

証券コード：7157



2023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

2024年2月13日

2023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

EEV
(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)

144,294百万円

(前年同期末比117.3%)

成長性

保有契約年換算保険料¹

27,872百万円

(前年同期末比118.5%)

収益性

保険サービス損益

6,275百万円

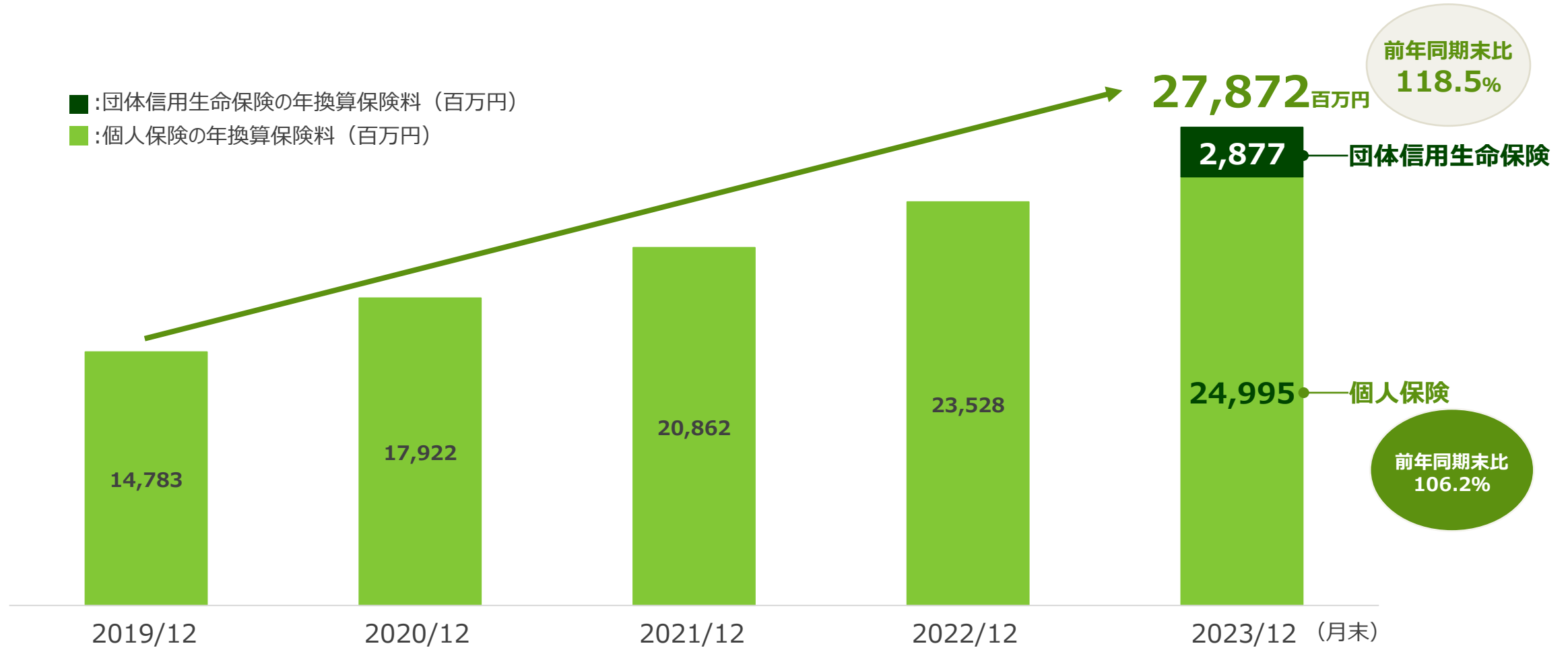
(前年同期比128.9%)

主なトピックス

- 個人保険事業の契約業績は底打ちし、団体信用生命保険事業も好調維持
- SMBCグループとの協業が本格始動。専用商品「Vポイントが貯まる保険」を12月より販売開始
- 2024年2月より、同性をパートナーとするお客さま向けの顧客体験をアップデート

1. 1回当たりの保険料（団信は、保有契約を元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）

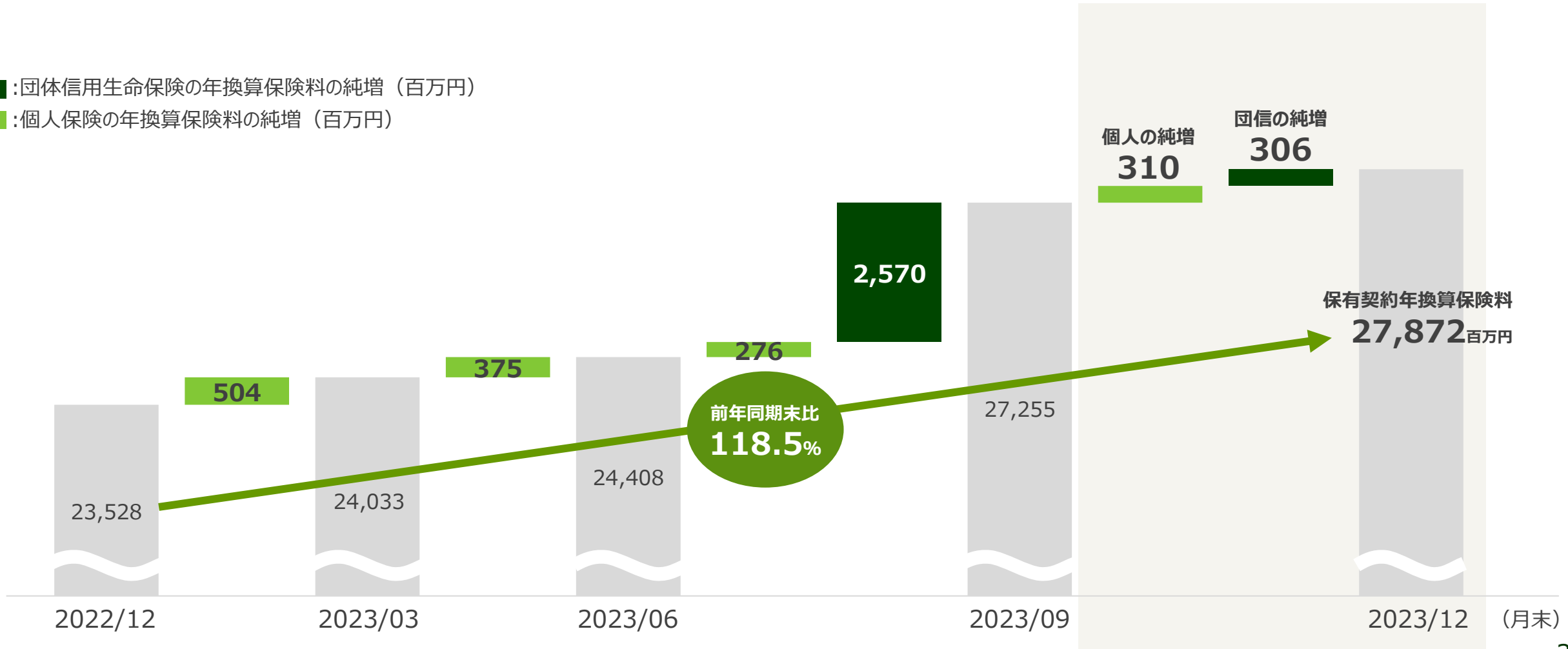
■ 団信事業28億円の上積みもあり、前年同期末比118.5%と力強い成長を継続



保有契約年換算保険料の四半期推移

- 団信事業は好調を維持し、**四半期で3億円の積み上げ**
- 課題であった個人保険事業の契約業績は**底打ち**

■ : 団体信用生命保険の年換算保険料の純増 (百万円)
 ■ : 個人保険の年換算保険料の純増 (百万円)



■ 保険サービス損益は6,275百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は4,365百万円

単位：百万円

項目	2022/3Q累計 ²	2023/3Q累計 ²	増減	(参考) 2022年度通期 ²
保険サービス損益	4,867	6,275	1,407	6,618
金融損益 ¹	△636	276	912	△452
その他の損益	△552	△335	216	△822
税引前利益	3,679	6,215	2,536	5,343
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,461	4,365	1,904	3,562

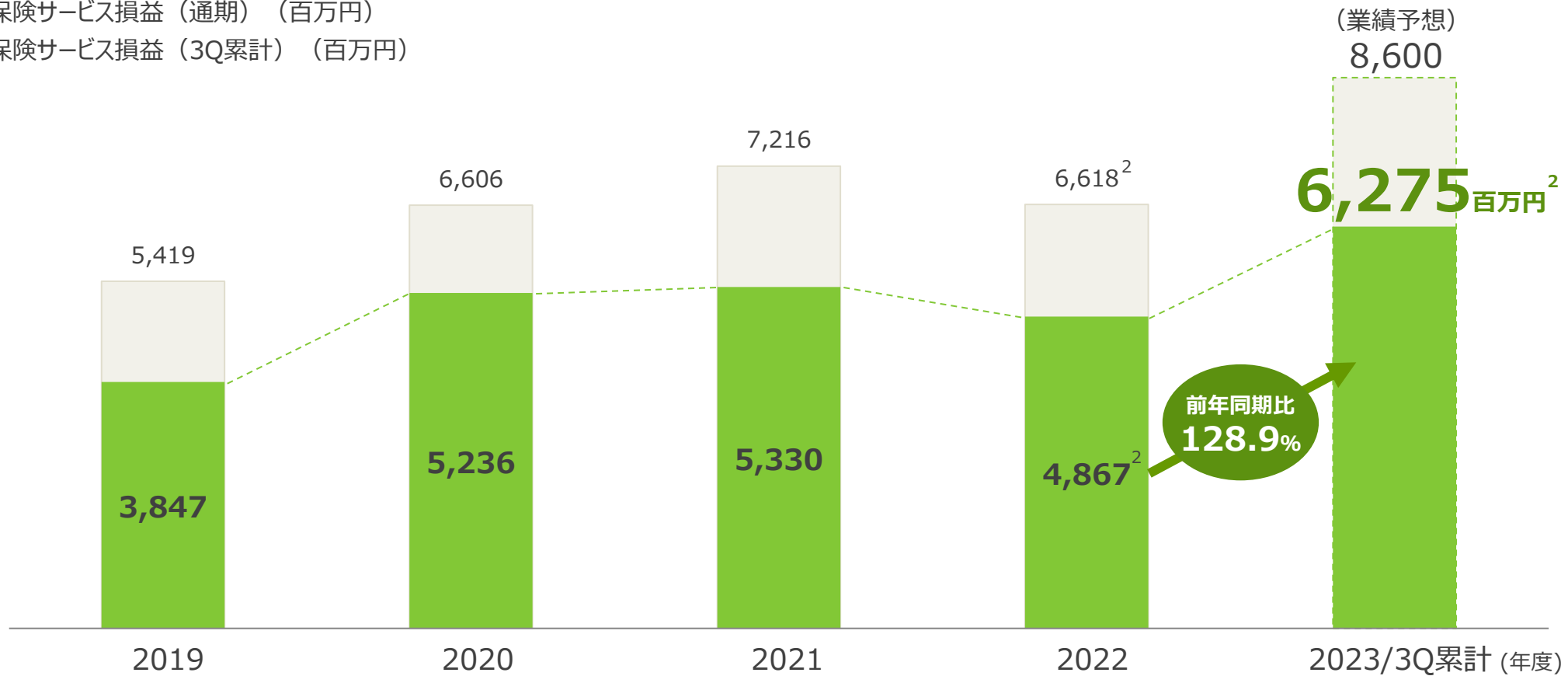
1. 主に金融資産から生じる投資損益、保険金融収益または費用、再保険金融収益または費用の小計

2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度第3四半期累計期間1,326百万円、2023年度第3四半期累計期間32百万円、2022年度通期1,378百万円を含む

保険サービス損益¹

- 前年同期比**128.9%**の**6,275**百万円と大きく成長
- 1Q決算発表時の上方修正後業績予想に対する進捗率は**73.0%**

□: 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)



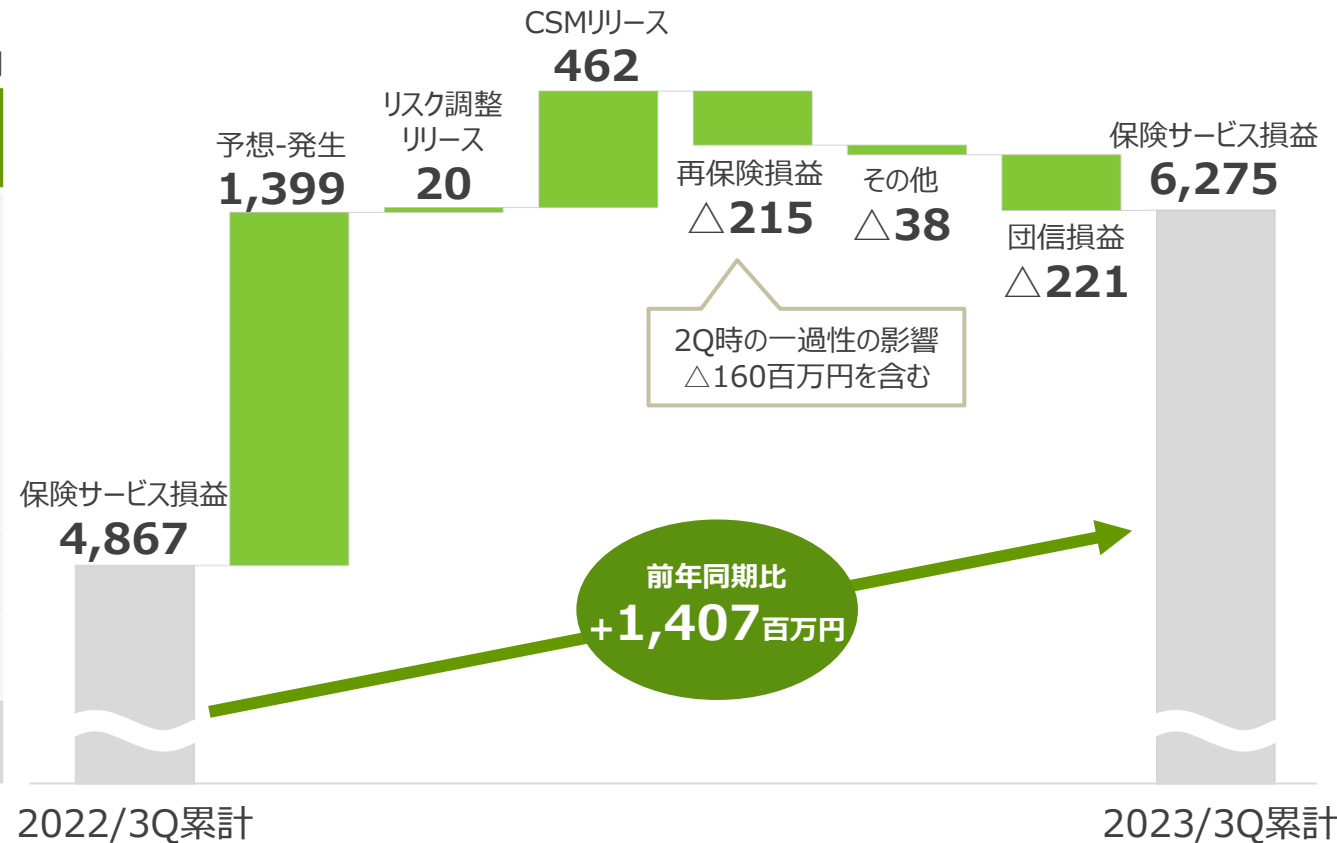
1. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値
 2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度第3四半期累計期間1,326百万円、2023年度第3四半期累計期間32百万円、2022年度通期1,378百万円を含む

保険サービス損益の変動要因分析

- 3Qにおいて団信の保険金支払いが想定を上回るも、
コロナ関連支払いの収束及び保有契約の成長に伴うCSMリリースの増加により成長

単位：百万円

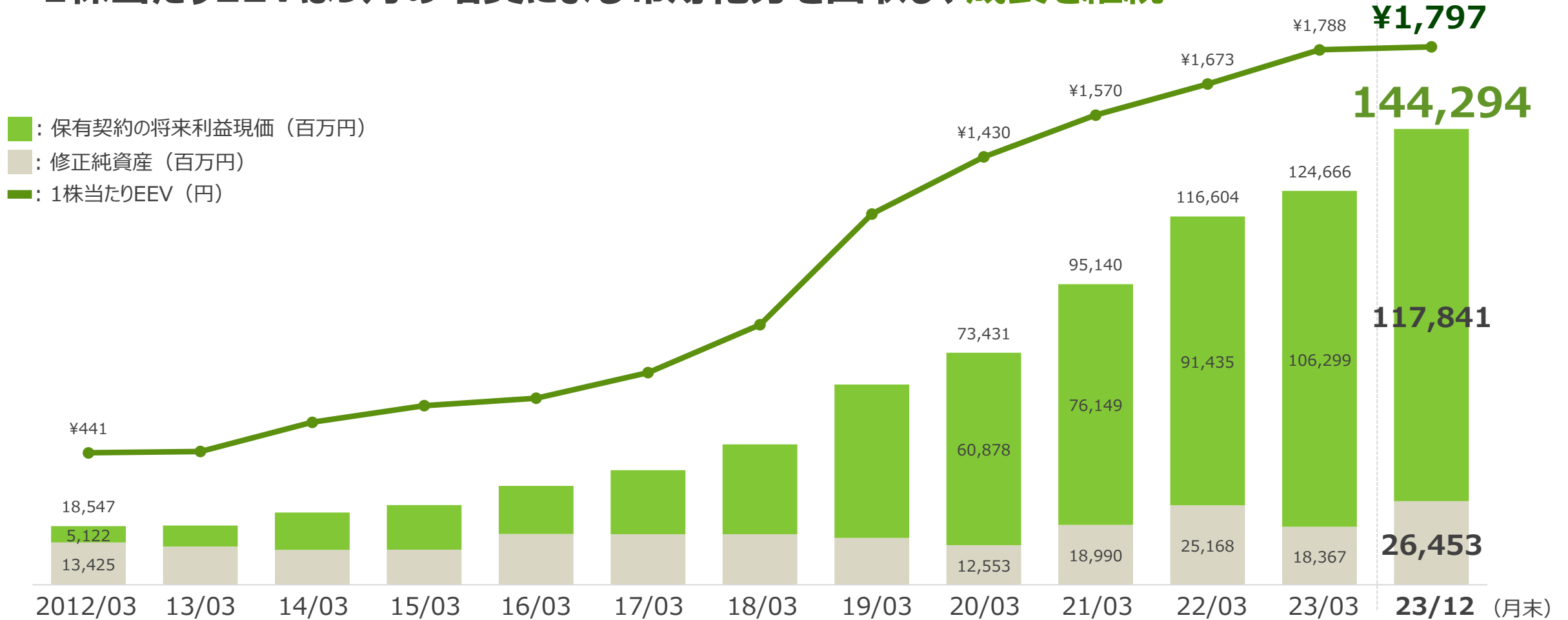
項目	2022/3Q累計	2023/3Q累計	増減
予想保険金等－発生保険金等 ¹	△804	594	1,399
リスク調整リリース	1,250	1,270	20
CSMリリース	4,728	5,191	462
再保険損益	△220	△435	△215
その他	△85	△123	△38
団信損益 ²	－	△221	△221
保険サービス損益	4,867	6,275	1,407



1. 個人保険のみの項目。2022年度第3四半期累計期間1,326百万円、2023年度第3四半期累計期間32百万円のコロナ関連支払いの影響を含む
 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)

ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー¹ (EEV)

- 上場来の年平均成長率はEEV**19%**²、将来利益現価**31%**と力強く成長
- 1株当たりEEVは9月の増資による希薄化分を回収し、**成長を継続**



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）原則を参考にしており、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。また、2023年12月末のEEVは、2023年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証は受けていない

2. 2015年5月の第三者割当増資額30億4,000万円、2020年7月の海外公募増資による資本調達額90億542万円、2021年9月の海外公募増資による資本調達額97億7,184万円、2023年9月の公募増資及び第三者割当増資額97億7,052万円を含み算出

EEV¹の変動要因分析

■ 主に団信事業開始に伴う新契約価値の増加及び事業費率の改善、資本調達により増加



1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法など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。また、2023年12月末のEEVは、2023年9月末の保険関係の前提条件を用いて計算し、第三者の検証は受けていない

2. EEVの増加額のうち、当社の期間業績の成長を適切に表す指標

3. 資本の増減による項目

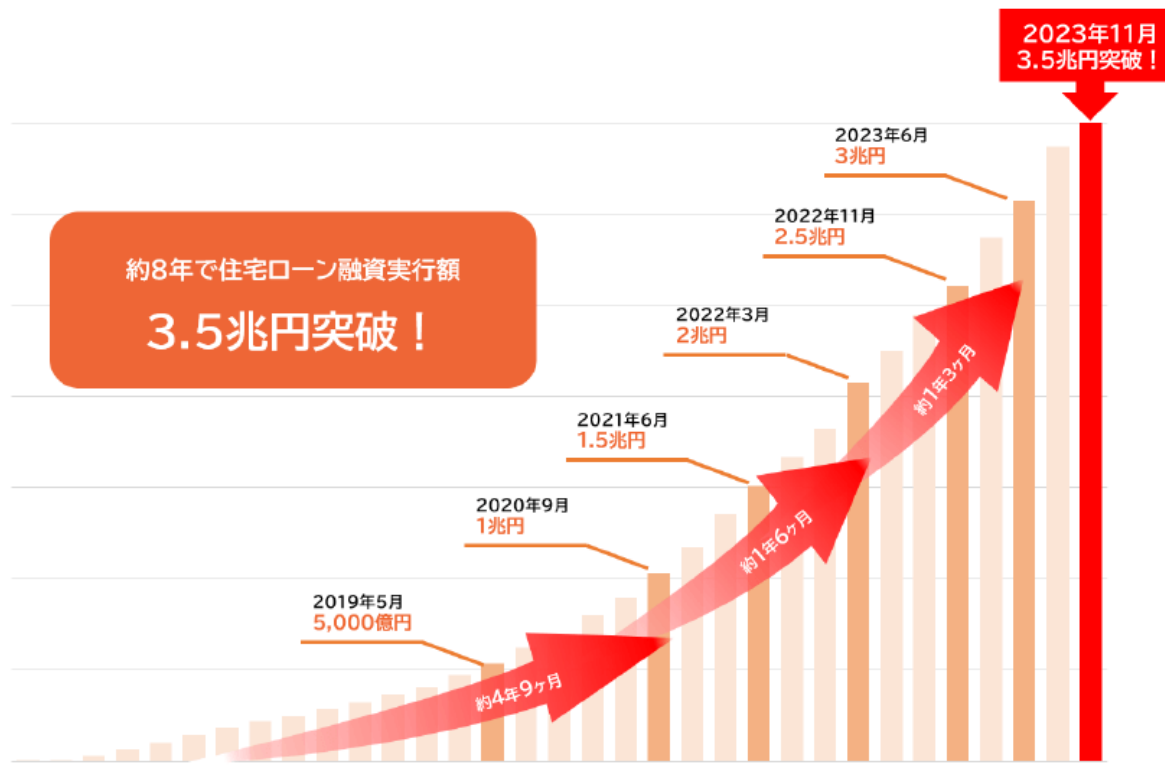
団体信用生命保険事業の力強い貢献



■ auじぶん銀行の住宅ローン融資実行額の成長を背景に、**団信事業は順調に推移**



急速な成長を続けるauじぶん銀行の住宅ローン



団信事業の重点指標への貢献¹

保有契約年換算保険料

+2,877百万円

業績予想参考値2,700百万円を前倒し達成

EEV (新契約価値のみ)

+5,233百万円

保険サービス損益

△221百万円²

※2024年度から利益貢献を見込む

1. 2023年12月末時点
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)

ポイント経済圏への組み込み深化

- Pontaポイントがたまる「auの生命ほけん」をフックに、**今後はPontaポイントユーザー向けの営業活動を一層強化**



au経済圏

共通ポイントサービス「Ponta」の運営会社



Ponta会員基盤

2023年7月
団体信用生命保険
の提供開始



ポイ活を好むユーザー層への
保険販売



2023年2月
Pontaポイントがたまる
「auの生命ほけん」の提供開始

■ 三井住友カード会員向け専用商品「Vポイントが貯まる保険」を12月から提供開始



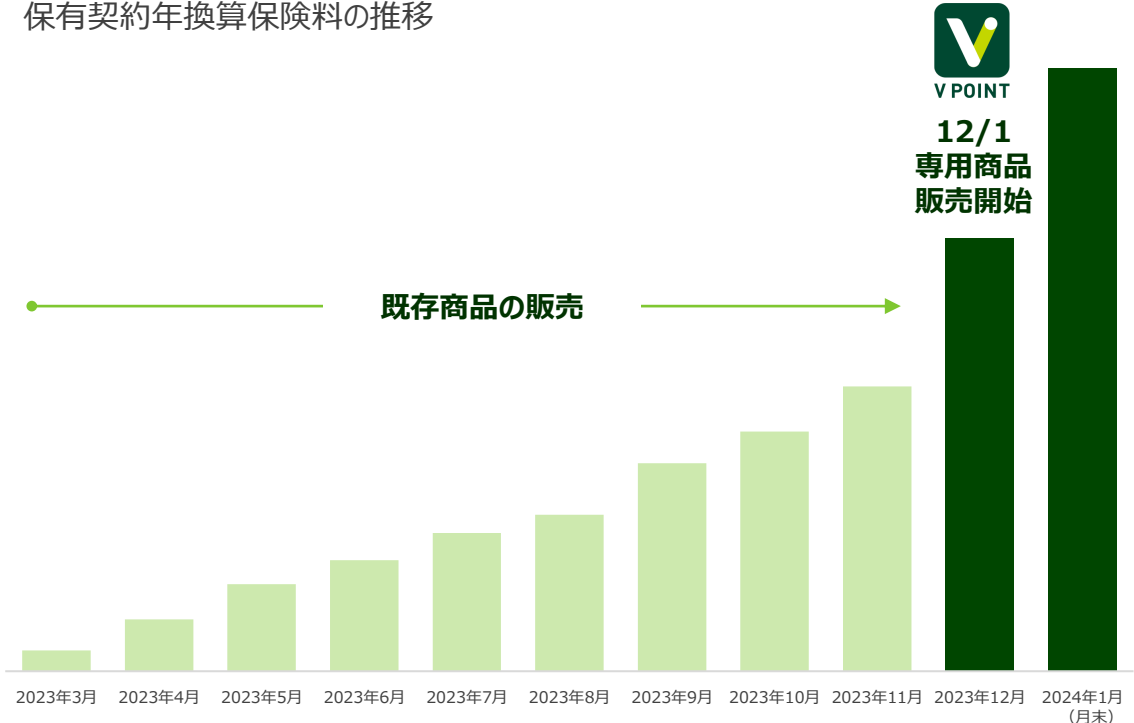
専用商品「Vポイントが貯まる保険」発売後の初動

通常貯まる
Vポイントに加えて
+1%貯まる
生命保険



通常貯まるポイントの還元率は毎月のカードご利用金額の合計200円(税込)ごとに1ポイントが貯まります。
 ※通常貯まるポイントの還元率はカードによって異なります。
 ※Vポイント以外の独自ポイントが貯まるカードは、カードの利用で貯まる通常ポイントのみ付与され、+1%のポイントは対象外です。

保有契約年換算保険料の推移



多様化するお客さまニーズへの適応

■ 時代の変化に柔軟に対応し、同性をパートナーとするお客さま向けの顧客体験を向上

2024年2月開始

同性パートナーを死亡保険金受取人に指定するための証明書類を地方自治体のパートナーシップ証明書で可能に

従来

今後

住民票 + 当社所定の
確認書

パートナーシップ
証明書も利用可能に

提出書類の簡素化

2023年11月

LGBTQへの取組みが評価され、
生命保険業界最多の8年連続最高評価¹

work with Pride



評価された主な取組み

お客さま

- ・ 生命保険業界において先駆けて、死亡保険金の受取人の指定範囲を同性パートナーに拡大

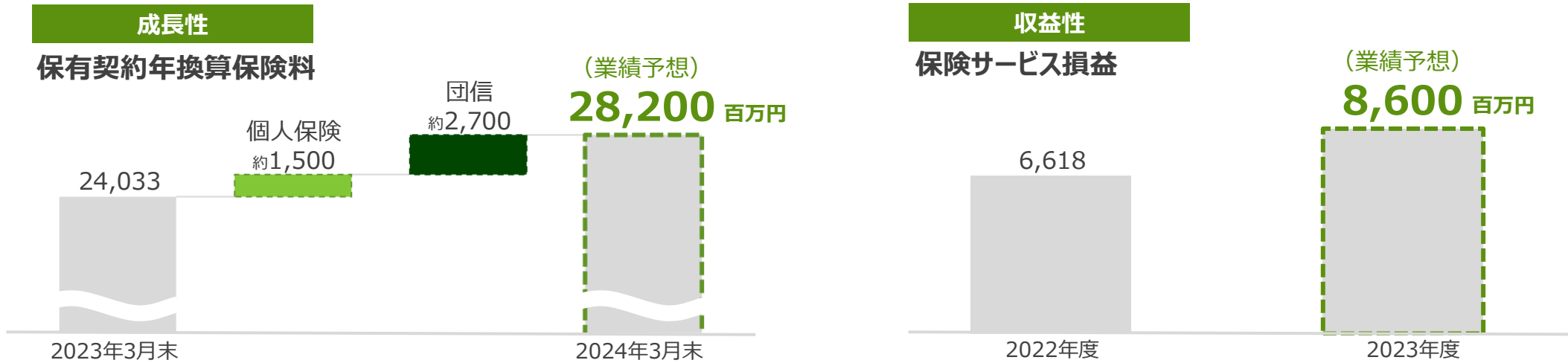
社会

- ・ LGBTQ関連書籍を全国の学校等へ寄贈
- ・ LGBTQ当事者の意識調査の継続実施

従業員

- ・ 性別、性的指向、性自認、性表現、国籍、学歴を不問とする「採用マニフェスト」の制定
- ・ パートナーの同性異性問わず、慶弔休暇・看護休暇の取得が可能

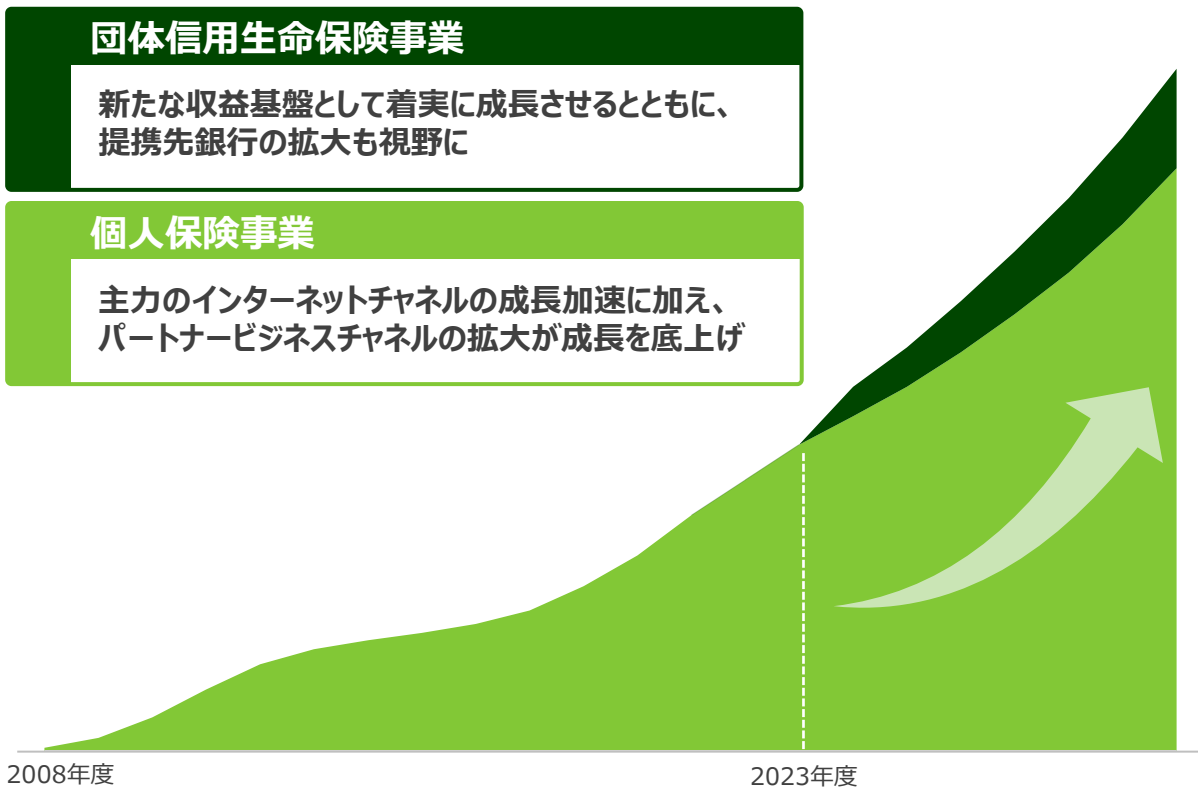
■ 2023年8月発表時の業績予想から変更なし



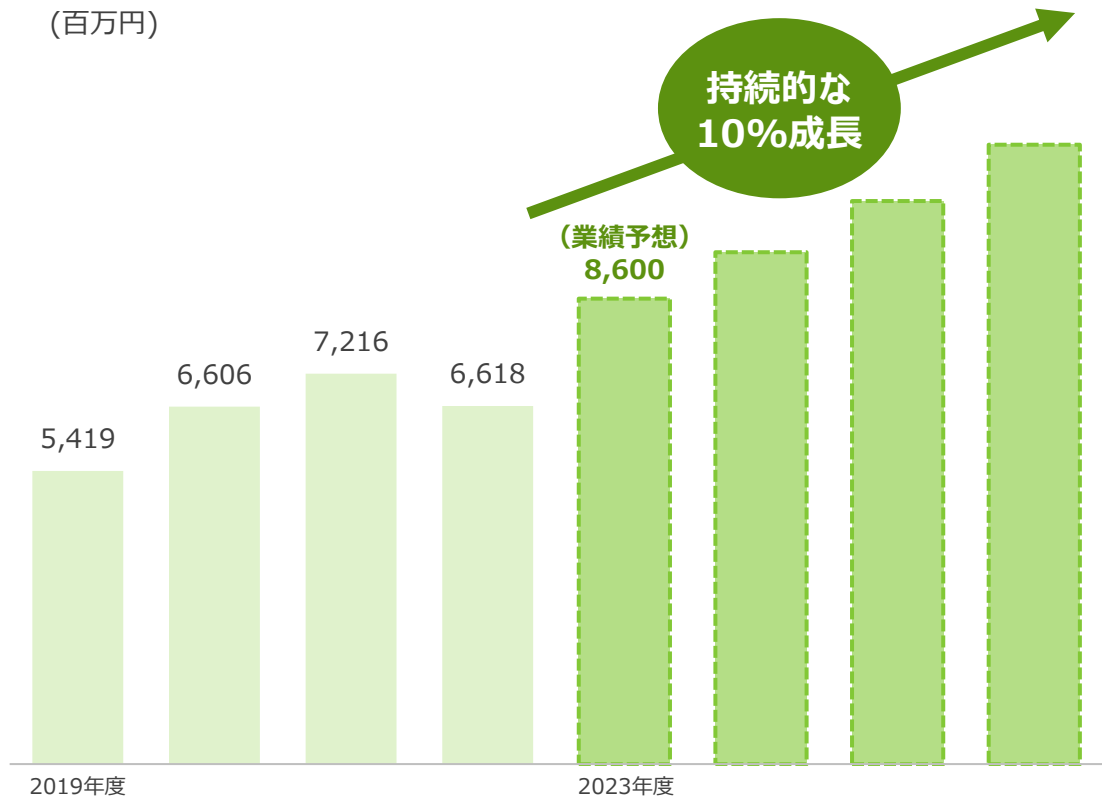
	2022年度	2023年度	
	(参考) 通期業績	3Q累計実績	業績予想
保有契約年換算保険料	24,033	27,872	28,200
保険収益	20,732	18,087	24,900
保険サービス損益	6,618	6,275	8,600
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,562	4,365	5,800

- 個人保険事業と団信事業の両輪で、保有契約業績の成長加速を実現する
- 保険サービス損益の持続的な10%成長に加え、2025年度を目途に東証プライム市場への移行を目指す

保有契約の今後の成長イメージ



保険サービス損益



経営理念

正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な商品・サービスを提供することで、お客さま一人ひとりの生き方を応援する

目指す姿

オンライン生保市場の拡大を
力強く牽引するリーディングカンパニー

重点領域

- **顧客体験の革新**
デジタルテクノロジーを活用し、全てのサービスを質的に高め進化させる
- **販売力の強化**
積極的プロモーション及び代理店・ホワイトレーベルの拡大により、圧倒的な集客を実現する

経営目標

EEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー）を企業価値を表す重要な経営指標とし、早期の2,000億円到達を目指す

「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、お客様の声に耳を傾け、お客様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年後もお客様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、その分をお客様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。お客様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、あらゆる場面でおお客様の便利を追求する。
- (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、お客様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、お客様の期待の先にある「便利な生命保険」を通して、次の時代の当たり前をつくる。

お客様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。




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/>

「IRメール配信」へのご登録でニュースリリースの情報や
IRサイトの更新情報を随時お届けします。

 IRメール配信



LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY

Appendix

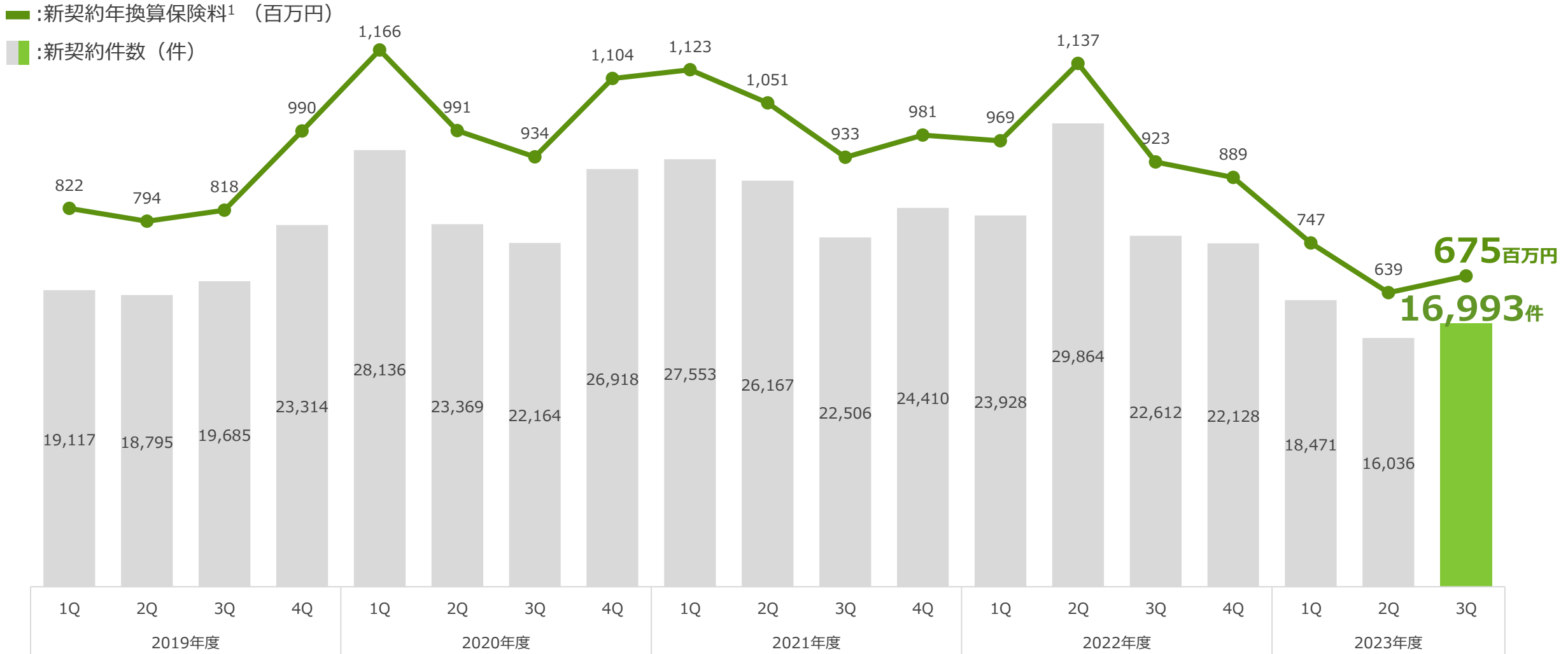
用語	説明
保険収益	保険サービスの履行に対応して計上する収益。主に、「予想保険金」「予想維持費」「リスク調整リリース」「CSMのリリース」「保険獲得キャッシュ・フローの回収額」などで構成される。予想保険金は投資要素（保険事故の有無に関わらず契約者に返済される金額）を除いた金額。
保険サービス費用	保険サービスに関連する費用で、主に、「発生保険金」「発生維持費」「保険獲得キャッシュ・フローの償却額」「不利な契約による損失」などで構成される。発生保険金は投資要素（保険事故の有無に関わらず契約者に返済される金額）を除いた金額。
保険サービス損益	保険収益から保険サービス費用を差し引いた金額と再保険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）。
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。

保有契約の内訳

	2022/12	2023/12	構成比
保有契約件数	556,942件	590,097件	100%
内訳：定期死亡保険	270,451件	288,013件	49%
内訳：終身医療保険	153,628件	161,384件	27%
内訳：定期療養保険	8,130件	7,248件	1%
内訳：就業不能保険	67,549件	69,074件	12%
内訳：がん保険	57,184件	64,378件	11%
保有契約金額(保有契約高) ¹ (百万円)	3,576,874	3,746,702	
保有契約者数	352,758人	374,671人	

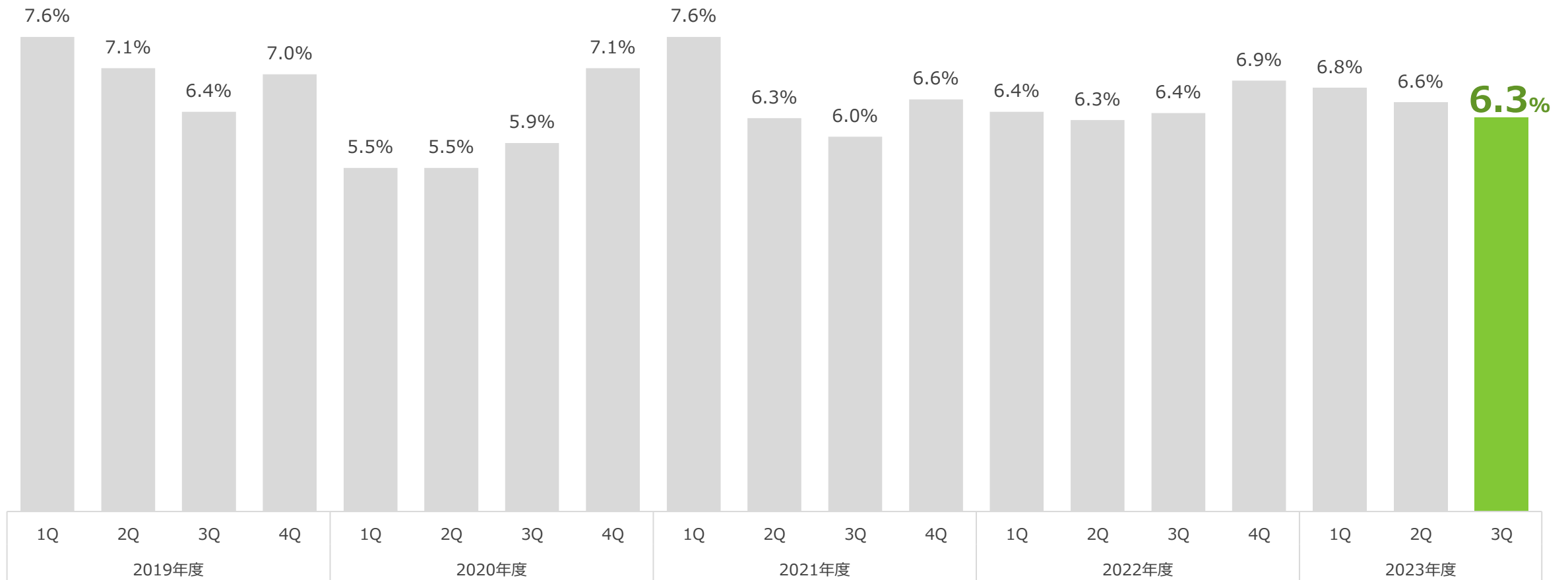
1. 保有契約金額は死亡保障額の合計であり、第三分野保険（医療保障・生前給付保障等）の保障額を含まない

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

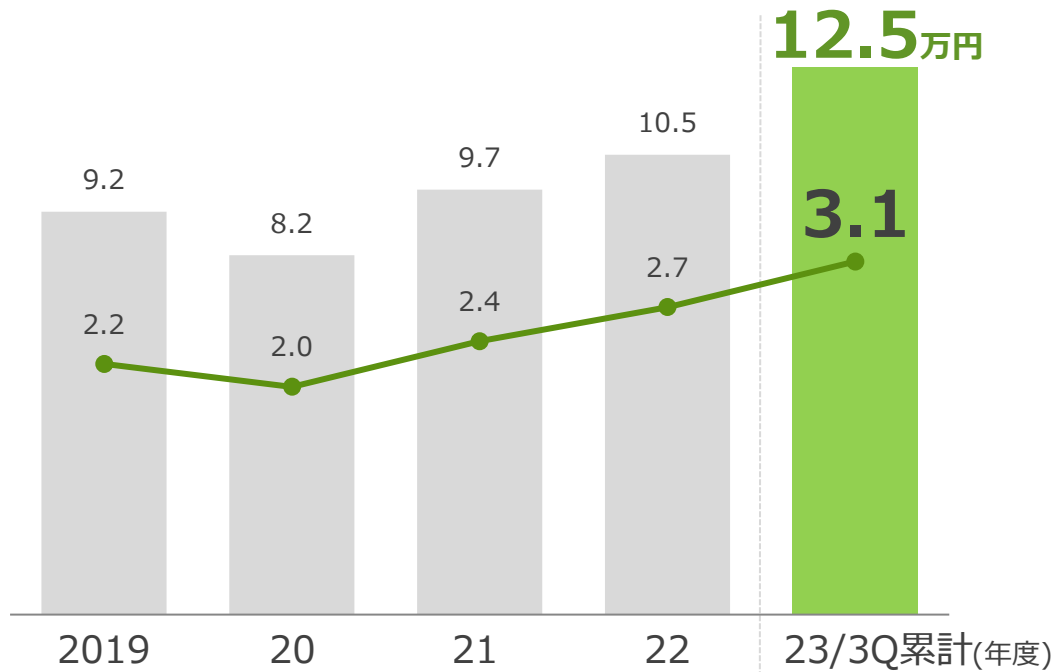
■ :解約失効率¹ (%)

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

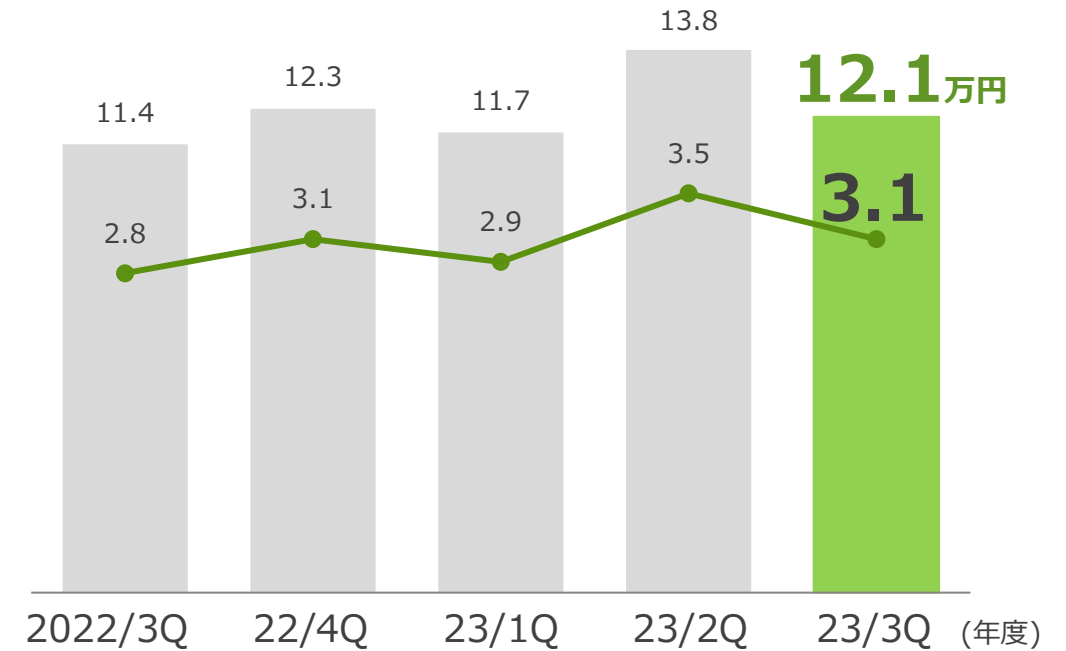
保険獲得キャッシュ・フロー効率¹

- : 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



四半期



保険獲得CF (百万円)	2019	20	21	22	23/3Q
	7,484	8,339	9,854	10,390	6,473

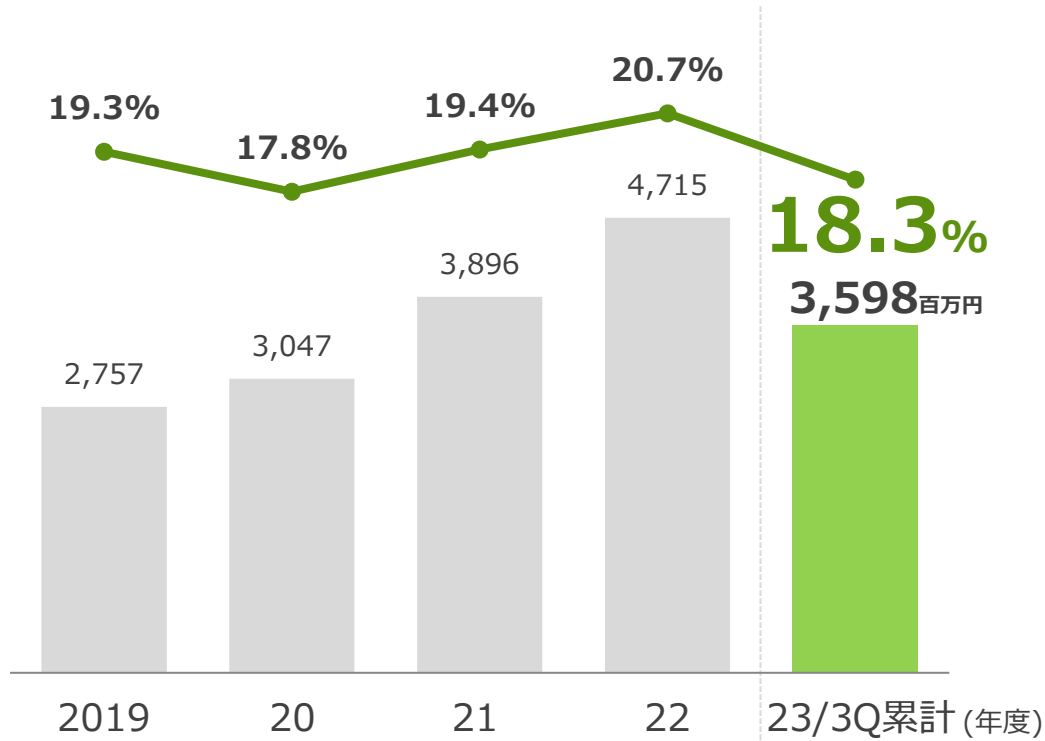
保険獲得CF (百万円)	2022/3Q	22/4Q	23/1Q	23/2Q	23/3Q
	2,600	2,737	2,177	2,222	2,072

1. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値

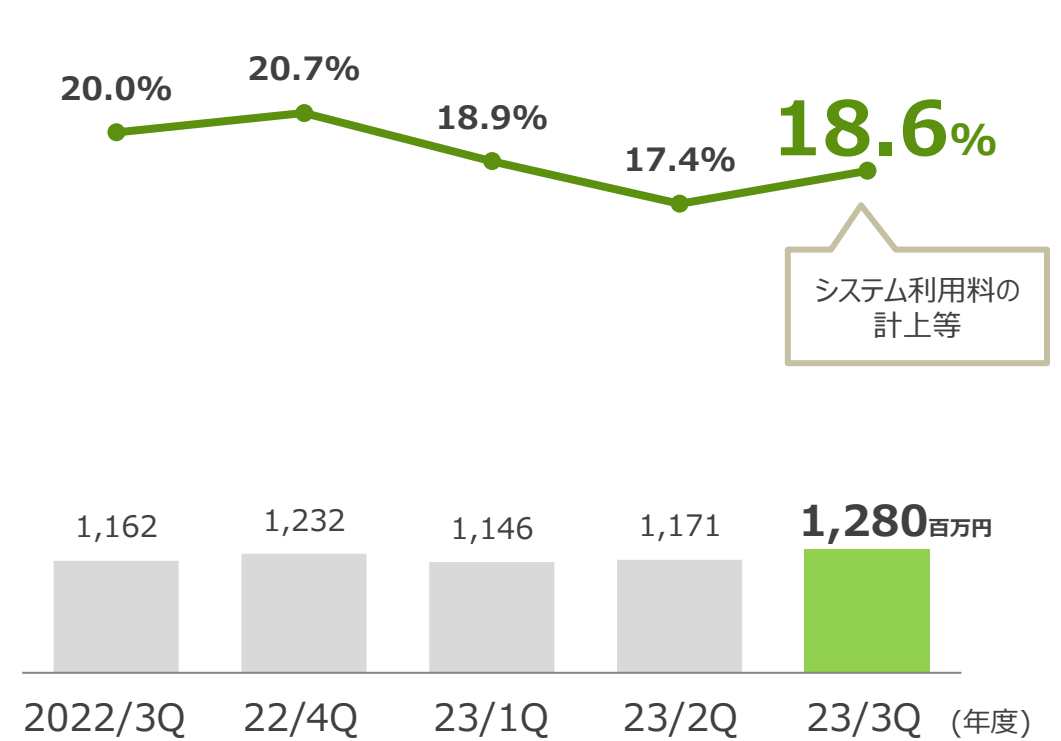
保険獲得キャッシュ・フローを除く経費率¹

- : 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



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)。2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値

IFRS要約損益計算書（四半期推移）

項目	2023/1Q	2023/2Q	2023/3Q	前四半期比の主な変動要因
保険サービス損益	2,274	1,813	2,186	
予想保険金等－発生保険金等 ¹	368	△104	331	個人保険の保険金等の支払いが想定よりも下回ったことによるもの
リスク調整リリース	433	438	397	
CSMリリース	1,677	1,758	1,755	
再保険損益	△157	△225	△52	2Q時は、再保険の一時的な会計処理により△160百万円を計上
団信損益 ²	－	△4	△217	団信の保険金等の支払いが増加したことによるもの
金融損益³	367	△300	209	海外金利低下及び株価上昇による投資信託の評価増
その他の損益	△120	△108	△106	
税引前四半期利益	2,521	1,404	2,289	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,765	993	1,606	

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	2022年度		2023年度
	(参考) 通期	3Q累計	3Q累計
保険収益	20,732	15,277	18,087
予想保険金等	9,569	7,042	7,788
リスク調整リリース	1,698	1,250	1,270
CSMリリース	6,401	4,728	5,191
保険獲得CFの回収	3,184	2,340	2,687
その他	△121	△85	△110
団信保険料収入 ¹	—	—	1,261
保険サービス費用	13,874	10,188	11,377
発生保険金等（個人）	10,688	7,847	7,193
発生保険金等（団信）	—	—	1,483
保険獲得CFの償却	3,184	2,340	2,687
その他	2	0	13
再保険損益	△239	△220	△435
保険サービス損益	6,618	4,867	6,275

1. PAAを適用して測定する保険契約に係る保険収益

金融損益の内訳

- 海外金利の上昇が前年同期比で抑制されたことにより、投資信託等の評価損が回復

単位：百万円

項目	2022年度3Q累計	2023年度3Q累計	増減
投資損益	△604	371	976
金利収益	224	272	47
金融資産の減損損失（純額）	△0	△3	△2
その他の投資損益	△829	102	931
保険金融収益または費用	△33	△104	△70
再保険金融収益または費用	2	9	7
金融損益	△636	276	912

保有債券の内訳¹

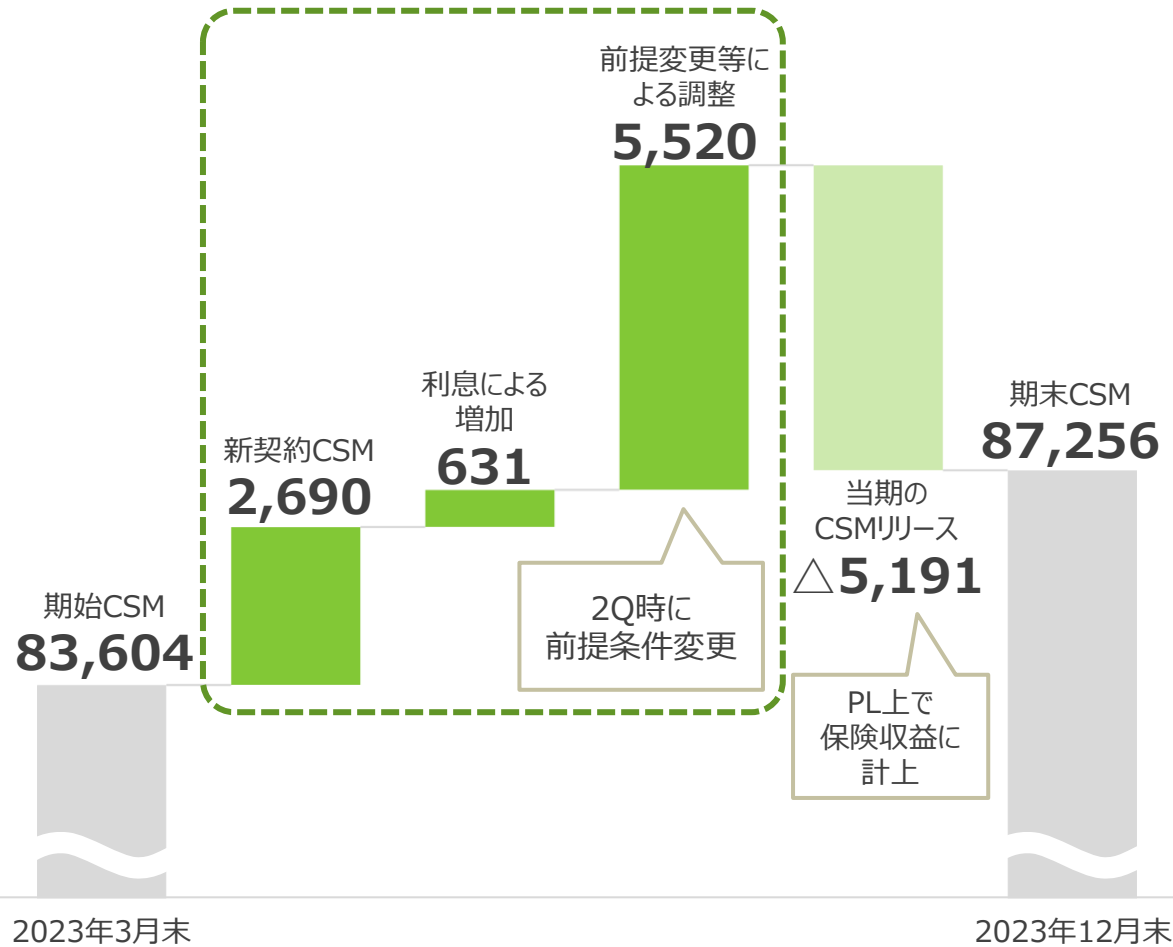
2023年12月末時点

単位：百万円

	その他有価証券	満期保有目的	合計
円建債券	17,931	20,484	38,415
デュレーション ²	4年	10年	7年
外貨建債券	9,095	—	9,095
デュレーション ²			5年
内訳：為替ヘッジなし	1,214	—	1,214
内訳：為替ヘッジあり	7,881	—	7,881

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

■ 個人保険の新契約CSMに加え、2Q時の前提条件の変更において団信事業開始に伴う事業費率の改善等により増加



項目	2022年度	2023年度3Q累計
期始CSM	74,907	83,604
新契約CSM	6,879	2,690
利息による増加	710	631
前提条件変更等による調整	7,508	5,520
CSMリリース	△6,401	△5,191
期末CSM	83,604	87,256

CSMの将来配分

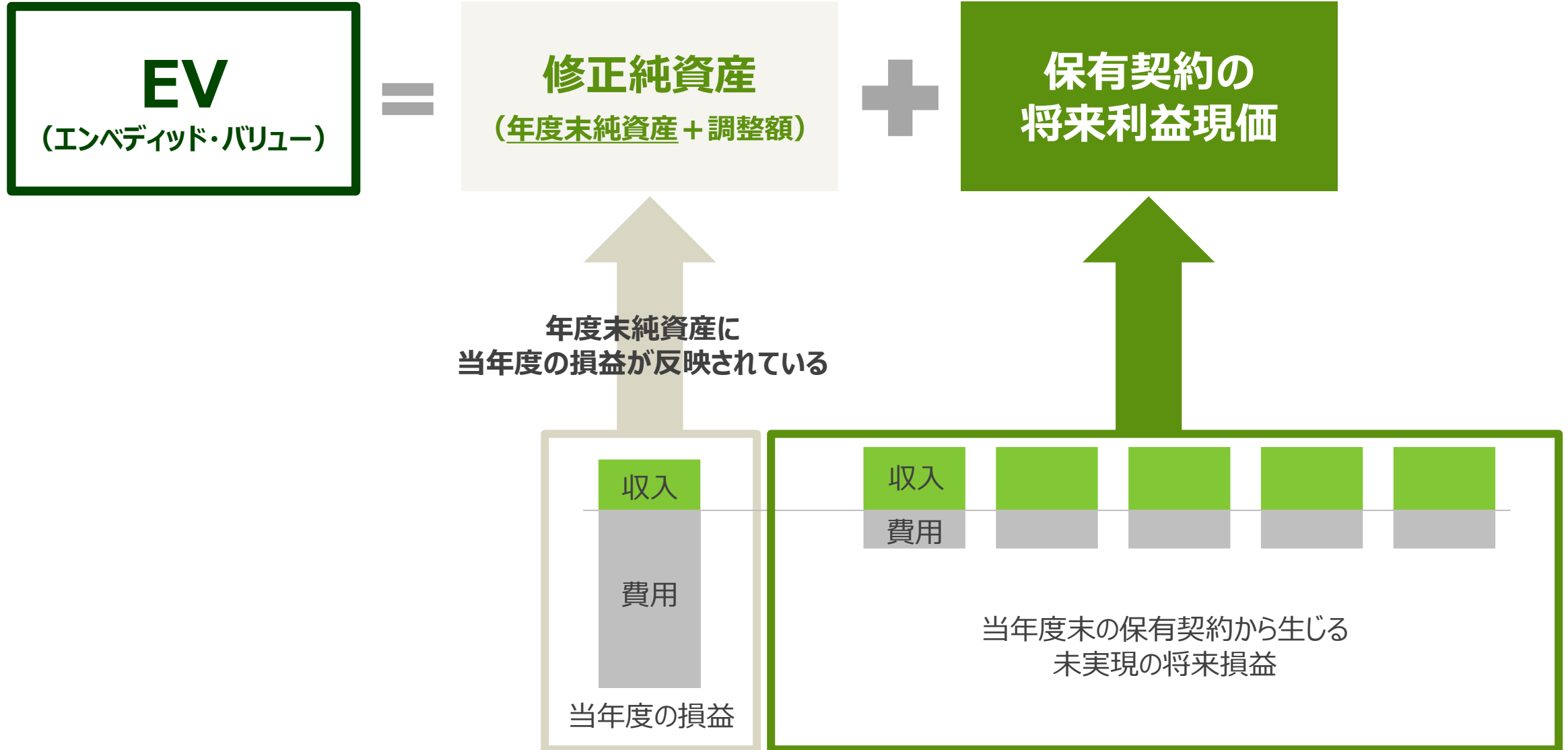
- 保有CSMから、長期にわたり安定的に利益が実現する
- 今後獲得する新契約から生じるCSMの上積みによって、CSMリリースの増加を目指す

CSMの将来配分

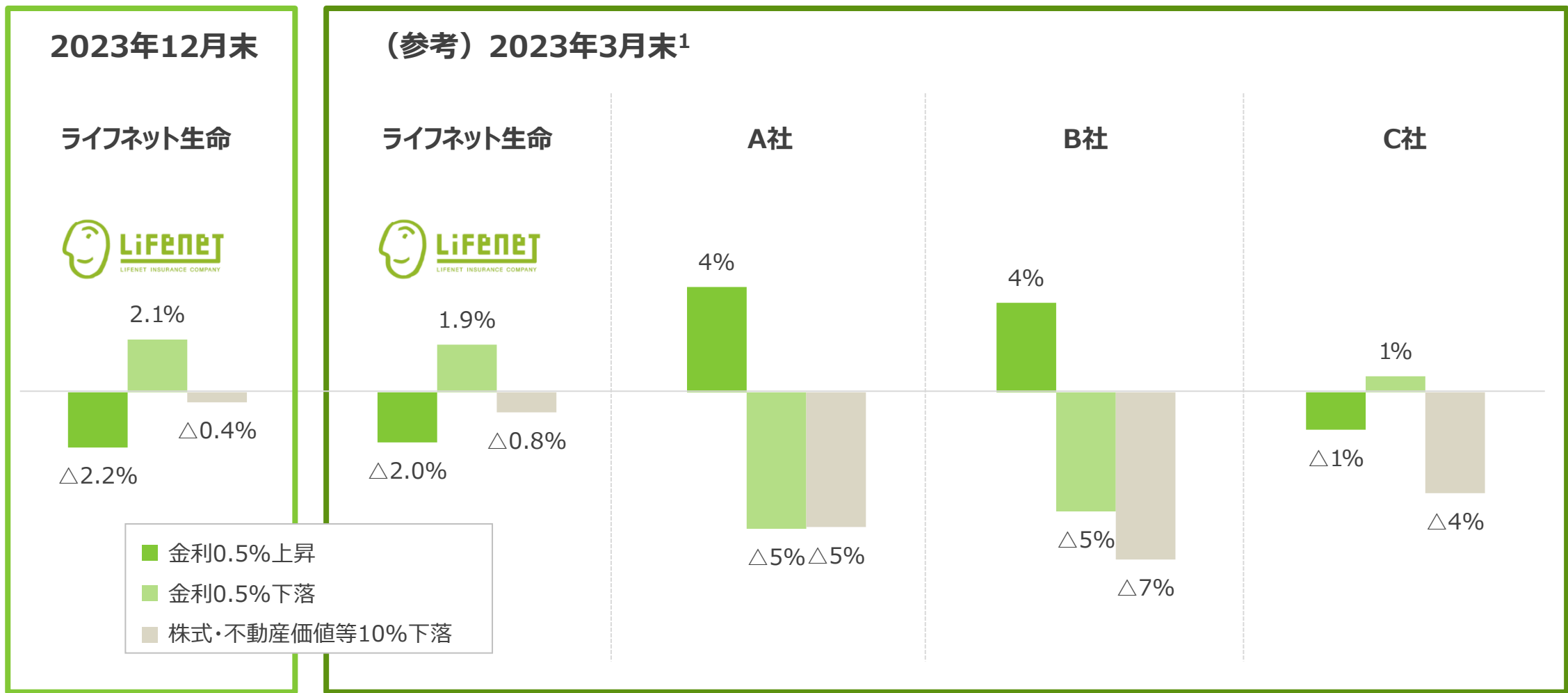
単位：億円

		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	2023年12月末 (A)	872	68	64	61	59	56	562
				+					
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	

エンベディッド・バリュー（EV）の構造



■ 金利・株価の変動に対する当社の感応度は限定的



1. 国内の上場生命保険会社各社の開示資料に基づき、当社作成

■ 前提条件を変更した場合の影響額

	2023年12月末現在の EEVの変動	新契約価値の変動
2023年12月末におけるEEV及び新契約価値 (百万円)	144,294	6,350
感応度1a (リスクフリー・レート1.0%上昇)	△ 6,319	△ 1,097
感応度1b (リスクフリー・レート1.0%低下)	6,196	1,103
感応度1c (リスクフリー・レート0.5%上昇)	△ 3,204	△ 590
感応度1d (リスクフリー・レート0.5%低下)	3,093	509
感応度2 (株式・不動産価値等10%下落)	△ 510	—
感応度3 (事業費率10%減少)	5,750	1,057
感応度4 (解約失効率10%低下)	1,496	322
感応度5 (生命保険の保険事故発生率5%低下)	6,256	200
感応度6 (必要資本を法定最低水準に変更)	413	106

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。なお、責任準備金は日本の法令に基づいて計算されるため、各感応度計算においては、評価日時点の責任準備金は変わらない。また、新契約価値のうち、修正純資産の計算に実績を用いた部分については、感応度の結果に含めていない

ソルベンシー・マージン比率の図解

2023年度第3四半期末

ソルベンシー・マージン比率 2,333.8%		=	ソルベンシー・マージン総額 (43,910)		÷	リスクの合計額÷2 (3,762÷2)	
預貯金等 (9,351)	その他の負債 (2,018)						
買入金銭債権 (9,999)	支払備金(1,745)						
金銭の信託 (10,286)	責任準備金 (56,616)						
有価証券 (45,570)	危険準備金(4,123)	価格変動準備金 や危険準備金な どの資本性の高い 負債を加算					
	保険料積立金等 余剰部分(17,262)						
	価格変動準備金(139)						
	その他有価証券に係る 繰延税金負債(-) ¹						
	その他有価証券 評価差額金(△648) ¹						
有形固定資産 (72)	資本金等 (23,035)						
無形固定資産 (1,741)							
その他の資産 (5,884)	純資産 (22,386)						

$$(\sqrt{(R_1 + R_8)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2} + R_4) \div 2 \quad (\text{百万円})$$

【参考】
連結ソルベンシー・マージン比率
2,470.2%

- 保険リスク R₁(2,211)
死亡率の変動リスク（保有契約金額に基づき計算）
- 第三分野の保険リスクR₈(815)
第三分野に関する発生率（入院率など）の変動リスク
- 予定利率リスク R₂(4)
責任準備金の算出の基礎となる予定利率を確保できなくなるリスク
- 〔最低保証リスク〕R₇(-)
変額年金などで最低保証のある商品に関するリスク
- 資産運用リスク R₃(1,968)
【信用リスク】与信先の財務状況の悪化等により、資産価値が低下するリスク
【価格変動等リスク】株式や債券等の市場価格が下落することにより損失を被るリスク
- 経営管理リスク R₄(149)
他の5つのリスクの金額の合計の3%（当社の場合）

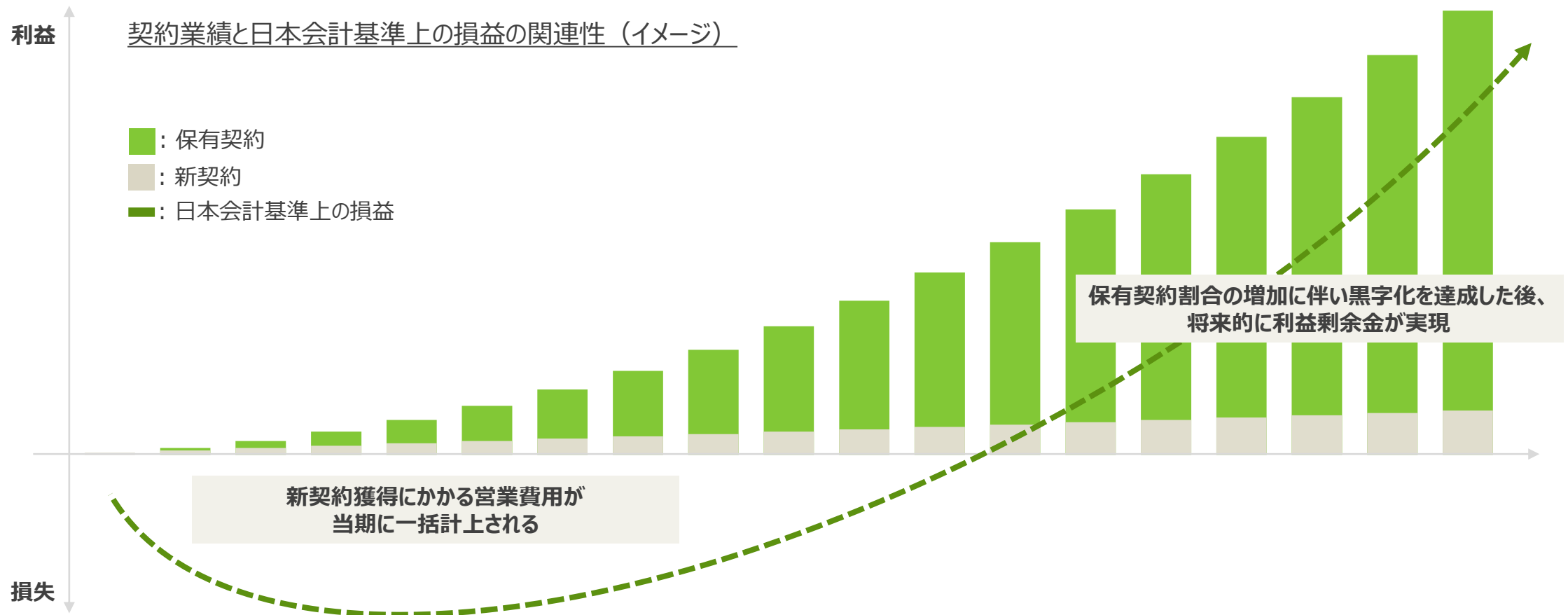
1. その他有価証券評価差額金・繰延ヘッジ損益（税効果控除前）（90%又は100%）
2. 当社で該当するものがない項目や金額が微小な項目については、一部〔 〕で囲んで表記しているものを除き、省略

- 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

	法定会計（J-GAAP）	エンベディッド・バリュー	IFRS17号
重視される業績の観点	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	保有契約の維持に応じた収益計上
利益認識のタイミング	<p>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</p> <p>1年目 2年目 3年目 4年目</p> <p>損失</p> <p>利益 利益 利益 ……</p>	<p>保険期間に見込まれる利益を即時に認識する</p> <p>1年目</p> <p>利益現価</p>	<p>見込まれる利益が保険期間にわたって配分される</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>

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