

## 〈第二部〉

# 新規事業

緒方 賢太郎      常務執行役員 新規事業オーナー

白石 徳生      専務執行役員  
株式会社ベネフィット・ワン 代表取締役社長



緒方 賢太郎

常務執行役員  
新規事業オーナー

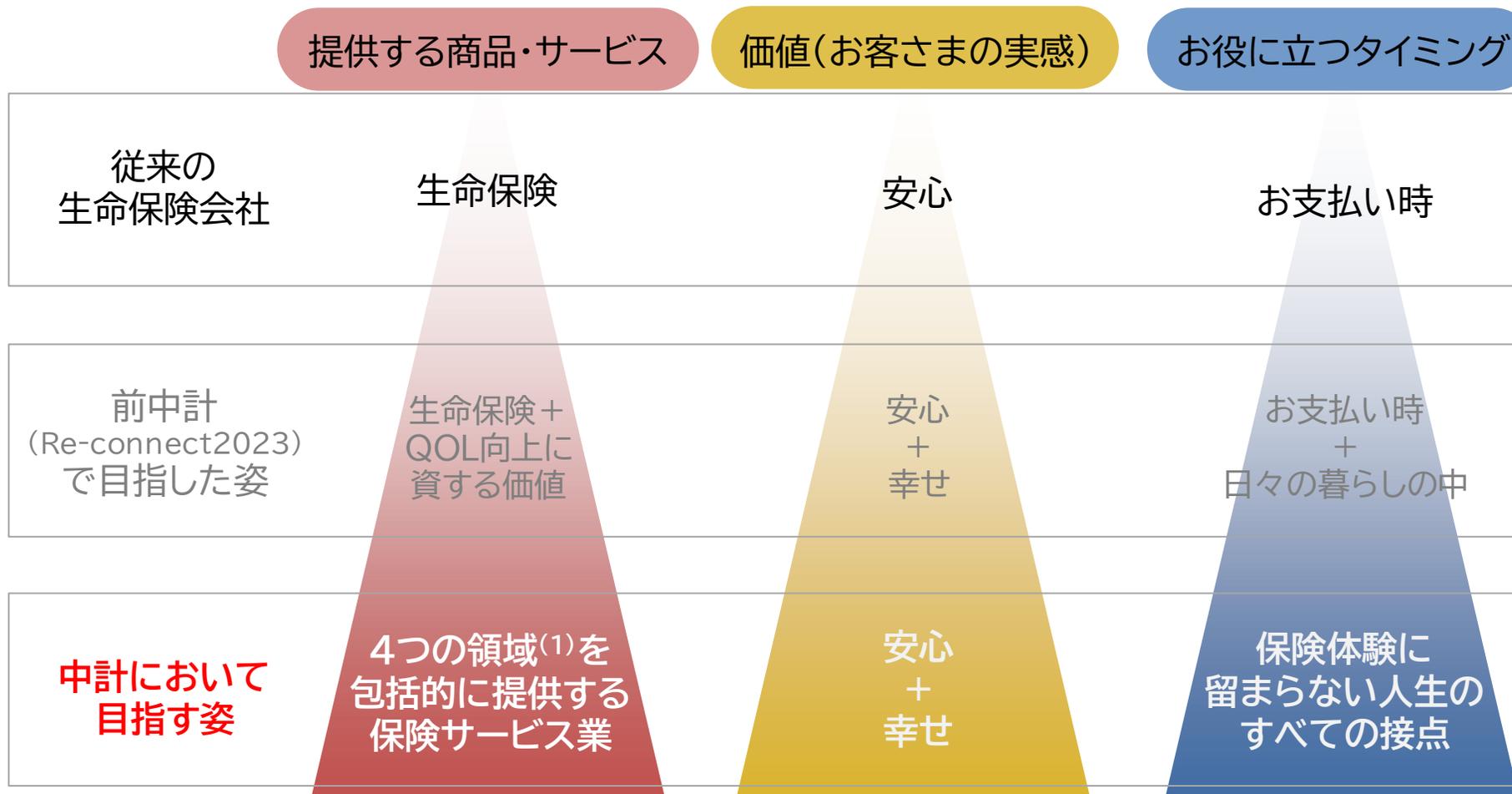
- 1994年 4月 株式会社ジェーシービー 入社
- 2004年 7月 株式会社ボストンコンサルティンググループ入社
- 2010年 5月 同 プリンシパル
- 2014年 6月 トランスコスモス株式会社 常務執行役員
- 2016年 6月 同 上席常務執行役員 デジタルマーケティング・EC・コンタクトセンター統括 副責任者
- 2019年 6月 合同会社ボストンコンサルティンググループ パートナー
- 2022年 1月 同 マネージングディレクター&パートナー
- 2025年 7月 第一生命ホールディングス株式会社 常務執行役員 新規事業オーナー(現任)

# 新規事業(非保険・新規領域)戦略



# 「保険サービス業」への変革

- 従来の生命保険業を超えた、お客さまの日々の生活をあらゆる面でサポートするインフラのような会社、すなわち『「保険サービス業」への変革』を目指す。



(1) 4つの領域・・・保障/資産形成・承継/健康・医療/つながり・絆

# 新規事業による第一生命グループの企業価値向上

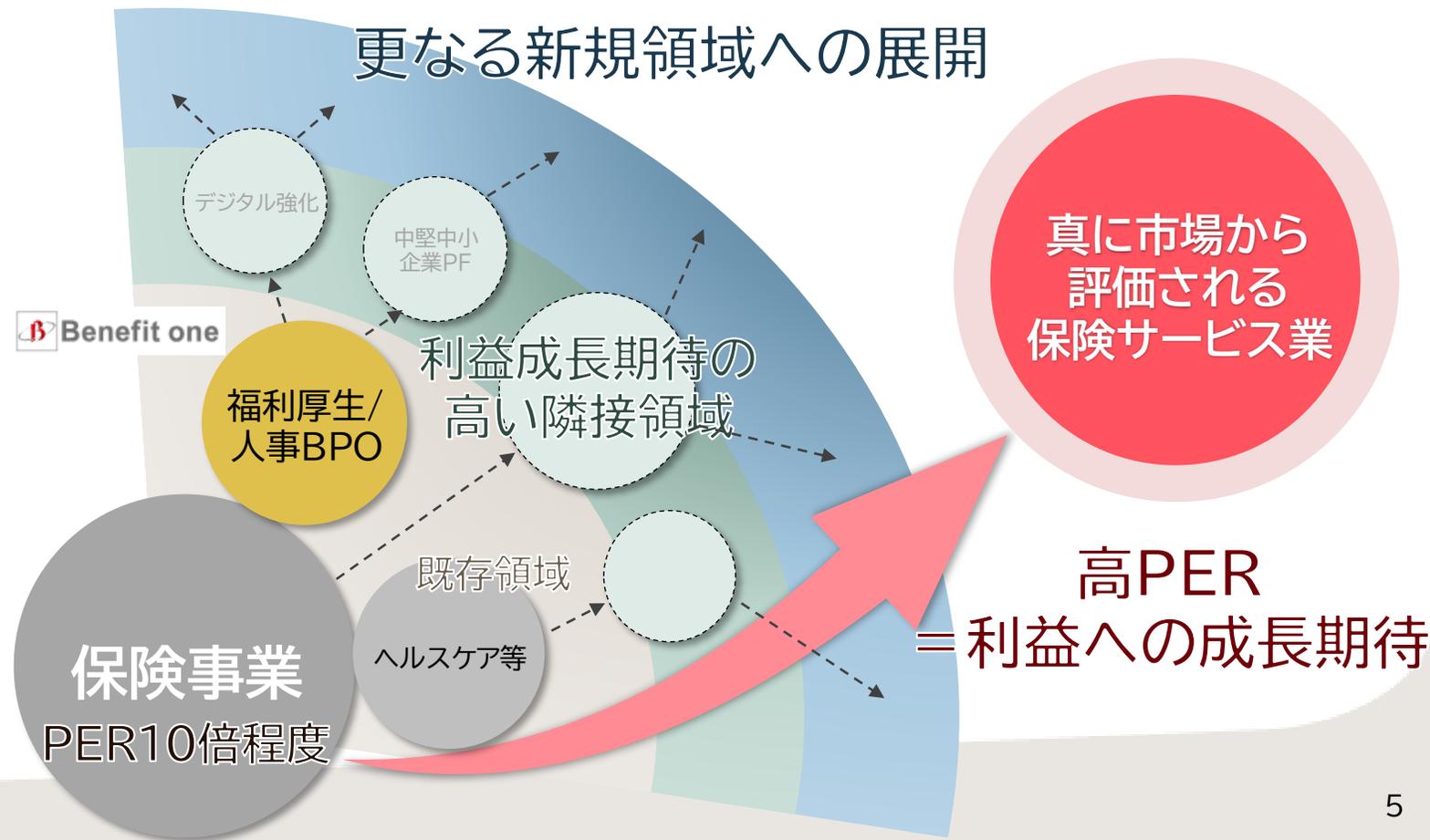
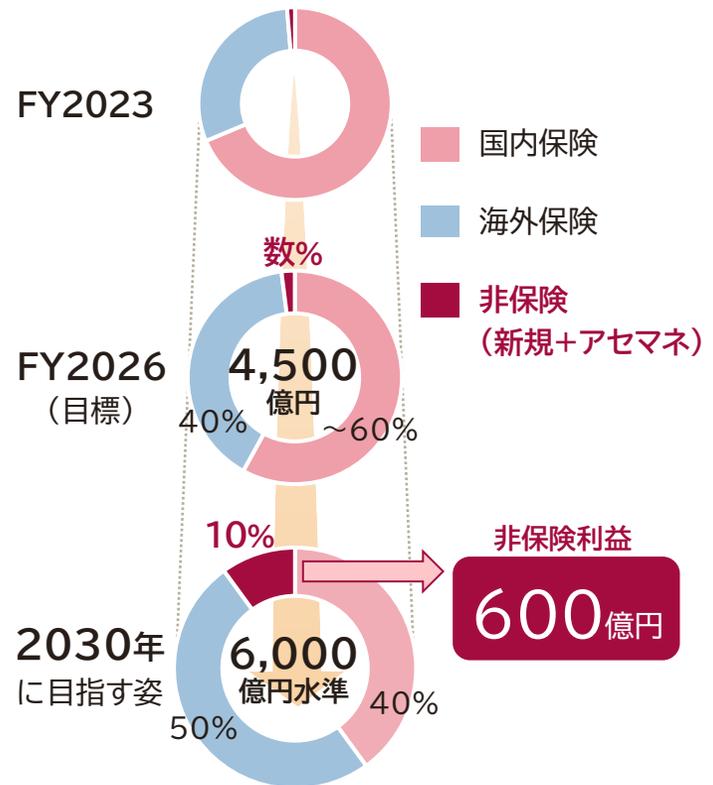
➤ 保険事業から、高い利益成長が期待される隣接領域に進み、そこから更なる新規領域へと展開し、保険以外の事業の成長を取り込むことで、真に市場から評価される「保険サービス業」を目指していく

利益額の成長



将来的な利益成長期待の向上

新規事業の利益占率目標



# 新規事業戦略の方向性

➤ 2024年度にグループ入りしたベネワンの機能拡張を始め、様々な可能性を模索していく

ターゲットイメージ

機能

**Target 1**



## ベネワンPFの深化

- 利便性向上に向けたデジタル強化
- 中堅・中小企業向けPFボルトオン 等

**Target 2**



## その他隣接領域PFの探索

- ヘルスケア機能を集約したPF
- DXやAIを活用した個人向けサービスPF

**Target 3**



## 高成長領域への進出

- 将来の発展可能性を踏まえたR&D投資
- 社内ベンチャー制度



ベネステ

健診特保

給トク



健康アプリ

ベネワン

その他隣接領域

潜在的高成長領域

領域

※PF:プラットフォーム

# 新規事業における ベネフィット・ワンの役割

# 「法人」「従業員」双方との関係強化

**Business**

Benefit one

ベネフィット・ワン

法人との関係強化

**Business**

顧客企業

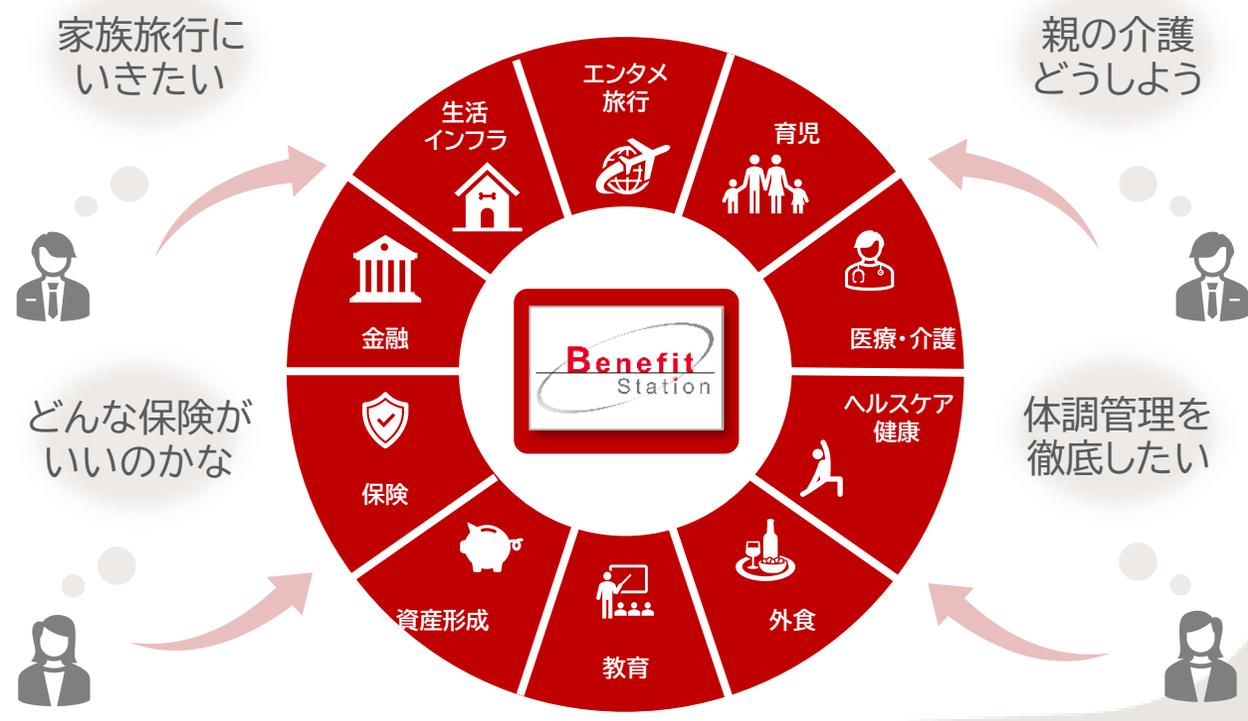
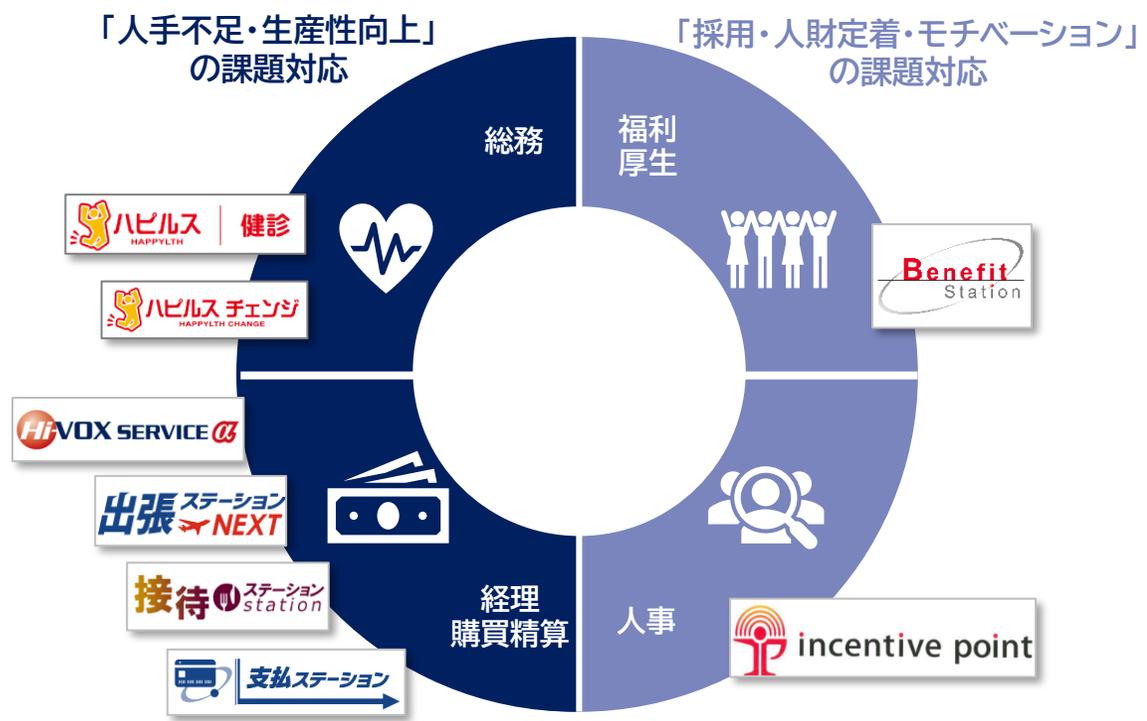
従業員との関係強化

**Employee**

従業員

法人の課題に対するソリューションを提供  
複数サービスの導入を通じて関係をより強固に

従業員の日常生活に寄り添い  
様々なサービスを提供できる基盤の強化



# ベネフィット・ワンを活用した接点創出・保険サービス業への進化

- DLの既存サービス・ベネフィット・ワンのサービス、更に他社サービスの情報を加えることで、顧客理解のデータの幅が広がり、レコメンドできるサービス、日常生活での接点が増加
- 最適なタイミングで最適な保険商品・サービスをお届けすることで、お客さま一人ひとりのWell-being向上に貢献



# ベネフィット・ワン PMIの状況

## Benefit one



### 経営統合

- 意思決定:両社トップマネジメント層によるステアリングコミッティ(年4回)
- 経営管理:経営管理契約締結、内部統制態勢確認とHDの求める水準に向けた態勢整備
- 組織体制:両社シナジー創出等に向けた協業検討WG組成(約50WG)
- 事業計画:HDの求めるIRR基準を満たす事業計画・戦略策定

### 業務統合



- 人財派遣:主要ポストへの適材配置(23名<sup>(1)</sup>)
- 組織変更:HDにPMI専担者3名<sup>(1)</sup>、DLに営業推進組織新設(ベネフィット・ワン出向者3名含む計8名<sup>(1)</sup>)
- 業務体制:DLにてベネフィット・ステーションの営業開始<sup>(2)</sup>
- 業務効率化:ベネフィット・ワンの地方拠点の一部についてDL既存利用物件へ移転
- インフラ統合:ITインフラのアセスメント実施、DL既存データインフラの一部共同利用開始

### 意識統合

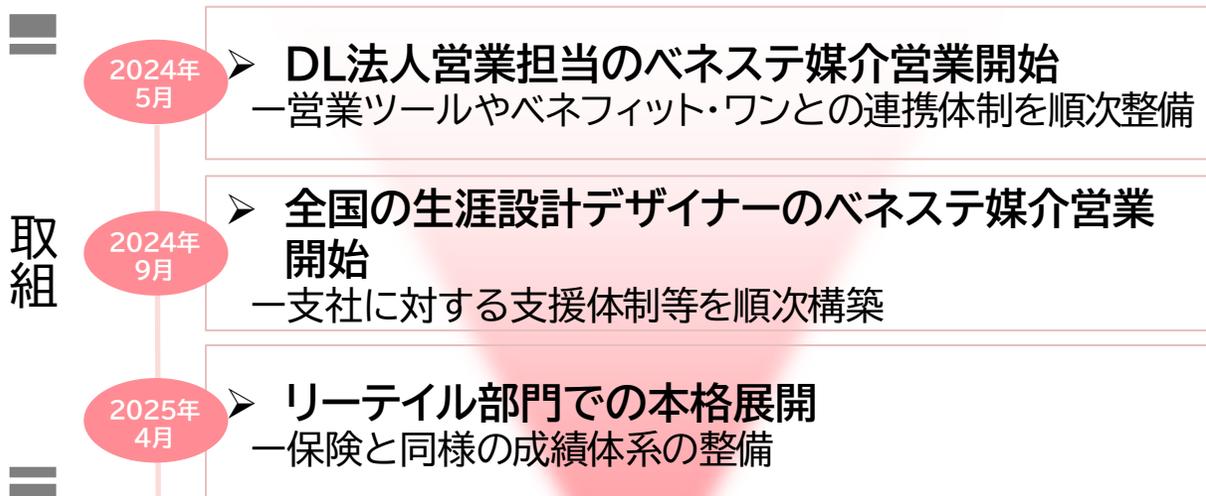


- 相互理解:両社主催の年度始イベントへ両社社員参加
- 人財定着:ベネフィット・ワンの離職率対前年大幅改善、役員層のリテンション維持
- 文化尊重:企業文化の異なる双方の文化を尊重し、ともに学びあう雰囲気醸成

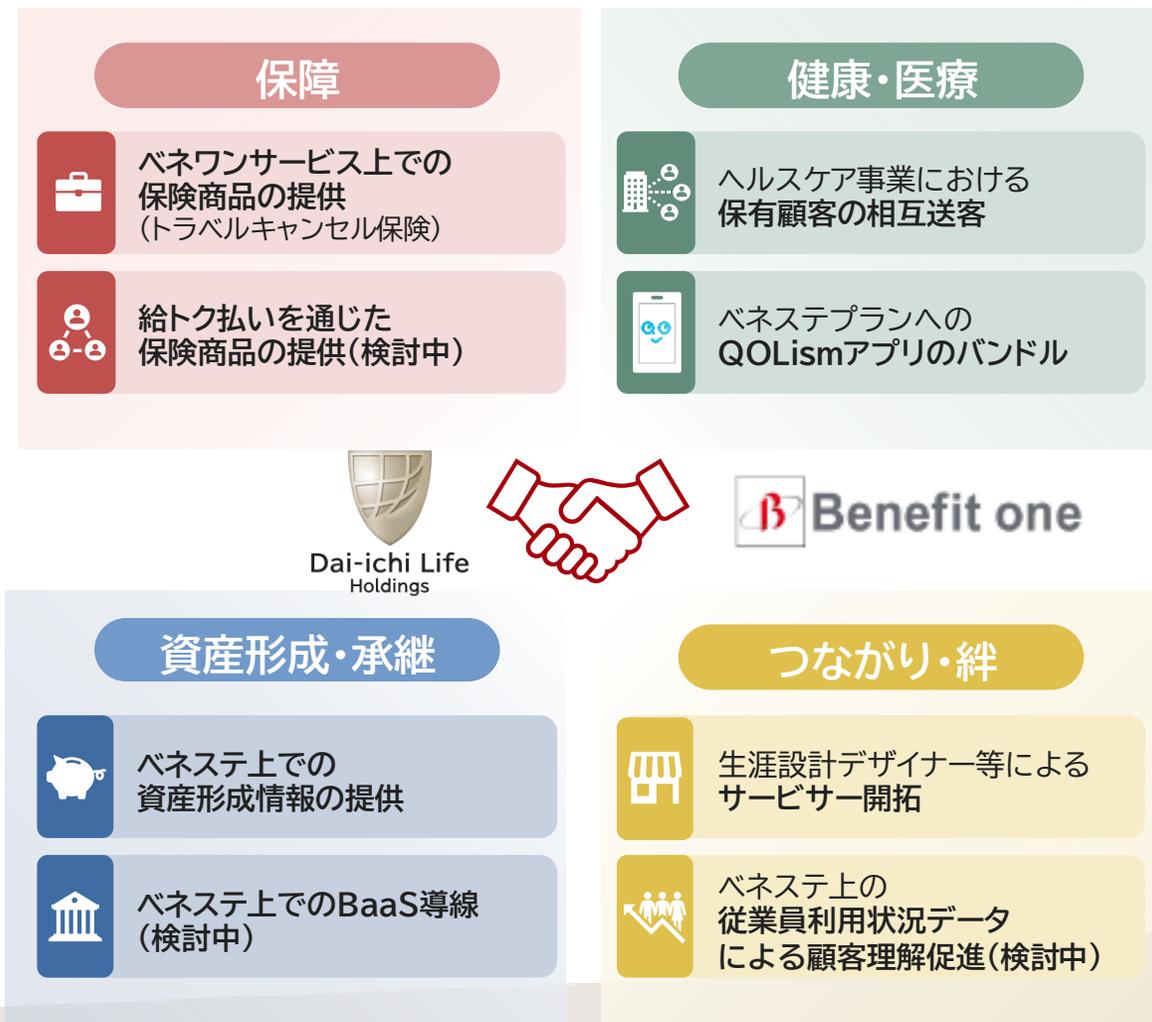
(1)人数は2025年6月時点 (2) 大企業/中堅企業:2024年5月～、中小企業:2024年7月～

# DL×ベネフィット・ワンのシナジー創出取組み

## 短期的シナジー



## 中長期的シナジー



年換算新規会費収入<sup>(2)</sup>

新規会員数

**38.2** 億円

**37.4** 万人

3カ年  
計画進捗率

32.0%

18.7%

累計実績<sup>(1)</sup>

(1) DLでの媒介営業開始以降の実績+内定等(6月末時点。一部推計含む)

(2) 団体毎新規入会時会員数×会費単価×12(か月)の新規獲得全団体合計値

# ベネフィット・ワン 中長期成長戦略



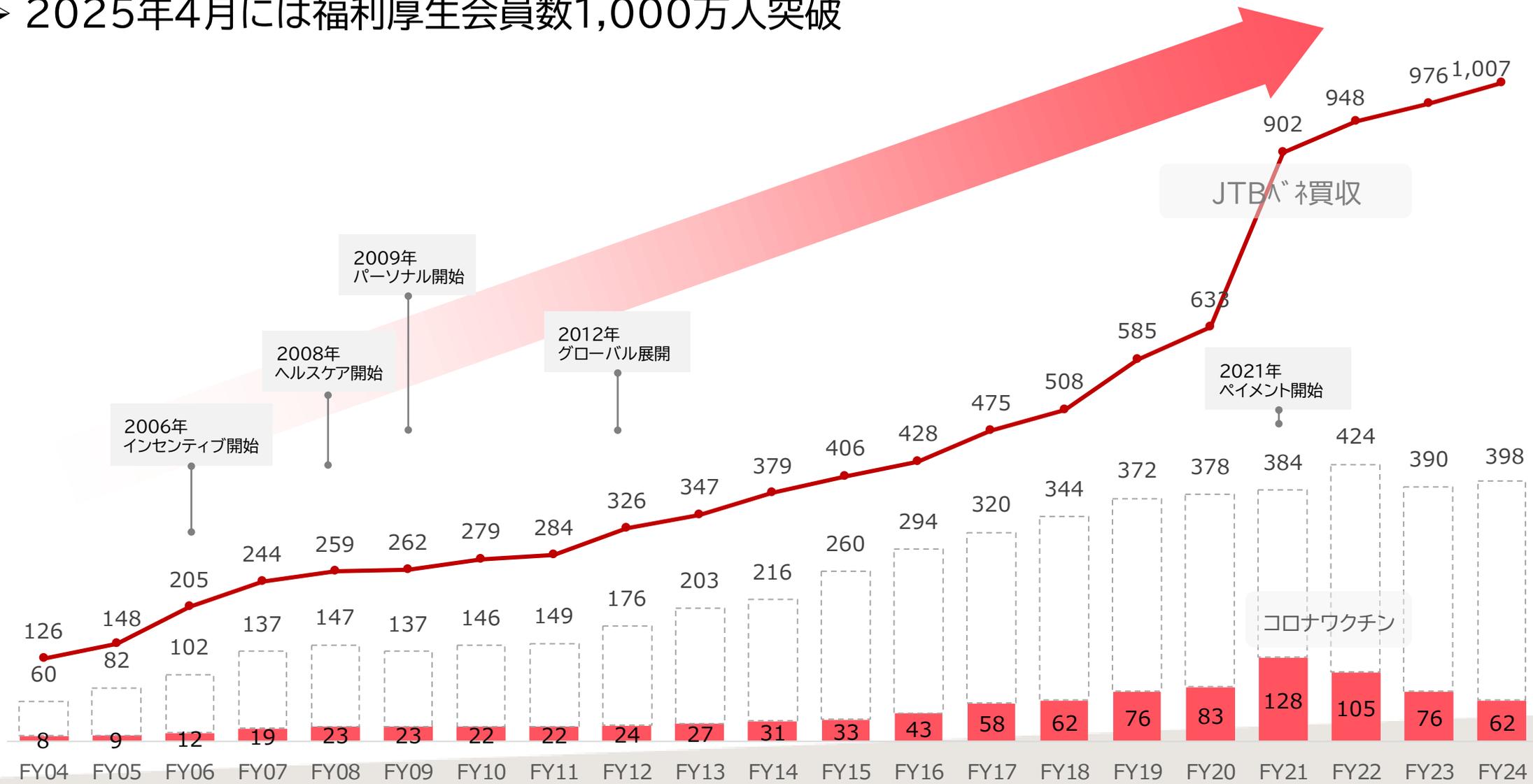
白石 徳生

専務執行役員  
株式会社ベネフィット・ワン 代表取締役社長

- 1990年 8月 株式会社パソナジャパン(現 ランスタッド株式会社) 入社
- 1996年 3月 株式会社ビジネス・コープ(現 株式会社ベネフィット・ワン)設立  
取締役就任
- 2000年 6月 同 代表取締役社長(現任)
- 2024年 10月 第一生命ホールディングス株式会社 専務執行役員(現任)

# ベネフィット・ワン成長の歩み(福利厚生会員数、売上/営業利益の推移)

- 福利厚生をはじめ、ヘルスケア・ペイメントなど多角的に事業展開
- 2025年4月には福利厚生会員数1,000万人突破



会員数 (万人)

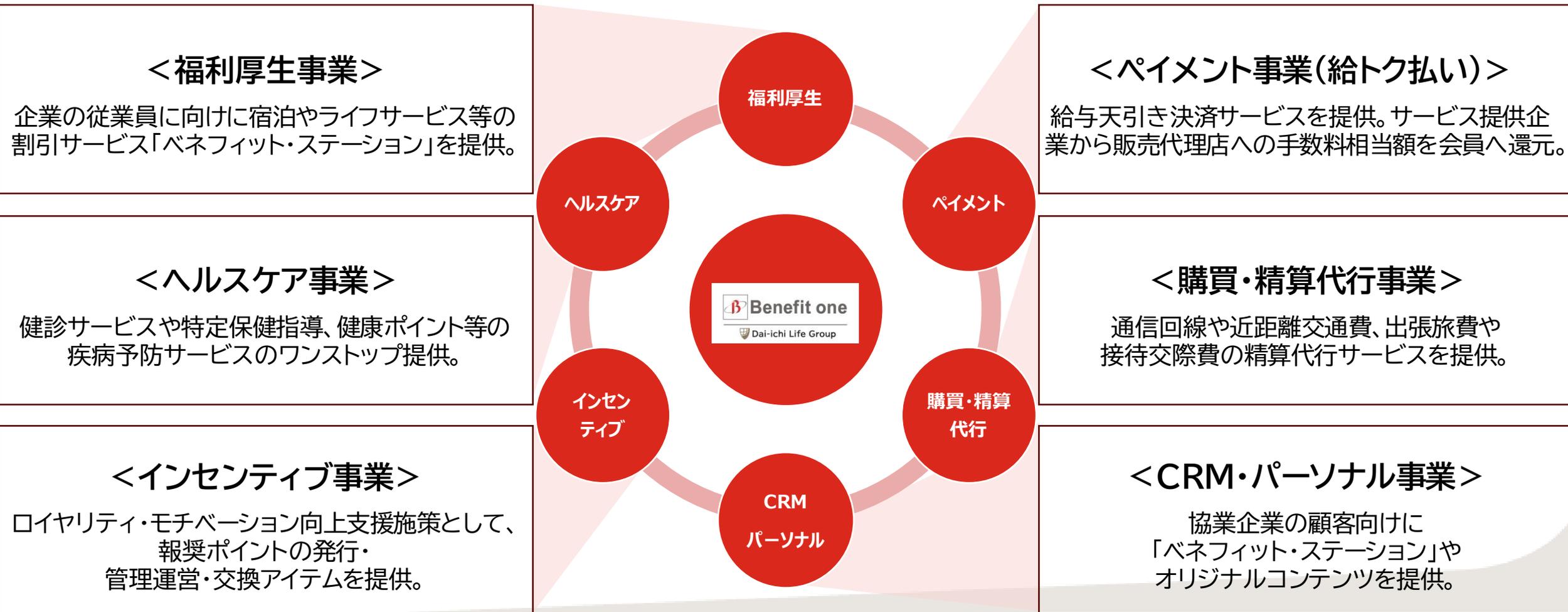
売上 (億円)

営業利益 (億円)

※親会社異動に伴う費用増含む

# ベネフィット・ワン事業内容

- 主力の福利厚生事業を中心にヘルスケア事業・インセンティブ事業など、人事・総務周りのアウトソーシング事業を拡大。また、中長期で新たな収益の柱とすべく、2021年よりペイメント事業を開始。



# 事業を取り巻く環境

➤ 第一生命グループシナジーの追加により、環境はより追い風に

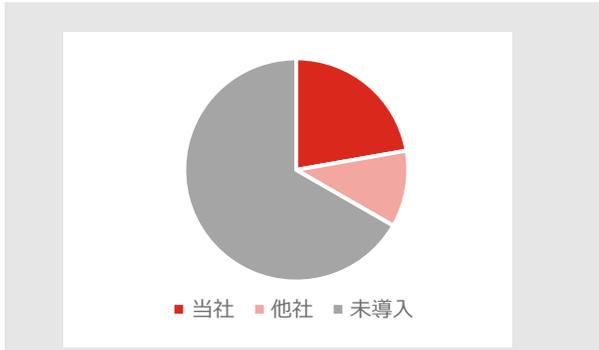
## 従来どおりの好環境

<福利厚生ニーズの高まり>



人材獲得・定着課題  
待遇改善の必要性

<福利厚生の浸透>

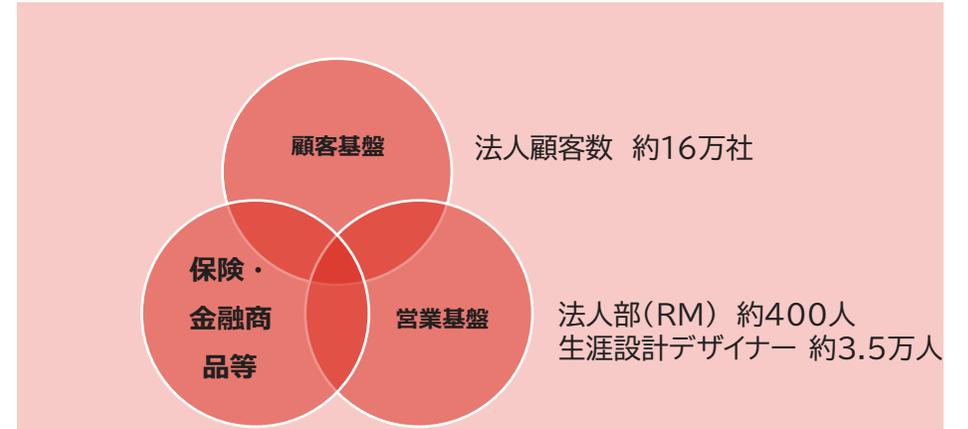


普及率3割超のタイミングで  
急速に市場拡大フェーズへ

+

## 更なる追い風

<経営資源の拡充>



第一生命グループの経営資源を  
会員拡大&利用促進に活用

## 主要なKPIの足元状況

- 人手不足業界・大手企業を中心に福利厚生サービス導入が進み、会員数は1,000万人突破
- 利用促進型の高付加価値プラン拡販や継続的なUI/UX改善により、顧客満足度向上にも取り組む

2025年4月 福利厚生会員数

**1,007**万人

第一生命との営業連携スタート

FY2024 新規受注単価

前期比**3**倍

Netflixプラン等の販売好調

ベネステiOSアプリ評価(6月末時点)

評価 **4.4**

継続的な機能改善で2.5向上

2025年4月 給トク払い導入会員数

前期比**2**倍

福利厚生会員基盤での導入促進

FY2024 給トク払い延べ利用人数

前期比**5**倍

キャンペーン等による着実な積み上げ

FY2024 健診代行受診者数

前期比**1.5**倍

ペーパーレス巡回健診の全国展開

# FY2025の主な取組み

- 「①会員数」「②給トク払い取扱高」「③クロスセル」の3軸で企業価値向上
- アウトソーシング市場拡大を前提に、FY26/30周年を機に成長加速できるような体制を整備

## 第一生命グループシナジー創出による主力事業の成長加速

## 福利厚生事業の事業基盤を活かした収益構造の多重化

### ①福利厚生事業 ～会員数の拡大～

#### 会員拡大

- 第一生命との営業連携
- 営業人員増強、プロモーション継続投資
- 中小市場受注数拡大に向けた体制整備

#### 利用拡大

- 高付加価値プランの拡販
- UI/UX向上のための人材・システム投資
- DL生涯設計Dによる対面アプローチの強化

### ②ペイメント事業 ～給トク払い取扱高の拡大～

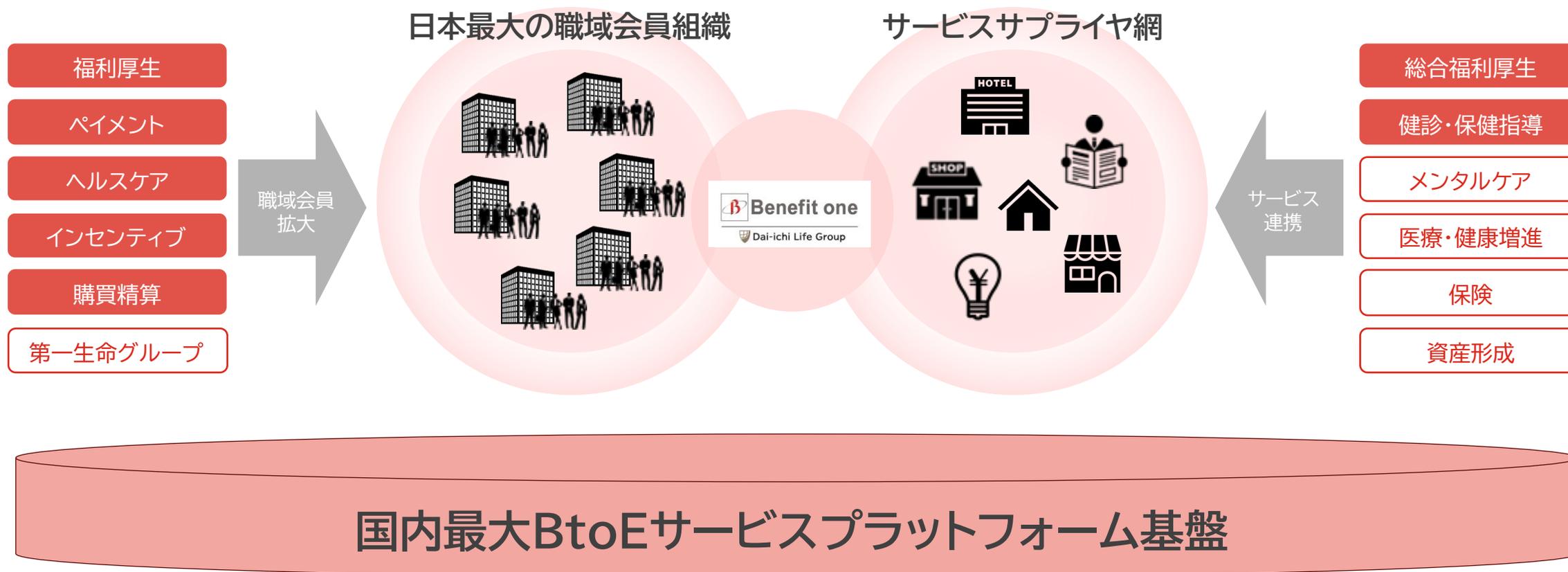
- 福利厚生サービス顧客基盤への効率的な導入促進
- 第一生命Gでの給トク利用の成功モデル構築・横展開
- キャンペーン拡充、キラーコンテンツ開発

### ③ヘルスケア事業 ～クロスセルの拡大～

- 福利厚生顧客へのクロスセル推進、健診・保健指導の連携
- ペーパーレス巡回健診の強み維持強化
- 業務のデジタル化・標準化による原価低減、アウトソーシング加速

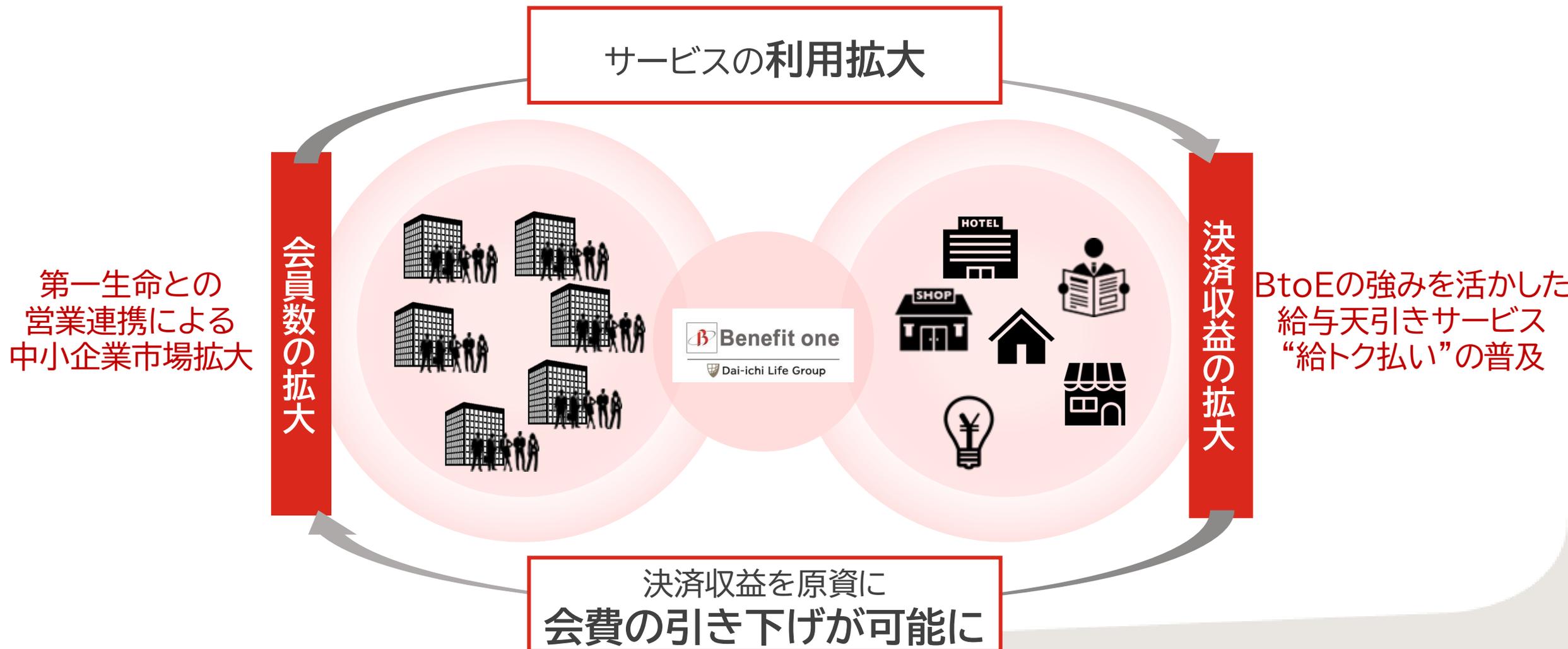
FY2026 **ベネフィット・ワン30周年** 第一ライフグループへ

国内最大のBtoEプラットフォームでグループ内外のサービスを連携し、  
利用・決済の仲介、分析、レコメンドを行うことで新たなサービスの流通創造を目指す



# ペイメント事業を核とした新たな好循環の構築

- 新たな収益の柱として、福利厚生事業基盤を活かしたペイメント事業(給トク払い)を展開
- 決済収益を原資に、将来的には会費引き下げにより会員数拡大を加速化

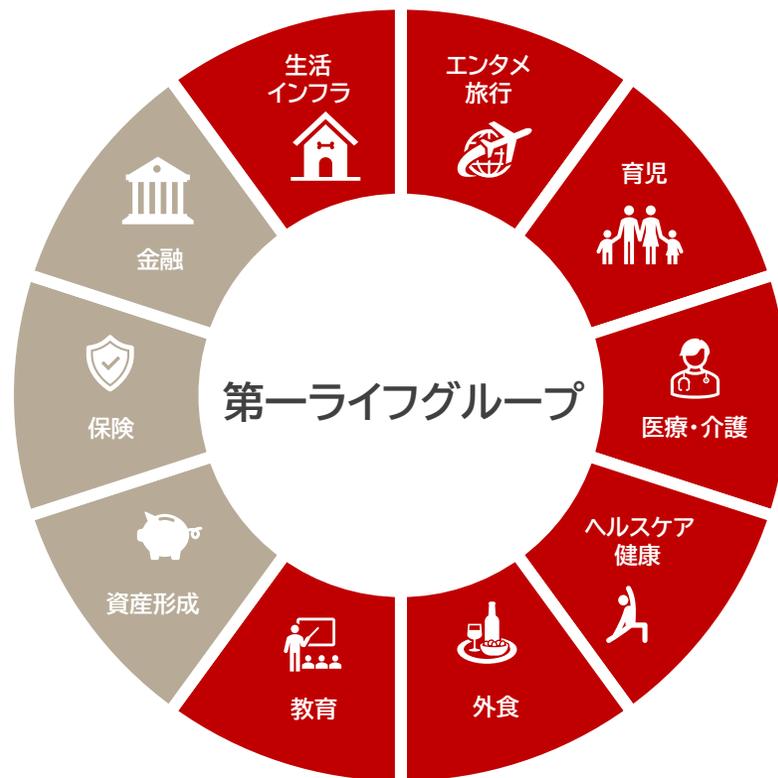


# 保険サービス業への変革を牽引

- ベネフィット・ワンを通じて、ヘルスケアやレジャー・エンタメ、育児・介護など、全てのサービスをお届け
- 「保険サービス業」への変革を牽引する存在に

## 従来

『生命保険』を中心に  
『安心』を届ける  
『信頼のおけるパートナー』



## 今後

保険・金融にとどまらず  
『全てのサービス』を  
『各個人にとって最適な形』で  
お届けする

## 国民総会員化の先に目指すもの

- 第一生命とのグループシナジー創出による、ベネフィット・ワンならではのサービス流通の最適化
- サービスの流通創造を通して人々に感動と喜びを提供する

会員の拡大

1.2億人の総会員化(就業人口全体+その家族)

流通の拡大

給トク払い取扱高の増大

流通の進化

個人にとって最適なサービスの提案

デジタルネットワークとヒューマンネットワークの融合



## 会社名略称

HD	第一生命ホールディングス	
DL	第一生命	
PLC	プロテクティブ	[米国] Protective Life Corporation
TAL	TAL	[豪州] TAL Dai-ichi Life Australia
PNZ	パートナーズ・ライフ	[ニュージーランド] Partners Group Holdings
DLVN	第一生命ベトナム	[ベトナム] Dai-ichi Life Insurance Company of Vietnam
DLKH	第一生命カンボジア	[カンボジア] Dai-ichi Life Insurance (Cambodia)
DLMM	第一生命ミャンマー	[ミャンマー] Dai-ichi Life Insurance Myanmar
SUD	スター・ユニオン・第一ライフ	[インド] Star Union Dai-ichi Life Insurance Company
PDL	パニン・第一ライフ	[インドネシア] PT Panin Dai-ichi Life
OLI	オーシャン・ライフ	[タイ] OCEAN LIFE INSURANCE PUBLIC COMPANY

## 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

## 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。