

<b>交渉情報</b>	<b>NO.98</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24日	添付資料:15枚

## 2018年度かもめ～る販売指標等について

日本郵便（株）信越支社郵便・物流営業部は、本日（5月24日）「2018年度かもめ～る販売指標等」について地方本部に説明してきました。

標記概要については、1. 2018年度かもめ～る指標 2. 販売マネジメントの強化 3. 販売ガイドライン 4. インセンティブ 5. 適正営業の推進のに向けた取組等の5項目で構成されており、詳細については別紙支社資料を参照して下さい。

なお、2018年度かもめ～るの販売方針については、交渉情報第90号（5月11日発出）で整理されています。

支社は「2017年度販売実績」・「局規模（社員数）」・「店舗力（郵便窓口取扱件数）」・「市場規模（事業所数）」・「市場規模（人口）」などを考慮し旧センターも含めた現地での細部にわたる指標設定を行ったとしています。

地本では、販売方針の説明の際に整理できなかった携行販売についての考え方については、繁忙期において業務運行の確保を優先し携行販売は行わないとしています（支社資料別紙3参照）。また、マイカスタマーに対する営業の考え方については、各個人の班（営業区）の顧客のみとし、班（営業区）以外のお客さまには該当する班（営業区）で対応するとしています。ただし、営業エリア以外の親戚や友人・知人等のお客さまにはWeb受注サービスを活用するとしています。

コンプライアンスの徹底については、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、不適切営業根絶に向けて再度確認を行いました。特にかもめ～る販売が低実績の社員に対し、人事上、業績評価上の不利益な取り扱いをほのめかしたり、他の社員への見せしめとなるような営業指導を行わせないことを強く求めた結果、各局への指導を徹底するとしています。

地本では、郵便局が一体となって営業推進できる体制と小集団マネジメントの機能発揮ができる環境整備を求めており、労使対応で疑義が生じた場合は単局で対応するとともに、地本へ連絡願います。

【労使対応】 地本への情報提供