

<KPCスローガン>

繋ごう**伝統**、そして未来へ前進！ KPC ～仲間と歩む **深化と進化**～

2025年度 共栄プロクラブ年間販促活動実施要領

# 支部リーグ・会員リーグ 支部対抗戦

実施期間：2025年4月～2026年3月



共栄プロクラブ本部事務局  
(共栄火災 営業統括部)

# 1. 年間販促活動 全体像

顧客本位の業務運営に即した年間事業量目標の突破・業務運営指標の向上・組織規模の拡大

- ①一般計増収（事業量拡大） ②自動車保険および新種保険での基盤強化  
③業務運営指標の向上 ④会員拡大に向けた取組み（組織活性化）

## 支部リーグ（年間）

1. 期間  
2025年4月～2026年3月

### 2. 内容

①一般計目標達成率、②一般計増収会員占率、③自動車NF計（保険料）目標達成率、④自動車NF計（台数）目標達成率、⑤車両搬送時代車費用補償特約＋代車費用補償特約＋弁護士費用等補償特約＋日常生活個人賠償責任補償特約＋自転車傷害補償特約、⑥新種計目標達成率、⑦生保個人新規計、⑧仲間づくり、⑨業務運営指標基準到達会員占率、をポイントにおきかえ合計ポイントで表彰

### 3. 表彰

総合	年間の上位3支部を表彰。年間の第1位支部から代表2名を、第2位支部から代表1名を本社招待
部門	各部門1位支部を表彰・各部門達成支部を表彰

## 会員リーグ（年間）

1. 期間  
2025年4月～2026年3月

### 2. 内容

- ①総合表彰部門（ロイヤル特級・特級グループ、一般グループ、準会員グループ）  
②部門表彰部門（専門プログループ、一般グループ）に区分し上位会員を表彰。

### 3. 表彰

総合	各グループの上位入賞者を表彰。入賞者のうち、特に優れた成績を収めた会員を優績者表彰式に招待
部門	

総合表彰には、「業務運営指標」のポイントを追加し、部門表彰にも「業務運営指標基準到達部門」を新設

## スタートダッシュキャンペーン（4～6月）

1. 期間  
2025年4月～2025年6月

### 2. 内容

2025年度のスタートダッシュを目的に2025年4月～6月の期間で、全18支部による対抗戦を実施します。一般計・自動車NF計（保険料）・新種計の増率の多寡、および「業務運営指標基準到達会員占率」と全中会「ビジネス総合保険制度」新規稼働率による順位をポイントに置き換え、その合計ポイント（最大100ポイント）で順位を決定します。

### 3. 表彰

合計ポイントが高い上位10支部を表彰

◆第3四半期・第4四半期は、年間販促活動の特別強化月間として別途企画します。

# 業務運営指標の追加

年間販促活動において、業務運営指標に関する項目を追加し、事業量目標の達成・組織規模の拡大とともに、業務運営指標の向上につながる内容とします。対象とする項目および支部リーグ・会員リーグにおける取扱いは下記の通りです。

**次ページの対象項目の9項目で「取組基準」以上の到達を目指します。**（集計時期の関係から、2025年4月～2月末累計の数値で判定します）

## <支部リーグ>

- 総合表彰では、9項目のうち5項目以上「取組基準」に到達した会員数の占率の順位をポイント化します。（占率が60%未満の場合はポイントを半額とします）
- 各部門表彰においても、9項目のうち5項目以上「取組基準」に到達した会員数が、60%以上であることを条件とします。
- 「業務運営指標基準到達会員占率」の部門表彰を新設し、9項目のうち5項目以上「取組基準」に到達した会員数の占率の順位により表彰します。（占率が60%未満の場合は表彰対象外）

## <会員リーグ>

- 総合表彰では、9項目のうち「取組基準」到達で1項目につき10ポイント、さらに「最大基準」到達で1項目につきプラス15ポイントを加算します。（最大150ポイント）
- 各部門賞においても、9項目のうち5項目以上の「取組基準」到達を表彰条件とします。
- 「業務運営指標基準到達」の部門賞を新設し、9項目のうち「取組基準」到達で1項目につき10ポイント、さらに「最大基準」到達で1項目につきプラス10ポイントを加算し、ポイントの合計値の順位で表彰します。（同ポイントの場合はマイページ計上率（自動車）の高い方を上位とします）

# 業務運営指標の対象項目

対象項目は下記の9項目で、いずれも、2026年度の代理店手数料体系の項目となります。

この9項目のうち、5項目以上の「取組基準」到達を目指します。

2026 代手	区分	項目	取組基準	最大基準	内容
業務 品質	満期 管理	●満期継続率（自動車）	94% 以上	98% 以上	自動車保険の継続対象契約における、継続契約の契約の割合
	満期 管理	●満期継続率（火傷新）	94% 以上	98% 以上	火災・傷害・新種保険の継続対象契約における、継続契約の契約の割合
	顧客 本位	●保険証券早期お届け率（自・継続） （2週間）※4週間からの改定	70% 以上	85% 以上	自動車保険において、代理店計上された継続契約のうち、「代理店計上日～保険始期日」が2週間（土・日・祝日含む）以上の契約の割合
	顧客 本位	●保険証券早期お届け率（火傷新・継続） （2週間）※4週間からの改定	70% 以上	85% 以上	火災・傷害・新種保険において、代理店計上された継続契約のうち、「代理店計上日～保険始期日」が2週間（土・日・祝日含む）以上の契約の割合
	募集 体制	●代理店ホームページ【新】	あり	-	次のいずれも充足していること ・損害保険商品や付帯サービスの説明をはじめとする損害保険代理店業務に関する記載があり（弊社へのリンクを推奨）、かつお客様から電話やEメールなどの連絡先が記載されている ・「ホームページの点検チェックリスト」の要件がすべて充足している
KPI 指標	事務 効率化	●ペーパーレス計上（KITたぶ・マイページ・自動車団体web）計上率（自動車）	15% 以上	-	対象となる自動車保険のKITたぶ・マイページ・自動車団体webの計上率の合計 ・KITたぶ計上率＝「KITたぶ計上契約件数（新規＋更改）」／「対象となる契約件数（更改）」 ・マイページ計上率＝「マイページ計上契約件数（新規＋更改）」／「対象となる契約件数（更改）」 ※自動車団体web計上は、マイページ計上率に含めて算出
	事務 効率化	●ペーパーレス（KITたぶ）計上率（火災）	10% 以上	-	対象となる火災保険（個人用火災総合保険）の計上率 ・KITたぶ計上率＝「KITたぶ計上契約件数（新規＋更改）」／「対象となる契約件数（更改）」 ※11月からマイページもリリース予定
	募集 体制	●BCP策定	あり	-	BCPを作成し、代理店※内に周知済であること （※営業店より策定・代理店内における周知状況について確認します）
	募集 体制	●契約者携帯電話【新】	80% 以上	-	対象は、個人区分で「自動車保険：KAPくるまる・KAPベース（ノンフリート）」と「火災保険（個人用火災総合保険）」の契約とし、保険申込書の「電話番号」もしくは「連絡先（携帯）」欄のいずれかに入力された、090・080・070・060から始まる電話番号があること

# 業務運営指標の対象項目のKPC支部別状況（参考）

## <2025年1月末累計 支部別状況>

支部名	対象 会員数	満期継続率		保険証券早期お届け率 (2週間)		ホーム ページ 保有数	ペーパーレス		BCP 策定数	携帯電話 登録率
		自動車	火災	自動車	火傷新		自動車	火災		
京浜	26	96.5%	96.1%	78.1%	70.9%	4	6.1%	3.6%	22	54.4%
中央	18	95.5%	94.1%	73.1%	62.7%	7	12.7%	9.5%	16	53.3%
東関東	15	95.9%	93.1%	74.3%	56.5%	8	8.7%	3.6%	14	50.9%
甲信	12	96.6%	93.9%	68.0%	60.4%	9	9.4%	25.0%	10	56.2%
北海道	24	96.5%	95.5%	71.4%	68.1%	8	18.0%	9.4%	16	56.2%
東北	20	96.5%	94.9%	66.7%	62.9%	5	8.6%	7.5%	13	54.2%
北東北	14	96.5%	96.0%	64.9%	55.8%	7	11.1%	12.3%	12	54.8%
富山	12	94.7%	93.7%	67.7%	54.9%	10	16.9%	3.6%	10	50.3%
北陸	15	96.6%	95.1%	74.5%	66.7%	4	13.2%	26.5%	13	43.9%
静岡	15	95.0%	95.6%	84.4%	73.8%	8	18.1%	17.1%	14	55.2%
中京	18	96.5%	94.9%	76.3%	69.8%	9	8.4%	3.6%	17	57.0%
大阪	17	95.6%	95.5%	80.4%	61.0%	5	3.0%	3.0%	16	63.0%
神戸	12	95.8%	93.3%	75.9%	61.1%	4	4.0%	9.3%	9	59.3%
関西	13	96.6%	94.8%	74.3%	62.4%	5	3.1%	10.5%	10	41.2%
中国	28	96.4%	94.6%	76.2%	64.4%	10	10.7%	5.7%	25	59.7%
四国	18	96.7%	94.6%	83.8%	73.0%	4	9.0%	7.6%	18	57.5%
九州	29	96.7%	95.6%	79.9%	73.4%	25	19.3%	18.6%	25	67.3%
南九州	14	96.5%	92.3%	66.5%	56.3%	6	14.1%	24.5%	11	61.3%
総計	320	96.2%	94.9%	75.2%	66.0%	138	11.3%	10.2%	271	56.7%

「業務品質向上に向けた取組みシート  
2025.01」より作成

※1：対象会員数  
2025年3月末会員より、2023～2024年度  
期中入会会員を除いた。

※2：保険証券早期お届け率  
「2週間」の数値。(2025年1月末保有データ)  
(2026年度代手体系では「2週間」に改定)

※3：ホームページ保有  
集計の数字は、KPCでのホームページ推進で報  
告ベースとしている。

※4：携帯電話登録率  
2025年1月末保有データより、個人区分で「自  
動車」「火災」契約を対象とし、「契約者電話番  
号」または「連絡先電話番号」に070・080・  
090から始まる番号が入力されている契約の割  
合。

# 業務運営指標の対象項目のKPC支部別基準到達状況（参考）

<2025年1月末累計 支部別到達会員数・・・4ページの「取組基準」に到達した会員数>

支部名	対象 会員数	5種目以上到達		満期継続率		保険証券早期お届け率 (2週間)		ホーム ページ 保有数	ペーパーレス		BCP 策定数	携帯電話 登録率
		会員数	占率	自動車	火災	自動車	火災		自動車	火災		
京浜	26	13	50.0%	24	22	17	13	4	2	4	22	3
中央	18	8	44.4%	13	11	12	5	7	7	6	16	1
東関東	15	6	40.0%	12	8	10	5	8	3	3	14	3
甲信	12	6	50.0%	11	6	6	5	9	2	5	10	1
北海道	24	11	45.8%	20	17	15	14	8	7	4	16	2
東北	20	7	35.0%	17	10	9	7	5	7	7	13	2
北東北	14	4	28.6%	12	11	5	4	7	2	2	12	2
富山	12	5	41.7%	7	5	6	0	10	6	3	10	1
北陸	15	5	33.3%	13	10	11	8	4	2	4	13	0
静岡	15	9	60.0%	12	10	12	10	8	3	3	14	1
中京	18	10	55.6%	17	11	12	8	9	4	4	17	2
大阪	17	8	47.1%	12	13	14	6	5	2	1	16	2
神戸	12	3	25.0%	9	5	7	5	4	2	2	9	2
関西	13	8	61.5%	11	8	9	7	5	1	5	10	2
中国	28	12	42.9%	27	17	21	12	10	7	5	25	4
四国	18	11	61.1%	17	11	15	12	4	7	5	18	1
九州	29	23	79.3%	28	16	21	19	25	10	11	25	5
南九州	14	5	35.7%	12	4	7	4	6	5	4	11	5
総計	320	154	48.1%	274	195	209	144	138	79	78	271	39

## 2. 年間販促活動 支部リーグ実施要領

### 1. 内容

下記の9部門において、事業量目標の達成状況による部門内順位をポイントに置き換え、その合計ポイント（最大280P）で順位を決定します。

#### 40ポイント部門

- (A) 一般計の目標達成率
- (B) 一般計の増収会員占率  
(占率が60%以上の支部はポイントの全額、60%未満の支部はポイントの半額を付与)
- (C) 自動車NF計（保険料）の目標達成率
- (D) 新種計の目標達成率
- (E) 業務運営指標基準到達会員占率：9項目のうち5項目以上「取組基準」に到達した会員の占率  
(占率が60%以上の支部はポイントの全額、60%未満の支部はポイントの半額を付与)

<ポイント付与基準>  
第1位から順に 40p、38p、36p・・・6pとなります。

#### 20ポイント部門

- (F) 自動車NF計（台数）の目標達成率
- (G) 車両搬送時代車費用補償特約＋代車費用補償特約＋弁護士費用等補償特約＋日常生活個人賠償責任補償特約＋自転車傷害補償特約の合計付帯率（合計付帯率が154.0%以上の支部はポイントの全額、154.0%未満の支部はポイントの半額を付与）
- (H) 生保個人新規計の目標達成率
- (I) 他社代理店紹介（仲間づくり）の合計ポイント

<ポイント付与基準>  
第1位から順に 20p、19p、18p・・・3pとなります。

#### <一般計増収会員占率・業務運営指標基準到達会員占率について>

※「一般計の増収会員占率」と「業務運営指標基準到達会員占率」は、期中入会会員（2023年度～2025年度に期中入会を行った会員）を対象に含めません。（分母・分子から除く）

※「業務運営指標基準到達会員占率」は、2025年4月～2026年2月末累計で判定します。

#### <自動車特約付帯率について>

\* 目標付帯率5特約合計：154.0%  
(内訳:車両搬送41.7%+代車30.3%+弁護士48.5%+日常賠27.5%+自転車6.0%)

※「自動車特約付帯率」154.0%未満の場合は、付与ポイントは半数となります

(例：20ポイント付与の場合は $20 \div 2 = 10$ ポイント)

※「車両搬送時代車費用特約＋代車費用特約＋弁護士費用等特約＋日常生活個人賠償責任補償特約＋自転車傷害補償特約の合計付帯率」において、車両搬送時代車費用特約はNF計-ちよき安泰2年度目以降を分母に、代車費用特約、弁護士費用等特約はNF計を分母に、日常生活個人賠償責任補償特約、自転車傷害補償特約はくるまる計を分母とします。

- 各部門のポイントの合計が支部の獲得ポイントとなります。  
※ (C・F)「自動車NF計」部門において、NF→F（フリート）になった場合、F→NFになった場合は、支部事務局からの申請に基づき、本部事務局が確認のうえ、修正することとします。  
※ KPC会員以外の合併代理店がある場合、合併代理店分の実績は当該KPC会員の実績に算入します。

### 2. 目標

- (1) 上記(A)(C)(D)(F)(H)の目標は、事業計画で策定した目標に沿った内容とします。
- (2) 上記(B)(E)(G)は率の多寡により部門内順位を決定します。
- (3) 上記(I)はポイントの多寡により部門内順位を決定します。

## 2. 年間販促活動 支部リーグ 実施要領

8

### 3. 表彰内容と入賞条件

※第3四半期、第4四半期は別途企画します。

実施期間	表彰	表彰内容	表彰額
年間	支部 総合優勝・準優勝	<p>優績者表彰式において支部の代表者に優勝旗を授与します。</p> <p>※「一般計」の支部目標を達成していることが条件です。</p> <p>※表彰条件を満たしていない場合でも順位の繰り上げはありません。</p> <p>※同ポイントの場合には、「一般計」達成率のポイントが高い支部を上位とします。</p>	<p>【年間総合優勝】</p> <p>支部代表2名を優績者表彰式へ招待</p> <p>【年間総合準優勝】</p> <p>支部代表1名を優績者表彰式へ招待</p>
	支部 総合表彰	<p>合計ポイントが上位1位から3位の支部を表彰します。</p> <p>※「一般計」の支部目標を達成していることが条件です。</p> <p>※表彰条件を満たしていない場合でも順位の繰り上げはありません。</p> <p>※同ポイントの場合には、「一般計」達成率のポイントが高い支部を上位とします。</p>	<p>1位：5,000円×会員数</p> <p>2位：4,000円×会員数</p> <p>3位：3,000円×会員数</p>
	<p>部門1位表彰</p> <p>(A) 一般計の目標達成率</p> <p>(B) 自動車NF計（保険料）の目標達成率</p> <p>(C) 自動車NF計（台数）の目標達成率</p> <p>(D) 新種計の目標達成率</p> <p>(E) 生保個人新規計の目標達成率</p> <p>(F) 業務運営指標基準到達会員占率</p>	<p>左記の各部門1位支部を表彰します。</p> <p>※各部門ともに支部目標を達成し、業務運営指標の「取組基準」9項目のうち5項目以上到達した会員の占率が60%以上であることが条件です。</p> <p>※表彰条件を満たしていない場合でも順位の繰り上げはありません。</p>	<p>【部門1位表彰】</p> <p>年間：1,000円×会員数</p>
	<p>部門達成表彰</p> <p>(A) 一般計の目標達成率</p> <p>(B) 一般計の増収会員占率</p> <p>(C) 自動車NF計（保険料）の目標達成率</p> <p>(D) 自動車NF計（台数）の目標達成率</p> <p>(E) 新種計の目標の目標達成率</p> <p>(F) 生保個人新規計の目標達成率</p> <p>(G) 業務運営指標基準到達会員占率</p>	<p>左記の各部門目標を達成した支部を表彰します。</p> <p>※各部門ともに支部目標を達成し、業務運営指標の「取組基準」9項目のうち5項目以上到達した会員の占率が60%以上であることが条件です。</p>	<p>【部門達成表彰】</p> <p>年間：500円×会員数</p>

## 3. 2025年度スタートダッシュキャンペーン 実施要領

### 1. 目的

- 2025年度のスタートダッシュを目的に、2025年4月～6月の期間で、全18支部による対抗戦を実施します。

### 2. 内容

- 一般計・自動車NF計（保険料）・新種計の増率の多寡による順位、および業務運営指標基準到達会員占率（9項目のうち5項目以上到達した会員の占率）による順位、全中会「ビジネス総合保険制度」新規稼働率による順位をポイントに置き換え、その合計ポイント（最大100ポイント）で順位を決定します。

※全中会「ビジネス総合保険制度」新規稼働率は、2025年度4月始の会員を分母とし、1会員につき1件以上採契を稼働とします。

※ポイント付与基準は、第1位から順に 20p、19p、18p・・・3pとなります。

※同ポイントの場合には、一般計増率の高い支部を上位とします。

※集計時期の関係から、業務運営指標基準到達会員占率については、4～5月末累計で判定します。

### 3. 表彰

実施期間	表彰内容	表彰額				
2025年4月～ 2025年6月	【表彰内容】 合計ポイントが高い上位10支部を表彰します。	順位表彰	優勝	8万円	第6位	1万円
			準優勝	5万円	第7位	1万円
			第3位	4万円	第8位	1万円
			第4位	3万円	第9位	1万円
			第5位	2万円	第10位	1万円

## 4. 会員リーグ 実施要領 (1) 総合表彰部門

### 1. グループ

「ロイヤル特級・特級グループ」と「一般グループ」と「準会員グループ」に区分します。

※2025年度始の入会区分に基づき区分します。

(例) 準会員で特級代理店の場合は「準会員グループ」になります。

※代理店登録日が2024年4月1日以降の準会員(期中入会会員等)につきましては、12ヶ月間の前年実績がなく一般計の年間目標達成率および業務運営指標が算出不可のため、本部門の表彰対象外とします。

### 2. 内容

●「一般計」達成率、「一般計」実額、「自動車NF計」増収額、「新種計」達成率、「生保個人新規計」実額における各グループ内の順位、および業務運営指標の到達状況をポイントに置き換え、その合計ポイントで順位を決定します。

※総合ポイントが同点の場合は、「一般計」達成率のポイントが高い会員を上位とします。

※各項目の101位以下はポイントがありません。

<ポイント付与基準(200ポイント部門)>

第1位から200p、198p、196p・・・4p、2p

●「一般計」達成率 ●「自動車NF計」増収額 ●「新種計」達成率

<ポイント付与基準(150ポイント部門)>

●「業務運営指標」

4ページの9項目について、「取組基準」到達であれば1項目につき10ポイント、さらに「最大基準」到達であれば1項目につきプラス15ポイントを加算します。

<ポイント付与基準(100ポイント部門)>

第1位から100p、99p、98p・・・2p、1p

●「一般計」実額 ●「生保個人新規計」実額

※「生保個人新規計」実額において、それぞれ実績が0以下の場合には、該当項目のポイントを0pとします。

### 3. 入賞基準

「一般計」増収額が5,000千円以上とします。

### 4. 表彰

- (1) 「ロイヤル特級・特級グループ」は上位15会員を入賞とし、うち上位10会員を優績者表彰式に招待します。
- (2) 「一般グループ」は上位10会員を入賞とし、うち上位5会員を優績者表彰式に招待します。
- (3) 「準会員グループ」は上位5会員を入賞とし、うち上位2会員を優績者表彰式に招待します。

※優績者表彰式への招待の人数は、1会員1名とします。

※入賞基準を満たしていない場合、順位の繰り上げを行います。

### 5. 「総合表彰部門」優績者表彰式招待人数および表彰額数

17名

R特級・特級G	1位	2位～10位	11位～15位
	2万円	1万円	5千円
一般G	1位	2位～5位	6位～10位
	2万円	1万円	5千円
準会員G	1位	2位～5位	
	2万円	5千円	

## 4. 会員リーグ 実施要領 (2) 一般計増収部門

### 1. グループ

「**専門プログループ**」と「**一般グループ**」に区分します。

※2025年度始の会員区分および販売網登録チャンネルで区分します。

※準会員は除きます。

### 2. 内容

- 「**一般計**」の増収額により上位入賞会員を表彰します

### 3. 入賞基準

「**一般計**」増収額が5,000千円以上とします。

業務運営指標9項目のうち、5項目以上の「**取組基準**」到達を条件とします。

### 4. 表彰

(1) 「**専門プログループ**」は上位10会員を入賞とし、うち上位5会員を優績者表彰式に招待します。

(2) 「**一般グループ**」は上位5会員を入賞とし、うち上位3会員を優績者表彰式に招待します。

※優績者表彰式への招待の人数は、1会員1名とします。

※入賞基準を満たしていない場合、順位の繰り上げを行います。

### 5. 「一般計増収部門」優績者表彰式招待人数および表彰金額

8名

専門プロG	1位	2位	3位	4位～10位
	1.5万円	1万円	8千円	5千円
一般G	1位	2位	3位	4位～5位
	1.5万円	1万円	8千円	5千円

## 4. 会員リーグ 実施要領 (3) 自動車新規部門

### 1. グループ

「**専門プログループ**」と「**一般グループ**」に区分します

※2025年度始の会員区分および販売網登録チャンネルで区分します。

※準会員は除きます。

### 2. 内容

●「**自動車新規**」の実額により上位入賞会員を表彰します

### 3. 入賞基準

**専門プログループ**：「**自動車新規**」実額が**10,000千円以上**

**一般グループ**：「**自動車新規**」実額が**5,000千円以上**

※本部門では2025年12月末現在直近3か年の自動車損害率が65%以上の場合収益性の観点から表彰対象外とします

※1事故ごとの支払単位の別に、支払保険金が1,000万円を超える部分については除外して、支払保険金の総額を計算します。

**業務運営指標9項目のうち、5項目以上の「取組基準」到達を条件とします。**

### 4. 表彰

(1) 「**専門プログループ**」は上位**10会員**を入賞とし、うち上位**5会員**を優績者表彰式に招待します。

(2) 「**一般グループ**」は上位**5会員**を入賞とし、うち上位**3会員**を優績者表彰式に招待します。

※優績者表彰式への招待の人数は、1会員1名とします。

※入賞基準を満たしていない場合、順位の繰り上げを行います。

### 5. 「自動車新規部門」優績者表彰式招待人数および表彰額

8名

専門プロG	1位	2位	3位	4位~10位
	1.5万円	1万円	8千円	5千円
一般G	1位	2位	3位	4位~5位
	1.5万円	1万円	8千円	5千円

## 4. 会員リーグ 実施要領 (4) 自動車NF単価アップ部門

### 1. グループ

「**専門プログループ**」と「**一般グループ**」に区分します。

※2025年度始の会員区分および販売網登録チャンネルで区分します。

※準会員は除きます。

### 2. 内容

「**車両搬送時代車費用補償特約**」、「**代車費用補償特約**」、「**弁護士費用等補償特約**」、「**日常生活個人賠償責任補償特約**」、「**自転車傷害補償特約**」の合計付帯率の多寡により上位入賞会員を表彰します。

- 車両搬送時代車費用特約はNF計-ちよき安泰2年度目以降を分母に、代車費用特約、弁護士費用等特約はNF計を分母に、日常生活個人賠償責任補償特約、自転車傷害補償特約はくるまる計を分母とします。

### 3. 入賞基準

業務運営指標9項目のうち、5項目以上の「**取組基準**」到達を条件とします。

### 4. 表彰

- (1) 「**専門プログループ**」は上位6会員を表彰します。
- (2) 「**一般グループ**」は上位5会員を表彰します。

### 5. 「自動車NF単価アップ部門」優績者表彰式招待人数および表彰額

招待対象外（0名）

専門プロG	1位	2位	3位	4位～6位
	1万円	8千円	7千円	5千円
一般G	1位	2位	3位	4位～5位
	1万円	8千円	7千円	5千円

## 4. 会員リーグ 実施要領 (5) 自賠償部門

### 1. グループ

「**専門プログループ**」と「**一般グループ**」に区分します。

※2025年度始の会員区分および販売網登録チャンネルで区分します。

※準会員は除きます。

### 2. 内容

- (1) 「自賠償」件数の多寡により上位入賞会員を表彰します。
- (2) 件数が同じ場合は、増件数の大きい会員を上位とします。

### 3. 入賞基準

**専門プログループ**：

「自賠償」実件数が300件以上 かつ 増件数30件以上の両項目を満たしていることとします。

**一般グループ**：

「自賠償」実件数が500件以上 かつ 増件数50件以上の両項目を満たしていることとします。

業務運営指標9項目のうち、5項目以上の「**取組基準**」到達を条件とします。

### 4. 表彰

- (1) 「**専門プログループ**」は上位5会員を入賞とし、うち上位3会員を優績者表彰式に招待します。
- (2) 「**一般グループ**」は上位3会員を入賞とし、うち上位2会員を優績者表彰式に招待します。

※優績者表彰式への招待の人数は、1会員1名とします。

※入賞基準を満たしていない場合、順位の繰り上げを行います。

### 5. 「自賠償」優績者表彰式招待人数および表彰額

招待対象外（5名）

専門プロG	1位	2位	3位	4位～6位
	1万円	8千円	7千円	5千円
一般G	1位	2位	3位	
	1万円	8千円	7千円	

## 4. 会員リーグ 実施要領 (6) 新種計部門

### 1. グループ

「**専門プログループ**」と「**一般グループ**」に区分します

※2025年度始の販売網登録チャネルで区分します。

※準会員は除きます。

### 2. 内容

●「**新種計**」の増収額により上位入賞会員を表彰します

### 3. 入賞基準

業務運営指標9項目のうち、5項目以上の「**取組基準**」到達を条件とします。

### 4. 表彰

(1) 「**専門プログループ**」は上位5会員を入賞とし、うち上位3会員を優績者表彰式に招待します。

(2) 「**一般グループ**」は上位3会員を入賞とし、うち上位2会員を優績者表彰式に招待します。

※優績者表彰式への招待の人数は、1会員1名とします。

※入賞基準を満たしていない場合、順位の繰り上げを行います。

### 5. 「新種計部門」優績者表彰式招待人数および表彰額

5名

専門プロG	1位	2位	3位	4位～5位
	1万円	8千円	7千円	5千円

一般G	1位	2位	3位
	1万円	8千円	7千円

## 4. 会員リーグ 実施要領 (7) 生保個人新規計部門

### 1. グループ

「**専門プログループ**」と「**一般グループ**」に区分します

※2025年度始の販売網登録チャンネルで区分します。

※準会員は除きます。

### 2. 内容

- 「**生保個人新規計**」の実額により上位入賞会員を表彰します

### 3. 入賞基準

生保個人新規計件数6件以上とします。

業務運営指標9項目のうち、5項目以上の「**取組基準**」到達を条件とします。

### 4. 表彰

(1) 「**専門プログループ**」は上位5会員を入賞とし、うち上位3会員を優績者表彰式に招待します。

(2) 「**一般グループ**」は上位3会員を入賞とし、うち上位2会員を優績者表彰式に招待します。

※優績者表彰式への招待の人数は、1会員1名とします。

※入賞基準を満たしていない場合、順位の繰り上げを行います。

### 5. 「生保個人新規計部門」優績者表彰式招待人数および表彰額

5名

専門プロG	1位	2位	3位	4位～5位
	1万円	8千円	7千円	5千円
一般G	1位	2位	3位	
	1万円	8千円	7千円	

## 4. 会員リーグ 実施要領 (8) 業務運営指標基準到達部門

### 1. グループ

「**専門プログループ**」と「**一般グループ**」に区分します

※2025年度始の販売網登録チャンネルで区分します。

※準会員は除きます。

### 2. 内容

- 業務運営指標9項目のうち「**取組基準**」到達で1項目につき10ポイント、さらに「**最大基準**」到達で1項目につきプラス15ポイントを加算し、ポイントの合計値の順位で表彰します。

※集計時期の関係から、業務運営指標基準到達については、2025年4月～2026年2月末累計で判定します。

### 3. 入賞基準

なし

### 4. 表彰

(1) 「**専門プログループ**」は上位5会員を入賞とし、うち上位3会員を優績者表彰式に招待します。

(2) 「**一般グループ**」は上位3会員を入賞とし、うち上位2会員を優績者表彰式に招待します。

※優績者表彰式への招待の人数は、1会員1名とします。

※入賞基準を満たしていない場合、順位の繰り上げを行います。

※同ポイントの場合は、マイページ計上率（自動車）の高い会員を上位とします。

### 5. 「業務運営指標基準到達部門」優績者表彰式招待人数および表彰額

5名

専門プロG	1位	2位	3位	4位～5位
	1万円	8千円	7千円	5千円
一般G	1位	2位	3位	
	1万円	8千円	7千円	

## 5. 会員リーグ 実施要領 表彰内容一覧

### 1. 総合表彰部門：優績者表彰式招待者数 17 会員

グループ区分	ロイヤル特級・特級グループ			一般グループ			準会員グループ			入賞条件
	入賞	優績者表彰式招待	人数	入賞	優績者表彰式招待	人数	入賞	優績者表彰式招待	人数	
総合表彰	15位	1位～10位	10	10位	1位～5位	5	5位	1位～2位	2	一般計増収額 5,000千円以上

### 2. 種目別表彰部門：優績者表彰式招待者数 36 会員

部門	専門プログループ			一般グループ			入賞条件 【1.～6. 共通】 業務運営指標の「取組基準」9項目のうち 5項目以上の到達
	入賞	優績者表彰式		入賞	優績者表彰式		
		招待	人数		招待	人数	
1. 「一般計増収」部門	10位	1位～5位	5	5位	1位～3位	3	一般計増収額5,000千円以上
2. 「自動車新規」部門	10位	1位～5位	5	5位	1位～3位	3	自動車新規実額 専門プロG：10,000千円以上、一般G：5,000千円以上 損害率65%未満
3. 「自動車NF単価アップ」部門	6位	—	0	5位	—	0	なし
4. 「自賠責」部門	5位	1位～3位	3	3位	1位～2位	2	専門プロG（300件以上且つ増件数30件以上） 一般G（500件以上且つ増件数50件以上）
5. 「新種計」部門	5位	1位～3位	3	3位	1位～2位	2	なし
6. 「生保個人新規計」部門	5位	1位～3位	3	3位	1位～2位	2	生保個人新規計件数6件以上
7. 「業務運営指標」部門	5位	1位～3位	3	3位	1位～2位	2	なし

### 3. 注意事項

- 優績者表彰式の招待人数は、1 会員あたり 3 名を上限とします。（招待会員は、店主及び使用人とします）
- 入賞条件がある部門について、入賞条件に満たない場合は順位の繰り上げを行います。
- 期間中に他の代理店を統合（合併・吸収）した場合、原則、被合併・被吸収代理店の前年実績は合算しません。
- 「不祥事件」「異例処理」「苦情処理」等のコンプライアンス上の問題が発生しており、その事案が表彰にそぐわないと判断される場合は、表彰対象外とします。

**招待者数合計：53 会員**

（前年度+5 会員）

# 6. KPC仲間づくり運動2025

## 1. 内容

- KPC新規会員加入による組織拡充と活性化を目的に、他社プロ代理店を中心に他社代理店の紹介運動を実施します。
- 他社代理店（新設候補者を含む）を当社営業店へ紹介いただき、紹介いただいた代理店（新設候補者を含む）に新設・乗合した場合、以下のポイントをカウントします。

**【専業プロ代理店】 10ポイント    【専業プロ代理店以外】 5ポイント**

※営業店より本社へ提出される「販売網紹介票」および「代理店新設・乗合時の審査結果報告票」の提出をもって、カウントします。

- 期間中、KPCへ新規入会した場合、さらに以下のポイントをカウントします。（準会員・研修生プレ会員、4月正規入会を含みます）

**【KPC新規入会】 10ポイント**

※営業店より本社へ提出される「共栄プロクラブ入会申込書」の提出をもって、カウントします。  
※KPC新規入会ポイントの対象は、KPC会員からの紹介代理店以外も含みます。

## 2. 評価方法

- 【紹介代理店の新設ポイント】と【KPC新規入会ポイント】の合計ポイントの多寡によって部門内順位を決定します。

## 3. 期間

2025年4月～2026年3月

## 4. 表彰

支部リーグにおける表彰項目とします。

## 7. 成績分類コード

共栄プロクラブ年間販促活動における成績指標は以下の成績分類コードを使用します。

種目	成績分類コード
一般計	9 2 0
自動車NF計	3 1 0
自動車新規計	3 0 1
KAPくるまる計	K M 0
自賠償計（件数・成績）	5 2 0
車両搬送時代車費用補償特約	D 1 0
<u>ちょうき安泰2年度目以降</u>	<u>D 5 5</u>
代車費用補償特約	C E 0
自転車傷害補償特約	B S 0
日常生活個人賠償責任補償特約	D L 0
弁護士費用等補償特約	B B 0
新種計	2 3 0
生保個人新規計	X 3 0
全中会・ビジネス総合・新規	<u>Z B 1</u>

※成績換算に関しては、営業成績（扱いベース）にて換算します。

※実収ベースではないので、フリート成績修正も含まれます。