



# 2025年度第1四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2025年8月13日

# 『最高の保険体験』を届ける

- テクノロジーを最大限活用し、オンライン生保として本質的な進化を遂げ、**圧倒的な競争優位性**を創出
- 自社ブランドの強化に加え、パートナー企業の強みを引き出し、**高い成長性**を実現
- **オンライン生保市場の一層の拡大**を目指して、ディストリビューション領域へ進出・**団信事業の提携先を拡大**
- 新経営体制も現行の**経営方針及び中期計画にコミット**

# 新代表取締役社長

横澤 淳平 Junpei Yokozawa



## システムエンジニアのキャリアを活かし、事業を力強く推進

- 2003年 NTTデータネット株式会社<sup>1</sup>  
システムエンジニアとして従事
- 2008年 ライフネット生命保険株式会社入社  
保険事務の基幹システムの刷新・構築に貢献
- 2018年 当社 KDDI事業部長  
パートナービジネス立ち上げの責任者
- 2021年 当社 お客さまサービス及びシステム関連部門の取締役、執行役員
- 2025年 当社 代表取締役社長に就任  
担当：パートナービジネス事業部、IT戦略部、システム企画部、システム運用部

## 1. 新経営体制の戦略

## 2. 2025年度第1四半期決算

# 新たな経営体制へ変更

## ■ 成長フェーズの変化を受け、さらなる事業成長に向け経営体制を刷新

### 社内取締役



**横澤 淳平**  
代表取締役社長

担当：  
パートナービジネス事業部、IT戦略部、  
システム企画部、システム運用部

新任



**河崎 武士**  
取締役副社長CFO

担当：  
経営企画部、資産運用部、  
経理数理部

新任

### 執行役員



**伊藤 裕樹**

担当：  
ダイレクト企画部、  
カスタマーコミュニケーション部



**片田 薫**

担当：  
団信事業部、人事総務部



**金杉 貴仁**

担当：  
商品開発部、事業開発部、  
データサイエンス推進室

新任



**萩原 康裕**

担当：  
法務部、リスク管理部、監査部

新任



**肥田 康宏**

担当：  
マーケティング部、ブランドマネジメント部



**松浦 勉**

担当：  
CXデザイン部、お客さまサービス部、  
保険金部

- 「開業モデル」の課題認識を背景として、生保業界における技術革新の絶好機を掴み、「次世代のオンライン生保」への本質的な進化を目指す

## 開業モデル

### 申し込みを紙からインターネットへ

- デジタル活用により人件費や店舗費などのコストを削減
- パートナービジネスを拡大し、様々な異業種企業への横展開を実現

競争激化の中で  
持続的な優位性を築くことが課題

## 次世代のオンライン生保

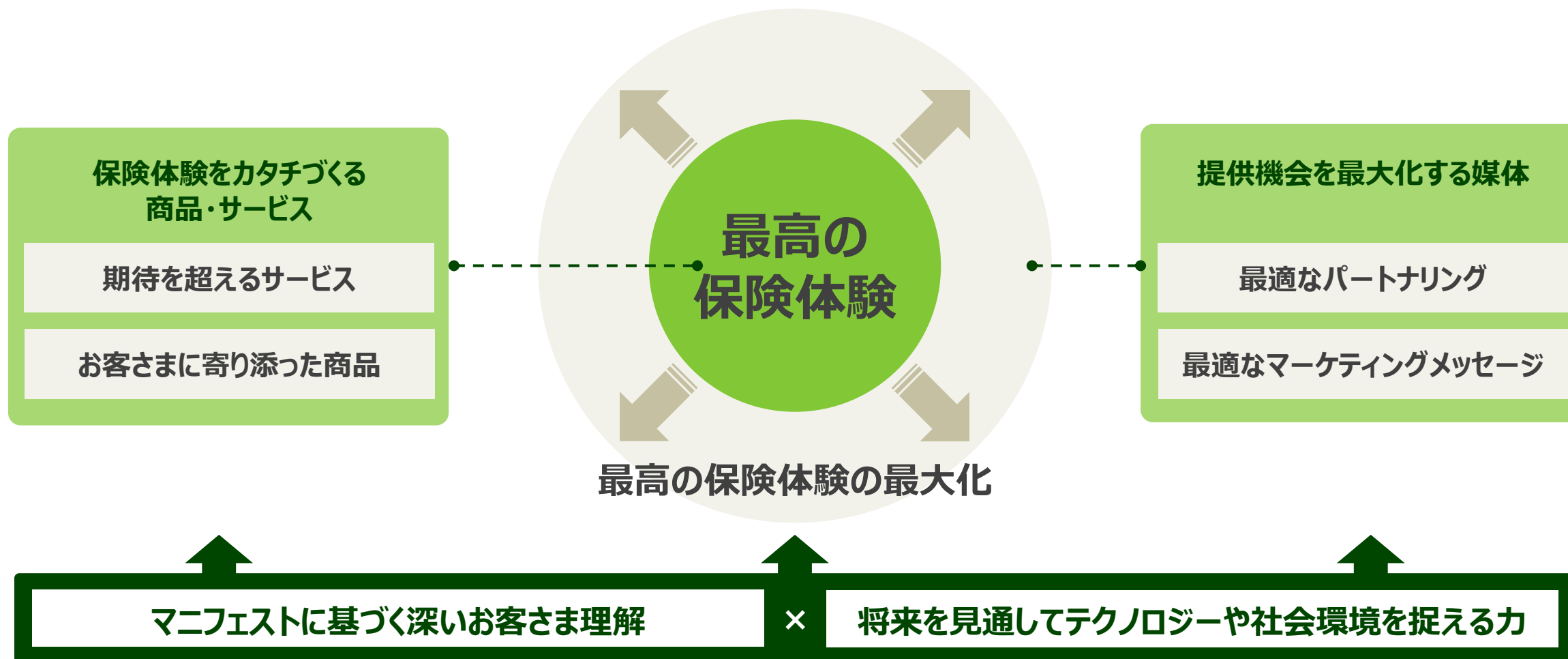
### 保険サービスの体験価値を変革

- AIやマイナンバー制度をはじめ業界を変革する技術革新にフルコミット
- お客さまひとり一人の感動体験を、量的・質的に創出

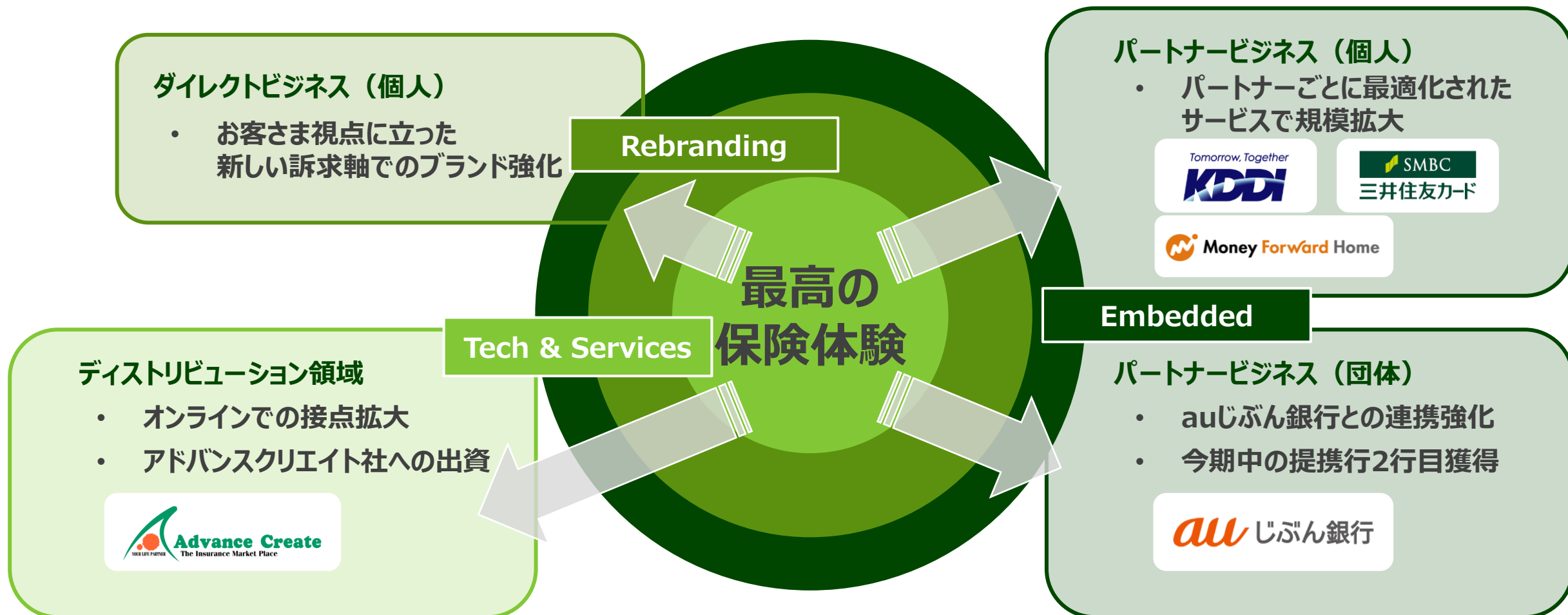
お客さま視点のマニフェストを昇華させ  
「最高の保険体験」を実現

# 「最高の保険体験」の構想

- 「最高の保険体験」を創出し、オンラインを起点とする最高の保険体験の最大化を目指す



- 重点領域に注力し、**お客さまの期待を超える価値向上と提供機会の最大化**で圧倒的な競争優位性と高い成長性を目指す

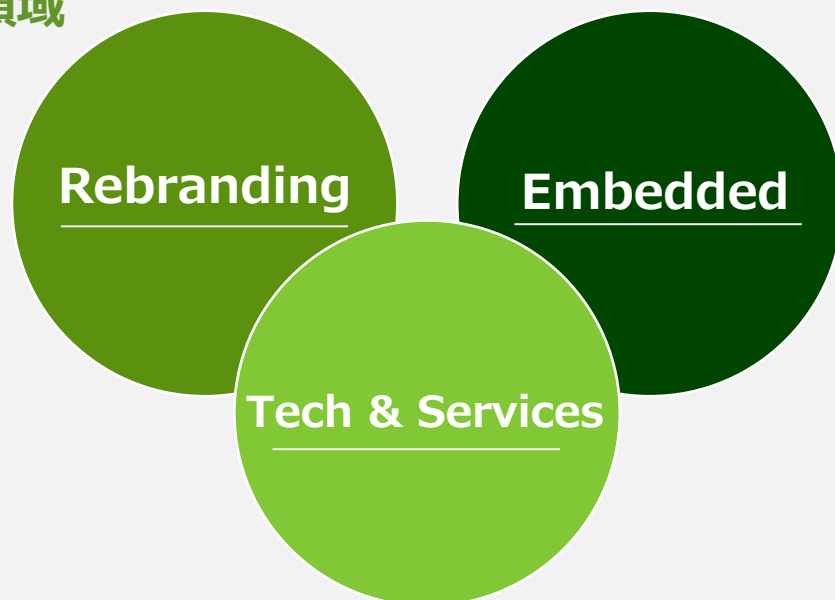




# 2024年度-2028年度中期計画

## 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**

## 1. 新経営体制の戦略

## 2. 2025年度第1四半期決算

# 2025年度第1四半期決算ハイライト



## 重点指標

### 企業価値を表す経営指標

包括資本<sup>1</sup>  
(Comprehensive Equity)  
**170,406**百万円  
(前年同期末比105.8%)

### 成長性

保有契約年換算保険料<sup>2</sup>  
**35,214**百万円  
(前年同期末比119.3%)

### 収益性

保険サービス損益  
**2,945**百万円  
(前年同期比125.8%)

## 主なトピックス

- ディストリビューション領域での価値提供を目指して、アドバンスクリエイト社と資本業務提携を締結
- 2025年7月に東証プライム市場へ市場区分を変更
- 市場評価のさらなる向上に向け、将来利益を織り込みP/CE倍率1倍超の水準を目指す段階へ

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。

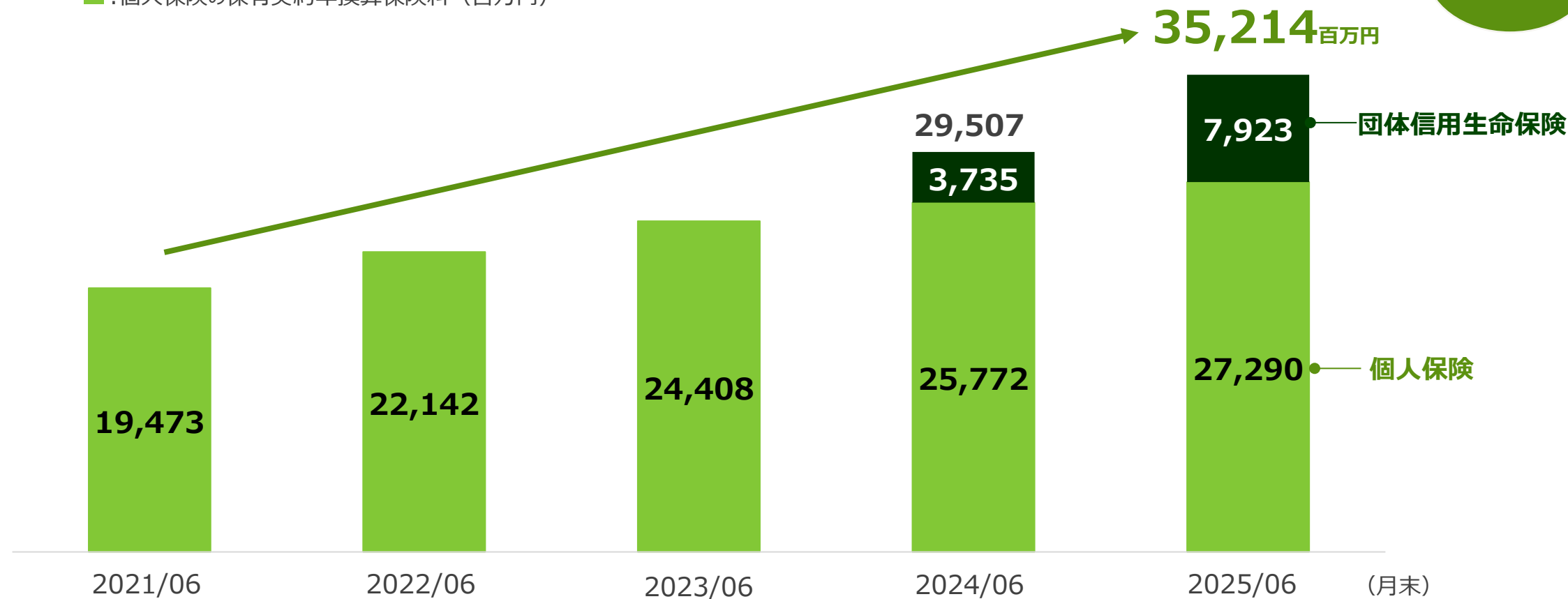
2. 1回当たりの保険料（団信は、保有契約をもとに算出される翌月の収入保険料）について保険料の支払い方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品は全て月払いのため、月額保険料×12として算出。なお、2024年6月期の団信の保有契約年換算保険料は、2024年6月の保険料率を元に算出（次頁以降同じ）。

# 保有契約年換算保険料

## ■ 前年同期末比119.3%の35,214百万円と力強い成長を継続

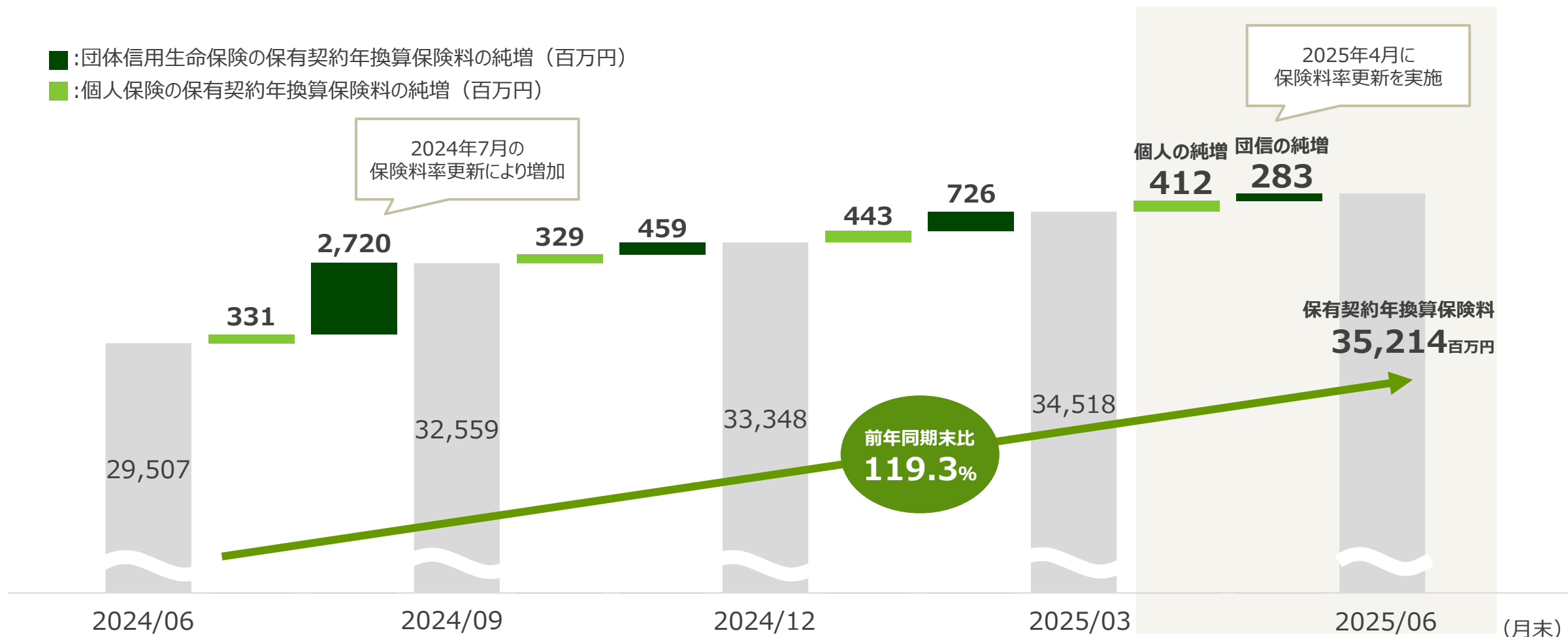
■ : 団体信用生命保険の保有契約年換算保険料 (百万円)

■ : 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

## ■ 団信は着実な増加も成長ペースは緩やか、一方課題であった個人保険は回復基調継続



- 保険サービス損益は**2,945百万円**、  
親会社の所有者に帰属する四半期利益は**2,177百万円**

単位：百万円

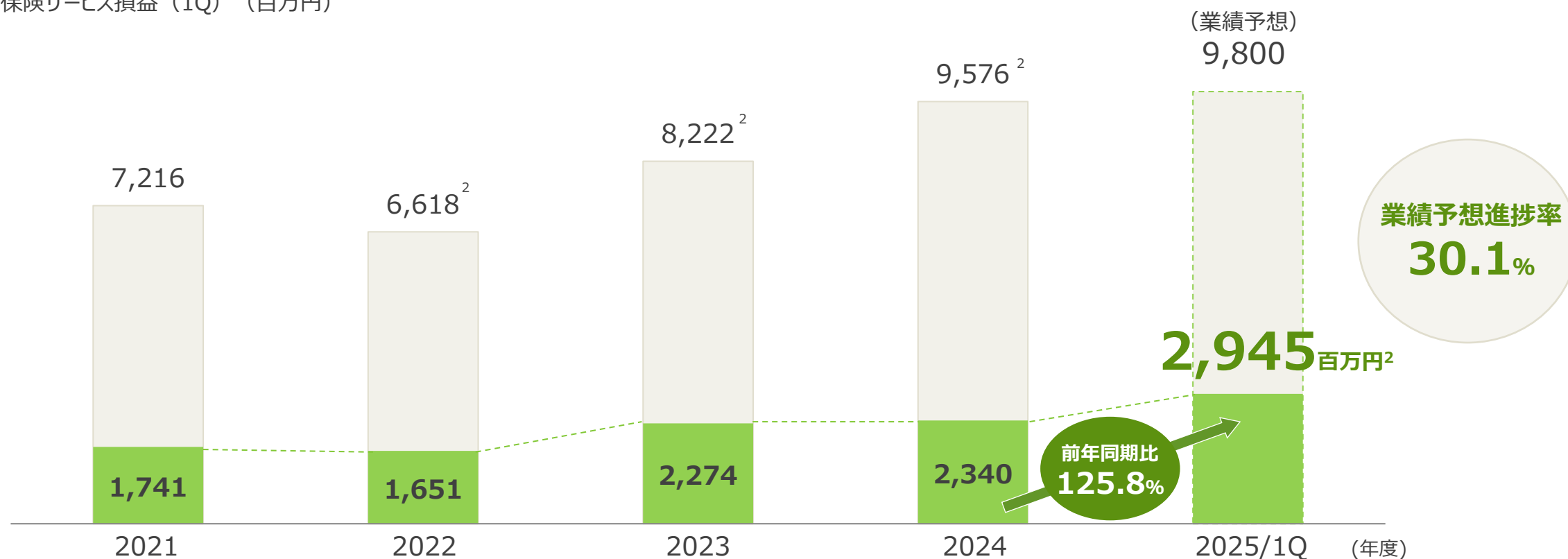
項目	2024/1Q	2025/1Q	増減
保険サービス損益	2,340	2,945	604
金融損益 <sup>1</sup>	338	183	△155
その他の損益	△57	△65	△7
税引前四半期利益	2,621	3,063	442
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,887	2,177	290

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

## ■ 前年同期比125.8%と大きく成長し、対業績予想は進捗率30.1%と順調に推移

□:保険サービス損益（通期）（百万円）

■:保険サービス損益（1Q）（百万円）



1. 2021年度の数値はIFRS移行日前のため参考値

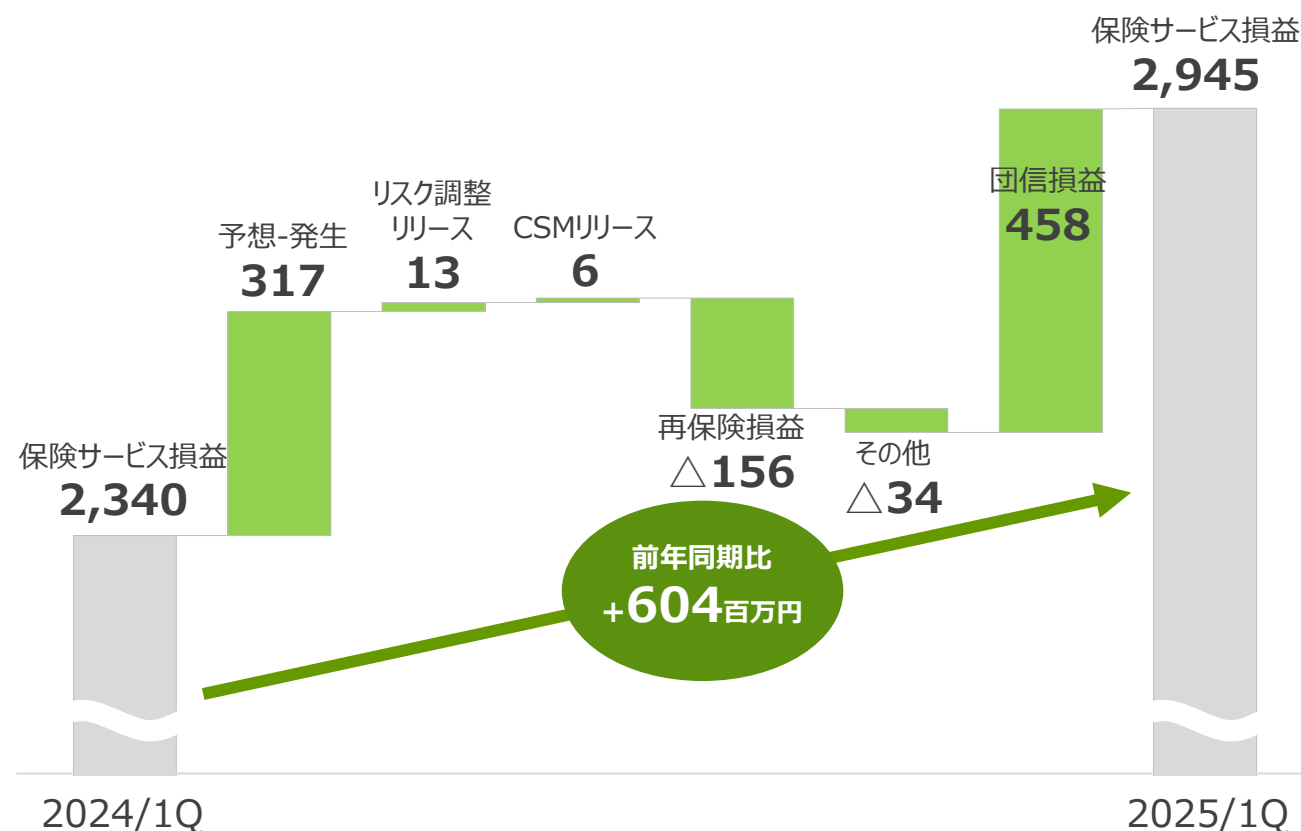
2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む。2024年度以降もコロナ関連支払いは含まれるが、詳細な集計は行っていない。

# 保険サービス損益の変動要因分析

## ■ 団信損益の増加と個人保険の保険金支払いが想定を下回ったことにより、力強く伸長

単位：百万円

項目	2024年度 1Q	2025年度 1Q	増減
予想保険金等－発生保険金等	46	364	317
リスク調整リリース	391	404	13
CSMリリース	1,864	1,871	6
再保険損益	△211	△368	△156
その他	△23	△58	△34
団信損益 <sup>1</sup>	272	730	458
保険サービス損益	2,340	2,945	604

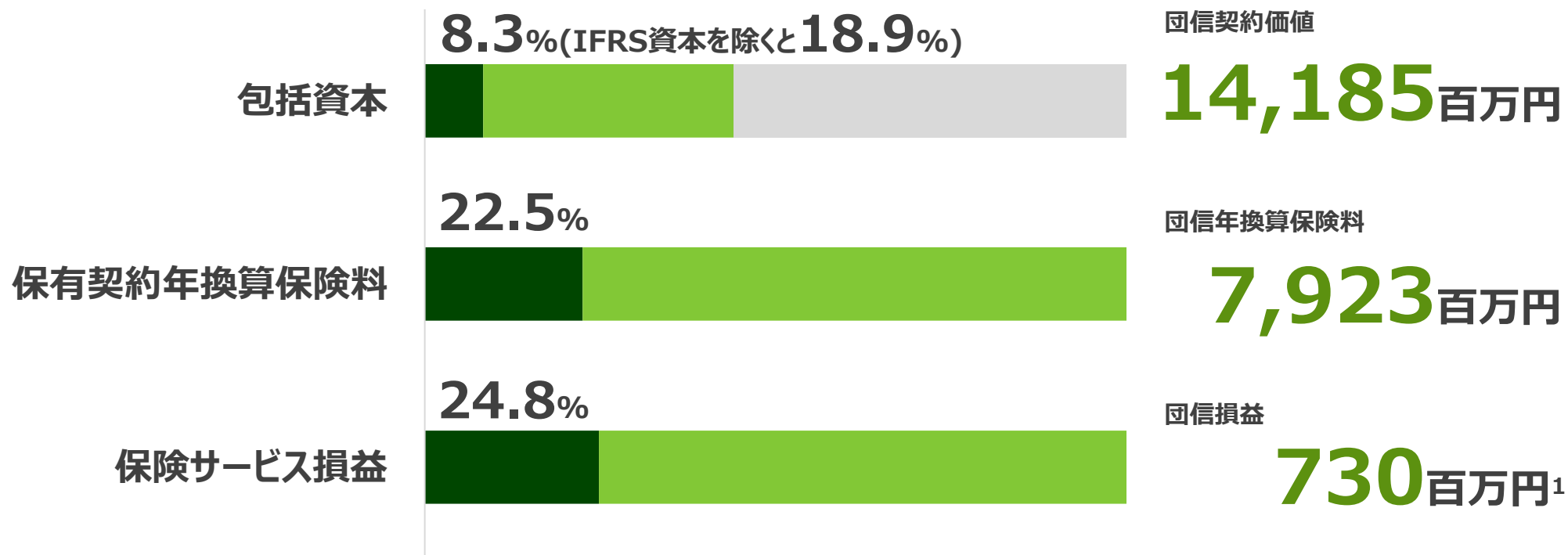


1. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益（再保険損益を除く）



## ■ auじぶん銀行を通じた販売は、各重点指標に大きく貢献

### 重点指標への団信事業による実績（2025月6月末）



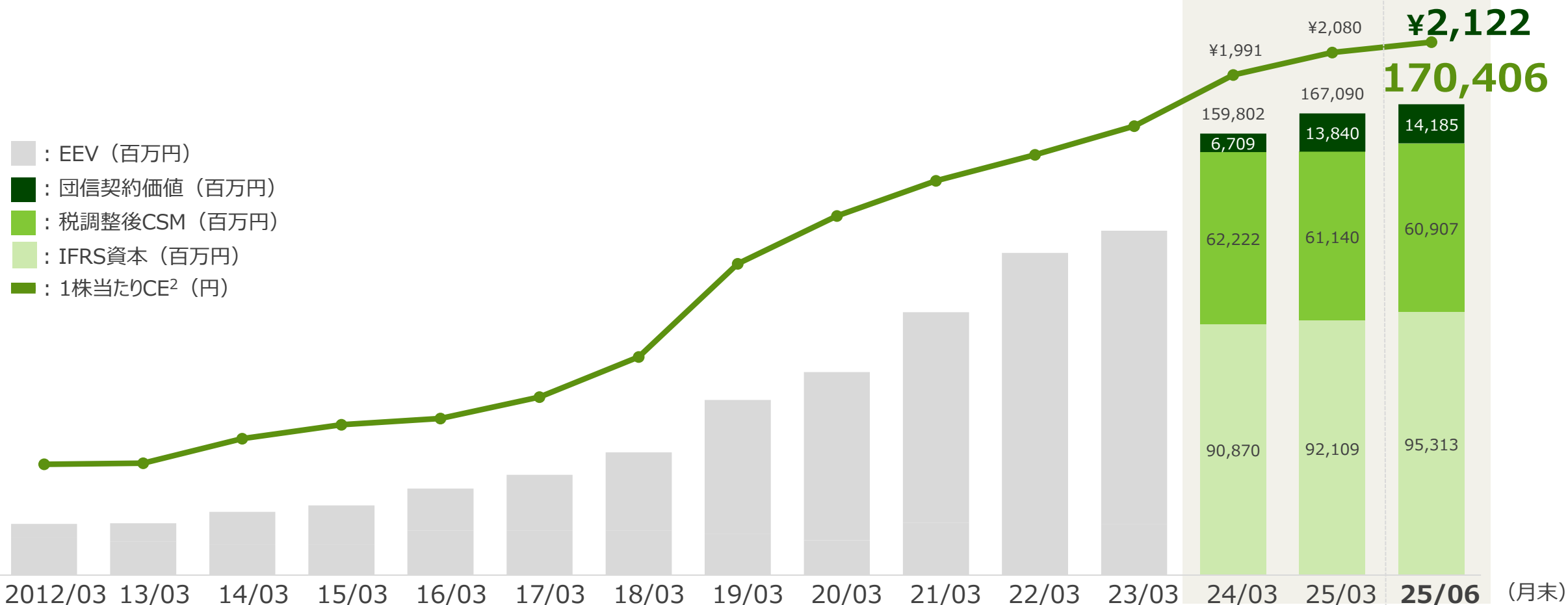
1. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益（再保険損益を除く）

# 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

ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー（EEV）<sup>1</sup>

包括資本（CE）



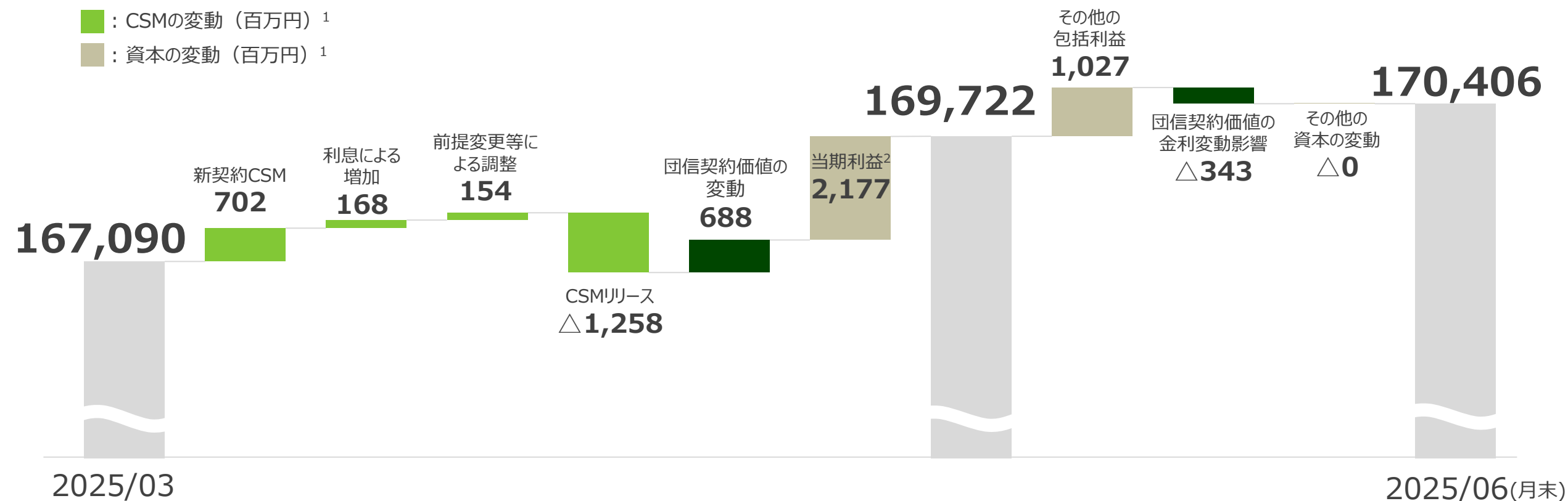
1. 当社は、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法等については部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考にしており、2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2016年3月末におけるEEVについても同様の評価により再評価。
2. 2023年3月末以前は1株当たりEEV(円)

# 包括資本の変動要因分析

## ■ 個人保険の新契約CSM、団信契約価値及び当期利益により成長



- : 団信の変動（百万円）<sup>1</sup>
- : CSMの変動（百万円）<sup>1</sup>
- : 資本の変動（百万円）<sup>1</sup>



1. 税効果（28.9%）控除後  
2. 親会社の所有者に帰属する四半期利益

# 重点領域に基づく新たな取組み

## ■ 保険の比較検討から保険金等支払いまで、一連のプロセスにおいて 最高水準のお客さま体験をデザイン

### オンライン上の保険比較検討の体験価値を向上

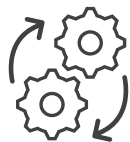
検討



持分法適用関連会社化を視野にいれ、  
アドバンスクリエイト社と資本業務提携



オンライン生保のリーディングカンパニー



国内最大級の保険比較サイトを有する  
ディストリビューター

### 新たな訴求軸でブランドを強化

見積り



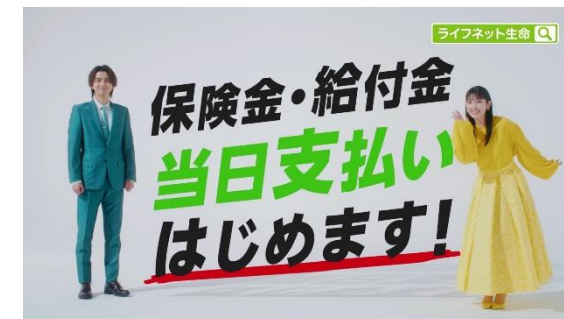
「正直さ」を打ち出す新たなメッセージを発信



請求



「便利・安心」を保険金・給付金の最短当日  
支払い開始に伴い訴求



- 企業価値向上及び市場評価の改善を目的として、2025年7月に市場区分を変更し  
次なる成長ステージに向けて前進

## 主なメリット

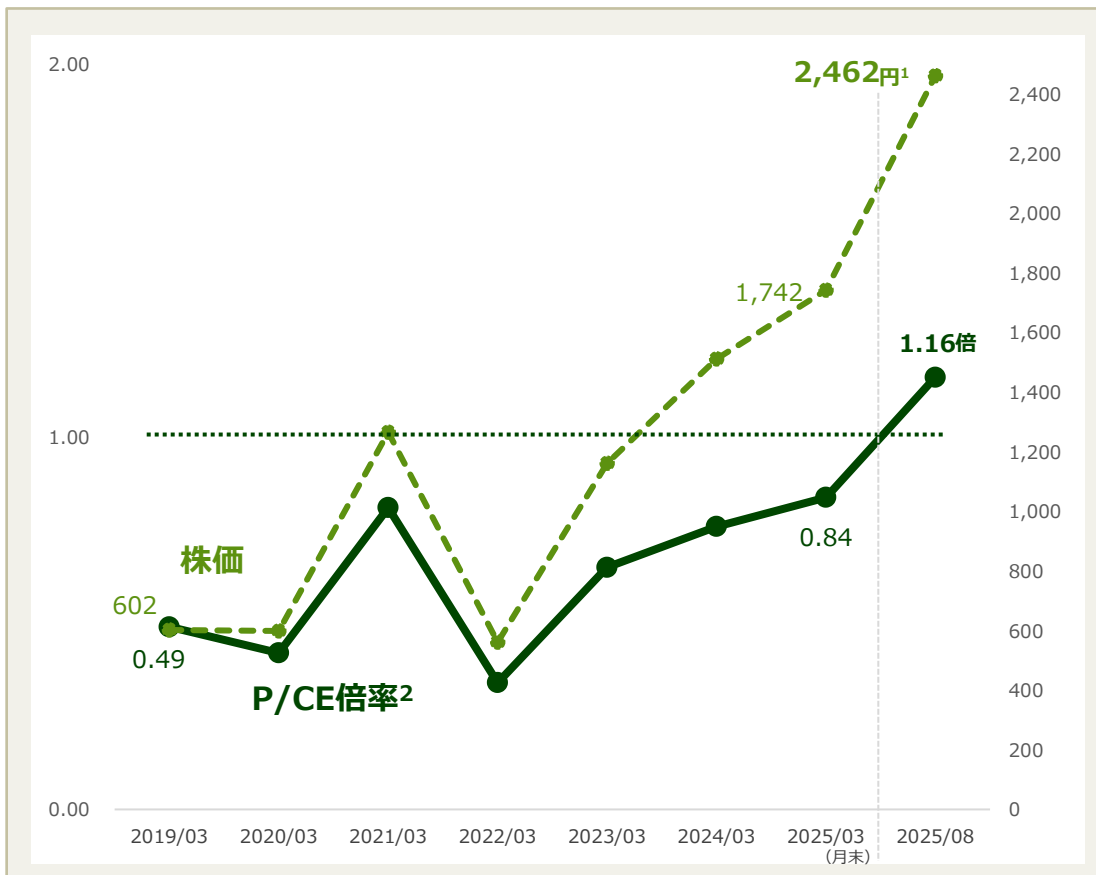
- 社会からの高い信頼性の獲得による顧客基盤の拡大や優秀な人材確保
- TOPIX指数等への組み入れによるインデックスファンドからの安定した資金流入
- 投資家層の拡大による流動性向上
- 信頼性や知名度向上による事業機会の拡大



# 市場評価の向上に向けて

## ■ 現在保有する価値への評価から、未来の成長力を織り込んだ期待評価への転換を目指す

### 現状の市場評価



### P/CE倍率の評価向上への対応

これまで

#### 1倍未満への対応

現状保有する契約価値に対する正当な評価の獲得

これから

#### 1倍水準安定・さらなる向上への取組み

将来の成長可能性を織り込んだ期待評価の獲得

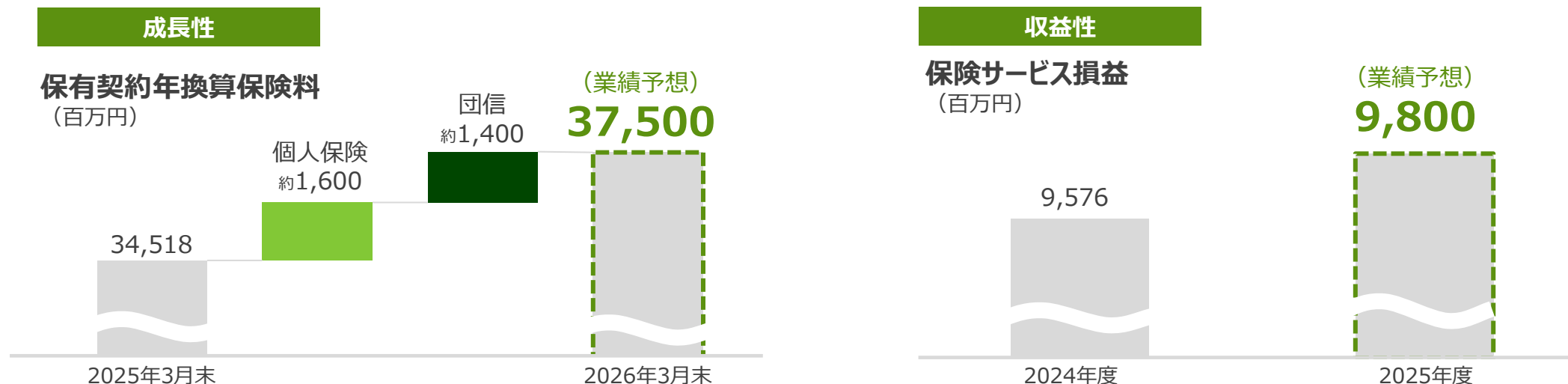
- 包括資本（企業価値）の成長加速
- 日本基準の財務健全化
- 資本コストの低減へ向けた取組み・開示の強化 等

1. 2025年8月12日終値

2. 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）

# 2025年度連結業績予想

## ■ 2025年5月発表時の保険サービス損益98億円、最終利益69億円から変更なし

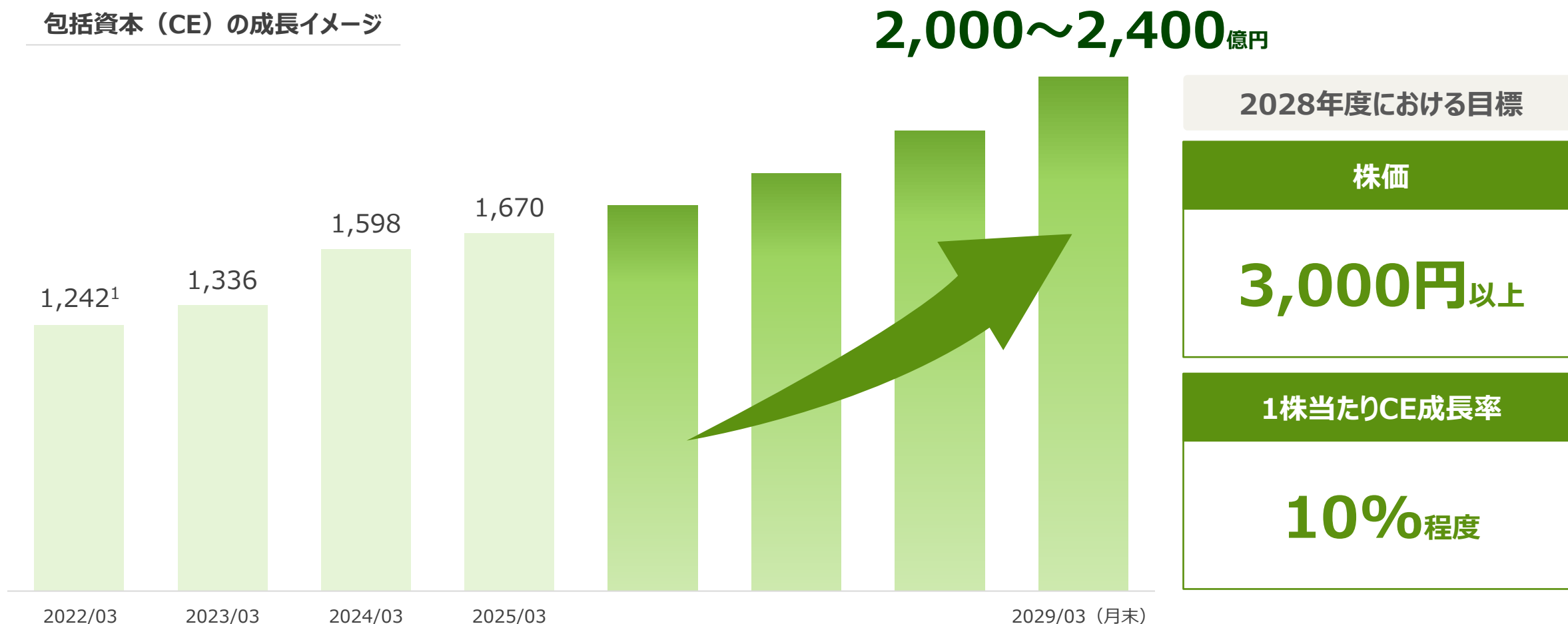


	2024年度	2025年度	
(百万円)	(参考) 通期業績	1Q実績	通期業績予想
保有契約年換算保険料	34,518	35,214	37,500
保険収益	30,081	8,222	33,000
保険サービス損益	9,576	2,945	9,800
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,993	2,177	6,900

# 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年度経営目標の達成を目指す**

包括資本（CE）の成長イメージ



1. IFRS移行日前のため参考値





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

## 「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。



# Appendix

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
<b>包括資本 (Comprehensive Equity)</b>	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。
<b>団信契約価値</b>	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。
<b>PAA（保険料配分アプローチ）</b>	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。
<b>保険獲得キャッシュ・フロー</b>	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。
<b>維持費</b>	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。
<b>ESR (Economic Solvency Ratio)</b>	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。
<b>適格資本</b>	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。
<b>所要資本</b>	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



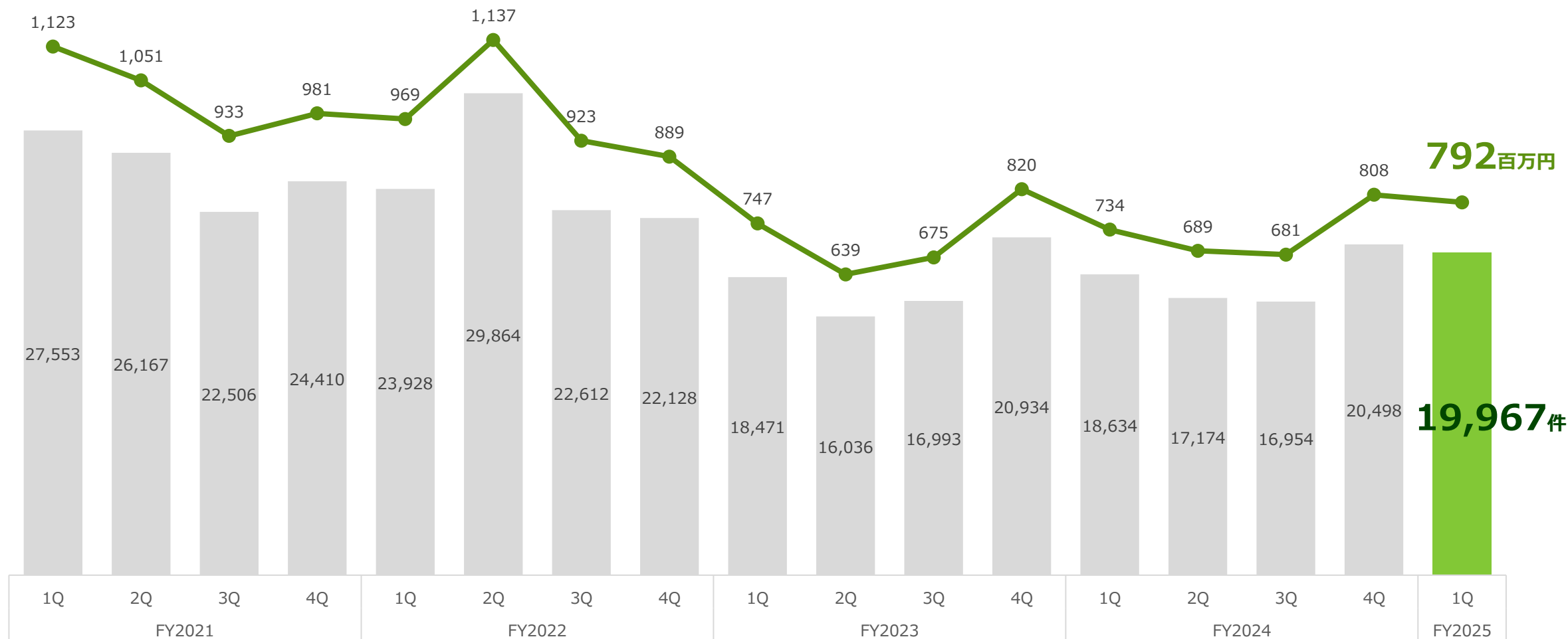
	2024/06	2025/06	構成比
保有契約件数	609,888件	647,914件	100%
内訳：定期死亡保険	297,565件	313,522件	48%
内訳：終身医療保険・定期医療保険	166,558件	178,209件	28%
内訳：就業不能保険	70,242件	72,634件	11%
内訳：がん保険	68,455件	76,426件	12%
内訳：その他 <sup>1</sup>	7,068件	7,123件	1%
保有契約金額（保有契約高） <sup>2</sup> （百万円）	3,842,513	4,009,929	
保有契約者数	386,503人	407,592人	

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

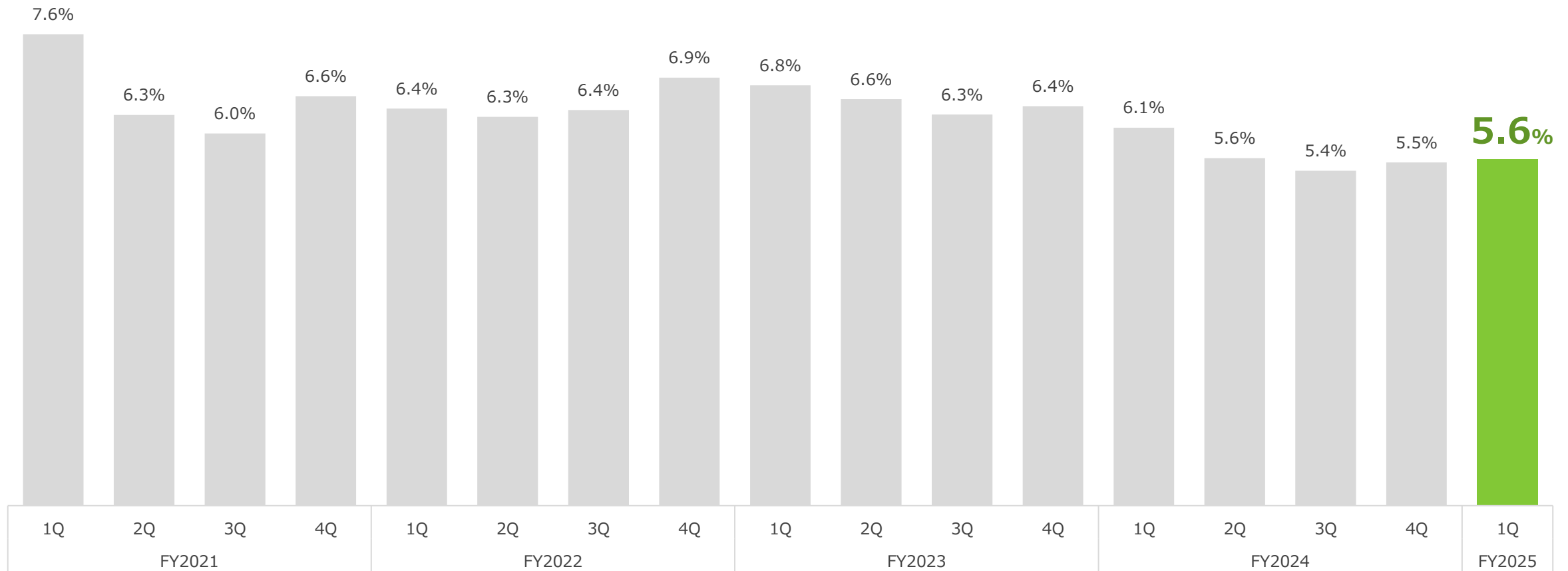
■ :新契約年換算保険料<sup>1</sup> (百万円)

■ :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<sup>1</sup> (%)

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



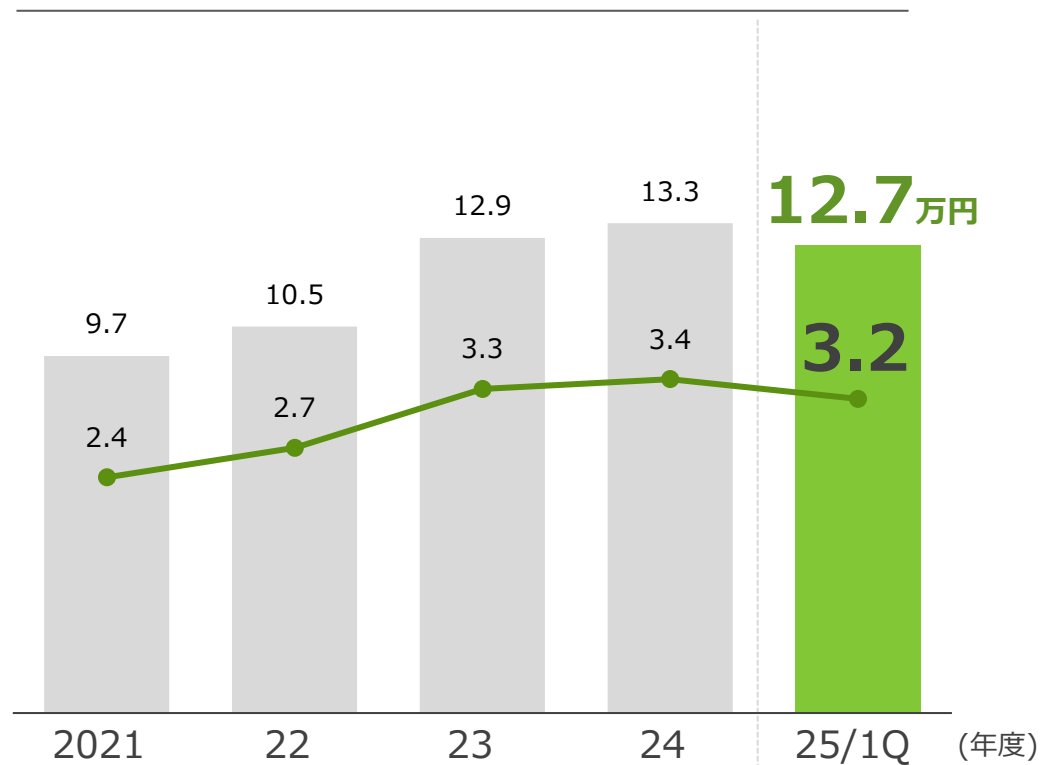
# 保険獲得キャッシュ・フロー効率



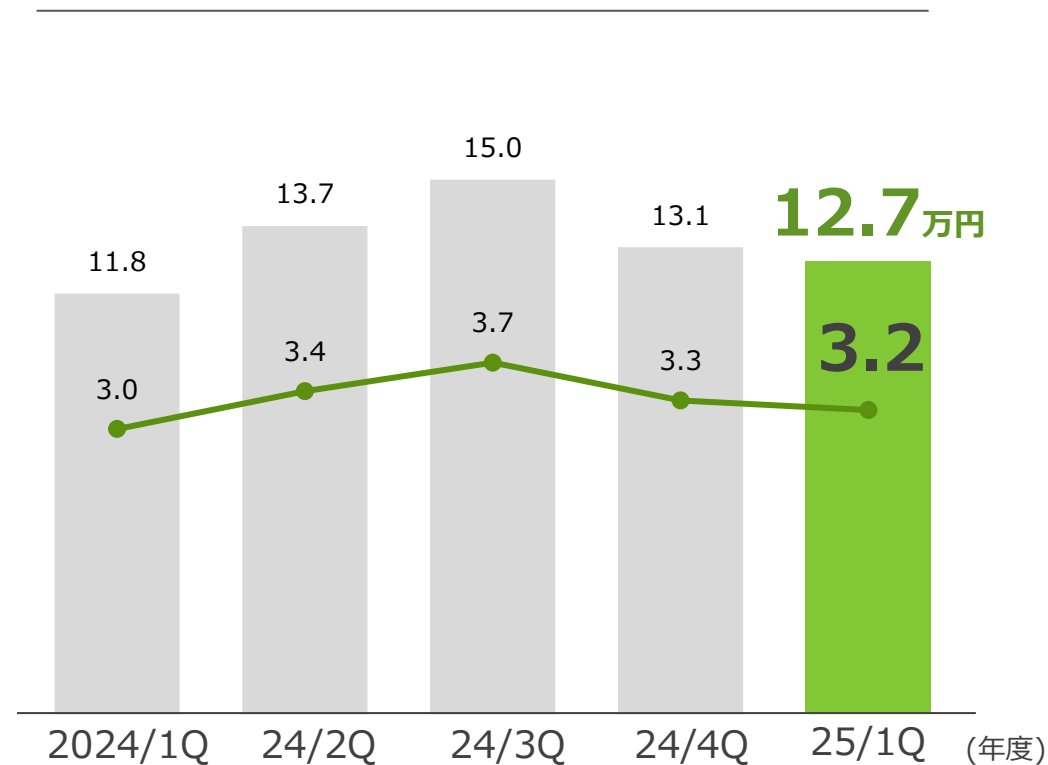
■ : 保険獲得CF/新契約年換算保険料

■ : 新契約1件当たり保険獲得CF効率（万円）

年度累計<sup>1</sup>



四半期



保険獲得CF (百万円)	9,854	10,390	9,377	9,814	2,547
-----------------	-------	--------	-------	-------	-------

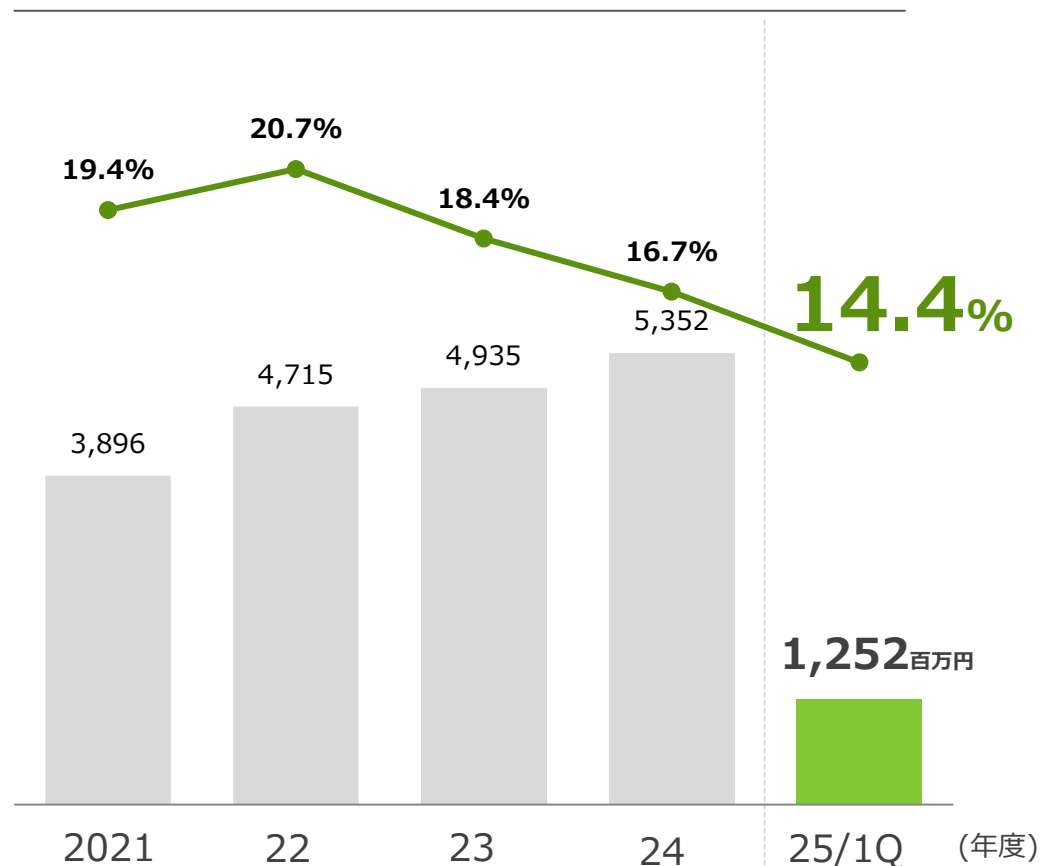
保険獲得CF (百万円)	2,210	2,364	2,553	2,686	2,547
-----------------	-------	-------	-------	-------	-------

1. 2021年度の数値はIFRS移行日前のため参考値

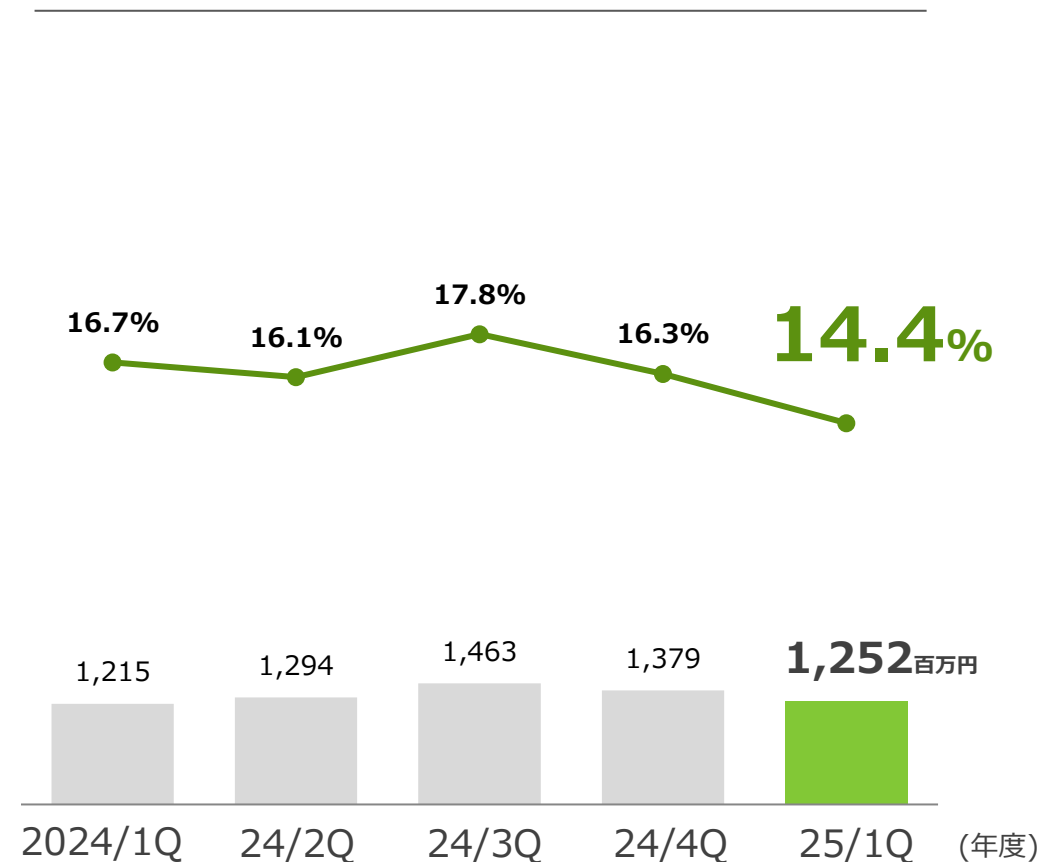
# 保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率<sup>1</sup>

- : 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<sup>2</sup>



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	2024/1Q	2024/2Q	2024/3Q	2024/4Q	2025/1Q	前四半期比の主な変動要因
<b>保険サービス損益</b>	<b>2,340</b>	<b>2,224</b>	<b>2,628</b>	<b>2,383</b>	<b>2,945</b>	
予想保険金等－発生保険金等 <sup>1</sup>	46	△19	153	12	364	個人保険の保険金等支払いが減少
リスク調整リリース	391	405	399	416	404	
CSMリリース	1,864	1,834	1,842	1,898	1,871	
再保険損益	△211	△72	△354	△291	△368	個人・団信の保険金支払いが減少
団信損益 <sup>2</sup>	272	175	651	475	730	保険料収入の増加に加え、 保険金支払いが改善
<b>金融損益<sup>3</sup></b>	<b>338</b>	<b>△395</b>	<b>△10</b>	<b>33</b>	<b>183</b>	
<b>その他の損益</b>	<b>△57</b>	<b>△71</b>	<b>△112</b>	<b>△121</b>	<b>△65</b>	
<b>税引前四半期利益</b>	<b>2,621</b>	<b>1,757</b>	<b>2,505</b>	<b>2,294</b>	<b>3,063</b>	保険サービス損益が増加
<b>親会社の所有者に帰属する四半期利益</b>	<b>1,887</b>	<b>1,265</b>	<b>1,804</b>	<b>1,036</b>	<b>2,177</b>	

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	2024年度		2025年度
	(参考) 通期	1Q	1Q
<b>保険収益</b>	<b>30,081</b>	<b>6,776</b>	<b>8,222</b>
予想保険金等	11,170	2,694	2,944
リスク調整リリース	1,612	391	404
CSMリリース	7,440	1,864	1,871
保険獲得CFの回収	4,143	990	1,123
その他	△83	△34	△40
団信保険料収入 <sup>1</sup>	5,797	870	1,918
<b>保険サービス費用</b>	<b>19,575</b>	<b>4,225</b>	<b>4,909</b>
発生保険金等（個人）	10,978	2,647	2,580
発生保険金等（団信）	4,221	597	1,187
保険獲得CFの償却	4,143	990	1,123
その他	231	△10	18
<b>再保険損益</b>	<b>△929</b>	<b>△211</b>	<b>△368</b>
<b>保険サービス損益</b>	<b>9,576</b>	<b>2,340</b>	<b>2,945</b>

1. PAAを適用して測定する保険契約に係る保険収益

## ■ 社債買増し等に伴い金利収益が増加も、円高による為替評価差損により減少

単位：百万円

項目	2024年度1Q	2025年度1Q	増減
<b>投資損益</b>	<b>360</b>	<b>184</b>	<b>△176</b>
金利収益	237	284	46
金融資産に係る減損損失（純額）	△3	△0	3
その他の投資損益	126	△99	△226
<b>保険金融収益または費用</b>	<b>△26</b>	<b>△5</b>	<b>21</b>
<b>再保険金融収益または費用</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>△0</b>
<b>金融損益</b>	<b>338</b>	<b>183</b>	<b>△155</b>

# 保有債券の内訳<sup>1</sup>

2025年6月末時点

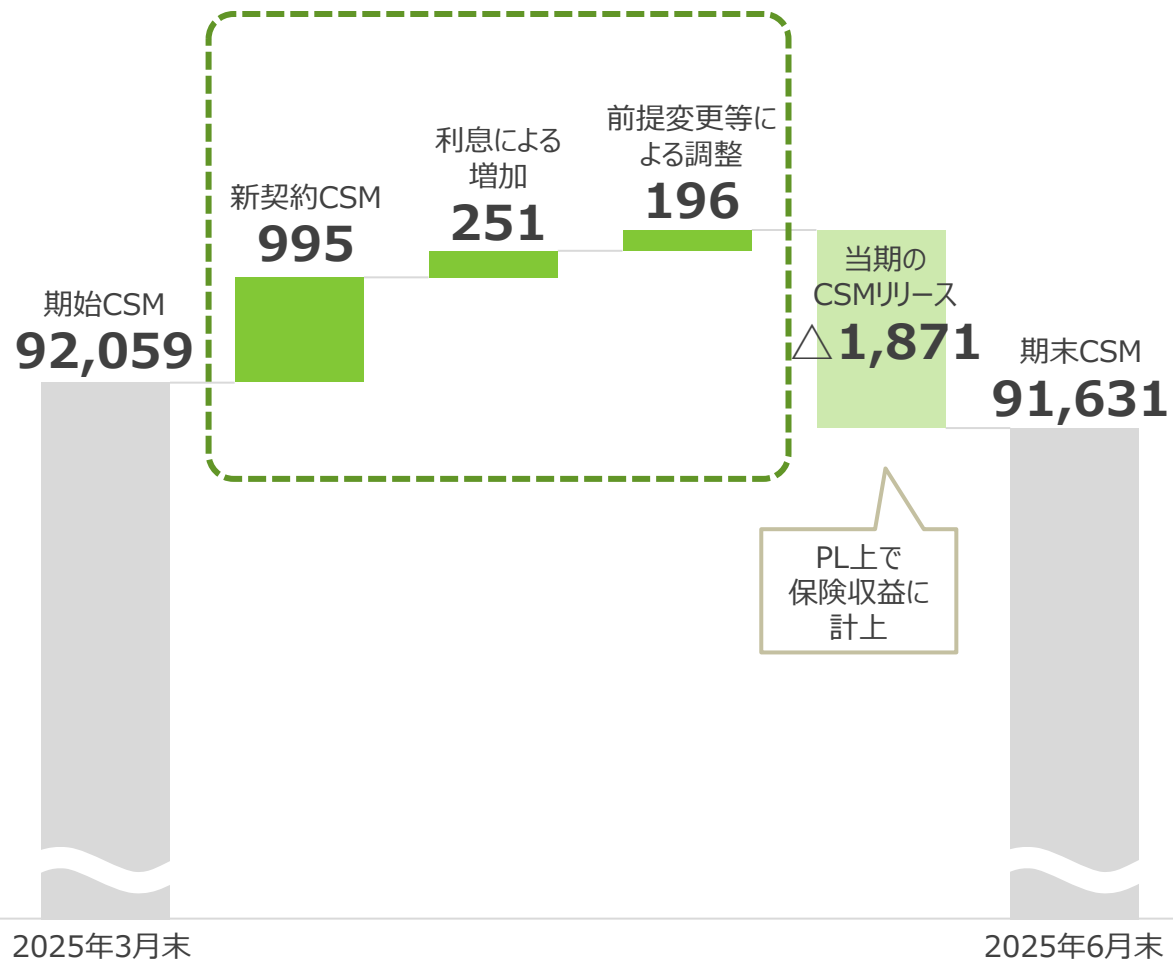
単位：百万円

	その他有価証券	満期保有目的	合計
<b>円建債券</b> デュレーション <sup>2</sup>	15,792 4年	36,792 6年	52,585 5年
<b>外貨建債券</b> デュレーション <sup>2</sup>	13,054	—	13,054 4年
内訳：為替ヘッジなし	2,030	—	2,030
内訳：為替ヘッジあり	11,023	—	11,023

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

# CSMの異動表



単位：百万円

項目	2024年度	2025年度 1Q
期始CSM	92,173	92,059
新契約CSM	3,486	995
利息による増加	952	251
前提条件変更等による調整	2,887	196
CSMリリース	△7,440	△1,871
期末CSM	92,059	91,631

# CSMの将来配分

- 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

実績

+

予測

		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
保有CSM	2025年6月末 (A)	916	72	69	66	63	60	583
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

	2025年6月末現在の包括資本の変動		
	増減額 (百万円)	増減率	うちCSM <sup>2</sup> の変動
2025年6月末における包括資本	170,406	—	60,907
リスクフリー・レート1.0%上昇 <sup>3</sup>	△8,433	△4.9%	—
リスクフリー・レート1.0%低下 <sup>3</sup>	9,071	5.3%	—
リスクフリー・レート0.5%上昇 <sup>3</sup>	△4,299	△2.5%	—
リスクフリー・レート0.5%低下 <sup>3</sup>	4,460	2.6%	—
株式・不動産価値等10%下落	△297	△0.2%	—
事業費率10%減少	6,389	3.7%	5,310
解約失効率10%低下	1,855	1.1%	1,518
生命保険の保険事故発生率5%低下	6,750	4.0%	6,802
非更新率10%低下	5,890	3.5%	5,890

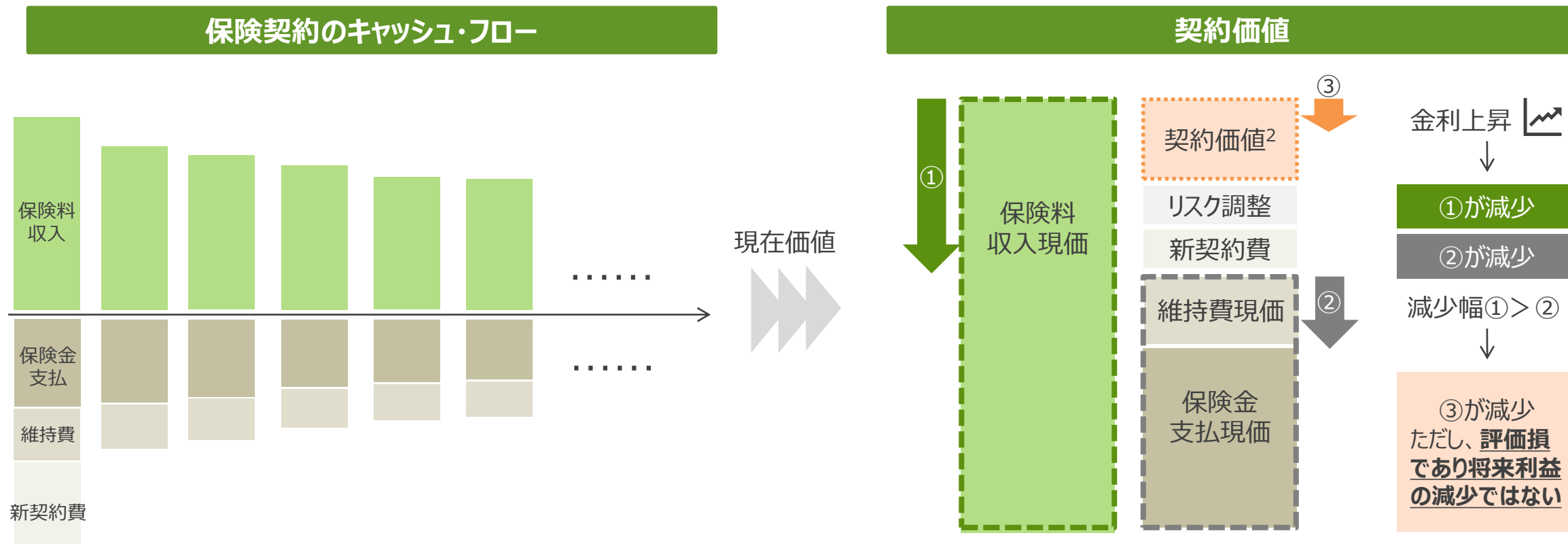
1. 感応度は、一度に1つの前提のみを変化させることとしており、同時に2つの前提を変化させた感応度の影響は、それぞれ単独に前提を変化させた感応度を2つ合計したものと計算結果が異なる可能性がある。

2. CSMには再保険のCSMを含む。税効果（28.9%）控除後

3. 各年限とも上昇あるいは低下した場合の影響

# 金利上昇時の包括資本への影響

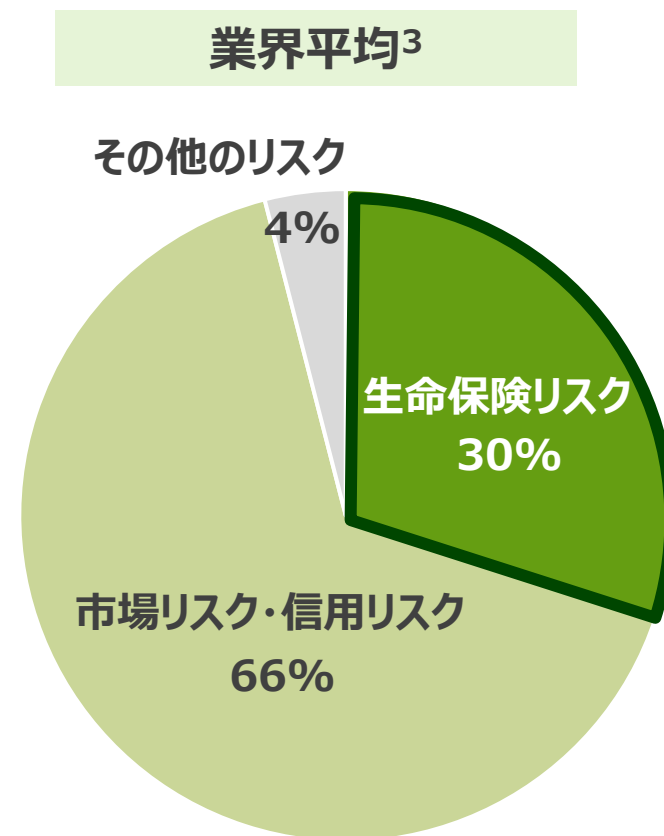
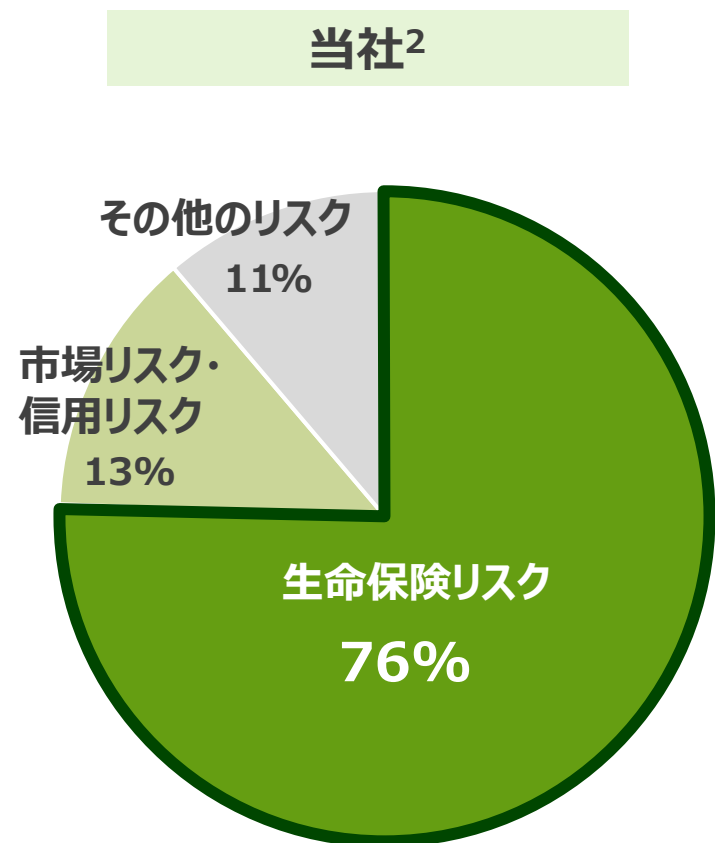
- 商品特性により、保険契約のキャッシュ・フローは収入現価が支出現価より大きく、差額の現在価値が契約価値として包括資本にプラス計上
- 国内金利上昇時の割引率上昇で保有契約価値の評価損を通じて包括資本が減少も限定的<sup>1</sup>



1. 各年限とも上昇あるいは低下した場合の影響  
2. 税調整前

# リスク量（所要資本）の構成比率<sup>1</sup>

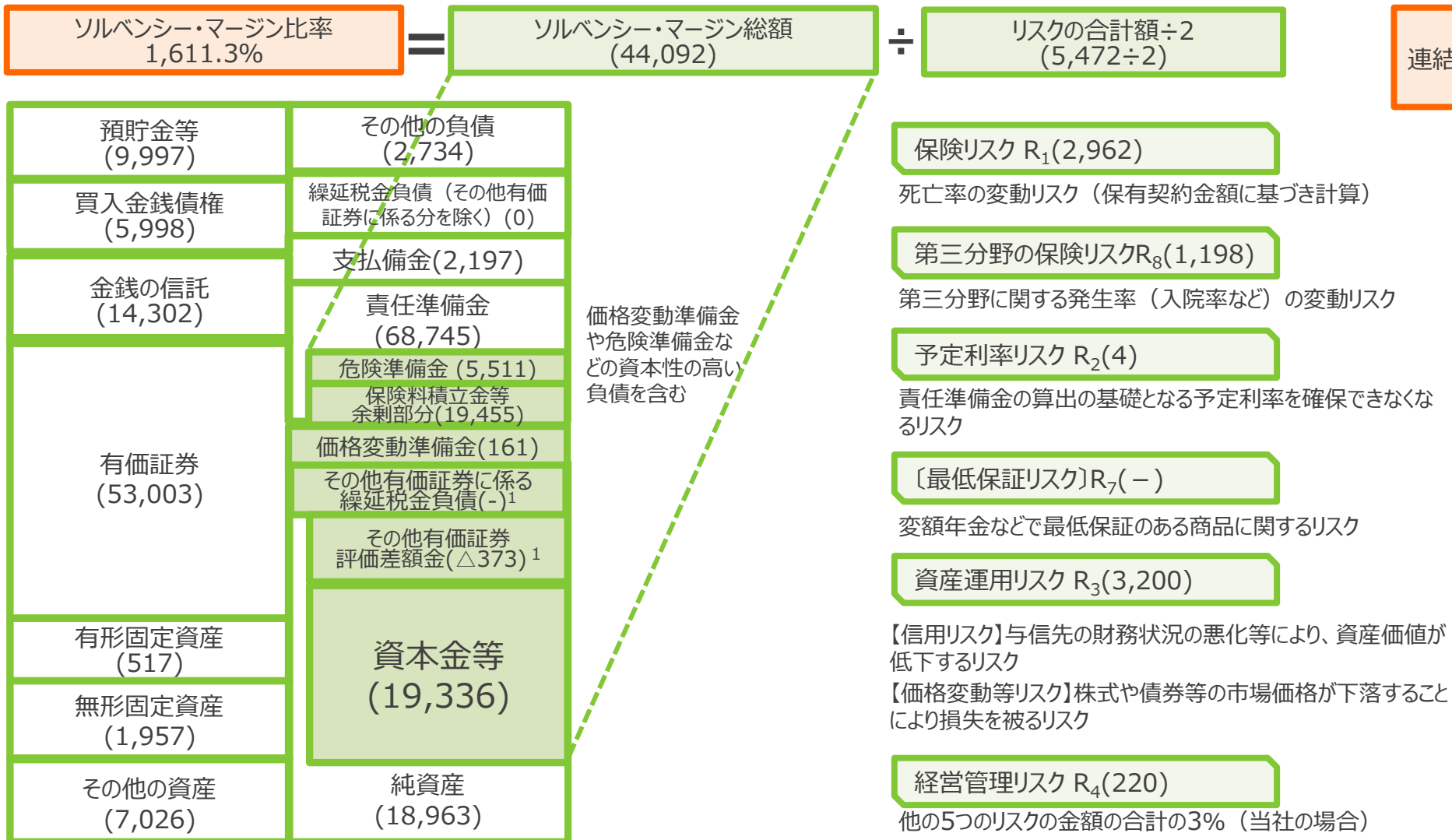
## ■ 保障性に特化した商品構成により、当社は生命保険リスクが大部分を占める



1. 分散効果・税効果考慮前を100%とした場合の構成比率  
2. 2025年3月末時点  
3. 2023年度生保（単体）データ 出所：2024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7年6月金融庁

# ソルベンシー・マージン比率の図解

2025年度第1四半期末



【参考】  
連結ソルベンシー・マージン比率  
1,715.3%

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

# 国際財務報告基準（IFRS）による財務レポーティング

- 保有契約から生まれる期間損益や収益性をより適切に表現
- 資本の十分性及び剰余金の配当は、従来どおり法定会計に準ずる

	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><b>新契約獲得にかかる費用を初年度に一括計上する</b>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<b>即時</b>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<b>保険期間にわたって配分</b>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>

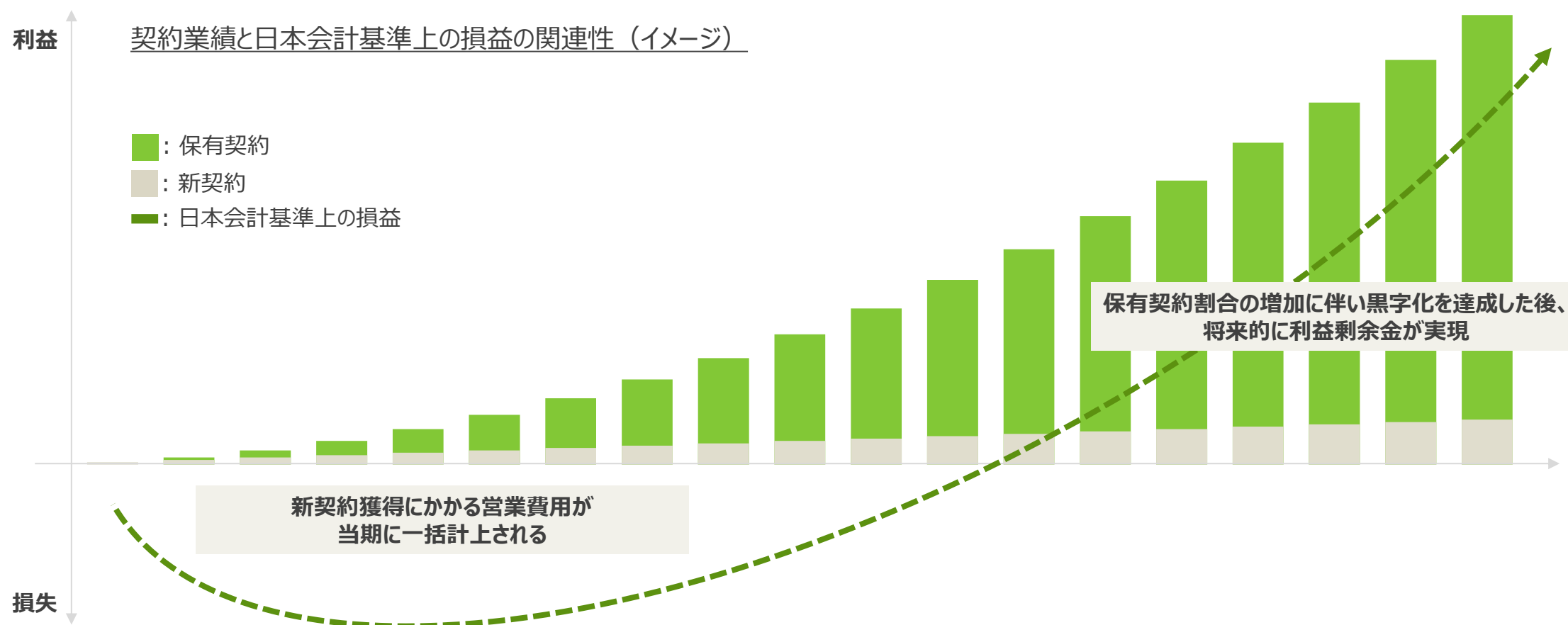
■ 修正共同保険式再保険の強化により、資本の減少幅を緩和し財務状況の改善を図る

単位：百万円

項目	2024年度	2024年度 1Q	2025年度 1Q
経常収益	41,994	10,437	12,467
保険料等収入	41,438	9,580	12,289
経常費用	45,022	10,984	11,450
保険金等支払金	20,569	4,944	5,666
責任準備金等繰入額	8,551	2,048	1,941
事業費	13,296	3,034	3,342
経常利益	△3,027	△546	1,017
当期純利益	△3,052	△552	728

項目	2024年度末	2025年度1Q
総資産	89,866	92,803
現金及び預貯金	16,044	9,997
金銭の信託	13,202	14,302
有価証券	52,045	53,003
負債	71,796	73,840
保険契約準備金	69,020	70,943
純資産	18,069	18,963
利益剰余金	△34,696	△33,968

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



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