



989号  
2024年9月17日  
郵政産業労働者ユニオン  
呉支部発行



←中国地本HPへ  
PC・スマホ等から  
この情報が閲覧可！



メールはこちら→

# 営業強化の兆し顕著

## 自爆営業の歴史

郵便局では、営業ノルマと呼ばれる目標（指標）が存在した。

この目標は保険や年金・年賀状・頒布会など多岐に渡る。

しかし、かんぽ保険問題で、自爆営業の禁止や営業目標の見直しが行われた。

## かんぽ不適正営業問題

かんぽ保険の販売資格を持つ社員が、お客様に過剰な保険契約を締結、または、短期に契約の乗換え等を繰り返して、お客様に損害を与えた事案の総称。

これらは営業目標を達成する為に行われていた。営業実績が出ない社員は上司や管理者から、パワハラを受けていた。



## 台風10号の対応

8月30日、台風10号の接近により、九州・中国地方などでは、業務の休止が行われた。社員の安全に配慮し、事前に特別休暇で業務停止した事は評価できる。

しかし、夏期・冬期休暇合わせて4日分が削減された点を忘れてはいけない。

給料の上乗せがあったとは言え、決算赤字を理由に賞与削減が行われれば、労働日数が増えただけの結果になり得る。労働条件の改悪には、断固

問題発覚後は、不正営業の責任を営業した社員に押し付けて終わった。年賀状の販売目標

年賀状販売も目標（指標）があった。

目標が達成できず追い込まれた社員が金券ショップに持ち込み、また、ネットオークションで安く販売するなど、実需に基づかない営業が横行した。

会社は金券ショップ等への持ち込みを禁止し、処分を出すとしたが、年賀状の目標は設定されていた為、ネットオークションに年賀状が並んだ。

年賀状は独占商品で他社と競合しないが、意味もなく社員同士を競わせた。その後、自爆営業禁止の風潮が強まると、個人目標から、班目標へと移行した。

## 営業推進と管理者

以前、営業重視のトップ管理者が着任した呉局で

は、他の管理者の多くが音声を上げて退職願を出す事が起きた。

現在の管理者も営業重視の様で、一定期間毎にチャレンジ目標が示される。初回は班目標、次回は全員参画+班目標達成で班の目標数も増えた。

目標達成時には、褒賞が用意された。

以前の営業方針と同じ手法だ。

各班や社員同士を競わせ褒賞を出し、実績のない社員を自爆に追い込む。そうした意図を感じる

と指摘する声上がる。また、営業目標に終わりはなく、達成する度に更なる目標が用意される。

## 自爆営業

会社は実需のない販売営業を自爆営業として禁止している。

この実需という言葉がポイントとなる。

社員が必要で自主的に買う分は問題ではないという判断だ。

その為、管理者の一部は社員が自主的に商品を買う様な仕組みを考え、自爆営業に追い込む。

結果、営業実績の大半が社員やその親族の自爆だという話も聞く。

自爆営業を防ぐ方針を会社はしっかり示す必要がある。

## 訪問販売の注意点

特定商取引法が改正され、訪問販売時には、会社名や勧誘目的、販売商品を告げる事などが義務付けられた。

当然、相手が営業してもいいという同意も必要だ。

また、消費者保護の観点から、契約時は書面の交付やクーリングオフの説明など注意点は多い。

訪問・契約時にこれらの確認や説明をしていない場合は、コンプラ違反となる。

営業重視の管理者は、社員を追い詰める事ばかりで、法律の説明等を社員にしない傾向がある。

しかし、営業活動を行う社員はこの様な説明責任が課せられている為、注意する必要がある。

## 今後の予定

● 10月 8日(火) 17:00~  
第2回呉支部執行委員会  
支部事務所

次号は 10月1日 予定