

## 2019 年用年賀葉書の販売方針等

## 1 基本方針

手紙離れが継続する中ではあるが、年賀営業は郵便事業にとって、最大の利益源であり、最も重要な営業施策であることから、成長余地のあるビジネス年賀を軸とした取組みを更に推進する。

一方、実需とかけ離れた販売枚数指標の設定が、不適正又は非効率な営業活動に繋がっている実態も見られることから、販売指標の設定について抜本的に見直し、実需に近い目標設定とする。

## ※くじ番号から販売局の特定を実施予定

今年度から枚数指標を廃止し、収入目標への追加分に変更。郵便・物流機能はメール・販売系商品収入目標、窓口機能は郵便営業収入目標の一部として推進管理を実施。

なお、ビジネス年賀目標においては、枚数目標とする。

## 2 信越販売指標

収入目標への追加分 | 3,251 百万円 (対前年指標比 56.6%、対前年実績比 76.6%)

※今年度は実需に近い目標設定とするため、引受・配達をベースに各支社に配算

ビジネス年賀枚数指標 | 14,060 千枚 (対前年実績比 110.0%)

## 3 販売スケジュール等

| 2018年     |                                 | 2019年              |                  |
|-----------|---------------------------------|--------------------|------------------|
| 8月30日(木)  | 報道発表                            | 1月11日(金)           | 販売終了             |
| 9月3日(月)   | 年賀状印刷申込受付開始                     | 1月15日(火)～1月18日(金)  | 販売所からの等価交換の取扱い開始 |
| 10月1日(月)  | 東京2020大会[寄附金付]年賀はがき3券種販売開始      | 1月20日(日)           | くじ抽せん日(1回目)      |
| 10月12日(金) | 四面連刷売渡し開始(午前9時から)               | 1月21日(月)～7月22日(月)  | お年玉賞品引換期間(1回目)   |
| 10月26日(金) | 四面連刷以外の売渡し開始(午前9時から)            | 4月20日(土)           | くじ抽せん日(2回目)      |
| 11月1日(木)  | 東京2020大会[寄附金付]年賀はがき以外の年賀はがき販売開始 | 4月22日(月)～10月21日(月) | お年玉賞品引換期間(2回目)   |
| 12月15日(土) | 年賀特別郵便引受開始                      |                    |                  |

## 4 重点取組等

## (1) ビジネス年賀(年賀DM、年賀タウン、職域年賀)の需要拡大

## ア ターゲット事業所

各局で重点ターゲット事業所を選定し、オリジナル年賀の利用を含め積極的に販売勧奨を実施。また、ポータルサイトのターゲット事業所リスト、周年企業リスト、事業別サンプル集・企画書、好事例等を有効に活用。

## イ 年賀タウンの取組み

## ○協賛型年賀タウン

一般の年賀タウンの他、「サンキュー年賀」、「ビジネスマナー年賀」、「特殊詐欺防止」、「飲酒運転防止」等の地域貢献企画、かもめ〜で取組んだ「いかのおすし」等を積極的に提案、勧奨を実施。

## (2) 個人向け需要の維持、拡大

## ア 東京2020大会【寄附金付】年賀はがき(3券種)

10月1日(月)から先行販売。大会運営等に寄附金が活用されることや、東京2020チケット等の賞品をPR。

## イ 新潟県版寄附金付年賀

年賀の地方版として、新潟県のご当地キャラクター「トッキッキ」をあしらった寄附金付年賀を広くPR。※信越では、新潟県版のみ

ウ 読むだけツール等を活用した全窓口での声掛け、外務社員によるお知らせ活動を徹底する他、高いリピート率が期待できる年賀状印刷サービス、お手軽年賀を積極的に勧奨。又、回覧板等を活用した新たなお知らせ活動にも取り組む。

## (3) 年賀販売に向けた支援

ア 「ご当地キャラに年賀状を送ろう！」キャンペーン※詳細は別途指示します。

イ 各営業統括本部が中心となった販促セミナーの開催

ウ 支社主催のSEM社員スキルアップ研修の実施

エ ビジネス年賀管理者研修(ブロック部長会議内)の開催

## 5 推進管理等

### (1) ガイドライン・指標達成日の設定

今年度は各収入目標の一部として推進管理を図るため、ガイドライン及び指標達成日は設定しません。

### (2) 部別・班（チーム）別の推進管理

上記同様、各商品の目標の一部として推進管理を実施

### (3) 旧集配センターの推進管理

| センター種別    | 推進管理方法  |
|-----------|---|
| 集配センター統全局 | 集配センター統全局の局長が中心となり、集配センターに勤務する社員の営業推進の管理を実施。  |
| 集配センター併設局 | 集配センター受持局(旧支店)が、集配センター併設局の局長と連携して、営業推進の管理を実施。 |

### (4) エリア連携

年賀販売取組に関する協議、販売戦略の共有化に関するフロントライン営業協議会を開催し、営業活動について事前調整を行うとともに、以後、定期的に進捗状況を共有化。

単独マネジメント局及びエリアマネジメント局が一致協力し、新たなエリア一体での推進を促進するため、エリア単位での統一施策、インセンティブ等の実施等、両機能が連携した取組を推進。

### (5) チャンネル別推進管理

ア 個人別指標は設定せず、又個人グラフの掲出は行なわない。

イ 繁忙期においては業務運行の確保を優先し、超勤の発生するような携行販売などの営業活動は行なわない。

## 6 本年度の特長（主な昨年度との変更点）

### (1) 東京 2020 大会【寄附金付】年賀はがき（3 券種）

### (2) 新潟県版寄附金付（150 万枚発行）

### (3) キティ、いろどり年賀の廃止

### (4) お年玉くじ賞品の拡充及び抽選日の追加

#### ア 東京 2020 大会応援賞

東京 2020 オリンピックへ、ペアでご招待（交通費、宿泊費付き）

対象券種 | 東京 2020 大会【寄附金付】年賀はがき(3 券種)無地(インク、くぼみ入り、写真用)

#### イ 1 等賞品現金 30 万円または同額相当のプレミアム賞品

前年の 10 万円から金額 3 倍アップ

#### ウ 3 等賞品お年玉切手シートの当せん率変更

前年の 100 本に 2 本から 100 本に 3 本に当せん率アップ

#### エ 抽選 1 回目 1/20（日）、抽選 2 回目 4/20（土）

2019 年は新元号に改まる特別な年！ダブルチャンス賞として、郵政記念日である 4/20（土）に 2 回目の抽選を実施。賞品は特別な切手シート（当せん本数：1 万本）

#### オ 送る人にも福来たるキャンペーン（購入者キャンペーン）

○ 抽せん券交付期間：10/1(月)～2019/1/11(金)

○ 応募受付期間：2019/1/21(月)～2019/2/18(月)

○ 抽せん券交付対象：年賀葉書 50 枚以上購入されたお客さま

※他社の年賀印刷、加刷済み年賀はがきは対象外

○ 賞品及び当せん者数（最大 5,000 名さま/各最大 1,000 名さま）

1 BALMUDA The Toaster

2 アイロボット ブラーバジェット 240

3 パナソニック 導入美容器 イオンエフェクター

4 Google スマートスピーカー Google Home

5 BOSE フルワイヤレスイヤホン SoundSport Free

## 7 その他

局内装飾については節度ある範囲で実施することとし、過剰にならないよう配慮。

（例：お客さま向けチラシを局内に幾重にも張り出すなど。）