

KPI(重要業績評価指針)

0

運営方針1：お客様の最善の利益の追求

KPI：お客様の声受付件数（自社独自回収分） 目標：1400件（前年度：1403件）
推奨販売件数率（推奨販売件数／新規契約件数） 目標：80%以上（前年度：77.1%）

運営方針2：適切な利益相反管理

KPI：社内研修実施回数 目標：86回（前年度：85回）
お客様の声（苦情割合および感謝割合） 目標（苦情）：0.2%以下（前年度：0.2%）
目標（感謝）：18%以上（前年度：15.4%）
お客様のご理解率（最終ご確認書／新規契約件数） 目標：100%（前年度：100%）

運営方針3：お客様のご意向・ニーズに沿った商品・サービスの提供と適切且つ わかりやすい情報の提供

KPI：対面手続き率 目標：40%（前年度：2月末 33.7%） ※トップシェア保険会社実績
重要事項説明率（最終ご確認書／新規契約件数） 目標：100%（前年度：100%）

運営方針4：全役職員への適切な取り組みに向けた業務運営

KPI：トータルプランナー取得者数 目標：8名（前年度：7名）
FP資格取得者数 目標：8名（前年度：7名）
コンプラ研修実施回数 目標：12回（前年度：12回）

KPI(重要業績評価指針) ◆進捗状況◆

1

運営方針番号	KPI	2025年度 6月末実績	2025年度 9月末実績	2025年度 12月末実績	2026年度 3月末実績
1	お客様の声受付件数(自社独自回収分)	303件	646件	946件	
1	推奨販売件数率 (推奨販売件数／新規契約件数)	75%	82.7%	81.1%	
2	社内研修実施回数	62回	80回	98回	
2	お客様の声(苦情割合)	0%	0.1%	0.001%	
2	お客様の声(感謝割合)	13.5%	11.1%	9.8%	
2	お客様のご理解率 (最終ご確認書／新規契約件数)	100%	100%	100%	
3	対面手続き率 ※トップシェア保険会社実績	34.3%	35.1%	32.9%	
3	重要事項説明率 (最終ご確認書／新規契約件数)	100%	100%	100%	
4	トータルプランナー取得者数	7人	7人	7人	
4	FP資格取得者数	8人	8人	9人	
4	コンプラ研修実施回数	3回	6回	9回	