



慶應義塾大学ビジネス・スクール

ライフネット生命保険株式会社

5

— 生命保険を消費者の手に戻す —

ホームページのマニフェストの冒頭に次のように書かれている。

10

「生命保険はむずかしい」 そう言われる時代は、もう、終わりにさせたい

「若い世代の保険料を半分にして、安心して子どもを産み育てることができる社会を作りたい」という出口治明氏（代表取締役会長兼 CEO）の強い思いから生まれたのが、ライフネット生命保険株式会社である。マニフェストという形で提示されている経営理念は、真っ正直に経営して情報公開を徹底し、生命保険をもっとわかりやすく、生命保険料をもっと安く、そして生命保険をもっと手軽で便利なものにするのである。

15

「生命保険がいちばん必要なのは、子供の養育費や教育費がかかる 20 代から 40 代にかけての子育て世代。本来、生命保険はごく普通の人のためのものだが、今の生命保険の保険料は高すぎる。高度成長期の仕組みがそのまま温存されており、今の低成長の時代にそぐわない。」

20

ライフネット生命は、業界最大手の日本生命保険を中途退職した出口氏が、58 歳で立ち上げたベンチャーである（開業は 60 歳を超えてから）。2006 年 3 月に知人を介して谷家衛氏（あすかアセットマネジメント）と出会ったのがはじまりだった。「保険会社をいっしょに作りましょう」という谷家氏の誘いに即答した出口氏は起業を決意した。翌月、谷家氏の立ち会で、親子ほど歳がはなれた出口氏と岩瀬大輔氏が初めて顔を合わせた。岩瀬氏は出口氏の考えるこれまでになかった新しい生命保険会社像に賛同した。出口氏は、そのときのことについて次のように回想する。

25

「ダイバーシティです。組織の活性化や企業の成長には、異なった価値観やスキルをもった人の組み合わせが不可欠です。谷家さんには、初めて会った時、若くて生命保険ビジネスのことを知らない人

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒 223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉 4 丁目 1 番 1 号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/> へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright© 磯辺剛彦（2014 年 8 月作成）