



2025年度第3四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2026年2月12日

2025年度第3四半期決算ハイライト



重点指標

企業価値を表す経営指標

包括資本¹
(Comprehensive Equity)

174,507 百万円

(前年同期末比105.6%)

成長性

保有契約年換算保険料²

36,386 百万円

(前年同期末比109.1%)

収益性

保険サービス損益

8,758 百万円

(前年同期比121.8%)

主なトピックス

- 「定期型」シリーズの商品戦略による若年層との接点拡大が、個人保険業績に力強く貢献
- 利便性を高める継続的なサービス展開、プロモーションの最適化により反転攻勢を加速
- 保険金等の支払実績を踏まえ、保険サービス損益・当期利益の業績予想を大幅に上方修正

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）。

1. 2025年度第3四半期累計期間の主な取組み

2. 2025年度第3四半期決算

■ 戦略的なマーケティングの高度化で、前年同期比126.4%と力強く成長

個人保険の保有契約年換算保険料
対前年度末からの純増の推移



業績成長を実現した主な要因

- 1 若年層との接点を強化する商品戦略
- 2 連続的なサービス展開で届ける「最高の保険体験」
- 3 プロモーションの最適化

- 初めて入る保険として、若年層に「定期型」シリーズが選ばれ業績を牽引
中長期的には、顧客接点の維持・強化でLTV¹最大化を目指す

「定期型」が若年層のエントリーと業績拡大に貢献

ライフステージに沿って保障を拡充

LTVの最大化へ

「定期型」でユニークなブランディング

死亡



定期死亡保険

かぞくへの保険

(開業来の主力商品)

医療



定期医療保険

じぶんへの保険

(2024年10月から販売開始)

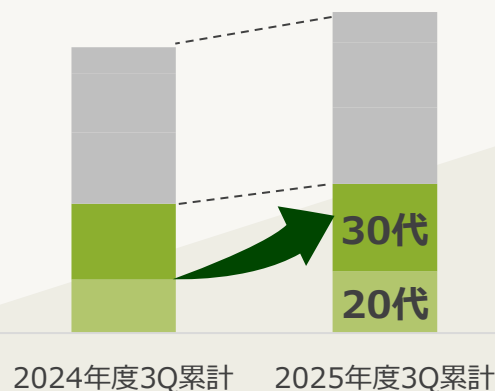
がん

ライフネット生命の
定期がん保険

(2025年12月から販売開始)

申し込み全体を底上げ

申込人数の年代別割合



定期型をフックとした販売を促進

クロスセル

定期型

+

追加商品

追加商品

切り替え提案

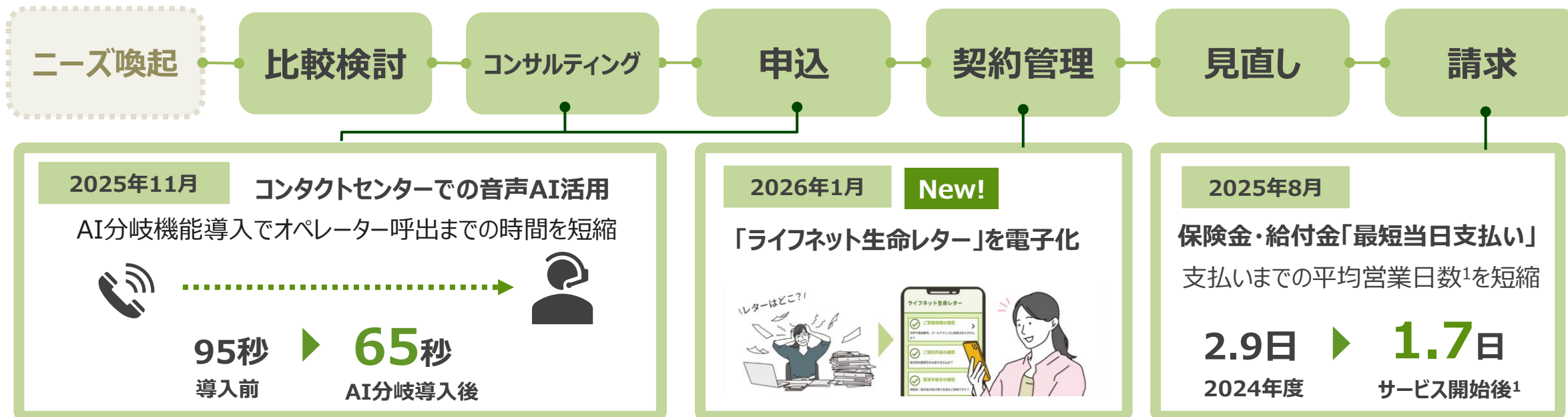
定期型

▶

終身型

「最高の保険体験」を通じて、顧客接点の維持・強化へ

重点領域Tech & Servicesへの一層の注力で競争優位性を高める



2026年 オリコン顧客満足度®調査²
生命保険
2年連続 総合第1位



2026年 オリコン顧客満足度®調査³
定期型医療保険 (専門家評価)
第1位

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案や請求書類に不備があった事案、及び団体信用生命保険は除外。サービス開始後は、2025/8/8～2025/12/31までの実績。

2. 調査主体：株式会社oricon 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. 調査主体：株式会社oricon ME 調査期間：2025/09/11～2025/9/30 回答者数：ファイナンシャルプランナー40人

■ 量に加え、質を高める獲得アプローチで持続性のある成長基盤の構築へ

ダイレクトチャネル

WEB広告運用の内製化で
スピードと質を両立させ獲得効率を改善



「正直さ」「便利さ」を
打ち出す新たな訴求でブランド力を向上



パートナービジネスチャネル

パートナーを「動かす」ためのビジネスチャンスを生み出し、
集中的にリソース投下



パートナーの特性や魅力に応じた取組みや
最適化されたメッセージ発信を推進



■ 個人保険・団信ともに再現性のある成長モデルを構築し、加速的な事業拡大を目指す

これまでの課題認識

- | | 個人保険 | 団信 |
|-----------|---|---|
| ダイレクト | <ul style="list-style-type: none">■ 広告投下量への偏重■ 営業×商品のシナジー強化■ 既存顧客への継続的な価値提供 | |
| パートナービジネス | <ul style="list-style-type: none">■ 短期的な販促施策を中心とした営業展開■ 拡大した顧客基盤のさらなる深堀り | <ul style="list-style-type: none">■ auじぶん銀行1行への依存 |

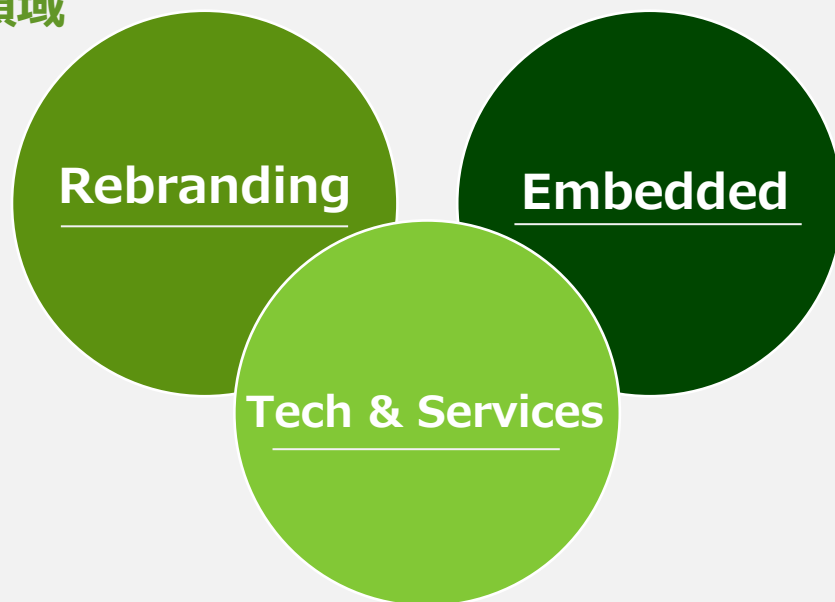
実績を踏まえた今後の戦略

- メディアの最適活用で高確度層の流入増
- ライフサイクルに応じた商品戦略と継続的サービスでLTVを最大化
- ビジネスチャンスの創出に連動した中長期視点のリソース投入と重層的アプローチ
- 各パートナーに最適化した営業活動の機動的な推進
- 協業グループ外初、京都信用金庫と提携
- 新規提携行継続確保に向け、パイプライン拡充

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

1. 2025年度第3四半期累計期間の主な取組み

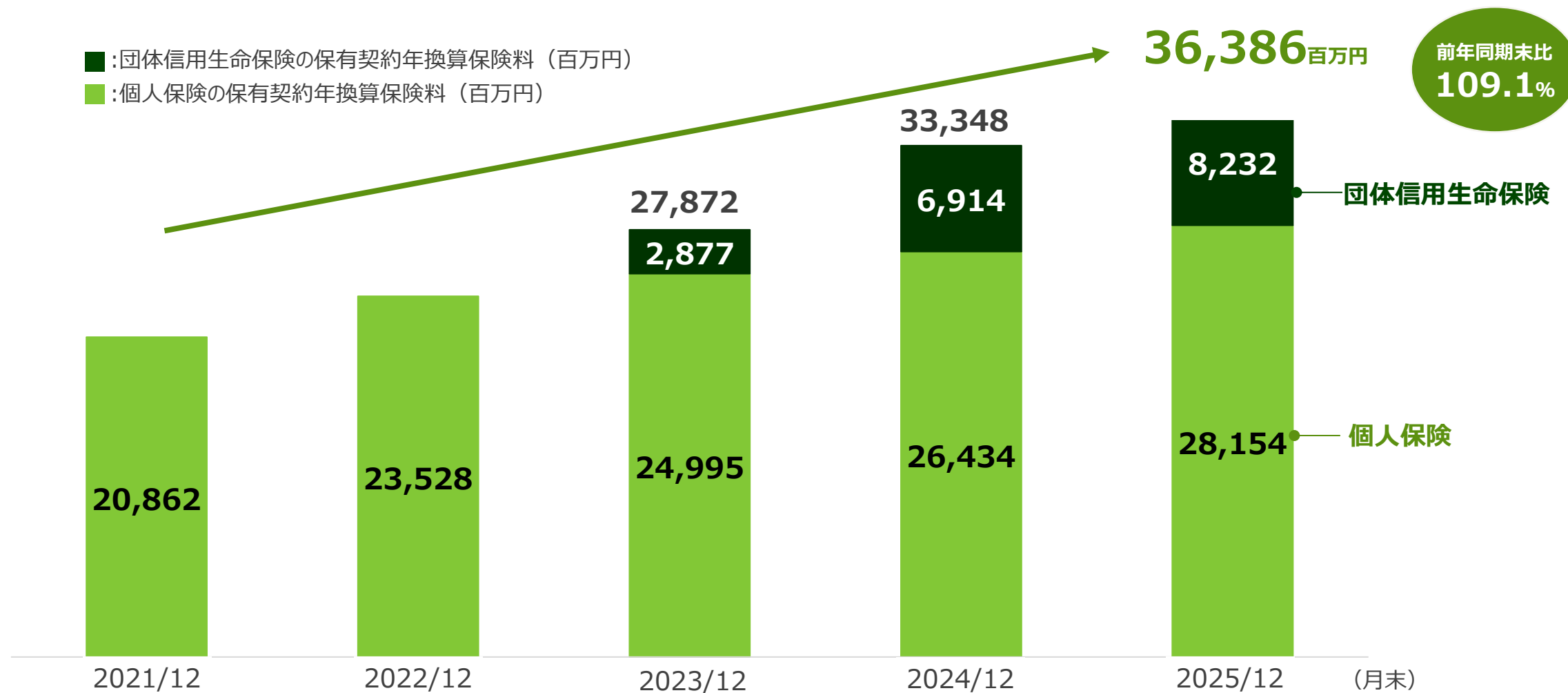
2. 2025年度第3四半期決算

保有契約年換算保険料

■ 前年同期末比109.1%の36,386百万円と着実に成長

■ : 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)

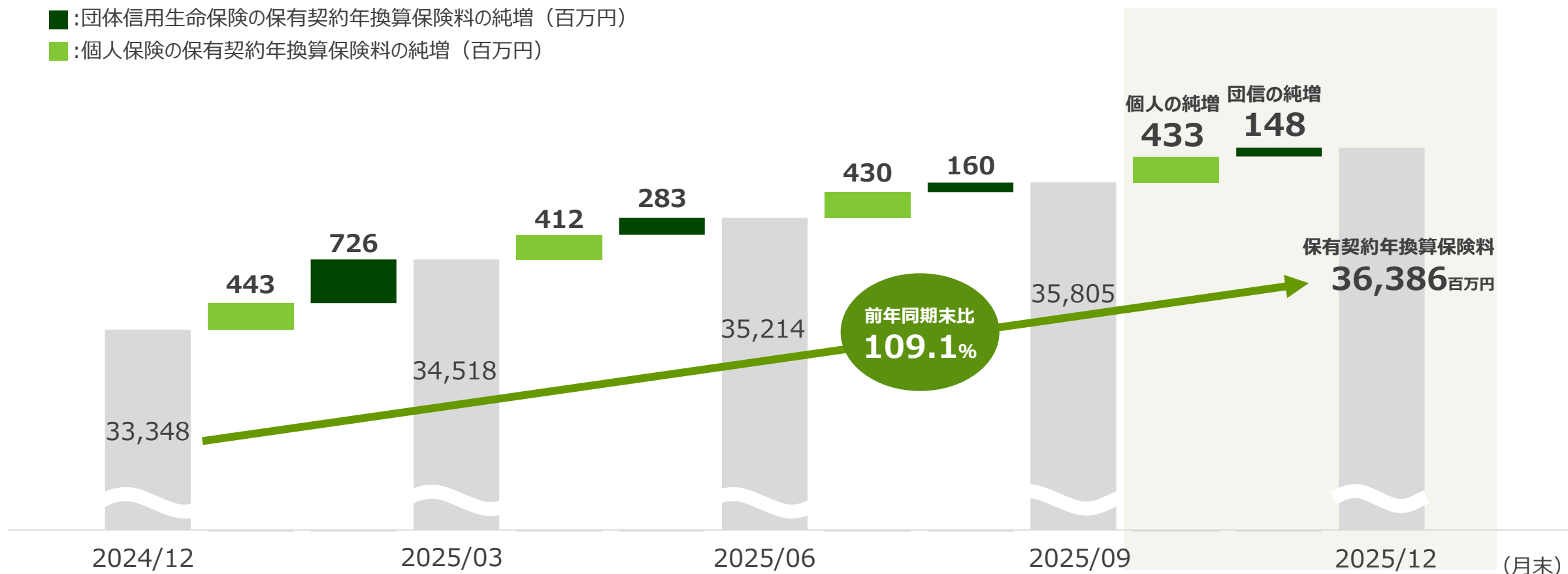


保有契約年換算保険料の四半期推移

- 個人保険は、**反転攻勢を加速**
- 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）



- 保険サービス損益は**8,758百万円**、
親会社の所有者に帰属する四半期利益は**6,240百万円**

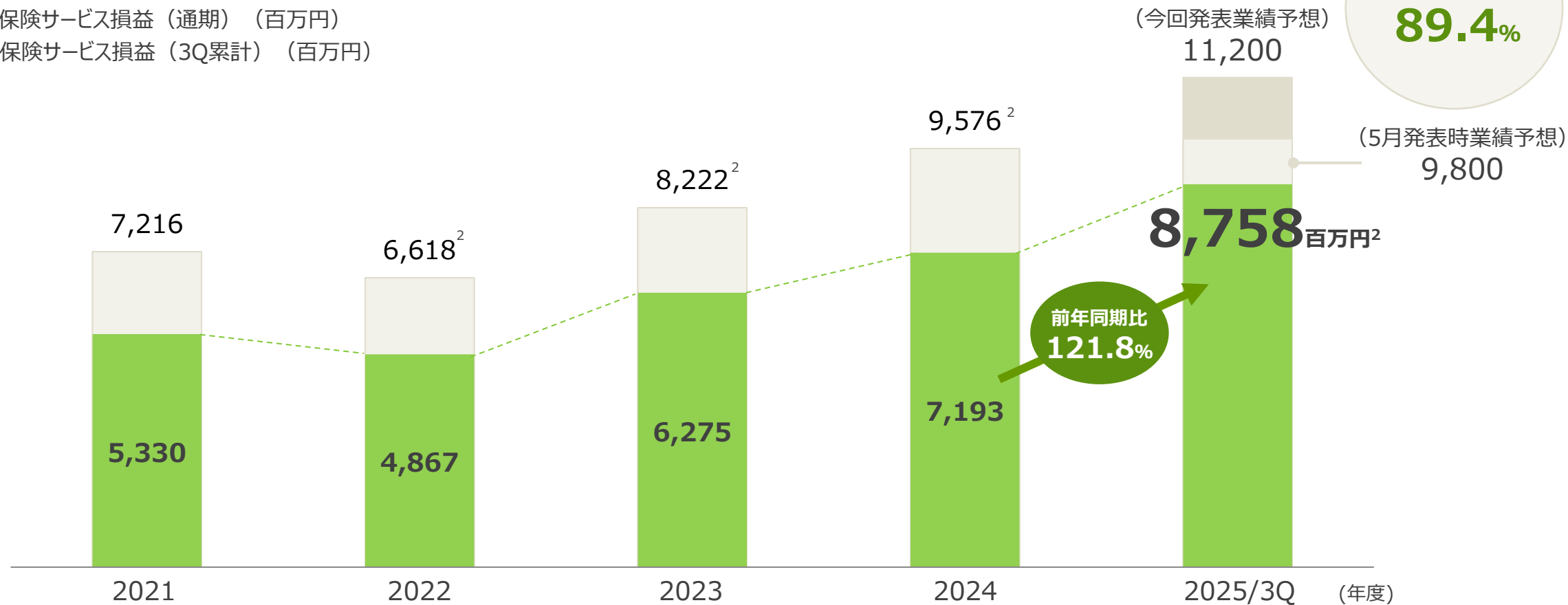
単位：百万円

項目	2024年度 3Q累計	2025年度 3Q累計	増減
保険サービス損益	7,193	8,758	1,565
金融損益 ¹	△67	334	402
その他の損益	△241	△312	△70
税引前四半期利益	6,884	8,781	1,896
親会社の所有者に帰属する四半期利益	4,956	6,240	1,283

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

■ 前年同期比121.8%と大きく成長し、期初予想を大幅に超過する進捗

■ : 保険サービス損益（通期）（百万円）
■ : 保険サービス損益（3Q累計）（百万円）



1. 2021年度の数値はIFRS移行日前のため参考値

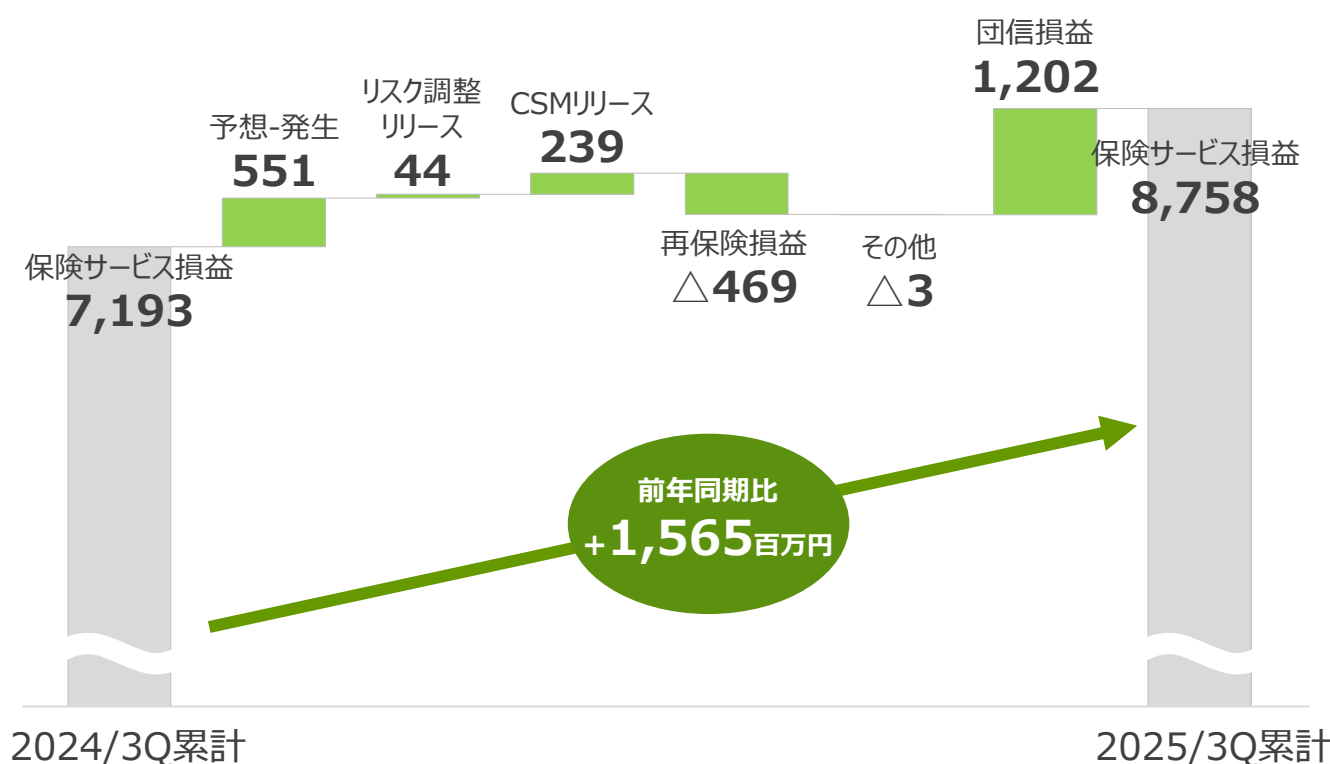
2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む。2024年度以降もコロナ関連支払いは含まれるが、詳細な集計は行っていない。

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により、力強く伸長

単位：百万円

項目	2024年度 3Q累計	2025年度 3Q累計	増減
予想保険金等－発生保険金等	179	731	551
リスク調整リリース	1,196	1,241	44
CSMリリース	5,542	5,781	239
再保険損益	△637	△1,107	△469
その他	△186	△189	△3
団信損益 ¹	1,100	2,302	1,202
保険サービス損益	7,193	8,758	1,565

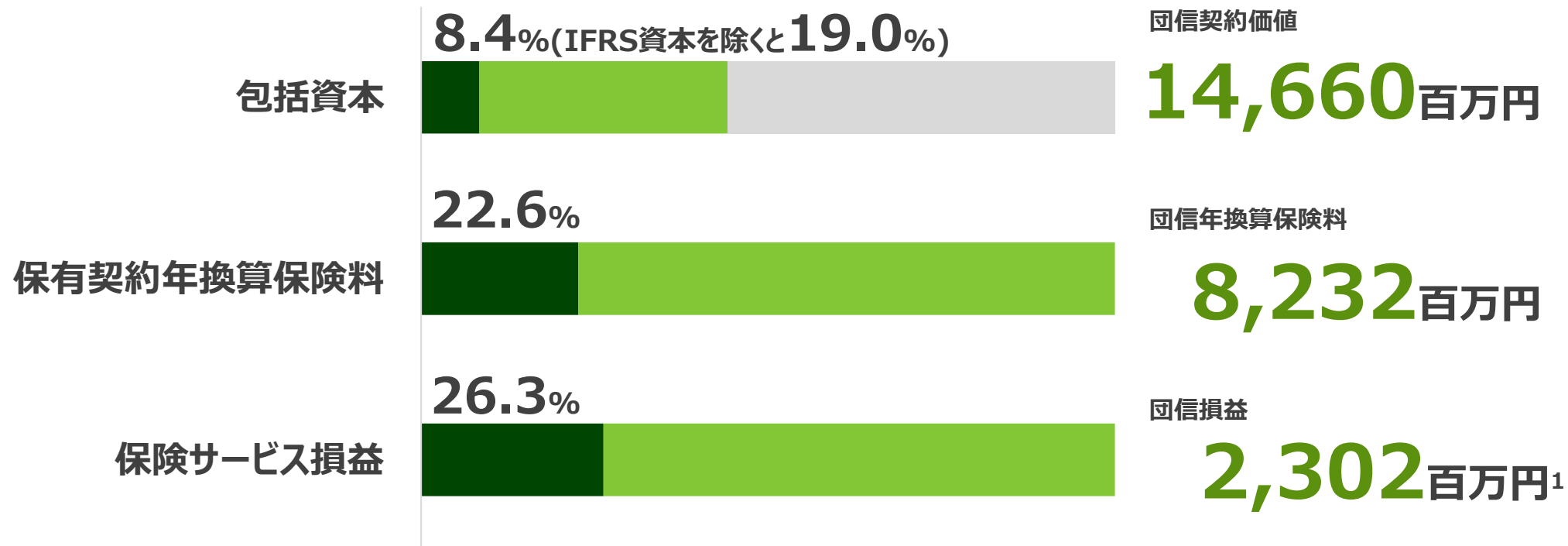


1. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益（再保険損益を除く）

- auじぶん銀行を通じた販売は、各重点指標に大きく貢献
- 京都信用金庫との団信事業開始に向けては順調に進捗

重点指標への団信事業による実績（2025年12月末）

■ : 団信
■ : 個人保険
■ : IFRS資本



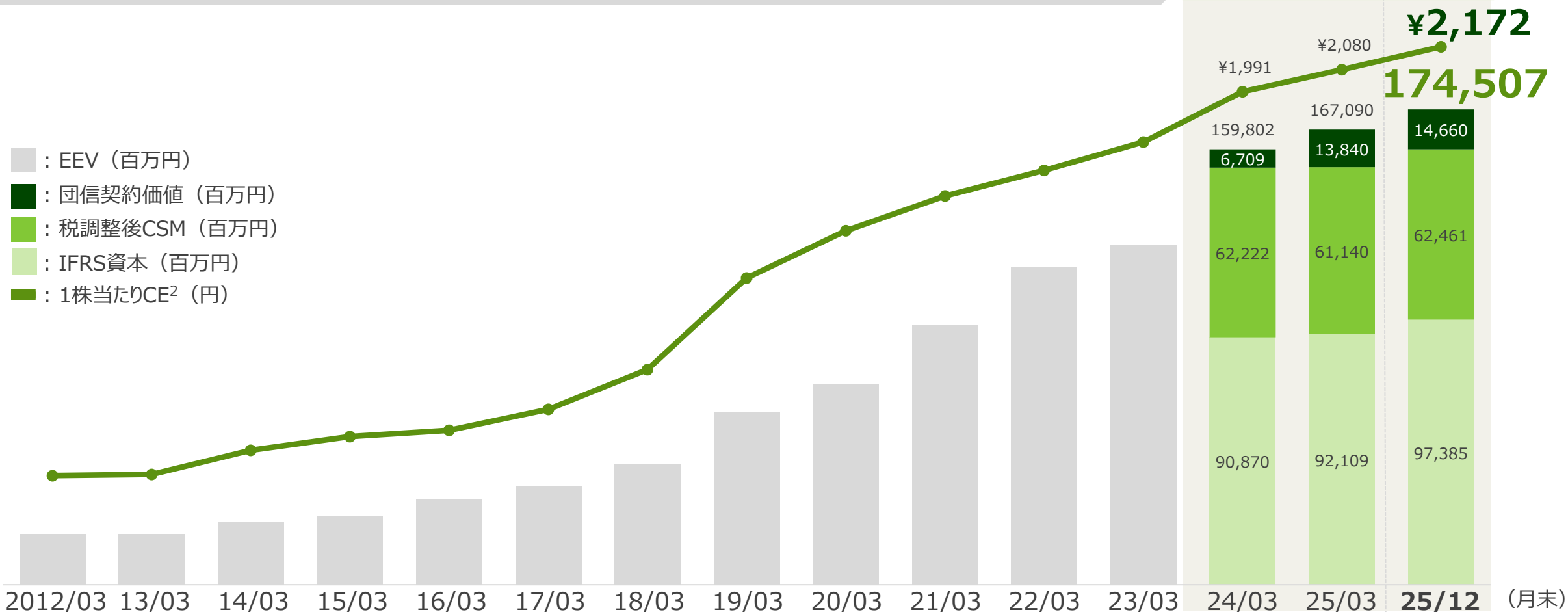
1. PAAを適用して測定する保険契約に関する保険サービス損益（再保険損益を除く）

経営指標（企業価値指標）の推移

■ 上場来年平均成長率18%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）

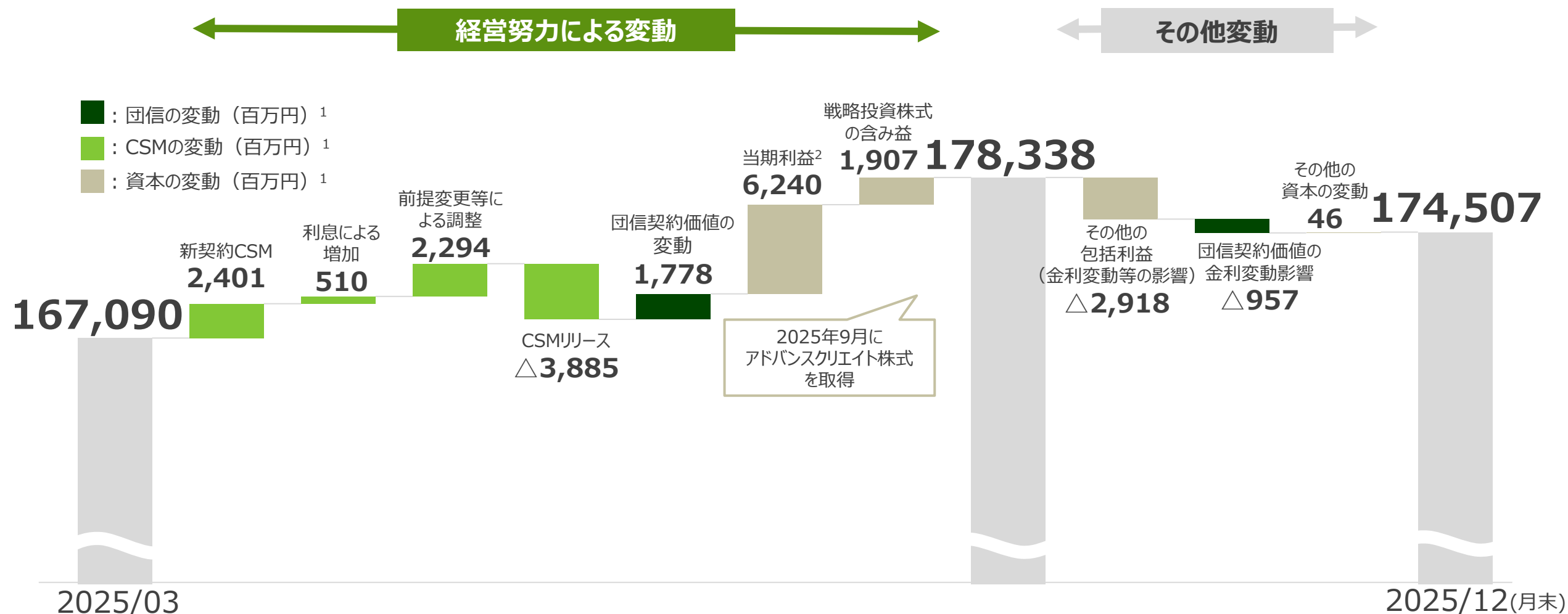


1. 当社は、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法等については部分的にMCEV（市場整合的エンベディッド・バリュー）原則を参考に行っている。2016年度より、超長期の金利水準について、終局金利を用いた方法を適用。2016年3月末におけるEEVについても同様の評価により再評価。

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

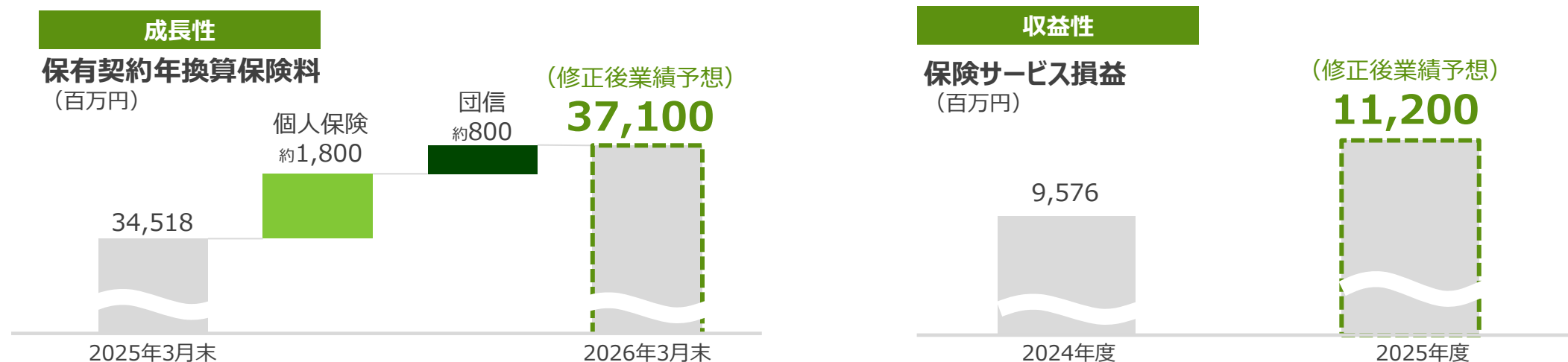
■ 金利上昇の影響を受けるも、新契約CSMと上期末における事業費率改善等により伸長



1. 税効果 (28.9%) 控除後
2. 親会社の所有者に帰属する四半期利益

2025年度連結業績予想の修正

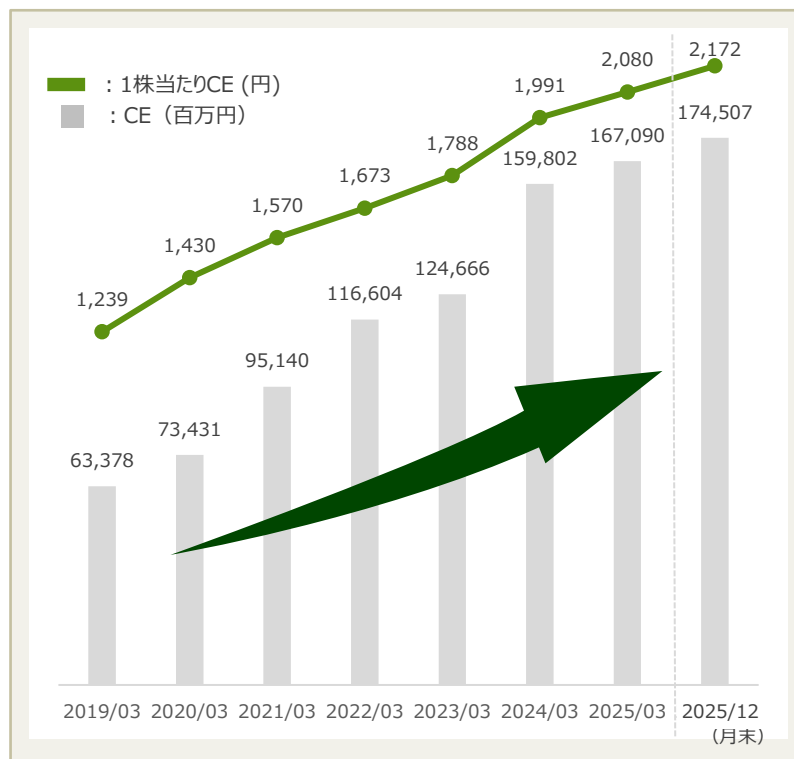
- 個人保険・団信の各実績を反映し、保有契約年換算保険料の予想は微修正
- 保険金等の支払実績を踏まえ、保険サービス損益及び当期利益は大きく上方修正



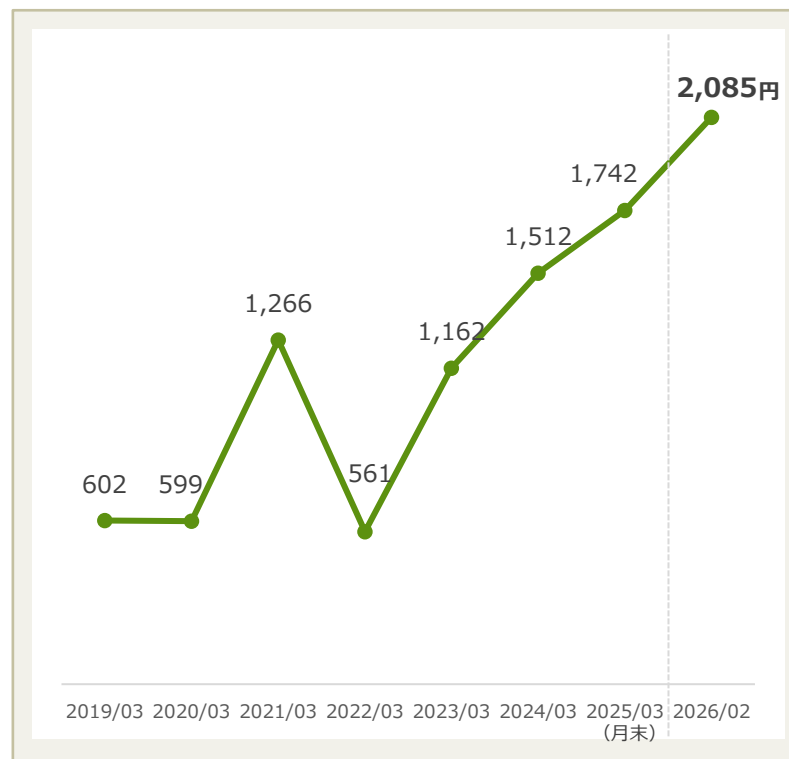
	2024年度	2025年度			
(百万円)	(参考) 通期業績	3Q累計実績	【修正前】業績予想	【修正後】業績予想	
保有契約年換算保険料	34,518	36,386	37,500	37,100	△1%
保険収益	30,081	25,380	33,000	33,000	
保険サービス損益	9,576	8,758	9,800	11,200	+14%
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,993	6,240	6,900	7,800	+13%

■ 株価上昇に伴いPCE倍率は回復基調にあるものの、1倍水準への定着が課題

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。2026/2実績は2026年2月10日終値。

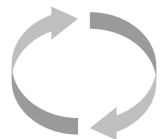
■ 個人保険及び団信による企業価値向上と市場評価の改善により PCE倍率の向上を目指す

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

株主・投資家との 積極的でオープンな対話

- ・ 「包括資本（CE）」の理解促進
- ・ 資本コスト（6～8%）を開示し対話を継続
- ・ 良好なリスクテイクを示す開示

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新規投資家を開拓
- ・ 個人投資家向け施策を推進

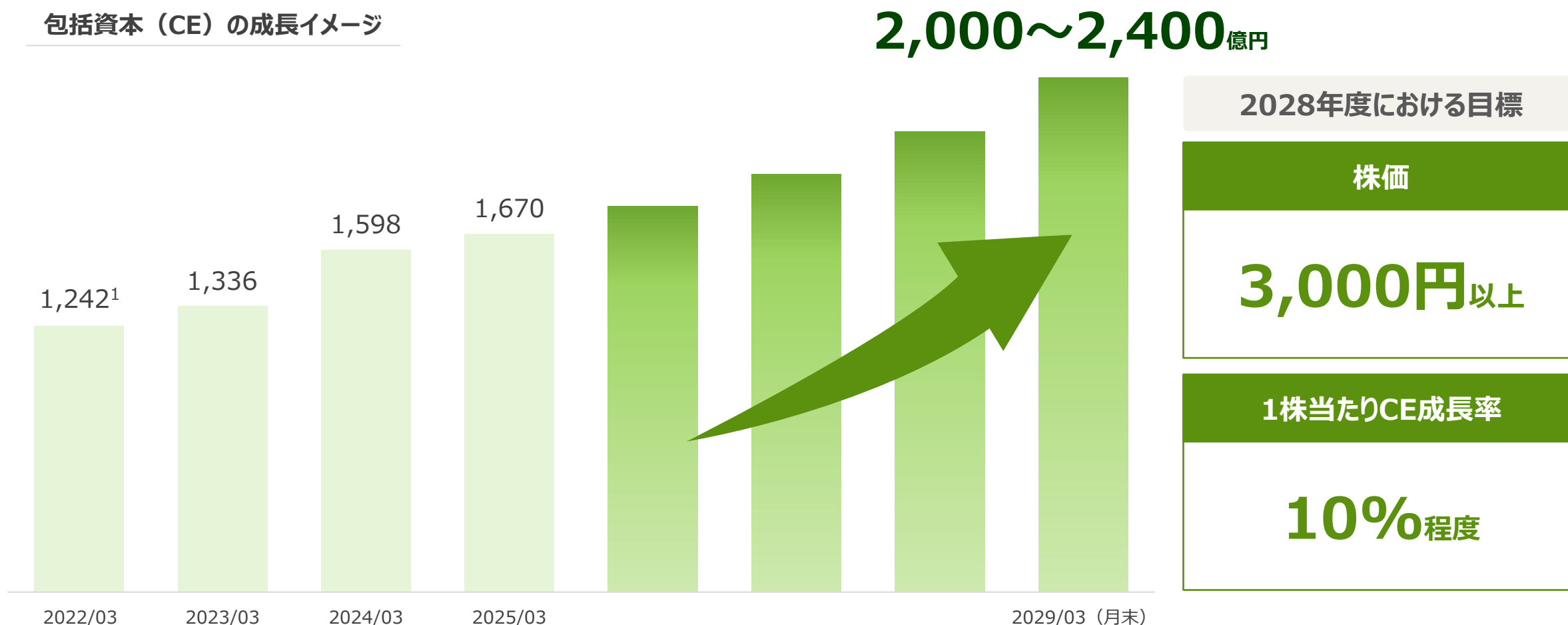
経営・ガバナンス体制 の強化

- ・ 監督・実効性向上を目指した取締役会の機能強化

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

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月末より法定開示が予定されている現行のソルベンシー・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。
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



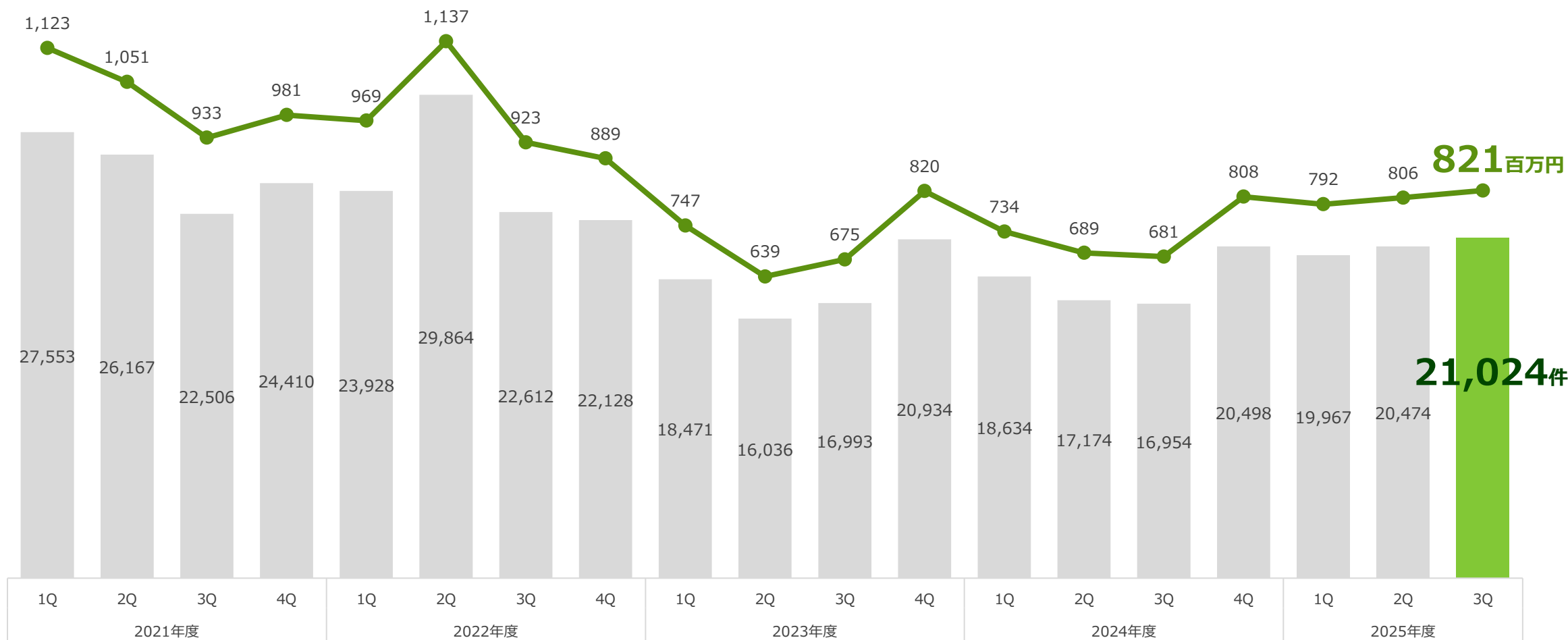
	2024/12	2025/12	構成比
保有契約件数	626,146件	670,589件	100%
内訳：定期死亡保険	304,831件	322,371件	48%
内訳：終身医療保険・定期医療保険	171,163件	185,265件	28%
内訳：就業不能保険	71,263件	74,424件	11%
内訳：終身がん保険・定期がん保険	71,812件	81,226件	12%
内訳：その他 ¹	7,077件	7,303件	1%
保有契約金額（保有契約高） ² （百万円）	3,918,668	4,109,085	
保有契約者数	395,724人	419,706人	

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

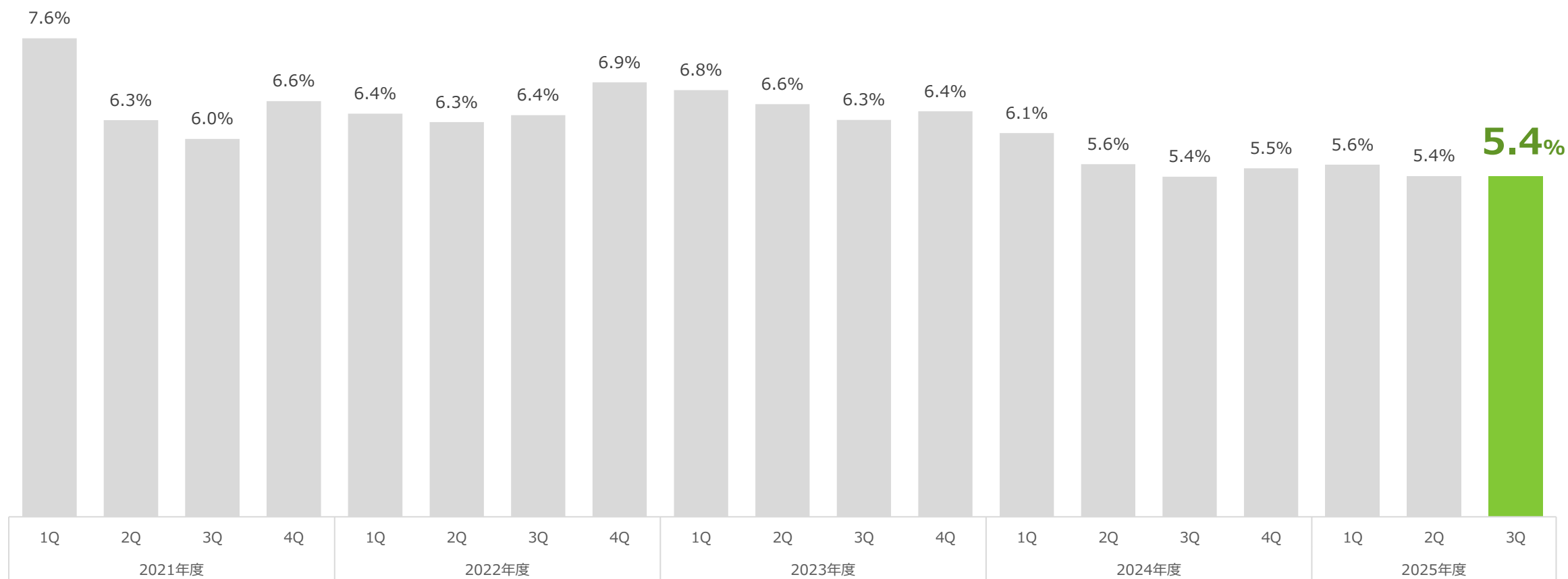
■ :新契約年換算保険料¹ (百万円)

■ :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

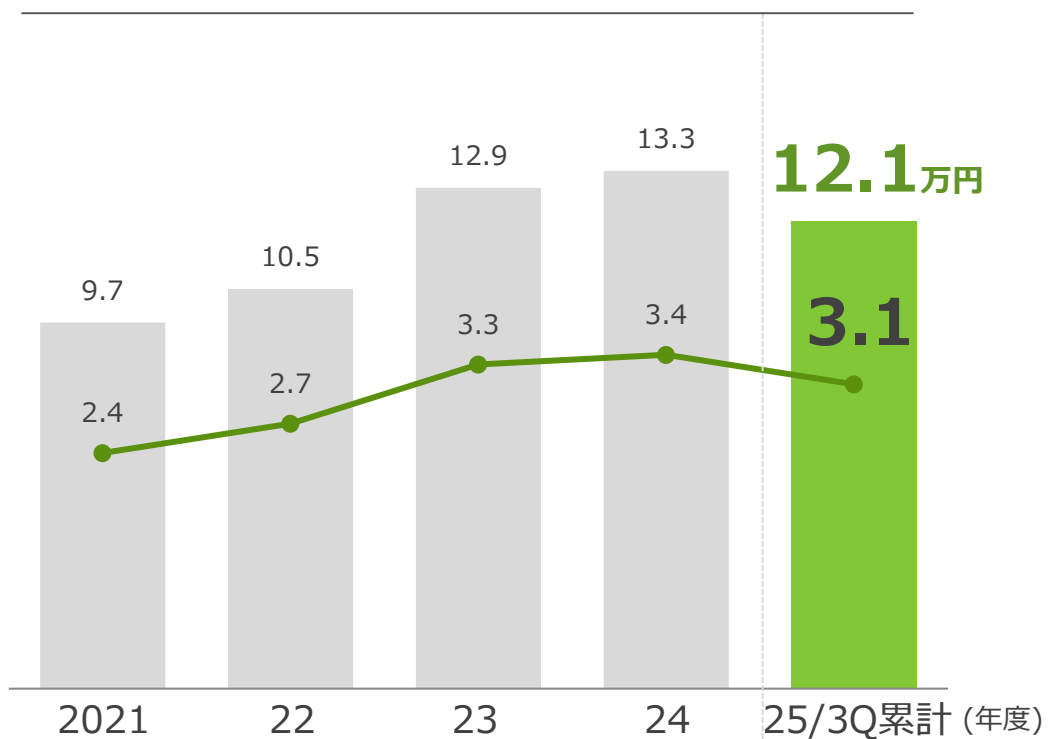
■ :解約失効率¹ (%)

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

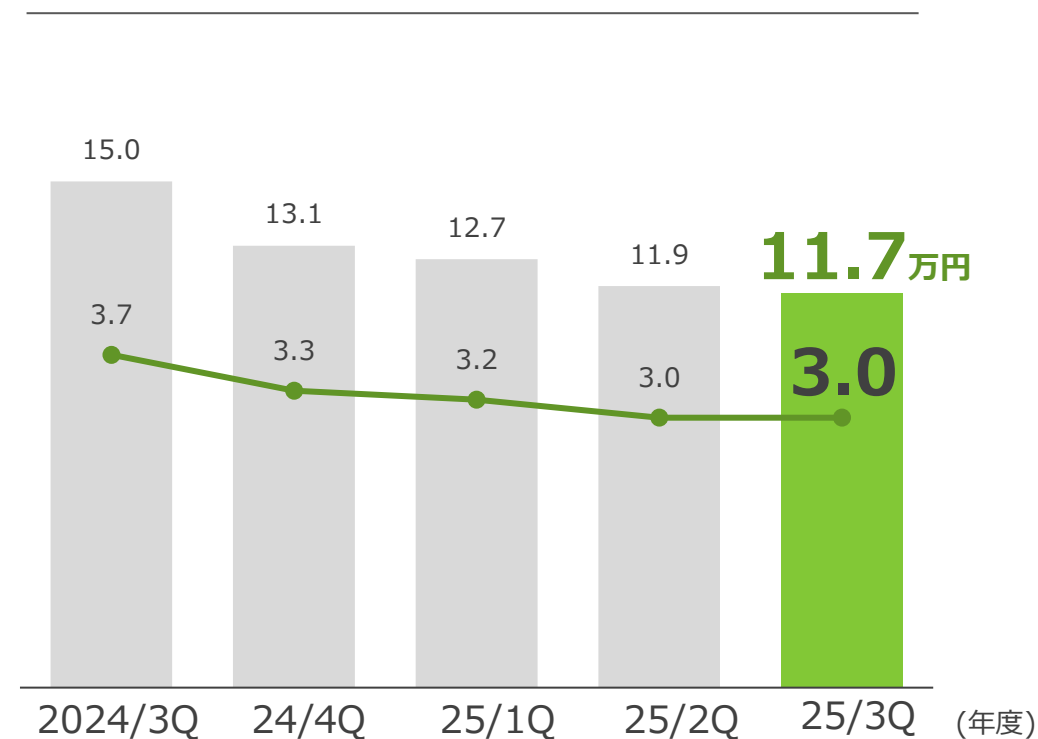
保険獲得キャッシュ・フロー効率

■: 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効率 (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	7,463
-----------------	-------	--------	-------	-------	-------

保険獲得CF (百万円)	2,553	2,686	2,547	2,445	2,471
-----------------	-------	-------	-------	-------	-------

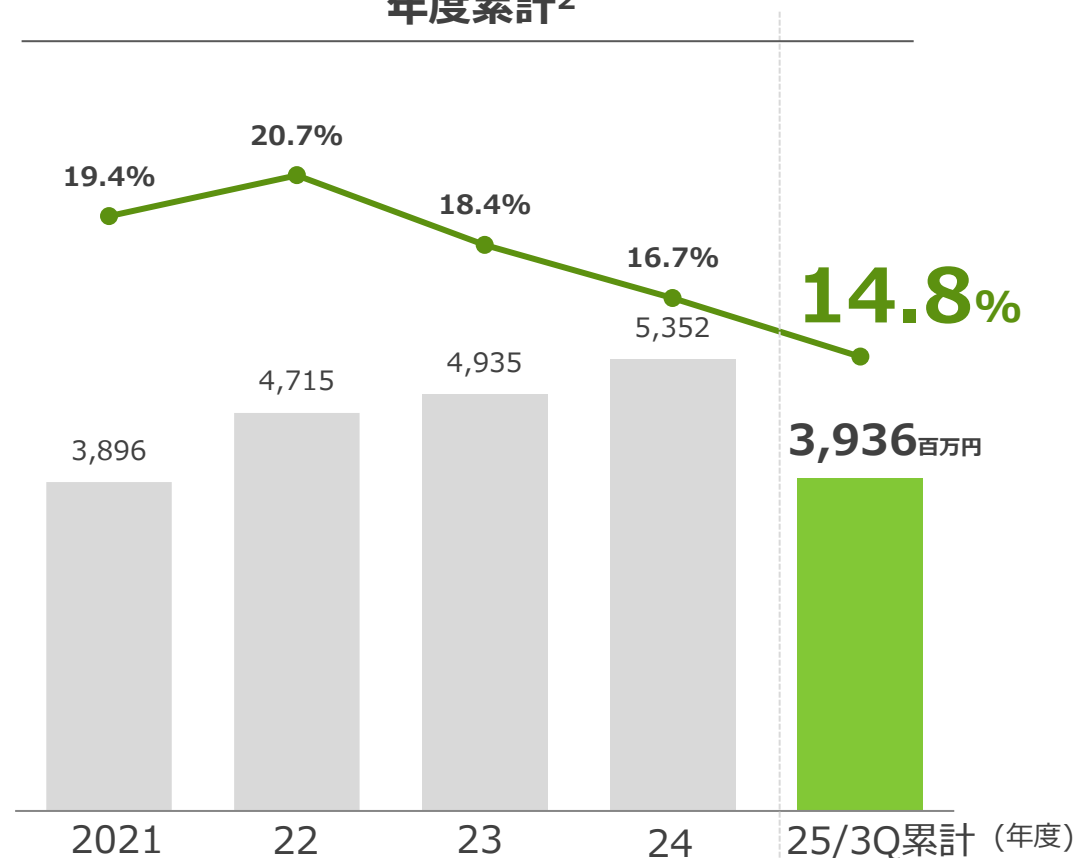
1. 2021年度の数値はIFRS移行日前のため参考値

保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率¹

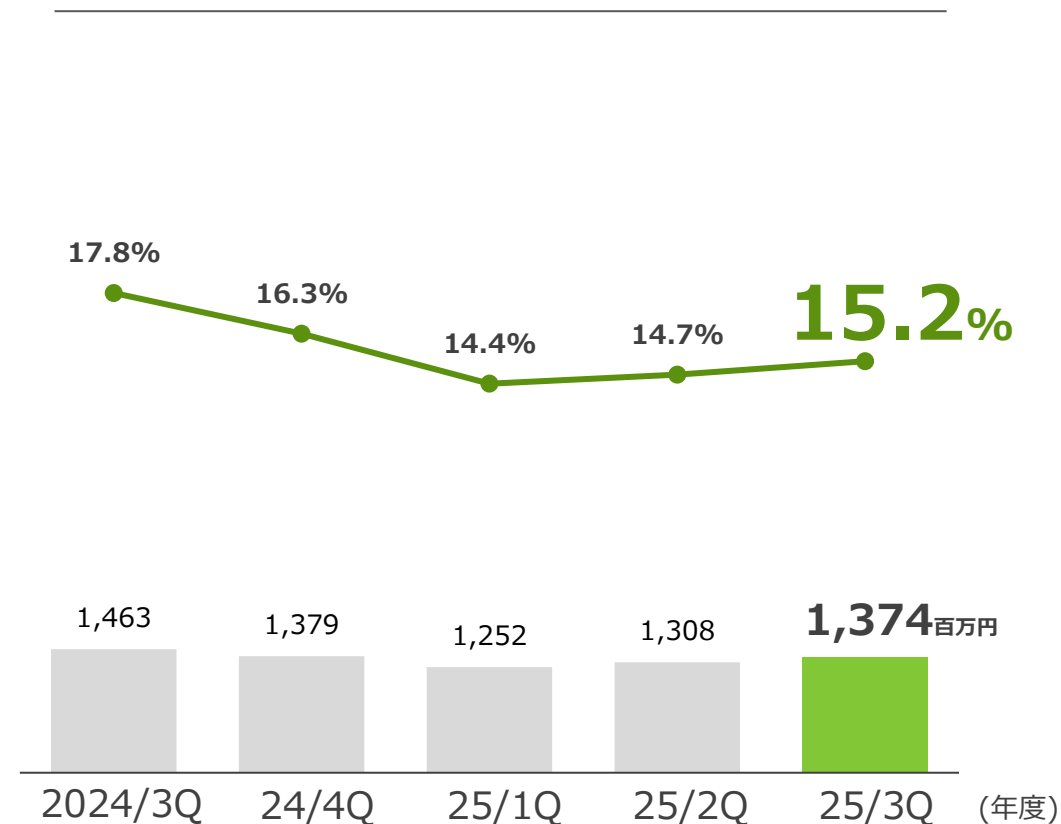
■: 保険獲得CFを除く経費率 (%)

■: 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	2024/3Q	2024/4Q	2025/1Q	2025/2Q	2025/3Q	前四半期比の主な変動要因
保険サービス損益	2,628	2,383	2,945	3,143	2,669	
予想保険金等－発生保険金等 ¹	153	12	364	308	58	良好な支払水準からの揺り戻しによる保険金支払の増加
リスク調整リリース	399	416	404	420	416	
CSMリリース	1,842	1,898	1,871	1,974	1,935	
再保険損益	△354	△291	△368	△515	△223	個人・団信の保険金支払の増加
団信損益 ²	651	475	730	1,073	498	良好な支払水準からの揺り戻しによる保険金支払の増加
金融損益³	△10	33	183	205	△53	
その他の損益	△112	△121	△65	△111	△135	
税引前四半期利益	2,505	2,294	3,063	3,237	2,480	保険サービス損益の減少
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,804	1,036	2,177	2,300	1,762	

1. 個人保険のみの項目

2. 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）

3. 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
	(参考) 通期	3Q累計	3Q累計
保険収益	30,081	22,041	25,380
予想保険金等	11,170	8,276	9,025
リスク調整リリース	1,612	1,196	1,241
CSMリリース	7,440	5,542	5,781
保険獲得CFの回収	4,143	3,062	3,471
その他	△83	△71	△84
団信保険料収入 ¹	5,797	4,034	5,944
保険サービス費用	19,575	14,209	15,514
発生保険金等（個人）	10,978	8,096	8,294
発生保険金等（団信）	4,221	2,934	3,641
保険獲得CFの償却	4,143	3,062	3,471
その他	231	115	105
再保険損益	△929	△637	△1,107
保険サービス損益	9,576	7,193	8,758

1. PAAを適用して測定する保険契約に係る保険収益

■ 社債の買増し等に伴う金利収益増加と為替差損の回復により増加

単位：百万円

項目	2024年度3Q累計	2025年度3Q累計	増減
投資損益	△16	340	357
金利収益	716	919	203
金融資産に係る減損損失（純額）	△4	△2	1
その他の投資損益	△728	△576	151
保険金融収益または費用	△64	△18	46
再保険金融収益または費用	13	12	△1
金融損益	△67	334	402

保有債券の内訳¹

2025年12月末時点

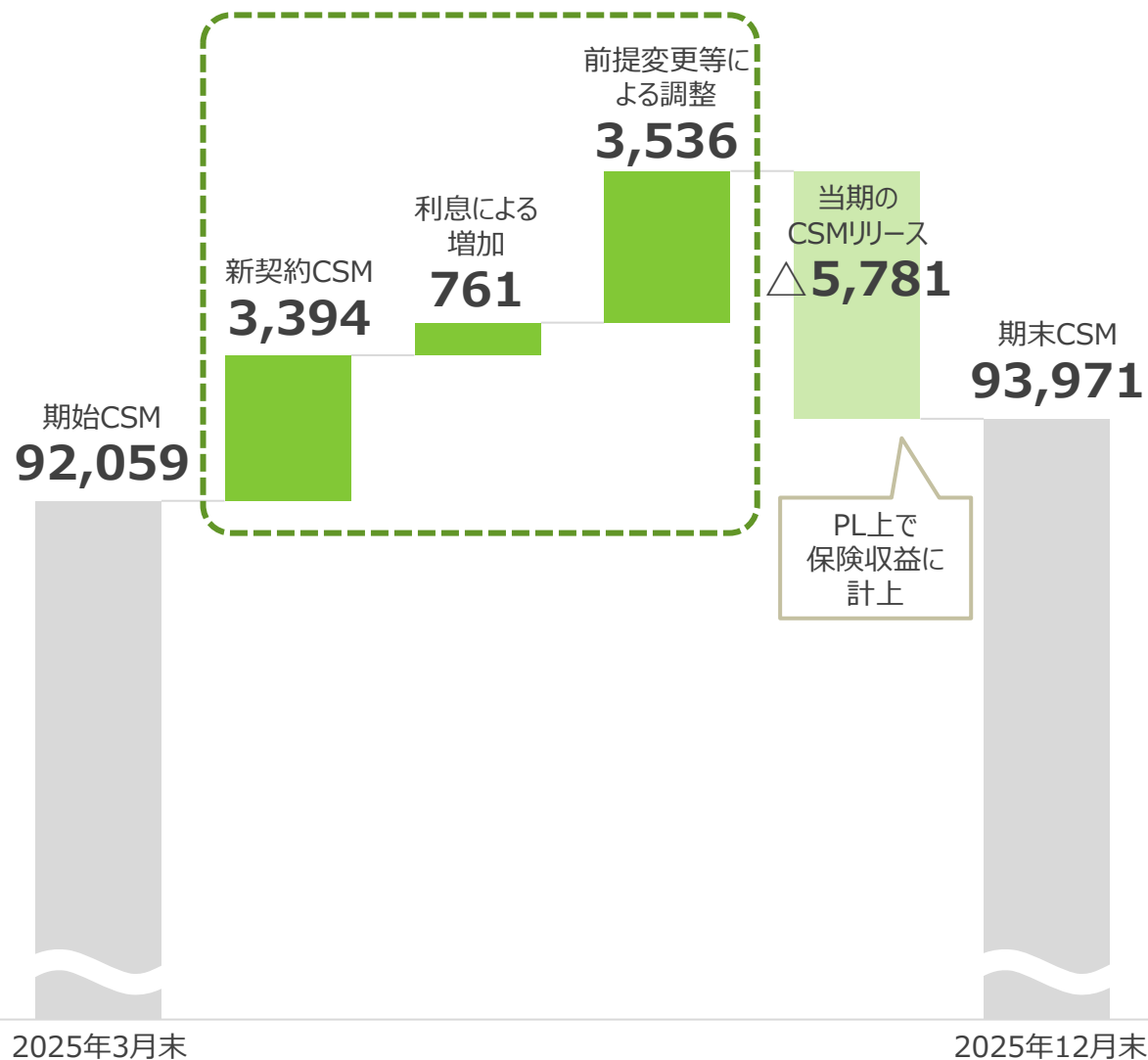
単位：百万円

	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	15,195 3年	39,752 5年	54,947 5年
外貨建債券 デュレーション ²	14,618	—	14,618 4年
内訳：為替ヘッジなし	2,252	—	2,252
内訳：為替ヘッジあり	12,365	—	12,365

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 3Q
期始CSM	92,173	92,059
新契約CSM	3,486	3,394
利息による増加	952	761
前提条件変更等による調整	2,887	3,536
CSMリリース	△7,440	△5,781
期末CSM	92,059	93,971

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	2025年12月末 (A)	939	75	72	68	65	61	595
	+								
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)	2025年12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
2025年12月末における包括資本	174,507	—	62,461
リスクフリー・レート1.0%上昇 ³	△8,251	△4.7%	—
リスクフリー・レート1.0%低下 ³	8,883	5.1%	—
リスクフリー・レート0.5%上昇 ³	△4,209	△2.4%	—
リスクフリー・レート0.5%低下 ³	4,386	2.5%	—
株式・不動産価値等10%下落	△434	△0.2%	—
事業費率10%減少	6,223	3.6%	5,243
解約失効率10%低下	2,071	1.2%	1,796
生命保険の保険事故発生率5%低下	6,988	4.0%	6,991
非更新率10%低下	6,189	3.5%	6,188

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。

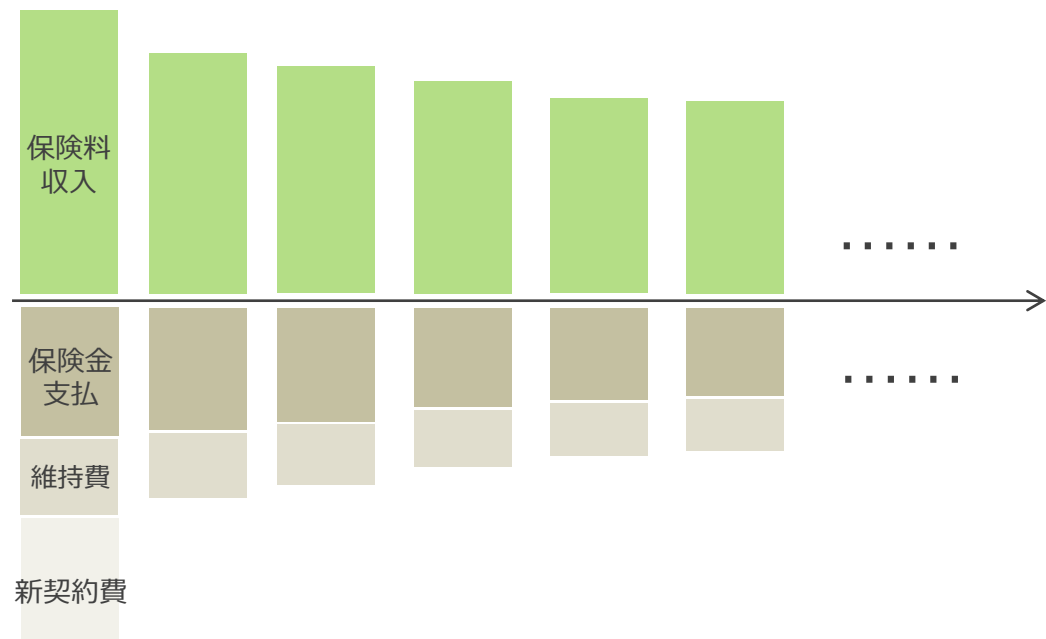
2. CSMには再保険のCSMを含む。税効果（28.9%）控除後

3. 各年限とも上昇あるいは低下した場合の影響

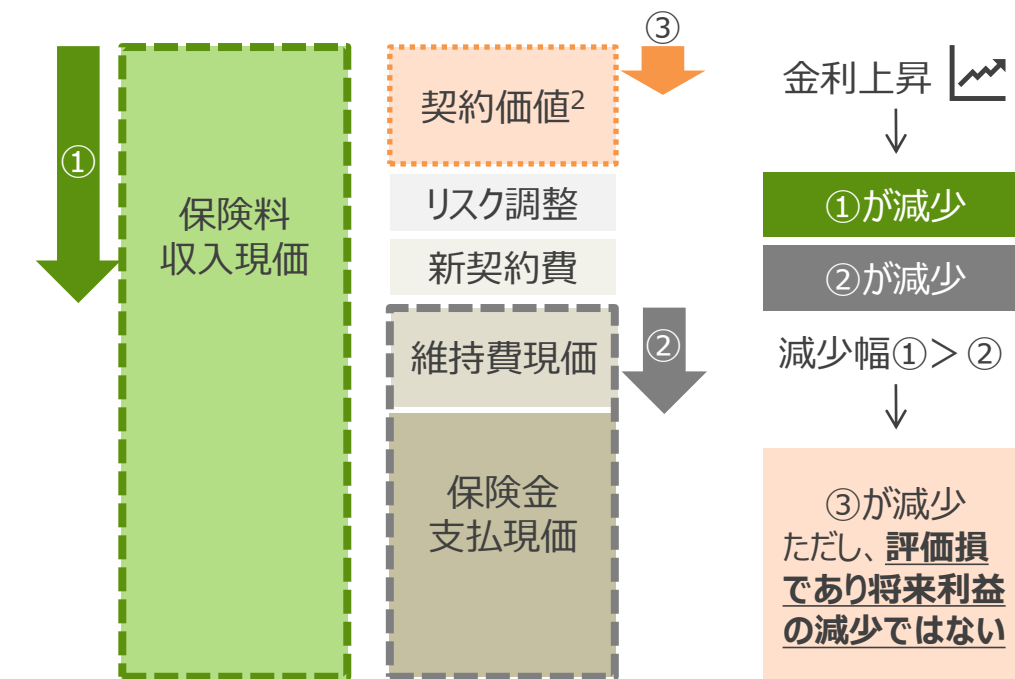
金利上昇時の包括資本への影響

- 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

保険契約のキャッシュ・フロー



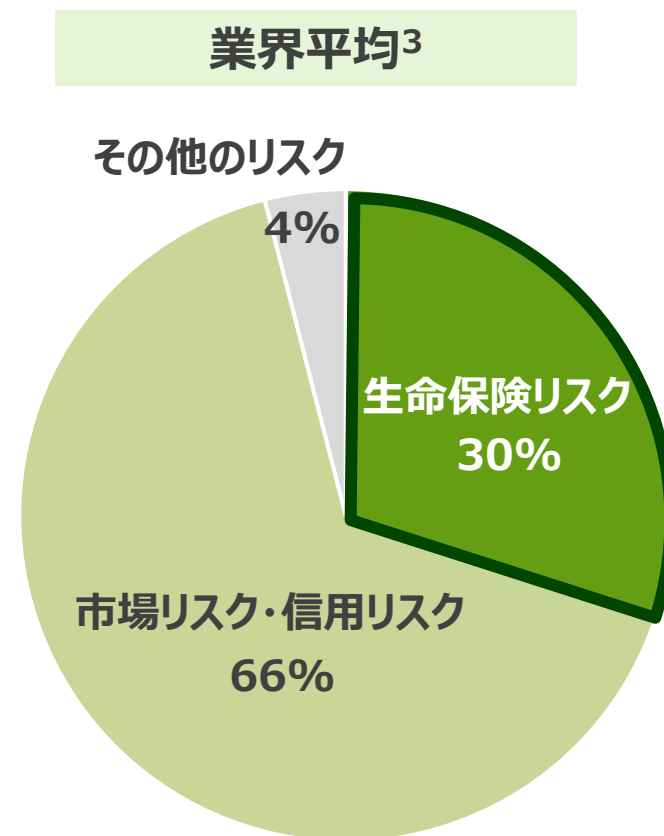
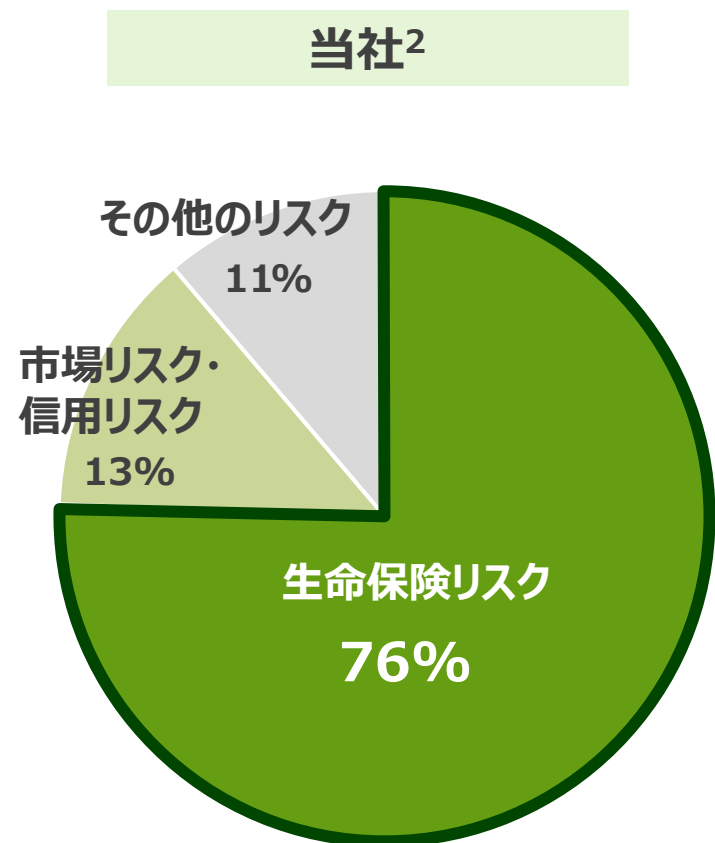
契約価値



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

リスク量（所要資本）の構成比率¹

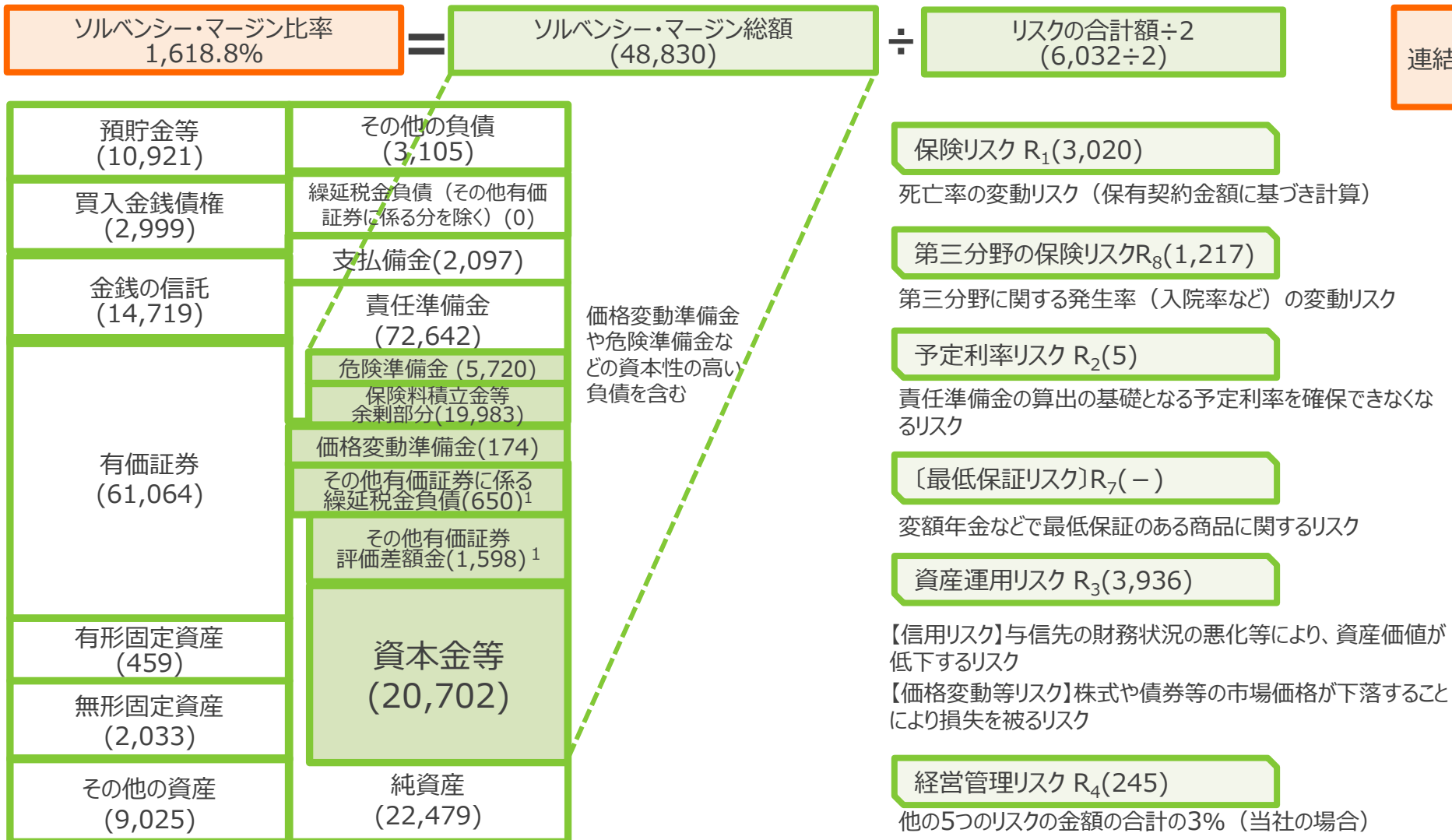
■ 保障性に特化した商品構成により、当社は生命保険リスクが大部分を占める



1. 分散効果・税効果考慮前を100%とした場合の構成比率
2. 2025年3月末時点
3. 2023年度生保（単体）データ 出所：2024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7年6月金融庁

ソルベンシー・マージン比率の図解

2025年度第3四半期末



1. その他有価証券評価差額金・繰延ヘッジ損益（税効果控除前）（90%又は100%）
2. 当社で該当するものがない項目や金額が微小な項目については、一部〔 〕で囲んで表記しているものを除き、省略

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>

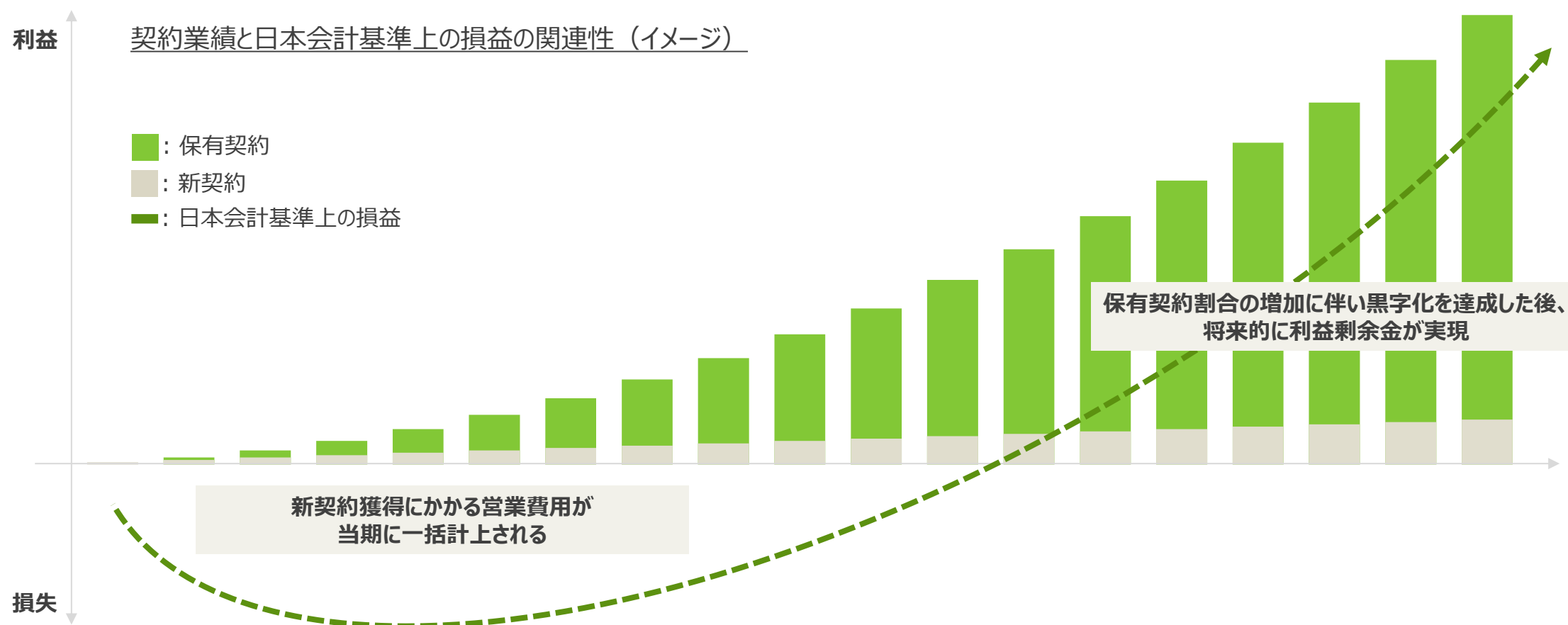
修正共同保険式再保険の強化により、資本の減少幅を緩和し財務状況の改善を図る

単位：百万円

項目	2024年度	2024年度 3Q累計	2025年度 3Q累計
経常収益	41,994	30,952	38,761
保険料等収入	41,438	30,489	37,914
経常費用	45,022	33,258	35,886
保険金等支払金	20,569	15,190	18,211
責任準備金等繰入額	8,551	6,174	5,837
事業費	13,296	9,813	10,006
経常利益	△3,027	△2,306	2,874
当期純利益	△3,052	△2,322	2,047

項目	2024年度末	2025年 12月末
総資産	89,866	101,222
現金及び預貯金	16,044	10,921
金銭の信託	13,202	14,719
有価証券	52,045	61,064
負債	71,796	78,743
保険契約準備金	69,020	74,739
純資産	18,069	22,479
利益剰余金	△34,696	△32,648

■ 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