証券コード：7157

LIFENET INSURANCE COMPANY

2026年度第2四半期
決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2026年11月12日

2026年度第2四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）

176,816百万円

（前年同期末比100.7%）

成長性

保有契約年換算保険料[2]

38,283百万円

（前年同期末比106.9%）

収益性

保険サービス損益

4,968百万円

（前年同期比81.6%）

主なポイント

- 団信の保険金等支払増により保険サービス利益は下振れも、**通期予想は据え置き**
- **AIの急速な普及に伴う自律的な保険選びを好機**と捉え、オンライン未加入層の開拓と顧客体験・生産性向上を加速
- 日本航空との提携、少額短期保険業への参入準備、団信提携の拡大など、**パートナー経済圏との共創強化により、顧客接点を多角的に拡大**

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「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。ただし、当決算期の翌月に保険料率の改定が実施された場合は、改定前の保険料率に基づき計算される収入保険料）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。団信の年換算保険料は集計時点で判明している情報をもとに計上（次頁以降同じ）

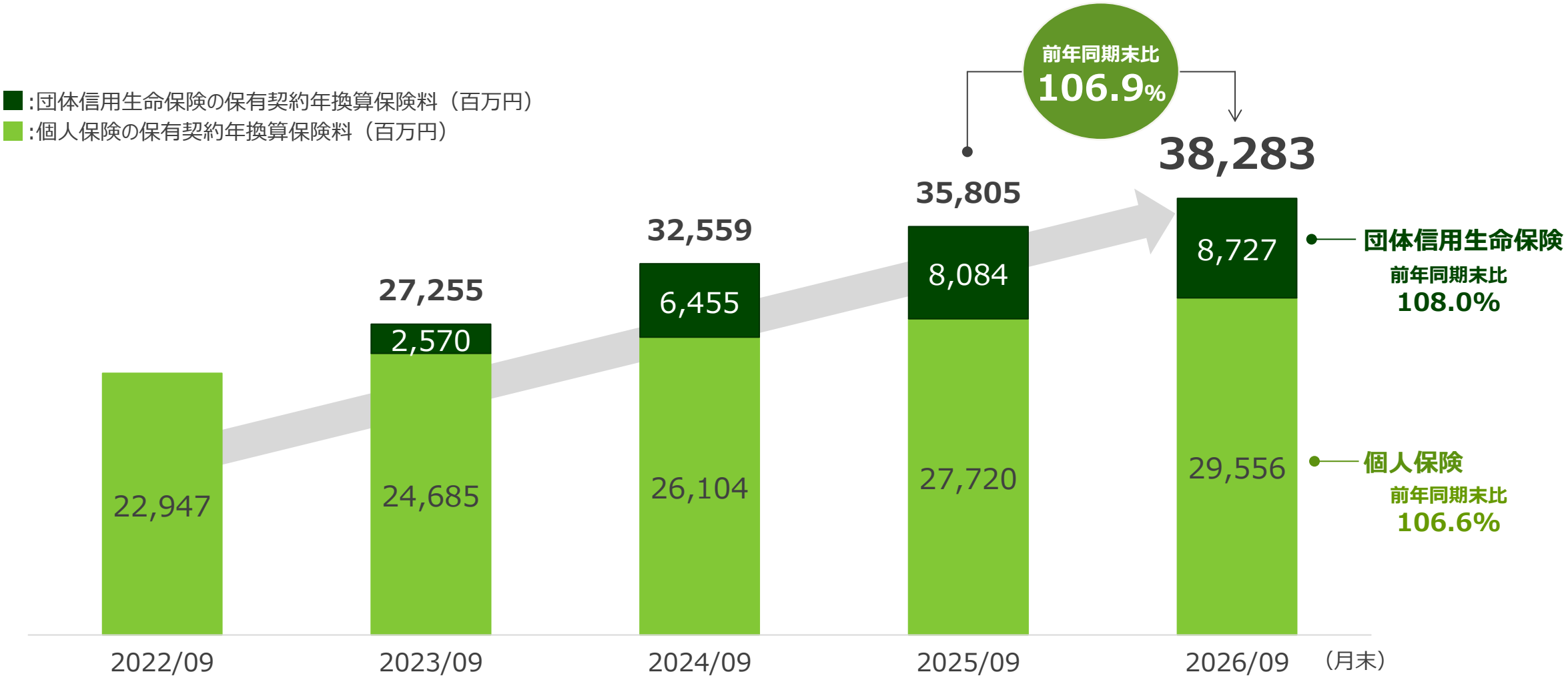
目次

１．2026年度第2四半期決算

２．中期計画後半の成長加速への取組み

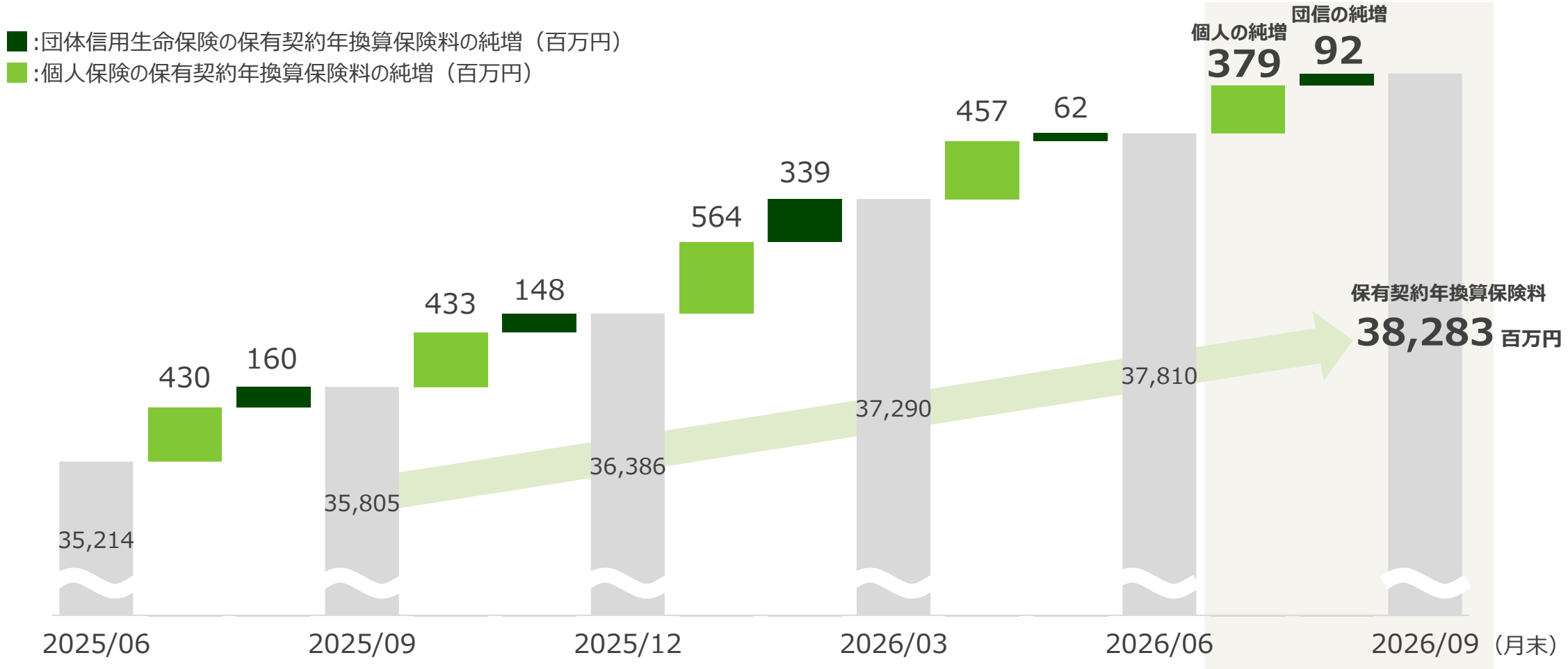
保有契約年換算保険料

■ 前年同期末比106.9%の38,283百万円と着実に成長



保有契約年換算保険料の四半期推移

■ 個人保険の成長再加速は課題も、着実なストックの積み上げは継続



IFRS要約損益計算書

■ 保険サービス損益は4,968百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益は3,760百万円

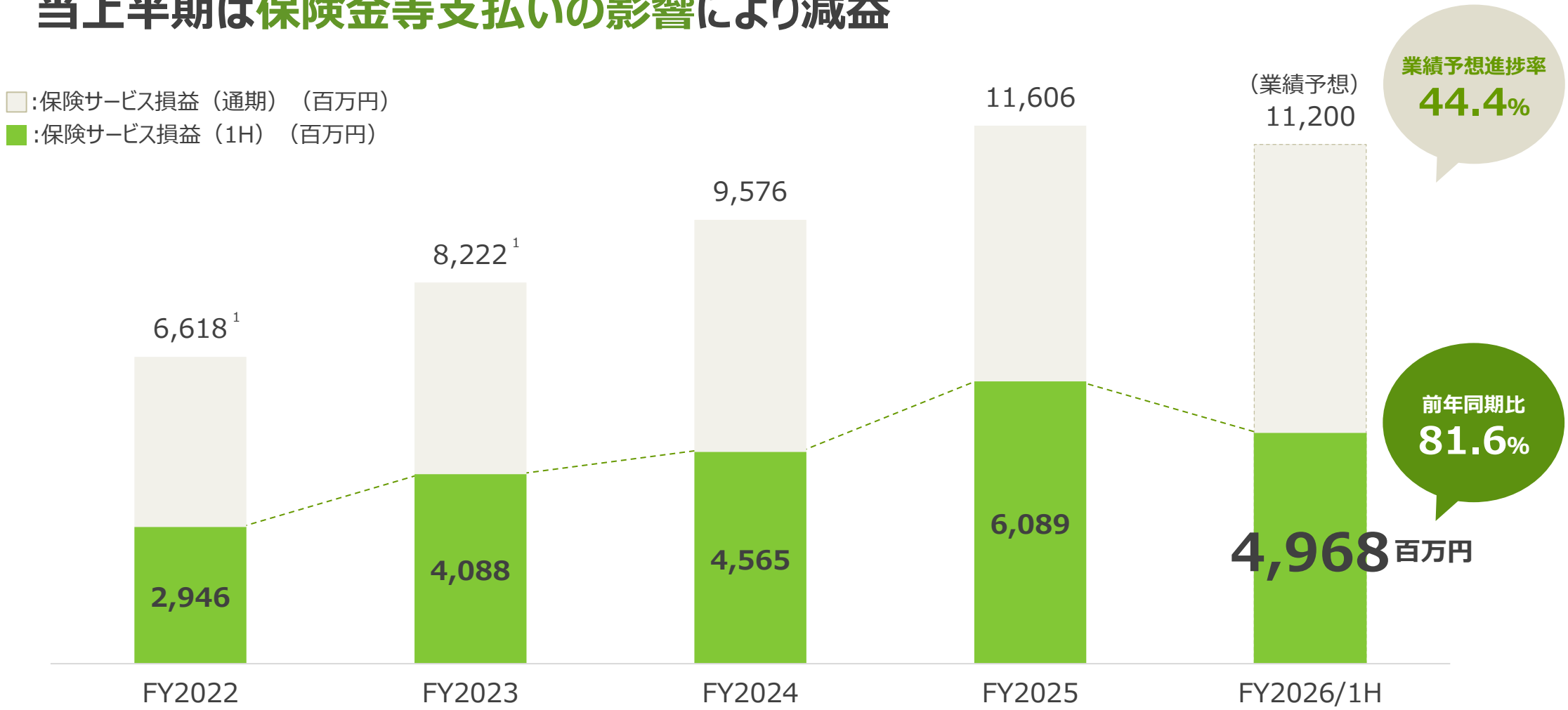
単位：百万円

項目	FY2025/1H	FY2026/1H	増減
保険サービス損益	6,089	4,968	△1,120
金融損益[1]	388	564	176
その他の損益	△176	△244	△67
税引前利益	6,301	5,289	△1,011
親会社の所有者に帰属する中間利益	4,478	3,760	△718

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。

保険サービス損益

■ 保有契約の伸長に伴い中期的な収益基盤は拡大するも、当上半期は保険金等支払いの影響により減益



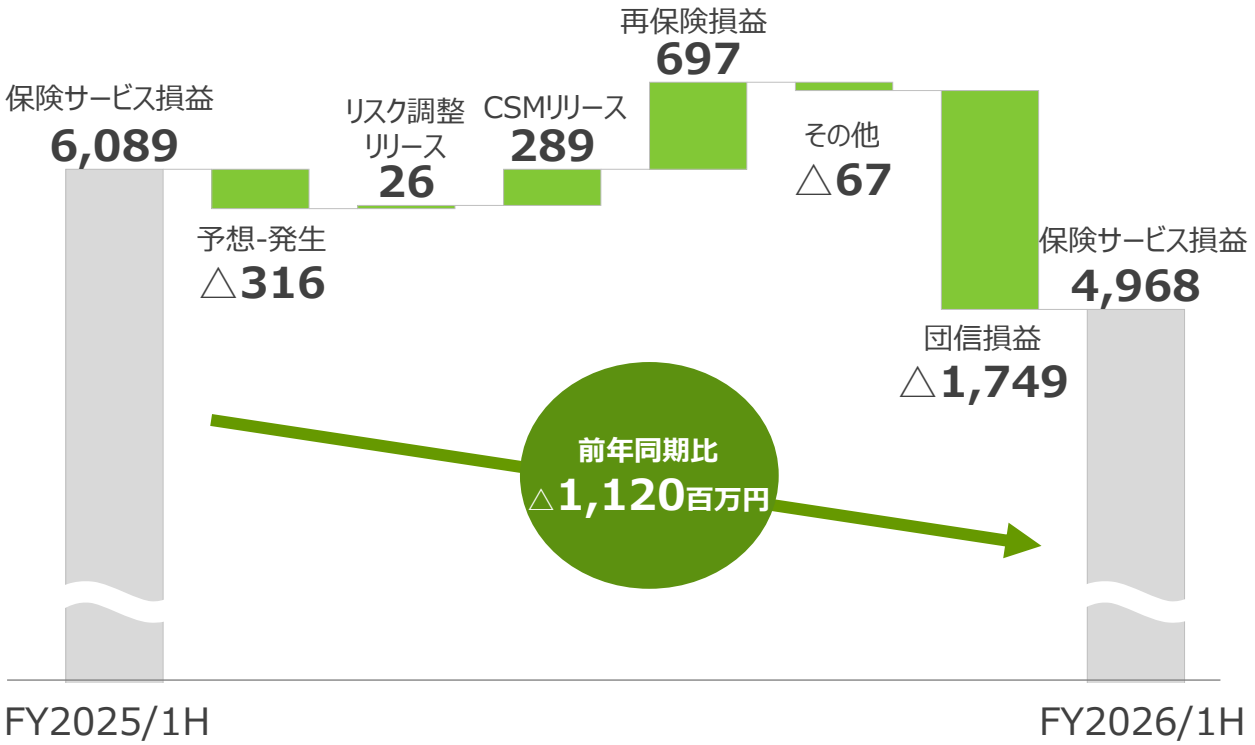
1. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む。2024年度以降もコロナ関連支払いは含まれるが、詳細な集計は行っていない。

保険サービス損益の変動要因分析

■ CSMリリースは貢献も、主に団信の保険金等支払いの増加により押し下げ

単位：百万円

項目	FY2025/1H	FY2026/1H	増減
予想保険金等－発生保険金等	672	356	△316
リスク調整リリース	824	851	26
CSMリリース	3,845	4,135	289
再保険損益	△883	△186	697
その他	△174	△242	△67
団信損益[1]	1,804	54	△1,749
保険サービス損益	6,089	4,968	△1,120



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）。

団信事業の進捗

- **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**利益は限定的**
- 7月に開始した**京都信用金庫との協業**は、新規に加え**既契約の移管[1]も実現**

重点指標に対する実績（2026年9月末）

企業価値
団信契約価値

15,027百万円

包括資本に占める割合
8.5%
(IFRS資本除き**18.1%**)

成長性
保有契約年換算保険料

8,727百万円

保有契約年換算保険料に占める割合
22.8%

収益性
団信損益

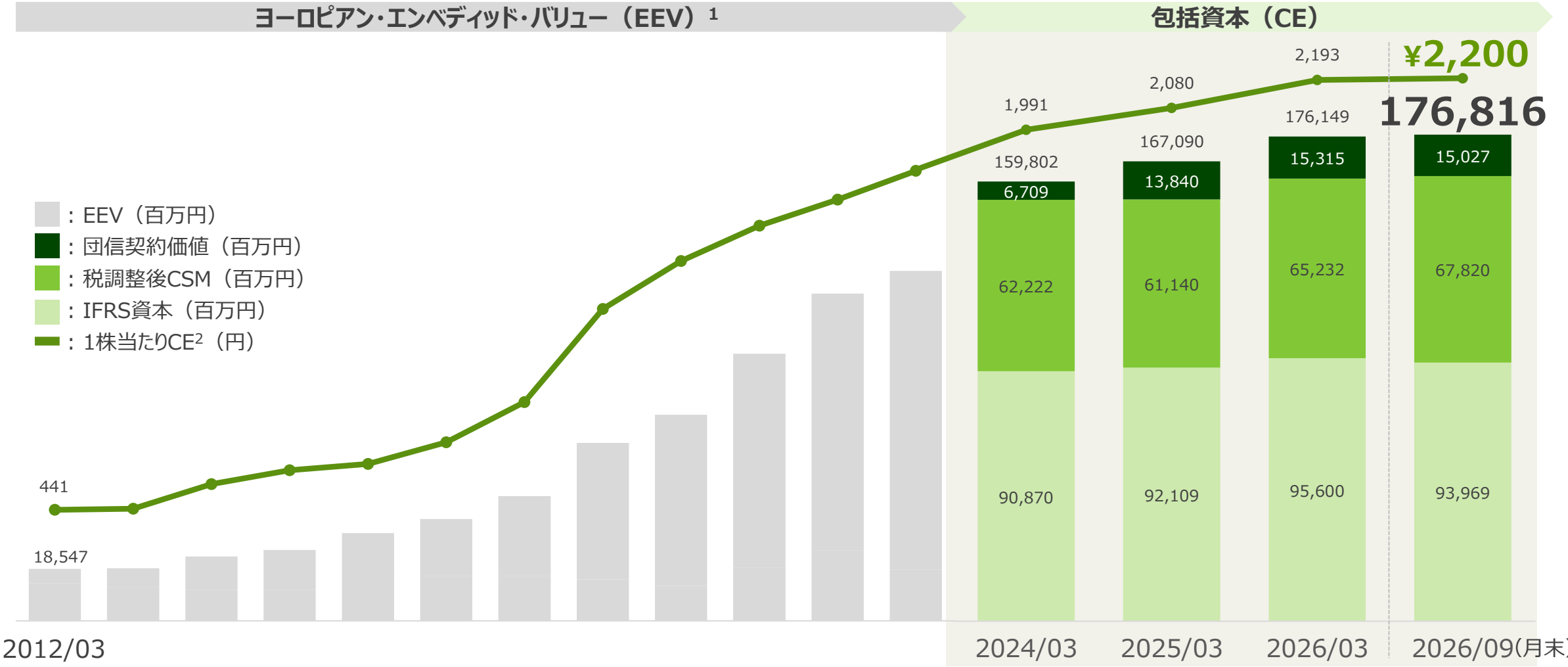
54百万円

保険サービス損益に占める割合
1.1%

1. 京都信用金庫における既契約の移管は2026年11月実施のため、2026年度第2四半期決算の数値に既契約分は含まれていない。

経営指標（企業価値指標）の推移

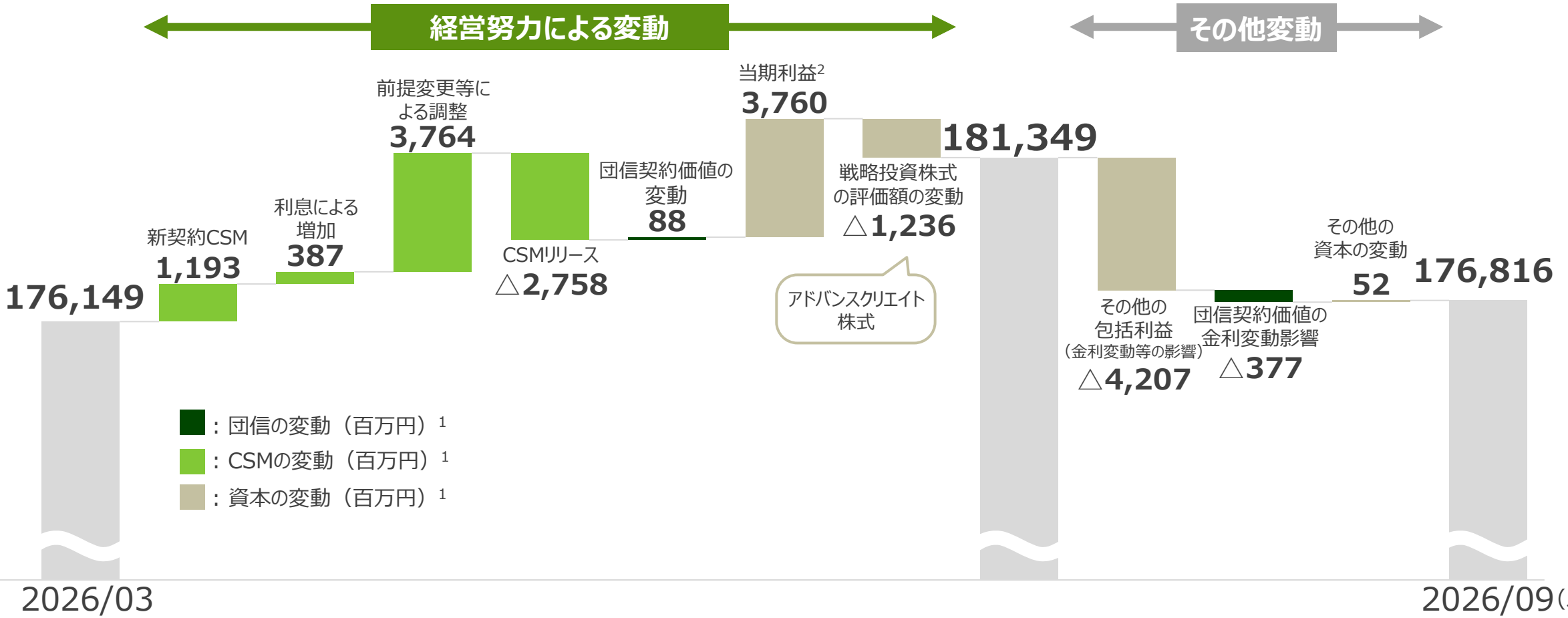
■ 2012年の上場来年平均成長率は17%と力強く伸長



1. 当社では、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）原則を参考にしている。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

■ 金利上昇による影響を受けるも、**更新率の見直しを含む前提変更、新契約CSM、当期利益**により増加



1. 税効果（28.9%）控除後。
2. 親会社の所有者に帰属する中間利益。

金利上昇局面における対応

■ 包括資本への影響は評価上の変動であるものの、着実な取組みを通じて中長期的な企業価値の向上を図る

	金利上昇による影響	考え方・対応方針
保険契約	• 割引率上昇による評価減	• 保有契約から創出される将来キャッシュ・フロー及び本質的な収益力は強固に維持 • 経営努力による包括資本の増加に注力
資産運用	• 保有債券の評価減 • 利息収入の増加	• デュレーションを3～5年と戦略的に短期化し、保有債券の金利感応度を低減 • ポートフォリオの回転速度を高め、高利回り資産への投資メリットを享受
事業費	• インフレに伴う事業費増加圧力	• AI・テクノロジーを活用した業務効率化により、事業費の増加圧力を吸収

重点領域に基づく取組み

■「最高の保険体験を届ける」取組みを着実に推進し、高い外部評価の獲得に加え、企業価値向上に向けた開示・対話を強化

Tech & Services

- 利便性向上と失効防止へ、保険料未払時に**マルチペイメントを導入**
- 実践的なAI人材育成と業務の生産性向上を目指し、**AIエージェントを活用した「AIハッカソン」を開催**

Rebranding

- **「正直・安心」といったマニフェストに基づく**本質的価値の訴求を強化
- シニア層の需要にも対応し、**契約年齢拡大・保障プランの選択肢拡充**

Embedded

- 日本航空と**マイル経済圏における協業施策を本格推進**
- **京都信用金庫**と団信事業を開始
- **少額短期保険業のM&A**を通じてパートナー企業と提携強化へ

最高の保険体験を裏付ける高い外部評価

2026年
オリコン顧客満足度®調査[1]
生命保険
2年連続 総合
第1位

2026年
価格.com保険アワード
2026年版
生命保険の部（定期保険）[2]
10年連続
第1位

最高の保険体験を伝える開示

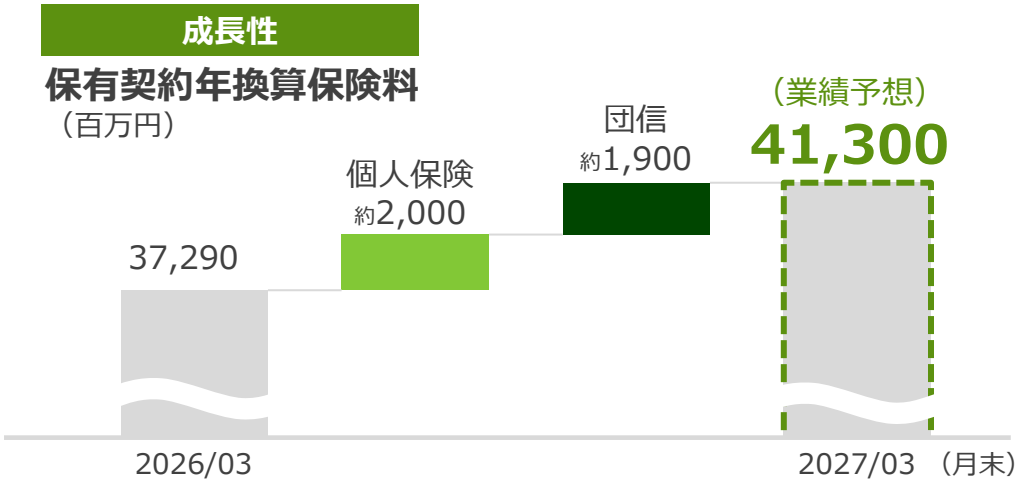


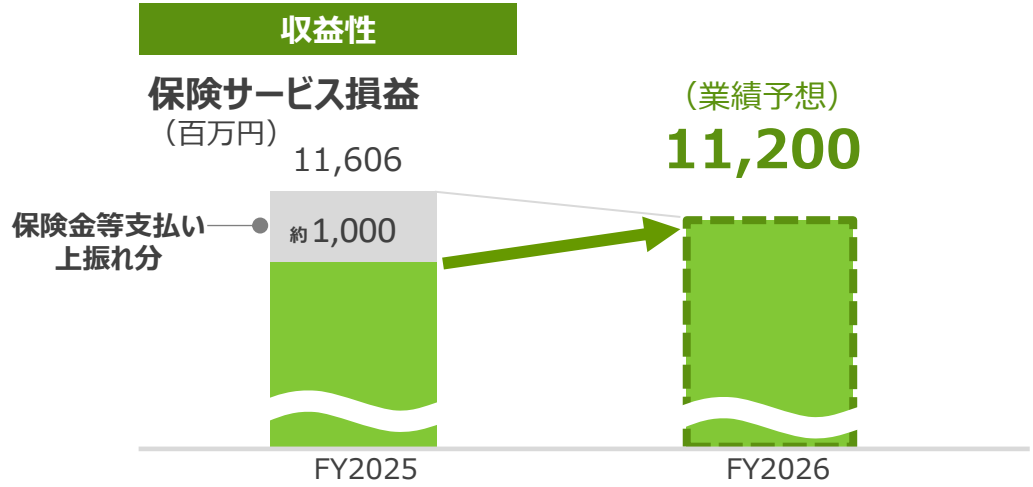
統合報告書を新たに発行し、対話を推進

1. 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。
2. 「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。

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



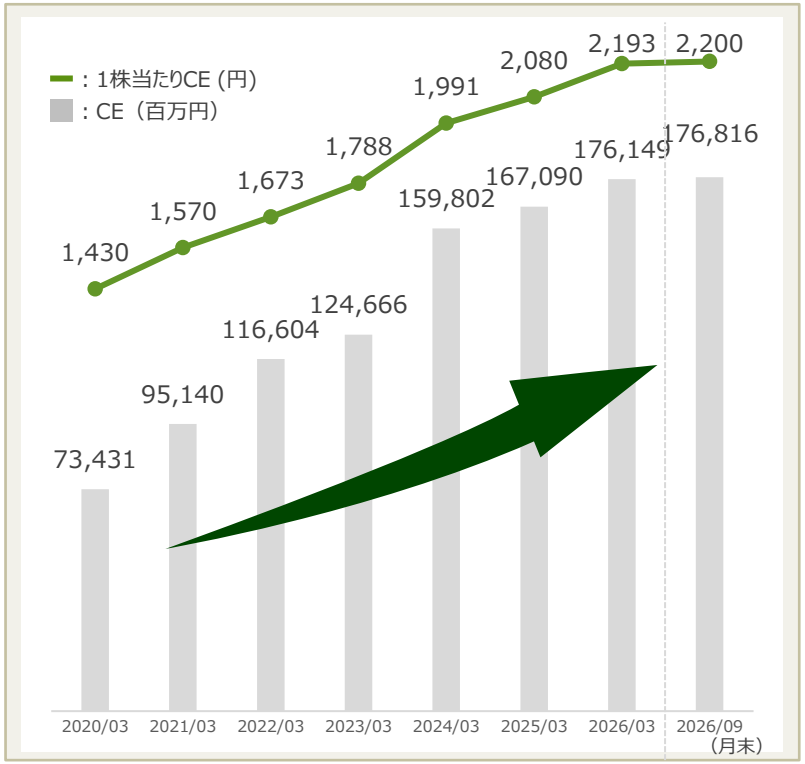


	FY2025	FY2026	
（百万円）	（参考）通期業績	1H実績	通期業績予想
保有契約年換算保険料	37,290	38,283	41,300
保険収益	34,388	18,295	37,500
保険サービス損益	11,606	4,968	11,200
親会社の所有者に帰属する当期利益	8,041	3,760	8,200

現在の市場環境に対する認識

■ **1株当たり企業価値は着実に成長も、4月以降の大株主異動等に伴うPCE倍率1倍からの乖離は課題であり、持続的な業績拡大で1倍超えに注力**

包括資本（CE）・1株当たりCE[1]



株価[2]



PCE（株価/1株当たりCE）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。2026/11実績は2026年11月11日終値。

PCE倍率向上への取組み

■ 個人保険と団信の成長を通じた**企業価値向上**と、**市場評価の改善**によりPCE倍率の引き上げを目指す

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

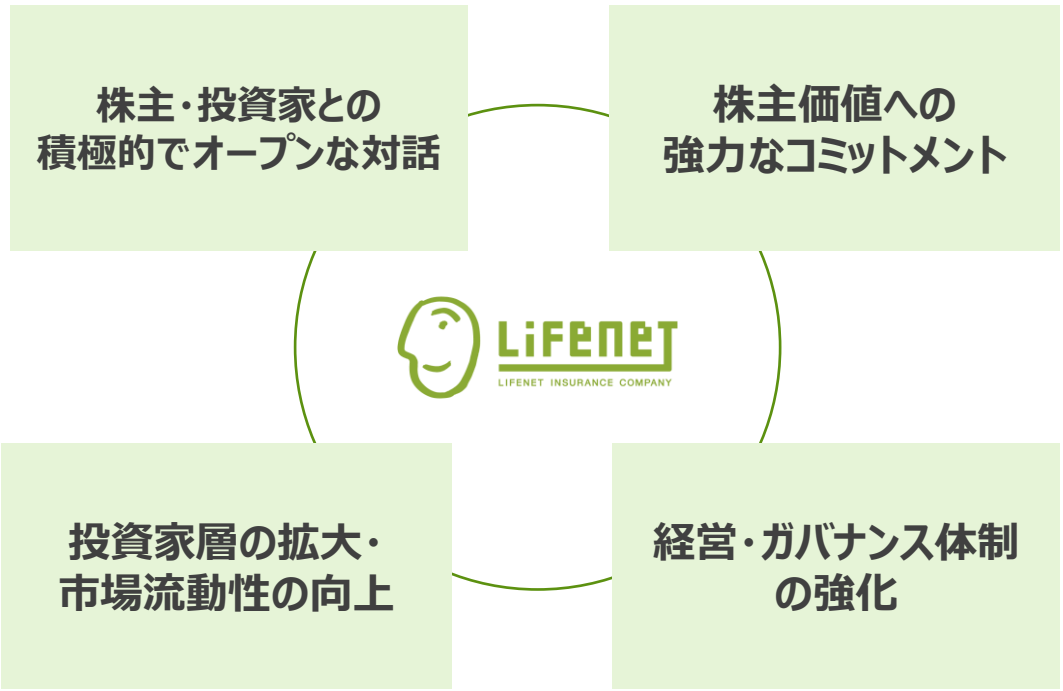
収益性改善

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



目次

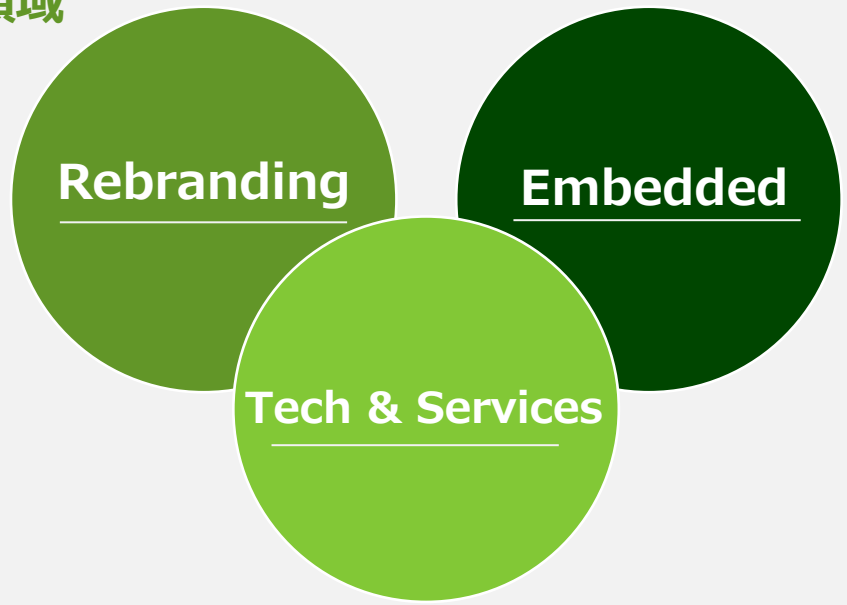
１．2026年度第2四半期決算

２．中期計画後半の成長加速への取組み

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**

中期計画後半の成長を牽引する重点テーマ

■ AI活用による変革とパートナー企業との共創強化により、**契約業績の再加速と経営目標の達成**を目指す

Tech & Services　Rebranding　Embedded

AIによる市場機会の獲得と競争力の強化

不可逆的なオンライン生保市場の構造変化をとらえ、顧客基盤の拡大、
顧客体験及び生産性向上を実現

Embedded

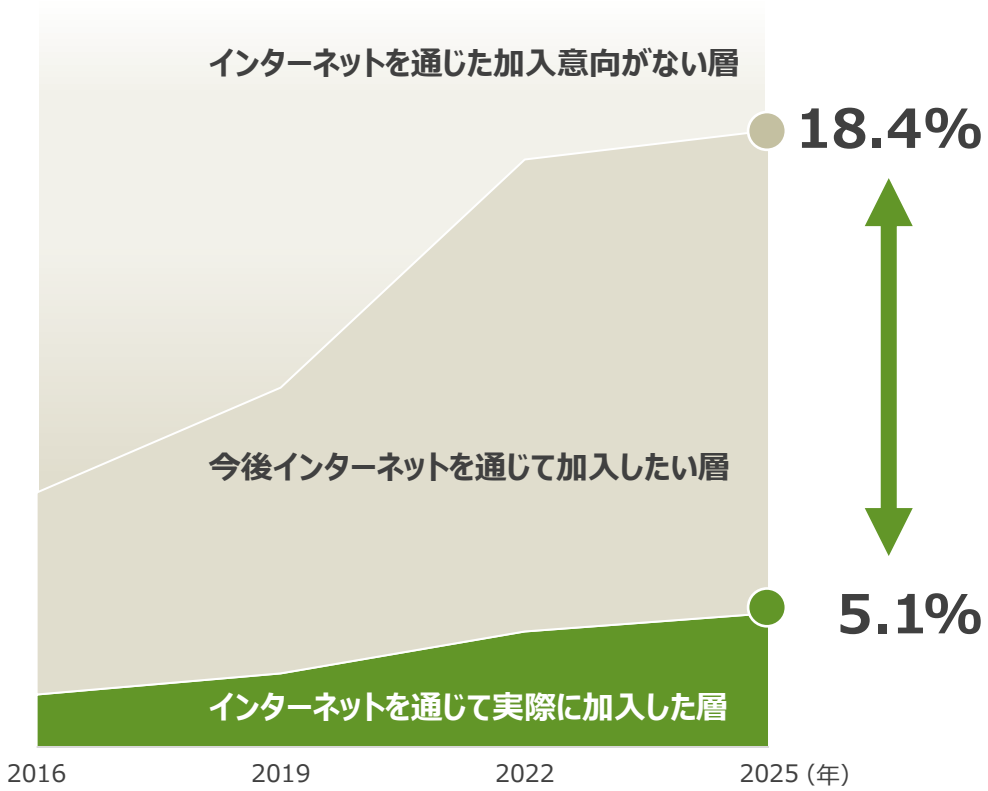
パートナーとの共創強化による新たな顧客接点の開拓

日本航空との提携、少額短期保険業の立ち上げ、団信の提携行の拡大を推進

オンライン生保市場の成長余地と課題

■ 加入実績と意向のギャップは大きな成長可能性であると同時に、その背景には「選ぶ難しさ」と「決める不安」が依然として根強く残っている

オンライン生保への加入実績と加入意向[1]



課題

選ぶ難しさ（情報の壁）

- 多数の商品から比較・検討することが手間で面倒
- 保障内容が難しいため、「必要十分な保障」を自力で判断できない
- 不明点があっても、すぐに質問・確認できない

決める不安（安心・信頼の壁）

- 納得感を醸成してくれる相談相手がおらず、選択に確信が持てない
- いざというとき（保険金請求等）のサポート体制に不安が残る

1. 出典：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

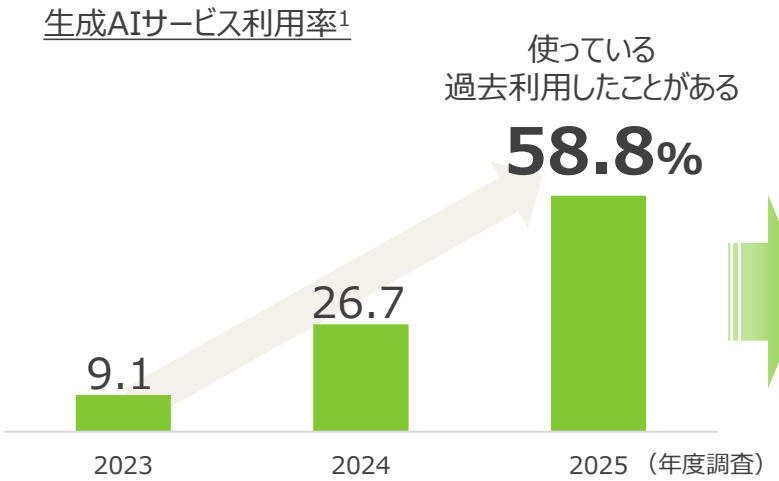
AIによるお客さまの行動変容とオンライン生保市場の勝機

■ AI普及は自律的な保険選びを促し、市場の構造的拡大を後押しする大きな成長機会

マクロ環境の変化

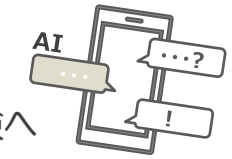
日常ツールとしてのAIの爆発的普及

生成AIサービス利用率[1]



対話型検索へのシフト

「自力で探す」から、
「AIとの対話で見つける」体験へ

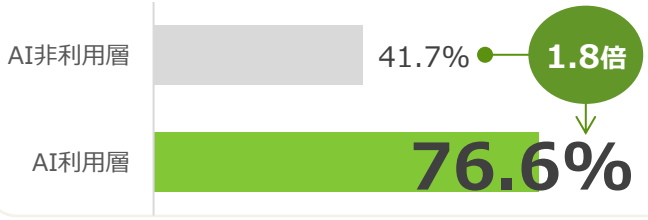


お客さま行動の変容

生保検討プロセスへのAI浸透

中立・迅速さを重視して、AI検索の広がりが、今後のオンライン選択を強力に後押し

- **生命保険の検討時に生成AIを利用した割合[2]** **43%**
- **AIを利用した理由[3]**
  - 特定の会社に偏らない中立性
  - 各社商品の比較
  - 対面相談より迅速・手軽
- **AI利用有無によるオンライン生保の選択意向[3]**



今後の不可逆な市場の構造変化

オンライン生保市場の構造的拡大へ

自律的な保険検討が広がり、オンラインの加入層が拡大する好機

AIとの対話による課題解決により、「自分で選べる」可能性が拡大

1. 出典：総務省 情報通信白書令和8年版
2. 出典：株式会社PLAN-Bマーケティングパートナーズ調査（2026年6月）https://www.plan-b.co.jp/news/llmo_report_202610/
3. 出典：当社調べ（2026年10月）全国の20代以上の1,417名を対象としたインターネット調査

マニフェストで築いた強みをAI時代の競争優位性へ

■ 独自の強みの深化とAIの進化を掛け合わせることで、AIでの検討段階から意思決定・加入につなげ、市場の成長機会を取り込む

保険検討プロセス

情報収集・相談 ✓ → 比較・検討 ✓ → 意思決定・申し込み

【現在の課題】
情報の信頼性への懸念 ・ 選択への納得感の欠如 ・ 責任主体の不在により、**AI提案だけでは決めきれない**

強みの深化

- AIOにおける業界トップクラスの言及率の継続
- マニフェストの本質的価値（正直さ・わかりやすさ・安さ・便利さ）の可視化による、AIからの客観的評価の獲得
- AIを補完するマニフェストへの信頼とサポート機能・体制の強化

×

AIの進化

- 情報の即時性・精度・正確性の向上
- ニーズに応じた提案力の向上
- 機能的進化によるAIへの社会的信頼の向上

【将来的な受容性】
AIへの相談で十分と回答した割合[1] **76%**

お客さまの納得感ある意思決定を後押しし、市場の成長機会を獲得へ

1. 出典：当社調べ（2026年10月）全国の20代以上の1,417名を対象としたインターネット調査。調査において、「十分になると思う（今後はAI利用だけでよい）」「どちらかと言えば十分になると思う（AIに加えて電話やチャットで人に相談できるなら良い）」と回答した人の割合

AI戦略

■ AIによる保険選びの変化を、新たな成長機会へ
顧客接点拡大と競争力強化の好循環で契約業績を再加速させ、持続的成長を実現

AI時代の市場機会の獲得

AI環境での優位性を活かし、オンライン未加入層へのアプローチを強化する

主な取組み

- AI検索での推薦・言及の獲得により、自律的に保険検討するお客さまとの接点を拡大
- 開業以来の徹底した情報開示・発信により透明性を高め、納得感・安心感を提供
- 直感的なUIとAIサポートにより、納得して選べる保険選び体験を実現

主な指標 保有契約業績・保険獲得CF効率

目指す成果 顧客基盤の拡大



AIによる競争力の強化

AI駆動の業務・CXの変革でマニフェストの提供価値を深化させる

主な取組み

- 安心感・利便性の向上へ、マイナポータル・AIを活用した革新的な顧客体験（CX）を創出
- 全社プロセスのAI導入・自動化を推進し、組織全体の生産性を向上
- AI時代を踏まえた商品開発を推進

主な指標 保険獲得CFを除く経費率・お客さま満足度

目指す成果 顧客価値の創出と競争優位の強化

データ・AI活用基盤の構築（組織体制・セキュリティガバナンス・人材育成）

提携を通じた新たな成長機会の獲得

■ 個人保険のアライアンス推進と団信提携の拡大で、顧客接点を多角化し成長を加速

個人保険事業

パートナー経済圏における連携拡大・深化

○ **日本航空（JAL）との協業推進**

JAPAN AIRLINES

- JMB会員[1]向け商品開発は順調に進捗、**2026年度内の販売開始**を目指す

○ **既存パートナーとの協業深化**

Spark Your Journey KDDI　SMBC 三井住友カード

- 巨大経済圏の顧客接点を通じ、シームレスな保険提供を推進

少額短期保険事業への参入

（株式会社きずな少額短期保険の完全子会社化[2]）

○ **Embedded強化に向けた機動的な基盤の獲得**

- 各パートナー経済圏に最適化した小口・簡便な保険を機動的に開発・提供
- 高い柔軟性を持つシステム・事業基盤の構築

今後のスケジュール（予定）

2027年4月： 株式取得（子会社化）

2028年度第1四半期： 事業開始

団体信用生命保険事業

2023年7月開始

au じぶん銀行

2026年7月開始

コミュニティ・バンク京信[3]

2028年度中期計画期間中

＋2金融機関との提携を目指す

1. JALマイレージバンク会員
2. 関係当局からの認可取得等を条件とする
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

成長投資に対する考え方

■ AI戦略とパートナーとの共創を両輪に、重点領域への規律ある成長投資を実行し、経営目標の達成を目指す

AI戦略の推進

Tech & Services　Rebranding　Embedded

- **CX進化と「規模の経済」加速へ向けたAI投資**
UI/UXの一層の推進と、社内AIエージェント実装による定型業務の自動化で、顧客体験（CX）の進化と「規模の経済」加速による事業費率の大幅な低減を実現する

- **AI活用による広告投資の最適化**
AI施策との連動により広告投資の最適化を図り、CSMの成長加速へ向けた規律ある投資を実行する

- **人的資本への積極投資**
AI戦略の迅速な推進に向け、AI・テクノロジー及び事業開発領域の人材の獲得・育成に積極的に投資する

パートナーとの共創強化

Embedded

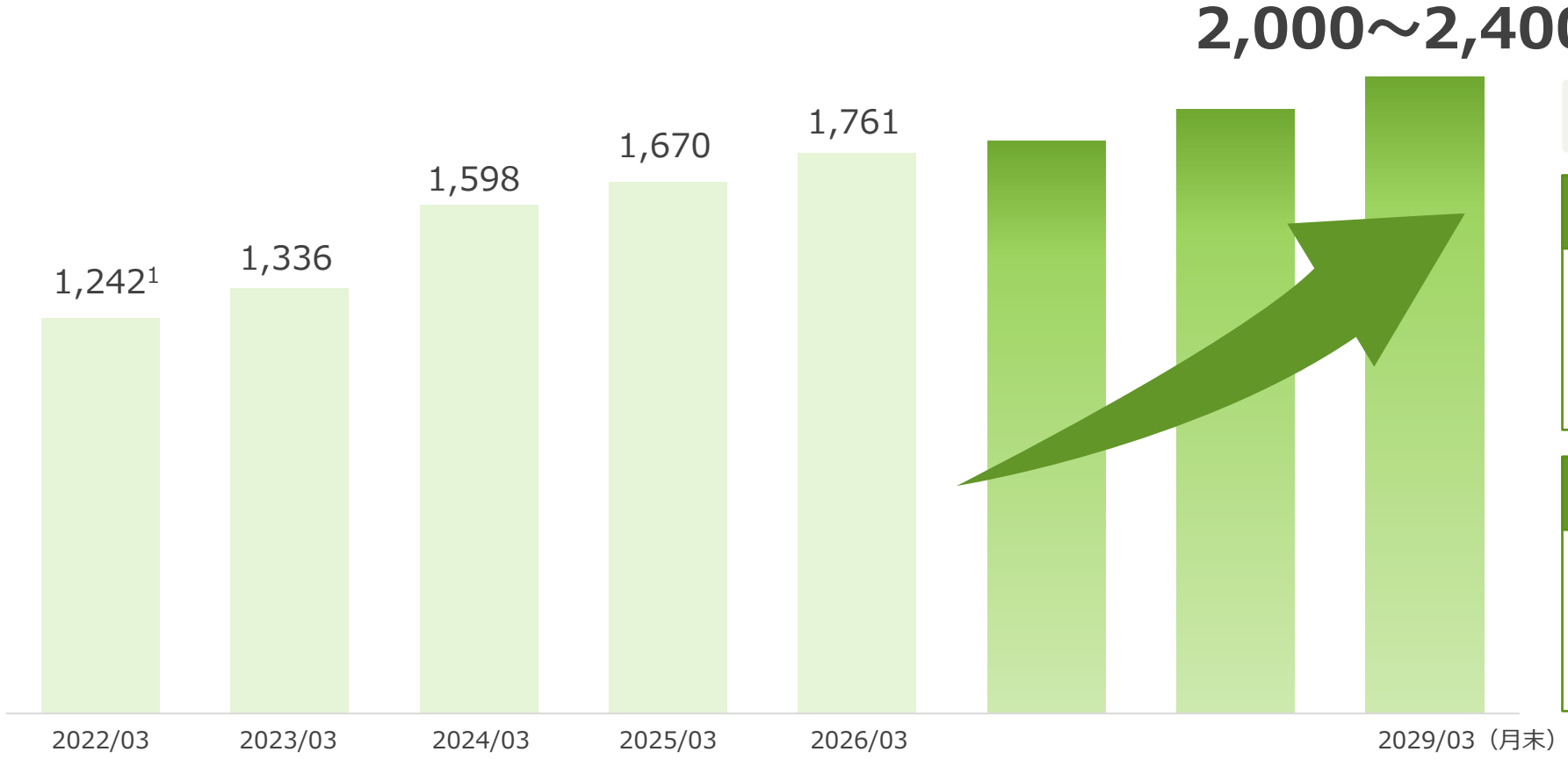
- **Embedded（組込み型）推進への連携投資**
巨大パートナー経済圏へのシステム接続や専用商品開発に注力し、低コストでの顧客獲得とパートナーの強固な顧客基盤を活用した成長を加速させる

- **Embedded強化に向けた戦略的M&A**
少額短期保険のライセンス取得など、パートナー企業とのサービス共創に向けた事業基盤を強化する

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



2028年度における目標

株価

3,000円以上

1株当たりCE成長率

10%程度

1. IFRS移行日前のため参考値

LIFENET INSURANCE COMPANY

本資料に記載されている業績予測、計画、見通し、戦略等の将来に関する記述は、作成時点において入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、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。当社は資料の情報を使用されたことにより生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。

また、新たな情報や将来の出来事等により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

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

ライフネットの生命保険マニフェスト

「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 INSURANCE COMPANY

Appendix

市場評価改善に向けた足元の取組み

株主・投資家との積極的でオープンな対話	• **資本コスト（7～9%）の開示をアップデートし、対話を継続** **New** • 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 • 新たに統合報告書を発行し、中長期の価値創造ストーリーを訴求
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	• **TOPIX構成銘柄の継続選定により、インデックスファンド等のパッシブ資金を安定的に取り込み** **New** • 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

用語集1

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）。

用語集2

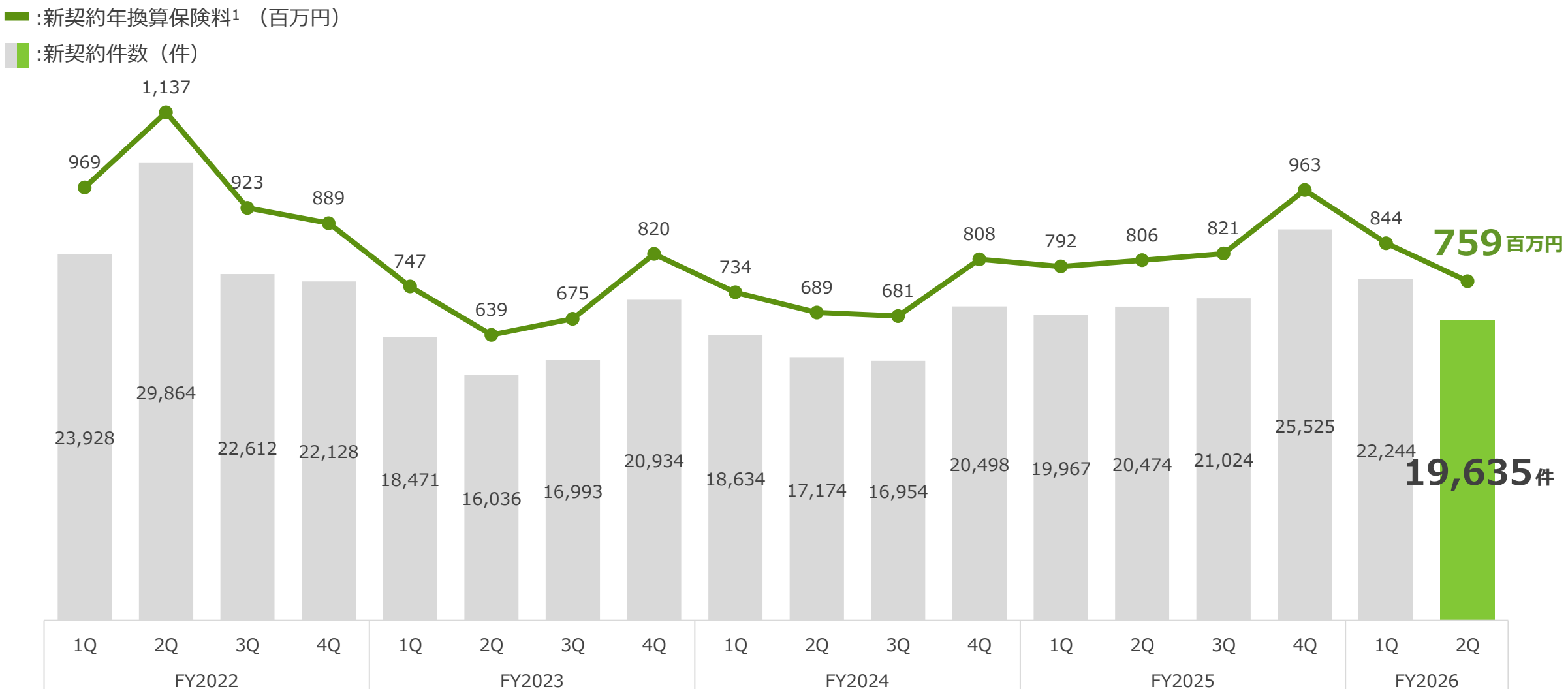
用語	説明
包括資本 (Comprehensive Equity)	当社の定義する指標で、IFRSの連結財政状態計算書（B/S）の「資本（親会社の所有者に帰属する持分合計）」に、保険サービスを提供するにつれて認識する未稼得の利益を表す負債である「CSM」（保険契約及び再保険契約を合算し税調整後）及び団信等の保有契約に対する将来の更新分も含めた将来のIFRS損益の価値である「団信契約価値」を合計したもの。保有する保険契約の将来の利益の評価額を含むことから、当社の企業価値を表す指標として定めている。
団信契約価値	当社が定義する指標。評価日時点の団信等の保有契約（PAAを適用）に対する将来の更新分も含めた将来の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年の団信契約等に適用している。
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

	2025/09	2026/09	構成比
保有契約件数（件）	659,078	**709,286**	**100%**
内訳：定期死亡保険	318,080	**337,291**	**48%**
内訳：終身医療保険・定期医療保険	181,730	**196,802**	**28%**
内訳：就業不能保険	73,447	**77,902**	**11%**
内訳：終身がん保険・定期がん保険	78,613	**89,749**	**13%**
内訳：その他[1]	7,208	**7,542**	**1%**
保有契約金額（保有契約高）[2]（百万円）	4,062,019	**4,264,593**	
保有契約者数（名）	413,667	**440,745**	

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

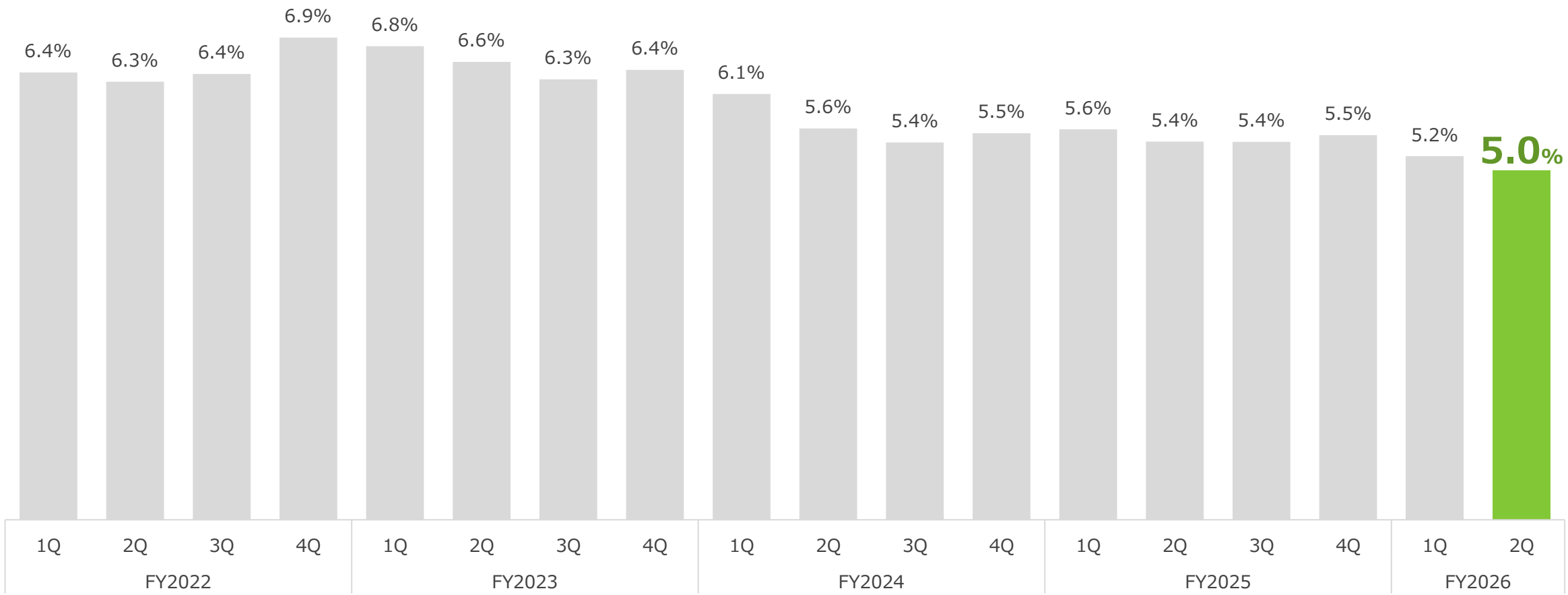
新契約年換算保険料/件数



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]（%）



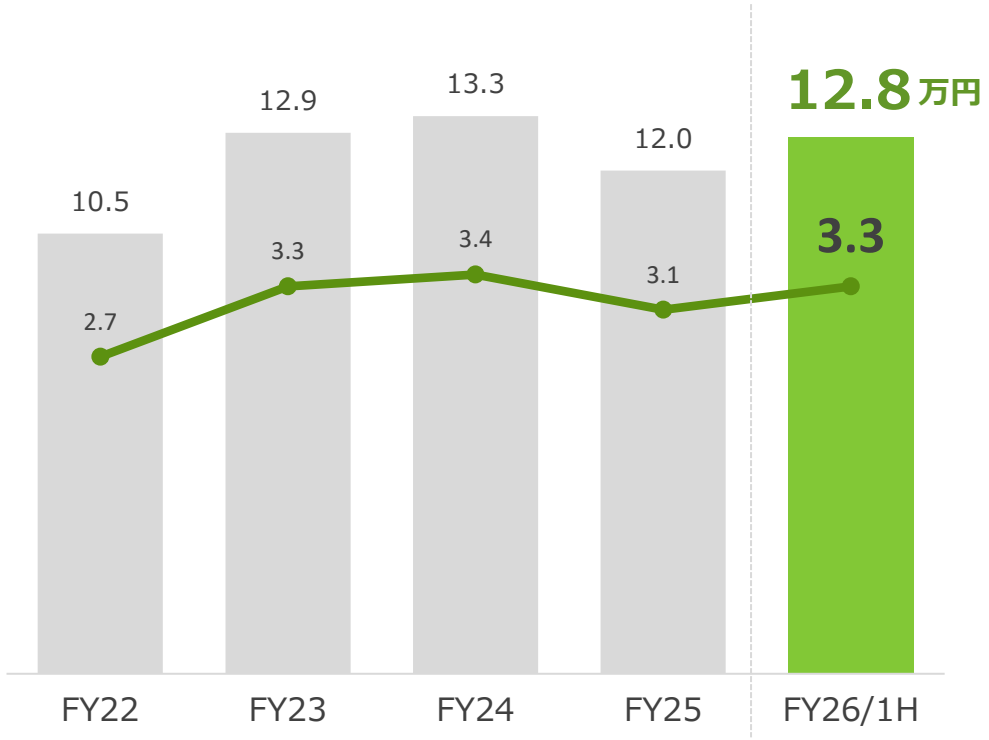
1. 解約失効率は、解約・失効の件数を月々の保有契約件数の平均で除した比率を年換算した数値

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

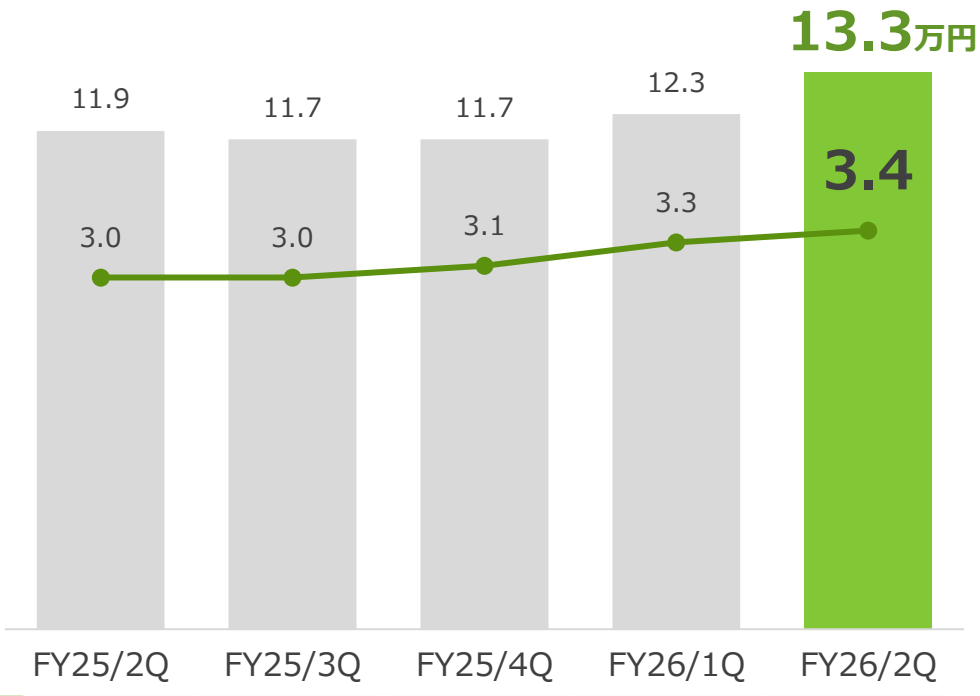
:新契約1件当たり保険獲得CF（万円）

年度累計



	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26/1H
保険獲得CF（百万円）	10,390	9,377	9,814	10,458	5,363

四半期

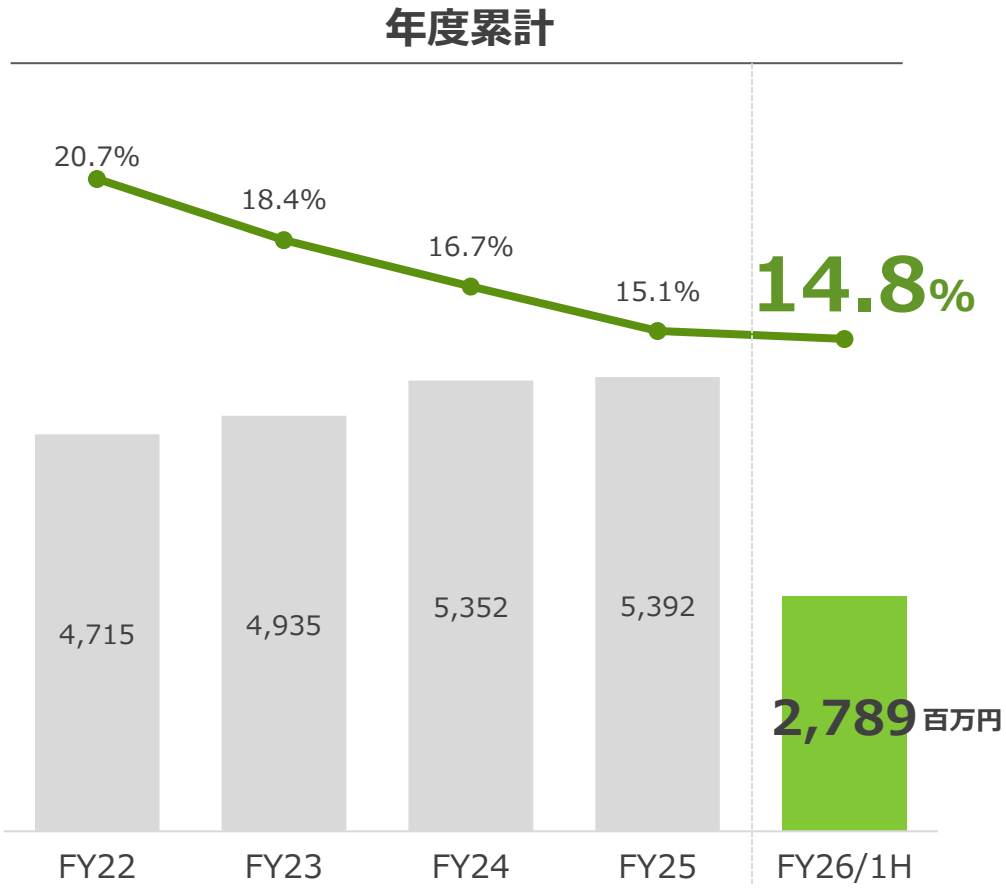


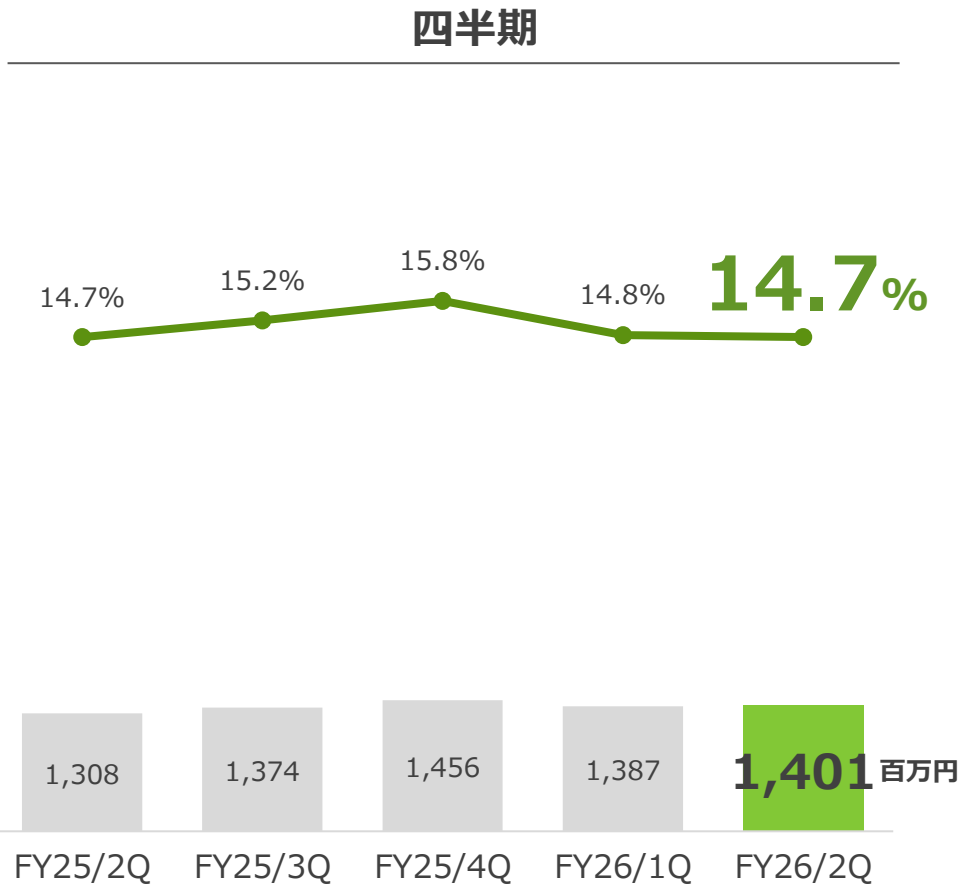
	FY25/2Q	FY25/3Q	FY25/4Q	FY26/1Q	FY26/2Q
保険獲得CF（百万円）	2,445	2,471	2,995	2,748	2,614

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）





1. 保険獲得CFを除く経費を経過保有契約年換算保険料で除した割合（年単位）

IFRS要約損益計算書（四半期推移）

単位：百万円

項目	FY25/2Q	FY25/3Q	FY25/4Q	FY26/1Q	FY26/2Q
保険サービス損益	**3,143**	**2,669**	**2,847**	**2,104**	**2,863**
予想保険金等－発生保険金等	308	58	△167	26	329
リスク調整リリース	420	416	434	419	431
CSMリリース	1,974	1,935	2,090	2,029	2,106
再保険損益	△515	△223	△281	70	△257
団信損益[1]	1,073	498	626	△349	404
金融損益[2]	**205**	**△53**	**△68**	**323**	**241**
その他の損益	**△111**	**△135**	**△171**	**△124**	**△119**
税引前四半期利益	**3,237**	**2,480**	**2,608**	**2,303**	**2,985**
親会社の所有者に帰属する四半期利益	**2,300**	**1,762**	**1,800**	**1,637**	**2,123**

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）
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	FY2025		FY2026
	（参考）通期	1H	1H
保険収益	**34,388**	**16,767**	**18,295**
予想保険金等	12,197	5,957	6,451
リスク調整リリース	1,676	824	851
CSMリリース	7,871	3,845	4,135
保険獲得CFの回収	4,722	2,276	2,590
その他	△97	△51	△46
団信保険料収入等	8,018	3,913	4,313
保険サービス費用	**21,393**	**9,795**	**13,140**
発生保険金等（個人）	11,633	5,285	6,094
発生保険金等（団信等）	5,089	2,109	4,294
保険獲得CFの償却	4,722	2,276	2,590
その他	△52	123	160
再保険損益	**△1,388**	**△883**	**△186**
保険サービス損益	**11,606**	**6,089**	**4,968**

金融損益の内訳

■ 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	FY2025/1H	FY2026/1H	増減
投資損益	**386**	**480**	**93**
金利収益	596	724	128
金融資産に係る減損損失（純額）	△1	2	4
その他の投資損益	△207	△246	△39
保険金融収益または費用	**△6**	**76**	**83**
再保険金融収益または費用	**8**	**7**	**△1**
金融損益	**388**	**564**	**176**

保有債券の内訳[1]

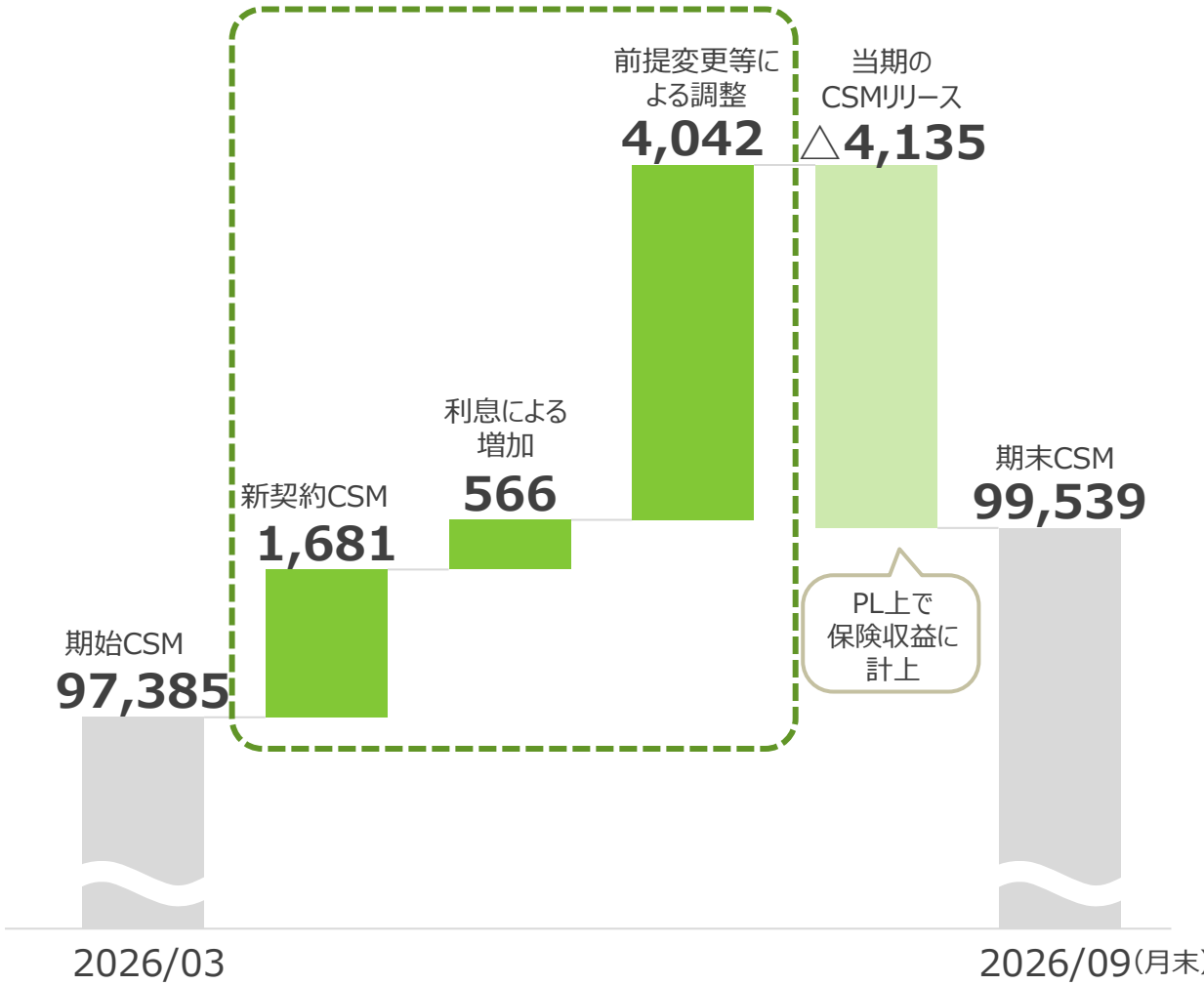
2026年9月末時点

単位：百万円

	その他有価証券	満期保有目的	合計
円建債券	**13,117**	**45,613**	**58,730**
デュレーション[2]	3年	5年	4年
外貨建債券	**14,444**	**—**	**14,444**
デュレーション[2]			4年
内訳：為替ヘッジなし	**1,947**	**—**	**1,947**
内訳：為替ヘッジあり	**12,497**	**—**	**12,497**

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	FY2025	FY2026/1H
期始CSM	92,059	97,385
新契約CSM	4,726	1,681
利息による増加	1,020	566
前提条件変更等による調整	7,450	4,042
CSMリリース	△7,871	△4,135
期末CSM	97,385	99,539

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9月末 (A)	995	80	77	73	69	64	630
＋						＋			
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

包括資本の主な変動要素とPLとの関連性

■ 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

	包括資本	主な変動要素	PLの特長
団信	団信契約価値	■ 契約業績 ■ 保険関係前提の変更 （事業費率、継続率、支払率等） ■ 金利変動	■ 単年度の保険収支が利益に直結
個人保険	保有CSM	■ 保険関係前提の変更 （事業費率、継続率、支払率等）	■ CSM償却を通じた利益計上
個人保険	新契約CSM	■ 契約業績 （件数、単価、保険獲得CF効率等）	
	IFRS資本	■ 利益計上 ■ 金利変動	

CSMのリリースイメージ

+1年	+2年	+3年	+4年	+5年	+6年以降

CSMリリース額

包括資本の感応度分析[1]

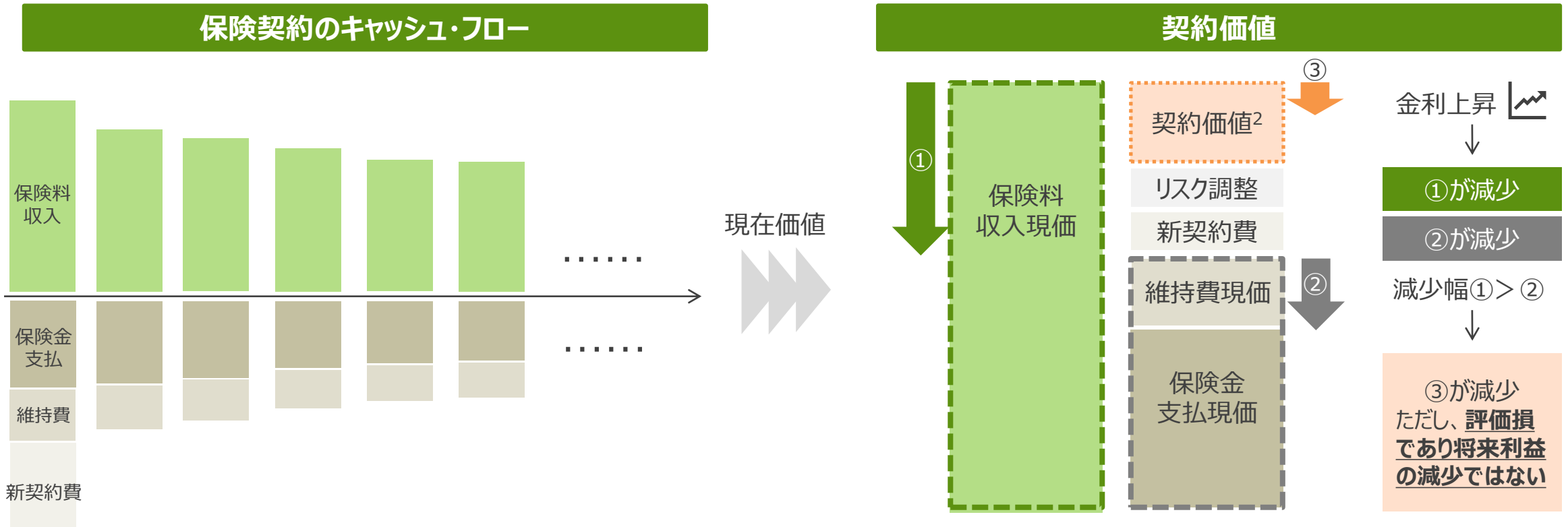
■ 前提条件を変更した場合の影響額

(百万円)	2026年9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9月末における包括資本	176,816	–	67,820
リスクフリー・レート1.0%上昇[3]	△8,028	△4.5%	–
リスクフリー・レート1.0%低下[3]	8,628	4.9%	–
リスクフリー・レート0.5%上昇[3]	△4,094	△2.3%	–
リスクフリー・レート0.5%低下[3]	4,241	2.4%	–
株式・不動産価値等10%下落	△157	△0.1%	–
事業費率10%減少	6,362	3.6%	5,399
解約失効率10%低下	2,438	1.4%	2,130
生命保険の保険事故発生率5%低下	8,598	4.9%	8,605
非更新率10%低下	6,415	3.6%	6,414

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]

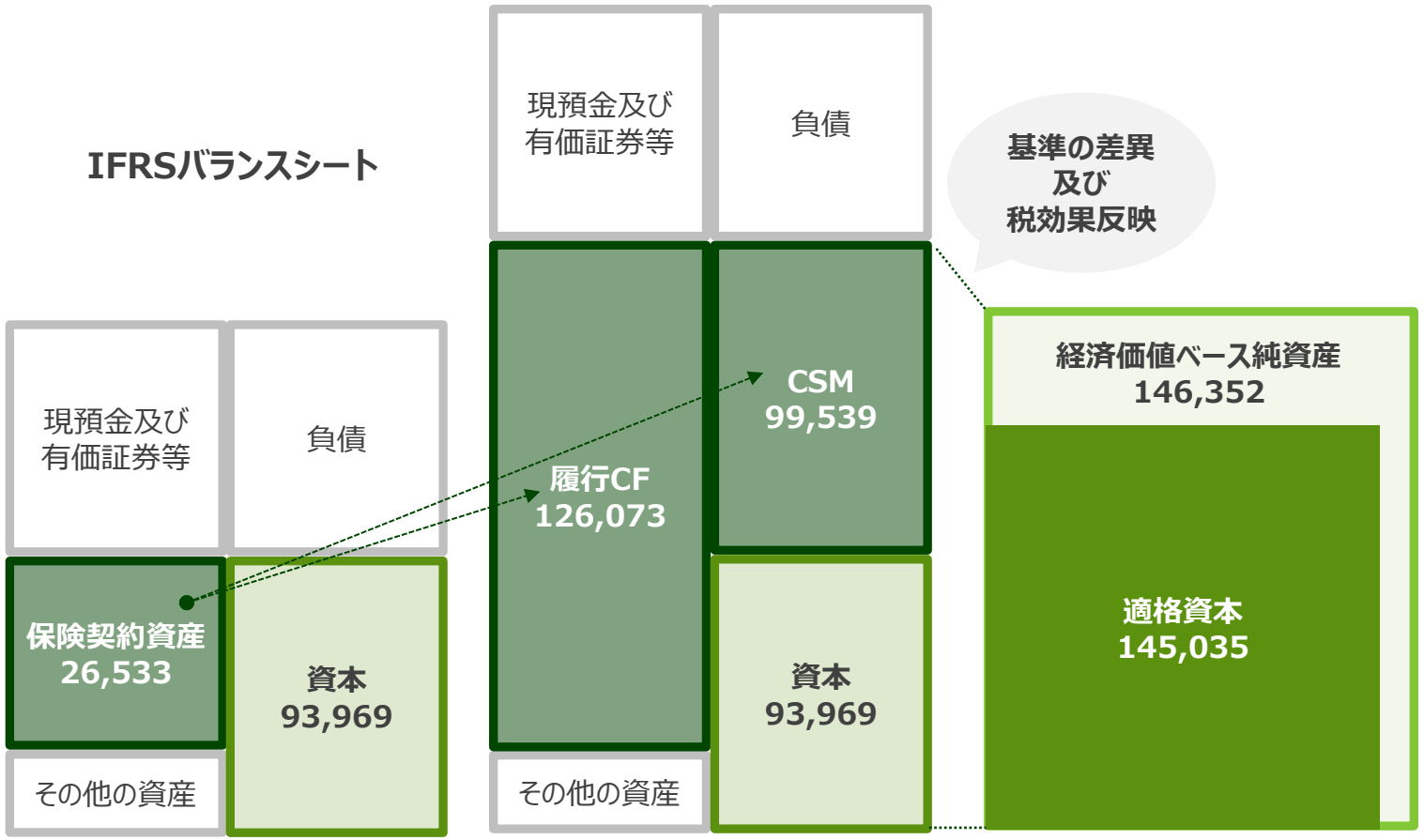
2026年9月末[2]

ソルベンシー・マージン比率
396%
＝
適格資本
145,035
÷
所要資本
36,592

単位：百万円

生命保険リスク	37,166
巨大災害リスク	11,125
市場リスク	10,590
信用リスク	1,748
オペレーショナルリスク	1,413
分散効果	△14,432
税効果	△11,019

【参考】
規制ESR　334%



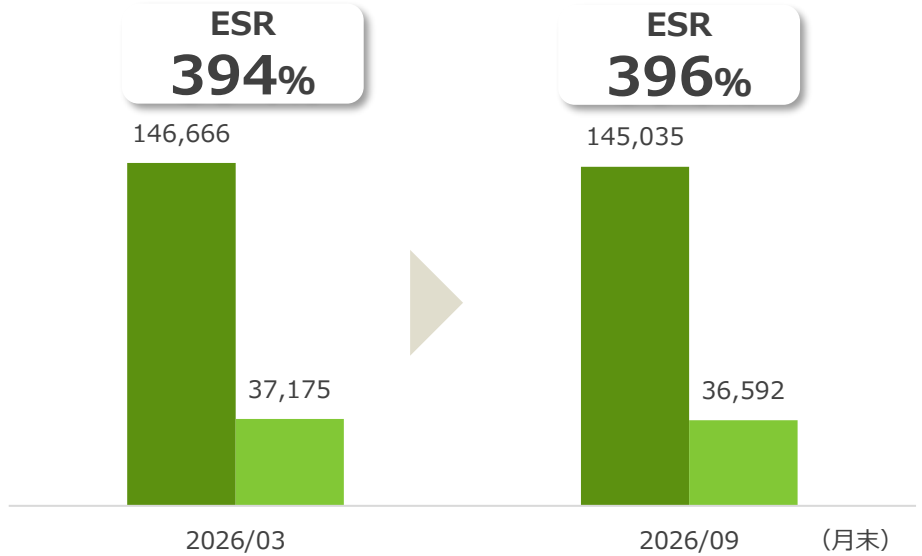
1. 実際の計算では、経済価値ベースのバランスシートは日本会計の財務諸表に基づいて作成しているが、概念の理解のしやすさを考慮のうえ、便宜的にIFRSバランスシートと比較する図解としている
2. 当期の内部ESR及び規制ベースESRは現時点における参考値

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、9月末の内部ESRは396%

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

- 事業費等の前提条件の変更による増加要因もあったが、金利上昇による影響で減少

所要資本の変動要因

- 新契約の獲得等の増加要因もあったが、金利上昇による影響で減少

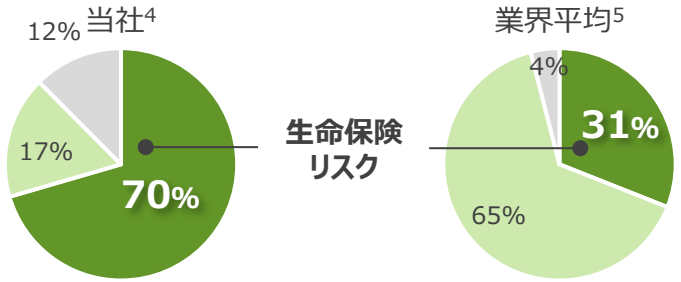
内部ESRの感応度

2026年9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9月末	396%	145,035	36,592
リスクフリー・レート0.5%上昇[2]	16%	△2,262	△1,999
リスクフリー・レート0.5%低下[2]	△17%	2,281	2,224
株式・不動産価値等10%下落	△0%	△157	△15
事業費率10%減少	14%	4,600	△114
解約失効率10%低下	△9%	1,562	1,201
生命保険の保険事故発生率5%低下	6%	6,023	944
非更新率10%低下	△5%	3,328	1,306

規制ESRの所要資本（リスク量）の構成比率[3]

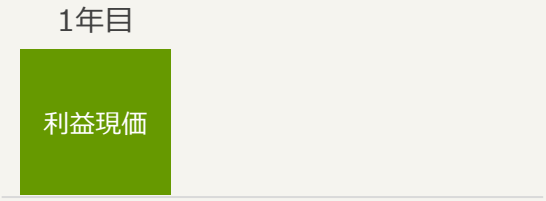
■：市場リスク・信用リスク
■：その他のリスク



1. 2026年9月末の内部ESRは現時点における参考値
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9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	見込まれる利益が**保険期間にわたって配分**される 	**新契約獲得にかかる費用を初年度に一括計上する**ため、獲得時は赤字になりやすい 	保険期間に見込まれる利益を**即時**に認識する 

日本基準　要約損益計算書・貸借対照表

■ 保険金等支払の増加及び有価証券評価損により損失を計上

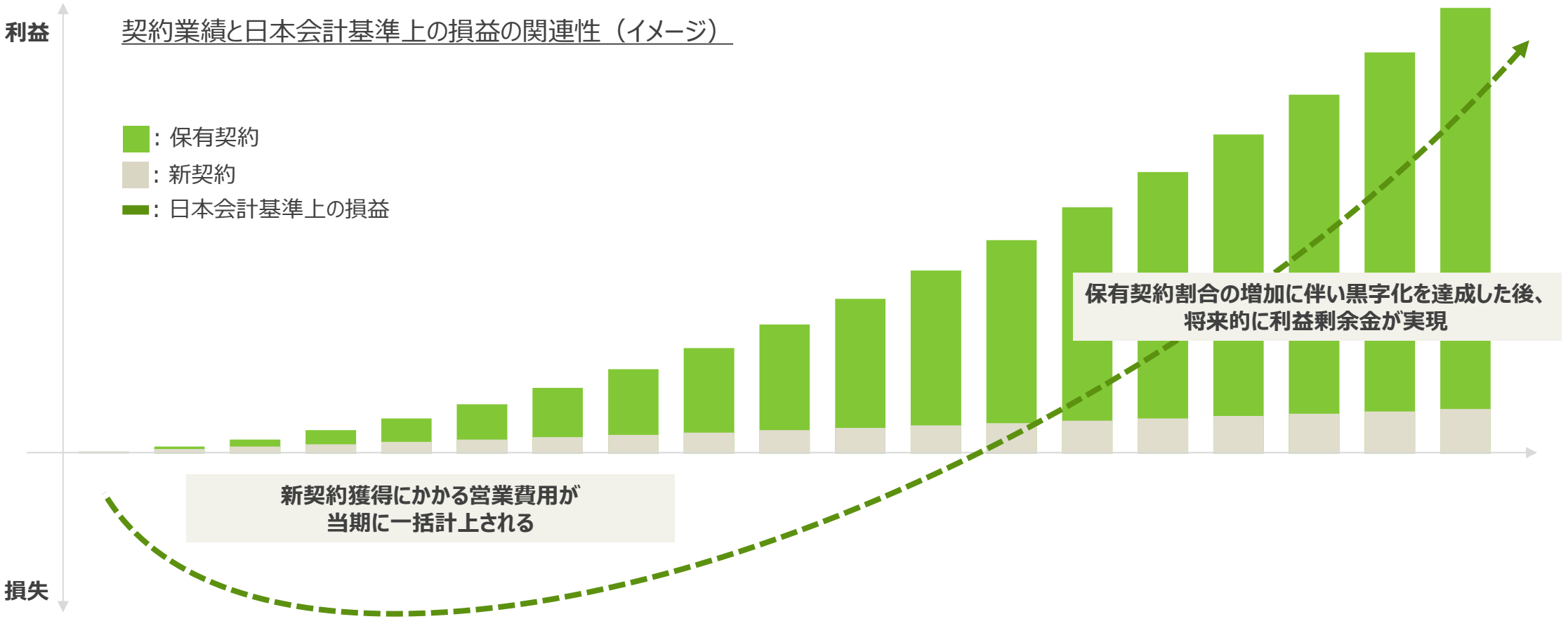
単位：百万円

項目	FY2025/1H	FY2026/1H
経常収益	**25,558**	**28,121**
保険料等収入	24,924	27,598
経常費用	**23,158**	**28,171**
保険金等支払金	11,667	14,689
責任準備金等繰入額	3,860	4,277
事業費	6,641	7,181
経常利益	**2,400**	**△50**
当期純利益	**1,717**	**△99**

項目	FY2025末	FY2026/1H末
総資産	**103,745**	**104,945**
現金及び預貯金	11,321	12,466
金銭の信託	14,975	14,941
有価証券	60,998	60,946
負債	**81,265**	**83,789**
保険契約準備金	76,811	81,088
純資産	**22,479**	**21,156**
利益剰余金	△31,290	△31,389

株主還元の方針

■ 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