

交渉情報	NO.103	日本郵便信越支社 郵便・物流営業部
JP労組信越地方本部	2019年4月26日	添付資料:16枚

2019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196号（2019.3.28）

日本郵便（株）信越支社郵便・物流営業部は、本日（4月26日）「2019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。

2019年度の販売取組方針は、（1）基本方針、（2）販売期間等、（3）販売指標等、（4）営業マネジメント体制、（5）重点取組等、（6）四面連刷の実績・目標加算、（7）かもめ～る不適正営業の排除、（8）インセンティブの8項目で構成されております。

1 基本方針

販売枚数に偏重した推進管理による不適正・非効率な営業活動を是正するため、2019年用年賀葉書販売方針を踏まえて、販売枚数指標を設定せず収入ベースで目標設定・推進管理を行う。

2 販売期間

2019年5月30日（木）～2019年8月23日（金）

※四面連刷も同様

3 信越販売指標

（1）かもめ～る単面販売収入目標

397,420千円（対前年実績比89.8%）

窓口機能：174,865千円、郵便・物流機能：222,555千円

※年度当初に示した営業目標額に含まれています。

（2）ビジネスかもめ枚数指標

2,995千枚

窓口機能：599千枚、郵便・物流機能：2,396千枚

※2019年度よりビジネスかもめカウント方法が変更になったため、前年実績は取得不明。

その他詳細につきましては支社資料を参照願います。

【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、2019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するとしています。また、業務繁忙期における販売活動および局内装飾における必要最小限の対応については、本部・本社間で整理した内容を徹底するよう指導するとしています。

ビジネスかもめの取り組みについては、昨年度のビジネス年賀の推進管理のような見境なくビジネスにカウントすることの無いよう、現場管理者に対して指導を徹底するよう強く求めました。支社は、本社で作成したターゲットリストを活用し、訪問状況を把握するなど、行動管理による推進管理に取り組むとしています。

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。

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