

重点施策(概要)

2026年度目標値

経営指標 (単位:千円)			営業指標 (単位:千円)		
売上高	(うち損保)	(うち生保)	損保一般	H L 生保 A N P	顧客数
28,500	27,900	600	200,000	5,000	10,000

品質指標 (F D : K G I ・ K P I)						
N P S < K G I >	アンケート回答率	アンケート満足度	事故対応N P S	事故対応窓口割合	満期日 7日前証券作成率	口振ペーパレス登録率
P改善	15%	90%	100%	85%	100%	90%

2026年度重点施策

※NPS:Net Promoter Score (満足度:他社推奨意向9.10の割合)

※KGI:Key Goal Indicator (重要目標達成指標:最終目標)

※KPI:Key Performance Indicator(重要業績評価指標:過程検証)

	項目	取組施策	責任者	達成期限	
施策 1	内部監査体制構築	監査配置、規定策定、内部監査の実施	P 1 4 参照	植松	年度末
施策 2	お客様対応履歴	意向把握、比較推奨の管理	P 1 5 参照	植松	年度末
施策 3	教育管理の構築	教育管理規定の策定、募集人教育計画の策定	P 1 6 参照	植松	年度末
施策 4	損保販売力強化	自動車保険アンケート回収率UP、提案力向上強化	P 1 7 参照	植松	年度末
施策 5	募集人資格取得	プランナー資格者数UP	P 1 8 参照	植松	年度末

重点施策(詳細)

重点施策 1

顧客本位の業務運営を起点とした態勢整備と実践

KGI

内部監査体制の構築

No	P / D					C		A		
	テーマ	誰が	何を	どのように	いつ	KPI	誰が	いつ	誰が	何を
①	内部監査体制構築	内部監査人	①内部監査人の配置 ②内部監査規定の策定 ③内部監査の実施		上期中	監査配置 規定策定 内部監査 の実施	植松	9月	植松	上期中の①②の実施 下期年1回内務監査実施

重点施策(詳細)

重点施策 2

お客さま本位の業務運営方針(FD宣言)の浸透

KGI

お客さま対応履歴の策定

No	P / D					C		A	
	テーマ	誰が	何を	どのように	いつ	KPI	誰が	いつ	誰が
①	お客様へのヒアリング事項	募集人全員	保険募集に対して、お客さまへのヒアリング事項が募集人ごとにばらつきがあるので、一定のヒアリング事項を策定する	4月	ヒアリング事項策定	植松 間屋口	毎月の 保険会議	植松	策定した項目がお客様に即していない場合、改善案を検討する
②	ヒアリング事項をもとに詳細に履歴を残す	募集人全員	お客さま対応履歴を残すにあたり、ルールを厳格に策定する	4月	保険変更事案の対応履歴を100%残す	植松 間屋口	毎月の 保険会議	植松	履歴を残すにあたり他業務の負担になっているのであれば改善する
③	比較販売ルールの策定	植松 間屋口	現在、弊社はハ方式を推奨しているが、今後はイ方式または口方式を採用し、明確な提案ルールを策定する必要がある	6月	比較販売ルールの策定	植松 間屋口	毎月の 保険会議	植松	6月以降に新ルールを実行し、都度、お客様本位の改善をする

重点施策(詳細)

重点施策 3

お客さま本位の業務運営方針(FD宣言)の浸透

KGI

教育管理の構築

No	P / D					C		A		
	テーマ	誰が	何を	どのように	いつ	KPI	誰が	いつ	誰が	何を どのように
①	教育管理規定の策定と周知	植松 間屋口 全募集人	現在、弊社では教育管理規定がなく、会社としての募集人に対して具体的な将来像を表していない。教育管理規定を定め、募集人に周知する		4月	教育管理規定の策定と全募集人に周知する	植松 間屋口	毎月の 保険会議	植松 間屋口	募集人に対して無理のない規定になつていれば改善する
②	募集人教育計画の策定と実行	植松 間屋口 全募集人	現在、保険責任者は現場や他フロントから任せられ頼られるが、孤軍奮闘感が否めない。一致団結して保険に取り組む姿勢を養うために教育計画を策定し実行していく		毎月	研修履歴	植松 間屋口	毎月の 保険会議	植松 間屋口	スケジュールの改善を行う

重点施策(詳細)

重点施策 4

損保販売力強化

KGI

損保一般 90,000千円達成

No	P / D					C		A		
	テーマ	誰が	何を	どのように	いつ	KPI	誰が	いつ	誰が	何を
①	自動車保険アンケート回収率UP	全募集人	現在、アンケート回収率は全店舗平均20%から30%であり、底上げを狙う。車検の見積もりから電話連絡、入庫時に全数保険証券のコピーをいただく活動を行う。	4月	保険証券回収率40%	植松 間屋口	毎月の 保険会議	植松 間屋口	全数アプローチできる体制の改善 トースクリプトの改善	
②	提案力強化	全募集人	車検出庫時の自動車保険診断を全募集人が行えるようにする。	4月	トスアップ率50%	植松 間屋口	毎月の 保険会議	植松 間屋口	トースクリプトの改善	

重点施策(詳細)

重点施策 5

募集人資格取得

KGI

プランナー在籍数UP

No	P / D					C		A		
	テーマ	誰が	何を	どのように	いつ	KPI	誰が	いつ	誰が	何を
①	プランナー2名増やす	募集人2名	損保大学専門コースの合格者2名をだす		4月	試験合格	植松	毎月	植松	受験者のしりをたたく