

| | | |
|-------------|--------------|----------------------|
| 交渉情報 | NO.30 | 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9月9日 | 添付資料:31枚 |

2021年用年賀はがきの販売方針等について

関連：中央交渉情報日本郵便第19号（2020.8.6）

日本郵便(株)信越支社 郵便・物流営業部は、9月9日に「2021年用年賀はがきの販売方針等」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・・・支社説明文

資料②・・・2021年用年賀葉書の販売方針等

資料③・・・2021年用年賀葉書単面収入目安

収入目標追加金額

| | 金額（千円） | 前年目標比 | 前年実績比（※） | |
|----|-----------|-----------|----------|-------|
| 信越 | 3,246,327 | 91.6% | 88.7% | |
| 内訳 | 郵便物流機能 | 1,136,205 | 82.9% | 86.8% |
| | 窓口機能 | 2,110,122 | 92.7% | 83.5% |

※前年実績比は、昨年度の年賀はがき単面（63円換算）販売分のみを比較した数字です。

販売方針のポイント

| ポイント | 内容 |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 通年利用を見据えた営業サイクルへの転換 | <ul style="list-style-type: none"> 年賀葉書単体での推進管理ではなく収入目標の内数とする。（郵便物流機能はメール・販売系商品収入、窓口機能は郵便営業収入） 販売枚数は設定しない。 |
| 実需に基づかない販売の排除 | <ul style="list-style-type: none"> 引受通数から年賀葉書の需要を推計し、目安設定することで、適正営業を推進する。 |
| 成長余地のあるビジネス年賀の取組みの更なる強化 | <ul style="list-style-type: none"> 郵便局と営業統括本部が連携強化をはかり、獲得に向け取り組む。ただし郵便局のビジネス年賀販売枚数指標は設定しない。（支社営業統括本部・法人営業本部は販売枚数指標を設定。） |
| 印刷会社等への不適正な販売の排除 | <ul style="list-style-type: none"> 四面連刷は当初収入目標に含めない。 販売があった場合には別に基準を定めて、事後に目標を加算する。（ただし、年賀タウンメール、サンキュー♡年賀および自治体がふるさと納税者宛に差し出す年賀DMが提案により四面成約となった場合は事後に目標を加算しない。） |
| 臨時出張所に関する今年度の考え方 | <ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から、開設しない。（郵便局窓口のお客さま混雑緩和を目的とした郵便局営業時間内かつ自局敷地内での販売は可能。） なお、各事業所から開設依頼があった場合であってもお断りする。 |

本部は、JP労組が求めてきたこれまでの取り組みを後退させることなく、残課題を中心的に会社との交渉を積み上げ、一定程度、次年度の整理も見据えることができたことを認識しています。なお、「年度中の追加設定」および「四面連刷の目標割合」については、次年度に向けて検討していくこととなりました。（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て管理者へ指導し、的確なマネジメントを実施させる。
- ② 実需に基づかない販売を徹底的に排除する。
- ③ 個人目標・指標を設定しないことから、班目標・指標も設定しない。
- ④ エリア外営業が禁止となっていることから、予約活動の資料としてのマイ顧客リストについて、班エリア外のデータがある場合は、正当な班エリア・局に移動する。また、可能な限り個人ではなく、班ごとにリストを作成する。

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