

証券コード：7157



**LIFENET**  
LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2019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

2019年8月8日

2019年度第1四半期決算参考資料

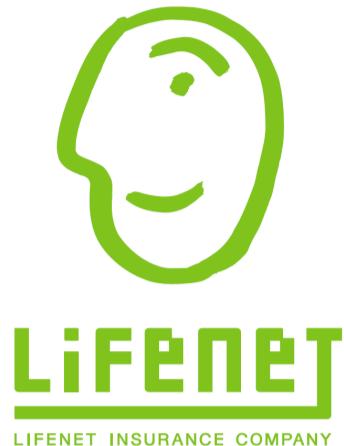
ライフネット生命保険株式会社

代表取締役社長 森 亮介

執行役員 近藤 良祐

- 2019年度第1四半期の決算について、株主・投資家情報ウェブサイトに掲載しております決算参考資料のスライドに沿ってポイントをご説明します。
- 財務諸表は、決算短信をご参照ください。
- では、2019年度第1四半期決算をご説明します。

# 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

# 2019年度第1四半期の主な実績



保有契約年換算保険料<sup>1</sup>

**13,652** 百万円

(対前年度末比104.3%)

新契約年換算保険料<sup>1</sup>

**822** 百万円

(対前年同期比143.7%)

修正利益<sup>2</sup>

**1,181** 百万円

(修正共同保険式再保険の影響額370百万円を含む)

EEV<sup>3</sup> (ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー)

**64,222** 百万円

(修正EV増加額<sup>4</sup>745百万円)

## 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>
- ソーシャルログイン機能を導入し、利便性を向上
- AIを活用し、ブランド訴求の動画を制作



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10ページ及び28ページを参照
3. 2019年6月末のEEVは、2019年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
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29ページを参照
5. HDI-Japanが主催する「HDI 格付けベンチマーク（生命保険業界・2018/2019）」

2

- 2019年度第1四半期の主な実績です。
- 保有契約業績は、着実に増加し、年換算保険料は、前年度末比で4.3%増加の136億5,200万円となりました。
- また、新契約業績は、力強く成長し、年換算保険料は、前年同期比で43.7%増加の8億2,200万円となりました。
- 営業費用を除く経常損益である「修正利益」は、2019年度から開始した修正共同保険式再保険の影響額3億7,000万円を含み、11億8,100万円となりました。
- 経営方針において重要な経営指標として定めているヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、642億2,200万円となりました。
- 前期末からの増加額のうち、期間業績の成長を示す修正EV増加額は、7億4,500万円となりました。
- また、当第1四半期の主な取組みとしては、当社のコンタクトセンター及びウェブサイトが外部機関から高い評価をいただきました。
- 加えて、au IDなどのソーシャルログインを導入するなど、お客様の利便性向上に向けて取り組むとともに、AIを活用して動画を公開し、当社のブランド訴求にも努めました。
- 引き続き、経営理念に基づいてお客様本位の視点を大切にしながら、商品・サービスの提供に尽力してまいります。
- 次ページ以降で詳しくご説明します。

# 保有契約年換算保険料/件数



■ :保有契約年換算保険料<sup>1</sup>(億円)  
■ :保有契約件数(件)



■ 着実に成長し、  
件数は32万件を  
突破

■ 前年同期末比  
年換算保険料  
**118.4%**  
件数  
**118.0%**

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

3

- 保有契約の年換算保険料は136億5,200万円、件数は32万件を突破し、32万1,829件となりました。
- 直近の新契約業績の成長を背景として、保有契約の増加ペースが加速していることがおわかりいただけます。

# 保有契約の内訳



## ■ 保有契約者数は、20万人を突破

	19/03	19/06	構成比
保有契約件数	308,854件	321,829件	100%
内訳：定期死亡保険 <sup>1</sup>	150,808件	156,428件	49%
内訳：終身医療保険 <sup>1</sup>	85,968件	89,084件	28%
内訳：定期療養保険 <sup>1</sup>	9,493件	9,367件	3%
内訳：就業不能保険 <sup>1</sup>	49,214件	50,521件	16%
内訳：がん保険 <sup>1</sup>	13,371件	16,429件	5%
保有契約金額(保有契約高) <sup>2</sup> (百万円)	2,289,567	2,351,117	
保有契約者数	197,669人	205,741人	
	18/1Q	19/1Q	
(参考) 解約失効率 <sup>3</sup>	6.3%	7.6%	

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

4

- 4ページは、保有契約の商品ごとの内訳等を記載しています。
- 前年度末時点と比較すると、構成比に大きな変化はございません。
- また、保有契約者数は、20万人を突破しました。
- 解約失効率は、前年同期と比較すると、増加傾向にあります。
- 当社は、新規のご契約者による解約失効率が比較的高いと認識していることから、新契約が増加すると解約も一定数増加することを想定しています。
- 一方で、事業規模の拡大に向けては、解約失効率への対応の必要性も認識しており、改善に向けて鋭意努めてまいります。

# 新契約年換算保険料/件数



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



■ 2年連続の  
過去最高更新に  
向けて、力強く成長

■ 前年同期比  
年換算保険料  
**143.7%**  
件数  
**143.9%**

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

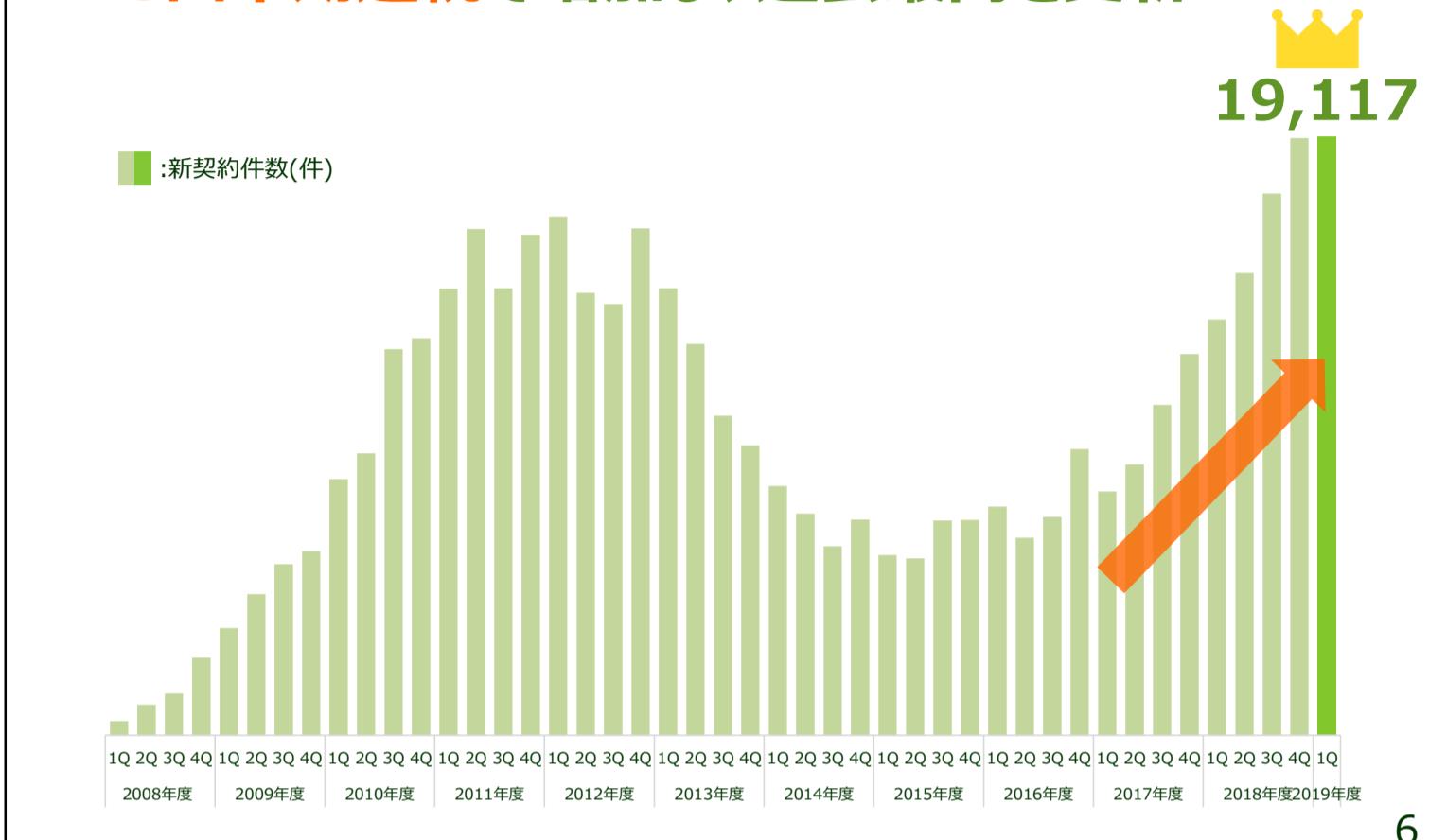
5

- 新契約業績は、ウェブサイトの改善や広告宣伝の積極的な投下などにより、勢いよく伸長し、年換算保険料は前年同期から43.7%増加の8億2,200万円となりました。
- また、件数は、43.9%増加の19,117件となりました。
- 引き続き、この勢いを持続させ、2年連続の過去最高業績の更新を目指します。

## 新契約件数（四半期）



## ■ 8四半期連続で増加し、過去最高を更新



- 6ページは、新契約件数の推移を四半期ベースでお示ししたものです。2017年度の第1四半期以降、8期連続で増加し、当第1四半期は過去最高を更新しました。
  - 直前四半期からの伸びは決して大きくありませんが、一方で、例年第1四半期は季節性の影響から直前四半期比で伸ばしにくい時期でもあります。
  - そのような中で、当第1四半期において過去最高を更新できたことは、契約業績の地力が向上している結果であり、第2四半期に良い形で繋げることができたと手応えを感じています。
  - 引き続き、より多くのお客さまに当社の価値をお届けし、事業規模を拡大してまいります。

# 営業費用効率



■: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>



- 成長投資を優先し、1件当たり営業費用は増加
- 2019年度は7万円台の推移を予定

営業費用 (百万円)	1,302	1,822	2,627	4,216	1,502
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				

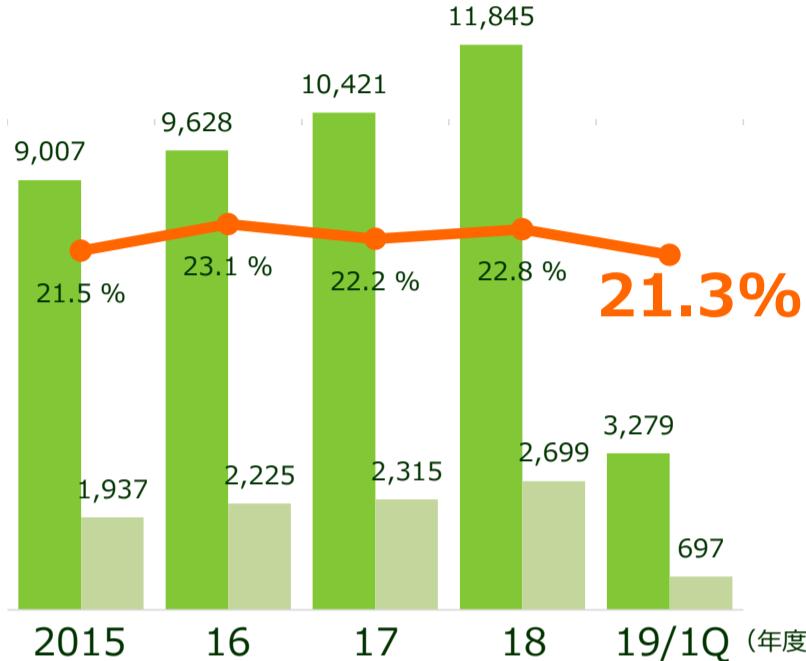
7

- 7ページは、営業費用効率です。
- 左下の表に、投下した営業費用の実額を記載しています。2015年度から2018年度までは年度通期の金額であり、2019年度は第1四半期の金額です。
- 当第1四半期の1件当たりの営業費用は、7万8,000円となりました。
- 通期決算において2019年度の業績予想をご説明する中で、2019年度は引き続き成長投資を優先し、1件当たり営業費用は7万円台の推移を予定していることをお伝えしました。
- 当第1四半期では、更なるブランド強化と認知度向上により事業規模を拡大していくために、当初予定していた水準の効率で積極的に営業費用を投下しました。
- 引き続き、新契約業績に繋がる良い事業環境かどうかを注意深く観察しながら、営業費用の投下判断をしてまいります。

# 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)



1. 営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

■ 成長への投資を優先しつつも改善

■ 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

8

- 次に、保険料収入に対する、営業費用を除く事業費率について、ご説明します。
- 営業費用を除く事業費は、6億9,700万円、保険料収入に対する比率は、21.3%と改善しました。
- 中長期的な将来の収益性向上のためには、保険料収入に対する、営業費用を除いた事業費率を改善することが重要だと考えています。
- そのため、事業規模を拡大することに加え、テクノロジーなどを活用しながら、業務の効率性を高めることで、改善を目指してまいります。

# 現行法定会計の収益構造



## ■ 獲得費用は初年度に計上するが、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

9

- さて、ここで改めて生命保険会社の会計構造についてご説明します。
- まず、現行の法定会計では、新契約の獲得にかかる営業費用は初年度に集中して計上される会計基準となっています。
- 一方で、売上にあたる保険料は保険期間の長期にわたって計上されるため、収入と費用の発生時期が異なる構造となっています。
- 新契約業績が成長すればするほど、獲得に伴う営業費用は拡大する一方で、当年度に獲得した新契約から生まれる収入は、当年度の実績にあまり反映されません。
- そのため、現在の当社のように保有契約が比較的少なく、新契約業績が力強く成長している場合には、現行法定会計では経常損益にマイナスの影響を与える構造となっています。

# 重要な経営指標



## ■ 成長過程における指標として2項目を開示

### 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

### EEV（ヨーロピアン・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

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ドラインに準拠するEVがEEVである

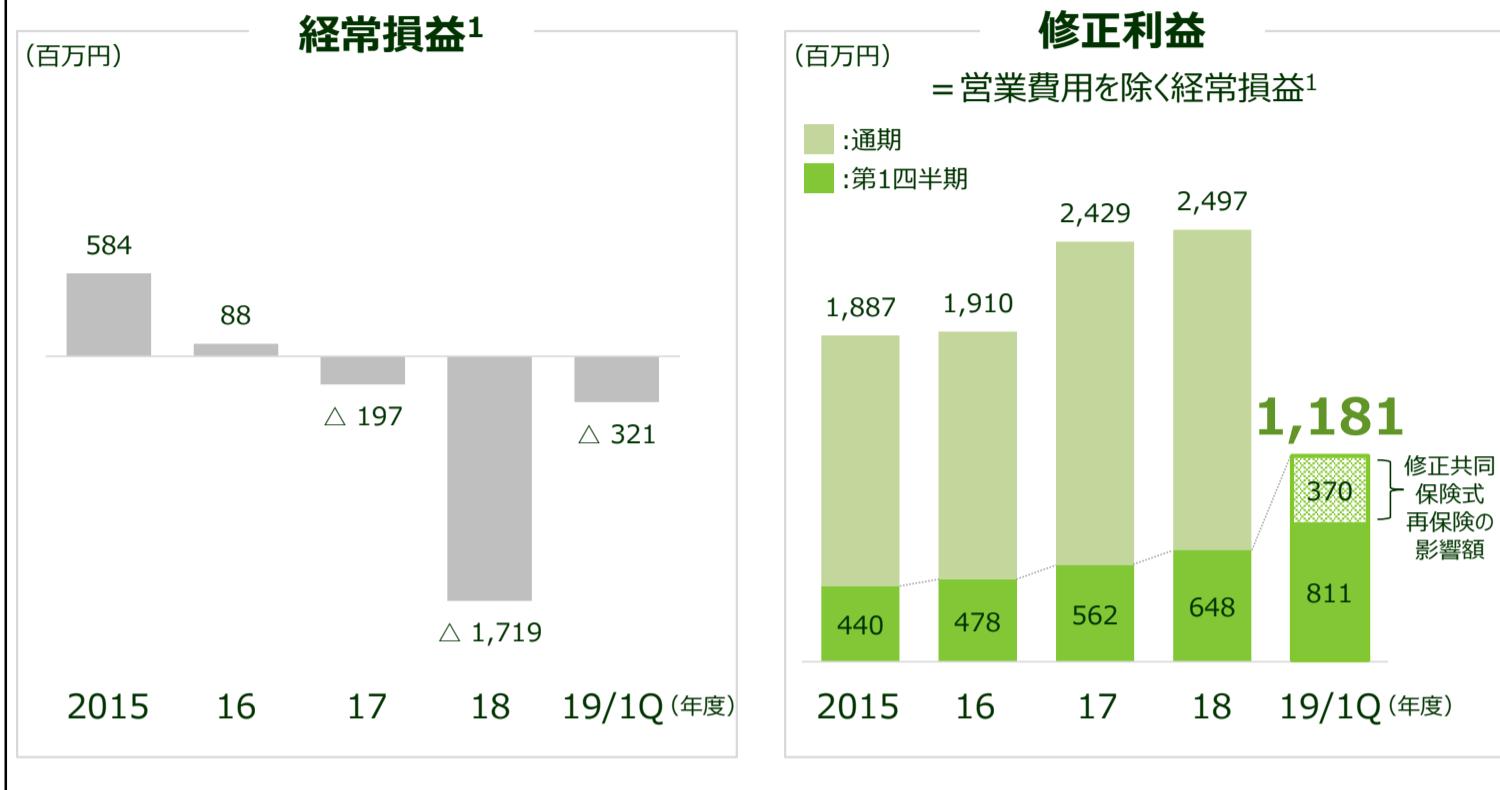
10

- そのため、10ページに記載のとおり、成長過程における指標として、修正利益とヨーロピアン・エンベディッド・バリューを重要な経営指標と位置付けています。
- 9ページでご説明したとおり、法定会計では、収入と費用の発生時期にズレが生じ、新契約の獲得費用である営業費用が、当社の状況をわかりにくくさせているものと考えています。
- このため、収入と費用の発生時期が異なる営業費用を除いた利益水準を修正利益として、その変動に着目をしています。
- なお、修正利益は、営業費用を除く経常損益であることから、2019年度から実施している修正共同保険式再保険の影響が含まれることとなります。
- 修正利益とヨーロピアン・エンベディッド・バリューを次ページ以降でそれぞれご説明します。

# 修正利益の推移



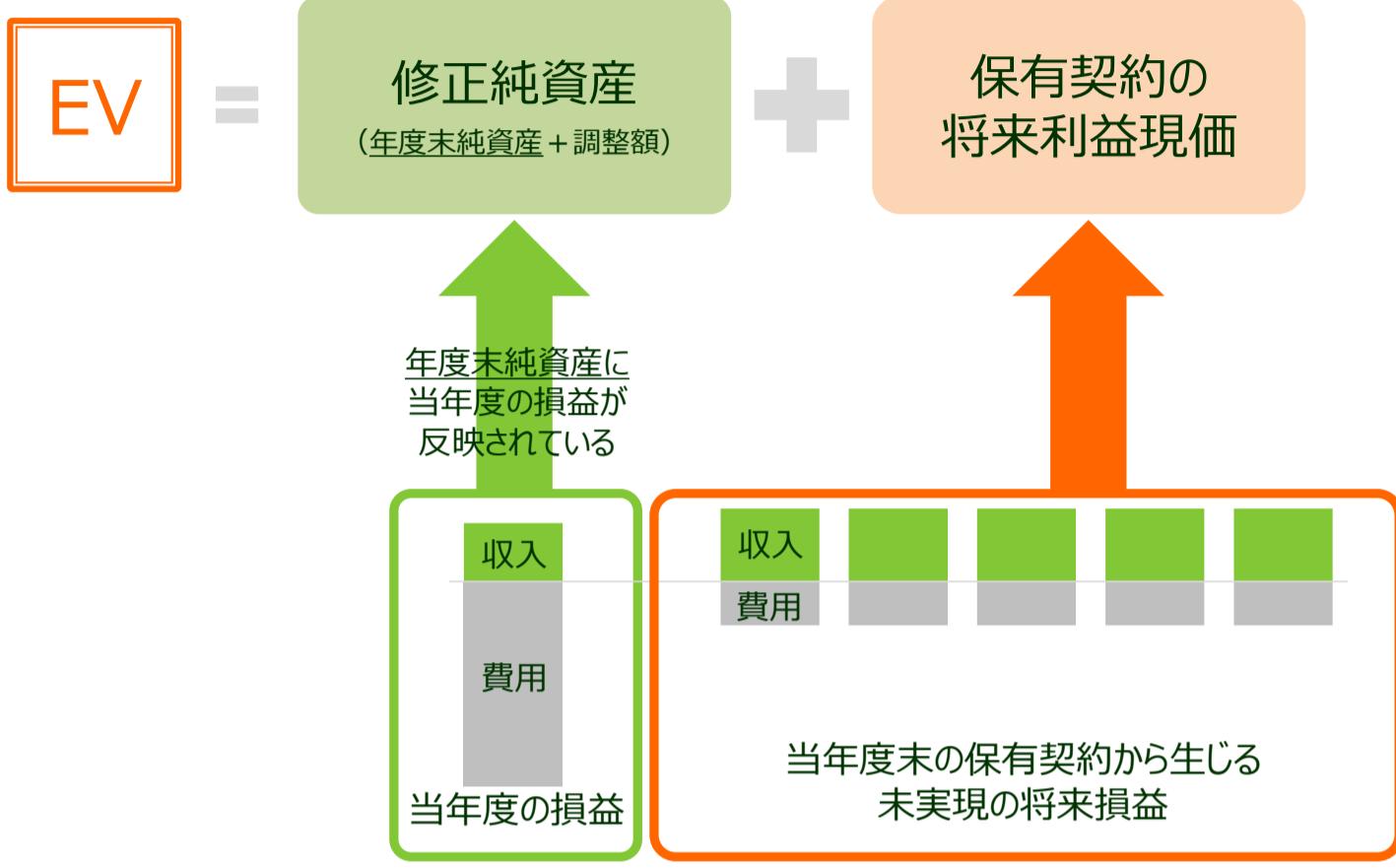
## ■ 獲得費用を除いた修正利益は増加



11

- 11ページは、修正利益の推移です。
- まず、左側の経常損益のグラフをご覧ください。
- 2015年度は営業費用を絞り、経常損益がプラスとなっておりますが、新契約業績は上場以降、最も鈍化した事業年度です。
- 一方、2018年度は、経常損益がマイナス17億円となっているものの、過去最高の新契約業績を更新しており、2019年度第1四半期においても、経常損益がマイナス3億円となっていますが、ご説明したとおり、四半期ベースで新契約業績は過去最高となっています。
- このように、法定会計の経常損益では、当社の状況を適切に表すことができません。
- そのため、右側の修正利益にて、新契約の獲得費用を除いた利益水準をお示ししています。
- 当第1四半期の修正利益は、再保険の影響額3億7,000万円を含み、11億8,100万円となりました。
- 再保険の影響額を除いた8億1,100万円は、いわば保有契約から生じる利益と捉えることができると思います。
- なお、2019年度の再保険の影響を除いた緑色部分は、昨年度の決算からお伝えしているとおり、標準責任準備金への移行の影響及び5年チルメル式による積立負担が2019年度にピークを迎えることから、保有契約は着実に増加しているものの、当年度においては維持もしくは減少傾向になることを見込んでいます。

# EV（エンベディッド・バリュー）の構造



12

- 次に、エンベディッド・バリューの構造を簡単にお伝えします。
- エンベディッド・バリューは、「修正純資産」と「保有契約の将来利益現価」を合計した指標です。
- 当年度の税後利益は、「修正純資産」の増減に影響を与えます。
- 一方、「保有契約の将来利益現価」は、現在の保有契約において、損益計算書上ではまだに認識されていない将来の税後利益を計算し、現在価値に割り引いたものです。
- 生命保険は、一般的に契約期間が長期にわたるため、契約獲得と会計上の利益が実現するまでタイムラグが生じます。
- そのため、長期的な収益性の指標であるエンベディッド・バリューで示す必要があると考えています。

## ■ 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**

13

- 当社のヨーロピアン・エンベディッド・バリューの主な特長は、2点ございます。
- 1点目は、2012年3月の上場以来、力強い成長を実現し、継続的に増加していることです。
- 2点目は、金利変動への耐性の高さです。
- 次のページ以降でご説明します。

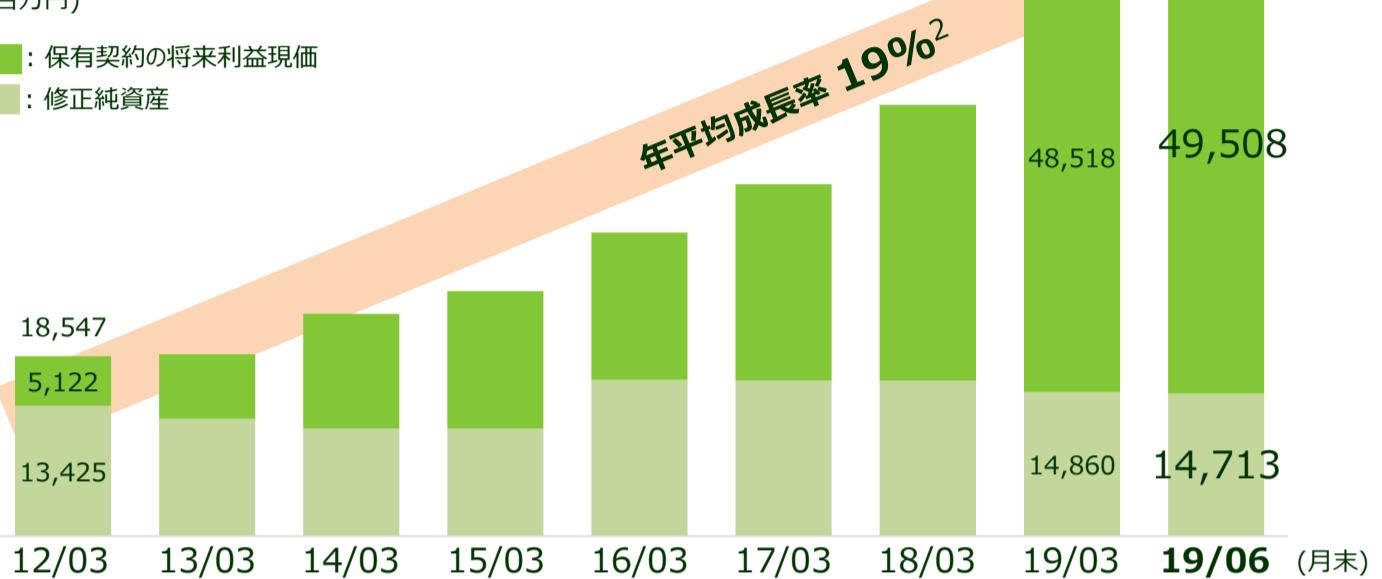
# EEV<sup>1</sup>の力強い成長を実現



## ■ 上場来の年平均成長率は、 EEV19%<sup>2</sup>、将来利益現価37%

(百万円)

■ 保有契約の将来利益現価  
■ 修正純資産



年平均成長率 19%<sup>2</sup>

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6月末のEEVは、2019年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
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

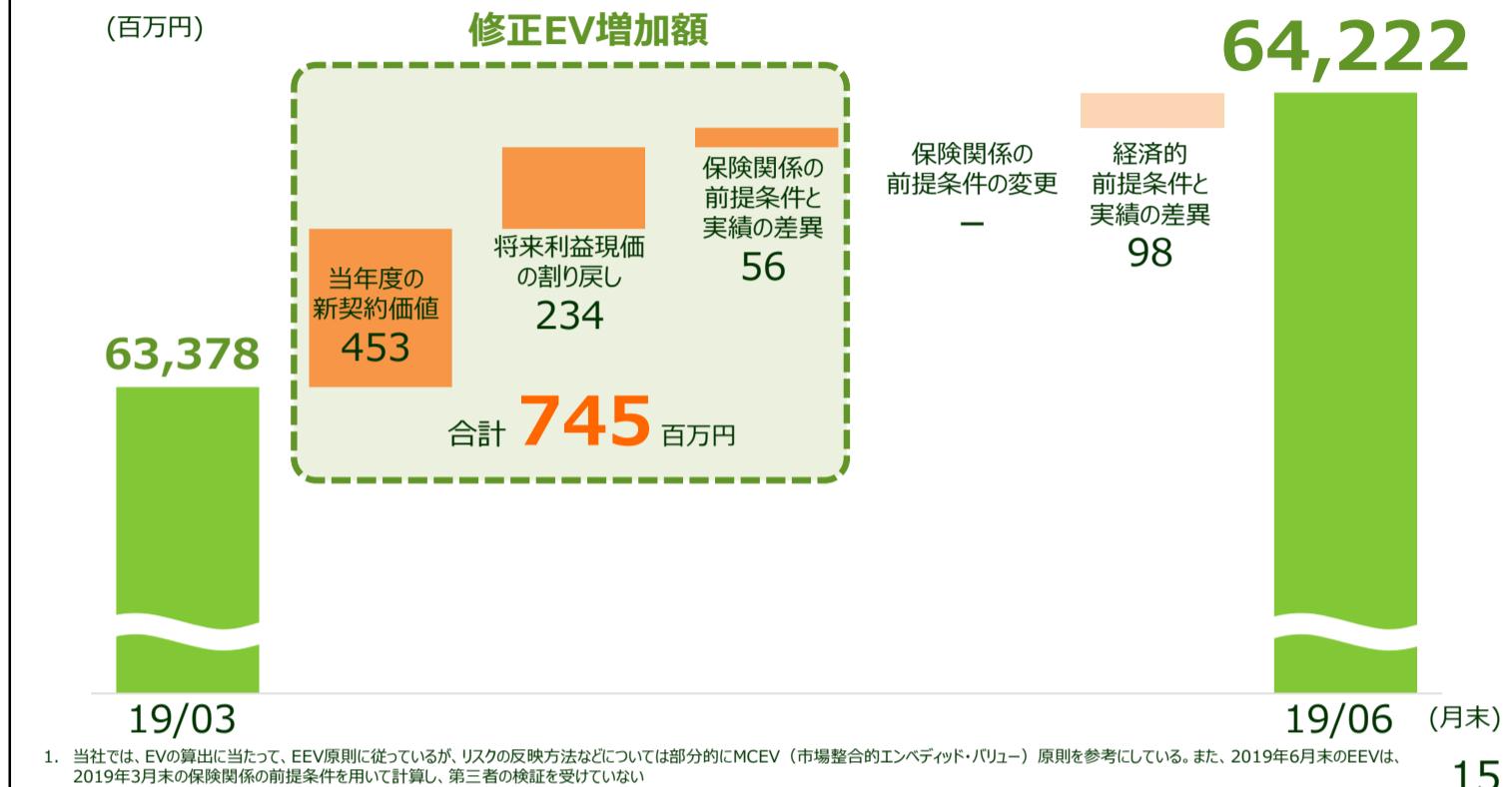
14

- 14ページのとおり、当社のヨーロピアン・エンベディッド・バリューは2012年3月の上場以降、年平均成長率は19%で増加しています。
- 特に、将来利益の蓄えである「保有契約の将来利益現価」の年平均成長率は37%で力強く増加していることがご覧いただけると思います。
- また、当社のヨーロピアン・エンベディッド・バリューは低金利の市場環境下においても安定的に成長しており、期末時点で減少したことは一度もありません。
- 当社のEVは、成長率の高さ、および金利変動への耐性の高さの両面において、他の上場生命保険会社のEVとは大きく異なる点が特長です。

# EEV<sup>1</sup>の変動要因分析



## ■ 期間成長を表す修正EV増加額は、745百万円



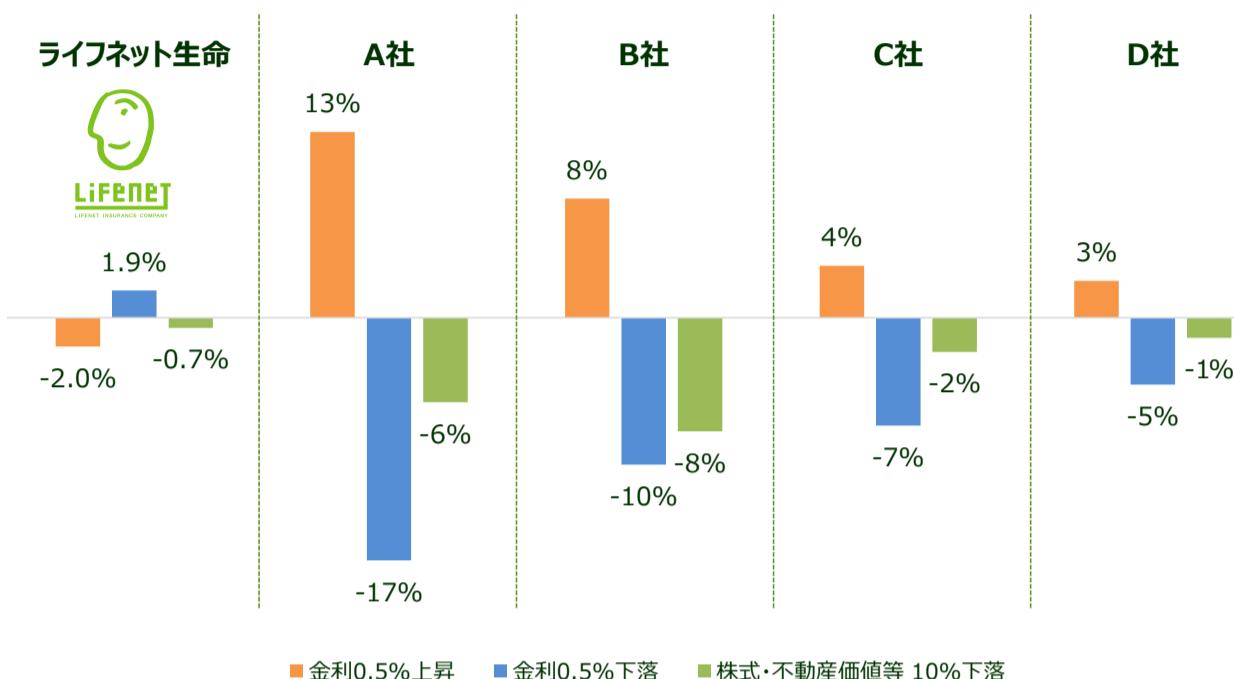
- 15ページは、2019年3月末時点から2019年6月末時点へのEEVの変動要因分析です。
- 当社は、EEVの変動のうち、ご覧のスライドの緑の点線枠で囲っている、「新契約価値」「将来利益現価の割り戻し」「保険関係の前提条件と実績との差異」の3点の合計を修正EV増加額とし、当社の期間業績を適切に表す指標として開示しています。
- 当第1四半期の修正EV増加額は7億4,500万円となりました。
- なお、保険関係の前提条件は、2019年3月末時点と同じであり、2019年6月末において変更は行っていません。
- 新契約業績の成長により、修正EV増加額を伸長させ、引き続きEEVの成長を目指してまいります。

# 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

2019年3月末<sup>1</sup>



1. 国内の上場生命保険会社各社の開示資料に基づき、当社作成

16

- 16ページは、当社と国内の上場生命保険会社における、EVの金利及び株価等の変動に対する感応度を示しています。
- 当社は、相対的に、金利及び株価等の変動の影響を受けにくい資産の運用と商品のラインナップであることから、ご覧のとおり、当社の金利や株価等の変動に対するEVの感応度は限定的となっています。
- 資本市場の中では、EVの金利及び株価等の変動に対する感応度が小さいことが、市場からの高い評価に繋がると考えていらっしゃるかたもいると認識していることから、引き続き開示しています。

# 財務状況



(百万円)	19/03	19/06
総資産	<b>38,247</b>	<b>39,002</b>
現金及び預貯金	1,192	1,086
買入金銭債権	999	799
金銭の信託	3,114	3,305
有価証券	30,989	31,351
国債	8,071	8,102
地方債	1,394	1,403
社債	16,763	17,023
株式	363	345
外国証券	45	43
その他の証券 <sup>1</sup>	4,352	4,433
負債合計	<b>26,474</b>	<b>27,464</b>
保険契約準備金	25,256	26,233
純資産	<b>11,773</b>	<b>11,538</b>
ソルベンシー・マージン比率	<b>2,085%</b>	<b>2,216%</b>
保有債券の修正デュレーション	<b>12.0年</b>	<b>12.1年</b>

■ソルベンシー・マージン比率<sup>2</sup>は充分な水準を確保

1. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資
2. 通常の予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

17

- 17ページは、貸借対照表の要約です。
- 総資産は、390億200万円、負債は274億6,400万円、純資産は115億3,800万円となりました。
- また、保有債券の修正デュレーションは12.1年となりました。
- ソルベンシー・マージン比率は、当第1四半期においては、主に危険準備金の算出方法の見直しに伴う保険リスクの減少により増加しました。

## 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

コンタクトセンターの新規顧客及びご契約者向け対応とウェブサイトが「HDI格付けベンチマーク」で最高評価の三ツ星を受賞<sup>1</sup>



問合せ窓口(新規電話・チャット対応)



モニタリング(契約者電話対応)



Webサポート(ウェブサイト)

### ■ ソーシャルログイン機能を導入し、利便性を向上

お客さまが申し込みやマイページのログイン時に外部IDを利用できる環境を整備

### ■ AIを活用し、ブランド訴求の動画を公開

11周年特別ムービー  
[「ライフネット生命は、人ひとりの生き方を応援します」](#)

1. HDI-Japanが主催する「HDI 格付けベンチマーク（生命保険業界・2018/2019）」

18

- 18ページは、当第1四半期の主な取組みです。
- 外部評価の「HDI格付けベンチマーク」において、お客さまに寄り添ったわかりやすい対応などが評価され、当社のコンタクトセンターとウェブサイトは、引き続き最高評価をいただきました。
- また、ソーシャルログイン機能を活用して、お客さま専用ページであるマイページにログインができる環境を整え、お客さまの利便性の向上を実現しました。
- さらに、AIによる分析結果を用いて、動画をウェブサイトに公開し、当社のブランド力の向上に努めています。
- 今後も、当社のマニフェストに掲げているとおり、お客さまの声に耳を傾け、お客さま本位の視点で、新しい顧客体験の提供に努めてまいります。

# 2019年度業績予想



- 5月13日に開示した業績予想から修正なし
- より高い企業価値を目指して、成長投資を優先

	2019年度業績予想	うち再保険の影響額	(参考) 2018年度 実績
経常収益	<b>16,200</b>	2,000	<b>12,560</b>
経常利益	<b>△2,000</b>	1,400	<b>△1,719</b>
当期純利益	<b>△2,000</b>	1,400	<b>△1,735</b>
(参考) 新契約 年換算保険料 <sup>1</sup>	3,000		2,773

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

19

- 2019年度の業績予想は、本年5月に開示した業績予想から修正はございません。
- 成長を優先するため、営業費用の積極的な投下を継続することで、中長期の企業価値向上の実現に努めます。
- また、修正共同保険式再保険を活用した影響額を内訳として示しています。
- 好調な新契約業績を踏まえ、2018年度に引き続き、今年度も過去最高の新契約業績を目指してまいります。

# 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（ヨーロピアン・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

20

- 20ページは2018年11月に開示した経営方針です。
- 今後も経営理念に基づく事業運営により、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を目指すとともに、ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー1,000億円の早期の到達に向けて邁進してまいります。

以上

# 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つた保障を納得して、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。

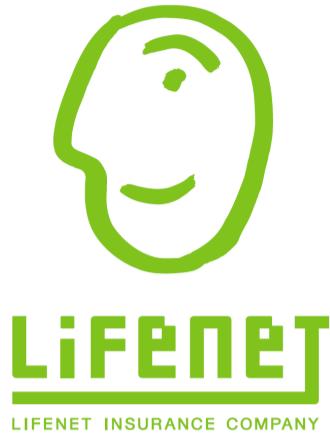
## 第3章 生命保険料を、安くする

- (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、さまざまなり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1四半期）



(百万円)	FY2018/1Q	FY2019/1Q	増減	増減理由
要約 損益 計算 書	保険料等収入	2,882	3,774	891 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	71	121	49
	経常収益	2,954	3,895	941 修正共同保険式再保険の活用による387百万円の増加を含む
	保険金等支払金	600	772	171 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18.7%
	保険金	334	386	52 支払件数は、22件（2018年度第1四半期）から26件（2019年度第1四半期）へ増加
	給付金	159	227	67 支払件数は、1,606件（2018年度第1四半期）から1,960件（2019年度第1四半期）へ増加
	責任準備金等繰入額	899	1,015	115 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（1,015百万円）の割合は31.0%
	事業費	1,380	2,199	819 広告宣伝費を中心とした営業費用が増加
	営業費用	739	1,502	763
	保険事務費用	188	211	22
	システム・その他費用	453	486	32
	その他	163	228	64
	経常費用	3,045	4,216	1,171
	経常損益	△90	△321	△230 修正共同保険式再保険の活用による370百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	4	4	△0
	当期純損益	△95	△325	△229 修正共同保険式再保険の活用による370百万円の利益を含む
基礎 利益	危険差損益	681	757	76
	費差損益	△754	△1,180	△426 広告宣伝費を中心とした営業費用が増加
	利差損益	△5	△5	0 修正共同保険式再保険の活用による371百万円の費差益を含む
	基礎利益	△77	△428	△350

24

# 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6月末現在 のEEVの変動	新契約価値の 変動
2019年6月末におけるEEV及び新契約価値	64,222	453
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 2,340	44
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	1,965	△ 108
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,141	28
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	1,050	△ 44
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	344	15
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 437	—
感応度3 (事業費率10%減少)	2,719	156
感応度4 (解約失効率10%低下)	25	△ 5
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,323	119
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	55	2

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6月末のEEVは、2019年3月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない。

# 基礎利益の利源分析の図解



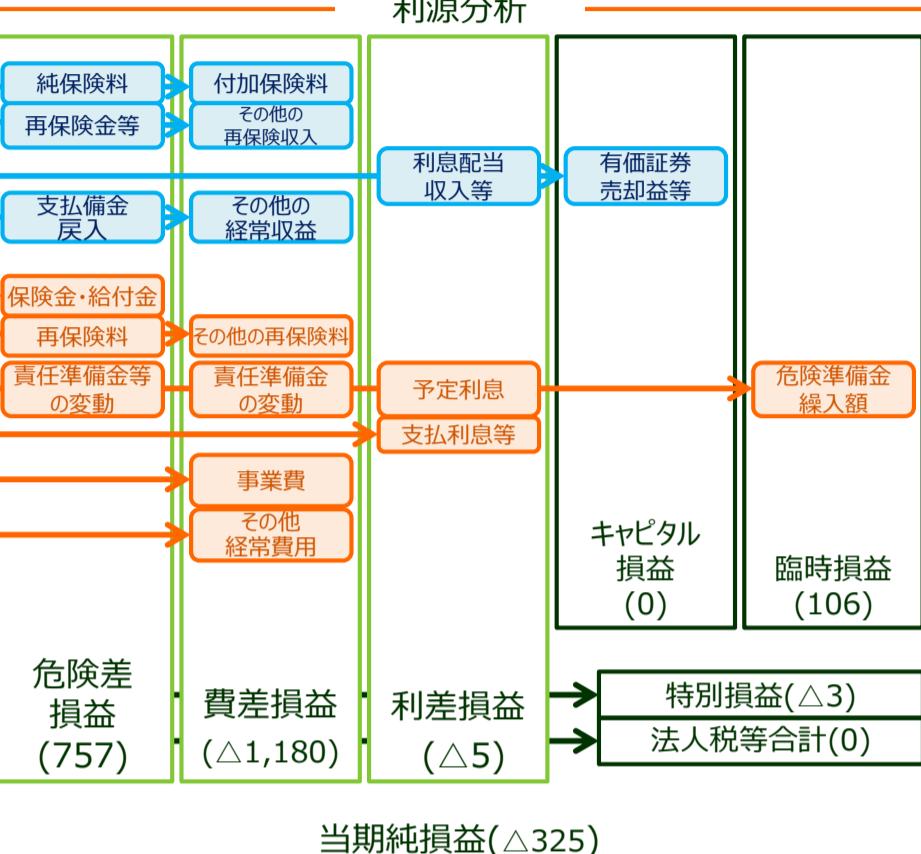
2019年度第1四半期

損益計算書

経常収益	保険料等収入(3,774) 保険料(3,279) 再保険収入(494) 資産運用収益(70) その他経常収益(50)
経常費用	保険金等支払金(772) 保険金・給付金(613) 再保険料(159) 責任準備金等 繰入額(1,015) 資産運用費用(0) 事業費(2,199) その他経常費用(228)
	経常損益( $\triangle$ 321)
	特別損益( $\triangle$ 3) 法人税等合計(0)
	当期純損益 ( $\triangle$ 325)

利源分析

(百万円)



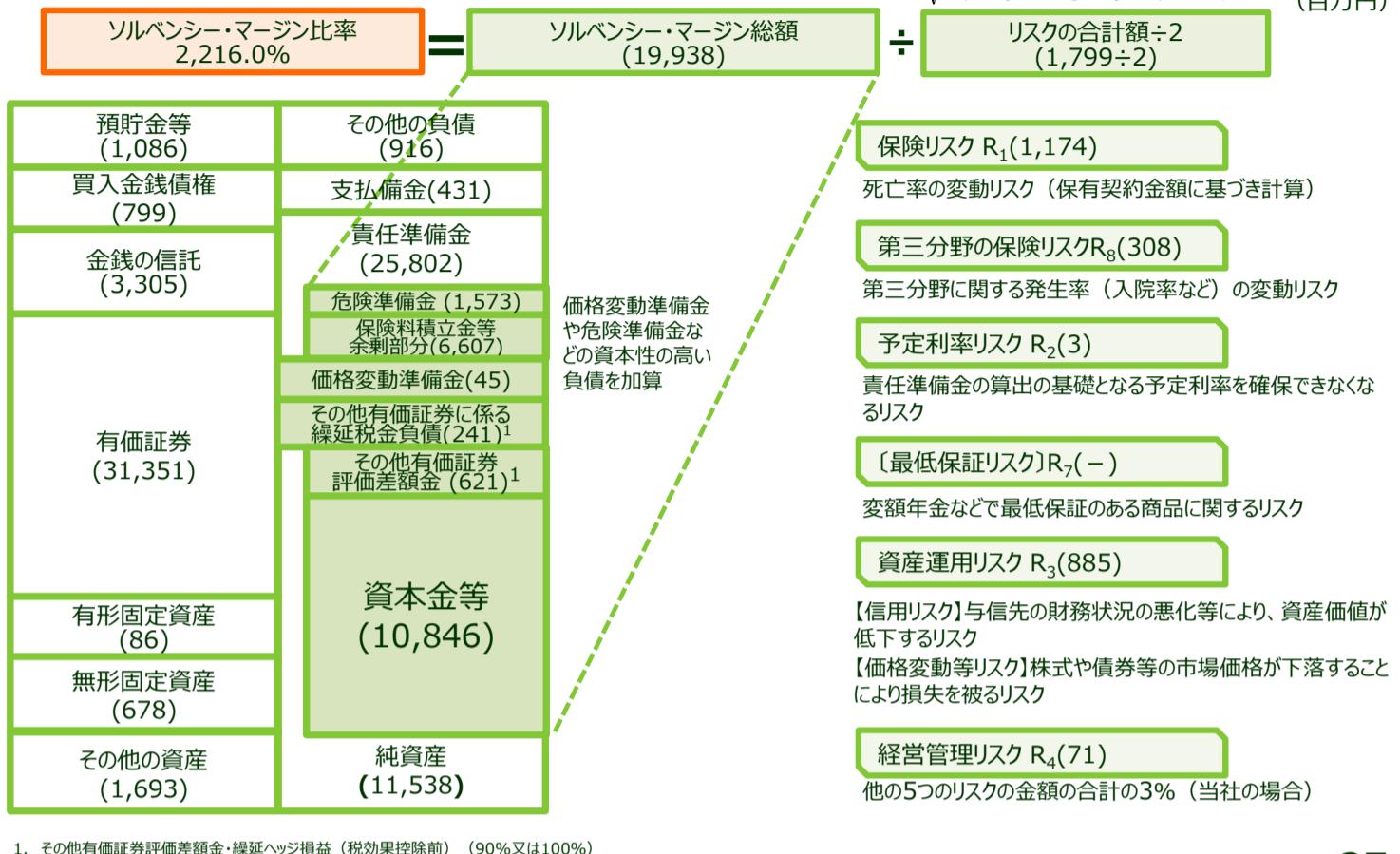
1. 金額微少の項目については、一部省略しています。

26

# ソルベンシー・マージン比率の図解



2019年度第1四半期末



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。

27

# 修正利益



## 「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**

28

## 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

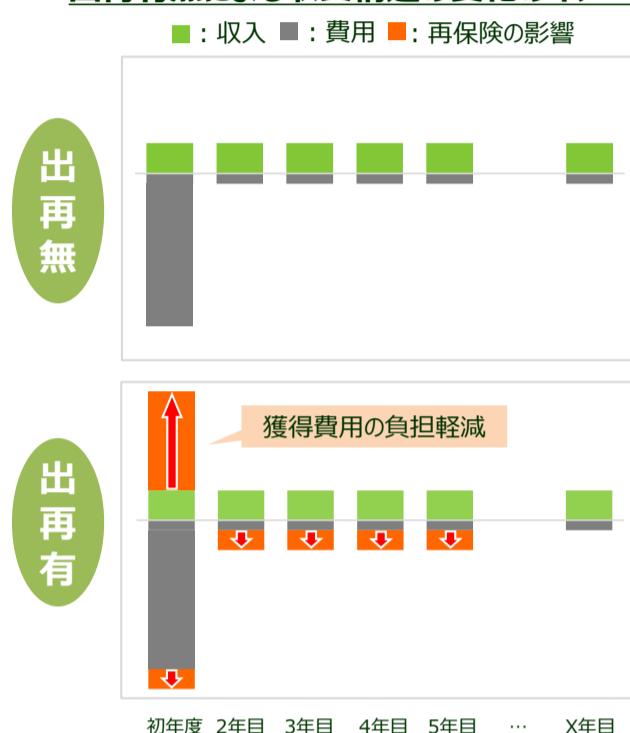
- 当年度の新契約価値
- 将来利益現価の割り戻し
- 保険関係の前提条件と実績の差異

# 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>



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