

<b>交渉情報</b>	<b>NO.9</b>	信越支社郵便事業本部 営業部
JP労組 信越地方本部	2013年10月16日	添付資料:6枚

## 年賀販売の新たな取り組みについて

(関連 中央本部交渉情報 日本郵便 第25号 2013年9月24日)

日本郵便株式会社信越支社郵便事業本部営業部及び郵便局本部営業部は本日（10月16日）「年賀販売の新たな取り組み」について地方本部に説明してきました。

本件は関連文書のとおり、集配センター・併設局が一体となった販売促進、コミュニケーションの深化、新たな需要創出のためのインセンティブの3施策を実施するものです。詳細については、中央本部交渉情報を参照して下さい。

年賀販売の新たな取り組みに係る主な変更点は以下のとおりです。

項 目	従 来	H26年賀取組
年賀葉書推進管理社員指導	旧支店管理者	<b>併設郵便局長</b> (※当該局長と調整の上、旧支店管理者・営業統括本部による支援を実施)
その他商品営業取組の推進管理	旧支店管理者	同左
収入目標（年賀収入）	旧支店	同左
業績評価	別紙1別添2を参照	
販売促進ツール	旧支店から提供	同左
在庫管理	旧支店の在庫を活用	同左

なお、地方本部はこの取り組みにあたり、集配センター併設局長が年賀販売推進管理・指導を行うことになるが、営業マネジメントについて旧支店管理者は、併設局長の依頼に応じ支援を行うものであり、旧支店管理者及び併設局長から二重の指導にならないよう強く求めました。

今後は、支部と連携をはかりながら郵便局の状況を注視し、必要な対応をはかっていくこととしますが、整理内容と違った取り組み等があったときは、支部対応をはかると共に地方本部まで連絡を願います。