

ASCEND FORWARD

未来を
切り開く

NIPPON LIFE INSURANCE COMPANY
RECRUITING INFORMATION

2025

営業総合職

日本生命保険相互会社
営業総合職採用:《人材開発部》

【東日本】東京養成センター
東京都文京区本駒込2-28-8
文京グリーンコート センターオフィス14F

【西日本】大阪養成センター
大阪府大阪市中央区西心斎橋2-1-5
日本生命御堂筋八幡町ビル5F

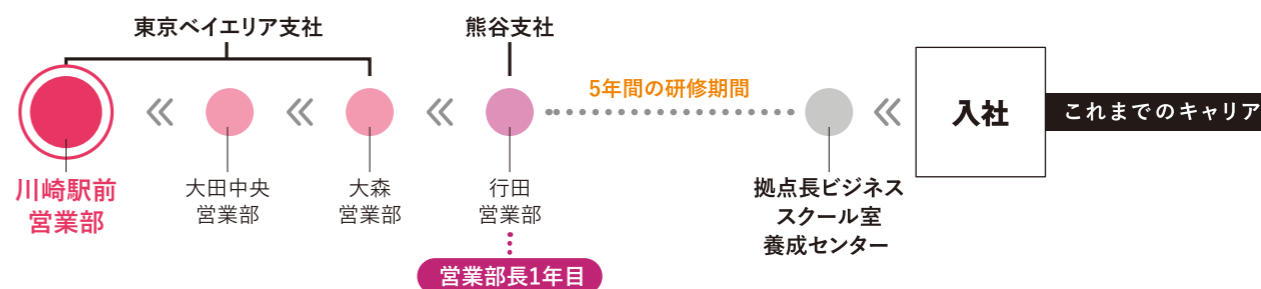
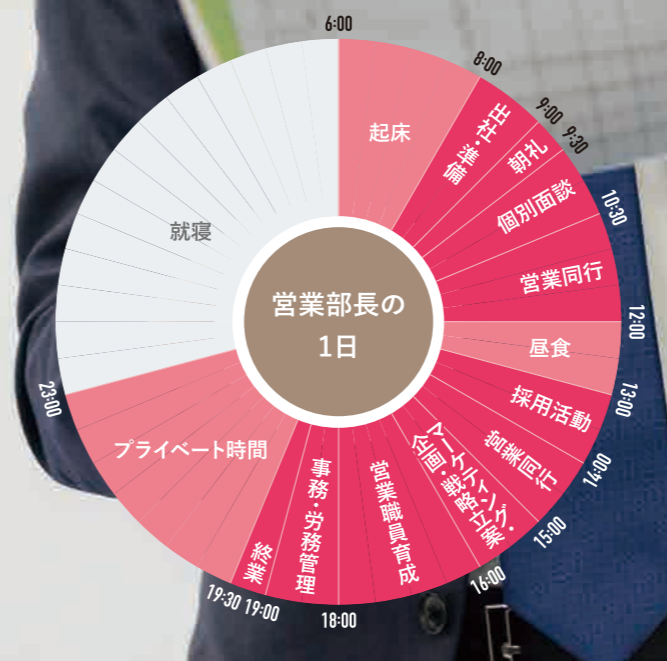
日本生命採用ホームページ
www.nissay-saiyo.com

営業部長とは

日本生命の保険販売領域の中核となる存在。営業職員の採用・育成、販売促進、商品戦略、マーケット開拓など、経営の全てを任されているのが営業部長だ。またこれからの日本生命を創っていくための営業職員教育こそが営業部長の仕事であると山田は語る。では具体的にどのような職務を担っているのか、川崎駅前営業部の山田の1日を追ってみよう。

東京ベイエリア支社
川崎駅前営業部
営業部長

山田 純平
Yamada Junpei



8:00 出社〜幹部会

営業部の1日をスタートさせるための準備を行う。朝礼前には幹部を集めてミーティング（幹部会）を行い運営・目標感・戦略等のベクトルの共有を図る。

「私の朝のルーティーンは営業部長になってから変えていません。早めに出社してコーヒーを入れて、新聞に目を通すといったごく当たり前の時間を30分。そして頭の整理をしていくことで1日の組み立てを考えています。」

「幹部会はスケジュールの確認や調整は勿論ですが、最大の目的は私と同じベクトルに向かってもらうことです。戦略や目標に対しての共感を得る場としても捉えています。逆にそのベクトルをみんなに修正してもらおう狙いもあります。」

8:30



9:00 朝礼

営業部長の腕の見せ所。営業職員全員を同じベクトルに向けていくのが朝礼。

各種連携・スケジュール・目標・情報提供、そしてデジタルを活用したアプローチ方法等、短時間で集中して連携を行う。

そのやり方は実にさまざまで営業部長の数だけ朝礼のスタイルはあるが営業職員育成・教育の視点は全員に共通している。最近ではオンライン朝礼も定型化されている。

「私の朝礼は約30分。具体的には行き先・行き方のポイントを分かり易くかつ営業職員みんなが元気になるような朝礼を心がけています。また育成・教育を意識した朝礼運営も意識しています。『伝えたか』『伝わったか』が重要なので一方通行にならないようにしています。」



9:00



9:30 個別面談

朝礼後は営業職員個別の面談を行う。お客様についての案件相談は勿論の事、活動のヒントやあらゆる相談に対応。面談は朝礼後に限らず、時間が許す限り実施する。

「現在47名の営業職員がいるのですが、私は必ず全員と個別面談するようにしています。全員と個別面談しないと営業職員一人一人を知ることができませんし、その先にいるお客様を理解しない的確なアドバイスができないと考えています。また営業職員が面談に来るのは困っているからです。相手に寄り添うスタンスで、面談してよかったと思ってもらえるように面談は『与える』ことを意識しています。」

9:30





16:00



16:00

営業職員の育成

営業職員の育成は営業部長の最も重要な職務。その成長は営業部の発展と直結する。朝礼も面談も営業同行も全ては営業職員の成長のために行うのだ。

「営業職員の育成は一番重要であり一番難しいものです。しかしこれこそ営業部長の仕事。支社でも本部でもない、100%自分の責任であると認識しています。それくらいの覚悟でいますし、そのためには自分も絶えず勉強しなければと思っています。」



10:30
14:00

営業活動(営業同行)

個別面談が終わると営業同行へ。1日に何件もこなしていく。

営業職員に同行してお客様を訪問することがメイン業務ではあるが、営業部長単独による企業対応も多く存在する。



14:00

10:30



13:00

13:00

採用活動

営業職員の新規採用は営業部の発展に欠かせない重要な業務。保険販売の仲間を増やし育てることが日本生命の事業を支えていく。

「新規採用はとても大事。営業部の大きな目標です。だから毎日採用の話をしなす。欠かしたことはありません。しかしそのためには、まず目の前にいる営業職員が元気に活躍してくれることが絶対条件。輝いていない人から『一緒に働きましょう』と誘われてもダメでしょうから。だから新規採用のためにも、在籍している営業職員に輝いてもらおうと思いつながりながら臨んでいます。」

15:00

マーケティング・企画・戦略立案

営業部長はマーケット分析から始まり、目標と現状の乖離を正しく把握する。そして企画・戦略立案を自ら実行に移している。さらに日本生命の強みである人材ネットワーク(営業部長仲間)が加わり、より強固な戦略が練り上げられていく。

「企画・戦略立案は大きく3つあります。1つ目は支社・営業部全体、2つ目はブロック単位、3つ目は自分の担当する営業部。私はブロック長数営業部のまとめ役もしているので自分の担当する営業部以外にもブロックの企画・戦略立案をしていく立場です。この点で意識している事はスピード感と営業職員の意見を大切にすることです。自分の担当する営業職員の意見だけでなくブロック長としての営業部の営業部長・支部長の意見も含めて大切にしています。策も含めて意見を吸い上げて戦略を立てていく。目的は『改善と向上』と思いつ実行しています。」



15:00



山田が理想とする営業部長とは



「『どんな局面でも諦めない営業部長』です。営業部が目標達成していても、個人としてできていない営業職員がいるかもしれない。その人の分まで諦めない営業部長でありたいです。」

私は以前、営業部長の先輩から『営業職員は自分の写し鏡なのだ』と教えてもらったことがあります。営業部が厳しい状況であっても自分が諦めない姿勢を保ち続けた結果営業職員が助けてくれた。そんな経験があります。また多くの営業職員との出会いが自分を大きく成長させてくれました。

だから私はそんな営業職員方の背中を押してあげられる存在でありたいと思います。『どんな局面でも諦めない営業部長』が理想と考えています。」



OFF SHOT

家族と旅行したり、ゴルフを楽しむなど大いにエンジョイしています



営業総合職のキャリアステップ

自ら考え自ら行動できるマネジメント人材を目指して

日本生命の事業の基幹でもある保険販売領域。その保険販売領域全般を牽引していくのが営業総合職です。営業総合職がまず目指すのは営業部長。全国を網羅する営業部において、自らの創意工夫と情熱で営業職員を統率し、マネジメントを行う職務です。

その姿はよく「一国一城の主」に例えられます。それは決して誇張ではなく、採用、人材育成、販売促進、商品戦略、マーケット開拓など営業部運営の全ての采配を任されるリーダーであり、たくさんの人達が「幸せ」になる鍵を営業部長が握っています。多くのお客様の人生に関わる営業職員の生活を背負い、担当するマーケットの発展を担っているのです。

責任と同時にそこに生じる

やりがいの大きさは計り知れません。

そんな営業部長を目指していく営業総合職では、まず5年間の充実したカリキュラムを経て、総合的な力を持つ営業部長となるよう重層的な設計がなされています。

営業部長に登用された後も様々な可能性が広がります。本部等の部署で更なる知識・スキルを習得し知見を広げたり、営業部長一筋で販売領域の最前線を突き進む人もいます。そして様々な営業部・部署を経験し、営業部長としての道を極めた後にも支社長や本部長・本社経営層など更なる可能性は広がっています。自ら考え実践・行動。つまり自分次第でとどまることのない成長を遂げられるのが、「日本生命・営業総合職」というステージです。

NISSAY LIFE STAGE

入社
6年目以降

営業実践期間 (養成センター)

初期研修で保険販売に必要な基礎知識から応用までの知識習得に取組み、個人・法人向けの保険販売の営業実践を重ね、営業総合職としての基礎を固めます。



Pick Up < P.08

支社等経験期間

リーテイル部門を中心に幅広く活躍するための知識・スキルの習得に向け、フロント担当者としての配属も含め、全国の支社等の部署で業務を行います。そして将来、高度化するマーケットに対応可能な保険販売領域全域を牽引する中核人材を目指します。



Pick Up < P.14

営業部実習期間

営業部長登用を見据え、これまで培った知識・スキルを活かし、営業職員マネジメントに取組みます。また、営業部長の指導のもと、より実践的なマネジメント方法の基礎を学びます。



Pick Up < P.15

営業部長(1年目)

入社6年目以降、営業部長に昇格し、全国各地に所在する営業部の経営を行います。ここからが営業総合職としての本格的なスタートとなります。



Pick Up < P.16

営業部長

いくつかの営業部を経験し、試行錯誤する中で、自らのマネジメントスタイルを確立し、営業部長として成長を遂げていきます。



Pick Up < P.02

営業部長(拠点長会長)

営業職員育成を通じて担当する営業部を自らの裁量でより発展させます。より規模の大きい営業部へのステップアップやビジネスの拡大、後輩の育成などを通じマネジメントキャリアを積んでいきます。



Pick Up < P.20

支社長・部長層

営業部での豊富な経験や本部での幅広い知見を活かして、管下営業部をまとめる支社経営や本社経営に参画します。



Pick Up < P.22

支社幹部・課長層

営業部で培われてきた経験を活かして、企画・執行、人材の育成・支援など、組織の力がより有効に発揮できるよう尽力します。また本部での活動で得られる広い知見を、さらに次のステップへと繋げます。



Pick Up < P.18



Pick Up < P.19

営業部長登用後も
充実した
サポート体制が
あります

登用前 5年間の育成カリキュラム

本社経営層

本社経営に参画し、さらに高度な戦略的マネジメントを行います。



Step 02

ロールプレイング

営業
総合職
コメント

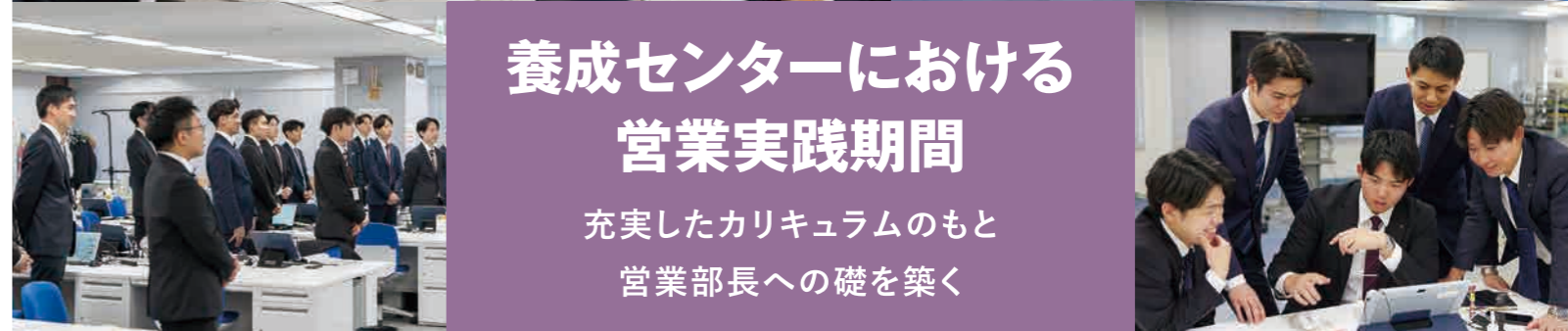
- ロールプレをする事でお客様の
ためになる話題提供や情報収集
など、営業に必要な要素に改め
て気づかされます。
- 実践に近い形で、コンサルティング
営業の基礎を学んでいます。

販売スキルをより
実践的なレベルに高め
るためのロールプレイ
ングも実施していま
す。
保険販売というも
のは専門性の高い商
品である上に、多様な
ニーズに対応してい
なければなりません。
また責任を伴います
から、個々の販売スキ
ルを指導者が確認し、
弱点を補い、強化する
ことで次の営業実践
に活かしていきます。



養成センターにおける 営業実践期間

充実したカリキュラムのもと
営業部長への礎を築く



養成センターに ついて

入社すると間もなく東京と大
阪の2つの養成センターに分かれ
て配属されます。
現在、東京は文京、大阪は心齋
橋に位置しております。

養成センターの 目指すべきこと

営業総合職は将来にわたり営
業部長として成長・活躍してい
くことを大前提としています。
養成センターでは、その基礎を
築くために様々なカリキュラムが
組まれています。

また社会人として人間力の基
礎を養い、自ら考え自ら行動す
るための土台も形成していきま
す。

そして、保険販売に関する知
識・スキルを身に付けることはも
ちろん、営業部長に必要な営業
職員教育・指導していくための能
力、マーケット対応に必要な様々
な知見まで学んでいきます。
営業部長登用を目指し、全力
で支援・サポートする環境がこの
養成センターです。

Step 03

営業実践



担当するエリアを回り、個人・法人を対象
に保険販売を行います。

座学・ロールプレイングで学んだ知識・スキ
ルを発揮しながら、正しい販売ステップを学
び、経験していきます。

まずは自ら活動基盤を開拓することで活
動できる環境をつくっていきます。そして定
期的な訪問を通じて、お客様のために有益な
情報提供やお客様を知ること努めていき
ます。フェイス・トゥ・フェイスの対面対応が基
本ではありますが、時代の変化に応じたデジ
タル対応を組み合わせ、お客様の多様なニ
ーズに応じた形の保険提案を行います。個人で
は相続案件、法人では企業の社長や責任者との
商談が多く、事業承継・福利厚生制度等提
案する内容もレベルの高いものが求められる
ため、常に知識研鑽に努めていかなければな
りません。

この営業実践を通じて、多くの成功や失敗
を経験することになりますが、その経験と解
決こそが営業部長になった時の礎となるの
です。

営業
総合職
コメント

- はじめはうまくいかないことが多かったが、同期の成功事例の共有を通じて
徐々にお客様に受け入れていただけるようになりました。
- お客様から信頼されたときはこの上ないやりがいを感じます。

Step 04

現地実習



営業
総合職
コメント

- 養成センターでの研修や営業実践で得た知識・スキルを実際の現場
で生かして、更なるスキルアップが出来ます。
- 自分より経験豊富な営業職員と一緒に働くことで、自分の営業活動の
課題を見つけることができます。
- インプットとアウトプットを行える環境で働くことができ、現場の営業職
員の同行等を通して成長を感じることができました。

カリキュラムの中には営業職員が所属する様々な組織
での現地実習を設定しています。
養成センターで学んだ知識や販売スキルを今度は営業
職員のためにアウトプットしていくのが現地実習です。
現地実習では営業職員の活動基盤造成・既契約対応の
基本・営業職員支援力を学んでいきます。将来目指す営業
部長の営業部運営も肌で感じる事が出来る非常に重要
な実習になります。



研修の様子

研修受講の様子

営業
総合職
コメント

- お客様に根拠を持ったご提案をするため、商品知識だけでなく公的保障や関
連知識についての勉強を欠かさずに行っています。
- 営業部長を経験した養成マネージャーから生きた知識を学び、日々成長を実感
しています。
- お客様に対して自信を持って商品を勧めるためには、知識による裏付けが必要に
なるため日々学んでいます。

養成センターでの育成カリキュラム

Step 01

知識・スキル研修

営業実践を開始する前に、土台となる生命保険の意義
や知識(商品・税務・公的制度等)、加えて損害保険(自動
車・火災等)に関する知識を学び、知識の定着を図ってい
ます。

また高度なFP知識の習得や、様々な知見を拡げるた
めの社外講師研修やPCスキル研修も準備しています。

なぜ 日本生命 営業総合職 を選んだのか?

入社1年目の
20名に聞いてみた

拠点長ビジネススクール室
大阪 東京

将来必ずいる営業を
学びたいから



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
甲良 憲裕

自らの仕事に
誇りを持つ為



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
齋 高陽

自己成長に繋がると
思ったから



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
井上 太地

先輩たちのように
なりたと思ったから



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
石井 弘大

未来の自分のため



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
塚本 大介

お客様に貢献し、
自己成長できるから



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
小松原 勇月

人として、
成長するため



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
澤田 壮平

同期と助け合い切磋琢磨
できる環境だから



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
岩田 隼弥

自分自身の人間力で
勝負できるから



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
外山 広大

お世話になった方々に
恩返しをするため



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
柴田 吉範

自身の成長のため



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
錦戸 孝典

憧れの存在を
超えるため



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
仙田 雄斗

誇りを持ち、人を
支えることができるから



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
薬師 祥二

誇れる人間に
なるため



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
林 修平

情熱ある先輩に
惹かれたから



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
畑中 朝陽

最高の環境で
成長し続けるため



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
田中 佑輝

やりがいを持って
働くことができるから



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
山本 瑞紀

尊敬できる方々と共に
働き、成長するため



拠点長
ビジネススクール室
大阪養成センター
山城 優樹

多くの方々の幸せに
貢献するため



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
前畑 光

先輩方のように
強い人になるため



拠点長
ビジネススクール室
東京養成センター
伴 温斗



拠点長ビジネススクール室
東京養成センター長
河井 隆宏

河井 隆宏

▶正しい知識・判断力の基礎を習得し「自ら考え行動する最高のゼネラリスト」への成長に繋がってまいります。

▶失敗からの「気づき」こそ財産。恐れず果敢に挑戦し、常に全力投球することが最も大切です。

▶組織の長として、常に環境変化に適応し、自らも成長する遅いマーケットリーダーになることを願っています。

▶成長意欲が高く、保険ビジネスを通じて地域創生に貢献したいと思う人、ぜひとも門を叩いてください。



拠点長ビジネススクール室
大阪養成センター長
堤 真治

堤 真治

▶強い拠点長を育てたい!! 様々な壁が立ちただかってもそれを突破できる人間力や精神力をつけて欲しいと思います。

▶「自ら考え行動する最高のゼネラリスト」の育成を目指し、みんなで育てる「ぐるみ育成」が柱です。

▶拠点長で最も必要なのは「人間性」。素直に正しく立ち振る舞える指導者になってほしいです。

▶いろんなことに素直に挑戦できる人!日本生命に入り活躍したいと強く思っている人!ぜひ一緒に!

養成センターの環境

環境 01

充実した指導陣



営業実践中には様々な課題が浮き彫りになってきます。壁にぶつかるともあるかもしれません。

しかし、養成センターには経験もスキルも豊富に持った指導員が揃っています。

営業部長として活躍していた人材を配置していますから、安心して学べる環境があります。

営業
総合職
コメント

- チームごとに養成マネージャーがつき、仕事を教えてくださるので、密に連携を取りつつ、仕事に励むことができます。
- 研修などのおかげでお客様に伝えるべきことが明確になり、お客様対応に活かされています。
- 自分と同じ道を歩んできた養成マネージャーなので同じ目線に立った言葉を投げかけてくれます。

環境 02

先輩・同期の存在



養成センターで共に過ごす同期との時間はかけがえのないものになります。

励まし励まされ、切磋琢磨しながら営業部長への道を目指します。

また1年目にとって1つ上の先輩は実に頼もしい存在。悩みや相談事にはいつでも的確なアドバイスをしてくれます。

営業
総合職
コメント

- チームに配属されるため、横のつながりが強く、みんなで助け合いながら仕事に取り組んでいます。また、一つ上の先輩がすぐ近くについて、わからないところがあれば気軽に相談できる環境があります。
- 苦楽をともにできる同期、何かあればすぐサポートしてくれる先輩がいてとても心強いです。

環境 03

寮生活・プライベート



寮には同期や先輩が大勢いますので相談はいつでもできます。

また休みの日には一緒に遊びに出かけるなどコミュニケーションも盛んにとられています。

この寝食を共にした「仲間」は、日本生命人生において大きな宝物になっていきます。

環境・衛生面については配慮しており、各室に備え付けの水回りを完備しています。

営業
総合職
コメント

- つらい時も楽しい時も一緒にいるので同期との絆がより深まります。
- 仕事の疲れも吹き飛ばすような楽しくて快適な日々を送れています。
- 仕事も遊びも全力で取り組んでいます。
- 多才な同期が周りにいるので、新しい趣味を作ることでもでき、毎週の休みがとても楽しみです。



営業総合職 1年目の〔日常〕

入社1年目の日常を追いかけてみました。
もちろんこれはほんの一例で、実際にはもっともっとドラマが。

10:00
ロープレ

- 同期や指導陣と、ご訪問予定のお客様を想定したロールプレイングに取り組む
- お互いにアドバイスしながらより良いコンサルティングを目指す

9:00
朝礼

- 全国一貫した情報番組を視聴し、社内の最新情報を学ぶ
- 指導陣による研修を受け活動のヒントを得る

8:00
出社

- お客様へ有益な情報を提供するために情報収集(新聞等)をする
- 今日の予定を確認し、活動に向けた事前準備をする
- 今日一日の目標を、自ら設定しモチベーションをあげる

a.m.

18:00
終業

- 各自帰宅する

17:00
アポ取得

- 明日以降の活動に向け、電話やLINEを活用してアポ取得をする

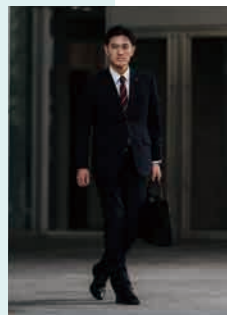
16:00
帰社

- 本日の活動内容をマネージャーに報告し、次にむけたアドバイスを受ける
- 明日のご訪問予定のお客様へむけた準備をする

15:00 --- 11:00
営業

- 担当エリアの定例訪問やアポイントを取った顧客との商談を行う
- 昼食は、担当エリアにある飲食店へ
- 親しくなったお客様との雑談で、ホット一息
- 既契約のお客様へのアフターサービス
- 一日の目標をクリアし養成センターへ帰社する

p.m.



緊急アンケート

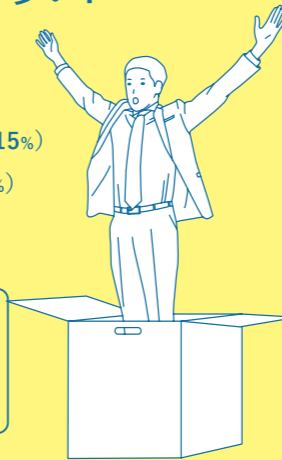
NISSAY 1年目の職員に 聞きました

Q4 日本生命にはどんな人が多い?

- おもしろい人(33%)
- 元気な人(29%)
- 年齢を感じさせない人(15%)
- 目標にしたいくなる人(15%)
- 面倒見の良い人(8%)

その他コメント

- 同期が一番の友人であり、仲間であり、ライバルです。



Q1 初任給はなにに使った?

- 親(もしくは世話になった人)にプレゼントをあげた(59%)
- いつの間になくなっていった(18%)
- 趣味に使った(9%)
- 貯金した(8%)
- 仲間との飲食(5%)
- その他(海外旅行)(1%)

その他コメント

- 感謝の気持ちをこめて、両親にお酒をプレゼントしました。
- 両親を食事に招待しました。



Q5 平日の仕事終わりの過ごし方

- 同期と食事会(44%)
- 睡眠(27%)
- 自己研鑽(勉強など)(23%)
- その他(サウナ、ゴルフ、フットサル、アイドルのライブに行く、同期とゲーム、娯楽)(6%)

その他コメント

- はやくて20時前に寝たこともあります。
- 仕事が終わった帰りにそのまま食事会に行くことが多いです。



Q2 ボーナスはなにに使った?

- 趣味に使った(29%)
- いつの間になくなっていった(26%)
- 仲間との飲食(20%)
- 貯金した(12%)
- 親(もしくは世話になった人)にプレゼントをあげた(10%)
- その他(パートナーと旅行、投資)(3%)

その他コメント

- ゴルフデビューしました。
- 友達との旅行に使いました。



Q6 スーツは何着必要?

- 1着(1%)
- 2着(17%)
- 3着(63%)
- 4着(17%)
- 5着(1%)
- 6着以上(1%)

その他コメント

- (4着)夏の営業実践で歩き回ることから汗をかくので、清潔感を保つために多めに持っておくとよい。
- (3着)多ければ多いほどいいが、3着ぐらいあれば問題ない。
- (3着)夏用と冬用、クリーニングに出してる間の代替。



Q3 休日の過ごし方

- 同期と遊ぶ(35%)
- 友だちと遊ぶ(29%)
- 趣味に没頭(15%)
- とにかく出かける(11%)
- 睡眠(9%)
- その他(パートナーと過ごす)(1%)

その他コメント

- スポーツ大会に出場しました!
- 友達とゲームをしています。

支社等経験期間

支社等経験期間とは

養成センターでの研修後、支社等に配属される。その業務内容は多岐にわたり、組織の理解を通じて、より幅広い知識・スキル・知見を養い、営業部長を見据えた経験を積んでいく。



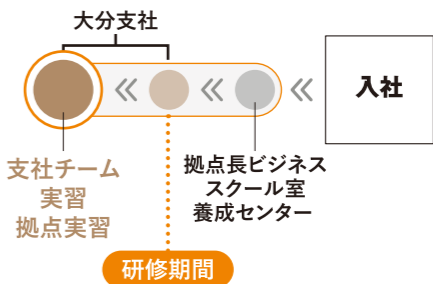
大分支社 副主任
今井 翼 (入社4年目)
Imai Tsubasa

広がる業務、身に付く自信

▼「3年目に大分支社へ配属となり、業務管理、法人・社外イベント運営、企画立案等、営業現場を支える仕事を経験。中でもイベントの企画運営は、スケジュールを立てるところから始まって、いつまでに何をしなければならぬのか、どういった資料が必要なのか等、ゴールから逆算した綿密な計画と上司との連携が必要。より支社全体を俯瞰して業務を遂行する必要があるため、早い段階からこの業務処理能力に自信を持つことができたことは、今後のキャリアを考えても大きな財産になりました。」

▼「4年目となった現在は、支社の各チームにて法人部門・育成部門の仕事を直接上司から教わって実践しています。そして営業部長、営業部長、営業職員から学んできた、支社長期間に向けた準備を行っています。営業部の実習では、営業部長からのOJT教育があり、マネジメントの多様性を学ぶことができます。また、営業職員とも距離が近い分、営業職員がお客様の為に全力で仕事をしている姿に私も刺激を受けています。支社の皆さまと共に成長ができる環境に感謝すると同時に、私たちの仕事はチームで成り立っているという日々を感じながら業務にあたっています。」

▼「支社では本場に環境に恵まれていると感じています。何かあったらすぐ相談しなさいと言ってくれる上司や先輩方が、私に優しく、私も上司に感謝して嬉しかったことは後輩に還元していきたいと考えています。現在支社には副主任を



大分支社 副主任
凷 洋佑 (入社3年目)
Nagi Yousuke

営業職員の為を常に考える

▼「現在は支社でイベント関係や営業職員の育成会議に出席するなど、今井副主任の業務を引き継ぎ、内勤業務を経験させてもらっています。業務内容は広がっても、入社1年目の営業実践でご契約をいただいた際に上司から言われた『自分が頑張ったのは大切な事だが、営業職員がいてこそ、の前提をわすれてはいけません』という言葉が胸に残っています。だからこそ、迅速丁寧で感謝される仕事をするというモットーのもと、自分が成長し続けられることはもちろん、営業職員を幸せにできる営業部長になりたいと考えています。」

沢山の成長を促してくれる環境

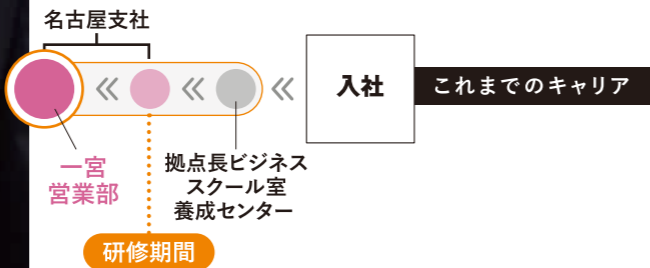
▼「上司の方々、私の意見や悩みをいつも前向きな方向へ導いてくださり、より前向きな方向へ導いてくださり、また、何事にも疑問を持ち、視野を広げることの大切さを日々学ばせていただいています。上司や先輩とのコミュニケーションを通じて、前向きに仕事を取り組める環境ですし、日々成長を実感することができます。」



支部長

5年間のカリキュラムの総仕上げ

営業部長 一歩前のポジション。経験豊かな営業部長のもとで、営業部長経営のノウハウを学び、営業部長登用を見据えた準備を進めていく。



名古屋支社 一宮営業部 支部長

谷津 凱 (入社5年目)
Tanitsu Kai

支部長の仕事とは

営業部長の補佐をしながら、営業部の運営を現場で学んでいく。いわば育成カリキュラムの総仕上げの期間だ。

▼「営業部長の傍で、業務全般を補佐しながら営業部長職を学んでいます。支部長業務として注力しているのは、営業職員や営業総合職の後輩育成です。経験値では営業部長にまだまだ及びませんが、相手を気遣った声掛けや励ましを多く行い、営業部全体のモチベーションを根底から上げていけるようなコミュニケーションを心がけています。営業職員の業務上の悩みは、これまでの5年間のカリキュラムの中で私自身も経験したものです。気持ちの理解できる分、より寄り添った対応を行うことができますし、説得力のあるアドバイスができていくと実感しています。」

全国で頑張る仲間がいるから

養成センターを離れ、それぞれの地域で活躍する同期。苦楽を共にした仲間の存在が、いつも背中を押してくれる。

▼「充実した環境のもとで、今でも支えになっているのが、養成センターでの思い出と同期の仲間たちです。チームの目標達成に向けて奔走した日々を思い出すと、今でも活力が湧いてきます。同期は業務上の悩み



OFF SHOT
温泉、最高です
含む2名の後輩がいますし、やはり後輩には、カッコいい先輩だと思ってもらいたいですからね。」



OFF SHOT
豪快!海釣り



OFF SHOT
串カツ、最高です!

目指す営業部長とは

営業部長には人それぞれのスタイルがある。自身の強みを伸ばし、改善点を克服し自らの営業部長像を作り上げていく。

▼「上司である営業部長からの一番の学びは、『褒める』『指導する』のメリハリ。このメリハリは日頃の営業職員との信頼関係があつてこそ。このメリハリを大切にしながら、営業職員の成果に対して報いることができる営業部長を目指しています。成果に報酬が伴えば日々の業務に取り組む姿勢も意欲的になりますし、目の前の営業職員を幸せにすることが、営業職員はもちろん、そのご家族の幸せにつながります。共に働く営業職員の人生までも見据えて、目標達成に向けたマネジメントが行える営業部長になりたいです。」

営業部長

着任1年目

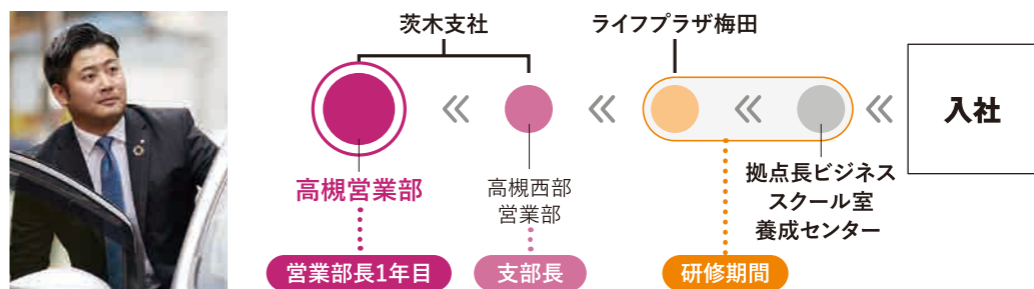
入社して6年目以降、営業部長に昇格するといよいよ営業部経営を行う。大きな期待と不安が交錯する中で、5年間のカリキュラムで学んだ経験を踏まえ、営業職員のため、担当する地域のお客様のために実践していく。



茨木支社
高槻営業部
営業部長
松本 一平
Matsumoto Ippei



これまでのキャリア



営業部長1年目

5年間のカリキュラムを通じて営業部長になるための土台はしっかり体得してきた。しかし営業部長になった瞬間に大きく景色が変わったという。

「やはり今までと最も変わったのはその責任の大きさ。今まではミスが発生しても上司が助けてくれていましたが、営業部長になってからは自分の責任ですし、営業部で働く営業職員の給与、すなわち生活に直結するマネジメントを担います。」

「責任が伴う仕事ですが、営業部のみんなと同じ目標に向かって走っているからこそ、目標を達成したときの喜びも大きいです。自分の頑張りによって営業職員たちを幸せにできるというのが、営業部長として働く魅力だと思っています。」

大事にしていること

営業部長の裁量は大きい。従って仕事への取り組み方も営業部長のカラーが強く出てくる。

「自分が一番働くということを大切にしています。営業部の全員に公開している自分のスケジュールは、常に営業職員との同行やお客様への訪問等でパンパンになっています。これは5年間のカリキュラムでお世話になった上司の教えがきっかけになっています。営業部長はみんなを率いる立場ですが、決して偉そうにふるまってはならず、常に営業職員のおかげで営業部が成り立っていると学びました。実際営業部長になって

からも、誰よりも行動して頑張っている姿を見せることで、背中引張って行く営業部長を体現できるように努めています。」

営業部長の使命とは

改めて営業部長の果たすべき役割を聞いてみた。10年後、20年後も不変の答えなのかもしれない。

「『生活を守る』というのが、営業部長の使命だと考えています。それはお客様に対してはもちろん、営業職員の生活も守らなければなりません。営業部長の仕事で手を抜いている姿を見せたり、元気がない姿を見せるだけでも、営業部の業績と営業職員の成果に悪影響を及ぼします。そうならないように、行動するだけでなく、とにかく考え抜いて仕事をするのが営業部長としての責務です。」

「当社の良いところは、頑張れば頑張るほど、大きなフィールドを用意してくれるところだと考えています。現在は新米の営業部長として30名弱の営業部を担当させてもらっていますが、これから成果を残せば、より大きな営業部や組織へのステップアップが叶います。より多くの人を幸せにできるポジションを目指していきたいです。これから営業総合職を目指す方々にもぜひ、多くの人の幸せに向かってがむしゃらに頑張れる方に志望していただきたいです。」



かけがえのない仲間たちです!

担当課長

営業最前線の経験を活かし、
営業部長のサポートを行う

支社・営業部長と営業職員の架け橋として、
営業部がより強固な組織になるよう、支援していく。

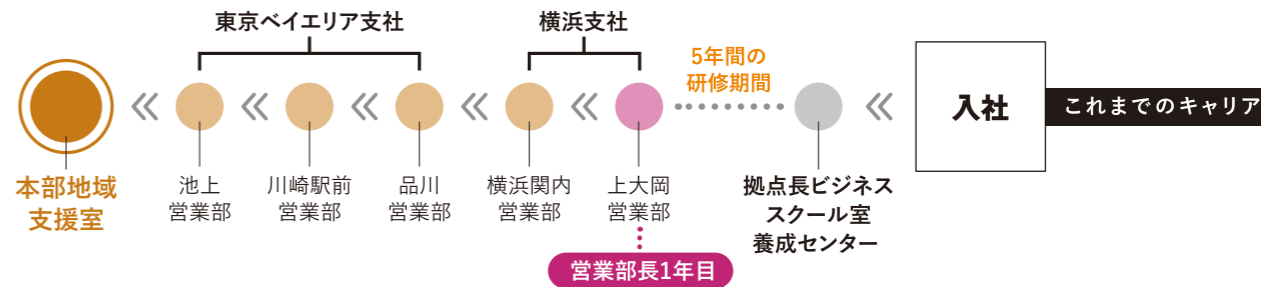


九州法人営業本部
本部地域支援室
担当課長

納富 俊明
Noutomi Toshiaki



家族とスポーツ観戦です



担当課長の役割とは

保険販売最前線で培ってきた経験を活かし、現場で奮闘する営業部長に寄り添った指導と支援を行うのが、本部地域支援室である。

「私は今、九州10支社内の206名の営業部長と、在籍している約6,000名の営業職員が、質の高い教育指導などを通じて信頼関係を深めることができるよう、営業部長をサポートする役割を担っています。担当課長となって毎日続けているのが、206名の営業部長へのメール配信。私のこれまでの経験を還元したいという思いから、研修の方法や朝礼で話す内容などをすぐに現場で活かせる内容を発信しています。有難いという声や、悩み事の相談などが返信で数多く寄せられており、本部と営業部との橋渡しのなっています。」

「私が相手に寄り添うことの大切さを学んだのは、営業部長就任直後の失敗経験からです。営業部長になった気負いから、営業職員に対して一方的な情報を発信することしか考えておらず、たった1カ月で私の考えが全く伝わっていないことを痛感しました。そこで営業職員全員の前で自分がいかに独りよがりだったかを素直に詫言るとともに、これからみんなのために一生懸命働くので、どうかみんなの考えをもっと聞かせてほしいとお願したところ、相談や報告の数が一気に増えていき、営業部内の空気を一気に改善することができました。」

「その経験を踏まえ、今でも心掛けていることがこちらから腹を割ってコミュニケーションを取ることの大切さです。いま最も大切にしているのが、担当課長として九州内の12名の支社長や、その下にいる支社幹部と密接な関係性を築くことで、日々抱えている悩み事を誰かに相談したいと思ったときに、真つ先に私の顔を思い浮かべてもらえるよう、そして近い将来的に、私が異動になった際に、『納富さんがあの時いてくれて本当に助かった』と言ってもらえるような存在になることを目標に取り組んでいます。」

営業総合職のやりがい

教育という予測不能なミッションをどう達成するか。答えのない難題に、挑み続ける。

「営業総合職は、20代という若さで何十名もの営業職員の人生を背負って仕事を重責を担う、他では得難いダイナミックな経験ができる仕事です。またいずれの立場になっても『人を育てることが常に求められ、情熱を注いで教育指導した相手から『あなたのおかげで』感謝の言葉をもらえる、本当にやりがいのある仕事です。立場がそれぞれ異なる営業部長と日々接しながら、教育という予測不能なミッションを達成する。最高に難しく面白いくこの難題に、これからは楽しみながら挑んでいきたいです。」

育成課長

営業最前線の経験を活かし、
未来の営業部長を創り育てていく

営業現場と本部の架け橋として、
育成の最前線を担い、支援していく。



拠点長ビジネススクール室
育成課長

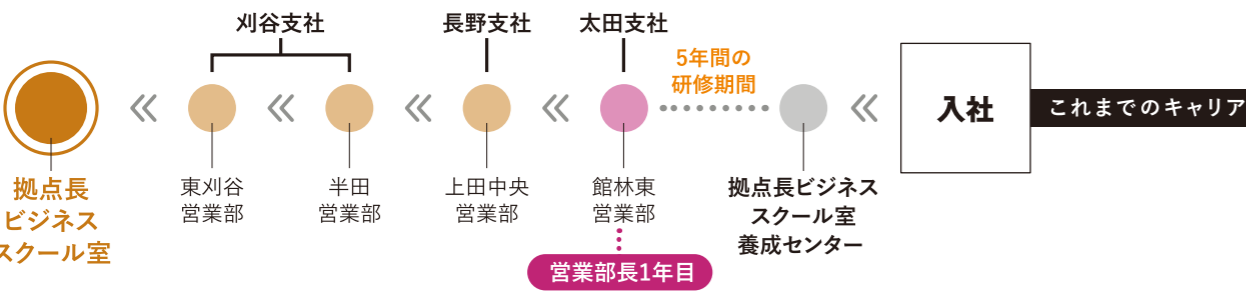
鹿志村 恭彦
Kashimura Yasuhiko



家族旅行にきました!

「現地への発信や研修をする上で、強く意識していることは『本質』と『伝わったか』です。物事の本質を理解すると『なぜ』が見えてきますし、『なぜ』が分かるとより具体的に考え行動する力がつくと思っっています。結果、成長の実感につながるのだと。そして

「現場への発信や研修をする上で、強く意識していることは『本質』と『伝わったか』です。物事の本質を理解すると『なぜ』が見えてきますし、『なぜ』が分かるとより具体的に考え行動する力がつくと思っっています。結果、成長の実感につながるのだと。そして



日本生命は人材育成の会社だ。人を育てることへの努力は惜しまない。

育成課長のミッションは

「様々なマーケットで10年間営業部長をさせていただきました。営業部長の時も育成課長となっても大切にしているのは教育。私は今、育成課長として営業総合職の初期育成から営業部長全層教育まで一貫したサポートをさせていただいています。本部から現地へ発信する立場となり、より教育の重要性は痛感しましたし、特に入社間もない方々には正しい教育が絶対に欠かせないと思っています。教育が至らないと大切な『タネ』である人材に立派な『花や実』がつかえません。非常に重い責任がある事を理解した上で、未来のリーチ部門を担う人材の育成にあたりたいと考えています。」

「私も入社から今まで、多くの方に育ててもらい、とても幸せな環境だったと思っています。私もまだまだ未熟であり常に精進の気持ち忘れず、自分がしてもらったこと以上の事を後進にも還元していきたい、というのが今の気持ちです。」

教育とは未来をつくること

育てられた人がまた人を育てる。そのサイクルの先にあるのが未来。

「これはさらに『教育の時代』になると考えています。そこにはやりがいも難しさもありません。営業総合職の育成カリキュラムは諸先輩方や現地の協力のもと作ってきた年輪でもあります。その年輪にこれからの時代の変化に応じた新しい教育を重ねていきたいと強く思います。」

「いつの時代も変わらない社会的使命・お客様本位のもと、マーケット、お客様、営業職員に対して長く貢献できる営業部長の育成、すなわち未来をつくる仕事をこれからも懸命に努めていこうと思っています。」

拠点長会長

営業部長をまとめるリーダー

日本生命には国内に108の支社、1,495の営業部がある。自らの営業部を運営すると同時に、支社管内の営業部長をまとめ、支社全体の目標達成や後輩育成を行う存在である。

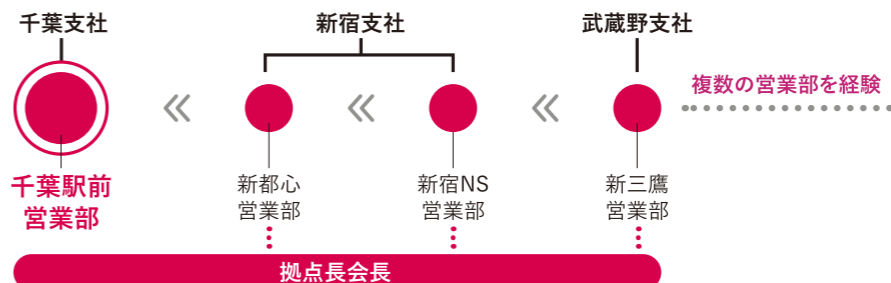


千葉支社
千葉駅前営業部
総合営業部長
鈴木 裕一
Suzuki Yuichi



入社

これまでのキャリア



拠点長会長とは

自らも営業部長として営業部を運営しつつ、支社管内に在籍する大勢の営業部長たちの長として統率するのが拠点長会長だ。保険販売領域の最前線で指揮をとる姿は、若手営業部長の憧れである。

「拠点長会長として関わる仲間とともに全国で一番良い支社にしたいという思いでやっています。自身の担当する営業部での達成感も素晴らしいのですが、やはり他の営業部や支社全体が目標をやり遂げた時の達成感には比べものにならないくらい大きいですね。」

「拜命した時には、これまでの20年間の経験を惜しみなく伝えていきたいと思いましたが、自分が若かった頃には当然ながら何度も壁にぶち当たってきました。そのたびに仲間や上司、多くの先輩方に支えてもらったから今の自分がいます。今度は自分がその立場になったので還元していきたいなど、そのために日々相談できる環境を整えてあげて、みんなが最大限活躍できる場を整えたい。そこに一番重きをおいています。」

若手営業部長への期待と育成

自身の営業部のマネジメント以外に支社内にいる営業部長や支部長への育成も忘れない。人が人を育てる意識と環境が日本生命の営業部長を創っていく。

「私が担当する営業部は規模が大きく、私に他に2人の営業部長と1人の支部長で仕事をしています。運営は1本ですが、各々の成長のためにマネジメントは任せています。大切にしているのは若手営業部長の育成です。すぐ近くにいるから私の背中を見ながら学んでもらいたいですから私の背中を見ながら学んでもらいたいです。私は育成において「相談しやすい環境」と「任せる事」の2つを常に意識しています。判断に迷ったときには即相談にのり、正しいPDCAサイクルの回し方を大切だと考えています。そして、任せられた事で部下営業部長がやり遂げていく姿や成長していく姿を見ることがとても嬉しく感じます。」

支社と拠点長会長の関わり

本部・支社からの戦略的方針と、地域ごとに特徴をもつ各営業部の間に立って、バランスをとりつつ目標に前進させていくのが拠点長会長の役割だ。広い視野と現場最前線でのキャリアを併せ持たないと動まらない。

私は拠点長会長として、管下の営業部長たちとは常日頃から接しているのですが、今どんな問題を抱えているかはよくわかっていきます。また、支社長とも常にコミュニケーションをとり、意向を理解するよう努めています。そこで私が架け橋役になって両者が繋がっていくように務め、組織全体が前進できるよう図ります。結局は人と人との繋がりが大事ということですね。

支社長

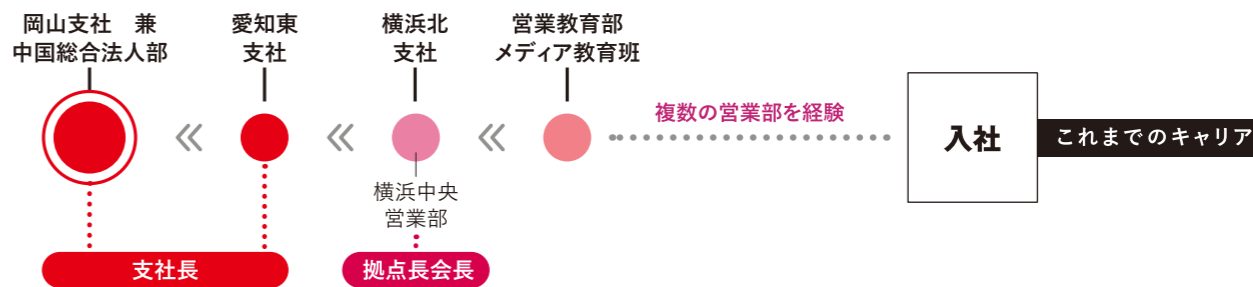
支社の課題を見つけ、解決に導く

岡山支社は、岡山県岡山市に位置している。14の営業部と377名の営業職員を有する支社である。個人約10万4千件、法人約4千件の契約を保有し、小松は支社長兼中国総合法人部担当部長として、そのマーケットを統括する重責を担っている。



岡山支社
支社長

小松 隆宏
Komatsu Takahiro



支社長にしかできないこと

担当する支社のため、地域のお客様のために。

「岡山支社は、個人保険領域においては営業職員・金融機関・代理店の幅広いチャネル展開を実施していることに加え、企業保険領域においても法人営業担当を設置しており、お客様の多様なニーズにお応えすることができる支社です。この多様なチャネルを持つ支社だからこそ、総合的なお客様サービスを展開できると考え、私はまず支社に複数あるチャネルに統一感を持たせることから始めました。具体的にはマルチチャネルミーティング(複数チャネル合同会議)を定期的に開催し、支社全体の連携を深め、お客様に対して満足度の高いサービスを行えるよう尽力しています。このように支社長にしかできないことがあります。私の行動によって大きな渦が生まれ、支社全体、マーケットに至るまで強い影響力を発揮することができます。今後も大切なお客様のためにチーム岡山支社として一体となった仕事をしていきたいと考えています。」

営業部長時代も支社長としても
変わらない「育成」への想い

いくつもの組織を束ね、大きな目標を達成する。その根幹には、脈々と受け継がれる人材育成があった。

「営業総合職の仕事の基本は、人材育成です。営業部

長として営業職員を育て、支社長として営業部長を育てる。自分の成長が営業職員の成長やマーケットを豊かにすることに繋がる仕事です。私自身も多くの方々に育ててもらいましたが、その中でも、私がまだ営業部長駆け出しの頃に教わった『営業職員のため』『担当するお客様のため』を考えたマネジメントを大切にしています。今、私も支社長となり、営業部長を育成する立場になりました。過去の経験から、管下の営業部長に対する答えを教える事も出来ませんが、ヒントを与えて考えてもらうように指導しています。それは、自ら考えて答えを出し、行動した結果にこそ成長があると信じているから。そして、私は営業部長時代から『責任の矢印を常に自分』という言葉を大切にしています。自分で考えて行動した結果に責任を持つのは当然のこと。この言葉が私を成長させてくれたため、管下営業部長にも伝えていきたい言葉です。」

お客様の暮らしと発展を
支えていくために

お客様からの日本生命に対する期待感に応え、これからも地域のためになくはない存在であるために、やるべきことはまだまだある。

「支社長は、日本生命としての地域の代表です。支社長として地域経済界の交友活動に参加するたびに、当社の経済界における存在感・期待感の大きさを感じております。こうした期待に応えるべく、今日も支社職員が一丸となって地域のお客様の暮らしと発展を支えるために仕事をしています。そして、私個人としても、会社から与えられたどんな職責も全うできるように、自分を高め続けていきたいと考えております。」

営業部長登用前、 そして営業部長として 長く活躍するための人材育成を 我々がサポートします



拠点長ビジネススクール室室長
兼 営業教育部担当部長
高麗 雅洋
Koma Masahiro

拠点長ビジネススクール室 が目指す育成とは

日本生命の事業の基幹である保険販売領域を担っているのがリーディング部門であり、そのリーディング部門を支えているのが営業部長です。営業部長が営業職員組織を支え発展させながら、顧客基盤を拡大、社会や時代からの要請・期待に応えていくこの歴史が、当社の大きな財産だと考えています。

そしてこれを将来に渡って永続的に発展・進化させていくために、営業部長として必要不可欠な販売スキル・マーケット開拓といった営業手法を指導するだけでなく、社会人としての土台である教養も含めた教育を行い、人間力に優れた総合力のある人材育成を目指していきます。

洗練された 育成カリキュラム

営業総合職は最短6年目で営業部長を目指す職制となりますので、登用までの5年間は、非常に貴重な期間になります。まずは東京・大阪にある養成センターにて、保険の意義や営業職員をマネジメントする上での心構え、マーケットリーダーになるための募集力強化等を中心に訓練することになります。

その後、支社等にて内務職務を経験し、幅広い知識・知見を養います。営業部実習期間は、支部長として営業部長をサポートする業務に就きながら、これまで培ってきた知識・スキルを活性化させ、営業部経営を学びます。

営業部長登用後も拠点長ビジネススクール室が様々な支援を行っていきます。とりわけ営業部長登用後の5年間は、更なる営業力強化、最新の知識・スキルの定着等に向け、対面研修、定期的なオンラインミーティングを通じた営業部経営に関する指導を行っています。また、個々の課題性や緊急度合に応じて営業部訪問等による重点支援も行っています。

- ①夢を語ること
営業部(地域)の発展、管下の営業職員の将来にあたって、夢(目標)を掲げる。自身の意志を自身の言葉で発信し、共感を得て、全員を導いていく。高い志を持つことから始まります。

- ②挑戦し続けること
営業部長自らが率先垂範で動いていく、失敗を恐れずに立ち向かうこと。その背中をみて人は魅了され、信頼関係も生まれていきます。困難に直面しても貫いてやっていく姿勢が、営業職員にも伝わり考えられています。

- ③人のために動くこと(利他の心)
お客様(地域)のため、営業職員のために。このマインドが営業部長として一番大切な心構えです。お客様・営業職員一人ひとりと真正面から向き合い、様々な課題を解決していくことが、営業部長として必要だと考えています。

営業部長にとって 大切なこと

お客様の生活様式やデジタル化等、目まぐるしく世の中は変化してきています。しかし、世の中の役に立つという使命感は何も変わりません。営業部長は、その責務を果たすリーダーであり、そのリーダーとして必要な資質が大きく3つあると私は考えています。

皆さんの可能性を引き出し、マーケットリーダーである営業部長職を通じて、成長していけるよう、全力でサポートしてまいります。



営業教育部部長
兼 新育成推進室室長
兼 DX戦略企画部調査役
渡部 祐士
Watanabe Yujii

「人」と「デジタル」の力を融合し、 保険を超えて社会に より多くの価値を提供する

日本生命の社会的役割

日本生命は130年以上の歴史を、いつの時代も社会的使命を背負い、「お客様本位」を第一義に歩んできました。この人生100年時代において、医療・介護・年金など我々に対する期待も従来以上に高まっています。そのため今のお客様との関係を深めるとともに、新しいお客様も拡げ守ることが最大の使命だと感じています。

営業部長に 求められるものとは

本生命は、これまでの保障責任の全うに加えて、地域社会の課題解決を通じて社会価値の提供により、地域の発展とともにサステナブル発展を実現していかねばならないと思っています。

ト開拓・分析、お客様対応、営業職員教育、資金管理、労務管理など様々です。

冒頭で、「人」と「デジタル」の融合と書いていますが、まず大事なことは「人」フェイストゥフェイス」が日本生命の基本中の基本だということです。企業の価値は人材の素晴らしさで決まります。特に保険会社の場合、実際のモノを売るのではなく、保険証券や約款等に記載された内容を約束するという信頼関係の上のみ成立するという仕事だからこそ、人材が大切になります。この「人」フェイストゥフェイス」の根幹は絶対に変わりません。これからも日

就職活動をする皆さんへ

日本生命は「人とデジタルの力を融合し、保険を超えて社会により多くの価値を提供する」ために大変革の過程

本生命は人を育てることに全力を注ぎ続けます。

しかしながら一方で、コロナ禍を経たデジタルの急速な発展と浸透や、世の中の変容・お客様のご要望も踏まえ、「デジタル」を活用した日々の業務遂行が必要不可欠となっています。速やかな情報伝達や正しい情報把握等といったデジタルの強みを最大限に活用し、対面活動をただ単にデジタルに置き換えるのではなく、従来の強みである「人」と「デジタル」を融合し、お客様の人生に伴走し、オーダーメイドの付加価値の高いリスクコンサルティングを行うていくことを目指しています。

このような背景の元、今後の営業部長には、従来のマネジメントスキルに加え、例えばデジタルで可視化された活動履歴やお客様の属性情報・反応のデータに基づいて、お客様毎により良い活動を指示する、いわゆる「営業職員活動に付加価値をもたらすマネジメント」に進化することが求められています。こうした前向きな変革に対応できる営業部長を育成していきたいと思っています。

にあります。

その中心となる営業部長の仕事は、自ら物事を考え、実行していくことに魅力を感じ、仲間とともに大きな目標に向かって頑張れる気持ちがある方にこそ是非挑戦していただきたいと思えます。スケールの大きな職務を若いうちから経験し難題に挑むからこそ、精神的にも能力的にも、ビジネスパーソンとして大きく成長できる環境があります。日本生命の最大の特徴は、「人を育てる」ことにあります。日本生命の未来を牽引する人材になることを期待して、総力を挙げて皆さんの人間力を育てていきます。

少しでも日本生命の社会的使命に共感し、人に魅力を感じたら、「日本生命の新しい未来を切り拓く夢を持って営業総合職にチャレンジしていただければと思います。



日本生命とは人材育成の会社です。 人を育てるとい歴史の積み重ねで 未来へ突き進みます。

営業総合職 募集要項

業務内容 拠点管理業務・教育業務を基本に拠点管理業務の補佐等にわたる業務

契約期間 期間の定めなし(試用期間なし)

勤務地 会社の全事業所

勤務時間 原則9:00-17:00(休憩時間1時間)
※事業場外みなし労働時間制を適用

休日 完全週休2日制、祝日、年末年始等

給与 大卒以上288,800円
(初任給月額) ※拠点長候補手当(62,800円・翌月支給)を含む。
※拠点長候補手当は、時間外勤務約35時間相当として支給。
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。

諸手当 時間外勤務手当、通勤交通費等

賞与 年2回(2023年度実績)

昇給 年1回

社会保険 雇用保険・健康保険・厚生年金保険・労災保険

募集主 日本生命保険相互会社

各種休暇制度 屋内全面禁煙
・有給休暇 年間21日(連続1週間程度夏季休暇を含む)
・リフレッシュ特別休暇
(長期勤続休暇・勤続年数に応じ、5年ごとに取得できる休暇)
・ライフサポート休暇 年間3日
(勤続1年以上の職員が各自のライフスタイルに合わせ取得できる休暇)
・産前産後休暇(出産前6週間、出産後8週間)
・配偶者出産休暇
(配偶者が出産する場合、出産日を含め前後通算3日間取得できる休暇)
・妊産婦休暇
(妊産婦が、医師等の指導事項を守るために取得できる休暇)
・妊産婦検診休暇
(妊産婦が、保健指導・検診を受けるために取得できる休暇)

・傷病特別休暇(=治療・介護サポート積立休暇)
(病気治療、不妊治療や介護時に取得できる積立休暇)

・介護休暇(要介護状態にある家族の介護等のために取得できる休暇)

・看護休暇(小学校入学迄の子を看護するために取得できる休暇)

・結婚休暇(挙式当日を含めて前後通算5日間取得できる休暇)等

各種休業制度 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)

・介護休業制度(対象家族1名につき通算365日まで)

各種支援制度 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)

・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)

・介護短時間フレックスタイム制度
(要介護状態にある家族の介護のために、対象家族1名につき通算1096日を限度に就労時間を短縮できる制度)

・ウェルカムバック制度
(様々な理由により退職した職員が再入社可能となる制度)

・日数限定勤務制
(要介護状態にある家族の介護のために、勤務日数を1週間に3日または4日にすることが可能な制度)等

その他福利厚生 独身寮(東京・大阪)、社宅、各種福利厚生施設、社内預金制度、社内財形制度、社内保険制度等

応募資格 国内外の4年制大学または大学院を2021年4月から2025年3月までに卒業・修了(見込み)の学部・学科不問、性別不問、国籍不問

各種制度は、2023年4月現在の当社規程に基づくものであり、今後規程改正等により変わる場合があります。

会社概要

名称 日本生命保険相互会社

本店所在地 〒541-8501 大阪府大阪市中央区今橋3-5-12

創立 1889年7月4日

職員数 70,714名(うち、内務職員数20,433名) ※2022年度末

総資産 87兆5,946億円

保険料等収入 6兆3,735億円 ※2022年度連結

本店・東京本部・支社組織等 本店・本部:大阪、東京
支社等:108
営業部:1,495
代理店:19,033 ※「代理店数」には、銀行等の金融機関代理店等を含みます。
※2022年度末時点

海外事務所・現地法人等 ニューヨーク、シリコンバレー、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、バンコク、ムンバイ、ヤンゴン、ジャカルタ、メルボルン、シドニー等
※2023年8月末時点



日本生命丸の内ビル (東京本部)



本店



ニッセイ総合研修所 (千葉県浦安市)

日本生命グループのサステナビリティ経営

「今日と未来を、つなぐ。」～誰もが、ずっと、安心して暮らせる社会を目指して～

生命保険は、「共存共栄」「相互扶助」の精神に基づく助け合いによる保障の仕組みであり、創業以来、当社は「サステナビリティ経営」を実践してきました。

生命保険をはじめとするさまざまな安心を一人ひとりの生涯にわたって提供し続ける日本生命グループになることを通じ、「誰もが、ずっと、安心して暮らせる社会」を目指したいと考えています。

サステナビリティ経営については、人々の大切な生活基盤が地域社会、さらには地球環境であることに鑑み、「人」「地域社会」「地球環境」、この3つを重点領域として定めました。

各領域のサステナビリティ向上に向け、日本生命グループとして何ができるか、すなわち、生命保険だけでなく、さまざまな商品・サービスを通じて、人々に「安心の多面体」をどのように提供すべきか、こうした視点で、グループ事業を構成し、各事業運営の高度化を進めています。

領域	サステナビリティ重要課題
人	① 人生100年にわたる安心・安全の提供 ② 希望に満ちた未来世代を育む ③ 多様性と人権の尊重
地域社会	④ 活力あふれる地域社会の創出
地球環境	⑤ 豊かな地球を未来につなぐ
上記を支える経営基盤	コンプライアンス リスク管理 コーポレートガバナンス 人的資本

社会貢献活動 取り組み事例

当社は、創業からの「相互扶助」「共存共栄」の精神のもと、お客様と社会のよりよい未来のために、社会貢献活動にも積極的に取り組んでいます。



人 地域社会

出前・受入授業

全国の中学校・高校に向けて出前・受入授業を実施しています。金融教育の一環としてライフデザインや保険の大切さを、全国の職員が講師となり直接伝えています。



人 地域社会

ニッセイ名作シリーズ

全国各地で小学生を中心に、本格的な劇場でのミュージカル公演等へ無料招待しています。多くの子どもたちに観劇体験を通じた「豊かな情操」や「多様な価値観」を育んでもらえるよう取り組んでいます。

ミュージカル『ジャック・オー・ランド ～ユーリと魔物の笛～』撮影：阿部章仁
※協働先：公益財団法人ニッセイ文化振興財団



人 地域社会

進学応援奨学金

supported by 日本生命
全国の高校生・受験浪人生を対象に進学準備等の費用を給付型奨学金として支給しています。経済的な理由で進学をあきらめることなく、希望する将来への選択肢を広げていくことを目指しています。 ※協働先：認定NPO法人キッズドア基金



地球環境

“ニッセイの森”を通じた地球環境の保全

全国208カ所の“ニッセイの森”で植樹や育樹のボランティア活動を行っています。各地域の環境保全・防災・水源涵養などに貢献しています。
※協働先：公益財団法人ニッセイ緑の財団



人 地域社会

スポーツ教室

当社野球部・女子卓球部による「野球教室」「卓球教室」、当社所属の陸上競技・桐生祥秀選手による「かけっこ教室」、パラアスリートによる「パラスポーツ体験会」を全国各地で開催しています。日本を代表するアスリートとの触れ合いを通じて、体を動かす楽しさを感じ、将来の夢や希望に向けて進んでいく機会になることを願っています。



人 地域社会 地球環境

全役職員によるボランティア活動

～Action サステナビリティ(社会貢献活動)～
全役職員が年に1回、何らかの社会貢献活動に取り組むAction サステナビリティ(社会貢献活動)を展開しています。すべての所属にサステナビリティ推進リーダーを配置し、所属取り組みの企画や全役職員の社会貢献活動の支援を行っています。2015年からスタートし、8年連続で参加率100%を達成しています。