



第一生命 アニュアルレポート
ANNUAL REPORT
2025

一生涯のパートナー

第一生命

Brand Message

私たちを象徴するメッセージ

一生涯のパートナー
「お客さま第一主義」

Our Purpose

私たちの、社会における存在意義

共に歩み、未来をひらく
多様な幸せと希望に満ちた世界へ

Our Values

私たちが大切にする価値観

いちばん、人を考える

私たちは、お客さま、地域・社会、株主・投資家、お取引先、従業員など、企業活動を通じて関わるあらゆる「人」のことを誰よりも真剣に考えます。

まっすぐに、最良を追求する

私たちは、お客さまや社会にとっての「最良」を常に誠実に追い求めます。

まっさきに、変革を実現する

私たちは、スピード感をもって自ら変革し続けます。

ブランドメッセージに込めた想い

第一生命は、1902年日本での創業以来、お客さま本位（お客さま第一）を経営の基本理念に据え、生命保険の提供を中心に、地域社会への貢献に努めてきました。これからも、お客さまとお客さまの大切な人々の“一生のパートナー”として、グループ各社とともに、それぞれの地域で、人々の安心で豊かな暮らしと地域社会の発展に貢献していきます。

グループパーパス・バリューズの策定

Daiichi Lifeグループは、1902年に日本で創業し、アジア・パシフィック、北米などグローバルに事業を展開しています。

環境が変化し、価値観が多様化する中で、Daiichi Lifeグループが目指す新たな未来への指針としてPurpose（グループの社会における存在意義）とValues（大切にしている価値観）を策定しました。



グループ企業理念の詳細はこちら



2026年3月までは
こちらからご覧ください



2026年4月以降は
こちらからご覧ください

目次

- 01 経営理念
- 03 社長メッセージ
- 05 第一生命の「これまで」
- 07 第一生命の「今」
- 09 第一生命の取組み
 - 09 「確実・迅速」にお受け取りいただくために
 - 11 企業の課題に寄り添った商品・サービスの提供
 - 15 保障と資産形成・承継の一体的なコンサルティング
 - 17 新たな体験価値のお届けに向けた取組み
 - 19 人と地域、社会との新たな「つながり・絆」
 - 21 責任ある機関投資家として
 - 22 第一生命らしい社会への貢献
 - 22 当社からの出向者による情報漏えい事案を踏まえた再発防止取組み

編集方針

第一生命では、保険業法第111条に定められた「業務および財産の状況に関する事項」とともに、お客さまに向けた第一生命の取組みを一冊にまとめ、「第一生命アニュアルレポート」として発行しています。掲載内容を補足する情報は、当社ホームページ（<https://www.dai-ichi-life.co.jp/>）で公開しています。併せてご覧ください。

報告対象範囲

- 対象期間 2024年4月1日～2025年3月31日
（一部2025年4月1日以降の活動を含む）
- 対象組織 第一生命保険株式会社
- 発行時期 毎年7月に発行

お客さまの“一生涯のパートナー”で あり続けるために



第一生命保険株式会社
代表取締役社長

隅野俊亮

平素より、当社社業に格別のご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は創業以来、「お客さま第一主義」を経営の基本理念に据え、生命保険事業を通じて、人々の安心で豊かな暮らしと地域社会の発展への貢献に尽力してまいりました。

昨今社会環境は大きく変化し、人々の価値観やライフスタイルが多様化するなか、生命保険会社に求められる役割はますます大きくなっています。

そうした中、当社グループでは、私たちの存在意義や目指す姿を再定義したグループパーパス“共に歩み、未来をひらく 多様な幸せと希望に満ちた世界へ”を2024年度に策定し、その実現に向けた取組みの一つとして、2026年4月に持株会社の商号を変更することを決定すると共に、新たなブランドロゴ、および青色を基調とするコーポレートカラーを策定しました。

新たな商号である「株式会社第一ライフグループ」の「ライフ / Life」は、生命保険や生命という狭義の“Life”にとどまらず、人々の人生や日々の生活という、より広い意味での“Life”を意味しており、当社グループが引き続きお客さま一人ひとりに寄り添い、多様な「人生の可能性をひらく」企業となり、世界の人々やその生活に貢献するというパーパスに込めた想いを表しています。

当社は引き続き「第一生命保険株式会社」という商号を使用してまいりますが、ブランドロゴやコーポレートカラーは、2026年4月よりグループ共通のデザインに刷新いたします。新たなコーポレートカラーである青は、海と空が出合い、どこまでも広がる水平線のように、お客さまをはじめとするステークホルダーの「人生の無限の可能性」を、そして未来をひらくことに挑戦する当社グループ自身の「無限の可能性」も表現しています。「お客さま第一主義」という創業以来の精神を大切に、「一生涯のパートナー」としての絶えざる変革に挑戦し進化し続ける第一生命を目指してまいります。

2024年度からスタートさせた中期経営計画では、創業以来の使命である「保障」領域における安心の提供だけでなく、人生100年時代の今、世代を問わずニーズが高まっている「資産形成・承継」領域もあわせた「保障と資産形成・承継の一体的なコンサルティング」、日本全国の生涯設計デザイナーによるデジタル・AI技術の活用を通じた「リアル×デジタル」融合の取組みや、非対面でお客さまをフォローする本社担当者と協業した、より丁寧なお客さまフォロー体制の構築、そしてベネフィット・ワンが提供する従業員向けの福利厚生プラットフォーム「ベネフィット・ステーション」のご案内など、個人・法人のお客さま問わず多様なニーズにお応えできるよう取り組んでいます。

引き続き生命保険業を深化させるとともに、従来のビジネス領域にとどまらない新たな価値提供に向けた取組みを更に加速させ、これまで以上に最適なタイミング、商品・サービス、接点で、お客さまの人生に寄り添い続けられるよう、鋭意努力してまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

社会課題解決への取組みを通じて、 お客さまに「安心」をお届けしてきました

第一生命グループの歴史は、生命保険事業などを通じた社会課題解決への貢献の歴史です。
激変する事業環境の中で、お客さまの「生涯のパートナー」であり続けるために、
そして社会から信頼され、必要とされる会社であり続けるために、絶えざる変革に挑戦しています。
創業以来、日本の発展のために乗り越えなければならなかった
各時代の社会課題に向き合い、人々の生活に安心をお届けしてきました。



- 貯蓄性商品による財産形成の補助
- 結核撲滅に向けた貢献



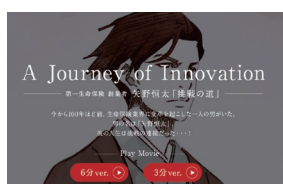
- 業容を拡大するなか、貯蓄性に優れた保険を日本全国で提供し、国民の財産形成を補助
- 当時日本で最も多い死因であった結核の予防・治療を目的に、「財団法人保生会」を設立

- 所得増大、核家族化を背景とした保障性商品の提供
- 公衆衛生、循環器疾患対策への貢献
- 投融資を通じて戦後の復興にも貢献



- 万が一に備える保障性商品の提供を通じ、戦後の家計の安定に貢献
- 公衆衛生への貢献や国民病（循環器疾患）対策への貢献活動を開始
- 投融資を通じ、戦後復興を支えるインフラ整備、企業の成長を後押し

- 死亡保障に加え、医療・介護・老後などへの備えを提供、高齢社会の要請に対応



「A Journey of Innovation」

第一生命保険 創業者
— 矢野恒太「挑戦の道」 —

今から100年ほど前、生命保険業界に変革を起こした一人の男がいた。男の名は「矢野恒太」。彼の人生は挑戦の連続だった・・・！

矢野恒太
特設ページは
こちら



2025年

2020年代～

人生100年時代を見据えた
資産形成ニーズの拡大
保障ニーズの更なる多様化
持続可能な社会の実現

- 個人・法人のお客さま問わず、
多様なニーズにお応えする商品・サービスを提供



- 持続可能な社会の実現に向けた国際的イニシアティブへの加盟、温室効果ガス排出量の削減、サステナブル投融資等を通じ、社会課題解決に貢献

Signatory of:



インパクト志向金融宣言
Japan Impact-driven Financing Initiative

発揮し続ける「変革の精神」と「最良の追求」

株式会社化・持株会社体制への移行を経た今でも、創業の志である「お客さま第一主義」を実践し、お客さまニーズの多様化を先取りした国内マルチブランド展開や日本の生命保険会社としていち早く海外事業の展開を図るなど変革に挑戦し続けています。今後も、当社グループの変わらない価値観を継承するとともに、多様な意見・強みを持つ人財同士のシナジーと化学反応を発揮することで、さらなる変革を加速させていきます。

国内保険事業

お客さまの多様化するニーズに適切に対応するために、各商品・チャンネルに強みを持つ5社が補完し合う「マルチブランド・マルチチャンネル」体制を構築

一生のパートナー

第一生命



いつでもあなたに、とおきを。
第一フロンティア生命

ネオファジスト生命



アイベット
損害保険株式会社

「あなたらしく」をスマートに！

第一スマートほけん

第一スマート少額短期保険株式会社

海外保険事業

先進国(安定市場)から新興国(成長市場・アーリーステージ)まで、さまざまな成長ステージに展開

Protective

TAL

partners life

DAI-ICHI LIFE

Gân bô dài lâu.



Dai-ichi Life
Cambodia
វិទ្យាស្ថាន



Dai-ichi Life
Myanmar
သက်တောင့်သက်သာ



Star Union Dai-ichi
Life Insurance

PaninDai-ichiLife
By your side, for life



※

非保険事業

新規事業・アセットマネジメント事業等での幅広い商品・サービスの提供

Benefit one

Asset
Management
One

第一ライフ丸紅リアルエステート株式会社

Vertex
Investment Solutions

TOPAZ

CANYON
PARTNERS, LLC

CAPULA

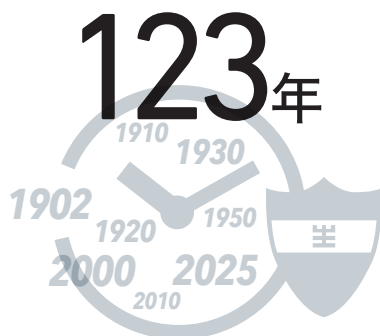


DLTX

※発行済株式の15%超取得等を要件に、第一生命ホールディングス株式会社の関連会社となる予定

数字で見る第一生命

第一生命の歴史



社員数

約 **47,500** 名

営業員(生涯設計デザイナー) 内勤職

約 **36,800** 名 約 **10,700** 名

総資産

約 **35** 兆円

拠点数

支社 営業オフィス

69 拠点 **1,031** 拠点

数字で見るお客さまとの接点



個人のお客さま数※1

約 **3,455** 万人



お取引企業数

約 **16** 万社

個人・法人のお客さまに向けた幅広い商品ラインナップ

死亡保険

貯蓄性保険
(個人年金など)

団体保険 団体年金

医療保険

NISA iDeCo
投資信託

福利厚生サービス

がん保険※2

ネットバンクサービス

損害保険※3

介護保険

少額短期保険

ペット保険

※1 グループ全体の国内お客さま数 ※2 がん保険はアフラックの商品を販売 ※3 損害保険は損害保険ジャパンの商品を販売



コンタクトセンター受電・発信件数

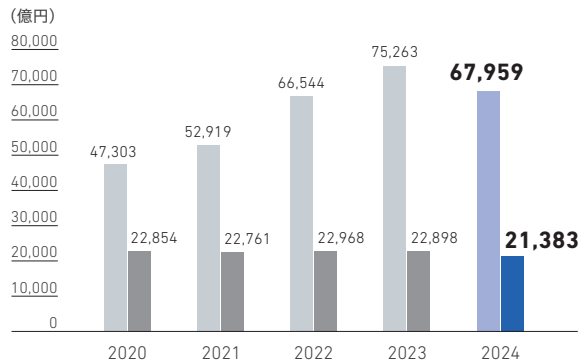
約 **7,100** 件/
1日当たり

経営指標から見る第一生命

■ 第一生命グループ ■ 第一生命保険

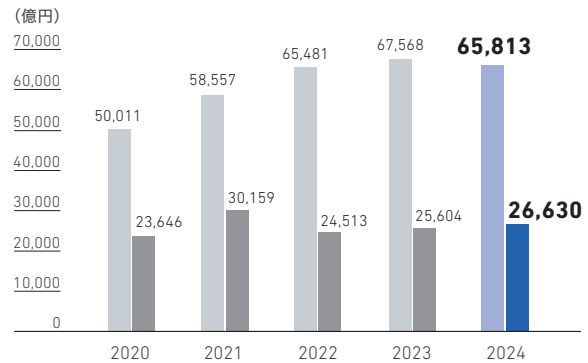
保険料等収入※1

2兆1,383億円
(グループ: 6兆7,959億円)



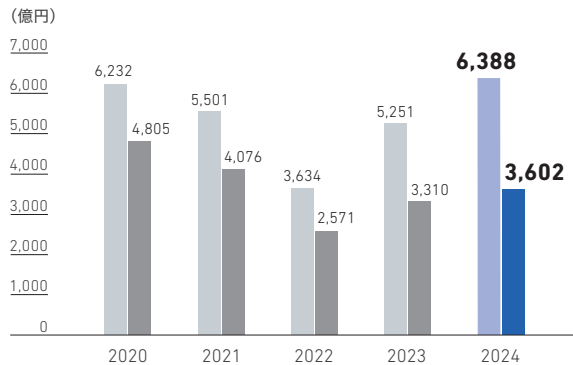
保険金等支払金※1

2兆6,630億円
(グループ: 6兆5,813億円)



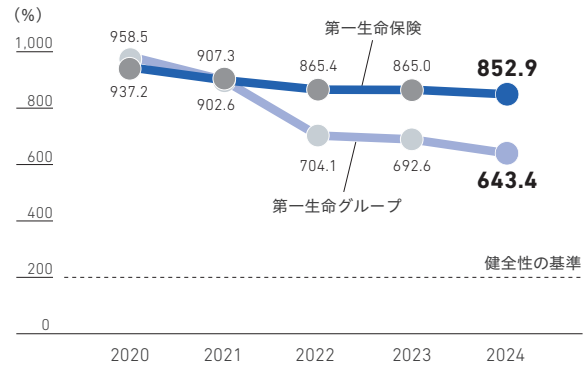
基礎利益※1※2

3,602億円
(グループ: 6,388億円)



ソルベンシー・マージン比率

852.9%
(グループ: 643.4%)



※1 2023年度の開示から、一部の在外連結子会社において、Australian Accounting Standards Board 及び New Zealand Accounting Standards Board が公表した会計基準「保険契約」(AASB第17号) (NZ IFRS第17号)を適用しています。これに伴い、2022年度については遡及適用後の数値を記載しています。

※2 2022年度の開示から、為替に係るヘッジコスト、投資信託の解約益および有価証券償還損益のうち為替変動部分の影響に関して、基礎利益の算出方法を変更しています。2021年度の基礎利益は、2022年度における基準を2021年度に適用した場合の数値です。

●基礎利益とは

保険料等収入や保険金・事業費支払等の保険関係の収支と、利息および配当金等収入を中心とした運用関係の収支からなる、生命保険会社の基礎的な期間損益の状況を示す指標で、一般事業会社の営業利益に近いものです。基礎利益は、契約者配当金の支払いや、財務健全性の強化を目的とした各種積立金の積立および法人税等の納付に充てられます。

●ソルベンシー・マージン比率とは

通常の予測を超えて発生するリスクに備えて「支払余力」をどの程度有しているかを示す行政監督上の指標の一つです。ソルベンシー・マージン比率が200%以上であれば、健全性についての一つの基準を満たしていることを示しています。

「確実・迅速」にお受け取りいただくために

当社は、創業以来変わらぬ「お客さま第一主義」の理念に基づき、「お客さま・社会への誓い(第一生命の「消費者志向自主宣言」)」として、生命保険にご加入のご契約者さまやそのご家族が万が一の時に、保険金・給付金を確実・迅速にお受け取りいただけるよう全力を尽くしています。

そして、保険金・給付金を確実にお受け取りいただくための態勢を構築するとともに、お客さまに寄り添った丁寧でわかりやすいご案内・お手続きや、正確・公平なお支払いに努めていきます。

保険金・給付金・年金等のお支払い実績

社会環境の変化に伴い多様化するニーズにあわせた「保障」の提供により、3大疾病・身体障害・介護等に備える特定疾病等保険金のお支払いが増加傾向にあり、お客さまの「生きていくための保障」としてお役立ていただいでい

ます。また、公的医療保険制度の改正や医療技術の進展などの社会環境の変化にあわせて、不妊治療に対する手術給付金などのお支払いが増加傾向にあります。

保険金・給付金・年金等のお支払い状況(2024年度)

近年のお支払いの傾向

死亡・高度障害・
特定疾病等保険金

5,657 億円

がん罹患患者数の増加や、3大疾病・身体障害・介護等に備える商品の保障範囲の拡大などにより、特定疾病等保険金のお支払いが増加傾向にあります。

入院・手術等給付金

1,592 億円

入院等に一時金で備えるタイプの総合医療一時金保険からの入院給付金のお支払いや、不妊治療による手術給付金のお支払いが増加傾向にあります。

満期保険金・
生存給付金・年金等

1 兆 642 億円

少子高齢化による公的年金への不安や長生きのリスクへの備えとして私的年金ニーズが高まり、年金のお支払いが増加傾向にあります。

合計

1 兆 7,891 億円

1日当たりの
保険金・給付金・
年金等のお支払い額

約 49 億円

デジタルツールを活用したスムーズ・スピーディーな請求手続きの取組み

利便性向上を目的として、「入院・手術給付金や特定疾病保険金のご請求」について、スマートフォンやパソコンからWeb(ご契約者専用サイト)上で手続きが完結するサービス^{※1・2}、生涯設計デザイナーの使用する営業端末上で手続きが完結するサービス^{※1・2}を提供しており、サービス対象範囲を順次拡大しています。

また、給付金・保険金の支払明細についてご

契約者専用サイト上で閲覧できるWeb通知サービス^{※1}も提供しています。

今後も、デジタルツールを活用して、保険金・給付金ご請求時の利便性向上やお客さまサービスの向上に取り組んでいきます。

※1 ご利用には所定の要件があります。

※2 ご契約者専用サイト・生涯設計デザイナーの使用する営業端末ではサービス対象範囲が異なります。

Voice お客さまの声

- タブレットで簡単に処理でき、給付金も速やかに振り込まれ満足しています。
- インターネットでの手続きで、入力項目が思ったよりも少なく簡単でよかったです。給付金の入金も早くて驚きました。



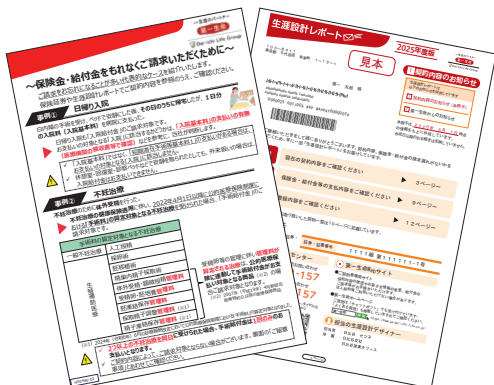
公的医療保険制度の改正や医療技術の進展など社会環境の変化にあわせた取組み

不妊治療の公的医療保険適用に伴い、不妊治療について手術給付金などのお支払い対象となりました。

ご請求の漏れを防ぐため、1年に1回ご契約者さまに契約内容などをご確認いただく「生涯設計レポート」などを通じて情報提供を行い、確実に給付金をお受け取りいただけるよう

取り組んでいます。

その結果として、2024年度に不妊治療について手術給付金をお支払いした件数は約3.2万件にのぼっており、公的医療保険の適用が開始された2022年度と比較して4.5倍以上の件数をお支払いしています。



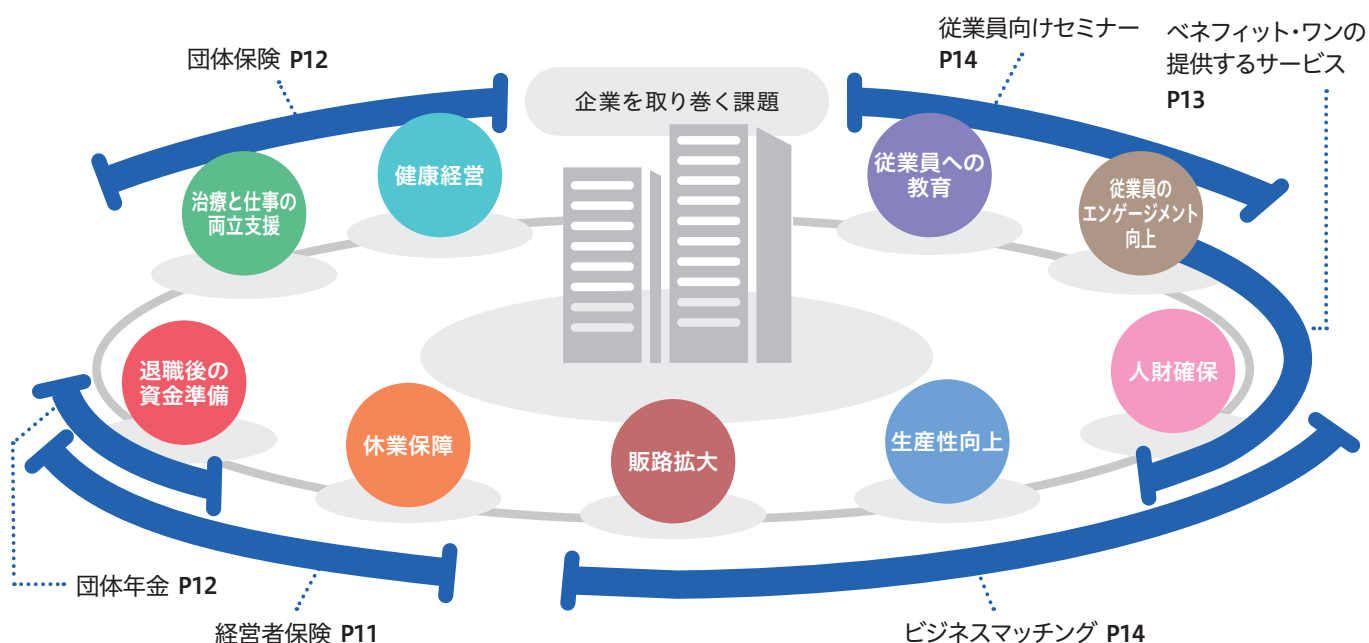
保険金部 保険金課
アシスタントマネジャー
四之宮 千紘さん



(登) C25P0134 (2025.7.11)

企業の課題に寄り添った商品・サービスの提供

急速に変化する事業環境の中で、多様な課題を抱える企業・経営者の皆さまに対し、当社は生命保険のみならず、幅広い商品・サービスをご案内しています。



健康経営	治療と仕事の両立支援	退職後の資金準備	休業保障	販路拡大
人財確保	従業員のエンゲージメント向上	従業員への教育	生産性向上	

経営者が要介護状態などになったときの長期休業のリスクに備える「生活障害年金定期保険『プログシード』」の発売

高齢化の進展に伴い、日常生活に支障が出る要介護状態に該当する人は増加傾向※にあります。また、経営者が要介護に該当した場合、長期間経営に携われなくなることが考えられます。その場合、企業の売上高が減少し、それに伴う運転資金の確保が必要となるケースも想定されます。

このような背景から、要介護状態などになったときの長期休業リスクに備えることができる法人向け商品「生活障害年金定期保険『プログシード』」を発売しました。

(注) 保険の名称は一部を省略して記載しています。
(生活障害年金定期保険(2018)→生活障害年金定期保険)
※出典: 厚生労働省/「介護保険事業状況報告 月報(暫定版)」

生活障害年金定期保険
プログシード

プログシードの詳細はこちら



個人保障事業部
個人保障商品企画課
アシスタントマネジャー
高井 康佑さん



(登)C25P0134(2025.7.11)

健康経営	治療と仕事の両立支援	退職後の資金準備	休業保障	販路拡大
人財確保	従業員のエンゲージメント向上	従業員への教育	生産性向上	

多様化するニーズや社会課題に合わせた団体保険商品の開発

当社では多様化する従業員ニーズにお応えするため、企業に導入いただく福利厚生制度として、従業員自らが必要とする保障を効率的に備えられる「あんしんマイパッケージ」を取り扱っており、ご好評いただいています。

また、2025年7月には「治療と仕事の両立」支援強化のため、3大疾病サポート保険(団体型)において、過去に診断された「がん」と因果関係のない「がん」を支払対象に追加し、がん罹患歴のある従業員も申込が可能となる改定を行いました。

今後も、多様化するニーズや社会課題を踏まえた商品を開発し、お客さまの安心の実現に貢献します。

団体保障事業部
団体保険商品企画課
アシスタントマネジャー

南山 志温さん



(登)C25P0134(2025.7.11)

健康経営	治療と仕事の両立支援	退職後の資金準備	休業保障	販路拡大
人財確保	従業員のエンゲージメント向上	従業員への教育	生産性向上	

ミライネコが企業型DCからiDeCoへの移換手続きをナビゲート

当社では、従業員の老後の生活を支える団体年金制度および付随サービスの提供を行っています。

企業型確定拠出年金(企業型DC)に加入していた従業員が中途退職した場合、積み立てた年金資産の移換手続きはご自身にて行っていただく必要があります。しかし移換先は条件によって異なるため手続きが複雑で、手続き漏れによって運用が中断されてしまうことが課題となっていました。

この問題を解決するためにインタラクティブ動画を開発しました。この動画ではミライネコの質問に画面タッチで回答するだけで、適切な移換先と必要な手続きが確認できます。また移換先がiDeCoの場合も、画面タッチでiDeCo申込みサイトに移動できます。ミライネ

コがお客さまを迷子にさせることなく移換手続きをナビゲートします。

当社では、運用の空白期間をなくすことで従業員の資産形成を強力にサポートしていきます。

金融機関の堅いイメージを払拭するため
ねこのキャラクターを登場させました。

その名もミライネコ!

第一生命のiDeCoプラン名
「ミライデコ」から命名しました。



ミライネコ動画は
こちら



健康経営	治療と仕事の両立支援	退職後の資金準備	休業保障	販路拡大
人財確保	従業員のエンゲージメント向上	従業員への教育	生産性向上	

ベネフィット・ワンとの協業により福利厚生の充実など 企業の課題解決をサポート

ベネフィット・ワンが提供している「ベネフィット・ステーション」は、グルメ・レジャー・ショッピングに加え、eラーニングなどの学習コンテンツ、育児・介護・引っ越しなどライフイベントに関わるものまで、140万以上のサービスを優待価格で利用できる総合福利厚生サービスです。従業員一人ひとりのライフスタイルや価値観に合わせた「ワーク・ライフ・バランスの実現」「健康増進」「自己啓発の支援」を環境づくりからお手伝いし、企業における人財の採用から定着、エンゲージメント向上に貢献しています。

ベネフィット・ワンが当社グループの一員となった2024年5月から当社によるお客さまへのご案内を開始しており、Netflix見放題や健康支援サービス「QOLismライト」が付帯されたプランなどを中心に、1,000社以上のお客さ

まに導入いただき、多くのお客さまにご好評いただいています。

今後も非保険領域の中核であるベネフィット・ステーションにより、企業向けソリューションとしての提供価値の最大化と、企業の従業員のWell-beingの実現に貢献していきます。

サービス数は**140万以上!**
いつでも、どこでも、何度でも!



企業にも従業員にもメリットのある 福利厚生アウトソーシング!!

■ 企業にとって	■ 従業員にとって
- 従業員満足度向上 - コア業務に専念 - 地域・世代間格差の是正 - 採用強化・離職防止 - 健康経営の推進 - 人事領域のDX推進	- 安心して長く働き続けられる - 普段の生活が豊かにお得に - 生活・健康習慣を楽しく改善 - 家族も嬉しい

コスト削減

健康経営の実現

業務効率化・管理工数削減

効率的なマネジメント

情報セキュリティ

モチベーション向上

健康維持・増進

パフォーマンスの向上

会員数

約**1,220**万人

導入企業法人

約**18,100**団体

(注)2025年4月現在



福利厚生サービス
「ベネフィット・ステーション」の
詳細はこちら



コーポレートソリューション推進部
ベネフィット・ワンサービス推進室
アソシエイト

水本 彩夏さん



健康経営	治療と仕事の両立支援	退職後の資金準備	休業保障	販路拡大
人財確保	従業員のエンゲージメント向上	従業員への教育	生産性向上	

福利厚生制度活用を促し、従業員の最適なライフプラン作りをサポートする従業員向けセミナー

当社では従業員に対して「金融」・「健康」などのリテラシー教育の一環として「従業員エンゲージメント向上セミナー」を実施しています。セミナーを通じて社会保障制度や自助に加え、企業ごとに導入されている団体保険や団体年金といった福利厚生制度の内容を知り、有効活用することで、最適かつ合理的なライフプランの設計に繋げ、ひいては従業員のエンゲージメント(企業への信頼や企業に対する貢献意欲)を高めてまいります。



開催されたセミナーの様子

コーポレートソリューション推進部
コーポレートソリューション推進課
マネジャー

野田 雅子さん



健康経営	治療と仕事の両立支援	退職後の資金準備	休業保障	販路拡大
人財確保	従業員のエンゲージメント向上	従業員への教育	生産性向上	

ビジネスマッチングを通じたお客さまの多様な課題解決に貢献

当社は人財採用や生産性向上、販路拡大等、多岐にわたる企業の課題について、それらの解決に繋がるソリューションを持つ企業とのマッチングを、全国に広がる当社のネットワークを活用して実施しています。企業同士のマッチングは営業担当者を介して行うこともあれば、当社主催のビジネス商談会で行われることもあり、全国でこういった取組みを展開しています。規模を問わず多くの企業にビジネスマッチング取組みを推進することで企業の課題解決、ひいては地域課題の解決に貢献してまいります。



関西地区で開催されたイベントの様子

保障と資産形成・承継の一体的なコンサルティング

2024年度からスタートした中期経営計画「成長と変革 いざ、前へ。」では、「一生涯のパートナー」の理念のもと、お客さまに最適な形（タイミング、商品・サービス、接点）で寄り添い続けるビジネスモデルを追求していきます。

その取り組みの柱の一つとして、生命保険の本質である「保障」領域だけでなく、人生100年時代を見据える今、ニーズが高まっている「資産形成・承継」領域との両面から、お客さまに最適な生涯設計コンサルティングを実現していきます。

お客さま一人ひとりのニーズに沿った保険商品の提供

お客さまにぴったりのプランでご加入いただける商品「ジャスト^{※1}」は、2018年3月の発売以来、多様化するお客さまニーズにお応えしており、ご好評いただいています。

2024年9月18日に、所定の生活習慣病に投薬治療等^{※2}の段階から備えられる「生活習慣病重症化予防応援保険」（愛称：じぶんケア）を、2025年3月19日に、入院が長引いたときの所得の減少に備えられる「継続入院所得保障保険」（愛称：心身サポート）を発売し、ご好

評いただいています。

「ジャスト」のラインアップに上記の新商品を加えることで、より一層お客さま一人ひとりの多様なニーズにお応えし、「一生涯のパートナー」として安心をお届けしていきます。

^{※1} 保険の組み合わせには、所定の要件があります。

^{※2} 公的医療保険の医科診療報酬点数表において処方料・処方箋料・注射料・手術料が算定されない場合は、お支払いの対象となる「投薬治療等」に該当しません。たとえば、サプリメントや市販薬の服用、美容目的のダイエットなど治療以外の目的で糖尿病の薬を処方された場合や、運動療法などは対象となりません。

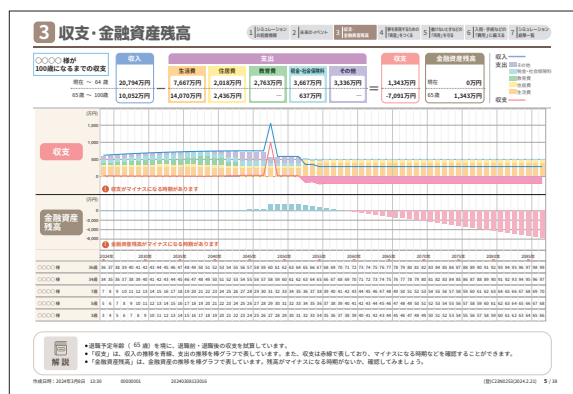
（注）保険の名称の一部を省略して記載しています。（例：生活習慣病重症化予防応援保険（無解約返還金）2024→生活習慣病重症化予防応援保険）



「生活習慣病重症化
予防応援保険」の
詳細はこちら



「継続入院所得保障保険」
の詳細はこちら



生涯設計プランの
詳細はこちら



「生涯設計プラン」で社会保障制度を踏まえた必要保障額などのシミュレーションができます。詳細は担当の生涯設計デザイナーにお声がけください。

個人保障事業部
個人保障商品開発課
アシスタントマネジャー
岸井 章真さん



（登）C25P0134（2025.7.11）

多様な資産形成ニーズに対応する指数連動型個人年金保険(無配当)2024 「指数連動型年金「ステップジャンプ」」

資産形成への関心が高まる中、教育資金や老後資金などに備えたいといった多様な資産形成ニーズにお応えするために、「短期」「中期」「長期」の資金保有目的に合わせたご提案が可能であり、「減らない安心^{※1}」と「ふえる期待^{※2}」を兼ね備えた商品、指数連動型年金「ステップジャンプ」を2023年12月20日より発売しております。

累計販売件数は2024年度末で約35万件を

指数連動型年金
ステップジャンプ
指数連動型年金
「ステップジャンプ」の
詳細はこちら



突破するなど多くのお客さまからご好評をいただいています。

今後も多様な資産形成ニーズにお応えする商品・サービスの提供に取り組んでいきます。

※1 年金の総額は、払い込んだ保険料の累計額が基本年金原資となり、契約日から3年経過以後は基本年金原資が保証されています。

ただし、契約日から3年経過前に解約した場合、解約返還金は払い込んだ保険料の累計額を下回ります。

※2 上乗せ部分である指数連動年金原資は、運用成果により増加する期待が持てます。なお、一度増加した指数連動年金原資は減少しません。

資産形成・承継事業部
資産形成・承継事業企画課
アシスタントマネジャー
鷲見 芳成さん



(登)C25P0134(2025.7.11)

「資産形成・承継・相続アドバイザー」の育成

昨今、注目が高まっている資産形成マーケットにおいて、金融機関には付加価値の高いアドバイス力が求められています。

当社では2023年4月より「資産形成・承継・相続アドバイザー」を創設し、集中特化の実践的なトレーニングを通じて、従来の保障性商品に加えて、iDeCo、NISA制度の活用を含めた資産形成・承継商品を一体的にコンサルティングができる人財の育成を行っています。

2024年度末時点で約700名の育成を完了し、引き続き規模拡大を目指して、高度な人財の育成を行っていきます。



資産形成・承継・相続アドバイザー研修

資産形成・承継事業部
資産形成・承継事業企画課
アシスタントマネジャー
林 駿貴さん



新たなテクノロジー活用「デジタルバディ」

お客さまの体験価値の最大化を目指し、生涯設計デザイナーの活動をサポートする伴走支援型のAIアバター「デジタルバディ」の実装に向けたプロジェクトを推進しています。

「デジタルバディ」がお客さまとの対話を記録し、生涯設計デザイナーの“相棒のように”サポートしていくことで、お客さま一人ひとりの状況やニーズに合わせた、より質の高いコンサルティングやご提案を実現できるよう取り組んでいます。

全国での利用開始に向けて、段階的に機能を拡充しながら、継続的にビジネス化検証を実施しています。

今後も、多様化するお客さまニーズにお応えできるよう、全国の生涯設計デザイナーによるリアルチャネルの強みとデジタル・AI技術を掛け合わせることでコンサルティング力を高め、より多くのお客さまへ確かな安心と充実したサービスをお届けできるよう取り組んでいきます。

Concept

Digital Buddy

～生涯設計デザイナーの頼れる相棒～

3つの 支援内容

- 1 お客さまニーズ・ご意向の360度理解サポート
- 2 営業活動、商品・サービスの提案サポート
- 3 営業事務、照会業務の事務サポート

● 伴走支援型のAIアバター

AIの擬人化による
精神的支えの存在



AIスキルを着脱できる
自社開発の仕掛け

DX推進部
DX開発一課
アシスタントマネジャー
下川 賢人さん

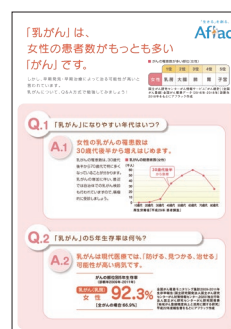


人と地域、社会との新たな「つながり・絆」

健康機関とのタイアップによるイベントを通じた地域貢献

岐阜支社では、2022年度より一般社団法人近畿健康管理センターが実施している巡回型健康診断とタイアップした健康イベントを実施しています。本健診は健康保険の被扶養者層の健診受診率向上を目的としており、2024年度は県内6か所で延べ50回実施しました。当社スタッフが「乳がん触診模型の体験」や

「肌年齢チェック」など健康・美容に関するイベントブースを設け、健診受診とともに地域の皆さまの健康意識向上に貢献しています。



「ジモサラかるた」を活用した地域活性化取り組み

和歌山支社では、地元企業・自治体協賛のもと、県の魅力や地域文化を川柳で詠む「ジモサラキャンペン」を実施しました。応募いただいた3,164句の川柳をもとに作成した「ジモサラかるた」は、地域の小学校・学童に寄贈し、地域学習の教材として活用いただいています。また、大阪・関西万博では、地域活性化取り組みとして「TEAM EXPOパビリオン」にて取り組み内容の展示・発表を実施しました。



地域の子どもたちへ、金融・保険・消費者教育を推進

大阪東支社では、地域の小・中・高等学校や自治体などと連携し、学校や地元企業の新入社員向けに、自社開発した「ライフサイクルゲームⅢ」を活用し、金融・保険・消費者教育の授業を実施しています。資産形成に関する授業の必須化・消費者トラブルの低年齢化が進む中、お金の大切さや将来を見通す力、備えの重要性を学ぶことができ、2022年から延べ70団体、約5,000名が受講し、大変ご好評いただいています。

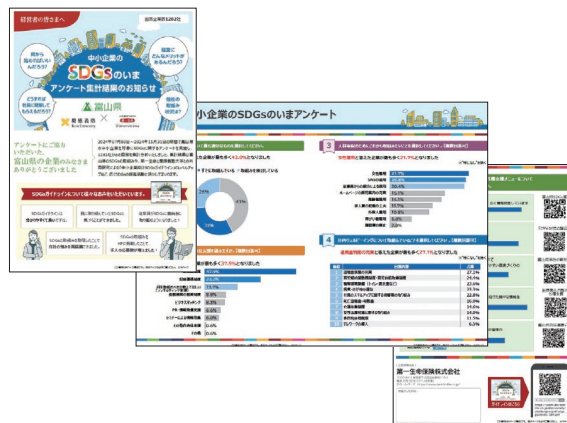


富山県庁・富山支社協働による中小企業向けSDGsアンケート

富山支社では、包括連携協定を締結した富山県と協働で、中小企業を対象としたSDGsアンケートを実施し1,282社にご協力いただきました。

アンケート結果を富山県庁にフィードバックすることで、地域企業のSDGs取組み推進のみならず、富山県の課題解決に貢献しています。

今後も地域の皆さまのお役に立てる活動に取り組んでいきます。



BtoBの「ビジネスマッチングブック」を通じた地域貢献

柏支社（現 柏常総支社）では、地域企業の振興を目的に、BtoBのビジネスマッチングを希望される企業を紹介する冊子を作成し、掲載企業同士のマッチングを行う活動に取り組んでいます。

冊子の発行から4年目を迎え、掲載社数は508社となり、年間30回以上のマッチングを

行っています。今後も千葉県北西部、茨城県南部・西部の地域企業の振興に貢献していきます。



「小中高思い出サラ川」を通じた地域経済活性化・青少年教育

山口支社では、2022年度より「小中高思い出サラ川」を通じた地域経済活性化・青少年教育に取り組んでいます。

持続的な活動により、参加校は352校、協賛企業は1,200社を超過し、2025年3月には山口県と包括連携協定締結へつながりました。

10月には、県との連携、第一生命D.LEAGUEとのコラボによる「URBAN SPORTS FES」を開催し、県内の小中高生の支援ならびに地域経済活性化に貢献していきます。



責任ある機関投資家として

当社は、4つのコア・マテリアリティ全般に関わる重要な活動であるとの考えのもと、中長期・安定的な運用収益の確保と社会課題解決の両立を目指し、サステナビリティ・テーマ型投融資とスチュワードシップ活動を柱とした責任投資を推進しています。

【インパクト投融資】株式会社ARCHへの投資(2024年11月)

当社は、不妊治療に特化した医療機関向けシステムの開発と、クリニックの開業支援および運営支援を行う国内ベンチャー企業である株式会社ARCHに対し、1.5億円のインパクト投融資※を実施しました。

近年、晩婚化等を背景に不妊治療の施術件数は増加傾向にあります。しかしながら、不妊治療は丁寧なコンサルティングや多くの検査を必要とするため、受診に伴う時間的な制約が多く、働く女性のキャリア形成の妨げとなってしまうことが課題の1つとして認識されています。医療機関はARCHの提供するシステム基盤を活用することで、治療開始前の予約や

問診票、治療後の決済をアプリ上に集約することができ、患者の滞在時間の短縮化や医療実務の効率化を実現することが可能です。

当社は本投資を通じて、中長期的な投資収益とともに、治療とキャリアを両立できる社会の実現によるQOL向上や、医師に対する臨床・研究に集中できる環境提供を通じた生殖医療の更なる発展を期待しています。

※インパクト投融資とは、運用収益の獲得と社会的インパクト(社会の構造化等)の創出の両立を意図して投資判断を行う投資手法。



ニュースリリースはこちら



愛知県が発行する水害・地震対策を資金使途とする債券への投資(2025年2月)

当社は、愛知県が発行する水害対策、地震対策を資金使途とする債券に総額50億円の投資を行いました。水害対策、地震対策に資金使途を限定した債券は、日本初の発行です。本債券により調達された資金は、愛知県の基幹的広域防災拠点※の整備等に充当されます。

当社は本投資を通じ、安定的な投資収益を期待するとともに、急激な気候変動や南海トラフ地震のような大規模地震等の防災対策の強化に向けた愛知県の取組みを資金面からサポートします。

※大規模災害時に、全国からの応援人員や物資等を円滑に受け入れ、被災現場や地域の防災拠点に迅速かつ的確に供給する拠点。

【水害対策の事例】



施工前



施工後

ニュースリリースはこちら



第一生命らしい社会への貢献

当社は「健康の増進」・「次世代支援」・「環境の保全」・「地域課題解決取組」を社会貢献活動の中心テーマに据え、当社ならではのノウハウやリソースを活用し、独自の価値を創出していくことにより、全ての世代が生き生きと暮らせる社会づくりに貢献していきます。

保健文化賞

保健衛生の向上に取り組む方々に「感謝」と「敬意」を捧げるため、1950年に創設した当社で最も長い歴史を持つ社会貢献活動であり、権威ある賞として認められ、例年受賞者は天皇陛下の拝謁の栄に浴しています。

都市の緑3表彰

第一生命財団とともに、「都市の緑3表彰」を支援しています。本賞への支援を通じ、都市環境の保全・再生や地域コミュニティの形成・生活の質の向上に資する緑化取組みに貢献していきます。

女子陸上競技部元選手によるランニング教室

市民ランナーを応援する「Run with You」プロジェクトの一環として、地域の皆さまの健康増進などを目的としたランニング教室を全国各地で開催しています。

当社からの出向者による情報漏えい事案を踏まえた再発防止取組み

当社からの出向者が出向先のお客さまの保険契約情報等を当社グループ社員へ漏えいしていたことを重く受け止め、以下の通り再発防止策を策定し徹底に努めています。

情報取扱いの再教育などのコンプライアンス取組み

他社から情報を取得する際には、個人情報保護法・不正競争防止法・独占禁止法といった各種法令に抵触しない確認、先方了承の取得等を社規に明記し、「Need to Knowの原則^{*}」に則った授受を行うこと等について、出向者を含め研修を通じて再教育を行っています。また、乗合代理店に対する情報資産保護態勢の確認・強化を実施してまいります。

コンダクトリスク管理の取組み

法令等に反した行為や法令等の趣旨に照らして不適切な行為（当社を取り巻くステークホルダーの期待に沿わない行為）により、お客さま保護、市場の健全性、公正な競争等に悪影響を及ぼし、企業価値の毀損につながる事態をコンダクトリスクと定義し、プロアクティブかつフォワードルッキングな対応を推進することで経営品質の更なる向上を企図し、コンダクトリスク全般を対象とした社長直下の「コンダクトリスク管理事務局」を設置し対応を進めています。

また、保険代理店への出向方針として、保険販売や営業支援を担当する出向者を段階的に縮減することなどを当社グループとして策定しています。

※お客さまなどに関する情報へのアクセスおよびその利用は、業務上必要性のある者に限定されるべきという考え方を表す原則

一生涯のパートナー

第一生命

2026年4月1日より、「第一生命ホールディングス株式会社」は「株式会社第一ライフグループ」に商号を変更し、グループブランド名称を「Daiichi Life」とします。それに伴い、当社のコーポレートロゴについても、以下の通り変更します。



新しいシンボルマークは「Daiichi Life」の「D」をモチーフとした「Daiichi Life Flag」と名づけ、人々の多様な「Life」を応援する「旗」をイメージしており、重なり合う色は、多様な個性を掛け合わせ新たな価値を生み出すことを表現しています。

新しいコーポレートカラーとなる青は「Daiichi Life Blue」と名づけ、海と空が出合い、どこまでも広がる水平線のように、お客さまをはじめとするステークホルダーの「人生の無限の可能性」を表し、未来をひらくことに挑戦する当社グループ自身の「無限の可能性」も表現しています。

第一生命保険株式会社
〒100-8411 東京都千代田区有楽町1-13-1
03(3216)1211(大代表)