

第一生命保険の営業戦略

2024/11/29 FRI

CONTENTS

Chapter 01

✓ 2025年3月期 第2四半期 第一生命業績振返り

Chapter 02

✓ 本中期経営計画期間において目指す姿

Chapter 03

✓ 成長戦略に関するアップデート

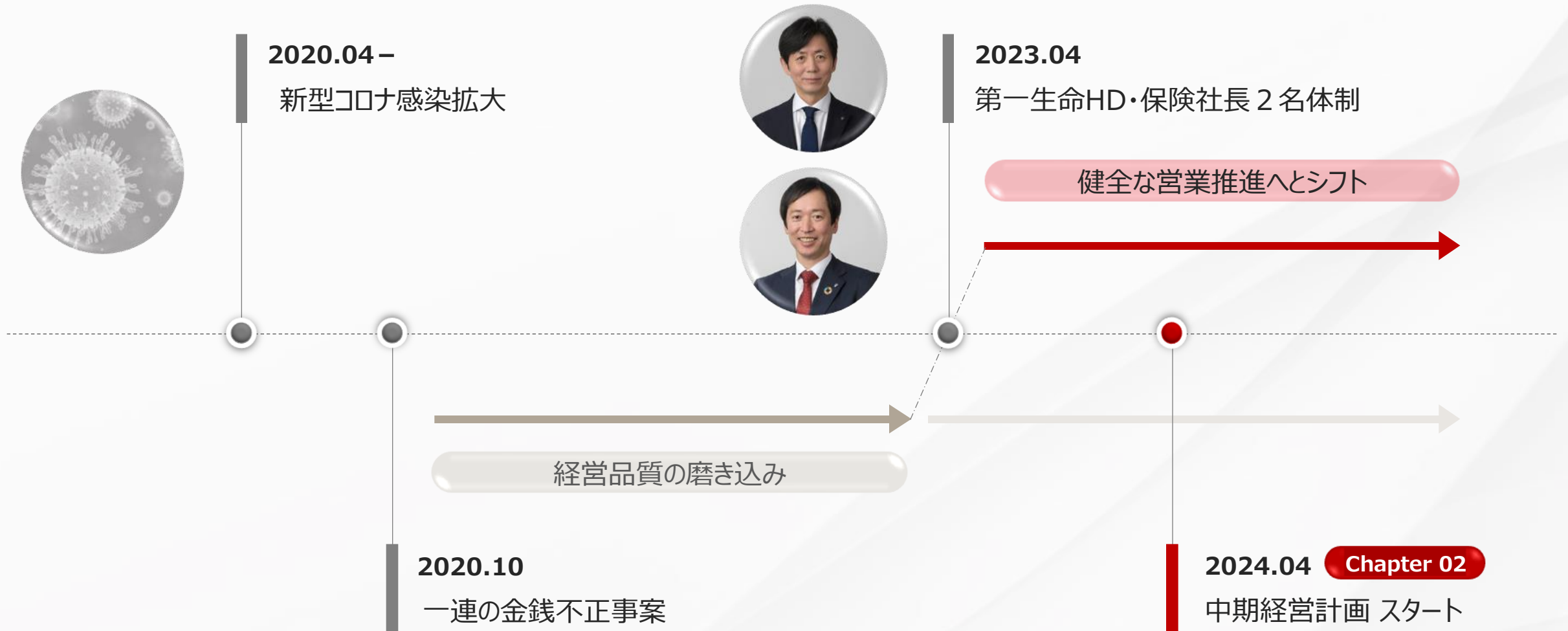
Purpose

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

Chapter 01

2025年3月期 第2四半期 第一生命業績振り返り

新型コロナウイルス感染拡大以降における当社の主な変遷



2025年3月期 第2四半期の実績振り返り

Revenue Growth

健全な営業推進の結実



保障と資産形成・承継の一体的なコンサルティング

- 商品パイプラインの再開
資産形成商品(個人年金) を初めとした新商品投入
- 中小企業法人マーケット開拓への取組強化
- 活動量UPに向けた行政面における健全な後押し

マインド

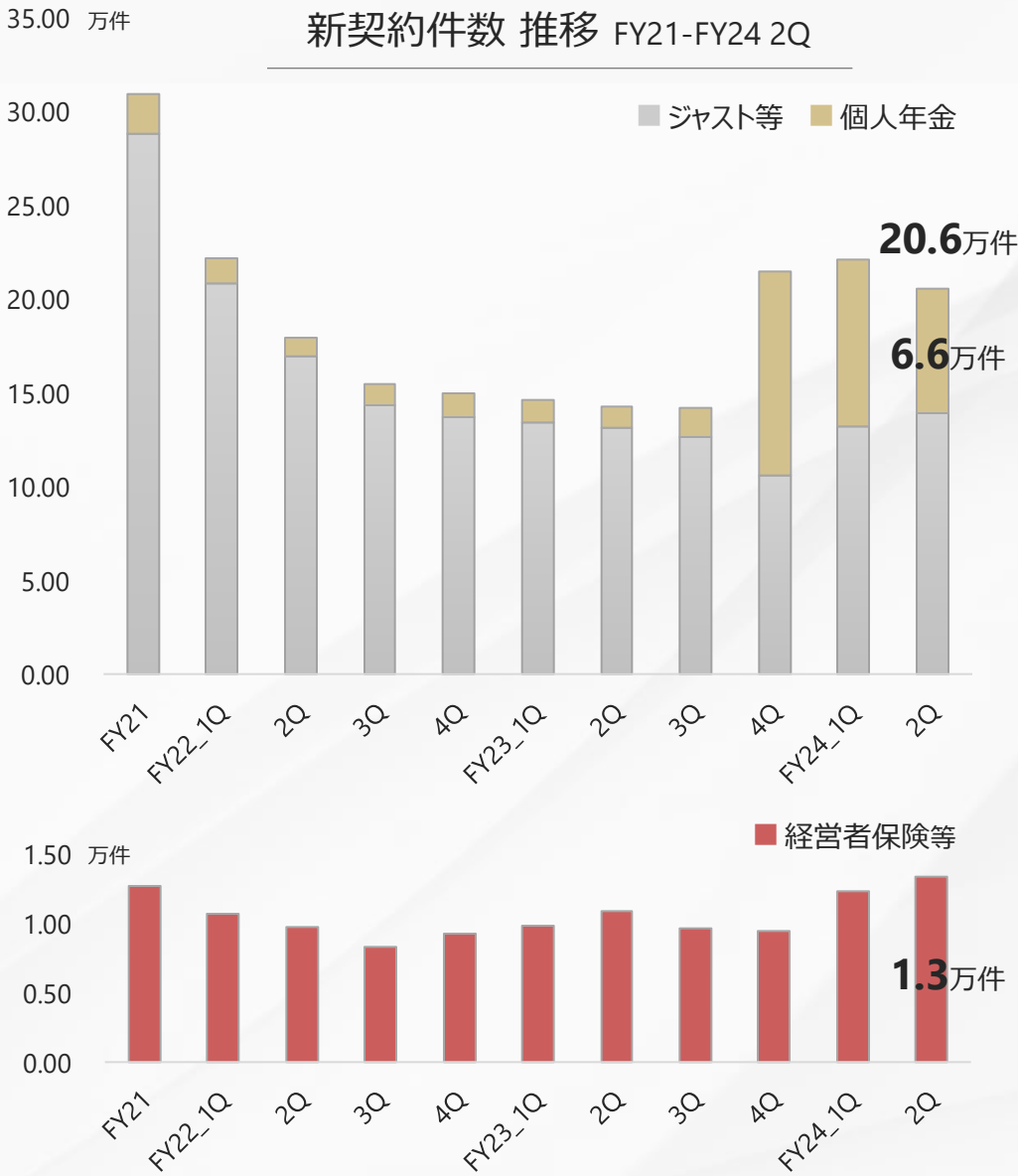
年度	対象区間	新契約価値※
FY23	1-3Q	マイナス水準
	1-4Q	▲54億円
FY24	1Q	200億円
	1-2Q	390億円

新契約価値実績推移

- ✓ 新契約価値は前年比+392億と大幅向上
- ✓ 主力商品のジャスト販売が堅調に推移
- ✓ 加えて新商品(ステップジャンプ・とわサポート)
・経営者保険等の販売好調が貢献要素

※FY23 1-4Q以降は新基準にて算出

新契約件数 推移 FY21-FY24 2Q



※FY21は四半期平均

Chapter 02

本中期経営計画期間において目指す姿

第一生命保険 中期経営計画2024-2026

Medium-Term Management Plan

営業業績回復と、成長に向けたビジネスモデル変革の稼働・実装を目指す期間



資本効率> 資本コストの持続的実現

人財ポートフォリオの変化

HR Recruitment & Training Strategy

生涯設計デザイナーチャネル 採用・育成の抜本改革

- ✓ 業界共通課題である「ターン・オーバー問題」と完全決別すべく、
人財の見極め強化・初期教育改革・営業職人事制度改定を実施

新制度新人の育成状況

在籍率	2年目	88%	(’19年比 +14%)
	3年目	70%	(’19年比 +16%)

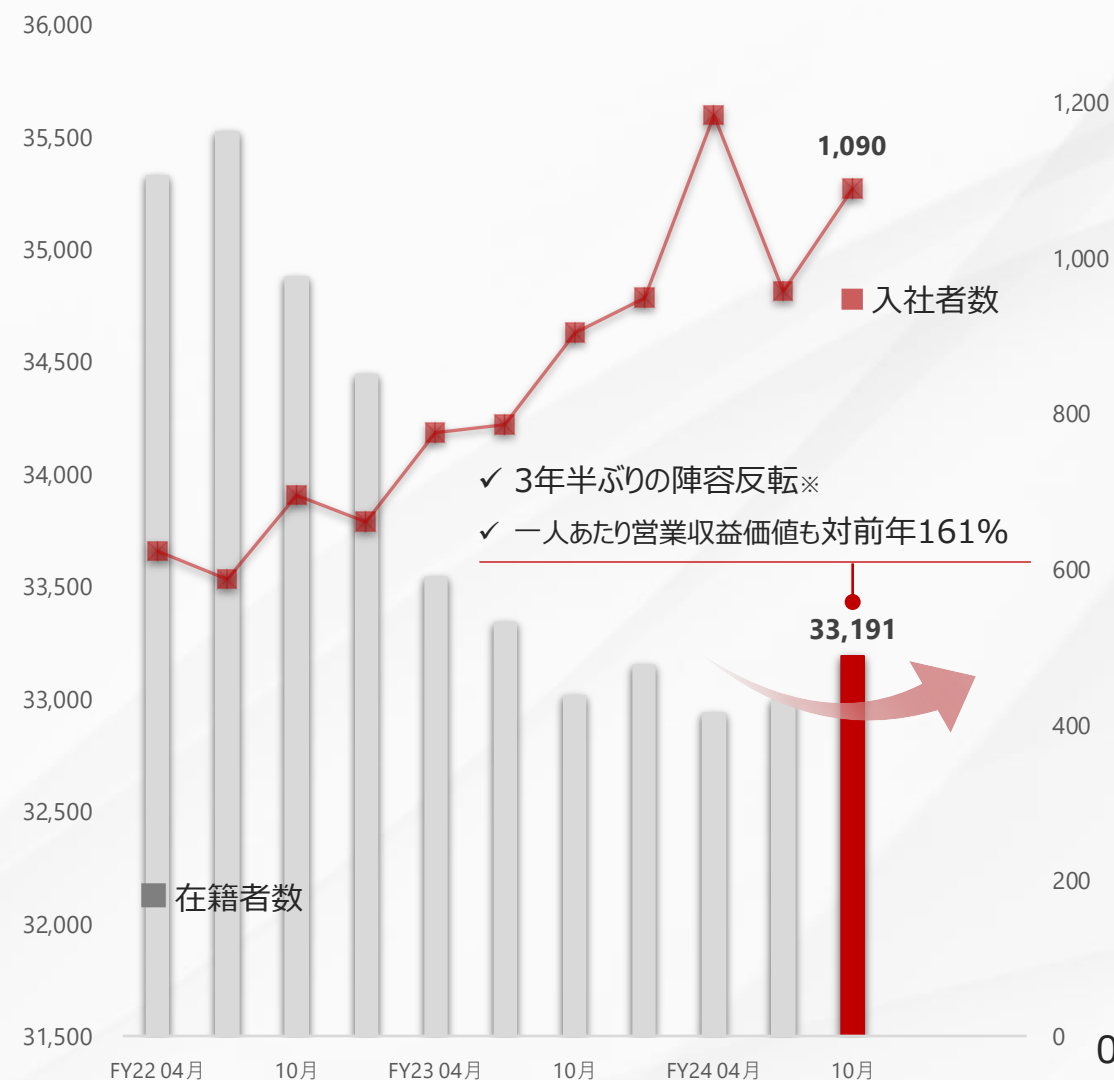
コンサルティング FP3級 取得率 **87%** (全営業員比 +13%)

個人能率

’19年入社新人の2年目時点の
個人能率を基準値**1.0**とした場合

新制度新人
1.12

在籍者数・入社者数 推移 FY22-FY24



※ 前年同期比

Chapter 03

成長戦略に関するアップデート

ビジネスモデル変革

Medium-Term Management Plan

現中期経営計画から次期中期経営計画にかけてのロードマップ

商品戦略および各種施策

- 保障と資産形成・承継の一体コンサル
- 中小企業法人開拓
-  Benefit one シナジー発揮
- 新商品の継続投入

戦略実行

生産力
向上事業効率
向上

2024

DXを通じたビジネスモデル変革

- 統合CRM / デジタルバディ
- 活動ガイダンス
- インサイドセールス

展開・拡大判断

- カスタマー・サクセス取組

拡大規模判断

実装化

事業効率向上取組

- 本社・支社再編
- 営業オフィス再編
→ サービスクルー(※)事務体制グループ化

既存事業における効率化目標 ▲350億円

(前中計からの継続)

(※) 営業オフィスにおける事務担当者

ビジネスモデル変革による
生産性向上

追加効率化

投資財源

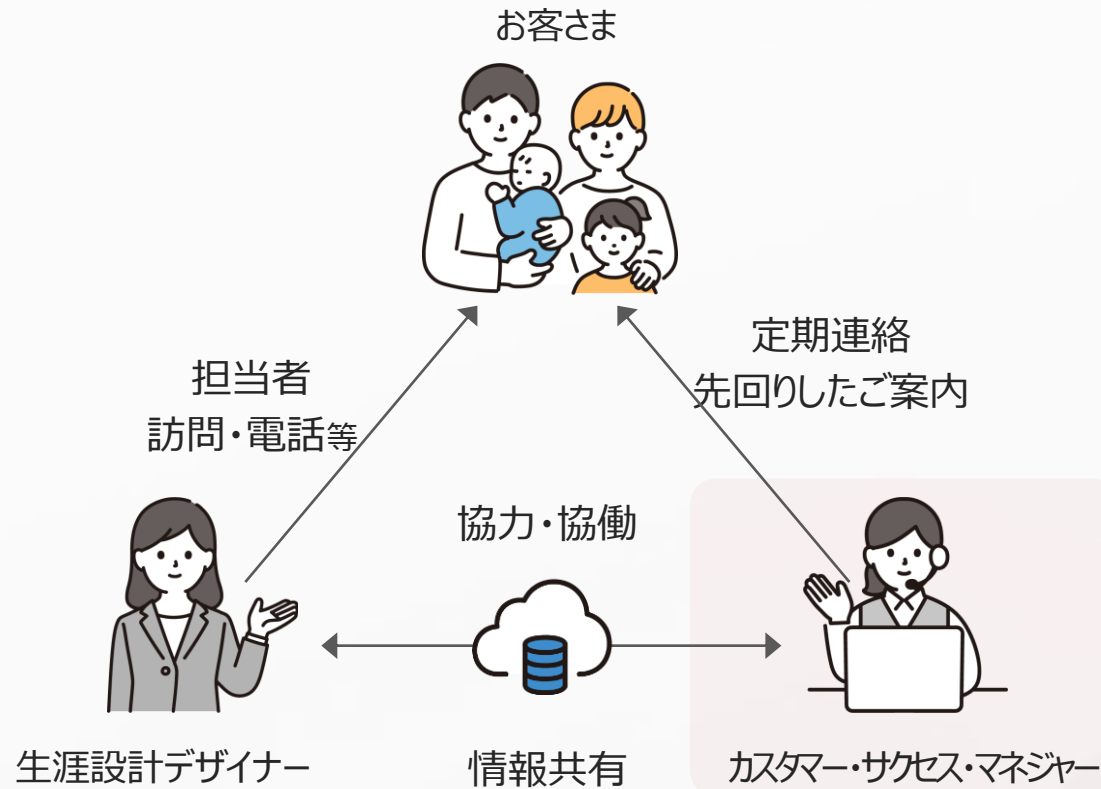
ビジネスモデル変革を踏まえた
支援機能見直し

2026

2030 10

ビジネスモデル変革

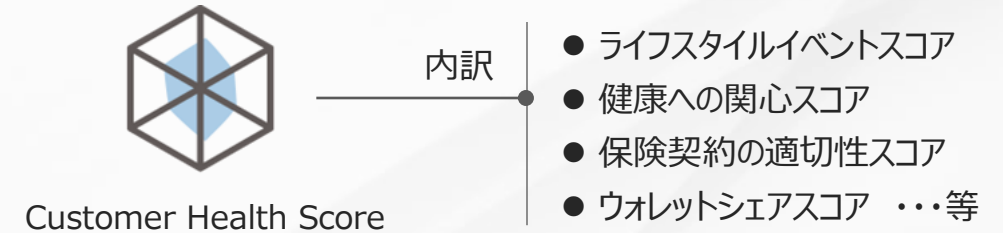
Customer Success Program カスタマー・サクセス取組



最適なタイミングで最適な商品・サービスをお客さまの望む接点で提供

デジタル・AI活用

- ✓ **カスタマー・ヘルス・スコアの活用**
第一生命とお客さまの状態を示す指標



- ✓ **予測ニーズモデル**
AIを活用したコンサルターゲットの選定



蓄積データからモデル化 CSM※コンサル時に活用 反応データ投入 11

※Customer Success Manager

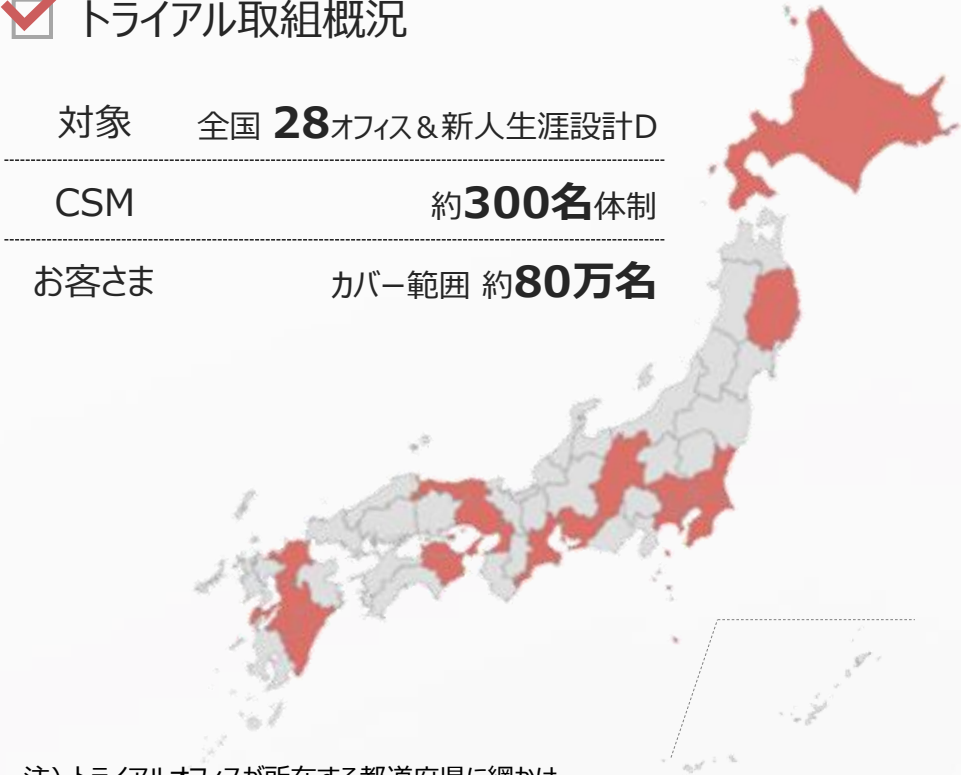
ビジネスモデル変革

Customer Success Program

カスタマー・サクセス取組 トライアル状況

✓

トライアル取組概況



注) トライアルオフィスが所在する都道府県に網かけ

上半期トライアル評価

✓

CSM担当によるOnboarding効果検証

順調な進捗



各指標における改善幅			Onboarding済
NPS	担当	在籍	+ 9.4
	生涯D	退社	+ 5.3
解約失効率			0.1% 改善

✓

アップセル・クロスセルに対する評価

順調な進捗



Onboarding 数	11万4千件
生涯設計Dへのトスアップ	2万1千件
DL生保申込件数	1,469件

効果検証を繰り返しながら段階的な拡大を想定

本資料の問い合わせ先
第一生命ホールディングス株式会社
経営企画ユニット IRグループ

一生涯のパートナー

第一生命



Dai-ichi Life
Group

免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、第一生命ホールディングス株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。