



証券コード:7157



**LIFENET**  
LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2018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  
2018年8月10日

2018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

取締役 執行役員 経営戦略本部長 木庭 康宏

# 目次



## 1. 2018年度1Q決算ハイライト

## 2. 今後の取組み

1

- 2018年度第1四半期の決算について、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。
- まず、2018年度第1四半期決算のハイライトについてご説明し、その後、今後の取組みについてご説明します。

## 2018年度1Q決算のポイント



- 😊 **新契約業績は前年同期比で大幅に伸長**  
-新契約年換算保険料は前年同期比67%増加
- 😊 **経常収益は前年同期比11%増加**
- 😊 **経常損益は△90百万円、費用投下は継続予定**
- 😊 **さらなる成長に向けて新経営体制へ移行**
- 😊 **2018年度業績予想を修正**

2

- 2ページは、決算のポイントです。
- まず、新契約業績は大幅に伸長し、年換算保険料は、前年同期比67%の増加となりました。
- この結果、経常収益は着実に増加し、前年同期比11%の増加となりました。
- 経常損益は、新契約業績の伸長を目指し、積極的に営業費用を投下したことにより、9,000万円のマイナスとなりました。
- また、6月からは、新経営体制が始動し、さらなる成長に向けて、事業規模の拡大を重視してまいります。
- そのため、2018年5月に開示した2018年度業績予想の修正を発表しました。29ページでご説明します。

# 2018年度1Q決算サマリー



LIFENET

(百万円)

	2017/1Q	2018/1Q	前年同期比
経常収益	2,651	2,954	111.4%
事業費	1,005	1,380	137.3%
経常損益	136	△90	-
四半期純損益	109	△95	-
危険差益	616	681	110.5%
保有契約年換算保険料 <sup>1</sup>	10,263	11,529	112.3%
保有契約件数(件)	243,610	272,830	112.0%
新契約年換算保険料 <sup>1</sup>	343	572	166.7%
新契約件数(件)	7,793	13,285	170.5%

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

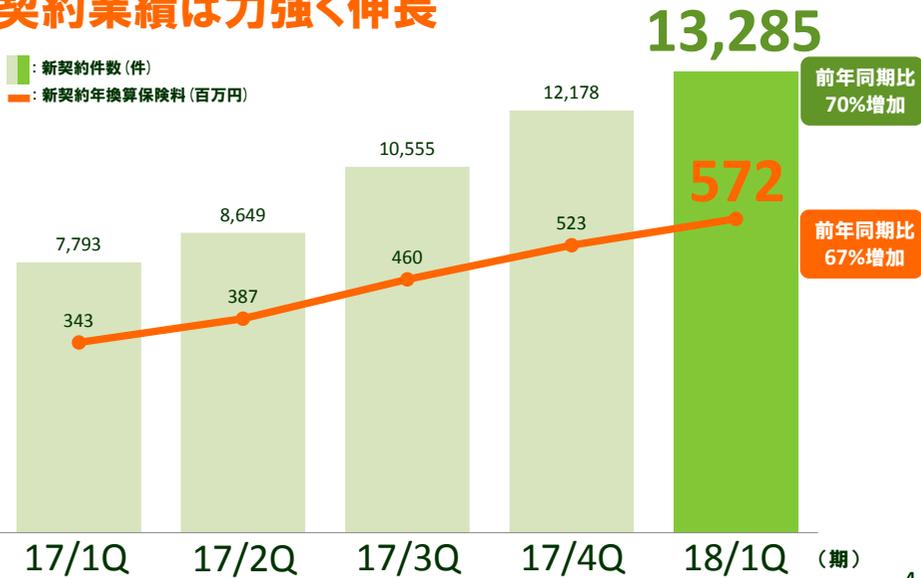
3

- 3ページは、当第1四半期の決算サマリーです。
- それぞれの数値は、後ほど改めてご説明しますが、営業費用の投下により、新契約業績が勢いよく成長し、保有契約及び経常収益は着実に伸長しています。
- 次ページ以降で、個別にご説明します。

# 新契約年換算保険料/件数(四半期)



## ■ 営業費用の投下とチャンネルの強化により、 新契約業績は力強く伸長



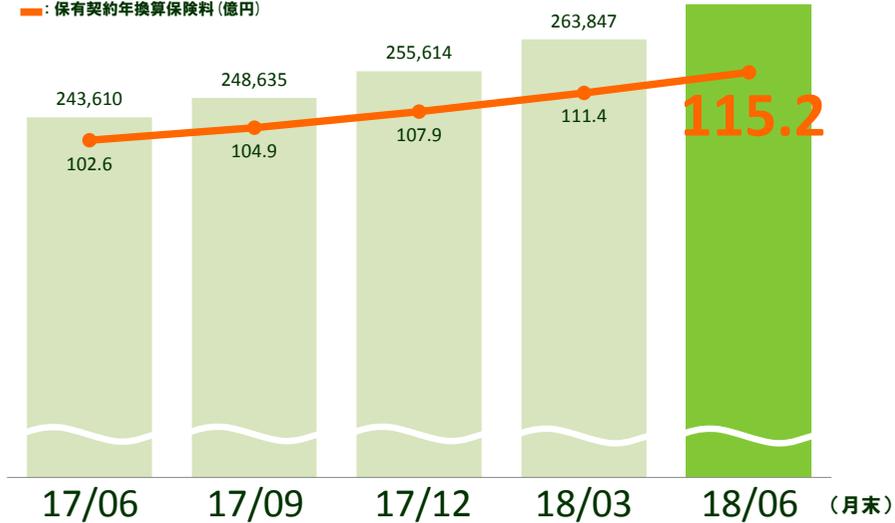
- 四半期ベースの新契約の年換算保険料と件数の推移です。
- 年換算保険料は、前年同期から67%増加し、5億72百万円となりました。
- 件数も、前年同期から70%増加し、13,285件となりました。
- 四半期ベースでは、年換算保険料の5億72百万円は、2013年度第1四半期以来であり、件数の13,285件は、2013年度第2四半期以来の好業績となっています。
- 主な伸長の要因は、営業費用を積極的に投下したこと及び、インターネット直販・KDDI・代理店の3つの販売チャンネルが強化されたことです。

# 保有契約年換算保険料/件数(四半期)



## ■ 保有契約件数は27万件を突破し、着実に伸長

■ 保有契約件数(件)  
■ 保有契約年換算保険料(億円)



- 四半期ベースの保有契約の年換算保険料と件数の推移です。
- 年換算保険料は、115億2千万円、件数は2018年6月に27万件を突破し、27万2,830件となり、着実に増加しています。

# 保有契約の内訳



## ■ 保有契約者数は2018年6月末で**175,337人**

	17/06	18/06	構成比
保有契約件数	243,610件	272,830件	100%
内訳: 定期死亡保険 <sup>1</sup>	124,325件	135,060件	50%
内訳: 終身医療保険 <sup>1</sup>	72,092件	78,298件	29%
内訳: 定期療養保険 <sup>1</sup>	10,299件	9,824件	4%
内訳: 就業不能保険 <sup>1</sup>	36,894件	44,280件	16%
内訳: がん保険 <sup>1</sup>	-	5,368件	2%
保有契約金額(保有契約高) <sup>2</sup> (百万円)	1,981,955	2,106,247	
保有契約者数	155,817人	175,337人	
	17/1Q	18/1Q	
(参考)解約失効率 <sup>3</sup>	6.5%	6.3%	

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

6

- 保有契約件数の商品ごとの内訳です。
- 前年同期と比較して、構成比に大きな変動はありませんが、就業不能保険の割合は徐々に増加しています。
- 保有契約者数は、2018年4月に17万人を突破し、175,337人となりました。

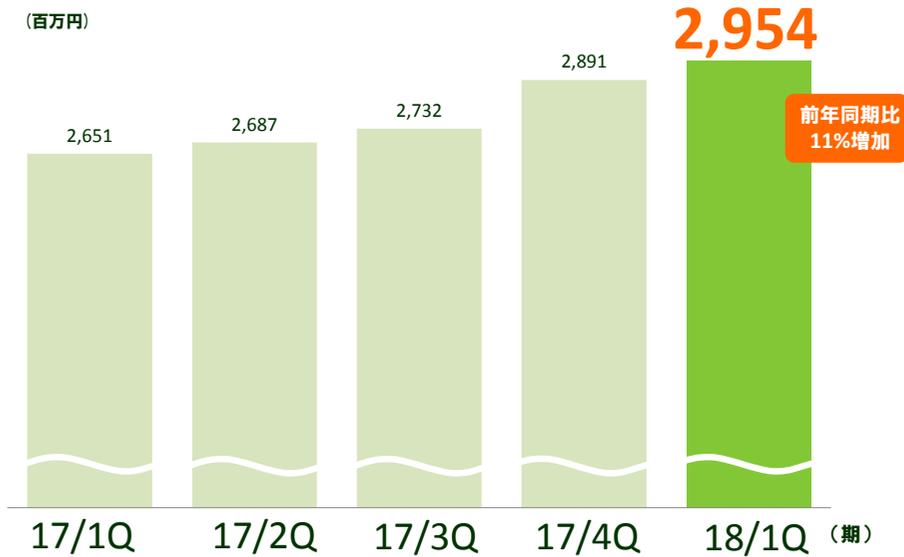
## 経常収益(四半期)



LIFENET

■ 保有契約の伸長に伴い、前年同期比11%増加

(百万円)

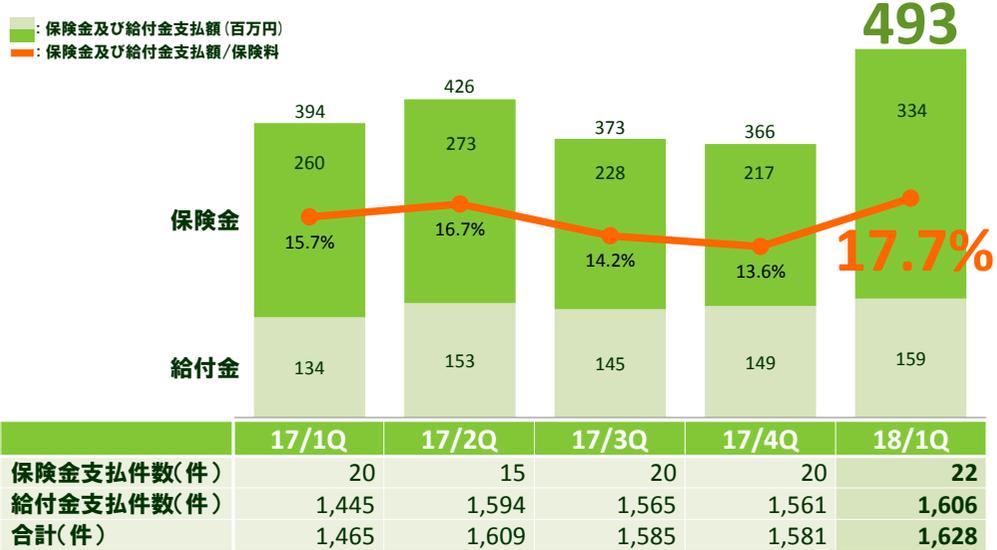


- 四半期ベースの経常収益の推移です。
- 第1四半期の経常収益は、保有契約の着実な増加により、前年同期比11%増加の29億54百万円となりました。

# 保険金及び給付金の支払状況(四半期)



## ■ 保有契約の伸長に伴い、増加



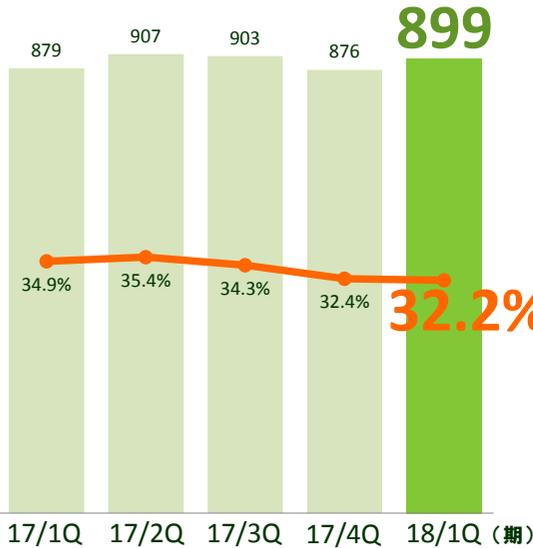
8

- 続いて、本スライドから、費用項目についてご説明します。
- まず、保険金及び給付金の支払状況についてです。
- 第1四半期は、保険金支払件数は22件、給付金支払件数は1,606件となり、合計の支払額は4億93百万円となりました。
- 保険金等の支払いは、保有契約の伸長に伴い増加しますが、第1四半期は、前年同期と比べ支払件数はほぼ変わらないものの、保険金額が大きい契約が含まれていたため、増加しました。

# 責任準備金繰入額(四半期)



■ 責任準備金繰入額(百万円)  
■ 責任準備金繰入額/保険料



■ 5年チルメル式から標準責任準備金へ移行<sup>1</sup>

■ 移行の影響は1Qでは限定的

1. 2018年度に獲得した契約(更新含む)から標準責任準備金に移行

- 次に、責任準備金繰入額の推移です。
- 責任準備金の積立方式を、2018年度より、5年チルメル式から標準責任準備金に移行しました。
- そのため、2018年度以降に獲得した契約（更新を含みます）は、標準責任準備金にて積み立てを行っています。また、2017年度まで5年チルメル式にて積み立てていた契約は、2018年度から5年間かけて、5年チルメル式から標準責任準備金へ移行を行い、その差額を解消するように積み立てる予定です。
- 移行の影響は、第1四半期は限定的ですが、新契約業績の状況により、今後は変動するものと認識しています。

# 事業費(四半期)



## ■ 商品発売以降、営業費用は積極投下を継続



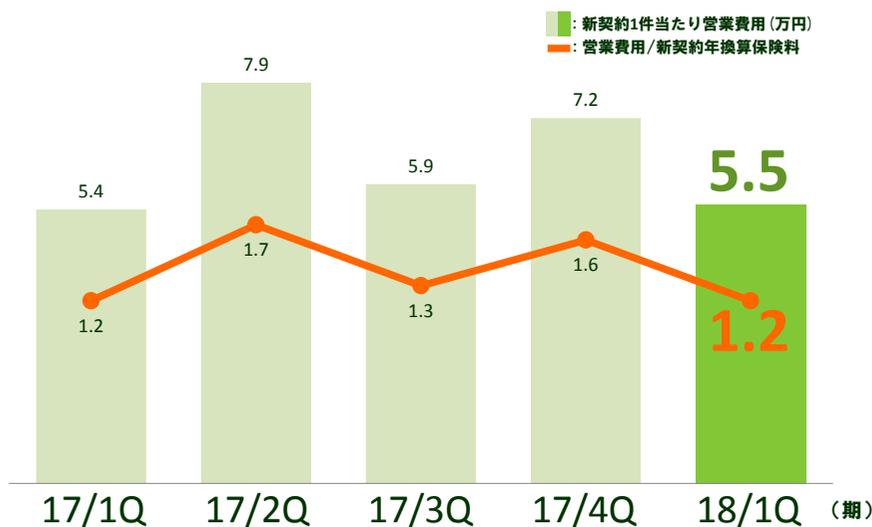
- 続いて、事業費の推移です。
- 営業費用は、前年同期の4億25百万円から大きく増加し、7億39百万円となりました。これは、2017年8月の商品発売以降、積極的に投下を行っているためであり、営業費用の積極投下は今後も継続する予定です。
- 保険事務費用及びシステムその他費用については、大きな変動はなく、2017年度第1四半期から当第1四半期にかけて、ほぼ横ばいで推移しています。

## 新契約の獲得効率(四半期)



LIFENET

### ■ 営業費用を増加するも、前年同期比で同水準を維持



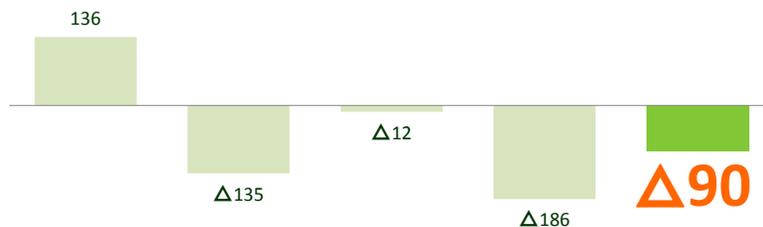
- 新契約の獲得効率は、営業費用を積極的に投下したものの、新契約業績が伸長していることから、前年同期と同水準を維持しました。
- 今後も営業費用の積極的な投下を予定していますが、獲得効率は常に注視していきたいと考えています。

# 経常損益及び純損益(四半期)



## ■ 営業費用の積極投下により減少

経常損益  
(百万円)



(百万円)	17/1Q	17/2Q	17/3Q	17/4Q	18/1Q
経常損益	136	△135	△12	△186	△90
四半期純損益	109	△124	△27	△206	△95

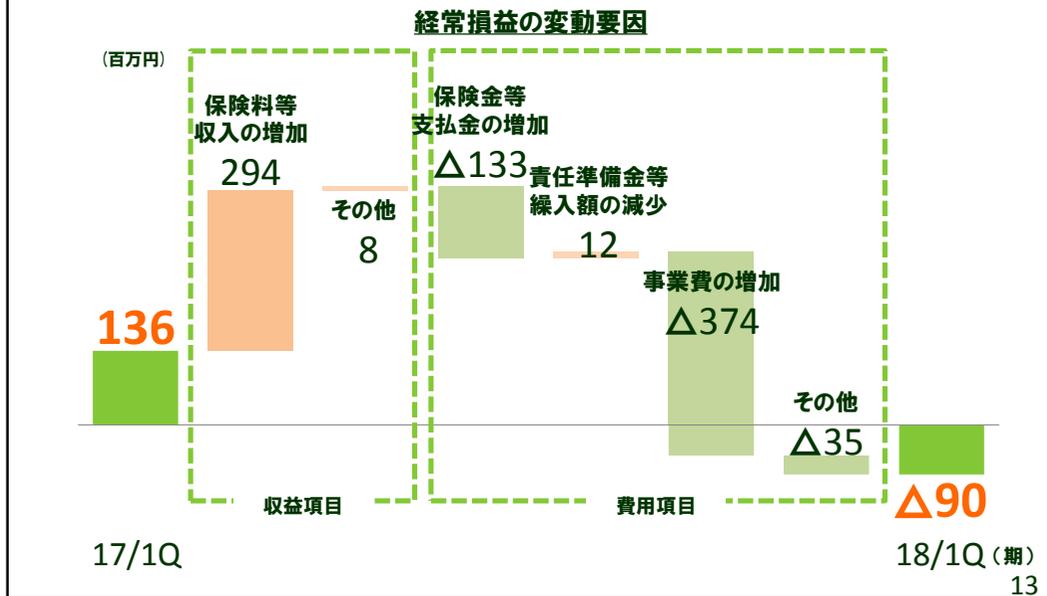
12

- 以上の結果、営業費用を積極的に投下したことにより、第1四半期の経常損益は9,000万円のマイナス、四半期純損益は、9,500万円のマイナスとなりました。

# 経常損益の増減分析



## ■ 減少要因は、営業費用投下による事業費の増加



- 第1四半期の経常損益の変動要因です。
- 保有契約の増加に伴い、保険料等収入は増加したものの、主に営業費用の投下により、事業費が増加しました。
- この結果、経常損益は前年同期から減少し、9,000万円のマイナスとなりました。

# 要約損益計算書(四半期)



LIFENET

(百万円)

	17/1Q	18/1Q	増減
保険料等収入	2,588	2,882	294
その他	63	71	8
経常収益	2,651	2,954	302
保険金等支払金	467	600	133
責任準備金等繰入額	912	899	△12
事業費	1,005	1,380	374
その他	128	163	35
経常費用	2,514	3,045	530
経常損益	136	△90	△227
特別損失・法人税等合計	27	4	△23
四半期純損益	109	△95	△204

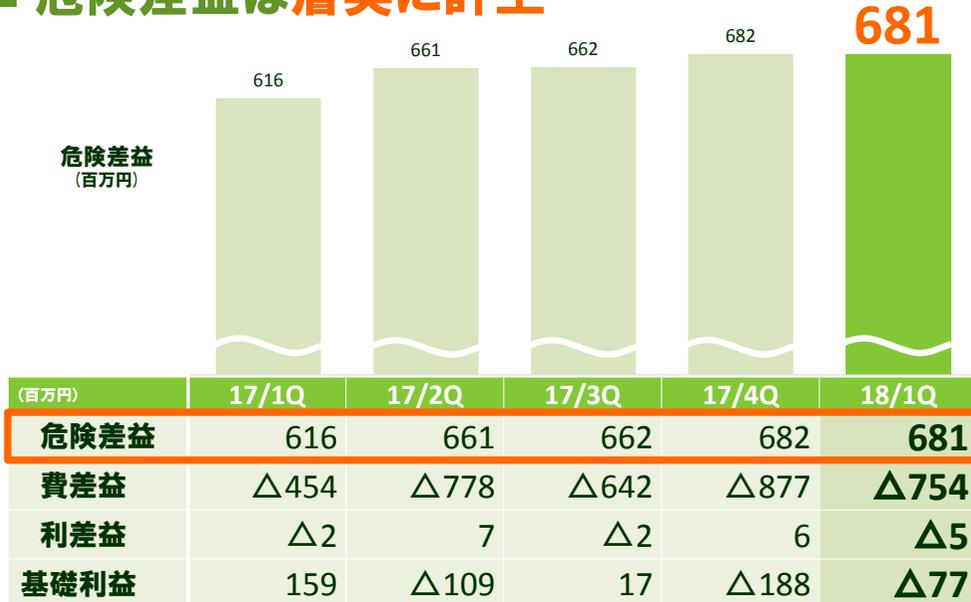
14

- 14ページは、第1四半期の要約損益計算書です。
- 詳細は、これまでにご説明したとおりです。

# 基礎利益・三利源分析



## ■ 危険差益は着実に計上



15

- 続いて、生命保険会社の収益力を示す指標である基礎利益です。
- 危険差益は、前年同期比11%増加と着実に計上しています。
- 費差損益は、営業費用の投下により事業費が増加し、前年同期比でマイナスが拡大しました。
- この結果、基礎利益は、7,700万円のマイナスとなりました。
- なお、基礎利益の計算方法の図解を、補足として35ページに記載していますので、ご覧ください。

# 財務状況



(百万円)	17/03	18/03	18/06
<b>総資産</b>	<b>31,934</b>	<b>35,541</b>	<b>36,435</b>
現金及び預貯金	1,004	926	977
買入金銭債権	1,999	1,999	1,499
金銭の信託	995	2,567	2,641
<b>有価証券</b>	<b>26,372</b>	<b>28,303</b>	<b>29,498</b>
国債	9,876	8,398	8,402
地方債	1,496	1,505	1,506
社債	11,751	13,892	14,997
株式 <sup>1</sup>	334	346	432
外国証券 <sup>2</sup>	819	-	-
その他の証券 <sup>3</sup>	2,095	4,161	4,158
<b>負債合計</b>	<b>18,288</b>	<b>22,153</b>	<b>23,044</b>
保険契約準備金	17,501	21,186	22,082
<b>純資産</b>	<b>13,645</b>	<b>13,387</b>	<b>13,391</b>
<b>ソルベンシー・ マージン比率</b>	<b>2,723%</b>	<b>2,455%</b>	<b>2,402%</b>

■ 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  
12.3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て、株式会社アドバンスクリエイトなどの株式を保有
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。2018年3月に売却
3. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資

16

- 次に、貸借対照表のご説明をします。
- 総資産は、364億35百万円となり、前期末比で増加しました。
- 資産運用は、引き続き、多様化を促進しています。
- 保有債券の修正デュレーションは、12.3年となりました。
- ソルベンシー・マージン比率は、前期末比で減少し、2,402%となりました。減少の主な要因は、保有契約の増加により保険リスクが増加したことではありますが、十分な支払い余力を有しています。
- ソルベンシー・マージン比率の計算方法も、補足資料として36ページに図解していますので、ご覧ください。

# 定期死亡保険のリニューアル



- 業界最安水準の保険料<sup>1</sup>と幅広い年齢のニーズに対応した保障で、**新契約業績をけん引**

**NEW**  
定期死亡保険  
かぞくへの保険

ますます**保険料**が  
**おトク**になって新登場!

10年(更新)	20年(更新)	30年(更新)	65歳まで	80歳まで	90歳まで
					
例えば 一定期間の手厚い保障が必要なおすすめ!	例えば お子さまが独立するまで保障が必要なおすすめ!	例えば 住宅ローンが終わるまで保障が必要なおすすめ!	例えば 働いている間の保障が必要なおすすめ!	例えば できるだけ長い間の保障が必要なおすすめ!	例えば できるだけ長い間の保障が必要なおすすめ!

1. ライフネット生命を含むネット申込が可能な生保6社の定期死亡保険を以下の条件で比較した結果、最安の保険料との差が10%未満であったため業界最安水準という表記を使用  
※2018年4月2日時点  
【比較条件】30歳、40歳、50歳の各男女、リスク細分型の商品を除いた定期死亡保険、死亡保険金額500万円、1,000万円、保険期間10年、月払。リビングニーズ等各種特約の有無は考慮せず

- 本スライドから、第1四半期の主な取組みをご説明します。
- 2018年4月に定期死亡保険をリニューアルしました。
- 業界最安水準の保険料を維持するとともに、保障の選択肢を拡充し、リニューアル後も引き続き、競争力のある商品として新契約業績をけん引しています。

# 「auの生命ほけん」を拡充



LIFENET

## ■ 新たに「au がんほけん」が加わり、着実に伸長



auの生命ほけん

au 定期ほけん

2018年4月  
Renewal



auの生命ほけん

au 生活ほけん



auの生命ほけん

au 医療ほけん



auの生命ほけん

au がんほけん

2018年4月  
New!



auの生命ほけん

au 医療ほけんレディース

18

- 「auの生命ほけん」についても、2018年4月に、新たに「auがんほけん」の販売を開始しました。
- 販売開始に伴い、KDDI社において「auの生命ほけん」の販売を強化しています。
- 「auの生命ほけん」は、販売開始以降、着実に伸長しており、当社の業績に寄与しています。

# 商品への評価



LIFENET

## ■ 各保険商品において外部機関から高い評価

 **定期死亡保険**  
かぞへへの保険



定期保険



 **就業不能保険**  
働く人への保険②



 **がん保険**  
ダブルエール



1. 価格.com 保険アワードは総合保険比較サイト「価格.com 保険」に掲載されている保険商品を対象に、2017年1月1日～2017年12月31日の期間に最も申し込みの多かった商品として選出
2. 保険市場「2018年版 昨年最も選ばれた保険ランキング」は、保険市場にて、対象期間中の資料請求数・申込件数(2017年1月1日～2017年12月31日)をもとに選出
3. 株式会社日経BP発行の雑誌「日経トレンドイ」2018年5月号「備する 銀行・保険」特集

19

- スライドのとおり、第1四半期は、外部機関から、定期死亡保険、就業不能保険、がん保険において高い評価を獲得しました。
- 昨年8月に発売したがん保険は、雑誌「日経トレンドイ」において、保障内容が評価され「日経トレンドイ大賞」を受賞しました。がん保険は競合商品が多い中で、評価を得たことを活用しながら、今後も販売拡大に努めていきます。

## がん生活サポートサービスを拡充



### ■ がん罹患者の意見をもとに、 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

CLINICS



亀田総合病院  
Kameda Medical Center

New!

#### 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

BELLE MAISON

New!

#### 炊事・家事



DUSK!N  
喜びの夕ネをまころ

Nestlé  
HealthScience

New!

#### 通院・通勤

日本交通株式会社

全国タクシー

<https://www.lifenet-seimei.co.jp/survivorship/>

20

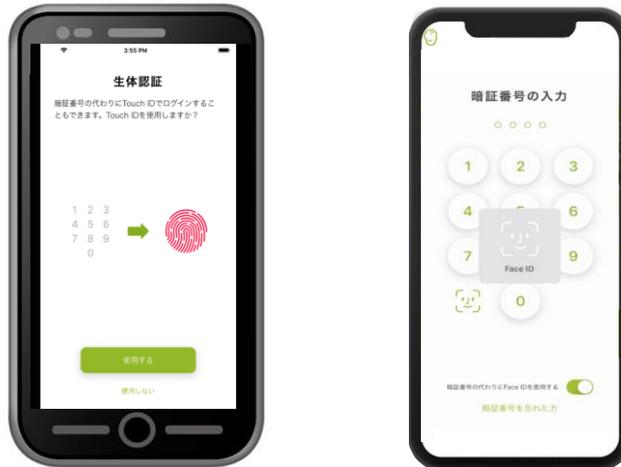
- がん生活サポートサービスは、がん経験者の意見をお聞きして、がんの治療中に必要となるサービス、あると助かったサービスを選別し、専門企業と提携することで紹介するものです。
- 2017年8月のがん保険「ダブルエール」の販売に伴い開始したサービスで、徐々に提携先を拡大しています。
- 新たに、2018年6月からは、オンラインで「がんと生殖医療」に関する情報が得られたり、治療に関する相談ができる「オンラインがん・生殖医療カウンセリング」や、乳がん経験者向けの商品、がん罹患時の栄養補助食品のご紹介を開始しました。
- 今後も、働きながらがんの治療を続ける際のさまざまな負担を、経済的にも精神的にもサポートすることができればと考えています。

# 契約者アプリの提供を開始



## ■ 契約者のさらなる**利便性向上**を目指して

IDやパスワードの入力の手間を省き、  
指紋や顔認証でかんたんにマイページへのログインが可能に<sup>1</sup>



1. 2018年8月現在、iPhoneをご利用の契約者のみ利用可能

21

- 2018年6月から、ご契約者向けにiPhone用のアプリの提供を開始しました。
- ご契約者が、アプリを利用することでIDやパスワードを使わずに、顔認証や指紋認証といった生体認証の機能を利用して、ご契約者の専用サイトであるマイページにログインができるようになりました。
- 引き続き、お客さまの利便性を向上するためのサービスの開発に取り組んでまいります。

# 目次



## 1. 2018年度1Q決算ハイライト

## 2. 今後の取組み

22

- 続いて、今後の取組みについてご説明します。



# 開業から10周年

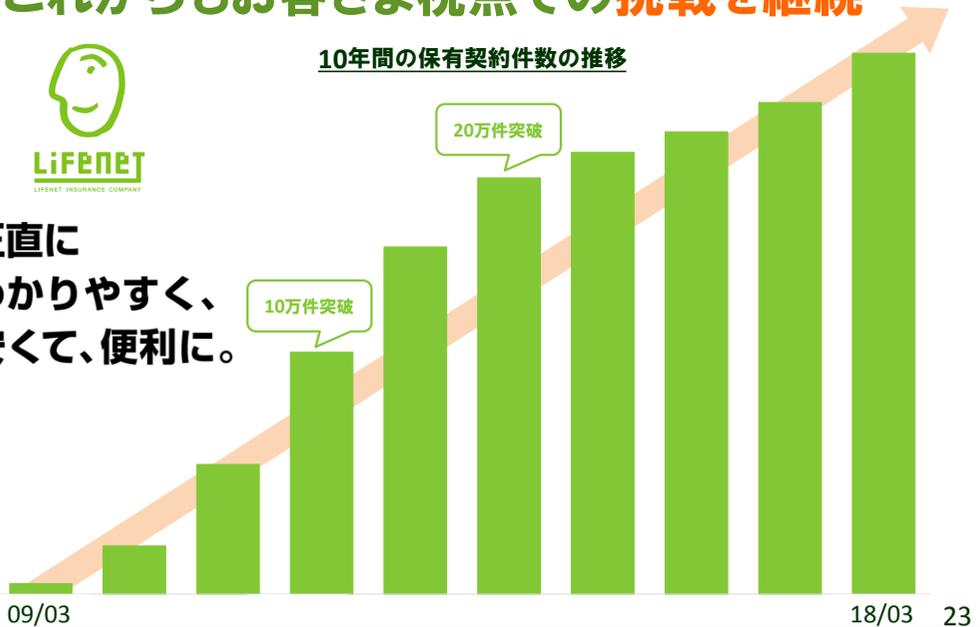


## ■ これからもお客さま視点での**挑戦を継続**



10年間の保有契約件数の推移

正直に  
わかりやすく、  
安くて、便利に。



- 当社は、2008年5月に開業し、今年の5月で10周年を迎えることができました。
- これからも挑戦者という立場を忘れず、お客さまに新しい価値を提供し続けるとともに、常にお客さま視点に立った商品・サービスの提供を追求することで持続的成長を実現してまいります。

# 新経営体制へ移行



LIFENET

## ■ 新社長のもと、次の飛躍的な成長を目指す



- 開業から10年を節目に、新しい経営体制へ移行しました。
- 2018年6月の株主総会等を経て、代表取締役社長が創業者の岩瀬から私（森）へ交代し、社長であった岩瀬は取締役会長に就任しました。

# 新経営体制の方向性



- ① **事業規模の拡大を重視**
- ② **インターネットの生命保険会社から、  
生命保険のインターネット企業へ**
- ③ **「正直に わかりやすく、安くて、便利に。」  
の理念は継承**

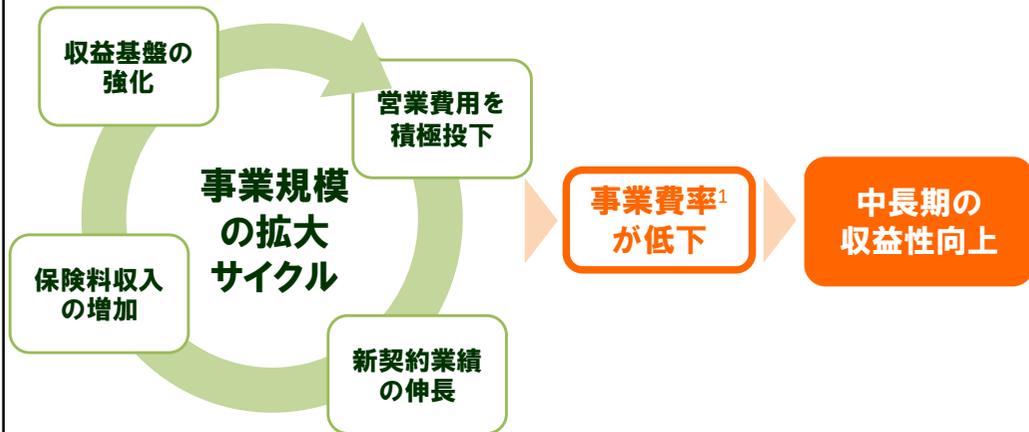
25

- 新しい経営体制で目指す方向性は3点です。
- 1点目は、事業規模の拡大を重視することです。
- 2点目は、インターネットを活用する生命保険会社から、生命保険の免許を持つインターネット企業となることです。
- 3点目は、当社の開業時に掲げた「正直に わかりやすく、安くて、便利に。」という思いは変えずに、お客さま本位であり続けることです。
- 次ページ以降で、詳細をご説明します。

# 事業規模の拡大を重視



## ■ 中長期の収益性向上を目指して、 営業費用を積極的に投下



1. 事業費率は、営業費用を除く事業費を保険料で除した割合

26

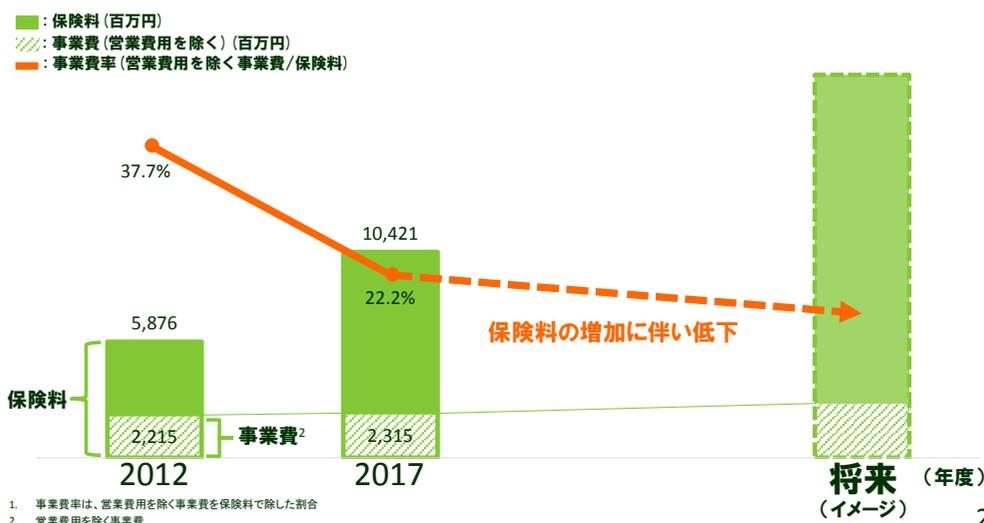
- まず、事業規模の拡大についてです。
- 本スライドの左側の円で示したとおり、まずは営業費用を積極的に投下し、新契約業績の継続的成長を目指します。
- 新契約業績の伸長に伴い、保険料収入が増加することによって収益基盤が強化され、さらなる営業費用の投下が可能となります。
- このサイクルにより、事業規模が拡大するとともに事業費率が低下し、中長期において収益性の向上が実現できると考えています。

# 事業規模の拡大によるメリット



LIFENET

## ■ 事業費率<sup>1</sup>が低下し、さらなる成長投資により 中長期の収益性向上を実現



- 続いて、本スライドを用いて、事業費率の低下が、収益性向上に繋がる構造をご説明します。
- 実績として、2012年度から2017年度にかけて、保険料収入は約2倍に増加している一方、営業費用を除く事業費、すなわち、保険事務費用及びシステムその他費用は、保険料の収入に比例して増加していません。よって、保険料に対する営業費用を除く事業費の割合は低下しています。
- 生命保険は、ストックビジネスであり、規模の経済が強く働く事業であることから、事業規模が拡大すればするほど、営業費用を除く事業費率は低下します。
- 事業費率が低下することで、さらなる営業費用の投下や、中長期における収益性向上が可能となると考えています。
- そのため、現時点においては、短期の期間損益にはこだわり過ぎず、営業費用の投下を継続して事業規模の拡大を目指してまいります。

# 営業費用の投下による効果



## ■ 新契約業績の伸長に**着実に寄与**

■: 新契約件数 (件)  
—: 営業費用 (百万円)



28

- 28ページは、新契約業績の推移と営業費用の投下との関係を示したグラフです。
- グラフが示すとおり、2017年8月の商品発売以降、積極的な営業費用の投下を継続していることが、新契約業績の伸長に着実に寄与しており、投資の効果を実感できています。

## 2018年度業績予想の修正



### ■ 事業規模の拡大を目指して、 さらなる営業費用の積極投下を予定

(百万円)

	【修正後】 業績予想	【修正前】 業績予想	(参考) 2017年度 実績
経常収益	12,300	12,000	10,962
経常損益	△800	0	△197
当期純損益	△600	0	△249

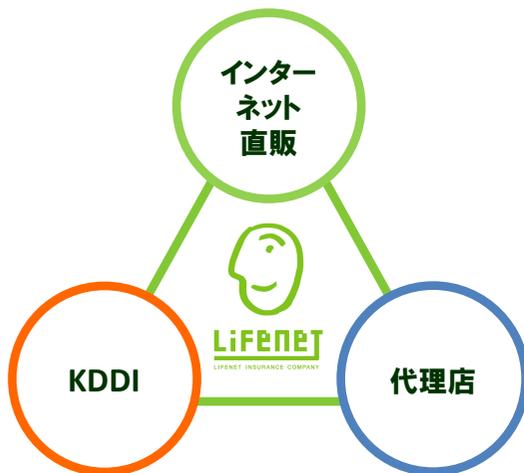
29

- 以上のことから、現在の状況を成長の好機ととらえ、事業規模の拡大を目指して、営業費用を積極的に投下するため、2018年5月に開示した業績予想の修正を行いました。
- 経常収益は120億円から123億円へ、経常損益はゼロから8億円のマイナスへ、当期純損益はゼロから6億円のマイナスへ修正しました。
- なお、補足のご説明となりますが、会計上、2018年度に獲得する新契約業績の費用は、2018年度の経常損益として計上されるため、本業績予想に織り込んでいますが、2018年度に獲得した新契約業績の収益は、必ずしも2018年度に計上されるものではないため、経常損益の修正額に対して、経常収益の伸びは限定的となっています。
- たとえば、2019年3月に獲得した新契約にかかる費用は、2018年度の経常損益に影響を与えるものの、収益は、2018年度にはほとんど影響しないこととなります。

# 3つのチャネル活用を強化



## ■ さらなる成長に向けた今後の取組み



### インターネット直販

- 営業費用の積極投下により販売を促進
- ウェブサイトの改善を継続し、スマートフォン対応を強化

### KDDI

- 新商品発売に伴い販売強化
- 店舗トライアルの取組みは継続中

### 代理店

- 販売代理店数の拡大に向けて対応中
- 就業不能保険の販売強化

30

- 引き続き、新契約業績の伸長を目指して、3つのチャネル活用を強化してまいります。
- インターネット直販チャネルでは、営業費用を積極的に投下することで販売を促進するとともに、ウェブサイトの改善を続けることで、スマートフォン対応を強化し、お客さまの利便性を向上します。
- KDDIチャネルでは、2018年4月のがん保険の販売開始に伴い、「auの生命ほけん」全体の販売強化を実施します。また、店舗でのトライアルの取組みは継続中です。
- 代理店チャネルでは、当社の商品を取り扱いいただく代理店数の拡大に向けて対応中です。また、現在市場が拡大しつつある「就業不能保険」を中心に販売強化をしてまいります。

# テクノロジーの活用



LIFENET

## ■ よりお客さま視点の保険商品・情報・サービスの提供を目指してテクノロジーを活用



+



「保険×情報・サービス」による生活サポート

31

- 最後に、テクノロジーの活用についてです。
- 当社は、10年前にインターネットを活用して生命保険の販売を開始しました。この10年の間に、インターネットやテクノロジーの利用状況は大きく変化し、お客さまの期待値も変わってきたことから、当社も変化していかなければならないと感じています。
- さまざまなテクノロジーを活用しながら、インターネットで生命保険を届けることだけにとどまらず、保険の周辺にある情報やサービスも含め、お客さまに新しい価値を提供してまいります。

# ライフネットの生命保険マニフェスト



## ■ 未来に向けて、2018年6月に見直し

「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、お客様の声に耳を傾け、お客様に何か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年後もお客様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、倫理を大切にします。

### 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。お客様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、その分をお客様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、あらゆる場面でおお客様の便利を追求する。
- (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、お客様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、お客様の期待の先にある「便利な生命保険」を通して、次の時代の当たり前をつくる。

お客様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。

32

- 全社員で検討を行い、2018年6月に、「ライフネットの生命保険マニフェスト」の見直しを行いました。
- 開業時に掲げた「正直に わかりやすく、安くて、便利に。」という思いは変わらずに、10年経過したことにより時代に合わせた内容に更新するとともに、これからもお客様視点に立った生命保険会社であり続けるために未来志向の内容となっています。

以上



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

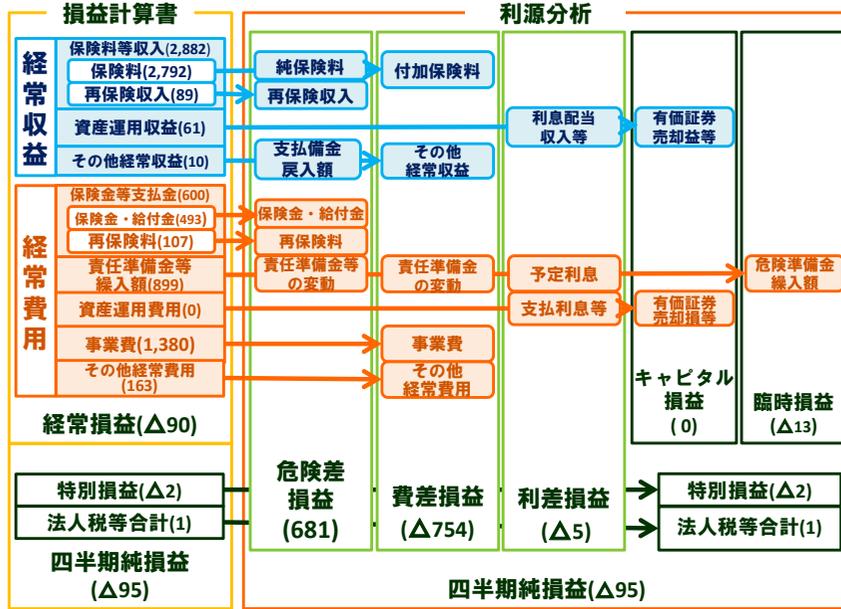


**LIFENET**  
LIFENET INSURANCE COMPANY

# 基礎利益の利源分析の図解



2018年度第1四半期



1. 金額微少の項目については、一部省略

# ソルベンシー・マージン比率の図解



2018年度第1四半期末

ソルベンシー・マージン比率  
2,402.5%

ソルベンシー・マージン総額  
(20,750)

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

リスクの合計額 ÷ 2  
(1,727 ÷ 2)

預貯金等 (977)	その他の負債 (703)
買入金銭債権 (1,499)	支払備金(425)
金銭の信託 (2,641)	責任準備金 (21,656)
有価証券 (29,498)	危険準備金(1,532)
	保険料積立金等 差引部分(5,648)
	価格変動準備金(33)
	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
有形固定資産 (99)	資本金等 (12,812)
無形固定資産 (613)	純資産 (13,391)
その他の資産 (1,105)	

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  $R_1(1,098)$

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  $R_8(388)$

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  $R_2(2)$

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〕  $R_7(-)$

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  $R_3(736)$

【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  $R_4(66)$

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。