

ワンシート経営計画

代理店名

記入日時

3カ年経営計画要約

経営理念

今後3年間の新規顧客開拓方針

今後3年間の既存顧客深掘方針

ビジョン達成に向けての経営基本方針

社社の強みを重要と考える順に9つ

社社の歴史と特徴

経営概況	3期前	直近決算期
総売上高(百万円)	70	100
総スタッフ数(人)	10.0	15.0

総売上高は決算書上の手数料ベース売上額。委託型募集人も含む。
総スタッフ数は3期前数字はそれぞれを足し合わせないで存続会社の数字を記入。

営業正社員一人当たり増収目標

項目	今期	2年後	3年後
営業カレベル目標	1	2	3
商談件数目標(1日)	1.5	2.5	3.5
商談件数目標(年間)	375	625	875
成約率目標	30%	30%	30%
年間成約件数	113	188	263
契約単価目標(万円/件)	2.5	2.8	3.0
年間増収目標(万円)	281	516	768
成約件数目標(構成比%)			
法人	30%	35%	40%
個人生保	30%	35%	40%
個人損保	40%	30%	20%
成約単価(千円/件)			
法人	50	50	50
個人生保	20	20	20
個人損保	10	10	10

売上目標積上シミュレーション

直近決算期	今期	2年後	3年後
営業正社員数	5.0	5.0	5.0
営業正社員一人当たり売上	250	500	750
継続率*	90%	92%	95%

*解約-更改減+減収+転換増+損保一時払い減+生保し字減+ポイント・ボーナス・入金ずれ増減

営業正社員売上目標シミュレーション	3年後
今年	0
2年後	500
3年後	1000
今年	0
2年後	500
3年後	1000

正社員売上計	今年	2年後	3年後
8000	8606	10496	13909

委託型募集人売上計	今年	2年後	3年後
8000	8606	10996	14909

正社員+委託型売上	今年	2年後	3年後
16000	17212	20996	27822

目標過不足: (394) (4) (91)

3年後のビジョン

3期目	経営品質ステップアップ目標	目標総売上(百万円)	目標営業利益(百万円)	3期末正規社員数(委託型募集人も含まず)
社長アクション		200	30	7
営業責任者アクション				7
管理責任者アクション				7
合計(人)				14

2期目	経営品質ステップアップ目標	目標総売上(百万円)	目標営業利益(百万円)	2期末正規社員数(委託型募集人も含まず)
社長アクション		150	15	7
営業責任者アクション				7
管理責任者アクション				7
合計(人)				14

今期	経営品質ステップアップ目標	目標総売上(百万円)	目標営業利益(百万円)	今期末正規社員数(委託型募集人も含まず)
社長アクション		120	12	5
営業責任者アクション				7
管理責任者アクション				7
合計(人)				12

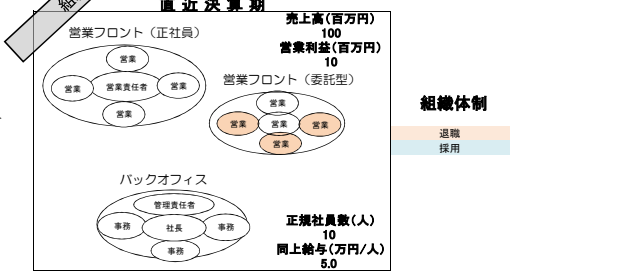
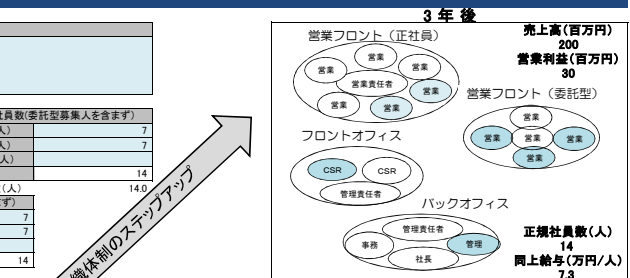
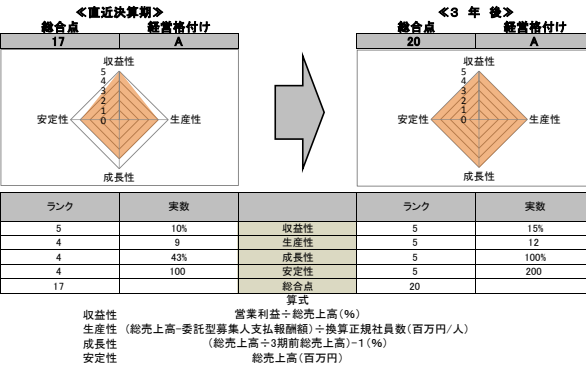
直近決算期(西暦で記入)		総売上高(百万円)	営業利益(百万円)	直近決算期末正規社員数(委託型募集人も含まず)
年	月	100	10	5
		50	15	5
				10
				10.0

委託型募集人目標額(在籍していない場合は0を記入)	今期	2年後	3年後
スタッフ数(人)	5	5	5
獲得手数料(百万円)	20	30	40
支払報酬額(百万円)	15	30	40

3ヶ年経営シミュレーション

項目	直近決算期	今期	2年後	3年後
売上高	100	120	150	200
委託型募集人売上	20	30	40	50
増収率(対3期前)	42.9%	*	*	100.0%
人件費	50	50	62	102
奨励費	10	12	15	20
固定費	15	16	18	18
委託型募集人支払報酬	15	30	40	30
同上報酬率(%)	75%	100%	100%	60%
営業利益	10	12	15	30

財務診断とビジョン診断



7つの経営課題と目標

顧客との絆を結ぶ	契約単価(万円/件)	2.5	2.8	3.0
継続率(%)	90.0%	92.0%	95.0%	

項目	項目	直近決算期	今期	2年後	3年後
新規開拓	法人売上比率	*	30.0%	35.0%	40.0%
	個人生保売上比率	*	30.0%	35.0%	40.0%
営業活動	営業正社員生産性	17.0	18.0	15.7	24.3
	営業正社員増減	+	0.0	2.0	0.0
営業支援	営業今昔一対比	2.0	1.4	1.7	1.7
	管理社員増減	*	2.0	0.0	0.0
IT活用	労働分配率	58.8%	55.1%	56.6%	60.2%
	一人当たり人件費	5.0	4.1	4.5	7.3
人材開発	報酬率	75.0%	100.0%	100.0%	60.0%
	一人当たり売上	4.0	6.0	8.0	10.0

経営品質診断

