

2016 年度営業目標等 郵便局別配分の考え方

I 社員数の考え方

2016 年度営業目標は、2015 年 12 月 1 日現在の社員数により算出しているが、同日現在、休職等で郵便局に勤務していない社員の取扱い、エリア社員等の取扱いについては、以下のとおり取り扱う。

なお、目標改定については、別紙 4 を参照。

1 2015 年 12 月 1 日現在、休職等で郵便局に勤務していない社員

- (1) 育児休業及び休職を取得している社員
社員数に含めず営業目標を算出。
 - (2) 病気休暇及び産前・産後の特別休暇など上記(1)以外の理由で休んでいる社員
2015 年 12 月 1 日に在籍している郵便局の社員数に含めて営業目標を算出。
- ※(1)、(2)ともに 2016 年 4 月 1 日の状況により、営業目標を改定。

2 エリア社員

- (1) 正社員
 - ア 本務局人員として営業目標を算出。
 - イ 2016 年 4 月以降に兼務局の欠務のため、常態的に兼務局に勤務することになった場合は、兼務局人員として営業目標を改定。
- (2) 月給制契約社員
物販目標について、上記(1)と同様に扱う。
- (3) 貯金・保険目標算定に係る渉外局窓口社員の人数設定
2015 年 12 月 1 日現在の社員数により、次のとおり算出

局区分	社員区分	人数設定	
		貯金	保険
エリア M 局	窓口社員 (保険は渉外局に限る)	上限 6 人として算出	上限を 5 人として算出
単独 M 局	窓口営業部窓口社員	上限を 20 人として算出	上限を 10 人として算出
		お客さまサービス部所属の渉外社員 6 人につき、窓口社員を 1 人減算	

3 新規採用社員等の取扱い

新規採用社員等の 2016 年度の営業目標の取扱いについては次のとおりとし、2016 年 4 月 1 日付で営業目標を改定する。

(1) 新規採用社員

ア 窓口社員

貯金	0 人換算 (2 年目は、0.5 人換算)
保険	0 人換算 (2 年目は、0.5 人換算) ※ 窓口局社員に限る。
物販	0.5 人換算 (2 年目は、1.0 人換算)

イ 渉外社員

貯金	0 人換算 (2 年目は、0.5 人換算) (3 年目は、1.0 人換算)
保険 がん保険	①2016 年 4 月、2015 年 4 月新規採用、2015 年 7 月、9 月中途採用→0 人換算
	②2014 年 10 月中途採用、2015 年 2 月、4 月中途採用 →0.4 人換算
	③2013 年 9 月、11 月、2014 年 2 月中途採用、4 月新規採用 →0.8 人換算
物販	0.5 人換算 (2 年目は、1.0 人換算) ※金融渉外部所属社員へは、目標は割り振らない。

(2) 非正規社員 (月給制契約社員、時給制契約社員) から窓口正社員へ登用された社員

貯金	0.5 人換算 (2 年目は、1.0 人換算)
保険	0.5 人換算 (2 年目は、1.0 人換算) ※ 窓口局社員に限る。
物販	0.75 人換算 (2 年目は、1.0 人換算)

II 貯金

◎ 貯金営業目標項目

区 分		目標額等	対前年比	欠員等 見込相当額	年初配分 目標額	対前年比
総貯金 純増額	担当顧客ベース	27 億円	-	-	27 億円	-
	窓口お得意さま ベース	1,349.66 億円	-	55 億円	1,404.66 億円	-
定額・定期貯金新規預入額		4,949 億円	139.6%	200 億円	5,149 億円	133.9%
定額貯金満期再預入率		72.0%	-	-	-	-
年金口座獲得件数		16,600 件	109.9%	400 件	17,000 件	104.9%
メイン口座化ポイント		142,300 対	71.5%	3,200 対	145,500 対	70.7%
投資信託販売額		89.0 億円	141.3%	3.5 億円	92.5 億円	140.8%
投資信託純増額		25.6 億円	-	1.0 億円	26.6 億円	-

※「欠員等見込相当額」は、2016 年度に発生する欠員等による減額分を見込んで算出。(総貯金純増額(担当顧客ベース)は目標改定の対象外)

1 総貯金純増額

(1) 目標設定の考え方

かんば満期金や国債償還金の減少、定額貯金の集中満期等を踏まえつつ、流動性貯金の入金パイプ拡大に向けた給与・年金の獲得強化、集中満期の対応策としてプレゼント CP 等を活用した他行流出の防止、上乘せ預入効果を見込んで、本社において算出し設定。

(2) 目標の配分方法

流動性貯金の預払計画及び定期性貯金の預払計画をそれぞれ配算し、その預払計画を合算。

2 定額・定期貯金

(1) 目標設定の考え方

○ 定額・定期貯金新規預入額

総貯金純増額を達成するため、信越全体の定額・定期貯金新規預入額を 5,149 億円と設定。総貯金純増額目標の内訳として示される予定の「定期性貯金預入計画額」との整合性をとるため、本社において算出し設定。

○ 定額貯金満期再預入率

総貯金純増額を達成するために必要となる定額貯金の満期再預入率(満期(払戻)月翌月までの預入分、上乘せ預入分及び担当振替預入分を含む。)を、全国目標(一律 72%)と同率で設定。

(2) 目標の配分方法

総貯金純増額算出時の「定期性貯金預入計画額」を配分。

3 年金口座獲得件数

(1) 目標設定の考え方

○ 総貯金純増額目標の推進を図るための最重要取組商品として位置づけ。

○ 2022 年度に、年金自動受取りゆうちょ口座シェア 30%を達成するために必要な件数のうち、2016 年度に郵便局で獲得する件数を設定。

(2) 目標の配分方法

機能別担当顧客数・営業力(機能別営業力・年金実績)の状況を踏まえ、年初配分額を渉外社員分(18.0%)・窓口社員分(82.0%)に按分後、渉外社員分・窓口社員分ごとに下表の項目を用い算出し、数値を合算。

項目	要素
予約票提出分	<ul style="list-style-type: none"> ・新規裁定見込者数 (60歳(女)、65歳(男女)、1～6月生まれ見込者数) ・指定替見込者数 (65歳以上人口－ゆうちょ年金利用口座数) ・貯金関係社員数
窓口お得意さま 予約票未提出 (自然流入)分	<ul style="list-style-type: none"> ・窓口お得意さま新規裁定見込者数 (60歳(女)、65歳(男女)) ・窓口お得意さま指定替見込者数 (65歳以上お得意さま数－ゆうちょ年金利用口座数) ・窓口お得意さま自然流入分実績(2015.4～12)

※予約票未提出(自然流入)分の算出については、窓口お得意さまの「自然流入分」をカウント対象とすることから項目化。

4 メイン口座化ポイント

(1) 目標設定の考え方

総貯金純増額を増加させる取組の一環、特に流動性貯金の入金パイプ拡大・メイン口座化の推進を図るため、引き続き目標として設定。

なお、内訳としての給与口座獲得件数は、2018年度にゆうちょ口座シェア 10%を達成するために必要な件数のうち、2016年度に郵便局での対面営業で獲得する件数を設定。

(2) 目標の配分方法

機能別担当顧客数・営業力(機能別営業力・給与実績)の状況を踏まえ、年初配分額を渉外社員分(10.0%)・窓口社員分(90.0%)に按分後、渉外社員分・窓口社員分ごとに下表の項目を用い算出し、数値を合算。

項目	要素
給与口座	<ul style="list-style-type: none"> ・従業者数－給与預入実利用口座数 ・若年層(20～25歳)人数 ・2015年度給与獲得実績 ・既利用給与預入事業所取扱件数(1件あたり10万円以上)
自動払込み	・世帯数－実利用世帯数
新規口座開設	・夜間人口－実利用口座数

※すべての項目で貯金関係社員数を考慮。

※2015年度実績カウント対象であった「オート定定」は対象から除外。

5 投資信託販売額

(1) 目標設定の考え方

本社から配分された目標を、取扱者数・営業力により渉外社員分(75.0%)と窓口社員分(25.0%)に分けて算出後、合算して通知。

なお、機能別に目標設定する単独M局分は、それぞれ金融渉外機能・窓口機能別に通知。

(2) 目標設定の考え方

課税対象所得、個人預金残高、定期性貯金残高、通常貯金残高＋総合残高、投資信託純資産残高、昼夜間人口、営業力(取扱者数)を要素に算出。

営業力については、50%を局別有実績者数、50%を局別有資格者数を要素にする。

(3) 支社調整

前年度目標との激変を緩和するため、2015年度目標額に対し、上限180%、下限90%以内に調整。

6 投資信託純増額

(1) 目標設定の考え方

本社から配算された目標を投資信託販売額の目標シェアに応じて郵便局に配分。

(2) 目標の配分方法

機能別推進管理が困難なため、個局目標として設定。

2016年度投資信託販売額目標の郵便局別シェアにより配算。

Ⅲ 保険

◎ 保険営業目・指標

区分	目標額	対前年比	欠員等見込相当額	年初配分目標額	対前年比
保 険	24 億 3,100 万円	103.4%	1 億 8,800 万円	26 億 1,900 万円	102.9%
年金保険	6,280 万円	74.8%	700 万円	6,980 万円	75.9%
特約保険料額 [指標] 【NEW】	2 億 9,000 万円	-	2,250 万円	3 億 1,250 万円	-
養老・終身保険対目標占有率(内数) [指標]				80%	-
生命保険失効解約限度率 [指標]				4.30%	-
年金保険失効解約限度率 [指標]				3.70%	-

※「欠員等見込相当額」は、2016 年度に発生する欠員等による減額分を見込んで算出。

※年金保険の販売実績計上は、「一時払い」契約のみとする。

1 保 険

(1) 目標設定の考え方

別記のとおり

(2) 目標の配分方法

ア 渉外局と窓口局の割合(割合の見直しを実施)

信越支社の割合比	
渉外局	窓口局
79%	21%

イ 機能別目標内訳

金融渉外機能	窓口機能		
	渉外局	窓口局	窓口営業部
43 局 133,005 万円 (前年比 104.8%)	125 局 65,914 万円 (前年比 94.5%)	808 局※(新潟中局を含む) 54,451 万円 (前年比 105.7%)	43 局 8,539 万円 (前年比 109.9%)
【渉外社員一人あたり】 S グループ 398 万円 A グループ 274 万円	【渉外社員一人あたり】 金融渉外部未設置局等 240 万円 エリア渉外局 220 万円 【窓口分一局あたり】 金融渉外部未設置局等 127 万円 エリア渉外局 69 万円	【一人あたり】 26.9 万円	【一局あたり】 S グループ 260 万円 A グループ 165 万円

ウ 郵便局への目標算出要素

[金融渉外機能及び窓口機能渉外局渉外分]

[窓口局]

[窓口機能渉外局窓口分及び窓口営業部]

目標算出要素	ウェイト
渉外社員数	50.0
満期発生保険料額	25.0
保有契約保険料	10.0
65 歳未満人口	10.0
課税対象所得	3.0
ゆうちょ残高	2.0
計	100.0

目標算出要素	ウェイト
社員数	65.0
満期発生保険料額	12.5
保有契約保険料	5.0
65 歳未満人口	15.0
マーケットポテンシャル	1.5
ゆうちょ残高	1.0
計	100.0

ウェイト	ウェイト
社員数	50.0
満期発生保険料額	-
保有契約保険料	32.5
65 歳未満人口	15.0
マーケットポテンシャル	1.5
ゆうちょ残高	1.0
計	100.0

【参考】(2015 年度との変更点)

- ① 本社の渉外局・窓口局目標ウェイトが見直された事から信越支社においてもウェイトの見直しを実施
(2015 年度渉外局 80 : 窓口局 20 ⇒ 渉外局 79 : 窓口局 21)
- ② 機能別マネジメントの本格実施に伴い、目標算出区分を上記 4 区分で設定
- ③ 窓口局目標算出要素のウェイトを、市場性をより反映した値に見直し変更
(2015 年度 : 社員数 75%、65 歳未満人口 5% ⇒ 2016 年度 : 社員数 65%、65 歳未満人口 15%)
- ④ 渉外局窓口社員、窓口営業部社員の社員数の設定
渉外局窓口社員は正社員数の上限を 5 名、窓口営業部は上限を 10 名で算出し、渉外社員 6 名につき窓口社員 1 名の割合で減算

(7) 渉外局

- ・ 渉外社員 1～2 名局は算出額を一定の割合で減額
- ・ 渉外社員 3 名以上の訪問金融サービス実施局は、算定人員から 0.1 人減算
- ・ 新人渉外社員の算定人員を減算
 - ① 2015 年 4 月新規採用、7 月、9 月中途採用、2016 年 4 月新規採用⇒0 人
 - ② 2014 年 10 月中途採用、2015 年 2 月、4 月中途採用⇒目標算定人員 0.4 人
 - ③ 2013 年 9 月、11 月、2014 年 2 月中途採用、4 月新規採用、⇒目標算定人員 0.8 人
- ・ 自動車保険取扱局は算出額から一定の割合で減額

(4) 窓口局

- ・ 2016 年 4 月新規採用 ⇒ 目標算定人員 0 人
 ※2015 年新規採用(採用 2 年目の社員は 0.5 人換算として目標改定を実施)
- ・ 投資信託取扱局、住友生命取扱局は、一定の割合で減額
- ・ 一人当たり目標額調整
 ⇒2015 年度までは、社員数において上限・下限を設定。2016 年度においては、市場性を反映させる調整とし、国勢調査人口及び一人当たり目標額における対数近似値を使用し、市場性を反映し調整。

2 年金保険

(1) 目標設定の考え方

- 現在の金利情勢を考慮し、2015 年度目標比 75.0%で設定
- 信越支社目標は本社において設定した結果 6,280 万円で対前年比 74.8%。

(2) 目標の配分方法

ア 渉外局と窓口局の割合(保険同様)

信越支社の割合	
渉外局	窓口局
79%	21%

イ 区分別目標内訳

金融渉外機能	窓口機能		
	渉外局	窓口局	窓口営業部
43 局 3,620 万円 (前年比 81.2%)	125 局 1,771 万円 (前年比 80.4%)	808 局※(新潟中局を含む) 1,369 万円 (前年比 72.8%)	43 局 220 万円 (前年比 72.1%)
渉外社員一人あたり Sグループ 11 万円 Aグループ 8 万円	渉外社員一人あたり 金融渉外部未設置局等 8 万円 エリア渉外局 6 万円 【窓口分一局あたり】 金融渉外未設置局等 4 万円 エリア渉外局 2 万円	一人あたり 0.7 万円	【一局あたり】 Sグループ 7 万円 Aグループ 4 万円

(3) 郵便局別算出

保険目標配分比により、各局へ年金保険の目標額を配分。

3 特約保険料額 [指標]

保険目標配分比により、各局へ特約保険料額の指標を配分。

4 高齢再雇用(フルタイム) 渉外社員等所属局への目標配分

優秀な営業スキルを持ち退職した渉外社員の積極的活用を勧めたところ、2015 年度は渉外再雇用社員(フルタイム)等 22 名を雇用。

2016 年度においても、渉外再雇用社員(フルタイム)、月給制契約社員(渉外)、渉外エキスパートスタッフ、渉外セールススタッフを雇用している局に対し目標配分を実施。

なお、短時間雇用社員は、主に集金担当として雇用している局が多いため、目標算定対象外とする。

保 険	2015 年度保険実績 144 万円以上 (月間平均 12 万円以上)	2015 年度保険実績 144 万円未満 (月間平均 12 万円未満)
	2015 年度実績額の 5 割	72 万円(月間平均 6 万円)

別 記

目標設定の考え方

1 本社目標設定の考え方

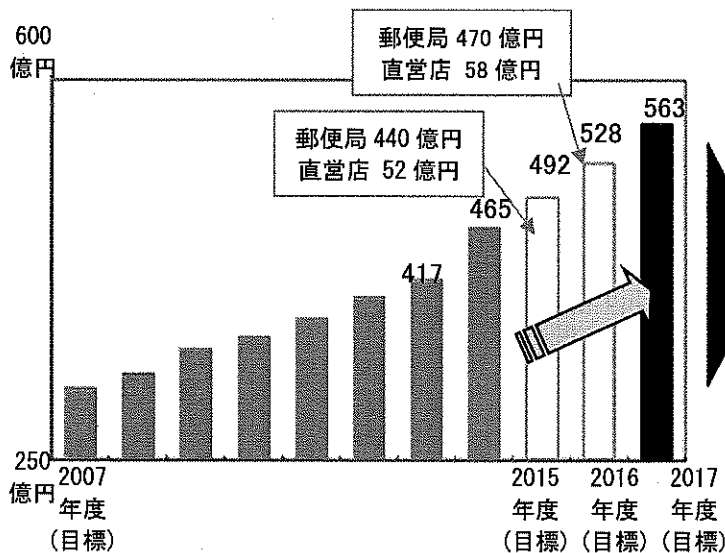
販売チャネルの営業力を「質」・「量」とともに強化し、新契約の拡大スピードを更に加速し、中期経営計画最終年度(2017 年度)以降の保有契約件数の早期底打ち・反転を目指します。【表 1】

このような状況の中で、2016 年度営業目標については

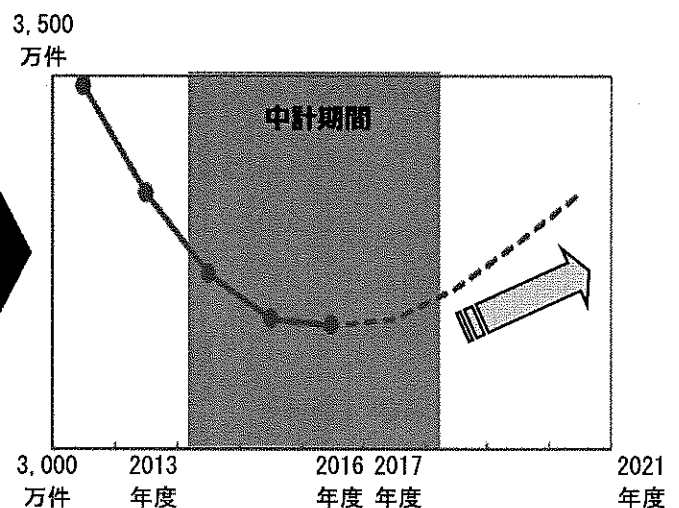
- ① かんぽつながる安心活動、各種セミナーの開催等による、営業活動量の増加
- ② 社員の生産性向上のため、営業力養成センターにおける育成、及び実績階層に応じた研修の継続実施による社員の営業スキルアップ
- ③ 渉外社員の採用活動による営業基盤の強化
- ④ ペーパーレス申込みの導入、システム休止日の削減による営業時間の創出を実施することにより、対前年比 3.6%増の 570 億円(修正前保険料 470 億円)としている。

【表 1】販売チャネルの営業力を「質」・「量」とともに強化していくことで、新契約の拡大スピードを更に加速し、中期経営計画最終年度(2017 年度)以降の保有契約件数の底打ち・反転を目指す。

< 新契約月額保険料 >



< 保有契約件数 >



2 2015年度からの変更点

(1) 目標配分ウェイトの変更

渉外局と窓口局の割合は、本社において目標配分ウェイト 80:20 を 75:25 へ見直したことに伴い、信越支社においても渉外局と窓口局の目標配分ウェイトを 80:20 を 79:21 へ見直しを行う。

(2) 目標区分の新設

機能別マネジメント本格実施に伴い機能別 4 区分で算出

①金融渉外機能	窓口機能		
	②渉外局	③窓口局	④窓口営業部

(3) 目標算出人員(渉外局窓口社員の人員設定)

渉外局窓口社員は正社員数の上限を 5 名、窓口営業部は上限を 10 名で算出し、渉外社員 6 名につき窓口社員 1 名を減算(本社同様)

(4) 特約保険料額(指標)の新設

「特約保険料額(指標)」2 億 9 千万円

(5) 生命保険失効解約限度率[指標]の変更

2015 年度 3.90%から 2016 年度 4.30%に変更

(6) 修正換算率の変更【表 2】

【表 2：修正換算率一覧】

【保険】	2016 年度	
	特約あり(※)	特約なし(※)
普通養老保険	1.1	1.0
短期払養老保険	1.1	0.9
定額型終身保険	1.3	1.1
2 倍型終身保険	1.6	1.4
5 倍型終身保険	2.1	1.9
特別終身保険	1.3	1.1
2 倍型特別養老保険	1.3	1.1
5 倍型特別養老保険	1.6	1.4
10 倍型特別養老保険	2.1	1.9
特定養老保険/普通定期	1.1	1.0
学資保険	1.1	0.9

【年金】	2016 年度		2015 年度から 変更なし
	特約あり(※)	特約なし(※)	
定期年金保険(一時払)	—	1/120	

【その他の修正換算率】	修正換算率
未加入者(学資保険は対象外)	1.1 (2015 年度 1.2)
青壮年契約	1.1
未加入者かつ青壮年契約	1.2 (2015 年度 1.3)
アップセル契約 (改定学資保険の販売を契機とした契約者への他商品の販売)	1.3

※「特約」については、無配当疾病傷害入院特約を指します。

(注)財形関連商品については、推進管理の対象外です。

乗換契約による販売実績の減算は継続(0.5)※法人契約は減算の対象外です。

3 信越支社への目標配分

支社目標額は 23 億 5,020 万円から 24 億 3,100 万円に増加(対前年比 103.43%)するとともに、修正換算率も変更(2015 年度 1.25 倍⇒2016 年度 1.21 倍)となっているが、2015 年度信越支社年度末計画 107.76%を確保すれば、十分に目標達成ができる額となっている。

【2015 年度信越支社年度末計画】

推進率 107.76% 計画額 25 億 3,257 万円(修正前保険料 20 億 2,605 万円)

【2016 年度目標額】

24 億 3,100 万円(修正前保険料 20 億 909 万円)



4 郵便局目標の考え方

- (1) 2015 年度は、年間の欠員見込相当額を 2 億 300 万円(前年比 96.7%)と試算し、年初に支社目標に加算し、郵便局へ配分。
- (2) 本社算出による、信越支社機能別 4 区分の目標ウェイトを、信越支社において調整し設定。

VI 提携金融サービス

◎ 提携金融サービス商品営業目標

区 分	目標額	対前年比	欠員等見込相当額	年初配分目標額	対前年比
がん保険	6億6,220万円	137.2%	6,500万円	7億2,720万円	150.7%
変額年金保険	37億円	127.6%	1.7億円	38.7億円	127.7%
自動車保険	2億4,160万円	93.0%	—	2億4,160万円	93.0%
紹介成約件数	733件	90.0%	—	733件	90.0%
引受条件緩和型	7,670万円	107.1%	50万円	7,720万円	107.8%
法人向け生命保険	4,100万円	104.6%	—	4,100万円	104.5%

※ 「欠員等見込相当額」は、平成2016年度に発生する欠員等による減額分を見込んで算出。

1 がん保険

＜本社目標設定の考え方＞

- ① 2015年度取扱開始局の通年稼働を考慮。
- ② 社員の営業生産性向上のため、研修の強化等による販売増。
- ③ お客さま向けキャンペーンを活用した活動量の拡大。
- ④ 保険業法改正に伴う販売減を見込んで設定。

(1) 目標設定の考え方

本社目標設定の考え方を踏まえ、地域性を加味して設定。

(2) 目標の配分方法

各要素で算出の上、機能別・郵便局別に配分

ア 金融渉外機能

- ・販売力及び労働力で目標を按分

金融渉外部：Sグループ（15局）、Aグループ（28局）

渉外営業分：単独M局Bグループ（17局）

- ・算出要素で目標を算出

イ 窓口機能

- ・窓口営業部（43部）、単M局Bグループ窓口営業分（17局）渉外局（109局）、窓口局（808局）
- ・算出要素で目標を算出

＜2016年度 がん保険目標算出要素＞

目標算出要素		本社ウェイト	支社ウェイト
社員数		80%	80%
市場	65歳未満人口	—	10%
	昼間人口	5%	—
	夜間人口	5%	—
	かんぽ保有契約保険料	5%	5%
	2016年度かんぽ満期発生保険料	5%	5%

2 変額年金保険販売額

(1) 目標設定の考え方

本社から配分された目標を、取扱者数・営業力により渉外社員分(85.0%)と窓口社員分(15.0%)に分けて算出後、合算して通知。

なお、機能別に目標設定する単独M局分は、それぞれ金融渉外機能・窓口機能別に通知。

(2) 目標の配分方法

課税対象所得、個人預金残高、定期性貯金残高、通常貯金残高＋総合残高、昼夜間人口、営業力（取扱者数）を要素に算出。

営業力については50%を局別有実績者数、50%を局別有資格者数として要素にする。

(3) 支社調整

前年度目標との激変を緩和するため、2015年度目標額に対し、上限150%、下限90%以内に調整。

3 自動車保険

(1) 目標設定の考え方

2015年度実績見込みから、保有契約の増加に伴う更新契約の増に加え、販売指導体制の充実、未販売社員に対する研修等の稼働施策の実施、紹介局制度の活性化による新規契約件数増を見込んで設定。

(2) 目標の配分方法

本社の算出基準に準じて、社員数、更新契約の各要素を基に算出。

ア 金融渉外機能

・営業力（渉外社員数）、市場及び更新契約割合で目標を按分、更新契約事務負担分を減算

金融渉外部：Sグループ（15局）、Aグループ（28局）

渉外営業分：単独M局Bグループ（16局）

・算出要素で目標を算出

イ 窓口機能

・営業力（渉外社員数、窓口社員数）、市場及び更新契約割合で目標を按分、更新契約事務負担分を減算。

・窓口営業部（43部）、単独M局Bグループ窓口営業分（16局） 渉外局（23局）

・算出要素で目標を算出

＜2016年度 自動車保険目標算出要素＞

更新契約分目標算出要素	本社ウェイト	支社ウェイト
2015年度契約実績	70%	70%

+

新規契約分目標算出要素	本社ウェイト	支社ウェイト
取扱局（部数）	20%	—
社員数（更新事務減算含む）	80%	80%
市場（車両保有台数）	—	20%

(3) 支社調整

対前年度比、現在員一人平均目標、更新契約分等を勘案して調整。

4 自動車保険紹介成約件数

(1) 目標設定の考え方

○ 2015年度実績見込を踏まえ、地区連絡会・部会会議での周知徹底による部会単位での推進強化。

○ 紹介局キット活用等による新規成約件数増を見込んで設定。

(2) 目標の配分方法

部会内紹介局数、紹介成約実績及びマーケットポテンシャルの各要素から算出の上、部会へ配分。

5 引受条件緩和型医療保険

(1) 目標設定の考え方

2015年度実績見込から、営業生産性・マネジメントスキルの向上等による販売増、保険業法の改正に伴う販売減を見込んで設定。

- (2) 目標の配分方法
 保険の算出基準に基づき同等の比率で算出。

6 法人向け生命保険

(1) 目標設定の考え方

2015年度実績見込から、営業生産性・マネジメントスキルの向上等による販売増、保険業法の改正に伴う販売減を見込んで設定。

(2) 目標の配分方法

本社の算出基準に準じて、渉外社員数、市場性の各要素を基に算出（金融渉外機能にのみ設定）。

V 郵便

◎ 郵便営業目標

区 分	目 標 額	対前年比	事業所移動等 見込相当額	年初配分目標額	対前年比
郵便営業収入	178億10百万円	102.5%	50百万円	178億60百万円	102.6%
真水分(年賀除く)	155億3百万円	101.8%	20百万円	155億23百万円	101.7%
一体営業収入	23億7百万円	107.9%	30百万円	23億37百万円	109.1%
ゆうパック	3,345千個	101.2%	20千個	3,365千個	104.6%
窓口引受	1,717千個	95.5%	10千個	1,727千個	95.5%
一体営業ゆうパック	1,628千個	108.1%	10千個	1,638千個	116.2%

※1:「事業所移動等見込相当額」は、2016年度の事業所移転・廃業など郵便局の不可抗力による収入減等を見込んで算出し目標額に加算。

※2:年賀葉書目標は未定であり、本社から目標が通知され次第、郵便局別目標を算出し別途通知。

※3:郵便営業収入目標及びゆうパック目標は、真水分及び一体営業別に算出し、推進管理は各々の別及び合算の両方で行う。

1 郵便営業収入(真水分)

(1) 目標設定の考え方

2016年度も前年度に引き続き種目別(切手類・別納・後納)管理を徹底するため、種目別支社目標を設定し、郵便局目標も種目別に算出したものを合算して目標を設定。

(2) 目標の配分方法

次の種目ごとに以下の算出要素を用いて算出し、これを合算して郵便局目標を設定。

① 切手類販売収入

窓口販売分及び販売所・簡易局売渡分を以下のとおり算出し、これを合算。

・窓口販売分

「2015年収入額」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)」、「市場規模(人口・事業所数)」を用いて算出し、各局へ配分。

・販売所・簡易局売渡分

「2015年収入額」を売渡のあった郵便局へ配分。

② 別納収入

「2015年収入額」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)」、「市場規模(人口・事業所数)」を用いて算出し、各局へ配分。

③ 後納収入

「2015年収入額」「店舗力(郵便窓口取扱件数)」を用いて算出し、各局へ配分。

(参考)チャンネル別内訳

種 目	2016年度 年初配分目標額	2015年度 年初配分目標額	対前年比
郵便営業収入	155億23百万円	152億53百万円	101.7%
切手類販売収入	78億81百万円	77億37百万円	101.8%
別納収入	48億88百万円	46億74百万円	104.5%
後納収入	27億54百万円	28億42百万円	96.9%

2 一体営業収入

(1) 目標設定の考え方

増収・増益のため、既存顧客の維持強化の継続維持分に加え、同業他社から奪還し増収となる新規獲得分を各郵便局へ配分。

(2) 目標の配分方法

継続分と新規分をそれぞれ算出し、これを合算。

① 継続分

「2015 年収入額」の実績を圧縮し、郵便局へ配分。

② 新規分

「市場規模(事業所数)」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)」を用いて算出し、各局へ配分。

(参考)チャンネル別内訳

種 目	2016 年度 年初配分目標額	2015 年度 年初配分目標額	対前年比
一体営業収入	23 億 37 百万円	21 億 41 百万円	109.1%
継続分	18 億円	18 億 38 百万円	97.9%
新規分	5 億 37 百万円	3 億 3 百万円	177.2%

※2015 年度目標から大口分を除いた対前年比は 111.7%

3 ゆうパック引受個数

(1) 目標設定の考え方

同業他社との競合商品であり、郵便営業収入確保のための重要商品であることから、種目別支社目標を設定し、郵便局目標も種目別に算出したものを合算して目標を設定。

(2) 目標の配分方法

次の種目ごとに以下の算出要素を用いて算出し、これを合算して郵便局目標を設定。

① 別納引受分

「2015 年引受数」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)」、「市場規模(人口・事業所数)」を用いて算出し、各局へ配分。

② 後納引受分

「2015 年引受数」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)」を用いて算出し、各局へ配分。

(参考)チャンネル別内訳

種 目	2016 年度 年初配分目標個数	2015 年度 年初配分目標個数	対前年比
ゆうパック引受個数	1,727 千個	1,807 千個	95.5%
別納引受分	1,456 千個	1,560 千個	93.3%
後納引受分	271 千個	247 千個	109.7%

4 一体営業ゆうパック

(1) 目標設定の考え方

増収・増益のため、既存顧客の維持強化の継続維持分に加え、同業他社から奪還し増収となる新規獲得分を各郵便局へ配分。

(2) 目標の配分方法

継続分と新規分をそれぞれ算出し、これを合算。

① 継続分

「2015 年引受数」の実績を圧縮し、郵便局へ配分。

② 新規分

「市場規模(事業所数)」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)」を用いて算出し、各局へ配分。

(参考)チャンネル別内訳

種 目	2016 年度 年初配分目標個数	2015 年度 年初配分目標個数	対前年比
一体営業ゆうパック	1,638 千個	1,409 千個	116.2%
継続分	1,278 千個	1,263 千個	101.1%
新規分	360 千個	146 千個	246.5%

※2015 年度目標から大口分を除いた対前年比は 124.0%

VI 物販・広告

◎ 物販営業及び広告目標

区 分	連結売上高 目 標 額	対前年比	欠員等見込 相当額	年初配分 連結売上高目標額	対前年比
物販営業	32 億 1,100 万円	100.6%	6,200 万円	32 億 7,300 万円	99.2%
区 分	目 標 額	対前年比	欠員等見込 相当額	年初配分目標額	対前年比
広告ビジネス	7,400 万円	81.3%	— 円	7,400 万円	81.3%

※ 「欠員等見込相当額」は、2016 年度発生する欠員等による減額分を見込んで算出

1 目標設定の考え方

(1) 基本方針

① 物販営業

収益を意識するため、2015 年度に引き続き、【連結売上高】での推進管理を実施。

【カタログ販売】

- ・2015 年度目標をベースに頒布会、年賀状印刷等、各施策のトレンドを反映。
- ・機能的マネジメントの実施に伴い、2015 年度お客さまサービス部目標分を目標から減算。

【店頭販売】

- ・お手軽かもめ・年賀目標額については、市場が拡大していることから、前年度目標比 105% に設定

② 広告ビジネス

- ・郵便局成約の成功事例の横展開や研修により、販売スキルの向上を図り、成約局の増加に取り組むとともに、広告システムの活用により、広告代理店を介さない窓口払いスキームを促進し収益を拡大。

(2) 郵便局目標

① 物販営業

次の項目ごとに分けて算出し、これを合算して郵便局目標を設定

項 目	連結売上高目標額	前年度	前年比
物販販売額	32 億 7,300 万円	32 億 9,900 万円	99.2%
カタログ販売 ※	29 億 4,700 万円	29 億 8,900 万円	98.6%
店頭販売	3 億 2,600 万円	3 億 1,000 万円	105.2%

※ 欠員等見込相当額をカタログ販売に含む。

② 広告ビジネス

2015 年度に引き続き「部会目標」とし、全郵便局に「指標」を設定。

2 目標配分方法

(1) 物販営業

① カタログ販売

区 分	配 分 要 素
頒布会	上期分（4 月～9 月：募集済）及び下期分（10 月～3 月）別に、社員 1 人あたりの募集件数(12 件)を設定して算出
イベントカタログ等	「営業力（社員数）」、「マーケット規模（来局者数、事業所数）」

② 店頭販売

「マーケット規模（来局者数、昼間人口）」、「2015 年度販売見込み額」

※ 「オリジナルフレーム切手」については、地区連絡会・部会等が企画・販売するものであることから、営業努力分として「2015 年度販売見込み額」に含めない。

(2) 広告ビジネス

① 2013 及び 2014 年度実績額並びに 2015 年度実績見込額

※ 実績見込額には、広告代理店が交渉・営業した“代理店案件”の実績のみを対象とし、“郵便局案件”の実績については、営業努力分として「実績見込額」に含めない。

② マーケット規模（来局者数、昼間人口、事業所数）

③ 広告媒体量(A ラック・ポスター・パンフレット、屋外広告枠数等)

3 社員数

(1) 社員数に再雇用社員(フルは1.0、短時間は0.5人換算)及び月給制契約社員(0.5人換算)を含める。

(2) 渉外局社員は0.8人換算(頒布会除く。)

(3) 2016 年度新規採用社員は0.75人換算。

ただし、社外登用の新規採用社員は0.5人換算。

(4) 社員数に「総務部社員」「お客さまサービス部社員」は含めない。

2016 年度営業目標等の改定

目標改定の要件に該当した場合は営業目標等の改定を行うので、期限までに支社へ報告。

1 目標改定の要件

(1) 年初目標(本指示文書で通知した目標)の改定

ア 次の理由により、2015年12月1日現在と2016年4月1日現在の社員数が人事異動、退職により増減(職種変更を含む。)が生じた場合。

なお、目標算定に使用した2015年12月1日現在の社員数は別紙1、社員数の考え方は別紙2の項番Iを参照。

(ア) 人事異動、退職による社員数の増減。

(イ) 病休・育休等による社員数の減少(継続して3か月以上経過することが明らかな場合)。

(ウ) 2015年12月1日現在、休職、育児休業を取得していた社員の復帰による社員数の増加。

イ 2016年4月1日付の新規採用社員又は、年度途中の中途採用社員が配属された場合。

ウ 2016年4月1日付で月給制・時給制から正社員に登用された社員が所属する場合。

エ 2015年4月採用の社員が配属する場合。

オ 勤務軽減が適用され、医師から営業目標を与えることについて配慮が必要であること等の指示をされている(医師の診断書等が発行されている。)社員がいる場合。

カ 病休等による欠務のため、兼務発令を受けている社員が常態的に兼務局に勤務する場合。

※ 本務局と兼務局での調整が取れている場合、兼務局に目標を配分。

キ 複数局へ常態的に勤務している場合でかつ当該局間で目標の按分について調整が図られている場合。

(2) 年度途中の目標改定

ア 人事異動、退職、病休・育休等で社員数に増減が生じ、その増加又は減少した期間が年休を除いて継続して3か月以上経過又は経過することが明らかな場合。

※ 特例として、2015年12月2日以降に休暇を取得し、年度をまたいで継続して3か月以上休暇を取得する社員も改定対象とする(2016年度における休暇等期間を改定の対象)。

イ 病休・育休等を取得していた社員が復帰した場合。

ウ 前記(1)イ～カ的事由に該当する場合。

エ 前記(1)オの事由で改定した社員の勤務軽減がなくなった場合。

オ 前記(1)カ及びキの事由で改定した兼務社員等の指定がなくなった場合。

2 改定対象となる営業目標等

(1) 総貯金純増額(総貯金純増額(担当顧客ベース)は改定対象外)

(2) 定額・定期貯金新規預入額

(3) 年金口座獲得件数

(4) メイン口座化ポイント

(5) 生命保険新契約保険料額(特約保険料額を含む。)

(6) 年金保険新契約保険料額

(7) 物販販売額

(8) 投資信託販売額

(9) 投資信託純増額

(10) 変額年金保険販売額

(11) がん保険販売額(涉外局・涉外社員のみ改定対象)