

## 2014年度かもめ～るの指標設定【郵便部門】

### 1. 2014年度かもめ～る指標等

#### (1) 信越販売指標（単位：枚）

本社から通知された指標枚数は下表のとおり。

	2014年指標	2013年指標	指標比	2013年実績	実績比
信越	8,480,000	7,790,000	108.9%	7,813,976	108.5%
(内訳)事業本部	4,503,000	4,030,000	111.8%	4,093,808	110.0%
(内訳)局本部	3,977,000	3,760,000	105.8%	3,720,168	107.0%

#### (2) かもめタウン指標

	2014年指標	2013年指標	指標比	2013年実績	実績比
事業本部指標	540,000	470,000	114.9%	442,692	122.0%

### 2. チャンネル別販売指標等

#### 販売指標

局別経済シェア、配達箇所数、前年実績を基に、局別チャンネル別販売想定から局別指標を設定。なお、旧集配センター別分は支店統合局から旧集配センター併設局へ付け替えを実施。

2014年計画	4,053,000	
郵便	外務社員	2,879,000
	販売所 (CVS)	96,000
	販売所 (一般)	149,000
	内務社員	921,000
	ゆうゆう窓口	68,000
	臨時出張所	0
営業専門要員	390,000	

### 3. 販売ガイドライン

月日	6月5日	6月10日	6月20日	6月30日	7月10日	7月20日	7月31日	8月10日	8月20日	8月22日
新たなエリアガイドライン	24.4%	33.0%	47.0%	61.1%	72.0%	83.9%	93.9%	97.7%	100.0%	—
旧支店ガイドライン	30.0%	40.0%	55.0%	70.0%	80.0%	90.0%	100.0%	100.0%	100.0%	—
旧窓口ガイドライン	18.0%	25.0%	38.0%	51.0%	63.0%	77.0%	87.0%	95.0%	100.0%	—

## 2014年度かもめ～る販売期待値 郵便局別配分の考え方【窓口部門】

### ◎ 販売期待値

区 分	期待値	対前年比	事業所移動等 見込相当分	配分期待値	対前年比
かもめ～る	3,977千枚	105.8%	23千枚	4,000千枚	106.4%

#### 1 かもめ～る販売期待値（指標）の配分の考え方

##### (1) 期待値設定の考え方

2014年度郵便収入目標の算出方法に準じて算出を行う。

##### (2) 期待値の配分方法

次の項目ごとに以下の算出要素を用いて算出し、これを合算して郵便局販売期待値を設定。

##### ア 窓口等販売

「2013年度販売実績」、「局規模(社員数)」、「店舗力(郵便窓口取扱件数)」、「市場規模(事業所数)」、「市場規模(人口)」を用いて算出し、各局へ配分。

※ 販売実績は、2013年度かもめタウン獲得実績(枚数)及び事業所移動分を控除。

※ 販売実績に住友生命様購入分(付け替え分)は含まない。

##### イ 販売所(簡易局)売渡

2013年度売渡枚数の100%を、売渡実績があった郵便局に相応配分。

#### 2 その他

算出要素に使用した社員数は、管理者、高齢再雇用社員及び月給制契約社員を含める。

なお、保険専担者は含めない。

また、社員数は、あくまでも局規模を分別するために用いているものであり、算出要素として使用している局規模のウエイトが低いことから、社員数の増減による販売期待値の改定は行わない。