

信越支社 2016年度経営計画主要施策【金融窓口事業】

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	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
<b>お客さまに選ばれる金融サービスの提供</b>													
<b>ストック重視の営業スタイルの定着</b>													
VIPの活用によるお客さまの属性・利用状況等を踏まえた営業活動の定着	・担当顧客の明確化による、お客さま属性・利用状況等を踏まえた営業活動を実施	VIPによる担当顧客の明確化・お客さまの属性、利用状況等を踏まえた営業活動											
局周のお客さまに対する継続アプローチ、取引活性化による顧客基盤の拡大	・局周のお客さまに対する継続的なアプローチの実施	局周のお客さまに対する継続的なアプローチ、局周活動の実施											
年金・給与の獲得強化による総貯金純増入金パイプの拡大及びメイン口座化の推進	・新生活応援キャンペーンの実施 ・担当事業所に対する継続的なアプローチ ・ゆうちょ銀行と連携した中小企業開拓、職域営業の実施	新生活応援CP 担当事業所に対するアプローチ・ゆうちょ銀行と連携した中小企業開拓、職域営業の実施											
投資信託販売額に加えて社員の総預かり資産重視への意識の醸成	・投資信託販売額に加え、社員の総預かり資産重視への意識の醸成のため、投資信託純増額による推進管理を実施	投資信託販売額に加え、投資信託純増額による推進管理											
<b>集中満期再預入活動の徹底</b>													
VIPを活用した集中満期顧客に対する早期・計画的アプローチ	・集中満期事前準備 ・DM発送・電話・訪問等の実施	事前準備 → 集中満期 DM発送・電話・訪問等											
各種キャンペーンを活用した満期資金流出防止・上乗せ再預入勧奨	・お客さま向けキャンペーンの実施	春のCP → 夏のCP → 地区独自CP → 秋のCP → 冬のCP → 地区独自CP 選べるグッズプレゼントCP											
<b>かんぽ営業の推進・営業活動量の増加</b>													
簡易生命保険誕生100周年施策、つながる安心活動による営業活動量の増加	・お客さま向けキャンペーンの実施 ・つながる安心活動の展開	簡易保険生命誕生100周年記念 春のスタートキャンペーン → 簡易保険生命誕生100周年記念 サマーかんぽキャンペーン(仮) → 簡易保険生命誕生100周年記念 大感謝キャンペーン(仮称) → 簡易保険生命誕生100周年記念 ドリームかんぽキャンペーン(仮称)											
養老・終身保険の販売強化と疾病傷害入院特約付加の徹底	・養老、終身保険の対目標占有率(指標)、特約保険料額(指標)に対する局別推進管理 ・階層別研修等によるマネジメントスキル、営業スキルアップ	局別推進管理の実施(毎日) 年間複数回の階層別研修(管理者、役職者、社員)の実施、研修生の個人目標に対する週次ベースでの推進管理の実施(実施時期等詳細は別途)											
失効解約率の抑制とフォロー活を通じた満期保険金等の期日支払の徹底	・失効解約率の抑制 <保険: 4.30%以内、年金: 3.70%以内> ・期日支払に向けた取組強化 <振込先口座への自動振込率: 65.0%>	局別推進管理の実施、かんぽ生命と連携した推進遅延局への個別指導の実施(四半期単位に指定予定)											

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
<b>がん保険をはじめとした提携金融の推進</b>													
営業機会の創出	・お客さま向け施策の強化 （「がんを知る展」、「窓口イベント」の実施） ・かんぼとのセット販売、アプローチリスト等の活用	「がんを知る展」、「窓口イベント」等、お客さま向け施策の強化 かんぼとのセット販売、アプローチリスト等の活用											
商品供給会社と連携した営業研修の充実	・社員向けスキルアップ研修の実施	※ 実施時期は別途											
取次局・紹介局制度の活性化による販売体制の整備	・投資信託取次局・自動車保険紹介局と取扱局の連携強化による販売体制の確立	取次局・紹介局と取扱局の連携											
<b>専門性強化によるゆうちょ・かんぼ等の営業力強化</b>													
管理者研修、役職者研修の実施によるマネジメントスキルの向上	・新任窓口営業部長等研修の実施 ・管理者マネジメント研修の実施 ・営業戦略会議の実施	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="text-align: center;">           新任部長等研修 ↓ 営業戦略会議         </div> <div style="text-align: center;">           マネジメント研修 ↓ 営業戦略会議         </div> <div style="text-align: center;">           営業戦略会議         </div> <div style="text-align: center;">           営業戦略会議         </div> </div>											
社員の営業スキルに応じた階層別営業研修の実施	・ゆうちょスキルアップ研修の実施 ・かんぼ階層別研修の実施 ・投資信託階層・実績別研修の実施	※ 実施時期は別途 ※ 実施時期は別途 ※ 実施時期は別途											
<b>「郵便局のみまもりサービス」の推進</b>													
<b>郵便局のみまもりサービスの推進</b>													
みまもりサービス実施エリアの拡大に向けた取組とタブレット等を活用した高齢者向け生活サポートサービスの本格展開に向けた取組を推進	・実施エリアの拡大に向けた取組（現在、佐渡市において実施） ・タブレット等の活用	みまもりサービス実施エリアの拡大に向けた取組（P） タブレット等の活用（P）											
サービス認知度の向上と営業活動量増による利用者数の拡大	・みまもりサービスのPR ・利用者拡大の取組	みまもりサービスPR 利用者拡大の取組											

## 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
<b>郵便局の資金管理体制の充実</b>													
<b>郵便局資金の適正配置</b>													
保有資金目安高（上下限目安高）による管理の徹底	・本社から示される保有資金目安高（上下限目安高）に基づき、適正な資金量を管理	資金保有目安高による管理（実施局は順次拡大）											
資金モニタリング等における防犯上のリスクが高い郵便局への訪問指導等	・ATM遠隔査算により理論値と査算値の一定額の乖離状況を点検	ATM遠隔査算の実施（随時）											
	・郵便局の資金データに基づき、防犯上のリスクが高い郵便局を抽出（モニタリング）	資金モニタリングの実施（毎週）											
	・防犯上のリスクが高い郵便局に対し、電話等による確認及び訪問による確認・指導を実施	防犯上のリスクが高い郵便局への確認・指導（対象局）											

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
<b>現金管理のシステム化</b>													
次期AC配備に向けた事前準備	・次期AC配備(2017年度以降開始)の事前準備等を実施			次期AC配備計画の策定					レイアウトの調整、局舎工事対応等				研修の実施
鍵管理機の更改に併せた現金関係鍵の管理の重点化	・2016年度末までに全局に対し鍵管理機の更改を実施	鍵管理機等への更改(2016年度末までに全郵便局の更改を完了)。更改に併せて現金関係鍵の管理の重点化を実施。											
<b>窓口の業務品質の向上</b>													
<b>事故等0を目標とした取組み</b>													
・事故の真因分析を踏まえた各種施策の継続実施	・本社・支社から提供された事故等発生の原因を理解し、各種施策を実施  ・業務推進リーダーを中心とした自律的取組の実施  ・委託元と連携し、要注視局や事故等複数発生局に対する訪問支援・指導の重点化	未然防止の取組(過去に発生した事故事例に基づく注意喚起の実施)											
		再発防止の取組(事故発生局への指導、事故防止のための情報紙の発行)											
		業務推進リーダー研修										業務推進リーダー研修	
		部会・連絡会における情報共有及び実状に則した注意喚起の実施 業務インストラクターによる業務推進リーダーへの活動支援											
		事故多発局等に対する支援(ゆうちょ、高品質モデル部会、品質向上期待局 かんぽ:訪問支援局)											
		【本社】 窓口業務ハンドブックの送付(送付時期は別途)											
・業務の中核を担う人材の育成	・各種サポートツール等の充実  ・スキル、担務に応じた研修・会議等の実施			【本社】 窓口業務ポイント集の送付(予定)					業務知識向上のための各種研修(スキルアップ研修、ステップアップ研修等)の実施				
<b>郵便局支援の強化</b>													
リスク段階に応じたモニタリングの実施	・リスクを踏まえた分類によりメリハリのあるモニタリングの実施	リスク段階に応じたモニタリングの実施											
リスクの高い郵便局への指導・支援の実施	・各種データ等に基づき、品質向上のための訪問指導・支援の実施  ・新任郵便局長等管理者への訪問支援・スキル付与の実施	各種データの把握・データに基づき訪問指導・支援を実施											
		新任郵便局長等管理者への訪問支援の実施 複数回訪問によるスキル付与											
<b>戦略的な要員配置の推進</b>													
<b>適正な要員配置</b>													
全単マネ局・部会間での戦略的要員配置の推進	・各種会議等での認識共有・取組の全体化  ・推進状況の確認・フォロー	部会会議等での認識の共有 実施施策検討・実施 PDCAによる取組の継続と深化 状況確認・フォロー 状況確認・フォロー 状況確認・フォロー 状況確認・フォロー											
全単マネ局・部会間で一体となった総合サービスの推進と業務・営業スキルの向上	・総合サービスの推進状況等の確認・フォロー(単マネ局)  ・部会会議等での推進状況の共有化	取組指示 スキルの確認 ロテーション・部会兼務の実施 部会との連携施策の実施 推進状況の確認(5月末、8月末、11月末、2月末) 部会会議等での推進状況の共有化と連携施策の検討実施											



