

くれ

1030号

2026年6月3日
郵政産業労働者ユニオン
呉支部発行

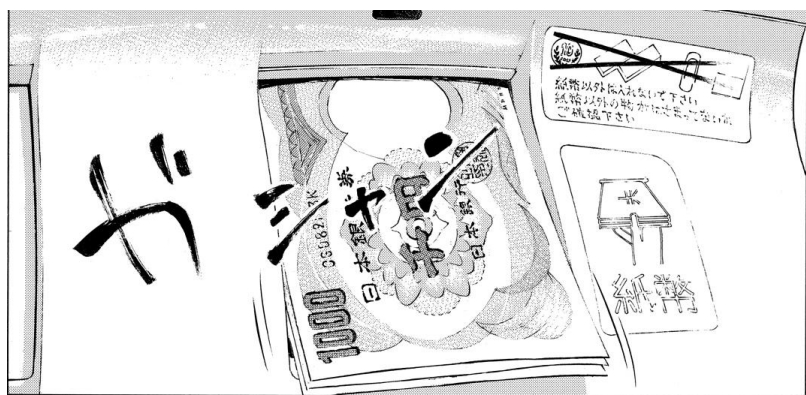


←中国地本HPへ
PC・スマホ等からこの
情報が閲覧可！



メールはこちら→

自爆営業社員の憂鬱



※良い子は絶対にマネをしないで下さい
ブラックジャックによるしく 佐藤秀峰

今後の予定

- 6月9日(火) 17:00~
第10回呉支部執行委員会
支部事務所
- 6月14日(日) 13:30~
支部代表者会議
広島オフィスセンター

呉郵便局の社員通用口のエントランスに郵便局の通販カタログのコーナーが設置されています。又、2階への階段の壁面には通販のポスターがデコレーションされています。

通販カタログは、顧客に選んで貰うために配るものだと私は認識しています。

通用口はこのコーナーは、『社員』と『顧客』の認識で設置されていると解釈できます。つまり、社員に通販商品を買って下さいと言っています。

『自爆しろ』と言っているに等しいです。このことを見過ごして良いのでしょうか？

赤字だから『社員』に買わせ、手取り早く結

果を出す。お金は会社と社員の間で回るから回収も早い。

過去に起こった年賀はがきの自爆営業を彷彿させる出来事ではないだろうか？

世の中は、需要が無ければ廃れます。需要を掘り起こす方法をAmazonや楽天、ジャパネットタカダ、その他の通販業界の手法から勉強しないのだろうか？

まさかとは思いますが、今の時代、ありとあらゆる情報、TV・ラジオ・SNS等の媒体を使って営業しています。当社の上層部は訪問営業が最強と考えているのだろうか？

か？

集配営業部の就業時間は、配達にかかる時間と営業にかかる時間を足した時間となります。しかし、減配置の対応により配達にかかる時間だけで定時となり、営業する時間が無くなり超勤対応になります。超勤すれば、経費がかかります。経費削減の本末転倒です。

例えば、配達部署以外の支社とか本社の社員が現場で訪問販売活動をして頂く方が就業時間や経費の問題も集配営業部の経費にはならないので良いのではありませんか？

今一番大切なことは、全社一丸となって収益を

自爆斡旋!?

不信感を煽る揭示

上げることですから！

見直す所を見直す

以前から指摘しているように、集配営業部では郵政省時代から徐々に一人当たりの仕事量が増えている。黒字であろうが赤字であろうが関係なく右肩上がりに増加している。今更、「赤字だから社員一丸となってコスト削減・増収」と言われても現場の社員は「？」の状態。赤字の責任は経営陣にあると社外からも指摘されている。人件費を削減すべきは現場ではないことは明白である。

また、コストに関しては運送便の見直し等で無駄な便を減らし、各部からの摺り合わせで積み込む順を変更し無駄のない業務運行ができるはずである。

か？

集配営業部の就業時間は、配達にかかる時間と営業にかかる時間を足した時間となります。しかし、減配置の対応により配達にかかる時間だけで定時となり、営業する時間が無くなり超勤対応になります。超勤すれば、経費がかかります。経費削減の本末転倒です。

例えば、配達部署以外の支社とか本社の社員が現場で訪問販売活動をして頂く方が就業時間や経費の問題も集配営業部の経費にはならないので良いのではありませんか？

今一番大切なことは、全社一丸となって収益を