

# 地域と共に 輝きたい君へ

広い空に包まれ、星を見上げたくなる街  
自然が豊かで、深呼吸したくなる街  
歴史や伝統が息づく、ほっとする街  
これまでの自分を育ててくれた、大好きな街

どんな街にも大切な家族や友人、愛する人たちがいる

「お客様や社会の“いつも”を支え、“いざ”をお守りする」  
私たち東京海上日動が創業以来大切にし続けてきた想い

地域に生きる“人と企業”を支え、  
ミライをつくる仕事が、ここにある――





# リスクって なんだろう

いつ起こるかわからない、自然災害

目に見えない、未知のウイルス

日常生活の中に潜む、予期せぬ怪我や事故

人は誰しも、“何かが起こるかもしれないこと”への  
恐れを、知らず知らずのうちに抱いています。

この恐れが、人を“挑戦すること”から遠ざけるのです。

「日常に紛れ込む、挑戦を阻む見えない障壁」

そのリスクを抱えるのは、個人だけではなく企業も同じ  
地域に生きる“人と企業”を支え、ミライをつくる仕事が、  
ここにある――

# 損害保険 ビジネスとは

日本全国、世界中、そして宇宙まで

損害保険ビジネスは社会が抱えるリスク全てに関わります。

私たち個人では、車の事故、家の破損、盗難被害など、生活の中で起こりうる損害やトラブルがあります。また企業においては、自然災害、情報漏洩、食中毒や製品の事故、イベント時の怪我や事故、労働災害など多種多様です。そして、新たな技術革新やサービスの立ち上げなど、あらゆる企業のすべての挑戦の過程の裏には、必ずこれらのリスクがあります。

全国各地、世界中、そして宇宙に至るまで、損害保険を通じてそうしたリスクを取り除く私たちのビジネスは、「インフラビジネス」とよく言われます。私たちの存在意義・ミッションは、社会のあらゆる挑戦のインフラとして、必要不可欠なライフラインとして、その挑戦を実現させることにあります。

損害保険ビジネスは全世界・全産業に必要な存在であり、損害保険マーケットはあらゆるビジネスに広がっています。

人の生死にかかわるものが生命保険であり、損害保険はそれ以外全てにかかわるもので、損害保険ビジネスの魅力のひとつは、ジャンルに関わらず、世の中にあるすべてのビジネスにかかわれる、幅広さにあると言えます。





## 挑戦を支える 私たちの仕事

私たちのビジネスモデルは、企業・国向けのBtoBと、個人のお客様向けのBtoBtoC領域と大きく2つあります。

### BtoB領域

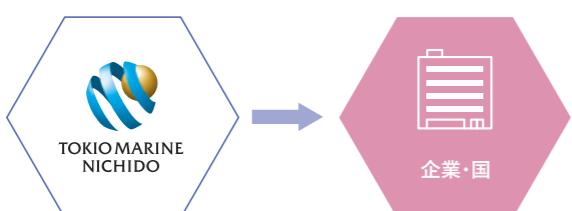
主に大企業をクライアントとした、リスクコンサルティングを提供するビジネスモデルです。クライアントの経営戦略や事業戦略をもとに、その戦略の裏にあるリスクを解決し、事業を成功に導くためのソリューションを提案する「事業戦略パートナー」としての役割を担っています。

### BtoBtoC領域

社員が個人のお客様に対して直接保険を販売するのではなく、代理店を介したビジネスモデルです。代理店は、銀行やコンビニなど、私たちの生活のなかに多く存在しています。これらは私たちの販売代理店として、我々の商品・サービスを提供しているのです。

### 損害保険のビジネスモデル

#### BtoB=リスクコンサルティング



#### BtoBtoC=マーケティング支援



東京海上日動には様々なセクションが存在しています。それぞれのフィールドで、プロフェッショナルたちがチームとなって連携しています。

### ■営業部門

#### クライアントのニーズに合った 最適なソリューションを提供

保険の入口である営業部門。

損害保険の営業は、無形商材の営業という特徴があります。カタチがないものを扱うビジネスであり、専門性だけではなく、プロジェクトや組織のマネジメント力、さらに経営者と向き合うことも多いため、経営知識も求められる仕事です。

BtoB領域の仕事は、大企業向けの営業です。地域経済の重要な担い手となる大企業向けに保険を組成して提案、彼らの挑戦を成功に導くことで、地域の発展に貢献する仕事です。万が一の事故の際に生じる財務インパクトを分析することもあり、財務面での知識も求められます。BtoBtoC領域の仕事は、販売基盤である代理店さんへのソリューション営業です。自分が担当するマーケットを俯瞰し、代理店さんと共に企画した様々な施策を展開する、マーケティング要素の強い仕事です。また、担当する代理店がさらなる発展を遂げるための課題は何なのか、そのため何が必要なのかを考える経営コンサルティング的な側面も持ち合わせています。



### ■損害サービス部門

#### クライアントの“いざ”を支え、 解決に導く課題解決の プロフェッショナル

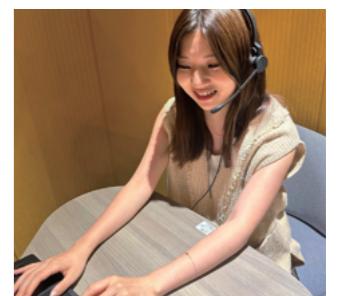
保険の出口である損害サービス部門。

それまで無形商材だった保険商品をカタチにする仕事であり、損害保険ビジネスの根幹を担う役割です。専門性はもとより、一つひとつ異なる事案に対応するため、シナリオ構築力や問題解決力なども求められる仕事です。

お客様の万が一の際に、一刻も早く日常と笑顔を取り戻すべく、迅速な損害サービス対応を展開することは勿論、実は事故前のアプローチであるロスプレventionも行っています。

お客様にとっては「事故が起らない」ことがベストなので、どうしたら事故そのものを減らせるか、専門部署とも連携し、お客様に提案を実施します。

いわば、事故解決のプロフェッショナルとして、「事故前、事故後」にかかるわらず、安心・笑顔をお届けし感謝頂く、とても社会貢献性が高い仕事です。



### ■コーポレート部門

#### 会社全体を支える縁の下の力持ち

営業支援、商品開発、IT、人事など、事業活動を行っていくにあたって欠かすことのできない部門です。本店に機能が集約されているものと、各地域に設置されている組織があります。



##### 営業支援部門

営業戦略の策定や営業体制・販売体制の構築を通じて、営業部門をバックアップ

##### 商品開発部門

社会の変化に伴う新しいリスクやお客様のニーズに応える先進的な保険商品を開発

##### IT部門

社内ネットワークや代理店ネットワークなど各部門をバックアップするための様々なシステム開発を企画推進

##### 人事部門

新卒・キャリア採用、人材の育成、人事評価など、社内の人材に関わるあらゆるものを見括

# 時代の先を見据え、“いざ”を支え お守りする

1879年 1914年 1923年 1945年 1950年 1955年 1970年 1975年 1979年 1991年 1995年 1996年 2002年 2004年 2011年 2014年 2016年 2018年 2019年 2021年 2022年 2024年

東京海上保険会社の創業	日本初の自動車保険が誕生	関東大震災への対応	戦後ノンマリン営業へ注力	海外取引再開と企業保険の伸展	自賠責保険の誕生	自動車損害サービスセンターの設置	オンラインシステムによる事故対応の効率化	創業100周年・積立型保険の発売	台風19号被害への対応	阪神・淡路大震災への対応	東京海上あんしん生命保険株式会社の誕生	国内初の上場保険持株会社の設立	東京海上日動火災保険株式会社の誕生	生損保一体型商品「超保険」を発売	東日本大震災への対応	自動車保険100周年	熊本地震への対応	相次ぐ自然災害への対応※	台風24号など甚大な被害を残した災害が多数発生	東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会を支援	宇宙プロジェクトを始動、月保険の提供を開始	能登半島地震への対応
-------------	--------------	-----------	--------------	----------------	----------	------------------	----------------------	------------------	-------------	--------------	---------------------	-----------------	-------------------	------------------	------------	------------	----------	--------------	-------------------------	-----------------------------	-----------------------	------------

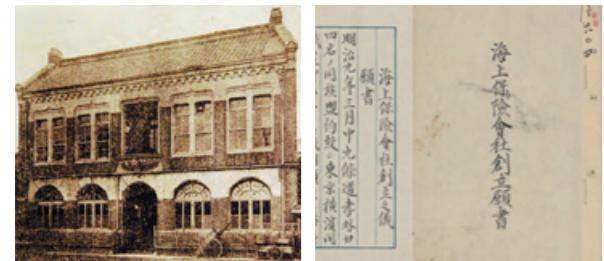
## リーディングカンパニーとしての誇り 困難に立ち向かう

### 1 日本初の保険会社が誕生

#### 1870年代 利益より国益、開国後の日本を支える

当社の創業は1879年、明治時代です。開国により、日本と海外の貿易が復活した時代で、多くの企業が海上交易に乗り出していました。しかし、当時の船は今ほど堅牢ではなかったため、ビジネスの拡大とともに、沈没や座礁の海運リスクが社会問題として顕在化しました。そこで、「日本の経済を安定的に成長させるには、損害保険のビジネスモデルが必要になる」と強い想いを持った渋沢栄一が創立した会社が、当社の前身である東京海上保険会社です。創業当初の取扱商品は貨物保険のみでしたが、釜山浦、上海、香港を含む18カ所に海外の代理店が置かれ、世界中の海運を支える存在として、その歴史をスタートさせました。

日本という国の挑戦を実現するために、“利益より、国益”という精神、理念をもって創立された会社であり、「世のため、人のため」という創業の精神は、DNAとなって今も社員に受け継がれています。



### 2 損害保険業の発展

#### 1910年代 時代に先駆けて 日本初の自動車保険

社会や産業の発展、そしてライフスタイルの変化とともに、リスクも常にカタチを変えていました。当社はそうした変化をいち早く察知し、保険という形でそれらに対応をしてきました。

例えば創業以来、当社は貨物保険や船舶保険といった海上保険を主として手がけてきましたが、今後のモータリゼーションを見据え、自動車保険については1914年2月、当社が日本で初めて営業認可を受けた保険会社となりました。

当時の日本は、自動車は1,000台ほどしか走っていない時代でした。我々が先んじてリスクヘッジをすることで、自動車の普及を後押しし、自動車産業の発展に寄与してきました。経済成長に伴うモータリゼーションが進む一方、自動車による人身事故も増加の一途をたどり、1956年には、死者6,000人、負傷者が10万人を超える事態となります。被害者の救済措置の検討が求められ、強制保険制度として自賠責保険が誕生しました。

### 3 業界再編とグローバル化

#### 2000年代 海外事業拡大のための大規模M&A

当社の海外取引は、戦後、日系企業の海外進出の支援を中心としてきましたが、2000年以降になると「グローバル保険グループ」への道を歩み始めます。売上規模、顧客基盤、財務基盤のいずれの面でも世界トップクラスのグループとなることを目指し、2008年には、英国ロイズ保険市場を代表する保険グループ「キルン社」、米国の損害保険グループ「フィラデルフィア・コンソリディティッド社」を相次いで買収。2012年には、米国の生命保険・損害保険グループ「デルファイ・ファイナンシャル・グループ」を買収し

ました。このような大型M&Aにより、当社はグローバル保険マーケットの中心となる欧米市場での存在感を高めました。現在では世界46の国と地域に駐在員事務所を設置し、300名を超える駐在員、現地スタッフ約35,000名が活躍、グループ収益の約半分は、海外からのものとなっています。

### 4 激甚化する自然災害への対応

#### 2010年代 未曾有の大災害 東日本大震災

1990年代以降、日本は数々の自然災害の猛威にさらされ、その度に当社は社員一人ひとりが主体的に何をするべきかを考え、お客様や代理店のためにできることを、スピード感を持って実行してきました。

日本において観測史上最大M9.0を観測した東日本大震災は、2011年2月時点での死者15,900人、行方不明者2,523人、建築物の全壊・半壊は合わせて約40万戸(警察庁発表)の壊滅的な被害をもたらし、地震災害による経済損失額としては世界最大の災害でした。

当社は、地震発生から1時間以内に本店対策本部を設置。現地の社員や代理店の職員の安否と被害に遭ったお客様数の把握に努めました。地震発生の翌日早朝には、先遣隊が支援物資を持参して被災地へ向けて出発。地震災害事故受付センターを設置し被害実態の把握に努め、更新手続き・保険料払い込みの2ヵ月猶予などの契約者向け特別措置を発表しました。業界各社の協力も得ながら、早期に保険金をお支払いするためのさまざま

な取り組みを前例にとらわれることなく実施しました。

### 5 未知のウイルスとの戦い

#### 2020年代 新型コロナウイルス対応

突如として発生した新たな感染症リスクにおいて、私たちの日常生活が奪われました。元々感染症は補償対象外だった保険を見直し、感染症を明示的に補償する特約を組成して、感染拡大が本格化はじめた時期に遡って保険金をお支払いする対応を実施しました。世のため、人のためという精神で使命を果たすことに全社員が一丸となって取り組み、代理店さんとともにお客様へのあんしんの提供に務めました。当社社員の働き方もリモートワークを中心とする働き方へと切り替えるなど、国や自治体の要請に応えながら、お客様への対応を続けました。



企業や事業主の休業損失や消毒費用を補償する商品を開発したほか、感染拡大が長期化している状況を踏まえ、加入者本人以外に関わる費用負担が重くなっている実態を考慮して、保険料は据え置きで、自宅の消毒費用や同居の親族を隔離するためのホテル滞在費なども新たに補償の範囲としたり、オンライン医療相談サービスを提供するなど、徹底的にお客様に寄り添った対応を実施しました。



# 自分の大好きな地域で、自分らしく働く。 徹底的に考え、納得のできる決断を

なぜ今東京海上日動が地域で活躍する人材の採用に注力をするのか？  
その理由をはじめ、学生のみなさんからいただいた代表的な質問を  
採用チームリーダーの粟谷さんにぶつけてみました――

## Q:なぜ地域で活躍する人材の採用に力を入れているんですか？

当社のバーバスは、「お客様や社会の“いつも”を支え、“いざ”をお守りする」。この言葉にも現れているように、我々は個人のお客様はもちろん、地域社会をお守りすることも大切にしています。事故や自然災害が起ったとき、困っている方に寄り添ったり、助けたりすることができるのが損害保険の価値です。同時に、社会課題を解決したり、新しいチャレンジをしようとしている企業や地域を後押しすることができるという一面も損害保険の本質的価値です。

だからこそ、地域経済の発展に貢献し、「地方創生」に取り組みたいと考えているんです。そのため、地域に根ざし、地場の企業や代理店と協力しながら地域を支えていくというAspirationをもった社員の採用に力を入れています。

当社は今、全国の人事制度を見直す過渡期に差し掛かっています。従来、グローバルコース、エリアコースに分けていた区分を総合職に一本化して待遇も見直し、育児や介護、共働きなど入社後の生活環境の変化に柔軟に対応し、優秀な人材に長く活躍をしていただける会社を目指しています。10年後、20年後を見据え、今入社したみなさんが、将来、地域を背負っていただく人材となっていてほしいと考えています！

## Q:入社後はどのような研修やサポートがありますか？

入社後、まずは同期となる全国のみなさんと一緒に導入研修を行い、当社のビジネスや保険商品からビジネスマナーまで、仕事をするうえで必要な知識を学びます。本配属後は、現場で実際の業務にあたりながら、経験を積みます。1年目は「サポートー」と呼ばれる先輩社員がつき、仕事のやりかたを教えてくれたり、相談に乗ってくれたりするので安心です。また、自身の成長に向けて主体的に学ぶことができる自己開発プログラムも充実しています。当社の競争力の源泉は「人」にあり、社員の「学びたい」「成長したい」という気持ちを後押しする環境が整っています。

また、働くにしたがって、想い描くライフプランやキャリアパスが変わっていくのは自然なことですよね。そこに対して当社は柔軟に対応し、社員一人ひとりの想いを尊重したいと考えています。産休・育休だけではなく、自己実現を支えるためのさまざまな制度※を用意しています。コーポレート部門の業務プロジェクトに参画できる「プロジェクトリクエスト制度」や、拠点エリア外に異動して新たな経験を積むことができる「JOBリクエスト制度・Iターン制度」があるので、「成長したい」という意志さえあれば、地域を拠点にしながらも、もっと広い世界を見ることだって可能。地域をベース

にしながら、その人らしい人生を積み重ねることができます。  
(※具体的なキャリア制度についてはP.28～を参照ください。)

## Q:どんな想いを持った人に向いていますか？

当社にとって、近年大きな脅威となっているのは風水災や地震などの自然災害です。一度起きると広範囲に被害が発生するので、個人のお客様はもちろん、地域社会のことでもしっかりとお支えしなければなりません。そのためにも、地域に根づいた人材は必要不可欠です。「誰かのために、人と協力しながら何かを成し遂げたい」「地域のために、自分でこういうことをやってみたい」と考えている人にはぜひ、東京海上日動に興味をもっていただきたいです。

そして、当社では、上司からの指示に従って仕事をするのではなく、担当領域における課題を自分で考え、そしてその解決に向かって行動を起こすことが求められます。地域に貢献したいという皆さんのAspirationと当社が地域で展開するビジネスには必ず「つながり」があるはずです。地域で、何か実現したいことがあるという方とお会いできることを楽しみにしています！

粟谷 龍二

*Ryuuji Araiya*

2007年入社。日本国内で地域営業・企業営業を7年間経験後、2014年より米国・ロサンゼルスに駐在。日系グローバル企業の保険手配やリスクマネジメントの支援に従事し、HCC、Delphi、FICOHなどM&A先の米国グループ企業とのシナジー創出にも尽力。2020年に帰任し、人事企画部にて新卒採用やキャリア採用に従事。2024年4月より現職。

10

11

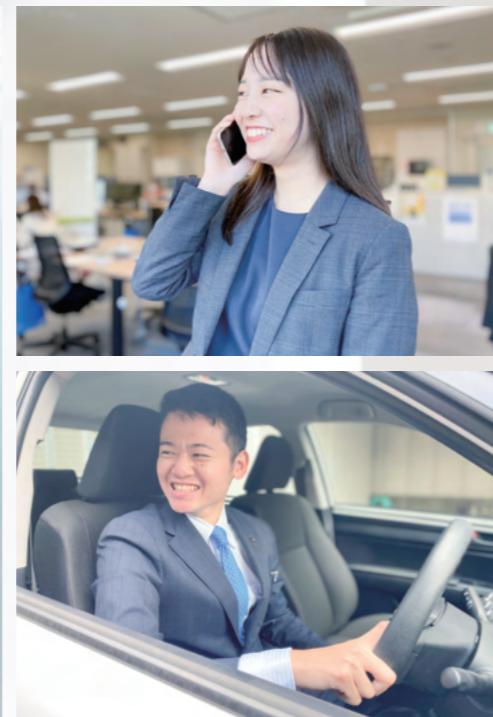
# みんなでつくりだす 地域のミライ

全国に拠点を持つ業界のリーディングカンパニー

東京海上日動だからこそ実現できる地域との関わり方。

全国の企業や自治体とともにまちづくりや地方創生に貢献し

そこで生きるお客様の安心・安全を支えています。



## Q: 地域の仕事以外のことにも 挑戦できますか?

挑戦できます!全国に支店・支社をもち、また世界各国に駐在員事務所やグループ会社があるので、業務の可能性は無限大に広がっています。新しいテクノロジーに第一線でかかわったり、グローバルな仕事に携わったりすることも可能ですし、数千億規模のビジネスを担当することもあります。

私たちは、業界のリーディングカンパニーとしての誇りと責任をもちながら、課題解決を通じてひとりでも多くの方をお守りできるよう、社会に貢献できるよう日々業務に取り組んでいますので、ぜひその仲間入りを果たしてください!

## Q: この会社で働く魅力とは?

これは、私の実感ですが、東京海上日動で働く一番の魅力は、素晴らしい上司や同僚たちと共に働き、たくさんことを学び、成長できる会社だということです。入社4年目のとき、隣の部の部長から会議室に呼ばれたことがあります。何事だろうと疑問に思っていたところ、自分が提出した書類に対するアドバイスをしてください、さらには期待の言葉までかけてくれました。違う部署の部長なのに、若手の自分のことをちゃんと見てくれているんだと、とても驚き、同時に嬉しく思いました。

ほかにも魅力的な上司や先輩がたくさんいて、その方

たちのもとで仕事を学べたのは、私の大きな財産となっています。当社には、年次や役職ではなく、きちんと“人”を見て、気にかけてくれる先輩たちがたくさんいます。皆さんにもぜひ、現場での学びや成長の機会を大切にしていただきたいです。

## Q: 学生のみなさんにメッセージを お願いします。

大学生活はこれまでの人生で一番自由だと思います。高校生までは比較的、敷かれたレールからはみ出さないように歩いてきて、大学生になると時間やお金も含めて、自分で考えて判断ができる領域が広がります。その自由な時間をつかって、徹底的に考えを深めてもらいたいです。

就職活動は、ともすれば内定をもらうことが目的化してしまうことがあります、そうすると会社に入った後にギャップに苦しんしまう可能性があります。だから、会社に入った後の方が大事だというぐらいの思いを持って、この先の自分の人生をどう歩んでいきたいのか、その人生を実現するためにどんな会社が自分に合っているのかを是非考えていただきたいと思います。仕事内容や給与体系、福利厚生はもちろん、やりがいや理念への共感、入社後の選択肢の多さ、一緒に働く人など、徹底的に考え、自分の芯を持って就職先を決めてください。みなさんの可能性は無限に広がっています!



Oneday

# 自分の成長を 実感しながら、 新しいやりがいも 見つけられる

山下 紗季  
*Saki Yamashita*

千葉県出身。2019年にワイド型の総合職(エリア限定)で入社、群馬支店高崎支社に配属される。営業として代理店支援や病院マーケット開拓を担当したのち、2022年より栃木支店宇都宮支社勤務。栃木支店のマーケット戦略チームに所属し、支店全体のマーケット開拓の旗振りに携わる。

東京海上日動のDNAを体現する社員のリアルな1日に密着。東京海上日動に入社したきっかけや現在取り組んでいる仕事ややりがい、そして“地域への想い”を聞きました――

## 誰かの背中を押すことができる仕事

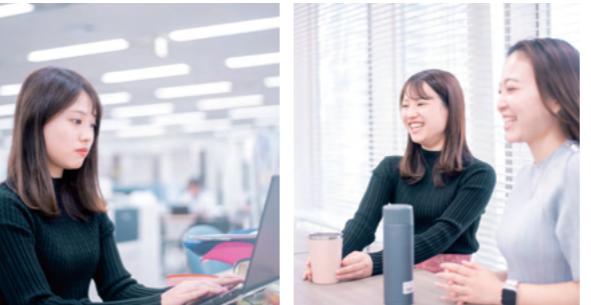
私はもともと人と話すこと、誰かの挑戦を支援することが好きで、学生の時は塾講師のアルバイトで受験生のサポートをしていました。東京海上日動の存在を知ったのは、大学のゼミの先輩に教えてもらったのがきっかけです。周りの人と協力して、誰かの背中を押すことができる業務内容に、とても魅力を感じました。また、東京海上日動では女性が活躍しているところも、志望する理由のひとつとなりました。OB・OG訪問やインターンシップを通じて、みなさんが自分の仕事に誇りを持ち、いきいきと働いていることが伝わってきたのです。入社してからもその印象はまったく変わらず、つねに身近に憧れの先輩がたくさんいることが、働くうえでのモチベーションにも繋がっています。



## 自分の限界を決めず、 まずは行動してみる

入社1年目の冬、産休に入る先輩からバトンを受け取り、群馬県の医療法人の担当になりました。最初は右も左もわからず、ただ必死についていくだけでしたが、支社の上司や先輩方、本店の営業支援部門、そして代理店さんの多大

なるサポートのおかげもあり、競合から当社に保険契約を乗り換えていただくことに成功しました。数千万円の保険料を頂く大口のご契約を当社に動かすことができたこの経験は、私にとって大きなターニングポイントとなっています。自分で自分の限界を決めず、まずは行動を起こしてみること。そして自分の能力を過信せず、困ったときには周りの方に素直に相談し、意見をいただきながら戦略を練ること。この二つを意識していたことが、成功に繋がったのではと思います。



## 新しい場所で、 新しいやりがいを見つけた

私は入社時からワイド型の総合職(エリア限定)を選択し、関東甲信越エリアで働いています。このコースの魅力は、地域ごとの特性や人脈に触れながら働けて、かつその経験を異動先でも十分に活かせるところです。エリア内の代理店さん同士の繋がりは意外にも深く、私の場合だと群馬県、栃木県、千葉県の話題で盛り上がる事がとても楽しいです。現在は入社5年目となり、宇都宮支社にて支社内の中小企業マーケットに対する営業施策を考えたり、19名の営業メンバーの営業計画を立案したりしています。経験値が上がったおかげで、これまでの自分の成功・失敗経験を後輩や代理店さんに共有できるようになり、「山下さんのアドバイスのおかげで、新規契約をいただきました!」と嬉しい報告をもらえる機会も増えました。自分の成長を実感すると同時に新しいやりがいを見つけることができ、今まで以上に仕事が楽しくてたまりません。



## 入社4年目に海外研修のチャンスが!

全国から選抜されたメンバー4人で、タイにある東京海上グループの現地事務所を視察&研修を受けてきました。いつか社内制度(JOBリクエスト制度)を活用し、海外で働きたいという夢があるので、お話をもらったときは即決! このプロジェクトで出会った別のエリアの先輩は、いまでも憧れの存在です。



Oneday

# お客様に寄り添い 事故を解決に導く

間宮 真紀  
*Maki Maniya*

福井県出身。大学進学先は愛知県だったが、地元への想いからUターン就職を決意。2018年入社、北陸損害サービス部・福井損害サービス課で事故に遭ったお客様のサポートを行っている。趣味は運動。小学校～大学までバスケットボールチームに所属しており、チームで動くことが好き。最近は、地元のママさんチームに参加し、「インディアカ」に夢中。

東京海上日動のDNAを体現する社員のリアルな1日に密着。東京海上日動に入社したきっかけや現在取り組んでいる仕事ややりがい、そして“地域への想い”を聞きました――

## 困っている人の力になれる 仕事がしたい

就職活動を始めて自己分析をした際、それまでの人生を振り返ると、私がピンチに陥ったときには必ず誰かに助けてもらっていたり、「次は自分が困っている人の力になる番だ」とずっと考えていました。大学生のとき、自動車販売店のコールセンターでアルバイトをしていたのがきっかけで、損害保険業界の存在を知りました。ちょうど同じころに大学の先輩が東京海上日動に内定し、話を聞いているうちに私が大切にする価値観と東京海上日動が大切にする価値観が近しいことがわかりました。正直、最初は私にとって敷居が高い会社だと思っていましたが、説明会やインターンに参加すると、そのイメージは大きく変わりました。みなさんともフランクで、自分の仕事に誇りを持っている。だからこそキラキラ輝いて見えるのだと思いました。大学を出てその

まま愛知県で就職するか、それとも大好きな地元で就職するか相当悩みましたが、ワイルド型の総合職(エリア限定)へ切り替え、勤務地を一定のエリアにまで拡大できる仕組みがあることを知り、一旦地元に戻ることにしました。



## さまざまな立場の人と関わり、 戦略的にストーリーを描く

今は損害サービス部門で、事故に遭われた方への対応を行っています。保険金のお支払いや事故相手との合意形成がメイン業務となり、相手方の保険会社、修理工場、そして場合によっては弁護士の方との折衝が必要となります。いつ、誰に、どのように力を借りるかを組み立て、戦略的にストーリーを描きながら、事故解決を目指します。そのなかで意識しているのは、短い期間のなかで、いかにご契約者との信頼関係を築くか。事故に遭って不安になられているご契約者のお気持ちに寄り添い、プロとして適切な提案をすることで「不安な時に寄り添ってくれてうれしかった」「優しい声が不安を和らげてくれた」などのうれしいお言葉を頂戴することもあります。困っている人のお役に立てているのだと実感でき、やりがいを感じると同時にモチベーションにも繋がっています。



## 地元で培った経験を、 全国規模のプロジェクトに活かす！

地元に戻り、東京海上日動で損害サービスのお仕事を始めて6年になります。今年から損害サービス課の業務以外に「プロジェクトリクエスト制度」を使って、損害サービスに関する新しい挑戦をはじめました。具体的には、本店が管轄している「次世代モビリティに関するプロジェクト」に参加し、全国各地のメンバーと共に、最近急速に広まっている電動キックボードの事故対応のスキームづくりを進めています。まだ事故の判例が少ない中、事故が起きた時、どのような考え方に基づいて対応し、交渉していくかを考えています。このように、ゼロから新しい仕組みをつくっていくのはすごく刺激になります。これまでのキャリアで培った知識や経験を活かし、福井県にいながら、全国規模のプロジェクトに携わることができるのは、東京海上日動ならではの魅力ではないかと思います。

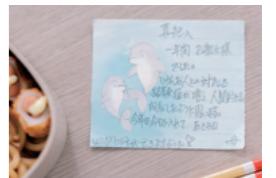
これからもジャンルを問わずさまざまな挑戦をして力をつけ、それをお客様に還元できるよう努めたいです。

## ある1日のスケジュール



## 母の優しさに涙

課のリーダーに抜擢されたとき、当初は自分の力以上の役割の大きさに悩み、母に相談をしました。リーダーとしての役割を全うした年度末、職場で母お手製のお弁当を開けると、大好きな焼きうどんと一通の手紙が。そこにはリーダーとしての一年間を労う言葉が書かれており、母のやさしさに人目もはばからず涙てしまいました。その手紙は“お守り”として、今も大切にデスクにしまっています。





## 矢須 健介

*Kensuke Yusu*

和歌山県出身、滋賀支店・モビリティビジネスチーム所属。2021年の入社以来、一貫してモビリティ営業に携わる。社内では、入社4年目にしてチームを統括するリーダーを担当。自社の立場ではなく、お客様の立場に立って戦略を練り、実行するために日々奮闘している。プライベートでは家族との時間を大切にしており、子どもの野菜嫌いをどう克服させるかが目下の悩み。

東京海上日動のDNAを体現する社員のリアルな1日に密着。東京海上日動に入社したきっかけや現在取り組んでいる仕事のやりがい、そして“地域への想い”を聞きました――

## 成長の場を求め、教師志望から損害保険業界へ

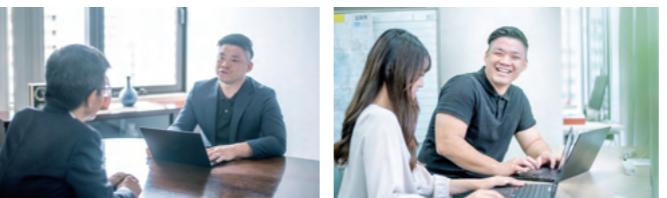
教師になりたくて、大学は教育学部に進学。卒業後にそのまま教師になる選択肢もありましたが、一度社会に出てさまざまな経験を積んだほうが、生徒にとって頼りがいがある教師になれるのではと思い、就活をはじめました。そのなかで出会ったのが、東京海上日動です。他の業界も見ていましたが、OB・OG訪問で出会った当社社員に感銘を受けました。その社員の方は、営業の第一線で様々な社会課題に対して保険という切り口から挑戦しており、その働く姿は生き活きと輝いているように見えました。性別や年次に関係なく、一人ひとりが能力を発揮できる東京海上日動。ここで働けば、自分もたくさんの刺激を受けて成長できるだろうと、入社を希望しました。入社後も、その印象に相違はありません。積極的に自分の意見を伝え、チームを引っ張

る女性社員。豊富な知見をもち、失敗を恐れず行動する男性社員。そんな尊敬できる方たちに囲まれ、毎日刺激を受けながら働くことができています。挑戦をした結果失敗してしまっても、それを受け止めてくれる風土が社内に根付いているので、考えすぎてなかなか一步を踏み出せないことが弱点だった私も、入社前より成長した実感があります。



## お客様起点を徹底し、ディーラーとの関係回復に一役買う

入社3年目のころ、当社の力不足により関係が悪くなってしまった大手自動車メーカーの販売店舗(以下、自動車販売ディーラー)の新担当に任命されました。大きな責任を伴う役割なのでプレッシャーもありましたが、まずはなぜこうなったのかを紐解くことに。そこで明らかになったのは、自動車販売ディーラーとのコミュニケーション不足です。そこで社長と定例ミーティングを行ったり、保険担当の責任者からこまめに課題をヒアリングしたりして、関係改善を試みました。店舗に対しても、ただ訪問するのではなく「今の貴店はこういうことが課題なので、こういう取組みをしてみませんか?」と、私の想いや取り組む意義を積極的に伝えるようにしました。徹底したのは、当社の数字のためではなく、お客様がより良くなるために、何が必要なのかを第一に考えて提案することです。一年が経つ頃には自動車販売ディーラーの売り上げが上がり、信頼関係も回復。社長からは「うちのためによくやてくれた。ありがとう」、店舗の方からは「矢須さんのおかげで、新規契約が取れたよ」と言っていただけました。大きなやりがいを感じた瞬間です。まだ若手の私が「こうしたい」と言ったことを否定せず「いいね!それでやってみよう」と後押ししてくれた当社の風土にも感謝したいです。



## 将来は、地元和歌山の活性化に貢献したい

入社4年目となった現在は、滋賀県内の重要な自動車販売ディーラーを担当したり、チームをまとめるリーダーを務めたりと、やりがいを感じる日々を過ごしています。これまでの自分の働き方が、会社に評価してもらっているのだとうれしく思います。私は今、ワイルド型の総合職(エリア限定)ですが、将来的にはそれを解除し、地元の和歌山で働くつもりです。和歌山を離れたことで改めて、地元が好きだと確認しました。豊かな自然が広がっていて、落ち着くんですね。妻とも「こういう場所で子育てがしたいね」と話をしています。

当社の仕事のおもしろさのひとつに、会社がもつさまざまなソリューションを活用し、損害保険業務を超えて、お客様の経営課題や地域課題の解決に貢献できる点が挙げられます。今後も本業である保険営業は続けながら、各市町村に直接赴いて課題を吸い上げ、地域活性化に貢献したいです。和歌山の場合は観光が弱いので、当社のソリューションである電動車椅子「WHILL」や電動キックボード「LUUP」を活用して、新たなプラットホームが作れないかと思案中。先輩方に教わった“挑戦する姿勢”を大切にしながら、ゆくゆくは和歌山で管理職になり、チームを引っ張っていく存在になりたいです。



## 新たなソリューションを活用し、社会課題の解決を目指す

高齢化に伴う移動課題の解決を目的に、現在、県内4つの市町村と連携し、当社ソリューションのひとつ、電動車椅子「WHILL」を使った実証実験を行っています。本件に限らず、当社の持つ様々なソリューションを通じて、全国各地の社会課題解決を目指します。





Oneday

## 誰かの前向きな挑戦を、 私が全力で支えたい

和三 はるか

Haruka Watanabe

兵庫県出身、2022年入社。和歌山支店・和歌山エリアチーム所属。1年目は事務担当として保険業務のフローを学び、2年目より営業担当。大手メーカーや金融機関、自治体チャネルを担当し、保険を通して誰かの支えになれることに大きなやりがいを感じている。座右の銘は「努力に勝る天才なし」。共に仕事をする専門家たちと肩を並べて話ができるよう、業務に必要な資格を積極的に取得するなどしている。学生時代は10年間陸上に打ち込み、大きな大会でも結果を残した。

東京海上日動のDNAを体現する社員のリアルな1日に密着。東京海上日動に入社したきっかけや現在取り組んでいる仕事のやりがい、そして“地域への想い”を聞きました――

### 憧れの先輩をきっかけに、 東京海上日動と出会う

私がとても憧れている大学の先輩が東京海上日動に就職したのをきっかけに、当社の存在を知ることに。大学生の就職人気企業ランキングの常連だし、何より尊敬している先輩が選んだくらいだから、きっと素敵な企業なのだろうと興味をもつようになりました。就職先に選んだ決め手を先輩に聞くと「人が魅力的だったから」という答え。「圧迫なんて全くせずに一生懸命話を聞いてくれて、就活生に寄り添ってくれた」ということでした。就活をはじめてから、その先輩にOB訪問をしましたが「入社して本当によかった」と話していました。自己研鑽に励んでいる人、困っている人がいたらすぐに手を差し伸べる人、毎日ニコニコ仕事をしている人に囲まれて、すごくいい環境で働けています。私もそういう環境に身を置いて成長し続けたいと



思ったことから、入社を希望するようになりました。

大学では理系の研究室に所属しており、実は大学院に進もうかと悩んだことがありました。しかし銀行で働いている父から「金融業界は形のないものを売るから、人物的なところがすごく問われる。自分の努力が結果に結びつく仕事だし、いろんな業界の人と交わって視野も広がるから、とても良い業界だよ」と聞いて就職を決意。父の言葉が私の背中を押してくれました。

### 1年目に県庁留学を経験。 地域に貢献したい想いが強くなる

1年目の冬、和歌山県庁に1ヶ月間留学。普段の保険業務とはまったく違う公務を間近で見て、地域課題に直結する仕事の大変さ、奥深さ、楽しさを学びました。公務員の方といふと、きっちりとしていて淡々と仕事をこなしているイメージがありましたが、実際は違いました。県民のために何ができるかを常に考えており、会議中に熱い議論を交わすだけでなく、ランチの時でも「こんなことができたらおもしろいよね」という話で盛り上がっていました。その姿に感銘を受けると同時に、アプローチの方法は違うものの「地域の人々のお役に立ちたい」という想いは当社と同じであることを実感。私も地域の課題解決のために地域をもっと知りたい、自治体と協力して地域のための取組みがしたいと思うようになりました。

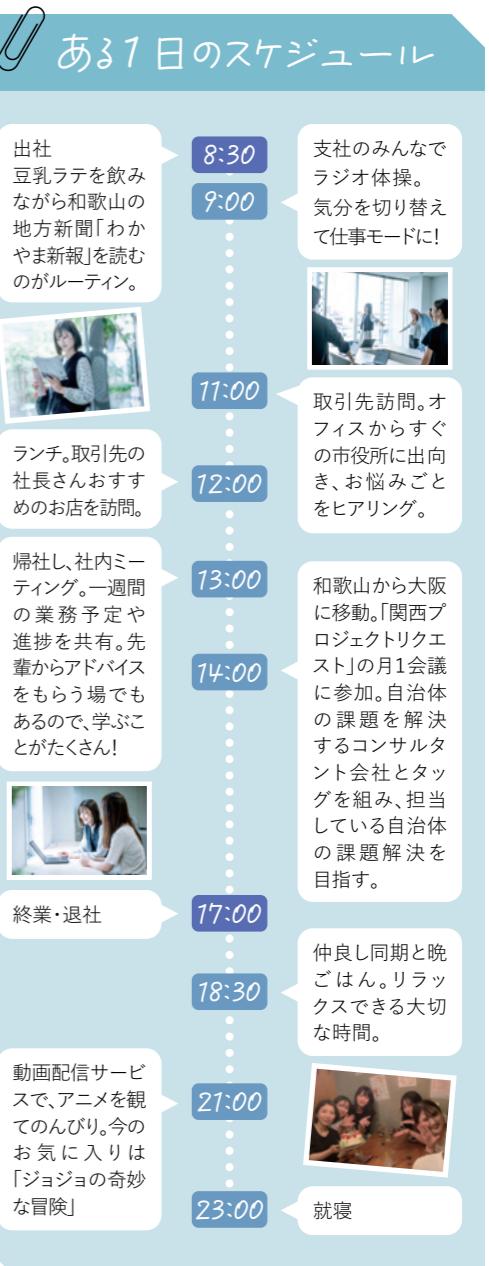
損害保険と聞くと、災害や事故といった有事の際に手を差し伸べるイメージが強いと思いますが、企業や地域が新しい挑戦をするときには必ず何かしらのリスクが存在し、そのリスクを保険で補うことで新しい挑戦を後押しすることができます。まさしく当社のキャッチフレーズ『いいかかる時も、いちばんそばに。』です。県庁留学を経験したこと、それこそがこの仕事の醍醐味なのだと考えるようになりました。



### 前例がない挑戦にも、全力でぶつかって いきたい

入社3年目の今は、大手企業や銀行、自治体の営業担当をしています。大きなマーケットゆえに難しさも感じますが、そのぶん自分の提案や行動が直接的な影響を与える機会も増え、日々やりがいを感じています。とくに自治体との取組みは前例がない挑戦が多く、学ぶことがあります。たとえば和歌山市は「ゼロカーボンシティ宣言」をしているので、地元企業や有識者を巻き込みながら、その大きな目標に向かって走っているところ。ほかにも子育て支援や災害対策において、当社の強みであるリスクマネジメントの分野での社会貢献に挑戦中です。入社して2年ちょっとの期間で事務から営業まで、幅広い業務を経験することができます。会社が若手にも挑戦の機会を与え、成長を評価してくれる風土に心から感謝しています。

私が学生時代に10年間陸上を続けられたのは、私自身の努力に加え、調子が悪い時や困難にぶつかった時に誰かが手を差し伸べてくれたり、一緒に伴走してくれたからだと日々思っています。今度は私の番。たとえ未知の領域であっても、誰かの前向きな挑戦を全力でサポートしていきます。



### チームワーク強化を目指す 「一体感チーム」

これまで社内で別々に存在していたチームが統合されることとなり、チームの一体感向上と強化を目指すプロジェクト「一体感チーム」のリーダーを担当。Teams上で「ありがとう」の気持ちを伝えるステッカーを送り合う「サンクスプロジェクト」、チームのメンバーと一緒に昼食を食べる「お弁当プロジェクト」などを実行中。



Oneday

# 同じ仕事をするならば、 地元のために貢献したい



岡本 博瑛

Hiroaki Okamoto

熊本県出身。広島県の大学に進学したものの、「九州(熊本)をもっと魅力的な地域にしたい」との想いからUターン就職。2020年にワイド型の総合職(エリア限定)で入社、九州自動車営業部福岡営業第二課に配属される。現在は福岡県在住で、地元にすぐに帰れる距離ということもあり、公私ともに充実した毎日を送っている。アメリカンフットボール経験者で、体づくりのために現在もジム通いを継続中。得意なメニューは、スクワットとデッドリフト。

東京海上日動のDNAを体现する社員のリアルな1日に密着。東京海上日動に入社したきっかけや現在取り組んでいる仕事ややりがい、そして“地域への想い”を聞きました――

## 就活を始めた頃、 損保業界は考えていなかった

同じ仕事をするならば、地元で働くほうが地元貢献になってやりがいを感じられるのではと思い、九州で働くことができる会社を探していました。東京海上日動に就職したいと思うようになったのは、説明会に参加したときに担当の方が「損害保険業というは、自分たちの商材を通して



お客様をお守りすることができる、やりがいのある仕事だと話していたのを聞いたからです。それまで損害保険業への就職は考えていなかったのですが、この話をきっかけに興味が湧きました。

## 自分が変わることで、 相手との距離が縮まった

現在は入社4年目で、当社の保険を取り扱う自動車販売店をサポートする部署にいます。担当店舗に出向いて直接スタッフを支援する「店舗担当」と、自動車販売店本社の経営陣に対して経営課題の解決に向けた提案を行う「本社担当」を担っています。「店舗担当」の仕事では、保険契約の新規獲得をしていただくためのトークスクリプトを店舗スタッフの方と一緒に考えたり、当社が導入しているデジタルツールの勉強会を開いたりしています。ときには



雑談を交えながら信頼関係を築いていき、「岡本くんのためにがんばるよ」「岡本くんのおかげで新規契約が獲得できた」と言ってもらえると、とても嬉しいです。学生のころの自分は、今思えばやや引っ込み思案でしたが、社会人になってから、どんな人にも自分からアクションを起こし、相手に対して興味を持つようにしたところ、相手の行動が変わることがわかりました。相手が何を望んでいるのか、何が好きなのかを知ろうと努力をする。自分が変われば相手も変わることを、仕事を通して学びました。本年度からは新入社員の指導係も担当するようになり、任せもらえる領域がどんどん広がることにやりがいを感じています。

## 直接いただいた感謝の言葉が、 自分の夢を大きくした

私の仕事は代理店営業なので、販売した保険が形になる瞬間を目の当たりにしたり、エンドユーザーとなる自動車オーナー様と直接お話ししたりする機会は少ないです。しかし2年前、東北であった地震の災害応援に行ったときのこと。「すぐに来てくれて、ありがとうございます」「プロの方に見ていただけて心強い」などの声をかけていただきました。それどころか、こちらを気遣う言葉までかけていただき、胸がいっぱいになりました。損害保険が人の役に立っていることを実感し、自分の仕事に大きな誇りを感じると同時に、さらに自分自身成長して世の中の役に立ちたいと強く思いました。

私には〈九州を住みやすく、そして外から人がたくさんやってくる魅力あふれる地域にする〉という夢があります。当社は取り扱うサービスが多岐にわたるので、モビリティ業界が抱える課題を解決したり、スタートアップ企業が地域課題解決のためにアクションを起こす際に保険領域で支援をしたりと、さまざまな場面で貢献できると考えています。これからも代理店さんと協力し、九州をより魅力あふれる地域にしていきたいです。



## 地元の同級生と、花火大会復活大作戦!

大学生のころ、熊本地震の影響でスポンサーがつかなくなり、地元の花火大会が開催できなくなってしまいました。そこで小・中の同級生50名ほどで集まってカンパを募り、町に届けることに。結局、コロナの関係で花火大会は実施できませんでしたが、集めたお金は小学校や福祉施設の消毒液に還元されました。一人ひとりの力は微力でも、みんなで力を合わせて地域貢献できること、そして感謝してもらえた経験は、今の自分に影響を与えています。

## ある1日のスケジュール



# 大切な人たちが あたりまえの日常を 過ごす そんな毎日を守りたい

Hokkaido

土屋 大悟

Daigo Tsuchiya

生まれてからずっと“北海道一筋”的生粋の道産子。道民の憧れである北海道大学にどうしても入りたいと懸命に勉強し、浪人のすえ経済学部に入学。ゼミでは、PDCAを研究する。2020年に東京海上日動に入社。札幌自動車営業部に配属され、4年目となった現在は新入社員の指導係も担当する。座右の銘は「笑う門には福来る」。

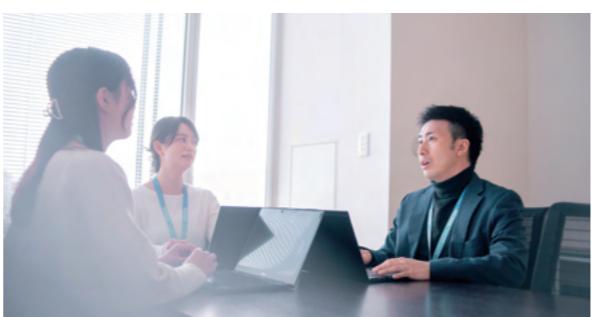


地域に根差し、生まれ育った“地元”での就職を決めた社員の素直な気持ちを取り材。生まれ育ったこの町で何を感じ、何を想うのか。胸に秘める想いを語っていただきました――

## 大学生の僕が感じた、 人間力と誠実さ

大学3年生のとき、先輩から「東京海上日動のインターンシップは、受けるにもしっかりと自己分析や準備が必要だから、今後の就職活動に役立つ。絶対に受けた方がいい」とアドバイスをもらい、インターンシップ面接を受けに行きました。幸いにも合格し、インターンシップに参加していた最中に「胆振東部地震」が発生。地震が起るとすぐに社内に対策本部が立ち上がり、「被害にあわれた方に全力を尽くしたいので、インターンシップを一旦延期させてほしい」と連絡がありました。みなさんの誠意とスピード感を目の当たりにし、「この人たちと一緒に働きたい」と思うようになりました。

就職活動を始めた頃は、損害保険業界についての知識はありませんでしたが、東京海上日動と出会ってから無形



商材を扱う仕事に興味を持つようになりました。お客様との信頼関係を築いていくなかで課題を汲み取り、その課題を解決するための適切なソリューションを提供する。営業マンの人間力が勝負になるところがおもしろそうだと感じたのです。私の会社選びの軸が、「北海道で働く」「シンパシーを感じる方と働く」「無形商材を扱う」の3点に定まり、絶対に東京海上日動に就職するぞという強い気持ちで就職活動を進めました。



## 大好きな北海道が、 今のまま続けれられるように

当社の保険を取り扱う自動車販売店の課題解決を行う部署に配属されて4年。担当店舗に出向き、直接店舗スタッフをサポートする「店舗担当」を12店舗、自動車販売店本社の経営陣や保険部の方と対話をし、経営課題の解決に向けた立案・提案をする「本社担当」を1社任せもらっています。個人営業ではなく代理店営業なので、自動車販売店が動くと当社のサービスが一気に広がり、お守りできる人も格段に増えます。これが、この仕事のやりがいです。自動車保険を取り扱う者としていつも考えているのは、皆様の当たり前の日常を守りたいということ。大好きな北海道が、今のまま続けれられますように。周りの大好きな人たちが、当たり前の日常を暮らしますように。いざというときに守れる人を一人でも増やすことが、私の使命です。提供できるソリューションが多岐に渡り、かつクオリティが高いことが当社の強みなので、自動車販売店、そしてその先にいらっしゃる自動車オーナー様の課題解決にぴったりのサービスを提案し、ひとりでも多くの方の笑顔を守り続けたいです。

## 自分で決めた道を 自分の足で歩く

父の仕事の関係で、幼いころから道内を転々としていました。生まれは帯広で、釧路、札幌、北広島で暮らしたことあります。大学の同級生は道外で就職する人が多く、私も最初はそういうと思っていましたが、自分がどこで働きたいかを考えるうちに「大好きな北海道に根差して働きたい」という想いが膨らんでいきました。私は、自然が豊かで、おおらかな人の多い北海道という地で育ったからこそ、今の自分という人間が形成されたと思っています。だから、たとえ自分の姿が表立って見えない仕事だったとしても、育ててもらった北海道のために働きたいと思うようになりました。いざ地元で就職して思うのは、自分の足跡のようなものが残る場所で働くのは、自分の活力になるということ。くじけそうなとき、ちょっとしんどいと思ったときに自分のルーツがそばにあることが、自分を奮い立してくれるのです。



## 再エネでうなぎを育てる!?

札幌支店では、若手メンバーを中心となり、部署横断のグループをつくり、地域課題の解決策について定期的に議論している。例えば、再生可能エネルギーを利用して、北海道では珍しいうなぎの養殖事業に挑戦しようとしている事業者がいる。こうした新たな取組に伴うリスク解消のため、新しい保険の提供を行うことで、事業者の挑戦の裏側に寄り添い、地域課題の解決に繋げている。



# 素直に、自分らしく 育ててもらった この街に恩返しする

Tokushima

江戸 綾茄

Ayaka Edo

2021年入社。徳島支店・自動車営業課所属。  
自動車販売店への代理店営業のほか、商工会議所とタッグを組み、地元特有の社会課題から派生する生活習慣病※患者を減らすための取り組みも行っている。徳島愛に溢れ、LINEでは徳島県のご当地キャラクター「すだちくん」のスタンプを愛用。  
※徳島県はクルマ文化から「100m先のコンビニもクルマで」という人が多く、運動不足等による生活習慣病が多い県。特に糖尿病患者の多さは県でも大きな課題となっている。

地域に根差し、生まれ育った“地元”での就職を決めた社員の素直な気持ちを取り材。生まれ育ったこの町で何を感じ、何を想うのか。胸に秘める想いを語っていただきました――

## 自分のなかの「徳島人プライド」に 火がついた

生まれも育ちも徳島県です。大学も県内の“徳島一筋”的人間で、この街やここに住む人々に育ててもらった自負があります。しかし、徳島県は観光資源が少なく、交通網も発達していないことから、少子高齢化が進み、若者が県外に流出してしまうという深刻な問題を抱えています。「このまま徳島県が衰退していくだけになるのは嫌だ」「徳島県に何かしら恩返しをしたい」と思うようになり、地元就職を決意しました。コロナ禍の採用活動だったため直接面接や会社訪問ができないなか、感染予防に配慮しつつ、なるべく会うことができるよう動いてくださったのが当社で、その姿勢に惹かれました。また、女性が長く働ける環境であるかどうかが自分のなかでは重要であったため、その面においても当社は非常に魅力的でした。



## 自分の人間力が、仕事を左右する

自動車販売店には複数の損害保険会社が出入りしており、競合他社に負けない関係づくりが必要となります。しかし、なかなか関係構築が進められていない担当店舗があり、自分の無力さを痛感する日々でした。それでも粘り強くコミュニケーションを取り、店舗の課題解決に貢献、次第に良好な関係を築けるようになりました。その結果、店舗目標を達成することができました。とくに、店舗の中心となっている営業スタッフの方と強固な信頼関係を築くことができ、その方といっしょに初めての大口の案件で当社を選んでいただいたことは今でも忘れられません。契約をいただいた帰り道、「江戸さんとだからやろうと思えたし、あなたのために動いたんだよ」と言っていただけて胸がいっぱいになりました。自分の人間力が評価に繋がるこの仕事は、責任も大きい半面、とてもやりがいがある仕事なのだと気づかされました。

## 恩返しのために、 徳島県を外から見てみたい

現在担当している業務は、自動車販売店の店舗に出向いて直接店舗スタッフを支援する「店舗担当」と、自動車販売店本社の経営陣と対話をして経営課題解決に向けた提案をする「本社担当」の大きく2つです。就職活動中は、「保険って形がないから、仕事内容が分かりにくいし、やり



社内研修での発表後、先輩からいただいたメッセージ

がいを感じられるだろうか」と 생각することもありました。けれど今は、無形商材だからこそ、自分の伝え方ひとつで状況が変わるのがおもしろいと感じています。今の私の目標は、担当している自動車販売店の成長をサポートし、そこで働く人々を幸せにすること。それができれば、その先にいる家族、そして地域の人々へと幸せの輪が広がっていき、徳島県に恩返しができると信じています。

実は今、ワイド型の総合職（エリア限定）にチャレンジし、徳島県外でもキャリアを積んでみようと考えています。東京海上日動は全国展開しているのが強みなので、ひとつの県だけでなく複数の県で働くことで、より多くの経験ができる、自分の成長につなげることができると考えたのです。また、徳島県を外から見ることで気付いたことを地元に還元することで、さらに良い形で徳島県に恩返しできるのではと思っています。入社3年目、これからも自分の成長に目を向けていきたいです。



mini column

## 社内外を巻き込み推進中！徳島共創プロジェクト

徳島県に限らず、日本の地方都市には、人口減少や高齢化、労働者不足などの課題が山積しています。そこで現在、商工会議所とタッグを組み、地元の社会課題を解決する取り組みにチャレンジしています。商工団体や自治体、そしてさまざまな企業を結びつけていくことで、地域全体に好影響を与えられる仕事をていきたいです。



# 多様なキャリアで地域を変える

Divers  
Career

歩んできたキャリアはバラバラだが、社外への出向経験があるという共通項をもつ3人。出向を経験した今だからこそ感じることができる損害保険業界への想い、そして地元・仙台への想いを語り合ってもらいました。



## 3人が地元で働く理由

**平田:**3人とも仙台出身なんですね。どんな経緯で今、仙台で働いていますか。私は親が転勤族で、小さな頃に東北の街を転々としていたのですが、住み心地のよさから仙台の虜に。大学も仙台にある大学が第一志望でしたし、仕事も地元での就職をまずは考えました。

**齋藤:**私は福島県の大学に進学しましたが、当時は新幹線で通学していました。私にとって仙台は街のサイズがちょうどよく、遊べる場所もたくさんあって、食べ物もおいしいし、あえて外に出る理由が見つからないんですよね。

**鎌田:**僕はおふたりと逆で、仙台から出たいと思っていましたよ(笑)。大学で県外に出てそのまま就職したんですが、近年、家庭の事情もあり月1~2回のペースで仙台へ帰っていました。この状況を会社が考慮してくれたのか、突然の東北大への出向の辞令が出ました。仙台の街は好きなので、いつか戻りたいと思っていましたね。

## 出向先という新たな角度から 損害保険業を見つめ、学ぶ

**鎌田:**みなさん、出向先はどこですか。私はちょっと異例で、大学へ出向しています。アカデミアの世界に飛び込むのは初めてなので、新しい価値観に戸惑うこともありますが、毎日興味深く勉強させてもらっています。防災関連のプロジェクトに携わっているので、損害保険が地域のために役立っていることを外から確認できたのは大きな気づきでした。

**平田:**私は、仙台市役所へ出向しています。保険とは関係のない部署で、仙台市内の中小企業を支援する取り組みに携わっています。市役所に入って改めて、行政が街づくりに関する取り組みをたくさん行っていることを知り、新たな学びを得ることができました。損害保険業も街づくりの一端を担っていることもあり、産学官連携の取り組みや仙台市の経済や文化について、積極的に学ぶようになりました。

**齋藤:**七十七銀行が保険の販売を強化するということで、体制整備支援のために出向していました。約140ほどある支店を訪問していくなかで、銀行がお客様のライフラインのひとつとして、地域に根付く存在になっていることを実感。当社も、そういう存在にならねばと強く思いました。



## 東日本大震災を経験し、 損害保険会社の人間としての想い

**鎌田:**大学に来て思うのは、防災の専門家はたくさんいても、保険の知識を併せもつ人まではたくさんいるとは言えないということ。災害と保険は切っても切れない関係ですし、損害保険会社の人間として、出向中に自分にできることが必ずあると確信しています。

**平田:**たしかに保険はお困りごとが発生するまで必要性を感じにくい。だけど私たちは東日本大震災を経験しており、きちんと自分の想いとして保険の重要性を伝えていきたいですよね。仙台市は当社と〈包括連携協定〉を結んで

いるので、私が会社に戻るころには、街づくりに関わるチャンスが増えていると期待しています。出向で広げた視野等をフル活用して、会社や地域の役に立ちたいです。

**齋藤:**現在、宮城県は地震保険の加入率が全国一位ですが、震災当時は未加入世帯も多く、「もっと強く地震保険をお勧めしておけばよかった」との悔しい思いを今でも忘れられません。銀行の仕事を通じて、地域の人々のお役に立てる喜びを改めて感じましたし、これからも東北の人々に対して保険の必要性を訴え続けていきたいです。

齋藤 康子  
*Yasuko Saito*

宮城県仙台市出身。1996年に総合職(エリア限定)として当社に入社し仙台支店へ配属。2015年に東京海上日動パートナーズ東北(保険代理店)へ、2021年には「しちしち」の愛称で地域に根付く七十七銀行への出向を経験。現在は仙台支店へ戻り、業務グループのグループリーダーとして支店全体の人事・営業推進総括を担当している。

平田 ゆみ子  
*Yumiko Hirata*

宮城県仙台市出身。1996年に総合職(エリア限定)として当社に入社し仙台支店へ配属。2023年より仙台市役所へ出向し、中小企業支援課に所属。地域経済の牽引役となる中小企業の成長を後押しするため、資金繰り支援や販路開拓・新商品開発といった経営支援、新規事業展開支援などに取り組んでいる。

鎌田 健一  
*Kenichi Kamata*

宮城県仙台市出身。1993年に総合職として当社に入社し北海道損害サービス部へ配属。2023年より東北大に転職。防災関連の取り組みや、仙台市のスマートシティ推進に向けた事務局の活動に尽力している。そのほか、インバウンド、スタートアップ振興支援、生物多様性関連(TNFD)などにも取り組む。

# 代理店さんとともにこの地域を変えたい

Create  
Together

福岡支店福岡支社で働く上馬場さんと、福岡で地域に密着した保険代理店「不二越総合保険事務所」で働く本田さんと阿部さん。東京海上日動のビジネスパートナーとして活動している不二越総合保険事務所は、地域の発展を長きにわたって支え、お守りしてきました。「地域課題解決」という同じ目標に向かって挑戦を続ける3人に集まっていたら、地元への想いやこれから未来についてうかがいました――

## 数字を追い求めるのではなく、会社が掲げるビジョンを叶えるための支援を

**本田:**実は、上馬場さんと一緒にすることになってから日が浅いんですよね。第一印象は〈バリバリの営業の人〉。懐に飛びこんでいくスピードが速く、すごいなと思いました。我々とも、すぐに打ち解けていましたね。

**阿部:**上馬場さんには、定例の営業会議に同席いただいています。僕たちでは思いつかないようなアイディアを持ちかけてくださるので、とても信頼しているし、勉強させてもらっています。同じ会社の人ではないのに、当たり前にそこにいる。ちょっと不思議な存在です(笑)。外部からビシッとアドバイスをしながら、不二越に伴走してくれる(ビジネスパートナー)みたいな感じですね。

**上馬場:**褒められてばかりで、照れます(笑)。デジタル化が進んでいるぶん、対面のコミュニケーションを大事にしたい

と思っています。不二越さんを訪問する際には、できるだけ多くの人に声をかけることを意識しています。また、数字や指標だけを追い求めるのではなく、不二越さんが掲げている中期計画やビジョンを叶えるための支援を意識しています。そのために、現場メンバーが言いづらそうにしていることを経営陣に言ったり、逆に経営陣から現場メンバーに言いづらいことを私から伝えたりすることもあります。これも、代理店さん支援における大切な役割だと思っています。

## 法人事業者を活性化させることで、地域経済の拡大に貢献する

**阿部:**我々の営業基盤のひとつは、商工会や商工会議所。定期的に訪問して信頼関係を築いてきたことで、継続してお仕事をご紹介いただけるようになりました。

**上馬場:**商工会や商工会議所って、地域の法人事業者の皆さんを活性化させるために活動している団体なんです。

不二越さんはそことタッグを組み、法人事業者の発展に欠かせないBCP※の策定をお手伝いされています。BCPによって事業者が発展すると、福岡のまちも発展していく。また、不二越さんが保険の面でも事業者さんと繋がることで、事業者さんの〈いざ〉がお守りできるようになる。そうやって代理店としての付加価値の提供を追求しているところが、不二越さんのすごいところ。私はそれを後ろからサポートすることに全力を注いでいます。

**本田:**上馬場さんから『この補償は絶対必要なので、必ずお客様にご案内を』と言われることがあるんです。入るか入らないかはお客様が決めることだけど、必ず説明はしてくださいと。飲食店を経営しているお客様に、〈使う機会はないかもな〉と思いながらも休業補償の案内をし続けていたら、入ってくださいました。するとその後、お客様に不測の事態が発生し、補償が役立つということがありました。お客様の喜んだ顔を見ていると、伝え続けることの大切さを痛感しましたね。上馬場さんのサポートがあったからこそ、お客様をお守りできたと思っています。

※BCP(事業継続計画)……企業が自然災害、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合に、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために取り決めておく計画のこと

## 福岡の減災・防災に関する取り組みを強化したい

**阿部:**福岡って、九州中から人が集まっていますよね。商工会も九州出身の方が多いし、僕も大分出身ですが地元に戻らず、福岡に引っ越してきました。ご飯がおいしいし、物価もちょうどいい。コロナ禍を経て、少しづつ経済も回復しているところなので、この仕事を通じて、さらなる活性化に

貢献したいです。

**上馬場:**九州は、災害が多い場所。保険がお役に立てる場面が多いということでもあるけれど、それ以前に減災・防災に関する取組みを強化できないかと考えています。そのための新しいソリューションも現在いくつか用意している最中。〈いざ〉をお守りするのが保険だけれど、それ以前の接点をもっと増やし、〈いつも〉をお守りできるところを増やしたい。そして、福岡の発展に貢献したいです。

**本田:**誰かをお守りすることで、地域経済の発展に貢献するという点で、我々も同じ想いです。不二越は、全国に支店を拡大することは考えていません。なぜならば、地域の事業者や個人の皆さんを支えていくことが、創業時からの大きな使命だから。これからも、福岡というエリアを大切にしながら活動していきます。

### 有限会社

### 不二越総合保険事務所

創業当時から「顧客第一主義」をスローガンに、お客様へ安心・安全・感動・美しい保険を提供することに全力を注ぐ「イチバン頼れる保険代理人」。保険の提案力、事故時の対応力、保険代理店としての事業の健全性・安定性・成長性など、東京海上日動が独自に定める基準をクリアした「TOP QUALITY代理店」に認定されている。



上馬場 美紀

Miki Kamibaba

大分県出身。2001年に入社、大分損害サービス課に配属される。2018年よりワイド型の総合職(エリア限定)に転換し、九州エリアサービス部に異動。人材育成や採用などの人事業務を担当し、今に至る。現在は福岡支店福岡支社Qチームでマネージャーとして、目標達成に向けた日々の営業支援と到達までのリード、法人顧客への同行支援などを通じて人材育成・強化を行っている。



本田 恭章

Yasuaki Honda

福岡県出身。大学卒業後、地元の金融機関で働き、2016年に不二越総合保険事務所に入社。法人や個人事業主、個人のお客様など幅広く営業を担当。地域の団体(商工会・商工会議所など)や地域の企業(不動産業・自動車関連・土業など)と連携を図り、保険を通して安心・安全をお届けしている。目に見えないリスクをご理解頂くことと、顧客企業の経営戦略パートナーとして、保険だけでなく事業の拡大と共に進んでいくことにやりがいを感じている。



阿部 凌

Ryo Abe

大分県出身。大学卒業後、地元の金融機関で働き、2021年に不二越総合保険事務所に入社。法人や個人事業主様を中心に、安心・安全を届ける保険フォローに取り組んでいる。福岡県外にも進出していると同時に、地域に根差した代理店でもあり、地元商工会他、公共団体等とのお付き合いも積極的に行っている。保険業務を通じて人々に安全を届ける社会的責任を感じつつ、地元に根付く企業の一員としての社会貢献にやりがいを感じている。

**野村 茗子**  
*Moeko Nomura*

広島県広島市出身。入社後、広島支店・広島中央支社＆福山支社で自動車保険をはじめ幅広い保険営業を経験したのち、2023年広島東部支社に異動。未取引企業の開拓や海外進出企業支援を担当する。プライベートでは同期と遊ぶことが多く、週末は家族でおいしいものを食べにいくのが楽しみ。長期休暇をとって海外旅行に行くことも。

# 無限に広がる活躍の舞台 地方から世界へ

2016年に、東京海上日動に入社した野村さん。就職活動時から「家族や友人たちから離れずに、仕事とプライベートを両立させたい」と考えており、総合職（エリア限定）の道を選びます。

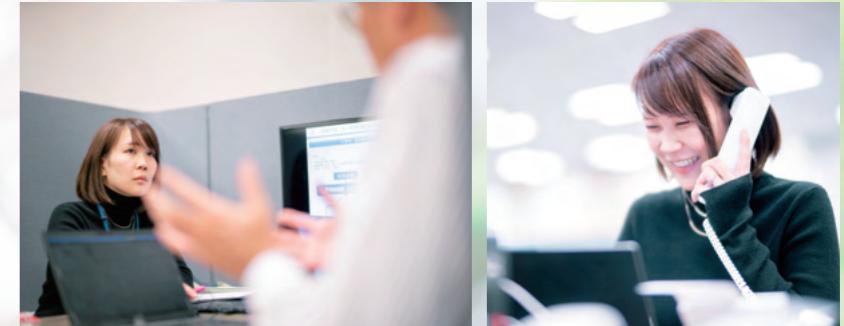
現在担当しているのは、地元の大手企業や有力企業の経営陣に対し、企業が抱えるリスクを解決する保険を提案する業務。海外進出を検討している企業をサポートする場面も多く、地方にいながらグローバルな仕事に携われていることにやりがいを感じているといいます。その働きぶりが評価され、入社8年目ながらメンバーをまとめる統括役に抜擢されました。「入社当初は、こんな大きなプロジェクトを任せてもらえるなんて思ってもみなかった」と話す野村さんのこれまでとこれからに迫ります。

*Cross the Border*



## 地元に根差して 仕事がしたい

生まれ育ちも広島。大学も実家から通っていたので、就職をきっかけに県外に出るのではなく、地元に根差しながら頑張りたいと考えていました。また、私の場合は、家族や友人たちが近くにいる環境で働くほうが頑張れると思ったので、地元就職を希望していました。実は大学3年生まで損害保険業界を就職先として意識したことなく、最初に東京海上日動に興味をもったのも福利厚生の充実が理由。しかし、インターンに参加することで意識が変わりました。経済の発展や安全な暮らしを損害保険が下支えしていると初めて知り、このやりがいのある仕事がしたいと思うようになったのです。そうして、総合職（エリア限定）にエントリーすることにしました。



## 保険を売るのが仕事ではない！

現在は広島東部支社で、地元の大手企業・有力企業に対し、企業が抱えるリスクを解決する保険を提案するチームの統括役を務めています。ときには社長をはじめとする経営陣の皆さんと面談し、経営戦略や事業戦略をお聞かせいただいた上で、「どうやって当社がその戦略を実現に導けるか」のソリューションを検討・提案しています。仕事をするうえで大切にしているのは、クライアントの〈事業戦略パートナー〉になれるよう努めること。単にリスクと保険の話をするのではなく、その企業に成長してほしい、そこで働く方々に幸せになってほしいと願いながら対話をしています。

## 海外とつながる仕事 大変だけど、面白い

地元の金属メーカーが、新規事業として、北米で医療機器の販売を検討しているとの情報をキャッチ。リスクマネジメントのひとつの中の選択肢として、損害保険でお支えができないものかと考えるようになりました。クライアントの事業内容や展開エリアなどによって、発生するリスク実態は異なります。我々は、北米が訴訟社会であることがリスクになりうると考え、訴訟時の賠償リスクをカバーする製造物責任保険（通称PL保険）のグローバルプログラムを提案することに。既存商品ではクライアントの抱えるリスクを十分にカバーできなかったことから、社内のさまざまな部署の協力を得ながらオリジナルで保険商品を開発しご提供。初めての経験で苦労しましたが、ほかにはない達成感がありました。



## 「自分の仕事、でも会社の仕事」

もともと私は、「自分の仕事に関することで、相手の時間や労力を奪ってしまうのはよくない」と考えるあまり、仕事を抱え込んでしまうタイプでした。しかし福山支社に異動したとき、当時の上司から「クライアントからいただく仕事は、あなたのものではなく会社のものだ」と言われてハッとした。無理して一人でやろうとするより、社内にいるそれぞれの分野のプロフェッショナルの力を借りたほうが、提案のクオリティもスピードも上がることに気づいたのです。そこで社内の人々に声をかけてみると、誰ひとりとして嫌な顔をせず、むしろ積極的に力を貸してくれました。それ以来、本当の意味でクライアントに〈いい仕事〉を届けられるようになったと思います。



## オンリーワンの企業を支え続けたい

東京海上日動は海外にも拠点があるので、自身に知見がない領域においてもグループネットワークを活用することでクライアントのビジョン実現・課題解決を支援することができます。グローバルなプロジェクトの場合、仕事の進め方やその時間軸が各国で異なるので、最初はどのようにプロジェクトの指揮をとればいいのかわかりませんでした。しかし、海外での駐在経験や取引経験をもつ先輩方に相談してアドバイスをいただくことで、その都度適切な対応をとることができました。実は今、タイにあるクライアントの現地法人と日本法人、両方に対し新しい提案を始めています。世界中に広がる当社のリソースをフル活用して、万全の態勢でクライアントをサポートしたいです。

私が担当している福山エリアには、オンリーワンの技術をもった素晴らしい企業がたくさんあり、なかには海外進出を検討してらっしゃる企業もあります。地元の輝く企業が安定的に成長するのは、広い視野でみると日本にとってもハッピーなこと。それを損害保険で支えられることが、私のモチベーションです。正直入社前は、地方に住みながら、海外を巻き込んだ大きな仕事ができるだなんて思いもしませんでした。それが叶ったのは、世のため人のため、主体性をもって提案をすれば、やりたいことに挑戦させてもらえる東京海上日動の風土があったからこそだと思います。東京海上日動を目指す学生さんにもぜひ、地方から大きなチャレンジをしてもらいたいです。



# Uターン就職 主語を「自分」に、 後悔しない就活を

*Return to  
Hometown*

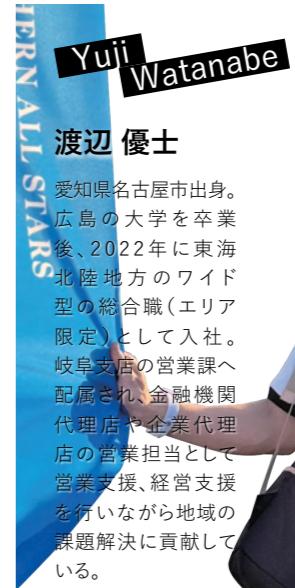
他県の大学へ進学したものの、地元に戻って活躍する4名に集まってもらいました。なぜ地元へ帰る決断をしたのか、そして地元で働く魅力についてうかがいました。



Kanae  
Kitamura

北村 佳奈絵

宮城県仙台市出身。東京の大学を卒業後、2021年に東北地方のワイド型の総合職(エリア限定)として入社。福島県の郡山損害サービス部へ配属され、車物担当として事故対応業務を行なう。現在は事務推進の役割を担っており、デジタル手続きの導入や業務効率化などに取り組んでいる。



Yuji  
Watanabe

渡辺 優士

愛知県名古屋市出身。広島の大学を卒業後、2022年に東海北陸地方のワイド型の総合職(エリア限定)として入社。岐阜支店の営業課へ配属され、金融機関代理店や企業代理店の営業担当として営業支援、経営支援を行いながら地域の課題解決に貢献している。



Daijiro  
Takaki

高木 悅二郎

福岡県福岡市出身。神戸の大学を卒業後、2021年に九州地方のワイド型の総合職(エリア限定)として入社。鹿児島支店に配属され、兼業代理店の営業担当としてモーター代理店、不動産代理店の営業支援、経営支援を行っている。



Kanako  
Tadumi

多積 加奈子

徳島県徳島市出身。神戸の大学を卒業後、2016年に四国損害部徳島損害サービス課へ総合職(エリア限定)として入社。2023年度よりワイド型の総合職(エリア限定)に転換し、松山損害サービス課へ異動。現在は事故対応業務を行いながら、人材育成リーダーも務めている。



◀  
Yuji  
Watanabe



◀  
Daijiro  
Takaki



▶  
Kanako  
Tadumi



▶  
Kanae  
Kitamura

## Q みんなの仕事内容を教えてください。

**北村:**損害サービス部門で、交通事故に遭われたご契約者様の対応をしています。ご契約者様や代理店さんはもちろん、修理工場や事故相手が加入している保険会社、場合によっては弁護士さんも巻き込みながら、保険金支払いにかかる査定、示談交渉、支払いまでを行います。

**多積:**私も、北村さんと同じ損害サービス部門です。北村さんがやっている業務にくわえて、複雑な事案の対応や事案担当者の育成を担当しています。

**渡辺:**私は、営業課にいます。担当している金融機関や代理店さんの対応をしたり、当社のビジネス拡大余地の大きなマーケットに対するアプローチをしたりしています。

**高木:**私も営業なのですが、渡辺さんとはアプローチ先が違っています。地域営業部門というところで、当社では〈兼業代理店〉と呼ばれている、本業は車や住宅の販売をしながら保険も取り扱っている代理店さんへの営業支援を担当しています。



## Q どうして地元に戻って就職しようと考えたのでしょうか。



**高木:**大学進学で県外に出て、そのときに初めて地元・福岡の魅力に気づいたのが一番の理由ですね。人が温かいし、食べ物もおいしい。ずっと1つの場所で働くよりは、転勤もしてみたかったので、総合職と総合職(エリア限定)の良いとこ取りができるワイド型の総合職(エリア限定)に落ち着きました。

**北村:**私は、〈絶対に東京で働くぞ!〉と闘志を燃やしながら東京の大学に進学したんですが(笑)、将来のことを真剣に考えたときに、東京で何十年も働くイメージが湧かなかつたんです。自分の性格を考慮すると、地元から離れて都会で働く、よりも家族や友達の近くで、地に足をつけて生活がしたいと思いました。

**渡辺:**今の〈地に足をつけて〉という話は、私も共感します。私は、名古屋を一度出てみたくて、広島の大学へ進学しました。そして就職活動するとなったときに、自分の人生で望むものってなんだろう?と考えたんです。すると、今までお世話になった人たちの近くで、地に足をつけて生活がしたいという像を見てきたんです。働く場所を自分である程度コントロールできるのが魅力だと思い、ワイド型の総合職(エリア限定)を選びました。

## Q これまでに印象に残っている仕事はありますか。

**高木:**お客様から、営業社員としての高木を評価していただいたことですかね。他社の見積もりを取らずに、「高木くんに任せるよ」と言ってもらえたときは、とても嬉しかったです。しかも高木くんがいる間は、「高木くんを担当者にし続けてほしい」とまで言っていただけて。大きな契約でしたし、それを自分に任せていただけた喜びと、組織に貢献できたという二重の喜びがありました。

## 今後の目標を教えてください。

**高木:**九州では今、人口減少が課題になっています。九州の魅力を高めるために、損害保険を通じて、地域への貢献をしていきたいです。

**渡辺:**私はまだ入社して1年半ほどで、今は目の前の仕事で精一杯ですが、少しずつ自分がやれることを増やしていく、周囲や地元に貢献できる社会人になりたいです。

**北村:**損害サービス部門に配属されて3年目ですが、自分が誰かのお役に立てていることを実感できるこの仕事に、大きなやりがいを感じています。ここからさらにキャリアを積み、多積さんのように複雑な事案も担当できる、チームを引っ張っていくような存在になりたいです。

**多積:**そう言ってもらえると、うれしいな(笑)。実は私、この春にワイド型の総合職(エリア限定)に転換したんです。今後、JOBリクエスト制度を活用し、東京を含めた全国あらゆる仕事へも挑戦したいと思っています。地方に住んでいてもさまざまなキャリアが開かれているということを、身をもって伝えていきたいです!

**多積:**それは営業担当として、とても嬉しいですね。私が印象に残っている仕事は、大阪北部地震の災害応援です。とにかく保険金を1日でも1秒でも早くお支払いしなければと全国から社員が集まり、それぞれが自分にできることを無我夢中でやっていました。300件近くあった承認作業が無事に完了し、みんなで乾杯して飲んだビールの味は忘れられません。お客様のお役に立ちたいという一心で、こんなにもたくさんの人が同じ方向を向いて動く会社なのだと誇りに思いましたし、できる限りのことを全員でやりきったあの一体感や達成感は、間違いなく今の仕事の原動力のひとつになっています。

## では最後に、学生のみなさんへメッセージをお願いします!

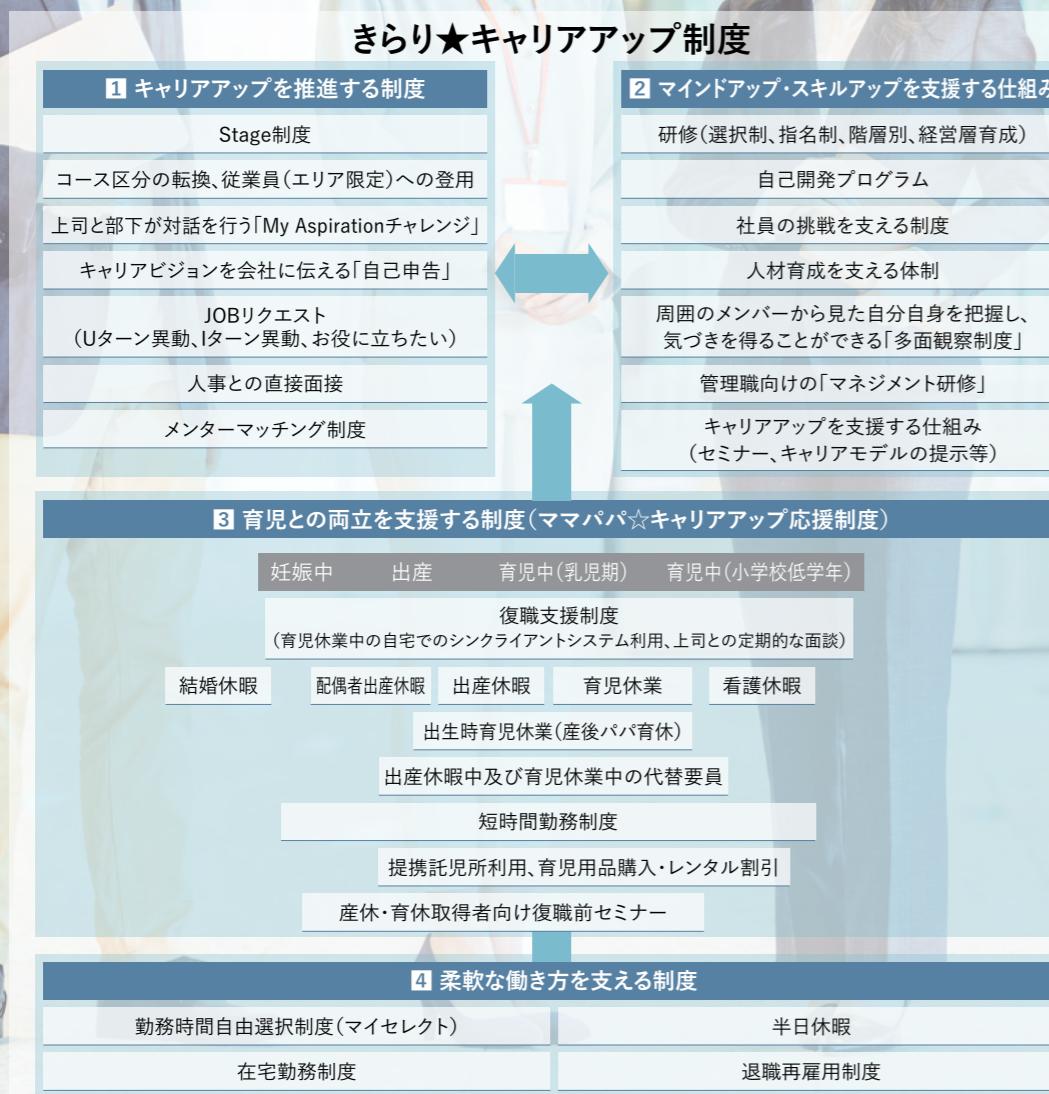
**多積:**自分の人生の選択肢は、自分で選ぶということを大事にしてほしいです。やらない後悔はあっても、やって後悔することはないと思いますが私は常に思っているので、その一歩を踏み出すことを止めないでください。歩みを止めないためには、自分で限界を決めずに高みを目指す姿勢を持ち続けることが大切。その歩みのなかで、私たち、東京海上日動の社員といっしょに働きたいと思ってくれるのであれば、本当に素敵だと思います。どこかでお会いできることを楽しみにしています!

**高木:**新卒での就職活動は、人生で1度きり。どうか悔いのないようにしてほしいです。周りには様々な情報が溢れているかと思いますが、他人の評価ではなく、自分がどう感じたかを大切にしてください。主語を全部〈自分〉にして、自分が満足できる就職活動をしてくださいね! そのなかで、東京海上日動を選んでもらえたら、とても嬉しいです。



# 多様な働き方を実現する

東京海上日動の競争力の源泉、それは「人」です。従業員一人ひとりの夢や目標、個性や強み、スキルや経験、それら全てが会社の成長に繋がっていると考えています。性別や年齢、地域に関わらず、全ての従業員が等しくチャンスを手にすることができ、持てる力を最大限に發揮し、より広いフィールドで活躍できるよう、さまざまな機会やチャレンジの場を提供すると共に、サポート体制や制度を整えています。



## Pick UP! キャリアを支える様々な制度。その一部を紹介します!

※2023年11月現在の制度となります。

### 1 | 総合職(エリア限定)と ワイド型の総合職(エリア限定)

「総合職(エリア限定)」は転居を伴う転勤がなく、自宅から通勤可能な範囲内で働くことができる勤務形態です。また、「ワイド型の総合職(エリア限定)」は、勤務地を国内の一定地域に広げることで、幅広い地域・仕事を経験してキャリアアップを図ることができる制度です。

※2026年度の応募職種については採用HPをご確認ください。



### 2 | プロジェクトリクエスト制度

「プロジェクトリクエスト制度」は、全国の社員が現在所属している部署の業務を担いながら、本店コーポレート部門のプロジェクトへの参画にチャレンジする制度です。普段の業務とは異なる仕事を経験することで、経験値が増え、キャリアアップにも繋がります。制度利用者は初年度にあたる20年度は33名でしたが、23年度には398名と多くの社員が利用している制度です。



### 3 | TIP (Tokio Marine Innovation Program)

「TIP」は、東京海上グループ内の新規事業創出プログラムです。社内ビジネスコンテストを通じて、新規事業の創出、事業化を目指します。新規事業を立ち上げる志を持った社員の挑戦を後押しするために本制度はスタートしました。ビジネスプランの具現化に向けた研修やワークショップなど、サポート体制を用意しています。



### 4 | Iターン制度

「Iターン制度」は転居を伴う転勤のない従業員が、結婚や親・配偶者の転勤などに伴い、勤務エリアを変更することで、当社で継続して勤務できる応募型の人事異動です。全国にサービス拠点を持つ東京海上日動だからこそ実現できた制度です。社内での職位や待遇水準もそのままで勤務地エリアの変更ができるため、それまでの実績や経験を活かしたキャリアアップが可能です。



ここからは、様々な制度を活用して活躍する社員を紹介します!

Explore Career

# もっと成長したい あえて地域を 飛び出す選択

全国各地でビジネスを展開する東京海上日動ならではの制度がJOBリクエスト制度、通称ジョブリクです。新卒でUターン就職した北海道旭川市から、ジョブリクを活用して東京の本店コーポレート部門へと活躍の場を移した寺田さんにお話をうかがいました。

寺田 真優  
*Mayu Terada*

北海道旭川市出身。大学進学のために東京都に出るもの、2019年に総合職(エリア限定)としてUターン就職。旭川支店・自動車営業支社に配属される。入社4年目を過ぎたころから「別の地域で幅広い経験を積み、スキルアップしたい」との想いが膨らみ、JOBリクエスト制度に応募。見事採用され、2023年4月より本店の営業推進部・モビリティ室に勤務する。



## Uターン就職の強みは、 安心感に包まれつつ、地域貢献ができるところ

大学では経済学部で、就職活動のときは金融業界に関心があり、東京海上日動の存在を知りました。実は最初、東京で就職することを考えていたのですが、当社の企業説明会でUターン就職できる制度があることを知り、次第に心が傾くようになりました。そして札幌で行われた当社のインターンに参加して実際に社員の方と話をして、自分が生まれ育った愛着ある街で働きたいという気持ちが決定的になりました。実際にUターン就職をしてみて、家族のそばにいられるという安心感から、仕事もプライベートも落ち着いた気持ちで過ごせていたなと感じます。また、仕事面では、代理店さんと共に地域・社会のお役に立てる場面も多く、地元に貢献できていることに大きなやりがいを感じています。



## ジョブリクを活用している 先輩と出会い、 意識が変わった

旭川支店での仕事にも慣れてきたころ、以前から気になっていた「JOBリクエスト制度(以下ジョブリク)」に挑戦したいと思うようになりました。きっかけは、ジョブリクで関東から旭川に来ていた先輩です。その方は、私たちが持っていないかった情報や営業スキルを持ってやってきて、支店の業績も、部署の士気もどんどん上げていきました。自分自身も成長しながら、組織も成長させ、そして組織を牽引する姿を見ているうちに、私もこの先輩のように地域を越えて活躍したいと思うようになりました。それまでは営業現場の第一線で走り続けていましたが、エリア外の部署を経験することでスキルを磨き、自分自身を成長させたい。そしてそこで培ったものを北海道に持ち帰りたいと考えるようになりました、ジョブリクに応募することを決めました。



## 「地方だから」と諦めなくていい。 成長し続けられる環境が用意されている

現在は本店の営業推進部モビリティ室で、全国で活躍する営業第一線の皆様に営業施策情報を届ける業務に携わっています。すべての営業課支社に正確に、そして確実に情報を届けるにはどうすればよいか、営業第一線とコミュニケーションを図りながら日々試行錯誤を取り組んでいます。第一線の営業経験がある者として、モビリティ室内で意見を求められることも多く、やりがいを感じています。また、私以外にもジョブリクでモビリティ室に異動してきた人が複数人籍をしていて、同じ境遇の仲間がいるという安心感をもって働けるのもうれしい点です。さまざまな分野で豊富なキャリアを積んだ方が集まっているモビリティ室は刺激的ですし、自分の視野が広がっていくのを実感しています。

私も含め、総合職(エリア限定)を選ぶ方には「その地域が大好き」という気持ちが根本にあると思うのですが、自分が「やりたい!」とさえ思えば、エリア外の職務でも積極的にチャレンジできる仕組みや風土があるのは、東京海上日動ならではだと思います。「地方だから、できない」と諦めなくてよいのです。ジョブリクの任期後は、北海道に戻り、ジョブリクで培った経験や知見を、代理店さんや課のメンバーに還元しながら地域の成長を牽引する存在になりたいです。



本来であれば転居を伴う転勤がない「総合職(エリア限定)」社員が、キャリアビジョン実現のためにチャレンジしてみたいエリア外の職務に自ら立候補できる制度。転居を伴う社内留学制度のようなもので、社員の活力を維持・拡大していくための重要な人事制度となっている。結婚や配偶者の転勤などによって転居の必要が生じた際にも活用ができ、勤務エリアを変更してキャリアを継続できる。海外異動も可能。



## 01 Sayaka Furukawa 古川 沙也佳

2010年入社。大阪の大学に進学後、Uターン就職。現在は、山陰支店・鳥取支社に所属し、代理店営業、新規マーケット開拓、人材育成など幅広い業務に携わる。2016年に出産し、産休・育休を取得。復帰後も短時間勤務を活用しながら、仕事と家庭を両立させている。休日は、電車好きの息子と鉄道旅に出かけるのが癒し。



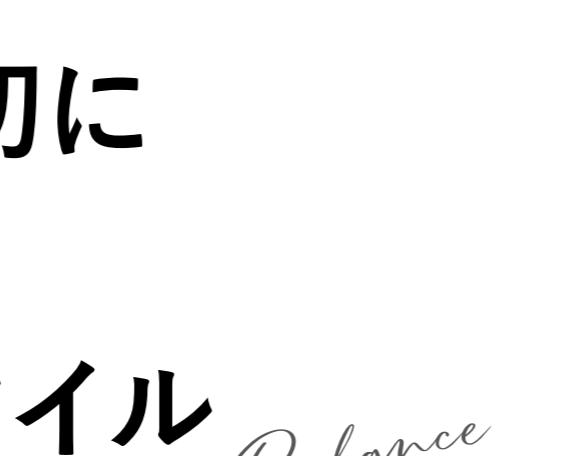
## 02 Natsumi Matsunaga 松永 菜摘

2013年入社。長野支店内・松本支社でバックオフィスの仕事を担当する。2017年に結婚。それを機に夫の地元である新潟県上越市に引っ越し、新幹線通勤をはじめめる。その後、二児が誕生。現在は、業務グループのアドバイザリースタッフとして支社全体の契約業務プロセスが安定的に運営できるように8支社を支援。息抜きは、休憩時に食べるコンビニスイーツ。



## 03 Erika Aikawa 相川 枝理香

2007年入社。市役所に出向した経験をもつ営業担当者。現在は愛知県北部エリアを管轄する愛知北支店に所属し、全国展開する石油卸売企業などに対して事業展開に伴う保険の提案やマーケット開拓などを行っている。2014年に結婚し、産休・育休を取得し、短時間勤務制度を活用。



# 仕事も家族も大切に 私たちが描く 理想のライフスタイル *Work life Balance*

就職活動中の学生さんに話を聞くと、「東京海上日動の良いところ」として「結婚・妊娠・出産といったライフプランに応じた福利厚生や社内制度の充実」を挙げてくださる方が多くいらっしゃいます。実際のところ東京海上日動の社員は、仕事と家庭を両立させるためにどのような制度を活用しているのでしょうか。産休・育休やリモートワークなどを積極的に活用し、ワークライフバランスを実現させている3人の社員の例を紹介します。

期待以上に福利厚生が充実、  
みんなが積極的に活用している

私が就職活動をしていたのは「就職氷河期」と呼ばれる時代で、とにかくさまざまな企業の説明会やインターに参加していました。そんな中で比較的安定した採用活動を行っているように見受けた当社に興味をもちました。最初に惹かれたきっかけは、福利厚生の内容でしたが、面接を受けてみると会社の風通しがよく、みなさんがのびのびと働いている様子にも惹かれました。入社して改めて認識したことですが、東京海上日動は個人の能力だけでなく組織力も重視する会社なので、気持ちよく働ける環境づくりを社員みんなが意識しているのだと思います。福利厚生については、期待していた以上に制度が充実していて驚きました。また、用意された制度をみんなが積極的に活用しているのも、当社の良いところだと思います。一般的に言われているような、「制度があっても活用することへのうしろめたさ」を感じることはありませんでした。

働く時間を自分でコントロールして、  
子どもとの時間を作る

私自身が後輩を持つ立場になり、育成の観点から「もっと適切なアドバイスができるようになります」と考えるようになりました。そこで自分自身の経験の幅や、視野を広げる目的で「プロジェクトリクエスト制度(プロジェクト)」を活用して本店コーポレート部門のプロジェクトに参画し、新しい経験やスキルを積んだり、人脈を広げたりしています。家族がいると転勤は難しいのですが、本制度を使えば鳥取にいながらたくさんの刺激を受け、成長できる機会をもらっていることを大変ありがとうございます。プロジェクトで学んだことを、どんどん自組織に還元していきたいです。

仕事が充実している一方、子どもとの時間をどう捻出するかは、悩みどころ。重宝しているのは「スーパーマイセレクト」という制度です。自分で出勤時間をコントロールできるので、早めに出勤して、夕方以降の時間を育児に充てることも可能。お休みを取りなくて済むので、本当にありがとうございます。

子どもに誇れる生き方ができる会社

守るべき息子という存在ができてから、自分のためだけでなく、息子のために仕事をがんばりたいと思うようになりました。私たちの仕事は、いざというときにお客様をお守りできる本当に素晴らしい仕事なので、息子が大きくなって私の仕事を理解したときに、誇りに思ってもらえるのではと思うのです。今は寂しい思いをさせてしまうこともあると思いますが、息子に胸を張って自分の仕事を伝えられるように、がんばっていきます。

結婚や出産など、ライフイベントの経験は、自分自身の知らなかった一面に気づく機会にもなりますし、成長する良いきっかけになると思います。東京海上日動には、仕事と家庭を両立させられる環境が整っているので、どんなライフイベントにも安心して向き合うことができます。「東京海上日動ほど恵まれた会社はない」と入社して13年間ずっとと思っています!

### ○プロジェクトリクエスト制度

全国の社員が、各地で所属する部署の業務を担いながら、自らの希望に基づき、コーポレート部門等のプロジェクトに参画できる、社内副業制度。専門性やスキルの向上、将来のキャリアビジョンの拡大などを目的とする。

### ○スーパーマイセレクト(勤務時間自由選択制度)

業務に支障のない範囲で、5時～22時の間から勤務時間を選択することができる制度。古川さんの場合は、勤務時間を朝方へと早めることで、夕方以降は家族といっしょに過ごせるように調整している。

活用した  
主な制度





## 結婚・出産を経ても、働き続けられる会社 \*

大学3年生の夏に参加した地元の就活イベントで、東京海上日動の存在を知りました。座談会イベントでお話をしてくれた社員の方々が自分の仕事に誇りをもってお話をされていた姿や、採用担当者の方の「マイナスをゼロにし、次の一步を後押しする仕事」という言葉がとても印象に残りました。当時は金融業界を幅広く見していましたが、そのなかでも「困ったときに支えになれる仕事」という点に魅力を感じ、第一志望として採用面接に挑みました。

当時から「結婚したり、出産したりしても仕事を続けたい」という想いがあったので、福利厚生が充実していたり、子育てに対して理解があったりする会社で働くことは非常に大切にしていました。実は、地元の別の企業からも内定をいただいていたのですが、そこは当社のIターン制度※のような仕組みがなく、結婚などライフイベントで県外に引っ越しすことがあった場合に仕事を辞めざるを得ないので、辞退することにしました。

※転居を伴う転勤のない総合職(エリア限定)社員が、結婚や親・配偶者の転勤などに伴い従来の勤務地での就業が難しくなった場合に、勤務エリアを変更することで継続して勤務できる応募型の人事異動です。

## 仕事と子育てを自分の采配で \*

### ミックスできるのが、ありがたい \*

結婚のタイミングで長野から新潟へ引っ越すことになりましたが、引き続き長野支店で働きたいと思い新幹線・特急・急行・高速バスによる通勤制度を申請しました。現在は、片道60分ほどかけて新幹線通勤をさせてもらっています。子どもの突発的な体調不良により、急なお休みを取ることや、在宅勤務に切り替えざるを得ないことが多いのですが、当日の申し出でも在宅勤務ができるのが非常にありがとうございます。また看護休暇制度にも、何度も助けられています。1時間単位で休みが取得できるので、保育園を休ませるまでもないけれど、通院したいときなどに使っています。朝から在宅勤務にして15時ぐらいに仕事を切り上げ、看護休暇制度を使って病院に連れて行く、みたいに仕事と子育てを自分の采配でミックスできるのがありがたいです。この制度があるおかげで、限られた時間のなかで、優先順位をつけて仕事をすることを強く意識できるようになりました。



## どんな事情を抱える人でも、 働きを正当に評価してくれる風土がある

当社では今、女性のリーダーがどんどん増えています。それは、プライベートの時間を犠牲にせずに働く環境が整っていること、そして女性のライフイベントに対する会社の深い理解があることに由来すると思います。家庭の都合で働く時間が限られていたとしても、個人のがんばりや結果に対してきちんと評価をしてくれるで、こちらもモチベーションが上がるんです。

今自分がこうやって働いているのは、これまで同じ経験をしてきた先輩方が作ってくれた風土が根付いているからだと思います。かつて上司が「育児や介護をするメンバーも、いきいきと働ける環境を作るから」とおっしゃってくれたことがあり、とても心強く感じました。私もそのバトンを受け継ぎ、どんな事情を抱える人でも、自信をもって働く環境づくりを続けていきたいです。



### ○新幹線・特急・急行・高速バスによる通勤制度

ワークスタイルフリー(働き方の壁をなくす)の実現に向けた取り組みの一環として、特定の要件を満たした社員が会社の承認のもと、新幹線での通勤を認める制度。

活用した  
主な制度

### ○看護休暇制度

小学校就学前の子供の病気の世話や予防接種などのために、毎年度5日間(子供が2人以上の場合10日間)を限度に取得が可能な休暇制度(1時間単位での取得も可能です)。

## 総合職(エリア限定)でも、

### 幅広い業務を任せてももらえることが決め手に \*

大学で開催されていた合同説明会に参加した際に、東京海上日動を知りました。OG訪問もさせていただき、「みなさんスケールの大きい仕事をされていて、かっこいいな」と思ったのが最初の印象です。採用選考に進む際は、総合職にするか、総合職(エリア限定)にするか迷いました。採用担当者から、総合職(エリア限定)でも幅広い業務を任せると聞き、将来子どもができたときには実家に近い場所で働けたほうがいいなと思っていたことから、総合職(エリア限定)を選択しました。

入社後すぐに金融系の代理店営業を担当させていただくことになりました。当時はまだ女性の営業担当者が少ない時代で、競合他社はベテラン男性が営業担当をしていた一方、私だけが新人・女性の営業担当だったので、戸惑いました。ただ、その際「女性だから」といって変な遠慮をするのではなく、ちゃんと私個人を見て、任せてくれているのだと嬉しく思ったことを覚えています。先輩たちが「困ったことがあったらサポートするから!」と送り出してくれて、気概がある、かっこいい会社だなと改めて感じました。



## 家族の時間と仕事の時間、

### 両方あることがモチベーションに繋がる

年次や役職が上がるにつれて業務量や責任が大きくなり、ワークライフバランスに苦労した時期がありました。しかし職場のみなさんの理解もあり、次第に仕事と家庭の両立ができるようになってきました。スーパーマイセレクトや在宅勤務などの制度があるおかげで、授業参観など、子どもの学校行事にも参加できます。



## 自分が成長することで、

### 会社と家族に貢献したい \*

振り返ると、昔の私は自分のキャリアビジョンを難しく考えすぎていました。しかし産休・育休を経たことで、仕事を通じて成長する喜びを実感し、自分が成長することで会社だけでなく家族にも貢献できるようになりたいと思うようになりました。「昨日の自分より、今日の自分が少しでも成長していればOK」がモットーです。



私は、市役所への出向も経験させていただき、社外を知ったことで東京海上日動の良さを人一倍感じられるようになりました。従業員一人ひとりが成長することを後押しし、そしてその環境を提供するための投資を惜しまない会社で働いていることに感謝しかありません。それに対する恩返しというと変かもしませんが、これまでの経験や知識を活かし、組織やメンバーに良い影響を与えられる存在になりたいです。そして、大人になっても成長し続ける姿を見せて、子どもが誇れる親でありたいです。

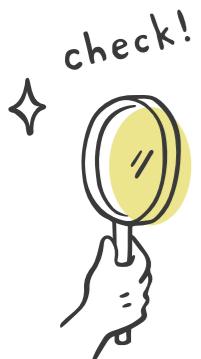
### ○在宅勤務制度

東京海上日動では、柔軟な働き方を支える制度として全社員がシンクライアントシステムを利用した在宅勤務を可能としています。

活用した  
主な制度

### ○Myチャレンジ・インセンティブ

社員一人ひとりの自己研鑽や挑戦を、継続的に等しく支援するため、会社が全社員に一律で月額20,000円を支給する制度です。



# 東京海上日動の みなさん、 チョット質問してもいいですか？

「どれくらいすごい会社なの?」「東京海上日動ってことは東京の会社なの?」「残業ってどれくらい?」etc...  
先輩社員のインタビューだけではわからない当社のこと、数字を使ってわかりやすくお伝えします!

## 01 “日本初の保険会社”と聞きました！

1879年(明治12年)8月1日、日本で初めての保険会社として、当社の前身である東京海上保険会社が誕生しました。創業時の経営陣の一人は渋沢栄一で、日本の損害保険業を牽引すること140年以上!リーディングカンパニーとして時代に先駆けた様々な挑戦をし続けています!



## 03 日本全国、世界中にグローバルに展開しているんですよね？

東京海上グループのトップライン(正味収入保険料+生命保険料)は約5.9兆円。収益の約半分は海外でのビジネスによるもの。世界44の国・地域でビジネスを行っており、企業が海外進出する際などは、こうしたグローバルネットワークを活用し、より良い支援につなげることができます!

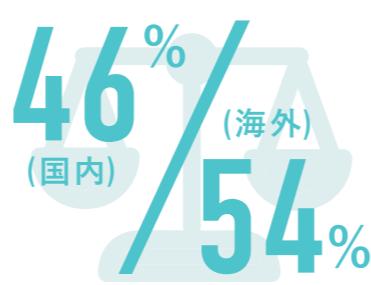
■正味収入保険料+生命保険料



■海外拠点



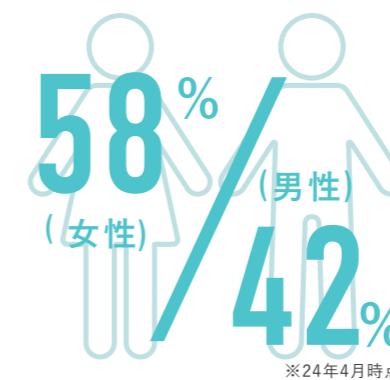
■事業ポートフォリオ



従業員比率はやや女性の比率が高く、約9,000人の女性社員が在籍しています。女性社員一人ひとりが自律的にキャリアを描き、自分らしく輝きながら成長し続けられるよう環境や風土を変革していくことで、多様な人材誰もが「働きがい」を実感しながら活躍できることを目指しています。

### ■従業員男女比

男性：6,192名  
女性：8,589名



男性の育児休業取得率は100%で、女性管理職以上比率は27.8%。「ダイバーシティ経営企業100選」「均等・両立推進企業表彰」などもこれまでに受賞しています。

### ■男性育児休業取得率 ■女性管理職以上比率



社内の様々な仕事に自ら手を上げて異動できるJOBリクエスト制度を活用すれば、今の勤務地を離れて新しいフィールドに挑むことができます!また、プロジェクトリクエスト制度を使えば、本拠地は変えずに、全国をまたぐプロジェクトに参画することもできます!

### ■JOBリクエスト制度活用人数

※直近1年での実績



### ■プロジェクトリクエスト制度活用人数

※直近1年での実績



土日祝日は基本的にお休みで、年に2回、特連(特別連休)と呼ばれる5連続休暇が取得できます。

### ■平均有給休暇取得日数 ■勤務時間



### ■月平均残業時間



年間の自動車保険事故対応件数は年間約304万件、自動車保険でお支払いした保険金の額は6,629億円にのぼります。また、事故対応時のお客様満足度は92.5%と、高い評価をいただいているです!

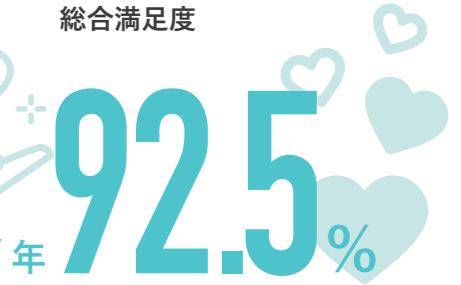
### ■自動車保険事故対応件数

約304万件/年

### ■自動車保険のお支払い金額

6,629億円/年

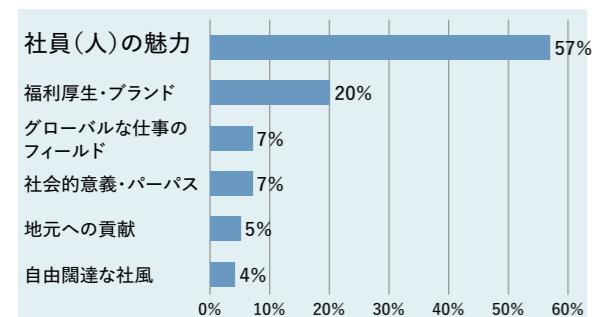
### ■事故対応時お客様アンケート総合満足度



# なぜ東京海上日動へ入社を決めた学生は、“人が良いこと”を入社動機にあげるのか

東京海上日動の魅力としてよく挙げられる、社員の人の良さと働く環境の良さ<sup>\*</sup>。これは果たして、就活生に向けた建前なのか?それとも本音なのか……?それを探るために特別対談を企画しました。「社外の目線」をもつおふたりの話から、東京海上日動の真の姿を探ります。

## Q 入社の決め手は何ですか?(以下の選択肢から1つ選択)



\*内定者アンケートによると、「東京海上日動に就職を決めた理由」で最も多かったのは全体の57%を占める「社員(人)の魅力」。次いで「福利厚生・ブランド」が20%となった。(2023年度入社式においてリアルタイムで実施)

## 1 東京海上日動をデータから紐解く?

大神田: 本日はありがとうございます。早速お伺いしたいのですが、モチベーションクラウドから算出された当社のデータを分析すると、どんなことがわかりますか

田中: 私は年間100社ほどのデータを見ますが、東京海上日動ほどの従業員数で、こんなに高いエンゲージメントのスコアを叩き出す会社はほかに見たことがありません

大神田: たしかに、私も転職して驚いたのが、周囲のモチベーションの高さ、会社や組織に対する愛の強さでした

田中: これって一朝一夕でかなうものではないんです。140年以上ずっと、従業員に対してお金や時間を投資し続けてきた結果だと思います

大神田: 保険事業はピープルズビジネスだと言われるんです。形のない商品を取り扱うビジネスゆえ、それを支えるのは「人」。社員一人ひとりの働きがいが労働生産性や持続的な企業成長に直結すると考えています。なので一人ひとりが成長できたり、モチベーションを向上できたりする環境を作ることを当社は非常に大切にしていますね

田中: それを象徴するかのように、もうひとつ特徴的なのが、地域や部署ごとのスコアにバラつきがないこと。つまり、全国各地どこの職場でも従業員がモチベーション高く働いているんですね。これは、“どこの組織に配属されても働きがいを感じることができる”ということかもしれませんね

大神田: 私もまだ入社して3年目ですが、この先異動や



転勤があったとしても、どの職場でもモチベーション高く働けるのは、嬉しいことですね!

田中: あとは、会社に対してだけではなく上司に対するスコアが高いです。東京海上日動で働く人は、『心理的安全性が高い』ことがうかがえますね

大神田: たしかに、当社のマネージャー層はオープンでフレンクな方が多いですね。常に話しかけやすい空気をつくってくれるので、必然的に職場のコミュニケーション量は多くなると思います。忙しくてちゃんと手を止めて部下一人ひとりの話を聞いてくれる、困った時には必ず手を差し伸べてくれる、そんな上司が多いですね

## 2 当事者意識が高く、自ら進んで行動する人が多い

大神田: データ外の話もうかがいたいです。当社の社員と接する機会が多い田中さんから見て、当社の社員はどんな印象ですか

田中: 当事者意識が高い方が多いですね。たとえば事故の当事者ではなくとも、自分が当事者ぐらいの気持ちでお客様に向き合っていらっしゃいますよね。「誰かを助けてたい」とか、「誰かのために何かをしたい」とか、献身的に取り組める人が多い印象ですね



大神田: 誠実な人が多いですね。仕事で失敗してしまったときも、ごまかしたり、嘘をついたり、人のせいにしたりしない。何かあった際は、他責ではなく自責思考で物事を考え、そこから前向きに解決策を考える風土が浸透していると思います

田中: そういうところが、お客様からの信頼にも繋がっているのでしょうか。ほかに印象的だったのは、『社員のスキルアップ研修をしたい』と現場から直接相談があったこと。営業現場などは一般的に目の前の仕事で手一杯、研修のことは人事に任せっきりにしている会社が多いので、驚きました(笑)

大神田: ははは。当社のマネージャー層は特に、「人を育てる」とに対する当事者意識が高く、人材育成を会社任せにしないと思いますね。まさに当事者意識の高い組織だと思います

## 3 東京海上日動は、正しいことを正しくやれる会社

田中: 御社で働く人はみなさん、〈世のため、人のため〉に働くことに誇りをもっていらっしゃるんですね

大神田: そうですね。青臭いかもしれません、東京海上日動は『目先の利益より、社会のために正しいことをやろうよ』と言える会社ですし、そういった考えを受け入れてくれる会社だと思います

田中: データを見ても、僕の実感としても、東京海上日動みたいな会社ってそうありません。自分が実現したいことと、東京海上日動のビジョンや想いに重なる部分があるという学生さんには、ぜひとも選考に進んでほしいですね

### ▷ モチベーションクラウドとは?

企業の従業員一人ひとりが回答する匿名アンケートを通して、従業員のエンゲージメント※を可視化・数値化するサービス。(※企業と従業員の相互理解・相思相愛度合いを示す、モチベーションに関わる指標のこと)  
のべ10,920社、約375万人という国内最大級のデータベースをもとに算出されたエンゲージメントスコアを通じて客観的に社外と比較することが可能。東京海上日動では2020年度に同サービスを導入、エンゲージメントが高い企業として大手企業部門で3年連続(2020・2021・2022年度)2位となっている。



## Message from all over Japan

# みんなでつくりだす 地域のミライ

東京海上日動が損害保険業界の  
リーディングカンパニーとして存在し続けている理由。

それは、これまで140年以上の歴史において、  
全国の社員が、企業や地域の発展に貢献し続けてきたからです。

損害保険は「社会インフラ」であり、  
「People's business」と言われます。

日本中の企業や人々から必要とされる会社で、  
私たちと一緒に、地域のミライを、  
日本のミライを一緒につくっていきましょう。

日本全国で、地域の次代を担う心意気のある人たちの挑戦、  
地域のために自分の力を尽くしたいみなさんの挑戦を歓迎します。



### 地域・お客様のために 本気で考え、 支えられる仕事

私は現在、札幌で企業営業を担当しています!代理店さんと一緒に「地域の課題解決や発展のために何ができるか」を本気で考え、提案や議論を重ねたり、時には直接企業へ保険提案に伺うこともあります!その中で、保険会社として培ったノウハウを活かしたソリューションのご提案、保険のご提供をおこない、「地域・お客様を支えられている」と感じることが、何よりのやりがいであります!

企業営業部門

水島 早希



### 本気で“人”と 向き合える仕事

私は現在、損害サービス部門に所属し、事故などでお困りのお客様に対して、トラブル解決や保険金のお支払いでお客様をお支えしています!本当に困った状況にいる方々に対して、本気で向き合い、想いを感じ、手を差し伸べることができる仕事であり、「事故は大変だったけど、あなたが担当で良かった」と仰っていただけることを目指して仕事に励んでいます!

損害サービス部門

棚田 咲久海

### 地域の「発展・成長」を 支える仕事

私は現在、地域営業部門に所属し、中小企業支援に従事しています!加速するデジタル化や各業界特有の社会課題に対し、当社ソリューション・保険提案を通じて、お客様が直面する課題解決に寄り添っています!「地域の発展に中小企業の成長は欠かせない」と感じており、お役に立てることが多く、とてもやりがいを感じています!

地域営業部門

阿部 雄大



### マイナスから回復し、 その先のプラスへ、 “いざ”に寄り添い、 安心をカタチにする仕事

地域に根付く代理店さんと、平時の時からお客様をお守りするために何ができるかを常に考え、そもそも事故を減らすことにも取り組んでいます!決して一人ではなくチームとして、被害に遭われたお客様にいち早く保険金をお支払いすることを目指し、お客様のために一歩踏み出す挑戦ができるのは、この仕事の魅力の一つです!

損害サービス部門

渡部 ゆり奈



### 世の中の困りごとを発見し、 解決する仕事

私は現在、コーポレート部門で人事の仕事をしています!社会課題に関するプロジェクトリクエスト制度を創設し、九州沖縄エリアの有志メンバーと共に、地域の社会課題発見に取組んでいます!我々の取り扱う商品は、どれも世の中の困りごとを解決する為のものであり、社内制度・有志メンバーと共に、益々「地域の力」になれるような仕事を創り出していくたいです!

コーポレート部門

三門 純



### プロとして“いざ”という時に お客様をお守りする仕事

私は現在、損害サービス部門に所属し、事故などでお困りのお客様のサポートをしています!事故は一生に一度あるかないかの出来事であり、その“いざ”という時にお役に立てるよう、組織全体で連携して対応をしています!決して、簡単なことではありませんが、解決した時にいただける「ありがとう」の言葉が、とても励みになります!

損害サービス部門

五十嵐 真子



### 採用チームから皆さんへ

当社のパーサスは、「お客様や社会の“いつも”を支え、“いざ”をお守りする」。この言葉にも現れているように、我々は個人のお客様はもちろん、地域社会をお守りすることも大切にしています。保険を通じて安心・安全をお届けするだけでなく、地域の方々と災害に強い街づくりを模索したり、地域の企業の挑戦に対するリスクソリューションを提供するなど、様々な価値提供を行っています。

今後、さらに地域経済の発展に貢献し「地方創生」に取り組むため、地域への想いをもった社員の採用に力を入れております。皆さんの挑戦をお待ちしております!



東京海上日動火災保険  
全国各地の  
イベント情報



※所属部署や勤続年数は、2023年10月時点のものです。

24120101