

848号

2018年 11月13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→

オークション異変 年賀状前線に変化あり？

1. 転売市場激減

年賀状の指標廃止の影響がいち早く出ている場所がある。

オークション市場だ。毎年、年賀状販売前に数百件を超える商品が出品されていたが、今年は激減している。

年賀状発売前に年賀状が

商品として出品されているのは、郵便局関係者として考えられず、無理な営業目標が背景にあったとしか考えられない。

発売後は一般の人が引き等でオークションを利用する事もあるが、それにしては出品件数、販売枚数が多い。

市内の金券ショップで

は正規料金より2〜3円安く販売しているが、どのくらい枚数が流通しているかまではわからない。実需に基づかない販売はコンプライアンス違反だと会社は指摘しているが対処はしない。

オークションで相当数落札されているが、コンプラ違反で多数の処分者が出た等の話は聞かない。

一部の人はネットを利用して数千枚単位で販売しているのを、会社が落札して調べれば対象者はすぐに判明する。

対象者がわからなくても対象局までは把握できる。

会社にとってはコンプライアンスの撲滅に繋がる上に、販売額より安く年賀状を回収できるので損失はない。

販売金額から回収分を差し引けば済むだけだ。

その上で対象者がなぜ転売せざるを得なければならなかったかを調査すれば、個人の問題だったのか管理者のパワハラなどが背景にあるのかなども判明する。

定価より安い金額で流通する量が減れば、実需に基づき健全な判断ができるようになるはずだ。

年賀状の利用枚数は毎年数%ずつ減少しており、

会社の年賀状に対する危機感は大い。

会社も対策を考え、個人の利用が減るなら企業向けにと、年賀タウンに力を入れていく。

新年の挨拶も兼ねて利用してくれる企業もあるが、減少から脱却するまでには至っていない。

11月1日に中国支社長から年賀状全券種販売開始の挨拶があった。

職員への労いは良いとしても、後は年賀状販売についてばかりだ。

要約すると、10月から先行販売している年賀状の販売推進で各局差が出たので、推進が遅れた局は11月を起点に遅れを取り戻してほしいという内容だ。

この発言を受けて推進遅れの呉局は、10月分の未達分を11月に上乘せした班指標に変更した。

本文には「年賀目標を少なく感じた人も多いため、年賀目標は廃止したのではなかったのか。」

年賀状だけでなく、切手等の販売を含んだ販売金額に変更しているはずだが、支社長の言葉には年賀葉書と年賀販売、年賀営業

の年賀の文字ばかりが目立つ。結局は年賀なのだ。支社長自らが年賀葉書の販売について、「販売枚数・指標を設けないこととし、収入ベースで目標設定・推進管理行おう」という会社の方針と矛盾した発言をしているのではないだろうか。

年賀状は会社にとって重要な位置づけである事に間違いはないが、自爆営業に追い込んでいる事を覚悟するために会社は販売金額に変更した。

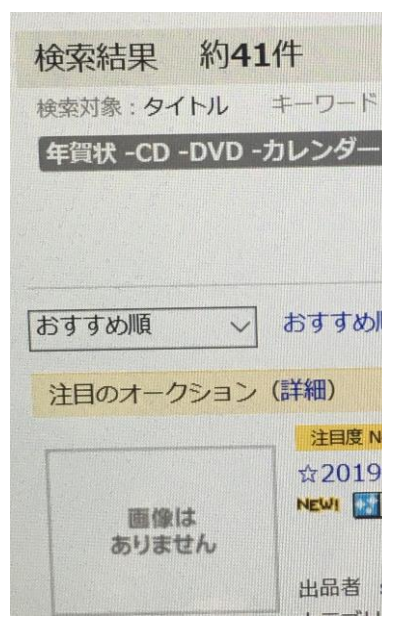
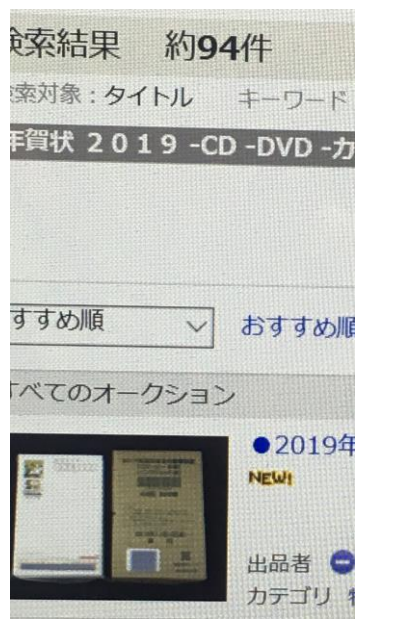
年賀、年賀と支社長も発信している事からも年賀状の自爆営業は無くならないだろう。

自爆営業をするなら切手等でもいいが、あえて年賀状をオークションで販売しているのには年賀状でなければならぬ理由がある。

その答えが挨拶文の中にある。年賀という言葉で出されているとしか思えない。社員は社長や管理者の言葉を付度して年賀状に固執しているのだ。

社員がオークションで年賀状を売却している事実を鑑みれば年賀状を販売しないと評価されない、これまでと変わらない現状を示している様にしか思えない。

最後に不適正営業の根



【11月1日】

【10月31日】

【年賀状発売前後のオークションサイト】

絶を掲げているが、「しな
いさせない決意のもと営
業活動に取組んで下さい」と
職員個人の意志に任せ
きりの内容だった。

既にオークションサイ
トで販売されているコン
プライアンス違反が疑わ
れる件に対して対処はし
ないと発言しているに等
しい。

オークションで転売す
る人は続けるだろう。事実
そうなっている。

3. 営業至上主義は 継続可能なのか？

郵便局では、郵便、貯金、
保険、投資信託、自動車保
険など様々な商品が販売
されている。

営業至上主義は、貯金や
保険担当者ほど苦しんで
いる。

販売手数料収入を上げ
る為、日々の実績に追われ
ているのが現状だ。

郵便局が多く販売して
いる保険商品は高齢者比
率が高い。

日中の在宅率が高いの
は高齢者だから、それも当
然の気もする。

それに応じる様に加入
年齢も80歳まで引き上
げられた。

クローズアップ現代で
高齢者に複数で契約を迫
ったり、解約させて新たな

契約を繰り返していたな
どの問題が取り上げられ
た。

保険を解約すると解約
返戻金が戻る場合も多い
が、当然支払った元金より
少ない金額だ。

解約を繰り返せば会社
は儲かるが顧客は損をす
るばかり。

同様の問題は保険を扱
う業種で起こっていたが、
一部の金融機関では、専用
の担当者を窓口で設け、完
全予約制にして、販売員が
売りたい保険商品でなく、
顧客に必要な保険を売る

保険本来の役割に戻った
顧客本位の取組みが行わ
れている。

証券会社でも、顧客の利
益が会社に利益をもたら
すとして、顧客の預かり資
産の増減を評価に取り入
れるなど、顧客本位の営業
に力を入れている。

会社の収入になる手数
料収入ばかりを重視し、短
期売買で手数料を一時的
に得ても、結局は顧客を失
う事に危機感を覚えたか
らだ。

郵便局もお客様本位の
営業スタイルを取入れる
べきだ。

お客様に喜んで利用し
て頂き、信頼されるお客様
本位の営業こそ、地域に根
付いた郵便局の存在意義
ではないだろうか。

対応するのは 誰なのか？

指定場所配達サービス

2019年3月18日
から、ゆうパックの指定場
所配達サービス(置き配)
を始める事が分かった。

配達時に不在の家庭が
増える中、配達効率や利便
性を考えて始める。

ゆうパックを指定場所
に置いて配達完了となる
が、一番の問題は盗難の被
害をどの様に対処するか
である。

盗難保険に入って保障
する等の対策も考えられ
ているが、保険を掛けるな
ら経費もかかる。

利用料金も同じなら、リ
スクのある置き配を利用
する必要もなく、安く設定
する必要もあるが、保険を
掛ける上乗せ分料金をど
うするかなど難しい問題
もある。

現在、無意味に時間帯指
定をしている利用者も多
く、同じ家に午前、午後、
夕方、夜間に時間指定され
ると、その度に配達時間遵
守しなくてはならず、配達
先から「大変だね、在宅し
ているから一度に持って

きてもいい」と言われる事
も多々ある。

同一の家に他にゆうパ
ックがあり、配達可能な場
合は、指定時間以外でも配
達させていたいただきますと
時間指定の規定に一文足
すだけで効率は良くなる。

配達先に電話で在宅確
認できれば、時間の無駄を
減らせるなど、置き配以前
にサービスの見直しは必
要である。

新サービスの様に記載
したが、指定場所配達には
既存する。

受取人が専用の用紙に
記載し、前もって郵便局に
提出しておけばその場所
に配達できる。

盗難はおお客様の自己責
任になるので会社は対応
しない。

チルド、生ものなど差置
きできないものもある。

置き配をスタートする
のはいいが、破損や盗難な
どトラブルが起こった場
合、当然対応するのに時間
がかかる。

配達担当者に対応させ
るなら、トラブルになるの
を避けるため、置き配する
人はいないだろう。

ゆうパックが無いと問
い合わせがあると、何処に
配達したかなど、ゆうパッ
クを盗難した犯人のごと
く責められるのは想像し
易いからだ。

カープ情報

日本一に手が届かなか
った日本シリーズだった
がセリーグ3連覇は素晴
らしかった。

11月5日の中国新聞
にサプライズでカープO
B黒田さんから新井選手
へのメッセージが出た。

「結局、新井は凄かった」
今シリーズで現役引退を
発表した新井選手への賛
辞だ。

これを受け、新井選手は
「結局、黒田
さんは格好
良かった」
と感動、感謝
を示した。

カープファ
ンは驚きと
喜びで新聞
を見ただろ
う。

ヒーロー
インタビュー
で「家族一
丸となって
勝つ」と発言
した新井選
手だが、黒田



カープの健闘を称え
行われたセール広告

今後の予定

- 11月13日(火) 17:00~
第3回呉支部執行委員会
支部事務所
- 12月1日(土) 18:00~
呉支部忘年会
一とり(ビンゴ大会あり)
忘年会の出欠を取りますので、多数の参加
よろしくお祈りします

次号は11月27日予定