

平成24年度各種営業目標の設定

1 管内目標

項目	単位	エリア目標	事業会社分	郵便局経由分	平成23年暦年実績等	H23暦年実績等見込み	増減
営業収入	百万円	44,301	25,919	18,382	43,733	101.3%	568
ゆうパック別後納収入 再掲	百万円	7,021	5,882	1,139	6,807	103.1%	214
ゆうパック中小口特約収入 再掲の再掲	百万円	-	573	-	404	141.8%	169
ゆうメール別後納収入 再掲	百万円	3,088	3,088	0	2,861	107.9%	227
中小口ゆうメール特約収入 再掲の再掲	百万円	-	1,253	-	778	161.1%	475
国際(EMS+国際書留)	百万円	584	242	342	594	98.3%	▲ 10
カタログ販売個数	千個	-	495	-	524	94.5%	▲ 29

2 指標

項目	単位	事業会社分	平成23年暦年実績	H23暦年実績見込比	増減
レターパック	千個	499	348	143.4%	151

3 前年との主な変更点

(1) 支店における積上げを基本とした目標設定

各種営業目標は、平成24年度単年度黒字を達成するため、一律に支社で算出するのではなく、各支店において策定した基本的な取組計画による増収見込みと前年実績等を踏まえて想定した仮目標を積み上げ、本社目標及び郵便局会社目標等との調整を行い、設定する。

(2) 目標項目の新設等

① ゆうメール別後納収入目標（金額）の新設

ゆうメール引受収入のうち、後納及び別納による収入に対し、ゆうメール別後納収入を新設し、営業収入目標達成に向けた内訳目標として推進管理を行う。

② 国際郵便

獲得個数目標から引受物数（EMS・国際書留）に対する収入目標（金額）に変更する。

(3) 一体営業（郵便局経由分）

エリア収入の郵便局経由分実績には、一体営業実績分を加算せず、推進管理を行う。

(4) 目標変更

平成25年度から予定している次世代システム移行準備のための顧客対応においても、対象顧客が低採算顧客で、交渉によりロストした場合は目標調整の対象とする。

平成24年度 支社計画における営業関係重点項目の推進管理指標

支社名	指標名	評価方法	指標設定の目的、理由、考え方	配点	
				上期	年度
信越	SPゆうメール獲得	SPゆうメールの差出実績	SEM(信越営業マイスター)の取組み(1人完結営業の推進)を図り、他社からの奪還営業を推進する	2	2
	ゆうパック取扱所からのゆうパック引受	取扱所1か所当たりの引受個数月平均	取扱所との親和関係を強化するとともに、小集団営業マネジメントを活用したファーストパーソンによる取組により、運賃の高いゆうパック拡大を図る	1	1
	レターパック販売枚数	レターパック指標に対する達成状況	小集団営業マネジメントを活用したファーストパーソンによる取組により、レターパックの販売強化を図る	1	1
	かもめタウンメール、年賀タウンメール獲得	かもめタウンメール、年賀タウンメール指標の達成状況	ビジネス利用の拡大によるDM需要を喚起する	1	1