

事業戦略説明会 (国内保障事業・資産形成・承継事業)

2026.1.20

第一生命ホールディングス株式会社

本日のスケジュール

時間	テーマ	スピーカー
第一部	13:00 ~ 13:20	国内保障事業 専務執行役員 国内保障事業オーナー 甲斐 講平
	13:20 ~ 13:50	質疑応答
第二部	13:50 ~ 14:10	資産形成・承継事業 常務執行役員 資産形成・承継事業オーナー 飯田 貴史
	14:10 ~ 14:40	質疑応答



〈第一部〉

国内保障事業

甲斐 講平 専務執行役員 国内保障事業オーナー



甲斐 講平

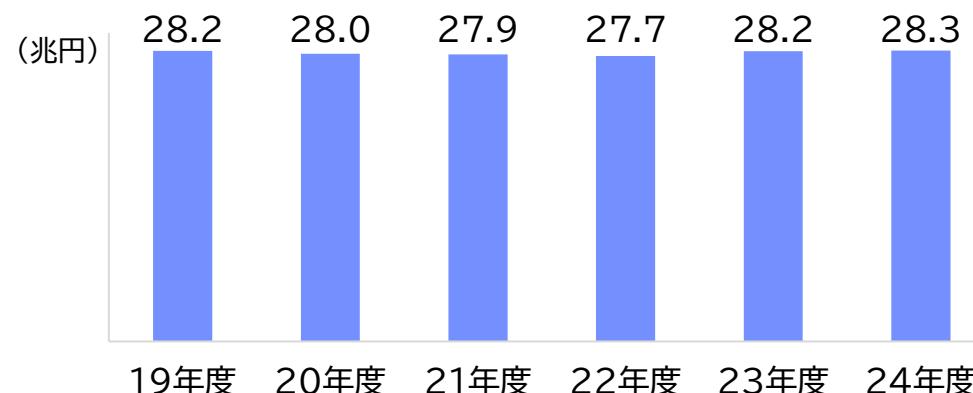
専務執行役員
国内保障事業オーナー

- | | |
|-----------|---|
| 1994年 4月 | 株式会社日本興業銀行(現 株式会社みずほ銀行) 入行 |
| 2008年 5月 | GEフィナンシャルサービス株式会社(のちに日本GE株式会社) 入社 |
| 2014年 3月 | 日本GE株式会社 専務執行役員兼GEキャピタルマーケティング本部長兼チーフ・マーケティング・オフィサー |
| 2016年 4月 | メットライフ生命保険株式会社 入社
執行役員 エイジエンシー営業統括担当 |
| 2017年 6月 | 同執行役員常務 エイジエンシー担当 |
| 2021年 5月 | 同執行役員専務 営業統括 チーフセールスオフィサー |
| 2022年 5月 | 同執行役員専務 最高営業責任者 |
| 2024年 10月 | 第一生命ホールディングス株式会社 入社
専務執行役員 |
| 2025年 4月 | 同専務執行役員 国内保障事業オーナー(現任) |

国内保険事業の位置づけ

生命保険市場 保有契約年換算保険料の推移※1

足元横這いも市場全体で保有ANP28兆円規模



‘24年度 生命保険市場 新契約年換算保険料※1

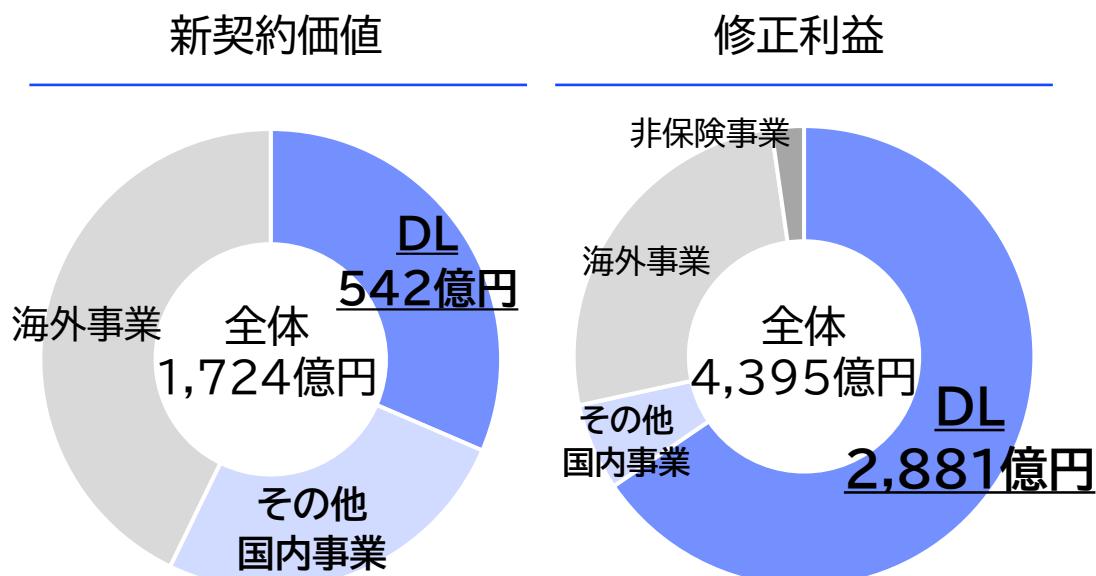
一時払保険や年金保険の需要で貯蓄性商品が大幅伸展
保障性商品は、減少トレンドも年間1兆円超のマーケット

保障性商品※2 1.1兆円 ('19年度比89%)

貯蓄性商品※2 1.5兆円 ('19年度比201%)

‘24年度当社グループ業績

国内保険事業は引き続き当社グループのホーム、
コア事業として安定的にキャッシュ創出



保障と資産形成・承継の一体的価値提供

市場環境変化

“金利ある世界”へ

新発10年国債利回り

2024年3月末:0.725%→2025年12月末:2.060%^{※1}

少子高齢化

65歳以上を支える現役世代人数

2000年:3.9人→2024年:2.0人^{※2}

健康寿命延伸

男性の健康寿命

2001年:69.4歳→2022年:72.6歳^{※3}

共働き世帯増加

共働き世帯数

1985年:718万世帯→2024年:1,222万世帯^{※4}

資産形成・承継ニーズの高まり

保障と資産形成・承継の一体的価値提供の考え方

資産形成
・承継

目標金融資産額に向けた
貯蓄・運用

保障と
資産形成・承継
は密接不可分

保障

資産形成・承継を行う上で
の課題やリスクへの備え

多様化するお客さまニーズに
グループとしてお応え

国内グループ各社(3生保、アイペット損保)プロフィール・ハイライト

		一生のパートナー 第一生命	第一フロンティア生命	ネオファースト生命	ipet アイペット損保
市場	保障中核世代	貯蓄・承継志向層	比較志向層	ペットオーナー	
商品	総合 ラインアップ	一時払商品 (円/外貨建)	医療・ 健康増進型商品	ペット保険 (損害保険)	
中核 チャネル	生涯設計 デザイナー	金融機関窓販・ 乗合代理店	乗合代理店・ デジタルダイレクト	ペットショップ・Web・ 生涯設計デザイナー	
業績 26年3月期上半期	新契約価値 531億円 (前年同期差+141億) 修正利益 1,586億円 (前年同期差+107億)	新契約価値 163億円 (前年同期差▲62億) 修正利益 92億円 (前年同期差▲58億)	新契約価値 31億円 (前年同期差+10億) お客さま数 104.8万名 (前年同期差+13.5万名)	新契約年換算保険料 37億円 (前年同期比+6%) お客さま数 73.0万名 (前年同期差+5.0万名)	
トピックス 26年3月期上半期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 昨年度新商品効果が一段落する中、中小法人契約の伸展等により、前年を超過 ✓ 生涯設計デザイナーの陣容伸展が継続 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 預り資産残高、保有件数ともに創業以来最高(13兆円、218万件) ✓ 金利上昇による円建商品へのニーズを捉え、金融機関窓販での販売は前年を超過 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 保有契約件数が100万件を突破 ✓ がん保険の改定 ✓ デジタル告知による即時査定システム導入 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 業界2位のシェア、保有契約件数が100万件突破 ✓ 生涯設計デザイナーチャネルで販売が約2倍に 	



生涯設計デザイナーは国内保険事業の中核チャネル

“生涯のパートナー”として
全国各地のお客さまに安心をお届け



拠点数
69支社 1,031 営業オフィス



生涯設計デザイナー数
約35,100名

多様なお客さまニーズに寄り添い
グループ内外の幅広い商品を取り扱い

第一生命商品

組合せ総合保障保険
ぴったりが見つかる保険
ジャスト

個人年金保険
指數連動型年金
ステップ・ジャンプ

経営者保険
長期定期保険
生活費実在企定期保険
サクセス プログシード

団体保険
あんしん
マイパッケージ
3大疾病サポート
プラス

グループ商品

一時払・外貨建保険
第一フロンティア生命

ペット保険
ipet アイベット損害

福利厚生
Benefit one

他社提携商品

がん保険
Aflac

損害保険
SOMPO

DLの持続的成長に向けた取組み

中小法人マーケット開拓への取組み強化

- 既存の個人保険のお客さま基盤に加え、中小法人企業の経営者・従業員とそのご家族
新契約ANP経営者保険等寄与度:29%('25年度上半期)
※'24年度上半期は23%
- ベネフィット・ワンを含めグループでソリューションをお届け
導入企業数1,500社超え(のべ従業員数15.6万名)
導入後の経営者保険等展開率15%

マーケットインの発想に基づく商品提供

- 「保障」「資産形成・承継」両面からの商品開発



- プロダクトガバナンスの強化
(マーケティングビジネスプロセスの徹底)

ビジネスモデル変革

- 統合CRM
お客さま情報の一元化
- デジタルバディ
伴走支援型のAIアバター
- 顧客理解・CX向上を支えるAI基盤



営業インフラ



チャネル



生涯設計デザイナーの陣容再成長

- 厳選採用の定着

'26年1月入社者数:1,213名

新制度新入社員率	2年目	3年目
'25年度	86%	71%
'19年度比	+12%	+18%

- 生涯設計プラン等によるコンサルティング力や法人販売スキルのレベルアップ
- お客さまニーズを踏まえたグループ商品販売力強化

※各施策は'26年度より規模拡大・実装予定

DL事業効率・生産力向上に向けた取組み

環境認識

*実績は2024年(情報化投資のみ2023年)

国内市場の成熟

人口 **1.24億人^{※1}**
(2000年:1.27億人)

生命保険
世帯加入率 **89.2%^{※2}**
(2000年:91.8%)

事業コスト削減

テクノロジーの進化

情報化投資 **16兆円規模^{※3}**
(2000年:10兆円規模)

生成AIサービス
利用経験割合 **26.7%^{※4}**
(2023年:9.1%)

AI・デジタル 技術の活用

事業効率・生産力向上に向けた取組み

事業コスト 削減

- 本社・支社再編、営業オフィス事務グループ化
(2026年度に対2020年度既存固定事業費▲354億)
- 本社のバックオフィス機能・管理業務等を中心に
業務プロセスを見直し、
更なる事業費削減・生産力向上に取組み

AI・デジタル への投資

- グローバル先進事例も参考に全社オペレーションの
抜本的変革に向けた大規模投資
- 生涯設計デザイナーチャネルで取り組み中の
ビジネスモデル変革

組織

- 複雑・複層化している本社組織(管理部門)を
「シンプル・フラット・リーン」な組織へ
(より権限を明確化、スピーディーな意思決定ができる組織)
- トップライン向上に向けた営業組織機能
(営業フロント)強化

※1 総務省「人口推計」

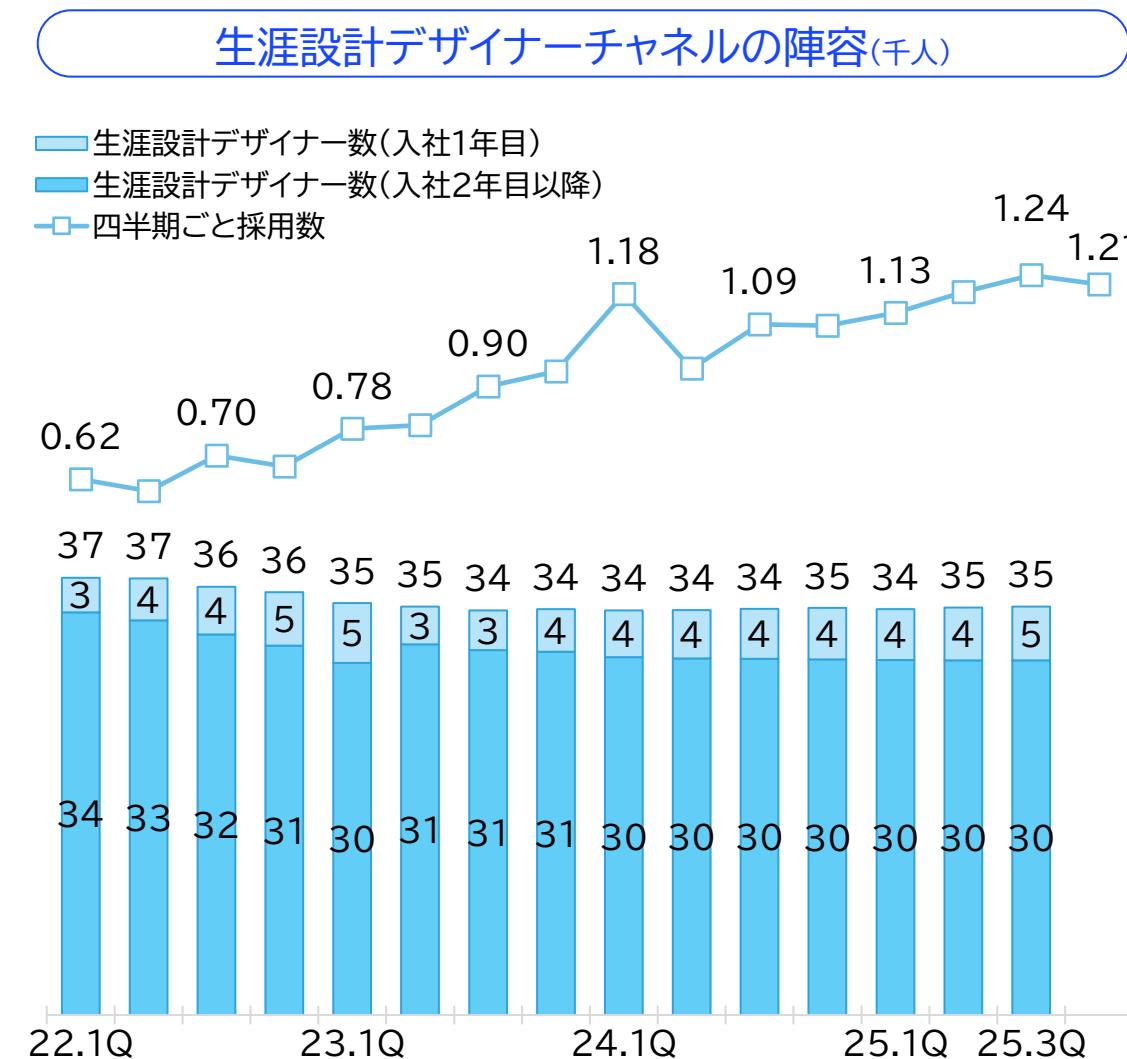
※2 生命保険文化センター「2024(令和6)年度 生命保険に関する 全国実態調査」

※3・4 総務省「令和7年版情報通信白書」

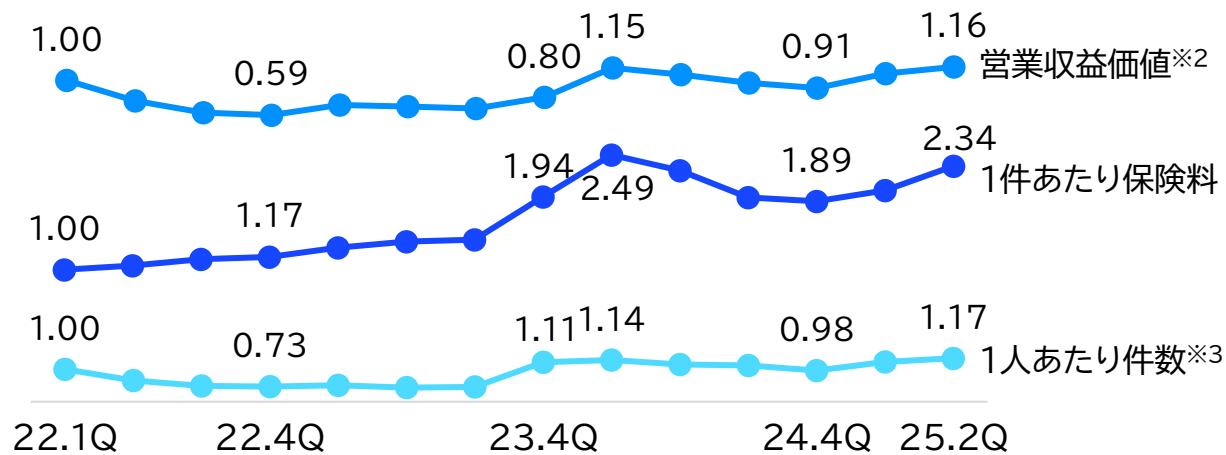
- 第一生命の強みである「to C」に加えて、より「to B」の価値提供を高め、当社ならではの「B2B2C」モデルへ
- グループシナジーの最大化により、法人・個人の複合的なLTV※向上、顧客価値と中期的な事業価値を追求



参考:DL生涯設計デザイナーチャネル実績



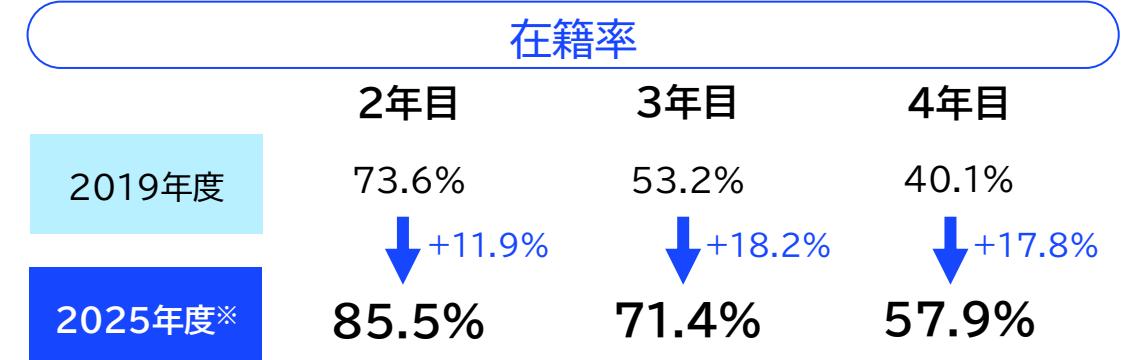
営業収益価値の推移(生涯設計デザイナーチャネル)※1



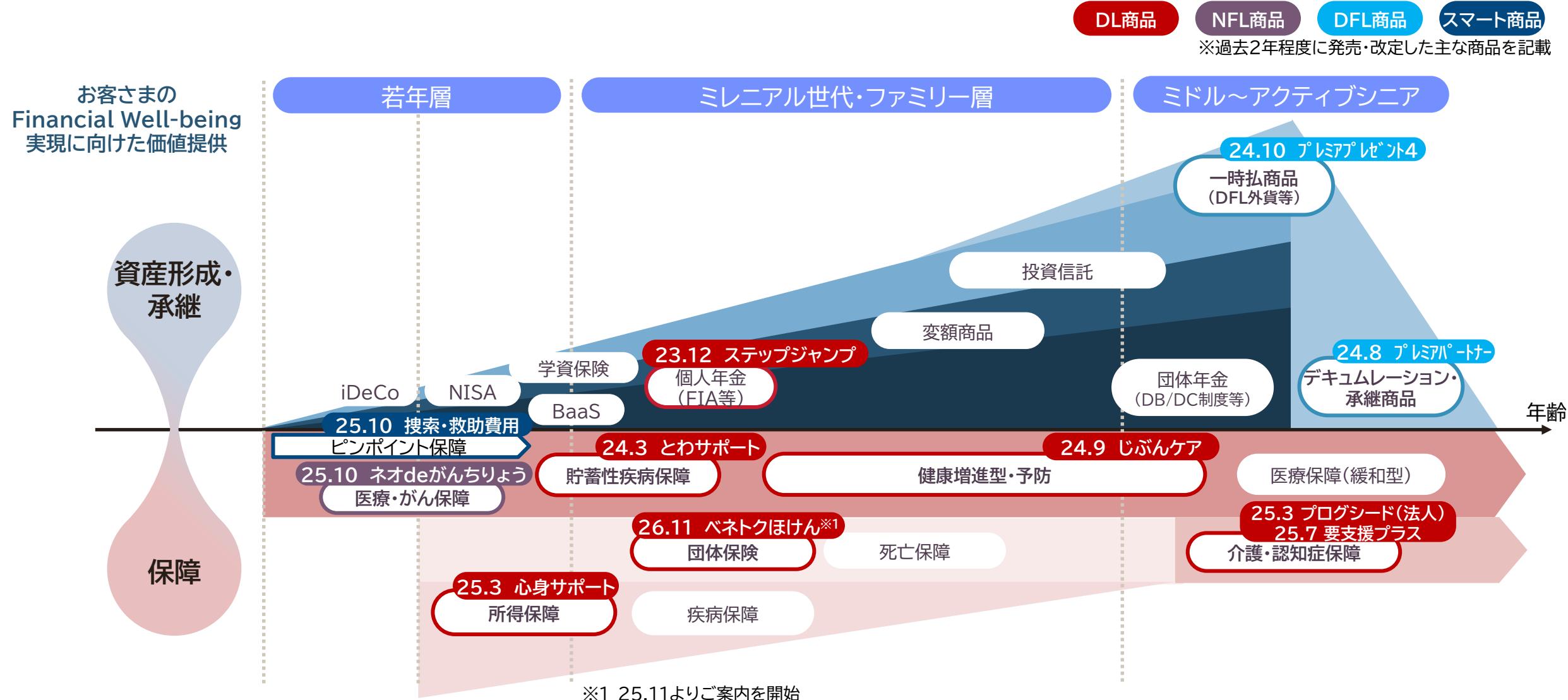
※1 2022年度1Qを1として指数化した数値

※2 営業部門の獲得収益を表す当社独自の指標。コスト控除前の経済環境の変動要因を除外した数値。
24/1Qに算出基準の一部を変更(23/1Qから遡及適用)

※3 入社1年目を除く生涯設計デザイナーの件数および在籍数で計算



参考:保障と資産形成・承継両面からの商品開発



会社名略称

DL	第一生命
DFL	第一フロンティア生命
NFL	ネオファースト生命
スマート	第一スマート少額短期保険

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默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。