

2017（平成29）年用年賀葉書の販売方針等

1 基本方針

「もらうとうれしい」年賀状の価値を軸に、販売チャネルごとのアプローチを展開し、年賀状の減少トレンドに歯止めをかけ、反転に向けた基盤を作る。

2 販売指標

全国は、28.72億枚（対前年実績比98.8%、△約3,500万枚）
信越は、96,613千枚（対前年実績比101.0%、+約744千枚）

3 販売期間等

(1) 販売期間

2016年11月1日(火) 9:00～2017年1月6日(金) 24:00

なお、四面連刷の販売開始は2016年10月14日(金) 9:00から、郵便切手類販売所への売渡開始は2016年10月26日(水) 9:00から。

(2) くじ抽選日等

抽選日は2017年1月15日(日)、お年玉商品引換期間は2017年1月16日(月)～同年7月18日(火)

4 市場トレンドと主要ターゲットに対する取組

個人：法人の販売割合は、おおよそ4：1。個人需要の減少トレンドは、全国で年間約7,000万枚を想定し、広告宣伝施策等による販売増（+1,500万枚）及びビジネス年賀の販売増（+2,000万枚）に取り組む。

なお、具体的な取組方針は別紙のとおり。

5 商品ラインナップ等の変更

(1) ハローキティ年賀（AR付き57円）を、インクジェット52円に見直し。

(2) インクジェット写真用（「インクジェット写真用」「ディズニーキャラクター年賀（インクジェット写真用）」）を、今年度は料額印面にミッキーマウスをシンプルにあしらった「インクジェット写真用」1種類に見直し。

(3) お年玉くじ賞品1等の見直し（セレクトギフト（1万点以上の商品・旅行・体験プラン等からの選択）又は現金10万円）

6 推進管理体制

- (1) チャネル別推進管理を進めながら、新たなエリアによる一体での指標達成を目指す。
これに当たり、旧集配センター及び当該併設局における推進管理は、一体営業と同様の考え方により、販売枚数は旧集配センター指標分及び販売実績を、郵便営業収入は指標及び販売実績額を、併設局にみなし処置し、推進管理を行う。
- (2) 法人需要の拡大に向け、ビジネス年賀（年賀タウン、DM ファクトリー、その他 DM 等）の指標設定と推進管理の強化
- (3) 個別指標等の設定
 - ア 窓口機能（単独 M 局窓口分及び部会）においては、損益改善重点項目として加点評価。
 - イ 個人・チーム指標の設定
窓口機能（単独 M 局窓口分及び部会）においては、週別・日別のガイドライン及び販売状況を意識した販売活動の徹底
郵便物流機能においては、外務はコミュニケーションを重視した個人指標による推進管理。内務はチーム内での相互応援等による営業時間・機会の確保をベースとしたチーム指標による推進管理。

7 コンプライアンスの遵守

- (1) コンプライアンス研修の実施により、「販促物品の購入を見返りとした年賀営業を禁止」するなど、コンプライアンス遵守の徹底及び内部通報窓口の周知徹底による行き過ぎた営業指導の抑止。
- (2) 局内で販売する年賀葉書の箱表面に日付印等を押印し、金券ショップへの持込みをけん制。
- (3) 立て替え払いの禁止と、WEB 受注サービスの浸透。