



ライフネット生命保険株式会社

2025 年度（2026 年 3 月期）第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 13 日

[登壇者]

代表取締役社長 横澤 淳平

取締役副社長 CFO 河崎 武士

登壇

横澤：皆様、本日はお忙しい中、ライフネット生命保険株式会社の 2025 年度第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日は、まず、私から、主に決算におけるトピックスをお話します。その後、取締役副社長 CFO の河崎より、第 2 四半期決算の概要をご説明し、最後に質疑応答に移りたいと存じます。

それでは、説明を始めます。

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	成長性	収益性
包括資本¹ (Comprehensive Equity) 175,566 百万円 (前年同期末比106.4%)	保有契約年換算保険料² 35,805 百万円 (前年同期末比110.0%)	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働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併し税調整後）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」を合計したものである。

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）。

2

まず、2025年度第2四半期決算のハイライトです。

企業価値を表す最も重要な経営指標である「包括資本（CE）」は、前年同期末比 6.4%増加の 1,755 億 6,600 万円となりました。

次に、保有契約年換算保険料は、前年同期末比 10.0%増加の 358 億 500 万円となりました。

そして、保険サービス損益は、前年同期比 33.4%増加の 60 億 8,900 万円となり、大幅な増益となりました。

いずれも着実な成長を実現していることを評価しています。

次に、主なトピックスについて、3 点ご紹介いたします。

1 点目として、「最高の保険体験」を目指して、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など、お客さま体験の変革に取り組みました。

2 点目に、2025 年 12 月に新たに「定期がん保険」を発売します。昨年発売した定期医療保険を含め「定期型」シリーズとして、事業効率の良いオンラインモデルを活用した独自の商品戦略を進めます。

最後に、この度、団信事業に新たなパートナーが加わることとなりました。2 行目として京都信用金庫と業務提携契約を締結し、今後の団信事業の可能性をさらに拡大していきます。

次のページ以降で、各項目の詳細をご説明いたします。

■ サービスの磨き上げで、利便性のさらなる向上を実現



1. 書類受領日～着金日までの日数。なお、事実確認を行った事業や請求書類に不備があった事業、及び団体信用生命保険は除外。「サービス開始後」は、2025年8月8日～9月30日までの実績。

3

3 ページをご覧ください。社長就任以降、重点領域「Tech & Services」の取組みを加速させています。

まず、左側にお示ししている、アドバンスクリエイト社との資本業務提携は、これまで当社単独ではリーチが難しかった、保険を比較検討する段階のお客さまに対しても、当社がつくる「最高の保険体験」を提供することを目指したものです。将来的には、アドバンスクリエイト社を持分法適用することを視野に入れ、両社でオンライン生保市場を拡大してまいります。

また、お客さま体験の一層の向上に向けて、申込時の告知事項の改訂、コンタクトセンターでの音声 AI・ボイスボット活用を通じて、お客さまの手続き負担をより軽減する施策を実行しています。

2025 年 8 月にサービスを開始した保険金・給付金の「最短当日支払い」は、生命保険会社の一丁目一番地である「お支払い」というフェーズにおいて、ご契約者のお申し出を受領した日から、保険金等のお支払いまでを約 1.8 日へと大幅に短縮しており、ご契約者さまからも「素早いお支払いに感動した」、といったお声をいただいています。

引き続き、お客さまサービスを磨くことで利便性向上を実現し、競争優位性を高めてまいります。

■ **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

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

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

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

4

4 ページをご覧ください。当社は本日、新たに定期がん保険「ライフネットの定期がん保険」「ライフネットの定期がん保険レディース」を、2025 年 12 月より販売開始することを発表しました。

当社は、オンライン生保としての高い事業効率を活かし、「定期型」という市場を切り開くべく、2024 年 10 月より「定期医療保険」の販売に挑戦しました。今回の「定期がん保険」は、その「定期型」シリーズの第 3 弾として、重点領域「Rebranding」をさらに推し進めるものです。

「定期がん保険」の発売により、お客さまは、死亡・医療・がんという主要な保障に対して、保険料を抑えながら、「もしも」のときには十分な保障を受けることができます。

併せて、終身がん保険についても、従来の商品「ダブルエール」を販売終了し、新たに「ライフネットの終身がん保険」「ライフネットの終身がん保険レディース」として、充実した保障内容にリニューアルいたします。

今後も、オンライン生保の独自性を活かして、競争優位性を確立してまいります。

■ 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



複合的な取組みが奏功



5

5 ページをご覧ください。

当社は過去 2 年間、個人保険の成長ペースが鈍化していることを経営の大きな課題として捉え、さまざまな取組みを実行してきました。

左側にお示した棒グラフは、2023 年度上半期からの、保有契約年換算保険料における純増の推移です。ご覧のとおり、2025 年度上半期は前年同期比 123.9%と力強く成長しました。その背景には、ブランド力の強化、サイト改善など地道な営業施策の積み重ねが奏功し、持続性のある効果として確認できたことも大きいと認識しています。

引き続き、個人保険業績の再成長に向けて、下半期においても取組みを実行するとともに、営業費用の積極的な投下を実行してまいります。

- 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

6 ページをご覧ください。

団信事業においては、2025 年度に新たなパートナーとの提携を目指すことをお伝えしておりましたが、この度、当社の 2 行目の販売パートナーとなる京都信用金庫と業務提携契約を締結しました。今後、両社で、2026 年 7 月に団信の提供を開始できるよう協業を進めてまいります。今回の業務提携は、既存の提携グループ以外との提携となり、今後、当社が団信事業を広く展開するための大きな一歩であると考えています。

スライドの右下にお示ししているとおり、国内における住宅ローン市場は、全体の住宅ローン残高が 227 兆円という非常に巨大な市場です。住宅ローンを取り扱う金融機関はおおよそ 1,000 社ありますが、円グラフにお示ししているとおり、そのうち上位の 100 行の国内銀行・信用金庫でおおよそ住宅ローン残高の 7 割を占めています。

こちらの上位 100 行を当社のコアターゲットとして、団信の協業パートナーの開拓に努めてまいります。

2024年度-2028年度中期計画



7

7 ページは中期計画の概要です。

ただいまご説明した重点領域の取組みを通じて、中期計画最終年度である 2028 年度において包括資本 2,000 億円～2,400 億円の到達を目指してまいります。

以上が上半期における主な取組みです。ここからは、2025 年度第 2 四半期決算について、副社長 CFO の河崎よりご説明します。

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



9

河崎 : 河崎です。わたくしから 2025 年度第 2 四半期決算についてご説明いたします。

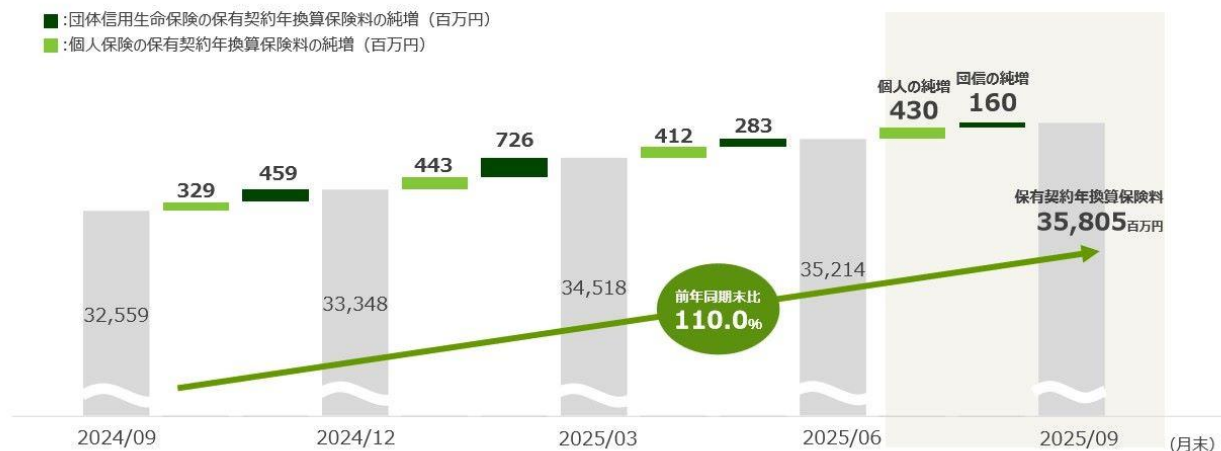
まず、2025 年 9 月末の保有契約年換算保険料は、前年同期末比 10.0%増加の 358 億 500 万円となり、力強い成長を継続しています。

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)



10

10 ページは、その保有契約の推移を四半期単位でお示しています。

個人保険は、先ほど横澤からお伝えしたとおり、2025 年度以降力強く回復できていることを高く評価しています。

団信は、まさしく重点領域のひとつ「Embedded」を体現しているビジネスであり、パートナー企業の住宅ローン事業に左右される特性があります。当第 2 四半期の成長ペースはそのような外部要因等により減速しているものの、着実に保有契約年換算保険料の成長に貢献しています

今後は、京都信用金庫との新たな提携に加え、団信の販売パートナーを拡大することでさらなる上積みを目指してまいります。

■ 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

11

続いて、11 ページをご覧ください。ここから、IFRS での財務報告の説明に移ります。

IFRS ベースの損益計算書の要約です。

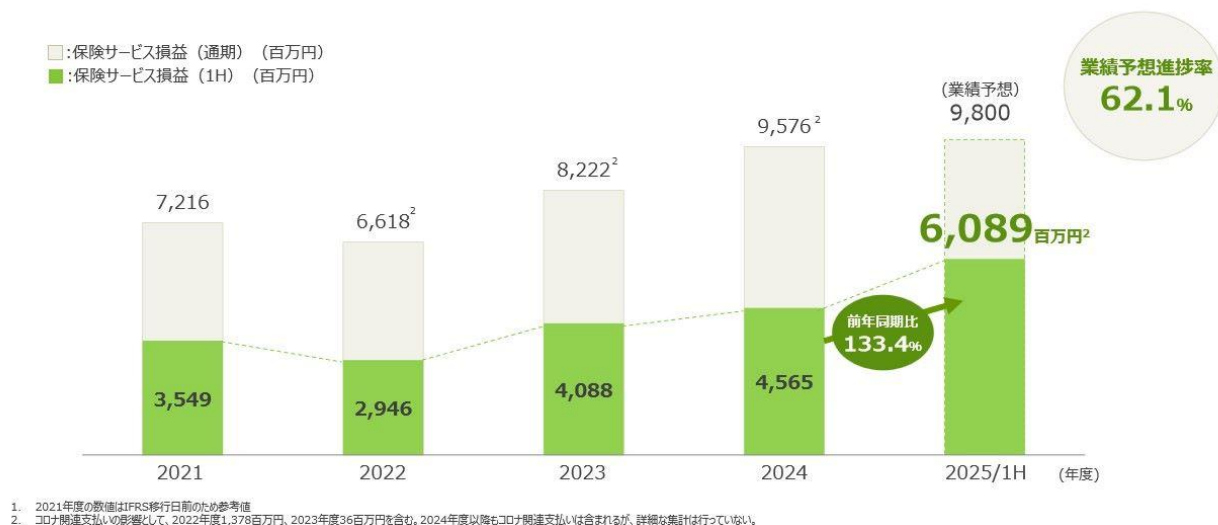
保険サービス損益は、一般事業会社で言ういわゆる「営業利益」に相当するもので、当社のように保障性商品が中心の生命保険会社では、保険サービス損益が利益の大部分を占めます。

2025 年度第 2 四半期累計期間の保険サービス損益は対前年同期比 33.4%増加の 60 億 8,900 万円、最終利益である親会社の所有者に帰属する中間利益は対前年同期比 42.1%増加の 44 億 7,800 万円の黒字となりました。

保険サービス損益¹



■ 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



12

12 ページをご覧ください。保険サービス損益の推移をお示ししています。

5 年間で見ると、コロナ関連の給付金支払いが急増した 2022 年度を除けば、保険サービス損益は着実に成長しており、2025 年度第 2 四半期累計期間では 60 億 8,900 万円となりました。

今年 5 月に発表した業績予想 98 億円に対する進捗率は 62.1%となり想定を上回るペースで推移しています。その要因を次のページでご説明いたします。

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



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）

13

13 ページをご覧ください。保険サービス損益における、昨年度第 2 四半期累計期間の 45 億 6,500 万円から当年度第 2 四半期累計期間 60 億 8,900 万円へと約 15 億円増加した変動要因です。

左側の表は保険サービス損益の構成要素を示し、右側のグラフはその増減を表したものです。

まず、前年同期から力強く成長した要因のひとつは、項目の 1 番上にある「予想保険金等－発生保険金等」に表れているとおり、個人保険の保険金等支払金が期初の想定よりも少なかったことによるものです。

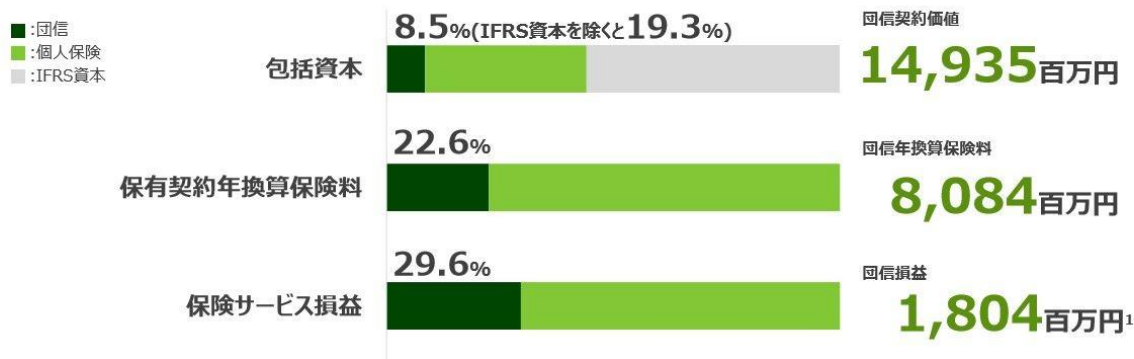
また、団信においても、保険金等の支払いが前年同期に比べ少なかったことにより、利益成長に力強く貢献することとなりました。

なお、個人保険から生み出される「CSM リリース」の増加が限定的であった点は、引き続き経営課題として認識しています。

足元の個人保険は力強い回復基調にありますが、成長を再加速させ、「CSM リリース」及び「団信損益」によりさらなる利益成長を目指してまいります。

■ 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）



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）

14

次に団信事業の進捗です。14 ページをご覧ください。

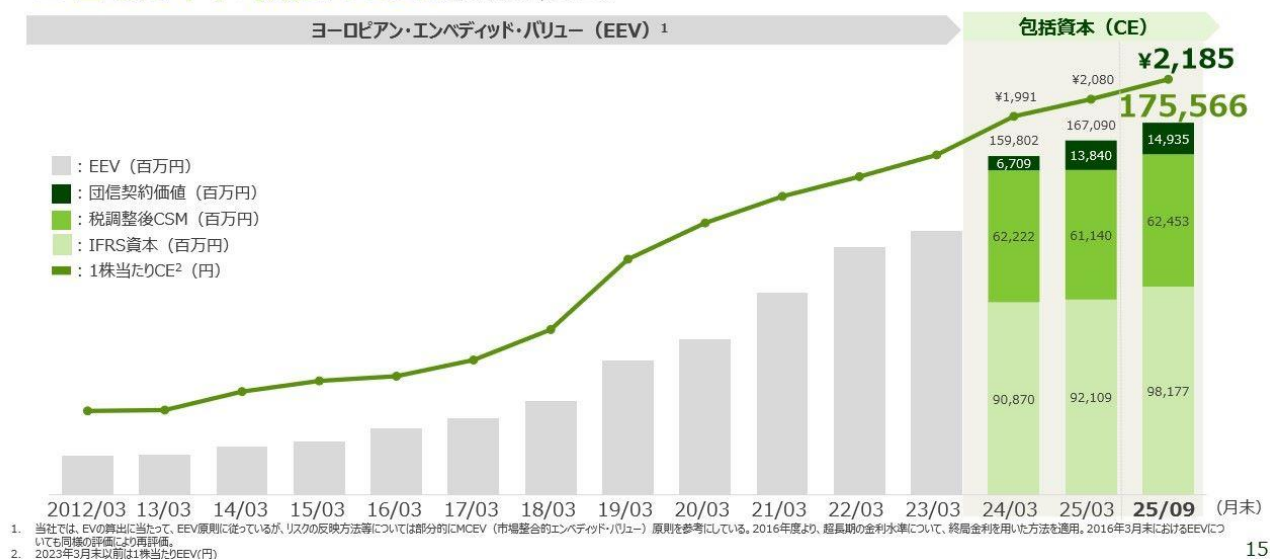
auじぶん銀行の住宅ローン利用者に向けて提供している団信は、重点指標である包括資本、保有契約年換算保険料、保険サービス損益に力強く貢献しています。

今後、京都信用金庫との新たな提携を皮切りに、既存協業グループ外の提携も着実に広げていくことで、業績全体の成長を後押しする事業へと高めてまいります。

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



15

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



16 ページは、2025 年 3 月末から 2025 年 9 月末までの 6 ヶ月間の包括資本の変動要因分析です。

当上半期については、資本業務提携契約に基づいて取得したアドバンスクリエイト社の株式の含み益に加え、事業費前提の改善による「前提変更等の調整」が大きく包括資本の成長に貢献しました。

事業費前提の改善は、生産性向上に向けた努力が奏功している結果であると評価しており、保有契約の拡大に伴うスケールメリットを享受できるビジネスモデルであることを示しています。

その他、「新契約 CSM」の着実な積み上げ、「団信契約価値」、そして「当期利益」の計上を要因として、経営努力により 1,765 億 4,900 万円となりました。

最終的に 2025 年 9 月末における包括資本は 1,755 億 6,600 万円となり、今後も左側に示している「経営努力による変動」に注力することで、中期計画にて掲げた 2028 年度の 2,000 億円～2,400 億円到達に向けた成長を目指してまいります。

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



17

17 ページをご覧ください。2025 年度の業績予想は、5 月の通期決算発表時から変更ありません。

保有契約年換算保険料については、団信の純増ペースが緩慢な点は課題と認識しつつも、個人保険・団信両輪での成長を目指してまいります。

個人保険・団信ともに保険金等の支払状況が、業績予想に対する変動要素となるため今後も引き続き注視してまいります。

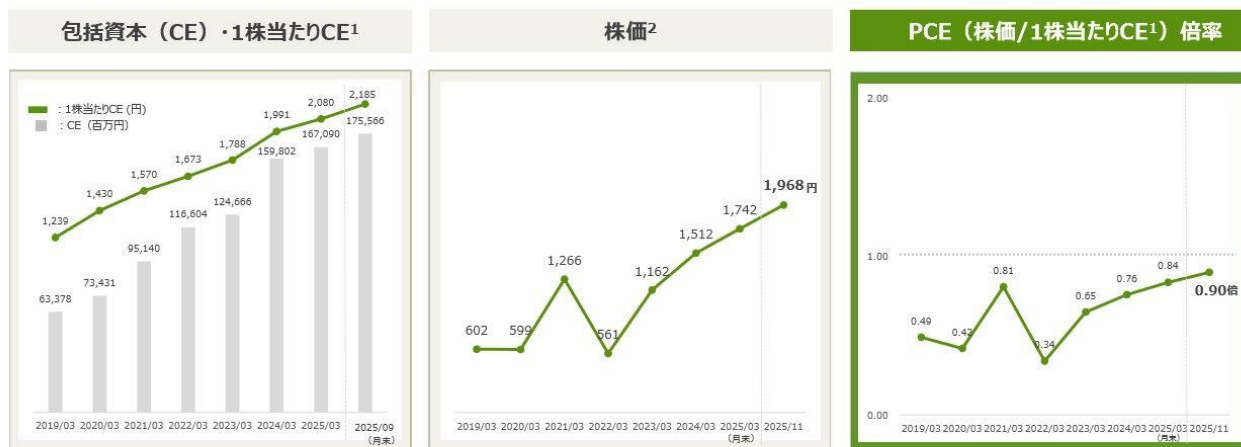
以上が、当第 2 四半期決算となります。

続いて、市場評価向上への対応をご説明いたします。19 ページをご覧ください。

現在の市場評価



- 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



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。

19

当社の市場評価に関連する各種指標を時系列でお示したものです。向かって左側のグラフは、企業価値を表す包括資本及び1株当たりCEの推移です。

向かって右側のグラフは、株価を1株当たり包括資本で割った倍率、株価・包括資本倍率（PCE倍率）の推移をお示したものです。

ご覧の通り、一度1倍水準を超えたPCE倍率は、足元では1倍を下回っており、資本市場からの評価に改善の余地があると認識しております。

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



20

20 ページをご覧ください。PCE 倍率の向上に向けて、企業価値を表す包括資本向上の取組みと市場評価改善のための取組みの双方に対応することが必要であると認識しています。

左側の企業価値の向上については、冒頭に横澤からご説明したような重点領域に基づく規模拡大に向けた取組みを推進しており、個人保険においては再成長の確認、団信においては新たな提携行の発表と着実に進捗しています。

また、収益性の改善においても、生産性向上に伴う 1 件当たりのランニングコストの改善等が成果として確認できしており、包括資本の成長におけるドライバーとなると評価しています。

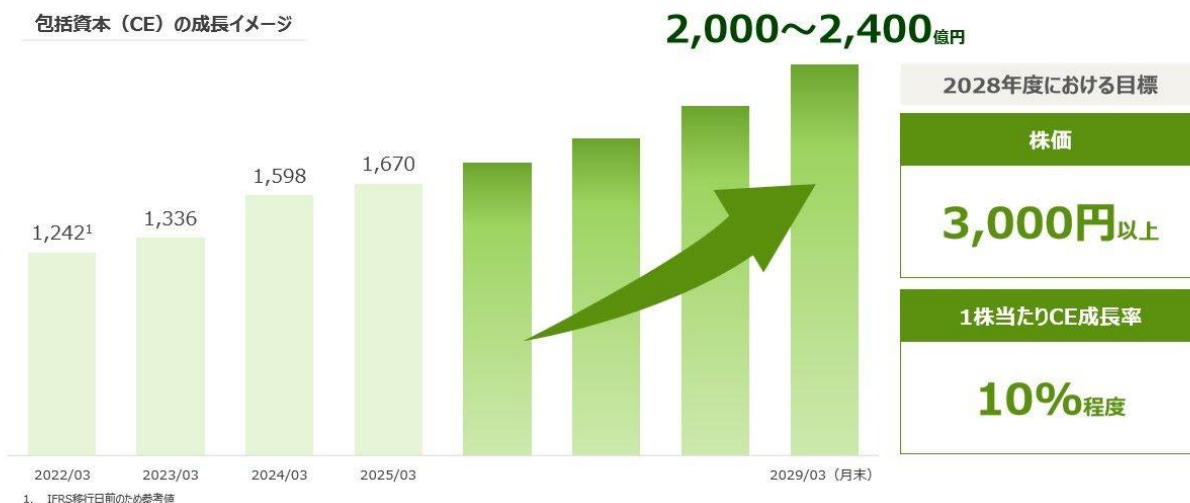
右側の資本市場からの評価改善についても引き続き推進し、株主価値への強力なコミットメントのもと、7 月のプライム上場後、新たな投資家開拓も進めております。

なお、9 月に[「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」](#)を開示しています。

当社の資本コストは 6～8%の水準であると認識しておりますが、株主・投資家の皆さまとの対話を行いながら、資本コストや株価を意識した経営の実現に努めてまいります。

■ 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



21

最後に、21 ページをご覧ください。今後も、重点領域の取組みに注力することで、中期計画に掲げた包括資本 2,000 億円～2,400 億円の到達を目指してまいります。

株主・投資家の皆さまには、当社の挑戦にご期待いただくとともに、引き続き、ご支援のほどよろしくお願いいたします。

以上で、2025 年度第 2 四半期決算の説明を終了いたします。

ご清聴、ありがとうございました。