

夏ボーナス吸収施策・営業活動量の増強について

1 趣旨

上期最大の商戦期となる「夏ボーナス期」(6月～7月)における定額・定期貯金新規預入額の獲得により、総貯金純増の確保を図るため、営業活動量(営業活動日)を増加するよう取り組む。

2 具体的実施方法

(1) 実施日

ア 6月～7月の非番・週休のうち3回(日)を上限とする。

1回(日)あたり6時間程度の超過勤務を想定

【参考：6～7月三六協定内容】

非番日出勤：2回、休日出勤：2回

イ 社員を出勤させる場合は、原則、他の日(平日)への非番・週休の振替えを検討する。

(2) 対象局・対象社員

単独マネジメント局の貯金を取り扱う渉外社員及び貯金を取り扱う窓口社員

(3) 実施内容

ア J Pグループ会社、官公庁、事業所等の官舎・社宅及び住宅密集地等への勧奨活動を実施

イ 事前に電話アポイント等で非番・休日に面談できる家庭を確保し、勧奨活動を実施

ウ 平日に会えない定額満期保有顧客への勧奨活動を実施

(4) 実施結果の把握

出勤者数、出勤時間、超勤使用額、実績額、実施エリア、顧客セグメント等を把握し、効果検証を行うとともに、冬ボーナス営業施策につなげる。

3 禁止事例4項目の遵守

三六協定遵守することはもとより、土日・祝日営業における禁止事項4項目を遵守。

- ① 個人目標未達成者などの低実績者に対し、営業活動の指導・方針も与えず、「土日等にやすませない」という懲罰を与えるために出勤させること
- ② 面談やアポ取りの見通しも考えることなく、単に土日等の出勤を当たり前として、状態的に出勤させること。
- ③ 低実績者について、単に支社、単独マネジメントブロック、地区連絡会又は部会への言い訳(証跡作り)
- ④ その他、業務上の必要性が明らかでない土日等営業のため出勤させること。