



# 海外募集による新株式発行に関する 補足説明資料

2021年8月31日



**LIFENET**  
LIFENET INSURANCE COMPANY

本資料は、ライフネット生命保険株式会社(以下「当社」)の海外市場における募集による新株式発行に関して一般に公表することのみを目的として作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされています。そのため、これらの記述又は前提(仮定)は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料における記述は本資料の日付(又はそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有していません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報又は第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料は、米国における証券の募集又は販売を構成するものではありません。米国内においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、当社普通株式について、米国において公募又は公への販売は行われません。この文書の米国内での配布は禁止されています。

本資料に記載されている当社普通株式の募集は、いずれも欧州及びアジアを中心とする海外市場(但し、米国を除く。)においてのみ行われるものであり、国内において当社普通株式の取得勧誘は行われません。

# 取引の概要

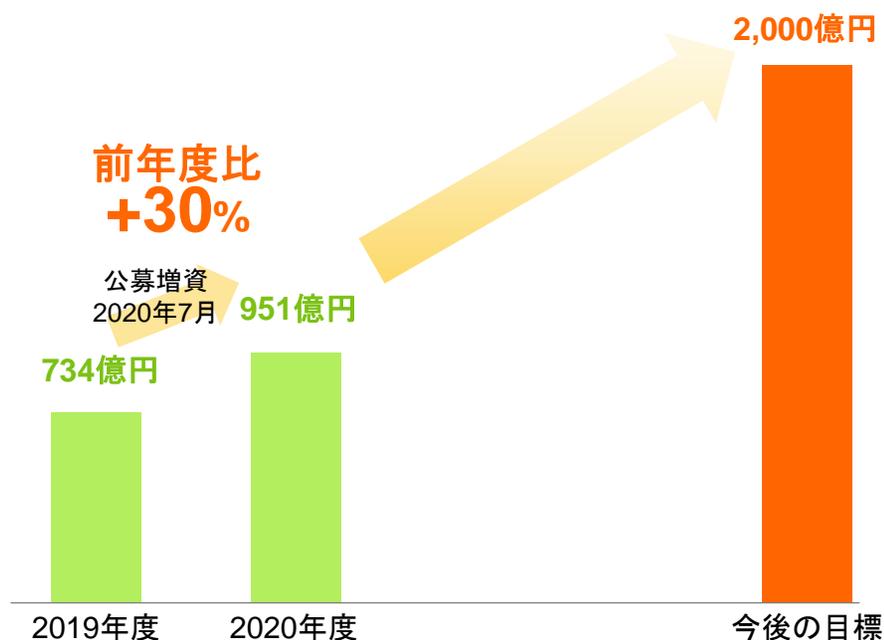
発行会社名	● ライフネット生命保険株式会社
証券コード	● 7157
発行形態	● 海外募集 (Regulation S Only)
発行株式数 (グリーンシュエーション含む)	● 普通株式 9,000,000株
グリーンシュエーション	● 普通株式 800,000株を上限
資金使途	● 新契約獲得に伴うマーケティング費用を主とする営業費用 ● 新型コロナウイルス感染症などに伴う変化に対応した商品・サービスを提供するためのシステム開発費用 ● パートナー企業との取り組みを推進することに加え、オンライン生保のプラットフォームを構築するための新規事業への投資
ロックアップ条項	● 期間: 受渡期日より180日間 ● 対象者: auフィナンシャルホールディングス株式会社、Swiss Reinsurance Company Ltd、株式会社セブン・フィナンシャルサービス、株式会社マーキュリア インベストメント
主幹事証券会社	● ゴールドマン・サックス証券株式会社 (単独アクティブ・ブックランナー) ● Daiwa Capital Markets Europe Limited (パッシブ・ブックランナー)
取引スケジュール	● 発行決議日: 2021年8月31日 ● 条件決定日: 2021年9月8日 - 2021年9月10日 ● 株式払込日: 2021年9月15日 ● 株式受渡日: 2021年9月16日

# 資金調達目的

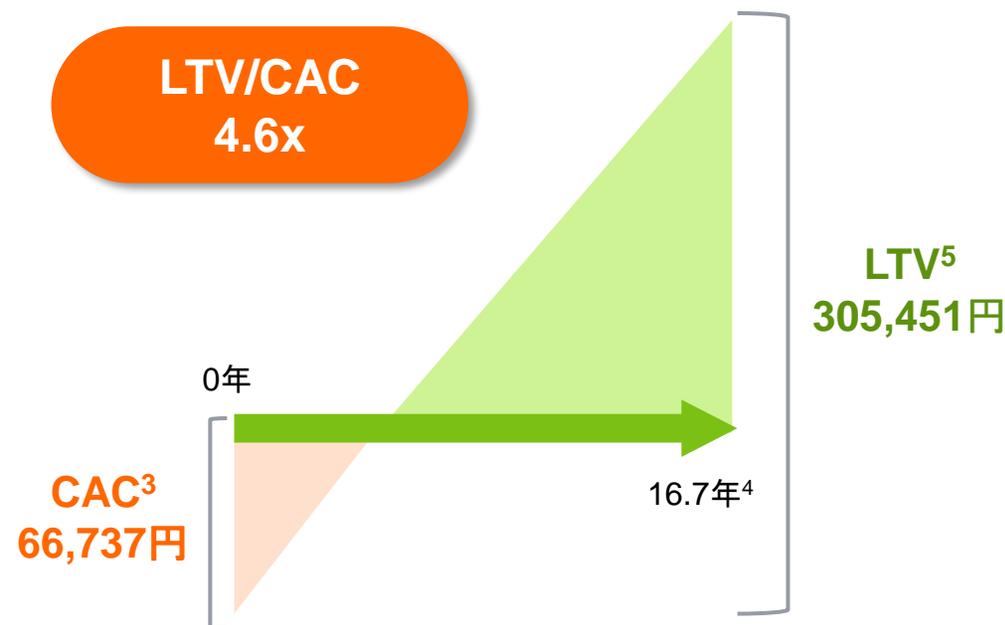
- グロースとトランスフォーメーションを加速し、より一層の高い成長を目指す
  - **グロース**: コロナによる一層のオンライン化への構造的な変化を背景に、オンライン生保のリーディングカンパニーとしての確固たる地位を築く
  - **トランスフォーメーション**: 高まるオンラインサービスへの重要性を踏まえて、オンラインでの保険プラットフォームへの変革を目指す

## EEV<sup>1</sup>のさらなる成長を目指す

(イメージ)



## 将来の収益基盤のための先行投資<sup>2</sup>



1. 2019年度末及び2020年度末におけるヨーロッパ・エンベディッド・バリュー。2. 2020年度末。2021年度第1四半期における各数値は以下の通り。LTV/CAC: 3.7x、LTV: 271,540円、CAC: 73,811円、顧客契約期間: 13.9年。当該数値については、2020年度における保険料払込猶予期間延長契約の失効契約一括計上分を除き算出。3. 1件あたりの顧客獲得費用。営業費用を新契約件数で除して算出。4. 顧客契約期間。解約失効率の逆数で算出。5. 生涯顧客価値。(保有契約1件当たり年換算保険料×顧客契約期間×粗利率)にて算出。顧客契約期間は解約失効率の逆数で算出。解約失効率は既契約者の保険解約失効率を示す。粗利率は(保険料-保険金・給付金等の支払金-責任準備金等繰入額)÷保険料で算出。

- マニフェストに基づき、生命保険×テクノロジーを活用しながら生命保険の新しい価値を提供

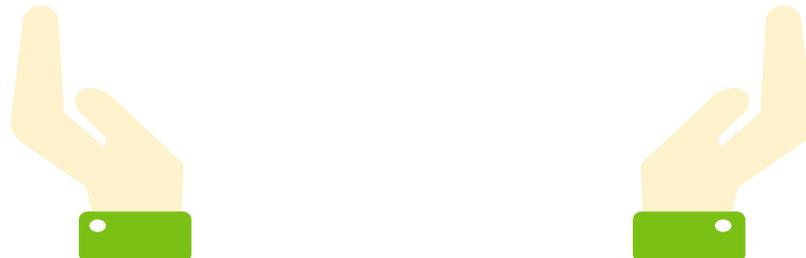
生命保険



テクノロジー



オンライン保険プラットフォーム



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

売り手(保険会社)主導から  
買い手(お客さま)主導への変革を目指す

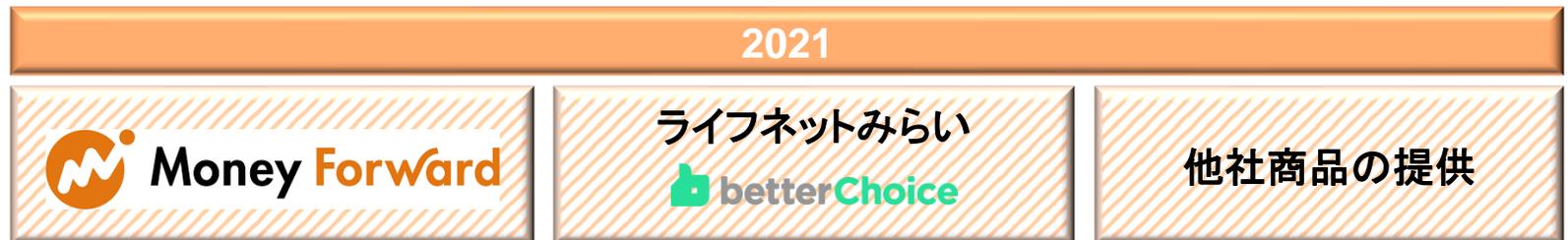
# グロースとトランスフォーメーションの軌跡

- 2008年の開業以来、業界の慣習にとらわれず革新的な取り組みを続け、お客さまの期待に応えるために成長と変革を図る

生命保険会社



 日本初・業界初



プラットフォーム

オンライン保険プラットフォームへ

1. 日本で初めて、生命保険料の内訳を開示。ライフネット生命調べ。2. 生命保険では初となる本格的な個人向けの就業不能保険を発売。3. 生命保険会社で初めて、スマートフォンでの申し込みを開始。2012年6月ライフネット生命調べ。

## TAM

1.9億件<sup>1</sup>

本邦生命保険市場  
(2020年度 保有契約件数)

## 成長率

+20.6%

保有契約年換算保険料  
(2019年度 - 2020年度)

## 収益性

4.6x

LTV/CAC  
(2020年度)<sup>2</sup>

## ユーザビリティ

50%+

UI/UX関連業務に  
従事する社員<sup>3</sup>の割合  
(2020年度)

## 若年層中心の顧客基盤

77%

20代から40代までの割合  
(2020年度 新契約件数)

## リーディングカンパニー<sup>4</sup>

#1

オンライン専門の  
生命保険会社

1. 一般社団法人生命保険協会による生命保険事業概況「年次統計」2021年3月末時点データに基づく。「個人保険」における件数。2. LTV/CAC(2021年度第1四半期): 3.7x。3. マーケティング部門とシステム部門の従業員数の合計。4. オンライン専門の生命保険会社は国内に2社存在し、2020年度新契約年換算保険料において、アクサダイレクト生命保険株式会社を上回る。J.D. パワー「2021年生命保険契約満足度調査」ダイレクト型チャネル部門ランキング1位。

# 巨大な市場の中の魅力的な成長機会

- 巨大な生命保険市場において、オンライン生保市場は、デジタル顧客体験に強い世代からの需要により、更なる市場の拡大を見込む

## 新契約

新契約件数

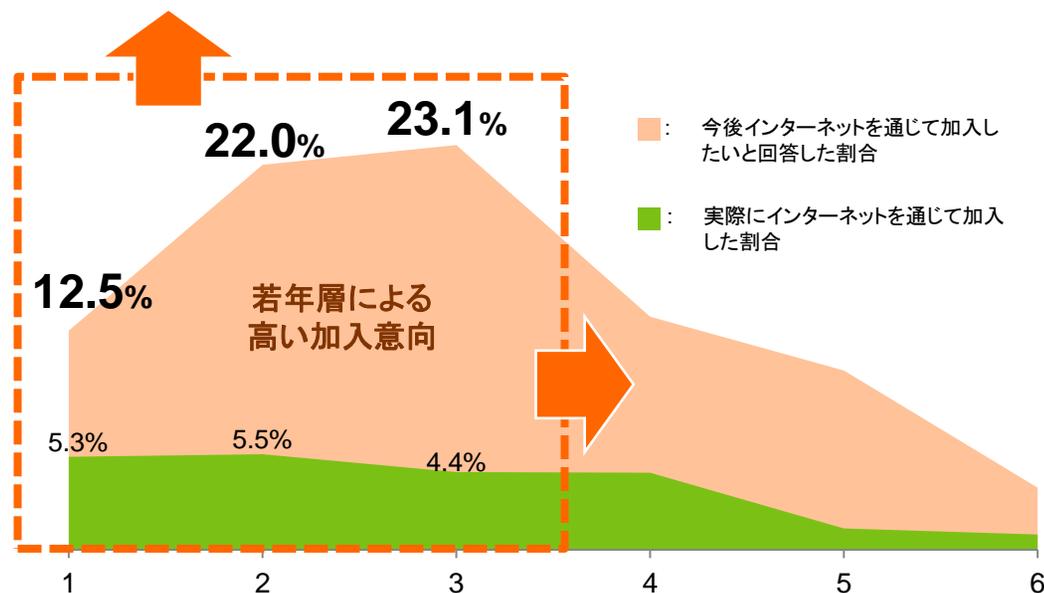
11.4百万件<sup>1</sup>

今後のインターネットを通じた加入意向<sup>2</sup>

全年代平均

12.5%  
3.3%

年代別傾向



## 保有契約

保険料等収入

生命保険の世帯加入率

31兆円<sup>1</sup>

88.7%<sup>2</sup>

生命保険市場全体及び当社保有契約件数

本邦個人生命保険市場:

1.9億件<sup>1</sup>

当社保有契約件数:

0.5百万件<sup>3</sup>

# ビジネスモデルのキーポイント

## ■ オンライン生保市場をリードする当社の競争優位性を支える優れたビジネスモデル



**オンライン・プラットフォーム**  
高いトラフィック



**顧客体験**  
洗練された顧客体験



**協業パートナー**  
異業種との協業



**顧客**  
若年層を中心とするユニークな  
顧客基盤



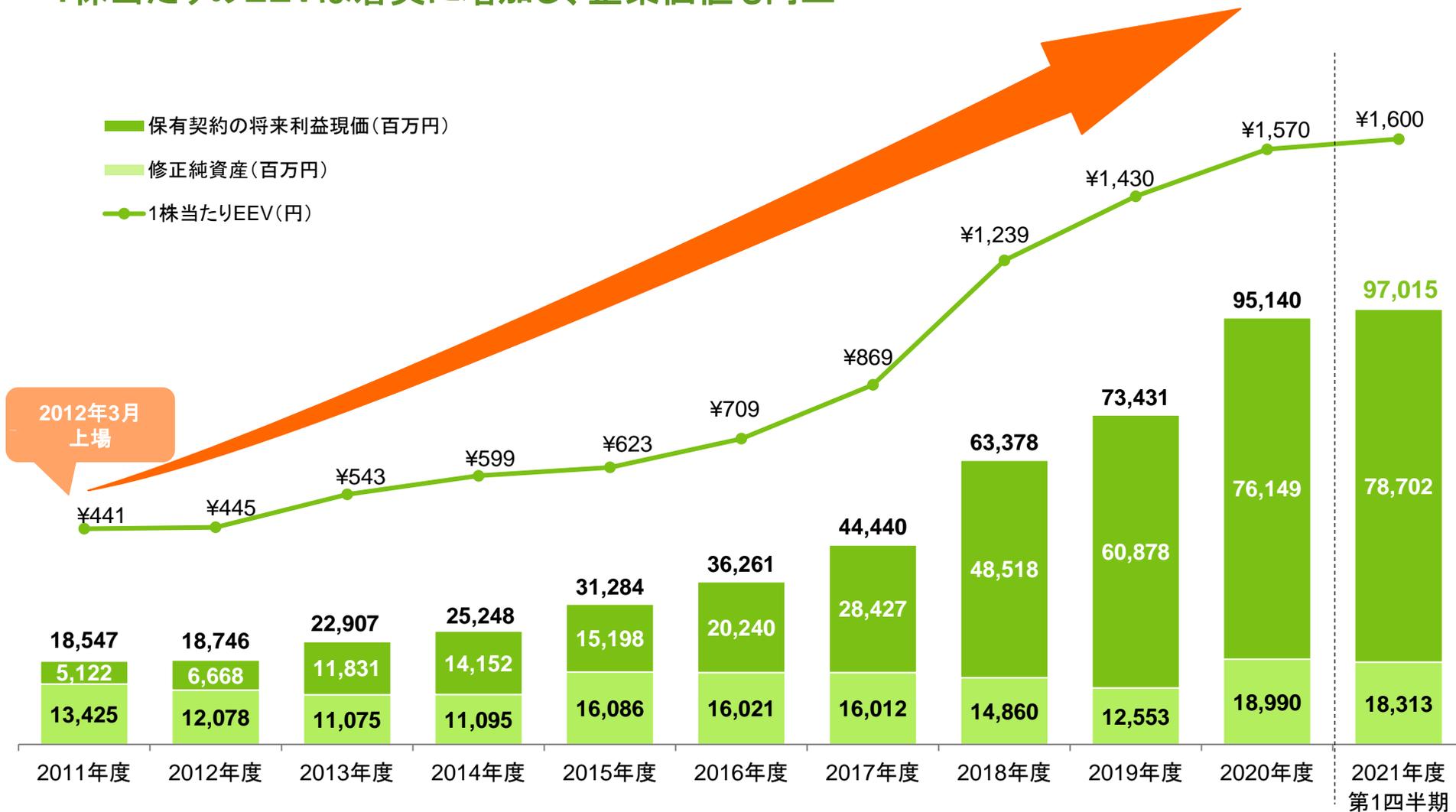
**商品**  
シンプルで価格競争力のある商品



**競争優位性**  
生命保険 × テクノロジー

# 力強いEEV<sup>1</sup>の成長を実現

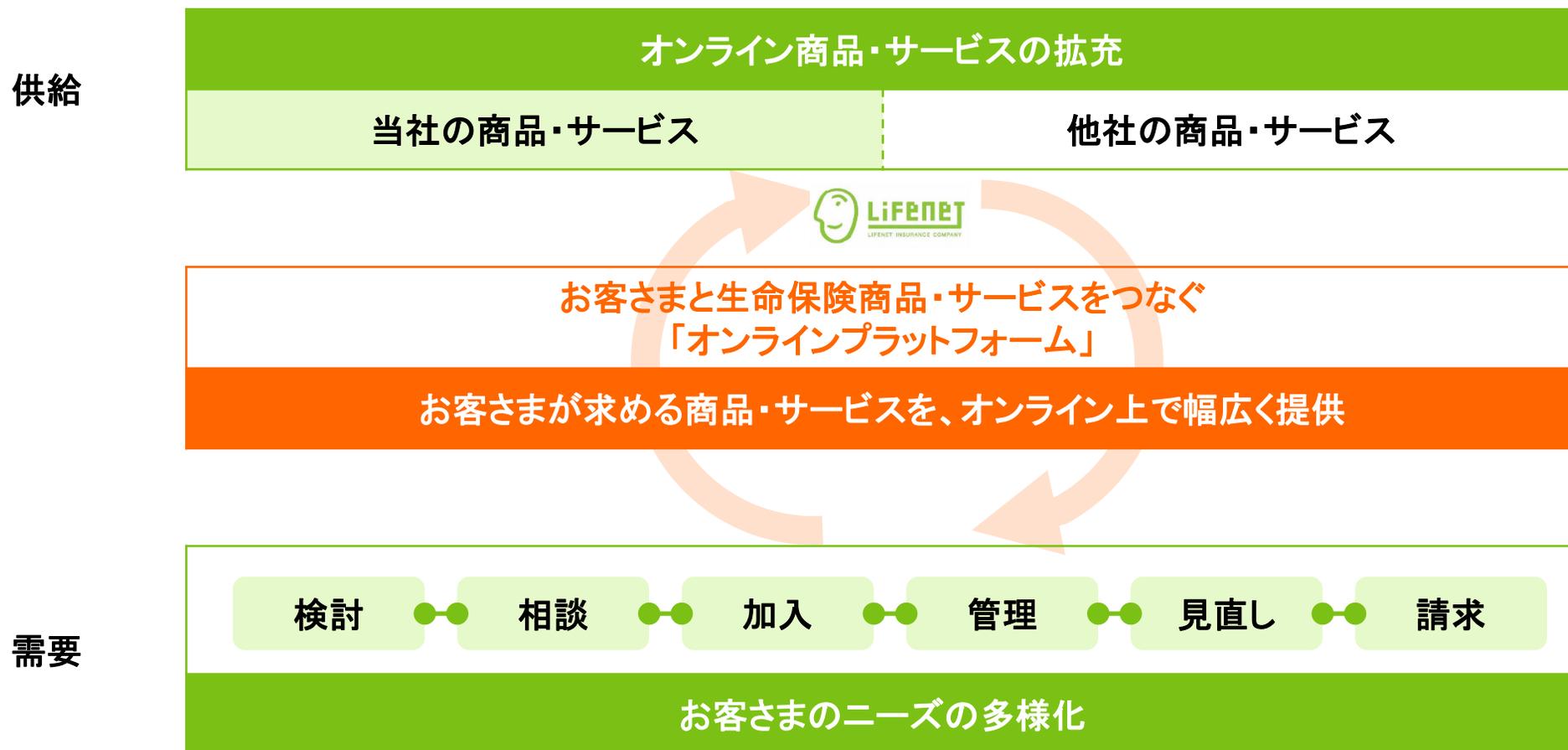
- 上場来のEEVの年平均成長率は20%<sup>2</sup>
- 1株当たりのEEVは着実に増加し、企業価値も向上



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。また、2021年度第1四半期末のEEVは、2020年度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、2020年7月の海外公募増資による資本調達額90億542万円を含み算出。

# オンライン保険プラットフォーム構想

- 当社は、一層高まるオンライン上の需要(お客さま)と供給(保険会社)のかけ橋になり、お客さまの期待に応えるとともに、今後のオンライン生保市場の拡大を牽引する



# グロースとトランスフォーメーションを実現する経営陣

- 多様な経験と能力を有する幅広い世代で構成された経営陣が、成長と変革を目指す



**森亮介(もりりょうすけ)**  
代表取締役社長  
略歴: ゴールドマン・サックス証券  
株式会社



**木庭 康宏(こば やすひろ)**  
取締役副社長、執行役員  
略歴: 厚生労働省  
担当領域: 営業・マーケティング



**近藤 良祐(こんどうりょうすけ)**  
取締役、執行役員  
略歴: パイオニア株式会社  
担当領域: 経営企画



**横澤 淳平(よこざわじゅんぺい)**  
取締役、執行役員  
略歴: NTTデータネット株式会社  
担当領域: IT・オペレーション



**水越 豊(みずこしゆたか)**  
社外取締役  
現職: ポストンコンサルティンググループ  
シニア・アドバイザー



**齊藤 剛(さいとう たけし)**  
社外取締役  
現職: auフィナンシャルホールディングス株式会社  
執行役員常務



**山崎 隆博(やまさき たかひろ)**  
取締役(常勤監査等委員)  
略歴: 日本生命保険相互会社



**林 敬子(はやし けいこ)**  
社外取締役(監査等委員)  
現職: 日本公認会計士協会常務理事  
略歴: 有限責任監査法人トーマツ  
パートナー



**山下 知之(やました ともゆき)**  
社外取締役(監査等委員)  
現職: エーオンソリューションズジャパン  
株式会社 代表取締役社長