

第一生命 アニュアルレポート
Annual Report
2026



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。

グループ企業理念の策定

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



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	保障と資産形成・承継の一体的なコンサルティング
13	新たな体験価値のお届けに向けた取組み
15	企業の課題に寄り添った商品・サービスの提供
17	責任ある機関投資家として
18	第一生命らしい社会への貢献

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 2025年4月1日～2026年3月31日
（一部2026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

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。

まず、保険代理店への出向者からの不適切な情報取得について、保険代理店の皆さまをはじめとする関係者の方々に多大なご迷惑とご心配をおかけいたしましたこと、心よりお詫び申し上げます。当社グループ全体で再発防止策を徹底し、適切な情報保護に努めてまいります。

当社は1902年の創業以来、「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きました。私たちは、生命保険に込められたお客さまお一人おひとりの思い、すなわち人が幸せを願い、未来を想い、次の世代に夢を託そうとするその思いを誰よりも大切にする会社、そしてお客さまや社会からの信頼にお応えできる会社であるよう、これからも高い使命感を持ってお客さまお一人おひとりに寄り添い、安心をお届けし続けてまいります。

近年、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はますます多様化しています。また、人生100年時代の今、世代を問わず資産形成ニーズが高まっています。

こうした中においても、当社が「一生涯のパートナー」であり続けるために、提供価値の拡充に取り組んでいます。「保障」と「資産形成・承継」を一体的にご提供するコンサルティングでは、お客さまお一人おひとりのニーズに適した保障のご提案に加え、多様な資産形成ニーズにお応えする商品・サービスの提供を進めています。あわせて、「資産形成・承継・相続アドバイザー」の育成や、デジタル・AI技術の活用を通じてコンサルティングの高度化を図り、お客さま体験価値の向上に取り組んでいます。

また、「生涯設計デザイナー」に加え、専任担当者「CSM(カスタマーサクセスマネジャー)」による非対面での継続的なフォロー体制の構築を開始しており、順次拡大を進めています。

こうした取組みを通じて、対面・非対面の双方で、お客さまへの継続的なフォローとコンサルティングの質の向上を進めています。

さらに、法人のお客さまに対しては、金利環境の変化に対応した商品や、福利厚生プラットフォーム「ベネフィット・ステーション」のご案内などを通じて、企業や従業員の多様なニーズにお応えできるよう取り組んでいます。

2026年4月には、持株会社が「株式会社第一ライフグループ」に商号変更しグループブランドも刷新しました。当社は新ブランドのもと、引き続き「第一生命保険株式会社」として、「お客さま第一主義」という創業以来の精神を大切にしながら、生命保険業を深化させるとともに、保険の枠にとどまらない価値提供にも挑戦してまいります。

これらの取組みを通じ、今後も「一生涯のパートナー」として、いちばんお客さまに貢献できる会社を目指して、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。



第一生命保険株式会社
代表取締役社長

隅野俊亮

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

Daiichi Life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「一生涯のパートナー」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
- 循環器疾患が死因の上位を占めるなか、専門研究機関の不足を背景に、1959年に「財団法人心臓血管研究所(現:公益財団法人心臓血管研究所)」を設立
- 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



2026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、
多様なニーズに対応する商品・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

お客さまが抱える課題やニーズを踏まえたパーソナライズな価値を提供するため、多様なチャネルを通じて、最適な商品・サービスを提供



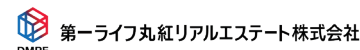
海外保険事業

先進国(アドバンスド市場)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



非保険事業等

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



※発行済株式の15%超取得等を要件に、株式会社第一ライフグループの関連会社となる予定
(注)各事業について主たるものを掲載

数字で見る第一生命

第一生命の歴史



社員数

約46,400名



営業職員

約36,900名

内勤職員

約9,600名

総資産

約35兆円



拠点数

支社

69拠点

営業オフィス

1,029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3,650万人



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

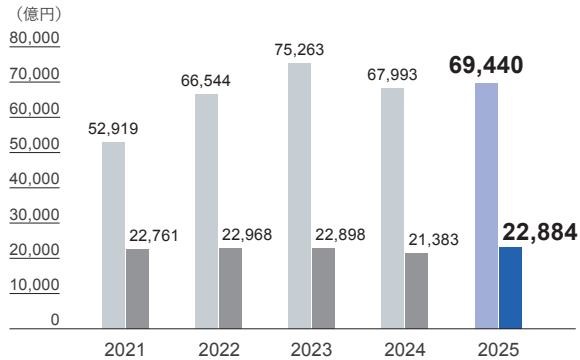
※1 グループ全体の国内お客さま数 ※2 がん保険はアフラックの商品を販売 ※3 損害保険は損害保険ジャパンの商品を販売

経営指標から見る第一生命

■ Daiichi Lifeグループ ■ 第一生命保険

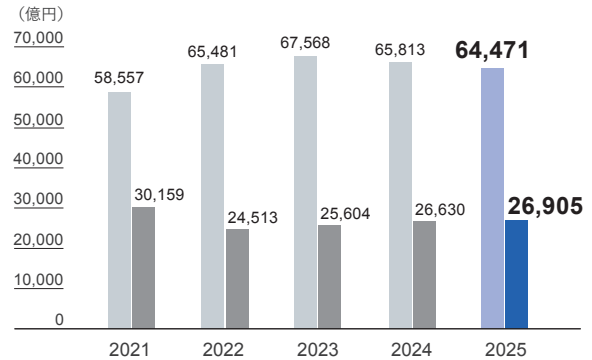
保険料等収入※1

2兆2,884億円
(グループ: 6兆9,440億円)



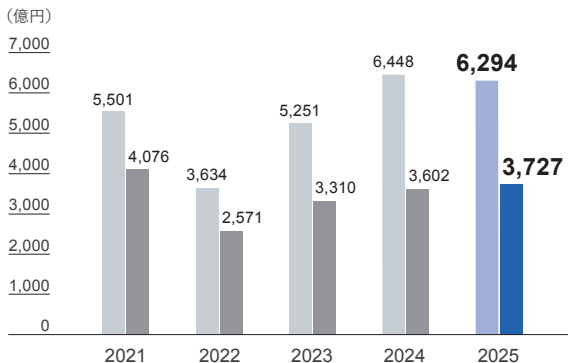
保険金等支払金※1

2兆6,905億円
(グループ: 6兆4,471億円)



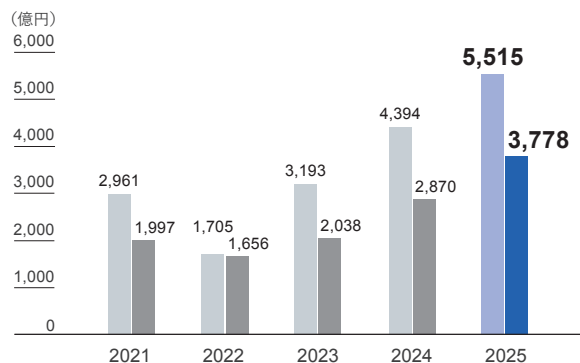
基礎利益※1 ※2

3,727億円
(グループ: 6,294億円)



修正利益※1

3,778億円
(グループ: 5,515億円)



※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。

また、2025年度より、米国の連結子会社において、米国新保険会計基準(LDTI)の適用を開始したことに伴い、2024年度と2025年度の保険料等収入、基礎利益はLDTI適用後の金額となります。

※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。

●修正利益とは

グループ修正利益は株主還元のための原資となる独自の指標であり、グループ各社の修正利益を合計したものです。グループ各社の修正利益は実質的な利益を示し、純利益から会計上の評価損益等を調整して算出します。

「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ます。

保険金・給付金・年金等のお支払い状況

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・介護等に備える保険金等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ています。

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(2025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

5,406 億円

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、3大疾病等の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

1,646 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

1兆1,461 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

1兆8,515 億円

1日当たりの
保険金・給付金・
年金等のお支払い額

約 50 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3大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手続きでき、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良かったです。給付金の入金も早くて驚きました。



社会環境の変化と保険金・給付金のお支払い取組み

高齢化の進展に伴い要支援・要介護認定者は増加傾向にあり、介護サービスに対するニーズは着実に拡大するなど、社会環境は日々変化しています。当社では多様化するお客さまのニーズに応えるべく、従来の死亡保障や3大疾病(悪性新生物・急性心筋梗塞・脳卒中)保障に加え、新たな保障の充実に取り組んでいます。その一環として2018年12月に発売した「認知症保険」については、お支払い実績が着実に伸展しており、2025年度における認知症

保険金のお支払い件数は約2,000件、お支払い金額は約49億円となりました。

保険金部 保険金課
アシスタントマネジャー

泊 かおりさん



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なプランでご加入いただける商品「ジャスト[※]」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。

2025年7月2日に、公的介護保険制度の要支援1以上から保障し、軽度な要支援状態に備えられる「要支援・介護保険」(愛称:要支援プラス)を発売し、ご好評いただいています。

また、2025年12月17日に、所定のがん等でこれまでどおり働けなくなった場合でも、以後の保険料の払込みが不要となることで保険料支払いを気にすることなく保障を継続しながら、

治療等に安心して専念することを後押しする「保険料払込免除特約(ワイド型・ベーシック型)」を発売しました。「ジャスト」などの商品に付加する特約として、従来の5種類から12種類の疾病・状態へと保障範囲を拡大することで、より一層の安心をお届けします。

今後も、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。

※保険の組み合わせには、所定の要件があります。
(注1)保険の名称は一部を省略して記載しています。
(例:要支援・介護保険(無解約返還金)2025→要支援・介護保険)
(注2)2025年4月時点の介護保険法等にもとづいて記載しています。

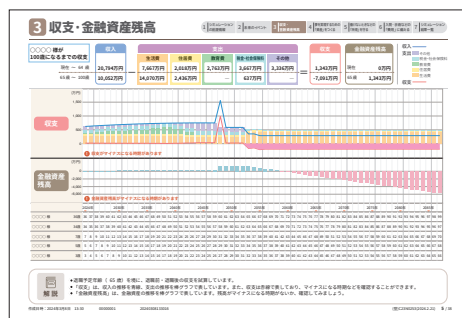


「要支援プラス」の
詳細はこちら



保険料払込
免除特約(2026)

「保険料払込免除特約」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
個人保障商品企画課
アシスタントマネジャー
福田 美和子さん



(登)C26P0064(2026.7.6)

安定的で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

近年、資産形成への関心が高まっている中、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、指数に連動した安定的な運用で「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2025年度末で約65万件を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



指数連動型年金
「ステップジャンプ」の
詳細はこちら



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 払い込んだ保険料の累計額が基本年金原資となり、年金の総額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
チーフ

稲田 ゆりさん



(登)C26P0064(2026.7.6)

「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コンサルティング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、従来の保障性保険商品に加えて、貯蓄性保険商品や非保険商品である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。

2025年度末時点で850名以上の育成を完了しており、引き続き、高度な人財の育成を行っていきます。

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

木村 八雲さん



新たな体験価値のお届けに向けた取り組み

中期経営計画の柱の一つとして、ビジネスモデルの変革を通じたお客さまの新たな体験価値の創造に取り組んでいます。

全国の生涯設計デザイナーによるデジタル・AI技術の活用や、非対面でフォローを行う本社担当者との協業などにより、今まで以上に高度化されたコンサルティング・アフターサービスを提供し、お客さまの体験価値の最大化を目指します。

【カスタマーサクセス^{※1}】取り組みの推進

当社におけるカスタマーサクセスは、お客さまとの継続的な関係構築を重視し、ライフプランに合わせた柔軟なサポートを通じて、安心して未来を描ける環境づくりに貢献することを目指しています。

具体的には、お客さま一人ひとりに、専任担当者「CSM^{※2}」を配置し、非対面でご契約後のフォローを行います。このサービスは、生涯設計デザイナーとともに2名体制で安心をお届けする当社の新たなサービスであり、順次拡大を進めています。

CSMはお客さまにLINE・電話等により、保険に関する手続きのご案内・サポートを行うほか、当社サービス・商品の情報提供、お客さまからの照会受付等をワンストップで行います。また、お客さまとの継続的なコミュニケーションを通じて、お客さまの理解を深め、デジタル技術などを活用して、お客さまのご意向に沿った体験の提供を行います。これにより、「一生

涯のパートナー」としてお客さまの人生に寄り添う存在であることを目指します。

※1 カスタマーサクセスとは、お客さまの成功体験の実現に向け商品やサービスの活用を支援し続けることを指します。

※2 カスタマーサクセスマネジャー(Customer Success Manager)の略



「カスタマーサクセス」
取り組みの詳細はこちら



カスタマーサクセス部
カスタマーサクセス業務推進課
アシスタントマネジャー

沢井 建哉さん



デジタル・AI技術の活用によるコンサルティング・サービスの推進

当社は、ビジネスモデル変革の一環として、2026年4月より、生涯設計デザイナーの活動をサポートする伴走支援型AI「デジタルバディ」を導入するとともに、これを支える基盤として統合CRM※の整備を進め、お客さま体験価値の最大化を目指しています。

「デジタルバディ」では、お客さまとの対話を記録し、ネクストアクションをアドバイスするなど、“相棒のように”生涯設計デザイナーを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。

また、統合CRMにより、お客さまとのこれまで

の接点履歴やご契約内容を踏まえた対応を可能とし、こうした情報を「デジタルバディ」の活用にもつなげることで、一貫性・継続性のある長期的な視点に立ったお客さまフォローを実現してまいります。

今後も、多様化するお客さまニーズにお応えできるよう機能を拡充しながら、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。

※カスタマー・リレーションシップ・マネジメント(Customer Relationship Management)の略

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



DX推進部
DXソリューション開発課
アシスタントマネジャー
高崎 大輔さん



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。

従業員の福利厚生制度の理解と実践活用を促進するセミナー

当社では人材の定着やエンゲージメント向上といった企業課題に対応するため、従業員の金融・健康リテラシー向上を目的とした「従業員エンゲージメント向上セミナー」を提供しています。セミナーを通じて、リテラシーを高めるとともに、社会保障のみならず企業ごとに導入されている団体保険・団体年金といった福利厚生制度の理解を深めることで、従業員一人ひとりが自助努力と企業制度をバランスよく活用するきっかけを提供し、合理的かつ実効性のあるライフプラン設計をご支援しています。

今後も、従業員のエンゲージメント向上を通じて、将来不安の軽減と働きがいの向上、企業への信頼や貢献意欲の醸成につなげます。

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
チーフ

林 朋代さん



確定給付企業年金保険 有期利率保証特約(無配当)(有期型一般勘定)

近年の金利上昇局面において、企業年金を実施している企業の皆さまより「金利上昇によるメリットをタイムリーに享受したい」とのお声が寄せられていました。そこで、マーケットの金利水準に追随して毎月予定利率を決定する「確定給付企業年金保険 有期利率保証特約(無配当)(有期型一般勘定)」を2025年4月より販売しています。

本商品により、新たに金利上昇時の利率保証ニーズにお応えすることができるようになりました。従来の利率保証に配当還元を加えて安定した利率提供を行う商品(一般勘定)と

併せた選択肢の拡充により、販売開始からおよそ1年で申込金額が1,500億円を突破しております。

団体年金事業部
団体年金事業企画課
フェロー

深津 裕嗣さん



(登)C26P0064(2026.7.6)

福利厚生の実践により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、企業における人材の採用から定着、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見放題が付帯されたプランなどを中心に4,000社以上にご導入いただき、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

ンとしての提供価値の最大化と、企業の従業員さまの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！



会員数

約**1,350**万人

導入企業法人

約**21,600**団体

(注)ベネフィット・ワン調べ(2026年6月現在)

総合福利厚生サービス
「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
チーフ

末松 尚樹さん



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、「ベネフィット・ステーション」における給与天引き決済サービス「給トク払い」をご利用の会員を対象に、新たに団体保険「ベネトクほけん」の販売を開始しました。従来、団体保険の導入には企業側での事務体制整備等が負担となり、導入に踏み切れないケースも少なくありませんでした。本取組みでは、「給トク払い」の導入とあわせて団体保険を利用できる仕組みとすることで、こうした課題を解決しています。これにより、企業規模を問わず、より多くの企業に団体保険を導入いただける環境を実現しました。また、団体保険ならではのメリッ

トを活かし、お手頃な保険料で死亡保障や医療、三大疾病、介護といった多様なニーズに対応した保障を確保できる点も特徴です。

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ていきます。



団体保障事業部
団体保険商品企画課
チーフ

小松 茉鈴さん



(登)C26P0064(2026.7.6)

責任ある機関投資家として

当社は、全国に多数のご契約者を抱え、幅広い資産を保有する「ユニバーサル・オーナー」として、多様なステークホルダーを意識した資産運用を行う必要があります。生命保険会社の資産運用の高度化に向けた重点課題の一つとして責任投資（サステナブル投融資・スチュワードシップ活動）を推進し、中長期的な投資リターンの獲得と社会課題の解決の両立を目指しています。

クラフトバンク株式会社への投資（2025年10月）

当社は、建設専門工事会社向けに業務効率化SaaS「CraftBank office」を提供するクラフトバンク株式会社に対し、サステナブル投融資の一環として1億円のインパクト投資※を実施しました。同サービスは、勤怠管理や職人手配、経営管理などの事務作業をスマートフォンで一元管理でき、各社の業務慣行に応じたカスタマイズや、対面での説明会を含む手厚い導入支援を特徴としています。人材不足が深刻な建設業界において、事務作業負荷を約50%

削減し、生産性向上と現場作業への集中時間拡大を通じ、インフラ維持や災害復旧を支える持続可能な社会の実現に貢献することが期待されます。

※インパクト投資とは、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。

CraftBank office

17,000人の職人が“日常的に利用”

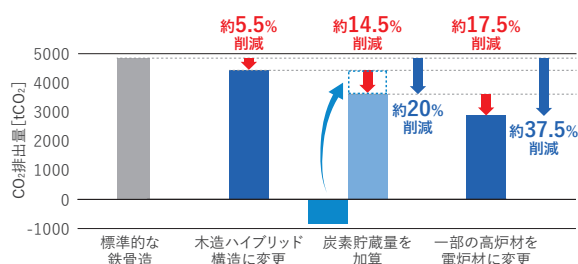
カスタマイズ自由な伴走型 経営管理SaaS



木造ハイブリッド構造の賃貸オフィスビル 「第一生命京橋キノテラス」竣工（2025年7月）

当社は、清水建設の技術協力のもと、木造と鉄骨造のハイブリッド構造による賃貸オフィスビル「第一生命京橋キノテラス」を2025年7月18日に竣工しました。本物件は地上12階・地下2階・高さ56mと、木造ハイブリッド構造のオフィスビルとしては竣工時点で日本一の高さとなります。「Well-being×Sustainability」をコンセプトに、木質ハイブリッド技術「シミズ ハイウッド®」を活用した40m×17mの木質無柱空間やテラスを整備し、快適性や生産性向上を図るとともに、約1,100m³の木材利用や電炉材の活用により建設時のCO₂排出量を約37.5%

削減し、持続可能な社会の形成に貢献する先進的オフィスを実現しました。



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」を表するため、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。



第77回 贈呈式の様子

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ます。



第40回「緑の都市賞」内閣総理大臣賞
恵庭市 ガーデンシティえにわ(北海道恵庭市)

VOCA展、 第一生命ギャラリー・ロビー

平面美術の領域で国際的に通用する将来性のある40歳以下の若手作家の育成・支援を目的に、上野の森美術館にて開催される「VOCA(ヴォーカ)展」に、第1回(1994年)より特別協賛しています。また、日比谷本社1階ロビーや、「第一生命ギャラリー」で作品を公開しています。さらに、受賞後には個展を開催する場を提供するなど、継続した支援を行っています。



第一生命ギャラリー(第一生命日比谷本社)

第一生命 全国小学生テニス選手権大会

「世界に通用する選手育成のためにはジュニアからの強化が重要である」という日本テニス協会の趣旨に賛同し、1983年の第1回大会より特別協賛し、当社所有のレッドクレイコート(SETAGAYA Qs-GARDEN内)を決勝大会の会場として提供しています。



2026年4月1日、「第一生命グループ」は「Daiichi Lifeグループ」に生まれ変わり、当社のコーポレートロゴも変更しました。

新しいシンボルマーク「Daiichi Life Flag」は、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。

新しいブランドカラー「Daiichi Life Blue」は、海と空が出会い、
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)