

交渉情報	NO.82	日本郵便信越支社 郵便・物流営業部
JP労組信越地方本部	2017年5月23日	添付資料:36枚

2017年度かもめ～るの販売方針等について

関連：中央交渉情報日本郵便第274号（2017.4.25）

日本郵便信越支社郵便・物流営業部は、本日（5月23日）「2017年度かもめ～る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。

2017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）重点取組等の8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、インセンティブ等については設定次第、改めて説明するとしています。

1 基本方針

手紙コミュニケーション需要及び事業所の販促ツール（かもめDM、かもめタウン）としての需要拡大を図ることで、年賀販売も視野に入れた、全社員参画型の営業活動を実施する。

2 信越販売指標

8, 220千枚（対前年指標比95.5% 対前年実績比93.1%）

3 販売期間

2017年6月1日（木）～2017年8月25日（金）

【営業活動】

管理者・役職者が徹底的に社員とコミュニケーションを図り、コーチングによる課題解決型のマネジメントを実施する。

郵便業務を担当する組織（20系）

（外務社員）

- ① 管理者と班長の協議により班ごとに班内社員の期待値を設定
- ② 班長は①で設定した期待値と社員の自己申告をベースに個人指標を設定
 - ・設定に当たっては社員とコミュニケーションを十分に図る
 - ・個人指標の合計が班指標を下回る場合は、班内で協議を行い解消に努める
- ③ 管理者は班内協議で解消できない班に対して、新たな販売先を選定するなど、具体的な方法を支持する

(内務社員)

- ① 部指標の内数としてチーム指標を設定し、チームとして営業活動を実施
 - ・ 個人別指標は設定しない

窓口業務を担当する組織（30系）

- ① 郵便局長は、自局の販売指標を達成するため、前年実績に基づき日別のガイドラインを作成し、推進管理を行う
 - ・ 個人別指標は設定しない
- ② 全社員に対してそれぞれの担務を考慮し、社員ごとの当日販売目安を示す。
- ③ 渉外営業社員は金融商品の営業に支障のない範囲で工夫して取り組む
 - ・ 個人別指標は設定しない

地本判断

(1) 信越地本では、以下の項目について支社に求め、確認をしました。

- ① 販売方針および販売指標の情報提供が遅れた理由については、
販売指標と同時並行で情報提供の準備を進めていたが、料金値上げ等の理由により、販売方針の策定に時間を要した。本社示達指標を支社で単独マネジメント局とエリアマネジメント局に配分するため、販売指標については早急に調整し、示すこととしたいとしています。
- ② 個人需要が減少している中で、法人（事業所）利用の拡大に取り組むことは理解するが、実需に基づかない営業指導やコンプライアンス違反を誘発することがないように求めたことに対し、
本社指示文書（2017-日郵営 1322017.5.18）に基づき、コンプライアンスの遵守し、適正な営業推進に向けて取り組むとしています。

(2) 信越地本は、上記に加え、臨時出張所の開設にあたっては費用対効果を十分意識したものとすること、内務社員の営業環境の整備をしっかりと行うことを強く求め、本件を了としました。

しかしながら、これまで機関会議等において、本部・本社間、地本・支社間で整理した内容が守られていない等の意見もあったことから、支部・分会では取り組み状況等を注視し、労使対応をはかるとともに、疑義が生じた場合は地本へ連絡願います。

【労使対応】 単局窓口・部会労使委員会