

交渉情報	NO.133	郵便事業会社信越支社 営業部
JP労組信越地方本部	2012年5月9日	添付資料:3枚

平成24年用かもめ～る目標設定について

郵便事業会社信越支社営業部は、本部・本社間での「平成24年かもめ～る営業方針」（中央交渉情報郵便事業第149号）における交渉整理を受け、信越における「平成24年用かもめ～る目標設定」について地方本部に説明してきました。

支社資料は、1 平成24年用かもめ～る目標、2 支店別目標の設定、3 支社チャンネル別販売計画、4 販売ガイドライン、5 販売取組で構成されており、詳細については別添資料を参照願いますが、説明を受け地本では以下8点について質問、意見を行ないました。

- ① 事業会社の平成24年用かもめ～るの目標数は359万枚で、23年かもめ～るとの目標比では116.9%、実績比では106.6%となっており、全国平均より高くなっているが、その根拠は何か。
- ② かもめタウンは指標としながらも、23年との目標及び実績の比較ではそれぞれ、301.0%、142.8%と大きな数値となっているが、その根拠は何か。
- ③ 支店報告目標と本社通知目標の差分(22.3万枚)を各支店の目標シェアで按分し、上乘せするとあるが、支店への丁寧な説明と理解を求めることが必要ではないか。
- ④ 支社チャンネル別販売計画における外務社員とは正社員を指すのか。期間雇用社員の目標のあり方はどのように考えているのか。また、内務社員の統計データとは何か。
- ⑤ 1回目の販売ガイドラインにおいて、前年は6/10に30%を設定し、今年は6/5に設定しているが、早めた理由は。
- ⑥ 販売日以前にガイドラインは設定しないだけで、実質的にはかもめタウンや中小口・個人利用への利用勧奨は積極的に行うということか。
- ⑦ 今年度の経営計画では、管理者の営業力及び営業マネジメント力の向上が上げられているが、具体的な支社のフォロー策は何か。
- ⑧ 小集団営業マネジメントが機能発揮できる環境整備及び管理者から班長、各チームへのフォローを要請するとともに、職場一体となった営業推進できる体制を求める。

以上に対し支社は、

- ① 信越の市場規模及び人的配置では、359万枚は達成可能な数値と考えており、5年前にはほぼ同数を販売した実績があるため。
- ② かもめ〜るには景品が当たる「くじ」が付いており、抽選までの比較的長い期間、利用者が保管するため、商店等のビジネス利用が年々拡大していることによる。
- ③ 本社通知目標の趣旨を丁寧に説明し、支店への理解をはかっていく。
- ④ 販売計画での外務社員とは正社員のこと。期間雇用社員の目標は設定していない。ただし、小集団営業での話し合いにより、前年実績等を加味し、目安として支店それぞれが設定することはある。また、内務社員の統計データとは、昨年目標と同数のことであり、一人当たりでは約500枚。
- ⑤ 予約ガイドラインは設定しないものの、かもめタウンを軸に利用勧奨を積極的に行ない、予約については積極的に受け付けていく。このことから、前年よりも5日早く30%のガイドラインを設定した。
- ⑥ 上記同様の考え方。チラシの配布・声かけによるお知らせ活動を更に強化・徹底し、お客さまからの申し出について積極的に受け付けていくものとする。
- ⑦ 課長会議を開催し、管理者に対する行動目標や販売取組方法について、周知徹底をはかる。
- ⑧ 班長研修も定期的を開催し、小集団営業の取組み方等について、理解を深めているところ。また、営業推進状況については、中間的に検証し指導していく。

以上について確認しましたが、今年度の特徴は「販売日以前の予約ガイドラインは設定しないが、チラシ配布や声かけ、情報収集等の「種まき」は積極的に行ない、早期完売をめざす」ということです。

地本では、支店一体となって営業推進できる体制と小集団マネジメント（営業以外も）の機能発揮できる環境整備を求めています。販売期間中（6～7月頃）には地本独自で実態検証を行ない、支社対応をはかることとします。

【労使対応】 情報提供