

【共通】2022年度 金融営業目標の考え方

1 目標策定の考え方

- 営業目標については「業務改善計画」の中で対応を明示している事項があり、本社において対応事項を踏まえ各支社目標を算出していることから、支社においても本社の方針に則り、部会・単マネ個局の営業目標を算出。

【業務改善計画上の営業目標に関する対応事項】

- 「社員数要素」と「マーケット要素」について、「マーケット要素」のウエイトを高めて算出。
- 営業目標の策定においては機能間の調整は行わない。(エリマネ局 ⇄ 単マネ局間の調整不可)
- 支社による郵便局目標の上乗せは行わない。(支社による上乗せは原則不可)

- 目標提示後の地区連絡会内調整は行わない。
- エリマネ局の目標は部会単位に「部会目標」として通知。

【意見交換】

部会内の個局へ目安を示す場合の対応方法は次ページ(本社資料)のとおり。地区統括局長、地区副統括局長(ゆうちょ、保険)、部会長には参考として支社で作成した部会内個局の目安を通知することの是非について。

- 部会の判断で個局に対し商品毎の純増実績の目安を示すことを可とする。(あくまで目安であり評価には適用しない)
- ※個局に営業目標が設定されていると誤解を与えるような示し方や推進管理は厳禁
- 〈支社への報告(4月)〉 部会長から「個局目安を示したか否か」「(目安を示した場合)部会内各局の目安」を報告。
- 部会長は2022年4月上旬までに**部会目標達成に向けた取組策を策定し、部会内局への指導を実施。**

2 目標改定の考え方

- 2022年度については、エリマネ局・単マネ局共に**目標改定は行わない。**

【目標改定を行わない理由】

- 年度中の退職等を一定程度加味した目標額が本社から通知され、尚且つ目標算出時にも上乗せを行っていないため目標改定は行わない。
(支社には、部会及び単マネ個局の各目標の足し上げが本社から通知した総額を下回らないよう指示有。)
- ※部会目標について、部会の判断で個局に目安を示している場合は、部会内個局の人数の増減等を踏まえ、個局の目安を調整(見直し)することを可とする。
- ※単マネ局は後方事務支援等を考慮し、目標算定上の社員数に上限を設定。

1. 支社におけるフロントラインの目標配算について

- 業務改善計画を踏まえ、2022年度の営業目標は、社員数要素とマーケット要素について従来(※)よりマーケット要素のウェイトを高めて算出。 ※2019年度目標時が比較対象
- 支社においては、本社から提供するマーケットデータ等を基に、各組織の実態にあった配算を実施。
なお、原則、支社からフロントラインへの配算においても従来よりマーケット要素のウェイトを高めて算出。
ただし、2019年度目標設定の時点で、マーケット要素に大きく比重を置く配算をしていた場合は、2019年度のマーケット要素ウェイトを据え置きとすることも可。

2. エリマネにおける個局へ目安を示す場合の対応方法

- 2022年度は、純増目標、活動目標ともに営業目標は単マネは「個局」単位、エリマネは「部会」単位で設定。
エリマネの郵便局の評価に適用されるのは部会の営業目標の達成状況であり、個局の実績は評価には適用しない。
- エリマネについては、部会内のマネジメントに活用するため、部会の判断で個局に対し商品毎の純増実績の目安を示すことを可とする（あくまで目安であり評価には適用しない）。
- 個局目安は、単純な全局均等割りや社員数割り等は行わず、各局のマーケット状況を踏まえ実態に即した目安となるよう策定。
支社は、部会長等から要望があれば、個局目安の策定に必要な支援を実施。
- 個局に営業目標が設定されていると誤解を与えるような示し方や推進管理は厳禁。

営業目標項目・設定値一覧（信越計）

○純増目標

| | 純増目標 | (内訳) | | 内訳商品 | 純増目安 | (内訳) | | |
|--------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-------------|----------------------------|---------|---------------------|
| | | 新規 | 消滅 | | | 新規※2 | 2019年度比 | 消滅※3 |
| 生命保険商品 ※1 | 136.19 百万円 | 270.65 百万円 | 134.46 百万円 | かんぽ | 122.81 百万円 | (修正後) 254.82 百万円 | 42% | (修正後) 132.01 百万円 |
| | | | | がん保険 | 13.26 百万円 | 15.07 百万円 | 74% | 1.81 百万円 |
| | | | | 引受条件緩和型 医療保険 | 0.12 百万円 | 0.76 百万円 | - | 0.64 百万円 |
| 資産運用商品 | 3,234.6 百万円 | 7,814.3 百万円 | 4,579.7 百万円 | 国債 | 3,659.4 百万円 | 3,908.3 百万円 | - | 248.9 百万円 |
| | | | | 投資信託 | ▲405.8 百万円 | 3,830.2 百万円 | 108% | 4,236.0 百万円 |
| | | | | 変額年金保険 | ▲19.0 百万円 | 75.8 百万円 | - | 94.8 百万円 |
| 損害保険商品 | 142.18 百万円 | 148.35 百万円 | 6.17 百万円 | 自動車保険 | 117.60 百万円 | 122.60 百万円 | 47% | 5.00 百万円 |
| | | | | 傷害保険 | 24.58 百万円 | 25.75 百万円 | 30% | 1.17 百万円 |

※1 生命保険商品は月額保険料

※2 国債・投資信託の「新規」は「販売」を指す（以下同じ）

※3 国債の「消滅」は「買取」を、投資信託の「消滅」は「解約」を指す（以下同じ）

○活動目標

| | 項目 | 目標値 |
|---------|----------------------|-------------------------------|
| 生命保険商品 | かんぽ満期後継率 | 18.0% |
| | かんぽご契約内容確認活動実施率 | 100.0% |
| | がん保険保障最新化率 | 4.9% |
| 資産運用商品 | 投資信託基盤ポイント | 4,220 Pt |
| | 投資信託紹介口座開設ポイント | 5,398 Pt |
| | 投資信託アフターフォロー実施率 | 80.0% |
| 損害保険商品 | 自動車保険早期更新対応完了率 | 95.0% |
| 貯金等基盤商品 | 定額貯金満期からの国債・投資信託利用者率 | 1.0% (投信取扱局 + 0.3%) |
| | メイン口座化ポイント | 78,918 Pt |

【共通】 2022年度営業目標 社員数(算定人数)の考え方

支社資料

- 2022年度営業目標は、2022年2月1日現在の社員数に基づき算出。
- 営業目標算出に伴う社員数(算定人数)については、窓口社員の経験年数及び出向、退職(雇用変更を含む)、休職等を考慮。
※2022年2月時点のデータを反映

1 社員数(算定人数)要素の考え方(下表参照)

| | 役職等 | 算定人数 | 備考 | |
|------|----------------------------|-------------------|----------|---|
| 管理者 | 郵便局長 | 0.0人換算 | 算定人数から除く | |
| | 郵便局長代理 | 0.0人換算 | | |
| | 窓口営業部長 | 0.0人換算 | | |
| 窓口社員 | 総括課長、課長、 課長代理、主任、 勤務 | 2022年度採用(1年目)* | 0.0人換算 | 2022年2月時点の人事データで把握している出向者、退職者(勧奨、定年等)、休職者等を除く |
| | | 2021年度採用(2年目)* | 0.4人換算 | |
| | | 2020年度採用(3年目)* | 0.4人換算 | |
| | | 2019年度採用(4年目)* | 0.6人換算 | |
| | | 2018年度採用(5年目)* | 0.8人換算 | |
| | | 2017年度採用以前(6年目~)* | 1.0人換算 | |
| | シニアスタッフ | 正規社員 | 0.5人換算 | |
| | | 再雇用フルタイム | 0.5人換算 | |
| | | 再雇用短時間 | 0.0人換算 | |
| 契約社員 | 0.0人換算 | 算定人数から除く | | |

※各年度の4.1時点の採用年数でカウント。4.2以降の年度途中の採用社員は翌年度採用としてカウント。

2 目標算定に係る窓口社員の上限人員の設定

2022年2月1日現在の社員数により算出した算定人数に対して、後方事務支援等を考慮し、下表の局区分ごとに上限人数を設定。

| 局区分 | 上限設定 |
|------------|------------------------|
| エリアマネジメント局 | 上限を5人として算出 |
| 単独マネジメント局 | ゆうちょ併設 上限を5人として算出 |
| | ゆうちょ非併設 上限を10人として算出 |

➢ 2022年度「生命保険商品純増」の全国目標は31億3,330万円に設定。

そのうち、信越支社の「生命保険商品純増目標」は次のとおり。

【純増目標の考え方】純増 = 当年度新規 - 当年度消滅で算出

※ 引受緩和=引受基準緩和型医療保険の略

| 営業目標として設定 | | 個別商品の目安を設定 | | | |
|-----------|----------------------|------------|-----------|----------|----------|
| 支社 | 目標額：136.19百万円 | | かんぼ | がん保険 | 引受緩和 |
| | 新規実績(目安)：270.65百万円 | 純増実績(目安) | 122.81百万円 | 13.26百万円 | 0.12百万円 |
| | 消滅実績(目安)：134.46百万円 | 新規実績(目安) | 254.82百万円 | 15.07百万円 | 0.76百万円 |
| | | 消滅実績(目安) | 132.01百万円 | 1.81百万円 | 0.64百万円 |
| エリマネ | 目標額：110.62百万円 | | かんぼ | がん保険 | 引受緩和 |
| | 新規実績(目安)：220.95百万円 | 純増実績(目安) | 99.69百万円 | 10.79百万円 | 0.14百万円 |
| | 消滅実績(目安)：110.33百万円 | 新規実績(目安) | 208.46百万円 | 12.31百万円 | 0.18百万円 |
| | | 消滅実績(目安) | 108.77百万円 | 1.52百万円 | 0.04百万円 |
| 単マネ | 目標額：25.57百万円 | | かんぼ | がん保険 | 引受緩和 |
| | 新規実績(目安)：49.70百万円 | 純増実績(目安) | 23.12百万円 | 2.47百万円 | ▲0.02百万円 |
| | 消滅実績(目安)：24.13百万円 | 新規実績(目安) | 46.36百万円 | 2.76百万円 | 0.58百万円 |
| | | 消滅実績(目安) | 23.24百万円 | 0.29百万円 | 0.60百万円 |

〈参考〉商品別新規実績の1局・1人あたりの状況

| | 局数 | かんぼ | | がん保険 | | 引受緩和 | |
|-------|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | 1局あたり (年間) | 1人あたり (年間) | 1局あたり (年間) | 1人あたり (年間) | 1局あたり (年間) | 1人あたり (年間) |
| 信越支社 | 974(93) | 26.2万円 | 13.6万円 | 1.6万円 | 0.9万円 | 0.9万円 | 0.2万円 |
| エリマネ局 | 913(32) | 22.9万円 | 14.7万円 | 1.4万円 | 0.9万円 | 0.6万円 | 0.3万円 |
| 単マネ局 | 61(61) | 76.0万円 | 10.2万円 | 4.6万円 | 0.7万円 | 1.0万円 | 0.2万円 |

※ 1人あたりの金額は「2022年度 営業目標 社員数(算定人数)の考え方」に基づき算出

※ 局数の()は引受基準緩和型医療保険の取扱局数

〈参考〉「生命保険商品純増目標」算出に使用する要素

▶ 「生命保険商品純増目標」算出のための「かんぽ」・「がん保険」・「引受基準緩和型医療保険」のマーケット要素等のウエイトは次のとおり。

〈かんぽ〉

| 項目 | 要素 | 支社ウエイト |
|----|------------------------|------------|
| 新規 | マーケット要素 | 80% |
| | ・ 満期発生予定保険料額(70歳以上を除く) | 20% |
| | ・ 保有契約保険料額(70歳以上を除く) | 10% |
| | ・ 夜間人口(70歳以上を除く) | 20% |
| | ・ 推定来局者数 | 40% |
| | ・ 生命保険保有率シェア(他社含む) | 5% |
| | ・ 来店型ショップ店舗数(減算要素) | ▲1% |
| | ・ 郵便取扱量(減算要素) | ▲14% |
| | 社員数要素 | 20% |
| 消滅 | 保有契約保険料額×消滅率 | |

※ 消滅率は、2021年度の消滅率と同程度の水準とすることとし、2022年度の保有契約(見込み)に消滅率(共同サービス地域1.77%、窓口サービス地域の渉外局由来2.52%、窓口サービス地域の窓口局由来1.77%)を乗じて算出。

〈引受基準緩和型医療保険〉

| 項目 | 要素 | 支社ウエイト |
|--------------|------------------------|------------|
| 新規 | マーケット要素 | 80% |
| | ・ 満期発生予定保険料額(70歳以上を除く) | 20% |
| | ・ 保有契約保険料額(70歳以上を除く) | 10% |
| | ・ 夜間人口(70歳以上を除く) | 20% |
| | ・ 推定来局者数 | 40% |
| | ・ 生命保険保有率シェア(他社含む) | 5% |
| | ・ 来店型ショップ店舗数(減算要素) | ▲1% |
| | ・ 郵便取扱量(減算要素) | ▲14% |
| 社員数要素 | 20% | |
| 消滅 | 保有契約保険料額×消滅率 | |

※ 消滅率は、2021年度の消滅率と同程度の水準とすることとし、2022年度の保有契約(見込み)に消滅率(6.6%)を乗じて算出。

〈がん保険〉

| 項目 | 要素 | 支社ウエイト |
|----|--------------------------|------------|
| 新規 | マーケット要素 | 80% |
| | ・ がん保険保有契約保険料額(80歳以上を除く) | 20% |
| | ・ かんぽ保有契約保険料額(70歳以上を除く) | 10% |
| | ・ 夜間人口(70歳以上を除く) | 20% |
| | ・ 推定来局者数 | 40% |
| | ・ 生命保険保有率シェア(他社含む) | 5% |
| | ・ 来店型ショップ店舗数(減算要素) | ▲1% |
| | ・ 郵便取扱量(減算要素) | ▲14% |
| | 社員数要素 | 20% |
| 消滅 | 保有契約保険料額×消滅率 | |

※ 消滅率は、2021年度の消滅率と同程度の水準とすることとし、2022年度の保有契約(見込み)に消滅率(3.8%)を乗じて算出。

※ 引受基準緩和型医療保険は、かんぽ生命保険(標準型商品)の告知に該当し加入ができなかった場合など、かんぽ生命商品(引受緩和型)との同時提案となるため、かんぽの目標算出要素と同様としています。

1. 設定の目的

満期を迎えたお客さまに保障が途切れないようご提案することに加え、高齢者等のお客さまに対しては子世代等のご家族にも保障の必要性をご案内・ご提案する活動を推進し、顧客基盤の維持・拡大（世代をつなぐ）を実現していくため、満期後継率を営業目標に設定します。

2. 満期後継率の考え方

$$\text{満期後継率} = \frac{\text{2022年度の後継契約※数} - \text{締結後消滅した契約数}}{\text{2022年度にご契約内容確認活動の最優先対象顧客（満期）となる契約数}}$$

（※満期契約の満期月の前4か月～後2か月の期間中に成立した新規契約）

「満期代替率」から「満期後継率」への変更

- これまでの満期代替率は、翌年度に満期を迎える契約から代替した実績も対象としていましたが、「ご契約内容確認活動の中で保障継続のご案内を行っていく」といった現在の取り組みの基本動作にあわせて、基準等を見直します。
- また、満期のご本人だけでなく、ご家族等にもご利用いただく（親世代から子世代につなぐ）とした取組みをこれまで以上に取り組むんでいくことから、名称も「満期代替率」から「満期後継率」に変更します。

3. 2022年度 目標

お客さまの保障継続ニーズは年度によって変動するものではなく、また、保障ニーズも高まっていることから、高齢者や乗換契約を除いた2018年度並みの水準に設定

2022年度 設定値：18.0%

<参考：2018年度実績>

| | 全体 | 窓口局 | 渉外局 (コンサル含む) |
|----------|-------|-------|-----------------|
| 満期後継率 | 18.3% | 18.3% | 18.2% |
| 参考：満期代替率 | 36.9% | 22.4% | 44.3% |

4. 算出方法

| 分母/分子 | 項目 | 内容 | 考え方 |
|-------|----------|---|---|
| 分子 | 対象契約・期間 | 満期契約の満期月の前4か月～後2か月の期間中に成立した新規契約 ※自局が担当局以外の満期契約を後継した場合も実績の対象となります。 ※乗換(転換類似・全部転換、特約のみ転換を含む)は実績の対象外となります。 | ① 早期活動の徹底 ・保障の空白期間を作らないよう、早期の活動を実施し、お客さまの保障の継続意向に沿った提案を実施します。 ② ご家族への提案 ・満期契約のご契約者さまだけでなく、満期契約の被保険者さまや登録家族のお客さまへの手続き時の同席等を通じて、提案する機会を作り、顧客拡大につなげていきます。 ③ ご契約内容確認活動の徹底 ・高齢者の満期は分母の対象にはなりませんが、支払い請求漏れ等の確認などのご契約内容確認活動は確実に実施します。 ・振込先口座が登録済みのお客さまに対してもご契約内容確認活動は確実に実施します。 |
| | 形態 | 後継契約（新規契約）の契約者または被保険者が以下に該当 ① 満期契約の契約者 ② 満期契約の被保険者 ③ 満期契約の登録家族(※) ※登録家族が契約者になった場合に限りです。 | |
| | 名寄せ | 「カナ氏名」「性別」「生年月日」「都道府県(住所コード上2桁)」のすべてが一致 | |
| | 消滅 | 新規実績のルールに準じて減算 | |
| | 高齢者 | 高齢者への後継は計上しません（ただし、高齢者満期の高齢者以外の後継は計上します。）。 | |
| 分母 | 対象契約 | 当年度にご契約内容確認活動の最優先対象顧客（満期）となった契約 | |
| | 高齢者 | 高齢者の満期（契約者が高齢者）は含みません | |
| | 窓口サービス地域 | 窓口サービス地域の部会・郵便局については、新しいかんぽ営業体制の構築に伴う業務変更及び契約移管等の影響を考慮し、分母の件数を▲20%とします。 ※窓口サービス地域に属する郵便局の分母が対象 | |

1. 設定の目的

既契約のお客さまへのご契約内容確認活動（アフターフォロー）を適切に実施（3年に1回以上）し、契約内容の理解を深めていただくとともに、保険金の請求もれがないかの確認や各種制度・サービスのご案内、また、現在の保障内容に不安等がないかをお伺いし、不安があるお客さまに対しては、商品提案等により不安を解消するなど、お客さまとの継続的な信頼関係の構築に取り組んでいくため、ご契約内容確認活動実施率を営業目標に設定します。

2. ご契約内容確認活動実施率の考え方

$$\text{ご契約内容確認活動実施率} = \frac{\text{ご契約内容確認活動完了数（説明了承・郵送了承）}}{\text{保有契約者数に規模に応じた人数}}$$

「お客さま対応実施率」から「ご契約内容確認活動実施率」の変更

- 「お客さま対応実施率」の分子には、ご契約内容確認活動のほか、各種請求手続きも対象としておりましたが、新しいかんぽ営業体制の構築により、コンサルタントがかんぽ生命に出向になること、また、お客さまとの信頼関係を構築し、満足度の向上を図り長期に亘り契約をご継続いただくとした取り組みを推進していくため、「お客さま対応実施率」から「ご契約内容確認活動実施率」に変更します。

3. 2022年度 目標

引き続き、丁寧なアフターフォローを継続していくため、2021年度のご契約内容確認活動の実績並みの水準を分母に設定

2022年度 設定値：100.0%

<参考：全既契約者に対するご契約内容確認活動の実施状況>

| 項目 | 全体 | 窓口局 | 渉外局 |
|---------------------------------|--------------|-------------|-------------|
| 2021年度（1/14現在） ご契約内容確認活動の実施数 | 370.0 万人 | 146.2 万人 | 223.7 万人 |
| 既契約者数 （2022年11月末時点） | 1503.2 万人 | 583.1 万人 | 920.1 万人 |

4. 算出方法

【分母の考え方】

保有契約者数の規模に応じて11区分に分けた上で分母を設定。

| 社員区分 ^{※1} | 保有契約者 | | | | | | | | | | |
|--------------------|-------------------------|-----------|------------|------------|------------|--------------------|------------|--------------------|------------|------------|--------------------|
| | 50人 ^{※2} 未満 | 50人 以上 | 100人 以上 | 200人 以上 | 300人 以上 | 400人 以上 | 500人 以上 | 600人 以上 | 700人 以上 | 800人 以上 | 900人 以上 |
| 2名以下 | 保有契約者数 の1/3 | 25人 | 50人 | 85人 | 120人 | 150人 ^{※3} | | | | | |
| 3名～4名 | 保有契約者数 の1/3 | 25人 | 50人 | 85人 | 120人 | 150人 | 180人 | 220人 ^{※3} | | | |
| 5名以上 | 保有契約者数 の1/3 | 25人 | 50人 | 85人 | 120人 | 150人 | 180人 | 220人 | 250人 | 280人 | 300人 ^{※3} |

※1 社員数は、次のとおりカウント（2022年4月1日の時点において、2022年度採用、CAD、募集停止・廃業、募集人資格未取得、休職・育休・病休等の社員は除く）。

【単独マネジメント局】窓口営業部に所属する正社員、シニア地域基幹職、シニアスタッフ職（短時間勤務職は除く）、再雇用シニアスタッフ職（短時間勤務職は除く）

【エリアマネジメント局】正社員、シニア地域基幹職、シニアスタッフ職（短時間勤務職は除く）、再雇用シニアスタッフ職（短時間勤務職は除く）

※2 新設局等を考慮し、水準を設定。

※3 社員数が2名以下については分母150人、2名～4名については220人、5名以上については300人を上限値として設定。

| 項目 | 2022年度目標 |
|-------------|----------|
| がん保険 保障最新化率 | 4.9% |

1. 設定の目的

- がんをとりまく医療環境は日々変化し、お客さまのがん保険に対するニーズも多様化していることから、がん保険既加入者に対しても最新の保障を継続的にご案内していくことが重要。
- 既契約のお客さまに対し、保障最新化のご案内の活動を通じて最新化されていることを評価。

2. 保障最新化率の考え方

- 保障最新化率（％）＝保障最新化契約数÷保障最新化対象契約数。

| 分母/分子 | 項目 | 内容 |
|-------|---------|--|
| 分子 | 対象契約・期間 | ・保障最新化契約 条件付解約を伴う新規契約、追加契約（Days1プラス） ・被保険者単位 ・申込日が2022年4月1日以降 ※商品供給会社へ申込書を送付し、計上した実績 |
| | 高齢者 | 契約者年齢が満80歳以上の契約は計上しません |
| | 社員契約 | 契約者又は被保険者とがん保険の取扱者*が一致した契約は計上しません |
| 分母 | 局所情報 | 2022年4月時点で担当局となる予定の郵便局に割り当て |
| | 対象契約 | ・保障最新化対象商品の既契約者（がん保険フォルテ・がん保険Days・がん保険新Days） ・被保険者単位 ※加入契約にDays1、Days1プラス、寄りそうDaysの被保険者となっている契約が一つでもある場合は当該被保険者は除外 |
| | 高齢者 | 契約者年齢が80歳以上の契約は含みません ※年齢起算日：2023年3月31日 |
| | 社員契約 | 契約者又は被保険者とがん保険の取扱者（*）が一致した契約は含みません（データ抽出時点） |

* がん保険の販売資格を有する社員で、がん保険の販売可能な部門に所属している社員

3. 目標水準値の算出根拠

- 保障最新化対象既契約に対するご案内における各プロセス毎の想定移行率を、実績・推計値を用いて算出し設定。
 面談率（2021年度実績値43.8%）×意向把握取得率（2021年度実績値50.2%）×提案書作成率（推計値50%）
 ×成約率（2019年第1四半期実績値44.5%）＝4.9%

純増目標 2022年度 資産運用商品純増目標の考え方

支社資料

【純増目標の考え方】純増 = 当年度新規(※1) - 当年度消滅(※2)で算出

- ※1 国債・投資信託の「新規」は「販売」を指す
 ※2 国債の「消滅」は「買取」を、投資信託の「消滅」は「解約」を指す
- > 2022年度「資産運用商品純増」の全国目標は917.11億円に設定。
 その内、信越支社の「資産運用商品純増目標」は次のとおり。

| | 営業目標として設定 | 個別商品の目安を設定 | | | |
|------|---|------------|-------------|-------------|------------|
| 支社 | 目標額：3,234.6百万円 新規実績(目安)：7,814.3百万円 消滅実績(目安)：4,579.7百万円 | | 国債 | 投資信託 | 変額年金保険 |
| | | 純増実績(目安) | 3,659.4 百万円 | ▲ 405.8 百万円 | ▲ 19.0 百万円 |
| | | 新規実績(目安) | 3,908.3 百万円 | 3,830.2 百万円 | 75.8 百万円 |
| | | 消滅実績(目安) | 248.9 百万円 | 4,236.0 百万円 | 94.8 百万円 |
| エリマネ | 目標額：2,755.1百万円 新規実績(目安)：3,390.0百万円 消滅実績(目安)：643.9百万円 | | 国債 | 投資信託 | 変額年金保険 |
| | | 純増実績(目安) | 2,644.6 百万円 | 109.4 百万円 | 1.1 百万円 |
| | | 新規実績(目安) | 2,815.5 百万円 | 574.9 百万円 | 8.6 百万円 |
| | | 消滅実績(目安) | 170.9 百万円 | 465.5 百万円 | 7.5 百万円 |
| 単マネ | 目標額：479.5百万円 新規実績(目安)：4,415.3百万円 消滅実績(目安)：3,935.8百万円 | | 国債 | 投資信託 | 変額年金保険 |
| | | 純増実績(目安) | 1,014.8 百万円 | ▲ 515.2 百万円 | ▲ 20.1 百万円 |
| | | 新規実績(目安) | 1,092.8 百万円 | 3,255.3 百万円 | 67.2 百万円 |
| | | 消滅実績(目安) | 78.0 百万円 | 3,770.5 百万円 | 87.3 百万円 |

〈参考〉商品別新規実績の1局あたりの状況

| | 国債 | | 投資信託 | | 変額年金保険 | |
|-------|------|---------------|------|---------------|--------|---------------|
| | 取扱局数 | 1局あたり (年間) | 取扱局数 | 1局あたり (年間) | 取扱局数 | 1局あたり (年間) |
| 信越支社 | 970局 | 4,029.2 千円 | 77局 | 49,742.9 千円 | 62局 | 1,222.6 千円 |
| エリマネ局 | 915局 | 3,077.0 千円 | 22局 | 26,131.8 千円 | 7局 | 1,228.6 千円 |
| 単マネ局 | 55局 | 19,869.1 千円 | 55局 | 59,187.3 千円 | 55局 | 1,221.8 千円 |

〈参考〉資産運用商品純増目標算出に使用する要素

▶ 「資産運用商品純増目標」算出のための「国債」・「投資信託」・「変額年金保険」のマーケット要素等のウエイトは次のとおり。

純増目標〈国債〉

| 項目 | 要素 | ウエイト |
|----|------------------------|------|
| 販売 | マーケット要素 | 80% |
| | ・ 定額満期保有金額(窓口お得意さま) | 27% |
| | ・ 定期性残高(窓口お得意さま) | 14% |
| | ・ 通常貯金残高+総合残高(窓口お得意さま) | 27% |
| | ・ 夜間人口 | 6% |
| | ・ CTM取扱件数 | 6% |
| | 社員数要素 | 20% |
| 買取 | 国債残高 | |

純増目標〈投資信託〉

| 項目 | 要素 | ウエイト |
|----|--|------|
| 販売 | マーケット要素 | 80% |
| | ・ 定期性残高(20～69歳、窓口お得意さま) | 20% |
| | ・ 通常貯金残高+総合残高(20～69歳、窓口お得意さま) | 20% |
| | ・ 投信残高(20～69歳) | 28% |
| | ・ 夜間人口(20～69歳) | 6% |
| | ・ CTM取扱件数 | 6% |
| | 社員数要素 | 20% |
| 解約 | 以下、3分類の残高に対しそれぞれ〈 〉内の解約率を考慮(20～69歳) ①積立のみ利用顧客〈6.4%〉 ②ダイレクト未利用顧客〈6.8%〉 ③それ以外顧客〈22.2%〉 | |

純増目標〈変額年金保険〉

| 項目 | 要素 | ウエイト |
|----|-------------------------------|------|
| 新規 | マーケット要素 | 100% |
| | ・ 定期性残高(20～69歳、窓口お得意さま) | 30% |
| | ・ 通常貯金残高+総合残高(20～69歳、窓口お得意さま) | 40% |
| | ・ 想定来客者数 | 30% |
| 消滅 | 保有契約保険料額×消滅率 | |

- 投信取扱局における投信顧客拡大に資する活動を評価。
- 積立を中心とした投信販売方針の見直しに伴い、評価項目も積立を中心に変更

信越支社

4,220pt ※1
(全国の4.7%)

純増目標「投資信託販売額」の取組が、投資信託基盤ポイントの取組に繋がると認識

※1 70歳以上の実績は除く。

【投資信託基盤ポイント】

| | |
|-----------------------------------|--------------------|
| つみたてNISA口座獲得稼働件数(2pt、その他NISAは1pt) | 投信自動積立利用口座増加数(1pt) |
| iDeCo利用顧客獲得件数(2pt) <加点> | |

目標水準値案の算出根拠

- 目標設定期間（2019年4月～7月）の平均実績を1/3年、目標非設定期間（2021年度）の平均実績を2/3年換算して合算。
- コンサルタントのかんぽ生命への兼務出向に伴い、コンサルタント分を除いた窓口社員分のみで算出。
- 上記方法で算出した新規稼働顧客数をもとに、つみたてNISA等の割合（2021年度実績）から各項目の目安を算出。

| 項目 | 新規稼働顧客数(A) | 各項目の(A)に占める割合(2021年度)(B) | ポイント数(C) | 小計(A×B×C) | 合計 |
|-------------------|------------|--------------------------|----------|--------------|--------------|
| つみたてNISA口座獲得稼働件数 | 1,627人 | つみたてNISA : 79.6% | 2Pt | 2,590 | 2,819 |
| | | NISA : 14.1% | 1Pt | 229 | |
| 投信自動積立利用口座増加数 | | 86.1% | 1Pt | 1,401 | 1,401 |
| 投資信託基盤ポイント | | | | 4,220 | 4,220 |

〈参考〉資産運用商品活動目標算出に使用する要素

- 「活動目標」算出のための「資産運用商品」のマーケット要素等のウエイトは次のとおり。

活動目標〈資産運用商品〉

| 内訳商品 | 要素 | ウエイト |
|---------------------------------|---|------|
| 投資信託基盤ポイント (投資信託取扱局) | マーケット要素 ・窓口お得意さまのうち投信口座なしのお得意さま (20～69歳)数 | 80% |
| | 社員数要素 | 20% |
| 投資信託紹介口座 開設ポイント (投資信託紹介局) | マーケット要素 ・窓口お得意さまのうち投信口座なしのお得意さま (20～69歳)数 ※60歳以上の口座開設は1割のため、60～69歳は1/3換算 | 80% |
| | 社員数要素 | 20% |

| 項目 | 2022年度目標 |
|-----------------|----------|
| 投資信託アフターフォロー実施率 | 80.0% |

1. 設定の目的

- 投資信託を保有しているお客さまのうち、特にアフターフォローが必要な70歳以上の高齢のお客さまや個別アフターフォローニーズがあるお客さまに対し、適切なアフターフォローを行う取組みを評価する。

2. アフターフォロー実施率の考え方

| 算出の考え方 |
|--|
| 投資信託アフターフォロー実施率（%） = アフターフォロー対応顧客数 ÷ アフターフォロー対象顧客数 |
| （カウント対象） |
| ①対象顧客数：70歳以上かつ残高100万円以上（ダイレクト取引顧客を除く）の顧客数 +コンサルタントから引継いだ個別管理顧客数 |
| ②対応顧客数：電話または対面でアフターフォローを実施した顧客数 ※原則、お客さまの担当者が年度内に1回以上実施 |
| （カウント対象外） |
| ・書面郵送のみの場合は、対象外 |

3. 目標水準値の算出根拠

- 本来100%を求めていく中で、ご案内が難しいお客さまが一定数いること等を踏まえ、2021年度目標と同等の数値を設定。
- なお、コンサルタントのかんぽ生命への兼務出向を踏まえ、アフターフォロー対象者の変更（60歳以上⇒70歳以上）等を実施。

➤ 2022年度「損害保険商品純増」の全国目標は33.41億円に設定。

その内、信越支社の「損害保険商品純増目標」は次のとおり。

【純増目標の考え方】純増 = 当年度新規 - 当年度消滅で算出

| | 営業目標として設定 | 個別商品の目安を設定 | | |
|------|--|------------|-----------|----------|
| 支社 | 目標額：142.18百万円 新規実績(目安)：148.35百万円 消滅実績(目安)：6.17百万円 | | 自動車保険 | 傷害保険 |
| | | 純増実績(目安) | 117.60百万円 | 24.58百万円 |
| | | 新規実績(目安) | 122.60百万円 | 25.75百万円 |
| | | 消滅実績(目安) | 5.00百万円 | 1.17百万円 |
| エリマネ | 目標額：17.94百万円 新規実績(目安)：18.76百万円 消滅実績(目安)：0.82百万円 | | 自動車保険 | 傷害保険 |
| | | 純増実績(目安) | 16.56百万円 | 1.38百万円 |
| | | 新規実績(目安) | 17.28百万円 | 1.48百万円 |
| | | 消滅実績(目安) | 0.72百万円 | 0.10百万円 |
| 単マネ | 目標額：124.24百万円 新規実績(目安)：129.59百万円 消滅実績(目安)：5.35百万円 | | 自動車保険 | 傷害保険 |
| | | 純増実績(目安) | 101.04百万円 | 23.20百万円 |
| | | 新規実績(目安) | 105.32百万円 | 24.27百万円 |
| | | 消滅実績(目安) | 4.28百万円 | 1.07百万円 |

〈参考〉商品別新規実績の1局・1人あたりの状況

| | 局数 | 自動車保険 | | 傷害保険 | |
|-------|----|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | 1局あたり (年間) | 1人あたり (年間) | 1局あたり (年間) | 1人あたり (年間) |
| 信越支社 | 82 | 149.6万円 | 23.8万円 | 31.5万円 | 5.0万円 |
| エリマネ局 | 23 | 75.2万円 | 23.8万円 | 6.5万円 | 2.1万円 |
| 単マネ局 | 59 | 178.6万円 | 23.7万円 | 41.2万円 | 5.5万円 |

〈参考〉純増目標算出に使用する要素

▶ 「損害保険商品純増目標」算出のための「自動車保険」・「傷害保険」のマーケット要素等のウエイトは次のとおり。

〈自動車保険〉

| 項目 | 要素 | 支社 ウエイト |
|----|------------------|------------|
| 新規 | マーケット要素 | 80% |
| | ・更新対象契約数×支社別更新単価 | 60% |
| | ・自家用車保有車両数 | 20% |
| | 社員数要素 | 20% |
| 消滅 | 保有契約保険料額×消滅率 | |

※ 消滅率は、2021年度の消滅率と同程度の水準とすることとし、2022年度の保有契約(見込み)に消滅率(4.6%)を乗じて算出。

〈傷害保険〉

| 項目 | 要素 | 支社 ウエイト |
|----|------------------|------------|
| 新規 | マーケット要素 | 80% |
| | ・更新対象契約数×支社別更新単価 | 40% |
| | ・自転車保有台数 | 20% |
| | ・夜間人口(20～69歳) | 20% |
| | 社員数要素 | 20% |
| 消滅 | 保有契約保険料額×消滅率 | |

※ 消滅率は、2021年度の消滅率と同程度の水準とすることとし、2022年度の保有契約(見込み)に消滅率(6.3%)を乗じて算出。

| 項目 | 2022年度目標 |
|-----------|----------|
| 早期更新対応完了率 | 95.0% |

1. 設定の目的

- 自動車保険契約の更新契約は、お客さまの手元に更新案内等が届いた後の代理店からの連絡が早期であるほど、お客さまの継続意向が高い（商品供給会社調査）。契約条件がお客さまの実態に合っているか、必要な補償に備えられているか等をお客さま自身でしっかりご検討いただけるよう、早期のご案内・更新対応を実施し、契約の継続につなげる。
- 更新契約の早期のご案内・更新対応の取組みを評価する。

2. 早期更新対応完了率の考え方

| 算出の考え方 | |
|---------------|---|
| 早期更新対応完了率 (%) | $= \frac{\text{当該月に活動した満期月前月までの更新対応完了契約件数}}{\text{当該月翌月に満期を迎える契約件数}}$ |
| | ※団体扱契約及び社員加入の一般契約を除く |

3. 目標水準値の算出根拠

- 2021年5月～10月末までの自動車保険早期更新対応完了率に基づいて算出。

4. 分母と分子の対象期間

- 分母：2022年5月満期契約数～2023年4月満期契約数の合計
- 分子：2022年4月～2023年3月に活動する満期月前月までの更新対応完了契約数

【2022年4月実績の例】

分子：2022年5月・6月に満期を迎える契約のうち、
4月に活動した満期月前月までの更新対応完了契約件数
分母：2022年5月に満期を迎える契約件数

- 2021年度同様に定額満期を起点とした国債・投信のご提案活動を継続して取組。
- 定額満期からのご提案活動を活性化させるため、「定額貯金満期からの国債・投資信託利用者率」の活動目標を追加。

| 項目 | 2022年度目標 |
|----------------------|----------------------------|
| 定額貯金満期からの国債・投資信託利用者率 | 1.0% (投信取扱局 + 0.3%) |

1. 設定の目的

- 定額満期を迎えたお客さまに対して、総合コンサルの観点からお客さまニーズを踏まえた商品のご提案を行い、ご提案の結果、一定程度ニーズが想定される投資信託・国債への利用につなげる

2. 定額貯金満期からの国債・投資信託利用者率の考え方

- 満期発生月の翌月購入までをカウント。投信自動積立・国債に関しては、約定ではなく申込ベースでカウント。

3. 目標水準値案の算出根拠

- 「国債広告の効果測定に関する調査委託業務」（令和3年3月財務省）によると金融商品を購入したことがない人において、個人向け国債を今後購入する意向がある人の割合は約2%であり、インターネット調査等を考慮し半数の1%を利用率として設定。
- 投信においては定額満期から68億円の購入を見込んでおり、想定購入単価535千円とすると約12,700人。
2022年度定額満期顧客約390万人を分母とすると約0.3%を見込む。

【実績カウント詳細】

1. 計算式

$$\frac{\text{国債・投信}^*\text{利用者数} <\text{当月・翌月}>}{\text{満期発生人数} <\text{当月}>}$$

※ 投信の70歳以上の実績は除く

2. 実績カウント方法（詳細）

- 満期発生月の翌月利用までを満期発生月の実績としてカウント。投信自動積立・国債に関しては、約定ではなく申込ベースでカウント。
- 対応局ベースでカウントのため、分子は自局で利用したものに限らず他局で利用したものも含む。
- 同一月に複数満期明細を持っている場合は、分母は1人としてカウント。
- 満期発生月の翌月末までに、複数購入した場合でも分子は1人としてカウント。
- 10月、11月にそれぞれ満期があり、11月に国債・投信を利用した場合は10月、11月それぞれに実績としてカウント。
- 年度跨りは、3月に発生した満期について4月利用までカウント。

3. 部会目標の考え方

| 取扱局の有無 | 目標値の考え方 |
|--------|---|
| | $\text{目標値} = \frac{\text{分子} \quad \text{満期発生人数(部会-投信取扱局)} \times 1.0\% + \text{満期発生人数(投信取扱局)} \times 1.3\%}{\text{分母} \quad \text{満期発生人数(部会)}}$ |
| 有り | ⇒目標値は 1.0~1.3%の間 <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 実績管理上では、上記分子の人数の獲得を目安とするもの。 例) N月の満期発生人数(部会-投信取扱局) 300人 満期発生人数(投信取扱局) 100人の場合 $300人 \times 1.0\% + 100人 \times 1.3\% = 4.3人$ </div> |
| 無し | 目標値 = 1.0% |

➤ 信越支社目標「78,918pt」を、本社が指定した配分で、機能別に配分。

| 活動目標として設定 | | 個別商品の目安を設定 | | | |
|---------------|---------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| 支社 | 目標 : 78,918pt | 給与受取口座 | 年金受取口座 | 通帳アプリ | ゆうちよPay |
| | | 30,567pt (38.7%) | 27,004pt (34.2%) | 14,323pt (18.2%) | 7,024pt (8.9%) |
| エリマネ 76.6% | 目標 : 60,448pt | 給与受取口座 | 年金受取口座 | 通帳アプリ | ゆうちよPay |
| | | 21,893pt (36.2%) | 22,801pt (37.7%) | 10,954pt (18.1%) | 4,800pt (8.0%) |
| 単マネ 23.4% | 目標 : 18,470pt | 給与受取口座 | 年金受取口座 | 通帳アプリ | ゆうちよPay |
| | | 8,674pt (47.0%) | 4,203pt (22.8%) | 3,369pt (18.2%) | 2,224pt (12.0%) |

〈参考〉目標配算に使用する要素

▶ 「メイン口座化ポイント」算出のための「年金受取口座」・「給与受取口座」・「通帳アプリ」・「ゆうちょPay」のマーケット要素等のウエイトは次のとおり。

| 項目 | 要素 | 支社 ウエイト | |
|-----------|--------------------|--------------------------|-----|
| 年金受取口座 | マーケット要素 | 80% | |
| | 新規裁定 (60~65歳) | 年金DM発送者数 | 32% |
| | | 年金DM発送者以外 (窓口お得意さま) | 19% |
| | 指定替 (66歳以上) | 定額満期保有あり (窓口お得意さま) | 5% |
| | | 定額満期保有なし (窓口お得意さま) | 2% |
| | 自然流入分 (窓口お得意さま) | 新規裁定見込顧客 (62歳女・65歳男女) | 16% |
| | | 指定替対象顧客 (66歳以上男女) | 4% |
| | 追加実績カウント分 | | 2% |
| 社員数・郵便局要素 | | 20% | |

マーケット要素 社員数・郵便局要素

$$80\% + 20\% = 100\%$$

| 項目 | 要素 | 支社 ウエイト | |
|-----------|---------------|------------|-----|
| 給与受取口座 | マーケット要素 | 80% | |
| | 従業者数 - 給与利用者数 | | 60% |
| | 事業所数 | | 10% |
| | 給与受取口座(実績ベース) | | 10% |
| 社員数・郵便局要素 | | 20% | |

| 項目 | 要素 | 支社 ウエイト | |
|-------|---------------------|------------|-----|
| 通帳アプリ | マーケット要素 | 80% | |
| | 窓口・ATMお得意さま - 既利用者数 | | 80% |
| | 社員数・郵便局要素 | | 20% |

| 項目 | 要素 | 支社 ウエイト | |
|---------|---------------------|------------|-----|
| ゆうちょPay | マーケット要素 | 80% | |
| | 窓口・ATMお得意さま - 既利用者数 | | 80% |
| | 社員数・郵便局要素 | | 20% |

- ゆうちょメイン口座化ポイントは、「年金受取口座」・「給与受取口座」・「通帳アプリ」・「ゆうちょPayアプリ」で目標値を算出。
- 「ゆうちょデビット」・「JPBANKカード」については加点点目として設定。

| メイン口座化ポイント | ポイント | 加点点 | カウント方法 |
|--------------------------|---------|----------------------------|--|
| 年金受取口座 (3pt) | 3 p t | ※ 70歳以上除く ※ 65歳以下は+2pt | 年金予約票提出かつ年金お受け取り口座への入金 ※年金予約票提出未済のうち窓口お得意さまのみカウント |
| 給与受取口座 (5pt) | 5 p t | | 給与予約票提出かつ給与お受け取り口座への入金 |
| 通帳アプリ (0.5pt) | 0.5 p t | | 通帳アプリダウンロードかつ口座紐づけ (窓口・ATMお得意さまの局でカウント) |
| ゆうちょPayアプリ (1pt) | 1 p t | ※ 翌月までに5,000円 以上決済で+1pt | ゆうちょPayアプリダウンロードかつ口座紐づけ ※翌月までに5,000円以上の決済で+1pt |
| 【加点点目】 ゆうちょデビット利用者数 | 2 p t | | ゆうちょデビットカード発行かつ発行月の翌月までに 5,000円以上の決済 |
| 【加点点目】 JP BANKカード利用者数 | 2 p t | | JP BANKカード発行かつ発行月の翌月までに 5,000円以上の決済 |

○WEBや申込書に入力・記載された局番・局名でカウント

○局番・局名入力が無い場合は窓口・ATMお得意さまの局でカウント