



証券コード:7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

2017年度 決算説明会

ライフネット生命保険株式会社

2018年5月16日

決算説明会のポイント



- ① 経常収益は前年度比9%増加
- ② 新契約年換算保険料は前年度比26%増加
- ③ がん保険「ダブルエール」の発売、販売チャネルの多角化に加え、積極的な営業費用の投下がけん引
- ④ 経常損益は△197百万円
- ⑤ 中期計画の進捗報告と振り返り

2017年度決算サマリー



LIFENET

(百万円)

	2016年度	2017年度	前年度比
経常収益	10,096	10,962	108.6%
事業費	4,047	4,942	122.1%
経常損益 ¹	88	△197	-
当期純損益	△1,889	△249	-
危険差益	2,293	2,623	114.4%

	2016年度	2017年度	前年度比
保有契約年換算保険料 ²	10,088	11,147	110.5%
保有契約件数(件)	239,800	263,847	110.0%
新契約年換算保険料 ²	1,361	1,714	125.9%
新契約件数(件)	29,741	39,175	131.7%

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

1. 2017年度の実績と決算

2. 中期計画の進捗状況

3. 今後の取組み

2017年度の主な実績

- ① 競争力のある**新商品の発売と商品改定**
 - がん保険「ダブルエール」及び「auがんほけん」の発売と高い評価の獲得
 - 定期死亡保険のリニューアル発売
- ② **販売チャネルの多角化**
- ③ **積極的な営業費用の投下**

新商品の発売と商品改定

■ がん保険の発売と定期死亡保険改定を実施

直販・
代理店

2018年4月改定



定期死亡保険
かぞくへの保険



終身医療保険
新じぶんへの保険



終身医療保険
新じぶんへの保険レディース



就業不能保険
働く人への保険②



がん保険
ダブルエール

2017年8月発売

2018年4月改定



auの生命ほけん
au 定期ほけん



auの生命ほけん
au 生活ほけん

KDDI



auの生命ほけん
au 医療ほけん

2018年4月発売



auの生命ほけん
au がんほけん



auの生命ほけん
au 医療ほけんレディース

がん保険の提供開始

■「もっともメリットの大きいがん保険」として 日経トレンディ認定大賞を受賞



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



入院・通院にかかわらず保障

回数無制限
月に1回
10万円

がん収入サポート

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の提供

- 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



炊事・家事



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



通院・通勤



商品・サービスへの評価

■ 商品・サービスとともに選ばれて高評価

■ 定期死亡保険「かぞくへの保険」、就業不能保険「働く人への保険2」が「価格.com保険アワード2018年版」¹にて2年連続総合第1位、「保険市場2018年版ネット申込ランキング」²及び「保険市場2018年版資料請求ランキング」²にて第1位を獲得

■ 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³となる6年連続ダブル3ツ星を獲得⁴



定期保険



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. 当社調べ
4. 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)」においての受賞

定期死亡保険のリニューアル(2018年4月)



■ 業界最安水準の保険料¹を維持しつつ、幅広い年齢のニーズに対応した保障にリニューアル

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)



例えば

一定期間の手厚い保障が必要な方におすすめ!

20年(更新)



例えば

お子さまが独立するまで保障が必要な方におすすめ!

30年(更新)



例えば

住宅ローンが終わるまで保障が必要な方におすすめ!

65歳まで



例えば

働いている間の保障が必要な方におすすめ!

80歳まで



例えば

できるだけ長い間の保障が必要な方におすすめ!

90歳まで



例えば

できるだけ長い間の保障が必要な方におすすめ!

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しています。
※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。

販売チャネルの多角化

■ KDDIチャネルは販売体制の改善を重ね、 新契約件数が大幅に伸長

RENEWAL
2018/4~

au 定期ほけん

au 医療ほけん

au 医療ほけんレディース

au 生活ほけん

NEW
2018/4~

au がんほけん



ウェブサイト

auフィナンシャル
サポートセンター



KDDI直営店

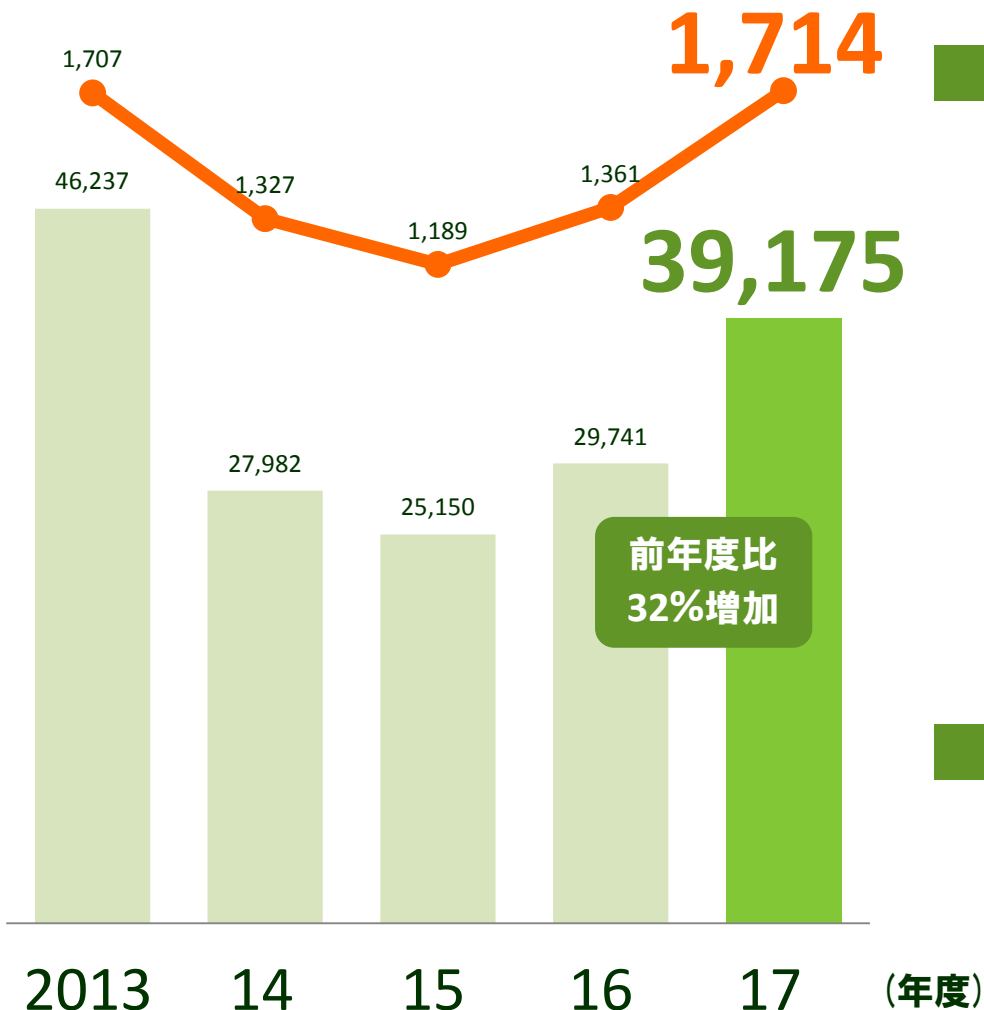
販売体制を
強化し、
申し込みが増加

トライアル実施

新契約年換算保険料/件数

■:新契約件数(件)
■:新契約年換算保険料(百万円)

前年度比
26%増加

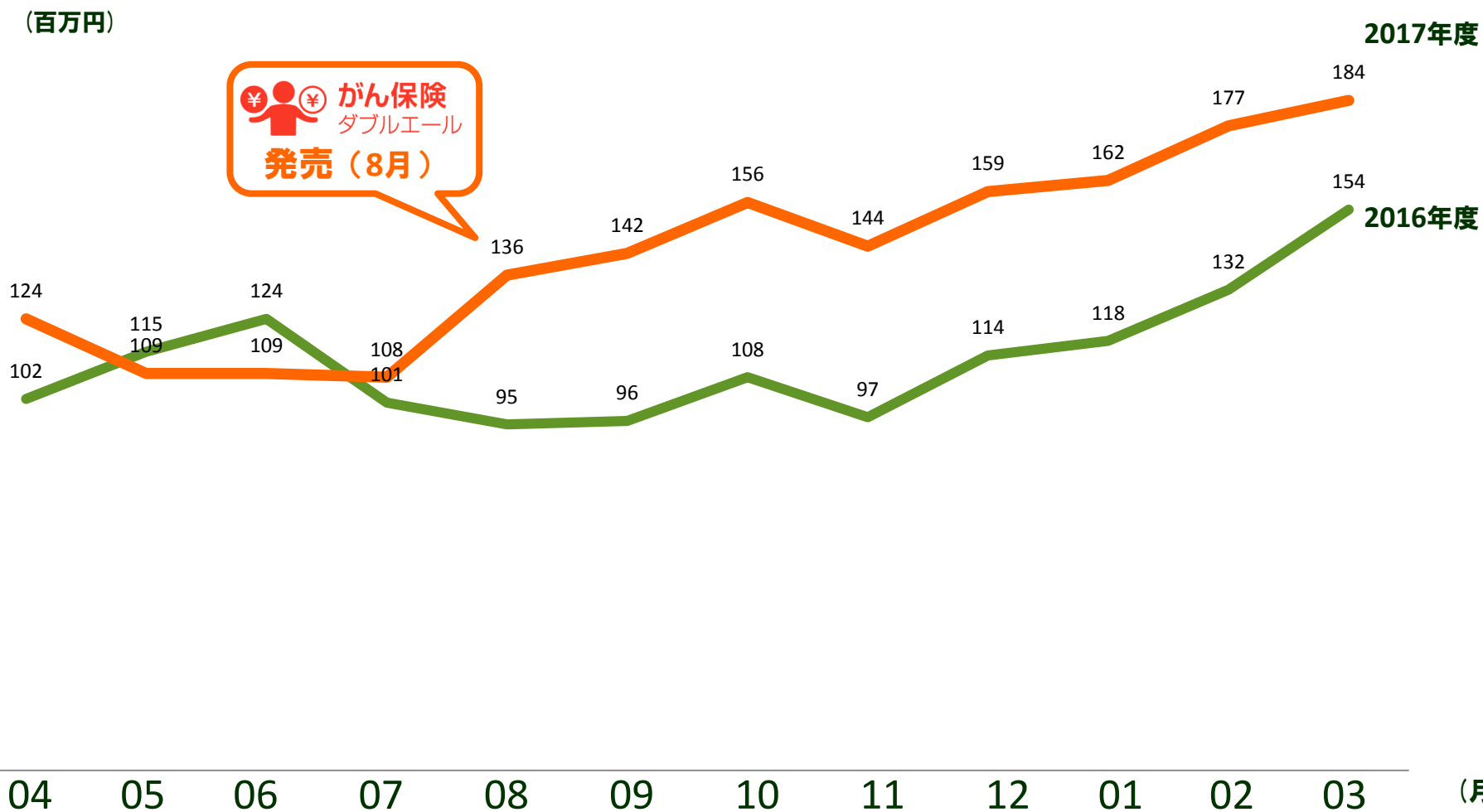


■ 商品の投入・チャネルの多角化と、営業費用の積極投下により、**2事業年度連続で前年度超え**

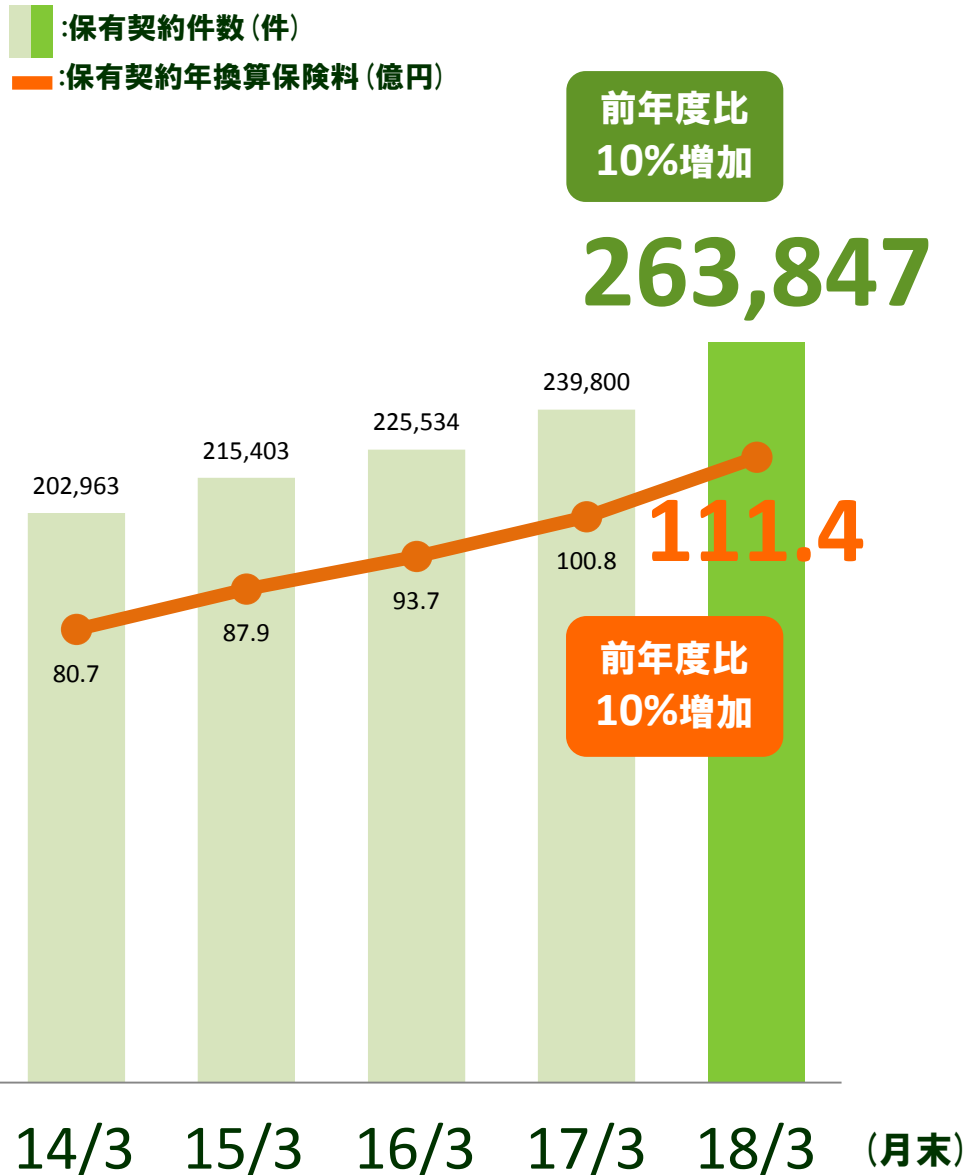
■ 新契約件数は**前年度比32%増加**

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



保有契約年換算保険料 / 件数



■ 保有契約年換算保険料は前年度比10%増

■ 保有契約件数は2018年2月に26万件を突破

保有契約の内訳

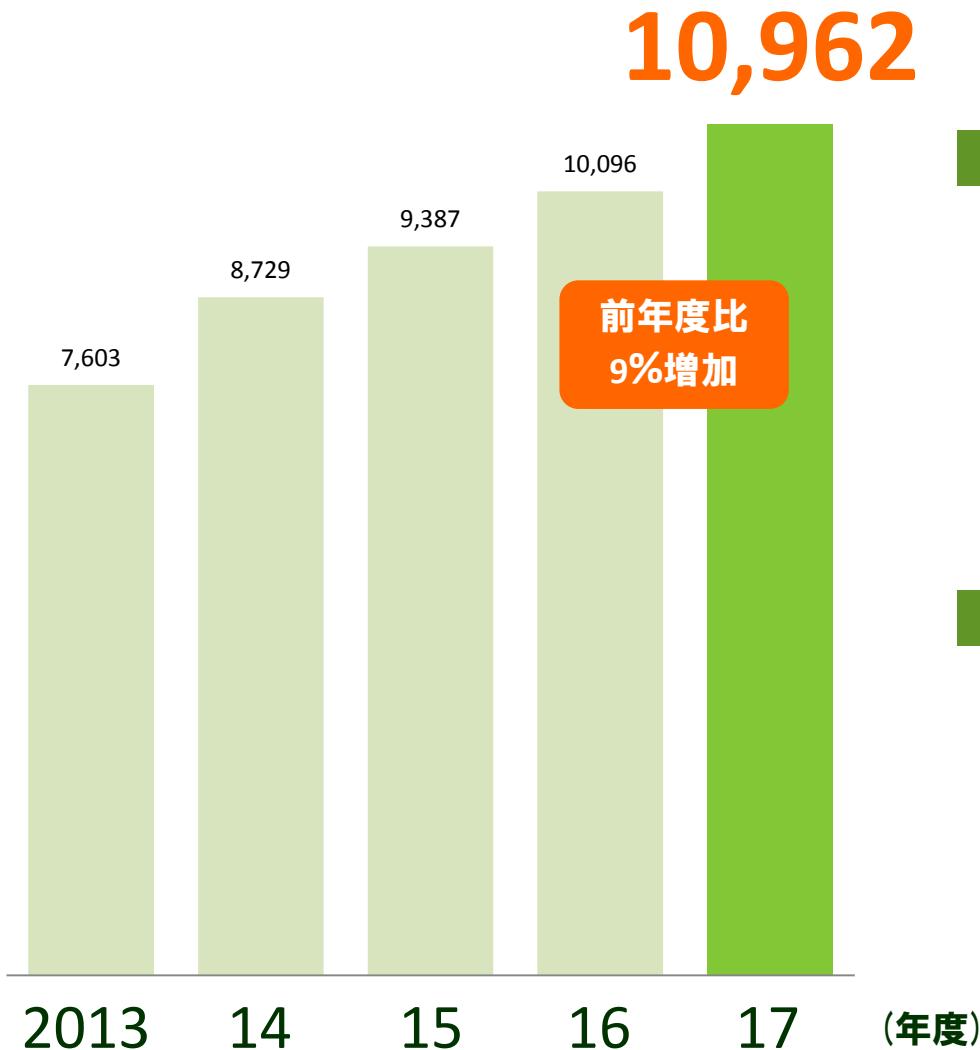
■ 保有契約者は2018年4月に17万人突破

	2017/3	2018/3	構成比
保有契約件数	239,800件	263,847件	100%
内訳:定期死亡保険 ¹	122,952件	131,256件	50%
内訳:終身医療保険 ¹	71,172件	76,606件	29%
内訳:定期療養保険 ¹	10,462件	9,924件	4%
内訳:就業不能保険 ¹	35,214件	42,629件	16%
内訳:がん保険 ¹	-	3,432件	1%
保有契約金額(保有契約高) ² (百万円)	1,966,965	2,059,703	
保有契約者数	152,545人	169,532人	
	2016年度	2017年度	
(参考)解約失効率 ³	6.6%	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」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

経常収益

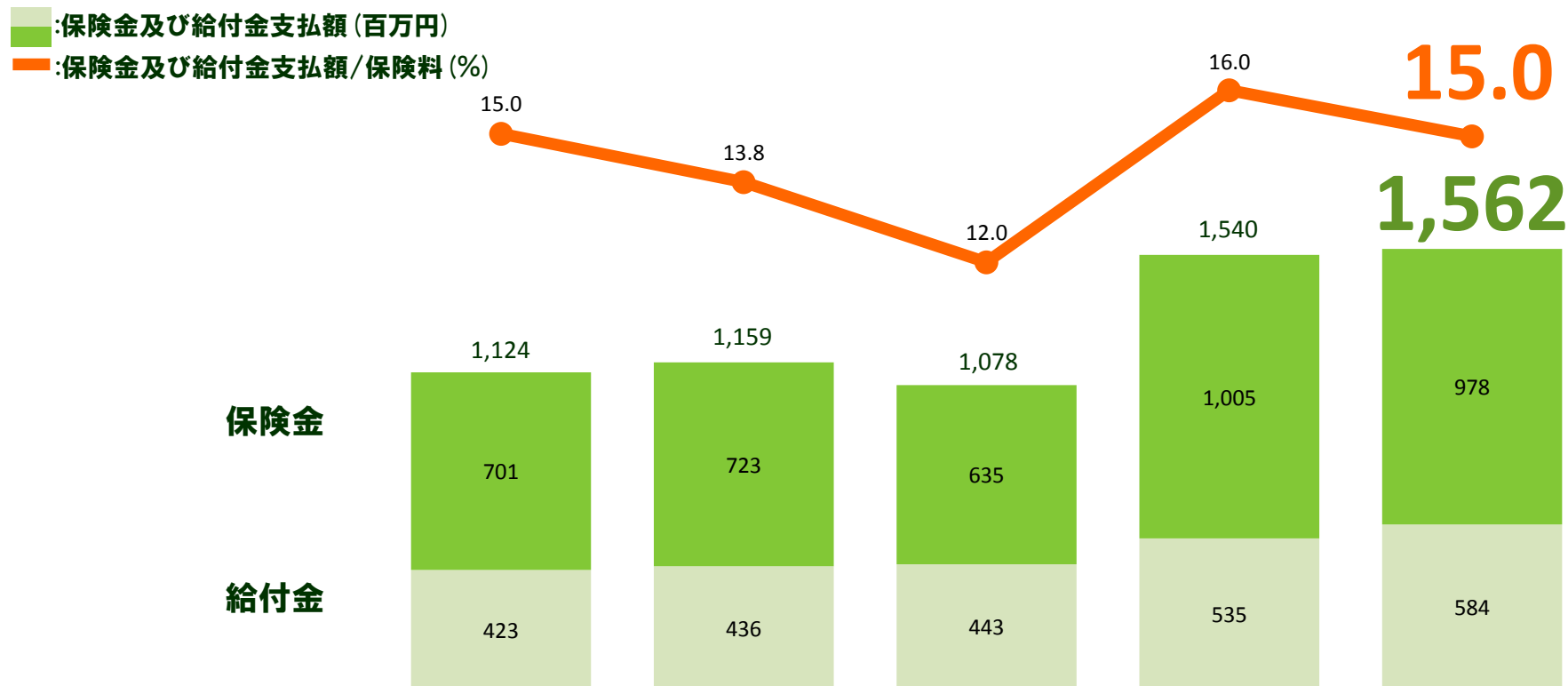
(百万円)



- 保有契約件数の積み上げにより、前年度比9%増加
- 保険料等収入は106億16百万円

保険金及び給付金支払額

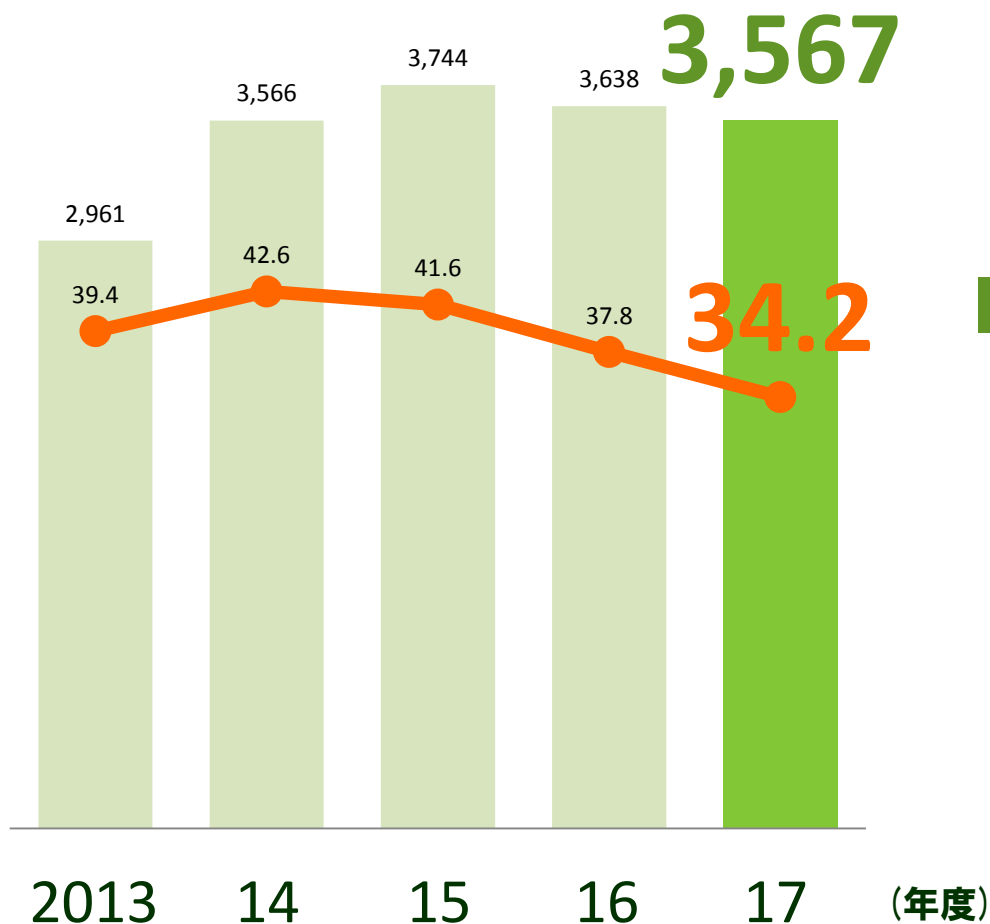
■ 保険料に対する割合は**想定以下の水準**



	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
保険金支払件数(件)	44	54	52	68	75
給付金支払件数(件)	4,578	4,779	4,990	5,756	6,165
合計(件)	4,622	4,833	5,042	5,824	6,240

責任準備金繰入額

■:責任準備金繰入額(百万円)
■:責任準備金繰入額/保険料(%)



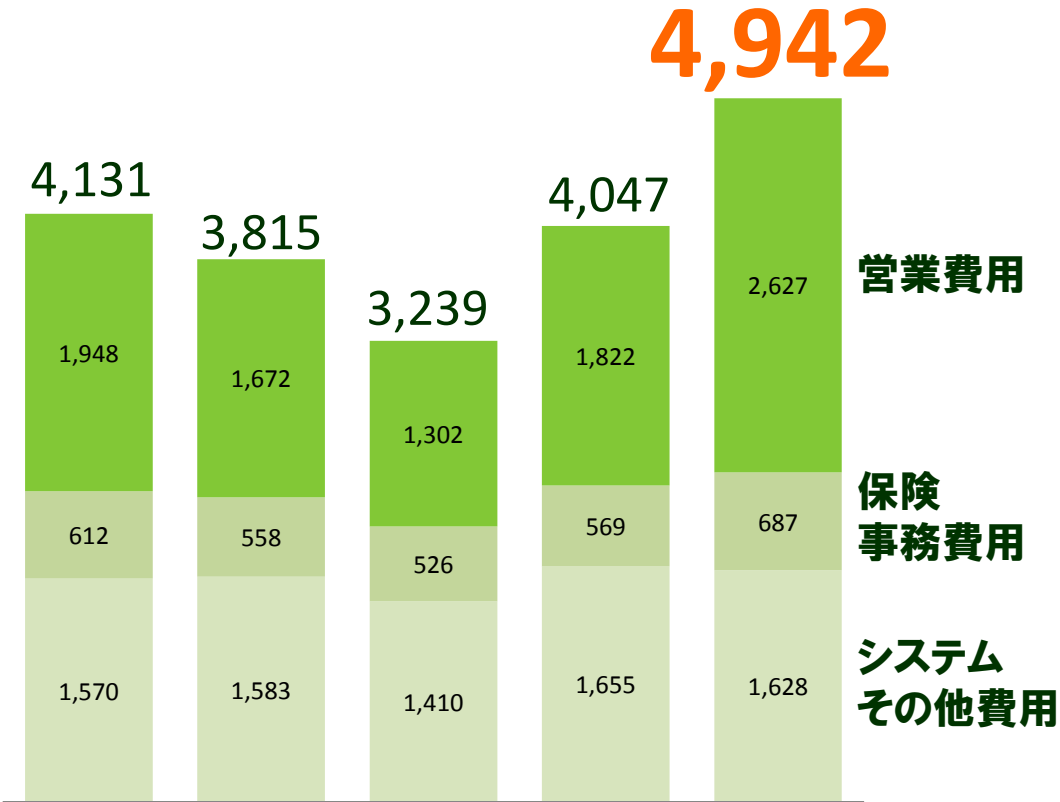
■ 契約年数の経過により、減少

■ 2018年度から2022年度にかけて5年チルメル式から標準責任準備金への移行を実施¹

1. 標準責任準備金との差額は、1,648百万円であり、当該金額を2018年度から2022年度にかけて解消する予定

事業費

(百万円)



■ 積極的な
営業費用の投下
を継続

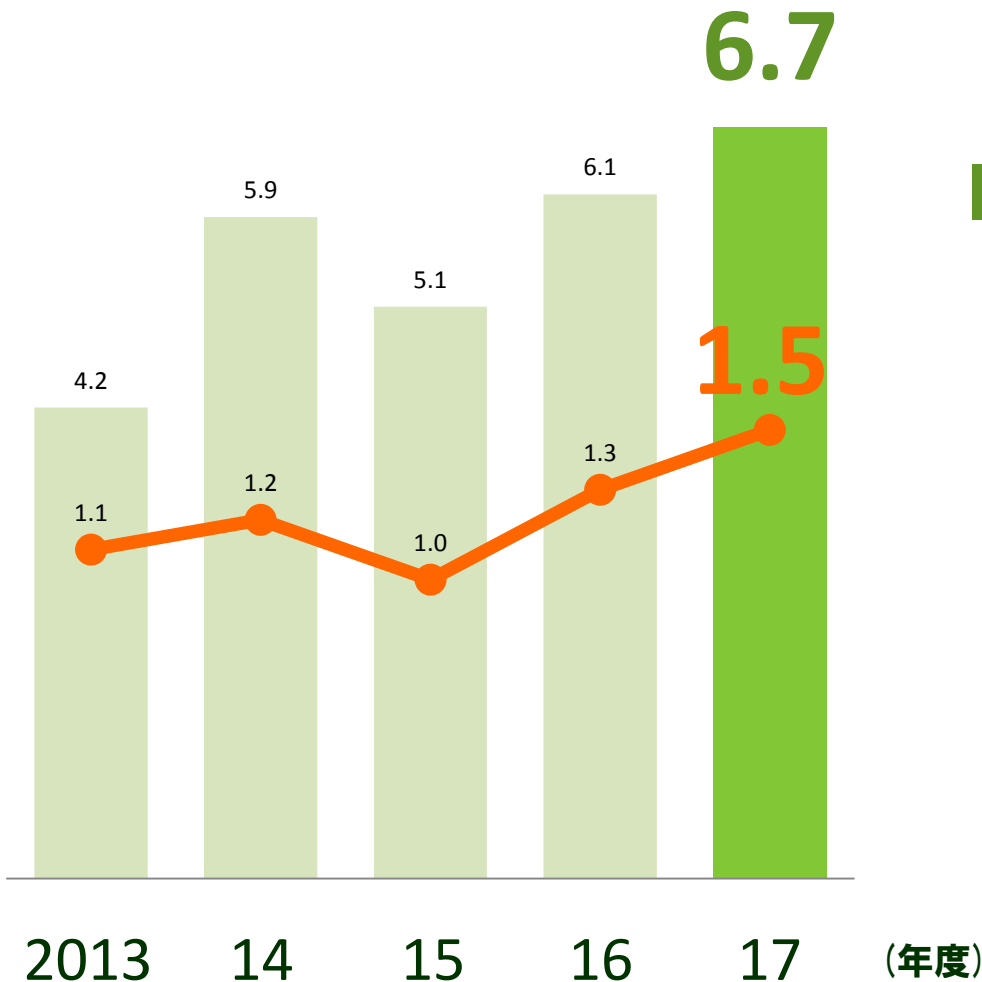
■ 営業費用を除く
事業費率は22%
となり、前年度と
同水準

	2013	14	15	16	17	(年度)
事業費率 ¹	55%	46%	36%	42%	47%	事業費率 ¹
営業費用を除く 事業費率 ¹	29%	26%	22%	23%	22%	営業費用を除く 事業費率 ¹

1. 保険料に対する比率

新契約の獲得効率

■: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



■ **営業費用の積極的な投下により、獲得効率は前年度比低下**

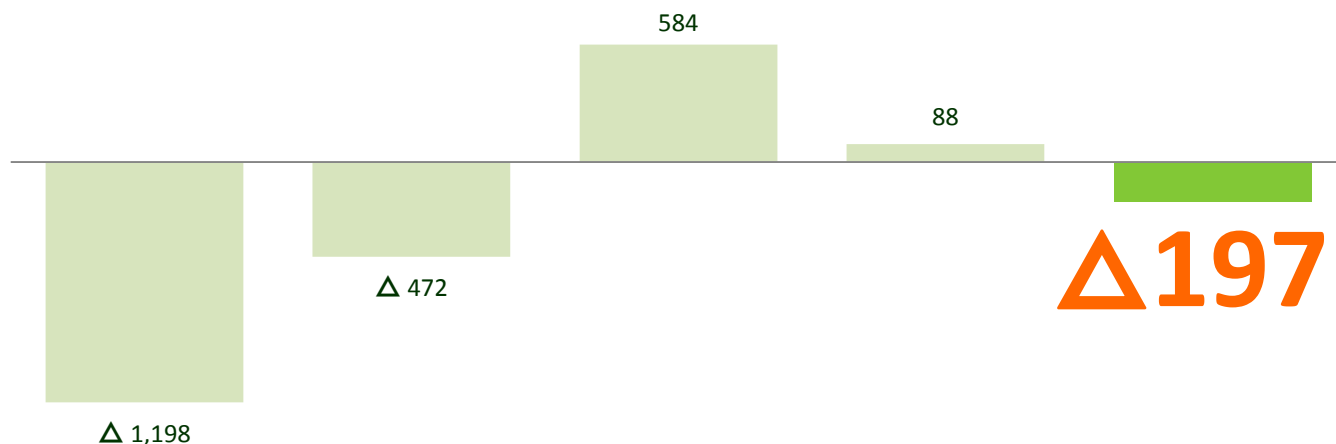
経常損益及び当期純損益

■ 経常損益は△197百万円

(百万円)	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
113条繰延資産償却費 考慮前経常損益	△1,198	△472	584	88	△197
113条償却額	△1,060	△1,060	△1,060	△2,120 ²	-
経常損益	△2,258	△1,532	△475	△2,031	△197
当期純損益	△2,194	△1,624	△429	△1,889	△249

実質的な 経常損益¹

(百万円)

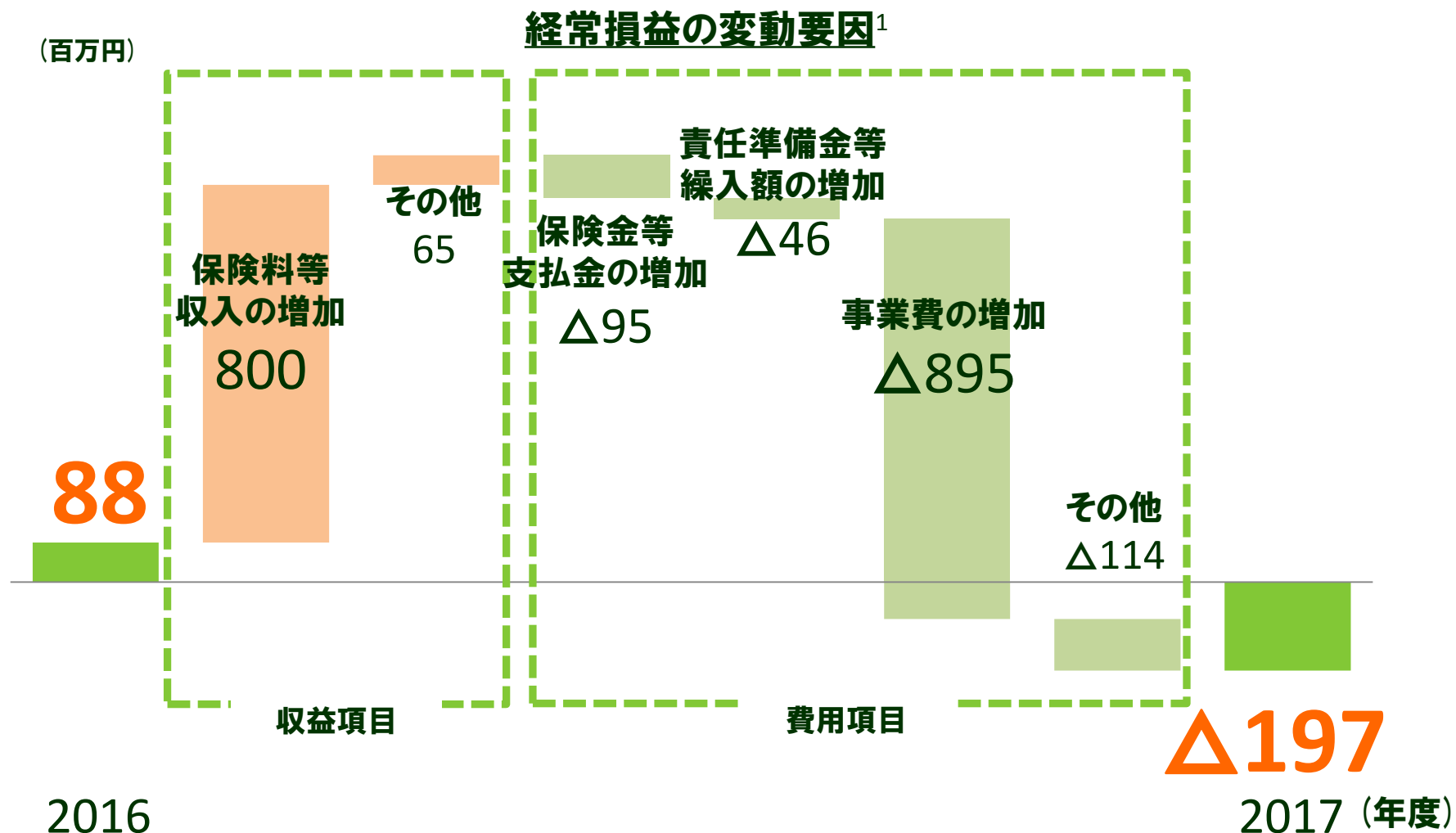


1. 2016年度までは保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益、2017年度については経常損益を記載

2. 2017年度償却予定分とあわせ、2事業年度分の一括償却を実施

経常損益の増減分析

■ 事業費の増加により減少



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

要約損益計算書

(百万円)

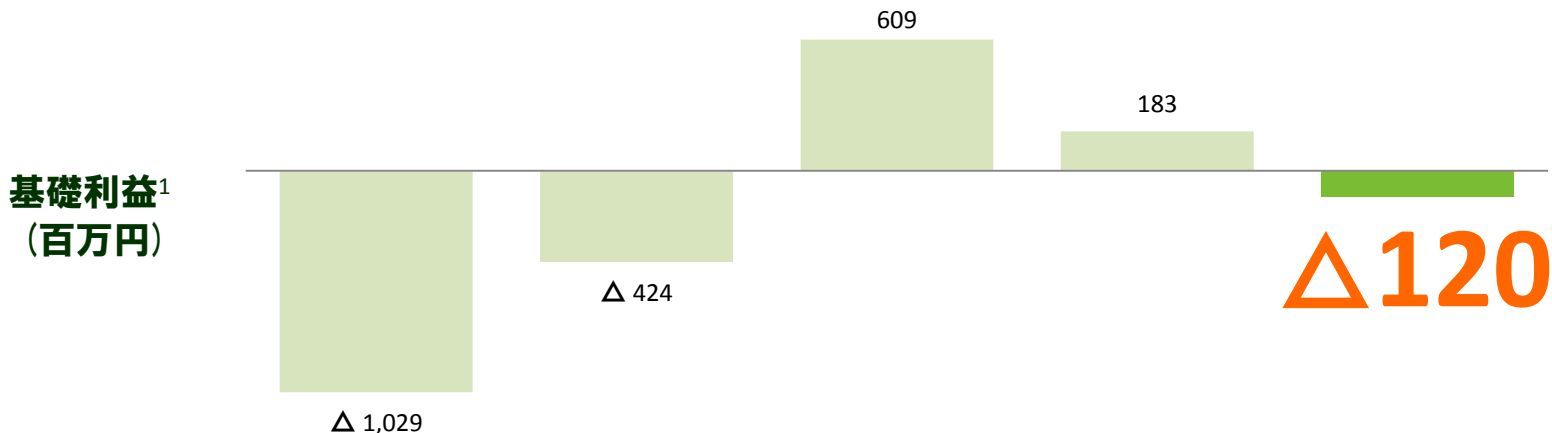
	2016年度	2017年度	増減
保険料等収入	9,816	10,616	800
その他	280	346 ²	65
経常収益	10,096	10,962	866
保険金等支払金	1,796	1,891	95
責任準備金等繰入額	3,638	3,684	46
事業費	4,047	4,942	895
その他	526	641	114
経常費用	10,008	11,160	1,152
保険業法第113条繰延資産償却費 考慮前経常損益 ¹	88	△197	△286
保険業法第113条繰延資産償却費	2,120	-	△2,120
経常損益	△2,031	△197	1,834
特別損失・法人税等合計	△142	51	194
当期純損益	△1,889	△249	1,640

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. 教保ライフプラネット生命保険株式会社の株式売却による、有価証券売却益47百万円を含む

基礎利益・三利源分析

■ 事業費の増加により基礎利益が減少



(百万円)	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
危険差益	1,141	1,777	2,100	2,293	2,623
費差損	△3,234	△3,282	△2,595	△4,247	△2,752
利差益	3	19	43	17	8
基礎利益	△2,089	△1,484	△450	△1,936	△120
113条繰延資産償却費 考慮前基礎利益 ¹	△1,029	△424	609	183	△120

(参考) 113条償却費	1,060	1,060	1,060	2,120	-
(参考) 保険料等収入	7,537	8,493	9,117	9,816	10,616

1. 2016年度までは保険業法第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)	2015年度末	2016年度末	2017年度末
総資産	30,317	31,934	35,541
現金及び預貯金	734	1,004	926
買入金銭債権	1,999	1,999	1,999
金銭の信託	1,035	995	2,567
有価証券	23,067	26,372	28,303
国債	10,102	9,876	8,398
地方債	1,521	1,496	1,505
社債	10,428	11,751	13,892
株式 ¹	211	334	346
外国証券 ²	804	819	-
その他の証券 ³	-	2,095	4,161
負債合計	14,893	18,288	22,153
保険契約準備金	13,908	17,501	21,186
純資産	15,423	13,645	13,387
ソルベンシー・ マージン比率	2,805%	2,723%	2,455%

■ 資産運用の
多様化を促進

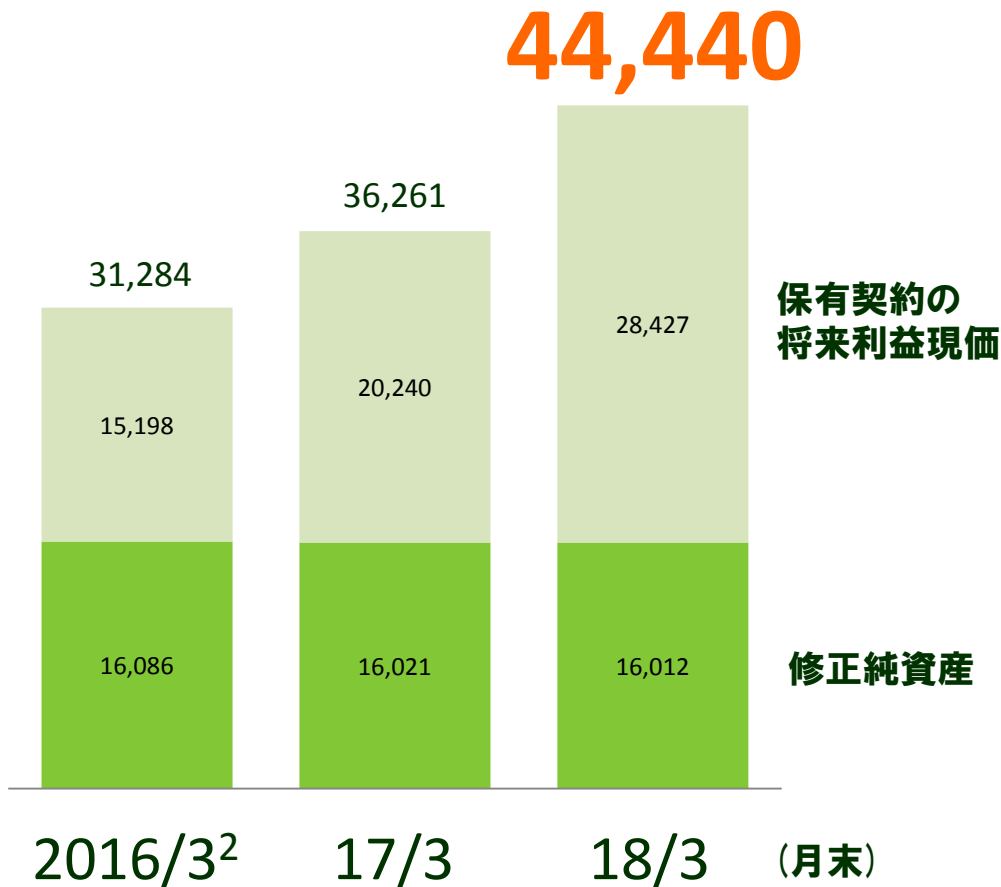
■ 2018年3月に教保
ライフプラネット生命
の株式を売却

■ 保有債券の修正デュ
レーションは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. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資

EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー¹)

(百万円)



■ EEVは前年度比
23%増加

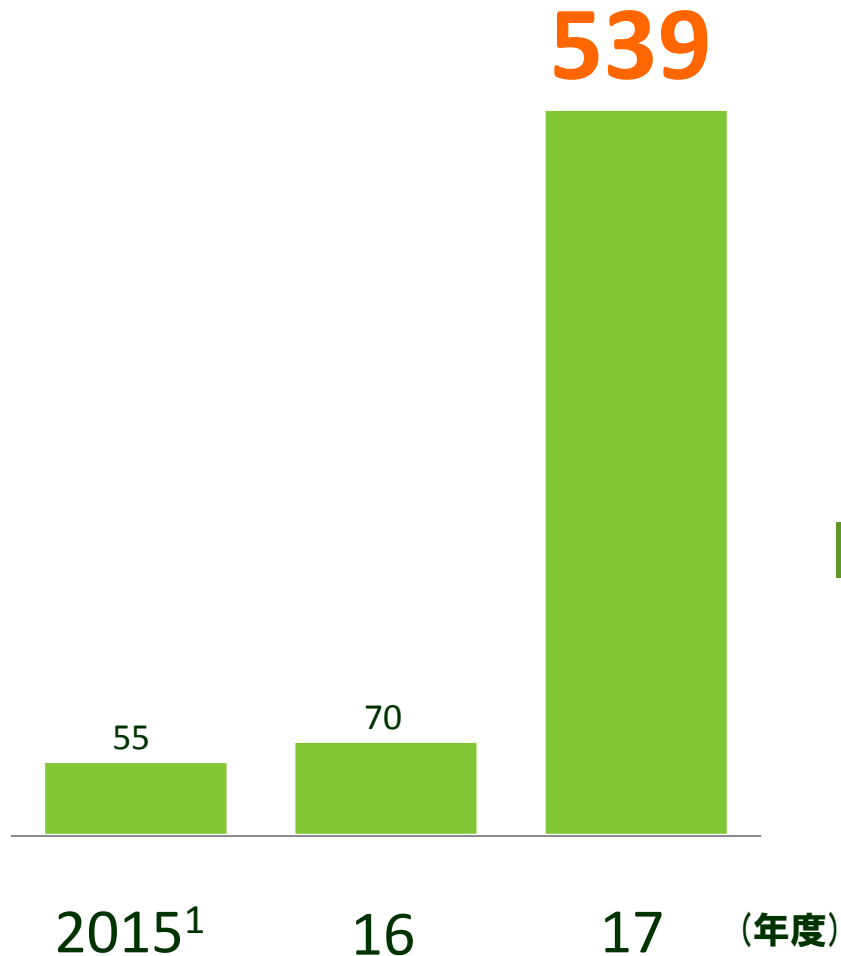
■ 主な変動要因は、
生命表改定に伴う
死亡率前提の変更

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

2. 2016年3月末のEEVは、開示時点の数値から金利の補外方法を変更して再評価した数値を記載

新契約価値

(百万円)



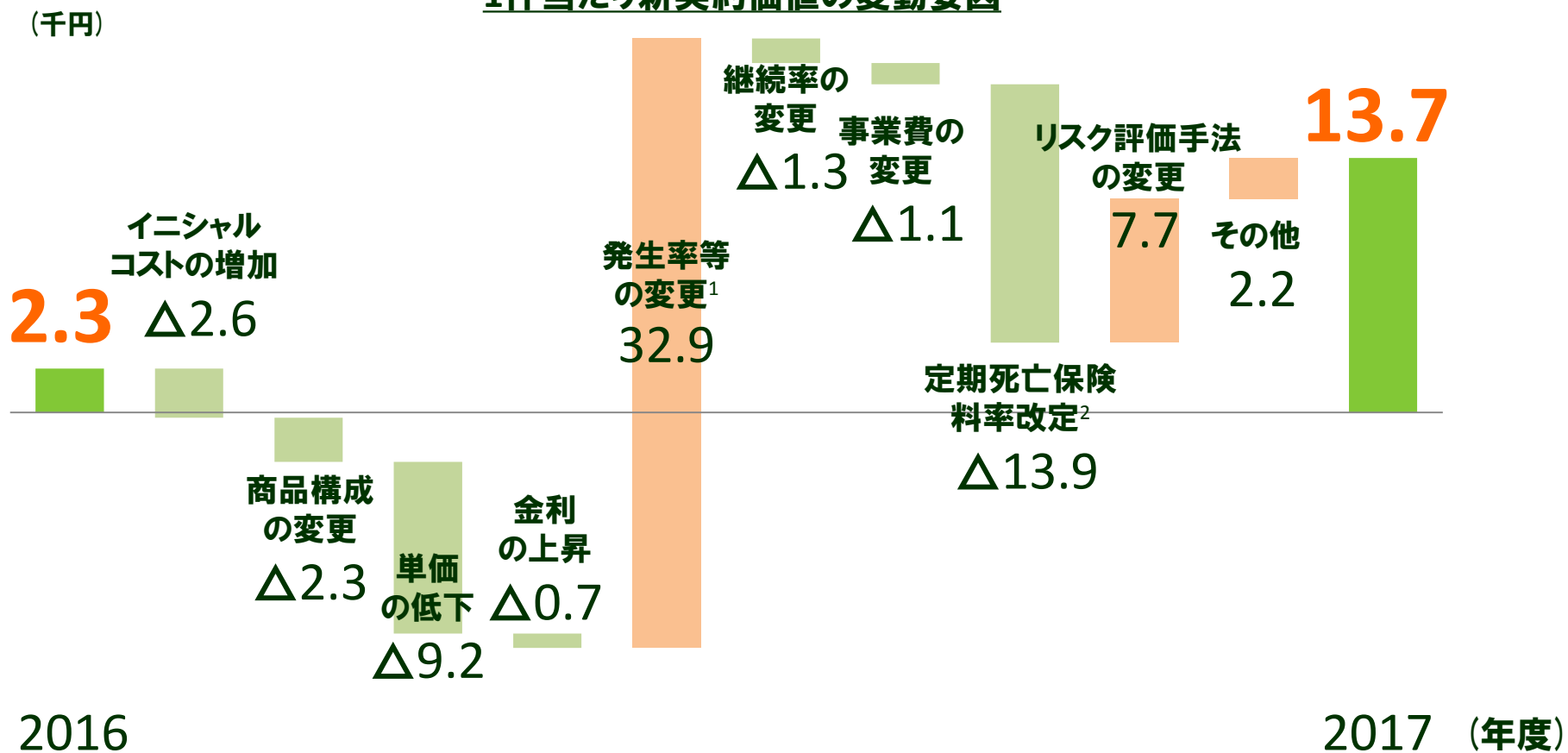
- 新契約件数の増加と死亡率前提の変更により、**前年度比大幅増加**
- 定期死亡保険の保険料の値下げは、**主に2018年度以降に影響**

1. 2015年度の新契約価値は、開示時点の数値から金利の補外方法を変更して再評価した数値を記載

1件当たり新契約価値の増減分析

■ 保険料を値下げするも、発生率等の変更により増加

1件当たり新契約価値の変動要因



1. 支払実績の反映や生命表改定に伴う長期の死亡率前提の変更を含む

2. 将来の更新後の定期死亡保険料率の改定

新契約価値

(百万円)		2016年度	2017年度	新契約1件当たり (万円)
確実性等価将来利益現価		3,604	4,442	11.3
ー)	オプションと保証の時間価値	-	-	-
ー)	必要資本維持のための費用	11	13	0.0
ー)	ヘッジ不能リスクに係る費用	1,830	1,427	3.6
将来利益現価		1,762	3,002	7.6
ー)	修正純資産	1,691	2,463	6.2
新契約価値		70	539	1.3
(参考) 保険料収入現価		19,601	23,291	
新契約件数(件)		29,741	39,175	

EV感応度分析¹

■ 前提条件を変更した場合の影響額

(百万円)	2018年3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2018年3月末におけるEEV及び新契約価値	44,440	539
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△77	211
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	△817	△381
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	46	122
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	△266	△164
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	337	50
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△414	-
感応度3 (事業費率10%減少)	2,284	316
感応度4 (解約失効率10%低下)	△962	△87
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,155	246
感応度6 (年金保険の死亡率5%低下)	-	-
感応度7 (必要資本を法定最低水準に変更)	76	9

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

1. 2017年度の実績と決算

2. 中期計画の進捗状況

3. 今後の取組み

中期計画

■ 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年度は商品・チャネル開発と積極的な営業費用の投下により**再び成長軌道に**

■新契約業績の反転



■持続可能な収益基盤の確立

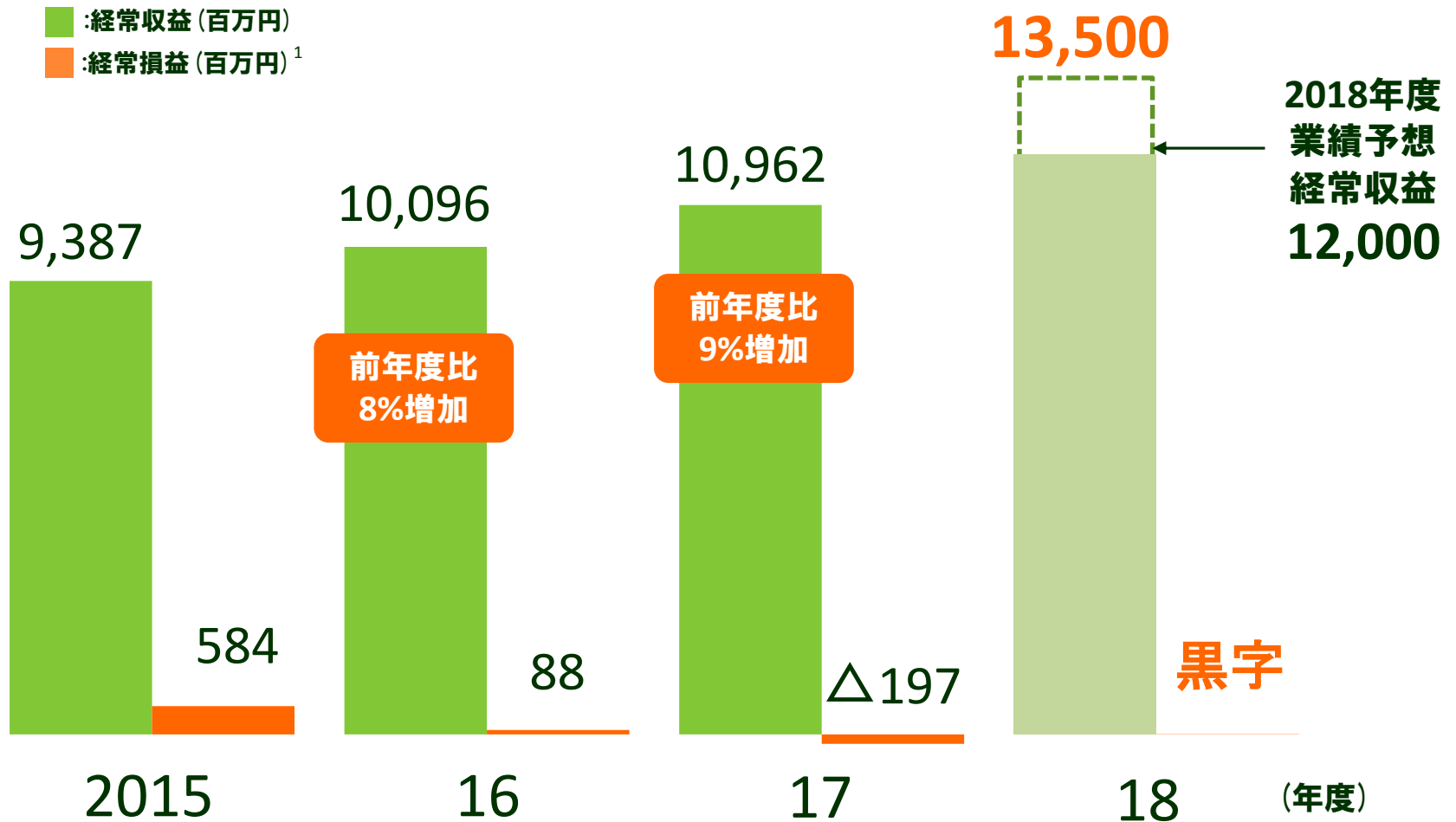


■新契約業績のさらなる成長



中期計画の進捗状況

■ 2018年度の経営目標は未達の見込み



1. 2016年度までは保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

中期計画の進捗状況

■ 経営目標未達の見込みとなる理由は以下のとおり

- ① インターネット直販における新契約の獲得効率が**想定どおりに改善せず**
- ② KDDI及び対面代理店チャンネルにおける**チャンネルの活用が不十分**

目次

1. 2017年度の実績と決算

2. 中期計画の進捗状況

3. 今後の取組み

対処すべき課題

- ① **3つのチャンネルを活用した
新契約業績のさらなる成長**
- ① **テクノロジーを活用した
商品・サービスの拡充**
- ① **事業費効率の継続的な改善**

3つのチャネルの活用

インターネット直販

- 積極的な営業費用の投下
- がん保険「ダブルエール」をはじめとする商品の販売強化
- スマートフォンユーザーに適したウェブサイトの最適化

KDDI

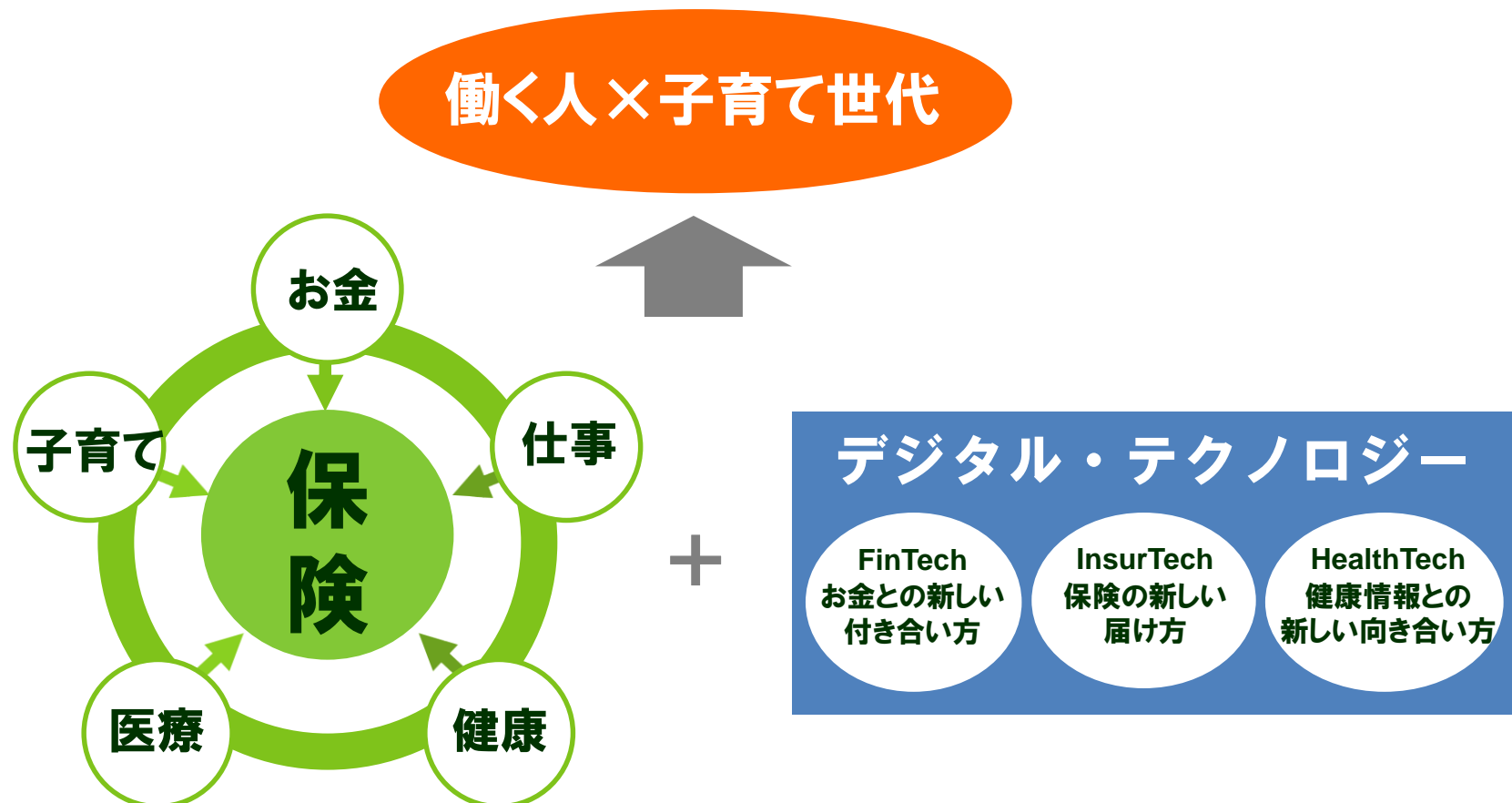
- 両社共同での「auの生命ほけん」の認知度向上と販売拡大
- auフィナンシャルサポートセンターの活用

代理店

- 対面代理店において、主に就業不能保険「働く人への保険2」の販売代理店数を拡大
- ウェブ代理店において、より効率的な保険の届け方を共同で検討

テクノロジーの活用

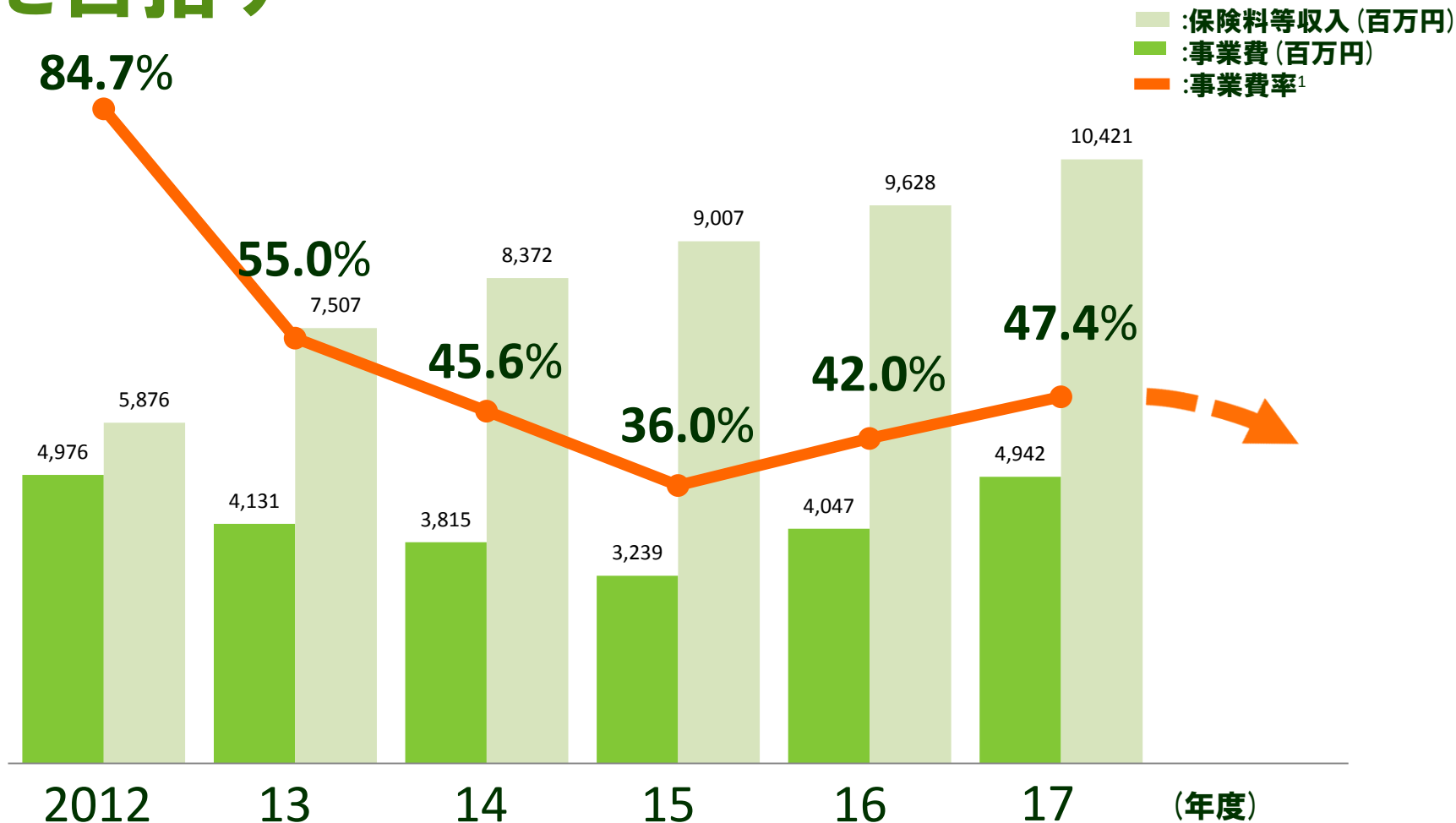
- テクノロジーを活用して、
働く人×子育て世代の生活をサポート



「保険×情報・サービス」による生活サポート

事業費効率の継続的な改善

■ 新契約の獲得効率等、低コストな業務運営を目指す



1. 保険料に対する比率

2018年度業績予想

■ 事業規模の拡大を加速するため投資を継続

(百万円)

	2018年度 業績予想	(参考) 2017年度実績
経常収益	12,000	10,962
経常損益	0	△197
当期純損益	0	△249

体制変更

■ これからの10年を見据え、経営体制を変更

取締役会長
岩瀬大輔



代表取締役社長
森亮介



取締役副社長
西田政之



取締役
木庭康宏



常務取締役
逆井幹則



常務取締役
八田 斎



LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY



社外取締役 篠塚英子



社外取締役 高谷正伸



社外取締役 水越豊



社外取締役 勝木朋彦

取締役の選任は、2018年6月24日開催予定の第12回定時株主総会での議案の承認が前提となります。

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**に戻る
- 時代が求める届け方で、必要な保障を、必要とするお客さまに

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

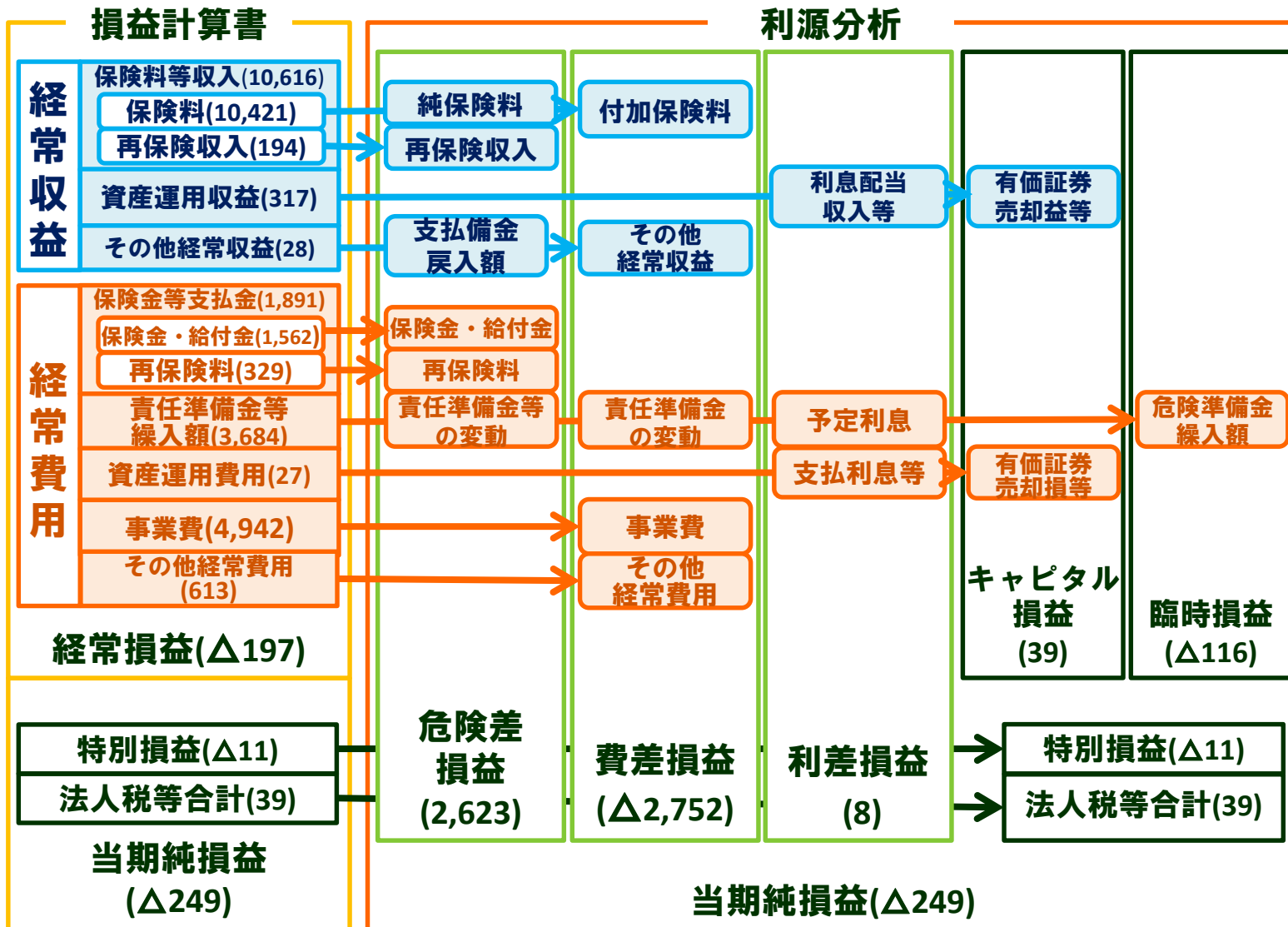


LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

基礎利益の利源分析の図解

2017年度



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年度末

ソルベンシー・マージン比率
2,455.8%

ソルベンシー・マージン総額
(20,614)

$\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2} + R_4 \div 2$
リスクの合計額 ÷ 2
(1,678 ÷ 2)

預貯金等 (926)	その他の負債 (749)
買入金銭債権 (1,999)	支払備金(429)
金銭の信託 (2,567)	責任準備金 (20,757)
有価証券 (28,303)	危険準備金(1,519)
	保険料積立金等 余剰部分(5,556)
	価格変動準備金(30)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(168) ¹
	その他有価証券 評価差額金(432) ¹
有形固定資産 (109)	資本金等 (12,907)
無形固定資産 (621)	純資産 (13,387)
その他の資産 (1,013)	

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 (1,077)

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 (373)

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 (705)

【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 (64)

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。