

2025 年度(2026 年 3 月期)決算説明会質疑応答

2026 年 5 月 13 日

ライフネット生命保険株式会社

2025 年度(2026 年 3 月期)決算に伴う説明会における質疑応答の概要を開示します。

<開催概要>

開催日時:2026 年 5 月 13 日(水曜日) 午後 5 時 30 分

回答者:代表取締役社長 横澤 淳平
取締役副社長 CFO 河崎 武士
経理数理部長 松原 孝太

Q [決算説明資料 38 ページ](#)の 2025 年度の新契約業績について、[決算説明資料 40 ページ](#)のとおり、保険獲得キャッシュ・フロー効率を落とさずに成長できた理由は何か。また、2026 年度は保険獲得キャッシュ・フローを増額する予定か。

(横澤) 中期計画の重点領域の「Rebranding」と「Embedded」の取組みにより、ダイレクトビジネス・パートナービジネスの双方を伸長させることができた。主にダイレクトチャネルへの取組みである「Rebranding」は、定期型シリーズの商品ラインナップの拡充、広告投下の配分の見直し、Web 広告の内製化による PDCA の高速化を通じて、当社の営業力が向上していることが大きな要素である。また、パートナービジネスへの取組みである「Embedded」においても、7 月以降私自身が担当役員となり、カスタマージャーニーの分析を通じた訴求メッセージの最適化に加え、12 月の新商品発売及び商品リニューアルのタイミングで、パートナー企業のアプリ等の顧客接点において露出機会をしっかりと確保できたことが、新規契約の伸長に大きく寄与したと考えている。2026 年度も効率を注視しながら契約業績を成長させていきたい。

(河崎) 2026 年度も契約業績の成長を優先するため、それに見合った保険獲得キャッシュ・フローを投下する予定である。2025 年度は、契約業績を伸長させながらも、想定以上に効率も改善し、新契約 1 件当たり保険獲得キャッシュ・フローは 12 万円と、大きな改善幅となった認識である。2026 年度は、さらに大きく改善していくことは想定していないが、保険獲得キャッシュ・フローは増加させながらも、効率は維持していきたいと考えている。

Q 四半期推移でみると、2025 年度第 4 四半期の発生保険金等が増加しているが、構造的な要因によるものか、それともブレの範囲内という評価か。

(横澤) 保険金等の支払いは、四半期単位ではまだブレが発生する保有契約規模である。2025 年度においては、上半期はかなり発生が少なかったが、下半期はほぼ想定どおりの進捗となった。

Q 団体信用生命保険(以下、「団信」)の保険料率は、2026 年 4 月にどのように更新されたか。

(横澤) 単年度の実績が保険料率の見直しに直接的に反映されるものではないが、過去 2 年間の団信における保険金等支払いが想定と比べ良好に推移したことを踏まえ、au じぶん銀行株式会社(以下、「au じぶん銀行」)と協議を行い、保険料率の更新を行っている。住宅ローン及び団信ビジネスを推進するための適正水準への見直しであり、au じぶん銀行の競争力の強化に資する更新である。引き続き、au じぶん銀行と対話を重ねながら両社で住宅ローンビジネスと団信事業の拡大を目指す。

Q [決算説明資料 15 ページ](#)の日本基準の黒字化により、どのような経営戦略上のオプションがとれるようになるか。また、黒字化したことで、今後の修正共同保険式再保険の活用に変化はあるか。

(横澤) 現時点で具体的に実施を検討しているものではないが、例えば、M&A といった選択肢が考えられる。

(河崎) 保険業法上、法定会計(日本基準)が赤字である場合は M&A の実施に制約があったが、黒字化することでこのような制約は解消される認識である。修正共同保険式再保険は、これまでも資本政策の一環として活用しており、今後も継続する予定である。

Q [決算説明資料 26 ページ](#)の金利上昇やインフレへの対応について、既存の保障性商品を活用するのか、もしくは、新たな取組みを検討しているのか。

(横澤) 今後、お客さまのニーズを見極めながら、社内で議論していきたいと考えている。当社は、開業当初から「保険と貯蓄と投資はわけて考える」というメッセージを発信しており、例えば、当社が保障性商品を低廉な保険料で提供することで、余剰資金を投資に回していただくといったことが考えられるが、外部環境やお客さまの意向を踏まえ、ゼロベースで継続的に検討していきたい。

Q 日本基準の黒字化が、M&A という選択肢にどのような影響を与えているのか。また、株主還元にも影響があるか。

(横澤) 当社の資本業務提携は、これまで当社に資本が入る提携が主であったが、今後、当社が出資するケースにおいてその柔軟性が高まると認識している。重点領域の「Embedded」に注力するなかで、パートナー企業と当社の両社にとって、どのような形態が win-win となるか、今後の成長に向けて取りうるオプションの幅が広がることにつながると考えている。

(河崎) 単年度の黒字化となったものの、引き続き日本基準上の累積損失は 300 億円強あるため、配当の開始時期については現時点では未定である。

Q [決算説明資料 17 ページ](#)の 2026 年度の連結業績予想に、日本航空株式会社との協業効果を織り込んでいるか。

(横澤) 具体的な内容は今後検討していく段階であるため、現時点では織り込んでいない。強みを活かしながら、シナジーを最大化できるような取組みを両社で検討していきたい。

(河崎) 2026 年度の業績への影響は軽微であるが、中期計画においてはしっかりと業績貢献することができるパートナーシップであり、今後のパートナービジネスにおける大きな進捗であると考えている。

Q [決算説明資料 17 ページ](#)の 2026 年度の連結業績予想における保険サービス損益について、2025 年度の保険金等支払いの影響を除いた前年度比の増加率は 5%強、増加額は約 6 億円に留まっているが、2026 年度の利益成長は緩やかとなる想定か。

(河崎) 現時点で見込める要素を着実に積み上げた数値を設定している。2025 年度は個人保険の契約業績が効率の改善を伴って伸長した結果、CSM 残高は約 53 億円増加している。これにより、CSM リリースとして今期以降の利益貢献に着実に反映される見通しである。2026 年度の利益予想は必ずしも保守的なものではないが、事業効率の追加的な改善等によっては一定上振れる可能性もある。

Q [決算説明資料 50 ページ](#)の経済価値ベースのソルベンシー比率(ESR)が高い水準となっているが、余剰資本を活用して積極的にリスクをとることは考えられるか。

(松原) ご認識のとおり、当社の ESR は内部・規制ともに高い水準にある。要因として、1 点目には当社が保障性商品を取り扱っているため相対的に市場リスク・信用リスクが低いこと、2 点目には保障性商品は契約の増加に伴いリスクも増加するものの、将来の利益があらかじめ経済価値ベースで織り込まれていることから、リスクテイクを行ったとしても、分子の適格資本・分母の所要資本の両方が増加するため、ESR は減少しない構造となっていることがある。効率の悪いリスクを取ることで ESR を減少させることは考えていない。

Q [決算説明資料 12 ページ](#)の包括資本(CE)の変動要因分析における前提変更等による調整額、約 53 億円の内訳を教えてください。

(河崎) 詳細は非開示としているが、大部分は事業費率の改善から生じている。加えて、死亡率の予実差もポジティブに効いている。一方、インフレ率の設定を 1.6%に引き上げたことはマイナス要素となっている。

Q [決算説明資料 48 ページ](#)の包括資本(CE)の感応度分析によると、事業費率が 10%低下した場合 CSM が約 52 億円増加しており、今回の前提変更等による調整額とほぼ同水準であることからこの調整額は事業費率の改善による計上と考えてよいか。

(河崎) ささまざまな要素が含まれているものの、結果的には主に事業費率の改善によるものと考えていただいてよい。

Q [決算説明資料 41 ページ](#)の保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率において、過去 3 年間、毎年約 1 割ずつ改善している。感応度を踏まえると、毎年約 50 億円が増加に寄与していると考えられるが、今後も同様の水準での改善は可能か。

(河崎) 保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率は年々改善しているものの、その要因はさまざまである。2023 年度においては団信の開始に伴い事業規模が拡大したこと、2024 年度は団信の保険料率を大幅な見直しをしたこと、そして 2025 年度は個人保険の業績が効率改善を伴って伸長できたことにより、大きく改善している。このように毎年要因が異なるため、一概に 1 割ずつ改善するとはいえないものの、当社の事業規模を踏まえると、まだまだ改善の余地はあるものと考えており、この改善を踏まえた包括資本の増加も引き続き見込めるものと考えている。

Q 2026 年 7 月より京都信用金庫への団信提供を予定しているが、どの程度の業績貢献を見込んでいるか。また、アップサイド・ダウンサイドそれぞれどのようなシナリオを想定しているか。

(河崎) [決算説明資料 17 ページ](#)の 2026 年度連結業績予想における団信の保有契約年換算保険料約 19 億円には京都信用金庫との協業効果を織り込んでいる。

当社にとって、ダウンサイドはなく、ポジティブな効果として、トップライン等への貢献に加え、事業規模の拡大により経費率の改善にもつながるものと考えている。また、本件は、既存の協業パートナーグループ以外の金融機関との取組みであり、今後提携先を拡大していくうえで大きな前進だと考えている。

Q 2025 年 7 月に出資した株式会社アドバンスクリエイトとの協業の進捗を教えてください。

(横澤) 提携効果を十分に発揮できるよう、先方と協議を重ねている段階である。本提携の目的は、中長期的なオンライン生保市場のさらなる拡大であり、両社の強みを活かして、ビジネスを一段と成長させられるような取組みを実現できるよう努める。

Q 2026 年 4 月の業績速報における個人保険の新契約業績をどのように評価しているか。

(横澤) 前年同期比で 120%の成長を実現し、2025 年度のモメンタムを継続できている。引き続き、中期計画の重点領域に注力し、契約業績の成長を加速できるよう取り組む。

＜テキスト形式により受け付けた質疑応答の概要＞

Q 新型コロナウイルスの流行期に、個人保険の新契約 10 万件を達成したが、2026 年度中に同水準を目指すことは可能か。個人保険の保有契約年換算保険料の純増について、2025 年度 18.4 億円の実績に対して、2026 年度業績予想は約 20 億円であり、足元の成長を踏まえるとやや緩やかな見込みではないか。

（横澤）2026 年度は、2025 年度以上の契約業績の成長を目指しながら、コロナ禍の 10 万件水準にも挑戦していきたい。

（河崎）[決算説明資料 17 ページ](#)の 2026 年度連結業績予想においては個人保険の保有契約年換算保険料の純増は約 20 億円と記載しているが、[2026 年 3 月期決算短信 4 ページ](#)の連結業績予想における 2026 年度の予想(30,800 百万円)から 2025 年度の実績(28,718 百万円)を差し引きいただくと、20.8 億円となり、2026 年度においても 2 桁成長を目指している。

以上