1　郵便局社員の褒賞施策の実施

金融営業部、金融業務部
金融ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ統括本部

- お客さまと積極的に接点を持ち、各種アフターフォロー活動による信頼回復活動に取り組むにあたり、**郵便局社員から、モチベーションを上げるために、インセンティブ施策を実施してほしい等の声が聞こえてきている**ところ。
- 信頼回復活動にあたり、郵便局社員のモチベーション維持・向上が重要であることから、**社員への動機づけの一助とするため、褒賞施策を実施**する。
- また、かんぽ「ご契約内容確認活動」等の活動にあたり、お客さまとの対応状況を適正に記録することが重要であることから、褒賞施策を通じて、PT4への活動結果入力の徹底を図る。

褒賞施策の概要

※「好取組部門」及び「活動記録部門」の2部門で褒賞施策を実施する。
※褒賞内容は、各部門とも褒賞状及び報奨金とする。

部門	褒賞基準	褒賞対象		褒賞数	推薦者	褒賞者
① 好取組部門	日頃の取組において、お客さまの信頼回復のため、金融事業の好取組を行っている郵便局、社員 **〈褒賞対象の取組〉** ・各種アフターフォロー、お知らせ活動の取組 ・スキルアップの取組 ・募集・業務品質の取組 ・CS・ESの取組 【対象期間】4月～7月	ア エリアM局	A ・郵便局 ・窓口社員 ・コンサルタント	1部会「1局」又は「1名」 ※郵便局又は社員を1局(名)選定	・地区連絡会スタッフ ・事業推進ﾘｰﾀﾞｰ（ゆうちょ・保険） ・CS・ES推進ﾘｰﾀﾞｰ ※地区連絡会ｽﾀｯﾌと各ﾘｰﾀﾞｰが連携して選考 地区統括局長に相談の上、支社に推薦	経営管理副本部長（金融）
			B ・事業推進ﾘｰﾀﾞｰ（ゆうちょ・保険） ・CS・ES推進ﾘｰﾀﾞｰ	1地区「1名」	地区連絡会スタッフ ※CAD及び業務INS等と連携	支社長
		イ 単独M局	・郵便局【窓口機能】 ・窓口社員 ・コンサルタント ※単独M局の事業推進ﾘｰﾀﾞｰ、CS・ES推進ﾘｰﾀﾞｰ(窓口機能・金融渉外機能)も含む。	1ｴﾘｱ「4局」又は「4名」 ※新潟ｴﾘｱは旧新発田ﾌﾞﾛｯｸと新潟ﾌﾞﾛｯｸに分ける。	支社金融営業部及び金融業務部の地区担当社員 ※訪問等で、CAD・業務INS等と連携して各局の取組をヒアリング。	経営管理副本部長（金融）
② 活動記録部門	かんぽの対応状況を不備なく記録している郵便局 <u>①PT4入力に不備がない</u> <u>②5月、6月のPT4入力件数が基準以上</u> 【対象期間】5月、6月	・単独M局【金融渉外機能】 ・エリアM渉外局【ｺﾝｻﾙﾀﾝﾄ配置局】		該当した郵便局を全て褒賞	支社金融営業部において、入力状況等を確認	【単独M局】金融ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ統括本部長 【ｴﾘｱM局】金融営業部長

2　「好取組部門」の実施内容

	内容		
期間	２０２１年4月～7月		
対象	エリアM局		単独M局
	郵便局・窓口社員・コンサルタント	事業推進リーダー CS・ES推進リーダー	
褒賞基準等	日頃の取組において、**お客さまの信頼回復のため、金融事業の好取組**を行っている郵便局、社員を褒賞		
	褒賞対象の取組 〈金融事業の取組〉	①各種アフターフォロー、お知らせ活動の取組　②スキルアップの取組 ③募集・業務品質の取組　④CS・ESの取組	
	〈褒賞数〉 1部会「1局」又は「1名」 ※郵便局又は社員を1局(名)選定 **〈選定方法〉** ①地区連絡会スタッフと事業推進リーダー(ゆうちょ・保険)、CS・ES推進リーダーが、CAD、業務INS、部会長等と連携して部会内局の取組状況を把握。 ※支社地区担当と情報共有。 ②地区統括局長と相談の上、支社に褒賞局(社員)を推薦し、支社で選定。	**〈褒賞数〉** 1地区「1名」 ※事業推進リーダー(ゆうちょ・保険)及びCS・ES推進リーダーの中から選定。 **〈選定方法〉** ①地区連絡会スタッフが、CAD、業務INS、部会長等と連携してリーダーの取組状況を把握。 ※支社地区担当と情報共有。 ②地区統括局長の相談の上、支社に褒賞リーダーを推薦し、支社で選定。	**〈褒賞数〉** 1エリア「4局」又は「4名」 ※事業推進リーダー(ゆうちょ・保険)及びCS・ES推進リーダーの中から選定。 **〈選定方法〉** ①支社地区担当が、CAD、業務INS等と連携して単独M局(担当地区)の取組状況を把握。 ②支社内で相談し、支社で選定。
褒賞内容	**〈褒賞状〉** 経営管理副本部長名の褒賞状を授与 ※部会会議等で部会長(又は支社地区担当)から授与 **〈報奨金(広告宣伝費)〉** 支社から該当局(又は該当社員所属局)に<u>**広告宣伝費1万円**</u>を予算通知。	**〈褒賞状〉** 支社長の褒賞状を授与 ※部会会議等で部会長(又は支社地区担当)から授与 **〈報奨金(広告宣伝費)〉** 支社から該当リーダー所属局(又は所属部会)に<u>**広告宣伝費1万円**</u>を予算通知。	**〈褒賞状〉** 経営管理副本部長名の褒賞状を授与 ※金融コンサルティング本部長等から各種会議等で授与 **〈報奨金(広告宣伝費)〉** 支社から該当局(又は該当社員所属局)に<u>**広告宣伝費1万円**</u>を予算通知。
	※ 報奨金は、(予算の総額管理のため)広告宣伝費のほか、消耗品等購入経費、図書印刷費として使用可能。 (交際費への組換は不可)		
その他	・施策の該当状況は情報紙(HQTライン)で周知。		

3　「活動記録部門」の実施内容

	内容
期間	２０２１年5月、6月
対象	単独M局金融渉外機能、エリアM渉外局　※ コンサルタント所属局
褒賞基準	かんぽのお客さま対応状況を不備なく記録している郵便局(渉外局)を褒賞 <基準> ① **PT4の入力結果**：各月で不備がない郵便局 ② **活動件数**：各月のPT4の入力件数で判定 ⇒ 5月・・・1人平均18件以上(18営業日) ⇒ 6月・・・1人平均22件以上(22営業日)
褒賞内容	・ **褒賞状**：単独M局金融渉外機能は金融コンサルティング統括本部長名、エリアM渉外局は金融営業部長名の褒賞状を授与 ［単 独 M 局］ 金融コンサルティング本部長等から各種会議等で授与 ［エリアM局］ 保険担当副統括局長、(又は支社地区担当)が各局へ訪問し授与 ・ **褒賞金(広告宣伝費)**：支社から該当局に予算通知。 ※ 褒賞金は、各局のコンサルタント数に応じて区分を設定し、該当した場合はその褒賞金額を通知。 ※ コンサルタント社員数は、5/1・6/1時点の社員数(募集停止期間中の社員は除く。)。 ※ 報奨金は、(予算の総額管理のため)広告宣伝費のほか、消耗品等購入経費、図書印刷費として使用可能。 (交際費への組換は不可) **〈褒賞金の通知額〉** コンサルタント数：1名 / 2～3名 / 4～5名 / 6～10名 / 11～15名 / 16～20名 / 21名以上 褒賞額：2,000円 / 6,000円 / 10,000円 / 15,000円 / 20,000円 / 25,000円 / 30,000円 ※ 2か月連続で褒賞基準に該当した場合は、1.2倍に増額。
その他	・施策の該当状況は情報紙(HQTライン)で周知。 ・褒賞の対象とならなかった郵便局についても、活動件数や不備の状況を考慮し、社員のモチベーション維持につながるよう支援を検討。 (例) 活動件数が多く、PT4の入力において軽微な不備があった郵便局に物品の支援 等。 ・PT4の記入不足の減少に向けた取組やご契約内容確認活動の活動量の増加に向けた好取組等を行っている郵便局等対象にモチベーション向上につながる支援を実施。

〈褒賞金の通知額〉

コンサルタント数	1名	2～3名	4～5名	6～10名	11～15名	16～20名	21名以上
褒賞額	2,000円	6,000円	10,000円	15,000円	20,000円	25,000円	30,000円