

## 2025年度上期 KPI 指標（選択項目）

株式会社 有恒社

	基本方針項目	具体的な取組	深堀取組内容	K P I 指標	目標数值
1	お客様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 朝会で不備状況の確認 勉強会で不備の改善指導	募集人ごとの不備内容、件数を確認	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会	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		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！S O M P O活用	有効チャットルーム数を増やす お客様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件ベース）

行動計画

	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					→

行動結果・改善点等

(上段：結果／中段：改善占等／下段：目標)

## 2025年度下期 KPI 指標（選択項目）

株式会社 有恒社

	基本方針項目	具体的な取組	深堀取組内容	K P I 指標	目標数值
1	お客様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 朝会で不備状況の確認 勉強会で不備の改善指導	募集人ごとの不備内容、件数を確認	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会	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		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！S O M P O活用	有効チャットルーム数を増やす お客様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件ベース）

行動計画

	10月	11月	12月	1月	2月	3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					→

行動結果・改善点等

(上段：結果／中段：改善点等／下段：目標)