



証券コード:7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2017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

2017年11月13日

# 決算説明会のポイント

- ① 新契約年換算保険料は  
前年同期比115%
- ② 経常収益は前年同期比106%
- ③ 経常損益は黒字を計上
- ④ がん保険「ダブルエール」の発売と  
積極的な営業費用の投下
- ⑤ 中期計画は順調に進捗

# 2017年度2Q決算サマリー



(百万円)

	2016/1H	2017/1H	前年同期比
経常収益	5,016	5,338	106.4%
事業費	1,716	2,295	133.7%
経常損益 <sup>1</sup>	327	1	0.4%
中間純損益	△191	△15	—
危険差益	1,139	1,278	112.2%
保有契約年換算保険料 <sup>2</sup>	9,693	10,493	108.3%
保有契約件数(件)	231,538	248,635	107.4%
新契約年換算保険料 <sup>2</sup>	635	730	115.1%
新契約件数(件)	13,619	16,442	120.7%

1. 2016年度上半期は保険業法第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

## 1. 中期計画の進捗

## 2. 2017年度2Q決算

# 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

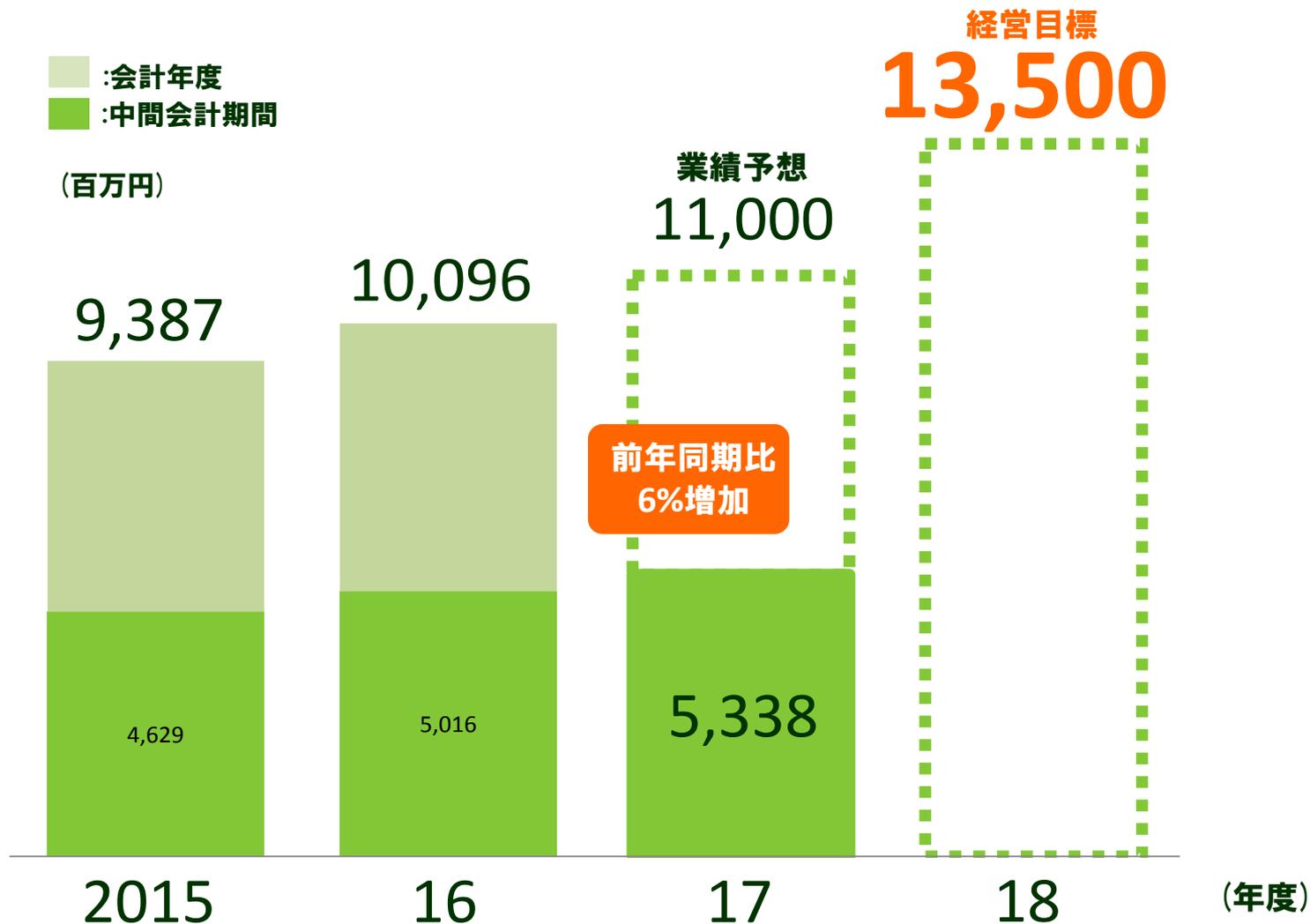
- 2017年度は**持続可能な収益基盤**の確立を目指す

- 経営目標の達成



# 中期計画の進捗(経常収益)

## ■ 中期計画は予定通り進捗



# 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 実績	2017年度 業績予想	2018年度 経営目標	17/1H 実績
113条繰延資産償却費 考慮前経常損益(A)	88	-	-	-
113条償却費 (B)	2,120 <sup>2</sup>	-	-	-
経常損益 (A)-(B)	△2,031	△300	黒字	1

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

# 目次

**1. 中期計画の進捗**

**2. 2017年度2Q決算**

# 2017年度上半期の主な実績

- ① **がん保険「ダブルエール」の発売と積極的な営業費用の投下**
- ① **お客さまの利便性の向上**
  - ① **スマートフォンサービスの強化**
  - ① **HDI格付けベンチマークで最高評価**
- ① **新契約年換算保険料は前年同期比115%**

# “働く人”を応援する保険

## ■ 就業不能保険に次いで**新しい商品**を開発

支払い実績のうち、  
がんによる支払が約6割

2010年2月  
発売  
2016年6月  
リニューアル

就業不能  
保険

がん  
保険

2017年8月  
発売

就労時にがん診断を受けた人の、約75%<sup>1</sup>を占める  
「がんを治療しながら働き続ける人」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**

+ がん生活サポートサービス

# がん生活サポートサービス

- 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

炊事・洗濯・家事など



外見のケアなど



通院・通勤・移動など



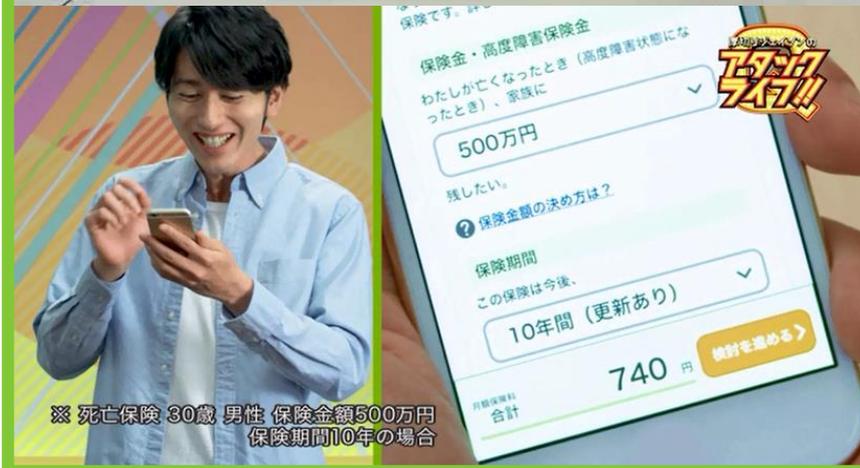
**DUSKIN**  
喜びのタネをまこう

 日本交通株式会社  
 全国タクシー

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

# 広告宣伝の強化

## ■ がん保険発売に合わせてTVCM等を強化



# スマートフォンサービスの強化

## ■ 夫婦などお客さまのパートナーと一緒に LINE上で保険相談可能に



保険プランナー

保険検討中のお客さま

お客さまのパートナーなど

# 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  
生保業界で最長タイ記録<sup>1</sup>となる  
6年連続ダブル3ツ星を獲得<sup>2</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)



1. 当社調べ  
2. HDI-Japanが主催する2017年「HDI 格付けベンチマーク(生命保険業界)」においての受賞

# 経常収益

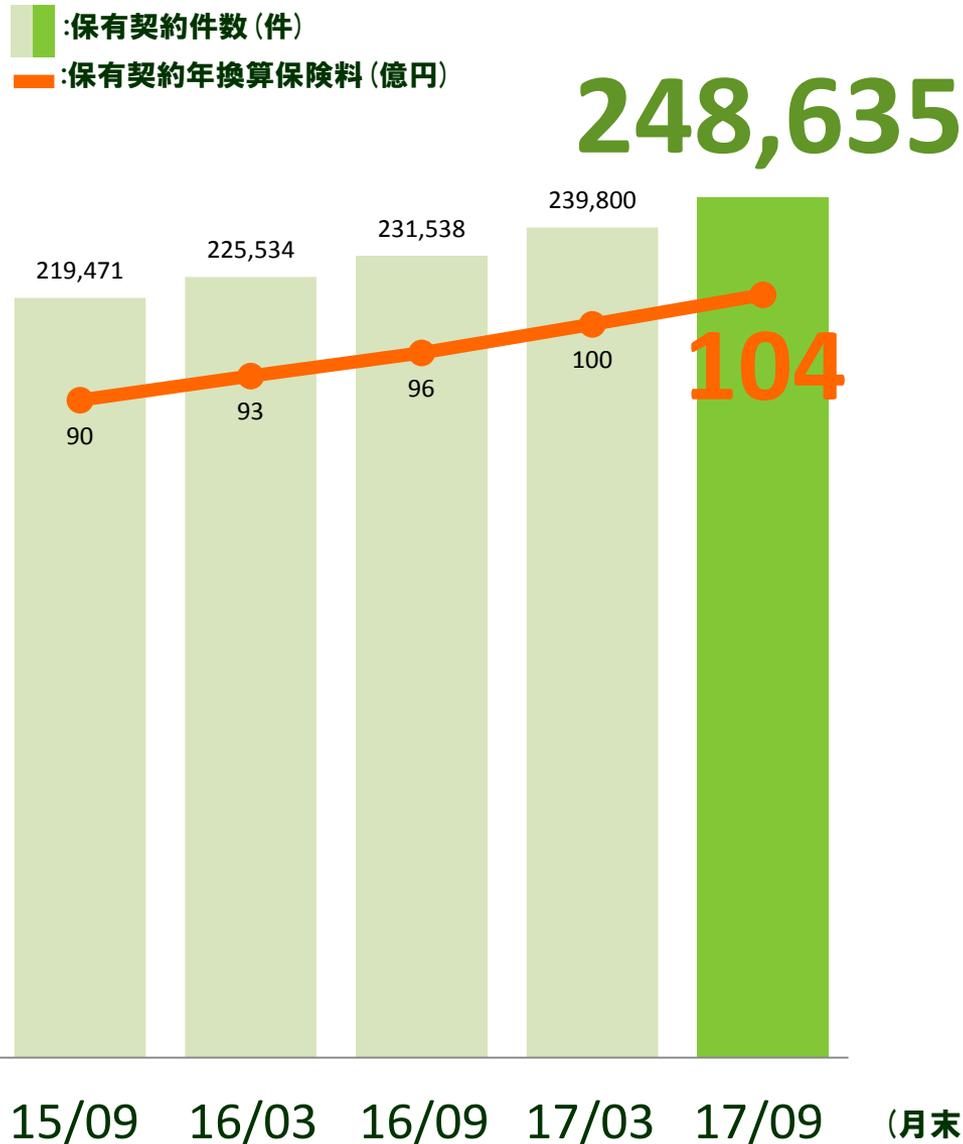
(百万円)



■ 前年同期比**106%**

■ 保険料等収入は  
**51億96百万円**

# 保有契約年換算保険料 / 件数



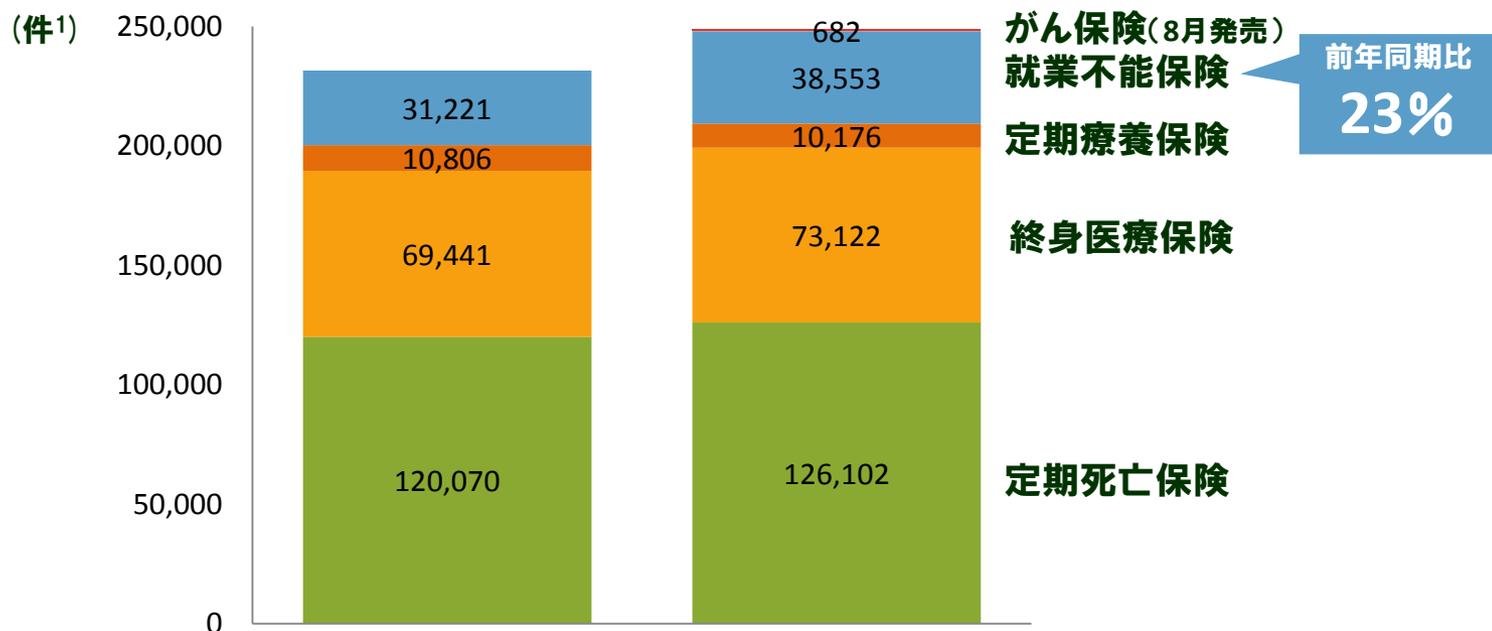
■ 着実に増加

■ 10月に  
保有契約  
25万件を突破



# 保有契約の内訳

## ■ 就業不能保険が伸長

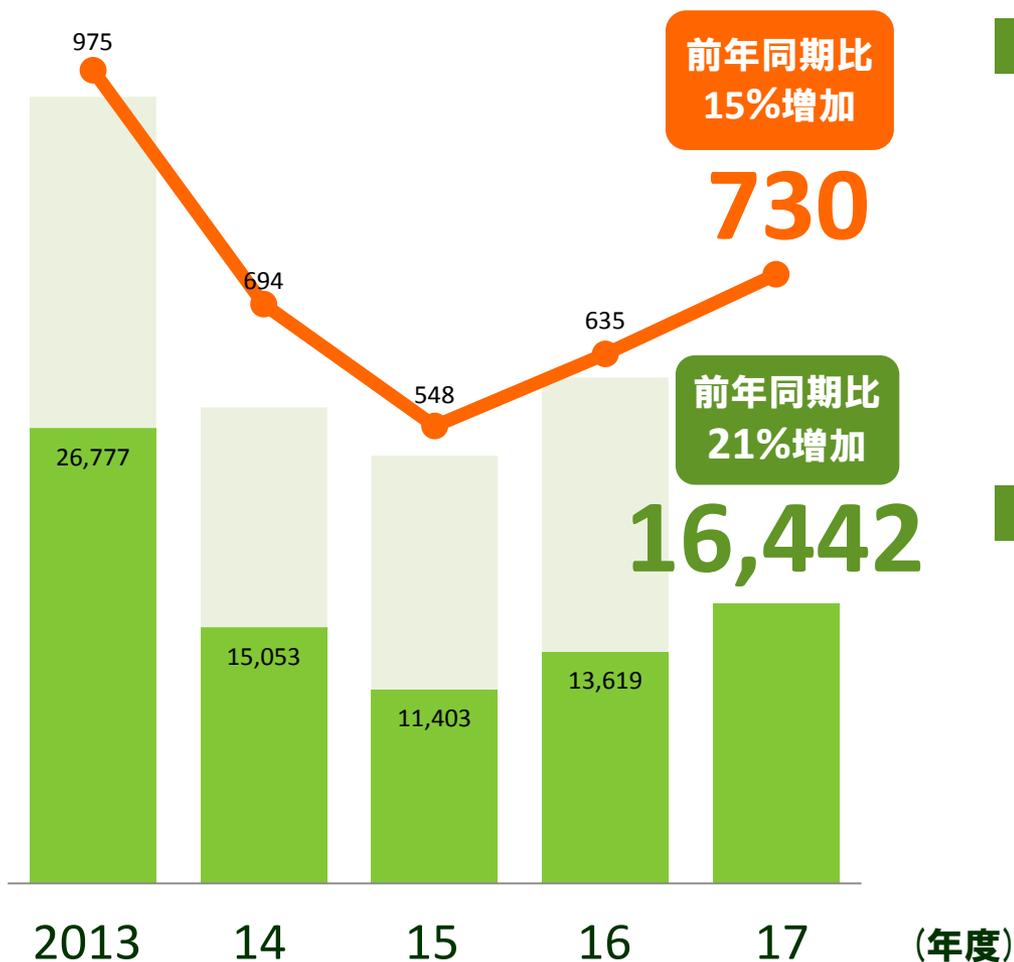


	2016/09	2017/09
保有契約件数	231,538件	248,635件
保有契約金額(保有契約高) <sup>2</sup> (百万円)	1,936,576	2,001,647
保有契約者数	145,626人	159,519人
(参考)解約失効率 <sup>3</sup>	6.6%	6.1%

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」、がん保険は「ダブルエール」の件数を指す
2. 保有契約金額は第三分野保険(医療保障・生前給付保障等)の保障額を含まない死亡保障額の合計
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

- : 会計年度新契約件数 (件)
- : 中間会計期間新契約件数 (件)
- : 中間会計期間新契約年換算保険料 (百万円)

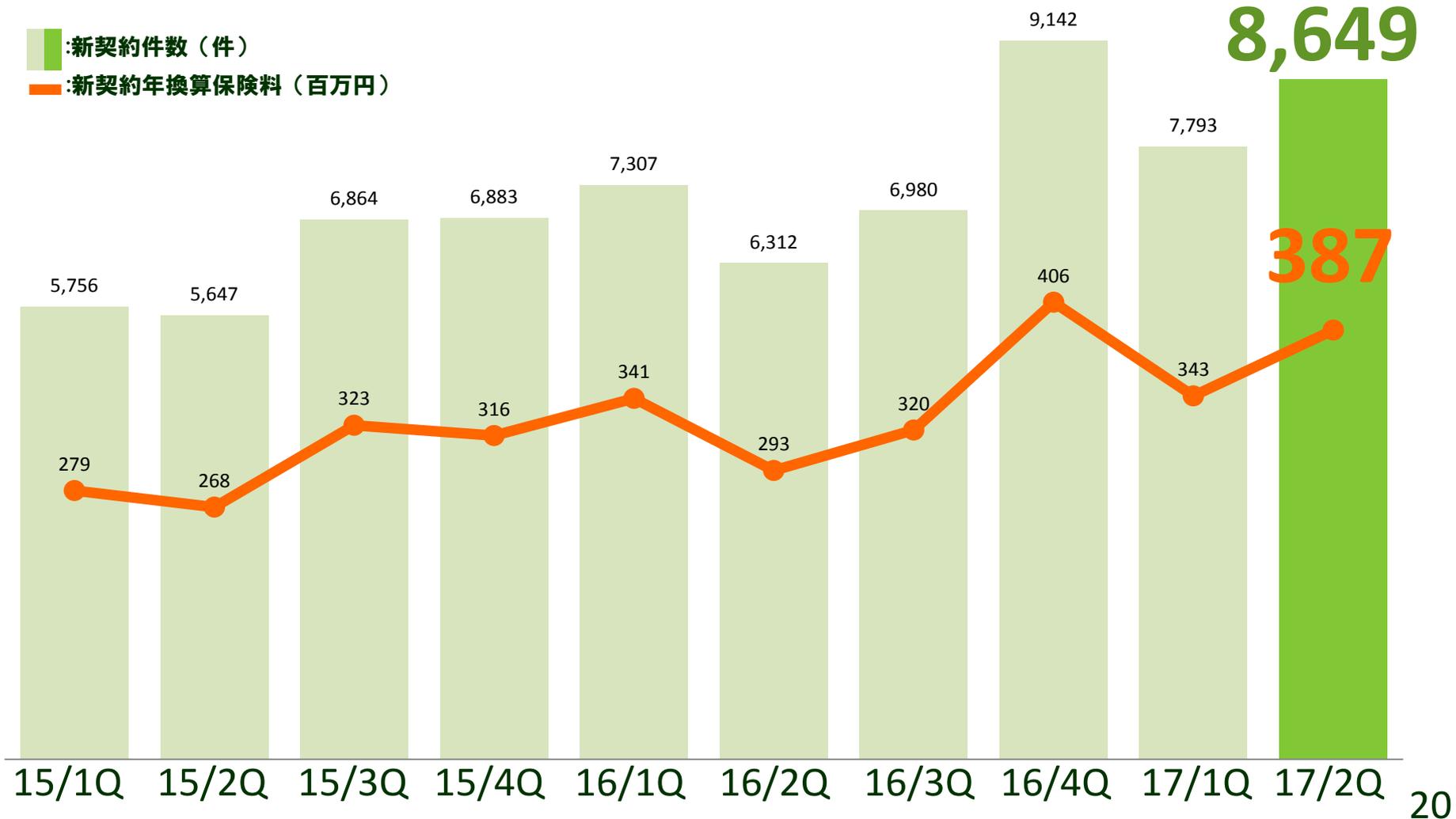


■ 新契約件数は  
前年同期比  
121%

■ 商品投入と  
チャンネル多角化に  
より着実に成長

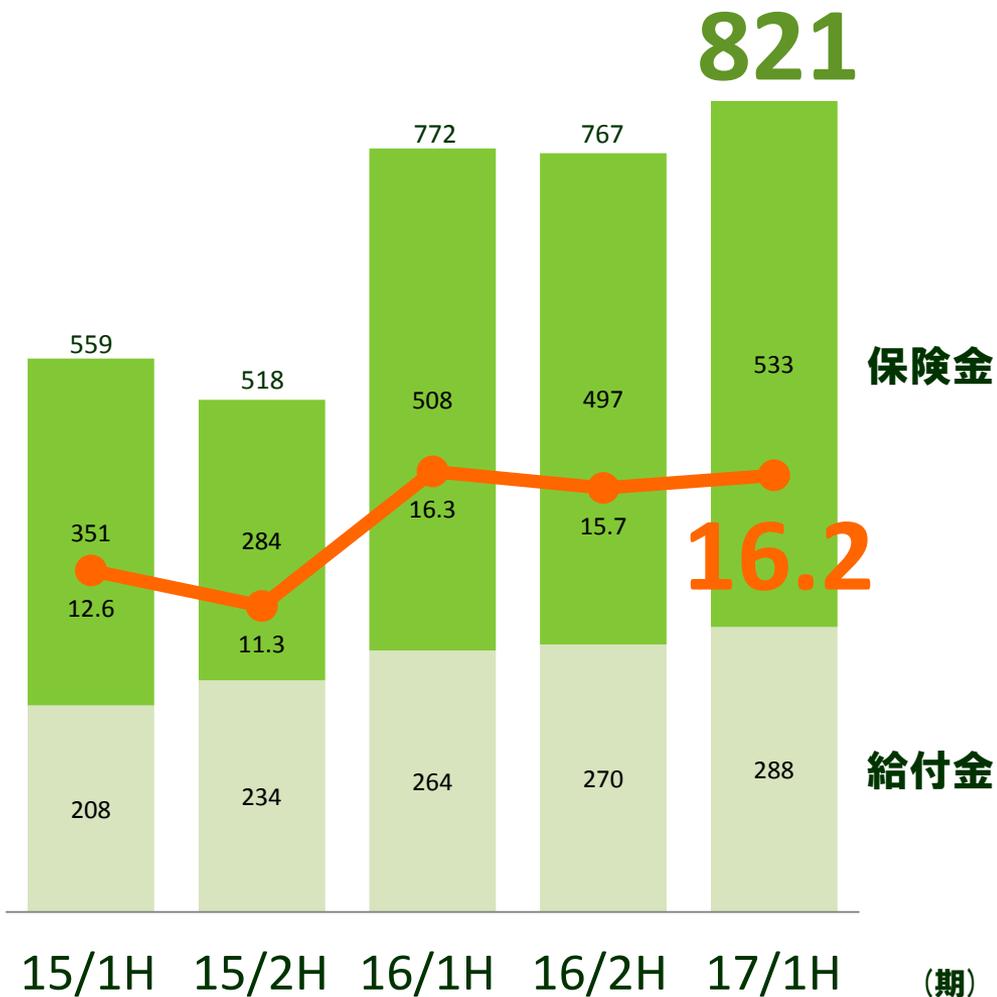
# 新契約年換算保険料/件数 (四半期)

## ■ 2Qの新契約件数は前年同期比137%



# 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（%）

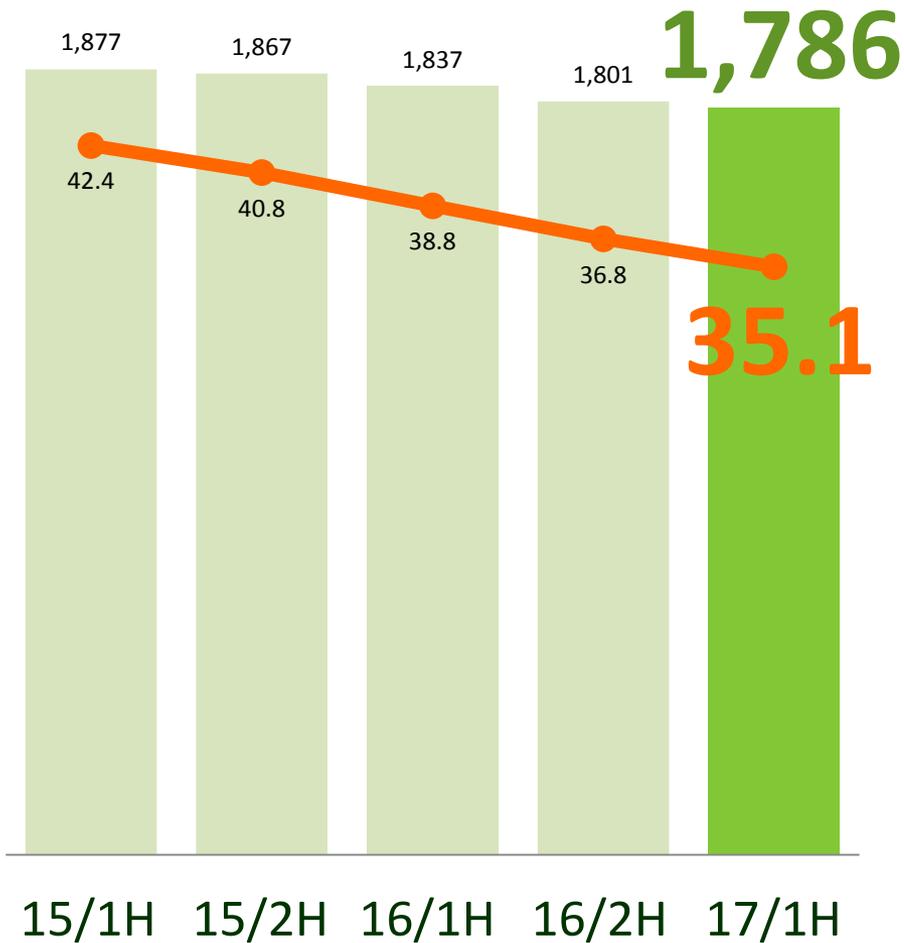


■ 保険金**35件**  
給付金**3,039件**  
をお支払い

■ 保険料に対する  
割合は**16%**

# 責任準備金繰入額

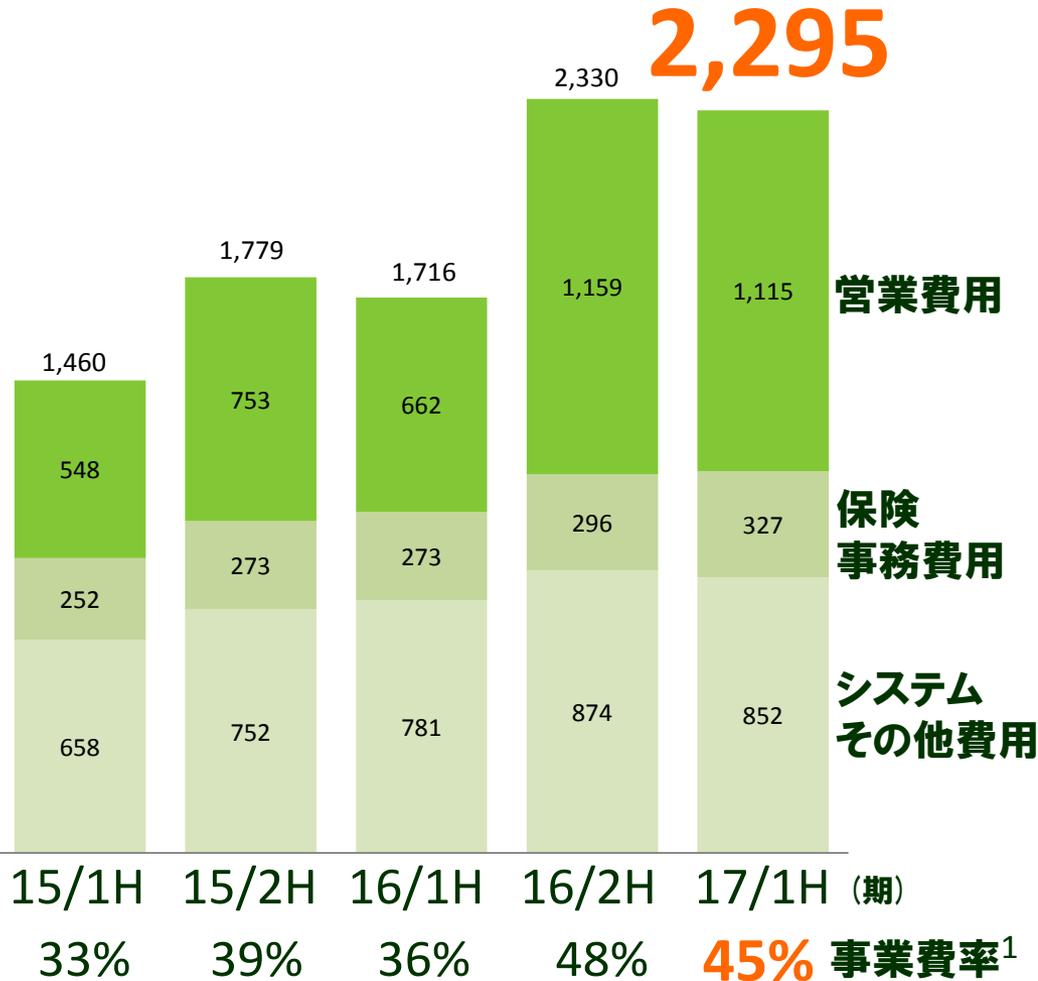
■:責任準備金繰入額（百万円）  
■:責任準備金繰入額/保険料（%）



■ 契約年数の経過  
などにより減少

# 事業費

(百万円)



■ 成長を目指し、  
第2四半期に  
営業費用を  
積極投下

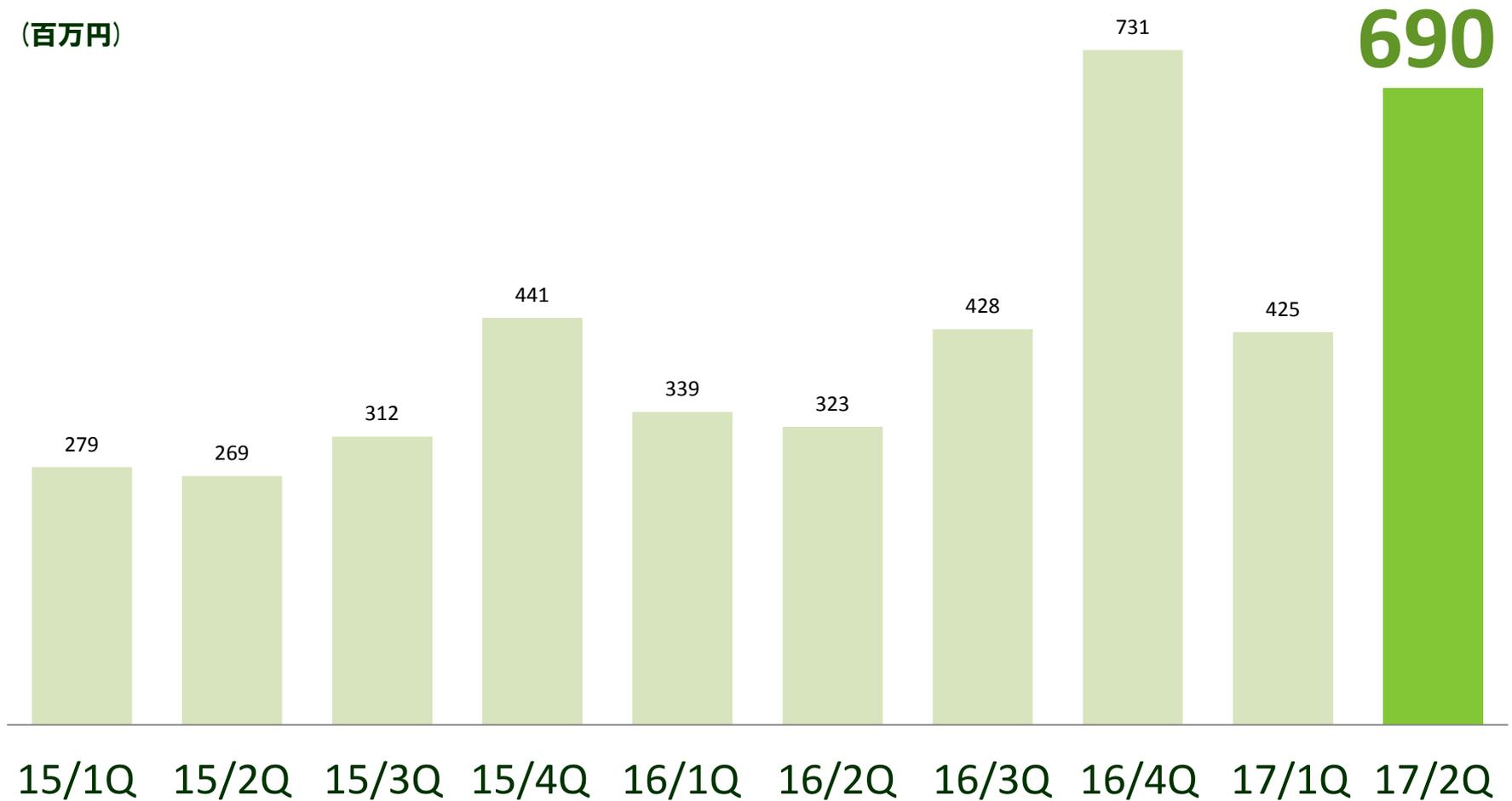
■ 事業費率<sup>1</sup>  
45%

1. 保険料に対する事業費の比率

# 営業費用（四半期）

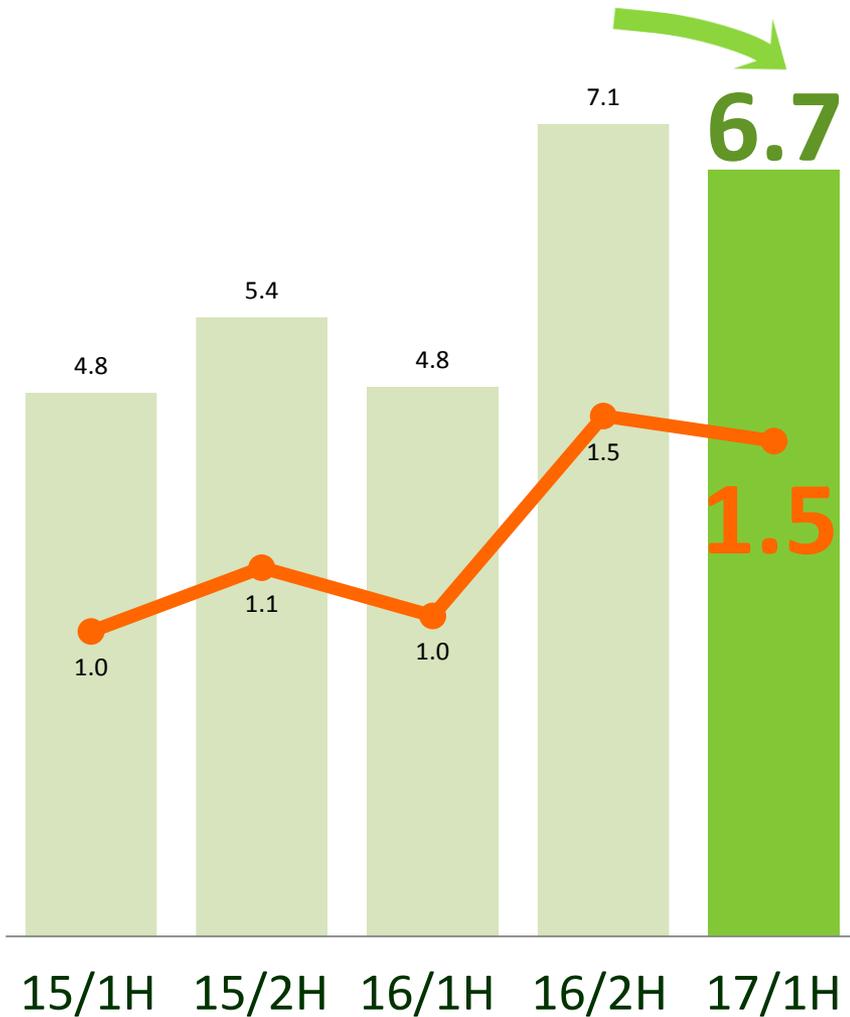
## ■ 新商品発売に合わせて広告宣伝を強化

(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



■ 積極的に営業費用を投下するも、獲得効率は改善

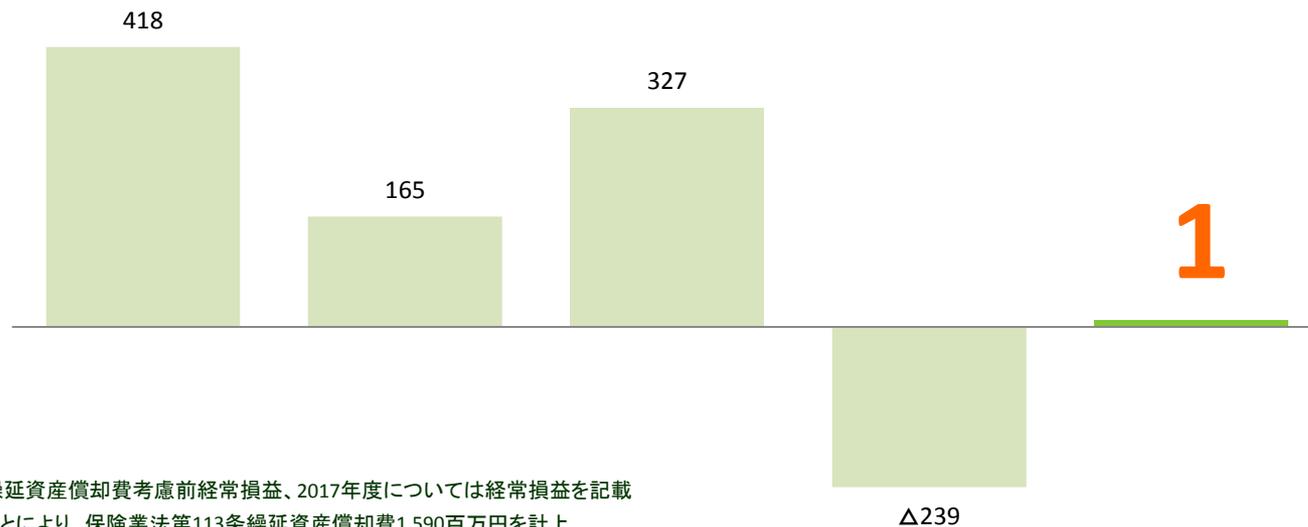
# 経常損益及び純損益(半期)

## ■ 保険金等支払が少なく経常損益は黒字

(百万円)

	2015/1H	2015/2H	2016/1H	2016/2H	2017/1H
実質的な経常損益 <sup>1</sup>	418	165	327	△239	<b>1</b>
113条償却費	△530	△530	△530	△1,590 <sup>2</sup>	-
経常損益	△111	△364	△202	△1,829 <sup>2</sup>	<b>1</b>
中間純損益	△102	△326	△191	△1,697	<b>△15</b>

実質的な経常損益<sup>1</sup>  
(百万円)

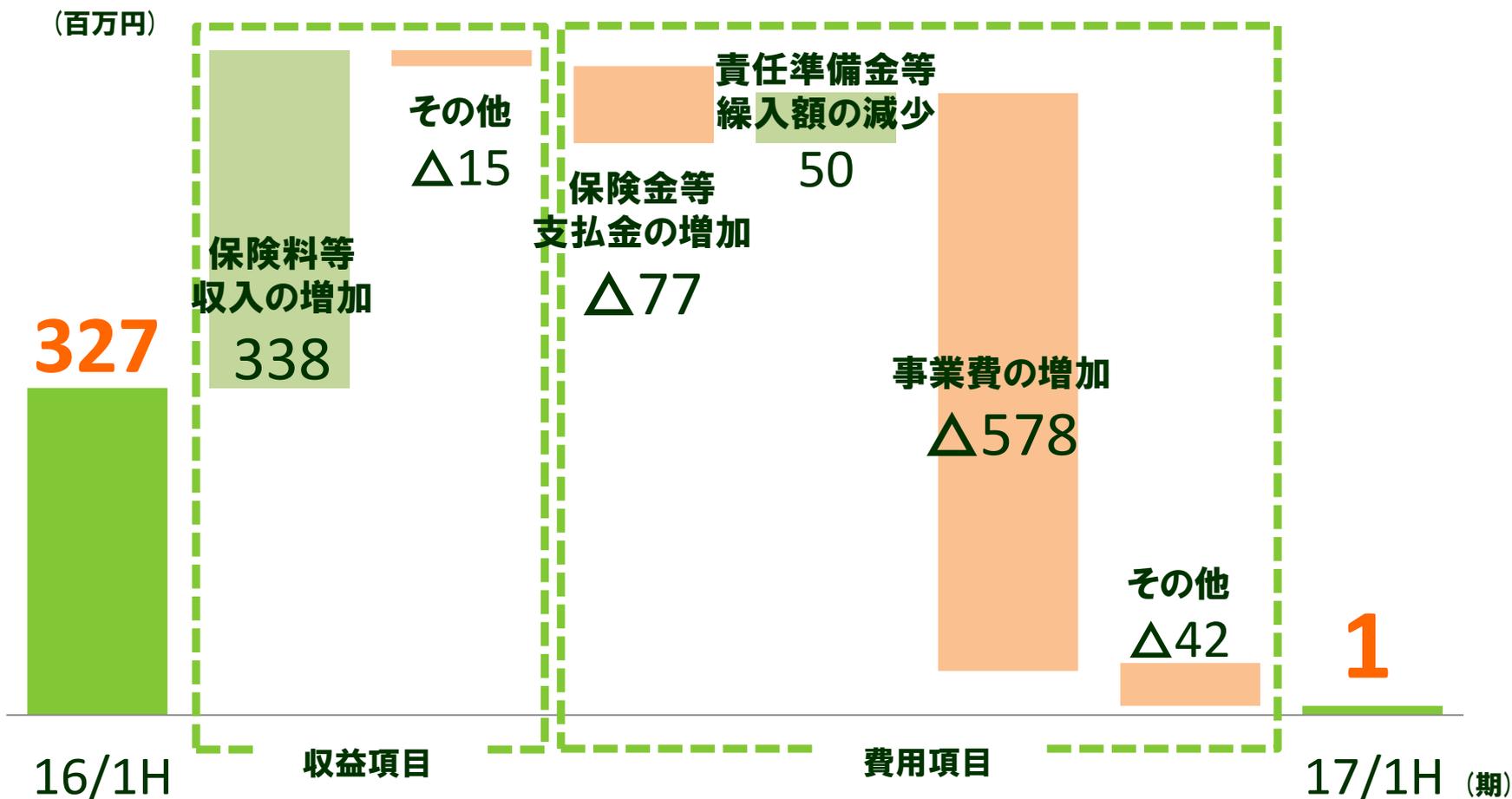


1. 2016年度までについては保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益、2017年度については経常損益を記載  
 2. 保険業法第113条繰延資産を一括償却したことにより、保険業法第113条繰延資産償却費1,590百万円を計上

# 経常利益<sup>1</sup>の増減分析

## ■ 事業費の増加により減少

経常利益<sup>1</sup>の変動要因



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利益、2017年度については経常利益を記載

# 要約損益計算書

(百万円)

	2016/1H	2017/1H	増減
保険料等収入	4,858	5,196	338
その他	158	142	△15
経常収益 (A)	5,016	5,338	322
保険金等支払金	893	971	77
責任準備金等繰入額	1,837	1,786	△50
事業費	1,716	2,295	578
その他	240	283	42
経常費用 (B)	4,688	5,337	648
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A-B)	327	1	△326
保険業法第113条繰延資産償却費 (C)	530	—	△530
経常損益 (A-B)-(C)	△202	1	203

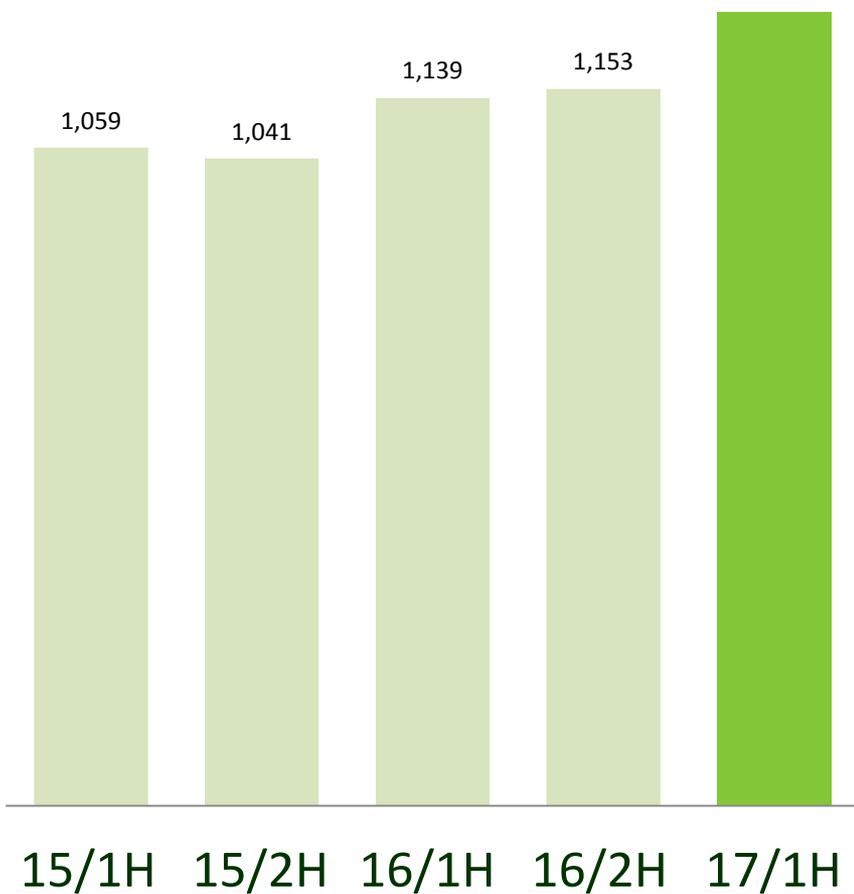
# 危険差益

(百万円)

前年同期比  
12%増加

1,278

■ 保険料の増加により  
前年同期比112%

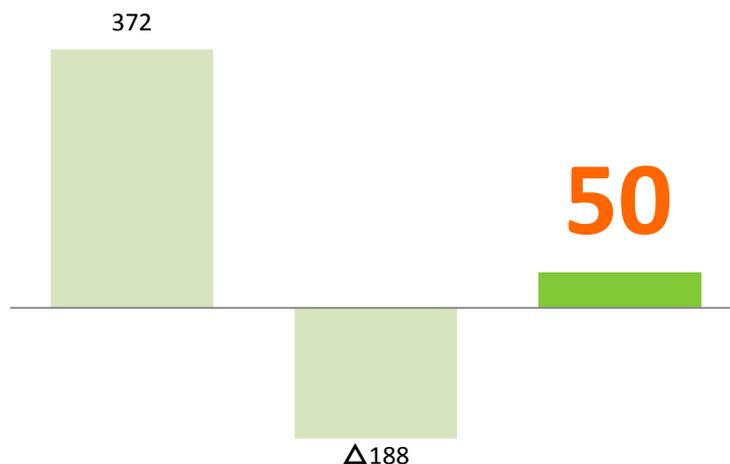


# 基礎利益・三利源分析

(百万円)

	2016/1H	2016/2H	2017/1H
危険差損益	1,139	1,153	1,278
費差損益	△1,311	△2,936	△1,232
利差損益	14	3	4
基礎利益	△157	△1,778	50
(参考)113条償却費	△530	△1,590 <sup>2</sup>	—
(参考)保険料等収入	4,858	4,958	5,196

実質的  
基礎利益<sup>1</sup>  
(百万円)



■ 繰延資産償却完了の一方、  
営業費用を積極投下し  
費差損は前年同期水準

■ 基礎利益は黒字を計上

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  
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1,590百万円を計上

# 財務状況

(百万円)	16/09	17/03	17/09
総資産	31,883	31,934	33,706
現金及び預貯金	884	1,004	890
買入金銭債権	1,499	1,999	1,999
金銭の信託	999	995	1,507
有価証券	25,447	26,372	27,666
国債	10,126	9,876	8,365
地方債	1,531	1,496	1,497
社債	10,753	11,751	13,768
株式 <sup>1</sup>	287	334	330
外国証券 <sup>2</sup>	748	819	807
その他の証券 <sup>3</sup>	2,000	2,095	2,897
負債合計	16,573	18,288	20,072
保険契約準備金	15,703	17,501	19,285
純資産	15,310	13,645	13,633
ソルベンシー・ マージン比率	2,809%	2,723%	2,599%

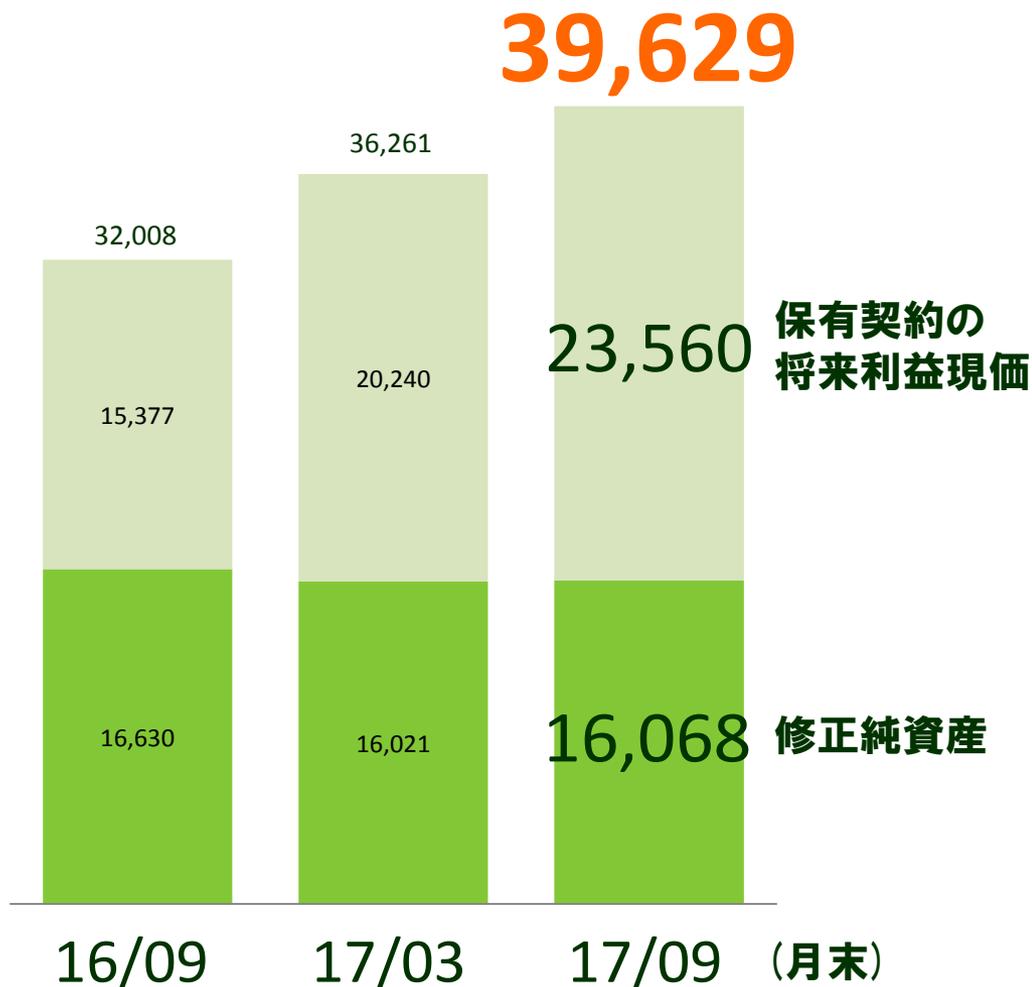
■ 資産運用の  
多様化を促進

■ 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. 外国債券及び株式を含む投資信託への投資

# EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー<sup>1</sup>)

(百万円)



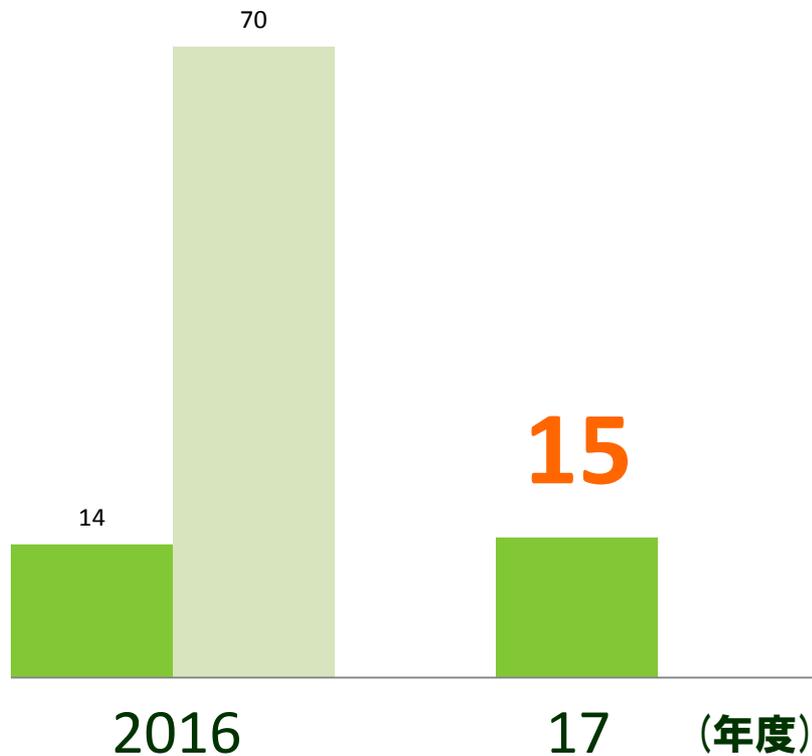
■ 保険金等の  
支払い実績の  
反映により、  
前期末比  
9%増加

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

# 新契約価値

■ :会計年度  
■ :中間会計期間

(百万円)

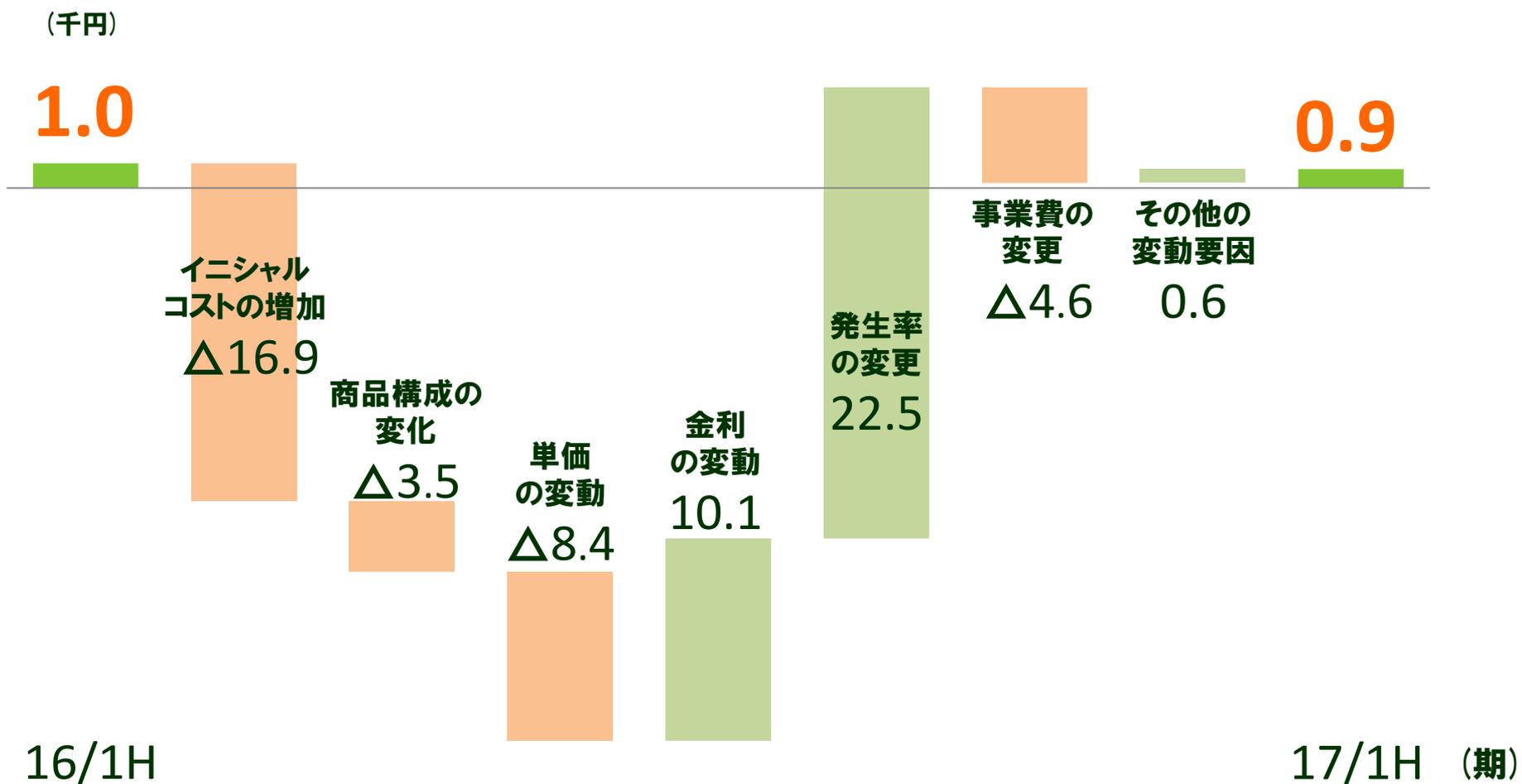


- 前年同期と同水準
- 引き続き営業効率の改善が課題

# 1件当たり新契約価値の増減分析

## ■ 営業費用投下によりイニシャルコストが増加

### 1件当たり新契約価値の変動要因



# 新契約価値

(百万円)		16/1H	17/1H	新契約1件当たり 17/1H(千円)
确实性等価将来利益現価		1,761	2,012	122.3
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	△3	△6	△0.3
ー)	ヘッジ不能リスクに係る費用	△1,073	△821	△49.9
将来利益現価		684	1,184	72.0
ー)	修正純資産	△669	△1,168	△71.0
新契約価値		14	15	0.9
(参考)保険料収入現価		9,824	10,100	
新契約件数(件)		13,619	16,442	

# EV感応度分析<sup>1</sup>

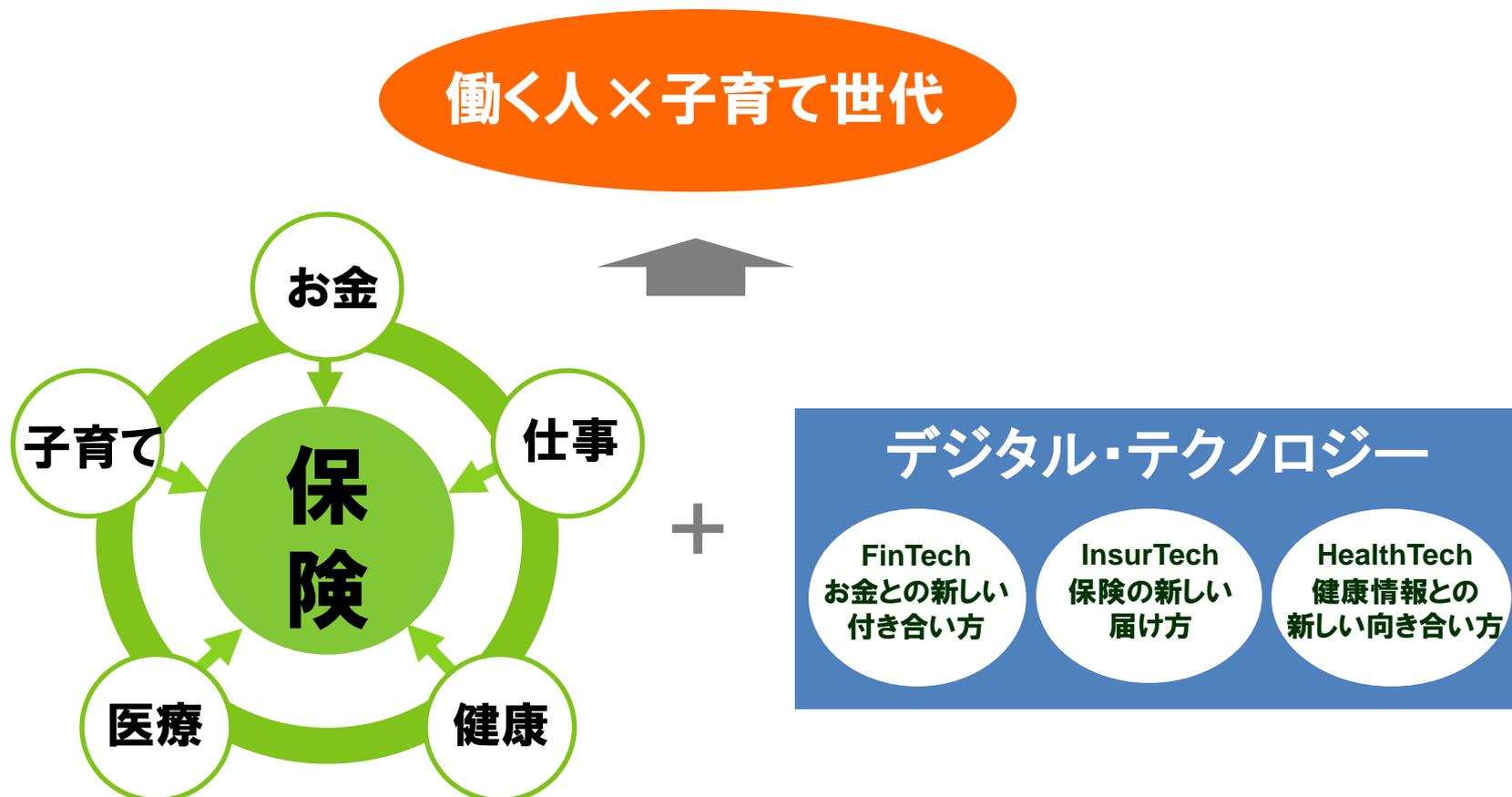
## ■ 前提条件を変更した場合の影響額

(百万円)	2017年9月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2017年9月末におけるEEV及び新契約価値	39,629	15
感応度1a(リスクフリー・レート1.0%上昇)	332	142
感応度1b(リスクフリー・レート1.0%低下)	△1,199	△235
感応度1c(リスクフリー・レート0.5%上昇)	250	80
感応度1d(リスクフリー・レート0.5%低下)	△465	△103
感応度1e(金利に国債利回りを使用)	238	22
感応度2(株式・不動産価値等10%下落)	△325	-
感応度3(事業費率10%減少)	2,107	133
感応度4(解約失効率10%低下)	△1,115	△63
感応度5(生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,016	102
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)	74	4

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

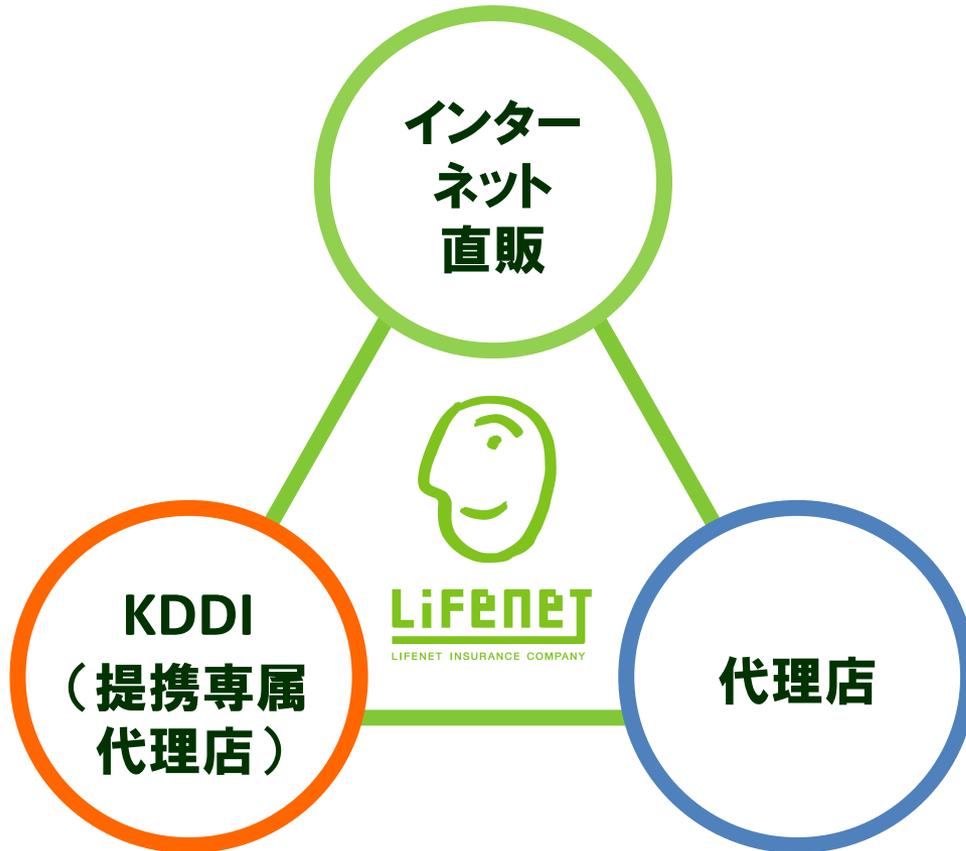
- **テクノロジー**を活用して、**働く人×子育て世代**の生活をサポート



「保険×情報・サービス」による生活サポート

# 今後の取組み

## ■ 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)

→ ウェブサイト、auフィナンシャル  
サポートセンター、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

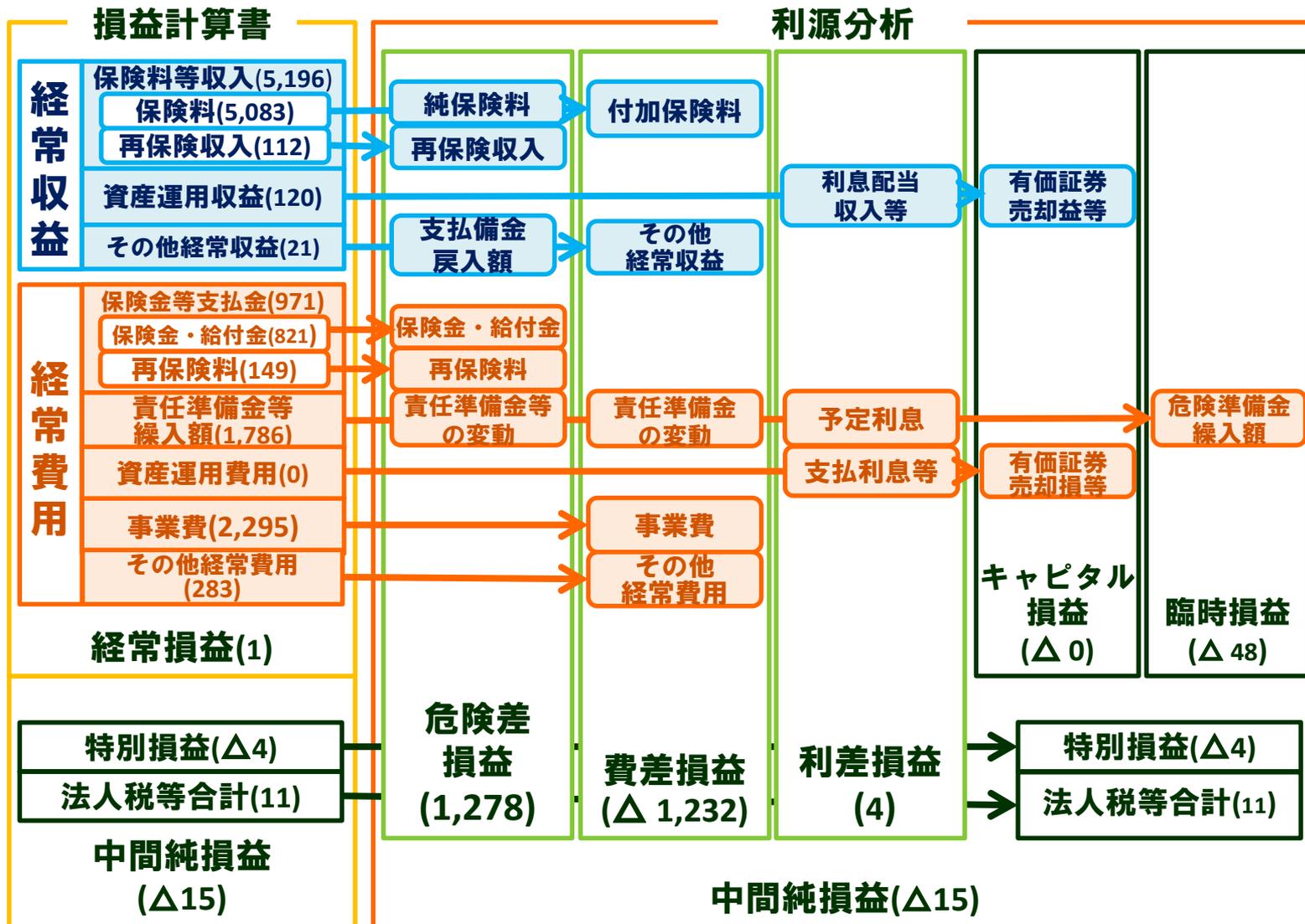


**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 基礎利益の利源分析の図解

2017年度第2四半期



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年度末第2四半期末

ソルベンシー・マージン比率  
2,599.6%

= ソルベンシー・マージン総額  
(20,626)

÷  $\sqrt{(R_1+R_8)^2+(R_2+R_3+R_7)^2+R_4} \div 2$   
リスクの合計額÷2  
(1,586÷2)

預貯金等 (890)	その他の負債 (571)
買入金銭債権 (1,999)	支払備金(308)
金銭の信託 (1,507)	責任準備金 (18,976)
有価証券 (27,666)	危険準備金(1,451)
	保険料積立金等 余剰部分(5,393)
	価格変動準備金(24)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(172) <sup>1</sup>
	その他有価証券 評価差額金(442) <sup>1</sup>
有形固定資産 (116)	資本金等 (13,141)
無形固定資産 (560)	純資産 (13,633)
その他の資産 (963)	

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  $R_1$ (1,060)

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  $R_8$ (347)

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  $R_3$ (589)

【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  $R_4$ (59)

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。