

お客さま本位の業務運営の定着状況を測る指標(KPI)

弊社は、下記の通りお客さま本位の業務運営の定着状況を測るための指標(KPI)を定めました。

今後、一定期間毎に内容を検証し、定期的に検証・見直しを行い、お客さま本位の業務運営の推進に努めてまいります。

- **自動車保険継続率 95%**

お客さまが再び弊社でご契約を更新していただけることは、お客さまが満足され、ご加入いただいたことの結果と考え、ノンフリート自動車保険の継続率を指標としました。

- **自動車保険新規契約件数 20件**

新しいお客さまが当社を選びご契約いただけることは、お客さま本位の業務運営によってお客さまに信頼され、満足された表れと考え、自動車保険の「新規契約件数」を指標としました。

- **資格保有者数**

お客さま本位の業務運営の推進のため、スキルアップを目指し、保険代理店業に関わる資格の習得に励み保有者数を公表します。

※上記指標はいずれも年間目標としています。

以上

2025年4月1日

株式会社 建 販

お客さま本位の業務運営の定着を測る指標(KPI)

2025年3月期取り組み結果

弊社2025年3月期（2024年4月1日～2025年3月31日）のKPIについての取組結果は以下の通りとなります。

- 自動車保険継続率** 年間目標 95%に対して 96.62%
- 自動車保険新規契約件数** 年間目標 20件に対して 8件
- 資格保有者数**

損保一般 6名 損保大学課程専門コース（プランナー） 3名、FP2級 1名

生保一般 3名

上記結果をもとに定期的に検証・見直しを行い、お客さま本位の業務運営の推進に努めてまいります。