

2014年2月14日

各位

会社名 ライフネット生命保険株式会社
 代表者名 代表取締役社長兼 COO 岩瀬 大輔
 (証券コード:7157 東証マザーズ)

ライフネット生命保険 保有契約件数 20 万件を突破

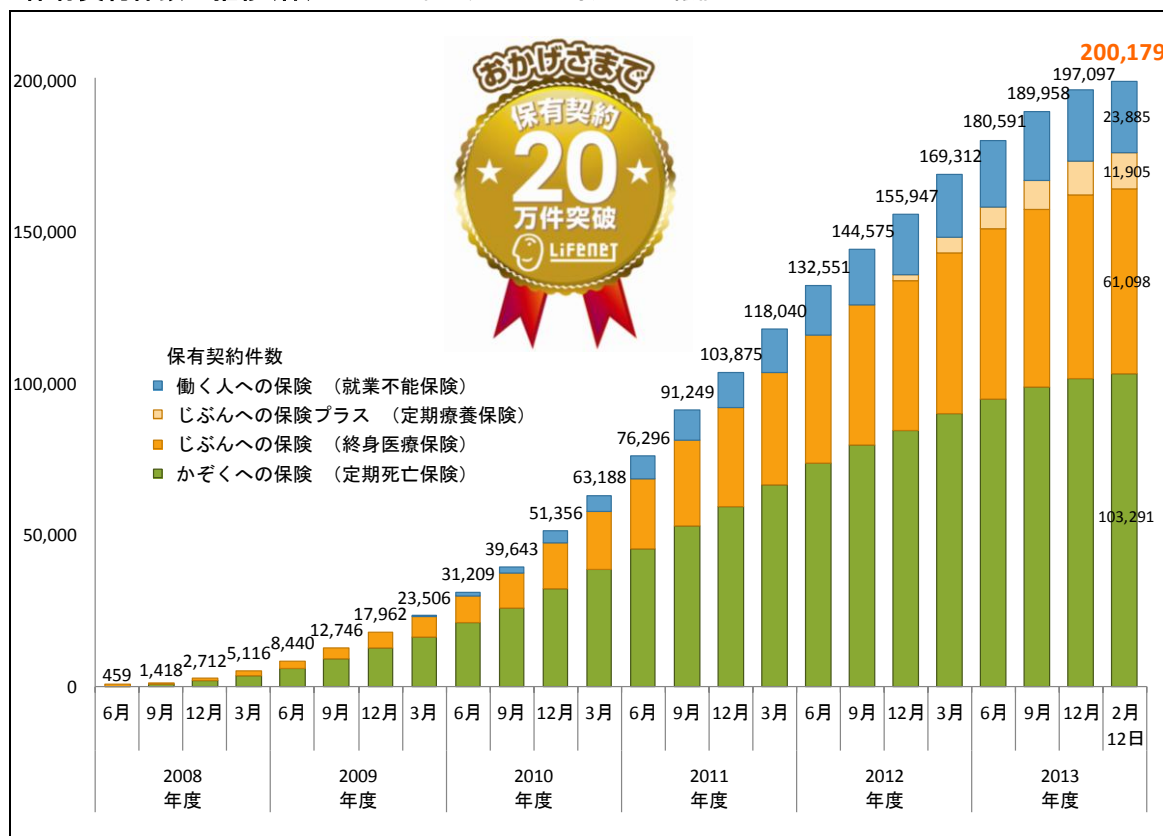
「正直に、わかりやすく、安くて、便利に」
 おかげさまで開業から 5 年 9 ヶ月で達成

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、代表取締役社長兼 COO:岩瀬大輔)は、2014年2月12日に保有契約件数が20万件を突破したことをお知らせします。

当社は2008年5月18日の開業から、3年7ヶ月で保有契約件数10万件を達成しました。その後も保有契約件数の増加ペースが加速し、2年2ヶ月で保有契約件数が倍増したことにより、開業から5年9ヶ月で保有契約件数が20万件を突破しました。これはひとえに、当社が掲げる「正直に、わかりやすく、安くて、便利に」というマニフェストに基づいた保険商品やサービスが、20代、30代を中心とする子育て世代のご契約者の皆さまにご支持いただいた結果であるとともに、74年ぶりにゼロから設立した独立系の生命保険会社である当社に対するステークホルダーの皆さまのご支援の賜物です。

ライフネット生命は、今後も、お客さまの期待と信頼に応えるとともに、生命保険会社として安心をお届けできるよう邁進してまいります。引き続き、ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

保有契約件数の推移(件)※2014年2月12日時点の速報値



ライフネット生命保険株式会社

■代表取締役会長兼 CEO 出口治明のメッセージ

私たちライフネット生命は、このたび開業から約5年9ヶ月で20万件ものご契約をいただくことができました。ご契約者の皆さまと、当社を支えてくださった全てのステークホルダーの皆さまに、心から感謝申し上げます。ありがとうございました。

「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」という起業の思いに共感いただいたことに加え、「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」という当社のマニフェストをご理解いただけた結果であると、ありがたく受けとめております。

引き続き、生命保険会社としての1丁目1番地である、迅速かつ確実な「保険金・給付金のお支払い」を通して、安心をお届けするとともに、一所懸命経営してまいります。今後とも、変わらぬご支援をいただきますよう、心よりお願い申し上げます。

ライフネット生命保険株式会社 代表取締役会長兼CEO 出口治明

■代表取締役社長兼 COO 岩瀬大輔のメッセージ

保有契約20万件に到達する過程で応援していただいた皆さま、誠にありがとうございました。同時に、こんなにも多くのご契約を託していただいているという責任を痛感し、改めて身の引き締まる思いです。

現在のライフネット生命は、ご契約者さまの平均年齢、社員の平均年齢、そして社長兼COOである私の年齢が、ほぼ一緒の37歳となっています。マニフェストにもあるとおり、「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」、この思いを胸に、徹底したお客さま目線を保ちながら、ライフネット生命に「共感」してくださるお客さまとともにこれからも歩みたい、そして、ネット生保のフロントランナーとして、さらにお客さまの利便性を高めるための工夫を続けていきたいと考えております。この2月に導入した「あなたにぴったりのプラン選び」ツールや保険相談窓口などもぜひご利用ください。

今後も、会長兼CEOの出口とともに、皆さまのご期待にお応えできるよう努力してまいりますので、ご指導とご支援をよろしく願いいたします。

ライフネット生命保険株式会社 代表取締役社長兼COO 岩瀬大輔



【参考資料:保有契約20万件 ライフネット生命の「いま」】

■世の中の20代の生命保険加入率は減少傾向。

一方、ライフネット生命のご契約者の7割は20代・30代。子育て世代を中心に支持を集めています。

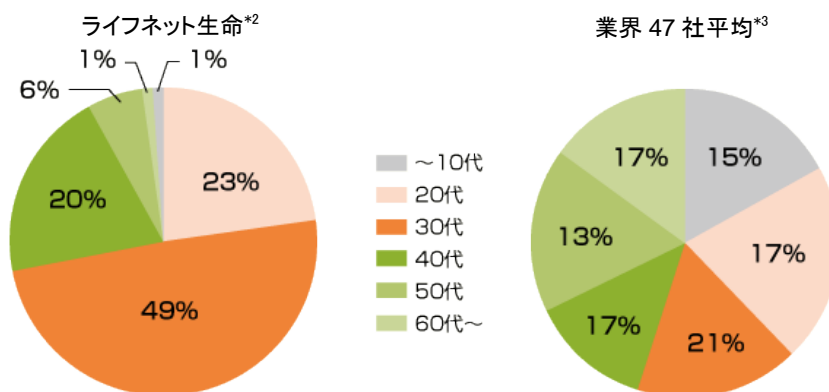
昨今、若い世代の生命保険加入率は減少傾向にあり、生命保険文化センターの調査^{*1}では、20代の生命保険加入率は、2013年で52.4%となっています。

このような状況の一方で、当社のご契約者は、20代・30代の割合が約72%を占め、子育て世代を中心とした若年層に多く支持されています。これは、「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つくりたい」という当社の起業の思いに合致したお客さまの年代構成となっています。

<http://www.lifenet-seimei.co.jp/about/answer/>

ご契約者の年代構成

- 20代・30代を合わせ72%(業界47社平均では38%)
- 30代が最も多く49%(業界47社平均では21%)、次いで20代23%、40代20%



*1 生命保険文化センター「平成 25 年生活保障に関する調査」

*2 ライフネット生命 新契約データ(2012年度)

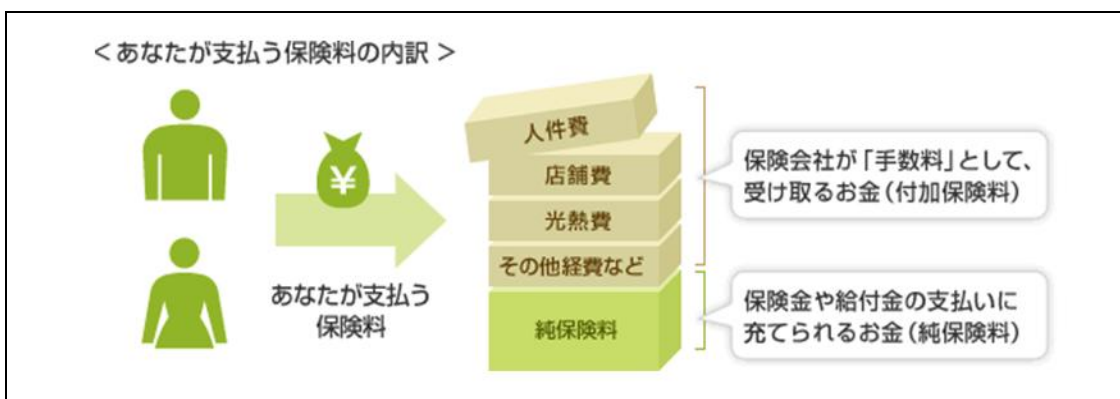
*3 社団法人生命保険協会 年次統計「年齢階層別・男女別統計表」(2012年度)

“正直に”

■保険料の内訳もすべて公開。業界で唯一付加保険料率を開示しています。

ライフネット生命は、お客さまが支払う保険料のうち、どれだけが手数料にあたるのかを開示しています。たとえば、死亡保険(定期)「かぞくへの保険」で見ると、保険期間10年、保険金額1,000万円の男性の場合、保険料に占める手数料部分の付加保険料の割合は30%台です。保険金額が3,000万円になると、20%台となります。

<http://www.lifenet-seimei.co.jp/about/detail/05.html>






“わかりやすく”

■**ライフネット生命の保険商品は、必要な保障にしぼったシンプルなラインナップの4商品です。**

保障内容が複雑化する特約はライフネット生命にはありません。

ライフネット生命は、突然の「1.万が一のリスク」、「2.病気やケガのリスク」、「3.長期間働けなくなるリスク」などに備えられる「4つ」の保険商品を提供しています。生命保険が生まれた時代の商品のように、特約や配当、解約返戻金のない、シンプルでわかりやすい商品となっています。保険料の支払いも月払いのみとしています。

<http://www.lifenet-seimei.co.jp/product/>

<p>万が一に備える 死亡保障</p>  <p>定期死亡保険 かぞくへの保険</p> <p>万が一のときに、ご家族に 保険金が支払われる生命保険</p> <p>▶ 商品情報を見る</p>	<p>入院や手術に備える 医療保障</p>  <p>終身医療保険 じぶんへの保険</p> <p>入院日数に応じた日額保障が 「一生涯」続き、保険料がずっと 上がらない医療保険</p> <p>▶ 商品情報を見る</p>	<p>がん・先進医療にも備える 医療保障</p>  <p>定期療養保険 じぶんへの保険 PLUS (がん・先進医療保障付き)</p> <p>がんや先進医療に備えられ、 入院時の自己負担分相当が 支払われる医療保険</p> <p>▶ 商品情報を見る</p>	<p>病気やケガなどで 働けない場合に備える保障</p>  <p>就業不能保険 働く人への保険</p> <p>病気やケガで長期間働けない 場合に毎月給付金を受け取る ことができる保険</p> <p>▶ 商品情報を見る</p>
---	--	--	--

“安く”

■**ライフネット生命で保険を見直すと月額平均7,002円、年間で約84,000円の家計の節約に。**

消費増税の前にもご自身の生命保険の見直しを検討してみは？！

ライフネット生命で生命保険を見直したお客さまの保険料平均削減額は月額7,002円、年間で約84,000円となりました。インターネットを主な販売チャネルとすることで、販売経費を抑制し、低廉な保険料を実現しました。

<http://www.lifenet-seimei.co.jp/about/detail/01.html>

ライフネット生命で保険を見直した方の平均削減額(保障内容の削減含む)

- ライフネット生命で保険を見直したお客さまの月額保険料削減額は7,002円
- 検討以前の保険料の約47%削減に相当



※ 見直しにあたり、52%の方が保障内容を「減らした」、24%の方が「増やした」、24%の方が「変わらない」と答えました。

契約者アンケート調査期間: 2013年1月25日～1月31日 有効回答数: 3,055(うち、見直した方が1,070名)

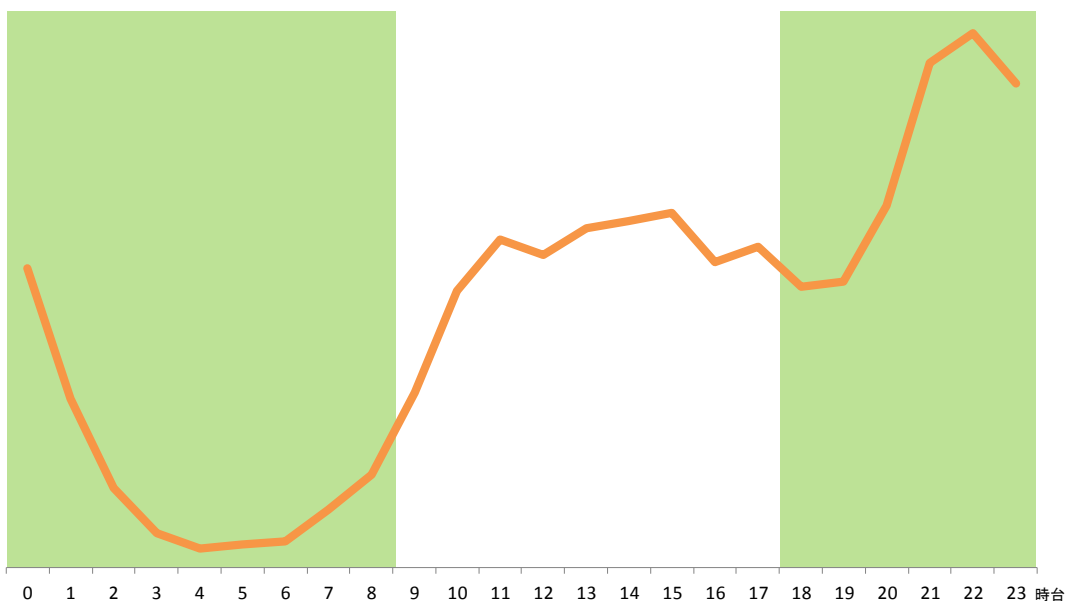
“便利に”

■申し込みのピークは22時台。利便性の高いインターネットの活用により、お仕事を終えた後、お子さまが就寝した後も申し込み、忙しい子育て世代のライフスタイルにマッチ

インターネットを主な販売チャネルとしているため、営業職員チャネルや代理店チャネルの生命保険会社が一般的に営業していない21時台～0時台などの夜間帯の申し込みが多く、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54%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の利便性と若い世代のライフスタイルがマッチしている結果です。

ライフネット生命 時間帯別の申込件数

- 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54%



出所: ライフネット生命 時間帯別申込件数データ(2013年11月～2014年1月)

■2014年2月から保険プランナーによる無料保険相談サービスを開始。

ネット生保として、お客さまのさらなる利便性向上に努めています。

ライフネット生命の保険プランナーによる相談窓口も新たに開設し、お客さまにご納得いただけるまで、無料で保険選びをお手伝いします。

http://www.lifenet-seimei.co.jp/cc_consulting/

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、このプランで良いのかしら
- ・保険って難しくてよくわからない
- ・将来のことも考えて相談したい



保険相談
ポイント



ご自宅で、
思い立ったら
すぐに相談



対応は保険の
専門家



保険のこと
なら何でも
お気軽に

ライフネット生命保険株式会社

■保有契約件数20万件までの歩み

- 2008年 5月18日 戦後初の独立系生命保険会社として営業開始
11月21日 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
- 2010年 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
12月21日 保有契約件数 5 万件
- 2011年 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
12月5日 保有契約件数 10 万件
- 2012年 1月12日 死亡保険の保有契約高 1 兆円を突破
3月15日 東京証券取引所マザーズ市場に上場
6月28日 日本初、スマートフォン経由で全ての保険商品を申し込みできるサービスを開始
10月2日 医療費負担連動タイプの医療保険「じぶんへの保険プラス (がん・先進医療保障付き)」を発売
10月3日 医療保険の給付金請求の診断書提出を原則不要とする請求プロセスを実現
11月12日 保有契約件数 15 万件
- 2013年 2月13日 保有契約者数 10 万人を突破
3月19日 情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO27001」の認証を取得
4月25日 Swiss Reinsurance Company Ltd と業務提携契約を締結
4月25日 スマートフォンサイトを全面リニューアル
5月18日 開業 5 周年
6月23日 代表取締役会長兼 CEO に出口治明、代表取締役社長兼 COO に岩瀬大輔が就任
10月28日 定期死亡保険「かぞくへの保険」の保有契約件数が 10 万件を突破
11月14日 コンタクトセンターとウェブサイトが「HDI 問合せ窓口格付け」で 2 年連続 3 つ星を受賞
12月2日 韓国における合弁会社「教保ライフプラネット生命保険」が開業
- 2014年 2月3日 3 分間で最適な保険が見つかる「あなたにぴったりのプラン選び」ツールの提供開始
2月3日 保険金・給付金を最短 2 日でお支払いすることを可能に
2月12日 保有契約件数 20 万件を突破

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、「正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な商品・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。

会社及び商品の詳細は <http://www.lifenet-seimei.co.jp/> をご覧ください。

株主・投資家向けの情報は <http://ir.lifenet-seimei.co.jp/> をご覧ください。

本件に関するお問い合わせ先

03-5216-7900

広報: 吉川、関谷

IR: 堅田、近藤