

証券コード：7157



2018年度 決算説明資料

LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

ライフネット生命保険株式会社

2019年5月13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. 2018年度決算

2. 新経営方針と今後の取組み

2018年度の主な実績

保有契約年換算保険料¹

13,085 百万円

(対前年度末比117.4%)

新契約年換算保険料¹

2,773 百万円

(対前年同期比161.8%)

修正利益²

2,497 百万円

(対前年同期比102.8%)

EEV (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

63,378 百万円

(修正EV増加額³3,779百万円)

主な成果

商品の発売



定期死亡保険
かぞくへの保険



auの生命ほけん
auがんほけん

商品への高い評価を獲得



スマホサービスの拡充



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. 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

— :保有契約年換算保険料(億円)
■ :保有契約件数(件)



- 前年度末比
年換算保険料
117.4%
- 前年度末比
件数
117.1%
- **力強い成長
トレンドを継続**

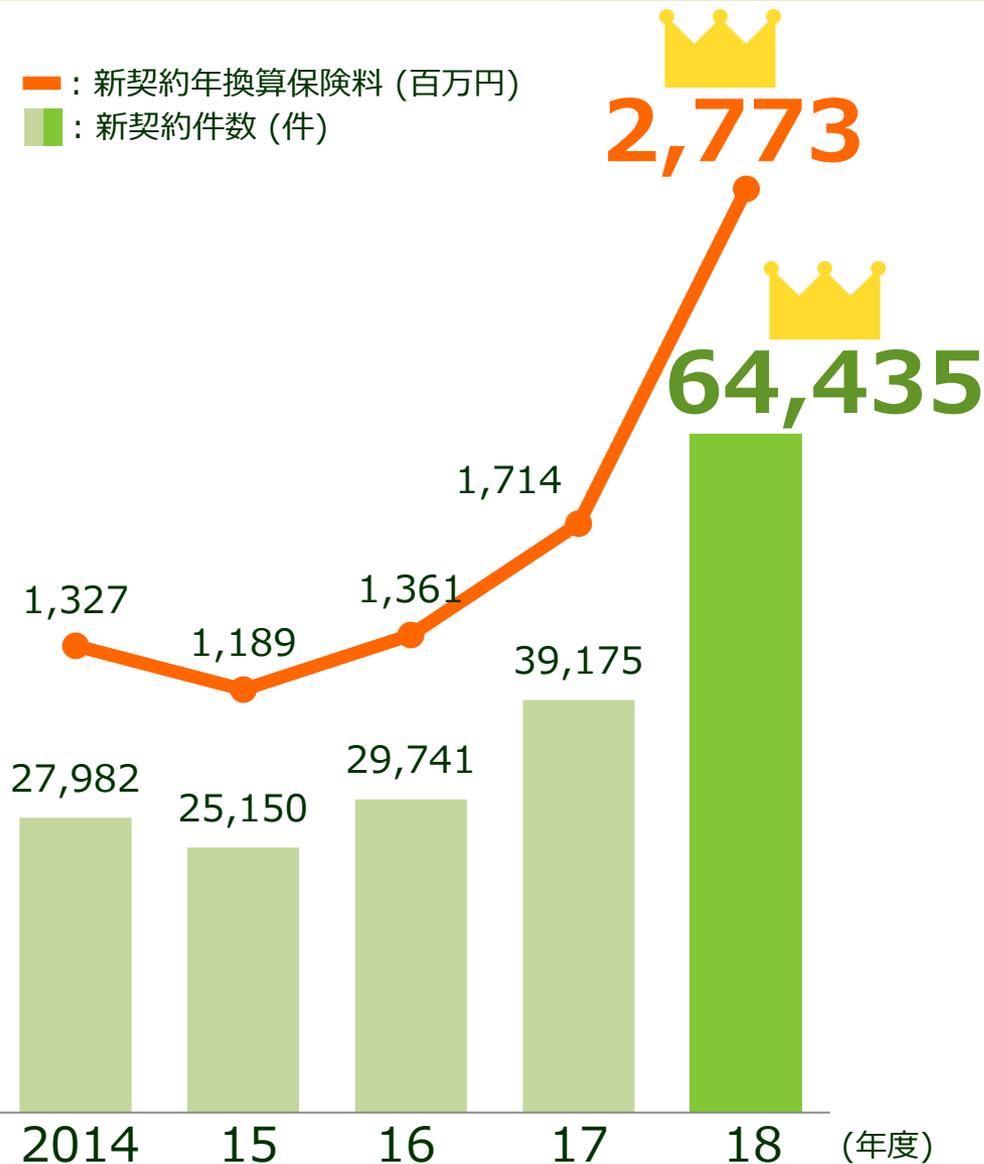
保有契約の内訳

	18/03	19/03	構成比
保有契約件数	263,847件	308,854件	100%
内訳：定期死亡保険 ¹	131,256件	150,808件	49%
内訳：終身医療保険 ¹	76,606件	85,968件	28%
内訳：定期療養保険 ¹	9,924件	9,493件	3%
内訳：就業不能保険 ¹	42,629件	49,214件	16%
内訳：がん保険 ¹	3,432件	13,371件	4%
保有契約金額(保有契約高) ² (百万円)	2,059,703	2,289,567	
保有契約者数	169,532人	197,669人	
	2017年度	2018年度	
(参考) 解約失効率 ³	5.9%	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」、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

— : 新契約年換算保険料 (百万円)
■ : 新契約件数 (件)

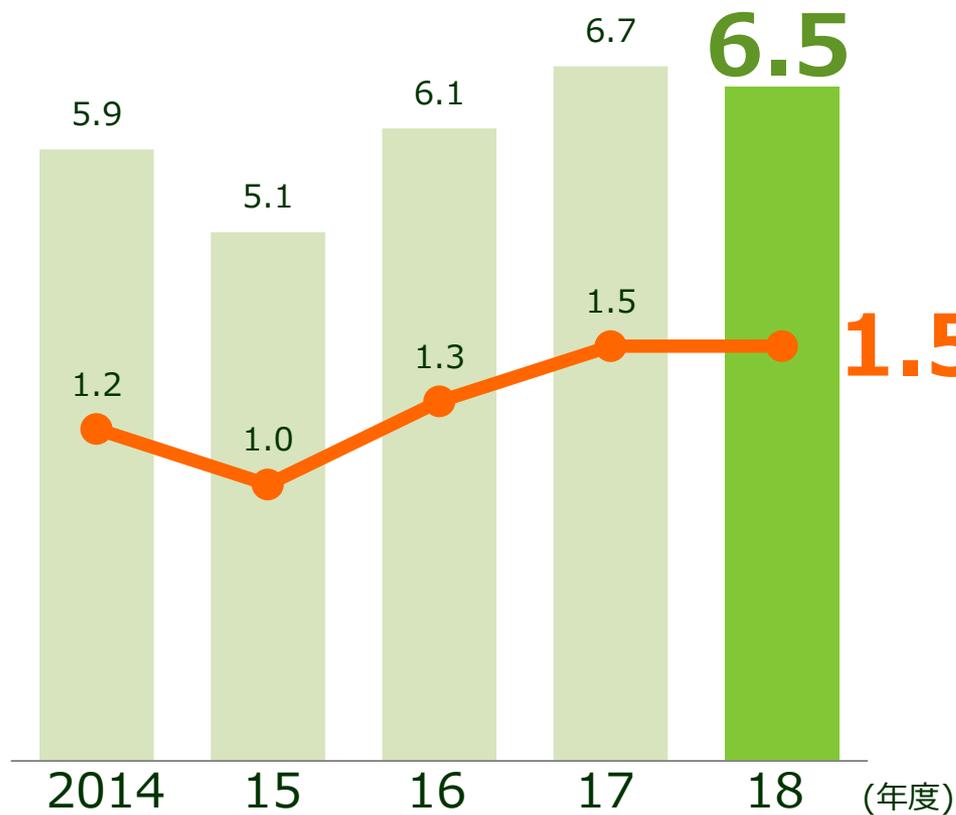


■ 過去最高業績を更新

■ 前年同期比
年換算保険料
161.8%
件数
164.5%

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



■ **営業費用効率を維持しつつ、事業規模の拡大を実現**

営業費用
(百万円)

1,672

1,302

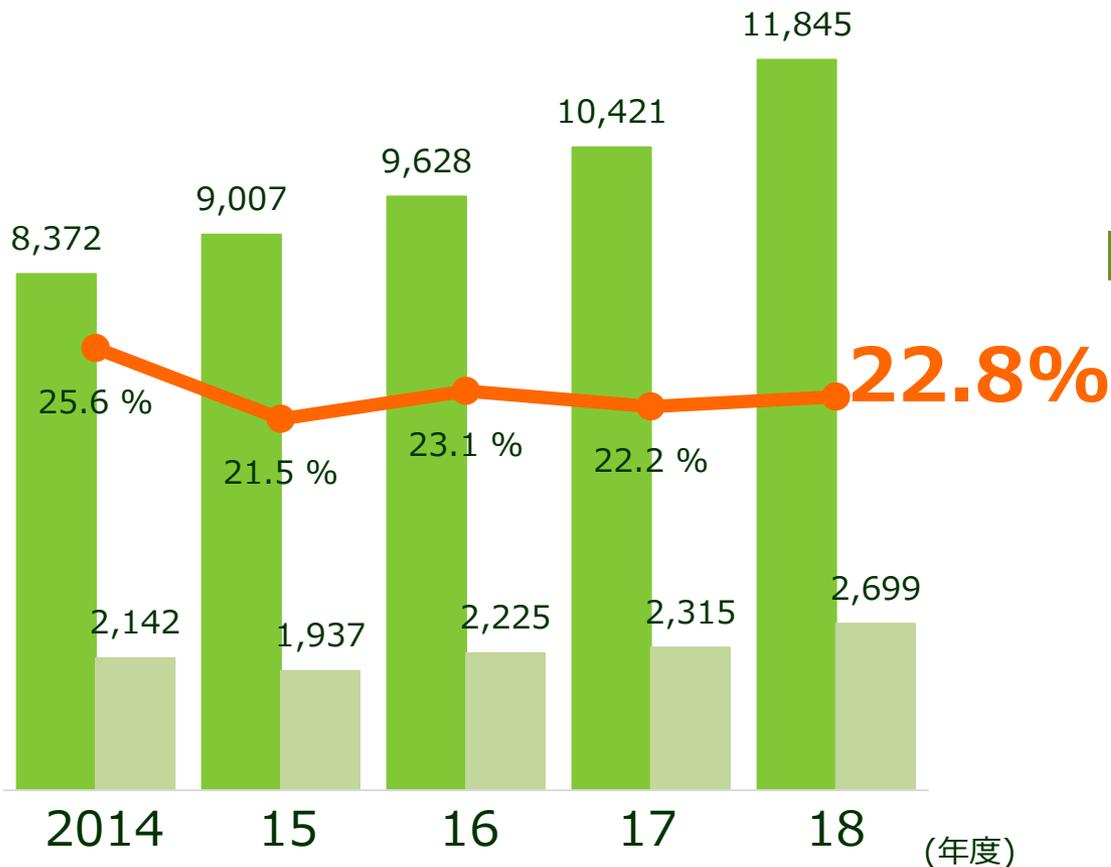
1,822

2,627

4,216

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(%)



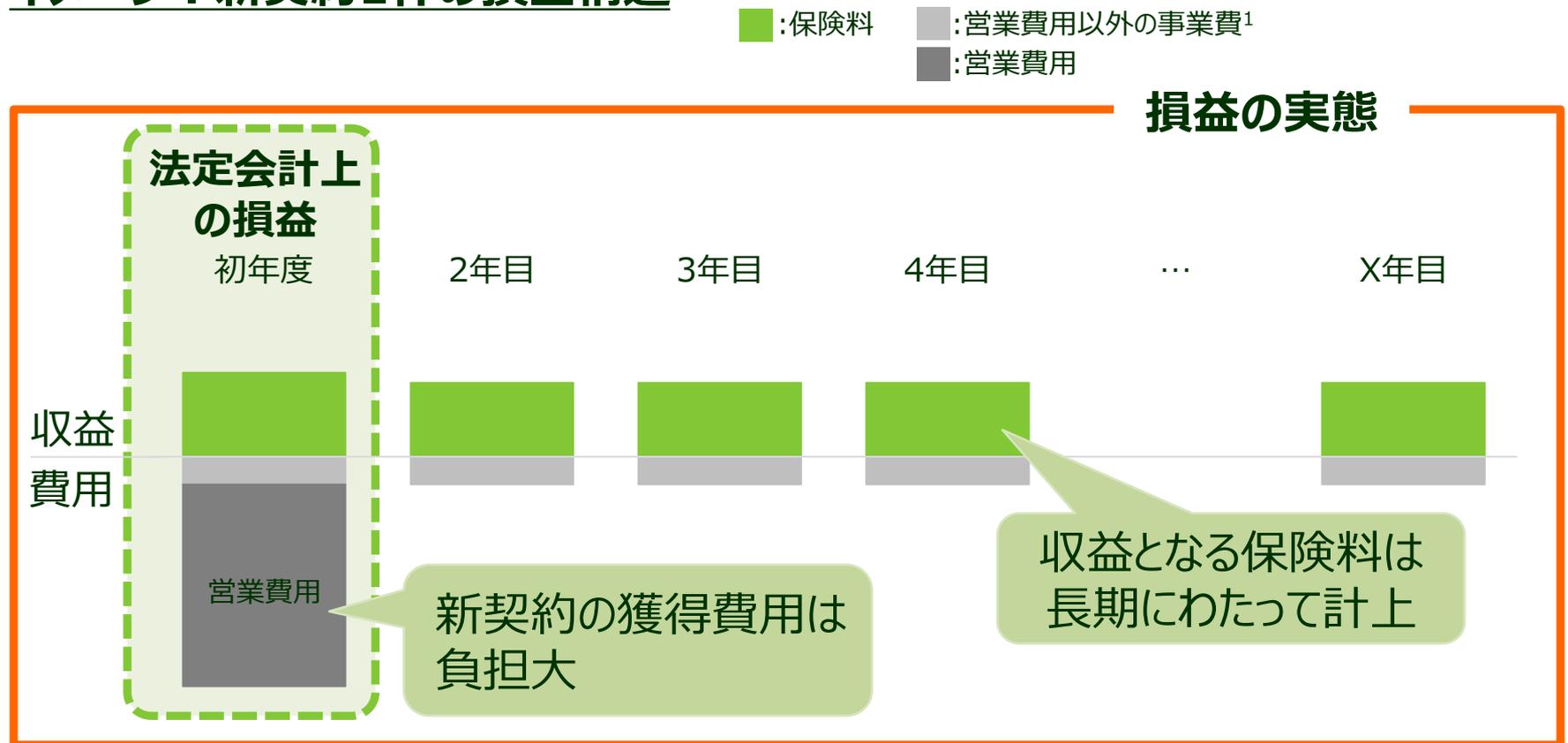
- 直近は成長への投資を優先
- 中期的に規模の拡大及び業務効率化により、改善を目指す

1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

現行法定会計の収益構造

- 営業費用は初年度に計上するが、収益は長期にわたり計上され、**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

- 成長過程における**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である



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

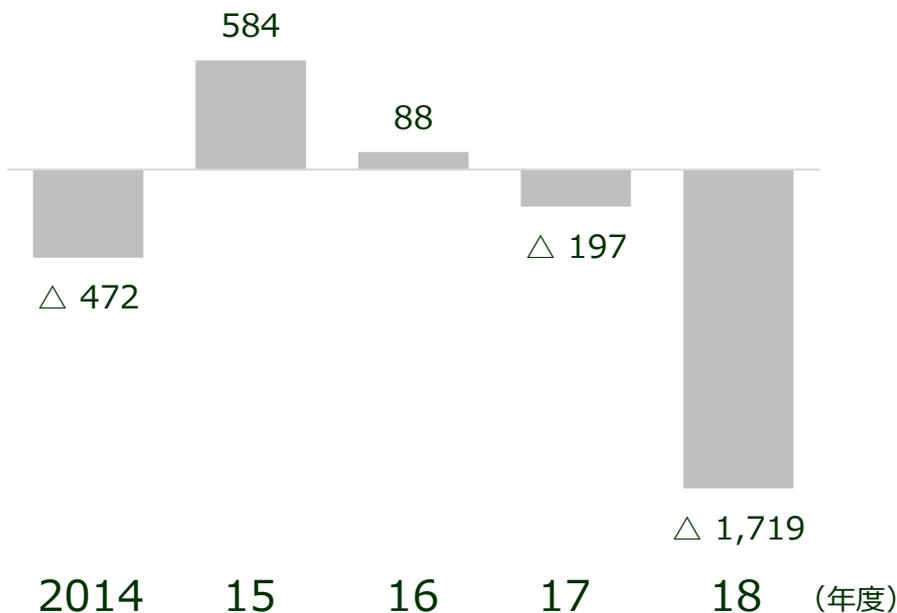
修正利益

修正利益の推移

■ 修正利益は、責任準備金の積立方式の移行等の影響を受け、微増

経常損益¹

(百万円)



修正利益

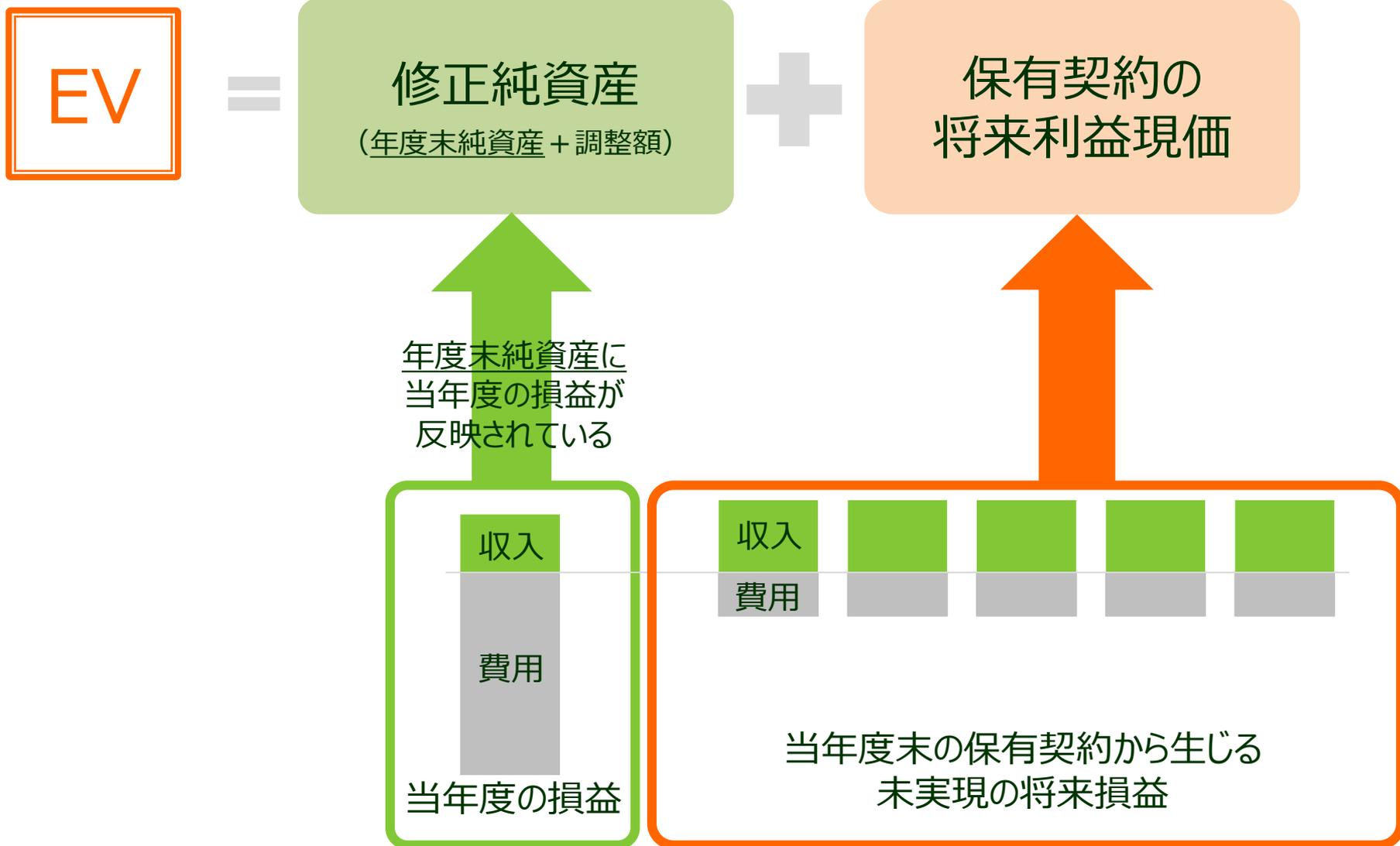
(百万円)

= 営業費用を除く経常損益¹



1. 保険業法第113条繰延資産を考慮する前の経常損益

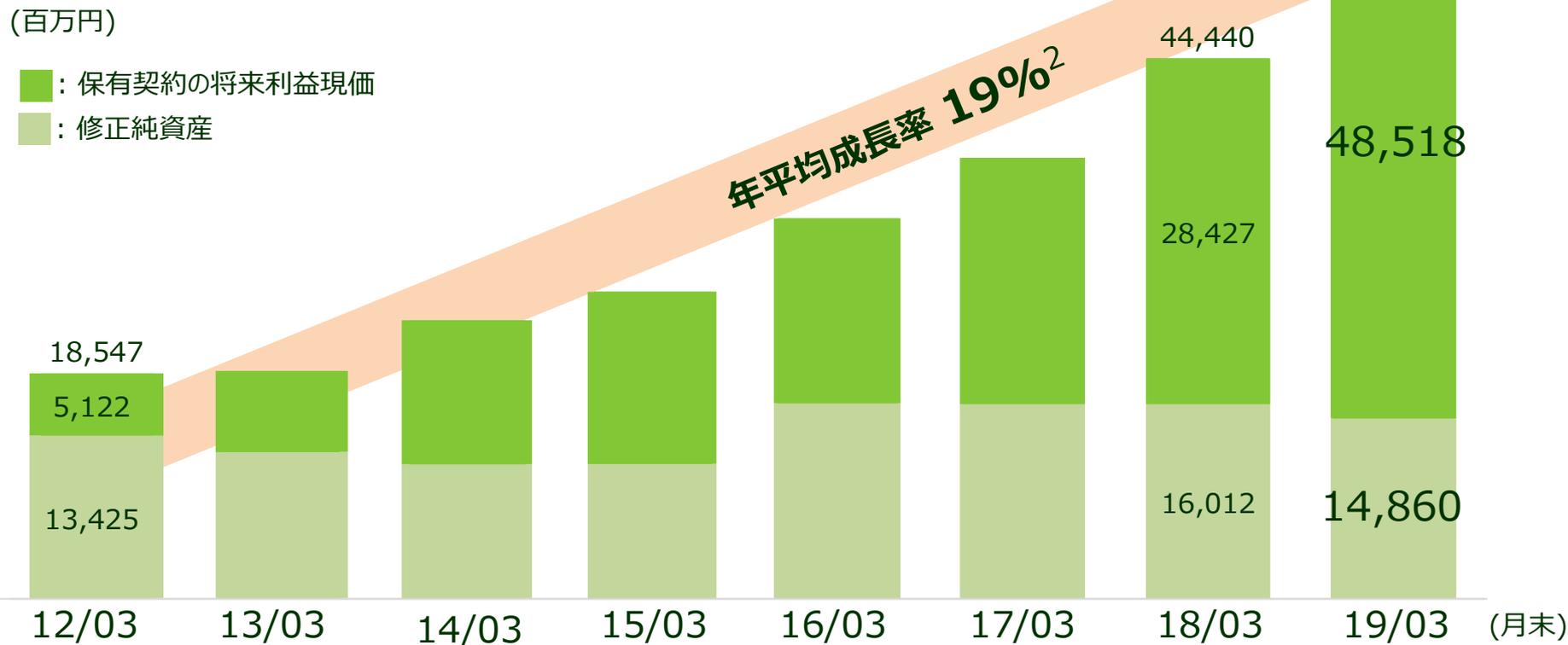
EV（エンベディッド・バリュー）の構造



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 19%²**、**将来利益現価 38%**
- 低金利環境下においても**安定的に成長**



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

- 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

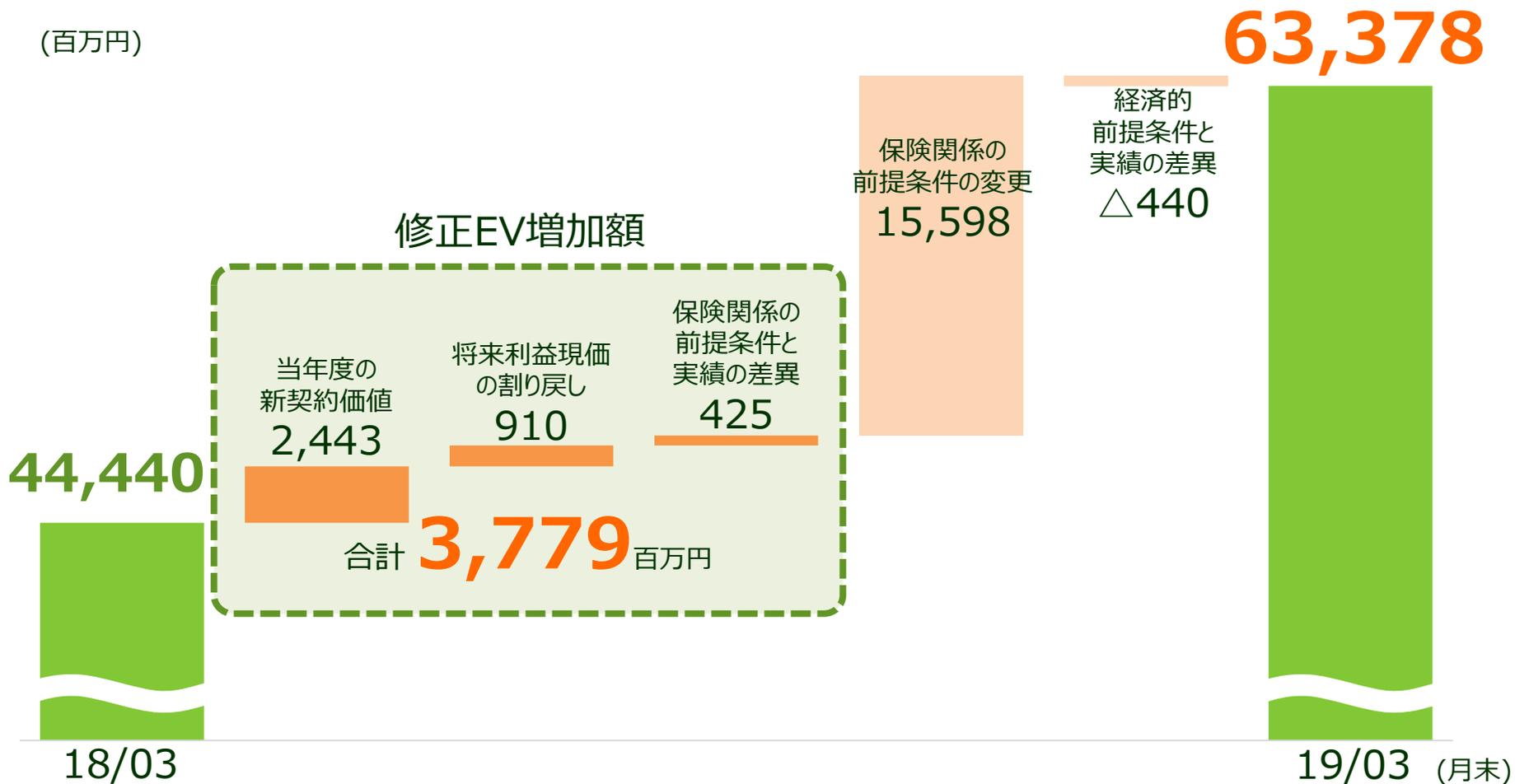
修正EV増加額

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

EEV¹の変動要因分析

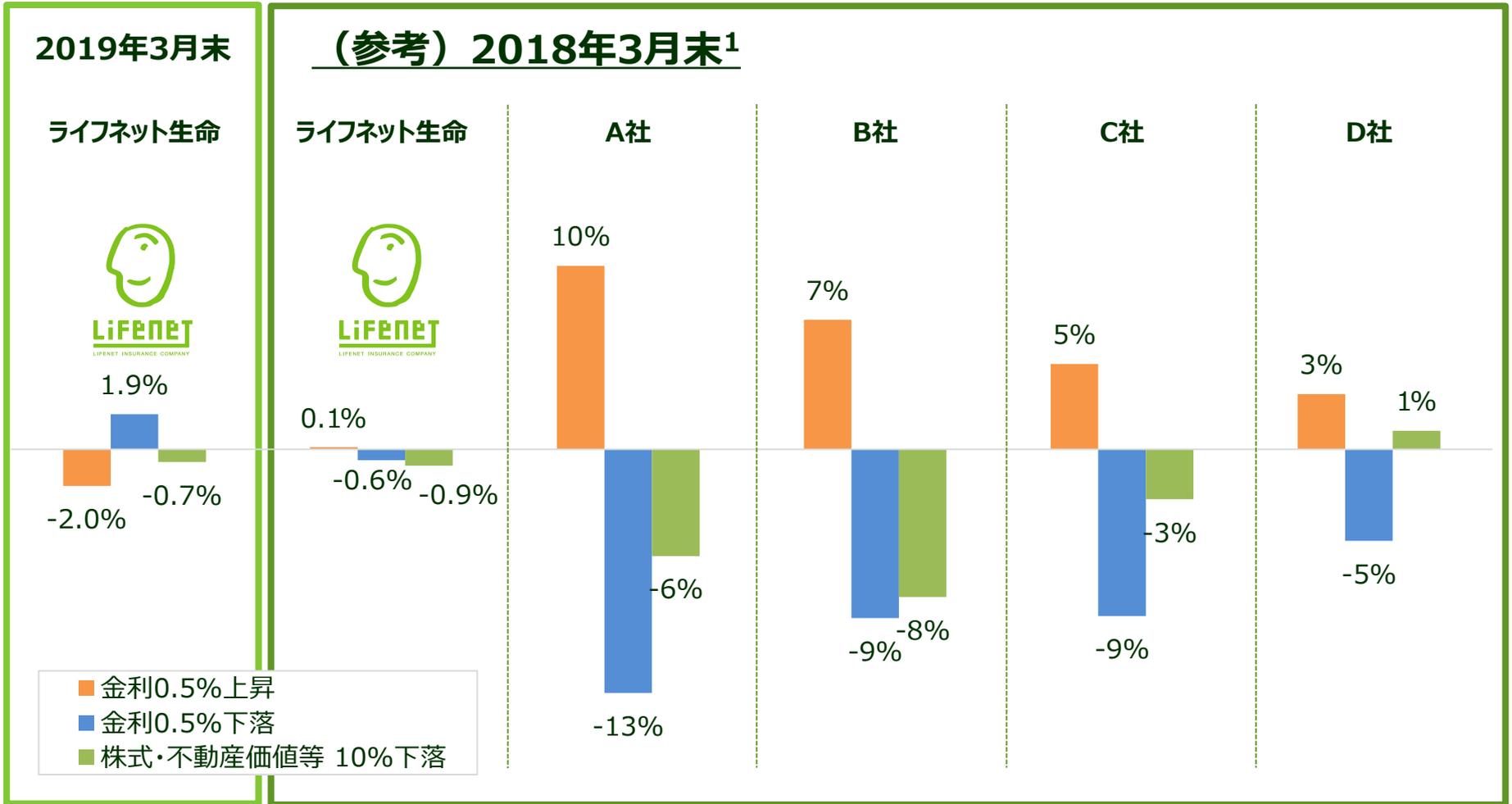
■ 期間成長を表す修正EV増加額は、3,779百万円



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）原則を参考としている

EVの感応度

■ 当社の金利・株価の変動に対する感応度は限定的



1. 国内の上場生命保険会社各社の開示資料に基づき、当社作成

財務状況

(百万円)	18/03	19/03
総資産	35,541	38,247
現金及び預貯金	926	1,192
買入金銭債権	1,999	999
金銭の信託	2,567	3,114
有価証券	28,303	30,989
国債	8,398	8,071
地方債	1,505	1,394
社債	13,892	16,763
株式 ¹	346	363
外国証券	-	45
その他の証券 ²	4,161	4,352
負債合計	22,153	26,474
保険契約準備金	21,186	25,256
純資産	13,387	11,773
ソルベンシー・マージン(SM)比率	2,455%	2,085%
保有債券の修正デュレーション	11.9年	12.0年

■ ソルベンシー・マージン比率は、**充分な水準を確保**

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

競争力ある商品ラインナップを拡充

■ 拡充した保障と手頃な保険料で**契約業績の伸長**に貢献

インターネットチャネル

2018年4月改定



定期死亡保険

かぞくへの保険



終身医療保険

新じぶんへの保険



終身医療保険

新じぶんへの保険レディース



就業不能保険

働く人への保険 ②



がん保険

ダブルエール

ホワイトレーベル (KDDIチャネル)

2018年4月改定



auの生命ほけん

au 定期ほけん



auの生命ほけん

au 医療ほけん



auの生命ほけん

au 医療ほけんレディース



auの生命ほけん

au 生活ほけん

2018年4月発売



auの生命ほけん

au がんほけん

各商品への評価

■ 外部からの最高評価を活用し、販売促進を図る

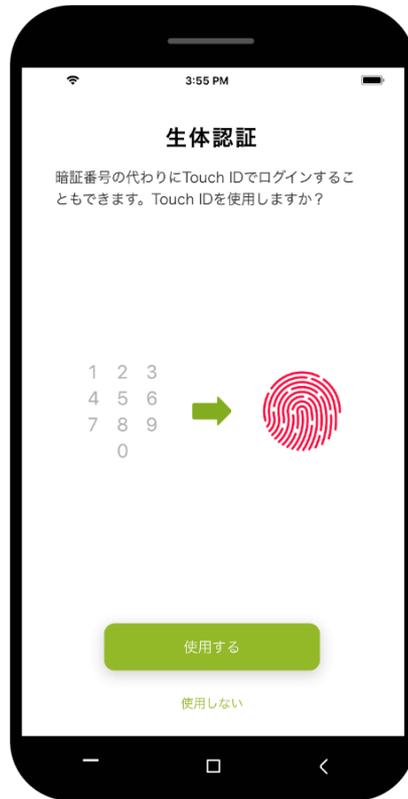


1. 価格.com保険アワードは総合保険比較サイト「価格.com保険」に掲載されている保険商品を対象に、2018年1月1日～2018年12月31日の期間に最も申し込みの多かった商品として選出
2. 雑誌「MONOQLO the MONEY」（2018年12月号）の企画
3. 2019年オリコン顧客満足度調査は、調査期間2018年8月20日～2018年9月12日、ファイナンシャルプランナー30名が10商品の中から選出
4. 保険市場「2019年版 昨年最も選ばれた保険ランキング」は、保険市場にて、対象期間中の申込件数（2018年1月1日～2018年12月31日）をもとに選出

常にお客さま視点でサービスを提供

■ デジタルテクノロジーの活用により、利便性のさらなる向上へ

ご契約者アプリ



生体認証（指紋や顔）でログイン

ビジュアルIVR



電話の問い合わせに対して、視覚的にサービスメニューを案内

画面共有サポートサービス



コンタクトセンター



お客さま

同じ画面を見ながら操作をサポート

新しい顧客体験の創造を目指す

- ウェブサイトをリニューアルし、**サイトパフォーマンスの改善と顧客利便性の向上に貢献**



＜リニューアル後に利用されたお客さまの声＞

保険の検討が難しいと思うひとに
わかりやすいウェブサイトのつくりであった。
(30代 男性)

スマホサイトがとてもわかりやすい説明で
納得して加入できた。
(40代 女性)

1. 2018年度決算

2. 新経営方針と今後の取組み

開業来10年間の振り返り

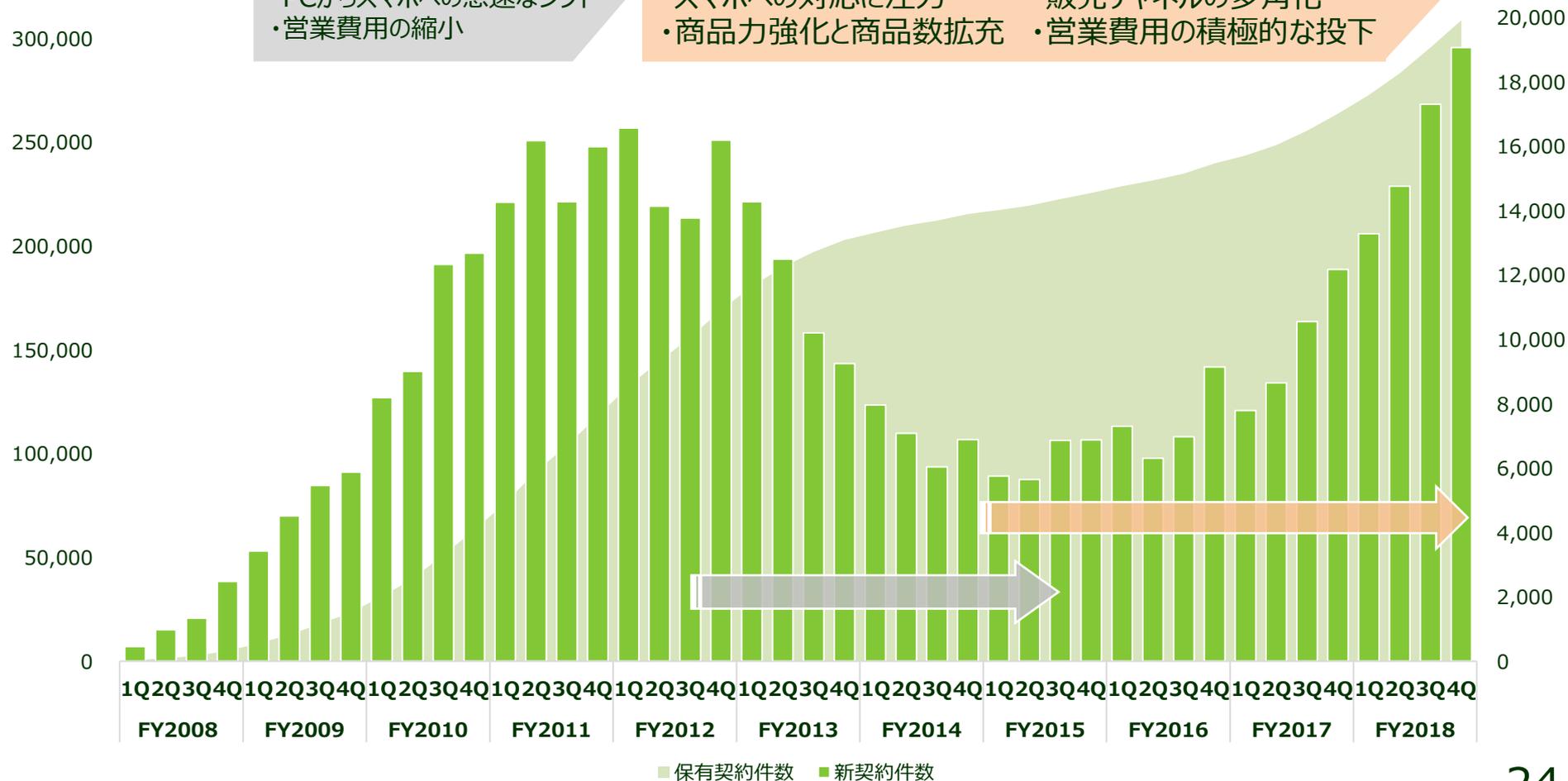
■ 契約業績は一時鈍化も、再び成長軌道へ回帰

鈍化の主な要因

- ・PCからスマホへの急速なシフト
- ・営業費用の縮小

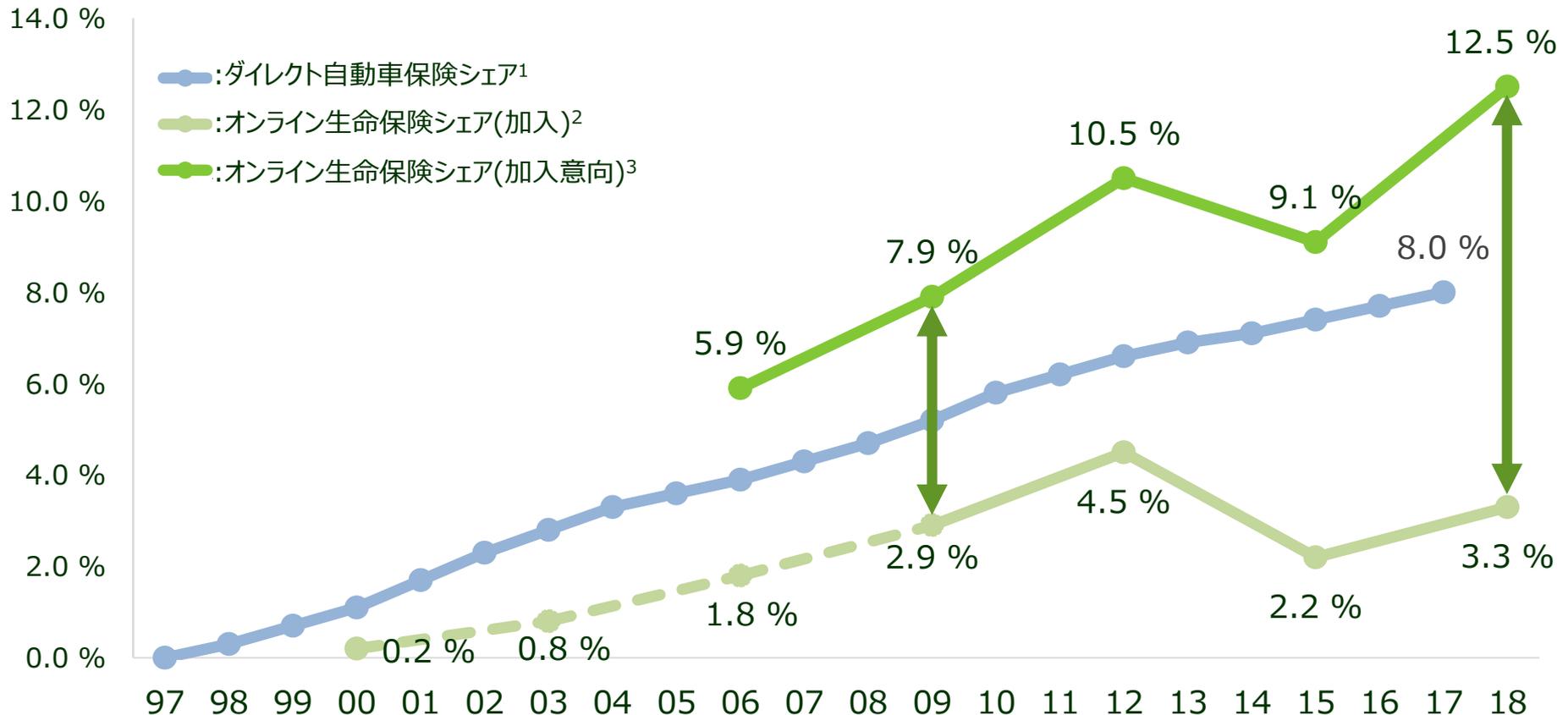
当社の主な取組み

- ・スマホへの対応に注力
- ・商品力強化と商品数拡充
- ・販売チャネルの多角化
- ・営業費用の積極的な投下



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

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

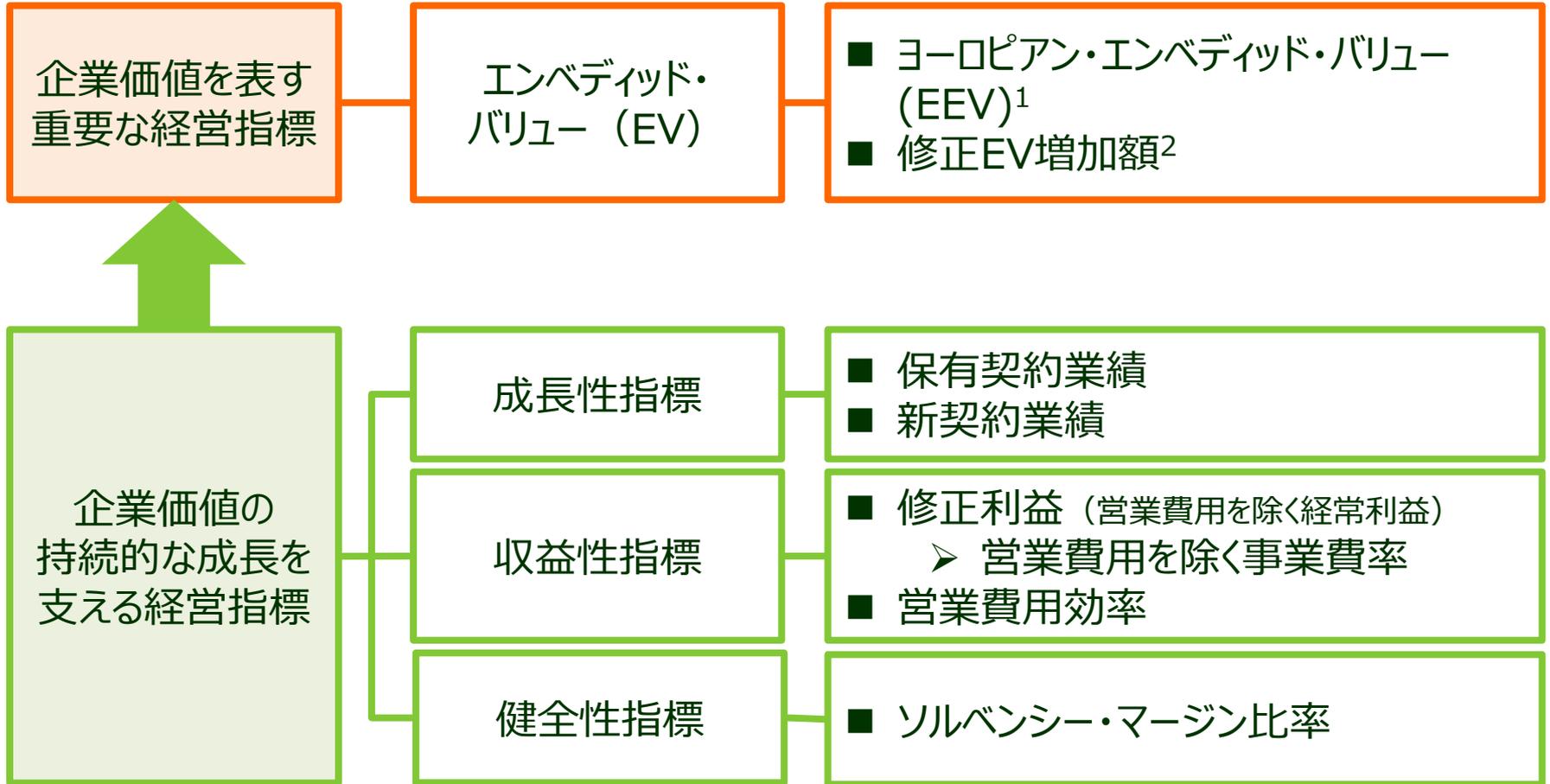
積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、圧倒的な集客を実現する

経営目標

EEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー）を、企業価値を表す重要な経営指標とし、早期の1,000億円到達を目指す

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である

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

EEV成長に向けた取組み

 契約業績のさらなる伸長

 事業費効率の改善

契約業績のさらなる伸長

■ 重点領域に注力し、中長期の成長基盤の強化を目指す

1. 顧客体験の革新

生命保険も
“お客さまが選ぶ”時代を
つくる

生命保険の
“インターネット企業”
として利便性を向上する

保険商品・サービスを軸に
お客さまの生活を
“トータルでサポート”する

お客さまとのすべての接点の質を向上

商品 × 広告宣伝、ウェブサイト
サービス × コンタクトセンター、SNS etc.

2. 販売力の強化

インターネットチャネル

- ・積極的な営業費用の投下を
継続

代理店チャネル

- ・協業パートナーとの関係性強化
- ・新規提携先の検討、開拓

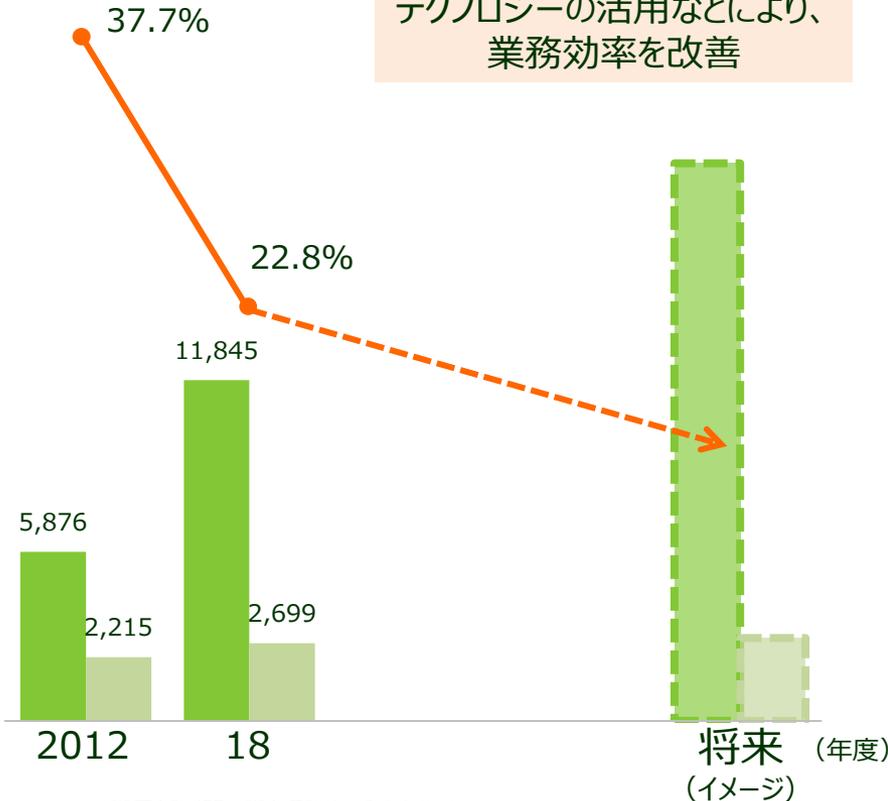
事業費効率の改善

■ 全社的な生産性向上と事業規模の拡大に取り組む

営業費用を除く事業費率¹

- : 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(%)

業務プロセスの見直し・テクノロジーの活用などにより、業務効率を改善



営業費用効率

- : 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

2019年度は成長投資を優先、7万円台の推移を予定



1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

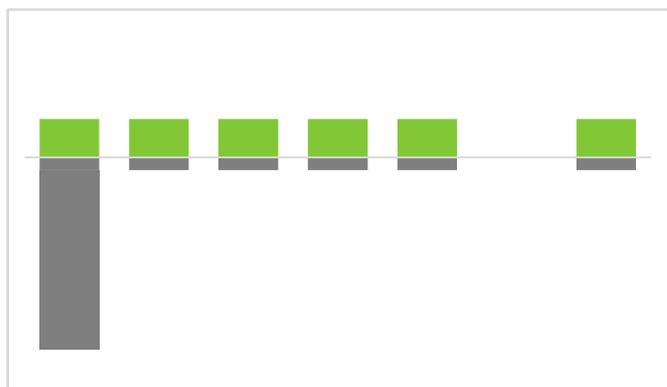
修正共同保険式再保険の活用

- 当年度の新契約の獲得費用の負担を軽減
- これにより、成長過程における資本の減少幅を緩和

出再有無による収支構造の変化のイメージ

■ : 収入 ■ : 費用 ■ : 再保険の影響

出再無



出再有



初年度 2年目 3年目 4年目 5年目 ... X年目

出再有無による純資産の変化のイメージ



※ 収支構造の変化は、新契約を単年度のみ出再した場合のイメージ
※ 純資産の変化は、新契約を複数年に渡り連続して出再した場合のイメージ

2019年度業績予想

- 再保険により資本の減少幅を緩和しつつ、
中長期のより高い企業価値を目指して、**成長投資を優先**

(百万円)

	2019年度業績予想		(参考) 2018年度 実績
		再保険に よる影響額※	
経常収益	16,200	2,000	12,560
経常利益	△2,000	1,400	△1,719
当期純利益	△2,000	1,400	△1,735
(参考) 新契約 年換算保険料 ¹	3,000		2,773

※2019年度の各業績予想には、修正共同保険式再保険の活用による影響額が含まれます。

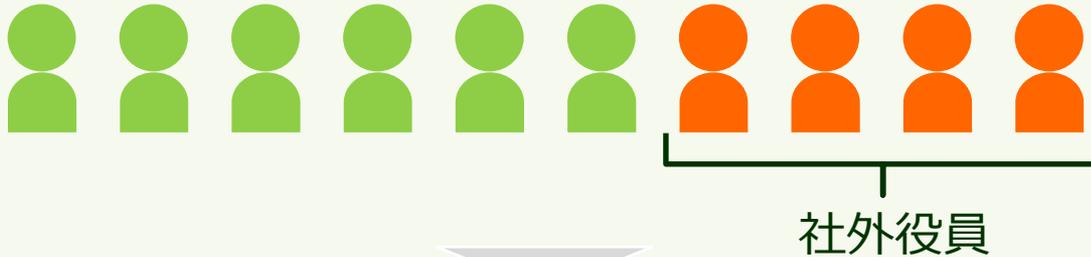
1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

経営体制の変更

コーポレートガバナンス及び意思決定の機動性を向上

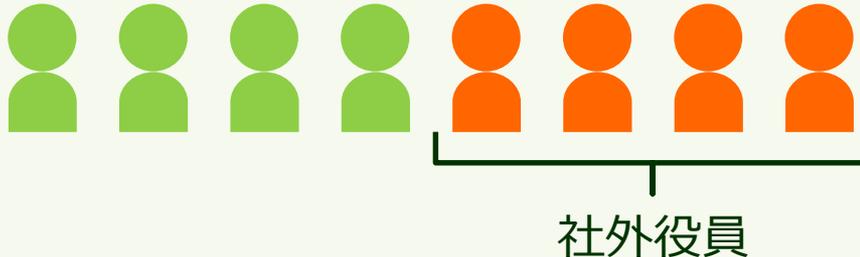
【変更前】

取締役 10名 (うち社外役員4名)

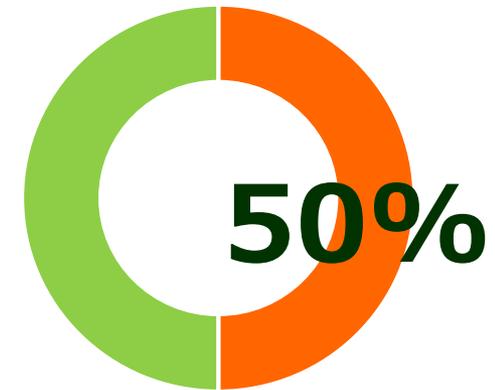


【変更後】

取締役 8名 (うち社外役員4名)



変更後の
社外取締役の割合 



※取締役の選任は、2019年6月23日開催予定の第13回定時株主総会での議案の承認が前提となります。

譲渡制限付株式報酬制度(RS)を導入

- 取締役^に企業価値の持続的な向上を図るインセンティブ^をを付与し、一層の成長を目指す

既存の報酬体系



新たな報酬体系



※当制度の導入は、2019年6月23日開催予定の第13回定時株主総会での議案の承認が前提となります。

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

EEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー）を、企業価値を表す重要な経営指標とし、早期の 1,000 億円到達を目指す

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

(百万円)		2017年度	2018年度	増減	増減理由
要約損益計算書	保険料等収入	10,616	12,159	1,542	
	その他	346	401	55	
	経常収益	10,962	12,560	1,598	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	1,891	2,535	643	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17.3%
	保険金	978	1,353	375	支払件数は、75件（2017年度）から89件（2018年度）へ増加
	給付金	584	701	117	支払件数は、6,165件（2017年度）から6,987件（2018年度）へ増加
	責任準備金等繰入額	3,684	4,070	385	標準責任準備金の移行により増加。保険料に対する責任準備金繰入額（4,029百万円）の割合は34.0%
	事業費	4,942	6,916	1,973	広告宣伝費を中心とした営業費用が増加
	営業費用	2,627	4,216	1,589	
	保険事務費用	687	786	99	
	システム・その他費用	1,628	1,913	284	
	その他	641	758	117	
	経常費用	11,160	14,280	3,120	
	経常損益	△197	△ 1,719	△1,521	
	特別損失・法人税等合計	51	16	△35	
当期純損益	△249	△ 1,735	△1,486		
基礎利益	危険差損益	2,623	2,753	130	
	費差損益	△2,752	△ 4,395	△1,642	広告宣伝費を中心とした営業費用が増加
	利差損益	8	△ 14	△23	
	基礎利益	△120	△ 1,656	△1,535	

EV感応度分析¹

前提条件を変更した場合の影響額

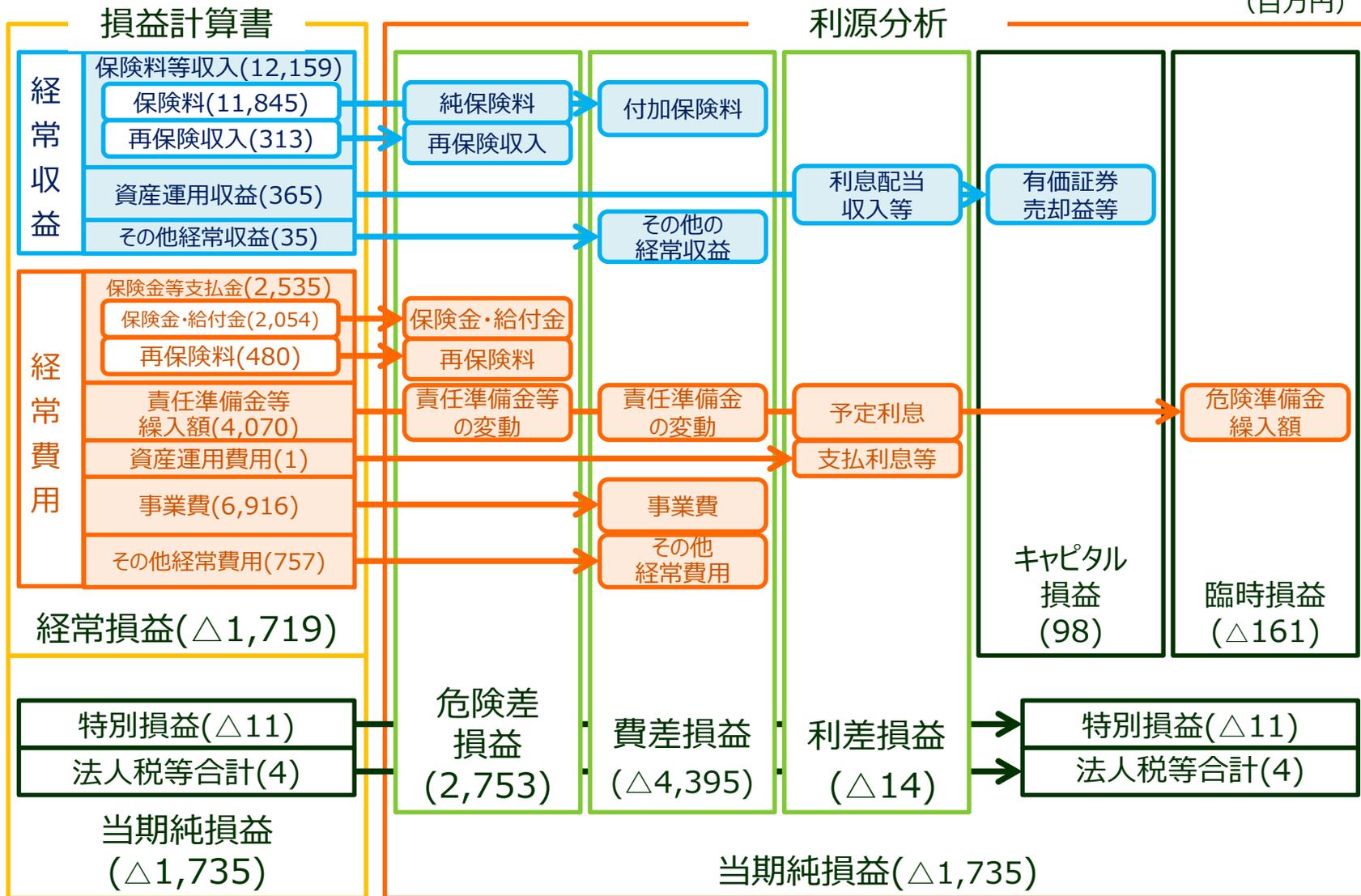
(百万円)	2019年3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2019年3月末におけるEEV及び新契約価値	63,378	2,443
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 2,513	98
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	2,253	△ 292
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,239	68
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,177	△ 116
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	398	68
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 434	—
感応度3 (事業費率10%減少)	2,580	496
感応度4 (解約失効率10%低下)	150	△ 3
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,152	419
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	64	10

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。

基礎利益の利源分析の図解

2018年度

(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年度末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 2,085.2\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (19,920)}{\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2 + R_4} \div 2} \quad (\text{百万円})$$

預貯金等 (1,192)	その他の負債 (941)
買入金銭債権 (999)	支払備金(469)
金銭の信託 (3,114)	責任準備金 (24,786)
有価証券 (30,989)	危険準備金 (1,680)
	保険料積立金等 余剰部分(6,273)
	価格変動準備金(42)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(210) ¹
	その他有価証券 評価差額金 (540) ¹
有形固定資産 (99)	資本金等 (11,172)
無形固定資産 (629)	
その他の資産 (1,223)	純資産 (11,773)

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 (1,182)

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 (449)

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 (3)

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 (837)

【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 (74)

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