

交渉情報	NO.22	郵便事業会社信越支社 営業部
JP労組信越地方本部	2012年8月23日	添付資料:2枚

平成25年度用年賀販売方針について

郵便事業会社信越支社営業部は、本日（8月24日）「平成25年度用年賀販売方針」について地方本部に説明してきました。

年賀はがきの販売目標枚数については、本日、本社から示達されることとなっており、それを受け支社で調整の後、支店別に示されます。支社から地本への説明については9月3日週を予定しており、それ以降、改めて地本から周知することとし労使の扱いについては「支店窓口」とする予定です。

なお、販売方針を先行する理由は、去年は販売方針説明が遅くなったため、結果、目標が達成できなかったとしており、去年の反省と今年の「かもメールの取組状況」を踏まえ早期に取組むものです。

【営業活動の基本方針】

- 1 管理者の営業マネジメントの発揮及び小集団営業活動の更なる活性化により、販売目標の達成に向けて社員が一丸となって取組む体制を構築する。
- 2 個人利用については、早期申込ノベルティ等により販売開始前からの営業活動を強化しキープ&アップの取組み、ビジネス利用は早期提案や新たな利用拡大提案等により、需要創出で販売の拡大に取組む。
- 3 具体的には、9月からの「お知らせ活動」を可能な限り早期にスタートさせ、目標達成に向けた取組みを強化する。
- 4 支店目標及びエリア目標の設定及び販売ガイドラインを設定する。予約ガイドラインは設定しないが、発売日に向けた券種等準備のため予約実績、マイ顧客からの予約吸収率、商売繁盛年賀を把握する。

【重点取組項目】

- 1 ビジネス利用の拡大として、販売ターゲットに合わせファーストパーソン及び管理者・営業専門要員の販売チャネルにより、顧客への接触率及び提案営業件数の最大化に取組む。
- 2 個人利用の維持・拡大に向けては、マイ顧客（お得意さま）の拡大に向け、「マイ顧客80」（年賀購入世帯・占有率10％）の達成を目指す。

なお、9月は前年購入顧客、10・11月は新規顧客及び占有率の低いエリア顧客を対象に取組む。

- 3 支社販売ガイドラインに併せ推進管理を行なう。(支社資料参照)
- 4 郵便局との一体営業については、8～9月にかけてフロントライン営業協議会を開催し、エリア内販売戦略の共有化と商売繁盛年賀やエリア独自施策等の連携営業により、エリア利用拡大とエリア目標達成に取り組む。なお、各事項(支社資料参照)について調整する。

【プロモーション等】

- 1 広告宣伝については、支社資料参照。
- 2 早期申込ノベルティについて、11月中に購入いただいたお客さまに対しLEDグリップ発電ライト(検討中)をプレゼントし、販売枚数アップをはかる。
- 3 販売促進については、①年賀DMの活用、②手紙の書き方体験授業、③販売促進セミナー、④海外あて年賀状に取り組む。

地本は、①昨年取組んだ「奪還営業」について、②マイ顧客80(占有率10%)の考え方について、③お知らせ活動について、④個人目標設定のあり方について、⑤会社統合に向けた郵便局との一体営業について質しました。

これに対し支社は、①昨年は「奪還営業」を特出ししたが、今年度は通年的な取り組みとなっており年賀販売期間だけのものではない。②配達区の箇所数に対し、10%の顧客(お得意さま)を確保するというもの。信越の1区当たりの平均配達箇所数が約800箇所であるため、その10%で「マイ顧客80」とした。なお、販売実績及び状況についてはフィードバックを行なう。③発行日前(9～10月)の推進管理は行なわないが、発行日の準備のため、予約実績やマイ顧客から吸収率を支店及び支社で把握する。④話し合いもなく役職別等による一律の設定はしないよう、課長ミーティング(8/24実施)で徹底する。しかし、チームで話し合った結果、一律の設定になることはありうる。⑤例年と大きく変わるものではないが、会社統合後の初めての年賀販売であり、調整事項について十分に意思疎通をはかりエリア目標の達成に向け取り組む。

昨年は「年賀販売取組」の前段で要求メモを提出し、基本事項について確認しました。今年度についても、小集団営業マネジメントの浸透度合いやコンプライアンスの徹底等、要求メモを提出する方向で考えています。

年賀販売枚数の説明を受けた以降、早急に提出したいと思いますので、支部において要求事項がある場合は事前にまとめておいてください。提出期日と合わせ後日、指導します。

なお、今般の販売方針は情報提供ですが、上記意見交換での内容と齟齬が生じた場合は、分会で対応いただくとともに地本へ連絡願います。

【労使対応】 情報提供