

交渉情報	NO.11	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8月31日	添付資料:5枚

2017（平成29）年用年賀葉書の販売方針等について

日本郵便信越支社郵便・物流営業部は、本日（8月31日）「2017（平成29）年用年賀葉書の販売方針等」について地方本部に説明してきました。

支社資料は、別紙①～②で構成されています。

別紙①は「2017（平成29）年用年賀葉書の販売方針等」です。

1 基本方針、2 販売指標、3 販売期間等、4 市場トレンドと主要ターゲットに対する取組、5 商品ラインナップ等の変更、6 推進管理体制、7 コンプライアンスの遵守の7項目で構成されています。

別紙②は「2017（平成29）年用年賀葉書取組の詳細資料」です。

1 基本方針、2 販売指標（期待値）、3 取組スケジュール、4 機能重視のマネジメント体制による推進、5 インセンティブ施策等、6 プロモーション施策、7 事前準備等、8 個人需要施策、9 ビジネス需要の拡大、10 提案営業用ツールの有効活用、11 一体営業の取り組み、その他の取組みの12項目で構成されています。

なお、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 総務部（共通担当等）・郵便内務・窓口営業部については個人指標の設定対象外である、個人の販売実績表の職場張り出しを禁止すること。

また再度の確認であるが金融渉外部においては指標そのものを設定しないこと。

総務部（共通担当等）・郵便内務・窓口営業部については個人指標の設定対象から除外（個人販売実績表の職場張り出し禁止）としチーム指標とする。

また、金融渉外部においては指標そのものを設定しない、金融商品の販売に支障のない範囲でドアノックツール等として活用する。

- ② ガイドラインについては例年、序盤（初期）に高く設定されており、利用者の年賀意識が希薄となりつつある中、無理が生じている再考すること。

販売ガイドラインの詳細については販売指標の確定時に改めて提示することとするが、昨年度の取り組み実績を考慮し設定を行う。

- ③ 郵便局来客数が減少している昨今、郵便局への誘導を喚起する方策が必要である、外務員は郵便局誘導を喚起するようなチラシ配布等が効果的と考える、外務についてもチーム指標とし販売スキル向上や情報の共有化を行い、「郵便局のお客様」を増やす方向に転換すること。

集配外務社員においては、各局の年賀販売推進において大きなウエイトを占めており、会社が実施した班長への聞き取り調査やアンケートの結果を踏まえて、今期においても班指標達成のためには個人指標の設定が必要であると考え。

今期の来客誘導策としては、引き続きのぼり・ポスター等の展開の他、昨年実施しお客さま（特に若年層）に好評を得た「みんなの年賀状BOOK（タレントの肖像も使用した年賀関係情報誌）」を調整予定。

- ④ 「職場実情調査に基づく改善要求」で回答されている、「過度な営業指導がないよう徹底をはかるとともに、数値に特化した指導があった場合は厳正に対処する」という本社回答の内容について、現場管理者へ徹底した指導・落とし込みをはかること。

コンプライアンス違反を誘発するような過度な営業指導がないよう適正営業の推進に向けて社員周知を徹底するとともにコンプライアンスの徹底に取り組む。

また数値に特化した営業指導がないよう現場管理者には諸会議（単マネ局長会議・郵便関係部長会議）等を通じ指導を行う。

地方本部では販売指標・ガイドラインの労使対応の際に再度意見交換を行うこと、昨年意見交換の整理内容について今年度も引き続き指導していくとしたことから、本件を了としたものです。

先般の支部4役会議でも確認しましたが、上部機関での要求回答を徹底することが大切です。悪しき慣習を改善させるには時間を要しますが諦めず、粘り強く取り組むことが重要。したがって、支部においては、本部・本社間、地本・支社間で整理し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