

 大樹生命保険株式会社
日本生命グループ
〒135-8222 東京都江東区青梅1-1-20
TEL:03-6831-8000(大代表)
<https://www.taiju-life.co.jp/>



大樹生命は2027年に100周年を迎えます。

100th

2026年度 大樹生命保険
総合職(営業幹部コース)入社案内

大樹生命を牽引する マネジメント人材を目指して

「総合職(営業幹部コース)」は、入社時より保険営業や営業部マネジメントの基礎を学び、入社最短4年目で「営業部長」への早期任用を目指すコースです。営業のスペシャリストを最短距離で実現し、将来的にはリテール分野を中心とした幅広い活躍を目指していく活気あふれるコースです。

▶▶▶ 職員



充実した研修体制

「営業幹部」を志す同期とともに、ビジネス基礎から営業実践まで、必要となる知識・経験・スキルを一から学ぶことができます。

▶▶▶ 営業部長



最短4年目営業部長

ひとつの拠点を統率するリーダーである営業部長職へ最短4年目で任用されます。若手のうちから大きな裁量権が与えられ、早期のキャリアアップが実現できます。

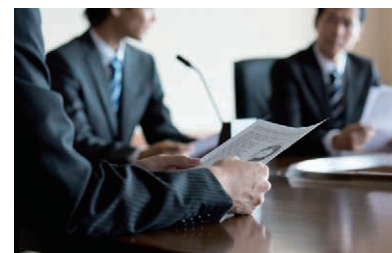
▶▶▶ 統括営業部長



大規模営業部を束ねる責任

エリアで最も大きな営業部を担う重要なポジションとなり、支社の業績に大きな影響を与えます。視野を広く持ち、より高度なマネジメントスキルが必要となります。

▶▶▶ 営業推進部長



支社経営への参画

営業部や本社業務の幅広い知見を活かし、支社経営へ参画します。営業方針の企画・立案から営業部長のサポートまで業務は多岐にわたります。

▶▶▶ 支社長



支社経営の最高責任者として管下営業部を束ねるリーダーとして、豊富な経験・知識を活かして数多くの意思決定を行います。

営業部
所属

第一所属
営業部
第二所属
営業部長教育G

営業
人材開発室
所属

基礎力養成(2年間)
〈集合研修〉
●ビジネス基礎 ●営業実践
●専門知識(税務・簿記・FP知識)
●法人対応 ●支社駐在

営業部運営実践(3年間)
〈定期的な本社集合研修〉
●チーム運営実践
●営業部マネジメント実践

営業部長任用
営業部のトップとして、
営業部の企画・立案、
営業戦略のマネジメント採用・育成・指導、
営業職員のマネジメント採用・育成・指導、
実績管理等の営業部経営を担う
最短4年目からの早期任用あり

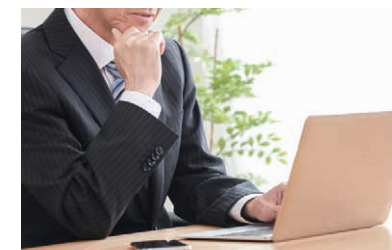
▶▶▶ 教官



自身の知見を活かした後輩育成

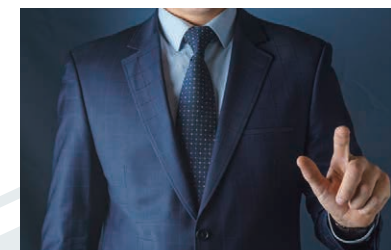
営業部長としての経験・スキルを活かし、新入職員の研修・育成に携わります。後輩の「手本」として、強いリーダーシップと幅広い知識が求められます。

▶▶▶ グループ長



営業現場を支える縁の下の力持ちとして営業現場やお客さまからの声を聞き、全社的な目線から意思決定を行います。多岐にわたる部署と関わり、高い視座をもって業務を行います。

▶▶▶ 部長



経営者目線で営業戦略マネジメントに携わる

会社の持続的発展に向け中長期的な営業戦略マネジメントに携わります。自らの意思決定が会社全体の業績に直結するダイナミックなポジションとなります。

会社経営を担う「営業幹部」に向けて営業部長として豊富な知見を活かし、会社を牽引する「営業幹部」として、支社・本社問わず、様々なフィールドで活躍
※12年目以降は、ローテーションで支社・本社さまざまな部署を回り活躍

専門能力開発・発揮期間

基礎能力開発期間

成長の先に広がるキャリア！

総合職(営業幹部コース)のゴールは「営業部長」ではありません。活躍の場は本社・支社問わず、本人のキャリア志向や能力・適性に応じて、さまざまな部署・役職を経験することができるため、中長期的なキャリアアップが可能です。



営業推進部長

2006年入社 法学部卒
東京支社
中田 雅也

その先にある「お客さま」の 笑顔求めて

主な業務は管下営業部の業績管理や支援、各種教育研修および会議の運営、支社施策（営業戦略）の立案、お客さま向けの支社イベントの企画運営等です。営業部所属の全員がお客さまによりよいサービスを提供できるよう支援しております。支社所属のメンバーと力を合わせて目標を達成できたときはとてもやりがいを感じますね。また、自分が立案した企画やイベントでお客さまや営業職員・営業部長に喜んでくれたときは本当に嬉しいです。



営業部長

2009年入社 法学部卒
横浜北支社 新横浜統括営業部
小田 啓央

変化を恐れず「挑戦」を胸に、 営業職員とともに高みを目指すやりがい

営業部長の仕事は、責任者として組織を率い、所属職員の育成や営業戦略の立案、お客さまとの関係構築など役割は多岐にわたります。だからこそ自ら考え、行動を起こすことが求められ、そしてそれが結果に結びついたときにはこれ以上ないやりがいを感じられます。

営業部長の仕事は、大変さの中にも営業職員の皆さんと喜びや感動を分かち合うことができる素晴らしい仕事です。是非チャレンジしてみてください。



グループ長

2004年入社 経済学部卒
業務推進部 業務支援グループ
山下 英紀

「仲間」と力を合わせれば、 可能性は無限に広がっていく

営業に係る年間表彰の企画・運営、外部団体を通じた優績者層へのサポート業務、支社・営業部の経費管理、及び店舗不動産関連業務を行っています。社会人になったばかりの頃、偶然観た映画で刺さった言葉なのですが、「素直に謝ること・素直に教わること・何かを成し遂げるためには仲間が必要であること」という想いを大切にしています。これまでたくさん失敗し、その一方で、上司・仲間・お客さま等、多くの方々に救われてきました。その中で痛感するのは、自分がしたことは自分に返ってくる、一人ではできないことには限りがある、ということです。これからも、素直な気持ちを持ち続けていきたいと思っています。



部長

1992年入社 商学部卒
営業人材育成部
伴 孝宏

どんな立場になっても 「傾聴」を忘れない

営業人材育成部における業務は、営業部の最高責任者である「営業部長育成」と、営業職員のリーダーとして営業組織の中核を担う「組織長育成」の2点となります。全体の集合研修や、メンバー一人ひとりのコミュニケーションを通じて、各地域で大樹生命の営業責任者として活躍するメンバーの育成、成長に携われることに大きなやりがいと責任を感じています。また、営業現場の声をよく聴きマネジメントスキルの強化につなげる研修体制、参加者同士のコミュニケーション強化を通じた仲間意識の醸成を大切にしています。

教官

2012年入社 スポーツ科学部卒
営業人材育成部 営業人材開発室
森本 祐貴

後輩たちが「結果」を出すために 自分にできることは何か

営業幹部候補メンバーが将来営業部長として成功するために、人間力と募集力を磨くための営業実践を行います。学校の先生のような役職です。大樹生命が成長し続けるためには、全国の営業部長がそれぞれの持ち場で成功し続けることが必要です。営業幹部出身者には、勝ち続ける営業部長になることが求められています。その実現への重責ゆえに楽しく、やりがいのある役割だと思います。研修生には厳しく指導することもあります。常に愛情を持って接しています。私が関わった営業幹部コース出身者と共に、将来営業部長として切磋琢磨し、大樹生命を盛り立てたいという強い想いを持って業務に取り組んでいます。



最短4年目！ 営業部(室)長のその先へ

総合職(営業幹部コース)における最初の目標は入社後最短4年目で「営業部(室)長」に早期任用されること。そのためには「金融のプロ」として、そして、ひとりの「人間」として成長していくことが求められます。

最短4年目で「営業部(室)長」へ 営業幹部コースの魅力に迫る！

仕事のやりがいや、 営業部(室)長の魅力

20代の若さで営業部(室)長の役職に就き、スケールの大きな仕事ができることは魅力的だと思います。営業部(室)長の職務は多岐にわたり、日々予測困難な出来事が起こりますが、目標を達成したときや営業職員と喜びを分かち合えた時は大きなやりがいを感じます。

大切にしているこだわり

自分自身が一番動くことを意識しています。営業部(室)長という役職が付いたからと言って自分が偉いというわけではありません。ただ言葉で指示を出すのではなく、まず自らが率先して動き、背中で見せ実践してもらうことを意識しています。

乗り越えた失敗談

着任当初、営業部の数字の事しか考えられていなく、結果的に大幅未達で終わった時がありました。当時は数字のことしか考えていませんでしたが、今は営業職員一人ひとりと向き合い、その営業職員がどうしたら成功するのかを考えて行動しています。結果はしっかりとついてきますし、何より営業職員との信頼関係も築けました。

最短営業部(室)長になるためにすべきこと

目標を決めて諦めないことです。営業部(室)長になるまでに様々なカリキュラムがありますが、与えられた場で、失敗を恐れず常に全力で挑戦するべきだと思います。研修時の「失敗」は営業部(室)長になった際にとても役立ちます。

ワークライフバランス

休日は家族で出かけることが多いため、仕事と休みはしっかり区別しています。活気ある営業部を作っていくには、自分自身が良いコンディションであることが必要であるため、休む時はしっかり休み、メリハリをつけて仕事に取り組むことができます。

学生時代の取り組み

学生時代は体育会の部活で主将をしていました。チームの先頭に立って、仲間と1つの目標に向かって切磋琢磨してきた経験は、この仕事に当てもはめることができます。



モチベーションアップの秘訣

「同期の存在」がとても大きいです。営業人材開発室での研修時代は、「同期の仲間に負けたくない」という想いで研修に臨んでいました。営業幹部コースの良いところは、互いに支え合いながら切磋琢磨できる環境だったこと。同期全員で目標に向かって頑張ることができたと思います。



これまでのキャリアステップ！

入社1年目

「社会人としての基礎を学ぶ」

入社後は営業人材開発室にて、営業部(室)長経験の豊富な教官による新人研修がスタートします。研修内容は社会人として必要なビジネスマナーから営業部マネジメント、営業実践まで多岐にわたります。

入社2年目

「金融のプロ」として営業経験を積む

研修で培った金融知識や営業スキルを武器に、法人・富裕層向け福利厚生制度のご提案や、医師・弁護士の方への共済制度をご案内します。さまざまな年代、業種の方と関わる中で、「金融のプロ」としての視座を高めていきます。

入社3年目～

営業部マネジメントを実践していく

実際に支社・営業部へ駐在し、営業部マネジメントを実践的に学んでいきます。経験豊富な営業部(室)長のもと、営業戦略の企画・立案から営業職員の採用・育成まで、多岐にわたる業務にチャレンジします。

営業幹部を目指す学生へ

大樹生命は、人一倍頑張った分だけ評価してくれますし、20代の若さでスケールの大きな仕事ができることは、人間力を大きく伸ばせる環境だと思います。目標に向かって全力で頑張ることができる方は、ぜひチャレンジしていただきたいです。

営業部(室)長の主な業務内容

営業職員の
採用・育成

営業戦略の
企画・立案

営業職員の
マネジメント・
活動サポート

profile

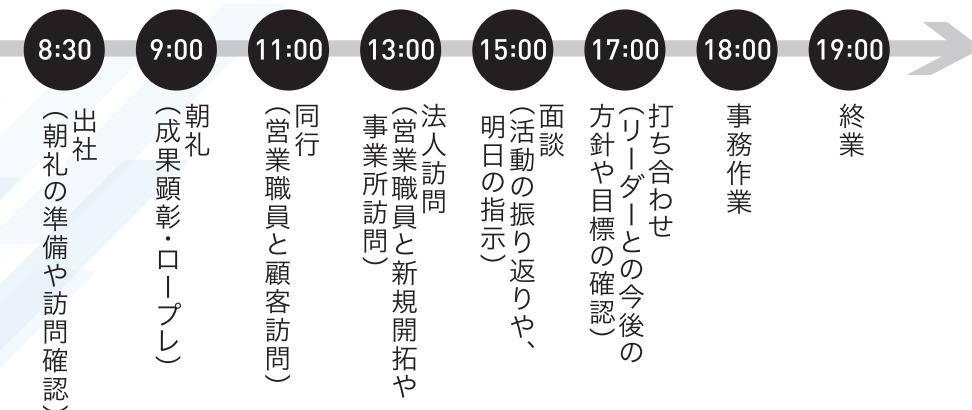
2020年入社 都市生活学部卒
千葉支社 千葉統括営業部
第三営業室長

山本 大樹

入社後、営業人材開発室にて業務スキルを身につけ、東京西支社 立川統括営業部職員、静岡支社 吉原営業部主幹を経て、2023年9月より現職。

営業現場の
最前線へ！

営業部(室)長のとある1日のスケジュール



入社1年目 同期で本音トーク！

総合職(営業幹部コース)の門戸を開き、入社最短4年目営業部長を目指していくニューカマーたちから見た
大樹生命の魅力とは？日頃から仲の良い3人に直撃インタビュー！



2024年入社 教育学部卒
営業人材育成部 営業人材開発室

橋本 悠希

2024年入社 法学部卒
営業人材育成部 営業人材開発室

大金 樹生

2024年入社 システム理工学部卒
営業人材育成部 営業人材開発室

古久保 天真

Q 大樹生命に入社した理由は？



以前から「人の人生に責任を持って関わる仕事に就きたい」と考えていて、最初には選択肢として浮かんできたのが、生命保険業界でした。その中で大樹生命は、三井グループというしっかりした大きな会社組織だったこと、説明会で出会った社員の方々の人柄の素晴らしさにすごく魅力を感じたということが、入社した理由です。



営業職を目指していくつかの会社のインターンシップに参加した時、生命保険の営業は他と違い、人とのつながりが非常に深く、大切な家族を想う気持ちを託していただける仕事だと感じました。その中で大樹生命を選んだのは、インターンシップの時、将来ここで働いている自分のイメージがなぜか鮮明に浮かんできたからです。



企業の合同説明会で大樹生命の方から、「人の三井」という言葉に象徴される社風の良さについてお聞きし、惹かれたのが最初のきっかけです。その後のオンラインの面談で人事部の方が、就活生の私達を一人の大人として扱ってくれたことで、働いている方々の人柄のすばらしさを感じたのが最大の理由です。

Q 現在の業務内容は？



新規開拓が主な業務です。まずは飛び込みの営業活動から始めて、初めてお会いするお客さまと、少しずつ関係を築かせていただきながら、お客さまのお考えをもとにコンサルティングをして、ご契約をお預かりするという流れになります。生命保険は人生で2番目に高い買い物でもありますので、そう簡単に結果につながらないですが、お客さまが私の提案に心から納得をして、信頼していたという実感ができる時が仕事の醍醐味かもしれません。



最短キャリアで
営業部長になります！

Q 入社後に感じた良いギャップは？



他社だと「営業部長になるまで最低でも6年以上かかる」という話を聞いていましたが、大樹生命には入社4年目に営業部長になることを目指す「営業幹部コース」があります。そこでは実践形式に近い研修があり、若くしてお客さまの人生に関わることができるため、イメージしていたよりもずっと早く、社会人としての責任感を持つことができました。様々なプロセスや挑戦を経てお預かりした1件のご契約は、入社前の想像をはるかに超える重みと達成感がありました。



「営業幹部コース」では短期間での成長を促す非常にしっかりとしたプロセスの研修が組まれていることに驚きました。社会人になってすぐに学生気分をピシッと正してもらえ、結果的に他社の新入社員の方たちよりも成長するスピードが速かったと思います。また私も学生時代にはなにかとリーダーシップをとることが多く、コミュニケーション能力にもある程度自信がありましたが、入社当時と入社半年後を比べると、人に伝える力などの伸ばせる部分がまだまだたくさんあったんだということを強く感じています。

お客さまの
記憶に残るような
人材に！



学生時代は友人が多く、「人付き合いがうまい方」という自負がありました。でも社会に出ると、自分よりも社会経験が遙かに豊富な方たちとも信頼関係を築いていかなければならないことも多々あります。その難しさに悩み、人付き合いに自信を失いかけていた時にあるお客さまから、「橋本くんだから入るんだよ」という言葉をいただきました。年齢や営業マンという立場ではなく、私自身の人間性を評価いただいたことで、「年齢や立場が違っても良い関係性を築くことはできるんだ」と気づけたことが、私にとって大きな発見でした。



家族の
大黒柱として
胸を張れる人に！

Q 将来の目標は？



私の場合、大学時代に結婚してまして4歳の子供もいますので、家族の大黒柱として、妻や子供に尊敬され、胸を張って誇れるような人間になりたいなと思っております。まずは最短4年目営業部長ですね。



まずは入社4年目で営業部長を確実に達成したいです！そのためにもさまざまなことに挑戦し、お客さまや営業職員から信頼されるように日々頑張っています！



私は入社したからには、一番になりたいので、誰よりも早く最短4年目で営業部長になりたいと思っています！また人生の目標は「人から記憶される人間になること」なので、お客さまの記憶に残るような人柄を目指すということも、目標の1つになっています。

Q 周囲のサポートについて



将来的なキャリアプランを再確認できる「キャリアデザインシート」を年に1回作成しています。迷った時やネガティブになった時にもう一度、自分の夢や目標を見つめ直す機会を持つことができるので、自分にとってとても大きな意味があると感じています。



営業部長や教官の方々に毎日面談していただけるので、さまざまなことに自信を持って挑戦でき、着実に前に進んでいる実感があります。研修ではかなり早い段階から実践経験を積むのですが、教官による力強いサポートがあり、同期と切磋琢磨しながら成長できる環境が整っていると思います。



研修やフォロー体制が充実しており、なにかあっても当日すぐに相談でき、翌日に不安を持ち越さずに済むのありがたいです。また私の場合、扶養する家族がいますが、同業他社と比べても家族手当や社宅貸与などの補助がかなり手厚く、仕事に集中できる環境を整えてもらっていると感じています。



研修の様子

一人ひとりの個性が大樹生命の未来を切り拓く！



さあ、一緒に頑張ろう！

営業幹部コースの魅力

お客さまに安心をご提供する営業部の責任者である「営業部長職」に早期での任用が可能です。営業部長には営業スキルだけでなく、豊かな人間性、強いリーダーシップ等が必要ですが、早期任用に向けて短期間での能力習得ができます。入社後2年間の集合研修期間を通じ、同期メンバーとともに大きな成長を実感できるコースです。

開発室長

1994年入社 経済学部卒
営業人材育成部 営業人材開発室 草川 雄己

入社後より全国各地の営業部長・支社長を歴任。豊富な営業経験と知識を活かし、2022年3月より現職。(旧称：人事部 機関経営キャリア開発室長)

当社の人材育成とその想い

「営業幹部コース」の人材育成は単に営業部長を育成することをゴールとしていません。営業部長として活躍し、将来当社を牽引しうる幅広い能力を備えたリーダーになることを目指しています。縁があって「営業幹部コース」に入社した方々の活躍と成長を願い、一人ひとりの個性を尊重した懇切丁寧な人材育成を心がけています。

学生へのメッセージ

色々な価値観であふれ変化の激しい時代において、早い時期から自分をもっともっと成長させたいという方、理想とするカッコイイ社会人になりたいという方は、是非とも当社の「営業幹部コース」にチャレンジしていただきたいです。成長意欲を持っている方であれば大丈夫です。私たちは全力で皆さんをサポートいたします。

数字で見る大樹生命



大樹生命の概要

Company Profile
(2024年3月時点)

正式名称	大樹生命保険株式会社 TAIJU LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED
創業	1927年(昭和2年)3月5日
本社所在地	〒135-8222 東京都江東区青海1-1-20 電話/03-6831-8000(大代表)
代表取締役社長	原口 達哉
従業員数	10,918名(うち内勤職員3,976名)
営業拠点数	支社63、営業部・営業室433
総資産	7兆9,521億円
保険契約準備金	6兆7,935億円(うち責任準備金6兆7,184億円)
資本金	1,672億円
経常収益	1兆3,315億円
経常費用	1兆3,560億円
保有契約高	個人保険 14兆2,891億円 個人年金保険 1兆8,287億円 団体保険 10兆9,815億円 団体年金保険 5,976億円
ソルベンシー・マージン比率	819.9%(2023年度末)
外部格付	格付投資情報センター(R&I)(保険金支払能力) AA+ S&Pグローバル(S&P)(保険財務力格付け) A ムーディーズ(Moody's)(保険財務格付) A1 ※2024年7月1日時点

大樹生命公式アプリ

便利な機能や耳より情報が満載！



大樹
らいいふ倶楽部 Android版 iOS版

大樹生命公式SNS

X、Facebookでも情報を発信中！



X Facebook

大樹生命公式HP



会社HP 採用HP