

重点施策 前年度振り返りシート

2024年度目標（上段）・結果（下段）

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）	当期利益	生産性	損保一般	H L 生保 A N P	その他生保	サービス販売（手数料）	顧客数
170,931	142,531	24,400	18,000	11,395	681,532	70,000	7,200	4,000	6,500名・433社
176,145	146,789	25,490	15,293	11,743	713,526	63424	6,888	3,864	6,226名・414社
品質指標（F D : K G I ・ K P I）									
施策1	N P S ＜K G I＞	口振ペーパー レス登録率	ペーパーレ ス手続き率	2 8 日前早期 更改率	マイページ推進	モバイルSOMPO 有効チャットルーム		お客さまの声の収集	
	目標	60%	85%	85%	一人月5件	200ルーム		1人月1件	
	結果	59.6%	91.6%	81.7%	年間94件	4 6 3 件		8 7 件	
施策2	N P S ＜K G I＞	法人新規訪問			法人新規顧客		新種増収		
	目標	1人月 1 社以上			4 0 件増（1人5社）		6,000千円		
	結果	新規顧客21件			新規顧客 2 1 件		7,091千円		
施策3	N P S ＜K G I＞	H L 生保 マイリンククロス登録率		健康応援サービス利用		変額保険成約件数		生保修正 A N P	
	目標	7 0 %以上		4 0 件以上		50件		60,000千円	
	結果	159/221 71.9%		55件		26件		63,424千円	

2024年度重点施策・振り返り

	項目	KGIと取組施策	振り返り
施策 1	事務効率化推進	KGI : ①ペーパーレス手続き率85% ②口振ペーパーレス登録率60% ③28日前早期更改率85% ④マイページ登録推進（募集人1名につき月5件以上） ⑤モバイルSOMPO有効チャットルーム数200ルーム ⑥お客さまの声の収集（募集人1名につき月1件以上）	①ペーパーレス手続き率85% 4月～2月累計91.6%。自動車保険の未来革新が始まった事によりペーパーレス手続き率が高くなったと思われる。 ②口振ペーパーレス登録率60% 4月～2月累計59.6%。2月時点では目標の60%を下回っているが、3月登録を含めると目標の60%は超える予定である。今年度は全体的にネット口振率が低い結果となった。次年度は個人別の数字を出し、見える化を図りたい。 ③28日前早期更改率85% 4月～2月累計81.7%。前半の取り組みが遅れてしまった為、目標の85%を超えることはできなかったが、個人別の達成率を週ミーティングで共有するようになり、全員の意識が高まった。 ④マイページ登録推進（一人最低月5件） 4月～2月の累計件数は合計で94件。SJ-NETで指標が取れず件数把握できなかったが11月から本社より指標が届き12月には全体で18件の登録が見られた。 ⑤モバイルSOMPO 有効チャットルーム数200ルーム 1月末時点での有効チャットルーム数463件と目標を大幅に上回ることができた。年間の一括送信は5回。4回の定期送信に加えて台風災害時にお見舞いを送るなどして全体で共有しながら進めることができた。 ⑥お客さまの声の収集（一人月1件以上） 4月～3月累計87件で前年度累計34件に対し2倍以上となった。営業・内務のペア間で取り組みをすることにより収集率が上がった。
施策 2	法人開拓	KGI : ①法人新規訪問（一人月1社以上） ②法人新規顧客40件増（一人5社） ③新種増収6,000千円	①法人新規訪問（一人月1社以上） 3月末で結果としては目標達成未達であった。サイボウズの活用がうまくいかず管理が出来ていないことやリストアップの進捗確認など共有する方法が定着していなかった。訪問用シートの活用もできていないため次年度では他の手法に切り替え目標達成を目指す。 ②法人新規顧客40件増（一人5社） 新規顧客21件。法人工作を行う上でファーストタッチの意味合いの小さい契約を積み重ね信頼を得る営業も必要とみれる。ぐるり365などのツールの活用も使用率が低い今後の声掛けの営業方法の見直しも必要である。 ③新種増収6,000千円 3月末時点での営業成績では7,091千円の増収となり目標の6,000千円を達成。ただ、内訳をみても新規契約より更改や中途での補償アップでの増収が目立っており当初の新規開拓数字が伸びていない。

施策3	お客さま本位の品質向上 生保販売力強化	KGI : ①マイリンククロス登録率70%以上 ②健康応援サービス利用40件以上 ③変額保険成約件数50件 ④生保修正ANP 60,000千円	①マイリンククロス登録率70%以上 契約手続きの際にメールアドレスの登録依頼を声掛けした結果159/221、71.9%で目標達成できた。今後は既契約の方にもチラシ等活用して声掛けしていきたいと思います。 ②健康応援サービス利用40件以上 年間通して四半期ごとの達成ができた。年間55件で目標達成。契約者に対して各サービス、健康に関心を持たす声掛け案内ができたと思った。健康応援サービスの各良さをもう一度確認し契約者へもっと提供していきたいと思います。 ③変額保険成約件数50件 月例後の営業会議にて生保担当にて資産運用に関する研修及びロープレ実施。サイボウズアプリ活用して、ターゲット先の選定を各担当にて行い、声かけを実施。結果、年間目標の50件に対して、26件。担当間で成約件数のバラツキがあるので今後は、研修及びロープレの数を増やし、成約率を高める活動を目指します。 ④生保修正ANP 60,000千円 サイボウズアプリを活用し、新規はもちろん、多種目及び保全のターゲット先を選定し声かけ実施。結果、年間累計ANP63,424千円で年間目標60,000千円を達成。次年度も引き続きサイボウズアプリを活用し増収して行きたいと思っています。
------------	--------------------------------	---	--