CHAPTER

第1章　役員メッセージ
第2章　経営戦略との関係性
第3章　「ひと」中心経営の推進
第4章　層を「拡げる」～採用～
第5章　可能性を「伸ばす」～人財育成～
第6章　活躍を「促す」～人事運用～
第7章　HRガバナンス
第8章　データ

第4章

層を「拡げる」～採用～

SECTION 04

明治安田

「ひと」中心経営レポート
2026

CHAPTER

第1章　役員メッセージ
第2章　経営戦略との関係性
第3章　「ひと」中心経営の推進
第4章　層を「拡げる」〜採用〜
第5章　可能性を「伸ばす」〜人財育成〜
第6章　活躍を「促す」〜人事運用〜
第7章　HRガバナンス
第8章　データ

新卒採用

職員　営業職員

**お客さまに長期・安定的に価値を提供し続けるため、当社では職員の長期雇用を重視し、
一人ひとりが「適性」や「キャリア志向」に応じて強みを活かしながら成長できるコース別新卒採用を行なっています。**

職種（採用コース）		特徴	2026年入社数
職員	career S	・入社初期から保険営業や営業所経営等の基礎を学び、**原則入社6年目で営業所長に登用**をめざす採用コース ・その後は、支社営業組織や本社個人営業推進部門を中心に幅広い分野で活躍	120人
	career V	・一人ひとりの個性を活かし、能力や適性に応じて、本社・支社・法人部等、**さまざまな分野で能力を発揮することを期待**する採用コース	158人
	アクチュアリー	・生命保険をはじめ、企業年金・リスク管理等の多彩なフィールドで活躍する**「数理業務のプロフェッショナル」**であり、**数理的な素養を最大限に活かす**ことができる採用コース	17人
	システム・デジタル	・システム開発やデータサイエンスに必要な基礎的知識やスキルを学び、金融機関における**システムプロ人財やデータサイエンティスト**への早期到達をめざす採用コース	48人
	career W	・法人営業分野のスキルを習得し、早期に**ホールセールのスペシャリスト**としての活躍を期待する採用コース	62人
	career A	・個人事務分野のスキルを習得し、アフターフォローの基本となる**事務サービスの核**としての活躍を期待する採用コース	12人
営業職員	MYリレーションシップアソシエイト	・都市部の企業・官公庁等の職員や法人を対象に、保険商品を通じたさまざまなサービスを提供する、**法人・職域マーケットに特化したコンサルティング営業のスペシャリスト**をめざす採用コース	482人

明治安田

「ひと」中心経営レポート
2026

CHAPTER

第1章　役員メッセージ
第2章　経営戦略との関係性
第3章　「ひと」中心経営の推進
第4章　層を「拡げる」～採用～
第5章　可能性を「伸ばす」～人財育成～
第6章　活躍を「促す」～人事運用～
第7章　HRガバナンス
第8章　データ

明治安田生命保険相互会社
www.meijiyasuda.co.jp/

経験者採用　職員

新卒採用と並行し、高度な知識・スキルが求められることから
内部育成に時間を要する分野や即戦力が求められる分野を中心に、経験者採用を実施しています

分野	特徴	参考（2025年度採用実績）
システム・デジタル	デジタルにかかる高度な知識・スキル等を用い、経営課題の解決や社内インフラ、顧客サービスの開発等を担う分野	20人
資産運用	運用や不動産にかかる高度な知見を用い、投融資に関する分析、実行、審査、投資後のモニタリング等を担う分野	5人
士業	数理・経理・税務・法務等の専門資格を有し、当社経営におけるリスクを回避、事業の成長を支援する分野	6人
営業推進	営業や地域共生等にかかる実務経験を用い、当社営業組織におけるマーケットを開拓・深耕する分野	18人

入社後のオンボーディングにかかる取組み

経験者採用入社の方が早期に定着し、安心してご活躍いただけるよう、入社式および意見・情報交換会のほか、初期研修や入社後フォローアンケートといった各種オンボーディングにかかるフォロー態勢を整えています。



意見・情報交換会の様子

明治安田

「ひと」中心経営レポート
2026

CHAPTER

第1章　役員メッセージ
第2章　経営戦略との関係性
第3章　「ひと」中心経営の推進
第4章　層を「拡げる」〜採用〜
第5章　可能性を「伸ばす」〜人財育成〜
第6章　活躍を「促す」〜人事運用〜
第7章　HRガバナンス
第8章　データ

MYリンクコーディネーター採用　営業職員

地域のお客さまに寄り添うMYリンクコーディネーターの採用を通じて、全国で質の高いサービスを提供できる態勢づくりを進めています

すべてのお客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けするために、MYリンクコーディネーター数の拡大に取り組んでいます

「MYリンクコーディネーター制度」創設

36,393名（2022年度）→ **37,732名**（2026年4月）→ **40,000名**（2030年度目標）

MYリンクコーディネーターの使命

いつもお客さまを想い、同じ方向を向いてそっと寄り添い続ける「Shoulder to Shoulder※」の活動を通じて、生命保険の必要性をわかりやすくお伝えしながら、「お客さまの健康増進」や「地域とのつながり」のサポート等の「生命保険会社の役割を超えた価値」を提供します。

従来の役割
- お客さまに寄り添ったライフプランニング
- 定期的なアフターフォロー

＋

新たな役割

お客さまの健康増進をサポート



明治安田の健康チェック

地域とのつながりをサポート



地域の祭事への支援・参加

専業・専属のチャネル

MYリンクコーディネーターは、一社専属かつ保険業務を専業としているからこそ、生命保険の募集からご加入後のアフターフォローまでを一貫して担い、お客さま一人ひとりに生涯にわたって寄り添い続けることができます。当社は、MYリンクコーディネーターを基幹チャネルと位置づけ、お客さまや地域社会に当社ならではの保険の枠を超えた価値を提供します。

安心して長く勤められるやりがいのある環境

給与制度
- 従来の営業職員制度を見直し、業績に応じて毎月変動していた月例給を固定化することで、安定した収入が見込めるようになり、長く安心して働いていただけます。
- さらに、営業職ならではのやりがいとして、年4回の賞与で日々のがんばりや成果をしっかりと評価して反映しています。

福利厚生制度
- 仕事と家庭生活を両立できるように、出産・育児や介護に関する福利厚生制度を充実させています。

明治安田の Shoulder to Shoulder（ショルダー トゥ ショルダー）—お客さまに寄り添う—

※Shoulder to Shoulder（ショルダー トゥ ショルダー）に込めた想いは、「お客さまとの絆を紡ぎ、お客さまの豊かな人生や生活の質の向上を実現するためにいつもお客さまを想い、同じ方向を向いて、そっと寄り添い続けます」です。