						-
	基本方針項目	具体的取組	深堀取組内容		KPI指標	目標数値
1	お客さまの最善の利益の追求	事務ミス等の原因分析、改善対応策の構築	募集人ごとの不備内容、件数を確認 朝会で不備状況の確認 勉強会で不備の改善指導		不備件数	不備件数 10件以内
2	重要な情報の分かりやすい提供	ご意向に沿った商品の提案 わかりやすい商品説明	商品知識の習得 新種保険の提案		法人新規顧客数	法人新規取引件数 12件以上
3	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	各種保険商品及び内務事務手続き勉強	月1回勉強会の実施 週1回営業会議での勉強会実施 月1回朝会での事務勉強会実施		社内研修実施回数	月1勉強会・営業会議・朝会 合計で4回以上研修実施
		定着状況の定例確認	月1回検証確認		社内検査実施回数	検査実施回数 月1回実施
4	重要な情報の分かりやすい提供	モバイル!SOMPO活用	有効チャットルーム数を増やす お客さまに有益な情報を配信する		有効チャットルーム数	年間150件(月13件ペース)
行動計	<u>画</u>					
	4月	5月	6月	7月	8月	9月
1	事務不備件数の確認 原因把握 再発防止実施					
2	法人新規顧客数の 確認					
3	社内検査、社内研修 回数の確認 研修内容記録					
4	チャット開設数の確認					
<u>行動結果・改善点等</u> (上段:結果/中段:改善点等/下段:目標)						
	4月	5月	6月	7月	8月	9月
1	不備件数:13件	不備件数:10件	不備件数:10件	不備件数:12件	不備件数:16件	不備件数:16件
	不備件数:10件以内	不備件数:10件以内	不備件数:10件以内	不備件数:10件以內	不備件数:10件以內	不備件数:10件以內
2	新規法人取引件数:1件	新規法人取引件数:1件	新規法人取引件数:1件	新規法人取引件数:1件	新規法人取引件数:1件	新規法人取引件数: 1件
	法人新規取引件数 年間12件	法人新規取引件数 年間12件	法人新規取引件数 年間12件	法人新規取引件数 年間12件	法人新規取引件数 年間12件	法人新規取引件数 年間12件
3	勉強会実施: 0回 朝会実施: 4回 他研修実施: 4回 研修回数合計: 8回 検査実施: 1回	勉強会実施:1回 朝会実施:4回 他研修実施:4回 研修回数合計:9回 検査実施:1回	勉強会実施:1回 朝会実施:4回 他研修実施:4回 研修回数合計:9回 検査実施:1回	勉強公実施:1回 朝会実施:4回 他研修実施:3回 研修回数合計:8回 検査実施:1回	勉強会実施:1回 朝会実施:3回 他研修実施:5回 研修回数合計:9回 検査実施:1回	勉強会実施:1回 朝会実施:5回 他研修実施:3回 研修回数合計:9回 検査実施:1回
	勉強会月4回以上 内部監査月1回	勉強会月4回以上 内部監査月1回	勉強会月4回以上 内部監査月1回	勉強会月4回以上 内部監査月1回	勉強会月4回以上 内部監査月1回	勉強会月4回以上 内部監査月1回
4	チャット開設数15件	チャット開設数6件 累計21件	チャット開設数23件 累計44件	チャット開設数2件 累計46件	チャット開設数30件 累計76件	チャット開設数12件 累計88件
	チャット開設数 年間150件	チャット開設数 年間150件	チャット開設数 年間150件	チャット開設数 年間150件	チャット開設数 年間150件	チャット開設数 年間150件