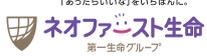


Who We Are
第一生命の「今」

徹底したお客さま志向で 一人ひとりにあった商品・サービスを提供

当社は、高度なコンサルティングを通じて、お客さま一人ひとりのニーズにあった商品・サービスをご提供しています。また、ご契約以降も、確実かつ迅速に保険金・給付金をお届けできるように、定期的な訪問やコミュニケーションを大切にしています。こうしたお客さま志向の取組みを通じて、多くのお客さまに「安心」をお届けしたいと考えています。

グループにおける第一生命の役割

お客さま ニーズ	高度なコンサルティング・ 高付加価値サービス	比較検討・簡単・簡便			
商品	コンサルティングが必要な商品	比較的シンプルな商品			
販売 チャネル	銀行・ 証券会社	生涯設計デザイナー (営業員)	保険代理店・ 来店型 ショップ	銀行	ダイレクト 販売
担い手	 いつでもあなたに、よっておきます。 第一フロンティア生命 第一生命グループ	一生涯のパートナー 第一生命 Dai-ichi Life Group	 「あつたらいいね」をいちばんに。 ネオファンスト生命 第一生命グループ		

数字で見る第一生命



第一生命の歴史

116年

社員数

約 56,000名

生涯設計デザイナー

内勤職

約 45,000名 約 11,000名

総資産

約 36兆円

拠点数

支社 88店 営業オフィス 1,265店

数字で見るお客さまとの接点

個人・法人のお客さまに向けた
幅広い商品ラインアップ



保険金・給付金
のお支払額



約 43 億円/1日当たり

個人保険分野
新契約件数



約 3,000件/
1日当たり

コンタクトセンター
受電・発信件数

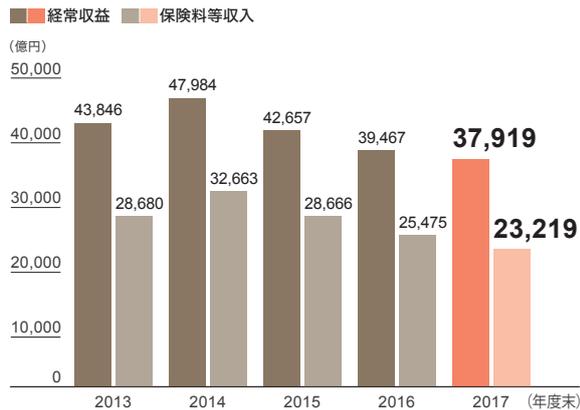


約 7,000件/
1日当たり

※1 損害保険は損害保険ジャパン日本興亜の商品を販売
※2 がん保険はアフラックの商品を販売

経常収益／保険料等収入

3兆7,919 / 2兆3,219 億円

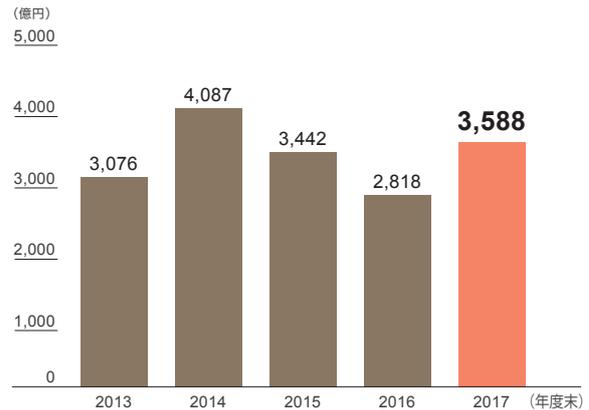


対前年度増加(減少)の主な要因

- 経常収益: 貯蓄性商品の販売抑制による保険料等収入の減少
- 保険料等収入: 貯蓄性商品の販売抑制による減少

経常利益

3,588 億円

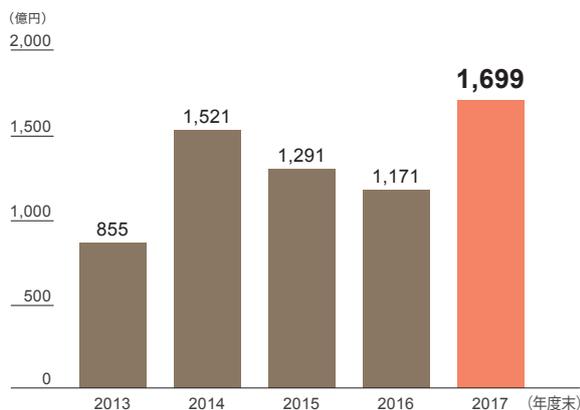


対前年度増加(減少)の主な要因

円安や増配などによる利息及び配当金等収入の増加

当期純利益

1,699 億円

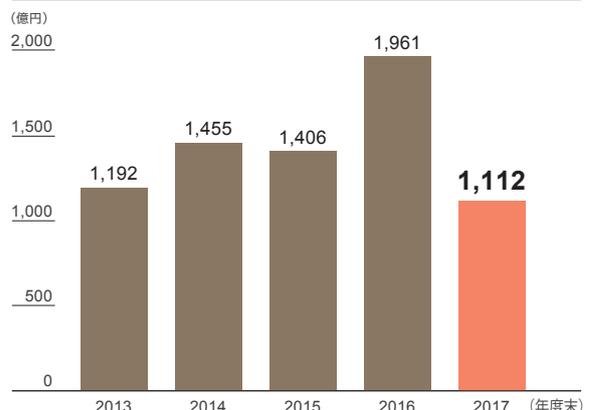


対前年度増加(減少)の主な要因

円安や増配などによる利息及び配当金等収入の増加

新契約年換算保険料

1,112 億円



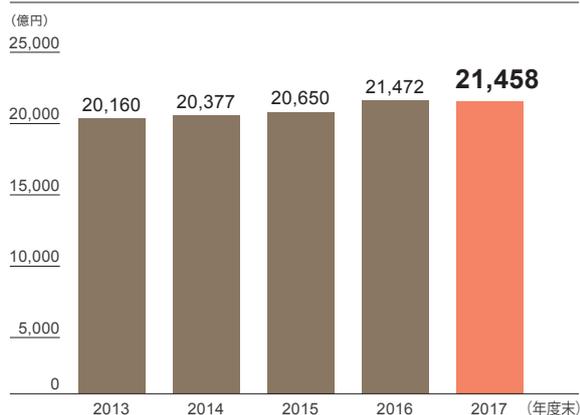
対前年度増加(減少)の主な要因

貯蓄性商品の販売抑制による減少

第一生命チャネルによるグループ会社(第一フロンティア生命及びネオファースト生命)商品の販売実績は含まれていません。
 第一生命グループの業績については、第一生命ホールディングス IRサイト(<http://www.dai-ichi-life-hd.com/investor/index.html>)をご覧ください。

保有契約年換算保険料

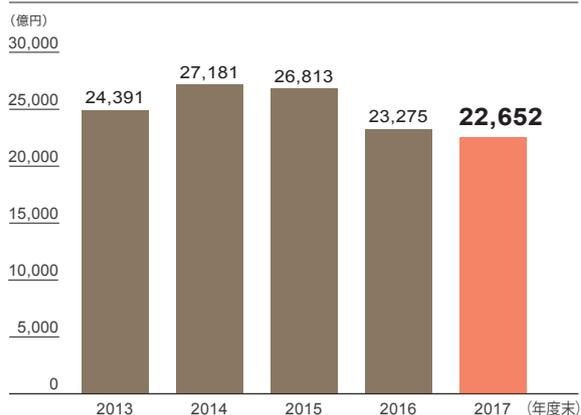
2兆1,458億円



対前年度増加(減少)の主な要因
ほぼ前年度末と横ばい

保険金等支払金

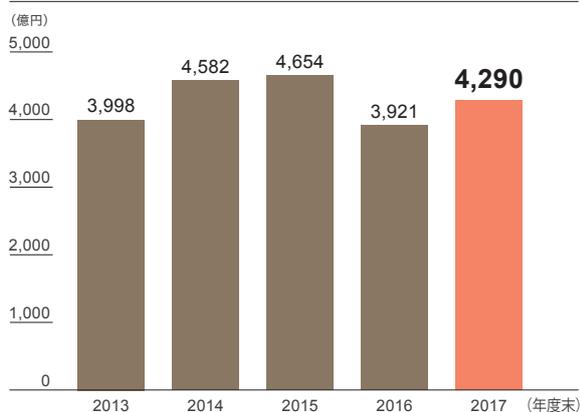
2兆2,652億円



対前年度増加(減少)の主な要因
厚生年金基金解散に伴う国への返還額の減少

基礎利益

4,290億円

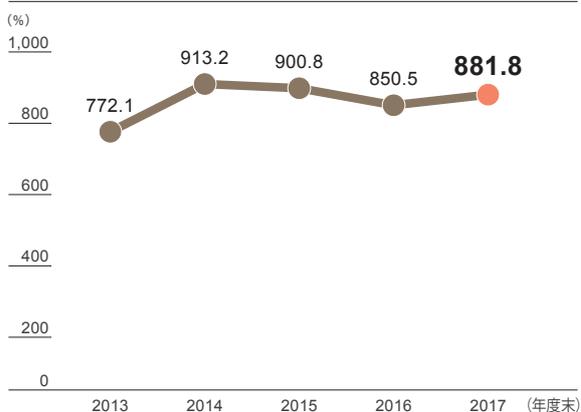


対前年度増加(減少)の主な要因
利息及び配当金等収入の増加に伴う順ざやの拡大

注 2017年度の開示から、マーケット・ヴァリュアー・アジャストメントにかかる解約返戻金額変動の影響額及び外貨建て保険契約に係る市場為替レート変動の影響額に関して、基礎利益の算出方法を変更しています。2017年度における基準を2016年度末に適用した場合の基礎利益は3,916億円です。

ソルベンシー・マージン比率

881.8%



対前年度上昇(低下)の主な要因
国内株式の含み益の増加