

交渉情報	NO.24	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9月19日	添付資料:25枚

2019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30号（2018.8.9）

日本郵便（株）信越支社郵便・物流営業部は、本日（9月19日）「2019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「2019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，本年度の特徴（主な昨年度との変更点）、7，その他の7項目で構成されています。

別紙②は「2019年用年賀葉書の販売方針の詳細資料」です。

本部はこの間、今までの上期の赤字を下期で挽回する収益構造、いわゆる「年賀への依存」からの早期脱却をはかり、通期で黒字が見通せる経営基盤確立を強く会社に求めてきた経緯にあり、その中で、今年度の年賀葉書の販売方針を抜本的に見直しをさせたところです。（中央交渉情報日本郵便第30号（2018.8.9）参照）

これまでは、販売枚数指標に基づく推進管理を行ってきましたが、引受・配達通数と販売指標との乖離、販売枚数に偏重した推進管理および非効率な営業活動を是正するため、今年度より販売枚数指標は設定しないこととし、収入ベースで目標設定・推進管理を行うこととなりました。

郵便・物流機能は「メール・販売系収入」、窓口機能は「郵便営業収入」全体の中の推進管理を行います。

※郵便・物流機能

「メール・販売系収入」⇒ゆうメール後納収入、一般切手・特殊切手・一般葉書販売収入それぞれの合計

※窓口機能

「郵便営業収入」⇒切手類販売収入、別納収入、後納収入それぞれの合計

また、成長余地のあるビジネス年賀については、取り組みを更に強化するため「新たなエリア」における枚数指標（年賀収入目標の内数）として設定することとなります。

信越における追加収入目標は32億5100万円（対前年年賀販売実績比76.6%）、ビジネス年賀の枚数指標は1406万枚（対前年実績比110.0%）ですが、各局の販売指標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。

昨年度の年賀販売方針整理にて、年賀販売マネジメントのあるべき姿に相当近づけることができる内容になったとの判断を行うとともに、今年度についても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」マネジメントの定着に向け対応をはかっていき、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。

特に、業務繁忙期における販売活動（配達業務等への負担増につながる業務繁忙期においては、携行販売は行わない。）、年賀お届けへの対応（お客さまにお届けするための超勤発令の禁止）、過剰な局内装飾の是正（お客さま向けチラシを幾重にも張り出す行為の禁止）、指標および個人グラフの扱い（個人指標設定や個人グラフ掲出の禁止）については、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こと、販売指標の労使対応の際に再度意見交換を行うことおよび、本部・本社間で整理した内容を周知徹底していくとしたことから、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・分会対応をするとともに地本へ連絡願います。

【労使対応】 情報提供