

## 2019年用年賀販売における追加収入目標について（郵便・物流機能）

- 1 2019年用年賀販売における追加収入目標
  - 年賀販売収入目標 | 3,251百万円  
(対前年指標比 56.6%、対前年実績比 76.6%)  
→郵便・物流機能…1,298,363千円、窓口機能…1,952,637千円  
※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
- 2 推進管理方法等
  - 別紙のとおり
- 3 その他
  - 支社インセンティブについては別途通知
  - 窓口機能分の年賀収入目標及びビジネス年賀販売枚数指標については別途通知

### 1 年賀収入目標推進管理

今年度は年賀販売枚数での推進管理は行わない。

券種別の販売枚数は需給調整及びKPIとして局別に日々フィードバックを実施する。

**2018年度 | 年賀販売収入（メール・販売系商品収入）、ビジネス年賀販売枚数で推進管理**

### 2 目・指標設定方法

以下のとおり、①年賀収入目標②ビジネス年賀枚数指標をチャンネル別、部別、班別・チーム別、営業エリア区別に設定する。ただし内務については、チームマネジメントにより営業時間・機会を確保したチームにおいては指標を設定し、営業時間・機会を確保できないチームには指標設定をしない。

※①年賀販売収入チャンネル別推進管理については、次項目で説明。

区分	項目	局別	チャンネル別	部別	班・チーム別	営業エリア区	個人別
目標	年賀販売（収入）	○	○	○	○	○	×
目標	年賀販売（枚数）	×	×	×	×	×	×
指標	ビジネス年賀（収入）	○	○	○	○	○	×
指標	ビジネス年賀（枚数）	○	○	○	○	○	×
指標	ビジネス年賀（件数）	○	○	○	○	○	×

### 3 年賀販売収入チャンネル別推進管理

以下の例を参考に推進管理を実施

#### 外務チャンネル

例①：外務トライアル指標と併せて推進管理を実施。

単位：千円

例①	班 チーム名	外務指標						推進率
		累計実績						
		累計指標	実績	内訳				
				販売品	カタログ	年賀	特約	
1班	44,000	20,000	4,000	12,000	2,000	2,000	45.5%	
2班	69,000	27,500	8,000	15,000	2,500	2,000	39.9%	
3班	30,000	10,500	4,000	5,000	1,500	0	35.0%	
4班	32,000	11,500	5,000	4,000	1,500	1,000	35.9%	

#### 内務チャンネル

例②：年初に計画した販売品計画等と併せて推進管理を実施。

※チームマネジメントにより営業時間・機会を確保したチームのみチーム別に設定。

単位：千円

例②	部 チーム名	販売品計画					推進率
		累計実績					
		累計計画	実績	内訳			
				切手類	レターバック等	年賀	
郵便部	22,000	15,000	4,000	9,000	2,000	68.2%	
【再掲】Aチーム	10,000	7,000	2,000	4,000	1,000	70.0%	
【再掲】Bチーム	12,000	8,000	2,000	5,000	1,000	66.7%	

## 4 インセンティブ

下記例を参考に各局でインセンティブを実施。※支社インセンティブについては、別途通知



### 実施可能例

インセンティブ内容	備考
ビジネス年賀販売枚数が対前年度を上回った社員（班、チーム）	ビジネスの販売枚数の結果に対するインセンティブであれば問題ありません。
配達区内の販売件数が前年度を上回った班（チーム）	件数については、インセンティブ対象として問題ありません。
新規ビジネス年賀成約枚数の上位社員	新規需要拡大は今年度年賀販売方針に基づいた素晴らしい取組みのため問題ありません。
年賀購入申込書の受付件数に対する社員報労	実施可能ですが、区外（エリア外）からの購入申込書については除外するなど、エリアを超えての営業活動を助長することの無いよう、実施してください。



### 実施不可能例

インセンティブ内容	備考
携行販売実績枚数の上位社員〇名	組合との整理により、インセンティブを実施して本取組を推奨することはNGです。
各班（チーム）の月別目論見に対して、11月1日からの1週間で最も推進が上位の班（チーム）	初週の販売結果を競うことで不適正営業に繋がる恐れがあるものはNGです。
年賀実績4,000枚以上で周知物品の報労	年賀葉書販売枚数を基準としてのインセンティブの設定は不可です。