

販売枚数は「ノルマ」そのもの

吹田千里局―外務全員の営業実績を「見える化」

かもめくるの予約活動から始まった。まず各班に二箱とさつと予約の申し込みチラシが置かれた。そして、朝の全体ミーティングで六月のスタートダッシュで目標の四〇%の販売が通知された。各人の目標は正社員（再雇用含む）九〇〇枚、短時間職員四〇〇枚、期間雇用社員四〇〇枚というものだ。当局から昼の各班代表者会議を通じて指示がなされて、昨年実績の所への訪問と営業先の選定があった。そして、営業日報（班別・個人別）による毎日の訪問先と商品と販売結果の自己コメント、部長・課長のコメントが、義務付けられ始めた。未記入者には「やる気」が無いのかと言われる。今じゃ毎日ほぼ全員が記入している。私の経験では暑中見舞いを書く人は今年お目にかかっていない。

六月からの販売日以降はかもめくるが優先で、まず一枚二枚でも売ってこいとなっている。局の中は天井から壁、床にまで、エレベーターのなかから階段の段差の所にまで、かもめくるのイラストが貼り巡らされている。また例年通り週単位での表彰が行われている。日常的な事となっているが、部長席の前には、実績者が景品としてもらう、ジュースやコーヒ缶、カップラーメン等が山盛り置かれている。さらに管理者・計画席の前には各班各個人別の営業実績者の大ボードが置かれ、「見える化」が行われている。またエ

レベーター横には、まるで競馬レースの様相を模している。この四月期には班長・副班長を



局内は「かもめくる」だらけ

である。しかし職場の状況はまったくの人手不足、要員の欠員状況は明らかで、郵便事故も増加しているし、超勤も同様となっている。この六月からは、道順組立の内務非常勤もほとんど雇い止めたので、仕事が各人に重くのしかかっている。たまに外務非常勤が入ってきて、通区の翌日には辞めるという、職場のブラック化は進行している状況である。

さらに六月上旬から始まった「見える化」は外務全員名前をボードに貼り付けて、実績によって進行していく形のもが設置された。

しかし驚いたのは、数字に「ノルマ」と記されている（本誌表紙）。おい待ってくれよ、これは「ノルマ基準量」という事なのか？これは初めて見た文言である。さっそく組合でこの意味を質問している。しかしその前に「人を入れてくれよ！」というのが、現場の切実な声である。

（吹田千里局 今川浩）