

会社情報

1 会社の概況及び組織	16	6 販売商品	31
1. 沿革	16	1. 販売商品一覧	31
2. 取締役・執行役	18	2. ご契約の流れ	32
3. 従業員等の状況	20	3. 付加保険料の開示	32
4. 経営の組織	20	7 保険金・給付金のお支払い	33
5. 資本金の推移	21	1. 保険金・給付金の支払状況	33
6. 株式の総数	21	2. 支払事案の概要	34
7. 株式の状況	21	3. 支払不可事由該当事案の概要	34
8. 主要株主の状況	21	8 保険会社の運営	35
9. 会計監査人の名称	21	1. コーポレート・ガバナンスの状況	35
10. 会計参与の氏名又は名称	21	2. コンプライアンス体制の整備状況	36
2 保険会社の主要な業務の内容	22	3. ERM・リスク管理体制の整備状況	36
1. 主要な業務の内容	22	4. 情報セキュリティ管理体制の整備状況	37
2. 経営方針	22	5. 第三分野保険のストレステスト及び負債十分性テストについて（保険業法第121条第1項第1号の確認（第三分野保険に係るものに限る。）の合理性及び妥当性）	37
3 2020年度経営指標等の報告	23	6. お客さまの個人情報の保護	37
1. 主要業績	23	7. 反社会的勢力への対応に関する基本方針	38
2. 三利源の開示（基礎利益の内訳）	24	8. 公共福祉活動、厚生事業団活動の概況	38
3. ソルベンシー・マージン比率の開示	26		
4. エンベディッド・バリュー（EV）の状況	27		
4 直近事業年度における事業の概況	28		
5 お客さまとのコミュニケーション	29		
1. ご契約者との集い	29		
2. お客さまの相談・苦情への対応状況	29		
3. お客さまに対する情報提供	30		
4. 商品に関する情報提供	30		
5. 営業職員・代理店教育・研修の概略	30		

1 会社の概況及び組織

1. 沿革

2006年

10月	あすかDBJ投資事業有限責任組合、マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社（現マネックスグループ株式会社）から出資を受け、生命保険準備会社「ネットライフ企画株式会社」を設立
-----	---

2007年

8月	本社を東京都千代田区麹町へ移転
----	-----------------

2008年

3月	「ライフネット生命保険株式会社」に商号変更
4月	生命保険業免許取得
5月	営業開始
8月	第1回ご契約者との集い「ふれあいフェア」を開催
11月	付加保険料率を全面開示

2009年

6月	日本初となるモバイルサイトでの生命保険申し込み受付サービスを開始
8月	保有契約件数1万件を突破 日本最大級の保険比較サイト「保険市場」を運営する株式会社アドバンスクリエイトと資本業務提携

2010年

2月	生命保険では初の本格的な個人向け就業不能保険「働く人への保険」の販売を開始
----	---------------------------------------

2011年

6月	ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー（EEV）の開示を開始
12月	保有契約件数10万件を突破

2012年

3月	東京証券取引所マザーズに上場
6月	スマートフォンによる生命保険申し込み受付サービスを開始
10月	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）の販売を開始

2013年

2月	保有契約者数10万人を突破
----	---------------

2014年

3月	医療保険の給付金請求手続きがウェブサイトから24時間可能となる環境を整備
5月	リニューアルした定期死亡保険「かぞくへの保険」、終身医療保険の新商品「新じぶんへの保険」、「新じぶんへの保険レディース」の販売を開始
8月	人生と仕事とお金について考えるウェブメディア「ライフネットジャーナル オンライン」をオープン

2015年	
4月	契約時の必要書類をスマホなどで撮影し、ウェブサイトから提出可能とする環境を整備 KDDI株式会社と資本業務提携契約を締結
11月	同性パートナーを死亡保険金受取人に指定可能とする取扱いを開始
2016年	
3月	業界初、医療保険の給付金請求手続きがオンラインで完結
4月	KDDI株式会社との協業により、「auの生命ほけん」の販売を開始
6月	就業不能保険の新商品「働く人への保険2」の販売を開始
7月	生命保険会社で初めて「LINEビジネスコネクト」を活用した保険相談サービスを開始
9月	コンタクトセンターの日曜・祝日営業（保険相談のみ）を開始
12月	還付金付き「auの生命ほけん」の販売を開始 申し込み手続きをペーパーレス化
2017年	
6月	「お客さま本位の業務運営に関する方針」を公表
8月	働く人のためのがん保険「ダブルエール」の販売を開始
11月	先進医療給付金の直接支払いサービスを開始
2018年	
4月	リニューアルした定期死亡保険「かぞくへの保険」の販売を開始
5月	開業10周年
11月	新たな経営方針を策定
2019年	
1月	保有契約件数30万件を突破
12月	終身医療保険「じぶんへの保険3」、「じぶんへの保険3レディース」の販売を開始 KDDI株式会社、auフィナンシャルホールディングス株式会社との三社間で業務提携契約を締結
2020年	
2月	保険募集代理店として、株式会社justInCaseが提供するP2P保険「わりかん がん保険」の販売を開始
4月	「セブン・フィナンシャルサービスの生命ほけん」の販売を開始
7月	アジア、欧州を中心とする海外市場から資本調達を実施
9月	保有契約件数40万件を突破
2021年	
2月	株式会社マネーフォワードと業務提携契約を締結
5月	合併会社（子会社）「ライフネットみらい株式会社」を設立
6月	就業不能保険の新商品「働く人への保険3」の販売を開始
7月	「マネーフォワードの生命保険」の販売を開始

2. 取締役・執行役 (男性8名、女性1名 取締役及び執行役のうち、女性比率11%)

(2021年7月1日現在)

役職名	氏名	主な経歴
代表取締役社長	もり 森 亮 介	2007年 4月 ゴールドマン・サックス証券株式会社入社 2012年 9月 当社 入社 2013年 5月 当社 企画部長 2016年 1月 当社 執行役員 経営戦略本部長 2017年 4月 当社 執行役員 営業本部長 2017年 6月 当社 取締役 執行役員 営業本部長 2018年 6月 当社 代表取締役社長 (現任)
取締役副社長 執行役員	こ 木 庭 康 宏	2002年 4月 厚生労働省入省 2010年 9月 当社 入社 2013年10月 当社 法務部長 2015年 6月 当社 執行役員 チーフ・コンプライアンス・オフィサー 2016年 1月 当社 執行役員 コーポレート本部長 チーフ・コンプライアンス・オフィサー 2016年 6月 当社 執行役員 コーポレート本部長 2017年 4月 当社 執行役員 経営戦略本部長 2017年 6月 当社 取締役 執行役員 経営戦略本部長 2019年 7月 当社 取締役 執行役員 営業本部長 2021年 5月 ライフネットみらい株式会社 社外取締役 (現任) 2021年 6月 当社 取締役副社長 執行役員 営業本部長 (現任)
取締役 執行役員	こん 近 藤 良 祐	2003年 4月 パイオニア株式会社入社 2009年10月 株式会社かんぽ生命保険入社 2012年 3月 当社 入社 2016年 1月 当社 経営戦略本部 経営企画部長 2017年 4月 当社 営業本部 営業企画部長 2018年 6月 当社 執行役員 営業本部長 2019年 7月 当社 執行役員 担当：経営企画部、商品開発部、資産運用部 2021年 6月 当社 取締役 執行役員 (現任)
取締役 執行役員	よこ 横 澤 淳 平	2003年 4月 NTTデータネットワーク株式会社 (現 株式会社 NTT データ・フィナンシャルコア) 入社 2008年 5月 当社 入社 2018年 4月 当社 営業本部 KDDI事業部長 2020年 7月 当社 お客さまサービス本部 事務企画部長 2021年 4月 当社 執行役員 システム戦略本部長 2021年 6月 当社 取締役 執行役員 お客さまサービス本部長、 システム戦略本部長 (現任)
取締 役	みず 水 越 豊	1980年 4月 新日本製鐵株式会社 (現 日本製鉄株式会社) 入社 2004年 5月 ポストン コンサルティング グループ シニア・ヴァイス・プレジデント 2005年 1月 同社 日本代表 2016年 1月 同社 シニア・パートナー・アンド・マネージング・ディレクター 2016年 6月 当社 社外取締役 (現任) アサガミ株式会社 社外取締役 (現任) 2018年 1月 ポストン コンサルティング グループ シニア・アドバイザー (現任) 2018年 6月 株式会社カプコン 社外取締役 (現任) 2020年 1月 株式会社ADKホールディングス 社外取締役 (監査等委員) (現任)
取締 役	さい 齊 藤 剛	1989年 3月 第二電電株式会社 (現 KDDI株式会社) 入社 2014年 4月 同社 コンシューマ事業企画本部コンシューマ事業管理部長 2019年 4月 同社 経営管理本部経営管理部長 2021年 4月 auフィナンシャルホールディングス株式会社 執行役員常務 (現任) auフィナンシャルサービス株式会社 取締役 (現任) auペイメント株式会社 取締役 (現任) 2021年 6月 当社 社外取締役 (現任)

役職名	氏名	主な経歴
取締役 (常勤監査等委員)	やま しま たか ひろ 山 崎 隆 博	1981年 4月 日本生命保険相互会社入社 2004年 3月 同社 国際業務部担当部長 2005年 3月 同社 米国法人社長 2007年12月 同社 証券管理部長 2009年 6月 日本ベンチャーキャピタル株式会社 常勤監査役 2013年 6月 同社 取締役企画業務部長 2015年 6月 当社 入社 執行役員 保険金部長 2016年 1月 当社 執行役員 お客さまサービス本部長 2018年 6月 当社 お客さまサービス本部長補佐 2019年 2月 当社 経営戦略本部長補佐 2019年 6月 当社 常勤監査役 2021年 5月 ライフネットみらい株式会社 社外監査役 (現任) 2021年 6月 当社 取締役 (常勤監査等委員) (現任)
取締役 (監査等委員)	はやし けい こ 林 敬 子	1986年 4月 東京国税局入局 1990年10月 監査法人トーマツ (現 有限責任監査法人トーマツ) 入所 1994年 3月 公認会計士登録 2006年 7月 監査法人トーマツ (現 有限責任監査法人トーマツ) パートナー 2013年10月 デロイト トーマツ グループ D&I推進責任者 D&I担当パートナー 2016年 7月 日本公認会計士協会 常務理事 (現任) 2018年11月 トーマツチャレンジド株式会社 代表取締役 2020年 6月 当社 社外取締役 株式会社明電舎 社外取締役 (監査等委員) (現任) 2021年 2月 日本ファイルコン株式会社 社外監査役 (現任) 2021年 3月 日本ビルファンド投資法人 監督役員 (現任) 2021年 6月 当社 社外取締役 (監査等委員) (現任)
取締役 (監査等委員)	やま した とも ゆき 山 下 知 之	1998年 4月 株式会社東京三菱銀行 (現 株式会社三菱UFJ銀行) 入行 2000年 2月 タワーズペリン (現 ウィリス・タワーズワトソン) 入社 2004年 6月 ゴールドマン・サックス証券会社東京支店 (現 ゴールドマン・サックス証券株式会社) 入社 2010年 1月 同社 投資銀行部門アドバイザーグループヴァイス・プレジデント 2012年 3月 マクラガン・パートナーズ・アジア・インク (現 エーオンソリューションズジャパン株式会社) 入社 2015年 4月 同社 在日代表 2017年 1月 エーオンヒューイットジャパン株式会社 (現 エーオンソリューションズジャパン株式会社) マクラガン・金融法人部門ヘッド 2019年 7月 同社 代表取締役社長 (現任) 2020年 9月 Aon plcパートナー (現任) 2021年 6月 当社 社外取締役 (監査等委員) (現任)

(注) 水越豊、齊藤剛、林敬子及び山下知之の各氏は、社外取締役です。

3. 従業員等の状況

(1) 従業員の在籍・採用状況

区分	2019年度末 在籍数	2019年度 採用数	2020年度末 在籍数	2020年度 採用数	2019年度末		2020年度末	
					平均年齢	平均勤続年数	平均年齢	平均勤続年数
内勤職員	160名	27名	165名	21名	39.3歳	4.9年	40.0歳	5.2年
(男 性)	82	12	89	16	40.4	5.3	41.1	5.2
(女 性)	78	15	76	5	38.0	4.5	38.7	5.2
営業職員	-	-	-	-	-	-	-	-

(注) 当社には総合職・一般職の区分はありません。従業員には、正社員及び契約社員を含んでおります。また、他社からの出向者を含み、当社からの出向者を含んでおります。なお、当社はインターネットを主な販売チャネルとしており、営業職員は在籍していません。

(2) 平均給与月額（内勤職員）

(単位：千円)

区分	2020年3月	2021年3月
内勤職員	559.8	555.5

(注) 平均給与月額は税込定例給与であり、賞与及び時間外手当を含んでいません。

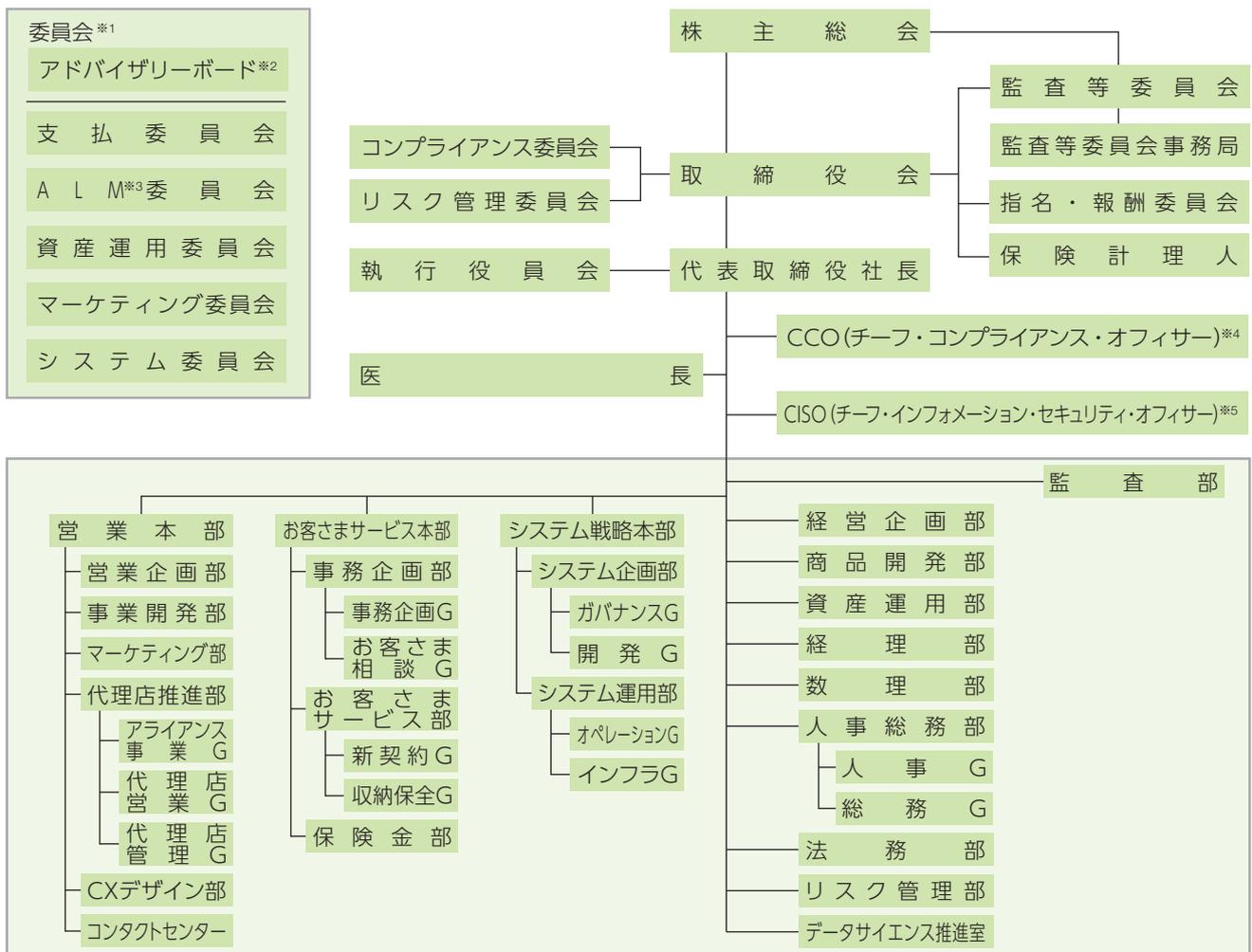
(3) 平均給与月額（営業職員）

該当事項はありません。

4. 経営の組織

(1) 組織図

(2021年7月1日現在)



*1 経営上重要な事項に対し有益な助言を得ることを目的として、各種委員会を設置しております。

*2 経営全般に対する大所高所からのアドバイスを確保するため、社外の有識者からなるアドバイザリーボードを組織しております。

*3 Asset Liability Management (資産・負債の総合管理)

*4 全社的なコンプライアンス強化の観点から、CCO(チーフ・コンプライアンス・オフィサー)を置き、法務部と連携してコンプライアンスを統括しております。

*5 情報資産の保護及び管理の重要性の観点から、CISO(チーフ・インフォメーション・セキュリティ・オフィサー)を置き、必要な業務を統括しております。

(2) 店舗網一覧

当社はインターネットを主な販売チャネルとしていることから、店舗を有していません。

5. 資本金の推移

(単位：百万円) (2021年3月31日現在)

年月日	増(減)資額	増(減)資後資本金	摘要
2006年10月23日	-	50	設立
2007年 5月21日	750	800	増資
2007年 5月31日	210	1,010	増資
2007年12月26日	2,990	4,000	増資
2008年 3月31日	2,600	6,600	増資
2012年 3月14日	3,878	10,478	増資
2012年 4月 1日～2013年 3月31日	6	10,484	新株予約権の行使
2013年 4月 1日～2014年 3月31日	15	10,500	新株予約権の行使
2015年 5月22日	1,520	12,020	増資
2016年 4月 1日～2017年 3月31日	116	12,136	新株予約権の行使
2019年 4月 1日～2020年 3月31日	63	12,200	譲渡制限付株式報酬・新株予約権の行使
2020年 4月 1日～2021年 3月31日	4,531	16,731	増資・譲渡制限付株式報酬・新株予約権の行使

6. 株式の総数

(2021年3月31日現在)

発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式総数	60,611,136株
株主数	5,109名

7. 株式の状況

(1) 発行済株式の種類等

(2021年3月31日時点)

発行済株式	種類	発行数	内容
	普通株式	60,611,136株	-

(2) 大株主

(2021年3月31日現在)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
auフィナンシャルホールディングス株式会社	12,800,000	21.11
JP MORGAN CHASE BANK 380742	5,683,900	9.37
MSIP CLIENT SECURITIES	4,382,464	7.23
株式会社セブン・フィナンシャルサービス	3,250,000	5.36
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS	2,495,279	4.11
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	2,124,800	3.50
BNYMSANV RE BNYMIL RE LF RUFFER JAPANESE FUND	1,781,800	2.93
INTERACTIVE BROKERS LLC	1,674,300	2.76
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,671,100	2.75
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 384513	1,663,200	2.74
計	37,526,843	61.91

(注) 1. 持株比率は自己株式(127株)を控除して計算しております。

2. Swiss Re Life Capital Ltdから、2017年3月21日付けで公衆の縦覧に供されている大量保有報告書において、2017年3月17日時点で、5,683,900株を取得した旨の報告を受けておりますが、株主名簿の記載に基づき、「(2)大株主」には名称を記載しておりません。

8. 主要株主の状況

(2021年3月31日現在)

名称	主たる営業所 又は事務所の所在地	資本金又は 出資金	事業の内容	設立年月日	株式等の総数等に 占める所有株式等の割合
auフィナンシャル ホールディングス 株式会社	東京都中央区	20,000百万円	銀行法・保険業法により子会社とすることができる会社の経営管理、その他当該業務に付帯する業務、および銀行法・保険業法により銀行持株会社・保険持株会社が営むことができる業務	2019年4月1日	21.11%

9. 会計監査人の名称 (2021年6月15日現在)

有限責任 あずさ監査法人

指定有限責任社員・業務執行社員 公認会計士 秋山 範之

指定有限責任社員・業務執行社員 公認会計士 廣瀬 文人

10. 会計参与の氏名又は名称

該当事項はありません。

2 保険会社の主要な業務の内容

1. 主要な業務の内容

当社は、2006年10月23日に設立され、保険業法に基づく免許・認可を得て2008年5月18日より営業を開始した、インターネットを主な販売チャネルとする生命保険会社です。相互扶助という生命保険の原点を忘れず、「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ことで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する」という経営理念のもと、生命保険事業を営んでおります。主な事業内容は以下のとおりです。なお、当社は生命保険事業の単一セグメントとなっております。

(1) 保険引受業務

生命保険業免許に基づき、人の生存又は死亡に関して一定額の保険金等を支払うことを約し保険料を収受する保険の引受業務を営んでおります。

(2) 資産運用業務

保険業法、同法施行規則に定めるところにより、生命保険の保険料として収受した金銭その他の資産の運用業務を営んでおります。

(3) 業務の代理・事務の代行業務

他の保険会社等の業務の代理または事務の代行を行っております。

2. 経営方針

当社は、2018年11月に経営方針を策定し、経営目標に「EEVの早期の1,000億円到達を目指す」ことを掲げ、重点領域である「顧客体験の革新」及び「販売力の強化」に取り組むことで着実な成長を続けています。EEVは、2021年3月末時点で951億円に達し、経営目標である1,000億円到達が近づいています。そのため、当社は、経営目標を「EEVの早期の2,000億円到達を目指す」ことに変更し、より一層の成長と高い収益力の実現を目指します。

経営方針の骨子は以下のとおりです。

経営方針の骨子

経営理念	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ことで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する
目指す姿	オンライン生保市場の拡大を力強く牽引するリーディングカンパニー
重点領域	・顧客体験の革新 デジタルテクノロジーを活用し、全てのサービスを質的に高め進化させる ・販売力の強化 積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、圧倒的な集客を実現する
経営目標	EEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー）を企業価値を表す重要な経営指標とし、早期の2,000億円到達を目指す

2020年度は、新型コロナウイルス感染症の拡大により、社会全体の行動様式が大きく変化しました。この変化をオンライン生保としての当社の価値をより多くのお客さまに提供する事業機会であると捉え、2020年7月の海外公募増資により得た成長資本を活用しながら重点領域に注力することで、さらなる成長と生命保険のインターネット企業への変革を目指します。

そのために、当社は以下の対処すべき課題に対して取組みを推進してまいります。

(1) 新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症によって、事業環境やお客さまの行動様式に急速な変化が起きています。当社は、この大きな変化に柔軟に対応できるよう、システム開発等を行うことで、時代に合った商品・サービスの提供を実現します。また、従業員の働き方の観点においても、多様性を尊重しながら、生産性の向上と効率的な事業運営ができるよう当社内の体制整備を進めるとともに、組織力を強化するための取組みを図ります。

(2) 保有契約業績の持続的な成長

当社は、重点領域の「顧客体験の革新」と「販売力の強化」に取り組むことで、新契約業績の持続的な成長及び解約失効率の改善等を行い、保有契約業績の2桁パーセント成長を目指します。

「顧客体験の革新」においては、お客さま視点でストレスフリーな商品・サービスの設計・開発を行うとともに、お客さまの当社に対するエンゲージメントを高めることで長期にわたる信頼関係を構築し、保有契約の拡大を図ります。デジタルデータの分析に注

かし、お客さまとの接点を一元管理することで、それぞれのお客さまにあった質の高いコミュニケーションを実現し、ニーズにそった商品・サービスを提供します。また、当社は2021年6月に就業不能保険の新商品「働く人への保険3」を発売しました。個人向け就業不能保険をいち早く採り入れた生命保険会社として、働けなくなるリスクに備えるだけでなく、就業不能状態から回復して再び働くことをサポートするという新しいコンセプトのもと、保障内容を拡充しています。当社がお客さまに対して提供するものは、生命保険の保障だけに留まらず、お客さまが当社と接するすべてのプロセスにおけるより良い顧客体験であると捉え、その価値を向上させるための取組みを推進します。

次に、「販売力の強化」においては、インターネットチャネルとホワイトレーベルチャネルの2つの軸でより多くのお客さまに当社の価値を提供してまいります。インターネットチャネルでは、引き続きテレビCMの継続的な投下等によるブランド力のさらなる向上やオンライン広告の効果的な活用に加え、主に若年層をターゲットとしたマーケティングを推進します。また、ホワイトレーベルチャネルでは、パートナー企業のブランド力を活用して、パートナー企業の顧客基盤に向けて、当社のわかりやすく、安くて便利な商品・サービスの提供を引き続き行います。KDDI株式会社を通じた「auの生命ほけん」の販売に加え、2020年4月からは株式会社セブン・フィナンシャルサービス、2021年7月からは株式会社マネーフォワードを通じて商品を販売しています。

(3) 生命保険のインターネット企業への変革

当社は、オンライン生保市場を力強く牽引するリーディングカンパニーを目指して、生命保険のインターネット企業となるための取組みを加速します。すなわち、当社が開業来積み重ねてきたオンライン生保としてのノウハウと当社ウェブサイトのトラフィックを活用して、お客さまと生命保険サービスをつなぐオンラインの生命保険プラットフォームの構築を目指します。

その一環として、オンラインの保険代理店事業を行う「ライフネットみらい株式会社」を子会社として設立しました。当子会社は、当社と株式会社MILIZEとの合併会社となります。MILIZE社の有するAIと金融工学のテクノロジーを活用しながら、生命保険の販売をより便利にすることに加え、お客さまの生命保険に関わる課題を解決するとともに、お客さまに寄り添ったサービスを提供する予定です。

また、今後もシステム基盤への投資を行います。構築したシステム基盤を活用して、より迅速にお客さまに対するサービスの開発を実現します。

3 2020年度経営指標等の報告

1. 主要業績

2020年度の新契約件数は、前事業年度比124.3%の100,587件、新契約の年換算保険料は、前事業年度比122.5%の4,167百万円となりました。2020年度末時点での保有契約件数は、前事業年度末比120.5%の439,945件、保有契約の年換算保険料は、前事業年度末比120.6%の18,580百万円となりました。

(単位：百万円)

新契約の状況	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
新契約件数	29,741件	39,175件	64,435件	80,911件	100,587件
新契約金額（新契約高）	158,942	184,857	341,931	411,625	575,248
年換算保険料	1,338	1,693	2,749	3,401	4,167
うち医療保障・生前給付保障等	842	1,097	1,608	2,016	2,260

保有契約の状況	2016年度末	2017年度末	2018年度末	2019年度末	2020年度末
保有契約件数	239,800件	263,847件	308,854件	365,171件	439,945件
定期死亡保険	122,952件	131,256件	150,808件	175,713件	213,597件
終身医療保険	71,172件	76,606件	85,968件	100,280件	120,216件
定期療養保険	10,462件	9,924件	9,493件	9,105件	8,840件
就業不能保険	35,214件	42,629件	49,214件	54,665件	59,567件
がん保険	—	3,432件	13,371件	25,408件	37,725件
保有契約金額（保有契約高）	1,966,965	2,059,703	2,289,567	2,565,269	2,994,198
年換算保険料	10,033	11,075	12,993	15,404	18,580
うち医療保障・生前給付保障等	4,701	5,410	6,504	7,863	9,436
保有契約者数	152,545人	169,532人	197,669人	232,537人	279,243人

(単位：百万円)

収支の状況	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
経常収益	10,096	10,962	12,560	16,850	20,789
保険料等収入	9,816	10,616	12,159	16,455	20,282
資産運用収益	216	317	365	339	433
その他経常収益	63	28	35	55	73
経常費用	12,128	11,160	14,280	19,233	23,879
保険金等支払金	1,796	1,891	2,535	3,759	6,031
責任準備金等繰入額	3,638	3,684	4,070	5,072	6,310
資産運用費用	0	27	1	151	2
事業費	4,047	4,942	6,916	9,169	10,030
その他経常費用	2,646	613	757	1,081	1,503
経常損失(△)	△2,031	△197	△1,719	△2,382	△3,089
当期純損失(△)	△1,889	△249	△1,735	△2,400	△3,114
基礎利益	△1,936	△120	△1,656	△2,195	△2,874
(参考) 保険業法第113条 繰延資産考慮前経常損益	88	△197	△1,719	△2,382	△3,089

財政状態	2016年度末	2017年度末	2018年度末	2019年度末	2020年度末
総資産	31,934	35,541	38,247	41,144	54,501
純資産	13,645	13,387	11,773	9,400	15,806
ソルベンシー・マージン比率	2,723.0%	2,455.8%	2,085.2%	2,117.1%	2,647.1%

(注) 1. 個人保険の件数は主契約の件数であり、第三分野保険（医療保障・生前給付保障等）を含みます。また、個人保険の金額は死亡保障額の合計であり、第三分野保険の保障額を含みません。

2. 年換算保険料とは1回あ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年あたりの保険料に換算した金額です。なお、当社商品の保険料は全て月払いとなっているため、1回あたりの保険料に単純に12を乗じたものを年換算保険料とした場合、2020年度末の保有契約の年換算保険料は18,713百万円、2020年度の新契約の年換算保険料は4,197百万円となります。

3. 保険業法第113条繰延資産考慮前経常損益は、2016年度に保険業法第113条繰延資産を一括償却したため、2016年度は保険業法第113条繰延資産考慮前経常損益を、2017年度以降については経常損益を記載しています。

2. 三利源の開示（基礎利益の内訳）

(1) 利源分析の考え方

生命保険料の計算は、予定発生率（死亡率、入院率など）、予定事業費率（付加保険料部分）、予定利率の3つに基づいております。これらの「予定」と実績との差によって生命保険会社の利益（基礎利益）が生じていると考え、それぞれの差を算出することによって、基礎利益がどのような要因から生じているのかを明らかにするのが利源分析の考え方です。

危険差損益	想定した保険金・給付金の支払額（予定発生率）と実際に発生した支払額との差
費差損益	想定した事業費（予定事業費率）と実際の事業費支出との差
利差損益	想定した運用収益（予定利率）と実際の運用収益との差

(2) 基礎利益の内訳（三利源）

(単位：百万円)

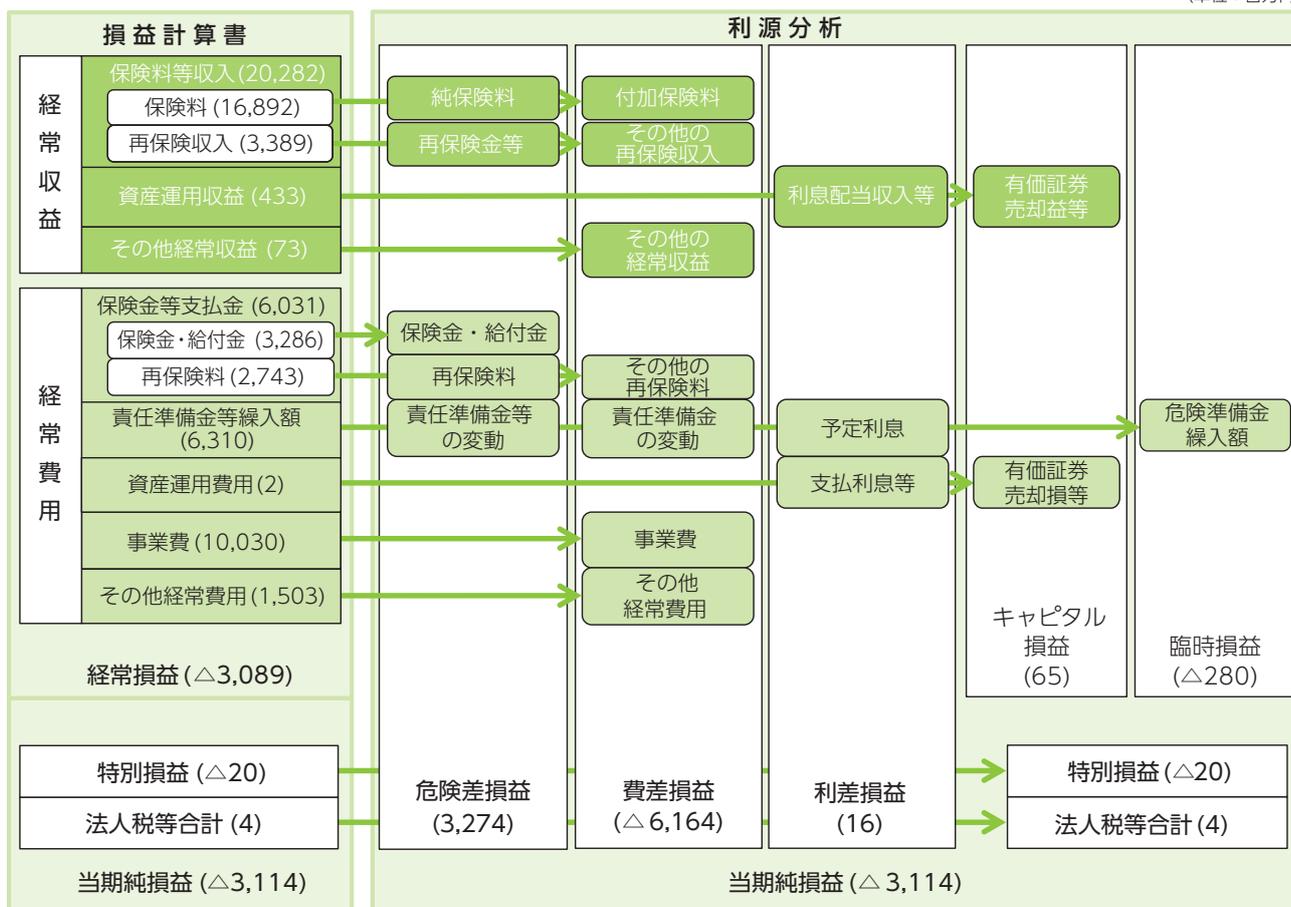
基礎利益	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
基礎利益 ①	△1,936	△120	△1,656	△2,195	△2,874
危険差損益	2,293	2,623	2,753	2,851	3,274
費差損益	△4,247	△2,752	△4,395	△5,064	△6,164
利差損益	17	8	△14	17	16
キャピタル損益 ②	△0	39	98	△145	65
臨時損益 ③	△95	△116	△161	△42	△280
経常損失(△) ④(=①+②+③)	△2,031	△197	△1,719	△2,382	△3,089
特別損益・法人税等 ⑤	142	△51	△16	△17	△25
当期純損失(△) ⑥(=④+⑤)	△1,889	△249	△1,735	△2,400	△3,114

(注) 当社の利源分析は、保険数理上合理的な方法を採用しておりますが、具体的な計算方法は他の保険会社と異なることがあります。当社では保険料の内訳計算等について責任準備金の積立方式を考慮した方式とし、解約・失効による利益（解約失効益）は、費差損益に含めます。

(3) 利源分析の計算 (図解)

2020年度

(単位：百万円)



(注) 金額微少の項目については、一部省略しています。

3. ソルベンシー・マージン比率の開示

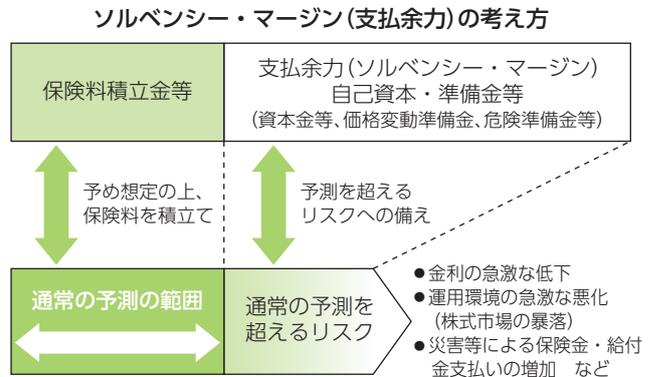
(1) 2020年度末のソルベンシー・マージン比率

2020年度末のソルベンシー・マージン比率は、2,647.1%（前事業年度末 2,117.1%）となり、十分な支払余力を維持しています。

(2) ソルベンシー・マージン（支払余力）の考え方

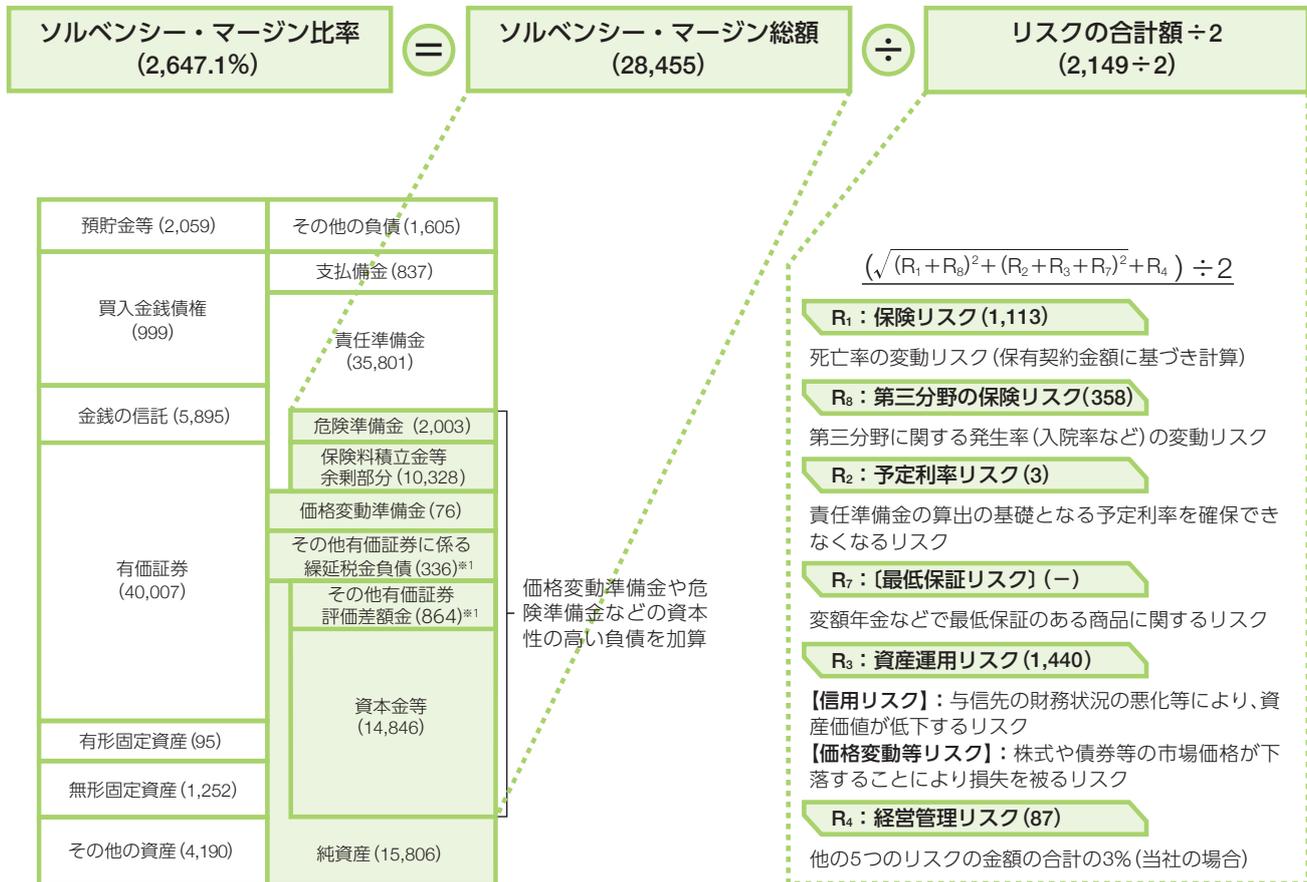
ソルベンシー・マージン比率とは、大災害や株式市場の暴落など、通常の予測の範囲を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかどうかを判断するための経営指標・行政監督上の指標の一つです。具体的には、純資産などの内部留保と有価証券含み益などの合計（ソルベンシー・マージンの総額＝支払余力）を、定量化した諸リスクの合計額で除して求めます。

なお、ソルベンシー・マージン比率が200%以上であれば、行政監督上、健全性に係るひとつの基準を満たしているとされます。



(3) ソルベンシー・マージン比率の計算（2020年度末）

（単位：百万円）



※1 その他有価証券評価差額金・繰延ヘッジ損益（税効果控除前）（90%又は100%）

（注）当社で該当するものがない項目や金額が微少な項目については、一部〔 〕で囲んで表記しているものを除き、省略しています。

4. エンベディッド・バリュー (EV) の状況

(1) エンベディッド・バリューの考え方

エンベディッド・バリュー (以下、「EV」) は、生命保険会社の企業価値・業績評価指標の一つであり、貸借対照表に基づく「修正純資産」と、保有契約から見込まれる将来のキャッシュ・フロー等に基づく「保有契約の将来利益現価」の合計として計算します。

生命保険契約は一般に、長期間にわたり平準的に保険料を収受する一方、契約前後の短期間に広告宣伝費・引受査定費用等が集中的に支出されるため、収益と費用の発生するタイミングが一致せず、契約を獲得してから会計上の利益が生ずるまでに時間を要するという特性があります。このことが、生命保険事業を単年度の収支で評価することを難しくしているため、生命保険会社においてはEVを開示することが、経営状態への理解を高める上で有益であると考えられております。なお、当社は、ヨーロッパやカナダ、日本において主要な大手生命保険会社を中心として広く採用されているヨーロッパ・エンベディッド・バリュー (以下、「EEV」) を採用しております。

(2) EEV

当社のEEV及び新契約価値は以下のとおりです。

EEV

(単位：百万円)

	2019年度末	2020年度末
EEV	73,431	95,140
修正純資産※1	12,553	18,990
保有契約の将来利益現価※2	60,878	76,149
確実性等価将来利益現価	82,661	99,526
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	△66	△159
ヘッジ不能リスクに係る費用	△21,715	△23,217

※1 修正純資産は、生命保険会社の資産の時価から責任準備金及びその他の負債の時価を控除した額として定義され、その価額は株主に帰属する価値と考えられます。具体的には、貸借対照表上の純資産の合計額と負債中の内部留保及び時価評価されていない資産・負債の含み損益などの合計として計算されます。

※2 保有契約の将来利益現価は、一定の前提の下で、評価日 (2021年3月31日) 時点の保有契約から将来見込まれる株主に分配可能な税引後利益を評価日における現在価値に換算したものです。

新契約価値

新契約価値は、当期中に新契約を獲得したことによるEVへの影響を表したもので、2020年度末におけるEEVと同一の前提を使用して計算しております。また、新契約価値における新契約とは、2020年度中に新たに成立した生命保険契約のことをいい、将来獲得する新契約を含みません。新契約価値における修正純資産とは、契約成立時点から2020年度末までに発生した新契約に係る損益 (保険料収入や事業費の影響等) を表しております。新契約価値の内訳は以下のとおりです。

(単位：百万円)

	2019年度	2020年度
新契約価値	2,977	5,798
修正純資産	△4,357	△5,374
将来利益現価	7,334	11,172
確実性等価将来利益現価	10,955	15,535
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	△12	△27
ヘッジ不能リスクに係る費用	△3,607	△4,335

新契約の保険料収入の現在価値に対する新契約価値の比率 (新契約マージン) は次のとおりです。

(単位：百万円)

	2019年度	2020年度
①保険料収入現価	54,201	69,818
②新契約価値	2,977	5,798
新契約マージン (②/①)	5.5%	8.3%

(3) 前提条件を変更した場合の影響（感応度）

前提条件を変更した場合のEEVへの影響額は以下のとおりです。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ことに留意ください。なお、責任準備金は日本の法令に基づいて計算されますので、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りません。

(単位：百万円)

	2021年3月末のEEVの変動		新契約価値の変動	
		変化率		変化率
2021年3月末におけるEEV及び新契約価値	95,140	—	5,798	—
感応度1a（金利 1.0%上昇）	△3,213	△3.4%	△120	△2.1%
感応度1b（金利 1.0%低下）	2,733	2.9%	△97	△1.7%
感応度1c（金利 0.5%上昇）	△1,505	△1.6%	△29	△0.5%
感応度1d（金利 0.5%低下）	1,533	1.6%	△1	△0.0%
感応度1e（金利に国債利回りを使用）	635	0.7%	127	2.2%
感応度2（株式・不動産価値等 10%下落）	△807	△0.8%	—	—
感応度3（事業費率 10%減少）	3,655	3.8%	783	13.5%
感応度4（解約失効率 10%低下）	405	0.4%	111	1.9%
感応度5（生命保険の保険事故発生率 5%低下）	4,410	4.6%	699	12.1%
感応度6（必要資本を法定最低水準に変更）	196	0.2%	32	0.6%

(4) 注意事項

EVの計算においては、リスクと不確実性を伴う将来の見通しを含んだ前提条件を使用するため、将来の実績がEVの計算に使用した前提条件と大きく異なる場合があります。上記の理由により、EVの使用にあたっては、十分な注意を払っていただく必要があります。

EVの算出にあたり、保険数理に関する専門的知識を有する第三者機関（アクチュアリーファーム）に、前提条件や計算方法等について検証を依頼し、意見書を受領しております。当該意見書及びEVの詳細については、当社ウェブサイト掲載のニュースリリースをご参照ください。

4 直近事業年度における事業の概況

以下のページをご参照ください。

- 会社情報 ① 会社の概況及び組織 1. 沿革 (P.16)
- 会社情報 ③ 2020年度経営指標等の報告 (P.23)

5 お客さまとのコミュニケーション

1. ご契約者との集い

当社は、インターネットを主な販売チャネルとしながらも、お客さまにとって「顔の見える企業」であり続けたいと考えております。そのひとつの方法として、「ふれあいフェア」の名称で、定期的にご契約者との集いを開催し、経営状況や新しいサービスなどについてお伝えするとともに、保険商品・サービスに関するご契約者の声をお聞きし、経営に役立てております。

2020年度は、新型コロナウイルス感染症拡大防止のためオンライン開催に切り替え実施いたしました。2020年8月、11月、2021年2月の計3回、「ふれあいフェア」を開催し、32名のご契約者、そのご家族やご友人にご参加いただきました。

開催日	名 称	参加者数
2020年 8月30日	第41回ふれあいフェア（オンライン）	23名
2020年11月29日	第42回ふれあいフェア（オンライン）	5名
2021年 2月28日	第43回ふれあいフェア（オンライン）	4名

2. お客さまの相談・苦情への対応状況

(1) 相談・苦情の受け付け状況

2020年度に当社に寄せられた総相談件数は、109,416件、苦情件数は5,019件となりました。

当社は、「お客さまの声」を、当社の保険商品・サービスをお客さまにとってより魅力あるものにしていくための貴重な経営資源としてとらえ、コンタクトセンターを中心に全社的に収集・管理・分析の上、サービスの継続的改善とお客さま満足度の向上を図ることを目的として日々の事業運営に反映しております。

当社ウェブサイト上の「お客さまのご意見に対する取り組み」では、お寄せいただいたお客さまの声から実現した取り組み事例を掲載しております。

URL: <https://www.lifenet-seimei.co.jp/profile/satisfaction/>

(2) お客さまの相談・苦情件数

お客さまからいただいた相談件数及び苦情件数は以下のとおりです。

(単位：件)

項 目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
総相談件数	61,913	68,504	88,174	107,176	109,416
苦情件数	1,106	1,600	2,562	4,022	5,019

(3) お客さまの苦情の項目別内訳

お客さまからいただいた苦情の項目別内訳は以下のとおりです。

(単位：件)

項 目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
新契約関係	579	1,023	1,746	2,567	2,698
収納関係	132	152	209	257	379
保全関係	98	108	173	249	379
保険金・給付金関係	142	113	141	271	426
その他	155	204	293	678	1,137
計	1,106	1,600	2,562	4,022	5,019

(注) 生命保険協会の苦情分類に基づくものです。

(4) 「お客様の声」への対応事例

当社では、お寄せいただいた「お客様の声」を日々、経営改善や業務改善に役立てております。2020年度の主な「お客様の声」への対応事例は以下のとおりです。

お客様の声	対応状況
<p>申し込み手続きはすべてオンラインで行えると思っていたのに、口座振替依頼書を郵送で提出する必要があった。</p>	<p>お申し込み時の保険料お支払い方法の選択において、口座振替をオンライン認証（Web 口座振替受付サービス）でお手続きいただけるようになりました。</p>
<p>「入院・手術給付金の請求方法をマイページで見確認していたのですが、診療明細書の見本がウェブサイト上になかったため、退院時に病院の事務員の方へ伝えた時、見本がないためもらうことができませんでした。ライフネット生命から届いた請求書類で必要なもの一覧を見て ようやくどういう書類かわかりました。マイページにPDFで見本が見られると助かります。」 (給付金請求者アンケート)</p>	<p>入院・手術給付金のご請求にあたり、必要書類をご準備いただく際にわかりやすいよう、ウェブサイト「診療明細書みほん（給付金請求に必要な『診療明細書』とは）」を掲載いたしました。</p>
<p>申し込みの最終確認画面で住所の修正を行ったところ、入力した内容が消え、全てやり直しになってしまい、とても面倒だった。</p>	<p>「申し込み内容の確認」画面において、契約者さまの情報（住所・電話番号）を修正いただいても、これまで入力いただいた情報を引き継いでお申し込み手続きを継続できるようにいたしました。</p>

(5) 金融 ADR 制度

ADR(裁判外紛争解決手続)とは、身の回りで起こるトラブルを、裁判ではなく、中立・公正な第三者に関わってもらいながら、柔軟な解決を図る手続です。生命保険業界では、一般社団法人生命保険協会が、お客さまと生命保険会社との間の紛争解決を図る指定紛争解決機関として金融庁から指定され、2010年10月1日より業務を行っております。

例えば、お客さまが給付金支払いで生命保険会社に苦情申し立てをしたものの解決に至らなかった場合、「裁判」で争うという方法もありますが、裁判には費用も時間もかかるという問題もあります。しかし、この金融 ADR 制度を利用すれば、当事者以外の第三者(金融 ADR 機関)に関わってもらいながら、「中立・公正」「迅速」「低コスト」に紛争解決を行えるという大きなメリットがあります。
(注) 当社は、一般社団法人生命保険協会との間で、紛争解決等業務に関する契約を締結しております。

<p>指定紛争解決機関 ご連絡先</p>	<p>一般社団法人 生命保険協会</p>	<p>生命保険相談所: https://www.seiho.or.jp/contact/about/ 連絡所一覧: https://www.seiho.or.jp/contact/about/list/</p>
----------------------	----------------------	---

3. お客さまに対する情報提供

お客さまへ必要な情報をお届けする手段として、Eメール・SMS・郵便物・お客さま専用のマイページを活用しております。定期的に当社の状況をお伝えするライフネットメールは、新商品販売開始のお知らせや、生命保険料控除の証明書を郵送するタイミングなどをお知らせしております。また、Eメールの手軽さを活かして、年末年始のご挨拶やキャンペーンのお知らせなどもご案内しております。さらに、お客さまに契約内容を理解いただき、適切に保険金、給付金を請求いただくための案内を「ライフネット生命レター」として定期的に郵送しております。ライフネット生命レターでは、現在の契約内容を確認いただけるほか、給付金をご請求できるケースのご案内等により、お客さまの請求もれをなくすべく努めております。

4. 商品に関する情報提供

当社は、主にウェブサイトを通じて情報提供を行っております。商品一覧は「[\[6\] 販売商品](#)」(P.31)をご参照ください。

5. 営業職員・代理店教育・研修の概略

当社は、各代理店の保険募集形態に合わせ、適正な保険募集のルールやお客さま情報保護の方針等を踏まえて、お客さまに必要な保障をお届けするために、保険商品や募集行為に係る教育及び研修を実施しております。

6 販売商品

1. 販売商品一覧（2021年7月1日現在）

当社は、インターネットを通じてお客さまに「比較し、理解し、納得して」ご契約いただきたいという考えのもと、いずれの商品も複雑な特約や配当のない、シンプルでわかりやすい保障内容となっております。また、ホワイトレーベル商品として、2016年4月からKDDI株式会社を通じて販売している「auの生命ほけん」、2020年4月から株式会社セブン・フィナンシャルサービスを通じて販売している「セブン・フィナンシャルサービスの生命ほけん」、2021年7月から株式会社マネーフォワードを通じて販売している「マネーフォワードの生命保険」があります。なお、「auの生命ほけん」「セブン・フィナンシャルサービスの生命ほけん」「マネーフォワードの生命保険」は、下記の保険商品と保障内容が同一です。

- (1) 定期死亡保険「かぞくへの保険」は、万が一（死亡、所定の高度障害状態）の場合に、保険金を受け取ることができる生命保険です。保険金額は500万円から（51歳以上は300万円から）最高1億円まで100万円ごとに設定することができます。ライフステージごとに保障を見直しやすく、少ない保険料で大きな保障を用意できる「定期型」であり、保険期間は年齢に応じて10年、20年、30年、65歳満了、80歳満了、90歳満了から選択することができます。10年、20年、30年の場合は最長90歳まで自動更新できます。
- (2) 終身医療保険「じぶんへの保険3」「じぶんへの保険3レディース」は、日帰り入院から給付金を受け取ることができる医療保険です。加入時から毎月支払う保険料が変わらず、一生涯保障が続く「終身型」で、保障内容に応じて、「エコノミーコース」、「おすすめコース」を設けております。入院給付金日額は5,000円、8,000円、10,000円、12,000円、15,000円の中から選ぶことができます。5日以内の入院の場合は一律5日分の入院給付金を受け取ることができます。手術給付金は、外来手術であれば入院給付金日額の5倍、入院中の手術であれば入院給付金日額の10倍を受け取ることができます。また、「おすすめコース」は、がんや先進医療に対する保障を充実させた内容となっております。さらに、女性専用の医療保険「じぶんへの保険3レディース」は、これらの保障内容に加え、女性特有の病気で入院した場合には女性入院給付金を上乗せして受け取ることができます（女性特有の病気による5日以内の入院の場合は一律5日分の女性入院給付金を受け取ることができます）。
- (3) 定期療養保険「じぶんへの保険プラス」は、病気やケガで入院したときや入院前後に外来療養を受けたときに、公的医療保険における医療費の自己負担分に連動して給付金を受け取ることができる医療保険です。また、がんと診断されたときや継続的にがんの治療を受けた場合に一時金を、先進医療を受けた際にも技術料と同額の給付金を受け取ることができます。保険期間10年の「定期型」で、最長70歳まで更新できます。
- (4) 就業不能保険「働く人への保険3」は、病気やケガで働けなくなってしまった「働く人」の仕事への復帰もサポートするという新たなコンセプトのもと、開発しました。病気やケガで長期間働けない状態であった人が、仕事に復帰した場合に、継続的な通院や体力の低下により、時短勤務や異動・転職等、以前に比べ仕事が制限され、収入が減少するといったケースが考えられます。所定の就業不能状態となった場合に、就業不能給付金を毎月受け取ることができるのに加え、このようなケースにも備えられるよう、当社では業界初となる「復帰支援一時金（就業不能給付金月額×3）」を新設しました。これらの保障によって、病気やケガで長期間働けなくなったときも、働けるようになったときも、働く人をフルサポートします。
- (5) がん保険「ダブルエール」は、治療費に備える「治療サポート給付金」に加えて、がん治療に伴う休職や時短勤務等による収入の減少に備える「がん収入サポート給付金」のダブルの保障で、働く人のためのがん保険です。加入時から毎月支払う保険料が変わらず、一生涯保障が続く「終身型」で、保障内容は「がん診断一時金」をベースに、お客さまのニーズに応じて「治療サポート給付金」、「がん収入サポート給付金」のいずれかまたは両方を付加できるよう、シンプルタイプ、ベーシックタイプ、プレミアムタイプの3つのタイプをご用意しております。また、ベーシックタイプ、プレミアムタイプには「がん先進医療給付金」をオプションで付加することができます。

2. ご契約の流れ

当社のウェブサイトをご参照ください。

URL: <https://www.lifenet-seimei.co.jp/procedure/flow/>

3. 付加保険料の開示

当社では、情報開示を徹底することがお客さまに信頼いただくサービス提供の基本であるという考えに基づき、生命保険料のうち生命保険会社の運営経費等に充当する付加保険料を開示しております。具体的には、当社の保険商品に関して、お客さまからいただく保険料を純保険料と付加保険料に分けて開示しております。

純保険料	保険金・給付金等の支払いに充当する部分 (年齢・性別・金利水準などによって決まる、いわば生命保険料の「原価」に相当する部分)
付加保険料	生命保険会社の運営経費等に充当する部分

当社は、付加保険料の開示により、経営情報の透明性を高めるとともに、当社の「わかりやすくシンプルな保障内容・保険料」に加えて、保険料の内訳もしっかりとご理解・ご納得の上でお客さまにお申し込みいただくという、より透明性の高い契約プロセスを実現できると考えております。

代表的な契約例における付加保険料は以下のとおりです。

商 品	契約年齢・性別	保障内容	月額保険料	付加保険料	付加保険料の割合
「かぞくへの保険」 (定期死亡保険)	30歳・男性	保険金額3,000万円 保険期間10年	2,704円	704円	26%
「じぶんへの保険3」 (終身医療保険)	30歳・男性	エコノミーコース 入院給付金日額1万円 保険料払込期間 終身	3,156円	672円	21%
「じぶんへの保険3レディース」 (終身医療保険)	30歳・女性	エコノミーコース 入院給付金日額1万円 保険料払込期間 終身	4,042円	854円	21%
「働く人への保険3」 (就業不能保険)	30歳・男性	標準タイプ 復帰支援一時金あり 就業不能給付金月額10万円 保険期間70歳 支払対象外期間60日	3,314円	1,500円	45%
「ダブルエール」 (がん保険)	30歳・男性	D型(がん先進医療特則あり) がん診断一時金額100万円	3,646円	976円	27%

なお、付加保険料の割合は年齢・性別・保障内容によって異なります。

7 保険金・給付金のお支払い

1. 保険金・給付金の支払状況

2020年度にお支払いした保険金等は、保険金172件、給付金10,206件の合計10,378件となり、お支払いできない事由に該当すると判断した件数は、保険金25件、給付金692件の合計717件となりました。

当社は、保険金等の支払いに必要な書類の会社到着から原則「5営業日以内^{*1}」に、指定口座に保険金等をお支払いしております。2020年度の平均支払所要日数（営業日）は2.59日^{*1}となりました。

(1) 保険金等の支払件数、支払不可事由に該当する件数及び内訳^{*2}

2020年度（2020年4月～2021年3月）

（単位：件）

		支払件数	支払不可事由該当件数						
			詐欺取消	不法取得 目的無効	告知義務 違反解除	重大事由 解除	免責事由 該当	支払事由 非該当	
定期死亡保険	死亡保険金	167	20	0	0	8	0	11	1
	高度障害保険金	4	5	0	0	1	0	0	4
	保険料の払込免除	1	0	0	0	0	0	0	0
終身医療保険	入院給付金	1,650	11	0	0	0	0	0	11
	手術給付金	485	2	0	0	0	0	0	2
	保険料の払込免除	1	1	0	0	0	0	0	1
終身医療保険 (2014)	入院給付金	2,607	134	0	0	41	0	0	93
	女性入院給付金	696	27	0	0	11	0	0	16
	手術給付金	1,644	103	0	0	30	0	0	73
	がん治療給付金	121	9	0	0	0	0	0	9
	先進医療給付金	7	2	0	0	0	1	0	1
	保険料の払込免除	3	0	0	0	0	0	0	0
終身医療保険 (2019)	入院給付金	692	130	0	0	107	0	0	23
	女性入院給付金	133	36	0	0	26	0	0	10
	手術給付金	589	106	0	0	84	0	0	22
	がん治療給付金	12	2	0	0	2	0	0	0
	先進医療給付金	0	0	0	0	0	0	0	0
	先進医療見舞給付金	0	0	0	0	0	0	0	0
	保険料払込免除	0	0	0	0	0	0	0	0
定期療養保険	入院療養給付金	352	9	0	0	1	0	0	8
	外来療養給付金	273	6	0	0	1	0	0	5
	がん治療給付金	39	1	0	0	0	0	0	1
	先進医療給付金	2	1	0	0	1	0	0	0
	保険料の払込免除	0	0	0	0	0	0	0	0
就業不能保険	就業不能給付金 ^{*3}	113	10	0	0	0	0	0	10
就業不能保険 (2016)	就業不能給付金 ^{*3}	227	60	0	0	6	1	0	53
	高度障害給付金	1	0	0	0	0	0	0	0
がん保険	がん診断一時金	134	13	0	0	3	0	0	10
	上皮内新生物診断一時金	31	11	0	0	6	0	0	5
	がん収入サポート給付金	17	0	0	0	0	0	0	0
	治療サポート給付金	377	18	0	0	5	0	0	13
	がん先進医療給付金	0	0	0	0	0	0	0	0
合計		10,378	717	0	0	333	2	11	371

※1 書類受領日～着金日までの日数です。（例：書類が到着した当日にお支払いを決定し、翌日に着金した場合は「2日」となります。）

なお、事実の確認を行った事案や請求書類に不備があった事案は除外しています。

2 件数の実績は請求種類ごとの集計であり、請求内容によっては1契約で複数の件数を計上する場合があります。

3 就業不能給付金は、期間中の月ごとのご請求を個別に計上する延べ件数表記となっているため、支払件数と被保険者数は必ずしも一致しません。

なお、2020年度（2020年4月～2021年3月）に就業不能給付金をお支払いした被保険者数は、109人です。

(2) 保険金等の支払件数、支払不可事由該当件数の推移

(単位：件)

項目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
支払件数	5,824	6,240	7,076	8,605	10,378
支払不可事由該当件数	221	238	324	528	717

2. 支払事案の概要

2020年度に実際にお支払いした主な事案の概要は、以下のとおりです。

属性	支払対象	支払事由に該当した事案の概要
30代・女性	終身医療保険(2014) 入院給付金 女性入院給付金 手術給付金	<ul style="list-style-type: none"> 帝王切開により、8日間入院され、手術を受けられました。 このため、入院給付金8万円、女性入院給付金8万円、手術給付金10万円の合計26万円をお支払いしました。 【給付金ご請求者の感想(ご契約者アンケートより)】 「申請から給付までの時間がとても早く、助かりました。申請の方法も分かりやすかったです。」
50代・男性	終身医療保険(2014) 入院給付金	<ul style="list-style-type: none"> 睡眠時無呼吸症候群により、2日間入院されました。 このため、入院給付金2万5千円をお支払いしました。 【給付金ご請求者の感想(ご契約者アンケートより)】 「私のような1泊2日の検査入院の場合であっても簡単な手続きで給付金が受け取れて大変満足しています。生涯、初の入院でしたが、今後も病気に関しては安心して生活が送れると思いました。」
30代・男性	就業不能保険(2016) 就業不能給付金	<ul style="list-style-type: none"> くも膜下出血を原因として、就業不能状態となり、その状態が60日を超えました。 このため、就業不能給付金月額10万円をお支払いしました。

3. 支払不可事由該当事案の概要

2020年度にお支払いできない事由に該当すると判断した主な事案の概要は、以下のとおりです。

支払不可事由	種類	支払不可とした事案の概要
告知義務違反	入院給付金 手術給付金	入院給付金および手術給付金のご請求をいただきましたが、ご提出いただきました診断書より、申込前の入院歴が判明しました。 このため、契約は告知義務違反により解除となり、ご請求の給付金は告知していなかった事実と因果関係があるため、お支払いできませんでした。
支払事由非該当	就業不能給付金	<ul style="list-style-type: none"> 靭帯損傷のため入院・手術をされ、ご請求いただきましたが、入院期間のみでは支払対象外期間を超えず、医師による在宅療養の指示もありませんでした。 約款に定める就業不能状態に該当せず、就業不能給付金はお支払いできませんでした。
がん無効	がん診断一時金 治療サポート給付金	<ul style="list-style-type: none"> 膵臓がんのため、がん診断一時金および治療サポート給付金のご請求をいただきましたが、事実確認の結果、責任開始日前に悪性新生物の診断確定をされていたことが判明しました。 このため、契約は無効となり、ご請求の給付金はお支払いできませんでした。

8 保険会社の運営

1. コーポレート・ガバナンスの状況

(1) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、経営理念を「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ことで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する」と掲げ、高い社会性・公共性を有する生命保険会社として、経営の透明性の確保と、経営組織体制の監督及び実効性を高めることによるコーポレート・ガバナンスの強化と充実を図り、持続的な企業価値向上の実現を目指しております。

なお、当社は、東京証券取引所マザーズに上場しているため開示義務はありませんが、情報開示の充実を図る目的において、コーポレートガバナンス・コードが、特定の事項を開示すべきとしている原則への対応状況を、コーポレート・ガバナンスに関する報告書において開示しております。

(2) 企業統治の体制等

当社は、取締役会の監督機能を一層強化させるとともに、さらなるコーポレート・ガバナンスの強化を図ることを目的として、監査等委員会設置会社としてコーポレート・ガバナンス体制を構築しております。

取締役会は、経営の重要な意思決定及び業務執行の監督を行っており、経営監視機能の客観性及び中立性を高める目的において、相当数を社外取締役としております。取締役会から独立した監査等委員会は、取締役の職務執行及び取締役会の監督義務の履行状況について監査・監督を行っております。また、取締役の指名・報酬等に係る取締役会機能の独立性・客観性及び説明責任の強化や、役員報酬の制度設計等を目的に、委員長を独立社外取締役、委員の過半数を独立社外取締役とした任意の指名・報酬委員会を設置しております。さらに、経営の意思決定・監督と業務執行を分離し意思決定機能強化を図るため、執行役員制度を導入しております。

① 取締役会

取締役会は、取締役会規則に基づき、経営の重要な意思決定及び業務執行の監督を行っております。その出席者の構成は、議長である代表取締役社長を含む取締役9名(うち、社外取締役4名、そのうち、独立役員3名)です。取締役会は原則毎月開催し、必要に応じて臨時に開催することとしております。

② 監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員会規則に基づき、監査・監督に関する重要な事項について報告を受け、協議、決議をしており、その構成は、議長である常勤監査等委員を含む監査等委員である取締役3名(うち、独立役員である社外監査等委員2名)です。各監査等委員は、監査等委員会で策定された監査方針及び監査計画に基づき、取締役会をはじめとする重要な会議への出席や、監査等委員でない取締役、各部門へのヒアリング、業務及び財産の状況の調査に加え、会計監査人及び内部監査部門等から報告を受けるなど緊密な連携を保ち、取締役の職務執行を監査しております。

③ 社外取締役の人数及び当社との関係等

当社は、監査等委員でない社外取締役2名、監査等委員である社外取締役2名を選任しております。社外取締役は、社外の視点を踏まえた実効的なコーポレート・ガバナンス体制の構築を目的として、経営者としての豊富な経験、金融・会計・法律等に関する高い見識、行政機関における経験等に基づき、客観性及び中立性ある助言並びに取締役の職務執行の監督及び監査を行っております。

なお、当社は、任意の指名・報酬委員会において審議のうえ、取締役会が定めた「役員候補者の選任方針」において、次のとおり、

取締役(監査等委員である取締役を含む。)の選任並びに社外取締役の独立性を確保するための基準を設けております。

役員候補者の選任方針

1. 監査等委員でない取締役候補者の選任方針

(1) 社内の監査等委員でない取締役候補者については、指名・報酬委員会において審議のうえ、取締役会において、原則として次に掲げる事項を充足する者を選任する。

- ・経営管理を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識及び経験を有すること。
- ・十分な社会的信用を有すること。

(2) 社外の監査等委員でない取締役候補者については、指名・報酬委員会において審議のうえ、取締役会において、原則として次に掲げる事項を充足する者を選任する。

- ・企業経営、法律・ガバナンス、金融、財務会計・ファイナンス、テクノロジー、マーケティング・営業の専門分野における高い見識や豊富な経験を有し、当該専門分野での相応の実績を挙げていること。

- ・経営の方針や経営改善について、自らの知見に基づき、会社の持続的な成長を促し、中長期的な企業価値の向上を図るという観点からの助言を行うために必要な資質を有すること。

- ・「独立社外取締役」については、一般株主と利益相反が生じるおそれのないこと。この場合において、一般株主との利益相反が生じるおそれのないことについては、

「3. 独立社外役員の独立性基準」及び東京証券取引所の独立性基準に則る。

2. 監査等委員である取締役候補者の選任方針

監査等委員である取締役候補者については、指名・報酬委員会において審議のうえ、監査等委員会の同意を経て、取締役会において、原則として次に掲げる事項を充足する者を選任する。

- ・企業経営、法律・ガバナンス、金融、財務会計・ファイナンス、テクノロジー、マーケティング・営業の専門分野における高い見識や豊富な経験に基づき、取締役の職務の執行の監査及び監督を客観的かつ的確、公正かつ効率的に遂行できること。

- ・十分な社会的信用を有すること。

- ・「独立社外取締役」については、一般株主と利益相反が生じるおそれのないこと。この場合において、一般株主との利益相反が生じるおそれのないことについては、「3. 独立社外役員の独立性基準」及び東京証券取引所の独立性基準に則る。

3. 独立社外役員の独立性基準

当社は、社外取締役又はその候補者が、以下のいずれかに該当する場合、独立社外取締役としての独立性を有しないものとみなす。

- (1) 当社又は当社の子会社の業務執行者
- (2) 当社を主要な取引先とする者又はその業務執行者
- (3) 当社の主要な取引先又はその業務執行者
- (4) 当社の業務執行者が役員に就任している会社の業務執行者
- (5) 当社の議決権の10%以上の議決権を直接又は間接的に保有している当社の大株主、又はその業務執行者
- (6) 当社から役員報酬以外に多額の金銭その他の財産を得ているコンサルタント、会計専門家、又は法律専門家
- (7) 過去10年間のいずれかにおいて(1)に該当したことがある者
- (8) 過去3年間のいずれかにおいて(2)から(7)までに該当したことがある者
- (9) 上記(1)から(8)までに掲げる者(重要でない者を除く)の近親者

④執行役員制度

当社は、意思決定・監督と業務執行を分離し意思決定機能強化を図るため、執行役員制度を導入しております。執行役員は取締役会によって選任され、代表取締役社長により決定された担当に従い、業務を執行し、原則として、1週間に1回執行役員会を開催しております。その出席者の構成は、議長である代表取締役社長と執行役員5名(うち、取締役との兼務3名)です。

⑤指名・報酬委員会

当社は、取締役の指名・報酬等に係る取締役会機能の独立性・客観性及び説明責任の強化や、役員報酬の制度設計等を目的に、任意の指名・報酬委員会を設置しています。取締役(監査等委員である取締役を含む。以下、同じ。)、代表取締役及び役付取締役の選任や解任、役員報酬の制度及び取締役の個別の報酬等の内容について審議のうえ、取締役会に提案しています。指名・報酬委員会は、3名の独立社外取締役(監査等委員である取締役を含む。以下、同じ。))及び予め取締役会が定める代表取締役1名から構成され、オブザーバーとして、指名・報酬委員会委員でない監査等委員である取締役が出席できます。独立社外取締役である委員は社外取締役の中から互選によって選定され、委員長は委員の中から互選によって選定されます。

⑥アドバイザーボード

当社は、当社の経営全般に対する多面的な意見及び提言を社外の有識者から得ることを目的として、アドバイザーボードを設置できることとしております。

⑦各種委員会

当社は、経営上重要な事項に対し有益な助言を得ることを目的として、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、支払委員会、マーケティング委員会、資産運用委員会、ALM委員会、システム委員会の各委員会を設置しております。これらは主として業務執行部門への助言機能を担っております。コンプライアンス委員会及びリスク管理委員会は、代表取締役社長を委員長として、当社のコンプライアンスとリスク管理をモニタリングしております。

⑧内部監査部門

当社は、被監査部門から独立した監査部(内部監査部門)を設置しており、その構成は2名(部長1名、スタッフ1名)です。監査部は、他の業務執行ラインから分離された独立的かつ客観的な立場から内部監査を実施し、業務運営の適切性、リスク管理の有効性、法令遵守の状況などを確認、評価し、改善に関する提言等を行うとともに、業務監査結果を取締役に報告しております。

監査部は、会計監査人との定期及び随時の会合において、会計監査人による監査の状況について意見交換を行うとともに、会計監査人の求めに応じて内部監査の実施状況、内部監査報告書等を報告するなど、緊密に連携しております。

さらに、監査等委員会監査等基準に基づく監査等委員会からの報告要請への対応、内部監査実施報告書の報告など、監査等委員会とも密に連携しております。

(3) 内部統制システムの整備状況

当社は、「内部統制システムに関する基本方針」を制定し、取締役会において決定された重要事項に関する業務執行が適切に行われることを担保するため、経営機構、職務分掌、行動規範等に係る社内規程類(取締役会規則、職務権限規程、コンプライアンス・マニュアル等)を定め、運用しております。特に、コンプライアンス及びリスク管理についてはその重要性に鑑み、「コンプライアンス委員会」及び「リスク管理委員会」を設置し、内部統制の体制整備・運営の推進を図っております。

当社が、「内部統制システムに関する基本方針」において、整備することを定めている体制は以下のとおりです。

1. 取締役及び社員の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
2. 取締役及び執行役員の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
3. 反社会的勢力への対応に関する体制
4. システムリスクを含むリスク管理に関する体制
5. 取締役及び執行役員の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
6. 監査等委員会の職務を補助すべき社員に関する体制
7. 取締役(監査等委員である取締役(以下、「監査等委員」という。)を除く。)及び社員が監査等委員会に報告をするための体制その他の監査等委員会への報告に関する体制
8. 前項の報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な扱いを受けないことを確保する体制
9. 監査等委員の職務の執行(監査等委員会の職務の執行に関するものに限る。)について生ずる費用の前払または償還の手続その他の当該職務の執行について生ずる費用または債務の処理に係る方針に関する事項
10. その他監査等委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制
11. 子会社の内部統制システムに関する事項

2. コンプライアンス体制の整備状況

当社は、以下の内容を定めた法令等遵守に関する基本方針を定めることにより、コンプライアンス体制を整備し、コンプライアンスを推進しております。

(1) 法令等遵守に係る取組方針

当社は、免許を受けた生命保険会社として大きな社会的責任と公共的使命を担っていること及び当社のマニフェストをふまえ、業務の健全かつ適切な運営及び保険募集の公正を確保するために、役員・社員が法令等を厳正に遵守することを経営の最重要課題の一つとして位置付けております。

(2) 法令等遵守に係る具体的取組方策

当社は、法令等遵守に関する基本方針に加えて、以下の取組みを行っております。

まず、遵守すべき法令等を具体的に解説した「コンプライアンス・マニュアル」を策定し、その内容について役員・社員に周知しております。また、毎年、コンプライアンスの実践計画書である「コンプライアンス・プログラム」を策定し、「コンプライアンス・プログラム」に則り、適切な教育・管理等を行っております。

さらに、当社は、コンプライアンス関連情報の適時かつ確かな認識・把握のための組織横断的な機関として、「コンプライアンス委員会」を設置しております。コンプライアンス委員会は、原則3ヶ月に1回開催し、その内容は取締役会に報告されております。

役員・社員は、コンプライアンス違反の疑義が生じた場合には、法務部、監査等委員会または内部通報規則に定める窓口で報告等ができることとし、報告したことを理由として、報告者に対していかなる不利益な取扱いも行ってはならないことを明示的に定めております。

3. ERM・リスク管理体制の整備状況

(1) リスク選好基本方針

当社は、「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ことで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する」ことを経営理念として掲げ、顧客体験の革新と販売力の強化を通じてオンライン生命保険市場の拡大を力強く牽引するリーディングカンパニーとなることを目指しています。

また、企業価値を表す重要な経営指標としてEEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)を位置づけ、EEVを早期に2,000億

円に到達させることを経営目標としています。

当社はこれらの事業目標を達成するため、死亡保障分野および医療保障分野を中心に、保険引受リスクを適切に管理しながら積極的に受け入れ、より多くのお客さまへ保障を提供していきます。

資産運用については、保険引受の責任を確実に果たすために安定的な収益を確保することを目指し、市場リスクおよび信用リスクを許容できる範囲内で受け入れ、適切なリスク管理のもとで分散投資を行っています。

当社は、経済価値ベースおよび規制ベースでの資本十分性を確保し、事業効率を高めながら健全な事業の成長および企業価値の向上に努めてまいります。

(2) リスク管理体制

当社は、生命保険会社としての業務の健全性及び適切性の観点から、リスク管理体制の整備・確立が経営上極めて重要であると認識し、リスク管理のために社内規程を制定し、社内の組織体制の確立を率先して行うことにより、各リスクの評価・改善体制を整備しております。

具体的には、リスク管理に関する基本方針において、当社が管理すべきリスクを、保険引受リスク、資産運用リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスクと規定しております。また、統合的リスク管理規程において、各リスクの一次リスク管理部門を定め、リスク管理部が主な二次リスク管理部門として、リスクを統括するものとしております。当社のリスク管理は、原則として計量化できるものについてはVaR^{*1}リミットを設定して管理し、計量化できないものについては想定し得るリスクシナリオを考え、当社の事業に与える影響の大きいリスクから優先して対応するものとしております。その上で、リスク管理部は、計量化手法の限界及び弱点を十分に認識し、計量化できるリスクの範囲を広げるものとしております。

また、当社は、総合的なリスク管理を行うためには、組織横断的な取り組みが有効との考えに基づき、関係役員・部門長等で構成される「リスク管理委員会」を設置しております。さらに、生命保険会社にとっては、資産負債総合管理がリスク管理の要諦になるとの認識に立脚し、これとは別に「ALM^{*2}委員会」を設けております。

^{*}1 Value at Risk

^{*}2 Asset Liability Management (資産・負債の総合管理)

4. 情報セキュリティ管理体制の整備状況

当社は、契約者の氏名・生年月日・住所等や契約内容等の個人情報、機微情報等を長期間にわたり保有しており、法令や社内規程等を遵守し、適切な情報資産保護管理を行うことが、お客さまからの信頼を確保するための大前提であると認識しております。

このような認識に基づき、当社は、システムリスク管理のための社内規程を制定し、システムリスクの評価・改善体制を整備しております。加えて、システムリスクについては、その適切な管理に高い専門性が求められることを勘案し、関係する有識者を加えた会議体を設け、定期的に経営陣への報告を実施しております。

5. 第三分野保険のストレステスト及び負債十分性テストについて (保険業法第121条第1項第1号の確認 (第三分野保険に係るものに限る。)) の合理性及び妥当性

(1) 第三分野保険のストレステスト及び負債十分性テストの考え方

第三分野とは、医療保険、がん保険、介護保険などの疾病や傷害を事由とした保険金や給付金が支払われる保険商品の分野を指します。第三分野商品は商品内容が多様多様であり、十分なデータの蓄積もないことから標準死亡率のようなスタンダードな指標が存在しません。そのため、当社では公的なデータに基づいて保険事故発生率(入院給付金等の発生率)を推計し、保険料や責任準備金の算出に用いております。こういった商品は医療技術の進歩や医療政策の変更等の影響を受けやすく、その上終身保障タイプの

場合は長期的な不確実性を有していると言われております。

当社は、このような第三分野商品のリスク特性を踏まえ、保険引受リスク管理に関する社内規程に基づいて、定期的に予定保険事故発生率の事後検証(ストレステスト・負債十分性テストを含む)を行い、責任準備金の十分な積立水準を確保していきます。

(2) ストレステストの前提条件及び結果

ストレステスト及び負債十分性テストの実施方法については、それぞれ平成10年大蔵省告示第231号と平成12年金融監督庁・大蔵省告示第22号に定められております。

まず、過去の実績に基づいて将来10年間の発生率の変動を推計し、その変動の一定の範囲(99%及び97.7%)をカバーできる水準として、危険発生率を算出します。過去の実績が十分に取れない場合は、予定保険事故発生率の算出に用いたデータ等を活用するなど保険数理上適切な手法を用いて算出することも認められております。予定保険事故発生率がこの危険発生率を上回っていれば、十分な水準にあると判断されます。

一方、ストレステストの結果、99%の危険発生率を下回った場合、必要な額を危険準備金として積み立てることとされております。さらに、97.7%の危険発生率を下回った場合は、保険計理人により負債十分性テストを行い、将来の保険料積立金に不足が生じると判断されれば、保険料積立金の積み増しを行うこととされております。

当社は、これらの法令に基づき予定保険事故発生率について検証を行いました。

十分な実績が得られなかった部分については、予定保険事故発生率の基となったデータを参照して危険発生率を算出する方法を採っております。その結果、予定保険事故発生率が99%の危険発生率を上回り、十分な水準にあることを確認しました。

6. お客さまの個人情報の保護

当社は、お客さまの大切な個人情報を適切に取り扱うことが企業としての重要な社会的責任であると認識し、個人情報の保護に係る方針を以下のとおり定め、全ての役員・社員が、個人情報の保護に関する法律・ガイドラインなど関係法令等を遵守し、お客さまの個人情報の保護に万全をつくしております。また、適正な個人情報の保護を実現するため、この方針を必要に応じて見直し、継続的に改善しております。

個人情報の保護に係る方針

1. 個人情報の定義

当社は、個人情報を、「個人に関する情報であり、当該情報に含まれるお名前、生年月日等により特定の個人を識別できるもの、および、個人識別符号が含まれるもの」と定義しています。

2. 個人情報の種類

保険契約の締結等に必要の情報として、お客さまのお名前、住所、生年月日、性別、健康状態、職業等をお聞きしております。また、当社等が提供する各種サービスに関連し、必要な情報をお聞きする場合があります。

3. 個人情報の取得方法

当社のウェブサイト上の画面、電話、契約申込書類等を通じて、お客さまに関する情報を取得いたします。お客さまの情報の取得に際しては、個人情報の保護に関する法律、保険業法その他の法令等に照らし適正な方法で行います。

4. 個人情報の利用目的

当社は、お客さまに関する情報を、必要に応じて、以下の目的で利用させていただき、それ以外の目的には利用しません。

- (1)各種保険契約の引受、契約の維持管理、保険金・給付金等の支払
- (2)当社または関連会社・提携会社を含む各種商品・サービスの案内・提供
- (3)当社業務に関する情報提供、商品・サービスの充実
- (4)再保険契約の締結、再保険契約に基づく通知および再保険金の請求
- (5)その他保険に関連・付随する業務

5. 個人情報の提供

お客さまに関する情報は、以下の場合において、必要な範囲で当社以外の者に提供することがあります。

- (1)あらかじめお客さまの同意がある場合
- (2)法令により必要とされる場合
- (3)代理店へ保険募集を委託する場合
- (4)人の命、身体または財産の保護のために必要とされる場合
- (5)公共の利益のために必要とされる場合
- (6)適切な安全管理をしたうえで業務委託を行う場合
- (7)特定の者と共同で利用する場合(具体例:他の生命保険会社等と「契約内容登録制度」、「契約内容照会制度」および「支払査定時照会制度」により共同で利用する場合)
- (8)再保険契約の締結^{*}、再保険契約に基づく通知および再保険金の請求その他必要な範囲内で、再保険会社に提供する場合

^{*}再保険契約は、引受リスクの判断や適切な分散を主な目的としています。再保険会社に提供する情報には、再保険の対象となる保険契約の特定に必要な個人情報のほか、被保険者の氏名、生年月日、性別、保健医療などの個人情報が含まれます。

6. 要配慮個人情報、センシティブ情報の取得・利用・第三者提供

当社は、要配慮個人情報並びに労働組合への加盟、門地、本籍地、保健医療及び性生活に関する個人情報(以下「機微(センシティブ)情報」といいます。))については、次に掲げる場合を除くほか、あらかじめ本人の同意を得ないでの取得、利用又は第三者提供を行いません。なお、機微(センシティブ)情報を、次に掲げる場合にあらかじめ本人の同意を得ないでの取得、利用又は第三者提供する場合には、次に掲げる事由を逸脱した取得、利用又は第三者提供を行うことのないよう、特に慎重に取り扱います。

- (1)法令等に基づく場合
- (2)人の生命、身体又は財産の保護のために必要がある場合
- (3)公衆衛生の向上又は児童の健全な育成の推進のため特に必要がある場合
- (4)国の機関若しくは地方公共団体又はその委託を受けた者が法令の定める事務を遂行することに対して協力する必要がある場合
- (5)相続手続による権利義務の移転等の遂行に必要な限りにおいて、機微(センシティブ)情報を取得、利用又は第三者提供する場合
- (6)保険業その他金融分野の事業の適切な業務運営を確保する必要性から、本人の同意に基づき業務遂行上必要な範囲で、要配慮個人情報、機微(センシティブ)情報を取得、利用又は第三者提供する場合
- (7)機微(センシティブ)情報に該当する生体認証情報を本人の同意に基づき、本人確認に用いる場合

7. 個人情報の開示、訂正等

お客さまから、ご自身に係る情報について開示、訂正等、利用停止等の依頼があった場合は、請求者が本人であることを確認させていただいたうえで、特別の理由がないかぎり、個人情報保護法に基づき、開示・訂正等・利用停止等の対応を行います。

8. 情報の管理

お客さまに関する情報は、正確かつ最新の内容を保つよう常に適切な措置を講じています。また、お客さま情報への不当なアクセス、個人情報の紛失、漏洩、毀損等の危険に対して必要な対策を講じるよう努めています。さらに、役員・社員および委託先に対して必要かつ適切な監督を行っています。また、当社では、お客さまに関する情報の保護・管理強化に向け、情報管理を専門に担当する責任者および「コンプライアンス委員会」を設置し、全社横断的な取り組みに努めています。また、安全管理措置等の個人情報保護に必要な対策については、定期的に見直しを行い、継続的改善に努めてまいります。

特定個人情報の保護に係る方針

当社は、お客さまに対し、「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」(マイナンバー法)に基づき、「保険取引に関する支払調書作成事務」に利用するために個人番号の提供をお聞きします。また、関係法令等を遵守し、提供いただいたお客さまの個人番号及び特定個人情報の紛失、漏洩、毀損等の危険に対して必要な対策を講じるよう努めています。

7. 反社会的勢力への対応に関する基本方針

当社は、高い公共性を有する生命保険会社として、反社会的勢力によりステークホルダーが被害を受けることを未然に防止する観点から、以下のとおり、「反社会的勢力への対応に関する基本方針」を定めております。

反社会的勢力への対応に関する基本方針

1. 当社は、反社会的勢力との関係を遮断することは、社会的責任および企業防衛の観点から必要不可欠であることを十分認識し、人事総務部を中心として反社会的勢力との関係遮断に向けた組織態勢を整備する。
2. 当社は、反社会的勢力による不当要求がなされた場合には、組織全体として対応するとともに、当社の役員・社員の安全を確保する。
3. 当社は、反社会的勢力への対応に際し、適切な助言・協力を得ることができるよう、平素から警察、暴力追放運動推進センター、弁護士等の外部の専門機関と緊密な関係を構築する。
4. 当社は、反社会的勢力とは取引関係を含めて一切の関係を持たない。また、反社会的勢力からの不当要求は断固として拒絶し、反社会的勢力への資金提供や事実を隠ぺいするための裏取引を絶対に行わない。
5. 当社は、反社会的勢力による不当要求に対しては、民事と刑事の両面から法的な対応を行う。
6. この基本方針の改廃は、人事総務部が立案し、取締役会の決議によるものとする。

8. 公共福祉活動、厚生事業団活動の概況

生命保険事業は社会性・公共性の高い事業であることから、社会の発展に寄与するための社会貢献活動は重要なものです。当社では、一般社団法人生命保険協会及び東京都生命保険協会を通じて、募金運動などの社会貢献活動に取り組んでおります。

(2021年7月1日現在)