

証券コード:7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

**2015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

2015年8月11日

1. 中期計画の進捗状況

2. 2015年度1Q決算ハイライト

中期計画の骨子：経営目標

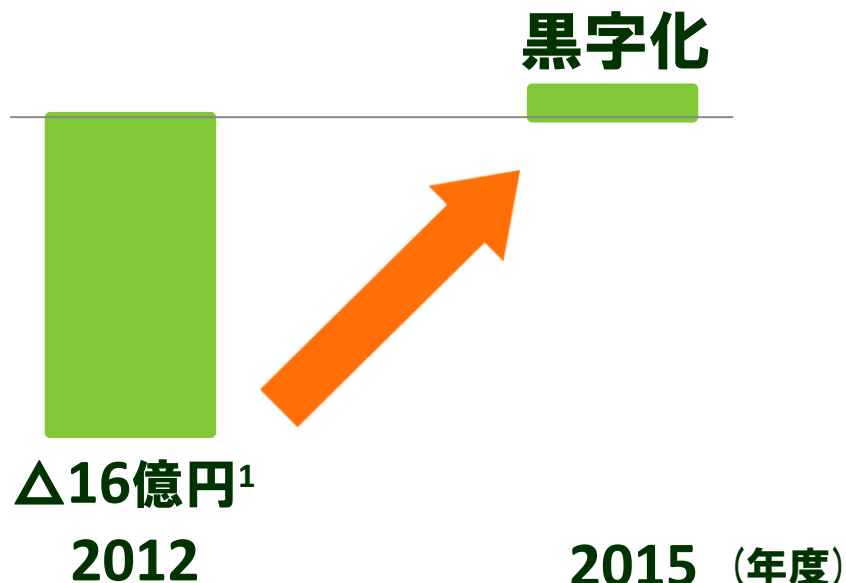
LIFENET 2015

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)

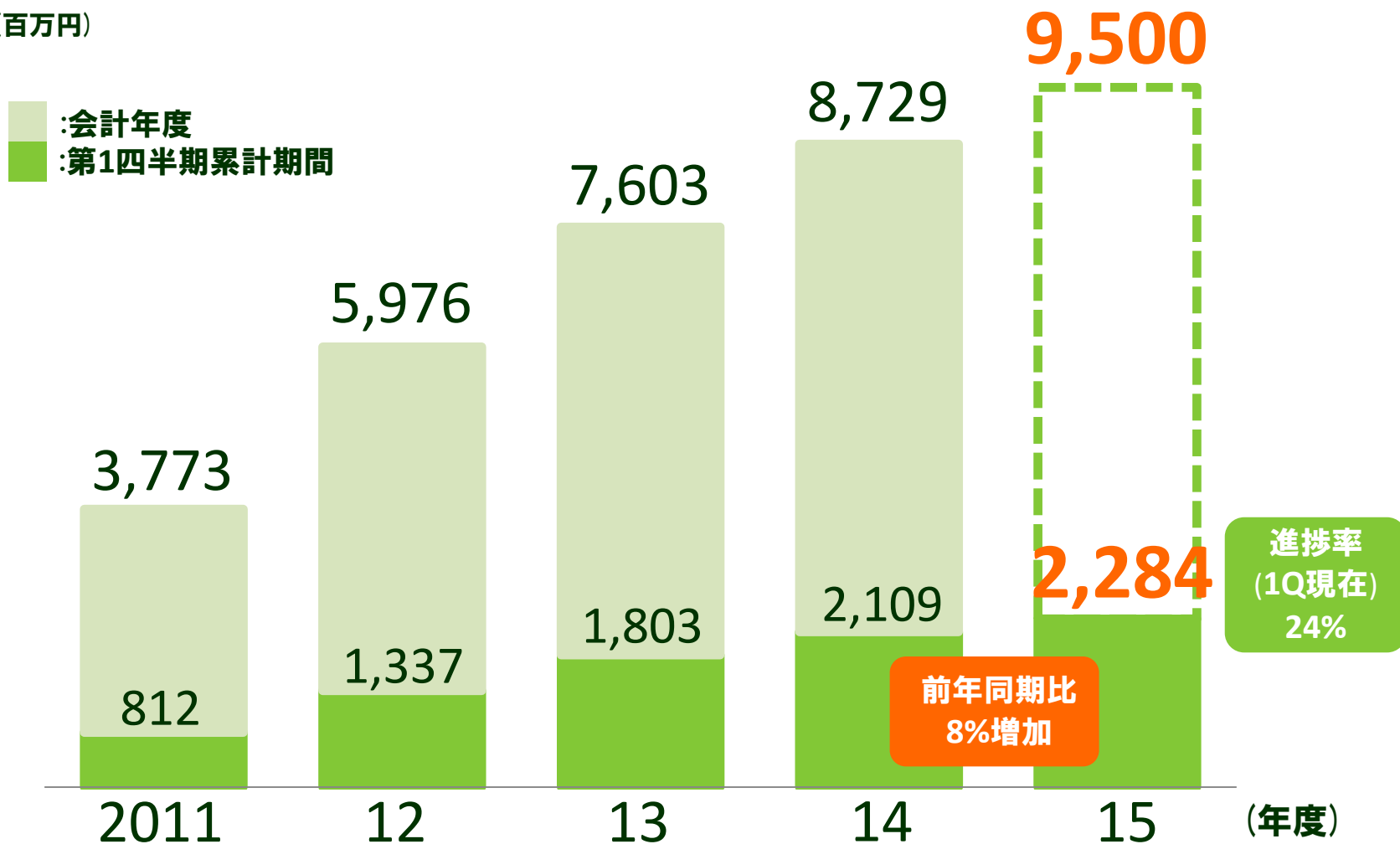


1. 責任準備金算出方法の変更による影響額5億円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前の経常損失は21億円

中期計画の進捗状況(経常収益)

■ 前年同期比108%で着実に進捗

(百万円)

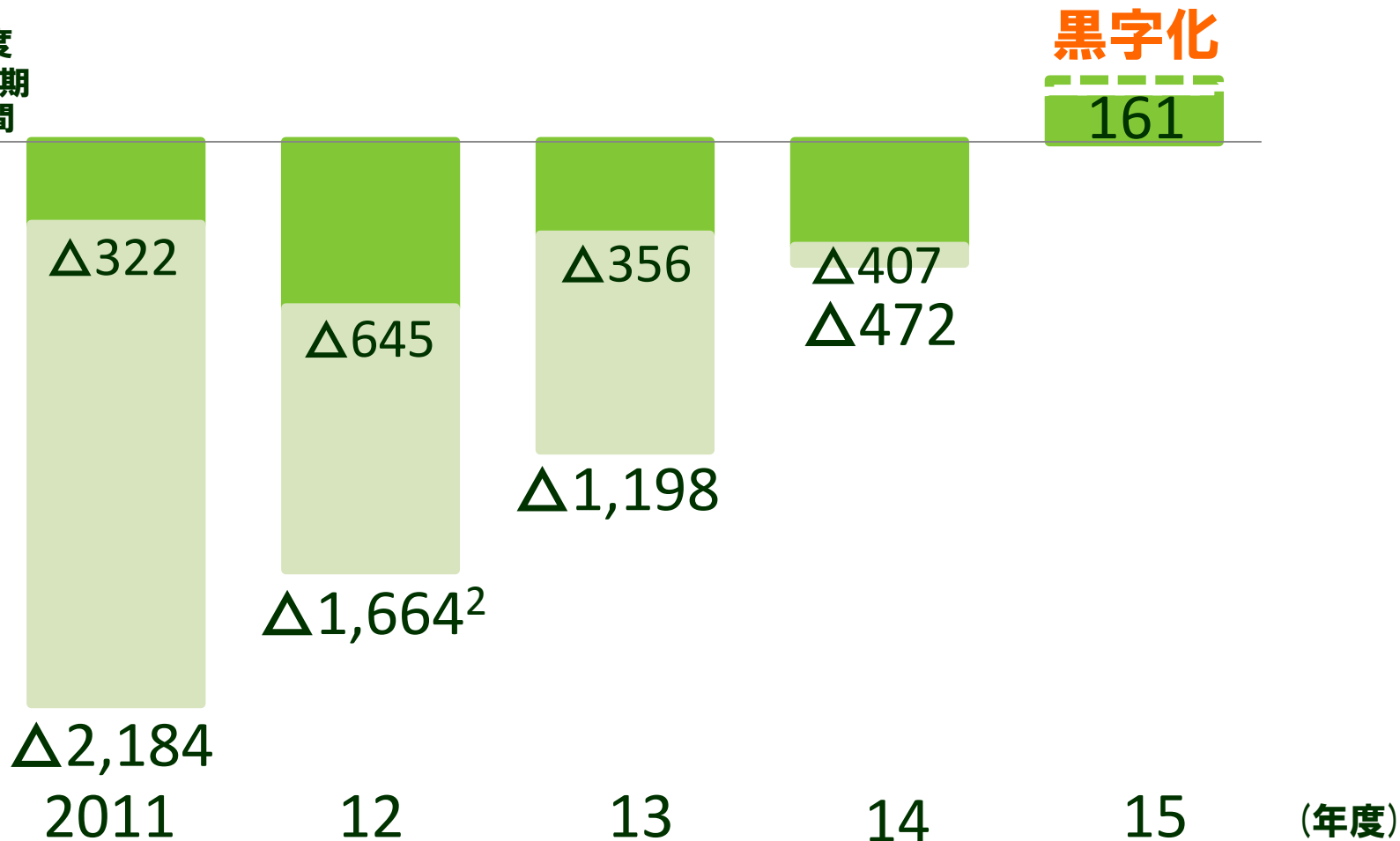


中期計画の進捗状況(経常損益¹)

■ 年度の黒字化に向けて、四半期で黒字に

(百万円)

: 会計年度
 : 第1四半期
 累計期間



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

業績予想

- 2015年度の業績予想は
中期計画の経営目標と同内容
- KDDIとの業務提携の影響は未反映

(百万円)

	経常収益	経常損益 ¹
2015年度業績予想	9,500	黒字化
(参考) 2015年度第1四半期実績	2,284	161

1. 中期計画の進捗状況

2. 2015年度1Q決算ハイライト

2015年度1Q決算サマリー



(百万円)

	2014/1Q	2015/1Q	前年同期比
経常収益	2,109	2,284	108.3%
事業費	1,172	751	64.0%
経常損益 ¹	△407	161	-
営業キャッシュ・フロー	448	1,057	235.7%
危険差益	320	513	160.3%
保有契約年換算保険料 ²	8,249	8,917	108.1%
保有契約件数(件)	206,453	217,335	105.3%
新契約年換算保険料 ²	348	279	80.3%
新契約件数(件)	7,967	5,756	72.2%

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。2015年6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

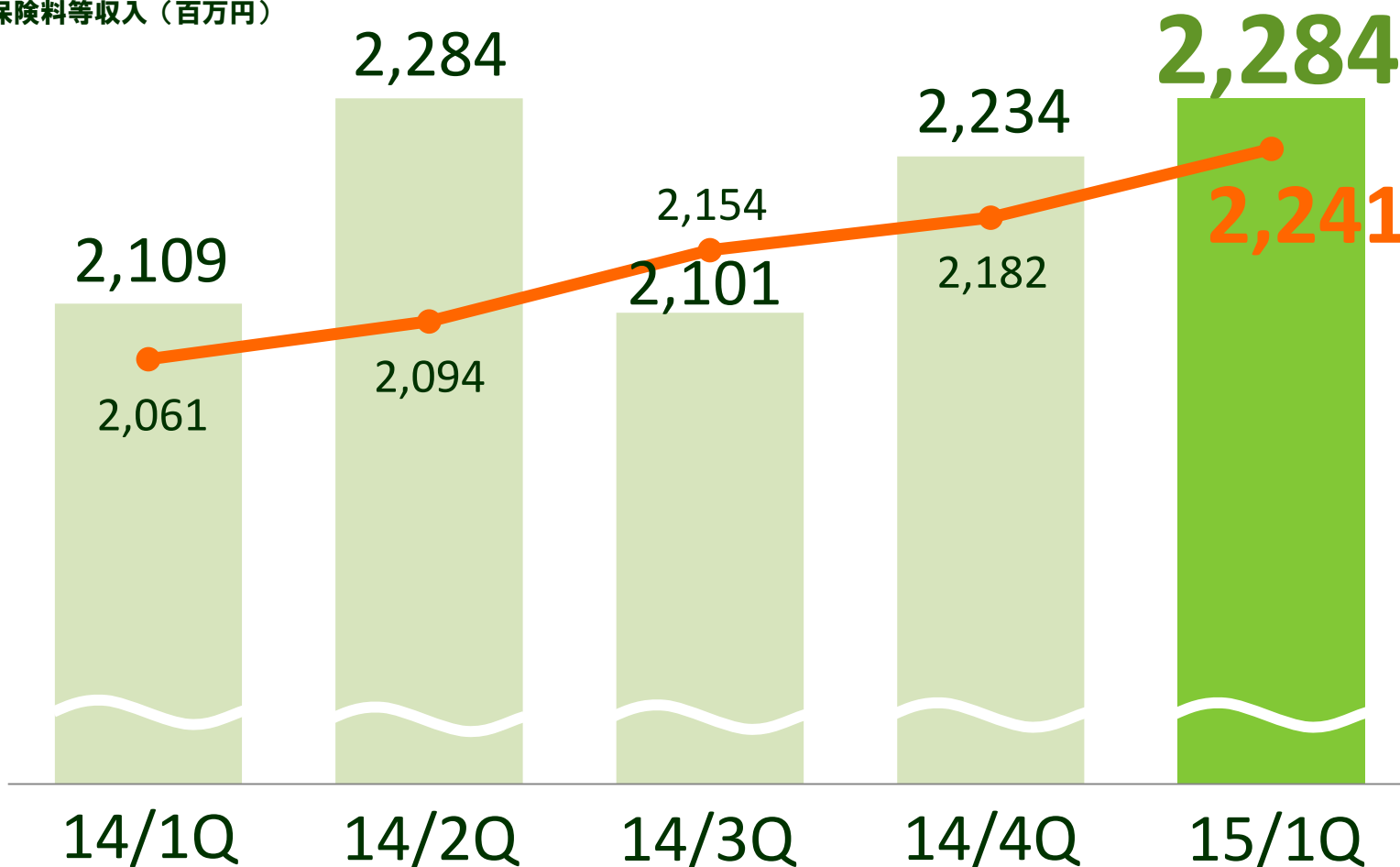
2015年度1Q決算のポイント

- ① 経常収益の前年同期比**8%増加**
- ① 課題は引き続き、**新契約業績の底上げ**
- ① 事業費の**厳格なコントロール**
- ① 実質的な経常損益¹の**黒字化**
- ① 危険差益の**着実な計上**と**基礎利益の改善**
- ① 第三者割当増資により、**資本を増強**

經常收益(四半期)

■ 保有契約増により、前年同期比8%増加

■: 經常收益 (百万円)
—: 保険料等収入 (百万円)



経常収益(四半期)

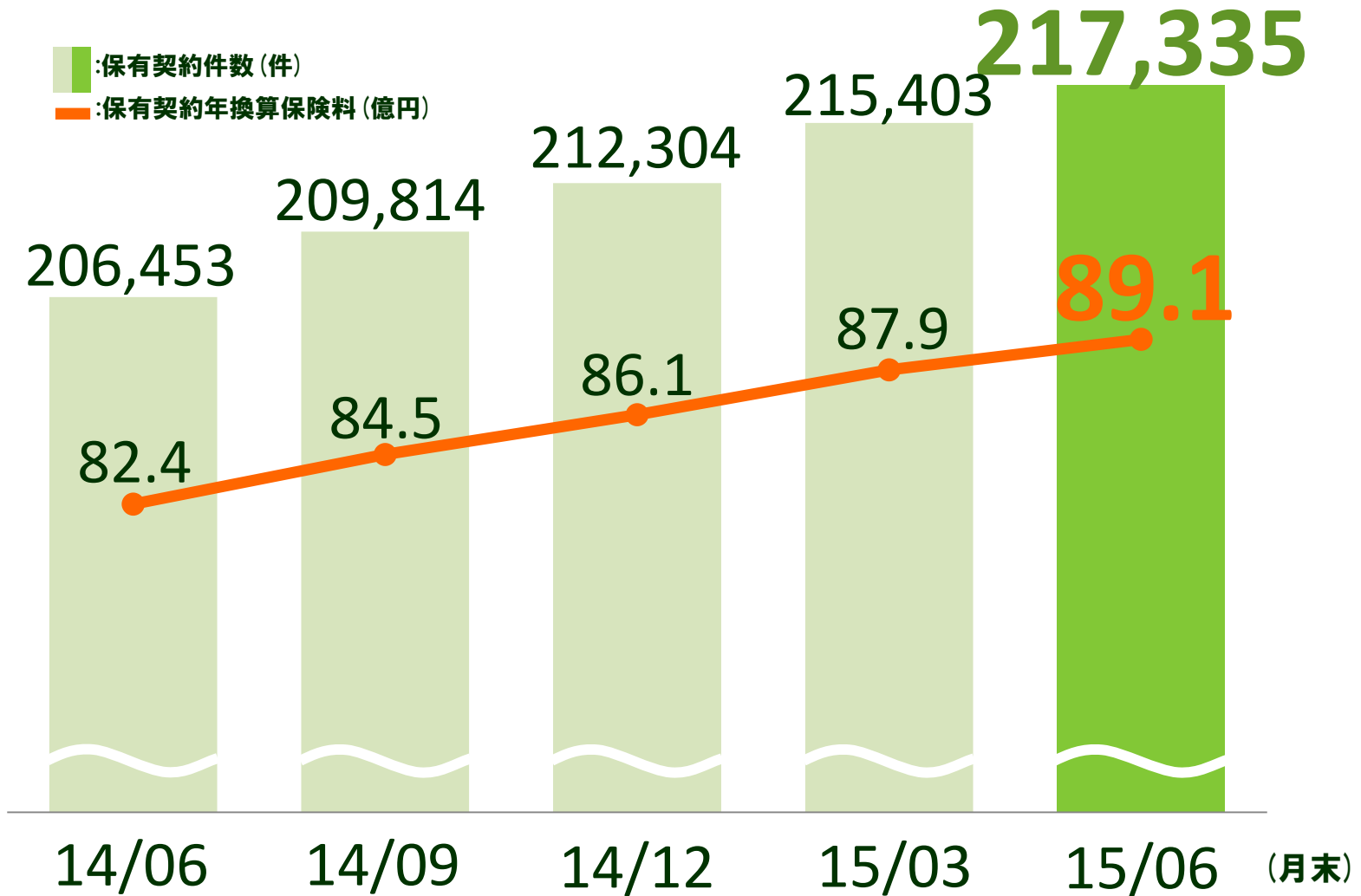
- 保有契約の増加に伴い、
保険料等収入は着実に増加

(百万円)

	14/1Q	14/2Q	14/3Q	14/4Q	15/1Q
保険料等収入	2,061	2,094	2,154	2,182	2,241
資産運用収益	20	30	31	41	41
支払備金戻入	24	157	△89	6	—
その他の経常収益 (支払備金戻入除く)	2	3	4	3	1
経常収益	2,109	2,284	2,101	2,234	2,284

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6月末で**133,102人**

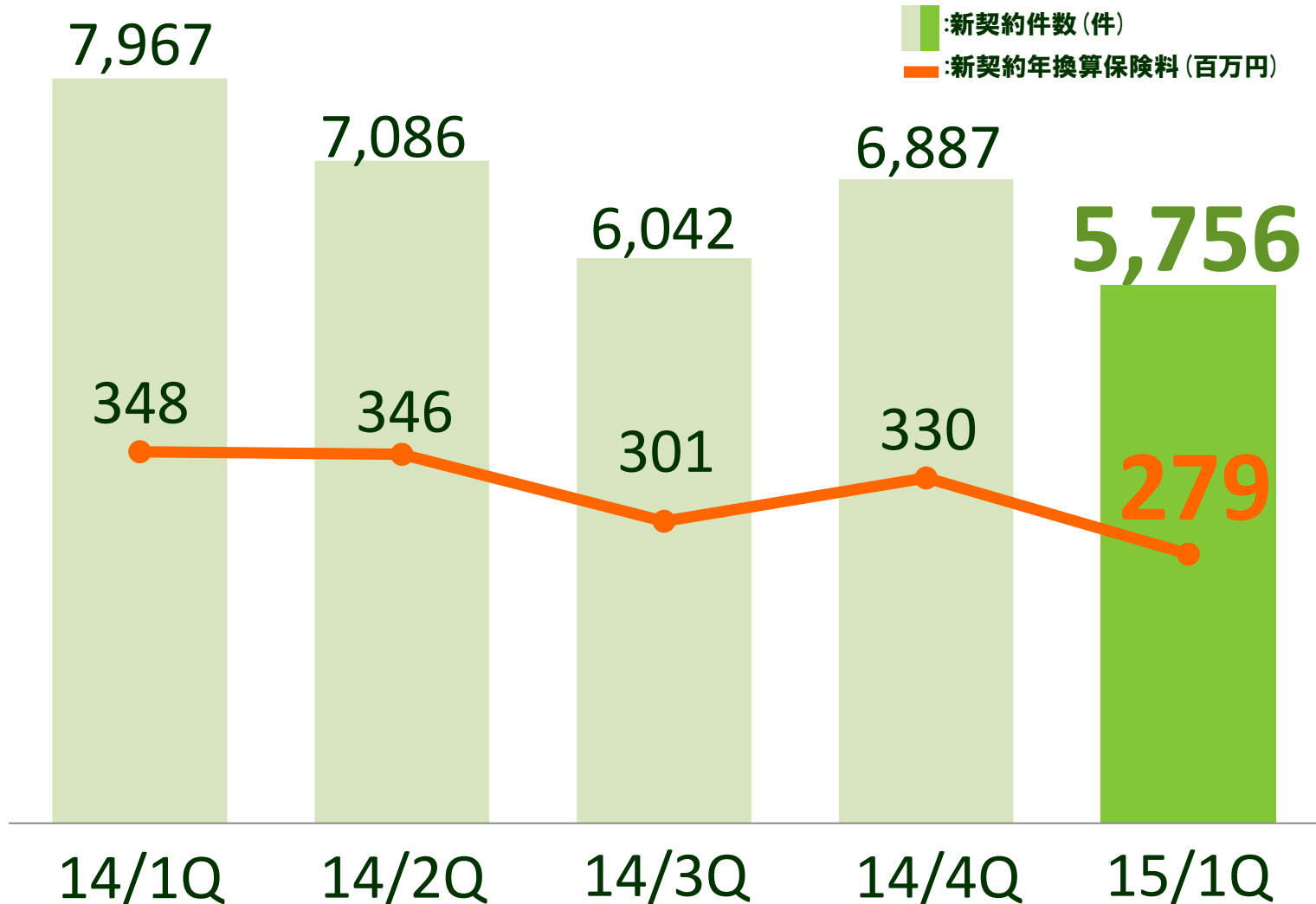
	14/06	15/06
保有契約件数	206,453件	217,335件
内訳:「かぞくへの保険」(定期死亡保険)	106,601件	113,690件
内訳:「じぶんへの保険」、「新じぶんへの保険」、 「新じぶんへの保険レディース」 (終身医療保険)	62,763件	66,185件
内訳:「じぶんへの保険プラス」(定期療養保険)	12,620件	11,660件
内訳:「働く人への保険」(就業不能保険)	24,469件	25,800件
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	1,734,640	1,850,441
保有契約者数	124,247人	133,102人
	14/1Q	15/1Q
(参考)解約失効率	8.7%	7.0%

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

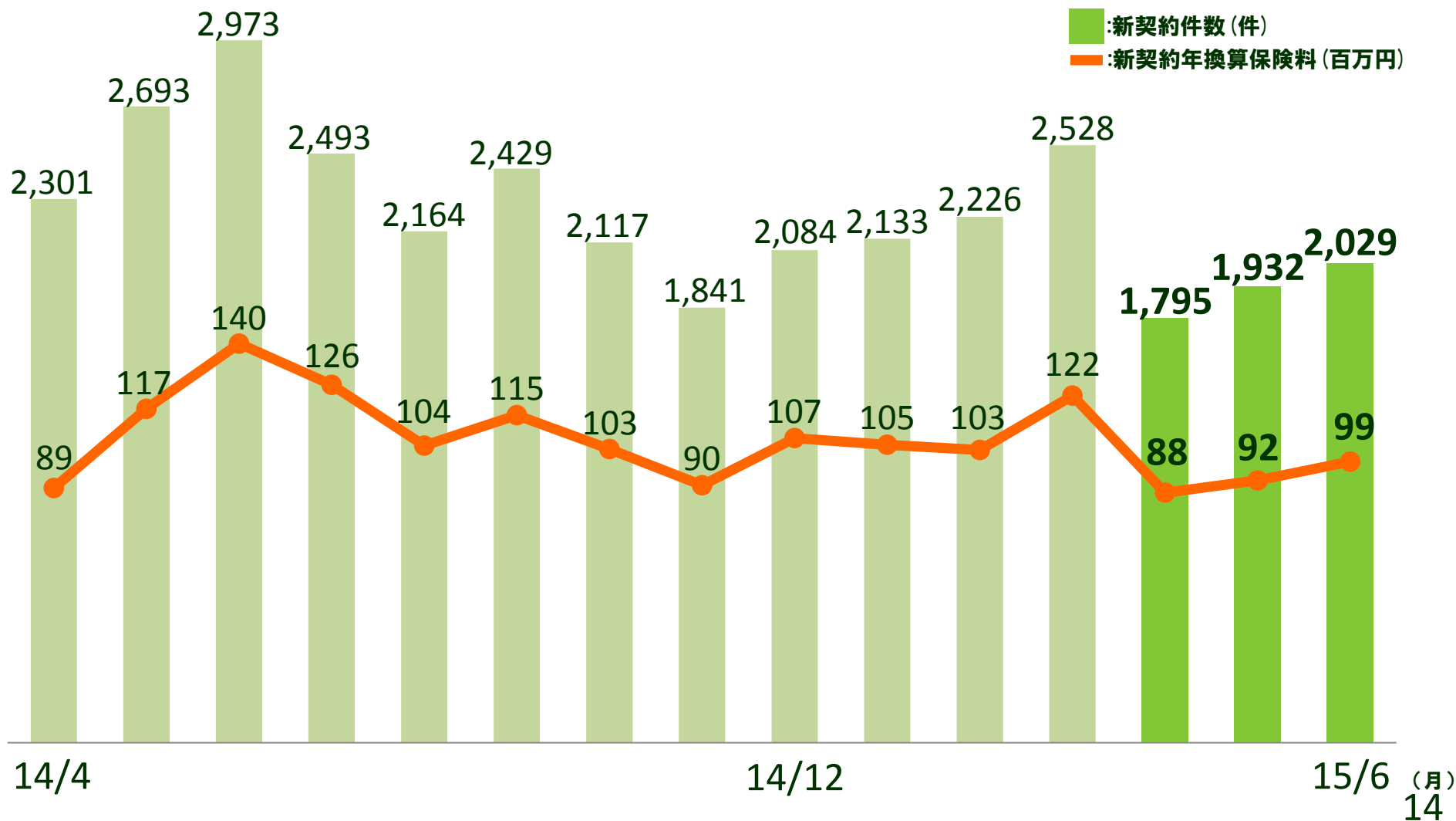
新契約件数/年換算保険料(四半期)

■ 新契約業績の底上げが継続的な課題



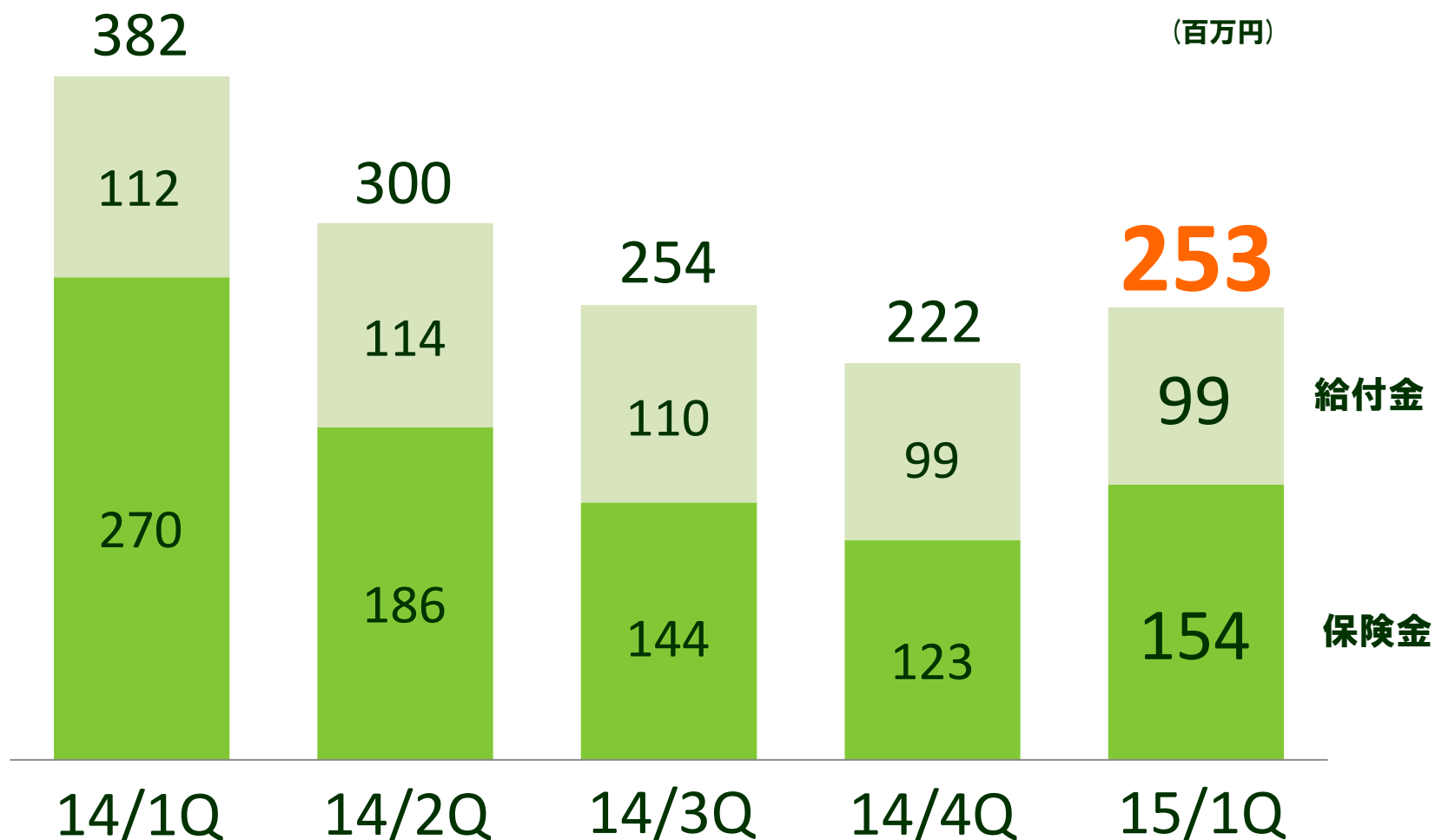
新契約件数/年換算保険料(月次)

■ 新契約業績の底上げの状況は一進一退



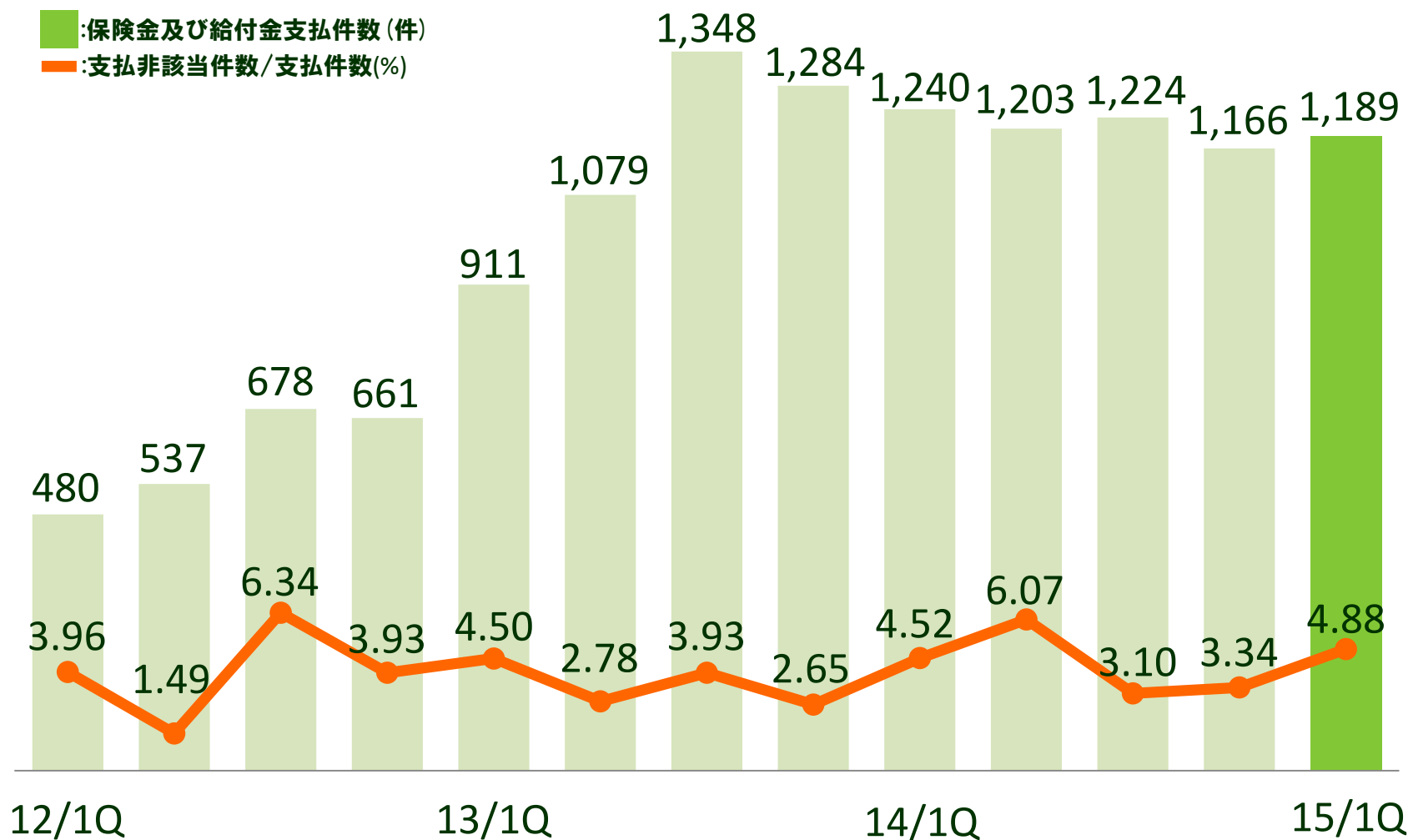
保険金及び給付金支払額(四半期)

■ 保有契約増の一方、支払額は前年同期比減



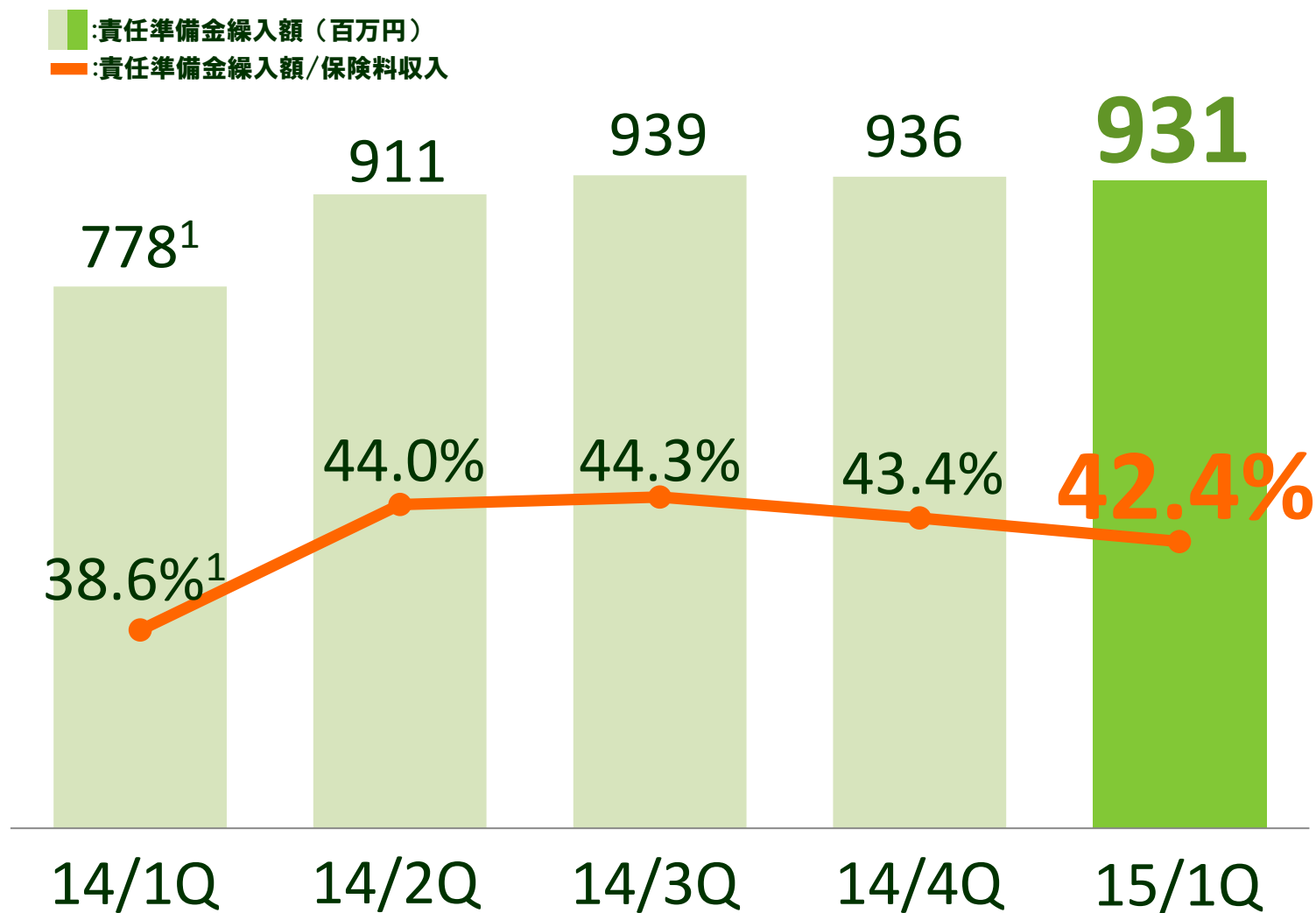
保険金及び給付金支払件数(四半期)

■ 支払非該当の割合は低水準を維持



責任準備金繰入額(四半期)

■ 新契約業績の動向により、横ばいに

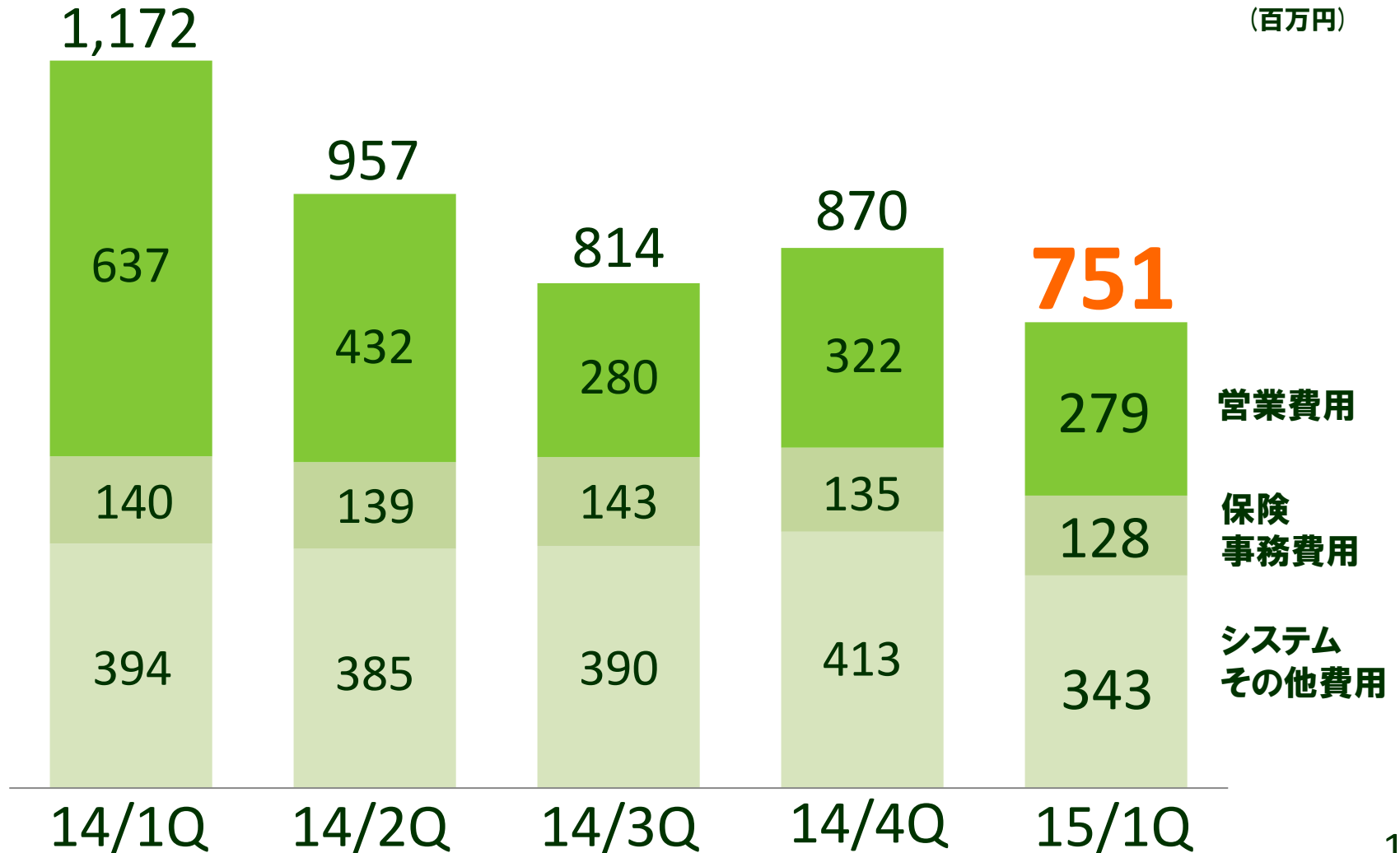


1. 新規の再保険契約に伴う危険準備金の戻入により、責任準備金繰入額が一時的に減少したものの

事業費(四半期)

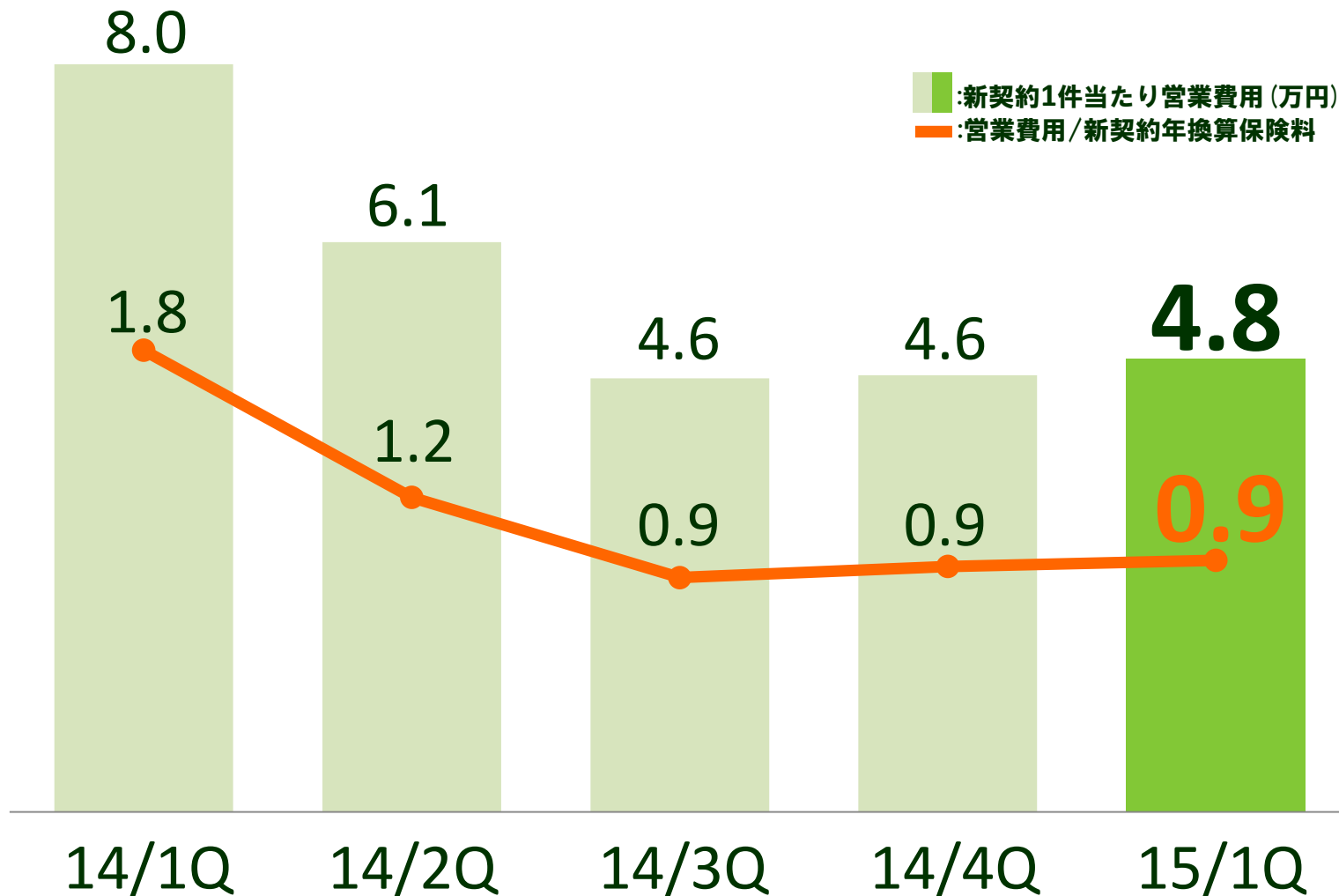
■ 営業費用の抑制により、直近最低水準に

(百万円)



新契約の獲得効率(四半期)

■ 新契約の減少により、横ばいが続く



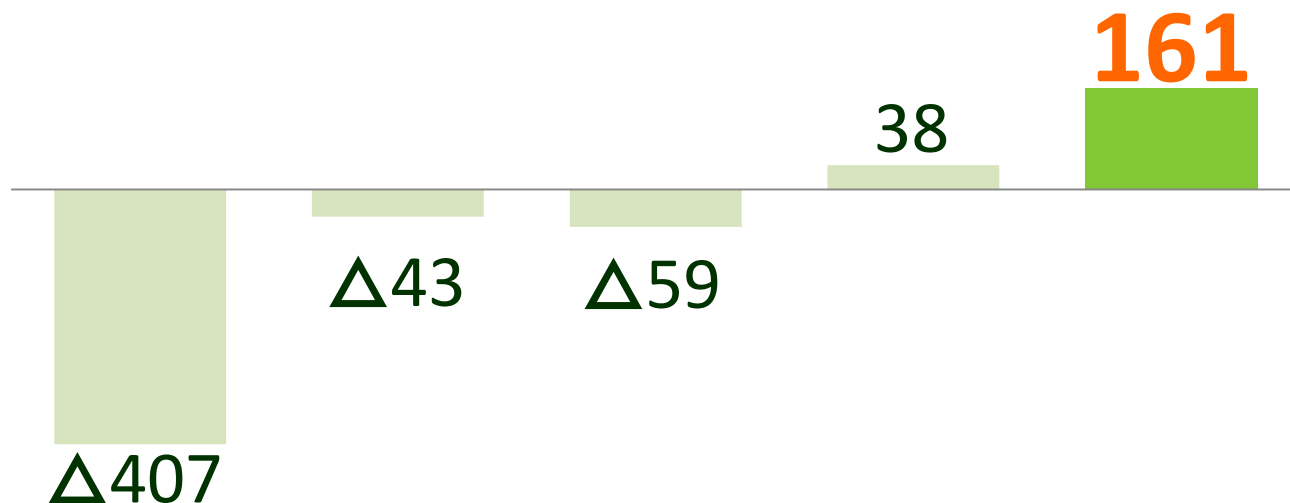
經常損益(四半期)

■ 実質的な經常損益が四半期で黒字に

(百万円)

	14/1Q	14/2Q	14/3Q	14/4Q	15/1Q
113条繰延資産償却費 考慮前經常損益	△407	△43	△59	38	161
113条償却費	△265	△265	△265	△265	△265
經常損失	△672	△308	△324	△226	△103

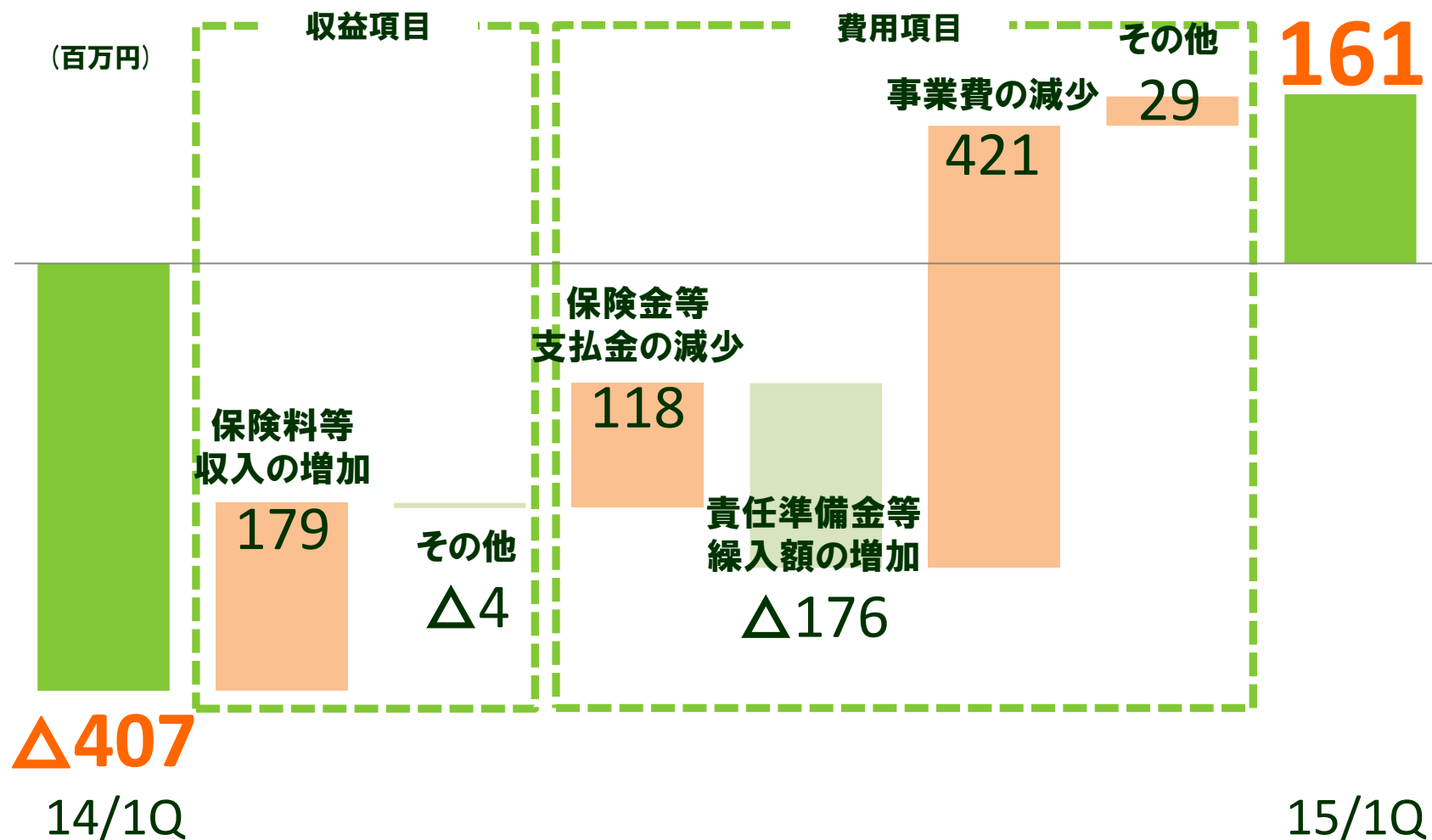
113条繰延資産償却費
考慮前經常損益(百万円)



113条考慮前経常損益の増減分析

■ 黒字化の主要因は、支払と事業費の減少

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



要約損益計算書(四半期)

(百万円)

	14/1Q	15/1Q	増減
保険料等収入	2,061	2,241	179
その他	47	42	△4
経常収益 (A)	2,109	2,284	174
保険金等支払金	420	301	△118
責任準備金等繰入額	778	954	176
事業費	1,172	751	△421
その他	144	115	△29
経常費用 (B)	2,516	2,122	△393
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 (A-B)	△407	161	568
保険業法第113条繰延資産償却費 (C)	265	265	-
経常損失 (A-B)-(C)	△672	△103	568

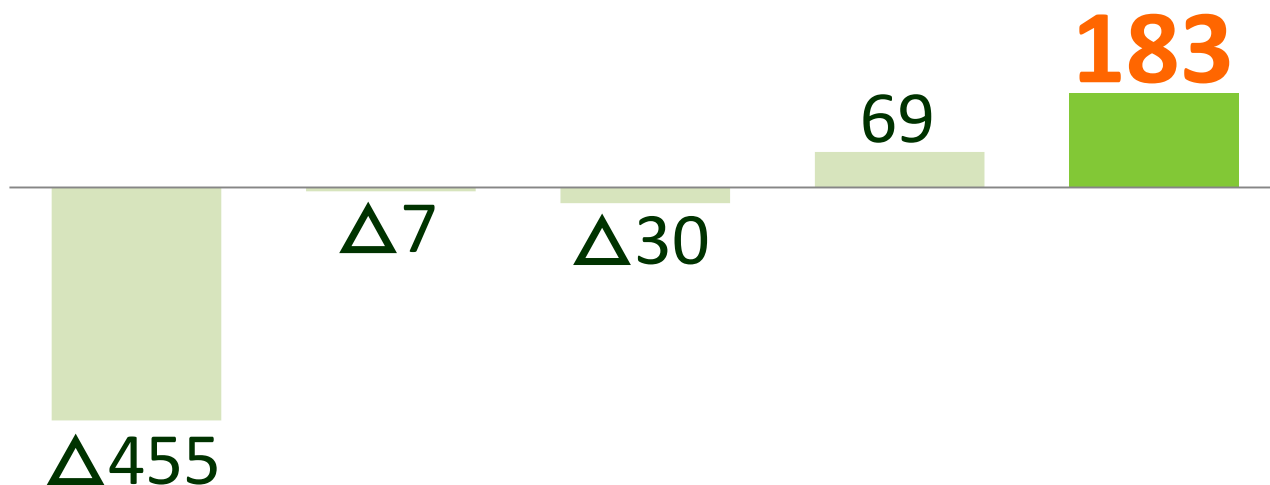
基礎利益・三利源分析

■ 危険差益を着実に計上し、費差損も改善

(百万円)

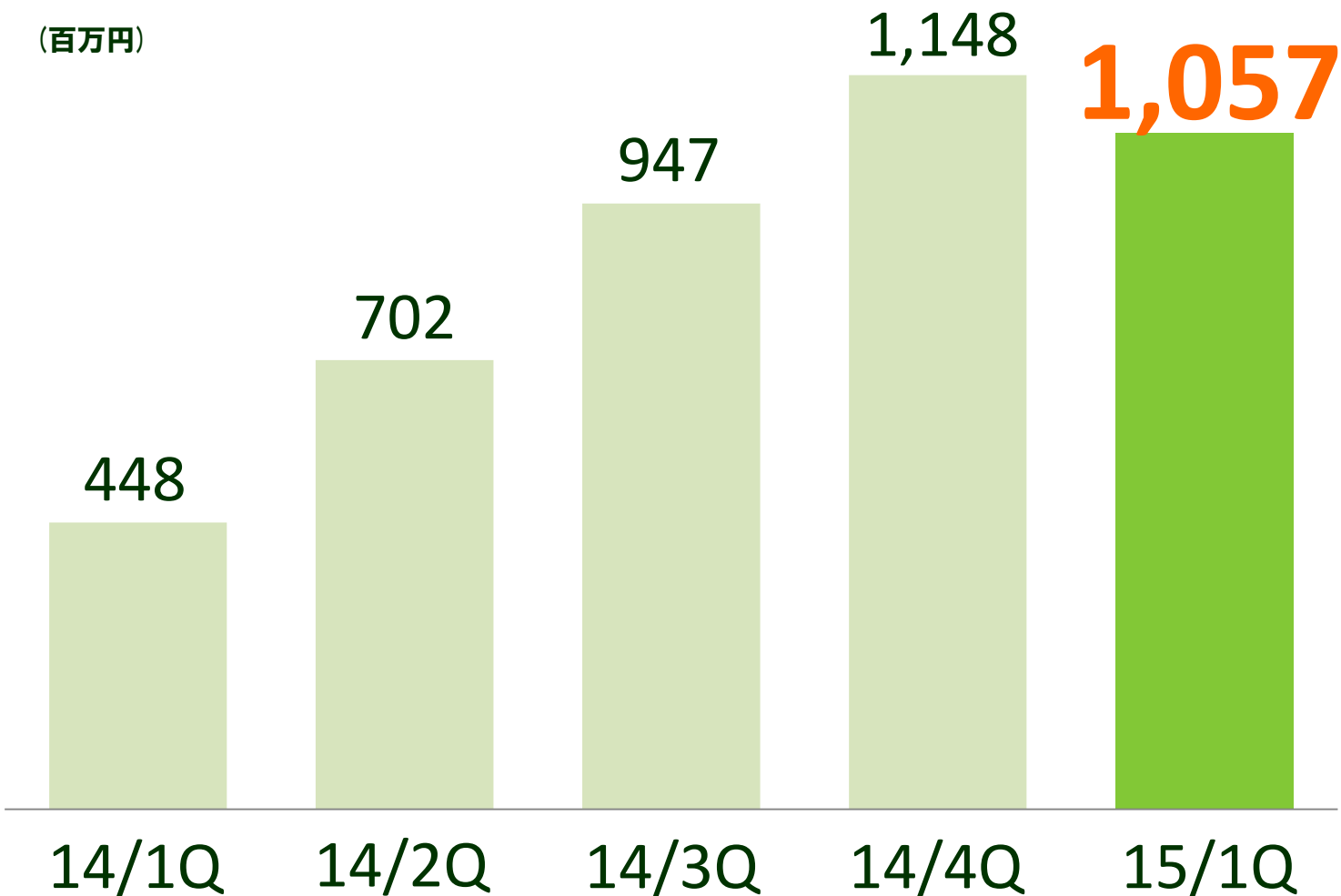
	14/1Q	14/2Q	14/3Q	14/4Q	15/1Q
危険差益	320	549	382	525	513
費差損	△1,040	△828	△683	△730	△602
利差損益	△0	6	4	8	8
基礎利益	△720	△272	△295	△195	△81
(参考)保険料等収入	2,061	2,094	2,154	2,182	2,241

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）

■ 事業費の減少により、高水準を維持



財務状況

(百万円)	14/03	15/03	15/06
総資産	21,188	23,387	27,192
現金及び預貯金	418	731	712
買入金銭債権	-	-	1,499
金銭の信託	1,000	1,033	1,032
有価証券	14,154	17,082	19,671
国債	6,636	8,227	9,326
地方債	-	851	840
社債	6,547	6,894	8,363
株式 ¹	206	222	248
外国証券 ²	764	886	892
負債合計	7,252	10,899	11,762
保険契約準備金	6,616	10,084	11,039
純資産	13,935	12,487	15,430

■ 第三者割当
増資により、
運用資産が増加

■ 有価証券の
修正デデュレーション
10.1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

KDDIに対する第三者割当増資



■ 5月22日に払込が完了し、保険主要株主¹に

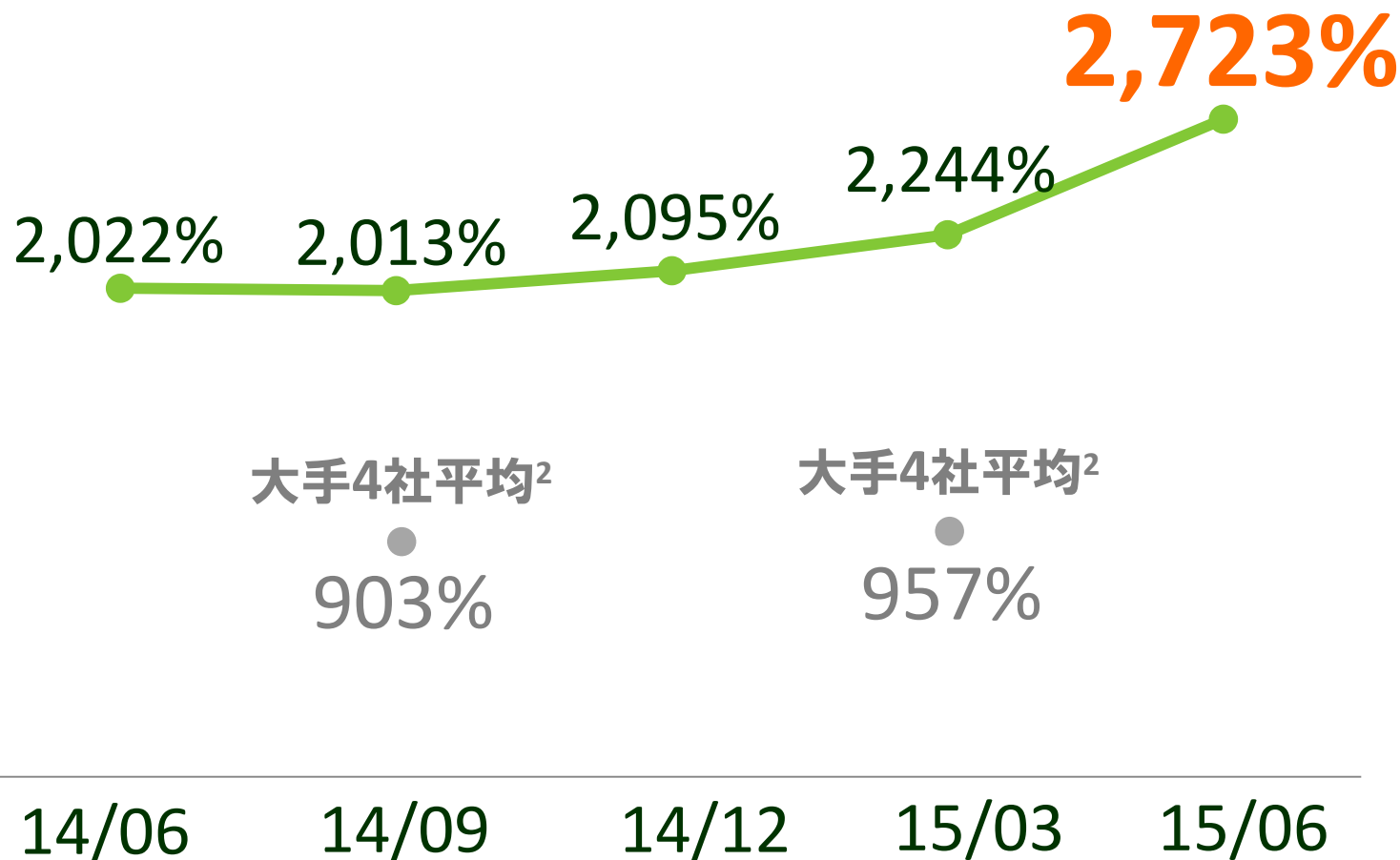
第三者割当増資の概要

発行価額	1株当たり380円
発行新株式数	8,000,000株
調達金額	3,040百万円 (資本金増加額1,520百万円)
その他	15.95%の議決権を所有する筆頭株主 かつ保険業法における保険主要株主

1. 保険業法において、保険会社の株式にかかる議決権の一定以上の保有者等は、当局の認可により保険主要株主となる

ソルベンシー・マージン比率¹

■ 第三者割当増資により、上昇



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

■ 具体策の年内発表を目指して準備中




第1位 2015年度 顧客満足度ランキング 生命保険 総合
定期死亡保険 かぞくへの保険
おかげさまで 保有契約 20万 万件突破 LIFENET
終身医療保険 新じぶんへの保険 レディース
終身医療保険 新じぶんへの保険
就業不能保険 働く人への保険
3 Stars Customer Service HDI-Japan 2014-2015
3 Stars Support Portal HDI-Japan 2014-2015



オンラインサービス
 pass
金融サービス
au 損保
じぶん銀行
コマース
 コンビニ カフェ レストラン スーパー デパート



au 顧客基盤
auかんたん決済
au WALLET

au付加価値経済圏

新CM「ご契約者に聞きました」編開始



■ 既契約者の高い満足度を潜在顧客にPR

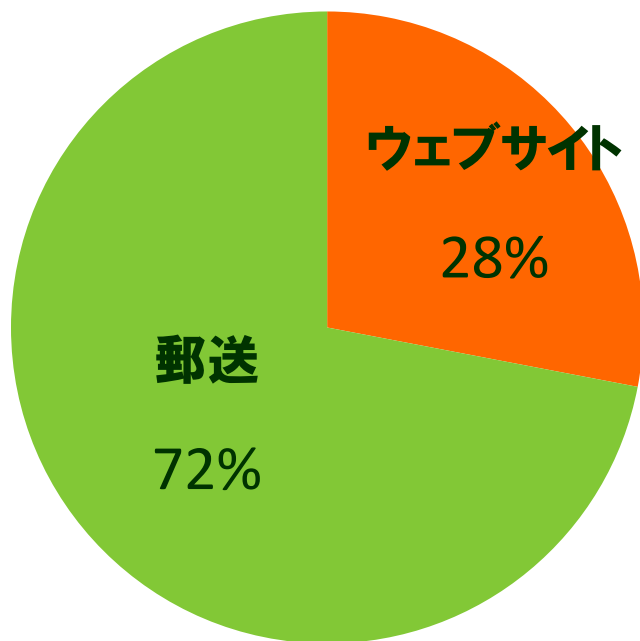


必要書類をサイトから提出可能に

■ ネット生保ならではの**利便性を提供**

契約時の必要書類をスマートフォン等で撮影し、ウェブサイトから提出可能とし、利便性を向上

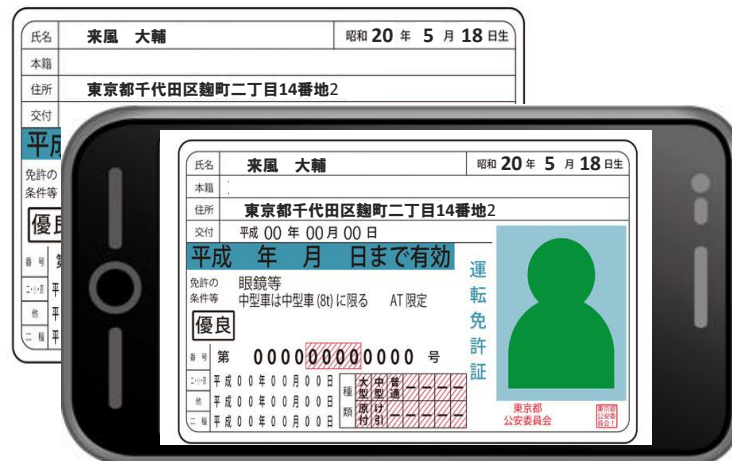
申込時の必要書類提出方法の割合¹
(2015年4月～6月)



お客様の声

“スマホで全て完結したので、便利だった”

“コピーを取る手間がなく、簡単にできた”



1. 2015年4月～6月までの新契約者のうち、成立サンクスコールで通話した532名の統計

新任取締役の就任

■ 経営目標の達成に向けて、経営体制を強化

代表取締役会長兼CEO
出口治明



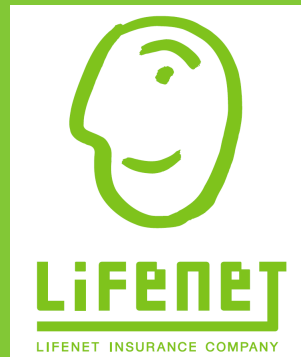
代表取締役社長兼COO
岩瀬大輔



常務取締役
中田華寿子



取締役副社長(新任)
西田政之



社外取締役(新任)
勝木朋彦

常務取締役
樋口俊一郎



社外取締役
藤原作弥



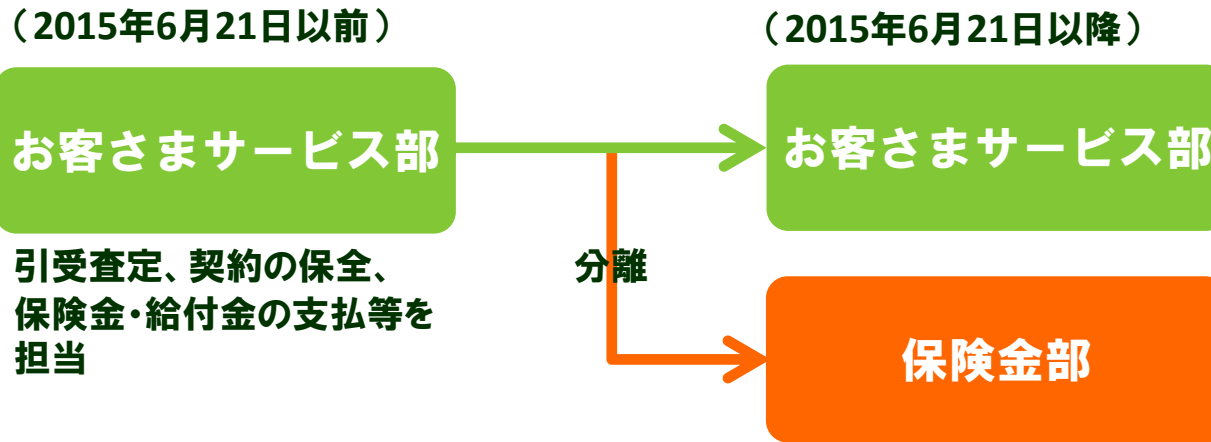
社外取締役 石倉洋子



社外取締役
内田和成

保険金部の新設

■ より確実に保険金・給付金を支払うために



2014年度にお支払いした保険金等

4,833 件 1,159百万円

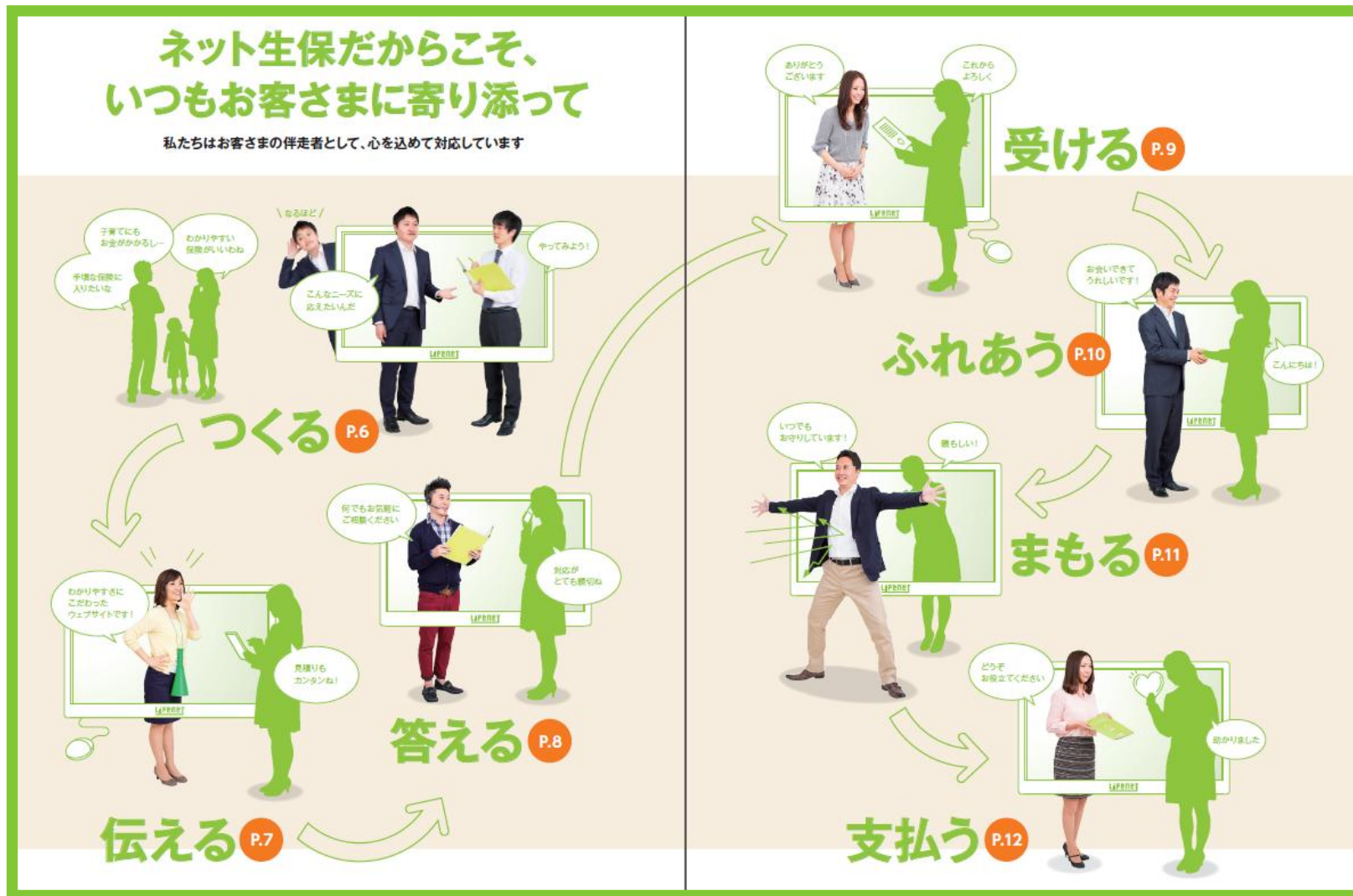
2014年度に保険金等の
お支払いに要した平均営業日数

2.69 日

事実の確認や請求書類の不備の補完に要した日数は除きます。

いつもお客さまに寄り添って

■ お客さまの利便性向上を第一に



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) 生命保険は形の無い商品である。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/>

「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

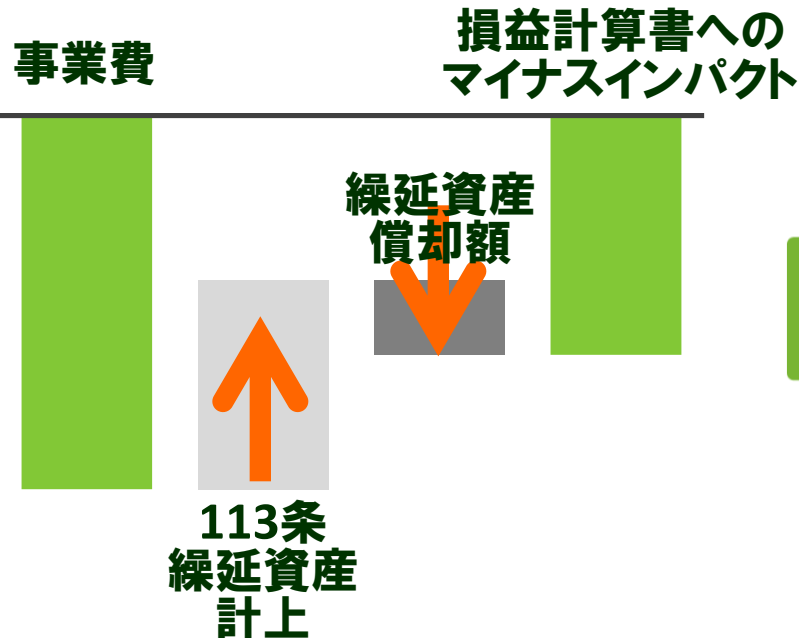
LIFENET INSURANCE COMPANY

保険業法第113条繰延資産の影響

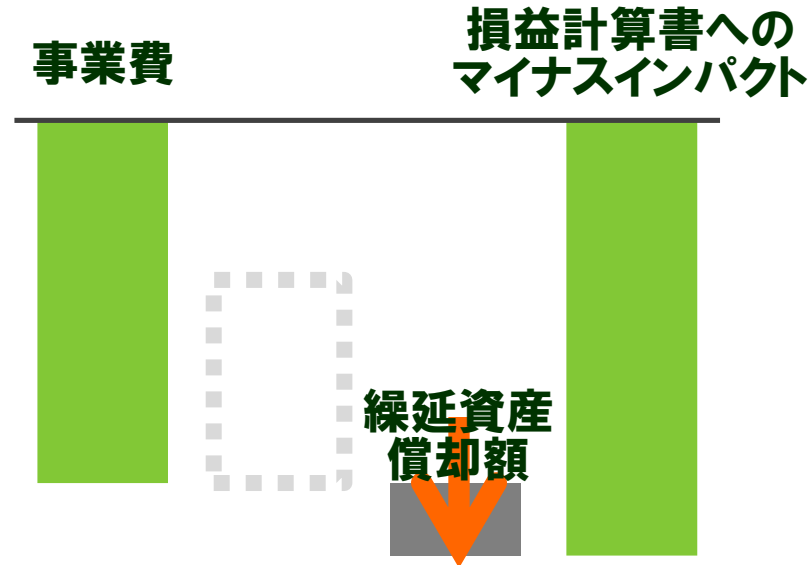
■ 2013年度から事業費の繰延ができず、償却負担が発生

損益計算書へのインパクトのイメージ図
(事業費と繰延資産の関係性のみを抜粋)

2012年度以前



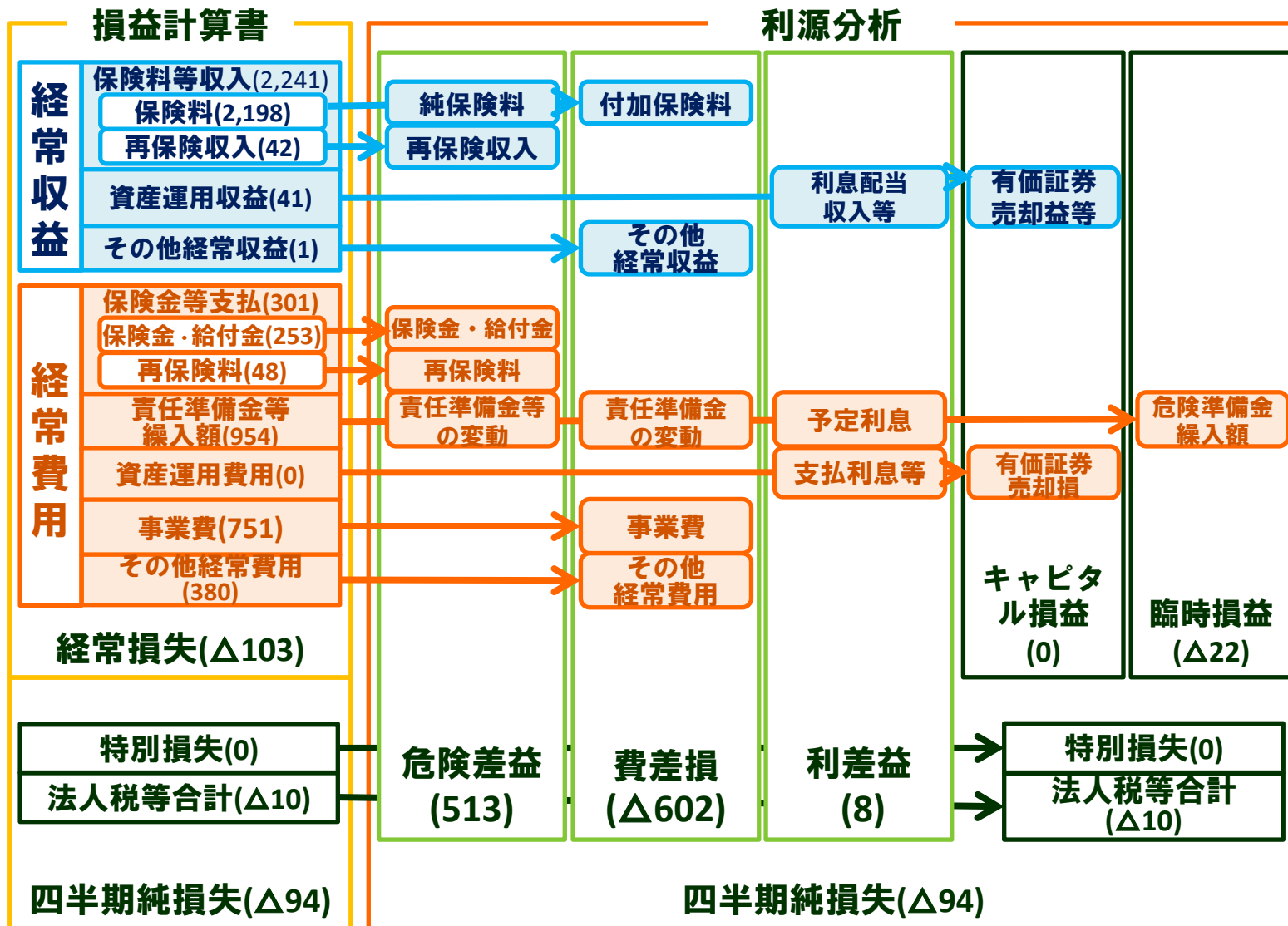
2013年度以降2017年度まで



貸借対照表上に保険業法第113条繰延資産が計上されている限り(=2017年度に予定する繰延資産の償却完了まで)、保険業法の規定により、剰余金の配当を行うことができません。

基礎利益の利源分析の図解

2015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

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

ソルベンシー・マージン比率
2,723.2%

= ソルベンシー・マージン総額
(17,672)

÷ リスクの合計額 ÷ 2
(1,297 ÷ 2)

預貯金 (712)	その他の負債 (331)
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）(274)
金銭の信託 (1,032)	支払備金(300)
有価証券 (19,671)	責任準備金(10,738)
有形固定資産 (103)	危険準備金(1,240)
無形固定資産 (431)	保険料積立金等 余剰部分(3,836)
その他の資産 (3,741)	価格変動準備金(10)
保険業法第113条 繰延資産 (2,915)	その他有価証券に係る 繰延税金負債(96) ¹
	その他有価証券 評価差額金(236) ¹
	資本金等 (12,252)
	純資産 (15,430)

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(989)

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(210)

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(352)

【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(46)

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。