



2026年度第1四半期 決算説明資料

ライフネット生命保険株式会社

2026年8月12日

1. 2026年度第1四半期の主な取組み

2. 2026年度第1四半期決算

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

包括資本¹
(Comprehensive Equity)

174,854百万円

(前年同期末比102.6%)

成長性

保有契約年換算保険料²

37,810百万円

(前年同期末比107.4%)

収益性

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）。

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



中期計画
『Embedded』の強化



経営ビジョン 2035
『非航空領域』の拡大

- JAL経済圏のお客さまの特徴
「日常でためる／非日常でつかう」という体験価値が原動力
- 長期ストックビジネス型「生命保険」と高い親和性
ブランドとの一体感を求める顧客層
「旅も生活もJALなら、保険もJALで揃えよう」

2026年6月～ 提携推進委員会の開催・商品検討の体制整備

エンゲージメントの高いお客さまとの長期にわたる信頼関係により、中長期のLTV最大化

■「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

- 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

Rebranding

- 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

Embedded

- 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[®]調査²
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選定・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。

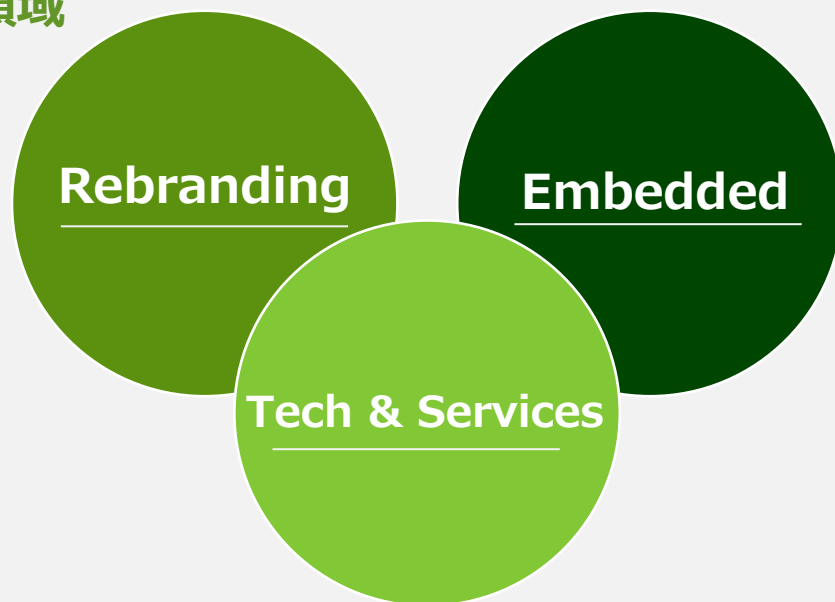
2. 調査主体：株式会社oricon ME 調査期間：2025/9/1～2025/9/22、2024/8/26～2024/9/24、2023/9/26～2023/10/4 調査人数：10,995人。

3. 「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。

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

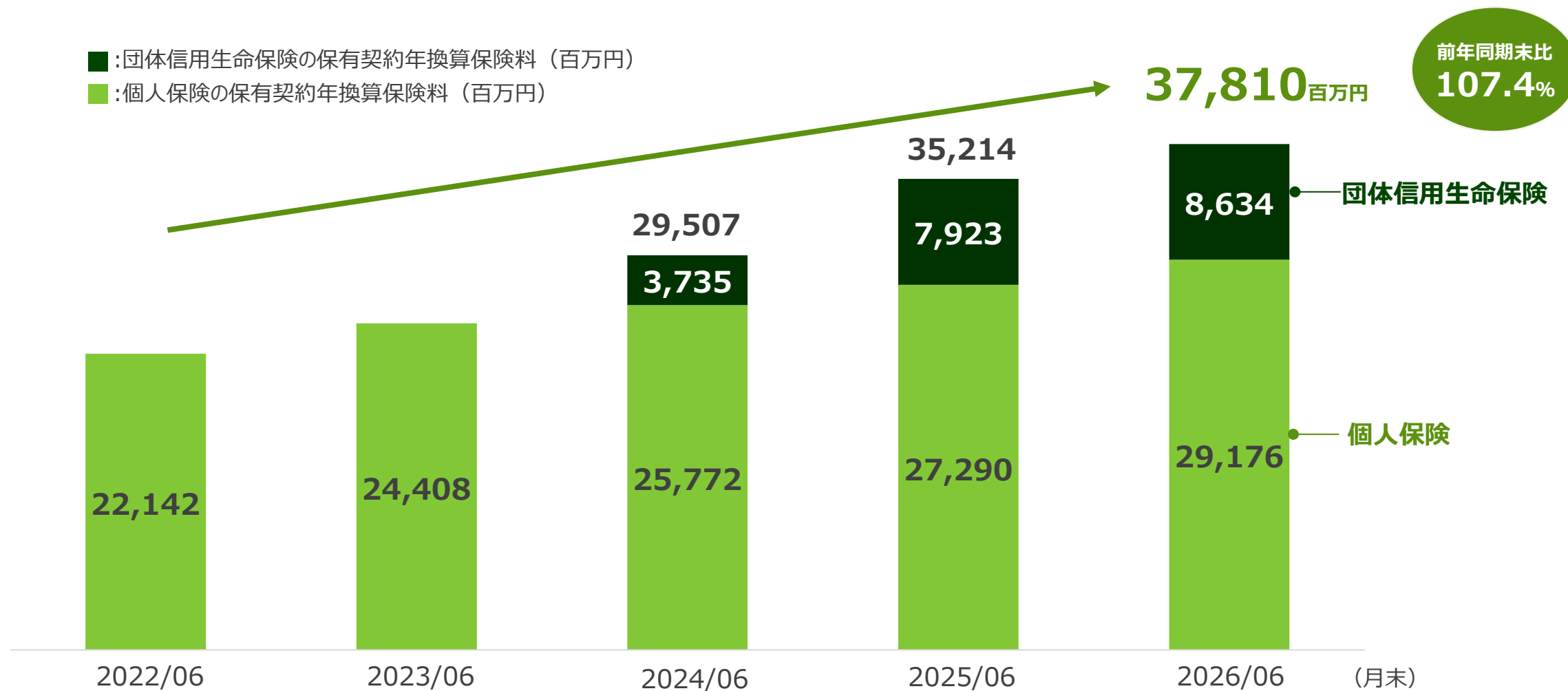
1. 2026年度第1四半期の主な取組み

2. 2026年度第1四半期決算

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

- : 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)

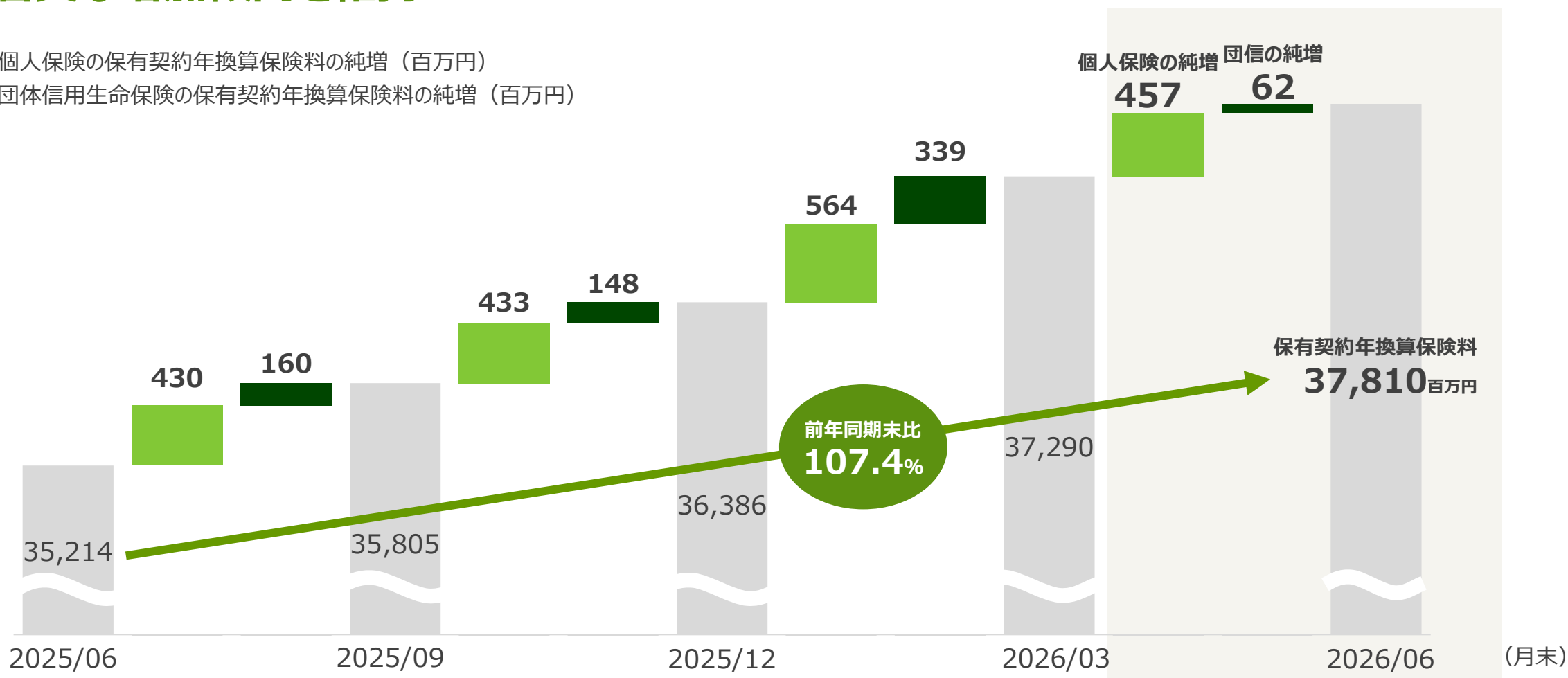


保有契約年換算保険料の四半期推移

■ 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）



- 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

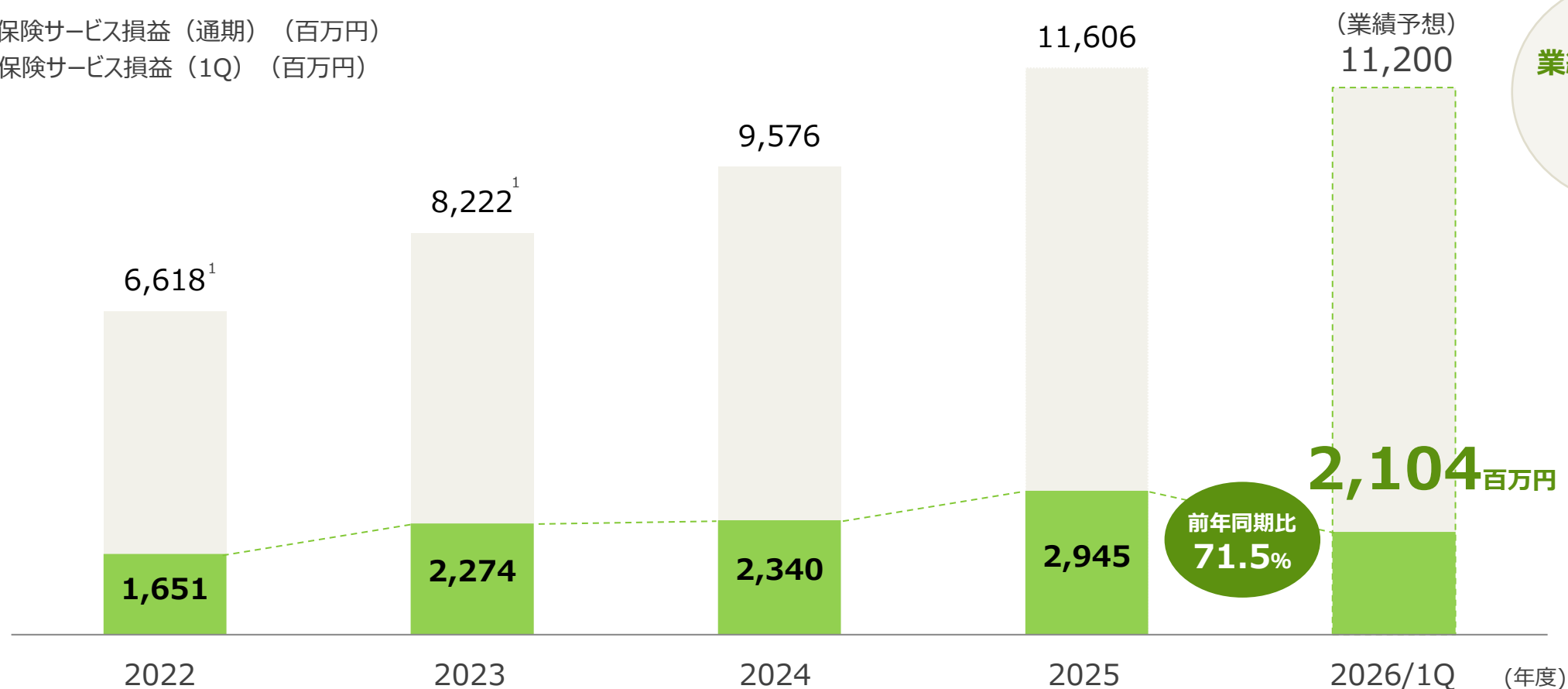
項目	2025/1Q	2026/1Q	増減
保険サービス損益	2,945	2,104	△840
金融損益 ¹	183	323	140
その他の損益	△65	△124	△59
税引前利益	3,063	2,303	△759
親会社の所有者に帰属する四半期利益	2,177	1,637	△540

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。

■ 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

□: 保険サービス損益（通期）（百万円）

■: 保険サービス損益（1Q）（百万円）



業績予想進捗率
18.8%

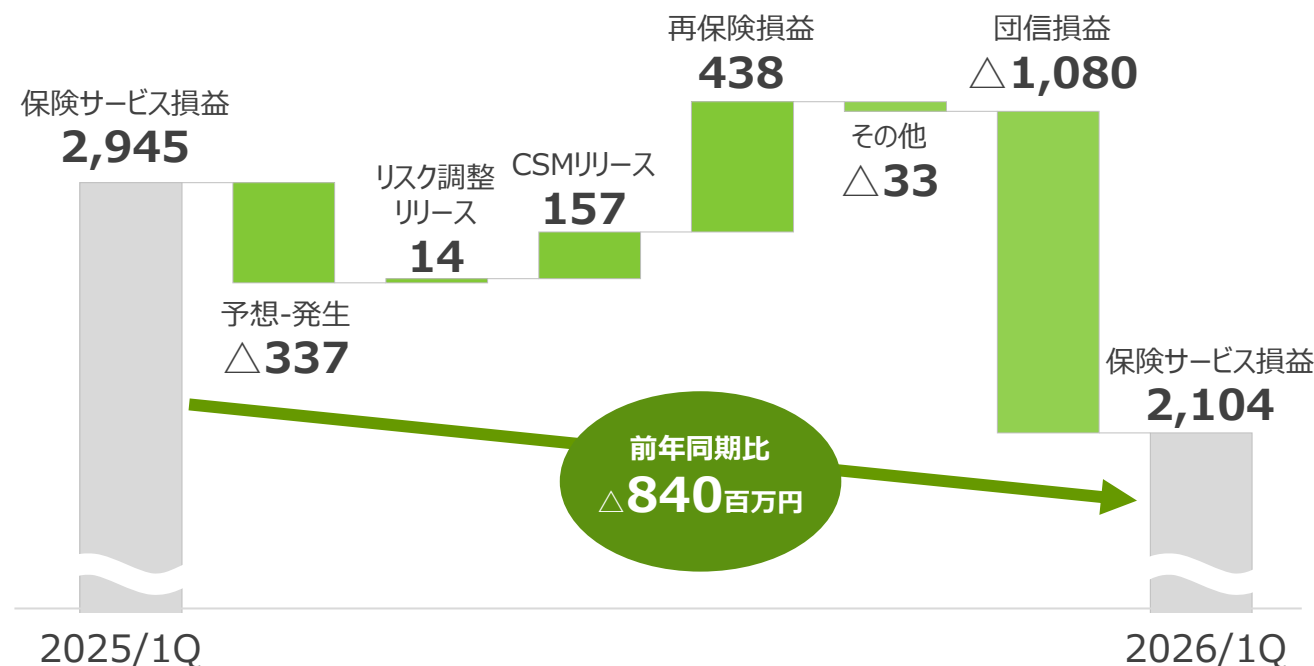
1. コロナ関連支払いの影響として、2022年度1,378百万円、2023年度36百万円を含む。2024年度以降もコロナ関連支払いは含まれるが、詳細な集計は行っていない。

保険サービス損益の変動要因分析

■ CSMリリースは貢献も、個人保険・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	2025年度 1Q	2026年度 1Q	増減
予想保険金等－発生保険金等	364	26	△337
リスク調整リリース	404	419	14
CSMリリース	1,871	2,029	157
再保険損益	△368	70	438
その他	△58	△91	△33
団信損益 ¹	730	△349	△1,080
保険サービス損益	2,945	2,104	△840



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）。

- 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）

企業価値

団信契約価値

15,054百万円

包括資本に占める割合

8.6%

(IFRS資本除き**18.8%**)

成長性

保有契約
年換算保険料

8,634百万円

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

△349百万円

保険サービス損益に占める割合

—

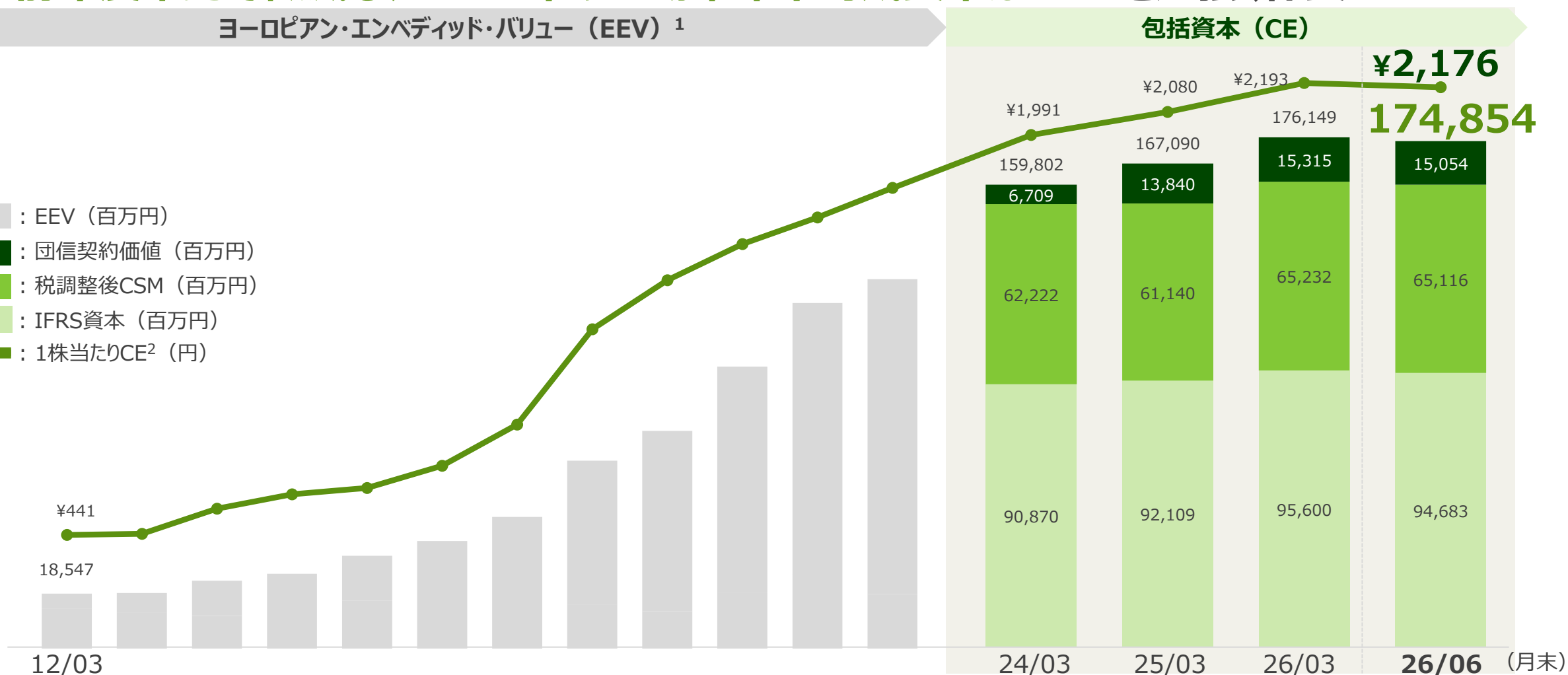
経営指標（企業価値指標）の推移

■ 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

ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー（EEV）¹

包括資本（CE）

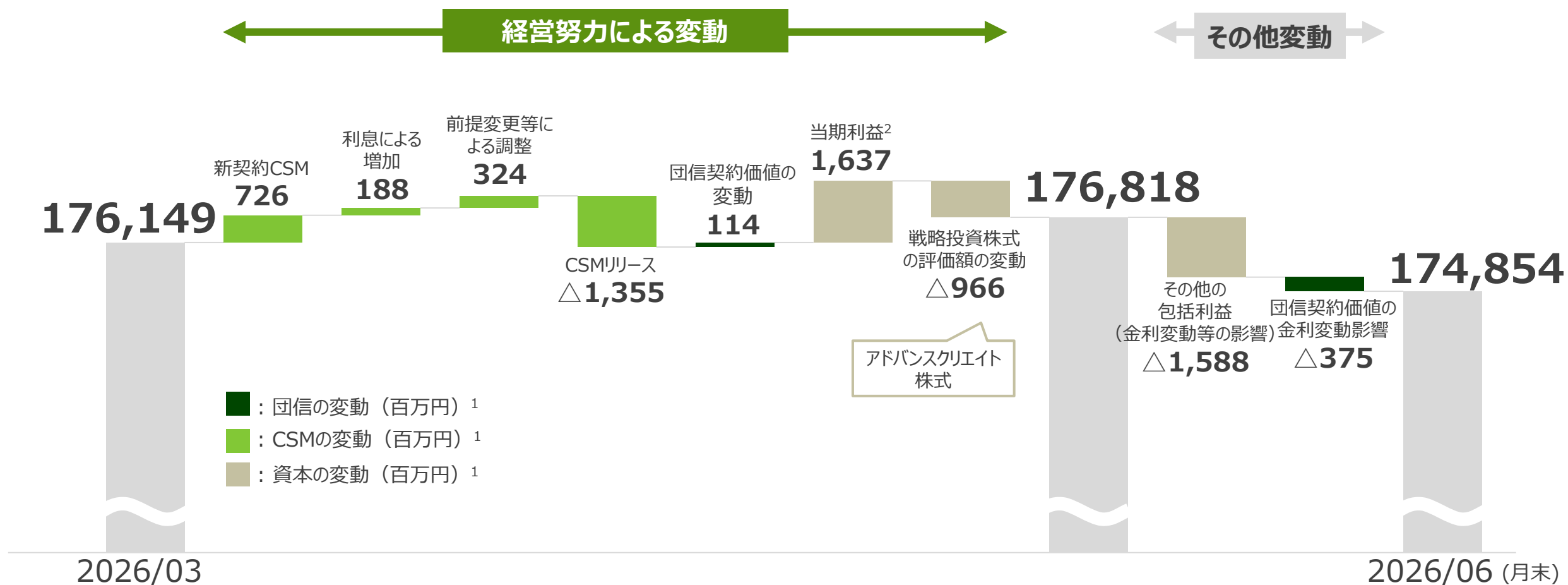
- : EEV（百万円）
- : 団信契約価値（百万円）
- : 税調整後CSM（百万円）
- : IFRS資本（百万円）
- : 1株当たりCE²（円）



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

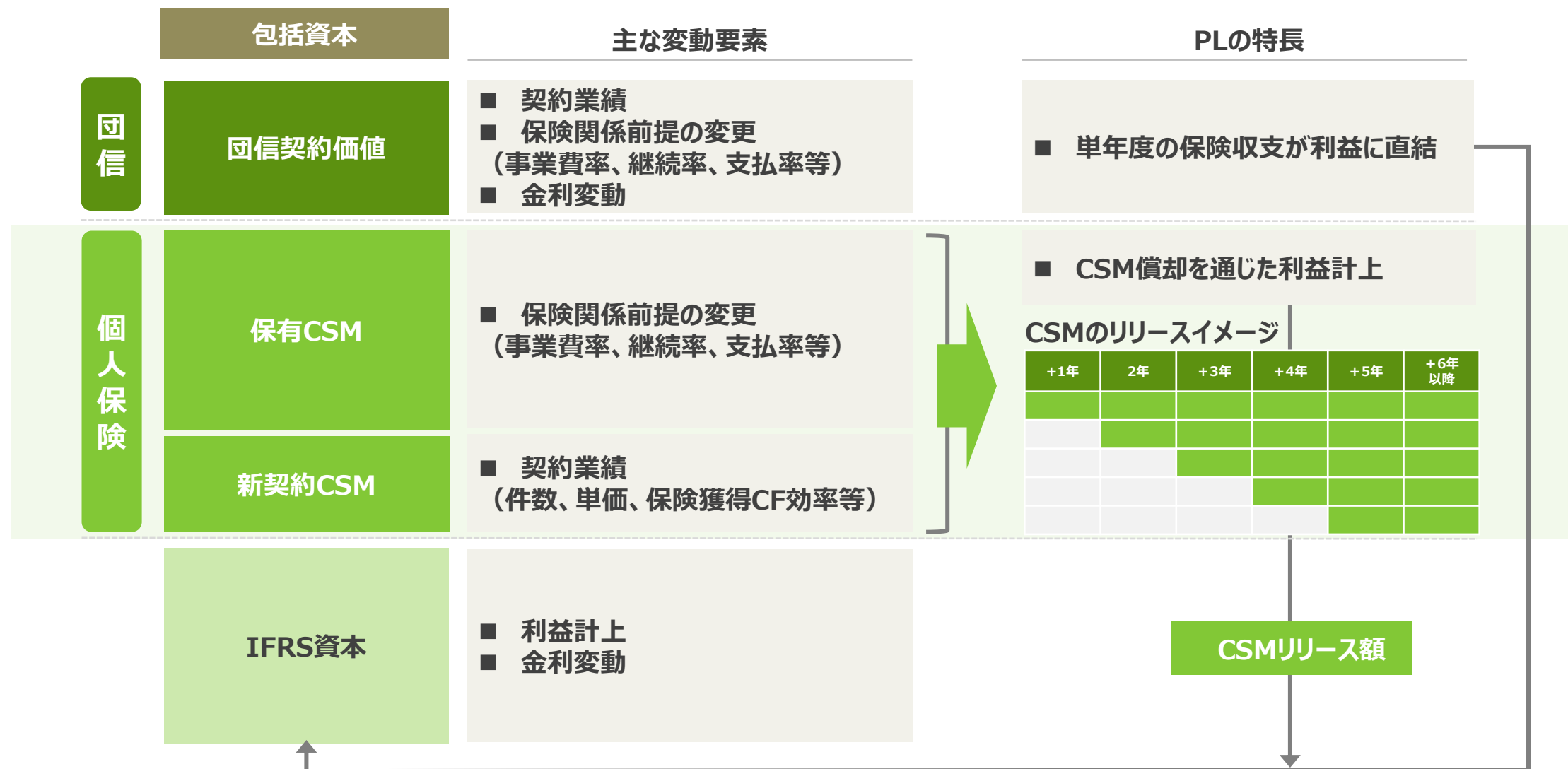
- 新契約CSM等で成長も、経営努力による増分は限定的
- 金利上昇による影響を吸収できず、前年度末比で減少



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。

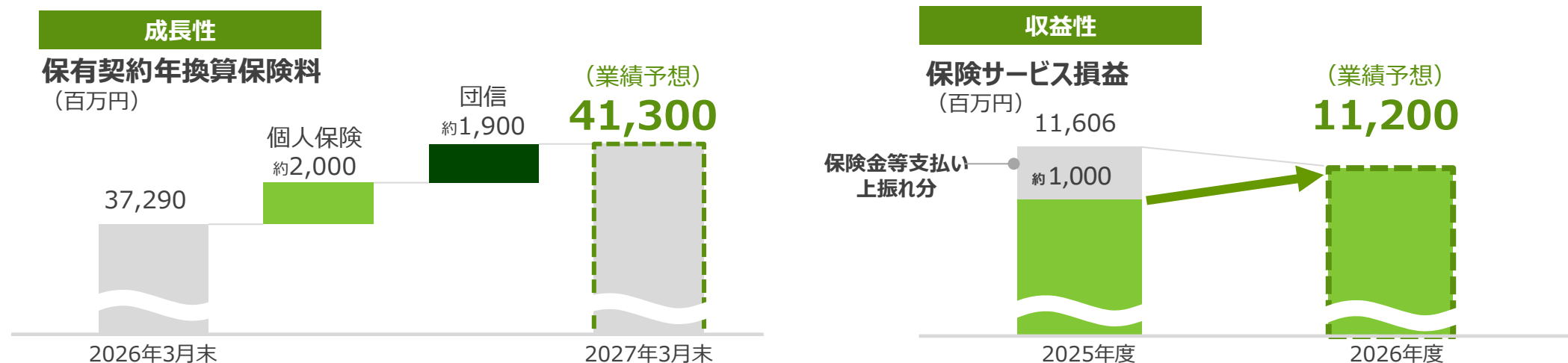
包括資本の主な変動要素とPLとの関連性

■ 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



2026年度連結業績予想

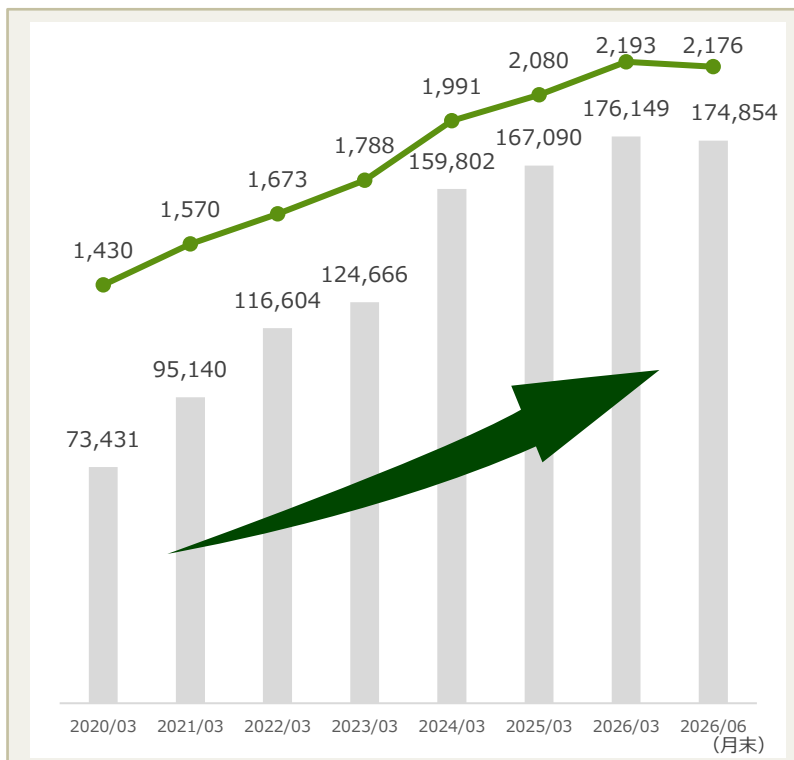
■ 2026年5月発表時の業績予想を据え置き



	2025年度	2026年度	
(百万円)	(参考) 通期業績	1Q実績	通期業績予想
保有契約年換算保険料	37,290	37,810	41,300
保険収益	34,388	9,030	37,500
保険サービス損益	11,606	2,104	11,200
親会社の所有者に帰属する当期利益	8,041	1,637	8,200

■ 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

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。2026/08実績は2026年8月10日終値。

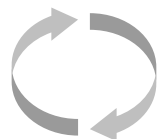
■ 個人保険及び団信による企業価値向上と市場評価の改善により PCE倍率の向上を目指す

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

詳細は25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

■ 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

■ 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

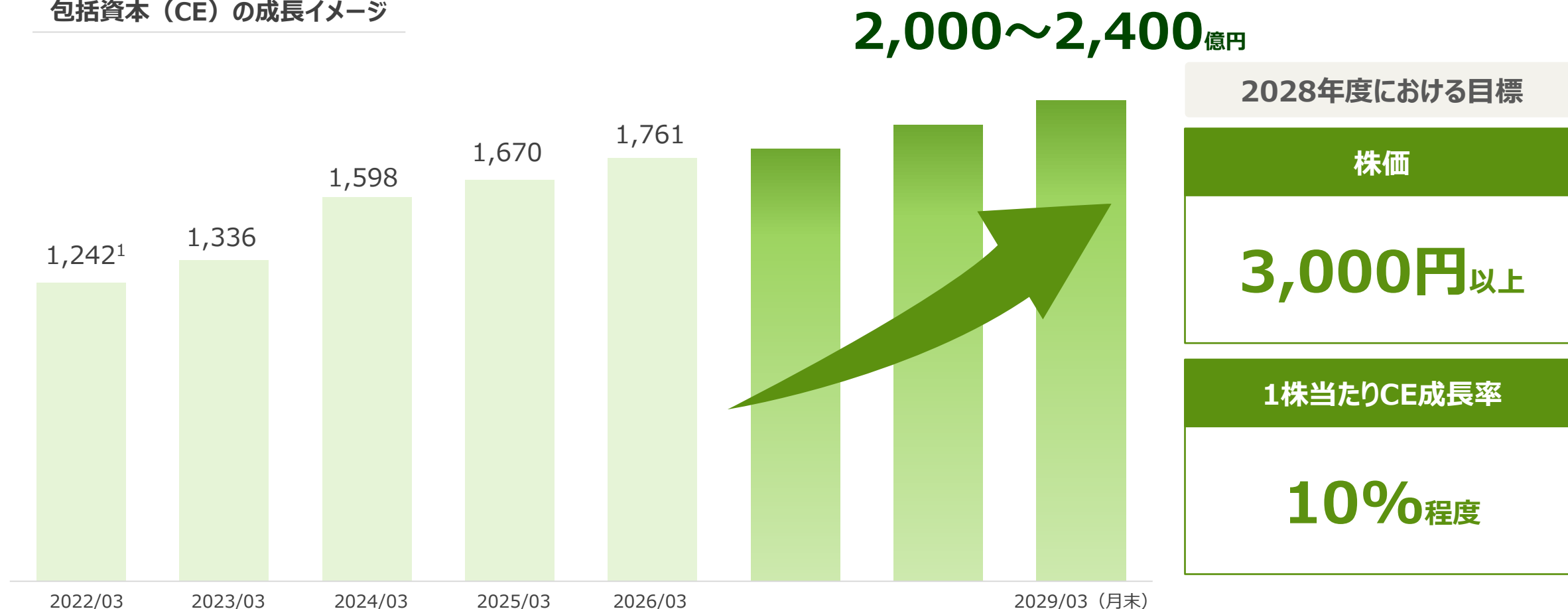
- ・ 個人保険：KDDI、SMBCグループ、JALを中心とした「経済圏の深堀り」と「提携パートナーの拡大」の両軸で更なる拡大を目指す
- ・ 団信：オンライン生保の強みである「魅力的な保険料」と「オペレーション構築力」を武器に、金融機関との提携拡大を加速

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

■ 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

「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。



Appendix

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
- **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** **New**

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



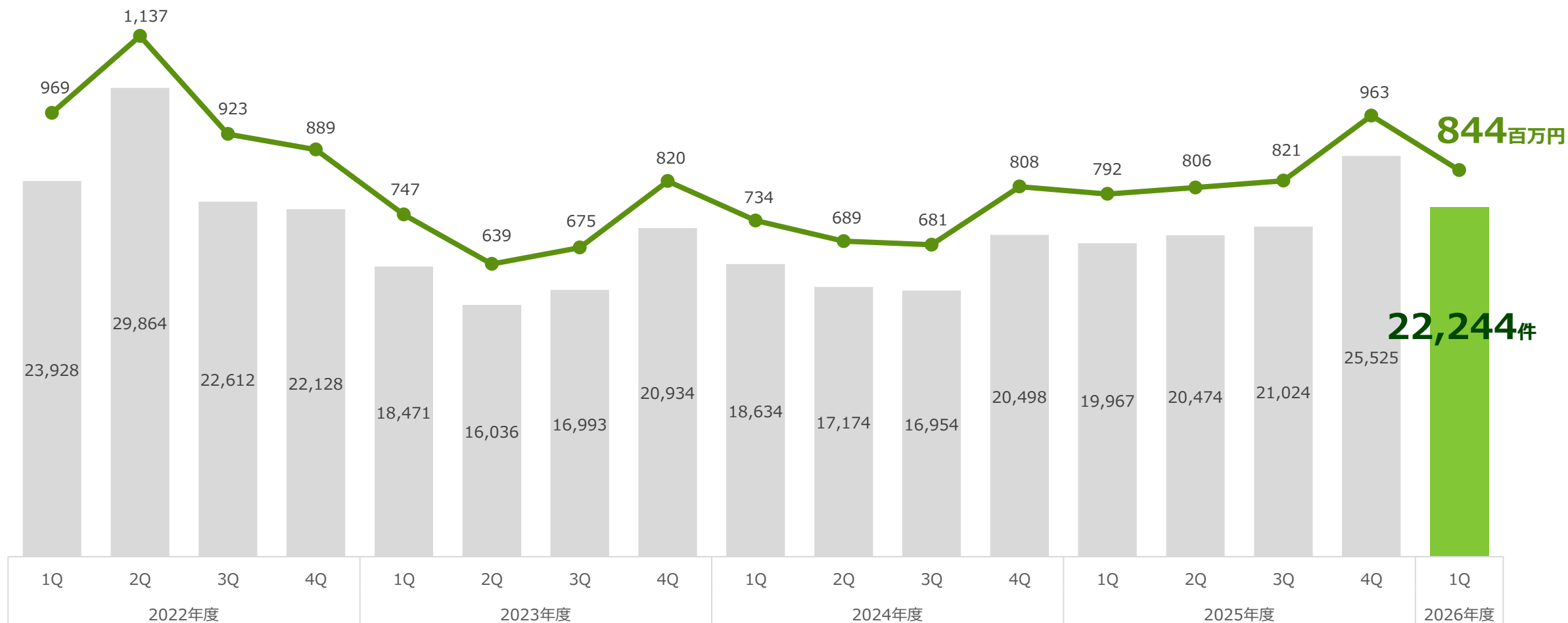
	2025/06	2026/06	構成比
保有契約件数	647,914件	698,946件	100%
内訳：定期死亡保険	313,522件	333,334件	48%
内訳：終身医療保険・定期医療保険	178,209件	193,807件	28%
内訳：就業不能保険	72,634件	77,047件	11%
内訳：終身がん保険・定期がん保険	76,426件	87,302件	12%
内訳：その他 ¹	7,123件	7,456件	1%
保有契約金額（保有契約高） ² （百万円）	4,009,929	4,227,153	
保有契約者数	407,592人	435,245人	

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

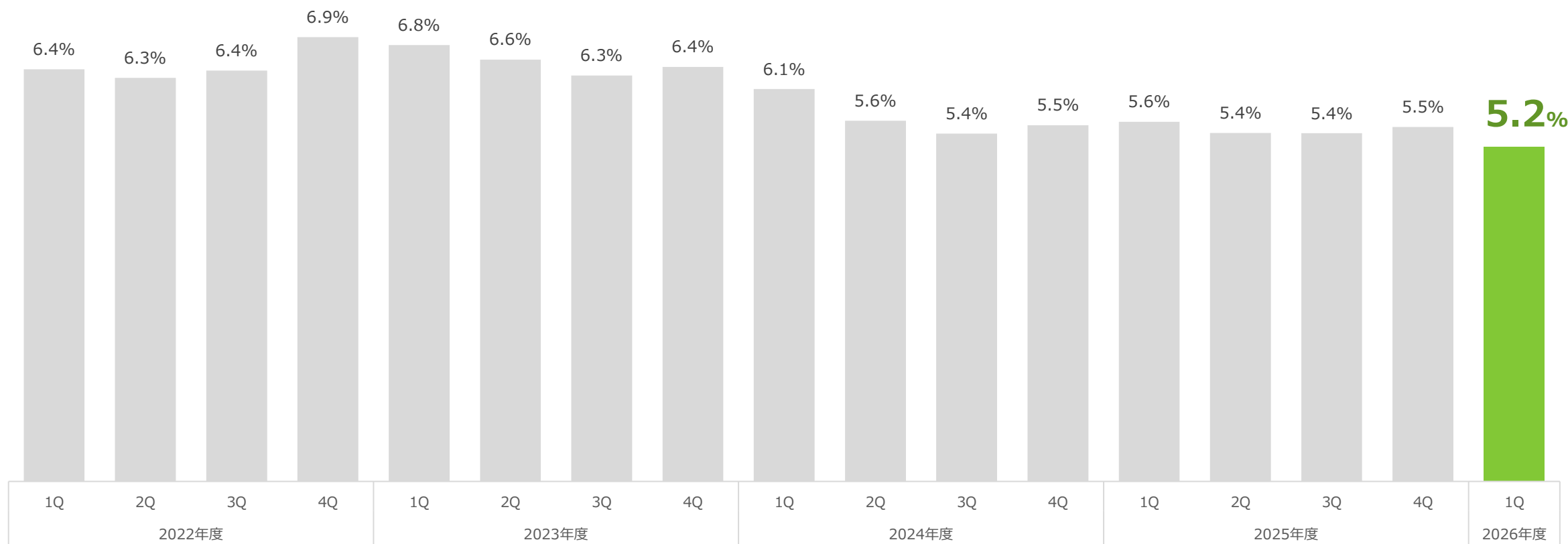
■ :新契約年換算保険料¹ (百万円)

■ :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

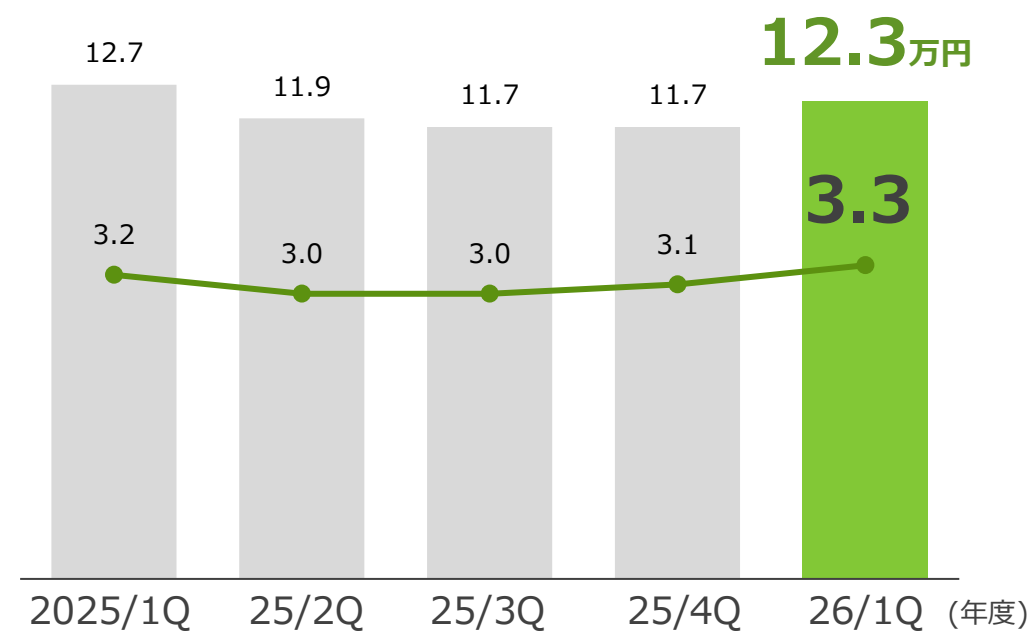
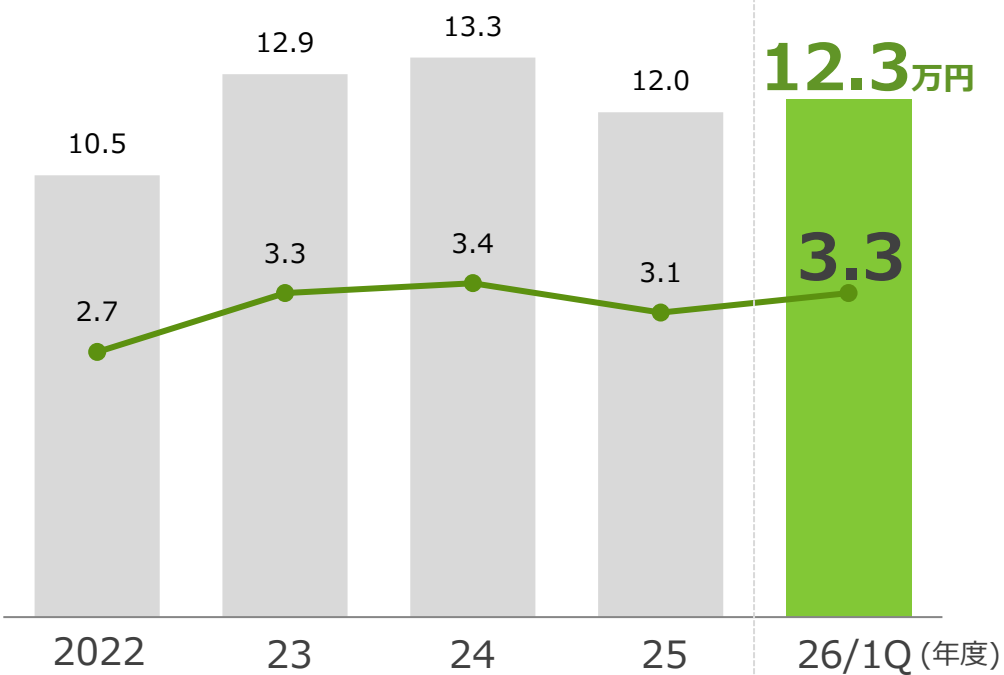
保険獲得キャッシュ・フロー効率

■: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

四半期

保険獲得CF
(百万円)

10,390

9,377

9,814

10,458

2,748

保険獲得CF
(百万円)

2,547

2,445

2,471

2,995

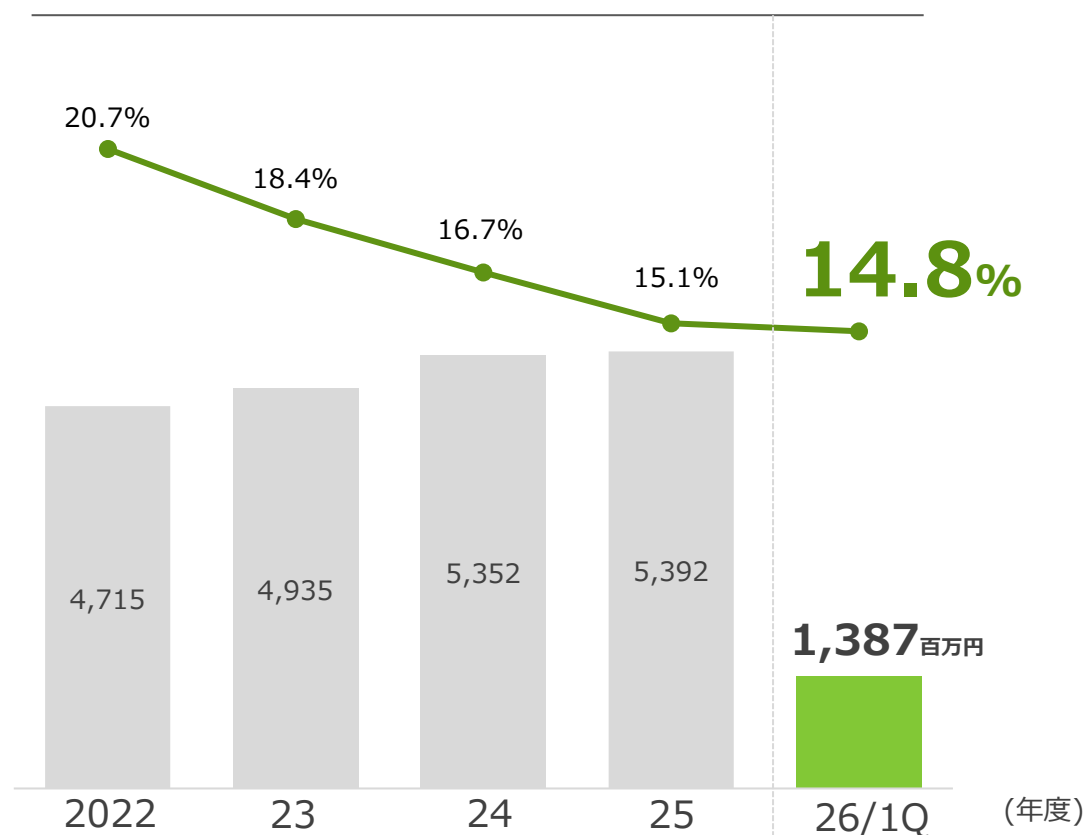
2,748

保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率¹

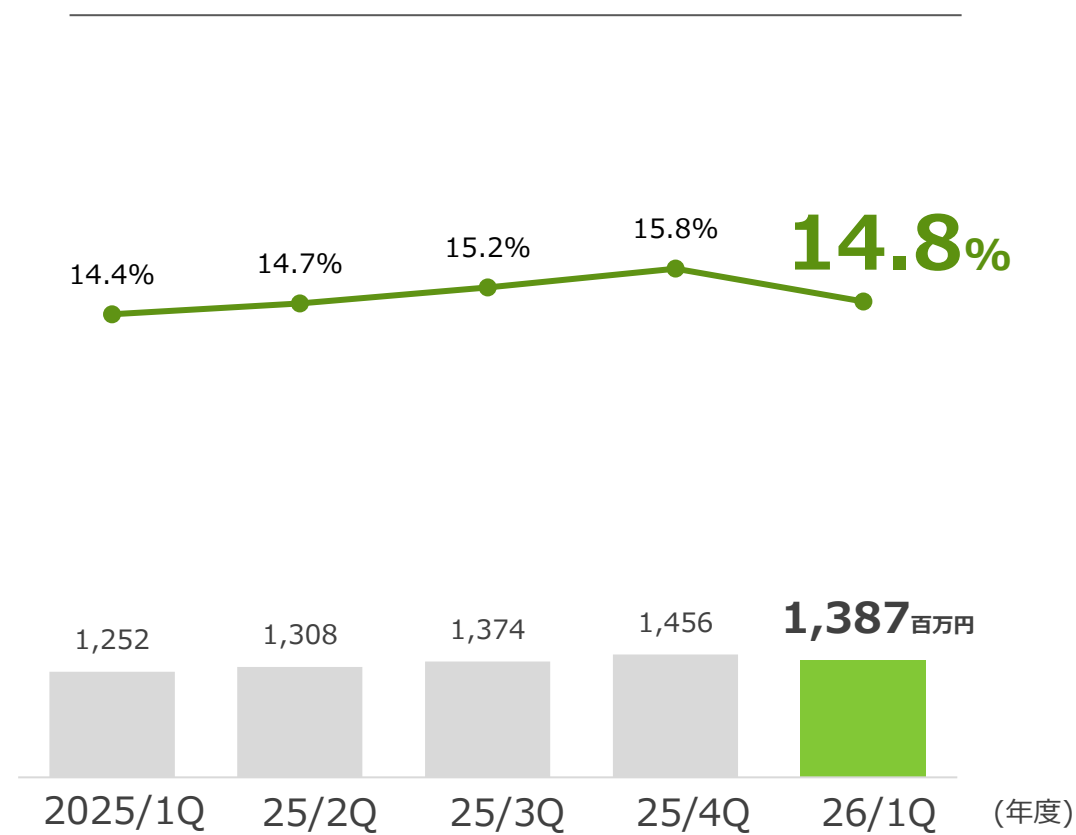
■ : 保険獲得CFを除く経費率 (%)

■ : 保険獲得CFを除く経費 (百万円)

年度累計



四半期



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	2025/1Q	2025/2Q	2025/3Q	2025/4Q	2026/1Q	前四半期比の主な変動要因
保険サービス損益	2,945	3,143	2,669	2,847	2,104	
予想保険金等－発生保険金等	364	308	58	△167	26	
リスク調整リリース	404	420	416	434	419	
CSMリリース	1,871	1,974	1,935	2,090	2,029	
再保険損益	△368	△515	△223	△281	70	
団信損益 ¹	730	1,073	498	626	△349	保険金等支払の増加
金融損益²	183	205	△53	△68	323	債券の売却損剥落で増加
その他の損益	△65	△111	△135	△171	△124	
税引前四半期利益	3,063	3,237	2,480	2,608	2,303	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	2,177	2,300	1,762	1,800	1,637	

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	2025年度		2026年度
	(参考) 通期	1Q	1Q
保険収益	34,388	8,222	9,030
予想保険金等	12,197	2,944	3,192
リスク調整リリース	1,676	404	419
CSMリリース	7,871	1,871	2,029
保険獲得CFの回収	4,722	1,123	1,290
その他	△97	△40	△40
団信保険料収入等	8,018	1,918	2,138
保険サービス費用	21,393	4,909	6,995
発生保険金等（個人）	11,633	2,580	3,165
発生保険金等（団信）	5,089	1,187	2,481
保険獲得CFの償却	4,722	1,123	1,290
その他	△52	18	57
再保険損益	△1,388	△368	70
保険サービス損益	11,606	2,945	2,104

■ 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	2025年度1Q	2026年度1Q	増減
投資損益	184	286	102
金利収益	284	358	73
金融資産に係る減損損失（純額）	△0	△0	0
その他の投資損益	△99	△71	28
保険金融収益または費用	△5	33	39
再保険金融収益または費用	4	3	△0
金融損益	183	323	140

保有債券の内訳¹

2026年6月末時点

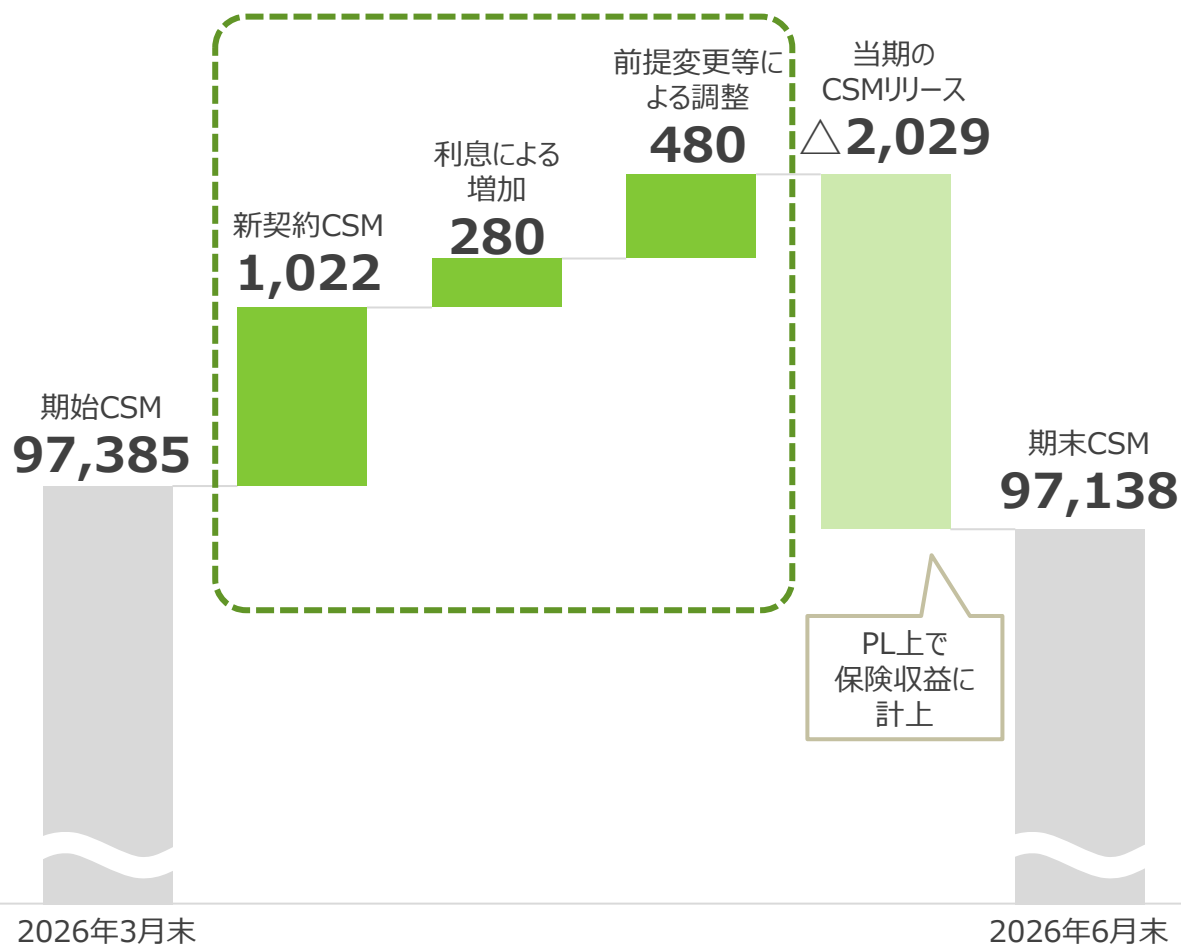
単位：百万円

	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	13,687 3年	44,821 5年	58,508 4年
外貨建債券 デュレーション ²	15,221	—	15,221 4年
内訳：為替ヘッジなし	2,284	—	2,284
内訳：為替ヘッジあり	12,937	—	12,937

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	2025年度	2026年度 1Q
期始CSM	92,059	97,385
新契約CSM	4,726	1,022
利息による増加	1,020	280
前提条件変更等による調整	7,450	480
CSMリリース	△7,871	△2,029
期末CSM	97,385	97,138

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6月末 (A)	971	79	75	72	68	63	612
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6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6月末における包括資本	174,854	—	65,116
リスクフリー・レート1.0%上昇 ³	△8,201	△4.7%	—
リスクフリー・レート1.0%低下 ³	8,836	5.1%	—
リスクフリー・レート0.5%上昇 ³	△4,181	△2.4%	—
リスクフリー・レート0.5%低下 ³	4,341	2.5%	—
株式・不動産価値等10%下落	△184	△0.1%	—
事業費率10%減少	6,060	3.5%	5,207
解約失効率10%低下	2,321	1.3%	1,960
生命保険の保険事故発生率5%低下	7,398	4.2%	7,454
非更新率10%低下	6,377	3.6%	6,376

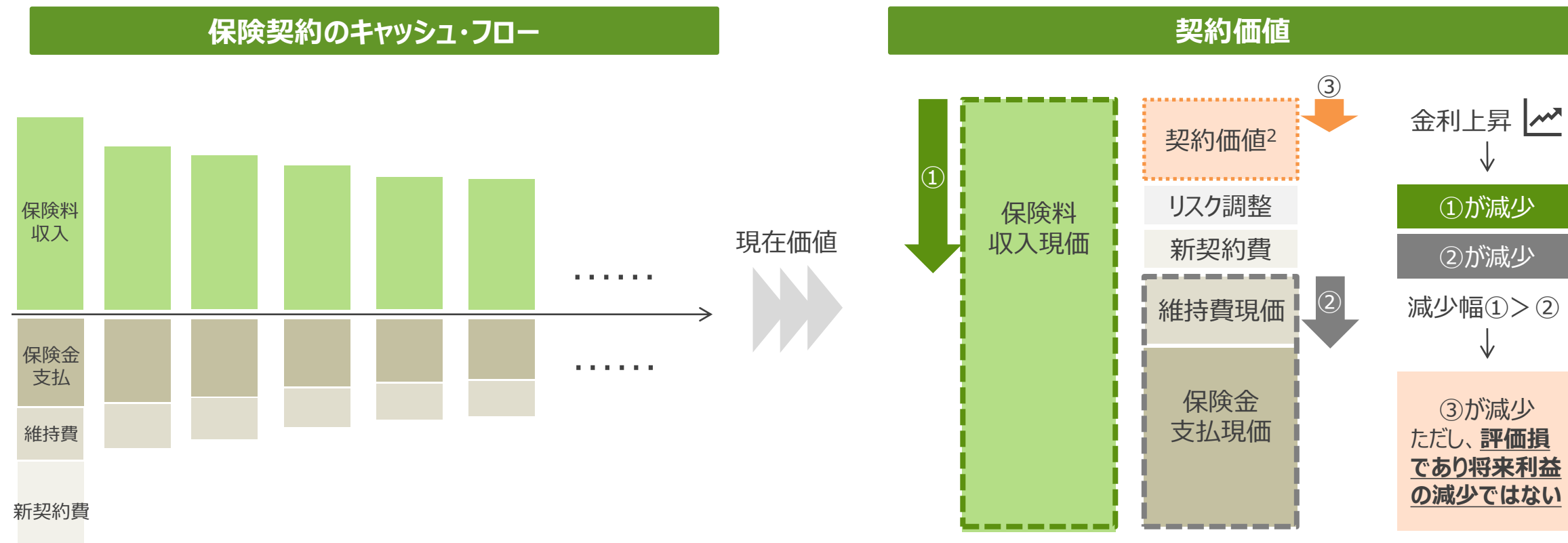
1. 感応度は、一度に1つの前提のみを変化させることとしており、同時に2つの前提を変化させた感応度の影響は、それぞれ単独に前提を変化させた感応度を2つ合計したものと計算結果が異なる可能性がある。

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6月末²

ソルベンシー・マージン比率
402%

=

適格資本
143,736

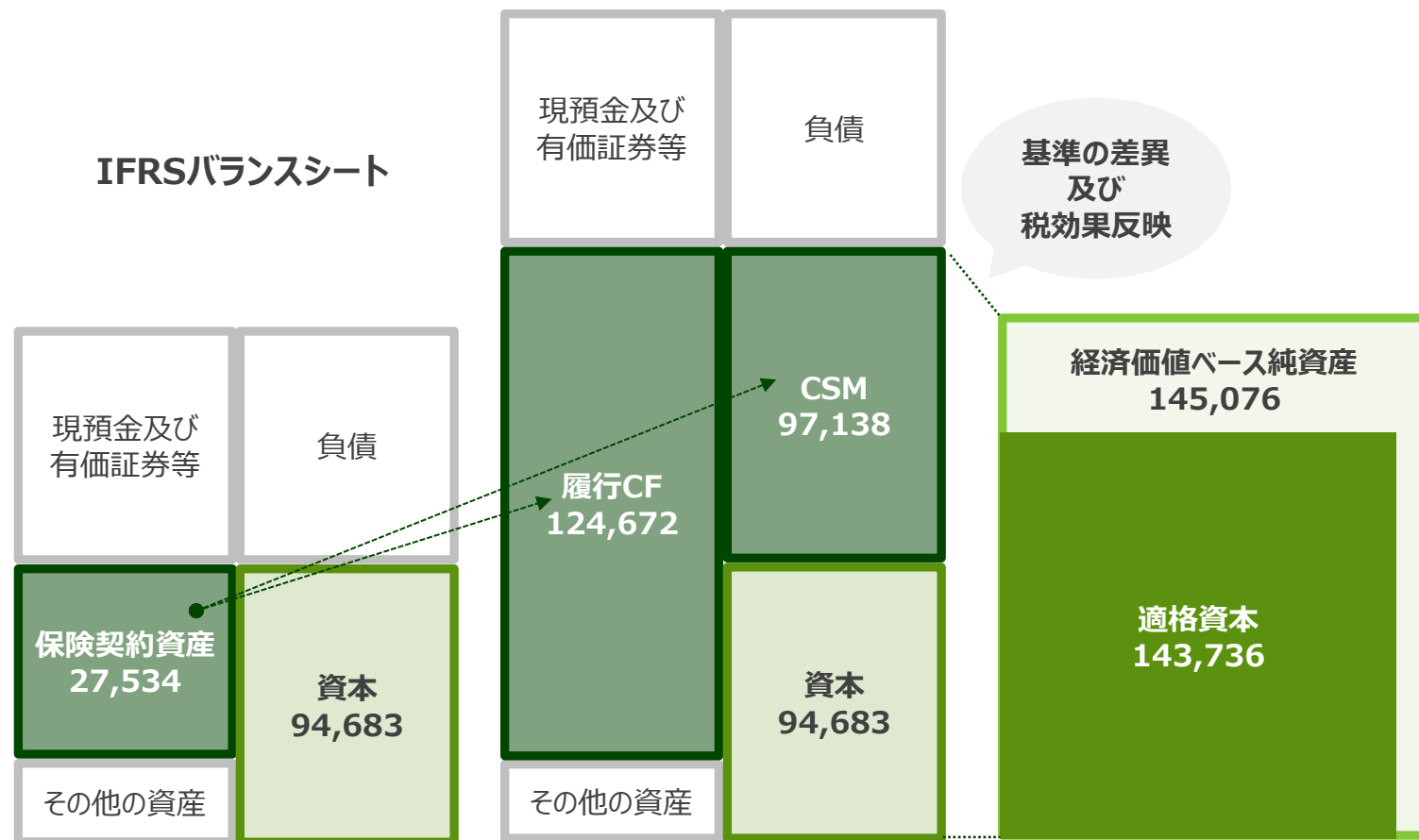
÷

所要資本
35,752

単位：百万円

【参考】
規制ESR 339%

IFRSバランスシート



生命保険リスク	36,191
巨大災害リスク	11,004
市場リスク	10,421
信用リスク	1,636
オペレーショナルリスク	1,413
分散効果	△14,149
税効果	△10,766

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

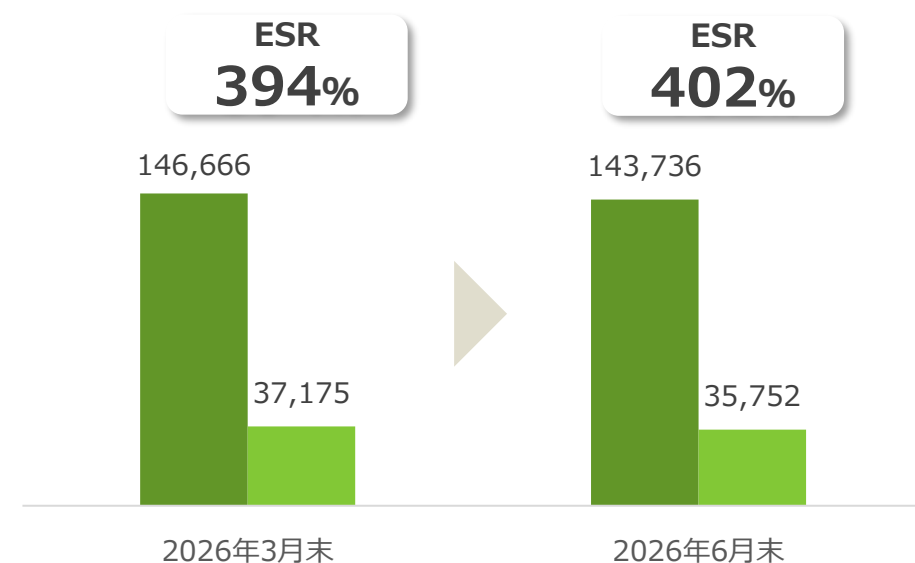
内部ESR（経済価値ベースのソルベンシー比率）¹

■ 良質なリスクテイクにより十分な健全性を確保し、6月末の内部ESRは402%

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

- 主に金利上昇による影響で減少

所要資本の変動要因

- 主に金利上昇による影響で減少

内部ESRの感応度

2026年6月末現在の変動（パラレルシフトが前提）

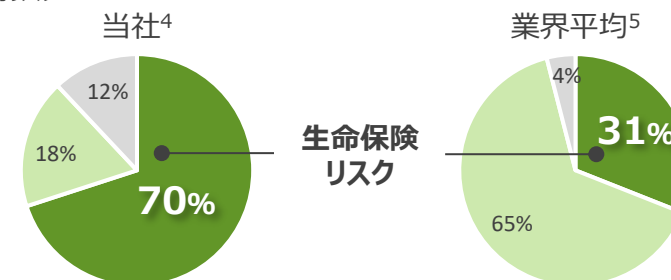
単位：百万円

	内部ESR	適格資本	所要資本
2026年6月末	402%	143,736	35,752
リスクフリー・レート0.5%上昇 ²	16%	△2,256	△1,898
リスクフリー・レート0.5%低下 ²	△16%	2,267	2,112
株式・不動産価値等10%下落	△0%	△184	△19
事業費率10%減少	14%	4,616	△112
解約失効率10%低下	△8%	1,514	1,150
生命保険の保険事故発生率5%低下	7%	5,534	792
非更新率10%低下	△4%	3,504	1,269

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6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	見込まれる利益が<u>保険期間にわたって配分</u>される 1年目 2年目 3年目 4年目 利益 利益 利益 利益	<u>新契約獲得にかかる費用を初年度に一括計上</u>するため、獲得時は赤字になりやすい 1年目 2年目 3年目 4年目 損失 利益 利益 利益	保険期間に見込まれる利益を<u>即時</u>に認識する 1年目 利益現価

日本基準 要約損益計算書・貸借対照表

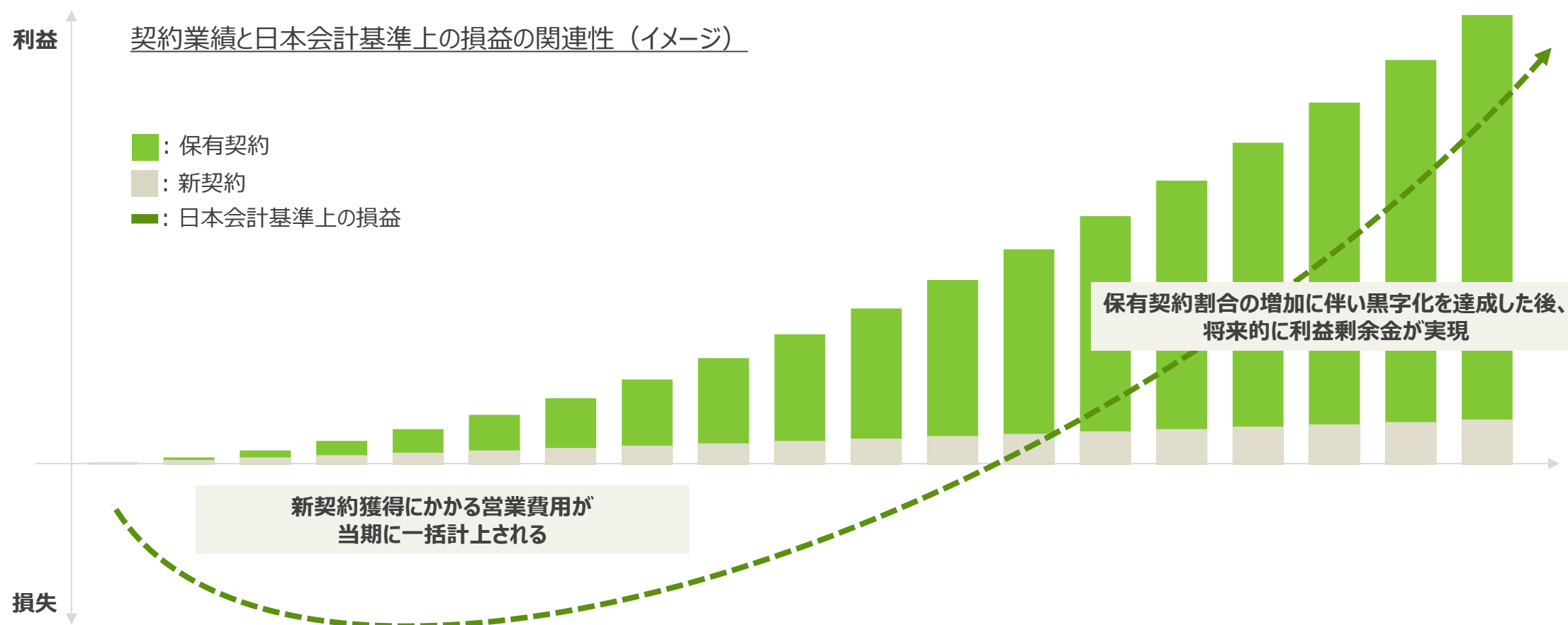


単位：百万円

項目	2025年度 1Q	2026年度 1Q
経常収益	12,467	13,805
保険料等収入	12,289	13,500
経常費用	11,450	13,621
保険金等支払金	5,666	6,736
責任準備金等繰入額	1,941	2,715
事業費	3,342	3,633
経常利益	1,017	184
当期純利益	728	114

項目	2025年度末	2026年度 1Q
総資産	103,745	103,749
現金及び預貯金	11,321	11,725
金銭の信託	14,975	15,278
有価証券	60,998	61,101
負債	81,265	82,419
保険契約準備金	76,811	79,526
純資産	22,479	21,329
利益剰余金	△31,290	△31,176

■ 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