

2009年8月19日

各位

株式会社アドバンスクリエイト
ライフネット生命保険株式会社

日本最大級の保険比較サイト『保険市場』を運営するアドバンスクリエイトと ネット生保のライフネット生命保険が資本業務提携に合意

生命保険を「比較し、理解し、納得して」契約するというプロセスを協力して実現

ライフネット生命保険株式会社 (URL: <http://www.lifenet-seimei.co.jp/>) 本社: 東京都千代田区、代表取締役社長: 出口治明、以下「ライフネット生命」と、日本最大級の保険比較サイト『保険市場(ほけんいちば)』(URL: <http://www.hokende.com/>) を運営する株式会社アドバンスクリエイト(本社: 大阪府中央区、代表取締役社長: 濱田佳治、以下「アドバンスクリエイト」) は、このたび、資本業務提携契約を締結し、保険会社(メーカー)と保険募集代理店(チャネル)の協力により、お客さまが生命保険を「比較し、理解し、納得して」契約するというプロセスを実現していくことに合意いたしましたので、お知らせいたします。あわせて、両社は株式を相互に保有することにより、パートナーシップを強化し、両社の企業価値拡大に向けた協力体制を確立してまいります。

1. 資本業務提携の目的

アドバンスクリエイトは、「保険市場(ほけんいちば)」を統一ブランドとするインターネットサイトをメインエンジンとし、保険ショップ・テレマーケティング等の多様な「販売チャネル」へとお客さまを導く「Web to Real」の効率的な販売システムを構築しております。特に、日本最大級の保険比較サイトである『保険市場(ほけんいちば)』(URL: <http://www.hokende.com/>) は、月間ユニークユーザ数100万以上、取り扱い保険会社数60社、掲載商品数172商品(以上、2009年7月末現在)に達し、生命保険を比較検討し、自分に最適の商品を契約したいという消費者のニーズの高まりに対応してきました。

ライフネット生命は、インターネットを主な販売チャネルとすることで、24時間×365日いつでも申し込み可能とすると同時に、販売・事務コストを徹底して削減し、死亡保険では働き盛りの20歳～40歳で、わが国で最低水準の保険料を実現しました。また、2008年11月には、生命保険料のうち生命保険会社の運営経費に相当する『付加保険料』と、保険料の原価に相当する『純保険料』の内訳を全面的に開示するなど、生命保険の比較情報の発展に取り組んできました。

アドバンスクリエイトとライフネット生命は、2008年7月にサイト連携を実現し、他社の保険商品が掲載された保険比較サイトに、生命保険会社自らがリンクを通じてお客さまを案内し、商品比較を促進するという画期的な取り組みを開始しました。さらに、昨年10月には生命保険募集代理店契約を締結し、現在は双方向の案内を実施しています。

本資本業務提携は、インターネットを活用して、生命保険を「比較し、理解し、納得して」契約するというプロセスを充実させるという理念を共有した両社が、これまでの事業連携をさらに進め、保険比較情報の普及やネット生保市場の拡大に協力して取り組むものです。

2. 資本業務提携の背景：「わかりにくい」生命保険への不満と、比較情報への高いニーズ

2008年9月に実施された、ライフネット生命の独自調査^{※1}では、「生命保険料は高いと痛感しているが、内容は理解できていない」、「わかりにくい生命保険に対する不安や不満」という生命保険加入者の実態や、「今後の検討・加入で利用したい情報源はインターネットがトップ」という傾向が明らかになっています。

さらに、2009年4月の共同調査^{※2}では、約7割の方が日本における生命保険の比較情報を『不足していると思う』（「不足していると思う」22.8%、「やや不足していると思う」45.3%の合計68.1%）と回答しており、生命保険の比較情報への高いニーズが伺えます。

このようなお客さまのニーズに対し、両社は、インターネットを活用した生命保険の比較・理解を協力して促進することにより、生命保険市場の発展に貢献してまいります。

※1: 別紙(1)『生命保険加入者1,000名に聞く 生命保険加入実態調査』(2008年9月実施) — 抜粋を参照

※2: 別紙(2)『ネット生保に関する調査』(2009年4月実施) — 抜粋を参照

(参考) ライフネット生命の見積り画面における、アドバンスクリエイトの保険比較サイト『保険市場』へのリンク



The screenshot displays the LIFENET insurance quote interface. It features a navigation bar with links to '生命保険商品のご案内', 'ライフステージ別おすすめプラン', '知らなきゃ損の保険のしくみ', and 'ライフネット生命会社情報'. The main content area is titled '生命保険見積り' and includes a sub-header '死亡保険 + 医療保険'. The interface is divided into sections for '死亡保険 (定期)' and '医療保険 (終身)'. The '死亡保険' section shows a quote for a 3,000,000 yen policy with a 10-year term, resulting in a monthly premium of 3,484 yen. The '医療保険' section shows a quote for a 5,000 yen hospitalization benefit, resulting in a monthly premium of 1,661 yen. The total monthly premium is 5,145 yen. The interface also includes a sidebar with '見積り' (Quote) and '資料請求(無料)' (Request for information) sections, and a bottom navigation bar with '申し込み手続きへ' (Proceed to application) and '安さを実現できた理由' (Reasons for achieving low cost).

3. 業務提携の概要

具体的な協業分野としては、以下を予定しております。

- (1) アドバンスクリエイトによる、ライフネット生命の生命保険商品の販売促進
- (2) インターネットの活用によって生命保険市場全体の発展を目指す協業施策(広報活動を含む)
- (3) 生命保険商品を「比較し、理解し、納得して」契約するプロセスを協力して実現するその他の施策
- (4) アドバンスクリエイトのグループ会社各社との事業連携

また、両社は上記の協業分野以外の取り組みについても、今後、継続的に検討を進めていきます。

4. 資本提携の概要

両社のパートナーシップをより強固なものとするために、以下の方法により相互に株式を保有いたします。

- (1) アドバンスクリエイトによるライフネット生命株式の取得
 - 株式取得数: 167 株
 - 取得価額: 1 株あたり 60 万円
 - 取得方法: 株式会社ドリームインキュベータの保有する株式の譲渡
 - 取得後の持株比率: 0.50%
- (2) ライフネット生命によるアドバンスクリエイト株式の取得
 - 株式取得数: 1,750 株
 - 取得価額: 1 株あたり 57,500 円
 - 取得方法: 自己株式の処分
 - 取得後の持株比率: 1.56%

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

ライフネット生命保険は、相互扶助という生命保険の原点に戻り、「どこよりも正直な経営を行い、どこよりもわかりやすく、シンプルで便利で安い商品・サービスの提供を追求する」という理念のもとに設立された、インターネットを主な販売チャネルとする新しいスタイルの生命保険会社です。インターネットの活用により、高い価格競争力と24 時間いつでも申し込み可能な利便性を両立しました。徹底した情報開示やメール・電話・対面での保険相談などを通じて、お客さまに「比較し、理解し、納得して」ご契約いただく透明性の高い生命保険の選び方を推奨し、「生命(いのち)のきずな＝ライフネット」を世の中に広げていきたいと考えています。

アドバンスクリエイトについて URL: <http://www.advancecreate.co.jp/>

アドバンスクリエイトは「お客様が最適・快適な購買環境で、簡単便利に保険を購入いただく」ことを目標と掲げ、日本最大級の保険比較サイト「保険市場(ほけんいちば)」を中心に、検索エンジンや大手ポータルサイトから個人のプログまで、1 万を超えるネット上の様々なサイトに露出することで、不況下だからこそより多くのお客様に「生活防衛」として保険見直しサービスをご提供しております。また、当社のリアル店舗である「保険市場」と情報共有を図ることで、より深く知識を得たい・相談したいと考えるお客様には店舗をご案内し、通信販売をご希望のお客様にはコールセンターを、また簡略化をご希望のお客様にはネット完結型商品をと、ますます多様化するお客様のあらゆる要望にお応えできる、お客様本位の取り組みをまいります。

会社及び商品の詳細は <http://www.lifenet-seimei.co.jp/> をご覧下さい。
お客さまの問い合わせ窓口：TEL 0120-205566
受付時間：平日 9 時～22 時、土曜日 9 時～18 時、(年末年始、日曜、祝日は除く)

本件に関するお問い合わせ先
ライフネット生命保険株式会社 広報
03-5216-7900

株式会社アドバンスクリエイト
取締役 常務執行役員 経営管理本部長 村上 浩一
06-6204-1193

別紙(1)『生命保険加入者 1,000 名に聞く 生命保険加入実態調査』(2008 年 9 月実施)- 抜粋

ライフネット生命が 2008 年 9 月に実施した生命保険加入者 1,000 名を対象としたアンケート調査では、以下のような生命保険加入者の実態が明らかになりました。

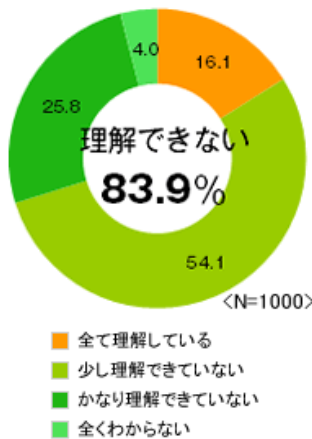
1. 生命保険料は高いと痛感、しかし理解できていない

加入している生命保険の内容をどの程度理解しているかを聞いたところ、その内容を「全て理解している」人はわずか 16.1%で、83.9%の人は生命保険の内容を完全には理解できていません。

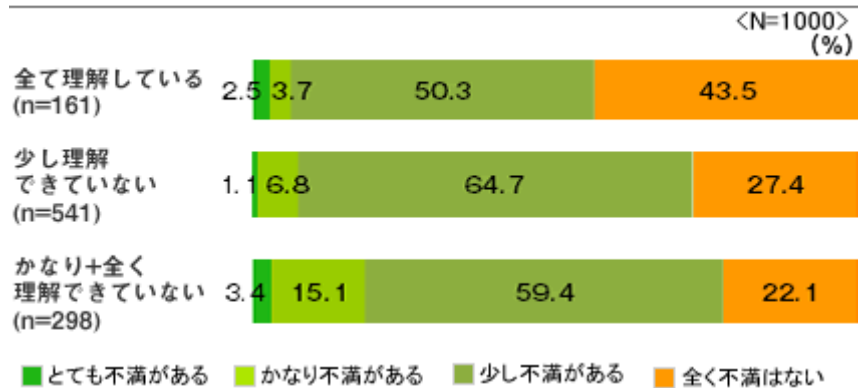
2. わかりにくい生命保険に不安と不満。保険内容を十分に理解できないことが原因か

保険の内容を全て理解している人では、保険の内容に「全く不満がない」と答える人が 43.5%を占めていますが、理解できていない人ほど不満度はアップ。保険内容を十分に理解できないことが、不安と不満の要因となっているようです。

加入している生命保険の内容の理解度



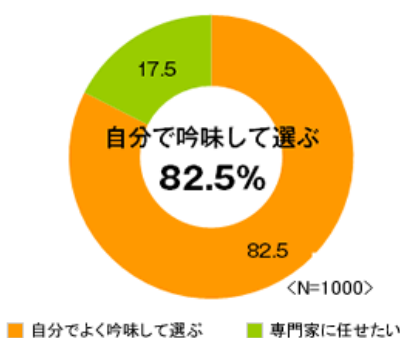
保険の理解度と満足度の関係



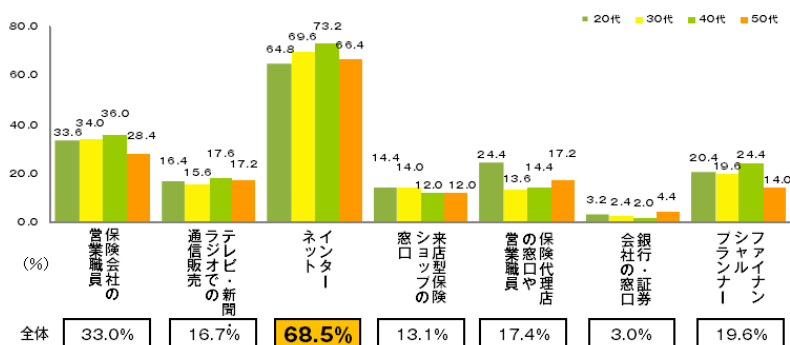
3. 生命保険は「自分で吟味して選みたい」という自律派が8割を超える。今後の検討・加入で利用したい情報源はインターネットがトップに

生命保険選びを「専門家に任せたい」人は17.5%で、8割以上の人が「自分で吟味して選みたい」(82.5%)と答えています。また、今後の生命保険の検討・加入で利用したい情報源では「インターネット」(68.5%)が全世代ともにトップで、「保険会社の営業職員」(33.0%)を大きく引き離しています。

生命保険の選び方



今後、生命保険の検討・加入で利用したい情報源（複数回答）



調査概要:

調査対象	株式会社マクロミルのモニター会員を母集団とする、個人契約の生命保険に被保険者として加入している20代～50代の男女
調査期間	2008年9月2日～9月3日
調査方法	インターネットリサーチ
調査地域	全国
有効回答数	1,000サンプル
サンプル抽出法	年代を均等に割付
実施機関	株式会社マクロミル

本調査の詳細については、ライフネット生命の2008年10月28日付ニュースリリース『生命保険加入者1,000名に聞く 生命保険加入実態調査』をご参照ください。

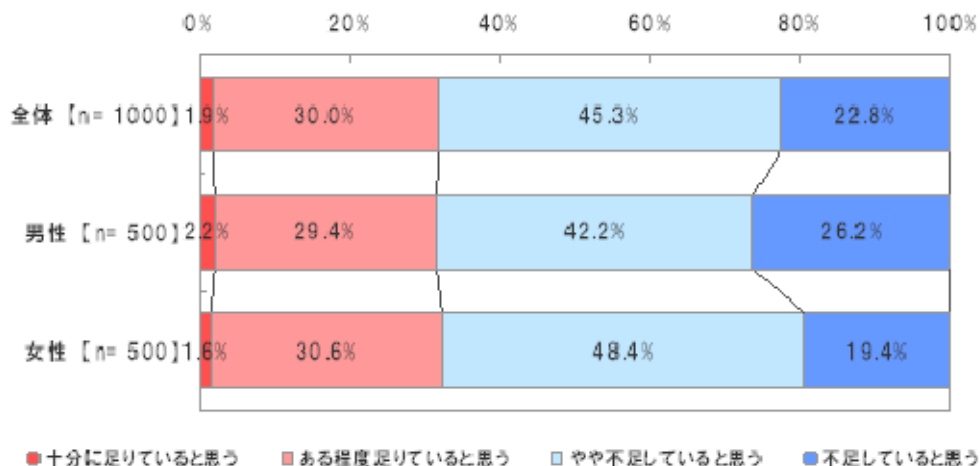
(URL: <http://www.lifenet-seimei.co.jp/newsrelease/2008/1233.html>)

別紙(2)『ネット生保に関する調査』(2009年4月実施) - 抜粋

約7割の方が、生命保険の比較情報量の不足を感じている

ライフネット生命とSBIアクサ生命保険株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 木村真輔)が2009年4月に実施した「ネット生保に関する共同調査」において、20代~50代の男女1000名に対し、現在の日本での生命保険の比較情報量についてどのように感じているのかを単一回答形式で聞いたところ、『足りていると思う』(「十分に足りていると思う」1.9%、「ある程度足りていると思う」30.0%の合計)と回答したのは31.9%となりました。一方『不足していると思う』(「不足していると思う」22.8%、「やや不足していると思う」45.3%の合計)と回答したのは68.1%という結果となり『不足していると思う』が『足りていると思う』の数値を36.2ポイントと大きく上回る結果となりました。

現在日本での生命保険の比較情報の量についてどのように感じますか？
(単一回答形式)



調査概要:

調査対象	ネットエイジアリサーチのモバイルモニター会員を母集団とする 20代~50代の男女1,000名を対象
調査期間	2009年4月10日~4月14日
調査方法	モバイルリサーチ
調査地域	全国
有効回答数	1,000サンプル
実施機関	ネットエイジア株式会社

本調査の詳細については、ライフネット生命の2009年4月23日付ニュースリリース『~業界初、「ネット生保に関する共同調査」~』をご参照ください。

(URL: <http://www.lifenet-seimei.co.jp/newsrelease/2009/1683.html>)

以上