

交渉情報	NO.90	日本郵便(株)信越支社 金融営業部
JP労組信越地方本部	2019年3月26日	添付資料:1枚

2019年度 ゆうちょ営業KPI設定について

関連：2019年度日本郵便株式会社 信越支社営業目標について (2019.3.18)

日本郵便(株)信越支社 金融営業部は、本日(3月26日)「2019年度 ゆうちょ営業KPI設定」について地方本部に説明してきました。

本件は、2019年度ゆうちょ営業における「KPI」について未確定としていましたが、設定や進捗管理等の考え方が本部・本社間で整理されたため、改めて地本へ説明があったものです。

詳細については支社資料を参照願います。

KPIとは、一般的に「重要目標達成指標」と訳され、2019年度ゆうちょ営業では、「総貯金純増額(担当顧客)(窓口お得意さま)」、「定額・定期貯金新規預入額」、「定額貯金満期再預入率」、「期中お得意さま化顧客数」の各項目をKPIとして設定し管理していくものです。

KPI設定の考え方について支社は、2019年4月にゆうちょの預入限度額が改定されることに伴い、①—他金融機関からのゆうちょへの資金シフト、②—①による外部からの懸念の払しょく——を主な理由に貯金獲得に関する営業目標を廃止する。一方で、「通常貯金」・「定期性貯金」はお客さまとの起点であり、顧客基盤の確保をはかる必要があることから、極端な増加や減少が起こっていないか確認する必要があるため、参考値として「総貯金純増」や「定額・定期貯金新規預入額」等のKPIを設定し、進捗管理を行うとしています。

本説明を受け、地方本部は以下の項目について確認しました。

1. 貯金獲得を目的としたキャンペーン・インセンティブは実施しないこと。
【例】定期性貯金のみを対象としたボーナスキャンペーン等
2. 進捗管理を行う中で、総貯金純増額や定額・定期新規預入額等について遅れが生じた場合でも、挽回するような指導はしないこと。
3. 「貯金」は、今後もお客さまとの取引の起点であり、引き続き満期営業サイクルを継続していくことについては、顧客基盤確保の観点から理解するが、KPIの進捗管理等について切り分けた指導・社員周知を徹底すること。

4. 人事評価項目の「定額・定期貯金新規預入額」は評価項目の対象外となるが、現場において行き違いのないよう指導・社員周知を徹底すること。

労使の扱いは、2019年度の営業目標と併せて、職場事業推進委員会・部会事業推進委員会での説明とし、すでに意思疎通が終了している場合については、4月以降直近の定例窓口等で説明すると整理しましたので対応を要請します。

以 上