

2026年度 中期経営計画



2026/4/1

2025/4/1
2026/4/1改定

1. 中期経営計画

(1) 専門知識をつける

お客さまの信頼を得て、照会を頂けるように業界情報・周辺知識の習得に努める。
損保大学専門課程・損害サービス資格取得する。

(2) 目標数字

損保実績対前年105%、自動車保険新規契約100件を目標とする。

2. 紅和産業のロードマップ参照

(3) 各種指標

らくらく手続き実施率、携帯番号取得率、複数種目割合、お客様アンケート回答率
目標を達成する。

(4) 関連会社協力会などの新たなマーケット開拓・募集

(5) 病気により退職者を発生させない

指標目標

2026年2月末

1. らくらく手続き率45%超過	32.1%	289 / 900
2. 携帯番号取得率90%超過	88.7%	774 / 873
3. 複数種目割合45%以上	41.3%	1035 / 2506
4. お客様アンケート回答率15%以上	12.5%	132 / 1056

2.紅和産業のロードマップ

年度	2026	2027	2028	2029	2030
長火更新個人	151件/18百万	185件/22百万	153件/21百万	193件/31百万	2025年 販売件数
長火更新企業	5件/4百万	12件/1百万	8件/1百万	13件/32百万	
新規マーケット 火災・1年契約	50件 50百万	50件 50百万	50件 50百万	50件 50百万	100件 2025満期
採用	営業1名	営業1名	事務1名	—	—
紅和会会員	5社	10社	10社	—	—
年金保険	10件	10件	15件	15件	15件
第3見直/新規	50	60	70	70	80
損保収益目標	65百万	70百万	75百万	75百万	80百万
生保収益目標	12百万	14百万	16百万	18百万	20百万
入庫誘導	10件	20件	30件	40件	50件
健康経営	5社	5社	5社	5社	5社

3.目標達成のためのKPI - 1 -

(1) 専門知識をつける

- ①お客様の信頼を得るために保険商品の仕組み、補償範囲、他社比較を前提とした各社の引受基準の違いを社内研修で共有・習得。
- ②個人のお客様のライフプランに基づくリスク分析、法人のお客様のリスクアセスメント、事故発生時の初動対応をおこない、総合リスク商談所を目指す。
- ③社会保障制度(医療保障制度・遺族年金・障害年金)の理解、法人税務、相続・贈与の知識を習得し、保険提案につなげる。

(2) らくらく手続き率45%超過

【現状】32.1%(289件/900件)

目標405件(45%)に対し117件不足 営業5人が毎月2件以上増やすことでクリア
面談でのらくらく手続きを行い、複数種目販売増につなげる。

(3) 携帯番号取得率90%超過

【現状】88.7%(774件/873件)

目標786件(90%)に対し12件不足 営業5人が毎月1件以上増やすことでクリア
緊急災害時の通信手段としてすべてのお客様にお尋ねする。

3.目標達成のためのKPI -2-

(4)複数種目割合45%以上【現状】41.3% 1,035/2,506

目標1128件(45%)に対し93件不足 営業5人が毎月2件以上増やすことでクリア
お客様に①重複補償を避ける、②窓口の一本化、③まとめ割引の導入をご理解いただく。

(5)お客様アンケート回答率15%以上【現状】12.5% 1,056/132

目標157件(15%)に対し27件不足 営業5人が毎月1件以上増やすことでクリア
代理店レベルアップのためのアンケート回答をご理解いただく。
ご回答いただいた内容は社内で共有し、取組に反映させる。

(6)関連会社協力会などの新たなマーケット開拓・募集

新たなマーケットを団体化し、団体総会などでの募集を行う。

(7)病気により退職者を発生させない

健康経営認定企業として社員の体調管理に努める。