

会社情報

1	会社の概況及び組織	27	5	販売商品	42
	1. 沿革	27		1. 個人向け販売商品一覧	42
	2. 取締役	29		2. 団体向け販売商品一覧	43
	3. 従業員等の状況	31		3. ご契約の流れ	43
	4. 経営の組織	31		4. 付加保険料の開示	43
	5. 資本金の推移	32	6	保険金・給付金のお支払い	45
	6. 株式の総数	32		1. 保険金・給付金の支払状況	45
	7. 株式の状況	32		2. 支払事案の概要	46
	8. 主要株主の状況	32		3. 支払不可事由該当事案の概要	46
	9. 会計監査人の名称	32	7	保険会社の運営	47
	10. 会計参与の氏名又は名称	32		1. コーポレート・ガバナンスの状況	47
2	保険会社の主要な業務の内容	33		2. コンプライアンス体制の整備状況	48
	1. 主要な業務の内容	33		3. ERM・リスク管理体制の整備状況	49
	2. 経営方針	33		4. 情報セキュリティ管理体制の整備状況	49
3	直近事業年度における事業の概況	36		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）	49
	1. 契約の状況	36		6. 個人情報の保護	49
	2. 収支の状況	36		7. 反社会的勢力への対応に関する基本方針	50
	3. 資産、負債及び資本の状況	37		8. 公共福祉活動、厚生事業団活動の概況	50
	4. エンベディッド・バリュー（EV）の状況	38			
4	お客さまとのコミュニケーション	40			
	1. ご契約者との集い	40			
	2. お客さまの相談・苦情への対応状況	40			
	3. お客さまに対する情報提供	41			
	4. 商品に関する情報提供	41			
	5. 営業職員・代理店教育・研修の概略	41			

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回ご契約者さまとの集い「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	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
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
2013年	
10月	業界初*のスマートフォンによる生命保険申し込みサービスが「2013年度グッドデザイン賞」を受賞
2014年	
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（現・ライフネット生命公式note）」をオープン
2015年	
4月	契約時の必要書類をスマートフォンなどで撮影し、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となる環境を整備
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
7月	生命保険会社で初めて「LINEビジネスコネク」を活用した保険相談サービスを開始
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

*当社調べ

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
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
2019年	
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	
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	海外公募増資を実施
2021年	
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「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 ライフネットみらい株式会社が、オンライン保険代理店事業等を開始
9月	海外公募増資を実施
2022年	
4月	市場区分の見直しに伴い、東京証券取引所グロース市場へ移行
8月	イーザイ株式会社と資本業務提携契約を締結 auじぶん銀行株式会社と業務提携契約を締結
10月	三井住友カード株式会社、ライフネットみらい株式会社との三社間で業務提携契約を締結
11月	「電子保険証券」「かぞく登録制度」の取扱いを開始
2023年	
2月	Pontaポイントがたまる「auの生命ほけん」の販売を開始
7月	auじぶん銀行の住宅ローン利用者向けに団体信用生命保険の提供を開始
8月	三井住友カード株式会社、株式会社三井住友フィナンシャルグループ及びライフネットみらい株式会社の4社間において資本業務提携契約を締結
9月	公募及びauフィナンシャルホールディングス株式会社・三井住友カード株式会社に対する第三者割当による増資を実施
12月	生命保険では初となる「Vポイントが貯まる保険」の販売を開始
2024年	
3月	個人保険の保有契約件数が60万件を突破
4月	認知症や軽度認知障害（MCI）の早期発見・早期治療をサポートする認知症保険「be」の販売を開始
5月	新たな経営方針、2024年度から2028年度までの5年間の中期計画及びアウトカム目標を策定

2. 取締役 (男性 5 名、女性 2 名、取締役のうち、女性比率29%)

(2024年7月1日現在)

役職名	氏名	主な経歴
代表取締役社長	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	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 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 取締役 2021年 6月 当社 取締役副社長 執行役員 営業本部長 2022年 1月 当社 取締役副社長 執行役員 担当：経営企画部、商品開発部、資産運用部 2023年 1月 当社 取締役副社長 執行役員 担当：事業開発部、商品開発部、団信事業部、資産運用部 (現任)
社外取締役	長谷部 潤	1990年 4月 大和証券株式会社 入社 2010年 7月 株式会社コロプラ 取締役 2019年 1月 株式会社Speee 社外取締役 (現任) 2020年 4月 株式会社東京リレーションズ 代表取締役社長 (現任) 2020年11月 株式会社トリドリ 社外取締役 (現任) 2022年 6月 当社 社外取締役 (現任)
社外取締役	甲谷 比呂	2007年 4月 KDDI株式会社 入社 2021年10月 auフィナンシャルホールディングス株式会社 経営企画部 副部長 2022年 4月 同社 経営企画部長 2022年 4月 auアセットマネジメント株式会社 取締役 2024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 (現任)

役職名	氏名	主な経歴
社外取締役 (監査等委員)	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 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 2020年 6月 株式会社明電舎 社外取締役 (監査等委員) (現任) 2021年 2月 日本フィルコン株式会社 社外監査役 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) 2023年 4月 早稲田大学 大学院会計研究科 教授 (現任)
社外取締役 (監査等委員)	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・サックス証券株式会社東京支店 (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リ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 エーオンビ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) 2021年 6月 当社 社外取締役 (監査等委員) (現任)
社外取締役 (監査等委員)	阿部 絵美麻	2002年 4月 ビーコンコミュニケーションズ株式会社 入社 2013年12月 弁護士登録 2014年 1月 株式会社ブックスキャン 入社 2015年11月 株式会社コロプラ 入社 2016年 8月 マックス総合法律事務所 (現 宮益坂ザ・ファーム法律会計事務所) 入所 (現任) 2018年12月 株式会社ノエビアホールディングス 社外取締役 (現任) 2022年 3月 B-R サーティワン アイスクリーム株式会社 社外取締役 (現任) 2023年 6月 当社 社外取締役 (監査等委員) (現任)

3. 従業員等の状況

(1) 従業員の在籍・採用状況

区分	2022年度末 在籍数	2022年度 採用数	2023年度末 在籍数	2023年度 採用数	2022年度末		2023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	208名	41名	224名	29名	40.7歳	5.2年	41.2歳	5.6年
(男性)	116	26	126	19	41.5	4.7	41.6	5
(女性)	92	15	98	10	38.3	5.9	40.6	6.3
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います。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いません。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	2023年3月	2024年3月
内勤職員	569.9	591.8

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

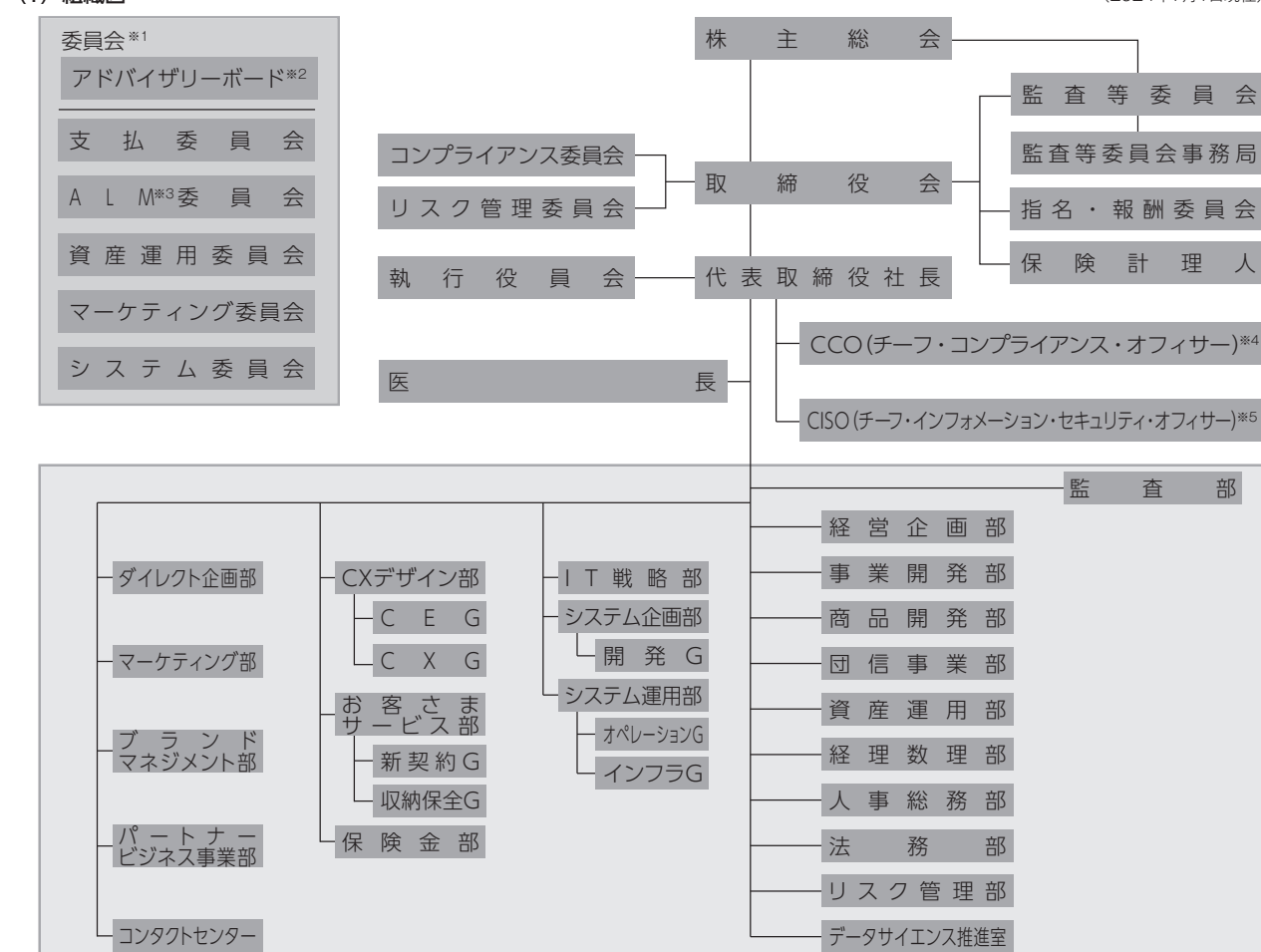
(3) 平均給与月額（営業職員）

該当事項はありません。

4. 経営の組織

(1) 組織図

(2024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います。
 ※2 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います。
 ※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います。
 ※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います。

(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) (2024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 4月 1日～2008年 3月31日	6,550	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
2021年 4月 1日～2022年 3月31日	4,923	21,655	増資・譲渡制限付株式報酬・新株予約権の行使
2022年 8月 2日	21	21,676	譲渡制限付株式報酬
2023年 4月 1日～2024年 3月31日	4,941	26,617	増資・譲渡制限付株式報酬

6. 株式の総数

(2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式総数	80,279,827株
株主数	4,955名

(注) 当事業年度において、発行済株式総数は、譲渡制限付株式報酬としての新株式発行、公募増資及び第三者割当増資による新株式発行により10,543,408株増加しました。

7. 株式の状況

(1) 発行済株式の種類等

(2024年3月31日現在)

発行済株式	種類	発行数	内容
		普通株式	80,279,827株

(2) 大株主

(2024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	14,726,100	18.34
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	14,704,094	18.31
GOLDMAN,SACHS & CO.REG	5,015,094	6.24
三井住友カード株式会社	4,014,000	5.00
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,498,700	4.35
株式会社セブン・フィナンシャルサービス	3,250,000	4.04
BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE CLEARANCE ACC FOR THIRD PARTY	2,886,194	3.59
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	2,408,937	3.00
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	2,227,741	2.77
THE BANK OF NEW YORK 133652	1,775,400	2.21
計	54,506,260	67.90

(注) 持株比率は自己株式(345株)を控除して計算しています。

8. 主要株主の状況

(2024年3月31日現在)

名称	主たる営業所 又は事務所の所在地	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
エフィッシモ キャピタル マネージメントピーティーイー エルティエディー	シンガポール	投資顧問業	2006年6月19日	19.71%*1
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	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	18.34%
オアシス マネジメント カンパニーリミテッド	ケイマン諸島	顧客またはファンドの資産管理	2011年6月16日	13.22%*2

*1 2024年3月27日付で公衆の縦覧に供されている変更報告書においてエフィッシモ キャピタル マネージメントピーティーイー エルティエディーが2024年3月21日現在で保有している割合を記載しています。

*2 2023年11月24日付で公衆の縦覧に供されている変更報告書においてオアシス マネジメント カンパニー リミテッドが2023年11月16日現在で保有している割合を記載しています。

9. 会計監査人の名称

(2024年7月1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います。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います。

(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います。

(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います。

(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又は事務の代行を行っています。

また、子会社のライフネットみらい株式会社は、オンライン保険代理店事業等を営んでいます。

2. 経営方針

当社は、今後も力強い成長を継続しながら、企業価値の向上及び社会課題の解決に取り組むため、この度、新たに経営方針及び2028年度を最終年度とする5年間の中期計画を策定するとともに、これらを通じて当社が実現したい社会として「アウトカム目標」を設定しました。

(1) 新たな経営方針の骨子

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	生命保険の未来をつくるオンライン生保のリーディングカンパニー
大切にしている価値観	Lifenetter Values 1. Manifesto driven お客さまを起点にする 2. Ownership 自ら動く 3. Teamwork 多様な仲間を力にする 4. Growth mindset 変わりつつける 5. Be ambitious 元気に、明るく、楽しく

(2) 中期計画（2024年度～2028年度）の骨子

成長戦略	重点領域 (事業)	Tech & Services ・AIやマイナンバー制度をはじめ様々なITサービスを活用することで、お客さまの利便性を追求する。 Rebranding ・今の時代やお客さまの価値観にあわせて、ライフネットブランドを再構築する。 Embedded ・パートナー企業とともに、保険やサービスをシームレスに届ける。
	人材戦略	重点領域に注力するための組織体制移行の推進 従業員の成長と事業成長の好循環の創出 「ライフネットの生命保険マニフェスト」を基軸とした組織風土の維持・強化
2028年度目標	経営目標	包括資本（Comprehensive Equity）の2,000億円～2,400億円到達
	財務目標	株価：3,000円以上 1株当たり包括資本成長率：10%程度
	非財務目標 (人材)	エンゲージメントスコア（総合）：継続的に向上 [多様性] 意思決定者 ^{*1} に占める割合：女性 30%以上、30代以下 15%以上 [成長機会] エンゲージメントスコア（成長）：継続的に向上

*1 意思決定者とは、取締役及び部門長以上の役職者を指します。

当社が、この度新たに経営目標に設定した包括資本（Comprehensive Equity）は、当社の定義する指標です。国際財務報告基準（以下、「IFRS」）の連結財政状態計算書の「資本（親会社の所有者に帰属する持分合計）」に、保険サービスを提供するにつれて認識する未稼得の利益を表す負債である「CSM^{*2}」（保険契約及び再保険契約を合算し税調整後）及び団信保有契約に対する将来の更新分も含めた将来のIFRS損益の価値である「団信契約価値」を合計したものです。保有する保険契約の将来の利益の評価額を含むことから、当社の企業価値を表す指標として定めています。

*2 CSMは Contractual Service Margin の略であり、将来において保険サービスを提供するにつれて認識することとなる未稼得利益を表します。

(3) 実現したい社会「アウトカム目標」の設定

アウトカム目標	安心して、未来世代を育てられる社会
参考指標 ^{*3}	オンライン生保の市場浸透率、未来の生活見通し、子育てのしやすさ

*3 オンライン生保の市場浸透率は、生命保険文化センターの「生活保障に関する調査」において、加入意向のあるチャネル及び直近加入契約の加入チャネルについて「インターネットを通じて」と回答した人の割合、未来の生活見通しは、内閣府の「国民生活に関する世論調査」において、「今後の生活の見通し」について「良くなっていく」と回答した人の割合、子育てのしやすさは、内閣府の「社会意識に関する世論調査」において、「社会の満足度（満足している点）」について「子育てしやすい」と回答した人の割合に基づき計測します。

(4) 前経営方針の振り返り

当社は、2018年11月に策定した前経営方針において、オンライン生保市場の高い成長可能性を認識する中で、お客さまのニーズに確実にお応えするとともに、オンライン生保市場の拡大を力強く牽引するために、重点領域に「顧客体験の革新」及び「販売力の強化」を掲げ、積極的な投資を行いました。個人保険事業のダイレクトビジネスにおいて、継続的なUI/UXの磨き上げに尽力するとともに、主にテレビCMを中心とした営業投資を積極的に行い、保有契約業績は大きく伸長しました。また、この間、異業種のパートナー企業との提携も加速させることができました。当社がオンライン生保のリーディングカンパニーであることで、魅力的なパートナー企業に選ばれ、オンライン生保市場のさらなる拡大に繋がるという好循環モデルをつくることのできたと考えています。さらに、パートナー企業であるKDDI株式会社とのグループシナジーを活かしながら、当社として新たに団体信用生命保険（以下、「団信」）事業への参入も果たしました。

これらの取組みの結果、経営目標であった「ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー（以下、「EEV」）の早期の1,000億円到達」を2021年9月末に達成し、その後、目標額を2,000億円に更新しました。前経営方針中には、新型コロナウイルス感染症が発生し、当社の業績は当該感染症拡大の影響を大きく受け変動を繰り返しながらも着実な成長を実現し、2024年3月末時点のEEVは146,991百万円となりました。保有契約年換算保険料においては、前経営方針の開始年度末となる2019年3月末時点の13,085百万円から大きく増加し、2024年3月末時点では28,750百万円となりました。個人保険事業における保有契約件数は、2019年3月末時点の308,854件から2024年3月末時点では600,945件となりました。

(5) 新たな経営方針及び中期計画策定の背景にある事業環境の認識

前経営方針の振り返りを踏まえて、当社を取り巻く事業環境として、主に以下の3点を認識しています。

まず、1点目として、オンライン生保市場の継続的な拡大とさらなる成長可能性です。新型コロナウイルス感染症拡大以前から続く金融サービスのデジタル化は、当該感染症により加速し、お客さまの行動様式や企業の事業環境認識に大きな変化をもたらしたと考えています。生命保険業界においても、オンライン化への構造的変化は不可逆なものであり、今後もオンライン生保市場は拡大するものと認識しています。オンラインで保険商品・サービスを提供する競合他社が増加し、競争環境が厳しさを増す中、オンライン生保市場におけるリーディングカンパニーである当社が圧倒的な地位を確立し続けるためには、提供価値の一層の磨き上げに加え、新たな価値提供の創出が必要であると認識しています。

2点目は、若年層を起点とするテクノロジー活用の拡大です。開業以来、当社は主に子育て世代を中心に若年層のお客さまの支持を得て事業を拡大してまいりました。前経営方針下では、異業種のオンラインビジネスの拡大も相まって、当社のお客さまは中高年齢層にも広がり、オンライン生保市場の拡大に手ごたえを感じています。一方で、便利なITサービスが次々と登場する中で、時代とともに変化のお客さまの行動様式に適応し、事業規模をより一層拡大するためには、常にその時代の若年層に選ばれることが重要であると考えています。

3点目は、巨大な経済圏を持つ企業のオンライン金融サービスへの参入です。昨今、異業種の企業によるオンライン金融サービスへの関心が非常に高まっていると認識しています。当社においても、前述のとおり、様々な業種のパートナー企業との提携を実現しました。パートナー企業の戦略や経済圏に保険ビジネスが組み込まれることを通じて、オンライン生保市場のさらなる成長可能性があることを認識しています。今後も、パートナー企業にとって魅力ある商品・サービスの開発・提供を行うとともに、当社自身のブランド力の強化を通じてパートナー企業に選ばれる存在であり続けることが重要であると考えています。

(6) 対処すべき課題

以上の振り返り及び事業環境の認識を踏まえ、新たな経営方針及び中期計画を策定しました。中期計画に掲げた成長戦略を軸として以下の対処すべき課題に取り組み、持続的な企業価値の向上を目指します。

3 直近事業年度における事業の概況

1. 契約の状況

当社は、新たな収益機会の拡大を目指して、2023年7月より団信の提供を開始しました。当連結会計年度末の個人保険及び団信を合算した保有契約の年換算保険料^{*1}は、前連結会計年度末比119.6%の28,750百万円となりました。内訳について、個人保険は前連結会計年度末比105.8%の25,424百万円、団信は3,326百万円となりました。

個人保険における業績は次のとおりです。保有契約件数は、2024年3月に60万件を突破し、前連結会計年度末比105.7%の600,945件、保有契約者数は381,266人、保有契約高は3,801,181百万円となりました。また、当連結会計年度の新契約年換算保険料は、前連結会計年度比73.6%の2,883百万円、新契約件数は、前連結会計年度比73.5%の72,434件となりました。また、当連結会計年度の解約失効率^{*2}は、6.5%（前連結会計年度6.5%）となりました。

^{*} 1 年換算保険料は、1回当たりの保険料（団信は、保有契約をもとに算出される翌月の収入保険料）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をいいます。当社商品の保険料は全て月払いのみとなっているため、1ヶ月当たりの保険料に12を乗じたものを年換算保険料としています。

² 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値です。

（単位：百万円）

保有契約の状況	2019年度末	2020年度末	2021年度末	2022年度末	2023年度末
保有契約年換算保険料	15,514	18,713	21,511	24,033	28,750
内訳：個人保険	15,514	18,713	21,511	24,033	25,424
内訳：団体信用生命保険	-	-	-	-	3,326

（単位：百万円）

個人保険の状況	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
保有契約件数	365,171件	439,945件	507,428件	568,674件	600,945件
定期死亡保険	175,713件	213,597件	247,754件	276,566件	293,384件
終身医療保険	100,280件	120,216件	138,749件	156,402件	164,207件
定期療養保険	9,105件	8,840件	8,485件	7,870件	7,067件
就業不能保険	54,665件	59,567件	63,847件	68,142件	69,670件
がん保険	25,408件	37,725件	48,593件	59,694件	66,617件
保有契約者数	232,537人	279,243人	322,231人	360,364人	381,266件
保有契約金額（保有契約高）	2,565,269	2,994,198	3,351,278	3,633,704	3,801,181
新契約年換算保険料	3,425	4,197	4,089	3,919	2,883
新契約件数	80,911件	100,587件	100,636件	98,532件	72,434件
新契約金額（新契約高）	411,625	575,248	539,497	472,256	360,349

（注）1. 個人保険の保有契約件数及び新契約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。

2. 個人保険の保有契約金額（保有契約高）及び新契約金額（新契約高）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。

3. 新契約年換算保険料は、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をいいます。当社商品の保険料は全て月払いのみとなっているため、1ヶ月当たりの保険料に12を乗じたものを年換算保険料としています。

2. 収支の状況

当連結会計年度の保険収益は、前連結会計年度比119.1%の24,698百万円となりました。内訳について、個人保険に係る保険収益は22,694百万円、団信に係る保険収益は2,004百万円となりました。個人保険については、保険収益を構成する主要な要素のうち、「予想保険金及び維持費^{*3}」は10,464百万円、「消滅したリスクに関する非金融リスクに係るリスク調整の変動（以下、「リスク調整リリース」）」は1,678百万円、「提供したサービスについて認識したCSM^{*4}（以下、「CSMリリース」）」は7,056百万円となりました。保険サービス損益は、主にリスク調整リリース及びCSMリリースの計上により、前連結会計年度比124.2%の8,222百万円となりました。金融損益^{*5}は、主に投資信託の評価益の計上により、555百万円となりました。その他の損益^{*6}は、保険サービスに直接関連しない費用の計上等により、△527百万円となりました。

以上の結果、税引前利益は、前連結会計年度比154.4%の8,251百万円となりました。また、当連結会計年度の親会社の所有者に帰属する当期利益は、前連結会計年度比161.0%の5,734百万円となりました。

なお、当連結会計年度において発生した保険契約の履行に直接関連する費用のうち、保険契約群団の獲得に直接起因する費用（マーケティング、新規契約の査定及びシステムに係る費用等の合計）である保険獲得キャッシュ・フローは前連結会計年度比90.3%の9,377百万円、保険獲得キャッシュ・フローに含まれない費用である維持費は前連結会計年度比112.0%の4,533百万円となりました。

^{*} 3 維持費とは、保険契約の履行に直接関連する費用のうち、保険獲得キャッシュ・フローに含まれない費用を指し、保険契約の管理及び維持に係る費用や保険サービス提供のための間接費用が含まれます。

4 CSMは Contractual Service Margin の略であり、将来において保険サービスを提供するにつれて認識することとなる未稼得利益を表します。

5 金融損益とは、主に金融資産から生じる投資損益、保険金融収益または費用、再保険金融収益または費用の小計です。

6 その他の損益とは、保険サービスに直接関連しない費用、保険事業以外の損益を指し、商品開発費用や子会社の損益等が含まれます。

①オンライン生保の提供価値の向上

重点領域「Tech & Services」に注力することで、個人保険事業及び団信事業におけるお客さまのさらなる利便性向上を実現するとともに、生産性を高め事業費効率の改善を目指します。AI（人工知能）やマイナンバー制度等のITサービスを活用し、生命保険のインターネット企業として、先進性のある保険サービスの提供に努めます。保険申込のご検討者に対してアプローチ方法を高度化することや、お客さまの各種手続き（お申し込み・ご契約中・保険金給付金のご請求等）の利便性を高めることに取り組み、顧客体験の一層の向上を目指します。また、お客さまに対してより良いサービスを提供できるよう様々なデータの活用のさらなる推進を行いながら、生産性を高めることで事業費効率の改善に努めます。

②ダイレクトビジネスの質的变化への取組み強化

重点領域の「Rebranding」に取り組み、ライフネットブランドを今の時代に合わせて更新することで、オンライン生保のリーディングカンパニーとしての提供価値を一層磨き、競合他社とは一線を画した存在になることを目指します。競争環境の激化が進む中で、主力のダイレクトビジネスにおいて、新たな成長モデルを確立し力強い再成長を実現するための道筋を描く必要があると考えています。そのためには、改めて若年層のお客さまから選ばれ続けることが重要であるという認識のもと、支持される商品・サービスの強化、ライフネット生命保険のイメージの再構築、ナーチャリング手法の確立等を進め、量的拡大を可能とする新たな成長モデルの構築に努めます。

③協業パートナーとのビジネスの深化と拡充

当社は、重点領域「Embedded」に注力し、個人保険事業のパートナービジネス及び団信事業において、収益機会の拡大を目指して、各協業先との取組みを強化するとともに新規協業先の開拓に努めます。

まず、個人保険事業のパートナービジネスにおいては、パートナー企業の重点領域や経済圏の中に保険ビジネスが積極的に組み込まれていくことを目指して、当社の経営資源の投下を強化します。現在の主なパートナー企業について、三井住友カード株式会社とは、2023年12月に提供を開始した「Vポイントが貯まる保険」を軸に新たな成長源となるよう取組みを進めます。KDDI株式会社とは、グループ内の連携を通じて保険ビジネスのau経済圏への組込みを強化することに努めます。また、株式会社マネーフォワードとは、先方の提供するPFM（Personal Financial Management）サービスとの連携強化を図り、パートナービジネスの成長に貢献するよう取組みを続けます。さらに、高いブランド力と幅広い顧客基盤を有する新たな企業との協業についても積極的に検討してまいります。将来的には、パートナービジネスがダイレクトビジネスと並ぶ当社事業の成長を支える柱となることを目指します。

次に、2023年7月から開始した団信事業については、今後の新たな収益源となるよう事業の拡充を目指します。利便性を追求した商品・サービスの提供を通じて、団信のご加入者と契約者である銀行にオンライン生保ならではの価値を届けてまいります。昨年開始したauじぶん銀行株式会社との団信事業の取組みは順調な立ち上がりとなりました。引き続き、先方と協議を行いながら団信商品の検討・提供を行うことで、新規の住宅ローン契約の増加に貢献してまいります。また、新たなパートナー銀行の開拓にも取り組みます。魅力ある団信商品の提供に加え、昨今金融サービスにおいてもオンライン化が進展する中で、オンライン生保である当社と提携することで銀行のDX（デジタルトランスフォーメーション）化の推進にも寄与することを目指します。

④重点領域を支える人的資本の強化

当社は、業界の常識にとらわれず、中長期にわたって力強い成長を実現することを目指して、マテリアリティに掲げる「多様性を大切にす」「成長の機会をつくる」を軸に人的資本強化への取組みを推進します。その中で、新たに掲げた中期計画の人材戦略において、個人保険と団信の両事業を横断する3つの重点領域に注力するために組織体制の移行を推進することに加え、従業員の成長と事業成長の好循環の創出、「ライフネットの生命保険マニフェスト」（以下、マニフェスト）を基軸とした組織風土の維持・強化に努めます。

組織体制移行の推進については、全社一丸となって3つの重点領域に取り組みよう組織の枠組みを超えた活動を強化するとともに人材の戦略的配置を行います。次に、従業員の成長と事業成長の好循環の創出について、当社は、開業以来多様なバックグラウンドを持つ人材を積極的に採用し、オンライン生保という類のないビジネスモデルを作り上げてきたと考えています。今後は、社内の人材育成にも重点を置き、各従業員が持つスキルを活かしながら新たな業務にも挑戦できる環境を強化することで、個人の成長を事業の成長に繋げ、企業価値の向上を図ります。さらに、マニフェストを基軸とした組織風土の維持・強化については、マニフェストに基づいた事業運営を行うことが当社の経営理念の体現であり、また魅力ある多様な人材の確保に寄与していると認識しています。事業の拡大に伴い組織が大きくなる中で、改めてマニフェストを基軸にした社内風土を醸成し、多様な知見・経験・アイデアを持つ従業員が活躍できる環境と重点領域に注力できる推進体制を強化します。

(単位：百万円)

収支の状況(連結)	2022年度	2023年度
保険収益	20,732	24,698
保険サービス損益	6,618	8,222
金融損益	△452	555
その他の損益	△822	△527
税引前利益	5,343	8,251
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,562	5,734

3. 資産、負債及び資本の状況

当連結会計年度末の総資産は、112,417百万円（前連結会計年度末93,814百万円）となりました。主な勘定残高として、高格付けの公社債を中心とする投資有価証券は51,564百万円、保険契約資産は32,378百万円となりました。保険契約は一般的には負債として計上されるものの、当社は以下の表「保険契約負債の内訳」のとおり、個人保険の保険契約負債はマイナスとなることから保険契約資産として計上しています。その内訳は、個人保険における将来キャッシュ・フロー現価△150,693百万円、リスク調整26,141百万円及びCSM92,173百万円となりました。また、団信においては保険料配分アプローチを適用して測定し、保険契約負債として685百万円を計上しました。

負債は、主に繰延税金負債が増加したことにより、21,535百万円（前連結会計年度末18,110百万円）となりました。主な勘定残高は、繰延税金負債18,610百万円となりました。

資本は、公募増資及び第三者割当増資による新株式発行を行ったことに加え、当期利益を計上したことにより、90,882百万円（前連結会計年度末75,704百万円）となりました。

また、行政監督上の指標のひとつとして経営の健全性を判断するために活用する指標である連結ソルベンシー・マージン比率は、当連結会計年度末において2,192.9%となり、十分な支払余力を維持しています。

(単位：百万円)

資産、負債及び資本の状況(連結)	2022年度	2023年度
資産	93,814	112,417
うち投資有価証券	49,318	51,564
うち保険契約資産	28,526	32,378
負債	18,110	21,535
うち繰延税金負債	16,248	18,610
資本	75,704	90,882

保険契約負債の内訳

(単位：百万円)

将来キャッシュ・フロー現価（保険金等から保険料を差し引いた収支の現価）	△150,693
リスク調整	26,141
CSM	92,173
個人保険における保険契約負債 合計	△32,378
団信における保険契約負債（保険料配分アプローチを適用して測定する契約に係る保険契約負債）	685

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います。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」）を採用しています。

(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)

	2022年度末	2023年度末
EEV	124,666	146,991
修正純資産*1	18,367	25,251
保有契約の将来利益現価*2	106,299	121,740
確実性等価将来利益現価	132,164	147,288
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	△363	△653
ヘッジ不能リスクに係る費用	△25,501	△24,894

※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（2024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、2023年度末におけるEEVと同一の前提を使用し計算しています。将来獲得する新契約の価値は含みませんが、新契約価値の計算対象とした契約の将来の更新は新契約価値に含みます。なお、団信における新契約価値は、当期中に新たに加入した被保険者によるEVへの影響のことをいいます。新契約価値における修正純資産とは、契約成立時点から2023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）を表しています。新契約価値の内訳は以下のとおりです。

(単位：百万円)

	2022年度	2023年度
新契約価値	3,506	6,730
修正純資産	△7,404	△6,612
将来利益現価	10,911	13,342
確実性等価将来利益現価	14,493	18,269
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	△44	△217
ヘッジ不能リスクに係る費用	△3,538	△4,709

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)

	2022年度	2023年度
①保険料収入現価	58,599	175,612
②新契約価値	3,506	6,730
新契約マージン（②/①）	6.0%	3.8%

(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るので、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)

	2024年3月末のEEVの変動		新契約価値の変動	
	金額	変化率	金額	変化率
2024年3月末におけるEEV及び新契約価値	146,991	—	6,730	—
感応度1a（金利 1.0%上昇）	△6,606	△4.5%	△1,129	△16.8%
感応度1b（金利 1.0%低下）	6,653	4.5%	1,219	18.1%
感応度1c（金利 0.5%上昇）	△3,326	△2.3%	△576	△8.6%
感応度1d（金利 0.5%低下）	3,341	2.3%	599	8.9%
感応度2（株式・不動産価値等 10%下落）	△222	△0.2%	—	—
感応度3（事業費率 10%減少）	6,066	4.1%	1,408	20.9%
感応度4（解約失効率 10%低下）	1,590	1.1%	363	5.4%
感応度5（生命保険の保険事故発生率 5%低下）	6,121	4.2%	342	5.1%
感応度6（必要資本を法定最低水準に変更）	452	0.3%	135	2.0%

(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、意見書を受領しています。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 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います。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、経営に役立てています。

2023年度は「お客さまの声に進んで耳を傾けお客さまを理解する」という指針の下、従来のご契約者さまをご招待して開催するふれあいフェアに加えて、外部のイベントへ積極的に参加するという新しいチャレンジを実施しました。

2023年7月、10月、11月、2024年3月の計4回開催し、たくさんのお客さまにご参加いただきました。

開催日	名称	備考
2023年 7月 20日	第50回ふれあいフェア	参加者数36名
2023年 10月 4日	第51回ふれあいフェア	子育てイベントに出展
2023年 11月 11・12日	第52回ふれあいフェア	骨髄ドナー登録・献血啓発イベントに出展
2024年 3月 2日	第53回ふれあいフェア	参加者数7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

2023年度に当社に寄せられた総相談件数は105,737件、苦情件数は4,543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います。

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います。

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	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
総相談件数	107,187	109,416	119,419	152,735	105,737
苦情件数	4,022	5,019	6,318	7,062	4,543

(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	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
新契約関係	2,567	2,698	3,390	2,846	1,795
取納関係	257	379	407	475	424
保全関係	249	379	671	683	507
保険金・給付金関係	271	426	685	1,706	901
その他	678	1,137	1,165	1,352	916
計	4,022	5,019	6,318	7,062	4,543

(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います。2023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
医療保険の選び方がわからない。 公的な保障（高額療養費制度）がよくわからない。	病気やケガをしたときの公的な保障と医療保険の選び方が2分わかる動画を制作しました。
保険金・給付金の請求手続きページの文字が多い。 各給付金の手続き方法のページが見つげづらい。	「保険金・給付金のご請求」のページの構成・デザインを見直し、手続き方法をわかりやすくし、給付金ごとの手続きページへアクセスしやすくしました。
住所変更や減額などの手続きをどこから行えるのかわからない。	ウェブサイトの「ご契約中のお客様」ページに「ご契約者さまのよくあるお困りごと」というポップアップを表示し、ご希望の変更内容ごとにマイページの手続き画面を表示しわかりやすくしました。（スマートフォン版ウェブサイトのみ）

(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います。

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います。

指定紛争解決機関 ご連絡先	一般社団法人 生命保険協会	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/
---------------	---------------	--

3. お客様に対する情報提供

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います。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います。また、Eメールの手軽さを活かして、保険や健康、お金などに関する役立つ情報もご案内しています。さらに、お客さまに契約内容をご理解いただき、適切に保険金、給付金をご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います。ライフネット生命レターでは、現在の契約内容をご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います。



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います。商品一覧は「[5](#) 販売商品」(P.42)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います。

5 販売商品

1. 個人向け販売商品一覧 (2024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います。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」、2023年12月から三井住友カード株式会社を通じて販売している「Vポイントが貯まる保険」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」「Vポイントが貯まる保険」は、下記の保険商品と保障内容が同一です。

- 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。
- 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」、「おすすりめコース」を設けています。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、「おすすりめコース」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います。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)。
- 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。
- 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、働く人へ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います。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。
- 認知症保険「be」は、認知症や軽度認知障害(MCI)に早期に備えて、経済的不安を減らせる認知症保険です。40歳以上からお申し込み可能となります。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「認知症診断一時金」、「軽度認知障害診断一時金」の2つの一時金です。認知症と診断される一歩手前の軽度認知障害(MCI)の状態から手厚い保障を実現することで治療の選択肢を増やし、認知症の早期発見・早期治療をサポートします。

2. 団体向け販売商品一覧 (2024年7月1日現在)

当社が取り扱う無配当団体信用生命保険は、信用供与機関である債権者または信用保証機関が債務者および連帯保証人の死亡または所定の高度障害に際し支払われる保険金をもってその債務者および連帯保証人に対する賦払債権の回収を確実にし、また債務者および連帯保証人の賦払債務償還中の生計の安定を図ることを目的とした特殊な団体保険です。

無配当団体信用生命保険

住宅ローン等の債務者が死亡・所定の高度障害状態に該当したとき、ローン残高と同額の保険金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険リビング・ニーズ特約

住宅ローン等の債務者が余命6ヶ月以内と保険会社に判断されたとき、ローン残高と同額の保険金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険がん保障特約

住宅ローン等の債務者が所定の悪性新生物と診断確定されたとき、ローン残高と同額の保険金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険急性心筋梗塞・脳卒中保障特約

住宅ローン等の債務者が所定の急性心筋梗塞・脳卒中で所定の状態に該当したとき、所定の手術を受けたとき、ローン残高と同額の保険金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険肝疾患・腎疾患長期入院時保障特約

住宅ローン等の債務者が所定の肝疾患・腎疾患で継続して60日以上入院したとき、ローン残高と同額の保険金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険長期入院時保障特約

住宅ローン等の債務者が精神障害を除くすべての病気やケガで入院が連続して31日となり、それ以降も入院が継続して合計180日となったとき、ローン残高と同額の保険金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険入院日数累計型月次債務返済支援給付特約

住宅ローン等の債務者が精神障害を除くすべての病気やケガで31日以上入院し、その後入院日数が継続して30日に達するごと、給付金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険入院一時給付特約

住宅ローン等の債務者が所定の入院が連続して5日となったとき、給付金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険がん診断給付特約

住宅ローン等の債務者が所定の悪性新生物と診断確定されたとき、給付金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険上皮内がん・皮膚がん診断給付特約

住宅ローン等の債務者が所定の上皮内がんまたは皮膚がんを診断確定されたとき、給付金をお支払いします。

無配当団体信用生命保険がん先進医療給付特約

住宅ローン等の債務者が所定の悪性新生物(がん)を原因として所定の先進医療による療養を受けたとき、先進医療の技術料と同額の給付金をお支払いします。

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%
「be」 (認知症保険)	60歳・男性	認知症診断一時金100万円 軽度認知障害診断一時金20万円	3,352円	1,192円	36%

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。

3. 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/>

4. 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います。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います。

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います。

6 保険金・給付金のお支払い

1. 保険金・給付金の支払状況

2023年度にお支払いした保険金等は、保険金397件、給付金19,200件の合計19,597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51件、給付金1,183件の合計1,234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います。2023年度の平均支払所要日数（営業日）は3.17日^{*1}となりました。

^{*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。また、団体信用生命保険は除外しています。

(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

2023年度（2023年4月～2024年3月）

（単位：件）

	支払件数	支払非該当件数							
		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	303	26	0	0	11	0	15	0
	高度障害保険金	22	9	0	0	0	0	0	9
	保険料の払込免除	3	1	0	0	0	0	0	1
終身医療保険	入院給付金	1,621	26	0	0	0	1	0	25
	手術給付金	473	8	0	0	0	0	0	8
	保険料の払込免除	2	1	0	0	0	0	0	1
終身医療保険 (2014)	入院給付金	2,579	112	0	0	0	0	1	111
	女性入院給付金	495	16	0	0	0	0	0	16
	手術給付金	1,597	97	0	0	0	0	0	97
	がん治療給付金	152	9	0	0	0	0	0	9
	先進医療給付金	18	0	0	0	0	0	0	0
終身医療保険 (2019)	保険料の払込免除	6	2	0	0	0	0	0	2
	入院給付金	4,235	287	1	0	208	1	2	75
	女性入院給付金	972	80	0	0	64	0	0	16
	手術給付金	4,143	260	0	0	180	1	0	79
	がん治療給付金	121	26	0	0	8	0	0	18
	先進医療給付金	42	1	0	0	1	0	0	0
定期療養保険	先進医療見舞給付金	44	1	0	0	1	0	0	0
	保険料の払込免除	13	1	0	0	0	0	0	1
	入院療養給付金	368	15	0	0	0	1	0	14
	外来療養給付金	288	19	0	0	0	0	0	19
就業不能保険	がん治療給付金	62	3	0	0	0	0	0	3
	先進医療給付金	5	0	0	0	0	0	0	0
	保険料の払込免除	0	0	0	0	0	0	0	0
	就業不能給付金（初回）	19	7	0	0	0	0	0	7
就業不能保険 (2016)	就業不能給付金（継続）	107	3	0	0	0	0	0	3
	就業不能給付金（初回）	79	41	0	0	0	0	0	41
	就業不能給付金（継続）	251	18	0	0	0	0	0	18
就業不能保険 (2021)	高度障害給付金	3	1	0	0	0	0	0	1
	就業不能給付金（初回）	21	11	0	0	3	0	0	8
	就業不能給付金（継続）	38	1	0	0	0	0	0	1
	入院見舞金	127	19	0	0	13	0	0	6
	精神疾患就業不能一時金	1	7	0	0	3	0	0	4
がん保険	復帰支援一時金	5	0	0	0	0	0	0	0
	がん診断一時金	241	50	0	0	11	0	0	39
	上皮内新生物診断一時金	59	11	0	0	7	0	0	4
	がん収入サポート給付金	57	0	0	0	0	0	0	0
	治療サポート給付金	913	41	0	0	13	0	0	28
がん先進医療給付金	0	0	0	0	0	0	0	0	

	支払件数	支払非該当件数							
		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		
団体信用生命 保険	死亡保険金	10	1	0	0	0	0	1	0
	高度障害保険金	4	0	0	0	0	0	0	0
	その他（保険金）	55	14	0	0	0	0	0	14
	入院給付金	41	8	0	0	0	0	0	8
	その他（給付金）	2	1	0	0	0	0	0	1
合計	19,597	1,234	1	0	523	4	19	687	

注1. 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。
2. 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。

(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	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
支払件数	8,605	10,378	15,124	38,470	19,597
支払不可事由該当件数	528	717	796	1,052	1,234

2. 支払事案の概要

2023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
20代女性	終身医療保険(2014) 入院給付金 手術給付金	胆嚢結石症・胃潰瘍により5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5万円、手術給付金10万円の合計15万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）】 案内がわかりやすく、スムーズに申請ができました。
40代男性	終身医療保険(2019) 手術給付金	大腸ポリープにより外来手術を受けられました。 このため、手術給付金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）】 ネットでの質問等も手早く答えていただき手間が少ない。
30代男性	がん保険 がん診断一時金	悪性リンパ腫と診断確定されました。 このため、がん診断一時金100万円をお支払いしました。

3. 支払不可事由該当事案の概要

2023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	急性膵炎のため入院給付金、手術給付金のご請求をいただきましたが、提出いただいた診断書および医療機関への照会により、申込前に医療機関を受診し、内服薬を処方されていた事実が判明しました。 このため、契約は告知義務違反により解除となりました。また、ご請求の原因となった傷病は告知いただけなかった事実と因果関係があるため、ご請求の給付金はお支払いできませんでした。
告知義務違反	死亡保険金	乳癌のため死亡保険金のご請求をいただきましたが、事実確認の結果、申込前に医療機関を受診し、検査を行っていた事実が判明しました。 このため、契約は告知義務違反により解除となりました。また、ご請求の原因となった傷病は告知いただけなかった事実と因果関係があるため、ご請求の保険金は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	気管支喘息のため就業不能給付金のご請求をいただきましたが、座業（事務等）が不可能である期間は「なし」であったため、約款に定める就業不能状態に該当しませんでした。 このため、ご請求の給付金はお支払いできませんでした。

7 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います。

なお、当社は、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います。

(コーポレート・ガバナンス報告書)

https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/company/governance/main/0/teaserItems1/00/linkList/0/link/corporate%20governance_240628.pdf

(2) 企業統治の体制等

当社は、取締役会の監督機能とコーポレート・ガバナンスの強化のため、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います。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、その監督機能を強化し監督と執行の分離を一層機能させることを目的として、過半数を独立社外取締役としているとともに、取締役会に占める女性取締役比率は29%であり多様性の一層の確保も進めています。取締役会から独立した監査等委員会は、取締役の業務執行の状況について監査を行っており、全員が独立社外取締役で構成されています。

また、取締役の指名・報酬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、全ての独立社外取締役を委員とし、独立社外取締役を委員長とした任意の指名・報酬委員会を設置しています。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います。

このように、外部の視点を取り入れながら、重層的かつ実効的なコーポレート・ガバナンス体制を構築し、その強化と充実を図ること、持続的な企業価値向上の実現を目指しています。

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います。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7名(うち、社外取締役5名、そのうち、独立役員4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います。

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、委員長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取締役3名)です。監査等委員会の指揮命令のもと、監査等委員会事務局長は、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、必要に応じ監査等委員会に報告しています。

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3名を選任しています。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います。

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「役員の選解任方針」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います。

(役員の選解任方針)

https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/sustainability/sasb/main/06/teaserItems1/0113/linkList/0/link/Nomination%20and%20Dismissal%20Policy%20of%20Officers_ja_2406.pdf

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います。執行役員は社長によって選任され、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います。その出席者の構成は、議長である社長と執行役員8名(うち、取締役との兼務1名)です。また、執行役員会には、監査等委員会事務局長も出席しています。

⑤ 指名・報酬委員会

当社は、取締役の指名・報酬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。)の選任や解任、代表取締役及び役員報酬の選定や解職、役員報酬の制度及び監査等委員でない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、全ての独立社外取締役(監査等委員である取締役を含む。以下、同じ。)4名及び予め取締役会が定める代表取締役1名(以下、併せて「委員」という。)から構成され、オブザーバーとして、委員ではない監査等委員である取締役が出席できます。委員長は独立社外取締役の中から互選によって選定されます。

⑥ アドバイザリーボード

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、アドバイザリーボードを設置できることとしています。

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います。これらは主として業務執行部門への助言機能を担っています。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います。

⑧ 内部監査部門

当社は、代表取締役社長のもと、被監査部門から独立した監査部(内部監査部門)を設置しています。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、改善に関する提言を行うとともに、内部監査結果を代表取締役社長、取締役会及び監査等委員会等に報告しています。

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、主な内部監査の実施状況、内部監査結果等を報告するなど、緊密に連携しています。

さらに、監査等委員会についても内部監査の結果報告を随時実施しており、監査等委員会監査等基準に基づく監査等委員会又は監査等委員会事務局長からの報告要請への対応など、密に連携しています。

(3) 内部統制システムの整備状況

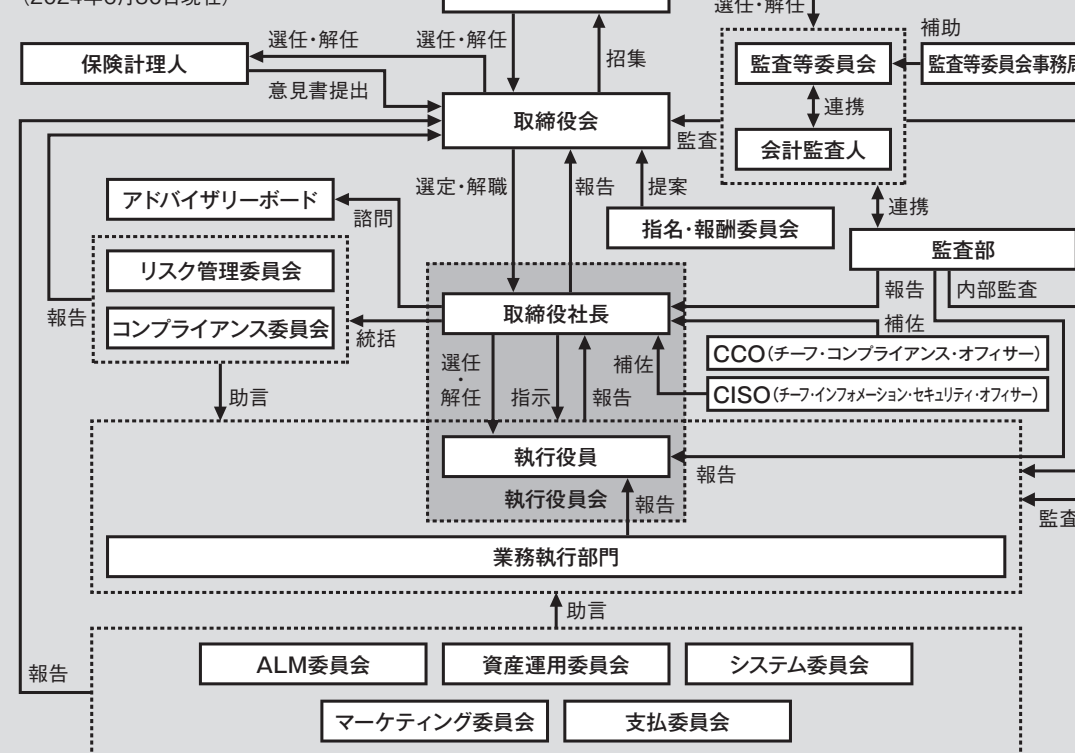
当社は、「内部統制システムに関する基本方針」を制定し、取締役会において決定された重要事項に関する業務執行が適切に行われることを担保するため、経営機構、職務分掌、行動規範等に係る社内規程類(取締役会規則、職務権限規程、コンプライアンス・マニュアル等)を定め、運用しています。特に、コンプライアンス及びリスク管理についてはその重要性に鑑み、代表取締役社長を委員長とする「コンプライアンス委員会」及び「リスク管理委員会」を設置し、内部統制の体制整備・運営の推進を図っています。

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。))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

コーポレート・ガバナンス体制図

(2024年6月30日現在)



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。

当社は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まいります。

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まいります。

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財務の健全性及び業務の適切性を確保しつつ、リスク戦略を実現するため、当社が抱えるリスクを適切に管理しています。そのためには、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、社内の組織体制を確立することにより、各リスクの評価・改善体制を整備しています。

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、市場リスク、信用リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスクと規定しています。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います。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います。

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います。

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」を設置し定期的に開催しています。さらに、「ALM^{*2}委員会」を設置し、資産・負債の総合管理に努めています。

*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います。

このような認識に基づき、当社は、情報セキュリティおよびシステムリスクを管理するための社内規程を制定し、リスクの評価・改善体制を整備しています。加えて、情報セキュリティおよび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います。

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います。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いています。

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まいります。

(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号に定められています。

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います。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います。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います。

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います。2023年度末においては、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. 個人情報の保護

当社は、みな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定め、役員・社員・派遣社員等の全員が、個人情報の保護に万全をつくしてまいります。

第1. 個人情報の取得、利用および提供

当社は、個人情報について利用目的を特定し、業務上必要な利用目的の範囲内で、適法かつ適正に取得、利用および提供を行います。

第2. 法令・規範の遵守

当社は、個人情報の取扱いに関する法令、国が定める指針、その他の規範を遵守し、個人情報の適切な保護に努めます。

第3. 個人情報の適切な管理

当社は、個人情報を正確かつ最新の内容に保つよう努めるとともに、合理的な安全対策を講じて、個人情報への不正アクセス、漏えい、滅失、毀損等の防止および是正に努めます。

第4. 継続的改善

当社は、個人情報を保護するための体制（個人情報保護マネジメントシステム）を確立し、実施・維持し、必要に応じて見直し、継続的な改善に努めます。

第5. お問い合わせへの対応

当社は、個人情報の取扱いについて、苦情または相談等のお問い合わせがあった場合は適正に対応します。

お客さまの個人情報の取扱い等の詳細につきましては、当社のウェブサイトをご参照ください。

URL: <https://www.lifenet-seimei.co.jp/policy/privacy/>

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」を定めています。

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東京都協会を通じて、募金運動などの社会貢献活動に取り組んでいます。

(2024年7月1日現在)

