

人と人の間に

フコク生命

THE MUTUAL

「知らない、
未来。」

FUKOKU MUTUAL
LIFE INSURANCE

RECRUITING

ブレない未来は、

ブレたことのない

歴史から生まれる。

人生を支える責任。

その大きさを思えば、生命保険ほど、
ブレてはいけない事業はありません。

業界でただ1社、

創業以来100年にわたって貫いてきた
「相互会社」というスタイル。

財務基盤の圧倒的な強さに支えられた、
攻めの姿勢。

独立系の自由度を活かし、

お客さまだけを見つめて重ねた挑戦。

ブレない会社、フコク生命。

ここだからこそ生み出せる、

ブレることのない未来が、きっとある。

KEY WORDS

フコク生命が見えてくる、3つのキーワード

KEY WORDS 01

相互会社

保 険の原点ともいえる「相互扶助」の考え方。それをまっすぐ反映しているのが「相互会社」というあり方です。保険契約者を最優先に考えた会社経営を行うことができ、フコク生命は創業以来、この形態を貫いている日本で唯一の生命保険会社です。

相互会社と株式会社の主な違い

株式会社		相互会社	
営利法人	法人のあり方	非営利法人	
顧客	保険契約者との関係	社員	
利益	“もうけ”の位置付け	剰余金	保険契約者が「社員」と位置付けられることで、会社のもうけである「剰余金」を配当しやすくなるなど、相互会社は契約者にとってのメリットが大きな会社形態。フコク生命は10年連続の増配を行っています。

KEY WORDS 02

お客さま基点

創 業当時のフコク生命が、すでに掲げていた「ご契約者本位」という考え方が、若手や中堅の職員を中心としたプロジェクトチームによって「お客さま基点」という言葉にアップデートされ、共通の大切な価値観になっています。「もし自分がお客さまだったら」。そんな問いかけとともに自分の仕事を捉え直し、本当にお客さまが求めるものを形にするために取り組み続けています。

KEY WORDS 03

経営の健全性

ソ ルベンシー・マージン比率」という指標があります。大災害など、予測を超えて発生するリスクに対応できるかを数値化したもの。200%以上が健全とされますが、フコク生命は1,234.2%（2021年度末）。まさに、ケタ違いの健全性を誇っています。安定した基盤があるからこそ、業界に先駆けた商品企画や攻めの資産運用に挑むことができます。

個性を信じて任せることが、 未来のはじまり。

お客さま基点という、ひとつのブレない価値観がある。
だからこそ、いくつもの個性が活きる。
年齢よりもポジションよりも、
個性を信じて託された職員たちのエピソード。



千葉支社
井上 結伊花
【エリア職】

フ コク生命にとっては、たくさんある保険契約の1件かもしれない。けれどお客さまの視点に立てば、それはかけがえないフコク生命との「約束」。お客さまと接する時、そのことを絶対に忘れないよう心がけています。窓口でお客さまに対応する際はもちろん、給付金の請求書類をチェックする時も、電話でお問い合わせを受ける時も。目の前にある仕事の「先」にいるお客さまを想像しながら、より速く、より正しく、もっと前を向いて。誰かの役に立つ強い手応えを、これからも感じ続けたいと思います。

年金コンサルティング部
企業年金数理室
伊藤 翔太
【総合職】
アクチュアリー正会員



数 理的手法によって、将来の不確実な事象を評価する「アクチュアリー」。数字が相手だと思われがちですが、じつは数字以上にお客さまとも向き合う仕事です。たとえば、私が企業年金の導入を支えた法人のお客さま。2年にわたって毎週のように足を運び、徹底的に議論を重ね、複雑な導入プロセスをお客さまとともに完遂。言葉にならないほどの達成感を味わいました。もっと頼られたい。力になりたい。その想いを胸にいま、新たな資格取得や、後輩アクチュアリーの育成に全力を注いでいます。

人材開発本部
経営塾 塾長
永野 晋也
【総合職】



保険金部 給付金グループ
西山 雄太
【総合職】

コ ロナ禍で給付金の請求件数が急増。書類の確認と査定が追いつかない状況に陥りかけました。それでも、給付金を必要とする方々へのお支払いを遅らせるわけにはいかない。そこで、確認業務に就いたことのない職員まで総動員し、年次や役職を超えたチームを結成。集まったメンバーに業務のレクチャーを行いながら、私自身も無我夢中で書類の山と格闘し、どうにか乗り切ることができました。特殊な状況の中で浮き彫りになった、業務プロセスの弱点。それを近いうちに、この手で変えてみせます。

フ コク生命の原点は「人」です。人をつくることが、未来をつくることです。全総合職が入塾し、経営幹部候補として育成される「経営塾」。その塾長として私が取り組んでいるのは、まさに「人づくり」。幅広い知識を習得し、ディスカッションによって論理性や人間力を磨く。やがて、自ら新しく発想し、行動に移せる人財として育てていく。そんな経営塾をさらに充実した場にするため、日々構想中。塾長の私が既存概念にとらわれないことで、前例のない未来が生まれることを願っています。



新潟支社
美咲営業所 営業所長
菊間 基希
【総合職】



お客さまセンター
小茅生 舞花
【エリア職】

お 客さまセンターのチームリーダーとして、お問い合わせへのスムーズな対応を支える。そんな業務上の役割のほか、私にはプロジェクトメンバーとしての顔もあります。「業務だけではなく、人生の豊かさにつながるようなテーマで研修を開こう」「職員同士が、もっと気軽に感謝を贈り合えるしくみをつくろう」—職場環境をさらによくするために若手が集まり、さまざまなアイデアをカタチにするプロジェクト。年齢に関係なく与えられた挑戦の自由を味わいながら、自分らしく向き合っています。

長 期から短期まで、入院をハイブリッド保障する画期的な医療保険「ワイド・プロテクト」。開発に2年をかけたこの商品には、もうひとつの「業界初」があります。それは、女性特有の疾病を対象にした「女性疾病重症化予防特約」。社内外のたくさんの女性から、そして婦人科医から、徹底的に声を集めて生まれたいくみ。投薬治療費を保障することで、早期の受診や治療を促します。長寿の国、日本。けれど本当に幸せなのは、健康なまま長生きすること。私たちが商品化したのは、そんな未来への想いです。

誰 もやっていないことを、誰よりも早く—ずっと大切にしてきたこの姿勢を、自分自身の成長においても貫きたいと思いました。経営幹部を育成するための研修制度「経営塾」。私は入社4年目で入塾し、営業やマネジメントのスキルを1年かけて鍛え上げ、史上最年少の27歳で営業所長に着任。けれど、これは通過点です。「あの人が営業所長でよかった」。そんなふうに、営業所メンバーから頼られる存在へ。そして、1日も早く支社長へ。自ら描いたキャリアを、これからも全速力で走り続けます。

財務企画部
財務企画グループ
五味 凌大
【総合職】



お 客さまからお預かりした資産を運用し、収益を還元していく。それも、生命保険会社の大切な使命です。私が着目したのは「ESG投資」。企業活動を「E:環境」「S:社会」「G:企業統治」という3軸で評価し、優れている場合に投資を行うものです。その本質はリターンを求めることだけではなく、お客さまや投資先とともに、よりよい社会を築くこと。フコク生命らしいESG投資のあり方を模索し、社会貢献という観点からもお客さまに選んでいただける生命保険会社を目指して、挑戦を続けます。

営業企画部
商品開発グループ
中下 知子
【総合職】



さらに多くの個性を、採用ホームページで紹介中



ここでは、
すべての個性が、
可能性。

「他社との違いをつくる」こと。
それが、フコク生命の戦略です。
どこにもなかった商品やサービスを、
どこよりも先に生み出すことで、
お客さまに選ばれてきました。

会社の「違い」をつくるもの。

それは職員一人ひとりの、
個性の「違い」にほかなりません。

お客さまというたったひとつのゴールを目指して、
一人ひとりが自由に、ひたむきに道を描く。

やがてその道に、たくさんの仲間が集まって、
思いがけない可能性が形になっていく。

だから、あなたは、あなたのままで。

フコク生命は、ブレない個性を信じています。



個性な
個性な
個性な

FUKOKU MUTUAL
LIFE INSURANCE

RECRUITING

人と人の間に
フコク生命
THE MUTUAL