



2024年度決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2025年5月14日

2024年度実績

- 保有契約年換算保険料は前年度末比120.1%、保険サービス損益は前年度比116.5%と力強く成長
- 包括資本（CE）は、市場要因や税制変更などの影響を受けるも着実に成長

今後の取組み

- 2025年度は3年ぶりに成長に向けて営業投資を再加速
- 内部ESRの任意開示でリスク・リターン効率の高いビジネスモデルを訴求し、市場評価の向上を目指す
- さらなる事業成長に向けて新たな経営体制へ移行¹

1. 2025年6月22日開催予定の第19回定時株主総会及び取締役会での決議を経て、正式に決定

1. 2024年度決算

2. 今後の取組み

3. 市場評価改善に向けて

重点指標

企業価値を表す経営指標

包括資本¹
(Comprehensive Equity)

167,090 百万円

(前年度末比104.6%)

成長性

保有契約年換算保険料²

34,518 百万円

(前年度末比120.1%)

収益性

保険サービス損益

9,576 百万円

(前年度比116.5%)

主なトピックス

- 新商品の発売やブランドメッセージの刷新など、若年層向けの営業施策を推進し支持を獲得
- パートナー企業のポイント経済圏を活用し、顧客基盤を大きく拡大
- 団体信用生命保険は、事業開始2年目で重点指標に力強く貢献

1. 包括資本とは、当社グループの定義する指標で、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」（保険契約及び再保険契約を合算し税調整後）及び団体信用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「団体契約価値」を合計したもの。

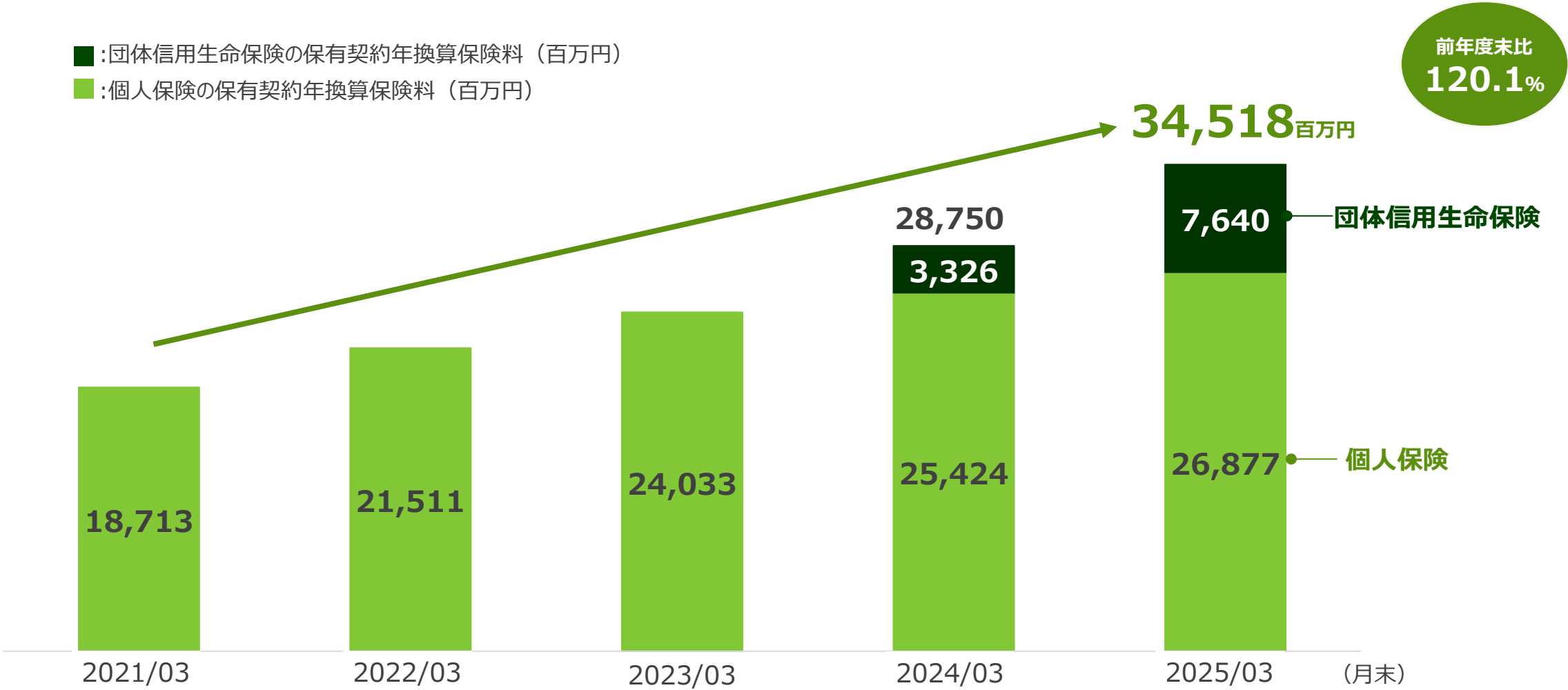
2. 1回当たりの保険料（団体は、保有契約をもとに算出される翌月の収入保険料）について保険料の支払い方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品は全て月払いのため、月額保険料×12として算出。なお、2025年3月期の団体の保有契約年換算保険料は、2025年3月の保険料率を元に算出（次頁以降同じ）。

保有契約年換算保険料



■ 前年度末比120.1%の34,518百万円と力強い成長を継続

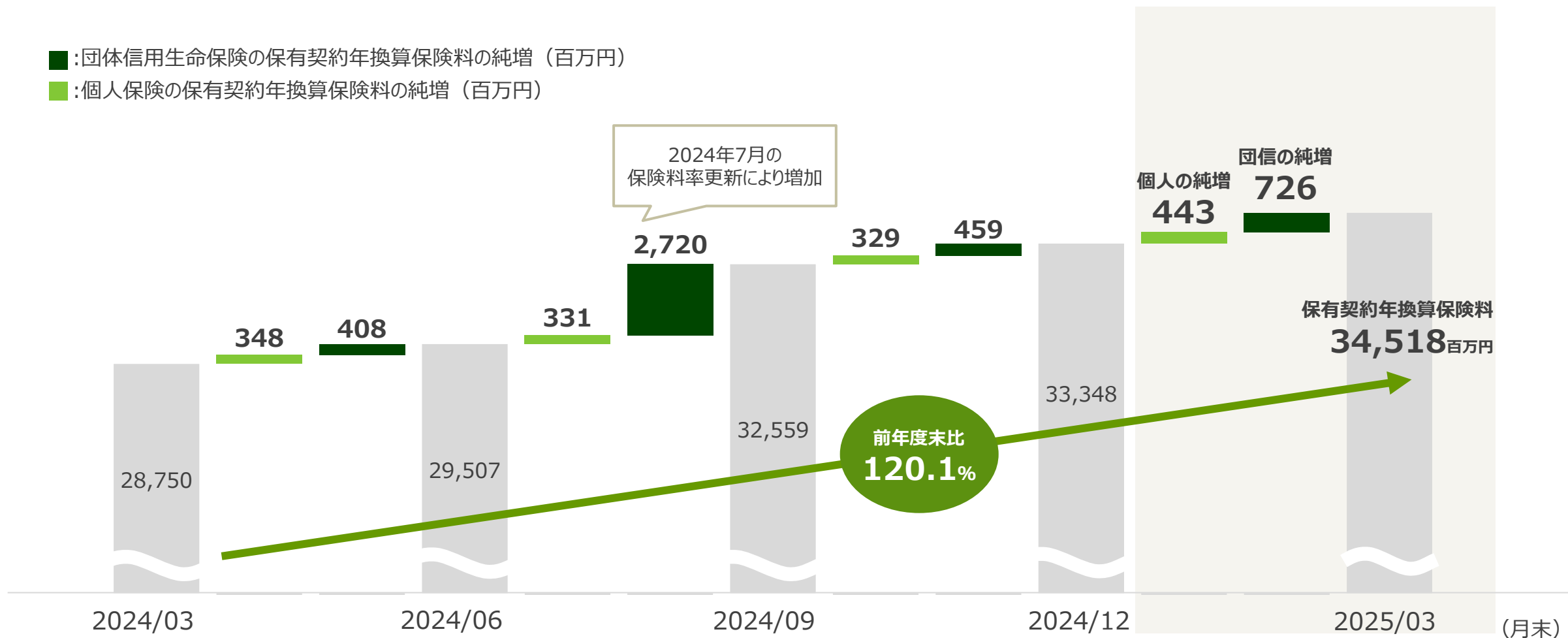
■ : 団体信用生命保険の保有契約年換算保険料 (百万円)
■ : 個人保険の保有契約年換算保険料 (百万円)



保有契約年換算保険料の四半期推移

- 個人保険事業の純増は、前四半期から大きく改善
- 団信事業は好調を維持し、四半期での成長を加速

■ : 団体信用生命保険の保有契約年換算保険料の純増（百万円）
 ■ : 個人保険の保有契約年換算保険料の純増（百万円）



- 保険サービス損益は**9,576百万円**、親会社の所有者に帰属する当期利益は**5,993百万円**
- 当期利益は、防衛特別法人税による一過性の影響612百万円を除くと**6,200百万円**の業績予想を超過

単位：百万円

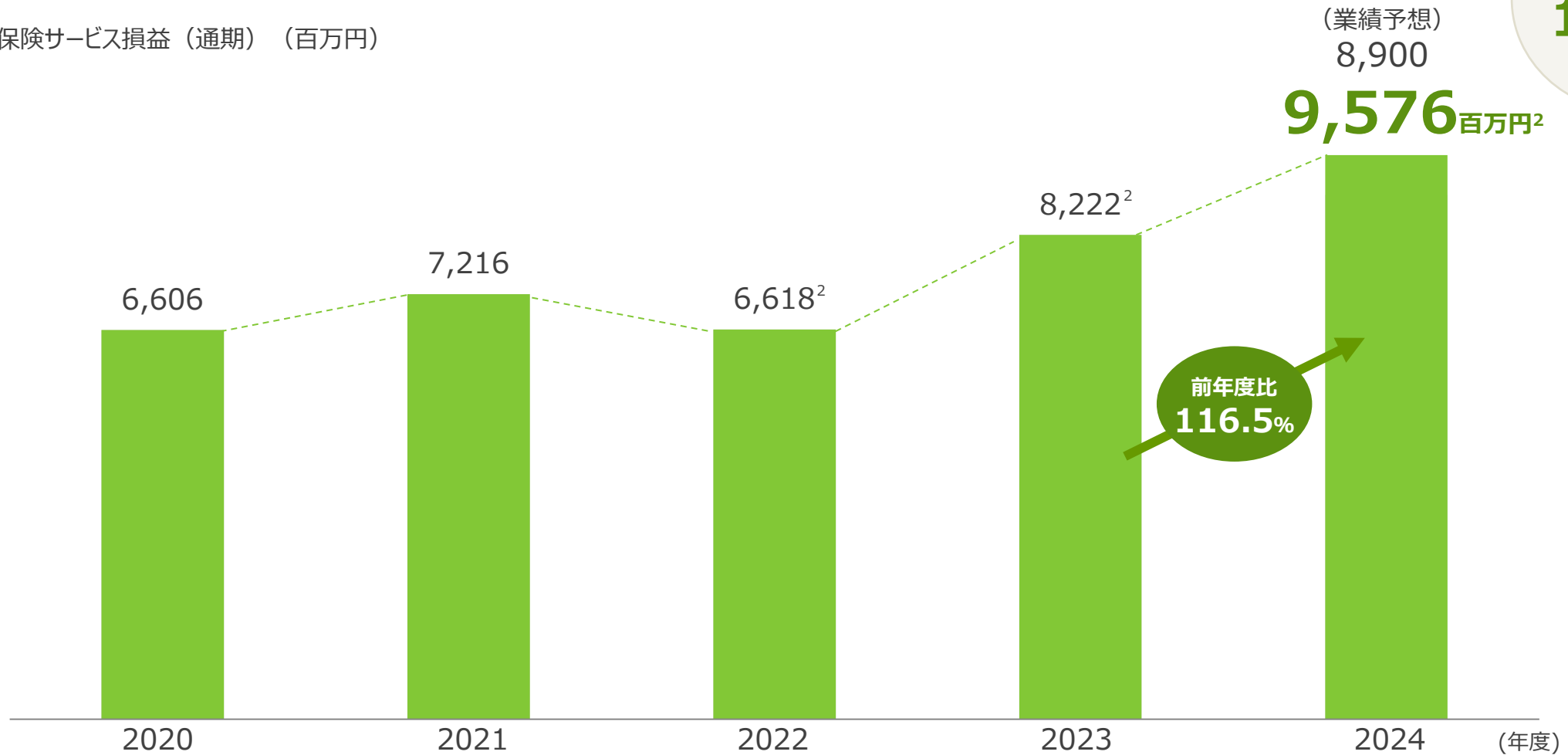
項目	2023年度	2024年度	増減
保険サービス損益	8,222	9,576	1,354
金融損益 ¹	555	△33	△589
その他の損益	△527	△363	163
税引前利益	8,251	9,179	928
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,734	5,993	258

1. 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

保険サービス損益¹

■ 前年度比116.5%と力強く成長し、業績予想を上回り着地

■ : 保険サービス損益（通期）（百万円）



業績予想比
107.6%

1. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値

2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む。2024年度もコロナ関連支払いは含まれるが、詳細な集計は行っていない。

項目	2023年度	2024年度	増減
予想保険金等－発生保険金等	784	191	△592
リスク調整リリース	1,678	1,612	△65
CSMリリース	7,056	7,440	383
再保険損益	△394	△929	△534
その他	△234	△314	△80
団信損益 ¹	△666	1,575	2,242
保険サービス損益	8,222	9,576	1,354

単位：百万円

2023年度 2024年度

保険サービス損益 8,222 9,576

予想-発生 △592

リスク調整 リリース △65

CSMリリース 383

再保険損益 △534

その他 △80

団信損益 2,242

前年度比 +1,354百万円

8

経営指標「包括資本（CE）」

- 経営指標をEEVから、IFRSに基づく「包括資本」に変更
- 2028年度に2,000億円～2,400億円到達を目指す

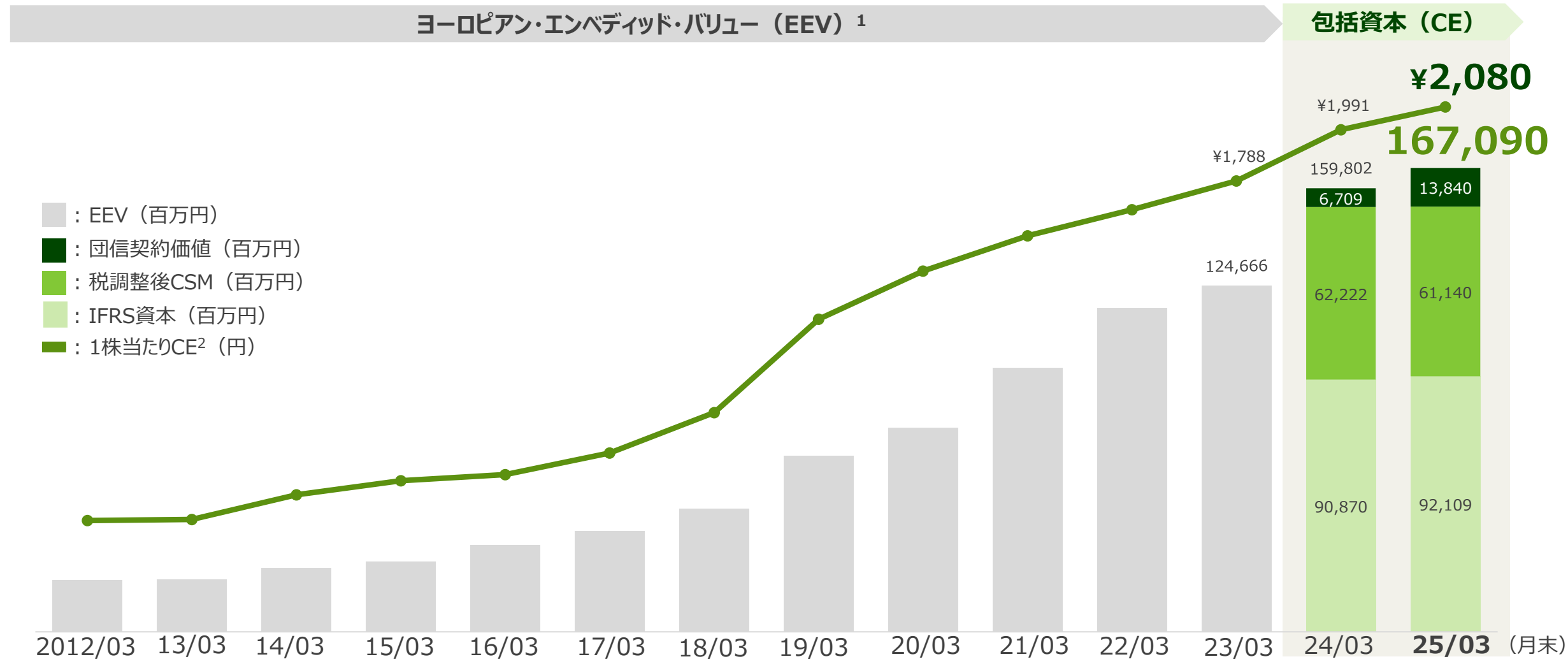


1. 評価日時点の団信保有契約（PAAを適用）に対する将来の更新分も含めた将来のIFRS損益の価値
 2. CSMには再保険のCSMを含む。税効果（29%）控除後
 3. 親会社の所有者に帰属する持分

経営指標（企業価値指標）の推移



■ 上場来年平均成長率18%と力強く伸長



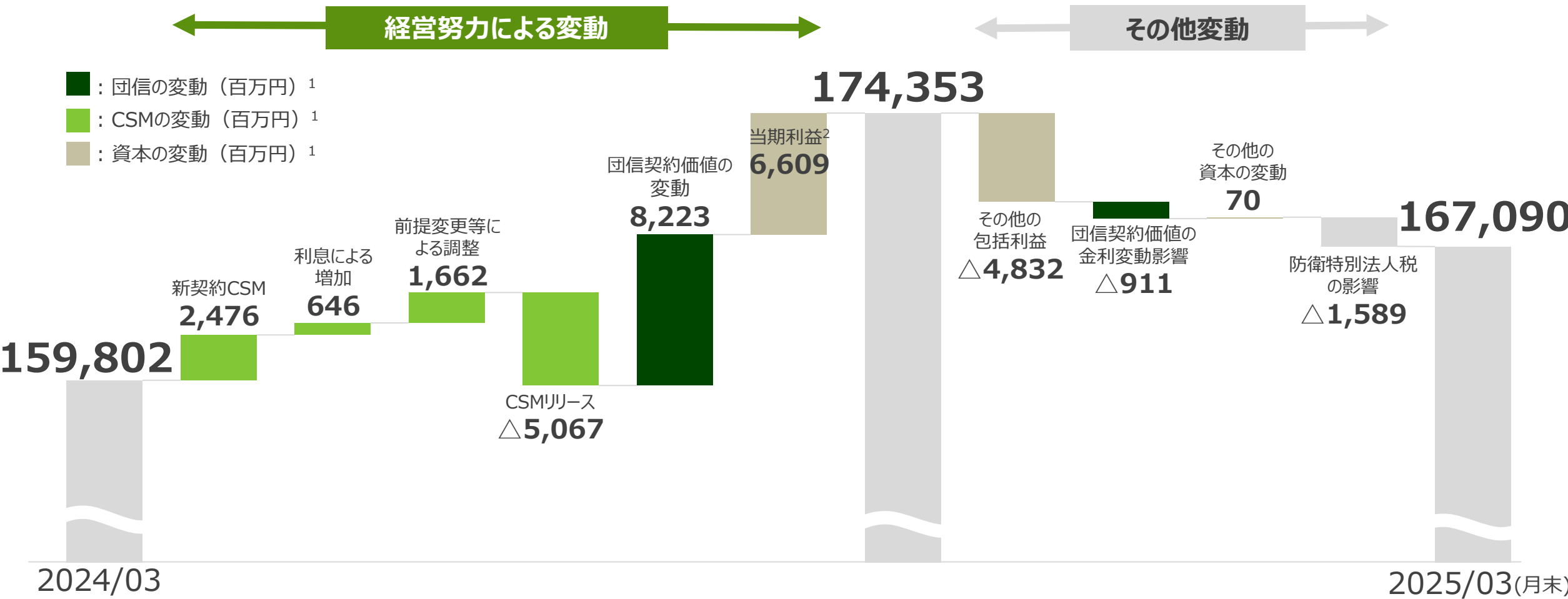
1. 当社は、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法等については部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考に行っている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2016年3月末におけるEEVについても同様の評価により再評価。

2. 2023年3月末以前は1株当たりEEV(円)

包括資本の変動要因分析



- 団信契約価値及び当期利益により成長
- 「その他の包括利益」の金利上昇による評価損は、長期的には解消予定



1. 防衛特別法人税導入前における税効果（28％）控除後
2. 親会社の所有者に帰属する当期利益

■ オンライン生保No.1を活かし、若年層市場の開拓とパートナー戦略により顧客基盤を拡大

ダイレクトビジネス

新商品の発売やブランドメッセージの刷新をはじめ
若年層向けの営業施策を推進



パートナービジネス

ポイント経済圏を活用し顧客基盤を大きく拡大



Pontaポイントがたまる
「auの生命ほけん」
auペイメントと提携



「Vポイントが貯まる保険」
新たな顧客基盤拡大



2025年 オリコン顧客満足度®調査¹
生命保険

ネット生命保険 **第1位**



J.D. パワー生命保険契約満足度調査²

ダイレクト生保 **第1位**

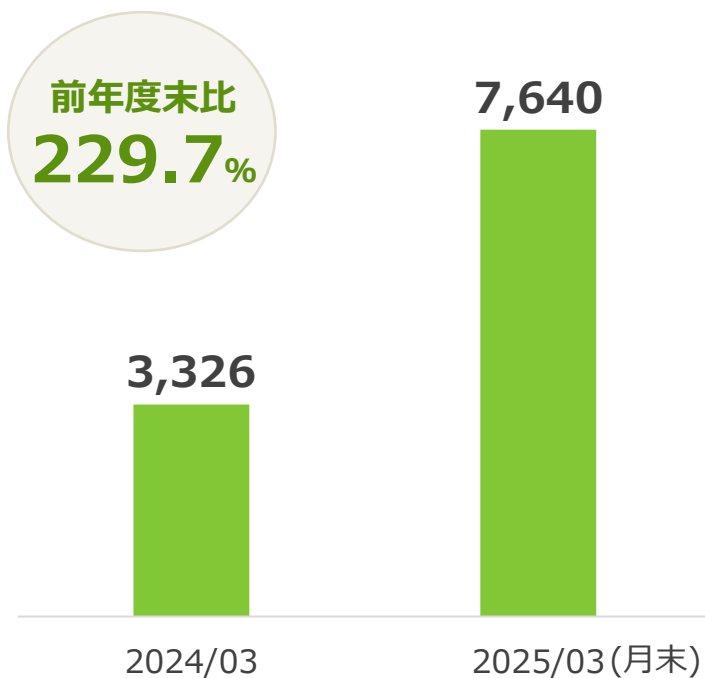
1. 調査主体：株式会社oricon ME 調査期間：2024/8/26~2024/9/24、2023/9/26~2023/10/4、2022/8/10~2022/8/31 調査人数：10,365人

2. J.D. パワー調査の詳細はjapan.jdpower.com/awardsをご参照ください。

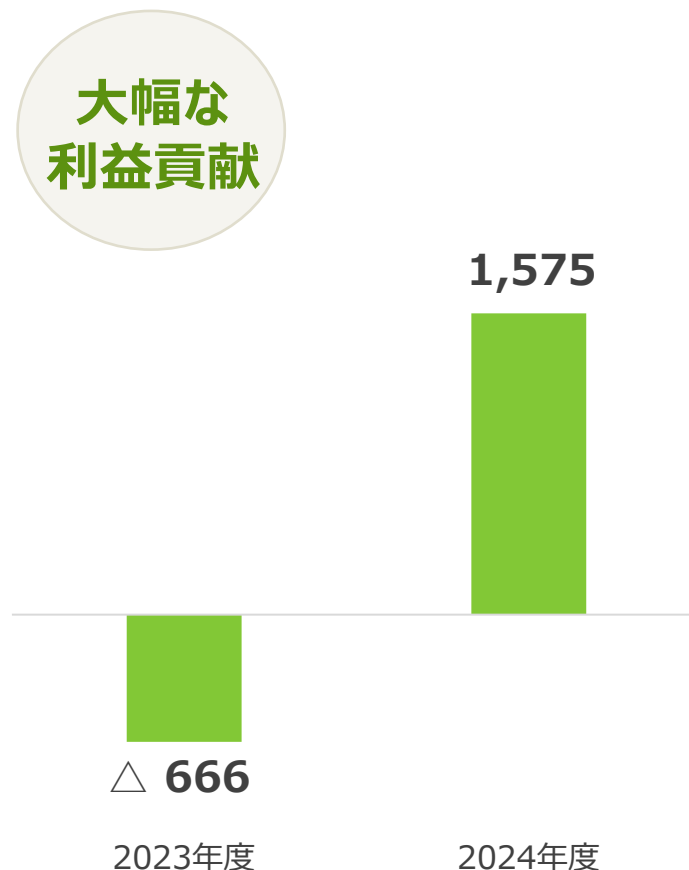
- auじぶん銀行とペアローン連生団信の提供を開始
- 2024年7月の保険料率の更新を経て、**重点指標は力強い成長を実現**

(百万円)

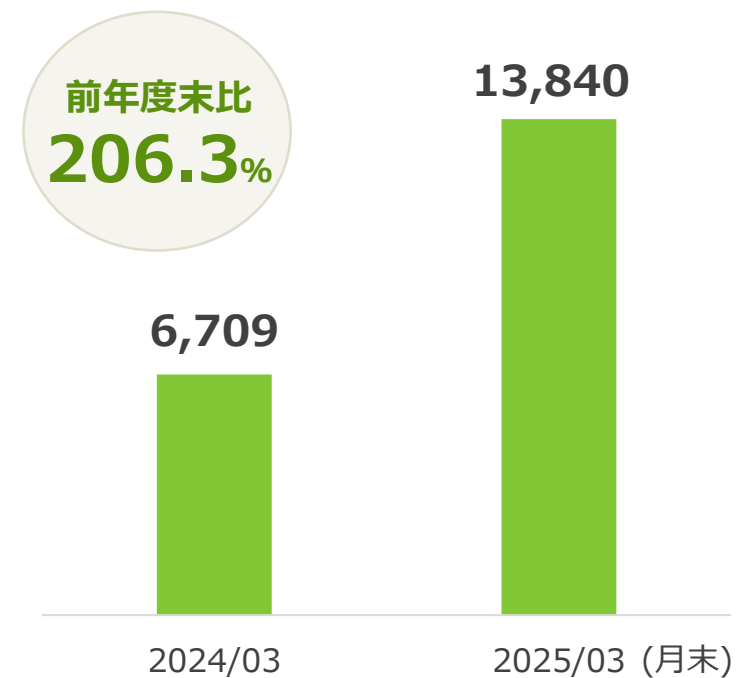
団信保有契約年換算保険料



団信損益



団信契約価値

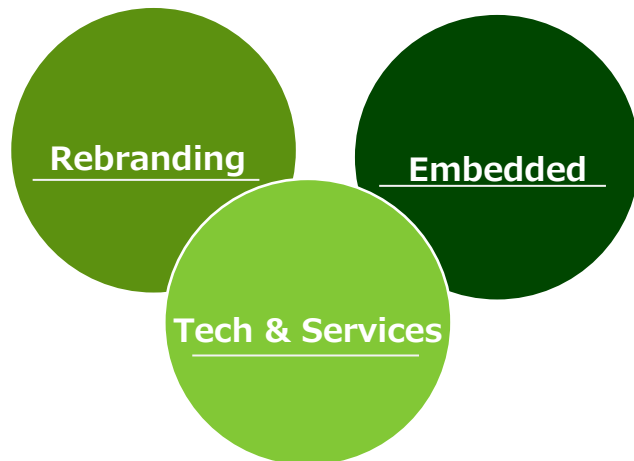


■ 事業推進の要となる人材への投資を通じて中長期的な企業価値向上を目指す

中期計画の人材戦略

- 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
- マニフェストを基盤とした組織風土の維持・強化

重点領域に注力



取組み

成果

重点領域ごとに
担当役員を任命

部門横断での取組みの
推進力が向上

従業員向け
株式報酬制度の導入

事業成長と株主価値
向上への意識強化

本社オフィス移転

対面コミュニケーションが
活発化

2028年度目標に対しての進捗（2024年度）



		2023年度実績	2024年度実績	2028年度目標
企業価値 の向上	経営目標			
	包括資本	1,598億円	1,670億円	2,000～2,400億円
	財務目標			
	1株当たりCE成長率	3.8%	4.5%	10%程度
市場評価 の改善	株価	1,512円 ¹	1,742円 ¹	3,000円以上
	非財務目標（人材）			
	エンゲージメントスコア（総合）	70	72	継続的に向上
	多様性			
意思決定者に占める				
成長機会	女性の割合	23.5%	28.6%	30%以上
	30代以下の割合	2.9%	5.7%	15%以上
	エンゲージメントスコア（成長）	66	69	継続的に向上

1. 各年度の3月末時点の株価終値

1. 2024年度決算

2. 今後の取組み

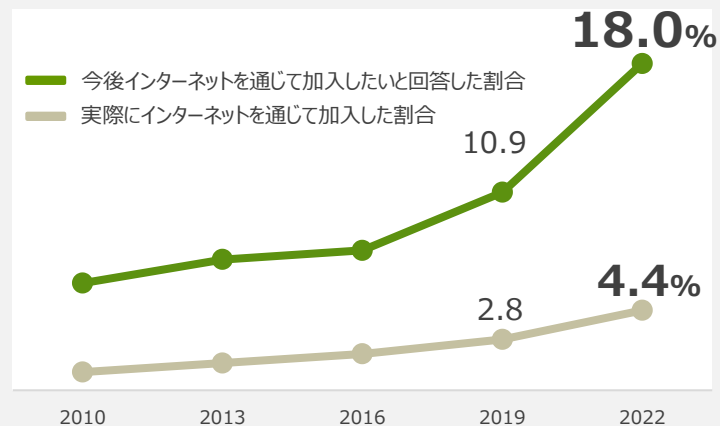
3. 市場評価改善に向けて

■ 過去数年における外部環境の変化は、当社の事業成長に大きな追い風

1 オンライン生保市場の拡大

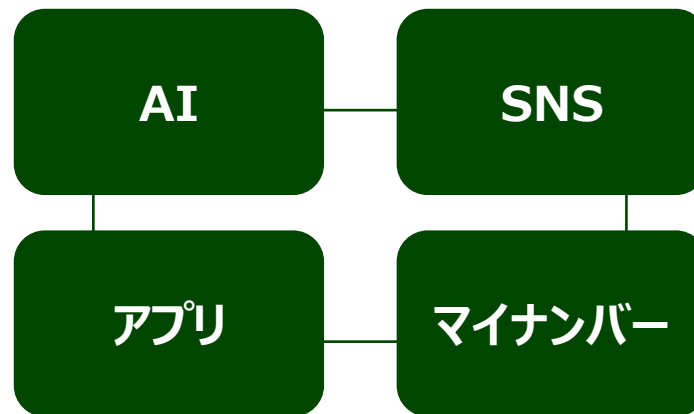
- ・ 金融サービスのオンライン化の加速
- ・ オンライン生保のプレーヤー数増加

オンラインチャネルでの今後の加入意向¹



2 若年層 × テクノロジー

- ・ 新たな技術やサービスの登場
- ・ 若年層を起点として幅広い世代への浸透



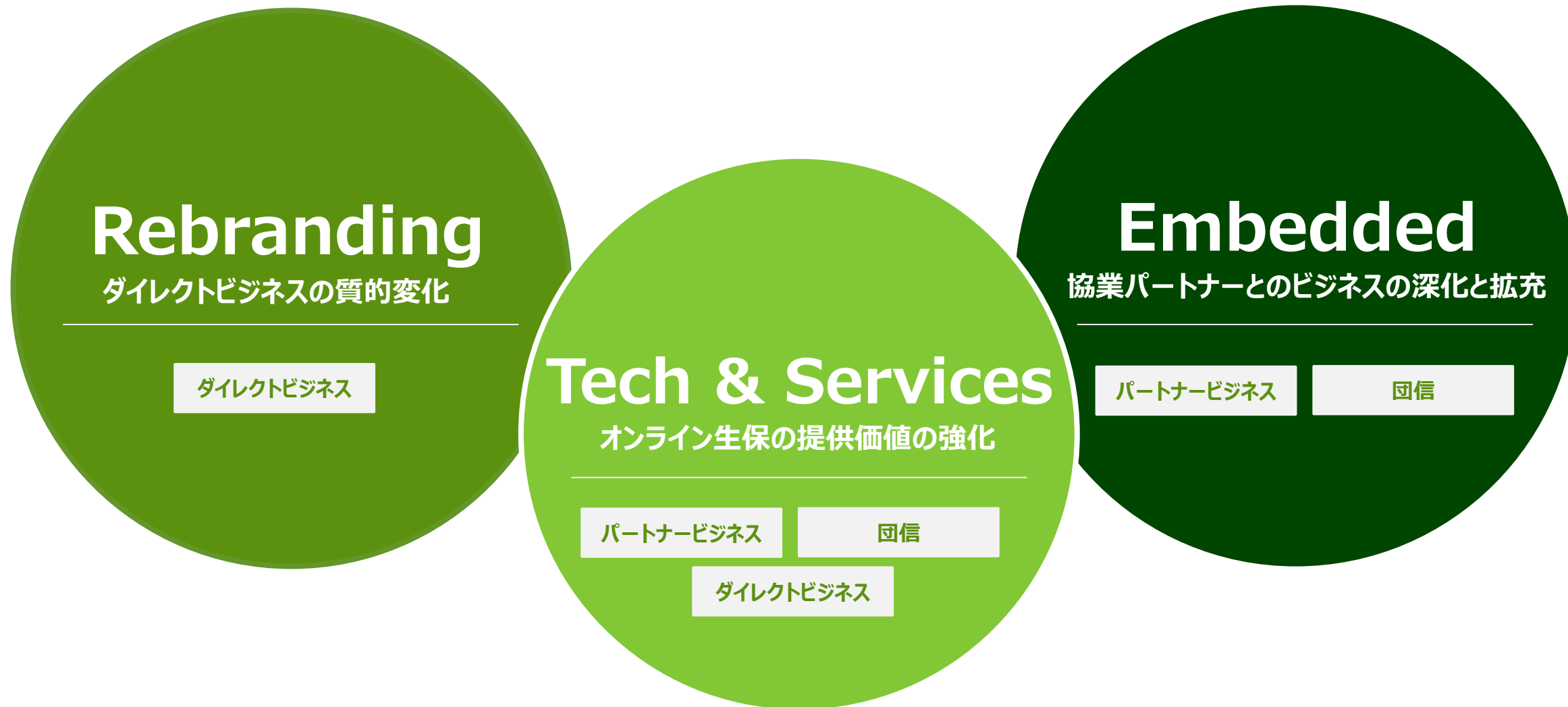
3 金融経済圏の潮流

- ・ オンライン保険ビジネスに対する異業種企業からの関心の高まり



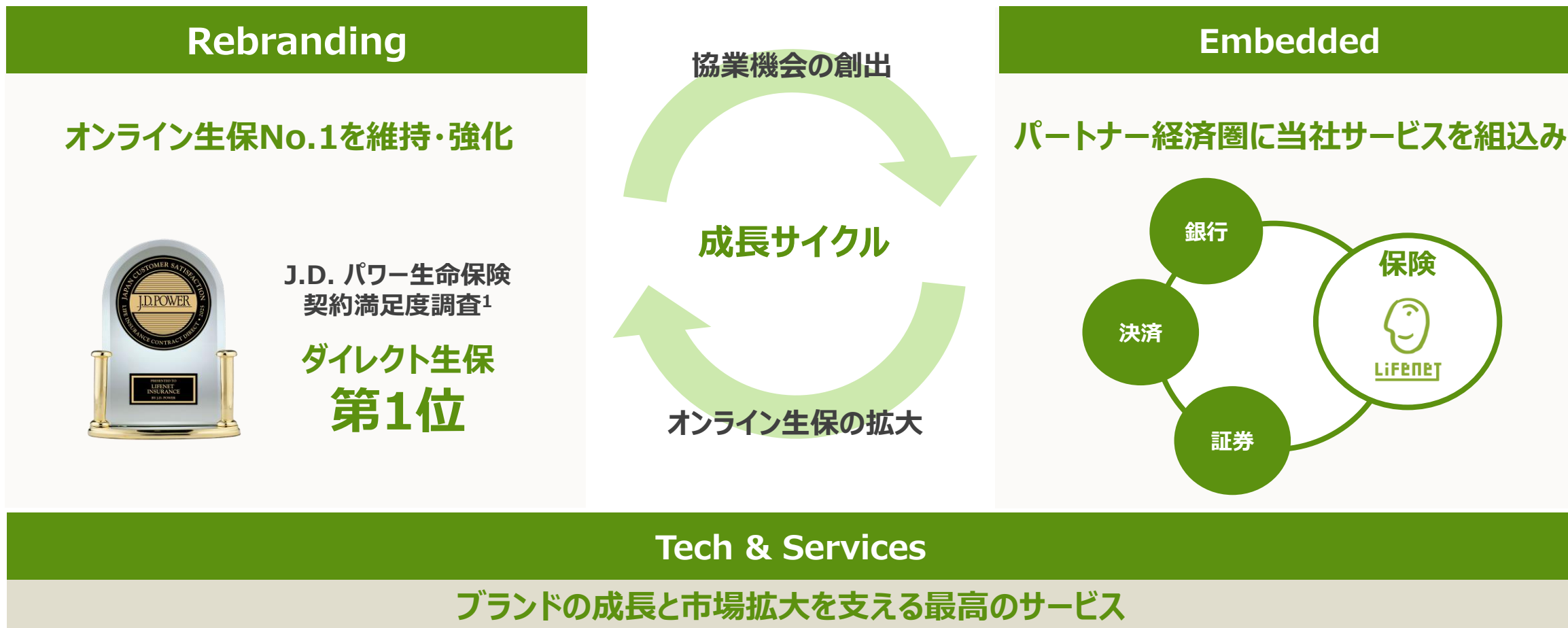
中期計画における3つの重点領域

■ ライフネット生命を次のステージに引き上げるための3つのテーマ



オンライン生保の成長ループ

- テクノロジーを活用した最高水準のサービスを土台に、
No.1ポジション×パートナービジネス拡大で成長の好循環を目指す



1. J.D. パワー調査の詳細はjapan.jdpower.com/awardsをご参照ください。

■ 先端技術でオンライン生保の可能性を最大化し、新たな顧客価値を創出を目指す

音声AI技術

AIオペレータ導入等により
お客さまの利便性向上

常時サポート対応

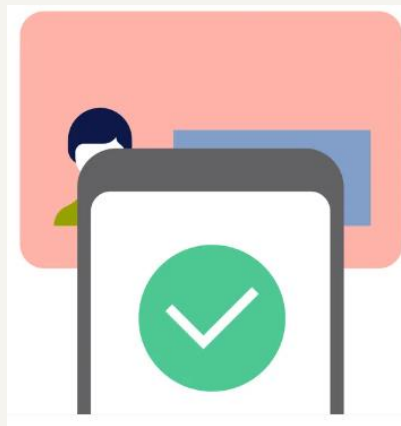
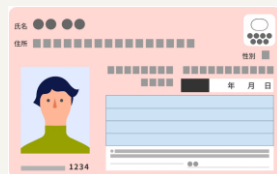


コールセンターDX



マイナンバー×AI

デジタル庁の国家インフラとAIで
顧客体験を飛躍的に向上



AI検索

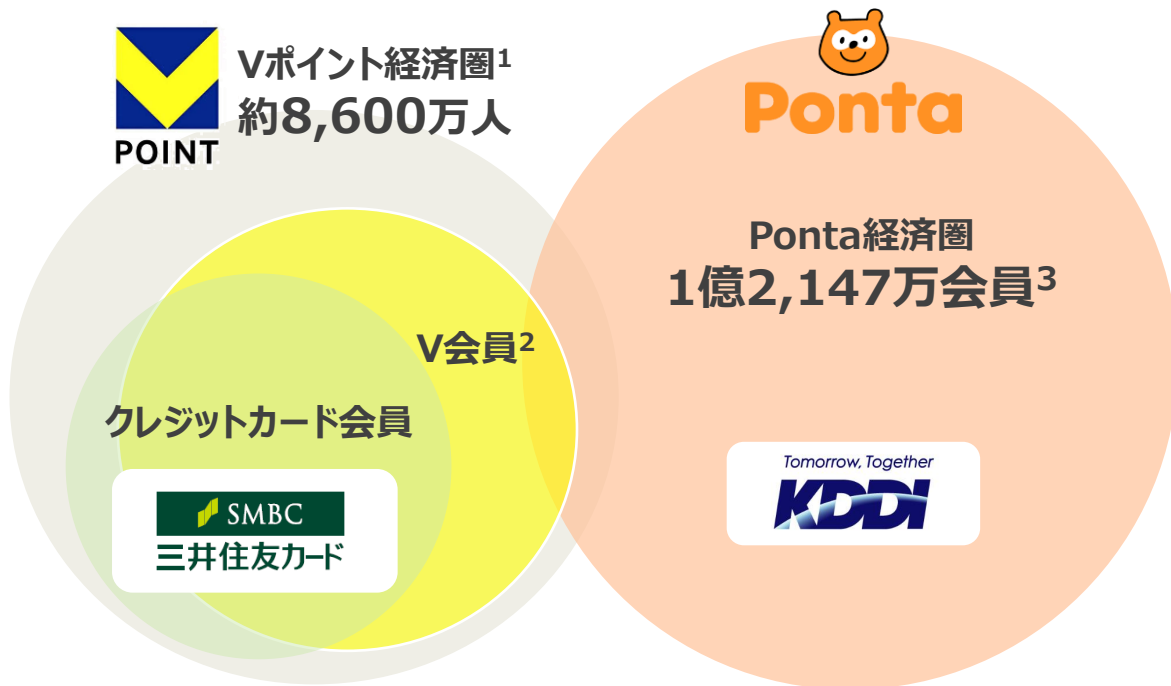
AI検索へのシフトを成長機会と捉え
戦略的なプレゼンス向上に先手



■ パートナー企業の顧客基盤を最大限に活かした商品・サービスを提供

個人保険領域

- SMBCグループとKDDIグループを主軸にポイント経済圏に当社商品を一層組み込み

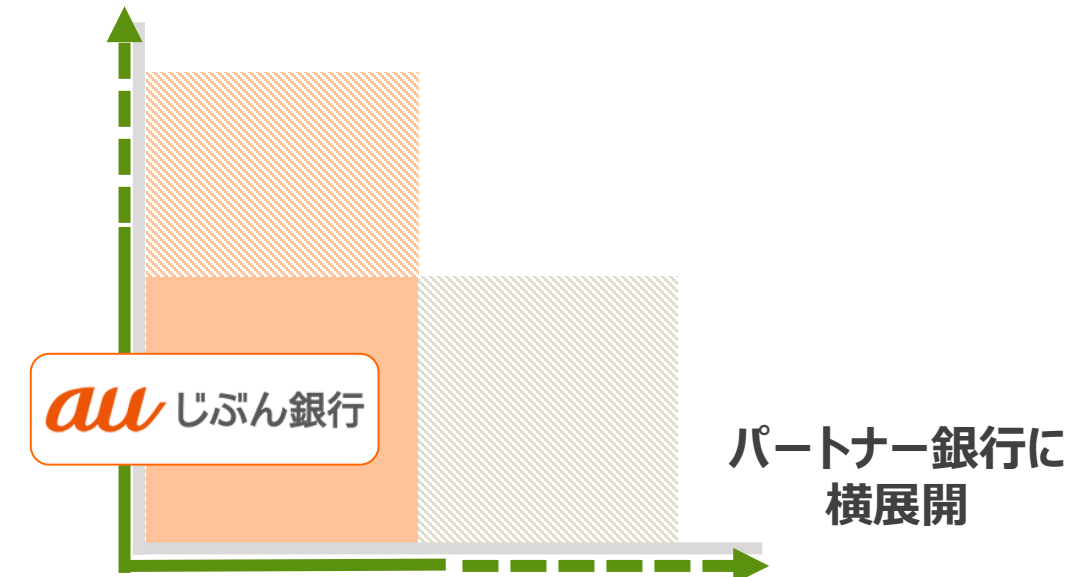


1. 2024年4月よりVポイントとTポイントは統合。統合後アクティブユーザー数を指す
2. 旧名称はT会員
3. 2025年3月末日時点

団信領域

- auじぶん銀行の住宅ローンの競争力強化を支援
- パートナー銀行2行目を獲得し、事業規模を拡大へ

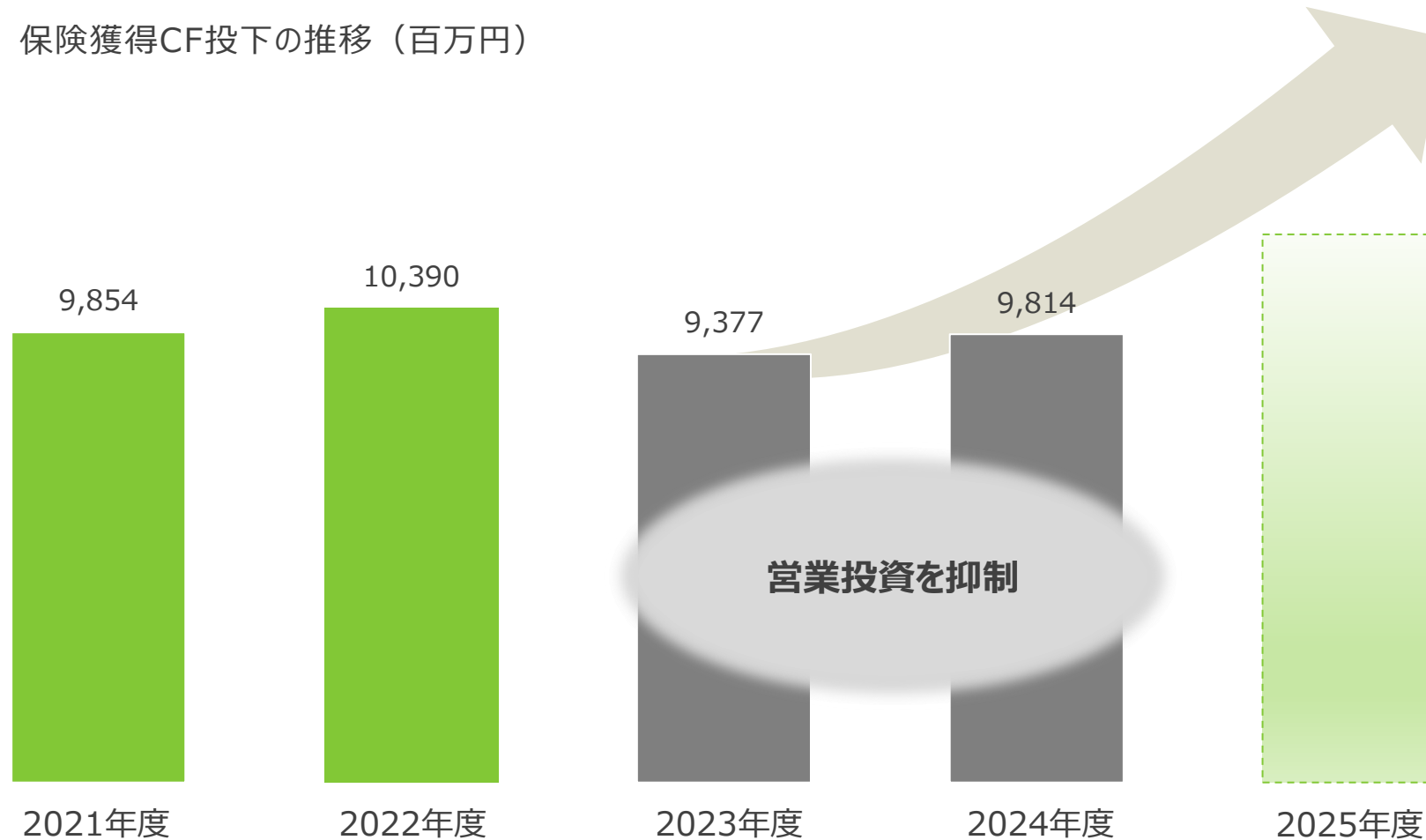
量的拡大



2025年度の営業投資の方向性

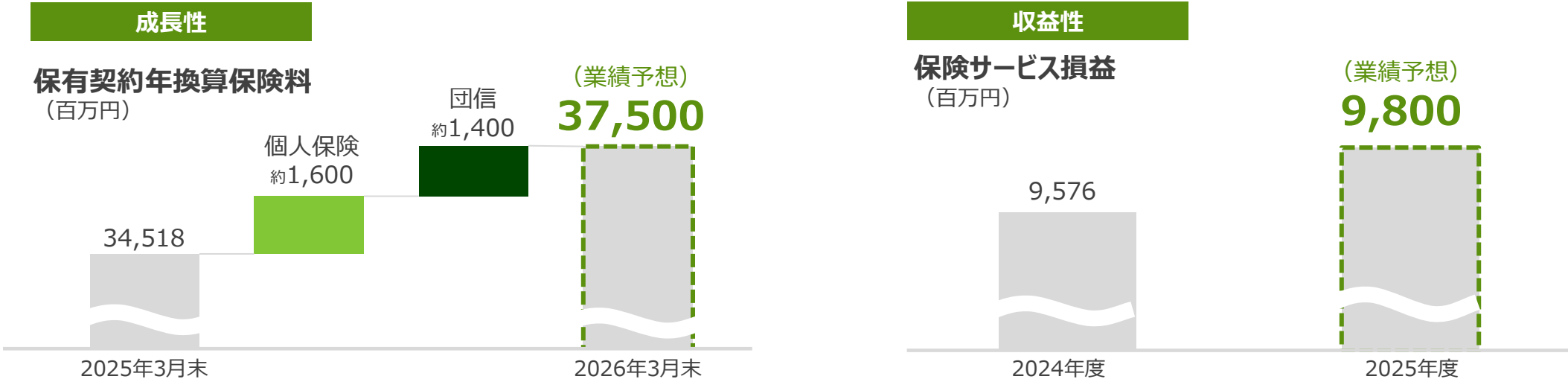
■ 新経営体制のもと、3年ぶりの積極的な投資で個人保険業績の再成長を目指す

保険獲得CF投下の推移（百万円）



成長に向けた
反転攻勢へ
投資を再加速

■ 保険サービス損益98億円、最終利益69億円の黒字を見込む



	(百万円)	2024年度業績	2025年度業績予想
保有契約年換算保険料		34,518	37,500
保険収益		30,081	33,000
保険サービス損益		9,576	9,800
親会社の所有者に帰属する当期利益		5,993	6,900

1. 2024年度決算

2. 今後の取組み

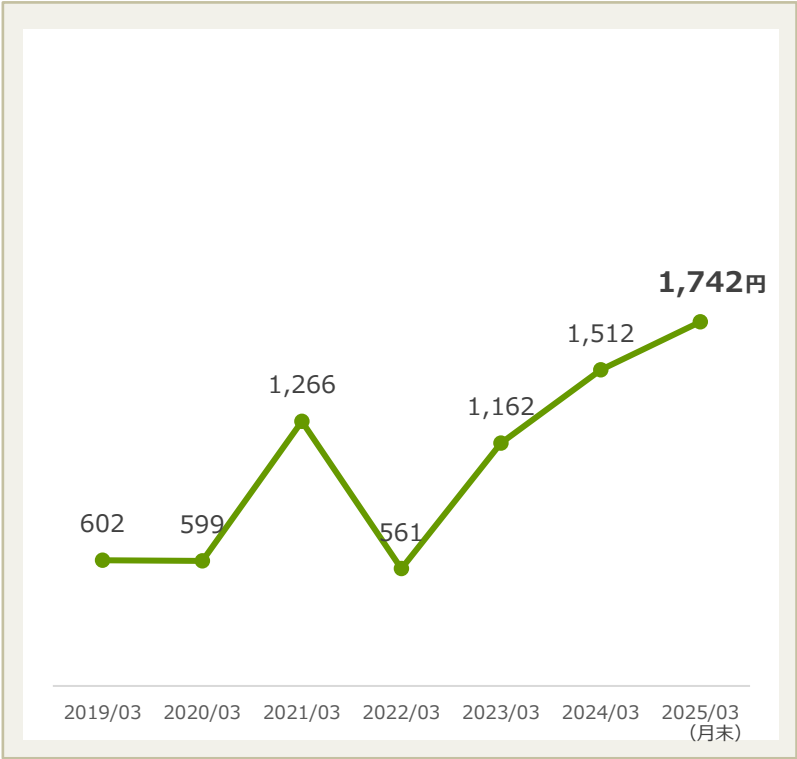
3. 市場評価改善に向けて

■ 企業価値は成長を遂げる一方、P/CE倍率は1倍を下回り、市場評価には改善余地あり

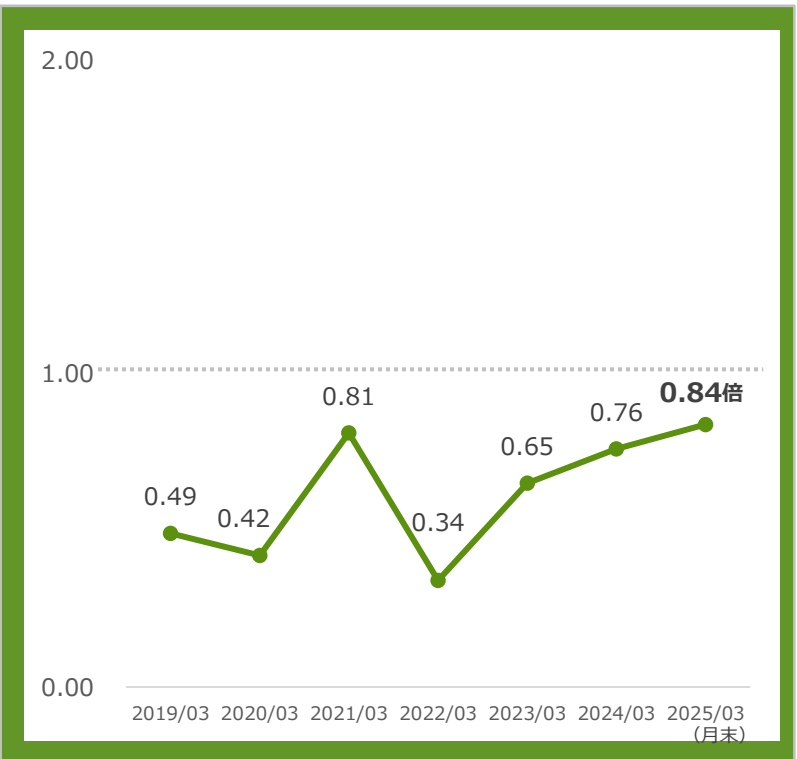
1株当たりCE¹



株価²



株価/1株当たりCE倍率¹



1. 2023年3月末以前は、1株当たりEEV、PEV倍率（株価/1株当たりEEV倍率）
2. 終値ベース

■ P/CE倍率1倍超を目指すための各種取組みを実行



経済価値ベースにおける良質なリスクテイク

- 内部ESR¹は364%と、潜在的リスクに対し十分な資本を保有
- 十分な健全性と高い企業価値成長性が**リスク・リターン効率の高いビジネスモデルを創出**



新たな経営体制¹

- 成長フェーズの変化を受け、さらなる事業成長に向けて経営体制を変更
- 取締役会は、独立社外取締役を過半数とする体制を継続

新任



代表取締役社長
横澤淳平

新任



取締役副社長CFO
河崎武士

社外取締役

独立社外取締役



長谷部潤



阿部絵美麻



山下知之

新任



原夏代

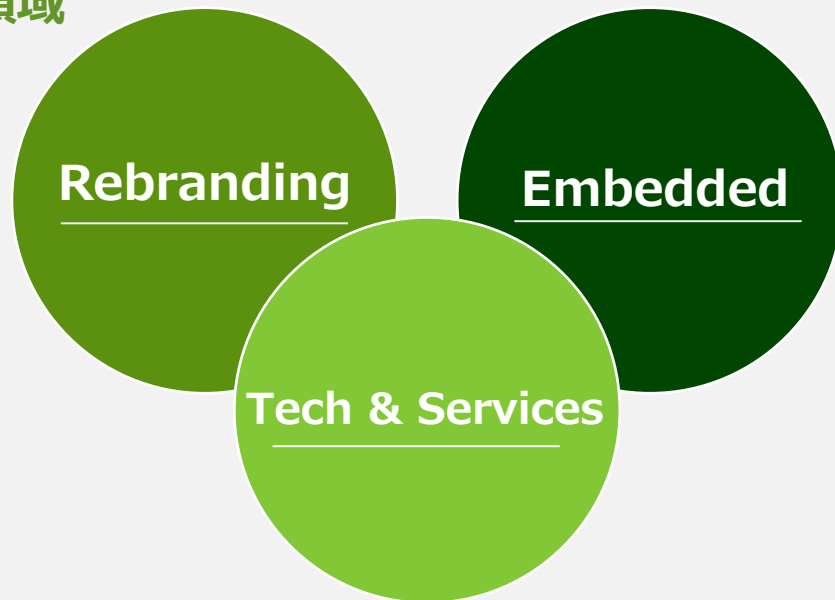


甲谷比呂

1. 2025年6月22日開催予定の第19回定時株主総会及び取締役会での決議を経て、正式に決定

成長戦略

重点領域



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
- 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**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**

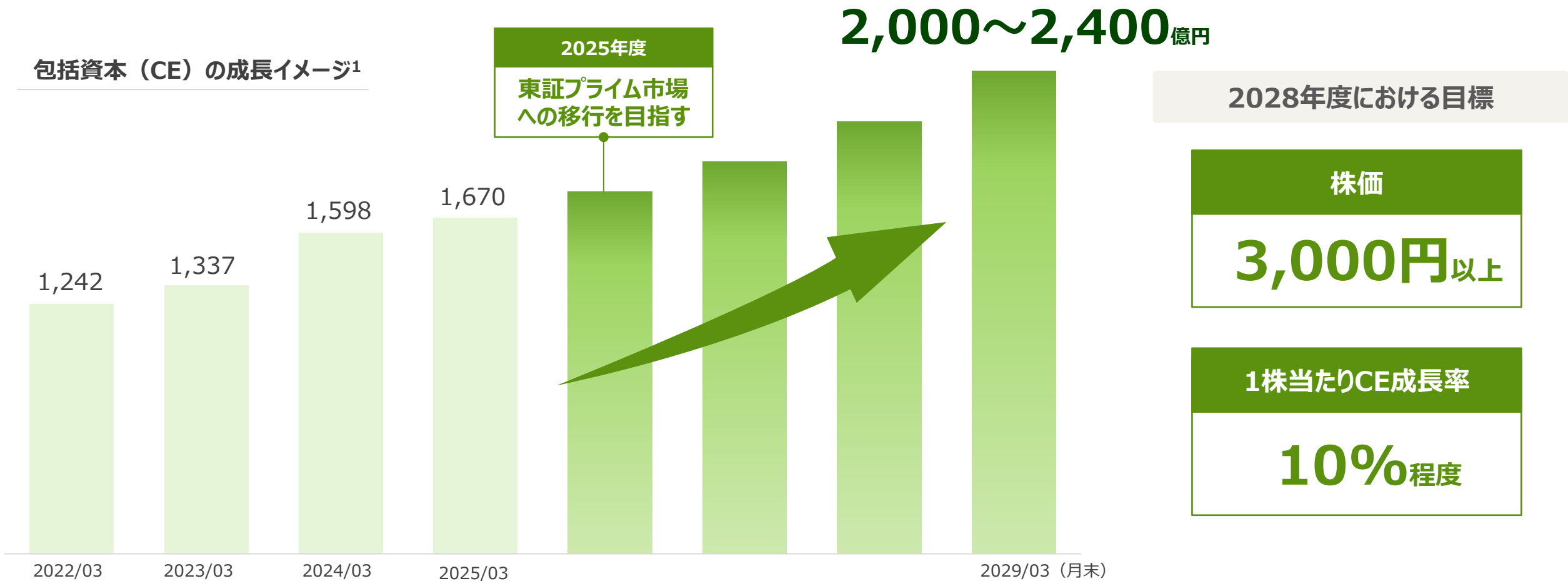
成長機会

エンゲージメントスコア（成長）：

継続的に向上

中期計画達成に向けて

- 重点領域への成長投資を通じて持続的な成長を実現し、
2028年度に包括資本2,000億円～2,400億円到達を目指す



1. 2023年3月末以前はEEV

「正直に、わかりやすく、安くて、便利に。」

第1章 私たちの行動指針

- (1) 私たちは、生命保険の未来をつくる。生命保険は生活者の「ころばぬ先の杖がほしい」という希望から生まれてきたという原点を忘れずに。
- (2) 私たちは、お客さまの声に耳を傾け、お客さまに何が必要かを常に考え行動する。
- (3) 私たちは、自分たちの友人や家族に自信をもってすすめられる商品・サービスだけを届ける。
- (4) 顔の見える会社にする。私たちは、経営のこと、商品のこと、社員のこと、どんな会社なのか、正直に伝える。
- (5) 私たちは、多様性を尊重し、協力しあうことで、変化に対応しつづける。100年後もお客さまに安心を届けられる会社であるために。
- (6) 私たちは、常に誠実に行動する。コンプライアンスを遵守し、倫理を大切にする。

第3章 生命保険料を、安くする

- (1) 私たちは、保障内容を過剰にしない。必要な備えを、適正な生命保険料で提案する。
- (2) 私たちは、よい商品を安く提供するための工夫を怠らない。
- (3) 私たちは、生命保険料を抑え、その分をお客さまの人生の楽しみに使ってほしいと考える。

第2章 生命保険を、もっと、わかりやすく

- (1) 私たちは、「生命保険がわかる」情報を提供する。お客さまが自分にあった保障を納得して、選べるように。
- (2) 私たちは、誰もが読んで理解できる「約款」（保険契約書）をつくる。
- (3) 私たちは、お申し込みだけでなく、保険金・給付金を請求するときにこそ、わかりやすいと思ってもらえる商品やサービスを届ける。

第4章 生命保険を、もっと、便利に

- (1) 私たちは、ご契約の検討から保険金・給付金の受け取りまで、あらゆる場面でお客さまの便利を追求する。
- (2) 私たちは、私たちの考えに共鳴してくれたパートナーと協力して、お客さまに商品やサービスを届ける手段を増やす。
- (3) 私たちは、生命保険の枠を超えて、「生きていく」ことを支える情報とサービスに触れる機会を増やす。
- (4) 私たちは、お客さまの期待の先にある「便利な生命保険」を通して、次の時代の当たり前をつくる。

お客さま一人ひとりの生き方を応援する企業でありたい。
そのために、これからも挑戦を続けます。



本資料に記載されている計画、見通し、戦略及びその他の歴史的事実以外は、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスク及び不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。

また、本資料に記載されている当社及び当社以外の企業などに係る情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

<https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/>



ライフネット生命の最新情報をいち早くキャッチ
IRメールマガジン 登録募集

ライフネット生命の最新のニュースリリースや投資家サイトの更新情報をいち早くお届けします

➤ IRメール配信

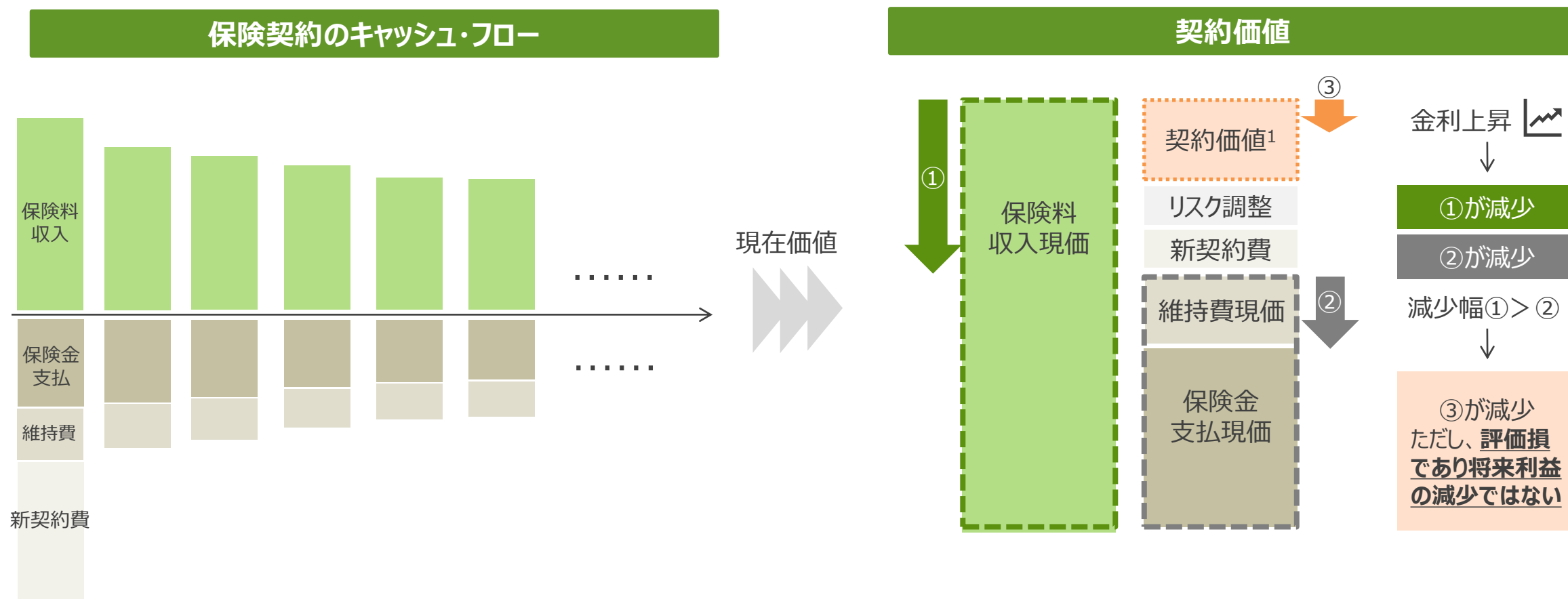


LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY

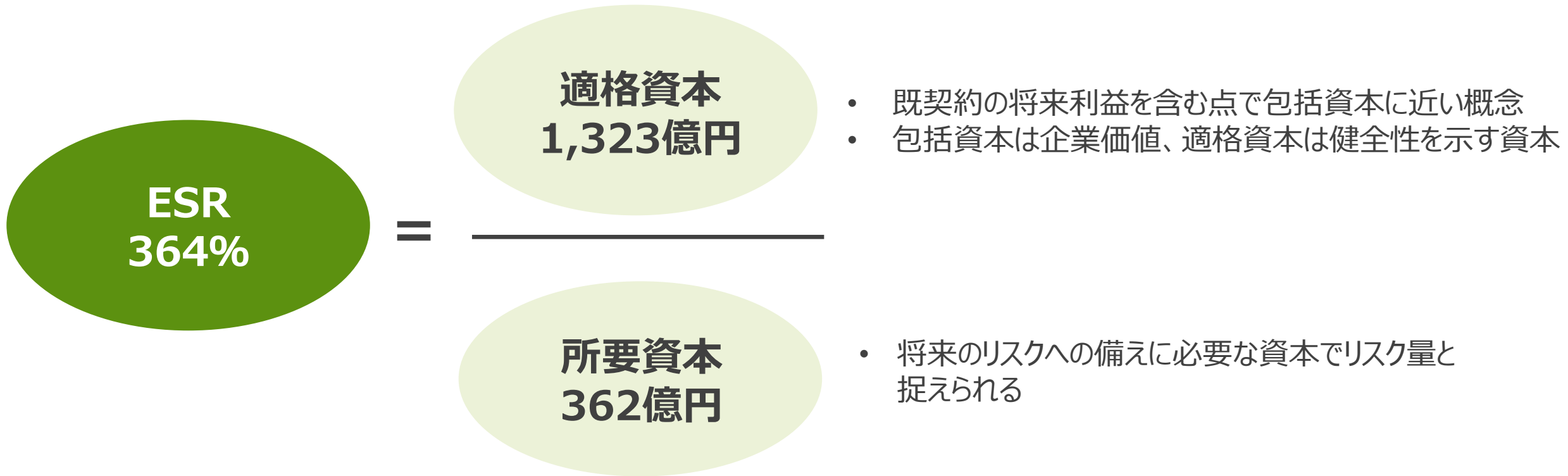
Appendix

金利上昇時の包括資本への影響

- 商品特性により、保険契約のキャッシュ・フローは収入現価が支出現価より大きく、差額の現在価値が契約価値として包括資本にプラス計上
- 国内金利上昇時の割引率上昇で保有契約価値の評価損を通じて包括資本が減少も限定的

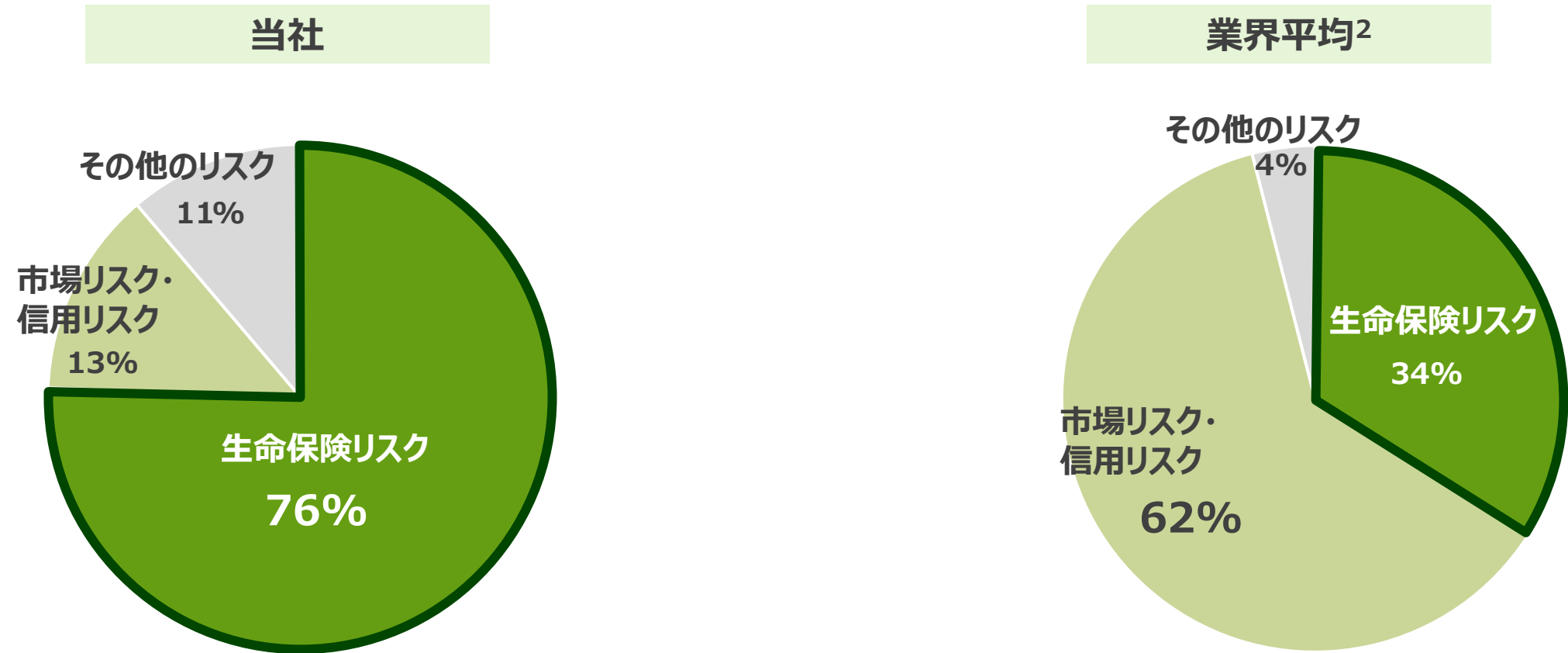


- 高水準のESRは、法定会計対応および事業拡大のための資本確保に加え、保障性に特化した商品構成による市場リスク抑制が要因



所要資本（規制ベース）の構成比率¹

- 保障性に特化した商品構成により、当社は生命保険リスクが大部分を占める



1. 分散効果・税効果考慮前を100%とした場合の構成比率

2. 2022年度生保（単体）データ 出所：2023年 経済価値ベースの評価・監督手法に関するフィールドテストの結果概要について 令和6年5月金融庁

用語	説明
保険収益	保険サービスの履行に対応して計上する収益。主に、「予想保険金」「予想維持費」「リスク調整リリース」「CSMリリース」「保険獲得キャッシュ・フローの回収額」などで構成される。予想保険金は投資要素（保険事故の有無に関わらず契約者に返済される金額）を除いた金額。
保険サービス費用	保険サービスに関連する費用で、主に、「発生保険金」「発生維持費」「保険獲得キャッシュ・フローの償却額」「不利な契約による損失」などで構成される。発生保険金は投資要素（保険事故の有無に関わらず契約者に返済される金額）を除いた金額。
保険サービス損益	保険収益から保険サービス費用を差し引いた金額と再保険損益の合計による利益または損失。
金融損益	保険契約の投資活動に関連する利益または損失。資産運用に係る投資損益、保険契約負債（または資産）の利息である保険金融収益または費用、再保険契約負債（または資産）の利息である再保険金融収益または費用の合計額。
その他の損益	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。商品開発費用や子会社の損益などが含まれる。
CSM（契約サービスマージン）	保険契約負債（または資産）を構成する要素の一つであり、未獲得の将来利益を表す負債。保険期間の経過とともにリリースされ、利益となる。将来の利益を成長させるためには、将来利益を表すCSMの積み上げが重要となる。
新契約CSM	対象期間の新契約に対する契約獲得時点のCSM。
リスク調整	保険契約負債（または資産）を構成する要素の一つであり、将来キャッシュ・フローが不確実であることによる調整（負債の上乗せ額）。

用語	説明
包括資本 (Comprehensive Equity)	当社グループの定義する指標で、IFRSの連結財政状態計算書（B/S）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」（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。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る。
団信契約価値	当社グループが定義する指標。評価日時点の団信保有契約（PAAを適用）に対する将来の更新分も含めた将来のIFRS損益の価値を表す。包括資本の構成要素としては、CSMと同様に保険契約と再保険契約を合算し、税調整後となる。
PAA（保険料配分アプローチ）	IFRS17号で定められた保険負債計測の簡便モデルで、保険期間が短期の保険契約に適用できるアプローチ。当社では保険期間1年の団信契約に適用している。
保険獲得キャッシュ・フロー	保険契約の獲得に直接起因する費用により生じるキャッシュ・フロー。当社では、「新契約獲得のための広告宣伝費」「代理店手数料」「新契約獲得・締結・引受の業務に係る人件費・物件費」などが含まれる。 従来より使用していた日本基準の「営業費用」との相違点は、「新契約獲得・締結・引受の業務に係る費用」などが追加される点。
維持費	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す。「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」が含まれる。
ESR (Economic Solvency Ratio)	保険会社の資産・負債を経済価値ベースで評価したうえで、リスク量（所要資本）を計測し、それに対する資本（適格資本）の比によって保険会社の健全性を評価するための指標。規制ESRは、2026年3月末より法定開示が予定されている現行のソルベンシー・マージン比率に代わる指標を指す。内部ESRは、当社グループが内部管理指標として独自に算出しているESR。基本的な計算は規制ESRに準拠しているが、一部の係数や対象とするリスクについては当社グループのビジネスの実態を考慮して調整。
適格資本	ESRの分子。保険会社が保有する資本で、市場整合的な方法によって再評価された経済価値ベースのバランスシートにおける純資産の額をベースとして、リスクに対応する資本としての適格性に関する調整を加えた金額。
所要資本	ESRの分母。保険会社が負っているリスク量で、リスクカテゴリー毎に、一定の較正基準で計算される額を、所定の方法によって統合した金額。多くは、一定のストレスが生じた場合の経済価値ベースの純資産の変動として計測される。

保有契約の内訳



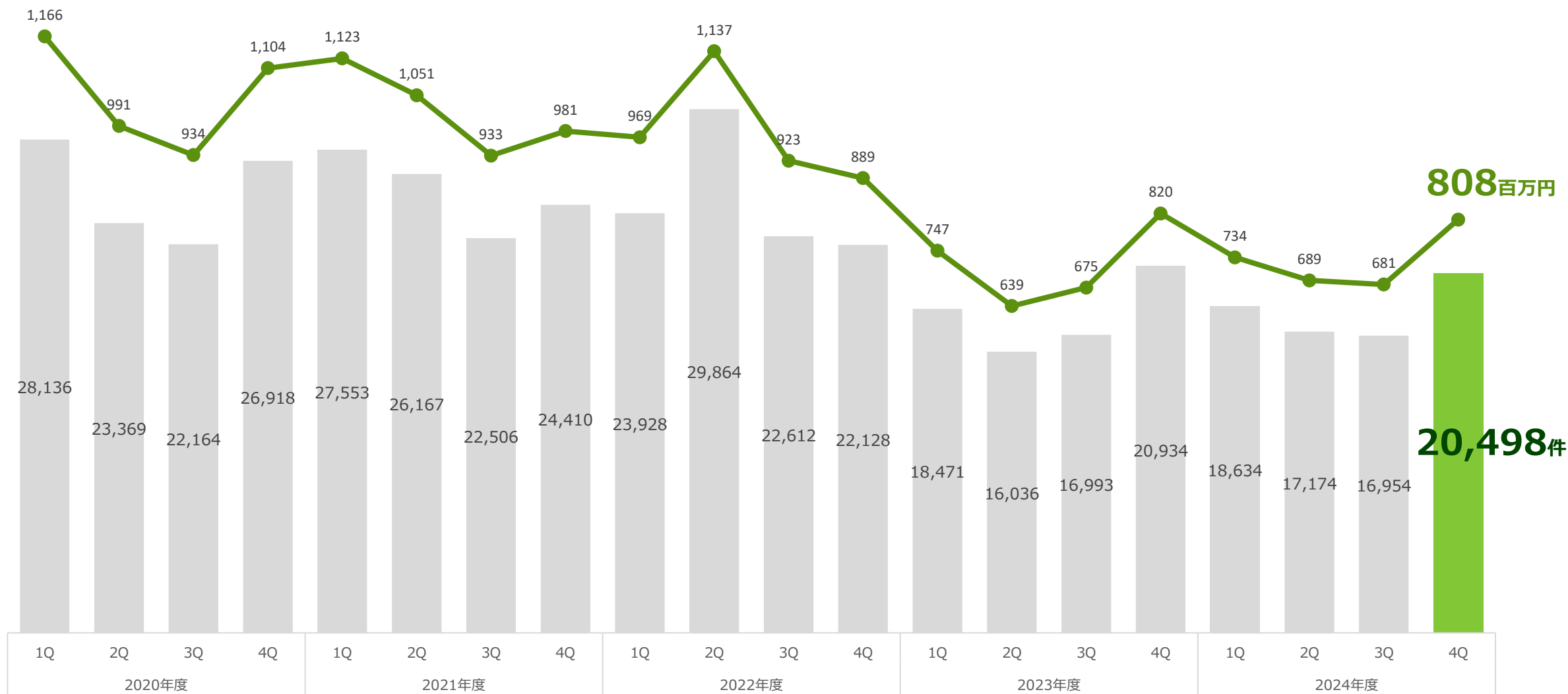
	2024/03	2025/03	構成比
保有契約件数	600,945件	637,417件	100%
内訳：定期死亡保険	293,384件	309,489件	49%
内訳：終身医療保険・定期医療保険	164,207件	174,797件	27%
内訳：就業不能保険	69,670件	71,947件	11%
内訳：がん保険	66,617件	74,126件	12%
内訳：その他 ¹	7,067件	7,058件	1%
保有契約金額（保有契約高） ² （百万円）	3,801,181	3,966,912	
保有契約者数	381,266人	401,897人	

1. 定期療養保険、認知症保険
2. 保有契約金額は死亡保障額の合計であり、第三分野保険（医療保障・生前給付保障等）の保障額を含まない

新契約年換算保険料/件数

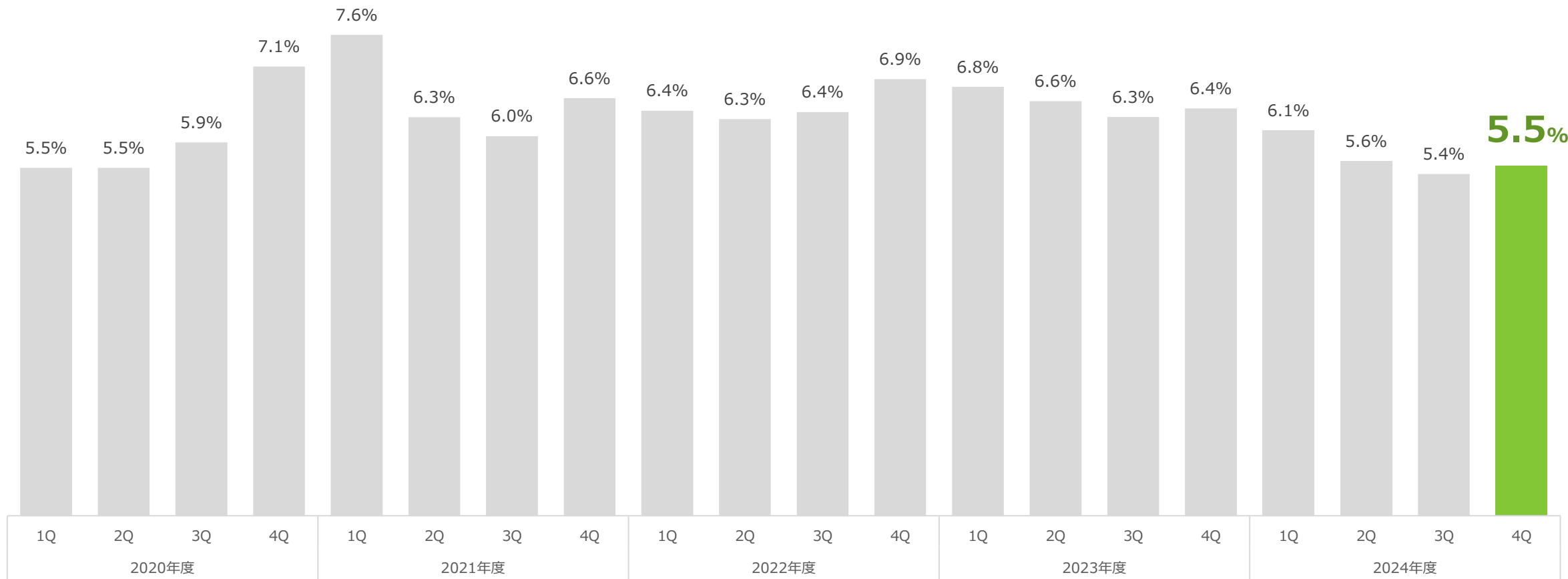
■ :新契約年換算保険料¹ (百万円)

■ :新契約件数 (件)



1. 1回当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年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

解約失効率

■ :解約失効率¹ (%)

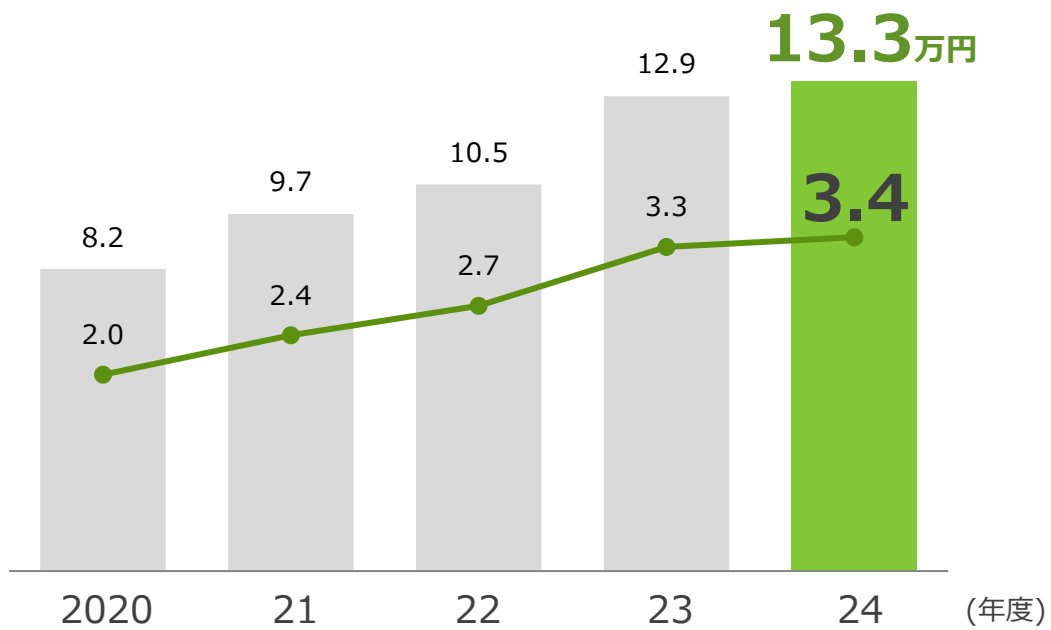
1. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値

保険獲得キャッシュ・フロー効率

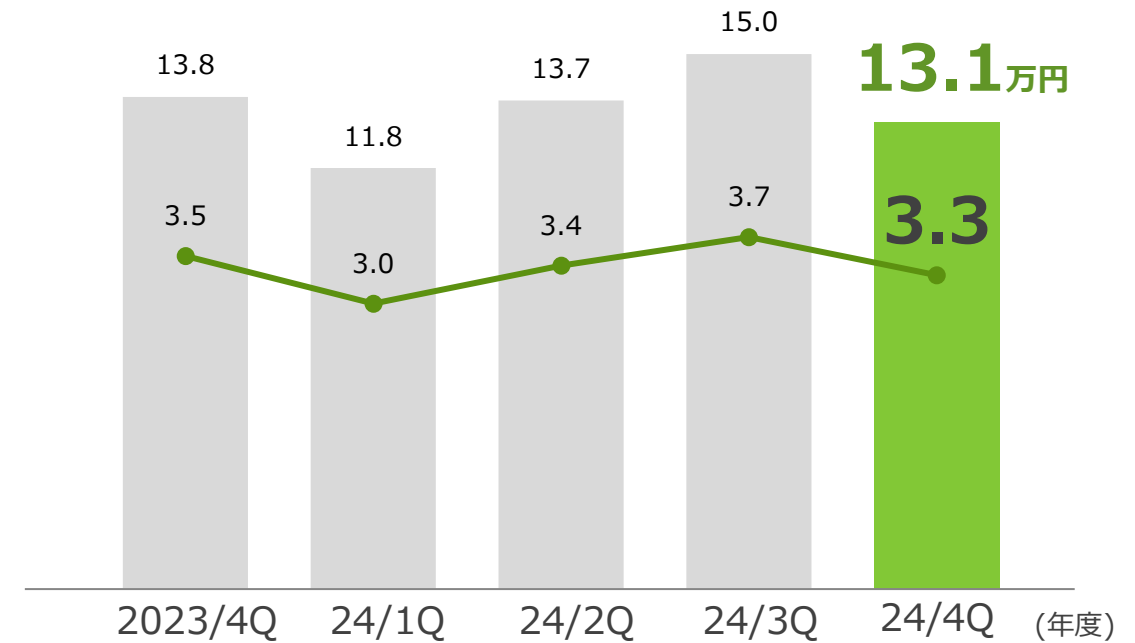
■ : 保険獲得CF/新契約年換算保険料

■ : 新契約1件当たり保険獲得CF効率（万円）

年度累計¹



四半期



保険獲得CF (百万円)	2020	21	22	23	24
	8,339	9,854	10,390	9,377	9,814

保険獲得CF (百万円)	2023/4Q	24/1Q	24/2Q	24/3Q	24/4Q
	2,904	2,210	2,364	2,553	2,686

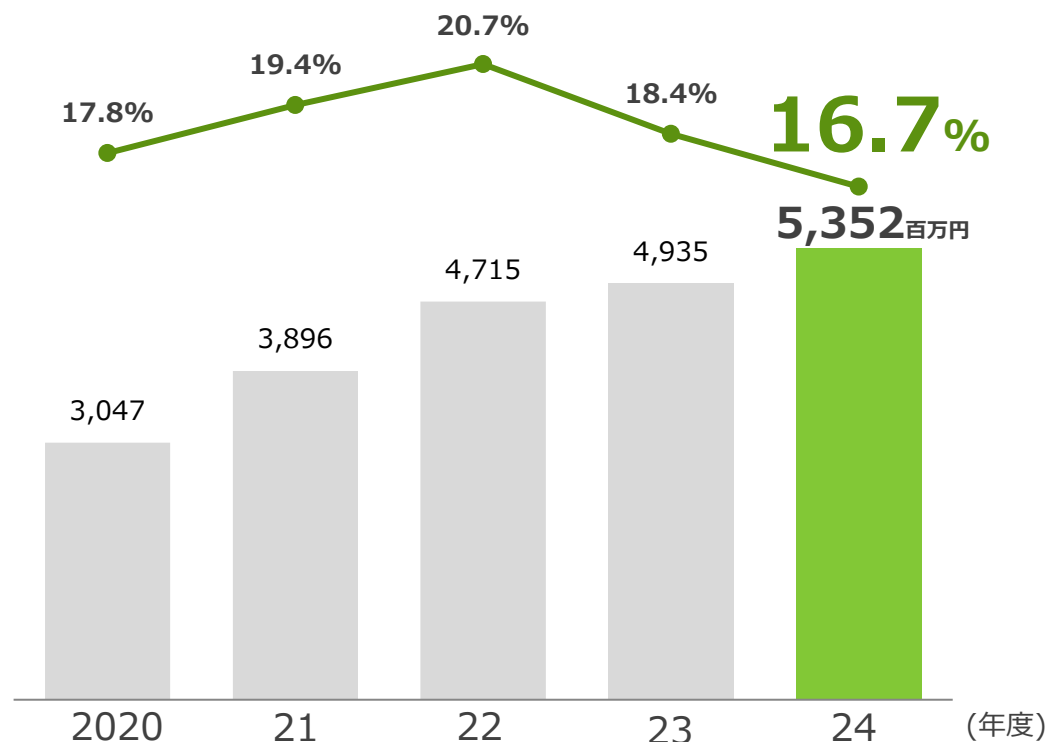
1. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値

保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率¹

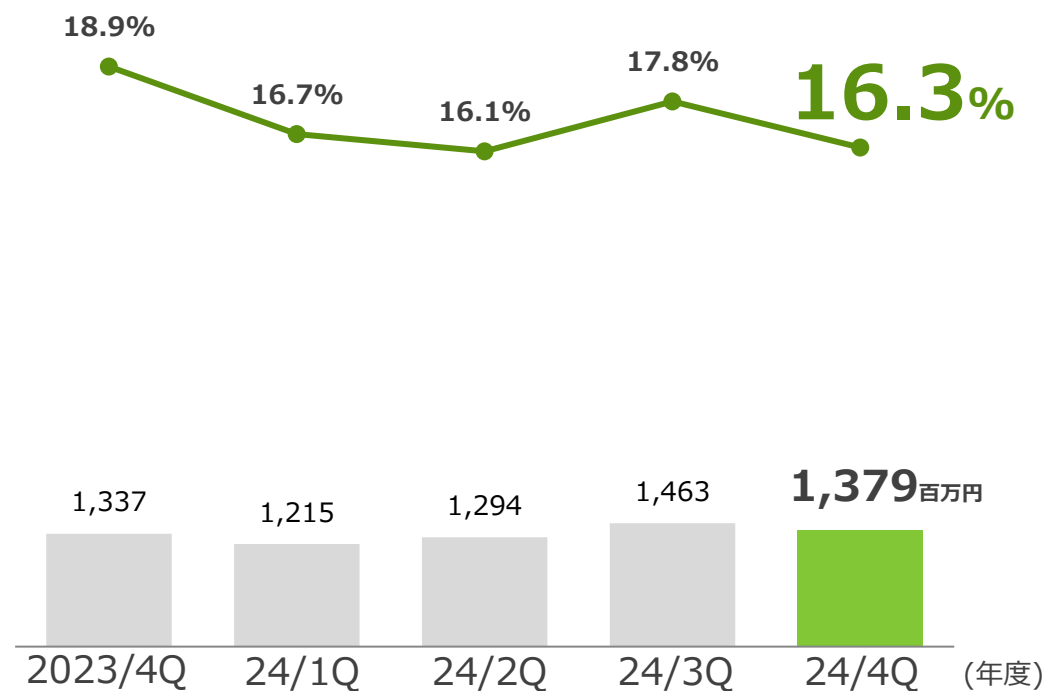
■ : 保険獲得CFを除く経費率 (%)

■ : 保険獲得CFを除く経費 (百万円)

年度累計²



四半期



1. 保険獲得CFを除く経費を経過保有年契約換算保険料で除した割合 (年単位)

2. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値

IFRS要約損益計算書（四半期推移）



単位：百万円

項目	2023/4Q	2024/1Q	2024/2Q	2024/3Q	2024/4Q	前四半期比の主な変動要因
保険サービス損益	1,947	2,340	2,224	2,628	2,383	
予想保険金等－発生保険金等 ¹	189	46	△19	153	12	個人保険の保険金等支払い増加
リスク調整リリース	407	391	405	399	416	
CSMリリース	1,864	1,864	1,834	1,842	1,898	
再保険損益	41	△211	△72	△354	△291	団信の保険金支払い増加
団信損益 ²	△445	272	175	651	475	保険金支払いが増加
金融損益 ³	279	338	△395	△10	33	
その他の損益	△191	△57	△71	△112	△121	
税引前四半期利益	2,035	2,621	1,757	2,505	2,294	保険サービス損益の減少
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,368	1,887	1,265	1,804	1,036	防衛特別法人税による影響を含む

1. 個人保険のみの項目
2. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益（再保険損益を除く）
3. 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

保険サービス損益の内訳



単位：百万円

項目	2023年度	2024年度
保険収益	24,698	30,081
予想保険金等	10,464	11,170
リスク調整リリース	1,678	1,612
CSMリリース	7,056	7,440
保険獲得CFの回収	3,647	4,143
その他	△150	△83
団信保険料収入 ¹	2,004	5,797
保険サービス費用	16,081	19,575
発生保険金等（個人）	9,679	10,978
発生保険金等（団信）	2,671	4,221
保険獲得CFの償却	3,647	4,143
その他	83	231
再保険損益	△394	△929
保険サービス損益	8,222	9,576

1. PAAを適用して測定する保険契約に係る保険収益

■ 外国証券の保有残高増加に伴い金利収益が増加も、2Qまでの為替評価差損及び3Q以降のヘッジコスト増加により減少

単位：百万円

項目	2023年度	2024年度	増減
投資損益	670	53	△616
金利収益	450	974	523
金融資産に係る減損損失（純額）	△5	△5	0
その他の投資損益	225	△915	△1,140
保険金融収益または費用	△126	△105	20
再保険金融収益または費用	11	17	6
金融損益	555	△33	△589

保有債券の内訳¹



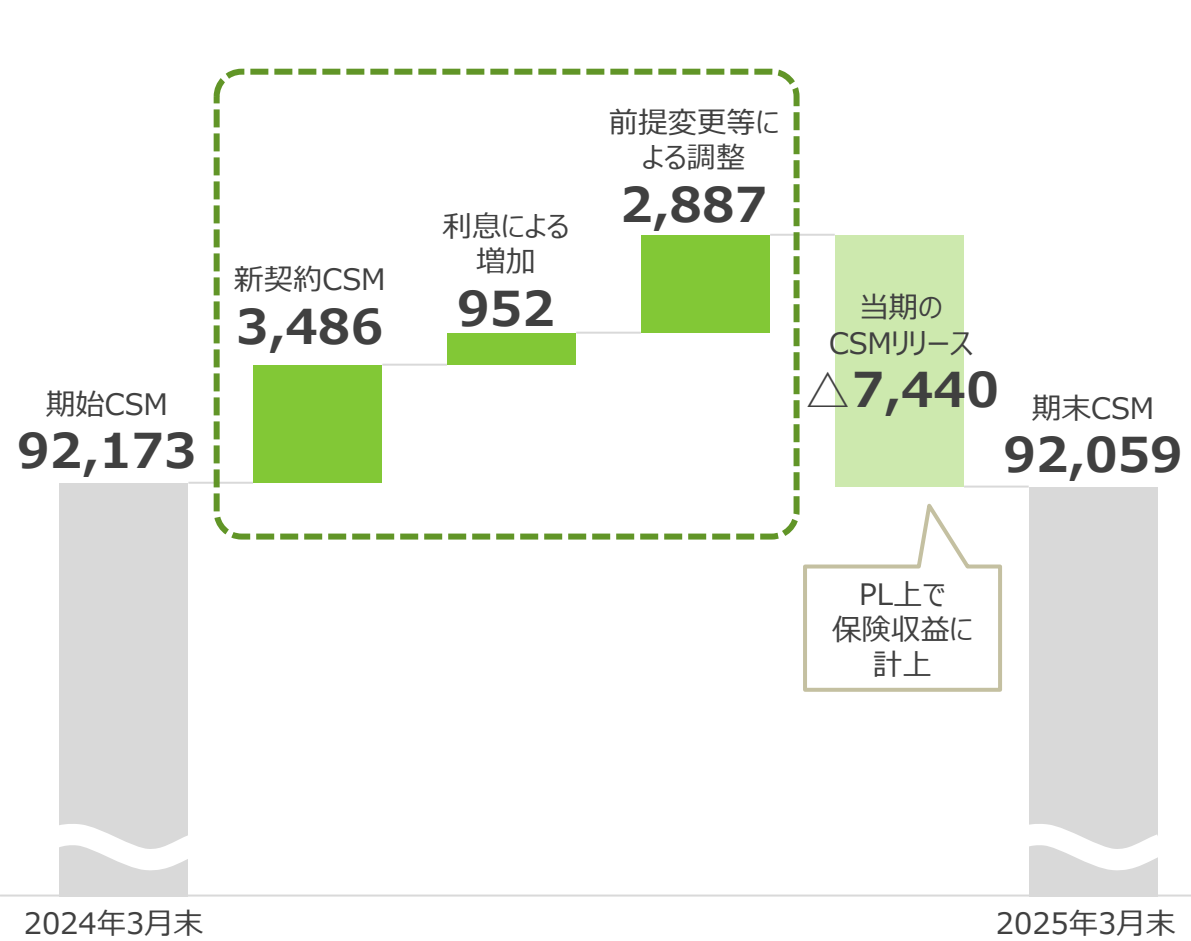
2025年3月末時点

単位：百万円

	その他有価証券	満期保有目的	合計
円建債券	16,364	35,296	51,661
デュレーション ²	4年	7年	6年
外貨建債券	12,189	—	12,189
デュレーション ²			4年
内訳：為替ヘッジなし	—	—	—
内訳：為替ヘッジあり	12,189	—	12,189

1. 日本会計基準の貸借対照表計上に基づく金額
2. 当社算出値

■ 個人保険の新契約CSMの成長鈍化、前提変更等による調整の伸び悩みにより減少



項目	2023年度	2024年度
期始CSM	83,604	92,173
新契約CSM	3,473	3,486
利息による増加	842	952
前提条件変更等による調整	11,309	2,887
CSMリリース	△7,056	△7,440
期末CSM	92,173	92,059

- 保有CSMから、長期にわたり安定的に利益が実現する
- 今後獲得する新契約から生じるCSMの上積みによって、CSMリリースの増加を目指す

CSMの将来配分				単位：億円					
			金額 (億円)	PLへの認識が見込まれる時期とリリース額					
				A+1年	A+2年	A+3年	A+4年	A+5年	A+6年以降
実績	保有CSM	2025年3月末 (A)	920	72	69	66	63	60	587
+									
予測	新契約CSM (B)	A+1年	XX	X	X	X	X	X	XX
		A+2年	XX		X	X	X	X	XX
		A+3年	XX			X	X	X	XX
		A+4年	XX				X	X	XX
		A+5年	XX					X	XX
	CSMリリース額 (A+B)			XX	XX	XX	XX	XX	XXX

■ 前提条件を変更した場合の影響額

(百万円)	2025年3月末現在の包括資本の変動		
	増減額	増減率	うちCSM ² の変動
2025年3月末における包括資本	167,090	—	61,140
リスクフリー・レート1.0%上昇	△8,160	△4.9%	—
リスクフリー・レート1.0%低下	8,556	5.1%	—
リスクフリー・レート0.5%上昇	△4,158	△2.5%	—
リスクフリー・レート0.5%低下	4,225	2.5%	—
株式・不動産価値等10%下落	△273	△0.2%	—
事業費率10%減少	6,334	3.8%	5,274
解約失効率10%低下	1,851	1.1%	1,510
生命保険の保険事故発生率5%低下	6,656	4.0%	6,706
非更新率10%低下	5,815	3.5%	5,815

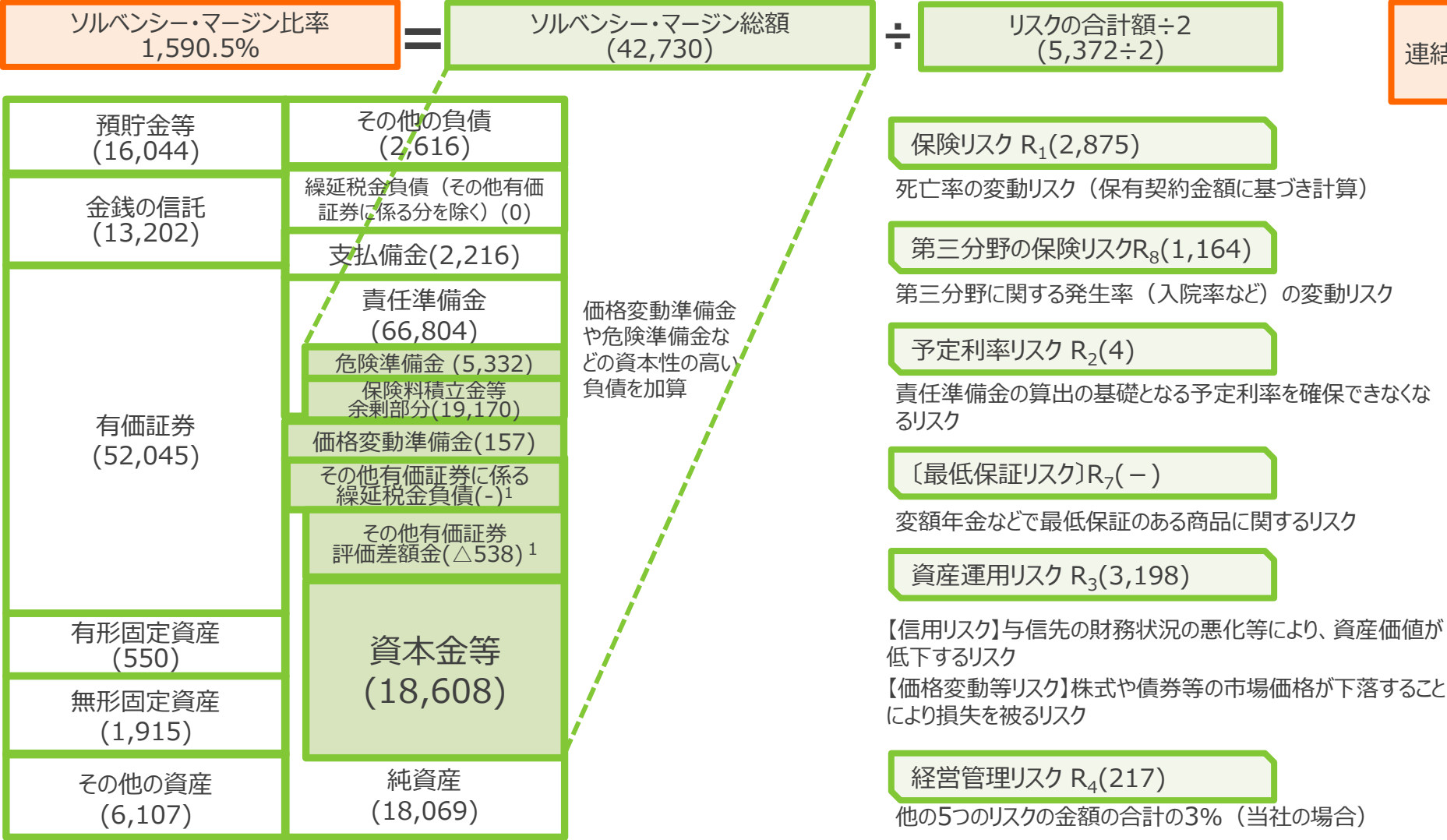
1. 感応度は、一度に1つの前提のみを変化させることとしており、同時に2つの前提を変化させた感応度の影響は、それぞれ単独に前提を変化させた感応度を2つ合計したものと計算結果が異なる可能性がある。
2. CSMには再保険のCSMを含む。税効果（29％）控除後

EEV¹の変動要因分析



1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしている。
2. EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す指標
3. 資本の増減による項目

2024年度末



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%）
2. 当社で該当するものがない項目や金額が微小な項目については、一部〔 〕で囲んで表記しているものを除き、省略

- | | 法定会計（J-GAAP） | エンベディッド・バリュー | IFRS17号 |
|------------|---|---|---|
| 重視される業績の観点 | 契約者保護のための高い健全性の確保 | 保険契約の将来利益を含めた経済価値 | 保有契約の維持に応じた収益計上 |
| 利益認識のタイミング | <p><u>新契約獲得にかかる費用を初年度に一括計上する</u>ため、獲得時は赤字になりやすい</p> <p>1年目 2年目 3年目 4年目</p> <p>損失</p> <p>利益 利益 利益</p> | <p>保険期間に見込まれる利益を<u>即時</u>に認識する</p> <p>1年目</p> <p>利益現価</p> | <p>見込まれる利益が<u>保険期間にわたって配分</u>される</p> <p>1年目 2年目 3年目 4年目</p> <p>利益 利益 利益 利益</p> |

■ 修正共同保険式再保険の強化により、資本の減少幅を緩和し財務状況の改善を図る

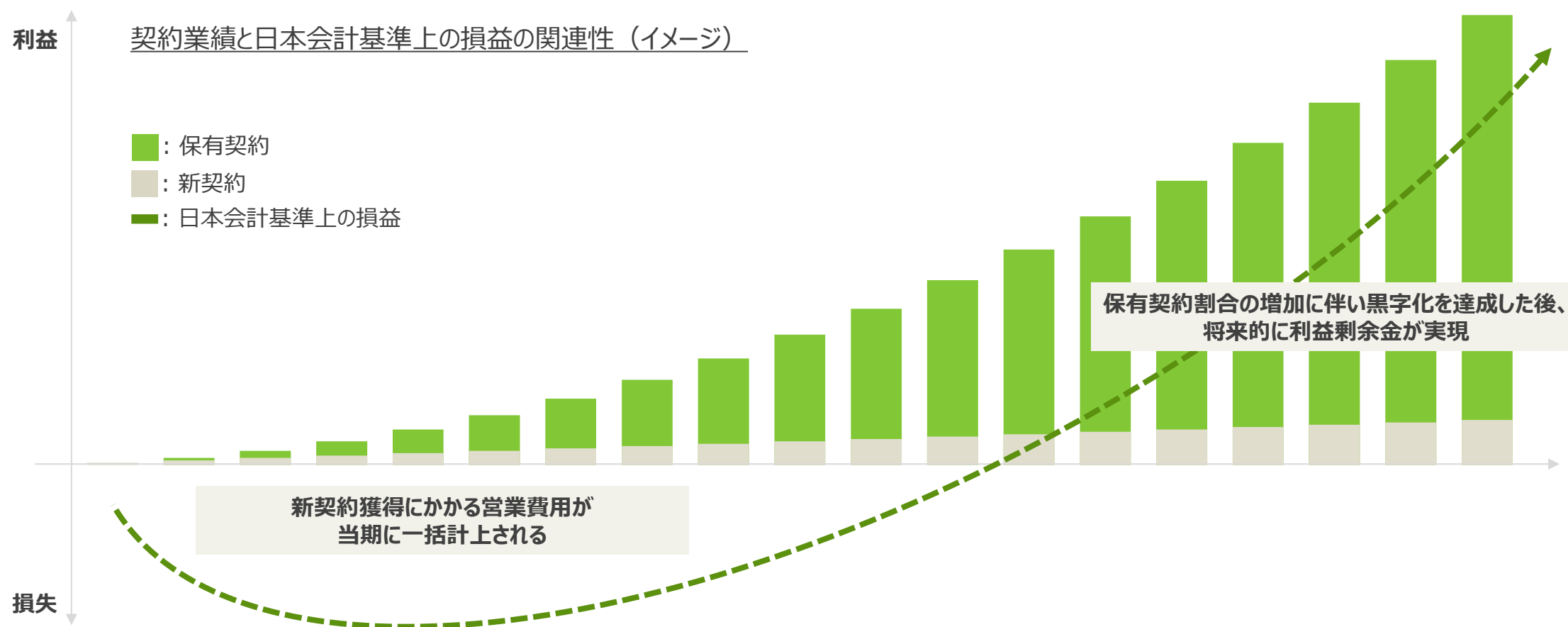
単位：百万円

項目	2023年度	2024年度
経常収益	35,964	41,994
保険料等収入	34,264	41,438
経常費用	40,634	45,022
保険金等支払金	15,547	20,569
責任準備金等繰入額	9,472	8,551
事業費	12,607	13,296
経常利益	△4,670	△3,027
当期純利益	△4,720	△3,052

項目	2023年度末	2024年度末
総資産	84,194	89,866
現金及び預貯金	20,009	16,044
金銭の信託	13,358	13,202
有価証券	42,992	52,045
負債	63,130	71,796
保険契約準備金	60,469	69,020
純資産	21,063	18,069
利益剰余金	△31,643	△34,696

株主還元の方針

■ キャピタルゲインにより、TSR（Total Shareholder Return）の向上を目指す¹



1. 中長期の収益性の向上を目指して成長基盤の強化を優先することから、現時点での剰余金の配当に関する具体的な実施時期等は未定