

# By your side, for life

第一生命グループのアウトラインと3つの職種を知る



The Dai-Ichi Life Insurance Company, Limited

一生涯のパートナー

第一生命

Dai-ichi Life Group



# 一生涯のパートナー

変わらない想いがあるから、変わり続ける

お客様の「一生涯のパートナー」であり続けたい。  
私たちはその想いから、お客様や社会のために  
時代に合わせて真っ先に自らの変革に挑戦してきました。

人生100年時代を迎え、一人ひとりの価値観が多様化する今、  
もっと私たちにできることがあるはず。

それは、生命保険の枠を超えて、一人ひとり違う幸せの実現に向け、  
お客様の日々の暮らしや人生を豊かにするために、これまで以上に寄り添うこと。

安心の先にある、笑顔、夢、希望があふれる毎日を過ごせるように。  
創りたい未来に向けて、自分らしく前向きに生きられるように。

だからこそ私たちは、一人ひとりの幸せのため、事業領域を拡げること  
お客様の「クオリティ オブ ライフ (QOL)」向上に貢献していきます。

「安心の先にある幸せへ。」  
この新しい挑戦を、あなたとともに。まっすぐに。

## Index

### 第一生命グループを知る Outline of Dai-ichi Life Group

- 03 生命保険事業とは
- 04 数字で見る第一生命グループ
- 05 「安心の先にある幸せへ。」
- 06 お客様のニーズに応じた商品・サービス
- 07 地域とのつながり、ビジネス・パートナーとの協働
- 09 グローバルネットワーク
- 10 持続可能な社会の実現
- 11 イノベーション推進
- 12 ダイバーシティ&インクルージョン
- 13 ワーク・ライフ・マネジメント
- 14 働き方改革(ワーク・スマート)への取り組み

### 3つの職種と働き方を知る 3 Career Paths

- 15 3つの職種について
- 17 ビジネスフィールドと3つの職種
- 19 **Type 01** 基幹職
- 23 **Type 02** 機関経営職
- 25 **Type 03** ライフプロフェッショナル職



## 生命保険事業とは

生命保険は日々の暮らしの中で起こりえるリスクへの備えとして、人々の生活を支える役割を果たしています。ここではまず、生命保険事業の概要を見ていきましょう。

### 生命保険の事業は大きく分けて2つ

#### 保障・貯蓄事業



#### お客さまの生活基盤の安定化を支援

個人 企業 団体

日々、ご契約者となるお客さまから大切な保険料をお預かりしています。被保険者となるお客さまが病気による入院やお亡くなりになった時などには、給付金や保険金としてお客さまにお支払いをしています。また、国の社会保障制度を補完する役割を果たしているとも言え、人々が安心して暮らすために欠かせない事業の一つです。最近では、生きている間に起こりえるリスクをカバーするための保険が注目されており、医療保険、三大疾病や生活習慣病に備える保険、個人年金保険、介護保険、認知症保険、就業不能保険など多種多様な生命保険が開発され、お客さまのお役に立ち続けています。

#### 生命保険の世帯加入率

89.8%

※個人年金保険を含む

生命保険文化センター  
2021年度「生命保険に関する全国実態調査」



#### 資産運用事業



#### 機関投資家として経済成長に貢献

株式・債券 不動産 融資

お客さまからお預かりした大切な保険料を、各国のマーケットに投資して運用を行う「機関投資家」としての役割も担っています。運用によって得られた収益は、保険金や配当金などのお客さまへのお支払いの一部に充てられています。また、「機関投資家」として長期に資金をマーケットへ提供することによって持続可能な社会の形成に寄与するとともに、さまざまな社会課題の解決に貢献しています。例えば、昨今では新型コロナウイルス感染拡大の状況を受け、ワクチン開発プロジェクトを支援する「ワクチン債（約158億円：2020年6月）」への投資などを行っており、資産運用を通じて社会課題解決を目指す取組みを一層強化しています。

#### 国内生命保険会社(42社)の総資産

約415兆円

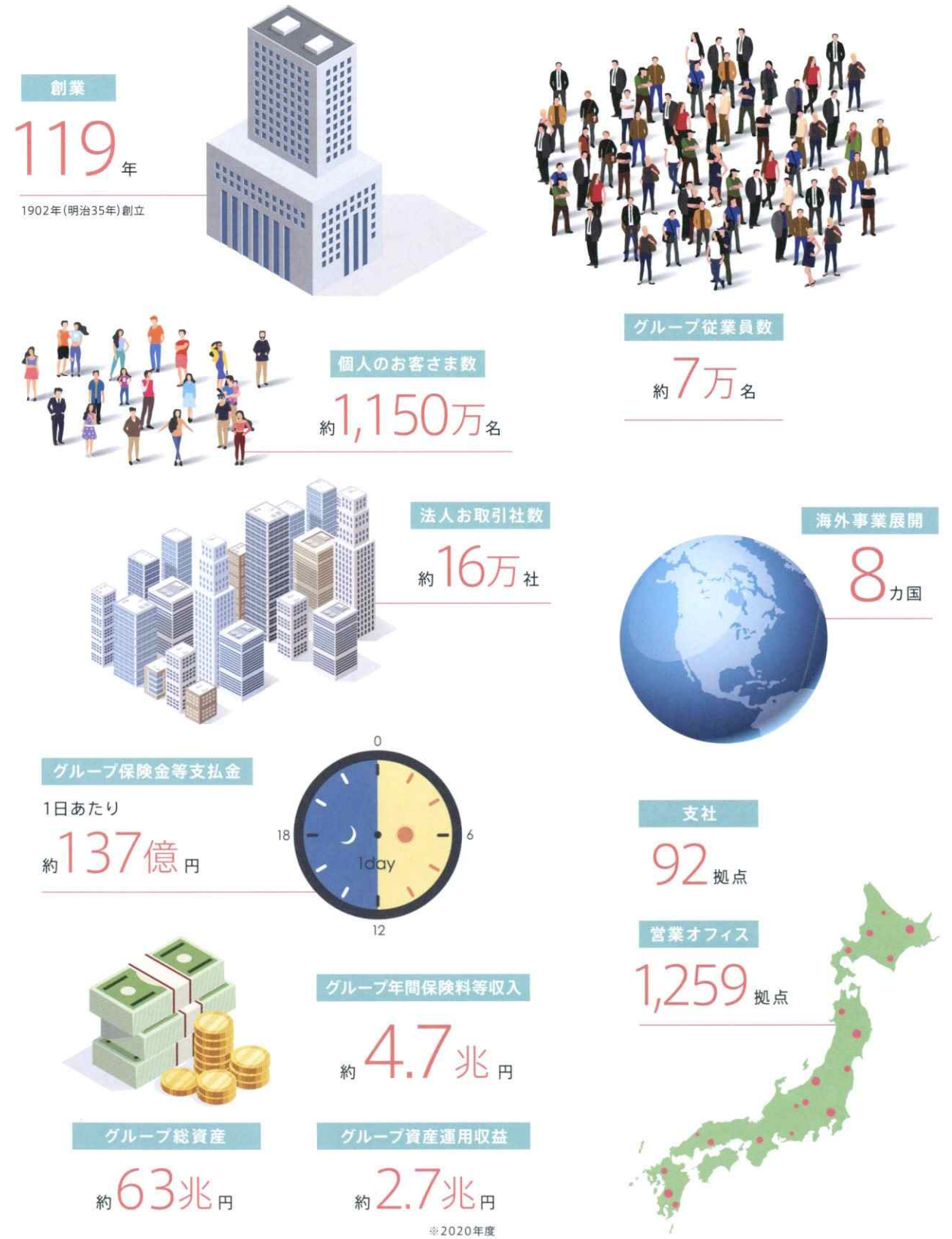
※2021年9月末現在

生命保険協会「生命保険事業概況」



## 数字で見る第一生命グループ

第一生命グループの全体像や規模感を知っていただけるよう、さまざまな数字をピックアップしました。企業概要に加え、8カ国での海外事業展開を含めた事業概要についてご紹介します。(2021年3月末現在)





## 「安心の先にある幸せへ。」

従来の生命保険会社の枠を超え、さまざまなサービスを通じてお客さまに寄り添い、地域・社会のために将来にわたりお役に立つ存在になるという決意を込め、新たなビジョンを掲げています。

第一生命は、1902年の創業以来、生命保険事業を通じて安心をお届けしてきました。人生100年時代を迎え、また一人ひとりの価値観が多様化する今、もっと私たちにできることがあるはずだと考えました。それは、生命保険の枠を超えて、一人ひとり違う幸せの実現に向け、お客さまの日々の暮らしや人生を豊かにするために、これまで以上に寄り添うこと。だからこそ私たちは、一人ひとりの幸せのため、保険会社として提供してきた万一の「保障」を磨き続けるだけでなく、「資産形成・承継」、「健康・医療」、さらには人と人、人と地域や社会との新しい「つながり・絆」で、お客さまのQOL向上に貢献していきます。



## お客さまのニーズに応じた商品・サービス

最適なコンサルティングを通じてお客さまのお役に立ち続けるため、さまざまな商品やサービスを提供し続けています。

### 生涯設計コンサルティングを通じた保険商品の提供

お客さまが必要な保障を自由に組み合わせてご加入できる商品「ジャスト」は、2018年3月の発売以来、多様化するニーズにお応えし、販売件数が260万件(2021年4月時点)を突破しました。また、契約時に健康診断結果を提出することで保険料を割引く「健康診断割引特約」は、「健康増進」や「疾病予防」という新しいニーズにもお応えしています。さらに、まとまった一時金で入院に備えられる「総合医療一時金保険(無解約返還金)(2021)」など、今後も商品ラインアップを充実させていき、最適な生涯設計コンサルティングを通じてお届けすることにより、お客さま一人ひとりに安心をご提供できるよう取り組んでいます。



### デジタル完結型の新たな保険「デジホ」

未来を担う若者世代が安心して一歩を踏み出せるように応援することをコンセプトとした、新たな商品ブランド「デジホ」を2021年4月に立ち上げました。「デジホ」は、お申し込みから給付金のお受け取りに至るまですべてのお手続きがスマートフォンなどで完了し、シンプルな保障にお手頃な金額からご加入いただけるデジタル完結型保険であることが特徴です。また、オーダーメイド商品やシンプルにご加入いただける体験をお届けするなど、既存の生命保険の枠組みにとらわれない新たな取組みにこれからも挑戦していきます。



### 資産形成を支援するスマートフォンアプリ

企業型確定拠出年金(DC)制度における投資教育のサポートおよび従業員の老後資産形成の支援を目的とし、ロボアドバイザーを活用した「DCのサブリ」の提供を開始しました。「DCのサブリ」では、アプリを開くだけで自身の運用状況を確認できるほか、個人の積立目標額や運用リスクに応じた資産配分を提示します。また、個人の運用状況に合わせて適切なタイミングで通知が行われるため、運用の見直しのきっかけにもなります。当社はDCを通じて資産形成への関心を高めることで、将来の豊かな暮らしの実現に向け、積極的に貢献していきます。

#### 「DCのサブリ」4つの特長

- 1 アプリで気軽に簡単にアプリを開くだけでいつでも最新の運用状況を確認できる
- 2 運用診断によるサポート2つの運用診断により、一人ひとりに適した目標リターンと資産配分を例示
- 3 スムーズな変更手続き運用診断から商品変更までスムーズに手続きできる
- 4 継続的な「お知らせ」通知運用状況に応じたプッシュ通知により、適切なタイミングで見直しを検討できる

「DCのサブリ」とは一人ひとり不足している栄養素が異なるように、資産運用で困っていること、分からないことは人それぞれ、DCの資産形成をサポートするアプリ、それが第一生命のロボアドバイザー「DCのサブリ」です。

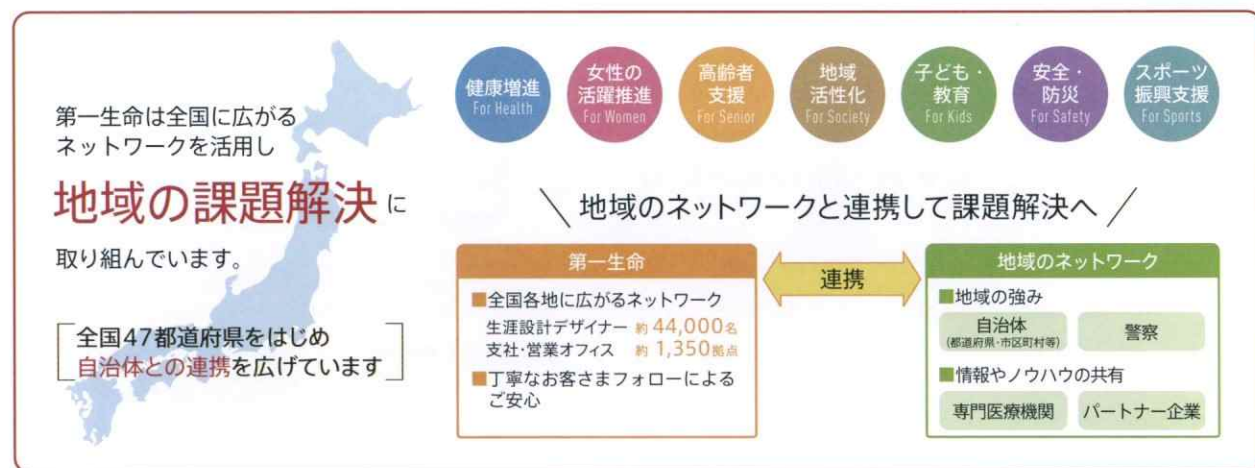


## 地域とのつながり、ビジネス・パートナーとの協働

地域が抱える課題を解決し、ともに成長していくために、今まで培ってきた経営資源やビジネス・パートナーとの連携を活かしながら、さまざまな取組みを行っています。

### 地域とのつながり

日本各地のネットワークと生涯設計デザイナーが地域に根ざして活動している強みを活かし、地域が抱えるさまざまな課題を解決するため、各自治体との連携・協働を進めています。「健康増進」をはじめとして、「高齢者支援」、「子ども・教育」、「地域活性化」など多岐にわたる分野において自治体との連携は年々拡大し、現在は全国47都道府県と連携しています(2021年6月時点)。また、「コロナ禍」においては、地域に密着したさまざまな活動に取り組んできたことにより、市区町村とのつながりも大きく進展しています。



### コロナ禍における地域貢献活動

#### ● 手作りマスク製作・配布の取組み

新型コロナウイルスの感染拡大当初において、マスクの品薄状態が続いていたことを受けて、全国各地の支社および営業オフィスで手作り布マスクの製作に取り組み、日々の感謝と激励の意を込めたメッセージを添えて、地域の皆さまにお届けしました。



#### ● 地元店応援の取組み

新型コロナウイルスの感染拡大によって影響を受けている飲食店や商店を支援するために、当社の空きスペースを活用した「テイクアウト販売会」の開催や、自治体が運営する「飲食店スタンプラリー」の応援など地域活性化に向けた取組みを行いました。

### 社会課題解決に向けたビジネス・パートナーとの協働

お客さまのQOL向上につながる新たな価値を提供していくことなどを目的とし、金融機関をはじめとして、異業種企業や各種団体とのパートナーシップの拡大を積極的に進めてきました。「一生涯のパートナー」として、ビジネス・パートナーや地域社会をはじめとする多様なステークホルダーとともに、人々の日々の暮らしや人生を豊かにするべく、社会課題の解決や持続的社会的の実現に貢献していきます。



### Pick Up!

#### 株式会社ディー・エヌ・エー (以下DeNA) との業務提携



新たな顧客体験の共創とヘルスケア領域を中心とした社会課題の解決を目的とし、2021年6月にDeNAと業務提携契約を締結しました。社会課題の解決と持続的社会的の実現に向けた取組みの第一弾として、女性の毎日を応援するコミュニティサービス「ハレトケ」に加え、生活習慣を整えて健康的になることを目的としたアプリ「カラダモ」の提供を2021年9月より開始しています。また、第一生命グループが培ってきたリアルチャネルでの発信力に加え、DeNAが有するインターネット・マーケティングのノウハウおよびデジタル接点の場を活かした取組みを展開しています。



### 健康に関する正しい情報の提供・予防啓発

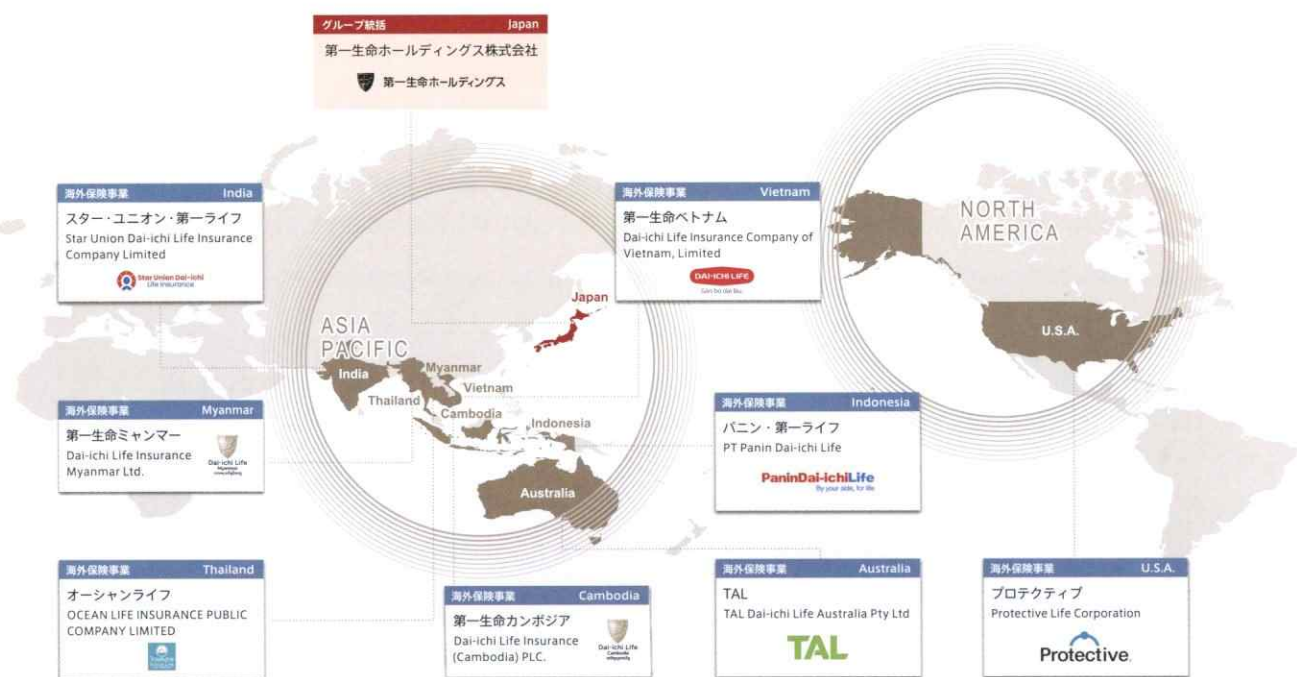
国内最高峰の専門医療機関であるナショナルセンターと連携し、健康に関する正しい情報の提供や予防啓発に取り組んでいます。三大疾病(がん・心疾患・脳血管疾患)をはじめ、妊娠・出産・子育てに関する成育医療から糖尿病・肝炎・認知症などの長寿医療まで、日本各地の生涯設計デザイナーなどを通じて、それぞれの地域の幅広い世代に健康増進における有益な情報をお届けしています。





## グローバルネットワーク

2007年にベトナムで事業を開始して以来、タイ・インド・オーストラリア・インドネシア・アメリカ・カンボジア・ミャンマーと海外8カ国で事業を展開しています。



### 事業分散の効いた確固たる事業基盤の構築

早期に安定的な利益貢献が見込める先進国の安定市場、高成長を描いている新興国、長期的な成長拡大が見込めるアーリー・ステージにある新興国の成長市場と、市場ステージの異なる地域でバランスの取れた事業ポートフォリオを構築しています。

#### 海外事業ポートフォリオ戦略

事業分散	市場ステージ分散	地域分散	期待する役割
保険事業 (深化)	安定市場	米国・豪州	安定成長 "即時" 利益貢献
	成長市場	ベトナム・インド・インドネシア・タイ	高成長 "中長期" 利益貢献
	アーリー・ステージ	カンボジア・ミャンマー	先行者利益 "超長期" 利益貢献
新ビジネス (探索)	安定/成長市場	既存/新規展開地域	イノベーション・新ビジネスの取組み

### グローバル経営体制の高度化

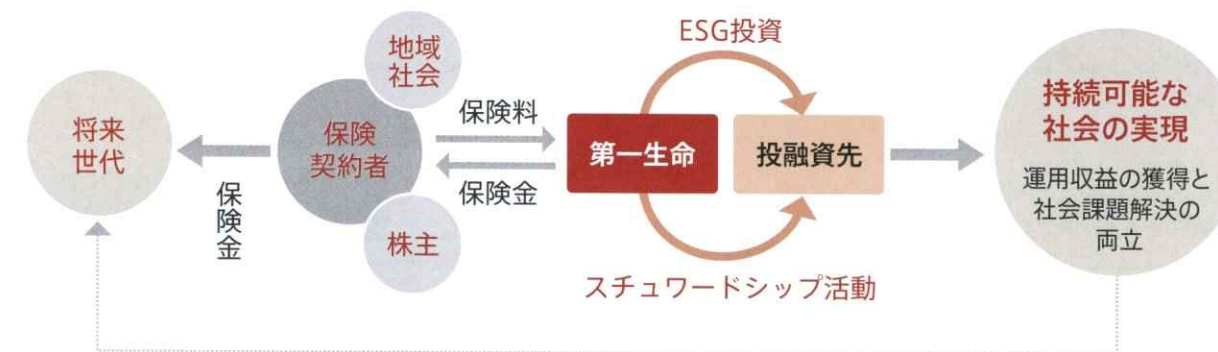
今後、さらなる事業ポートフォリオの多様化が見込まれるなか、グローバルな環境変化や新規事業のマネジメントに適切に対応し、より一層のグループ最適の視点から経営戦略を策定・推進していきます。

## 持続可能な社会の実現

誰もが安心して健やかに暮らせる社会の実現に向けて、サステナビリティに関する取組みを強化しています。安心、豊かさ、健康といった面で、将来世代を含むすべての人々の「well-being (幸せ)」に貢献していきます。

### 「第一生命らしい責任投資」を通じた持続可能な社会の実現に向けて

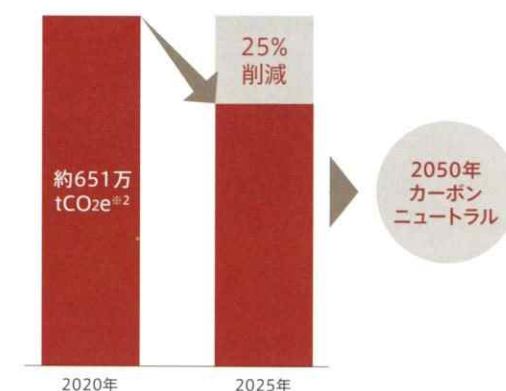
日本全国のお客さまからお預かりしている資金を幅広い資産で運用する「ユニバーサル・オーナー」として、中長期的な投資リターン獲得と多様なステークホルダーを意識した持続可能な社会の実現の両立を目指した資産運用を行っています。生命保険事業は、現在と将来の懸け橋として将来世代を守る大切な仕事です。そのうえで、私たちの最大のステークホルダーは次の世代であり、その将来を持続可能なものにしていくことが使命だと認識しています。保険商品の提供にとどまらず、お預かりした保険料の運用においても、持続可能な社会の実現に挑戦しています。



### 資産運用を通じたカーボンニュートラルな社会の実現に向けて

当社は、気候変動問題の解決を責任投資における最重要課題と位置付けており、カーボンニュートラルな社会の実現に向けて取組みを進めています。

2021年2月には国内で初めて、「ネットゼロ・アセットオーナー・アライアンス<sup>※1</sup>」に加盟し、運用ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量の実質ゼロに向けて、2025年までに上場株式・社債・不動産ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量を25%削減(2020年3月末比)する目標を設定しました。さらに、排出量の多い投資先に対しては、エンゲージメント(中長期的な対話)を通じて投資先企業の気候変動問題への取組みを後押しすることで、カーボンニュートラルな社会の実現を目指します。



※1 2050年までに温室効果ガス排出量実質ゼロのポートフォリオに移行することを目指す機関投資家団体。  
 ※2 上場株式・社債ポートフォリオにおけるScope1+Scope2 (出所) S&P Trucost Limited

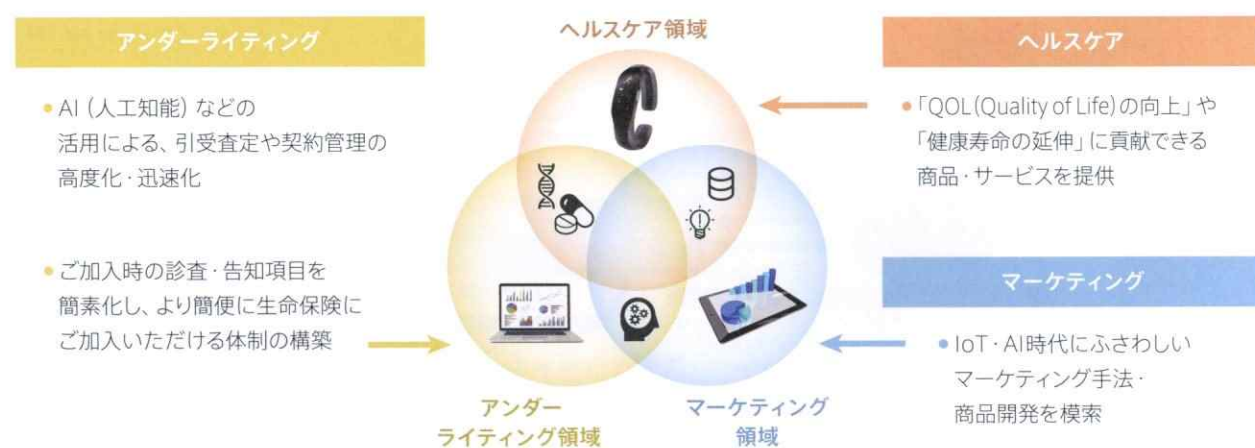


## イノベーション推進

お客さまに新たな価値を提供していくために、生命保険事業独自のイノベーションを創出する取組みをグループ全体で推進しています。

### INS TECH 新たな価値を創造する“InsTech”

保険ビジネス(Insurance)とテクノロジー(Technology)の両面から生命保険事業独自のイノベーションを創出する取組みを“InsTech”と銘打ち、最優先の戦略課題としてグループ全体で推進しています。「ヘルスケア」、「アンダーライティング」、「マーケティング」の3つの領域で、お客さまのQOLの向上や健康寿命の延伸などに貢献できる、これまでにない新たな付加価値の創造に取り組んでいます。



### イノベーションの具体化による新たなビジネスモデル創出を目指す“Dai-ichi Life Innovation Lab”

未来の保険商品やサービスの「種」を発掘するために、「Dai-ichi Life Innovation Lab」を渋谷、アメリカのシリコンバレー、ロンドンに設立しました。ITベンチャー企業などと共同でさまざまな先端技術を活用した実証実験などを行っており、お客さまの未来を創造するイノベーションに挑戦しています。



上: Dai-ichi Life Innovation Lab, Tokyo  
下: Dai-ichi Life Innovation Lab, Silicon Valley

### 機動的PoCを含めてPDCAサイクルを速く回し、イノベーションを加速させる



「Dai-ichi Life Innovation Lab」では、機動的に小規模な概念実証(PoC; Proof of Concept)等を繰り返すことで、新たな価値創造・顧客体験の可能性を追求しています。市場創造・需要開拓、IoT技術を活用したビッグデータ解析による新たな価値提供の研究・開発、AIやVR・AR(仮想現実・拡張現実)等を活用した顧客とのインターフェース改革、生産性向上を目指しています。

## ダイバーシティ&インクルージョン

人財の「多様性」をお互いに「包摂」することが、第一生命グループの持続的成長を支える源です。

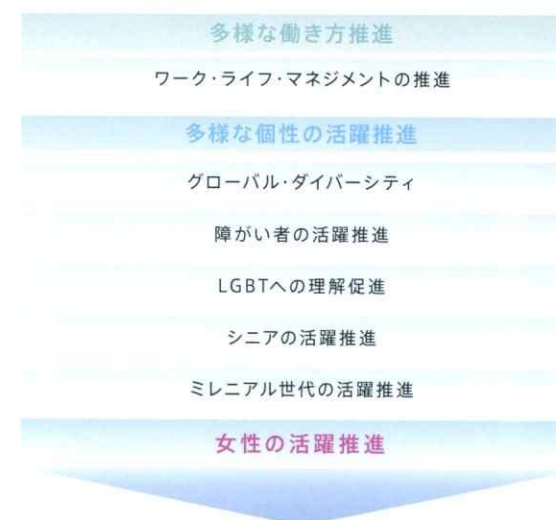
### 多様な人財が活躍する風土

私たちは、人財の多様性(ダイバーシティ)を尊重し、これをお互いに包摂(インクルージョン)することが持続的成長を支える源であると考えます。国籍、性別、障がいの有無、ライフスタイルなどにかかわらず、多様な人財が活躍できる環境づくりを推進しています。



全社員が 共に尊重し Respecting each other  
共に学び合い Learning from each other  
共に成長する Growing together

### ダイバーシティ&インクルージョンの主な取組み



### 社外評価・社外に向けた宣言

- Forbes JAPAN Women Award 2017 「人材開発賞」特別賞(2017)
- 「プラチナくるみん認定」取得(2015)
- 経済産業省&東京証券取引所「なでしこ銘柄」に選定(2019)
- 女性が輝く先進企業表彰・「内閣府特命担当大臣賞」の受賞(2015)
- 「働く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」行動宣言への賛同
- 「30% Club Japan」への加入
- work with Pride「PRIDE指導」Gold受賞(2021)
- work with Pride Gold 2021



## ワーク・ライフ・マネジメント

多様な人材が仕事と家庭を両立しながら、イキイキと働くことができる職場環境づくりに取り組んでいます。



### ファミリーフレンドリー(両立支援)制度の充実

仕事と家庭を両立させる制度が充実しているので、ライフイベントを大切にしながら働き続けることができます。

<b>妊娠から出産まで</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>産前・産後休暇の100%有給化</li> <li>妊娠中の残業等免除</li> </ul>	<b>子育て支援</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>育児サービス経費補助</li> <li>育児休業、育児のための短時間勤務・残業等免除</li> <li>チャイルドサポート休暇</li> </ul>
<b>介護支援</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>介護休業</li> <li>介護サポート休暇</li> <li>介護のための短時間勤務、残業等免除</li> </ul>	
<b>その他の支援策</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>家族事情による転勤制度(ふぁみりい転勤・配偶者海外同行休職)</li> <li>ウェルカムバック制度</li> <li>孫誕生休暇</li> </ul>	

**◆男性の育休取得推進**

男性の育休取得率100%に向けて取り組んでいます。

- 配偶者出産時の特別公休
- 育児休業、育児のための短時間勤務・残業等免除
- チャイルドサポート休暇
- プレパパセミナー



## 働き方改革(ワーク・スマート)への取り組み

経営理念である「お客さま第一主義」を守り続け、カスタマー・ファーストを実現し続けるために、働き方改革(ワーク・スマート)に取り組んでいます。その一例として、テレワークを活用している社員の働き方をご紹介します。

### テレワークの推進

当社社員の内田夫妻は、テレワークで仕事と家事の分担を効率的に行っています。テレワークのメリットや導入後に気付いたことなど、実際に感じていることをお二人に伺ってみました。

内田 圭二(新宿総合支社) / 内田 三記(商品事業部)※  
※第一生命で培った知識・スキルを活かして再入社できるウェルカムバック制度を利用して復職。



### Q テレワークのメリットは何ですか？

圭二: 不要不急の依頼や電話対応などが減ったので、自分のペースでメリハリをつけながら仕事ができるようになりました。集中して仕事に没頭できるので、生産性の高い働き方ができているように感じています。

三記: 単純に移動時間がなくなったのも大きいと思います。通勤で往復約3時間費やしていたのがゼロになり、子供の保育園の送迎をしたり、小学生の長女の勉強を見たりする時間が増えました。

### Q テレワークをするうえで心がけていることは何ですか？

圭二: 会社に出勤している時は、職場でないといけないことに優先的に対応することですね。特にテレワークをする前日は自宅でも何に対応するか、しっかりイメージして準備をすることを心がけています。

三記: 自宅だと周囲の目がないので気が緩んでしまいがちと思われませんが、見られていない分、自分の中でしっかり計画を立てて成果を出していくことを意識しています。上司や他のメンバーとは、電話やWeb会議で随時確認を取り合うなど、意思疎通を怠らないことを心がけています。

### TOPICS

#### 保育所誘致で子育てを支援



第一生命は全国に保有する不動産を活用して保育所誘致に取り組んでおり、2020年4月時点で全国に31の保育所を誘致し、合計1,629名の児童の受け入れを可能にしています。

### Q テレワークをして気付いたことはありますか？

圭二: 出勤しなくてはいけないという思い込みや、周囲に合わせようとする無意識のプレッシャーのようなものが、全社的にテレワークが拡大してきたことで緩和されたように思います。自分が果たすべき役割を正しく認識し、職場・自宅というロケーションに関係なく成果を出していくことが大切だと、改めて感じています。

三記: 子供の近くにいられるという安心感ですね。もし子供に何かあっても、すぐに駆け付けられる距離で仕事ができるというのは、とてもありがたいです。





# 3つの職種 について

第一生命グループには多様な仕事と幅広いビジネスフィールドがあり、それぞれのフィールドで強みを活かしていくために、3つの職種を設けています。

生命保険を通じてお客さまに安心をお届けし、よりよい社会づくりに貢献していくこと。お客さまの「一生涯のパートナー」であり続けること。

3つの職種がそれぞれのフィールドで力を発揮し、プロフェッショナルとしてキャリアアップを目指していきます。

ここでは、それぞれの働き方についてご紹介します。

## Type 01 | 基幹職

第一生命グループの幅広いビジネスフィールドに挑戦し活躍できる職種です。さまざまなフィールドでプロフェッショナルを目指すとともに多様なキャリアを積んでいくことで、自身の能力や視野、マネジメントの領域を拡げキャリアアップしていきます。



## Type 02 | 機関経営職

「リーテイル分野」を担うべく、営業オフィス経営のプロフェッショナルを目指していく職種です。営業だけでなく、マネジメント・人財育成・マーケティング等に携わりながら成長できるのが特徴です。



## Type 03 | ライフプロフェッショナル職

主に企業や官公庁で働くお客さまを対象に、高いコンサルティング能力を発揮しながら保険のスペシャリストとしてお客さま一人ひとりのライフステージの変化や多様なニーズに応じて最適な「生涯設計」のご提案を行う職種です。地域限定のため、原則転居を伴う異動がないことも特徴です。





## ビジネスフィールドと3つの職種

第一生命グループのビジネスフィールドは、事業の拡大に合わせて国内・海外問わず広がっています。  
3つの職種がそれぞれのフィールドで力を発揮し、「一生涯のパートナー」としてお客さまから選ばれ続ける生命保険グループを目指していきます。

**基幹職**  
約10,000名  
(基幹総合職、基幹業務職A型社員の合計)



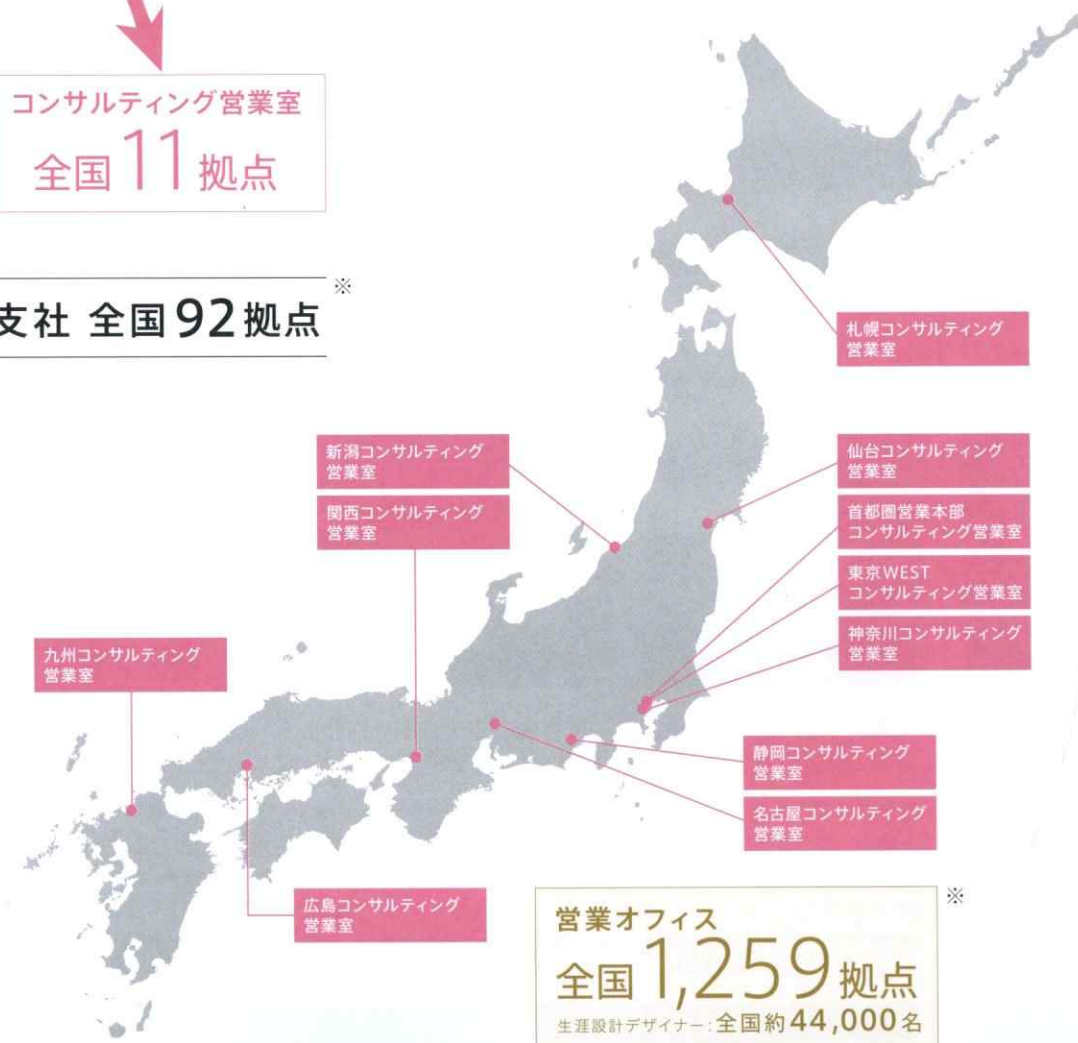


**ライフプロフェッショナル職**  
企業・官公庁における職域マーケット  
約2,200名



コンサルティング営業室  
全国11拠点

※  
支社 全国92拠点



※  
営業オフィス  
全国1,259拠点  
生涯設計デザイナー: 全国約44,000名

**機関経営職**  
拠点マネジメント  
約600名







第一生命グループの幅広いビジネスフィールドで活躍できる職種です。  
グループ全体の多様な職務を経験しながらキャリアを積み、自分自身を成長させることができます。

- 転勤あり
- 転勤なし
- 幅広いビジネスフィールド
- 海外勤務の可能性
- グループ全体の経営に携われる

## BUSINESS FIELD

### リーテイル分野



オール第一生命でプロジェクトを推進

当社が中核事業と位置付けている国内の個人保険分野です。

### ホールセール分野



企業の課題解決を担うプロフェッショナル

福利厚生の制度提案など課題を解決に導く総合的なコンサルティングを行います。

### 資産運用分野



世界の金融マーケットでプレゼンスを発揮

国内トップクラスの機関投資家として安全かつ安定的に資産を運用しています。

### 海外事業分野



「確かな安心」をグローバルに展開

新規M&Aや現地法人への経営支援などを通じて海外展開を加速させています。

### アンダーライティング分野



保険制度を支え新たな付加価値を創造

保険契約の審査から保険金などのお支払いに至るまで生命保険そのものを支えます。

### IT・システム分野



生命保険ビジネスを最新IT技術で支える

生命保険ビジネスの全領域を最新IT技術やシステムで支えます。

### 企画・管理分野



グローバル保険グループへ導く経営力

中長期的な事業戦略や人財育成、法務やリスク管理など企業価値向上のための取組みを推進しています。

### 窓販・代理店分野



新たなチャンネルでマーケットを開拓

金融機関窓口や来店型ショップで販売する保険商品を開発・提案しています。

## 描きたいキャリアやライフプランに合わせた2つの働き方

### 基幹総合職 (G型・R型)

世界を舞台にビジネスを創り出すことや、国内外の幅広い分野の業務を経験することができます。  
転居を伴う異動があるG型と転居を伴う異動がないR型があり、それぞれの業務の領域に違いはありません。

#### オープンコース

将来の経営幹部候補、ビジネスのプロフェッショナルとして幅広いキャリア形成が可能なコースです。さまざまな職務を経験したうえで全社的なマネジメントや、特定領域を極めて業界の第一人者を目指していただけます。



#### スペシャリティコース

基幹総合職の中でも、専門知識が求められるコースです。高度なスキルやノウハウを培っていき、キャリアアップを目指していただけます。



アクチュアリー



クオンツ&データサイエンティスト



IT・システム



建築設計

### 基幹業務職

特定のビジネスフィールドにおけるスペシャリストとして、専門性を磨きながらキャリア形成ができます。  
転居を伴う転動がないので、ワーク・ライフ・マネジメントを大切にできるのも魅力です。

#### A型

特定分野において多様な職務を経験しながら専門性を深めていき、将来的には組織に貢献する中核人財を目指していただけます。



詳しくは [基幹職 公式ホームページ](#) をチェック



<https://www.dai-ichi-saiyo.jp/2022/recruit/guideline.html>



Type 01 基幹職

基幹総合職 (G型・R型)



さまざまな業務を経験し、将来的には国内と海外の架け橋となる人財に

佛田 砂 [Isago Butsuda]

基幹総合職G型

2011年入社 第一生命ホールディングス海外生保事業ユニット

Q1 現在のコースを選んだ理由を教えてください。

国内外を問わずさまざまな業務に携わりたいと思い、基幹総合職G型を選びました。入社からお客さま接点業務や企画・管理業務など複数の業務に携わり、それぞれのミッションは異なりますが、各部署での経験が蓄積されていると感じており、視野の広がりとともに成長を実感しています。

Q2 現在の仕事内容とやりがいは？

米国拠点の海外グループ会社「プロテクトティブ社」の経営管理や経営支援を日本で担当しています。例えば、プロテクトティブ社の戦略を第一生命ホールディングスの視点でサポートしたり、プロテクトティブ社の買収案件のフォローなどさまざまな業務です。海外と国内をつなぎ、双方の成長に貢献できるのがやりがいです。

Q3 将来の夢や目標は？

将来は、これまで国内生保事業と海外生保事業という異なるフィールドで得られた経験を活かし、さらなる海外事業の発展に貢献したいと考えています。最終的には、国内と海外の架け橋となり、グループシナジーの創出に貢献できる人財へと成長したいです。

部門を問わず幅広い領域で活躍できるようにずっとチャレンジを続けていきたい

川出 エリ [Eri Kawade]

基幹総合職R型

2017年入社 上野総合支社

Q1 現在のコースを選んだ理由を教えてください。

基幹総合職R型は地域限定職であり、仕事と家庭の両立がしやすいこと、基幹総合職としてG型と同様に仕事に携われることが大きな理由です。身近にR型で活躍されている女性が多く、ロールモデルとなる方が近くにいるので安心感もありました。

Q2 現在の仕事内容とやりがいは？

支社法人担当(ファイナンシャルプランナー)として、生涯設計デザイナーの方々と一緒に中小企業の経営者層に保険商品などのコンサルティング営業をしています。経営者の死亡保障や社員の休業保障など、生命保険がお役に立てるご提案をすることが主な仕事です。地域に根差した企業が多く、仕事を通じて地域活性化に貢献できるのも醍醐味だと思っています。

Q3 将来の夢や目標は？

入社後、企画・管理分野となる人事部に所属していましたが、お客さま接点業務にチャレンジしてみたいと思い、希望して異動しました。新たなフィールドを経験し、さらに自身の成長を感じています。これからも、日々接する経営者や企業の方々に、生涯設計デザイナーの方々とともにお客さま一人ひとりのQOL向上を実現させることが目標です。

基幹業務職A型



さらに専門性を高めていくことで、新たな付加価値を生み出せる人財に

田中 菜穂 [Naho Tanaka]

基幹業務職A型

2018年入社 マルチブランド販売推進部

※2021年4月より福岡総合支社

Q1 現在のコースを選んだ理由を教えてください。

スペシャリストとして専門性を高めていき、周囲に頼られる人財になりたいと考えたからです。リーテイル分野という特定の領域の中で、一つの業務だけに携わるわけではなく、事務や営業などさまざまな業務を経験しながらスキルアップできるのは、自身のキャリア志向に合っていると感じましたし、専門性が高めやすいのも魅力だと思いました。

Q2 現在の仕事内容とやりがいは？

全国の支社やオフィスなどで取り扱われた第一フロンティア生命の申込書類などを適切かつ迅速に進捗させる事務フローの構築をチーム一丸で検討しています。昨今ではデジタル化に伴う事務フローの変更など、お手続きの効率化・高度化に向けて若手でも意見を求められる場面も多く、積極的に業務に携われる点にやりがいを感じています。

Q3 将来の夢や目標は？

自身の知識や経験値を高めていき、お客さまに選ばれ続ける会社の一翼を担える人財になりたいと思っています。また、健康寿命の延伸や医療費の抑制など、生命保険の新たな付加価値創造に携わるのも目標です。今後も仕事と家庭を両立させながら、部門のスペシャリストになっていきたいです。

よくある質問

基幹総合職G型

Q. 入社後のキャリアについて教えてください。

A. 将来の経営幹部候補として、お客さま接点業務となるフロント業務や企画や事務などのミドル・バック業務を幅広く経験したうえで、全社的なマネジメントや、特定領域を極めて業界の第一人者を目指していただきます。

Q. 将来は、マネジメント職で活躍していくことになるのでしょうか？

A. 必ずしもそうとは限りません。特定領域(資産運用やIT・システム等)を極めて、プロフェッショナルとして活躍することも可能です。別途スペシャリティコースも設けています。

基幹総合職R型

Q. 基幹総合職G型とR型で仕事内容に違いはありますか？

A. ありません。携われる業務も同じです。人材育成や将来のキャリアについての考え方は、同じ基幹総合職ですのでG型とR型で違いはありません。

Q. R型に家賃補助はありますか？

A. ご自宅から通勤できる事業所で勤務をしていただくことになるため、家賃補助(住宅貸与など)は行っていません。

基幹業務職A型

Q. 途中で分野を変えるような働き方はできるのでしょうか？

A. 可能です。キャリアについては、上司との定期的な面談などで相談できます。自身のキャリアについて考え、自ら切り拓いていく社員を後押しする制度(Myキャリア制度)を活用し、新たな分野にチャレンジすることもできます。また、一つの分野でもリーテイル分野では20以上の部署があり、同じ分野の中でもさまざまな部署を経験しながらスキルアップを目指すことが可能です。

Q. 働きながら子育てと仕事の両立はできるのでしょうか？

A. 育児と仕事を両立させている社員は多く、ロールモデルとなる人が先輩に多数います。





## Type 02 機関経営職

生命保険販売を担う生涯設計デザイナーのマネジメント・育成に携わりながら、営業オフィス経営のプロフェッショナルを目指していく職種です。

- 転勤あり
- マネジメントのプロ
- 一国一城の主
- カリキュラム充実
- 人間力重視

### 業務内容

WORK

#### 経営のプロフェッショナルとして 地域に安心の輪を広げる

機関経営職は、第一生命グループの中核事業である「リーテイル分野」を担うべく、営業オフィス経営のプロフェッショナルを目指していく職種です。全国1,259ヶ所ある営業オフィスで、生涯設計デザイナーの採用・育成、市場分析など、営業オフィスの経営を一手に任せられます。担当エリアの属性や競合他社の情報をもとに経営戦略を立案することで、マーケットシェアを拡大し、より多くのお客さまに安心の輪を広げることがその使命です。

### キャリア・教育制度

GROW

#### オフィス経営に必要な 知識・スキルを5年間で習得

機関経営職では5年間の教育カリキュラムを準備しています。入社後の2年間は営業研修。生涯設計デザイナー育成の基礎となる保険販売のスキルを身につけます。3年目は営業関連部署での研修。他チャネルの理解を深め、専門知識を習得することで、自分の強みを醸成する期間です。4年目、5年目はオフィス長代理としての2年間。オフィス長の仕事を間近に見ながら経営のノウハウを学びます。オフィス長として活躍した後も営業部長→支社長→経営層とキャリアアップが可能です。

### 仕事のやりがい

CONTRIBUTE

#### 20代の若さで、 営業オフィスの経営を一手に担う

機関経営職は営業オフィス経営のプロフェッショナルを目指す職種。5年間の教育カリキュラムの後、原則入社6年目でオフィス長として、その手腕を発揮していただきます。実際、現在働いている先輩の多くが20代の若さでオフィス長として「一国一城の主」となり、営業オフィスの経営を任せられています。若いうちから自らの意志でオフィスの進むべき道を模索し、経営の舵を取れる。これこそが、この職種の大きな魅力です。

### 求める人材像

PEOPLE

#### 仲間とともに困難に立ち向かう リーダーシップを持った人材

営業オフィスの経営で必要とされるのは「人間力」。あなたの想い・行動次第で営業オフィスの雰囲気はガラリと変わります。いかにして仲間の士気を高めるのか。市場をどのように分析し、次の一手を打つか。すべてはあなた次第。仲間の一人ひとりと信頼関係を築き、その心の変化を敏感に感じ取る力。目標達成にこだわる力。状況変化に柔軟に対応する力。そして何よりも、仲間の心を動かすリーダーシップがこの職種には求められます。



詳しくは 機関経営職 公式ホームページをチェック

<https://www.dai-ichi-kikankeiei-recruit.jp/>

## 人を育て、組織を育て、 地域の安心を守っていく

### 田中 恵 [Megumi Tanaka]

2007年入社 山口支社 下関営業オフィス 営業部長 (BL担当)  
※取材当時 岐阜支社 西濃営業オフィス オフィス長 (機関担当)

#### Q1 なぜ、第一生命に入社を決めたのですか？

入社の決め手は「人」でした。就職活動中、将来、自分はどのなりたいのだろうと真剣に考えました。行き着いたのは「器が大きく、周囲に良い影響を与えられる人」。そんな自分の目標そのものと思える人と出会えたのが第一生命でした。

#### Q2 なぜ、この職種を選んだのですか？

「ポジションが人をつくる」という言葉もありますが、20代の若さで組織の長となれることはとても魅力的でした。楽な仕事ではないことは入社前から聞いていましたが、その分、成長できると思い、この職種を選びました。

#### Q3 現在の仕事内容とやりがいは？

現在はオフィス長として50名近い生涯設計デザイナーをまとめています。この仕事の面白さは人の成長に貢献し、成長の過程をともに歩めること。最初は自信がないとつむいていた新人が、成功体験を積むことで、いつの間にか胸を張り、楽しそうに働いている姿を見ると、自分まで嬉しくなります。そして、そういった共に働く生涯設計デザイナー一人ひとりを支えることが自分という人間を磨いてくれるのだと感じます。

#### Q4 第一生命にはどんな人が多い？

同期は負けず嫌いなばかりです。入社した当初、とにかく成長したくて、がむしゃらになって頑張りました。誰にも負けたくなかった。でも、そんな自分のさらに上をいく負けず嫌いがたくさんいました。

#### Q5 将来の夢や目標は？

私たちオフィス長は3年程度のスパンで異動していきます。私が異動した後もこの地域の安心を守っていくのは生涯設計デザイナー。だからこそ、私はここに、新人が自律的に成長できる組織体制を残したい。すべての生涯設計デザイナーが、その力を100%発揮できる組織を整えることで、この営業オフィスを日本一に育てたいと考えています。





# Type 03 | ライフプロフェッショナル職

主に企業や官公庁で働くお客さまを対象に、高いコンサルティング能力を発揮しながら保険のスペシャリストとして生涯設計のご提案を行う職種です。地域限定のため原則転居を伴う異動がないことも特徴です。

- 転動なし
- 地域貢献
- 女性が活躍
- 営業職
- お客さまに近い

## 業務内容

WORK

### 企業や官公庁で働く方々への保険コンサルティング

ライフプロフェッショナル職は企業や官公庁で働くお客さまを対象に、保険のスペシャリストとして最適な生涯設計を行い、「確かな安心」と「充実した健康サポート」をご提供します。幅広い金融知識と高度なコンサルティング力を身につけ、お客さまと深い信頼関係を築き、「一生涯のパートナー」としてお客さまの人生をお守りする。それがライフプロフェッショナル職のミッションです。

## キャリア・教育制度

GROW

### 一人ひとりが自分らしさを活かして、さまざまなフィールドで活躍

着実にステップアップするための段階的な教育・キャリアサポート体制を用意。1~3年目は仕事に必要なスキルやノウハウを習得し、プロフェッショナルとしての基盤を築きます。そして培った経験を活かし、最短4年目以降からキャリアステップが可能です。能力や適性に応じて、営業の最高峰を目指す<営業スペシャリスト>、新人育成を担い将来はマネジメント職を目指す<トレーナー>のほか、ジョブローテーションによりFP(ファイナンシャルプランナー)・法人営業などの基幹職業務へのキャリア展開を図れるなど、さまざまなフィールドで活躍することができます。

詳しくは [ライフプロフェッショナル職公式ホームページをチェック](https://www.dai-ichi-life-professionals.jp/)



<https://www.dai-ichi-life-professionals.jp/>

## 仕事のやりがい

CONTRIBUTE

### コンサルティング能力を発揮し、お客さま一人ひとりに「確かな安心」をご提供する

ライフプロフェッショナル職の仕事のやりがいは、お客さまのお付き合いの長さ、お客さまとの間に築く深い信頼関係、そして社会保障制度を補完する役割を担う保険をより多くの方にご提案するという、社会貢献性の高さにあります。また、この仕事を通して得られるスキル・経験は、金融知識はもちろん、仕事の進め方やコミュニケーション力など、ビジネスパーソンとしてだけでなく、一人の人間としても自分自身の成長を実感できます。

## 求める人材像

PEOPLE

### お客さまに寄り添い、チームで目標に向かって努力できる人

きめ細かなコンサルティング・サービスを実現するため、お客さまの立場に立ち、一緒に考え、寄り添うことが重要です。そのため、一人ひとりが担当企業への営業活動に責任を持ち、自ら考え行動し、そして前向きに課題に取り組む力が求められます。営業スタイルは、チームリーダーを中心とする通常4~6名のチーム制。チーム員全員で協力して一つの目標に向かい、努力することも大切です。

詳しくは [アウトラインがわかるデジタルブックはこちら](https://www.dai-ichi-life-professionals.jp/outlineguide/book/html5m.html#page=1)



<https://www.dai-ichi-life-professionals.jp/outlineguide/book/html5m.html#page=1>

## 出会えたご縁を大切に、一から関係を築いていく

須藤 翔子 [ Shoko Sudo ]

2014年入社 首都圏営業本部コンサルティング営業室  
※取材当時

### Q1 なぜ、第一生命に入社を決めたのですか？

第一生命にはキャリアを積んでいる女性社員が多く、皆さんとても魅力的だったからです。イキイキとお仕事の話をする様子や女性らしく輝いている雰囲気に惹かれ、私もこんな風に働きたいと感じました。

### Q2 なぜ、この職種を選んだのですか？

学生時代の接客業のアルバイト経験から多くの方と接する仕事がしたいと考え、営業職を志望しました。その中でも一人ひとりが担当企業を持ち、より多くのお客さまにお会いできるライフプロフェッショナル職に魅力を感じました。

### Q3 現在の仕事内容とやりがいは？

現在、私は官公庁と電気機器関連社を担当し、そこにお勤めのお客さまに商品のご紹介や生涯設計のご提案を行っています。毎日、さまざまな出会いがあり、幅広い年代の方とお話するため、人生観の幅を広げられるのが、この仕事の魅力です。趣味やご家族のことなどをお伺いしながらお客さまのニーズを理解し、最適な保険プランをご案内するのが私たちの役割。少しずつ信頼関係を深めていけることが嬉しく、やりがいを感じます。

### Q4 第一生命にはどんな人が多い？

人を大切にする人が多いです。わからないことがあったらチームの仲間はもちろん、チームの垣根を越え、年次を問わず聞きやすい環境があり、風通しの良い会社だと思います。

### Q5 将来の夢や目標は？

営業職としてさらに知識を深め、よりお客さまのお役に立てるようなコンサルティングをしていきたいです。また、チームリーダーとして、チーム員のコンサルティング力向上のため、業界の動向や他社の新商品などについてこまめに情報交換し、チーム運営にも尽力していきたいと思っています。





## Instagram 第一生命3職種 Instagram

働いている社員の様子や各職種の内定者紹介などをInstagramで定期的に発信しています。ぜひ気軽にフォローしてみてください。



## 第一生命3職種ホームページ

第一生命の3つの職種(基幹職/機関経営職/ライフプロフェッショナル職)やグループ全体のアウトラインなどがわかるウェブサイトです。



第一生命の概要や3つの職種の役割などを知っていただき、各職種の詳細についてはホームページをご覧ください！



## 第一生命オフィシャル linktree (リンクツリー)

上記のコンテンツのほか、デジタルパンフレットなどのリンクが一覧となっているページです。コンテンツは今後も追加予定なので、ぜひお見逃しなく！

一生涯のパートナー

第一生命

Dai-ichi Life Group