

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

いつでもそばにいる。どこにいても支える。すべての人生を、守り続けたい。

② 中長期の経営戦略

1. ライフステージを超えた顧客維持・拡大

長期安定的な関係構築と営業社員スキル向上。既存商品の魅力向上と商品領域拡充。対面と非対面の組合せによるアフターフォロー強化。

3. 営業社員評価制度の進化

募集実績だけでなくアフターフォロー全般を定量評価。社員と組織の成長促進。拠点活動の見える化と評価による推進力強化。

2. デジタル技術活用による顧客体験向上

かんぽデジタル手続きシステム導入による紙業務削減。非対面サポートの充実。手続きにおける顧客負担軽減と利便性向上。

4. 資産運用の高度化

ERM枠組み下のALM運用基本。市場環境変化を捉えた運用収益向上。他社連携による運用態勢と人材ポートフォリオ高度化。

③ 対処すべき課題

① 非公開金融情報の不適切利用

- ・郵便局における顧客同意なし金融情報の不適切利用を確認
- ・2025年4月にコンプライアンス部門の権限強化と監督体制一元化
- ・グループ総力で再発防止と同意取得促進に取り組み

② 保険業法上の認可取得前勧誘

- ・2024年1月販売開始の一時払終身保険で認可前勧誘事案発生
- ・認可前段階の社員情報伝達内容見直し
- ・法令遵守徹底と社員教育体制強化

③ ビジネスモデルの時代適応

- ・少子高齢化に伴う死亡保障ニーズ縮小
- ・医療・介護の第三分野商品ニーズ拡大への対応
- ・デジタル化進展への対応と対面・非対面チャネル融合

面接で使えるポイント

- ・郵便局という全国津々浦々のネットワークを通じた家庭市場展開が強み。
- ・お客さま満足度やNPS®を主要目標とし、保険募集だけでなくアフターフォロー全体を評価。
- ・2024年の不適切事案を受けコンプライアンス部門権限強化と代理店監督体制一元化。

証券コード 7181

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
保険業法に基づく免許を得て生命保険業を営む企業

主力事業・セグメント

・保険業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高2,719億円の事業規模
- ・将来性評価は晴れ時々曇り
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
2,719億円営業利益率
－（未開示）財務健康度
30点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

－（未開示）

平均年齢

－（未開示）

平均勤続

－（未開示）

女性管理職

10.6%

保険業内 9位/11社

男性育休

100.0%

保険業内 2位/10社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考：【保険DXを担うキーパーソン①】AI時代、お客様に選ばれる理

