

2017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

2017年度営業目標は、2016年12月1日現在の社員数により算出していますが、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、別紙を参照。

1 2016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

2016年12月1日に在籍している郵便局の社員数に含めないで算出。

(2) 病気休暇及び産前・産後の特別休暇など(1)以外の理由で休んでいる社員

2016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2017年4月1日の状況により、4月に営業目標を改定。

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 2017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

物販販売額目標に係る月給制契約社員についても、上記(1)と同様に扱います。

3 貯金・保険・がん保険目標算定に係る渉外局窓口社員の人員設定

2016年12月1日現在の社員数により算出

貯金・保険の後方事務支援を考慮し、次のとおり算出

局区分	社員区分	人員設定		
		貯金	保険	がん保険
エリアM局	渉外局 窓口社員	上限を6人として算出	上限を5人として算出	上限を4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	上限を4人として算出
		金融渉外部所属の渉外社員1人につき、窓口社員を0.17人減算		

Ⅱ ゆうちよ

◎ ゆうちよ営業目標項目

区分		新設	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		459 億円	+432 億円	-	459 億円	+432 億円
	窓口お得意さま		84 億円	▲1,266 億円	1 億円	85 億円	▲1,320 億円
定額・定期貯金新規預入額			5,070 億円	102.4%	150 億円	5,220 億円	101.3%
定額貯金満期再預入率			72.0%	±0	-	72.0%	±0
年金口座獲得件数			17,500 件	105.4%	420 件	17,920 件	105.4%
メイン口座化ポイント			131,850 対	92.6%	3,800 対	135,650 対	93.2%
期中お得意さま化顧客数		○	169,300 人	-	4,900 人	174,200 人	-
投資信託販売額			88 億円	98.9%	5 億円	93 億円	100.5%
投資信託純増額			37 億円	+11.4 億円	2.1 億円	39.1 億円	+12.5 億円
投信基盤ポイント		○	2,475 対	-	140 対	2,615 対	-

※「欠員等見込相当額」は、2017 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)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

かんぽ満期金や国債償還金の減少(資金フローの減少)、定額満期貯金の増加(満期金流出額の増加)があることから、それらをふまえた目標を本社において算出し目標設定。

(2) 目標の配分方法

流動性・定期性の預払別にそれぞれ計画額を配算し、その預払計画額を合算。

2 定額・定期貯金新規預入額

(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 5,220 億円と設定。総貯金純増額目標の内訳の「定期性貯金預入計画」との整合性をとるため、本社において算出し目標設定。

○ 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(上乗せ預入分を含む)を、全国目標(一律 72%)と同率で目標設定。

(2) 目標の配分方法

預払原資別に区分後、預入原資別に市場性・営業力等をふまえて局別に算出。

なお、集中満期を考慮し、預払原資を「ニューマネーから 10%」、「通常貯金から 10%」、「定額・定期貯金から 80%」に区分。

3 年金口座獲得件数

(1) 目標設定の考え方

2016 年度末のマーケットシェア(約 25%)を維持するために必要な顧客増加数を勘案し、2017 年度集中満期の規模、62 歳男性の新規年金受給者増をふまえ、2016 年度と同規模で目標設定。

(2) 目標の配分方法

社員別の営業力・実績をふまえ、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内の項目を用い算出。

項目	要素
予約票提出分	①新規裁定見込者数 (60歳(女性)、62歳(男性)、65歳(男女)) ②指定替見込者数 (66歳以上人口-ゆうちょ年金利用口座数) ③貯金関係社員数
窓口お得意さま 予約票提出なし (自然流入)分*	①窓口お得意さまのうち ・新規裁定見込者数 (60歳(女性)、62歳(男性)、65歳(男女)) ・指定替見込者数 (66歳以上人口-ゆうちょ年金利用口座数) ②窓口お得意さま実績(予約票提出なし) (2016.4~12実績)

※窓口社員分の算出にのみ適用。

4 メイン口座化ポイント

(1) 目標設定の考え方等

- 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、引き続き目標設定。うち「給与口座」は、2018年度末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、2017年度に郵便局での対面営業で獲得する件数を設定。
- 「給与口座」については、目安件数として設定。(信越独自)
- 投資信託紹介成約金額によりメイン口座化ポイントとして追加でカウント(10万円につき1ポイント、投信自積利用1ポイントをカウント(1人のお客さまにつき上限30ポイント))。※投信未利用顧客、又は投信残高が無く2016年度に投信の売買が無い既存顧客に限る。

(2) 目標の配分方法

社員別の営業力・実績をふまえ、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内の項目を用いて算出。

項目	要素
給与口座	①従業者数-給与預入実利用口座数、②若年層(20~25歳)人数 ③給与獲得実績(2016.4~12) ④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

※各項目で貯金関係社員数を考慮。

5 期中お得意さま化顧客数【新規設定】

(1) 目標設定の考え方

特に局周のお客さまに対するアプローチを促進し、お得意さま化による営業基盤の強化を図るため、2017年度より新規目標設定(個局・部会単位まで。機能別設定はしない)。本社にて算出し目標設定。

(2) 目標の配分方法

本社にて下表内の項目を用い算出。

項目	要素
市場力	①局周のお客さまのうち ・年金受給(未利用)対象者(60歳(女性)、62歳(男性)、65歳(男女)、66歳以上(男女)) ・集中満期保有顧客数 ②ATMのお得意さま数
営業力	貯金関係社員数

6 投資信託販売額（取扱局のみ）

(1) 目標設定の考え方

- 2016年度と同規模の目標額を設定。
- 施策・基盤整備の実施等により、投資信託の販売強化・拡大に向けた取組を強化する。

(2) 目標の配分方法

営業力・実績をふまえたウェイトを設定した上で(渉外社員分(77%)と窓口社員分(23%))、下表項目を用いて算出後、合算して通知。

(機能別に目標設定する単M局分は、それぞれ金融渉外・窓口別に通知。)

項目	要素
市場力	①課税対象所得、②個人預金残高、③定期性貯金残高 ④通常貯金残高+総合残高、⑤昼夜間人口
営業力	貯金関係社員数

7 投資信託純増額（取扱局のみ）

(1) 目標設定の考え方

- 投資信託残高拡大を意識した取組を図るため、2016年度を上回る目標額を設定。
- 機能別での推進管理が困難なため、機能別目標の設定はしない。

(2) 目標の配分方法

2017年度投資信託販売額目標の郵便局別シェアにより配算。

8 投信基盤ポイント（取扱局のみ）【新規設定】

(1) 目標設定の考え方

投資信託営業活動基盤強化を図るため、「投資信託自動積立利用口座増加数」「NISA 口座獲得件数(ジュニアNISA含む)」「稼働口座増加数」をポイント化・合算したものを「投信基盤ポイント」として新規目標設定。

(2) 目標の配分方法

2017年度投資信託販売額目標の郵便局別シェアにより配算。

(単独M局における機能別目標も含む)

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
推進	保険	23億8,200万円	97.9%	1億9,000万円	25億7,200万円	98.2%
	特約【指標】	2億6,400万円	91.0%	2,200万円	2億8,600万円	91.5%
基盤	生命保険失効解約限度率【指標】				4.30%以内	±0.0P
	年金保険失効解約限度率【指標】				3.70%以内	±0.0P
	振込先口座への自動振込率【指標】				77.0%	+12.0P
	振込先口座登録率(保有)【指標】				57.0%	±0.0P

※ 「欠員等見込相当額」は、2017年度に発生する欠員等による減額分を見込んで算出。

2016年度との変更点

- ① 渉外局・窓口局ウェイトの見直しを実施(2016年度渉外局 79 : 窓口局 21 ⇒ 渉外局 80 : 窓口局 20)
- ② 新人社員換算の変更
- ③ 商品別換算率の変更

1 保険

(1) 目標設定の考え方

- 支社目標額は24億3,100万円から23億8,200万円に減額(対前年比97.9%)
- 2016年度営業目標額を確保すれば十分に目標達成ができる額となっている。
- 2017年度4月の保険料改定、商品別換算率の変更の影響は考えられるが、各種研修・インセンティブ施策による保障性商品販売強化を徹底し対応を図る。

【2016年度信越支社営業目標】

24億3,100万円(修正前保険料実績19億1,400万円×信越支社修正換算実績比1.27)

【2017年度目標額】

23億8,200万円(修正前保険料18億7,559万円×2017年度本社修正換算率1.27)

(2) 目標の配分方法

ア 渉外局と窓口局の割合(2016年度から変更)

渉外局	窓口局
80%	20%

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
59局 153,071万円 (前年比101.9%)	106局 42,226万円 (前年比90.8%)	811局※(新潟中局を含む) 51,422万円 (前年比94.4%)	59局 10,481万円 (前年比99.9%)
【渉外社員一人あたり】 Sグループ 403万円 ABグループ 288万円	【渉外社員一人あたり】 202万円 【窓口分一局あたり】 70万円	【一人あたり】 25.6万円	【一局あたり】 178万円

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]

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
課税対象所得	3.0
ゆうちょ残高	2.0
夜間人口	6.0
昼間人口	6.0
提携金融サービス	-2.0
計	100.0

[窓口局]

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

[窓口機能渉外局窓口分及び窓口営業部]

ウェイト	ウェイト
社員数	50.0
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

エ 郵便局配分調整(2016年度から変更)

(ア) 渉外局

- ・ 新人渉外社員の算定人員を減算

(1) 2016年7月、11月中途、2017年採用社員 0.0人

(2) 2015年4月新規、7月・9月中途、2016年2月中途、4月新規採用社員 0.4人

(3) 2014年10月中途、2015年2月、4月中途採用社員 0.8人

※現在員数には休職者及び高齢再雇用社員は除く

(イ) 窓口局

- ・ 新人社員の算定人員を減算(目標改定を実施)

(1) 2017年度採用社員 0.0人

(2) 2016年度採用社員 0.3人

(3) 2015年度採用社員 0.6人

(4) 2014年度採用社員 1.0人

※非正規社員からの登用社員は初年度 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2%減額

オ 商品別修正換算率(2016年度から変更)

「別記」参照。

2 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。

3 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、2016年度は渉外再雇用社員(フルタイム)等 19名を雇用。

2017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、目標算定人数の対象外とする。

保 険	2016年度保険実績 144万円以上 (月間平均 12万円以上)	2016年度保険実績 144万円未満 (月間平均 12万円未満)
		2016年度実績額の5割

2017年度 保険商品別修正換算率

1 保険

商品別	2017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	<u>※1.0</u> (前年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	<u>※1.0</u> (前年1.1)
2倍型特別養老保険	1.3	<u>※1.0</u> (前年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

※変更は下線太字

※「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。

2 その他の修正換算率

項目	修正換算率
未加入者(学資保険は対象外)	1.1
青壮年契約	1.1
未加入者かつ青壮年契約	1.2
アップセル契約 (学資保険契約者に対する他商品の販売)	1.3

IV 提携金融商品

◎ 提携金融サービス商品営業目標

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
がん保険 (アフラック)	7億7,990万円	117.8%	8,500万円	8億6,490万円	118.9%
自動車保険 (東京海上日動)	2億6,650万円	110.3%	—	2億6,650万円	110.3%
紹介成約件数 【指標】	730件	99.6%	—	730件	99.6%
引受条件緩和型医療保険 (住友生命)	9,810万円	118.1%	100万円	9,910万円	118.5%
変額年金保険	38億0,000万円	102.7%	2億4,000万円	40億4,000万円	107.2%
法人向け生命保険	4,460万円	108.8%	—	4,460万円	108.8%

※1 「欠員等見込相当額」は、2017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 全局取扱いによる販売意識・スキルの定着、販売促進・稼働向上による販売を見込んで設定
- ② 中期経営計画に基づき、がん保険販売額目標は、対前年比プラス20%程度を想定
- ③ 目標増加分を達成するため各種研修、インセンティブ施策の拡充等を実施

(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（金融渉外部）【Sグループ（15局）、Aグループ（29局）、Bグループ（15局）】

- ・グループ（S、A、B）毎の販売力及び労働力で目標を按分
- ・算出要素で目標を算出

イ 窓口機能

【単M局窓口（59局）・渉外局（104局。両津局を含む）・窓口局（813局。新潟中局を含む）】

- ・算出要素で目標を算出

《2017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
営業力	社員数	80%	80%
	市場性		
	昼間人口	7.5%	7.5%
	夜間人口	7.5%	7.5%
	かんぽ保有契約件数	5%	5%

2 自動車保険

(1) 目標設定の考え方

2016年度実績見込みから、保有契約増加に伴う更新契約実績の増加に加え、階層別研修等の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の販売増を見込んで設定。

(2) 目標の配分方法

本社目標設定の考え方を踏まえ、社員数、更新契約、車両保有台数の各要素を基に算出。

ア 金融渉外機能（金融渉外部）【Sグループ（15局）、Aグループ（28局）、Bグループ（15局）】

- ・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
- ・算出要素で目標を算出

イ 窓口機能【単M局窓口（58局）・渉外局（24局。両津局含む）】

- ・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
- ・算出要素で目標を算出

《2017年度 自動車保険目標算出要素》

目標算出要素		本社ウェイト	支社ウェイト
更新	2016年度契約実績	0%	50%
新規	取扱局(部)数	15%	—
	社員数	60%	30%
	紹介局制度	10%	10%
	市場（代理店数減算）	-5%	—
	市場（自家用車保有台数）	20%	10%

注：人事異動等を理由とする保有（更新）契約の移管は例外事由を除き原則禁止。

《例外事由》

「渉外局の局外営業活動マニュアル、《営業エリア外活動の特例事由》」及び「損害保険業務マニュアル第7章14条第1項(1)《③他局で取り扱う場合（契約の移管）》」に限る。

※ 例外事由で契約を移管することにより、更新契約の実績に大きく影響が見込まれる場合は、各金融渉外本部受持ちエリア内で目標を調整。

3 自動車保険紹介成約件数（部会単位）【目標から指標に変更】

(1) 指標設定の考え方

2016年度実績見込を踏まえ、システム改善による紹介局制度の活性化、地区連絡会・部会会議での周知徹底による新規の紹介成約件数増を見込んで設定。

※ 紹介成約件数には更新契約を含む。

(2) 目標の配分方法

部会内紹介局局数、マーケットポテンシャルの要素から算出の上、部会へ配分。

4 引受条件緩和型医療保険

(1) 目標設定の考え方

○ 取扱局における販売促進、稼働率向上による販売増を見込んで設定。

○ 既存局は、2016年度目標比+10%程度、拡大局分は販売期間及び販売スキル習得状況を鑑みて算出。

【拡大局…2016年10月取扱開始】

新潟県：糸魚川局・長岡西局・十日町局・燕局・阿賀野局・中条局・村上局

長野県：松本南局・豊科局・穂高局・塩尻局・伊那局・下諏訪局

(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。

5 変額年金保険販売額

(1) 目標設定の考え方

2017年度は新商品の取扱のみ(2016年度取扱商品は販売停止)となるが、基本営業スキルは維持されていること、また研修の充実や効果的なインセンティブを実施することから、同規模の目標額を設定。

(2) 目標の配分方法

営業力・実績をふまえたウェイトを設定した上で(渉外社員分(85%)と窓口社員分(15%))、下表項目を用い算出後、合算して通知。

(機能別に目標設定する単M局分は、それぞれ金融渉外・窓口別に通知。)

《2017年度 変額年金保険目標算出要素》

【渉外営業社員】

目標算出要素		本社ウェイト	支社ウェイト
営業力	社員数	45%	45%
市場性	個人預金残高	25%	25%
	定期性貯金残高	10%	10%
	通常貯金残高+総合残高	10%	10%
	課税対象所得	10%	10%

【窓口社員】

目標算出要素		本社ウェイト	支社ウェイト
営業力	社員数	40%	40%
市場性	昼間人口	15%	15%
	夜間人口	15%	15%
	定期性貯金残高	15%	15%
	通常貯金残高+総合残高	15%	15%

6 法人(経営者)向け生命保険

(1) 目標設定の考え方

取扱局における販売促進、稼働率向上による販売増を見込んで設定。

(2) 目標の配分方法

本社の算定基準に準じ、渉外社員数及び事業所数の要素を基に算出(金融渉外機能のみに設定)。

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	170 億 68 百万円	95.8%	80 百万円	171 億 48 百万円	96.0%
真水分(年賀除く)	146 億 71 百万円	94.6%	30 百万円	147 億 1 百万円	94.7%
一体営業収入	23 億 97 百万円	103.9%	50 百万円	24 億 47 百万円	104.7%
ゆうパック	3,321 千個	99.3%	60 千個	3,381 千個	100.5%
窓口引受	1,671 千個	97.3%	10 千個	1,681 千個	97.3%
一体営業ゆうパック	1,650 千個	101.4%	50 千個	1,700 千個	103.8%
(目安)カーパック・スマートレター	7 億 17 百万円	105.9%	-	-	-

※1:「事業所移動等見込相当額」は、2017 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。

※4: 過疎地局(1ヵ月あたり来局者数 200 人以下)は、市場規模を算出要素から除く。

1 郵便営業収入(真水分)

(1) 目標設定の考え方

2017 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。

ア 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

「2016 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

「2016 年収入額」を売渡のあった郵便局へ配分。

イ 別納収入

「2016 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。

ウ 後納収入

「2016 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	2017 年度 年初配分目標額	2016 年度 年初配分目標額	対前年比
郵便営業収入	147 億 1 百万円	155 億 23 百万円	94.7%
切手類販売収入	75 億 40 百万円	77 億 81 百万円	95.7%
別納収入	46 億 14 百万円	48 億 88 百万円	94.4%
後納収入	25 億 47 百万円	27 億 54 百万円	92.5%

2 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。

ア 別納引受分

「2016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。

イ 後納引受分

「2016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	2017年度 年初配分目標個数	2016年度 年初配分目標個数	対前年比
ゆうパック引受個数	1,681千個	1,727千個	97.3%
別納引受分	1,435千個	1,456千個	98.6%
後納引受分	246千個	271千個	90.8%

3 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。

ア 継続分

「2016年収入額」を用いて算出し郵便局へ配分。

イ 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	2017年度 年初配分目標額	2016年度 年初配分目標額	対前年比
一体営業収入	24億47百万円	23億37百万円	104.7%
継続分	22億24百万円	18億円	123.6%
新規分	2億23百万円	5億37百万円	41.5%

※大口事業所の廃業・移転等により目標達成が難しい場合は、郵便・物販担当副統括局長経由で支社郵便・物流営業部あてご連絡ください。

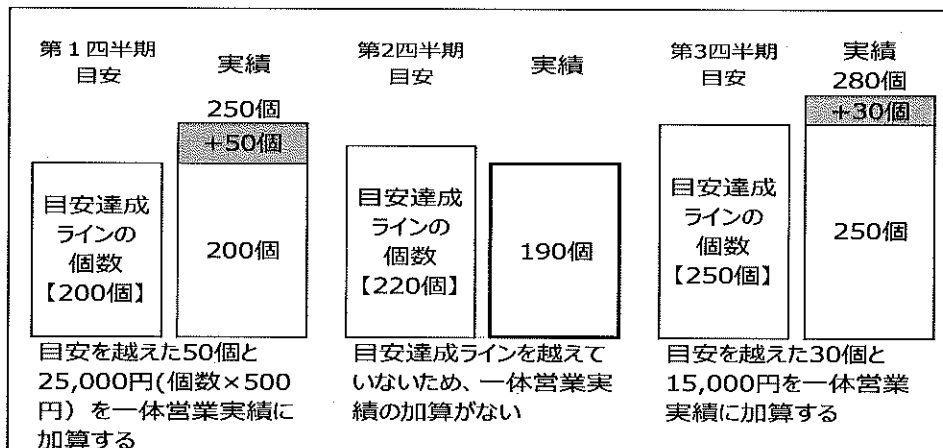
(3) 新たな一体営業実績(カタログ実績)

物販カタログ目標を上回った分を一体営業実績としてカウントする。

カウント方法は物販カタログ商品を1件販売することにより、収入として500円(500円×個数)を一体営業収入として新たにカウント。

なお、従来の一体営業目標に対しての上乗せは行わない。

◆実績加算のイメージ(四半期毎での加算の場合)



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。

ア 継続分

「2016年引受数」を用いて算出し郵便局へ配分。

イ 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	2017年度 年初配分目標個数	2016年度 年初配分目標個数	対前年比
一体営業ゆうパック	1,700千個	1,638千個	103.8%
継続分	1,603千個	1,278千個	125.4%
新規分	97千個	360千個	26.9%

※ 大口事業所の廃業・移転等により目標達成が難しい場合は、郵便・物販担当副統括局長経由で支社郵便・物流営業部あてご連絡ください。

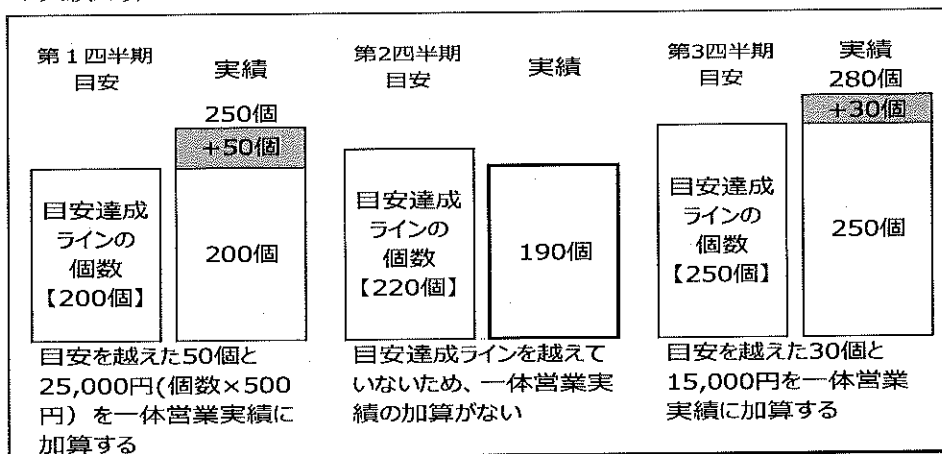
(3) 新たな一体営業実績(カタログ実績)

物販カタログ目標を上回った分を一体営業実績としてカウントする。

カウント方法は物販カタログ商品を1件販売することにより、ゆうパック1個を一体営業ゆうパックとして新たにカウント。

なお、従来の一体営業目標に対しての上乗せは行わない。

◆実績加算のイメージ(四半期毎での加算の場合)



VI 物販・広告

◎ 物販及び広告目標

区分	本社通知額	機能間調整等	年初配分目標額	対前年比
物販	31億2,400万円	▲2億1,200万円	29億1,200万円	90.0%
広告	5,800万円	▲800万円	5,000万円	84.8%

1 目標設定の考え方

(1) 基本方針

ア 物販営業

2016年度営業目標額をベースとし、カタログ販売、店頭販売それぞれ増減額を設定。

【カタログ販売】

- ・2016年度に支社に引き上げた金融渉外部未設置の単独マネジメント局の渉外社員の目標額を減算。
- ・支社別の正社員1人あたり目標額のバラつきを是正。
東京支社 → 3%相当額を加算、近畿支社 → 2.7%加算
1人あたり目標が平均額(80万円)以上の5支社【**信越該当**】 → 2.5%減算
※ 減算後の下限は1人あたり80万円であり、信越はこれに該当

【店頭販売】

- ・2016年度目標と同額

イ 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。

【支社の考え方】

◆ カタログ

2016.12.1現在における算出人員数比率(窓口機能58%、郵便物流機能42%)に2年かけ調整するに当たり、調整初年度となる**2017年度は窓口機能62%、郵便物流機能38%**に調整【窓口機能▲2億1,200万円、郵便物流機能▲2億1,200万円】

◆ 広告

郵便物流機能に「指標」を設定【窓口機能▲800万円、郵便物流機能+800万円】

(2) 郵便局目標

ア 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	目標額	前年度	前年比
物販	29億1,200万円	31億7,300万円	91.8%
カタログ販売	25億8,600万円	29億1,100万円	88.8%
店頭販売	3億2,600万円	3億2,600万円	100.0%

イ 広告ビジネス

2016年度に引き続き、「部会目標」とし、全郵便局に「指標」を設定。

項目	目標額	前年度	前年比
広告	5,800万円	5,900万円	98.3%
窓口機能【目標】	5,000万円	5,900万円	84.8%
郵便物流機能【指標】	800万円	—	—%

※ 郵便物流機能に対する指標について、営業統括本部での営業だけに留まらず、支社と連動した積極営業の実施。

2 目標配分方法

(1) 物販営業

ア 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)」

イ 店頭販売

「マーケット規模(来局者数、昼間人口)」、「2016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「2016年度販売見込み額」に含めない。

(2) 広告ビジネス

ア 過去3年の代理店案件実績額及び2016年度代理店案件実績見込額

“郵便局案件”の実績については、営業努力分として除外

イ マーケット規模(郵便局区分(S,A)、来局者数、昼間人口、事業所数)

ウ 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) 1.0人換算する職種

管理者、窓口・総務正社員及び再雇用フルタイム勤務社員

(2) 0.8人換算する職種

渉外局及び過疎地所在窓口局の管理者並びに正社員

※ 過疎地は「1月当たりの来局者数(引受、販売件数)」が200件以下を定義

※ ただし、頒布会としての人員算出時は1.0人換算。

(3) 0.5人換算する職種

月給制契約社員、再雇用短時間勤務社員、2017年度新規採用社員

(4) 物販営業目標算出上換算しない職種

時給制契約社員及び単M局の金融渉外部社員及び金融渉外部未設置局の渉外社員(両津局を除く。)

2017 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、2016年12月1日現在と2017年4月1日現在の社員数が増減(職種変更を含む)した。

なお、目標算定に使用した2016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。

(イ) 人事異動、退職による社員数の増減(職種変更を含む)

※ 自動車保険販売額及び引受条件緩和型医療保険販売額については、4月1日現在の取扱局全体の人員を反映させ再算出しますので、自局の人員の増減がなくても目標額を調整する場合があります。

(ロ) 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)

(ハ) 2016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 2017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

ウ 2017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

エ 2015年4月採用又は2016年4月採用の社員が所属している

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

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している

※ 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社員がおり、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) 新規採用社員等の取扱い

新規採用社員等の2017年度営業目標の取扱いについては次のとおりとし、2017年4月1日付けで営業目標を改定します。

ア 窓口社員

貯金	0人換算(2年目は、0.5人換算)(3年目～1.0人換算)
保険 がん保険	0人換算(2年目は、0.3人換算)(3年目は、0.6人換算)(4年目～1.0人換算) ※ 窓口局社員に限る。
物販	0.5人換算(2年目～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～1.0人換算)
保険 がん保険	① 2017年4月新規採用、2016年7月・11月中途採用 → 0人換算 ② 2016年4月・2015年4月新規採用、2015年7月・9月・2016年2月中途採用 → 0.4人換算 ③ 2014年10月・2015年2月・4月中途採用 → 0.8人換算
物販	0.5人換算(2年目～1.0人換算)

ウ 非正規社員(月給制契約社員、時給制契約社員)から正社員へ登用された社員

貯金	0.5人換算(2年目～1.0人換算)
保険 がん保険	0.5人換算(2年目～1.0人換算) ※ 窓口局社員に限る。
物販	0.5人換算(2年目～1.0人換算)

(4) 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、2016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(2017年度における休暇等期間のみ改定の対象)

イ 病休・育休等を取得していた社員が復帰した

ウ 前記(1)イ～キの事由に該当する

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

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

2 改定対象となる営業目標等

○ 総貯金純増額（窓口お得意さま）	○ 投信基盤ポイント
○ 定額・定期貯金新規預入額	○ 変額年金保険販売額
○ 年金口座獲得件数	○ 生命保険新契約保険料額
○ メイン口座化ポイント	○ 特約保険料額
○ 期中お得意さま化顧客数	○ がん保険販売額
○ 投資信託販売額	○ 物販連結売上高
○ 投資信託純増額	

※ 郵便営業収入額、ゆうパック引受個数、広告ビジネス、自動車保険販売額、引受条件緩和型医療保険販売額及び法人向け生保販売額については、社員の異動等による営業目標の改定を行いません。

3 報告

(1) 改定対象となる現在員数の基準日及び報告期限等

報告月の1日現在における社員数を後記(2)により報告。

基準日	報告期限	改定日	基準日	報告期限	改定日
2017.4.1	2017.3.29(水)	2017.4.1	2017.9.1	2017.9.11(月)	2017.10.1
2017.5.1	2017.5.10(水)	2017.6.1	2017.10.1	2017.10.10(火)	2017.11.1
2017.6.1	2017.6.12(月)	2017.7.1	2017.11.1	2017.11.10(金)	2017.12.1
2017.7.1	2017.7.10(月)	2017.8.1	2017.12.1	2017.12.11(月)	2018.1.1
2017.8.1	2017.8.10(木)	2017.9.1	2017.1.1	2018.1.10(水)	2018.2.1

※ 4月1日付改定の郵便局あて通知は、4月上旬の予定です。

(2) 報告様式「2017年度 現在員報告調書」

ア 単独M局（窓口機能）	イ 単独M局（金融渉外機能）
ウ 窓口局用	エ 渉外局用

※ 報告様式は、3月21日(月)までにポータルサイトに掲載します。

《掲載先》ポータルサイト-ホーム-信越支社-営業情報(窓口業務)-営業関係様式-目標関係

(3) 報告方法及び報告先

報告方法	報告先
電子メール	支社金融営業部(報告用)houkokueigyو.ii@jp-post.jp

(4) 診断書等の提出

病休・育休等の場合は、次の書類の写しを支社に**特定記録郵便**で郵送。

項目	病休	産休	育休
必要書類	医師の「診断書」	特別休暇承認申請書	育児休業申出書
郵送先	〒380-8797 日本郵便(株)信越支社金融営業部企画担当		

4 目標改定にあたっての注意点

- ・ 社員の減少した期間には、年次有給休暇等は含めない。
- ・ 休暇等の期間が継続して3か月を超えることが明らかな場合(病休の場合は3か月分の医師の診断書が発行されている場合、産休・育休の場合は子を出産した場合等)は、3か月を経過する前に改定を実施。
- ・ 不適正募集により、保険募集を停止している社員は改定の対象としない。
- ・ 社員数が減少した場合だけでなく、社員数が増加した場合も必ず報告。
- ・ 現在員報告の内容で特記事項がある場合は、報告調書の「その他特記事項」欄へ記入。
- ・ 2016年度窓口社員の「かんぽ営業最高優績者」又は「信越かんぽ営業優績者」が異動した場合、その他特記事項欄に優績者である旨を記載。【単独M局窓口に限る。】

5 常態的に複数局に勤務する社員の営業目標等の配分(部会長に限る。)

- 常態的に複数局に勤務する社員でかつ当該局間で営業目標を按分することについて調整が図られている場合については、項番1(1)キのとおり、役職局長が決定した配分割合に基づき、当該局に営業目標等を配分することが可能。
- 該当する社員が属する部会の部会長は、必要に応じて、「複数局に勤務する社員の営業目標等配分割合報告書」により、配分割合を項番3により報告。

※ 原則として、配分割合は年度途中で変更しません。

※ 営業目標の配分は、項番2の改定対象となる営業目標等に限りです。

《掲載先》ポータルサイト-ホーム-信越支社-営業情報(窓口業務)-営業関係様式-目標関係