



ライフネット生命保険株式会社

2026 年度（2027 年 3 月期）第 1 四半期決算説明会

2026 年 8 月 12 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
経理数理部長	松原 孝太

登壇

横澤：皆さま、本日はお忙しい中、ライフネット生命保険株式会社 2026 年度第 1 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、私と取締役副社長 CFO の河崎より決算の概要を説明し、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。

2026年度第1四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) 174,854 百万円 (前年同期末比102.6%)	保有契約年換算保険料 ² 37,810 百万円 (前年同期末比107.4%)	保険サービス損益 2,104 百万円 (前年同期比71.5%)

主なトピックス

- 日本航空との提携は順調に進展し、マイル経済圏のお客さまに向けた商品展開に向け体制を整備
- 重点領域の取組みを着実に進捗させ、ダイレクト・パートナービジネス両輪で個人保険を成長
- 当社初となる統合報告書を発行し、中長期の価値創造ストーリーに基づく資本市場との対話を推進へ

1. 包括資本とは、当社の定義する指標で、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実現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）及び引当等の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「引当契約価値」を合計したもの。
2. 1回当たりの保険料（引当は、保有契約をもとに算出される翌月の収入保険料。ただし、当該四半期の翌期初に保険料率の更新が実施された場合は、更新前の保険料率に基づき計算されている収入保険料。）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

2 ページをご覧ください。2026 年度第 1 四半期決算のハイライトです。

まず、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 2.6%増加の 1,748 億 5,400 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 7.4%増加の 378 億 1,000 万円となりました。そして、保険サービス損益は、変動要因は後ほど詳しくご説明いたしますが、保険金等の支払い増加により、前年同期比 71.5%の 21 億 400 万円となりました。

次に、主なトピックスについて 3 点ご紹介します。

1 点目として、当社は 4 月に日本航空株式会社（JAL）と資本業務提携契約を締結しました。足元、その進捗は順調に伸展しています。提携後、体制整備を進め、JAL が有するエンゲージメントの高いお客様層に向けた商品、サービスの展開を目指し、両社で取組みを進めています。

2 点目として、中期計画の重点領域を着実に推進し、ダイレクトビジネス・パートナービジネスともに堅調な個人保険が成長を牽引しました。

最後に、資本市場の皆さまとの中長期目線の対話を充実させるべく、当社初となる統合報告書を 7 月末に発行しました。このあとのページで詳しくご説明いたします。

日本航空（JAL）との資本業務提携の進捗



■ 2026年6月に資本異動を完了し、JALマイレージバンク（JMB）会員基盤をターゲットに当社LTVの最大化を目指す

提携の意義

両社戦略の合致

提携推進の基盤

高いエンゲージメントを誇るJMB会員層



3

3 ページをご覧ください。

今年 4 月に発表いたしました JAL との資本業務提携につきましては、6 月に資本異動が完了し、具体的な体制整備が伸展しています。本提携は、当社の中期計画で掲げる「Embedded の強化」と、JAL グループが掲げる「非航空領域の拡大」という双方の成長戦略が合致したものです。

提携の核となるのは、結びつきが強くエンゲージメントの高い JAL マイレージバンク会員の顧客基盤です。非日常の体験やステータスを重視するエンゲージメントの高い顧客層と、10 年、20 年と続く長期ストックビジネスである生命保険は非常に高い親和性があると考えています。JAL 経済圏のお客さまからブランドへの信頼が高い顧客基盤へアプローチすることで、顧客生涯価値（LTV）の最大化と新たな市場開拓を実現してまいります。

足元では、両社による「提携推進委員会」を立ち上げ、商品開発およびサービス展開に向けた体制整備を進めております。今後はこの提携を強力に推進し、既存の KDDI グループや SMBC グループと同規模の収益の柱へと、着実に育ててまいります。

具体的な取組みにつきましては、可能な限り早期に皆さまへご案内できるよう準備を進めてまいりますので、今後の展開にぜひご期待ください。

重点領域に基づく取組み



■「最高の保険体験を届ける」ための取組みを着実に推進し、高い外部評価も獲得

Tech & Services	Rebranding	Embedded
生産性向上による一層の事業費率改善に向けて AIエージェント導入を推進	- 新たなCMクリエイティブで 「正直・安心」といった本質的価値の訴求を強化 - 時代のニーズに合わせ 契約加入年齢を拡大	- 個人保険： 協業体制変更後も、成長 モメンタム維持し着実に前進 - 団信： 京都信用金庫と事業開始

最高の保険体験を裏付ける高い外部評価

財界 BEST AI 100¹
保険業界で
初選出

2026年
オリコン顧客満足度²調査
生命保険
2年連続 総合
第1位

価格.com保険アワード
2026年版
生命保険の部 (定期保険)³
10年連続
第1位

1. 財界 BEST AI AWARDは、AI技術の活用により優れた成果を上げている企業を認定・表彰するアワード。その中でも「財界 BEST AI 100」は、革新的な取組みによりビジネスや業務プロセスの変革を実現している100社に贈られる。
2. 調査主体：株式会社オリコン ME 調査期間：2025/9/1～2025/9/22、2024/8/26～2024/9/24、2023/9/26～2023/10/4 調査人数：10,995人。
3. 「価格.com保険」において2025年1月～12月の期間に、生命保険の部 定期保険で15商品から販売チャネルを総合して最も申込件数が多かった保険商品。なお、2017年版より10年連続同アワードを獲得。

4

4 ページをご覧ください。中期計画における 3 つの重点領域に基づく取組みの進捗です。

重点領域「Tech & Services」では、社内 AI エージェントを開発しその導入を推進することで、生産性向上につなげています。足元では、全社員を応募対象とした AI ハッカソンを開催するなど、非エンジニアを含めた全従業員の AI スキル底上げや、AI コーディングの活用を推進し、「全員が AI を使える組織」を目指しています。

こうした取組みにより創出した時間とリソース、そして全社的な AI 活用力を新たなサービス開発へと投入し、「最高の保険体験を届ける」ための価値提供・顧客体験の向上へとつなげてまいります。

重点領域「Rebranding」では、新たな CM のクリエイティブで、当社マニフェストにある「正直・安心」といった価値を改めて訴求することに加え、6 月には、主力商品の契約加入年齢を広げ、保障の選択肢を拡充する商品改定を行いました。この商品改定により、契約加入年齢を 80 歳にまで引き上げたほか、最低保障の金額を引き下げることで、ライフステージに合わせた柔軟な保障の見直しをしていただきやすくなりました。このような柔軟な保障の見直しプランを提供することで、お客さまにとっての選択肢を広げ、私たちの提供する最高の保険体験をより多くのお客さまに、長く体感していただくことができると考えています。

最後に重点領域「Embedded」においては、この第 1 四半期で大きな成果が見られました。個人保険分野では、KDDI や三井住友カードなどの主力パートナー経由での契約も貢献しました。資本提携の解消後もなお、重要なパートナーである KDDI を通じた販売力が、力強く貢献していることを改めてお伝えできればと思います。また、団信分野では、従前よりお伝えしておりました京都信用金庫と予定どおり、7 月から事業を開始しています。

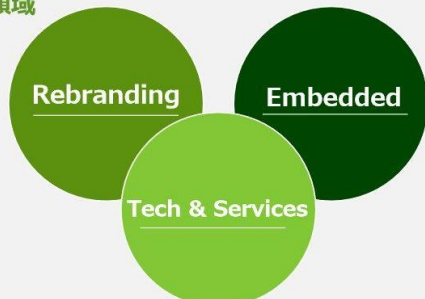
また、このような「最高の保険体験を届ける」ための取組みの裏付けとして、第三者機関からの高い評価を複数獲得することができています。

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

5

5 ページをご覧ください。中期計画の概要です。

ただいまご説明いたしました 3 つの重点領域に基づく取組みを着実に推進していくことで、中期計画の最終年度である 2028 年度における包括資本 2,000 億円から 2,400 億円の達成に向け、引き続き邁進してまいります。

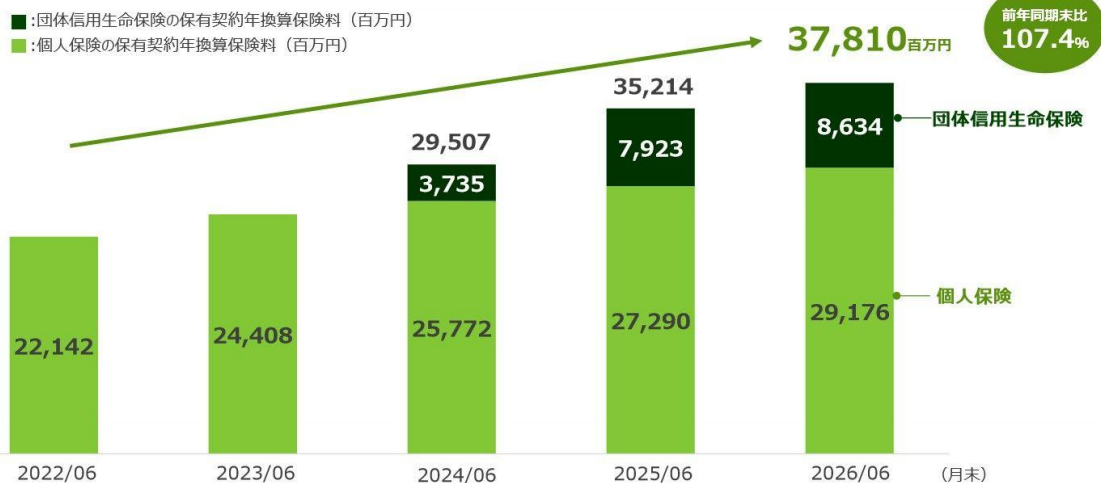
以上が、当第 1 四半期における主な取組みです。

ここからは、第 1 四半期決算の概要について、CFO の河崎よりご説明いたします。

保有契約年換算保険料



■ 前年同期末比107.4%の37,810百万円と着実に成長



7

河崎 : 河崎です。よろしくお願いいたします。7 ページをご覧ください。

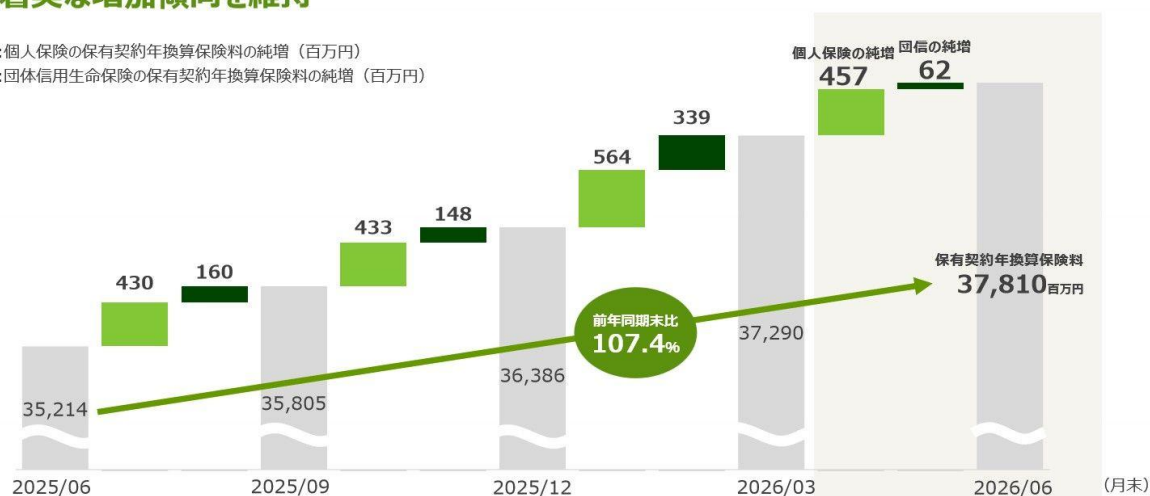
当社の成長性指標である保有契約年換算保険料は、2026 年 6 月末で 378 億 1,000 万円となりました。前年同期末比 7.4%の増加となり、着実な成長を継続しております。

保有契約年換算保険料の四半期推移



■ 団信の4月の保険料率更新影響を、個人保険の上積みでカバーし 着実な増加傾向を維持

- : 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）



8

8 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。

個人保険の成長については、先ほど横澤からも説明がありましたが、ダイレクトビジネス・パートナービジネスの両輪で、引き続き良いモメンタムをつくる事ができています。

一方、団信の当第 1 四半期の純増は 6,200 万円となっています。四半期のペースとしては緩やかに見えますが、これは 2026 年 4 月に実施した保険料率更新の影響をあらかじめ織り込んだ、計画通りの進捗になっております。

また、7 月からは京都信用金庫との協業を開始しており、その実績は次回の第 2 四半期決算でお伝えできる予定です。

引き続き、団信の販売パートナーを拡大することで、さらなる増加を目指してまいります。

■ 保険サービス損益は**2,104百万円**、
親会社の所有者に帰属する四半期利益は**1,637百万円**

単位：百万円

項目	2025/1Q	2026/1Q	増減
保険サービス損益	2,945	2,104	△840
金融損益 ¹	183	323	140
その他の損益	△65	△124	△59
税引前利益	3,063	2,303	△759
親会社の所有者に帰属する四半期利益	2,177	1,637	△540

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。

9

続いて、9 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。

最初に、全体感をご理解いただくため、IFRS ベースの損益計算書の要約をお示ししています。

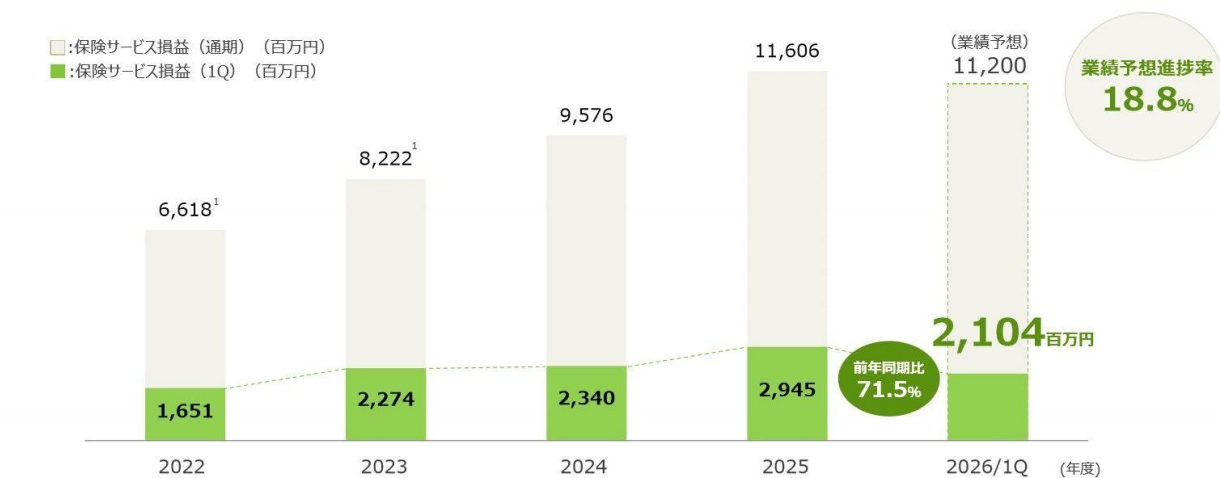
保険サービス損益はいわゆる営業損益に相当するもので、当社のように保障性商品が中心の生命保険会社では、保険サービス損益が利益の大部分を占めます。

2026 年度第 1 四半期の保険サービス損益は、21 億 400 万円、最終利益である親会社の所有者に帰属する四半期利益は 16 億 3,700 万円となりました。

保険サービス損益



■ 保険金・給付金の支払いが高水準となり、低水準であった前年同期比で利益は減少



1. 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。

10

10 ページをご覧ください。保険サービス損益の推移です。

2026 年度第 1 四半期は、保険金等の支払実績が非常に良好であった前年同期と比較すると 71.5%となり、今年 5 月に発表した業績予想 112 億円に対する進捗率は 18.8%となりました。

その減少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



■ CSMリリースは貢献も、個人保険・団信の保険金等支払いの増加により押し下げ



1. 団信契約（PAAを適用）に関する保険サービス損益（再保険損益を除く）。

11

11 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 1 四半期の 29 億 4,500 万円から、当年度第 1 四半期 21 億 400 万円へと 28.5%減少した変動要因です。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です。

前年同期からの減益の主な要因は、個人保険および団信における保険金・給付金等の支払い増加です。

団信損益につきましては、前年同期の 7 億 3,000 万円に対し当期はマイナス 3 億 4,900 万円となり、差額 10 億 8,000 万円が減益要因となりました。

また、個人保険におきましても「予想保険金等と発生保険金等の差額」が前年同期比でマイナス 3 億 3,700 万円となっております。これは前年同期の支払発生が極めて低い水準であったことに加え、当期の支払発生が増加したことによるものです。

なお、これらの支払い増加につきましては、特定の要因や悪化傾向が確認されているわけではなく、四半期ごとの偶発的な変動の範囲内と認識しております。

一方で、本業の成長性・収益性を示す「CSM リリース」は、前年同期比で 1 億 5,700 万円増加の 20 億 2,900 万円と着実に拡大しております。

一時的な支払いの波に左右されず、今後も保有契約の拡大を通じた CSM の積上げにより、中長期的な利益成長を実現してまいります。

- 企業価値と成長性には着実に貢献するも、保険金等の支払増加により損益はマイナス
- 2026年7月より新たに京都信用金庫と事業開始

重点指標に対する実績（2026年6月末）



12

次に、団信事業の進捗です。12 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、包括資本における団信契約価値、つまり将来利益の価値と、保有契約年換算保険料に対しては 20%内外の寄与となり着実に貢献しています。

一方、当第 1 四半期においては、先ほどご説明したとおり団信損益がマイナスとなりました。

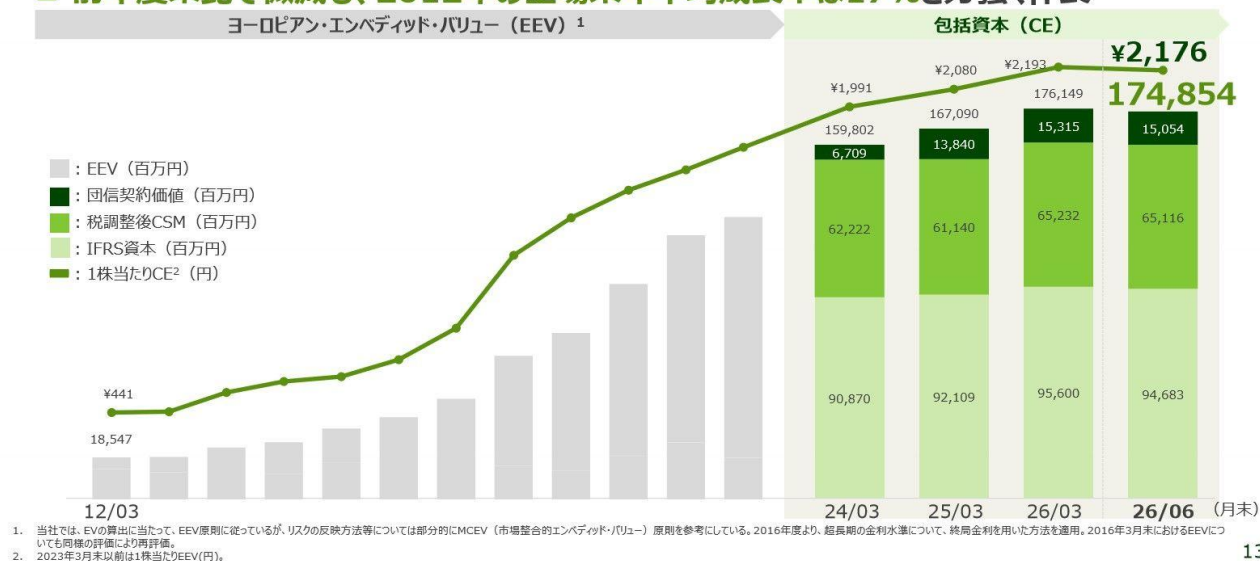
現在の事業規模においては、保険金等の支払いの発生状況により、収益に一時的なブレが生じやすい状況にあります。この課題を解消すべく、保有契約規模の拡大を通じた収益の安定化とリスク分散を図ってまいります。

その方針のもとで、7 月には京都信用金庫との協業を開始しましたが、引き続き、パートナー金融機関の拡大に努めてまいります。

経営指標（企業価値指標）の推移



■ 前年度末比で微減も、2012年の上場来年平均成長率は17%と力強く伸長



13 ページは、経営指標の推移をお示ししています。

2026 年 6 月末の包括資本（CE）は 1,748 億 5,400 万円、1 株当たり CE は 2,176 円となり、2026 年 3 月末と比較しますと、1,761 億円から約 13 億円の微減となりました。この現象の背景につきましては、次のページでご説明いたします。

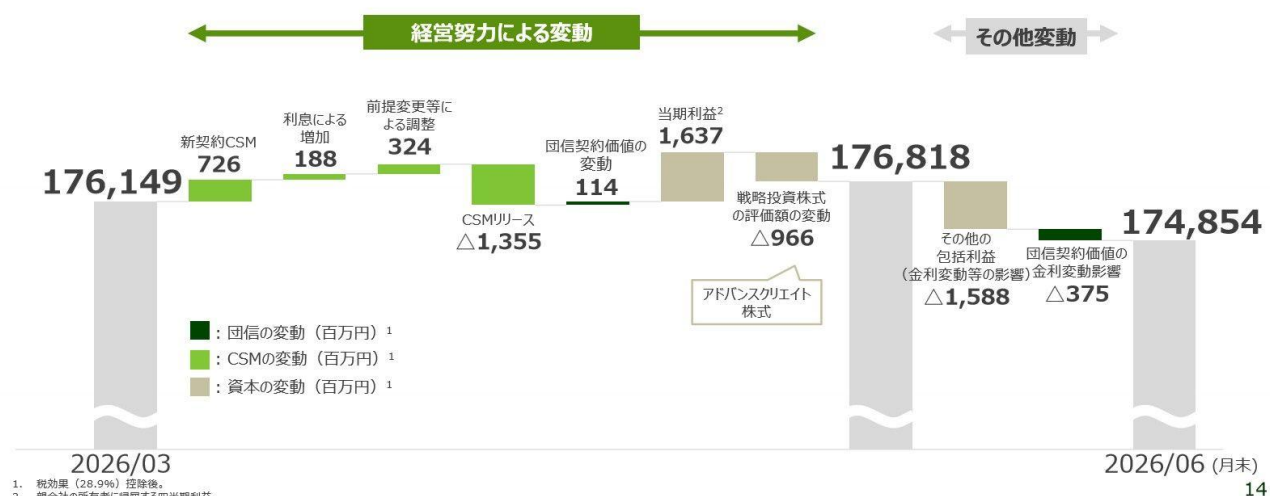
一方で、企業価値指標の上場来年平均成長率は 17%と、長期的には高い成長軌道を維持しております。

引き続き、中期計画に掲げた 2028 年度における 1 株当たり CE 成長率 10%に向けて取組みを進めてまいります。

包括資本の変動要因分析



- 新契約CSM等で成長も、経営努力による増分は限定的
- 金利上昇による影響を吸収できず、前年度末比で減少



14 ページは、2026 年 3 月末から 6 月末までの 3 カ月間の包括資本の変動要因分析です。

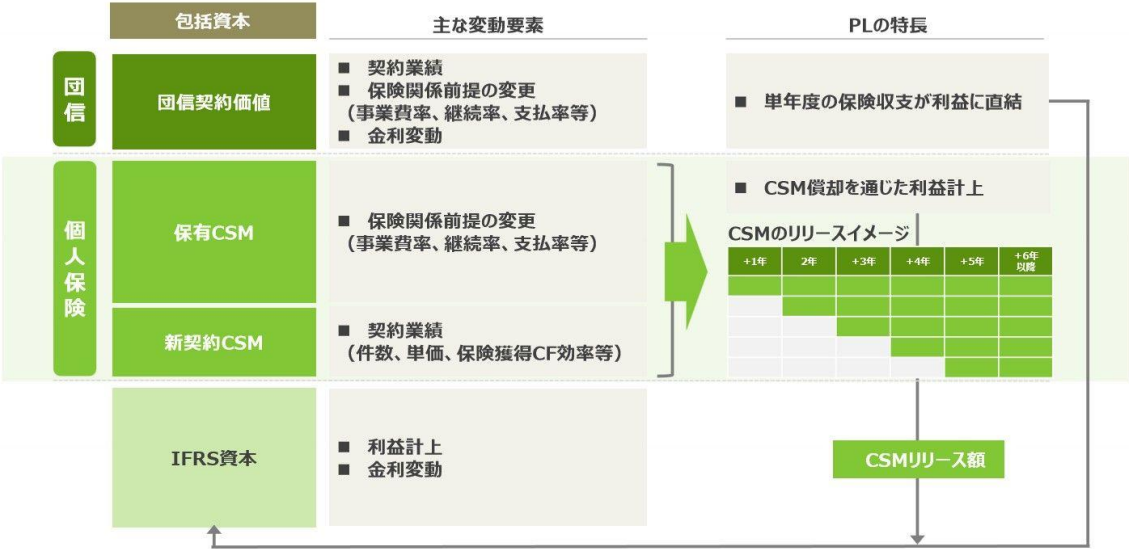
グラフ左側の「経営努力による変動」におきましては、新契約 CSM で 7 億 2,600 万円を積み上げることができた点は評価しています。

一方で、住宅ローンの伸び悩みや保険料率の更新に伴い団信契約価値の伸びが微増にとどまったことや、戦略投資株式の評価額の減少 (9 億 6,600 万円) が発生したことにより、経営努力による企業価値の増分が限定的となりました。

グラフ右側の「その他の変動」につきましては、主に金利上昇に伴う保険契約、そして保有債券等の評価変動による影響です。ご説明のとおり、当四半期の包括資本の減少は、金利上昇によるマイナス影響に対し、それを超える経営努力による増分が限定的となった結果と受け止めています。

今後も金利上昇が一定継続することを見据え、重点領域に基づいた取組みを個人保険・団信の両事業において力強く推進し、外部環境の変化に左右されない強固な収益基盤を構築することで、「経営努力による変動」による包括資本の一層の引き上げに注力してまいります。

■ 個人保険は、CSM拡大が将来の単年度利益につながる重要な要素



15

15 ページは、資本市場の皆さまと対話する中で、包括資本と PL の関係性をご質問いただく機会が多いことから、そのメカニズムを説明したものです。

個人保険における CSM の拡大は、真ん中にお示しておりますとおり CSM リリースを通じて、利益として実現し、最終的には IFRS 資本に計上されます。そして一番上にお示している団信契約価値と併せて、包括資本の増加要素として作用します。

個人保険は CSM のリリースを通じた利益計上、団信は単年度の保険収支が利益に直結する PL の特徴に違いはありますが、個人保険・団信ともに契約業績の拡大、効率性の改善が利益・包括資本の成長につながっていくことをご理解いただければと思います。

2026年度連結業績予想



■ 2026年5月発表時の業績予想を据え置き



16

16 ページをご覧ください。

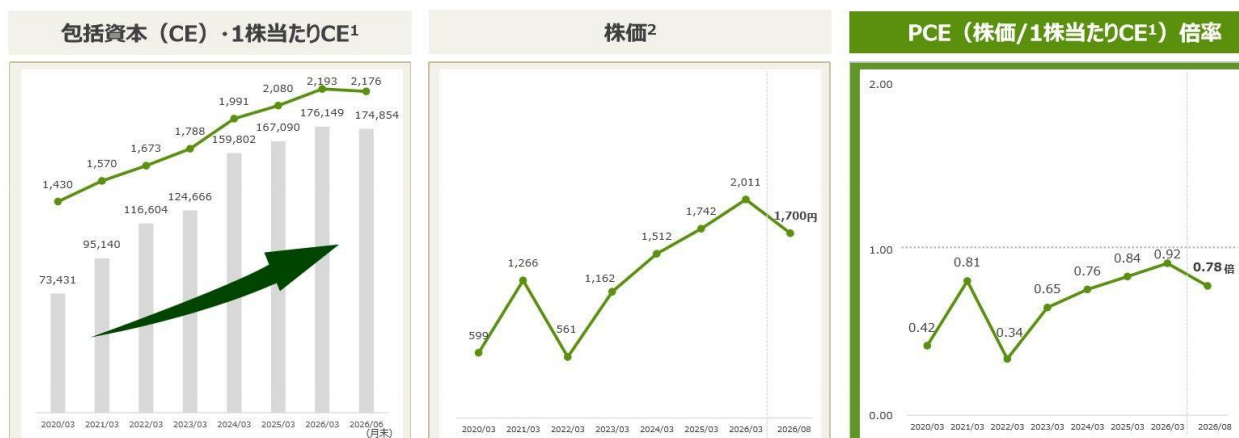
2026 年度の通期連結業績予想につきましては、5 月に公表いたしました予想を据え置きます。

保有契約年換算保険料については、概ね想定どおりの進捗と評価しており、引き続き個人保険・団信の両輪で成長を目指してまいります。

なお、団信につきましては、京都信用金庫との協業が7月から開始しており、業績予想においても反映しております。

個人保険・団信ともに、保険金等の支払状況については、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。

■ PCE倍率1倍割れ継続の現状を踏まえ、企業価値の拡大と市場評価の両面に取り組む



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。2026/08実績は2026年8月10日終値。

17

次に、市場評価向上へ向けての対応をご説明いたします。17 ページをご覧ください。

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（CE）、および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CE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。

先ほどのご説明のとおり、包括資本が前年度末比で微減となり、PCE倍率も株価の下落により1倍を下回る水準で推移している現状を課題として真摯に受け止めております。

市場評価を改善させるためには、まずは企業価値である包括資本が持続的に成長していく蓋然性をお示し、実証していくことが必要であると考えております。

■ 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



18

18 ページをご覧ください。PCE 倍率の向上に向けて、「企業価値の向上」と「市場評価の改善」の両軸で対応するための取組みを説明しています。

左側の「企業価値の向上」におきましては、個人保険の成長加速や団信の提携金融機関の拡大等による「規模拡大」と、営業・事業費効率の改善を通じた収益性改善による CSM の増大を図ることで、持続的な成長への蓋然性を高めてまいります。

同時に、右側の「市場評価の改善」におきましては、株主価値への強力なコミットメントのもと、株主・投資家の皆さまとの積極的かつオープンな対話やガバナンス体制の強化に注力することで、当社の本質的な価値を資本市場へ力強く訴求してまいります。

その市場評価改善に向けた新たな取組みを、次のページでご紹介いたします。

■ 新たに統合報告書を発行し、「最高の保険体験を届ける」ための価値創造ストーリーで対話の推進を図る



統合報告書2026の主なポイント

- 保険の未来構想を語る経営陣メッセージ
- テクノロジーとAIが加速させる顧客体験の進化
- パートナー企業との共創による価値提供の広がり
- 持続的成長を支える人材戦略とガバナンス体制

<https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/ir/library/disclosure.html>

19

19 ページをご覧ください。

資本市場との対話の強化に向けた取組みとして、中長期の価値創造への理解を深めていただくことを目的に、新たに統合報告書を発行しました。

当社が目指す「最高の保険体験を届ける」ための戦略ストーリーを、財務・非財務の両面からお伝えすることで、資本市場の皆さまの当社への一層の理解促進と対話の推進を図ってまいります。

最後に、包括資本の今後の成長加速に向けた決意と戦略を、社長の横澤よりご説明いたします。

■ オンラインモデルの強みとパートナー戦略の深化で、規模拡大と収益性改善を目指す

AI時代の「最高の保険体験」が生み出す競争優位性の確立

- ・ マイナポータル連携による新たな保険体験の創出とブランド強化を連動させ、オンライン生保としての差別化を加速
- ・ AIを強力な追い風とし、親和性の高い少数精鋭×オンラインモデルで成長加速と生産性向上を実現

パートナー戦略の推進がけん引する事業規模の持続的拡大

- ・ 個人保険：KDDI、SMBCグループ、JALを中心とした「経済圏の深掘り」と「提携パートナーの拡大」の両軸で更なる拡大を目指す
- ・ 団信：オンライン生保の強みである「魅力的な保険料」と「オペレーション構築力」を武器に、金融機関との提携拡大を加速

未来を見据えた事業開発

- ・ 日本基準黒字化による戦略オプション拡大で、M&Aを含む成長機会を模索

20

横澤：横澤でございます。20 ページをご覧ください。

足元で包括資本が微減となったことや直近の市場評価については、当社の中長期的な成長ポテンシャルを踏まえ、大きな改善余地を経営トップとして感じております。このポテンシャルを、確かな企業価値へと繋げていくためのドライバーについてご説明いたします。

第一に、AI 時代の到来は当社にとって大きな追い風です。マイナポータル連携等によって実現する最高の保険体験の創出に加え、当社の特長である「少数精鋭の組織」と「オンラインモデル」は、AI 時代における強みとなり他社にないスピード感で AI 実装を進めることで、成長加速と生産性向上を同時に実現してまいります。

第二に、パートナー戦略による事業規模の持続的拡大です。個人保険においては、KDDI、SMBC グループ、そして新たに加わった JAL といった主要なパートナーの「経済圏の深掘り」と「提携パートナーの拡大」の両輪で成長を加速してまいります。

団信につきましても、当社の「魅力的な保険料」と「オペレーション構築力」を武器に、金融機関との提携拡大を力強く推進してまいります。

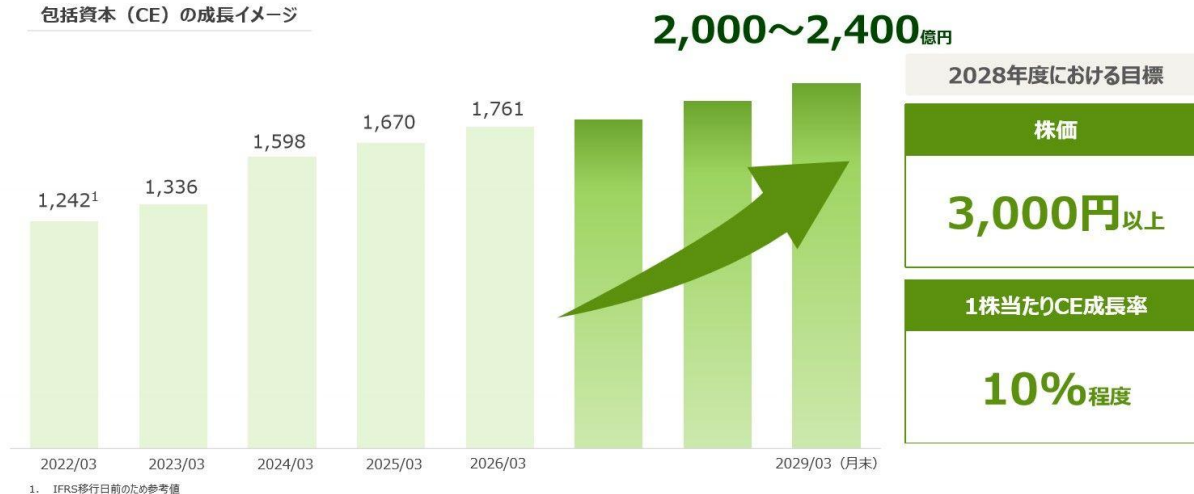
さらに未来を見据え、日本基準の黒字化を契機に戦略オプションを広げ、M&A を含む成長機会にも果敢に挑戦してまいります。

当社は、これまでも業界の常識を覆しながら挑戦を続けてまいりました。

全社一丸となって「規模拡大」と「収益性改善」を両立させ、包括資本の力強い成長を通じて、株主・投資家の皆さまのご期待に応えてまいります。

■ 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。

今お伝えした取組みを確実に実行し、競争優位性と高い成長性を実現することで、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、当社の新たな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、2026 年度第 1 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。