

証券コード：7157



# ライフネット生命の概要

ライフネット生命保険株式会社

2026年6月

- 「正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な商品・サービスを提供することで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する」という経営理念のもと、営業開始から一貫してお客さま視点に立った生命保険をお届けしています。



正直に  
わかりやすく、  
安くて、便利に。

## 沿革

- 2006年10月 会社設立
- 2008年 5月 個人保険事業で営業開始
- 2012年 3月 東京証券取引所上場
- 2015年 4月 KDDI株式会社と資本業務提携
- 2019年12月 KDDI株式会社及びauフィナンシャルホールディングス株式会社と業務提携
- 2020年 7月 海外市場における募集による新株式発行
- 2021年 2月 マネーフォワードホーム株式会社と業務提携
- 2021年 9月 海外市場における募集による新株式発行
- 2022年 8月 エーザイ株式会社と資本業務提携  
団体信用生命保険においてauじぶん銀行株式会社と業務提携
- 2023年 8月 ライフネット生命グループ及びSMBCグループで資本業務提携<sup>1</sup>
- 2024年 5月 新たな経営方針及び中期計画を発表
- 2025年 7月 東証プライム市場に上場
- 2025年11月 団体信用生命保険において京都信用金庫と業務提携
- 2026年 4月 日本航空株式会社と資本業務提携<sup>2</sup>

## 株式基本情報

- 東京証券取引所プライム市場
- 証券コード 7157
- 発行可能株式総数 200,000,000株
- 発行済株式総数 80,340,768株（2026年3月31日現在）
- 株主数 4,427名（2026年3月31日現在）

## 主な株主(2026年3月31日現在)

- auフィナンシャルホールディングス株式会社<sup>2</sup> 18.32%
- GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL 14.29%
- ARIAKE MASTER FUND 7.04%
- 三井住友カード株式会社 4.99%
- GOLDMAN, SACHS & CO. REG 3.76%
- 株式会社セブン・フィナンシャルサービス 3.73%
- UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT 3.23%
- 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口） 3.19%
- MLI FOR SEGREGATED PB CLIENT 2.93%
- 株式会社日本カストディ銀行（信託口） 2.31%

1. 当社及び三井住友カード株式会社、株式会社三井住友フィナンシャルグループの3社間における資本業務提携契約

2. 2026年6月下旬に日本航空株式会社に保有株式を譲渡予定。本譲渡は、JAL による保険主要株主に係る認可の取得等の所定の条件が充足されることを前提に、実行される予定であり、当該条件の充足の状況によって変更される可能性があります

## アウトカム目標

# 安心して、未来世代を育てられる社会

Mission  
経営理念

正直に経営し、わかりやすく、  
安くて便利な商品・サービスを提供することで、  
お客さま一人ひとりの生き方を応援する

Vision  
目指す姿

生命保険の未来をつくる  
オンライン生保のリーディングカンパニー

Value  
大切にしている価値観

### Lifenet Values

- Manifesto driven お客さまを起点にする
- Ownership 自ら動く
- Teamwork 多様な仲間を力にする
- Growth mindset 変わりつづける
- Be ambitious 元気に、明るく、楽しく

## 「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、お客様の声に耳を傾け、お客様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年後もお客様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、その分をお客様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。お客様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、あらゆる場面でおお客様の便利を追求する。
- (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、お客様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、お客様の期待の先にある「便利な生命保険」を通して、次の時代の当たり前をつくる。

お客様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。

## 1. オンライン生命保険市場の動向

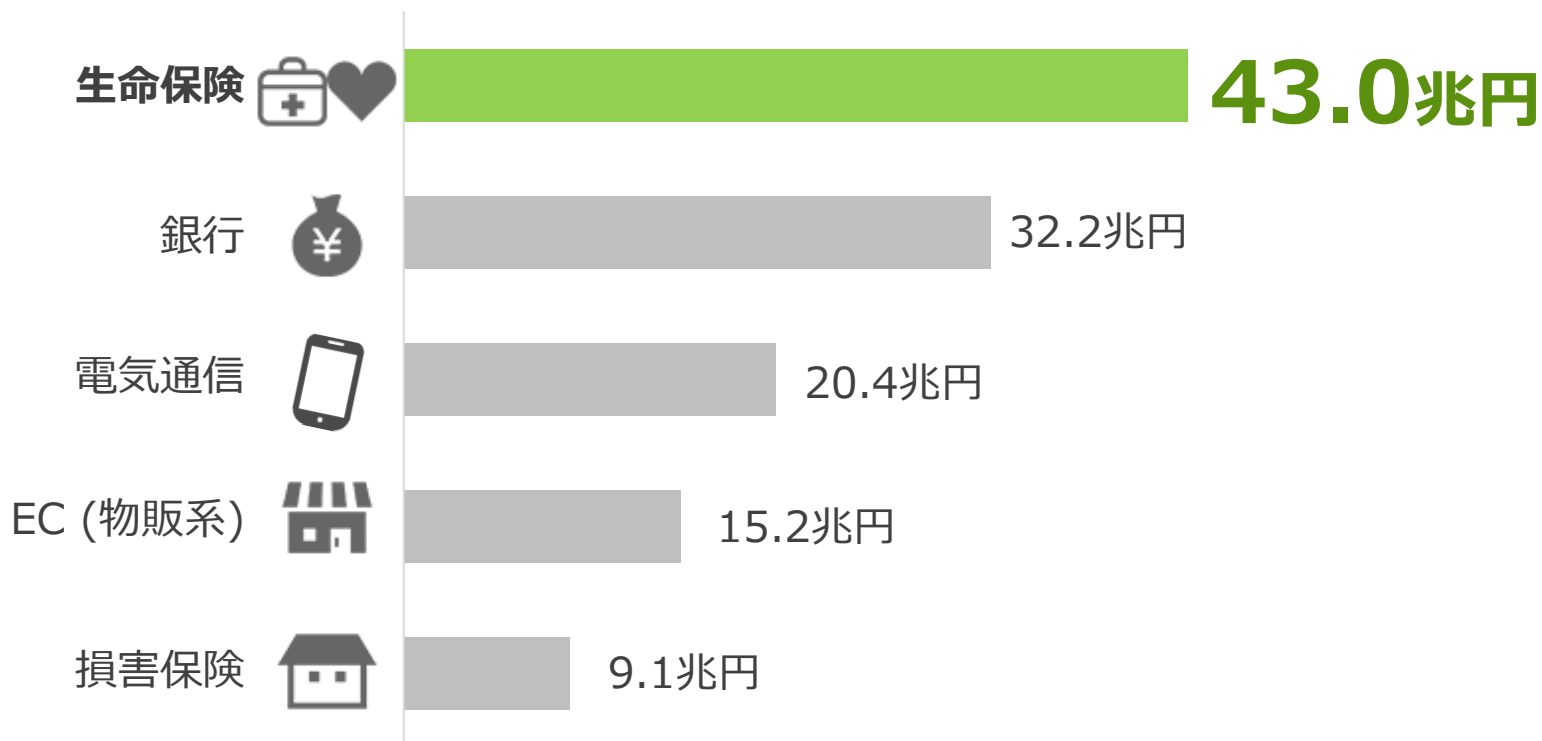
## 2. 事業ドメインと強み

## 3. 2024年度-2028年度 中期計画

## 4. 補足資料

## ■ 保険料等収入**43兆円**の巨大な市場の中で、生命保険の需要は高く世帯加入率は**約9割**

日本の業界別の市場規模<sup>1</sup>



世帯加入率<sup>2</sup>

**89.2%**

世帯の平均年間払込保険料<sup>2</sup>

**35.3万円**

2024年度の新契約件数<sup>3</sup>

**1,243万件**

1. 生命保険は保険料等収入、銀行は経常収益、電気通信は売上高、ECはBtoCにおけるEC市場規模（物販系分野）の取引金額、損害保険は正味収入保険料。一般社団法人生命保険協会「生命保険事業概況年次統計」（2024年度）、財務省「法人企業統計調査」（令和4年度）、総務省情報流通行政局「2024年情報通信業基本調査」（2023年度実績）、経済産業省「電子商取引に関する市場調査」（令和6年度）、一般社団法人日本損害保険協会「保険種目別データ」（2023年度）

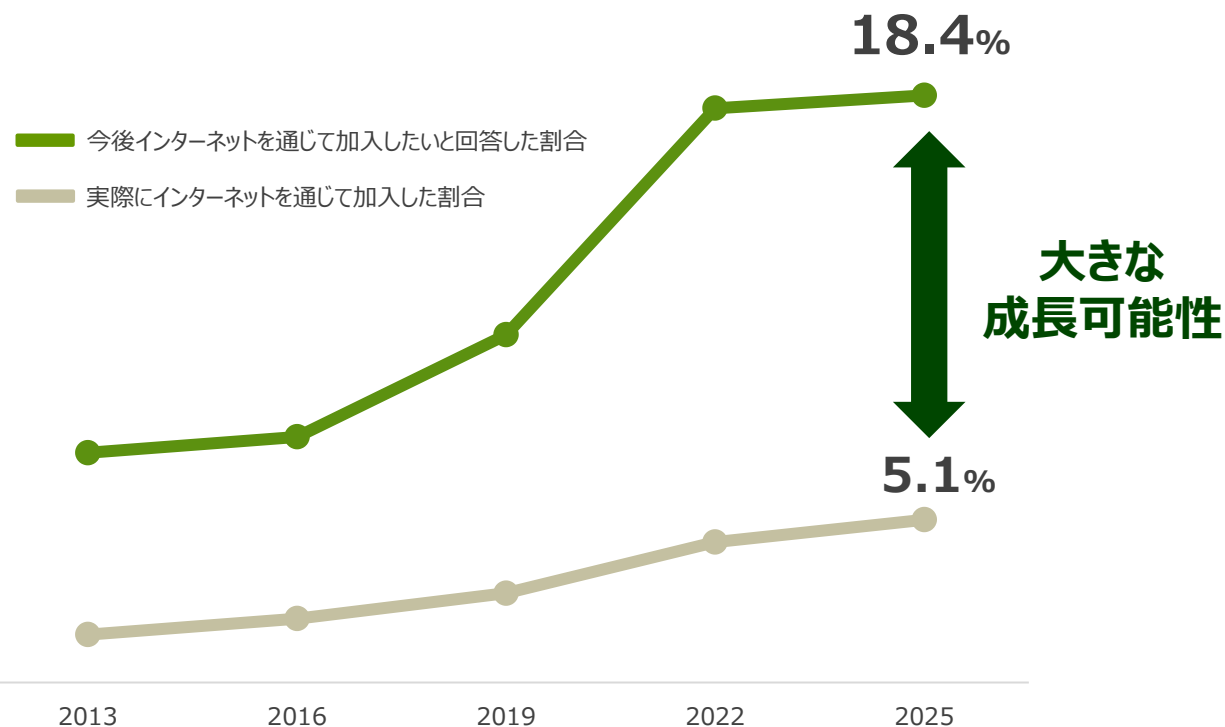
2. 生命保険文化センター「2024（令和6）年度生命保険に関する全国実態調査」

3. 公益財団法人一般社団法人生命保険協会「生命保険事業概況年次統計」（2024年度）（転換契約を含まない）

# オンライン生保の需要の高まり

- オンライン生保の加入意向と実績のギャップは依然大きく、高い成長可能性を認識
- 若年層のみならず全世代のオンライン加入意向が上昇

オンライン生保への今後の加入意向<sup>1</sup>



世代別のオンラインでの加入意向割合<sup>1</sup>

	2019年	2025年
全体	10.9%	18.4%
20代	12.0%	23.2%
30代	12.2%	18.7%
40代	13.1%	20.4%
50代	11.1%	17.4%
60代	6.5%	15.4%

1. 公益財団法人生命保険文化センター 生活保障に関する調査 第七章 直近加入契約の状況と今後の加入意向（対象年齢：18歳-69歳）。なお、2025年の各世代における対象年齢の範囲は18歳-79歳

1. オンライン生命保険市場の動向

2. 事業ドメインと強み

3. 2024年度-2028年度 中期計画

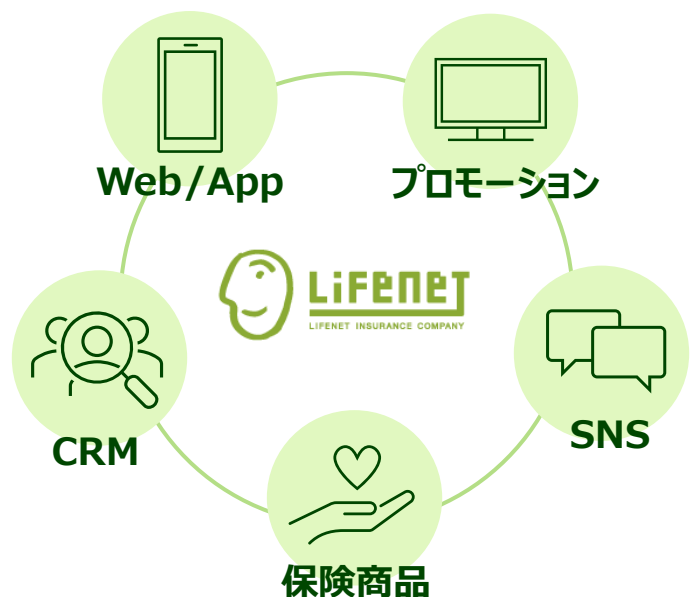
4. 補足資料

## 個人保険事業

## 団体信用生命保険事業

### ダイレクトビジネス

自社ブランド・プロモーションによる  
保険商品・サービスの提供

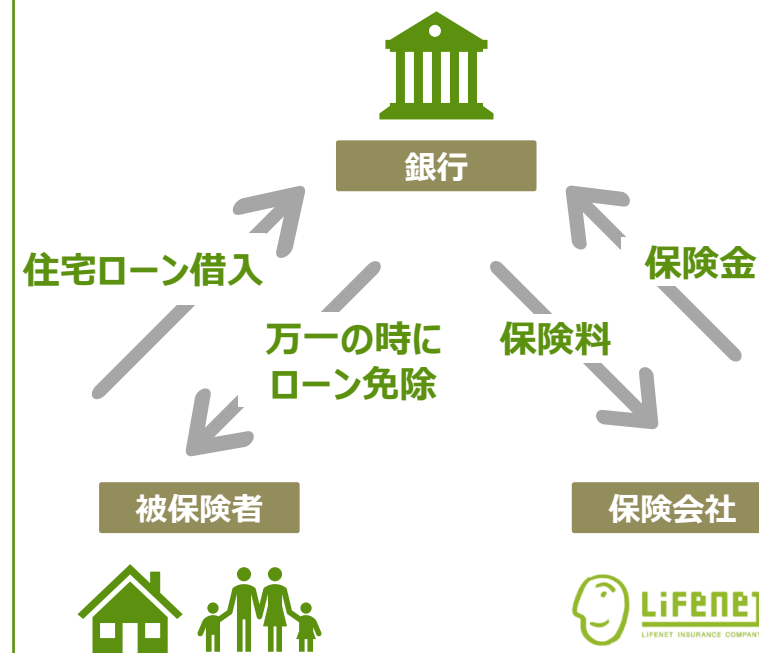


### パートナービジネス

パートナー企業の経済圏に組み込み  
保険商品・サービスを提供



住宅ローン利用者向けの保険



## ■ オンライン生保のリーディングカンパニーであり続ける5つのユニークな特徴

1

オンラインに特化した  
商品設計

2

お客さま視点で  
進化し続けるUI/UX

3

イノベーションを創出する  
組織文化

4

ユニークな顧客基盤

5

異業種との  
パートナービジネス



2026年 オリコン顧客満足度®調査

生命保険

**総合第1位<sup>1</sup>**



コンタクトセンターとウェブサイト

**業界最多**

**13回目の最高評価<sup>2</sup>**



1. 調査主体：株式会社oricon ME 調査期間：2025/09/01~2025/09/22、2024/08/26~2024/09/24、2023/9/26~2023/10/04 調査人数：10,995人  
2. 2025年「HDI格付けベンチマーク（生命保険業界）」において、「問合せ窓口（コンタクトセンター）」「Web サポート（ウェブサイト）」の両部門で、最高評価「3つ星」を獲得。当社調べ

## ■ 当社の商品はいずれも保障性に特化<sup>1</sup>し、シンプルさとわかりやすさを追求した商品<sup>2</sup>

ライフネット生命の  
定期 死亡  保険

万が一のとき遺された家族を守る

ライフネット生命の  
定期 医療  保険

若い世代が活用しやすい

ライフネット生命の  
定期 がん  保険

一定期間、がんにも備える

ライフネット生命の  
終身 医療  保険


保険料が一生上がらない

ライフネット生命の  
終身 がん  保険

長引くがん治療を一生サポート

ライフネット生命の  
就業不能  保険

病気やケガで長期間働けなくなったときの生活費をサポート

ライフネット生命の  
認知症  保険

認知症とともに生きる時代の保険

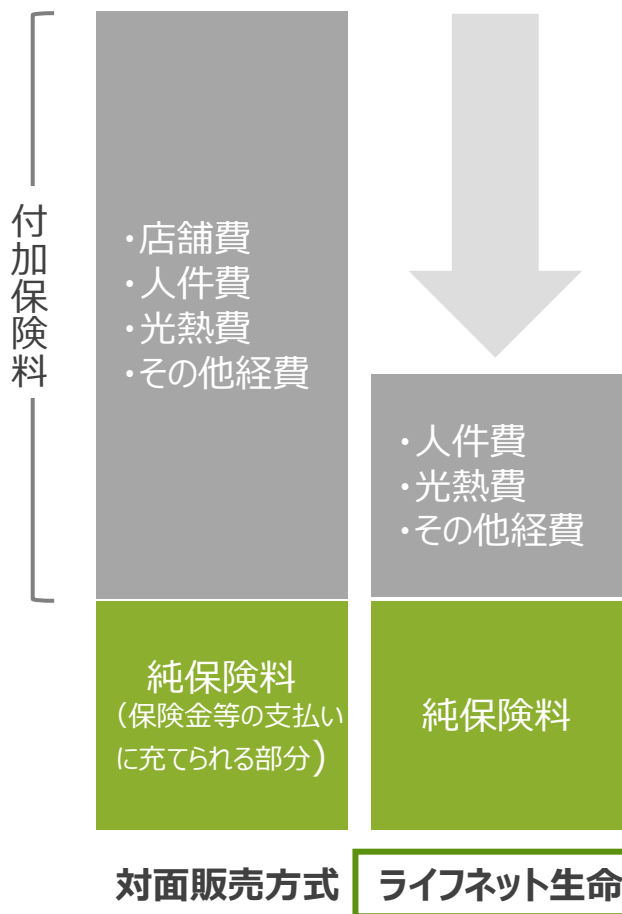
1. いずれの商品も、満期保険金や配当、または解約返戻金はない

2. 2026年5月現在、KDDI株式会社を通じてPontaポイントがたまる「auの生命ほけん」を、マネーフォワードホーム株式会社を通じて「マネーフォワードの生命保険」を、三井住友カード株式会社を通じて「Vポイントが貯まる保険」を販売

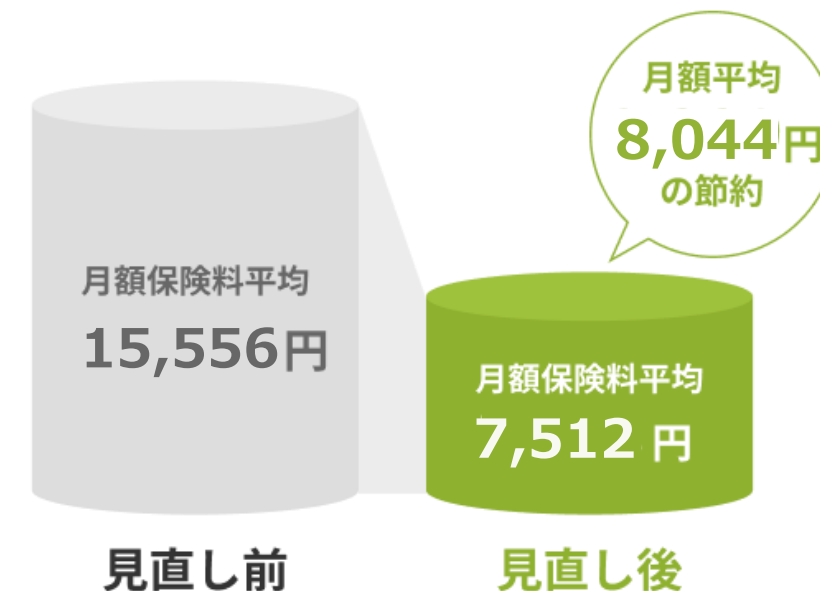
# 1 オンラインに特化した商品設計

## ■ インターネットの活用により販売経費を抑え、高い価格競争力を有した低廉な保険料を実現

保険料の仕組み（死亡保険の場合）



ライフネット生命で保険を見直して、保険料が安くなったと回答した方の平均削減額<sup>1</sup>



年間で **96,528円** 相当の節約に!

1. 2023年~2025年3月末申込時アンケート結果（有効回答数258名）

## ■ お客さまのライフスタイルに合わせた手続きを提供し、オンライン生保ならではの利便性を実現

保険相談

申し込み

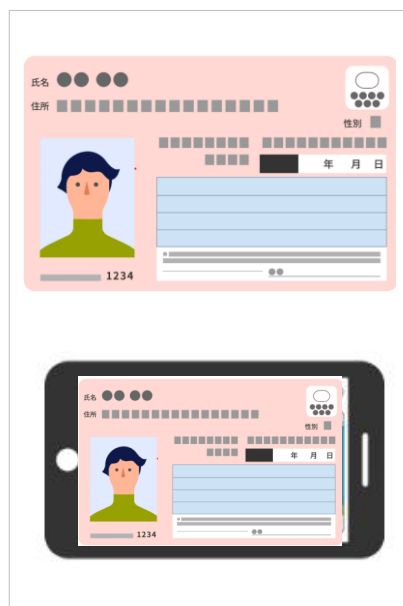
ご契約中の  
各種手続き

給付金請求

LINEを活用して  
チャットで相談



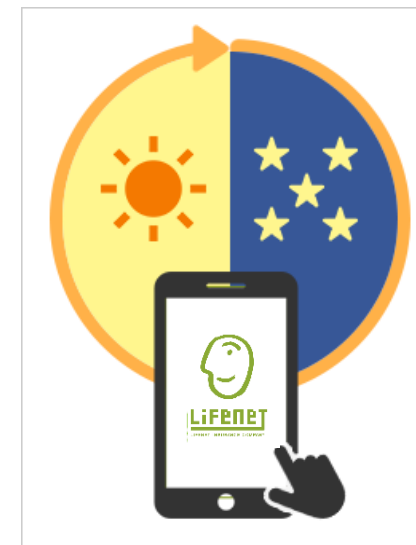
スマートフォンで  
必要書類を撮影し送信



生体認証でログイン



診断書提出を原則不要<sup>1</sup>  
24時間ウェブサイトから  
請求手続きが可能



1. 医療保険の給付金請求が対象。ただし、一定の条件において、診断書提出が必要となる場合がある

# 3 イノベーションを創出する組織文化

## 多様な背景を持つがフラットに高め合い、「お客さま視点」で新たな価値を創造

異なる専門性・経歴を持つ経営陣及び社員



**横澤 淳平**  
代表取締役社長

【略歴】NTTデータ  
フィナンシャルテクノ  
ロジー



**河崎 武士**  
取締役副社長  
CFO

【略歴】シティバンク、  
エヌ・エイ



**伊藤 裕樹**  
執行役員

【略歴】メットライフ  
生命保険



**片田 薫**  
執行役員

【略歴】大星ビル  
管理



**金杉 貴仁**  
執行役員

【略歴】SBI証券



**萩原 康裕**  
執行役員

【略歴】アクサ生命  
保険



**肥田 康宏**  
執行役員

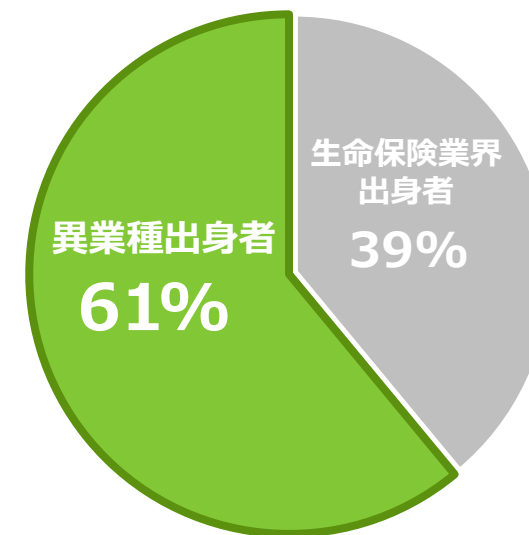
【略歴】電通PRコ  
ンサルティング



**松浦 勉**  
執行役員

【略歴】アフラック

### 6割が異業種出身<sup>1</sup>

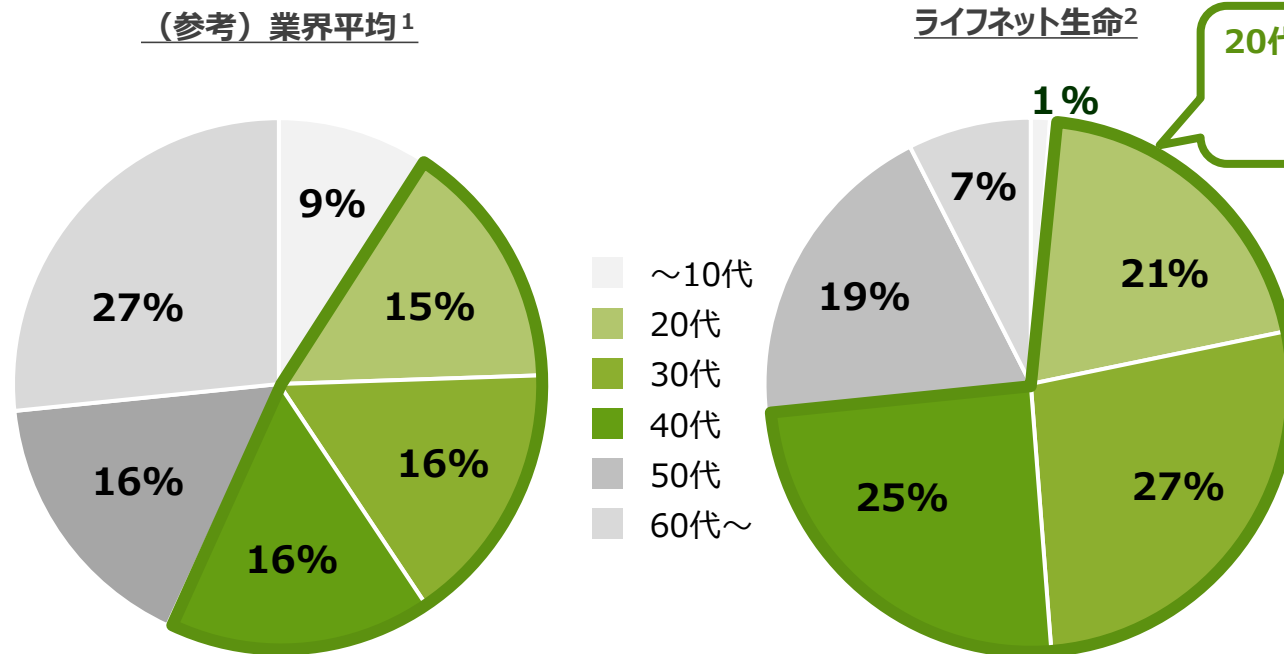
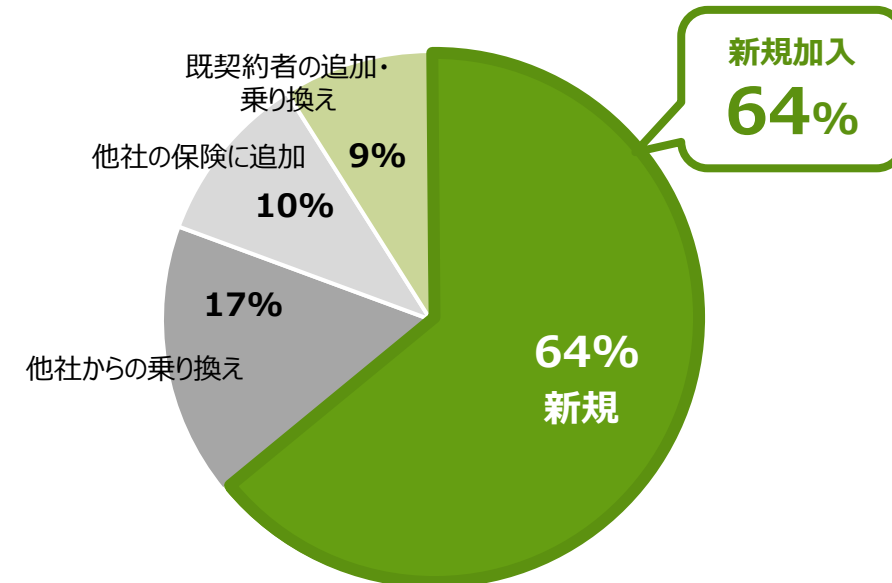


意思決定者に占める割合<sup>2</sup>：  
女性 **32.4%** 30代以下 **11.8%**

1. 2025年3月末時点における、中途採用者に占める生命保険業界以外からの入社者の割合  
2. 2026年4月1日時点

- 新規ご契約者は20代から40代で73%を占める
- 世帯加入率約9割の生命保険市場において、「初めて入る保険」としての加入が過半数

新契約件数の年代別割合

加入者の状況<sup>3</sup>

1. 一般社団法人生命保険協会「生命保険事業概況 年次統計 年齢階層別・男女別統計表 (2024年度)」件数ベース  
 2. 2024年度に成立した新契約件数ベース (73,260件) 出所: ライフネット生命 新契約データ (2024年度)  
 3. 2024年度の申込者数中、有効回答857名

## ■ パートナー企業の経済圏に保険事業を組み込み、当社の保険商品・サービスを提供

### 個人保険

通信



PFMサービス<sup>1</sup>



ヘルスケア



決済



航空<sup>2</sup>



### 団体信用生命保険

au 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

コミュニティ・バンク京信<sup>3</sup>

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）



1. PFMは、Personal Financial Managementの略  
2. 日本航空株式会社が金融庁による保険主要株主に係る認可の取得を得ること等、所定の条件が充足されることを前提とします  
3. 「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

1. オンライン生命保険市場の動向

2. 事業ドメインと強み

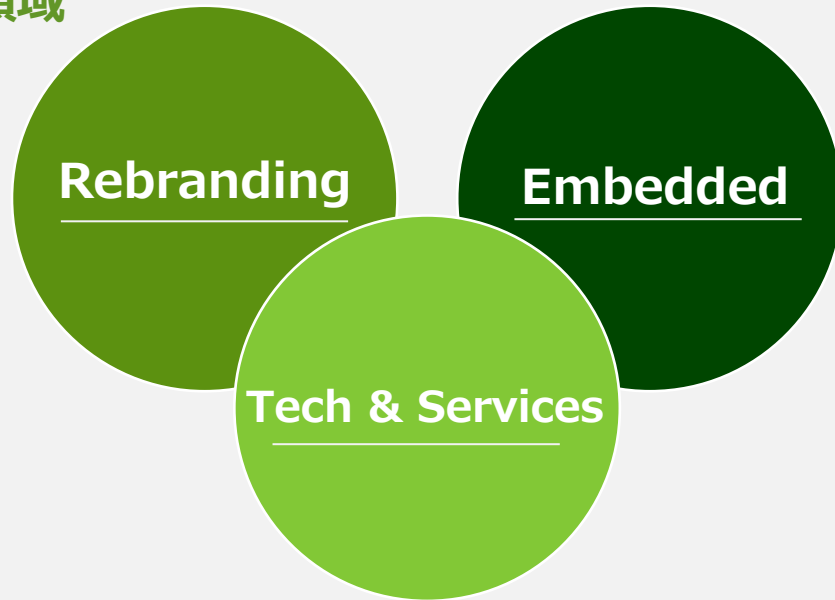
3. 2024年度-2028年度 中期計画

4. 補足資料

# 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**

# 中期計画の達成に向けた各重点領域の成長サイクル

## ■ 最高の保険体験を土台に成長の好循環を創出し、包括資本（CE）の増加を目指す



1. ダイレクトはダイレクトビジネス（直販ビジネス）の略、PBはパートナービジネスの略。お客さまが当社のウェブサイト等を通じて保険に申し込む「ダイレクトビジネス」とパートナー企業のウェブサイトやアプリを通じて保険に申し込む「パートナービジネス」の2つの販売チャネルを有している

# 2028年度目標に対しての進捗（2025年度）

		2024年度実績	2025年度実績	2028年度目標
<b>企業価値の向上</b>  ×	<b>経営目標</b>			
	<b>包括資本</b>	1,670億円	<b>1,761億円</b>	2,000～2,400億円
	<b>財務目標</b>			
	<b>1株当たりCE成長率</b>	4.5%	<b>5.4%</b>	10%程度
	<b>株価</b>	1,742円 <sup>1</sup>	<b>2,011円<sup>1</sup></b>	3,000円以上
<b>市場評価の改善</b>	<b>非財務目標（人材）</b>			
	<b>エンゲージメントスコア（総合）</b>	72	<b>72</b>	継続的に向上
	<b>多様性<sup>2</sup></b>			
	意思決定者に占める女性の割合	28.6%	<b>27.3%</b>	30%以上
	30代以下の割合	5.7%	<b>9.1%</b>	15%以上
<b>成長機会</b>	エンゲージメントスコア（成長）	69	<b>69</b>	継続的に向上

1. 各年度の3月末時点の株価終値

2. 2026年4月1日時点では、意思決定者に占める女性の割合は32.4%、意思決定者に占める30代以下の割合は11.8%

## 1. オンライン生命保険市場の動向

## 2. 事業ドメインと強み

## 3. 2024年度-2028年度 中期計画

## 4. 補足資料

# 経営陣（2026年6月21日以降）<sup>1</sup>

## 社内取締役



代表取締役社長  
横澤淳平



取締役副社長CFO  
河崎武士

## 非業務執行取締役

新任



西田真吾

## 独立社外取締役



長谷部潤



阿部絵美麻



山下知之



原夏代

独立社外取締役比率

57%

女性取締役比率

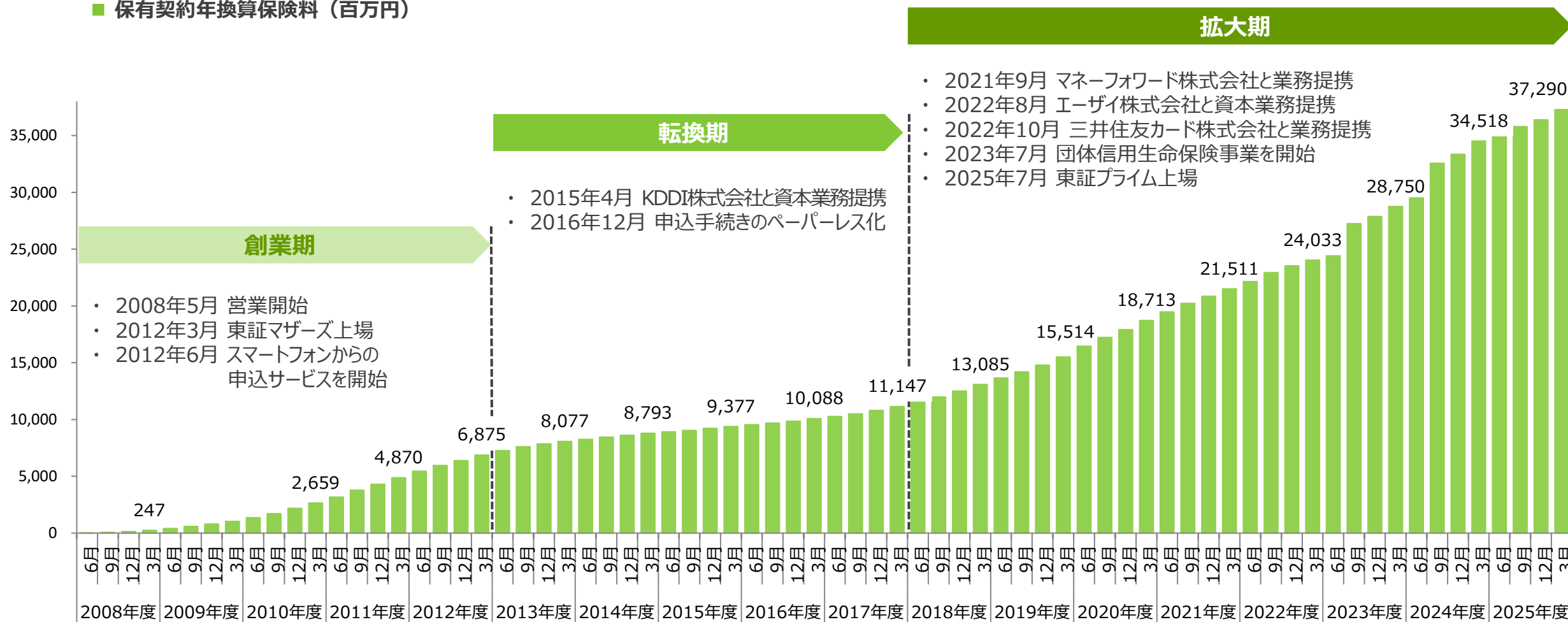
29%

1. 2026年6月21日開催予定の第20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

# 保有契約<sup>1</sup>の推移と主な取組み

## 開業以来、先進的な取組みとともに着実な成長を実現

■ 保有契約年換算保険料（百万円）



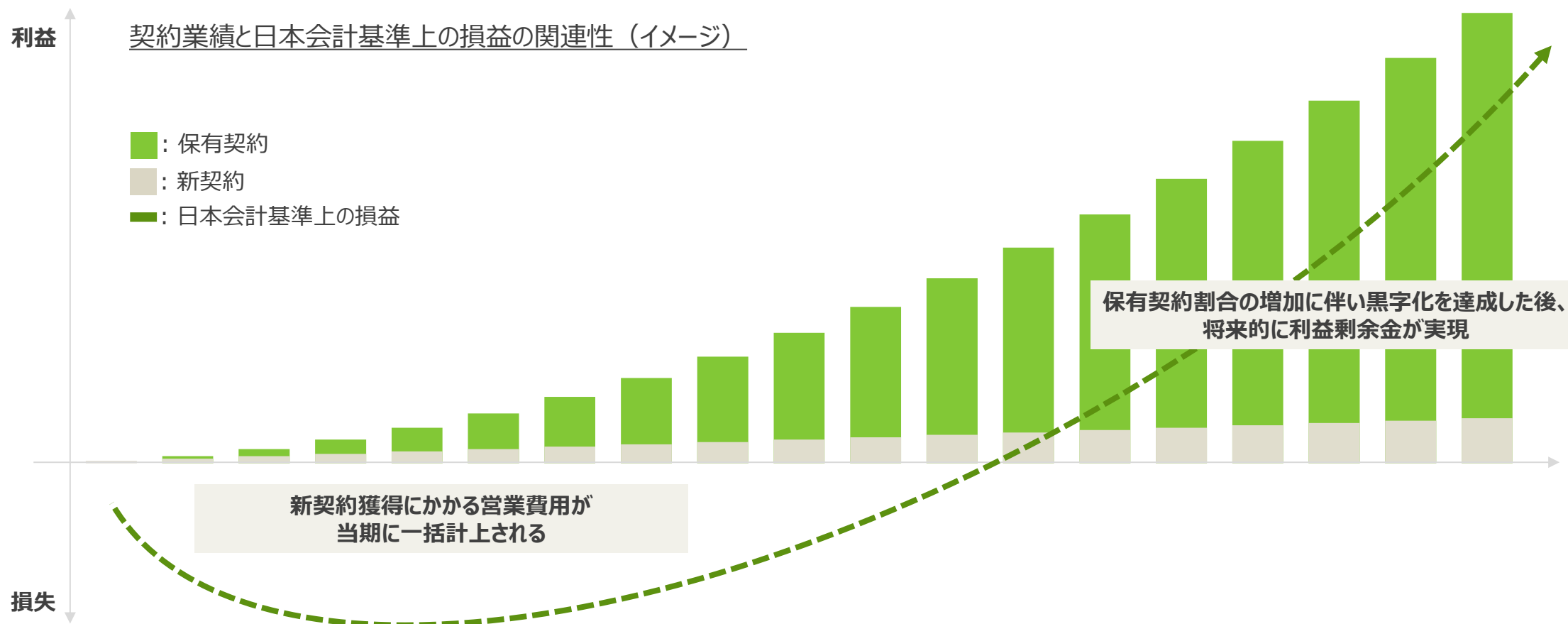
1. 2023年度7月～ 個人保険+団信合計の年換算保険料

# 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	見込まれる利益が <u>保険期間にわたって配分</u> される <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <span>1年目</span> <span>2年目</span> <span>3年目</span> <span>4年目</span> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 5px;"> <div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px 5px;">利益</div> <div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px 5px;">利益</div> <div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px 5px;">利益</div> <div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px 5px;">利益</div> <span>.....</span> </div>	<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 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <span>1年目</span> <span>2年目</span> <span>3年目</span> <span>4年目</span> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 5px;"> <div style="background-color: #808080; color: white; padding: 2px 5px;">損失</div> <div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px 5px;">利益</div> <div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px 5px;">利益</div> <div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px 5px;">利益</div> <span>.....</span> </div>	保険期間に見込まれる利益を <u>即時</u> に認識する <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">1年目</div> <div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 10px; margin: 0 auto; width: 60px; text-align: center;">利益現価</div>

## ■ 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



**LIFENET**

LIFENET INSURANCE COMPANY

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/index.html>



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