

# 郵便局事業等の状況

---

日本郵便株式会社  
平成25年1月

# 目次

## 郵便局事業の経営状況

- ・郵便局の商品・サービス
- ・損益の推移
- ・三事業主要指標の推移

## 郵便局活用事業等の展開

- ・金融新規サービス
- ・カタログ販売・店頭販売
- ・広告ビジネス(郵便局局舎等の余裕スペースの活用等)の展開
- ・不動産事業
- ・地方公共団体等との連携
- ・外務員を活用する業務の状況

## 経営改善に向けた取組

- ・収益・費用構造
- ・経営改善の基本的な考え方
- ・具体的取組

- ・ 全国津々浦々の郵便局と配達網等、その機能と資源を最大限に活用して、地域のニーズにあったサービスを安全、確実、迅速に提供し、人々の生活を生涯にわたって支援することで、触れ合いあふれる豊かな暮らしの実現に貢献することを目指す。
- ・ 郵便、貯金、保険の三事業に加え、民営化以降、物販事業、不動産事業等を実施。

### 郵便局事業の主要業務

#### 郵便

切手・はがきの販売  
郵便物の引受け  
印紙の販売  
ゆうパックの引受け

#### 貯金

・ゆうちょ銀行代理業務  
通常貯金  
定額貯金  
定期貯金  
振替業務  
国債  
投資信託  
為替  
(通常為替、定額小為替)  
外国為替

#### 保険

・かんぽ生命代理業務  
終身保険  
定期保険  
養老保険  
学資保険  
年金保険  
事務の代行

#### その他

・金融新規サービス  
変額年金保険  
法人向け生命保険  
第三分野保険  
自動車保険  
・物販事業  
カタログ販売  
店頭販売  
広告業務  
生活サービス取次ぎ  
ネットショップ  
・不動産事業

印は、改正郵政民営化法によって新たにユニバーサルサービスとして規定された業務  
印は、従前からユニバーサルサービスとして提供している業務

# 郵便局事業の経営状況 損益の推移

- 三事業を取り巻く状況が厳しく、民営化以降、収益は毎年減少している一方、費用は人件費が大半を占めており、経営改善のために経営資源の有効活用等に取り組んでいるところ。

単位：億円

	20年度 (決算値)	21年度 (決算値)	22年度 (決算値)	23年度 (決算値)	24年度 (当初計画)
営業収益	12,932	12,640	12,563	12,084	11,829
郵便業務	2,132	2,093	2,040	1,833	1,751
銀行受託業務	6,481	6,326	6,319	6,191	6,138
保険受託業務	4,152	4,052	4,024	3,842	3,725
その他	167	169	180	219	215
営業費用	12,249	12,118	12,068	11,750	11,785
人件費	9,505	9,399	9,326	9,095	8,945
物件費	2,274	2,291	2,330	2,238	2,365
その他	469	428	412	418	475
営業利益(または損失)	684	522	495	334	44
営業外収益	330	298	286	278	260
営業外費用	175	195	199	185	159
経常利益(または損失)	839	624	583	427	145
特別利益	16	11	13	-	-
特別損失	46	28	60	32	-
税引前当期純利益(または損失)	808	607	535	401	145
法人税等	400	278	228	213	59
当期純利益(または損失)	408	330	307	188	204

計数は四捨五入しているため合計は一致しない。

# 参考：日本郵便株式会社の平成24年度計画

・ 年度途中の10月に郵便局会社を存続会社とした吸収合併という形式で統合したことから、日本郵便株式会社の平成24年度計画は、統合前の当初計画の、郵便局会社の通年の損益と、郵便事業会社の下期の損益を合計したものとなる(その上で、減価償却方法の変更、統合関係費用の計上、内部取引の調整を反映)。

## 平成23年度の決算概要

### 旧郵便局株式会社

(単位:百万円)

	営業収益	営業利益	経常利益	当期純利益
平成21年度	1,263,975	52,173	62,439	32,981
平成22年度	1,256,349	49,548	58,260	30,661
平成23年度	1,208,447	33,417	42,745	18,826
平成24年度中間	585,700	12,900	18,200	9,900
平成24年度 (当初見通し)	1,182,900	4,400	14,500	20,400

### 旧郵便事業株式会社

(単位:百万円)

	営業収益	営業利益	経常利益	当期純利益
平成21年度	1,813,048	42,779	56,997	47,493
平成22年度	1,779,870	103,473	89,093	35,435
平成23年度	1,764,861	22,354	10,007	4,525
平成24年度中間	787,900	26,500	20,100	22,900
平成24年度 (当初見通し)	1,723,700	9,700	19,400	7,400

(注) 通期見通しにつきましては、経営環境に関する前提条件の変化等に伴い、予想と異なる可能性があります。

## 日本郵便株式会社の平成24年度通期見通し

(単位:百万円)

営業収益	2,037,200
営業利益	86,900
経常利益	94,300
当期純利益	82,500

【当初の営業利益計画】  
44億円 + 97億円 = 141億円

### 郵便局事業

営業利益: 44億円  
(1年分)

### 郵便事業

営業利益: 97億円  
(1年分)  
上期: 540億円  
下期: 638億円

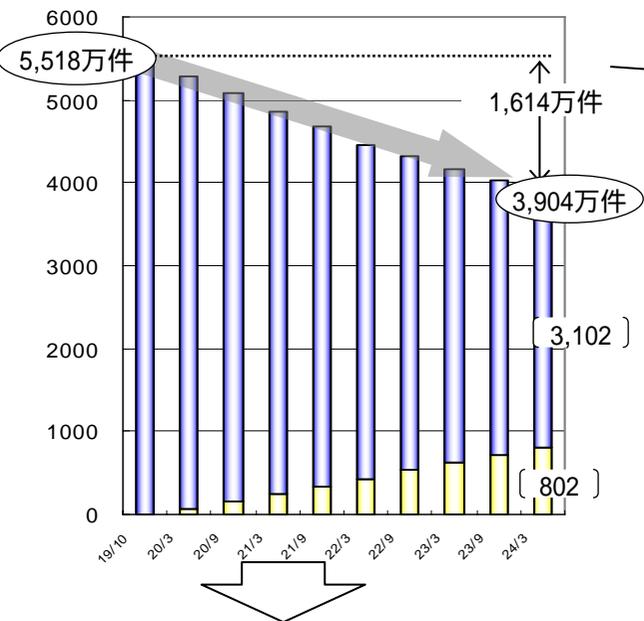
減価償却方法の変更

統合関係費用の計上

内部取引の調整

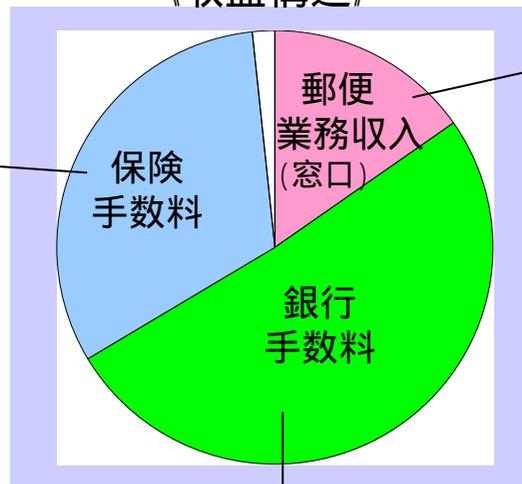
- 貯金残高は下げ止まっているものの、郵便物数・保険保有契約件数は減少傾向が続いている。

### 《個人保険契約状況の推移》

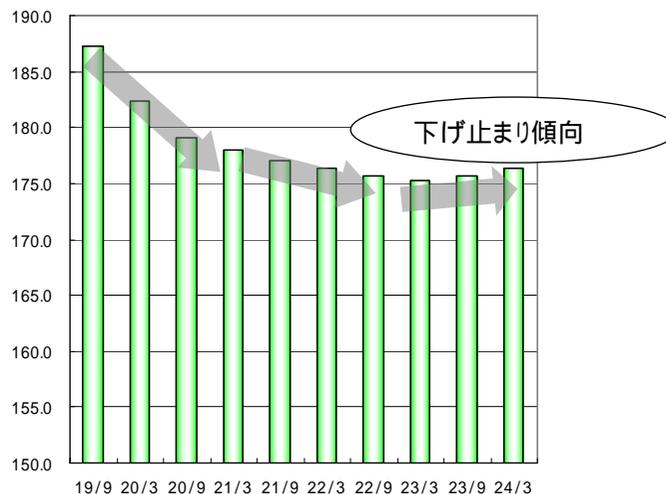


新規 1 件に対し、  
満期等で 3 件が消滅

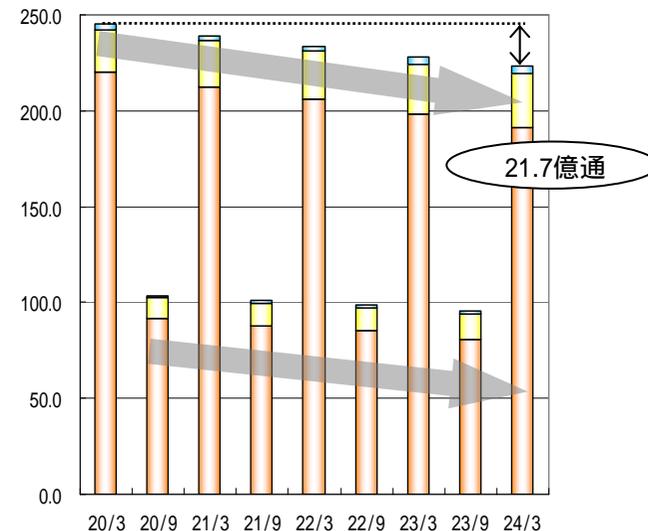
### 《収益構造》



### 《貯金残高の推移》



### 《郵便物の推移》



4 年間で 21.7 億通減少

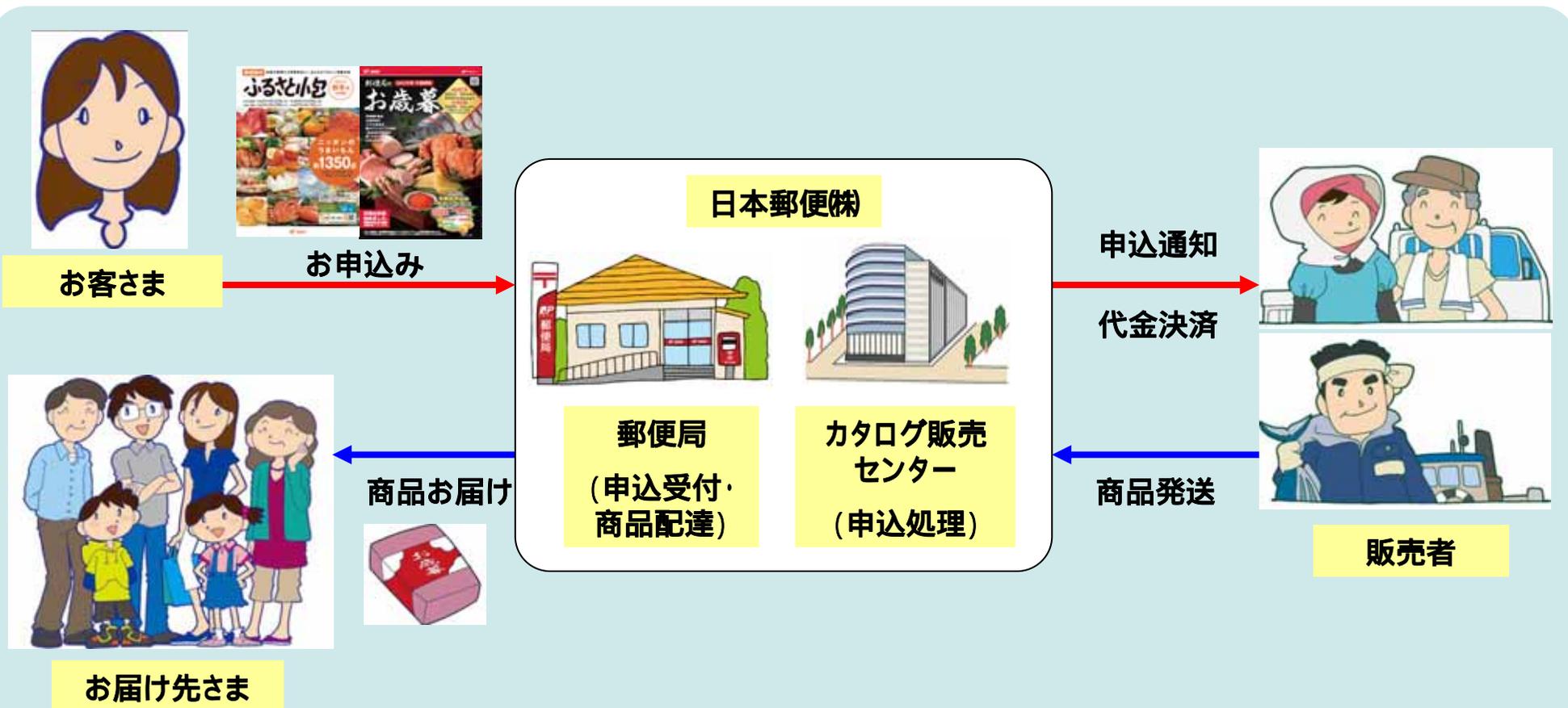
- ・ 収益の拡大と安定化を図るため、お客さまのニーズも踏まえつつ、金融新規サービス(変額年金保険、法人向け生命保険、第三分野保険、自動車保険)の取扱い局の拡大に取り組んできたところ。
- ・ 平成24年度においても、以下の展開を実施。  
 変額年金保険 …… 平成24年7月 247局 508局  
 法人向け生保 …… 平成24年7月 126局 134局  
 自動車保険 …… 平成24年8月 701局 1,241局
- ・ 今後も、営業の体制基盤強化を図りつつ、効率的に収益が見込める拡大を目指し、より多くのお客さまのニーズに一層お応えしていく。

## 金融新規サービスの取扱局拡大

(単位:局)

商品名	H20年度	H21年度	H22年度	H23年度	H24年度
変額年金保険	166	166	166	247	508
第三分野保険	300	1,000	1,000	1,000	1,000
法人向け生保	55	124	124	126	134
自動車保険	303	600	600	701	1,241

- ・全国の郵便局にカタログ・チラシを設置してお申込みを受け、産地等からお客さまへ商品をゆうパックでお届け。
- ・地域産品の拡販にも貢献。



平成19年10月1日から全国の郵便局で取扱開始(一部簡易郵便局を除く)。

- ・ お客さまの利便性向上を図るため、便箋や封筒、筆記用具等のオリジナルの郵便関連商品の他、郵便局と親和性のある商品を中心に、全国の郵便局(一部の簡易郵便局を除く)で販売。



郵便関連  
オリジナル商品



ご当地フォルムカード  
(商品単価:180円)

お手軽年賀葉書(5枚入り)  
(販売価格:430円)



< ネスレ日本と共同企画商品 >



キットメール(販売価格:250円)

お年玉キットカット  
(販売価格:130円)

郵便局を広告媒体として有料で貸出し

- ・ ポスターの掲出、パンフレットの設置(専用什器の使用も可能)
- ・ 窓口社員によるサンプリング(サンプル品等の配布)
- ・ イベントスペース(郵便局ロビーを商品PR・販売の場として貸出し)
- ・ 屋外広告(郵便局舎壁面への広告掲出)



<ポスター>  
郵便局ロビー内に  
ポスターを掲出



<パンフレット>  
郵便局ロビー内に  
パンフレット・チラシ等を設置



<Aラック>  
一社独占型の什器で  
ポスター・パンフレット  
類をまとめて掲出



<サンプリング>  
飲料、試供品等を窓口  
で完全手渡し



<フィルムポスター>  
郵便局ガラス面に両面フィルムポスターを掲出



<イベント>  
郵便局ロビー内で商  
品展示、即売会、健  
康診断等を実施

- ・ 不動産事業として、高度商業地域に位置する郵便局などの敷地を対象とした不動産開発事業、低利用未利用資産の活用等を実施。

### 1 不動産開発事業

- ・ 旧中央局等の再開発事業やマンション分譲事業を実施。  
主要な不動産開発事業は、次頁のとおり。

### 2 低利用・未利用資産の活用

- ・ 低利用となった保有不動産の活用策を検討。  
(郵便局敷地にコンビニを併設、賃貸、売却等。)
- ・ 駐車場運営企業と提携し、駐車場事業を開始。



名駅一丁目計画(仮称)



ザ・コートガーデン目黒東山

札幌プロジェクト

都市計画決定済、新築工事中

大阪プロジェクト

当面暫定活用(イベント広場、仮設局舎等)

大宮プロジェクト

設計中

旧飯田橋郵便局

都市計画決定済、新築工事中

JPタワー

グランドオープン(H25/3/21)

博多プロジェクト

事業性の検討中

中野区

事業実施に向け準備中

福岡市

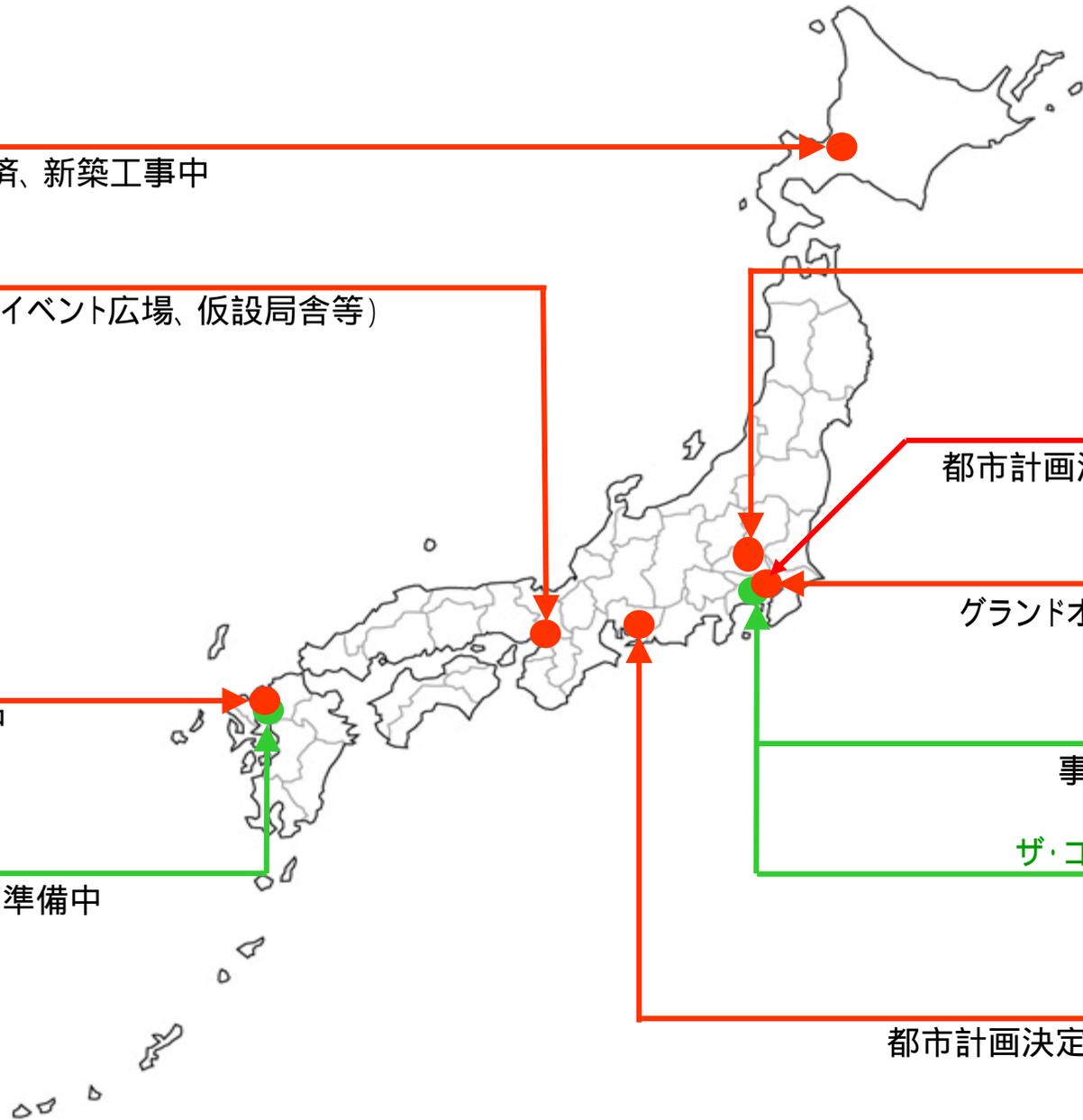
事業実施に向け準備中

ザ・コートガーデン目黒東山

全戸(52戸)完売

名古屋プロジェクト

都市計画決定済、局舎取壊し工事中



## グランドオープン(H25/3/21)

### (1) 開発事業の実施形態

- ・事業主 日本郵便(株)、東日本旅客鉄道(株)、三菱地所(株)の共同事業

### (2) 計画敷地の概要

- ・所在 東京都千代田区丸の内二丁目7番2号
- ・交通 東京駅
- ・敷地面積 約11,600m<sup>2</sup>

### (3) 計画建物の概要

- ・規模 地上38階、地下4階
- ・高さ 約200m
- ・延床面積 約212,000m<sup>2</sup>
- ・主要用途 事務所、郵便局、商業施設(KITTE)  
国際ビジネス・観光情報センター  
学術文化総合ミュージアム  
国際カンファレンスセンター、駐車場

### (4) スケジュール

- ・竣工 平成24年5月31日
- ・郵便局開局 平成24年7月17日
- ・グランドオープン 平成25年3月21日



- ・ 民営化前より引き続き、郵便局窓口において、公的証明書交付事務、バス回数券・ごみ処理券等の販売事務など、地方公共団体の行政サービスを実施。また、外務員を活用した各種サービスも実施。
- ・ 日本年金機構からの委託を受け、平成23年2月より、年金加入記録交付業務を全国204局で試行。

(平成24年3月現在)

サービスメニュー（窓口）	委託 都道府県数	委託 市区町村数	取扱 郵便局数
1 証明書交付事務(住民票の写しの交付など)	0	166	635
2 受託窓口事務	1	108	3,486
(1) 受託販売事務	0	99	1,403
バス回数券などの販売	0	23	235
ごみ処理券の販売	0	36	841
し尿処理券の販売	0	6	25
入場券の販売(地方公共団体主催のイベントチケットなど)	0	18	184
商品券の販売	0	0	0
ごみ袋の販売	0	53	353
(2) 受託交付事務(バス利用券などの交付)	0	10	1,412
(3) 利用申込取次事務(公的施設の利用申込取次ぎなど)	1	3	1,235
合 計	1	253	4,056

サービスメニュー（外務員）	委託 都道府県数	委託 市区町村数	取扱 郵便局数
1 高齢者への生活状況確認	0	20	16
2 日用品の注文・図書の貸し出し等受付	0	1	1
3 廃棄物の不法投棄に関する情報提供	0	4	4
合 計	0	25	21

- ・ ひまわりサービスとして、過疎地域における70歳以上の一人暮らしの高齢者及び高齢者夫婦世帯を対象とした在宅福祉サービスを無償で実施。過疎地域の地方公共団体、社会福祉協議会等と協議の上実施しており、96自治体で実施(平成24年3月末現在)。
- ・ また、自治体が中心となった高齢者等に対する見守り活動が活発化しており、全国約500局において、自治体との間で協定を締結し、地域の見守り活動を実施。

## 【ひまわりサービスの概要】

## 外務員による励ましの声かけ

外務員が、対象世帯あての郵便物等を配達する際に、「お元気ですか」など励ましやいたわりの声かけを行う。



## 郵便物等の集荷サービス

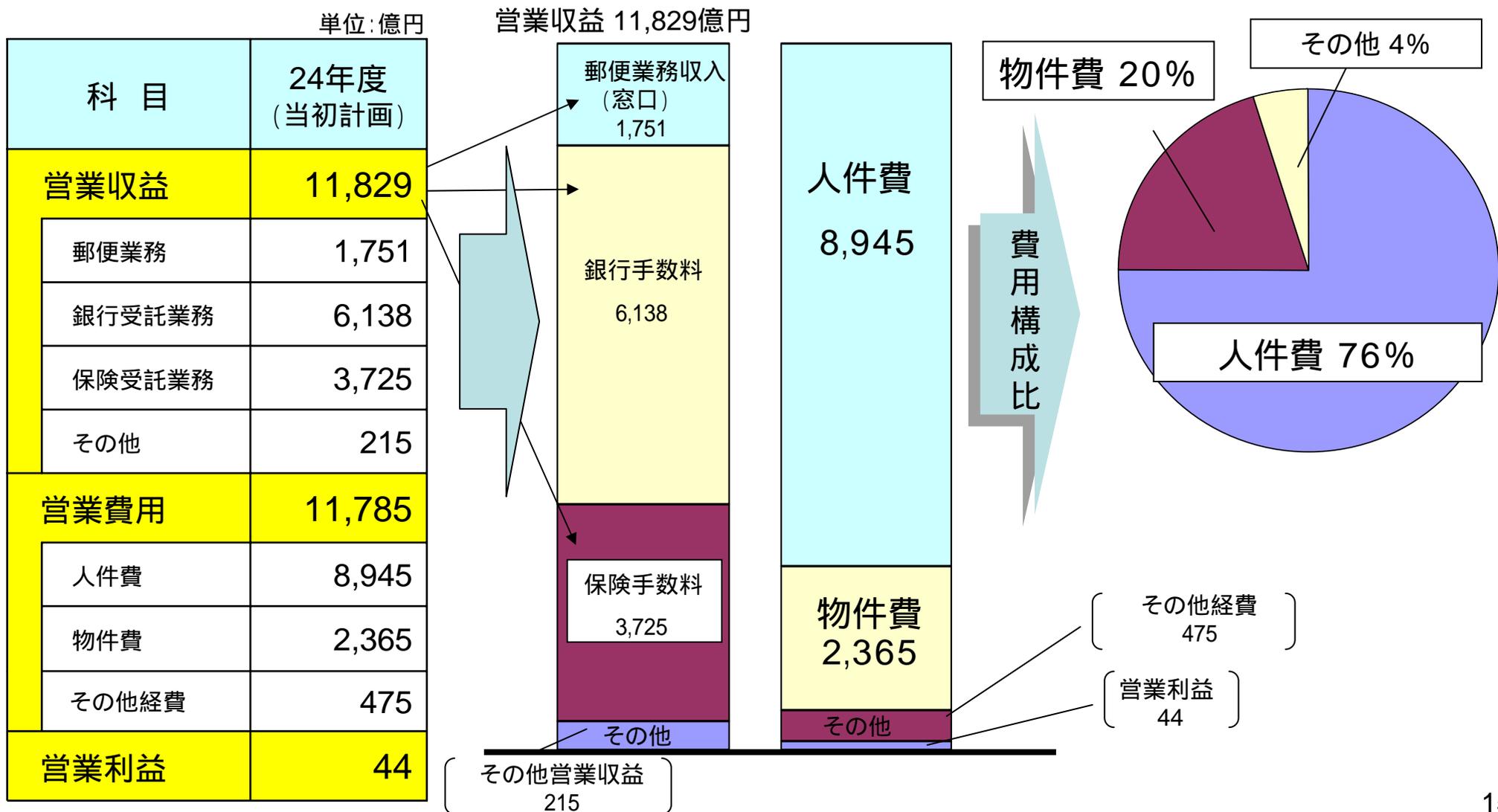
対象世帯が差し出したい郵便物等があるときに、支店の外務員が、その郵便物等の集荷を行う。



その他にも、次のサービスがあります。

- ・ **励ましメッセージのお届け**  
小学生等が書いた励ましのメッセージを、郵便により対象世帯へお届けする。
- ・ **生活用品等の配達サービス**  
生活用品等を注文するはがきを受け取り、ゆうパックで注文品をお届けする。

- ・ 収益は、三事業の手数料収入等が営業収益の約98%を占める。
- ・ 費用は、人件費が総費用の約76%を占めており、労働集約型の構造。



**【基本的な考え方】**

郵便局事業を取り巻く環境が極めて厳しい中、以下の基本的な考え方の下、経営改善に取り組んでいるところ。

**エリアマネジメントの深化**を通じて、フロントラインが持つ力を十分に発揮する環境を整備し、効果的、効率的な郵便局運営を推進。

マネジメント力、営業力の強化を通じて三事業の収益力強化に取り組むとともに、郵便局ネットワークを活用した新規業務による新たな収益源を確保し、**収益力を強化**。

統合メリット等を発揮し、**業務効率を向上**。

さまざまな経営改善の取組により、以下の点を実現。

グループのお客さま接点の拠点として、お客さまのニーズにあった商品・サービスを提供。

グループの中核企業として、三事業を中心に収益力強化に取り組み、雇用を確保しつつ、相応の利益水準を確保(日本郵政の株式をできる限り早期に処分するとの法の趣旨を踏まえ、企業価値を向上)。

郵便局ネットワークを維持しつつ、ユニバーサルサービスの提供を通じて、地域社会に貢献。

< エリアマネジメントの深化 >

課題

社員の少ない小規模な郵便局が多い構造のため、  
個々の郵便局単位では活用できる経営資源が限られ、  
期待できる成果にも限界

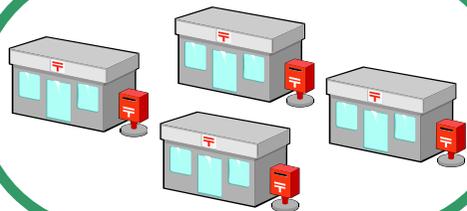
一定数の郵便局の  
まとまりを単位として  
エリアマネジメントを  
行っていくことが必要

エリアマネジメントの深化( )

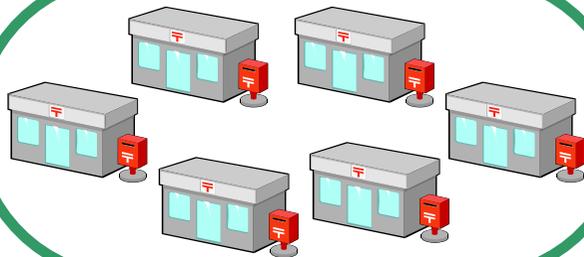
「個局単位で完結する郵便局運営  
体制」から、部会、地区連絡会など、  
「エリア全体での郵便局運営体制」  
へと転換させるための取組

地区連絡会

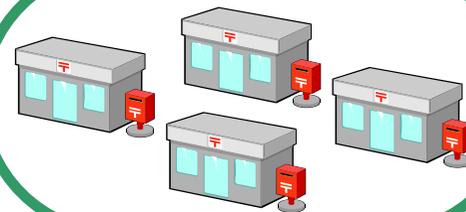
部会



部会



部会



エリア単位の営業損益を意識しつつ、  
部会を単位とする柔軟な要員配置  
総合サービスの推進  
等に取り組む。



地区統括局長  
部会長

営業損益を中心としたマネジメントの強化  
営業力の強化等

- ・ 研修の充実等を通じて、社員一人あたりの営業力を強化
- ・ 頑張った社員がより報われるよう人事・給与制度を見直し、生産性を向上。