保険代理店経営診断シート　2019→2020→2021

会社名

KGI（重要目標達成指標）

評価指標	2019実績	ランク＊	2020実績	ランク＊	2021目標	ランク＊
収益性	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
生産性	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
成長性	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
安定性	0	1	0	1	0	1
総合点＊		#DIV/0!		#DIV/0!		#DIV/0!
経営格付け＊		#DIV/0!		#DIV/0!		#DIV/0!

＊ リカバリーの程度を確認するため、評価はコロナ前の基準で行なっている

PL（損益計算書）

単位：万円	2019実績	2020実績	2021目標
1期前売上高		0	0
売上高			0
人件費＊			0
経費	0	0	0
営業利益			0

＊人件費＝支払給与＋役員報酬＋賞与＋退職引当金＋法定福利費＋福利厚生費

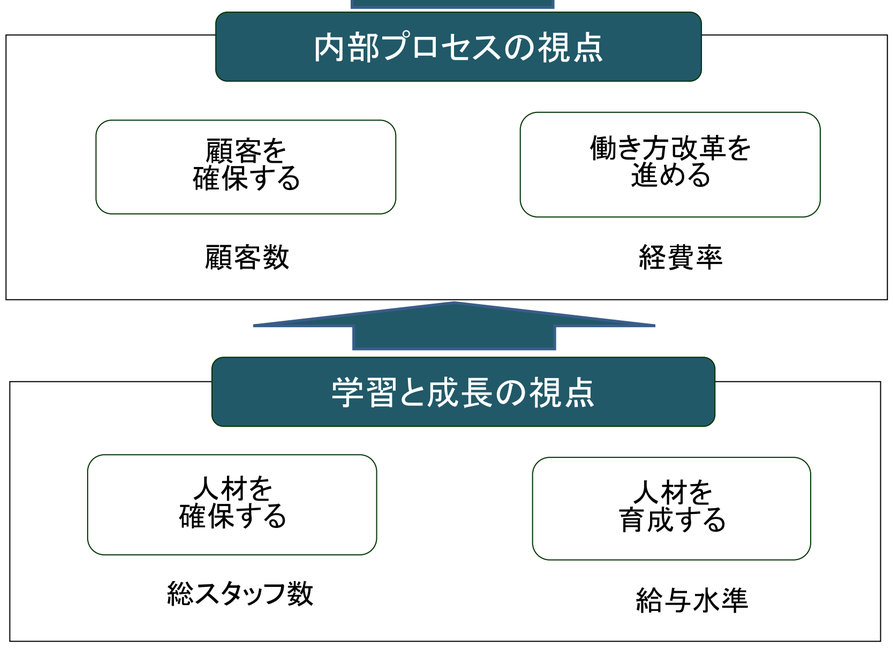
KSF（重要成功要因）／KPI（重要業績評価指標）

KSF（重要成功要因）	KPI（重要業績評価指標）	2019実績	2020実績	2021目標
顧客を深掘する	客単価（万円/人・社）	#DIV/0!	#DIV/0!	
顧客を確保する	期末顧客数（人・社）個人＋法人			
働き方改革を進める	経費率（%）	#DIV/0!	#DIV/0!	
人材を確保する	期末総スタッフ数（人）非正規は0.5人でカウント			
人材を育成する	給与水準（万円/人）	#DIV/0!	#DIV/0!	

ACTION PLAN（コロナ禍に対応して取り組んだ施策）

（上位2施策を記入：特記することがない場合は記入不要）

戦略MAP



（C）経営数理研究所