

<b>交渉情報</b>	<b>NO.27</b>	郵便事業会社信越支社 営業部
JP労組信越地方本部	2012年9月19日	添付資料:1枚

## 平成25年用年賀葉書の販売目標について

標記の販売方針については、交渉情報 NO.22 の周知の通りです。

その中で、販売目標数については別途としていましたが、本社示達を受け信越支社内各支店の調整ができたとして、本日（9月19日）「平成25年用年賀葉書の販売目標」について地方本部に説明してきたものです。

今年度の支店目標は 47,844 千枚、この中には大口利用 6,809 千枚及び支社保留分として 790 千枚を含んでいます。支店単独目標では 47,054 千枚となり、前年実績数 44,833 千枚との比では 106.7% となります。

算定根拠は、年初の年賀販売自主目標を基本に、当該目標を上回って本社から通知された目標の一部を、支店受持エリアの市場性（事業所数、配達箇所数等）に応じて加算して設定したとしています。

エリア目標は 112,550 千枚で前年実績比 101.2%（等価交換分除く・全国のエリア目標では 101.4%）、局会社目標は 64,706 千枚で前年実績比 97.0% となります。

支店目標が増加した理由は、ビジネス利用の需要を 5,190 千枚（前年実績比 140.6%）見込んでおり、その内訳として年賀タウンメール 700 千枚（前年実績比 212.1%）、DM中心の事業所開拓等で 4,490 千枚（前年実績比 133.6%）、また、郵便局会社から大口事業所を引き受けた分（交渉情報 NO.21）としています。

また、支社保留分の 790 千枚は目標を達成した支店に対して、モチベーションアップをはかりながら案分し、管内目標の達成を目指しています。

【労使対応】 支店窓口

なお、「年賀販売方針に関する要求メモ」に対する考え方については、交渉情報 NO.28 で周知します。