

平成26年用年賀葉書の販売目標

1 平成26年用年賀目標

	外務社員チャンネル等 (郵便事業本部)	窓口チャンネル等 (郵便局本部)	エリア目標
信越	<単面> 35,970 千枚	57,940 千枚	93,910 千枚
	<四面> 6,332 千枚	5,410 千枚	11,742 千枚
全国	<単面> 1,112,880 千枚	1,618,200 千枚	2,731,080 千枚
	<四面> 303,120 千枚	159,800 千枚	462,920 千枚

2 販売目標の設定等

(1) 販売目標の設定

ア 外務社員チャンネル等

(ア) 単面

エリア年賀収入確保の観点から、特にエリア単面販売前年実績確保を図る単面目標を設定。

年度当初に支店統合局で設定した営業収入目標を構成する年賀販売実績分、前年の外務社員1人当たり販売枚数及び郵便局受持エリアの市場性(事業所数)に応じて設定。

※今年度は単面・四面連刷を分けて推進管理を実施。

(イ) 四面連刷

前年実績シェアを基に配分。

※10万枚以上の大口については、販売見込に基づき、個別管理。

イ 窓口チャンネル等

販売チャンネル(窓口・局外販売、販売所、物販系)ごとに前年実績(事業所移動等を考慮)、社員数、窓口取扱件数に応じて設定

なお、単独マネジメント局については、郵便事業本部分と併せて単面・四面連刷を分けて推進管理を実施。

(2) 年賀タウン指標

ア 郵便事業本部

郵便局目標の再掲として、ビジネス利用(年賀タウン)の獲得に取り組む。

なお、前年度まで行っていた商売繁盛年賀には年賀DMが含まれていたが、今年度は年賀タウンの指標とする。

単位：枚

	26年指標
年賀タウンメール	910,000

イ 郵便局本部

前年度まで件数指標のみとしていたが、ビジネスユースの拡大に向けた提案営業を徹底するため、枚数指標(1件平均700枚)を併せて設定。

(ア) 単独マネジメント局

支店統合局：3件2,100枚、支店統合局以外：2件1,400枚

(イ) エリアマネジメント局 (部会)

部会構成局数の半数 (端数切り上げ) を件数指標として、1 件平均 700 枚の枚数指標を設定

(3) エリア指標

エリア指標は、支店統合局目標と受持郵便局目標の合計とする。

3 ガイドライン

支社独自ガイドラインを設定、早期目標達成を目指す。

基準日	11/5(火)	11/11(月)	11/20(水)	11/29(金)	12/10(火)	12/20(金)	12/30(月)
統合局	27.4%	42.0%	55.2%	67.6%	80.2%	92.0%	100.0%
外務チャネル等 (期間推進)	33.0%	50.0%	67.0%	80.0%	92.0%	100.0%	-
(1営業日あたり)	33.0%	17.0%	17.0%	13.0%	12.0%	8.0%	-
	16.5%	4.3%	2.4%	2.2%	1.7%	1.0%	-
窓口チャネル等 (期間推進)	24.0%	37.0%	48.0%	60.0%	73.0%	87.0%	100.0%
(1営業日あたり)	24.0%	13.0%	11.0%	12.0%	13.0%	14.0%	13.0%
	12.0%	2.2%	1.6%	1.8%	1.9%	2.0%	2.6%