証券コード：7157

2023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

2023年11月15日

2023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	成長性	収益性
EEV（ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー）	保有契約年換算保険料[1]	保険サービス損益
140,905百万円	27,255百万円	4,088百万円
（前年同期末比114.5%）	（前年同期末比118.8%）	（前年同期比138.8%）

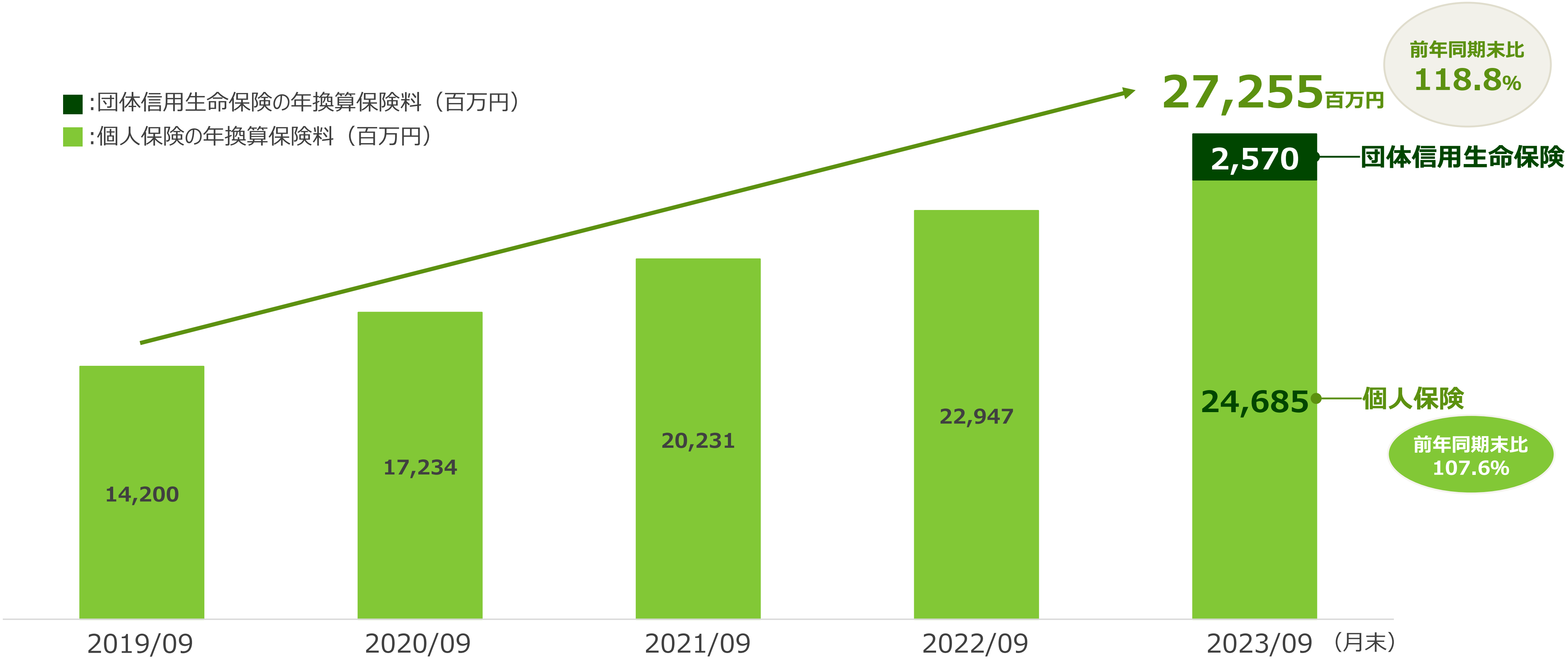
主な取組み

- auじぶん銀行の住宅ローン利用者に向けた**団体信用生命保険の提供を7月から開始。**
  団信事業の開始により、**保有契約年換算保険料は25億円、EEVは44億円[2]の上積み**
- オンライン生保の可能性を解放し、事業規模のさらなる拡大を企図して
  9月に公募増資及び第三者割当増資を実行
- SMBCグループとの新たな取組みを本日発表。**「Vポイントが貯まる保険」を12月より販売開始**

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）
2. 新契約価値への上積み分

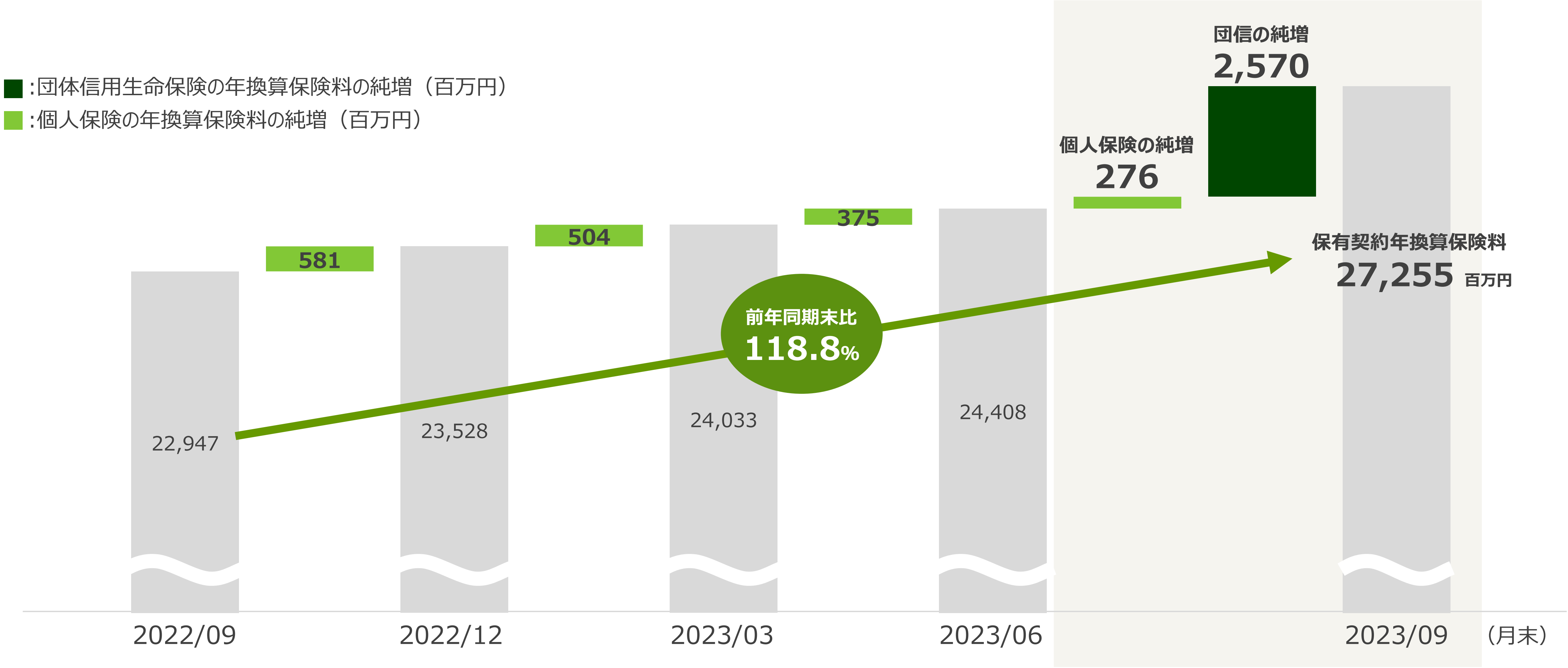
保有契約年換算保険料

■ 7月から開始した団信事業の上積みもあり、前年同期末比118.8%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

- 新たに開始した団信事業が保有契約の成長を牽引
- 一方、長引くリベンジ消費に伴う保険需要の減退を受け、個人保険の成長ペースは緩やか



IFRS要約損益計算書

■ 保険サービス損益は4,088百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益は2,759百万円

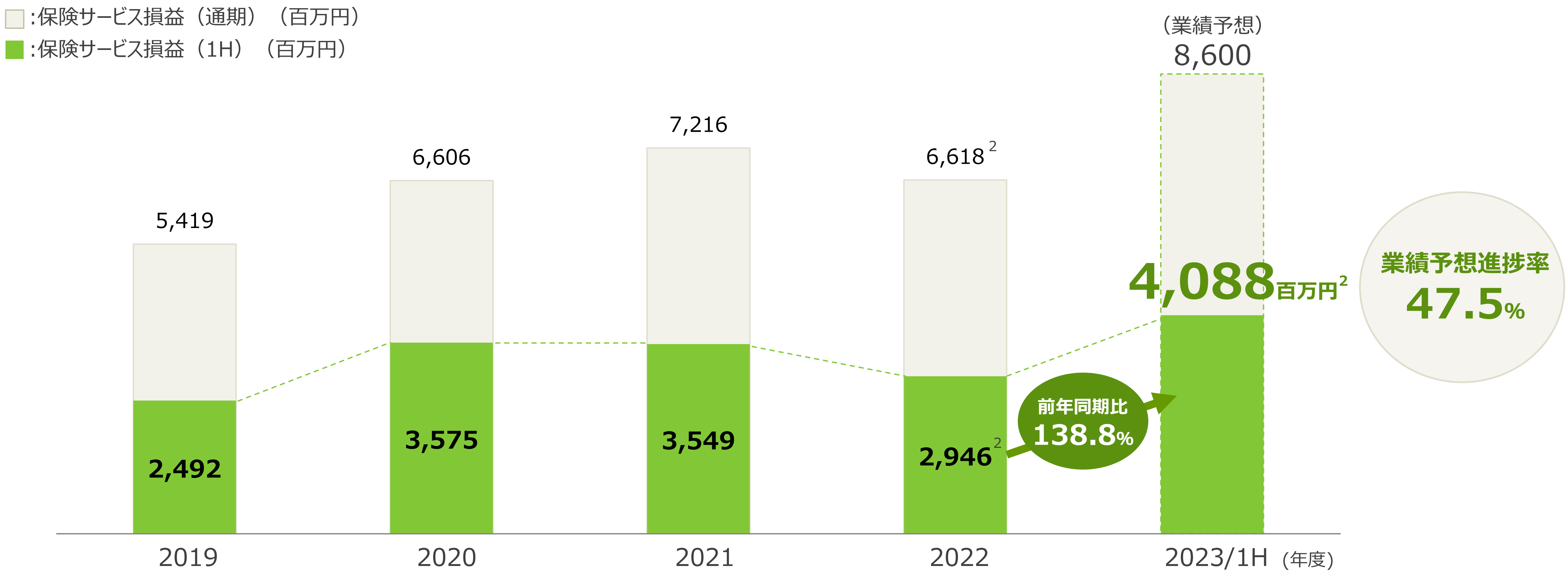
単位：百万円

項目	2022/1H[2]	2023/1H[2]	増減	（参考）2022年度通期[2]
保険サービス損益	2,946	4,088	1,142	6,618
金融損益[1]	△423	66	490	△452
その他の損益	△374	△228	146	△822
税引前中間利益	2,147	3,926	1,778	5,343
親会社の所有者に帰属する中間利益	1,437	2,759	1,321	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年度上半期883百万円、2023年度上半期25百万円、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138.8%の4,088百万円と着実に成長
- 1Q決算発表時の上方修正後業績予想に対する進捗率は47.5%



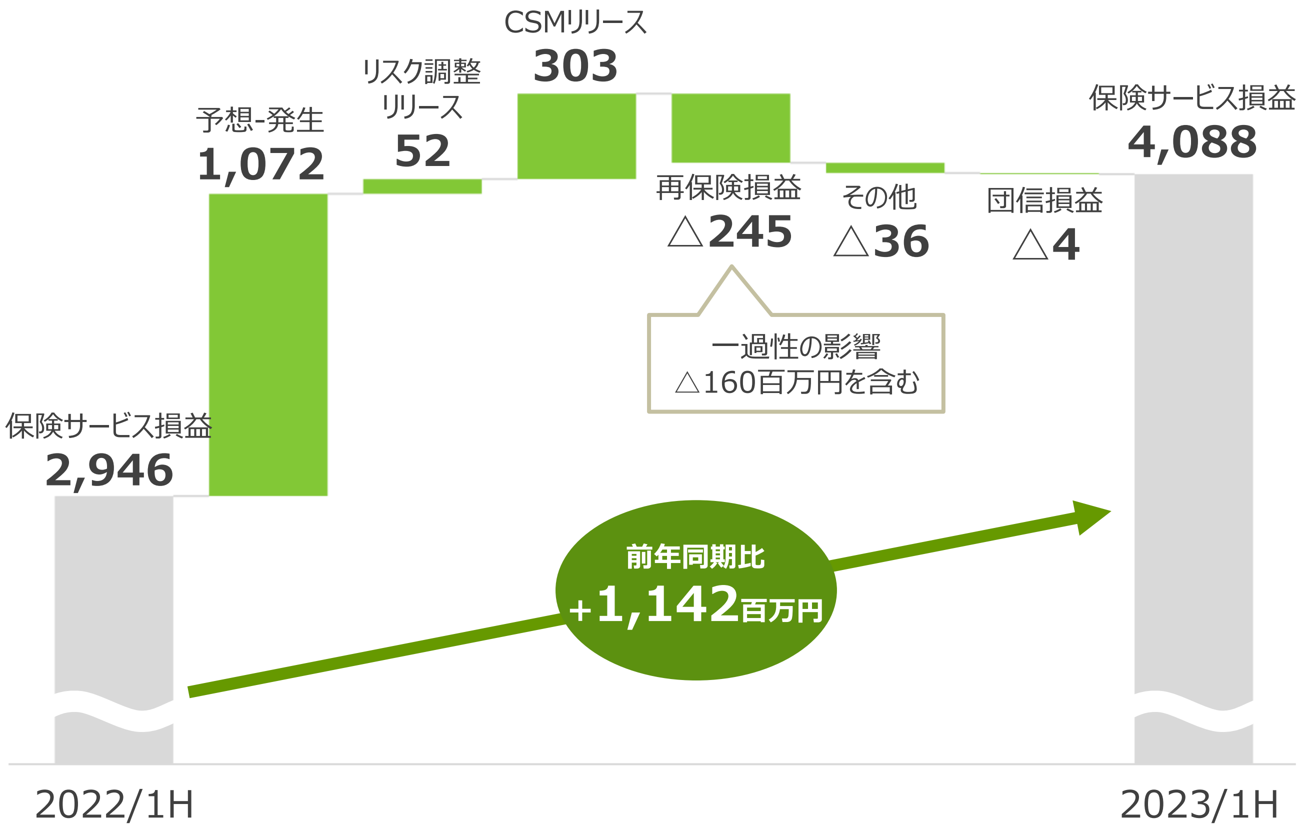
1. 2021年度以前の数値はIFRS移行日前のため参考値
2. コロナ関連支払いの影響として、2022年度上半期883百万円、2023年度上半期25百万円、2022年度通期1,378百万円を含む

保険サービス損益の変動要因分析

■ 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

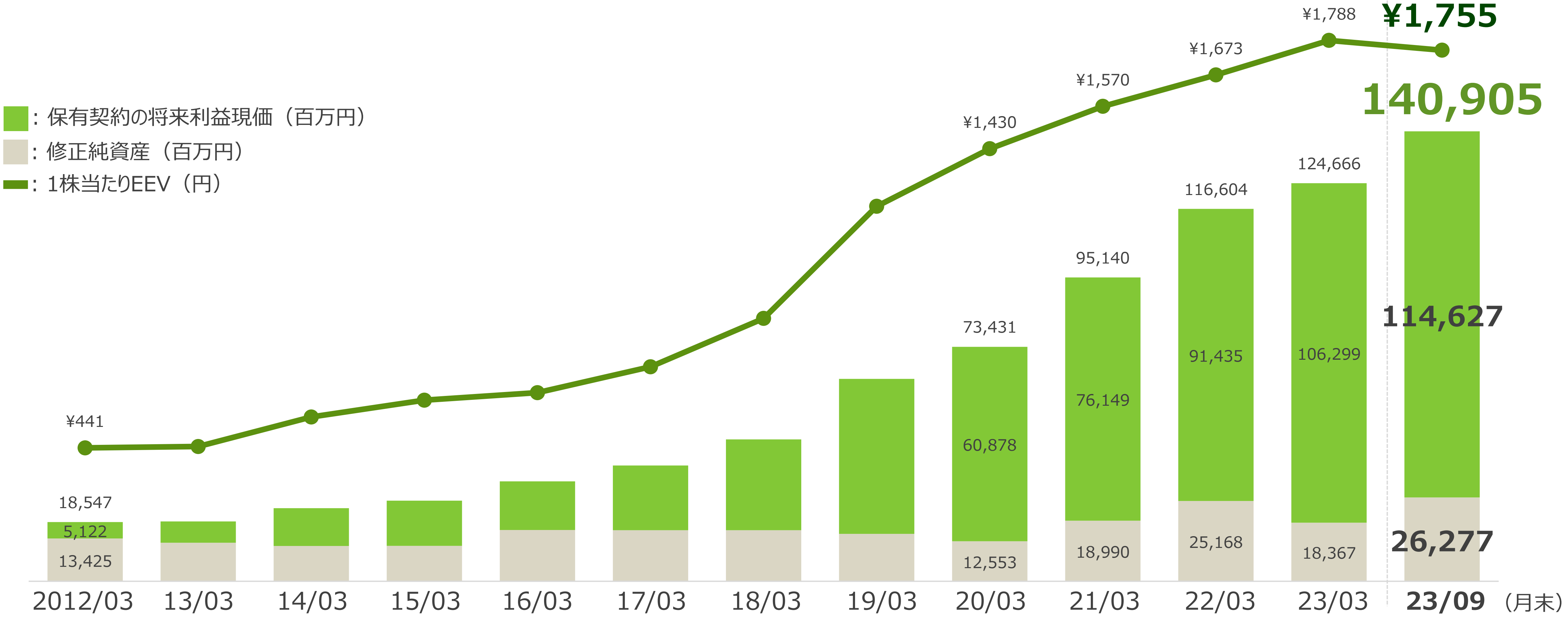
項目	2022/1H	2023/1H	増減
予想保険金等－発生保険金等[1]	△808	263	1,072
リスク調整リリース	819	872	52
CSMリリース	3,132	3,435	303
再保険損益	△137	△383	△245
その他	△58	△95	△36
団信損益[2]	–	△4	△4
保険サービス損益	2,946	4,088	1,142



1. 個人保険のみの項目。2022年度上半期は883百万円、2023年度上半期は25百万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)

ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー[1]（EEV）

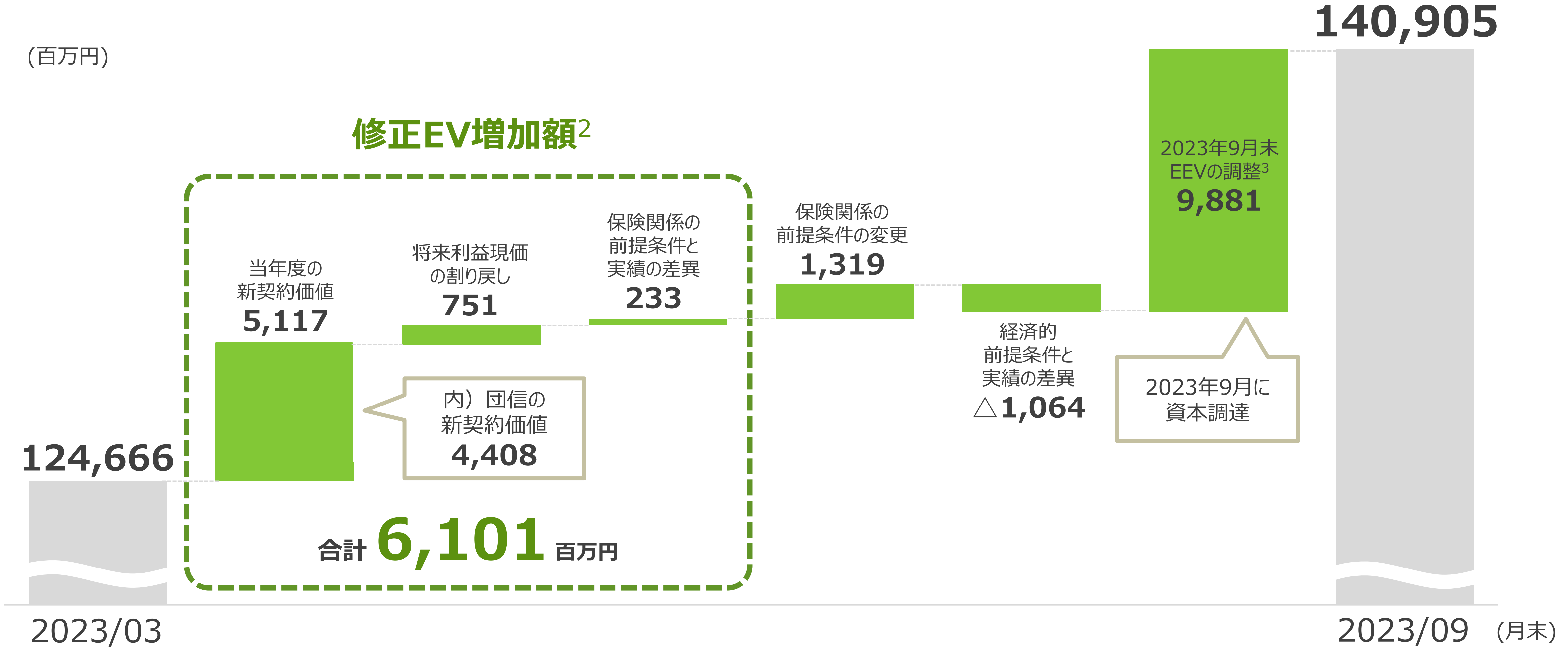
- **上場来の年平均成長率はEEV19%[2]、将来利益現価31%と力強く成長**
- **1株当たりEEVは増資により希薄化も、前年度末水準を概ね維持**



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。また、2023年9月末のEEVは、2023年6月末の前提条件をアップデートして計算し、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

EEV[1]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9月末のEEVは、2023年6月末の前提条件をアップデートして計算し、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

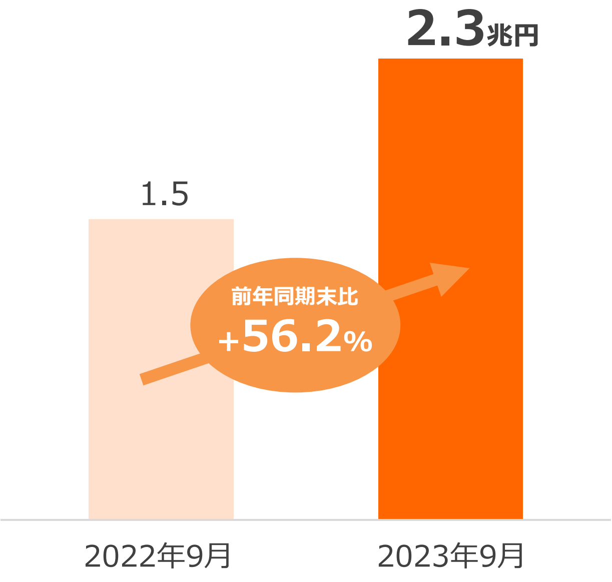
- 2023年7月、auじぶん銀行の住宅ローン利用者向けに**団体信用生命保険の提供を開始**
- 順調な立ち上がりを背景に、**当社業績に大きく貢献**

auじぶん銀行

LIFENET LIFENET INSURANCE COMPANY

急速な成長を続けるauじぶん銀行の住宅ローン

住宅ローン貸付残高



高い顧客満足度

2023年 オリコン顧客満足度®調査
住宅ローン「金利」第1位

団信事業の主要指標への貢献[1]

保有契約年換算保険料	+2,570百万円
EEV（新契約価値のみ）	+4,408百万円
保険サービス損益	△4百万円

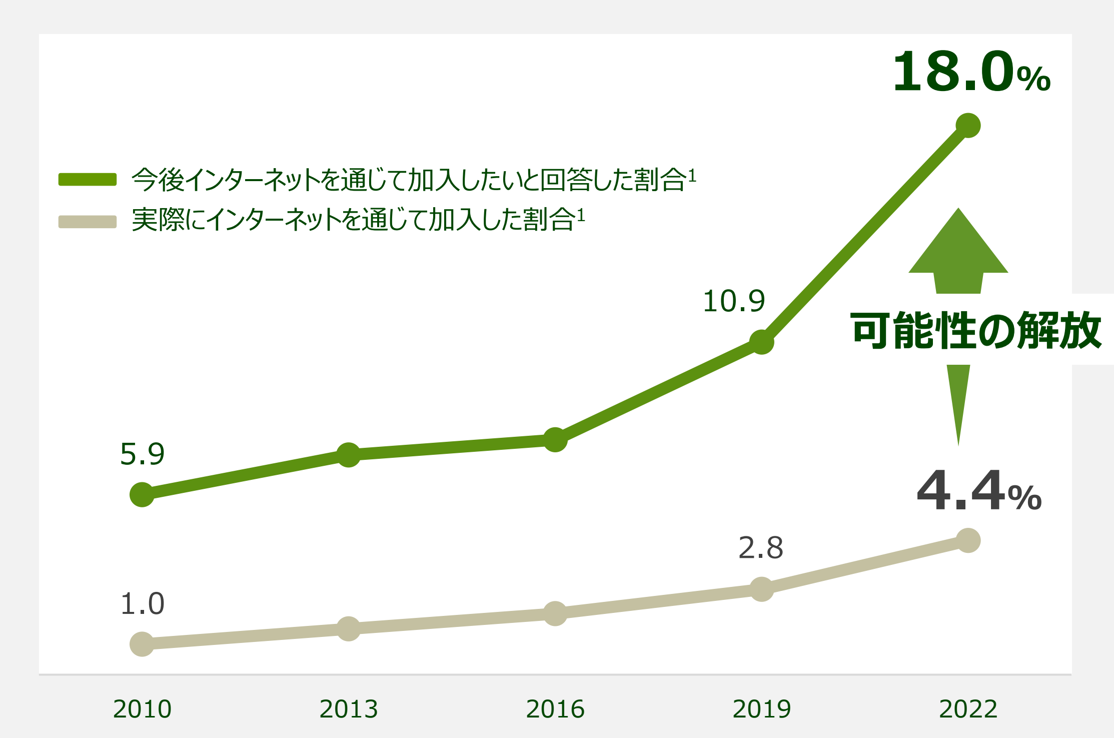
※2024年度から利益貢献を見込む

1. 2023年9月末時点

海外販売を伴う国内公募及び第三者割当増資

■ **オンライン生保の成長可能性を解放し、契約業績のより高い成長と企業価値向上を目指して、2023年9月に約97億円を調達**

オンライン生保の成長可能性の解放・現実化



個人投資家をはじめとした投資家層の裾野拡大

個人株主数の増加[2]

2023年3月末（増資前）	2023年9月末（増資後）
5,373名	7,006名

第三者割当による提携強化

auフィナンシャルホールディングス

SMBC 三井住友カード

1. 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」
2. 所有者別区分における「個人・その他」（自己名義株式を含む）

インターネットチャネルの今後の進路

■ 当社の強みである「若年層」からの支持をさらに拡大するため、
営業活動における注力領域を定め、中期的な成長加速を実現する

LIFENET INSURANCE COMPANY

営業活動における主な注力領域

- ブランド力の強化
- ナーチャリングの促進
- データ活用の高度化

パートナービジネスの拡大

■ 国内においてエンベディッド・ファイナンスの潮流が高まりつつある中、
当社は巨大な顧客基盤とブランドを有する経済圏2グループと提携関係を強化

Tomorrow, Together KDDI　au

個人保険に加え、団体信用生命保険まで協業領域を拡大

2023年7月
団体信用生命保険
の提供

2023年2月
Pontaポイントがたまる
「auの生命ほけん」の提供

SMBC 三井住友フィナンシャルグループ　SMBC 三井住友カード

デジタル金融サービスの拡大に向けた資本業務提携契約を締結

SMBCグループとの協業を本格始動

■ **Vポイント経済圏への組込みとして、**
三井住友カード会員向けに「Vポイントが貯まる保険」を12月より発売

2023年12月（予定）

今後も両社で、個人保険以外の領域を含む保険商品の提供を検討し、お客さまに寄り添った新しい価値の創出を目指す

子会社ライフネットみらいの新たな取組み

■ オンライン生保の成長可能性の解放を企図した取組みの一つとして、
LINEを活用した新たな保険選びサービス「ほけんのダイエット」を10月から開始

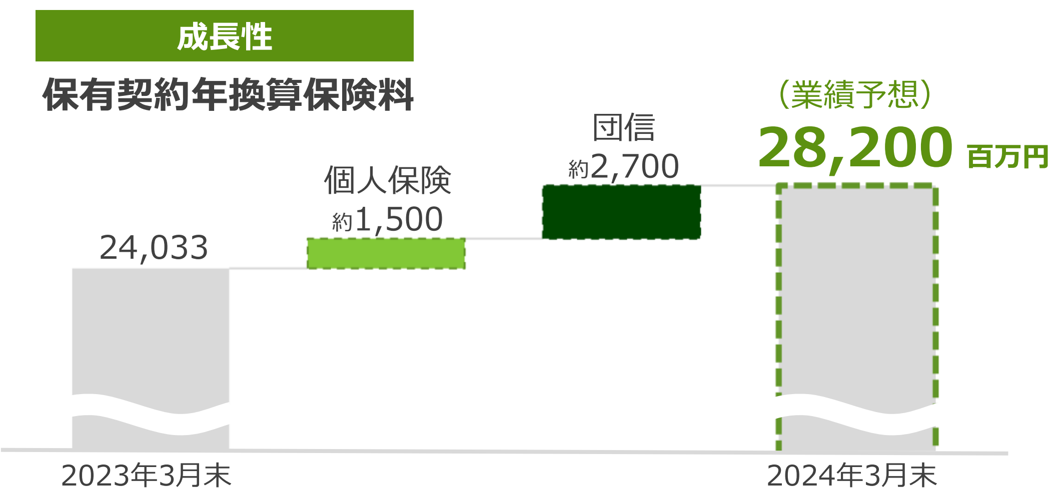
ライフネットみらい | LIFENET MIRAI

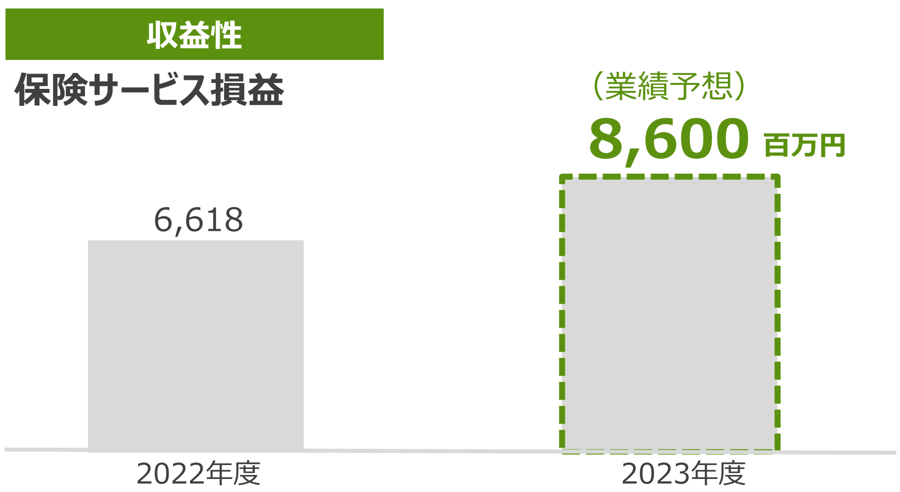
www.better-choice.com/hoken-diet

低コスト運営を活かして、
「節約・最低限」
の保険加入を推進

2023年度連結業績予想

■ 2023年8月発表時の業績予想から**変更なし**





（百万円）	2022年度 （参考）通期業績	2023年度 1H実績	2023年度 業績予想
保有契約年換算保険料	24,033	27,255	28,200
保険収益	20,732	11,766	24,900
保険サービス損益	6,618	4,088	8,600
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,562	2,759	5,800

中期的な成長軌道

- **個人保険事業と団体信用生命保険事業の両輪**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

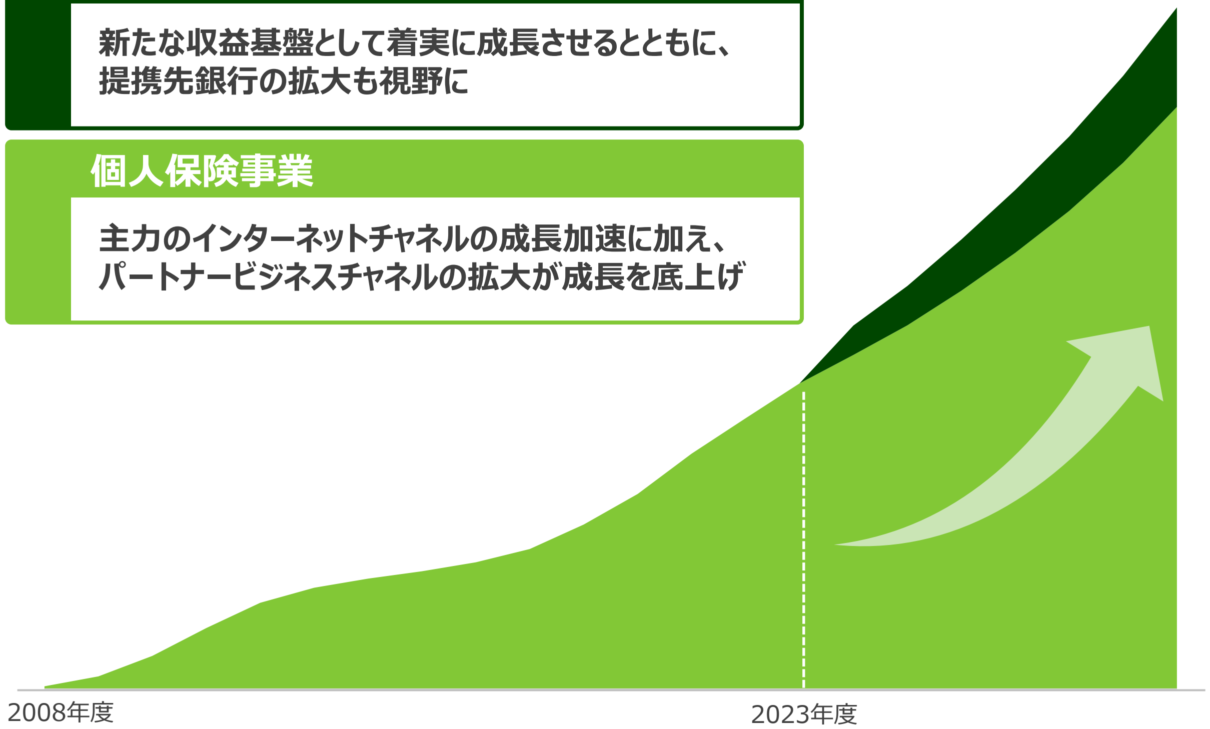
保有契約の今後の成長イメージ

団体信用生命保険事業

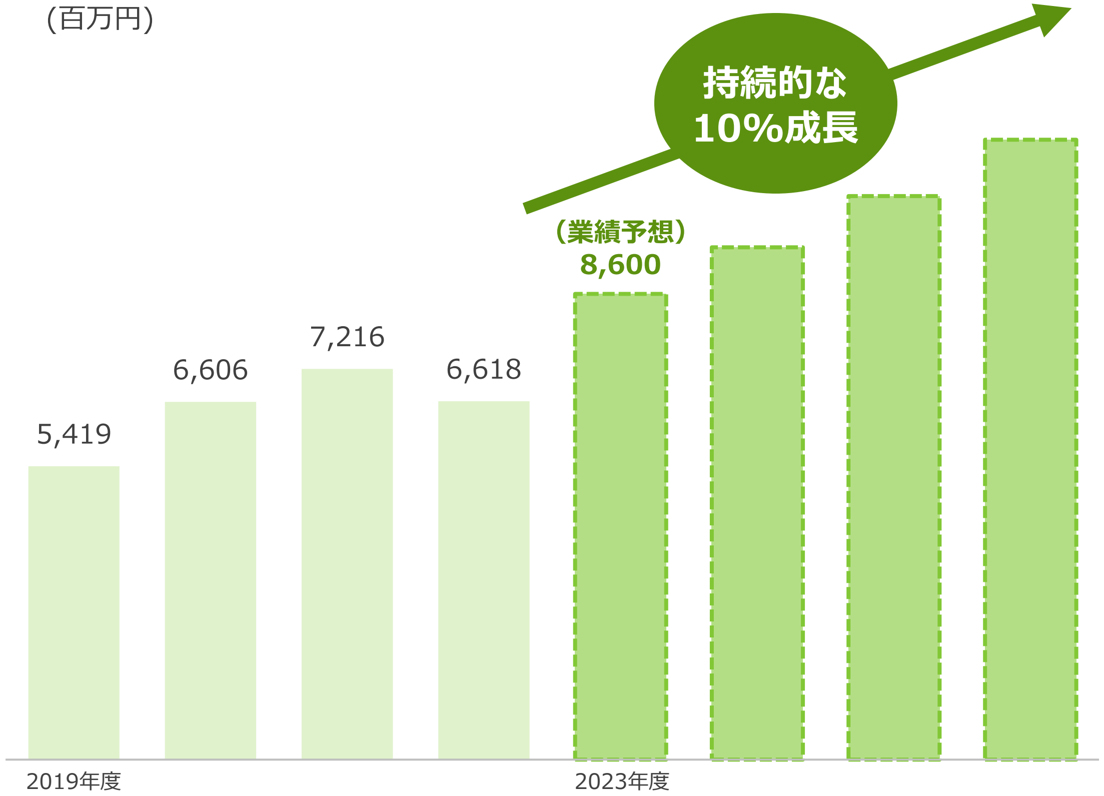
新たな収益基盤として着実に成長させるとともに、提携先銀行の拡大も視野に

個人保険事業

主力のインターネットチャネルの成長加速に加え、パートナービジネスチャネルの拡大が成長を底上げ



保険サービス損益



経営方針

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（ヨーロピアン・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

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

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

Appendix

サステナビリティへの取組み

■ 生命保険の原点「相互扶助」を大切にした、サステナビリティへの取組みを着実に推進

生命保険の未来をつくる

お客さまのために未来をつくる

「お客さま本位の業務運営に関する方針」
の2022年度の取組み結果を公表

よりよい社会のために未来をつくる

気候変動への対応として、
温室効果ガス排出量を初めて開示
（Scope1･Scope2）

従業員とともに未来をつくる

人材育成方針及び
社内環境整備方針を策定

未来をつくるガバナンス

取締役[1]の業績連動報酬に新たに非財務指標を採用

取締役のスキル･マトリックスの項目に「サステナビリティ」を追加

1. 監査等委員である取締役及び社外取締役を除く

用語集

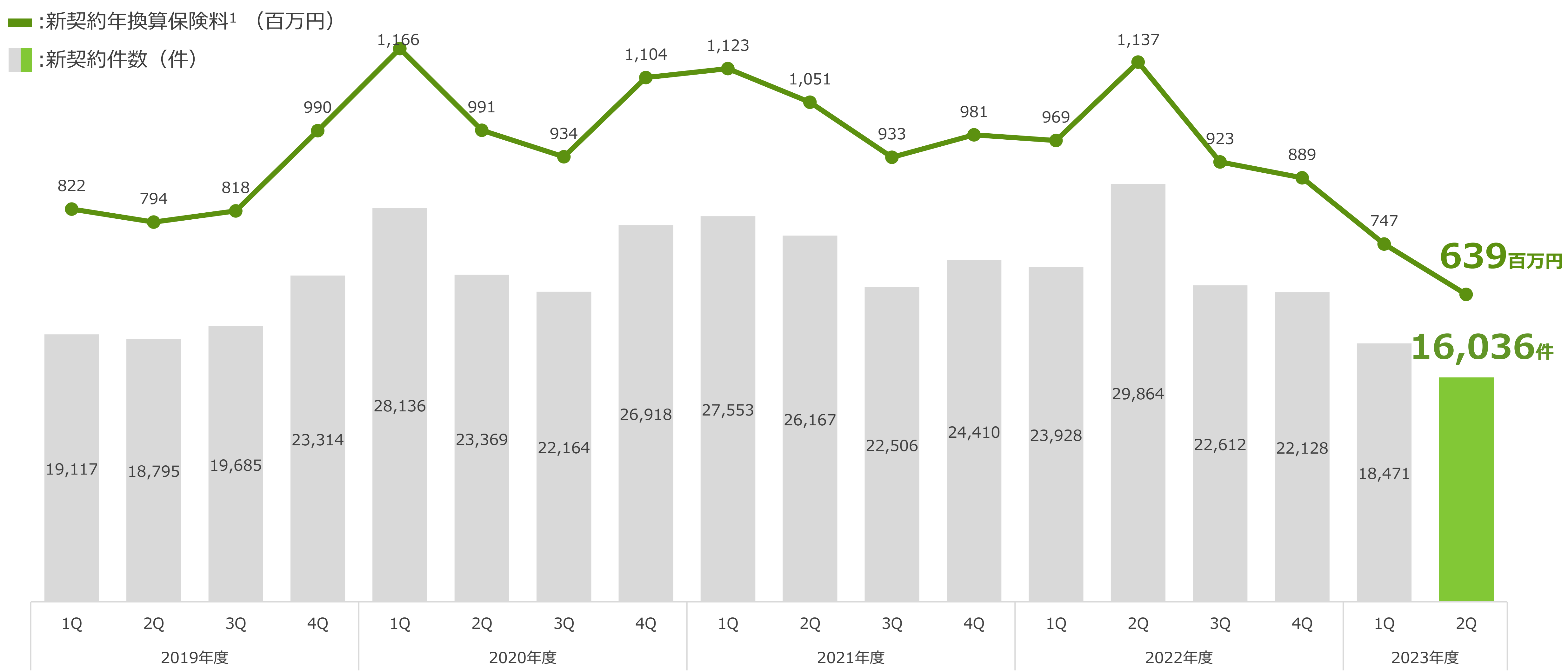
用語	説明
保険収益	保険サービスの履行に対応して計上する収益。主に、「予想保険金」「予想維持費」「リスク調整リリース」「CSMのリリース」「保険獲得キャッシュ・フローの回収額」などで構成される。予想保険金は投資要素（保険事故の有無に関わらず契約者に返済される金額）を除いた金額。
保険サービス費用	保険サービスに関連する費用で、主に、「発生保険金」「発生維持費」「保険獲得キャッシュ・フローの償却額」「不利な契約による損失」などで構成される。発生保険金は投資要素（保険事故の有無に関わらず契約者に返済される金額）を除いた金額。
保険サービス損益	保険収益から保険サービス費用を差し引いた金額と再保険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

	2022/09	2023/09	構成比
保有契約件数	543,635件	**582,784件**	**100%**
内訳：定期死亡保険	263,856件	**284,123件**	**49%**
内訳：終身医療保険	150,293件	**159,705件**	**27%**
内訳：定期療養保険	8,304件	**7,419件**	**1%**
内訳：就業不能保険	66,662件	**68,638件**	**12%**
内訳：がん保険	54,520件	**62,899件**	**11%**
保有契約金額(保有契約高)[1] (百万円)	3,514,030	**3,708,366**	
保有契約者数	344,441人	**370,017人**	

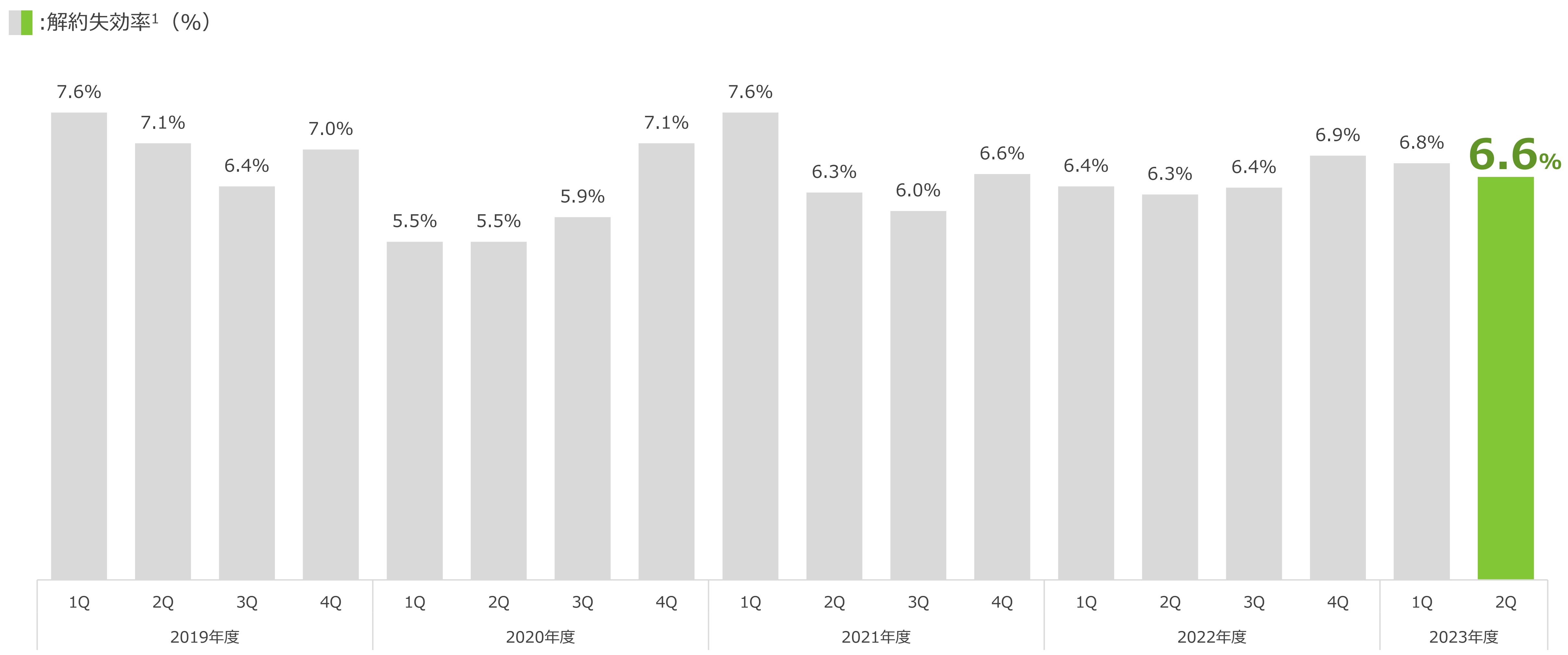
1. 保有契約金額は死亡保障額の合計であり、第三分野保険（医療保障・生前給付保障等）の保障額を含まない

新契約年換算保険料/件数



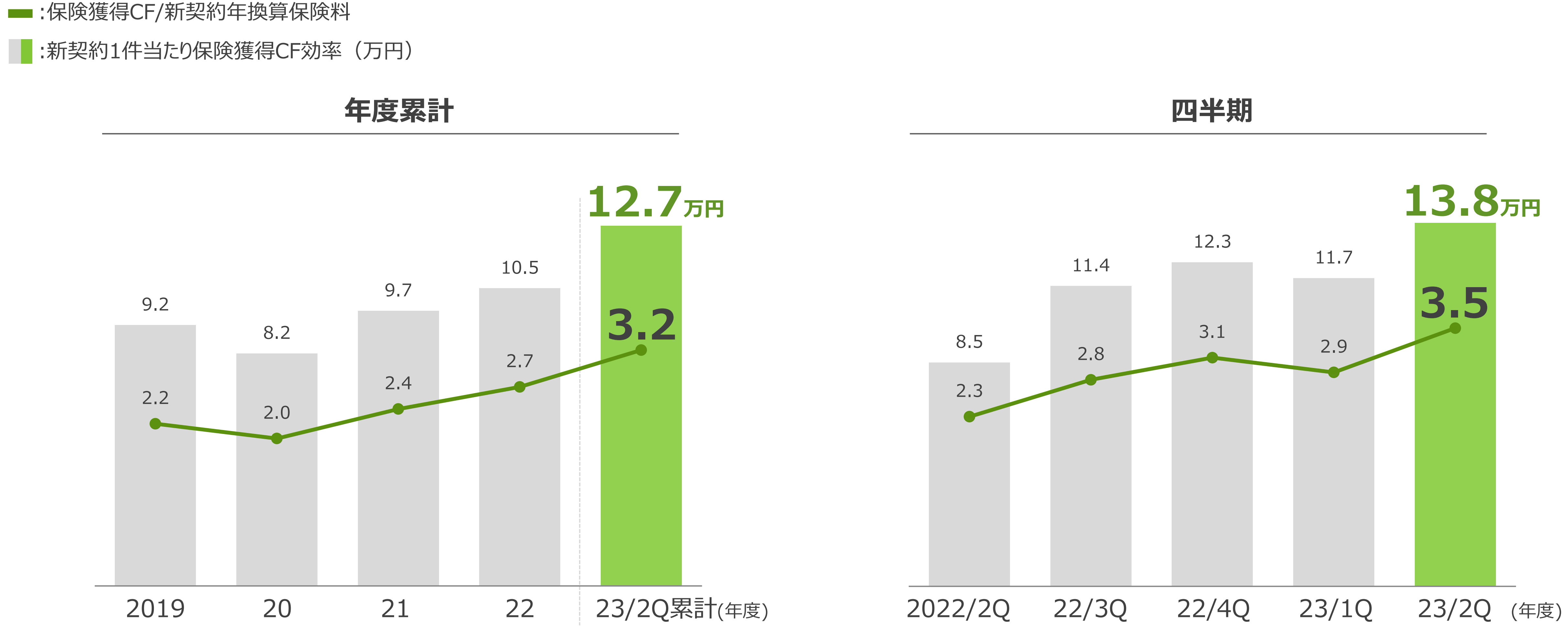
1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

解約失効率



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]

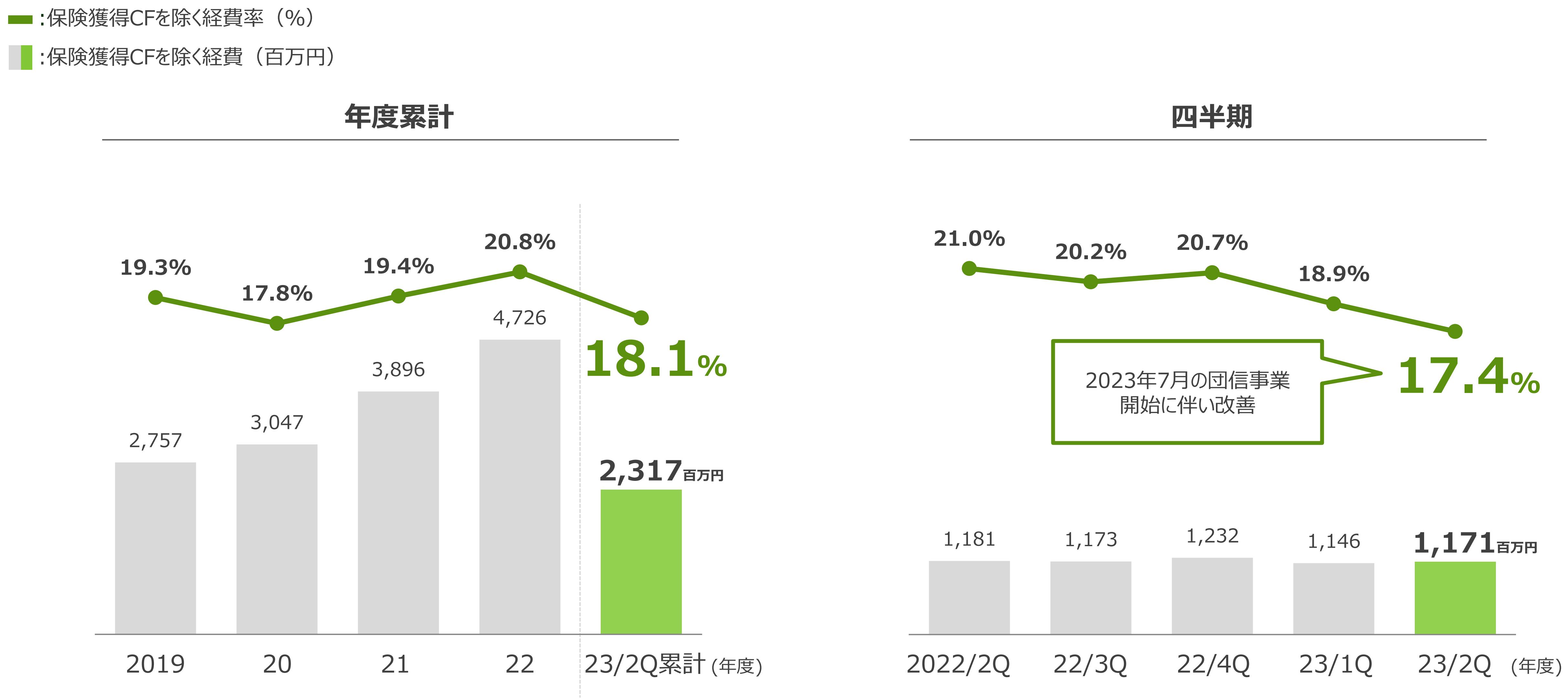


	2019	20	21	22	23/2Q累計
保険獲得CF（百万円）	7,484	8,339	9,854	10,389	4,400

	2022/2Q	22/3Q	22/4Q	23/1Q	23/2Q
保険獲得CF（百万円）	2,565	2,599	2,737	2,177	2,222

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]



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）

単位：百万円

項目	2023/1Q	2023/2Q	前四半期比の主な変動要因
保険サービス損益	**2,274**	**1,813**	
予想保険金等－発生保険金等	368	△104	保険金等の支払いが増加
リスク調整リリース	433	438	
CSMリリース	1,677	1,758	前提条件の変更によりCSMリリースが増加
再保険損益	△157	△225	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[1]	－	△4	
金融損益[2]	**367**	**△300**	海外金利上昇による投資信託の評価減により減少
その他の損益	**△120**	**△108**	
税引前四半期利益	**2,521**	**1,404**	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	**1,765**	**993**	

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)
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	2022年度		2023年度
	（参考）通期	1Ｈ	1H
保険収益	**20,732**	**10,025**	**11,766**
予想保険金等	9,569	4,604	5,177
リスク調整リリース	1,698	819	872
CSMリリース	6,401	3,132	3,435
保険獲得CFの回収	3,184	1,528	1,765
その他	△121	△58	△81
団信保険料収入[1]	–	–	595
保険サービス費用	**13,874**	**6,941**	**7,294**
発生保険金等（個人）	10,688	5,413	4,914
発生保険金等（団信）	–	–	600
保険獲得CFの償却	3,184	1,528	1,765
その他	2	0	14
再保険損益	**△239**	**△137**	**△383**
保険サービス損益	**6,618**	**2,946**	**4,088**

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

■ 前年度より継続する海外金利上昇局面の中、
今年度は**1Qにおける国内外の株価上昇により含み損が回復**

単位：百万円

項目	2022年度1H	2023年度1H	増減
投資損益	**△390**	**116**	**507**
金利収益	150	151	1
金融資産に係る減損損失（純額）	△0	△1	△0
その他の投資損益	△539	△33	505
保険金融収益または費用	**△38**	**△58**	**△19**
再保険金融収益または費用	**5**	**7**	**2**
金融損益	**△423**	**66**	**490**

保有債券の内訳[1]

2023年9月末時点

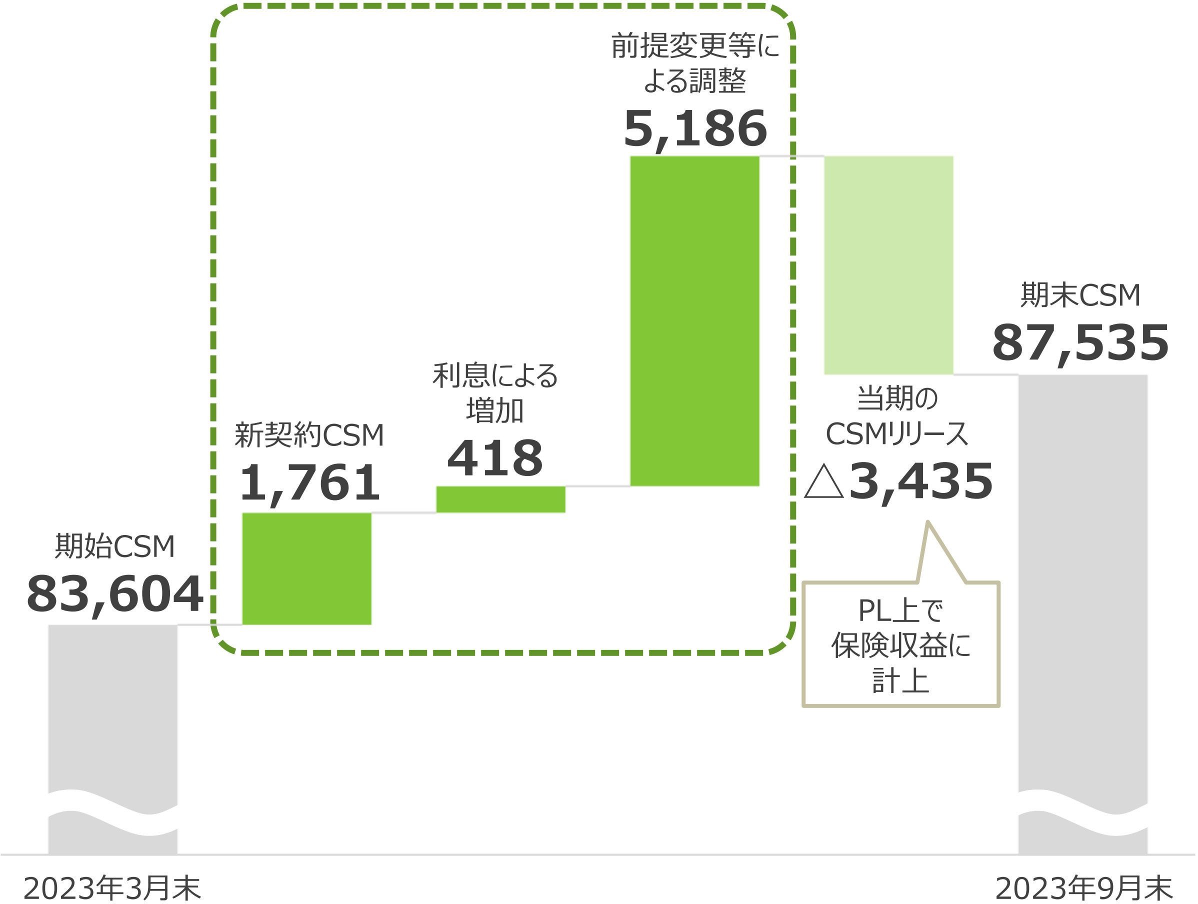
単位：百万円

	その他有価証券	満期保有目的	合計
円建債券	18,582	17,285	35,868
デュレーション[2]	4年	11年	8年
外貨建債券	7,523	ー	7,523
デュレーション[2]			6年
内訳：為替ヘッジなし	681	ー	681
内訳：為替ヘッジあり	6,841	ー	6,841

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

■ 個人保険の新契約獲得に伴う**新契約CSMの増加**に加え、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



単位：百万円

項目	2022年度	2023年度1H
期始CSM	74,907	83,604
新契約CSM	6,879	1,761
利息による増加	710	418
前提条件変更等による調整	7,508	5,186
CSMリリース	△6,401	△3,435
期末CSM	83,604	87,535

CSMの将来配分

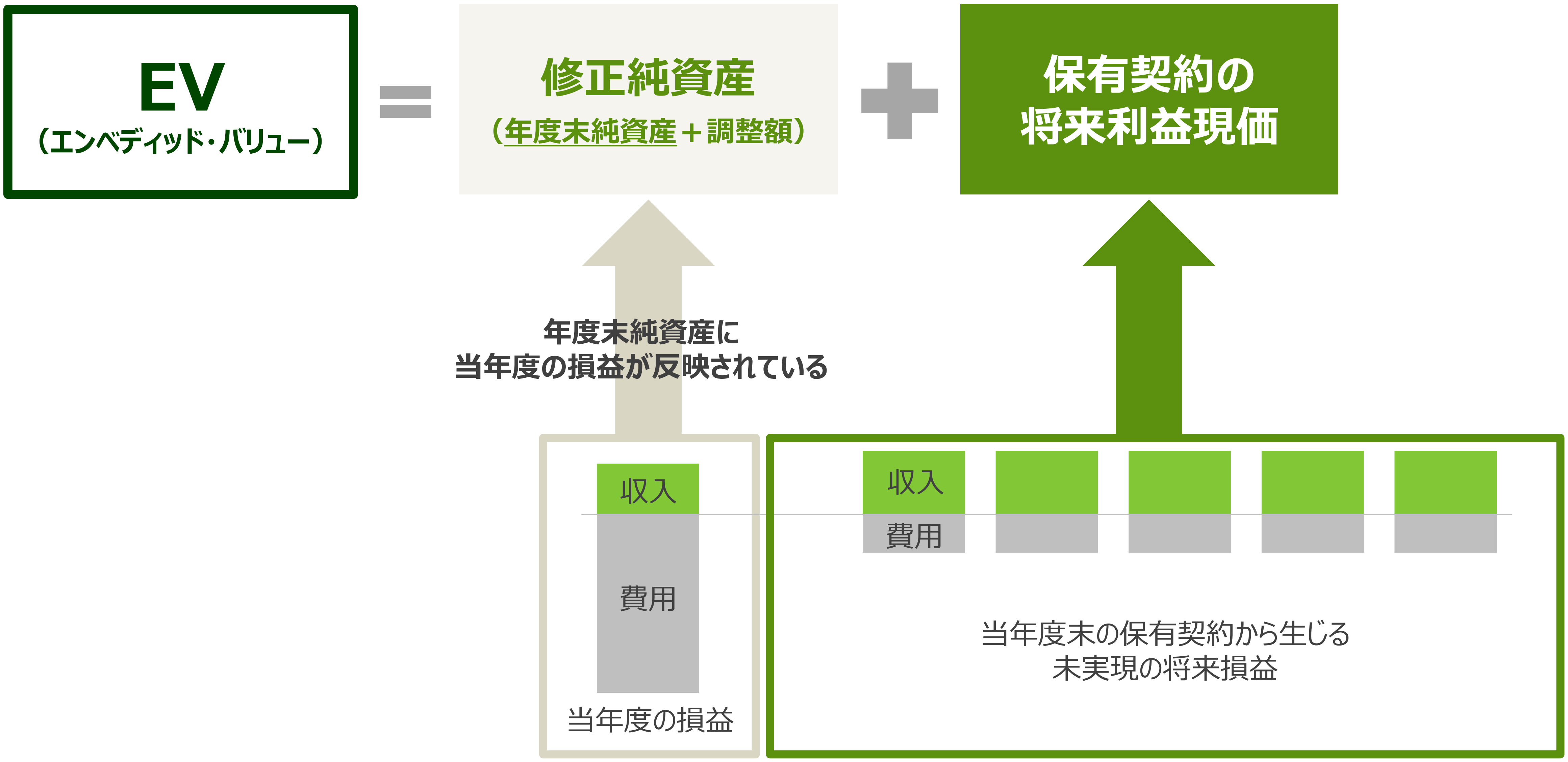
■ 保有CSMから、長期にわたり安定的に利益が実現する
■ 今後獲得する新契約から生じるCSMの上積みによって、CSMリリースの増加を目指す

CSMの将来配分

単位：億円

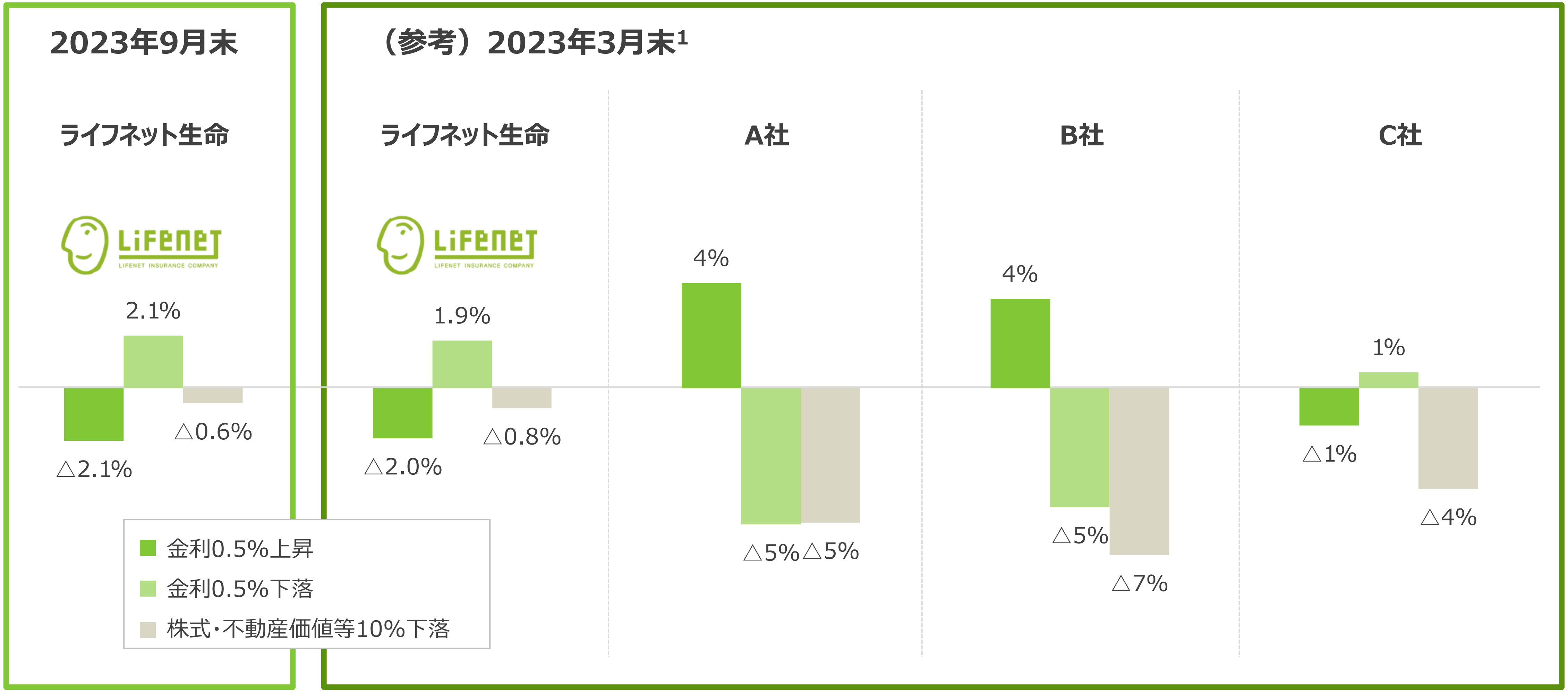
			金額（億円）	PLへの認識が見込まれる時期とリリース額					
				A+1年	A+2年	A+3年	A+4年	A+5年	A+6年以降
実績	保有CSM	2023年9月末（A）	875	68	64	61	58	56	565
＋						＋			
予測	新契約CSM（B）	A+1年	XX	X	X	X	X	X	XX
		A+2年	XX		X	X	X	X	XX
		A+3年	XX			X	X	X	XX
		A+4年	XX				X	X	XX
		A+5年	XX					X	XX
CSMリリース額（A+B）				XX	XX	XX	XX	XX	XXX

エンベディッド・バリュー（EV）の構造



EVの金利変動への耐性

■ 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

EV感応度分析[1]

■ 前提条件を変更した場合の影響額

（百万円）	2023年9月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2023年9月末におけるEEV及び新契約価値	140,905	5,117
感応度1a （リスクフリー・レート1.0%上昇）	△ 5,877	△ 864
感応度1b （リスクフリー・レート1.0%低下）	5,847	975
感応度1c （リスクフリー・レート0.5%上昇）	△ 2,954	△ 445
感応度1d （リスクフリー・レート0.5%低下）	2,948	473
感応度2 （株式・不動産価値等10%下落）	△ 837	–
感応度3 （事業費率10%減少）	5,615	872
感応度4 （解約失効率10%低下）	1,447	241
感応度5 （生命保険の保険事故発生率5%低下）	6,123	77
感応度6 （必要資本を法定最低水準に変更）	404	94

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2四半期末

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

ソルベンシー・マージン比率 2,614.9% ＝ ソルベンシー・マージン総額 (43,363) ÷ リスクの合計額÷2 (3,316÷2)

【参考】
連結ソルベンシー・マージン比率
2,760.9%

資産	負債・純資産
預貯金等 (7,650)	その他の負債 (1,845)
買入金銭債権 (14,999)	支払備金(1,713)
金銭の信託 (5,998)	責任準備金 (54,605)
有価証券 (44,643)	危険準備金 (3,911)
	保険料積立金等余剰部分(16,776)
	価格変動準備金(134)
	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(△1,032)[1]
有形固定資産 (88)	資本金等 (23,573)
無形固定資産 (1,718)	
その他の資産 (5,741)	純資産 (22,540)

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

保険リスク R_1(2,115)
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R_8(763)
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 R_2(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〕R_7(－)
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 R_3(1,366)
【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 R_4(127)
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少な項目については、一部〔 〕で囲んで表記しているものを除き、省略

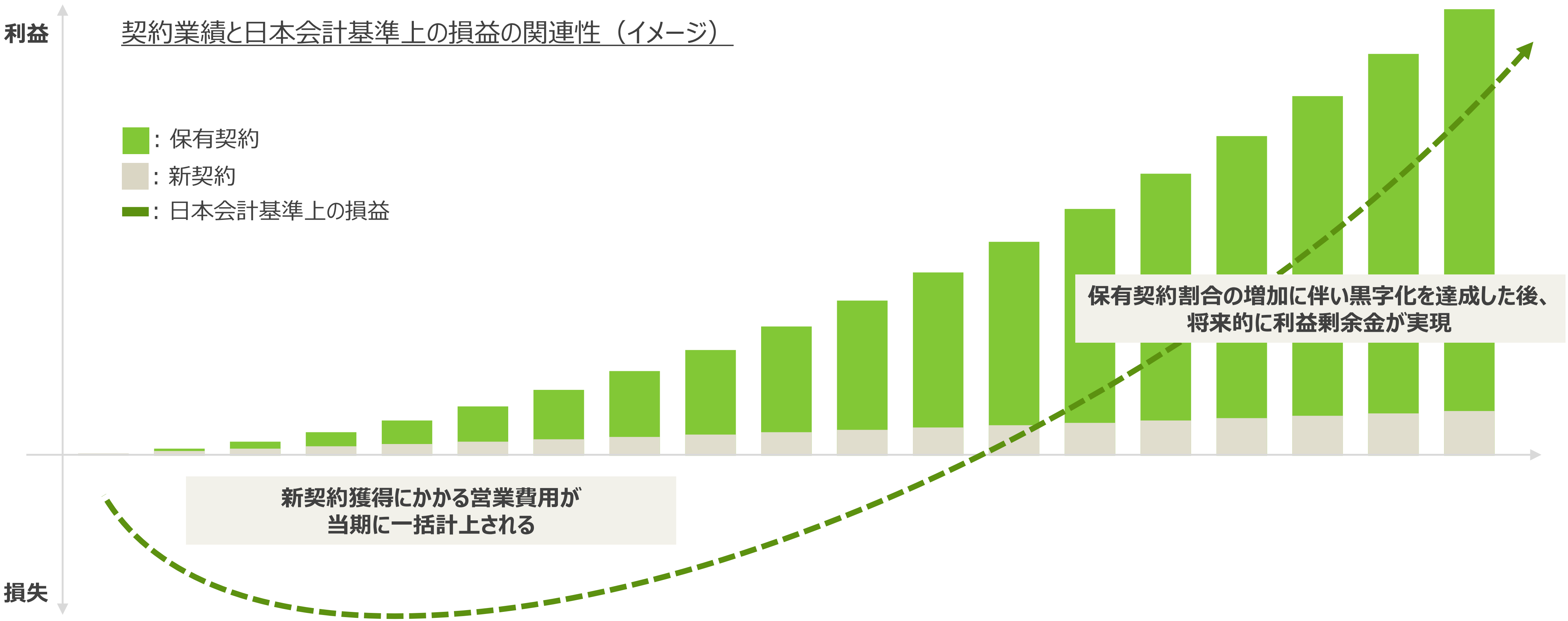
国際財務報告基準（IFRS）による財務レポーティング

- 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**

	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	**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 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**即時**に認識する 1年目 利益現価	見込まれる利益が**保険期間にわたって配分**される 1年目 2年目 3年目 4年目 利益 利益 利益 利益 ･･･・

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