

<b>交渉情報</b>	<b>NO.12</b>	日本郵便(株)信越支社 郵便・物流営業部
JP労組 信越地方本部	2019年9月26日	添付資料:9枚

## 2020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275号（2019.8.8）

日本郵便(株)信越支社郵便・物流営業部は、9月24日に「2020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。

支社資料は添付のとおりで、次のとおり構成されています。

資料①・・・2020年用年賀葉書の販売方針等（別紙含む）

資料②・・・2020年用年賀販売指標の考え方

資料③・・・2020年用年賀追加収入目標及びビジネス枚数指標

本部は、2019年用年賀はがき販売において実現した「実需に近い収入目安の設定」等を踏まえ、その趣旨に基づき適正に販売が行われていたのか等、職場の実態を会社に認識させた上で、課題となる事項については見直しを求め、改善が図られたものは2020年用年賀はがき販売でも継続していくことで、あるべき年賀販売の確立を徹底的に会社に求めてきた経緯にあります（関連文書参照）。

地方交渉において確認した事項として、この販売方針等をまず管理者が正しく理解し、販売枚数に偏重したマネジメントを行わないことが重要であることから、その浸透について徹底した対応を求めるとともに、特に次の事項についてポイントとして確認しています。

### 【ポイント】

- ① 年賀はがき単体での推進管理ではなく「収入目標の内数」であることを繰り返し管理者へ指導し、的確なマネジメントを実施させること。
- ② 実需に基づかない販売を徹底的に排除すること。
- ③ 過剰な局内装飾（社員向けPOP）については感覚的で曖昧な基準としているが、それを見る者（組合員・社員）が「過剰」と感じるかどうかことが重要であることをしっかりと認識すること。
- ④ 新潟局の年賀販売については、販売枚数のみならずその内容についても精査し、指標のあるべき姿を引き続き検討すること。
- ⑤ ビジネス年賀の定義について、その趣旨に合わないと考えられる部分が存在しているため、現在の定義の是非について今後も継続して検討すること。

支社からは、年賀はがきの需要は人口減少や外的要因等により減少トレンドとなっていることから、「年賀はがきを売る」スタンスから「年賀状を差し出していただく」への見直しを継続しつつ新規需要につながる取り組みを拡大することとし、とりわけ実需に基づき適正な販売に取り組んでいくという姿勢が示され、前述したポイントを含め、一定の共通認識がはかられたことから本件を了とし、周知することとします。

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いただきますようお願いいたします。

【労使対応】 単局窓口・部会労使委員会