

事業説明会



LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY

2012年6月24日
ライフネット生命保険株式会社

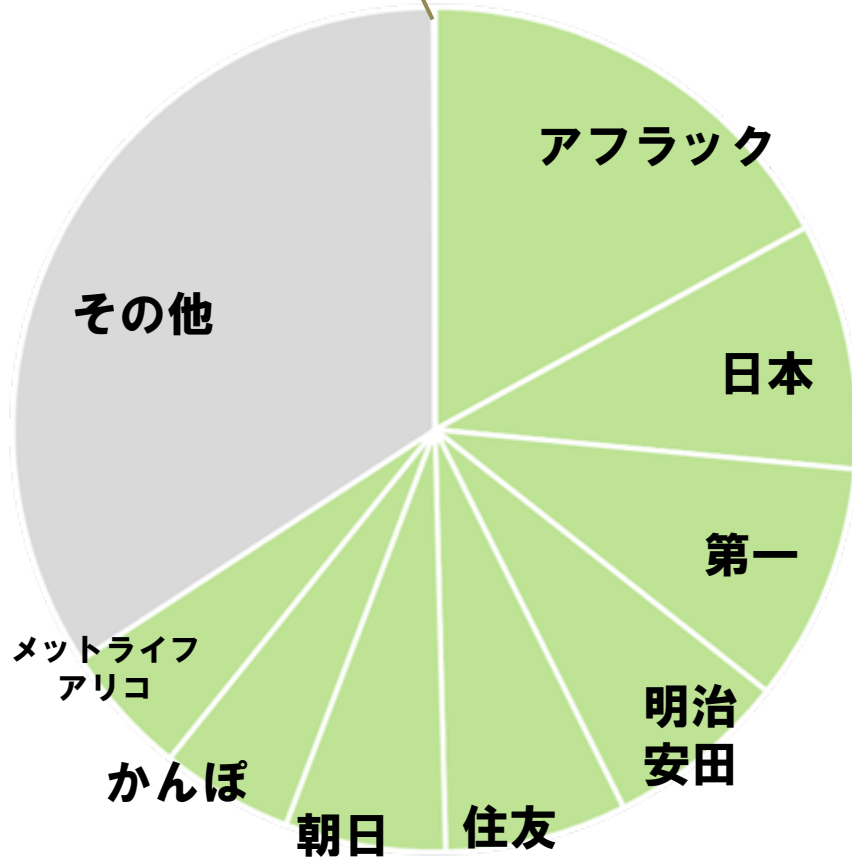
市場規模と当社シェア



事業説明会 LIFENET

保有契約件数シェア(2010年度)

ライフネット



■ 年間40兆円¹、
1,200万件¹の
巨大市場

■ 当社シェアは
0.1%²

1. 市場規模は、保険料等収入(生命保険)及びJA共済、全労済、全国生協連等の制度共済の共済掛金の合計。件数(1,200万件)は、社団法人生命保険協会加盟全47社の個人保険 新契約件数の合計(2010年度 12,776,487件)。
2. 保有契約件数ベース。当社の2011年度末の保有契約件数(118,040件)を、過去2年間の生命保険協会加盟全社合計の保有契約件数の平均約119百万件で除して算出。

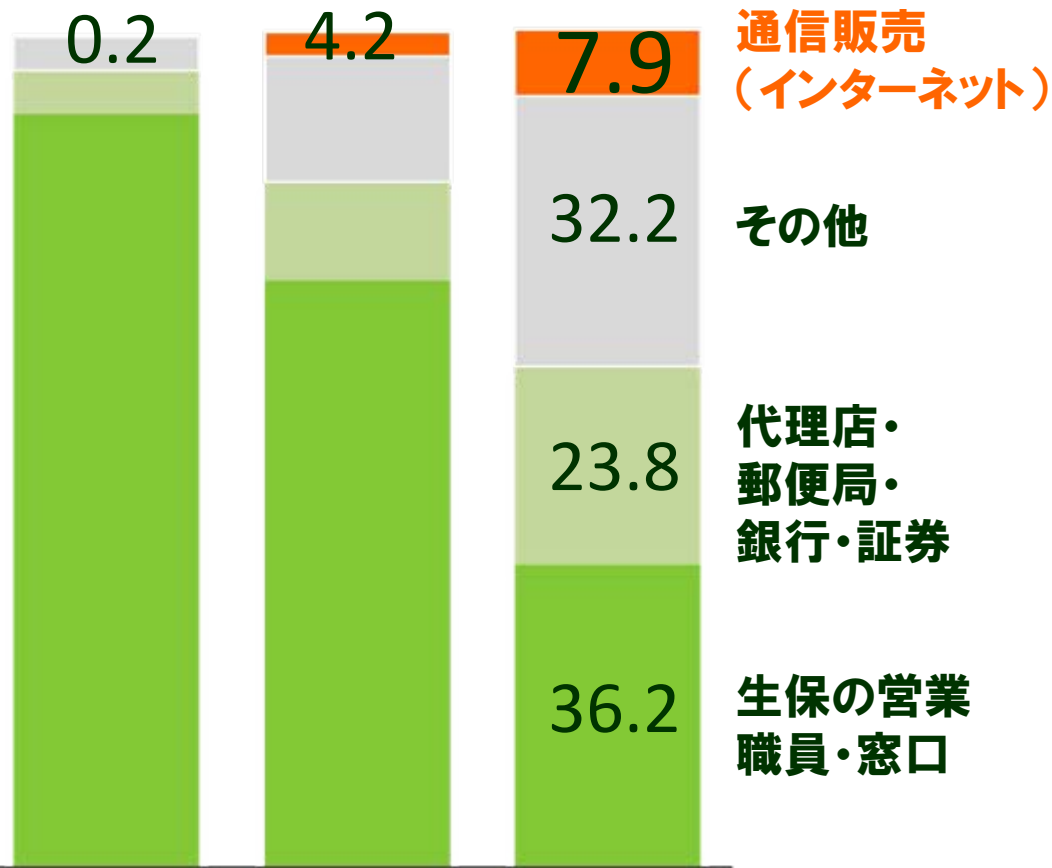
出所：社団法人生命保険協会 生命保険事業概況

加入チャンネル



事業説明会 LIFENET

加入チャンネル内訳(%)



■ インターネット
経由の加入は
拡大見込

1997年 2009年 今後の意向

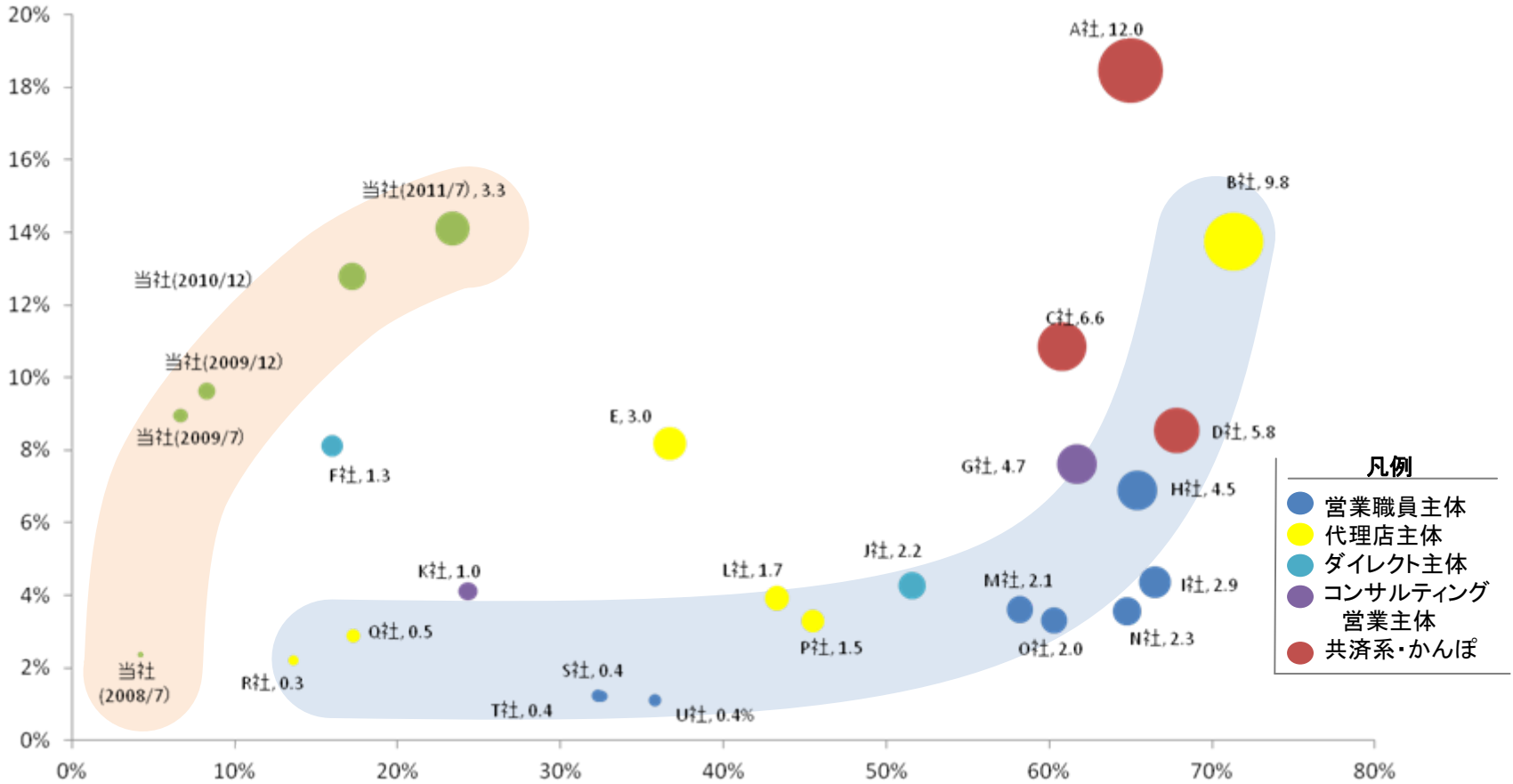
ブランディング



事業説明会 LIFENET

「支持度」を維持しつつ「認知度」を拡大

「支持度」³ = 「加入意欲者数」² ÷ 「認知者数」¹



「認知度」=「認知者数」÷「総回答者数」

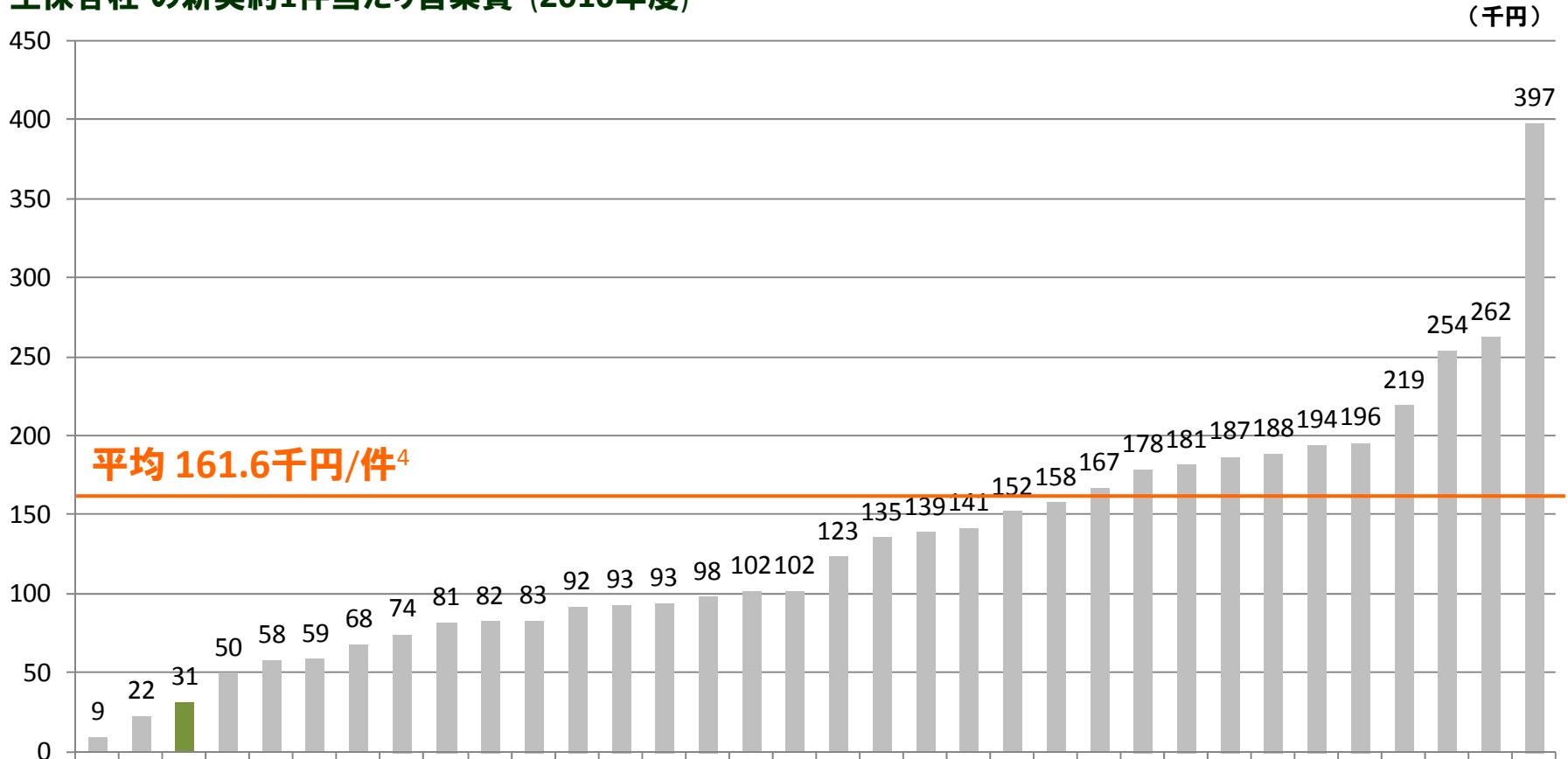
1. 質問項目「あなたご存知の生命保険会社をお選びください」(複数回答)の回答者数。
2. 質問項目「あなたが今後、最も加入したい生命保険会社はどちらですか？」の回答者数。
3. 「加入意欲者数」÷「回答者総数」。



販売効率

■ 業界最高水準¹の販売効率

生保各社²の新契約1件当たり営業費³ (2010年度)



1 販売効率の高さが比較保険会社(34社)において上位10%に含まれていることから、「業界最高水準」を使用

2 次の会社を除く。①個人年金保険を中心に販売する会社②銀行販売を主なチャネルとする会社

3 営業費÷新契約件数により算出。ただし、営業費＝営業活動費＋営業管理費 / 新契約件数＝「個人保険」「個人年金保険」の合計とした。

4 新契約件数による加重平均値。

顧客サービス



事業説明会 LIFENET

顧客サービス指標(2011年度)

苦情比率(対総相談件数)
0.7%¹

解約失効率
6.4%¹

保険金支払平均所要日数²
3.12日¹

各種の表彰や評価

日経ヴェリタス プロに聞いた(死亡保障部門)
「入りたい保険ランキング」第1位 

週刊ダイヤモンド プロが選ぶ(死亡保障部門)
「自分が入りたい保険」第1位 

週刊東洋経済「『いざ』という時の頼れる保険」特集
コールセンター実態調査 Aランク

¹ 各数値は2011年度 通期。解約失効率は件数率(対経過保有契約)。

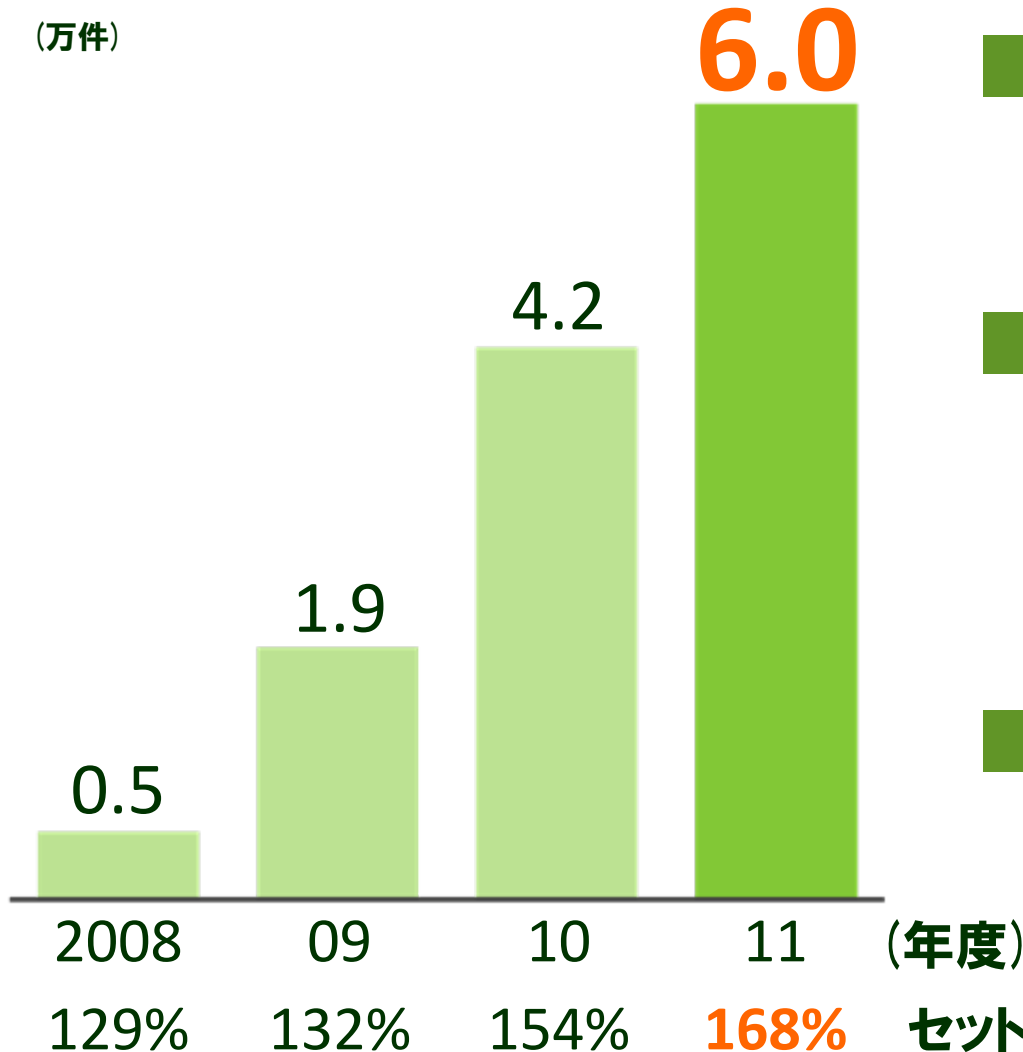
² 請求書類の不備の補完に要した日数は除く。また、事実の確認後に保険金等をお支払いした事案については平均所要日数の計算に含めていない。

新契約



事業説明会 LIFENET

(万件)



■ 新契約件数

1.4倍¹

■ 認知度の高まり²
が、サイト流入増
に寄与

■ セット率³ 168%
へ向上

1. 2010年度対比。

2. マイボイスコム株式会社によるインターネット調査『生命保険のイメージ』における当社の認知度：17.1%（2010年12月）→ 32.3%（2011年12月）へ上昇

3. 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。

保有契約



事業説明会 LIFENET

(万件)

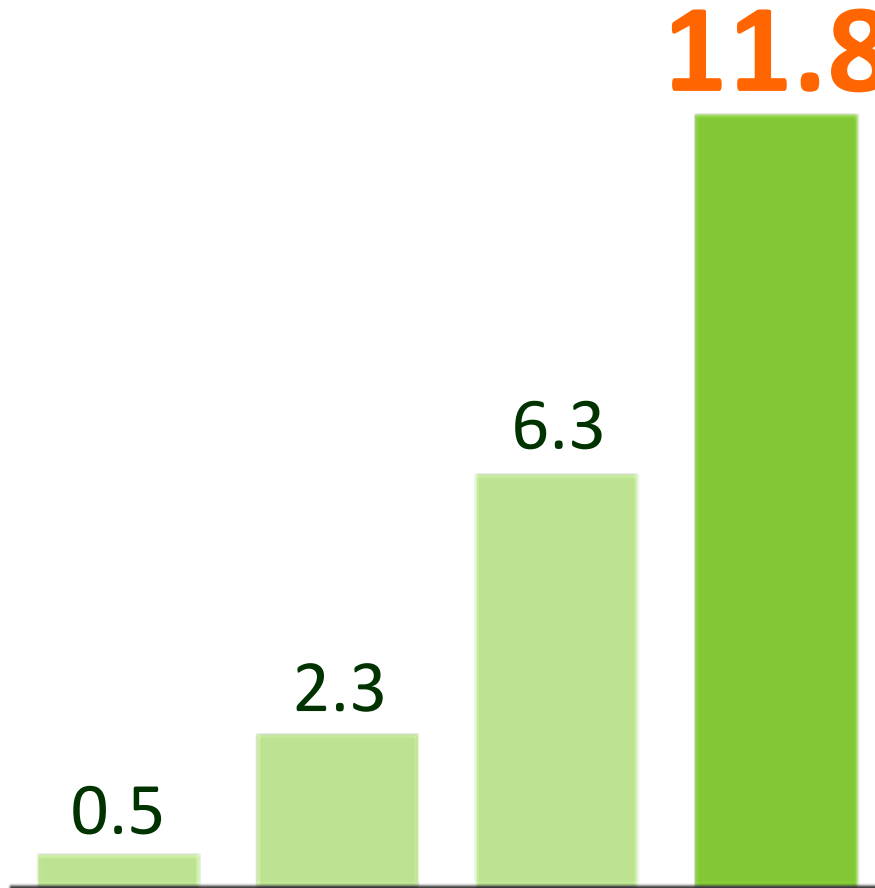
11.8

■ 保有契約件数

1.9倍¹

■ 年換算保険料²

48億円



2008 09 10 11 (年度)

2.4 10.4 26.5 48.7 年換算保険料 (億円)²

1. 2010年度末対比。

2. 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

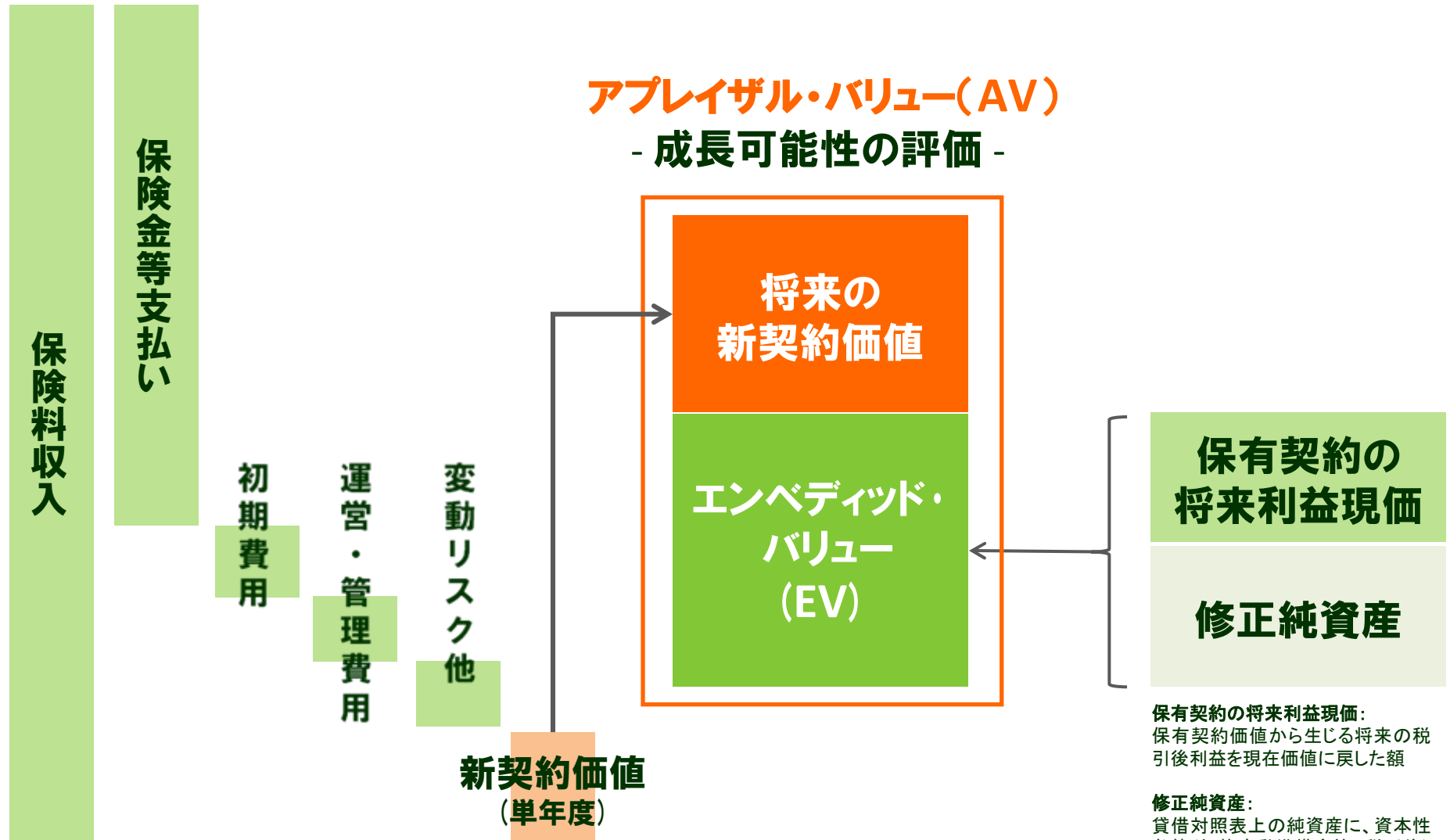
「EV」「新契約価値」の考え方



事業説明会 LIFENET

(イメージ図：全て現在価値ベース)

アプライザル・バリュア(AV) - 成長可能性の評価 -



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

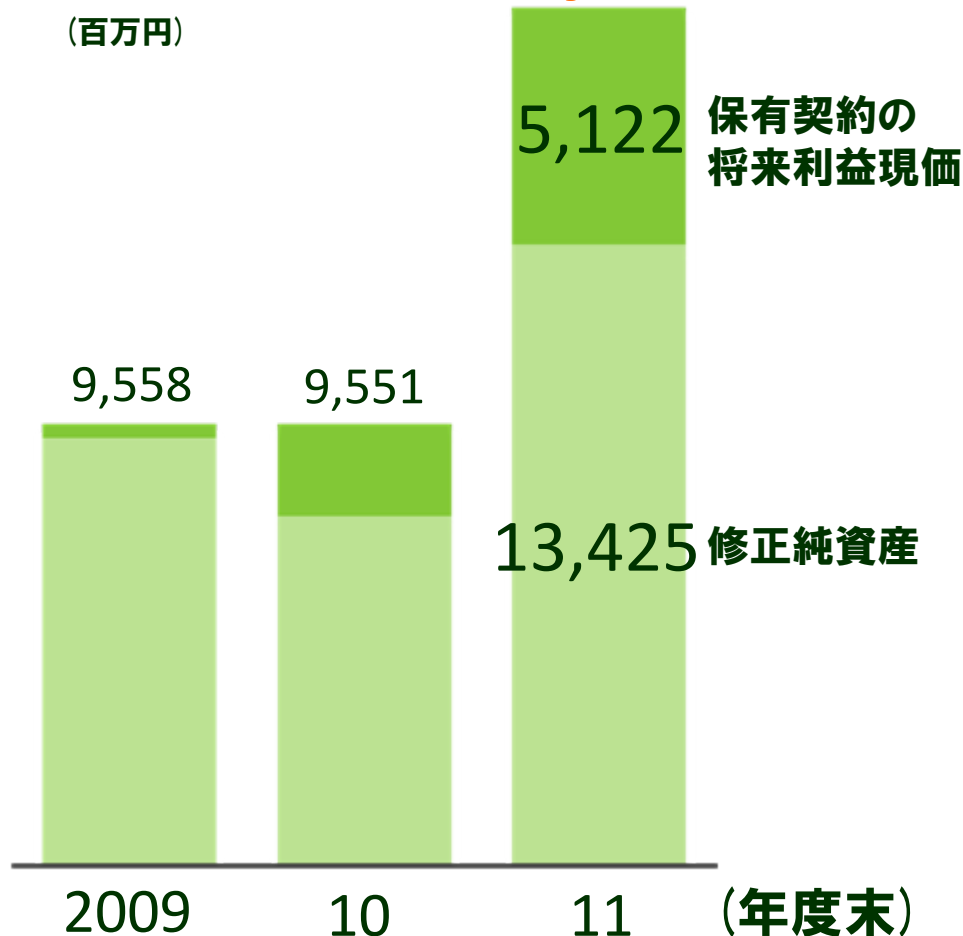
EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)



事業説明会 LIFENET

18,547

(百万円)



■ 保有契約の
将来利益現価

258%

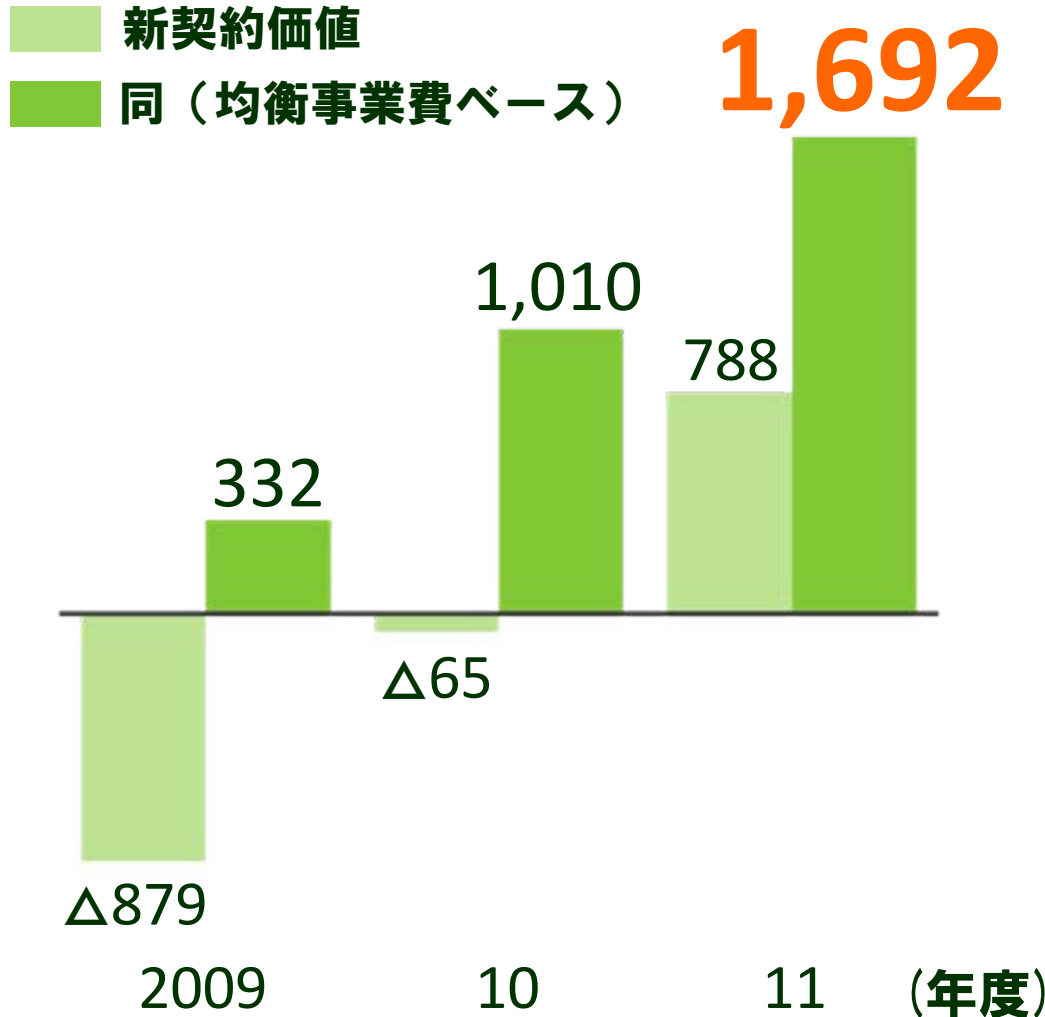
■ 増資により修正
純資産増加

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。

新契約価値



(百万円)



■ 新契約価値
(均衡事業費ベース¹)
前年度比
167%²

1. EEVおよび新契約価値の計算に用いた事業費の前提について、1件あ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している。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

2. 2010年度 1,010百万円 → 2011年度 1,692百万円

■ IRマニフェスト

- オープンな対話、わかりやすさ、公平性、長期的視野、挑戦

■ 情報開示の**早期化・範囲拡大**

- 各種実績値、中長期の経営方針等の開示範囲の拡大・早期化を検討

■ 業績予想は**開示せず**

- 保険金等支払金の変動リスク、生命保険会計の保守性等を勘案

対処すべき課題



- 認知度の全国的な向上
- サービス水準の飽くなき向上
- 契約件数の拡大に備えた事務手続きの更なる省力化・自動化の推進
- 資産運用に係る体制の充実

対処すべき課題



- 統合的リスク管理の高度化
- 単年度黒字化の達成
- 女性や若者がさらに活躍しやすい、
多様性に富んだ組織づくり

事業説明会



LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY

ご出席いただき、誠にありがとうございました。