

## 2018年度営業目標 郵便局別配分に係る社員数の考え方

## I 社員数の考え方

2018年度営業目標は、2017年12月1日現在の社員数により算出しているため、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、以下のとおり取扱う。

なお、目標改定については、別紙5を参照。

## 1 2017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

2017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

2017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2018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 2018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

物販連結売上高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 ゆうちょ・かんぽ・がん保険目標算定に係る窓口社員の人員設定

2017年12月1日現在の社員数により算出。

## (1) エリアマネジメント局窓口局

管理者を含む社員数により算出。

ただし、がん保険は、上限を4人として算出。

## (2) エリアマネジメント局渉外局及び単独マネジメント局窓口営業部

ゆうちょ・かんぽ・がん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		
		ゆうちょ	かんぽ	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		

※管理者は除く。

## 4 物販目標算定に係る渉外局の人員設定

2017年12月1日現在の社員数により算出。

渉外局窓口社員及び渉外社員は0.8人換算。

なお、詳細はVI 物販・広告を参照。

## Ⅱ ゆうちょ

### 2018年度営業目標 郵便局別配分の考え方

◎ ゆうちょ営業目標項目【2018年度から変更した箇所をゴシック表示しています】

2017年度までは年初配分額に「欠員等見込相当額」を設定していましたが、2018年度は設定しません。

区分		目標額等	対前年度比	欠員等 見込相当額	年初配分 目標額	対前年度比
総貯金	担当顧客	166億円	▲293億円	-	166億円	▲293億円
純増額	窓口お得意さま	65億円	▲19億円	-	65億円	▲19億円
定額・定期貯金新規預入額		4,512億円	89.0%	-	4,512億円	89.0%
定額貯金満期再預入率		72.0%	±0	-	-	±0
年金口座獲得件数		17,300件	98.9%	-	17,300件	98.9%
メイン口座化ポイント		144,600割	109.7%	-	144,600割	109.7%
期中お得意さま化顧客数		156,200人	92.2%	-	156,200人	92.2%
投資信託販売額		116.1億円	131.9%	-	116.1億円	131.9%
投資信託純増額		46.3億円	+9.3億円	-	46.3億円	+9.3億円
投信基盤ポイント		3,704割	149.6%	-	3,704割	149.6%

#### 1 総貯金純増額

##### (1) 目標設定の考え方

国債償還金の減少（資金フローの減少）や定額満期貯金の減少（2017年度対比で約1割）等があることをふまえ、本社において目標を算出し設定。

##### (2) 目標の配分方法

ア 流動性・定期性の預払別に設定し配分。

イ アの各計数を、過去のトレンドや利用顧客増減数等のほか、来年度の変動要因（定額満期額、国債償還金見込額等）等を加味し部会・局単位まで目標を算出。

#### 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4,512億円と設定。個局の目標は、預入原資別の「定額・定期から」の4,151億円のみとし、満期再預入活動を中心に徹底して取り組むことにより達成可能な目標水準を設定。総貯金純増額目標算出時の内訳にある定期性預入部分との整合性をとるため、本社において算出。

###### ○ 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

個局の預入原資「定額・定期から」を「払戻率」及び「再預入率」で按分の上、「局別」に目標を算出。

#### 3 年金口座獲得件数

##### (1) 目標設定の考え方

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考慮しつつ、本社によるDM送付等の新規施策による上積み効果、制度変更（年金受給資格短縮）による受給者や新規裁定見込者（60歳女性）の減少をふまえ、2017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て算出。

項目	要素
予約票提出分	①新規裁定見込者数（62歳(男性)、65歳(男女)) ②指定替見込者数（66歳以上人口ーゆうちょ年金利用者数） 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（62歳(男性)、65歳(男女)) ・指定替見込者数（66歳以上人口ーゆうちょ年金利用者数） ②窓口お得意さま実績(予約票提出なし)(2017.4～12実績)

※窓口社員分の算出にのみ適用。

(3) 調整【2018年度から変更します】（ゴシックの箇所です）

上記3(2)により算出後、過去2年間の目標達成状況により目標に対する加算（未達成局）及び減算（達成局）を実施。

4 メイン口座化ポイント

(1) 目標設定の考え方

- 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、ゆうちょ口座シェア 10%を達成するために必要な獲得件数を勘案して設定。
- 「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ついて、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）。※投信未利用顧客等、一定の条件あり。

(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従業者数ー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(2017.4～12月) 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	世帯数ー実利用世帯数
新規口座開設	夜間人口ー実利用口座数

※各項目で貯金関係社員数を考慮。

(3) 調整

郵便局間での目標の差を緩和するため、市場性に対し、上下限を設定した調整を実施。

5 期中お得意さま化顧客数

(1) 目標設定の考え方

集中満期顧客を中心とした局周のお客さまに対する継続アプローチ、親密度向上、お得意さま化による営業基盤の強化を図るため、引き続き目標設定（機能別目標設定はなし）。

(2) 目標の配分方法

下表内の項目を用いて算出。

項目	要素
市場性	①局周のお客さまのうち ・年金未利用(受給)対象者（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

(3) 調整

郵便局間での目標の差を緩和するため、市場性に対し、上下限を設定した調整を実施。

6 投資信託販売額（取扱局のみ）

(1) 目標設定の考え方

紹介局からのトスアップの活性化、取扱者の育成による販売力向上、拡大局効果を見込み、2017年度比124.8%の目標額（2017年度着地見込額程度）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
市場性	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	投資信託取扱者数

(3) 支社調整

市場性に対し、上下限を設定した調整を実施。

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とするため、2017年度を上回る目標額を設定。  
なお、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

2018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）

(1) 目標設定の考え方

- 投資信託営業活動基盤を強固にし、「投資信託のすそ野拡大」の取組とするため、2017年度を上回る目標を設定。
- つみたてNISA獲得件数は2倍カウント。

(2) 目標の配分方法

2018年度投資信託販売額目標の郵便局別シェアにより配算。

(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。)

### Ⅲ かんぽ

## 2018年度営業目標 郵便局別配分の考え方

◎ かんぽ営業目・指標【2018年度から変更した箇所をゴシック表示しています】

2017年度までは年初配分額に目標改定に伴う「欠員等見込相当額」を設定していましたが、2018年度は設定しません。

区 分		年初配分 目標額	対前 年比
推 進	生命保険新契約保険料額 <sup>①</sup>	21億6,800万円	91.0%
	生命保険新契約基盤保険料額【指標】 <sup>②</sup>	17億3,000万円	—
	総合医療特約保険料額【指標】 <sup>③</sup>	4億3,800万円	—
基 盤	生命保険失効解約限度率【指標】	4.60%以内	+0.3P
	満期生存保険金の振込先口座への自動振込率【指標】	81.0%	+4.0P
	振込先口座登録率(保有)【指標】	68.6%	+11.6P

※②の生命保険新契約基盤保険料額・・・基本保険料額、災害特約、傷害医療特約に商品別修正換算率を乗じたものです。

#### 2017年度との変更点

○2018年度は、生命保険新契約保険料額(①)を「目標」とし、その内訳として、生命保険新契約基盤保険料額【指標】(②)と総合医療特約保険料額【指標】(③)を設定。

(2017年度目標は、生命保険新規契約保険料額(特約保険料額を含む)と、特約保険料額)

○新人社員換算の変更・従来の窓口局社員に加え、エリアM涉外局窓口社員、単独M局窓口社員も採用年数に応じ減算・2年目社員を0人(前年度0.3人)、3年目社員を0.5人(前年度は0.6人)に変更

○部外任用局長は1年目を0.5人に減算

○商品別換算率の変更

#### 1 生命保険新契約保険料額

##### (1) 目標設定の考え方

○ 支社目標額は23億8,200万円から21億6,800万円に減額(対前年比91.0%)

○ 本社の目標設定の考え方である、かんぽつながる安心活動、ライフプラン相談会、訪問先データの充実による有効面談数の増加及び新規顧客(未加入・青壮年層)の開拓、各種階層別研修による営業力の強化を踏まえ、目標を設定。

【2017年度信越支社営業目標】

23億8,200万円

【2018年度信越支社営業目標】

21億6,800万円

※ 生命保険新契約基盤保険料額【指標】・・・17億3,000万円(全体目標の80.0%)

※ 総合医療特約保険料額【指標】・・・4億3,800万円(全体目標の20.0%)

##### (2) 目標の配分方法

###### ア 涉外局と窓口局の割合

涉外局	窓口局
80.0%	20.0%

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 127,695 万円 (前年比 83.4%)	104 局 36,206 万円 (前年比 85.7%)	813 局 <sup>※(新潟中局を含む)</sup> 43,360 万円 (前年比 84.3%)	59 局 9,539 万円 (前年比 91.0%)
【渉外社員一人あたり】 S グループ 326 万円 AB グループ 252 万円	【渉外社員一人あたり】 184 万円 【窓口分一局あたり】 56.3 万円	【一人あたり】 21.4 万円	【一局あたり】 162 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	ウエイト
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

目標算出要素	ウエイト
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

ウエイト	ウエイト
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

※ 単独M局窓口営業部（部未設置局を含む。）の営業推進を図る上で満期の取組は重要なことから、単独M局においては満期資料の1割程度を窓口営業部等に担当者割当を行い、窓口においても満期代替の取組を推進。

エ 郵便局配分調整

(ア) 渉外社員

・ 新人渉外社員の算定人員を減算

(1) 2017年4月新規、7月中途、2018年2月中途、2018年新規採用社員 0.0人

(2) 2016年7月・11月中途、2017年2月中途、4月中途採用社員 0.4人

(3) 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 0.8人

※ 現在員数には休職者及び高齢再雇用社員は除く

(イ) 窓口社員【2018年度から変更します】（ゴシックの箇所です）

・ 新人社員の算定人員を減算（目標改定を実施）

(1) 2018年度採用社員 0.0人

(2) 2017年度採用社員 0.0人（前年度は0.3人）

(3) 2016年度採用社員 0.5人（前年度は0.6人）

(4) 2015年度採用社員 1.0人

※ 従前の窓口局窓口社員に加え、エリアM渉外局窓口社員、単独M局窓口社員も採用年数に応じ減算。（ただし、単独M局は管理者を除き窓口社員の上限を10人、エリアM渉外局の窓口社員は管理者を除き上限5人としているため、これを下回った場合に限る。）

※ 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

※ 部外任用による郵便局長は初年度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【2018年度から変更します】（ゴシックの箇所です）

「別記」参照。

カ 高齢再雇用(フルタイム)涉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涉外社員の積極的活用を勧めたところ、2017年度は涉外再雇用社員(フルタイム)等 14名を雇用。

2018年度においても、涉外再雇用社員(フルタイム)、月給制契約社員(涉外)、涉外エキスパートスタッフ、涉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	2017年度保険実績 144万円以上 (月間平均 12万円以上)	2017年度保険実績 144万円未満 (月間平均 12万円未満)
	2017年度実績額の 5割	72万円(月間平均 6万円)

2 生命保険新契約基盤保険料額【指標】・総合医療特約保険料額【指標】

【2018年度から変更した箇所をゴシック表示しています】

生命保険新契約保険料額【目標】を、次の配分比で生命保険新契約基盤保険料額【指標】及び総合医療特約保険料額【指標】に分け、営業指標として設定。

【目標】 生命保険新契約保険料額		
	【指標】 生命保険新契約 基盤保険料額	【指標】 総合医療特約 保険料額
100%	80%	20%

## 2018年度 保険商品別修正換算率

## 1 保険商品別修正換算率等(変更点)

- (1) 2018年度の商品種類別修正換算率は以下のとおりとし、生命保険新契約基盤保険料額(以下「基本等」という)と総合医療特約保険料額(以下「総合医療特約」という)に分けて修正換算率を乗じます。
- (2) **学資保険、普通養老保険、短期払養老保険**の「特約なし」は0.9倍換算のところ、信越独自に1.0倍換算とし推進管理を行います。

<b>&lt;販売実績の計算方法等&gt;</b>	
全体目標・・・(基本等(A) + 総合医療特約(B)) × その他修正換算率(未加入等)	
なお、基本等(A)及び総合医療特約(B)は次のとおり計算します。	
・基本等(A)・・・口座保険料(基本等) × 基本等の修正換算率	
※ 基本等の保険料額には、災害特約・傷害医療特約保険料額を含み推進管理を行います。	
・総合医療特約(B)・・・口座保険料(総合医療特約) × 総合医療特約修正換算率	

【保険】	2018年度修正換算率				
	特約あり	基本等		総合医療特約	
		特約なし	信越独自	無解約 返戻金型	解約返戻金 低減型
定額型終身保険	$\frac{1.2}{(前年1.3)}$	1.0		2.0	1.2
2倍型終身保険	$\frac{1.7}{(前年1.6)}$	1.4			
5倍型終身保険	$\frac{3.0}{(前年2.1)}$	1.9			
特別終身保険	$\frac{1.2}{(前年1.3)}$	1.0			
普通養老保険	$\frac{1.0}{(前年1.1)}$	0.9 (前年1.0)	1.0	1.0	
短期払養老保険	$\frac{1.0}{(前年1.1)}$	0.9	1.0		
2倍型特別養老保険	1.3	1.1			
5倍型特別養老保険	$\frac{2.0}{(前年1.6)}$	1.4			
10倍型特別養老保険	$\frac{2.5}{(前年2.1)}$	1.9			
特定養老保険	—	1.0			
普通定期	$\frac{4.0}{(前年1.1)}$	1.0			
学資保険	$\frac{1.0}{(前年1.1)}$	0.9	1.0		

## &lt;その他の修正換算率(未加入・青壮年・アップセル)&gt;

【その他の修正換算率】	修正換算率
未加入者(学資保険を含む全商品対象)	$\frac{1.2}{(前年1.1)}$
青壮年契約	$\frac{1.2}{(前年1.1)}$
未加入者かつ青壮年契約	$\frac{1.5}{(前年1.2)}$
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



## 2 信越独自の修正換算率適用の注意点

学資保険、普通養老保険、短期払養老保険の「特約なし」は0.9倍換算のところ、信越独自に1.0倍換算とし推進管理を行います。

そのため、信越独自修正換算率を適用する上での注意点は次のとおりです。

### (1) 全国同一の換算率を用いる施策

本社選奨（最高優績者・団体の認定）、本社インセンティブ施策（社長賞等）等の営業施策及び郵便局組織業績、局別損益等については、全国同一の換算率を使用し、本社において把握できる販売実績を基準として評価・判定をします。

### (2) 信越独自の修正換算率を用いる施策

支社内限りで行う「局別・個人別推進表」の発行、「支社で実施するインセンティブ施策」及び「信越営業優績者・敢闘賞・新人賞の認定」等においては、信越独自の修正換算率を適用させた実績を持って評価・判定します

### (3) その他

郵便局が毎日、端末機（CTM、PT3）で出力する販売（消滅）実績及び推進率は、本社で設定した全国同一の換算率を用いたもので出力されますので、支社作成の日報等とは推進率（販売額）が異なりますので、注意してください。

## IV 提携金融

### 2018 年度営業目標 郵便局別配分の考え方

#### ◎ 提携金融サービス商品営業目標

区 分	目標額等	対前年比
がん保険（アフラック）	7 億 3,700 万円	94.5%
自動車保険（東京海上日動）	2 億 3,540 万円	88.3%
紹介成約件数【指標】	734 件	100.5%
引受条件緩和型医療保険（住友生命）	8,490 万円	86.5%
変額年金保険	39 億 0,000 万円	102.6%
法人向け生命保険	4,730 万円	106.1%

#### 1 がん保険

＜本社目標設定の考え方＞

○ かんぽ生命商品の補完商品であるがん保険については、かんぽ生命商品の目標設定水準に合わせて目標額を設定。

##### (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（金融渉外部）【Sグループ（15局）、A・Bグループ（44局）】

- ・グループ（S、A・B）ごと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（103局。両津局を含む）・窓口局（814局。新潟中局を含む）】

- ・算出要素で目標を算出

＜2018 年度 がん保険目標算出要素＞

目標算出要素		支社ウェイト
営業力	社員数	80%
市場性	昼間人口	7.5%
	夜間人口	7.5%
	かんぽ保有契約件数	5%

#### 2 自動車保険

##### (1) 目標設定の考え方

○ 主にかんぽ生命商品営業先で勧奨するため、かんぽ生命商品の目標設定水準に合わせて目標額を設定。

##### (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・Bグループ（43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

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

《2018年度 自動車保険目標算出要素》

目標算出要素		支社ウェイト
更新	2017年度契約実績	50%
新規	取扱局(部)数	—
	社員数	45%
	紹介局制度	—
	市場（代理店数減算）	—
	市場（自家用車保有台数）	20%
	更新事務減算	▲15%

3 自動車保険紹介成約件数（部会単位）【2017年度以降、目標から指標に変更】

(1) 指標設定の考え方

- 2017年度の実績見込みから、システムによる紹介局制度の活性化、地区連絡会・部会会議等での紹介局制度の周知徹底による新規の成約件数を見込んで設定。  
※ 紹介成約件数には更新契約を含む。

(2) 指標の配分方法

部会に占める紹介局数・局規模に基づき算出の上、各部会へ配分。

4 引受条件緩和型医療保険

(1) 目標設定の考え方

- かんぽ生命商品の補完商品である引受条件緩和型医療保険については、かんぽ生命商品の目標設定水準を踏まえて目標額を設定。

(2) 目標の配分方法

かんぽの算出基準に基づき、同等の比率で算出。

なお、2018年4月取扱拡大局については、新規取扱いにかかる能率を考慮し、当該局の比率を50%に抑えて算出。

【2018年4月取扱拡大局】

- ・新潟県：新井、越後吉田、大野町、亀田、村松、新潟中、小出、六日町、両津
- ・長野県：飯山、軽井沢、木曾福島、箕輪

5 変額年金保険販売額

(1) 目標設定の考え方

- 2017年度は外貨を含む新商品導入に加え、前年比増の取扱社員のすそ野拡大を実現。これを踏まえ、供給会社増加による個別サポート体制の強化、研修の充実や各種インセンティブ施策との相乗効果を想定して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。）

《2018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	取扱者数	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	取扱者数	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%

(3) 支社調整

市場性に対し、上下限を設定した調整を実施。

6 法人(経営者)向け生命保険

(1) 目標設定の考え方

○ 研修等の効果により、社員の販売スキルの向上を見込んで設定。

(2) 目標の配分方法

取扱局の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 郵便営業

### 2018年度営業目標 郵便局別配分の考え方

#### ○ 郵便営業目標

区 分	目 標 額	対前年 目標比	事業所移動等 見込相当額（支社保留）
郵便営業収入	170 億 72 百万円	99.8%	0 円
真水(年賀除く)	146 億 45 百万円	99.6%	0 円
一体営業収入	24 億 27 百万円	101.2%	0 円
ゆうパック	3,733 千個	112.0%	0 個
窓口引受	2,000 千個	119.0%	0 個
一体営業ゆうパック	1,733 千個	105.0%	0 個
(目安) レターパック・スマートレター	6 億 69 百万円	93.3%	—

※1：「事業所移動等見込相当額（支社保留）」は持たない。

※2：年賀はがき収入分は未定であり、本社から通知され次第、郵便局別に算出し別途通知。

#### 1 郵便営業収入(真水)

##### (1) 目標設定の考え方

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。

種 目	2018年度 年初配分目標額	2017年度 年初配分目標額	対前年比
郵便営業収入	146 億 45 百万円	147 億 1 百万円	99.6%
切手類販売収入	73 億 68 百万円	75 億 40 百万円	97.7%
別納収入	47 億 21 百万円	46 億 14 百万円	102.3%
後納収入	25 億 56 百万円	25 億 47 百万円	100.4%

##### (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」の別に、以下要素を用いて算出の上、合算。

##### ① 窓口販売分

「2017 年収入額 40%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数) 40%」、「市場規模(人口・事業所数) 20%」

##### ② 販売所・簡易局売渡分

「2017 年売渡実績額」の 95%を算定

##### イ 別納収入

「2017 年収入額 40%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数) 40%」、「市場規模(人口・事業所数) 20%」

##### ウ 後納収入

「2017 年収入額 95%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数) 5%」

##### (3) その他

ア 上記算出に当たり、過疎地局(1 か月あたり来局者数 200 人以下)は、市場規模を算出要素から除く。

イ 集配センター統合時(9 月、2 月)の目標は、当該年度に限り郵便・物流機能分の上乗せはせず、指標扱いとする。

## 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。

種 目	2018年度 年初配分目標個数	2017年度 年初配分目標個数	対前年比
ゆうパック引受個数	2,000 千個	1,681 千個	119.0%
別納引受分	1,665 千個	1,435 千個	116.0%
後納引受分	335 千個	246 千個	136.1%

### (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

「2017年引受個数 40%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数) 40%」、「市場規模(人口・事業所数) 20%」

#### イ 後納引受分

「2017年引受個数 95%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数) 5%」

### (3) その他

ア 切手貼付分は別納分の実績に含み算出。

イ 過疎地局(1か月あたり来局者数 200人以下)については、市場規模を算出用要素から除く。

ウ 全要素とも事業所移動等の報告に基づく増減分を各局に反映する。

## 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。

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 27 百万円	23 億 98 百万円	101.2%
継続分	22 億 71 百万円	22 億 24 百万円	102.1%
新規分	1 億 56 百万円	1 億 74 百万円	89.6%

### (2) 目標の配分方法

「継続分」と「新規分」をそれぞれ算出し、これを合算して郵便局目標を設定。

#### ア 継続分

「2017年収入額」の 95%を算定

#### イ 新規分

「市場規模(事業所数) 80%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数) 20%」を用いて算出

### (3) その他

ア 着払ゆうパック引受個数分は実績から除く。

イ 過疎地については市場規模を算出用要素から除く。

ウ 郵便・物流機能においても、新たに目標設定。(受持ち集配エリア内局の目標の合計)

エ 全要素とも事業所移動等の報告に基づく増減分を各局に反映させる。

オ 四半期ごとに策定した物販カタログ個数目安ラインを上回った場合、一体営業実績としてカウント。

#### 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。

種 目	2018年度 年初配分目標個数	2017年度 年初配分目標個数	対前年比
一体営業ゆうパック	1,733千個	1,650千個	105.0%
継続分	1,616千個	1,553千個	104.1%
新規分	117千個	97千個	120.6%

##### (2) 目標の配分方法

「継続分」と「新規分」をそれぞれ算出し、これを合算して郵便局目標を設定。

###### ア 継続分

「2017年収入額」の95%を算定

###### イ 新規分

「市場規模(事業所数)80%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)20%」を用いて算出

##### (3) その他

- ア 着払ゆうパック引受個数分は実績から除く。
- イ 過疎地については市場規模を算出用要素から除く。
- ウ 郵便・物流機能においても、新たに目標設定。(受持ち集配エリア内局の目標の合計)
- エ 全要素とも事業所移動等の報告に基づく増減分を各局に反映させる。
- オ 四半期ごとに策定した物販カタログ個数目安ラインを上回った場合、一体営業実績としてカウント。

#### 5 レターパック・スマートレター (部会インセンティブの目安数)

##### (1) 目安設定の考え方

1事業所当たり平均販売額、窓口取扱件数、販売所等買受実績等を基に算出

種 目	2018年度 年初配分目安額	2017年度 年初配分目安額	対前年比
レターパック・スマートレター	6億69百万円	7億17百万円	93.3%

##### (2) 目標の配分方法

「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。

###### ア 窓口販売分

$[1 \text{ 事業所あたりの平均販売額} \times \text{事業数}] \pm [\text{窓口取扱件数の平均値比}]$   
 (1,384円/1事業所) (12,607件/年)

###### イ 販売所・簡易局売渡分

「2017年売渡実績額」の95%を算定

#### 6 年度途中での目標改定

##### (1) 報告対象事業所等

自局窓口または一体営業で、下記に該当する場合。

- 廃業・倒産等で大口の事業所または郵便切手類販売所がなくなった。

- 大口事業所の移転等により自局以外の利用となった。
- 大口郵便切手類販売所の買受局の変更。
- ゆうパック・ゆうメール損益改善対応による他社移行。

※下記は対象としない。

- 事業縮小（経費節減等）による利用減。
- 自局社員の異動による利用減。

(2) 報告方法

報告物	様式「郵便利用事業所の移動等報告」
報告方法	メール
報告先	宛先 支社 郵便・物流営業部 郵便営業担当 mailto:yubin.ii@jp-post.jp CC ①郵便・物販副統括局長 ②郵便・物販副部長
添付物	対象事業所の利用形態に応じた下記書類。 ・別納郵便物差出票の写し ・別後納事業所分析システムにより出力した報告対象期間の利用実績データ ・売渡請求書の写し等、利用実績がわかる資料 ※ 添付物は郵送でも構いませんが、上記報告先への様式のメール送信は必須。

(3) 報告日

事象が発生した都度。

(4) その他

- 移転・買受局の変更については移動前（変更前）郵便局から移動先（変更後）郵便局に事前連絡を実施。
- 報告内容について、支社からヒアリングを実施する場合があります。
- 指定した様式・書類が添付されていない場合は、対象外とする場合があります。

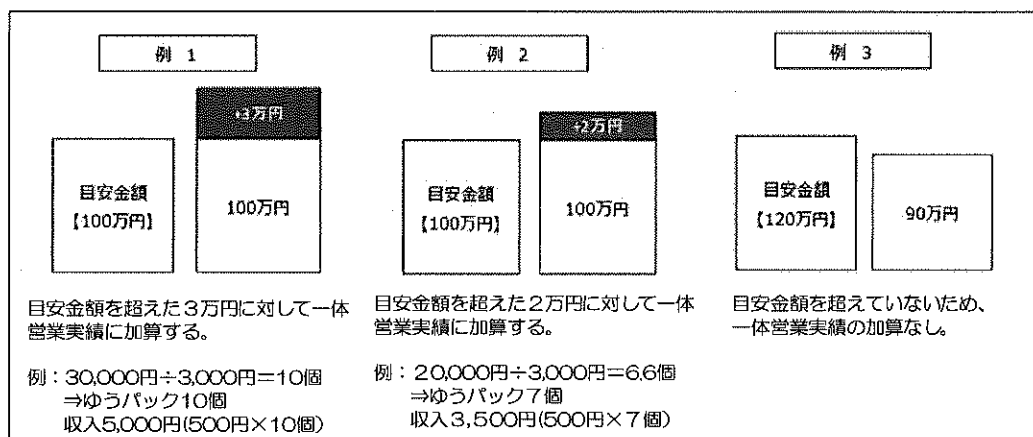
<参考：新たな一体営業実績（カタログ実績）>

○ 四半期ごとに設定した物販カタログ目安金額を超えた部分を個局にカウント。

カウント方法は、目安金額を超えた部分を平均単価 3,000 円で除算し、一体営業実績として「ゆうパック個数」及び「収入(500 円×個数)」にカウント。 ※ 端数については切り上げ。

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





## VI 物販・広告

### 2018年度営業目標 郵便局別配分の考え方

#### ○ 物販及び広告目標

項目	目標額	前年度	前年比
物販	45億3,200万円	44億9,600万円	100.80%
カタログ販売	42億600万円	41億7,000万円	100.86%
店頭販売	3億2,600万円	3億2,600万円	100.00%

※ 機能別の1人あたり目標額のバラつきを是正する観点から、機能間調整を実施  
【窓口機能▲2,200万円、郵便物流機能+5,800万円】

項目	目標額	前年度	前年比
広告	6,180万円	5,800万円	106.55%
郵便局案件	4,980万円	4,800万円	103.75%
代理店案件	1,200万円	1,000万円	120.00%

※ 郵便局広告を特にDM・タウン系の郵便営業商品との積極的なコラボ提案による相互発展を期する観点から機能間調整を実施 【窓口機能▲2,231万円、郵便物流機能+2,231万円】

#### 1 物販

##### (1) 目標設定の考え方

頒布会会員の減少分を挽回すべく、新たに「水源水」を重点商品として位置付け取り組む。  
カタログ販売分、店頭販売分に分けて算出、これらを合算して郵便局目標を設定。

##### (2) 目標の配分方法

###### ア カタログ販売

以下の区分項目ごとに、算出要素を用いて算出

- ① 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
- ② 水源水  
1局3件を設定して算出(@2,980円×12月×3件)
- ③ イベントカタログ等  
「営業力(社員数)80%」、「マーケット規模(来局者数(15%)、事業所数(5%))」

###### イ 店頭販売

「マーケット規模(来局者数(70%)、昼間人口(5%))」、「2017年度販売見込み額(25%)」

※「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「2017年度販売見込み額」に含めない。

##### (3) その他

職種区分	エリア局			単M局		
	窓口局	涉外局	過疎地局※1	金渉部設置局		金渉未設置局
				窓口営業部	金渉部	
管理者	1.0人換算	0.8人換算※2		—	0.8人換算※2	
窓口社員	—				—	
涉外社員	—				—	
高齢再雇用(フル)	1.0人換算				0.8人換算※2	
高齢再雇用(短)	0.5人換算					
月給制社員	0.5人換算					
新人社員*	1～2年目は0人換算(2017～2018年度採用)、3年目は0.5人換算(2016年度採用)					
【NEW】集配センター統合局局長*	0.5人換算			—		

※1：過疎地は「一か月あたりの来局者数(郵便窓口の引受・販売件数)」が200件以下を定義

※2：頒布会としての人員算出時は「1.0人」換算 = ターゲット12件

※3：2018年度目標に係る「新人社員分の改定」は2018年4月期目標改定に合わせて減額処理を実施

※4：集配センター統合局局長は窓口機能に従事するウェイト減少が想定されることから0.5人換算

## 2 広告

### (1) 目標設定の考え方

従来のメニューに加え、新規媒体(農作物無人販売、デジタルサイネージ、証明写真 BOX)に係る増収を見込む。

2017 年度に引き続き、「部会目標」とし、全郵便局に「指標」を設定。

### (2) 目標の配分方法

以下の区分項目ごとに、算出要素を用いて算出

- ① 過去4年の代理店案件実績額及び2017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
- ② 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)
- 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)
- ④ 上記①～③で算出した<単独M局(窓口機能)>分は、併設郵便・物流機能に指標として調整  
※越後吉田、亀田、村松、松浜、箕輪局分は「支社指標」として推進管理

## 月別推進計画の報告

営業目標の早期達成並びに更なる推進確保のため、自局・自部会の月別推進計画の策定及び推進計画書等の作成を実施し、期限までに各報告先へ報告。

## 1 2018年度営業目標月別推進計画の策定

別紙4を参照し、自局等の月別推進計画を策定。

※ 場合によって、各四半期の営業推進の取組ポイントの指示文書で、月別推進計画を修正する場合があります。

## 2 支社において月別推進計画の報告を求める商品

「かんぽ」、「がん保険」、「投資信託」、「自動車保険」の4商品

## 3 推進計画書の作成及び報告

○ 項番1で策定した月別推進計画を基に、推進計画書を作成。

○ (1)及び(2)を項番5のとおり報告。

## (1) かんぽ・がん保険

窓口機能	部会長の指示に基づき、自局の推進計画書（かんぽ・がん保険用）または推進計画書（全商品用）を作成。部会長へ報告
金融渉外機能	自局の推進計画書（かんぽ・がん保険用）を作成。支社金融営業部（企画担当）へ報告

## (2) 投資信託・自動車保険（商品取扱局に限る。）

窓口機能	自局で取扱っている商品の推進計画書（投資信託用）、推進計画書（自動車保険）を作成。支社金融営業部（企画担当）へ報告
金融渉外機能	

## 4 自部会の営業推進管理表の作成及び報告【部会長に限る。（金融渉外機能は除く。）】

項番3(1)で提出のあった各局の推進計画書を基に、自部会の営業推進管理表を作成し、支社金融営業部（企画担当）へ報告。

※各局から報告を求める推進計画書は、かんぽ・がん保険用または全商品用のいずれかを決定し、適宜部会内各局へ指示。

## 5 推進計画書の報告

項番3及び4で作成した推進計画書・営業推進管理表を次のとおりメール報告。

## (1) かんぽ・がん保険

機能別	対象	報告者	報告先	報告様式	報告期限
窓口機能	各局	各局の管理者	部会長	2018年度営業目標月別推進計画書※1	4月 13日（金）
	各部会	各部会長	支社金融営業部	2018年度営業目標月別推進計画書※2	4月 20日（金）
金融渉外機能	各局	金融渉外部未設置局の局長又は金融渉外部長	支社金融営業部	2018年度営業目標月別推進計画書	4月 13日（金）

※1 全商品用またはかんぽ・がん保険用（部会長指示に基づく。）

※2 営業推進管理表（部会長用）

(2) 投資信託・自動車保険（取扱局に限る。）

取扱商品	対象	報告者	報告先	報告様式	報告期限
投資信託	各局	各局の管理者	支社金融 営業部	2018 年度営業目標月別 推進計画書（投資信託 用）	<u>4月</u> <u>13日（金）</u>
自動車保険	各局	各局の管理者	支社金融 営業部	2018 年度営業目標月別 推進計画書（自動車保険 用）	<u>4月</u> <u>13日（金）</u>

※ 単独マネジメント局は窓口機能分・金融渉外機能分の両方を支社金融営業部へ報告

《様式等の掲載先》

[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](#)—[推進管理表等](#)

※4月2日までにポータル掲載します。

《支社報告先メールアドレス》

mailto:[信越・金融営業部・企画担当 <sokatsu.ii@jp-post.jp>](mailto:sokatsu.ii@jp-post.jp)

5 その他

- ・ 自局・自部会の推進状況に応じて、必要な都度推進計画を修正。
- ・ 項番2及び3で作成した推進計画書及び営業推進管理表を活用し、自局・自部会の社員に対して今後の推進計画を周知するとともに、推進計画を確保するための意識づけを実施。
- ・ 支社に報告があった推進計画書は、支社にて取りまとめ、地区統括局長、地区副統括局長（ゆうちょ担当及びかんぽ担当）、部会長にフィードバックします。

## 2018年度 信越支社 営業目標月別推進計画

項目	月												年度計	
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
ゆうちよ	総貯金純増額(相当額率)	9.72%	7.00%	10.15%	8.17%	9.86%	6.90%	9.16%	6.27%	11.46%	6.16%	8.23%	6.92%	100.00%
	累計	9.72%	16.72%	26.87%	35.04%	44.90%	51.80%	60.96%	67.23%	78.69%	84.85%	93.08%	100.00%	100.00%
	単月	9.80%	6.91%	10.13%	8.26%	9.94%	6.75%	9.06%	6.13%	11.63%	6.25%	8.31%	6.83%	100.00%
	累計	9.80%	16.71%	26.84%	35.10%	45.04%	51.79%	60.86%	66.98%	78.61%	84.66%	93.17%	100.00%	100.00%
	定額・定期貯金新規預入額	9.66%	8.83%	9.78%	11.43%	10.66%	8.20%	8.63%	6.12%	10.25%	5.55%	5.22%	5.84%	100.00%
	累計	9.66%	18.49%	28.28%	39.71%	50.39%	58.59%	67.22%	73.34%	83.59%	89.14%	94.36%	100.00%	100.00%
	単月	8.29%	8.68%	8.72%	8.84%	9.56%	7.48%	9.04%	8.47%	7.78%	7.61%	7.59%	8.01%	100.00%
	累計	8.29%	16.95%	25.67%	34.51%	44.07%	51.55%	60.59%	69.06%	76.79%	84.40%	91.99%	100.00%	100.00%
	投資信託販売額	8.44%	8.74%	8.90%	9.20%	9.75%	7.65%	9.07%	8.25%	7.33%	7.33%	7.30%	7.74%	100.00%
	累計	8.44%	17.18%	26.08%	35.28%	45.03%	52.68%	61.75%	70.00%	77.63%	84.96%	92.28%	100.00%	100.00%
	単月	9.20%	8.80%	9.00%	8.10%	8.90%	8.30%	8.70%	8.10%	9.00%	8.10%	7.90%	6.50%	100.00%
	累計	9.20%	18.00%	27.00%	35.10%	44.00%	52.30%	61.00%	69.10%	78.10%	85.60%	93.50%	100.00%	100.00%
生命保険新規契約保険料額	9.20%	8.80%	9.00%	8.10%	8.90%	8.30%	8.70%	8.10%	9.00%	8.10%	7.90%	6.50%	100.00%	
累計	9.20%	18.00%	27.00%	35.10%	44.00%	52.30%	61.00%	69.10%	78.10%	85.60%	93.50%	100.00%	100.00%	
生命保険新規契約差益保険料額【指標】	9.20%	8.80%	9.00%	8.10%	8.90%	8.30%	8.70%	8.10%	9.00%	8.10%	7.90%	6.50%	100.00%	
累計	9.20%	18.00%	27.00%	35.10%	44.00%	52.30%	61.00%	69.10%	78.10%	85.60%	93.50%	100.00%	100.00%	
総合医療特約保険料額【指標】	9.20%	18.00%	27.00%	35.10%	44.00%	52.30%	61.00%	69.10%	78.10%	85.60%	93.50%	100.00%	100.00%	
累計	9.20%	18.00%	27.00%	35.10%	44.00%	52.30%	61.00%	69.10%	78.10%	85.60%	93.50%	100.00%	100.00%	
がん保険販売額	6.49%	8.29%	9.49%	8.89%	9.69%	8.12%	8.51%	8.83%	8.83%	8.78%	7.52%	7.91%	100.00%	
累計	6.49%	14.78%	24.27%	33.16%	42.81%	50.94%	59.44%	68.27%	77.05%	84.57%	92.09%	100.00%	100.00%	
単月	8.00%	9.00%	10.00%	9.13%	8.76%	8.75%	9.50%	9.13%	9.50%	9.50%	8.00%	5.24%	100.00%	
累計	8.00%	17.00%	27.00%	36.13%	44.88%	53.63%	63.13%	72.26%	81.76%	89.76%	95.00%	100.00%	100.00%	
自動車保険販売額	9.81%	8.58%	8.28%	8.11%	7.73%	7.60%	7.52%	6.54%	5.40%	7.60%	10.66%	12.17%	100.00%	
累計	9.81%	18.39%	26.67%	34.78%	42.51%	50.11%	57.63%	64.17%	69.57%	77.17%	87.83%	100.00%	100.00%	
自動車保険紹介成約件数【指標】	9.54%	9.40%	11.04%	10.49%	9.54%	8.17%	6.95%	5.45%	2.86%	5.86%	9.26%	11.44%	100.00%	
累計	9.54%	18.94%	29.98%	40.47%	50.01%	58.18%	65.13%	70.56%	73.44%	79.30%	88.56%	100.00%	100.00%	
引受条件緩和型医療保険販売額	6.40%	11.40%	12.60%	10.30%	9.10%	9.10%	8.80%	7.30%	7.90%	7.90%	5.40%	6.10%	100.00%	
累計	6.40%	17.80%	30.40%	40.70%	49.80%	58.90%	67.0%	75.00%	82.90%	88.30%	93.90%	100.00%	100.00%	
法人向け生命保険販売額	5.50%	8.00%	9.20%	7.50%	9.50%	10.00%	8.91%	8.80%	10.00%	10.00%	7.5%	7.25%	100.00%	
累計	5.50%	13.50%	22.70%	30.20%	39.70%	49.70%	58.61%	67.41%	77.41%	84.95%	92.24%	100.00%	100.00%	
真水	7.60%	8.20%	8.80%	8.40%	7.50%	7.00%	10.10%	10.40%	9.40%	8.10%	7.10%	7.40%	100.00%	
郵便営業収入	7.60%	15.80%	24.60%	33.00%	40.50%	47.50%	57.60%	68.00%	77.40%	85.50%	92.60%	100.00%	100.00%	
累計	6.00%	13.30%	22.30%	30.10%	36.60%	46.80%	56.70%	69.00%	82.00%	91.00%	99.00%	100.00%	100.00%	
単月	5.40%	6.20%	5.90%	6.70%	8.10%	7.10%	13.40%	12.30%	13.00%	13.00%	13.00%	6.00%	100.00%	
窓口引受	5.40%	11.60%	17.50%	24.20%	32.30%	39.40%	52.80%	65.10%	80.80%	87.60%	94.20%	100.00%	100.00%	
累計	5.10%	5.70%	5.90%	9.20%	7.20%	8.60%	8.70%	8.70%	15.10%	20.60%	4.40%	4.90%	100.00%	
単月	5.10%	10.80%	16.70%	25.90%	33.10%	41.70%	50.40%	65.50%	86.10%	90.50%	95.10%	100.00%	100.00%	
単月	7.55%	6.77%	10.18%	10.55%	6.18%	5.17%	7.23%	16.75%	12.32%	5.64%	6.13%	5.52%	100.00%	
累計	7.55%	14.33%	24.51%	35.05%	41.23%	46.40%	53.64%	70.39%	82.71%	88.35%	94.48%	100.00%	100.00%	
単月	9.38%	6.72%	8.62%	8.36%	9.42%	8.70%	9.23%	9.64%	10.27%	8.37%	6.45%	6.82%	100.00%	
累計	9.38%	16.10%	24.72%	33.10%	42.52%	51.22%	60.46%	70.09%	80.36%	86.73%	93.18%	100.00%	100.00%	
年金口座獲得件数	13.69%	2.82%	13.78%	3.69%	16.04%	2.77%	13.43%	2.37%	14.55%	2.40%	11.54%	2.92%	100.00%	
累計	13.69%	16.51%	30.29%	33.98%	50.02%	52.79%	66.22%	68.59%	83.14%	85.54%	97.08%	100.00%	100.00%	
単月	11.30%	8.60%	8.16%	6.51%	6.56%	6.35%	7.57%	8.32%	8.30%	8.46%	9.03%	10.84%	100.00%	
累計	11.30%	19.90%	28.06%	34.57%	41.13%	47.48%	55.05%	63.37%	71.87%	80.13%	89.16%	100.00%	100.00%	
単月	9.60%	7.92%	9.02%	9.66%	10.11%	7.65%	6.91%	5.55%	12.03%	8.55%	6.19%	6.83%	100.00%	
累計	9.60%	17.52%	26.54%	36.20%	46.31%	53.96%	60.87%	66.40%	78.43%	86.98%	93.17%	100.00%	100.00%	
単月	8.21%	8.61%	8.61%	8.61%	9.43%	7.36%	9.02%	8.60%	7.78%	7.78%	7.78%	8.18%	100.00%	
累計	8.21%	16.82%	25.43%	34.04%	43.47%	50.85%	59.87%	68.47%	76.25%	84.03%	91.81%	100.00%	100.00%	
営業推進														
営業基礎	郵便													
	物販													
	広告													
	ゆうちよ													
	投資信託販売額	8.21%	8.61%	8.61%	8.61%	9.43%	7.36%	9.02%	8.60%	7.78%	7.78%	7.78%	8.18%	100.00%
	累計	8.21%	16.82%	25.43%	34.04%	43.47%	50.85%	59.87%	68.47%	76.25%	84.03%	91.81%	100.00%	100.00%
	単月	8.21%	8.61%	8.61%	8.61%	9.43%	7.36%	9.02%	8.60%	7.78%	7.78%	7.78%	8.18%	100.00%
	累計	8.21%	16.82%	25.43%	34.04%	43.47%	50.85%	59.87%	68.47%	76.25%	84.03%	91.81%	100.00%	100.00%
	単月	8.21%	8.61%	8.61%	8.61%	9.43%	7.36%	9.02%	8.60%	7.78%	7.78%	7.78%	8.18%	100.00%
	累計	8.21%	16.82%	25.43%	34.04%	43.47%	50.85%	59.87%	68.47%	76.25%	84.03%	91.81%	100.00%	100.00%
	単月	8.21%	8.61%	8.61%	8.61%	9.43%	7.36%	9.02%	8.60%	7.78%	7.78%	7.78%	8.18%	100.00%

## 2018 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ため、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、2017年12月1日現在と2018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2017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(職種変更を含む)

(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) 2017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 2018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 2018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 2016年4月採用又は2017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。

## (2) 新規採用社員等の取扱い

新規採用社員等の2018年度営業目標の取扱いについては次のとおりとし、2018年4月1日付けで営業目標を改定します。

## ア 窓口社員

事業別	新規採用・中途採用				正社員登用 (非正規社員からの登用)		部外任用局長		再雇用 フルタイム	月給制
	1年目	2年目	3年目	4年目	1年目	2年目	1年目	2年目		
ゆうちょ	—	—	0.5人	1.0人	0.5人	1.0人	0.5人	1.0人	0.5人	—
かんぽ がん保険	—	—	0.5人	1.0人	0.5人	1.0人	0.5人	1.0人	※1	※1
物販	—	—	0.5人	1.0人	0.5人	1.0人	1.0人	1.0人	※2	0.5人

※1 かんぽの再雇用は、フルタイム、月給制契約社員、保険ES、保険SSは前年実績の5割、若しくは最低72万円

※2 再雇用フルタイム社員は、1.0人、再雇用短時間勤務社員は、0.5人

## イ 渉外社員

ゆうちょ <sup>※1</sup>	0人換算(2年目は、0.5人換算)(3年目は、1.0人換算)
かんぽ がん保険 <sup>※2</sup>	① 2017年4月新規採用、2017年7月・2018年2月中途採用、2018年4月新規採用 → 0人換算 ② 2016年7月・11月中途採用、2017年2月・4月中途採用 → 0.4人換算 ③ 2015年4月新規採用、2015年7月・9月中途採用、2016年2月中途採用、2016年4月新規採用 → 0.8人換算
物販 <sup>※3</sup>	上記ア窓口社員の取扱いと同様

※1 Sグループ保険専担社員は含めない。

※2 Sグループ貯金専担社員は含めない。

※3 金融渉外部社員及び金融渉外部未設置単独マネジメント局渉外社員は含めない。

(3) 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が生じた。

※ 特例として、2017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(2018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

○ 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	○ 総合医療特約保険料額
○ 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	○ 自動車保険販売額※2
○ 投資信託純増額	○ 引受条件緩和型医療保険販売額※2
○ 投資基盤ポイント	○ 物販連結売上高
○ 変額年金保険販売額	

※1 郵便営業収入額、ゆうパック引受個数、広告ビジネス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。

※2 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、年初4月1日基準日の目標改定のみ行い、年度途中の目標改定は行いません。

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
2018.4.1	2018.4.9(月)	2018.4.1	2018.9.1	2018.9.10(月)	2018.10.1
2018.5.1	2018.5.10(木)	2018.6.1	2018.10.1	2018.10.10(水)	2018.11.1
2018.6.1	2018.6.11(月)	2018.7.1	2018.11.1	2018.11.12(月)	2018.12.1
2018.7.1	2018.7.10(火)	2018.8.1	2018.12.1	2018.12.10(月)	2019.1.1
2018.8.1	2018.8.10(金)	2018.9.1	2019.1.1	2019.1.10(木)	2019.2.1

※ 4月1日付改定の郵便局あて通知は、5月上旬の予定です。

(2) 報告様式「2018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、※月※日(※)にポータルサイトに掲載しました。

《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 母子手帳の写し	育児休業申出書
報告時現在の「出勤簿」			
郵送先	〒380-8797 日本郵便(株)信越支社金融営業部企画担当		

※産休に伴う診断書等は、出産後速やかに提出。

#### 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等)は、3か月を経過する前に改定を実施。  
※産休・育休の場合は子を出産後に改定。
- ・ 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。
- ・ 2017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ませす。
- 《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