

日本郵便の事業について



日本郵便株式会社
代表取締役社長兼執行役員社長

横山邦男



前年度の振り返り

2017年度は、郵便・物流事業については、郵便物数の減少や労働需給のひっ迫する厳しい環境でしたが、eコマース市場の拡大による荷物需要の増加を背景に、ゆうパックは8.76億個(対前年+25.6%)と大幅に増加しました。こうした中、お客さまにご満足いただけるサービスを提供できるよう、全国の郵便局において業務運行の確保に取り組んでまいりました。

金融窓口事業については、歴史的な超低金利が続く中、シンプルで分かりやすい商品の提供や投資信託取扱局の拡大等を通じて、より多くのお客さまの資産形成をサポートしてまいりました。また、郵便局スペースに他行のATMコーナーを設置したほか、郵便局の社員が高齢のお客さまのもとへ訪問し、ご家族へ生活状況をご報告する「郵便局のみまもりサービス」を全国展開するなど、お客さまの利便性向上に取り組んでおります。

国際物流事業については、子会社のToll Holdings Limitedにおいて、組織再編をはじめとした経営改善策を着実に実行し、業績向上に取り組ましました。

以上のような取組の結果、連結の営業収益は3兆8,819億円、営業利益は865億円、親会社株主に帰属する当期純利益は584億円となりました。

経営環境・課題

日本郵便(株)を取り巻く環境は、郵便物数の減少や超低金利の継続、超高齢社会の進展の一方で、eコマース市場の飛躍的な発展に伴うゆうパックの増加は継続し、また、「貯蓄から資産形成へ」の流れも一層加速すると見込まれます。こうした事業環境の変化を先んじて捉えて迅速に対応することによって、事業を安定した成長軌道に乗せることが経営課題であると認識しております。

今年度の戦略・方針

2018年度は、本年5月に公表した日本郵政グループ中期経営計画の初年度として、社会ニーズに対応した商品・サービスの提供やオペレーションの見直しにより、郵便・物流機能と郵便局ネットワークを強化し、安定的な利益の確保を目指します。

郵便・物流事業では、個人のお客さまが宅配便を利用する機会が増える中、荷物の差し出しやすさと受け取りやすさを追求したゆうパックサービスの高付加価値化を推進いたします。また、荷物の増加に対応するための施設の増強や輸配送の態勢を整備し、引き続き、安定的なサービス提供に取り組んでまいります。

金融窓口事業では、お客さま一人ひとりのニーズやライフステージに応じたサービスのご提案を通じて、投資信託や保険の販売拡大、青壮年層を中心とした新規のお客さまの拡大に取り組んでまいります。

国際物流事業については、さらなる業績向上に向け、引き続き経営改善策の確実な実行に努めながら、当社とのシナジーを活かした事業展開を進めてまいります。

また、お客さまからの一層の信頼確保に向け、郵便料金の適正収納など、引き続きコンプライアンスの徹底に取り組みます。

今後も、お客さま本位の姿勢で、郵便局ならではの多様なサービスの提供により、郵便局ネットワークの価値向上を図ってまいります。

皆さまにおかれましては、これまで以上に郵便局のご利用、ご愛顧を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

郵便・物流事業セグメント

営業収益

2018年3月期

2兆225 億円

営業利益

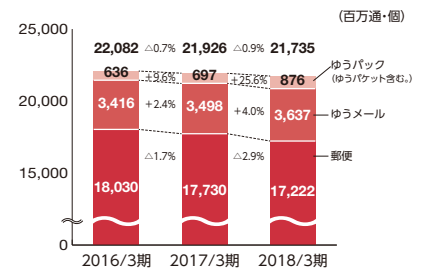
2018年3月期

419 億円

2018年3月期の業績

郵便・物流事業につきましては、EC市場拡大により、ゆうパック・ゆうパケットの取扱数量が増加したことに加え、普通郵便の料金改定の影響などにより営業収益が増加しました。一方、ゆうパック・ゆうパケットの取扱数量の増加や一時金(賞与)の引き上げなどにより営業費用は増加したものの、営業収益の増加の範囲内となりました。その結果、営業収益は2兆225億円(前期比925億円増)、営業利益は419億円(前期比298億円増)となりました。

物数の推移

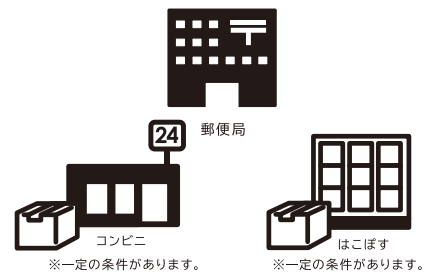


2017年度の取り組み

ゆうパックのサービス改善

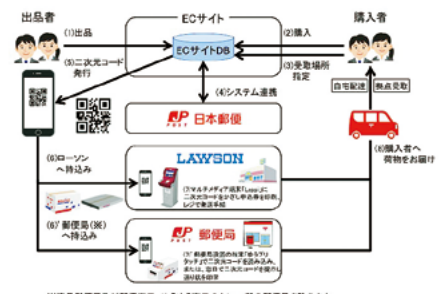
EC市場が拡大し、共働き世帯や単身世帯の増加などのライフスタイルや社会の変化に対応するため、「身近で差し出し、身近で受け取り」をコンセプトに、ゆうパックのサービス改善に取り組んでいます。第1弾として、最初のお受け取りの際に、受取日時の指定、勤務先への転送又は全国の郵便局での受け取りができるサービスを2018年3月1日から開始しました。また、引き続き安定的なサービスを維持していくため、ゆうパックの運賃を改定し、25kgを超え30kgまでの荷物に適用する「重量ゆうパック」を新設しました。

「身近で差し出し、身近で受け取り」



e発送サービスの拡大

フリマアプリやオークションサイトの荷物を簡単・便利に発送できる「e発送サービス」を、2017年10月にすべての郵便局(簡易郵便局は除く)へ拡大しました。e発送サービスは、ECサイトから取得した二次元コードを、郵便窓口や専用プリンタ「ゆうプリタッチ」(約5,700局に設置)にかざすことで送り状を作成するものです。また、Loppiが設置されたローソンにおいても、サービスを提供しています。また、一部のECサイトでは、出品者と購入者がお互いの情報を知らせることなく配送が可能なプライバシー配送や、コンビニ等で受け取れる拠点受取サービスに対応しています。



導入ECサイト:メルカリ、モバオク、ヤフオク!、ラクマ

郵便料金の改定

近年における人件費単価の上昇や郵便物の減少、大型郵便物の持戻り・再配達等を行うことによるコスト増に対応するため、郵便料金の一部(第二種郵便物及び定形外郵便物の料金等)を改定しました。なお、2018年用年賀葉書につきましては、年賀取扱期間(2017年12月15日から2018年1月7日まで)に差し出されたものに限り、52円に据え置きましたが、2019年用年賀葉書から62円に統一することとしました。

実施時期	概要
1994年1月	✓ 第一種郵便物(手紙)、第二種郵便物(はがき)等の料金改定
2012年4月	✓ 料金割引(第二種広告)の見直し
2016年6月	✓ 料金割引(広告、区分、郵便区内特別等)の見直し ✓ 国際郵便物の料金の一部改定
2017年6月	✓ 第二種郵便物(はがき)の料金改定(年賀はがき除く) ✓ 定形外郵便物の料金改定

23年ぶりの基本料金改定

国際eパケットライトの全国展開と取扱国拡大

「国際eパケットライト」は、引受け後の配送物の配送状況をインターネットで確認することが可能で、2週間程度で海外の受取人さまの郵便受箱等へ配達するサービスです。主に軽量で比較的低廉な内容品を送付するのに適しています。2016年10月1日より主に越境EC事業者向けに試行的に開始した「国際eパケットライト」は、2017年10月1日から本格実施し、全国の郵便局で引き受けを開始し、取扱国・地域も拡大しました。

取扱郵便局及び取扱国・地域の推移

開始月	取扱郵便局数	取扱国・地域
2016年10月	東京都内22局	6カ国・地域
11月	1,084局	7カ国・地域
2017年4月		32カ国・地域
10月	全国の郵便局	37カ国・地域
2018年1月		39カ国・地域

POST LOGITECH INNOVATION PROGRAM

2017年9月から、日本郵便初となるオープンイノベーションプログラムを開始し、採択したスタートアップ企業4社との共創に取り組んでいます。「これからの時代に応じた郵便・物流を提供し、社会をより豊かに」の実現を目指して開催した本プログラムでは、成果発表会(Demo Day)にて、各採択企業との共創内容について発表を行いました。各採択企業との試行や実証実験等を通じて、ドローン配送、AIを活用した配達ルート最適化、荷物預かりサービス、郵便事業用車両を活用し落し物を発見する移動インフラの活用に取り組んでいます。



郵便配達網を活用したテクノロジーの応用

オープンイノベーションプログラムの採択企業であり、「なくすを、なくす。」をミッションとしているMAMORIO株式会社と共同で、紛失防止タグ「MAMORIO」を一部の郵便局で販売しています。また、郵便事業用車両にMAMORIOの受信機を装着する実証実験に取り組んでいます。移動式通信インフラとしてネットワークを拡大し、郵便配達を行いながら落し物を見つけることができるようにすることで、郵便配達網を活用して「見つかるネットワーク」の拡大を目指します。



郵便事業用車両に取り付けたMAMORIO受信機

金融窓口事業セグメント

営業収益

2018年3月期

1兆3,587 億円

営業利益

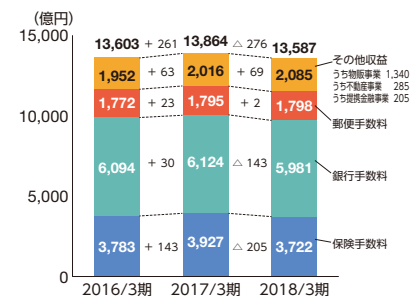
2018年3月期

397 億円

2018年3月期の業績

金融窓口事業につきましては、提携金融事業が好調を維持し、不動産事業についても堅調であったものの、銀行・保険受託手数料がいずれも減少したことにより営業収益は減少しました。一方、かんぽ生命保険の新契約の減少や各種効率化施策により人件費が減少し、経費抑制に努めたものの、営業費用全体では前期並みとなりました。その結果、営業収益は1兆3,587億円(前期比276億円減)、営業利益は397億円(前期比235億円減)となりました。

収益構造の推移

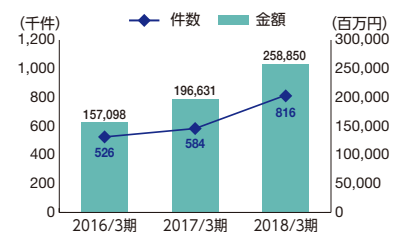


2017年度の取り組み

投資信託の販売拡大

「貯蓄から資産形成へ」の流れのなかで、お客さまのライフプランやニーズを踏まえた資産形成をサポートするため、投資信託の販売拡大に取り組んでいます。2017年度には、投資信託の販売等の取引を行う「投資信託取扱局」を1,416局、資産運用の相談や投資信託の紹介を行う「投資信託紹介局」を全国約18,000局に拡大しました。また、2018年1月からスタートした「つみたてNISA」の案内にも積極的に取り組みました。

投資信託販売状況の推移



※(株)ゆうちょ銀行が販売した投資信託のうち、日本郵便(株)において取り扱った実績です。

提携金融サービス商品のラインナップ

生命保険会社や損害保険会社から委託を受け、「がん保険」(保険窓口の取り扱いのある全郵便局(簡易郵便局を除く))や健康上の理由で保険をあきらめていた方におすすめする「引受条件緩和型医療保険」(1,467局)、年金額等が運用次第で変動する「変額年金保険」(1,079局)、経営者、役員退職金対策、事業保障、事業承継、相続対策などに応える「法人(経営者)向け生命保険」(200局)、損害保険代理店として「郵便局の自動車保険」(1,495局)など、さまざまなニーズにお応えできるよう多数の商品を取りそろえております。※()内は2018年4月1日時点の取扱局数



物販商品の販売

カタログ販売、店頭販売ともに新規商材を多数展開し多くのお客さまからご好評をいただきました。人気を博した商品のうちカタログ販売においては「浅田真央・リカちゃん人形セット(記念フレーム切手セット付)」や「郵便局限定 ドラえもん～食卓を楽しく！ドラえもん食器～」がありました。また、店頭販売商材においては、2017年6月から雨傘の「ポキッと折れるんです」の販売を開始したところ、メディアに取り上げられたこともあり、多くのお客さまにご購入いただきました。



『郵便局のみまもりサービス』の提供開始

2017年10月から、全国の直営郵便局にて、「郵便局のみまもりサービス」の提供を開始しました。当サービスは、郵便局員等が定期的に利用者宅を訪問し、ご家族さま等に生活状況をメールで報告する「みまもり訪問サービス」と、毎日、利用者に自動音声電話で体調確認を行い、結果を報告する「みまもりでんわサービス」、万一の時に利用者等からの要請で警備会社が駆けつける「駆けつけサービス」があります。2017年度末時点で10,000名を超えるお客さまにご利用いただいております。



低未利用スペースの有効活用

従来より、低未利用スペースの有効活用に取り組んでいます。具体的には、低未利用地約20カ所で有料駐車場を展開し、使用していない郵便局スペースを他社に賃貸するなどして収益拡大につなげています。また、ほかにも、当社内で共有したり、グループ会社に賃貸等を行い、外部借入の解消につなげています。なお、活用見込みのない低未利用不動産については、鋭意売却に努めています。



不動産事業の展開

不動産事業は、事務所、商業施設、住宅、保育所や高齢者施設などの賃貸を中心に展開しています。賃貸ビルのひとつであるJ Pタワーの商業施設「KITTE」は、2018年3月21日に開業から5周年を迎え、総来館者数1億2,300万人を突破しました。賃貸住宅についても、都内を中心に「J P noie」シリーズを展開し、安定的な収益源となるよう取り組んでいます。また、昨今の社会背景及び事業性を考慮し、東京都板橋区に子ども・子育て支援のための保育所を建設し保育事業者に賃貸しており、同事業者が認可保育所として2018年4月に開園しました。



国際物流事業セグメント

営業収益

2018年3月期

7,043 億円

営業利益

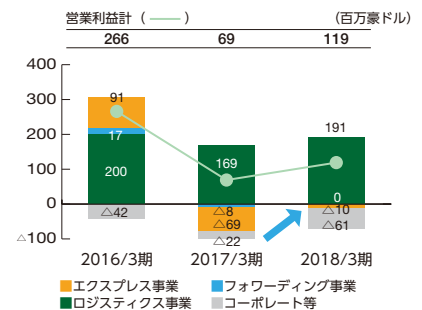
2018年3月期

102 億円

2018年3月期の業績

国際物流事業につきましては、トール社の部門の統合・簡素化といった組織体制の見直しや、それに伴う人員削減といった経営改善策を進めたほか、ヘルスケア等の高成長分野における物流ニーズを獲得するといった成長戦略を進める等、業績向上に取り組みました。その結果、ロジスティクス事業の収益拡大及び増益、エクスプレス事業・フォワーディング事業の赤字幅の改善により、営業収益は7,043億円(前期比598億円増)、営業利益は102億円(前期比46億円増)となりました。

事業別の営業損益(EBIT)の推移



2017年度の取り組み

日本郵便とトール社とのシナジーの発揮

日本郵便が日本全国に有する国内基盤とトール社が持つ50カ国以上で活動する経営資源を生かし、両社のシナジーを創出するための取り組みを行いました。主にアジア・太平洋地域の日系企業に対し営業活動を行い、飲料メーカーとの海外物流の協業、日系企業の保有するオーストラリア鉱山における石炭輸送等を実現しました。今後は、アジア・太平洋地域だけでなく、日本を含むグローバル展開を求める多国籍企業等の新規ビジネス獲得を目指します。



トールシティの完成

トール社では、投資対効果を考慮のうえ、将来的な成長に向けた投資を行っています。シンガポールでは、アジア太平洋地域の市場へサービス展開を拡大するための拠点として、ロジスティクス施設「トールシティ」を建設しました。トールシティでは、最先端のテクノロジーを活用し、高成長分野である医療、ヘルスケア分野等の顧客に対して、高品質なロジスティクスサービスを提供しています。また、オーストラリア本土とタスマニア島との間に就航する船舶二艘の建造やオークランド(ニュージーランド)の貨物ターミナルの建設等も現在実施中です。

