

交渉情報	NO.104	日本郵便信越支社 郵便・物流営業部
JP労組 信越地方本部	2020年6月23日	添付資料:3枚

郵便営業インセンティブの実施について

日本郵便（株）信越支社 郵便・物流営業部は、本日（6月24日）「郵便営業インセンティブ」について地方本部に説明してきました。

【郵便・物流機能】

1. 概要

特約ゆうパック拡大に向けて、新規成約事業所の差出個数に応じたインセンティブを実施する。

また、期間内は、新型コロナウイルス感染拡大の影響下で需要が高まっているEC顧客をターゲットとした営業活動を重点的に展開する。

なお、期間内の成約件数が上位の班にも報労を実施する。

2. 実施内容

(1) 成約・差出期間

2020年7月1日（水）～2021年1月31日（日）

(2) 差出個数の集計方法

上記期間内に**新規成約した事業所**の差出個数

※増送、再奪還、入札案件など2019年度に差出があった事業所は対象外

※EC事業所（EC顧客リスト内の顧客）分は**2倍カウント**（インセンティブ換算上のカウントであり実際の実績カウントではありません）

EC顧客リストにない顧客は1倍カウント

(3) 局別報労

期間中における新規差出個数（局合計）を累計

累計差出個数（個）	報労（円）	合計報労（円）
500	20,000	20,000
2,000	30,000	50,000
5,000	20,000	70,000
10,000	30,000	100,000
20,000	50,000	150,000

(4) 班別報労

【7/1～9/30】および【10/1～2021/1/31】の2クールに期間分

けを行い、それぞれ該当期間中の**新規成約件数（差出あり）**が上位の班へ交際費を通知

1位：5万円、2位：3万円、3位：2万円、4～6位：1万円

※件数が同数の場合は、差出個数により順位を決定

【窓口機能】

1. 概要

郵便営業収入およびゆうパック引受の維持・拡大をはかるため、インセンティブを実施する。

2. 実施内容

下記のとおり3項目において実施（いずれも広告宣伝費を措置）

項目	郵便営業収入	ゆうパック引受個数	ゆうパックスマホ割
概要	期間中の各単月実績のうち、【一般切手】、【特殊切手】、【葉書類合計】、【その他販売品等合計】の4項目の合計の前年比により判定	期間中の前年比により判定	期間中のゆうパックスマホ割引受個数の前年比により判定
対象	地区連絡会 上位6地区連絡会	地区連絡会 上位3地区連絡会	地区連絡会 上位3地区連絡会
期間	2020年7月1日（水）～2020年9月30日（水）		
実績取得方法	営業日報（本社）のページ内【参考】商品別実績再掲において各単月実績を合計し、前年比を算出	営業日報（本社）において、期間中の各単月引受個数を合計し、前年比を算出	経営管理システムから取得した期間中の各単月ゆうパックスマホ割引受個数を合計し、前年比を算出
報労内容	合計30万円 1位：10万円、2位：8万円 3位：6万円、4位：3万円 5位：2万円、6位：1万円	合計20万円 1位：10万円 2位：6万円 3位：4万円	合計10万円 1位：5万円 2位：3万円 3位：2万円

詳細につきましては支社資料を参照して下さい。

※支社資料①：郵便・物流機能、支社資料②：窓口機能

地方本部は、インセンティブ獲得を意識するあまりに、管理者の誤った指導が行われないよう、各局に指導することを申し入れました。

【労使対応】 情報提供