

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	
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（うち内勤職員21,117名／2020年度末）	
総資産	85兆5,899億円（連結／2020年度末）	
保険料等収入	5兆1,901億円（連結／2020年度）	
事業所	支社等108、営業部1,521、海外事務所4、代理店18,562（2021年3月末現在）	
グループ会社等	国内保険関連事業13社、海外保険関連事業8社、資産運用関連事業58社、総務関連事業等10社（2021年3月31日現在）	

募集要項		
職種	法人職域ファイナンシャルコーディネーター 保険営業 大規模職域開拓を中心とした、営業・管理業務等	
応募資格	国内外の4年制大学または大学院を2019年4月から2023年3月までに卒業・修了（見込み）の方 学部・学科不問、性別不問、国籍不問	
契約期間	期間の定めなし（試用期間なし）	
募集主	日本生命保険相互会社	
給与	（1）東京、神奈川、千葉、さいたま、大阪、京都、神戸 大卒以上231,000円 （2）名古屋、浜松 大卒以上211,000円 （3）札幌、仙台、新潟、静岡、岡山、広島、北九州、福岡、熊本 大卒以上201,000円 ※営業職務手当（40,000円・翌月支給）を含む ※営業職務手当は、時間外勤務約30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。（2021年4月実績）	
諸手当	通勤交通費等 年2回（2021年実績） 年1回	
昇給	年1回	
勤務地	札幌・仙台・新潟・東京・神奈川・千葉・さいたま・静岡・浜松・名古屋・京都・大阪・神戸・岡山・広島・北九州・福岡・熊本	
勤務時間	原則9:00-17:00（一部地区は9:30-17:30または10:00-18:00、休憩時間 1時間）※事業場外みなし労働時間制を適用	
時間外労働	あり	
休日	完全週休2日制、祝日、年末年始 等	
各種休暇制度	<ul style="list-style-type: none"> ・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、ボランティア参加等で取得できる休暇） ・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） ・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） 等 	
各種休業制度	<ul style="list-style-type: none"> ・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） 	
社会保険	雇用保険、健康保険、厚生年金保険、労災保険	
各種支援制度	<ul style="list-style-type: none"> ・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、始業の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） 	
受動喫煙防止対策	屋内全面禁煙	
その他福利厚生	各種福利厚生施設、社内預金制度、社内保険制度、勤務地特別加算制度（一人暮らし支援）、再入社制度 等	



法人職域ファイナンシャルコーディネーターに興味を持たれたら「日本生命新卒採用ホームページ」

<https://www.nissay-saiyo.com/>



※パンフレットに表示しております、所属・役職名については2021年3月時点、各種制度は2022年3月時点のものです。 日本生命保険相互会社 人材開発部 2021-3114G

※掲載している写真については、新型コロナウイルス感染拡大前のもの、もしくはそれ以降のものについても、感染防止対策を十分に行い撮影しております。



 **日本生命**
NISSAY

NIPPON
LIFE
INSURANCE
COMPANY

いちばんに
想う。

ここは「いちばん」人への想いが集まる場所。
私たちは想い続ける。
お客様の想いに寄り添い、
そのいちばんの支えになりたいと。

ここは「いちばん」挑戦が求められる場所。
130年以上にわたり、業界の先頭に立って
時代の変化に応じてきた。
大切なのは、お客様に安心を届けるため、変化を恐れず、
挑戦すること。

ここは「いちばん」あなたが成長できる場所。
幸せを願うお客様の未来を、ともに働く仲間未来を、
そして、自分自身の未来を。
私たちは「人」の可能性をいちばん信じているから。

あなたの想いが、日本生命の未来をつくる。
いちばんに想う、私たちと。



INDEX

- 03 日本生命の想い
- 05 Q1.法人職域ファイナンシャル
コーディネーターの仕事とは？
- 09 Q2.どんなキャリアがありますか？
- 19 Q3.仕事とプライベートの両立は？
- 21 Q4.求める人物像は？
- 23 AREA LIFE
- 25 DAY OFF

日本生命の想い

創業以来、
生命保険業界をリードしてきた。
そして、これからも。

日本生命は、1889年7月に創立しました。
現在、約7.7万名の従業員が、約1,400万名、約32万企業のお客様へ、
安定的かつ高度なサービスを提供するため取組んでいます。
(連結/2020年度末)
これからも、時代の変化に応え、揺るぎないマーケットリーダーに
成るため挑戦し続けます。



どんなときも、
お客様に変わらぬ安心を。

生命保険会社の根幹は、お客様への保障責任を全うし、「安心」をお届けすること。
日本生命グループの総資産は85兆5,899億円。(連結/2020年度末)
保険金・年金・給付金支払額は2兆4,643億円。(2020年度末)
生命保険は何十年にもわたるお客様との「約束」です。
この約束を守り続け、どんなときもお客様に「安心」をお届けするため、私たちは努力していきます。

お客様を
「いちばんに想う」。

日本生命は「相互会社」です。
「相互会社」とは、保険はお互いが助け合う「相互扶助」の精神に基づく
ものである、という考えのもと保険会社にのみ認められた会社形態です。
その特徴は、会社の持ち主がお客様(ご契約者)であること。そのため相互
会社の経営は、利益の還元、サービスの拡充等、すべてお客様のことを
考えて行うことができます。
お客様の利益を「いちばん」に考え、私たち日本生命は、「相互会社」と
いう会社形態を採用しています。



人は力、人がすべて。

私たちは、「人」の力、その可能性を「いちばん」信じています。
デジタル化が進む社会の中で、対面サービスの力、つまり「人」
の価値が一層高まる。
そうした考えのもと、「人」がより一層輝くために、Face to Face
とデジタルの融合を進めています。
そして、「人」の力を信じる日本生命にとって、人材育成はす
べての礎です。
一人ひとりの良い所を伸ばし、可能性を花開かせるべく、会社
全体で人材育成に取り組んでいます。



グループ一体となって
お客様を支える。

日本生命には、89社のグループ会社があります。
(2021年3月31日時点)
内訳は、国内保険関連事業13社、海外保険関連事業8社、資産運用
関連事業58社、総務関連事業等10社です。
大樹生命との商品の相互供給をはじめ、グループ間でシナジーを
発揮し、一体となって、お客様ニーズにお応えすることを目指し
てまいります。





Q1.

法人職域ファイナンシャル コーディネーターの 仕事とは？

answer

お客様を「いちばん」近くで、「いちばんに想う」存在

一人ひとりのお客様に寄り添い、「私」を信頼していただき、コンサルティング営業を通じて安心をお届けする保険のプロフェッショナルです。

大企業や官公庁を中心とした担当企業の従業員の方々がお客様です。

私たちの使命

信頼できる保険の担当者という価値の提供

生命保険を普及させ、多くのお客様に安心をお届けするのが私たちの使命。

専門的な知識を持ちながら、お客様のみらいを「いちばんに想い」、本当の意味で信頼できる保険の担当者という価値を、Face to Faceの活動を通じてお客様に提供します。

時代に合わせた保険営業への挑戦

お客様の価値観が多様化し、デジタル化が進む社会の中で、時代に合わせたFace to Faceのサービスが求められています。

日本生命では、Face to Faceとデジタル技術の融合という新たな保険営業の創造に挑戦しており、私たちには、その先頭に立って実践していくことが期待されています。

スキル・経験の伝播

私たちは、自分自身のスキルや経験、最先端の営業手法を、部下や後輩、そして日本生命グループの他の販売チャネルへ広げていくことを目指しています。

私たちの取組みが、日本生命のみらいをつくることにつながっていくのです。

answer

保険のご提案からご契約後のアフターフォローまで、一貫したお客様サービス



サポート体制

一人ではなく、チームで目標を共有し、支え合いながら活動



SCHEDULE

法人職域ファイナンシャルコーディネーターの1日

大切な人を守る保険 お客様との 信頼関係を大切に

リーディングカンパニーで人の役に立つ仕事をした
いと、日本生命に入社を決めました。法人職域ファイ
ナンシャルコーディネーターは、仕事を通じて、普段
関わることでできない職業の方と出会うことができ
ます。様々な知識や経験を得られるので、自分の世界
が広がり、成長を感じます。家庭を持ちながら働く先
輩も多く、これから結婚や出産をしても、長く働ける
環境が整っていることもこの仕事の魅力です。



日本生命のきめ細やかなサポート

入社後の研修期間で、営業活動をするうえで必要な
知識やスキルを時間をかけて教えていただけたので、安心して営業活動を始めることができました。
所属配属後もリーダーやチーム員がサポートしてくれています。リーダーには業務だけでなくプライベートの相談をすることも。いつもの確かなアドバイスをしてくれる頼れる存在です。

PROFILE

石田 彩奈 Ishida Ayana

法人市場第三部 渋谷法人市場一課
ファイナンシャルコーディネーター
2019年入社



QUESTION

法人職域ファイナンシャルコーディネーターの仕事とは？

SCHEDULE

法人職域ファイナンシャルコーディネーターの1日

- 10:00 [出社・アポイントと訪問の準備]
- 10:30～11:00 [拠点朝礼・チームミーティング]
一人では解決が難しいことも、チームで協力して解決できるので、仲間の大切さを感じます。
- 12:00～13:00 [担当企業へ訪問]
官公庁を担当させていただいており、昼の休み時間に訪問し、団体保険の説明をはじめ、商品のご提案や情報提供を行っています。
- 13:00～ [昼食]
- 14:00～15:00 [リーダーに報告]
昼の活動記録を端末に入力。リーダーに報告し、夕方や翌日のアポイントの相談をします。
- 15:00～16:00 [訪問準備]
リーダーからいただいたアドバイスをもち、お客様にお渡しする提案書や必要書類を作成します。
- 17:00～18:00 [担当企業訪問、面談終了後直帰]
アポイントのあるお客様との面談。「少しでもお客様のお役に立つ」という想いを胸に、お客様のライフプランに合わせたご提案をしています。
- 19:00 [帰宅]

QUESTION

法人職域ファイナンシャルコーディネーターの仕事とは？



業務にまつわるQ&A

- Q.1 営業のノルマはありますか？
- Q.2 従来の営業手法とデジタルの融合とは、具体的にどのようなことをしているのでしょうか？
- Q.3 営業は一人で行うのですか？
- Q.4 給与体系について教えてください。
- Q.5 結婚や出産を経ても、仕事を続けていけるのか不安です。

answer.01

職員の成長度合いや年次に応じた販売目標はあります。目標達成を目指して日々取り組んでいますが、結果だけが全てではありません。その努力の過程が社会人としての成長につながると、私たちは考えています。

answer.02

これまでは対面での活動が中心でしたが、お客様の状況やご意向に合わせて、専用のスマートフォン等を活用したアプローチを実施しております。例えば、商品の説明動画や保険プランのメール送信、オンラインによるコンサルティング提案等です。会社から次々と提供される新しいデジタルツールやインフラ機器を活用し、より良いサービスをお客様に提供できるよう日々挑戦しています。

answer.03

私たちはチームで仕事をしています。若手職員に対しては、法人職域リーダーが同行しながら営業活動をサポート。また、所属長である法人市場課長がアドバイスをくれたり、先輩職員が後輩をフォローしたりと、全員が協力して支え合いながら働いているので、不安があればいつでも相談できます。

answer.04

法人職域ファイナンシャルコーディネーターは事業所得者ではなく給与所得者です。給与は、固定給なので安定している一方で、賞与をはじめ、実績等に応じて変動する部分もあります。頑張りが評価につながる点は、毎日の活動に取組むモチベーションとなっています。

answer.05

日本生命には、結婚や出産等のライフイベントを経験された先輩方がたくさんいます。仕事と生活を両立しながら長く働く仕組みが整っていますので安心してください。
▶ 福利厚生制度はP 19-20をCHECK！

Q&A

業務にまつわるQ&A



Q2.

どんなキャリアがありますか?

answer

法人職域ファイナンシャルコーディネーターは、大企業を中心とした法人・職域マーケットにて、総合的なコンサルティング営業を経験し、様々なフィールドで活躍しています。

なりたい自分を「いちばんに想い」 キャリアを描く

answer.
01

入社1・2年目は生命保険のコンサルティング営業を通じて、社会人として成長していくうえで必要なスキルを身につけます。3年目以降独り立ちし、エキスパートファイナンシャルコーディネーター、または、チーフファイナンシャルコーディネーターといった職務を経験していきます。その後は、「マネジメント職務」「営業領域を中心とした幅広い職務」「職域営業のスペシャリスト職務」へチャレンジし、ジョブローテーションをしながらキャリアを積んでいきます。また、更なるステップアップとして、エリア総合職としての活躍や、支社幹部・部長層といったステップを目指す道も開かれています。

キャリアアップを サポートする制度

原則、転居を伴う異動はありませんが、本人の希望を前提に、転居を伴う異動ができる「スキル&キャリアアップブームラン制度」があります。

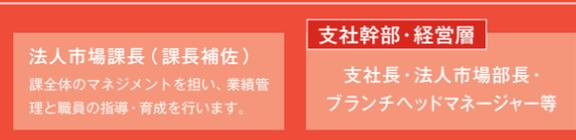
異動先で、自身の営業経験を活かし活躍するとともに、新しい知識・スキルを習得します。

そして、原則2年間の派遣期間終了後、元所属に戻り、培ったものを伝播するとともに、更なるキャリアアップを目指します。

職域営業

大企業や官公庁等にお勤めのお客様へ、コンサルティング営業を通じて保険の販売やアフターフォローを行います。

- ・エキスパートファイナンシャルコーディネーター／営業のプロフェッショナルとして活躍します。
- ・チーフファイナンシャルコーディネーター／自身の営業スキルを高めつつ、後輩のフォローも行います。
- ・ファイナンシャルコーディネーター



↑ エリア総合職移行等

マネジメント職務へチャレンジ ～人の成長を「いちばんに想う」～

- ・法人職域リーダー／育成期間の職員を指導し、チームを統括します。
- ・アシスタントリーダー／法人職域リーダーとともに職員育成を行います。

営業領域を中心とした幅広い職務へチャレンジ ～Face to Faceの発展を「いちばんに想う」～

- ・ライフプラザ ・代理店部門 ・ホールセール部門 ・営業指導 等

職域営業を極めるスペシャリスト職務へチャレンジ ～お客様のいちばん近くで「いちばんに想う」～

- ・比例給職制への転換も可

1・2年目 3年目 4年目～

「いちばん」信頼される ビジネスプロフェッショナルを目指して

answer.
02

幅広い知識や視野、高度な専門性、それらの能力を成果に結びつける行動力を兼ね備えたビジネスプロフェッショナルを育成するために、本部研修の実施や、資格取得に向けた学習機会の提供等を行っています。

また、キャリアアップに向け、上司と意見交換をする機会を定期的に設定しています。

キャリアアップを支える研修・育成体系

	1年目	2年目	3年目	4年目以降
成長イメージ	マナーや対人対応力等基本的な営業スキルを身につけ、2級FPをはじめ、専門的な知識の習得を目指します。	1年目に身につけた知識・スキルをより実践的に活用し、営業力を高めていきます。	個々の営業力を更に進化させ、自立自転するとともに、自身のキャリアをイメージしていきます。	一人ひとりの成長スピードに合わせ、職域営業のプロフェッショナルを中心とした様々なフロント職務、指導者等のキャリアを目指します。
階層別研修	・導入研修 ・1年目本部研修	・2年目本部研修	・3年目本部研修	・昇格に係るチャレンジ研修 ・マネジメント力向上研修 (対象者のみ)
	地区毎に、定期的な研修(月1回程度)を実施			
養へべき能力	OJT指導 動画を活用した研修 各種教材を活用した研修			
営業力・対人対応力	2級FP (AFP) CFP			
社会人基礎力・応用力・適応力				
育成・指導力	簿記3級			
専門知識	様々なキャリアに応じた資格			

※上記以外にも専門・応用課程、損保一般等業界共通試験の早期合格を目指します。

PROFILE

眞野 瑞希 Mano Mizuki

京都支社 京都法人市場二課
ファイナンシャルコーディネーター
2020年入社No
01色々と関わりながら、
自分自身も成長して
いける仕事。

法人職域ファイナンシャルコーディネーターは、様々なお客様にお会いできる仕事。

1年目から大きな企業を担当させていただけるので、幅広い年代の方とお話しする機会があります。最初は緊張してしまい、上手く話せないこともありましたが、今ではお客様との話が活動の楽しみの1つです。お客様との何気ない会話から知識や興味の幅が広がり、自分が社会人として成長していることを感じます。

また、お客様だけでなく、上司や先輩、同期からも学ぶことばかり。私たちはチームで仕事に取り組んでいるので、お互いの良いところを吸収し合えるようにしていきたいです。もうすぐ私も先輩になります。学んだことを今度は私が後輩に伝え、よりよいチーム作りに貢献したいと思います。

PROFILE

丸山 千尋 Maruyama Chihiro

東海法人市場部 浜松法人市場課
ファイナンシャルコーディネーター
2019年入社No
02お客様一人ひとりに
寄り添った活動で、
保険の大切さを
届けたい。

ライフイベントを迎えても長く働ける環境が整っていることが、入社を決めた大きな理由。営業職は希望していたものの、自分にできるか不安でした。しかし、入社後2カ月間の研修の中で、生命保険の基礎知識から社会人としてのマナーまで、丁寧に教えていただき、自然と不安が解消されました。

仕事をするうえで大事にしていることは、お客様のご意向を丁寧にお伺いすること。自分が良いプランだと思っても、お客様の要望に合わなければ、魅力を感じていただけません。お客様に寄り添い、深く理解することの大切さを実感しています。そうした活動を通じて、お客様とのつながりを深めていくことも、この仕事の魅力。お客様から結婚や出産のご報告をいただいた時は、担当者として認めてもらえたと感じて、とても嬉しいです。これからも、一人ひとりのお客様に最高のご提案ができるよう、努力をしていきます。


 ～いちばん大切にしていること～

わからないことや悩みがあるときは、
周囲にすぐ相談すること

一人で悩まず、周りに相談しています。同期からは話すだけで元気をもらい、先輩やリーダーからは的確なアドバイスがもらえます。



 ～いちばん大切にしていること～

自分自身の成長のため、高い目標に
挑戦し続けること

高い目標へ挑戦することで、大きく成長できた
1年目の時の経験から、常に高い目標にむかって
挑戦していくことを心がけています。



No

03

たくさん人に支えられて
成長できた。
今度は自分が後輩の
支えになりたい。

PROFILE

安藤 友華 Ando Tomoka

北九州支社 北九州法人市場一課
チーフファイナンシャルコーディネーター
2018年入社



♡ ~ いちばん大切にしていること ~

自分に関わる全ての人を
大切にすること

お客様はもちろん、関わる全ての人にしっかり
挨拶をするようにしています。それが信頼や人
との縁につながると私は信じています。



職場の雰囲気や人の良さで入社を決めました。

働き始めて3年が経ちますが、振り返ってみても、人に恵まれた職場だと感じています。

新人の頃、リーダーだけでなく、チームの先輩から教わったことは、勉強になることばかり。わからないことがあれば丁寧に教えてくれて、私が間違っていると、その都度アドバイスをくれました。時には厳しい言葉も受けましたが、私のためを思ってくれたと理解していたので、ありがたく感じました。注意をすることは勇気と体力がいることだと、先輩ができた今はよくわかります。

リーダーやたくさんの先輩がサポートしてくれたから、今の自分がいます。チームで仕事をする事の大切さも学びました。私も後輩のために、何かしてあげられる先輩でありたいです。

No

04

夢は営業のプロフェッショナル。
常に挑戦し続けることができる
この仕事が好きです。

PROFILE

財部 玲奈 Takarabe Rena

熊本支社 熊本法人市場二課
エキスパートファイナンシャルコーディネーター
2017年入社



♡ ~ いちばん大切にしていること ~

ここだからこそある、多くの人との出会い

お客様をはじめ、たくさんの方との出会いがありました。様々な考え方や価値観に触れ、自身の考え方も豊かになったと感じています。



お客様は最初から保険に関心のある方ばかりではありません。

なぜ保障をご準備いただきたいのかを丁寧に説明し、保険の必要性を感じていただけるお客様を増やすことが私たちの使命です。

自分の行動次第で、お客様の反応が変化するのも魅力。

お客様から「財部さんだから保険の加入を決めた」と、信頼いただいた時はとてもやりがいを感じます。

元々は事務職希望で就職活動をしていましたが、「人と話すのが好き」「人の役に立ちたい」という想いと、「人」の魅力から入社を決めました。

入社してわかったことは、様々な人と出会い、人生に寄り添い、常に挑戦し続けることのできる仕事だということ。

これからも挑戦し続け、営業のプロフェッショナルを目指していきます。

No

05

日本生命にとっても、私にとっても新しい挑戦。私が日本生命と企業との懸け橋になる。

PROFILE

田中 早織 Tanaka Saori

京都支社
エキスパートファイナンシャルコーディネーター
2016年入社

■現在の業務内容
日本生命と取引関係がない、または希薄な中小法人と関係性を築いていく仕事。企業の福利厚生制度の更新対応や、職域営業活動のサポート等も行います。



 ～いちばん大切にしていること～

自分の仕事にまっすぐ向き合い
コツコツ取り組む

BtoBの営業は、成果が出るまでに時間がかかります。だからこそ、日々の積重ねが成果に結びついたときは、とても嬉しいです。



幅広い事業領域を持つ会社に入社したので、他の職務にも挑戦してみたい
と思い、3年間の職域営業を経験した後、異動希望を出しました。

今の仕事は、2019年度からスタートした、会社としても比較的新しい職務。
主な業務は、日本生命と取引関係のない中小法人の開拓です。

自分の知識や対人対応力を活かして、一から関係性を築いていくところは、
職域営業に似ています。

また、企業保険、福利厚生制度、マーケット情報等、求められる知識の幅が
広がり、日々学ぶことばかり。定期的なオンライン研修で、知識が習得でき、
同じ仕事をしている法人職域ファイナンシャルコーディネーターとも情報
交換ができるので、とても助かっています。

私が懸け橋となり、多くの企業と日本生命をつないでいきたいと思います。

No

06

代理店との信頼関係を「いちばん」大切に。様々なチャネルで活躍できる人材を目指す。

PROFILE

大庭 祥恵 Oba Sachie

九州代理店部 福岡代理店営業部
エキスパートファイナンシャルコーディネーター
2013年入社

■現在の業務内容
代理店の保険販売をサポートする間接営業。
現在は、約30社の代理店を担当。代理店への商品や
コンプライアンスの教育・研修、販売支援、代理店の
新規開拓を行います。



 ～いちばん大切にしていること～

相手に対しても、自分自身に対しても
「誠実であること」

誠実な対応は信頼関係を築くための土台です。
信頼関係から、継続的な成果が生まれ、自分自
身の成長にもつながると考えています。



入社から3年間は職域営業。4年目で九州代理店部に異動し、8年目の現在まで
代理店営業職務を担当しています。

保険の販売チャネルが多様化する中で、中小法人開拓等、色々なマーケットを経
験できることから、挑戦しようと思いました。

代理店の方から信頼を得るには、商品や税務に関する幅広い知識が必要。
勉強しなければいけないことは多いですが、「大庭さんに相談したおかげで案件
が決まった」と言っていた時はやりがいを感じます。

また、代理店営業でも、お客様対応の基本は変わりません。職域営業時代に学ん
だ「実直・迅速・丁寧な対応」が、代理店との信頼関係構築にも活かしています。
これまでの経験を活かして、日本生命の様々なチャネルで活躍できる人材にな
ることが今後の目標です。

PROFILE

熊野 桃子 Kumano Momoko

法人市場第一部 中央法人市場五課
法人職域リーダー
2016年入社

No
07

楽しく元気に仕事している
チーム員を見るのが、
「いちばん」のやりがい。

自分がプレイヤーの時には、リーダー職務は無縁だと思っていました。しかし、3年目の時に上司から声を掛けられ、キャリアを広げながら成長できるチャンスだと思い挑戦を決意。現在はチーム員4名の育成を担当しています。リーダー職務は、チーム員と一緒にお客様対応をしていく仕事。そして、部下の悩みを聞きながら、時には背中を押し、成長へと導く仕事。日々の仕事を通じて、営業スキルやマネジメントスキル等、自分自身も大きく成長することができます。やりがいを感じる瞬間は、チーム員が楽しく元気に仕事をしている姿を見た時です。今後は、他の職務も経験し、視野を広げ、将来的には管理職にもチャレンジしたいと思っています。

No
08

喜びを分かち合える職場を
つくり、一人ひとりの持ち味や
可能性を引き出す。

法人市場課長は、法人職域ファイナンシャルコーディネーターの育成組織である法人市場課の責任者。人材育成、組織目標の推進、働きやすい職場づくり等、業務は多岐にわたりますが、法人職域リーダーと協力して取組んでいます。現在は、対面のサービスと、ZOOM・LINE・動画等を活用した非対面のサービスを、どのように組み合わせていくかが大きな課題。成功体験を全体で共有しながら、組織として成長することを意識しています。この職務に挑戦したきっかけは、管理職の先輩達から話を聞いたこと。自分が経験してきたことを職員視点で伝えながら、人を育てたいと思いました。組織全体で目標に取組み、達成できて喜びを分かち合っている時、やりがいを感じます。

PROFILE

池内 佐千子 Ikeuchi Sachiko

神戸支社 神戸法人市場四課
法人市場課長
2005年入社



～ いちばん大切にしていること ～

一人ひとりの良さを引き出し、
大きく成長させること

部下一人ひとりを深く理解し、良いところを
引き出すようにしています。どんな部署でも、
活躍できる職員を育成するのが目標です。



～ いちばん大切にしていること ～

自らの前向きな姿勢で、
チームの雰囲気明るくすること

リーダーが明るく前向きであれば、チーム員
も前向きになれると信じて、立ち振る舞いや
言葉遣いには常日頃から気をつけています。





Q3.

仕事と プライベートの両立は？

answer

結婚や出産・介護等、様々なライフイベントが人生にはあります。日本生命では、仕事とプライベートを両立しながら長く働ける、充実した休暇・制度等が整えられています。

ーワーク&ライフの両立をサポートー

一人暮らし

勤務地特別加算制度（一人暮らし支援）

結婚

結婚休暇

妊娠・出産

産前産後休暇

妊産婦休暇

妊産婦検診休暇

育児

育児休業制度

保育所利用補助制度

育児短時間フレックスタイム制度

介護

介護休業制度

介護短時間フレックスタイム制度

介護休暇

ーライフの充実をサポートー

ライフサポート休暇

リフレッシュ特別休暇（長期勤続休暇）

※上記の休暇・制度は一定要件を満たした場合

answer.01



PROFILE

大西 祐香子

本店法人市场部 本店法人市場四課 法人職域リーダー
2014年入社

遊ぶときは全力でリフレッシュ、
ONとOFFのメリハリがいちばん大事です。

大阪に所在する本店法人市场部で、法人職域リーダーとして、アシスタントリーダーと一緒に7名のチーム員の育成をしています。チーム員の個性は様々。それぞれの強み、弱みを把握したうえで、本人の考えや想いをしっかり聴くようにしています。

仕事とプライベートを両立するために心がけていることはメリハリをつけること。仕事のときは全力で仕事に打ち込み、プライベートに仕事を持ち込まない。遊ぶときは全力で遊んでリフレッシュしています。入社6年目にリフレッシュ特別休暇を取得した際も、上司が仕事のフォローをしてくださり、思いっきり休暇を満喫することができました。

普段のお休みの時間は友人や家族と過ごす時間に充てています。いろいろな時間を友人や家族と共有することで、教養が身に付き、お客様との会話の中でも活かされているように感じます。



answer.02



PROFILE

金子 つかさ

札幌支社 札幌法人市場二課 法人職域リーダー
2007年入社

仕事と育児の両立の秘訣は健康であること。
今しか過ごせない時間を大切にしたい。

法人職域リーダーとして大切にしているのは、長く活躍できる自立した職員を育成すること。チーム員が自信をつけ自立して仕事ができるようになることが、リーダーとしていちばんの喜びです。

今年度2度目の育休から復帰し、2人の子育てをしながらの仕事はなかなかハードに感じることもあります。しかし、心も身体も健康であることが、自分自身の力になるので、仕事とプライベートにメリハリをつけながら睡眠時間や食事等を気遣うようにしています。

これまで、結婚休暇や育児休業等、自身のライフイベントに合わせて様々な休暇制度を利用させていただきました。やはり家族との時間が楽しくてワクワクする、いちばん大切な時間です。これからも親子でたくさんの経験や時間を共有したいと思っています。





Q4.

求める人物像は？

answer

- answer. ① お客様に寄り添い、信頼を得ることができる人
- answer. ② 目標に向かって前向きにチャレンジしていける人
- answer. ③ 仲間と切磋琢磨し、共に成長していける人
- answer. ④ 営業領域を中心とした幅広いフィールドで、キャリアを積み活躍していける人

そんな社会人になりたい、と共感してくれる方と、
私たちは一緒に働きたいと思っています。

いちばん大切にしていることは、「粘り強さ」。何事においても成功への近道です。

私たち、法人職域ファイナンシャルコーディネーターの魅力を3つ挙げると、
1つ目は、「お客様のため、仲間のために懸命に頑張る、会社と共に成長できること」。
2つ目は、「たくさんの人との出会いの中で、成長を実感でき、自信と感謝を併せ持つ、自立した人間に成長できること」。
そして3つ目は、「営業経験を通じて社会人としての基礎をつくり、高度な専門知識を身につけ、様々なフィールドで活躍できる人材になれること」。
課題を乗り越えながら自分自身を内面から磨き、お客様や上司・仲間からも磨かれ、キラキラと輝く人に成長していく。そんな仕事です。
この仕事を通じて、「人の財」と「知識の財」、そして「自信という財」を得てほしいと思います。

私が仕事をするうえでいちばん大切にしていることは、「粘り強さ」です。

学生から社会人となり、はじめての仕事。誰も、上手くいかないことや思いどおりにならないことがあるでしょう。
すぐに結果が出ることもあれば、時間がかかることもあります。ましてや、私たちの仕事は、すべてお客様あつてのものです。お客様の気持ちに寄り添い、諦めず、そして粘り強く関係を築いていくことが大切。何事においても、粘り強さは成功への近道です。

就職活動は、多くの会社と接点を持つ貴重な機会。全ての経験は、社会に出たときの糧になります。失敗を恐れず、思い切って取組んでほしいと思います。また、就職活動は、自分のことをよく知る機会です。大切にしたいことや、なりたい自分をよく考えたうえで、その会社で働くイメージをしてみてください。きっと皆さんには、素敵な出会いがあるはずです。

PROFILE
大 淵 理 恵 Obuchi Rie
東海法人市場部 法人市場部長
1992年生

AREA LIFE

「いちばん」大好きなこの街で、
仕事も生活も充実した毎日がここに 있습니다。

生まれ育ったこの街、仲間と学び楽しく過ごしたこの街、
大好きなこの街で私らしく働くということ。
法人職域ファイナンシャルコーディネーターは、
全国各地で活躍の場を広げています。

Q 1. この地区で就職することを選んだ理由は？

Q 2. この地区のお気に入り・いいところは？

Q 3. 今「いちばん」楽しいことは？

広島

- A 1. 出身から近かったことや、本社を構える大きな企業が多くあり、自分の営業力を伸ばしていくうえで魅力的な職場であると感じたため。
- A 2. 広島には牡蠣やお好み焼き等美味しいものや、自然に触れることができる場所がたくさんあります。お気に入りには職場からほど近い河川敷。そこでお弁当を食べてリフレッシュすることも。
- A 3. お客様を長く担当させていただき中、結婚のご報告をいただいたり、お子さまの成長を感じたり等、お客様にとって嬉しいことを一緒に喜ぶことができる瞬間。

中村 友香 Nakamura Yuka
広島支社 広島法人市場三課
エキスパートファイナンシャルコーディネーター
2016年入社



KITAKYUSHU
FUKUOKA
KUMAMOTO

HIROSHIMA
OKAYAMA
KOBE
OSAKA



NAGOYA

KYOTO
NAGOYA
SHIZUOKA
KANAGAWA

SAITAMA
TOKYO
CHIBA

12地区にて募集しています。
首都圏 ※東京/神奈川/千葉/さいたまは合同で採用を実施
東海 ※浜松/名古屋は合同で採用を実施
近畿 ※京都/大阪/神戸は合同で採用を実施

SAPPORO

SENDAI

NIIGATA

新潟

- A 1. 幼い頃から大学を卒業するまでずっと地元の新潟で過ごしており、地元で働き新潟の発展に貢献したいと思ったため。
- A 2. 職場では特に同期の仲が良く、大変なことがあってもお互いに支え合い乗り越えられる団結力ががあります。先輩も優しく、所属全体が風通しのよいアットホームな雰囲気です。そんな環境で仕事ができるところが新潟のいいところです。
- A 3. 県外にいる友人や同期、後輩と通話しながら通信ゲームをすること。コロナウィルスの影響で外出が気軽にできないので、おうち時間を楽しんでいます。

松井 成美 Matsui Narumi
新潟支社 新潟法人市場一課
チーフファイナンシャルコーディネーター
2018年入社



岡山

- A 1. 出身地も大学も岡山で、営業において強みになると考えたため。お客様と共通の話題も多く、距離が縮まりやすいです。
- A 2. 「晴れの国」ということもあり、天候に恵まれ、明るい気持ちで仕事に励むことができます。
- A 3. 休日にゴルフに行くことです！2年前から始めたゴルフですが、学生時代の友人だけでなく、上司、お客様等、様々な年代の方と一緒にさせていただく機会があり、人脈とともに自分の世界が広がっていると感じます。季節を感じながら、体を動かし、とても良いリフレッシュになっています。

渡邊 恵 Watanabe Megumi
岡山支社 岡山法人市場一課
法人職域リーダー
2016年入社



仙台

- A 1. 出身は仙台ではありませんが、仙台に住む親族を訪れた際、土地に魅力を感じたため。また、地元からも離れすぎず、お盆や年末年始の連休等帰りたいときに帰ることができると思ったため。
- A 2. 都会でありながら、どこかほっとするところ。
- A 3. 好きなアイドルが出演している映画やライブのDVDを見ることが。ONとOFFの切り替えを大切に、毎日を過ごしています。

木村 歩美 Kimura Ayumi
仙台支社 仙台法人市場二課
チーフファイナンシャルコーディネーター
2018年入社

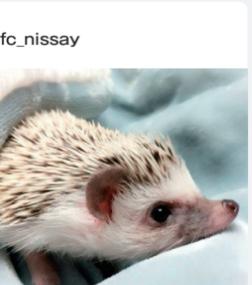
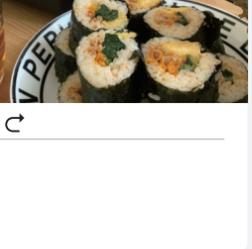


静岡

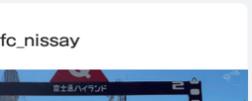
- A 1. 静岡県内の大学に進学したことをきっかけに、生まれ育った静岡で働きたいという想いが強くなったため。
- A 2. 静岡県は全国で10番目に人口が多く、経済活動も活発な県です。それでいて富士山が一望できたり、自然が豊かな土地もあるところが魅力だと感じています。
- A 3. たくさんの方と色々なお話をすることが楽しいです。営業の醍醐味の1つだと思います。お客様も静岡出身の方が多いので、共通の話題で盛りあがれることはもちろん、お話を通じて自分の知識も増え新しい世界が広がります！

前川 理花 Maekawa Rika
静岡支社 静岡法人市場課
エキスパートファイナンシャルコーディネーター
2017年入社





25



NISSAY DAY OFF

法人職域ファイナンシャル コーディネーターの休日

ONは仕事に集中。OFFは仕事を忘れてショッピングや旅行でリフレッシュ。仕事とプライベート、どちらも全力で楽しむのが私たち法人職域ファイナンシャルコーディネーターです。

