

交渉情報	NO.94	日本郵便信越支社 郵便・物流営業部
JP労組信越地方本部	2016年5月2日	添付資料:9枚

2016年度かもめ～るの販売方針等について

信越支社郵便・物流営業部は本部・本社間での「2016年度かもめ～る販売方針」における交渉整理を受け、信越における「2016年度かもめ～るの販売方針等」について本日（5月2日）地方本部に説明してきました。

2016年度の販売取組方針は、1 基本方針、2 販売指標、3 取り組みスケジュール、4 機能重視のマネジメント体制による推進等の9項目で構成されており、詳細については支社資料を参照願います。

なお、郵便局別販売指標、販売ガイドライン、インセンティブについては設定次第、改めて説明するとしています。

今年度の特徴は、販売実績の増加トレンドを受けて全国販売指標は2億5千万枚（前年実績比102.2%）ですが、信越に於いては8,606千枚（前年実績比99.0%）となっています。

また、昨年と同様に内務社員（窓口、郵便内務、共通社員）は個人指標を設定しないとしています。（中央交渉情報第301号（2016.4.21））で確認済み。

今年度は機能重視のマネジメント体制での推進管理を行うとしており、単独マネジメント局長が集配区内のエリアマネジメント局・自局の窓口機能にも気を配り、連携した新たなエリア一体での営業体制を促進するとしています。

また、販売取組については昨年と同様に納得感のある個人指標設定及び小集団活動を基軸とした販売体制を構築するとしています。

地方本部では、自己申告による積み上げが班指標を下回る場合について、強制ではなく各個人が納得感を得られるような取り組みとすること、および内務社員については個人指標を持たないことから、取組後半期において急な方針変更や強制・均一的な割り振り等を発生させないような推進管理とすることを確認しています。

また、コンプライアンスの徹底については、適正営業推進に向けた取り組みの中に、「実需に基づかない営業指導は絶対に行わないこと。」という文言を追加させたところ です。

推進管理には小集団マネジメントの機能発揮できる環境整備を求めており、労使対応で疑義が生じた場合は、単局で対応するとともに、地本へ連絡願います。

【労使対応】 単局窓口
上記以外—地本への情報提供