

<b>交渉情報</b>	<b>NO.90</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	2018年5月11日	添付資料:12枚

## 2018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199号（2018.5.8）

日本郵便信越支社郵便・物流営業部は、本日（5月11日）「2018年度かもめ～るの販売方針等」について地方本部に説明してきました。

2018年度の販売取組方針は、（1）基本方針、（2）販売指標、（3）かもめ～る販売における現状、（4）ビジネス需要拡大、（5）手紙コミュニケーション需要拡大に向けた取組み、（6）推進管理等の6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、インセンティブ施策、かもめ～る販売における適正営業推進に向けた取組み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, 443千枚（対前年指標比102.7% 対前年実績比98.3%）

### 3 販売期間

2018年6月1日（金）～2018年8月24日（金）

### 【地本判断】

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。

販売方針については、2018年用年賀はがき販売方針に準ずるよう求めた結果、年賀はがきの販売方針と同様に、個人指標の設定を行わず、班（チーム）指標による推進管理、全ての職場においてかもめ～る販売に係る個人グラフの掲出禁止、臨時出張所の開設については、経費率9%を超えるものについては、見直しをさせる

としています。

また、昨年よりゆうパック等の荷物が増えている状況の中、必要な要員確保が難しい現状で超勤がかさんでいる局が多くあることから、正常な業務運行を第一に考えた推進管理を行うこととし、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管理者のマネジメントに注視するよう強く求めた結果、コンプライアンスを遵守し、適正な営業推進に向けて取り組むとしています。

なお、携行販売についての考え方、マイカスタマーに対する営業の考え方については、かもめ〜る指標についての説明時に受けることとしました。

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