

証券コード:7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

**2014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

2015年2月13日

1. 中期計画の進捗状況

2. 2014年度3Q決算ハイライト

中期計画の骨子：経営目標

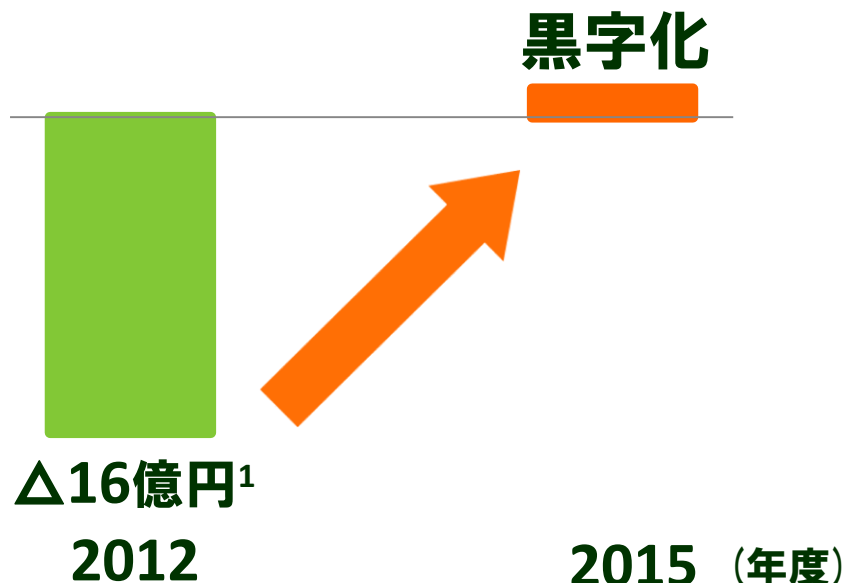
LIFENET 2015

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**

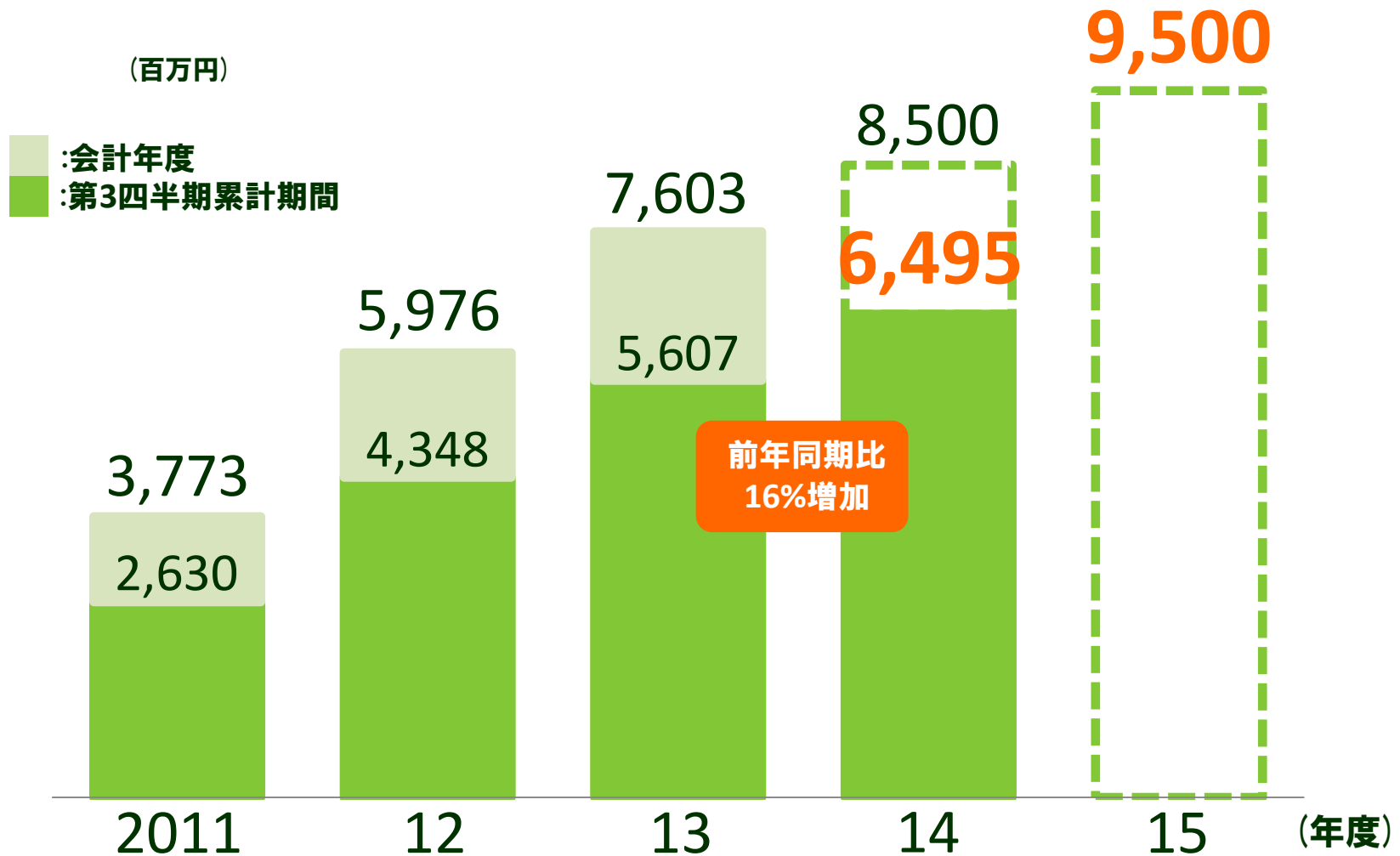
(保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益ベース)



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

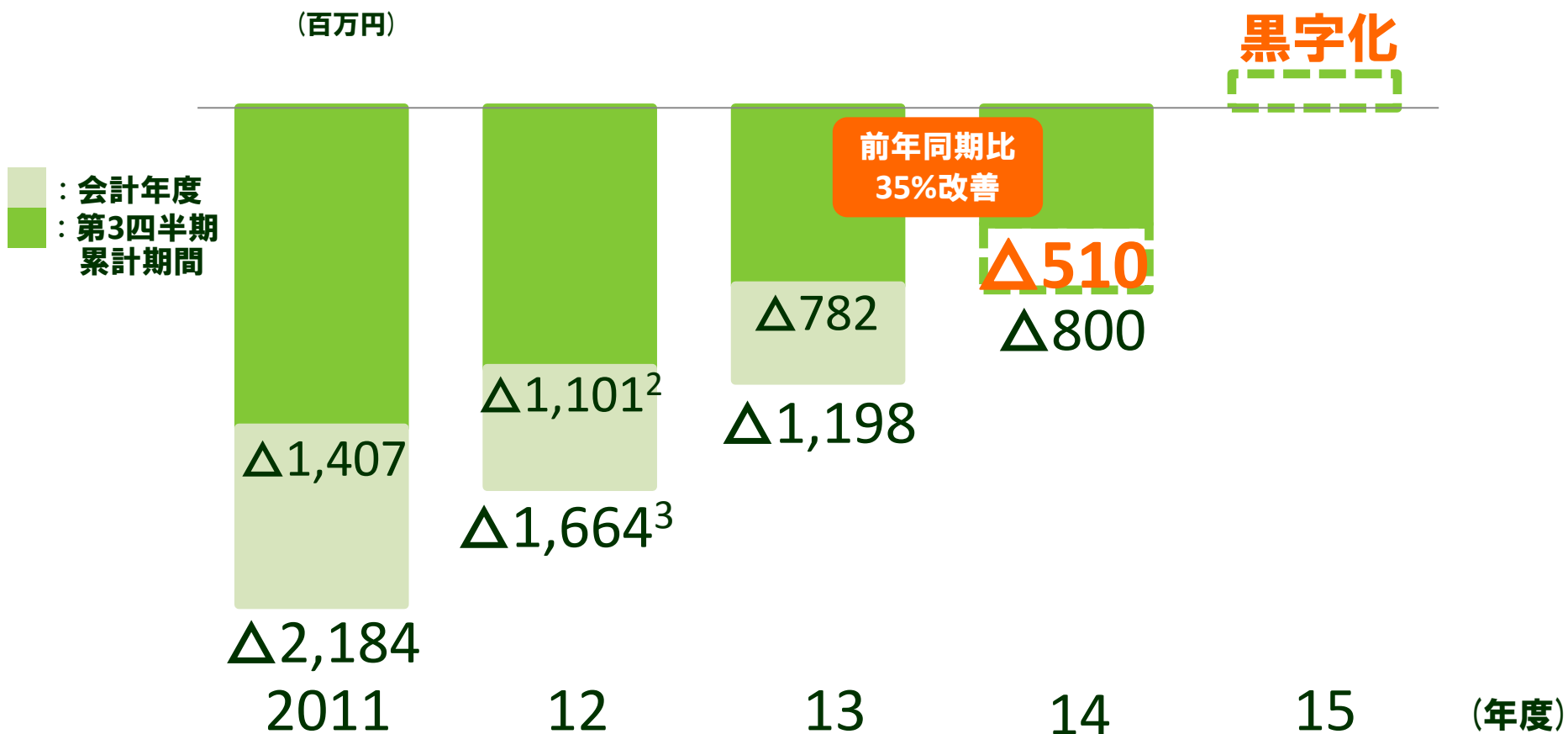
中期計画の進捗状況(経常収益)

■ 前年同期比116%の経常収益



中期計画の進捗状況(経常損益¹)

■ 経常収益の継続的成長と生産性改善を図る



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

2. 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

1. 中期計画の進捗状況

2. 2014年度3Q決算ハイライト

2014年度3Q決算サマリー

(百万円)

	2013/3Q (累計)	2014/3Q (累計)	前年同期比
経常収益	5,607	6,495	115.8%
事業費	3,038	2,944	96.9%
経常損益 ¹	△782	△510	-
営業キャッシュ・フロー	1,373	2,098	152.8%
危険差益	876	1,251	142.8%
保有契約年換算保険料	7,853	8,611	109.6%
保有契約件数(件)	197,097	212,304	107.7%
新契約年換算保険料	1,352	996	73.7%
新契約件数(件)	36,981	21,095	57.0%

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

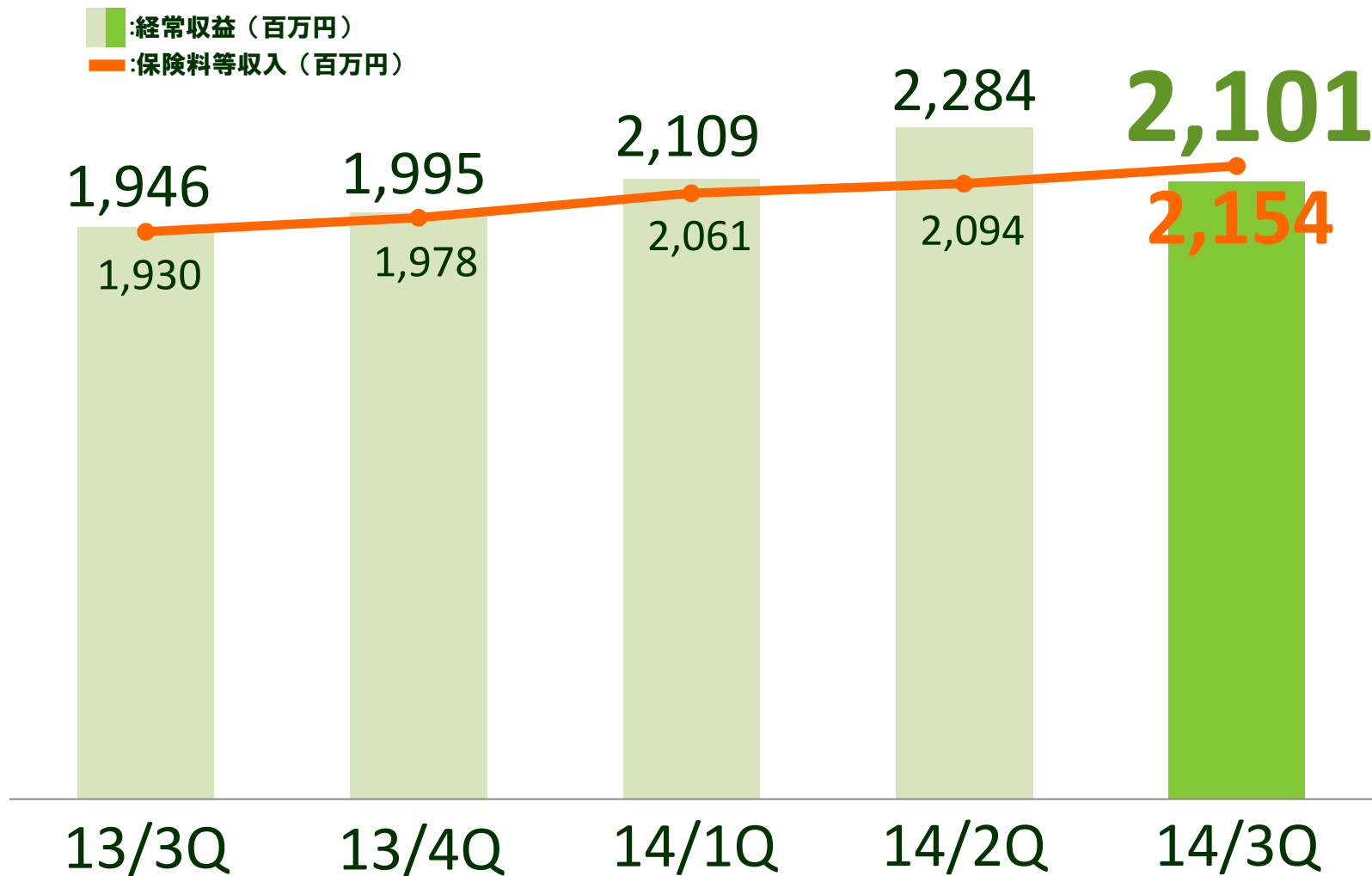
2014年度3Q決算のポイント



- 経常収益は前年同期比**16%増加**
- 保有契約件数は**21万件突破**
- 課題は引き続き、**新契約業績の底上げ**
- 厳格な**営業費用のコントロール**
- 実質的黒字化¹に向けた**着実な歩み**
- 営業キャッシュ・フローと危険差益の**着実な計上**

經常收益(四半期)

■ 保有契約増により、前年同期比8%増加



経常収益(四半期)

- 支払備金の残高増加で前四半期比減少も、保険料等収入は着実に増加

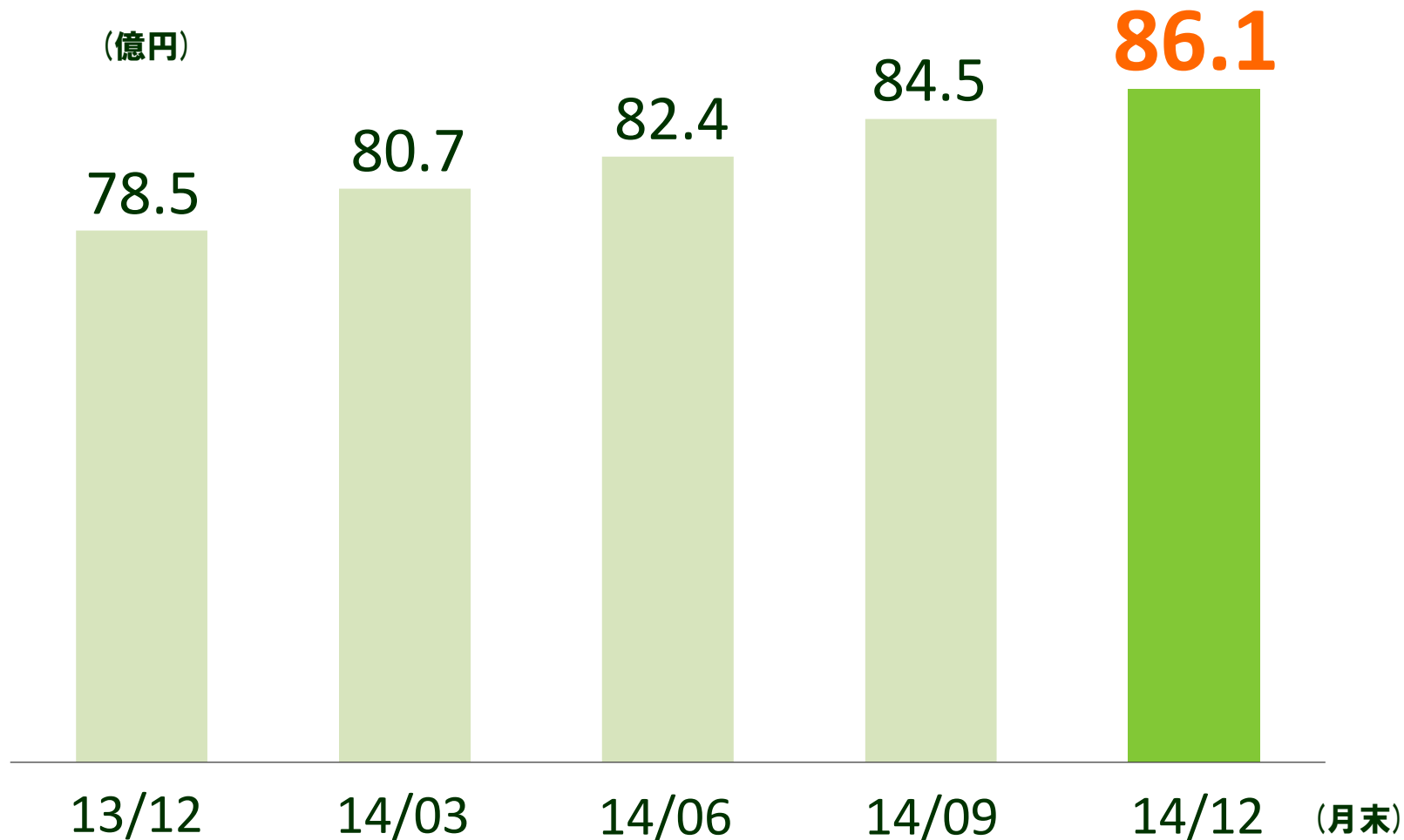
(百万円)

	13/3Q	13/4Q	14/1Q	14/2Q	14/3Q
保険料等収入	1,930	1,978	2,061	2,094	2,154
資産運用収益	12	15	20	30	31
支払備金戻入	-	-	24	157	△89
その他の経常収益 (支払備金戻入除く)	3	1	2	3	4
経常収益	1,946	1,995	2,109	2,284	2,101

保有契約年換算保険料¹(四半期)



■ 前年同月末比10%増加の86億1,100万円



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。2014年12月末時点の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

保有契約件数(四半期)

■ 2014年10月に21万件を突破

(件)

保有契約件数

- 就業不能保険
- 終身医療保険・定期療養保険
- 定期死亡保険

212,304

209,814

206,453

202,963

197,097

189,958

180,591

169,312

155,947

144,575

132,551

118,040

103,875

91,249

76,296

63,188

51,356

39,643

31,209

23,506

17,962

12,746

8,440

5,116

2,712

1,418

459

76,793

110,436

(月末)11

14/12

14/03

13/03

12/03

11/03

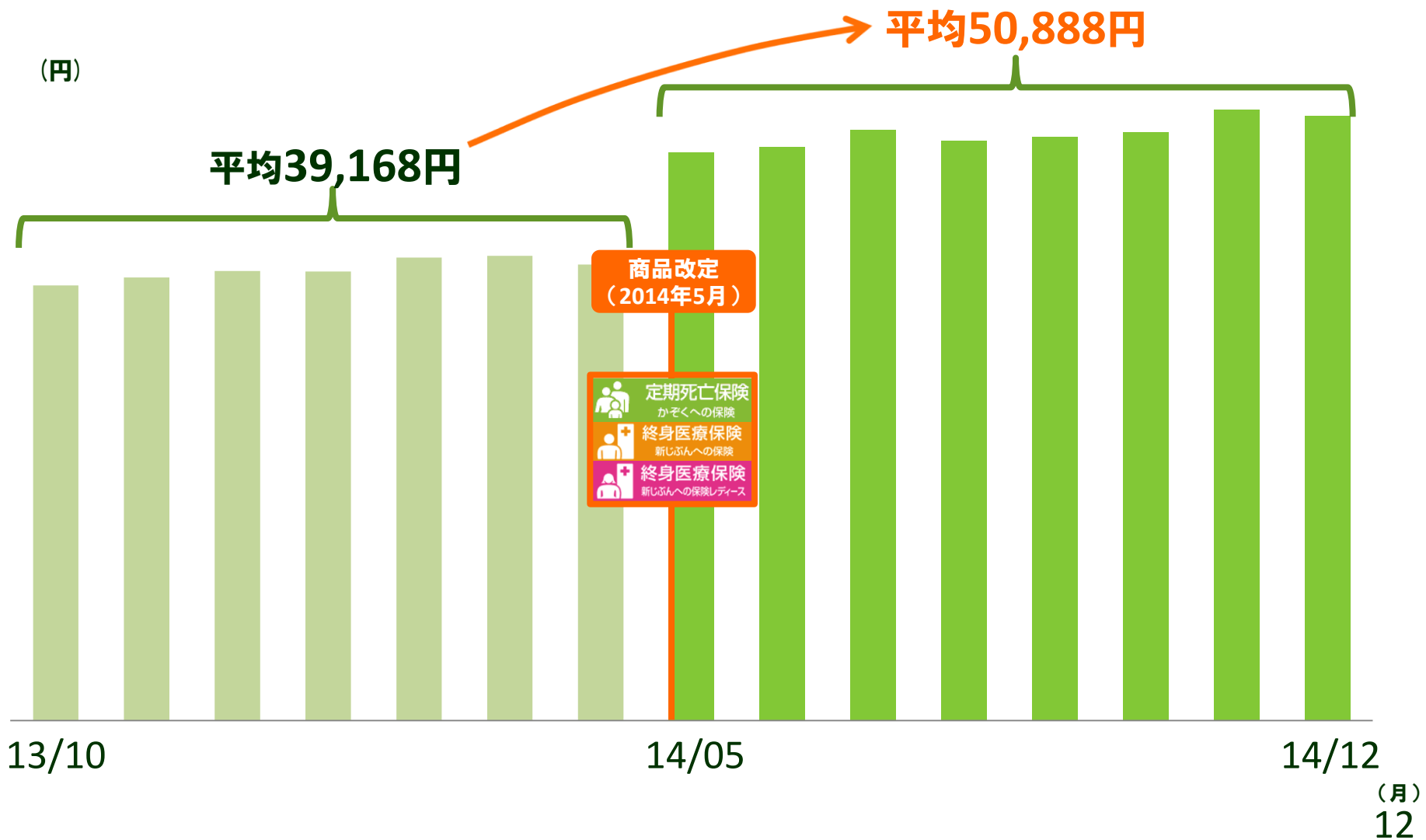
10/03

09/03

08/06

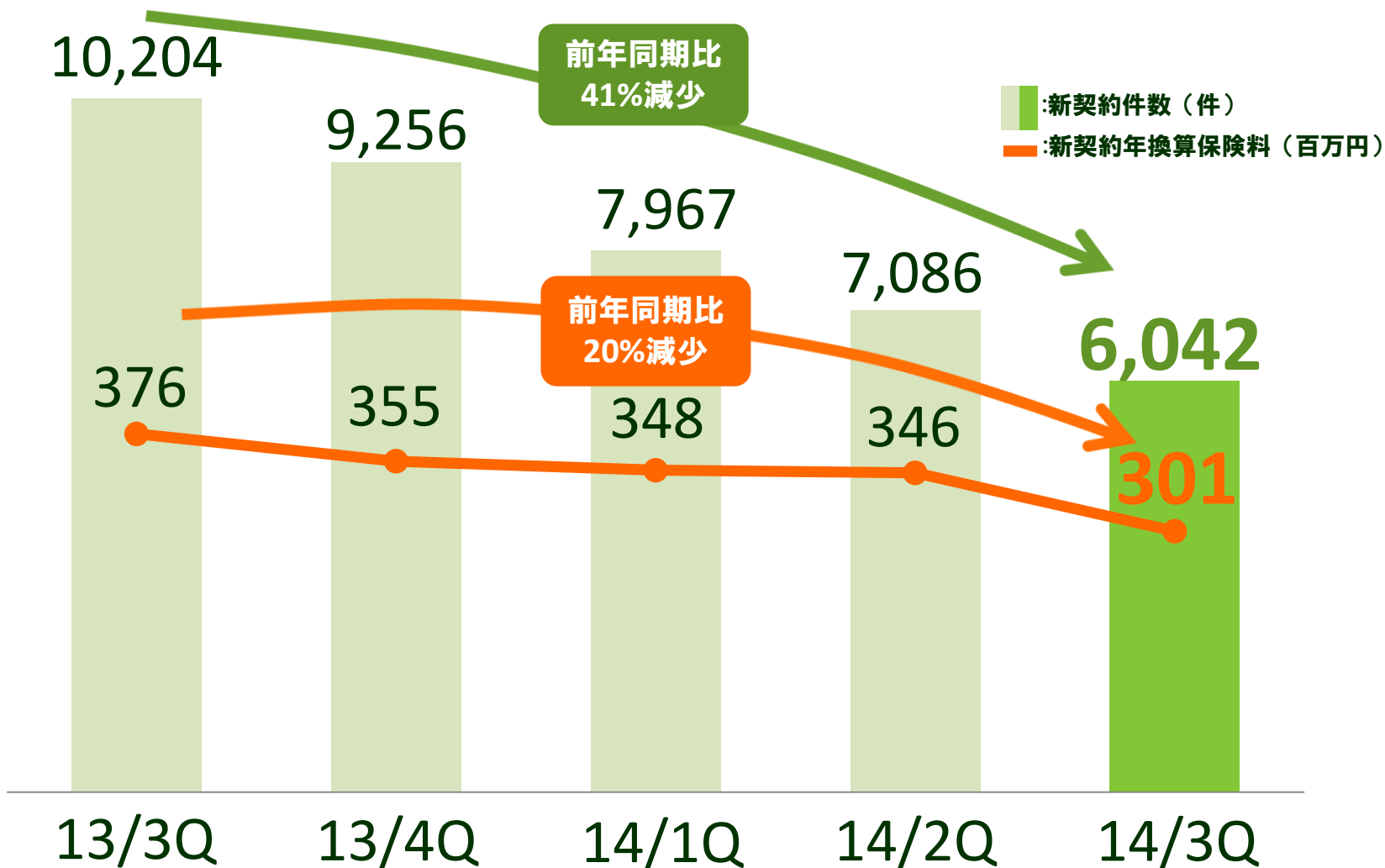
申込み1件当たり年換算保険料

■ 商品改定による単価増が定着



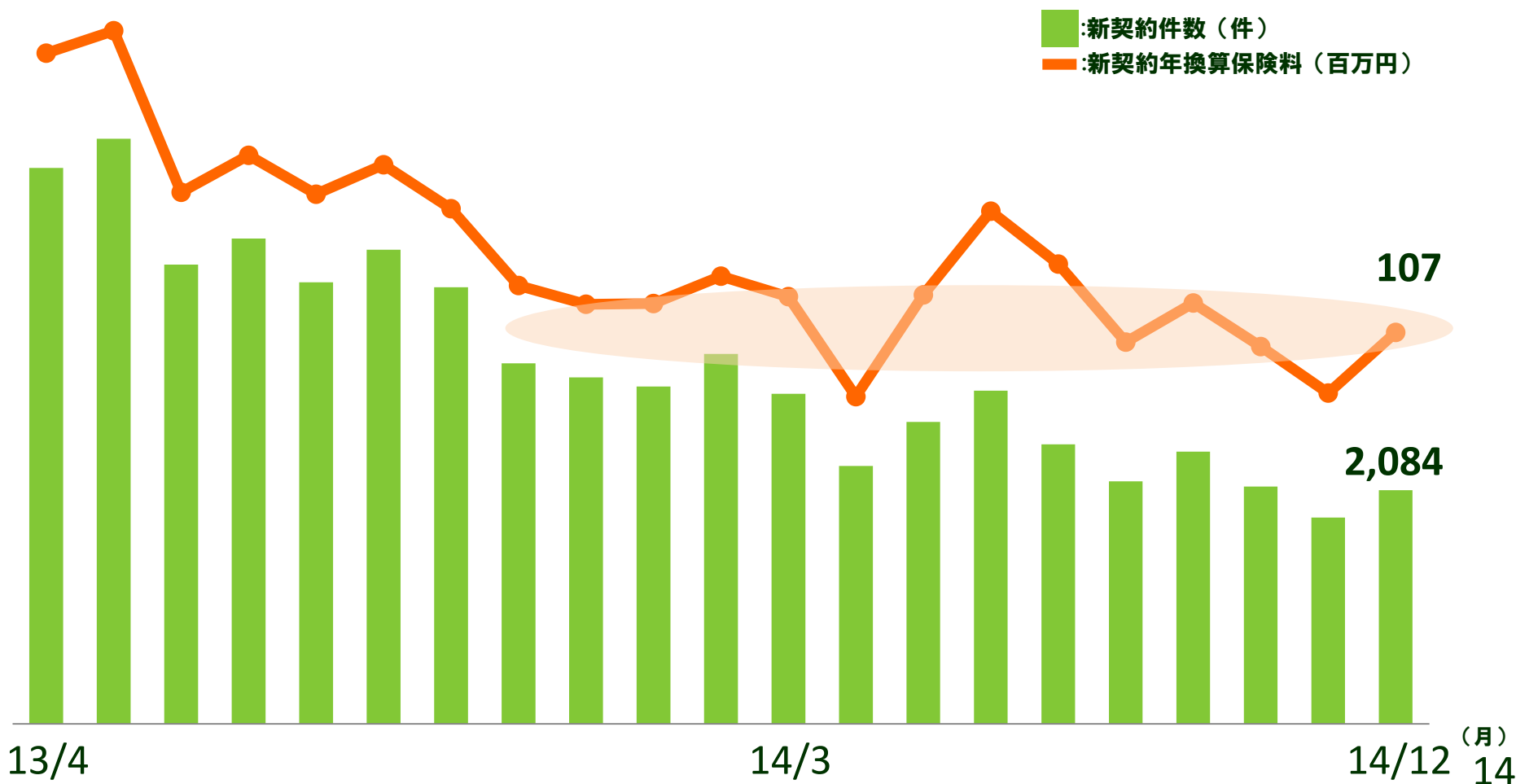
新契約件数/年換算保険料(四半期)

■ 単価上昇の一方で、件数の底上げが課題



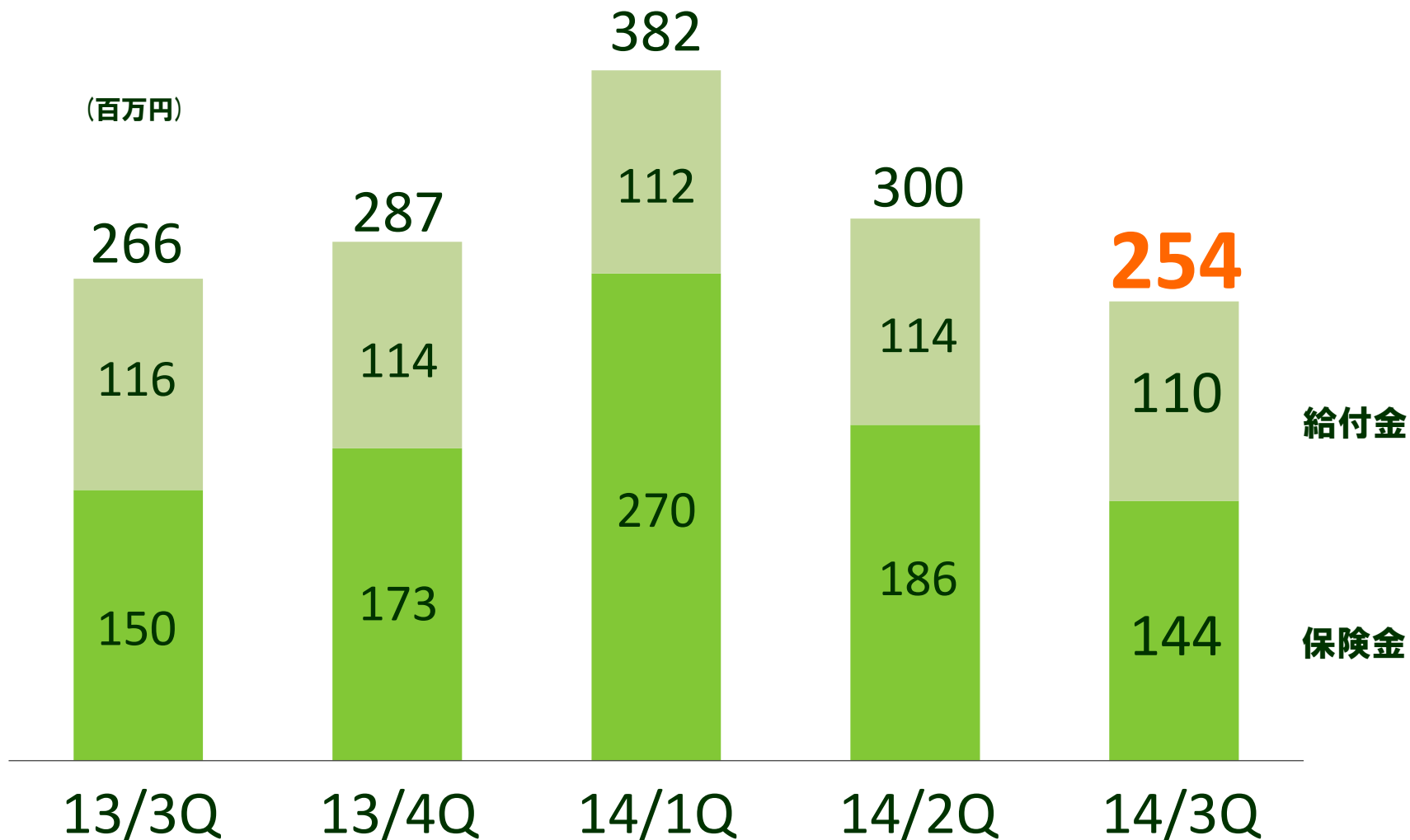
新契約業績の推移(月次)

■ 年換算保険料は下げ止まりの傾向も
新契約件数は未だ減少傾向



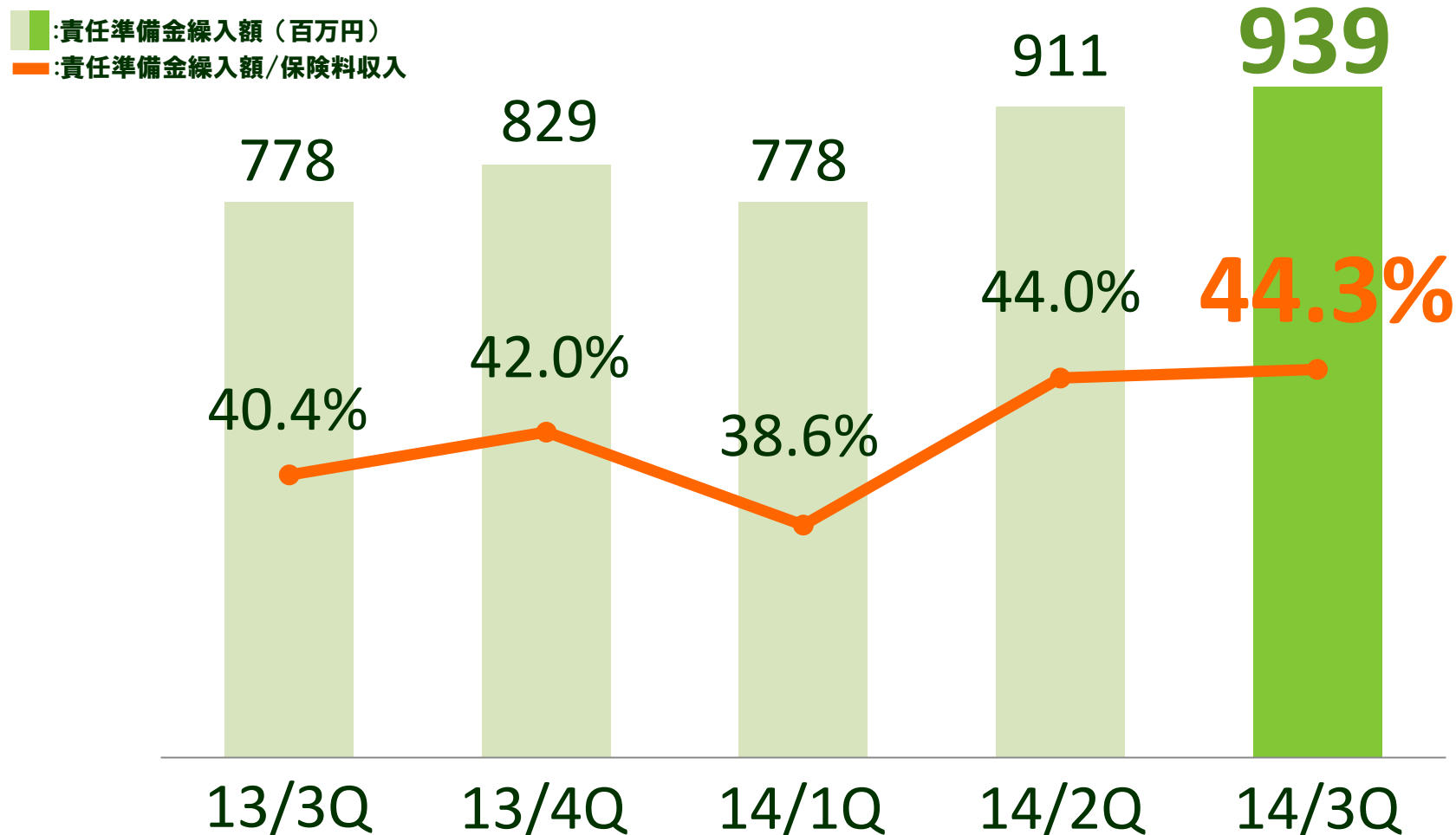
保険金及び給付金支払(四半期)

■ 保険金13件、給付金1,211件を支払い



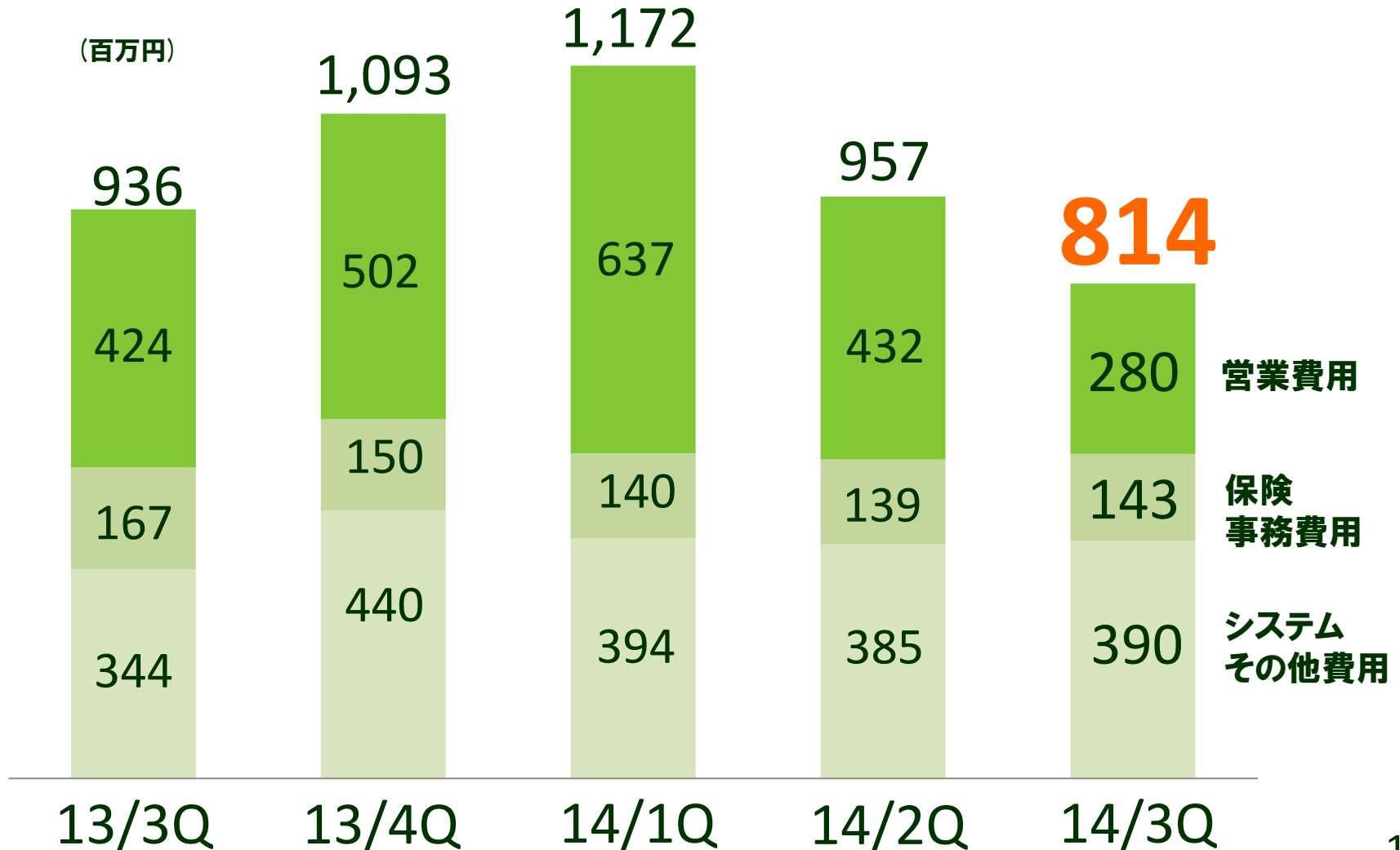
責任準備金繰入額(四半期)

- 再保険の影響で一時的に減少も、保有契約の積み上げに伴い増加



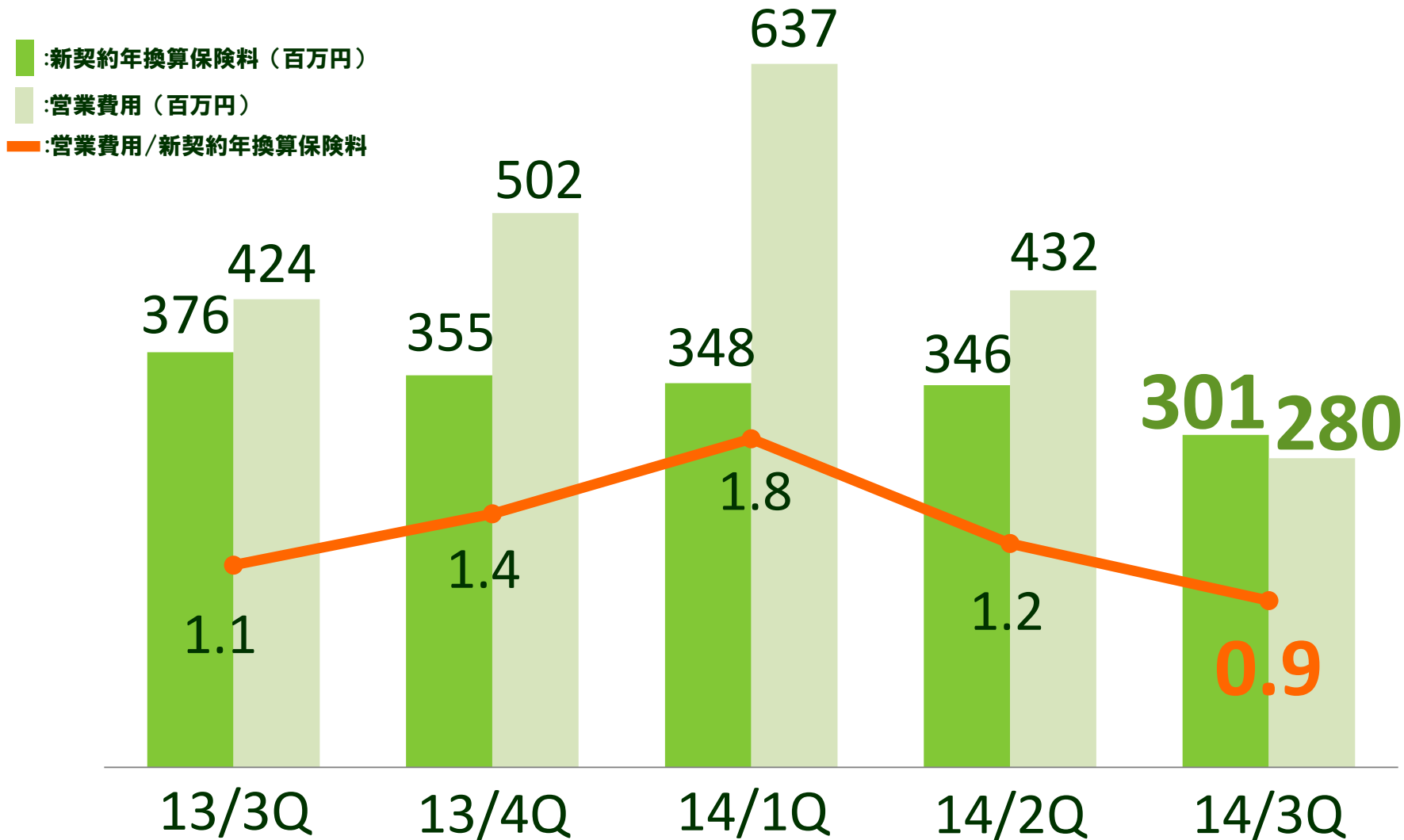
事業費(四半期)

■ 営業費用の抑制で、事業費をコントロール



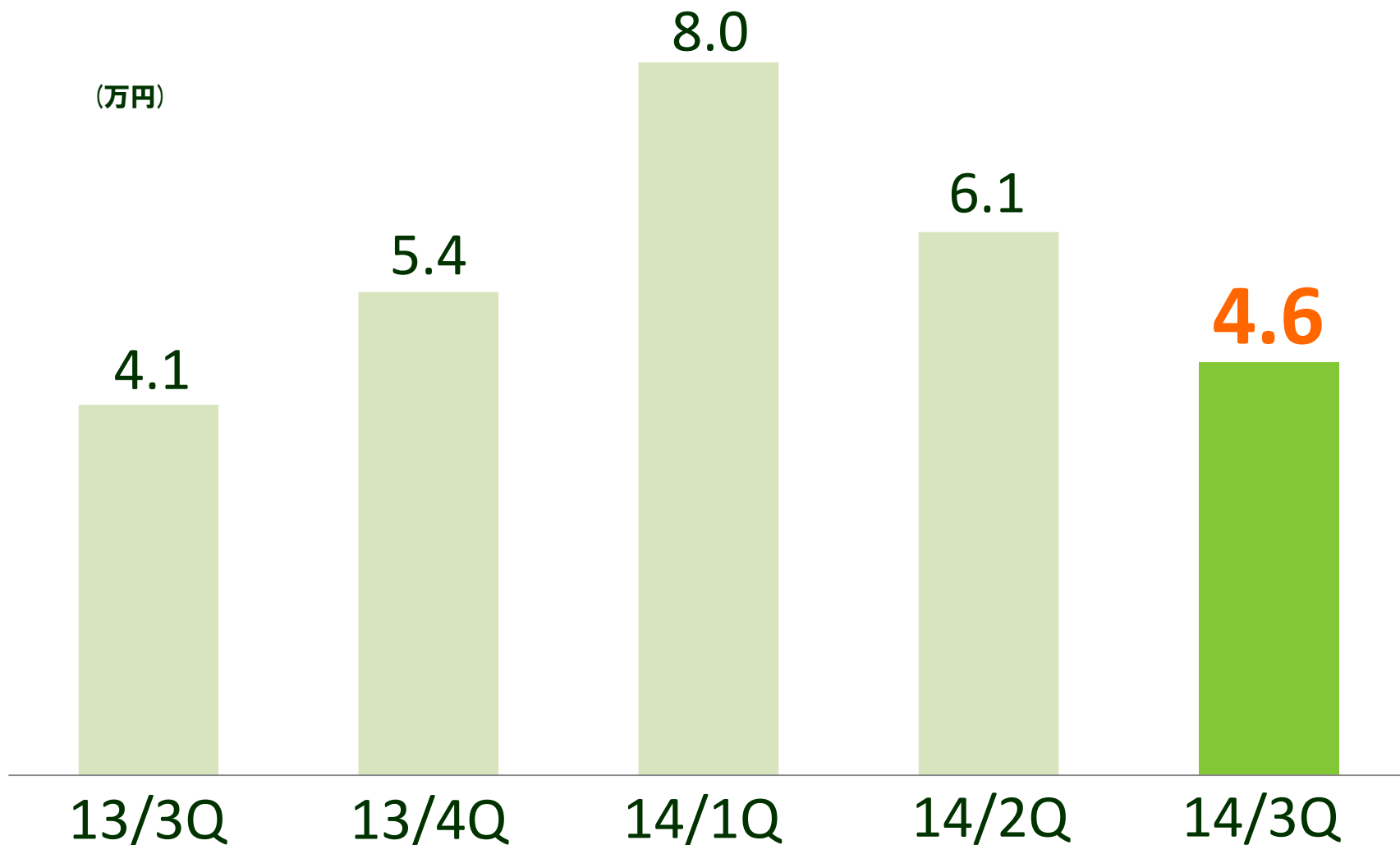
新契約年換算保険料と営業費用の推移 (四半期)

■ 前年同期比で新契約の獲得効率が改善



新契約1件当たり営業費用(四半期)

■ 営業費用の抑制により改善傾向



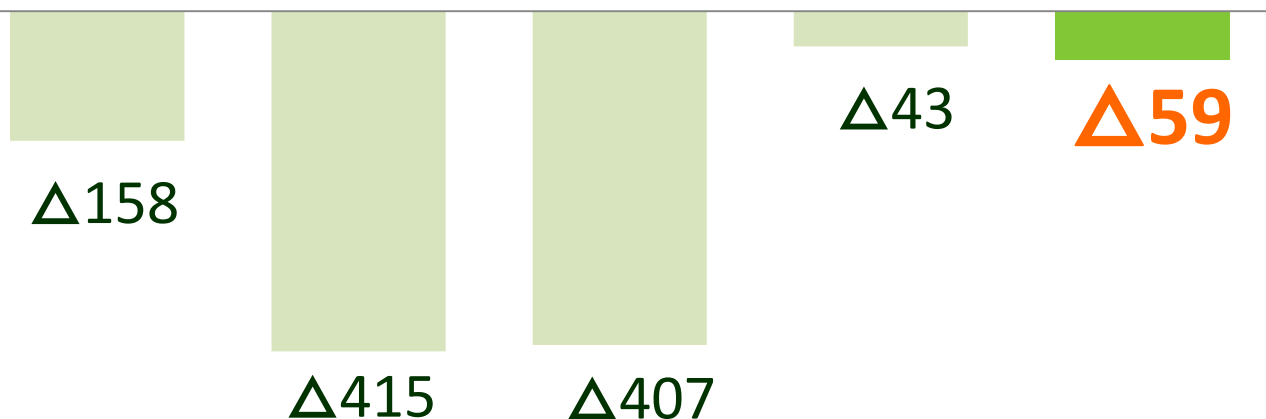
經常損益(四半期)

■ 実質的な黒字化に向けて着実に改善

(百万円)

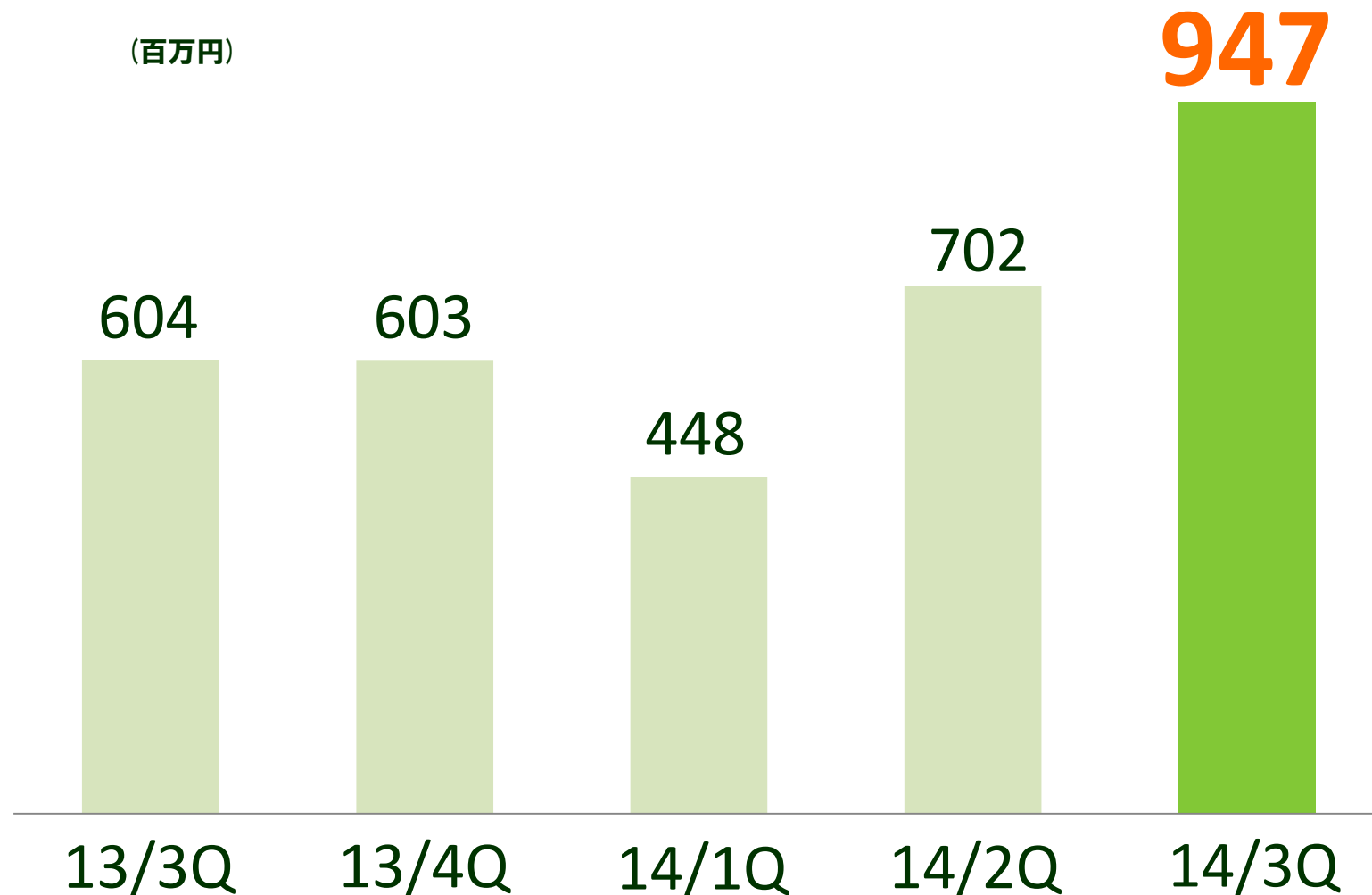
	13/3Q	13/4Q	14/1Q	14/2Q	14/3Q
113条繰延資産償却費 考慮前經常損失	△158	△415	△407	△43	△59
113条償却費	△265	△265	△265	△265	△265
經常損失	△423	△680	△672	△308	△324

113条繰延資産償却費
考慮前經常損失
(百万円)



営業キャッシュ・フロー（四半期）

■ 費用の減少により、過去最高水準に



基礎利益・三利源分析

■ 危険差益を着実に計上し、費差損も改善

(百万円)

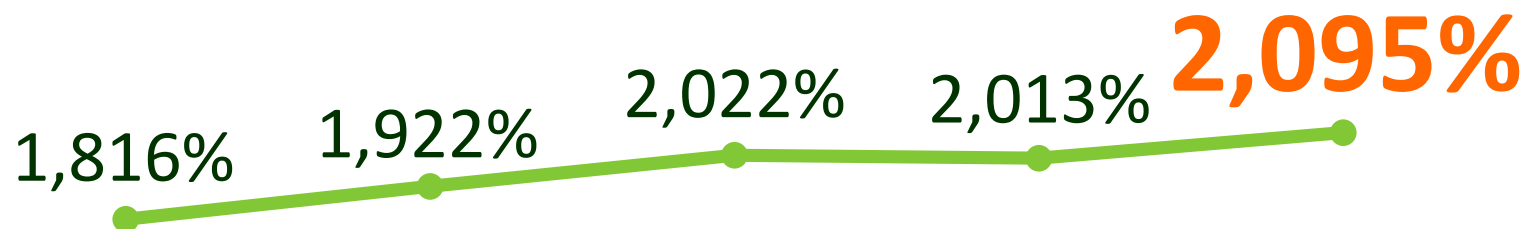
	13/3Q	13/4Q	14/1Q	14/2Q	14/3Q
危険差益	331	264	320	549	382
費差損	△716	△912	△1,040	△828	△683
利差損益	△1	△1	△0	6	4
基礎利益	△386	△649	△720	△272	△295
(参考)保険料等収入	1,930	1,978	2,061	2,094	2,154

113条繰延資産償却費
考慮前基礎利益
(百万円)



ソルベンシー・マージン比率¹

■ 資産運用リスクの減少により、増加



大手4社平均²
846%

大手4社平均²
903%

13/12

14/03

14/06

14/09

14/12

(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

第三者評価

■ 各プロセスで外部からの高評価を獲得



2015年度版
オリコン顧客満足度
ランキング
「生命保険部門」で
総合第1位



コンタクトセンターとウェブサイトが
「HDI問合せ窓口格付け」で
最高評価3つ星を3年連続で受賞



保険金・給付金の
請求書類と手続きが
UCDAアワード2014
「アナザーボイス賞」を
受賞

パートナーシップの強化

- より幅広いお客さまに保険を届けるために
 - スルガ銀行のDバンク支店ユーザーへ
 - 豊通保険パートナーズを介して、クラウドワークス登録のフリーランスへ
多様なワークスタイルの支援に導入企業の拡大を図る
 - ほけんの窓口の来店者へ
既存の代理店の活用に加え、対面相談を活用して就業不能保険普及拡大を目指す

就業不能保険の給付金事例を公開

■ ウェブサイトで動画を公開中



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

保険相談サービスの強化

■ 体制強化により、充実したサービスを提供

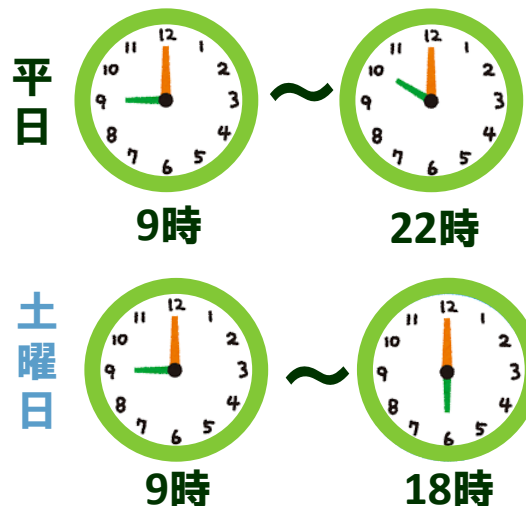
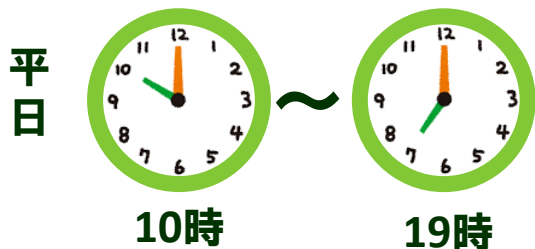
保険相談予約の開始



ご予約希望日、お客さま情報をご入力ください。
ご希望の時間帯に、保険プランナーよりお電話いたします。

<https://frm.lifenet-seimei.co.jp/reserve/>

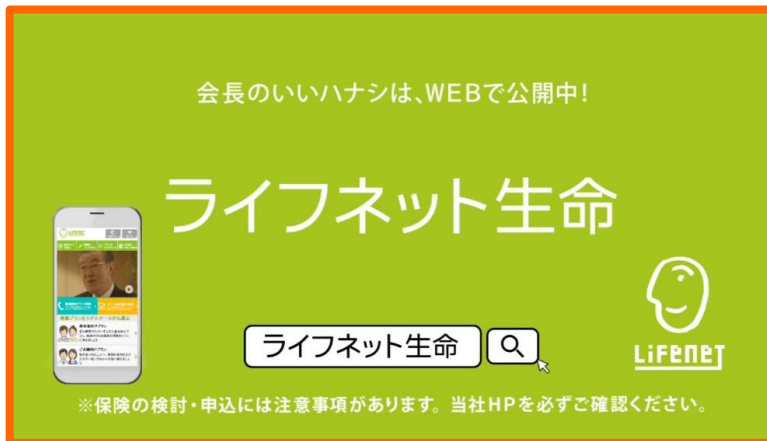
保険相談の営業時間の拡大



新CMのスタート

■「生命保険もコスパで選ぼう」をPR

出口会長のいいハナシ編



OPEN編



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

“大義”、“エッジ”あるチャレンジを継続

■トップページも徹底的にシンプルに！



保険料を半分にして、子育て世代を応援したい。



定期死亡保険「かぞくへの保険」が改定！業界最安水準の保険料に！

はじめての方はこちら



資料請求をする >



保険料を見積る >

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




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/>

「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