



証券コード:7157



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

# 2013年度 決算説明会

ライフネット生命保険株式会社

2014年5月16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**に戻る
- 若い世代の**保険料を「半分」**にして、安心して子どもを産み育てることができる社会をつくる
- 生命保険に**「比較し、理解し、納得して」**加入する社会をつくる

# 2013年度決算のポイント

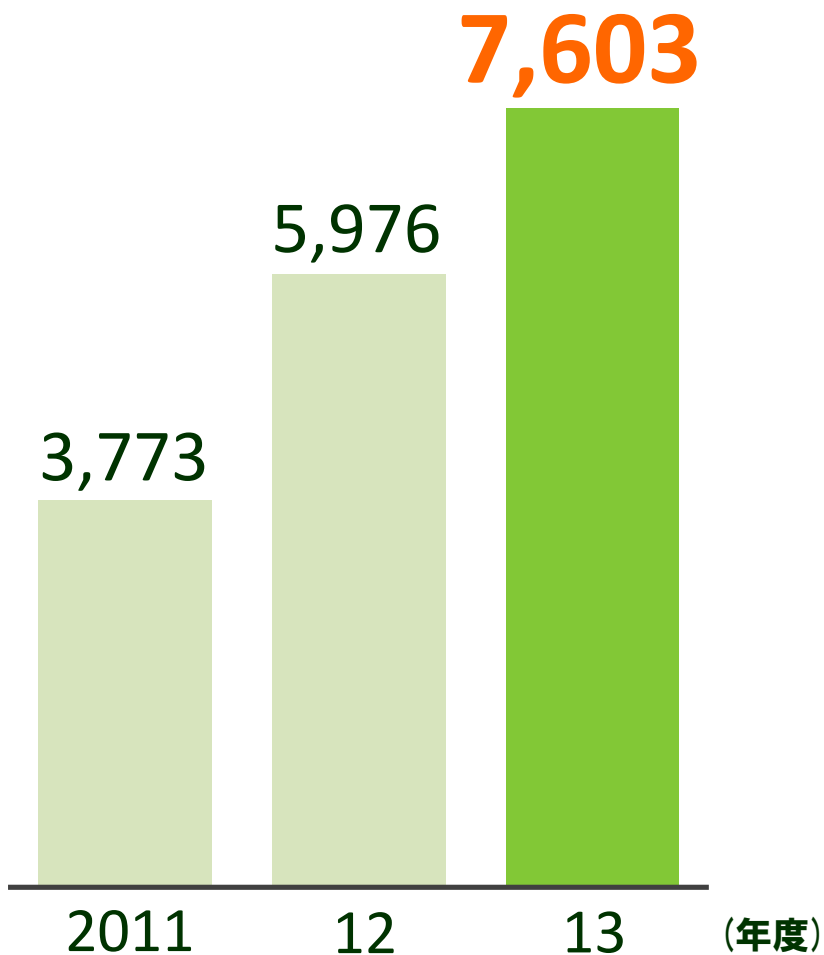


- ✓ 経常収益は前年度比**27%の増加**
- ✓ 経常損失は前年度比**28%改善<sup>1</sup>**
- ✓ 営業キャッシュ・フローは**約20億円**と、  
事業年度ベースで初めての**黒字化**
- ✓ ソルベンシー・マージン比率は**高水準**
- ✓ EEVは前年度末比**約40億円増加**
- ✓ 課題は**新契約の底上げ**

1. 保険業法第113条繰延資産考慮前。2012年度の経常損失は、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

# 経常収益の継続的な伸長

(百万円)

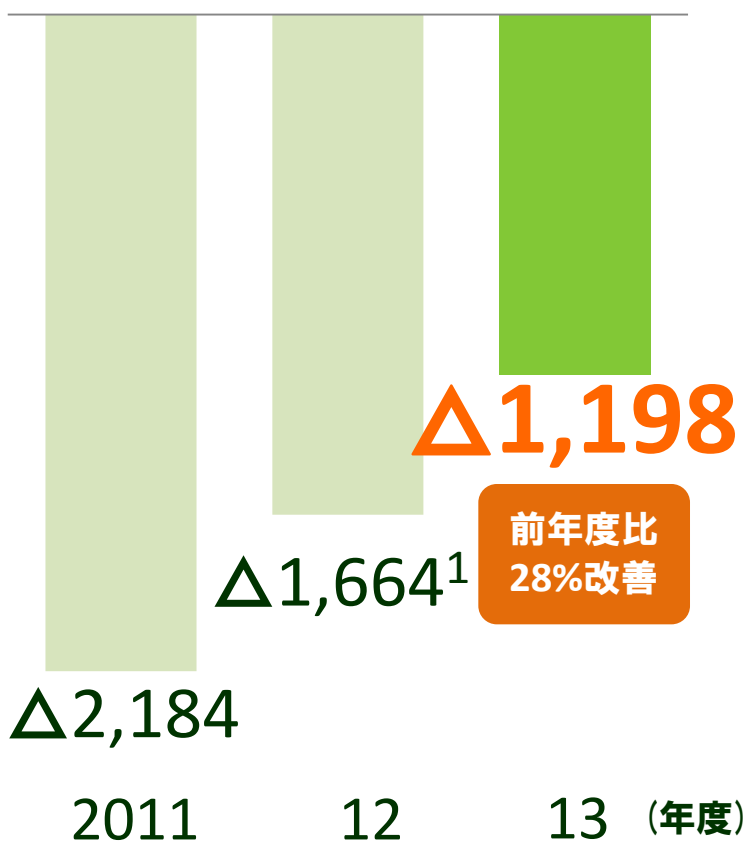


- 保有契約件数の増加に伴い伸長
- 前年度比  
**27%増加**

# 経常損失の実質的改善

## ■ 「113条繰延資産考慮前経常損失」が改善

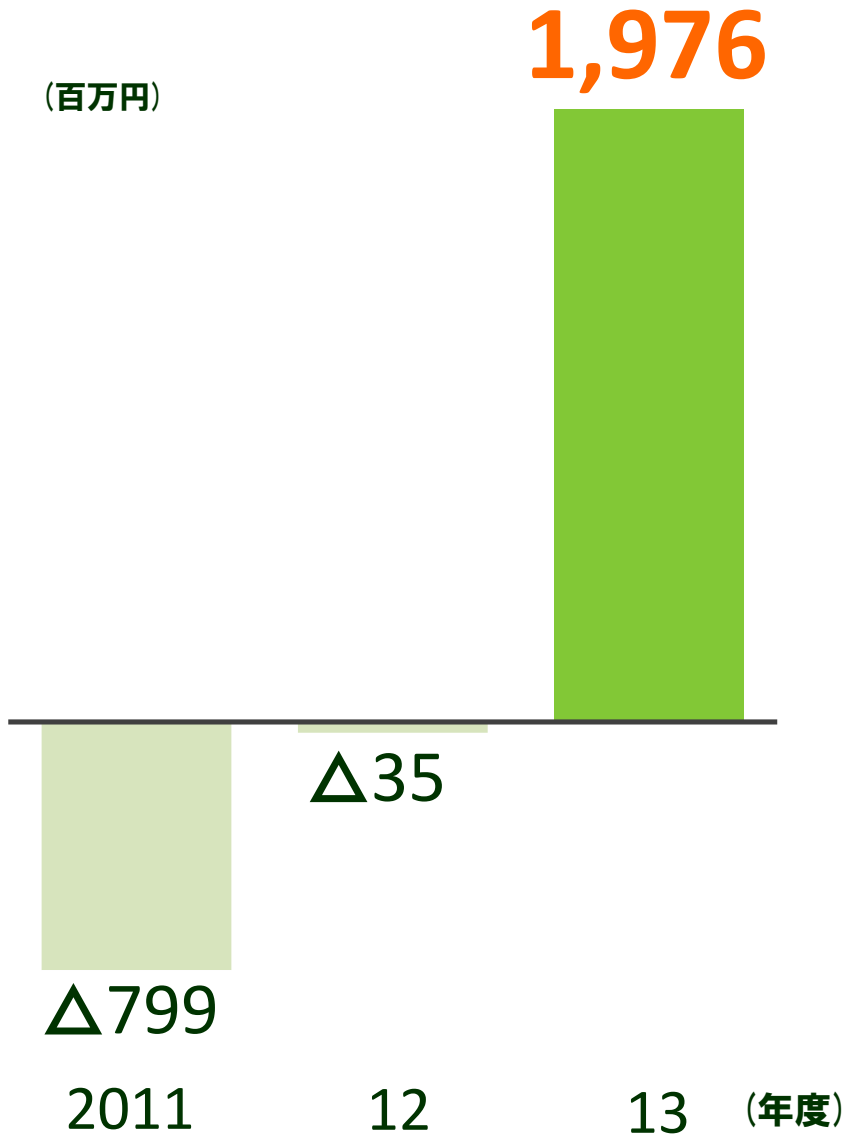
(百万円)



(百万円)	2011	2012	2013
113条繰延資産考慮前経常損失	△2,184	△1,664 <sup>1</sup>	△1,198
113条繰延額	2,106	2,701	-
113条償却額	△609	△1,060	△1,060
経常損失	△687	△23 <sup>1</sup>	△2,258

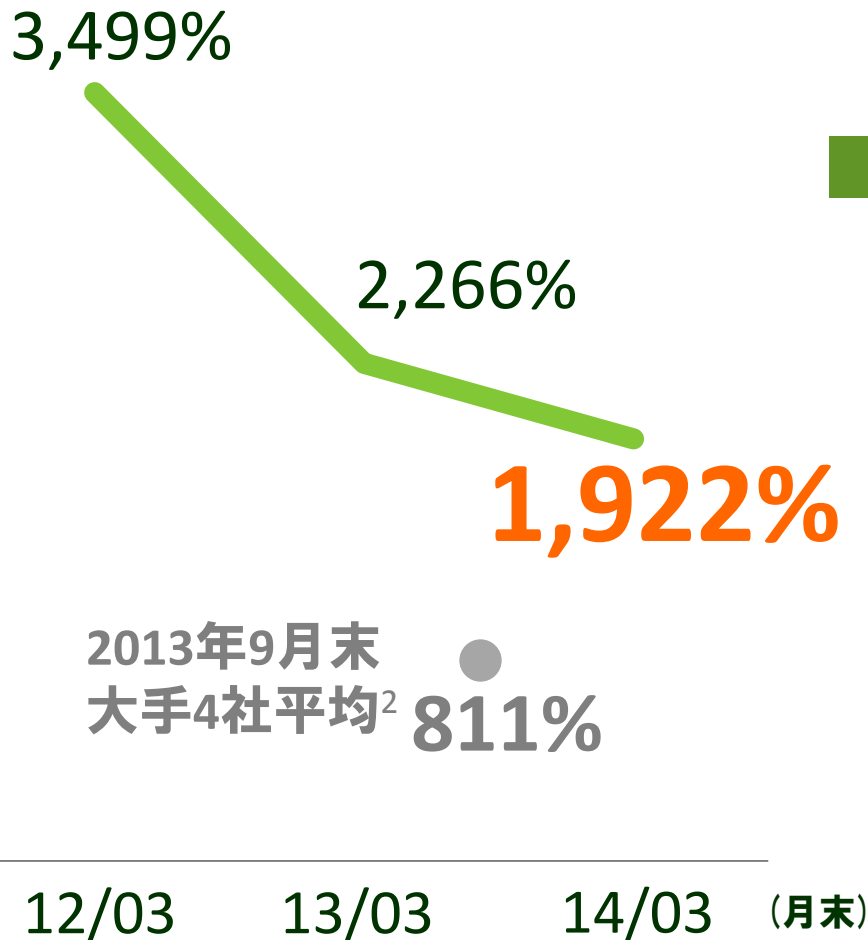
1. 責任準備金算出方法の変更による影響額501百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前経常損失は2,165百万円、経常損失は524百万円

# 営業キャッシュ・フローの初の黒字化



- 事業年度ベースで初めての**黒字化**
- 2012年度第3四半期以降、継続的に**黒字を計上**

# ソルベンシー・マージン比率<sup>1</sup>



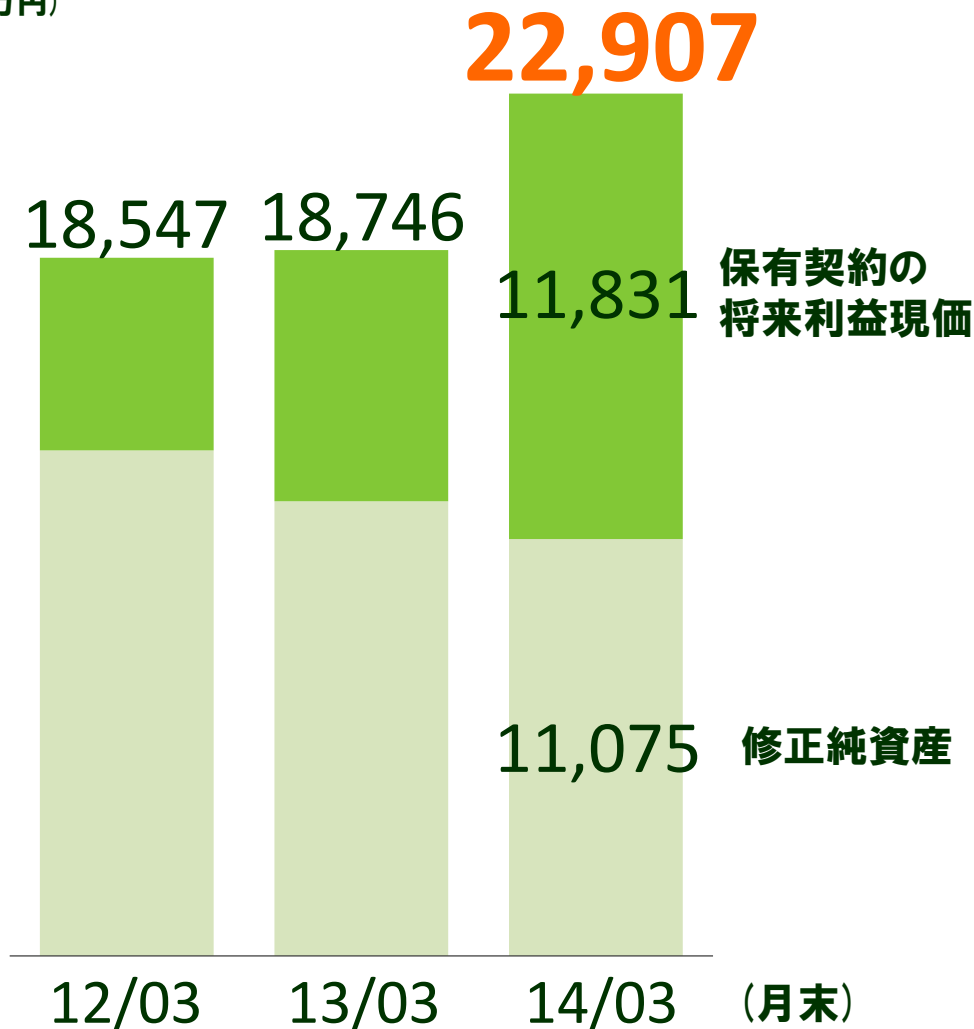
■ 保有契約増と  
韓国JVへの出資で  
減少したものの、  
引き続き高水準  
を維持

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

# EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー<sup>1</sup>)

(百万円)



■ 再保険の影響等により、保有契約の将来利益現価前年度末比 **77%<sup>2</sup>増加**

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. 保有契約の将来利益現価 2013年3月末 6,668百万円 → 2014年3月末 11,831百万円



# 新契約底上げへの挑戦

## ■ ネット生保“第2ステージ”に向けて

課題	対応策
顧客層の変化	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ お客さまフォローアップの拡充</li><li>✓ 保険相談サービスの充実</li></ul>
デバイスの変化	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 継続的なスマホサイトの改善等による利便性の追求</li></ul>
競争環境の激化	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 商品改定と新商品発売</li><li>✓ 保険金等支払サービスの充実</li></ul>

# 目次



## 1. 中期計画の進捗状況

## 2. 2013年度決算ハイライト

## 3. 2014年度の取組み

# 中期計画の骨子：経営目標

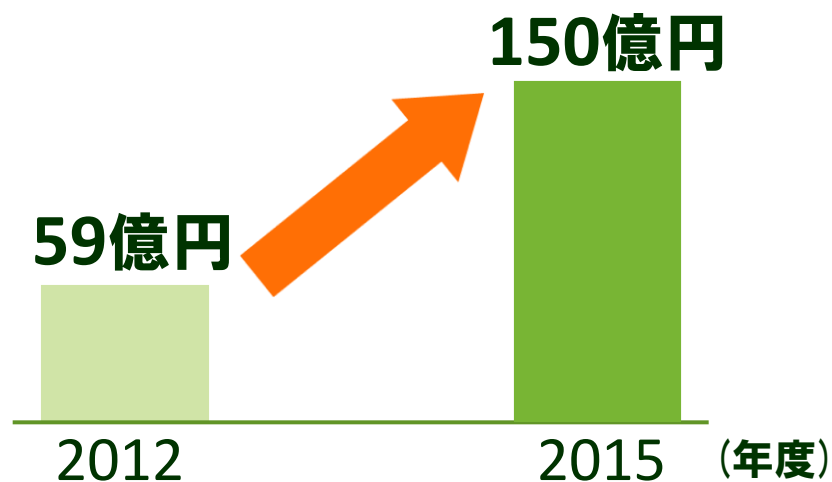
## LIFENET 2015

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

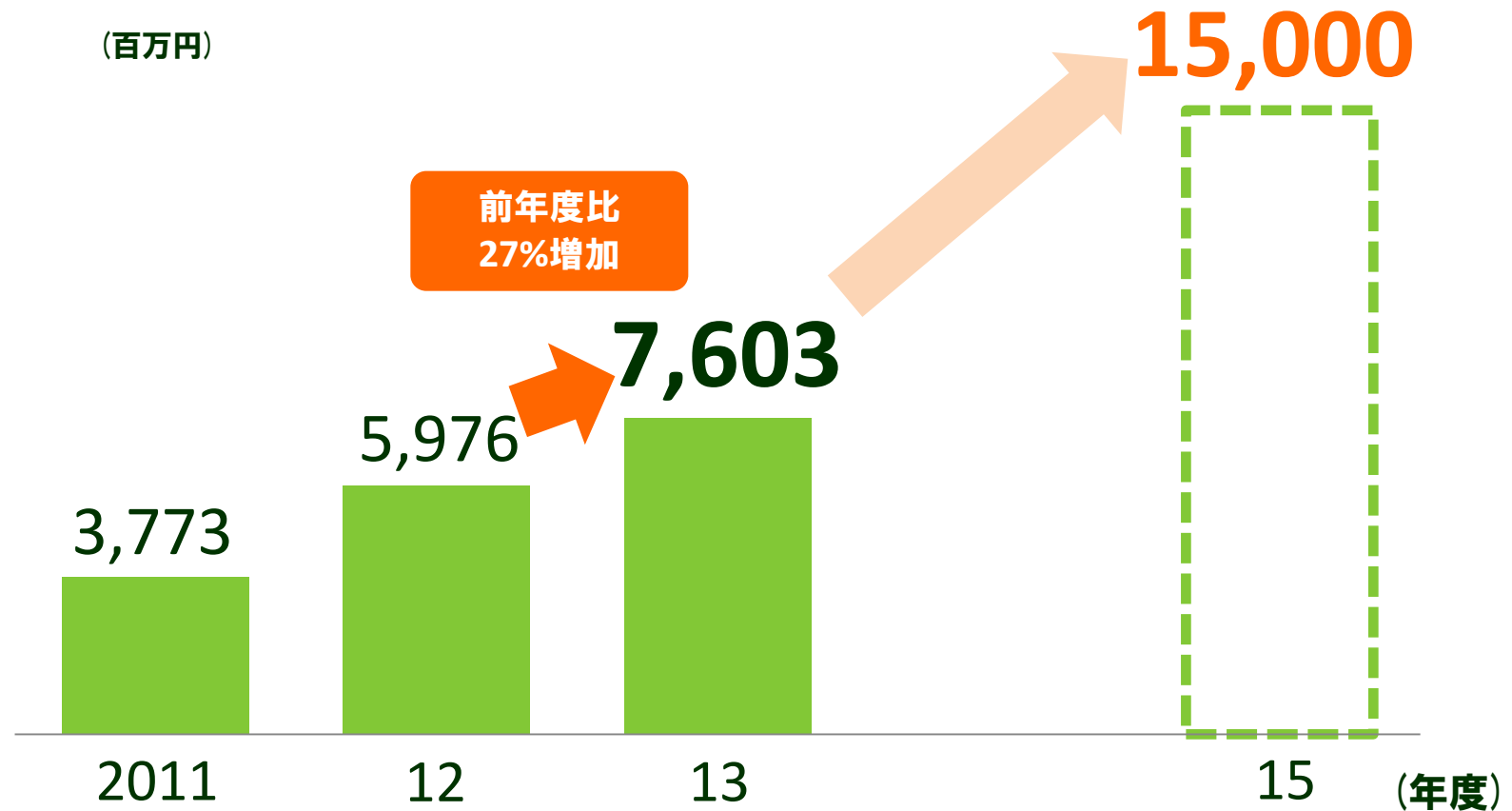
- ◆ 経常収益 **150億円**
- ◆ 会計損益 **黒字化**

(保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益ベース)



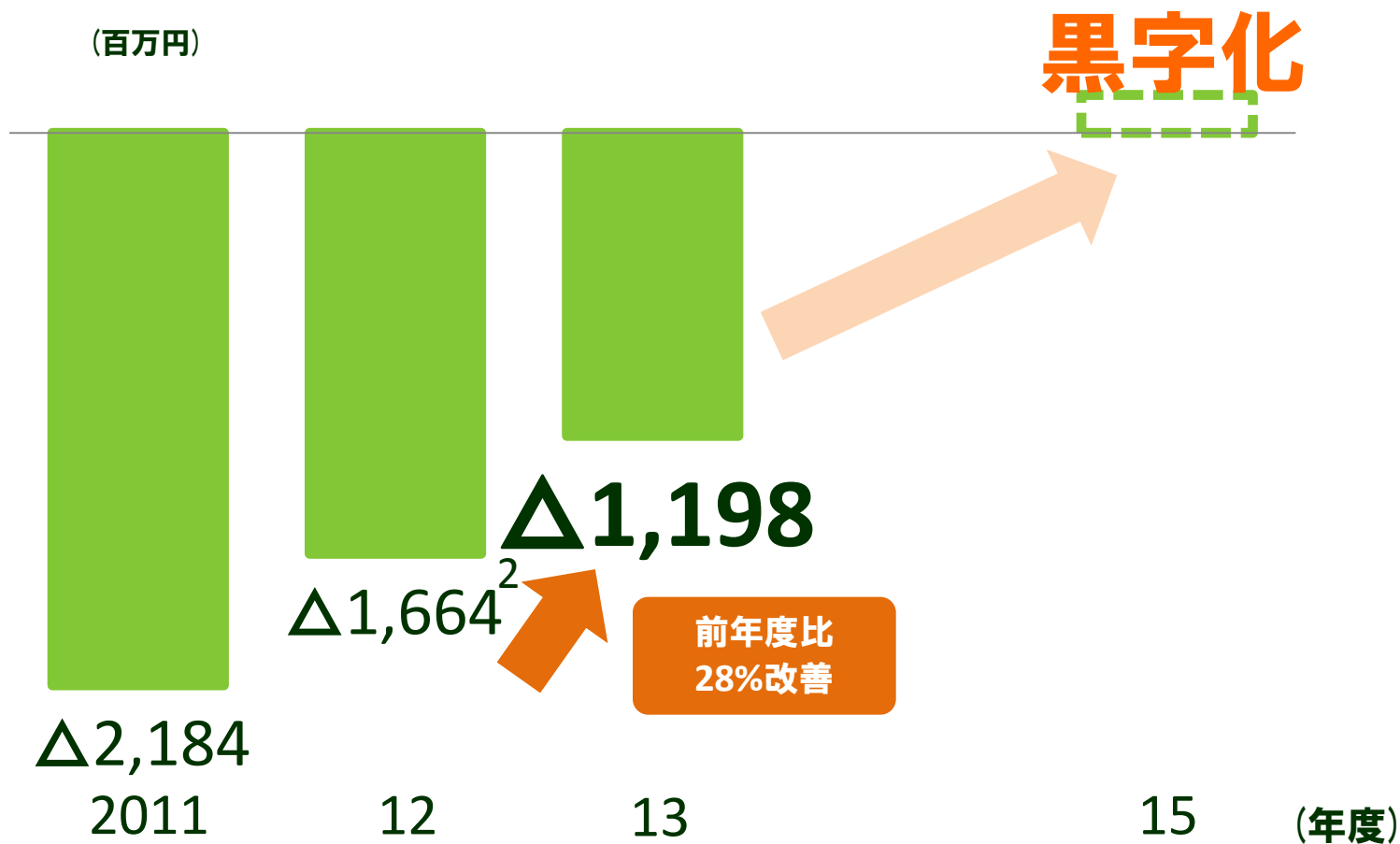
# 中期計画の進捗状況(経常収益)

- 経常収益150億円を目指し、前年度比**127%**の経常収益



# 中期計画の進捗状況(経常損益)

- 実質的な黒字化<sup>1</sup>に向けて、経常収益の継続的な成長と生産性の改善を図る



1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

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

# 目次

## 1. 中期計画の進捗状況

## 2. 2013年度決算ハイライト

## 3. 2014年度 of 取組み



# 2013年度の実績

- 保有契約件数**20万件突破**
- ネット生保“第2ステージ”への挑戦
  - **フォローアップ機能**を導入
  - **スマートフォン対応**の強化
  - **保険金等支払サービス**の充実
- **Swiss Re**との**業務提携**
- **教保ライフプラネット生命**の開業

# 保有契約件数の推移

## 2/12に保有契約件数20万件達成

(単位:件)



保有契約件数

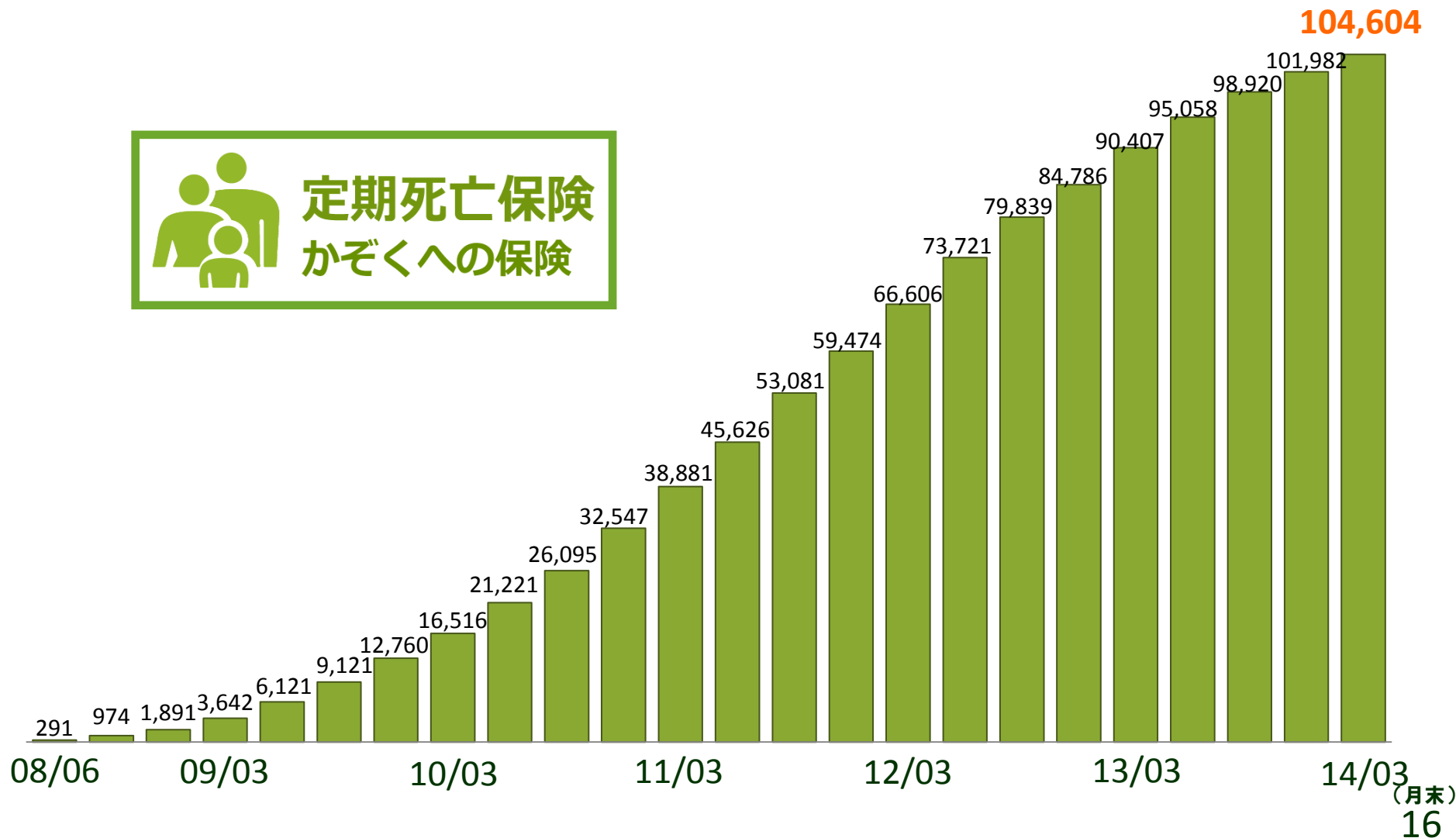
- 働く人への保険 (就業不能保険)
- じぶんへの保険プラス (定期療養保険)
- じぶんへの保険 (終身医療保険)
- かぞくへの保険 (定期死亡保険)





# 「かぞくへの保険」10万件突破

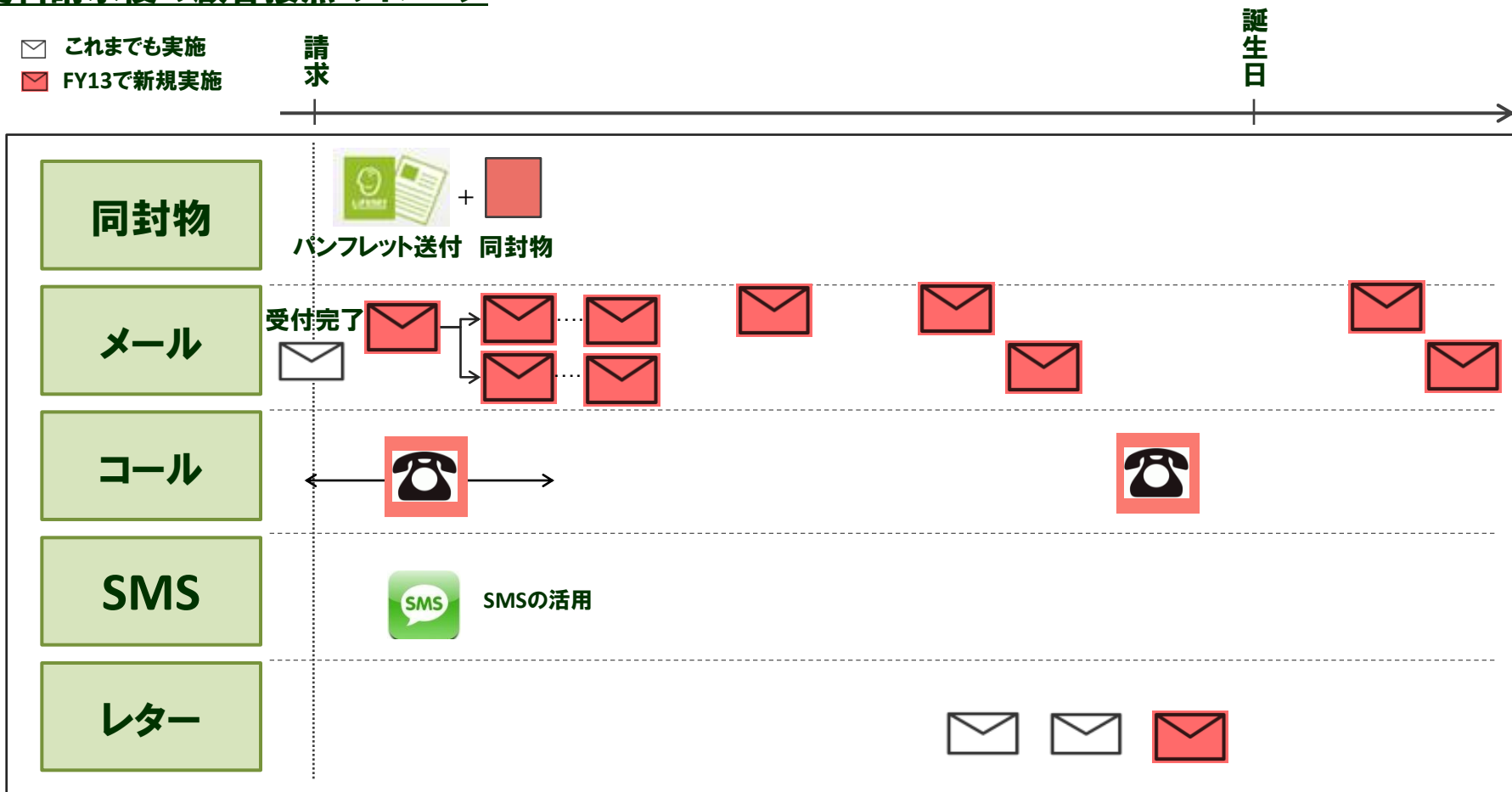
## ■ 主力商品の定期死亡保険契約は10万件超



# フォローアップ機能を導入


## ■ メールや電話で“伴走者”として申込サポート

### 資料請求後の顧客接点のイメージ



# 保険相談サービスの開始

## ■ 保険プランナーがじっくり、しっかりご案内



**NEW**

### 保険相談サービスのご案内

例えば、こんなことでお困りの方はお気軽に相談ください

- ・見積りはしたけど、このプランでいいの？
- ・保険って難しくてよくわからない…

保険相談専用ダイヤル (通話無料)

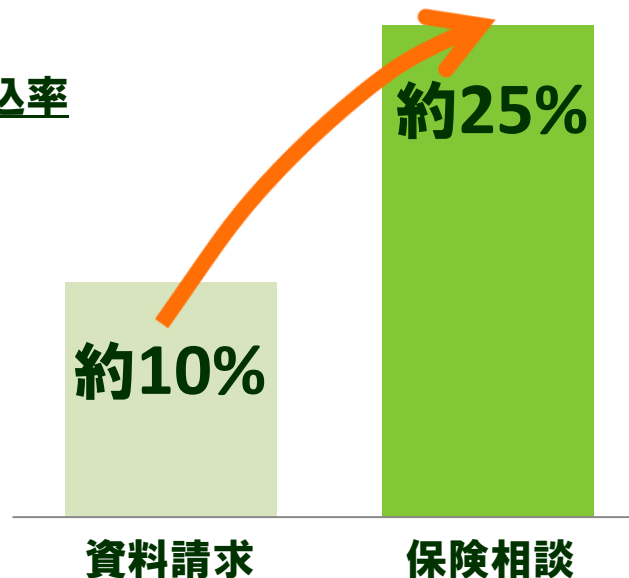
 **0120-466133**

受付時間：平日10時～19時(年末年始、土曜、日曜、祝日は除く)

電話以外からのご相談も受付けております

▶ 詳しくはこちら

2ヶ月後の申込率



# 継続的なスマートフォン対応の強化

## ■ 操作性向上とコンテンツ拡充を継続

### 目からウロコの保険塾

※現在ライブ中継は行っておりません  
(セミナー詳細、参加申込はこちらから)

ライフネット生命セミナ... YouTube



保険検討者のための「目からウロコの保険塾」

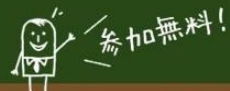
どんな保険に入ればよい？経営陣による保険セミナー

### 目からウロコの保険塾

セミナー講師：

出口 治明 (ライフネット生命 会長兼CEO)

岩瀬 大輔 (ライフネット生命 社長兼COO)



#### 過去3ヶ月以内の健康状態について

STEP1	STEP2	STEP3	STEP4
-------	-------	-------	-------

**告知** ▶ 告知義務とは？

過去3ヶ月以内の健康状態について以下の質問にお答えください。

過去3ヶ月以内の健康状態についてお尋ねします

すでにお答えいただいた病気やケガのほかに、過去3ヶ月以内に医師の診察、検査(定期的な検査を含む)、治療、投薬、カウンセリングを受けたことがありますか。

- ❗ かげ(感冒)、インフルエンザ、虫歯で、すでに完治しているものは除きます
- ❗ 勤務先や自治体などが実施する健康診断、妊娠中の定期検診、がん検診など特定疾患の早期発見のための検診は除きます
- ❗ 市販薬の服用は除きます

はい

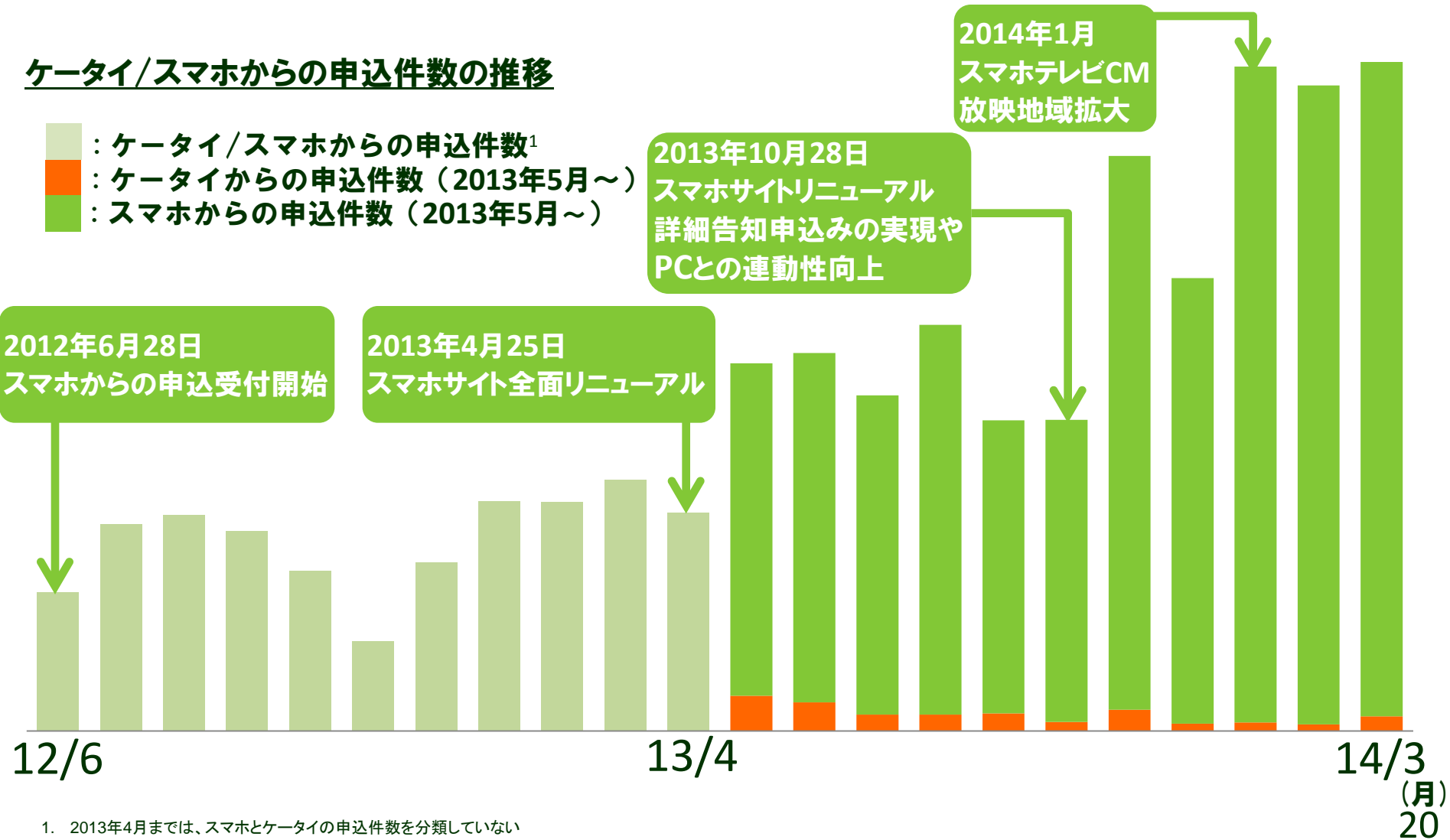
いいえ

# スマートフォン経由の申込みの増加

## ■ スマホサイトのリニューアルを契機に増加

### ケータイ/スマホからの申込件数の推移

- : ケータイ/スマホからの申込件数<sup>1</sup>
- : ケータイからの申込件数 (2013年5月～)
- : スマホからの申込件数 (2013年5月～)



1. 2013年4月までは、スマホとケータイの申込件数を分類していない

# 保険金等支払サービスの拡充

## ■ 生命保険会社の**最重要責務**を果たすために

正直に

✓ 給付金請求者へのインタビューを  
ウェブサイトに掲載

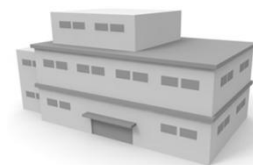


✓ 支払手続案内ウェブページ部門  
「情報のわかりやすさ賞」を受賞

わかりやすく

便利に

✓ 保険金・給付金を最短2日でお支払い



最短  
2日

お客さま



✓ 給付金請求手続きが  
ウェブサイトから24時間可能に

便利に

# Swiss Re との業務提携

- 筆頭株主であるSwiss Reと  
戦略提携委員会で、継続的に協議



Swiss Re

当社

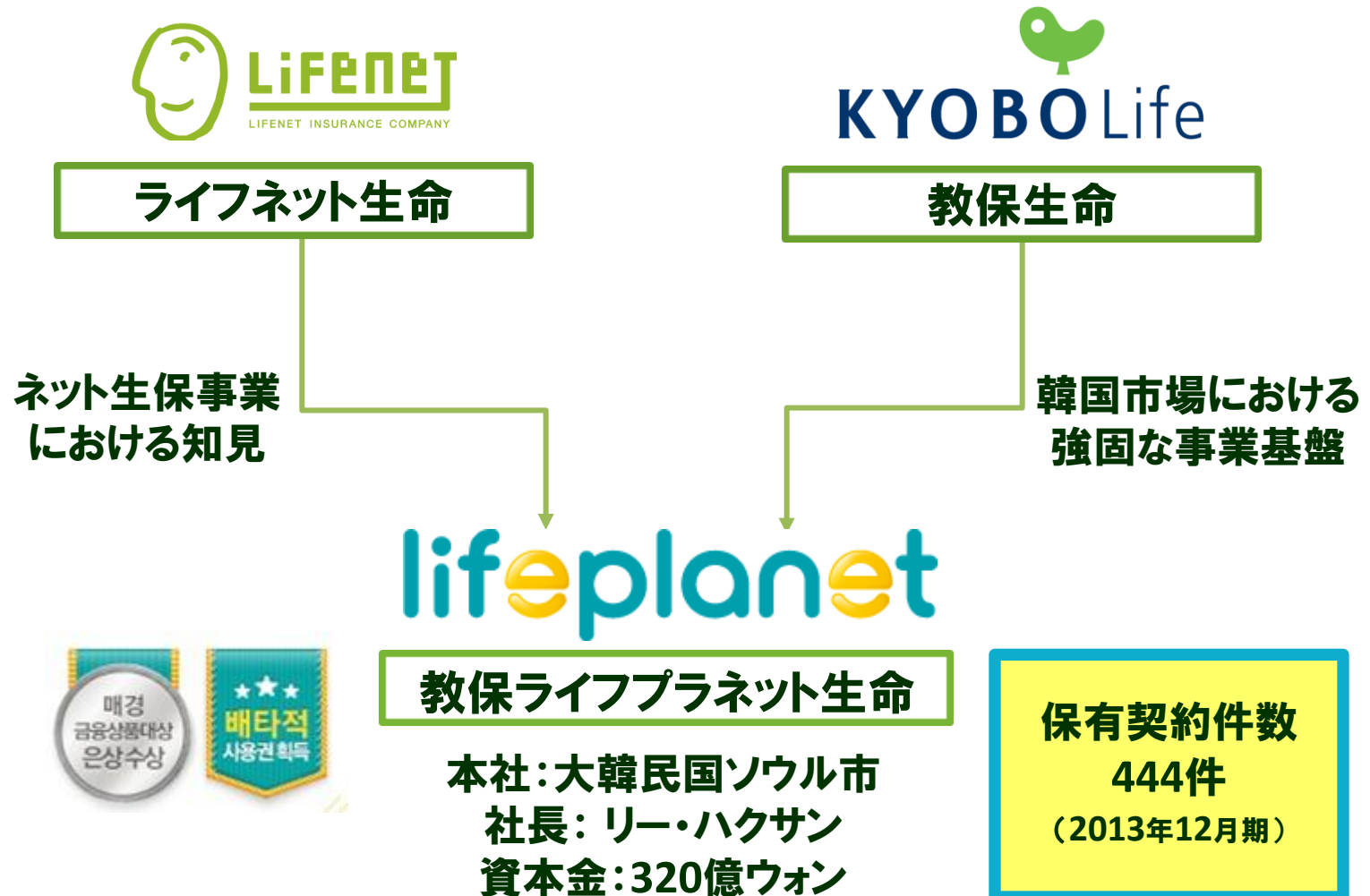
戦略提携委員会

商品開発、引受査定等をテーマに定期開催

# 教保ライフプラネット生命の開業



## ■ 韓国初のネット専業生保として12月に開業





# 2013年度の決算

## 中期計画への着実な歩み

- 経常収益は27%増加
- 事業費は17%減少
- 113条考慮前の経常損失は28%改善
- 営業キャッシュ・フローは初めて黒字化
- 危険差益の着実な計上

## 直面している課題

- 新契約の底上げ

# 2013年度決算サマリー

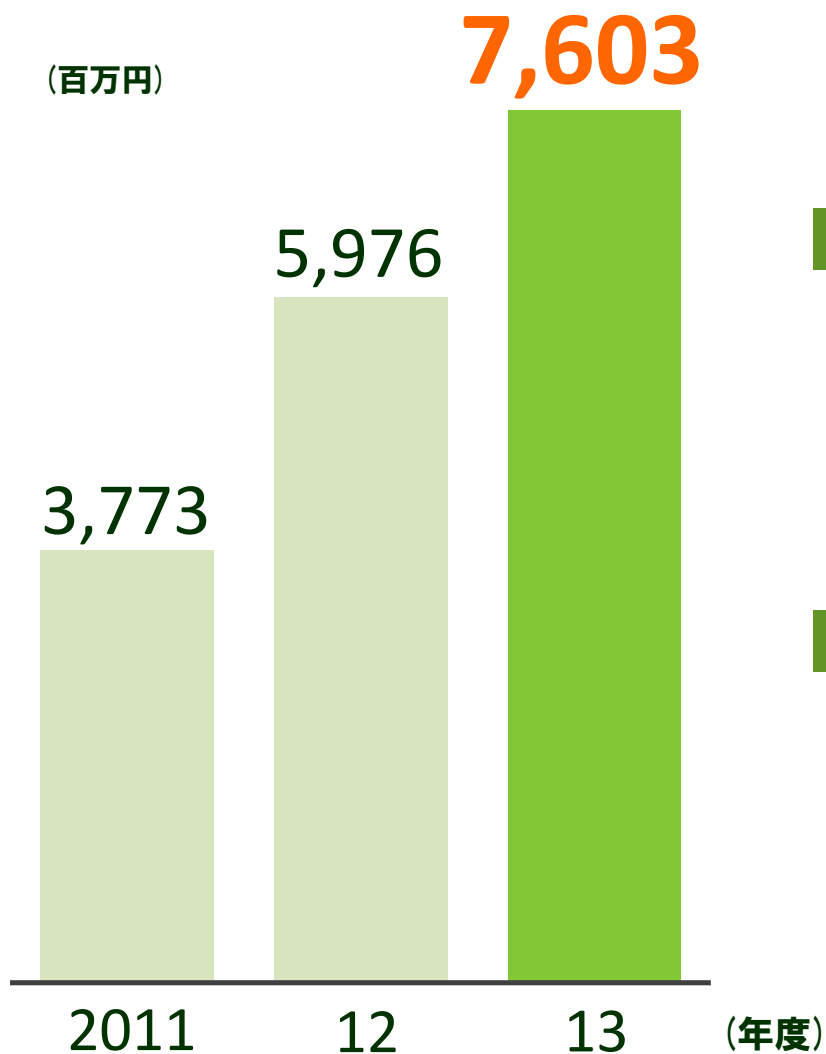
(百万円)

	2012年度	2013年度	前年度比
保有契約件数(件)	169,312	202,963	119.9%
新契約件数(件)	60,685	46,237	76.2%
経常収益	5,976	7,603	127.2%
事業費	4,976	4,131	83.0%
経常損失 <sup>1</sup>	△1,664 <sup>2</sup>	△1,198	-
営業キャッシュ・フロー	△35	1,976	-
危険差益	1,437 <sup>2</sup>	1,141	79.5%

1. 保険業法第113条繰延資産考慮前経常損失

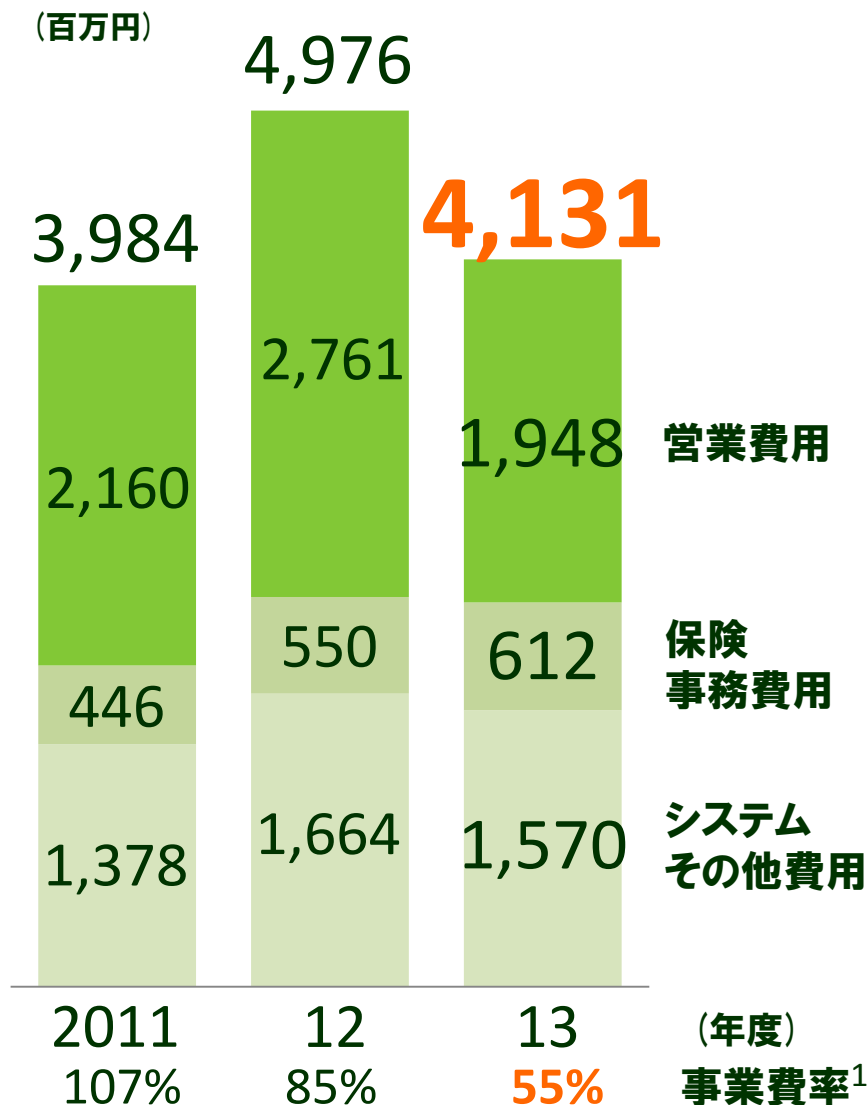
2. 責任準備金算出方法の変更による影響額501百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前経常損失は2,165百万円、危険差益は935百万円

# 経常収益の継続的な伸長



- 保有契約件数の増加に伴い伸長
- 前年度比**27%増加**

# 事業費の適切なコントロール



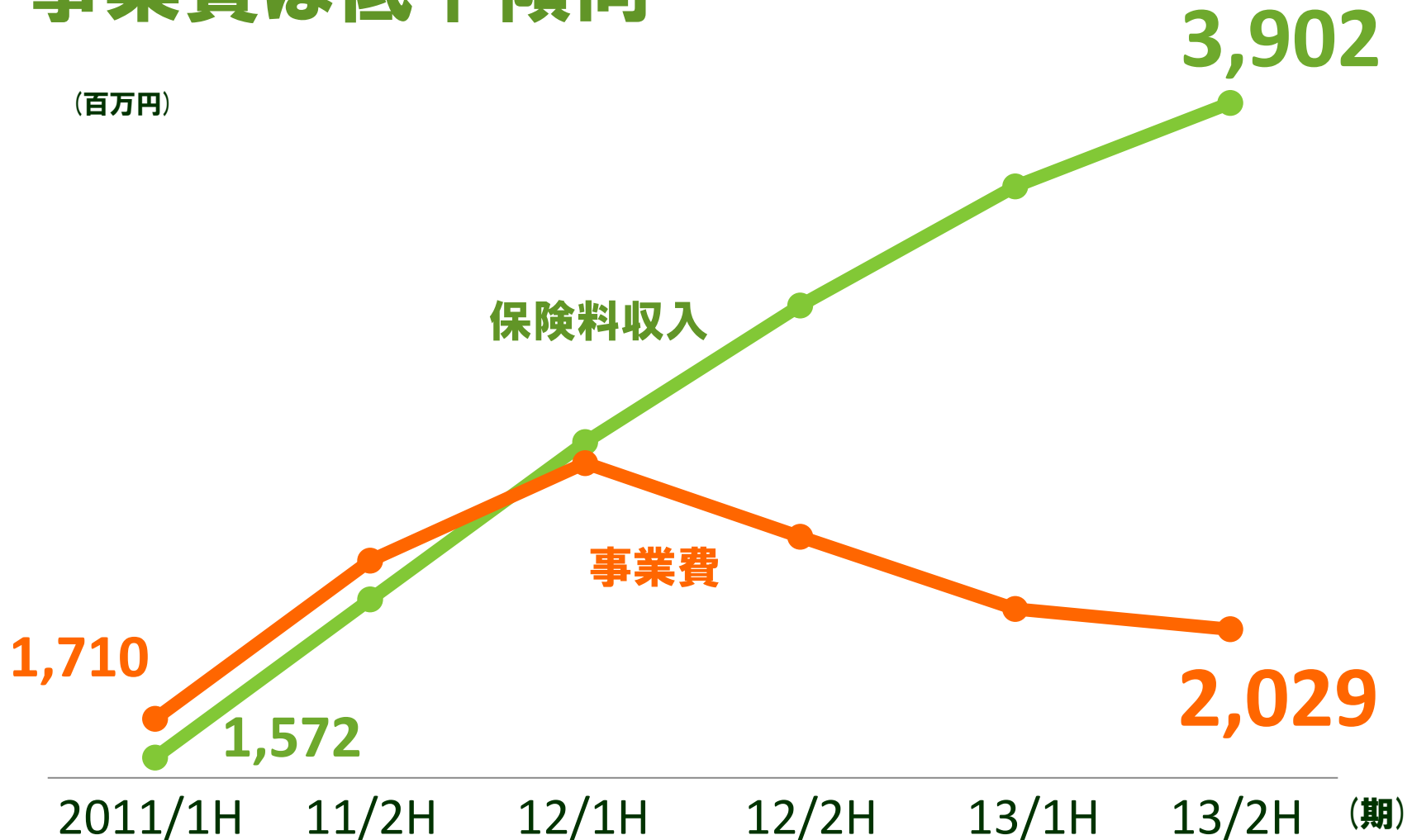
■ 営業費用の  
コントロールにより、  
前年度比  
17%減少

■ 事業費率<sup>1</sup> 55%

1. 保険料収入に対する事業費の比率

# 保険料収入と事業費の推移

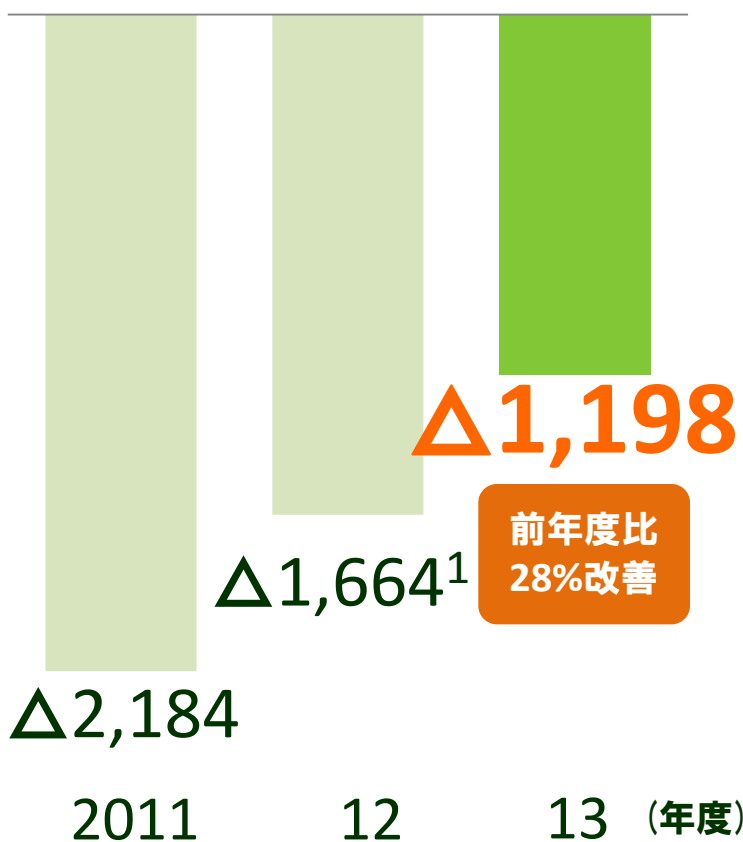
- 保険料収入は着実に増加する一方、事業費は低下傾向



# 経常損失の実質的改善

## ■ 「113条繰延資産考慮前経常損失」が改善

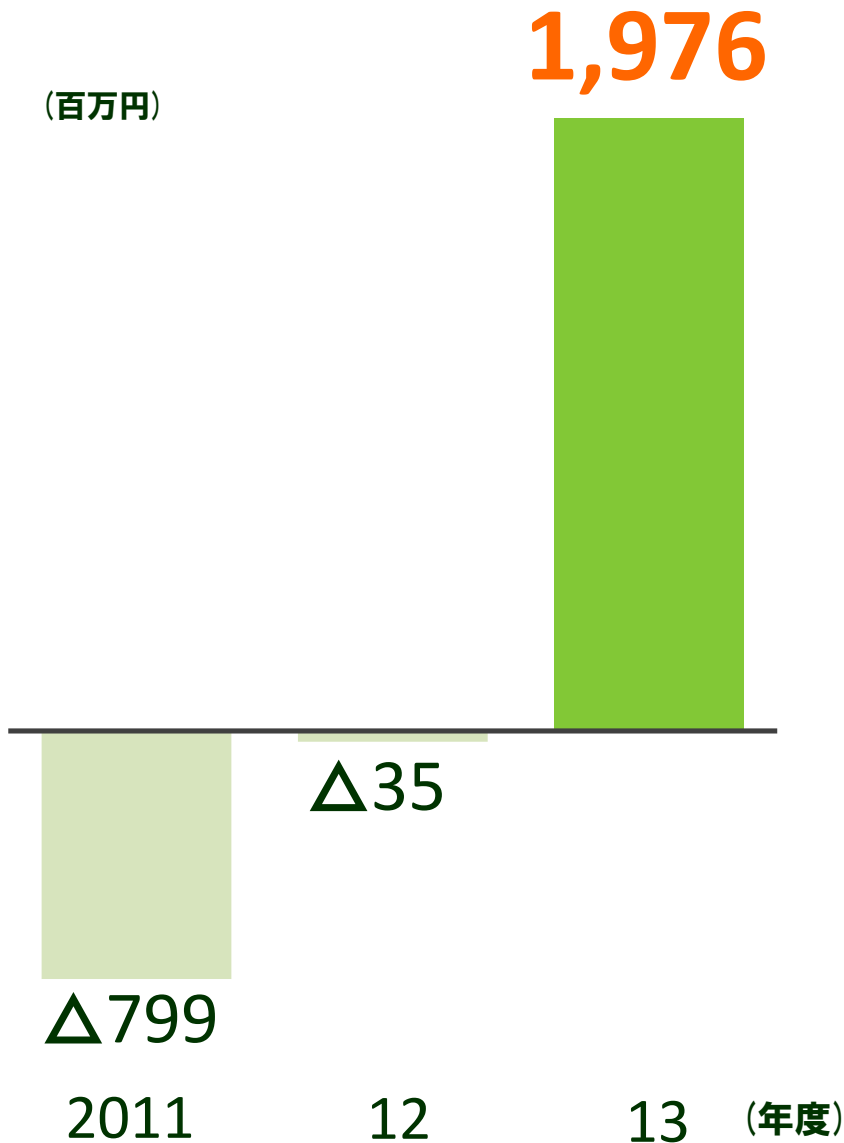
(百万円)



(百万円)	2011	2012	2013
113条繰延資産考慮前経常損失	Δ2,184	Δ1,664 <sup>1</sup>	Δ1,198
113条繰延額	2,106	2,701	-
113条償却額	Δ609	Δ1,060	Δ1,060
経常損失	Δ687	Δ23 <sup>1</sup>	Δ2,258

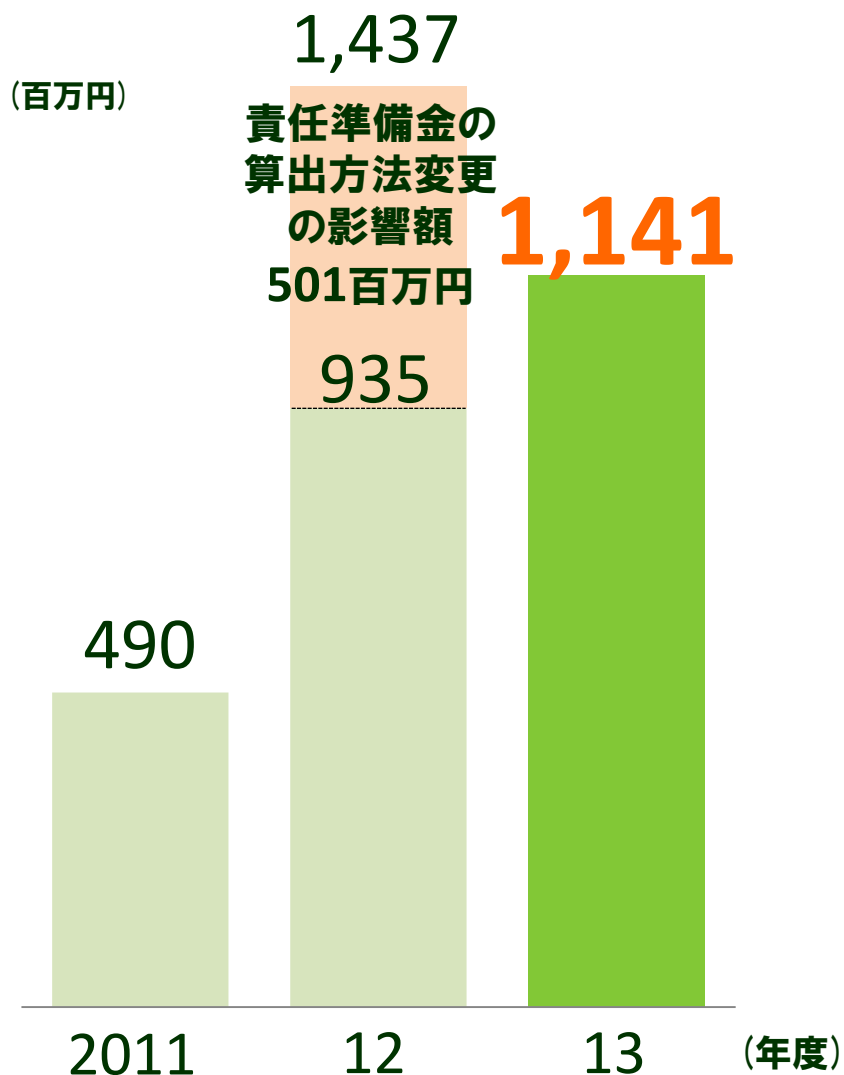
1. 責任準備金算出方法の変更による影響額501百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前経常損失は2,165百万円、経常損失は524百万円

# 営業キャッシュ・フローの初の黒字化



- 事業年度ベースで初めての**黒字化**
- 2012年度下半期以降、継続的に**黒字を計上**

# 危険差益の着実な計上

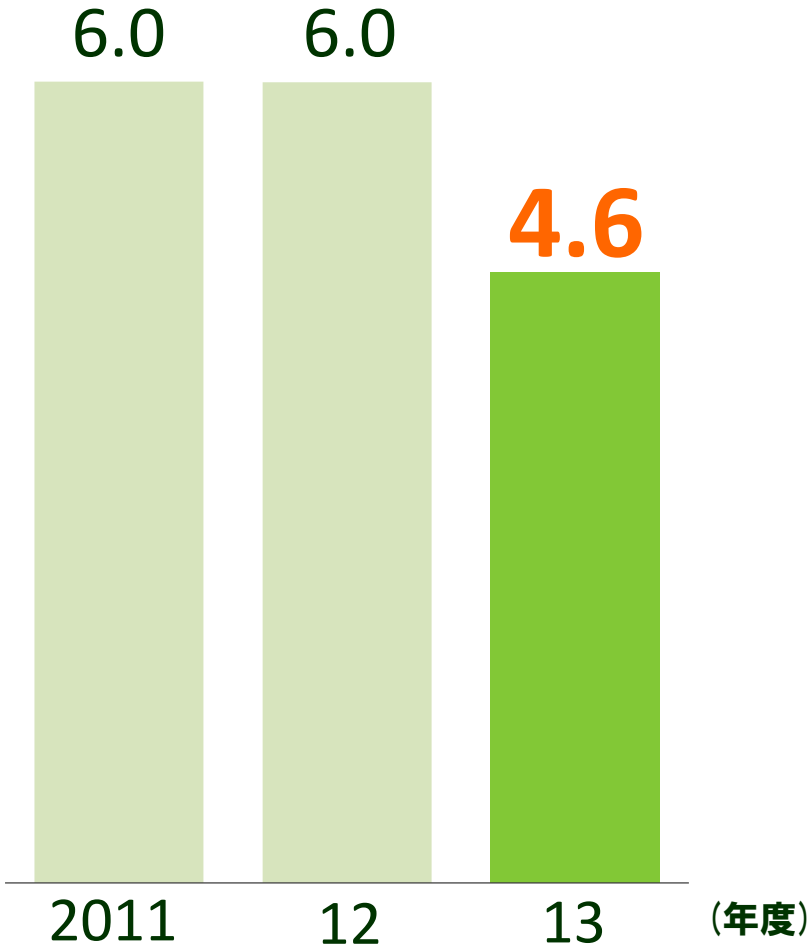


- 保険金等の支払いは増加した一方、**着実に危険差益を計上**



# 新契約件数

(万件)



■ 新契約件数は  
前年度割れ

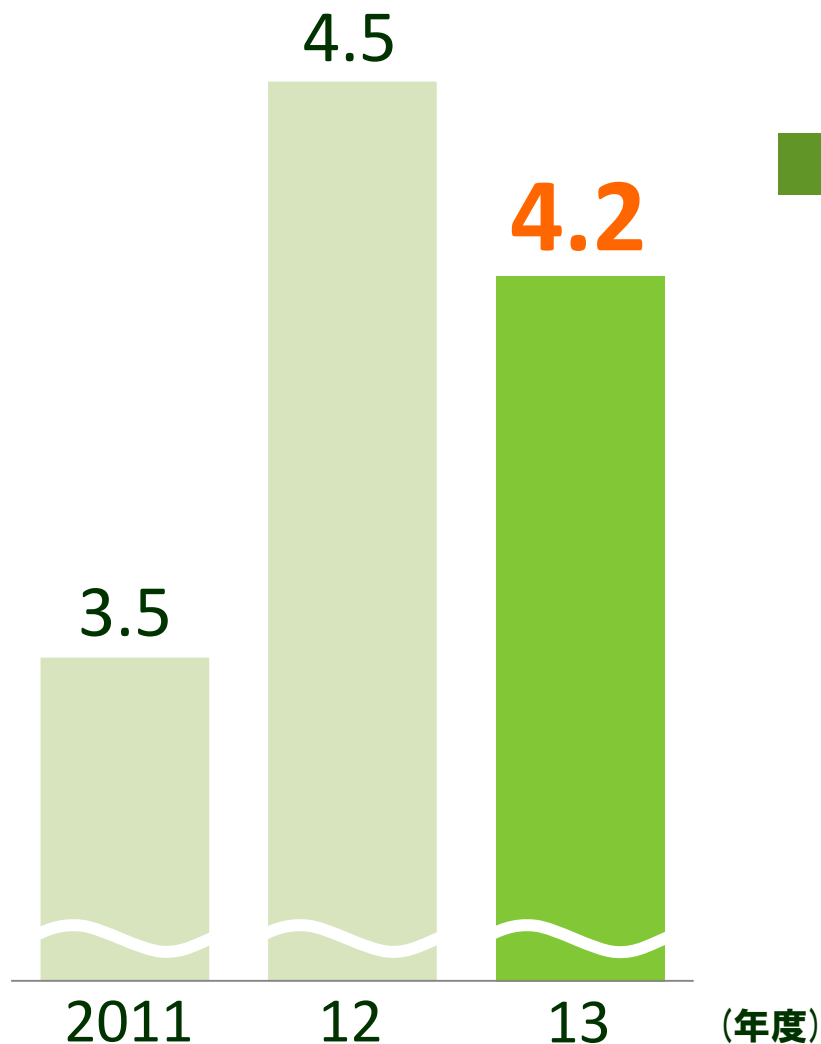
■ セット率<sup>1</sup>は  
182%

168% 178% **182%** セット率<sup>1</sup>

1. 一定期間の新契約件数÷新契約者数として算出。既契約者による追加契約は、新契約者としてカウント

# 1件当たり営業費用

(万円)



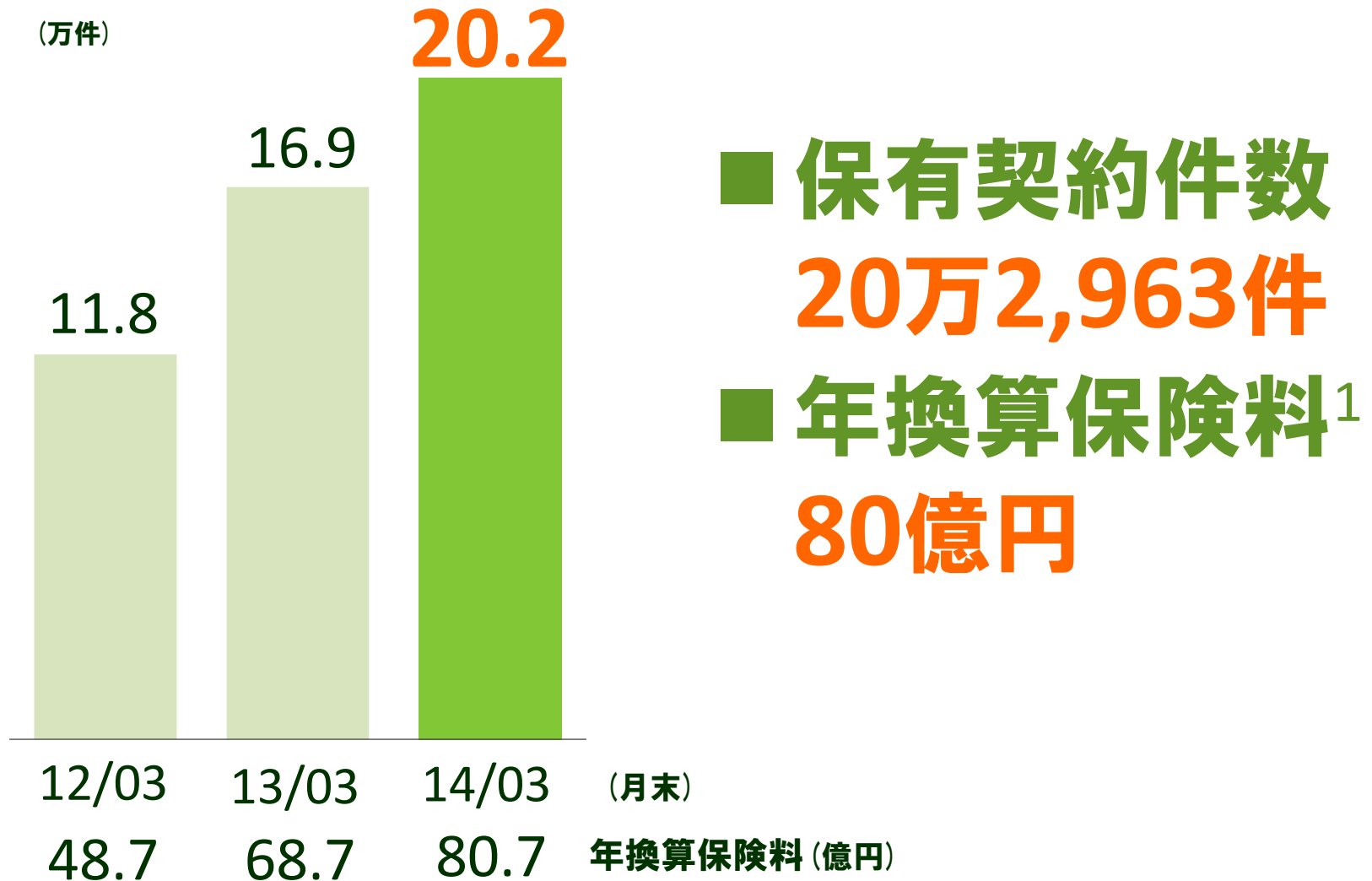
■ 事業費をコントロールした一方、新契約件数が伸び悩み、  
4万円超の水準に

# 損益の推移

(百万円)	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
<b>経常収益</b>	<b>1,827</b>	<b>3,773</b>	<b>5,976</b>	<b>7,603</b>
保険料等収入	1,765	3,720	5,915	7,537
資産運用収益	60	47	51	57
その他経常収益	1	5	9	7
<b>経常費用</b>	<b>2,648</b>	<b>4,461</b>	<b>5,999</b>	<b>9,861</b>
保険金等支払金	154	410	575	1,196
責任準備金等繰入額 <sup>1</sup>	565	1,130	1,603	3,072
資産運用費用	0	0	0	0
事業費	2,724	3,984	4,976	4,131
(うち営業費用)	(1,438)	(2,160)	(2,761)	(1,948)
その他経常費用	595	1,041	1,544	1,461
保険業法第113条繰延額	△1,392	△2,106	△2,701	-
<b>経常損失(△)</b>	<b>△820</b>	<b>△687</b>	<b>△23</b>	<b>△2,258</b>
<b>当期純損失(△)</b>	<b>△834</b>	<b>△900</b>	<b>△126</b>	<b>△2,194</b>
<b>保険業法第113条考慮前経常損失</b>	<b>△1,903</b>	<b>△2,184</b>	<b>△1,664</b>	<b>△1,198</b>
<b>基礎利益</b>	<b>△574</b>	<b>△391</b>	<b>244</b>	<b>△2,089</b>
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△1,153</b>	<b>△799</b>	<b>△35</b>	<b>1,976</b>
(参考) 新契約件数(件)	42,214	60,725	60,685	46,237
保有契約件数(件)	63,188	118,040	169,312	202,963

1. 保険料積立金については保険業法施行規則第69条第4項第4号の規定に基づき、5年チルメル式により計算

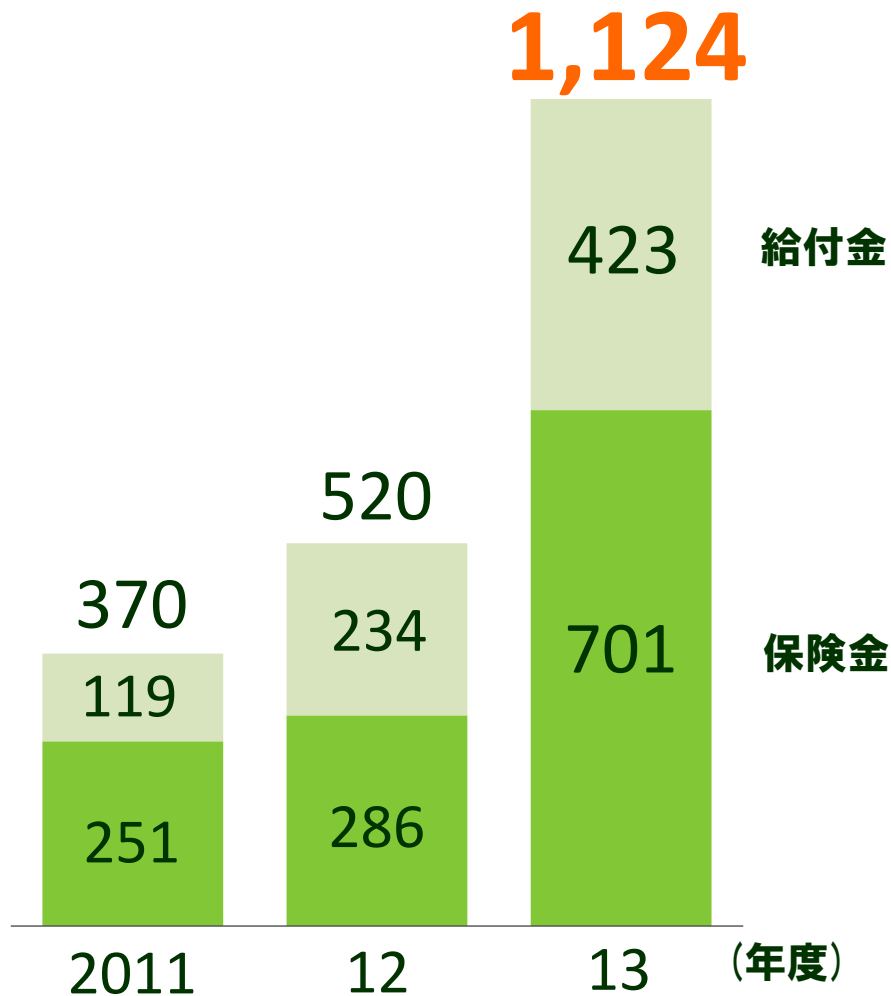
# 保有契約件数



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。2014年3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

# 保険金等支払金

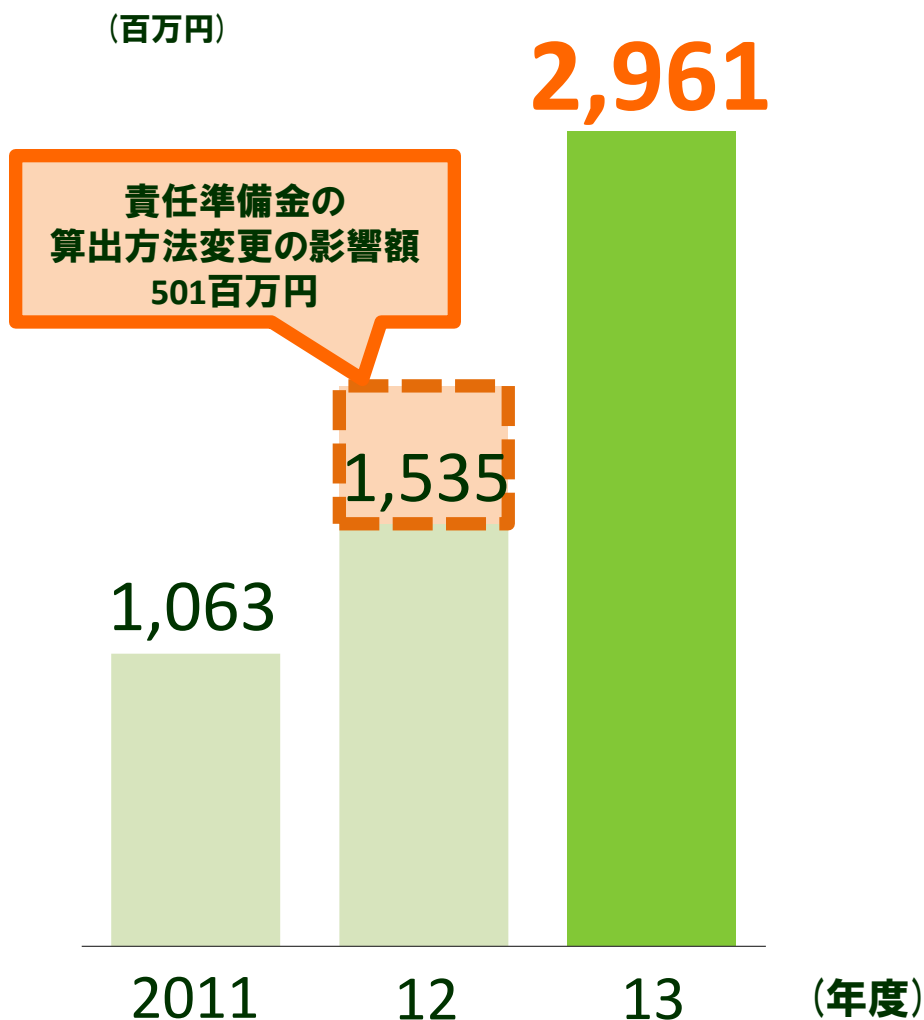
(百万円)



■ 保有契約件数の増加に伴い、  
**約2倍に増加**

■ 保険金**44件**、  
給付金**4,578件**  
を支払い

# 責任準備金繰入額



- 保有契約件数の増加に伴い、前年度比 **93%増加**
- 開業初年度から **5年チルメル式**を採用

# 基礎利益・三利源分析

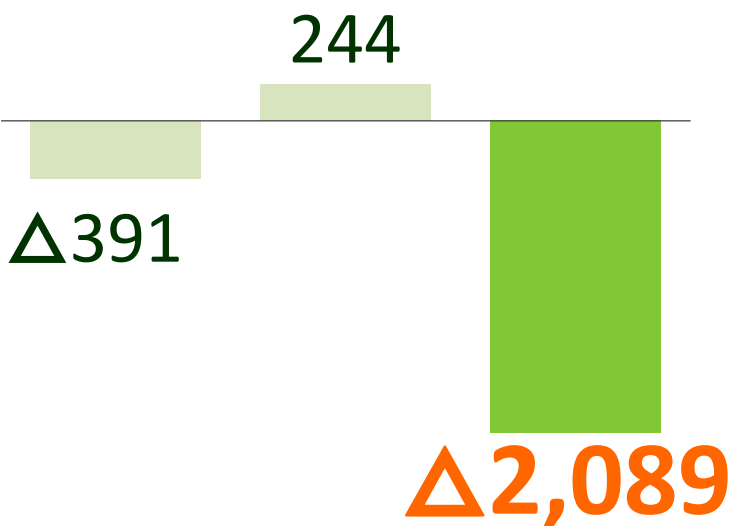
(百万円)

年度	2011	2012	2013
危険差益	490	1,437 <sup>1</sup>	1,141
費差益	△919	△1,219	△3,234
利差益	37	27	3
基礎利益	△391	244	△2,089
(参考) 保険料等収入	3,720	5,915	7,537
113条繰延資産 考慮前費差益	△2,416	△2,860	△2,174

■ 事業費の繰延べ  
ができないことで  
費差損が**拡大**

## 基礎利益

(百万円)



■ 113条考慮前の  
費差損は**縮小**

# 財務状況

(百万円)	2011年度末	2012年度末	2013年度末
総資産	18,861	20,450	21,188
現金及び預貯金	428	353	418
金銭の信託	-	-	1,000
有価証券	13,800	13,488	14,154
国債	9,939	7,331	6,636
地方債	-	-	-
社債	3,721	5,982	6,547
株式 <sup>1</sup>	139	174	206
外国証券 <sup>2</sup>	-	-	764
負債合計	2,702	4,379	7,252
保険契約準備金	1,940	3,544	6,616
純資産	16,159	16,071	13,935

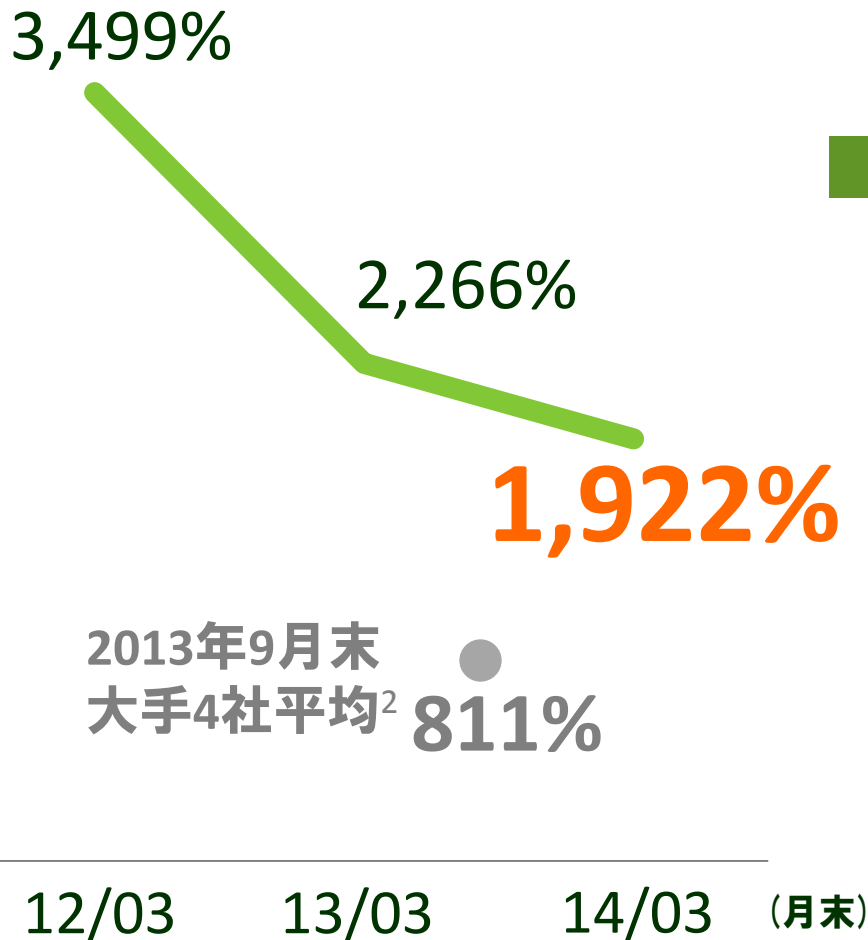
■ 韓国JVへの  
出資による  
外国証券の  
保有

■ 有価証券の  
修正デュレーション  
3.49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



# ソルベンシー・マージン比率<sup>1</sup>



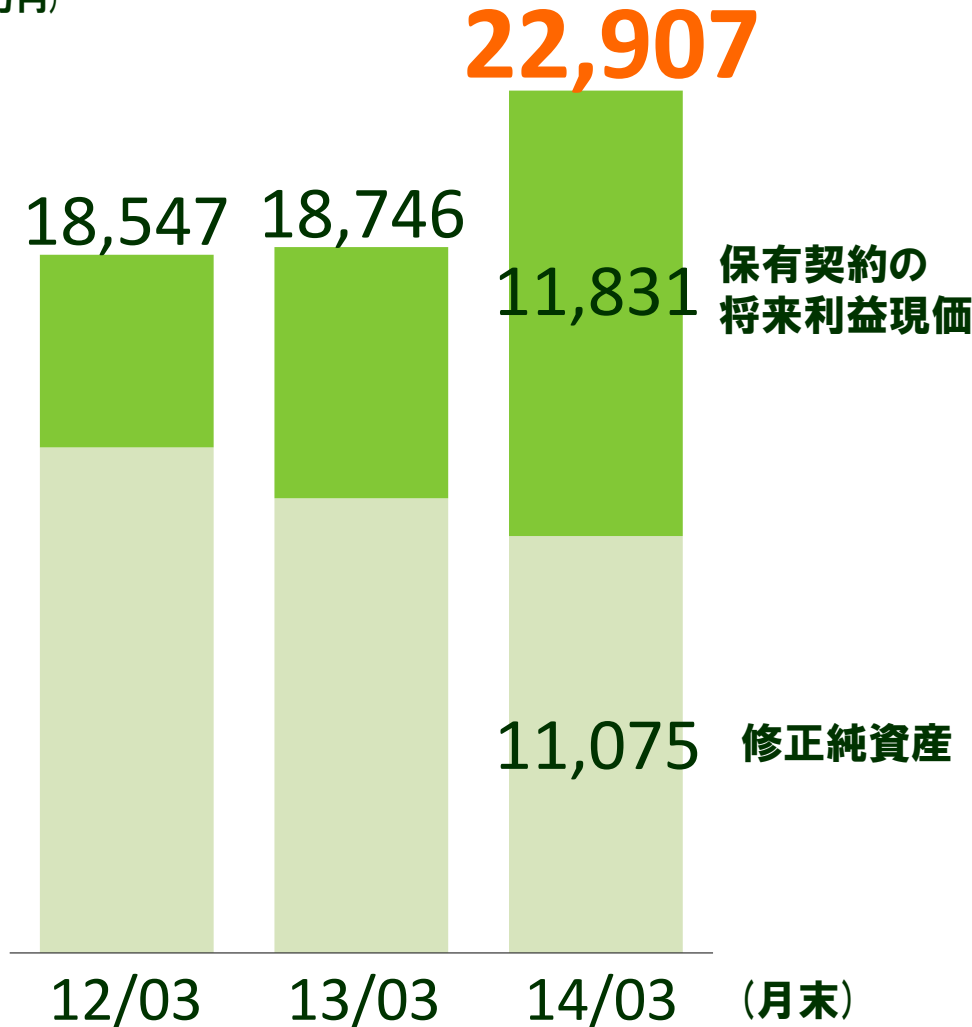
■ 保有契約増と  
韓国JVへの出資で  
減少したものの、  
引き続き高水準  
を維持

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

# EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー<sup>1</sup>)

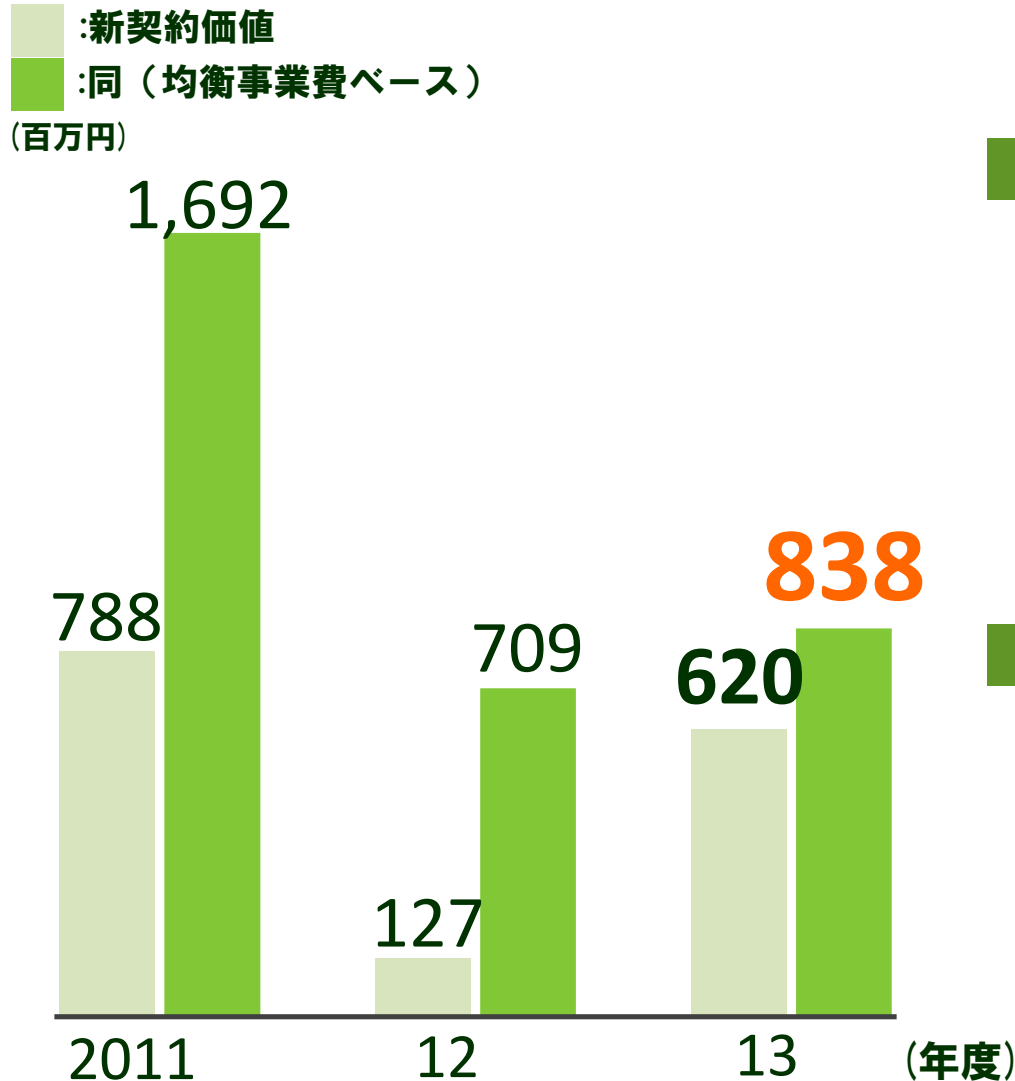
(百万円)



■ 再保険の影響等により、保有契約の将来利益現価前年度末比 **77%<sup>2</sup>増加**

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. 保有契約の将来利益現価 2013年3月末 6,668百万円 → 2014年3月末 11,831百万円

# 新契約価値



■ **新契約価値**  
(均衡事業費ベース<sup>1</sup>)  
**前年度比**

**18%増加**

■ **再保険の影響等**  
**により、増加**

1. EEVおよび新契約価値の計算に用いた事業費の前提を、1件当たりの事業費が保有契約の増加に伴って逓減し、開業10年目(2017年度)に均衡に達するものと仮定。当該1件あたり事業費が契約獲得時から均衡水準にあるものとして計算した場合の新契約価値を、新契約価値(均衡事業費ベース)として表示

# 新契約価値(均衡事業費ベース)

(百万円)		2012年度	2013年度	新契約1件当たり 2013年度(万円)
确实性等価将来利益現価		5,795	4,442	9.6
－)	オプションと保証の時間価値	—	—	—
－)	必要資本維持のための費用	△38	△28	△0.0
－)	非市場性リスクに係る費用	△2,724	△1,720	△3.7
将来利益現価		3,032	2,694	5.8
－)	修正純資産	△2,322	△1,856	△4.0
新契約価値(均衡事業費ベース)		<b>709</b>	<b>838</b>	<b>1.8</b>
(参考)新契約価値		<b>127</b>	<b>620</b>	<b>1.3</b>
(参考)保険料収入現価		34,153	23,980	
新契約件数(件)		60,685	46,237	

- 定期死亡保険改定における  
上限年齢引き上げのリスク管理および  
収益の安定化のため、再保険を活用
- 再保険の影響によって、  
EEVにおける「将来利益現価」の  
控除項目である  
「非市場性リスクに係る費用」  
( $\div$  将来の保険金等支払いのブレ)が改善

# 再保険とは

- 保険会社が危険の分散のために、自社の保険の一部または全部を、他の保険会社へ保険をかけること

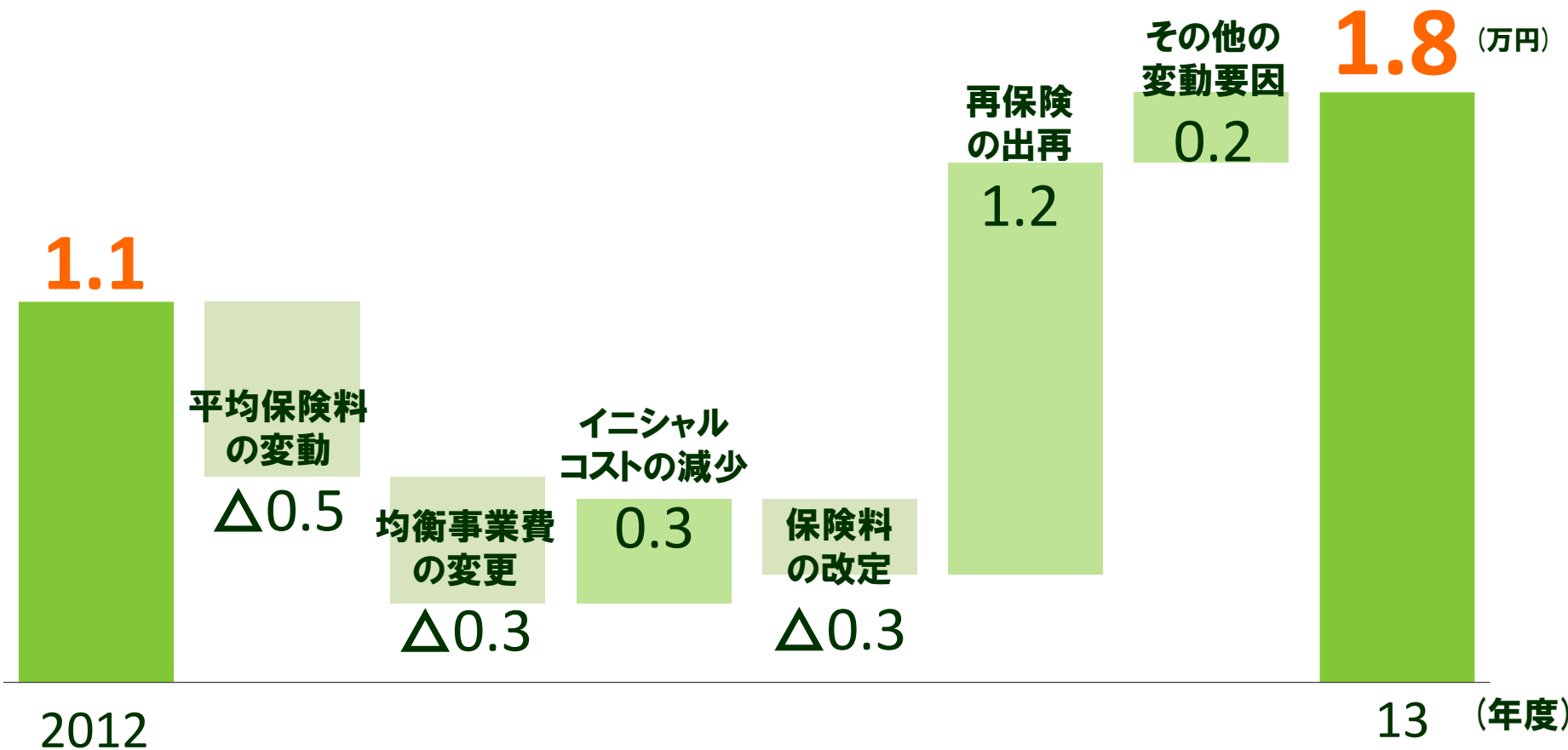
当社の場合



# 1件当たり新契約価値の増減分析

## ■ 平均保険料の下落の一方、 主に**再保険の出再**により増加

1件当たり新契約価値(均衡事業費ベース)の変動要因



# EV感応度分析

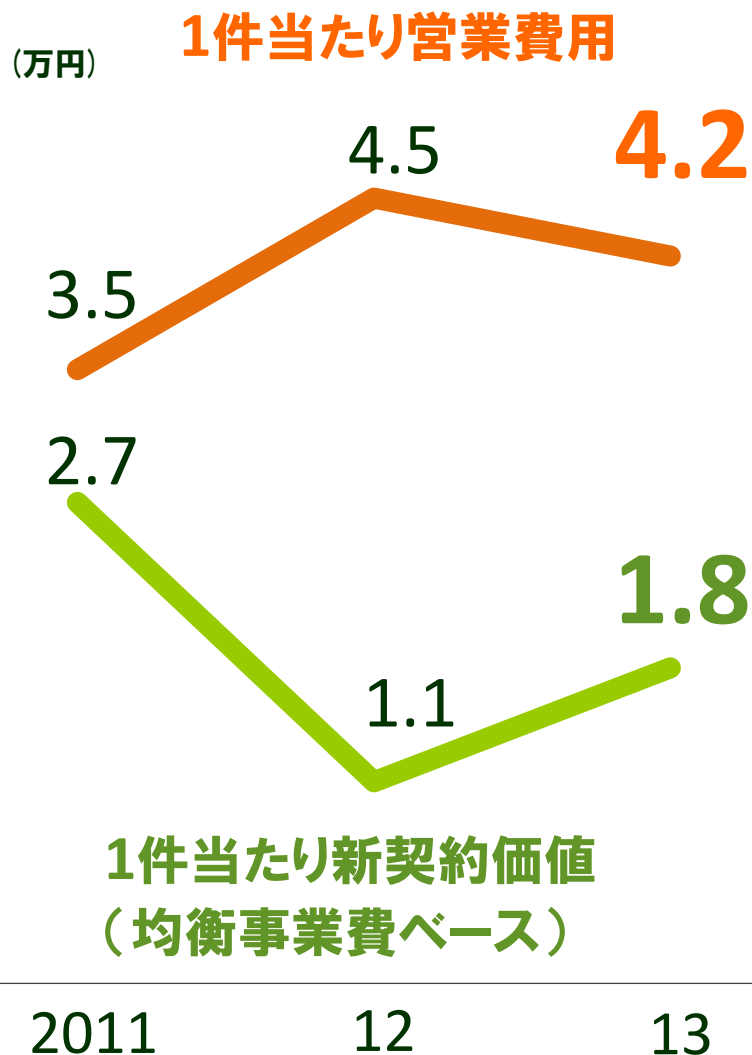
## ■ 前提を変更した場合のEEVへの影響額

(百万円)	2014年3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2014年3月末におけるEEV及び新契約価値	22,907	620
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	1,010	154
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	△ 2,287	△ 362
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	582	90
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	△ 899	△ 138
感応度2 (株式・不動産価値10%下落)	△ 67	—
感応度3 (事業費率10%減少)	1,335	282
感応度4 (解約失効率10%低下)	△ 833	△ 104
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	2,712	462
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)	106	18

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件当たり営業費用／新契約価値



■ 適切なコントロールにより改善

■ 将来利益現価の増加等により上昇

# 目次

## 1. 中期計画の進捗状況

## 2. 2013年度決算ハイライト

## 3. 2014年度の取組み



# 開業から6年、新たなステージへ



## 第2ステージ(13年6月～)

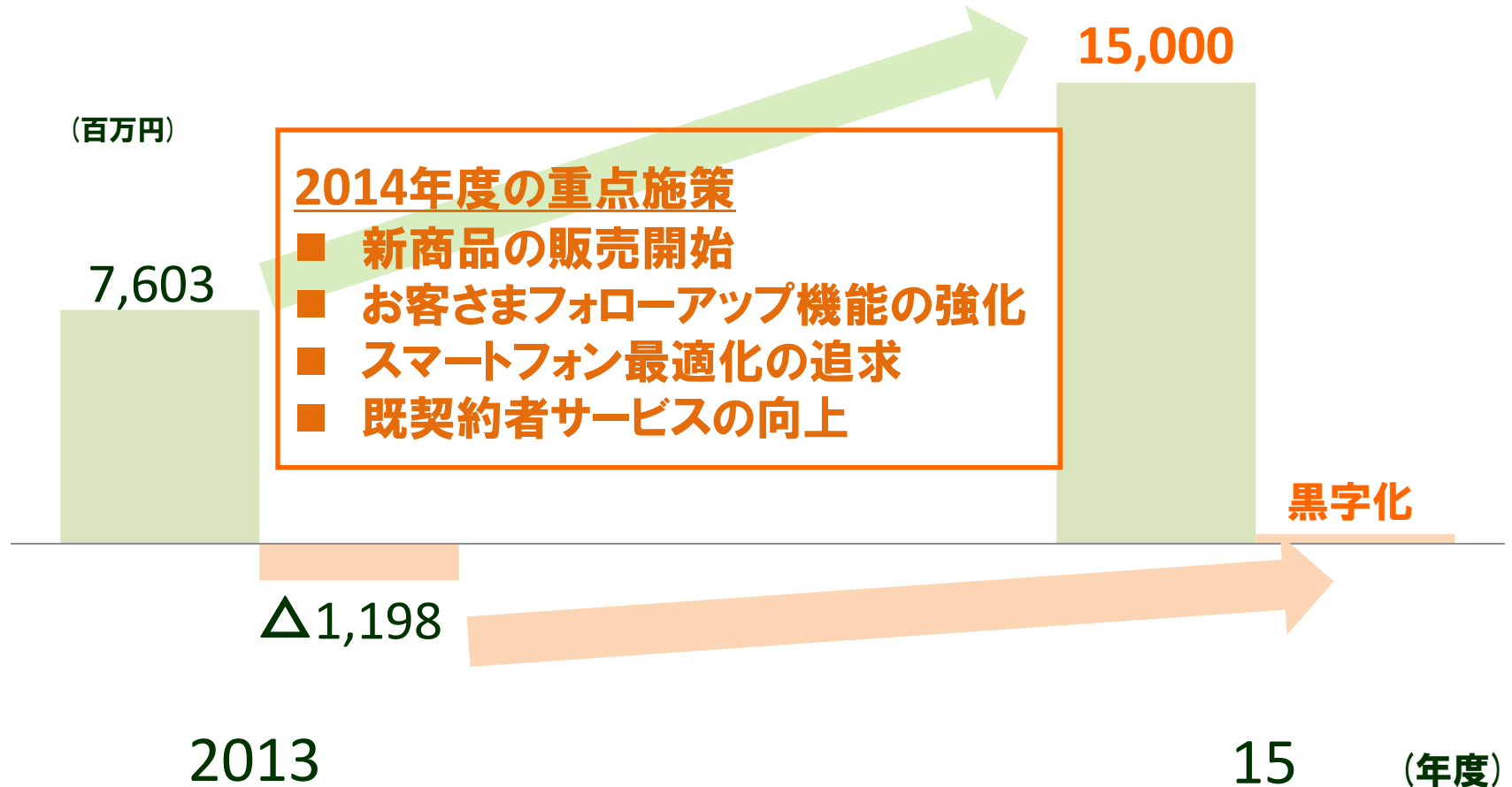
- 経営体制の強化
- より多くのお客さまへ  
ネット生保のメリットをお届け
- 引き続き、生命保険の  
「変革者」を志向

## 第1ステージ(開業後5年間)

- ネット生保という  
新たなビジネスモデルの構築
- ゼロからの認知度の獲得
- 保有契約件数15万件達成

# 中期計画への道筋


## ■ 2015年度経常収益150億円、 実質的な経常損失の黒字化<sup>1</sup>に向けて



# 開業後初の主力商品見直し

## ■ 保険料の引下げと充実した保障を実現

**定期死亡保険**  
かぞくへの保険



手厚い保障はそのままに  
保険料は**業界最安水準!**

- ・ 死亡、高度障害を保障
- ・ 500万円～1億円まで設定可能
- ・ 病気でも事故でも災害でも同額の支払
- ・ 保険期間は最長80歳まで

うれしい  
保険料


シンプルでわかりやすく  
家計にやさしい保険

保険期間・保険料払込期間：10年/  
保険金額1,000万円

30歳男性 月 額 保険料 **1,230**円

**終身医療保険**  
新じぶんへの保険

NEW



**エコミーコース** 家計にやさしい保険料!  
**おすすめコース** 安心・充実の保障内容!

- ・ 日帰り入院、短期入院を手厚く保障
- ・ 3大生活習慣病による長期入院を保障
- ・ がん、先進医療にはまとまった額の給付金
- ・ 保険料は一生上がりません

選んで  
よかった


保険料をおさえたい人にも!  
保障重視の人にも  
自信をもっておすすめします

入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身  
1回の入院における支払限度日数：60日  
エコミーコースの場合

30歳男性 月 額 保険料 **1,470**円

**終身医療保険**  
新じぶんへの保険レディース

NEW



**エコミーコース** 家計にやさしい保険料!  
**おすすめコース** 女性のための充実保障!

- ・ 女性特有の病気で入院したら給付金が上乘せ
- ・ 日帰り入院、短期入院を手厚く保障
- ・ 3大生活習慣病による長期入院を保障
- ・ がん、先進医療にはまとまった額の給付金
- ・ 保険料は一生上がりません

選んで  
よかった


一生涯の保障で  
女性特有の疾病に手厚い!

入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身  
1回の入院における支払限度日数：60日  
エコミーコースの場合

30歳女性 月 額 保険料 **1,776**円

# 定期死亡保険 “かぞくへの保険”

## ■ 幅広い年齢層で保険料を引き下げ

<p>定期死亡保険 かぞくへの保険</p> 	<p>手厚い保障はそのままに 保険料は<b>業界最安水準</b>！</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・死亡、高度障害を保障</li><li>・500万円～1億円まで設定可能</li><li>・病気でも事故でも災害でも同額の支払</li><li>・保険期間は最長80歳まで</li></ul>	<p>うれしい 保険料</p> <p>シンプルでわかりやすく 家計にやさしい保険</p> <p>保険期間・保険料払込期間：10年/ 保険金額1,000万円</p> <p>30歳男性 月額 保険料 <b>1,230</b>円</p>
---	---	---

### 主な改定のポイント

- ✓ 保険料は**業界最安水準**に  
純保険料と付加保険料をともに削減
- ✓ 保険期間を最長**80歳**まで延長
- ✓ **特定障害不担保法**を導入

# 終身医療保険の新商品発売

## ■ エコノミーコースとおすすめコースを用意


<p>終身医療保険 新じぶんへの保険</p> <p>NEW </p>	<p><b>エコノミーコース</b> 家計にやさしい保険料! <b>おすすめコース</b> 安心・充実の保障内容!</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・日帰り入院、短期入院を手厚く保障</li><li>・3大生活習慣病による長期入院を保障</li><li>・がん、先進医療にはまとまった額の給付金</li><li>・保険料は一生上がりません</li></ul>	<p><b>選んでよかった</b> 保険料をおさえたい人にも！ 保障重視の人にも 自信をもっておすすめします</p> <p>入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身 1回の入院における支払限度日数：60日 エコノミーコースの場合</p> <p>30歳男性 月額保険料 <b>1,470</b>円</p>
<p>終身医療保険 新じぶんへの保険レディース</p> <p>NEW </p>	<p><b>エコノミーコース</b> 家計にやさしい保険料! <b>おすすめコース</b> 女性のための充実保障!</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・女性特有の病気で入院したら給付金が上乗せ</li><li>・日帰り入院、短期入院を手厚く保障</li><li>・3大生活習慣病による長期入院を保障</li><li>・がん、先進医療にはまとまった額の給付金</li><li>・保険料は一生上がりません</li></ul>	<p><b>選んでよかった</b> 一生涯の保障で 女性特有の疾病に手厚い!</p> <p>入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身 1回の入院における支払限度日数：60日 エコノミーコースの場合</p> <p>30歳女性 月額保険料 <b>1,776</b>円</p>

## ■ 保険料の短期払いも可能に

# 終身医療保険 “新じぶんへの保険”

## ■ 旧商品と比較し、平均24%保険料引下げ

終身医療保険  
新じぶんへの保険

NEW 

エコミー  
コース 家計にやさしい保険料!

おすすめ  
コース 安心・充実の保障内容!

- ・日帰り入院、短期入院を手厚く保障
- ・3大生活習慣病による長期入院を保障
- ・がん、先進医療にはまとまった額の給付金
- ・保険料は一生上がりません

選んで  
よかった 保険料をおさえたい人にも!  
保障重視の人にも  
自信をもっておすすめします

入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身  
1回の入院における支払限度日数：60日  
エコミーコースの場合

30歳男性 月額  
保険料 **1,470**円

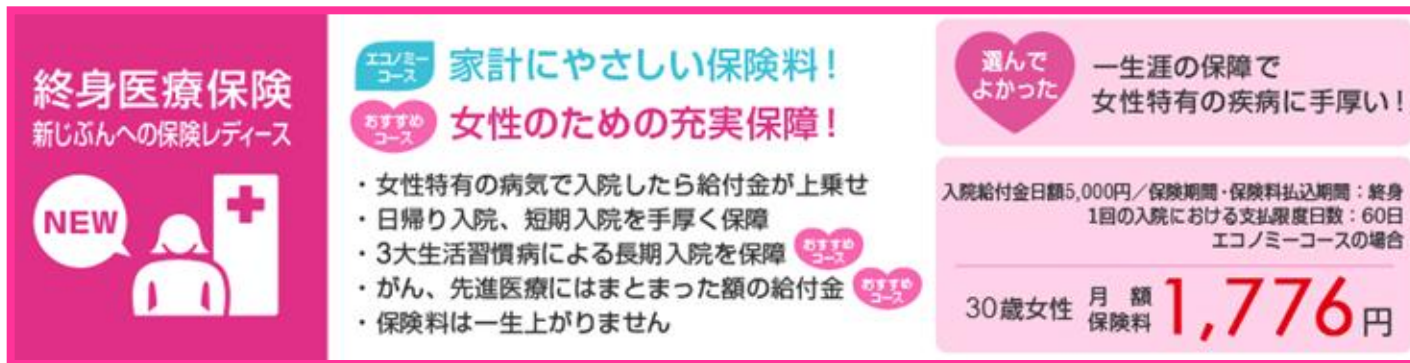
## 新商品のポイント

- ✓ 日帰り入院でも**5日分**を保障
- ✓ 3大生活習慣病の支払限度日数が**無制限**
- ✓ **がん治療給付金**の支払いは**5回**まで



# “新じぶんへの保険レディース”

## ■ 当社初の女性専用商品を発売



**終身医療保険**  
新じぶんへの保険レディース

**エコミーコース** 家計にやさしい保険料!  
**おすすめコース** 女性のための充実保障!

- ・女性特有の病気で入院したら給付金が上乗せ
- ・日帰り入院、短期入院を手厚く保障
- ・3大生活習慣病による長期入院を保障
- ・がん、先進医療にはまとまった額の給付金
- ・保険料は一生上がりません

選んでよかった 一生涯の保障で女性特有の疾病に手厚い!

入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身  
1回の入院における支払限度日数：60日  
エコミーコースの場合

30歳女性 月額保険料 **1,776**円

### 新商品のポイント

- ✓ 女性特有の病気には**入院給付金を上乗せ**
- ✓ 日帰り入院でも**5日分**を保障
- ✓ 3大生活習慣病の支払限度日数が**無制限**
- ✓ **がん治療給付金の支払い**は**5回**まで

# 旧商品との保険料の比較

## ■ 開業からの実績等を反映して見直し

定期死亡保険 “かぞくへの保険”

(30歳男性、保険期間10年/保険金額1,000万円)

	改定前	改定後	差額
月額保険料	1,328円	1,230円	△98円
純保険料	890円	812円	△78円
付加保険料	438円	418円	△20円

終身医療保険 “じぶんへの保険”、“新じぶんへの保険”

(30歳男性、保険料払込期間：終身/入院給付金日額：10,000円 /  
1入院の支払限度日数：60日 / 手術給付金あり/エコノミーコース)

	旧商品	新商品	差額
月額保険料	3,737円	2,940円	△797円
純保険料	2,878円	2,337円	△541円
付加保険料	859円	603円	△256円

# 新キャンペーンと新テレビCM

## ■ 新商品の発売に伴い、テレビCMも刷新



2週間の  
期間限定

資料請求  
予約受付  
キャンペーン

無料

新商品は  
5月2日  
発売予定!



保険をスッキリ!  
おうちもスッキリ!  
キャンペーン

資料請求で  
当たる!

保険の  
お申込みで  
当たる!



# 商品パンフレットの刷新

## ■ 資料請求予約は好調に推移



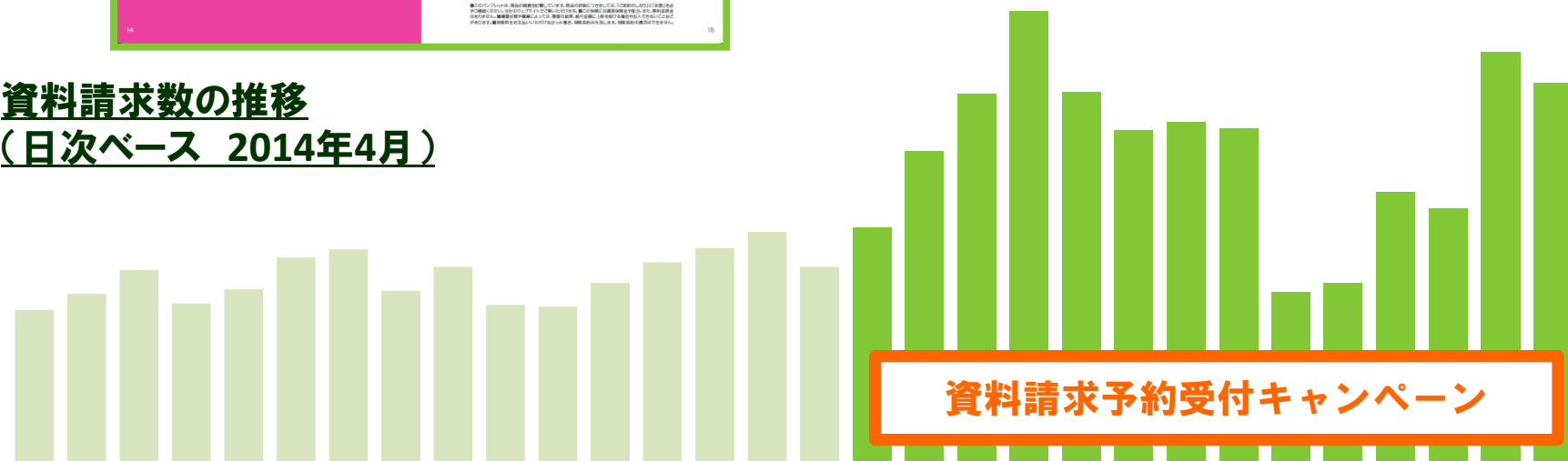
**資料請求**  
**予約受付**  
**キャンペーン**

**無料**

**2週間の**  
**期間限定**

**新商品は**  
**5月2日**  
**発売予定!**

### 資料請求数の推移 (日次ベース 2014年4月)

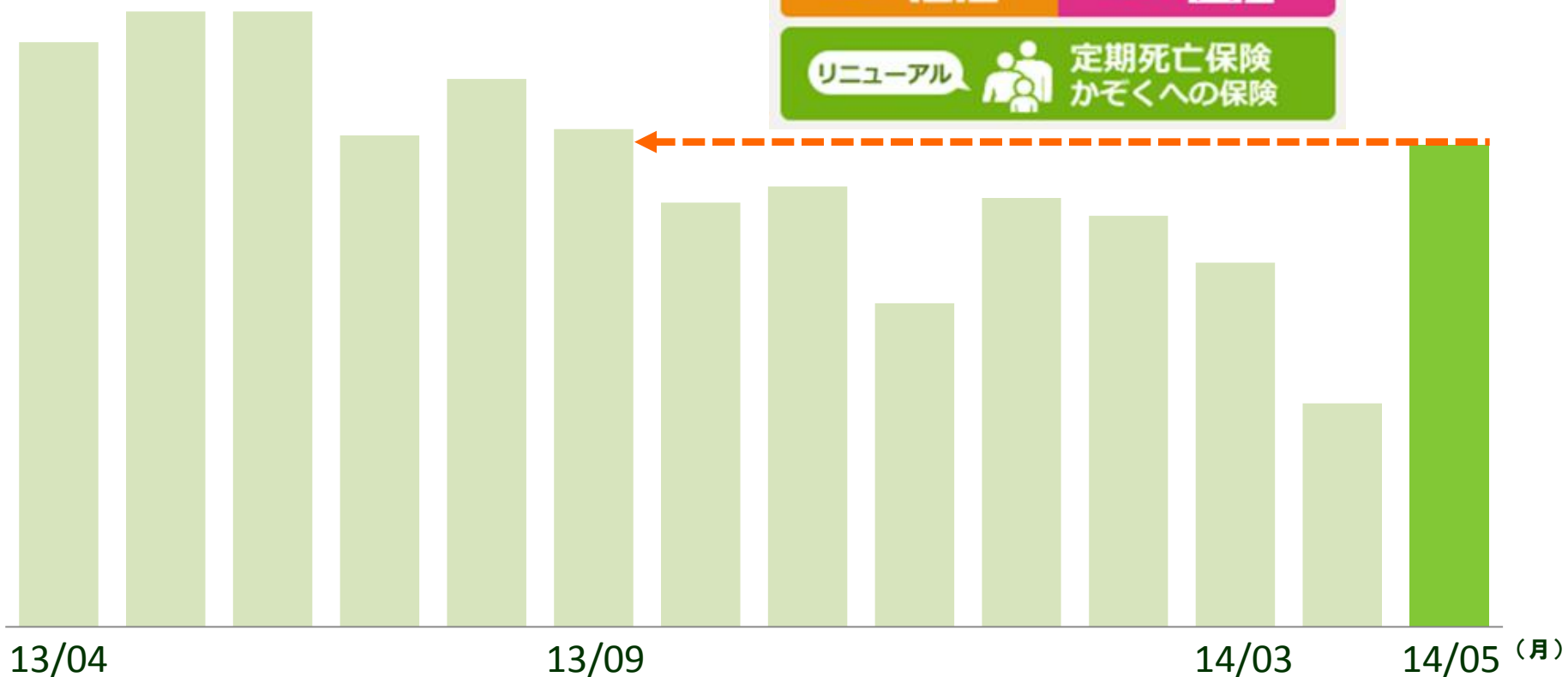


# 新商品発売後の動向

## ■ 日次平均申込みが過去6ヶ月で最多に

### 日次平均申込数の推移

(月次ベース 2014年5月11日現在)

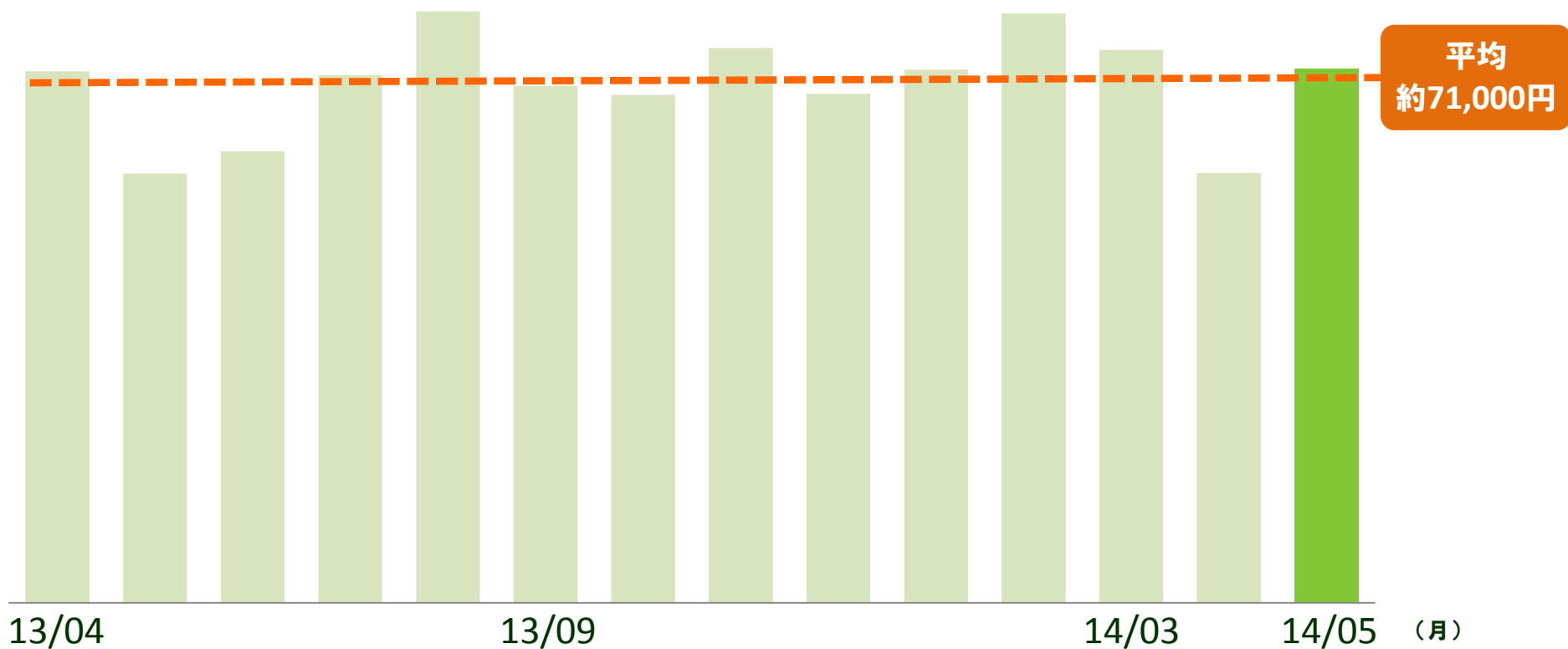


終身医療保険 新じぶんへの保険 NEW	終身医療保険 新じぶんへの保険レディース NEW
リニューアル	定期死亡保険 かぞくへの保険

# 新商品発売後の動向

## ■ 保険料を引き下げたものの、 1人当たりの保険料水準は**変わらず**

1人当たり平均申込年換算保険料  
(月次ベース 2014年5月11日現在)



# フォローアップ機能の強化

## ■ ネット申込みのサポート充実化を図る



保険プランナー(自社)

提携  
保険  
プランナー



代理店(ウェブ)



代理店(対面)

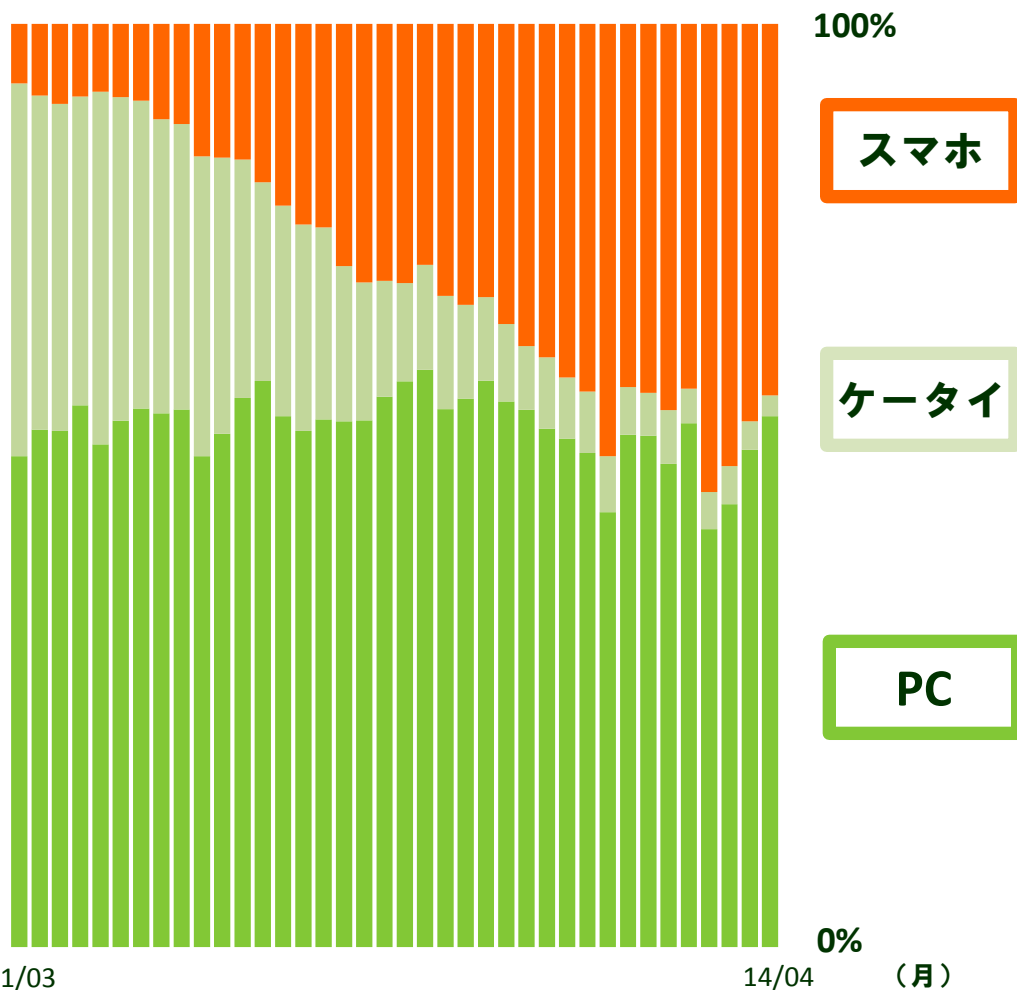
保険市場  
HOKEN ICHIBA  
The Insurance Market Place

価格.com保険

# スマートフォン最適化の継続

## ■ スマホへのシフトが鮮明化

デバイス別の資料請求の割合



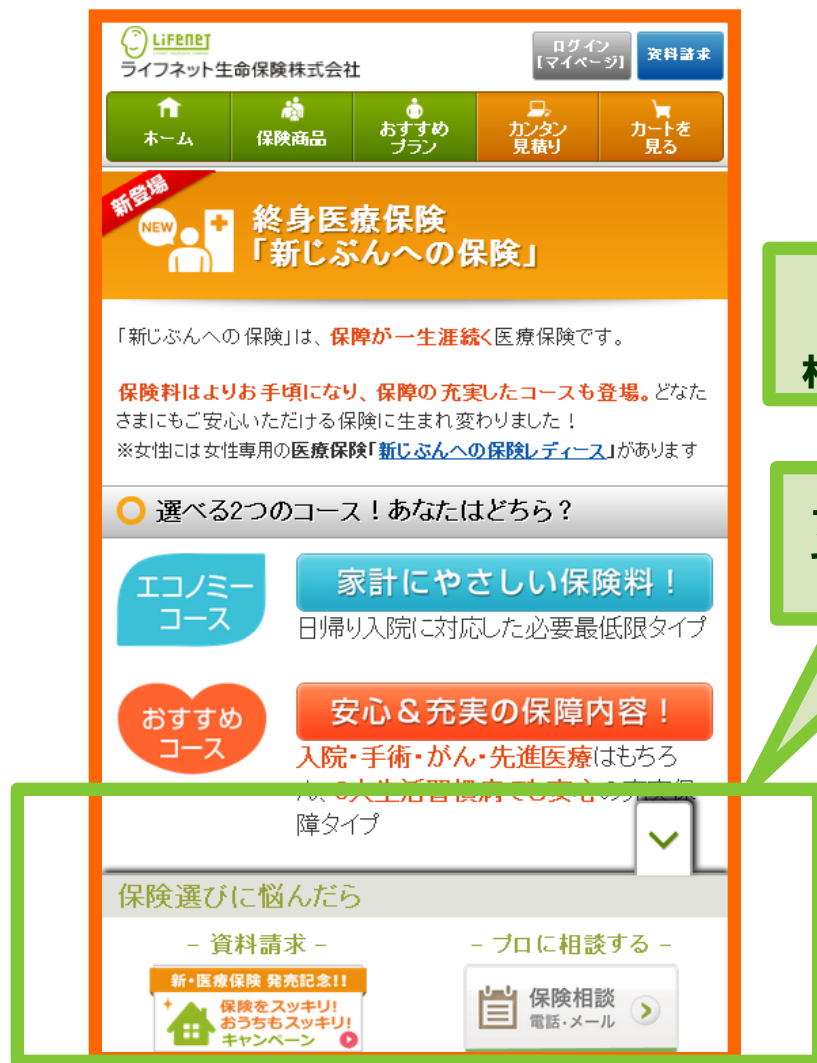
デバイス別の申込みの割合





# スマートフォン×保険相談の強化

## ■ スマホの“電話”としての特性を生かす



The desktop screenshot shows the LIFENET website interface. At the top, there is a navigation bar with icons for Home, Insurance Products, Recommended Plans, Easy Viewing, and Cart. Below this is a promotional banner for '終身医療保険「新じぶんへの保険」' (Lifetime Medical Insurance 'New Insurance for Myself'). The main content area features a description of the insurance, a list of two course options, and two call-to-action buttons: 'エコミーコース' (Eco My Course) and 'おすすめコース' (Recommended Course). At the bottom, there are buttons for '資料請求' (Request for Information) and 'プロに相談する' (Consult with a Professional).

UIの向上で  
スムーズに  
相談窓口へご案内

フッターのタブ化  
で伴走機能を強化



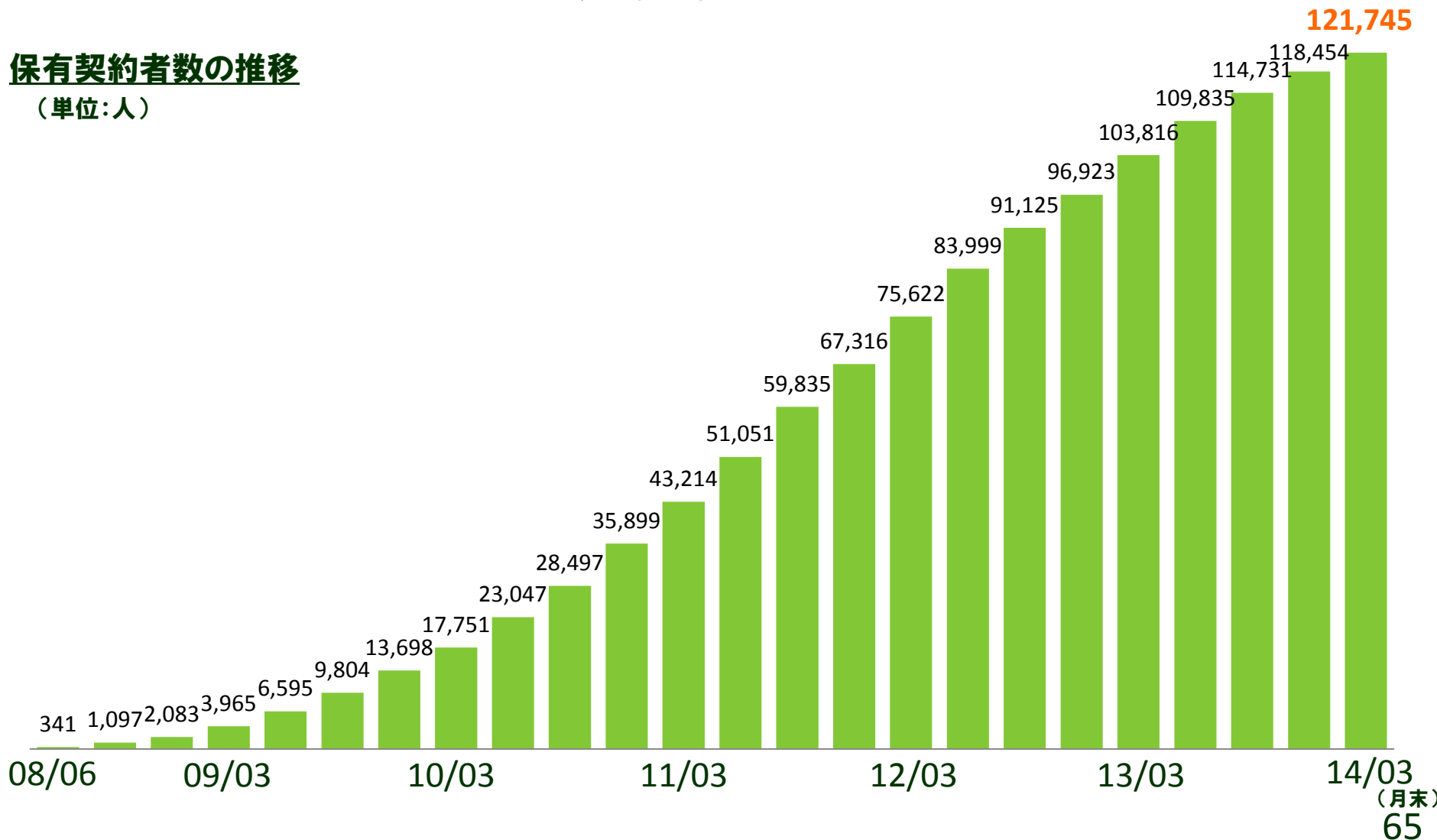
The smartphone screenshot shows the mobile version of the LIFENET website. It features a header with a navigation bar and a promotional banner. The main content area includes a section for '保険選びを依頼したい/相談したい' (I want to entrust insurance selection/consultation) with a list of cases. Below this is a section for '保険相談サービス' (Insurance Consultation Service) with contact information and a list of questions. At the bottom, there is a section for 'ご質問・不明点ははこちら' (Questions/Inquiries) with contact information and a list of questions.

# 契約者サービスの充実

## ■ 12万人の保険契約者と歩むために

### 保有契約者数の推移

(単位:人)



# オンライン無料健康相談を提供予定



## ■ “マイページ”からの登録で利用可能に



ライフネット生命のご契約者さま専用!

### 健康相談サービス ご利用ください!



### 無料でWebから医師に相談し放題!

#### Doctors Me とは?

医師が応える Q&A サイト

Doctors Me とは、(株)サイバー・バズが提供する Q&A サービスです。体のちょっとした心配や悩みについて、Web サイトで医師に無料で相談することができます。



医師に匿名で  
相談できる



回答率、100%



回答は、平均30分

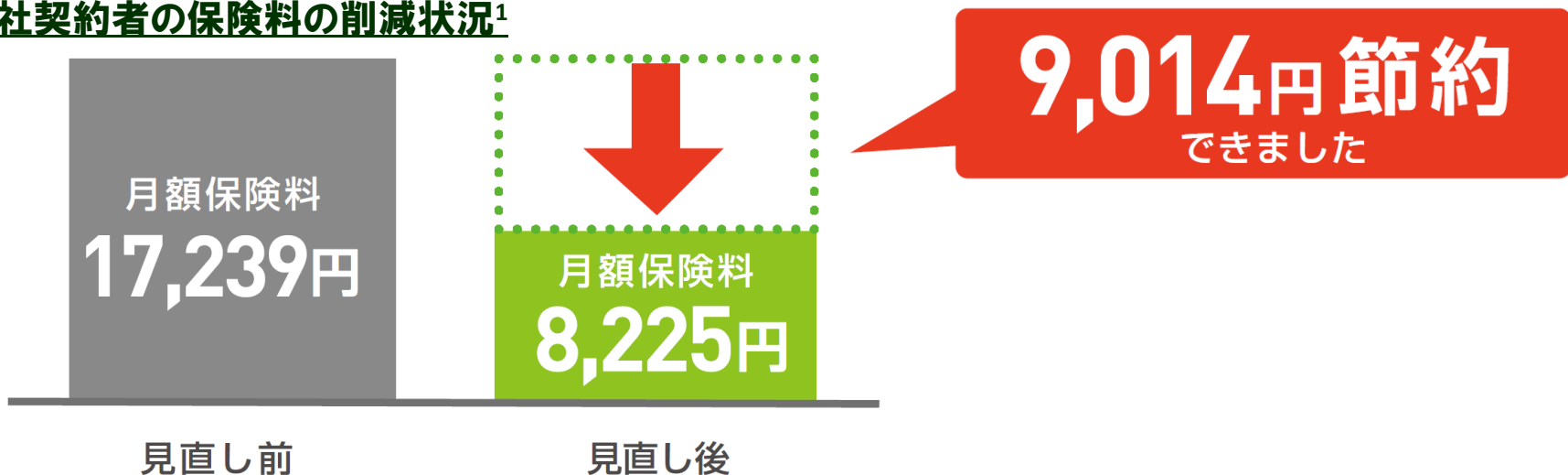
# 保険料以外にも付加価値提供を

## ■ 契約者サービス、支払サービスの充実を図る

### 契約者向けサービスの主な実績

- ✓ 医療保険の給付金請求時の診断書提出を**原則廃止**
- ✓ 保険金・給付金を**最短2日**でお支払い
- ✓ 給付金請求手続きがウェブサイトから**24時間可能**に
- ✓ オンライン**無料健康相談サービス**を提供開始

### 当社契約者の保険料の削減状況<sup>1</sup>



1. 2014年1月29日～2月6日のご契約者さまアンケートより有効回答3,041名のうち1,278名が「保険を見直して保険料が削減できた」と回答。1,278名の月額保険料の平均削減額は9,014円で51%が保障内容を「減らした」、23%が「増やした」、26%が「変わらない」と回答

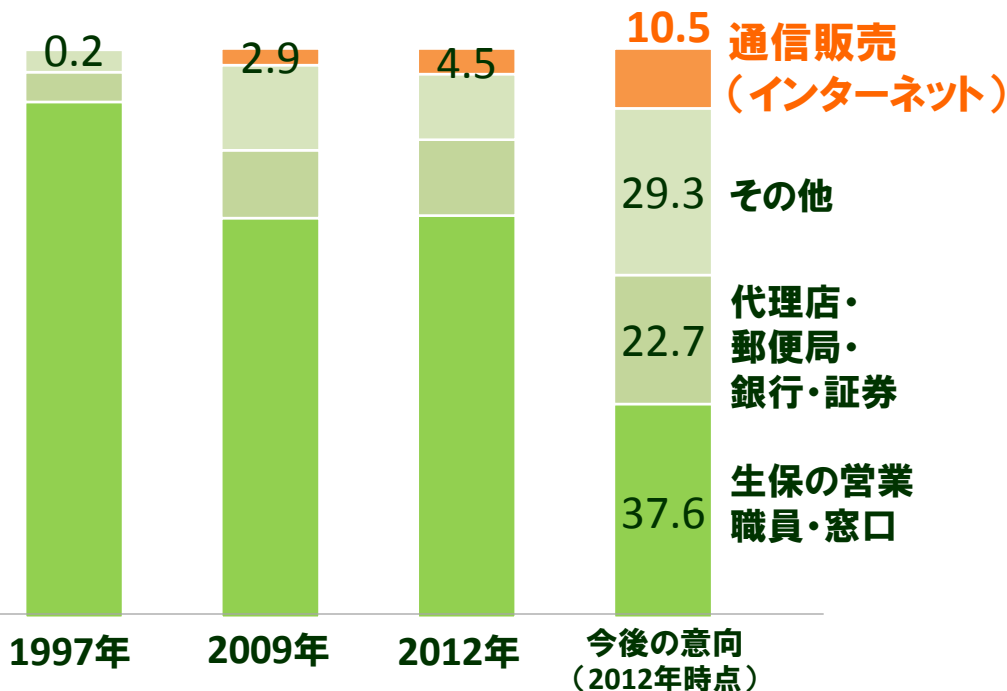
# ネット生保の成長可能性

## ■ 実績とお客さまの意向のギャップが成長余地

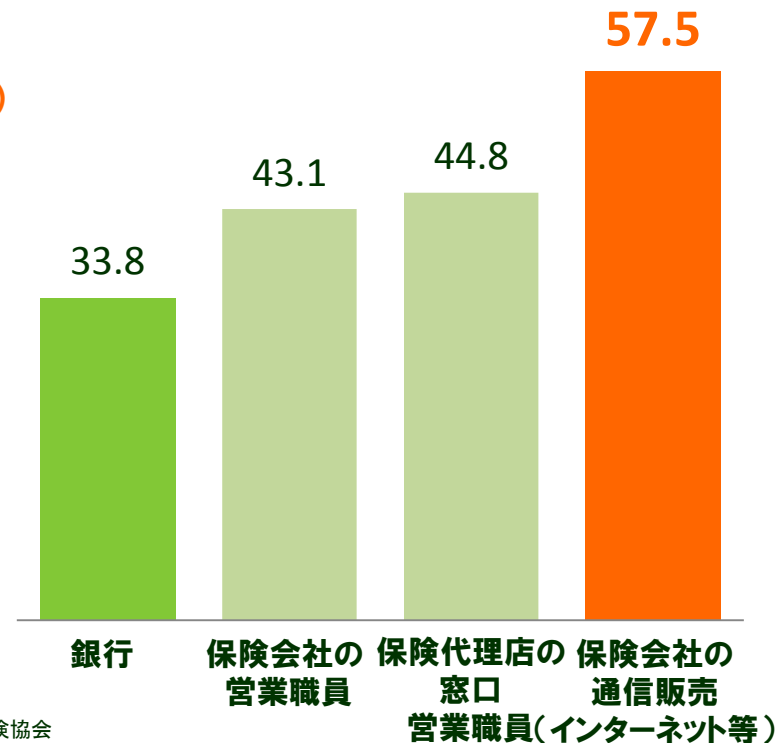
ネット専業生命保険会社2社の保有契約件数シェア  
(ライフネット生命、アクサダイレクト生命)

0.18%<sup>1</sup>

加入チャンネル推移と今後の意向<sup>2</sup> (%)



生命保険加入者のチャンネルの利用検討意向<sup>3</sup>(%)



1. ネット専業生保2社の保有契約件数249,869件の業界全体の個人保険保有契約件数142,484,311件(生命保険協会生命保険事業概況)に対する割合(2013年12月末現在)

2. 生命保険文化センター「平成24年度生命保険に関する全国実態調査」より当社作成

3. 一般社団法人 全国銀行協会 銀行による保険窓販に関する消費者アンケート(2014年3月)より抜粋

# 多様性をもった経営陣

- 30代から70代で、女性も2名
- 過半数は社外役員



# “第2ステージ”に向けて

## ■ お客さまに寄り添って、新たな飛躍を



# 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項目の制限列挙方式が主だった。
- (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、終わらせません。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**

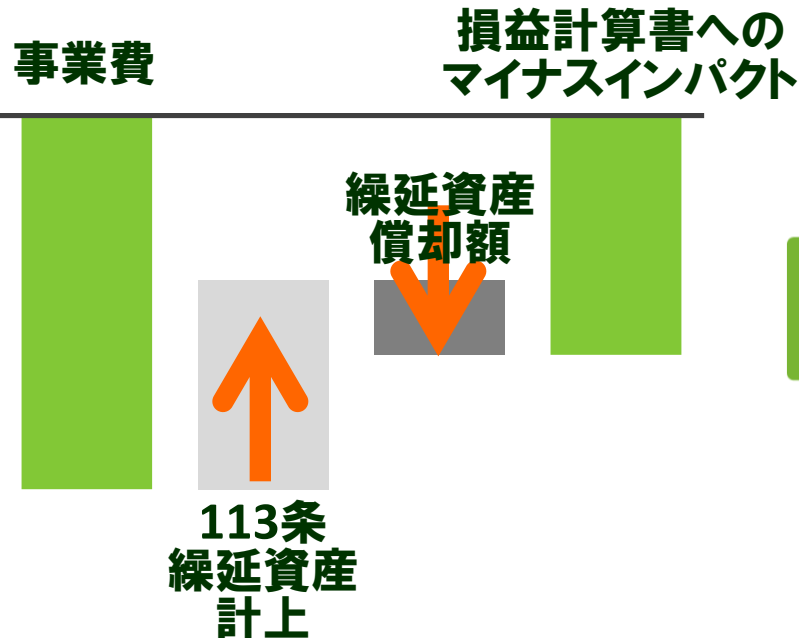
LIFENET INSURANCE COMPANY

# 保険業法第113条繰延資産の影響

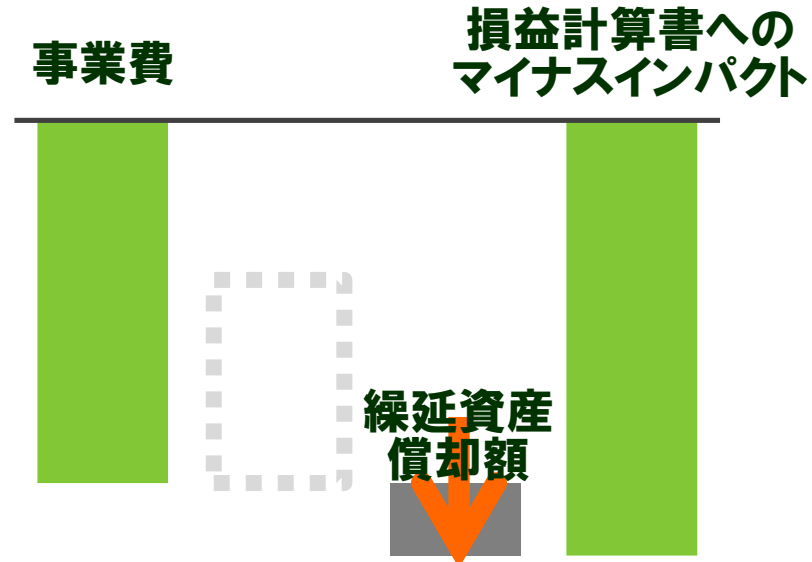
## ■ 2013年度から事業費の繰延ができず、償却負担が発生

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



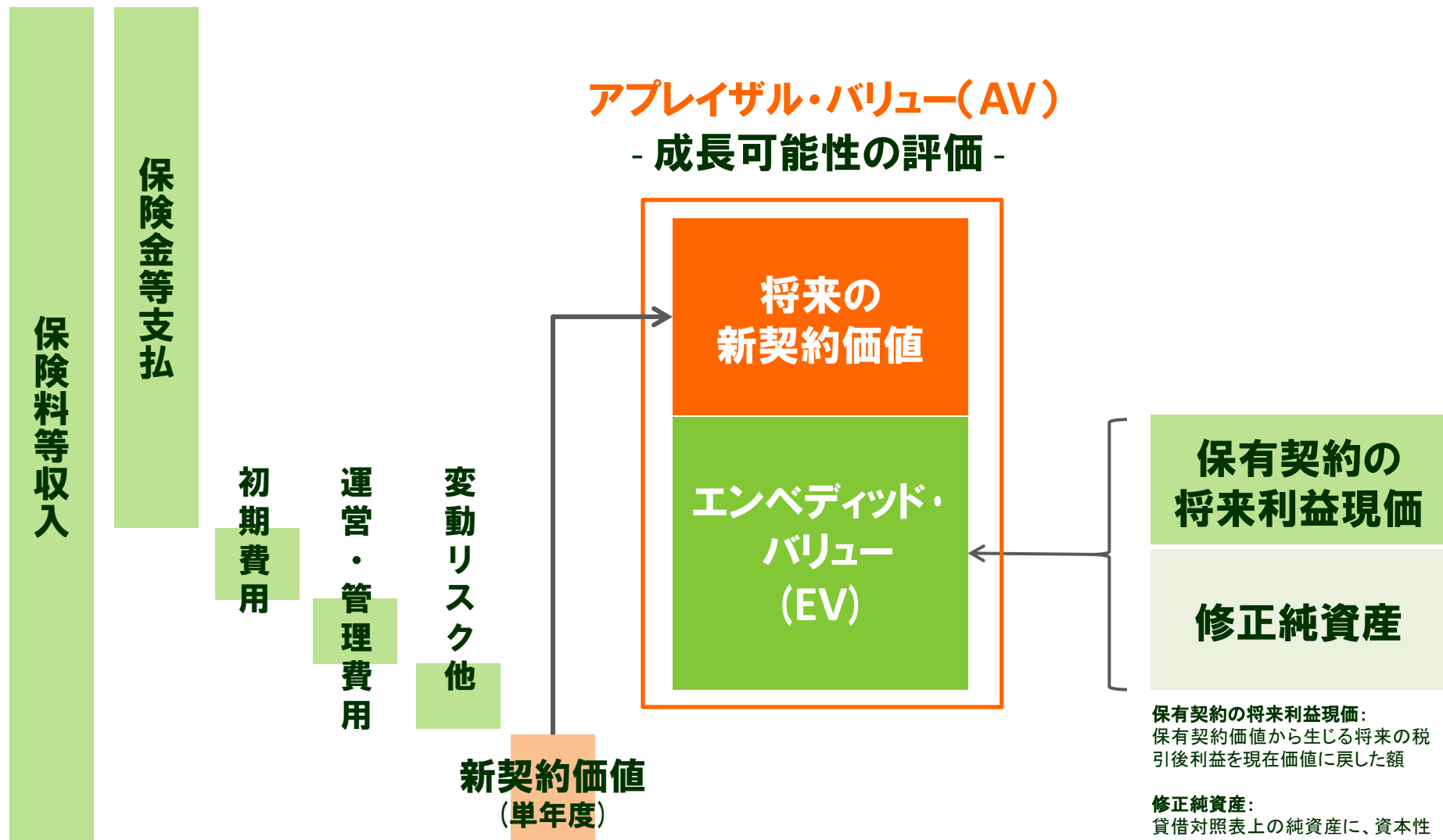
2013年度以降2017年度まで



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。

# 「EV」「新契約価値」の考え方

(イメージ図：全て現在価値ベース)



**保有契約の将来利益現価:**  
保有契約価値から生じる将来の税引後利益を現在価値に戻した額

**修正純資産:**  
貸借対照表上の純資産に、資本性負債(価格変動準備金等、税引後)を加算する等の調整を加えた額