



ひらけ、世界。
ひらけ、自分。
Support Every Life.





あなたのたいせつな人は、誰ですか。

私たちは、保険という仕組みを通じて、世界の人々の生活を、たいせつな人を、その未来を、支えています。

私たちのあらゆる事業展開は、「人」で成り立っています。

これまでも、そしてこれからも。

「人」が日本生命を動かし、そして世界を動かしていきます。



ひらけ、世界。ひらけ、自分。

あなたの、その無限の可能性を、日本生命は待っています。

あなたの「たいせつな人」を支える、そんな仕事を、ともに。



日本生命について

個人のお客様

約**1,400**万名
(連結・2020年度末)

全国約5万名の営業職員、約1.8万の代理店ネットワーク、約100カ所のライフプラザ(いずれも単体)などを通じ、リアルとデジタルを融合したフェイス・トゥ・フェイスのきめ細かなコンサルティングを行っています。

法人のお客様

約**32**万企業
(連結・2020年度末)

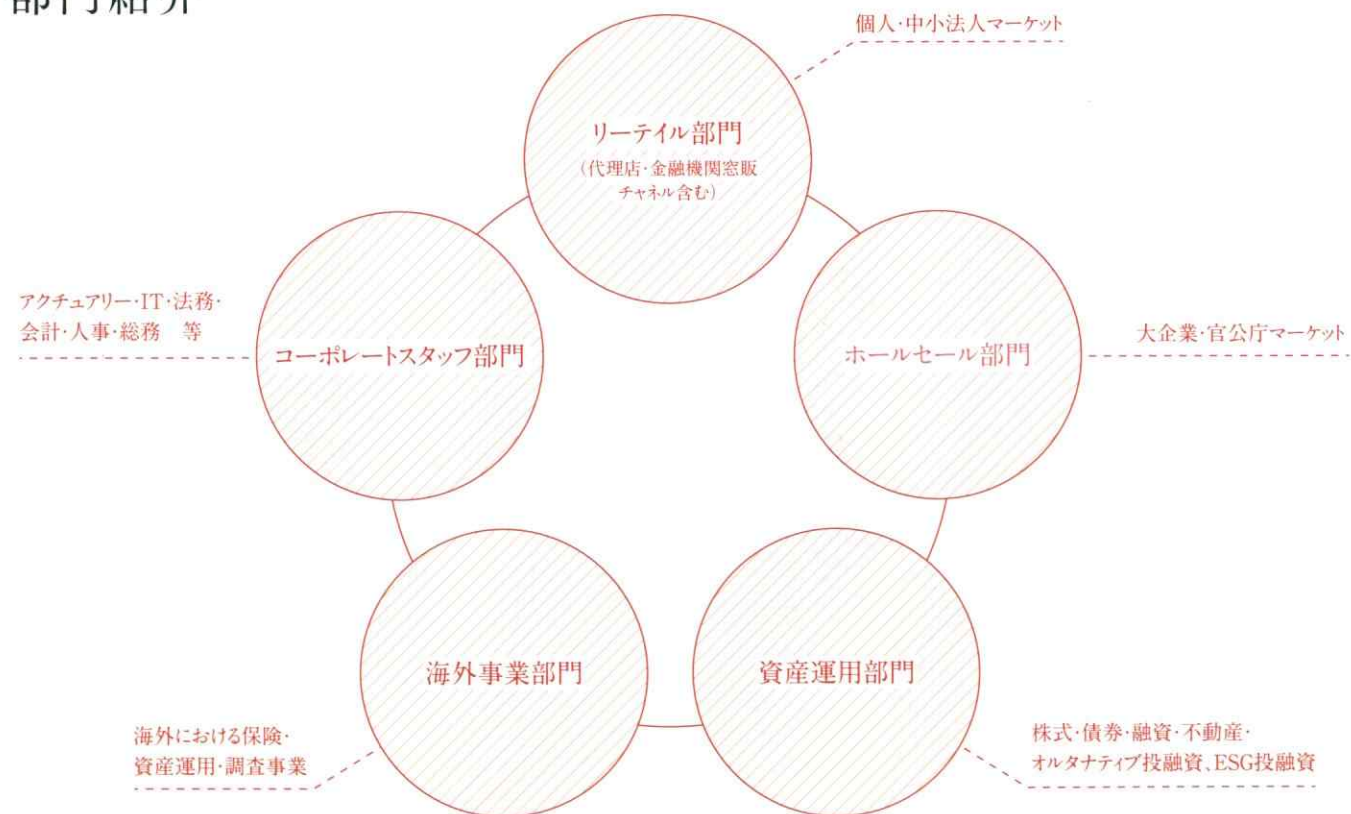
団体保険・団体年金などの福利厚生制度全体の充実に向けた総合リスクコンサルティングサービスを提供しているほか、損害保険・融資・不動産など、多岐にわたる取引を行っています。

総資産額

約**85**兆円
(連結・2020年度末)

国内生命保険業界のリーディングカンパニーであると同時に、世界でも有数の機関投資家として、国内外の株式・債券などの有価証券や不動産に投資し、また企業・個人への融資を行っています。

部門紹介



職種紹介

全国型



総合職

各部門における戦略の企画・執行、経営管理、フロント職務等、各分野において専門性を高め、広範なビジネスフィールドで多彩な職務の中核を担う職種。
(通常コースに加え、アクチュアリー/資産運用/IT戦略の3つのコース別採用を実施)

p.05

p.06



営業総合職

全国の営業部の管理者として、営業職員のマネジメント業務を行う職種。
一定期間の実務経験を経た後、入社6年目以降、
営業部の管理者として登用される。

p.07

エリア型



エリア総合職

各部門における戦略の企画・執行、経営管理、フロント職務等、各分野において専門性を高め、広範なビジネスフィールドで多彩な職務の中核を担う職種。
(首都圏、近畿にて採用を実施)

p.08



法人職域ファイナンシャルコーディネーター

大企業を中心とした法人・職域マーケットにおいて、
高度な専門知識を駆使したコンサルティング営業を行う職種。
フロント業務を中心とした様々な職務にチャレンジが可能。

p.09



エリア業務職

高度な事務スキルと専門知識をベースに、日本生命のお客様サービスを支える職種。

p.10

※勤務地など詳細は、新卒採用HPよりご確認ください。

徹底的に 分析する。

株式部のアナリストとして、投資先となる企業を分析しています。投資するお金はお客様が保険に託した想いの集合体ですから、分析に妥協は許されません。「この会社、この業種について日本生命で一番詳しいのは自分」という自信を持てるまで、思いつく限りの情報ソースを駆使して徹底的に分析します。日本生命が保有する国内株式(約10兆円)には、こうした私たちアナリストのプライドも込められているのです。



総合職

営業現場を経験した後、ニッセイアセットマネジメント(株)に出向し会社経営に触れた。入社5年目からは希望していた資産運用部門の株式部に配属され、国内企業を分析するアナリストに。将来、海外の資産運用に携わるべく自己研鑽を怠らない毎日を過ごしている。

長澤 慧祐 *Keisuke Nagasawa*

2014年入社
株式部

総合職

ITとグローバルを軸としたキャリアを志して入社。以来、損害保険販売システムの企画開発、ニューヨーク駐在を経験。将来的には、現在のIT統括部の経験を活かし、国内外で必要とされるシステムを自ら生み出したいと考えている。

高橋 ひかり *Hikari Takahashi*

2015年入社
IT統括部

ITだから
人に会う。



日本生命は業界最大規模の社内システム投資をしており、その能取りをする部署に私はいます。このシステムは必要か?投資額は妥当か?を判断し決裁までを行うためには、IT知識だけでは足りません。実際にシステムを使う職員のことや、システムが稼働する少し未来の社会等を多面的に把握する必要があるからです。そのため、これまで経験してきたどの仕事よりも、「人と会って話をする大切さ」を実感しています。

仕事楽しいから、自己研鑽も楽しい。

私はこれからも資産運用部門で生きていくつもりなので、もっと幅広い知識が必要で、できることを増やすためにも自己研鑽が不可欠です。海外資産の運用に興味があるので、英語力を落とさないように、会社のグローバル・チャレンジ・プログラムを利用して英会話をしたり、フレッシュアップデーには退社後にカフェでCFA®の勉強をしたりしています。今はとにかくこの仕事楽しいので、そのための自己研鑽も楽しんでやっています。

グローバル・チャレンジ・プログラム

若手層を中心とする全層を対象に、オンライン英語学習を提供するプログラム。

フレッシュアップデー

原則、毎週水曜日に設定しているノー残業デー。

※CFA®(Chartered Financial Analyst)：米国の証券アナリスト資格



私は海外で働けるのか?

グローバル・インターンシップに応募したのは、自分が海外で働けるのか試したかったからです。ロンドンを起点に欧州のFinTechを調査すべく、現地企業との打合せ調整等、出国前の準備が本当に大変で、半泣き状態でした(笑)。ただこの経験が自信になり、後のニューヨーク駐在でも大いに活かされました。この駐在時にリフレッシュ休暇を利用して行ったのは国立公園。私は自然が大好きなので、いつか長期休暇を利用して南極へ行きたいと思っています。

グローバル・インターンシップ

キャリアビジョンの構築や能力伸長を目的とした、海外の現地法人や事務所への短期派遣プログラム。

リフレッシュ特別休暇

勤続年数に応じ、5年ごとに取得できる長期連続休暇。



私の仕事は、営業部に在籍する営業職員と一緒に、個人・法人のお客様を開拓し、既存のお客様(約1.4万名の個人、約400企業の法人)のアフターフォローをすることです。ここに在籍する62名の営業職員一人ひとりの個性や強みを活かし、営業部の目標達成を目指す毎日です。簡単ではありませんが、営業力やマネジメント力はもちろん、真剣に人と関わる中で人間力を高めることができる素敵な仕事だと感じています。

営業総合職

入社6年目で営業部長となり、渋谷等の東京都心部で営業部を運営。現在はさいたま支社で最も人数が多い営業部を任されている。将来は営業現場とデジタルの融合をテーマにして、日本生命に新しい風を吹かせるという意欲を持つ。

大野 剛史 Takeshi Ohno

2008年入社
さいたま支社 西川口営業部



職員みんなの
個性を活かす。

教材で
全国を支える。

私が作成している「NISSAY号」は、全国約5万名の営業職員に均一的な知識やスキルを提供する教材です。日本生命で営業に携わる人であれば全員が参考にする冊子ですから、情報の正確さはもちろん、理解しやすく実践しやすい「現場で使える」教材になるように工夫をしています。私の理想は、全国にいる営業職員みんなを支える教材を提供することなので、現場にしかない多様な声を取入れようと、いつも心がけています。

エリア総合職

入社後コンサルティング営業を経験し、その後営業教育部へ異動。入社時から希望していた営業職員への支援を行なっている。今後のキャリアとして、現在よりも営業職員に近い場所(支社)での仕事に興味を持っている。

糸瀬 裕子 Yuko Itose

2017年入社
営業教育部



育休を通して生まれたもの。

日本生命は男性育休取得100%ですから、私も当然のように育休を取得しました。育休を通して私に生まれたものはたくさんあります。妻へのリスペクト。私が育った家族のような自慢の家族をつくりたいという夢。気遣ってくれる営業職員やお客様への感謝の気持ち。また、以前より家族への理解が深まり、子どものお迎えや、入学式への参加等、家族を大切にする営業職員さんを心から応援する気持ちが生まれました。

育児休業制度 子どもの誕生日に応じて満2歳から満2歳半まで取得可能。

※男性育休取得率は、2013年から100%を継続。



柔軟な働き方でワークもライフも充実。

在宅勤務の日は、出勤時と同じ時間帯で仕事をしますが、往復の通勤時間分の余裕(私の場合は約2時間)が生まれるというメリットがあります。私はその時間を自炊に使用して、新メニューに挑戦したり、作り置きをしたりして、生活を充実させています。自宅では業務に集中しやすいメリットがある一方で、上司や同僚との綿密なコミュニケーションが取りにくいので、状況に応じ出社と在宅勤務を使い分けています。

働く場所と時間の柔軟化

出社とテレワーク、フレックスタイム制度等、多様な働き方の選択肢を組合せ、業務特性や一人ひとりが抱える様々な事情に応じた働き方を実現できるよう環境を整備。



感謝が 力になる。

リーダーの業務は、自分のチーム員を育成するために、営業同行や提案プランの相談に応える等の支援をすることです。私の知識とスキルを活かしてアドバイスすることが重要だと感じ、日々の活動に前向きに取り組める職場環境をつくることを意識しています。私が感じるこの仕事の喜びは、人に感謝されることです。お客様からいただく感謝や、結果を出したチーム員からの感謝の言葉が私の力になっています。



法人職域 ファイナンシャル コーディネーター

入社後コンサルティング営業を行い5年目にリーダーへと昇格し、4名のチーム員の育成に携わる。担当するチーム員を支援し、感謝されることに喜びを感じ「今後もリーダー職務を極めたい」と話す。

高橋 夕樹 Yuki Takahashi
2018年入社
法人市場第二部 法人市場六課

エリア業務職

入社から現在に至るまでライフプラザ丸の内内に配属（そのうち2年間は育児休業）。お客様対応と営業職員支援の経験を積んできた。今後は育児と仕事のバランスを取りつつ、さらに保険知識を広げ、営業職員支援に取り組んでいきたいと考えている。

春田 順子 Junko Haruta
2014年入社
ライフプラザ丸の内

ライフプラザは全国に約100カ所ある来店型店舗です。私は丸の内の来店対応チームとして、お客様対応（契約後の相談・手続き）を担当しています。生命保険会社として最も重要な業務の一つは、保険金や給付金を確実にお支払いすることですが、他にも多種多様なお問合せが寄せられますので、幅広い知識の習得が必要です。また、お客様それぞれの背景や状況があるため、相手の想いを汲み取る対話力も大切だと感じています。

相手の想いを 汲み取る。



ブラッシュアップデーで自分時間を。

毎月1度のブラッシュアップデーは、好きなように自分時間を過ごす日にしています。あえて計画なく街を歩いたり、ひとりで映画を観たり。定期的に幼なじみと会って買い物や食事をするのもこの日です。とにかく自由に過ごしたいので、仕事のことを考えなくて済むように「ブラッシュアップデーまでにこの業務を終える!」と、仕事の区切りとしても有給休暇を利用しています。やる気も出ますし、チーム員にもおすすめしています。

ブラッシュアップデー

メリハリある業務運営を通じ、ワークライフバランス向上、および自身の成長に繋げる時間を捻出する観点から、月1休暇の取得を推奨。



初めての出産と職場復帰を経験して。

育児と職場復帰を経験して一番に思うことは、社内の理解と充実した制度があって良かった、ということです。妊娠中は、先輩ママの職員が多いこともあり、不安なく体調や通院に合わせた働き方ができましたし、育休もしっかり取得することができました。また、保育所の補助を利用できたり、育児を優先した勤務ができたりと、プライベート面の安心を得られたことで、スムーズに復帰できる環境が有難かったです。

保育所利用補助制度

満3歳の年度末までの子どもをもつ職員に対して、保育所利用時の経費の一部補助として最大月1万円を支給する制度。

育児短時間フレックスタイム制度

子どもが小学校就学後最初の8月末までの間、始業終業時刻を柔軟に変更し、就労時間を短縮できる制度。



就職はゴールではなく、人生の岐路のひとつです。

たくさん比べて、たくさん悩んでください。

岐路に立つあなたを、サポートしたい。

あなたが、あなたらしい答えを出せるように。

新卒採用HPは
こちらからアクセス!



会社概要 (2021年3月末時点)

名称	日本生命保険相互会社
所在地	本店：大阪府大阪市中央区今橋3-5-12 東京本部：東京都千代田区丸の内1-6-6
代表取締役社長	清水 博
創立	1889年7月4日
従業員数	76,792名
事務所	支社等 108、営業部 1,521、代理店 18,562
海外事務所・現地法人等	ニューヨーク・シカゴ・ロサンゼルス・ロンドン・フランクフルト・北京・上海・蘇州・シンガポール・ヤンゴン・バンコク・ムンバイ・ジャカルタ・メルボルン・シドニー等
子会社等	保険および保険関連事業 21社 資産運用関連事業 58社 総務関連事業等 10社