

KPI (Key Performance Indicator) = 重要経営指標、重要業績指標

・収入保険料 = 事業規模

・新規紹介数 = 発展性

・新規紹介比率 = 顧客満足度

(新規紹介者数÷契約件数=新規紹介比率)

1.ほけんの本質は「より良い未来」と捉え、人の未来を真剣に考える集団を目指します。

・HPの閲覧回数、SNSフォロワー数、問題解決マッチング件数

・経営指針発表会の実施

2.お客様の声を社内で共有し、組織の力で経営改善に活かします。

・お客様の声受付数

・対応記録を店主、又は業務管理責任者がチェックを行う。

3.分かりやすい情報提供とお客様のほけん知識の向上に努めます。

・保険一覧作成数、雇用慣行賠償付帯率

・専門用語集のHP公表

4.適切なガバナンス体制を整備します。

・研修実施回数、勉強会回数、各資格の保有人数

・SNSフォロワー数と来社人数の開示

5.職業倫理を向上し社会的責任を果たします。

・年1回防災啓蒙イベントの実施と備蓄食のローリングストック実施

・SDGs宣言の実施と健康経営の認定更新