

証券コード:7157



LIFeNET

LIFENET INSURANCE COMPANY

**2013年度
第2四半期
決算説明会**

ライフネット生命保険株式会社

2013年11月15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

1. 中期計画の進捗状況

2. 2013年度2Q決算ハイライト

3. 新契約の成長のための取組み

中期計画の骨子：経営目標

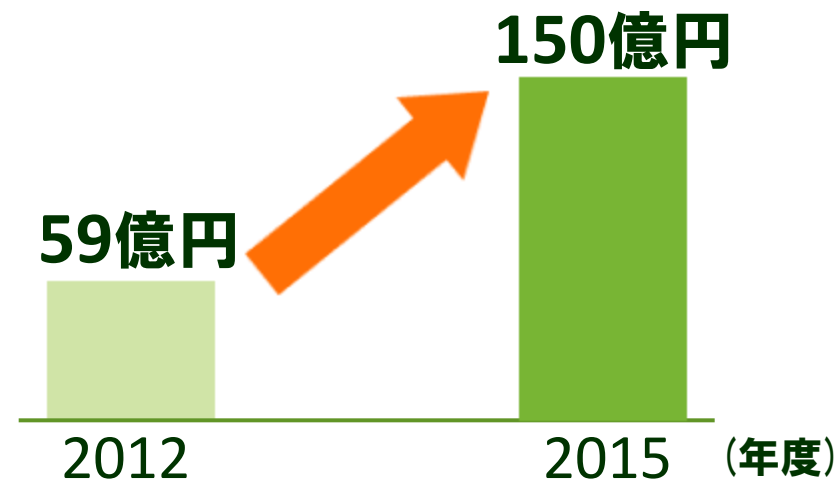
LIFENET 2015

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

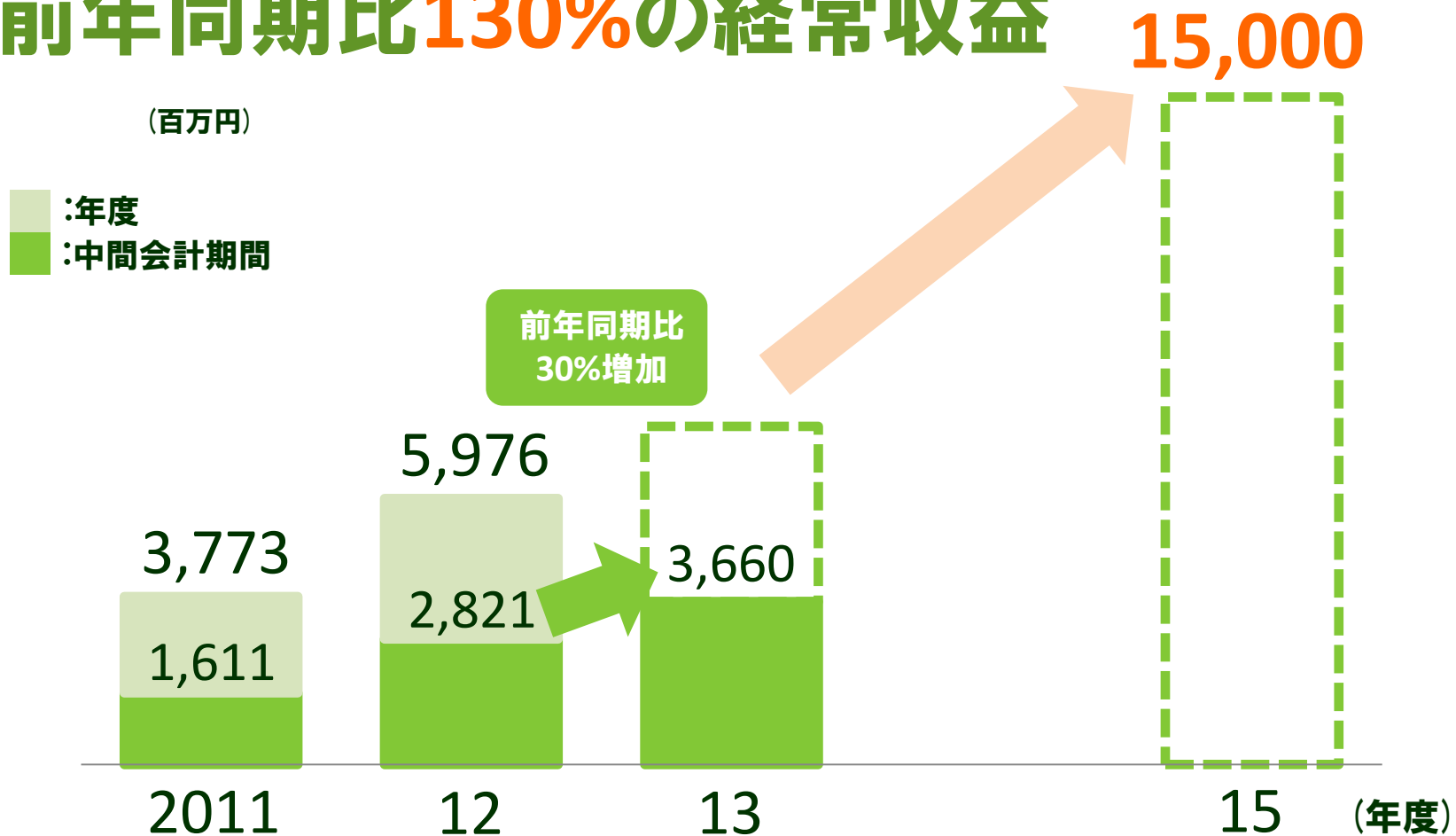
- ◆ 経常収益 **150億円**
- ◆ 会計損益 **黒字化**

(保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益ベース)



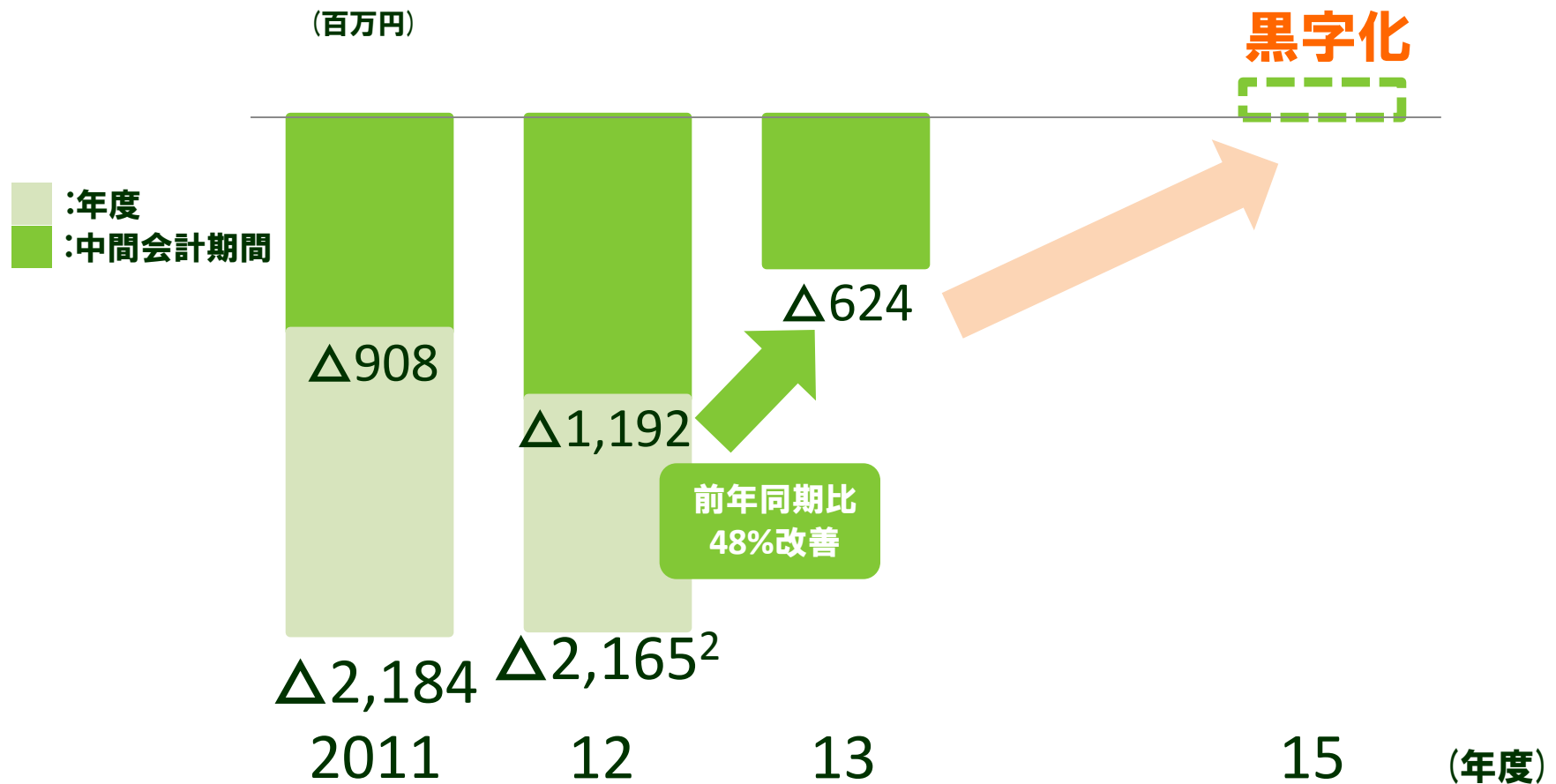
中期計画の進捗状況(経常収益)

- 経常収益150億円を目指し、
前年同期比**130%**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¹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. 責任準備金の算出方法変更の影響額501百万円を除く

1. 中期計画の進捗状況

2. 2013年度2Q決算ハイライト

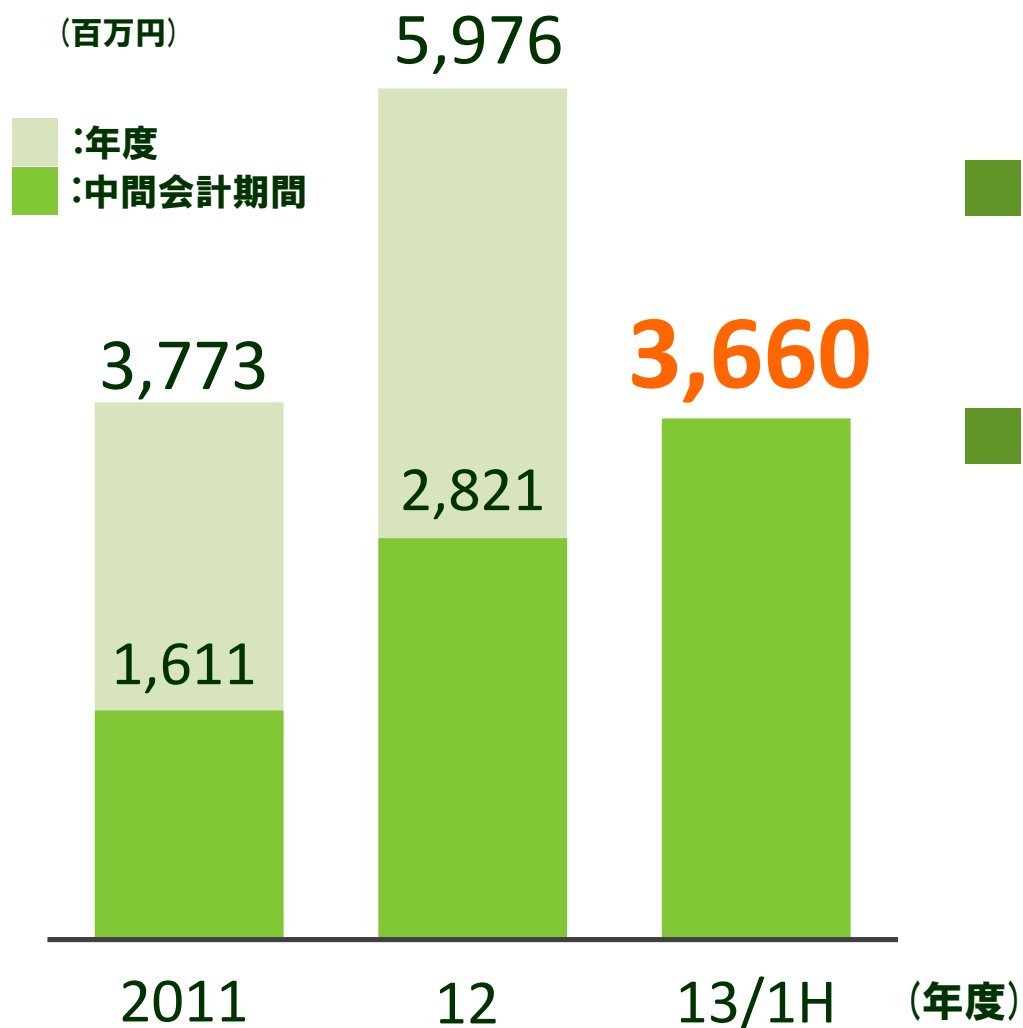
3. 新契約の成長のための取組み

2013年度第2四半期決算のポイント



- 経常収益の伸長
- 事業費の適切なコントロール
- 113条考慮前の経常損失の縮小
- 営業キャッシュ・フローの黒字継続
- 危険差益の着実な計上

経常収益の伸長



- 保有契約件数の増加に伴い伸長
- 前年同期比 **130%**

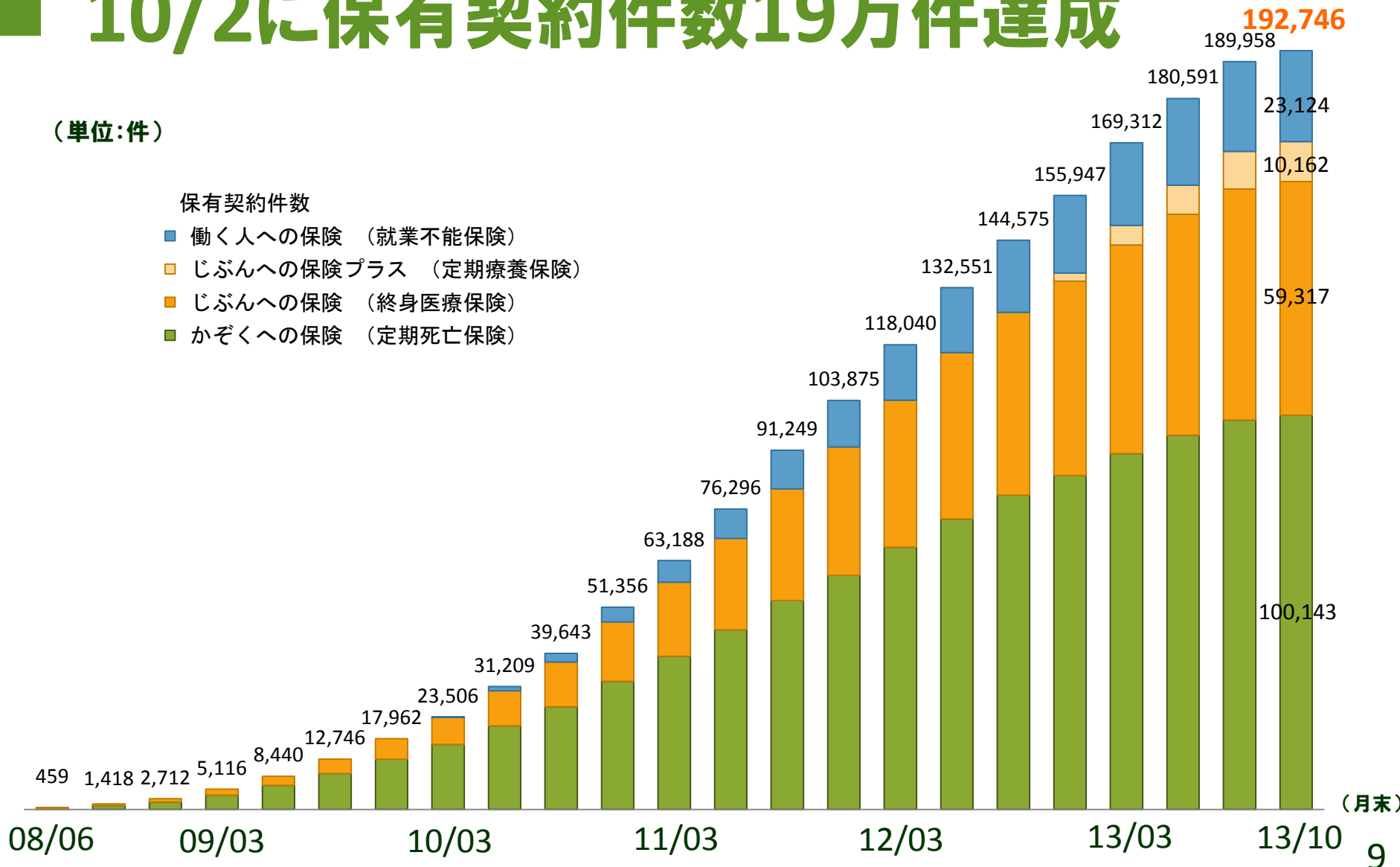
保有契約件数の推移

■ 10/2に保有契約件数19万件達成

(単位:件)

保有契約件数

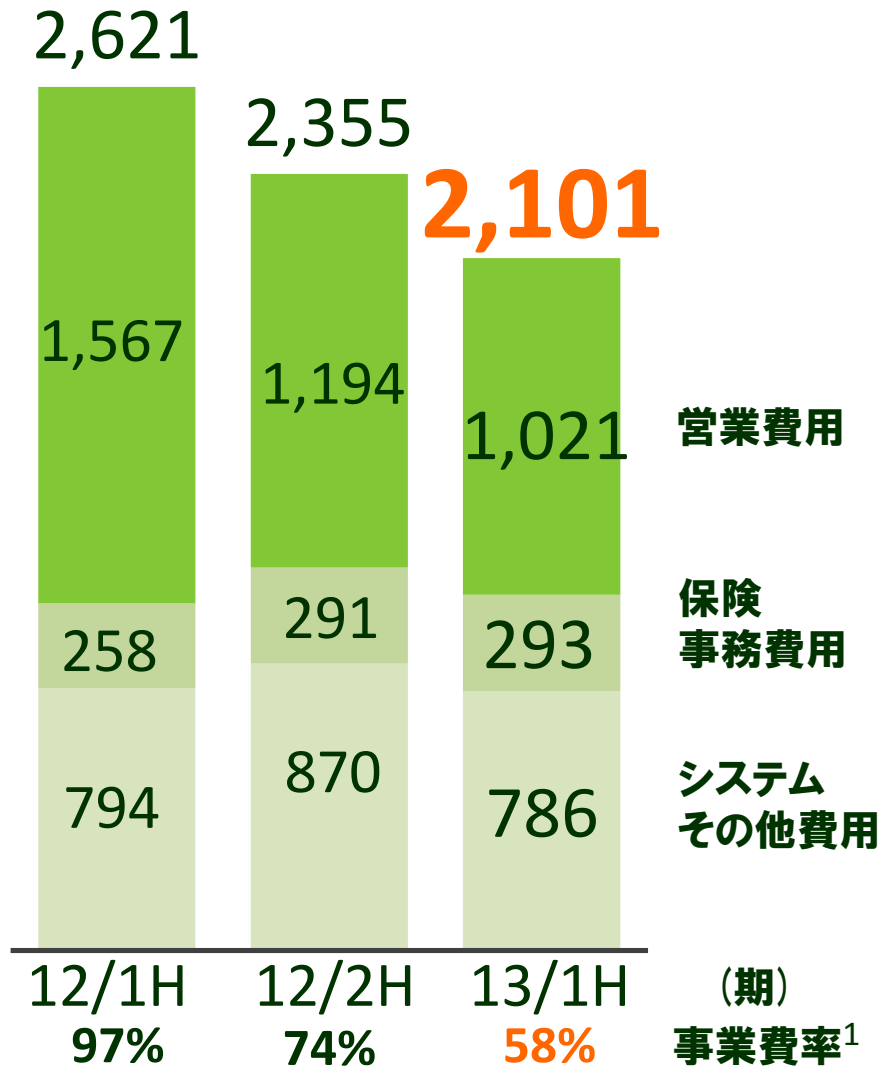
- 働く人への保険 (就業不能保険)
- じぶんへの保険プラス (定期療養保険)
- じぶんへの保険 (終身医療保険)
- かぞくへの保険 (定期死亡保険)



(月末)

事業費の適切なコントロール

(百万円)

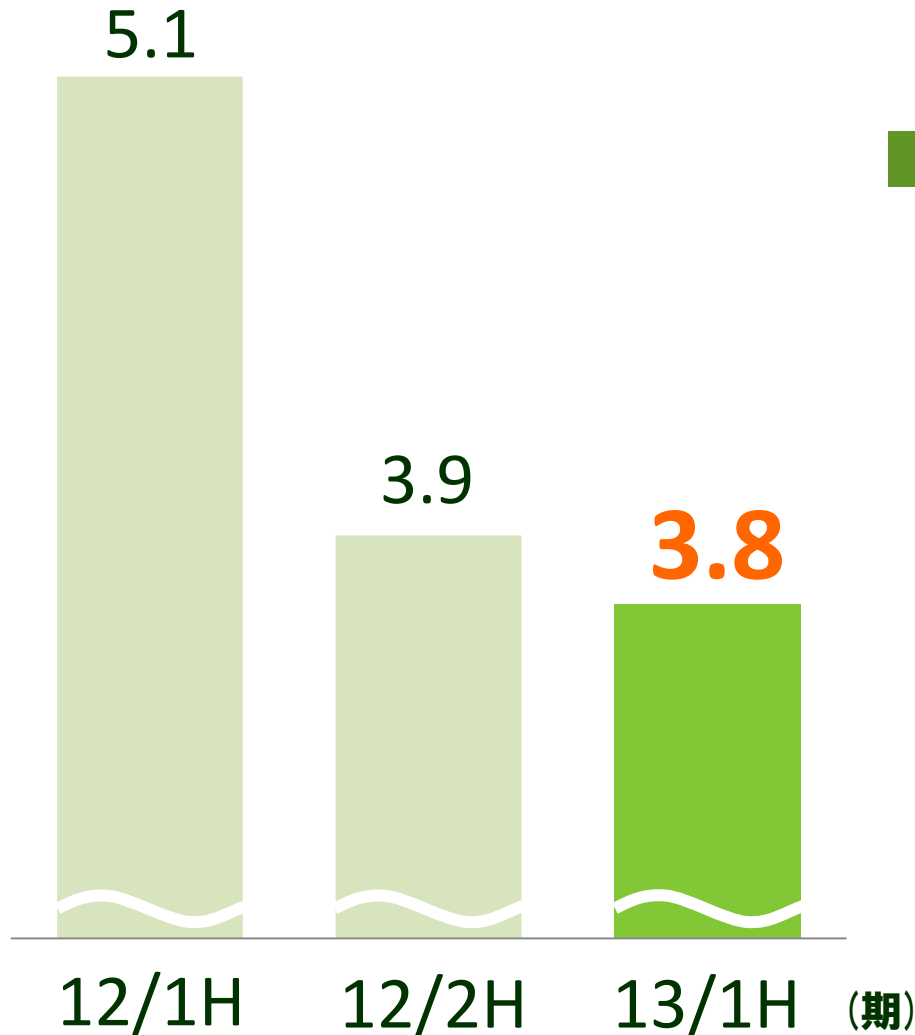


- 営業費用を適切にコントロールすることで、事業費は減少傾向
- 事業費率¹ 58%

1. 保険料収入に対する事業費の比率

1件当たり営業費用

(万円)

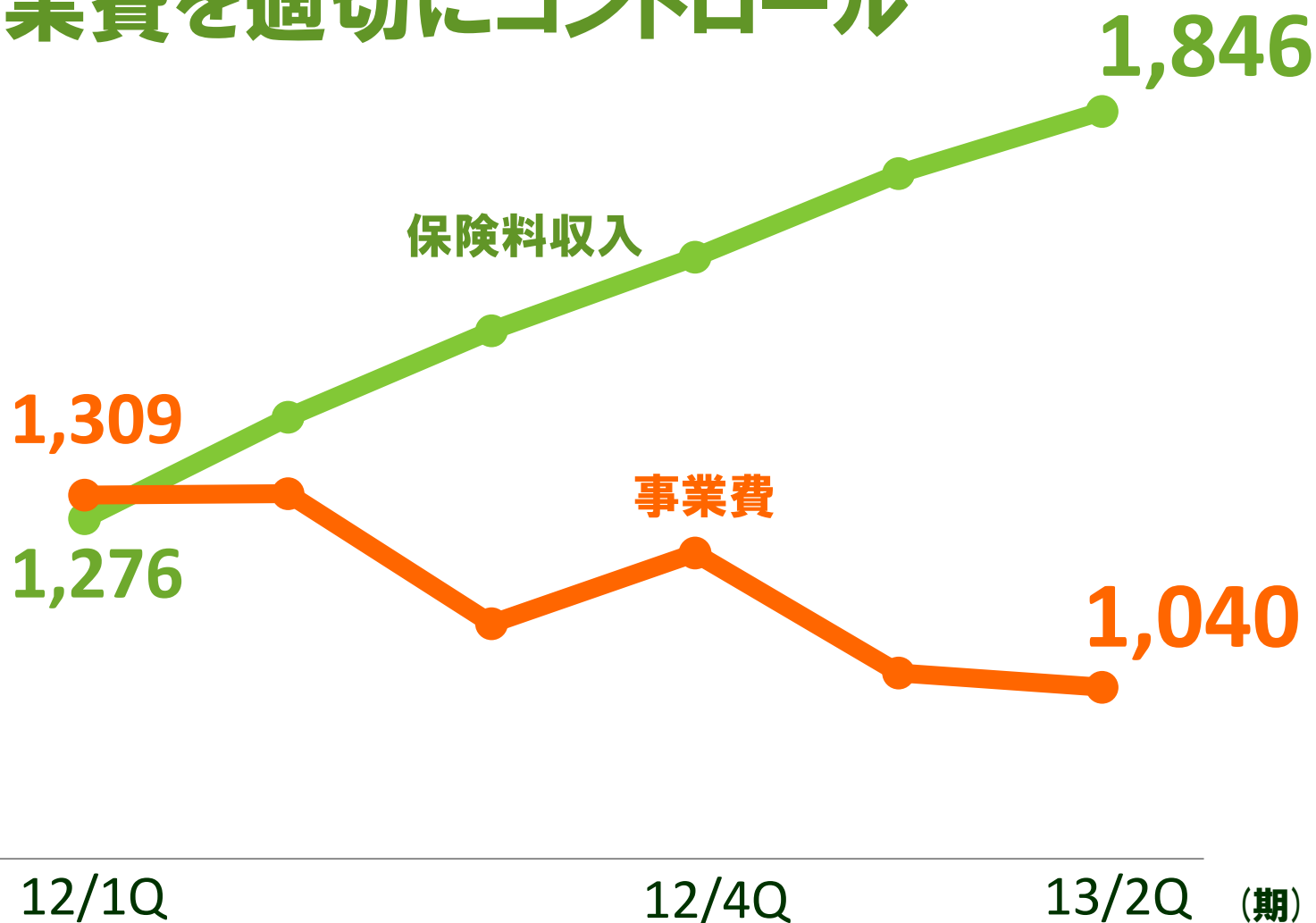


- 前年度下半期を上回る効率性を実現し、**3万円台を維持**

保険料収入と事業費の推移(四半期)

- 保険料収入が着実に増加する一方、事業費を適切にコントロール

(百万円)

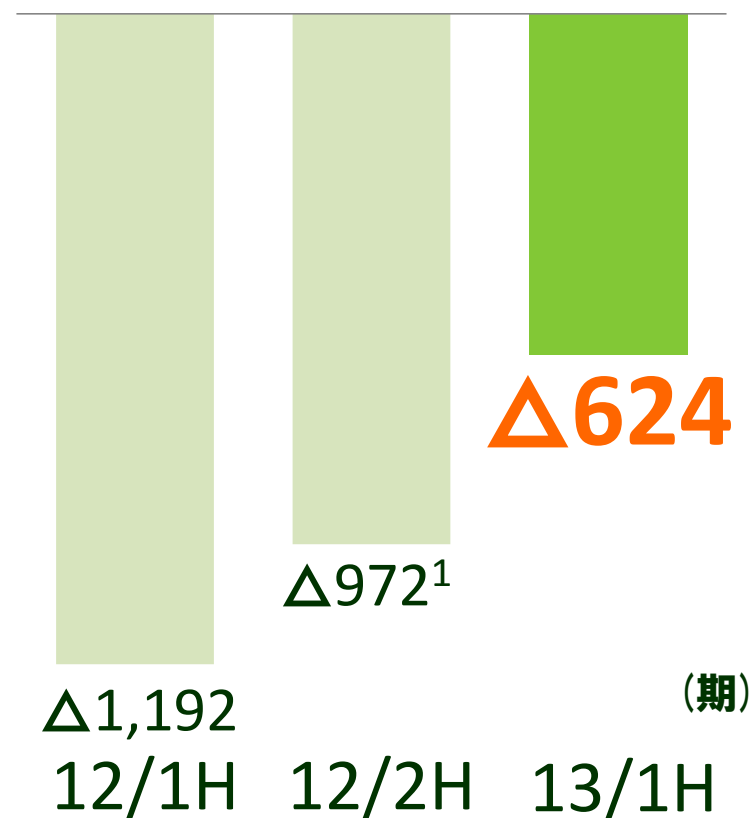


繰延資産考慮前の経常損失の縮小

■ 事業費の適切なコントロールによる

「113条繰延資産考慮前の経常損失」の縮小

(百万円)

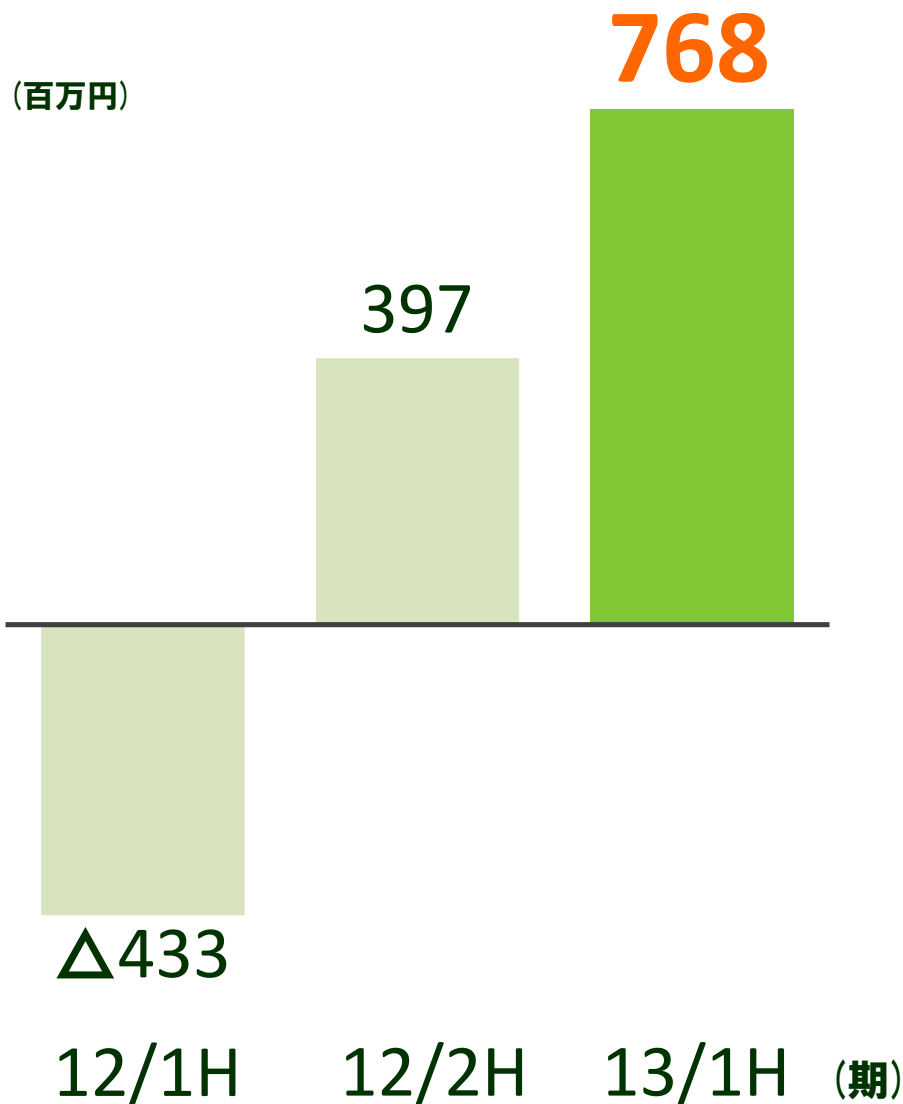


(百万円)	12/1H	12/2H ¹	13/1H
113条繰延資産考慮前経常損益	Δ1,192	Δ972	Δ624
113条繰延額	1,535	1,165	-
113条償却額 ²	Δ411	Δ648	Δ530
経常損益	Δ68	Δ455	Δ1,154

1. 責任準備金の算出方法変更の影響額501百万円を除く

2. 2017年度まで四半期ごとにΔ265百万円の償却負担が継続予定

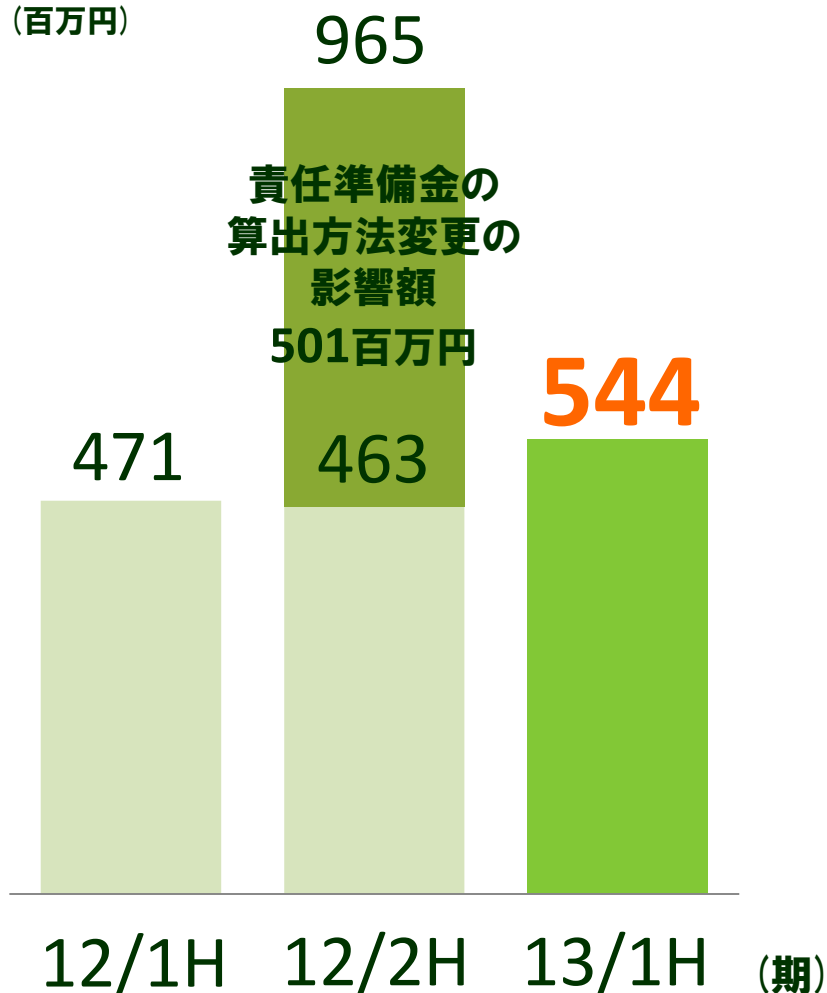
営業キャッシュ・フローの黒字継続



■ 2012年度下半期
から営業キャッシュ・
フローは継続的に
黒字を計上

危険差益の着実な計上

(百万円)

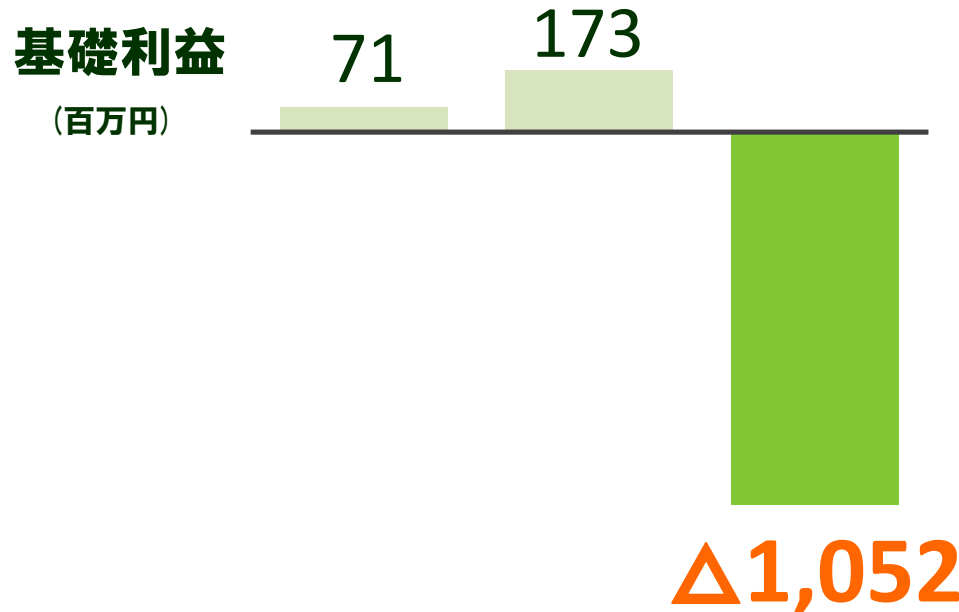


- 前年同期比**116%**
- 安定的に危険差益を計上

基礎利益・三利源分析

(百万円)

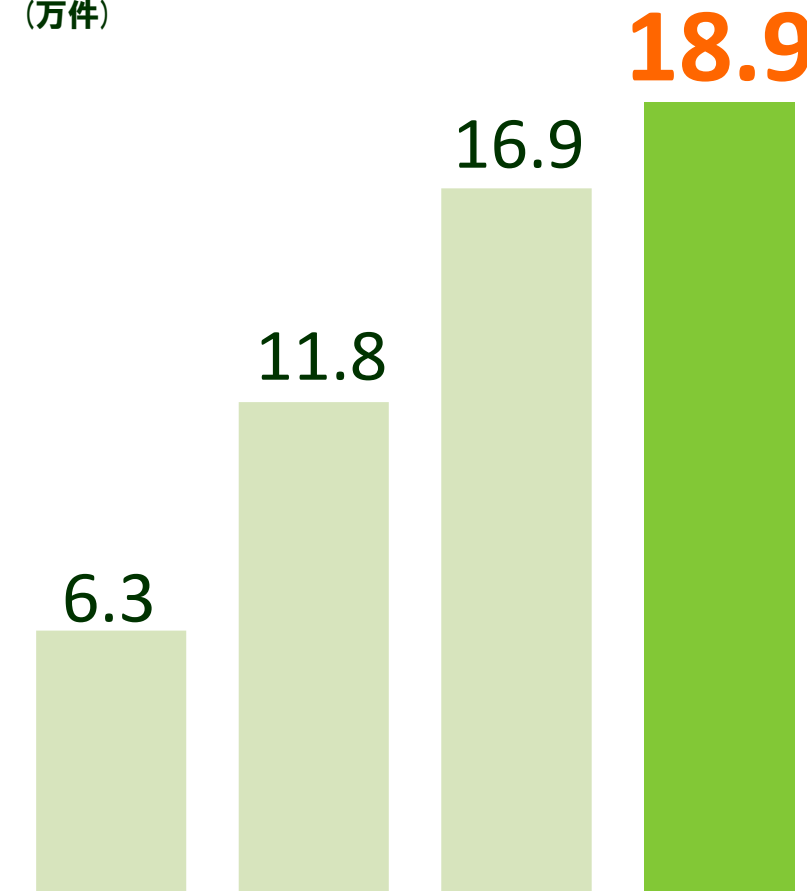
年度	2012/1H	12/2H	13/1H
危険差益	471	965 ¹	544
費差益	△414	△805	△1,604
利差益	14	13	7
基礎利益	71	173	△1,052
(参考) 保険料等収入	2,719	3,195	3,629
113条繰延資産 考慮前費差益	△1,538	△1,322	△1,074



- 危険差益が増加する一方、事業費の繰延ができなくなったことで、費差損が拡大
- 113条考慮前の費差損は縮小

保有契約件数

(万件)



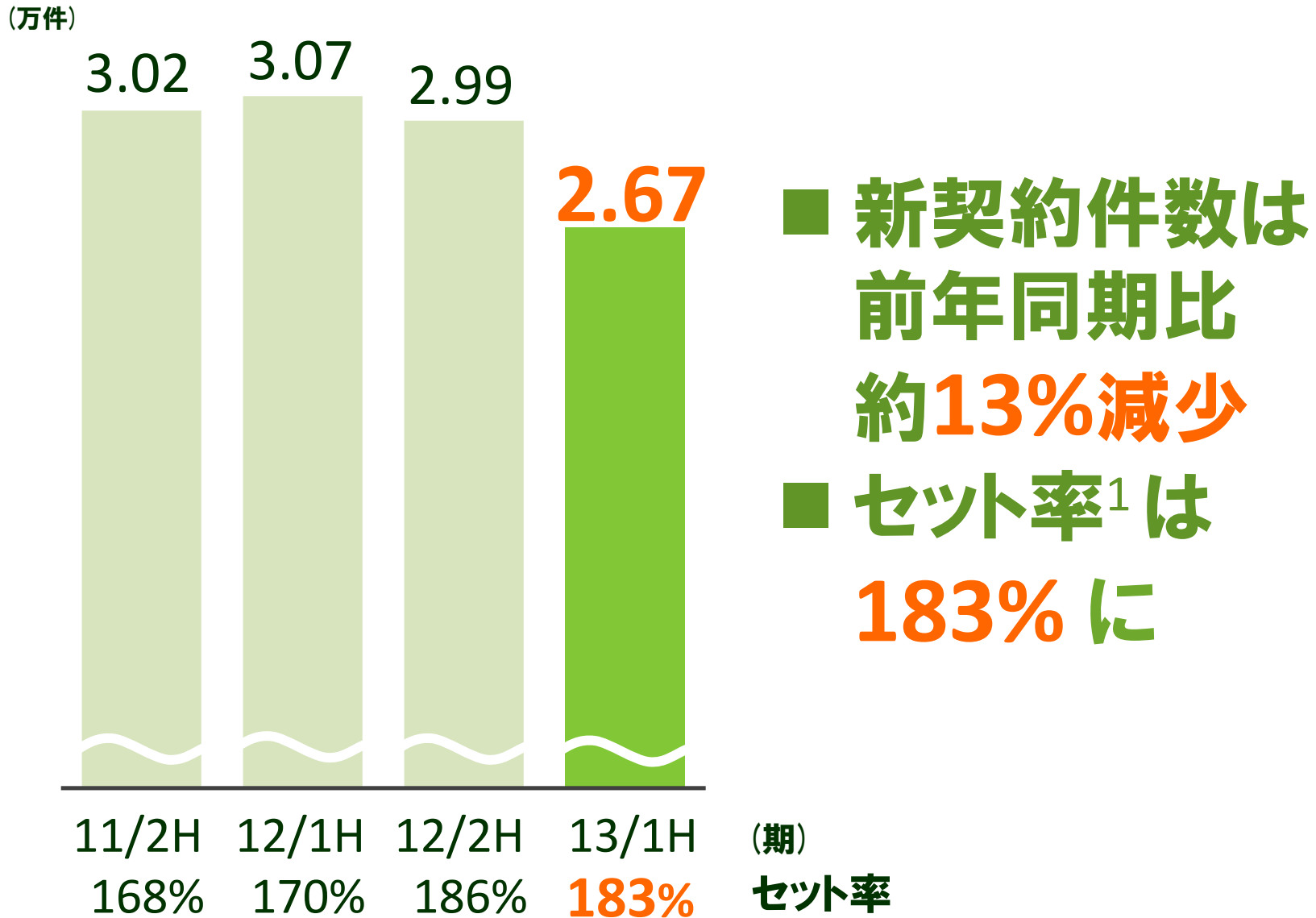
- 保有契約件数
18万9,958件
- 年換算保険料¹
75億円

11/03 12/03 13/03 13/09 (月末)

26.5 48.7 68.7 75.9 年換算保険料 (億円)

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払い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

新契約件数(半期)



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

損益の推移

(百万円)	2011	2012	12/1H	13/1H
経常収益	3,773	5,976	2,821	3,660
保険料等収入	3,720	5,915	2,719	3,629
資産運用収益	47	51	24	28
その他経常収益	5	9	77	2
経常費用	4,461	5,999	2,890	4,814
保険金等支払金	410	575	261	604
責任準備金等繰入額 ¹	1,130	1,603	885	1,380
(うち危険準備金繰入額 ²)	(295)	(268)	(140)	(101)
資産運用費用	0	0	0	0
事業費	3,984	4,976	2,621	2,101
(うち営業費用)	(2,160)	(2,761)	(1,567)	(1,021)
その他経常費用	1,041	1,544	657	728
保険業法第113条繰延額	△2,106	△2,701	△1,535	-
経常損失(△)	△687	△23	△68	△1,154
当期純損失(△)	△900	△126	△154	△1,147
(参考) 新契約件数(件)	60,725	60,685	30,709	26,777
年換算保険料	2,468	2,409	1,267	975
保有契約件数(件)	118,040	169,312	144,575	189,958
年換算保険料	4,870	6,875	5,953	7,598

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年テイルメル式により計算

2. 当社の危険準備金(普通死亡リスク)は、当該事業年度末の普通死亡に係る危険保険金額が前事業年度末より増加している場合における当該増加金額に0.6/1,000を乗じて得た額として計算

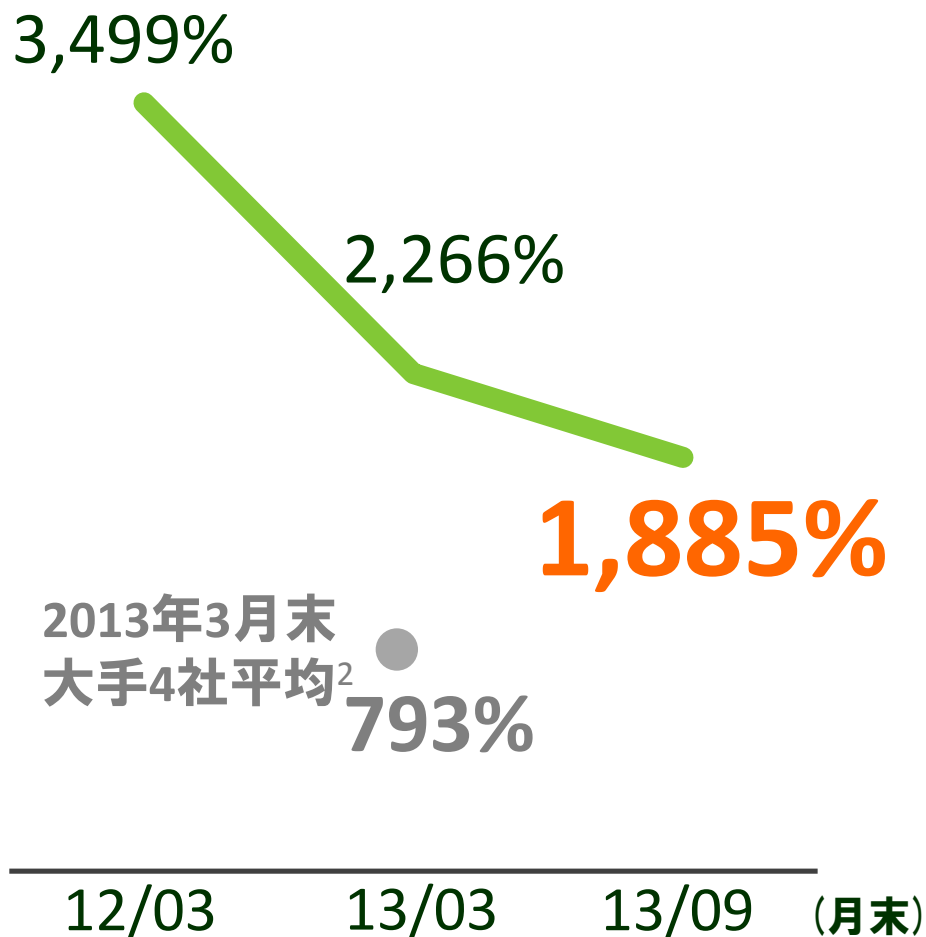
財務状況

(百万円)	12/03	13/03	13/09
総資産	18,861	20,450	20,559
現金及び預貯金	428	353	431
有価証券	13,800	13,488	14,002
国債	9,939	7,331	6,653
地方債	-	-	-
社債	3,721	5,982	6,379
株式 ¹	139	174	968
負債合計	2,702	4,379	5,609
保険契約準備金	1,940	3,544	4,924
純資産	16,159	16,071	14,949

- 円建て債券による保守的運用を継続
- 韓国JVへの出資による追加株式保有
- 有価証券の修正デュレーション3.41年

1. 2013年9月末は、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額764百万円を含む。その他には、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のみを保有。

ソルベンシー・マージン比率¹



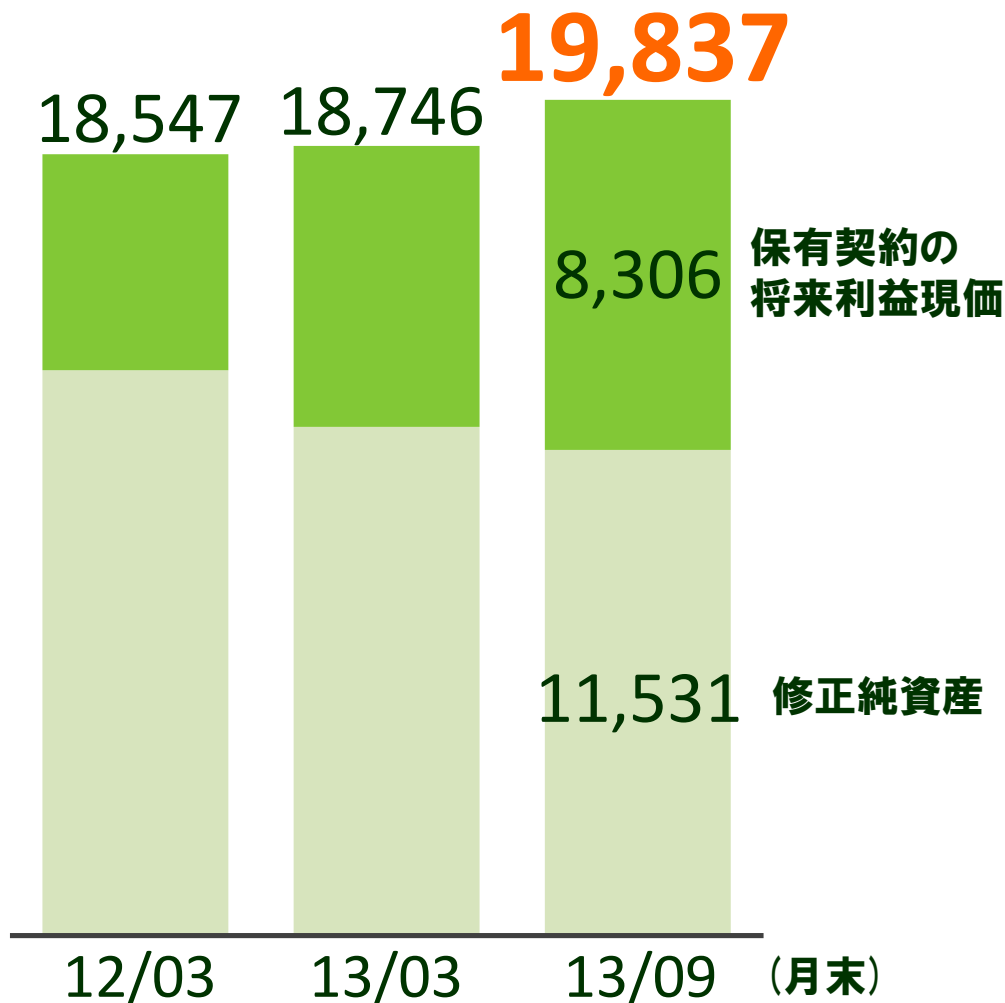
■ 保有契約増と
JVへの出資で
減少したものの、
引き続き**充分な
水準を確保**

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。この数値だけをとらえて経営の健全性のすべてを判断することは適当ではないが、生命保険会社の相対的な支払い能力を判断する上での参考指標となる。

2. 単純平均

EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー¹)

(百万円)

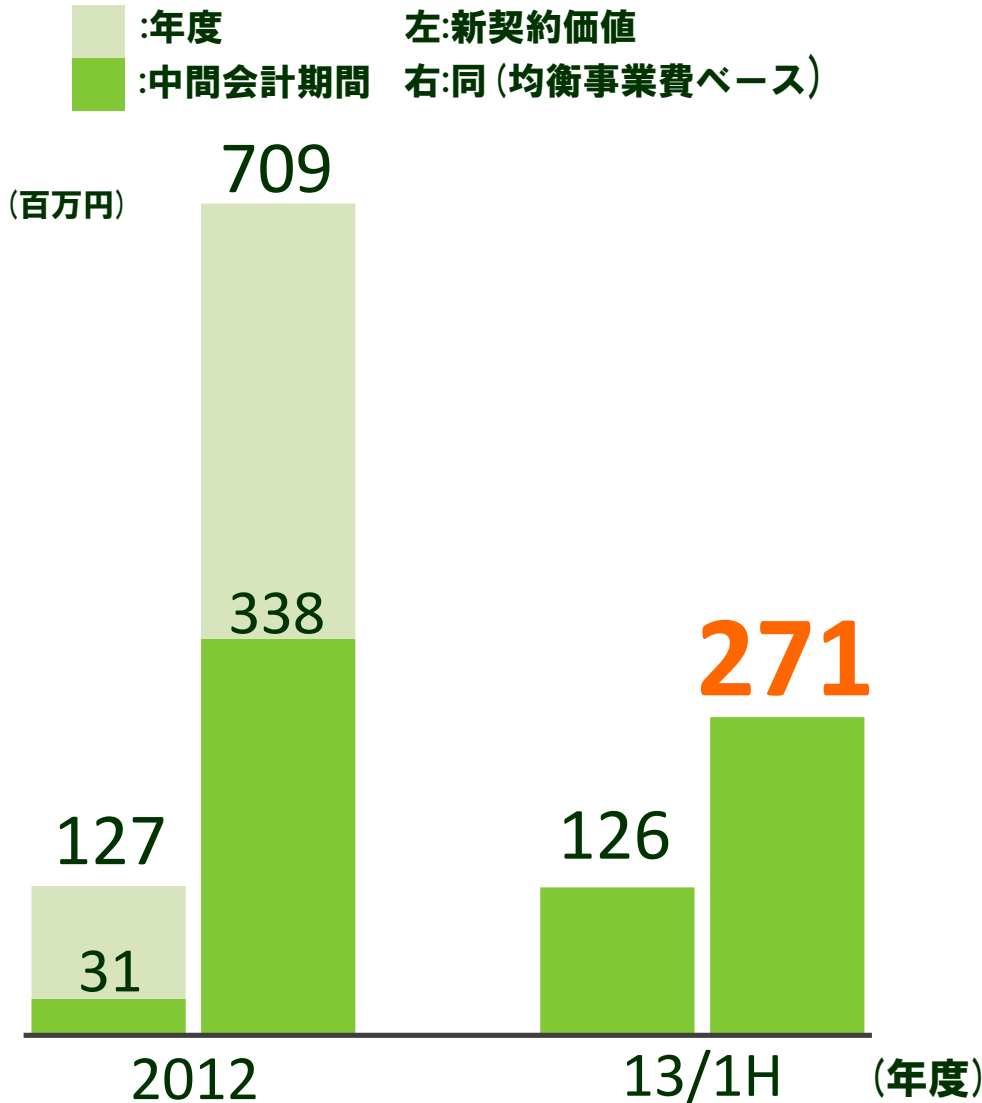


■ 保有契約の
将来利益現価
前年度末比
125%²

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)原則を参考にした。伝統的なEVは使用する前提条件や計算方法によって計算結果が大きく異なってくるため、そのような中で、EVの計算方法や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として、2004年5月にヨーロッパの大手保険会社のCFO(最高財務責任者)から構成されるCFOフォーラムによって、ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー(EEV)原則とそれに関するガイダンスが制定された。さらに2008年6月には、リスクの反映方法などをより明確化したMCEV原則(The European Insurance CFO Forum Market Consistent Embedded Value Principles©)がCFOフォーラムにより発表された。

2. 保有契約の将来利益現価 2013年3月末 6,668百万円→ 2013年9月末 8,306百万円

新契約価値



■ **新契約価値**
(均衡事業費ベース¹)

前年同期比 80%

■ **主な要因は
新契約件数の減少**

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逡減し、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

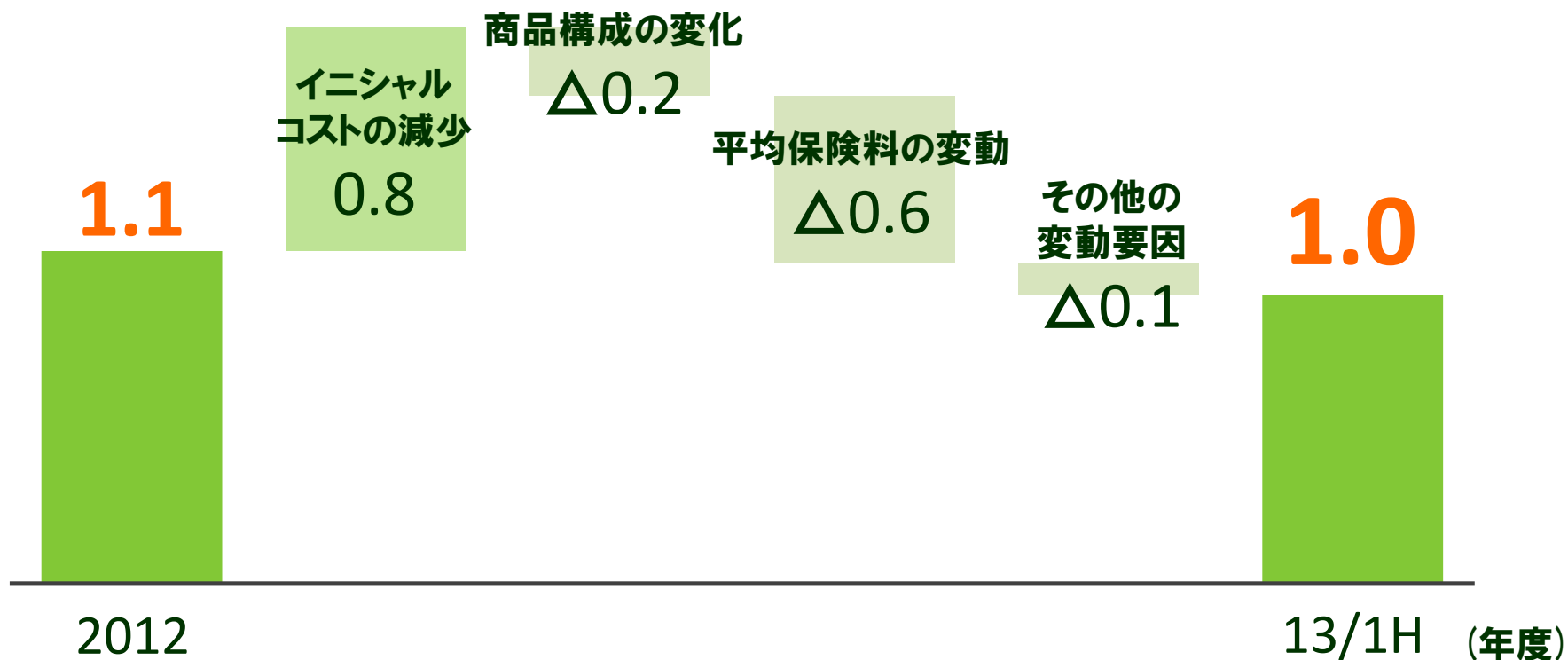
新契約価値(均衡事業費ベース)

(百万円)		2012	12/1H	13/1H	2013/1H (新契約1件当たり) (万円)
確実性等価将来利益現価		5,795	3,417	2,441	9.1
一)	オプションと保証の時間価値	—	—	—	—
一)	必要資本維持のための費用	△38	△21	△16	△0.0
一)	非市場性リスクに係る費用	△2,724	△1,487	△1,078	△4.0
将来利益現価		3,032	1,908	1,346	5.0
一)	修正純資産	△2,322	△1,569	△1,074	△4.0
新契約価値(均衡事業費ベース)		709	338	271	1.0
(参考:新契約価値)		127	31	126	0.4
(参考)保険料収入現価		34,153	17,913	13,492	
新契約件数(件)		60,685	30,709	26,777	

1件当たり新契約価値の増減分析

- イニシャルコストは減少したものの、平均保険料の下落等により、横ばいに

1件当たり新契約価値(均衡事業費ベース)の変動要因 (万円)



EV感応度分析

■ 前提を変更した場合のEEVへの影響額

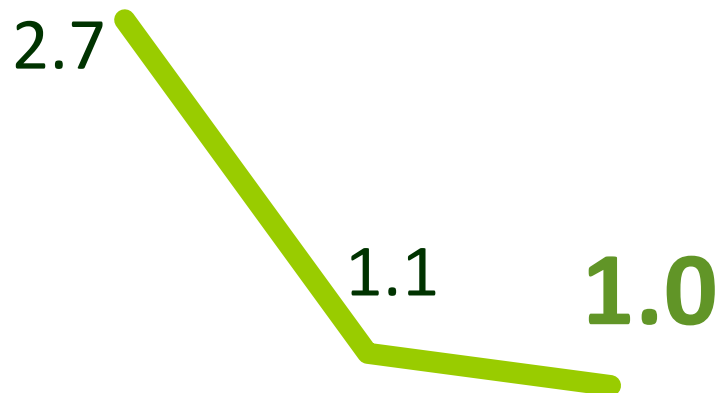
(百万円)	2013年9月末現在の EEVの変動	新契約価値の 変動
2013年9月末におけるEEVおよび新契約価値	19,837	126
感応度1a(リスクフリー・レート1.0%上昇)	1,148	127
感応度1b(リスクフリー・レート1.0%低下)	△2,335	△250
感応度1c(リスクフリー・レート0.5%上昇)	649	72
感応度1d(リスクフリー・レート0.5%低下)	△930	△99
感応度2(株式・不動産価値10%下落)	△67	—
感応度3(事業費率10%減少)	1,183	159
感応度4(解約失効率10%低下)	△966	△88
感応度5(生命保険の保険事故発生率5%低下)	2,756	300
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)	96	10

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

1件当たり営業費用

(万円)



1件当たり新契約価値
(均衡事業費ベース)

- 適切な営業費用のコントロールにより改善
- 平均保険料の下落等により、横ばいに

2011 12 13/1H (年度)

1. 中期計画の進捗状況

2. 2013年度2Q決算ハイライト

3. 新契約の成長のための取組み

開業6年目 新たなステージへ



第2ステージ(13年6月～)

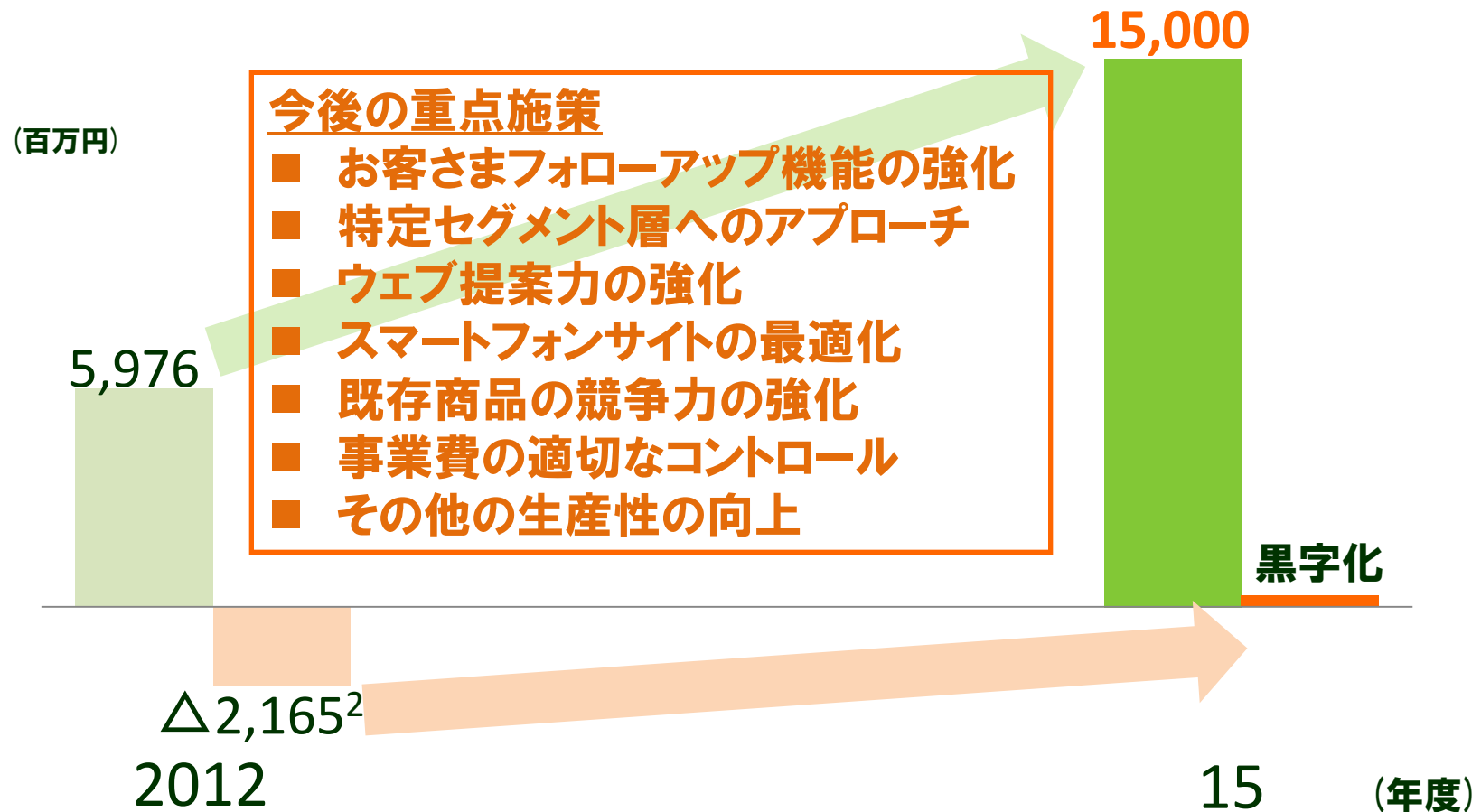
- 経営体制の強化
- より多くのお客さまへ
ネット生保のメリットをお届け
- 引き続き、生命保険業界の
「変革者」を志向

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

中期計画の達成に向けて

■ 2015年度経常収益150億円、 実質的な経常損失の黒字化¹を目指す

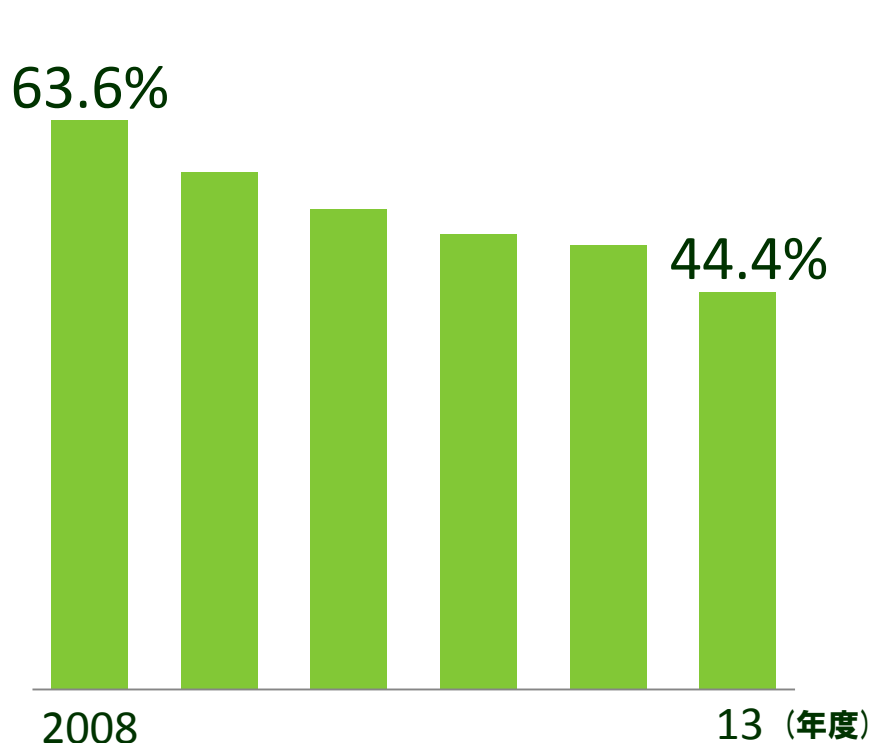


1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益
2. 責任準備金の算出方法変更の影響額 501百万円を除く

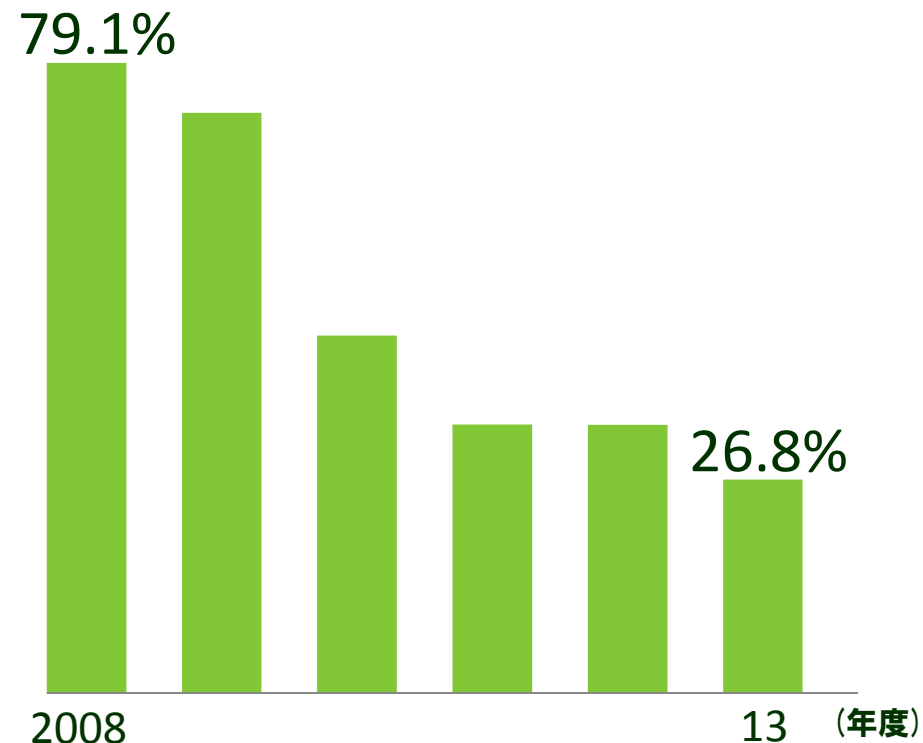
顧客属性の変化の継続

■ 申込時に誰かに相談するお客さま、 当社を事前によく知らないお客さまが増加中

検討時に「誰にも相談しなかった」人の割合



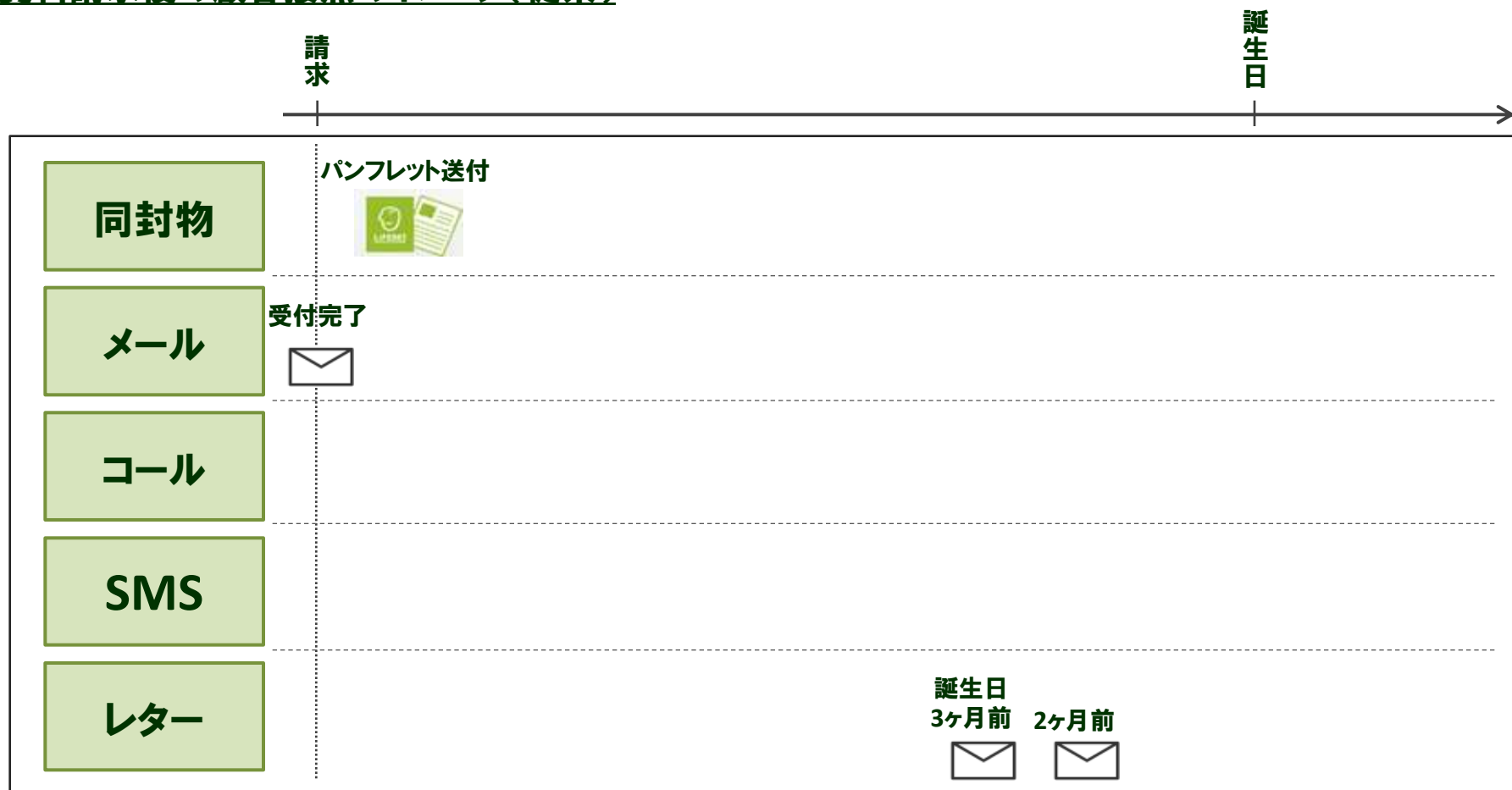
ライフネット生命が「付加保険料」を
開示していることを知っている人の割合



お客さまフォローアップ機能の現状

■ 従来は「受身」で「お客さま次第」のスタイル

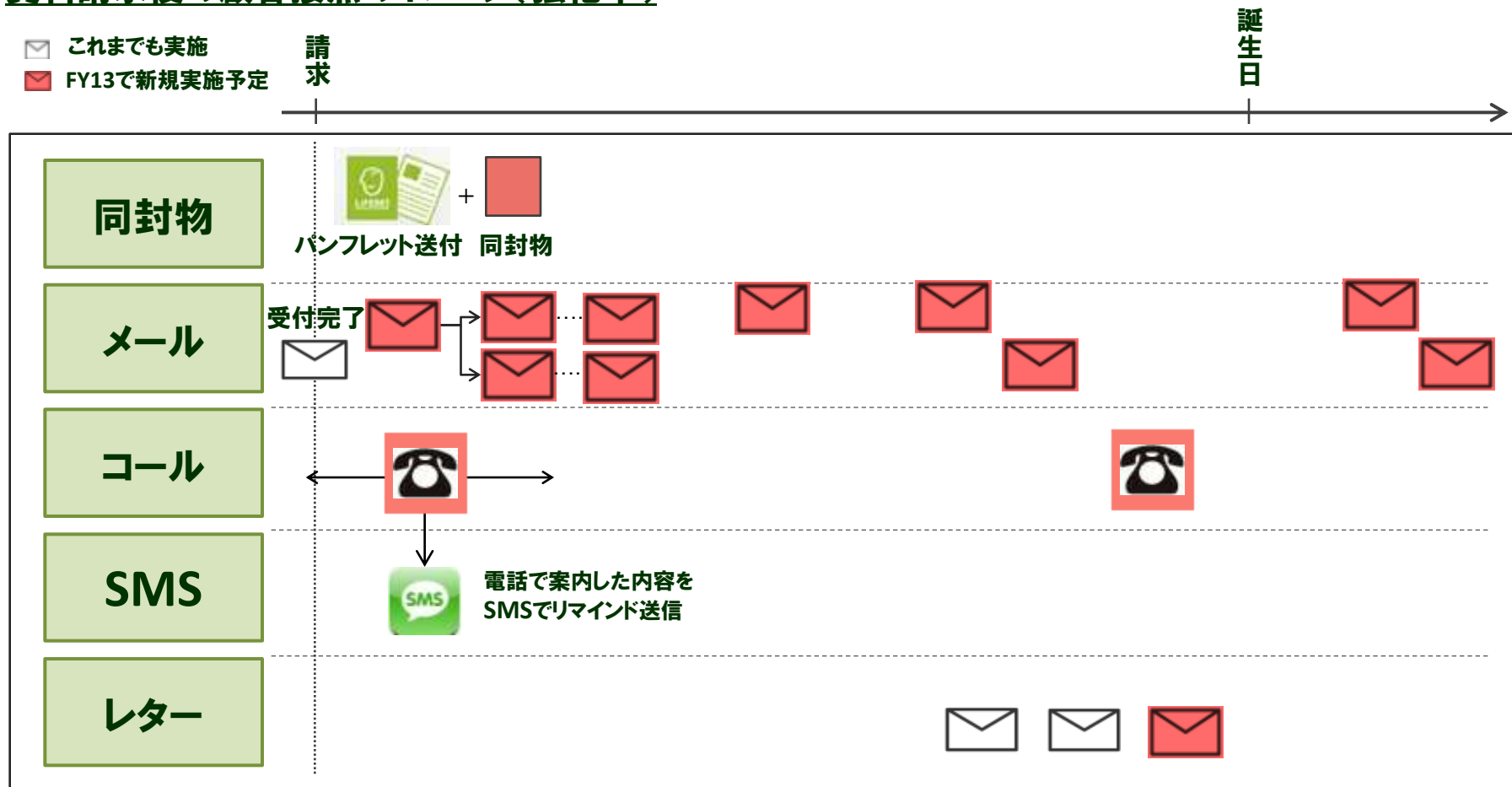
資料請求後の顧客接点のイメージ(従来)



お客さまフォローアップ機能の強化

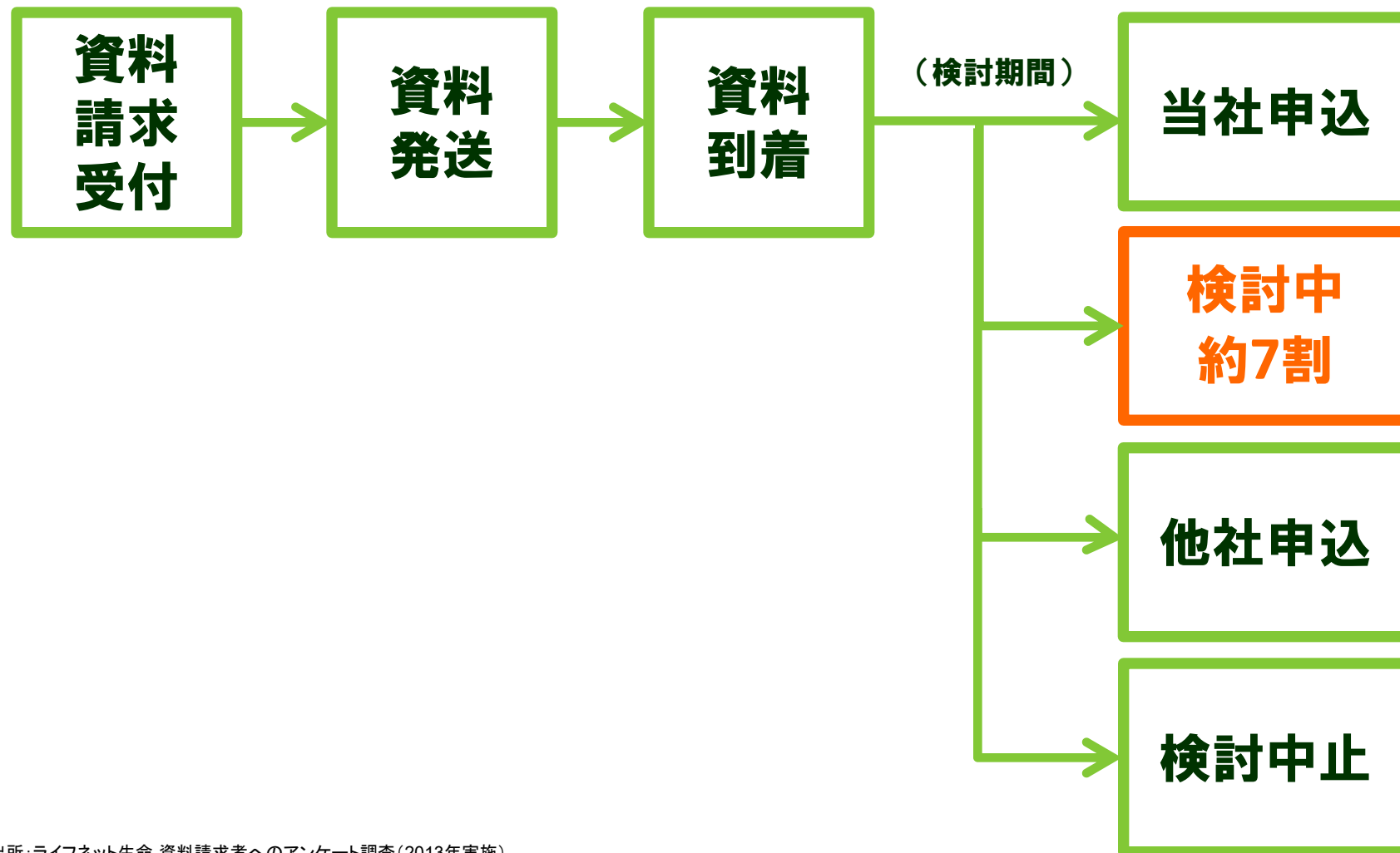
■ 申込みへの「伴走者」として、フォローアップ

資料請求後の顧客接点のイメージ(強化中)



フォローアップのポイント

■ 資料請求後のアプローチに改善余地あり

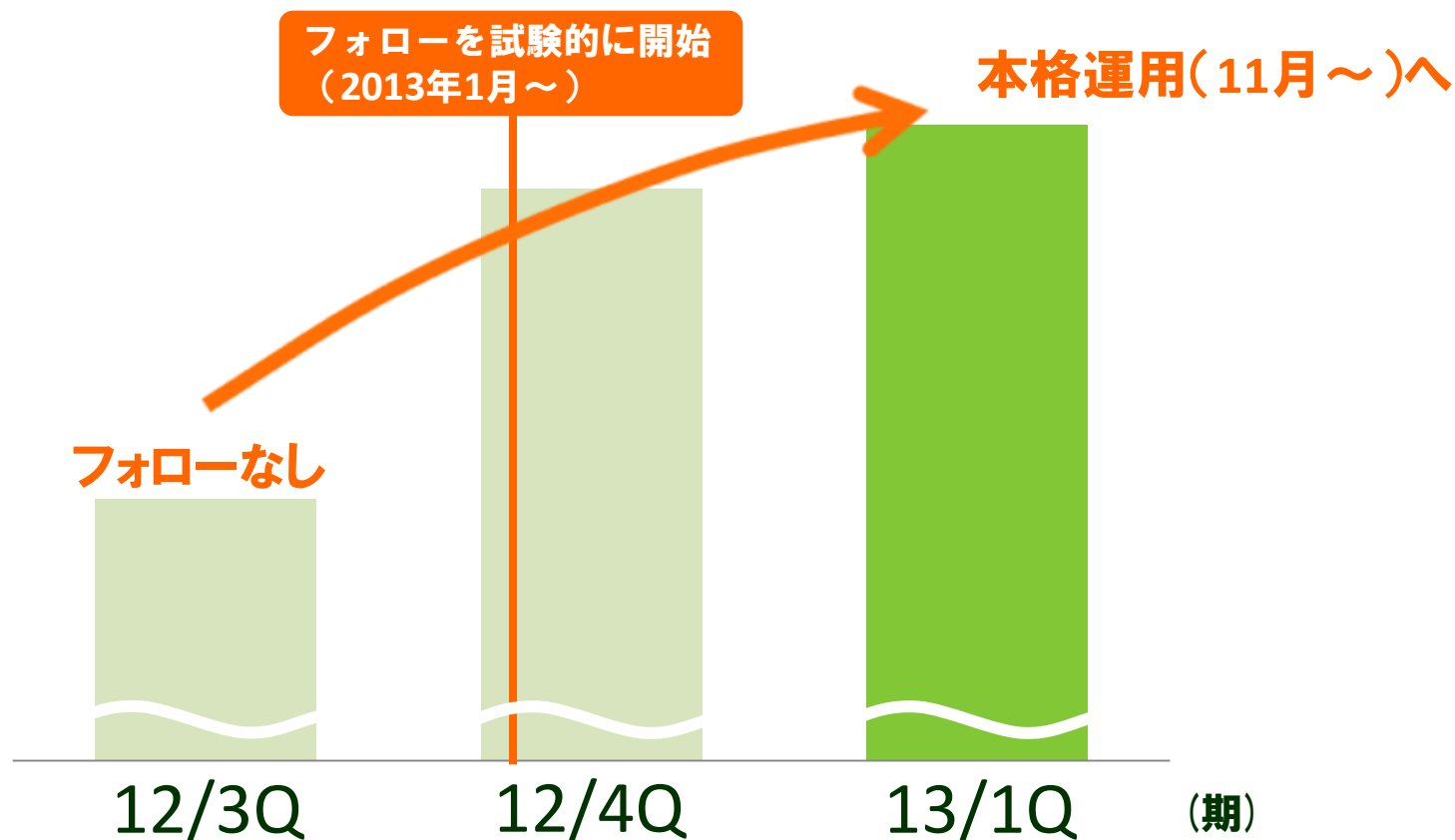


資料請求者への電話によるフォロー

■ 11月からコンタクトセンターで本格運用

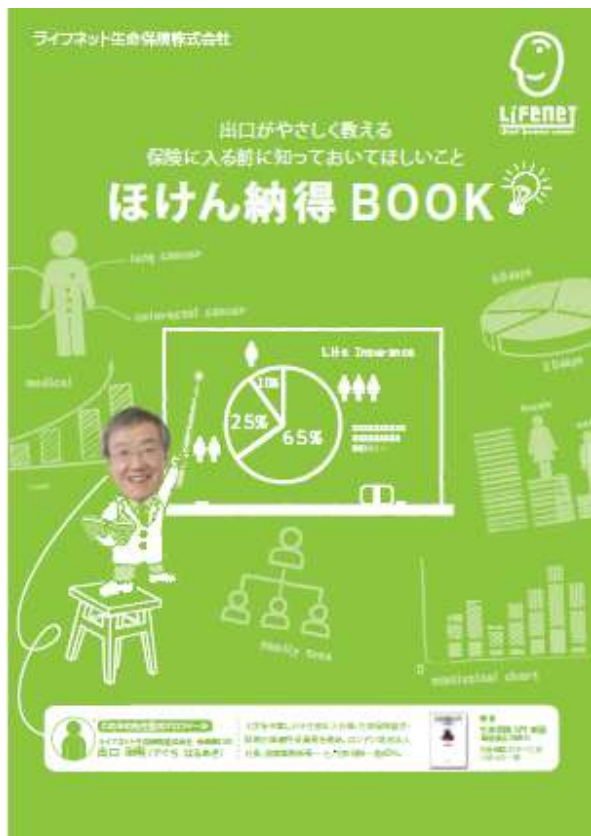
資料請求後の申込率

(資料請求経由の申込者数/資料請求者数)

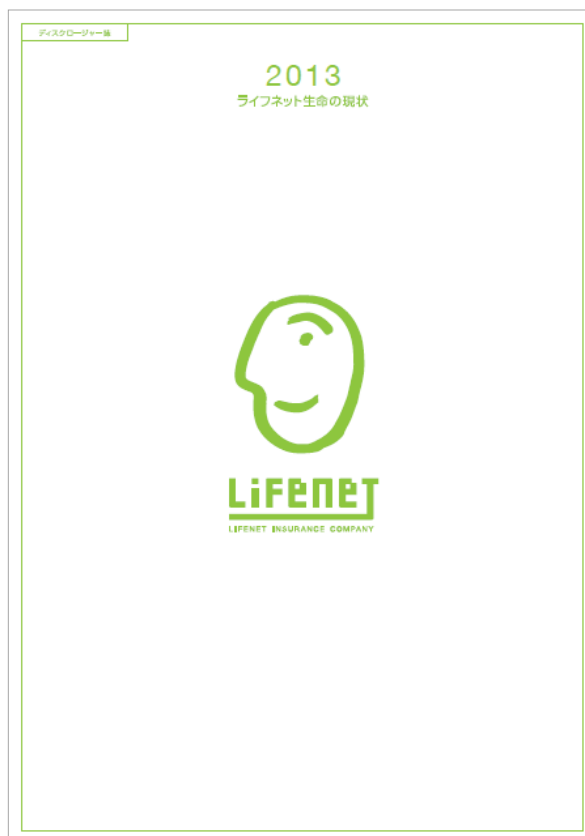


資料請求への同封物の封入

■ 会社・商品への理解を促し、納得感を醸成



ほけん納得BOOK
(保険商品の理解度向上)



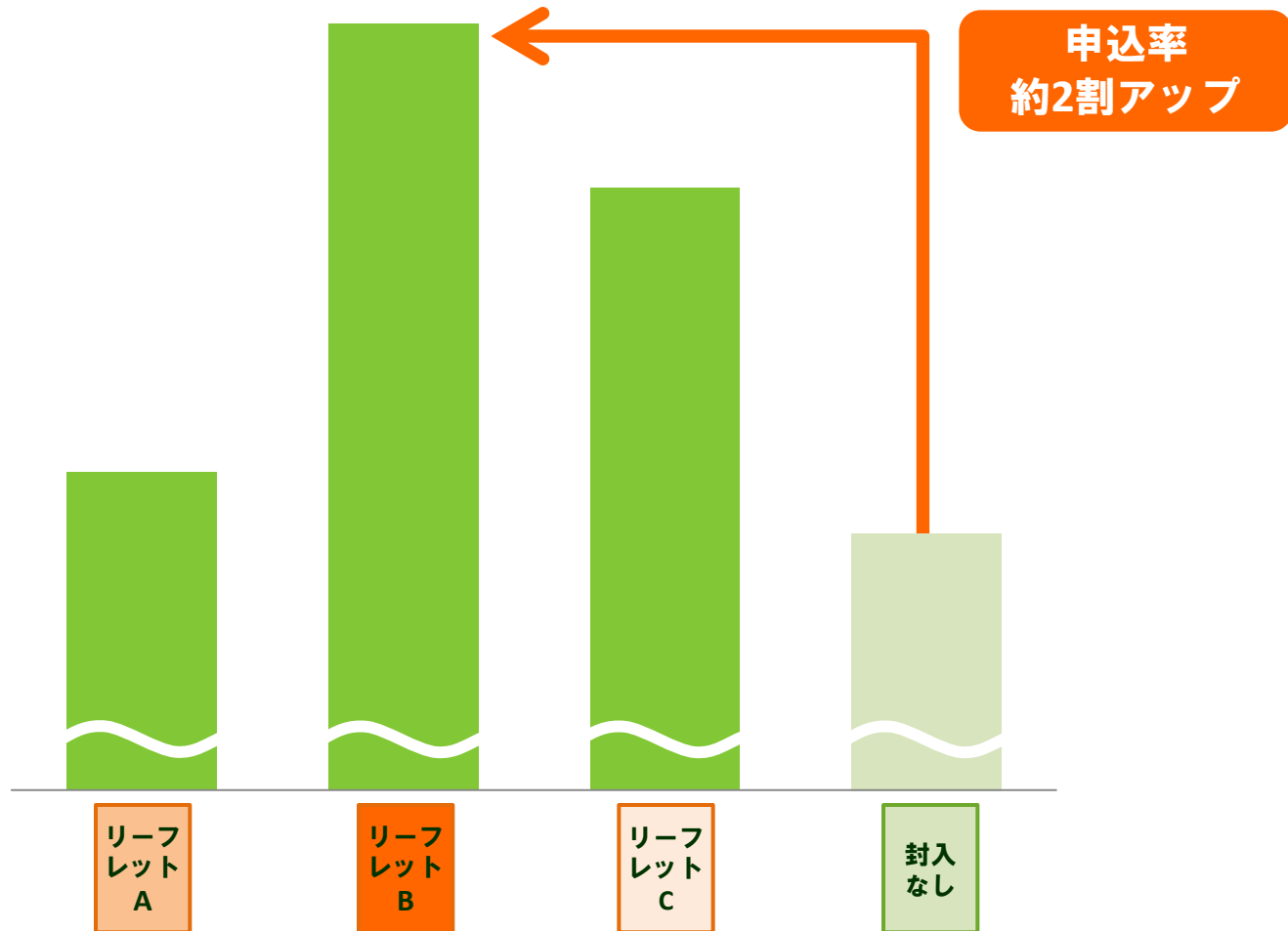
会社案内
(当社への理解度向上)



リーフレット
(ニーズに応じてカスタマイズ)

同封物でもテストマーケティング

■ 同封資料の内容により、申込率が増加



申込後の成立率の向上

■ 必要書類未返送者に対し、ハガキでお知らせ



■ 書類の返送忘れを防止することで成立率が改善

高評価のコンタクトセンターの活用

■ ネット生保らしいコンタクトセンターの構築へ



2年連続の三ツ星受賞¹



2013CRMベストプラクティス賞受賞²

テレビCMでもコンタクトセンターを訴求



1. HDI-Japan (ヘルプデスク協会/運営会社:シンクサービス株式会社)が主催する『HDI問合せ窓口格付け(生命保険業界)』においての2012、2013年度の連続受賞

2. 一般社団法人CRM協議会が主催する「2013CRMベストプラクティス賞」で「ダイレクト生保CC活用CRMモデル」として、「フジサンケイビジネスアイ賞」を受賞

特定セグメントへのアプローチ

■ ライフイベントをきっかけに保険を自分ゴトに



ウェブサイトの改善

■ 唯一の“店舗”ウェブサイトを頻繁に改善



LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY

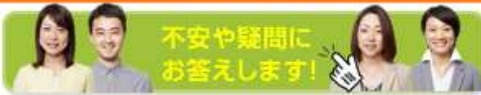
ライフネット生命保険 ホーム ▶ 各種手続き案内 ▶ よくあるご質問 ▶ お問い合わせ ▶ サイトマップ ▶ マイページ

第1位

電話もウェブも
HDI問合せ窓口
格付三つ星

お問い合わせ ☎ **0120-205566**

平日9時～22時/土曜9時～18時 年末年始、日曜・祝日は除く



不安や疑問に
お答えします!

ライフネット生命のヒミツ

保険商品のご案内

あなたにぴったりのプラン選び

生命保険のキホン

会社情報

みんなの声!!
お客さま個人の感想です

▶ 一覧はこちら

保険内容や保険料が明確で分かりやすかった。現在の保険よりも保障内容が充実していることから選びました。

申込者アンケート 31歳 男性 神奈川県

おかげさまで保有契約件数

192,746件
(2013年10月末時点※)

お申込みも
カンタン!

会長の出口です

※速報値のため、確定数値とは異なる場合があります。

保険料見積り

[お見積り条件] 契約年齢 30歳 男性 生年月日 : 1983(昭和58)年1月1日

※ 契約年齢は「申込日の翌月1日における被保険者の満年齢」で計算しています。

年齢と性別を変更する

☒ 選択解除 定期死亡保険 かぞくへの保険 商品情報	保険金額 3,000 万円	Q 保険金額の決め方は?	月額保険料 3,484円
	保険期間 期間で選ぶ 10年 ○ 20年 ○ 30年 年齢で選ぶ ○ 65歳まで ○ 70歳まで ▶ 年齢によって保険期間の制限があります	Q 保険期間の選び方は?	
☒ 選択解除 終身医療保険 じぶんへの保険 商品情報	入院給付金日額 5,000 円	Q 給付金日額の選び方は?	月額保険料 1,661円
	1入院の支払限度日数 60日 ○ 180日	Q 支払限度日数は何日?	
	手術給付金 なし ○ あり(一律10万円)	Q 手術給付金は必要?	
	保険期間 終身	Q 妊娠中でも入れますか?	

不安や疑問を解消するコンテンツ

■「顔を見て」、「評判を聞く」ことで安心を訴求



不安や疑問にスバリお答えします!

ライフネット生命の**ココ**が知りたい

わたしたちがお答えします

詳しく見る

みんなの声!!

お客さま個人の感想です

▶一覧はこちら

“インターネット加入の手軽さが魅力。ホームページでの支払状況の説明が明らかにされており信頼できました。”

申込者アンケート 42歳 女性 大阪府

おかげさまで保有契約件数

192,746件

(2013年10月末時点※)

※速報値のため、確定数値とは異なる場合があります。



みんなの声!!

お客さま個人の感想です

▶一覧はこちら

自分で他人に説明できる内容だから、すべて納得して入ることができる。

申込者アンケート 33歳 女性 富山県

おかげさまで保有契約件数

192,746件

(2013年10月末時点※)

※速報値のため、確定数値とは異なる場合があります。



プラン提案機能の改善

■ お客さまにより適したプランを提案へ

あなたにぴったりのプラン選び

あなたにぴったりのプラン選び

保険プランに迷ったら!

カンタン3ステップで、あなたに合った保険の組合せがわかります。
基本、節約、ミニマムの3種類のプランをご案内します。

カンタン3ステップ

保険に加入される方について教えてください。

ステップ1 最初に家族構成をお選びください。

※ 家族構成が、選択されていません。

☐ 独身 (単身)

☐ ご夫婦 (お子さまはいない)

☐ ファミリー

☐ ファミリー (ひとり暮らし)

プラン提案の利用有無で申込率が変動
より多くのお客さまにプラン提案機能の提供を図る

保険料見積り

【お見積り条件】 契約年齢 30歳 男性 生年月日: 1989(昭和64)年1月1日

※ 上記条件は「申込日の翌月1日」における被保険者の満年齢で計算しています。

年齢と性別を変更する

保険種別	保険内容	保険金額	保険期間	月額保険料
定期死亡保険	かぞくへの保険	3,000万円	10年	3,484円
終身医療保険	ご自分への保険	5,000円	終身	1,661円
定期療養保険	がん・先進医療保険付き	100万円	10年	1,499円
就業不能保険	働く人への保険	10万円	65歳まで	1,946円

※ 商品などに関する注意事項は本ページでご確認いただけます。

※ 安さを重視された理由

※ ご契約までの流れ

1 誕生日がお近づきの方へ
お急ぎください

この保険料は、11月末日までに申し込み頂く場合の金額です。
ほとんどの場合、12月以降での申し込みは保険料が上がりします。

資料請求
(プラン提案案件付)

見積り結果を保存!

見積り内容をメールで送信

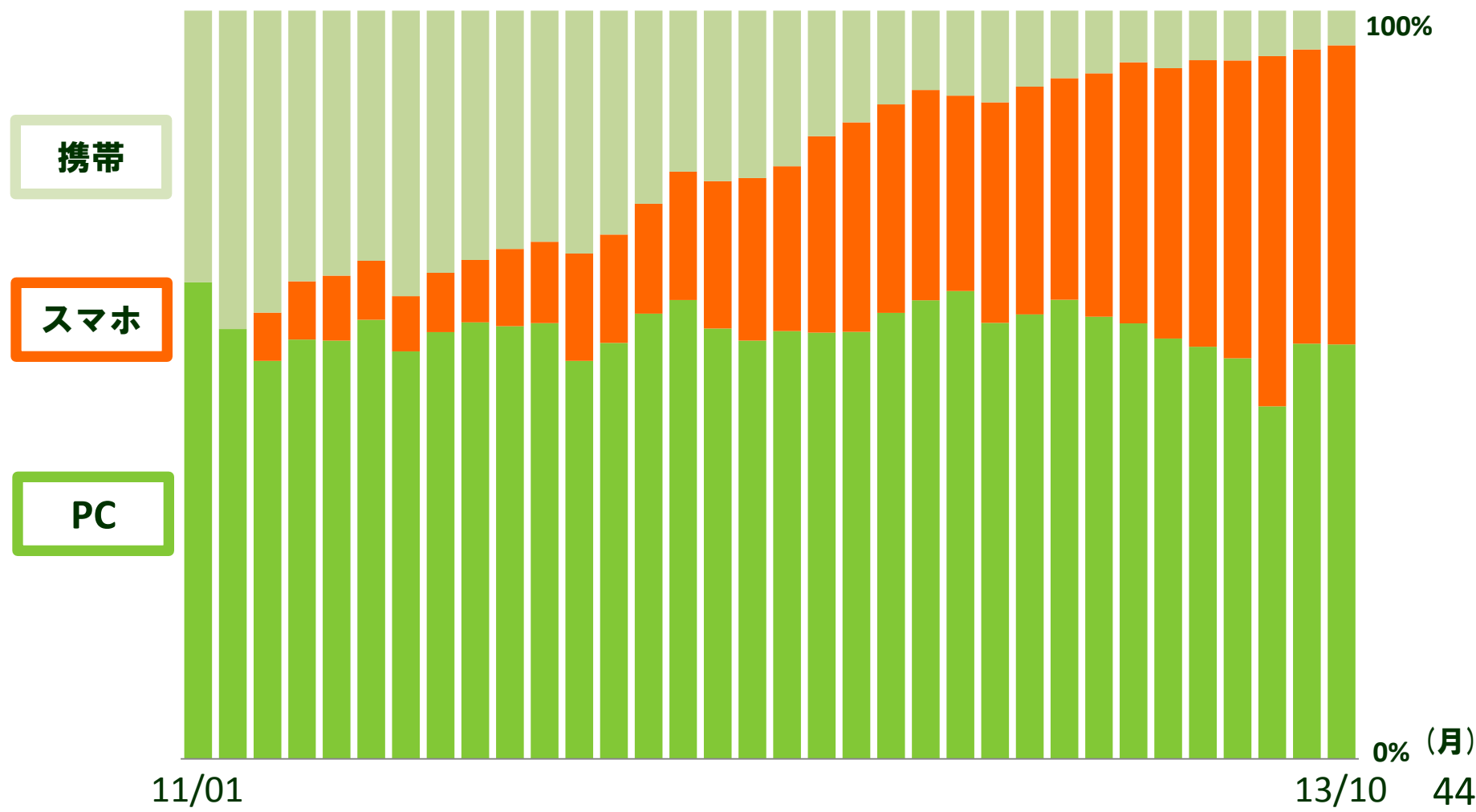
月額保険料合計
8,590円

保険の申し込みはこちらから
➤ 申し込み手続きへ

スマートフォンの急速な普及

■ スマホからの資料請求の割合が増加中

デバイス毎の資料請求の割合

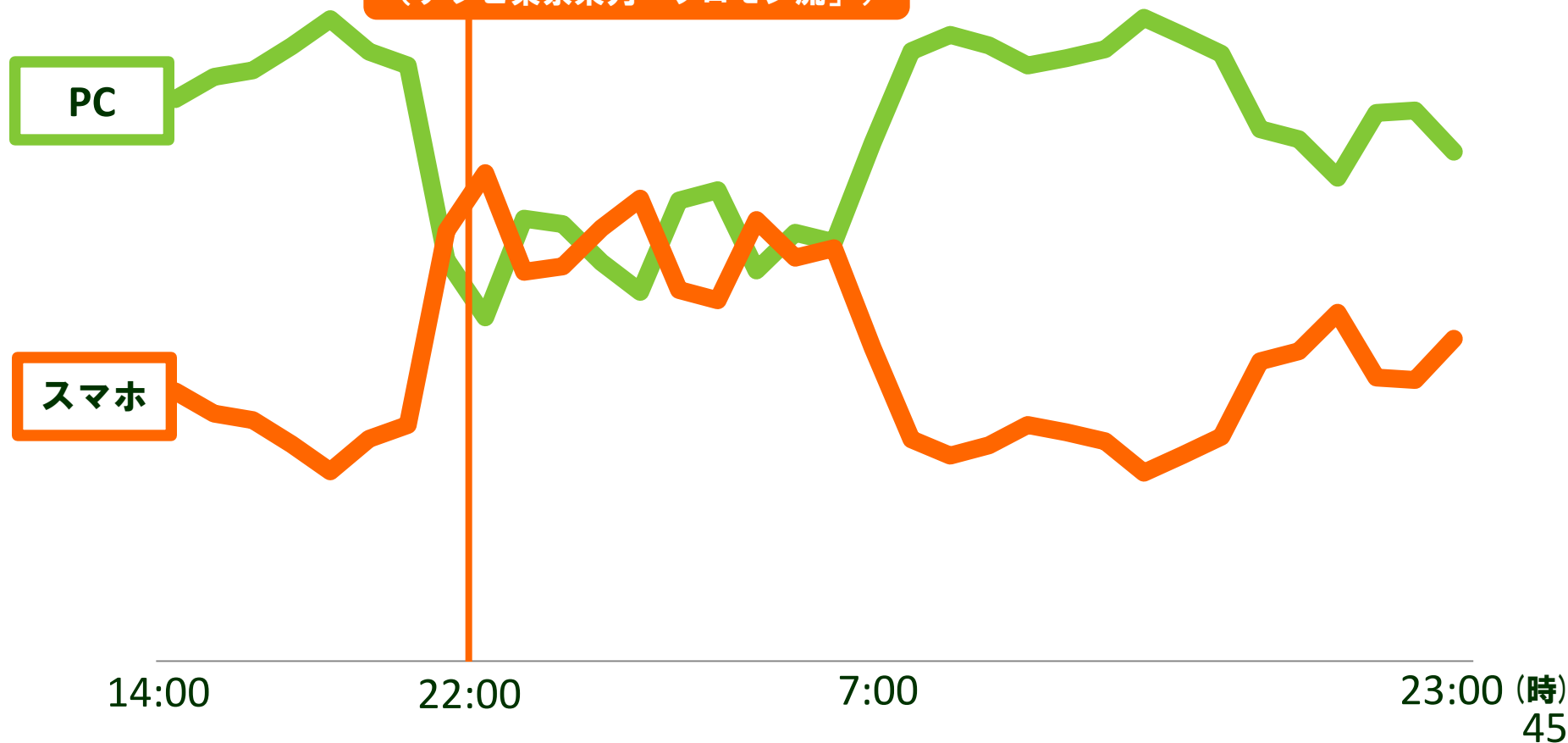


スマホ経由のサイト訪問者が増加

■ サイト訪問者がスマホ＞PCの時間帯も

テレビ番組放映時のPC/スマホのウェブサイト訪問数の割合の変動
(時間帯別)

テレビ番組放映 2013年8月18日
(テレビ東京系列「ソロモン流」)



継続的なスマホサイトの最適化

■ 詳細告知による申込みやPCとの連動性向上

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。

- ① かぜ(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**
- ① 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
- ① 市販薬の服用は除きます

☐ はい

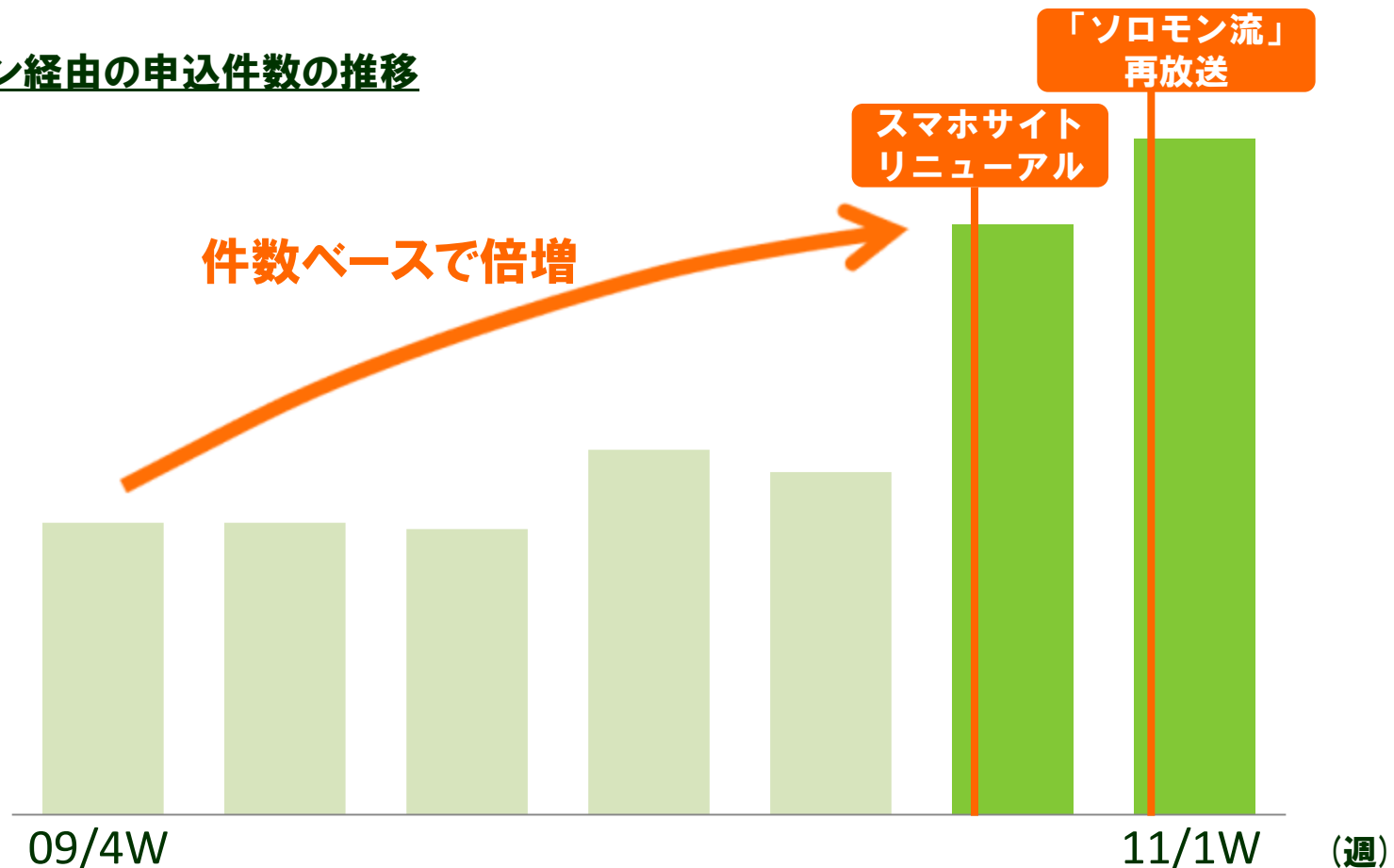
☐ いいえ



リニューアル後のスマホ経由の申込み

■ 10/28のスマホサイトリニューアル後、 テレビ番組の効果もあり、上向き基調

スマートフォン経由の申込件数の推移



スマホサイトのコンテンツの拡充

■ スマホユーザーに適したコンテンツを提供

創業秘話のマンガが無料公開！



ライフネット生命の創業秘話がマンガになりました。
スマートフォンから無料でお読みいただけます。
ぜひ、お楽しみください。

登録不要！

今すぐ無料で読む ▶



すき間時間で
容易に会社
理解促進



まじっく成功企業の仕事術
ライフネット生命
革命を起こしたベンチャーに学ぶ
起業家精神

青年の名は近藤大輔
社長の名は出口治明
三十代と六十代の
この奇妙なコンビが
生命保険業界に
革命を起こす

商品ランキング

ご契約者の方々は、どのような保障を選んでいるのでしょうか。年代や性別ごとに、人気の保険商品やプランをご紹介します。

※2012年11月末時点の保有契約を集計

男性・世代別ランキング ▶

女性・世代別ランキング ▶



わかりやすい
検討の参考
情報を提供

30歳～39歳 男性

第1位 終身医療保険 じぶんへの保険

入替給付金日額：5,000円
1入院の支払限度日数：60日
手術給付金：なし
保険期間：終身

商品情報

第2位 定期死亡保険 かそくへの保険

保険金額：3,000万円
保険期間：10年

商品情報

スマートフォン対応の課題

- 申込みへのフローを確立するとともに、
スマホ経由での**申込比率向上が不可欠**
- ウェブサイトの訪問者数は**PCが月に20万～30万**
- スマートフォンからのアクセスは**増加中**
（ただし、**PCの約1/3から1/4程度**）
- 資料請求数はスマホとPCが**ほぼ同数に**
- 見積もり→申込の比率が、**スマホはPCの約1/4**

テレビCMでも試験的にスマホ訴求

■ 一部の地域限定で放映中



保険も、スマホで。
ライフネット生命

ライフネット生命



※当社サイトの注意事項をお読みください。



既存商品の競争力強化

■ 開業以来の商品も改定の検討対象に

万が一に備える **死亡保障**



定期死亡保険

かぞくへの保険

万が一のときに、保険金が支払われます。
ご遺族の生活を守るための保険です。

特長1 子育て世代にうれしい
お手頃な保険料です

特長2 事故でも病気でも災害
でも保険金額は変わり
ません

特長3 500万円～1億円まで、
保険金額は幅広く設定
できます

入院や治療に備える **医療保障**



終身医療保険

じぶんへの保険

差額ベッド代など、公的保障でカバーされない
入院中の出費に備えられます。入院日数に応じ
て保障してくれる終身型の医療保険です。



定期療養保険

じぶんへの保険 **プラス**

(がん・先進医療保障付き)

公的保障の自己負担(入院)と入院前後の
外来もカバー。しかも、がん・先進医療の
保障も付いた、頼もしい定期型の保険です。

傷病で働けない状態に備える
就業不能保障



就業不能保険

働く人への保険

病気などで長期間働けなくなった場合の
収入を助けます。お給料代わりになる
保険です。

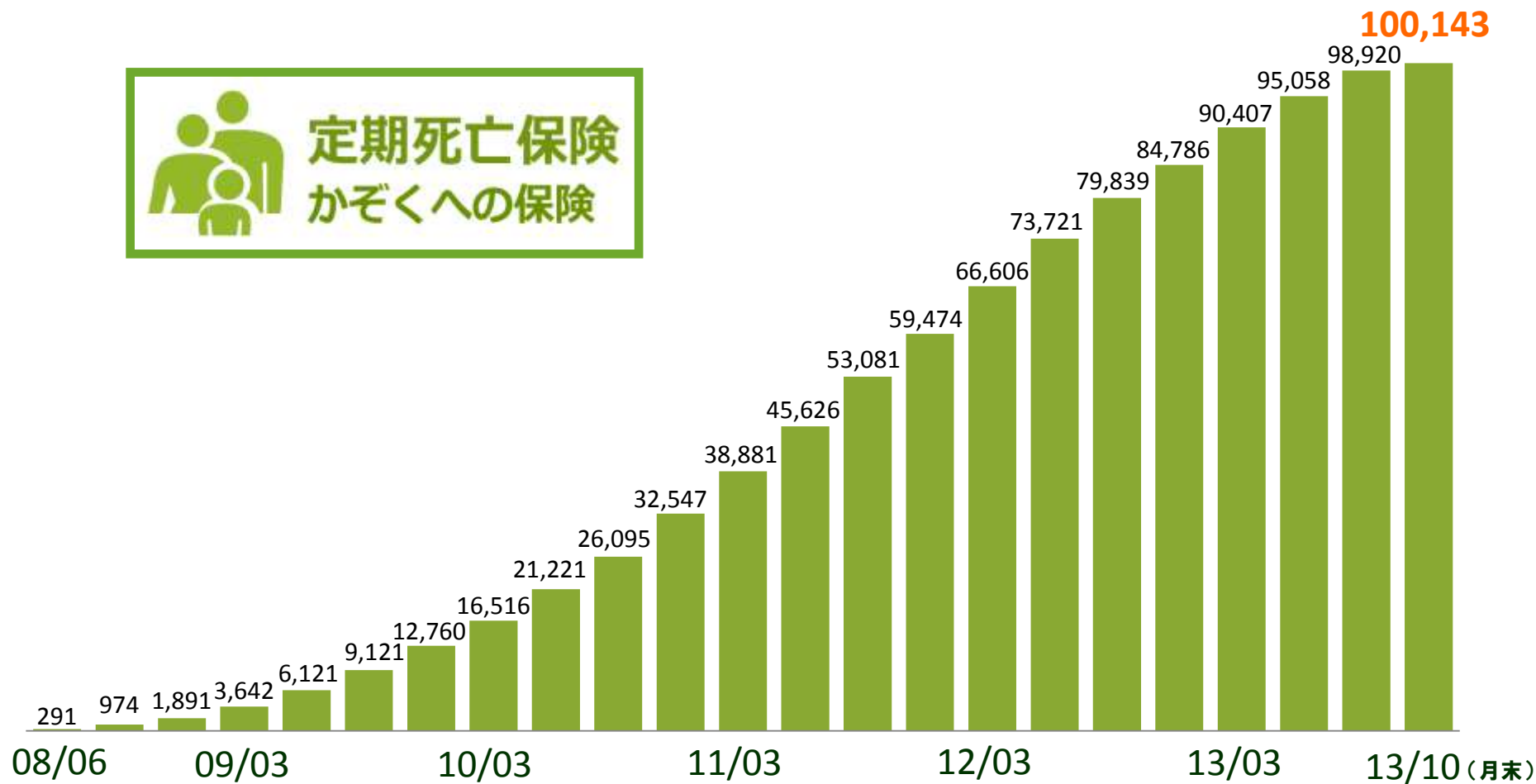
特長1 保険料は上がりません

特長2 在宅療養も保障します

特長3 毎月の給付金は非課税で、
通算1億円まで支払います

「かぞくへの保険」10万件突破

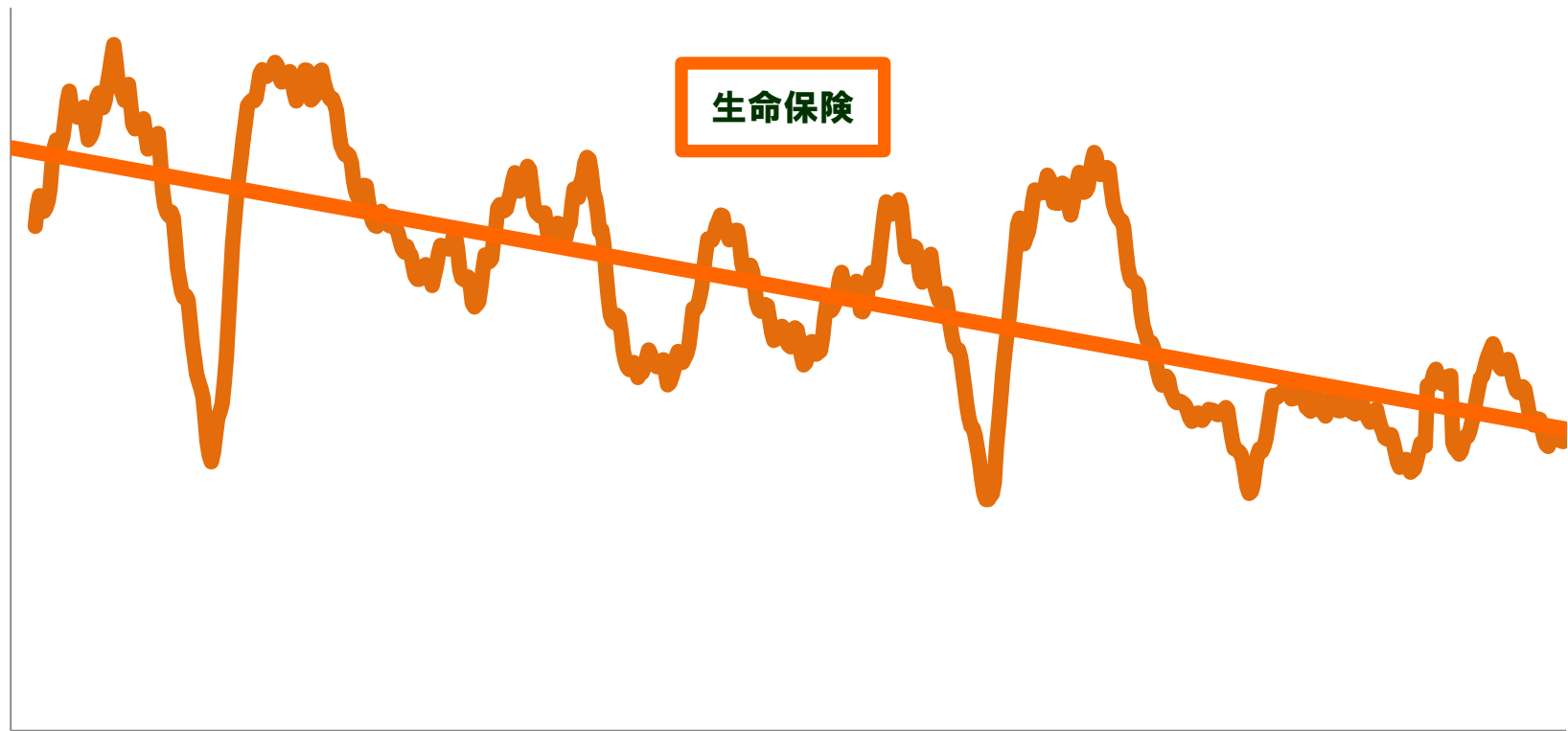
■ 今後もお客さまのニーズに合致した商品を



競争環境の変化

■ ネット生保の一層の浸透が大きな課題

検索サイトにおける「生命保険」の検索数の推移イメージ¹（PCのみ）



11/10

13/09 (月)

ネット生保への参入増加



■ インターネット販売の取扱いは8社に拡大中

(2008年4月～) アクサダイレクト生命

(2008年5月～) ライフネット生命

(2011年5月～) オリックス生命

(2011年9月～) 楽天生命

(2011年12月～) メットライフアリコ生命

(2012年9月～) 損保ジャパンDIY生命

(2012年11月～) AIG富士生命

(2013年9月～) チューリツヒ生命

競合他社への対応

■ リスティング広告への細やかな対応は継続中

[ライフネット生命 評判](#)
[ライフネット生命 見積もり](#)
[ライフネット生命 告知内容](#)
[で検索](#)

ライフネット生命に関連した広告

[ライフネット生命《公式サイト》 | lifenet-seimei.co.jp](#)
 ライフネット生命で払いすぎ見直し！必要な保障を、適正な価格で。
www.lifenet-seimei.co.jp/

[《ネット保険》ライフネット生命 | smart-ins.net/lifenet](#)
 シンプル・わかりやすい生命保険。保険料シミュレーションはコチラ
www.smart-ins.net/lifenet/

[《生命保険》ネットで見積もり | orixlife.jp](#)
 《保険料はここまで下がる！》見積もりからお申込みまでネットで完結
www.orixlife.jp/
 死亡保険Bridge - 医療保険 新キュア - がん保険ピリブ - 新キュアレディ

[ライフネット生命！保険商品一覧 | netseiho.lify.jp](#)
 評判のネット申込みライフネット生命。お見積りも簡単！他社とも比較
netseiho.lify.jp/

[ライフネット生命保険 - 人生に、大切なことを、わかりやすく。](#)
 ライフネット生命保険公式ウェブサイトです。死亡保険、医療保険、就業不能保険、がん保険、先進医療保障などの生命保険をインターネットでシンプルに。ネット保険だからお手頃価格で簡単。生命保険、医療保険のオンライン見積り、資料請求など。
www.lifenet-seimei.co.jp/

[保険料見積り](#)
[生命保険商品のご案内](#)
[ライフネットのヒミツ](#)
[ライフネットの評判](#)

[定期死亡保険](#)
[終身医療保険](#)
[定期養老保険](#)
[就業不能保険](#)

[IR](#)
[会社情報](#)
[会社概要](#)
[採用情報](#)

ライフネット生命で、保障内容の削減も含め見直し後 月額保険料
平均 7,002円の節約
 保険料が安いのは理由がありま

商刊エコノミスト
 2012年6月26日号
第1位
死亡保障部門第1位
 「専門家が選ぶお勧め商品ランキング」死亡保障部門第1位

2012年度HDI問い合わせ窓口格付け
第1位
3 Stars Customer Service
 三つ星最高ランク受賞・生命保険業
 第1位を獲得

広告

[プロが選んだ生命保険ランキング](#)
 保険の専門家によって選ばれた保険料が最も安く、充実保障はどの保険？
www.besthokenchoice.net/

[全労済のこくみん共済](#)
 キッズからシニアまで充実の生命保障。豊富なプランも組合せ自由！
www.zenrosai.coop/

[生命保険ならメットライフアリコ](#)
 ネットで保険料チェック。そのままネットから申込もできる！詳細はこちら。
direct.metlifealico.co.jp/

[保険料月々平均-8777円削減](#)
 保障内容を含めてアクサダイレクト生命で保険を見直した人の平均です
www.ra9.jp/

[アクサダイレクト生命で保険節約](#)
 保険料がお手頃なアクサダイレクト生命の定期、がん、医療保険などをご案内／提携
www.peace-net.jp/

[生命保険／無料で一括資料請求](#)
 複数社に1分の入力だけで生命保険のパンフレットを無料で一括請求できる！
life.bang.co.jp/

[生命保険人気12社を徹底比較](#)
 人気の生命保険を簡単検索。もらえる保険金も比較できる。FP無料相談

ネット生保業界は、依然、夜明け前

- 参入社数が多いものの、現状は
ネット生保間の競争<他生保との競争
- 当社の解約理由が「他社に加入した」という
契約のうち、インターネットでの取扱いがある
会社への乗換えは2割以下¹

解約時のネット生保への乗換えの割合(対乗換え理由の解約件数)

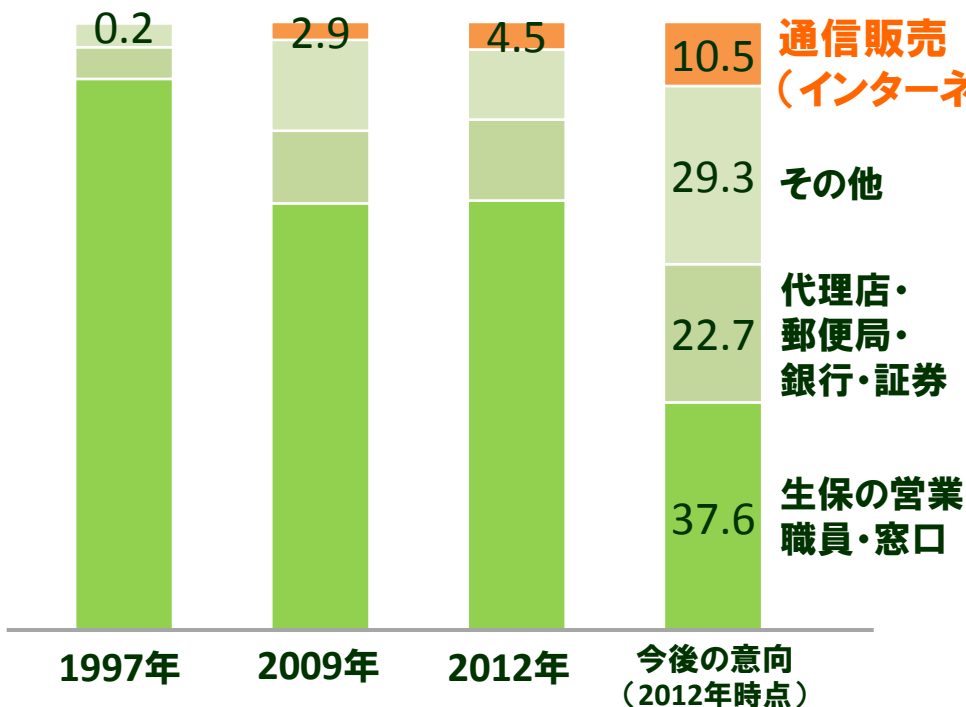


1. 2011年11月～2013年9月までの解約のうち、解約時アンケートにおいて解約理由を「他社生保」と回答した契約1,895件から算出

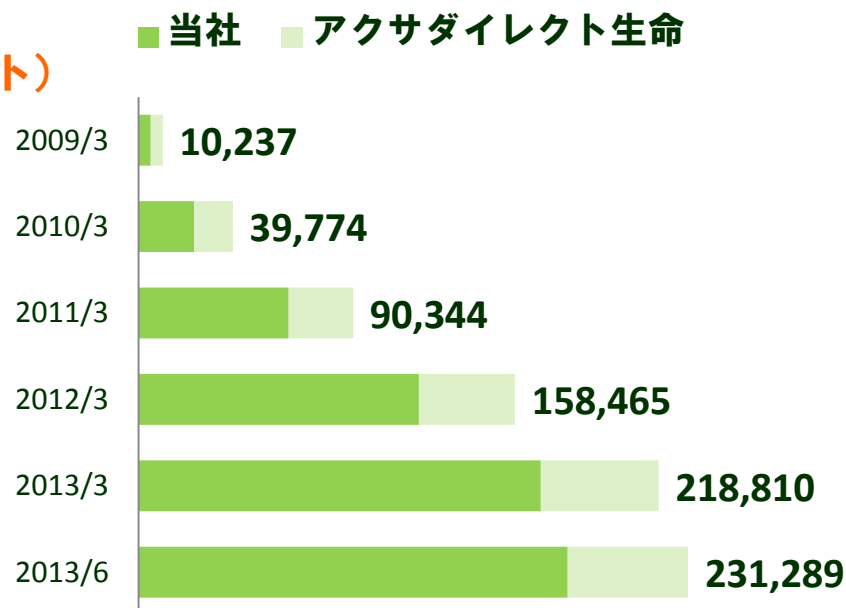
ネット生保の成長可能性

■ お客さまのニーズおよび 市場のポテンシャルは確実に存在

加入チャネル推移と今後の意向¹ (%)



ネット専業生保の保有契約件数(件)



ネット専業生保の市場シェア
(業界全体=1.33億件²)

0.17%

1. 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

2. 社団法人生命保険協会「生命保険事業概況」2012年12月時点

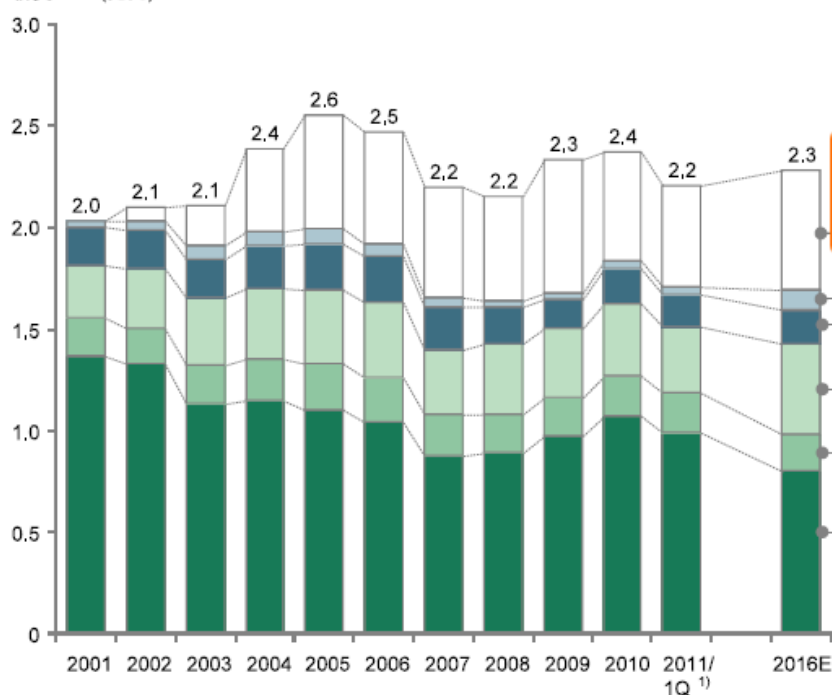
ネット生保の成長可能性

■ 市場も生保のチャネルシフトを期待

日本生保市場の新契約保険料予測 (2016年、弊社による試算値)

全体市場規模は堅調。但し、セグメント間のシフトがさらに進む市場を予測

新契約ANP (兆円)



1. 年換算ベース

セグメント

成長額

(FY11-16、億円)

5年成長率

(FY11-16、%)

銀行窓販	+910	+18
ダイレクト	+580	+152
代理店 (企業向け)	+130	+8
代理店 (個人向け)	+1,180	+36
専属エージェント (プロフェッショナル)	-150	-7
専属エージェント (生保レディー)	-1,880	-19
合計	+770	+3

Swiss Re との業務提携

- 筆頭株主であるSwiss Reと
検討委員会を設立し、継続的な協議を開始

A diagram showing the relationship between Swiss Re and the company. It features a world map in the background. Two green-outlined boxes, one labeled "Swiss Re" and one labeled "当社" (Our Company), are positioned above a central orange-outlined box labeled "検討委員会" (Joint Venture Committee). Green lines connect the bottom of each of the top boxes to the top of the central box, indicating a collaborative relationship.

Swiss Re

当社

検討委員会

商品開発、引受査定等を議題として定期開催

韓国でジョイントベンチャーを設立

■ 教保生命をパートナーに海外展開の第1歩



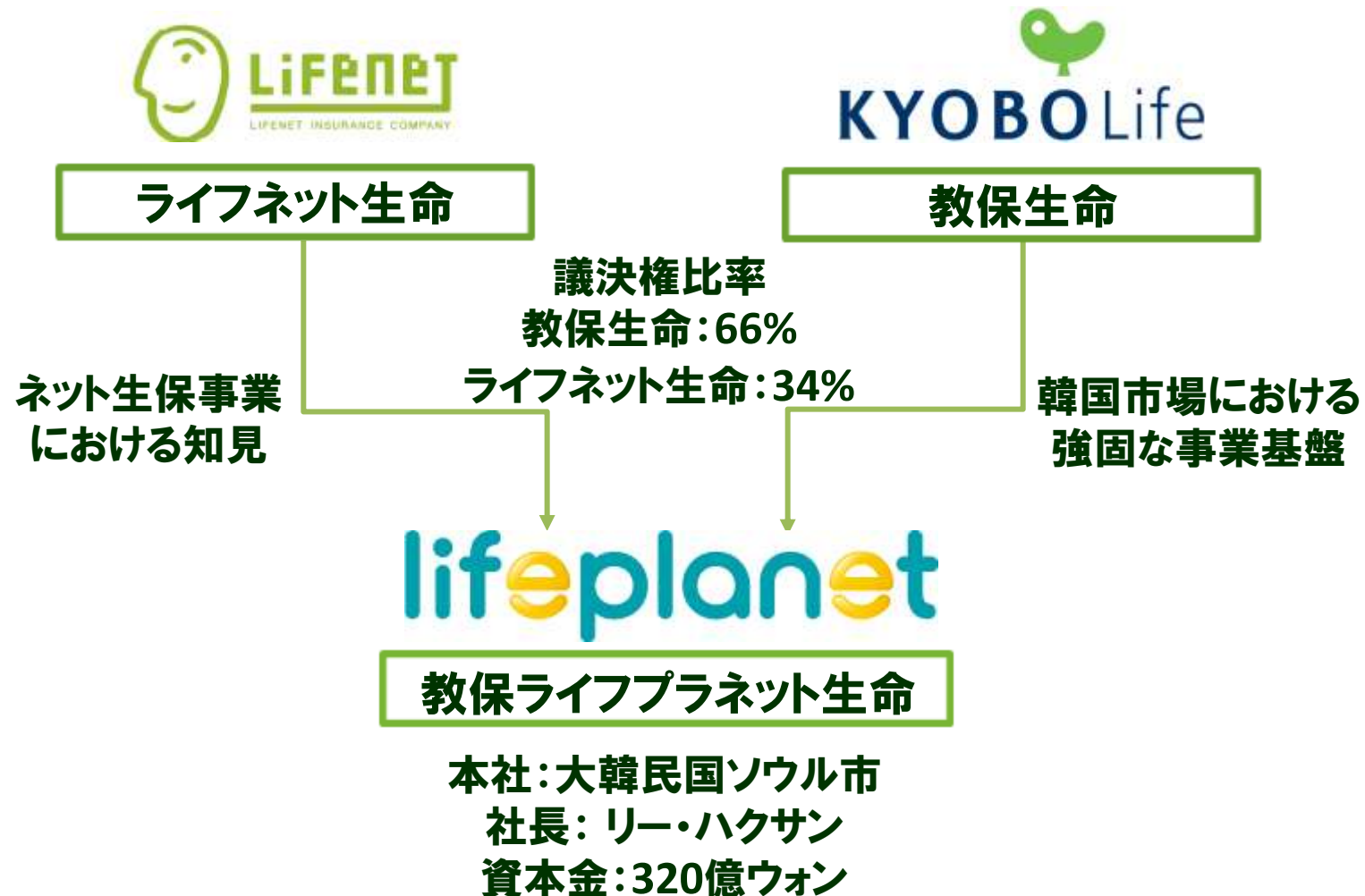
ライフネット生命
出口治明 代表取締役会長兼CEO(中左)
岩瀬大輔 代表取締役社長兼COO(左)

教保生命
シン・ヨンギル 社長(中右)
教保ライフプラネット生命
リー・ハクサン 社長(右)

教保ライフプラネット生命誕生



■ 韓国初のネット専業生保として12月開業予定



■ 日本と類似した韓国の市場環境

韓国の生命保険市場

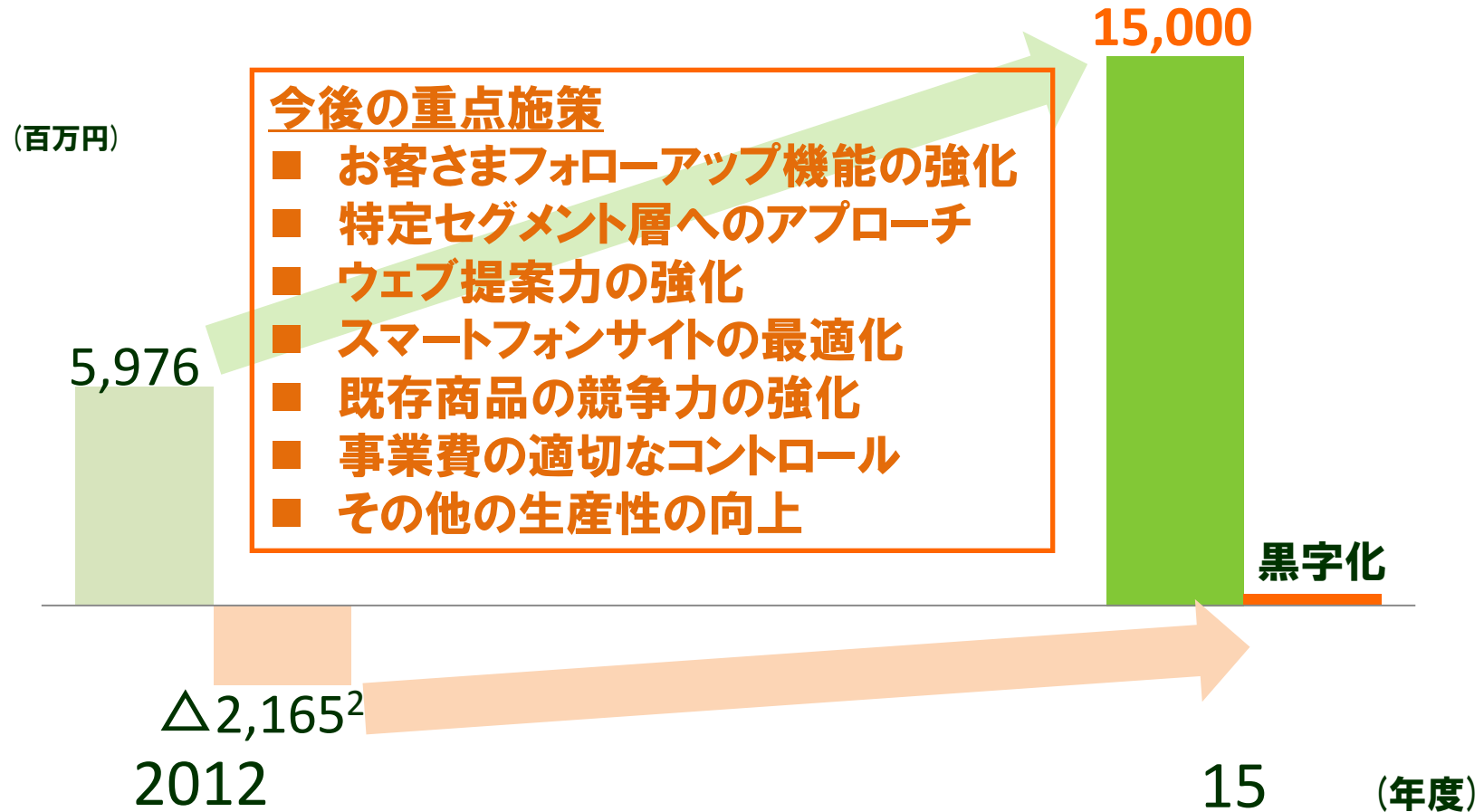
- ・世界第8位(保険料収入ベース)の一大市場
- ・規制緩和等に伴いチャネルの多様化が進行
- ・若年層を中心にネット活用の金融取引が盛んに
- ・インターネットによる生命保険販売に8社が参入



2013年12月の開業に向けて準備を進めるとともに、
2016年末までの保有契約件数10万件を目標に

中期計画の達成に向けて

■ 2015年度経常収益150億円、 実質的な経常損失の黒字化¹を目指す



1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益
2. 責任準備金の算出方法変更の影響額 501百万円を除く

ライフネットの生命保険マニフェスト



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、私たち自身で作った私たちの手から、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あっ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。**



<http://ir.lifenet-seimei.co.jp/>

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。

補足資料

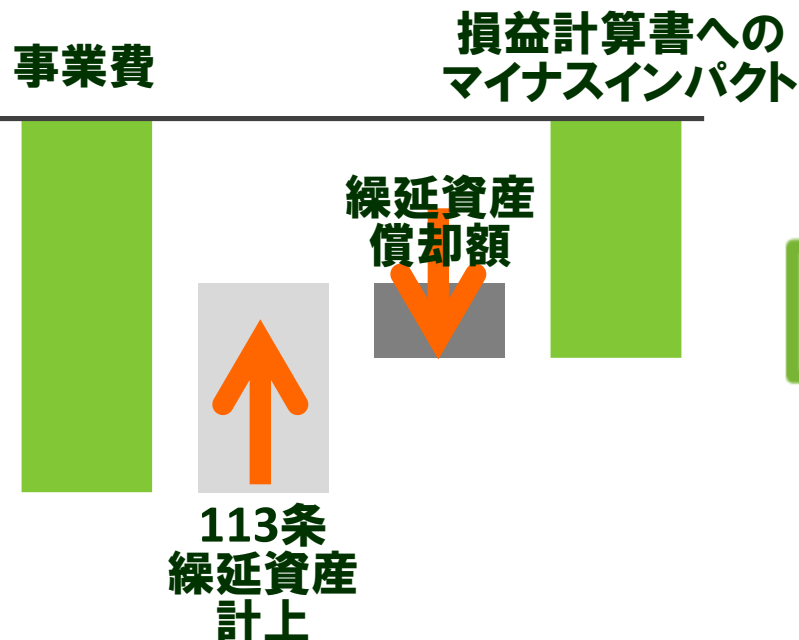


保険業法第113条繰延資産の影響

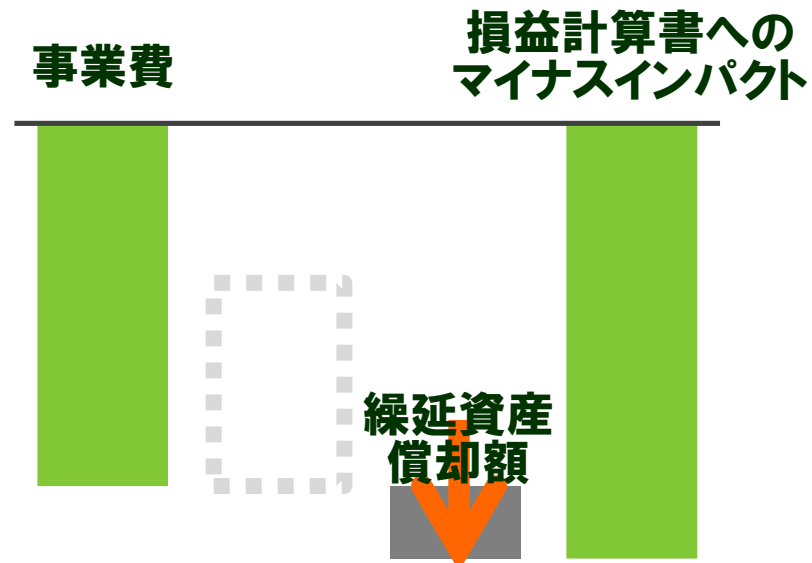
■ 2013年度から事業費の繰延ができず、償却負担が発生

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)

アプレイサル・バリュー(AV)
- 成長可能性の評価 -

