



FINANCIAL WELL-BEING FOR ALL



優先テーマ①

「まもる」「ふやす」「つかう」を通じた
多様な“Life”の応援

優先テーマ②

アジアの保障ギャップの解消

注) 優先テーマによって取組主体が異なります

すべての世代を支える金融サービスの提供

私たちが目指すFinancial Well-being for Allとは、あらゆる人々が経済的な安心感を持ち、未来に希望や目標を描き、人生の可能性を広げながら前向きに挑戦できる状態です。

しかし現実には、先進国市場では将来不安が消費や行動をためらわせ、新興国市場では保障や金融サービスが十分に行き届かず、不測の出来事が人々の生活や企業活動を大きく揺るがしています。

こうした課題に向き合うため、お金を「不安の源」ではなく、「未来へ踏み出す力」に変えていきます。暮らしを守る保障に加え、資産形成・承継を通じて世代を超えた安心を支え、人々が自らの人生を設計し、豊かに暮らし、挑戦できる力を育みます。

また、企業の資金調達手段の多様化を支援することで、企業の財務健全性の向上や持続的成長、経営の安定にも貢献し、雇用や所得の安定を通じて、家計の安心にもつなげていきます。

国や地域を超えて金融サービスを届け、より希望に満ちた世界を実現します。

優先テーマ①

「まもる」「ふやす」「つかう」を通じた
多様な“Life”の応援

優先テーマ②

アジアの保障ギャップの解消



保障と資産形成・承継の一体的な価値提供

保障と資産形成・承継の一体的価値提供によるLTVの最大化

人生100年時代といわれる中、お客さまが抱える金融課題は、万への備えだけでなく、資産形成や資産活用、次世代への資産承継へと広がっています。こうした環境変化を踏まえ、保障と資産形成・承継を一体的に提供することで、お客さまのFinancial well-beingの実現に貢献していきます。

具体的には、第一生命保険の生涯設計デザイナーをはじめ、代理店やWebダイレクトなど多様なチャネルを通じて、若年層における資産形成支援から、現役・子育て世代の保障と資産形成、シニア層における資産活用や円滑な資産承継まで、世代ごとのお客さまニーズにお応えできるよう保障と資産形成・承継の一体的価値提供を実現していきます。

また、生涯設計デザイナーが利用する営業コンサルティング端末に、AIによる「デジタルバディ」を搭載しました。お客さまからの照会に即時対応できる機能や、対話内容を踏まえた次のアクションを提示するなど順次機能拡充を進めています。AIやデジタル技術を活用した顧客理解の深化や提案力向上を通じて、お客さまとの接点強化や体験価値を高め、ライフイベントの変化に応じた継続的な価値提供を実現します。

また、法人市場においては、さまざまな企業が従業員のエンゲージメント向上や人的資本経営の推進を重視する中、ベネフィット・ワンが提供する福利厚生サービスと、第一生命保険の団体保険・団体年金保険などを組み合わせ、企業と従業員双方の課題解決に貢献していきます。具体的には、企業における福利厚生制度の充実や健康増進・資産形成などを通じた従業員のエンゲージメント向上を支援するとともに、そこで働く従業員に対しては、保障と資産形成・承継の一体的なコンサルティングを展開することで、お客さま一人ひとりのFinancial well-beingの実現に貢献していきます。企業との関係を起点に、その先にいる従業員やご家族へと価値提供を広げるBtoBtoCモデルを推進することで、新たなお客さま接点の創出と長期的な関係構築を実現し、グループ全体の顧客基盤拡大とLTV(ライフ・タイム・バリュー)の最大化を目指していきます。

国内のお客さま	国内保険会社	中核チャネル	商品・サービスの例
個人 約3,650万人※1 	第一生命 Daiichi Life Group 第一フロンティア生命 Daiichi Life Group 第一ネオ生命 Daiichi Life Group Daiichi ipet Daiichi Life Group	生涯設計デザイナー 金融機関・保険代理店 保険代理店・Webダイレクト ペットショップ・Webダイレクト・生涯設計デザイナー	ぴったりが見つかる保険 ジャスト プレミアムプレゼント5 積立利率変動型終身保険(20) (通費指定型) 指数連動型年金 ステップ ジャンプ プレミアアカレンシー3 積立利率変動型個人年金保険(19) (通費指定型) ネオdeいりよう ネオdeがん ちりょう うちの子 うちの子 Light!

保障と資産形成・承継の一体的な価値提供

保障と資産形成・承継の一体的価値提供に向けた商品・サービスの開発

人生100年時代を迎える中、万一のリスクに備える「保障」と将来のライフプランを見据えた「資産形成・承継」はともに密接不可分という考え方のもと、お客さまのニーズを起点としたマーケットインの発想に基づきながら、保障と資産形成・承継の一体的価値提供に向けて、戦略的な商品・サービスの開発を進めています。

万一のリスクに備える「保障」

■「保険料払込免除特約（ワイド型・ベシック型）」

必要な保障を組み合わせお客さま一人ひとりに“ぴったり”な保険を提供する「ジャスト」などに付加する特約として発売した商品です。所定のがんなどでこれまでどおり働けなくなり、収入減となった場合、以後の保険料の払込みが不要となることで保険料支払を気にすることなく保障を継続しながら、治療や就業復帰に安心して専念することを後押しします。ワイド型については、従来の5種類の疾病・状態から12種類へと保障範囲を拡大することで、治療や就業復帰に向けたより一層の安心をお届けします。

■「心身サポート（継続入院所得保障保険）」

入院が長引いたときの所得の減少をサポートする商品です。病気・ケガによる14日以上継続入院で一時金をお支払いし、入院が長引いたときの所得の減少に備えることができます。入院所得保障基本型とメンタル入院所得保障充実型の2種類があり、メンタル入院所得保障充実型の場合、統合失調症・気分[感情]障害などの所定のメンタル疾病による14日以上継続入院にも手厚く備えることができます。

■「とわサポート（3大疾病・介護・身体障害終身保険）」

人生100年時代を背景に、現在日本人の死因の約5割を占めており、年齢とともにリスクが高まる3大疾病（所定のがん、急性心筋梗塞・脳卒中による所定の状態）に生涯備えることができます。また、各世代の方のニーズにあわせて、4つの型を提供しており、急な資金ニーズにも活用いただけます。

[詳しくはこちら](#)[詳しくはこちら](#)[詳しくはこちら](#)

将来のライフプランを見据えた「資産形成・承継」

■指数連動型年金「ステップジャンプ」

資産形成ニーズが高まる中、「元本（払込保険料の累計額）は確保しつつ、資産を増やしたい」というニーズに応えるべく発売した個人年金保険商品です。老後の生活費や子どもの教育費、自分へのごほうびなど、幅広い目的に資金を活用でき、若年層を含む幅広い層の資産形成をサポートします。

■「第一生命のiDeCoミライデコ」

多様なお客さまニーズにお応えし、資産形成をより身近に感じていただけるiDeCo（個人型確定拠出年金）向けのプランです。運用初心者の方向けに、継続的に優良なパフォーマンスの維持が期待できる運用商品を厳選しています。資産形成を支援するスマートフォン向けアプリ「DCのサブリ」を活用することで、運用状況の確認に加え、ロボアドバイザーが目標やリスクに応じた資産配分を提案し、運用指図までスムーズに行えます。

■「プレミアプレゼント5（積立利率変動型終身保険）」（第一フロンティア生命）

大切なご家族のために今ある資産を活用し、死亡や認知症・介護に備えることができる一時払の外貨・円貨建の定額終身保険です。お客さまのニーズにあわせて、資産を増やして大きくすることができる「死亡保障プラン」、認知症・介護へのまとまった資金が準備できる「認知症・介護プラン」をご用意しています。

[詳しくはこちら](#)[詳しくはこちら](#)[詳しくはこちら](#)

注）特に記載がない限り第一生命保険での取組み

保障と資産形成・承継の一体的な価値提供

保障と資産形成・承継の一体的価値提供に向けた取組み

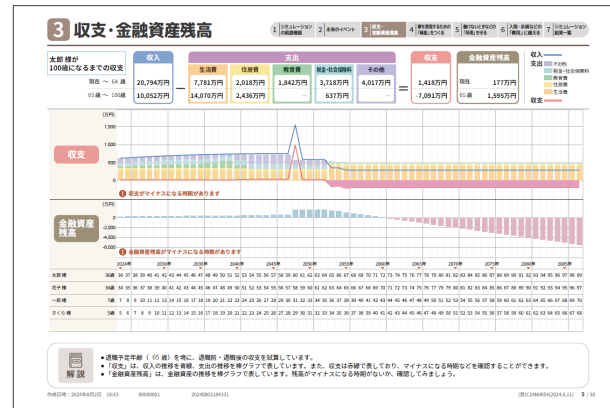
「一生涯のパートナー」として、お客さまのライフプランをもとにした生涯設計コンサルティングを通じてお客さま一人ひとりのありたい姿を協創し、生命保険や投資信託などの包括的な金融商品・サービスをお届けすべく、保障と資産形成・承継の一体的価値提供に向けた取組みを実施しています。

生涯設計プラン

第一生命保険では、社会保障制度と連動したライフプランシミュレーションである「生涯設計プラン」をご提供しています。未来の収支、老後の年金、もしもの時に働けなくなった場合の社会保障をシミュレーションすることで、必要資金・必要保障額を見える化します。この結果に基づき、お客さま一人ひとりに寄り添った保障と資産形成・承継の一体的なコンサルティングや商品のご提案を実施しています。



詳しくはこちら



資産形成・承継・相続アドバイザーの育成強化

人生100年時代の到来と資産形成・承継に対するニーズの高まりを背景に、保障と資産形成・承継の一体的なコンサルティング活動を牽引する存在として、2023年に「資産形成・承継・相続アドバイザー」を創設しました。当該アドバイザーは保険商品に加えてiDeCoや投資信託なども取り扱い、お客さまのさまざまなニーズに合わせたコンサルティング・提案を行っています。2025年度末時点では859名の育成を完了し、販売体制を強化しています。



保障と資産形成・承継の一体的な価値提供

アセットマネジメント領域における取組み

アセットマネジメント・不動産アセットマネジメント領域では、個人のお客さまから機関投資家まで幅広いお客さまに対して、最適なソリューションを提供しています。アセットマネジメント会社として国内有数の事業規模を有し、幅広い顧客層のニーズに応える運用商品の開発・提供に取り組むアセットマネジメントOneをはじめ、当社グループのアセットマネジメント機能の強化・高度化に取り組んでいます。

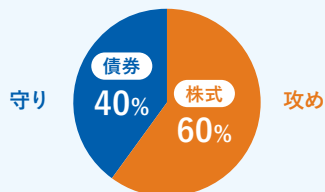
お客さまの中長期の資産形成をサポートするプロダクトの提供
(パーテックス・インベストメント・ソリューションズ)

グローバル資産への分散投資により期待できる世界の成長果実を、お客さまのライフステージやリスク許容度に応じて獲得できるよう、個人のお客さま向けに「生涯設計プラスシリーズ」、企業の従業員の方の年金資金の運用向けに「ダイナミックバランスファンドシリーズ」を提供しています。パーテックス・インベストメント・ソリューションズは当社グループが培ってきた「長期投資」と「クオオンツ運用」のノウハウを受け継いだ資産運用会社として、お客さまの資産運用面における一生涯のパートナーであり続けます。

生涯設計プラスシリーズ

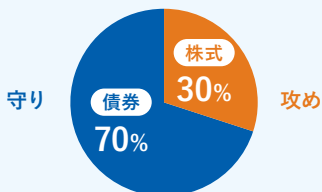
資産形成は貯めるから殖やすへ

60/40(資産成長型)



資産延伸は使いながら資産運用

30/70(年3%目標払出型)



「たわらシリーズ」の提供(アセットマネジメントOne)

アセットマネジメントOneでは、老後への備えやインフレへの懸念をはじめとする経済的な心配を和らげ、個人のお客さまの中長期的な資産形成を支えるため、購入時手数料がかからない低コストインデックスファンドシリーズ「たわらノーロード」を提供しています。NISAを活用した長期・積立・分散投資の選択肢として、国内外の株式・債券・REIT・バランス型・テーマ型などの幅広いラインアップを整備するとともに、投資初心者にも分かりやすい学習コンテンツ、資産形成シミュレーション、ロボアドなどを通じて、お客さまが自らに合った資産形成を検討できる環境づくりに取り組んでいます。

国内外の各資産・バランス型など充実した
低コストファンドシリーズ



たわらの『NISA「つみたて投資枠」対象ファンド』

たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード TOPIX	たわらのノーロード 先進国株式	たわらのノーロード 先進国株式	たわらのノーロード 先進国株式
たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225
たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225
たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225
たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225	たわらのノーロード 目録225

出所: アセットマネジメントOne
HP(2026年4月30日現在)

保障と資産形成・承継の一体的な価値提供

CX向上に向けた取組み

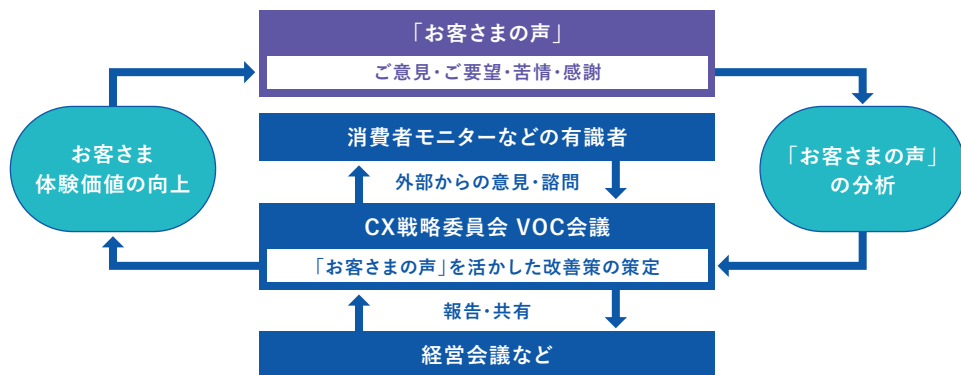
当社グループは、お客さまが当社グループとのすべての接点を通じて体験する心理的・感情的価値であるCX（カスタマー・エクスペリエンス）の向上に向けた取組みを強化しています。あらゆる顧客体験において、STPD※による改善を繰り返しながら、お客さまに共感いただける価値を追求し続け、本来の商品・サービスの価値を超える価値創出を目指します。

※STPD:「See(観察する)」「Think(考える)」「Plan(計画する)」「Do(実行する)」によるマネジメント手法

「お客さまの声」を活かした経営

当社グループでは、ご意見・ご要望・苦情・感謝に加え、お手続き時など接点ごとの評価も集約・分析し、商品・サービスやお客さまとの接点改善に反映しています。満足度調査や顧客ロイヤルティ指標も活用し、課題抽出から改善策の実行、経営層への共有まで一体で進めることで、継続的なCX向上を推進しています。

第一生命保険における「お客さまの声」を活かした経営



リアルチャネルとデジタルの融合によるCX向上

リアルチャネル(対面コンサルティング)の強みとデジタル(オンライン接点)の利便性を融合し、CXの向上に取り組んでいます。第一生命保険ではアプリを通じて、各種保険の手続きや担当の生涯設計デザイナーへの連絡を可能としデジタルと対面の接点をシームレスに連携させています。

また、新たな取組みである「デジタルバディ」は、お客さまとの対話内容から、お客さま一人ひとりの状況、ご意向に応じた提案やサポートを支援します。これにより、お客さまに寄り添った、より納得感のあるコンサルティングの提供につなげています。



発行体と投資家をつなぐ持続的な資金循環の創出

金融・資本市場の活性化への貢献

当社グループは、機関投資家として成長資金を供給し、日本企業の成長と家計への還元という好循環の実現を目指しています。その一環として国内社債市場の活性化に取り組み、低格付企業への投資機会の拡大や、証券会社と協働した起債促進を通じて資本市場へのアクセス拡充を推進しています。また、経済産業省の社債市場の在り方に関する研究会に生命保険協会の一員として出席し、「社債発行のガイドブック」発行に寄与するなど、機関投資家としての実務的知見に基づく意見発信を行っています。

資本市場へのアクセスが限定的な企業と投資家をつなぐ

長期・安定的な収益の拡大を目的に、発行・アクセスが限定的であった低格付・無格付企業への投資を拡大し、信用リスクを適切に管理しながらリスクマネーを供給しています。

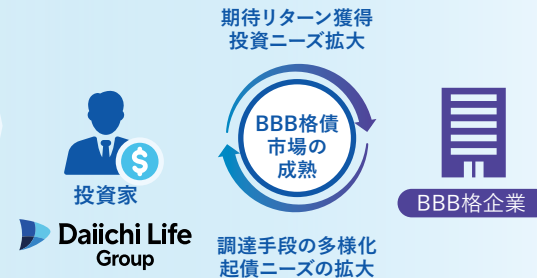
加えて、証券会社と連携し、社債未発行企業の起債を支援することで、国内社債市場の活性化に貢献しています。

このように、投資家としての資金供給に留まらず、起債支援を通じ、企業の調達ニーズの課題解決にも取り組んでいます。

現状



目指す世界



第一生命保険が起債を支援した国内無格付企業の事例

K社

不動産業

課題

社債発行の壁

K社では銀行借入が主流。私募債の活用はあったものの、規模は限定的であり、資金調達手段の多様化が課題。一方で、投資家にとっても信用リスクの見極めが困難。

公募社債発行を支援

初の公募社債発行を実現

証券会社と連携し、信用リスクを見極めたうえで、K社へ公募社債発行を提案。公募社債発行のメリットを訴求するとともに、投資家目線のコベナント設定に関与。加えて、コア投資家として参画することで投資家の呼び込みにも貢献。

成果

資金調達手段の多様化

K社は初の公募社債発行を通じて資金調達手段の多様化を実現。第一生命保険もコア投資家として投資を実行し、投資ノウハウを蓄積。今後も同様の支援を通じて発行企業の拡大と市場の発展に向けた取組みを実施。

福利厚生の実現による豊かな消費生活の支援

日常Lifeに寄り添うサービスの提供

人口減少と成熟社会の進展に伴い、日本国内経済の活性化は課題となっています。こうした中、人々の豊かな消費生活の実現に向けては、一人ひとりが「たのしく、かしこくつかう」ことのできる環境づくりが不可欠です。当社グループは、多様なニーズに応えるプラットフォームを構築し、日常生活の選択肢を広げることで消費の質と満足度の向上に貢献しています。

業界最大級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」

導入法人数は約21,700団体※1、会員数は約1,350万人※2にのぼり、従業員が生活の中でお金を「かしこくつかう」ことを支援する福利厚生サービスとして進化を続けています。サービス数は国内外140万件以上を取り揃えており、グルメ・レジャー・ショッピング・スポーツ・旅行関連だけではなく、教育の支援や健康・医療に係るメニューなど、従業員の日常生活やキャリア開発などを総合的にサポートしています。これらのメニューは、単なるコスト削減にとどまらず、従業員が自分らしい生活を選択できる余裕を生み出すことも目的としています。

ベネフィット・ステーション

特徴

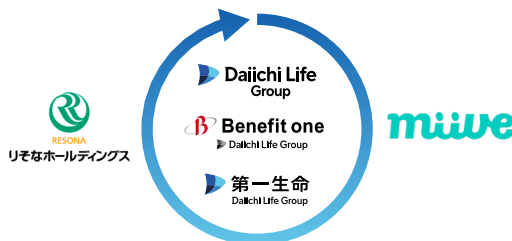
- 業界最大級だからこそ実現できる割引優待
- 二親等以内のご家族対象
- 全国で利用できる
- 困った時のコールセンターも完備

サービス数は**140万**以上！市場最安値でサービスを利用可能！

※1 2026年4月時点の概数 ※2 2026年4月時点の概数。福利厚生、CRMおよびパーソナルの合計会員数

他社連携による更なる利用場面の拡大

「ベネフィット・ステーション」の福利厚生サービス領域の拡大とともに、さまざまな企業との協働を通じて「つかう」場面の拡大に向けて取り組んでいます。株式会社りそなホールディングスとの協業においては、ベネフィット・ワンの暮らしに役立つ優待コンテンツをりそなグループアプリへ提供することで、より多くのお客さまに体験いただく機会を創出していきます。また、企業の食事費用補助などの福利厚生サービスを手掛ける株式会社miiveとの提携を通じて、日常で簡単に「つかう」を実感できるサービス提供を進めています。



担当者の声

他社との連携においてはお客さまへ新たな価値提供を行うべく、大きなお客さま基盤を持つ大手企業との「お互いの強みを活かす」とことと、スタートアップ企業の持つ「独自性・スピード感のある高付加価値との協業」を心がけています。こうした取組みを通じて、ベネフィット・ワンが提供するコンテンツの利用機会の創出・増加につなげて、日常で使いやすく、親しみやすいサービスへと成長し続けたいと思います。

新規事業ユニット
新規事業戦略グループ関 修平
アシスタントマネジャー

金融経済教育

金融リテラシー向上に係る取組み①

お客さまのニーズが多様化する中で、自助による資産形成や資産寿命の延伸は、社会全体にとって重要な課題となっています。こうした状況を踏まえ、当社グループは、さまざまな取組みを通じて、お客さまの金融リテラシー向上に継続的に努めています。

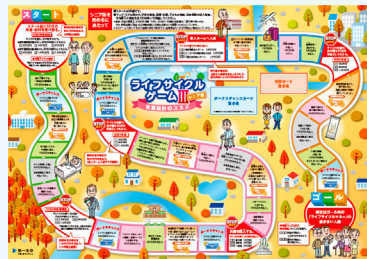
消費者教育・金融経済教育支援（第一生命保険）

第一生命保険は、すごろく形式のゲームを楽しみながら、人生を疑似体験できる教材「ライフサイクルゲーム III～生涯設計のススメ～」を活用し、消費者教育・金融経済教育の支援を行っています。

本教材は、表面が「ヤング・ミドル版」（20代就職から65歳定年退職まで）、裏面が「シニア版」（65歳定年退職から100歳まで）で構成されており、結婚や住宅購入などのライフイベント、病気・ケガのリスク、振り込め詐欺や架空請求といった消費者被害の事例について学ぶことができます。全国の学校や自治体、企業の新入社員研修のほか、小学生向けの親子教室や地域住民向け講座など、幅広い場面で活用されています。



ヤング・ミドル版



シニア版

加えて、社員による出張授業・研修も実施しています。前半ではゲームを体験し、後半では消費者被害の事例や人生における大きな支出などについて講義を行います。受講者からは「ゲーム形式で楽しく学べた」「将来のことを考えるきっかけになった」といった声や、親世代の方々からは「ぜひ子どもにも体験させたい」「大人にとっても学びになる」といった感想が寄せられています。

本教材は、公益財団法人消費者教育支援センター主催の「消費者教育教材資料表彰」において、2022年度に優秀賞、2023年度に理事長賞を受賞しました。

担当者の声

出張授業・研修には、幅広い年齢層の方にご参加いただいております。参加者の年齢や反応に応じて話し方を工夫し、コミュニケーションを大切にしながら、わかりやすくお伝えすることを心がけています。近年は、金融経済教育が高校で必修化されたことにより、若い世代にとっては身近なテーマとなりつつあります。一方で、金融経済教育や消費者教育を受ける機会がなかった大人世代の方も多くいらっしゃいますので、今後も世代を問わず、金融リテラシーの向上に貢献していきたいと考えています。



第一生命保険 CX推進部CX推進課

榎本 奈緒美 アシスタントマネジャー

2025年度実績

出張授業・研修実施数

885回

参加者数

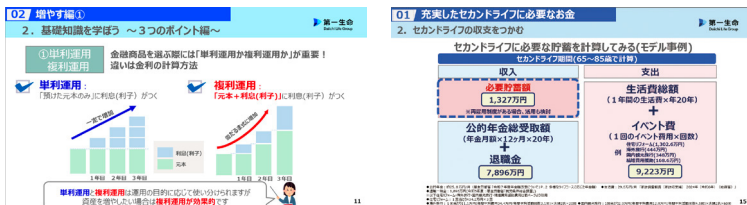
約28,000人

金融経済教育

金融リテラシー向上に係る取組み②

エンゲージメント向上セミナーの提供（第一生命保険）

人財の定着・エンゲージメント向上といった企業課題に対応し、「エンゲージメント向上セミナー」を提供しています。これまでに約3,900社・54,000名以上に利用いただいており、金融・健康リテラシーの向上や企業ごとに導入されている福利厚生制度の紹介を通じて、従業員一人ひとりの合理的かつ実効性のあるライフプラン設計を支援しています。



資産形成に役立つ情報発信およびコンテンツの充実（第一生命保険）

お客さまが資産形成の重要性を自ら理解し実践いただけるよう、グループで蓄積している資産運用に係るノウハウを集結し、お客さまの金融リテラシー向上につながる情報発信に取り組んでいます。「資産形成プラス」は、お客さまの金融制度への理解を促進し、資産形成に役立つ情報を発信するプラットフォームです。ネットバンクの提供に加え、資産寿命シミュレーションやリスク許容度を判定する「しさんのしさん+α」などのサービスを展開しています。

詳しくはこちら



お客さまの資産形成を支える金融教育への取組み（バーテックス・インベストメント・ソリューションズ）

バーテックス・インベストメント・ソリューションズは資産運用経験や金融知識の異なる幅広いお客さまに向け、資産運用に関連した情報発信や金融セミナーの開催などを行い、お客さまの将来に向けた資産形成の取組みを支援しています。YouTubeでは投資信託や新NISA制度などの解説動画を発信、会社HPでは市場動向を専門的に解説したコラムなどを掲載しています。また、2025年度は投資の初心者を対象としたオンラインセミナーを実施しました。

バーテックスのYouTubeチャンネル▶
個人のスマートフォン・タブレットなどからアクセスできます



未来をはぐくむ研究所（アセットマネジメントOne）

アセットマネジメントOneは、個人の資産形成を支える商品・サービスを提供する「受託者」としての役割に加え、資金供給および投資先企業との対話（＝エンゲージメント）を通じて企業価値向上に貢献する「責任ある投資家」としての役割も担っています。「投資の力」を通じて、個人の人生や社会の豊かさをはぐくむことを目指し、2023年10月には金融経済教育を専門に担う社内組織として「未来をはぐくむ研究所」を設置しました。子ども・学生・教員・社会人などの幅広い層に向けて、中立・客観的な立場での情報発信を継続的に行っています。



子ども向け金融教育

金融経済教育

金融リテラシー向上に係る取組み③

公益財団法人国際保険振興会への支援（第一ライフグループ）

主にアジア地域における生命保険業の発展に資する教育と人財の育成を目的に、公益財団法人国際保険振興会（FALIA）を支援しています。当社は1962年にアジア地域への研修事業の支援を開始し、1970年からはFALIAが事業を引き継ぎました。FALIAでは研修事業に加え、新興国からの留学生を対象とした懸賞論文および生命保険に関するセミナーの開催も実施しています。当社は60年超にわたり貫して本事業を支援し、海外からの研修参加者は33か国/地域から累計4,400名を超え、アジア新興国における、生命保険を通じた金融包摂の実現に寄与しています。



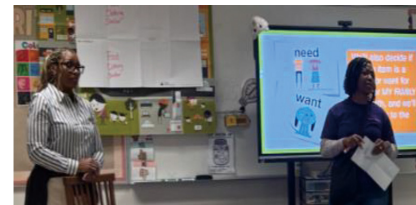
Banquerへの技術提供と寄付（パートナーズ・ライフ）

パートナーズ・ライフは、金融に関する認知向上と理解促進を支援するために、Banquer（金融リテラシー向上をミッションとするスタートアップ）の中学生・高校生向け教育プラットフォームである「Banquer High」の開発に技術的専門知識を提供しました。

また、より多くのニュージーランドの学生がこのリソースを活用できるように、Banquerに資金を寄付しました。

ジュニア・アチーブメントプログラムへの支援（プロテクティブ）

プロテクティブでは、将来世代への教育支援の一環として、継続的な寄付およびボランティア活動を通じて、当社が所在するアラバマ州において「Junior Achievement (JA)」の活動を支援しています。同団体は、若者がグローバル経済の中で成功するために必要な力を身につけられるよう、キャリア探索や職業準備、金融リテラシー、ビジネスおよび起業家精神など、現実的かつ実践的な教育プログラムを提供しています。2025年度は、本プログラムを通じて22,000名以上の若者を支援しました。



郊外コミュニティの能力開発支援（第一ライフ・ミャンマー）

第一ライフ・ミャンマーでは、準都市部や農村部に住む人々が生命保険のエージェント業務を通じた収入機会を得るためのトレーニングプログラムを提供しています。このトレーニングは金融リテラシー、ファイナンシャルプランニング、生命保険など幅広い分野をカバーするだけでなく、ソフトスキルや顧客サービスといった分野も含むことで、長期のキャリア開発を支援し、個人が持続的な収入を得ることを可能にします。



優先テーマ②

アジアの保障ギャップの解消

優先テーマ①

「まもる」「ふやす」「つかう」を通じた多様な“Life”の応援



アジア進出国における保険事業の展開

アジア進出国における保険事業の展開①

近年、新興国では生命保険市場の成長が加速するものの、先進国と比べて保険の普及水準は依然として低く、必要とする人々に十分な保障が行き届いていないことが課題となっています。当社グループは、アジア諸国に現地法人を設立し事業を展開することで、保険の普及促進に加えて雇用機会の創出にも貢献し、進出国における生活の安定・向上と持続可能な社会の実現に取り組んでいます。

第一ライフ・ベトナムにおける取組み

第一ライフ・ベトナムは、2007年に進出し2027年に20周年を迎えます。この間、保険販売を通じたベトナム国民への保険普及に加え、CSR活動にも力を入れて取り組んできました。

保険普及に向けては、第一ライフ・ベトナム専属の個人代理人チャンネルと、地場銀行との販売提携を通じた銀行窓販チャンネルの両輪により、お客さまニーズに応じた保険商品を提供してきました。個人代理人チャンネルでは、保険料を柔軟に調整しながら保障と積立を両立できる貯蓄型のユニバーサル保険や、運用成果に応じて受取額が変動するユニットリンクを主力商品として販売してきました。また、先進的な取組みとして、2013年10月より、ベトナム市場で初となる個人年金保険を販売し、保障ニーズに加えて長期的な資産形成ニーズにも応える商品ラインアップを整備しました。CSR活動面では、健康・環境・教育・地域コミュニティ支援を柱に、白内障患者への無償手術支援や、農村部でのインフラ整備、学校への浄水設備寄贈、奨学金の提供など、継続的な支援を行ってきました。

こうした取組みが奏功し、提携銀行パートナーからも評価を受けた結果、新契約年換算保険料では2024年度より外資系生保で1位になるなど、お客さまからの支持を得続けています。

また、2025年8月、第一ライフ・ベトナムは、Vietnam ReportおよびVietnamnetが実施する「Top 10 Most Reputable Life Insurer in Vietnam」において第3位を獲得しました。同社は本ランキングにおいて10年連続でトップ10入りを果たしています。

ベトナムにおける
マーケットシェア※

第2位

13.0%

※ 2025年1月-12月の新契約年換算
保険料累計をベースに算出

「Top 10 Most Reputable Life Insurer in Vietnam」授賞式の様子(2025年8月)

アジア進出国における保険事業の展開

アジア進出国における保険事業の展開②

第一ライフ・カンボジアにおける取組み

第一ライフ・ベトナムで蓄積した事業運営ノウハウの横展開として、若年層が人口の大宗を占めるカンボジアに当社は着目し、2018年に第一ライフ・カンボジアを設立しました。

カンボジアでは保険事業運営のノウハウを有した現地人財の十分な確保が困難であることが予想されたため、営業・商品開発・保険引受・契約保全・保険金支払などのさまざまな機能において第一ライフ・ベトナムやシンガポールの地域統括会社メンバーがノウハウを共有し、現地で採用した人財を育成してきました。

同社では個人代理人チャンネルと銀行窓販チャンネルが主力で

すが、若年層や農村部などにも保険をお届けすべくデジタルチャンネルを立ち上げるなど、お客さまや社会のニーズに合わせた取組みを行っています。また、事業活動に加えて、現地の医療環境の改善に向けて、医療団体への寄付を継続して行っています。

■ カンボジア保険デー2025への参加

2025年4月、同社はカンボジア保険規制庁が主催する「Cambodia Insurance Day 2025」に2日間にわたり参加しました。本イベントはカンボジア西部バタンバンで開催され、地域住民に保険の重要性や役割を分かりやすく伝えることを目的に、さまざまなアクティベーション施策を展開しました。今回の取組みは、カンボジアにおける保険普及の促進に寄与するとともに、地域社会とのつながりを一層深める機会となりました。

カンボジアにおけるマーケットシェア※1

第4位

13.3%

※1 2025年1月-12月の新契約年換算保険料累計をベースに算出

第一ライフ・ミャンマーにおける取組み

ミャンマー政府は2018年に保険市場の発展のため外資系生保へ市場開放を決断し、2019年に当社グループは第一ライフ・ミャンマーを設立し進出を果たしました。

第一ライフ・カンボジア設立時と同様に、第一ライフ・ベトナムのノウハウを活かして、事業基盤を迅速に整備することが出来ました。同社では個人代理人チャンネルと銀行窓販チャンネルを通じて養老保険を中心に保険を提供していますが、地場最大手の銀行と独占販売提携に成功し、近年急速にプレゼンスを高めています。

ミャンマーにおけるマーケットシェア※2

第3位

14.6%

※2 2025年1月-12月の新契約年換算保険料累計をベースに算出

■ Best Company to Work in Myanmarに3年連続選出

同社は、2025年8月に、ミャンマーにおいて優れた職場環境と高い従業員エンゲージメントを実現する企業を表彰するアワード「Best Company to Work in Myanmar」を受賞しました。本賞の受賞は3年連続となり、従業員が働きがいを実感できる職場づくりへの継続的な取組みが高く評価されています。

今後も、従業員の更なるエンゲージメント向上を通じて、持続的な企業成長を目指し、ミャンマーにおける生命保険の浸透に貢献していきます。



授賞式の様子

金融包摂に関する取組み

グループ各社の取組み①

金融包摂（Financial Inclusion）とは、「すべての人々が、経済活動のチャンスをとらえるため、また経済的に不安定な状況を軽減するために必要とされる金融サービスにアクセスでき、それを利用できる状況」を指します。保険業を中心としている当社グループでも、金融包摂を重要な社会課題と認識しており、グループ各社は各地域の課題に合わせてさまざまな取組みを推進しています。

第一ライフ・ベトナムの取組み

【金融支援】マタニティ特約の新規導入

2025年12月、第一ライフ・ベトナムは同社として初となるマタニティ特約を導入しました。マタニティ医療は国の人口動態の安定に直結する重要なテーマであり、本特約は妊婦健診から出産補償、双子出産時の給付限度額の拡大まで、妊娠期を通じて女性を包括的に支える保障を提供します。また、代理店に加えて多様な販売チャネルを活用することで、ベトナム全土の幅広い顧客に届けられるよう体制を整備しており、女性の健康と妊娠・出産時の安心を支える保険ソリューションとして貢献しています。2026年4月時点の保有件数は804件です。

【金融支援】マイクロインシュアランスの提供

第一ライフ・ベトナムは、ベトナム国民に長期的な社会保障を提供するという目標のもと、ベトナム全土にわたってネットワークを持つベトナム郵便などを通じて、マイクロインシュアランスを提供してきました。2026年5月時点での同社のマイクロインシュアランスの保有件数は1,525件です。加えて、デジタル時代の顧客層の保険加入へのハードルを取り除くべく、同社独自のオンラインプラットフォームやパートナー銀行であるLPBankのオンラインプラットフォームを通じて、申込みや保険金受取などの各種手続を簡素化した保険商品の販売に取り組んでいます。

注）現在はベトナム郵便経由でのマイクロインシュアランスの新規販売は停止しています

第一ライフ・ミャンマーの取組み

【金融支援】支払手続の簡素化による幅広い層への保険商品提供

第一ライフ・ミャンマーでは、モバイルウォレットプラットフォームである「KBZPay」を活用し、移動制限が継続している地域のお客さまや、銀行口座を持たないお客さまも簡単に保険料のお支払いをいただけるよう、便利で効率的な決済方法の提供を実現しています。現在、保険料支払の約9割は「KBZPay」アプリを含むモバイルウォレットプラットフォームを通じて行われています。

【非金融支援】キャリア形成支援に向けた能力開発プログラム

第一ライフ・ミャンマーでは、準都市部や農村部に住む人々が生命保険のエージェント業務を通じた収入機会を得るためのトレーニングプログラムを提供しています。このトレーニングは金融リテラシー、ファイナンシャルプランニング、生命保険など幅広い分野をカバーするだけでなく、ソフトスキルや顧客サービスといった分野も含むことで、長期のキャリア開発を支援し、個人が持続的な収入を得ることを可能にします。

このプログラムを通し採用されたエージェントのうち、優秀なエージェントは、ビジネスリーダーとしてそれぞれの地域でエージェントの採用と研修を行っています。

金融包摂に関する取組み

グループ各社の取組み②

スター・ユニオン・第一ライフの取組み

【金融支援】マイクロインシュアランスの提供

スター・ユニオン・第一ライフでは、「Insurance for All by 2047 (2047年までにすべてのインド国民に保険を提供する)」というインド保険監督当局のスローガンの下、政府が推進する低コストの団体保険「Pradhan Mantri Jeevan Jyoti Beema Yojana (PMJJBY)」を、インド全土に販売網を持つパートナー銀行を通じて提供しており、国民の保険普及に大きく貢献しています。その契約件数は2026年3月時点で約1,349万件にもなり、同社はインド生命保険会社の中でも有数のマイクロインシュアランスの提供者となっています。

第一ライフ・カンボジアの取組み

【金融支援】マイクロインシュアランスの提供

第一ライフ・カンボジアでは、カンボジアの所得の少ない層でも利用しやすいように、低廉な保険料で医的診査不要のデジタル保険プラン「BrightLife※」を提供しています。最低保険料は年間20米ドルと手頃な価格となっており、保険の見積もりから、加入、保険金の申請・支払いまですべてオンラインで完結することができます。このほか、保険料支払にQRコード払いを導入し、手続きの簡素化にも取り組んでいます。

※ 現在新規販売は停止しています

