

明治安田生命

法人総合営業職(地域型)



つなぐ、人を、
未来を。
Recruiting Book

リクルーティングブック



2023



つなぐ、人を、未来を。

大切な人を守りたい。ずっと支え続けていきたい。

保険はその想いを未来につなぐものだと思う。

いつだって不確かな未来のなかで、保険は不安を安心に変え、
夢を未来に変えるチカラとなる。

私たちの仕事はいつも、目の前の人と向き合うことから始まる。

お客さまが求める未来を、お客さま一人ひとりに寄り添い、

そして支えることを使命に、私たちは、人を、未来をつないでいく。



INDEX

- 3 | 会社紹介
- 5 | 明治安田生命の取組み
- 7 | 法人総合営業職(地域型)
とは
- <職員紹介>
- 9 | ○職域型MYRA
- 11 | ○育成トレーナー
- 13 | ○ショップリーダー
- 15 | ○グループリーダー
- 17 | ○マーケット開発室長
- 19 | キャリアルート
- 21 | 教育・研修体系
- 23 | ワーク・ライフ・バランスを
推進する制度
- 25 | 採用情報(募集要項)
- 27 | 2022年4月入社予定者
内定時アンケート
- 29 | 職員からのメッセージ



経営理念

確かな安心を、
いつまでも

Peace of mind, forever

企業ビジョン

信頼を得て選ばれ続ける、人に一番やさしい生命保険会社

お客さまとの絆 …… お客さまに寄り添い、アフターフォローで感動を追求する

地域社会との絆 …… 社会から必要とされる価値を創造し、地域の発展に貢献する

働く仲間との絆 …… 挑戦意欲や多様性を尊重し、働きがいのある職場を実現する

明治安田バリュー

〈お客さま志向・倫理観〉

一. 私たちは、お客さまを大切にし、高い倫理観のもと行動します。

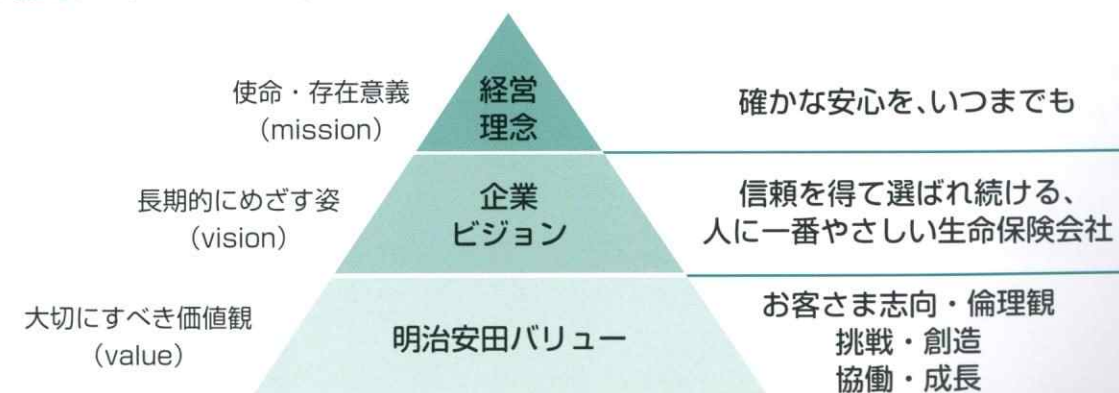
〈挑戦・創造〉

一. 私たちは、果敢に挑戦し、新しい価値を創造します。

〈協働・成長〉

一. 私たちは、働く仲間と互いに助け合い、共に成長します。

明治安田フィロソフィー



私たちは創業以来、相互扶助の精神のもと、生命保険事業のパイオニアとして、お客さまそして地域社会を支えてきました。いつの時代も変わることのない「人の想い」が込められている生命保険。

託された一人ひとりの想いに応え、お客さまが健康で安心して暮らせるよう、生涯にわたって支え続けることが、私たちの使命です。

「確かな安心を、いつまでも」

私たちは、この言葉を胸に、これからもお客さまを大切にする会社に徹し、いつまでも変わらない安心をお届けするとともに、一人ひとりの健康づくりを応援していきます。

会社概要

- 名称 明治安田生命保険相互会社
Meiji Yasuda Life Insurance Company
- 本社所在地 〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1
- 総資産 42兆8,915億円(2021年9月末現在)
- 従業員数 48,179人
(うち営業職員37,027人)
(2021年9月末現在)
- 基金総額 9,800億円(基金償却積立金を含む・2021年9月末現在)
- 取締役会長 根岸 秋男
- 取締役 代表執行役社長 永島 英器
- 創業 1881年(明治14年)7月9日

明治安田生命

お客さまとの絆 アフターフォローの価値

生命保険は契約後も長くお客さまとお付き合いが続きます。だからこそ、当社がご契約後もずっと続く、お客さまへの「アフターフォロー」を大切にしています。お客さまに寄り添い、お客さまのライフステージや社会環境の変化に対応した、お客さまのご意向にあった保障をご提供することが、「確かな安心」を「いつまでもお届けすること」と私たちは考えます。

地域社会との絆 豊かな地域づくりへの貢献

全国に営業・サービスのネットワークを展開する当社では、各組織や従業員が「地元愛」を持ち、地域のみなさまと触れ合うことが大切であると考えています。
地方自治体等との協働や、Jリーグ・JLPGAとのパートナーシップを通じて、健康づくりや地域の子どもたちを健やかに育む取組みなど、安心して豊かに暮らせる地域づくりに貢献しています。

働く仲間との絆 働きがいのある職場に向けた取組み

多様な人財が活躍できる職場づくりとして、ダイバーシティ・インクルージョンの推進や女性の活躍を推進する取組み、ワーク・ライフ・バランスを推進する制度の整備等を行なっています。
この取組みは外部機関からも高く評価をいただいております、さらに働きがいのある職場に向けて取り組んでいきます。

2「大」プロジェクト

ひとに健康を、まちに元気を。



みんなの健活プロジェクト

平均寿命が延びる一方、認知症や介護などのリスクが増加し、人生100年時代を自分らしく生きるための健康づくりが必要となっています。
ひとりでは続けにくい健康づくりに寄り添い、いっしょに取り組むことで、明治安田生命は、お客さまや地域のみなさまに、心身の健康という新しい価値を提供してまいります。



地元の元気プロジェクト

コミュニケーションが多様化する一方で、地域社会において「ひと」と「ひと」とのつながりの希薄化が心配されています。
「地元の元気プロジェクト」では、地域と連携した取組みやスポーツの応援などを通じて、地域のみなさま同士が安心してつながる機会を提供し、地域のみなさまとの交流を拡げ・深めてまいります。

当社のワーク・ライフ・バランスやダイバーシティへの取組みに対する外部からの評価(代表例)

2014年度 経済産業省「ダイバーシティ経営企業100選」に選定



2015年度 厚生労働省「プラチナくるみん認定(※)」を取得

※「プラチナくるみん認定」は「子育てサポート企業」として「くるみん認定」を受けた企業のうち、より高い水準の取組みを行なった企業を認定する制度



2016年度 内閣府男女共同参画局「女性が輝く先進企業表彰」
「内閣府特命担当大臣(男女共同参画)表彰」を受賞



健全性への取組み

業界トップクラスの健全性

連結ソルベンシー・
マージン比率

1,132.3%

(2021年9月末現在)

通常の予測を超えたリスクにも対応できる支払余力を確保しています

外部格付機関の評価

格付投資情報センター(R&I)
保険金支払能力

AA-

ムーディーズ(Moody's)
保険財務格付

A1

日本格付研究所(JCR)
保険金支払能力格付

AA-

S&P
保険財務力格付

A+

(2021年11月1日現在)

連結ソルベンシー・マージン比率とは

株価の暴落など通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかを判断するための行政監督上の指標の一つです。この数値が200%を下回った場合は、監督当局による業務改善命令等の対象となります。

法人総合営業職(地域型)とは

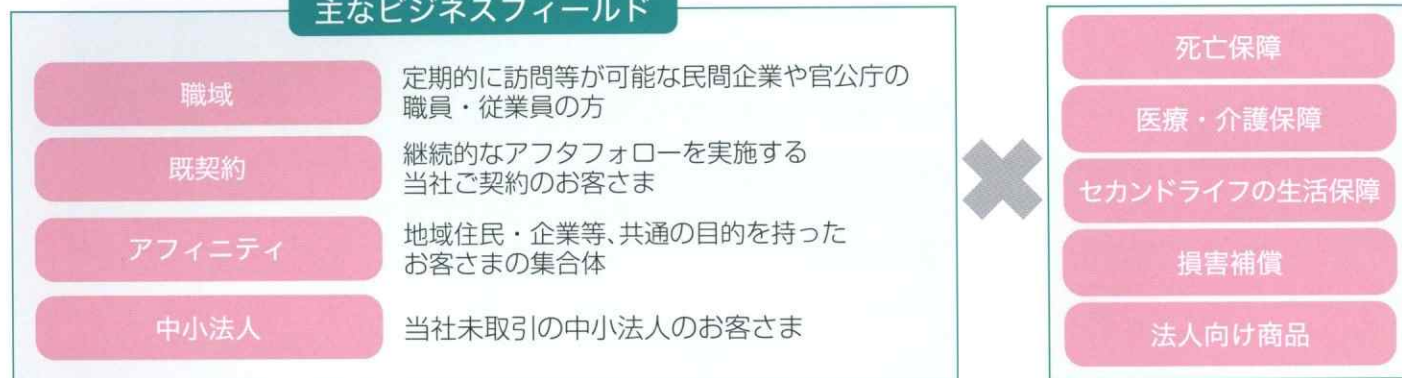
● 主に都市部の職域・既契約・アフィニティ・中小法人等のお客さまに生命保険等を活用したコンサルティングセールスを行ないます

法人総合営業職(地域型)は社内では「MYRA(マイラ)」と呼びます。MYRAはMY(明治安田)Relationship Associateの略称です。

主なビジネスフィールド

主なビジネスフィールドは、「職域」「既契約」「アフィニティ」「中小法人」です。これらのフィールドにおいて、死亡保障や、医療・介護保障、セカンドライフの生活保障、損害補償、法人向け商品等をご提案し、当社のご契約者さまを増やしていくことが、法人総合営業職(地域型)の仕事です。

主なビジネスフィールド



職域

主に官公庁や民間企業等の職員・従業員の方を対象にコンサルティングセールスを行なっていく仕事です。企業の福利厚生制度を把握したうえで、お客さまのライフステージに応じたライフプランの情報提供・提案を行ないます。お客さまへの対応は、必ずしも訪問による「対面」だけではなく、Web等も活用した、「対面」「非対面」を融合した営業スタイルです。

既契約

すでに当社商品にご加入いただいているお客さまに対する各種情報提供や、ご結婚・転居等に伴う変更手続き、万一の場合の保険金等の支払手続き等、長期的なアフターフォローを行なっていく仕事です。加えて、ライフステージの変化、医療技術の進歩、新商品の発売等に応じ、ご本人のみならずご家族も含めた世帯単位でのコンサルティングセールスも実践します。

アフィニティ

「アフィニティ」とは、明治安田生命が取り組んでいる、健康増進イベントや地域への貢献活動等のなかで新たに生まれる「人とのつながり」のことです。またこれまでの人生のなかでかかわってきた共通の趣味や目的を持った方々の定期的な集まりのこともアフィニティと言います。イベント等を通じてお客さまの輪を拡げていきます。

中小法人

当社未取引の中小法人の開拓を行ない、事業主や従業員の方々に生命保険等を活用した総合的なアドバイスや福利厚生制度をご提案します。雇用、労働環境の変化や社会保障制度・税制改正などに対応する高度なFP知識を必要とする業務です。

充実のキャリアプランと教育体系を用意

MYRAでは、一人ひとりの成長に応じて多様なキャリアルートで活躍することができます。職域営業のスペシャリストとして活躍する「職域型MYRA」をメインルートとしつつ、自身の成長や適性によってさまざまな領域で活躍していく「ミッション型MYRA」の大きく2つがあります。また、みなさんのキャリアアップを支援するため、年次や職務に応じた研修を用意しています。何をめざし、どう成長していくのか。5年後、10年後の自分を想像し、イキイキと働くことができる環境が整っています。

ワーク・ライフ・バランスを推進する福利厚生制度

仕事でも私生活でも充実した日々を過ごしたいと考えるみなさんに、ワーク・ライフ・バランスを実現するさまざまな福利厚生制度が用意されています。みなさん一人ひとりのライフステージの変化や、めざすキャリアアップにあわせて、活用することができます。輝きながら働き続けるために、明治安田生命ならではのバックアップをしていきます。



職員紹介INDEX

P.9

2020年入社

1. 職域型MYRA



棚木 瞳

東京第一マーケット開発部
東京第七マーケット開発室

P.11

2017年入社

2. 育成トレーナー (ミッション型MYRA)



荒川 美佳

東京第二マーケット開発部
船橋第二マーケット開発室

P.13

2013年入社

3. ショップリーダー (ミッション型MYRA)



松嶋 恵子

MYRA業務推進部
ほけん総合窓口 丸の内

P.15

2008年入社

4. グループリーダー (職域型MYRA)



門山 紗千

大阪マーケット開発部
大阪第四マーケット開発室

P.17

2006年入社

5. マーケット開発室長 (総合職(地域型))



渡邊 亜矢子

神奈川マーケット開発部
横浜第二マーケット開発室

1. 職域型MYRA

憧れの先輩のように
社内外問わず頼られる
職員になりたい

2020年入社

東京第一マーケット開発部
東京第七マーケット開発室

※所属・資格名称は、2022年1月時点のものです

棚木 瞳 Hitomi Tanaki



ONE DAY Schedule 1日のスケジュール



1 職域営業



担当する企業の昼休みに訪問し、営業活動を行います。先輩や上司に同行してもらうこともあります。

2 資料作成



お客さまに提案する保険商品の資料準備を行います。先輩にアドバイスをもらいながらお客さまのニーズにあったプランを作ります。

お客さまから信頼いただき、感謝の言葉をいただけることがやりがいです。

私の仕事は、担当職域、アフィニティ、既契約などのお客さまに対してそれぞれのニーズにあわせた生命保険のご提案やアフターフォローを行なうことです。仕事をするうえで常に心がけていることは、日々の何気ない会話の中からお客さまが本当に求めていることを見つけられるようにすることです。そのためにも、まずは私自身を信頼いただけるような活動をするという点を大切にしています。

どのように信頼関係を築きニーズを引き出すかに関しては、育成トレーナーやグループリーダーをはじめ先輩職員のアドバイスを参考にしています。お客さまの気持ちに寄り添いアフターフォローを続けた結果、「いつも細かく連絡をくれてありがとう」「棚木さんが担当で良かった」などと感謝の言葉をいただけた際には大変嬉しく、やりがいを感じます。

会社全体で成長をサポートしてくれる社風があります。

法人総合営業職(地域型)として入社して、会社や先輩職員からのサポートの手厚さを日々感じています。入社後にある初期研修では業務の流れなど、基本からしっかり教えてもらえますし、開発室に配属になってからも育成トレーナーをはじめ先輩職員が細かくアドバイスをしてくださるので、不安を感じることなくスキルアップしていくことができました。困ったときにはすぐに相談できる先輩や上司が傍にいますし、会社全体で支えてもらっているのを感じます。

また、営業職は自分自身で時間の管理ができるので、メリハリのある働き方ができることも魅力のひとつです。プライベートも仕事も充実した毎日を送りながら、長く働き続けたいと思っています。

My Challenge 私の挑戦

明治安田生命には女性が長く働き続けることができる制度や風土があり、実際に産休や育休などの制度を利用しながら仕事と家庭を両立させている職員が多くいます。私もこれから更に知識やスキルを磨いてグループリーダーをめざしつつ、先輩方のように仕事もプライベートも充実させていきたいと思っています。

Real Voice 就職活動中のみなさまへ

就職活動中は不安なことも多くあるかと思いますが、貴重な経験ができる期間だと思って、ぜひ悔いの残らないようにやりきってもらえたらと思います。そのなかで、明治安田生命の法人総合営業職(地域型)に興味を持っていただけたら大変嬉しいです。みなさまと一緒に仕事ができるのを楽しみにしています。



2. 育成トレーナー (ミッション型MYRA)

自分の経験を活かし、
幅広い業務に
チャレンジしていきたい

2017年入社

東京第二マーケット開発部
船橋第二マーケット開発室
育成トレーナー
※所属・資格名称は、2022年1月時点のものです

荒川 美佳 Mika Arakawa



ONE DAY Schedule 1日のスケジュール



① デスクワーク、同行準備



同行する職員と打ち合わせ。お客さまへのご提案の内容、準備する資料などを確認します。

② 同行指導



新入職員とお客さま先へ訪問します。必要に応じてアドバイスし、その職員の成長をサポートします。

後輩の成果が自分のこと以上の喜びです。

入社3年目でサブリーダーとなった際に後輩の育成、指導に携わり、自分の経験が誰かの役に立つということに大きなやりがいを感じました。その後、上司の勧めもあり、現在は育成トレーナーとして仕事をしています。現在は、入社1・2年目の職員を対象に、お客さま先へ訪問する際の同行指導や、税務や商品知識の勉強会を開催するなど、販売教育が主な仕事です。

指導するうえで心がけていることは、積極的に自分からコミュニケーションをとることです。特に新入職員にとっては初めて行なう業務が多いので、それぞれが何に困っているのかを聞き、丁寧に説明するようにしています。私がアドバイスしたことでその職員が自信を持ってお客さまとお話ができて、それがご契約につながったと報告をもらったときには自分のこと以上に嬉しく、やりがいを感じます。

自己成長できる“人財”を育てる環境をつくりたい。

育成トレーナーは、会社にとって大切な“人財”を育てる重要な役割を担っていると考えています。また、自分がこれまで培ってきた経験やスキルを活かせる職務でもあります。私に相談される内容の多くは、実際に私自身も経験したことがあるものばかりです。だからこそ、一人ひとりの気持ちに寄り添ったアドバイスができると思います。すぐに解決策を教えることは簡単ですが、それよりも大切なことは、その職員が自分で壁を乗り越え、前向きな気持ちで仕事に向かえるようにサポートすることだと感じています。職員一人ひとりがイキイキと仕事ができる環境をつくるために、どのようなアドバイスをするのが最善か、常に考えられる先輩でありたいと思います。

My Challenge 私の挑戦

現在の目標は、育成トレーナーとして育成指導のプロになることです。私自身の営業経験を活かし、ただ知識を教えるだけでなく、職員一人ひとりの気持ちに寄り添ったサポートをしていきたいと思っています。

そして、将来はこれまでの営業経験や指導経験を活かし、総合職(地域型)へ区分変更し、営業組織の運営分野等にも携わってみたいと考えています。

Real Voice 就職活動中のみなさまへ

明治安田生命には職員一人ひとりの成長を応援する風土があり、さまざまなことにチャレンジできる環境が整っています。入社後の初期研修はもちろん、実際に仕事に向かう際も、育成トレーナーをはじめ、上司、先輩がしっかりサポートしますので、ぜひ安心して入社していただけたらと思います。みなさまにお会いできるのを楽しみにしています。



3. ショップリーダー (ミッション型MYRA)

明治安田のほけんショップの運営を通してスキルアップし、これからも色々なことに挑戦していきたい



2013年入社

MYRA業務推進部
ほけん相談窓口 丸の内
ショップリーダー
※所属・資格名称は、2022年1月時点のものです

松嶋 恵子 Matsushima Keiko

ONE DAY Schedule 1日のスケジュール



1 店頭OPEN



来店いただいたお客様の対応を行ないます。来店される目的は、保険の各種手続き、ご相談などさまざまです。

2 お客様対応



来店が難しいお客様には、オンラインによるご相談を承ります。現在はオンライン面談数が非常に多くなってきています。

さまざまな企画を自分たちで創り上げることにやりがいを感じます。

2013年に入社後、2年間は職域営業を行ない、その後、育成トレーナー職を経て、入社6年目より明治安田のほけんショップ勤務となりました。

現在はショップリーダーとして、新人コンサルタントの教育や上司であるショップマネジャーの補佐を行なっています。

明治安田のほけんショップは生命保険のご相談だけでなく、健活プロジェクトの一貫としてお客さまの健康増進をサポートするイベントを企画・運営したりするなど、お客さまに対しさまざまな情報発信を行なっています。新しい企画をメンバーとともに策定、運営することで、明治安田のほけんショップを自分たちの手で創り上げていけるという点は大きなやりがいです。

保険のご相談業務のプロとして、日々勉強をしています。

来店いただくお客さまには、事前にご自身で保険について検討している方や税制に詳しい方が多くいらっしゃいます。

お客さまに満足いただき、次回も明治安田のほけんショップを選んでいただくためには、お客さまの立場に立ったご提案はもちろんのこと、最新の情報や知識をお伝えすることで「明治安田のほけんショップに行けば自分にとって有益な情報が得られる」と思っていただくことが重要です。毎日新聞に目を通すのはもちろんのこと、相続や税金などに関する情報など、常にアンテナを高くして業務に臨んでいます。

また、来店いただくことが難しいお客さまにはオンラインで面談し、ご相談を承っています。従来の来店による面談に加え、オンラインによる非対面の面談業務が加わったことで、業務の幅が大きく広がったと感じています。

My Challenge 私の挑戦

職域営業、育成トレーナー、ショップコンサルタント、ショップリーダーとこれまで入社8年間でさまざまな業務に携わってきました。新しい業務に就く際は不安もありますが、自分の仕事の幅を広げ続けたいという想いのもと、今後も多くのことにチャレンジしていきたいと考えています。

Real Voice 就職活動中のみなさまへ

生命保険は、お客さまが困ったときにお役に立てるものです。人の役に立ちたい、寄り添いたいと思える方にとっては、とてもやりがいのある仕事だと思います。就職活動は大変なことも多いですが、自分を見つめなおす良い機会でもありますので、ぜひ自分を信じてがんばってください。



4. グループリーダー (職域型MYRA)

メンバーの成長が
グループリーダーのやりがいです

2008年入社

大阪マーケット開発部
大阪第四マーケット開発室
グループリーダー
※所属・資格名称は、2022年1月時点のものです

門山 紗千 Sachi Kadoyama



ONE DAY Schedule 1日のスケジュール



① お客さまにアポイントのTEL



空いた時間を使ってアポイントの電話をします。なるべく自分の予定表を埋めるようにしています。

② グループメンバーのお客さま訪問に同行



多くのお客さまとお会いし、お話しすることで、より視野が広くなり、自分の世界が広がります。

メンバーの成長がグループリーダーのやりがいです。

職域を中心に個人で営業活動を行なっていましたが、入社7年目に、自分の営業経験を後輩にも伝えていきたいと思い、グループリーダー職につきました。

グループリーダーは自分の営業活動に加え、担当しているグループメンバーの育成を担当します。入社以来自分自身が経験してきた営業活動の知識や経験、スキルを活かして、グループメンバーの営業活動のアドバイスや同行支援を行ないます。

私が育成において一番心がけているのは、一人ひとりの得意な面は褒めてどんどん伸ばし、不得意な面については一緒に寄り添って少しずつ克服してもらおうということです。自分自身もずっと営業活動を行なっているので、メンバーそれぞれの悩みがとてもよく理解でき、何とか力になれないか、毎日考えながら指導を行なっています。メンバーの成長する姿を見ることは、自分のことのように嬉しく、グループリーダーをやっているよかったですと思える瞬間です。

長く営業を続けているからこそそのやりがいを伝えていきたい。

自分が13年間営業活動を続けるなかで、本当に多くのお客さまにお会いし、成長をさせていただきました。この仕事をしなければ出会えなかった方々とお話しすることで、自分の狭い世界の壁が少しずつ壊れ、視野が広がり、物事の見方も変わってきたと感じています。入社をする際、「営業職は自分の人生を豊かにするすばらしい仕事だ」と先輩に聞いたことを今でも覚えています。このように長く営業活動を続けているからこそ得られるやりがいを、グループのメンバーにも伝えていきたいと思います。

My Challenge 私の挑戦

自分が営業活動を続けているからこそできる育成があると感じています。そのため、自分自身の営業スキル向上にもこだわりを持って、成長し続けたいと思っています。

Real Voice 就職活動中のみなさまへ

就職活動では本当に多くの仕事や企業があるので悩むことも多いと思います。周りに意見を聞くことも大事ですが、実際に自分の目で見て、耳で聞いて、ご自身で考えて出した決断に間違いはないと思います。ぜひ、最後までご自身で納得のいく活動をしてください。みなさんの就職活動を応援しています！



5. マーケット開発室長 (総合職(地域型))

「努力は人を裏切らない」
がんばったら必ず報われる仕事
それが営業職です

2006年入社

神奈川マーケット開発部
横浜第二マーケット開発室
マーケット開発室長
※所属・資格名称は、2022年1月時点のものです

渡邊 亜矢子 Ayako Watanabe



ONE DAY Schedule 1日のスケジュール



① グループリーダーと打ち合わせ



グループリーダーから各メンバーの状況に関する報告をうけ、指導を行ないます。

② マーケット開発室の運営について検討



マーケット開発室の次月の運営(数量計画、勉強会、会議など)について検討します。

マーケット開発室メンバーの成長を見られることが仕事のやりがいです。

入社2年目に結婚、出産を経て、復職後入社4年目でグループリーダー、11年目でマーケット開発室長になりました。現在、マーケット開発室のメンバーは約30名で入社年次はさまざまです。常に心がけているのは、メンバーがどのような状態であるのかを把握することです。悩みや困ったことはないかを確認し、全員がモチベーションを高く、安心して仕事を続けられる環境整備を心がけています。メンバーのモチベーションが落ちたときは、悩みをためないように迅速にフォローし、的確な指示を出せるように日々意識して業務に取り組んでいます。メンバーの表情ひとつでも「今日は元気がない」「何か悩みごとがあるな」など、わかることがあります。そのようなときは、1対1でしっかりと聞くよう心がけています。また普段は、営業先への同行はもちろん、お客さまへの訪問後の時間はメンバーへのアドバイスの機会に充てるようにしています。営業拠点長として、自分が指導したメンバーたちの成長していく姿を見られることが楽しく、仕事のやりがいとなっています。

営業で得られるやりがいを感じてほしい。

営業職は、数字が結果としてはっきりでてくる世界です。それが厳しさや辛さにつながって来ますが、結果である数字は、それまでの「努力」というプロセスが反映したものです。もちろん毎回の「努力」がそのまま反映しないこともありますが、長い目で見れば、がんばったら必ずその分報われる仕事が営業職だと私は思います。経験が少ないときは、きっと成功よりも失敗のほうが多いと思います。しかし、それでもあきらめず「努力」を続けることが大切だと、私はこの仕事を通じて学びました。辛いときでも、ともに進んでいく仲間や支えてくださるお客さまもたくさんできます。また、一人ひとりを室全体でバックアップする体制が整っています。私の仕事は室のメンバー全員が楽しくがんばり続けられる環境を整えることだと考えています。「努力は人を裏切らない」ということを実感してもらい、仕事のやりがいを感じてもらえるよう、毎日の指導・マネジメントに取り組んでいます。

My Challenge 私の挑戦

入社2年目に結婚・出産を経験し、仕事のキャリアと、子育てが同時に進んでいった状況でした。当社はワーク・ライフ・バランスを推進しておりますので、制度そのものが整っているのはもちろんですが、周囲の理解もあったからこそ、仕事と子育てを両立できたと感じています。MYRAには結婚・出産を経て復職している人がたくさんいますので、私自身がこの先もさまざまなことに挑戦し続けることで、次世代MYRAの道しるべになりたいと思っています。

Real Voice 就職活動中のみなさまへ

「やりがいを持てる仕事内容か」を考えることは、就職先を考えるうえで大切なことです。しかし、それ以上に「自分がやっている仕事内容を自分のやりがいにつなげていくことができるか」がとても大切なことだと考えています。ぜひ、広い視野を持って就職活動をしていただきたいと思っています。



キャリアルート

●一人ひとりの成長に応じたキャリアアップを実現

法人総合営業職(地域型)には、一人ひとりの成長に応じたキャリアアップが実現できるさまざまなルートがあります。何をめざし、どう成長していくのか。5年後、10年後の自分を想像し、イキイキと働くことができる環境が整っています。



法人総合営業職(地域型)キャリアルート(イメージ)



総合職(地域型)に区分変更可

営業拠点長・他組織職務への登用可



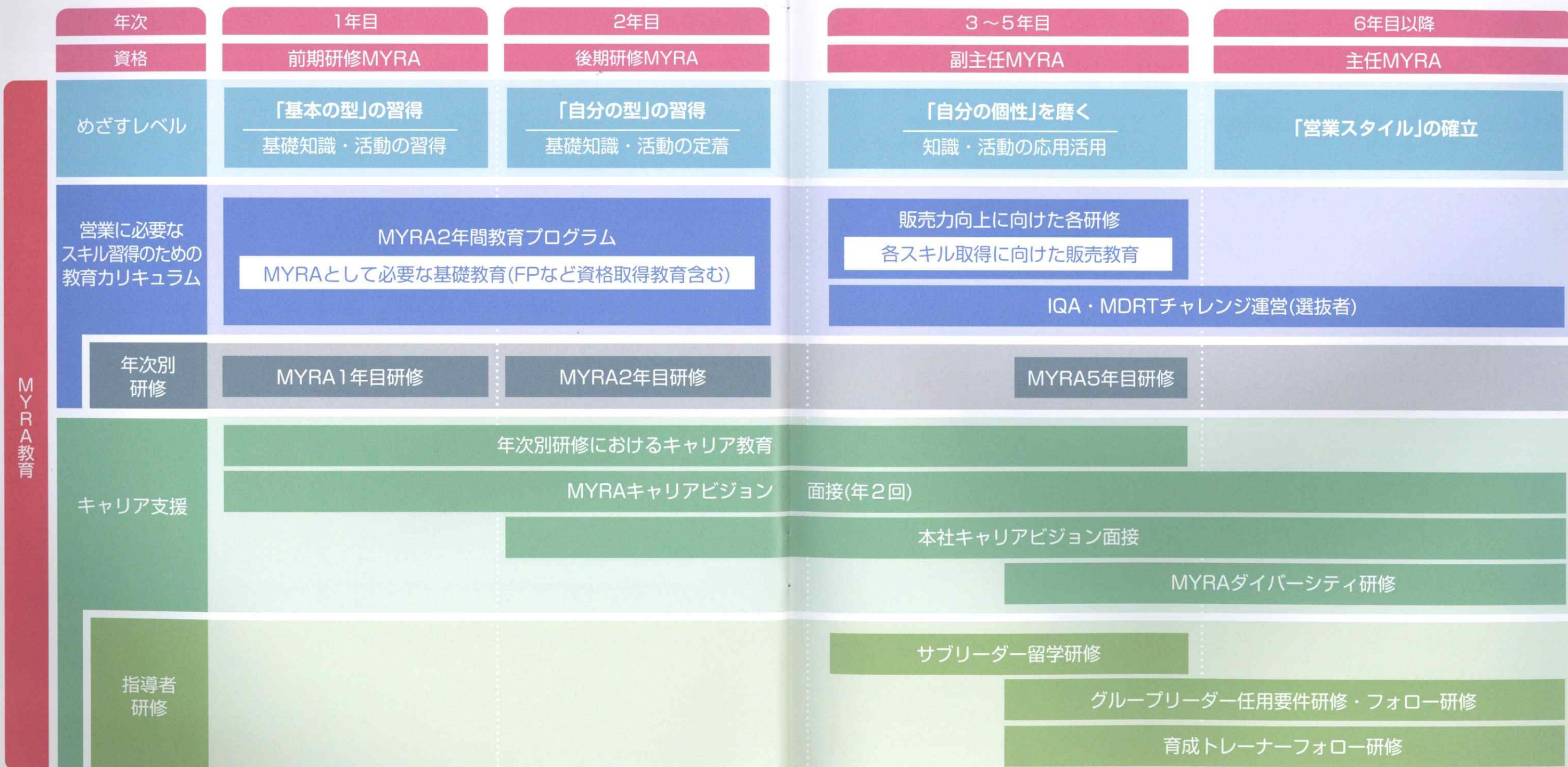
※職務名称は変更となる場合があります。また、各職務への任用には所定の要件があります。資格名称は2022年2月時点のものになります

教育・研修体系

● 充実の教育体制で、あなたの成長をバックアップ

お客さまから信頼される良きパートナーとして成長していくために、入社時はもちろん、年次や職務に応じた教育・研修を通じ知識・スキルを習得。さらにキャリアアップに向けた研修カリキュラムを用意しあなたの成長をバックアップする体制が整っています。

教育体系(イメージ)



MYRA教育

明治安田生命新東陽町ビル“MY ARSA”

本社集合研修時等に利用する研修所です。

最新の設備が整っており、快適な環境のなか、自身のスキルアップはもちろん、全国の仲間たちとの情報交換や懇親等、あなたのさらなる成長を支えるステージとなります。



▲外観



▲エントランス



▲研修室

※記載の研修等は変わることがあります

ワーク・ライフ・バランスを推進する制度

● ワーク・ライフ・バランスを推進する、さまざまな制度があります

明治安田生命では、それぞれのライフスタイルを大切にしながらイキイキと働くことができる職場環境を充実させるため、出産・育児・介護への支援等さまざまな制度を用意し、ワーク・ライフ・バランス(仕事と生活の調和)の推進に努めています。

ライフスタイルの変化に対応するさまざまな制度

入社



● 勤務地特別支援制度

入社5年以内のひとり暮らしでがんばる方を支援するための「勤務地特別支援制度」があります(※4)
(入社5年以内でひとり暮らしをしている方を対象に居住地や家賃に応じて支給)

● その他の制度

● ゆとり休暇

勤続10年以降から最長連続5日間休暇を取得可能(※2 ※5)

結婚



● 通勤交通費補助(※2)

● 厚生年金保険、雇用保険、労働者災害補償保険

入社日から適用

妊娠



● 妊産婦通院休暇

妊娠中、保健指導や健康検査のために取得できます(※1)

● 産前産後休暇

産前産後を通算して最大16週間の休暇が取得できます

● 出産手当金

休んだ日1日につき標準報酬日額の2/3相当額を支給

● 育児休職 最大満2歳

育児のために休職できる制度です(※2 ※3)

出産・育児



ワーク・ライフ・バランスを推進する制度の取得可能期間(出産・育児関連)

	本人		子						
	妊娠	出産	1歳	2歳	3歳	小学校1年生	小学校2年生	小学校3年生	小学校4年生
休暇・休職	妊産婦通院休暇 産前産後休暇		育児休職			子の看護のための休暇 キッズサポート休暇			
時間勤務			育児のための労働時間等の柔軟化						
支給		保育料補助支給制度							

● 育児のための労働時間等の柔軟化

育児のために、始業・就業時刻の繰り上げ・繰り下げや、所定労働時間の短縮等ができます(※2)

● 育児のための所定労働日数の短縮措置

小学校1年生までのお子さまの養育を必要とする場合、1カ月の所定労働日数を最大3日短縮可能(※7)

● 保育料補助支給制度

お子さま1人につき1万円補助
保育所等を利用した場合、お子さま1人につき1ヵ月あたり1万円の保育料補助を受けられます(※4 ※6)
(認可外保育施設については2万円補助)

● 子の看護のための休暇

1年度に5日取得可能

小学校3年生までのお子さまの負傷・疾病時にお子さまの世話をするために取得できます(※4)

● キッズサポート休暇

1年度に5日取得可能

小学校3年生までのお子さまの検診、予防接種、学校行事への参加等のために取得できます(※4)

● 看護休職

最大3ヵ月間取得可能

傷病看護が必要な状態にある家族の看護のために休職できる制度です(※2)

看護・介護



● 介護のための短時間勤務制度

家族の介護のために、1日の勤務時間を短縮することができます(※2)

● 介護休暇 最大2年間取得可能

所定の要介護状態にある家族の介護のために休職できる制度です(※2)

● 家族の介護のための休暇

1年度に5日取得可能

所定の要介護状態にある家族の介護、世話等のために取得できます(※4)

● 看護のための短時間勤務制度

家族の看護のために、1日の勤務時間を短縮することができます(※2)

※1 妊産婦通院休暇日数は、妊娠週数ごとに限度日数有
※2 当社規程有(勤続年数等)
※3 子が満2歳に到達する日の属する月の末日までを限度
※4 当社所定の条件有
※5 勤続5年時には最長「2日間」取得可能

※6 支給対象期間はお子さまが満3歳になる誕生日の前日以降最初に到来する3月末まで(※制度の適用・支給時期についても当社所定の条件があります)
※7 育児のための短時間勤務制度もあります。育児のために、1日の勤務時間を短縮することができます

ワーク・ライフ・バランスを推進する制度利用者の声

子育てをしながらも
お客さまに寄り添った仕事ができる

2013年入社

大阪マーケット開発部
大阪第五マーケット開発室

武田 ゆかり Yukari Takeda

いつでも職場復帰できるという、
大きな安心感

入社前から、産休育休制度が社内で多く活用されていると入社時に対応いただいた職員の方から聞いていたので、ライフイベントにあわせて長く働き続けるための環境が用意されているのだらうと思っていました。

実際に私も「産前産後休暇」と「育児休職」を第一子出産時に11ヵ月間、第二子出産時に10ヵ月間取得しました。周囲には子育てを経験している方も多く、初めての出産のときには、産

休の取り方や復帰の時期など分からないところは先輩などに相談でき、安心して休暇を取得することができました。育児休暇中も、職場の上司や先輩、同僚が励ましの言葉をかけてくれたり、担当している企業の動向などを教えてくれたりしていただいたので、スムーズに職場に復帰することができました。

子どもがいるからこそ、
がんばれる

現在は、子どもを保育園に預けて仕事を続けていますが、子

もが風邪をひいたときや予防接種などの定期健診があるときは、「子の看護のための休暇」や「キッズサポート休暇」などを取得して活用しています。通常の産休育休に加えた制度が整備されており、それを利用しやすい環境でもあるため、とても助かっています。

私は入社以来、お客さまに寄り添いお客さまのお役に立てることをやりがいだと感じて仕事をしてきましたので、子どもがいるからできないということではなく、子どもがいるからがんばれるという気持ちでこれからもお客さまに寄り添う仕事をしたいです。

※各種制度の適用については法令および当社規程に

定める条件(勤続年数等)や、明治安田生命健康組合の規程に定める条件があります ※上記制度については2022年2月現在のものであり、将来変更になる場合があります

● 募集要項

募集職種 法人総合営業職(地域型)

仕事内容 企業や官公庁等の法人・職域マーケットを中心として、法人・個人それぞれのお客さまに対し、高水準の知識に基づく生命保険等を活用した総合的なコンサルティング活動等を行なう職務

応募資格 2023年3月までに大学、大学院または短期大学を卒業・修了予定(見込み)で、2023年4月の入社が可能な方
※ただし、就労経験が無い方

勤務地(オフィス) 首都圏(新宿、立川、横浜、船橋、大宮)、愛知(名古屋、豊田)、近畿圏(大阪、京都、神戸)、札幌、仙台、新潟、静岡、岡山、広島、福岡(福岡、北九州)、熊本
※事業所内は原則禁煙(一部事業所に喫煙室あり)

勤務時間 9:00～17:00(勤務地によっては9:30～17:30となります)

給与(2022年度初任給予定)

- 首都圏(新宿、立川、横浜、船橋、大宮)、愛知(名古屋、豊田)、近畿圏(大阪、京都、神戸)：
大学・大学院卒/月額23万円 短期大学卒/月額21万円
- 札幌、仙台、新潟、静岡、岡山、広島、福岡(福岡、北九州)、熊本：
大学・大学院卒/月額21万円 短期大学卒/月額19万円

※入社後所定の期間経過後、上記に加え成績に応じた支給有
※勤務加算(3万円・約20時間分)を含む
※時間外勤務の有無にかかわらず約20時間分の時間外勤務手当として3万円を支給
※実際の時間外勤務手当が上記金額を超過する場合は、別途時間外勤務手当を支給

休日・休暇 週休2日制(土・日)、祝日、年末年始、年次有給休暇、特別休暇

諸手当 通勤交通費補助有、退職金制度有(当社規程有)

賞与 年4回(当社規程有)

社会保険 厚生年金保険、健康保険、労災保険、雇用保険

福利厚生 キッズサポート休暇、子の看護休暇、家族の介護休暇、育児・介護・看護休暇(当社規程有(勤続年数等))、保育料補助支給制度有(当社所定の条件有)、各種福利厚生施設、社内預金、社内保険、社内団体保険、勤務地特別支援制度有(当社所定の条件有)等

応募方法 マイページよりエントリーシートをご提出ください

明治安田生命 2023年度新卒採用マイページ
<https://mypage.1170.i-web.jp.com/meijiyasuda2023/>



試用期間 試用期間なし

法人総合営業職(地域型)に関する情報は当社採用サイトでもご確認いただけます

<https://www.meijiyasuda-saiyo.com/2023/recruit/career/hs/>



内定者アンケート



2022年4月 入社予定者 内定時アンケート

入社を決めた理由

BEST 5

1位 リクルーターに魅力を感じて

2位 人々の支えとなる仕事

3位 女性が働きやすい

4位 キャリアルートが豊富

5位 地域に密着して働ける

こんな理由がありました！

【先輩職員の人柄に惹かれました】

リクルーターの方や、面接を担当してくださった方、実際に会社に訪れた際に質問に答えて下さった先輩方など、みなさまがとても親身に話を聞いてくださり、その人柄に惹かれ、入社を決めました。

【ここで自分も一緒に働きたいと思いました】

一番の理由はリクルーターの方や職員の方の人柄の良さです。特にリクルーターの方はとても話しやすく、私の質問に親身に応えてくださいました。そんな方と一緒に働きたいと思い、入社を決めました。

【お客さまに長く寄り添える仕事だと思いました】

アフターフォローを通してお客さまと長くお付き合いができると感じた点と、お客さまに寄り添うことを大切にしているという点にこだわりを感じたからです。

【女性が長く働きやすい環境があると感じました】

女性が長く働きやすい会社だと思ったからです。育休・産休制度を利用している方が多く、子供が熱を出したときなども、お互いに助け合っており、会社からのサポートも手厚い点に魅力を感じました。

【私を見ようとしてくれる姿勢に安心しました】

会社の雰囲気よかったことです。訪問した際はみなさんがいつも笑顔で迎えてくれましたし、面接時も、しっかりと私の事を知ろうとしてくださる姿勢を感じることができ、とても安心しました。

【さまざまなキャリアルートがあり、魅力的でした】

女性が多く活躍しており、自分の適性やがんばり次第でさまざまなキャリアルートに進むことができるという点が魅力的でした。多くの経験をしながら自己成長していくことができると感じました。

【地域密着型で、地域貢献ができそう】

生まれ育った地元で働きたいと思い、就職活動をしていました。「みんなの健活プロジェクト」や「地域の元気プロジェクト」など、幅広い活動を通してお客さまとつながれるという点にとても魅力を感じました。

【教育・研修制度が整っていると感じました】

実際に訪問したときに感じた会社の雰囲気が自分にあっていると感じたことと、入社後の教育や研修制度が充実しており、しっかりスキルアップしていけそうだと感じたためです。

これから仕事を通じて実現したいあなたの夢は何ですか？

【信頼される担当者になりたいです】

「〇〇さんになら安心して相談ができる」と言ってもらえるような担当者になりたいと考えています。そのために、積極的にお客さまとコミュニケーションをとって信頼関係を築いていきたいです。

【お客さまのお役に立てるようにスキルアップしたいです】

お客さまに、「あなたに保険の相談をして良かった」と思ってもらえるように成長したいと思います。そのためにも、まずは資格の勉強や保険商品に関する勉強をしっかり行なっていきたいです。

【社内外で頼られる人財を目指します】

将来は周りを明るく引っ張っていけるようなグループリーダーになりたいです。お客さまからはもちろん、一緒に働く仲間からも頼られるような人になりたいと考えています。

【仕事もプライベートも充実させたいです】

将来の目標は、家庭を持って仕事を継続し、キャリアアップしていくことです。仕事もプライベートも充実させながら長く働きたいと思っています。

就職活動中の後輩たちへメッセージ

【自分に縁のある企業に出会えるはずですよ】

就職活動は色々な企業を見ることが出来る貴重な機会です。たくさんの企業を見ることで、自分に縁がある企業に出会えると思います。自分が「いいな」と思うこと、「やりたい」と思うことに向けて足を踏み出してみてください。

【自分らしくがんばってください】

自分がやりたいことは何か、迷うこともあるかもしれませんが、就職活動をしていくうちに、徐々に自分の挑戦してみたいことが見つかると思います。周りと比較しすぎず、自分のペースでがんばっていただけたらと思います。

【どんな行動もプラスになります】

まず行動することが大事だと思います。「挑戦した」という経験は、その結果が成功でも失敗でも、必ず自分のプラスになります。聞くより見る、見るより行動する、を心がけて、ぜひ、自分の視野を広げていってください。

【周りに相談することも大事です】

一人で抱え込まず、周りに相談することも大事だと思います。特に大学の先輩方は就職活動を経験してきているので、いいアドバイスをもらうことができると思います。また、誰かに打ち明けることで自分のビジョンも明確になると思います。

就職活動をしていてもっとも心に残っている言葉やエピソード

【丁寧に対応していただけて、安心できたこと】

明治安田生命の面接で緊張してうまく答えられなかったときに、「無理せず、自分の言葉でゆっくり話して下さって大丈夫ですよ」と声をかけていただいたことです。緊張がとけ、リラックスして面接に挑むことができました。

【お客さまの支えとなる仕事と知ったこと】

リクルーターの方から「私たちの仕事はお客さまの人生に寄り添い、支えとなることです」というお話を聞き、自分が誰かの支えとなる仕事ができるんだということに感動しました。

【キャリアアップを応援する風土があると知ったとき】

「仕事も子育ても充実している」と仰っていた先輩の言葉が非常に心に残っています。私も、仕事と子育て、どちらも両立させたいと思っているので、キャリアアップをしつつ、プライベートも充実させることができるように成長していきたいです。

【周りの支えを感じることができたこと】

家族や先輩、友人などに相談しながら就職活動をしていました。いろいろな方の意見を聞くことで自分のやりたいことがより明確になり、内定をもらうことができました。結果を報告したとき、自分のことのように喜んでもらったのが印象的でした。

職員からのメッセージ



私が法人総合営業職(地域型)に入社を決めた理由

ここでなら、長く働き続けることができると思いました。

地元で仕事がしたいと思い就職活動をしていました。法人総合営業職(地域型)は、転勤がなく、また福利厚生制度も充実していたため、長く働き続けることができそうだと思います。入社を決めました。

(2018年入社)



私が法人総合営業職(地域型)に入社を決めた理由

人を支える仕事がしたいと思ったからです。

生命保険が必要になるときは人生のなかでも本当にお客さまが困っているときです。そんなときにお客さまと直接お会いして支えることができる、そんな法人総合営業職(地域型)に魅力を感じ志望しました。

(2016年入社)

私が法人総合営業職(地域型)に入社を決めた理由

「ここなら私も成長できる！」そう思ったからです。

お客さまをはじめ多くの方々とお会いする機会が多く、金融業界・生命保険の専門知識も身につけることができ、「ここなら私も成長できる！」そう感じ志望しました。

(2016年入社)

お客さまに寄り添った仕事ができると感じました。

人との出会いが多い生命保険の営業職に興味がありました。そのなかでも明治安田生命は“アフターフォロー”を大切にしており、お客さまに寄り添った仕事ができると思い、志望しました。

(2017年入社)

私が明治安田生命を選んだ理由



私が明治安田生命を選んだ理由

会社説明会や選考を通して感じる人柄や社風に惹かれました。

会社説明会や面接を通して出会った職員の人柄や、そこから感じる会社の雰囲気に惹かれました。リクルーターの方もとても親切で、いつも親身に私の相談に乗ってくれました。この人たちと一緒に働きたいと思ったことが入社を決め手です。

(2020年入社)

私が明治安田生命を選んだ理由

さまざまなキャリアに挑戦できる環境に魅力を感じました。

一番の決め手は、先輩や会社の雰囲気に惹かれたためです。また、キャリアルートが豊富であり、自分のがんばり次第でさまざまなキャリアに挑戦できるという点も入社を決めた理由のひとつです。

(2014年入社)





明治安田生命



明治安田生命保険相互会社 法人総合営業職(地域型)採用事務局
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1
TEL : 03-6822-3561 E-mail : myra@meijiyasuda-saiyo.jp

詳しい採用情報は
明治安田生命 法人総合営業職(地域型)
2023 Recruiting Site にアクセス!
<https://www.meijiyasuda-saiyo.com/2023/>



法人総合営業職(地域型)

Hiroshima

広島

Work Life
Style Book



地元「広島」で働く

明治安田生命は全国各地に拠点を持つ生命保険会社です。

法人総合営業職（地域型）は勤務地を限定した職種なので地元「広島」で働くことができ、慣れ親しんだ地域に貢献できることが大きな魅力のひとつです。多くの先輩たちが地元「広島」で活躍しています。

◎オフィス内はどんな雰囲気？

先輩後輩に関係なく仲が良く、オフィスはいつも和気あいあいとしています。比較的新しい組織のためイベントの企画や職場環境づくりなど職員全員で意見を出し合い、「自分たちでオフィスをつくっていく」という意識で取り組んでいます。



広島支社 広島マーケット開発室

〒730-0037
広島県広島市中区中町 6-13
広島Kビル 5階

広島電鉄「袋町駅」より徒歩約3分



二見 有紀 Futami Yuki
(2021年入社)

入社を決めた理由

元々は福岡出身ですが大学進学で広島に住みはじめ、住んでいるうちに広島で働きたいと考えようになりました。法人総合営業職(地域型)は地域を限定した職種なので安心した点と、実際にお会いした先輩職員がどなたも魅力的だった点が決め手となり、入社を決めました。

働く環境について

基本的に土日祝日が休みなので予定が立てやすいです。また、お客さまのご都合などで休日出勤した際には必ず振替休日をとれますし、1人暮らしをしている職員に対しての勤務地特別支援の制度(当社規定あり)などもあるので、日々安心して働くことができます。



今後の目標

今後は、周りの先輩のようにお客さまからも後輩からも頼られる職員をめざし、より自分の知識やスキルを磨いていきたいです。何でも相談し合える同期も多くいますので、お互いに切磋琢磨し合いながら成長していきたいです。

入社を決めた理由

「人とかかわることができる仕事」を軸に就職活動を進めていました。そのなかで明治安田生命の会社説明会に参加し、オフィスでいきいきと働いている先輩職員を見て、「自分もこの方たちと一緒に働きたい」と思ったのが入社決め手です。

仕事のやりがい

自分が学んだ知識がお客さまの役に立ち、「池本さんのおかげで不安がなくなりました、ありがとう」と感謝のお言葉をいただけたときにやりがいを感じます。これからも知識やスキルを増やし、直属のグループリーダーのように社内でも社外でも頼られる存在になりたいです。

プライベート時間の過ごし方

休日はショッピングに出かけることもありますし、家でスキンケアやヘアケアなどをしながらゆっくり過ごすこともあります。仕事とプライベートのメリハリをつけることでリフレッシュし、それが日々の仕事の活力につながっています。

池本 紫乃 Ikemoto Shino
サブリーダー (2019年入社)



広島の明治安田生命で働く先輩たちの声

深谷 千奈 Fukaya Yukina
育成トレーナー (2016年入社)

仕事のやりがい

仕事を通して自分の成長を実感したときにやりがいを感じます。キャリアアップを応援してくれる社風があるので、前向きな気持ちで仕事に向かえます。育成トレーナーとして後輩を指導する立場なので、これまでの経験を活かし、頼れる先輩をめざしています。

働く環境について

働く女性を応援する制度が整っており、会社全体でサポートする雰囲気があります。実際に広島マーケット開発室にも産休、育休制度を利用している者や、利用後に復職した者も多く在籍しており、安心して自分の将来のキャリアプランを描くことができます。

松岡 京子 Matsuoka Kyoko
グループリーダー (2017年入社)

入社を決めた理由

広島マーケット開発室は2016年に設立された新しいオフィスだったため、自分が組織づくりにかかわることができると思ったことが入社決め手でした。わたし自身がどんどんキャリアアップして、後輩をリードできる存在になりたいと考えています。

仕事のやりがい

お客さまのことを第一に考えてプランをご提案し、それにご納得してご契約いただけたときにやりがいを感じます。ライフプランやご要望はお客さまお一人おひとり異なりますから、常に目の前のお客さまにとって何が最善かを考え、ご提案するようにしています。

地域貢献できていると感じるとき
明治安田生命は地元のスポーツチームを応援しており、職員全員がサポーターとなっています。試合が開催されるときにはお客さまに声をかけて一緒に応援に行くこともあり、地域の方と一緒にチームを盛り上げることができているという実感があります。



地域貢献できていると感じるとき

地域貢献の一環として、地元のサッカーチームを応援したり、小・中学校にサッカーボールの寄贈を行ったりしています。地方自治体と健康増進に関する連携協力協定を結んで一緒にイベント運営を行なうこともあり、地域の発展に貢献できていると感じます。

※所属・資格名は2021年12月取材当時のものです
※記載の各種制度の適用については、法令および当社規程に定める条件(勤続年数等)があります



まちを、 みんなで盛り上げよう。

明治安田生命は、地元を盛り上げるため、
さまざまな活動と一緒に汗を流して取り組んでいます

地元のサッカーチーム 「サンフレッチェ広島」を応援！

明治安田生命では地元のサッカーチームを
応援しています。職員全員がサポーターとなり、
試合が開催される際には地域の方と一緒に
応援に行きます。試合前に当社のイベントを
開催することもあり、ご来場いただいた多く
の地域の方にご参加いただいています。会社
全体でチームを盛り上げることで、地域の
発展に貢献できれば嬉しいです。



広島県と連携協力協定を締結

地域課題の解決や活性化を目的に、明治安田
生命は広島県の複数の地方自治体と連携協力
協定を結んでいます。2021年には広島県と
「健康長寿の延伸に関する連携協力協定」を
締結し、当社が持つ知識や知見を広島県に
提供し、施策にご協力しています。自分たちの
やってきたことが地域の健康の助けになって
いることが嬉しく、誇らしい気持ちになります。



他にもさまざまな活動で地域に貢献しています

広島 MYRA・先輩からのメッセージ

お客さまあてに
お手紙を
書くことも
あります

サポートしてくれる上司、 先輩、仲間がいます

入社前は、仕事は一人で取り組むものだと思って
いたのですが、当社の法人総合営業職(地域型)は
チームで目標に向かうので、サポートしてくれる
先輩や、一緒に励まし合える仲間がいます。いつも
明るい雰囲気のおフィスですから、ぜひ一度、足を
運んでいただければと思います。みなさまとお会い
できるのを楽しみにしております。



安心して将来の キャリアプランを描けます

産休や育休制度を利用した後に復職する先輩が多く、
女性が長く働きやすい職場だと感じます。また、
子育てと仕事を両立している方も多く、仕事のこと
だけでなく、人生の先輩としてプライベートのアド
バイスをもらうこともあります。安心して将来の
キャリアプランが描ける環境です。



和気あいあいと
楽しく仕事を
しています

入社前の研修会など 職場環境が整っています

入社前に定期的に研修会、オフィス見学会や座談会を
開いていただけたことと、リクルーターの方から
こまめにご連絡いただけたことがあり、働くイメージを
持った状態で入社することができました。広島マー
ケット開発室には優しい先輩が大勢います。困った
ときは必ず助けてくれますので、安心して働けます。

さまざまな方の 人生に寄り添うお仕事です

さまざまな方の人生に寄り添うことができる仕事です。
この仕事をしていなければ出会えなかったような職種、
年代の方のお話を聞くことができます。お一人おひとり
にあわせて最適なプランをご提案し、「〇〇さんなら
安心して任せられる」と言ってご契約いただけたとき
には自分の想いが伝わったようで嬉しく思います。

みなさまの就職活動を 応援しております！

就職活動中は悩むこともあるかと思いますが、人生で一度の機会
と思って、ご自身が納得のいくまでがんばっていただければと思
います。みなさまが悔いの残らない就職活動ができるよう、応援
しております！また、そのなかで明治安田生命 広島マーケッ
ト開発室にも興味を持っていただけたら嬉しいです。

多くの女性が
活躍している
職場です



※記載の各種制度の適用については、法令および当社規程に定める条件(勤続年数等)があります

明治安田生命

広島支社 広島マーケット開発室

〒730-0037 広島県広島市中区中町6-13 広島Kビル5階
TEL.082-545-3331

法人総合営業職(地域型)採用事務局

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1
TEL.03-6822-3561

新卒サイトはこちら▼



2023年度 新卒サイト <https://www.meijiyasuda-saiyo.com/2023/>



明治安田生命は、仕事と子育てを両立できる環境設備への取組みと実績が認められ、2015年に「プラチナくるみん認定」を取得しました。「プラチナくるみん認定」とは、次世代育成支援対策推進法に基づく特例認定企業として、より高水準の取組みを行なった企業として厚生労働大臣が認定する制度です。

採2101791MYRA