

交渉情報	NO.14	信越支社郵便事業本部 営業部
JP労組 信越地方本部	2014年9月8日	添付資料:20枚

2015年用（平成27年用）年賀葉書の販売方針等について

信越支社郵便事業本部営業部は、本日（9月8日）「2015年用（平成27年用）年賀葉書の販売方針等について」について地方本部に説明してきました。

支社資料は、別紙1～4で構成されています。

別紙1 年賀販売の基本方針は、1年賀販売の基本方針、I取組ターゲット、II推進管理、III全員参画型の営業活動、2販売指標についての2点です。

別紙2は 2015年用年賀葉書販売促進スケジュールです。

別紙3 郵便局における販売取組（郵便部門）は、1目標設定とチャネル別推進管理、2販売ガイドライン等、3取組スケジュール、4一体営業、別添1班における個人指標設定方法、別添2年賀販売指標チェックリストで郵便事業セグメントの販売方針4点と別添2部です。

別紙4は郵便局セグメントの販売方針は、2015年用年賀葉書の販売方針①、②、インセンティブ、窓口における営業活動①、②、③の6点です。

なお、郵便事業セグメントの販売指標、販売ガイドライン、インセンティブの詳細については別途、地方労使対応することとしています。

【地本・支社との意見交換】

以上の説明を受け、地本・支社での意見交換を行いました。

- ① 今年度のかもメールの取り組みについて、評価・反省を踏まえた上で、年賀葉書の取り組みを行うこと。

また、個人指標の合計が班指標を下回る場合で、対策を構築できない班に対して管理者が具体的な方法を指示するとしているが、単に数字合わせ、数字の押しつけとならないようにすること。

かもメール取組の反省として、「個人指標の積み重ね」が一人歩きしてしまい、不足分の指標について販売期間終了間際になって、急に不足分を単純に個人で割り振った局も見受けられた。年賀取組では社員とのコミュニケーションを重視し、妥当性・納得性のある指標を設定することとする。

- ② 郵便局窓口・渉外職場（郵便局事業職場）においては、個人指標を設定しない

としているが、どのように取り組むのか。

また、別紙4 推進管理体制 の中でエリアマネジメント局について日別・週別ガイドラインの設定、販売強化日の設定等で推進管理するとしている。職場で誤った指導がされないようにすること。

郵便局セグメントの推進にあたっては各郵便局において、社員との協議等を十分に行い、日別・週別ガイドラインをクリアするための妥当性・納得性のある活動とし、一律に社員一人〇枚といった指標を設定するなど誤った指導が無いようにする。

- ③ 不適正営業を根絶するために、行きすぎた営業指導、自爆営業の強制、Web受注システムの改善・立替払いの禁止、バーター取引の禁止について、職場での周知を行うこと。

また、Web受注システムの改善はいつからか明らかにすること。

社員専用のWeb受注システムはポータルサイトで既に開始している。不適正営業を根絶については、週一研修やその他の機会を通じて周知していく。

- ④ 臨時出張所の開設について、費用対効果・経費率を意識した適切な開設を指導すること。

最近のお客さまの傾向として、早い時期からお知らせをして、やっと12月後半に購入している状況。宣伝活動という意味では臨時出張所の開設に意味はあるが、費用対効果を検討して開設することとする。

- ⑤ 年賀販売基本方針の中で「需要の維持を図る。」としているが、郵便事業の成長戦略実現を考えると「維持・拡大」としなければならないのではないのか。

今年度の販売指標は前年実績費97.7%となっており、全体的には維持だが、個人利用の減少をビジネスニーズで拡大することとしたい。

- ⑥ 年賀販売基本方針Ⅲ「全社員参画型」とは具体的にどのような営業展開をはかるのか。

また、販売機会の少ない計画席社員等に無理な指標を与えるなどの指導がないようにすること。

全社員参画型とは、ビジネス利用の提案や個人宅へのお知らせなど個々の得意分野で役割分担を行い、局全体で推進をはかる取り組み。「全社員参画型」を誤った受け取り方で、均一的に指標を設定する等のことが無いようにする。

- ⑦ 局系の局周活動、「自局半径100m以内のお客さまへの重点取り組みとして、訪問活動を実施し、」とあるが、「訪問した以上〇枚販売してこい」等の行きすぎた営業指導が無いようにすること。

また、2名局で上記活動を行う場合は期間雇用社員等の要員措置は有るのか、無い場合は1人勤務となるが防犯面はどのように考えているのか。

行きすぎた営業指導がないように周知する。2名局については手すき時間を利用し、業務・防犯面に支障が出ないように活動することとする。要員措置については、費用対効果を考えると困難であるのでご理解いただきたい。

- ⑧ パック販売用の袋について、昨年度は全て同色のプリントでお客さまから見ても分かりづらかった。年賀ステーションによる効果的な販売のため、また、誤販売防止のため種別毎に印刷の色を変えてほしい。

経費削減の一つとして昨年度は同色となったが、意見として承ります。

【地方判断】

年賀葉書の販売については、過度な指標により金券ショップへの流出、自爆営業等がマスメディアに取り上げられる等、社会問題化しており、不適正営業撲滅について強く求め、支社から「あらゆる機会を通じて理解・浸透されるよう周知していく。」

郵便局セグメントは個人指標を設定しないことから、誤った指導がされないよう申し入れ、支社から「郵便局セグメントにおいて個人指標設定の指導は行わない。」との考え方が示され、支社発出の指示文書には「個人指標設定を行い推進管理する。(郵便局セグメント)」との文章を載せないとしたことから、本日、整理をしたものです。

したがって、支部においては、本部・本社間、地本、支社間で整理された事項を周知するとともに、誤った指導がされている等、問題が生じている場合は支部・分会対応をするとともに、地本へ連絡願います。

【労使対応】 情報提供