

2020年10月29日

各位

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

## ライフネット生命保険 株主アンケートの集計結果を開示

オープンな対話を目指し、コロナ禍における株主の皆さまとのコミュニケーションとして実施

ライフネット生命保険株式会社(URL:<https://www.lifenet-seimei.co.jp/> 本社:東京都千代田区、代表取締役社長 森亮介)は、株主アンケートを実施しましたので、その結果をお知らせします。

### ■株主アンケート実施の背景

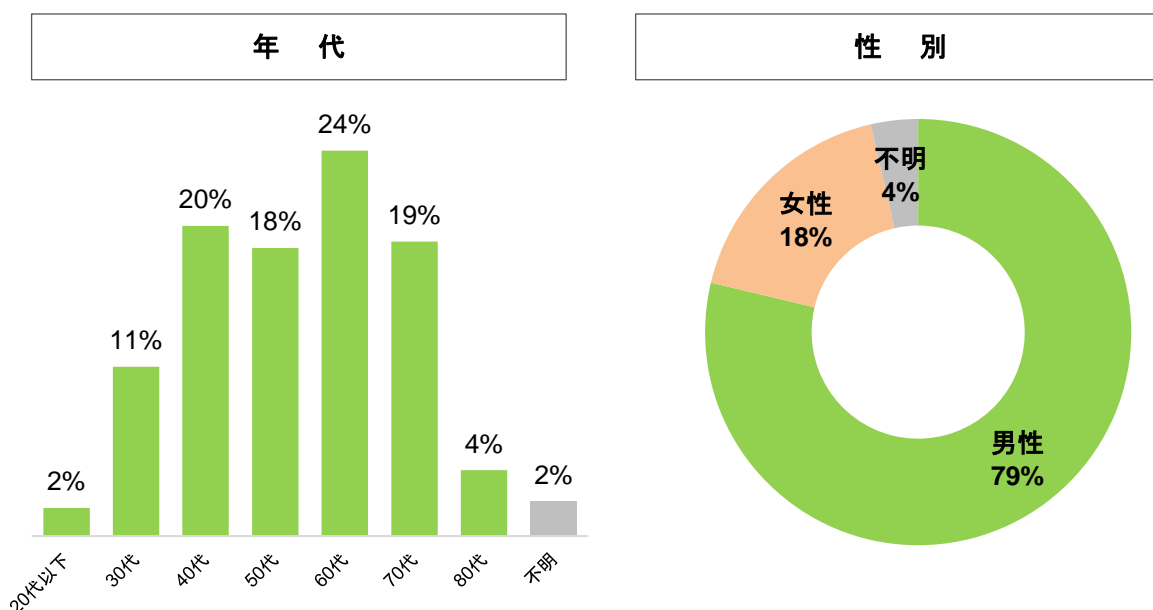
当社は、株主総会を株主等のステークホルダーの皆さまと直接お会いすることができる貴重な接点と位置づけるとともに、IR マニフェスト(<https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/irmanifesto.html>)に基づき、「顔の見える株主総会」をテーマに運営しています。一方、本年6月の株主総会においては、新型コロナウイルス感染症による感染予防及び感染拡大防止のため、株主の皆さまには事前の議決権行使をお願いし、当日のご来場をお控えいただく方針での運営となりました。

そのため、株主の皆さまとのコミュニケーションとして、この度、株主総会招集ご通知の発送時にハガキを同封し、アンケートを実施しました。ご回答をいただいた株主の皆さまには、厚く御礼申し上げます。

### ■調査概要■

- 調査対象: 単元以上所有株主4,959名(2020年3月31日現在)
- 調査方法: 第14回定時株主総会招集ご通知に同封
- 調査期間: 2020年5月29日～6月30日
- 有効回答数: 503名

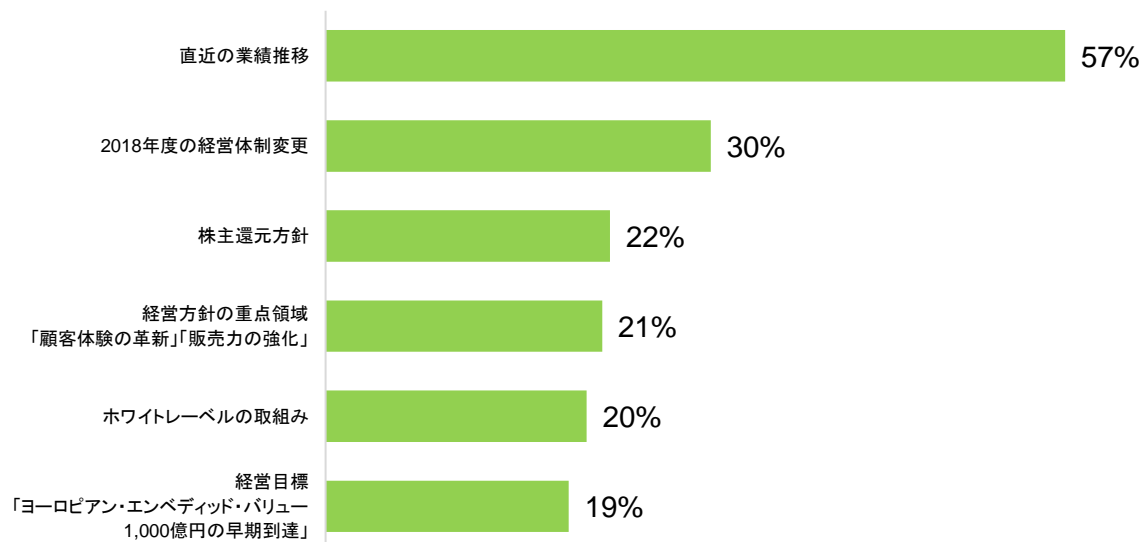
### ■ご回答者プロフィール



## ■当社の事業内容への認識

### Q. 当社の以下情報について、ご認識されている項目をすべてお聞かせください(複数回答)

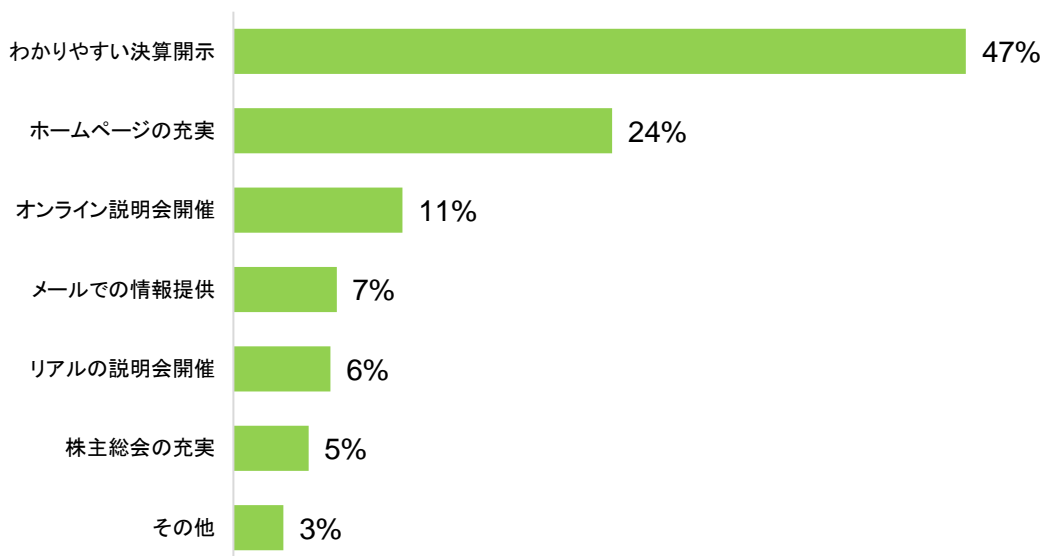
認識度の上位項目は、「直近の業績推移」が 57%と最も多く、次いで「2018 年度の経営体制変更」となりました。一方、2018 年 11 月に掲げた経営方針に関する項目「重点領域」「経営目標」への認識は、約 2 割に留まりました。



## ■IR 活動への要望

### Q. 今後の当社の IR 活動で、特に充実を希望するものをお聞かせください(単一回答)

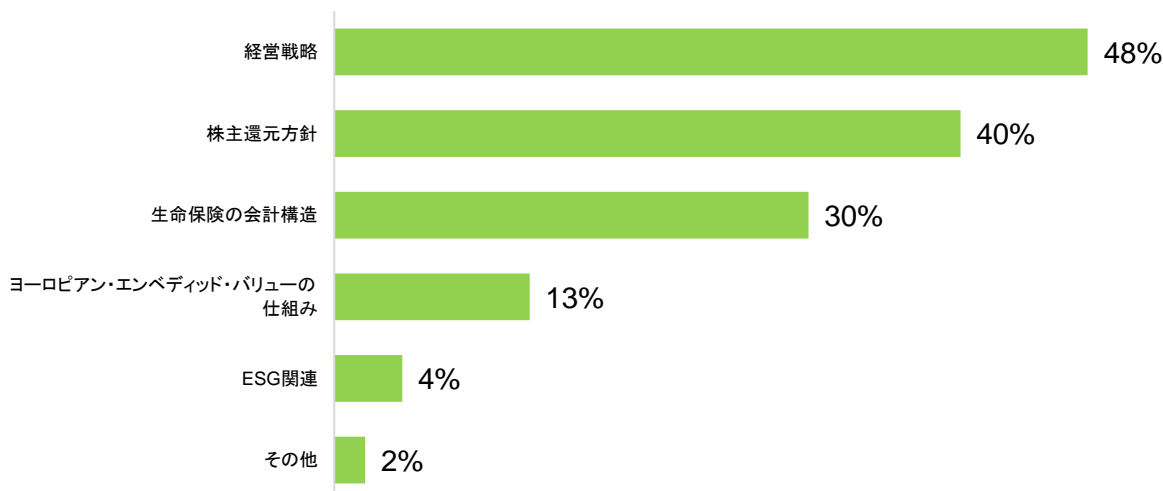
回答者の約半数が、「今後の IR 活動において、わかりやすい決算開示を特に希望する」という結果となりました。当社は、決算開示において、法定開示書類及び適時開示書類に加え、任意開示書類としてスライド形式の決算説明資料、決算説明会時の質疑応答なども開示しています。IR マニフェストに掲げているとおり、今後も情報開示を徹底しつつ、シンプルでわかりやすい情報開示を追求してまいります。



## ■今後知りたい情報

### Q. 当社に関して、もっとお知りになりたい情報をお聞かせください(複数回答)

今後知りたい情報は、「経営戦略」(48%)、「株主還元方針」(40%)、「生命保険の会計構造」(30%)の順に高い結果となりました。前述の経営方針へのご認識が2割に留まった点や、経営戦略に関する情報のさらなる充実が求められていることから、今後のIR活動において工夫や改善を図ることで、皆さまにご認識を深めていただけるよう努めてまいります。

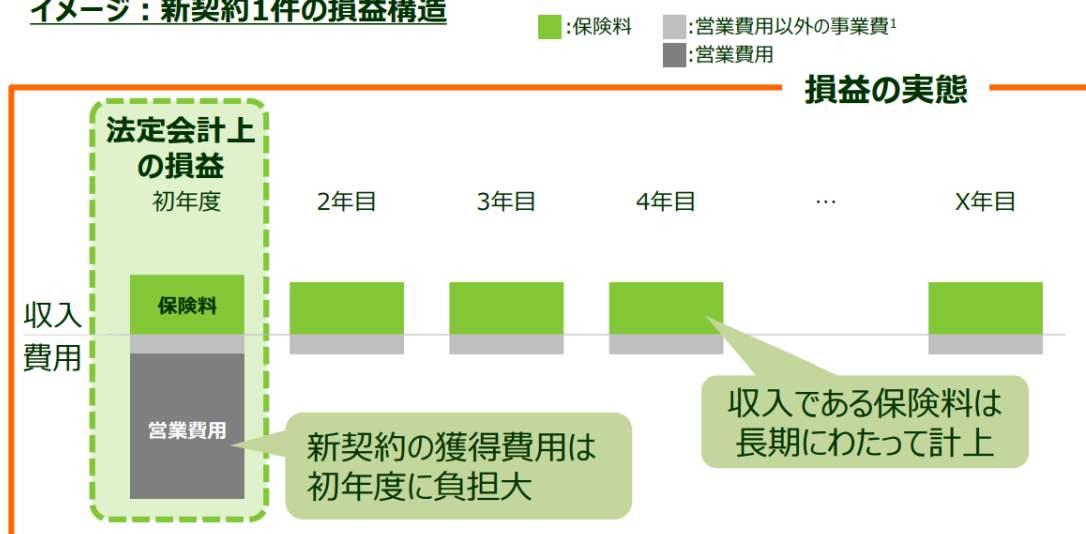


### 【ご参考】生命保険の会計構造

現在の法定会計上の損益計算書では、新規の契約の獲得にかかる費用(=営業費用)は初年度に一括計上されます。一方で、収益となる保険料収入は長期にわたって計上されるため、利益が生じるまでに、タイムラグが生じる構造です。当社のように、保有契約に占める新契約の割合が大きい場合、積極的に営業費用を投下して新契約が成長すればするほど、当年度に計上される費用が増加するため、当期の利益にマイナスの影響を与える構造となっています。

そのため、当社は、生命保険会社の企業価値を評価するためには、法定会計に加えて、保有する契約が将来生み出すであろう利益も含めた長期の収益性を示すEV(エンベディッド・バリュー)も考慮する必要があると考え、経営方針の経営指標として定めています。エンベディッド・バリューの詳細は、当社IRサイト(<https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/introduction/growth.html>)をご参照ください。

### イメージ：新契約1件の損益構造

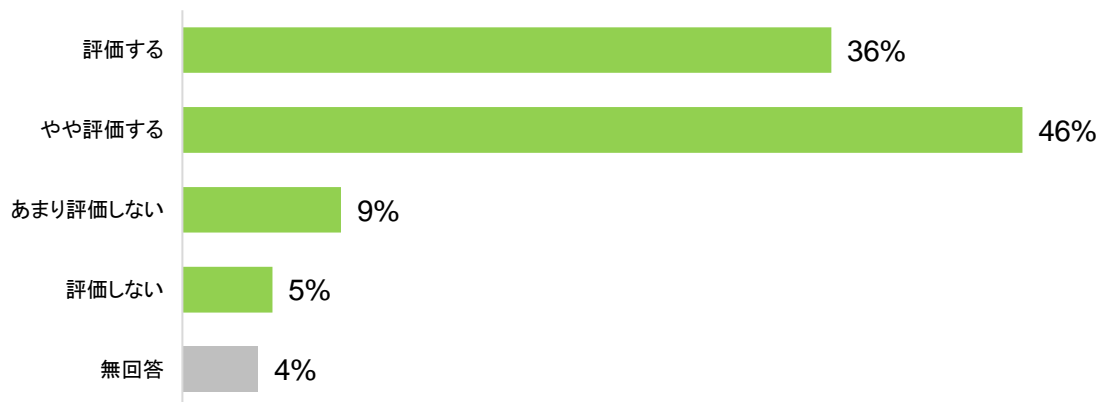


1. 契約の管理や保険金・給付金の支払いにかかる費用など

## ■経営への評価

### Q. 現経営への評価をお聞かせください(単一回答)

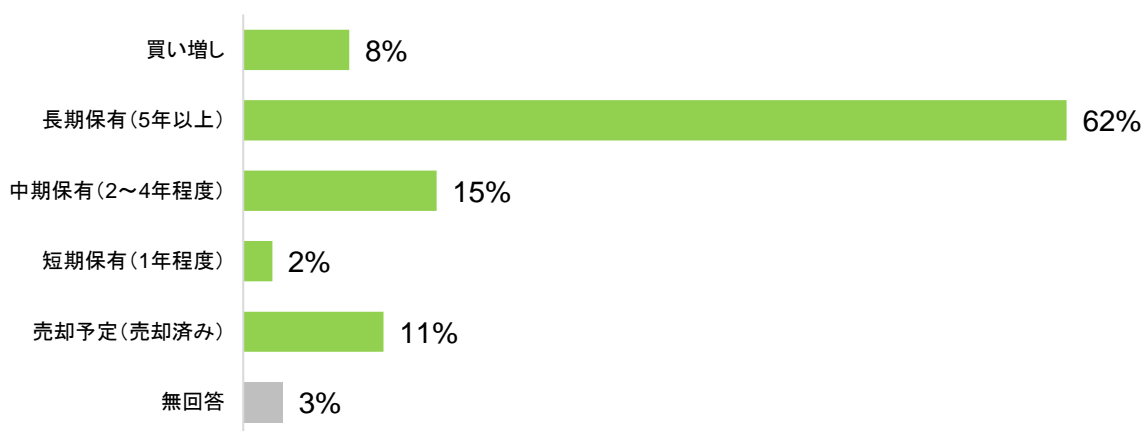
現経営の評価は、「評価する」(36%)と「やや評価する」(46%)で約8割となりました。株主の皆さまからの応援を励みに、今後も企業価値を増大することで株主の皆さまにお報いできるよう邁進します。



## ■株式保有方針

### Q. 当社株式の今後の保有方針についてお聞かせください(単一回答)

今後の保有方針については、回答者の6割が「長期保有(5年以上)」という結果となりました。また、保有方針に関して自由回答でいただいた代表的なご意見は以下のとおりです。



年代	職業	保有方針	自由回答
50代	会社員・公務員	買い増し	配当より成長投資を優先させているため
80代以上	無職	買い増し	長い間、含み損であったため
40代	会社員・公務員	長期保有(5年以上)	配当が出るまでは少なくとも保有する
50代	会社員・公務員	長期保有(5年以上)	auフィナンシャルホールディングスが筆頭株主になり、経営が安定したため
60代	主婦(主夫)	長期保有(5年以上)	経営理念に感動したため
40代	会社員・公務員	中期保有(2~4年程度)	今後の成長性と損益の改善状況で判断予定

### ■当社へのご意見・ご感想

最後に、自由回答でいただいた当社へのご意見・ご感想をご紹介します。

年代	職業	自由回答
30代	無職	テレビCMが多すぎて、コストパフォーマンスが悪そうである。削減したほうが良いのではないかと。
40代	会社員・公務員	創業者の頃と比べると、経営陣の顔が見えにくくなった。
40代	会社員・公務員	安定的な黒字に転換するのは一体いつ頃になるのか。
60代	自営業・自由業	理念先行でしたが、ようやく業績が追い付いて来た感じがする。今後も、保険の在るべき姿を示してほしい。
30代	会社員・公務員	オンライン生保としての成長性を感じる。若い世代に向けた積極的なPRにより、さらなるシェアの拡大に期待している。
50代	会社員・公務員	新型コロナウイルス感染症拡大の影響下で、貴社のスタイルはこれまで以上にアドバンテージがあると感じる。一方で、低金利の影響は懸念されるような気がしている。世界中が厳しい時代に突入しそうではあるが、新しい世の中のリーディングカンパニーになってほしい。配当開始、待っています。
30代	会社員・公務員	事業発展に集中する経営陣を高く評価している。経営陣は経営する役割。経営陣のための会社ではない。常に志ある企業であって欲しい。
40代	会社員・公務員	今の経営状態は非常によい。無理に黒字化を急がなくてもよい。力強く、ゆっくりと。
50代	自営業・自由業	配当の出せる人並みの会社へと、1年でも早く成長してほしい。
30代	会社員・公務員	今後も、人に世の中に必要なサービスを提供してほしい。
60代	会社員・公務員	他社と比較して、御社商品の優位性をわかりやすく。保険業界を革新するリーダーとして期待する。
20代以下	会社員・公務員	よりよい商品・サービスを充実させ、顧客第一主義の企業であってほしい。コスト削減をもっと徹底してほしい。ただ、将来への投資は惜しむべきではない。株主の利益も大切にほしいが、お客さま、従業員、取引先、社会の後の最後でよい。
50代	会社員・公務員	生保業界をいろいろ改革して欲しい。
70代	その他	会社説明会を各地でお願いします。配当を期待している。

数々の叱咤激励をいただき、誠にありがとうございました。アンケートでいただいた貴重なご意見を参考に、ご期待にお応えできるように努めてまいります。今後とも当社に対するご支援を、よろしくお願い申し上げます。

アンケートのご回答にご協力をいただいた株主の皆さま、誠にありがとうございました。

## 経営方針



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 1,000 億円到達を目指す

ライフネット生命について URL: <https://www.lifenet-seimei.co.jp/>

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」という経営理念のもと、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。デジタルテクノロジーを活用しながら、保険相談、お申し込みから保険金等のお支払いまで、一貫してお客さまの視点に立った商品・サービスの提供を実現するとともに、オンライン生保市場の拡大を力強く牽引するリーディングカンパニーを目指します。

会社及び商品の詳細は <https://www.lifenet-seimei.co.jp/> をご覧ください。  
株主・投資家向けの情報は <https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/> をご覧ください。

本件に関するお問い合わせ先  
03-5216-7900(広報:花谷/IR:関谷)