

共栄プロクラブ情報 2025



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

【No.01】2025年度年間販促活動がはじまりました！

2025年度の年間販促活動は、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（次ページ参照）」の向上につながる内容としており、2026年度の代理店手数料体系と連動した項目となります。本活動を各指標の向上に向けた取組みにもご活用願います！

支部リーグ 総合ポイント

下記9部門の順位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。

ポイント	部門
最大40P 1位から順に 40p、38p… 6pとなります	一般計の目標達成率
	一般計の増収会員占率（60%未満はポイント半額）
	自動車NF計【保険料】の目標達成率
	新種計の目標達成率
	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 (60%未満はポイント半額) 
最大20P 1位から順に 20p、19p… 3pとなります	自動車NF計【台数】の目標達成率
	自動車保険5特約の合計付帯率
	生保個人新規計の目標達成率
	他社代理店紹介（仲間づくり）の合計ポイント

総合優勝支部は2名・準優勝支部は1名を優績者表彰式へ招待するとともに、第1位～3位までの支部を表彰します。

※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には、2023～2025年度期中入会会員は対象に含みません。

※「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。

会員リーグ 総合表彰

「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（2025年度始の入会区分）し、下記の部門の順位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。

ポイント	部門
最大200P	一般計の目標達成率
	自動車NF計【保険料】の増収額
	新種計の目標達成率
最大150P	業務運営指標：9項目について「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5ポイントを加算
最大100P	一般計の実額
	生保個人新規計の実額

入賞基準として、一般計増収額が5,000千円以上とします。

- 「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。
- 「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。
- 「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。

※表彰式への招待は1会員1名とし、入賞基準に満たない場合は繰り上げもあります。

★なお、各部門賞や詳細については「年間販促活動実施要領」でご確認ください。

★ニュースの発行は事業量目標が決定以降（5月末予定）となります。