

KPI ミヤチュウ☆MODEL

成長	項目	プロ	モーター	企業	目的	代理店KPI	実績	
	販売網拡充							
	研修生 (TA)採用	○	○		・ 永続的な成長に向けた体制強化	1名	1名	
	新規企業開拓							
	一般増率	○	○	○	・ 新しいマーケットの開拓 ・ お客さまを守る行動の実践	1%	6%	
	EQ付帯率	○		○		30% <small>対前年+12件 23件 / 在庫75件</small>	17%	
	フリート新規	○	○	○		2件	0件	
	マリン新規	○		○		0件	0件	
	新種増							
	新種増率	○	○	○	・ ニューリスク対応力向上	24.3% <small>(対前年+5000千円)</small>	3%	
ビジネス新規	○	○	○	・ お客さまを守る行動の実践	25件	**		

品質	項目	プロ	モーター	企業	目的	代理店KPI	実績	
	対面募集率	○	○	○	・ 代理店の自立化の実現 ・ お客さま満足度の向上	50%	39%	
	モバソン活用	○				チャット開設40件	0件	
	MIRAI 2							
	新モデル手続き率	○	○	○	・ 代理店の自立化の実現 ・ お客さま満足度の向上	85%	70%	
	口振ペーパー登録率	○	○	○		70%	15%	
	早期更改率	○	○	○		85%	78%	
	プラスワン化率 (賠償・火災)	○	○	○		100%	100%	
	Web証券化率	○	○	○		15%	1%	
	NF対策							
	NF増率	○	○	○	・ 必要な補償を提供 ・ お客さまの数拡大 ・ 真の継続率の向上	1%	-2%	
	NF新規件数増率	○	○	○		10% <small>(年間84台)</small>	0%	
	ドラレコ特約付帯率	○	○	○		10% <small>(+30件)</small>	6%	
	コショソン特約付帯率	○	○	○		10% <small>(+17件)</small>	3%	
	代理店DRS件数	○	○	○		20件	8件	
	車両情報紹介	○	○	○		10件	3件	
自賠償保険対策								
自賠償保険件数増率		○		・ お客さまの数拡大				

内部事務	項目	プロ	モーター	企業	目的	代理店KPI	実績
	おしそん照会・検索機能活用 <small>(照会方法の統一化・問合せ極小化)</small>	○	○	○	・ 代理店の自立化の実現 ・ 営業店照会の極小化 ・ お客さまへ証券早期発行	おしそん照会機能の活用	3件
	計上不備率	○	○	○		2.7% <small>(不備102件⇒50件に！)</small>	5.60%
	長期ハンディング	○	○	○		0件	**
	ToDoリスト完了率	○	○	○		100%	92.40%
JO、精算集中チーム活用	○	○	○	100%		**	