



ジブラルタ生命に
ご応募いただいた皆様と、
その大切な方々へ

ジブラルタ生命保険株式会社
営業管理職コース 新卒採用事務局

France
Co., Ltd. The
Fro
04
and b

担当役員からあなたへのメッセージ



取締役兼執行役員専務 営業社員チャンネル担当
営業最高責任者（CMO）

阿部 孝一

多くの人の心と向き合い、
人として大きく成長できる仕事。

みなさま、数ある企業の中からジブラルタ生命にご応募いただき、ありがとうございます。きっと今、新しい未来にわくわくされていることかと思います。その期待を実現できる環境が、このジブラルタ生命にはあると思います。

私たちジブラルタ生命のミッションは、生命保険を掛け橋としてお客さまとご家族に、経済的な保障と心の平和をお届けすること。その担い手はお客さまに寄り添うパートナーである、ライフプラン・コンサルタント(LC)です。営業管理職を目指されるみなさまは、そのLCの採用、育成、マネジメントに関わっていくことになります。

LC、ご家族、そしてその先にいるお客さま。多くの人の心と向き合うこの仕事は、人として大きな成長を得ることができます。その成長は、働く仲間たちと、ともに泣き、ともに笑い、ともに喜ぶ、そんな日々があるからこそ、得られるものだと思っています。

そんな営業管理職の仕事に、ぜひ大きな期待を寄せてください。みなさまとお会いできる日を、心より楽しみにしています。

From Gibraltar Life Insurance
04.01
and beyond.

(1)



What we saw beyond the work.

仕事の先にあるものは

私たちの仕事の先にあるもの。
ジブラルタ生命で働く社員から、
ここで働いているからこそ、
見えた景色をメッセージとしてお届けします。



P.05 先輩社員からあなたへのメッセージ

P.07 ジブラルタ生命で変わった 6People

最高の報酬である。

成長こそが、

人としての



何のために働くのか。私はいつもその問いを大切にしています。就職活動のとき、ジブラルタ生命の先輩社員から聞いた仕事観を今でも覚えています。それは、生命保険という商品を売るのではなく、お客さまの未来の課題を共有し、ともに悩み、解決策を提案する仕事だということ。今思えば、そのことがきっかけとなり、私は自分のために働くという考えから、他者のために働くという考えへ変わっていきました。他者のために働くとはどういうこ

とか。営業管理職である所長として働く中で、その考えはさらに深まってきたと思います。たとえば、ともに働く仲間であるライフプラン・コンサルタント（LC）の喜びや悔しさを誰よりも深く共感し、仲間の成長を心の底から願えるようになりました。そんな仲間が、お客さまの未来の課題の解決策を提案し、お客さまに評価されたときの喜びは私にとって何よりも嬉しい出来事です。そう思えるようになったことで、少しは人として成長できたのかなと思っています。

営業管理職という仕事を通じて生み出しているものは「保険商品」でなく、心を込めて残す「他者への想い」だと考えています。そして、その想いを生み出し続けていくことで得られる報酬が、「人としての成長」だと。限りある人生で、働くことの苦悩や喜びを通じて、人として成長し続けられる環境はここにしかないと思っています。みなさんもぜひここで、自らを成長させる物語をつくってみませんか。



小沼 朱希

新卒営業管理職コース2期生
2021年入社



組織をつくりたい。

強くあたたかな

思いやりがあふれる、

私は、営業管理職トレーニーの1期生としてジブラルタ生命に入社しました。当初、生命保険業界に対して私はポジティブなイメージを持っていませんでした。ただ、ジブラルタ生命の会社説明会で、そのイメージは一変しました。それは、大切な人への想いを確かなものとして伝える商品が、生命保険であることを知ったからです。それがきっかけとなり、私はこの仕事に就きたいと思い、入社を決めました。今、私は営業管理職である所長としてライフプラン・コンサルタン

ト（LC）の仲間とともに働いています。仲間と向き合う中で大切にしていることは、目の前の仲間から目を背けずに正対すること。仲間の考えや想いに耳を傾けると同時に、私も考えていることを嘘偽りなく伝えていく。そうすることでお互いに心を通わすことができると、私は信じています。ただ、こうして言葉にすることは簡単ですが、まだまだそれができていないときがあるのも事実です。人の心と向き合うこの仕事は、ゴールがないからこそ、人として成長し続

けられるやりがいにあふれる仕事だと思っています。

私が目指している組織は、人に対して思いやりを持つことはもちろんのこと、ときには自分の弱さを認め、自分の考えを正しく伝えられる強さを持つ、愛情深くあたたかな人たちの集まりです。その仲間たちが描いている未来をともに叶えるために、私は日々奮闘しています。仲間の数だけ可能性が広がり、誇りを持って人と向き合える営業管理職という仕事。みなさんもぜひ、挑戦してみてください。



三村 光玖

新卒営業管理職コース1期生
2020年入社



佐藤 大介
東京営業本部 所長
2020年入社

周りからの「難しいからやめと
きな」という声押し切り、自ら
の力を試したくて入社しました。しか
し働く中で、みなが夢を持ち、その夢を実
現できる環境があることを身を持って実感し、
自分を信じて良かったと思いました。環境に甘
んじることなく、常に挑戦し続け、仲間とともに夢
をつかんでいきたいと思えます。

自分の力を
試したい

働く仲間と
ともに夢をつかむ

若くして
営業管理職の
キャリアを積む

お客さまのために
まずはLC自身を
幸せにしたい

社会の役に立つ
存在になりたい



津島 麻帆
中四国営業本部 所長
2015年入社

LC職でお客さまの人生と向き合い、
今は営業管理職としてLCの人生に関
わっています。これらの経験から思う
のは、お客さまを守るために、まずは
LC自身が幸せであるべきということ。
LCが自分の仕事を懸命にこなし、自
分の夢も叶えていく。営業管理職とし
て全力でLCをサポートしていきます。



ジブラルタ生命で
変わった
People



引地 しい乃
九州営業本部
営業管理職トレーナー
2021年入社

成長したい、その気持ちばかりが先行し物事がうまくい
かなかったとき、前向きにしてく
れたのは先輩社員の言葉でした。
「お客さまがあなたを育てます。目
の前の仕事に誠実に取り組めば、素敵
な人になれますよ」。今では背伸びせず、お客
さまのためにできることに精一杯取り組んでいます。

今自分に
できることを
精一杯やる

喜びを与え
目標とされる
存在へ



仲谷 琳
中四国営業本部
営業管理職トレーニー
2022年入社

営業管理職の仕事に魅力を感じて入社しましたが、多くの人と関わることで考え方や視野が広がっていきました。目標とする先輩社員が身近にたくさんいて、成長を見守ってくれる環境に感謝と喜びを感じています。私もそんな存在になれるよう成長したいと思います。

ここで働いたからこそ、変わったこと。それは仕事のやり方だけに留まらず、自分自身の価値観も変え、お客さまへの想いに反映されています。

成長したい
気持ちが
先行していた

かっこいい
社会人に
なりたい

組織を牽引する
存在になりたい



山田 晟雅
九州営業本部 所長
2019年入社

はじめは自分の力を試して周囲から認められたい一心で入社しました。しかし多くのお客さまに出会う中で生命保険業界の現状を知り、自分の周りから変えていきたいと思いはじめると同時に、この仕事のやりがいや楽しさを実感しました。今はこの仕事の魅力を周囲へ伝えていきたいと思っています。

仕事のやりがいや
楽しさを
伝えたい

実績を残して
周囲から
認められたい



滝谷 愛斗
北海道・東北営業本部 所長
2020年入社

入社当時は、スキルや年収で人と差をつけることが目標でした。ですが、働く中で価値観や考え方が180度変わり、人の人生や仲間の成長を支えることにやりがいを感じ、仕事に誇りを持ってました。若いからこそ成せる働きをし、組織を牽引していきたいと思っています。

(2)





What to do to become a Sales Manager.

営業管理職という リーダーになるために

新しい自分と出会う。

ここでの経験が、どんなに険しい環境でも揺らぐことなく
自分らしい人生をつくる力につながっていく。

P.11 営業管理職コース入社 先輩社員座談会

P.13 入社までの過ごし方

P.14 研修制度とキャリアパス

先輩社員座談会

営業管理職コース入社

営業管理職コースで入社した2期生は、ジブラルタ生命での働き方をどのように感じているのか。率直な思いを、三人に語り合ってもらいました。



The Gibraltar Life Insurance Co., Ltd. TALK SESSION

認め合い、助け合い、夢を実現する環境。

教え合う文化が根づいている会社。

角谷：体育会系でキャプテンやコーチをした経験もあり、若くしてリーダーシップを発揮できる仕事したいと考え、ジブラルタ生命の営業管理職を志望しました。ここで働く社員は、みんなバラエティに富んでいて、入社動機もさまざまですね。

豊田：そうですね。私は、両親が契約していたジブラルタ生命の生命保険に家族が助けられたことが一番の理由です。私、そして大切な家族の人生は、その生命保険のおかげで今があると思っています。

堀口：私は、いつまでも情熱を注げる仕事をしたという気持ちを就職

活動の軸にしていました。その中で、一番輝いていた社員の方がジブラルタ生命の営業管理職だったので、ここに入社することに決めました。実際に入社してから出会う社員の方々も、みなさん穏やかで、ポジティブな方が多い印象です。二人の職場の雰囲気やイメージはどうですか。

角谷：同期や、営業所内の仲間たちが家族のように向き合ってくれることが、驚きでした。入社前、LCは自分の業績だけを追いかけているイメージだったのですが、入社してみると自分のことだけでなく、周りの仲間のことを大切にしていました。

豊田：確かに、ジブラルタ生命には教え合う文化が根づいていると思い

ます。先輩が後輩に教えるだけでなく、逆に先輩が後輩に教えてもらうことも。風通しのいい職場だなと思っています。対等に意見を言い合えるのは、素直で優しい人が多いからなのかな。

堀口：対等というと、どんな役職の方にも“〇〇さん”とさん付けで呼ぶ文化もありますよね。

角谷：入社してすぐに先輩社員に頼られるという、嬉しい出来事もありました。ITスキルなどは私たちのように若い世代が得意な場合もあるから、それぞれの得意なことを認め合い、助け合うことがあたり前になっている会社ですね。



堀口 昇馬
中四国営業本部 所長
2021年入社



豊田 実来
首都圏営業本部
営業管理職トレーナー
2021年入社



角谷 晃志
関西営業本部 所長
2021年入社

*2024年4月1日時点の役職です。

思いやりが笑顔をつくる。

豊田：人の人生に関わる仕事なので、人それぞれの異なる価値観や考え方を大切にすることからこそぶつかり合うこともあります。そういったときに、目を背けず、正面から向き合い続けることを大切にしていますね。二人は仕事をする上で心掛けていることはありますか。

堀口：私は「刻石流水」という言葉を大切にしながら仕事をしています。自分が誰かのために何かをしたことは忘れ、お客さま、仲間たちからいただいた恩は忘れないということです。

角谷：私は、相手の喜びを、自分の喜びに変えるということを心掛けて

仕事をしています。向き合っている人が成長していく姿をみるのが何よりも嬉しいですね。

豊田：確かに。私は人と話すのが好きなので、いつも相手に笑顔になってもらいたいなあと。これからは、仕事を通して多くの仲間の笑顔をつくっていける人になりたいと思います。

堀口：私は、誰もが家族を思いやるような社会をつくっていきたくと考えています。だからこそ、生命保険という商品を衣食住のようにあたり前に誰もが必要とし満たされ安心できる、インフラのようにしたいですね。

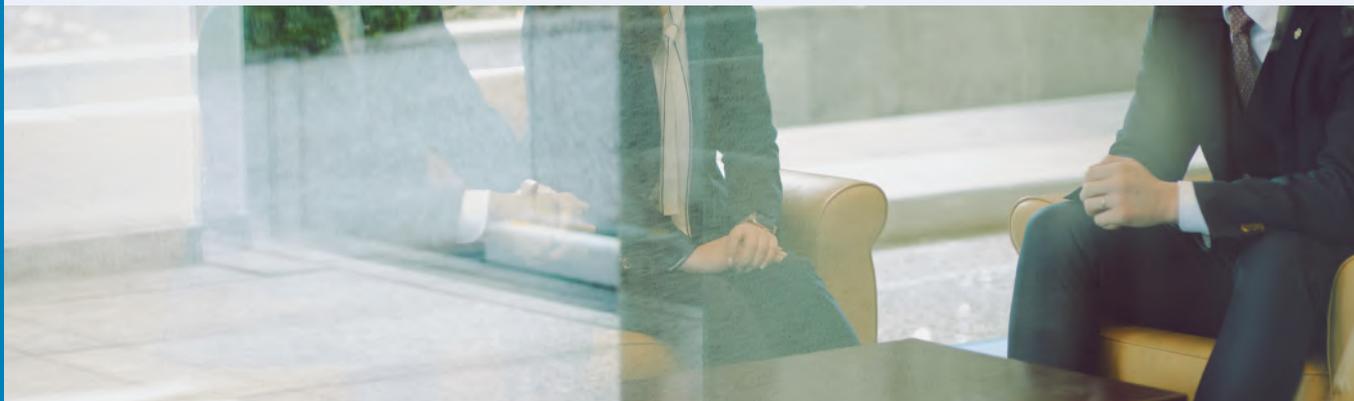
角谷：私は夢を持っています。私に関わる大切な家族や友人、そして仲間たちも、夢を持って前を向いてほ

しいと思っています。ジブラルタ生命にはその夢を実現できる環境があると信じています。

一同：みなさんとお会いできる日を、楽しみにしています。

入社までの過ごし方

次のステージへの期待とともに、少し不安な気持ちもつる入社までの期間。ジブラルタ生命では、入社前に先輩社員や他の内定者とコミュニケーションを取る機会をつくり、内定者のサポートをしています。



7月 内定者交流会 オンライン

オンラインにて内定者同士で交流を行います。簡単な自己紹介からはじまり、先輩社員に質問をしたり、テーマを設けた座談会等を行います。

8月 内定者交流会 対面

対面での交流の他にも、オフィス見学をしていただき、自分たちがどのような環境で研修を受けるのかを実際に見てもらいます。社風やカルチャーを肌で感じることができるとともに、社員になった自分をイメージすることができます。



10月 内定式・コミュニケーション研修 対面

ジブラルタ生命3コースの内定者が全国から一同に会し、内定式を執り行います。その後、営業管理職コースでは、ビジネス研修を実施します。小グループに分かれて、特定のテーマや質問についてディスカッションを行う等、アイデア交換やコミュニケーション力の向上を促進する研修です。



12月 会社の魅力再発見プレゼンテーション研修 対面

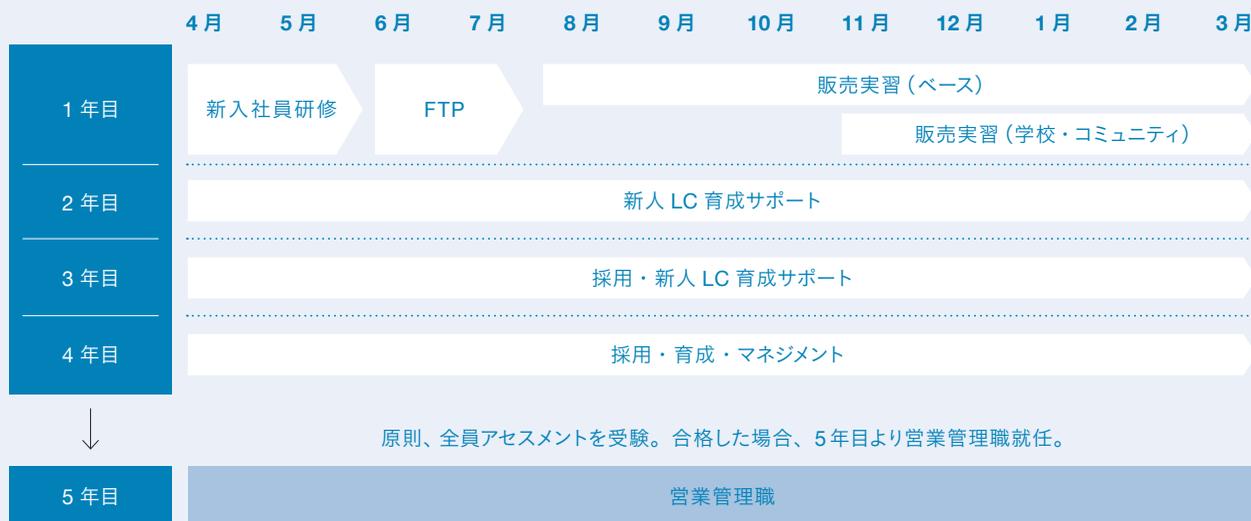
企業理解が深まるグループワークを行い、会社の魅力を発表してもらいます。ワークをきっかけに、内定者同士の相互理解も深める場になっています。

4月 入社式 対面

*スケジュールや内容は、過去に実施した一例になります。

研修制度とキャリアパス

目標達成のために何をすべきか社員一人ひとりが自ら考え、行動する自律した社員になることを目指し、当社の社員として必要な知識・スキルを習得する各種研修を提供しています。



新入社員研修

東京で2カ月間宿泊しながら集合研修。企業理念の理解や、社会人の基礎マナー等を習得する。

FTP (First Training Program)

現場に配属後、詳しい生命保険やその周辺知識、TELアポやプレゼンテーションのやり方、目標設定とその目標を達成するための方法等を、現役の所長や LC、先輩営業管理職トレーニーの力を借りながら学ぶ。保険営業に求められる基礎能力をつけていく。

販売実習

現場で実際に保険営業を行う。自分の周りの人（ベース）や、提携先の学校、担当者が不在の契約（コミュニティ契約）へ販売を行う。

新人 LC 育成サポート

入社間もない LC が受講する研修（支社長や所長等の営業管理職が担当）に、サポートとして関わることを通じて新人 LC の育成方法を学ぶ。また、後輩の営業管理職トレーニーが配属された場合には、その育成も担当する。

採用・新人 LC 育成サポート

LC の採用・育成に関する研修。LC 採用の基礎的な知識の習得と実践を行う。新人 LC 育成サポートは2年目の経験を基に、さらに実践的な研修を行う。

採用・育成・マネジメント

LC の採用・育成に加え、LC の管理（マネジメント）に関する研修。所長と同様の業務を OJT 形式で行う。継続した採用業務、対象 LC を広げた育成業務に加え、LC のマネジメントに関する業務を実施する。

キャリアパス例

1年目 (22歳)

6月から営業所に配属され、FTPを受講。1.5か月の研修後は、販売実習に従事。将来採用する LC という仕事の醍醐味を感じる。

5年目 (27歳)

27歳で所長に。自分のチームをどのようにつくっていくか明確な目標を掲げる。それに向かい、営業所にある課題一つひとつを乗り越えていき、LCとともに最高の営業所をつくり上げる。

11年目 (33歳)

支社長トレーニーとなり、1年間の勉強期間に入る。翌年から支社長になるための準備期間として、支社長に必要なスキルを習得し、さらに経験を積む。翌年から支社長に着任するための準備を行う。

12年目 (34歳)

複数の営業所を束ねる支社長になる。支社全体を視野に入れ、多くの LC や所長を成功へ導き、リーダーとして、経営者として、さらなる成長を続ける。

(3)

True real gibraltar.

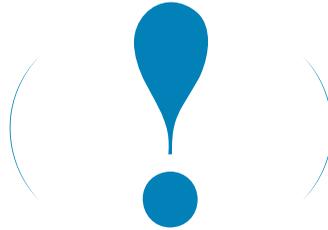
意外なジブラルタ生命

「生命保険を売る人を集める」のではなく、
「お客さまとご家族の人生を支える仲間を育てる」。
私たちは、あらゆる地域の人々の
未来の安心をつくっている。



あなたの知らない

ジブラルタ生命だから、 ならではの10のこと



創業の精神である「人間愛・家族愛」を持ち、
これまで歩んできたからこそできること、やっていること。
あなたの知らないジブラルタ生命ならではの意外な一面をご紹介します。

1
/ 10

プロセスを重視



会社が設定するノルマはなく、個人自ら目標を立てます。自分の目標に向かってどのようなプロセスを歩み、経験を積み重ね、どのように成長しているか、ということをお大切にしています。どれだけ経験値を積み重ねて成長していけたかを見るようにしています。

2
/ 10

大切な人とともに

ジブラルタ生命の社内表彰式では、入賞者の大切なご家族も招待することができます。

お客さまへ貢献することで、入賞することができたのは、自分を支えてくれた家族のおかげ。社内表彰式は、そういった感謝の気持ちを家族に伝えるとともに、仲間同士で賞賛し合うのがジブラルタ生命の文化なのです。



3
/ 10

社員の つながりが強い



同期はもちろん、期が異なる営業管理職トレーニー同士の研修も積極的に行っており、先輩後輩のつながり（新卒同士で育成しあう体系づくり）を重視しています。

5
/ 10

大切なお子さまのために



小学校に入学する社員のお子さまにランドセルを贈る「ランドセル贈呈式」を行っています。毎回、祝福を受けるお子さまの嬉しそうな笑顔があふれ、ご家族が優しく見守る会になっており、2023年は350名のお子さまにランドセルを贈呈しました。

4
/ 10



子どもたちを 応援する活動

「Magic of the Dream」という名称のもと、未来を担う子どもたちの夢や希望を応援する活動に取り組んでいます。その根底には、子どもたちの「夢を叶える力」を育み、感動や驚きの体験をプレゼントし、「希望にあふれる未来」への架け橋になりたい、という想いが込められています。全国の社員がボランティアスタッフとして積極的に関わりながら、子どもたちにエールをおくっています。

6
/ 10

環境へ配慮した 働き方の導入

省資源・省エネルギーに取組み、環境意識の啓発に努めています。具体的には「電子帳票化によるペーパーレスの推進」「オフィスのフリーアドレス化による電気量の削減」「環境負荷の少ない事務用品」等を行っています。



7
/10

日本の生命保険業界の 変革に尽力

ジブラルタ生命は、1988年にプルデンシャル生命として営業を開始。創業者、故・坂口陽史によって、ライフプランナー制度の確立やライフプランナーによるセールスの基本をニードセールスとすることを目標として規定。日本の生命保険業界の変革に尽力しました。

8
/10



強さと信頼の象徴

ジブラルタ生命のロゴに描かれているジブラルタ・ロックは安心と信頼の象徴。お客さまに安心をお届けし、お客さまの信頼に値する会社であらんことを、そのマークに込めました。

9
/10

貢献に応じて報酬が 決まる公平な評価制度



年齢や性別にかかわらず、お客さまへの貢献度に応じて報酬が決まる公正な制度を導入しています。

10
/10

教育とのつながり

日本教育公務員弘済会をはじめとした全国商工会連合会、防衛相共済組合等、各連携団体のみなさまから共済制度を引き受けています。教弘保険の保険料は、日教弘を通して様々な形で学校・先生・子どもたちへ還元され、教育現場を応援しています。





人事からあなたへのメッセージ

自分が大切にされることで、
誰かを大切に想える。

営業管理職という仕事は、多くの人の人生と向き合います。
LCとお客さま、そしてその周りの大切な方々の未来まで
関わっていくことになるでしょう。

誰かの人生に関わることを、
ときにはプレッシャーに感じることもあるかもしれません。
でもここには、支えてくれる仲間がたくさんいて、成長できる環境があります。
きっとその先の喜びにたどり着けるはずです。

あなたのことを大切に想うこの場所で、
あなたが誰かの人生を大切に想い、喜びをつなげていきましょう。

みなさんと入社式でお会いできることを、心より願っております。

ジブラルタ生命保険株式会社
営業管理職コース 新卒採用事務局

ジブラルタ生命保険株式会社

The Gibraltar Life Insurance Co., Ltd.

本社所在地	東京都千代田区永田町 2-13-10
TEL	03-5501-6001
代表取締役社長	添田 毅司（そえだ たけし）
資本金	755 億円
営業開始	2001 年 4 月 3 日
営業種目	個人保険、個人年金保険、団体保険、団体年金保険、再保険
事業所	ライフプラン・コンサルタント(LC)チャンネル：8 営業本部 92 支社 716 事業所（2024 年 4 月 1 日現在） 代理店チャンネル：3 地区本部 8 営業統括部 57 営業部（2024 年 4 月 1 日現在）
事業の特色	全国組織をもつ団体（教職員団体、商工会等）と提携関係にあり、 団体が行う共済制度等をお引き受けしております。
総資産	11 兆 8,937 億円（2024 年 3 月末現在）
保有契約高	37 兆 3,088 億円（2024 年 3 月末現在）
ソルベンシー・ マージン比率	920.9%（2024 年 3 月末現在）

ジブラルタ生命の魅力を
下記サイトで公開中です



新卒採用サイト
（動画ページ）



タレントブック