

証券コード：7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2019年度 第2四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2019年11月12日

# 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**原点を忘れない**
- お客さま一人ひとりの生き方を応援する

## 1. 2019年度2Q決算

## 2. 今後の取組み

# 2019年度上半期の主な実績

保有契約年換算保険料<sup>1</sup>

**14,200**百万円

(対前年度末比108.5%)

新契約年換算保険料<sup>1</sup>

**1,616**百万円

(対前年同期比133.7%)

修正利益<sup>2</sup>

**1,972**百万円

(修正共同保険式再保険の影響額743百万円を含む)

EEV<sup>3</sup> (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

**66,426**百万円

(修正EV増加額<sup>4</sup>1,365百万円)

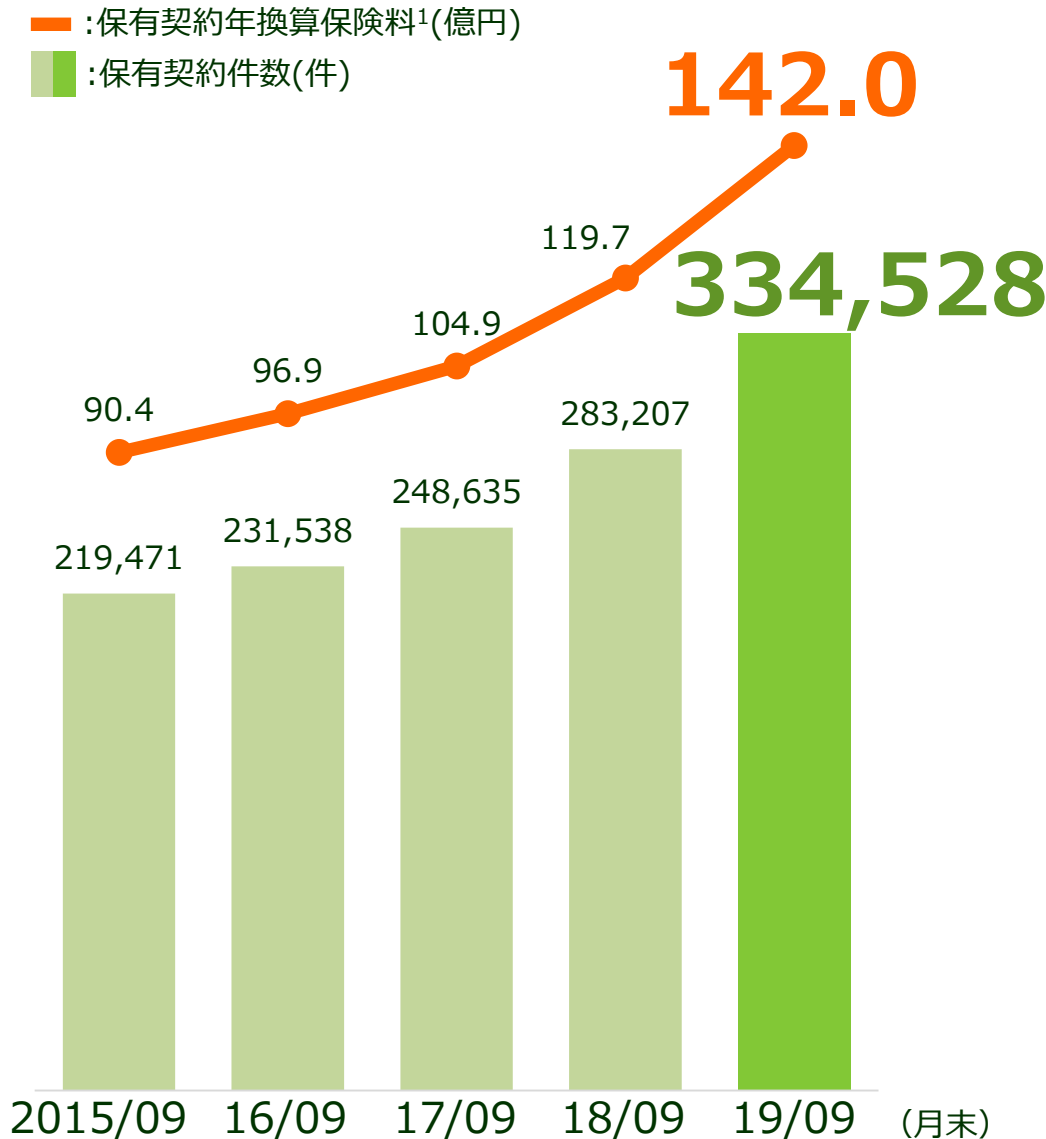
## 主な取組み

- **コンタクトセンターとウェブサイトが最高評価を受賞<sup>5</sup>**
- **LGBTに関する取組みで、最高評価「ゴールド」を受賞<sup>6</sup>**
- **「ライフネット生命アプリ」の対応端末を拡充**



1. 年換算保険料は、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
2. 修正利益は、営業費用を除く経常損益。詳細は12ページ及び34ページを参照
3. 2019年9月末のEEVは、2019年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない
4. 修正EV増加額は、EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す要素で構成。詳細は35ページを参照
5. HDI-Japanが主催する、2019年「HDI格付けベンチマーク公開格付け調査（生命保険業界）」
6. work with Prideが主催する、企業や団体のLGBTなどの性的マイノリティに関する取り組みを評価する「PRIDE指標2019」

# 保有契約年換算保険料/件数



■ 成長ペースが**加速**

■ 前年同期末比  
年換算保険料

**118.5%**

件数

**118.1%**

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。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

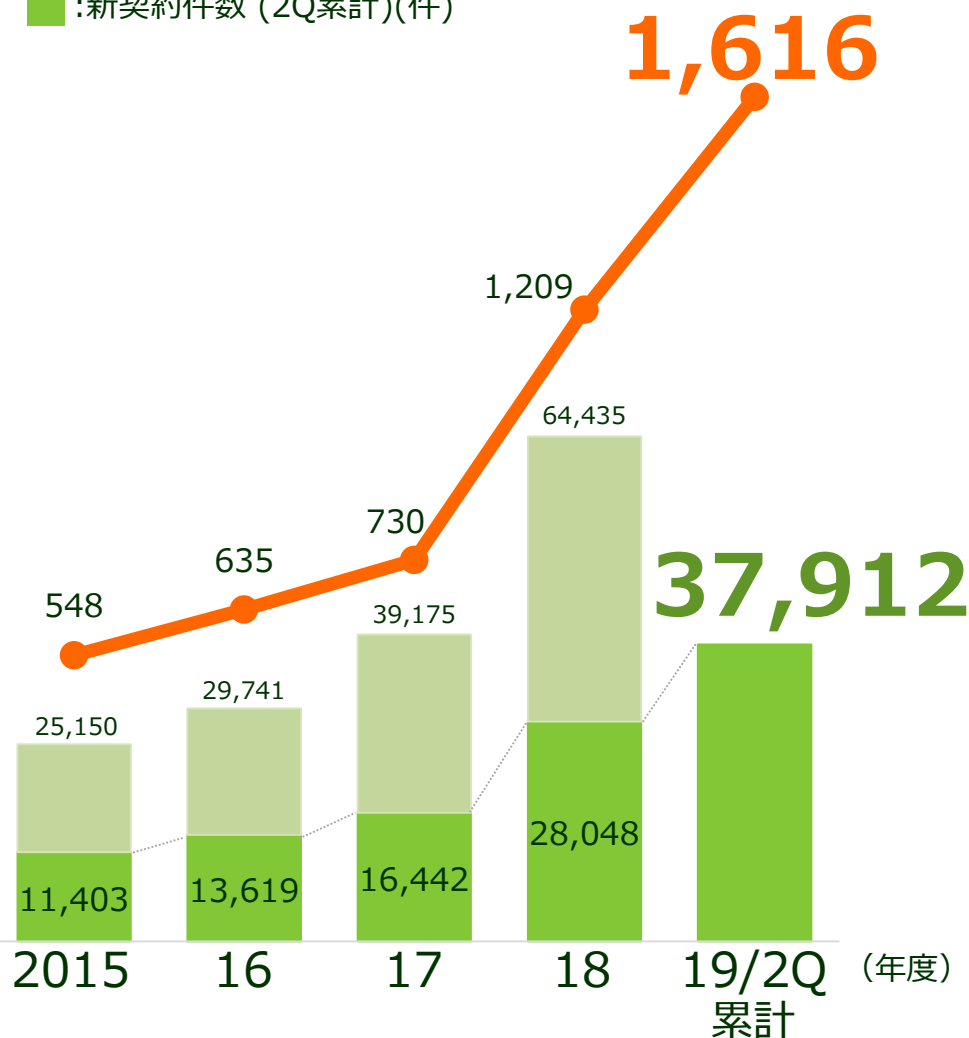
# 保有契約の内訳

	19/03	19/09	構成比
保有契約件数	308,854件	<b>334,528件</b>	<b>100%</b>
内訳：定期死亡保険 <sup>1</sup>	150,808件	<b>161,943件</b>	<b>48%</b>
内訳：終身医療保険 <sup>1</sup>	85,968件	<b>92,299件</b>	<b>28%</b>
内訳：定期療養保険 <sup>1</sup>	9,493件	<b>9,269件</b>	<b>3%</b>
内訳：就業不能保険 <sup>1</sup>	49,214件	<b>51,785件</b>	<b>15%</b>
内訳：がん保険 <sup>1</sup>	13,371件	<b>19,232件</b>	<b>6%</b>
保有契約金額(保有契約高) <sup>2</sup> (百万円)	2,289,567	<b>2,410,624</b>	
保有契約者数	197,669人	<b>213,675人</b>	
	18/1H	19/1H	
(参考) 解約失効率 <sup>3</sup>	6.2%	<b>7.3%</b>	

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」「au がんほけん」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

# 新契約年換算保険料/件数

- :新契約年換算保険料<sup>1</sup> (2Q累計)(百万円)
- :新契約件数 (通期)(件)
- :新契約件数 (2Q累計)(件)



■ 過去最高業績に向けて、力強く伸長

■ 前年同期比  
 年換算保険料  
**133.7%**  
 件数  
**135.2%**

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。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

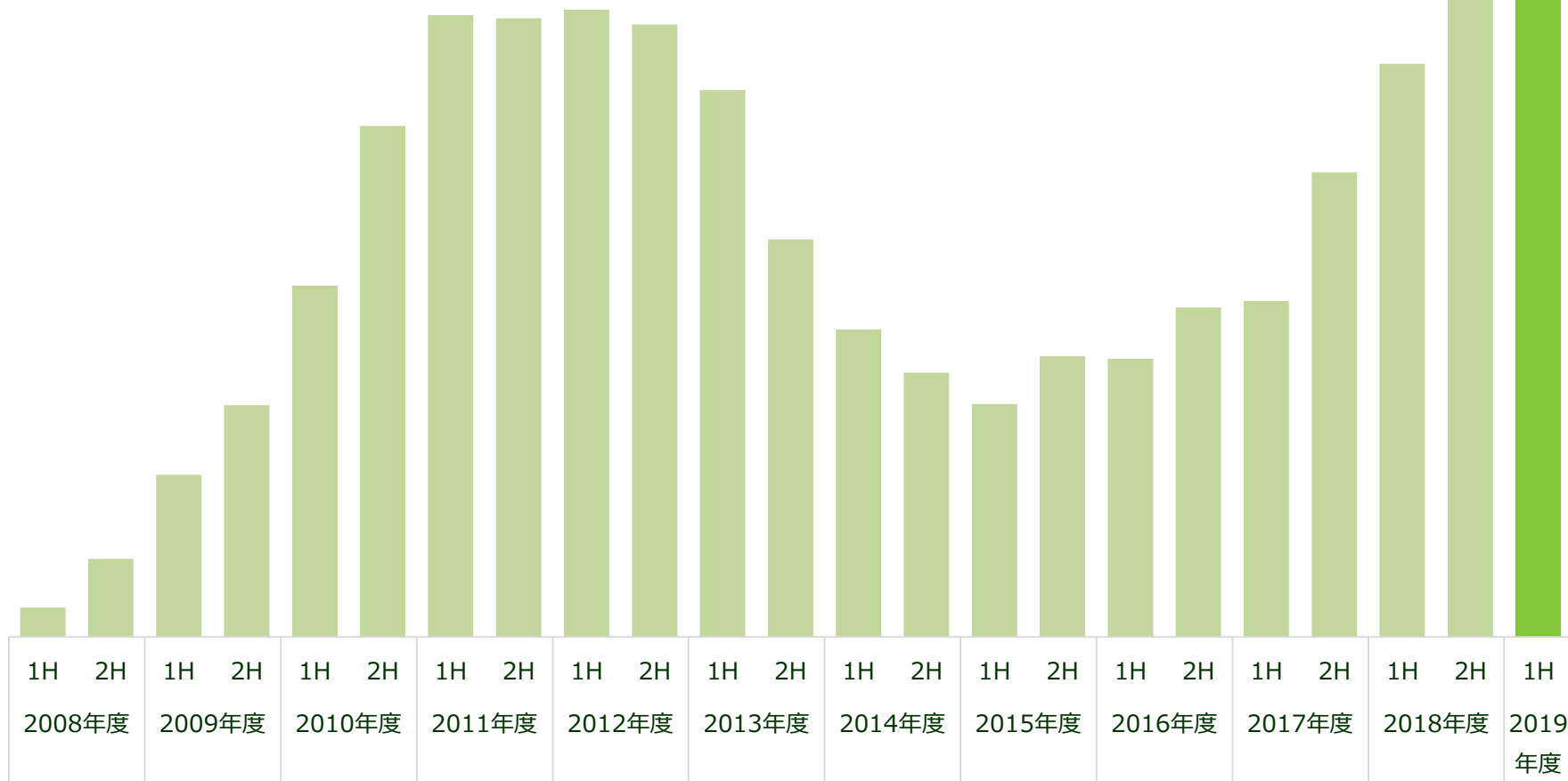
# 新契約件数の推移（半期）

## ■ 半期毎の過去最高業績を達成



37,912

■ :新契約件数



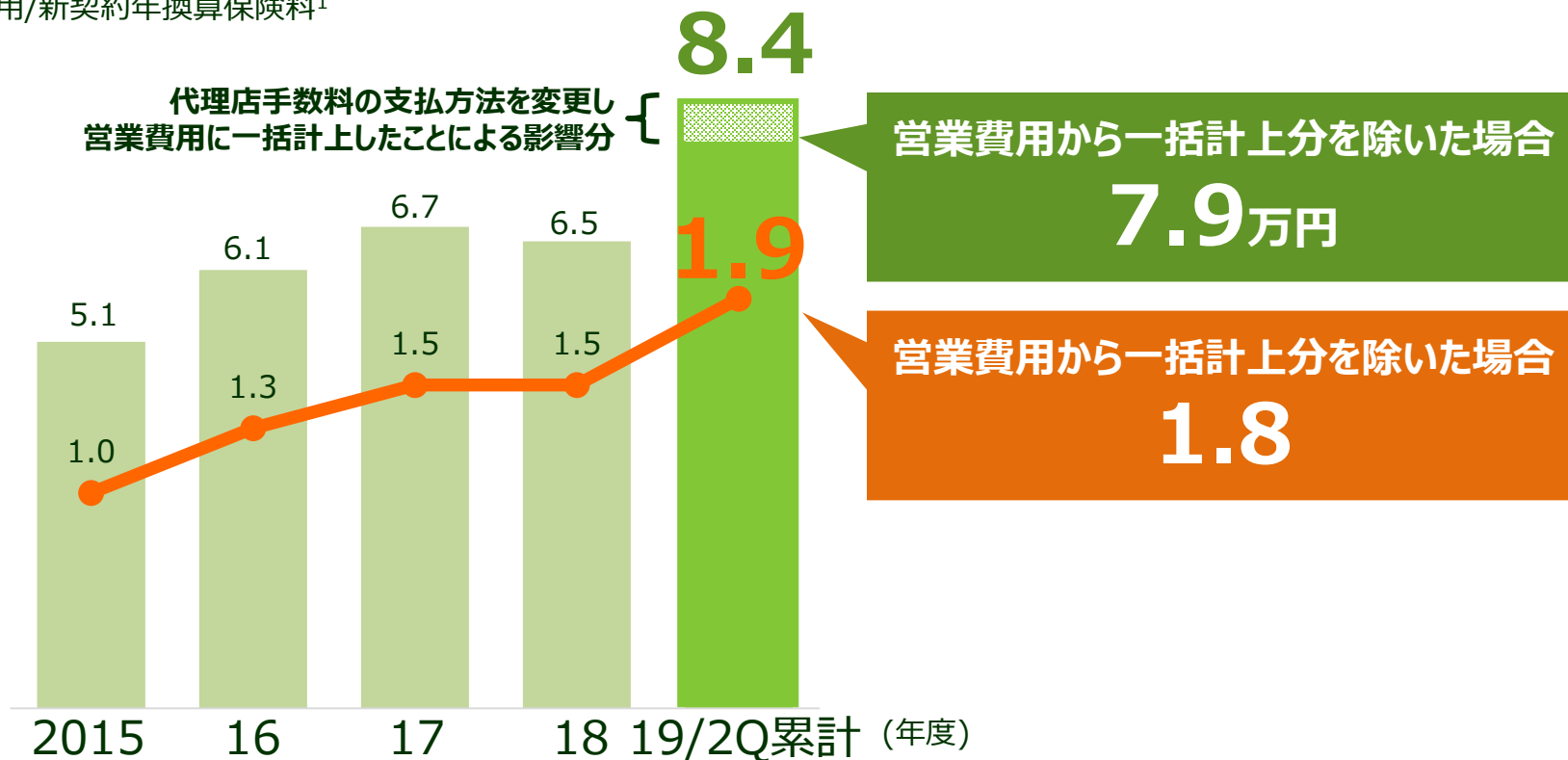


# 営業費用効率

## ■ 1件当たり営業費用は通期で7万円台を予定

■:新契約1件当たり営業費用(万円)

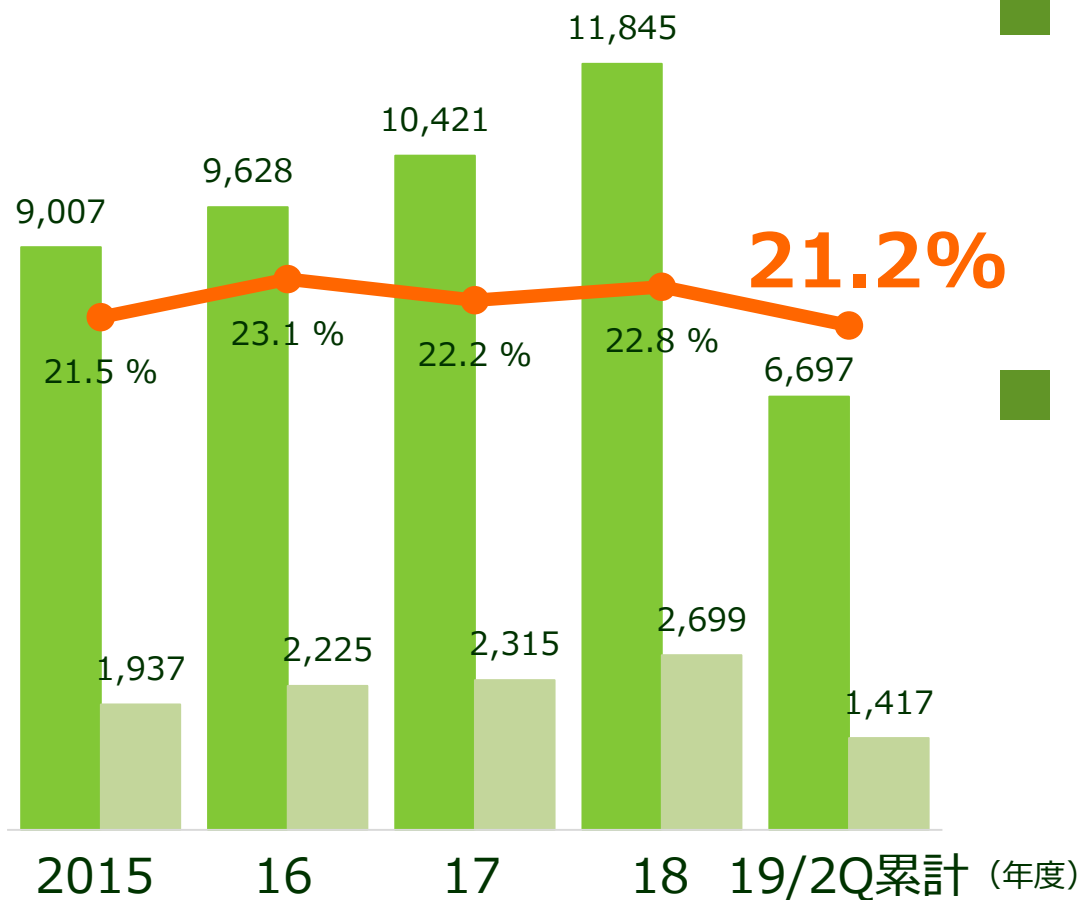
■:営業費用/新契約年換算保険料<sup>1</sup>



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。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

# 営業費用を除く事業費率

- :営業費用を除く事業費率<sup>1</sup>(%)
- :保険料収入(百万円)
- :営業費用を除く事業費(百万円)



- 改善傾向の一方、2019年度は通期で、約22%の見込み
- 規模の拡大及び業務効率化により、中期的に改善を目指す

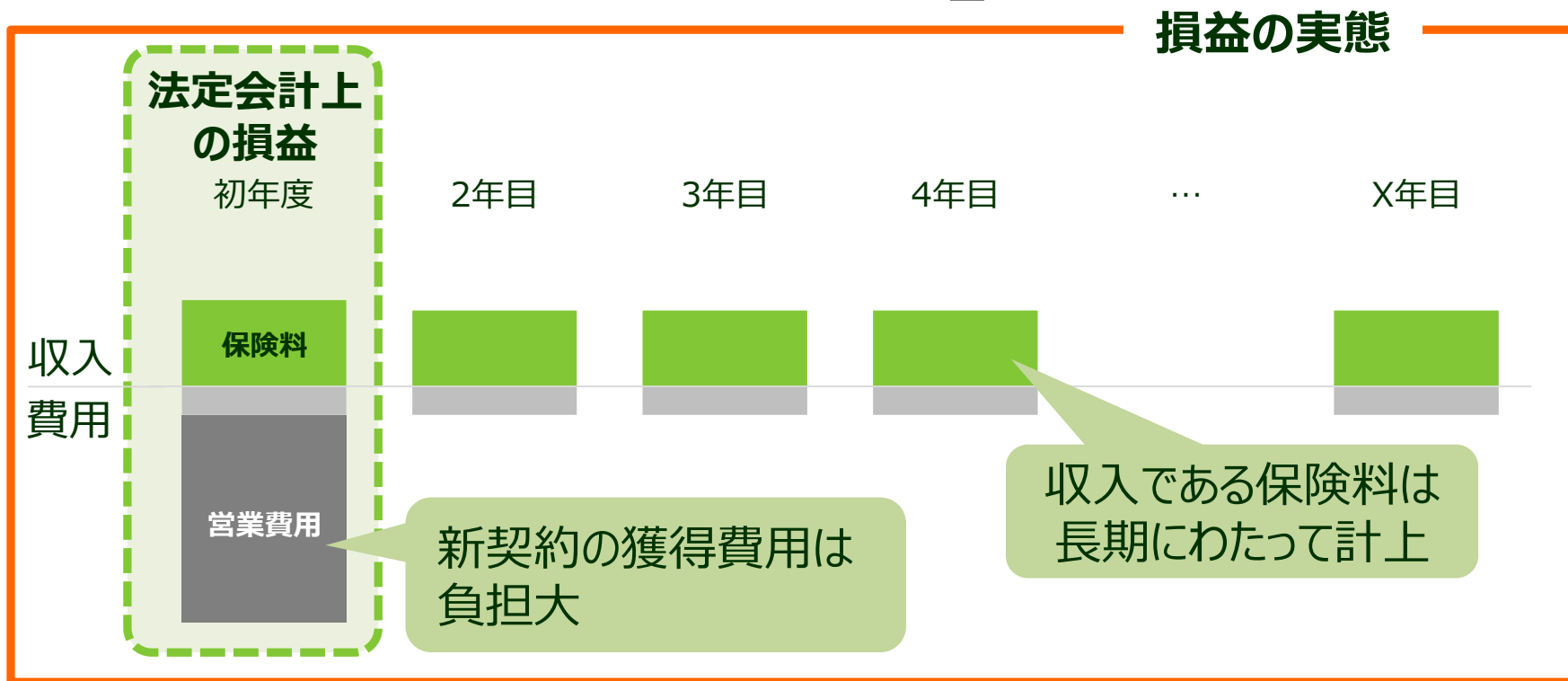
1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

# 現行法定会計の収益構造

- 獲得費用は初年度に計上するものの、収入は長期にわたり計上し、**収入と費用の発生時期が異なる構造**

イメージ：新契約1件の損益構造

■ : 保険料  
 ■ : 営業費用以外の事業費<sup>1</sup>  
 ■ : 営業費用



1. 契約の管理や保険金・給付金の支払いにかかる費用など

# 重要な経営指標

## ■ 成長過程における経営指標として開示

### 修正利益（営業費用を除く経常損益）

収入と、新契約の獲得費用である営業費用の発生時期が異なることから、営業費用を除いた利益水準を示す指標

### EEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー<sup>1</sup>）

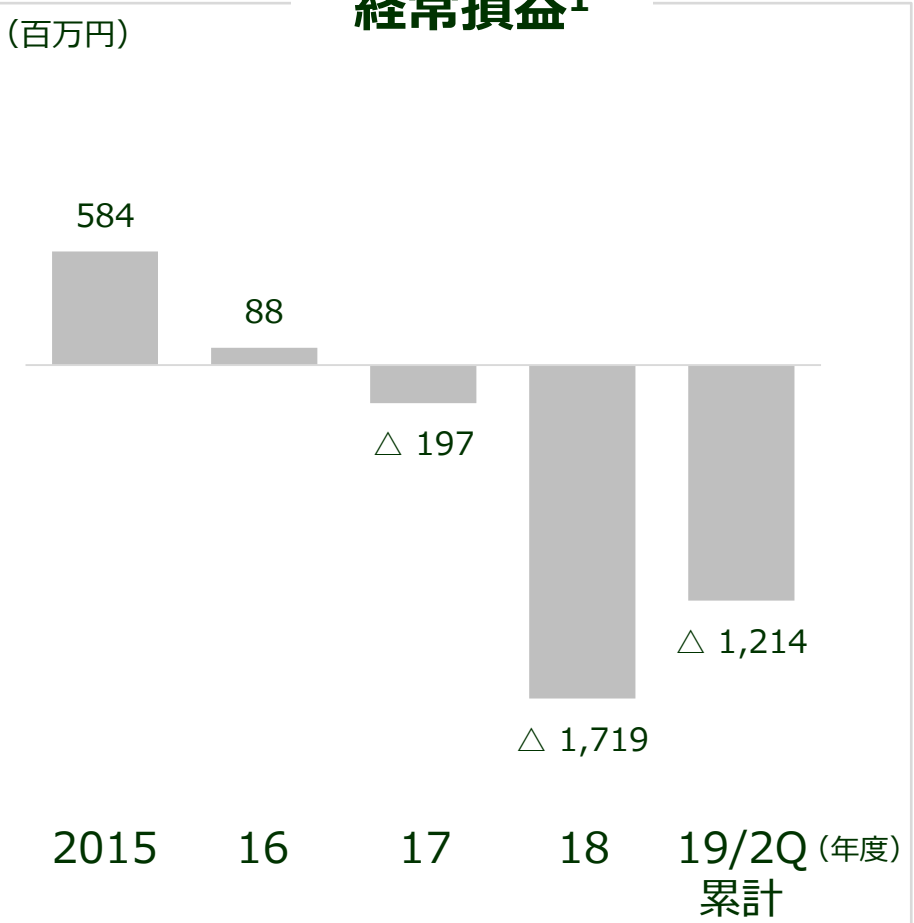
生命保険会社の長期的な収益性を示す指標

1. EVの計算方法のひとつ。EVの計算手法、開示内容について一貫性及び透明性を高めることを目的に、欧州の大手保険会社のCFOから構成されるCFOフォーラムにより制定されたEEV原則及びそれに関するガイダンスに準拠するEVがEEVである

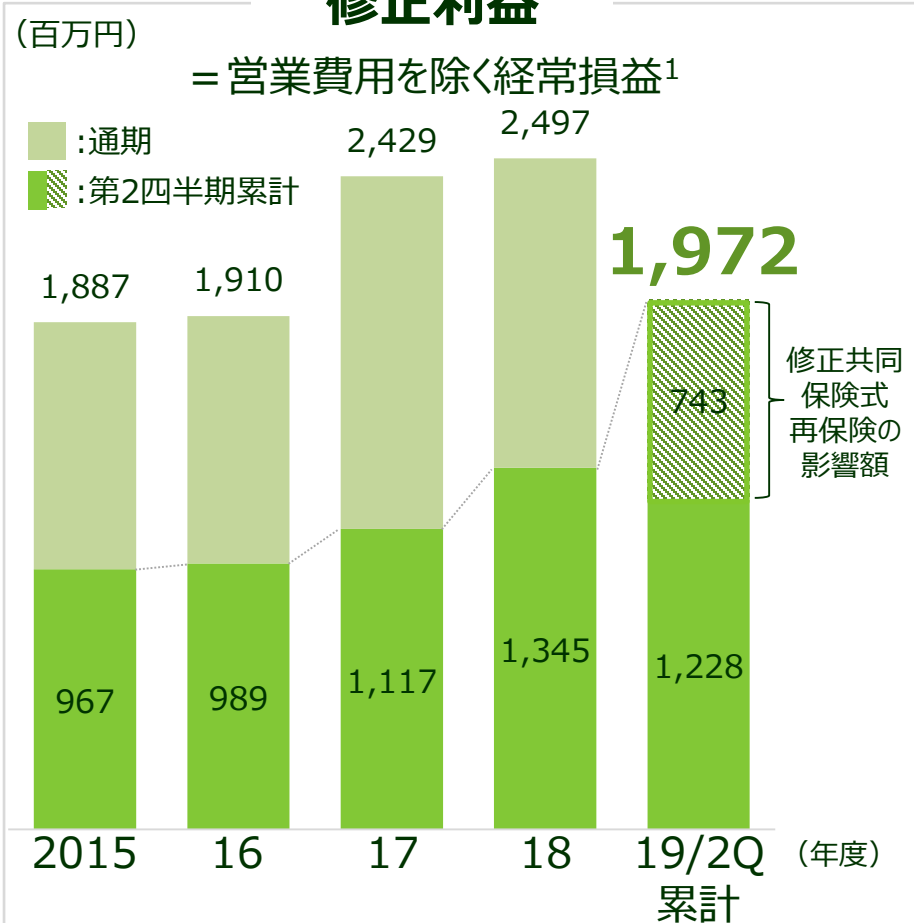
# 修正利益の推移

## 修正利益は再保険の影響を受け増加

### 経常損益<sup>1</sup>

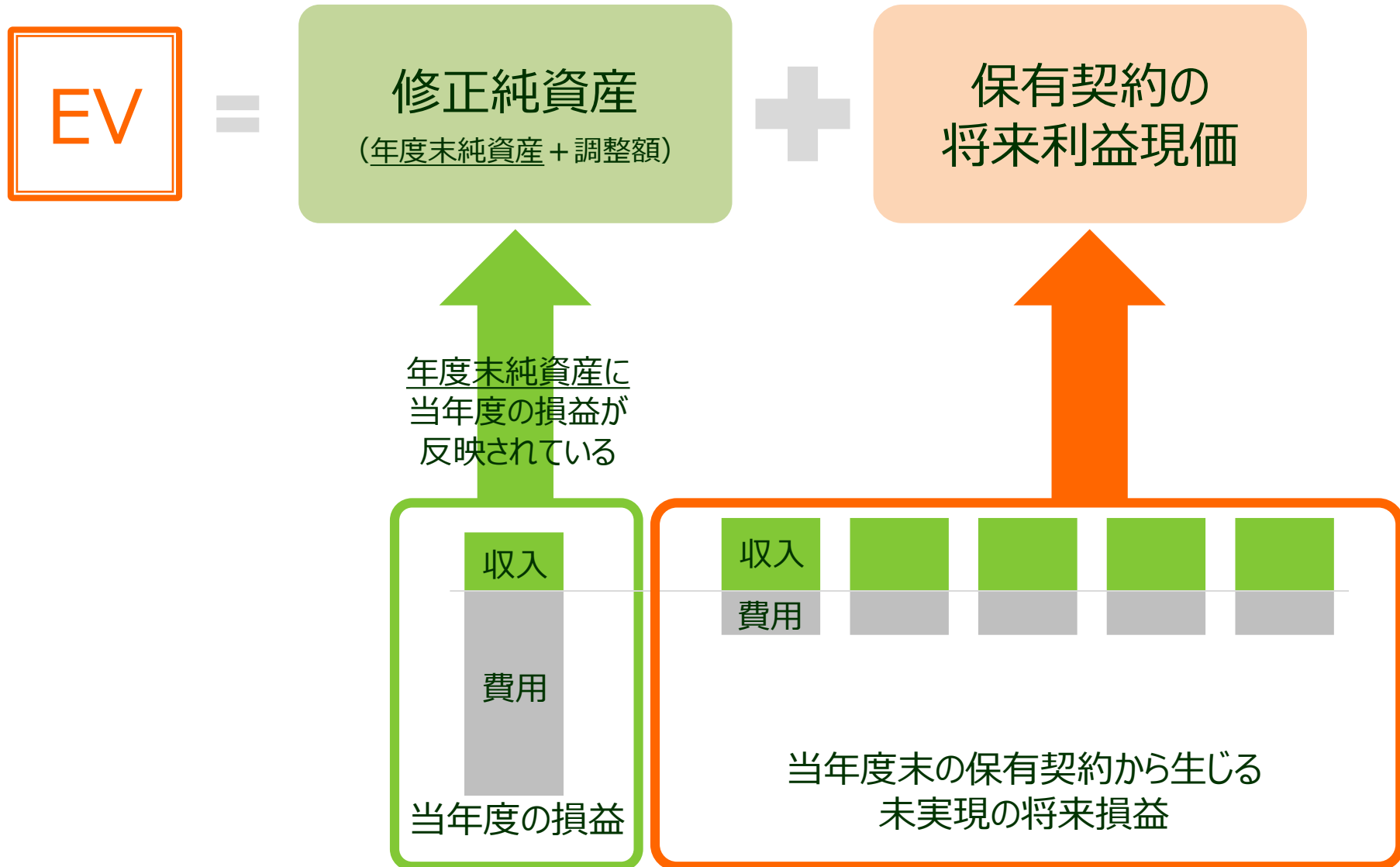


### 修正利益



1. 2015年度及び2016年度は、保険業法第113条繰延資産を考慮する前の経常損益

# EV（エンベディッド・バリュー）の構造



## ■ 当社のEEVの特長は次のとおり

### 力強い成長

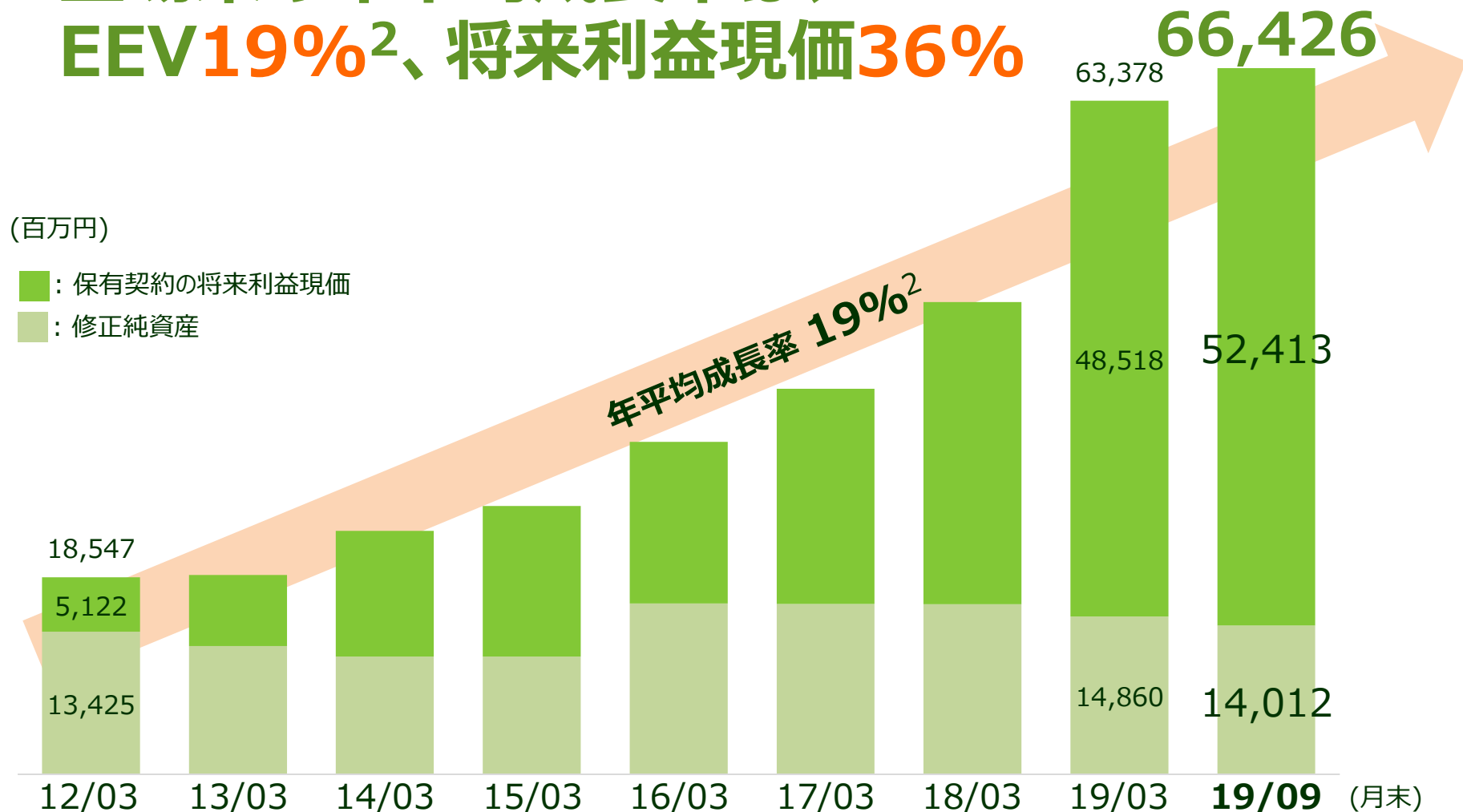
- 2012年3月の上場以来、増加を継続
- 低金利環境下においても安定的に成長

### 金利変動への耐性

- 金利・株価の変動に対する感応度は限定的

# EEV<sup>1</sup>の力強い成長を実現

- 上場来の年平均成長率は、  
EEV**19%**<sup>2</sup>、将来利益現価**36%**



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、2019年9月末のEEVは、2019年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない

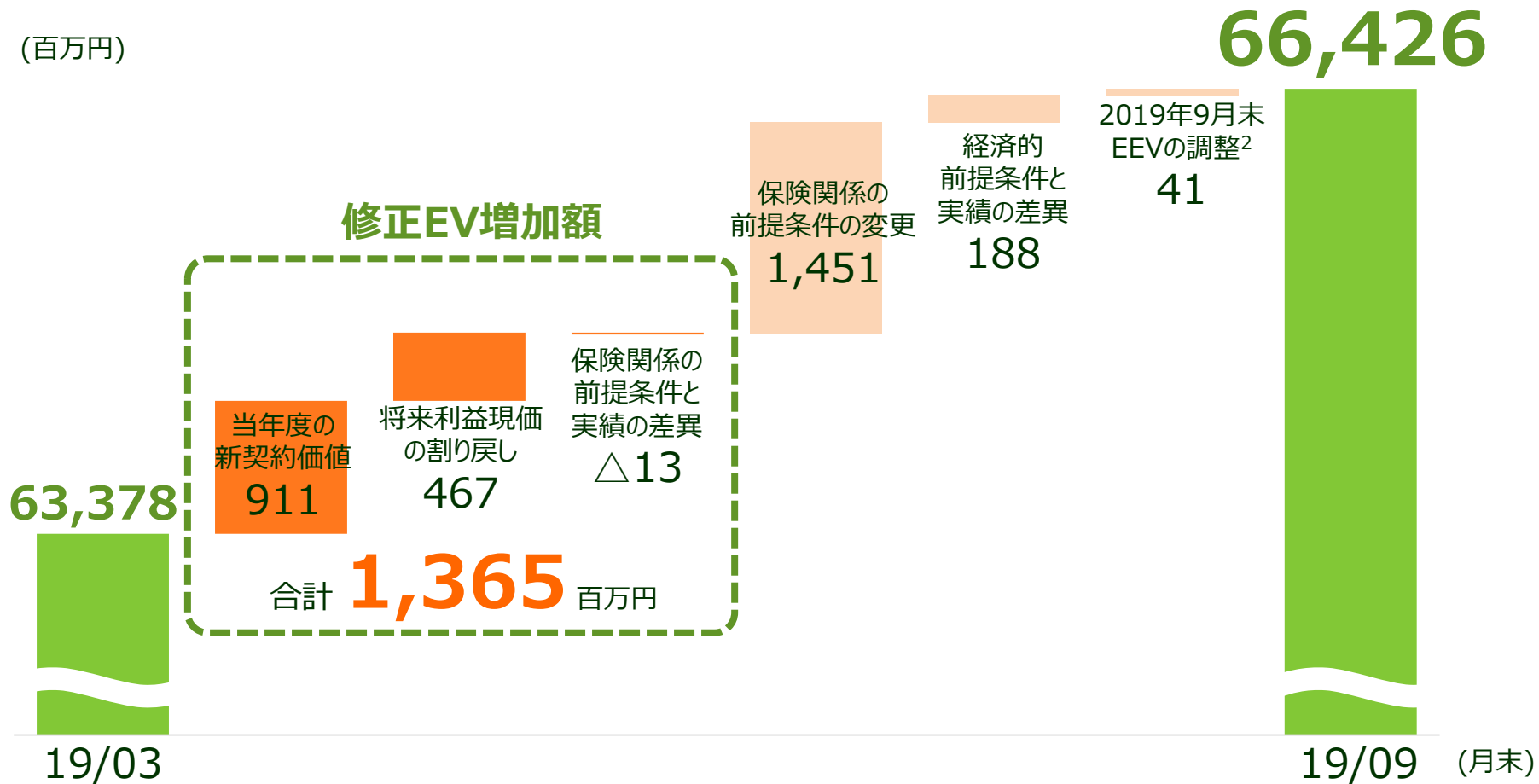
2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円を含み算出



# EEV<sup>1</sup>の変動要因分析

## ■ 新契約業績の伸長、事業費率の改善及び更新率前提の見直しにより増加

(百万円)

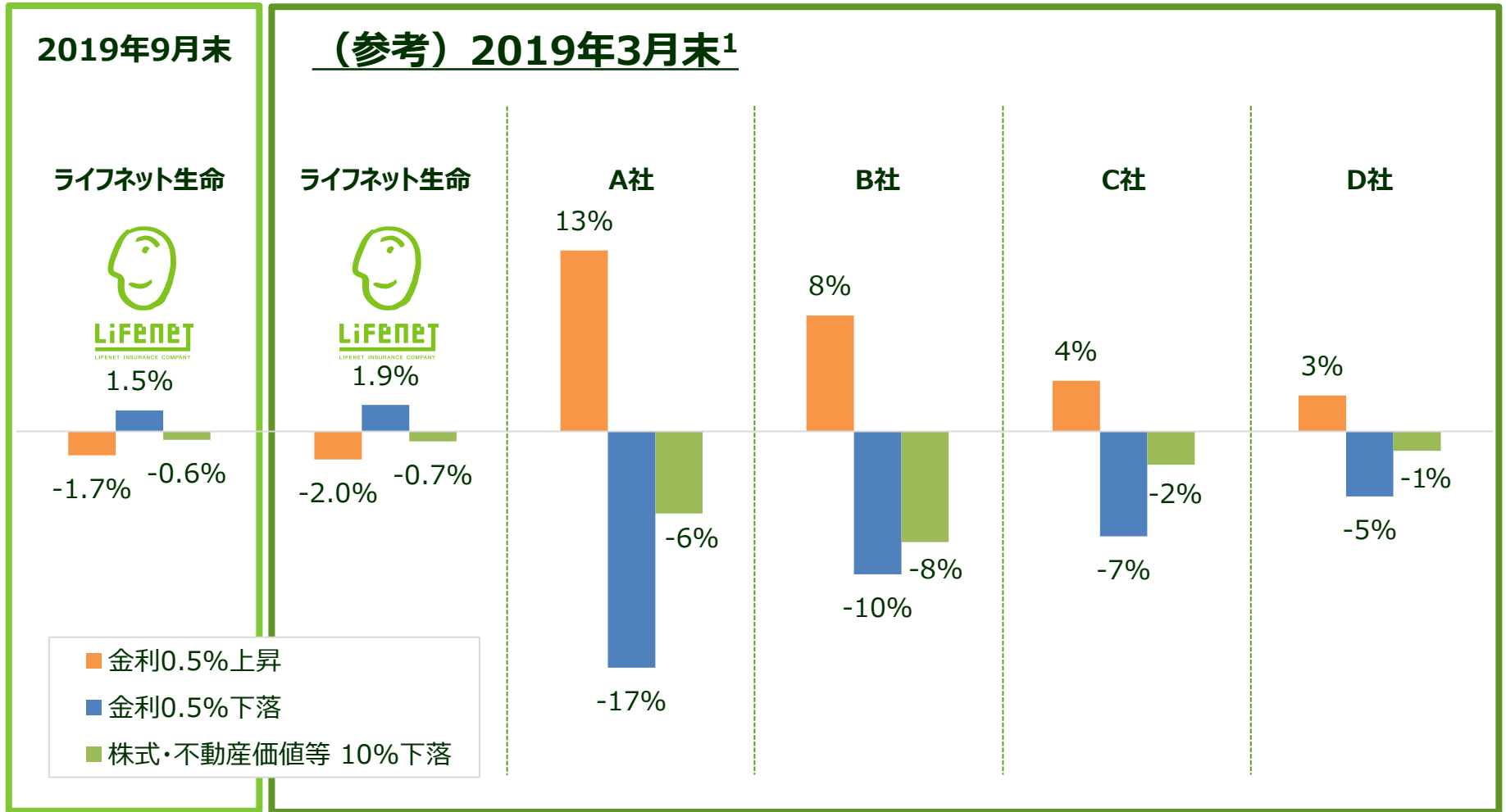


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。また、2019年9月末のEEVは、2019年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない

2. 資本の増減による項目

# EVの金利変動への耐性

## ■ 金利・株価の変動に対する感応度は限定的



# 財務状況

(百万円)	19/03	19/09
総資産	38,247	39,707
現金及び預貯金	1,192	1,074
買入金銭債権	999	799
金銭の信託	3,114	3,336
有価証券	30,989	31,618
国債	8,071	8,104
地方債	1,394	1,405
社債	16,763	17,632
株式	363	359
外国証券	45	26
その他の証券 <sup>2</sup>	4,352	4,088
負債合計	26,474	28,939
保険契約準備金	25,256	27,593
純資産	11,773	10,768
ソルベンシー・マージン比率	2,085%	2,132%
保有債券の修正デュレーション	12.0年	11.9年

■ ソルベンシー・マージン比率<sup>1</sup>は  
充分な水準を  
確保

1. 通常の前測の範囲を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を判断するための行政監督上の指標のひとつ
2. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資

# 2019年度上半期の主な取組み

## ■ コンタクトセンターとウェブサイトが最高評価を受賞

当社のコンタクトセンター及びウェブサイトが「HDI格付けベンチマーク」において生命保険業界で最多となる7回目の最高評価三つ星を受賞<sup>1</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）

## ■ LGBTに関する取組みが4年連続最高評価を受賞

LGBTなどの性的マイノリティに関する取組みを評価する「PRIDE指標2019」において、最高評価の「ゴールド」を獲得

## ■ 「ライフネット生命アプリ」の対応端末を拡充

主にご契約者向けの生体認証ログイン機能付き「ライフネット生命アプリ」の対応可能端末を拡充し、より多くのお客さまに便利に各種手続きができる環境を整備

1. HDI-Japanが主催する2019年「HDI格付けベンチマーク公開格付け調査（生命保険業界）」

**1. 2019年度2Q決算**

**2. 今後の取組み**

# 終身医療保険の新商品

## ■ お客さまの要望を反映し、保障内容を拡充

New



### 終身医療保険

じぶんへの保険 ③

New



### 終身医療保険

じぶんへの保険 ③ レディース

- 「日帰り入院も5日分のお支払い」を女性入院給付金にも拡大
- 新たに外来手術や先進医療見舞給付金をお支払い

# 筆頭株主の異動

- KDDIグループ内の組織再編により、  
auフィナンシャルホールディングスが筆頭株主に



- 今後、KDDI及びauフィナンシャルホールディングス  
とともに新たな保険商品・サービスの提供を目指す

# 新たな業務提携を開始

- インシュアテック事業を展開するjustInCaseとともに、「顧客体験の革新」と「販売力の強化」を目指す

justInCase



LIFENET  
LIFENET INSURANCE COMPANY



取組み第1弾

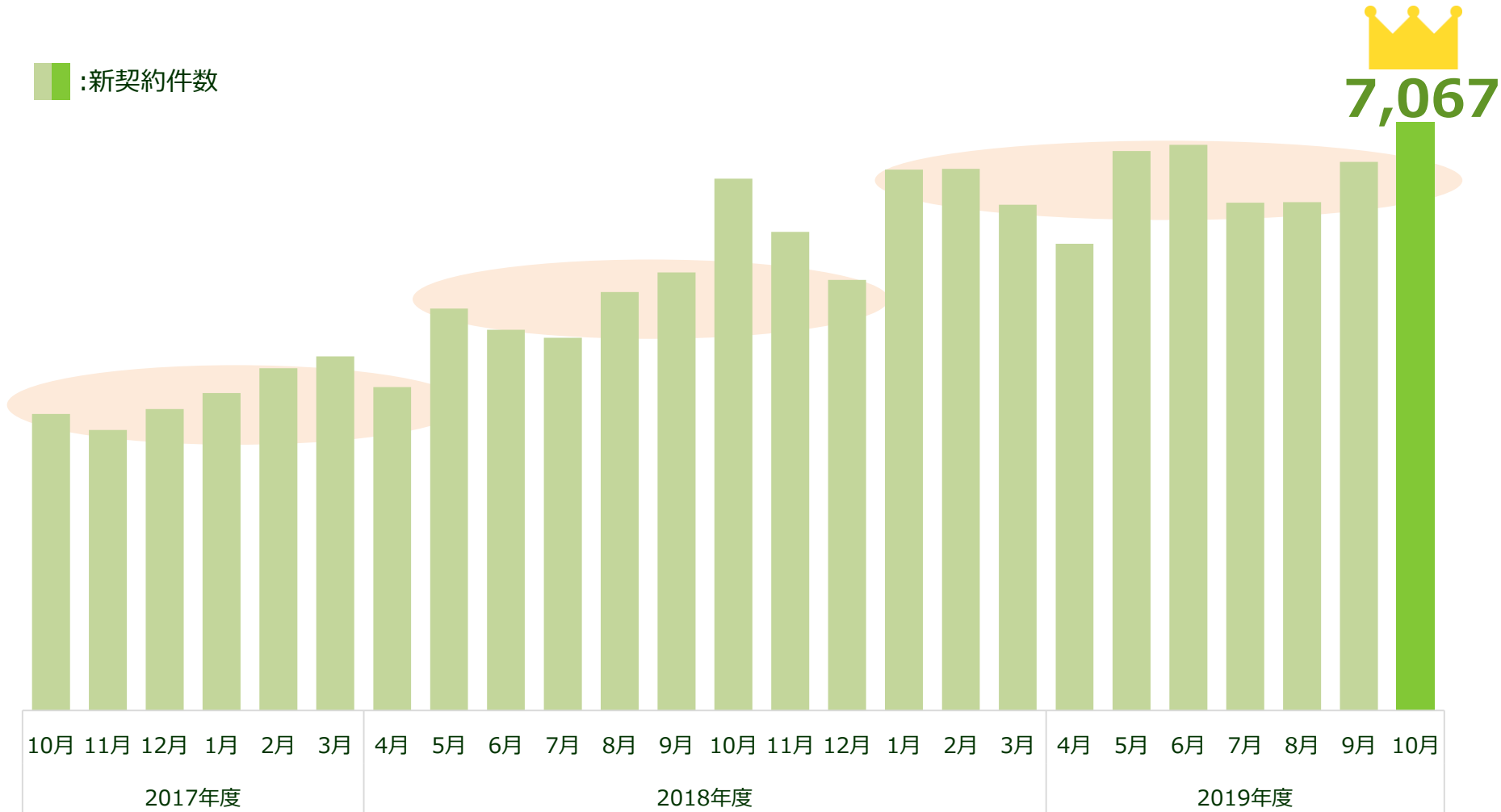
協業による「商品力×販売力」を生かした  
商品・サービスを検討



# 新契約業績（月次）

■ 10月は初めて7,000件を超え、過去最高業績

■ :新契約件数



# 2019年度業績予想を修正

## ■ 好調な新契約業績を踏まえ、新契約の獲得を促進

	【修正後】業績予想		【修正前】業績予想		(百万円) (参考) 2018年度 実績
		うち再保険 の影響額		うち再保険 の影響額	
経常収益	<b>16,500</b>	2,000	<b>16,200</b>	2,000	<b>12,560</b>
経常利益	<b>△2,500</b>	1,400	<b>△2,000</b>	1,400	<b>△1,719</b>
当期純利益	<b>△2,500</b>	1,400	<b>△2,000</b>	1,400	<b>△1,735</b>
(参考) 新契約 年換算保険料 <sup>1</sup>	<b>3,300</b>		<b>3,000</b>		<b>2,773</b>

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。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

# 経営方針

## 経営理念

正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な商品・サービスを提供することで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する

## 目指す姿

オンライン生保市場の拡大を力強く牽引するリーディングカンパニー

## 重点領域

- **顧客体験の革新**  
デジタルテクノロジーを活用し、全てのサービスを質的に高め進化させる
- **販売力の強化**  
積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、圧倒的な集客を実現する

## 経営目標

EEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー）を企業価値を表す重要な経営指標とし、早期の1,000億円到達を目指す

# 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。」

## 第1章 私たちの行動指針

- (1) 私たちは、生命保険の未来をつくる。生命保険は生活者の「ころばぬ先の杖がほしい」という希望から生まれてきたという原点を忘れずに。
- (2) 私たちは、お客さまの声に耳を傾け、お客さまに何が必要かを常に考え行動する。
- (3) 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・サービスだけを届ける。
- (4) 顔の見える会社にする。私たちは、経営のこと、商品のこと、社員のこと、どんな会社なのか、正直に伝える。
- (5) 私たちは、多様性を尊重し、協力しあうことで、変化に対応しつづける。100年後もお客さまに安心を届けられる会社であるために。
- (6) 私たちは、常に誠実に行動する。コンプライアンスを遵守し、倫理を大切にす。

## 第3章 生命保険料を、安くする

- (1) 私たちは、保障内容を過剰にしない。必要な備えを、適正な生命保険料で提案する。
- (2) 私たちは、よい商品を安く提供するための工夫を怠らない。
- (3) 私たちは、生命保険料を抑え、その分をお客さまの人生の楽しみに使ってほしいと考える。

## 第2章 生命保険を、もっと、わかりやすく

- (1) 私たちは、「生命保険がわかる」情報を提供する。お客さまが自分にあった保障を納得して、選べるように。
- (2) 私たちは、誰もが読んで理解できる「約款」（保険契約書）をつくる。
- (3) 私たちは、お申し込みだけでなく、保険金・給付金を請求するときにこそ、わかりやすいと思ってもらえる商品やサービスを届ける。

## 第4章 生命保険を、もっと、便利に

- (1) 私たちは、ご契約の検討から保険金・給付金の受け取りまで、あらゆる場面でお客さまの便利を追求する。
- (2) 私たちは、私たちの考えに共鳴してくれたパートナーと協力して、お客さまに商品やサービスを届ける手段を増やす。
- (3) 私たちは、生命保険の枠を超えて、「生きていく」ことを支える情報とサービスに触れる機会を増やす。
- (4) 私たちは、お客さまの期待の先にある「便利な生命保険」を通して、次の時代の当たり前をつくる。

お客さま一人ひとりの生き方を応援する企業でありたい。  
そのために、これからも挑戦を続けます。




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。

<https://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

# 要約損益計算書及び基礎利益（第2四半期累計）



LIFENET

(百万円)		FY2018/1H	FY2019/1H	増減	増減理由
要約損益計算書	保険料等収入	5,847	<b>7,754</b>	1,906	保有契約の伸長及び修正共同保険式再保険の活用により増加
	その他	250	<b>199</b>	△51	
	経常収益	6,097	<b>7,953</b>	1,855	修正共同保険式再保険の活用による852百万円の増加を含む
	保険金等支払金	1,251	<b>1,688</b>	436	保有契約伸長に伴い増加。保険料に対する保険金及び給付金の割合は19.2%
	保険金	710	<b>832</b>	122	支払件数は、48件（2018年度第2四半期累計）から58件（2019年度第2四半期累計）へ増加
	給付金	318	<b>455</b>	137	支払件数は、3,331件（2018年度第2四半期累計）から4,055件（2019年度第2四半期累計）へ増加
	責任準備金等繰入額	1,885	<b>2,337</b>	452	標準責任準備金の移行により増加。保険料に対する責任準備金繰入額（2,271百万円）の割合は33.9%
	事業費	2,997	<b>4,604</b>	1,606	広告宣伝費を中心とした営業費用が増加
	営業費用	1,721	<b>3,186</b>	1,465	
	保険事務費用	367	<b>424</b>	57	
	システム・その他費用	908	<b>993</b>	84	
	その他	339	<b>537</b>	198	
	経常費用	6,473	<b>9,167</b>	2,694	
	経常損益	△376	<b>△1,214</b>	△838	修正共同保険式再保険の活用による743百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	8	<b>8</b>	△0	
当期純損益	△384	<b>△1,223</b>	△838	修正共同保険式再保険の活用による743百万円の利益を含む	
基礎利益	危険差損益	1,442	<b>1,328</b>	△114	
	費差損益	△1,756	<b>△2,580</b>	△824	広告宣伝費を中心とした営業費用が増加 修正共同保険式再保険の活用による768百万円の費差益を含む
	利差損益	△6	<b>20</b>	26	
	基礎利益	△319	<b>△1,232</b>	△912	

# EV感応度分析<sup>1</sup>

## ■ 前提条件を変更した場合の影響額

(百万円)	2019年9月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2019年9月末におけるEEV及び新契約価値	66,426	911
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 2,354	77
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	1,877	△ 201
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,139	50
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,023	△ 81
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	632	62
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 413	—
感応度3 (事業費率10%減少)	2,853	300
感応度4 (解約失効率10%低下)	29	△ 6
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,878	255
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	48	4

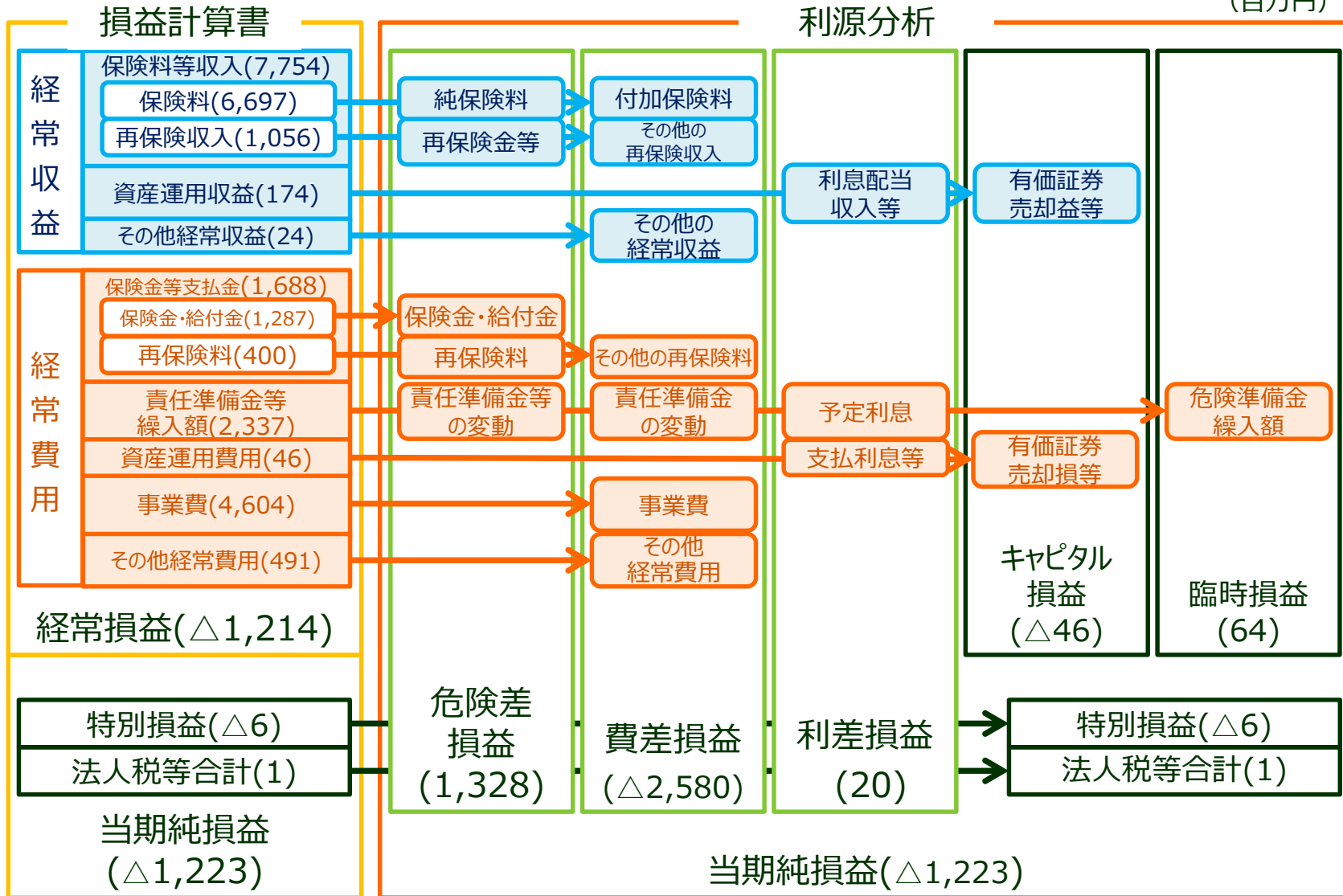
1. 感応度は、一度に1つの前提のみを変化させることとしており、同時に2つの前提を変化させた感応度の影響は、それぞれ単独に前提を変化させた感応度を2つ合計したものと計算結果が異なる可能性がある。なお、責任準備金は日本の法令に基づいて計算されるため、各感応度計算においては、評価日時点の責任準備金は変わらない。また、新契約価値のうち、修正純資産の計算に実績を用いた部分については、感応度の結果に含めていない。なお、2019年9月末のEEVは、2019年6月末の前提条件をアップデートして計算し、第三者の検証は受けていない



# 基礎利益の利源分析の図解

2019年度第2四半期

(百万円)



1. 金額微小の項目については、一部省略しています。

# ソルベンシー・マージン比率の図解

2019年度第2四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 2,132.3\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (19,627)}{\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2 + R_4} \div 2} \quad (\text{百万円})$$

預貯金等 (1,074)	その他の負債 (993)
買入金銭債権 (799)	支払備金(535)
金銭の信託 (3,336)	責任準備金 (27,058)
有価証券 (31,618)	危険準備金(1,616)
	保険料積立金等 余剰部分(6,998)
	価格変動準備金(49)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(272) <sup>1</sup>
	その他有価証券 評価差額金(699) <sup>1</sup>
有形固定資産 (86)	資本金等 (9,990)
無形固定資産 (706)	純資産 (10,768)
その他の資産 (2,084)	

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  $R_1$ (1,162)

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  $R_8$ (313)

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  $R_2$ (3)

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〕 $R_7$ (-)

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  $R_3$ (969)

【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  $R_4$ (73)

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小な項目については、一部〔 〕で囲んで表記しているものを除き、省略しています。

## 「修正利益」開示の意義

- 収入と費用の発生時期が異なるため、法定会計上の経常損益は実質的な収益を表していない
- そのため、発生時期が、収入とは異なる営業費用を経常損益から除いた利益水準を示す指標として開示

営業費用を除く経常損益

**修正利益**

# 修正EV増加額

- EEVの増加額のうち、当社の**期間業績の成長**を適切に表す指標

## 修正EV増加額

以下の要素で構成したものとして定義

- 当年度の新契約価値
- 将来利益現価の割り戻し
- 保険関係の前提条件と実績の差異

# 修正共同保険式再保険の活用

- 当年度の新契約の獲得費用の負担を軽減
- これにより、成長過程における資本の減少幅を緩和

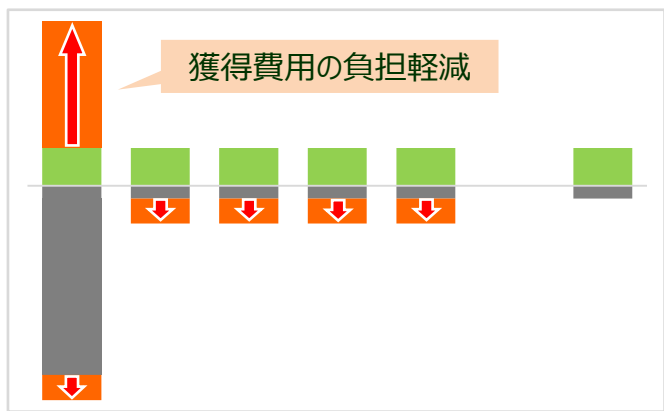
出再有無による収支構造の変化のイメージ<sup>1</sup>

■ : 収入 ■ : 費用 ■ : 再保険の影響

出再無



出再有



初年度 2年目 3年目 4年目 5年目 … X年目

出再有無による純資産の変化のイメージ<sup>2</sup>



1. 収支構造の変化は、新契約を単年度のみ出再した場合のイメージ  
 2. 純資産の変化は、新契約を複数年に渡り連続して出再した場合のイメージ