

1 本社通知

(1) 単面収入目安

	収入目安額	枚数換算	前年指標比	前年実績比
全国	100,464百万円	1,594,667千枚	105.5%	85.9%
信越	3,523百万円	55,921千枚	108.4%	86.3%

(2) ビジネス年賀指標

	指標枚数	前年指標比	前年実績比
全国	496,670千枚	99.9%	100.5%
信越	16,135千枚	114.8%	90.1%

2 目標設定の考え方

前年までの「20・30分け後に別々に算出」は廃止。

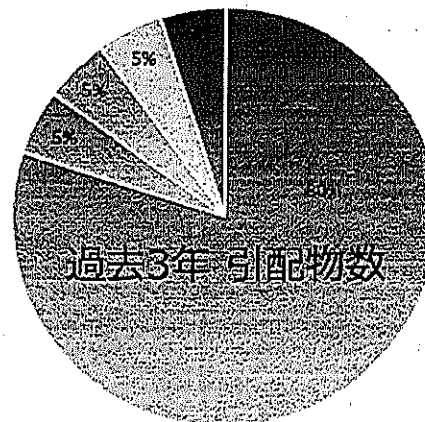
2020年用年賀販売においては、より**実需に近い指標設定**を行うために**引受・配達物数をベース**として**集配エリア単位で指標算出**を実施。

① 単面収入目安の算出

(1) 集配エリア単位

次の要素により算出

項目	比率
過去3年 引受配達物数	80%
世代別人口 × 世代別平均購入枚数	5%
昼間人口	5%
世帯数	5%
事業所数	5%



(2) 機能別に分割
次の要素により算出

- エリア内前年指標比率
 - ※ 前年単面実績比で上限下限調整
 - ※ 窓口機能はかんぽ対応があるため、郵便物流機能の前年実績比率を高め設定

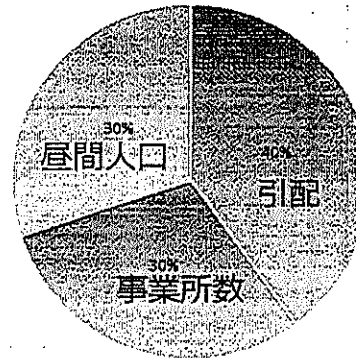
(3) 局別に分割 (30系に限る)
次の要素により算出

- 郵便窓口取扱件数
- 前年販売所実績 (等価交換考慮)

②ビジネス枚数目標

(1) 集配エリア単位
次の要素により算出

項目	比率
過去3年 引受配達物数	40%
事業所数	30%
昼間人口	30%



(2) 機能別に分割
次の要素により算出

- エリア内前年指標比率 ※前年単面実績比で上限下限調整

(3) 部会別に分割 (30系に限る)
次の要素により算出

- 事業所数
- 生徒数 (小・中・高)

3 集配センターの指標の扱い

分類		推進管理方法
旧集配センター統合局	2018年度以前統合	旧集配センター統合局の局長が中心となり、旧集配センターに勤務する社員の営業推進管理を実施
	2019年度以降統合	旧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管理を実施
旧集配センター併設局		（目標及び実績加算は行わない）