

22年用年賀葉書営業 エリア外営業厳禁の徹底を！

未来



郵政産業ユニオン
PIWU
全労協・郵政産業労働者
ユニオン長崎中郵支部
機関紙 「みらい」
NO. 4181
21年9月7日 (木)
Tel・Fax 095-828-1953

おはようございます。
先日「2022年用年賀葉書」営業について周知がありました。
今回言われたのは、実需に基づかない営業を禁止。社員を守る観点から適正な管理者マネジメントの徹底をはかる、です。特に健全な営業活動の徹底として、立替払い、勤務時間外営業の禁止、およびそれらを助長する自局エリア外営業の禁止の徹底が強く言われました。
また適正営業に向けた取組として、不適正な営業活動は、社員に精神的、経済的に不必要な負担を強いることから、社員を守るためにも、適正な管理者マネジメント及び各種業務取組により、不適正営業を防ぐと強く打ち出しています。

適正営業に向けた取り組み
社員を守るためにも、適正な管理者マネジメントおよび各種業務取組により、不適正営業を防ぐ。

- ア、社員の理解浸透へ向けた取り組みおよび適正なマネジメントの実施
- イ、実需に基づかない営業の禁止
 - ・自局納入分への局名の押印および販売前の仮出し中在庫(現品)の確認
 - ・管理者による購入申込書等の確認
 - ・販売情報の記録【1取引当たり4,000枚(外務社員は500枚)以上】
- ウ、健全な営業活動の徹底・立替払い、勤務時間外営業の禁止、およびそれらを助長するエリア外営業の禁止の徹底
 - ・社員専用Web受注サービスは廃止。

効率的な営業に向けた取り組み
非効率な営業は、業務運行や社員に負担がかかることから、費用対効果を十分に考慮した効率的な営業を実施することで、適正な営業に取り組む。

- ア、チラシの活用を基軸とした営業活動
 - (ア)【郵便・物流機能】
効率化の観点から、携行販売は実施しない。チラシを活用したお届けを基軸としたスキームを基本の活動とする。※お客さまのご依頼(注文)に基づき商品を持ち出して販売する「お届け販売」は、これまでどおり、実施可。
 - (イ)【窓口機能】
原則、訪問販売は行わないが、効率的、効果的であると管理者が判断する場合は、局外で営業活動を行い、切手や葉書等を販売。※ お客さまのご依頼に(注文)に基づき商品を持ち出して販売する「お届け販売」はこれまでどおり実施可。
- イ、臨時出張所の原則禁止
新型コロナウイルス対策および効率化の観点から、原則、禁止。

修の実施・内部通報窓口の掲示及び社員周知
(イ)「不適正営業の根絶に向けた取組」により社員とのコミュニケーションを図り、社員の活動状況を把握し、必要に応じて社員と対話するなどして不適正営業の発生を防ぐとあります。
とは言い、年賀葉書の販売額は、年初の郵便営業収入目標に含まれ、局に下ろされています。管理者からすれば、年賀葉書を何枚販売しなければ目標達成が



難しくなるな、と分かります。適正営業の徹底が図れるかどうかは、管理者の態度にかかっています。
今回直接、私たちに関係する変更点は、
①社員専用web受注サービスの廃止
②効率化の観点から、携行販売は実施しない
③自局エリア外営業の禁止の徹底、
②では「効率化の観点から」と、暗に費用対効果を考え

ろ、声掛け件数を競うようなこともするとも言っています。③では、親戚などへの販売も禁止とされています。①でweb受注サービスも廃止されたため、本当に自局エリアだけの販売になります。



ます。
本日にエリア内販売・勤務時間内営業を徹底するなら、「領収書」の局内発行を禁止したらどうでしょうか？これに加えて「帰局後の年賀葉書授受を不可」にすれば、勤務時間外の販売は減らすことが出来ると思います。要は管理者の覚悟次第です。販売数が少ないからと言ってブレないようにしてほしいですね！

