



2025年度第2四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2025年11月13日

1. 2025年度上半期における主な取組み

2. 2025年度第2四半期決算

3. 市場評価の改善に向けて

2025年度第2四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¹
(Comprehensive Equity)

175,566 百万円

(前年同期末比106.4%)

成長性

保有契約年換算保険料²

35,805 百万円

(前年同期末比110.0%)

収益性

保険サービス損益

6,089 百万円

(前年同期比133.4%)

主なトピックス

- 保険金・給付金の「最短当日支払い」をはじめとするサービスの磨き上げにより、保険体験を変革
- オンラインモデルを活用した新商品「定期がん保険」の発売で、独自のポジションの確立へ
- 2025年11月に新たに京都信用金庫と提携し、今後の団信事業の可能性を拡大

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（次頁以降同じ）。

■ サービスの磨き上げで、利便性のさらなる向上を実現

ニーズ喚起

比較検討

コンサルティング

申込

契約管理

見直し

請求

2025年7月

アドバンスクリエイト社との提携で
「最高の保険体験」の提供機会の拡大



オンライン生保のリーディングカンパニー



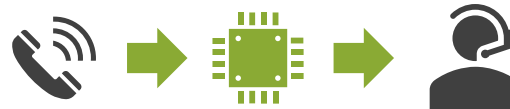
国内最大級の保険比較サイトを有するディストリビューター

2025年10月

告知事項を一部改訂し申込時の
手続き負担を軽減

2025年11月

コンタクトセンターの音声AI活用と
ボイスボット導入で顧客利便性向上

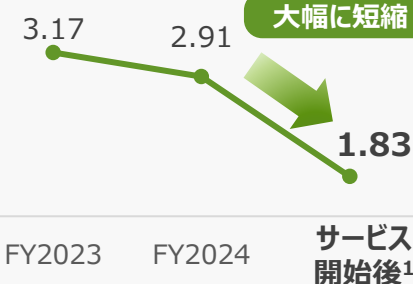


対話AIで
一次受付

2025年8月

保険金・給付金の
「最短当日支払い」で
支払いの日数の短縮を実現

お支払いまでの平均営業日数¹



■ ダイレクトチャネルの強みを活かした「定期型」シリーズで 「保険料を抑えたい」というお客さまニーズに対応し、競争優位性を確立

「定期型」のユニークなブランディング

終身がん保険のリニューアル

がん

ライフネット生命の
定期がん保険

2025年12月より販売開始

ライフネット生命の

終身がん保険

2025年12月より販売開始

死亡

開業からの主力商品

 **定期死亡保険**
かぞくへの保険

医療

若い世代の合理的選択を応援

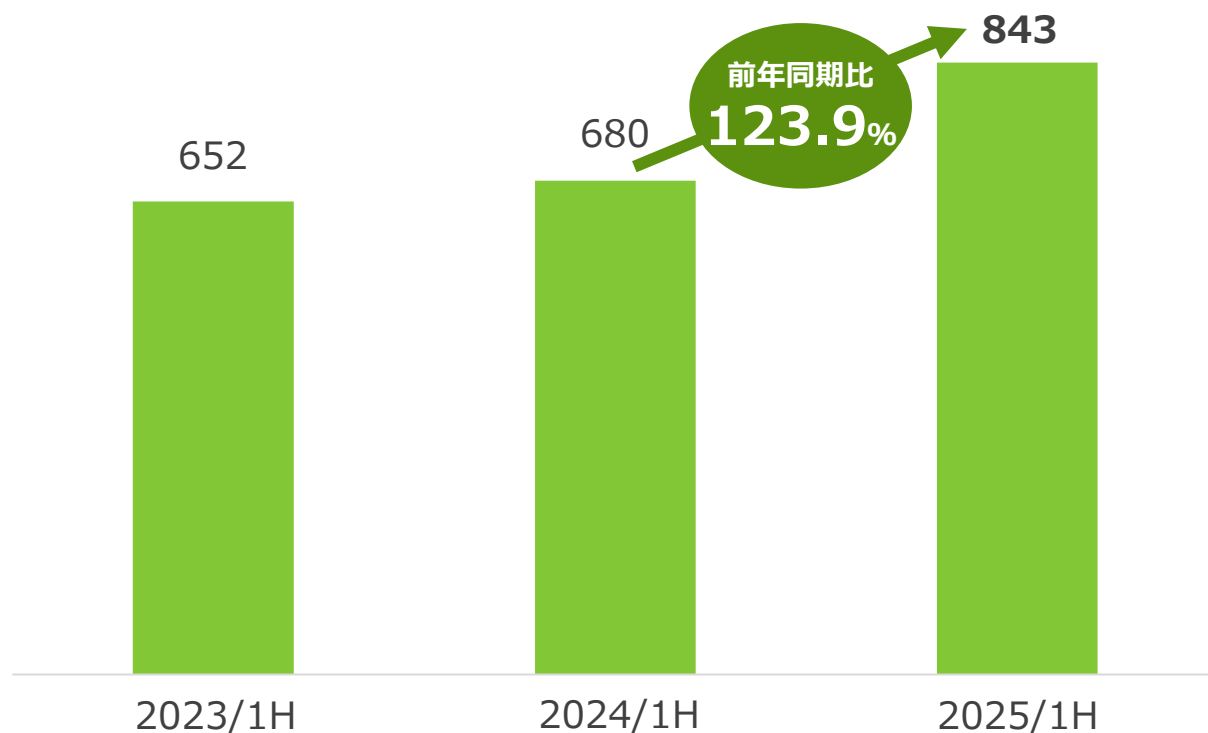
 **定期医療保険**
じぶんへの保険 

現在販売中の終身がん保険「ダブルエール」を終了し
充実した保障内容にリニューアル

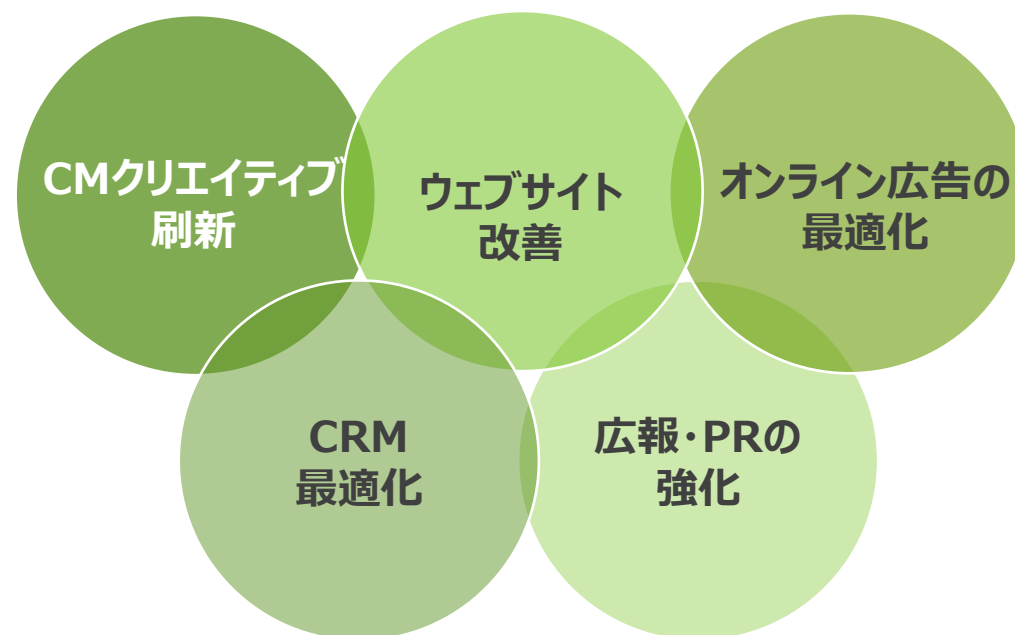
■ ブランド力強化やサイト改善等の営業施策により、成長に向けた反転攻勢へ 個人保険は力強く成長

個人保険保有契約年換算保険料の純増の推移

(百万円)




複合的な取組みが奏功



- 京都信用金庫と新たに業務提携契約を締結
- 既存の協業グループ外では初となる提携実績を土台に、団信事業を拡張へ

協業パートナーの住宅ローン競争力支援

NEW

 コミュニティ・バンク京信¹

- ・ 新たに京都信用金庫と業務提携契約を締結
- ・ 2026年7月より団信提供を開始（予定）

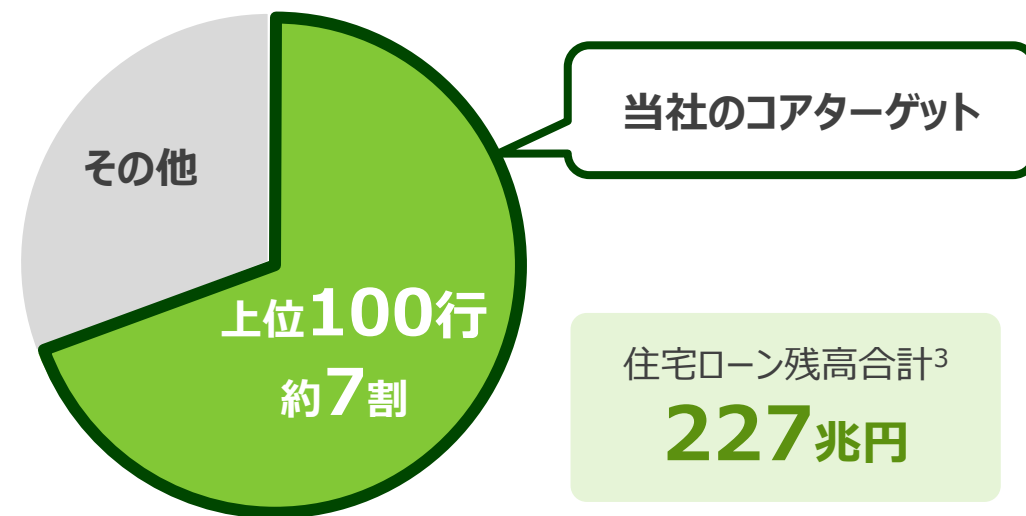
 じぶん銀行

- ・ 2023年7月より団信の提供を開始
- ・ 商品力の強化で共働き世帯の住宅購入を支援

今後の拡大の方向性

一定規模以上のローン残高を保有する金融機関を対象に圧倒的な保険料水準の提案・DX支援により当社団信への切り替えを促進

住宅ローン残高ベースの金融機関シェア²



1. コミュニティ・バンク京信は、京都信用金庫のブランドネーム

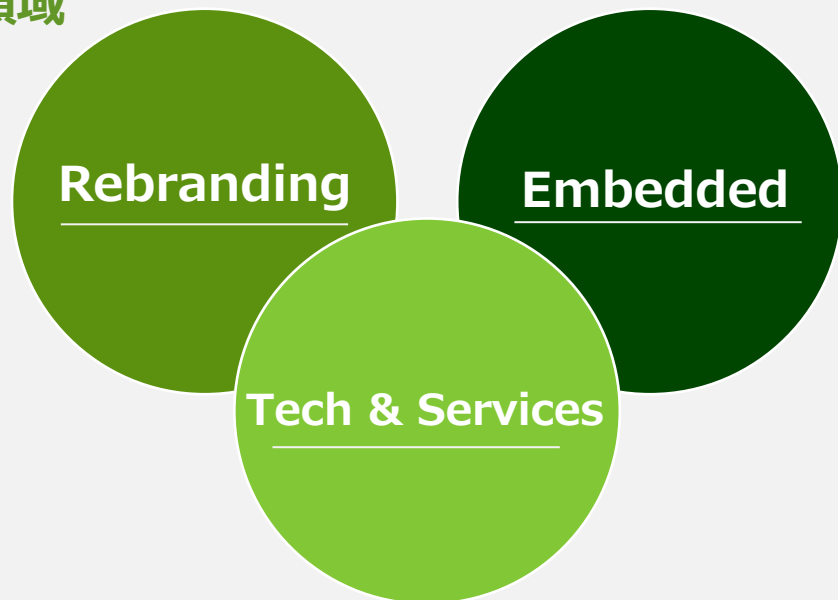
2. 住宅金融公庫「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高に関する調査結果」及び各社ディスクロージャー誌を元に当社調べ。上位100行の対象は、国内銀行及び信用金庫

3. 住宅金融公庫「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移」2025年1-3月期

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. 2025年度上半期における主な取組み

2. 2025年度第2四半期決算

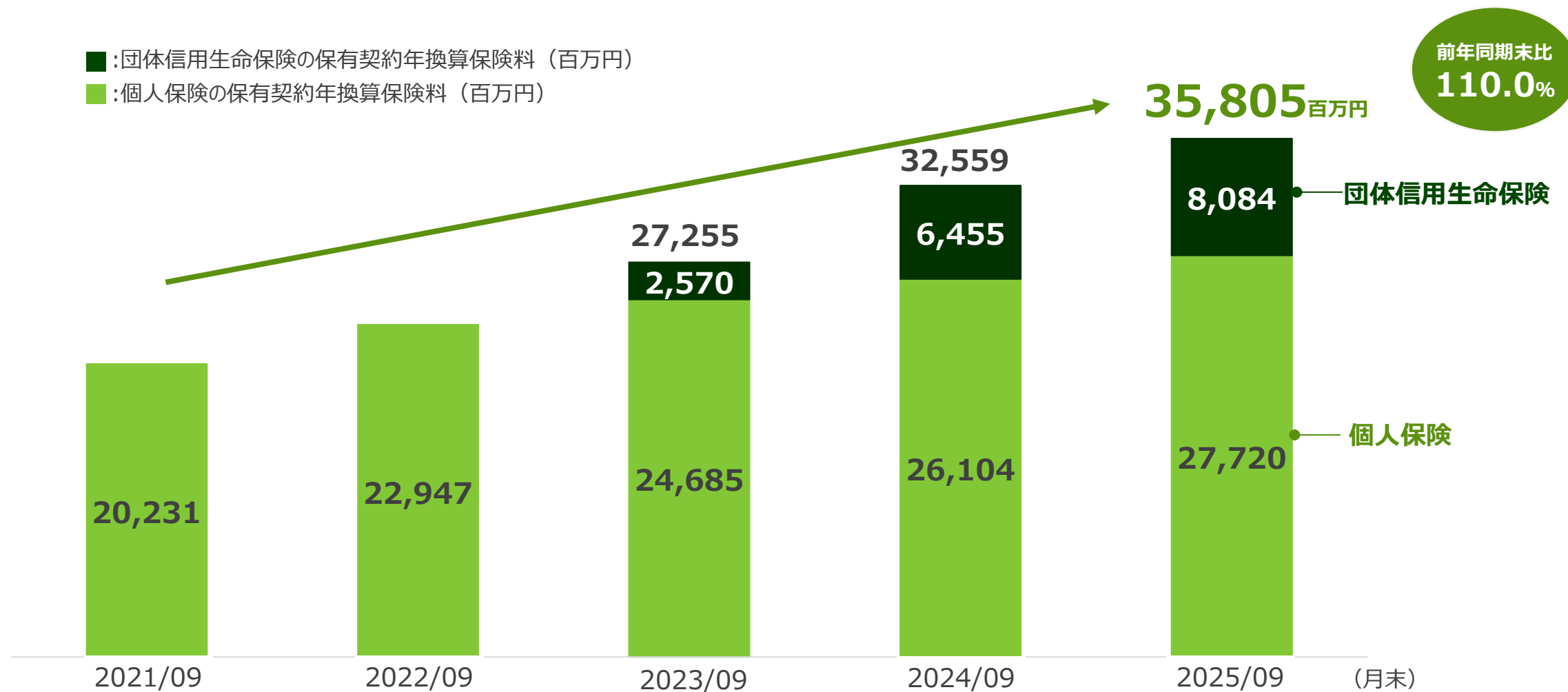
3. 市場評価の改善に向けて

保有契約年換算保険料

■ 前年同期末比110.0%の35,805百万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)

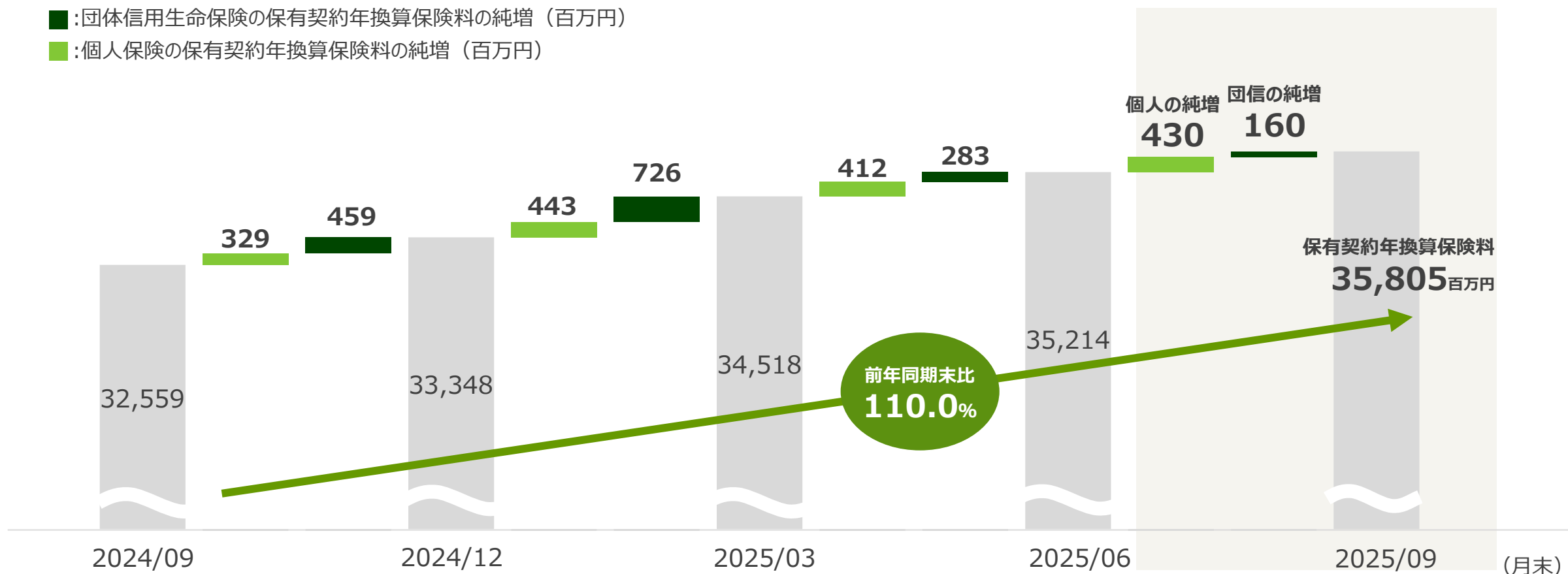


保有契約年換算保険料の四半期推移

- 個人保険は力強く回復基調を継続
- 団信は外部要因により成長ペース減速も、着実に積み上げ

■ : 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**6,089百万円**、
親会社の所有者に帰属する中間利益は**4,478百万円**

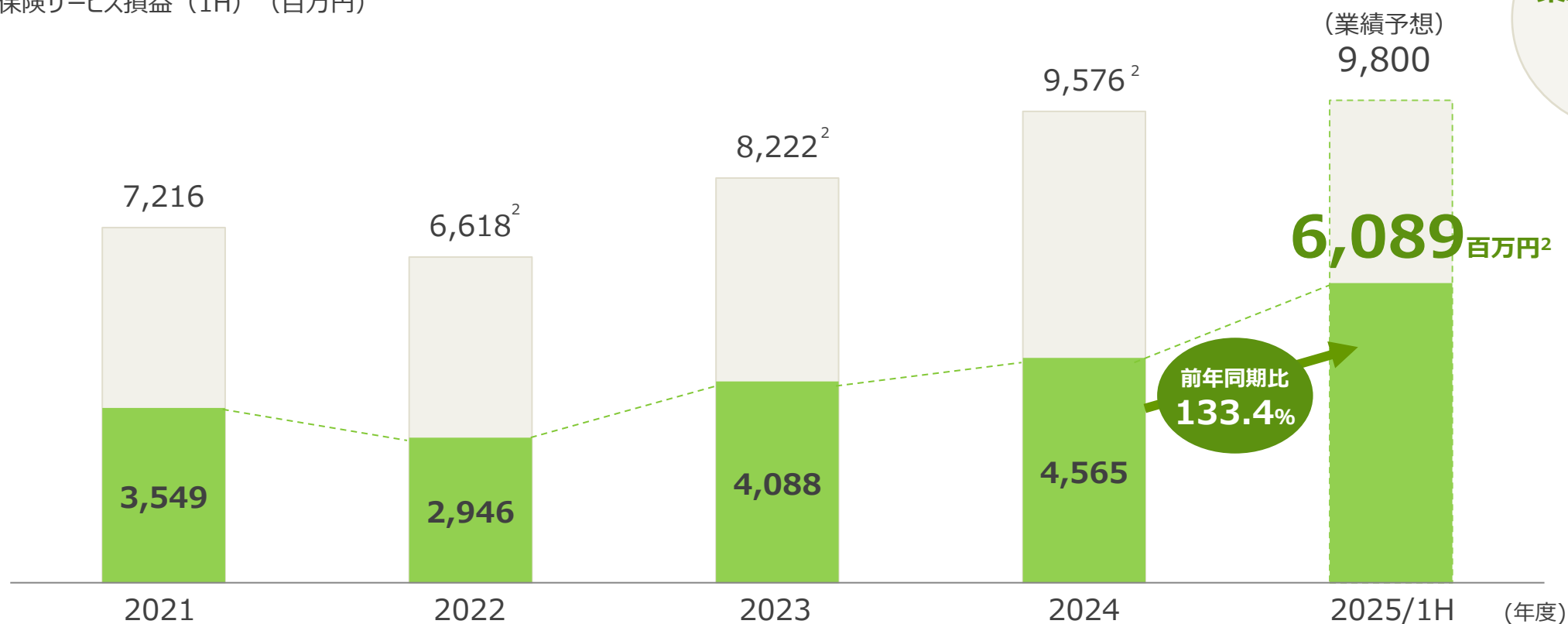
単位：百万円

項目	2024年度 1H	2025年度 1H	増減
保険サービス損益	4,565	6,089	1,523
金融損益 ¹	△57	388	445
その他の損益	△129	△176	△46
税引前中間利益	4,378	6,301	1,922
親会社の所有者に帰属する中間利益	3,152	4,478	1,325

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133.4%と大きく成長し、対業績予想は進捗率62.1%と好調に推移

□:保険サービス損益（通期）（百万円）
■:保険サービス損益（1H）（百万円）



1. 2021年度の数値はIFRS移行日前のため参考値

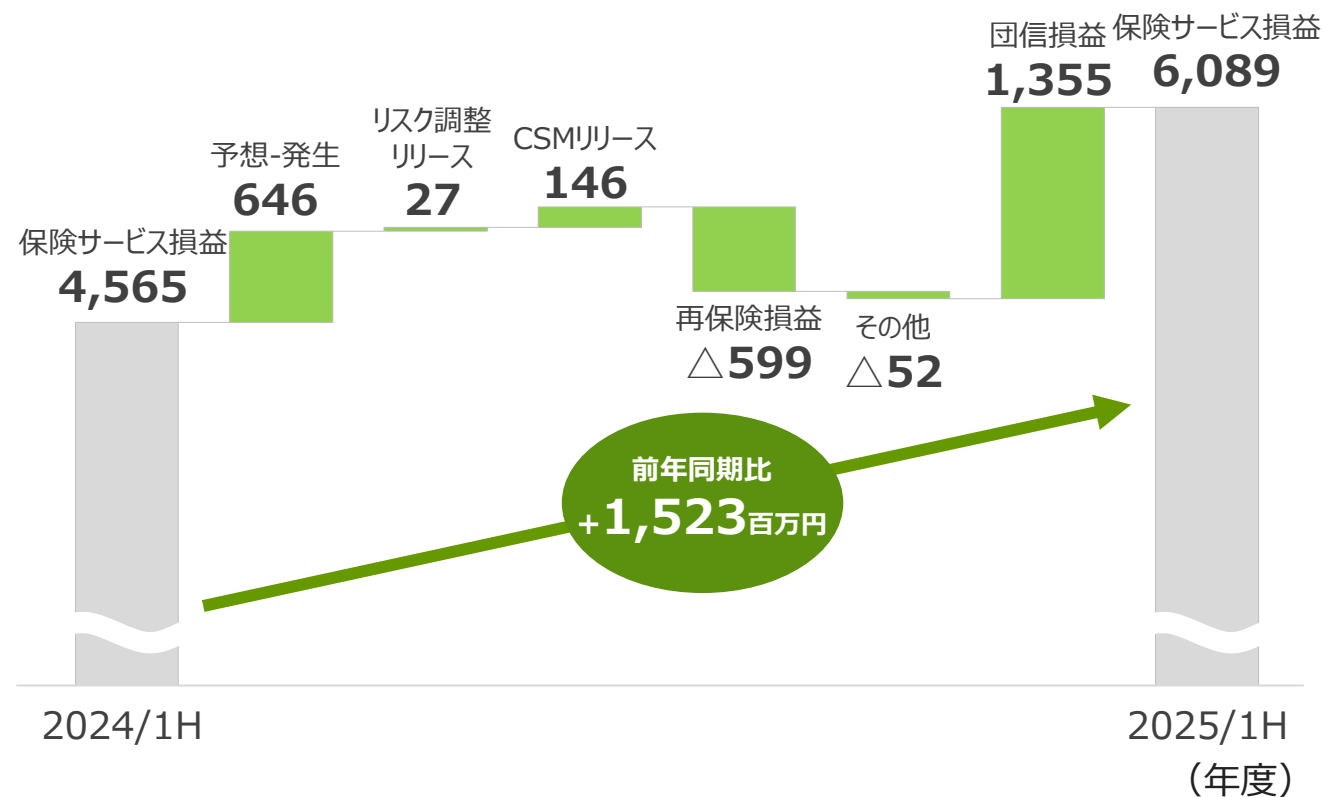
2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む。2024年度以降もコロナ関連支払いは含まれるが、詳細な集計は行っていない。

保険サービス損益の変動要因分析

■ 個人保険・団信ともに保険金等支払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 1H	2025年度 1H	増減
予想保険金等－発生保険金等	26	672	646
リスク調整リリース	797	824	27
CSMリリース	3,699	3,845	146
再保険損益	△283	△883	△599
その他	△122	△174	△52
団信損益 ¹	448	1,804	1,355
保険サービス損益	4,565	6,089	1,523

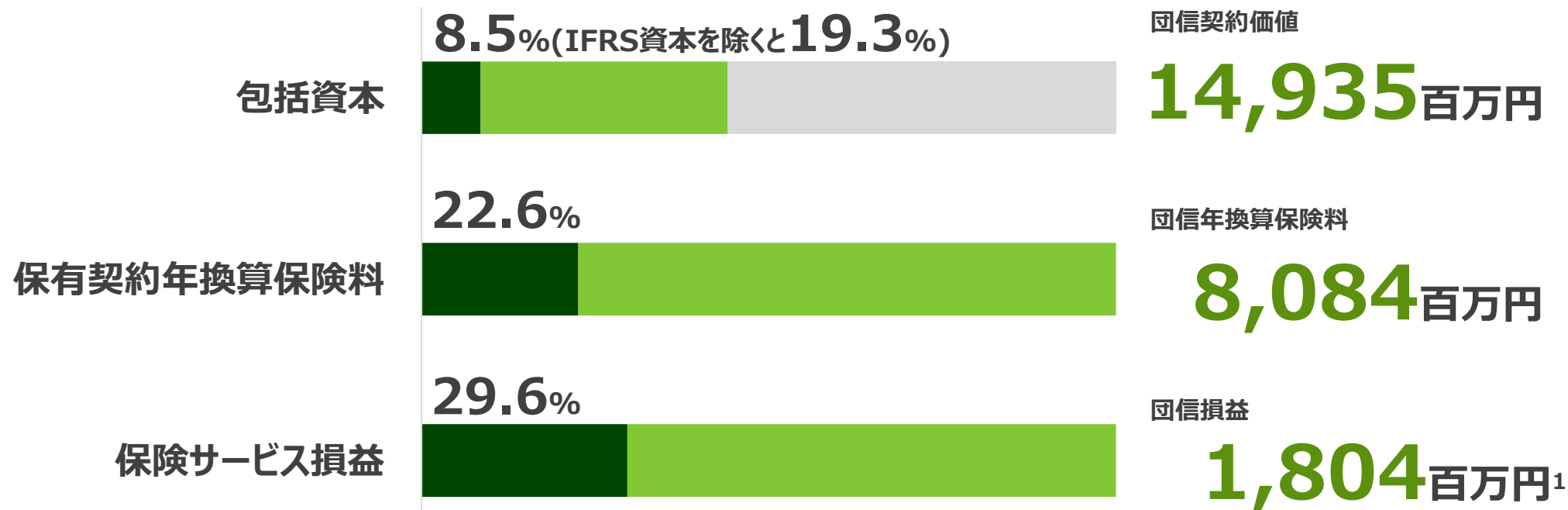


1. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益（再保険損益を除く）

■ 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年9月末）

■ : 団信
■ : 個人保険
■ : IFRS資本



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）

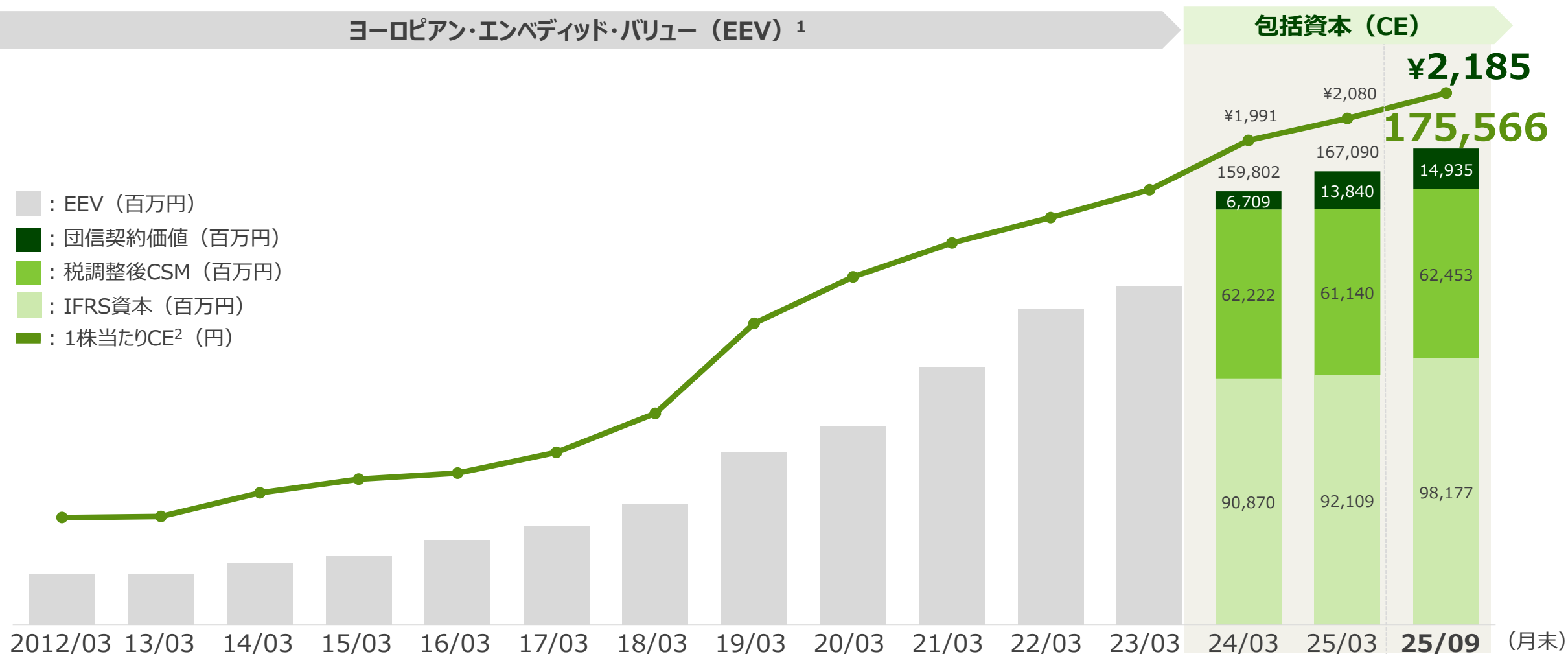
経営指標（企業価値指標）の推移

■ 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）¹

包括資本（CE）

- : EEV（百万円）
- : 団信契約価値（百万円）
- : 税調整後CSM（百万円）
- : IFRS資本（百万円）
- : 1株当たりCE²（円）



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。

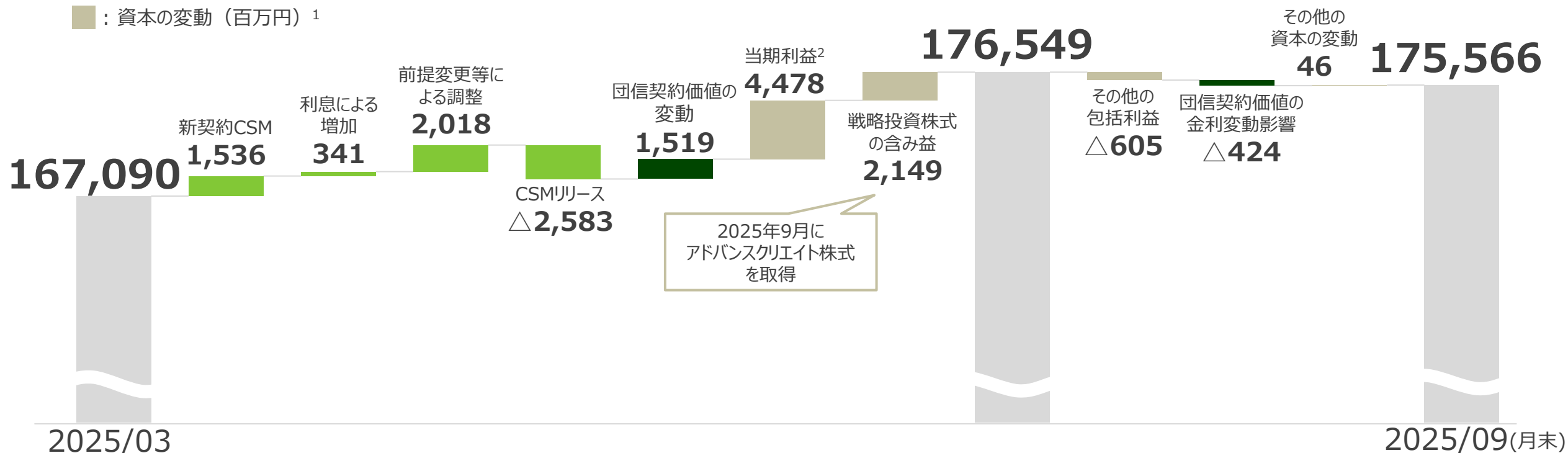
2. 2023年3月末以前は1株当たりEEV(円)

包括資本の変動要因分析

■ 戦略投資株式の含み益に加え、事業費率の改善等により増加



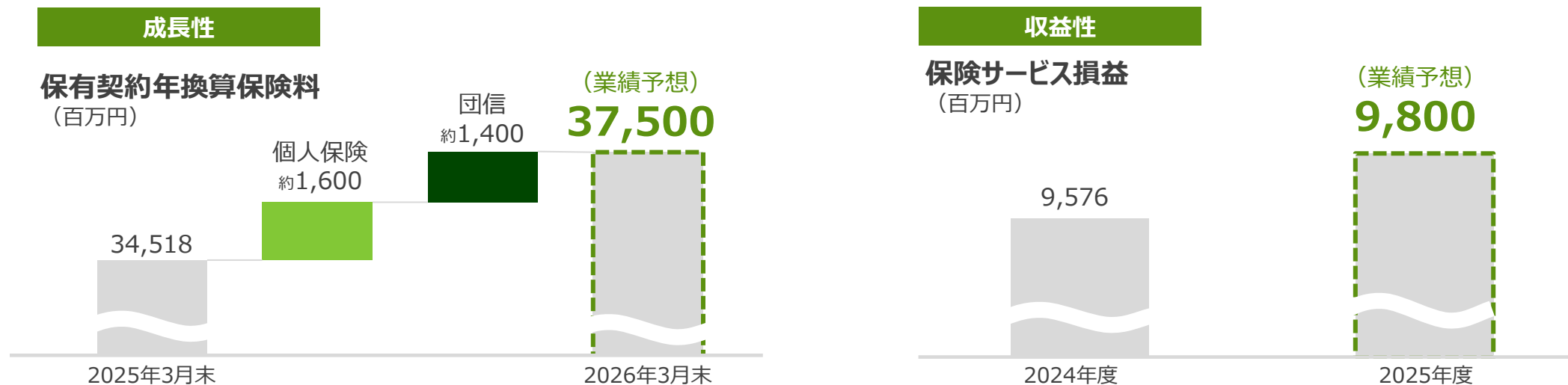
- : 団信の変動（百万円）¹
- : CSMの変動（百万円）¹
- : 資本の変動（百万円）¹



1. 税効果（28.9%）控除後
2. 親会社の所有者に帰属する中間利益

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	1H実績	通期業績予想
保有契約年換算保険料	34,518	35,805	37,500
保険収益	30,081	16,767	33,000
保険サービス損益	9,576	6,089	9,800
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,993	4,478	6,900

1. 2025年度上半期における主な取組み

2. 2025年度第2四半期決算

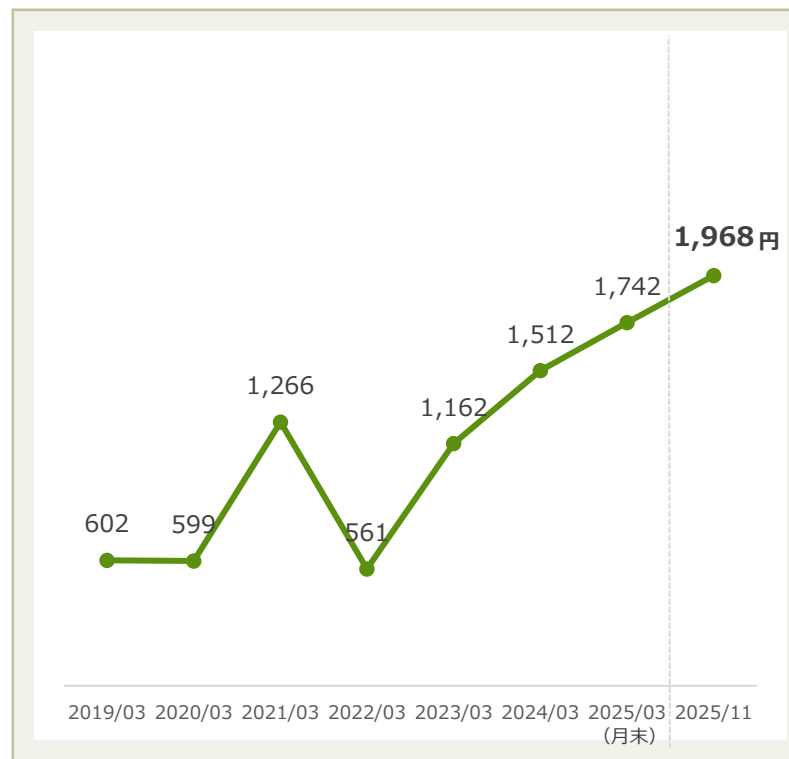
3. 市場評価の改善に向けて

■ 株価の上昇に伴いPCE（株価/1株当たりCE）倍率は改善傾向だが、1倍を下回り改善の余地を認識

包括資本（CE）・1株当たりCE¹



株価²



PCE（株価/1株当たりCE¹）倍率



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。2025/11実績は2025年11月12日終値。

PCE倍率向上への取組み

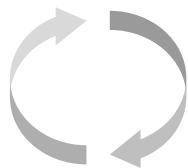
■ 個人及び団信事業による企業価値向上と市場評価の改善により PCE倍率1倍以上の安定を目指す

企業価値（CE）の向上

規模拡大

重点領域に基づく個人保険事業及び団信事業の成長

- ・ 個人保険は営業施策の積み重ねによる再成長フェーズへ
- ・ 団信は、新たな提携行の獲得により事業拡大を推進



収益性改善

保険獲得CF効率及び事業費効率の改善によるCSMの増大

- ・ 営業効率の中期的な改善へ向け、施策実行による土台づくり
- ・ 生産性向上により、1件当たりのランニングコストを改善



市場評価の改善に向けた取組み

株主・投資家との 積極的でオープンな対話

- ・ 「包括資本」の理解促進
- ・ 2025年9月に資本コスト（6～8%）を開示し、今後対話を実施
- ・ 良好なリスクテイクを示す開示

株主価値への 強力なコミットメント

- ・ 株価及び1株当たりの企業価値を示す1株当たりCEを中期目標計画目標として設定

投資家層の拡大・ 市場流動性の向上

- ・ プライム市場上場を契機に新規投資家を開拓
- ・ 個人投資家向け施策を推進

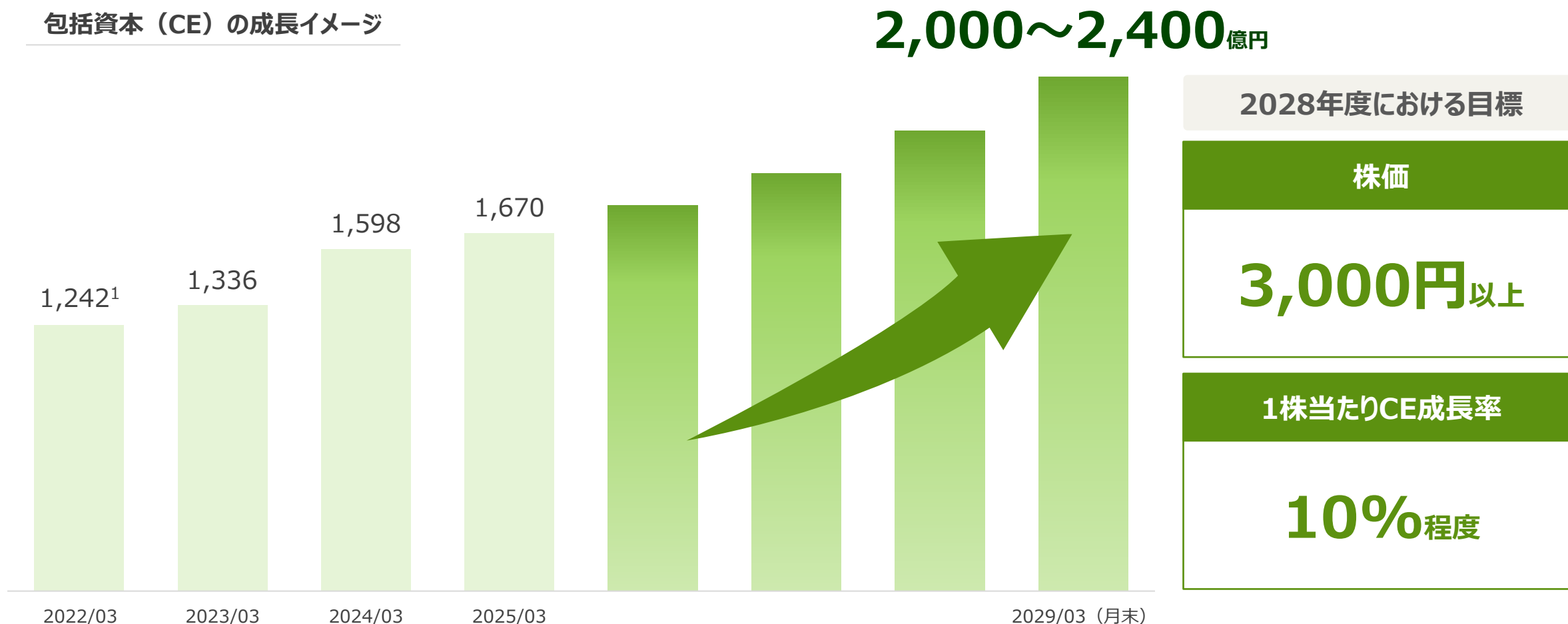
経営・ガバナンス体制 の強化

- ・ 監督・実効性向上を目指した取締役会の機能強化

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
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



	2024/09	2025/09	構成比
保有契約件数	618,039件	659,078件	100%
内訳：定期死亡保険	301,426件	318,080件	48%
内訳：終身医療保険・定期医療保険	168,639件	181,730件	28%
内訳：就業不能保険	70,713件	73,447件	11%
内訳：がん保険	70,157件	78,613件	12%
内訳：その他 ¹	7,104件	7,208件	1%
保有契約金額（保有契約高） ² （百万円）	3,882,078	4,062,019	
保有契約者数	391,284人	413, 667人	

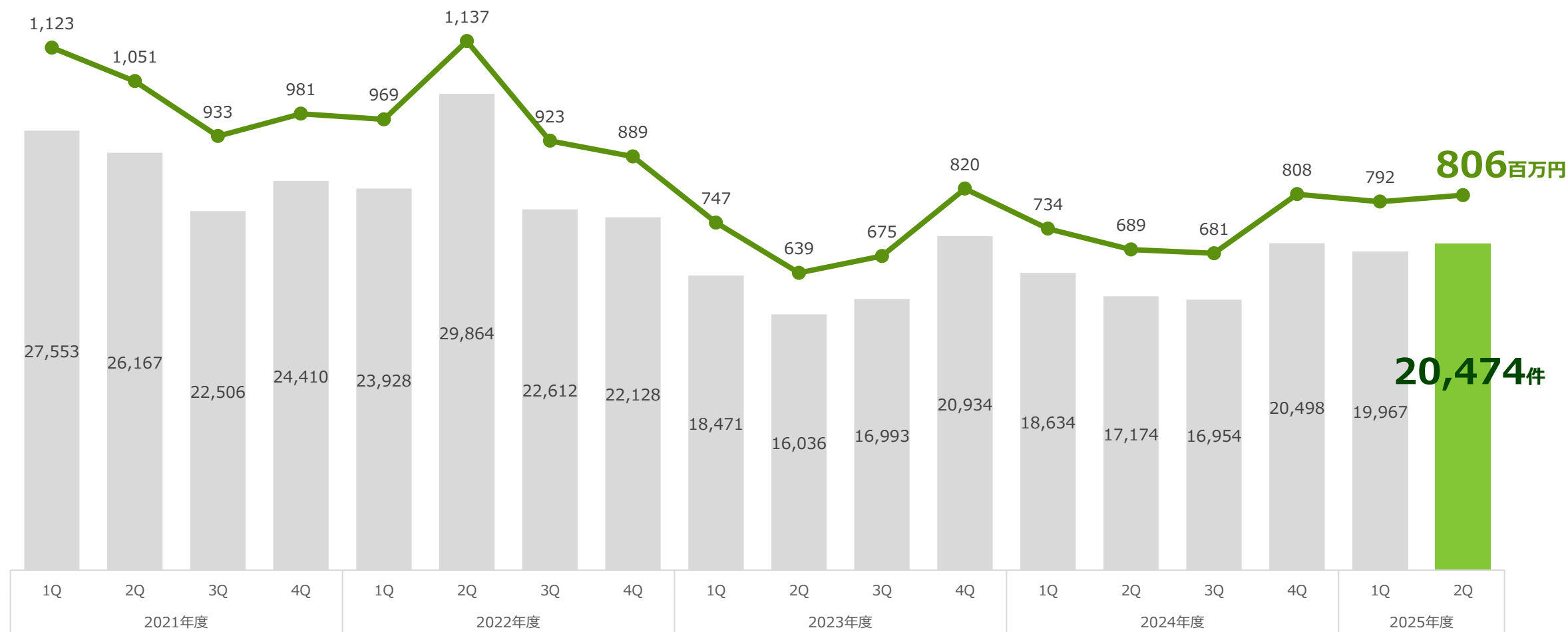
1. 定期療養保険、認知症保険
2. 保有契約金額は死亡保障額の合計であり、第三分野保険（医療保障・生前給付保障等）の保障額を含まない

新契約年換算保険料/件数



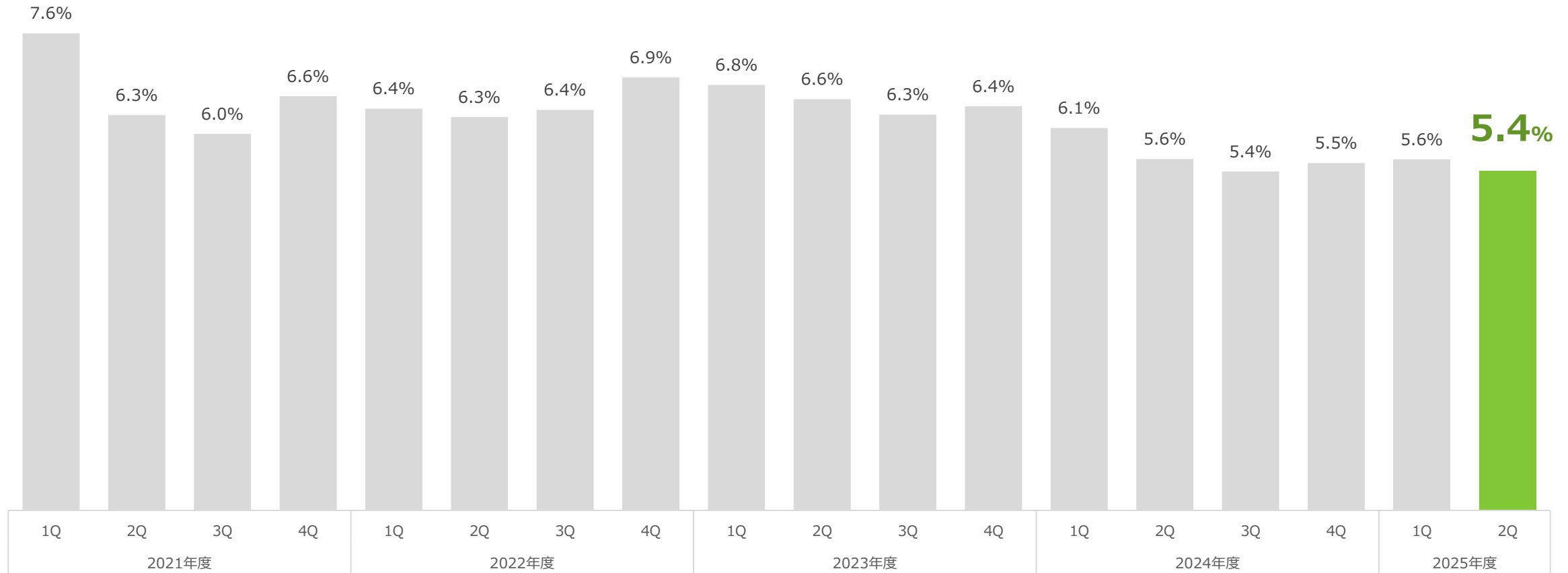
■ :新契約年換算保険料¹ (百万円)

■ :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 (%)

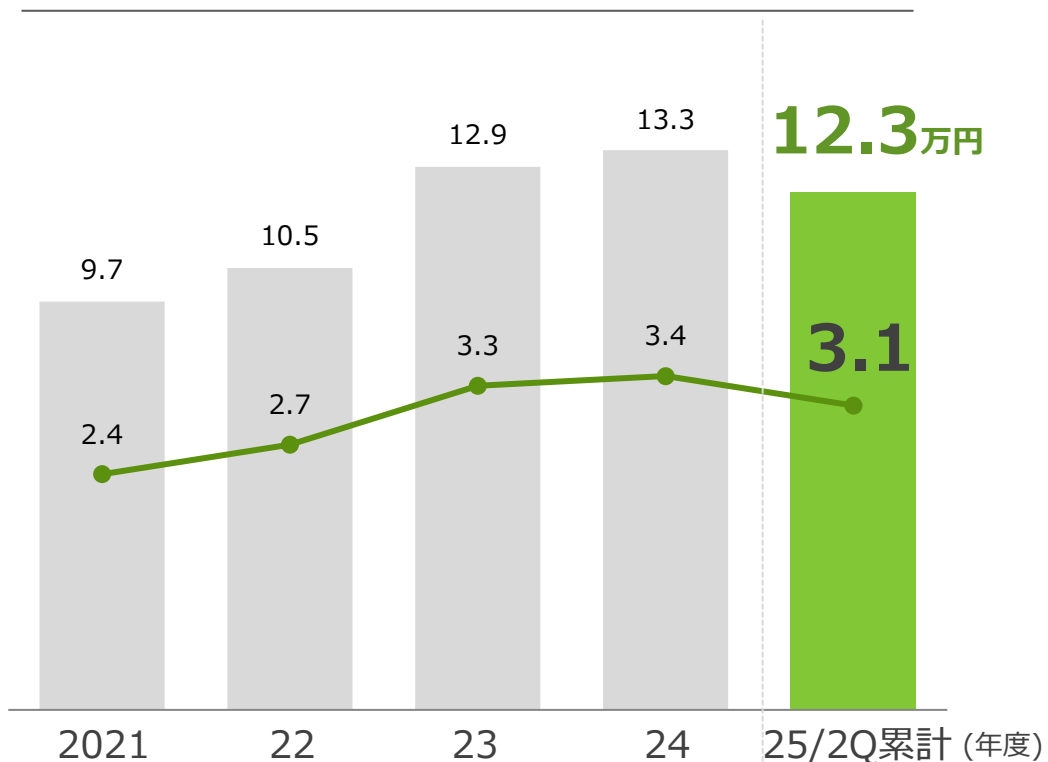
1. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値

保険獲得キャッシュ・フロー効率

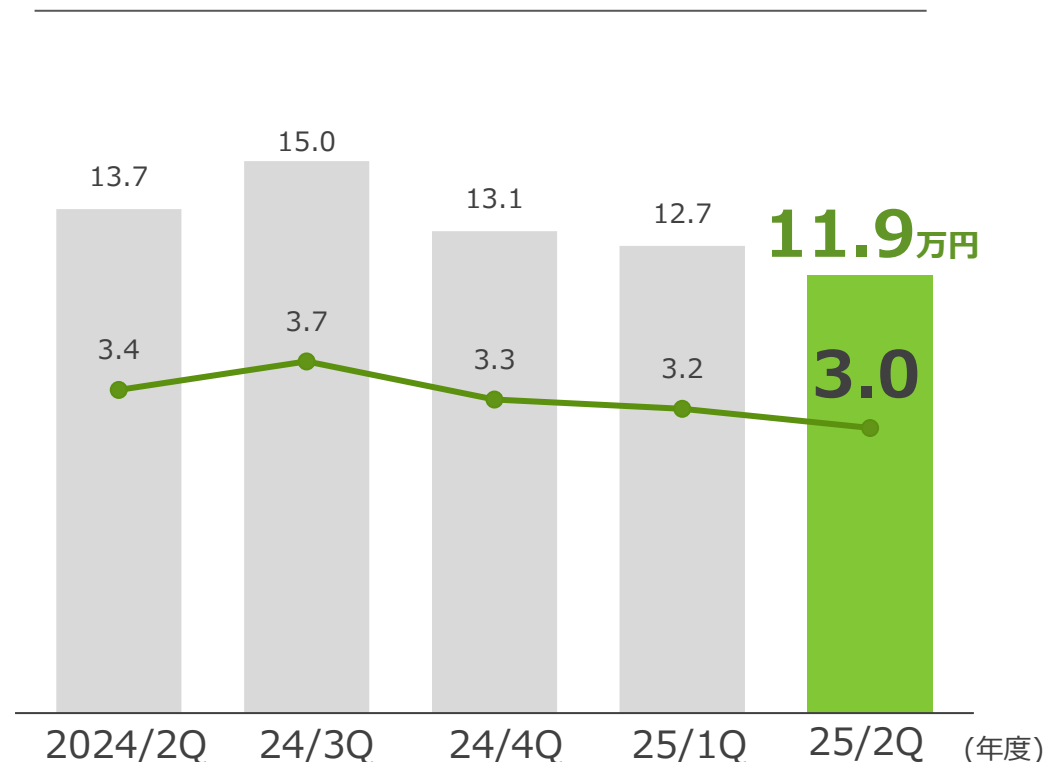


- : 保険獲得CF/新契約年換算保険料
- : 新契約1件当たり保険獲得CF効率 (万円)

年度累計¹



四半期



保険獲得CF (百万円)	9,854	10,390	9,377	9,814	4,992
-----------------	-------	--------	-------	-------	-------

保険獲得CF (百万円)	2,364	2,553	2,686	2,547	2,445
-----------------	-------	-------	-------	-------	-------

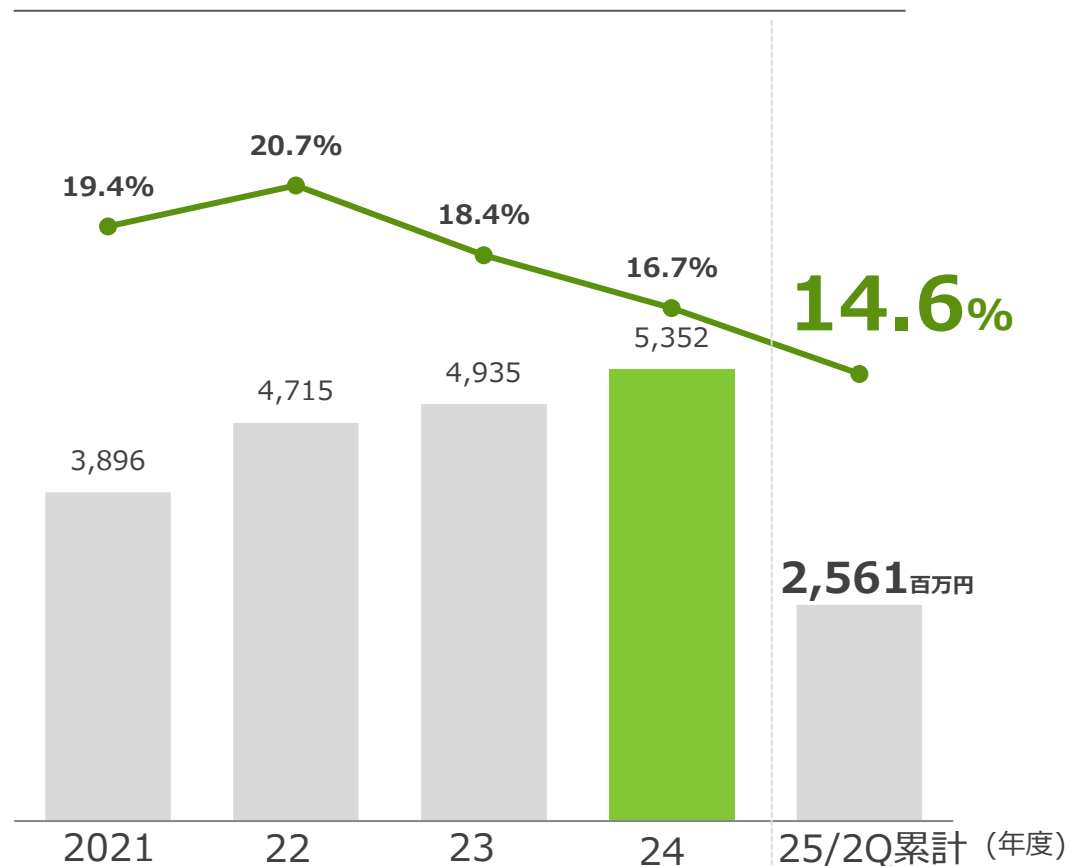
1. 2021年度の数値はIFRS移行日前のため参考値

保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率¹

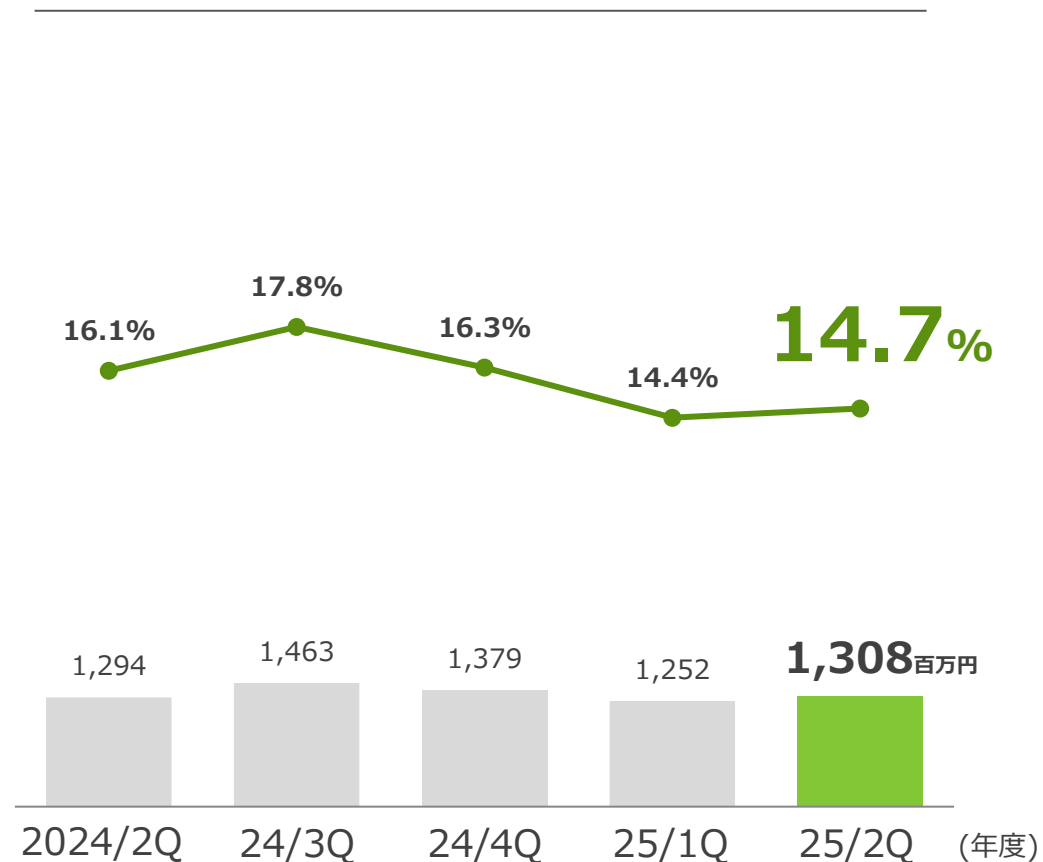
■ : 保険獲得CFを除く経費率 (%)

■ : 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	2024/2Q	2024/3Q	2024/4Q	2025/1Q	2025/2Q	前四半期比の主な変動要因
保険サービス損益	2,224	2,628	2,383	2,945	3,143	
予想保険金等－発生保険金等 ¹	△19	153	12	364	308	
リスク調整リリース	405	399	416	404	420	
CSMリリース	1,834	1,842	1,898	1,871	1,974	
再保険損益	△72	△354	△291	△368	△515	個人・団信の保険金支払が改善
団信損益 ²	175	651	475	730	1,073	保険料収入の増加に加え、 保険金支払が改善
金融損益³	△395	△10	33	183	205	
その他の損益	△71	△112	△121	△65	△111	
税引前四半期利益	1,757	2,505	2,294	3,063	3,237	保険サービス損益が増加
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,265	1,804	1,036	2,177	2,300	

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	1H	1H
保険収益	30,081	14,297	16,767
予想保険金等	11,170	5,447	5,957
リスク調整リリース	1,612	797	824
CSMリリース	7,440	3,699	3,845
保険獲得CFの回収	4,143	2,008	2,276
その他	△83	△40	△51
団信保険料収入 ¹	5,797	2,385	3,913
保険サービス費用	19,575	9,448	9,795
発生保険金等（個人）	10,978	5,421	5,285
発生保険金等（団信）	4,221	1,937	2,109
保険獲得CFの償却	4,143	2,008	2,276
その他	231	81	123
再保険損益	△929	△283	△883
保険サービス損益	9,576	4,565	6,089

1. PAAを適用して測定する保険契約に係る保険収益

■ 社債の買増し等に伴う金利収益増加と為替差損の回復により増加

単位：百万円

項目	2024年度1H	2025年度1H	増減
投資損益	△9	386	396
金利収益	467	596	129
金融資産に係る減損損失（純額）	△3	△1	2
その他の投資損益	△473	△207	265
保険金融収益または費用	△56	△6	49
再保険金融収益または費用	9	8	△0
金融損益	△57	388	445

保有債券の内訳¹

2025年9月末時点

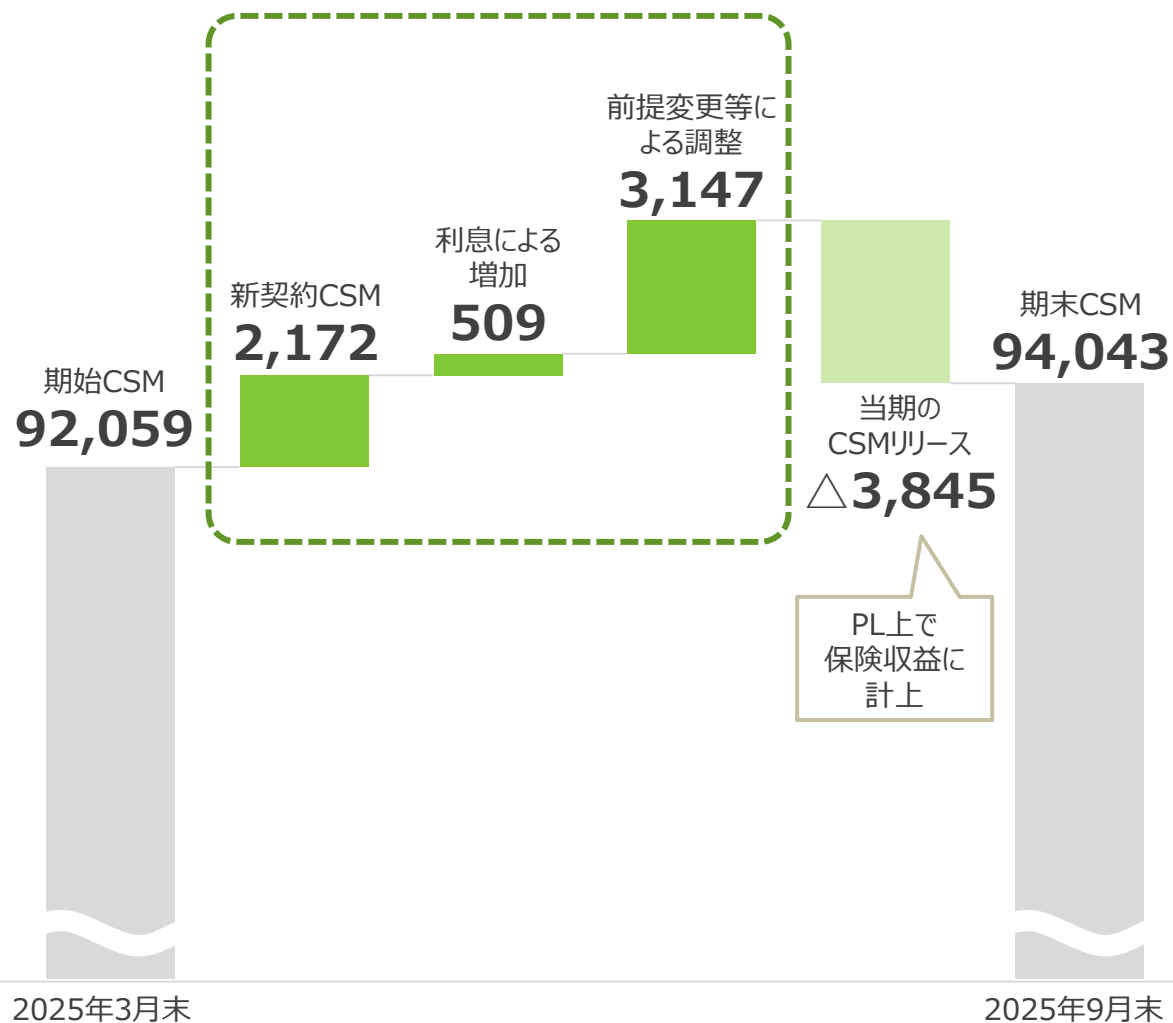
単位：百万円

	その他有価証券	満期保有目的	合計
円建債券 デュレーション ²	15,778 4年	38,961 6年	54,740 5年
外貨建債券 デュレーション ²	13,675	—	13,675 4年
内訳：為替ヘッジなし	2,052	—	2,052
内訳：為替ヘッジあり	11,622	—	11,622

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 1H
期始CSM	92,173	92,059
新契約CSM	3,486	2,172
利息による増加	952	509
前提条件変更等による調整	2,887	3,147
CSMリリース	△7,440	△3,845
期末CSM	92,059	94,043

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9月末 (A)	940	75	71	68	65	61	598
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9月末現在の包括資本の変動		
	増減額 (百万円)	増減率	うちCSM ² の変動
2025年9月末における包括資本	175,566	—	62,453
リスクフリー・レート1.0%上昇 ³	△8,631	△4.9%	—
リスクフリー・レート1.0%低下 ³	9,389	5.3%	—
リスクフリー・レート0.5%上昇 ³	△4,407	△2.5%	—
リスクフリー・レート0.5%低下 ³	4,588	2.6%	—
株式・不動産価値等10%下落	△459	△0.3%	—
事業費率10%減少	6,214	3.5%	5,193
解約失効率10%低下	2,059	1.2%	1,770
生命保険の保険事故発生率5%低下	6,871	3.9%	6,876
非更新率10%低下	6,103	3.5%	6,103

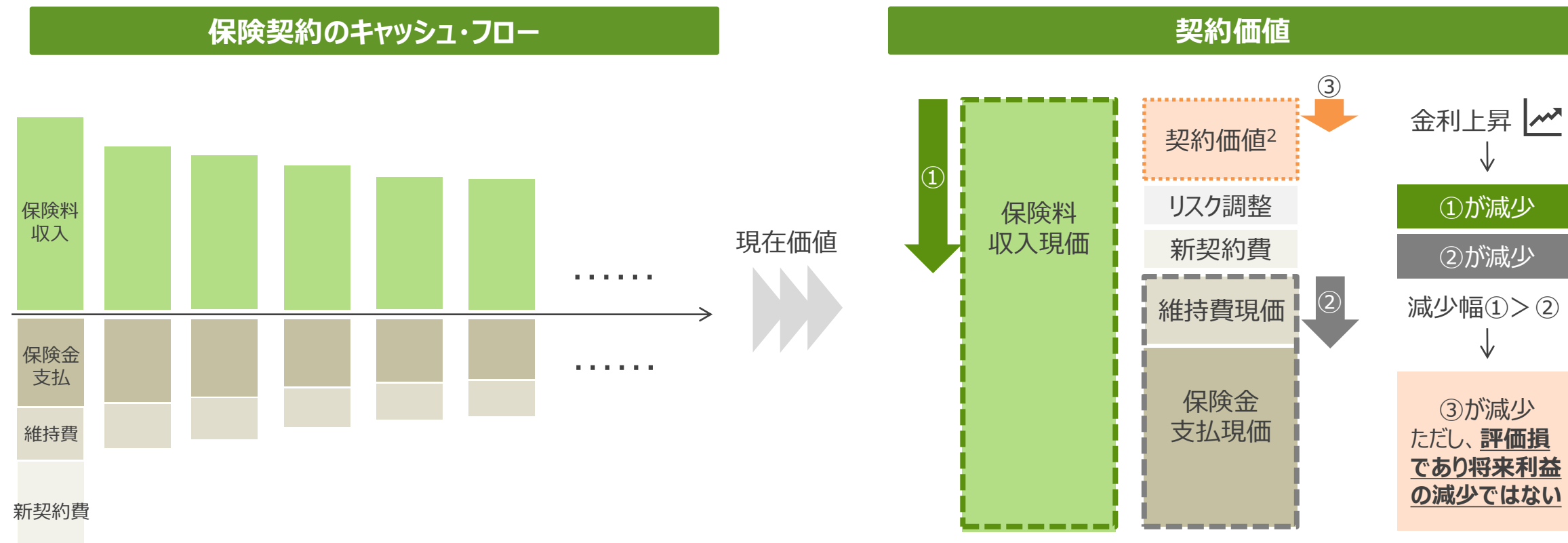
1. 感応度は、一度に1つの前提のみを変化させることとしており、同時に2つの前提を変化させた感応度の影響は、それぞれ単独に前提を変化させた感応度を2つ合計したものと計算結果が異なる可能性がある。

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

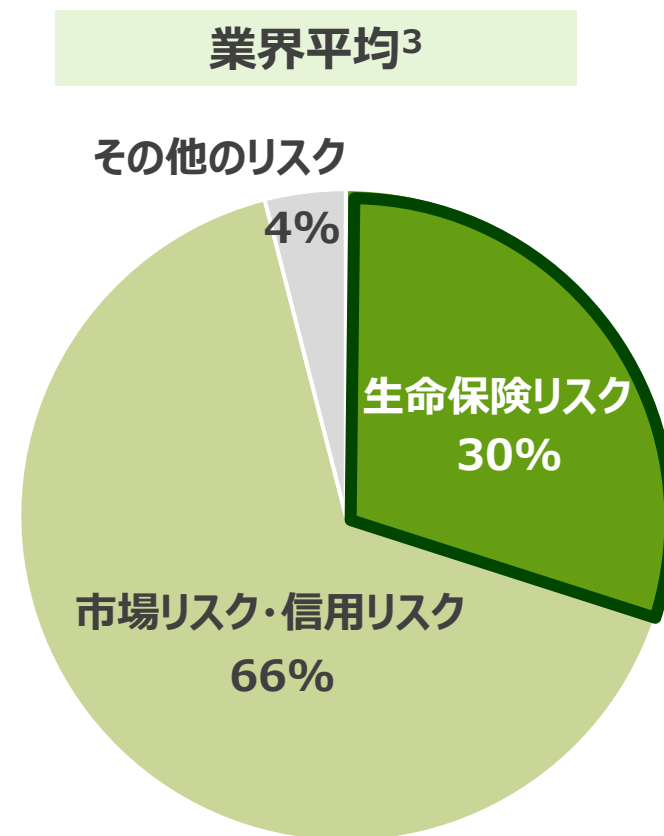
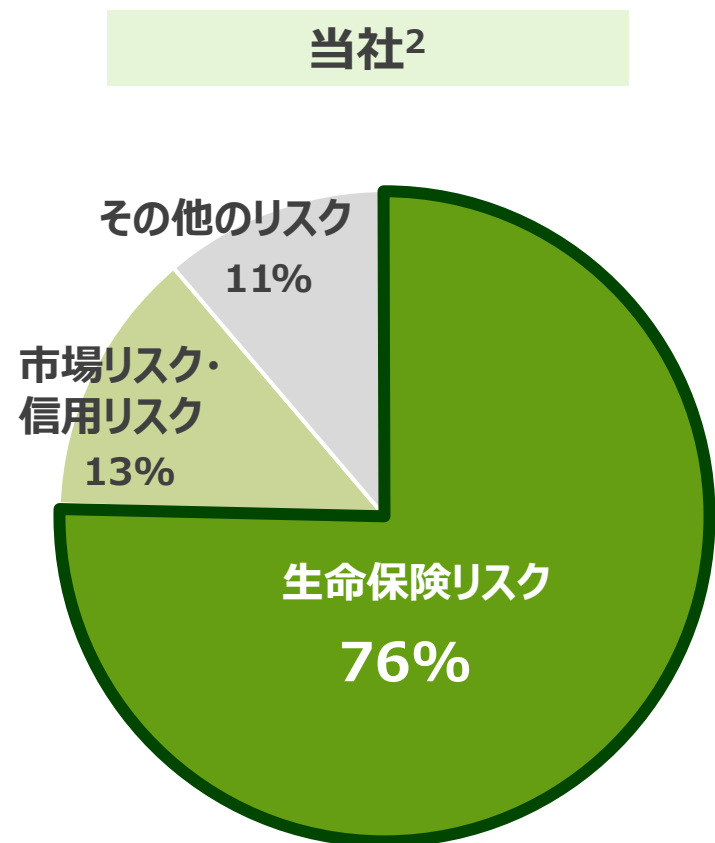
- 商品特性により、保険契約のキャッシュ・フローは収入現価が支出現価より大きく、差額の現在価値が契約価値として包括資本にプラス計上
- 国内金利上昇時の割引率上昇で保有契約価値の評価損を通じて包括資本が減少も限定的¹



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

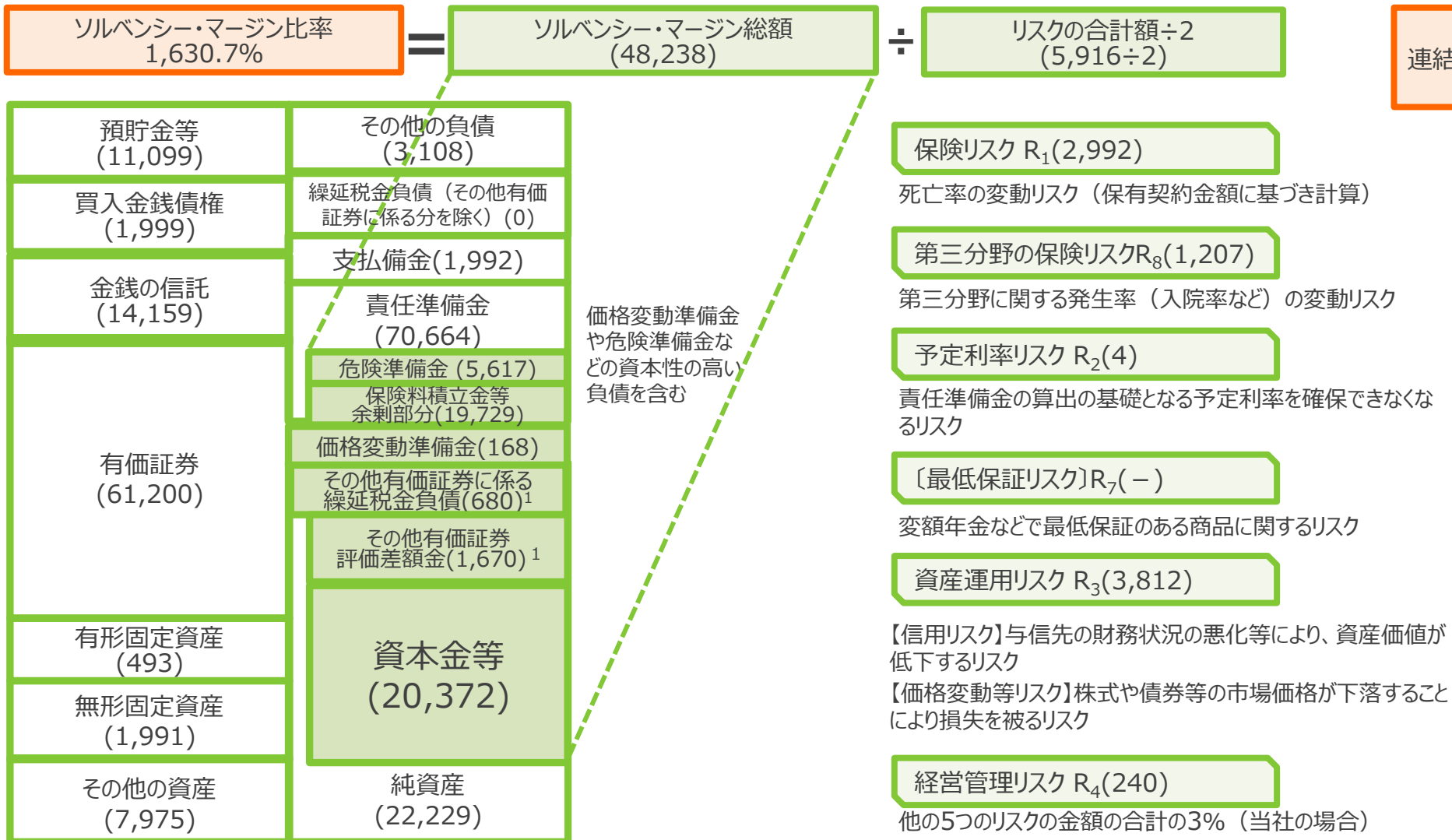
■ 保障性に特化した商品構成により、当社は生命保険リスクが大部分を占める



1. 分散効果・税効果考慮前を100%とした場合の構成比率
2. 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2四半期末



【参考】
連結ソルベンシー・マージン比率
1,704.5%

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

	IFRS17号	法定会計（J-GAAP）	包括資本（CE）
重視される業績の観点	保有契約の維持に応じた収益計上	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
利益認識のタイミング	<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>	<p><u>新契約獲得にかかる費用を初年度に一括計上</u>するため、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 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>

日本基準 要約損益計算書・貸借対照表



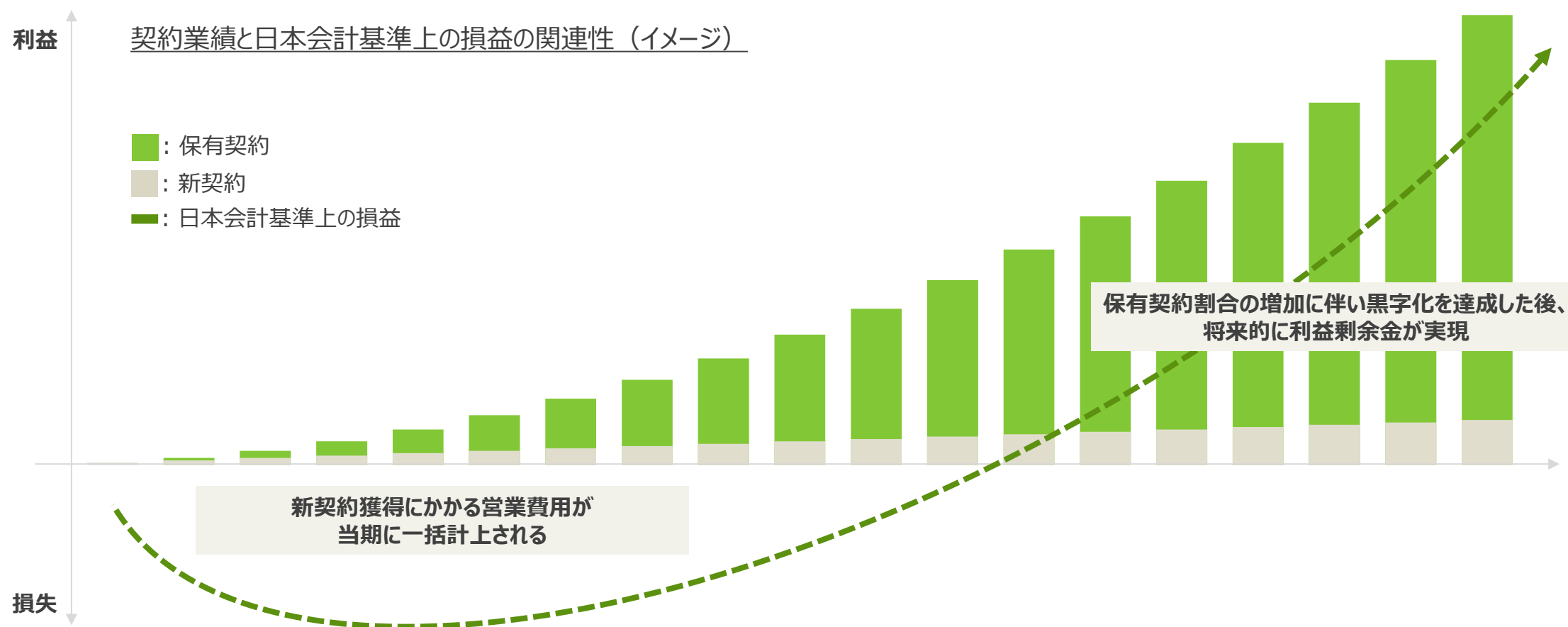
■ 修正共同保険式再保険の強化により、資本の減少幅を緩和し財務状況の改善を図る

単位：百万円

項目	2024年度	2024年度 1H	2025年度 1H
経常収益	41,994	20,291	25,558
保険料等収入	41,438	19,942	24,924
経常費用	45,022	22,074	23,158
保険金等支払金	20,569	10,079	11,667
責任準備金等繰入額	8,551	4,131	3,860
事業費	13,296	6,278	6,641
経常利益	△3,027	△1,782	2,400
当期純利益	△3,052	△1,793	1,717

項目	2024年度末	2025年度 1H末
総資産	89,866	98,920
現金及び預貯金	16,044	11,099
金銭の信託	13,202	14,159
有価証券	52,045	61,200
負債	71,796	76,690
保険契約準備金	69,020	72,657
純資産	18,069	22,229
利益剰余金	△34,696	△32,978

■ 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