

交渉情報	NO.120	信越支社郵便事業本部 信越支社郵便局本部 営業部
JP労組 信越地方本部	2013年8月23日	添付資料:4枚

平成26年度用年賀販売方針について

【中央交渉情報 日本郵便(郵便)第192号(局)第218号関連】

信越支社郵便事業本部並びに郵便局本部営業部は、本日(8月23日)「平成26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数については、8月26日週での地方労使対応を予定しており、それ以降、地本から周知することとし、労使の扱いは「単局窓口」とします。

なお、販売方針を先行する理由は、昨年の「年賀はがき取組状況」、及び今年の「かもメール取組状況」を踏まえ早期に取組むものです。

支社資料は、

1 年賀販売の基本方針は、①個人顧客への早期お知らせ活動の徹底・マイ顧客確保(占有率10%)、②ビジネス利用の拡大・法人顧客への提案営業、③エリア目標達成に向けた効率的・効果的な推進管理についての3点。

2 販売計画と推進管理は、①支店統合局の一体的推進管理、②単面販売ガイドラインに基づく推進管理、③エリア内需要調整の試行実施の3点。

3 具体的な取り組みでは、①ビジネス利用拡大、②マイ顧客確保(占有率10%)の取組み、③インセンティブ(報労)の実施、④販売促進のための施策展開の4点で構成されています。

【地本・支社との意見交換】

以上の説明を受け、地本では昨年取組みとの相違点を質したところ、

- 1 今年度は単面分と四面分を別立てで推進管理を行うこと。
- 2 支店統合局では郵便事業本部分、局本部の目標を併せ、推進管理方法を一体化すること。(チャンネル別計画を策定し、推進管理を行う)
- 3 支店統合局総務部がエリア内各局の在庫状況を把握し、需給調整を実施すること。
- 4 案件管理表により年賀タウン、年賀DMの活動量を週次で把握すること。
- 5 AR(拡張現実)チラシを活用し、提案営業を展開すること。
- 6 早期購入キャンペーンを豊富化すること。

としていますが、基本的には昨年同様の取組みとなります。

【意見交換のポイント】

(1) 今年度も昨年同様「予約ガイドライン」は設定せず、9月から「お知らせ活動」を展開するとしてしています。

マイ顧客確保の中の「購入申込書の活用」で以下の表が示されています。(支社資料3頁)

基準日	9/17	9/24	10/1	10/8	10/15	10/22	10/29
進捗率	50%	70%	90%	100%		—	
吸収率(目安)	30%	—	50%	—	70%	—	95%

この表は目標数に対する「予約ガイドライン」ではありません。

- ・「進捗率」とは、昨年の利用顧客に対し、今年度の購入申込書を手渡し等する割合。(10月8日までに100%を目指す)
- ・「吸収率(目安)」とは、昨年の利用顧客の購入枚数に対し、今年度の購入を希望する枚数。(10月29日に95%を目指す)

この目的は、①早期に昨年利用顧客からの購入申込(券種と枚数)を押えることで、購入見込分を確定させ、追加発行の意思決定を早めるため。②早期に購入枚数の目途をつけることにより、11・12月以降のオペレーションに傾注するためとしています。

地本は、あくまで目標数の予約ガイドラインでないことを強く申し入れ、確認し整理したところです。

ただし、現地管理者が目標数に対する「予約ガイドライン」と受け止め、強制に及ぶ指導等がある場合は、当該郵便局での「進捗率」、「吸収率(目安)」の管理は中止するよう申し入れてあります。

従って、支部においては、この趣旨を周知徹底するとともに、問題が生じている場合は分会対応と同時に、地本へ連絡願います。

(2) 購入申込書の全戸配布時期等については、フロントライン営業協議会で調整の上、実施するとしてしています。

全戸配布時期についても、郵便交渉担当者会議等で意見があがっており、問題意識をもって対応しました。地本では「9月・10月中にそれぞれ1回は配布等」の硬直化した配布に拘ることなく、効率的・効果的な配布となるよう求めたところであり、支社も理解はしています。

年繁は、営業推進やオペレーション等、自局の計画策定に当たり、組合員や社員が意見を出せる場が多くあり、分会要求書も提出できるルールです。是非とも「やりがい」、「働きがい」のある職場づくりに向け、職場の意見集約とフィードバックを行い、

「集まる・聞く・話す」ことを基本とした業対活動やJ P労組運動が浸透するよう、地本・支部が一体となって進めていきたいと考えています。

今年度の「年賀販売に関する要求メモ」の提出については、今年のかもメールの取組状況等を勘案の上、検討のこととし別途周知します。

【労使対応】 情報提供