



証券コード：7157



**LIFENET**  
LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2018年度 第2四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2018年11月12日

# 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。

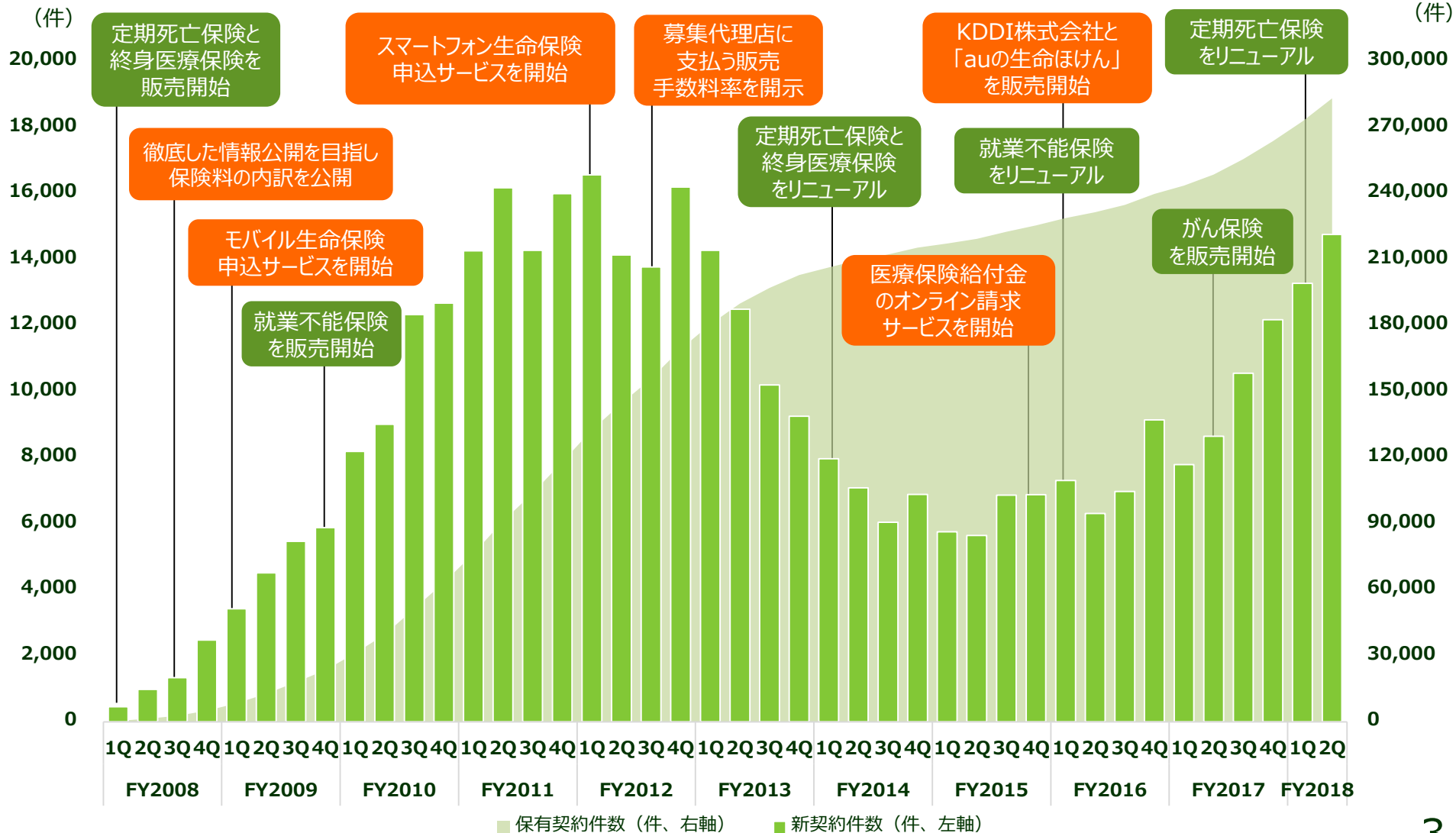
- 相互扶助という生命保険の**原点**を忘れない
- 時代が求める届け方で、必要な保障を、必要とするお客さまに

## 1. 新経営方針

## 2. 2018年度2Q決算

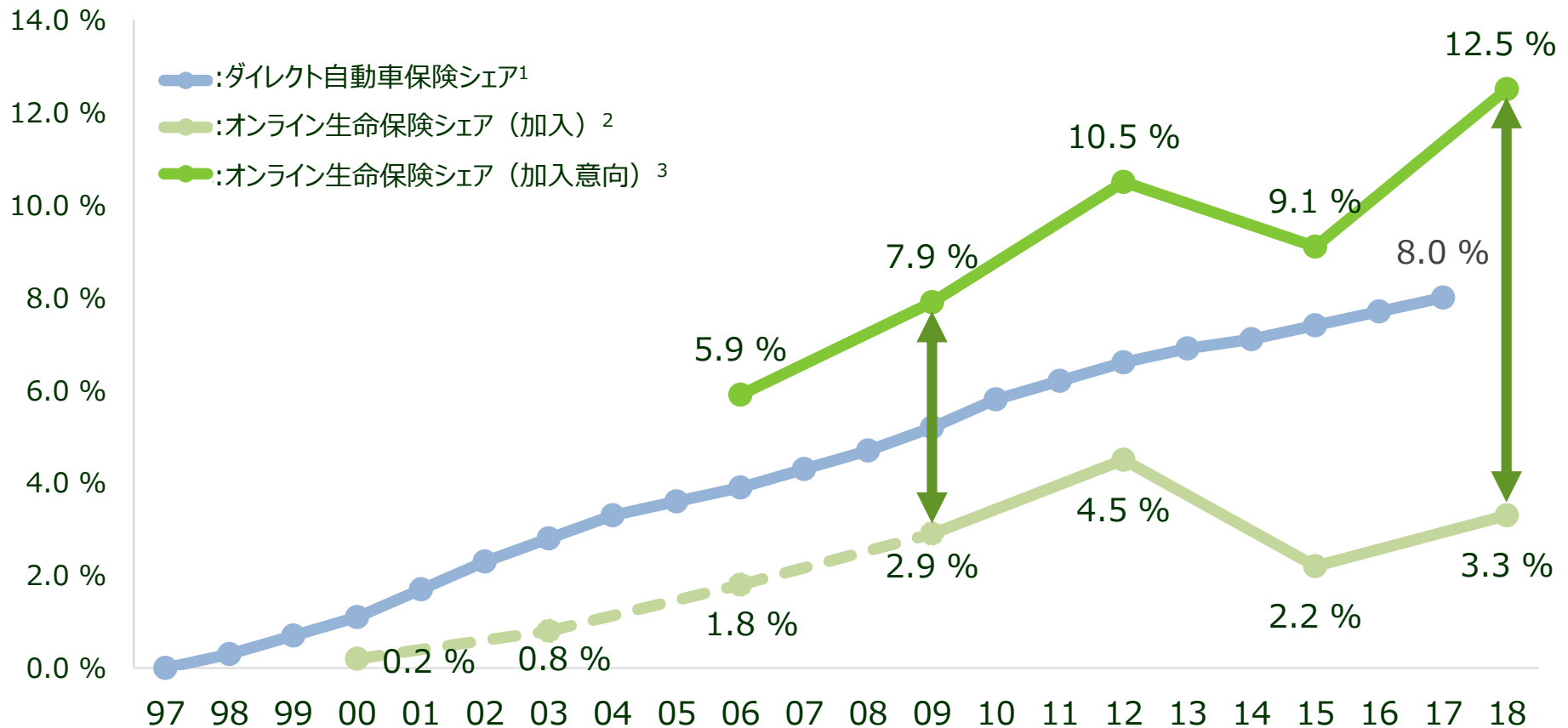
# 開業来10年間の振り返り

## ■ 契約業績は成長が一時鈍化も再び成長軌道へ回帰



# オンライン生保市場の成長可能性

## ■オンライン生保市場は上昇する加入意向を背景として 構造的な成長可能性を見込む



出所：生命保険文化センター「平成30年度生命保険に関する全国実態調査」及びソニーフィナンシャルホールディングス株式会社開示資料、より当社作成

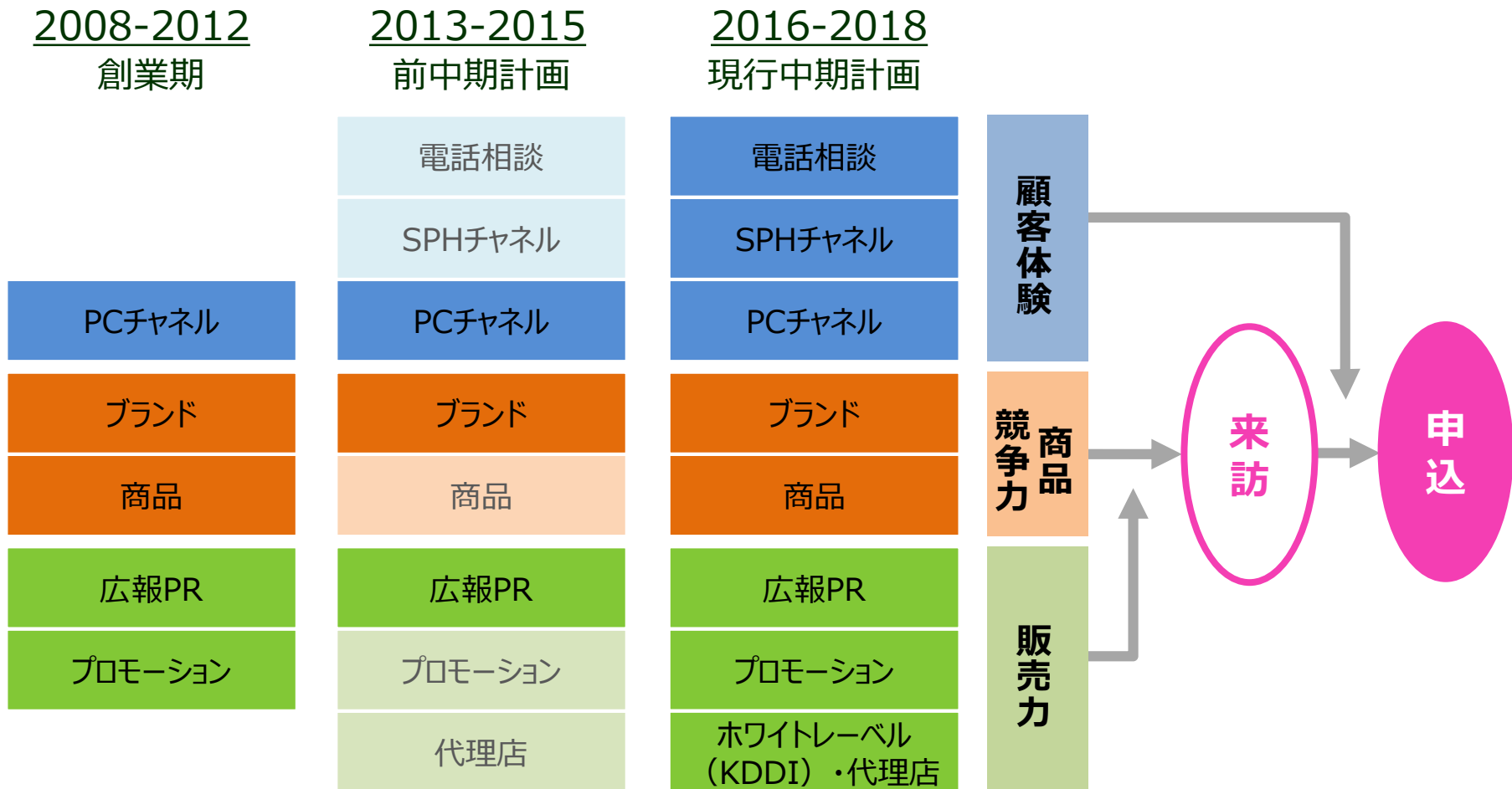
1. 「ダイレクト自動車保険シェア」は、元受正味保険料ベースの自動車保険市場全体に占めるダイレクトの割合

2. 「オンライン生命保険シェア（加入）」は、直近加入契約の加入経路（加入チャネル）に占める「インターネットを通じた加入」の割合

3. 「オンライン生命保険シェア（加入意向）」は、今後仮に生命保険や個人年金保険に加入する際に利用したい加入経路（加入チャネル）に占める「インターネットを通じた加入」の割合

# 開業来10年間の注力領域の変遷

## ■ 変化する顧客期待に適応し、持続的成長へ



# 今後の経営方針



## 経営理念

正直に経営し、  
わかりやすく、安くて便利な  
商品・サービスを提供することで、  
お客さま一人ひとりの生き方を応援する

## 目指す姿

オンライン生保市場の拡大を  
力強く牽引するリーディングカンパニー

## 重点領域

- **顧客体験の革新**

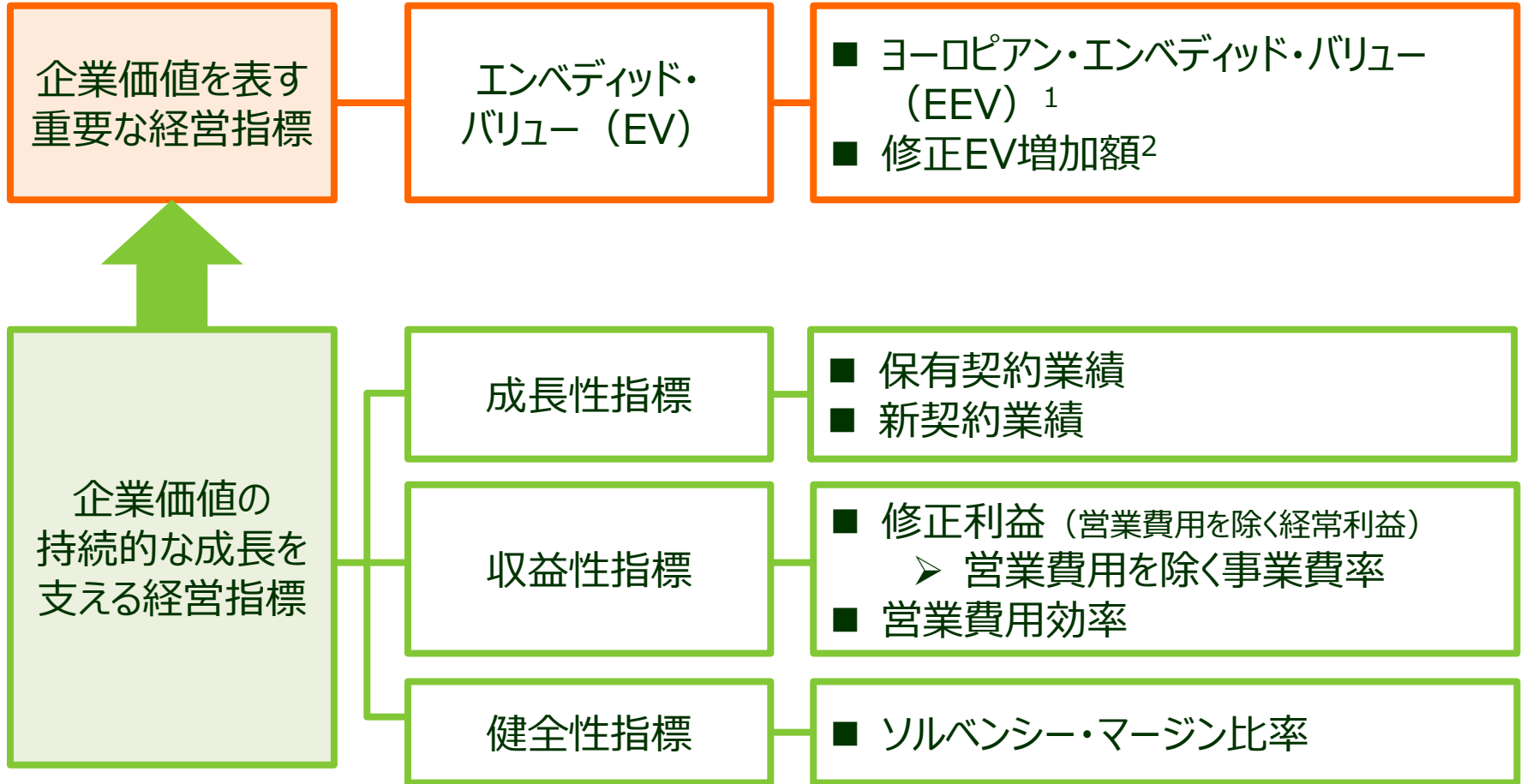
デジタルテクノロジーを活用し、全てのサービスを質的に高め進化させる

- **販売力の強化**

積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、  
圧倒的な集客を実現する

# 経営指標

## ■ エンベディッド・バリューの持続的な成長を目指す



1. EVの計算方法のひとつ。EVの計算手法、開示内容について一貫性及び透明性を高めることを目的に、欧州の大手保険会社のCFOから構成されるCFOフォーラムにより制定されたEEV原則及びそれに関するガイダンスに準拠するEVがEEV

2. 修正EV増加額は、EV増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す要素で構成。詳細は23ページを参照



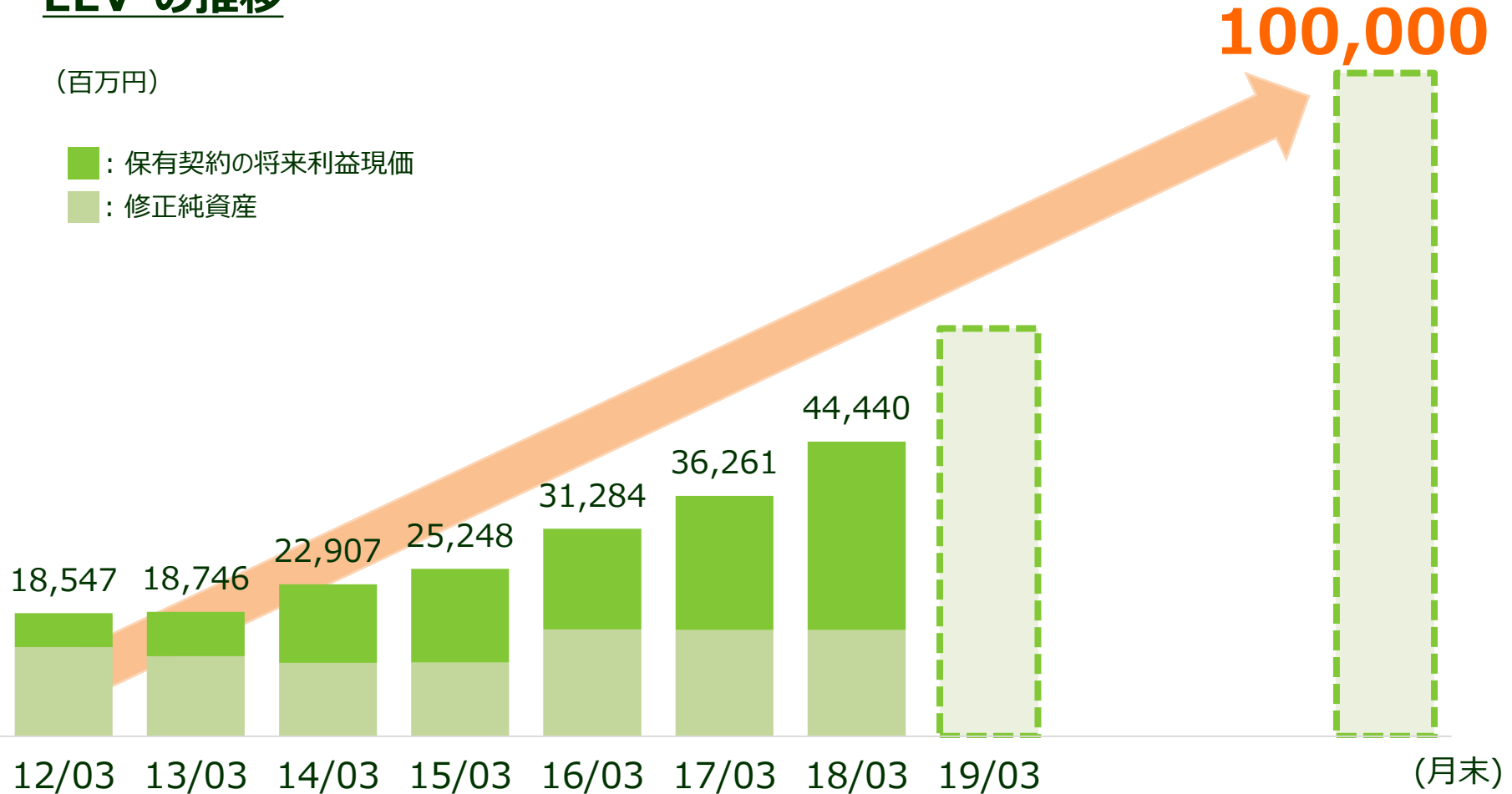
# 経営目標

## ■ 契約業績の成長で早期にEEV1,000億円へ

### EEV<sup>1</sup>の推移

(百万円)

- : 保有契約の将来利益現価
- : 修正純資産



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。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価

# 目次

**1. 新経営方針**

**2. 2018年度2Q決算**

# 2018年度上半期の主な実績

## 保有契約年換算保険料<sup>1</sup>

**11,979** 百万円

(対前年度末比107.5%)

## 新契約年換算保険料<sup>1</sup>

**1,209** 百万円

(対前年同期比165.5%)

## 修正利益<sup>2</sup>

**1,345** 百万円

(対前年同期比120.4%)

## EEV (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

**61,465** 百万円

(修正EV増加額<sup>3</sup> 1,992 百万円)

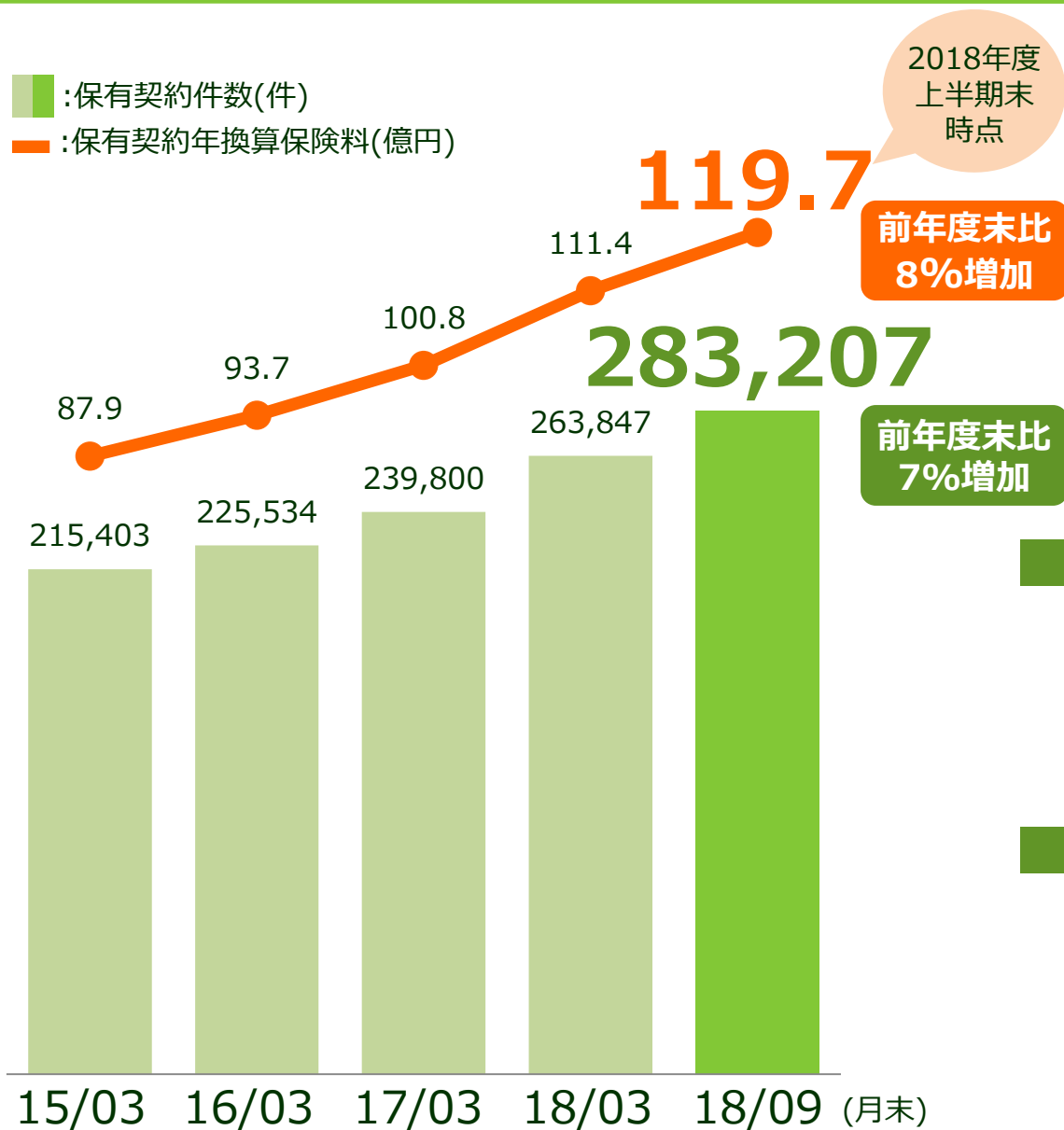
商品に対して高い  
外部評価を多数受賞



1. 年換算保険料は、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
2. 修正利益は、営業費用を除く経常利益。詳細は19ページ及び20ページを参照
3. 修正EV増加額は、EV増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す要素で構成。詳細は23ページを参照

# 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)



- 保有契約件数は  
28万件を突破
- 着実に増加し、  
再び成長が加速

# 保有契約の内訳

## 保有契約者数は2018年9月末で18万人を突破

|                                  | 18/03     | 18/09     | 構成比  |
|----------------------------------|-----------|-----------|------|
| 保有契約件数                           | 263,847件  | 283,207件  | 100% |
| 内訳：定期死亡保険 <sup>1</sup>           | 131,256件  | 139,479件  | 49%  |
| 内訳：終身医療保険 <sup>1</sup>           | 76,606件   | 80,349件   | 28%  |
| 内訳：定期療養保険 <sup>1</sup>           | 9,924件    | 9,726件    | 3%   |
| 内訳：就業不能保険 <sup>1</sup>           | 42,629件   | 46,013件   | 16%  |
| 内訳：がん保険 <sup>1</sup>             | 3,432件    | 7,640件    | 3%   |
| 保有契約金額（保有契約高） <sup>2</sup> （百万円） | 2,059,703 | 2,160,391 |      |
| 保有契約者数                           | 169,532人  | 181,936人  |      |
|                                  | 17/1H     | 18/1H     |      |
| （参考）解約失効率 <sup>3</sup>           | 6.1%      | 6.2%      |      |

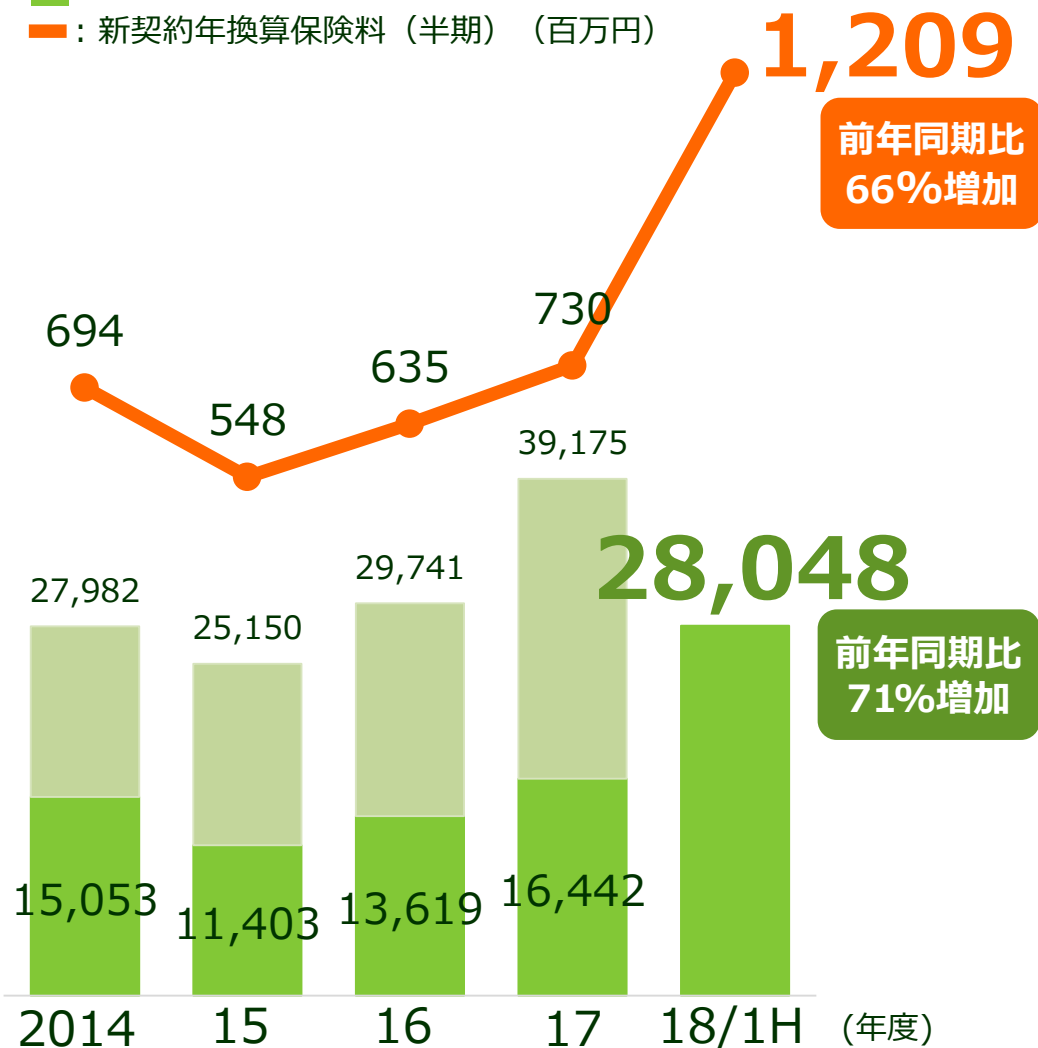
1. 定期死亡保険は「かぞくへの保険」「au 定期ほけん」、終身医療保険は「じぶんへの保険」「新じぶんへの保険」「新じぶんへの保険レディース」「au 医療ほけん」「au 医療ほけんレディース」、定期療養保険は「じぶんへの保険プラス」、就業不能保険は「働く人への保険」「働く人への保険 2」「au 生活ほけん」、がん保険は「ダブルエール」「au がんほけん」を指す

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 (通期) (件)  
 ■ : 新契約件数 (半期) (件)  
 ■ : 新契約年換算保険料 (半期) (百万円)



■ 新契約業績は、  
力強く成長

■ 成長要因

- 広告宣伝費の投下によるブランド力強化
- ウェブサイト改善による申込完了率の向上
- チャンネル多角化の効果

# 新契約業績は再び成長軌道に



## ■ 10月の新契約業績は6年ぶりに過去最高を更新



6,389

■: 新契約件数 (件)

6,242

2008年5月  
(開業)

2012年5月

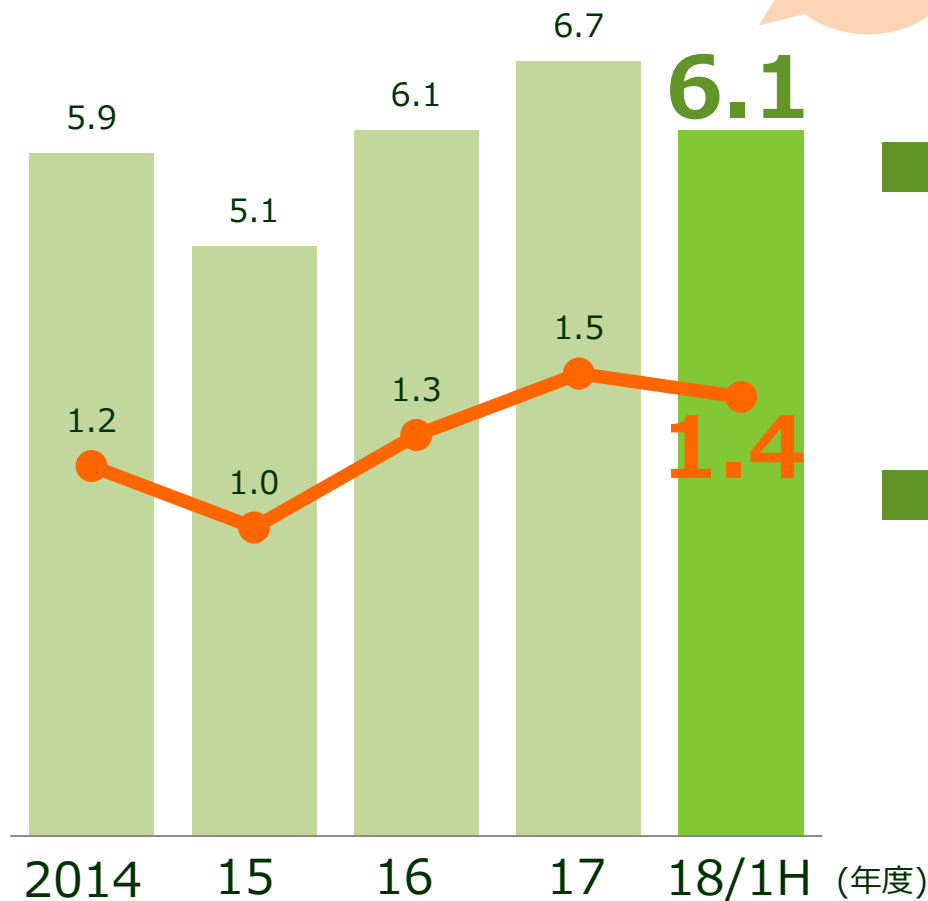
2018年10月<sup>1</sup>  
(月)

1. 2018年10月の値は速報値

# 営業費用効率（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

2018年度  
上半期



■ 営業費用増加も  
効率は**維持**

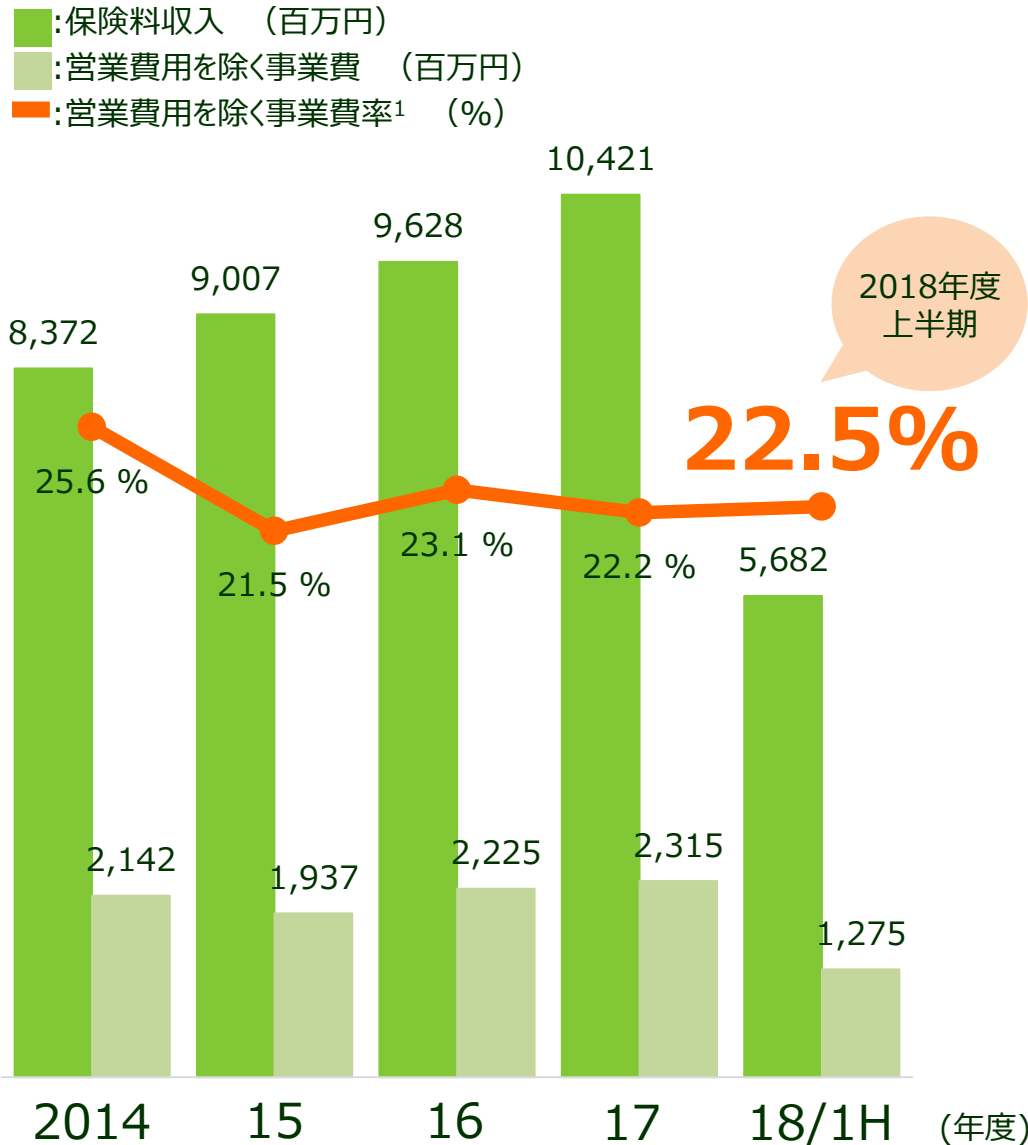
■ 今年度は、**6万円台**  
で推移を予定

営業費用  
（百万円）

|       |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1,672 | 1,302 | 1,822 | 2,627 | 1,721 |
|-------|-------|-------|-------|-------|



# 営業費用を除く事業費率



■ 営業費用を除く  
事業費率<sup>1</sup> **22.5%**

■ 事業規模の拡大  
及びコスト削減によ  
り、改善を目指す

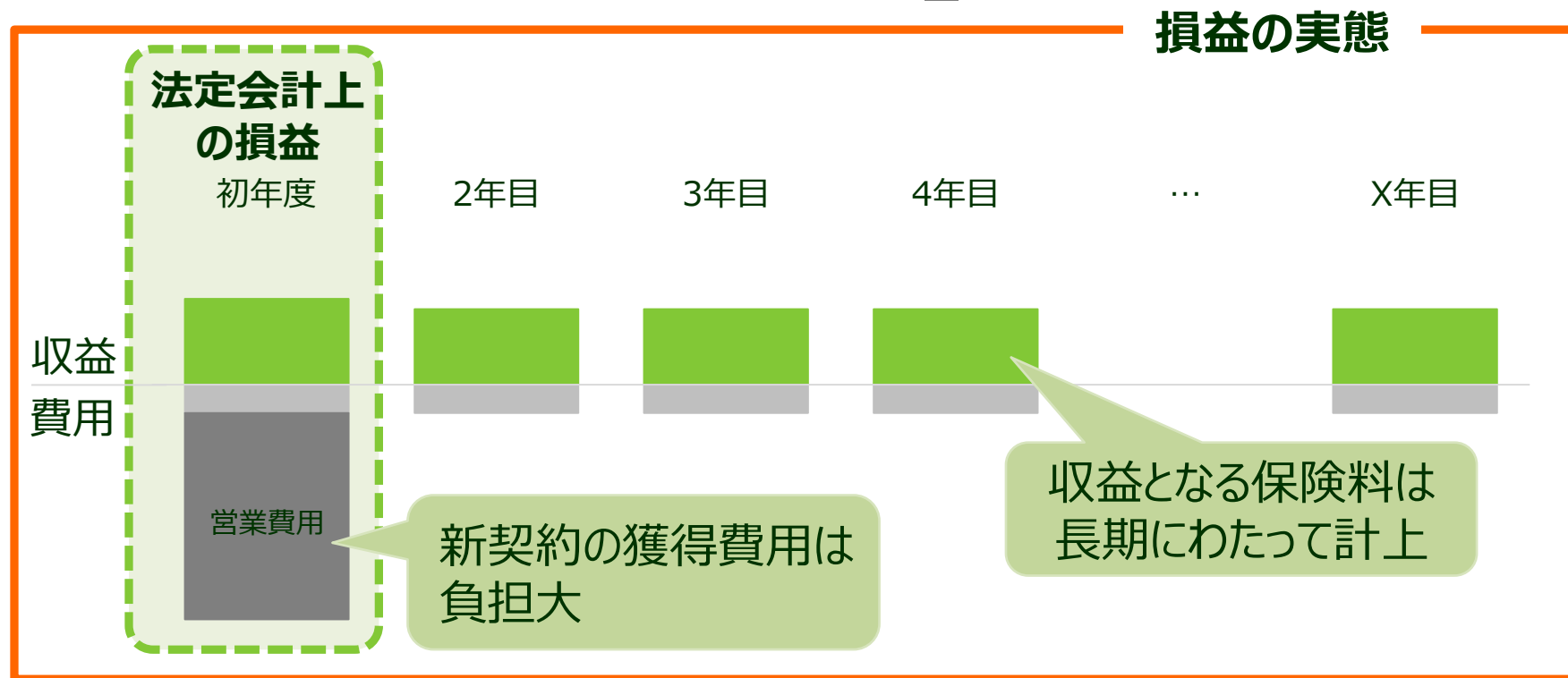
1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

# 現行法定会計では長期の収益性を表せず

- 営業費用は初年度に計上も、収益は長期にわたり計上するため、**利益が生じるまでに時間を要す構造**

## イメージ：新契約1件の損益構造

■ : 保険料  
■ : 営業費用以外の事業費<sup>1</sup>  
■ : 営業費用



1. 契約の管理や保険金・給付金の支払いにかかる費用など

## ■ 実質的な収益性を示す指標として開示

### 修正利益（営業費用を除く経常損益）

保有契約から生じる収益性を示す指標

### EEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー<sup>1</sup>）

生命保険会社の長期的な収益性を示す指標

1. EVの計算方法のひとつ。EVの計算手法、開示内容について一貫性及び透明性を高めることを目的に、欧州の大手保険会社のCFOから構成されるCFOフォーラムにより制定されたEEV原則及びそれに関するガイダンスに準拠するEVがEEV

# 修正利益を新たに開示

## ■ 修正利益は、保有契約から生じる収益性を示す指標

### 「修正利益」開示の意義

- 収益と費用の発生時期が一致していないため、法定会計上の経常損益は実質的な収益性を表していない
- 発生時期が、収益とは大きく異なる営業費用を経常損益から除くことにより、保有契約から生じる利益を示す

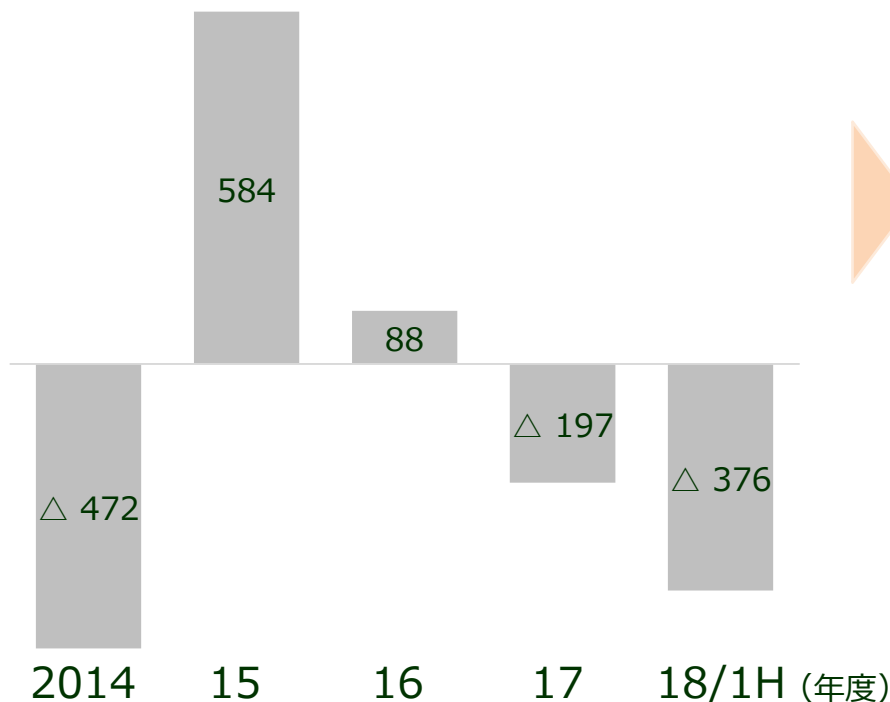
営業費用を除く経常損益  
**修正利益**

# 修正利益

■ 経常損益<sup>1</sup>は、営業費用に影響を受けるが、  
修正利益は**安定的に増加**

(百万円)

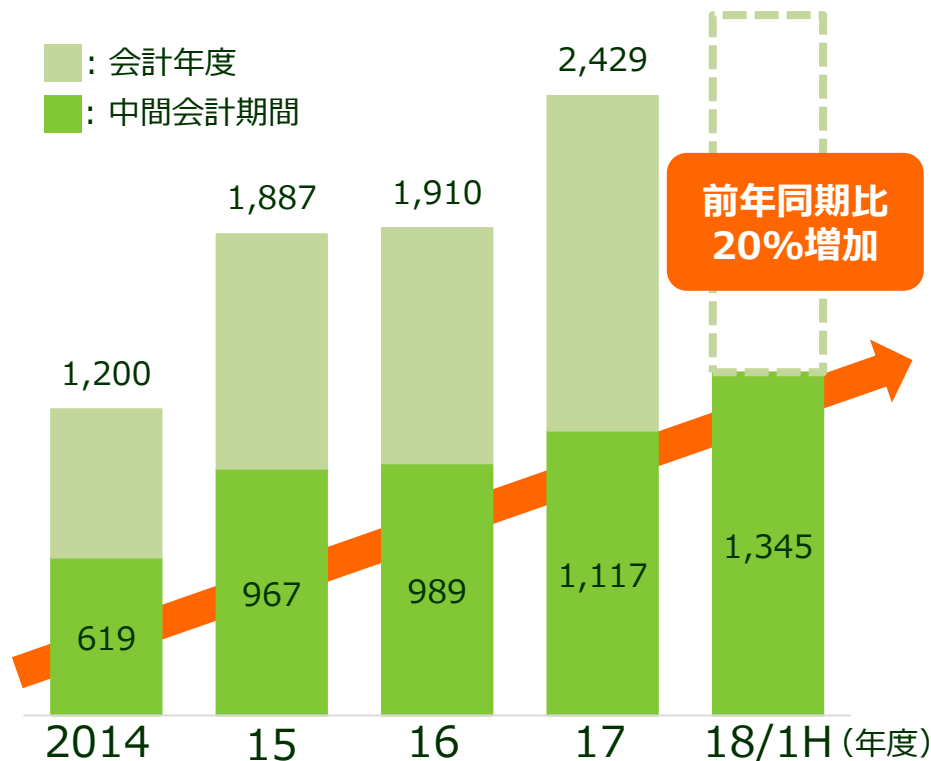
## 経常損益<sup>1</sup>



(百万円)

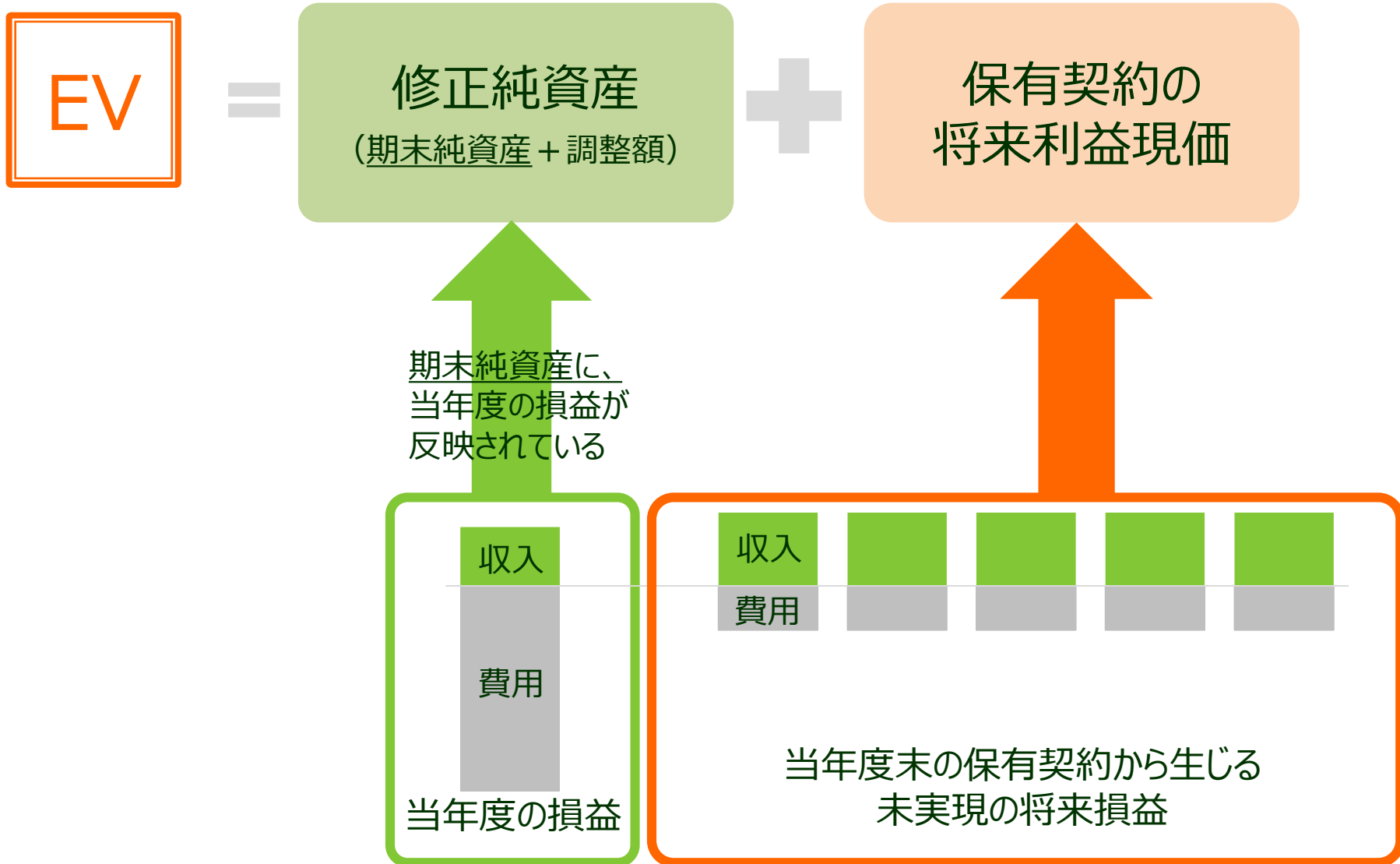
## 修正利益

= 営業費用を除く経常損益<sup>1</sup>



1. 保険業法第113条繰延資産を考慮する前の経常損益

# EV（エンベディッド・バリュー）の構造



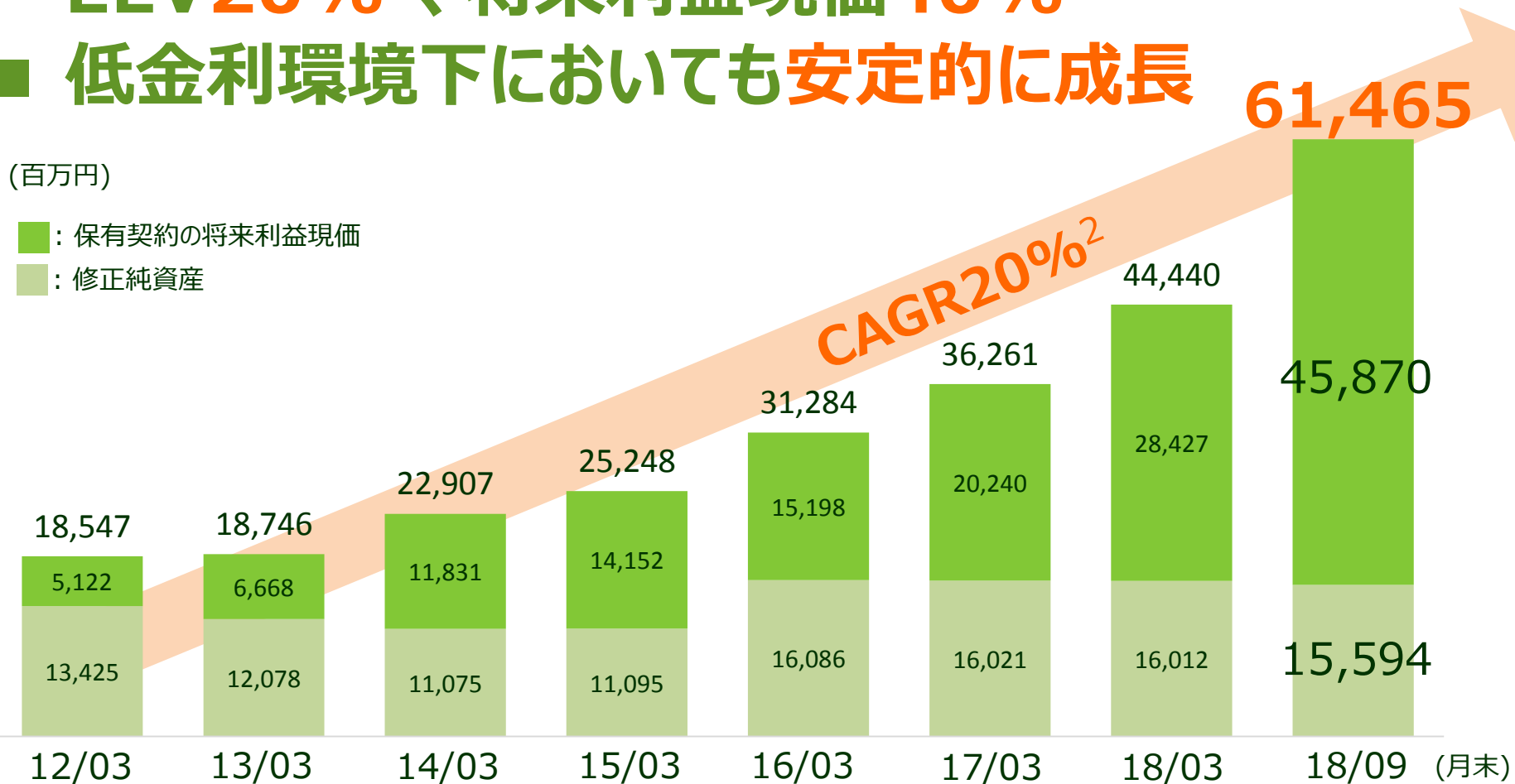
# EEV (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー<sup>1)</sup>)



- 上場来の年平均成長率は、  
EEV **20%**<sup>2</sup>、将来利益現価 **40%**
- 低金利環境下においても **安定的に成長**

(百万円)

- : 保有契約の将来利益現価
- : 修正純資産



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。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価

2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円を含み算出

# 修正EV増加額を新たに開示

- EEVの増加額のうち、当社の**期間業績の成長**を適切に表す指標

## 修正EV増加額

以下の要素で構成したものととして定義

- 当年度の新契約価値
- 将来利益現価の割り戻し
- 保険関係の前提条件と実績の差異



# EEV<sup>1</sup>の変動要因分析

- 期間成長を表す修正EV増加額は、**1,992百万円**
- 開業後**10年間の実績**をもとに、前提条件を見直し

(百万円)



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）原則を参考している

# 財務状況

| (百万円)                 | 18/03  | 18/09  |
|-----------------------|--------|--------|
| 総資産                   | 35,541 | 37,101 |
| 現金及び預貯金               | 926    | 1,022  |
| 買入金銭債権                | 1,999  | 999    |
| 金銭の信託                 | 2,567  | 3,029  |
| 有価証券                  | 28,303 | 30,222 |
| 国債                    | 8,398  | 8,344  |
| 地方債                   | 1,505  | 1,490  |
| 社債                    | 13,892 | 15,528 |
| 株式 <sup>1</sup>       | 346    | 487    |
| その他の証券 <sup>2</sup>   | 4,161  | 4,370  |
| 負債合計                  | 22,153 | 23,983 |
| 保険契約準備金               | 21,186 | 22,965 |
| 純資産                   | 13,387 | 13,118 |
| ソルベンシー・<br>マージン(SM)比率 | 2,455% | 2,289% |

■ 保有債券の  
修正デュレーションは  
**11.7年**

■ SM比率、健全性は  
**十分に確保**

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などの株式を保有
2. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資

# 商品への評価


## ■ 保険の専門家などから高い評価を獲得



1. 価格.com保険アワードは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、2017年1月1日～2017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
2. 保険市場「2018年版 昨年最も選ばれた保険ランキング」は、保険市場にて、対象期間中の申込件数（2017年1月1日～2017年12月31日）をもとに選出
3. 株式会社日経BP発行の雑誌「日経トレンドイ」2018年5月号「得する 銀行・保険」特集
4. 雑誌「MONOQLO the MONEY」（2018年12月号）の企画

# 一人ひとりの生き方を応援する会社へ

## ■ 多様な生き方を尊重し、一人ひとりの生き方を応援する会社を目指す

 がん罹患後の日常生活も支援することを目的とした「がん生活サポートサービス<sup>1</sup>」の提携企業を拡充



 LGBT<sup>2</sup>に対する取組みが評価され、wwP<sup>3</sup>で3年連続ゴールド受賞



1. 詳細URL : <https://www.lifenet-seimei.co.jp/survivorship/>

2. レズビアン、ゲイ、バイセクシュアル、トランスジェンダー（性同一性障がいなど）の性的マイノリティを指す言葉

3. work with Prideは、企業などの団体において、レズビアン・ゲイ・バイセクシュアル・トランスジェンダーなどの性的マイノリティに関するダイバーシティ・マネジメントの促進と定着を支援する任意団体

# 2018年度業績予想を修正

- 新経営方針と好調な新契約業績を踏まえ、  
単年度で**過去最高の契約獲得**を目指す

(百万円)

|       | 【期初】<br>2018年5月15日 | 【前回修正】<br>2018年8月10日 | 【今回修正】<br>2018年11月12日 |
|-------|--------------------|----------------------|-----------------------|
| 経常収益  | 12,000             | 12,300               | 12,600                |
| 経常損益  | 0                  | △800                 | △1,600                |
| 当期純損益 | 0                  | △600                 | △1,600                |

|                                    |       |       |       |
|------------------------------------|-------|-------|-------|
| (参考)<br>新契約<br>年換算保険料 <sup>1</sup> | 1,800 | 2,200 | 2,600 |
|------------------------------------|-------|-------|-------|

1. 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

# 今後の経営方針

## 経営理念

正直に経営し、  
わかりやすく、安くて便利な  
商品・サービスを提供することで、  
お客さま一人ひとりの生き方を応援する

## 目指す姿

オンライン生保市場の拡大を  
力強く牽引するリーディングカンパニー

## 重点領域

- **顧客体験の革新**

デジタルテクノロジーを活用し、全てのサービスを質的に高め進化させる

- **販売力の強化**

積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、  
圧倒的な集客を実現する

# ライフネットの生命保険マニフェスト



「正直に わかりやすく、安くて、便利に。」

## 第1章 私たちの行動指針

- (1) 私たちは、生命保険の未来をつくる。生命保険は生活者の「ころばぬ先の杖がほしい」という希望から生まれてきたという原点を忘れずに。
- (2) 私たちは、お客さまの声に耳を傾け、お客さまに何が必要かを常に考え行動する。
- (3) 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・サービスだけを届ける。
- (4) 顔の見える会社にする。私たちは、経営のこと、商品のこと、社員のこと、どんな会社なのか、正直に伝える。
- (5) 私たちは、多様性を尊重し、協力しあうことで、変化に対応しつづける。100年後もお客さまに安心を届けられる会社であるために。
- (6) 私たちは、常に誠実に行動する。コンプライアンスを遵守し、倫理を大切にす。

## 第3章 生命保険料を、安くする

- (1) 私たちは、保障内容を過剰にしない。必要な備えを、適正な生命保険料で提案する。
- (2) 私たちは、よい商品を安く提供するための工夫を怠らない。
- (3) 私たちは、生命保険料を抑え、その分をお客さまの人生の楽しみに使ってほしいと考える。

## 第2章 生命保険を、もっと、わかりやすく

- (1) 私たちは、「生命保険がわかる」情報を提供する。お客さまが自分にあった保障を納得して、選べるように。
- (2) 私たちは、誰もが読んで理解できる「約款」（保険契約書）をつくる。
- (3) 私たちは、お申し込みだけでなく、保険金・給付金を請求するときにこそ、わかりやすいと思ってもらえる商品やサービスを届ける。

## 第4章 生命保険を、もっと、便利に

- (1) 私たちは、ご契約の検討から保険金・給付金の受け取りまで、あらゆる場面でお客さまの便利を追求する。
- (2) 私たちは、私たちの考えに共鳴してくれたパートナーと協力して、お客さまに商品やサービスを届ける手段を増やす。
- (3) 私たちは、生命保険の枠を超えて、「生きていく」ことを支える情報とサービスに触れる機会を増やす。
- (4) 私たちは、お客さまの期待の先にある「便利な生命保険」を通して、次の時代の当たり前をつくる。

お客さま一人ひとりの生き方を応援する企業でありたい。  
そのために、これからも挑戦を続けます。




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。

<https://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

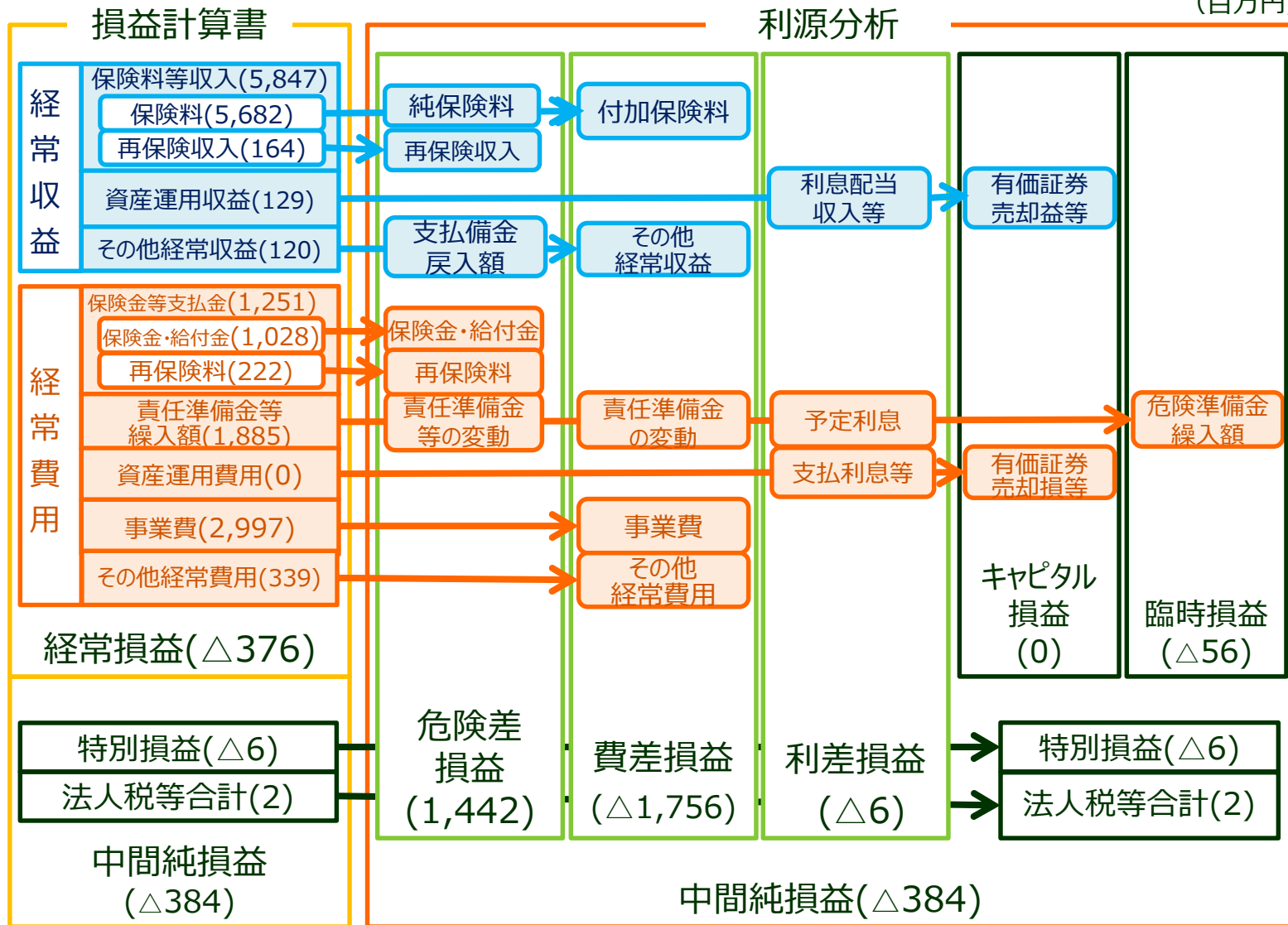
# 要約損益計算書及び基礎利益（半期）

|             | (百万円)     | 2017/1H     | 2018/1H       | 増減    | 増減理由   |
|-------------|-----------|-------------|---------------|-------|--|
| 要約損益計算書     | 保険料等収入    | 5,196       | <b>5,847</b>  | 650   |  |
|             | その他       | 142         | <b>250</b>    | 107   |  |
|             | 経常収益      | 5,338       | <b>6,097</b>  | 758   | 保有契約の伸長  |
|             | 保険金等支払金   | 971         | <b>1,251</b>  | 280   | 保有契約伸長に伴い増加。保険料に対する保険金及び給付金の割合は18.1%               |
|             | うち保険金     | 533         | <b>710</b>    | 177   | 保険金の支払件数は、2017/1Hの35件から2018/1Hは48件へ増加              |
|             | うち給付金     | 288         | <b>318</b>    | 30    | 給付金の支払い件数は、2017/1Hの3,039件から2018/1Hは3,331件へ増加       |
|             | 責任準備金等繰入額 | 1,786       | <b>1,885</b>  | 98    | 標準責任準備金の移行により微増。保険料に対する責任準備金繰入額（1,885百万円）の割合は33.2% |
|             | 事業費       | 2,295       | <b>2,997</b>  | 702   | 広告宣伝費を中心とした営業費用が増加                                 |
|             | 営業費用      | 1,115       | <b>1,721</b>  | 605   |  |
|             | 保険事務費用    | 327         | <b>367</b>    | 40    |  |
|             | システム・その他  | 852         | <b>908</b>    | 56    |  |
|             | その他       | 283         | <b>339</b>    | 55    |  |
|             | 経常費用      | 5,337       | <b>6,473</b>  | 1,136 |  |
|             | 経常損益      | 1           | <b>△376</b>   | △377  |  |
| 特別損失・法人税等合計 | 16        | <b>8</b>    | △7            |       |  |
| 中間純損益       | △15       | <b>△384</b> | △369          |       |  |
| 基礎利益        | 危険差損益     | 1,278       | <b>1,442</b>  | 164   |  |
|             | 費差損益      | △1,232      | <b>△1,756</b> | △523  | 広告宣伝費を中心とした営業費用が増加                                 |
|             | 利差損益      | 4           | <b>△6</b>     | △10   |  |
|             | 基礎利益      | 50          | <b>△319</b>   | △370  |  |

# 基礎利益の利源分析の図解

2018年度上半期

(百万円)



1. 金額微少の項目については、一部省略

# ソルベンシー・マージン比率の図解

2018年度第2四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 2,289.3\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (20,678)}{\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2 + R_4} \div 2} \quad (\text{百万円})$$

|                   |  |
|-------------------|--|
| 預貯金等<br>(1,022)   | その他の負債<br>(748)                        |
| 買入金銭債権<br>(999)   | 支払備金(323)                              |
| 金銭の信託<br>(3,029)  | 責任準備金<br>(22,642)                      |
| 有価証券<br>(30,222)  | 危険準備金 (1,575)                          |
|                   | 保険料積立金等<br>余剰部分(5,798)                 |
|                   | 価格変動準備金(37)                            |
|                   | その他有価証券に係る<br>繰延税金負債(208) <sup>1</sup> |
|                   | その他有価証券<br>評価差額金 (535) <sup>1</sup>    |
| 有形固定資産<br>(92)    | 資本金等<br>(12,523)                       |
| 無形固定資産<br>(633)   | 純資産<br>(13,118)                        |
| その他の資産<br>(1,102) |  |

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<sub>1</sub>(1,123)**  
 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<sub>8</sub>(405)**  
 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<sub>2</sub>(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<sub>7</sub>(-)**  
 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<sub>3</sub>(819)**  
 【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<sub>4</sub>(70)**  
 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