

2020年2月12日

会社名 ライフネット生命保険株式会社
代表者名 代表取締役社長 森 亮介
(証券コード:7157 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 近藤 良祐
(電話 03-5216-7900)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

ライフネット生命保険株式会社 (URL:<https://www.lifenet-seimei.co.jp/> 本社:東京都千代田区、代表取締役社長 森亮介)は、以下のとおり投資に関する説明会を開催しましたので、お知らせします。

開催状況

開催日時: 2020年2月12日(水曜日)午後4時30分
開催方法: 電話会議
説明会資料名: 2019年度第3四半期決算参考資料

説明内容及び質疑応答は、当社株主・投資家情報ウェブサイト(<https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/>)に掲載します。

ライフネット生命について URL: <https://www.lifenet-seimei.co.jp/>

当社は、「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」という経営理念のもと、インターネットを主な販売チャネルとする生命保険会社です。デジタルテクノロジーを活用しながら、保険相談、お申し込みから保険金等のお支払いまで、一貫してお客さまの視点に立った商品・サービスの提供を実現するとともに、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します。

以上



証券コード：7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

2019年度 第3四半期 決算参考資料

ライフネット生命保険株式会社

2020年2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3Q決算

2. 今後の取組み

2019年度第3四半期累計期間の主な実績

保有契約年換算保険料¹

14,783 百万円

(対前年度末比113.0%)

新契約年換算保険料¹

2,435 百万円

(対前年同期比124.8%)

修正利益²

2,864 百万円

(修正共同保険式再保険の影響額1,096百万円を含む)

EEV³ (ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

67,455 百万円

(修正EV増加額⁴2,303百万円)

主な取組み

- 終身医療保険の新商品を発売
- コンタクトセンターとウェブサイトが最高評価を受賞⁵
- LGBTに関する取組みで、4年連続で最高評価を獲得⁶

New



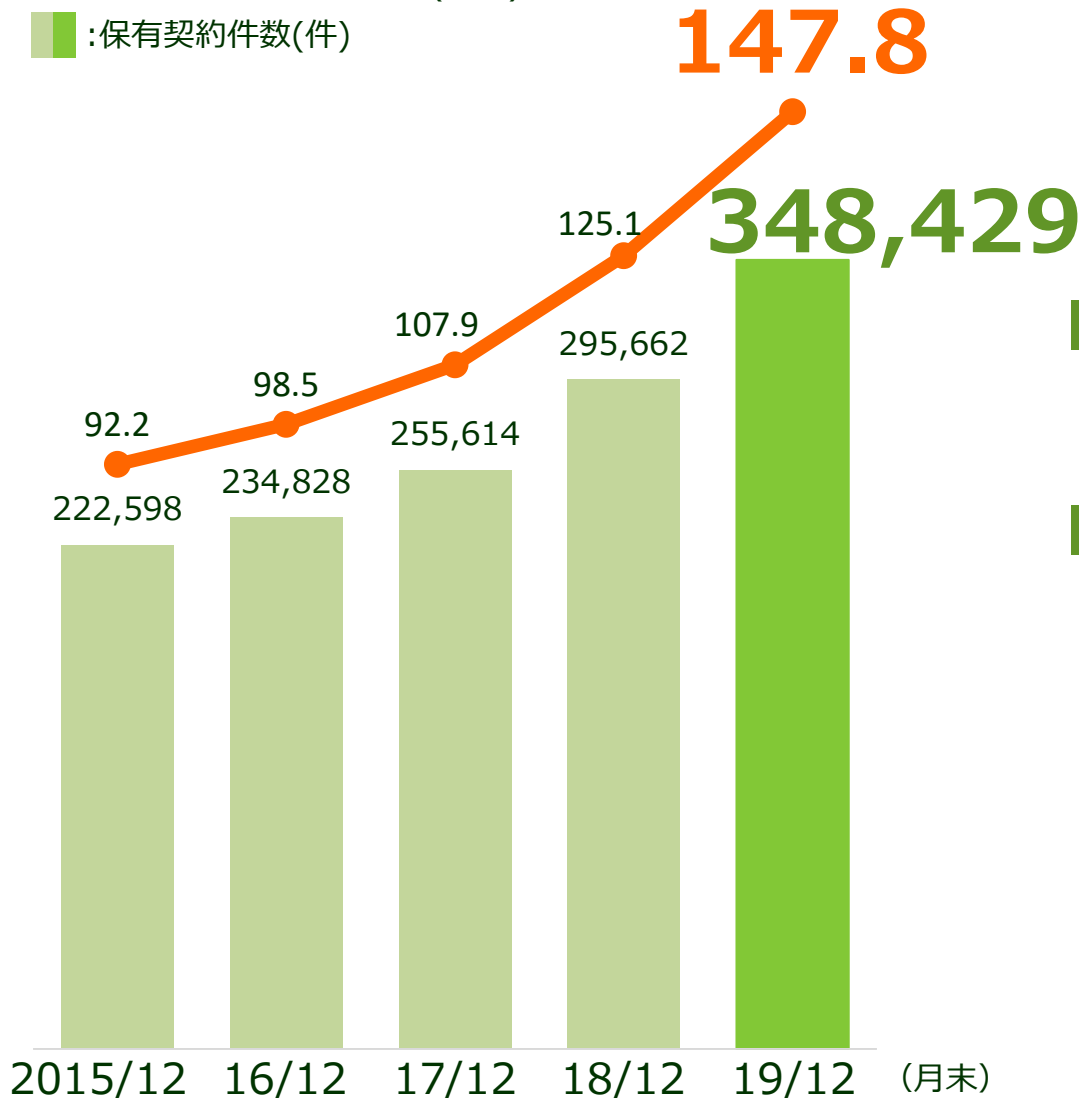
終身医療保険
じぶんへの保険^③

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11ページ及び32ページを参照
3. 2019年12月末のEEVは、2019年9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33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組みを評価する「PRIDE指標2019」

保有契約年換算保険料/件数

— : 保有契約年換算保険料¹(億円)

■ : 保有契約件数(件)



■ 力強い成長を**持続**

■ 前年同期末比
年換算保険料

118.2%

件数

117.8%

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	19/12	構成比
保有契約件数	308,854件	348,429件	100%
内訳：定期死亡保険	150,808件	168,076件	48%
内訳：終身医療保険	85,968件	95,798件	27%
内訳：定期療養保険	9,493件	9,200件	3%
内訳：就業不能保険	49,214件	53,239件	15%
内訳：がん保険	13,371件	22,116件	6%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	2,289,567	2,478,919	
保有契約者数	197,669人	222,173人	
	18/3Q	19/3Q	
(参考) 解約失効率 ²	6.3%	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

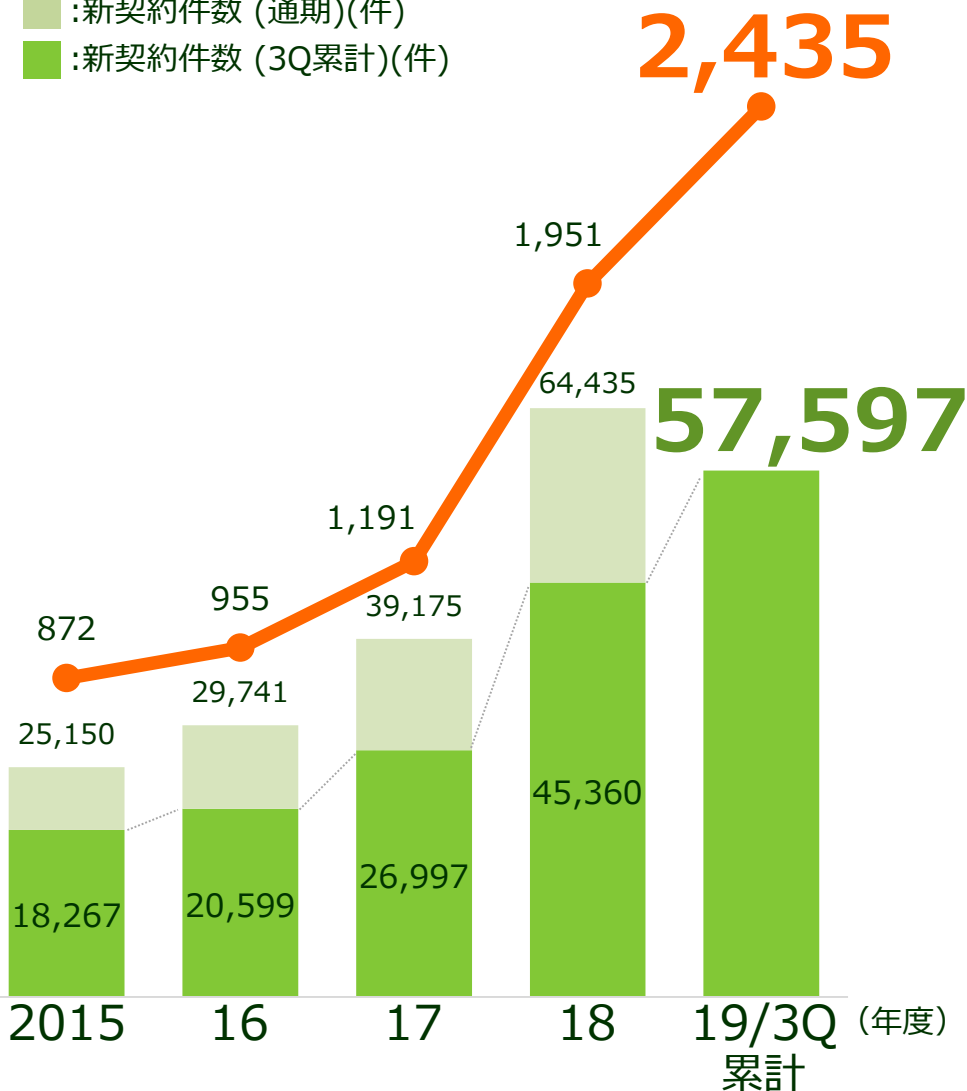
2. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値

新契約年換算保険料/件数

■ :新契約年換算保険料¹ (3Q累計)(百万円)

■ :新契約件数 (通期)(件)

■ :新契約件数 (3Q累計)(件)



■ 3Q累計ベースで
過去最高業績を達成

■ 前年同期比
年換算保険料
124.8%
件数
127.0%

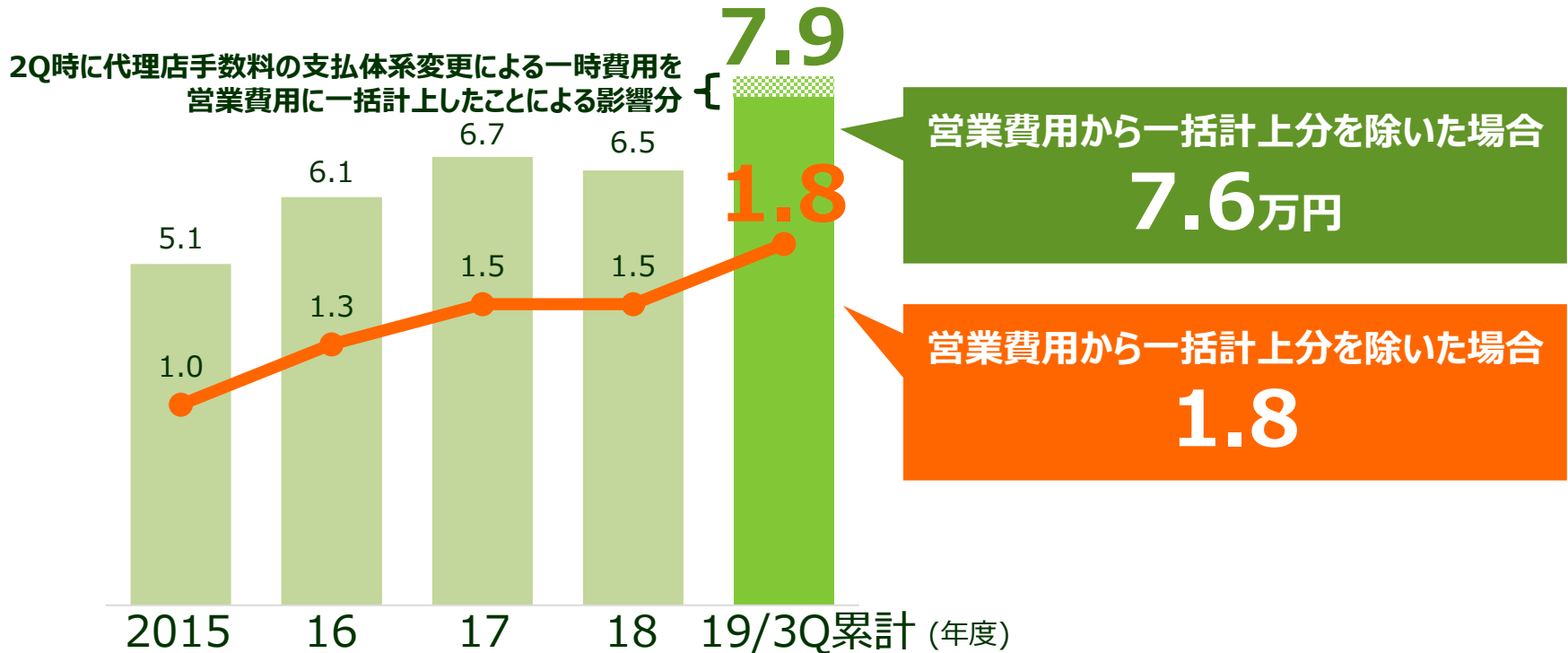
1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

営業費用効率

■ 1件当たり営業費用は、上半期の8.4万円¹から改善 通期では7万円台の見込み

■ :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²

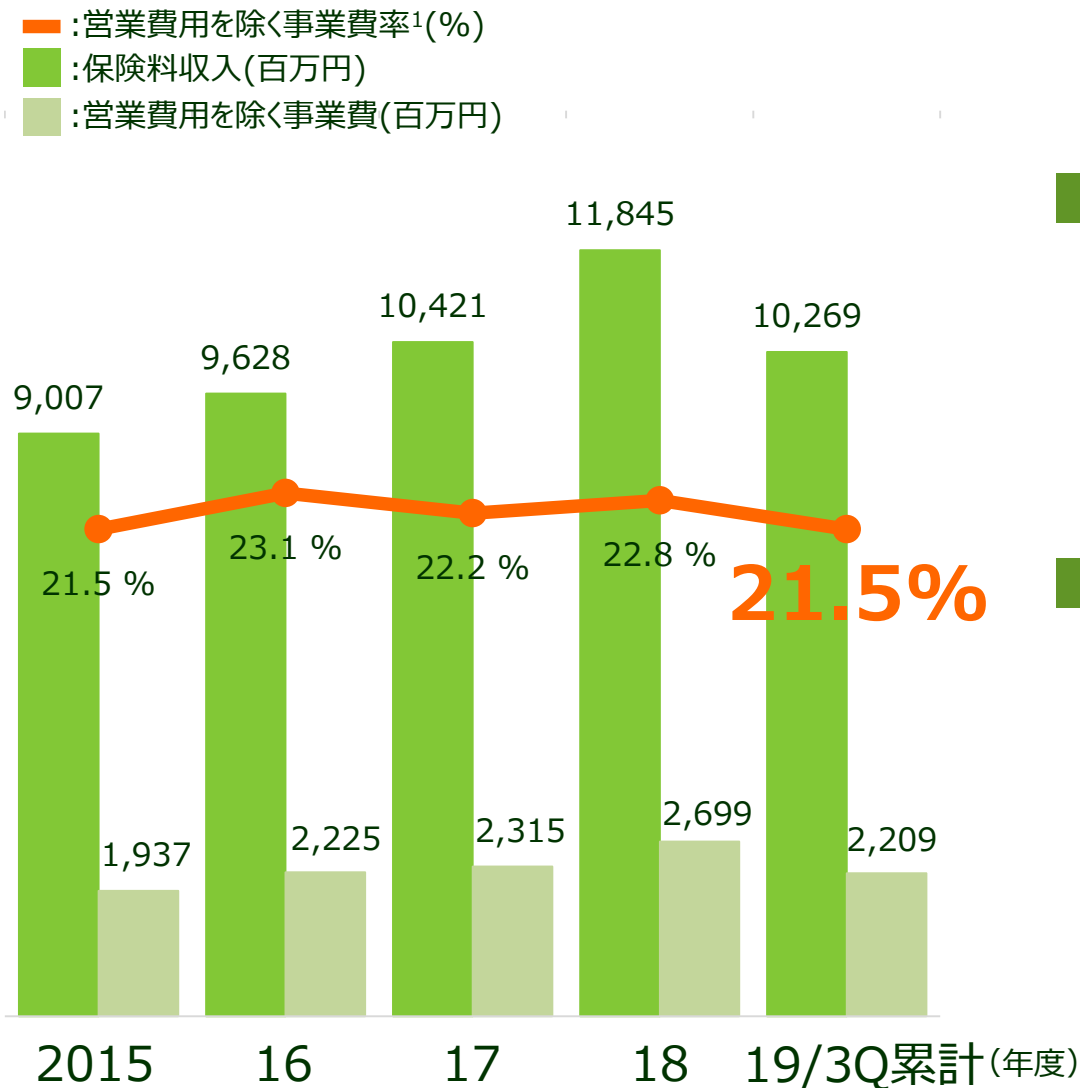


営業費用 (百万円)	2015	16	17	18	19/3Q累計
	1,302	1,822	2,627	4,216	4,563

1. 代理店手数料の支払体系変更による一括計上分を含む

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

営業費用を除く事業費率



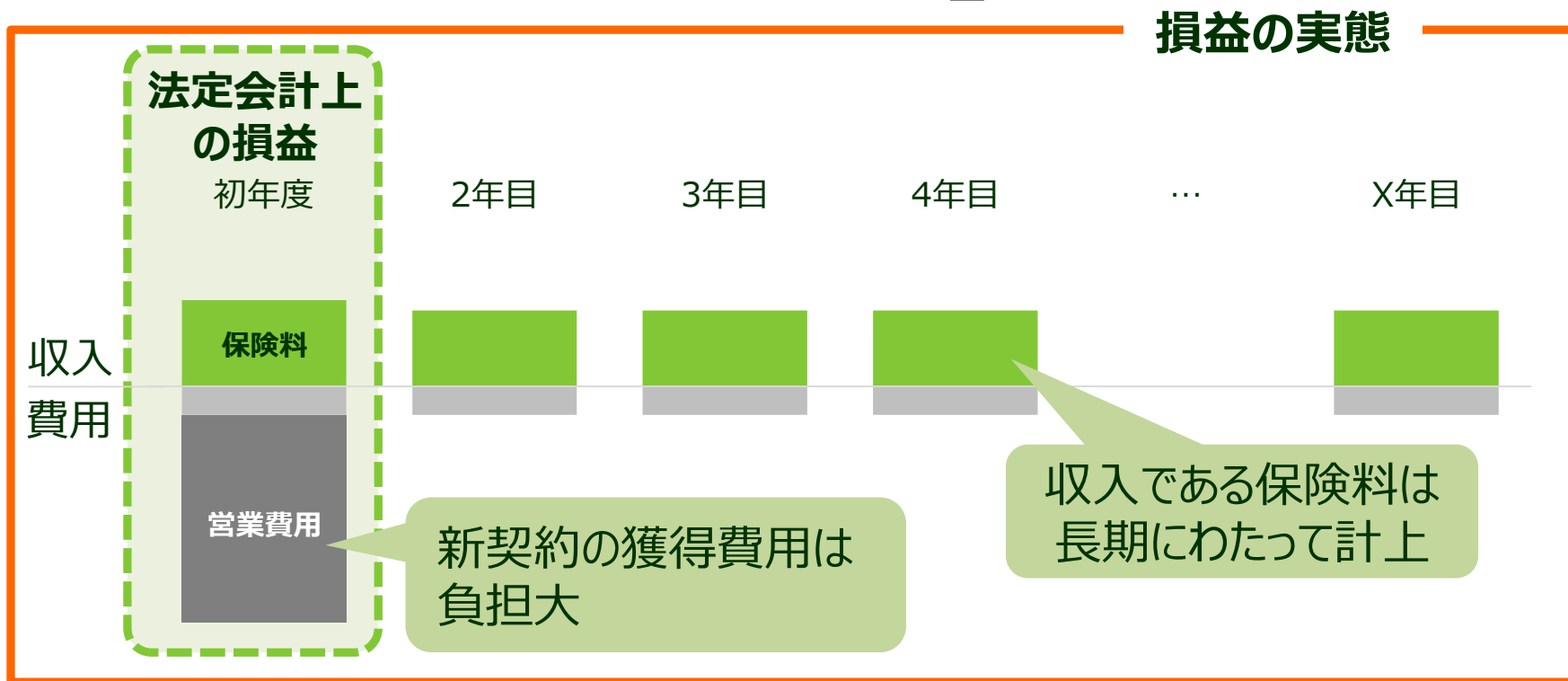
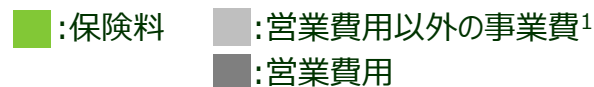
- 想定通りに推移
通期では約22%の見込み
- 規模の拡大及び
業務効率化により、
中期的に改善を
目指す

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



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¹）

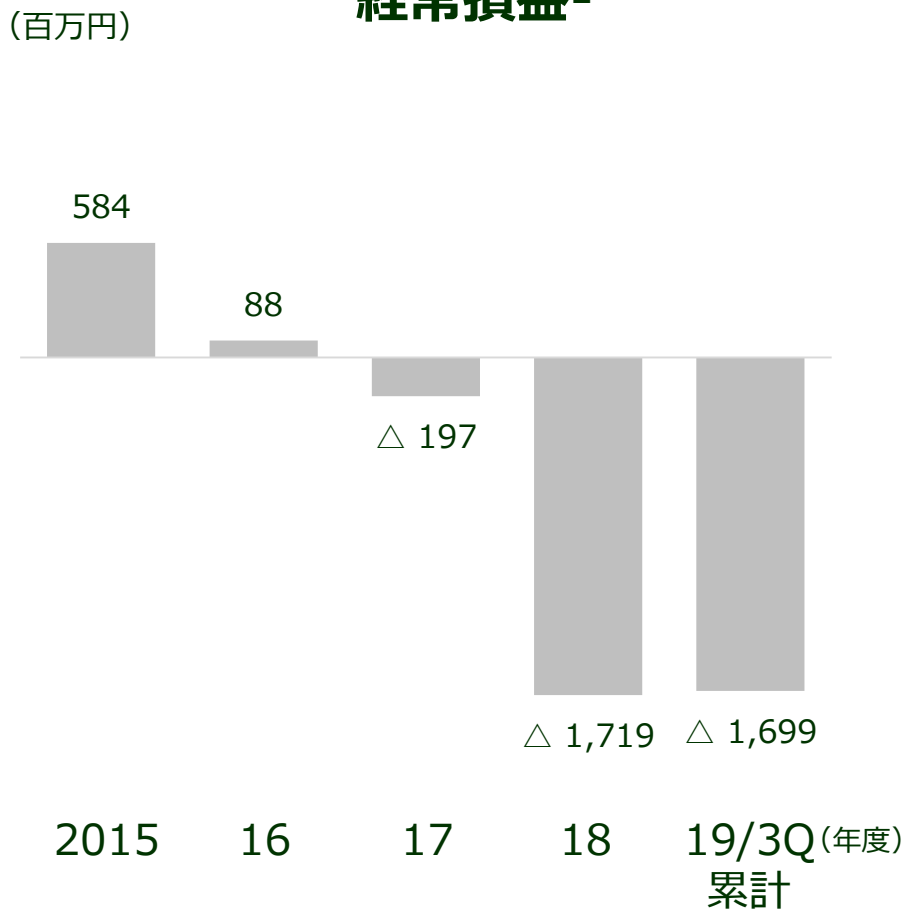
生命保険会社の長期的な収益性を示す指標

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

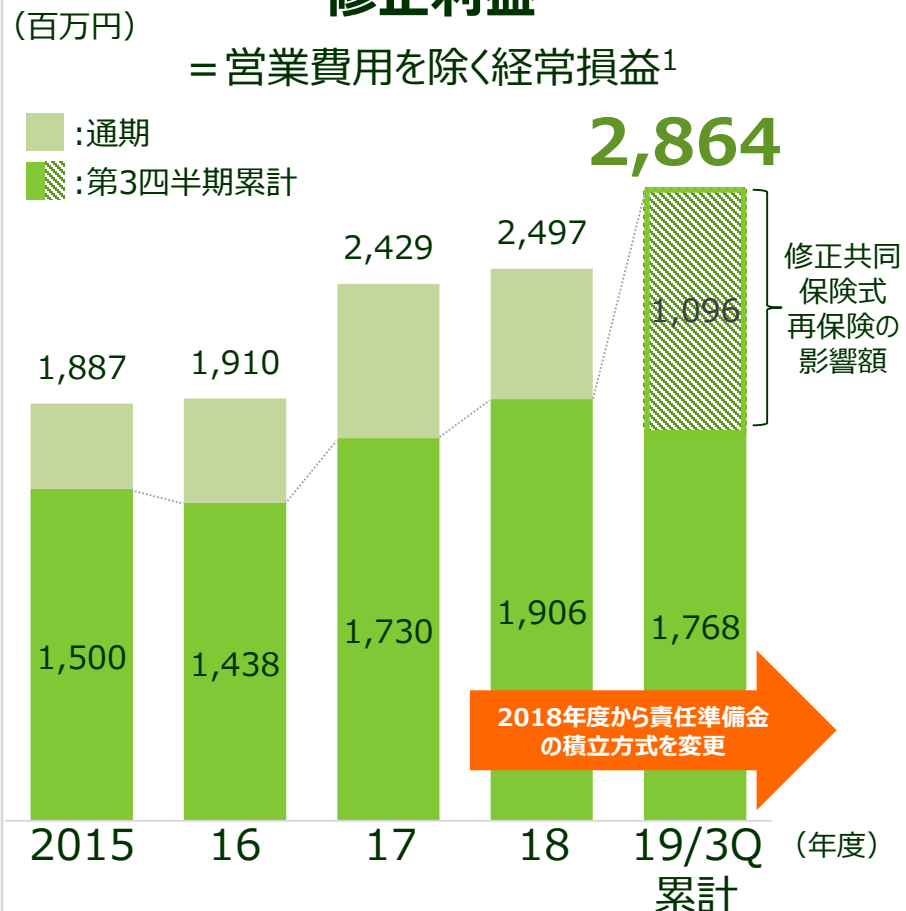
修正利益の推移

■ 責任準備金の積立方式変更による影響を受けるも 修正利益は順調に計上

経常損益¹

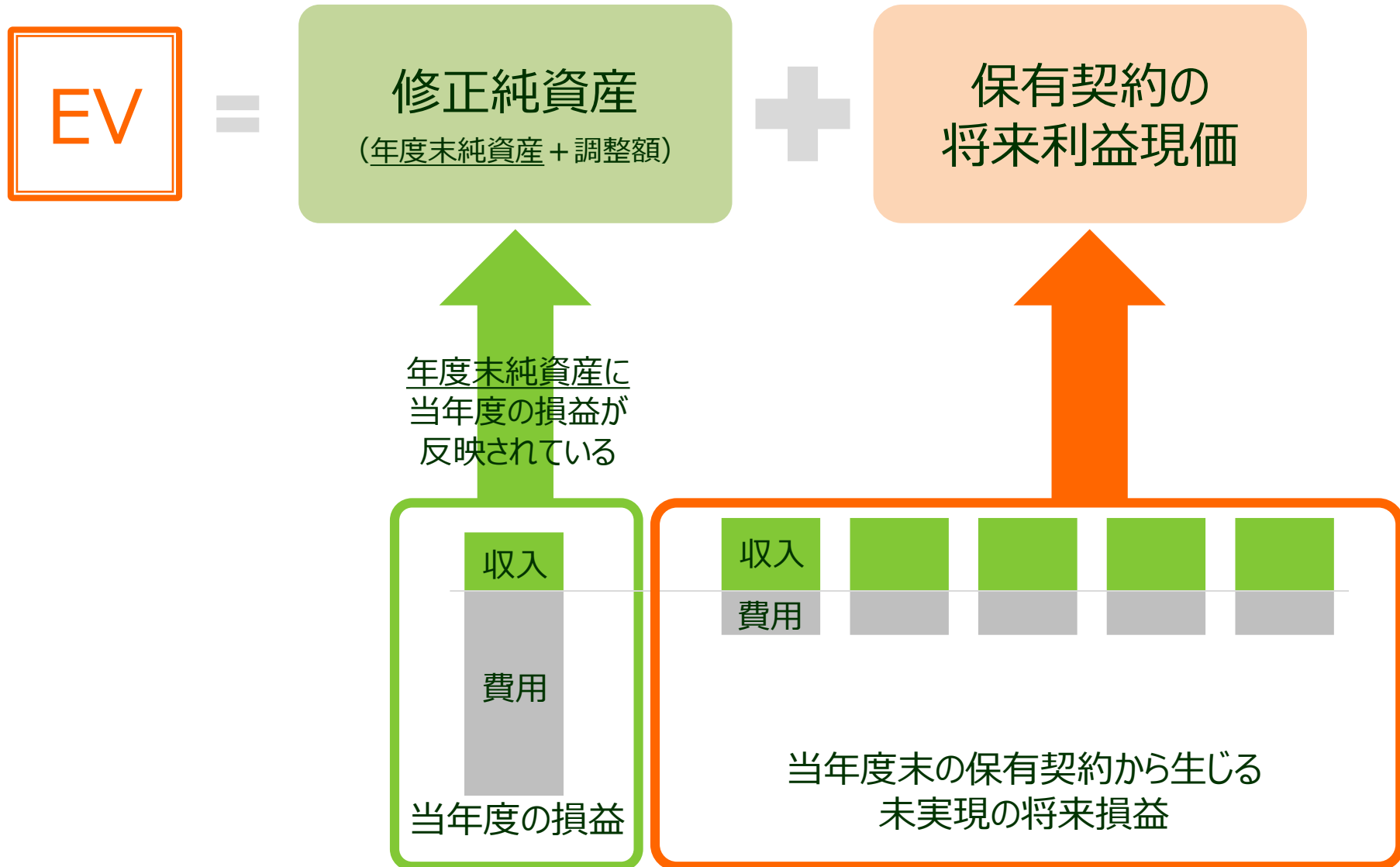


修正利益



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

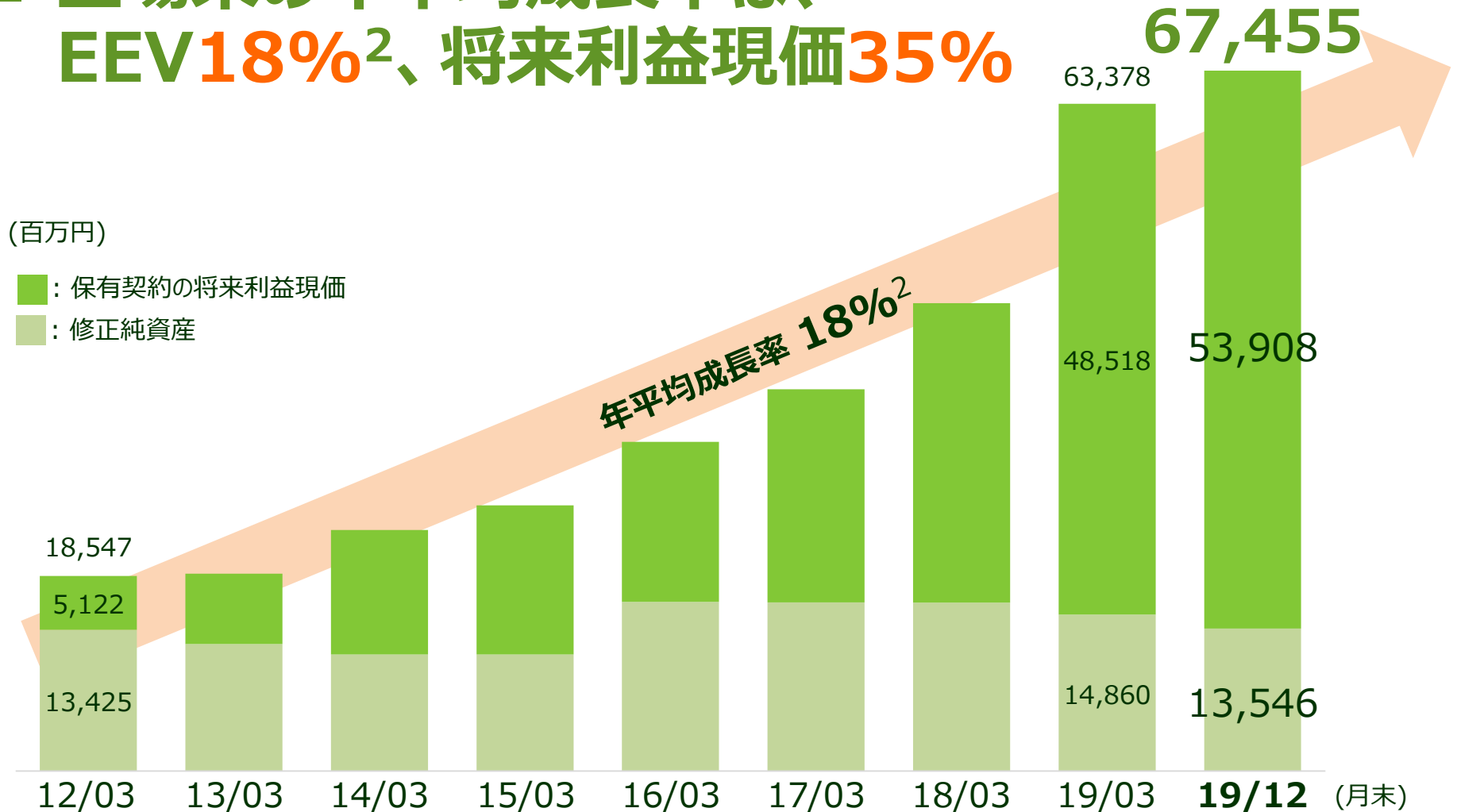
- 2012年3月の上場以来、増加を継続
- 低金利環境下においても安定的に成長

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

EEV¹の力強い成長を実現

- 上場来の年平均成長率は、
EEV**18%**²、将来利益現価**35%**

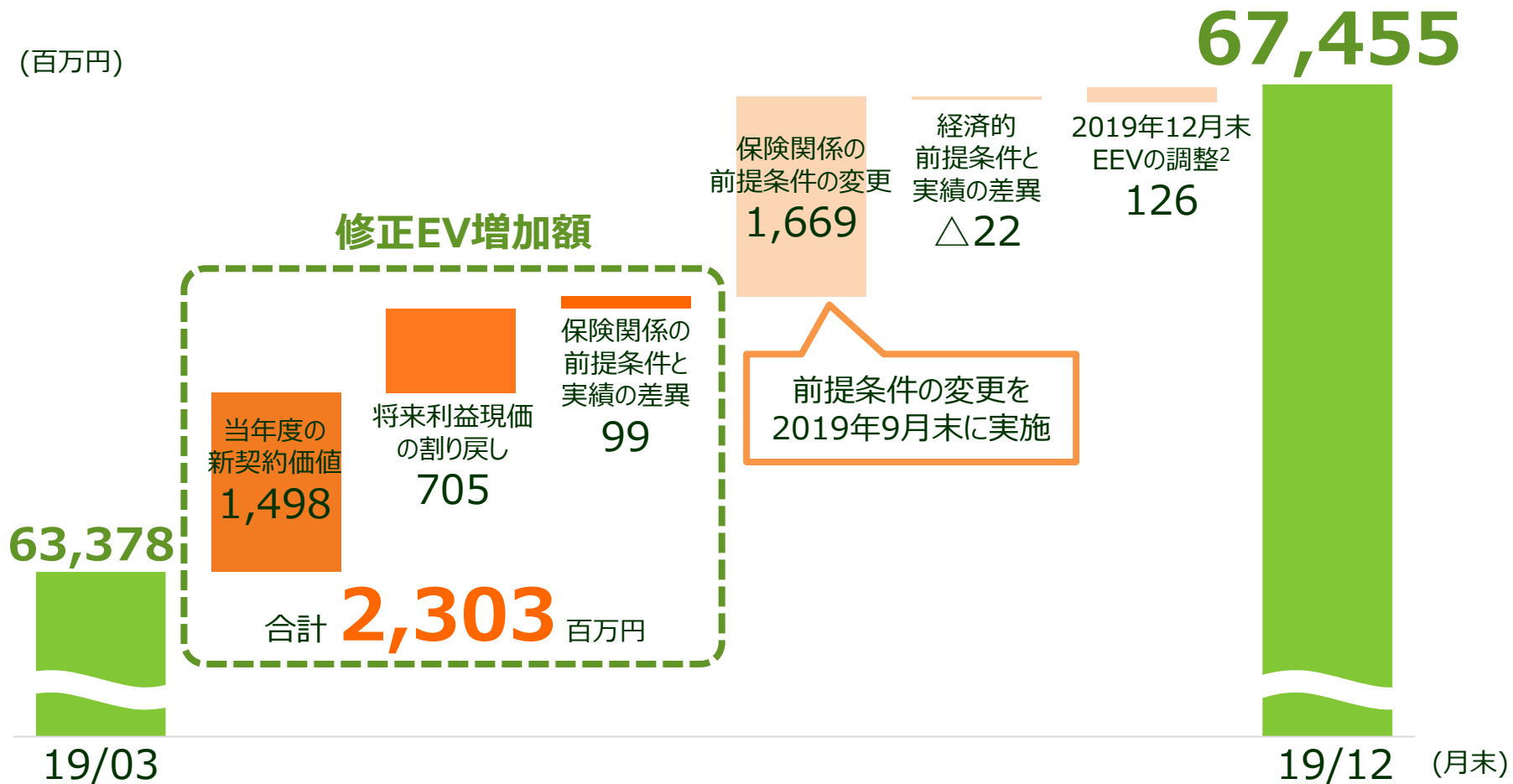


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしてしている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2015年度末におけるEEVについても同様の評価により再評価。また、2019年12月末のEEVは、2019年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない
2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円を含み算出

EEV¹の変動要因分析

■ 好調な新契約業績、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)

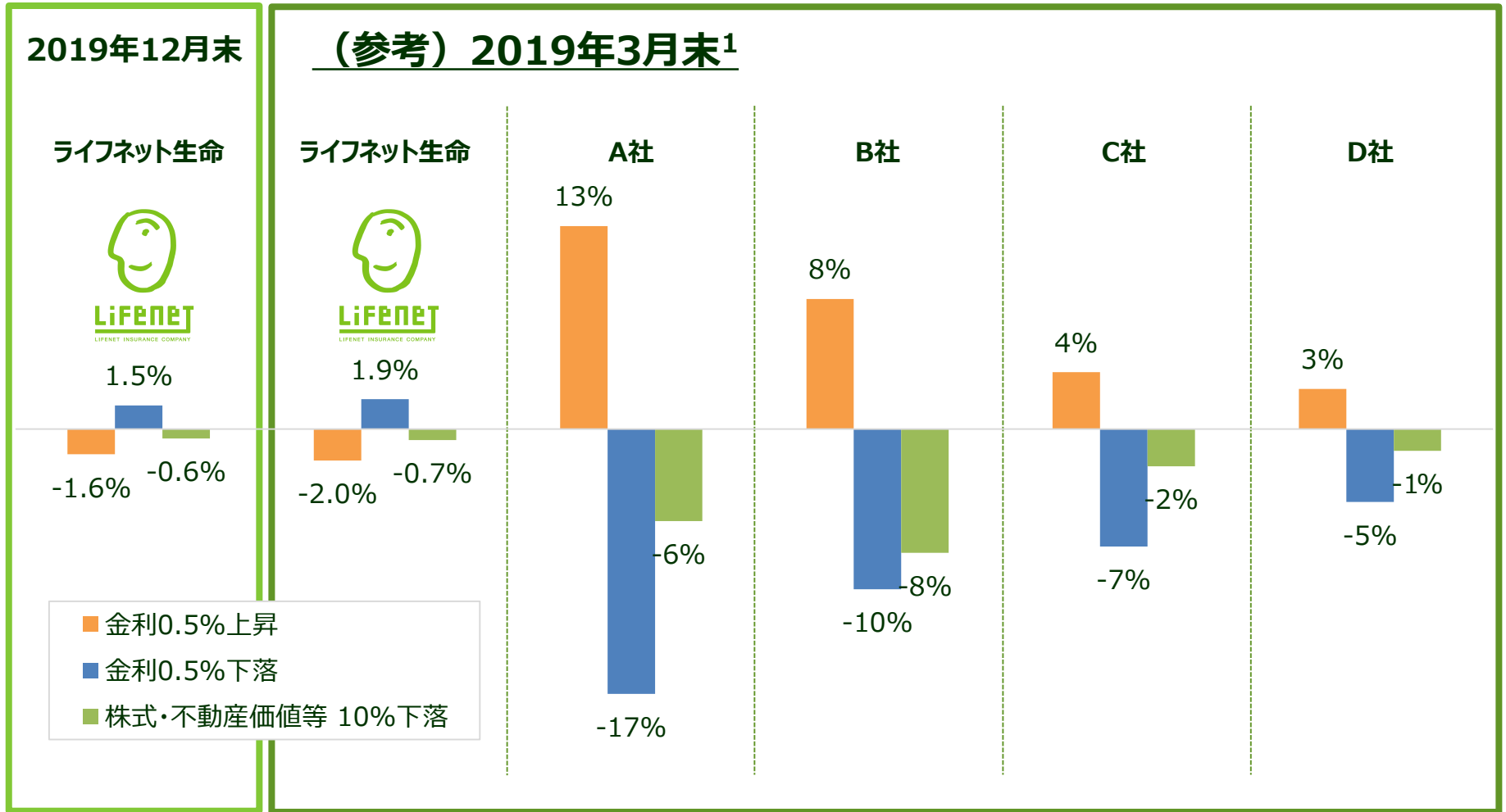


1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。また、2019年12月末のEEVは、2019年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証を受けていない

2. 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



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

財務状況

(百万円)	19/03	19/12
総資産	38,247	40,607
現金及び預貯金	1,192	1,312
買入金銭債権	999	499
金銭の信託	3,114	3,698
有価証券	30,989	31,771
国債	8,071	8,083
地方債	1,394	1,398
社債	16,763	18,037
株式	363	372
外国証券	45	29
その他の証券 ²	4,352	3,849
負債合計	26,474	30,235
保険契約準備金	25,256	28,861
純資産	11,773	10,371
ソルベンシー・マージン比率	2,085%	2,163%
保有債券の修正デュレーション	12.0年	11.6年

■ ソルベンシー・マージン比率¹は
十分な水準を確保

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

主な取組み

■ 2019年12月に終身医療保険の新商品を発売

お客さまの声や近年の医療技術の進歩を踏まえて、保障内容を拡充



■ コンタクトセンターとウェブサイトが最高評価を受賞

「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）¹



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年連続最高評価を獲得

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（ゴールド）

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3Q決算

2. 今後の取組み

保険募集代理店をスタート

- 少額短期保険業者justInCaseが提供する
P2P保険「わりかん がん保険」を当社ウェブサイトで販売



セブン・フィナンシャルサービスとの業務提携



- セブン&アイグループのブランド・顧客基盤を活用



ホワイトレーベル第2弾

「セブン・フィナンシャルサービス」ブランドの
保険商品を今春から販売開始予定

2019年度業績予想

- 従来の業績予想から変更なし
- 引き続き着実な成長を目指す

(百万円)

	2019年度業績予想		(参考) 2018年度 実績
		うち再保険の 影響額	
経常収益	16,500	2,000	12,560
経常利益	△2,500	1,400	△1,719
当期純利益	△2,500	1,400	△1,735
(参考) 新契約 年換算保険料 ¹	3,300		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

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

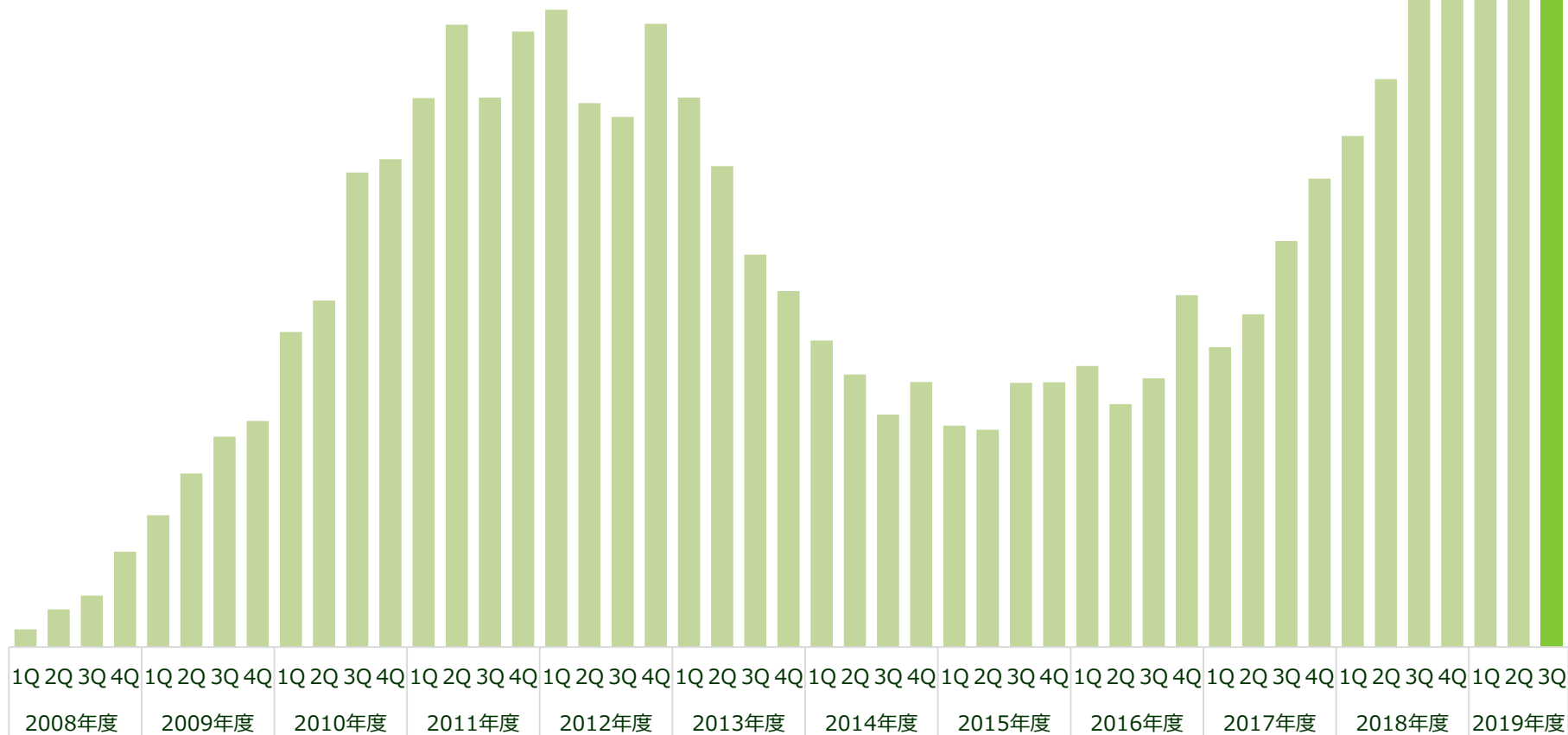
新契約件数の推移（四半期）

■ 過去最高を更新し、高水準を維持



19,685

■ :新契約件数



要約損益計算書及び基礎利益（第3四半期累計）



LIFENET

(百万円)		2018/3Q (累計)	2019/3Q (累計)	増減	増減理由
要約 損益 計算書	保険料等収入	8,949	11,945	2,995	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	409	297	△112	
	経常収益	9,359	12,242	2,883	修正共同保険式再保険の活用による1,367百万円の増加を含む
	保険金等支払金	1,950	2,743	792	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19.7%
	保険金	1,105	1,316	211	支払件数は、71件（2018年度第3四半期累計）から96件（2019年度第3四半期累計）へ増加
	給付金	498	704	206	支払件数は、5,136件（2018年度第3四半期累計）から6,274件（2019年度第3四半期累計）へ増加
	責任準備金等繰入額	2,962	3,604	642	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（3,590百万円）の割合は35.0%
	事業費	4,850	6,772	1,922	広告宣伝費を中心とした営業費用が増加
	営業費用	2,850	4,563	1,712	
	保険事務費用	578	667	89	
	システム・その他費用	1,421	1,542	120	
	その他	540	820	280	
	経常費用	10,303	13,941	3,637	
	経常損益	△944	△1,699	△754	修正共同保険式再保険の活用による1,096百万円の利益を含む
	特別損失・法人税等合計	12	12	△0	
当期純損益	△957	△1,711	△754	修正共同保険式再保険の活用による1,096百万円の利益を含む	
基礎 利益	危険差損益	2,075	2,077	1	
	費差損益	△2,998	△3,771	△772	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1,158百万円の費差益を含む
	利差損益	△13	17	31	
	基礎利益	△936	△1,675	△739	

EV感応度分析¹

■ 前提条件を変更した場合の影響額

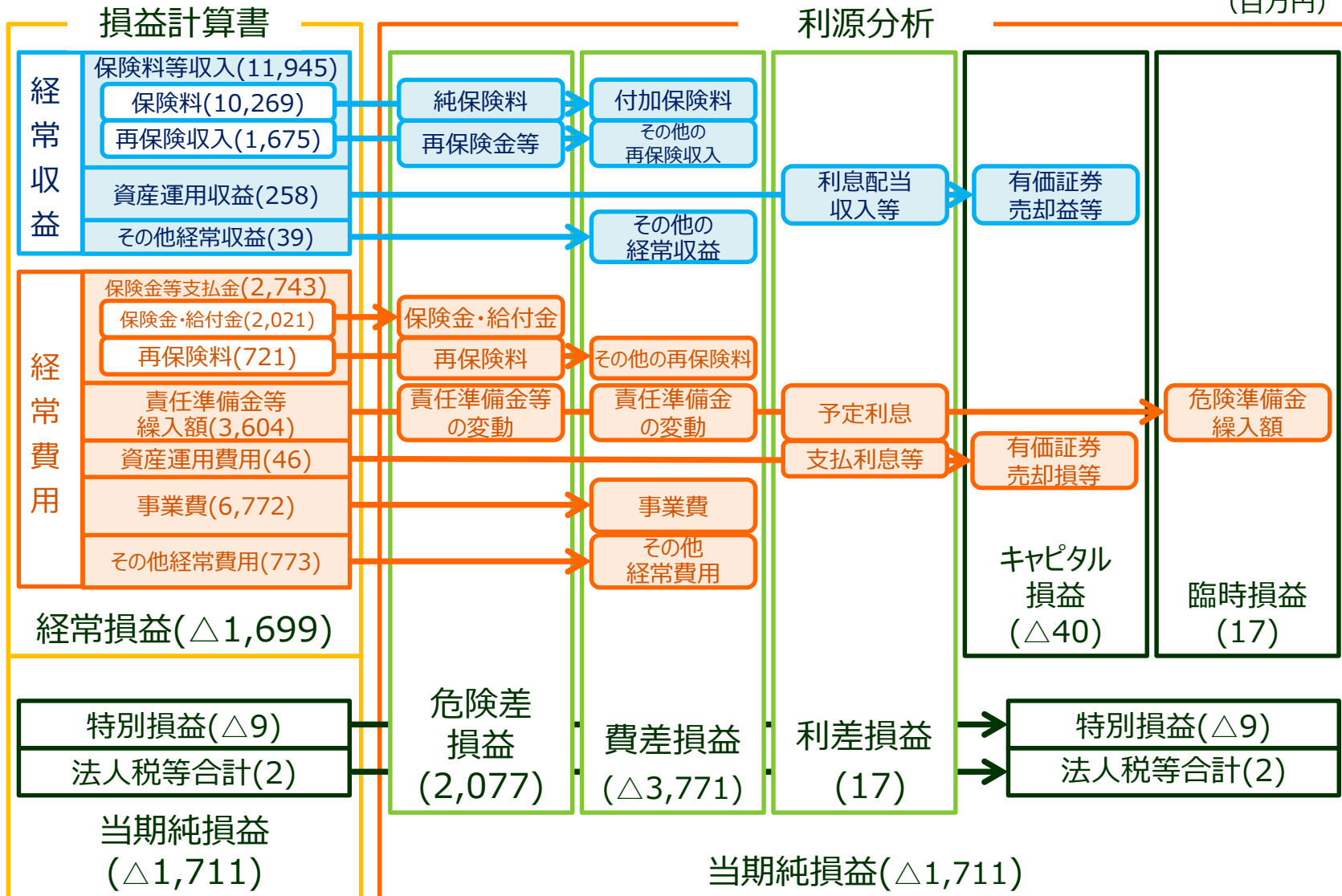
(百万円)	2019年12月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2019年12月末におけるEEV及び新契約価値	67,455	1,498
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 2,298	110
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	1,784	△ 291
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 1,107	73
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	981	△ 117
感応度1e (金利に国債利回りを使用)	345	45
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 406	—
感応度3 (事業費率10%減少)	2,937	448
感応度4 (解約失効率10%低下)	10	△ 14
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,946	377
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	58	7

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12月末のEEVは、2019年9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3四半期

(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3四半期末

$$\text{ソルベンシー・マージン比率 } 2,163.6\% = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 } (19,727)}{\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2 + R_4} \div 2} \quad (\text{百万円})$$

預貯金等 (1,312)	その他の負債 (1,016)
買入金銭債権 (499)	支払備金(484)
金銭の信託 (3,698)	責任準備金 (28,376)
有価証券 (31,771)	危険準備金 (1,663)
	保険料積立金等 余剰部分(7,442)
	価格変動準備金(52)
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(274) ¹
	その他有価証券 評価差額金 (706) ¹
有形固定資産 (98)	資本金等 (9,587)
無形固定資産 (716)	純資産 (10,371)
その他の資産 (2,511)	

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 (1,153)

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 (320)

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 (942)

【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 (72)

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仕組み

- 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

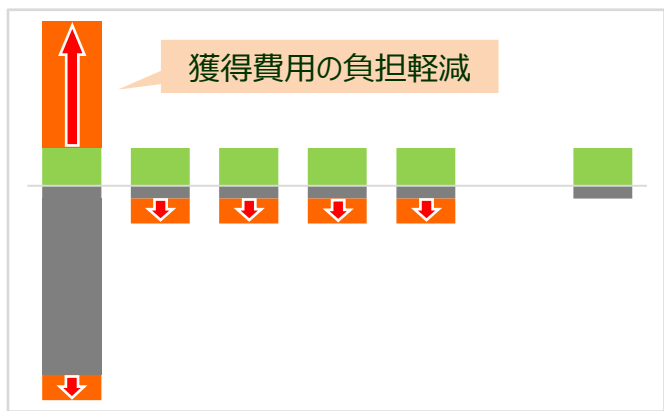
出再有無による収支構造の変化のイメージ¹

■ : 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²



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