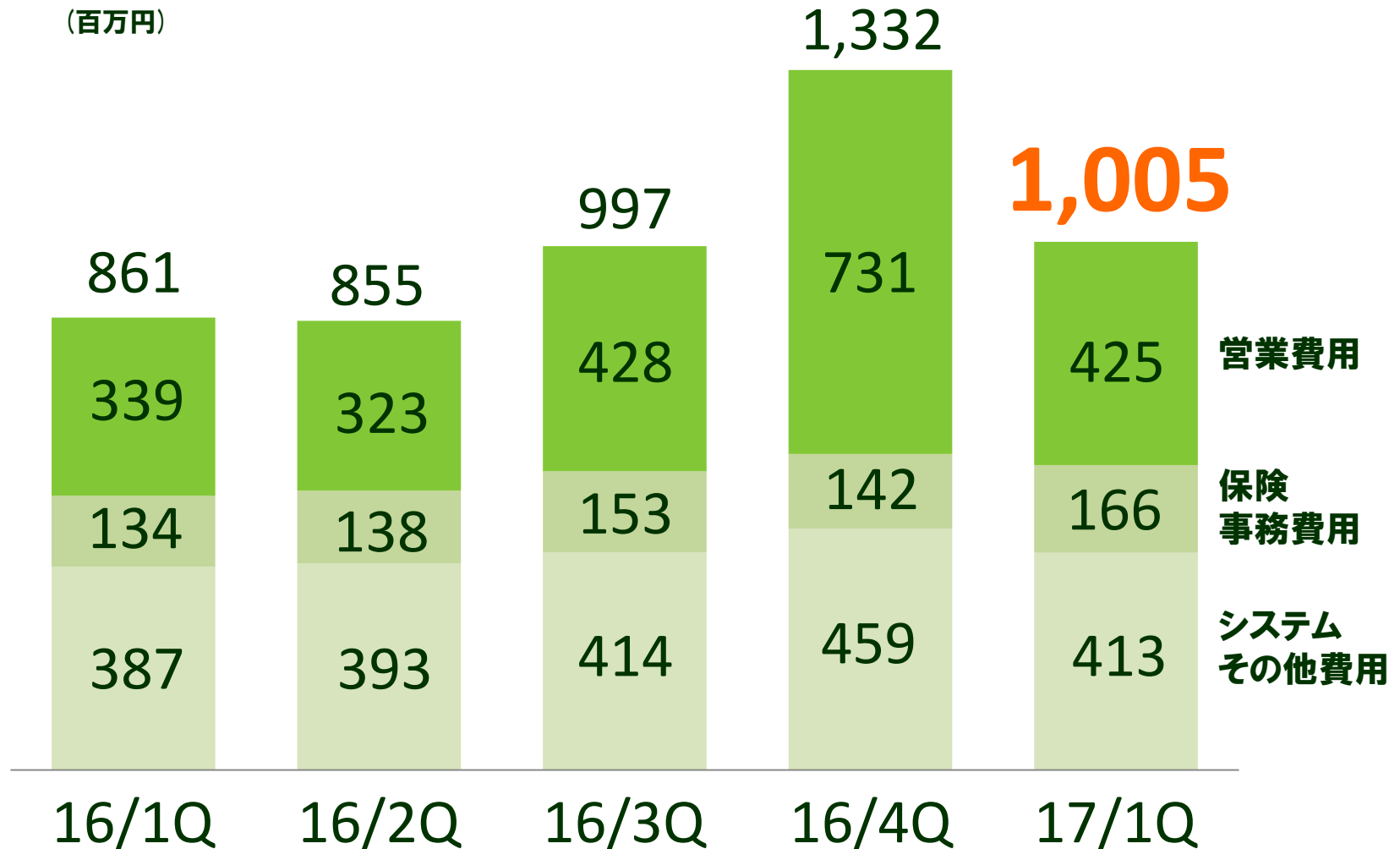
■:責任準備金繰入額(百万円)  
■:責任準備金繰入額/保険料





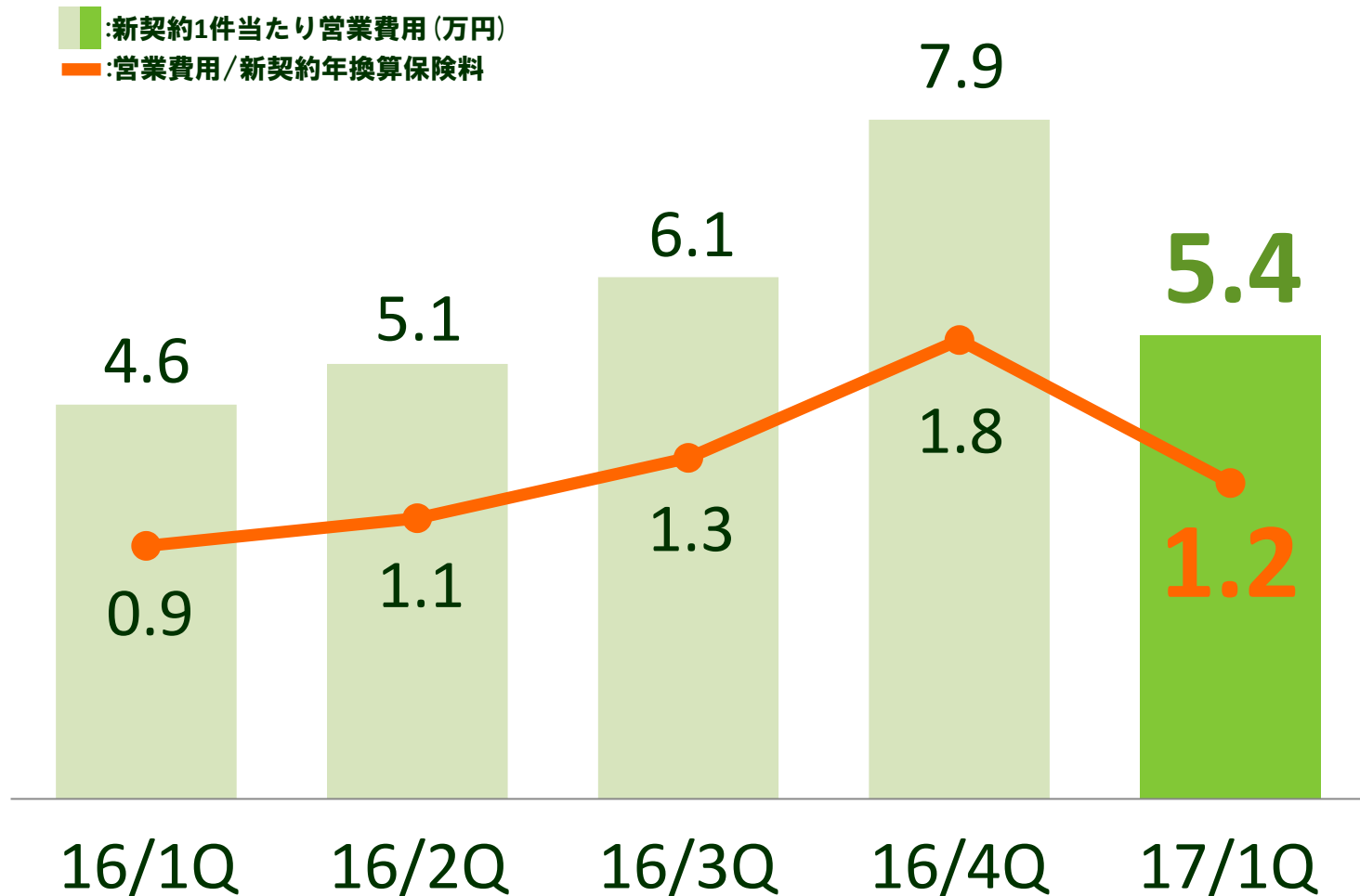
# 事業費(四半期)

## ■ 8月の新商品発売以降、営業費用を投下予定



# 新契約の獲得効率(四半期)

## ■ 営業費用の増加により、前年同期比低下

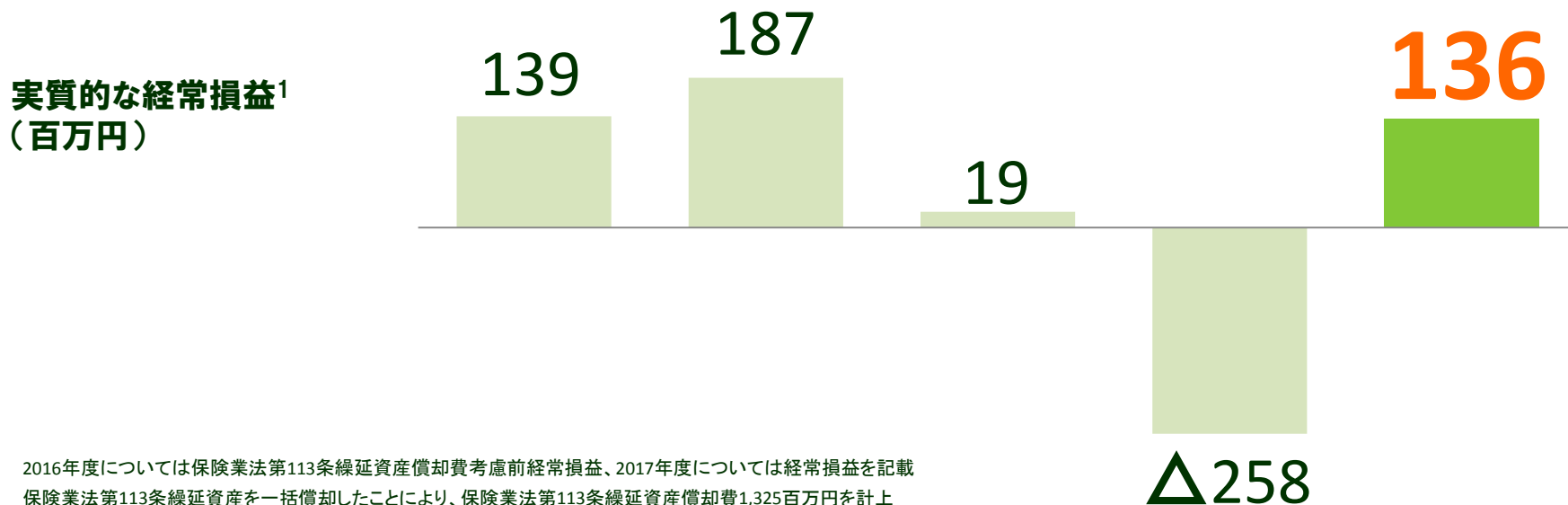


# 経常損益及び純損益(四半期)

## ■ 経常損益及び純損益は黒字を計上

(百万円)

	16/1Q	16/2Q	16/3Q	16/4Q	17/1Q
実質的な経常損益 <sup>1</sup>	139	187	19	△258	<b>136</b>
113条償却費	△265	△265	△265	△1,325 <sup>2</sup>	-
経常損益	△125	△77	△245	△1,584 <sup>2</sup>	<b>136</b>
四半期純損益	△124	△66	△232	△1,465	<b>109</b>



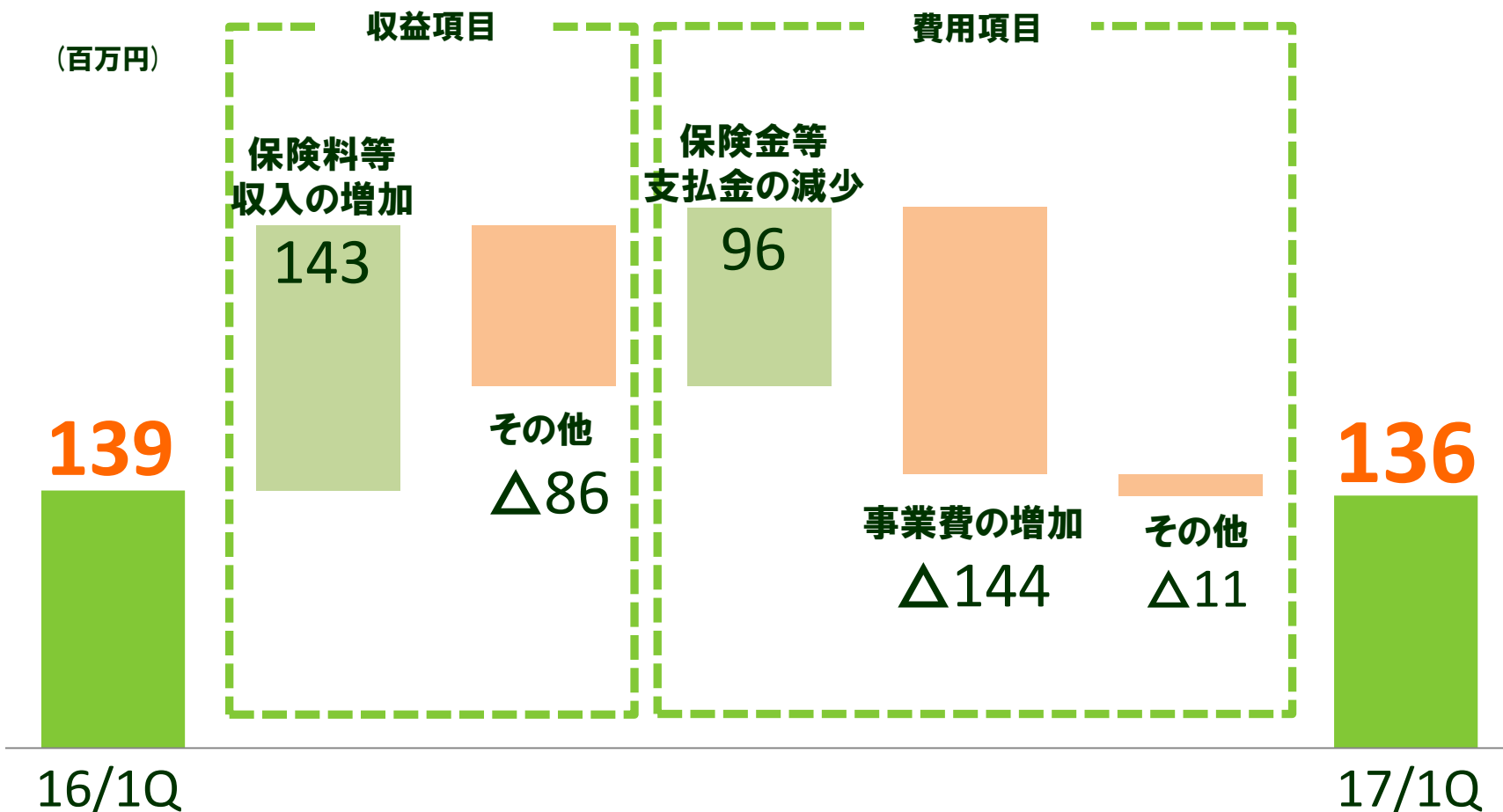
1. 2016年度については保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益、2017年度については経常損益を記載

2. 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1,325百万円を計上

# 経常損益<sup>1</sup>の増減分析

## ■ 事業費の増加により、前年同期比微減

経常損益<sup>1</sup>の変動要因(累計期間)



1. 2016年度については保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益、2017年度については経常損益を記載

# 要約損益計算書(四半期)

(百万円)

	16/1Q	17/1Q	増減
保険料等収入	2,444	2,588	143
その他	150	63	△86
経常収益	2,594	2,651	56
保険金等支払金	564	467	△96
責任準備金等繰入額	911	912	0
事業費	861	1,005	144
その他	117	128	10
経常費用	2,455	2,514	59
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 <sup>1</sup>	139	136	△2
保険業法第113条繰延資産償却費	265	—	△265
経常損益	△125	136	262
特別損失・法人税等合計	△1	27	28
四半期純損益	△124	109	233

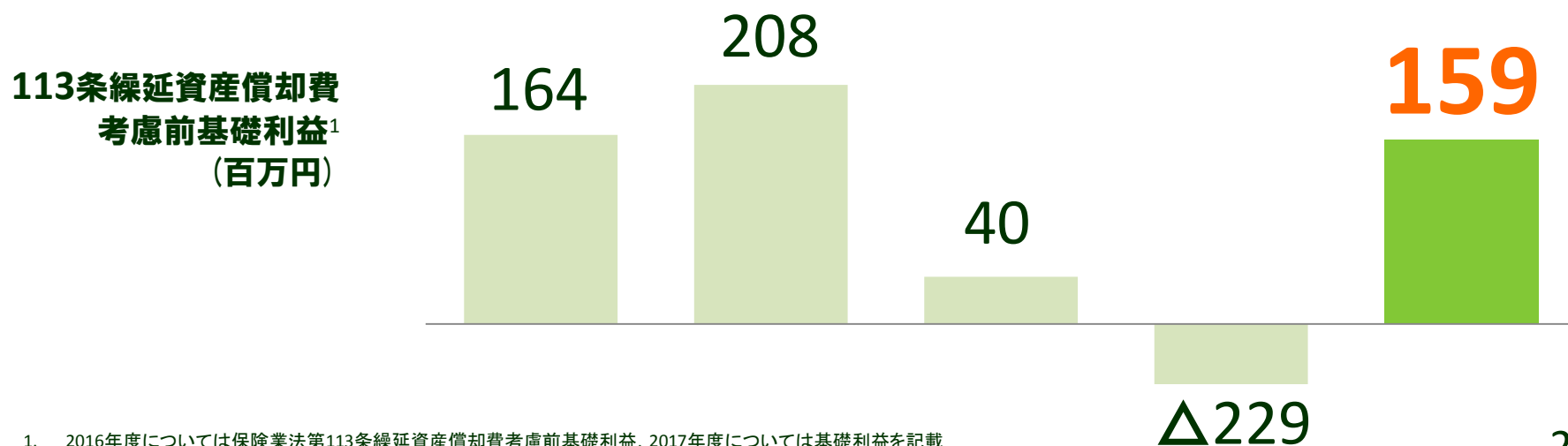
1. 2016年度については保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益、2017年度については経常損益を記載

# 基礎利益・三利源分析

## ■ 危険差益を継続して計上

(百万円)

	16/1Q	16/2Q	16/3Q	16/4Q	17/1Q
<b>危険差益</b>	549	589	552	601	<b>616</b>
費差益	△655	△655	△777	△2,158	△454
利差益	5	8	1	2	△2
<b>基礎利益</b>	△100	△57	△224	△1,554	<b>159</b>
(参考)保険料等収入	2,444	2,413	2,463	2,494	<b>2,588</b>



1. 2016年度については保険業法第113条繰延資産償却費考慮前基礎利益、2017年度については基礎利益を記載

# 財務状況

(百万円)	16/03	17/03	17/06
総資産	30,317	31,934	32,826
現金及び預貯金	734	1,004	974
買入金銭債権	1,999	1,999	1,999
金銭の信託	1,035	995	1,501
有価証券	23,067	26,372	26,691
国債	10,102	9,876	8,772
地方債	1,521	1,496	1,496
社債	10,428	11,751	12,566
株式 <sup>1</sup>	211	334	337
外国証券 <sup>2</sup>	804	819	800
その他の証券 <sup>3</sup>	-	2,095	2,717
負債合計	14,893	18,288	19,068
保険契約準備金	13,908	17,501	18,414
純資産	15,423	13,645	13,757
ソルベンシー・ マージン比率	2,809%	2,723%	2,689%

■ 資産運用の  
多様化を促進

■ 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. 外国債券及び株式を含む投資信託への投資

# KDDIチャンネルにおける店舗展開

## ■ 全国の直営店舗にて試験販売を開始

### 3つの販路を活用



ウェブサイト



auフィナンシャルサポート  
センターからフォロー



一部店舗にて  
取扱い

New!

New!



# お客さま本位の業務運営

## ■ マニフェストの内容に基づき、方針を策定



### お客さま本位の 業務運営に関する方針

#### 1 お客さま本位の 業務運営を実践するための 「生命保険マニフェスト」

当社は、2008年5月の開業時に、「生命保険はむずかしい」そう言われる時代は、もう、終りにさせたいという思いを、「第1章 私たちの行動指針」、「第2章 生命保険を、もっと、わかりやすく」、「第3章 生命保険料を、安くする」、「第4章 生命保険を、もっと、手軽で便利に」の4章から構成される「ライフネットの生命保険マニフェスト」として定め、行動指針として業務を運営しています。

当社は、「ライフネットの生命保険マニフェスト」を行動指針にすることにより、お客さま本位の業務運営を実践できると考えていることから、今後も、「ライフネットの生命保険マニフェスト」に基づいて、正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な生命保険商品やサービスをお客さまに提供します。

#### 2 私たちの行動指針

当社は、「ライフネットの生命保険マニフェスト」の第1章において、「私たちの行動指針」を定めています。この中で、「一人一人のお客さまの、利益と利便性を最優先させる。」ことを宣言しており、お客さまと同じ生活者であることを忘れず、保険商品やサービスを提供します。また、お客さまとの取引の際に利益相反が生じないよう管理を行うとともに、保険商品の開発において、「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」ことを指針とします。さらに、ウェブサイトやSNS等を活用して積極的な情報公開を行います。また、「個人情報保護をはじめとしてコンプライアンスを遵守」していきます。

#### 3 生命保険を、 もっと、わかりやすく

当社は、「ライフネットの生命保険マニフェスト」の第2章を「生命保険を、もっと、わかりやすく」として、複雑になりがちな保険商品をお客さまに理解していただくことを目指します。「簡単な商品構成とする」ことでお客さまの理解を促進する一方、ご自身で判断することが難しい場合は、コンタクトセンターや代理店を通じて、保険商品選びをサポートします。また、保険商品の選択において、「お客さまが冷静に合理的に判断できる」ように、必要な情報を積極的に開示します。

#### 4 生命保険料を、安くする

当社は、「ライフネットの生命保険マニフェスト」の第3章を「生命保険料を、安くする」として、業務運営の効率化により、お客さまの保険料を抑えていきます。お客さまの立場で、「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」という願いを持っています。

#### 5 生命保険を、 もっと、手軽で便利に

当社は、「ライフネットの生命保険マニフェスト」の第4章を「生命保険を、もっと、手軽で便利に」として、インターネットを始めとする、時代に合ったテクノロジーや考え方を積極的に採り入れることで、お客さまの保険に対する利便性を向上させます。また、保険金等のお支払いは、生命保険会社として最も重要な責務と認識し、正確に、遅滞なく実行することで、お客さまからの信頼を確保します。

#### 6 お客さま本位の業務運営を 継続するための取組み

当社は、「ライフネットの生命保険マニフェスト」が業務運営の基礎となることを強く認識するとともに、従業員に対しても教育等を通じて浸透を図るとともに、その行動を適切に評価できるような人事評価の整備を行い、継続的な実践に努めます。

ライフネット生命保険株式会社

# 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

価格.com保険アワード2017年版にて  
 定期死亡保険「かぞくへの保険」、就業不能保険「働く人への保険2」が総合第1位を獲得<sup>1</sup>



定期保険

総合

powered by Kakaku.com insurance



総合

powered by Kakaku.com insurance

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日の期間に最も申し込みの多かった商品として選出

# “働く人”を応援する保険

## ■ 就業不能保険に次いで新しく商品を開発

支払い実績のうち、  
がんによる給付が約6割

2010年2月  
販売開始  
2016年6月  
リニューアル

就業不能  
保険

がん  
保険

2017年8月  
新発売

がん患者の約75%<sup>1</sup>を占める  
「働きながらがんを治療する人」をサポート

1. 東京都福祉保健局「がん患者の就労等に関する実態調査」

# 2017年8月にがん保険を新発売

## ■ 働きながらの治療をダブルでサポート



ライフネットの  
**がん保険**

ダブル  
**Wエール**

+ サバイバーシップ支援サービス

# サバイバーシップ支援サービス

- **がん経験者の意見をもとに、**  
**専門企業と提携して必要なサービスを紹介**

外見のケアなど



炊事・洗濯・家事など



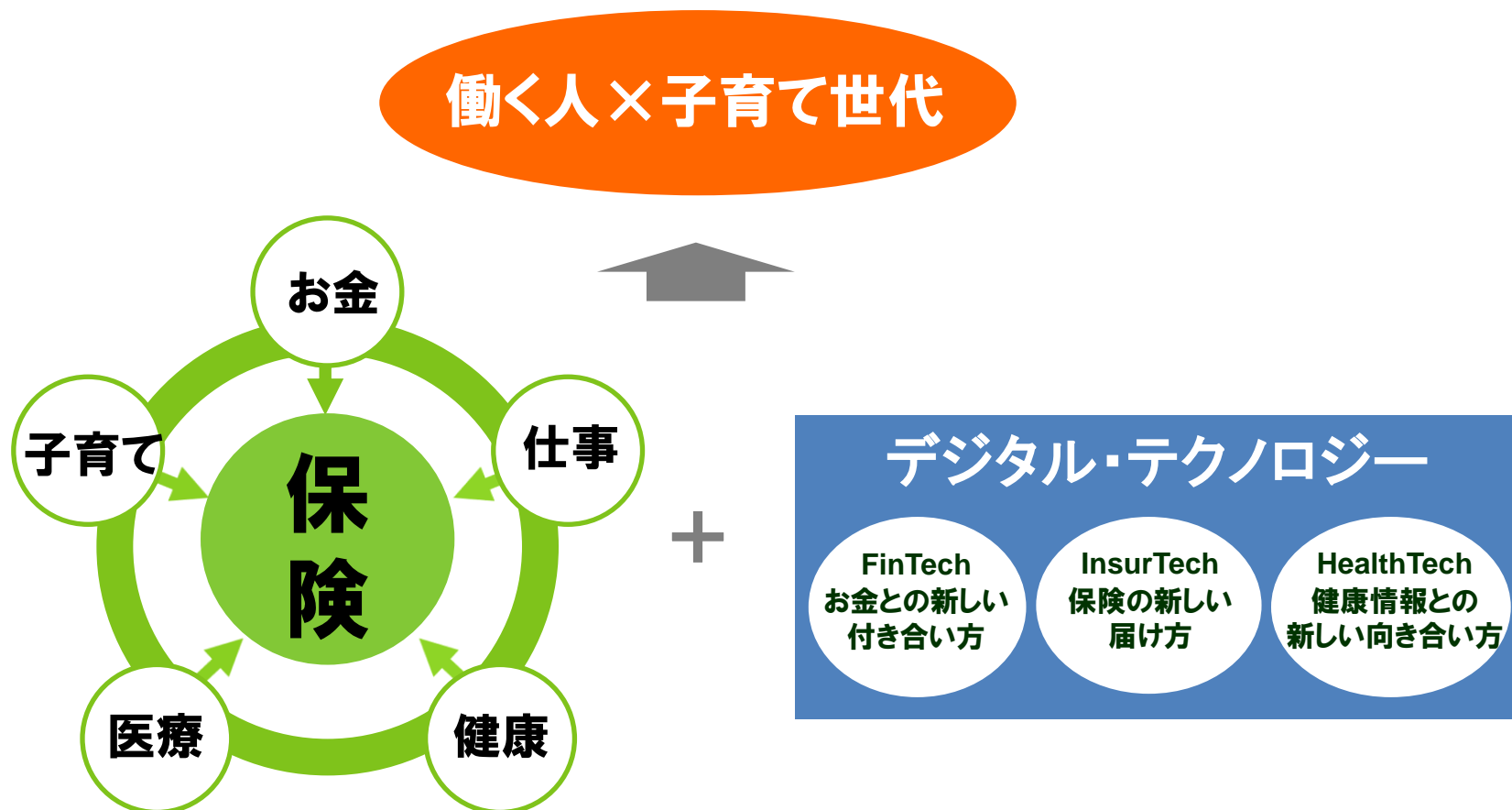
通院・通勤・移動など



資生堂 ライフクオリティー ビューティーセンター  
SHISEIDO LIFE QUALITY BEAUTY CENTER

# 目指す方向性

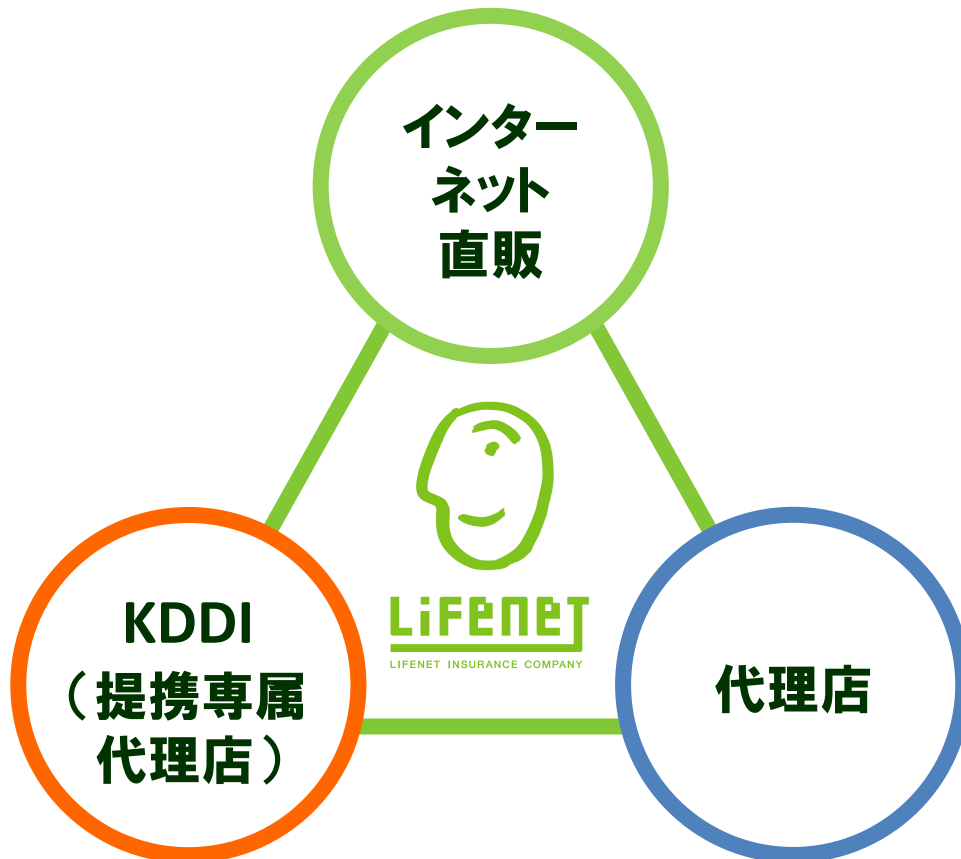
- **テクノロジー**を活用して、**働く人×子育て世代**の生活をサポート



「保険×情報・サービス」による生活サポート

# 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拡充  
及びがん保険「ダブルエール」  
の販売拡大

### 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「働く人への保険2」  
及びがん保険「ダブルエール」  
の販売拡大

# 2017年度業績予想

## ■ 2017年5月開示の業績予想を据え置き

(百万円)

	2017年度 業績予想	(参考) 2016年度実績
経常収益	11,000	10,096
経常損益	△300	△2,031 <sup>1</sup>
当期純損益	△300	△1,889 <sup>1</sup>

1. 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。



# 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

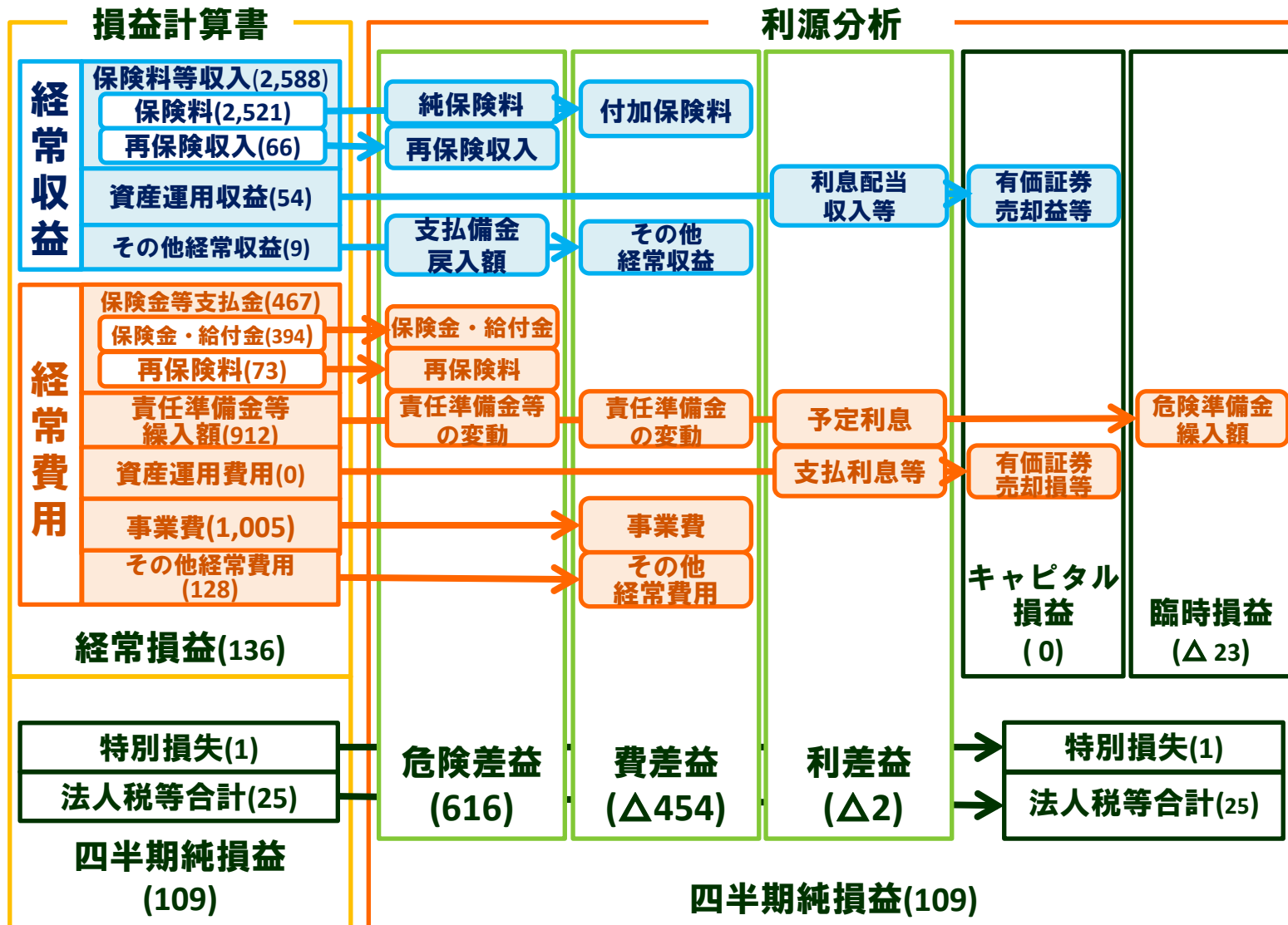


**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 基礎利益の利源分析の図解

2017年度第1四半期



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

2017年度第1四半期末

ソルベンシー・マージン比率  
2,689.5%

= ソルベンシー・マージン総額  
(20,610)

÷  $\sqrt{(R_1+R_8)^2+(R_2+R_3+R_7)^2}+R_4 \div 2$   
リスクの合計額÷2  
(1,532÷2)

預貯金等 (974)	その他の負債 (442)
買入金銭債権 (1,999)	支払備金(345)
金銭の信託 (1,501)	責任準備金 (18,068)
有価証券 (26,691)	危険準備金(1,425)
	保険料積立金等 余剰部分(5,283)
	価格変動準備金(21)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(171) <sup>1</sup>
	その他有価証券 評価差額金(441) <sup>1</sup>
有形固定資産 (114)	資本金等 (13,266)
無形固定資産 (534)	純資産 (13,757)
その他の資産 (1,009)	

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  $R_1$ (1,051)

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  $R_8$ (331)

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  $R_3$ (514)

【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  $R_4$ (56)

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。