

交渉情報	NO.66	信越支社郵便局本部営業部 信越支社事業本部営業部
JP労組 信越地方本部	2014年5月27日	添付資料:2枚

2014年度かもめーるの指標設定について

信越支社郵便局本部営業部並びに信越支社事業本部営業部は、本日（5月27日）「2014年度かもめーるの指標設定」について地方本部に説明してきました。

以下は地本の質問、意見と支社見解です。

- ① 2014年度かもめーる指標については2013年度実績比108.5%（全国販売前年実績比107.4%）指標となっている根拠は何か。

※ 信越では、営業専門要員によるARかもめーるをはじめとするビジネスユースの大幅な拡大とファーストパーソン等のお知らせ活動によって個人需要の維持拡大をはかり、外務社員一人当たりのマイ顧客実績を全国平均に引き上げることににより、指標達成をめざす。

- ② 2014年度かもめーるの販売促進についての整理、交渉情報第60号（5月1日発出）から指標設定が約3週間遅れた理由は何か。

※「2013年度販売実績」・「局規模（社員数）」・「店舗力（郵便窓口取扱件数）」
「市場規模（事業所数）」・「市場規模（人口）」などを考慮し旧センターも含めた現地での細部にわたる指標設定を行ったため最終決定に遅れが生じた。

交渉情報第60号（5月1日発出）により交渉整理されていますが、今年度の特徴については、納得感のある個人指標設定及び小集団活動を基軸とした販売体制を構築することです。

地本では、郵便局が一体となって営業推進できる体制と小集団マネジメントの機能発揮できる環境整備を求めており、労使対応で疑義が生じた場合は、単局で対応するとともに、地本へ連絡願います。

【労使対応】 地本への情報提供