



証券コード:7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2015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

2016年2月9日

## 1. 中期計画の進捗状況

## 2. 2015年度3Q決算ハイライト

# 中期計画の骨子：経営目標

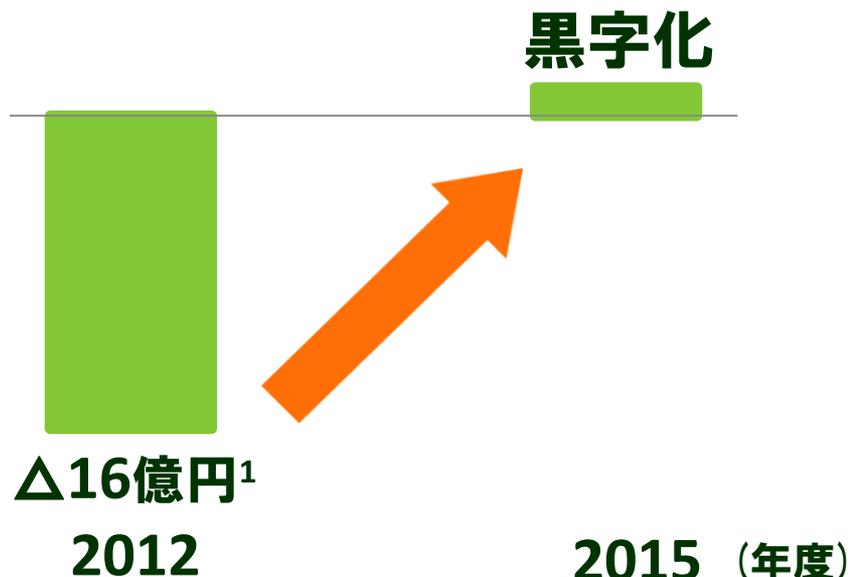
## LIFENET 2015

新しい商品・サービスの提供を通じて生命保険の未来を創り出す「変革者」として、ステークホルダーの共感を集め、ネット生保No.1の持続的成長を実現する

## 経営目標

- ◆ 経常収益 **95億円**
- ◆ 会計損益 **黒字化**

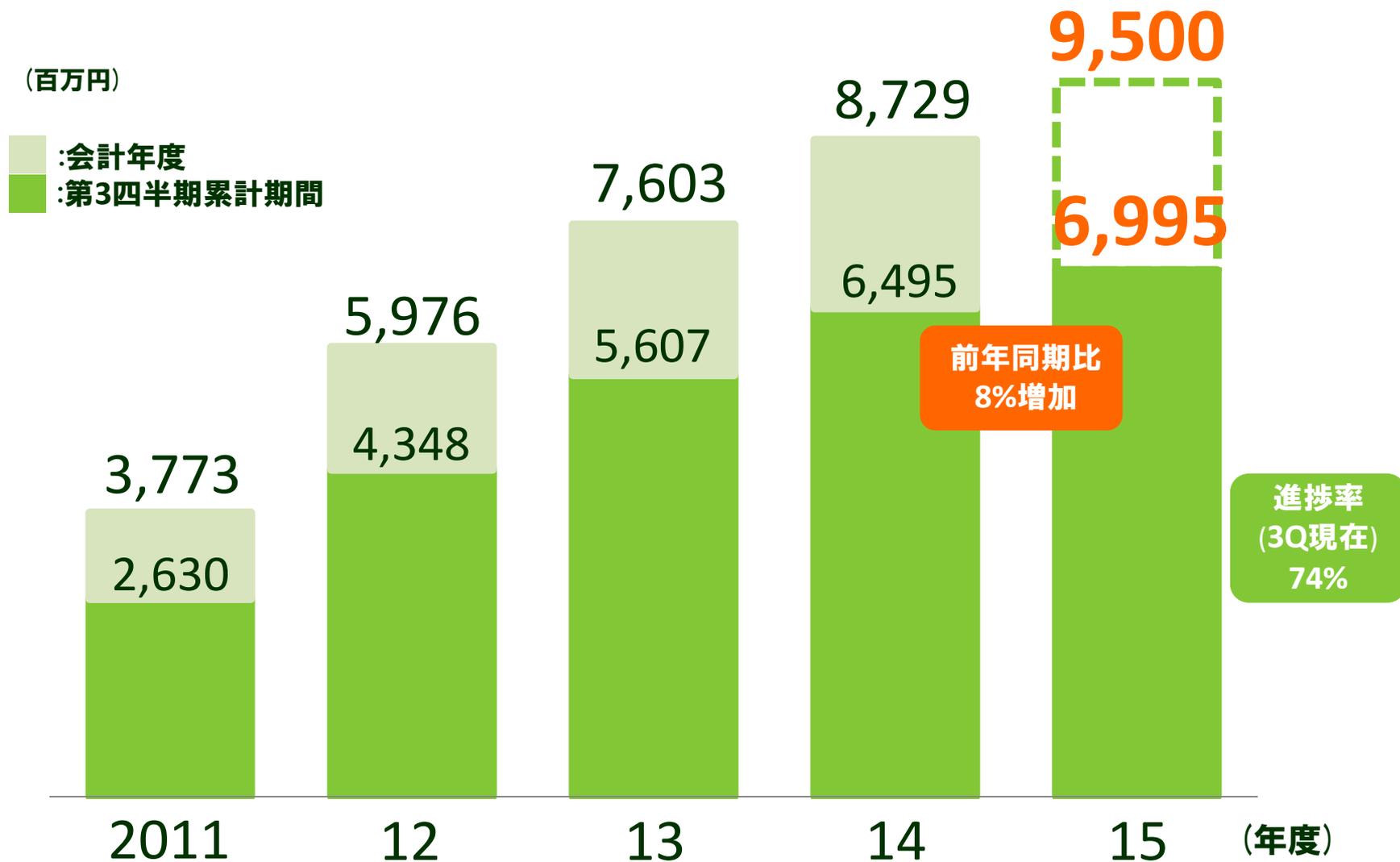
(保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益ベース)



1. 責任準備金算出方法の変更による影響額5億円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前の経常損失は21億円

# 中期計画の進捗状況(経常収益)

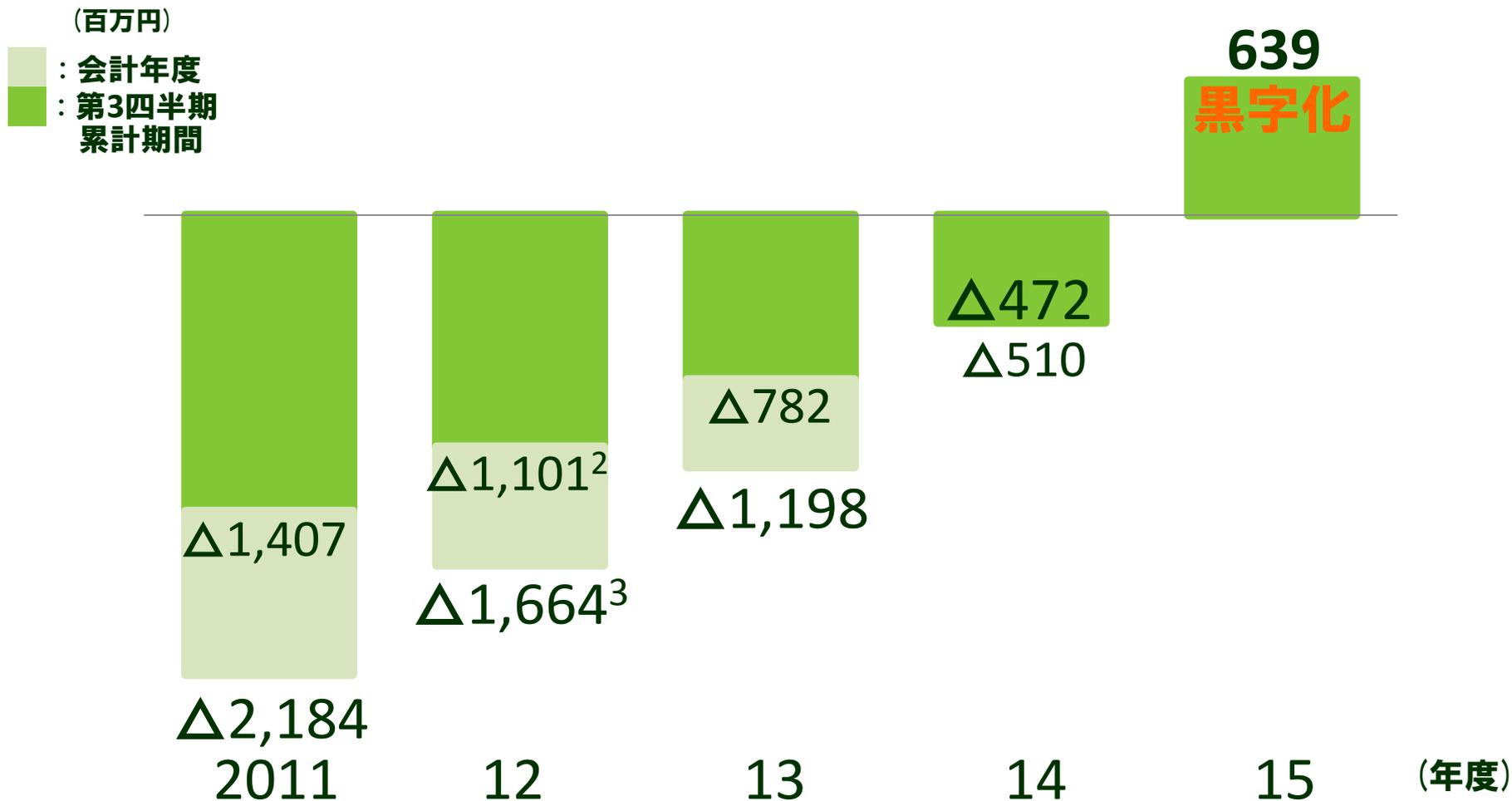
## ■ 前年同期比108%で進捗



# 中期計画の進捗状況(経常損益<sup>1</sup>)



## ■ 実質的な黒字化<sup>1</sup>の達成に向けて、前進



1. 保険業法第113条繰延資産考慮前経常損益

2. 責任準備金算出方法の変更による影響額445百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度第3四半期累計期間の保険業法第113条繰延資産考慮前の経常損失は1,546百万円

3. 責任準備金算出方法の変更による影響額501百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前の経常損失は2,165百万円

# 目次

## 1. 中期計画の進捗状況

## 2. 2015年度3Q決算ハイライト

# 2015年度3Q決算サマリー



LIFENET

(百万円)

	2014/3Q (累計)	2015/3Q (累計)	前年同期比
経常収益	6,495	6,995	107.7%
事業費	2,944	2,247	76.3%
経常損益 <sup>1</sup>	△510	639	-
営業キャッシュ・フロー	2,098	3,487	166.2%
危険差益	1,251	1,591	127.1%
保有契約年換算保険料 <sup>2</sup>	8,611	9,220	107.1%
保有契約件数(件)	212,304	222,598	104.8%
新契約年換算保険料 <sup>2</sup>	996	872	87.5%
新契約件数(件)	21,095	18,267	86.6%

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

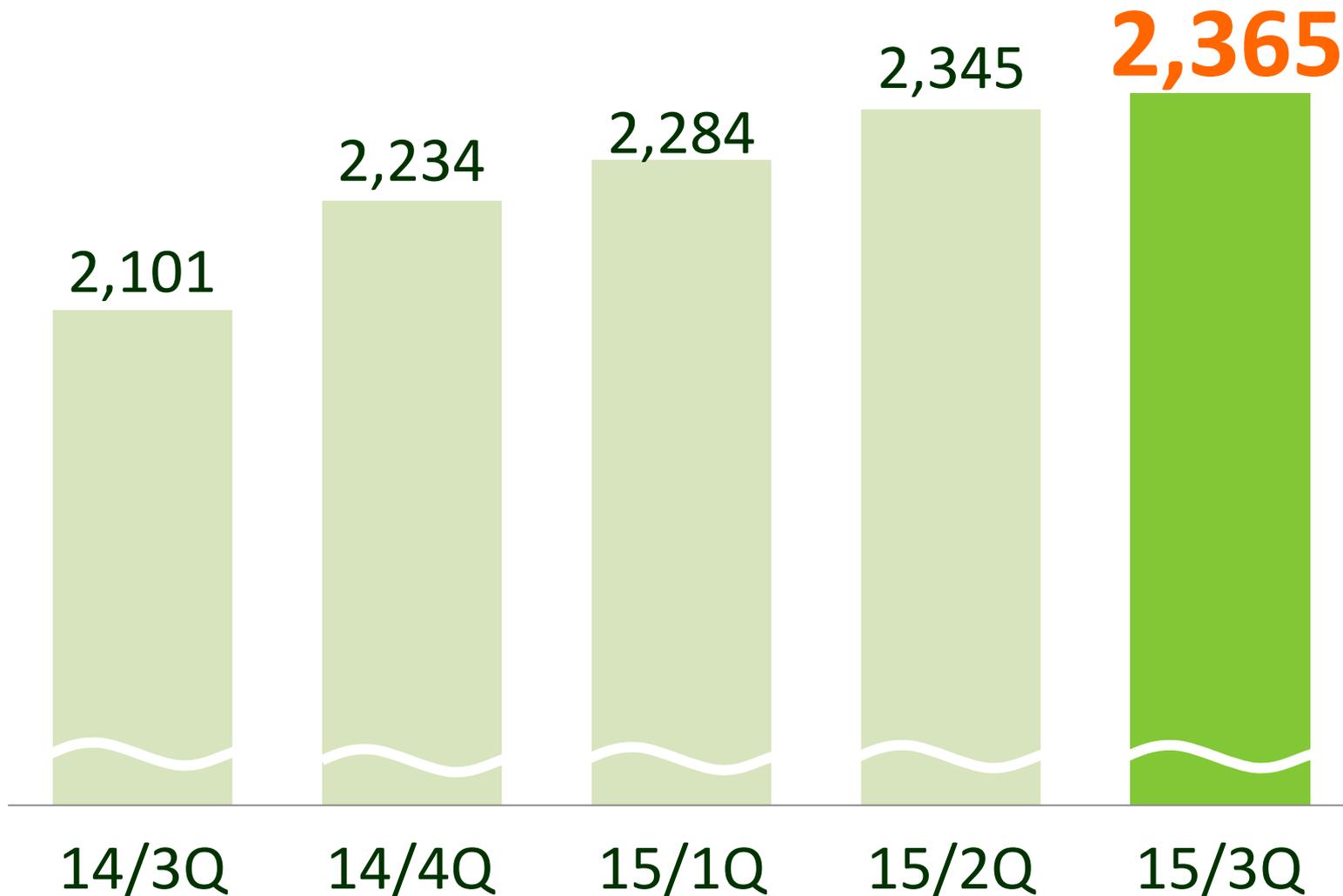
2. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

# 2015年度3Q決算のポイント

- ① 経常収益は前年同期比**8%増加**
- ② 新契約業績は**前年同月超えが続く**
- ③ 事業費は**厳格なコントロールを継続**
- ④ 実質的な経常損益<sup>1</sup>は**黒字化**
- ⑤ 危険差益は継続的に**着実に計上**

# 經常收益(四半期)

■ 保有契約増により、前年同期比13%増加



# 経常収益(四半期)

- 保険料等収入の着実な増加に加え、  
有価証券売却益で**資産運用収益が増加**

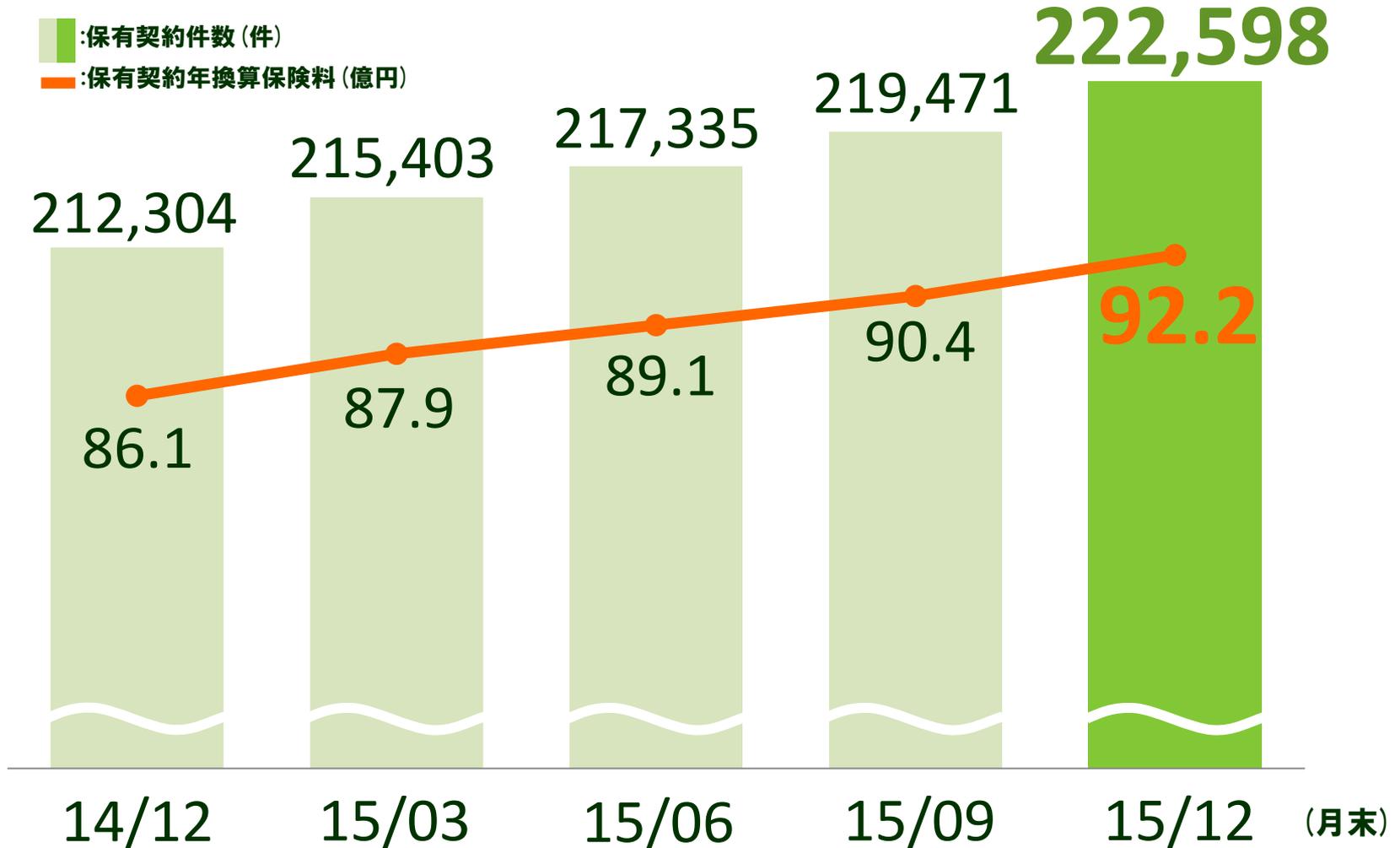
(百万円)

	14/3Q	14/4Q	15/1Q	15/2Q	15/3Q
保険料等収入	2,154	2,182	2,241	2,261	<b>2,280</b>
資産運用収益	31	41	41	50	<b>113</b>
支払備金戻入	△89	6	—	31	△ <b>31</b>
その他の経常収益 (支払備金戻入除く)	4	3	1	2	<b>3</b>
経常収益	2,101	2,234	2,284	2,345	<b>2,365</b>

# 保有契約件数/年換算保険料(四半期)



## ■ 保有契約は件数、保険料ともに着実に増加



# 保有契約の内訳

■ 保有契約者は2015年12月末で**137,667人**

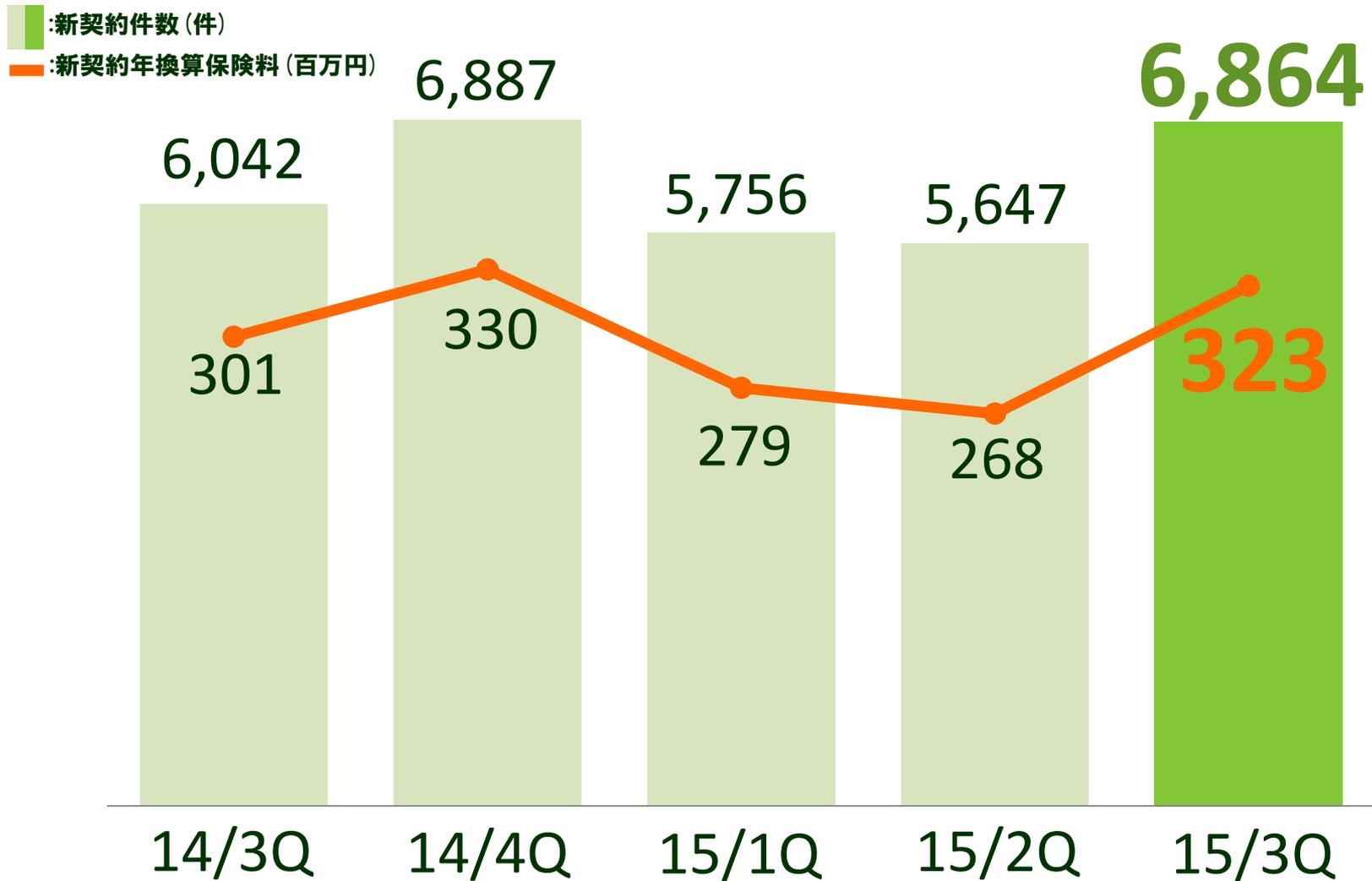
	14/12	15/12
保有契約件数	212,304件	222,598件
内訳:「かぞくへの保険」(定期死亡保険)	110,436件	116,338件
内訳:「じぶんへの保険」、「新じぶんへの保険」、 「新じぶんへの保険レディース」 (終身医療保険)	64,733件	67,393件
内訳:「じぶんへの保険プラス」(定期療養保険)	12,060件	11,304件
内訳:「働く人への保険」(就業不能保険)	25,075件	27,563件
保有契約金額(保有契約高) <sup>1</sup> (百万円)	1,798,389	1,889,077
保有契約者数	128,889人	137,667人
	14/3Q (累計)	15/3Q (累計)
(参考)解約失効率 <sup>2</sup>	7.4%	6.7%

1. 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。

2. 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

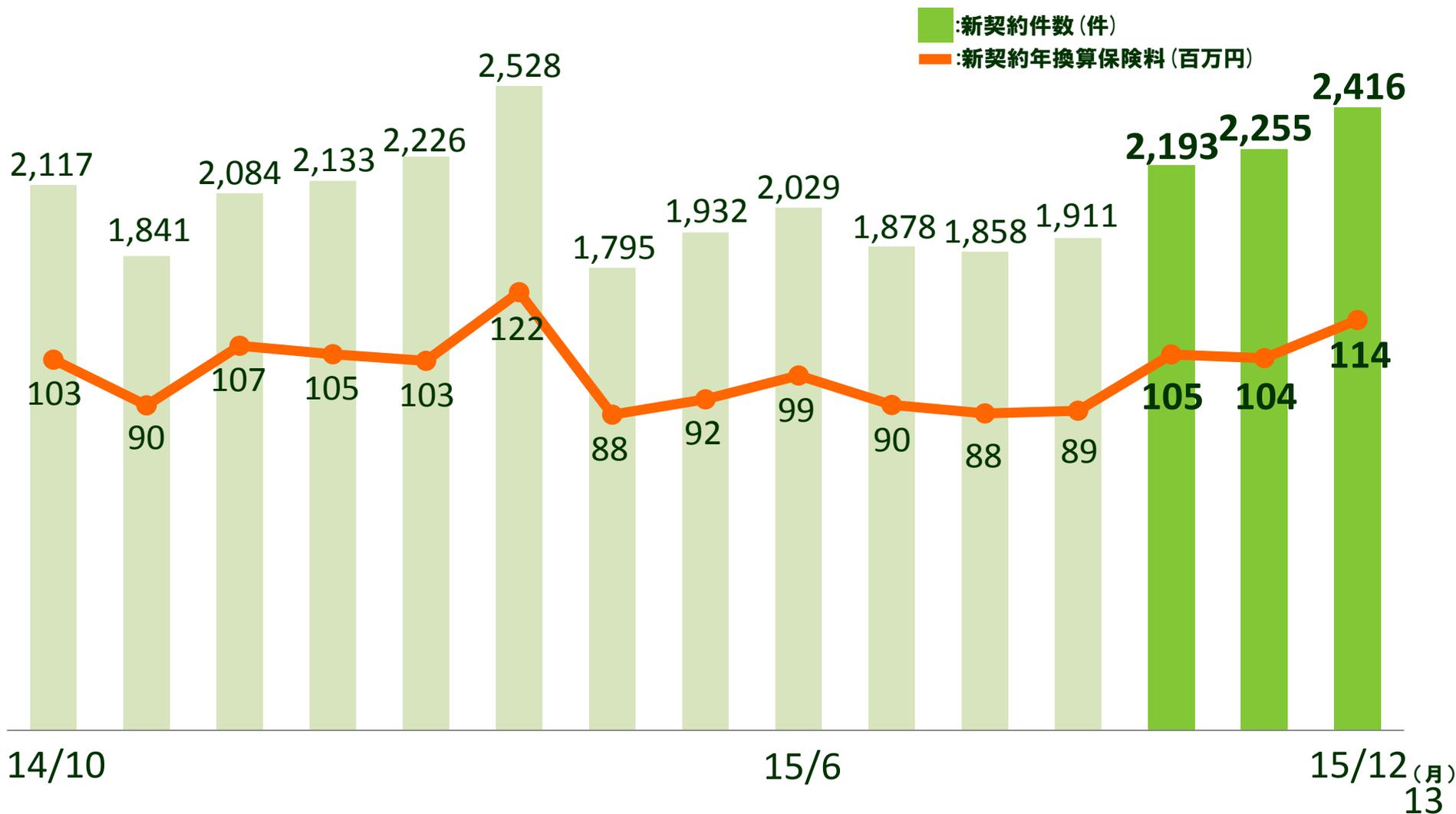
# 新契約件数/年換算保険料(四半期)

## ■ 新契約業績は反転の兆しも



# 新契約件数/年換算保険料(月次)

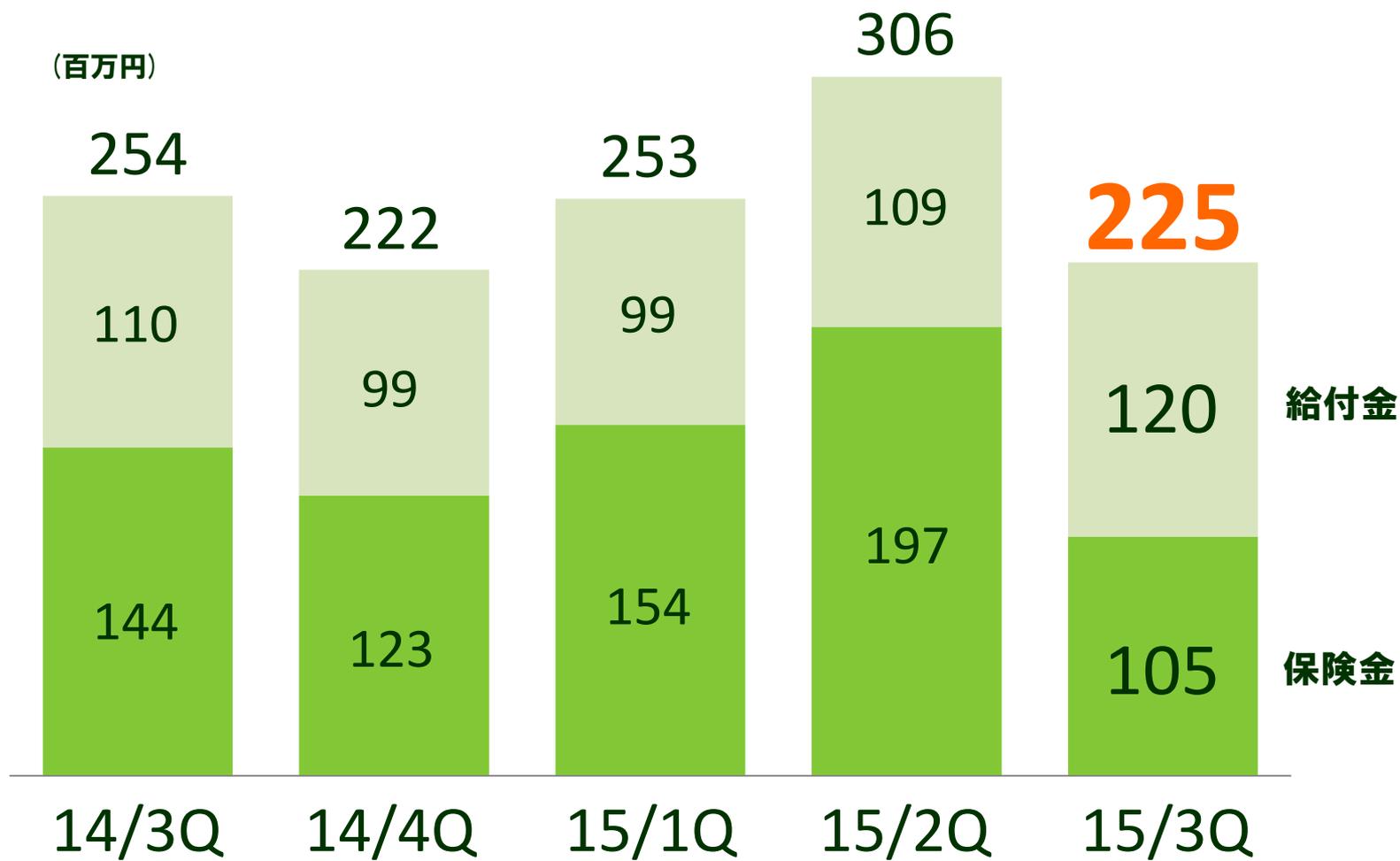
## ■ 新契約業績は3ヶ月連続前年同月超え



# 保険金及び給付金支払額(四半期)

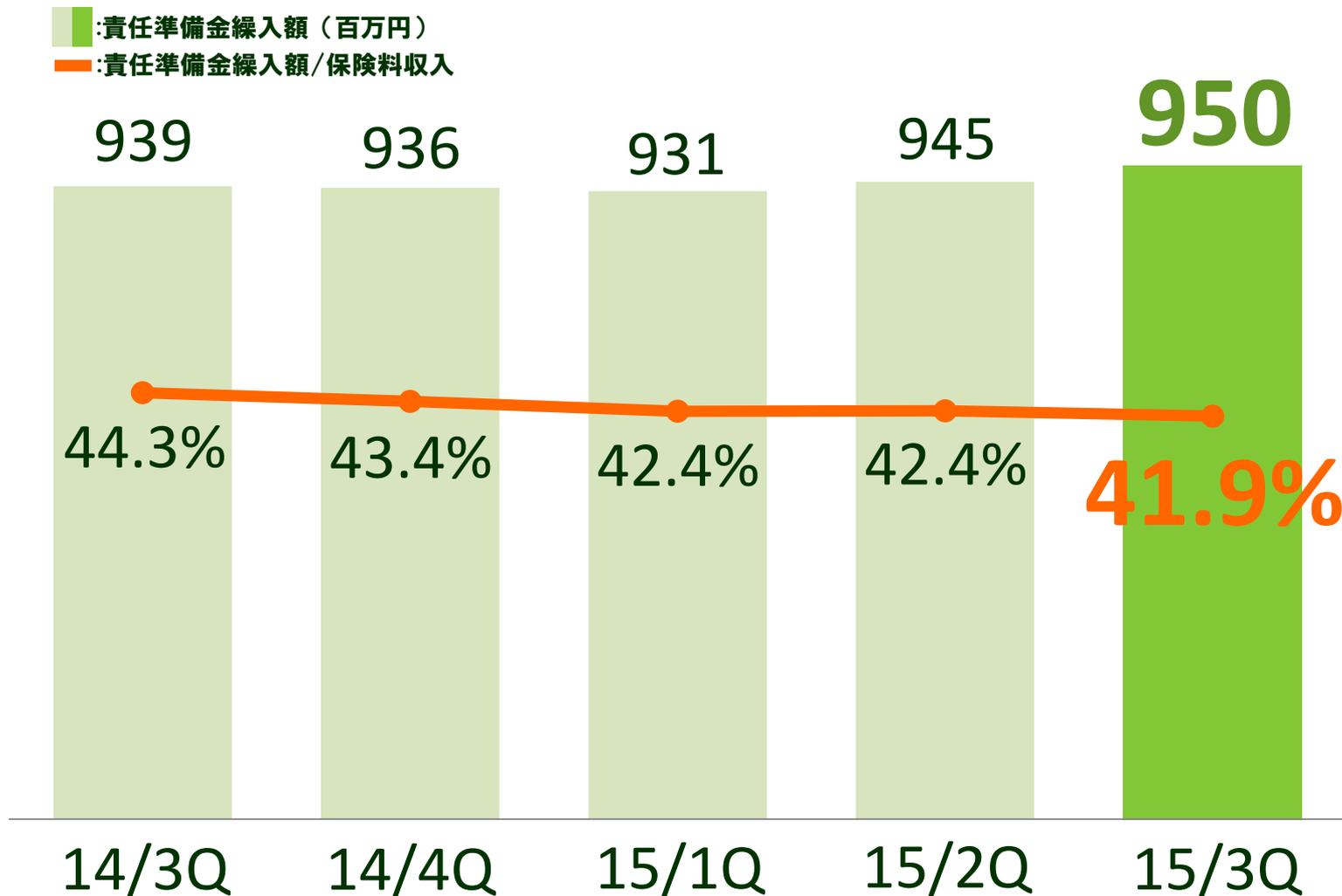


## ■ 保険事故発生減少により、前年同期比減少



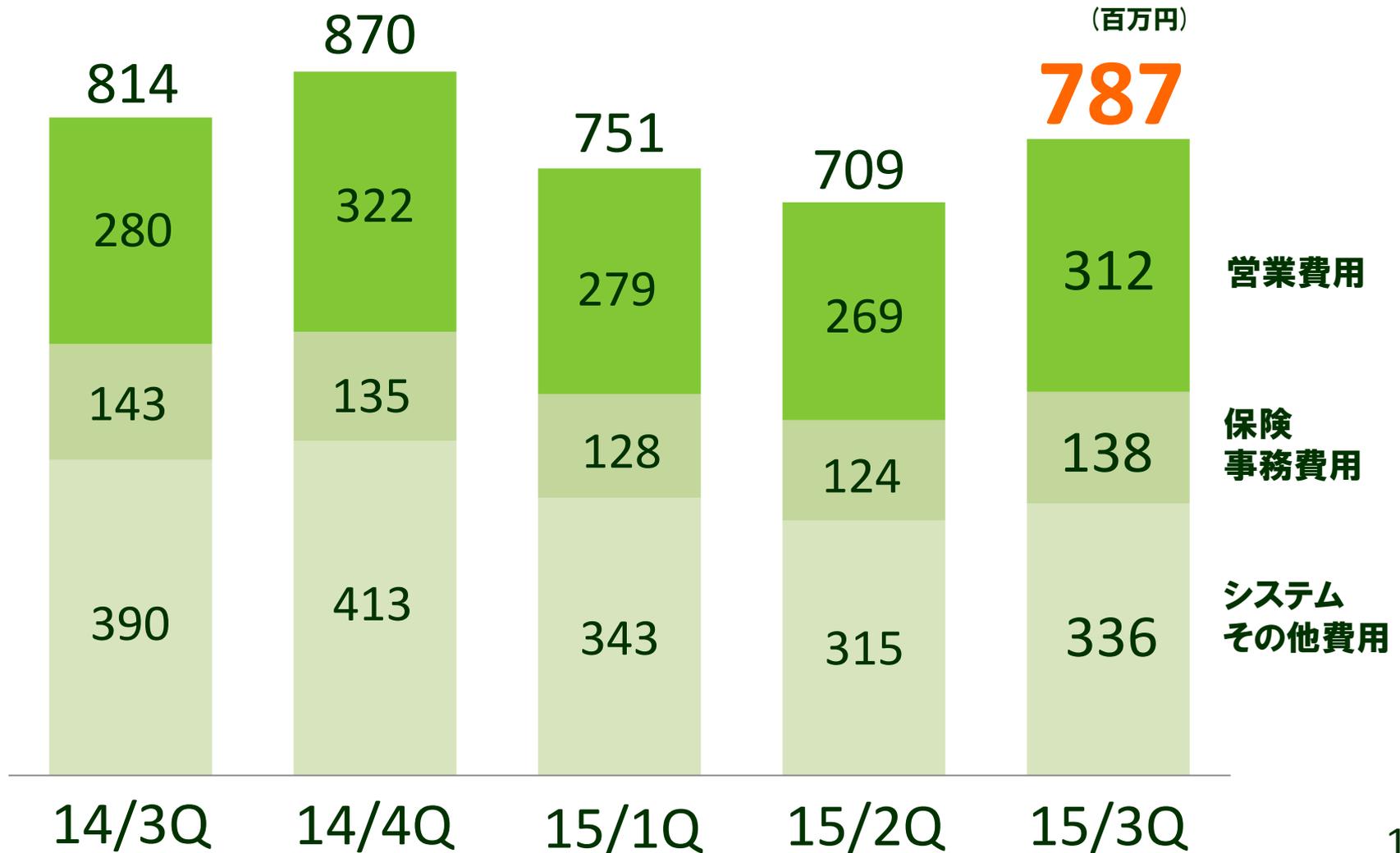
# 責任準備金繰入額(四半期)

## ■ 保険料収入の増加で、950百万円を計上



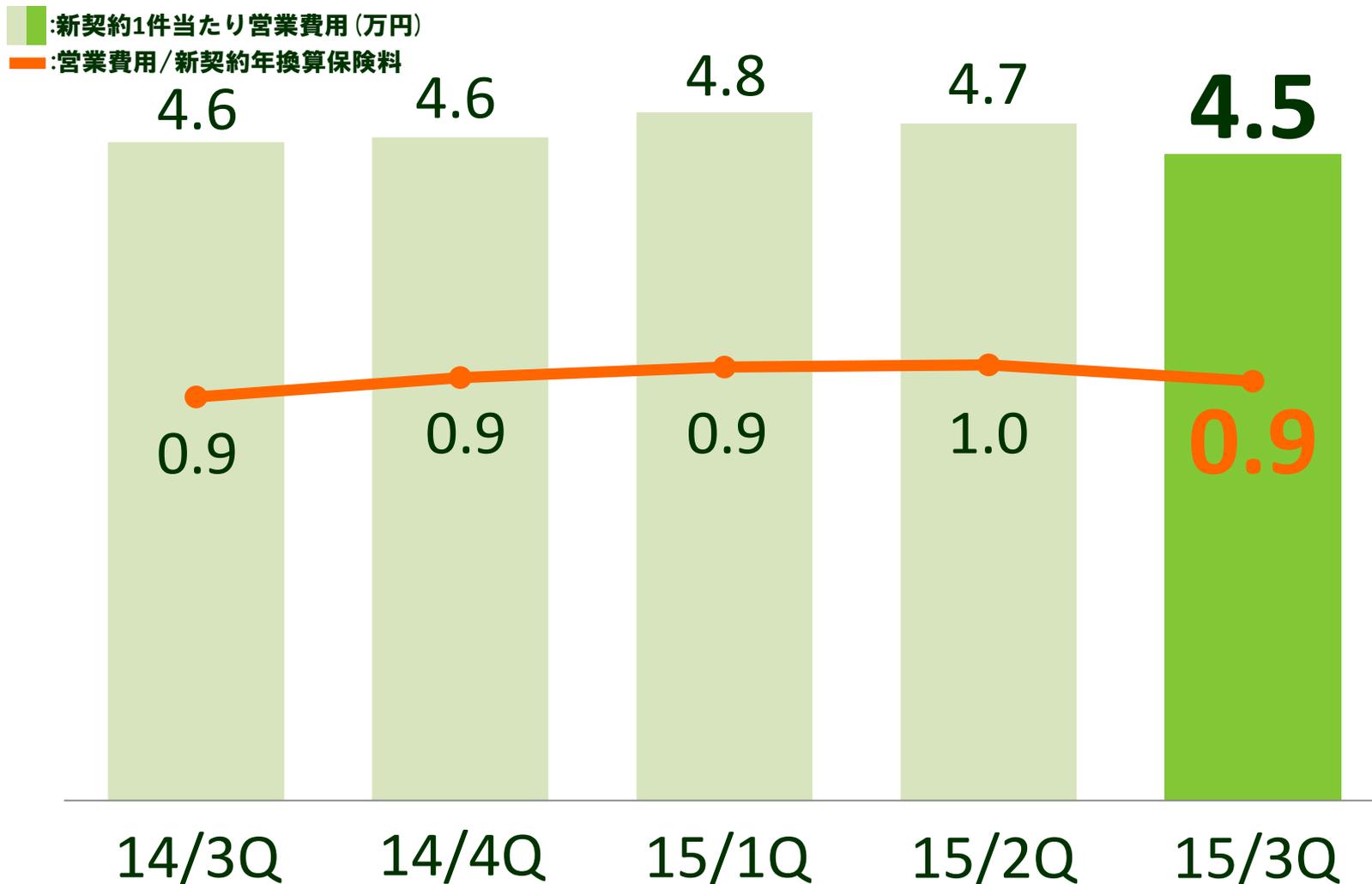
# 事業費(四半期)

## ■ 営業費用を継続的にコントロール



# 新契約の獲得効率(四半期)

## ■ 新契約業績の増加により、やや改善



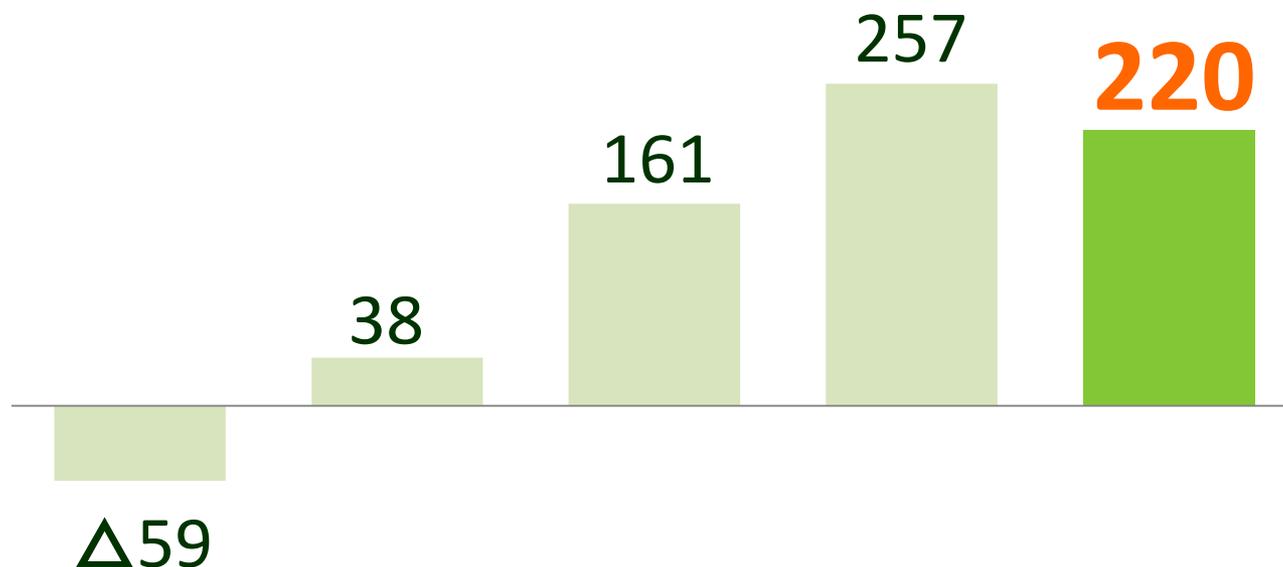
# 經常損益(四半期)

## ■ 実質的な經常損益の黒字傾向は継続

(百万円)

	14/3Q	14/4Q	15/1Q	15/2Q	15/3Q
113条繰延資産償却費 考慮前經常損益	△59	38	161	257	<b>220</b>
113条償却費	△265	△265	△265	△265	△265
經常損失	△324	△226	△103	△7	△44

113条繰延資産償却費  
考慮前經常損益(百万円)



# 要約損益計算書(四半期累計)

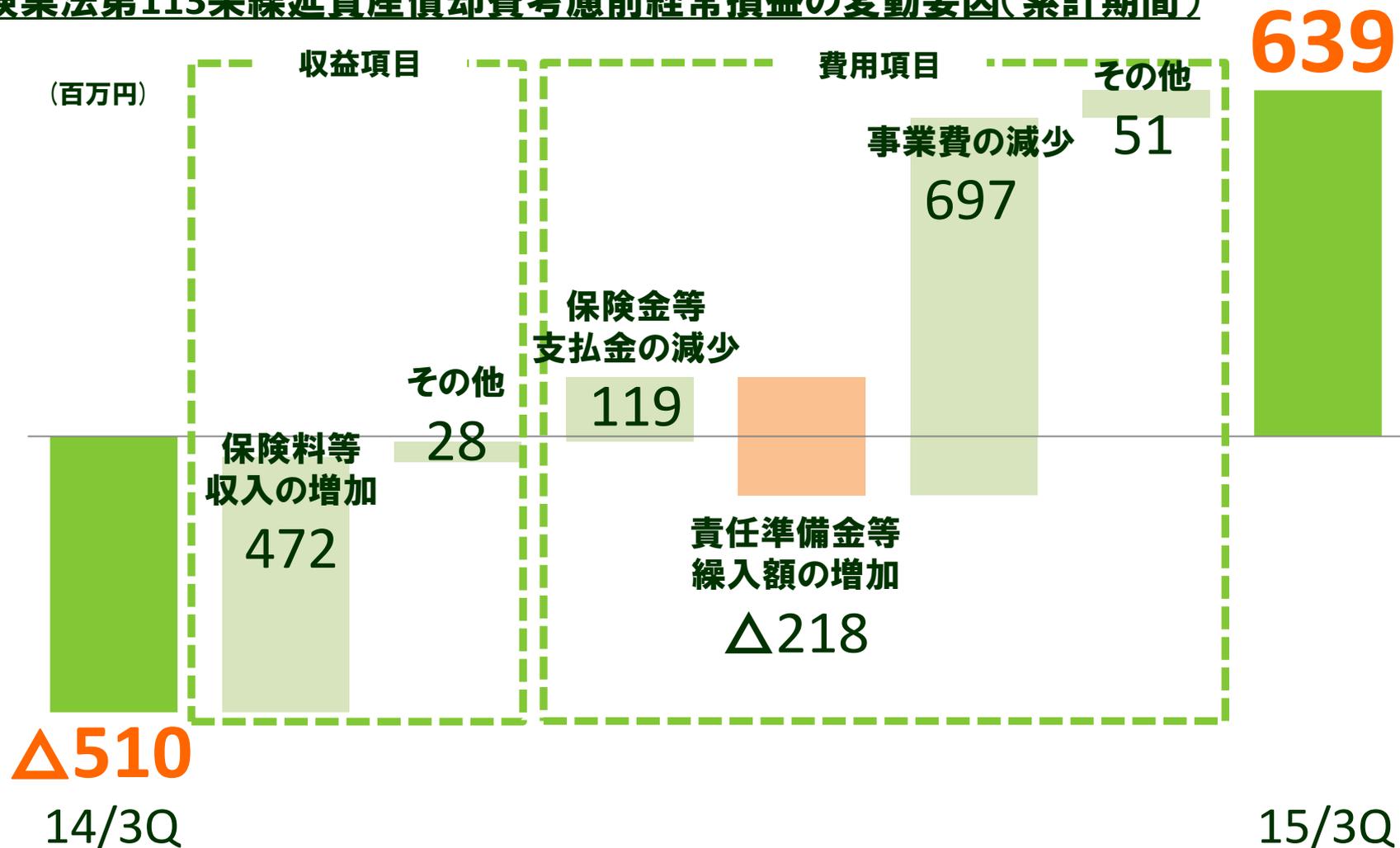
(百万円)

	14/3Q	15/3Q	増減
保険料等収入	6,310	6,782	472
その他	184	212	28
経常収益 (A)	6,495	6,995	500
保険金等支払金	1,057	937	△119
責任準備金等繰入額	2,629	2,847	218
事業費	2,944	2,247	△697
その他	374	322	△51
経常費用 (B)	7,005	6,355	△650
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A-B)	△510	639	1,150
保険業法第113条繰延資産償却費 (C)	795	795	-
経常損失 (A-B)-(C)	△1,305	△155	1,150

# 113条考慮前経常損益の増減分析

## ■ 事業費の減少により、損益が大きく改善

保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益の変動要因(累計期間)



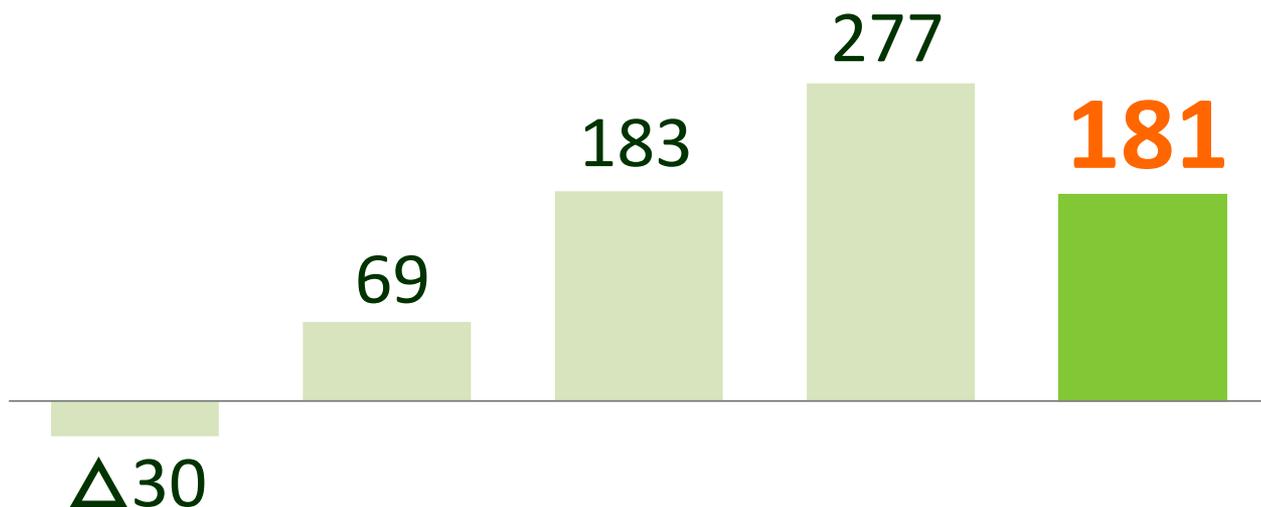
# 基礎利益・三利源分析

## ■ 継続的に危険差益を計上

(百万円)

	14/3Q	14/4Q	15/1Q	15/2Q	15/3Q
危険差益	382	525	513	545	<b>532</b>
費差損	△683	△730	△602	△547	<b>△625</b>
利差益	4	8	8	14	<b>9</b>
基礎利益	△295	△195	△81	12	<b>△83</b>
(参考)保険料等収入	2,154	2,182	2,241	2,261	<b>2,280</b>

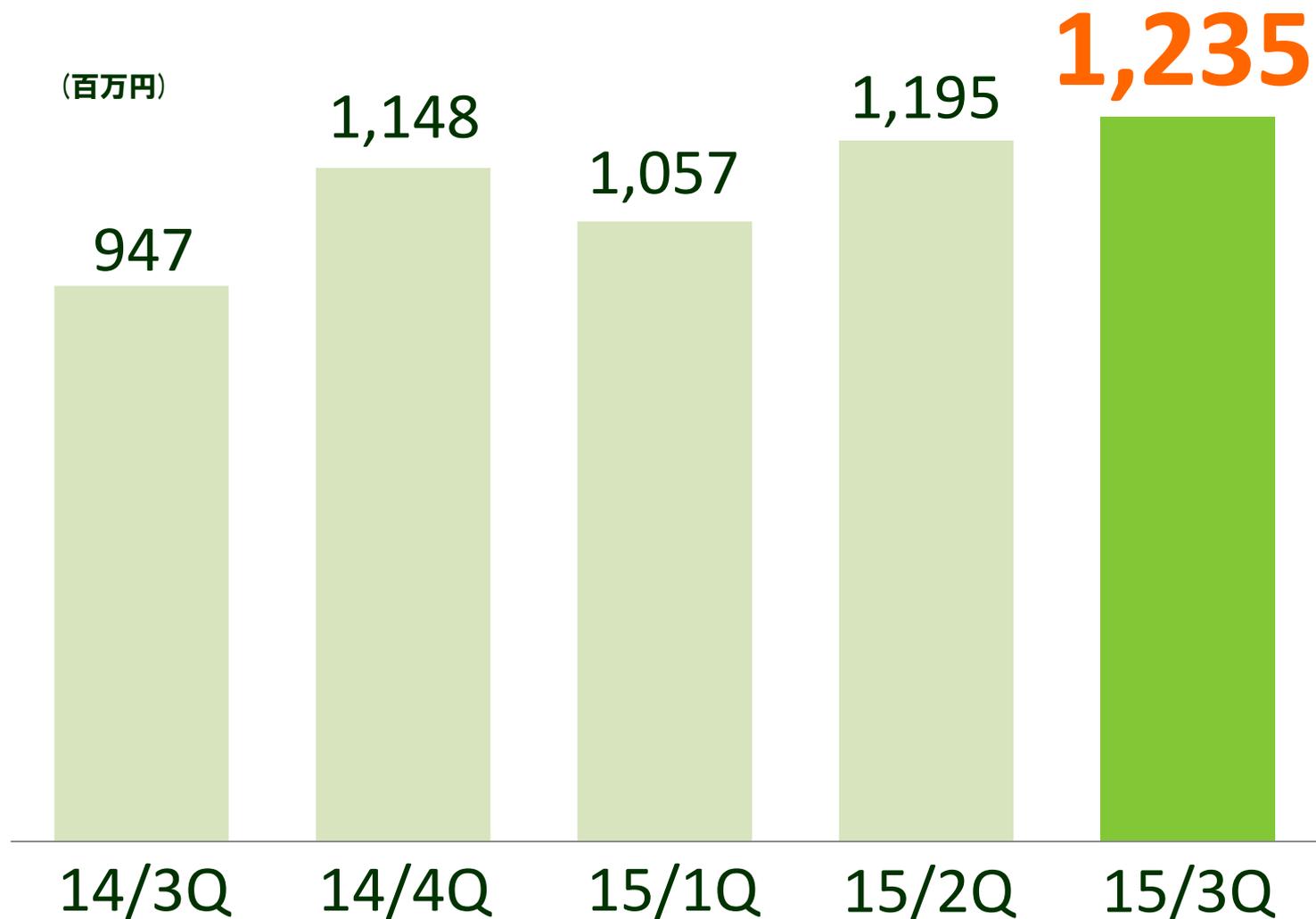
113条繰延資産償却費  
考慮前基礎利益  
(百万円)



# 営業キャッシュ・フロー（四半期）



## ■ 事業費のコントロールにより、**着実に増加**



# 財務状況

(百万円)	14/03	15/03	15/12
総資産	21,188	23,387	29,001
現金及び預貯金	418	731	771
買入金銭債権	-	-	1,499
金銭の信託	1,000	1,033	1,035
有価証券	14,154	17,082	21,983
国債	6,636	8,227	10,057
地方債	-	851	1,450
社債	6,547	6,894	9,413
株式 <sup>1</sup>	206	222	227
外国証券 <sup>2</sup>	764	886	834
負債合計	7,252	10,899	13,640
保険契約準備金	6,616	10,084	12,932
純資産	13,935	12,487	15,360

■ 第三者割当  
増資により、  
運用資産が増加

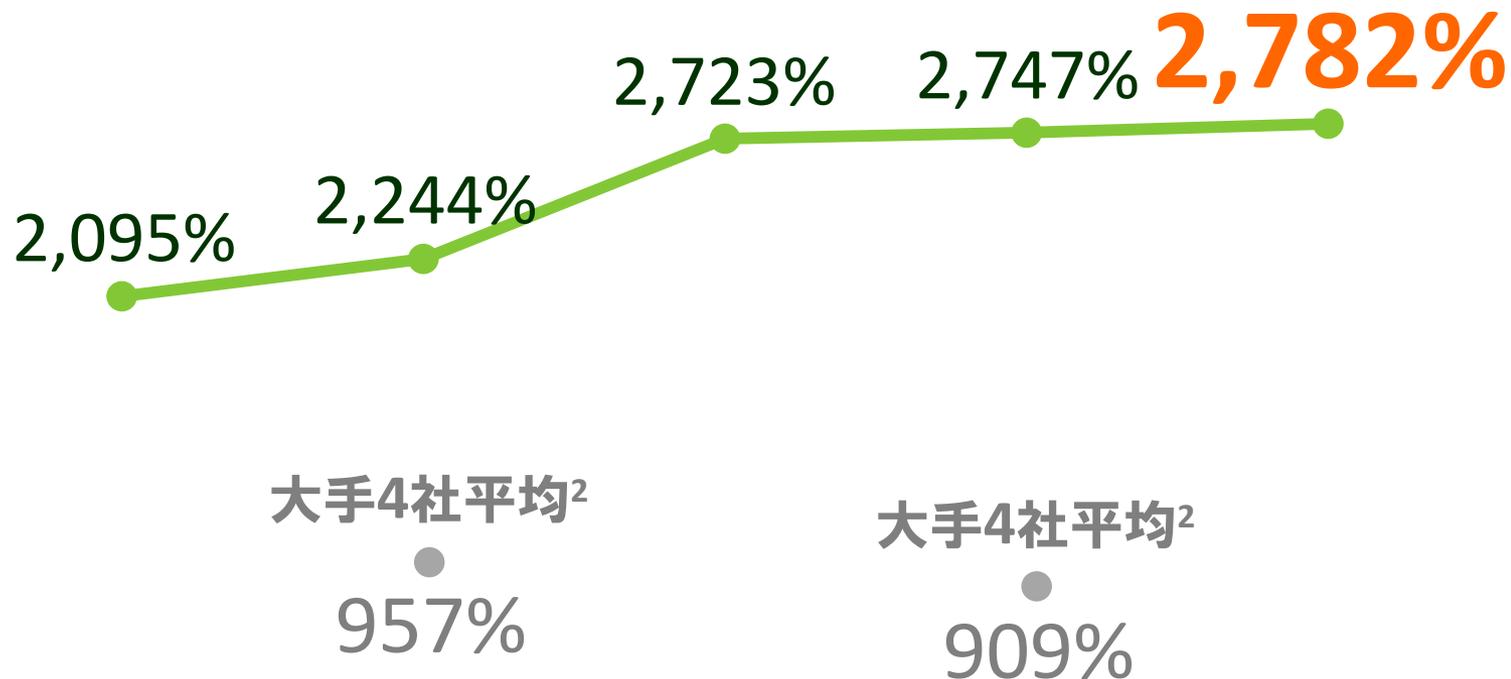
■ 保有債券の  
修正デュレーション  
11.6年

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

# ソルベンシー・マージン比率<sup>1</sup>

## ■ 113条考慮前経常利益により、上昇



14/12

15/03

15/06

15/09

15/12

(月末)

1. ソルベンシー・マージン比率は、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる支払余力を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標の一つであり、経営の健全性について一つの基準を満たしていることを示す

2. 単純平均

# KDDIとの業務提携の進捗

## ■ 両社での具体策の検討は順調に進捗

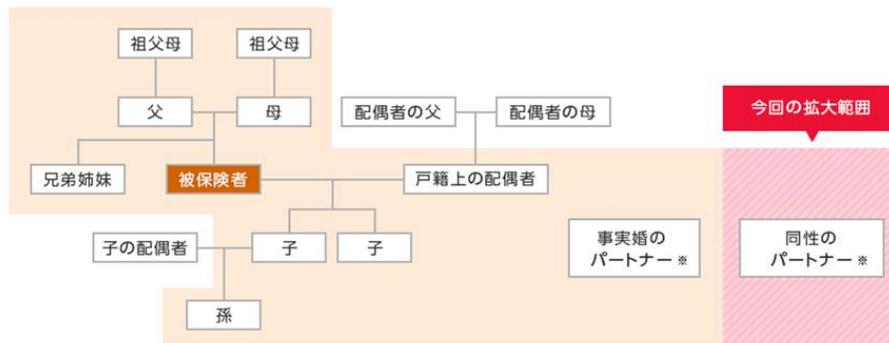
- ☺ 2015年4月に業務提携契約締結
- ☺ 具体策の構築のため、  
2015年5月に提携推進委員会発足
- ☺ スムーズな導入を目指して、au SHINJUKUで  
2015年12月から保険販売を試験的に実施
- ☺ 提携効果最大化のため、十分な準備期間を  
確保し、サービス概要を近日中に発表予定

# 保険金受取人の指定範囲の拡大

## ■ 同業他社に先駆け、同性のパートナーも

人生に、大切なことを、わかりやすく。

死亡保険金受取人の指定範囲の拡大  
～「同性のパートナー」も指定可能に～



従来受取人の指定範囲

※一定の条件のもとご指定いただけます

<http://www.lifenet-seimei.co.jp/rainbow/>

# 代理店チャネルの強化

## ■ 対面チャネルで、就業不能保険の浸透を図る



就業不能保険  
「働く人への保険」

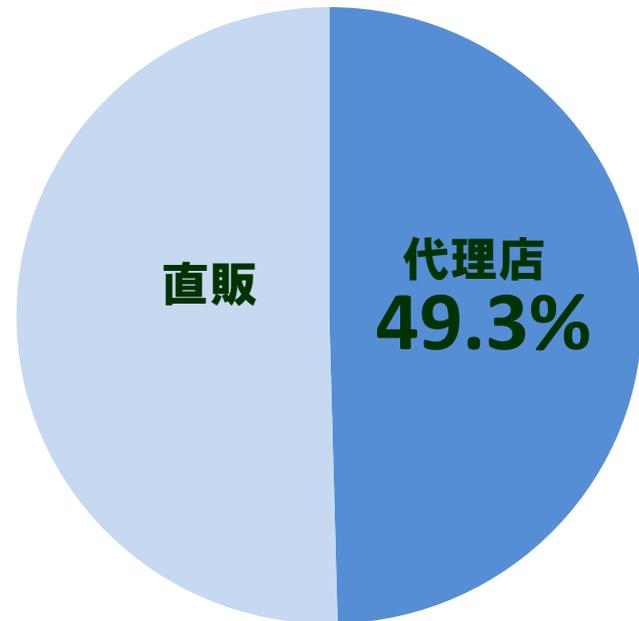
病気やケガで働けなくなったときの  
収入・生活費をカバーします

所定の就業不能状態であれば  
原因は問いません

\*ただし、精神障害や医学的に他覚所見のないものを除きます

65歳満了の長期タイプです  
保険料も上がりません

**就業不能保険の直販および代理店比率<sup>1</sup>**  
就業不能保険の申込件数における約5割が代理店経由に



# オリコン日本顧客満足度ランキング



## ■ 顧客満足度2年連続総合第1位<sup>1</sup>を獲得



😊 「加入手続き」の満足度  
第1位

😊 「保険プラン」の満足度  
第1位

😊 「保険料」の満足度  
第1位

1. 2015年オリコン日本顧客満足度ランキング生命保険(総合)部門第1位

## ■ 従来の業績予想を据え置き

(百万円)

	経常収益	経常損益 <sup>1</sup>
2015年度業績予想	9,500	黒字化
(参考) 2015年度 第3四半期累計期間実績	6,995	639

# 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、終わりにさせたい

### 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なりたいと考える。

### 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、終わらせません。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

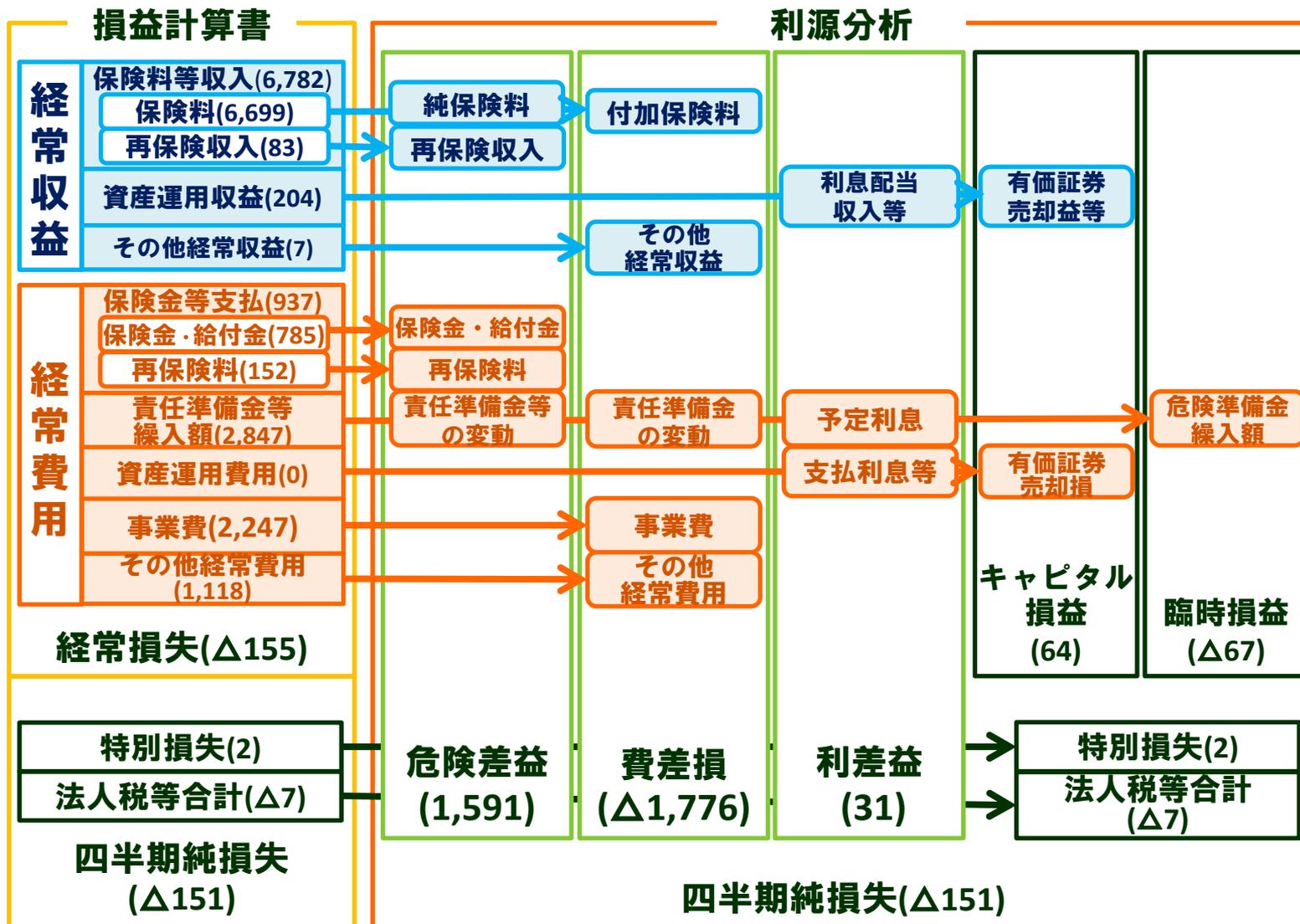
# 補足資料



**LIFENET**  
LIFENET INSURANCE COMPANY

# 基礎利益の利源分析の図解

2015年度第3四半期



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

$$\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2} + R_4 \div 2$$

ソルベンシー・マージン比率  
2,782.0%

= ソルベンシー・マージン総額  
(18,661)

÷ リスクの合計額 ÷ 2  
(1,341 ÷ 2)

預貯金等 (771)	その他の負債 (360)
買入金銭債権 (1,499)	繰延税金負債（その他有価証券に係る分を除く）(235)
金銭の信託 (1,035)	支払備金(297)
有価証券 (21,983)	責任準備金(12,634)
有形固定資産 (83)	危険準備金(1,285)
無形固定資産 (410)	保険料積立金等 余剰部分(4,322)
その他の資産 (3,218)	価格変動準備金(11)
保険業法第113条 繰延資産 (2,385)	その他有価証券に係る 繰延税金負債(91) <sup>1</sup>
	その他有価証券 評価差額金(224) <sup>1</sup>
	資本金等 (12,725)
	純資産 (15,360)

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

保険業法第113条繰延資産を純資産より控除

保険リスク R<sub>1</sub>(1,007)

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>(235)

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>(1)

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>(354)

【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>(47)

他の5つのリスクの金額の合計の3%（当社の場合）

1. その他有価証券の評価換算差額金（税引前）の90%（マイナスのときは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。