

## 2019年3月期第2四半期（中間期）決算に係る意思疎通等

2018年11月14日（水）に日本郵便株式会社の「2019年3月期第2四半期（中間期）決算」が発表されたことから、労使の共通認識醸成と、下期に労使が協力して取り組み期末決算の成果に結びつけられるよう、下記により労使の意思疎通等を行う。

### 記

#### 1 意思疎通方法

##### (1) 支部事業推進委員会

11月19日（月）以降、12月14日（金）までに、日本郵便株式会社の2019年3月期第2四半期（中間期）決算について、別紙1により支部事業推進委員会で丁寧に説明する。

##### (2) 留意点等

第3四半期の「支部事業推進委員会」を今後開催することとしている場合には、それに代えて開催して差し支えない。

##### (3) その他

本件については、他のグループ各社（株式会社ゆうちょ銀行及び株式会社かんぽ生命保険）においても、支部事業推進委員会を開催し説明を行うとしていることから、各社ごとの窓口担当委員間の調整の結果、合同開催が可能であれば各社合同により開催して差し支えない。

#### 2 社員周知

郵便局社員への周知については、別紙2を使用し、ミーティング等で丁寧に説明の上、掲示板に掲出し、12月14日（金）までに周知する。

#### 3 その他

労使間における意思疎通は、社員周知と同時並行で実施して差し支えない。

社 外 秘

## 2019年3月期第2四半期（中間期）決算の状況

&lt;総括&gt;

- 日本郵便（連結）の営業収益は、前中間期比557億円増の1兆8,875億円、営業損益は377億円増の255億円となり、日本郵便として初めて、中間期での営業黒字を達成。
- 事業別でみると、
  - 「郵便・物流事業」は、荷物分野の収益拡大が続き、費用増を上回る増収により、営業損益が改善。
  - 「金融窓口事業」は、かんぽ新契約減による保険手数料の減収や物販事業の減収があるものの、郵便手数料・銀行手数料の増収や、営業費用の減少により増益。
  - 「国際物流事業」は、エクスプレス事業の赤字幅の改善等により増益。引き続き生産性向上に取り組み、繁忙期を迎える下期での業績拡大を目指す。

## 1 経営成績

(億円)

	日本郵便 (連結)	前中間期比	郵便・物流 事業	前中間期比	金融窓口 事業	前中間期比	国際物流 事業	前中間期比
営業収益	18,875	+ 557	9,665	+ 575	6,766	△ 3	3,465	+ 40
営業費用	18,619	+ 179	9,713	+ 244	6,486	△ 46	3,426	+ 30
人件費	11,866	+ 59	6,214	+ 133	4,588	△ 23	1,063	△ 51
経費	6,752	+ 120	3,499	+ 111	1,897	△ 23	2,362	+ 81
営業損益	255	+ 377	△ 47	+ 331	280	+ 43	38	+ 10
経常利益	246	+ 375						
特別損益	△ 14	△ 28						
税引前中間純利益	231	+ 346						
中間純利益	191	+ 362						

※ 本資料は報道発表資料に併せて「日本郵便連結」での決算数値を記載しています。  
「日本郵便連結」とは日本郵便株式会社を親会社として、連結対象の子会社等の成績も含めた連結決算です。

## 2 取扱物数・営業推進状況

(百万通・個)

(億円)

区分	2018年9月末	増減
総取扱物数	9,533	+0.0%
郵便物	7,345	△1.5%
ゆうパック	467	+18.1%
ゆうメール	1,721	+2.5%

区分	2018年9月末	増減
総貯金純増額 (担当顧客)	16,342	+835
生保新契約	226.3	△8.4%

※ ゆうパックには、ゆうパケットを含みます。



## 2018年度中間決算の発表について

社員の皆さんへ

本日、日本郵政グループの2018年度中間決算を発表しました。

当社(連結)の2018年度中間決算は、営業収益が1兆8,875億円(前中間期比+557億円)、営業費用が1兆8,619億円(前中間期比+179億円)、営業利益は255億円(前中間期比+377億円)と大幅な増収・増益となり、日本郵便として初めて、中間決算で営業黒字を達成することができました。

これは、多くの災害に見舞われた中での業務運行確保のほか、ゆうパックの単価改善や、ゆうちょ集中満期を迎えたお客さまへの着実な対応等、皆さんの懸命な取組が実を結んだものであり、深く感謝申し上げます。

ただし、今後将来にわたり安定的な利益と持続的な成長を確保していくためには、決して楽観視できる状況にはなく、下期においても全社員が一層の緊張感を持って迅速に諸課題に対応していかなければなりません。

まず、年賀については、日本が誇る文化であるとともに、年賀はがきが郵便・物流事業にとって最大の利益源です。この素晴らしい商品に対する自信と誇りを携えて、積極的なご案内と販売をお願いします。

ゆうパック等の荷物については、単価改善に加えて、適正な利益を確保しつつ、お互いのビジネスを発展させていくことができる当社にとって良いパートナーとなるお客さまを増やしていくことが必要です。お客さまとの強固な信頼関係を構築し、今後の事業の成長につなげていきましょう。

かんば営業については、非常に厳しい推進状況ですが、社員一人ひとりへの教育を充実させ、多様化するお客さまニーズにお応えした総合的なコンサルティング営業を一層推進し、かんば営業に携わるすべての社員の力を結集して、下期の挽回に取り組みしましょう。

そして、お客さまに我々の大切な商品・サービスをご利用いただくにあたっては、「安心と信頼」というブランドの維持・向上が不可欠です。部内犯罪の根絶はもちろんのこと、コンプライアンスの徹底は、全てに優先して取り組んでください。

寒さが日に日に厳しくなっています。健康管理や交通安全に十分に留意しつつ、お客さまにご満足いただける最高のサービスを「真心」を込めて提供し、この業務繁忙期をともに乗り切っていきましょう。

2018年11月14日

代表取締役社長 横山 邦男