プルデンシャル生命の魅力：

私は貴社の日本生命保険事業の在り方に変革をもたらし、顧客から最も信頼される会社となる企業理念に共感し、ご加入時のみならず、保険金をお届けする場面でも、お客さまの想いに寄り添うサービスが実現できているところが魅力だと思います。

業界初めのサービス：

志望理由：

私は貴社の日本生命保険事業の在り方に変革をもたらし、顧客から最も信頼される会社となるビジョンに共感し、そして貴社のIT部門の仕事が私の就職の軸に合致していため志望しています。（私は親戚が亡くなった際、経済的に苦労した経験から「悲しみと貧しさが同時に訪れないように」人々に安心をお届けする生命保険業界を志望している。）

私は、IT技術を駆使し、社内の人々にサポートすること、人々が安心安全に生活できるように支えること、そして迅速に成長できる環境という3つのことを就職の軸として立っています。

一つ目の軸に対しては、　私がベテラン社員でしかできなかった手計算作業を新人含め誰でも10秒で解決できるツールを作り業務効率化した。そして社員さんに感謝の言葉や手紙を頂いたことをきっかけにしてIT技術を駆使し、社内に支援したくようになりました

二つ目は私の親戚が10年前脳卒中で入院し、幸い生命保険に加入したおかげで、治療を受けるお金が毎月もらえ、今まで生きてきたことより、人々の命にかかる不安を解消し、人々が安心安全に生活するに支えることに携わりたくなりました。そして三つ目に関して、貴社は手を上げれば挑戦させる環境が整っている

私がベテラン社員でしかできなかった手計算作業を新人含め誰でも10秒で解決できるツールを作り業務効率化した。そして社員さんに感謝の言葉や手紙を頂いたことをきっかけにしてIT技術を駆使し、ITリテラシーの人い人に支援することを就職の軸にしている

研究内容：

「電磁接触器の組立生産」の生産性向上について研究したいと考えている。そして、電磁接触器の組立に必要なすべての要素を列挙し、各要素作業の先行作業を設定し、一番効率の良い優先順位をつけなおすことで。最後に、シミュレーションソフトを利用してより効果の良い改善案を求める予定である。電磁接触器とは、負荷電流のオンとオフを切り替えるための電気部品です。モータやランプ、ヒーターなど幅広い用途で用いられ、遠隔操作によって主回路の開閉を行い、機器を始動させたり停止させたりすることが可能です。電源側と負荷側の配線とつながる主 ...

この研究をするきっかけとしては、IT技術を用いて作業の効率化をさせたいためである。そのように考えたのは、今の社会では人々が無駄な作業に時間を取られてしまい、自分が本来やりたいことに専念できてないと感じたからだ。そこで、シミュレーションソフトなどのITサービスを利用することで、一番効率の良い優先順位でかつ自動化可能な業務を自動化させ、無駄な業務を減らすことで、業務を全体的に効率化したい。

一番面白かった授業：

19 テクニカルプレゼンテーション Ｂ 1.0

私は人間の角度感覚は日常生活でよく見る角度であるほど誤差は小さくなるという検証実験をやって、プレゼンテーションしました。

具体的には日本人男性、女性。中国人男性、中国人女性それぞれ10人に二つに一つ目は事前に指定された6つの角度を描いてもらう実験と、五つの図を被験者に見せて、直感で何度であるかを答えてもらうような二つの実験をやってもらいました。

この６つの角度の中には、3つが30、60、90、で日常生活でよく使われている角度で、ほかの3つは日常生活であんまり使わない角度でした

結果的に、予想通り日常生活でよく見る角度であるほど誤差は小さくなることが分かった。

情報社会と論理

私が現代科学社会の技術におけジレンマというレポートを書きました。

例：遺伝子編集技術の問題

あと：

実験Aの授業で、統計分析ソフトを5種類のオレンジジュースにおいて、しゅう最も好まれるオレンジジュース糖度とPHの関係を辻妻を合わせる関係式に導き出した。

一番つまらない授業

応用解析第１、応用解析第2です、ひたすら複素関数の微分積分を計算だけだったん、無意味の計算ばかりやるのはあんまり好きだはない。

逆質問：

１：貴社直近5年間の決算書を見て、2017年の当期純利益は2016年より3倍以上も多く、さらに2018年の当期純利益は2017より2倍以上も多いということが分かりました。これを実現できた経緯をお伺いしたいです。

IT部門はその中で大きく貢献したんでしょうか

コスト削減についてもっと具体的に

・貴社IT部門の全体最適化や会社全体の最適化を推進するとき、少なくとも一部のチームがある程度の犠牲をしなければならいと思うんですが、こういうとき解決策をお伺いしたいです。

・

２： 貴社は2018年9月にリリースした（保険金・給付金請求手続きの利便性を向上させるとともに、不備を減らして迅速にお支払いするために）、お客さまそれぞ

れのご契約内容やご請求内容にあった請求案内書類を作成するライフプランナー向けのシステム「C-Navi」に興味を持っているので、ちょっと詳しく説明していただけますか。

開発の困難などを伺いたいですが

３；今まで一番難産だったシステムはなんですか？それをどのように乗り切った経緯をお伺いしたいです。

４：IT部門はこれからやろうとしているイノベーションやこれからのビジョンとか教えていただけますか？

（私が考えているのはyoutubeで見たソニー生命のライフプランナーが使っているお客様の収支バランスがグラフ化することで一目瞭然で見えるようなツールを作って、貴社の）

保留「５：XXさん入社前に描いたキャリアプランが今順調に進んでいますか？（入社の決め手など）」

６：貴社のDX開発チームに興味を持っているので、そのチームでは何をやっているんですか。

７：もし貴社とご縁があって採用されましたら、一刻も早く活躍していきたいので、入社までに勉強しておいたほうがいいことなどもしあれば教えていただけますでしょうか。

９：海外のオフショア開発って中国を選んだ理由は何ですか。

10：貴社創業者の坂口さんが重労働のアルバイトで生活費を稼ぎながらアメリカ人ですらなかなか合格しないといわれる超難関、米国アクチュアリー試験に初めての日本人として合格した話を聞いて心より感心しています。創業者のエピソードでXXさんの心に残っているものがありますでしょうか？

・リビング・ニーズ特約

被保険者が「余命6カ月以内」と判断される場合、ご存命中に死亡保険金の一部または全部をお支払いするサービスです。

保険金即日支払サービスとは？

保険金即日支払サービス（FNB）とは、お客さまに万が一の事態が生じたとき、死亡診断書のコピーと簡単な請求書だけで保険金の一部をすぐにお支払いするサービスです。最短では即日、1,500万円を上限にお支払いいたします（※）。

・骨髄（こつずい）ドナー給付サービスとは？

骨髄ドナー給付サービス「ドナー・ニーズ・ベネフィット」（DNB)とは、血液難病患者へ骨髄等を提供するため、手術を受けられたドナー（提供者）に対して付加されている解約返戻金抑制型入院保険（一時金給付型）等の各種医療保険・入院保険あるいは無解約返戻金型入院特約（一時金給付型）等の特約から疾病入院一時金等をお支払いするサービスです

プルデンシャル生命に対する印象

お客様のことを大事にしているのと、日本の生命保険事業の在り方を変革しつつある印象があります。

国内　プルデンシャル生命の違いと魅力

外資系と日系の大きな違いとして、保険商品の販売形式が挙げられます。日系保険会社は、一つの保険契約に対し、営業員が関連するさまざまな特約を付けて、一つのセットとして販売している会社がほとんどです。それに対して外資系保険会社の場合は、一つ一つの保険契約を分け、それぞれを単品として販売している会社が多いといえます。

魅力：

オーダーメイドの保険を組むことができる。

先述したとおり、外資系保険会社では保険契約が個別に分かれているため、自分にとって必要な保険を選んで加入することができる場合が多いです。これによって不必要な契約をせずに済みます。

ご加入時のみならず、保険金をお届けする場面でも、お客さまの想いに寄り添うサービスが実現できていることが特徴的だと思います。