

CREDO

経営理念

常にお客様の立場に立ち、お客様がまだ気づいていない将来のリスクにも備えた商品を提案します。
事故や災害の時にお客様を守る存在として、地域から信頼される代理店を目指し、日々心を込めて行動します。

経営ビジョン

5年後(2030年3月末)の当社の姿

1. 総合保険代理店（サービス品質・組織体制・ブランド）

① サービス品質

- ・ 最高水準の 契約募集品質・事故対応力・課題解決に導く提案力 を備える
- ・ 営業担当者が、損保トータルプランナー・生保トータルライフコンサルタントを取得し、SNSを活用した情報発信を定期的に行う。

② 組織体制

- ・ 体制整備、人材育成制度・働きやすい環境が整備されている

③ 社会への貢献

- ・ 持続可能な開発目標（SDGS）など、社会課題への取り組みを通して、新たなサービスを開発し提供。

2. PAトップグレード認定とMVP獲得

- ・ 認定基準の品質指標（QL3）と営業成績

3. 事業規模

- ① 営業成績：損保5億円・生保ANP1億円
- ② 売上：損保1億円・生保5千万円・その他収益（サービス販売）1千万円
- ③ 人員：名（営業部門9名・業務部門5名）
- ④ 生産性：1,000万円（1営業社員あたり）