

証券コード:7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

**2016年度
第1四半期決算
参考資料**

ライフネット生命保険株式会社

2016年8月10日

1. 中期計画の進捗状況

2. 2016年度1Q決算ハイライト

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**に戻る
- 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

新中期計画の策定

■ 新中期計画の骨子は以下のとおり

**2018年度
経営目標**

**経常収益135億円
経常損益の黒字化**

事業戦略

- 1. 「インターネット直販」
「KDDI(提携専属代理店)」
「対面代理店」を柱に**
- 2. 独自の顧客価値を継続的に創出**
- 3. 将来への投資や研究開発の努力**

組織戦略

「変化」、「挑戦」、「一体感」

中期計画達成への道のり

■ 2016年度は**新契約業績の反転**を目指す

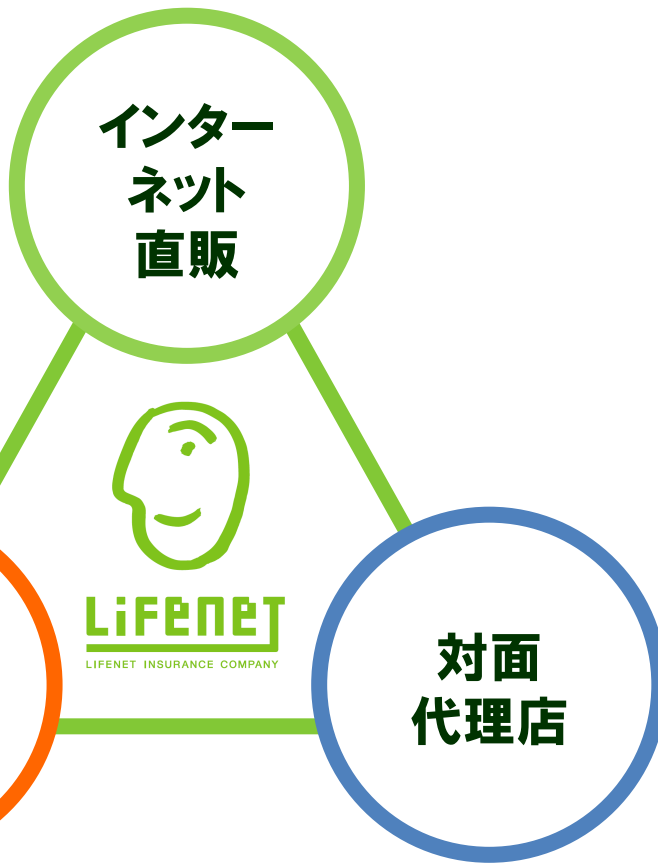
■ 経営目標の達成

■ 持続可能な収益
基盤の確立

■ 新契約業績
の反転



■ **チャンネル活用**で、より多くのお客さまに展開



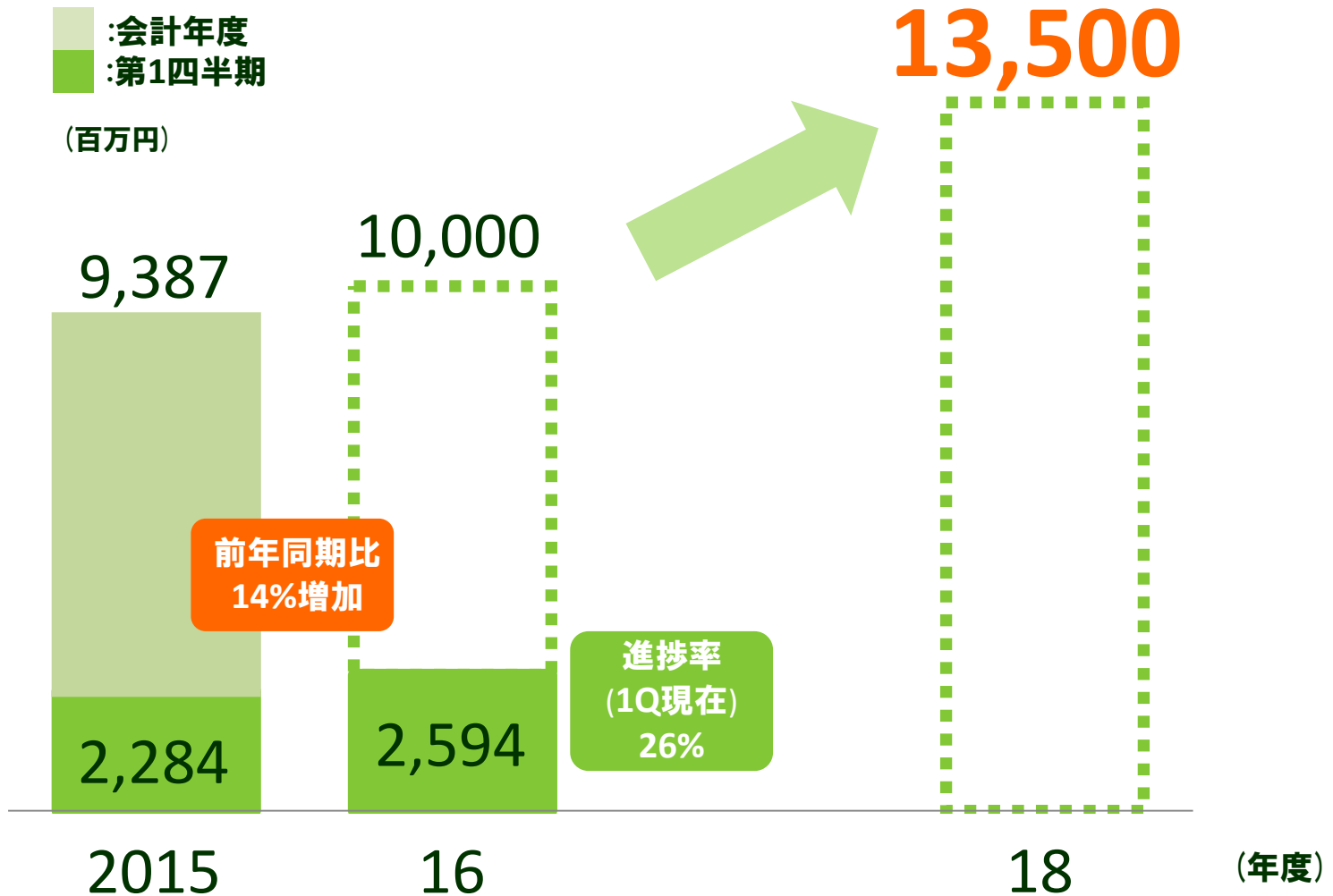
インターネット直販
→マニフェストの具現化

KDDI(提携専属代理店)
→顧客基盤の拡大

対面代理店
→就業不能保険の市場開拓

中期計画の進捗状況(経常収益)

■ 前年同期比14%増加



中期計画の進捗状況(経常損益)



■ 2018年度の経常損益の黒字化¹を目指す

(百万円)

	2016年度 業績予想	2018年度 経営目標	16/1Q実績
113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A)	黒字	-	139
113条償却費 (B)	△1,060	-	△265
経常損益 (A)-(B)	非開示	黒字	△125

1. 保険業法第113条繰延資産を償却する2017年度まで、保険業法第113条繰延資産考慮前経常損益を経営指標とし、2018年度経営目標は会計上の経常損益黒字とする

1. 中期計画の進捗状況

2. 2016年度1Q決算ハイライト

2016年度1Q決算サマリー



LIFENET

(百万円)

	2015/1Q	2016/1Q	前年同期比
経常収益	2,284	2,594	113.6%
事業費	751	861	114.7%
経常損益 ¹	161	139	86.4%
営業キャッシュ・フロー	1,057	758	71.8%
危険差益	513	549	107.1%
保有契約年換算保険料 ²	8,917	9,551	107.1%
保有契約件数(件)	217,335	228,846	105.3%
新契約年換算保険料 ²	279	341	122.1%
新契約件数(件)	5,756	7,307	126.9%

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

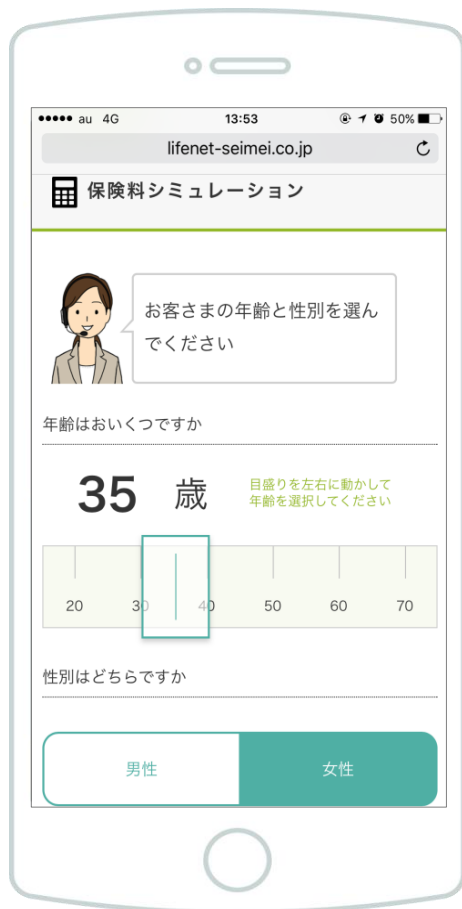
2016年度1Q決算のポイント

- ① 経常収益は前年同期比114%
- ② 新契約業績は前年同期比プラスに
- ③ 実質的な経常損益¹は黒字を継続
- ④ 危険差益を着実に計上
- ⑤ 「auの生命ほけん」の販売開始

スマートフォンの活用を促進

■ 時代に合った保険選びを提供

(2016年4月)スマートフォンサイトリニューアル
利便性と納得感を追求



(2016年7月)LINE保険相談開始
手軽で身近な方法を追求

オンライン広告を強化

■ 強みや特徴を訴求する動画広告を開始



ライフネット生命で保険を見直して
保険料が安くなった方に聞きました!

月額保険料(平均)見直し後

¥8,437

年間平均
¥75,408相当
節約

※ 1ヶ月平均、6284円節約。

※ 他社乗換加入者:245件の内、当該項目における有効回答者数:183件



KDDIとの業務提携

■ 4月に「auの生命ほけん」を販売開始

万が一に備える

 **au 定期ほけん**

お手頃な保険料で万が一に備えるなら、10年ごとに見直ししやすいau定期ほけんで決まり！

女性特有の病気やがんに備える

 **au 医療ほけんレディース**

女性特有の病気はもちろん、がんにも手厚いau医療ほけんレディース。女性にやさしい保険です。

入院・手術・がん・先進医療に備える

 **au 医療ほけん**

医療保険でもう迷わない。入院・手術・がん・先進医療の保障が一生続くau医療ほけんで安心！

"auの生命ほけん" ここがうれしい「3つのメリット」

 **au 定期ほけん**

30歳 男性 

月額
保険料 **740** 円

保険金額 500万円 / 保険期間 10年

➡ ネット申込だから
お手頃な保険料！



➡ お申し込みは
いつでもカンタンに！

"auの生命ほけん" ご加入で
WALLET ポイント 500P
差し上げます！

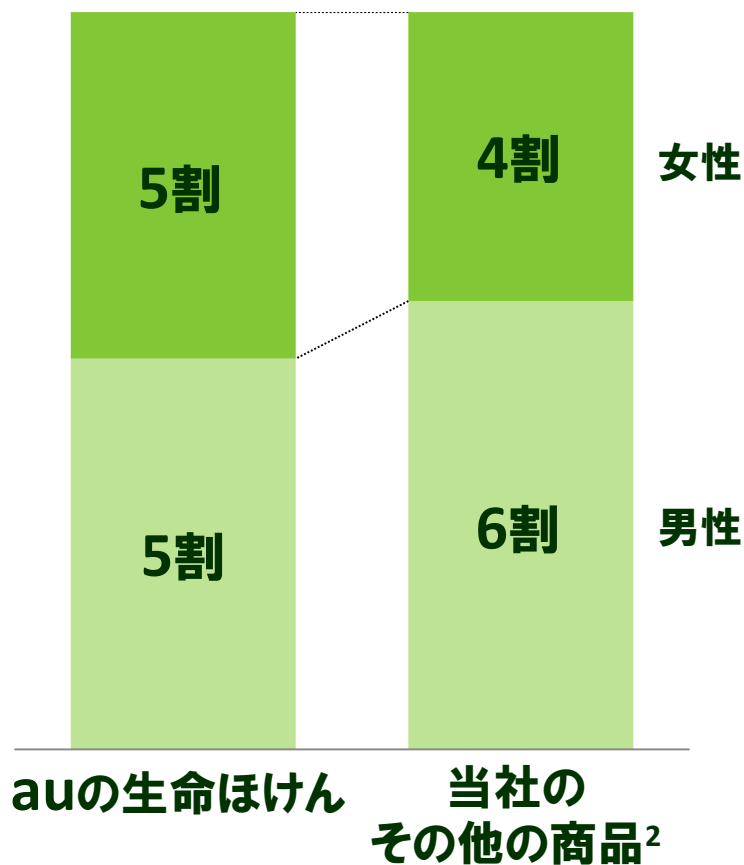


➡ 成り立の方全員が対象

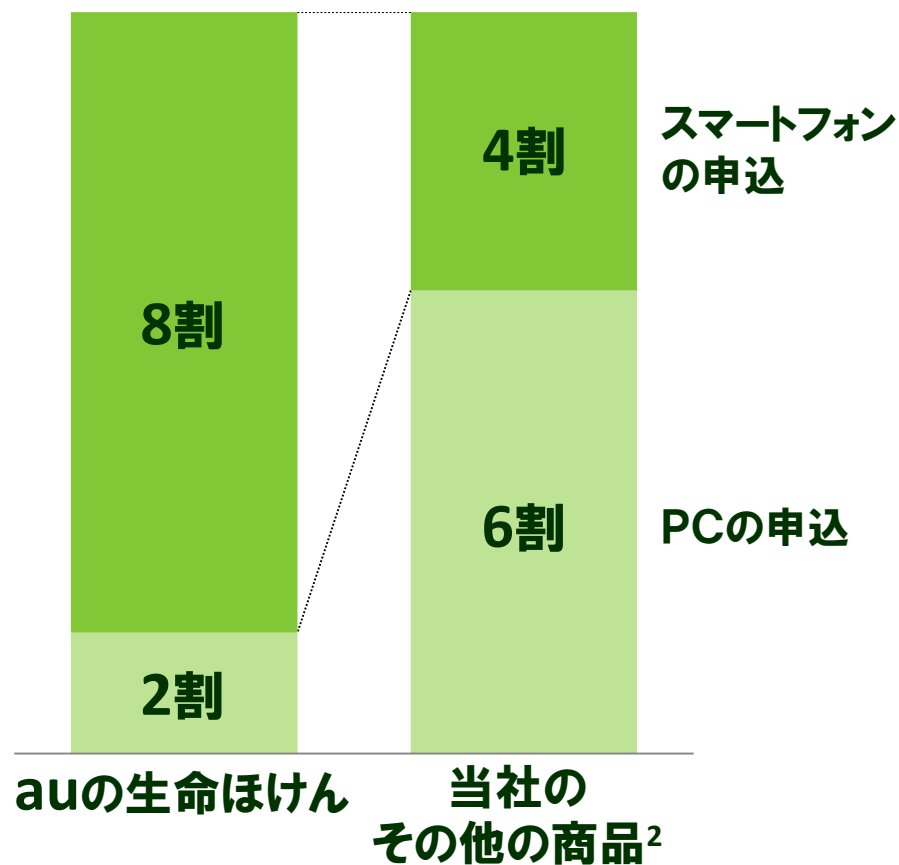
auの生命ほけん

■ 従来と異なる顧客層にもアプローチ

男女別¹



申込デバイス別¹



1. 2016年度6月の申込件数ベース

2. 当社商品から「auの生命ほけん」を除いたもの

KDDI専用商品の開発

■ 還付金付き「auの生命ほけん」¹を 12月に発売予定

2016年4月～11月

auの生命ほけん

+

セット割

通信料の割引
200円×最長60ヶ月

2016年12月～

還付金付き
auの生命ほけん¹

保険料の還付
200円×最長60ヶ月

1. 還付金付き「auの生命ほけん」は、2016年4月5日から2016年11月30日まで販売する「auの生命ほけん」の各商品に、保険料の還付金を付加したものです。

就業不能保険の販売推進

■ 国内市場のパイオニアとして高い評価を獲得



「週刊ダイヤモンド」2016年4月23日号
プロがお薦めする保険ランキング
「就業不能・所得補償保険部門」第1位¹



1. 就業不能保険「働く人への保険」は2016年5月31日に販売を終了しています。

就業不能保険の新商品の発売

■ お客様のニーズを反映し、6月に新発売



就業不能保険
働く人への保険

支払対象外期間は
「180日」のみ

保険期間は
「65歳」のみ

給付金の受取り方
は1パターンのみ



就業不能保険
働く人への保険②

新

「60日」「180日」
から選択可能

新

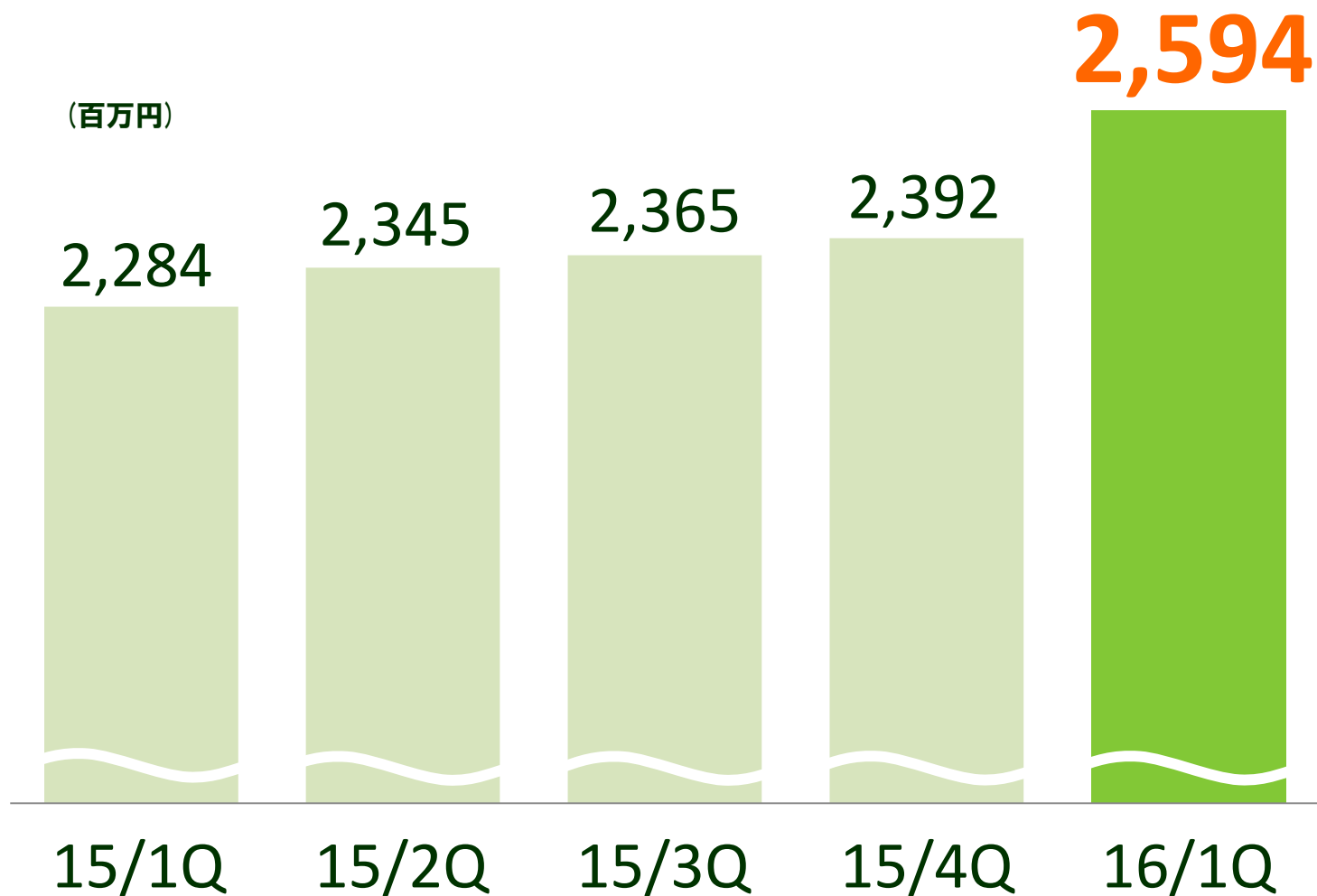
「55歳」「60歳」
「65歳」「70歳」
から選択可能

新

「標準タイプ」
「-halfタイプ」
から選択可能

経常収益(四半期)

■ 保険料等収入の増加により前年同期比**114%**



経常収益(四半期)

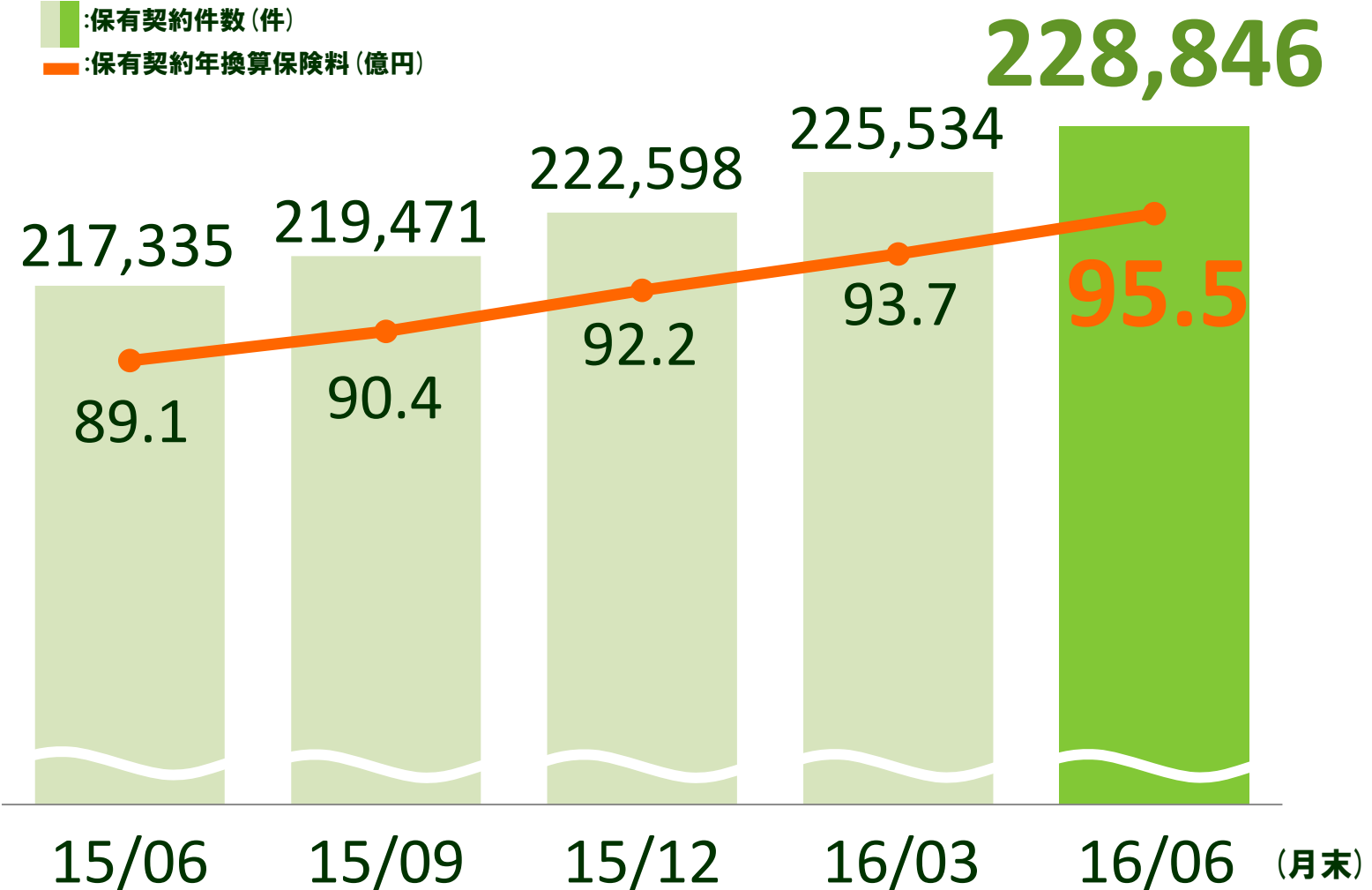
■ 保険料等収入の増加に加え、 支払備金戻入額を計上

(百万円)

	15/1Q	15/2Q	15/3Q	15/4Q	16/1Q
保険料等収入	2,241	2,261	2,280	2,335	2,444
資産運用収益	41	50	113	54	51
支払備金戻入額	—	31	△31	—	96
その他の経常収益 (支払備金戻入額除く)	1	2	3	2	2
経常収益	2,284	2,345	2,365	2,392	2,594

保有契約件数/年換算保険料(四半期)

■ 件数、保険料ともに着実に増加



保有契約の内訳

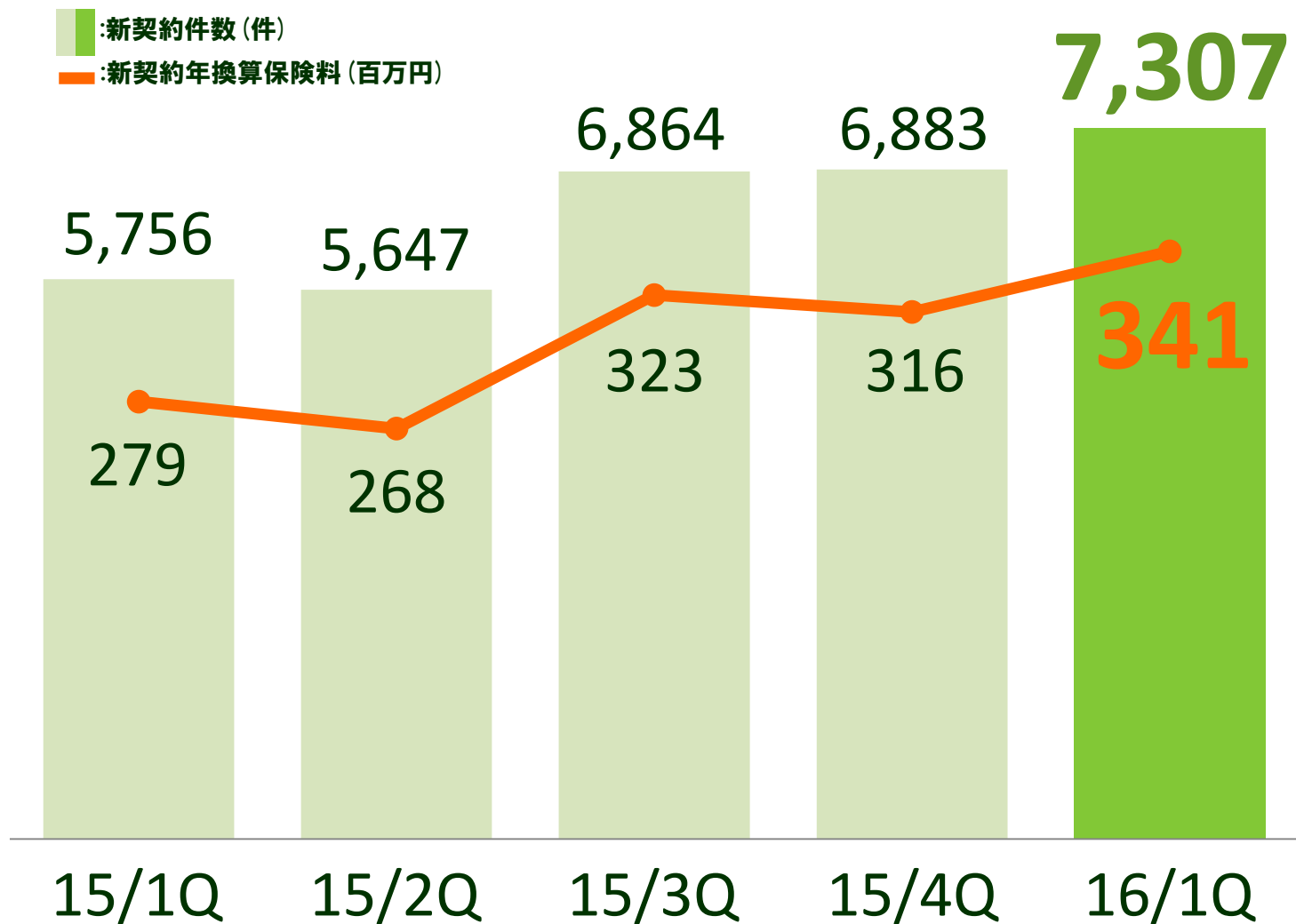
■ 保有契約者は2016年6月末で**143,123人**

	15/06	16/06
保有契約件数	217,335件	228,846件
内訳:定期死亡保険 ¹	113,690件	119,081件
内訳:終身医療保険 ¹	66,185件	68,961件
内訳:定期療養保険 ¹	11,660件	10,955件
内訳:就業不能保険 ¹	25,800件	29,849件
保有契約金額(保有契約高) ² (百万円)	1,850,441	1,924,095
保有契約者数	133,102人	143,123人
	15/1Q	16/1Q
(参考)解約失効率 ³	7.0%	7.0%

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」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

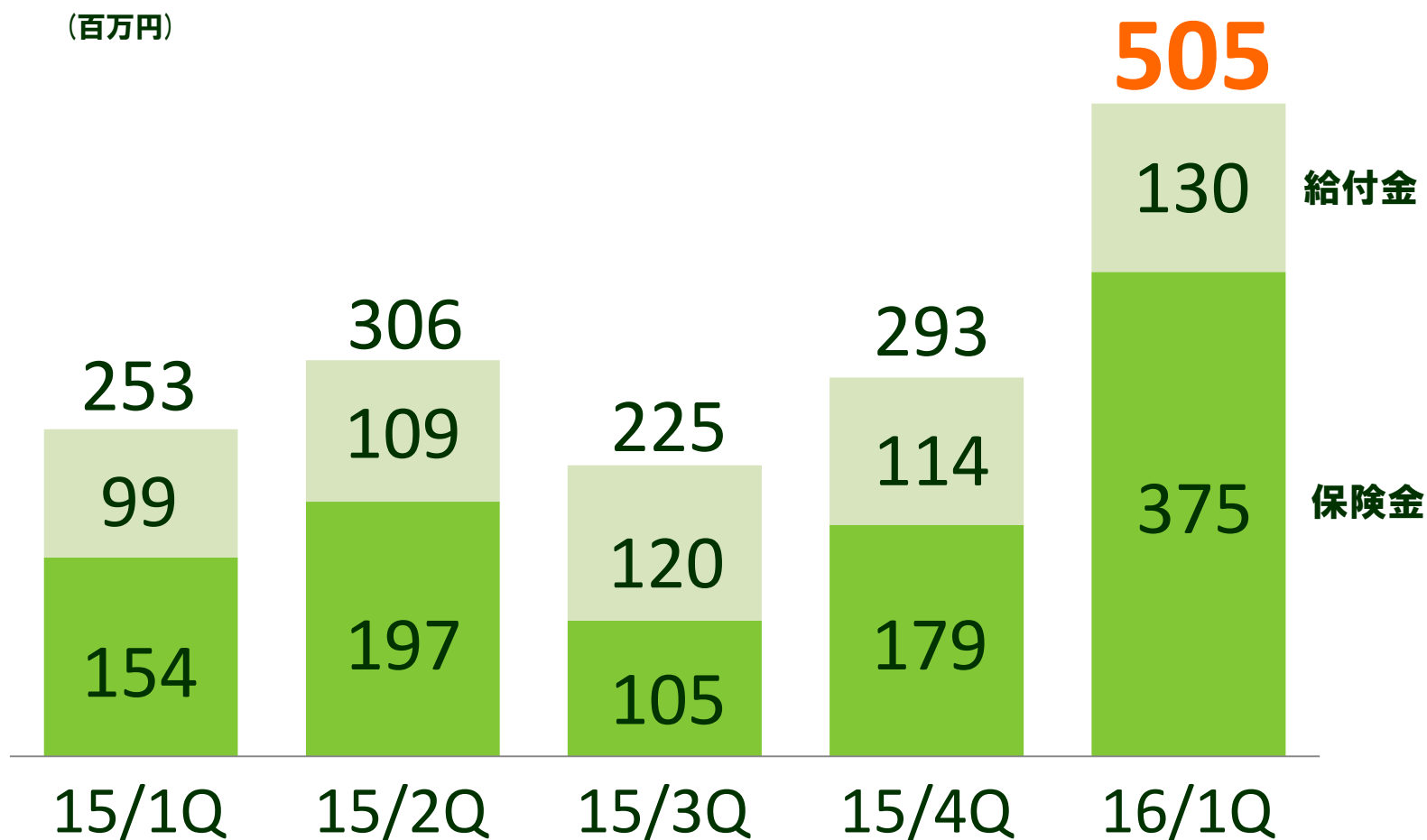
新契約件数/年換算保険料(四半期)

■ 新契約業績は反転傾向を継続



保険金及び給付金支払額(四半期)

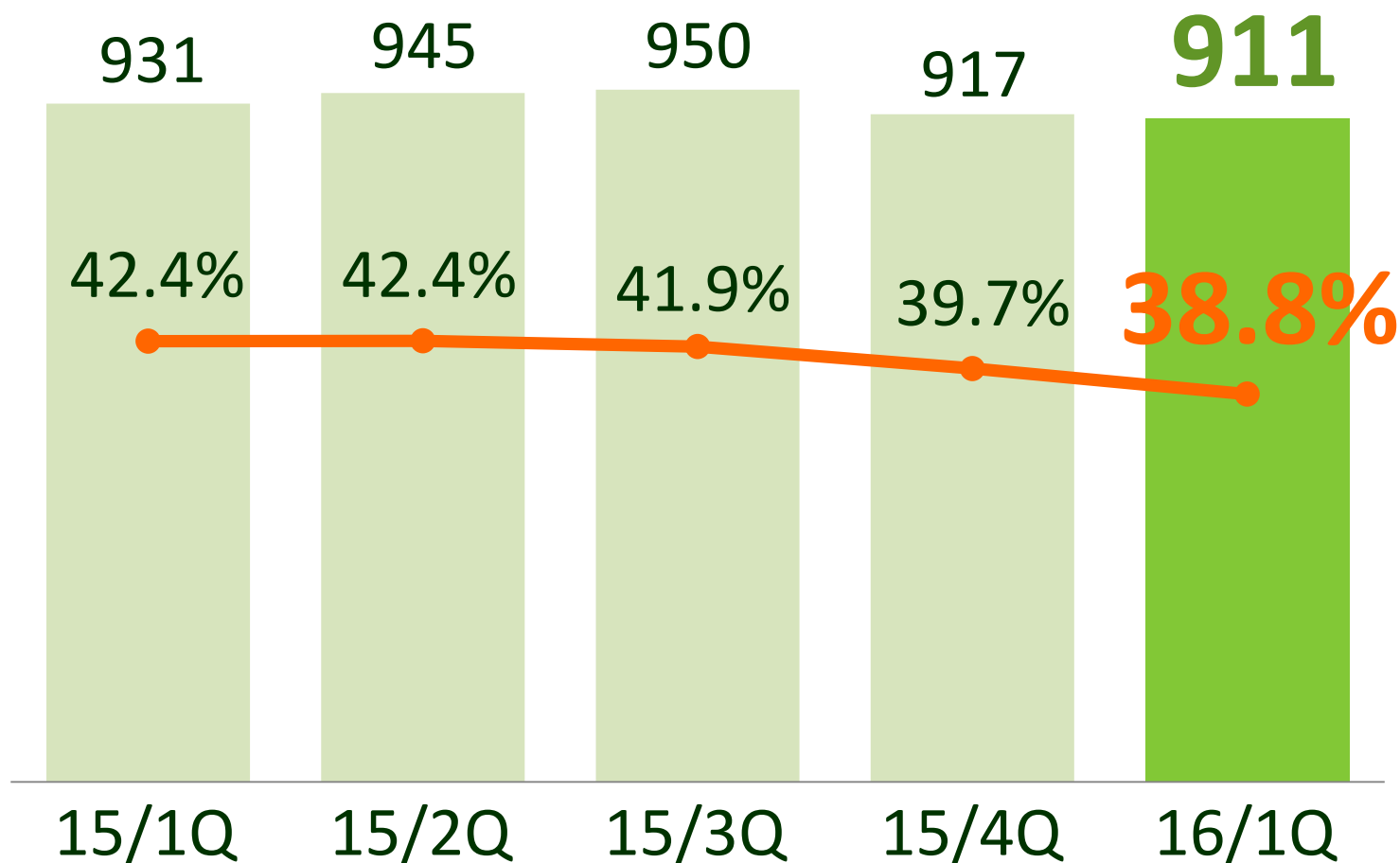
■ 保険金支払が前年同期比**10件増**の23件



責任準備金繰入額(四半期)

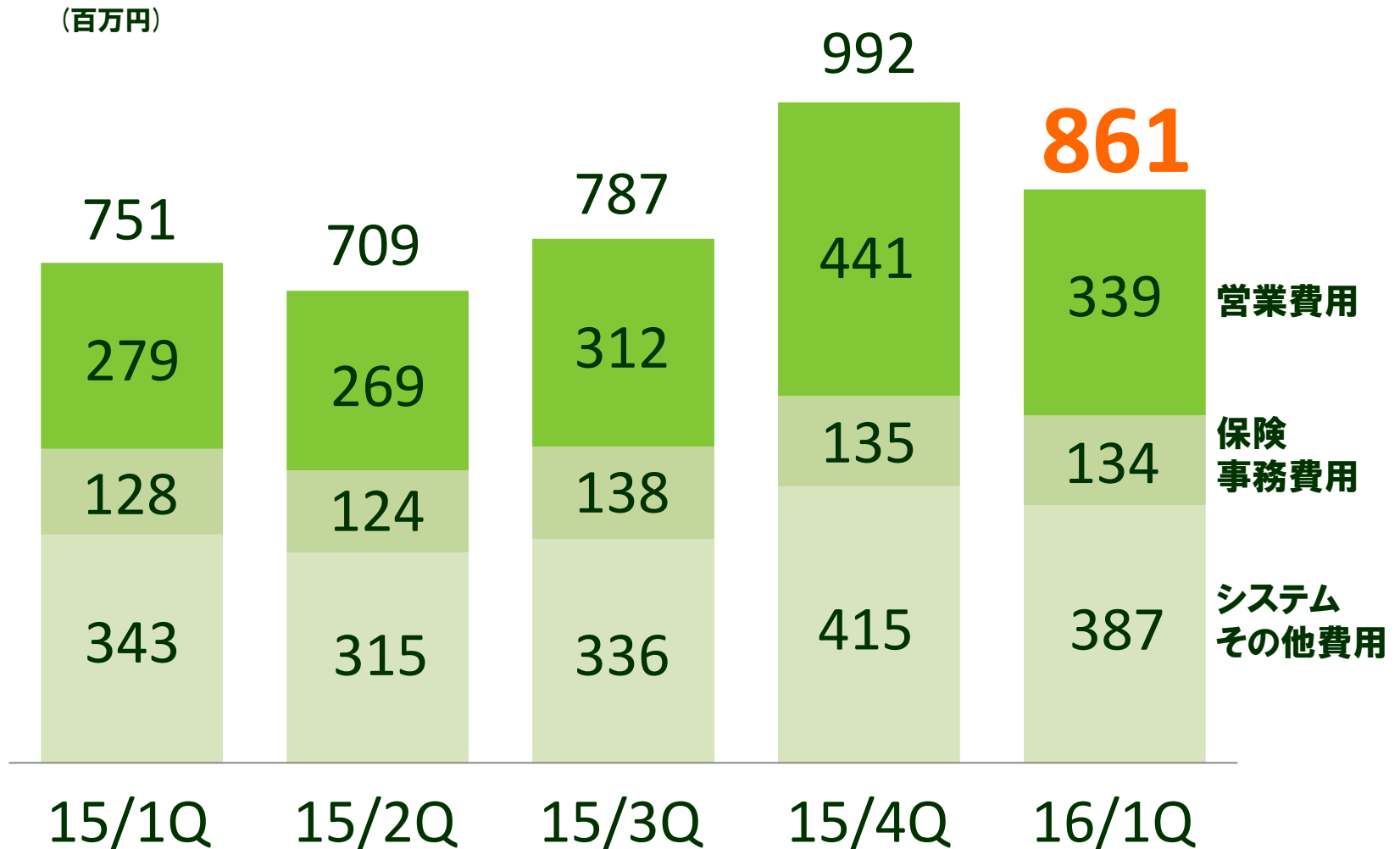
■ 契約動向により、横ばいで推移

■:責任準備金繰入額(百万円)
■:責任準備金繰入額/保険料収入



事業費(四半期)

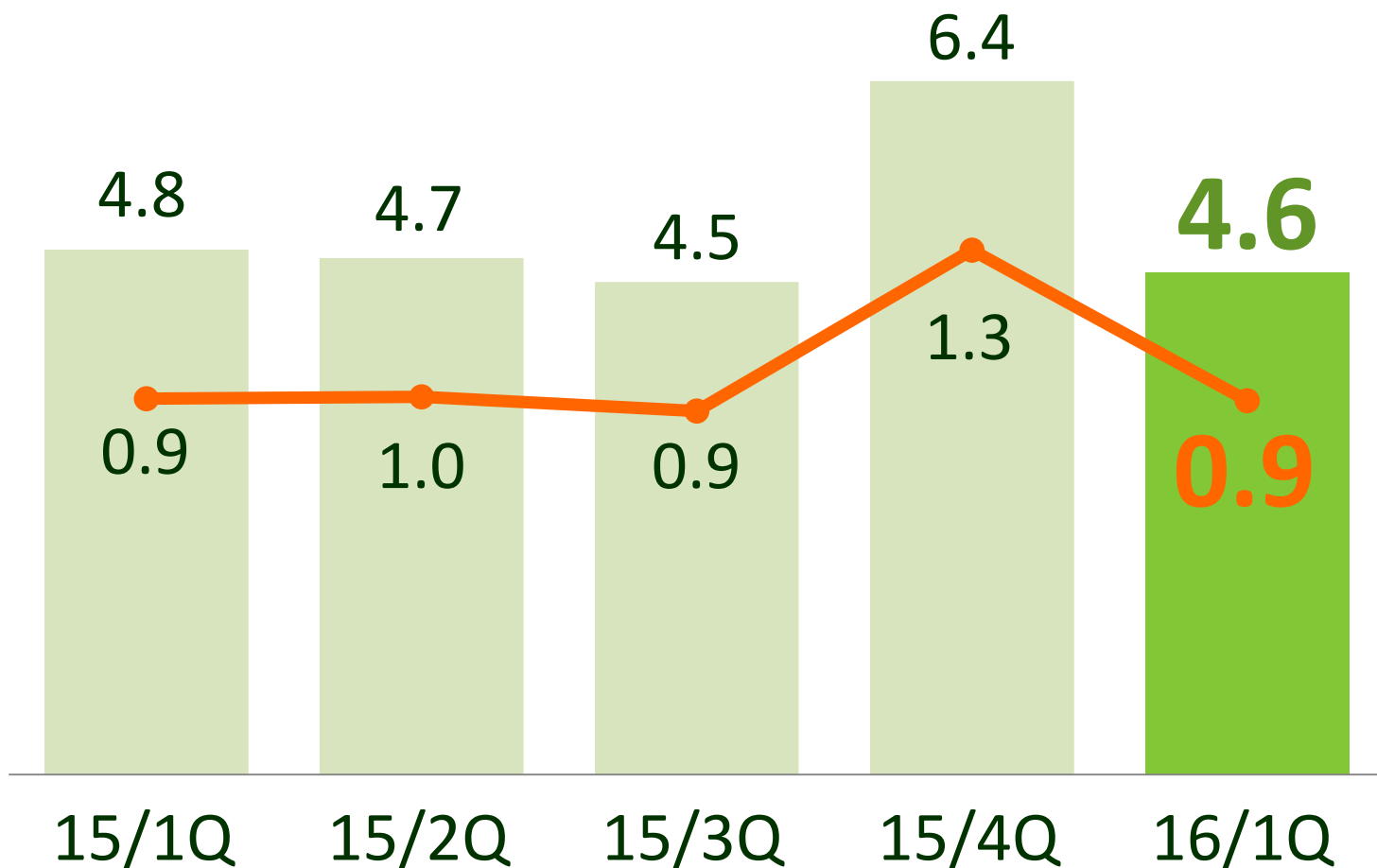
■ 経営目標達成を目指し、事業費を**増加**



新契約の獲得効率(四半期)

■ 営業費用は増加したものの、前年同期比改善

■: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



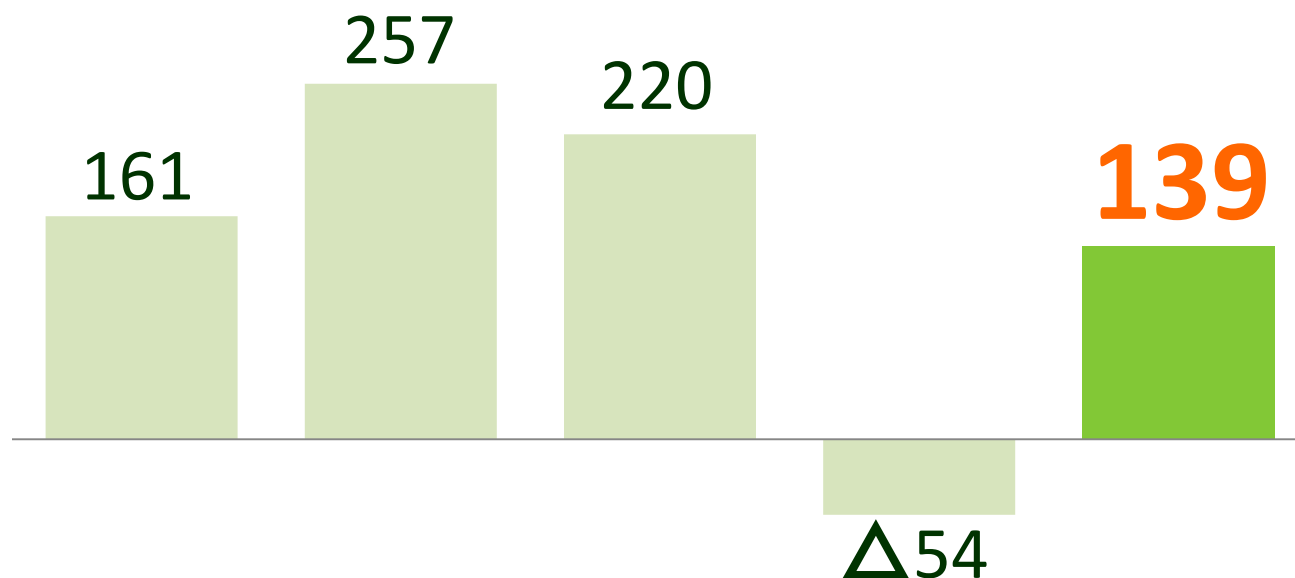
經常損益(四半期)

■ 費用増加の一方、**実質黒字**を確保

(百万円)

	15/1Q	15/2Q	15/3Q	15/4Q	16/1Q
113条繰延資産償却費 考慮前經常損益	161	257	220	△54	139
113条償却費	△265	△265	△265	△265	△265
經常損失	△103	△7	△44	△319	△125

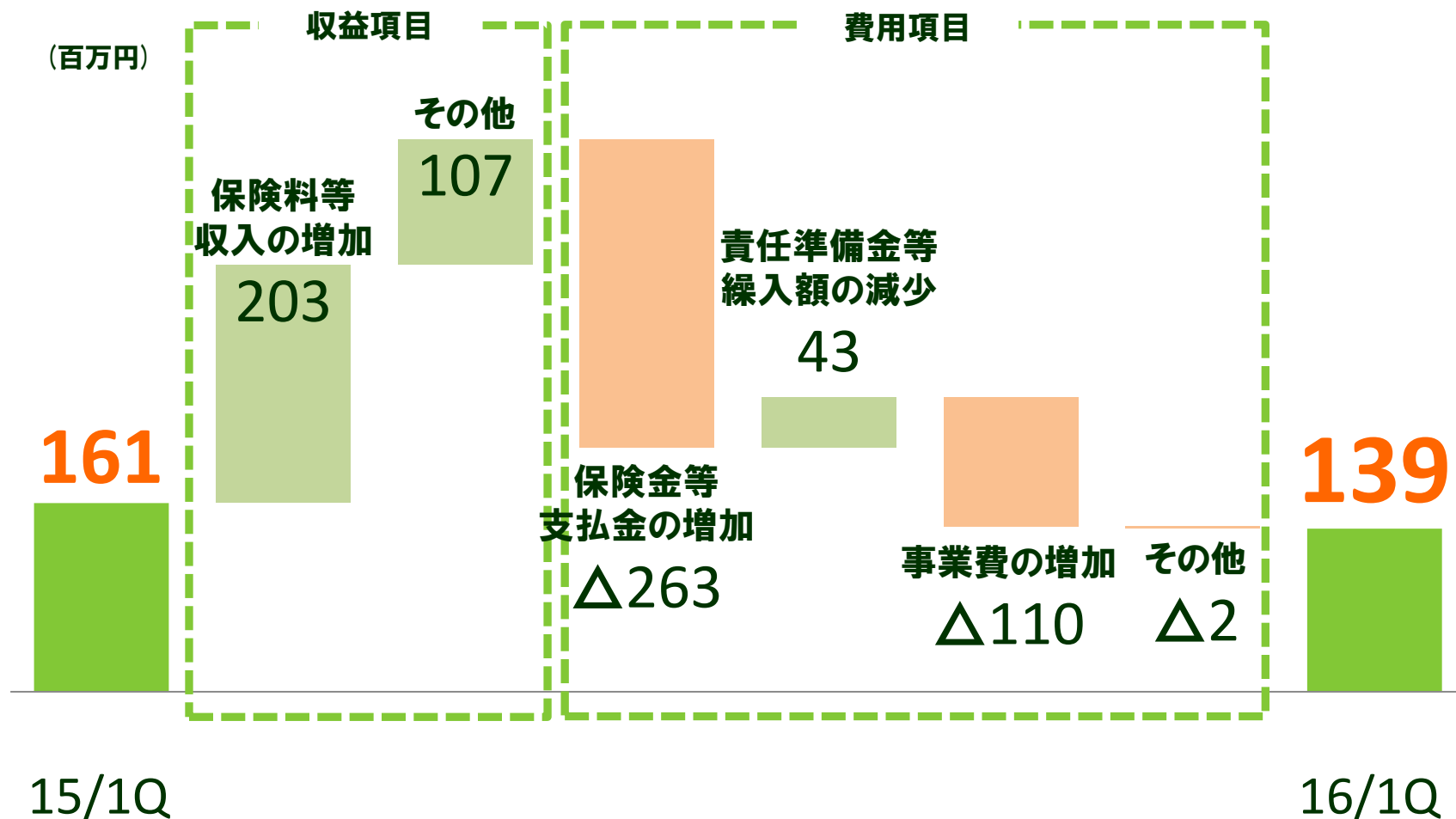
113条繰延資産償却費
考慮前經常損益(百万円)



113条考慮前経常損益の増減分析

■ 保険金支払いの増加により前年同期比減少

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)



要約損益計算書(四半期累計)

(百万円)

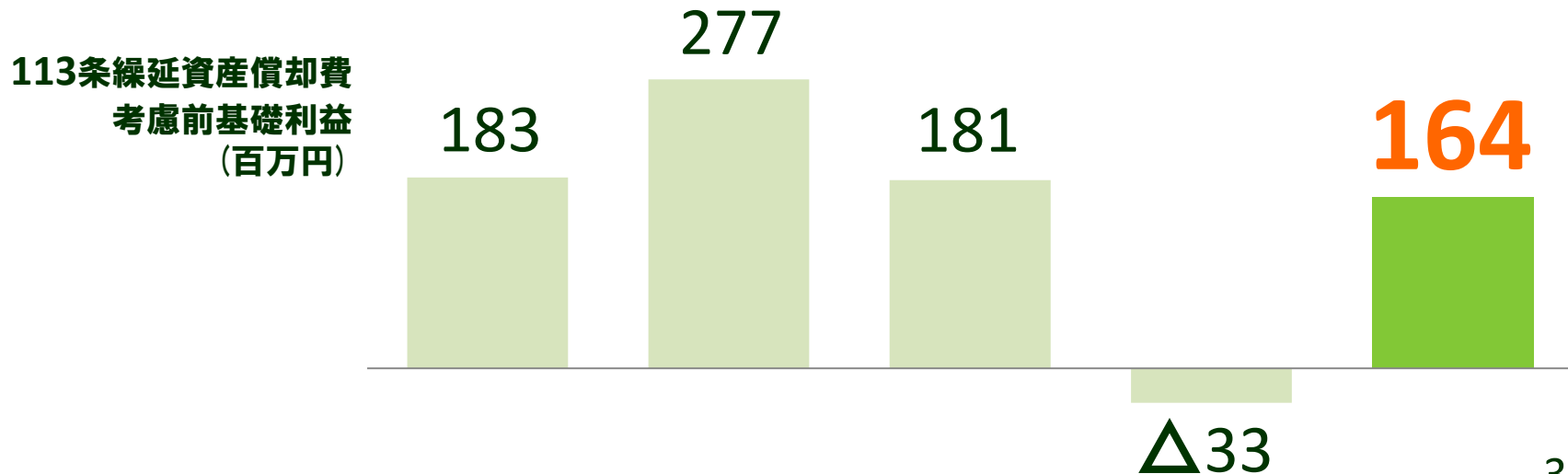
	15/1Q	16/1Q	増減
保険料等収入	2,241	2,444	203
その他	42	150	107
経常収益 (A)	2,284	2,594	310
保険金等支払金	301	564	263
責任準備金等繰入額	954	911	△43
事業費	751	861	110
その他	115	117	2
経常費用 (B)	2,122	2,455	332
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A-B)	161	139	△21
保険業法第113条繰延資産償却費 (C)	265	265	—
経常損失 (A-B)-(C)	△103	△125	△21

基礎利益・三利源分析

■ 危険差益を継続して計上

(百万円)

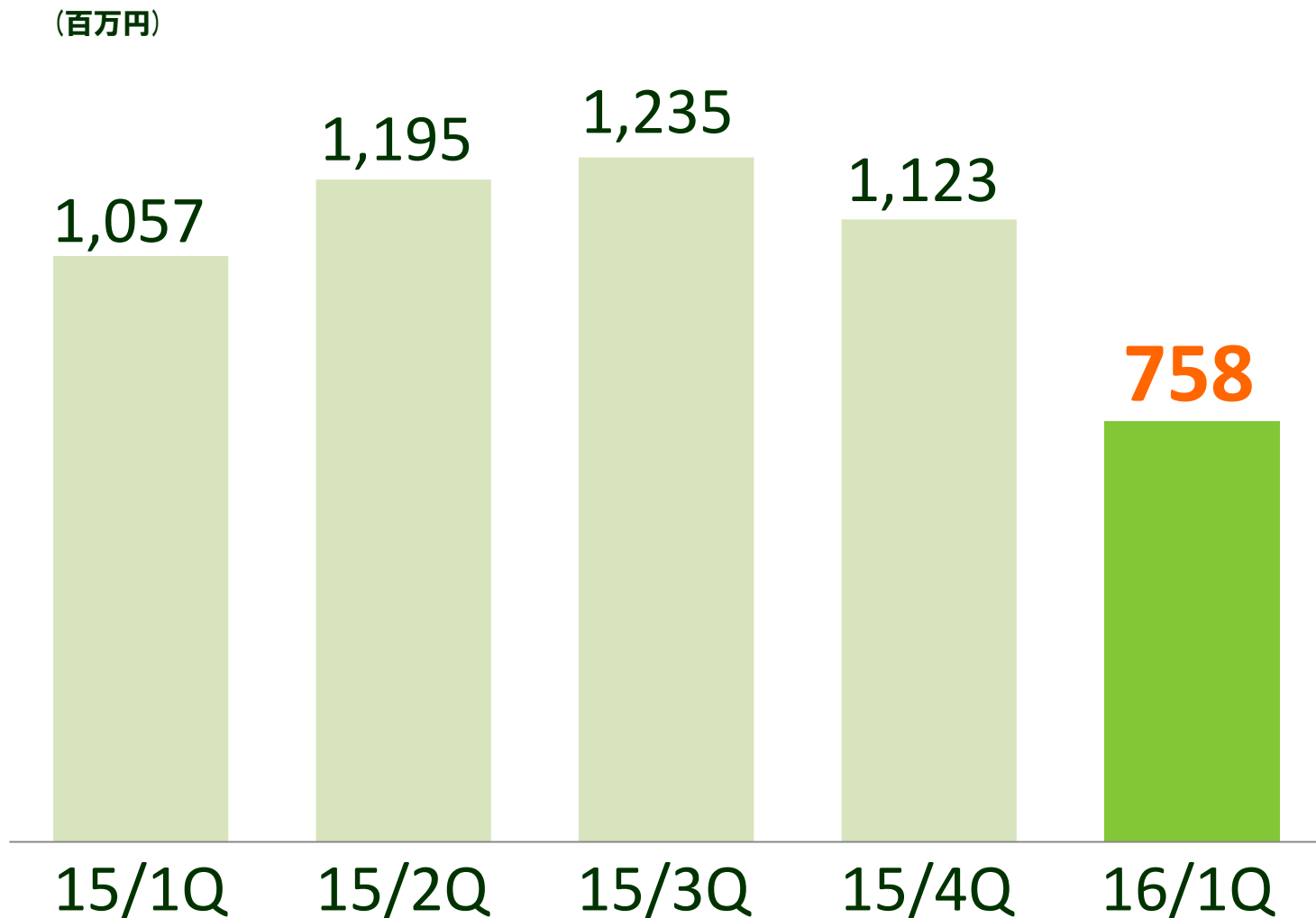
	15/1Q	15/2Q	15/3Q	15/4Q	16/1Q
危険差益	513	545	532	509	549
費差益	△602	△547	△625	△819	△655
利差益	8	14	9	11	5
基礎利益	△81	12	△83	△298	△100
(参考)保険料等収入	2,241	2,261	2,280	2,335	2,444



営業キャッシュ・フロー（四半期）



■ 保険金支払いの増加の一方、**プラス**を維持



財務状況

(百万円)	15/03	16/03	16/06
総資産	23,387	30,317	31,179
現金及び預貯金	731	734	1,101
買入金銭債権	-	1,999	1,499
金銭の信託	1,033	1,035	999
有価証券	17,082	23,067	24,252
国債	8,227	10,102	10,264
地方債	851	1,521	1,566
社債	6,894	10,428	10,967
株式 ¹	222	211	213
外国証券 ²	886	804	731
その他の証券	-	-	509
負債合計	10,899	14,893	15,668
保険契約準備金	10,084	13,908	14,723
純資産	12,487	15,423	15,511

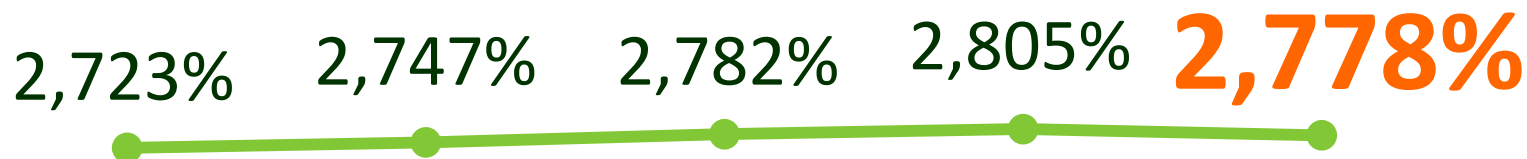
■ 資産運用の
多様化を推進

■ 保有債券の
修正デュレーション
14.8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¹

■ 資産運用リスクが増加するも高い水準を維持



2015年9月末
大手4社平均²

909%

2016年3月末
大手4社平均²

894%

15/06

15/09

15/12

16/03

16/06

(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

金利低下の影響

■ 当第1四半期決算での影響は**限定的**

① 利差益への影響

→ 保障性商品のみのため影響は限定的

② 貸借対照表への影響

→ 公社債の含み益が増加

③ 運用方針

→ 資産運用の多様化を推進

業績予想

■ 2016年5月の業績予想を据え置き

(百万円)

	経常収益	経常損益 ¹
2016年度業績予想	10,000	黒字
(参考) 2016年度 第1四半期累計期間実績	2,594	139

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したいと考える。

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あっ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

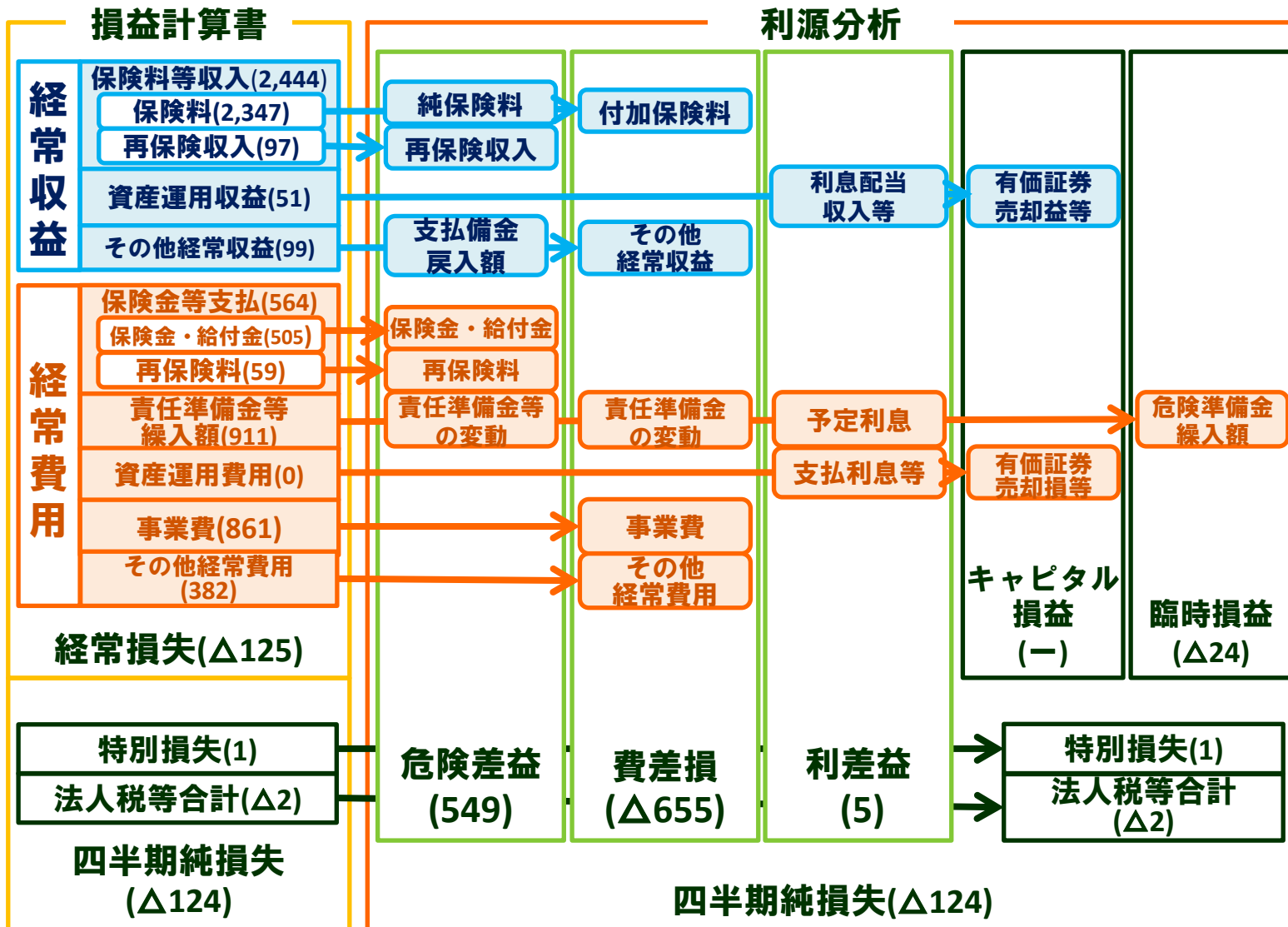


LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

基礎利益の利源分析の図解

2016年度第1四半期



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

2016年度第1四半期末

ソルベンシー・マージン比率
2,778.7%

ソルベンシー・マージン総額
(19,917)

$\sqrt{(R_1+R_8)^2+(R_2+R_3+R_7)^2}+R_4 \div 2$
リスクの合計額÷2
(1,433÷2)

預貯金等 (1,101)	その他の負債 (449)
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）(169)
金銭の信託 (999)	支払備金(260)
有価証券 (24,252)	責任準備金(14,463)
有形固定資産 (66)	危険準備金(1,332)
無形固定資産 (457)	保険料積立金等 余剰部分(4,714)
その他の資産 (2,801)	価格変動準備金(14)
保険業法第113条 繰延資産 (1,855)	その他有価証券に係る 繰延税金負債(280) ¹
	その他有価証券 評価差額金(722) ¹
	資本金等 (12,853)
	純資産 (15,511)

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 R₁(1,024)

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(264)

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(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〕 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(490)

【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(53)

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、省略しています。