信越支社　2016年度経営計画主要施策 【郵便・物流事業】

Ⅰ　収益力向上

主要施策	主要取組事項	年間スケジュール（4月～3月）
ゆうパックの黒字化、ゆうメール・ゆうパケットの圧倒的なシェア拡大		
ゆうパック・ゆうメールの奪還営業の展開		
「御用聞き営業」による事業所の囲い込みと情報収集	・かもめ～る、年賀、切手類、レターパックなどを活用した「御用聞き営業」による事業所の囲い込みと情報収集 ・年賀・かもめ～るによるマイカスタマーとビジネス需要の拡大 ・信書の適正利用についての啓発・浸透 ・3か月前先行管理による既存利用の維持・拡大	御用聞き営業の展開 かもめ～る営業の展開 年賀営業の展開 事業所への広告宣伝の提 信書の適正利用についての啓発・浸透（通年） 営業研修（通年） 3か月前先行管理による既存利用の維持・拡大（通年）
中小口営業の取組強化 ※マイスター（SEM及び郵便窓口マイスター）	＜マイスターを核とした営業取組＞ 【単独MG】 ・営業スキルアップ研修によるSEMの育成 ・未成約者に対する研修 ・御用聞き営業による情報を基にした奪還営業 【エリアMG】 郵便窓口マイスター研修研修	営業スキルアップ研修（各ブロック四半期ごと） 優績会議、営業研修、未成約者への営業研修（通年） 御用聞き営業による情報を基にした奪還営業（通年） 郵便窓口マイスター研修
	＜全員営業の展開＞ ・外務は、班を単位に全班での特約成約 ・各種商品との複合営業による特約の情報収集 ・理解度テストによる基本スキルの充足	外務全班での特約成約（通年） 全員営業による情報収集（通年） 社員への理解度テストの実施（適宜）
	＜管理者による営業・同行訪問＞ ・管理者営業研修の実施 【単独MG】 ・役職者行動目標による営業訪問の定着 ・SEMと連携した奪還営業（同行営業）の展開 【エリアMG】 管理者（局長等）による一体営業・奪還営業	管理者営業研修 役職者行動目標による営業訪問の定着・入力の徹底 SEMと連携、同行営業 管理者（局長等）による一体営業・奪還営業（通年）
ゆうパックの損益向上		
採算性を意識した契約締結	＜ゆうパックの黒字化＞ ・低採算顧客に対する採算性の改善 ・ゆうパック単価改善	本社指定ゆうパック収支改善（7月 ゆうパックY5以下単価改善（本社指定）（3月末）
	＜採算性の見直し＞ ・利用状況に応じた適切な契約更新の徹底 ・採算性を意識した高単価での契約 ・基本運賃ゆうパック顧客への周知	未差出改善（通年） 高単価（Y6以上）での契約（通年） 基本運賃ゆうパック顧客への周知

主要施策	主要取組事項	年間スケジュール（4月～3月）
中大口営業の取組 ※営業専門要員による大口案件の奪還営業	＜スキルアップによる営業力の強化＞ ・スキルに応じたレベルアップ提案 ・提案内容に応じたスキルアップ研修	SS会議 DEランク研修 SS会議 DMスキルアップ研修 DEランク研修 DEランク研修 SS会議 DMスキルアップ研修
	＜企画説明会による潜在需要の拡大＞ ・DMセミナーの開催による潜在需要の掘り起こしと奪還	DMセミナー参加企業募集 DMセミナー DMセミナー参加企業募集 DMセミナー DMセミナー参加企業への営業展開 DMセミナー参加企業募集 DMセミナー参加企業への営業展開
	＜早期成約に向けた進捗管理の徹底＞ ・案件セッションによる、早期成約に向けた提案内容の充実 ・営業戦略会議への支社の参加 ・案件管理によるターゲット事業所の共有・進捗管理	大口案件に対するプラットフォーム・案件セッション開催（必要の都度開催） 中大口本部別推進目標設定 中大口案件の週次管理・本部別目標の推進管理（案件ごとの成約見込月のスケジュール管理）
物流ソリューション営業等の推進		
物流ソリューション営業の推進 【単マネ局に限る】	＜1局1ロジ営業の確保＞ ・郵便関係管理者のロジスキルの向上 ・1局1ロジに向けたロジリーダー育成研修	管理者対象局ロジ研修 局ロジリーダー研修 局ロジリーダー研修 1局1ロジキャンペーン 1局1ロジキャンペーン
	＜LSCと連携したソリューション営業の取組＞ ・EC事業者への営業展開 ・ターゲット事業所の掘り起こしと情報共有 ・週次管理による早期成約に向けたスケジュール管理	SS合同会議 管理者研修講師 局ロジリーダー研修講師 本社主催LSC研修 SS合同会議 局ロジリーダー研修講師 SS合同会議 営業専門要員・郵便局からのソリューション案件の情報収集・営業展開の実施
国際物流・EMS等の拡大	＜潜在需要の発掘・拡大＞ ・御用聞き営業による情報を基にした新規拡大 ・EMS等国際商品の未差出（未利用）事業所からの再差出勧奨 ・企業説明会の開催による国際需要の拡大・奪還 ・UGXによる国際物流に対する新たなニーズの発掘	御用聞き営業による情報を基にした新規拡大 海外通販セミナー参加企業募集 海外通販セミナー 海外通販セミナー参加企業への営業展開 UGXによる国際物流に対する新たなニーズの発掘
広告ビジネスによる新たな収入源の確立		
広告ビジネスによる新たな収入源の訴求・浸透	・各地区連絡会ごとに広告ビジネスモデル部会を設置 ・業種別リスト、既成約案件リストを基にしたデータ営業の浸透 ・広告システムを活用し、事前払いスキームの浸透	モデル部会の指定 第1回モデル部会発表大会の開催 第2回モデル部会発表大 毎月、強化取組する業種を部会毎に決定し、営業活動を展開 部会ごとに広告ビジネス研修を開催し、事前払いスキームの理解・浸透
物販商品のラインナップ強化による利用拡大		
物販商品のラインナップ強化による利用拡大	・既存重点カタログの販売高の維持・拡大 ・法人需要の掘り起こし、成約案件の拡大 ・頒布会会員募集 「ターゲット12」ｷｰﾌﾟ&ｱｯﾌﾟの達成 ・地域限定商品の企画・販売を拡大	年間のカタログ展開スケジュールを基に、支社目安額確保に向け、推進管理を徹底 中元期に併せた法人需要の獲得 歳暮期に併せた法人需要の獲得 取組強化期間中での「ターゲット12」達成ｷｰﾌﾟ&ｱｯﾌﾟの達成 各地区連絡会単位で、四半期ごとに企画案を検討、年間2題材以上の企画を立案

主要施策	主要取組事項	年間スケジュール											
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月

Ⅱ　生産性向上・ネットワーク価値向上

主要施策	主要取組事項	年間スケジュール											
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
コストコントロールレベルの向上													
業務量に合わせた適正な要員配置													
勤務管理の徹底	・曜日別要員配置計画、勤務指定、社員数の精査	曜日別計画	曜日別計画是正		9月末配置見直し・曜日別計画		曜日別計画精査	曜日別計画是正		3月末配置見直し・曜日別計画 年末年始勤務指定確認・	曜日別計画	曜日別計画精査	
	・計画年休取得状況把握・指導	計画年休等の取得状況把握・指導		取得遅延局との打合				取得遅延局との打合					
	・計画担当者人件費関係研修の実施	計年早期取得キャンペーン	計画担当者研修（班長主					年繁期要員配置計画				計画担当者研修	
業務生産性の向上													
業務生産性の向上	・DOSSを活用した集配業務生産性向上	運用指導：入力精度向上、業務速報の活用、算出データ及び超勤・実働データアップロード、分単位超勤											
		生産性向上指導：作業項目、作業時間等サマリを活用した局内作業（間接・直接）の見直し推進											
	・繁忙期における要員配置の精査・指導	夏期繁忙期要員配置計画	要員配置計画精査・是正		実配置、生産性把握・		年繁期要員配置計画指導	要員配置計画精査・是正		実配置、生産性把握・			
	・人件費要改善局、業務量当たり人件費悪化局等に対する取組フォロー	上期注視局に対する取組フォロー（損益改善推進室による個別支援・各				下期注視局等指		下期注視局に対する取組フォロー（損益改善推進室による個別支援・各				次年度注視局等	
	・業務支援システムを活用した局別・部（センター）別の人件費使用額、業務量当たり人件費等の推進管理	日別・月別推進管理（データ取りまとめ・FB・評											
労働力の確保・定着													
労働力の確保・定着	・必要労働力の確保・定着支援	募集チラシ、求人誌、郵便HP等を活用した必要労働力確保支援 非正規社員雇用・定着の効果検証 新規期間雇用社員に対する定着策の推進（定着インセンティブ活用） 適正なスキル認定											
車両保守費の適正化等													
車両保守費の適正化	・頻回修理・高額修理案件の抑制 ・自主整備の推進 ・「期ずれ」の防止指導	【車両保守費の適正化】：頻回修理・自主整備状況フィードバックによる指導・専門役による状況確認・個別指導及び同行訪問の実施											
				過大使用重点局への個別指導									
			車両保守担当者研修										
不稼働車両の解消等による車両の有効活用	・四輪車の有効活用	【四輪車両の有効活用】 月別不稼働・低稼働車両状況のフィードバック、不稼働・低稼働原因の把握、有効活用指導											
	・リース車両の抑制	【リース車両の抑制】 配備要求の精査・既配備車両の有効活用指導（リース車の配備）											
	・二輪車の有効活用	【二輪車の有効活用】 稼働状況の把握、移動、減車対応、運行記録入力徹底の指導											

主要施策	主要取組事項	年間スケジュール（4月～3月）
運送費の効率的な使用		
運送費の効率的な使用	・荷量データに基づく平常期のダイヤ改正 ・積載率、充填率の向上	平常期のダイヤ改正、計画実施 → 平常期のダイヤ改正、計画実施 → 平常期のダイヤ改正、計画実施
	・運送仕分責任者のスキルアップ ・パレット内充填率アップによる運送便の車種下げ	運送仕分責任者研修 → コメゆうパックの積み付け指導 → りんごゆうパックの積み付け指導 対象便選定 → 削減取組の依頼 → 車種下げ実施 → 検証 → 対象便選定 → 局依頼 → 車種下げ実施
精度の高い区分機処理による生産性向上		
道順組立精度の向上	・道順組立精度向上に関する調査・指導 ・指定区分口なし率3%以上局への指導 ・年賀2パス機械処理率向上に関する業務計画策定・指導	注視局の洗い出し・分析 → 注視局の調査・指導 注視局の洗い出し・分析 → 注視局の調査・指導 年賀期間中の機械処理向上に関する計画策定・指導 → 注視局の洗い出し・分析 → 注視局の調査・指導
物量・荷量予測による効率的なオペレーション		
物量・荷量予測による効率的なオペレーション	・特産品ゆうパックオペレーションの黒字化 ・必要なパレット・運送便の早期確保	りんご収支計画策定 → 夏期ダイヤ策定 → 米ゆうパックダイヤ策定 りんごゆうパックダイヤ策定 → 年末ダイヤ策定 りんごゆうパック用事パレットの事前確保 → パレット輸送確保 りんご・米ゆうパック収支等結果検証
	・繁忙期、大口対応、スポット案件の効率的なオペレーション実施	夏期繁忙計画 → 夏期繁忙期間 → 年末繁忙計画 → 年末繁忙期間 → 新潟中央局、長岡局間の繁忙期の調整事項整理 大口利用者に係るオペレーション改善 スポット案件のオペレーション改善と間接利益率の検証 地区分局副部長打合せ① → 地区分局副部長打合せ② → 地区分局副部長打合せ③
	・地域内誤送の抑制	年間取組計画確認 誤送状況のフィードバック・分析と誤送多発局あてへ改善取組指導

主要施策	主要取組事項	年間スケジュール											
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
郵便・物流ネットワークの再編													
新新潟局（仮称）の開局に向けた準備													
郵便物の区分作業拠点の集約	・新新潟郵便局（仮称）の開局に向けた事前準備 ・内務作業の集中処理の推進	開局に向けた事前準備及び集中処理等の検討・調整 →											

Ⅲ　企業基盤の強化

主要施策	主要取組事項	年間スケジュール											
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
部内犯罪の根絶													
郵便物等放棄・隠匿の防止													
郵便物等放棄・隠匿の防止	・「防犯の日」（毎月20日）の取組による防犯意識の醸成	毎月20日「防犯の補遺」の取組による防犯意識の醸成 →											
	・防犯重点ルールの指導・徹底			指導・確認 ◆			指導・確認 ◆			指導・確認 ◆			指導・確認 ◆
	・四半期に1度、部内犯罪防止に関する抜打ち点検の実施		抜打ち点検 ◆			抜打ち点検 ◆			抜打ち点検 ◆			抜打ち点検 ◆	
	・「コミュニケーションケース」を活用した要支援対象者対策の実施	「コミュニケーションケース」を活用した要支援対象者対策（随時） →											
	・料金適正収納に関する定期的な指導の実施	料金適正収納に関する定期的な指導（随時） →											
	・モニタリング・指導専門役等による、継続的な検証、指導	モニタリング・指導専門役による、継続的な検証、指導（随時） →											
コンプライアンスの徹底													
危険物の航空搭載の防止													
危険物の航空搭載の防止 （車船振替件数の削減）	・航空保安支社専門教育訓練の実施			◆本社専門教育訓練（予定） ◆支社専門教育（予定） →									
	・単マネ局長会議、郵便関係部長等会議や各種業研等における継続的な指導	単マネ局長会議、郵便関係部長等会議や各種業研等における継続的な指導（随時） →											
	・輸出申告対象郵便物（20万円超）の「赤シール」貼付漏れ防止及び再発防止策の実施	輸出申告対象郵便物（20万円超）の「赤シール」の貼付漏れ防止及び配発防止策の実施 →											
	・モニタリング指導・専門役等による、継続的な検証、指導	モニタリング指導・専門役等による、継続的な検証、指導（随時） →											
貨物法制の遵守													
運行管理者のスキルアップを通じた適正な運行管理		法令順守自主点検フィードバック →				法令順守自主点検 →		法令順守自主点検フィードバック →				法令順守自主点検 →	
	・運行管理者等のスキルアップ			運行管理者等スキルアップ研修 →								運行管理者等スキルアップ研修 →	
	・専門役による貨物法制遵守状況の確認	各種会議・研修、情報紙等による貨物法制遵守指導 →											
		専門役による運行管理状況の確認・個別指導 →											
				基礎講習 →		第1回運行管理者試験 →				基礎講習 →		第2回運行管理者試験 →	

主要施策	主要取組事項	年間スケジュール（4月～3月）
郵便業務品質の向上		
お客さまサービスの向上		
大口顧客苦情申告率の減少	・品質管理責任者等の指定	指示・指定
	・お中元・お歳暮事故防止指導・検証	お中元期事故防止指導・検証 お歳暮期事故防止指導・検証
	・JPCC苦情発生率（三誤を除く）のフィードバック	JPCC苦情発生率（三誤を除く）のフィードバック
	・大口顧客品質に関する情報紙等による、注意喚起、指導	大口顧客品質に関する情報紙等による、注意喚起、指導
配達希望日時不順守の防止	・配達不順守低迷局に対する訪問指導	低迷局への訪問指導（随時）
	・配達希望日時不順アラートのフィードバック・原因分析・再発防止	配達希望日時不順守アラート（前日分）のフィードバック・原因分析・再発防止（毎日）
	・追跡情報不正入力局に対する訪問指導	追跡情報不正入力局に対する訪問指導（随時）
	・追跡情報即時入力率低迷局に対する訪問指導	低迷局への訪問指導（随時）
	・大口・特産品大量引受に伴う確定データの推進及びデータ投入支援	（確定データ運用に関する情報紙、個別顧客の特定）
	・追跡情報入力（前日分）のフィードバック・未入力消込み指導	追跡情報入力(前日分)のフィードバック・未入力消込み指導（毎日）
郵便関係事故の防止		
郵便関係事故防止 （基本動作の定着指導）	・事故防止強調期間の設定	事故防止強調期間 事故防止強調期間
	・情報紙等による未然防止指導	情報紙等による未然防止指導（随時）
	・連絡会・部会との連携推進による郵便局指導	連絡会・部会との連携推進による郵便局指導
	・モニタリング指導・専門役等による、継続的な検証。指導	モニタリング指導・専門役等による、継続的な検証、指導（随時）
誤配達・誤転送・誤返還の防止		
三誤の防止	・誤配達等撲滅キャンペーンの実施	誤配達等撲滅キャンペーン 誤配達等撲滅キャンペーン
	・基本動作の定着指導	計画担当者研修（班長主
	・再発防止研修の実施	幹事局集配部長等打合　ブロック単位での再発防止研修の実施
		支社社員等による訪問指導の実施
	・配達資料整備	配達資料整備強化期間 配達資料整備強化期 配達資料整備強化期
	・報労の実施	転居MG7日間未登録状況のフィードバック 対面誤配撲滅報労施策の展開 報労の実施 対面誤配撲滅報労施策の展開 報労の実施