

<b>交渉情報</b>	<b>NO.22</b>	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9月26日	添付資料:7枚

## 2018（平成30）年用年賀葉書の販売方針等について

関連：中央交渉情報日本郵便第44号（2017.8.31）

日本郵便信越支社郵便・物流営業部は、本日（9月26日）「2018（平成30）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「2018（平成30）年用年賀葉書の販売方針等」です。

1 基本方針、2 信越販売指標、3 販売スケジュール等、4 重点取組等、5 推進管理等、6 インセンティブの実施、7 本年度の特徴、8 コンプライアンスの遵守の8項目で構成されています。

別紙②は「2018（平成30）年用年賀葉書の販売方針の詳細資料」です。

なお、販売指標、各局の販売ガイドライン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。

今年度の販売方針は中央交渉情報日本郵便第44号のとおり、「販売指標設定」「郵便局における販売計画および推進管理」「支社ガイドラインの設定」「社員の個人指標設定やそれに伴う個人グラフ掲出」に関して、組合が求めてきた「あるべき年賀販売」を会社に判断させ、概ね組合主張を取り入れたマネジメント転換を実現することとなりました。

次年度以降については、お客さまの需要が高まる時期に適切に販売する戦略や、基本的に窓口等にお客さまを呼び込み、「コストをかけずに販売する」という販売手法など、年賀販売マネジメントの確立に向け対応をはかっていくこととすることから、今年度における本部・本社間の整理内容を踏まえた年賀販売が適切に行われているか把握・検証が重要となります。

以上を踏まえ、地本・支社で以下の確認をしました。

① 「班指標」による営業推進について

班長の負担が大きくなることから、管理者による万全なフォローを徹底するよう指導をしていくとしています。

② グラフの掲出について

全ての職場について個人のグラフ掲出は禁止しますが、各職場でモチベーションの向上のために班単位のグラフの掲出を行う場合があるとしています。

③ 臨時出張所について

前年の販売状況を踏まえ、10%以上の経費率での運用の場合は、支社で許可しないとしています。

④ インセンティブについて

今年度においては、ガイドラインを各郵便局が自主的に策定するため、そのガイドラインによって「11月末達成」「早期達成」「年賀タウン獲得」の報労を実施予定としています。

地方本部では管理者のマネジメント力が重要であることから、管理者に対しての指導を徹底する、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、本部・本社間で整理した内容を周知徹底していくことから、本件を了としたものです。

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・分会対応をするるとともに地本へ連絡願います。

【労使対応】 情報提供