



証券コード：7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

2018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

2019年2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

2018年度3Q累計期間の主な実績



保有契約年換算保険料¹

12,510 百万円

(対前年度末比112.2%)

新契約年換算保険料¹

1,951 百万円

(対前年同期比163.8%)

修正利益²

1,906 百万円

(対前年同期比110.1%)

EEV³ (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

62,240 百万円

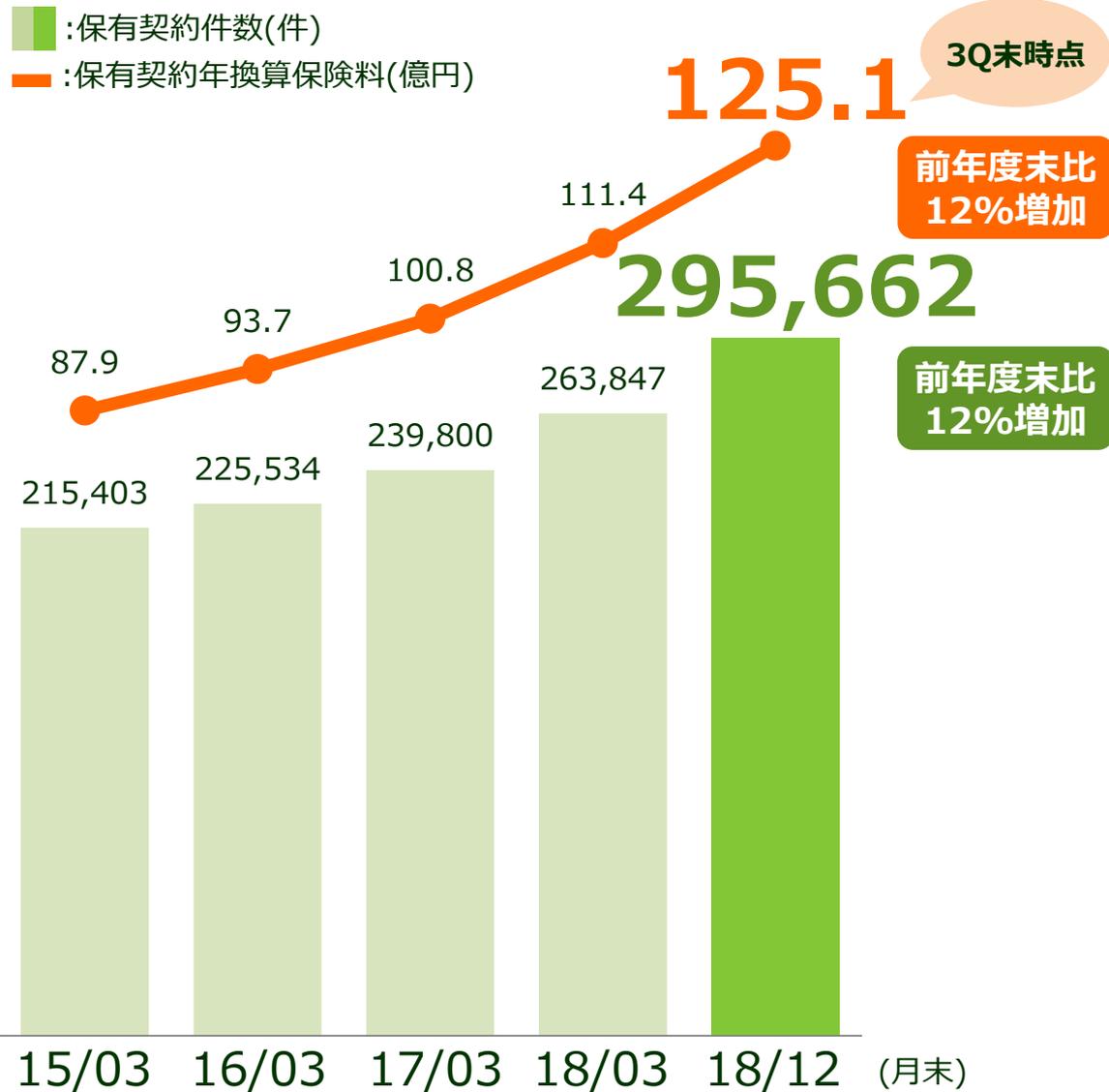
(修正EV増加額⁴ 2,812 百万円)

商品に対して外部から
高い評価を多数獲得



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11ページ及び12ページを参照
3. 2018年12月末のEEVは、2018年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
4. 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15ページを参照

保有契約年換算保険料/件数



■ **力強い成長
トレンドを継続**

■ **件数は
2019年1月に
30万件を突破**



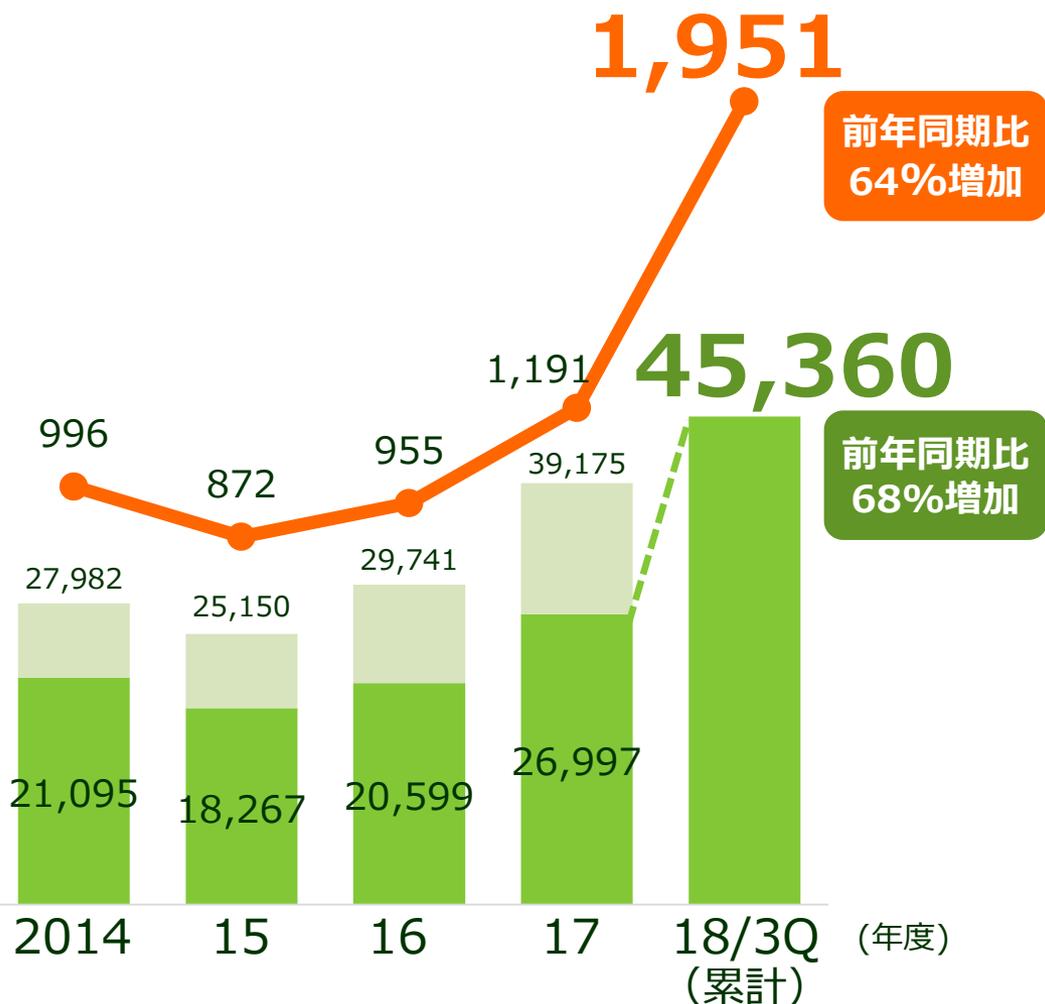
保有契約の内訳

	18/03	18/12	構成比
保有契約件数	263,847件	295,662件	100%
内訳：定期死亡保険 ¹	131,256件	144,923件	49%
内訳：終身医療保険 ¹	76,606件	82,982件	28%
内訳：定期療養保険 ¹	9,924件	9,610件	3%
内訳：就業不能保険 ¹	42,629件	47,780件	16%
内訳：がん保険 ¹	3,432件	10,367件	4%
保有契約金額（保有契約高） ² （百万円）	2,059,703	2,221,734	
保有契約者数	169,532人	189,508人	
	17/3Q	18/3Q	
（参考）解約失効率 ³	5.9%	6.3%	

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(第3四半期累計期間) (件)
- : 新契約年換算保険料(第3四半期累計期間) (百万円)



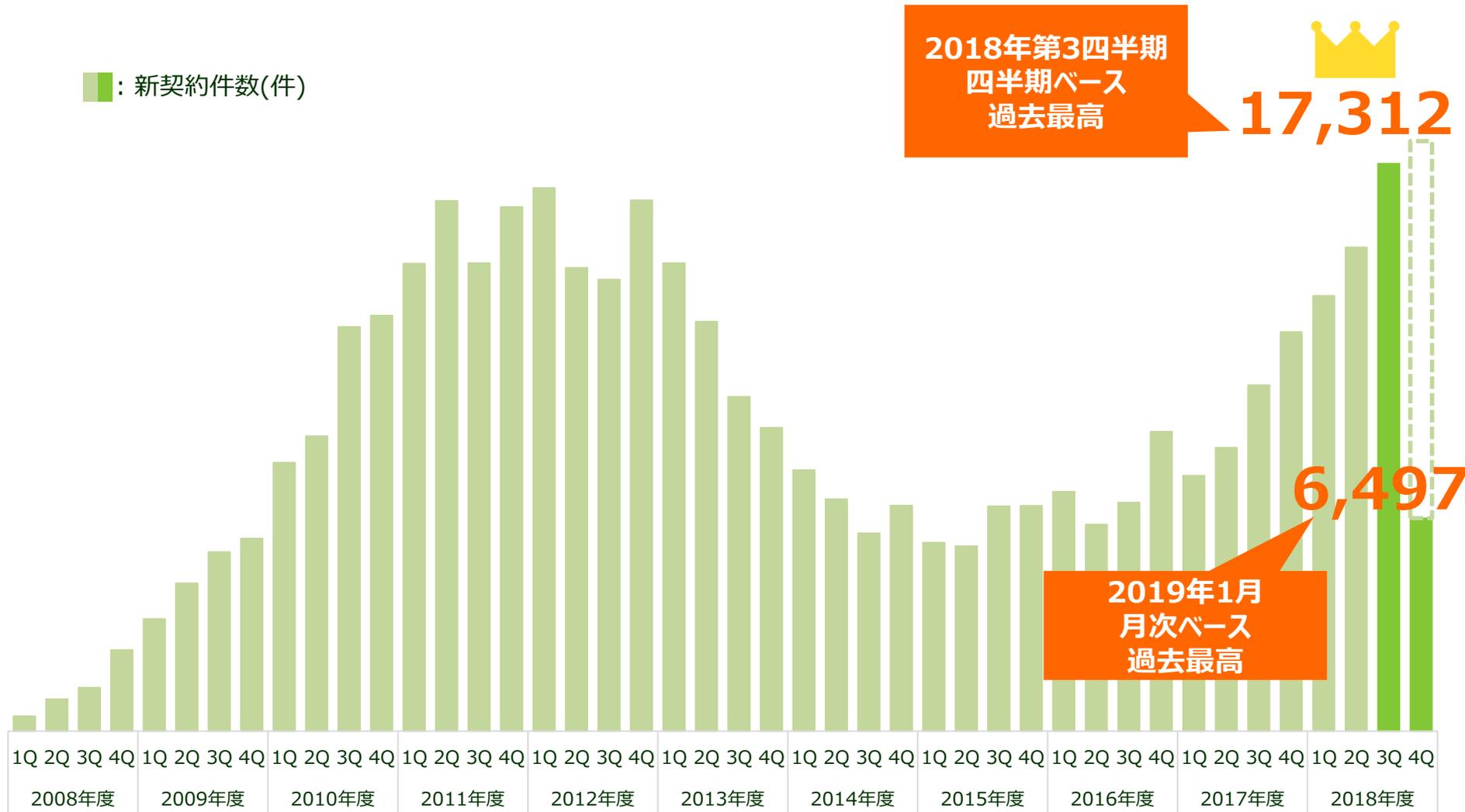
■ 3Q累計で
前年度の
通期業績を突破

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

四半期ベースで過去最高業績を更新

■ 年度の過去最高業績に向けて順調に進捗

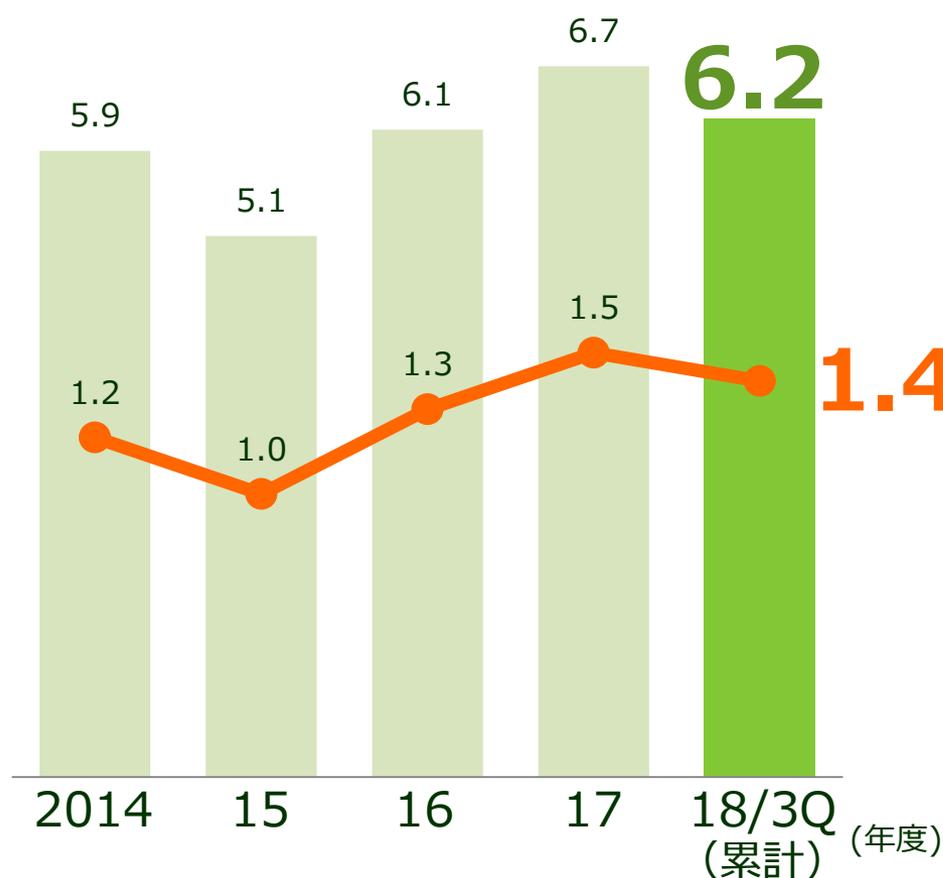
■ : 新契約件数(件)



1. 2019年1月は速報値

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



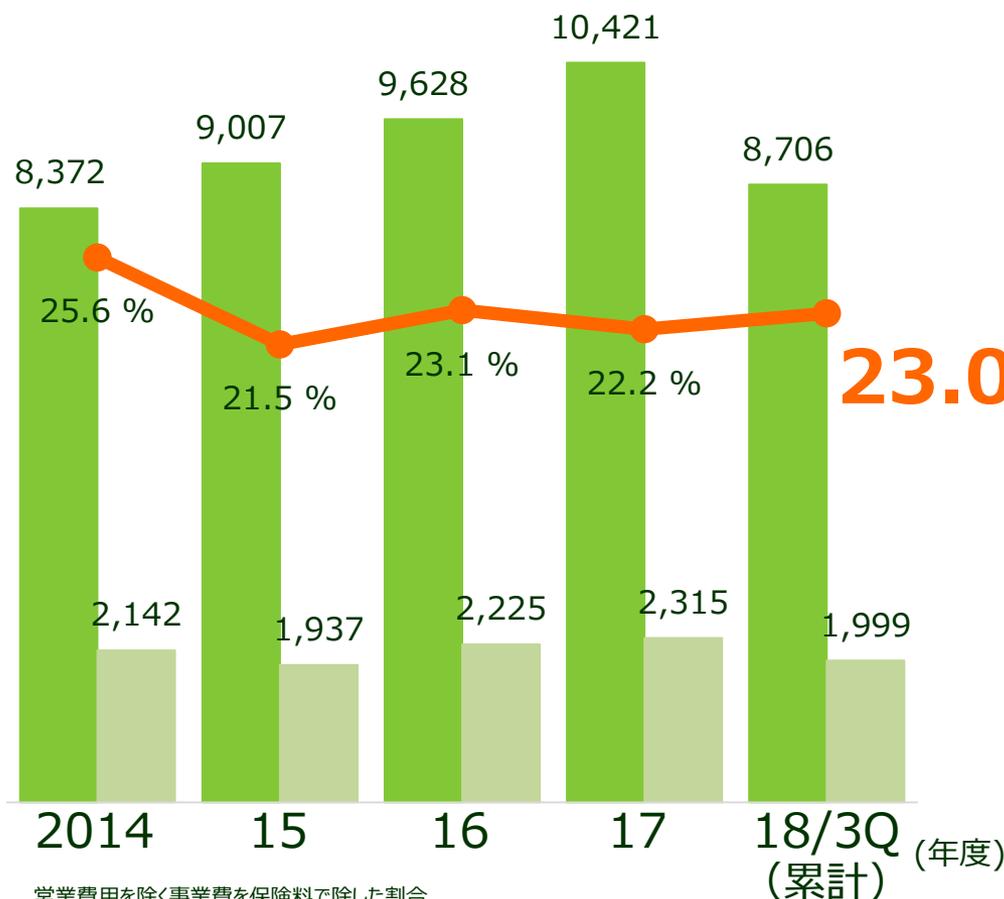
■ 営業費用増加も、引き続き効率は維持

■ 2018年度は、6万円台の推移を予定

営業費用(百万円)	2014	15	16	17	18/3Q
	1,672	1,302	1,822	2,627	2,850

営業費用を除く事業費率

- :保険料収入(百万円)
- :営業費用を除く事業費(百万円)
- :営業費用を除く事業費率¹(%)



■ 営業費用を除く
事業費率¹ **23.0%**

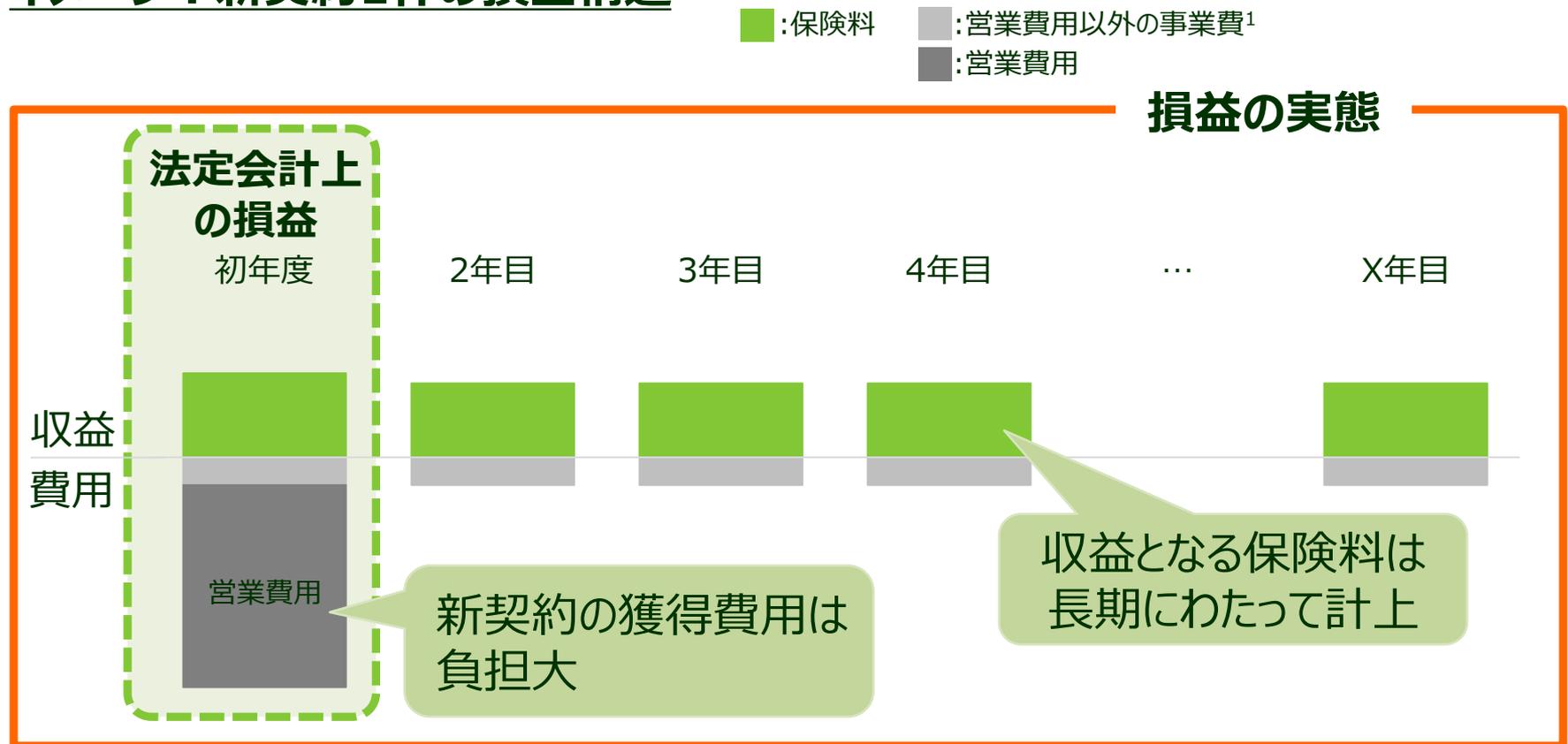
■ 規模の拡大及び
業務効率化により、
改善を目指す

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



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

重要な経営指標

■ 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¹）

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

■ 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

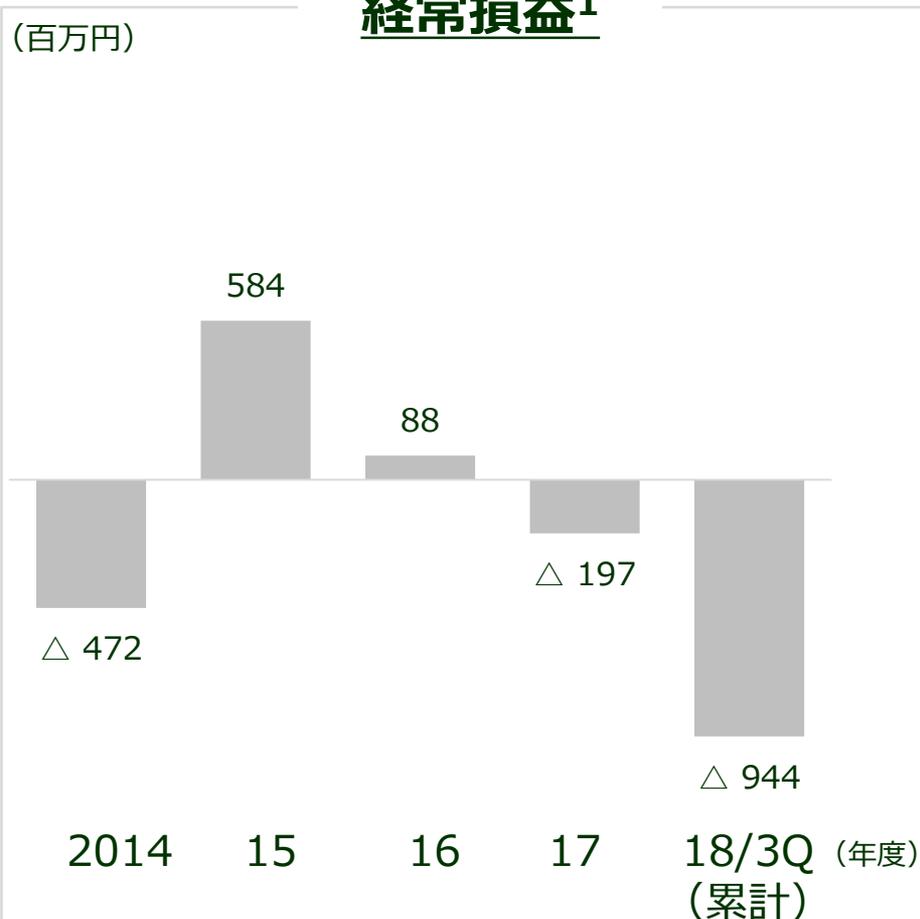
営業費用を除く経常損益

修正利益

修正利益の推移

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

経常損益¹

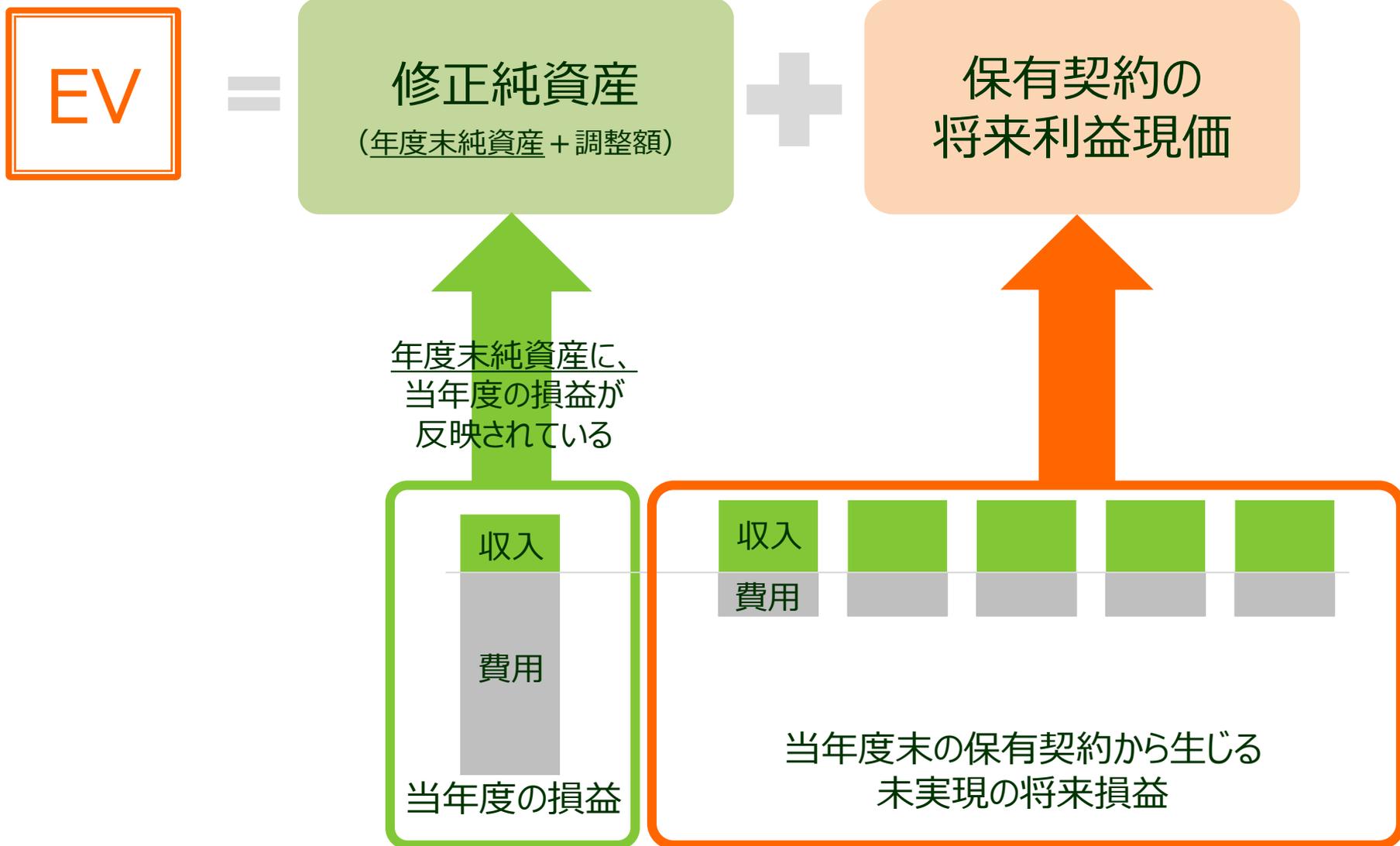


修正利益



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



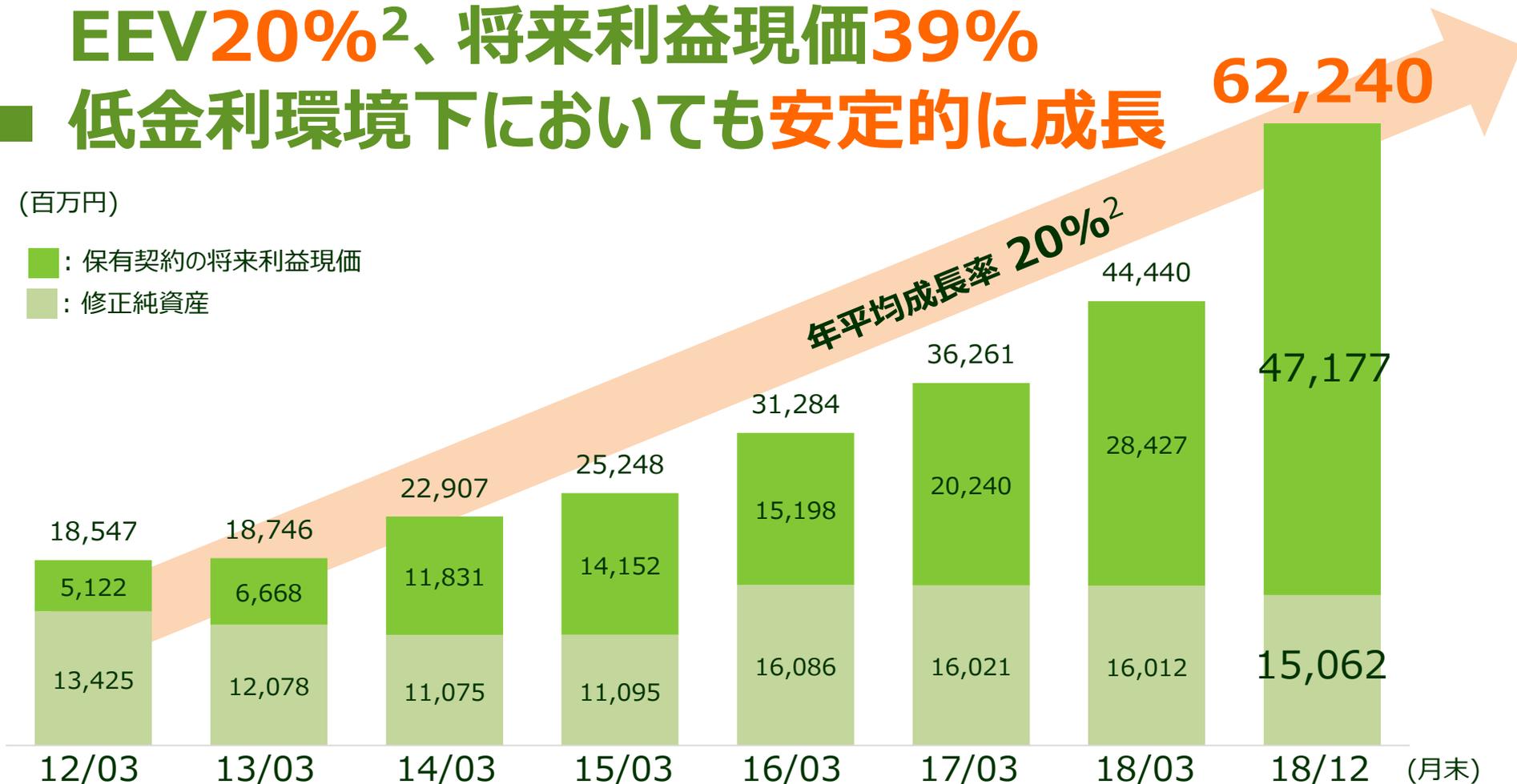
EEV (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー¹)



- 上場来の年平均成長率は、
EEV **20%**²、将来利益現価 **39%**
- 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。また、2018年12月末のEEVは、2018年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

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

- 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

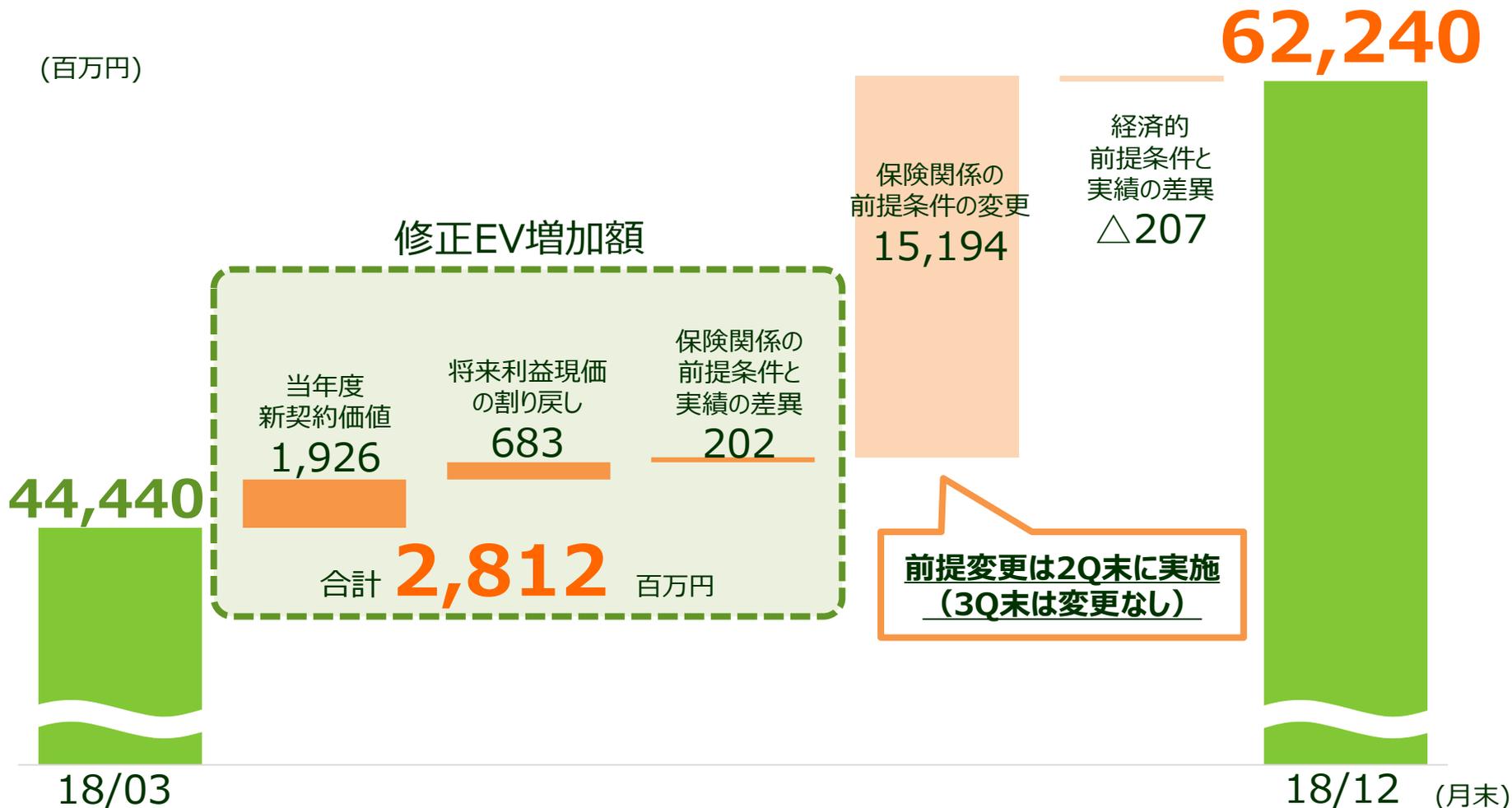
修正EV増加額

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

EEV¹の変動要因分析

■ 期間成長を表す修正EV増加額は、2,812百万円



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）原則を参考にしてしている。また、2018年12月末のEEVは、2018年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

財務状況

(百万円)	18/03	18/12
総資産	35,541	37,334
現金及び預貯金	926	960
買入金銭債権	1,999	1,199
金銭の信託	2,567	3,015
有価証券	28,303	30,239
国債	8,398	8,022
地方債	1,505	1,381
社債	13,892	16,086
株式 ¹	346	341
外国証券	-	45
その他の証券 ²	4,161	4,362
負債合計	22,153	25,027
保険契約準備金	21,186	24,055
純資産	13,387	12,306
ソルベンシー・ マージン(SM)比率	2,455%	2,191%

■ 保有債券の
修正デュレーションは
11.7年

■ SM比率は、
十分な水準を確保

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
5. 2019年オリコン顧客満足度調査は、調査期間2018年8月20日～2018年9月12日、ファイナンシャルプランナー30名が10商品の中から選出

2018年度業績予想

- 11月開示の業績予想から変更なし
- 単年度で**過去最高の新契約業績**を目指す

(百万円)

	2018年度 業績予想	(参考) 2017年度実績
経常収益	12,600	10,962
経常損益	△1,600	△197
当期純損益	△1,600	△249
(参考) 新契約 年換算保険料 ¹	2,600	1,714

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

新経営方針

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

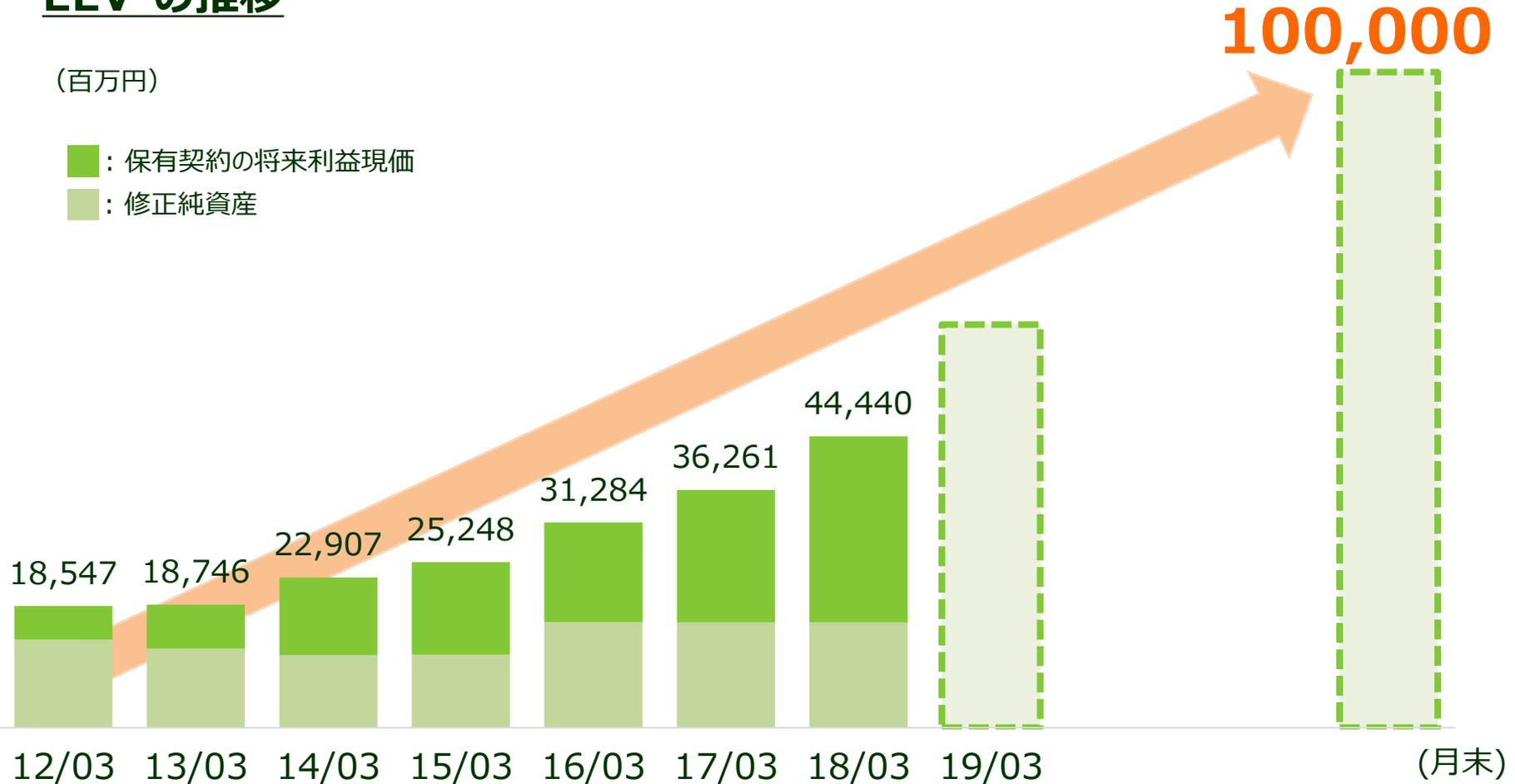
経営目標

■ 契約業績の成長で早期にEEV1,000億円へ

EEV¹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

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 (3Q累計)



		(百万円)	2017/3Q累計	2018/3Q累計	増減	増減理由
要約損益計算書	保険料等収入		7,867	8,949	1,082	
	その他		203	409	205	
	経常収益		8,071	9,359	1,288	保有契約の伸長による保険料収入の増加
	保険金等支払金		1,426	1,950	524	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18.4%
	保険金		761	1,105	344	保険金の支払件数は、2017/3Q累計の55件から2018/3Q累計は71件へ増加
	給付金		434	498	64	給付金の支払い件数は、2017/3Q累計の4,604件から2018/3Q累計は5,136件へ増加
	責任準備金等繰入額		2,737	2,962	224	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（2,962百万円）の割合は34.0%
	事業費		3,484	4,850	1,366	広告宣伝費を中心とした営業費用が増加
	営業費用		1,741	2,850	1,108	
	保険事務費用		509	578	68	
	システム・その他費用		1,232	1,421	189	
	その他		434	540	106	
	経常費用		8,082	10,303	2,221	
	経常損益		△11	△944	△933	
特別損失・法人税等合計		31	12	△18		
四半期純損益		△42	△957	△914		
基礎利益	危険差損益		1,941	2,075	134	
	費差損益		△1,875	△2,998	△1,123	広告宣伝費を中心とした営業費用が増加
	利差損益		1	△13	△15	
	基礎利益		67	△936	△1,004	

EV感応度分析¹

前提条件を変更した場合の影響額

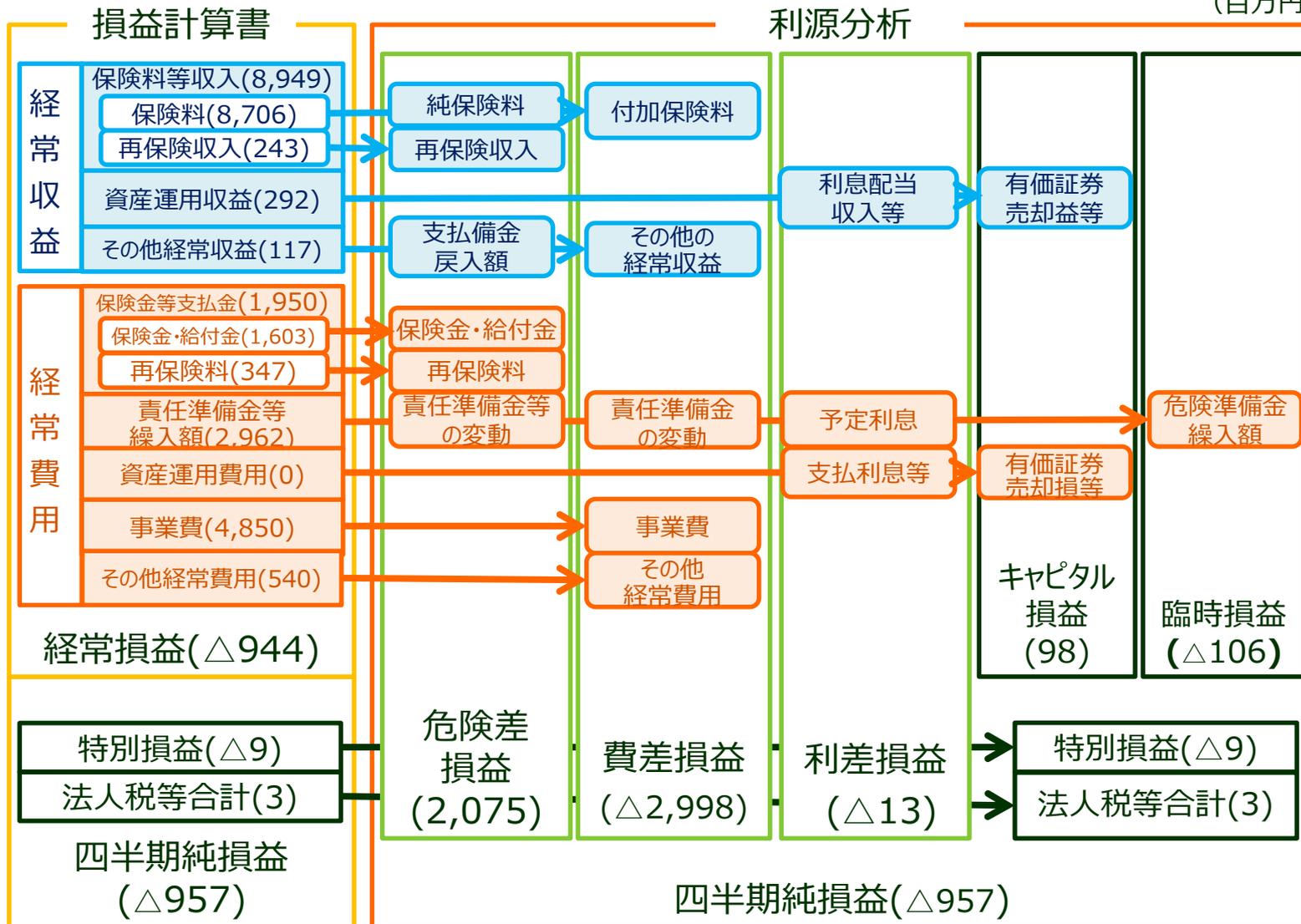
(百万円)	2018年12月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2018年12月末におけるEEV及び新契約価値	62,240	1,926
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 2,626	47
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	2,477	△ 171
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,307	35
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,271	△ 66
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	468	62
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 427	-
感応度3 (事業費率10%減少)	2,423	344
感応度4 (解約失効率10%低下)	273	22
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	2,975	293
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)	76	9

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。また、2018年12月末のEEVは、2018年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

基礎利益の利源分析の図解

2018年度第3四半期累計

(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3四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 2,191.7\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (20,074)}{\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2 + R_4} \div 2} \quad (百万円)$$

預貯金等 (960)	その他の負債 (792)
買入金銭債権 (1,199)	支払備金(335)
金銭の信託 (3,015)	責任準備金 (23,719)
有価証券 (30,239)	危険準備金 (1,625)
	保険料積立金等 余剰部分(6,012)
	価格変動準備金(40)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(124) ¹
	その他有価証券 評価差額金 (320) ¹
有形固定資産 (87)	資本金等 (11,950)
無形固定資産 (642)	
その他の資産 (1,188)	純資産 (12,306)

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 R₁(1,151)

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R₈(426)

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 R₂(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〕R₇(-)

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 R₃(778)

【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 R₄(70)

他の5つのリスクの金額の合計の3%（当社の場合）

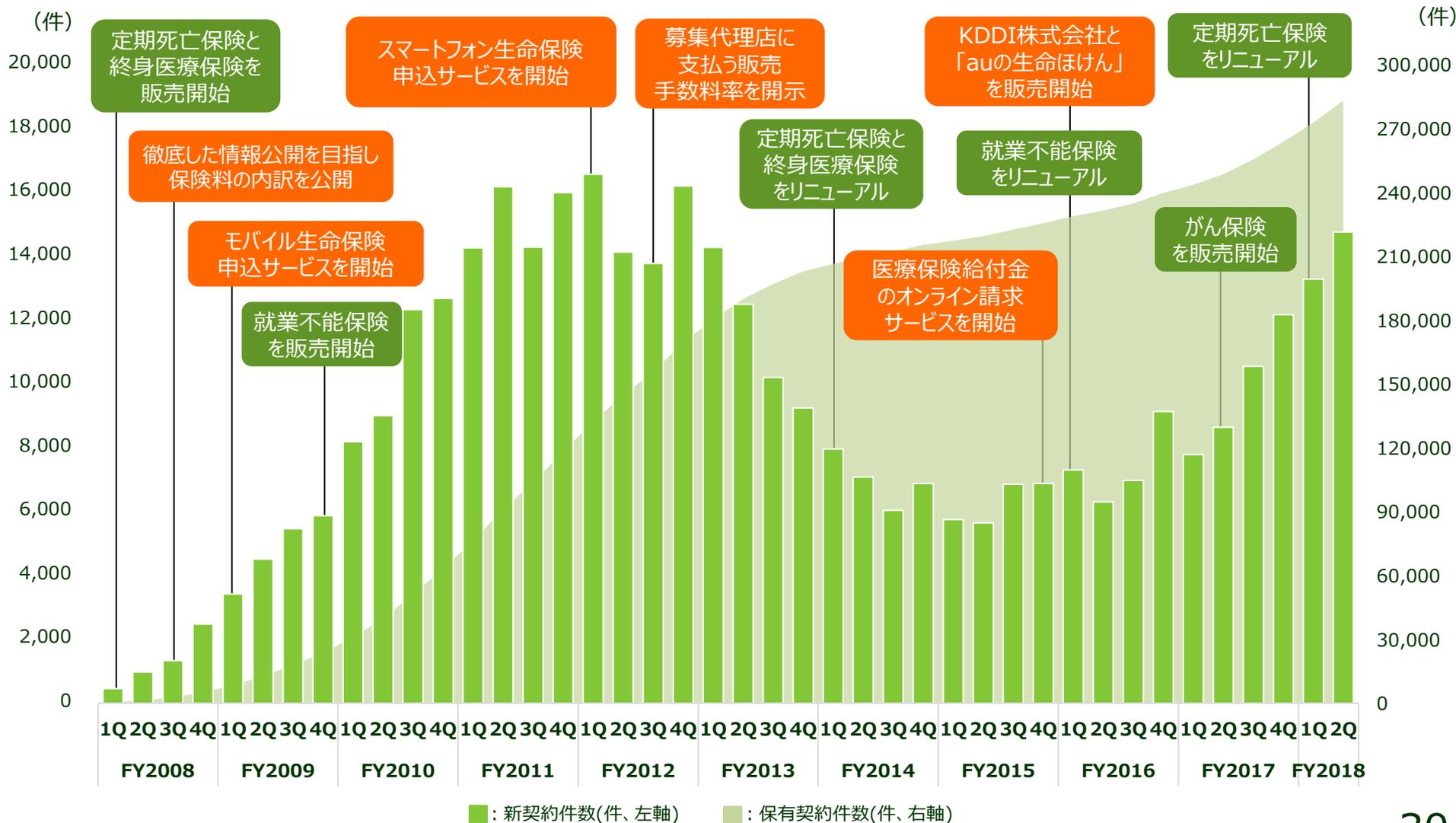
1. その他有価証券評価差額金・繰延ヘッジ損益（税効果控除前）（90%又は100%）
2. 当社で該当するものがない項目や金額が微少な項目については、一部〔 〕で囲んで表記しているものを除き、省略

新経営方針

(2018年11月12日開示)

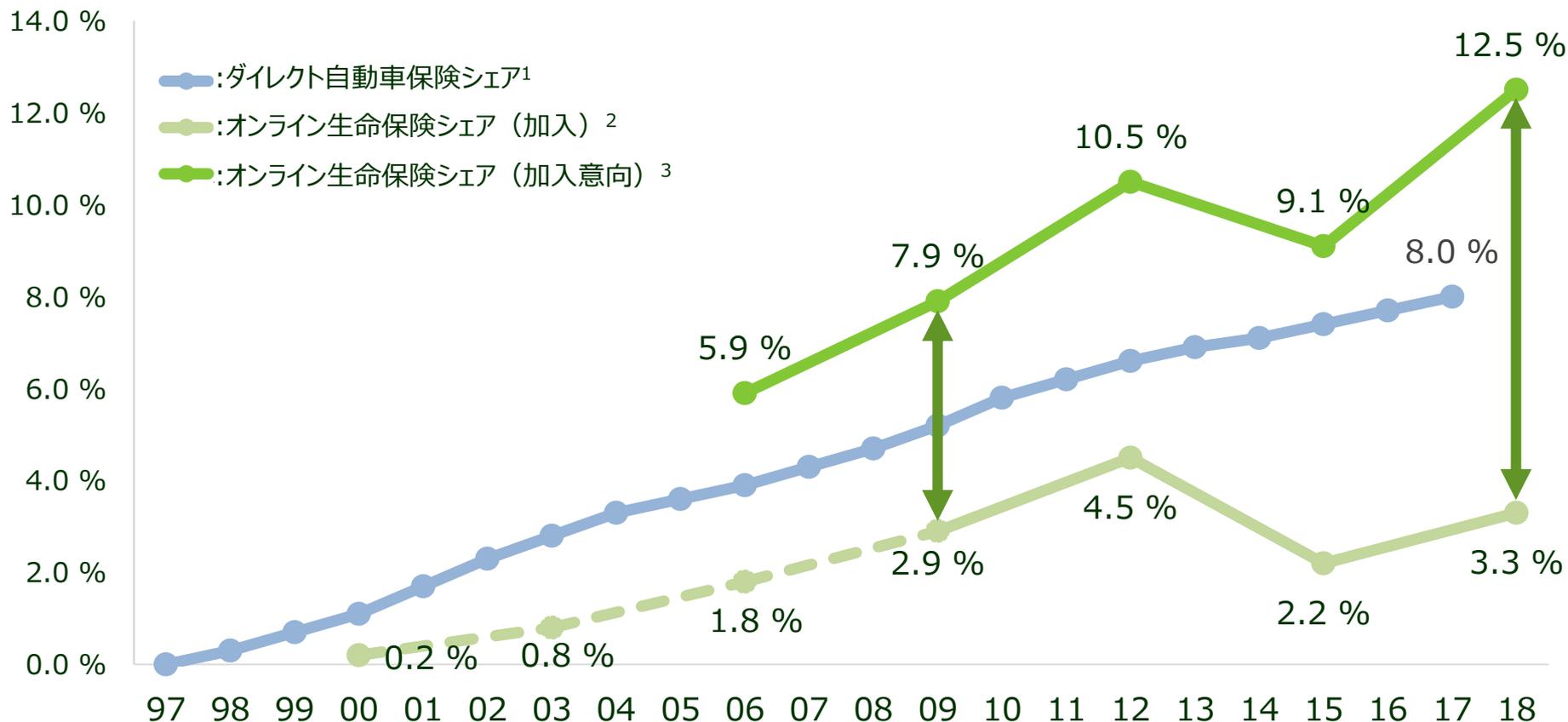
開業来10年間の振り返り

■ 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

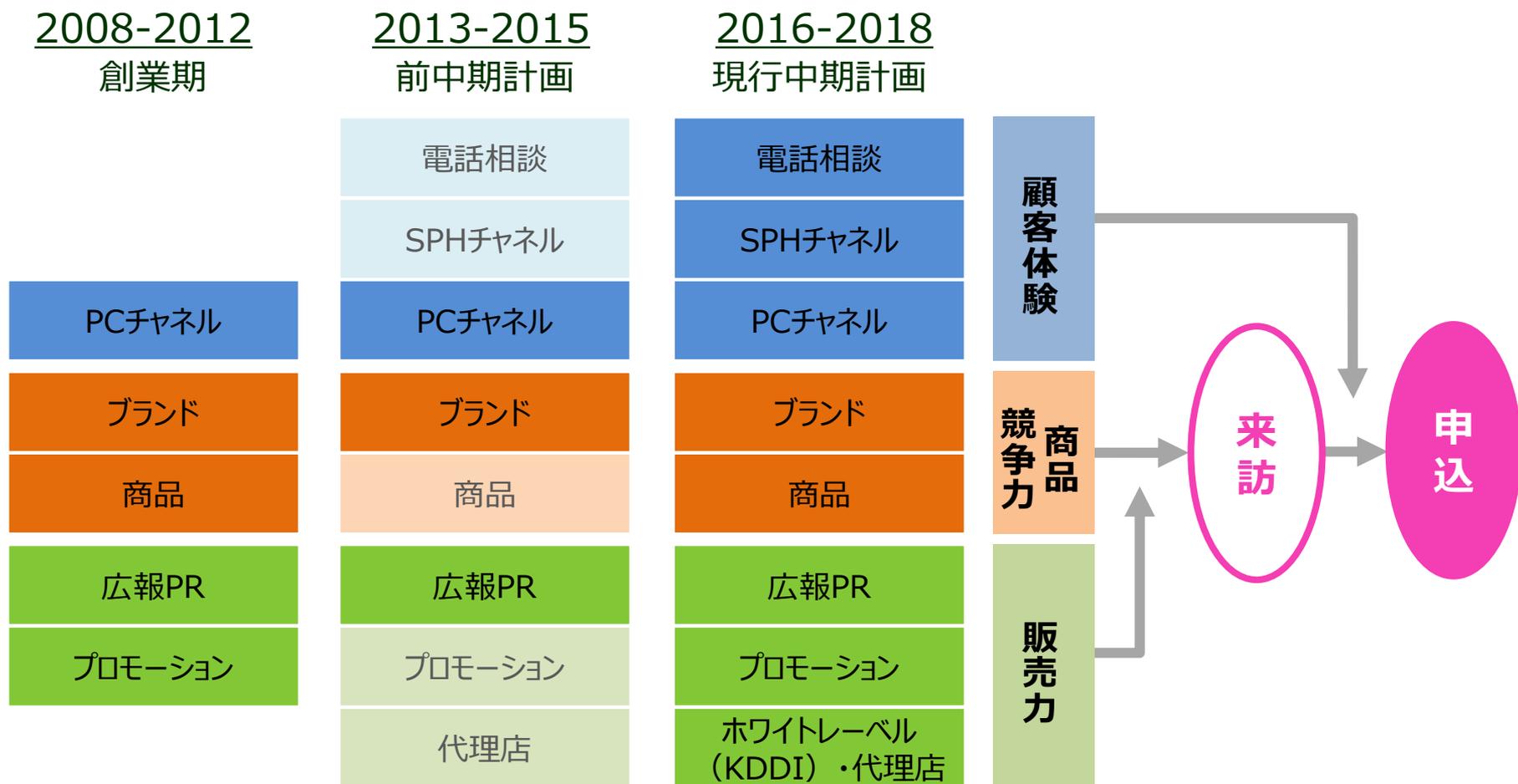


出所：生命保険文化センター「平成30年度生命保険に関する全国実態調査」及びソニーフィナンシャルホールディングス株式会社開示資料、より当社作成

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



新経営方針

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**

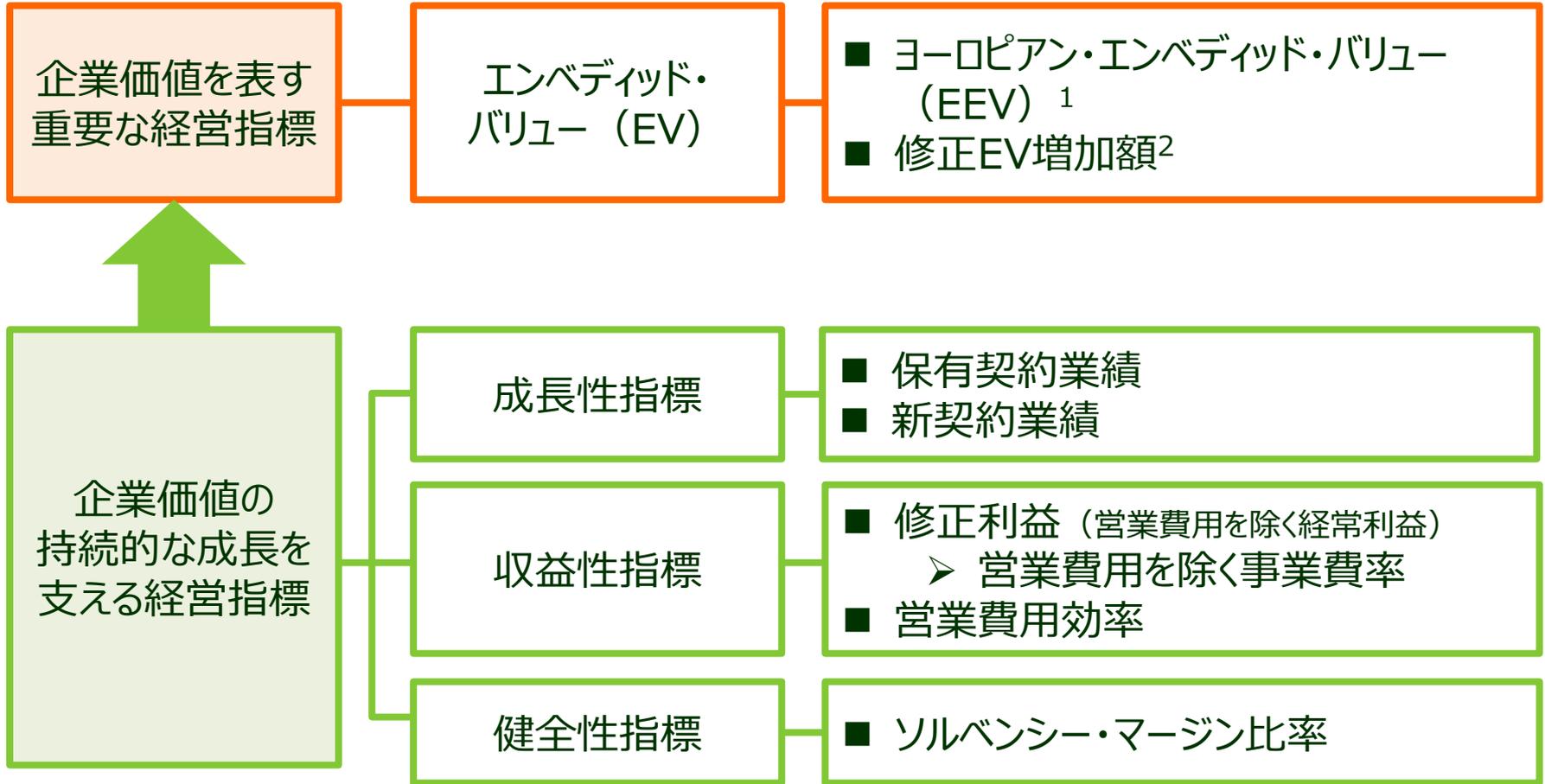
デジタルテクノロジーを活用し、全てのサービスを質的に高め進化させる

- **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15ページを参照

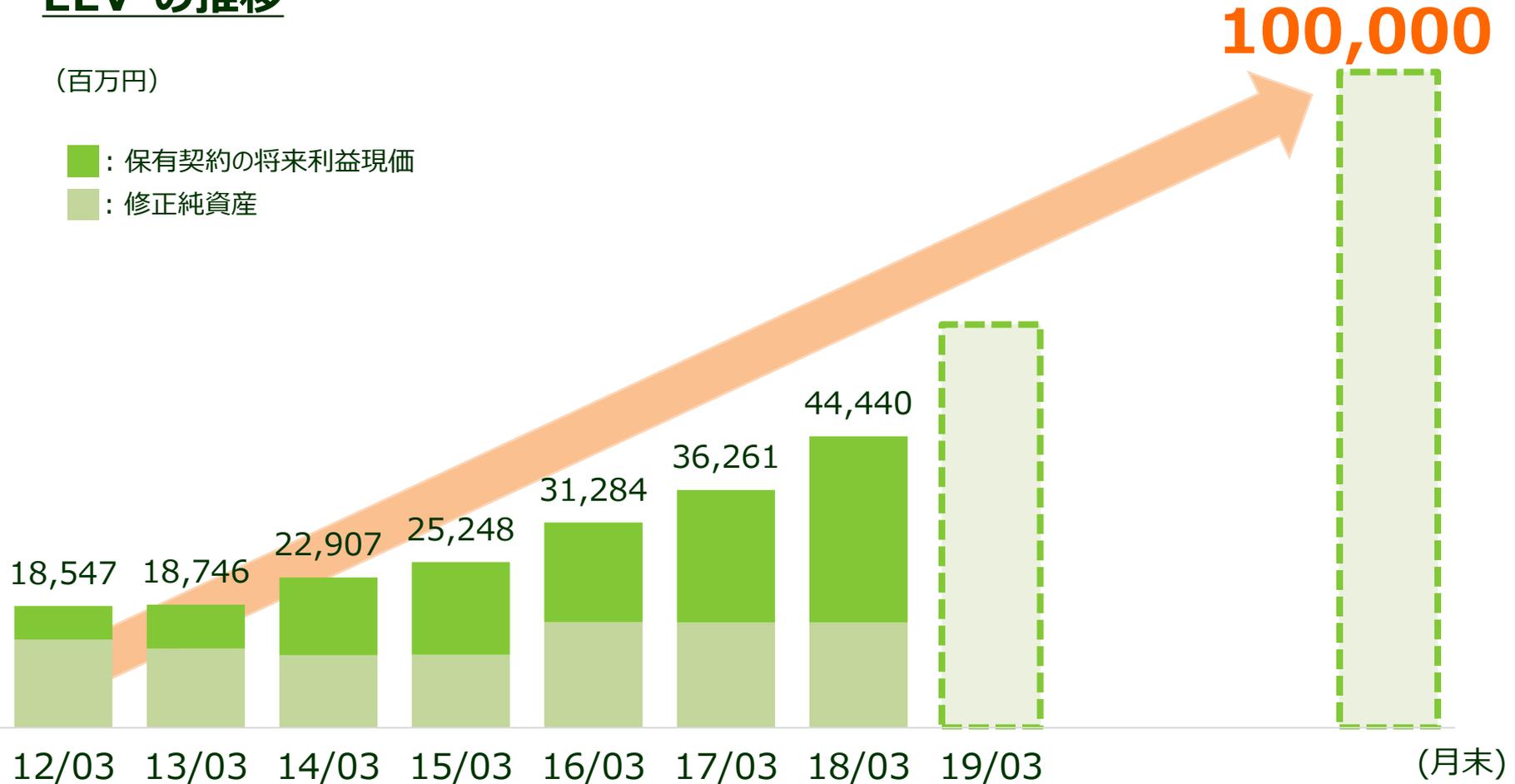
経営目標

■ 契約業績の成長で早期にEEV1,000億円へ

EEV¹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