# ライフネット生命保険株式会社

2022 年度第 3 四半期決算説明会

2023 年 2 月 9 日

**[登壇者]**

| | |
|---|---|
| 代表取締役社長 | 森　亮介 |
| 執行役員 | 河﨑　武士 |

# 登壇

**森**：皆さんこんにちは。森でございます。本日はお忙しい中、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。

当社は本日 15 時 30 分に、2022 年度第 3 四半期決算を発表しました。発表資料は、当社 IR ウェブサイトに記載しております。本日はその資料のうち、決算説明資料を用いて、私から決算の概要をご説明し、その後、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。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 2022年度3Q決算説明の主なポイント

- 保有契約年換算保険料[1]は前年同期末比12.8%増の235億円
- コロナ関連支払いは想定内の13.2億円
- EEVは前年同期末比7.8%増の1,229億円
- KDDIとのホワイトレーベルの強化に向けて、「auの生命ほけん」をリニューアル
- サステナビリティの取組みにおいて、マテリアリティ（重要課題）を特定

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

2

2 ページをご覧ください。本日の決算説明の主なポイントです。

まず、2022 年 12 月末の保有契約の年換算保険料は、前年 12 月末比 12.8%増加の 235 億円となり、2 桁%の着実な成長が継続しています。

次に、コロナ関連支払いは、2022 年度上半期に多額の支払いが発生しましたが、9 月の支払い対象範囲見直し後においては一定水準に落ち着き、9 ヶ月間累計では 13.2 億円となりました。

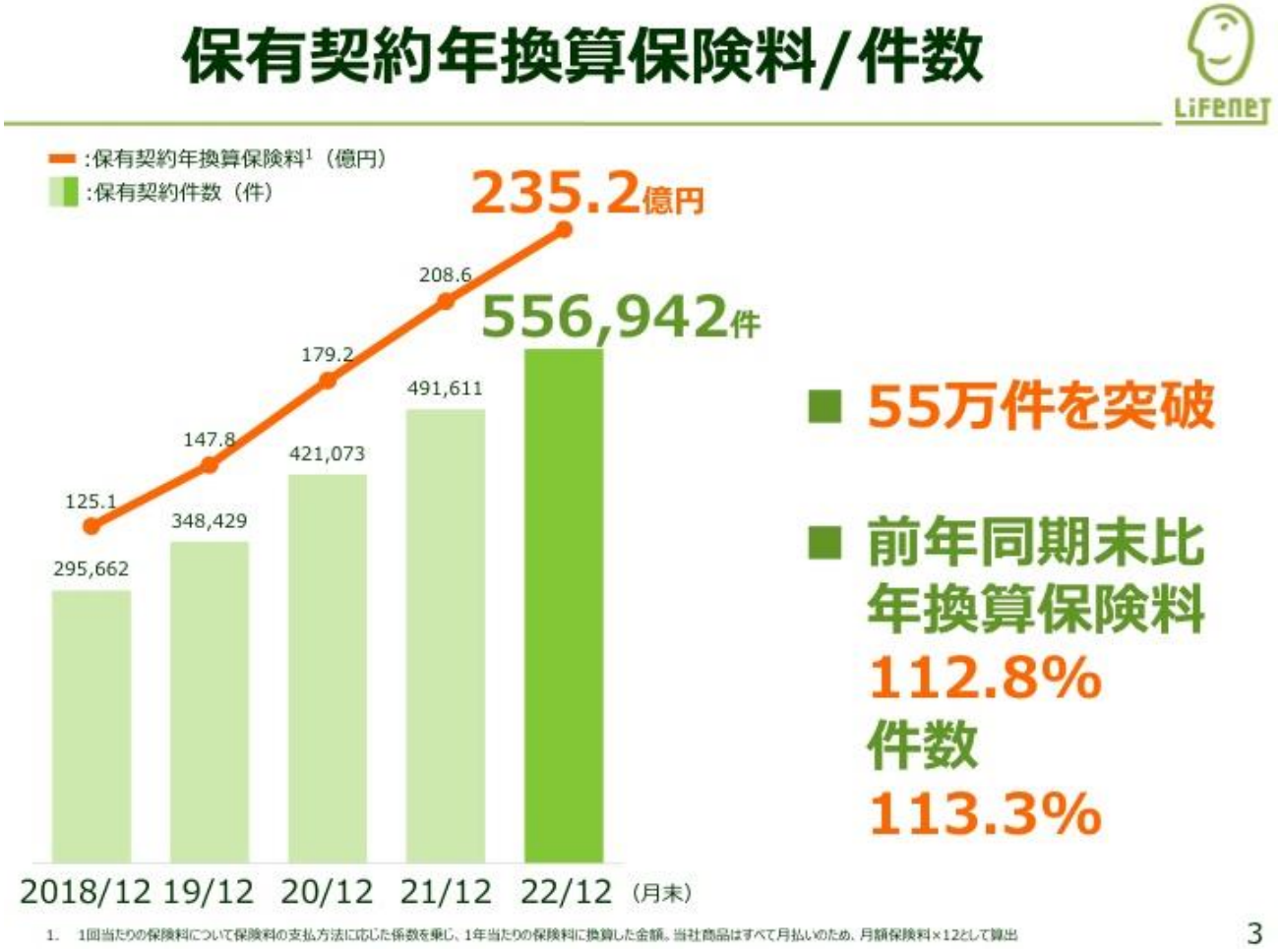
そして、経営方針において最も重要な経営指標として定めている、ヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、前年 12 月末比 7.8%増加の 1,229 億円となりました。

主な取り組みとしては、KDDI とのホワイトレーベルの強化に向けて、2023 年 2 月に「au の生命ほけん」のリニューアルを行っております。

最後に、当社はこの度、サステナビリティに関連する重要課題、マテリアリティを特定しました。

各項目の詳細は、後ほどご説明します。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.




3 ページをご覧ください。保有契約業績の推移です。

Annual Recurring Revenue に相当する保有契約の年換算保険料は 2022 年 12 月末で 235 億円、件数は 55 万 6,942 件となりました。

金額・件数のいずれにおいても過去最高で、前年 12 月末比で 10%超の力強い成長を実現しています。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 保有契約の変動要因分析

## ■ 契約業績は中期的には成長トレンド継続も、さらなる成長加速は引き続き課題

契約件数の推移

1. 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む
2. 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

4

4 ページは、その保有契約の変動要因を件数ベースでお示ししています。

棒グラフ、一番右側のグリーンで色付けされたところが、2022 年度第 3 四半期です。当期の新契約件数は 22,612 件、解約失効率は 6.4%となりました。

ご覧のとおり、中期的には保有契約 2 桁%成長のトレンドを維持しておりますが、成長を一層加速するためには、新契約業績の増加が課題であると認識しています。

足元は、短期的な事業環境の変動に左右される状況が依然続いておりますが、今後も金融のデジタル化という構造的なメガトレンドを捉えるべく、ブランド力の強化や UI/UX の改善および他社との協業を通じて、保有契約業績の持続的な成長に繋げてまいります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 営業費用効率

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

5

5 ページは、営業費用の効率です。左下の表に、投下した営業費用を記載しています。

2018 年度から 2021 年度までは年度通期 12 ヶ月分の金額であり、2022 年度は第 3 四半期累計 9 ヶ月分の金額です。2022 年度第 3 四半期累計の営業費用は、64 億 2,400 万円となりました。

また、棒グラフでお示ししている第 3 四半期累計期間の新契約 1 件当たりの営業費用は 8.4 万円となりました。

ブランド力を一層高め、保有契約の持続的な成長を実現するために、営業費用をおおむね従来と同水準のペースで投下しました。当第 3 四半期においては、保険需要が短期的に落ち込む中での事業運営となり、営業効率が悪化したことから、反省の残る四半期となりました。

営業費用効率の改善は中期的な課題の一つではありますが、以前からお伝えしている通り、オンライン生保市場のポジショニングを一層強固にすることが中長期的に事業規模の拡大を加速させることに繋がる、という考えに基づき、今後も一定規模の営業投資を継続してまいります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 営業費用を除く事業費率

次に、営業費用以外の事業費の効率について、6 ページでご説明します。

営業費を除く事業費は、当第 3 四半期累計期間で 34 億 9,900 万円。保険料収入に対する比率は 21.0%となりました。

保険料収入は着実に増加しておりますが、主に団体信用生命保険事業の開始に向けた準備等、新規の事業開発投資により、事業比率が 2021 年度よりも上昇しています。

事業比率の改善は、ユニットコストの低下を意味しており、収益性の向上やヨーロピアン・エンベディッド・バリューの増大に寄与する重要な要素です。

現状は、一定規模の事業開発投資を行うと、事業比率のぶれが生じやすい事業規模ではありますが、中期的には安定して改善できるよう、取組みを継続してまいります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 新型コロナウイルス感染症に係る支払状況

## ■ 支払い対象範囲の見直し以降、一定水準に落ち着く

7

7 ページをご覧ください。新型コロナウイルス感染症に係る支払い状況をご報告します。

新型コロナウイルスの感染者増加に伴い、上半期には多額のコロナ関連支払いが発生し、その結果、2022 年度第 2 四半期決算発表において、当期の業績予想における経常利益および当期純利益を下方修正しました。

その後はご覧の通り、9 月 26 日の支払い対象範囲見直しを機に、コロナ関連支払いは落ち着いており、第 3 四半期累計で 13.2 億円となりました。

足元の状況を踏まえた 2022 年度通期のコロナ関連支払いの見込み額は、第 2 四半期決算発表時にご説明した、13 億 5,000 万円からは若干増加する可能性はありますが、おおむね大きく変化はないと考えております。

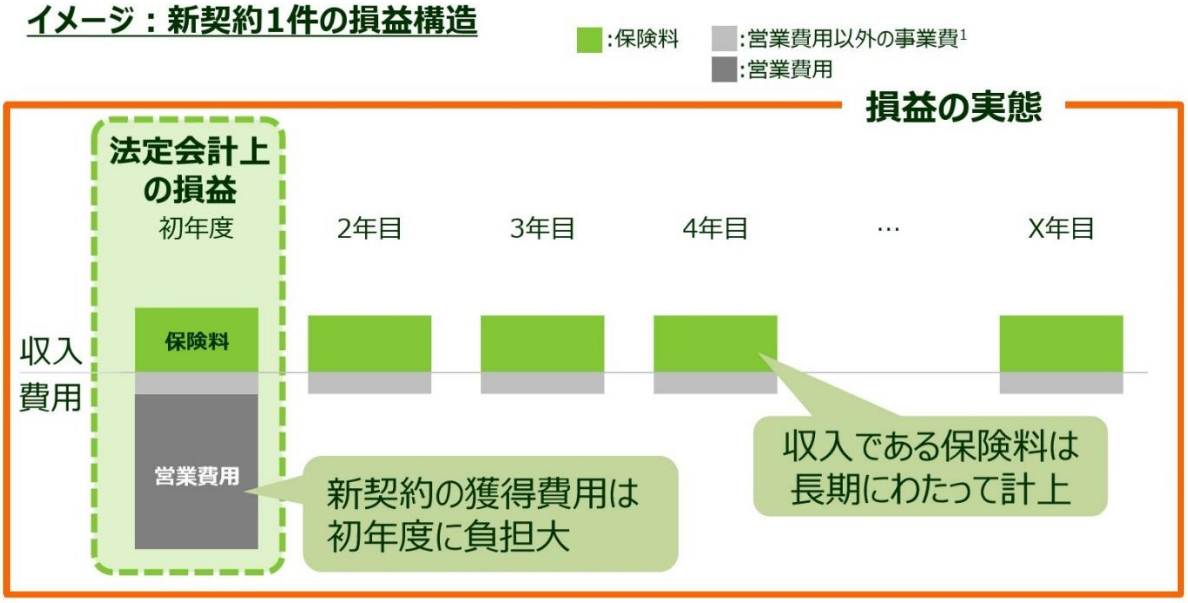
足元では、新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが 5 類感染症に移行する、という報道も出てきておりますが、引き続き外部の動向を注視してまいります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 現行法定会計の収益構造

■ 獲得費用は初年度に計上するものの、収入は長期にわたり計上し、収入と費用の発生時期が異なる構造

**イメージ：新契約1件の損益構造**




1. 契約の管理や保険金・給付金の支払いにかかる費用等

8

8 ページは、生命保険会社の会計構造です。

当社の収益性を適切にご理解いただく上で重要な点です。

まず、現行の法定会計では、新契約の獲得にかかる営業費用は初年度に集中して計上される会計基準となっています。一方で、売上にあたる保険料収入は保険期間の長期にわたって計上されるため、収入と費用の発生時期が異なる構造となっています。

新契約業績が成長すればするほど、獲得に伴う営業費用は拡大する一方で、当年度に獲得した新契約から生まれる収入は、当年度の実績にあまり反映されません。そのため、当社のように保有契約がまだ十分な規模に達していない中で、新契約業績が力強く成長している場合には、現行法定会計では経常損益にマイナスの影響を与える構造となっています。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 修正利益の推移

## ■ 保有契約から生じる利益は着実に計上も、コロナ関連支払い13.2億円の影響を受ける

**修正利益の計算式**

**修正利益＝①経常利益＋②営業費用－③修正共同保険式 再保険の影響額 ±④標準責任準備金ベースへの調整額[1]**

| 百万円 / 年度 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022/3Q 累計 |
|---|---|---|---|---|---|
| ①経常利益 | △1,719 | △2,382 | △3,089 | △3,245 | △3,731 |
| ②営業費用 | 4,216 | 6,146 | 6,712 | 8,262 | 6,424 |
| ③再保険の影響額 | － | △1,526 | △804 | △1,283 | △549 |
| ④調整額 | 347 | 546 | 739 | 721 | 152 |
| **修正利益** | **2,844** | **2,784** | **3,558** | **4,455** | **2,296** |

1. 責任準備金繰入額の調整額は、危険準備金の繰入の影響額の除外及び保険料積立金の積立方式の標準責任準備金への修正による調整額

9

9 ページは、修正利益の推移です。

現行の法定会計では、収入と費用の発生時期にズレが生じ、新契約の獲得費用である営業費用が、当社の収益性の実態をわかりにくくしていると考えています。

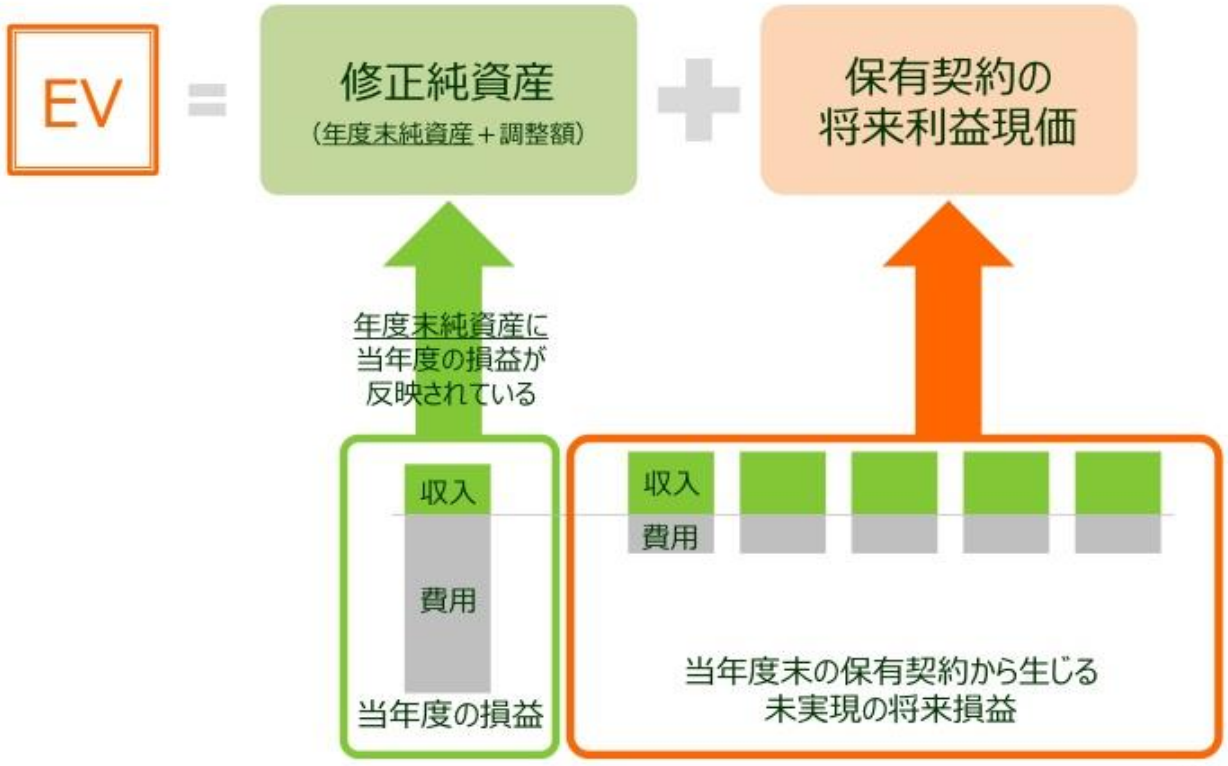
そのため、収入と費用の発生時期が異なる営業費用を除くことに加え、その他再保険や責任準備金などテクニカルな損益要因の影響を調整することで、保有契約から生じる期間利益を「修正利益」として開示しています。

2022 年度第 3 四半期累計期間の修正利益は、22 億 9,600 万円となりました。

保有契約から生じる利益は着実に計上しておりますが、特に当第 3 四半期累計期間においては、主にコロナ関連の支払いが 13.2 億円発生したことなどにより、前年度と比較すると限定的となっております。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# EV（エンベディッド・バリュー）の構造

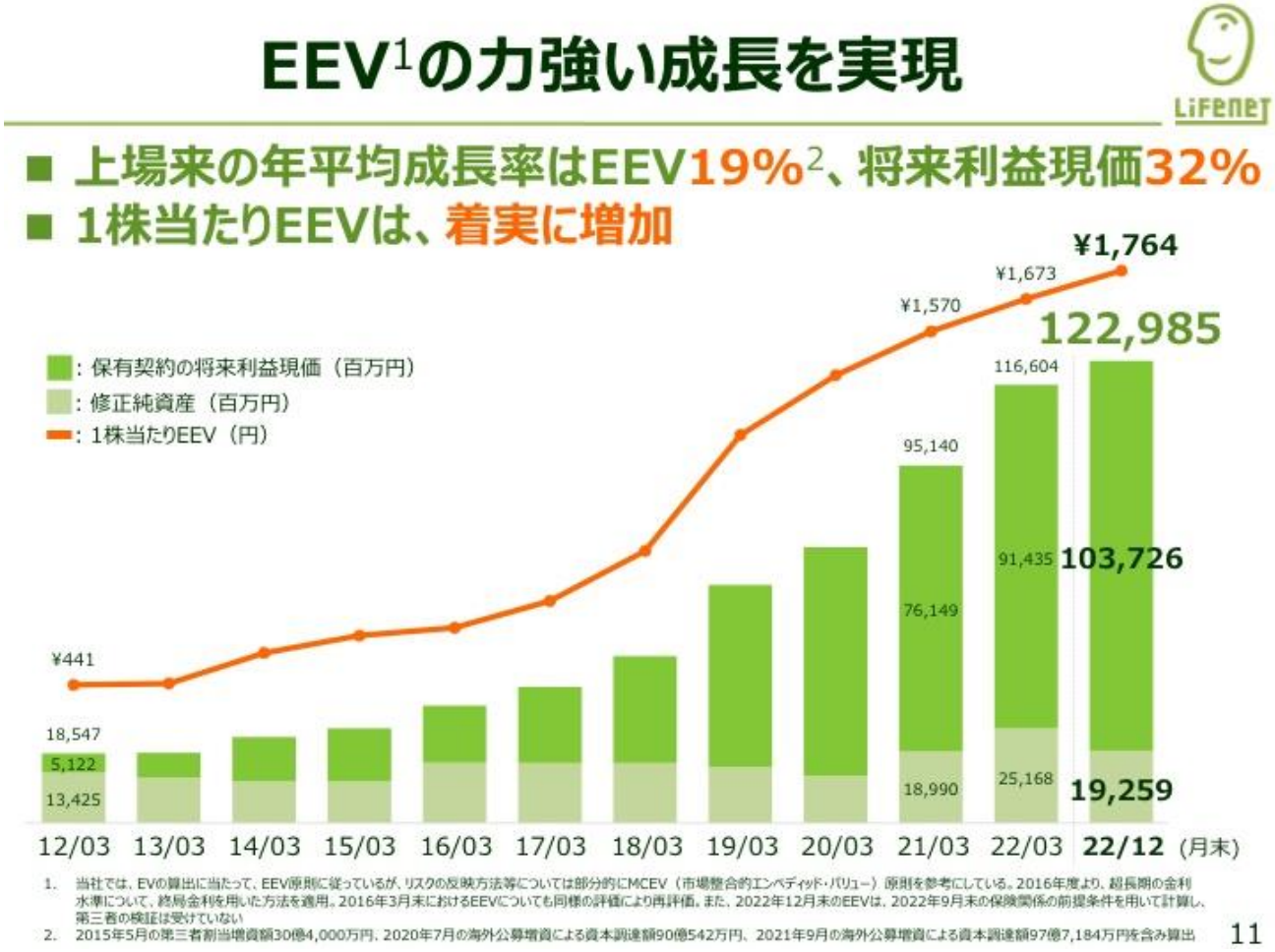



10

10 ページは、エンベディッド・バリューの構造です。

ヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、保有契約が今後生み出す、法定会計上では未実現の将来利益の税引き後価値を加味した純資産、いわば純資産の現在価値であり、当社は重要な経営指標として、ヨーロピアン・エンベディッド・バリューの成長に注目しています。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.



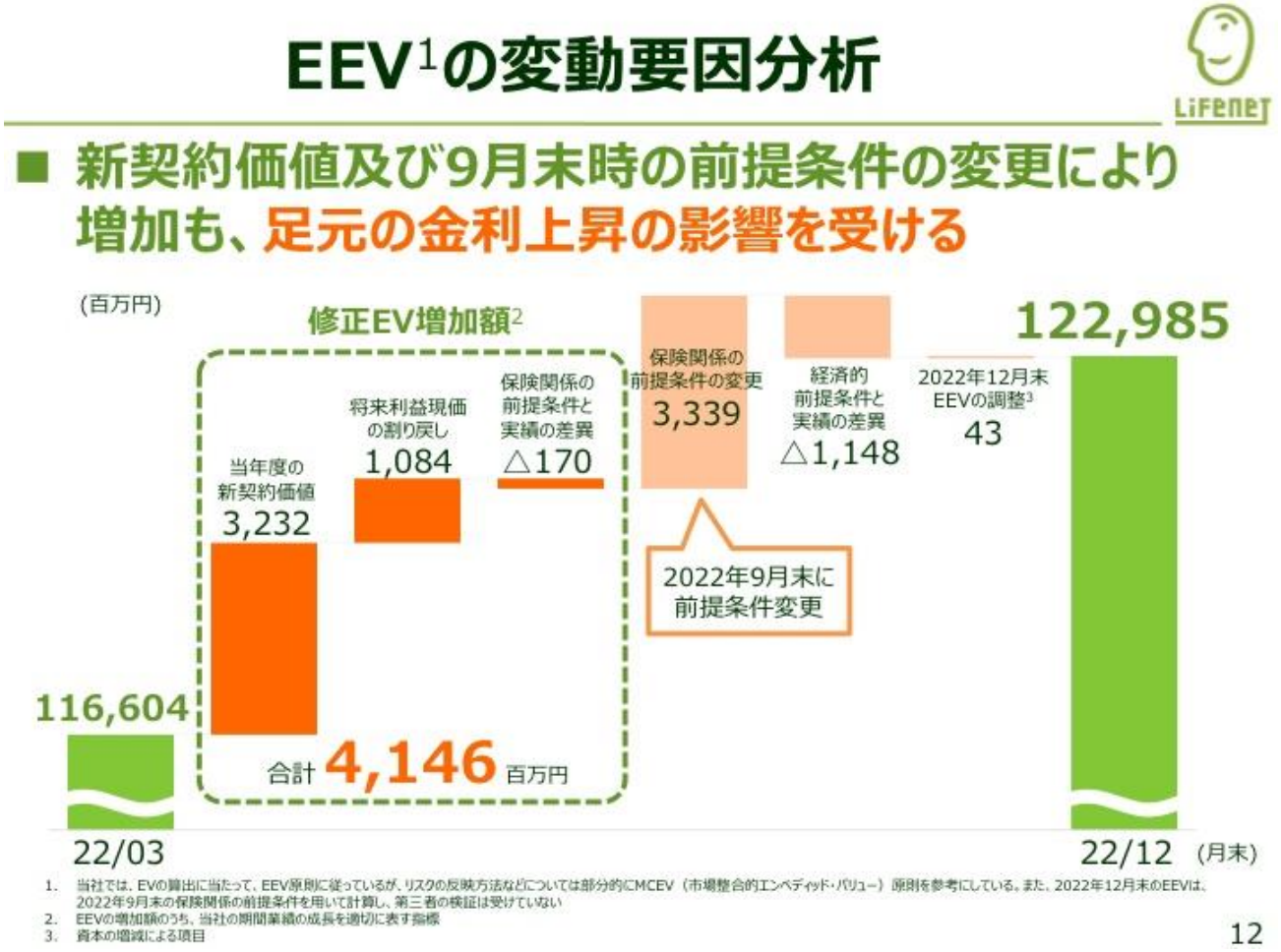

11 ページをご覧ください。

2022 年 12 月末時点のヨーロピアン・エンベディッド・バリューは、1,229 億円となりました。

2012 年 3 月の上場以降の年平均成長率は 19%ですが、特に、保有契約から生じる会計上未実現の将来利益である「保有契約の将来利益現価」は年平均 32%で成長し、ヨーロピアン・エンベディッド・バリューの成長を力強く牽引しています。

また、折れ線グラフは 1 株当たり EEV の推移をお示ししています。2022 年 12 月末時点の 1 株当たり EEV は 1,764 円となりました。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.




12 ページは、2022 年 3 月末から 2022 年 12 月末への EEV の変動要因分析です。

当社は、EEV の変動のうち、ご覧のスライドの緑の点線枠で囲っている、「新契約価値」「将来利益現価の割り戻し」および「保険関係の前提条件と実績の差異」、これら 3 点の合計を「修正 EV 増加額」と定義し、当社の期間業績を表す指標としています。

当第 3 四半期累計期間の修正 EV 増加額は、41 億 4,600 万円となりました。このうち、新契約価値は 32 億 3,200 万円と EEV の増加に寄与している一方で、先ほどご説明したとおり、第 3 四半期は新契約業績および営業費用効率が悪化したことにより、新契約価値の成長はやや緩やかとなっています。また、保険関係の前提条件と実績の差異は、主に新型コロナウイルス関連の支払いが 13.2 億円発生したことにより、マイナス 1 億 7,000 万円となりました。

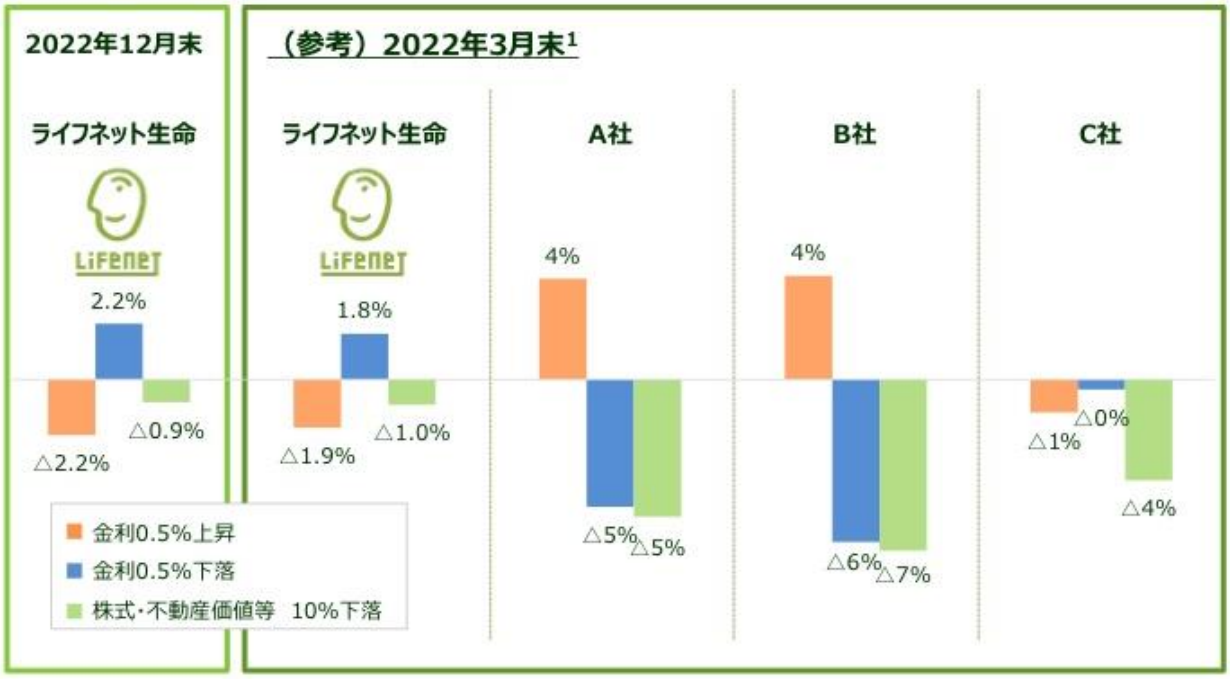
その他では、経済的前提条件と実績の差異が 11 億 4,800 万円のマイナスとなりましたが、これは主に足元の金利上昇の影響により、保有する有価証券の評価が下落したことによるものです。

特に、2022 年 9 月末から 2022 年 12 月末の 3 ヶ月間の変動においては、この経済的前提条件と実績の差異の減少が大きく影響し、3 ヶ月間でみると EEV が若干ではありますが減少した四半期となりました。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# EVの金利変動への耐性

## ■ 金利・株価の変動に対する感応度は限定的




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

13

13 ページは、当社と国内の上場生命保険会社における、EV の金利および株価等の変動に対する感応度を示しています。

12 ページでご説明のとおり、当社の EEV もマーケットの金利上昇の影響は受けているものの、当社は相対的に金利および株価等の変動の影響を受けにくい資産運用と商品ラインナップであることから、当社の金利等の変動に対する EV の感応度が限定的であるという性質は、従来と変更ありません。

EV の成長にはさまざまなドライバーがありますが、あくまで当社は保有契約の成長と事業効率の改善によるオーガニックグロースで、1 株当たり EEV の成長を目指してまいります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 財務状況

| （百万円） | 22/03 | 22/12 |
|---|---|---|
| 総資産 | **67,820** | **67,897** |
| 現金及び預貯金 | 3,761 | 4,092 |
| 買入金銭債権 | 3,999 | 2,999 |
| 金銭の信託 | 5,460 | 5,221 |
| 有価証券 | 47,425 | 47,583 |
| 国債 | 8,946 | 8,619 |
| 地方債 | 1,469 | 1,431 |
| 社債 | 24,042 | 24,331 |
| 株式 | 492 | 577 |
| 外国証券 | 98 | 597 |
| その他の証券[1] | 12,375 | 12,025 |
| 負債合計 | **45,749** | **51,031** |
| 保険契約準備金 | 43,542 | 49,155 |
| 純資産 | **22,071** | **16,866** |
| その他有価証券評価差額金 | 697 | △795 |
| ソルベンシー・マージン比率[2] | **3,182%** | **3,140%** |
| 保有債券の修正デュレーション[3] | **9.9年** | **8.7年** |

■ ソルベンシー・マージン比率[2]は、十分な水準を確保

■ 純資産へのマイナス影響軽減に向け、円金利リスクを抑える

1. 外国債券及び株式等を含む投資信託への投資
2. 通常の予測の範囲を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を判断するための行政監督上の指標のひとつ
3. 円建債券におけるデュレーション

14

14 ページは、貸借対照表の要約です。

2022 年 12 月末時点の総資産は 678 億 9,700 万円、負債は 510 億 3,100 万円、純資産は 168 億 6,600 万円となりました。

支払余力を示す指標であるソルベンシー・マージン比率は 3,140%となり、資本十分性の観点においては、十分な水準を確保しております。

一方、足元の金利変動の環境下における当社の財務会計への影響については、左側の表のうち、純資産の 1 行下にある、その他有価証券評価差額金がマイナス 7 億 9,500 万円となっています。

今後につきましては、短期的には円債におけるデュレーションリスクを軽減、要はデュレーションを短期化することに加え、「その他有価証券」の長期部分を段階的に売却し、「満期保有」に振り替えていくことで、金利上昇に対する耐性を高めていきたいと考えております。

今後もしばらくは一定の影響を受けるものと考えており、引き続き運用環境を注視して、耐性を高めた財務体質にしていきたいと考えております。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 保有契約価値の成長

## ■ 1件当たり保有契約価値は着実に増加し、保有契約価値は前年同期末比20%増

15

15 ページでは、財務情報のまとめとして、保有契約価値の成長についてご説明します。

左側にある保有契約件数は着実に増加しており、事業規模が拡大していることがおわかりいただけると思います。

それに加えて、中央の 1 件当たり保有契約価値をご覧いただきますと、現在の事業環境、市場の環境下においても、その価値を毀損することなく、着実に 1 件当たりの価値も増加しています。

結果として、右側の保有契約の価値である将来利益現価は増加しており、前年 12 月末比 19.6%増の成長を実現しています。

今後も保有契約価値の力強い成長を実現し続けることで、当社企業価値の持続的な成長をお示ししてまいります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

16 ページ以降は、主な取組み等をご説明します。

当社は、ホワイトレーベルチャネルを当社の中長期的な成長を支える大きな柱の一つとなるチャネルとして位置づけ、幅広い顧客基盤とブランド力を持つパートナー企業と協業し、オンライン生保である当社の保険商品・サービスの価値を、多くのお客さまに提供しています。

その第 1 号である KDDI 株式会社とのホワイトレーベルにおいて、今月、保険商品「au の生命ほけん」を、Ponta ポイントがたまる「au の生命ほけん」としてリニューアル発売しました。

今回の取組みのポイントは、大きく 3 点あります。

1 点目として、KDDI グループは Ponta ポイントを基軸とした au 経済圏の拡大を掲げておられ、その戦略に基づいた商品改定であるという点です。

2 点目として、昨今 KDDI グループの提供する通信ブランドが、au だけではなく、UQ mobile や povo などマルチブランド化していることを踏まえ、au の通信契約を持たないお客さまにも、「au の生命ほけん」のメリットを広くお届けすることができるようになります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

3 点目として、当社はこの度、Ponta ポイントを運営する株式会社ロイヤリティ マーケティングと募集代理店委託契約を締結したことを発表しております。これにより、Ponta ポイントがたまる「au の生命ほけん」を、KDDI グループの顧客基盤だけでなく、1 億人を超える Ponta 会員基盤に対しても販売することができるようになりました。

このように、本取組みは単なる商品改定に留まらず、新たな販売機会を創出するものでもあり、新商品を活かして、保有契約業績の成長に繋がるよう努めてまいります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

続いて、17 ページをご覧ください。

昨年 10 月に当社は、子会社のライフネットみらい株式会社とともに、三井住友カード株式会社と業務提携契約を締結しましたが、新たな動きがありましたので簡単にご紹介いたします。

先週、株式会社三井住友フィナンシャルグループ、株式会社三井住友銀行、三井住友カード株式会社は、2023 年 3 月より、個人のお客さま向けの総合金融サービス「Olive（オリーブ）」の提供を開始することを発表されました。

「Olive」は、銀行口座、カード決済、ファイナンス、オンライン証券、オンライン保険などの機能を、アプリ上でシームレスに組み合わせた総合金融サービスで、いわゆる金融スーパーアプリの提供を開始されると伺っております。

その中で、当社および子会社のライフネットみらいは保険分野の一翼を担い、2022 年 11 月に三井住友カードがリリースした会員向けの保険ポータルサイトを主戦場として、これから幅広い保険商品・サービスの提供の実現を共に目指してまいります。

具体的な取組みにつきましては、今後改めてご開示していきたいと考えております。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# サステナビリティへの取組み

## ■ 生命保険の原点である「相互扶助」の考え方を踏まえ、10項目のマテリアリティ（重要課題）を特定

https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/sustainability/materiality.html

18

18 ページをご覧ください。

当社は、この度サステナビリティに関する長期的な重要課題、いわゆるマテリアリティを 10 項目特定しました。

マテリアリティの特定においては、社会にとっての重要課題と、当社における重要課題、この 2 つの観点で検討をしてまいりました。

当社は、サステナビリティにおいても、生命保険の原点である「相互扶助」の考え方を大切にしています。

各ステークホルダーとの相互の繋がりの中で、当社の存在意義ともいえる「正直に経営し、生命保険をわかりやすく、安くて、便利にする」ということ、これを通じて、お客さま、そして社会の課題解決に貢献するとともに、経営の基盤となるガバナンス・従業員への取組みを推進することを、経営会議で議論を重ねてまいりました。

その結果、改めて、当社の事業成長そのものが社会課題の解決に資するものと認識し、この度のマテリアリティの特定に至りました。

各マテリアリティに基づき、今後も取組みを推進するとともに、投資家の皆さまとの対話を一層重ねながら、開示の充実にも努めてまいります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 国際財務報告基準（IFRS）の適用

## ■ 2023年度からのIFRS17号の任意適用を目指し、着実に進捗

**第3回IFRS勉強会を開催**

- ✓ IFRS適用後の財務諸表を円滑にご理解いただくため、会計監査前の過年度数値を用いて説明[1]

**IFRS適用に関する主なポイント**

- ✓ 2023年度からの継続的な利益計上を見込む[1]
- ✓ 資本十分性[2]と剰余金の配当は、適用後も法定会計に準じる

証券コード：7157

IFRS17号「保険契約」勉強会（第3回）

ライフネット生命保険株式会社

2023年1月20日

https://ir.lifenet-seimei.co.jp/ja/library/material.html

**今後のスケジュール（予定）**

| | |
|---|---|
| 2023年5月 | 2022年度決算発表　IFRSの下で業績予想を開示 |
| 2024年5月 | 2023年度決算発表　IFRS任意適用の通期決算を発表 |

1. IFRSの任意適用は、準備・検討中の段階であり、現時点の概算によって想定される見込みを記載。確定前の未監査情報であり、将来開示される実際の開示と異なる可能性がある
2. 資本十分性については、経済価値ベースのソルベンシー規制が2025年の施行を念頭に検討されている

19

19 ページをご覧ください。

当社は、昨年 5 月の 2021 年度決算発表において、2023 年度からの IFRS の任意適用を目指すことをお伝えし、目下、各種準備を進めております。

その一環として、先月、機関投資家・アナリストの皆さま向けに、第 3 回の IFRS 勉強会を開催しました。

勉強会では、皆さまに 2023 年度以降の新たな財務諸表を円滑にご理解いただくことを目的として、会計監査前の暫定値ではありますが、過年度の数字を用いて IFRS ベースの損益計算書および貸借対照表における主なポイントをご説明しました。勉強会の説明資料は当社 IR ウェブサイトに掲載しておりますので、ご関心のある方はご覧ください。

スケジュールにつきましても、以前のご説明から変更はありません。2022 年度内に IFRS 任意適用の機関決定を行い、2023 年 5 月には IFRS のもとでの 2023 年度業績予想を開示したいと考えています。その際に、業績予想の科目については、今期 2022 年度の業績も、会計監査前の数値となりますが、IFRS にて開示できるよう努力したいと考えています。そして、2024 年 5 月に発表する 2023 年度通期決算発表は、IFRS の任意適用のもとでの通期決算数値をご説明する予定です。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.

# 2022年度業績予想

■ 11月開示から変更なし

■ 保有契約業績の2桁%成長を目指す

| （百万円） | 2022年度業績予想 | うち再保険[4]の影響額 | 2021年度実績 | うち再保険[4]の影響額 |
|---|---|---|---|---|
| 経常収益 | 30,000 | 5,900 | 26,167 | 4,852 |
| 経常利益 | △5,000 | 800 | △3,245 | 1,283 |
| 当期純利益 | △5,000 | 800 | △3,319 | 1,283 |

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
2. 減少契約件数には死亡・満了等の解約失効以外の減少件数も含む
3. 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
4. 修正共同保険式再保険

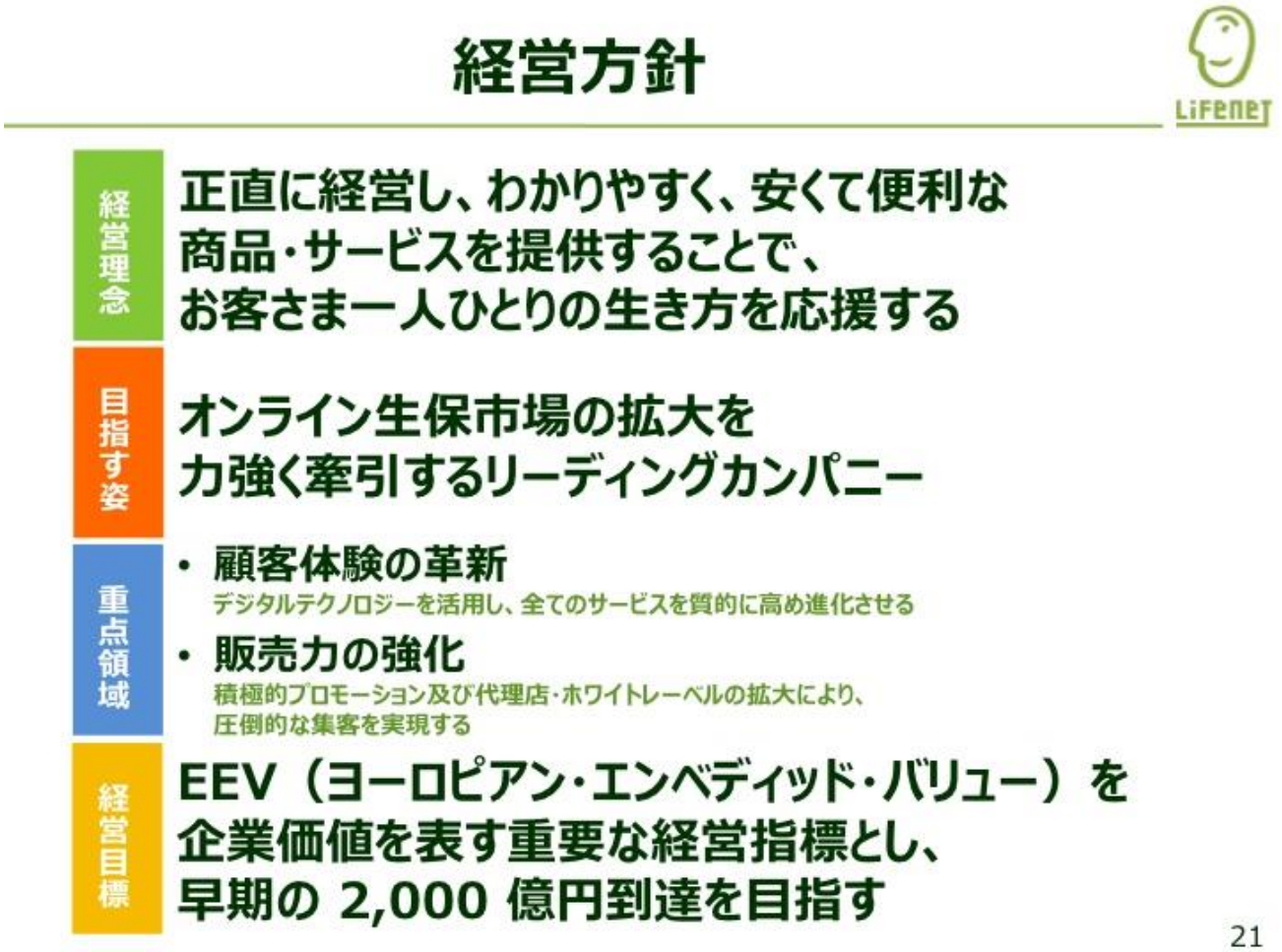
20

20 ページをご覧ください。2022 年度の業績予想です。

今年度の業績予想は、昨年 11 月に開示した予想から変更はありません。

短期的には不透明感もある事業環境ではありますが、引き続き保有契約業績は 2 桁%の成長を目指すとともに、2023 年度以降に寄与する成長投資も行うことで、中長期の成長に繋げてまいります。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.




最後、21 ページは、改めて経営方針を確認させていただきます。

今後も金融サービスのデジタル化という構造的なトレンドをしっかり捉えながら、事業規模の拡大を目指して成長を追求してまいります。

今後も自分たちの力でオンライン生保市場を力強く拡大し、この市場におけるリーディングカンパニーであり続けることで、EEV2,000 億円の早期達成を目指してまいります。

以上で、2022 年度第 3 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。


Copyright© LIFENET INSURANCE COMPANY All rights reserved.