



証券コード:7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2017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

2018年2月9日

# 目次

**1. 2017年度3Q決算ハイライト**

**2. 今後の取組み**

**3. 中期計画の進捗状況**

# 2017年度3Q決算のポイント

- ① **新契約年換算保険料は好調を維持**
  - 3Qは前年同期比44%増加
  - 年度累計は前年同期比25%増加
- ② **販売チャネルの多角化と積極的な営業費用の投下がけん引**
- ③ **経常収益は前年同期比7%増加**
- ④ **経常損益は△11百万円、費用投下継続予定**

# 2017年度3Q決算サマリー



LIFENET

(百万円)

	2016/3Q (累計)	2017/3Q (累計)	前年同期比
経常収益	7,568	8,071	106.6%
事業費	2,714	3,484	128.4%
経常損益 <sup>1</sup>	347	△11	-
四半期純損益	△424	△42	-
危険差益	1,691	1,941	114.8%
保有契約年換算保険料 <sup>2</sup>	9,856	10,796	109.5%
保有契約件数(件)	234,828	255,614	108.9%
新契約年換算保険料 <sup>2</sup>	955	1,191	124.7%
新契約件数(件)	20,599	26,997	131.1%
	2016/3Q	2017/3Q	前年同期比
新契約年換算保険料 <sup>2</sup>	320	460	143.7%
新契約件数(件)	6,980	10,555	151.2%

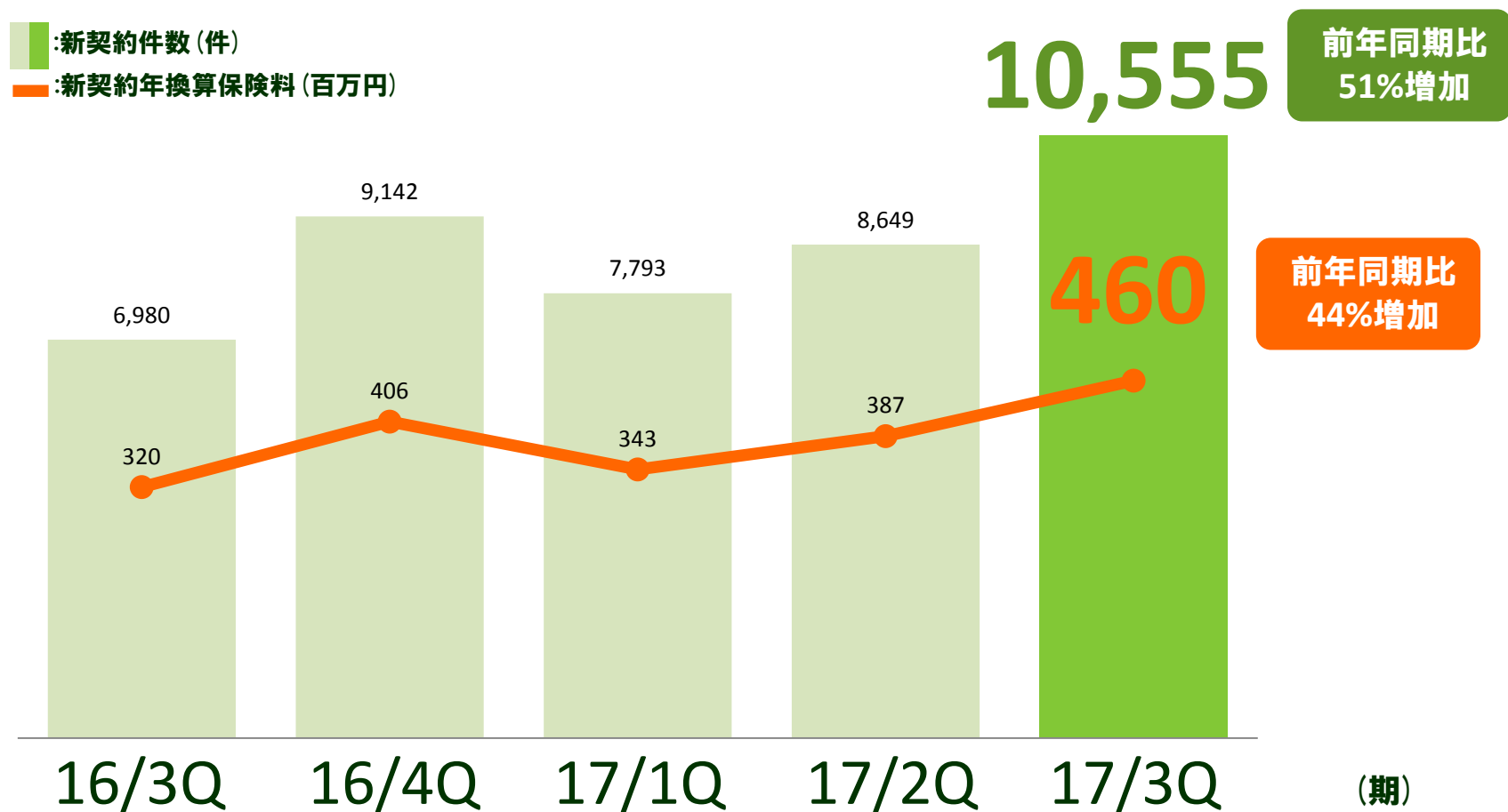
1. 2016年度は保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益を記載

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

# 新契約年換算保険料/件数（四半期）



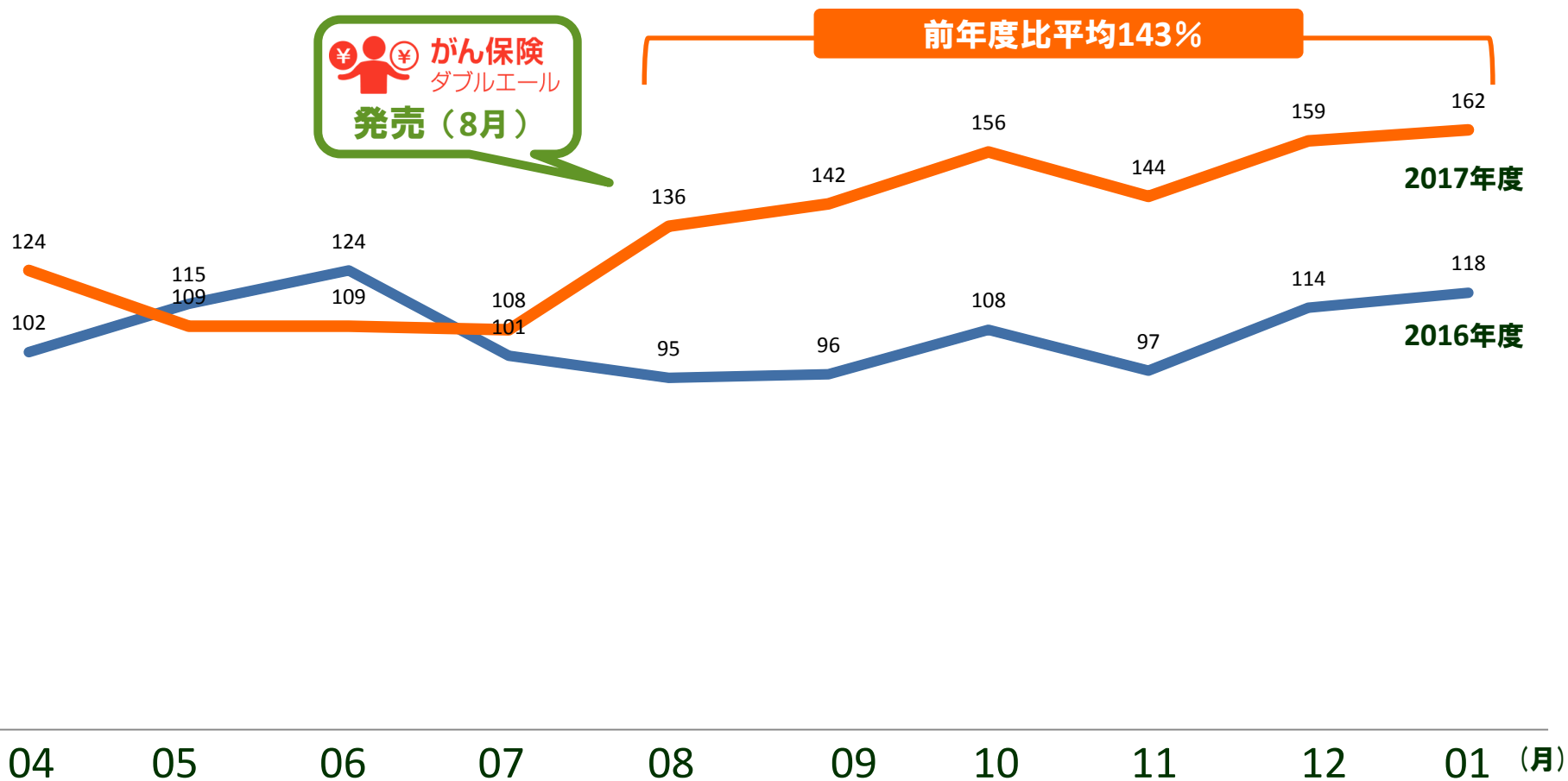
- 年換算保険料は前年同期比44%の増加
- チャンネル多角化と営業費用の積極投下が要因



# 新契約年換算保険料(月)

## ■ 新商品発売以降前年同月超えを継続

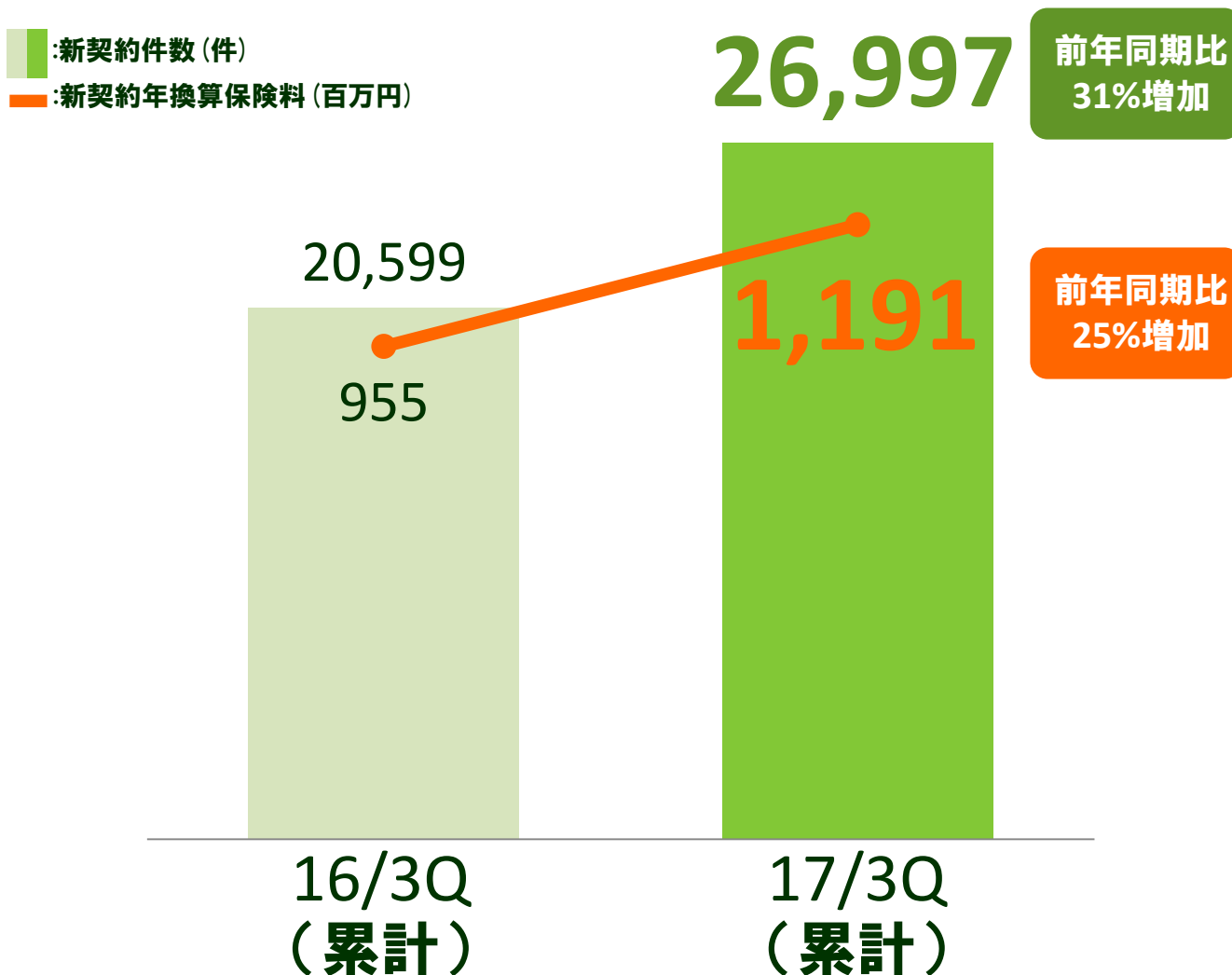
(百万円)



# 新契約年換算保険料/件数（累計）

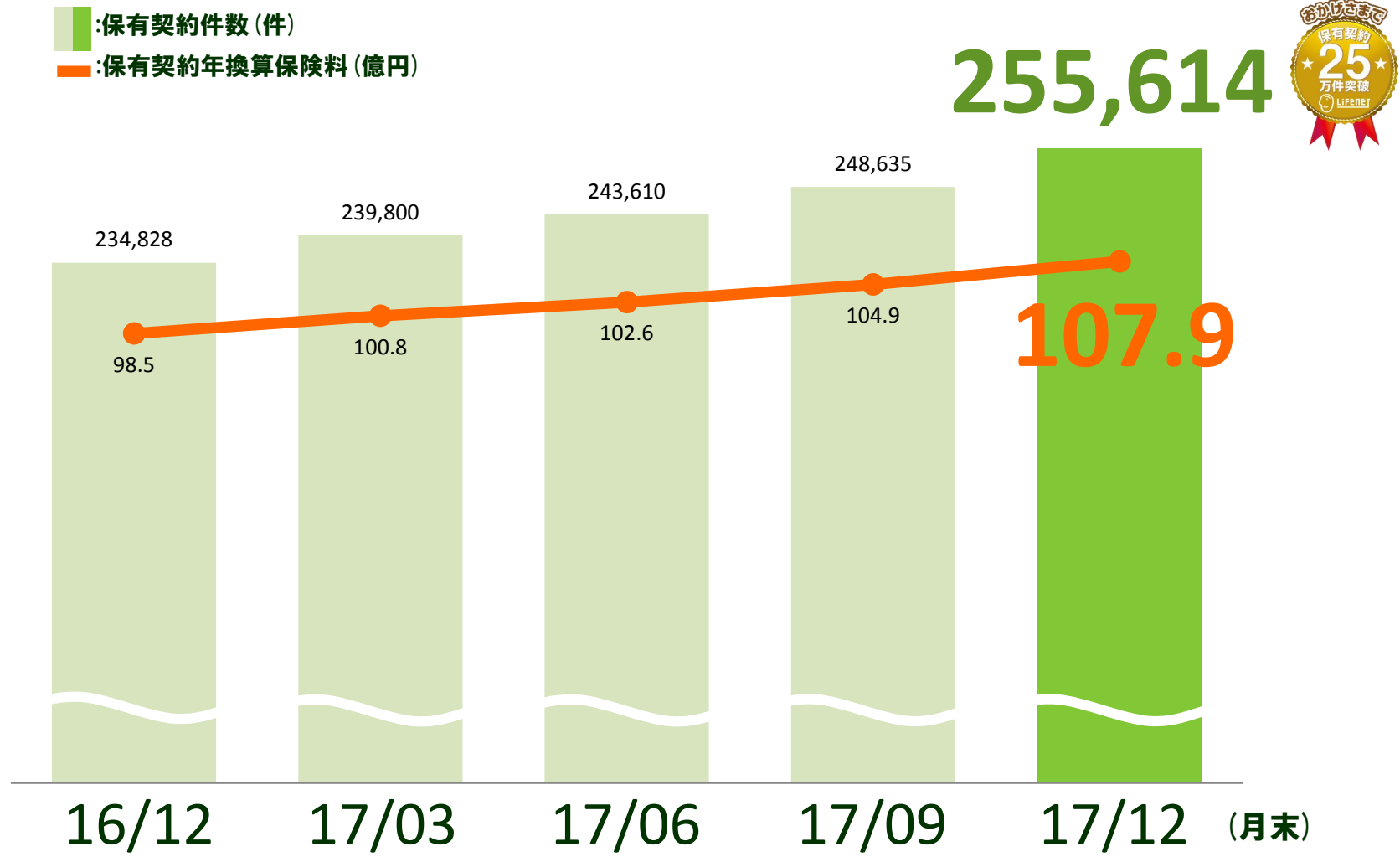


## ■ 年換算保険料は前年同期比25%の増加



# 保有契約年換算保険料/件数(四半期)

■ 着実に伸張し、2017年10月に25万件を突破





# 保有契約の状況

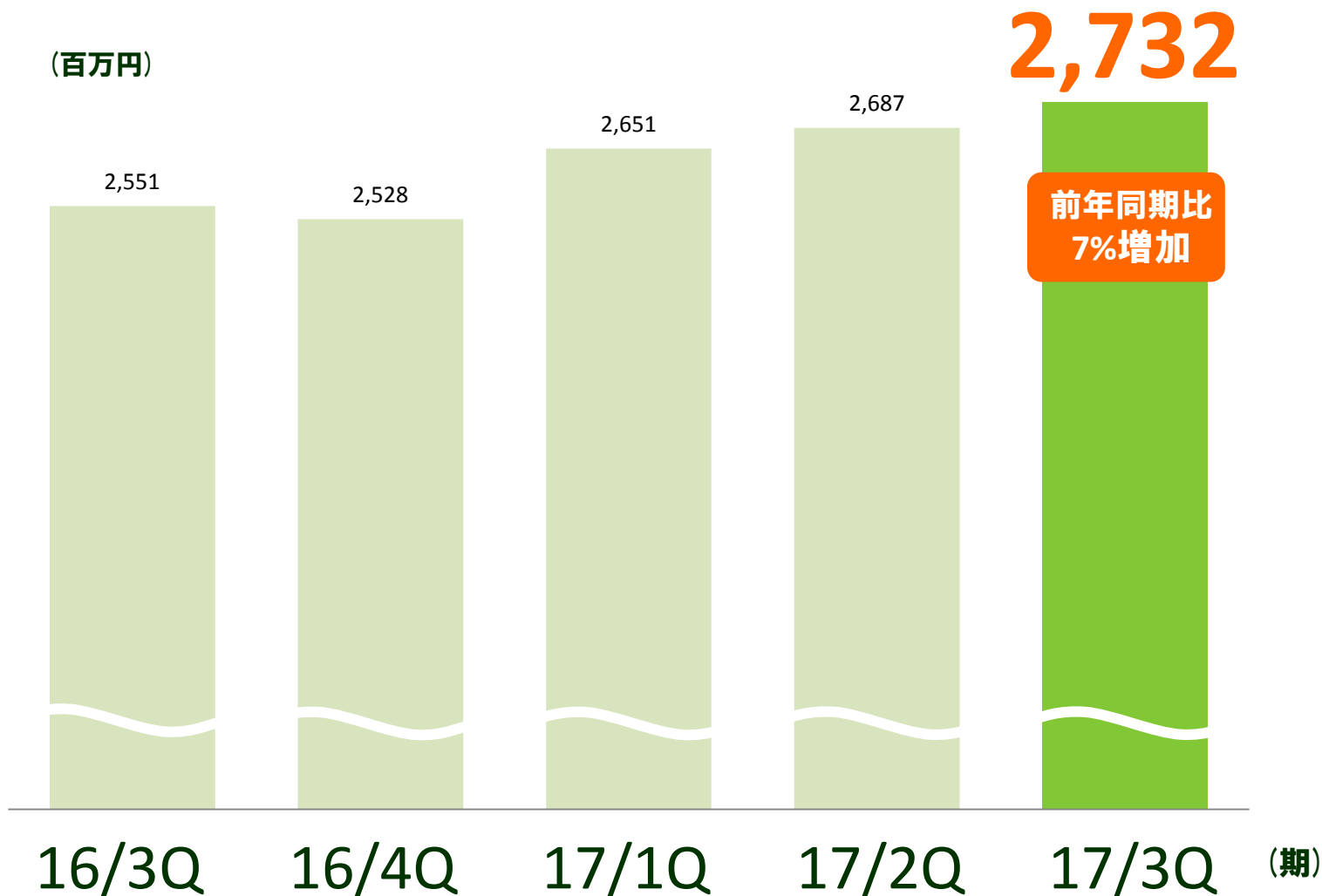
## ■ 就業不能保険が力強く伸長

	16/12	17/12	構成比
保有契約件数	234,828件	255,614件	100.0%
内訳:定期死亡保険 <sup>1</sup>	121,208件	128,440件	50.2%
内訳:終身医療保険 <sup>1</sup>	70,033件	74,699件	29.2%
内訳:定期療養保険 <sup>1</sup>	10,645件	10,062件	3.9%
内訳:就業不能保険 <sup>1</sup>	32,942件	40,491件	15.8%
内訳:がん保険 <sup>1</sup>	-	1,922件	0.8%
保有契約金額(保有契約高) <sup>2</sup> (百万円)	1,948,424	2,028,245	
保有契約者数	148,509人	164,174人	
	16/3Q	17/3Q	
(参考)解約失効率 <sup>3</sup>	6.5%	5.9%	

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」の件数を指す
2. 保有契約金額は第三分野保険(医療保障・生前給付保障等)の保障額を含まない死亡保障額の合計
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

# 經常収益(四半期)

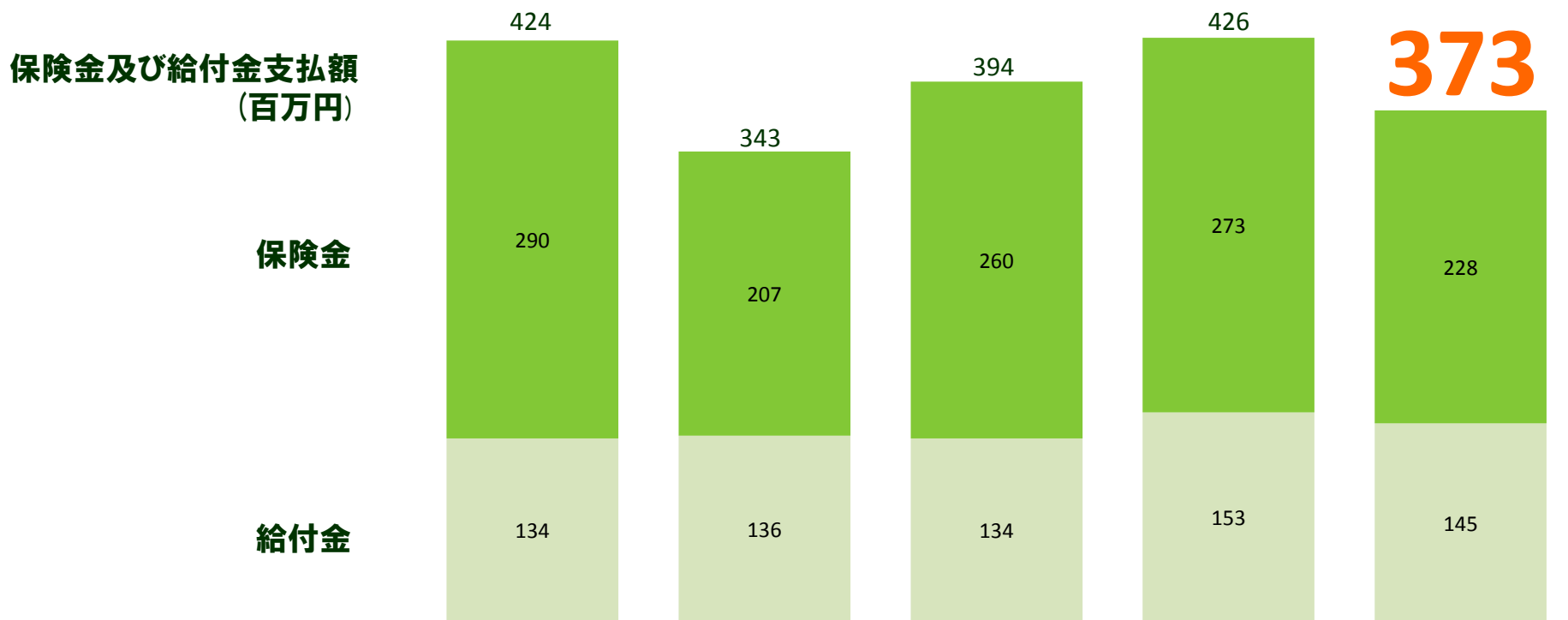
■ 保有契約増加に伴い、前年同期比107%



# 保険金及び給付金支払額(四半期)



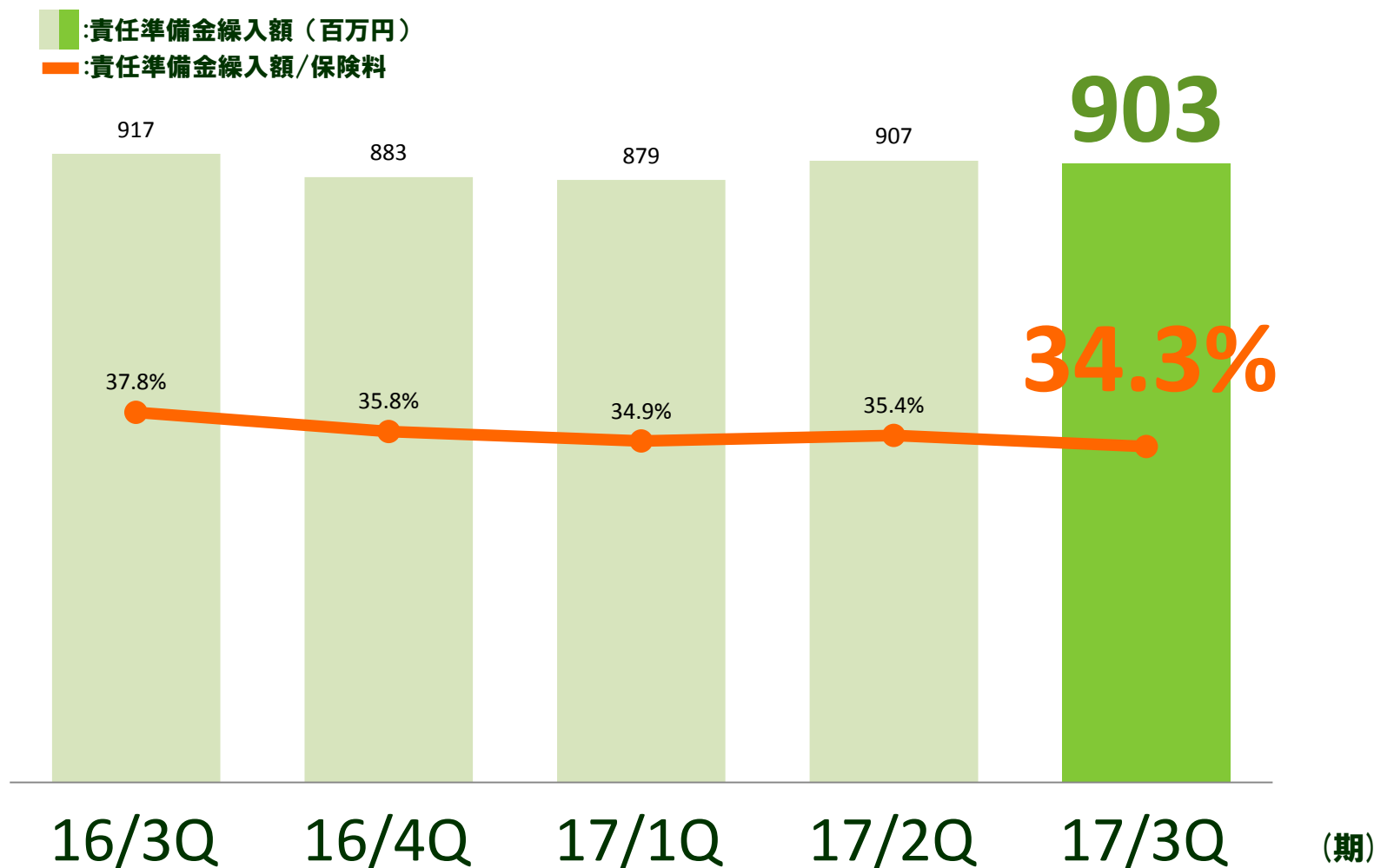
## ■ 保険金支払額の変動が大きく、3Qは減少



	16/3Q	16/4Q	17/1Q	17/2Q	17/3Q
保険金支払件数(件)	21	14	20	15	20
給付金支払件数(件)	1,432	1,468	1,445	1,594	1,565
合計(件)	1,453	1,482	1,465	1,609	1,585

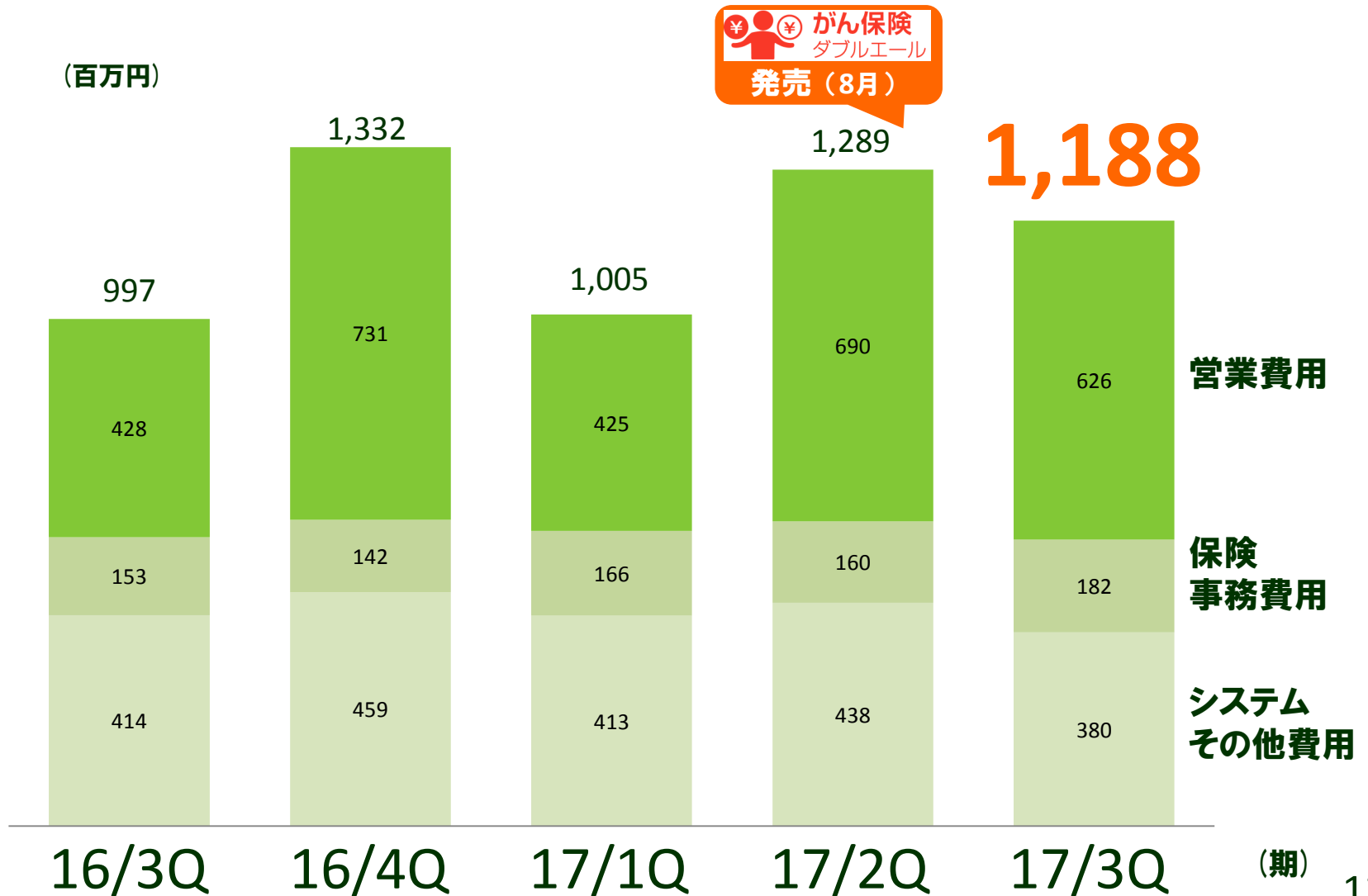
# 責任準備金繰入額(四半期)

## ■ 契約年数の経過などにより、**ほぼ横ばい**



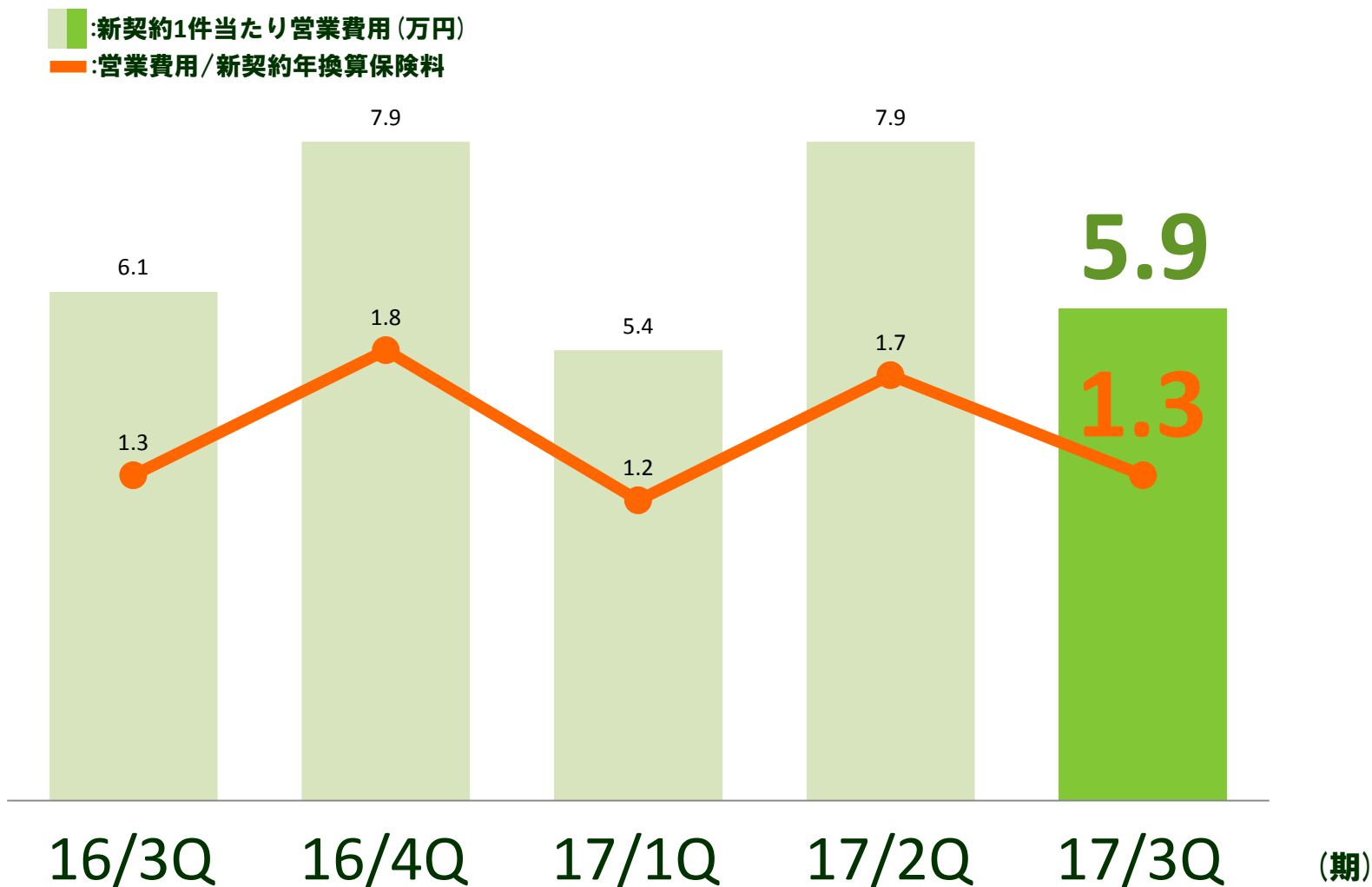
# 事業費(四半期)

## ■ がん保険の発売以降、営業費用を積極投下



# 新契約の獲得効率(四半期)

## ■ 営業費用投下を継続するも**効率は改善**



# 経常損益及び純損益(四半期)

## ■ 営業費用増加により前年同期水準



(百万円)	16/3Q	16/4Q	17/1Q	17/2Q	17/3Q
<b>実質的な経常損益<sup>1</sup></b>	19	Δ258	136	Δ135	<b>Δ12</b>
113条償却費	Δ265	Δ1,325 <sup>2</sup>	-	-	-
経常損益	Δ245	Δ1,584 <sup>2</sup>	136	Δ135	<b>Δ12</b>
四半期純損益	Δ232	Δ1,465	109	Δ124	<b>Δ27</b>

1. 2016年度については保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益、2017年度については経常損益を記載

2. 保険業法第113条繰延資産を一括償却したことにより、保険業法第113条繰延資産償却費1,325百万円を計上

# 要約損益計算書(累計)

(百万円)

	16/3Q	17/3Q	増減
保険料等収入	7,321	7,867	545
その他	246	203	△42
経常収益	7,568	8,071	502
保険金等支払金	1,384	1,426	41
責任準備金等繰入額	2,754	2,737	△17
事業費	2,714	3,484	770
その他	367	434	66
経常費用	7,220	8,082	861
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 <sup>1</sup>	347	△11	△358
保険業法第113条繰延資産償却費	795	—	△795
経常損益	△447	△11	436
特別損失・法人税等合計	△23	31	55
四半期純損益	△424	△42	381

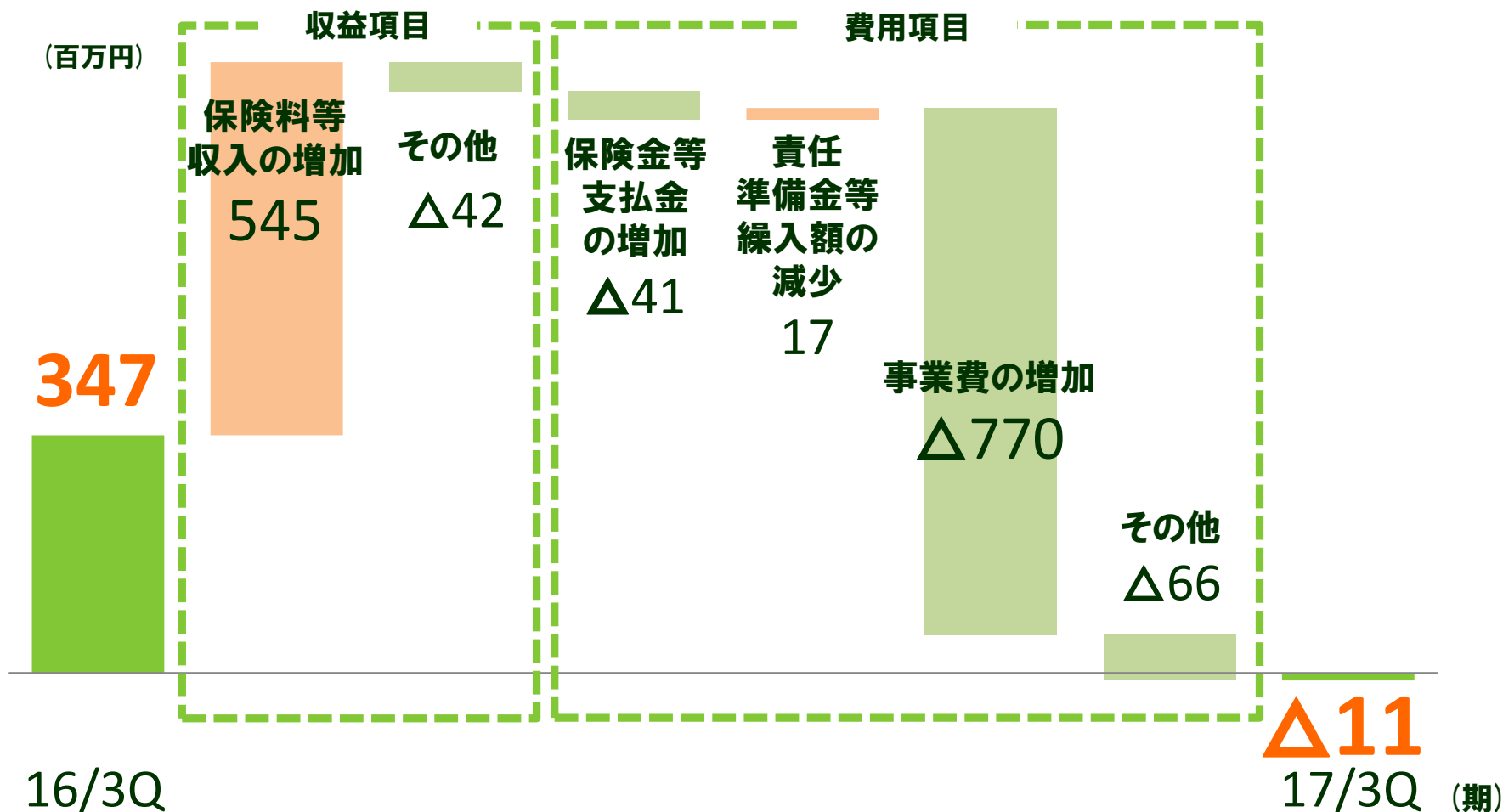
1. 2016年度については保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益、2017年度については経常損益を記載



# 経常損益<sup>1</sup>の増減分析(累計)

## ■ 事業費の増加が要因として大きい

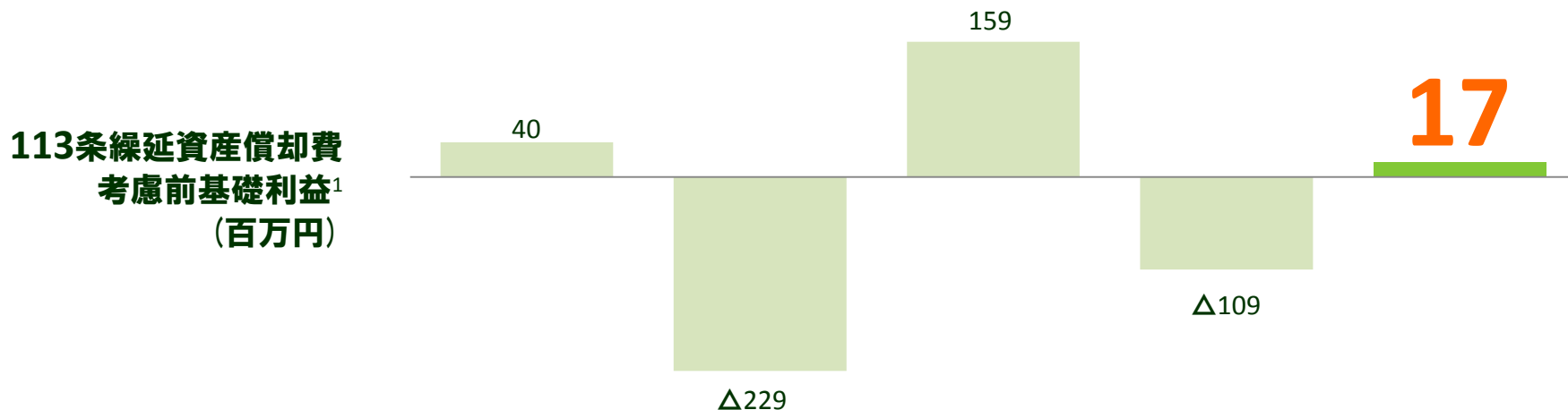
経常損益<sup>1</sup>の変動要因(累計期間)



1. 2016年度については保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益、2017年度については経常損益を記載

# 基礎利益・三利源分析(四半期)

## 危険差益を着実に計上し基礎利益はプラスに



(百万円)	16/3Q	16/4Q	17/1Q	17/2Q	17/3Q
危険差益	552	601	616	661	662
費差益	Δ777	Δ2,158	Δ454	Δ778	Δ642
利差益	1	2	Δ2	7	Δ2
<b>基礎利益</b>	<b>Δ224</b>	<b>Δ1,554</b>	<b>159</b>	<b>Δ109</b>	<b>17</b>

(参考) 113条償却費	265	1,325	-	-	-
(参考) 保険料等収入	2,463	2,494	2,588	2,608	2,670

1. 2016年度については保険業法第113条繰延資産償却費考慮前基礎利益、2017年度については基礎利益を記載

# 財務状況

(百万円)	16/03	17/03	17/12
総資産	30,317	31,934	35,263
現金及び預貯金	734	1,004	1,186
買入金銭債権	1,999	1,999	1,999
金銭の信託	1,035	995	2,283
有価証券	23,067	26,372	28,083
国債	10,102	9,876	8,380
地方債	1,521	1,496	1,500
社債	10,428	11,751	13,872
株式 <sup>1</sup>	211	334	338
外国証券 <sup>2</sup>	804	819	866
その他の証券 <sup>3</sup>	-	2,095	3,124
負債合計	14,893	18,288	21,515
保険契約準備金	13,908	17,501	20,239
純資産	15,423	13,645	13,747
ソルベンシー・ マージン比率	2,805%	2,723%	2,534%

■ 資産運用の  
多様化を促進

■ 保有債券の  
修正デュレーション  
11.9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
3. 外国債券及び株式を含む投資信託への投資

# がん保険の販売(2017年8月開始)

## 働きながらの治療をダブルでサポート



がん保険  
ダブルエール

### 治療サポート

長引く治療も安心の無制限の治療サポート

#### がんの3大治療



手術



放射線治療



抗がん剤治療  
(ホルモン療法含む)

入院・通院にかかわらず保障

回数無制限  
月に1回  
10万円

### 収入サポート

がん罹患後の収入減少や生活費などをカバー

#### 年に1回最大5回のがん収入サポート給付金

がん診断一時金100万円の場合

がん診断一時金



50%



最大5回



最大5回  
250万円

+

がん生活サポートサービス

# がん生活サポートサービスの拡充

- がん経験者の意見をもとに、  
専門企業と提携して**必要なサービス**を紹介

## 遠隔セカンドオピニオン

NEW



亀田総合病院



## 炊事・家事



**DUSK!N**  
喜びのタネをまこう

## 外見ケア

資生堂 ライフクオリティー ビューティーセンター  
SHISEIDO LIFE QUALITY BEAUTY CENTER

**アデランス**

NEW

## 通院・通勤

 日本交通株式会社

 全国タクシー

# 先進医療の直接支払サービスの開始



- 当社から医療機関へ直接支払うことで、お客さまによる**高額な一時的負担をなしに**

従来



先進医療の  
受療



医療機関へ  
治療費お支払い



LIFENET

お客さまへ  
給付金支払い

当サービス  
ご利用時



サービス  
ご利用申請



先進医療の  
受療



LIFENET

当社から医療機関へ  
先進医療給付金を直接支払い

凡例



お客さまにご対応いただくこと



LIFENET

当社が対応すること

# 商品への高い評価

## 定期死亡保険と就業不能保険が特に高評価



**定期死亡保険**  
かぞくへの保険



定期保険

総合

powered by Kakaku.com insurance



**就業不能保険**  
働く人への保険 [2]



総合

powered by Kakaku.com insurance

「保険完全ガイド」  
(晋遊舎、2017年11月)



「MONOQLO the MONEY vol.2」(晋遊舎、2017年10月)

広告一切なし! 本音の保険選びの強い味方



別冊宝島「よい保険・悪い保険 賢い加入者になる!」(宝島社、2017年12月)

# HDI格付けベンチマークで最高評価

- **コンタクトセンターとウェブサイトが  
生保業界で最長タイ記録<sup>1</sup>となる  
6年連続ダブル3ツ星を獲得<sup>2</sup>**

## ■ 問合せ窓口(コンタクトセンター)



## ■ Webサポート(ウェブサイト)



1. 当社調べ  
2. HDI-Japanが主催する2017年「HDI 格付けベンチマーク(生命保険業界)」における受賞



# KDDIチャネルの進捗

- KDDI持株比率は15.6%⇒25.0%へ増加
- 各販路の改善を重ね、更なる成長を目指す



ウェブサイト

ウェブサイト改善・  
申込フロー改善  
により申込増加



auフィナンシャル  
サポートセンター

架電対象の拡大・  
提案フロー改善  
により申込増加



KDDI直営店

トライアル  
実施中

# 目次

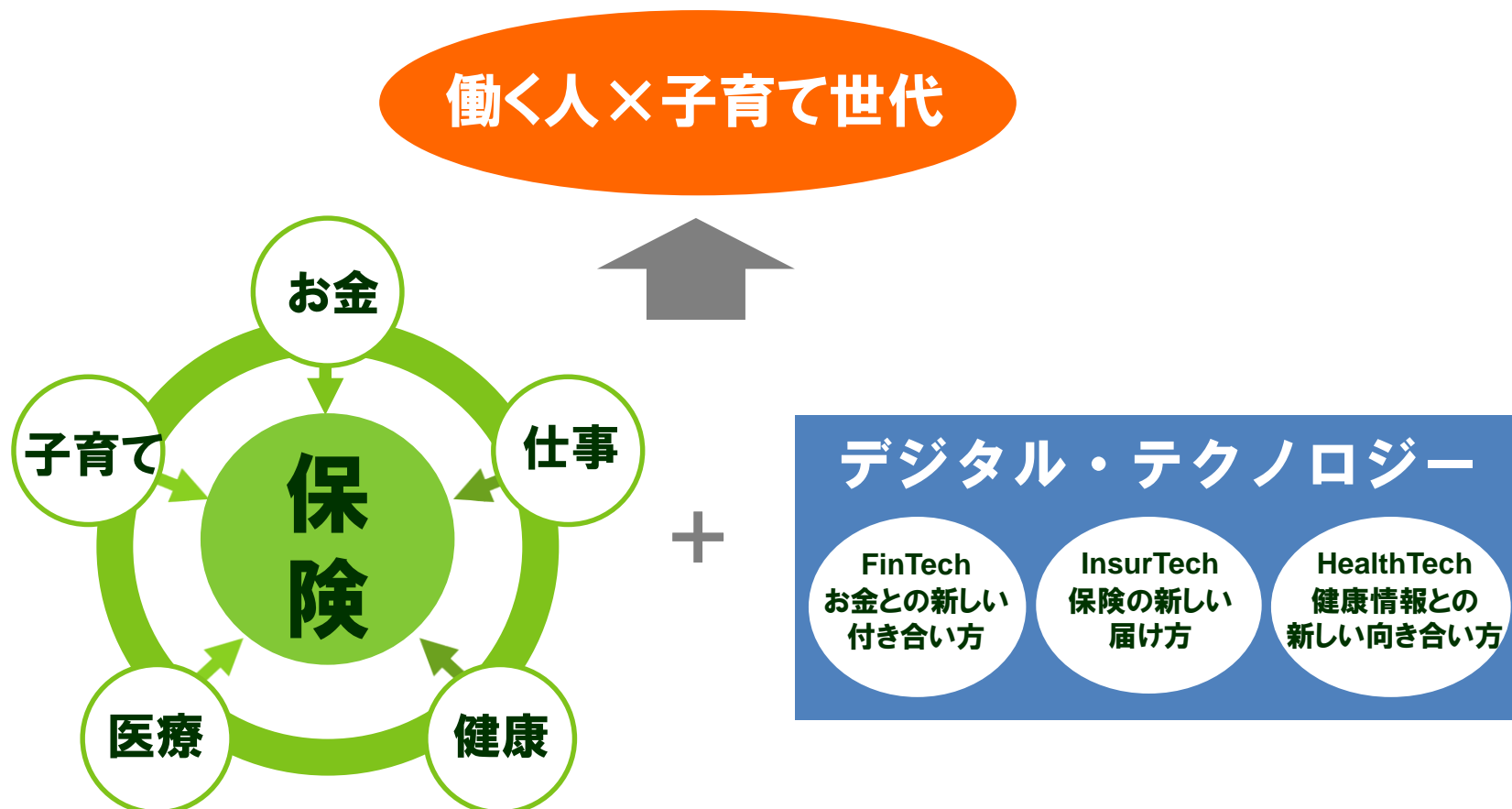
## 1. 2017年度3Q決算ハイライト

## 2. 今後の取組み

## 3. 中期計画の進捗状況

# 目指す方向性

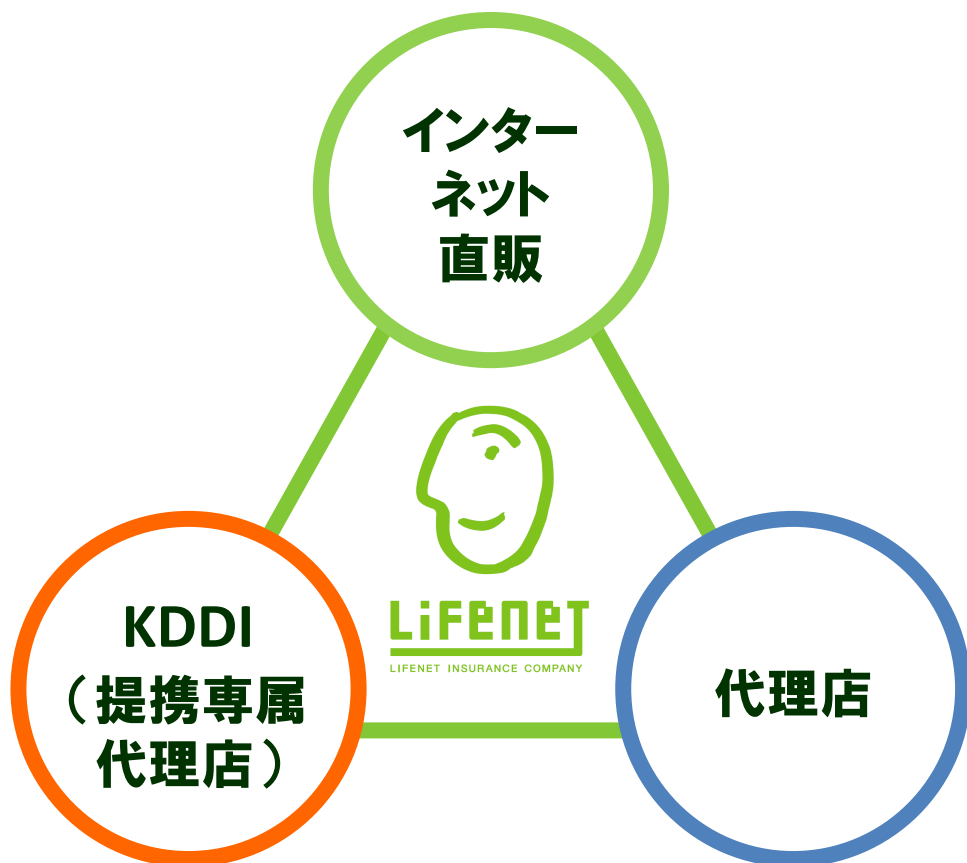
- **テクノロジー**を活用して、  
**働く人×子育て世代**の生活をサポート



「保険×情報・サービス」による生活サポート

# 3つのチャネルの活用

## ■ 新契約業績の**着実な成長**を目指す



### インターネット直販

→ スマートフォンサービスの拡充  
及び集客力強化

### KDDI(提携専属代理店)

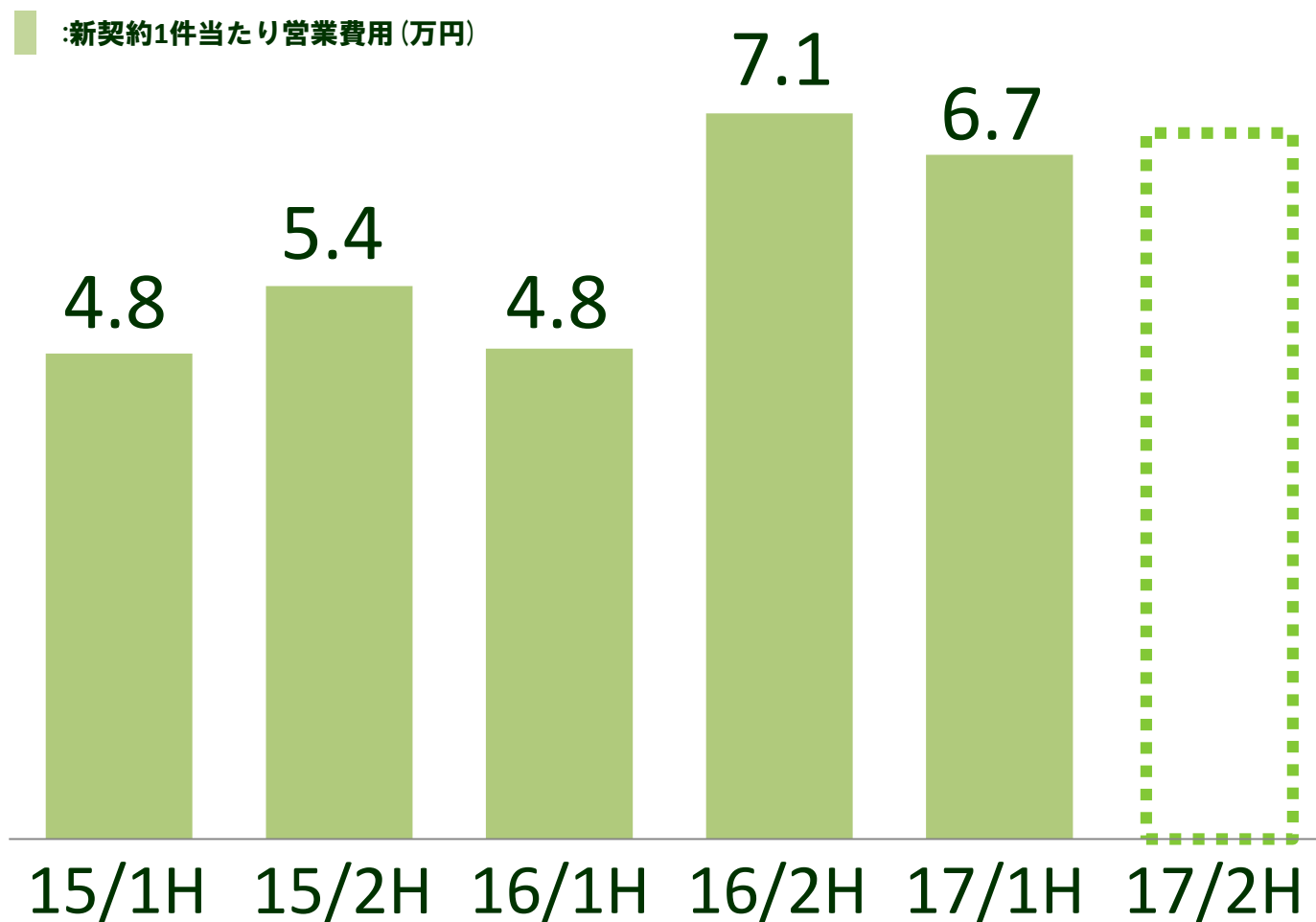
→ auフィナンシャルサポート  
センター及び店舗の活用

### 代理店

→ 対面代理店を通じた就業  
不能保険「働く人への保険2」  
及びがん保険「ダブルエール」  
の販売拡大

# 事業費効率の改善

- 収益基盤作りのため営業費用を投下するも、  
効率の更なる改善は課題



# 目次

**1. 2017年度3Q決算ハイライト**

**2. 今後の取組み**

**3. 中期計画の進捗状況**

# 中期計画の骨子

## ■ 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

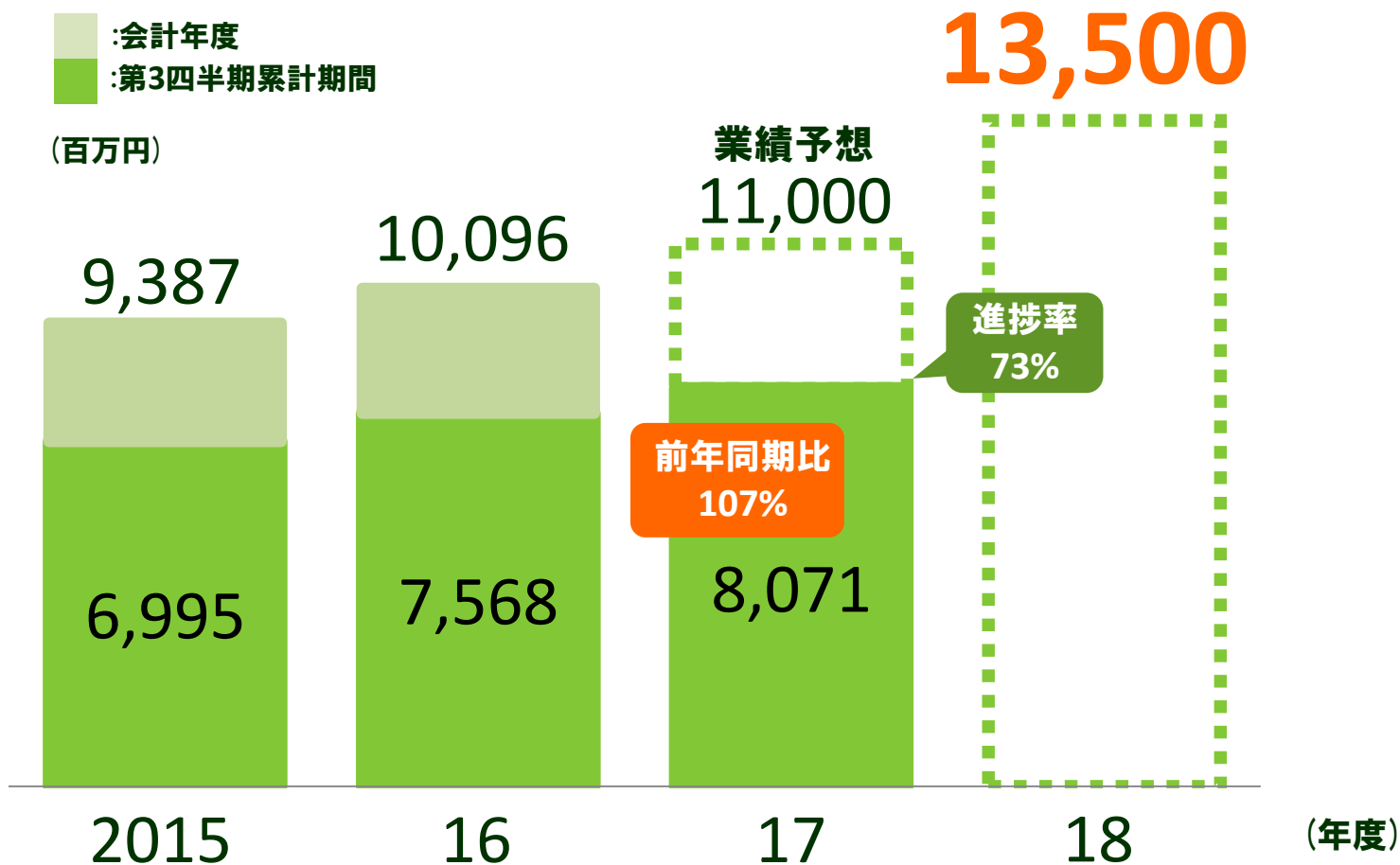
- 2017年度は**持続可能な収益基盤**の確立を目指す
- 経営目標の達成





# 中期計画の進捗(経常収益)

- 業績予想は**73%の進捗**
- 中期計画達成のための**収益基盤を作る**



# 中期計画の進捗状況(経常損益<sup>1</sup>)

- 2018年度経営目標に向けて、  
2017年度は**費用投下**を継続予定

(百万円)

	2016年度 実績	2017年度 業績予想	2018年度 経営目標	17/3Q 累計実績
113条繰延資産償却費 考慮前経常損益(A)	88	-	-	-
113条償却費 (B)	2,120 <sup>2</sup>	-	-	-
経常損益 (A)-(B)	△2,031	△300	<b>黒字</b>	△11

1. 保険業法第113条繰延資産を償却していた2016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目標とし、2017年度以降の経営目標は会計上の経常損益とする
2. 保険業法第113条繰延資産を一括償却したことにより、保険業法第113条繰延資産償却費2,120百万円を計上

# 2017年度業績予想

## ■ 2017年5月開示の業績予想から**変更なし**

(百万円)

	2017年度 業績予想	(参考) 2016年度実績
経常収益	11,000	10,096
経常損益	△300	△2,031 <sup>1</sup>
当期純損益	△300	△1,889 <sup>1</sup>

1. 保険業法第113条繰延資産を一括償却したことにより、保険業法第113条繰延資産償却費2,120百万円を計上

# 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

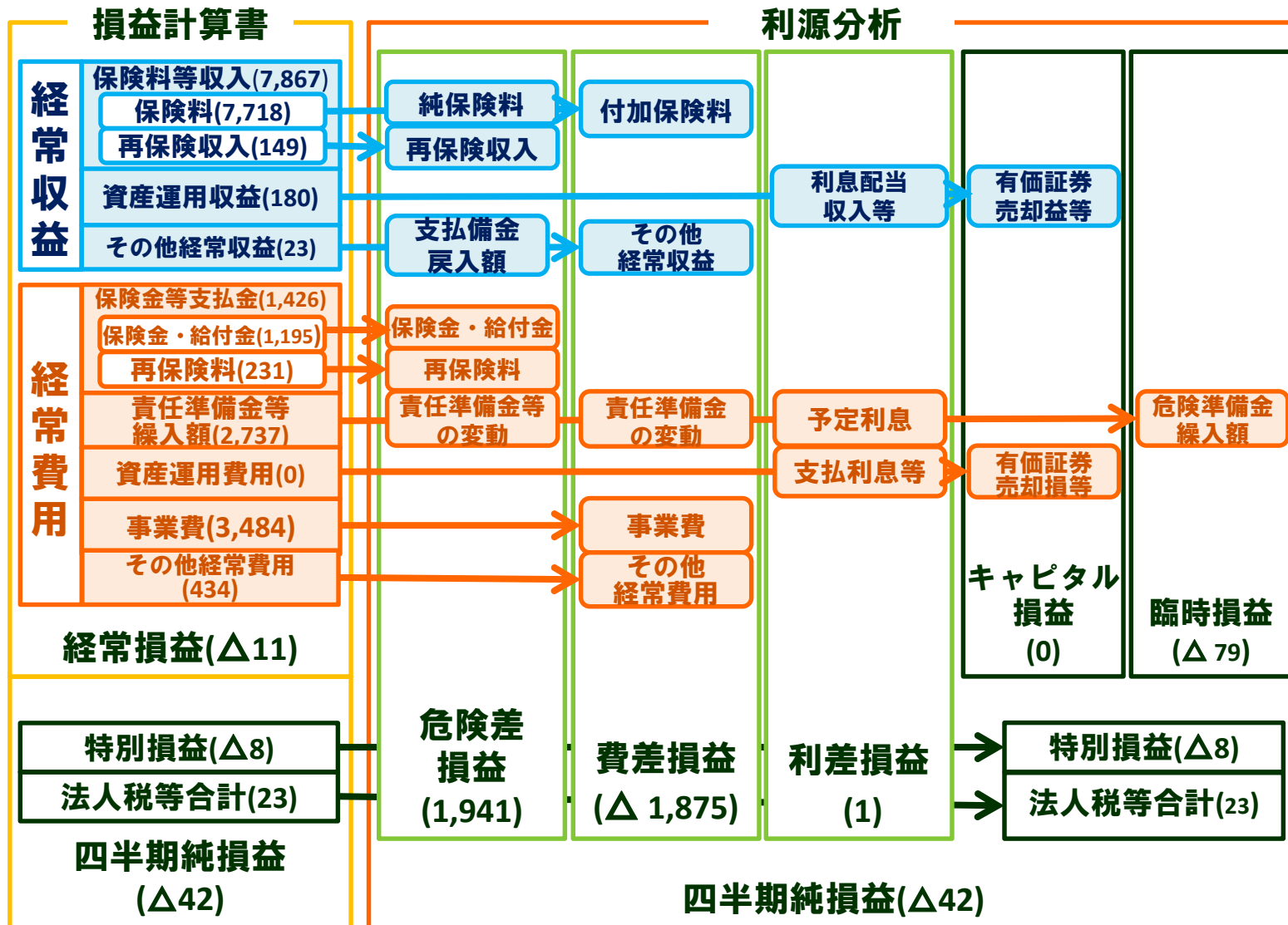


**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 基礎利益の利源分析の図解

2017年度第3四半期累計



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

2017年度第3四半期末

ソルベンシー・マージン比率  
2,534.1%

ソルベンシー・マージン総額  
(20,900)

$\sqrt{(R_1+R_8)^2+(R_2+R_3+R_7)^2}+R_4 \div 2$   
リスクの合計額÷2  
(1,649÷2)

預貯金等 (1,186)	その他の負債 (1,002)
買入金銭債権 (1,999)	支払備金(359)
金銭の信託 (2,283)	責任準備金 (19,880)
有価証券 (28,083)	危険準備金(1,482)
	保険料積立金等 余剰部分(5,484)
	価格変動準備金(27)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(221) <sup>1</sup>
	その他有価証券 評価差額金(569) <sup>1</sup>
有形固定資産 (104)	資本金等 (13,114)
無形固定資産 (595)	純資産 (13,747)
その他の資産 (1,009)	

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<sub>1</sub>(1,072)

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>(365)

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>(2)

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>(666)

【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>(63)

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。