

2019年度営業目標等 郵便局別配分の考え方

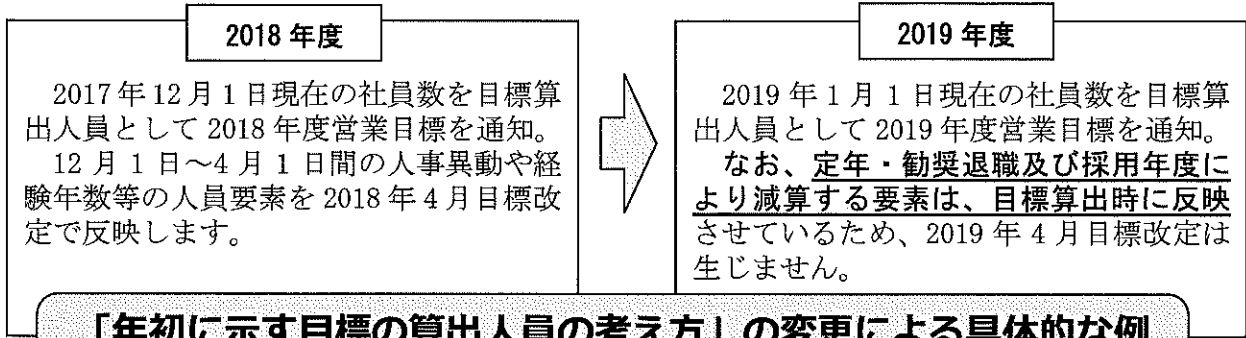
I 社員数の考え方

[社員数の考え方の全体像]

2019年度の営業目標の算出に係る社員数の考え方は、2018年度と変更しています。
本紙（別紙2）は変更箇所が分かるように表示していますので、確認してください。

《2018年度からの変更内容の概要》

【年初に示す目標の算出人員の考え方】



「年初に示す目標の算出人員の考え方」の変更による具体的な例
(2018年度と2019年度の比較)

【2018年度の年初目標の算出】

社員の構成	現在員	目標算出人員
局長	1	1
課長代理	2018.3.31 退職	1
主任	10年目の社員	1
社員A	2015.4.1 採用	1
社員B	2016.4.1 採用	1
社員C	2017.4.1 採用	1
	6	6

【2019年度の年初目標の算出】

社員の構成	現在員	目標算出人員
局長	1	1
課長代理	2019.3.31 退職	1
主任	10年目の社員	1
社員A	2016.4.1 採用	1
社員B	2017.4.1 採用	1
社員C	2018.4.1 採用	0
	6	3.5

算出人員の差を4月1日付けで目標改定

【2018年4月1日付けの目標改定】

社員の構成	現在員	目標算出人員
局長	1	1
課長代理	2018.3.31 退職	0
主任	10年目の社員	1
社員A	2015.4.1 採用	1
社員B	2016.4.1 採用	0.5
社員C	2017.4.1 採用	0
	6	3.5

※ 2019年1月2日～4月1日の間、人事異動がない場合は、「目標算出人員」に変更が生じないため、目標改定はありません。

2019年4月1日の現在員により、「正社員登用（1年目）」や「2019.1.2以降の人事異動」等については、目標改定の対象となります。詳細は、本文書の別紙5を参照。

1 年初に示す目標の社員数の考え方 **変更**

2019年度営業目標は、2019年1月1日現在の社員数により算出。

2019年1月1日現在の社員数を基に、2019年4月1日時点で減算の対象となる新入社員2年目（2018年4月1日採用）、3年目社員（2017年4月1日採用）及び退職（勸奨退職を含む。）等の減算分を反映した社員数で算出。

2 2019年1月1日現在、休職・休職復帰等の要素に該当する社員【金融商品に限る。】

(1) 育児休業及び休職を取得している社員

2019年1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・産後等の特別休暇など、(1)以外の理由で休んでいる社員

2019年1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。

(3) メンタルを要因とした休職等 **NEW**

メンタルを要因として休んでいる社員については、医師からの診断書の提出（所属局長から支社への提出）をもって、目標算出から原則1.0人分を減算。

【※休んでいる期間に基準は設けませんが、支社への診断書の提出が必要です。】

(4) メンタルを要因とした休職等及び育休から復帰した社員 **拡大**

2019年1月1日に在籍している郵便局の社員数に含め、復帰日を基準に復帰からの期間を考慮した上で算出。

【上記(3)及び(4)に該当する社員の目標算出上の考え方】

復帰後の年数	換算
復帰後、1年間（年度をまたいだ場合も12か月間）	0.0人
復帰後、2年間（上記と同様に13～24か月間）	0.5人
復帰後、3年以降	1.0人

注：項番2に該当する社員は、2019年4月1日の状況により、4月に営業目標を改定。

3 採用からの年数に応じた算出（2019年1月1日現在、在籍している社員） **拡大**

2017年4月1日以降に採用された社員については、2019年1月1日時点で在籍している郵便局の社員数に含め、2019年4月1日時点の経過年数に応じて算出。

【窓口社員（「ゆうちょ・かんぽ・がん」で適用）】

採用時期	算出人員数	備考
2018年度及び2019年度の採用	0.0人	採用から2年目
2017年度の採用	0.5人	採用から3年目

【窓口社員・窓口機能の渉外社員（「物販」で適用）】

採用時期	算出人員数	備考
2019年度の採用	0.25人	採用1年目
2018年度の採用	0.50人	採用から2年目
2017年度の採用	0.75人	採用から3年目

【渉外社員（「かんぽ・がん」で適用）】

採用時期	算出人員数	備考
2019.4.1以降	0.0人	
2018.4.1～2019.3.31	0.0人	2018.4中途採用の一部社員を除く
2017.4.1～2018.3.31	0.4人	2018.4中途採用の一部社員を含む 2017.4中途採用を除く
2016.7.1～2017.3.31	0.8人	2017.4中途採用を含む

【渉外社員（「ゆうちょ」で適用）】

採用時期	算出人員数	備考
2019年度の採用	0.0人	
2018年度の採用	0.5人	

4 定年及び勸奨退職者の人員換算 **NEW**

2019年1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。（2019年3月31日で退職することを想定して算出。）

対象	換算
定年及び勸奨退職者	0.0人

5 旧集配センター統合局の人員換算 **NEW**

旧集配センター統合局は、次のとおり社員数を算出。

対象局	管理者	窓口社員換算(金融商品に限る。)	
		2名局	3名局以上
渉外社員無配置局(窓口局)	0.0人	0.9人	1.0人

社員換算の例は次のとおり。

例	管理者	社員数 ※()内は1人の換算	合計
2名局	0.0人	社員1人×(0.9人)	0.9人
3名局	0.0人	社員2人×(1.0人)	2.0人
4名局	0.0人	社員3人×(1.0人)	3.0人

※5名局以上は、4名局の社員数の算出と同様。

6 部外任用窓口局長の人員換算 **拡大**

経験年数	換算人員数
1年目	0.3人
2年目	0.5人

7 みまもり訪問サービスに対する人員設定 **NEW**

局長を含め正社員2名以下の窓口局は、訪問件数に応じて次のとおり局全体から減算。

対象局	1か月の訪問件数		
	3件	4~5件	6件以上
2名以下局(窓口局)	▲0.3人分	▲0.4人分	▲0.5人分

8 常態的に複数局で勤務している社員(巡回社員等)

(1) 正社員

ア 本務局の人員として営業目標を算出。

イ 2019年4月以降、兼務局の欠務等のため、常態的に兼務局で勤務することとなった場合は、兼務局人員として営業目標を改定。(別紙5-5参照)

(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は、上記(1)と同様。

9 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

《2019年1月1日現在の社員数により算出。》

(1) 窓口局 **拡大**

管理者を含む社員数により算出。

ただし、かんぽは上限を6人、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渉外局及び単独マネジメント局窓口営業部 **拡大**
 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		

注：1 上表は管理者を除く人数。

2 「かんぽ」項目については、ゆうちょ銀行併設局は管理者を除き窓口社員7人（新潟中局は管理者を含め上限7人）で算出。

10 過疎地域局の設定に伴う対応（金融商品に限る。）

【窓口局】 **拡大**

2019年度の窓口局の過疎地域局等の設定については、受け持つエリアの65歳未満の人口に応じ設定。

過疎地域局の区分は、地域事情等をより反映させるため、2018年度の3区分（「過疎地域局A」・「過疎地域局B」・「準過疎地域局」）から、4区分（「過疎地域局A」・「過疎地域局B」・「準過疎地域局A」・「準過疎地域局B」）に細分化し、目標額を一定額減算。

《過疎地域局の区分》

2018年度	2019年度
過疎地域局A	過疎地域局A
過疎地域局B	過疎地域局B
準過疎地域局	準過疎地域局A
—	準過疎地域局B

【渉外局】 **NEW**

2019年度のエリアM渉外局の過疎地域局の設定については、受け持つエリアの80歳未満人口に応じ、一部の渉外局を過疎地域局に設定し、当該局の渉外社員1人あたり目標額を一定額減算。

11 物販目標算定に係る渉外局の人員設定

詳細は「VI 物販・広告」を参照。

Ⅱ ゆうちよ

2019年度営業目標 郵便局別配分の考え方

◎ ゆうちよ営業目標項目

区分		年初配分 目標額等	対前年度比(差)
推進	投資信託販売額	139.3 億円	120.0%
	投資信託純増額	82.6 億円	+36.3 億円
基盤	年金口座獲得件数	18,800 件	108.6%
	メイン口座化ポイント	154,850 ㊦	107.0%
	投信基盤ポイント	12,715 ㊦	343.3%
	投信紹介口座開設ポイント (紹介局対象)	5,277 ㊦	-

1 年金口座獲得件数

(1) 目標設定の考え方

- 入金パイプの拡大を図るための最重要取組商品であるため、引き続き目標設定。
- 年金利用普及率25%程度を確保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等を勘案し、2018年度と比べ108.6%で設定。

(2) 目標の配分方法

社員別の営業力・実績を考慮するほか、渉外社員の活動量を増加させるため、年初配分額を窓口社員分(80%)・渉外社員分(20%)に按分後、窓口社員分・渉外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(61歳(女性)、65歳(男女)) ②指定替見込者数(66歳以上人口ーゆうちよ年金利用者数) ③貯金関係社員数(営業力)
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(61歳(女性)、65歳(男女)) ・指定替見込者数(66歳以上人口ーゆうちよ年金利用者数) ②窓口お得意さま実績(予約票提出なし)(2018.4月～12月実績)

※窓口社員分の算出にのみ適用。

(3) 支社調整

上記1(2)により算出後、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した上、2018年度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。

2 メイン口座化ポイント

(1) 目標設定の考え方

- 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年度対比で定額貯金満期件数が減少することから活動量を増加。また、職域セミナーの開催等により、事業所への訪問活動等が活発化する点を見込んで2018年度対比約30%増を設定。
- 「給与口座」については、入金パイプとして重要な取組であり、局状によって営業環境に大きく左右されることから、目安設定を2018年度までの「個局単位」から「部会単位」に変更(窓口機能に限る。)。※金融渉外機能は引き続き「個局単位」 【信越独自】

(2) 目標の配分方法

社員別の営業力・実績をふまえ、「給与口座」については、2019年度は渉外社員の活動量を増加させるため、年初配分額を窓口社員分(88%)・渉外社員分(12%)に按分後、窓口社員分・渉外社員分ごとに下表内の項目を用いて算出。

また、「自動払込み」、「新規口座開設」については、年初配分額を窓口社員分(90%)・渉外社員分(10%)に按分後、窓口社員分・渉外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(2018年4月～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－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。

(3) 支社調整

上記2(2)により算出後、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した上、2018年度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。

3 投資信託販売額(取扱局対象)

(1) 目標設定の考え方

- 新紹介フロー等を活用した取扱局・紹介局の更なる連携強化、取扱者の育成による販売力の向上及び取扱局の拡大効果を見込み、2018年度比120.0%の目標額を設定。
- また、階層別研修の充実、紹介局研修の新設等により、取扱者の営業力強化及び紹介局社員の育成を図る。

(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(窓口社員分(23%)と渉外社員分(77%))し、下表項目・要素を用いて算出後、合算して通知。

(機能別に目標設定する単M局分は、それぞれ窓口・金融渉外別に通知。)

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

※ 2018年度投資信託拡大局の営業目標は、既存局の配算要素の50%として算出

【2018年度10月拡大局】

新潟県：与板郵便局

長野県：小海、里山辺、松本筑摩東、下条郵便局

(3) 支社調整

市場性に対し、上下限を設定した調整を実施。

4 投資信託純増額(取扱局対象)

(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、2018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

2019年度投資信託販売額目標の郵便局別シェアにより配算。

5 投信基盤ポイント(取扱局対象)

(1) 目標設定の考え方

- 顧客基盤の拡大に向けた取組により「投資信託のすそ野拡大」を図るため、NISAの実績カウント方法の変更(稼働のみをカウント)による減算をする一方、紹介制度の活性化、取扱局の拡大効果と60歳未満の加点カウントを勘案し目標を設定。

(2) 目標の配分方法

2019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、それぞれ窓口・金融渉外別に通知。)

6 投信紹介口座開設ポイント（紹介局対象）【NEW】

(1) 目標設定の考え方

○ 紹介制度を更に活性化させるため、紹介局目標として「投信紹介口座開設ポイント」を新たに設定。

(2) 目標の配分方法

「投信口座なし」の窓口お得意さま数の郵便局別シェアにより配算。2019年度は、そのうちの1.5%のお客さまの投資信託利用者数（口座開設）を見込む。

7 その他【NEW】

2018年度まで営業目標として定めていた①～⑤については、2019年度はゆうちょ営業KPIとして設定。

①	総貯金純増額（担当顧客）【部会・金融渉外機能】
②	総貯金純増額（窓口お得意さま）【局】
③	定額・定期貯金新規預入額
④	定額貯金満期再預入率
⑤	期中お得意さま化顧客数

※営業KPI値については、別に通知します。

※進捗状況については、ポータルサイトに掲載予定。

Ⅲ かんぽ

2019年度営業目標 郵便局別配分の考え方

◎ かんぽ営業目・指標

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 ^①	18億8,116万円	86.8%
	生命保険新契約基盤保険料額【指標】 ^②	14億1,106万円	81.6%
	総合医療特約保険料額【指標】 ^③	4億7,010万円	107.3%
基盤	生命保険失効解約限度率【指標】	5.10%以内	+0.5P
	3年間消滅率【指標】	5.20%以内	—
	振込先口座への自動振込率【指標】	87.0%	+6.0P
	振込先口座登録率(保有)【指標】	72.0%	+3.4P

※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。

※③の総合医療特約保険料額・・・総合医療特約に総合医療特約修正換算率を乗じたものでありさらに先進医療特約を加えたものです。

1 生命保険新契約保険料額

(1) 目標設定の考え方

○ 郵便局には支社保留分として3,984万円を減額した18億8,116万円で目標を設定。
○ 本社の目標設定の考え方である「新契約と契約継続の両面を重視した営業推進」「管理者・役職者のマネジメントスキル強化と課題解決型研修及びロープレ研修等を基軸とした営業スキルの向上」、顧客向上の変革及び募集品質の更なる向上に向けて、「未加入青壮年層係数の変更」、「高齢者募集時の取扱いの変更」を踏まえ、目標を設定。

【2019年度信越支社営業目標】

19億2,100万円

※ 生命保険新契約基盤保険料額【指標】・・・14億3,900万円（全体目標の75.0%）

※ 総合医療特約保険料額【指標】・・・4億8,200万円（全体目標の25.0%）

(2) 目標の配分方法

ア 渉外局と窓口局の割合

渉外局	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 110,239万円 (前年比86.3%)	98局 31,289万円 (前年比86.4%)	819局※(新潟中局を含む) 38,420万円 (前年比88.6%)	59局 8,168万円 (前年比85.6%)
【渉外社員一人あたり】 Sグループ 308万円 ABグループ 223万円	【渉外社員一人あたり】 173万円 【窓口分一局あたり】 54.9万円	【一人あたり】 20.2万円	【一局あたり】 138.4万円

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(80歳以上を除く)	6.0%
昼間人口(80歳以上を除く)	6.0%
提携金融サービス	▲2.0%
計	100.0%

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%

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%

※ 投資信託取扱局、住友生命取扱局は2%減額

エ 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、2018年度は渉外再雇用社員(フルタイム)等 14名を雇用。

2019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	2018年度保険実績144万円以上 (月間平均12万円以上)	2018年度保険実績144万円未満 (月間平均12万円未満)
		2018年度実績額の5割

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。 ※ () 内は前年度の配分比を表示。

【目標】 生命保険新契約保険料額 100%	
【指標】 生命保険新契約基盤保険料額 75% (80%)	【指標】 総合医療特約保険料額 25% (20%)

2019年度 保険の推進管理等

1 推進管理の変更点等

(1) 販売実績計上タイミングの見直し

契約者からの申込みだけではなく、被保険者への面接観査や同意取得を行うことにより、お客さまに保障を提供できることから、販売実績の計上タイミングもこれに合わせるように見直すことで、お客さま本位の営業活動の実践に繋がっていきます。

販売実績の計上は、これまでの「①保険料充当金領収証又は保険契約申込受付証の作成日」に加えて、「②新契約システムでの申込書確定情報」、「③新契約システムの面接情報の登録日（契約者と被保険者が別人に限る。）」の3つのうち遅い日に変更します（2019年4月1日以降の新規申込みより開始）。※ 法人契約は現行どおり。

（申込形態と計上のタイミング）

申込形態	実績（速報）の計上タイミング	区分
1 事前面接 （申込受付の前日以前に面接を実施）	面接・同意 → 申込 → 実績計上	変更なし
2 申込受付と同日に面接を実施	申込、面接・同意 → 実績計上	
3 事後面接 （申込受付後の後日に面接を実施）	申込 → 面接・同意 → 実績計上	変更あり

(2) 3年間消滅率の導入

かんぽ商品の契約を長く継続していただき、保険本来の保障の提供を通じてお客さまに安心と満足を提供するとともに、契約継続の取組を評価するため、3年間消滅率を導入します。

3年間消滅率は、過去3年間の新規契約の月額保険料額（修正前保険料）合計に対し、当年度に発生する消滅等をどの程度に抑えればよいかを図るための指標です。

評価対象となる契約の計上先は次のとおり。

- 郵便局：新規契約の受付局（共同販売であっても、受付局に計上）
- 社員：新規契約の受理者（共同販売の場合、貢献割合で按分）

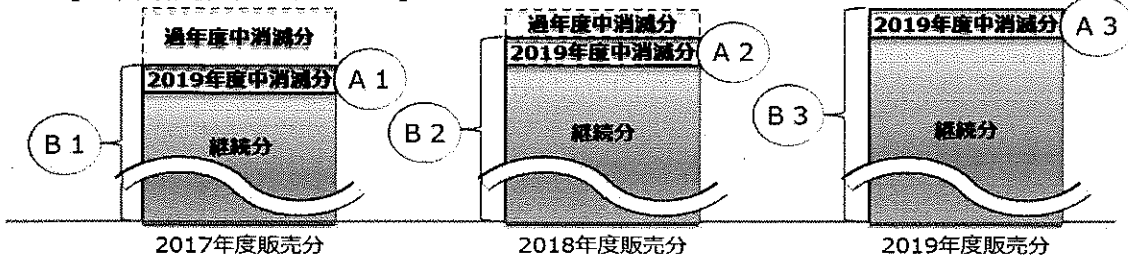
【3年間消滅率の評価対象事象】

3年間消滅率の評価対象事象	解約、失効、減額、料済、特約解約、特約失効、特約減額、未入金解除 （注）乗換契約については、解約等が伴うため評価事象となります。
3年間消滅率の評価対象外事象	満期、死亡、重度障がい、高齢者免除、告反解除、無効取消、撤回、謝絶、被保険者不同意、面接期間経過 等

※ 保険契約および年金契約（長寿支援保険を含む）が対象であり、法人契約および財形保険契約を除きます。

◎ 他局所・他社員による乗換契約（転換類似）が発生した場合は、乗換契約（転換類似）を受付・受理した当該局所・社員の評価とし、元契約を受付・受理した局所・社員に不利益が生じないこととします。

【3年間消滅率のイメージ】



$$\frac{\text{過去3年間の新規契約のうち 当年度中に消滅した保険料額} \quad (A1 + A2 + A3)}{\text{過去3年間の新規契約の保険料額から 過年度中に消滅した契約の保険料額を除いた保険料額} \quad (B1 + B2 + B3)}$$

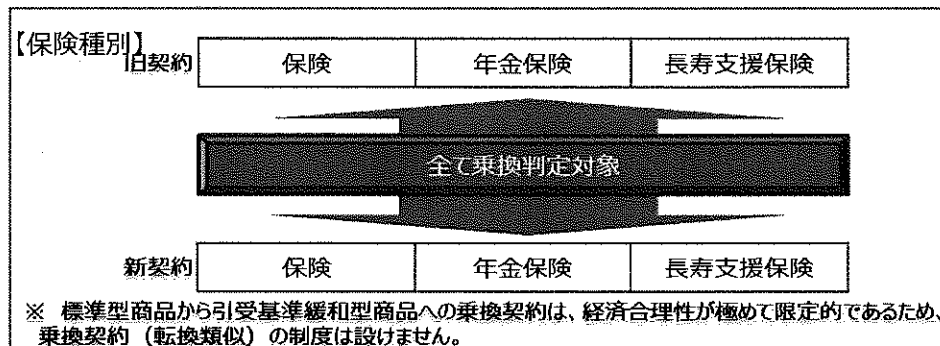
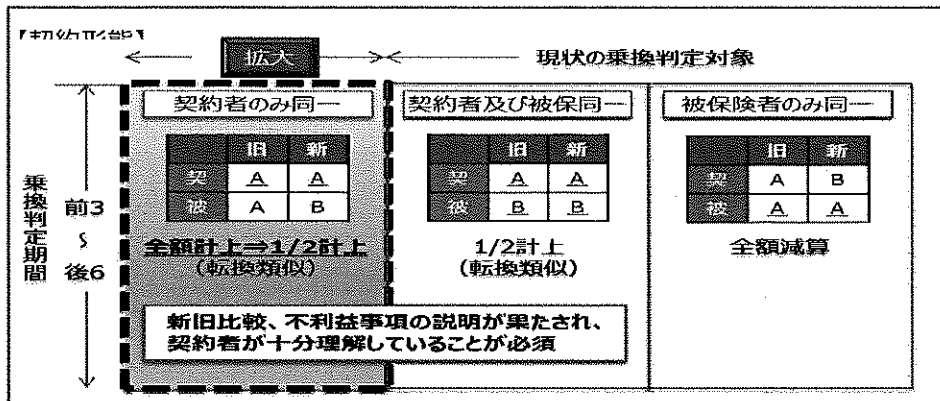
※ 計上する新規契約は、承諾され契約日が到来した契約

【2019年度】
5.20%以内に抑制する。

(3) 乗換判定対象の拡大

現行の取扱いでは、新旧契約の被保険者が同一で、旧契約の解約等が乗換判定期間内（新契約の前3～後6か月）に発生している場合、乗換契約としています。下記の契約形態・保険種別の場合も乗換契約とします。

- 契約者が同一で被保険者が異なる場合も乗換契約とします（個人契約に限り、法人契約を除きます）。
- 保険と年金保険（年金⇔保険）の場合も乗換契約とします。



(4) 契約者基準の未加入・青壮年層の評価を追加

青壮年層の年齢範囲の定義を **18～49 歳に拡大**します（現在 25～39 歳）【別記項目 2 参照】。

(5) 信越独自の修正換算率の適用

学資保険、普通養老保険、短期払養老保険、引受基準緩和型普通養老保険の「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。【継続】

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、引受基準緩和型普通養老保険の「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。

● 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。

● 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。

● 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。

(6) 高齢者募集の一部見直しにかかる販売実績の計上

「契約者が満 80 歳以上」かつ「被保険者が満 70 歳以上」・「契約者が未加入」の場合は、募集人からの積極的な勧奨を停止するとともに、販売実績は計上しない。

（詳細については、2018-1 日金営 734 「かんぽ生命商品販売に関する高齢者募集の一部見直し等」を参照）

2 2019 年度保険商品別修正換算率

2019 年度の販売実績の計算方法及び商品種類別修正換算率は以下のとおり。

＜販売実績の計算方法等＞	
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 + 口座保険料 (先進医療特約)	
※ 総合医療特約保険料額には、先進医療特約保険料額を含み推進管理を行います。	

【保険】	2019 年度修正換算率					
	基本等			総合医療特約		先進医療特約
	特約あり	特約なし	信越独自	無解約返戻金型	解約返戻金低減型	
2. 0				1. 2		
定額型終身保険	1. 2	1. 0	—			1. 0
引受基準緩和型普通終身保険	1. 2	1. 0	—			—
2 倍型終身保険	1. 7	1. 4	—			1. 0
5 倍型終身保険	3. 0	1. 9	—			1. 0
特別終身保険	1. 2	1. 0	—			1. 0
普通養老保険	1. 0	0. 9	1. 0			1. 0
引受基準緩和型普通養老保険	1. 0	0. 9	1. 0			—
短期払養老保険	1. 0	0. 9	1. 0			1. 0
2 倍型特別養老保険	1. 3	1. 1	—		1. 0	1. 0
5 倍型特別養老保険	2. 0	1. 4	—			1. 0
10 倍型特別養老保険	2. 5	1. 9	—			1. 0
学資保険	1. 0	0. 9	1. 0			1. 0
普通定期保険	4. 0	1. 0	—			1. 0
長寿支援保険	0. 5	0. 4	—			—

＜その他の修正換算率 (青壮年・未加入・アップセル・乗換契約)＞

未加入・青壮年層の評価は、契約者 (既加入・青壮年 1.1、未加入・青壮年 1.3) × 被保険者 (既加入・青壮年 1.1、未加入・青壮年 1.2) の評価係数を換算率として保険料額に乗じる (それ以外は 1.0)。

青壮年・未加入 (※1)								その他の修正換算率	
青壮年の年齢範囲 18 歳 - 49 歳 (※3)				被保険者				アップセル	乗換契約 (転換類似) (※2)
				青壮年以外		青壮年			
				既加入	未加入	既加入	未加入		
契約者	青壮年	既加入	1. 0	1. 00	1. 00	1. 10	1. 20	1. 3 倍	0. 5 倍
	以外	未加入	1. 0	1. 00	1. 00	1. 10	1. 20		
	青壮年	既加入	1. 1	1. 10	1. 10	1. 21	1. 32		
		未加入	1. 3	1. 30	1. 30	1. 43	1. 56		

※1 長寿支援保険は青壮年・未加入評価の対象外。

※2 ご意向確認書 (乗換契約専用) によりお客さまの意志確認ができた契約が対象。

※3 青壮年の年齢は、契約者は満年齢、被保険者は保険年齢を使用。

IV 提携金融

2019 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 8,430 万円	106.4%
損害保険（東京海上日動）【注 1】	3 億 5,580 万円	—
自動車保険販売額	2 億 6,560 万円	112.8%
傷害保険販売額	9,020 万円	—
【指標】自動車保険紹介成約件数	775 件	105.6%
引受条件緩和型医療保険（住友生命）【注 1】	1 億 0,950 万円	129.0%
変額年金保険【注 1】	48 億円	123.1%
法人（経営者）向け生命保険【注 2】	—	—

注 1：窓口機能の提携金融商品（がん保険販売を除く）については、各商品の販売額に収益係数を乗じた合計を提携金融収益額として部会単位で設定することとし、別途通知。局別は目安のみ設定。

注 2：法人（経営者）向け生命保険は、全商品が販売停止中のため、商品販売が可能となり次第、別途営業目標を設定。

1 がん保険

(1) 目標設定の考え方

- 郵便局には支社保留分として 1,548 万円を減額した 7 億 6,882 万円を目標を設定。
- 本社の目標設定の考え方である、①社員の営業スキルアップ、②がん保険販売に対するマインド醸成、③販売環境の整備等に取り組み、より強固ながん保険販売の営業態勢の構築を踏まえ、目標を設定。

(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（98 局。両津局を含む）・窓口局（819 局。新潟中局を含む）】

- ・算出要素で目標を算出

《2019 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%
	昼間人口	7.5%
市場性	夜間人口	7.5%
	かんぽ保有契約件数	5%

2 損害保険

(1) 自動車保険

ア 目標設定の考え方

- 早期更新取組による更新契約の確実な確保並びに新規契約獲得の強化及び取扱局・紹介局の連携強化による必要新規額の確保を踏まえ、目標額を設定。

イ 目標の配分方法

社員数、更新契約、車両保有台数の各要素を基に算出。

(7) 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。

(4) 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。

《2019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	2018年度契約実績	30%
新規	社員数	50%
	市場（自家用車保有台数）	20%

(2) 傷害保険

ア 目標設定の考え方

○ かんぽ生命商品の補完商品である傷害保険については、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。

イ 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。

3 自動車保険紹介成約件数（部会単位）

(1) 指標設定の考え方

○ 2018年度の実績見込みから、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紹介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。

5 変額年金保険販売額

(1) 目標設定の考え方

○ 顧客ニーズに応じた利用勧奨及び変額年金保険の販売手法の習熟によるコンサルティングセールスを実践するため、2018年度に引き続き、販売スキル向上を目的とした社員研修を実施・充実し、「取扱者のすそ野拡大」を図ることとし、2018年度比123.1%の目標額を設定。

(2) 目標の配分方法

営業力・実績を踏まえたウェイトを設定（窓口社員分（15%）と渉外社員分（85%）し、下表項目・要素を用いて算出後、合算して通知。

（機能別に目標設定する単M局分は、それぞれ窓口・金融渉外別に通知。）

【窓口営業社員】

項目	要素	
市場性	①定期性貯金残高 ③昼間人口	②通常貯金残高＋総合残高 ④夜間人口
営業力	社員数	

【渉外営業社員】

項目	要素		
市場性	①課税対象所得 ④通常貯金残高＋総合残高	②個人預金残高	③定期性貯金残高
営業力	社員数		

(3) 支社調整

市場性に対し、上下限を設定した調整を実施。

V 郵便営業

2019 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	対前年度 目標比	事業所移動等 見込相当額 (支社保留)
郵便営業収入	174 億 9,800 万円	102.5%	0 円
真水(年賀販売収入分除く)	150 億円	102.4%	0 円
一体営業収入	24 億 9,800 万円	102.9%	0 円
ゆうパック	3,985 千個	106.8%	0 個
窓口引受	2,200 千個	110.0%	0 個
一体営業ゆうパック	1,785 千個	103.0%	0 個

※1:「事業所移動等見込相当額(支社保留)」は持たない。

※2:年賀販売収入分は未定であり、本社から通知され次第、郵便局別に算出し通知。

1 郵便営業収入(真水)

(1) 目標設定の考え方

引き続き種目別(切手類・別納・後納)管理を徹底するため、種目別に支社目標を設定し、郵便局目標も種目別に算出したものを合算して設定。

種 目	2019 年度 年初配分目標額	2018 年度 年初配分目標額	対前年度比
郵便営業収入	150 億円	146 億 4,500 万円	102.4%
切手類販売収入	72 億 8,000 万円	73 億 6,800 万円	98.8%
別納収入	51 億 5,000 万円	47 億 2,100 万円	109.1%
後納収入	25 億 7,000 万円	25 億 5,600 万円	100.5%

(2) 目標の配分方法

次の種目ごとに以下の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、以下の要素を用いて算出の上、合算。

① 窓口販売分

「2018 年 1 月～12 月收入額 40%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数) 40%」、「市場規模(人口・事業所数) 20%」で算出。

② 販売所・簡易局売渡分

「2018 年 1 月～12 月売渡実績額」の「コンビニエンスストア実績 100%・一般の販売所実績 75%・簡易局実績 85%」で算出。

イ 別納収入

「2018 年 1 月～12 月收入額 40%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数) 40%」、「市場規模(人口・事業所数) 20%」で算出。

ウ 後納収入

「2018 年 1 月～12 月收入額 95%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数) 5%」で算出。

(3) その他

ア 過疎地局(月平均の窓口取扱件数 200 件以下の郵便局)については、市場規模を算出要素から除く。

イ 2019 年度中の旧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、目標も実績も加算しない。

ウ 全種目とも、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。

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、種目別に支社目標を設定し、郵便局目標も種目別に算出したものを合算して設定。

種 目	2019年度 年初配分目標個数	2018年度 年初配分目標個数	対前年度比
ゆうパック引受個数	2,200千個	2,000千個	110.0%
別納引受分	1,620千個	1,435千個	112.9%
後納引受分	580千個	246千個	235.8%

(2) 目標の配分方法

次の種目ごとに以下の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

「2018年1月～12月引受個数40%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)40%」、「市場規模(人口・事業所数)20%」で算出。

イ 後納引受分

「2018年1月～12月引受個数95%」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)5%」で算出。

(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(月平均の窓口取扱件数200件以下の郵便局)については、市場規模を算出要素から除く。

ウ 全種目とも、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。

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	2019年度 年初配分目標額	2018年度 年初配分目標額	対前年度比
一体営業収入	24億9,800万円	24億2,700万円	102.9%
継続分	24億6,700万円	22億2,400万円	110.9%
新規分	3,100万円	1億7,400万円	17.8%

(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

「2018年1月～12月実績」の95%で算出。

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%」で算出。

(3) その他

ア 過疎地局(月平均の窓口取扱件数200件以下の郵便局)については、市場規模を算出要素から除く。

イ 一体営業事業所のうち、旧集配センター統合局の郵便・物流機能での引受実績については、一体営業実績ではなく真水の実績でカウントする。

ウ 全種目とも、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。

エ 四半期ごとに策定した物販カタログ目安ラインを上回った場合、一体営業実績に加算する。

4 ゆうパック一体営業引受個数

(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	2019年度 年初配分目標個数	2018年度 年初配分目標個数	対前年度比
一体営業ゆうパック	1,785千個	1,733千個	103.0%
継続分	1,699千個	1,553千個	110.8%
新規分	86千個	97千個	88.7%

(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

「2018年1月～12月実績」の95%で算出。

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%」で算出。

(3) その他

ア 着払ゆうパック引受個数分は算出要素から除く。

イ 過疎地局(月平均の窓口取扱件数200件以下の郵便局)については、市場規模を算出要素から除く。

ウ 一体営業事業所のうち、旧集配センター統合局の郵便・物流機能での引受実績については、一体営業実績ではなく真水の実績でカウントする。

エ 全種目とも、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目安ラインを上回った場合、一体営業実績に加算する。

5 業務用後納及びゆうパック個数について

目標算出要素から除く。

また、次の顧客コードで差し出される後納の郵便物等については、郵便局実績としない。

顧客コード (32桁)	送付の用途	
1000000000-000001-1000000001-100003	郵便業務	郵便業務用の郵便物等
1000000003-000001-1000000000-100000	貯金業務	貯金(証拠書等)、貯金(書面調査) ※外貨資金も貯金業務を使用
1000000004-100001-1000000001-100001	保険業務	保険(証拠書等)
1000000002-000003-1000000001-100002	その他業務	資金(証券・現金)
1000000002-000010-0000000001-000001		DM等(郵便、貯金、保険、提携金融、物販、広告ビジネス及びみまもりサービスに係る営業):郵便局(窓口用)
1000000002-000010-0000000003-000001		DM等(郵便、貯金、保険、提携金融、物販、広告ビジネス及びみまもりサービスに係る営業):郵便局(金融渉外用)
1000000002-000001-1000000003-100001		その他証拠書等

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。

- 損益改善・集荷見直し等によるロスト。
- 廃業・倒産等で事業所・販売所がなくなった。
- 事業所の移転等により自局以外の利用となった。
- 郵便切手類販売所の買受局の変更。

※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「2019年度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・物販担当副統括局長 ②郵便・物販担当副部長

(3) 報告日

- 事由が発生した都度。

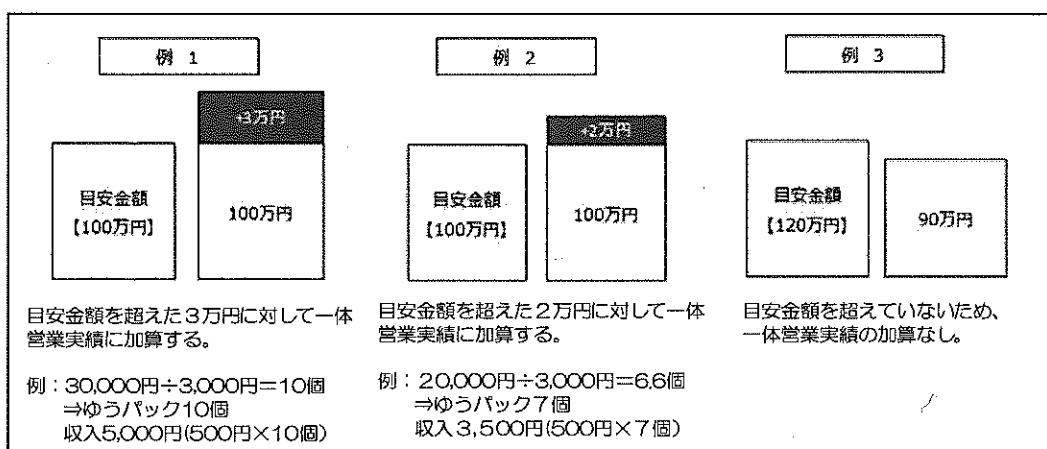
(4) その他

- 事業所移転・買受局変更については、移動後利用郵便局へ目標等が付与されることから、移動前利用郵便局から移動後利用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。

<参考：物販カタログ目安ライン 一体営業加算実績>

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3,000円で除し、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。



VI 物販・広告

2019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	28億9,000万円	28億9,000万円	100.00%
カタログ販売	25億6,300万円	25億6,400万円	99.96%
店頭販売	3億2,700万円	3億2,600万円	100.30%

項目	目標額	前年度	前年比
広告	6,450万円	6,180万円	104.37%
郵便局案件	5,710万円	4,980万円	114.66%
代理店案件	740万円	1,200万円	61.67%

1 物販

(1) 目標設定の考え方

各種営業目標の負担感を勘案し、営業目標そのものは現状維持としながらも、当社第四の柱である物販売上拡大は事業発展の証であることから、「大局的視点・視野」に立ち、
 <早期目標達成><過達><前年実績確保>を確たるものにする。
 → カatalog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 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%)）」、「2018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「2018年度販売見込み額」に含めない。

(3) その他(社員数の考え方)

職種区分	エリア局 ^{※3}			単M局		
	窓口局	渉外局	過疎地局 ^{※1} 投信取扱局	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}
窓口社員	<頒布会12件>		0.8人換算 ^{※2}			<頒布会12件>
渉外社員	-		<頒布会12件>		-	-
高齢再雇用(フル)	1.0人換算<頒布会12件>					0.8人換算 ^{※2} <頒布会12件>
高齢再雇用(短)						
月給制社員						0.5人換算<頒布会6件>
集配センター統合局						局長0.5人換算<頒布会6件>、集配社員(統合翌年度0.5人換算<頒布会6件>、2年目0.75人換算<頒布会9件>)
新規採用社員						1年目：0.25人換算<頒布会3件>、2年目：0.5人換算<頒布会6件>、3年目：0.75人換算<頒布会9件>

※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：みまもり訪問サービスの訪問件数が「3件訪問局は局全体で▲0.3人」、「4～5件は同▲0.4人」、「6件以上局同▲0.5人」減算…ただし2名局に限る。

2 広告

(1) 目標設定の考え方

2018 目標を基本とし、前年目標額からの増加分(4.4%)を両機能に上乗せ。

→ 取扱商品が拡大した「無人ワゴン販売」小型什器の追加配備等による申込拡大を図る。

→ 2018 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5年の代理店案件実績額及び2018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「努力目安」として機能間調整

2019年度 信越支社 営業目標月別推進計画

項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	年度計		
ゆうちょ	投資信託販売額	単月	8.33%	7.81%	8.33%	9.32%	8.72%	7.91%	8.71%	8.21%	8.81%	8.06%	7.32%	8.47%	100.00%	
		累計	8.33%	16.14%	24.47%	33.79%	42.51%	50.42%	59.13%	67.34%	76.15%	84.21%	91.53%	100.00%	100.00%	
ゆうちょ	投資信託純増額	単月	8.33%	7.81%	8.33%	9.32%	8.72%	7.91%	8.71%	8.21%	8.81%	8.06%	7.32%	8.47%	100.00%	
		累計	8.33%	16.14%	24.47%	33.79%	42.51%	50.42%	59.13%	67.34%	76.15%	84.21%	91.53%	100.00%	100.00%	
かんぽ	生命保険新規契約保険料額	単月	8.30%	8.30%	8.50%	8.70%	8.70%	8.00%	8.90%	8.20%	8.80%	8.50%	7.50%	7.60%	100.00%	
		累計	8.30%	16.60%	25.10%	33.80%	42.50%	50.50%	59.40%	67.60%	76.40%	84.90%	92.40%	100.00%	100.00%	
	内訳	生命保険新規契約基準保険料額【指標】	単月	8.30%	8.30%	8.50%	8.70%	8.70%	8.00%	8.90%	8.20%	8.80%	8.50%	7.50%	7.60%	100.00%
			累計	8.30%	16.60%	25.10%	33.80%	42.50%	50.50%	59.40%	67.60%	76.40%	84.90%	92.40%	100.00%	100.00%
		総合医療特約保険料額【指標】	単月	8.30%	8.30%	8.50%	8.70%	8.70%	8.00%	8.90%	8.20%	8.80%	8.50%	7.50%	7.60%	100.00%
			累計	8.30%	16.60%	25.10%	33.80%	42.50%	50.50%	59.40%	67.60%	76.40%	84.90%	92.40%	100.00%	100.00%
提携金融	がん保険販売額	単月	6.99%	8.22%	9.98%	8.49%	8.68%	9.30%	8.63%	8.32%	9.81%	8.69%	7.04%	7.55%	100.00%	
		累計	6.99%	15.21%	25.19%	33.68%	42.36%	51.66%	60.29%	68.61%	78.42%	85.41%	92.45%	100.00%	100.00%	
	変額年金保険販売額	単月	8.50%	9.90%	9.50%	8.60%	7.80%	8.00%	9.30%	7.50%	9.20%	7.10%	7.30%	7.30%	100.00%	
		累計	8.50%	18.40%	27.90%	36.50%	44.30%	52.30%	61.60%	69.10%	78.30%	85.40%	92.70%	100.00%	100.00%	
	損害保険販売額	単月	9.10%	7.96%	7.81%	7.64%	7.12%	6.53%	7.15%	14.29%	5.52%	6.98%	9.63%	10.27%	100.00%	
		累計	9.10%	17.06%	24.87%	32.51%	39.63%	46.16%	53.31%	67.60%	73.12%	80.10%	89.73%	100.00%	100.00%	
	内訳	自動車保険販売額	単月	10.28%	8.85%	8.55%	8.13%	7.53%	6.93%	7.57%	6.33%	5.38%	7.53%	11.18%	11.74%	100.00%
			累計	10.28%	19.13%	27.68%	35.81%	43.34%	50.27%	57.84%	64.17%	69.55%	77.08%	88.26%	100.00%	100.00%
		傷害保険販売額	単月	5.63%	5.34%	5.63%	6.20%	5.91%	5.34%	5.91%	37.79%	5.91%	5.34%	5.07%	5.93%	100.00%
			累計	5.63%	10.97%	16.60%	22.80%	28.71%	34.05%	39.96%	77.75%	83.66%	89.00%	94.07%	100.00%	100.00%
	自動車保険紹介契約件数【指標】	単月	9.17%	9.03%	9.55%	10.58%	10.84%	8.65%	6.32%	4.77%	6.19%	8.67%	7.87%	10.71%	100.00%	
		累計	9.17%	18.20%	27.75%	38.33%	49.17%	57.82%	64.14%	70.46%	75.23%	81.42%	89.29%	100.00%	100.00%	
引受条件緩和型医療保険販売額	単月	6.30%	9.00%	9.90%	9.50%	7.60%	8.50%	9.50%	9.30%	8.90%	7.00%	6.90%	7.60%	100.00%		
	累計	6.30%	15.30%	25.20%	34.70%	42.30%	50.80%	60.30%	69.60%	78.50%	85.50%	92.40%	100.00%	100.00%		
郵便	郵便営業収入額	真水分	単月	7.40%	6.80%	7.90%	8.60%	6.70%	8.20%	9.80%	9.60%	11.00%	7.50%	8.00%	8.50%	100.00%
			累計	7.40%	14.20%	22.10%	30.70%	37.40%	45.60%	55.40%	65.00%	76.00%	83.50%	91.50%	100.00%	100.00%
		一休営業分	単月	5.70%	6.50%	8.20%	8.40%	6.10%	8.90%	7.30%	11.40%	19.20%	4.70%	6.00%	7.60%	100.00%
	ゆうパック引受個数	窓口引受分	単月	6.10%	5.70%	6.40%	7.90%	6.70%	8.70%	13.20%	10.80%	15.30%	6.10%	5.70%	7.40%	100.00%
			累計	6.10%	11.80%	18.20%	26.10%	32.80%	41.50%	54.70%	65.50%	80.80%	86.90%	92.60%	100.00%	100.00%
		一休営業分	単月	5.00%	5.50%	6.70%	7.20%	5.20%	9.20%	6.60%	11.10%	27.00%	5.00%	4.60%	6.90%	100.00%
累計	5.00%	10.50%	17.20%	24.40%	29.60%	38.80%	45.40%	56.50%	83.50%	88.50%	93.10%	100.00%	100.00%			
物販	物販連結売上高	単月	7.05%	6.81%	10.03%	10.30%	6.10%	5.00%	7.39%	17.26%	13.63%	5.81%	5.56%	5.06%	100.00%	
		累計	7.05%	13.86%	23.89%	34.19%	40.29%	45.29%	52.68%	69.94%	83.57%	89.38%	94.94%	100.00%	100.00%	
広告	広告ビジネス	単月	8.02%	6.22%	9.34%	7.85%	10.04%	8.56%	9.00%	11.05%	10.83%	6.40%	5.98%	6.71%	100.00%	
		累計	8.02%	14.24%	23.58%	31.43%	41.47%	50.03%	59.03%	70.08%	80.91%	87.31%	93.29%	100.00%	100.00%	
営業基盤	ゆうちょ	年金口座獲得件数	単月	12.33%	3.13%	12.32%	3.23%	15.68%	2.49%	14.28%	3.23%	14.03%	3.41%	12.53%	3.34%	100.00%
			累計	12.33%	15.46%	27.78%	31.01%	46.69%	49.18%	63.46%	66.69%	80.72%	84.13%	96.66%	100.00%	100.00%
	メイン口座化ポイント	単月	12.01%	9.91%	8.03%	7.21%	7.25%	6.39%	7.53%	8.24%	7.05%	8.11%	8.17%	10.10%	100.00%	
		累計	12.01%	21.92%	29.95%	37.16%	44.41%	50.80%	58.33%	66.57%	73.62%	81.73%	89.90%	100.00%	100.00%	
	投信基盤ポイント	単月	7.38%	7.96%	8.39%	9.23%	8.80%	7.96%	8.80%	8.38%	8.81%	7.97%	7.53%	8.79%	100.00%	
		累計	7.38%	15.34%	23.73%	32.96%	41.76%	49.72%	58.52%	66.90%	75.71%	83.68%	91.21%	100.00%	100.00%	
	投信紹介口座開設ポイント	単月	8.30%	7.88%	8.30%	9.14%	8.71%	7.89%	8.71%	8.30%	8.72%	7.89%	7.46%	8.70%	100.00%	
		累計	8.30%	16.18%	24.48%	33.62%	42.33%	50.22%	58.93%	67.23%	75.95%	83.84%	91.30%	100.00%	100.00%	

2019 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)からの改定要件

ア 次の理由により、2019年1月1日時点と2019年4月1日現在の社員数が増減(職種変更を含む)した場合。

なお、目標算定に使用した2019年1月1日時点の社員数は別紙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(メンタルを要因とした休職等については、別紙2項番Iによる。))

(ウ) 2019年1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

(エ) 2019年度中に育休から復帰後の年数に変更が生じる場合

なお、復帰後の年数による社員数の考え方は、別紙2項番Iを参照。

《対象となる例》

育休を取得後、2017年5月1日から職場復帰した社員の場合、2019年5月1日から、「復帰後2年間が経過」となるため、報告が必要です。

イ 2019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場合。

ウ 2019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場合。

エ 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が指示されている(医師の診断書等が発行されている)社員がいる場合。

オ 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場合。

※ 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。

カ 常態的に複数局で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) 2019年度採用社員等の取扱い

2019年度中に採用された社員等の2019年度営業目標の取扱いについては次のとおり。

ア 窓口社員

事業別	新規採用	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	短時間
ゆうちょ	—	0.5人	0.3人	0.5人	0.25人
かんぽ がん保険	—	0.5人	0.3人	—	—
物販	—	1.0人	1.0人	1.0人	0.5人

イ 渉外社員

ゆうちょ ^{※1}	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 ^{※2}	① 2019年4月新規採用 ⇒ 0人換算 ② 高齢再雇用フルタイム、月給制契約社員、保険ES、保険SS ⇒ 前年度実績の5割若しくは72万円のいずれか高い金額
物販 ^{※3}	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の単独マネジメント局渉外社員は含めない。

(3) 年度途中での目標改定要件

- ア 人事異動、退職、病休・育休等で社員数に増減が生じた場合。
- イ 病休・育休等を取得していた社員が復帰した場合。
- ウ 2019年度中に育休から復帰後の年数に変更が生じる場合
注：前記(1)のア(エ)と同様の考え方による。
- エ 前記(1)イ～カの事由に該当する場合。
- オ 前記(1)エの事由で改定した社員の勤務軽減がなくなった場合。
- カ 前記(1)オ及びカの事由で改定した兼務社員等の指定がなくなった場合。

2 改定対象となる営業目標等

- | | |
|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 年金口座獲得件数 | <input type="checkbox"/> 生命保険新契約保険料額 |
| <input type="checkbox"/> メイン口座化ポイント | <input type="checkbox"/> 生命保険新契約基盤保険料額 |
| <input type="checkbox"/> 投資信託販売額 | <input type="checkbox"/> 総合医療特約保険料額 |
| <input type="checkbox"/> 投資信託純増額 | <input type="checkbox"/> がん保険販売額 |
| <input type="checkbox"/> 投信基盤ポイント | <input type="checkbox"/> 損害保険販売額（自動車・傷害）※2 |
| <input type="checkbox"/> 変額年金保険販売額 | <input type="checkbox"/> 引受条件緩和型医療保険販売額※2 |
| | <input type="checkbox"/> 物販連結売上高 |

※1 郵便営業収入額、ゆうパック引受個数、広告ビジネス及び投信紹介口座開設ポイントについては、社員の異動等による営業目標の改定を行いません。

※2 損害保険販売額（自動車・傷害）及び引受条件緩和型医療保険販売額は、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
2019. 4. 1	2019. 4. 4(木)	2019. 4. 1	2019. 9. 1	2019. 9. 10(火)	2019. 10. 1
2019. 5. 1	2019. 5. 10(金)	2019. 6. 1	2019. 10. 1	2019. 10. 10(木)	2019. 11. 1
2019. 6. 1	2019. 6. 10(月)	2019. 7. 1	2019. 11. 1	2019. 11. 11(月)	2019. 12. 1
2019. 7. 1	2019. 7. 10(水)	2019. 8. 1	2019. 12. 1	2019. 12. 10(火)	2020. 1. 1
2019. 8. 1	2019. 8. 9(金)	2019. 9. 1	2020. 1. 1	2020. 1. 10(金)	2020. 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。