



2025年度決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2026年5月13日

2025年度実績

- 企業価値を表す包括資本（CE）は前年度末比105%、保有契約年換算保険料は前年度末比108%、保険サービス損益は前年度比121%と力強く成長
- 新たな経営体制のもと、個人保険業績の反転攻勢および事業費効率の改善がCSMの成長に大きく貢献、団信は2行目となる新たなパートナーと提携

今後の取組み

- 中計3年目の2026年度はテクノロジーの浸透や金利動向を踏まえた事業戦略を推進
- 日本航空（JAL）との資本業務提携で、KDDIグループ・SMBCグループに並ぶ巨大経済圏へのアクセスを加速させパートナービジネスの更なる拡大を目指す

1. 2025年度決算

2. 今後の方向性

2025年度決算ハイライト

重点指標

企業価値を表す経営指標

包括資本¹
(Comprehensive Equity)

176,149 百万円

(前年度末比105.4%)

成長性

保有契約年換算保険料²

37,290 百万円

(前年度末比108.0%)

収益性

保険サービス損益

11,606 百万円

(前年度比121.2%)

主なトピックス

- 「最高の保険体験を届ける」ことを目指し、連続的なサービス展開で競争優位性を向上
- 「定期型」のラインナップを拡充する商品戦略で、若年層の基盤強化と業績拡大を牽引
- 団信事業は、グループ外初となる京都信用金庫との提携を実現

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。

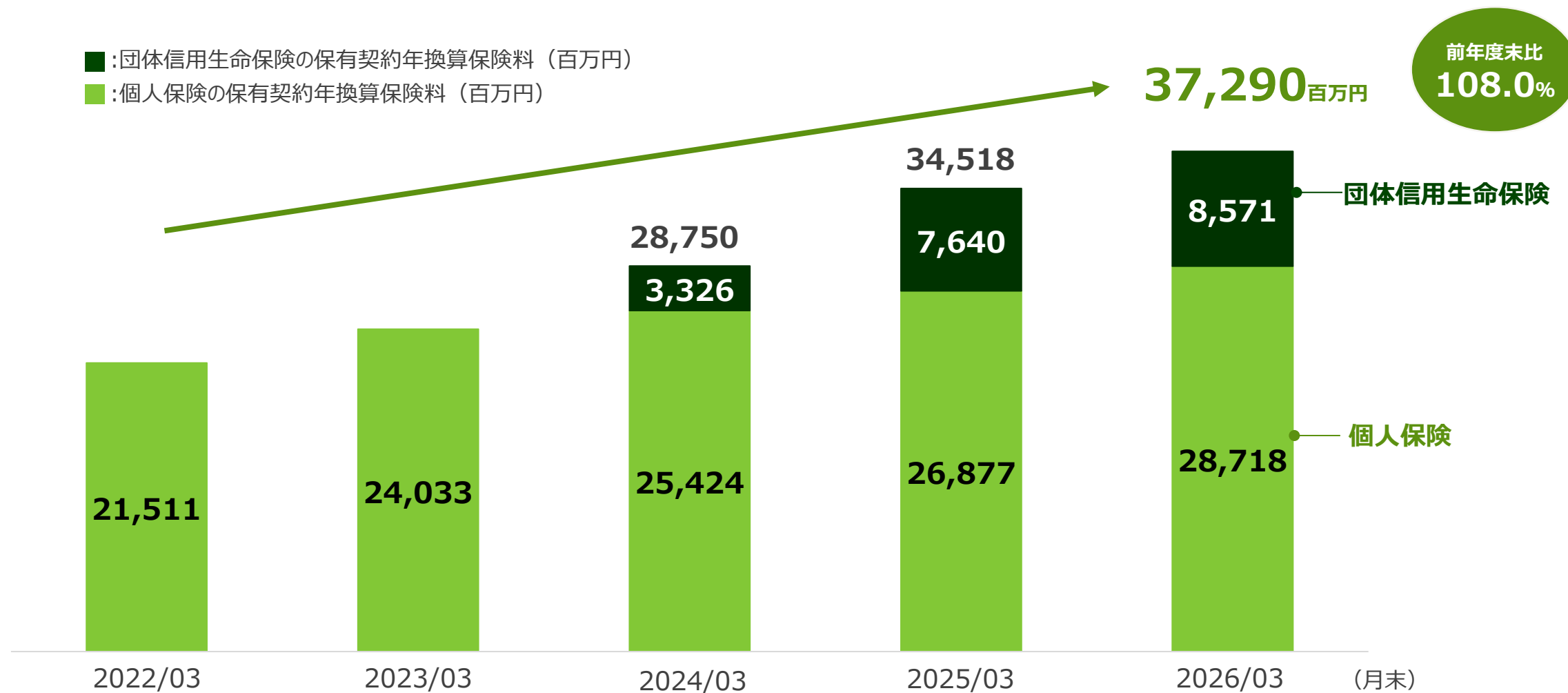
2. 1回当たりの保険料（団信は、保有契約をもとに算出される翌月の収入保険料）について保険料の支払い方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品は全て月払いのため、月額保険料×12として算出（次頁以降同じ）。なお、2026年3月期の団信の保有契約年換算保険料は、2026年3月の保険料率を元に算出（次頁以降同じ）。

保有契約年換算保険料

■ 前年度末比108.0%の37,290百万円と着実に成長

■ : 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)

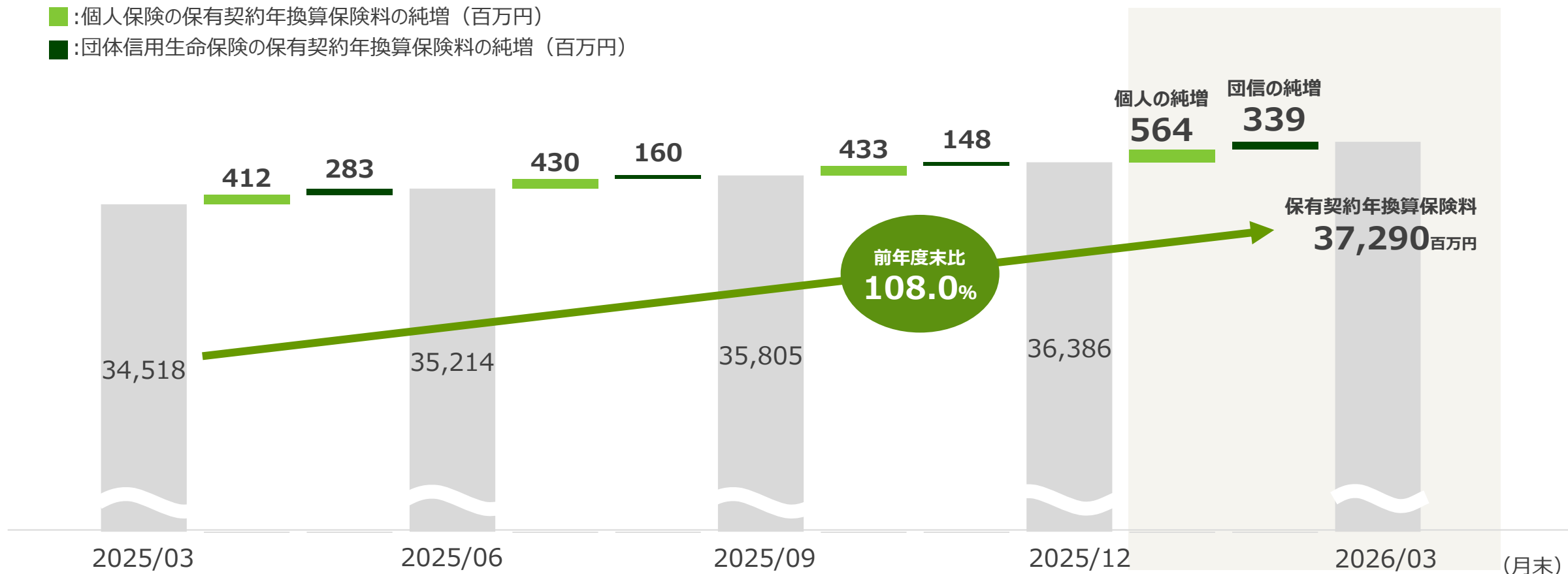


保有契約年換算保険料の四半期推移

- 個人保険は、**反転攻勢をさらに加速**
- 団信は外部要因により伸び悩みも、4Qは季節要因も貢献し伸長

■ : 個人保険の保有契約年換算保険料の純増（百万円）

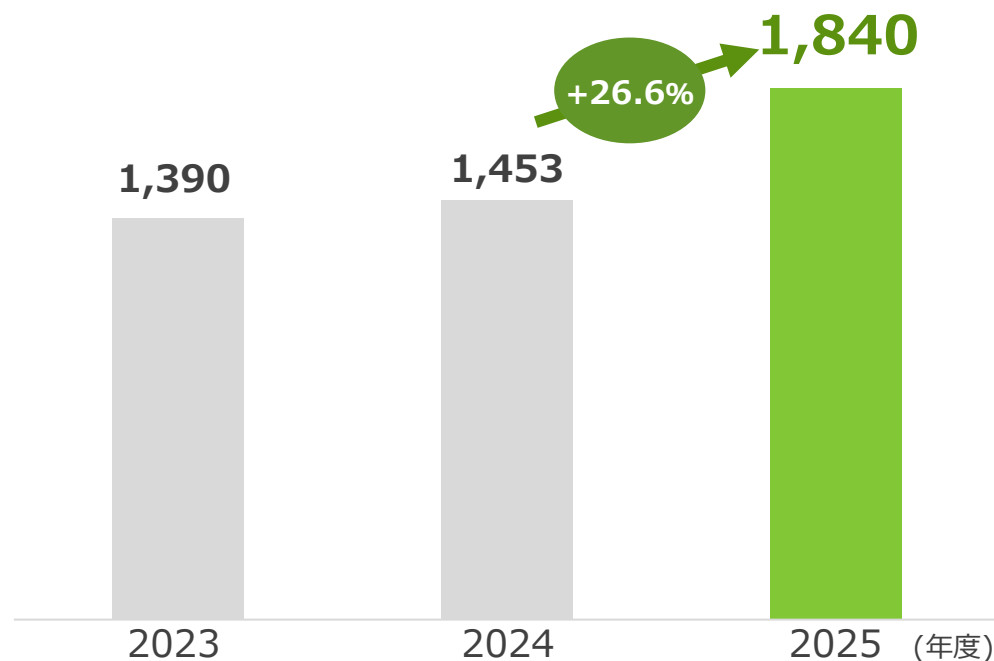
■ : 団体信用生命保険の保有契約年換算保険料の純増（百万円）



- 量・質をともに高めるマーケティング戦略で営業の出力を高め、個人保険の保有契約年換算保険料の純増は前年度比126.6%成長、保険獲得CF効率は1.3万円改善

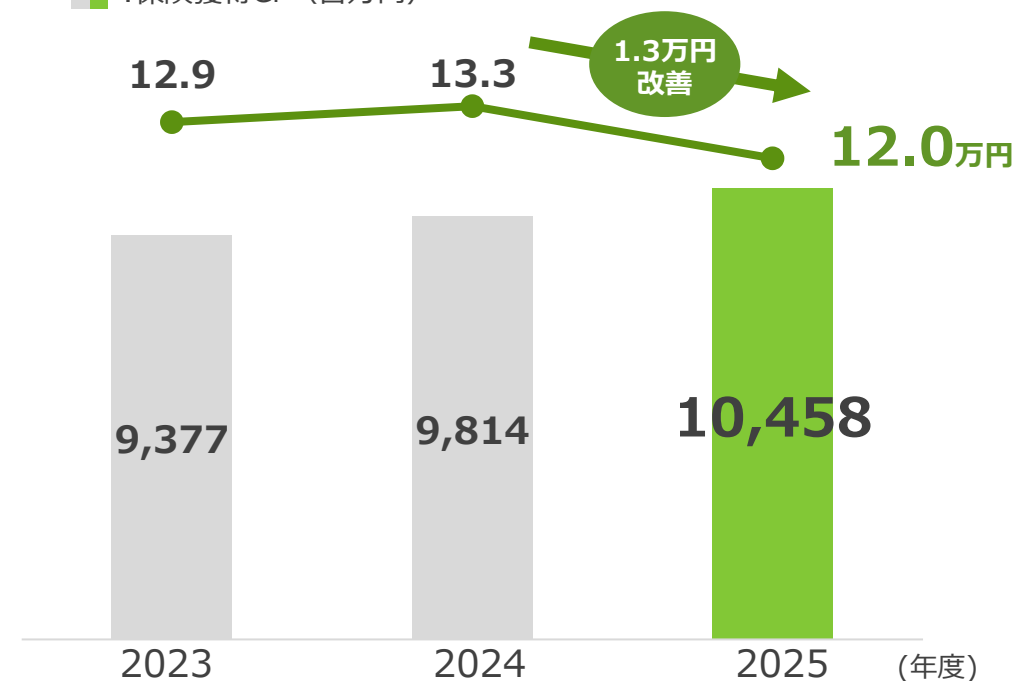
保有契約年換算保険料の純増

■:個人の保有契約年換算保険料対前年度末からの純増額（百万円）



保険獲得キャッシュ・フロー効率

■:新契約1件当たり保険獲得CF（万円）
■:保険獲得CF（百万円）



■ 保険サービス損益は100億円の大台を突破し116億円、当期利益も大幅増益の80億円

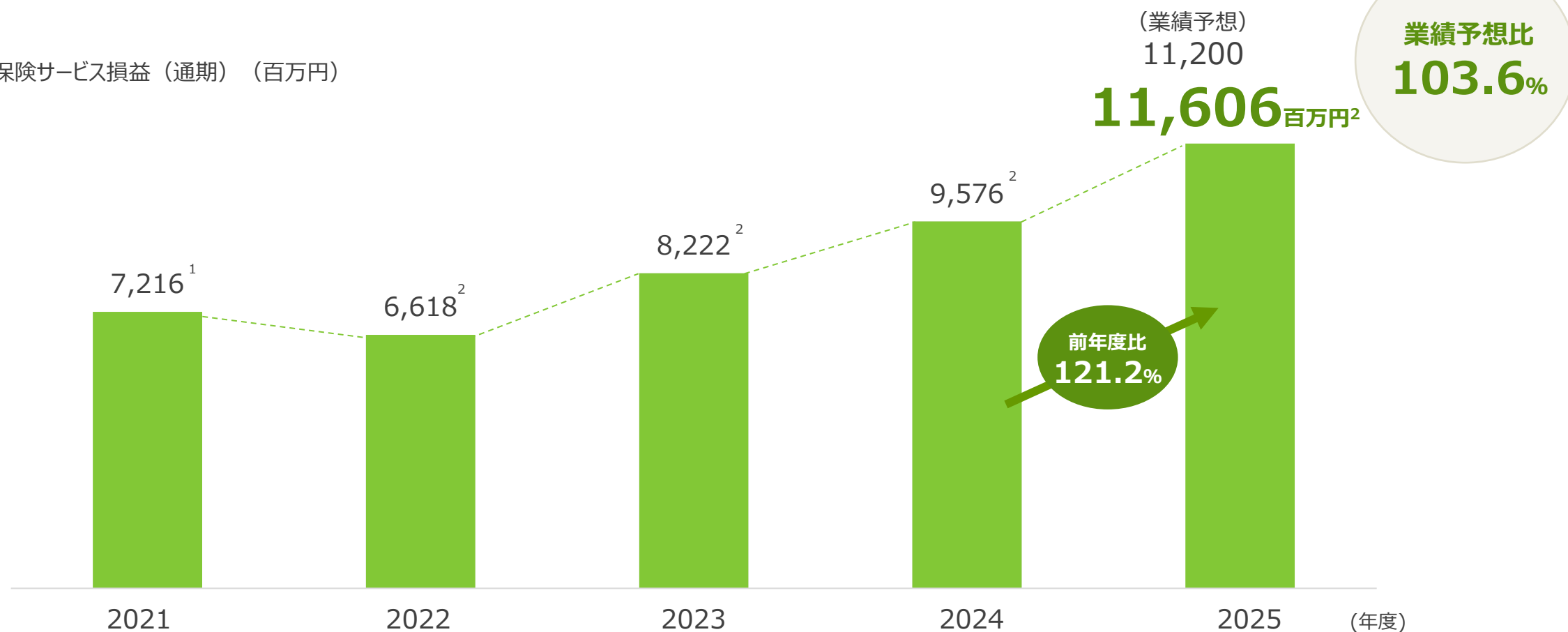
単位：百万円

項目	2024年度	2025年度	増減
保険サービス損益	9,576	11,606	2,029
金融損益 ¹	△33	266	300
その他の損益	△363	△483	△119
税引前利益	9,179	11,389	2,210
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,993	8,041	2,048

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

■ 前年度比121.2%と大きく成長し、2月発表の業績予想上方修正を上回って着地

■ : 保険サービス損益（通期）（百万円）



1. 2021年度の数値はIFRS移行日前のため参考値

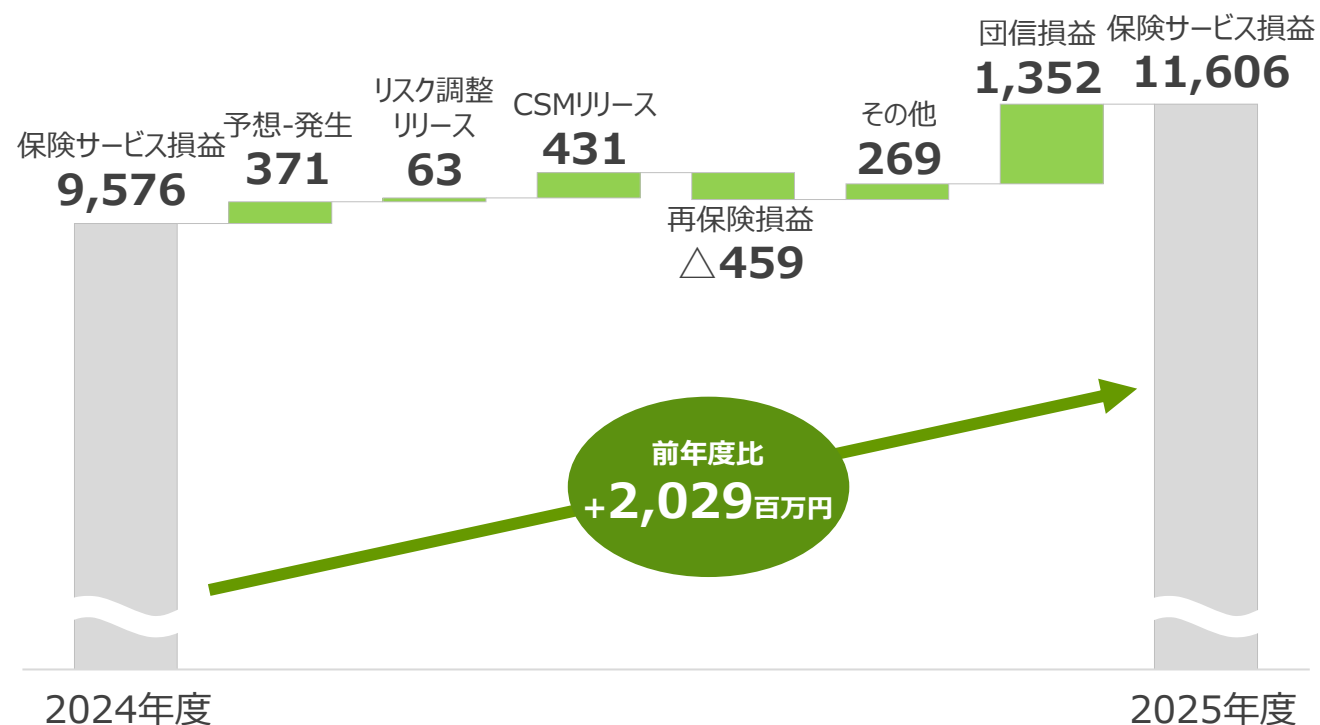
2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む。2024年度以降もコロナ関連支払いは含まれるが、詳細な集計は行っていない。

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が大きく増加に寄与

単位：百万円

項目	2024年度	2025年度	増減
予想保険金等－発生保険金等	191	563	371
リスク調整リリース	1,612	1,676	63
CSMリリース	7,440	7,871	431
再保険損益	△929	△1,388	△459
その他	△314	△45	269
団信損益 ¹	1,575	2,928	1,352
保険サービス損益	9,576	11,606	2,029

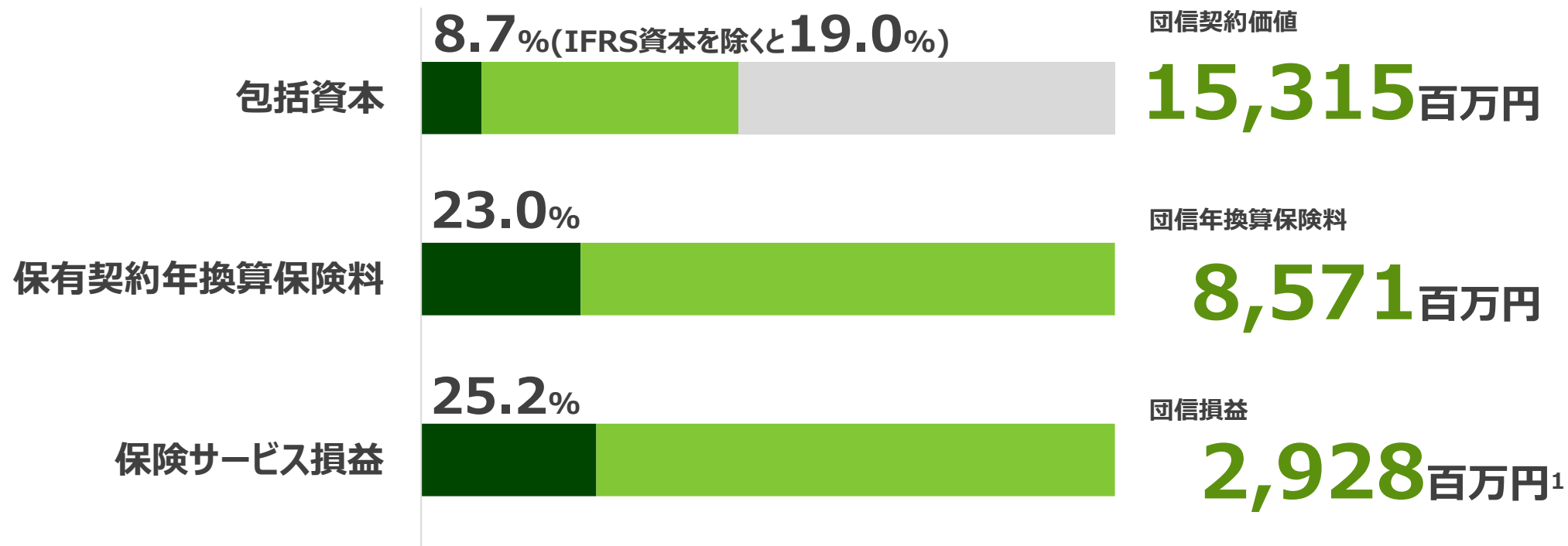


1. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益（再保険損益を除く）

- auじぶん銀行を通じた販売は、各重点指標に大きく貢献
- 2026年7月からは京都信用金庫との協業を開始予定

重点指標への団信事業による実績（2026年3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）

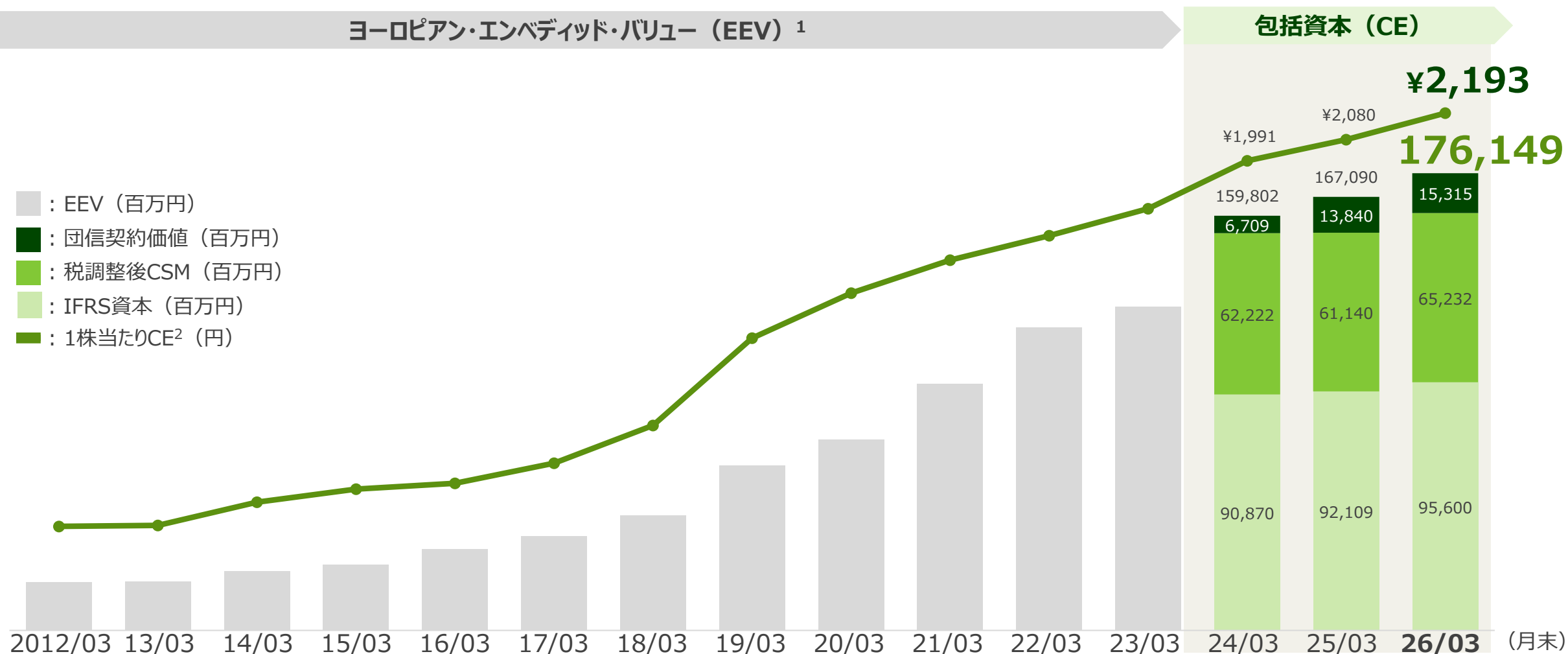
経営指標（企業価値指標）の推移

■ 上場来年平均成長率17%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）

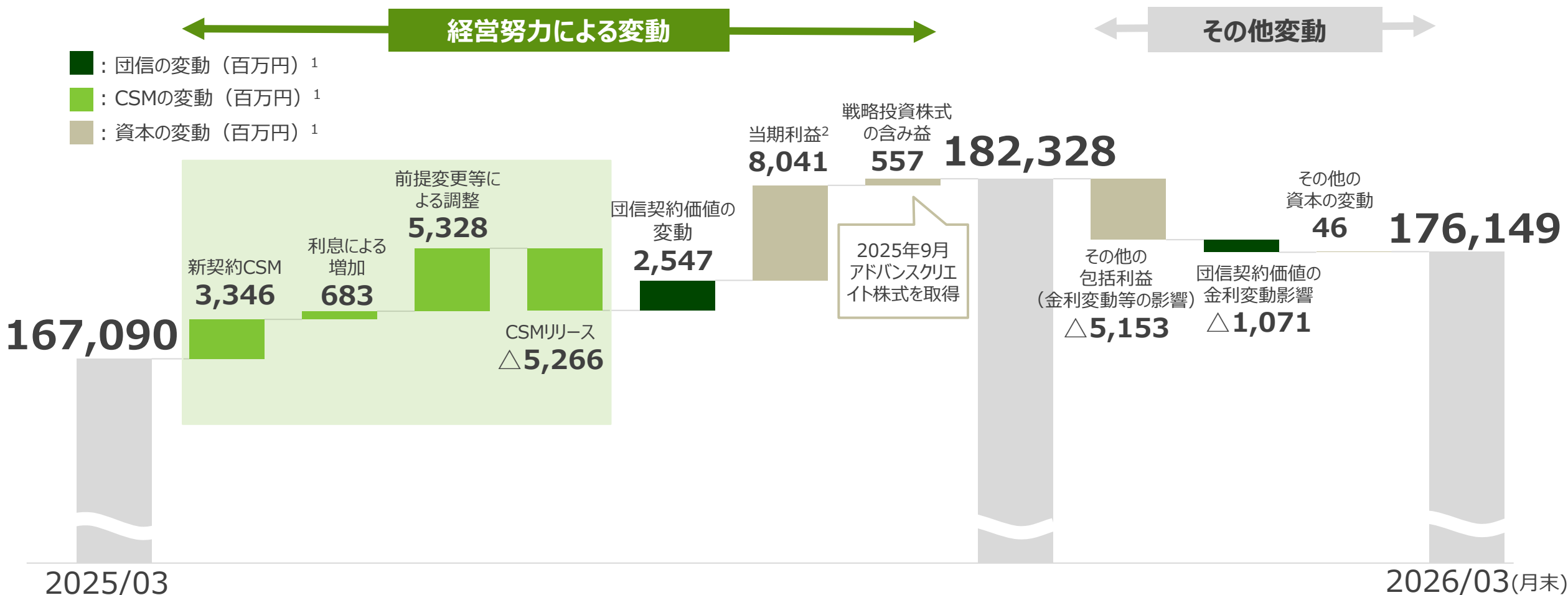


1. 当社は、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法等については部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考に行っている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2016年3月末におけるEEVについても同様の評価により再評価。

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

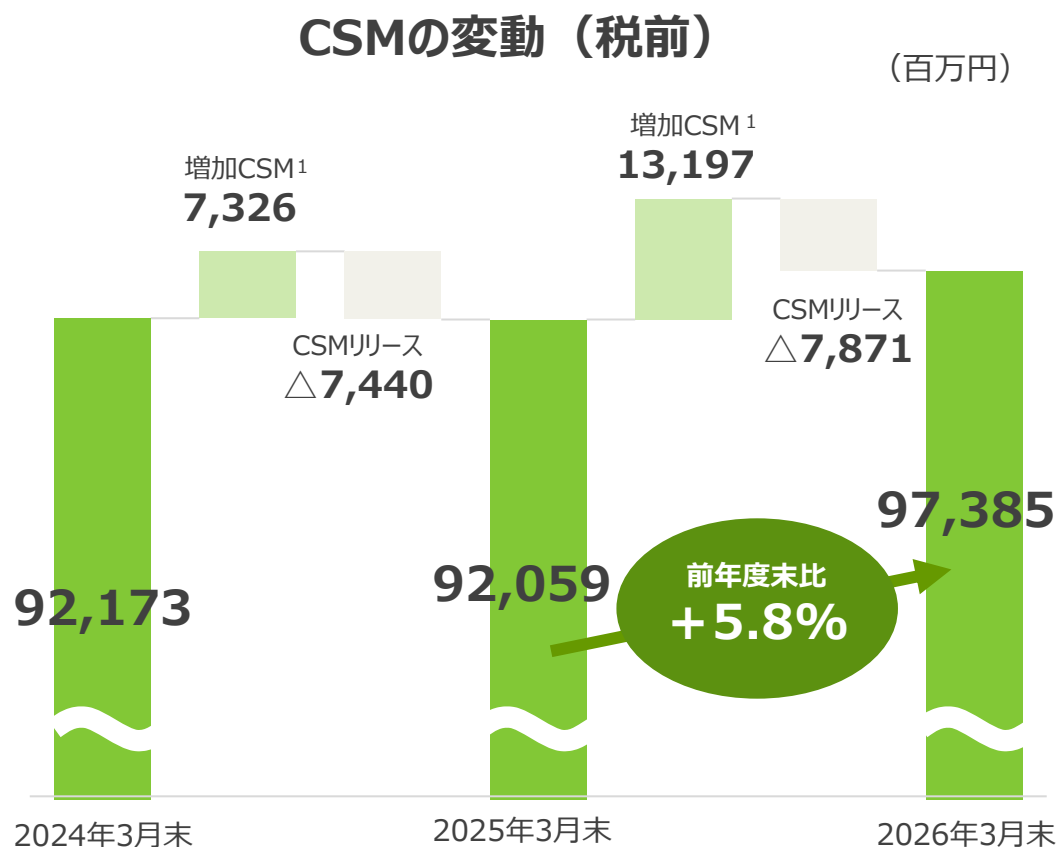
■ 金利上昇の影響を受けるも、新契約CSMと事業費効率改善による前提変更等で伸長



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

CSM残高およびリリース額の増加

- 税前CSMは個人保険の高効率の新契約獲得と前提変更により、大きく増加
- 新契約CSM伸長等を要因とした保有CSMの増加は、利益成長への確度を高める



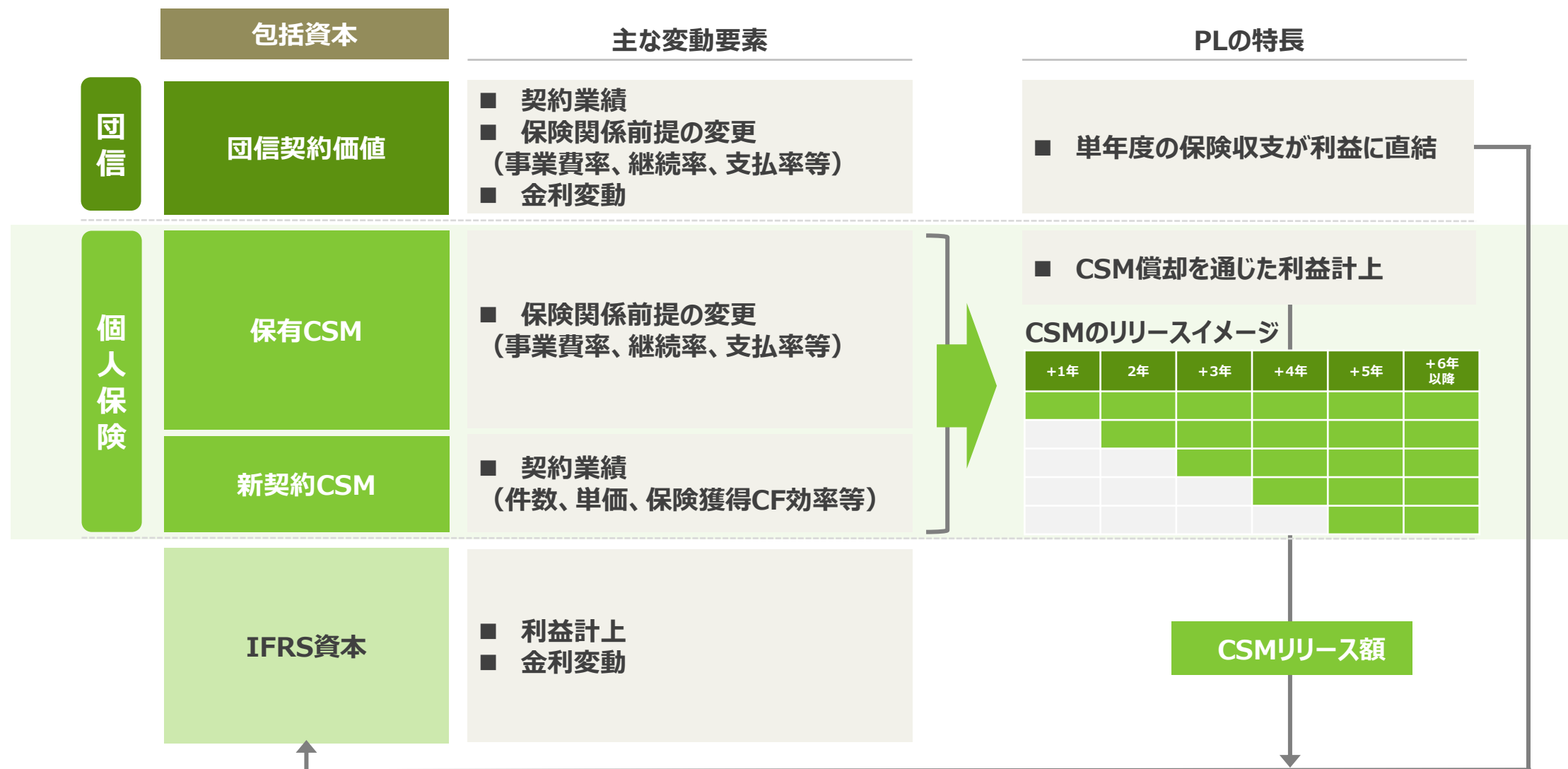
(億円)

	保有CSM	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
2026年3月末	973	78	75	71	68	63	615
2025年3月末	920	72	69	66	63	60	587

1. 増加CSMは、新契約CSM、利息による増加および前提変更による調整から構成

包括資本の主な変動要素とPLとの関連性

■ 個人保険は、足元のCSM拡大が将来の単年度利益につながる重要な要素



2025年度における取組み

■ 新体制のもと、オンライン生保の提供価値向上の取組みを加速し、独自の優位性を創出

Tech & Services

連続的なサービス展開で差別化を加速



保険金・給付金の「最短当日支払い」



コンタクトセンターでの音声AI導入



「ライフネット生命レター」を電子化

Rebranding

「定期型」の拡充で若年層の基盤を強化



定期死亡保険

かぞくへの保険



定期医療保険

じぶんへの保険 

NEW

ライフネット生命の

定期がん保険 

Embedded


個人：

ビジネス機会を創出し、KDDIなど各パートナーの特性を活かす取組みが業績に貢献

団信：

協業グループ外初、京都信用金庫と提携
2026年7月より協業開始予定

NEW

 コミュニティ・バンク京信 ¹

事業成長のための土台作り

東証グロース市場から、プライム市場へ移行

日本基準上の初の黒字化達成により、経営戦略上のオプションの可能性が拡大

2028年度目標に対しての進捗（2025年度）

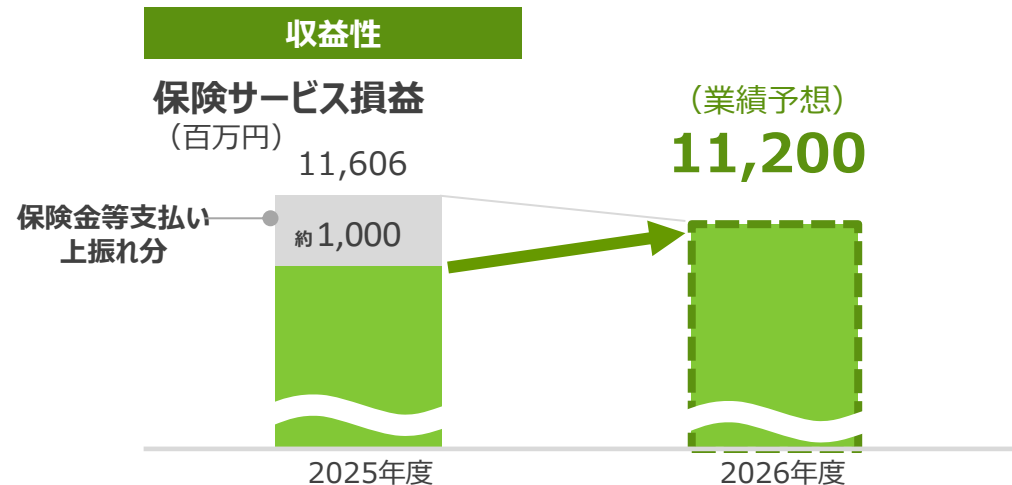
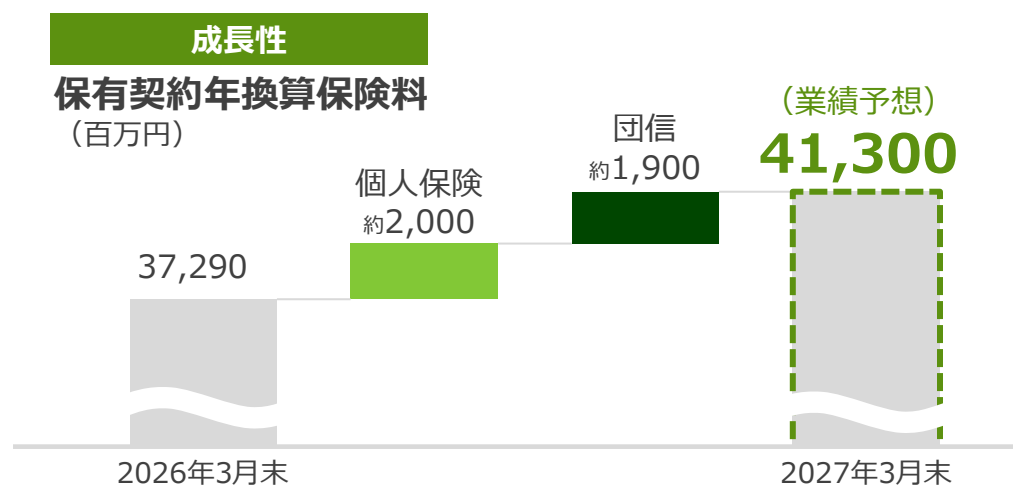


		2024年度実績	2025年度実績	2028年度目標	
企業価値 の向上	経営目標				
	包括資本	1,670億円	1,761億円	2,000～2,400億円	
	財務目標				
	1株当たりCE成長率	4.5%	5.4%	10%程度	
	株価	1,742円 ¹	2,011円 ¹	3,000円以上	
市場評価 の改善	非財務目標（人材）				
	エンゲージメントスコア（総合）	72	72	継続的に向上	
	多様性 ²	意思決定者に占める			
		女性の割合	28.6%	27.3%	30%以上
		30代以下の割合	5.7%	9.1%	15%以上
	成長機会	エンゲージメントスコア（成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

1. 各年度の3月末時点の株価終値
2. 2025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%

2026年度連結業績予想

- 契約業績は**着実な成長を見込み**、前年度良好に推移した支払影響を除いた保険サービス損益は増加を見込む



(百万円)	2025年度業績	2026年度業績予想
保有契約年換算保険料	37,290	41,300
保険収益	34,388	37,500
保険サービス損益	11,606	11,200
親会社の所有者に帰属する当期利益	8,041	8,200

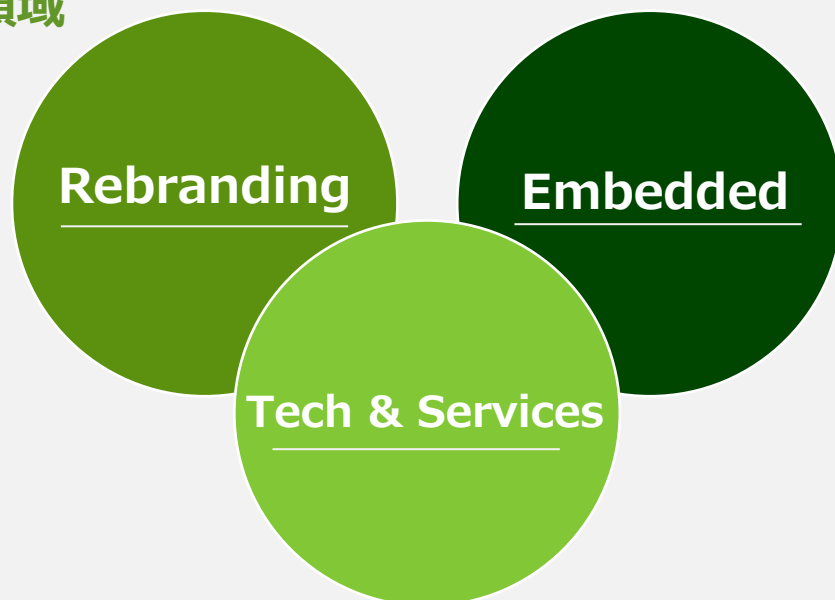
1. 2025年度決算

2. 今後の方向性

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

■ オンライン生保を取り巻く外部環境として、テクノロジーの浸透や金利動向の変化を経験



オンライン金融の全世代への浸透

若年層のみならず全世代にとってオンライン金融が身近なものへ



AIのビジネス・生活への広い普及

オンライン生保における効率改善・保険オペレーションの変革可能性



金融・オンライン経済圏の再編

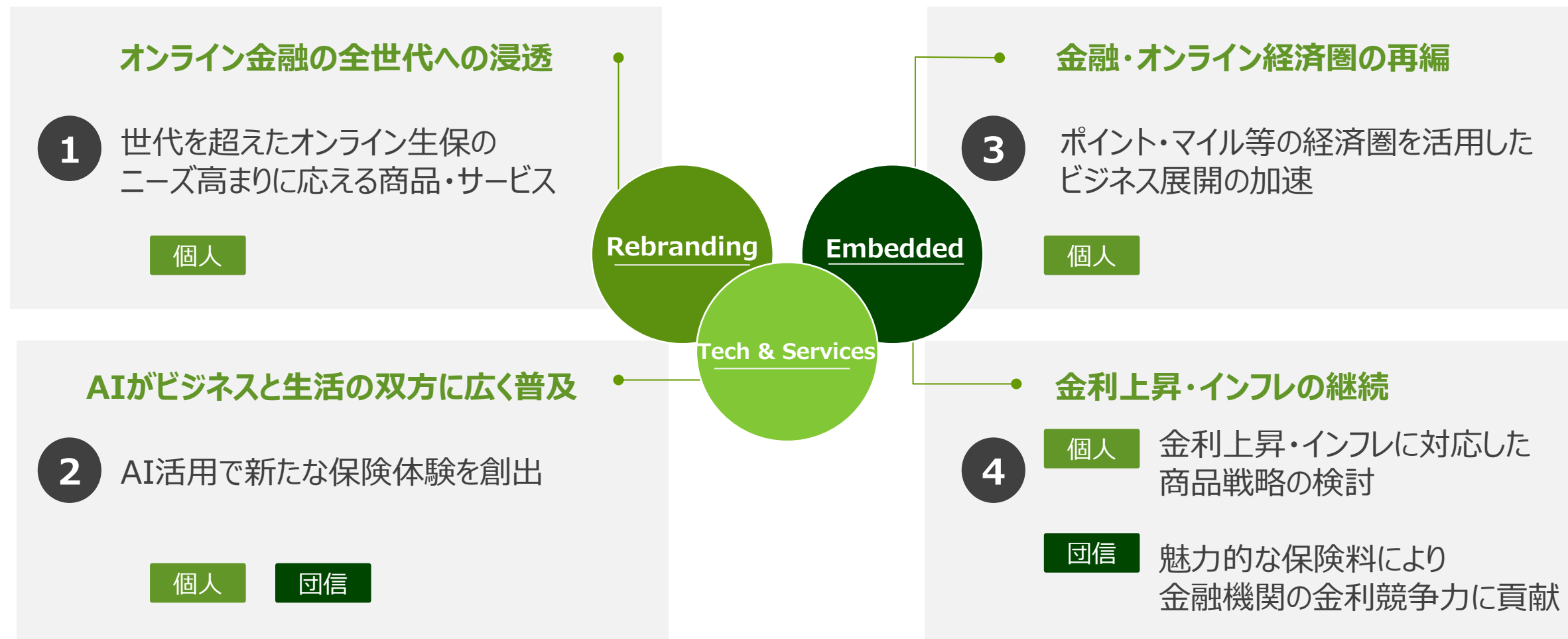
ポイント等を利用した経済圏囲い込みの流れが加速



金利上昇・インフレの継続

個人・企業の行動変容が個人保険・団信事業の戦い方に影響

■ 中期計画の目標達成に向けて、外部環境の変化を捉えた戦略を推進



1 世代を超えたオンライン生保のニーズに応える商品・サービス

■ オンライン生保のニーズが潜在化するあらゆる層へ向けて「最高の保険体験」を届ける



2026年6月より商品改定

ポイント① 3商品の契約年齢拡大¹

70歳 ▶ 80歳

ライフネット生命の
定期死亡保険

ライフネット生命の
終身医療保険

ライフネット生命の
終身がん保険

ポイント② 最低保障金額の引き下げ

66歳以上の最低保障金額を引き下げることでお客さまニーズに柔軟に対応

1. 同じタイミングで当社が現在販売している保険商品について商品名称を変更

2 AI活用で新たな保険体験の創出

■ 社内利用拡大で生産性向上を図るとともに、マイナンバー情報との連携等を通じた業界固有のオペレーション変革を目指す

お客さま向けAI投資

商品・サービス開発

- ・ マイナンバー医療情報を利用した新契約AI査定エンジンで引受精度を高度化

広告宣伝・サイト改善

- ・ 「AIに選ばれる」を目指し、AI検索でプレゼンスを向上

「最高の保険体験を届ける」ことで

トップラインの向上

従業員向けAI投資

業務効率改善

- ・ AIコーディング導入でシステム開発を効率化
- ・ AIEージェントの全社展開

リソース創出

- ・ WEB広告内製化を実現し、精度も向上
- ・ コンタクトセンターにおけるオペレータの応答率増加

社内AI利用率¹

100%

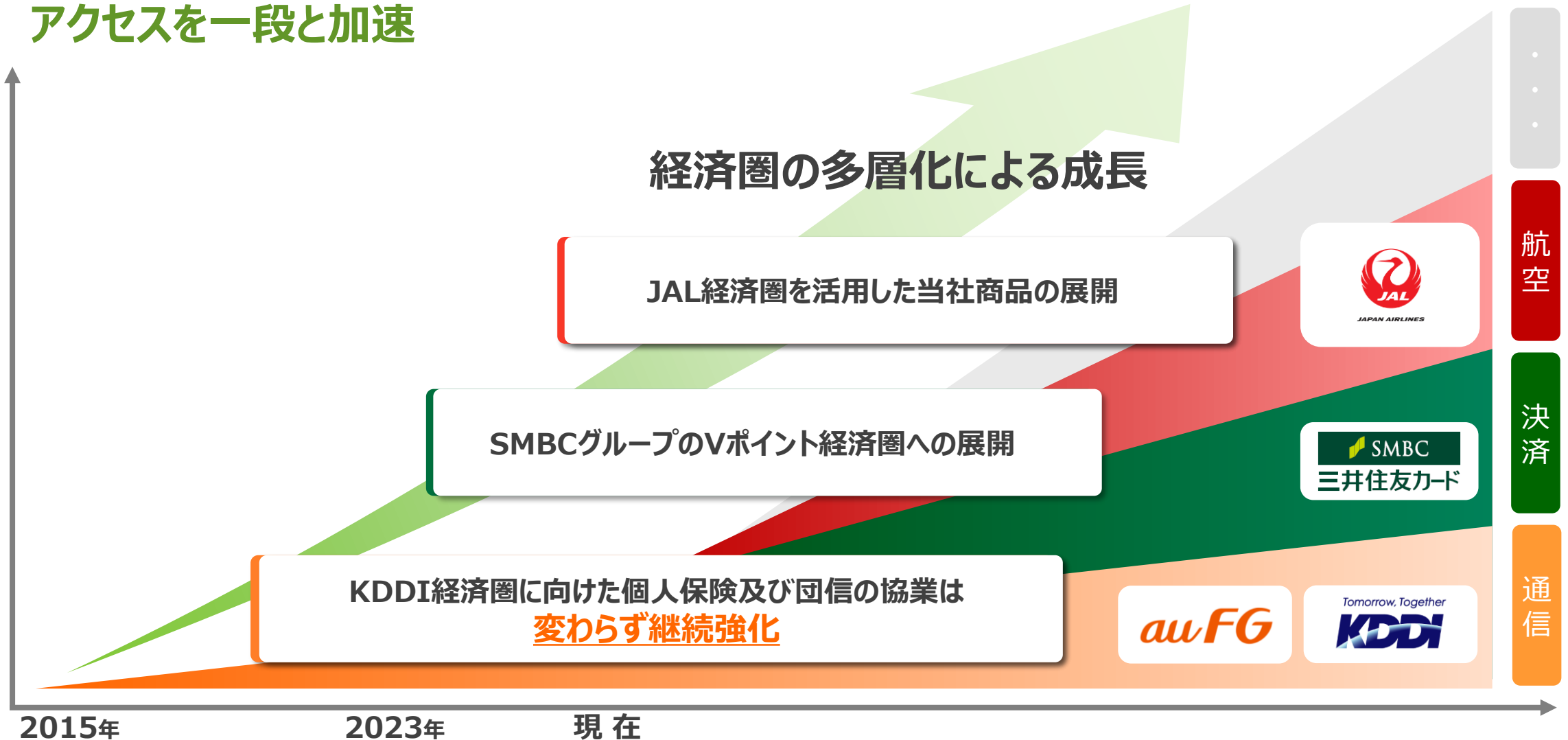
オペレーションを抜本的に見直し、生産性を向上

**保険獲得CF効率・
事業費率の改善**

1. 2026年3月31日時点の総合職正社員（休職者を除く）のAIツール（自社開発LLMツール、Google Workspace with Gemini）の利用経験者の割合

③ ポイント・マイル経済圏を活用したパートナービジネスの展開

- JALとの新たな提携を加え、異業種リーディングカンパニーが持つ巨大な経済圏へのアクセスを一段と加速



JALとの資本業務提携の戦略的狙いと主な取組み

- 両社の強みを掛け合わせることで、重点領域を推進し、双方の事業拡大を目指す



ライフネット生命保険
中期計画

『Embedded』
の強化

JALグループ
経営ビジョン 2035

『非航空領域』
の拡大

主な取組み

オンライン生保
No.1のプレゼンス

パートナーとの
提携ノウハウ

お客さま視点で
進化するUI/UX

① JALによる当社保険商品の販売（募集代理店業務）

② JALのアセットを活用した保険商品の開発

③ JALグループ向け保険商品の共同開発



日本を代表する
ブランド力

約4,100万人¹の
顧客基盤

強力なロイヤリティ
プログラム
(JALマイルなど)

■ 金利上昇・インフレを踏まえ、個人・金融機関それぞれの課題解決に資する商品提供を目指す

個人保険

消費者ニーズを捉えた商品検討

保険料の節約

保障額の増額

長期的な
資産形成

大きな出費への
備え



団体信用生命保険

金利競争力の重要性が増す金融機関に対する魅力的な保険料の提示により、提携金融機関の拡大を図る

金融機関



住宅ローン
ご契約者

- 競争力のあるローン金利の提示
- 収益性（利ざや）の確保

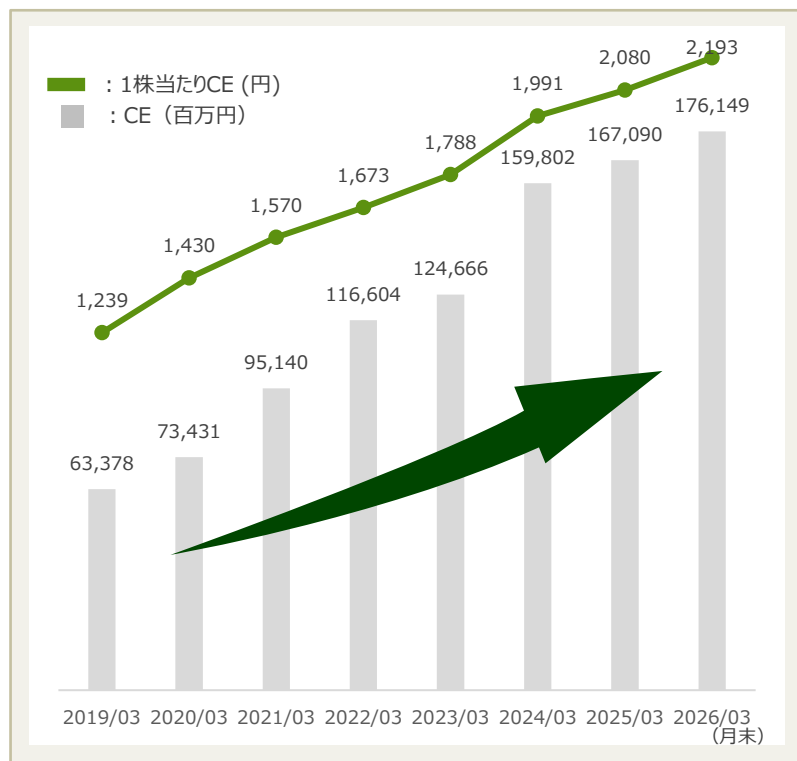
- 住宅ローン金利の負担軽減
- 経済的負担を抑えることで必要な保障を確保

ビジネスモデルを活かした
低廉な保険料提示



■ PCE倍率は1倍を下回り、市場評価の改善余地を認識

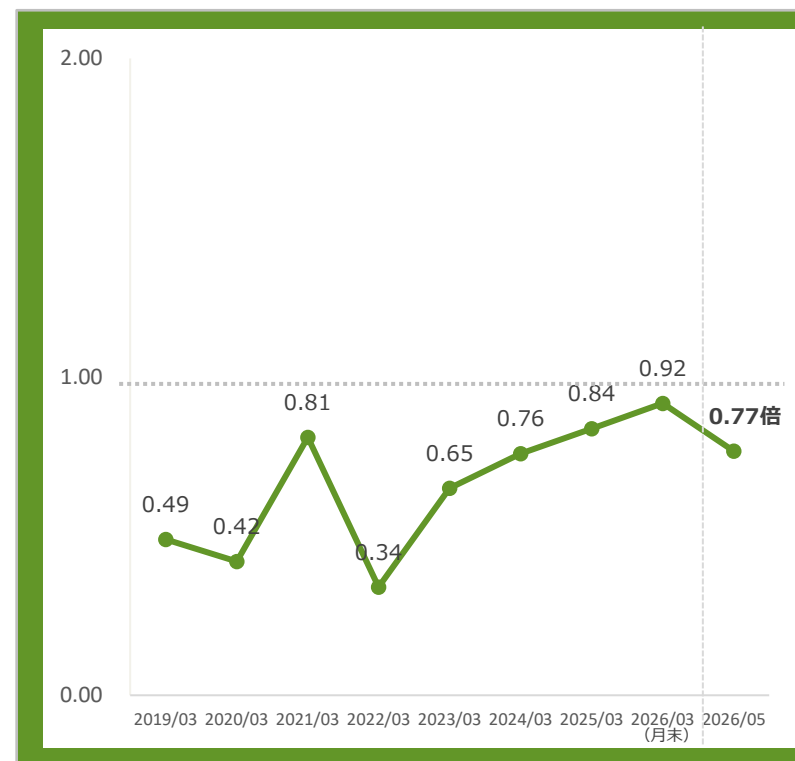
包括資本（CE）・1株当たりCE¹



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。2026/5実績は2026年5月12日終値。

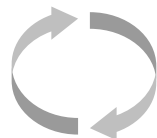
■ 個人保険及び団信による企業価値向上と市場評価の改善により PCE倍率の向上を目指す

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、戦略的なマーケティングの高度化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た施策実行
- ・ 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

詳細は34ページ

株主・投資家との
積極的でオープンな対話

株主価値への
強力なコミットメント



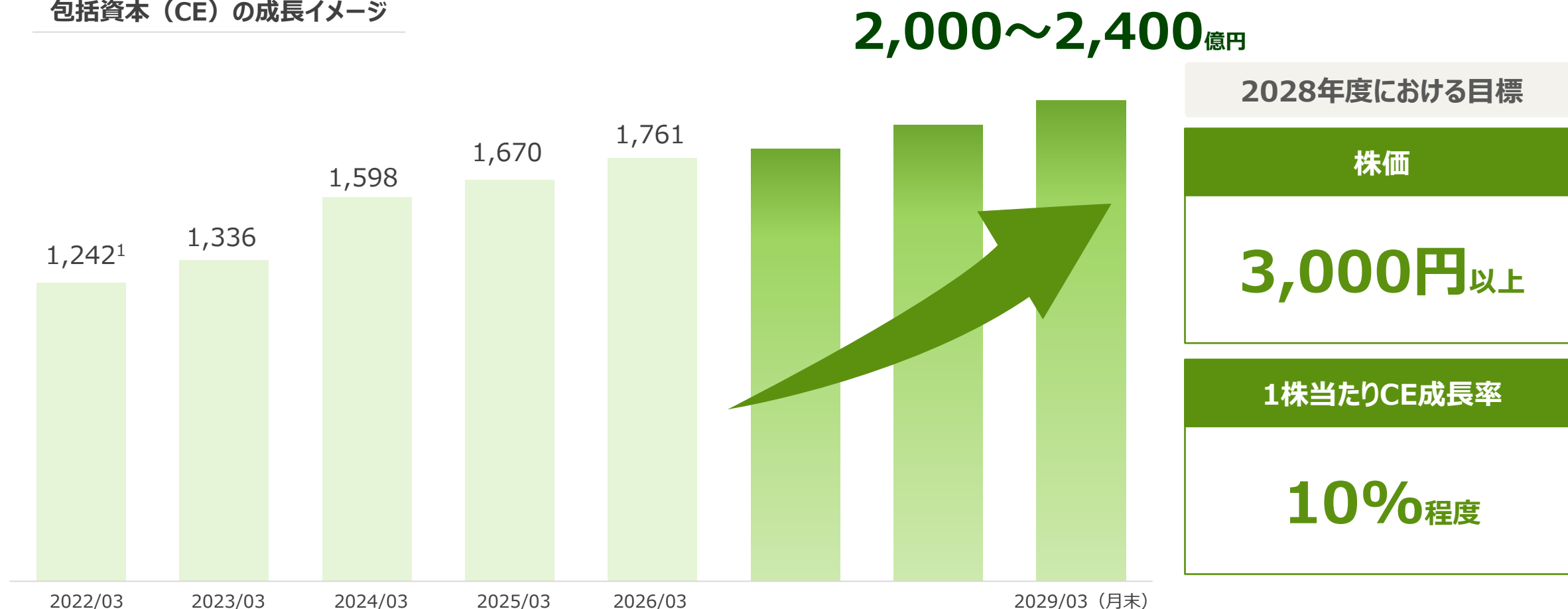
投資家層の拡大・
市場流動性の向上

経営・ガバナンス体制
の強化

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。



LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY

Appendix

経営体制（2026年6月21日以降）¹

■ 新たに非業務執行取締役を入れると共に、独立社外取締役を過半数とする体制を継続

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

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

株主・投資家との 積極的でオープンな対話

- 資本コスト（6～8%）を開示し対話を継続し、フィードバックを踏まえた見直しを予定
- 経済価値ソルベンシー規制の開始に合わせ、良質なリスクテイクを訴求

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」を中期計画の財務目標として設定

投資家層の拡大・ 市場流動性の向上

- プライム市場上場を経て、インデックスファンドの呼び込みを促進
- 海外投資家との積極的な面談
- 個人投資家向けセミナーをはじめとする施策を推進

経営・ガバナンス体制 の強化

- 取締役会の機能強化に向けた取組みを継続
例）社外役員会の継続実施、取締役会付議基準を見直すとともにディスカッションに重点を置く取締役会運営の変更

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月末より法定開示となり、従来のソルベンシー・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。本資料上では、「規制ESR」という場合は規制ベースを指し、「内部ESR」という場合は当社のモデルで計算したものとする。
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



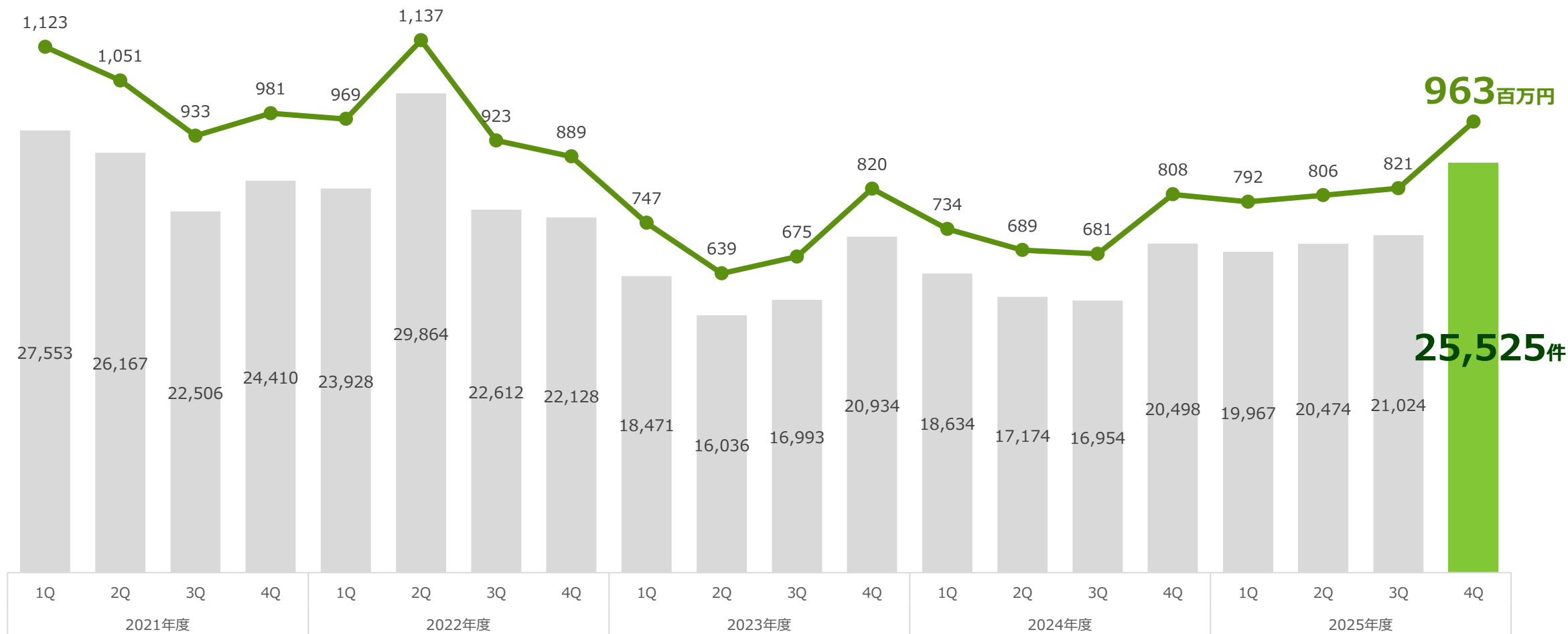
	2025/03	2026/03	構成比
保有契約件数	637,417件	686,237件	100%
内訳：定期死亡保険	309,489件	328,420件	48%
内訳：終身医療保険・定期医療保険	174,797件	190,054件	28%
内訳：就業不能保険	71,947件	75,860件	11%
内訳：終身がん保険・定期がん保険	74,126件	84,526件	12%
内訳：その他 ¹	7,058件	7,377件	1%
保有契約金額（保有契約高） ² （百万円）	3,966,912	4,175,892	
保有契約者数	401,897人	428,182人	

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

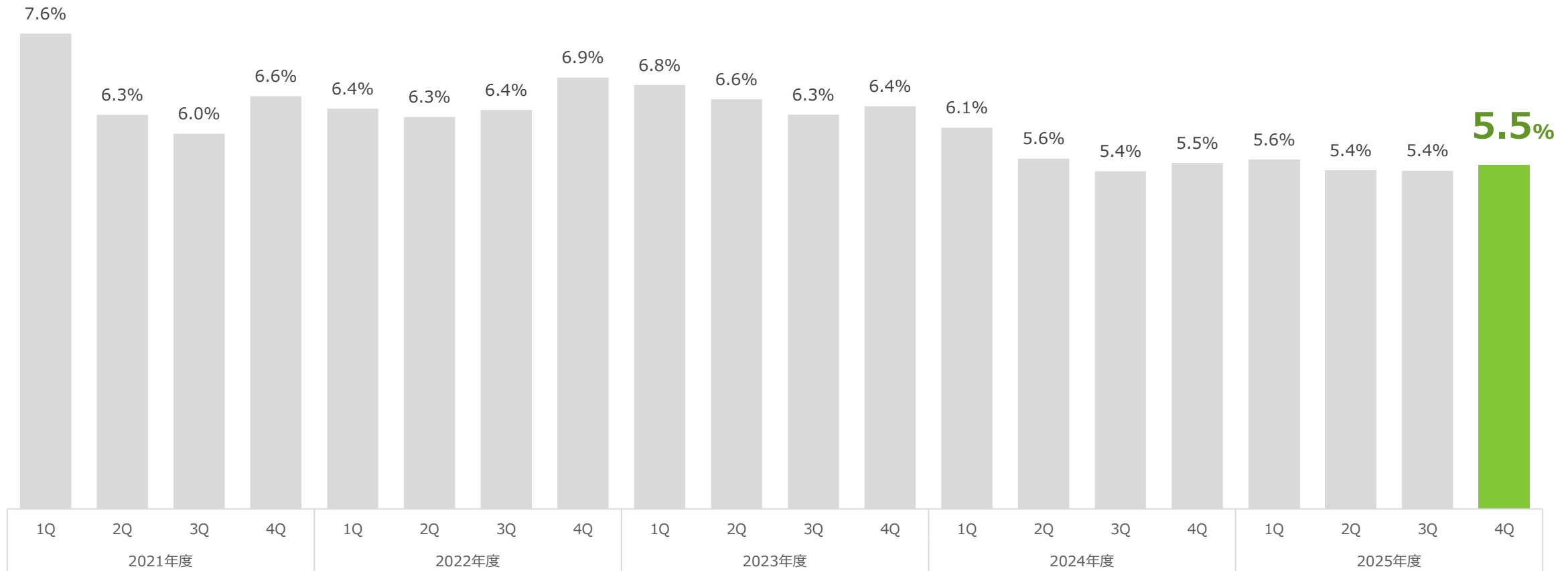
■ :新契約年換算保険料¹ (百万円)

■ :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

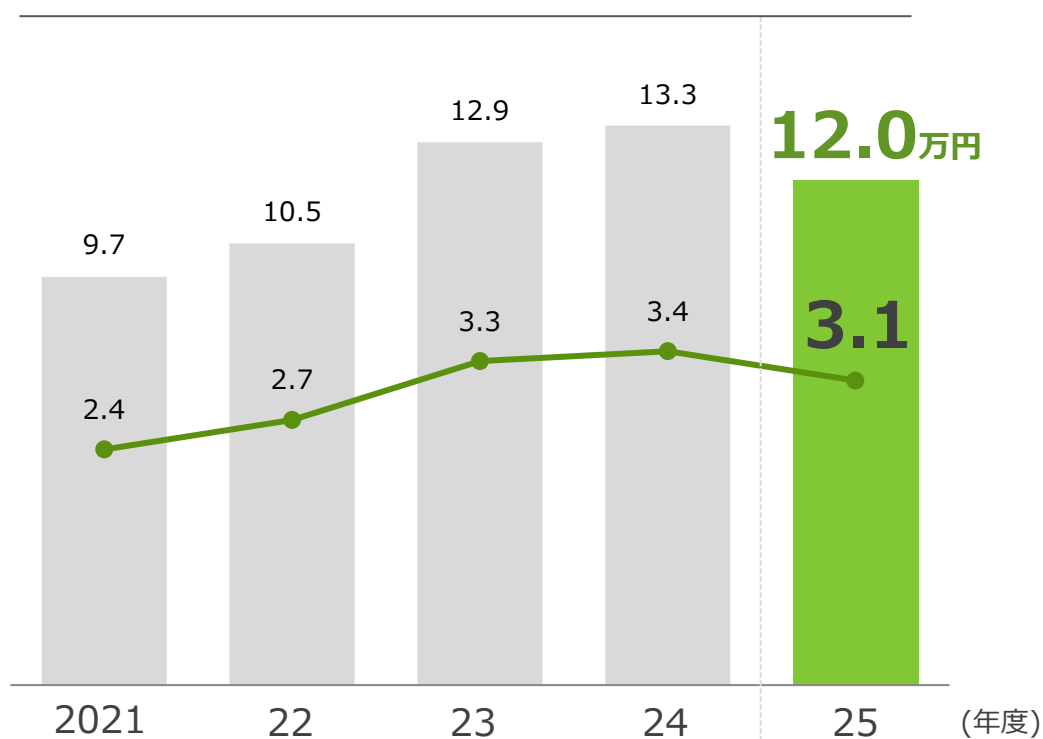
保険獲得キャッシュ・フロー効率



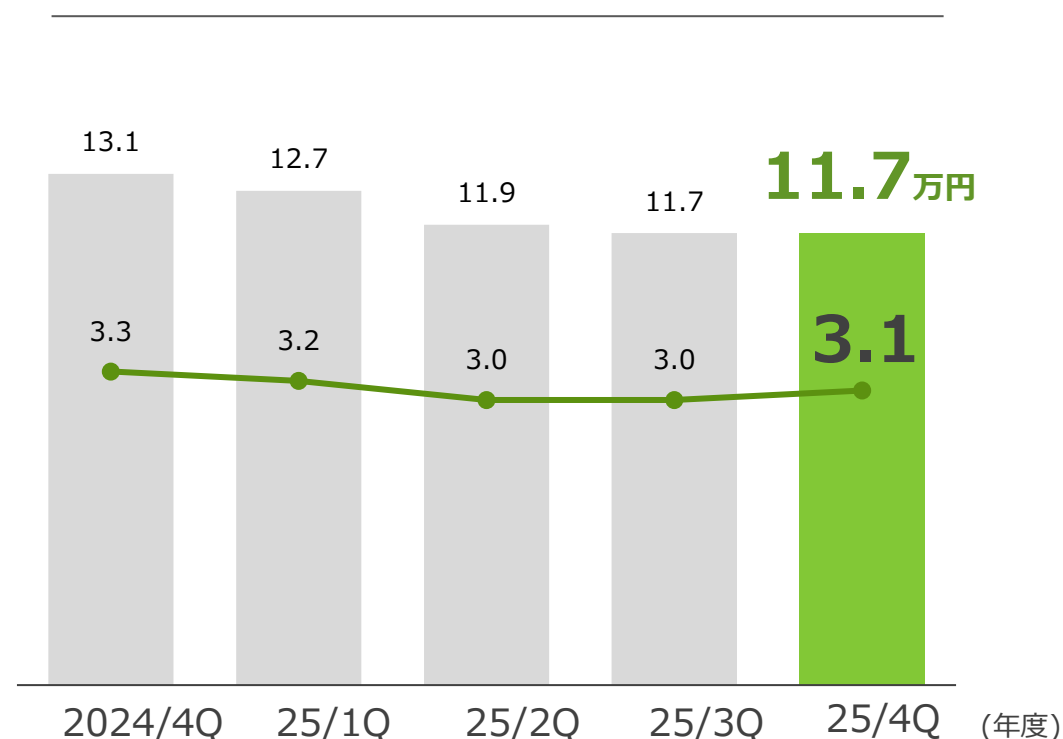
■ : 保険獲得CF/新契約年換算保険料

■ : 新契約1件当たり保険獲得CF (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	10,458
-----------------	-------	--------	-------	-------	--------

保険獲得CF (百万円)	2,686	2,547	2,445	2,471	2,995
-----------------	-------	-------	-------	-------	-------

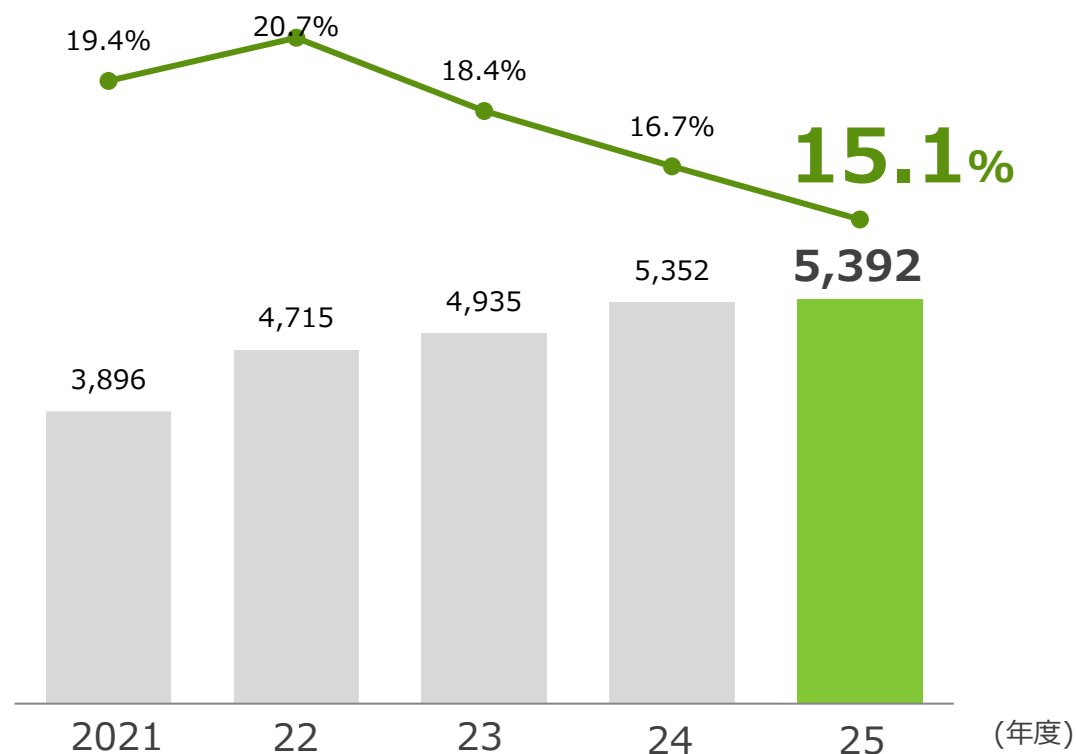
1. 2021年度の数値はIFRS移行日前のため参考値

保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率¹

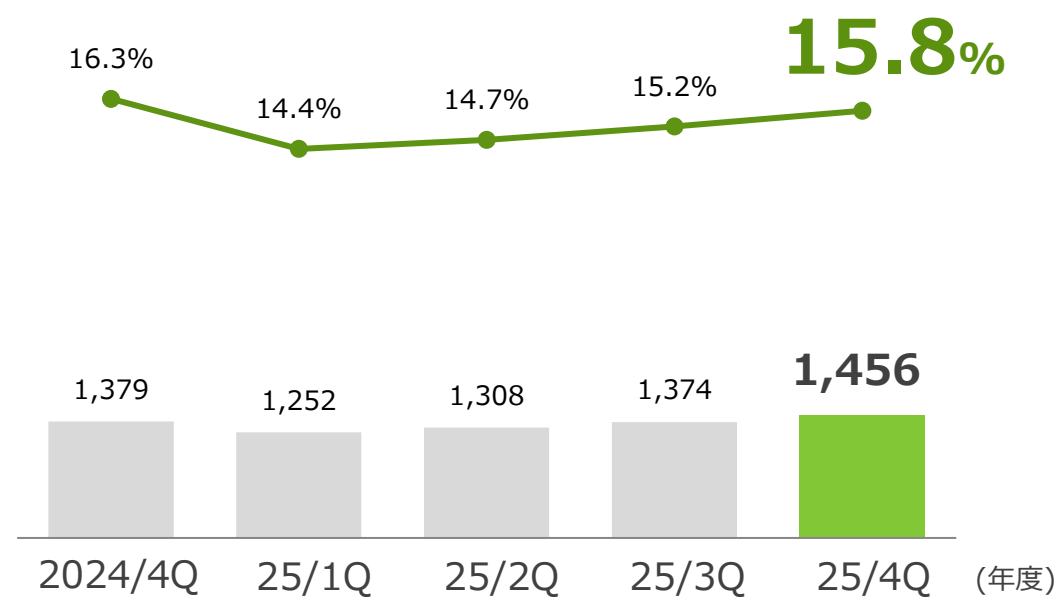
■:保険獲得CFを除く経費率 (%)

■: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	2024/4Q	2025/1Q	2025/2Q	2025/3Q	2025/4Q	前四半期比の主な変動要因
保険サービス損益	2,383	2,945	3,143	2,669	2,847	
予想保険金等－発生保険金等	12	364	308	58	△167	保険金等支払の増加
リスク調整リリース	416	404	420	416	434	
CSMリリース	1,898	1,871	1,974	1,935	2,090	前提条件の変更によるリリース前CSMの増加
再保険損益	△291	△368	△515	△223	△281	
団信損益 ¹	475	730	1,073	498	626	
金融損益²	33	183	205	△53	△68	
その他の損益	△121	△65	△111	△135	△171	
税引前四半期利益	2,294	3,063	3,237	2,480	2,608	保険サービス損益の増加
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,036	2,177	2,300	1,762	1,800	

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）
2. 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
保険収益	30,081	34,388
予想保険金等	11,170	12,197
リスク調整リリース	1,612	1,676
CSMリリース	7,440	7,871
保険獲得CFの回収	4,143	4,722
その他	△83	△97
団信保険料収入 ¹	5,797	8,018
保険サービス費用	19,575	21,393
発生保険金等（個人）	10,978	11,633
発生保険金等（団信）	4,221	5,089
保険獲得CFの償却	4,143	4,722
その他	231	△52
再保険損益	△929	△1,388
保険サービス損益	9,576	11,606

1. PAAを適用して測定する保険契約に係る保険収益

■ 社債の買増しに伴う金利収益増加等により増加

単位：百万円

項目	2024年度	2025年度	増減
投資損益	53	313	259
金利収益	974	1,255	281
金融資産に係る減損損失（純額）	△5	△3	1
その他の投資損益	△915	△938	△23
保険金融収益または費用	△105	△63	42
再保険金融収益または費用	17	16	△1
金融損益	△33	266	300

保有債券の内訳¹

2026年3月末時点

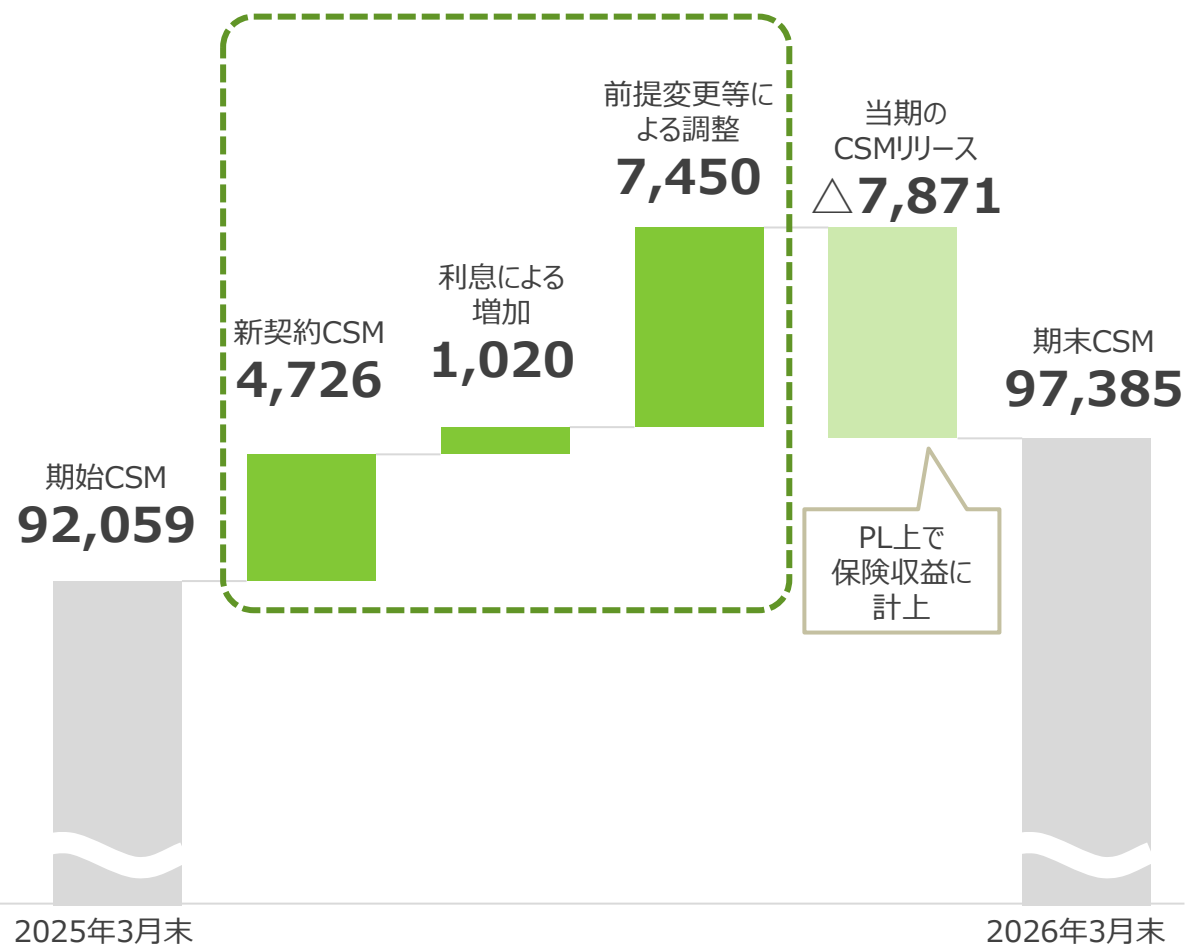
単位：百万円

	その他有価証券	満期保有目的	合計
円建債券 デュレーション ²	13,770 3年	43,157 5年	56,928 5年
外貨建債券 デュレーション ²	14,874	—	14,874 4年
内訳：為替ヘッジなし	1,980	—	1,980
内訳：為替ヘッジあり	12,893	—	12,893

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
期始CSM	92,173	92,059
新契約CSM	3,486	4,726
利息による増加	952	1,020
前提条件変更等による調整	2,887	7,450
CSMリリース	△7,440	△7,871
期末CSM	92,059	97,385

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

			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	2026年3月末 (A)	973	78	75	71	68	63	615
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)	2026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
2026年3月末における包括資本	176,149	—	65,232
リスクフリー・レート1.0%上昇 ³	△8,468	△4.8%	—
リスクフリー・レート1.0%低下 ³	9,099	5.2%	—
リスクフリー・レート0.5%上昇 ³	△4,337	△2.5%	—
リスクフリー・レート0.5%低下 ³	4,465	2.5%	—
株式・不動産価値等10%下落	△289	△0.2%	—
事業費率10%減少	6,045	3.4%	5,188
解約失効率10%低下	2,303	1.3%	1,932
生命保険の保険事故発生率5%低下	7,287	4.1%	7,364
非更新率10%低下	6,282	3.6%	6,282

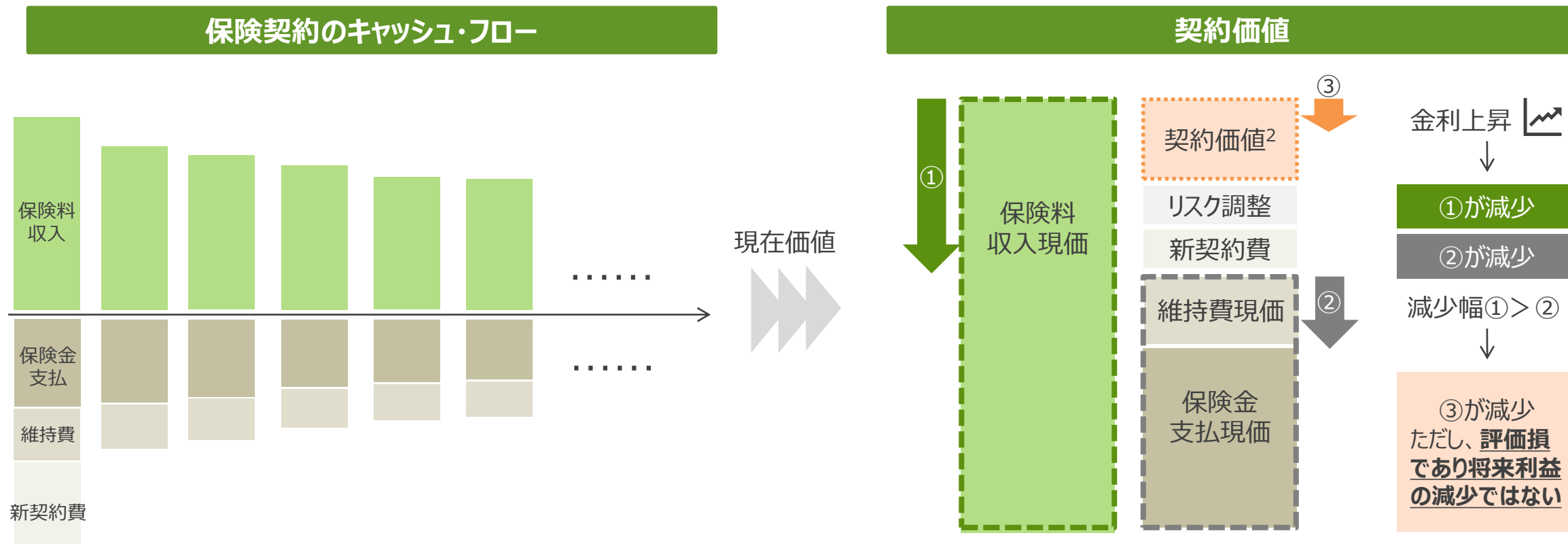
1. 感応度は、一度に1つの前提のみを変化させることとしており、同時に2つの前提を変化させた感応度の影響は、それぞれ単独に前提を変化させた感応度を2つ合計したものと計算結果が異なる可能性がある。

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

内部ESR（経済価値ベースのソルベンシー比率）の図解¹

2026年3月末²

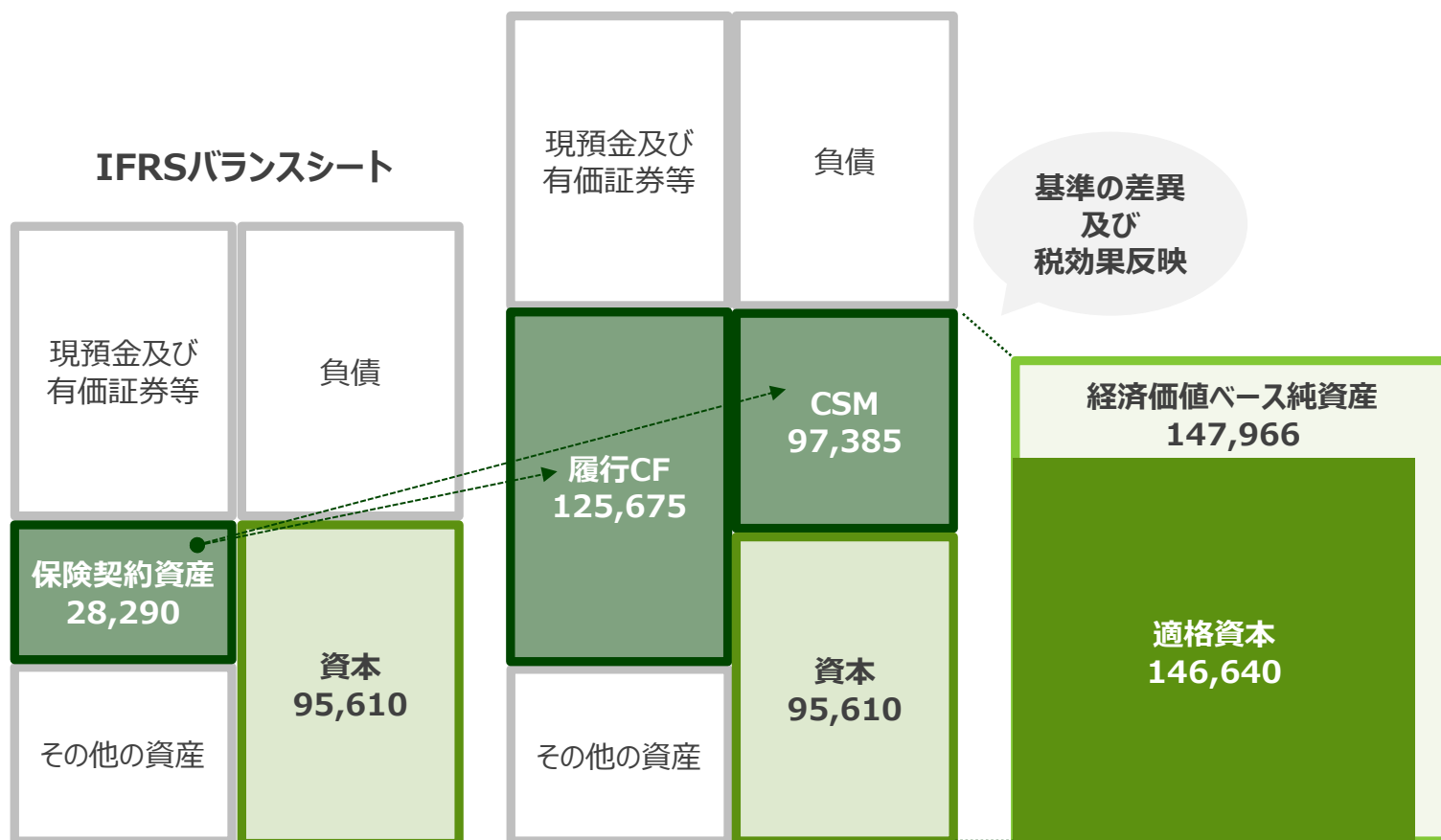
単位：百万円

$$\text{内部ESR } 394\% = \frac{\text{適格資本 } 146,640}{\text{所要資本 } 37,175}$$

【参考】

旧基準
ソルベンシー・マージン比率
1,617%³

規制ベース
ESR
333%



所要資本
37,175

生命保険リスク 37,434

巨大災害リスク 10,745

市場リスク 11,119

信用リスク 1,666

オペレーショナルリスク 1,413

分散効果 △14,472

税効果 △10,731

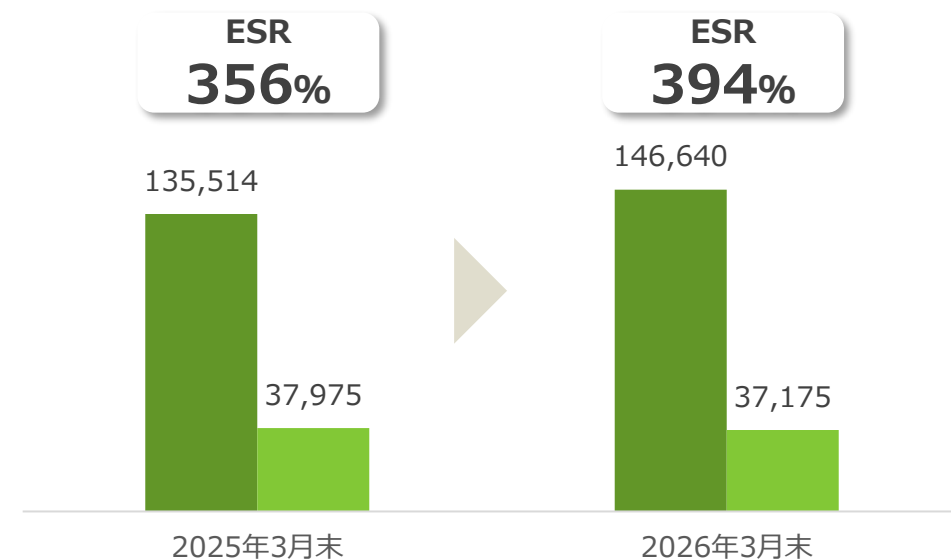
1. 実際の計算では、経済価値ベースのバランスシートは日本会計の財務諸表に基づいて作成しているが、概念の理解のしやすさを考慮のうえ、便宜的にIFRSバランスシートと比較する図解としている
2. 当期の内部ESR及び規制ベースESRは速報値であり、経済価値ベースのバランスシートの監査が未了であること等により、最終的な数値と異なる可能性がある。
3. 改正前の基準に基づいて算出した場合の参考値

内部ESR（経済価値ベースのソルベンシー比率）¹

■ 良質なリスクテイクにより十分な健全性を確保し、当期末の内部ESRは394%

内部ESRの推移

■ : 適格資本（百万円）
■ : 所要資本（百万円）



適格資本の変動要因

- 金利上昇による押し下げを、新契約獲得と事業費改善が上回り、増加

所要資本の変動要因

- 新契約獲得による増加の一方で、金利上昇による減少により、横ばい

内部ESRの感応度

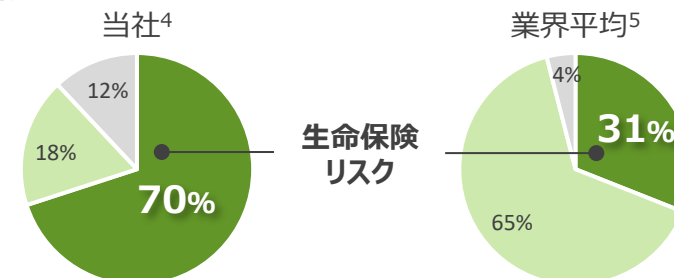
2026年3月末現在の変動（パラレルシフトが前提）

単位：百万円

	内部ESR	適格資本	所要資本
2026年3月末	394%	146,640	37,175
リスクフリー・レート0.5%上昇 ²	16%	△2,362	△2,026
リスクフリー・レート0.5%低下 ²	△17%	2,381	2,260
株式・不動産価値等10%下落	△0%	△285	△32
事業費率10%減少	14%	4,759	△106
解約失効率10%低下	△9%	1,540	1,218
生命保険の保険事故発生率5%低下	6%	5,701	858
非更新率10%低下	△4%	3,662	1,363

所要資本（リスク量）の構成比率³

■ : 市場リスク・信用リスク
■ : その他のリスク



1. 2026年3月末の内部ESRは速報値であり、経済価値ベースのバランスシートの監査が未了であること等により、最終的な数値と異なる可能性がある。
2. 各年限とも上昇あるいは低下した場合の影響
3. 規制ESRにおける所要資本の構成（分散効果・税効果考慮前を100%として算出）
4. 2026年3月末時点
5. 2024年度生保（単体）データ 出所：2025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8年3月金融庁

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 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



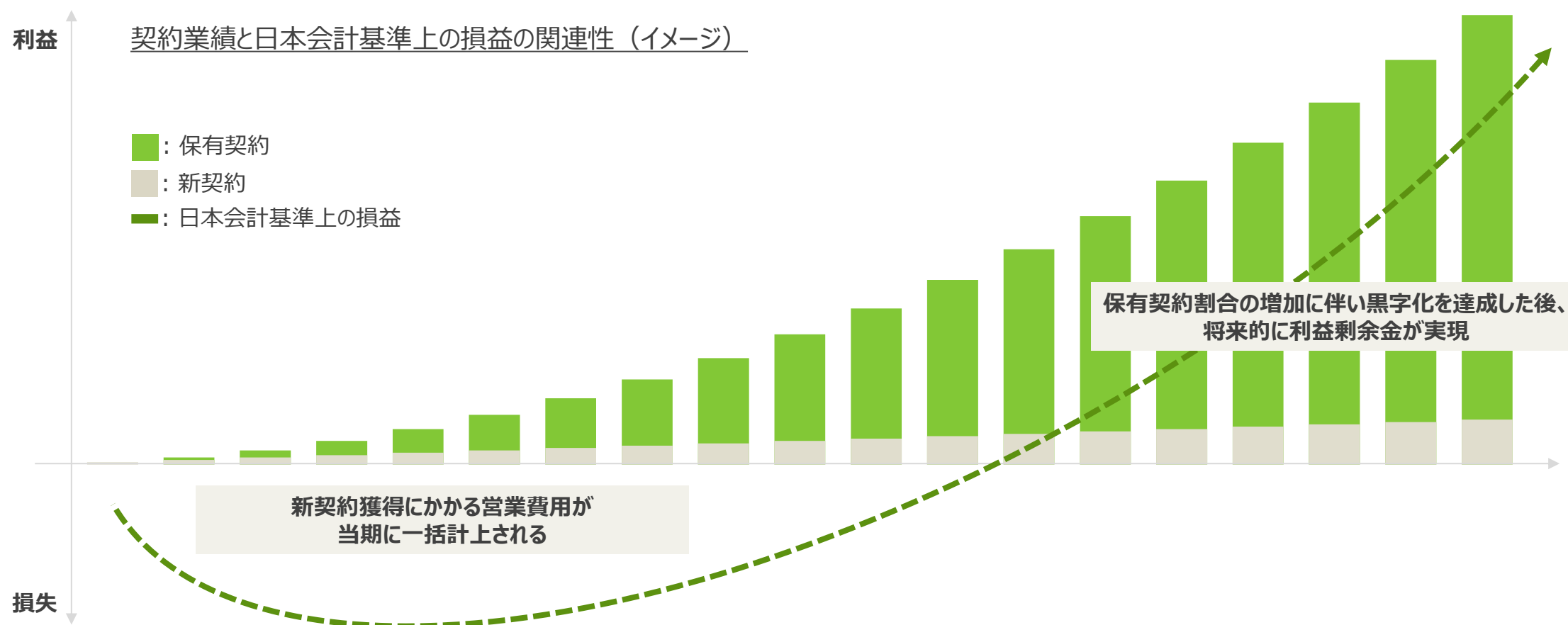
■ 修正共同保険式再保険の強化や良好な保険金支払いにより、初の黒字化を実現

単位：百万円

項目	2024年度	2025年度
経常収益	41,994	52,220
保険料等収入	41,438	51,217
経常費用	45,022	49,363
保険金等支払金	20,569	25,057
責任準備金等繰入額	8,551	7,790
事業費	13,296	13,838
経常利益	△3,027	2,857
当期純利益	△3,052	3,406

項目	2024年度末	2025年度末
総資産	89,866	103,745
現金及び預貯金	16,044	11,321
金銭の信託	13,202	14,975
有価証券	52,045	60,998
負債	71,796	81,265
保険契約準備金	69,020	76,811
純資産	18,069	22,479
利益剰余金	△34,696	△31,290

■ 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