

2011年12月6日

各位

ライフネット生命保険株式会社

ライフネット生命保険、保有契約 10 万件を突破

開業から約 3 年半で達成。昨年 12 月の 5 万件突破から 1 年を待たずに倍増

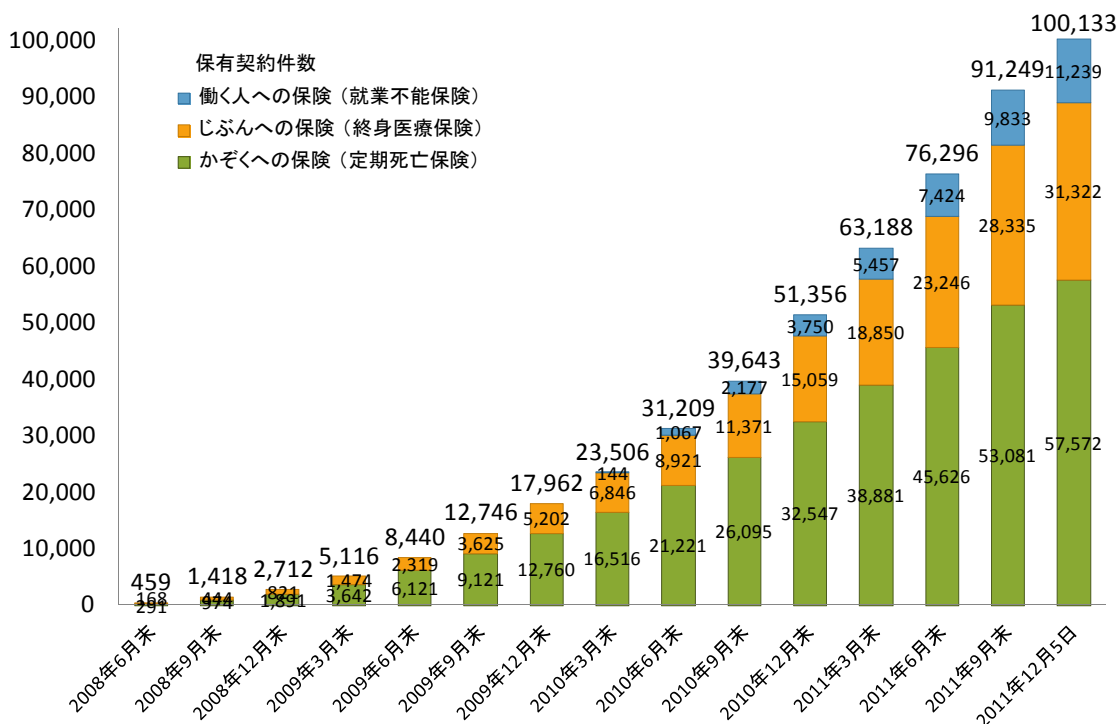
ライフネット生命保険株式会社（URL：<http://www.lifenet-seimei.co.jp/> 本社：東京都千代田区、代表取締役社長：出口治明、以下「ライフネット生命」）は、保有契約件数が 10 万件を突破したことをお知らせいたします。

今回の保有契約 10 万件突破は、2008 年 5 月 18 日の開業から約 3 年半での達成となりました。開業から 1 万件までは 1 年 3 ヶ月を要したものの、その後は徐々に保有契約の増加スピードが加速。昨年 12 月の 5 万件突破から、1 年弱で保有契約件数が倍増するに至りました。

インターネットが社会に満遍なく普及し、生命保険においても商品・サービスの「わかりやすさ」や「安さ」が厳しく比較される時代背景の中、ライフネット生命は「ネット生保」の先駆者として新市場を創造し牽引してまいりました。20 代、30 代の子育て世代を中心に契約件数が順調に伸長していることに加え、今年度は、10 月 3 日に 2012 年度版オリコン顧客満足度ランキング医療保険部門で「保険料の満足度」2 年連続第 1 位を獲得、さらに「2011 年度グッドデザイン賞」を受賞するなど、シンプルでわかりやすく、安くて便利な保険商品・サービスへの関心が高まっています。

ライフネット生命は、開業時に掲げた「開業後 5 年以内に保有契約 15 万件以上」という中期目標に向け、お客さまの期待と信頼に応えるとともに安心をお届けできるよう、今後も邁進してまいります。

■保有契約件数の推移(件) ※2011年12月は5日までの速報値



■代表取締役社長 出口のメッセージ

開業から約3年半という短い期間で、10万件という多くの契約をお預かりすることができるようになりました。これも、ご支援・ご指導いただきました皆さまのお陰であると心より感謝しております。

今回の10万件突破は、「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作りたい」という創業の理念が支持されたことに加え、「正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な保険商品・サービスを提供する」という当社のマニフェストが評価されてのことと受けとめており、ライフネット生命一同、心から喜んでおります。

今後も引き続き、イノベーションにチャレンジすることを通じて「わかりやすく、安くて便利な商品・サービス」をお客さまに提供していきたいと考えております。

ライフネット生命保険株式会社 代表取締役社長 出口 治明

■保有契約10万件を記念した特設サイトを開設

ライフネット生命ではこのたびの保有契約10万件突破を機に、日頃からの感謝の意を込めて、特設ページをウェブサイト上に開設しました。

当社はネット生保でありながら顔の見えるコミュニケーションに力を入れており、以下 URL より、「社長と副社長から皆さまへのメッセージ」をはじめ、「10万件突破記念ムービー」「ライフネット生命社員の決意」「ライフネット生命応援団からのコメント」などがご覧いただけます。コンテンツは2012年1月まで随時更新してまいります。

「保有契約10万件突破ありがとう特設サイト」URL: www.lifenet-seimei.co.jp/thanks

「保有契約10万件突破ありがとう特設サイト」イメージ



■ライフネット生命 保有契約 10 万件までのあゆみ

- | | | |
|--------|-----------|---|
| 2008 年 | 5 月 18 日 | 営業開始 |
| | 11 月 21 日 | 保険商品の比較情報開示の発展を願い保険料に占める付加保険料の割合を業界に先駆け全面的に公表 |
| 2009 年 | 6 月 1 日 | 日本初となるモバイルサイトでの生命保険申し込みサービスを開始 |
| | 8 月 4 日 | 保有契約件数 1 万件 |
| 2010 年 | 2 月 9 日 | 保有契約件数 2 万件 |
| | 2 月 26 日 | 生命保険では初となる本格的な個人向け就業不能保険「働く人への保険」を発売 |
| | 6 月 18 日 | 保有契約件数 3 万件 |
| | 10 月 1 日 | 「2011 年度版オリコン顧客満足度(CS)ランキング」の「医療保険部門」総合第 1 位 |
| | 10 月 5 日 | 保有契約件数 4 万件 |
| | 12 月 21 日 | 保有契約件数 5 万件 |
| 2011 年 | 3 月 9 日 | 保有契約件数 6 万件 |
| | 5 月 19 日 | 保有契約件数 7 万件 |
| | 7 月 14 日 | 社長出口、副社長岩瀬がテレビ東京系列「カンブリア宮殿」に出演 |
| | 7 月 29 日 | 保有契約件数 8 万件 |
| | 9 月 26 日 | 保有契約件数 9 万件 |
| | 10 月 3 日 | 「2012 年度版オリコン顧客満足度(CS)ランキング」の「医療保険部門」で「保険料の満足度」2 年連続第 1 位 |
| | 10 月 3 日 | 「2011 年度グッドデザイン賞」を受賞 |
| | 12 月 | 保有契約件数 10 万件を突破 |

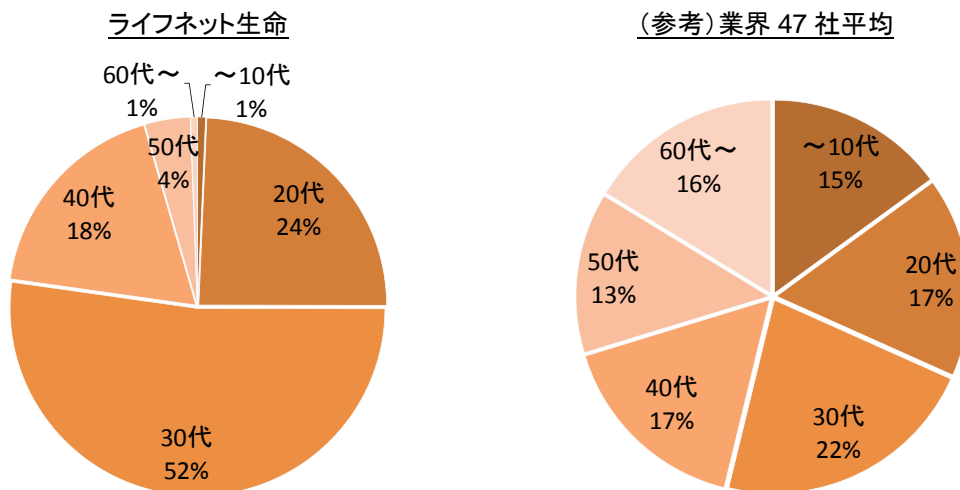
【参考資料:ライフネット生命の現状及び契約者の属性】

■契約者の約8割が20代・30代。若い世代の支持を集める

ライフネット生命の契約者は、20代・30代が全体の77%（業界47社平均では両年代を併せて39%）であり、当社の契約主体が20代・30代の若い世代であることが分かります。これまでのところ、「保険料を半分に、安心して子どもを産み育てることができる社会を作りたい」という創業の理念に合致した契約者構成となっていると言えます。

表(1):契約者の年代構成(2010年度)

- 30代が最も多く、全体の過半を占める52%
- 20代・30代を合わせて77%
- 次いで40代18%、50代4%、60代以上1%、10代1%



出所: (左)ライフネット生命 新契約データ(2010年度)

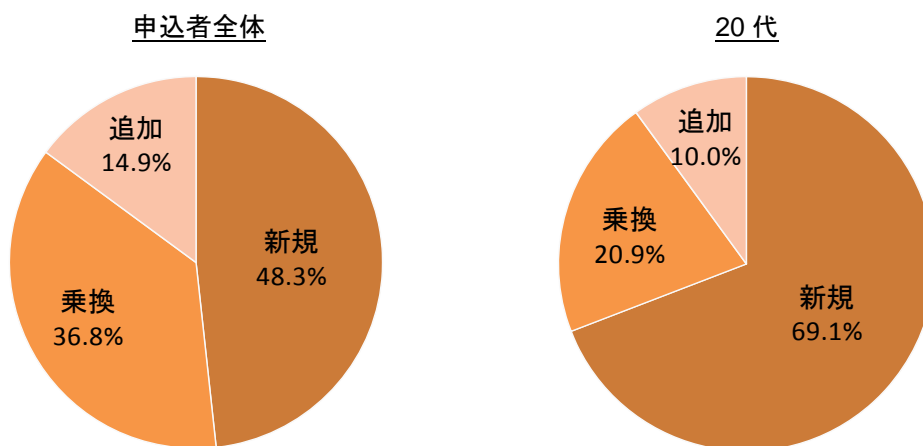
(右)社団法人生命保険協会 年次統計「年齢階層別・男女別統計表」より47社新契約データ(2010年度)

■申込者全体の5割(20代では7割)が初めて保険に加入する「新規」層。生保市場の拡大に寄与

当社に申し込みを行う時点での過去の生命保険加入経験を「新規(今回初めて生命保険に申し込んだ)」「乗換(現在加入している他社の保険から乗り換えた)」「追加(現在加入している保険に加えて、追加で申し込んだ)」で分類すると、全体の48%、20代のみを対象を絞ると69%が「新規」でのお申し込みとなっています。若い世代が最初に加入する保険としてライフネット生命が選ばれており、生命保険市場の拡大に寄与していると言えます。

表(2):ライフネット生命申し込み時点での過去の生命保険加入経験(2010年度)

- 申込者全体では、「新規」が48.3%、「乗換」が36.8%、「追加」が14.9%
- 20代では、「新規」が69.1%、「乗換」が20.9%、「追加」が10.0%



出所: ライフネット生命 申込者アンケート(2010年度)

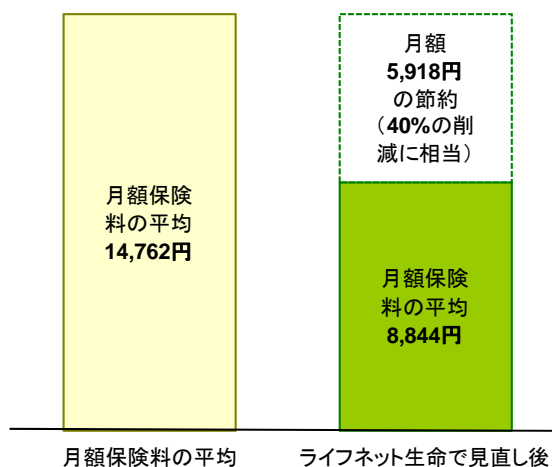
■保険の見直しを行った方の平均削減額は月額5,918円。検討以前の40%削減に相当

ライフネット生命の2010年度新契約者の月額平均保険料は、1人あたり5,327円、1件あたり3,435円となっています。また、保険検討の結果、ライフネット生命で生命保険を見直した方の月額保険料における平均削減額は月額5,918円となっています。今後もさらなる経営努力を続け、「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作りたい」という創業の理念を現実のものとするために、安価な保険商品・サービスを提供していきます。

表(3) 契約者の月額平均保険料と、ライフネット生命で保険を見直した方の平均削減額

- ・ 月額平均保険料は、1人あたり5,327円、1件あたり3,435円
- ・ ライフネット生命で保険を見直した方の月額保険料削減額は、保障内容の削減も含め平均で5,918円(検討以前の保険料14,762円と比べ、40%の保険料減)

ライフネット生命で保険を見直した方の平均削減額



出所: 「契約者の月額平均保険料」=ライフネット生命 新契約データ(2010年度)

「ライフネット生命で保険を見直した方の平均削減額」=ライフネット生命 契約者アンケート

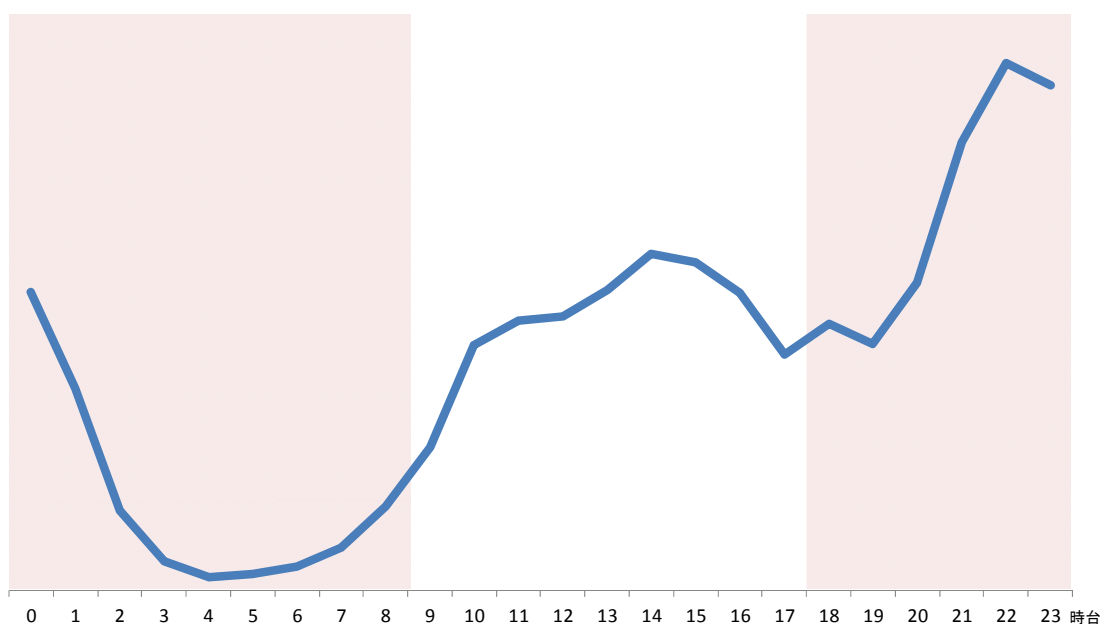
※ 調査期間: 2011年9月21日~10月3日 ■有効回答数: 1,448(うち、見直した方が538名) 見直しにあたり、47%の方が保障内容を「減らした」、24%の方が「増やした」、29%の方が「変わらない」と答えました。

■申し込みのピークは 22 時台。夜間・早朝帯が過半を占め、若い世代のライフスタイルにマッチ

インターネットのみで保険を販売する当社の申し込みは、従来の営業職員チャネルや代理店チャネルが一般に営業をしていない 21 時台～0 時台などの夜間帯が多くなっており、特に 22 時台が最多となっています。また、一般の営業時間(9 時～18 時)以外の夜間・早朝帯(18 時～翌 9 時)の申し込みの合計は、全体の 56%を占めています。24 時間 365 日申し込み可能なインターネット販売の形態が、当社の中心顧客である若い世代のライフスタイルにうまくマッチしているとも言えそうです。

表(4):ライフネット生命 時間帯別の申込件数(2011 年 9 月)

- 申し込みのピークは 22 時台
- 夜間帯の申し込みが多く、18 時～9 時の申し込み合計は全体の 56%



出所: ライフネット生命 2011 年 9 月の申込データ

■就業不能保険「働く人への保険」の保有契約が 1 万件を突破。契約者の職業トップは医療業

2010 年 2 月に販売を開始した、生命保険では国内初[※]となる個人向け就業不能保険(ディサビリティ)「働く人への保険」の保有契約件数が、2011 年 10 月に 1 万件を突破。11 月末時点では 11,170 件となっています。また、申込時の職業トップは医療業となるなど、専門的職業に従事している方を中心に関心が高いようです。当社では、さらなる就業不能保険(ディサビリティ)の認知、理解を促進していくための活動を今後も推進してまいります。

※ ライフネット生命保険調べ(2011 年 12 月 1 日)

【就業不能保険「働く人への保険」の契約者(2011 年 11 月末時点)】

- 2011 年 11 月末時点の保有契約件数は 11,170 件
- 契約者は 20 代が 16.7%、30 代が 53.8%、40 代が 24.5%、50 代が 4.8%
- 81.5%が男性、18.5%が女性
- 働き盛りの 30 代男性、40 代男性で全体の 64.1%を占める

- 設定する月額給付金は、平均 156,808 円
- 月額給付金は、10 万円台が 72.5%、20 万円台が 23.7%で合わせて 96.2%を占める
- 契約者の職業では医療業が最多。2 位の情報サービス業(ソフトウェア・情報処理など)や 4 位の専門サービス業(法律・会計・特許・デザイン・写真など)を含め専門的職業に従事する方が多い

表(5):就業不能保険「働く人への保険」契約者の職業分布(2011 年 11 月末時点) ※上位 10 職種

	職業	構成比
1	医療業	9.0%
2	情報サービス業(ソフトウェア・情報処理など)	7.4%
3	その他	7.1%
4	専門サービス業(法律・会計・特許・デザイン・写真など)	4.5%
5	卸売業	4.0%
6	総合工事業(土木・建築・舗装・リフォーム工事など)	4.0%
7	社会保険・社会福祉・介護事業	3.0%
8	その他製造業	2.9%
9	その他事業サービス業(警備・派遣・職業紹介など)	2.5%
10	地方公務	2.2%

出所: ライフネット生命 保有契約データ(2011 年 11 月末時点)

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

ライフネット生命保険は、相互扶助という生命保険の原点に戻り、「どこよりも正直な経営を行い、どこよりもわかりやすく、シンプルで便利で安い商品・サービスの提供を追求する」という理念のもとに設立された、インターネットを主な販売チャネルとする新しいスタイルの生命保険会社です。インターネットの活用により、高い価格競争力と 24 時間いつでも申し込み可能な利便性を両立しました。徹底した情報開示やメール・電話・対面での保険相談などを通じて、お客さまに「比較し、理解し、納得して」ご契約いただく透明性の高い生命保険の選び方を推奨し、「生命(いのち)のきずな＝ライフネット」を世の中に広げていきたいと考えています。

会社および商品の詳細は <http://www.lifenet-seimei.co.jp/> をご覧下さい。
 お客さまの問い合わせ窓口: TEL 0120-205566
 受付時間: 平日 9 時～22 時、土曜日 9 時～18 時、(年末年始、日曜、祝日は除く)

本件に関するお問い合わせ先
 ライフネット生命保険株式会社 広報
 03-5216-7900