

新しいかんぽ営業体制の構築

－ 総合的なコンサルティングサービスの
グループ一体での実現へ－

Vol.03

2021年7月

日本郵政株式会社

日本郵便株式会社

株式会社ゆうちょ銀行

株式会社かんぽ生命保険

(注) 本資料には、検討中の内容が含まれますので、詳細については決定次第、適宜お知らせしていきます。

目次

- 1 今回の説明趣旨
- 2 コンサルタントの活動拠点の集約計画
 - (1) 活動拠点の集約計画
 - (2) アフターフォローを確実に実施するための契約移管の原則
- 3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス
 - (1) コンサルタント・内務事務社員の処遇、働き方概要
 - (2) かんぽ生命への出向
 - (3) 異動・出向プロセス
- 4 兼務出向後の処遇等
 - (1) 人事評価
 - (2) 基本給・手当（営業手当等）制度・その他処遇
 - (3) コンサルタント社員のキャリアパスの考え方
 - (4) 内務事務社員のキャリアパスの考え方
 - (5) 兼務出向後の営業教育体制等
- 5 保険専担化に伴う業務・働き方について
 - (1) コンサルタントの業務・働き方
 - ① 保険専担化についての考え方
 - ② 投信信託、その他金融商品の引継ぎ方法
 - (2) 内務事務社員の業務・働き方
 - (3) 窓口社員の業務・働き方
- 6 スケジュール
 - (参考1) 窓口社員の業務・働き方
 - (参考2) 兼務出向にかかる研修

- 1 今回の説明趣旨
- 2 コンサルタントの活動拠点の集約計画
- 3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス
- 4 兼務出向後の処遇等
- 5 保険専担化に伴う業務・働き方について
- 6 スケジュール

1 今回の説明趣旨

1 今回の説明趣旨

- 本資料では、「新しいかんぽ営業体制の構築」について、以下4点に係る具体的なイメージを持っていただくことで、より理解を深めていただきます。

- ① **コンサルタントの活動拠点の集約**
- ② **かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス**
- ③ **兼務出向後の処遇（人事制度、キャリア形成）**
- ④ **保険専担化に伴う業務・働き方**

社員説明のスケジュール

第1回 2021.2	<ul style="list-style-type: none">• 再編の目的／骨格
第2回 2021.5	<ul style="list-style-type: none">• 再編の具体的な内容(組織体制)
第3回 2021.7	<ul style="list-style-type: none">• コンサルタントの活動拠点の集約• かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス• 兼務出向後の処遇（人事制度、キャリア形成）• 保険専担化に伴う業務・働き方 <div data-bbox="1742 1034 1975 1182">今回</div>
第4回 第3四半期	<ul style="list-style-type: none">• 2022年1月からの段階的集約について（仮）
第5回 第4四半期	<ul style="list-style-type: none">• 2022年4月からの取組みについて（仮）

- 1 今回の説明趣旨
- 2 コンサルタントの活動拠点の集約計画
- 3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス
- 4 兼務出向後の処遇等
- 5 保険専担化に伴う業務・働き方について
- 6 スケジュール

2 コンサルタントの活動拠点の集約計画

2 コンサルタントの活動拠点の集約計画

(1) 活動拠点の集約計画

- ・ 集約基準に基づき、活動拠点を623局（詳細は別添のとおり）に集約します。
- ・ 契約移管等に一定の時間を要することが見込まれるため、2022年1月中旬から4月1日までに5回に分けて段階的に集約を実施予定です。

集約基準

- 局間距離が一定の範囲内※の局を集約し、十分な受持契約者数となるエリアに、コンサルタントの集約先局(活動拠点)を設置
- ※コンサルタントが日常の営業活動を行える距離

集約計画

局数等

活動拠点	2,061局※2021年4月時点
専担部長配置局	555局
専担部長配置局以外	1,506局
コンサルタントの配置がない渉外局	345局※2021年4月時点
コンサルタント数	約12,000人※2021年4月時点

集約先局（活動拠点） （全局に専担部長を配置）	623局
被集約局（共同サービス地域※1となる）	1,102局
被集約局（窓口サービス地域※2となる）	681局
コンサルタント数	約12,000人※2021年4月時点

考え方

- 契約移管等に一定の時間を要することから、第1回～5回（1月中旬～4月1日）の各回の集約実施局数を平準化
 - 被集約局(共同サービス地域)からの集約は、集約先局の準備工事の完了時期を踏まえ原則第1回～4回(1月中旬～3月)に実施
 - 被集約局(窓口サービス地域)からの集約は、原則2022年4月1日に実施
- ※ かんぽ生命への兼務出向は、拠点の集約時期にかかわらず、全員2022年4月1日に実施します

段階的集約

実施予定日

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回
1月中旬	2月上旬	2月下旬	3月上旬	4月1日(金)

※1 共同サービス地域・・・2022年4月以降、かんぽ生命（渉外）と日本郵便（窓口）が共同でお客さまへのサービスを提供する地域

※2 窓口サービス地域・・・2022年4月以降、日本郵便（窓口）が単独でお客さまへのサービスを提供する地域

2 コンサルタントの活動拠点の集約計画

(2) アフターフォローを確実に実施するための契約移管の原則

- 2022年1月中旬～4月1日の段階的な拠点集約に合わせ、原則、窓口払込及び窓口社員が受理した契約を除き、被集約局から集約先局(かんぽサービス部)*にかんぽ生命商品の契約を移管します。
- 併せて、お客さまへのアフターフォローを確実に実施できるよう、2022年4月～5月(予定)に、ご契約者の住所地を担当する拠点へ契約を移管するなどの措置も検討しています。

*被集約局が窓口サービス地域の場合、ご契約者の住所地を担当する窓口局または集約先局(かんぽサービス部)に移管

(1) かんぽ生命商品

	①段階的集約時(2022年1月中旬～4月1日)	②再編後(2022年4月～5月予定)
“共同サービス地域”となる被集約局の受持契約	<ul style="list-style-type: none"> 集約先局(かんぽサービス部)に契約移管(保険料払込方法が窓口払込及び窓口社員が受理した契約を除く) 	<ul style="list-style-type: none"> お客さまへのアフターフォローを確実に実施できるよう、<u>ご契約者の住所地を担当する拠点に契約移管</u> <p>【ケースA】住所地遠方の契約(かんぽサービス部受持契約に限る)</p> <ul style="list-style-type: none"> ご契約者の住所地が、窓口サービス地域の場合、ご契約者の住所地を担当する郵便局に契約移管
“窓口サービス地域”となる被集約局の受持契約	<ul style="list-style-type: none"> ご契約者の住所地を担当する窓口局または、かんぽサービス部に移管(保険料払込方法が窓口払込、団体扱い、集金払込となる契約及び窓口社員が受理した契約を除く) 	<p>【ケースB】複数局に跨る契約(対象範囲は検討中)</p> <ul style="list-style-type: none"> ご契約者が同一のお客さまの複数の契約について、受持局が複数となっている場合、直近の申込状況に応じて受持局をどちらか一方に片寄せ

(2) かんぽ生命商品以外

商品種類	契約移管の考え方(原則)	移管時期
がん保険	<ul style="list-style-type: none"> コンサルタント受理契約(フォローアップ活動において住所地遠方等と登録した契約を含む)は、ご契約者の住所地を担当するかんぽサービス部へ移管(ただし、窓口サービス地域の場合は近隣の窓口局へ移管) 	2022年4月1日予定 ※ 上記タイミングで左記の原則に従った担当局を設定予定
その他金融商品(投信等)	(契約移管しない)	—

※ 法人(経営者)向け生命保険については、かんぽ生命(支店法人営業部又はかんぽサービス部)へ移管する予定です。(詳細検討中)

- 1 今回の説明趣旨
- 2 コンサルタントの活動拠点の集約計画
- 3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス
- 4 兼務出向後の処遇等
- 5 保険専担化に伴う業務・働き方について
- 6 スケジュール

3 かんぽ生命への出向及び 異動・出向プロセス

3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス

(1) コンサルタント・内務事務社員の処遇、働き方概要

- ・ 兼務出向となるコンサルタント・内務事務社員の処遇等概略は以下のとおりです。（詳細は次項以降参照）

項目	コンサルタント	内務事務社員	該当項番
出向対象者	日本郵便所属のコンサルタント全社員	保険後方事務に従事している社員等から選定	項番3(2)
業務の主な変更点	かんぽ・がん保険に専念	かんぽサービス部における渉外後方事務及び共通業務	項番5(1)、(2)
基本給・手当	かんぽ生命の制度を適用（手当の名称変更等あり。不利益変更がないように配慮。）		項番4(2)
出向期間	<p>5年</p> <p>※出向期間終了後も、原則として兼務出向を継続。 （コンサルタントは保険募集全般において高い専門性を継続して保有する必要があること、また、日本郵便には渉外営業という働き方そのものがなくなることから、原則出向継続。）</p> <p>※勤務希望・出向復帰希望・転籍希望等については、これまでどおり社員申告書において対応。</p>	<p>5年</p> <p>※出向期間終了後は、兼務出向の継続または出向復帰。 （内務事務社員が行う保険後方事務や共通事務等においても高い専門性を求められる一方、同業務は日本郵便の窓口業務の働き方の一部でもあることから、配置の必要性、両社の要員状況等を勘案し、出向継続または出向復帰を決定。）</p> <p>※勤務希望・出向復帰希望・転籍希望等については、これまでどおり社員申告書において対応。</p>	項番3(2)
昇職等	これまで同様に実施		項番4(3)、(4)

3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス

(2) かんぽ生命への出向

- ・ 渉外業務及び渉外後方事務を行う社員のうち、正社員及び高齢再雇用社員は、かんぽ生命に兼務出向となります。また、アソシエイト社員及び期間雇用社員は、かんぽ生命保険と雇用契約を締結することになります。
 ※ 2022年1月からの段階的な拠点集約に伴い、被集約拠点から集約拠点への異動が順次行われますが、かんぽ生命への兼務出向及びかんぽ生命との雇用契約は、2022年4月1日からとなります。
- ・ コンサルタントや内務事務社員のほか、支社社員等も出向等の対象となりますが、お客さまと接点のない社員は兼務出向ではなく、完全出向となります。
- ・ 出向期間は5年とします。

【再編後の組織・社員区分等と想定される対象者】

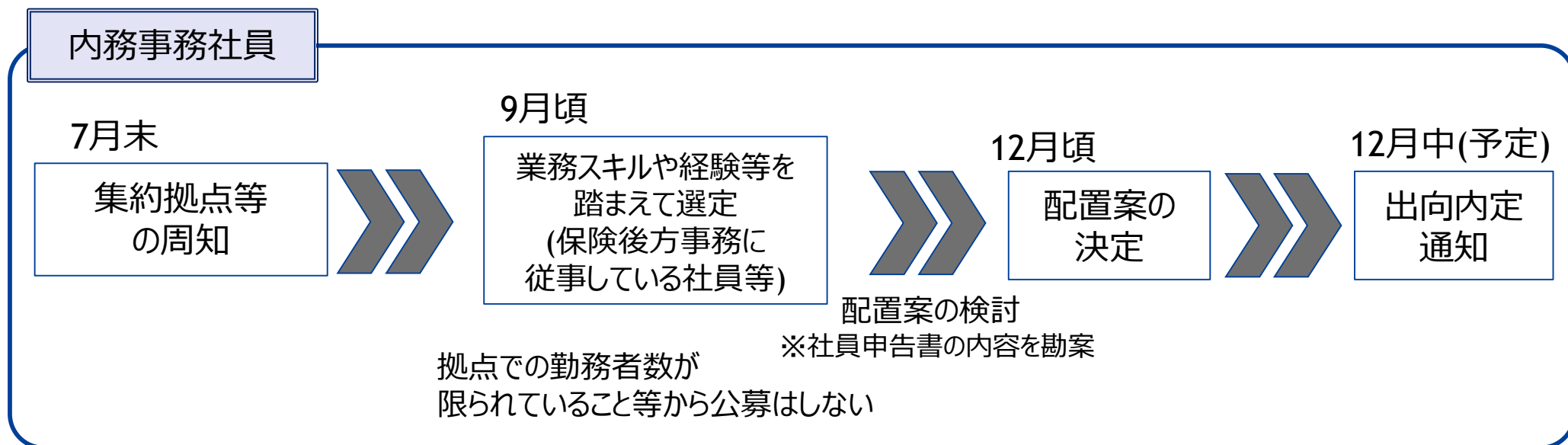
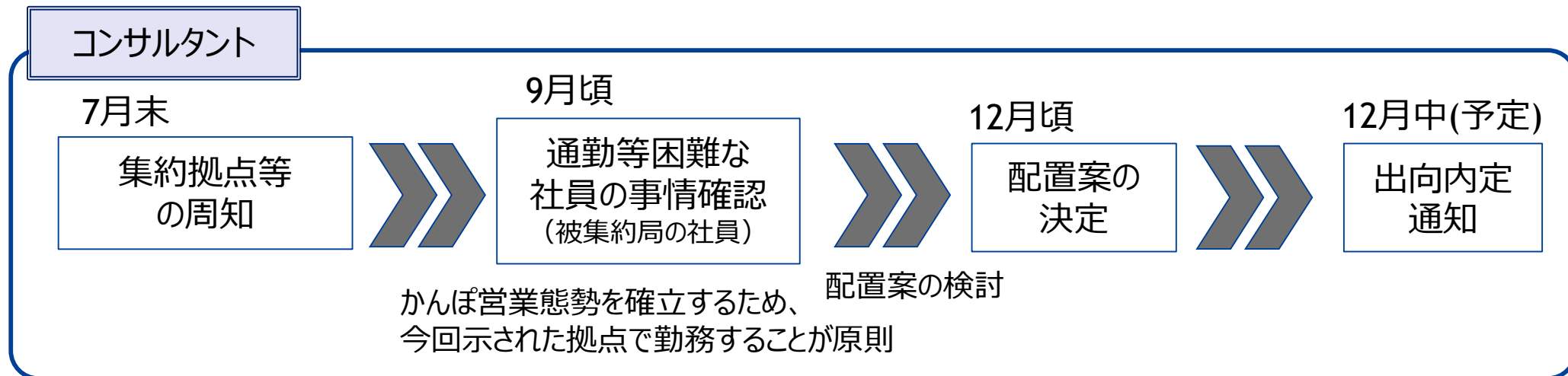
2022.4.1新体制の組織			1拠点当たりの平均人数	業務内容等	想定される対象者※
所属(拠点数)	区分	職名等			
かんぽサービス部(623)	一般社員	コンサルタント	20人	渉外業務	コンサルタント
		内務事務社員	2～3人	コンサルタントの後方支援、共通事務	保険後方事務に従事している社員等
	管理社員	かんぽサービス部長・副部長	1～2人	かんぽサービス部のマネジメント全般	金融コンサルティング部長、かんぽ生命社員等から適任者を配置
リテールサービス統括部(約90)	一般社員	CAD(コンサルティングアドバイザー)	1～2人	コンサルタントの営業スキルの現地育成	コンサルティングアドバイザー(渉外担当)、コンサルタント(役職者)
	管理社員	リテールサービス統括部長	1人	支店管轄内のかんぽサービス部のマネジメント等	金融コンサルティング本部長、かんぽ生命パートナー部長等から適任者を配置
エリア本部(13)	一般社員中心	CIC(コンサルタントインストラクションセンター) 上席トレーナー・トレーナー	3人	コンサルタントに対する研修の企画等	コンサル育成センター指導者
		募集品質担当、採用担当、営業人事担当、労働担当、検査担当 等	10人	・支店の管理・支援 ・各種施策の企画 等	支社各担当社員等

※ 表記内容はあくまで例示であり、記載されている対象者に限りません。

3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス

(3) 異動・出向プロセス①

- コンサルタントは、原則として、配置変更先一覧に示された集約拠点での勤務となります。
- 内務事務社員は、業務スキルや経験等を踏まえて、かんぽ生命に兼務出向する社員を会社が選定します。



3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス

(3) 異動・出向プロセス②

- ・ アソシエイト社員及び期間雇用社員は、現在、渉外業務又は渉外後方事務を専担で行っている社員を対象に、雇用契約の変更や集約拠点での勤務可否等の確認を行います。
- ・ かんぽサービス部長・副部長には、かんぽサービス部のマネジメントを遂行できる適任者を配置します。

アソシエイト社員・期間雇用社員

7月末

集約拠点等の周知



9月頃

雇用契約変更等の可否確認



12月頃

配置案の決定



12月中(予定)

雇用替え先内定通知

配置案の検討

現在、渉外業務又は渉外後方事務を専担で行っている社員が対象

管理者・支社社員等

7月末

新体制後の役職等の周知



12月頃

配置案の決定



12月中(予定)

出向内定通知

配置案の検討

※社員申告書の内容を勘案

- 1 今回の説明趣旨
- 2 コンサルタントの活動拠点の集約計画
- 3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス
- 4 兼務出向後の処遇等
- 5 保険専担化に伴う業務・働き方について
- 6 スケジュール

4 兼務出向後の処遇等

4 兼務出向後の処遇等

～処遇(手当(営業手当等)制度)の見直しに関する全体像～

- 今回の社員説明資料では、「新しいかんぽ営業体制の構築」の開始時（2022年4月時点）における手当（営業手当等）制度についての現在の検討状況を説明します。
- 2023年4月以降の手当（営業手当等）制度については、お客さま本位の営業活動を評価するための見直しを行う予定で検討を進めています。

今回の説明

2022年4月

「新しいかんぽ営業体制の構築」 開始時における制度

- 日本郵便の手当制度を踏襲した募集手当の新設
- かんぽ生命のがん保険募集手当の適用
- かんぽ生命の業務手当の適用

2023年4月以降

お客さま本位の営業活動を評価 するための見直し

- かんぽ生命保険契約問題における「新規契約の獲得に対するインセンティブを重視した手当の体系となっている」との特別調査委員会からの指摘等を踏まえた見直し

<手当見直しに向けたスケジュール（イメージ）>

2021年度	2022年度	2023年度
2022年度手当改正に向けた諸準備	2022年度手当制度の適用（暫定措置）	
	2023年度手当改正に向けた諸準備	2023年度手当制度の適用

4 兼務出向後の処遇等

(1) 人事評価

- 兼務出向後の人事評価の検討状況は以下のとおりです。
- 2022年度の人事評価は兼務出向前後において大幅に変更しないことを前提に検討を進めています。

項目		コンサルタント・内務事務社員
基本方針		<ul style="list-style-type: none">✓ かんぽ生命主体で評価を実施✓ 取次等^{※1}については、職務行動評価の中で評価^{※2}を実施
評価シート		<ul style="list-style-type: none">✓ かんぽ生命の評価シートを使用（日本郵便の評価シートは使用しない）
	業績評価	<ul style="list-style-type: none">✓ 事前に目標項目が設定されたものを使用（日本郵便と同様の方式）✓ 再編に伴い一部業務が変更となる項目は追加または削除予定
	職務行動評価	<ul style="list-style-type: none">✓ 再編に伴い一部業務が変更となる項目は追加または削除予定
評価者		<ul style="list-style-type: none">✓ かんぽサービス部長、支店長等が実施

※1 取次等とは、郵便局で取り扱っているかんぽ生命商品及びがん保険以外の金融商品並びに年賀はがき等の郵便商品等について、お客さまから、希望や申出があった場合に、郵便局（窓口社員）、ゆうちょ銀行へ取次ぐことを示します。

※2 当該業務に関し、お客さま本位の行動ができているか等の観点から、局長の意見を取り入れた上で評価することを予定しています。

4 兼務出向後の処遇等

(2) 基本給・手当(営業手当等)制度・その他処遇①

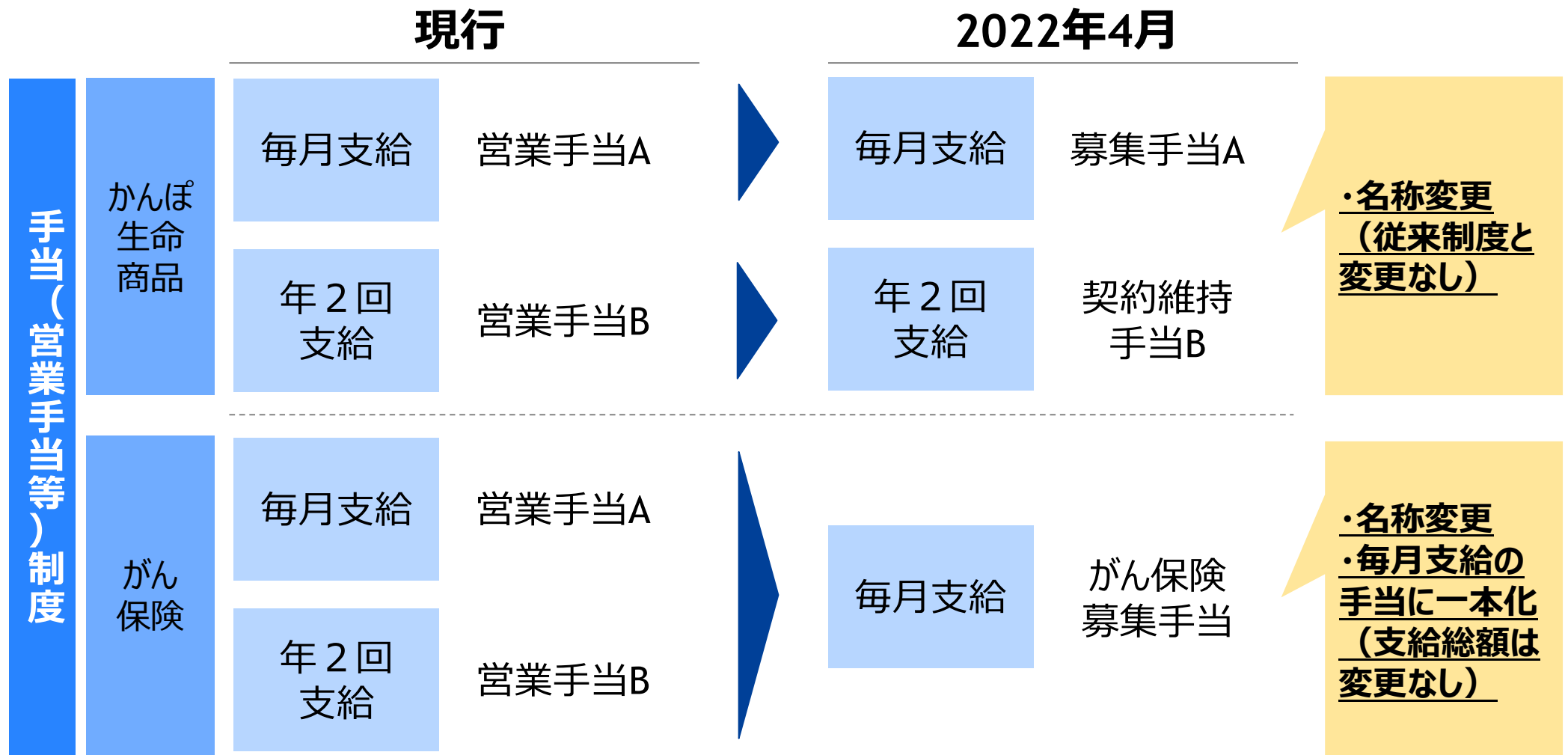
- ・ 兼務出向後のコンサルタント及び内務事務社員に対する給与・手当制度の検討状況は以下のとおりです。
- ・ **兼務出向する社員にとって、不利益とならないように配慮**しつつ、原則、かんぽ生命の給与・手当制度を適用することを前提に検討を進めています。

制度等	説明
コース(職種)	✓ 2022年3月末時点で社員に適用されているコースに相当するかんぽ生命のコース(エリア基幹職、一般職)を適用
基本給・賞与	✓ かんぽ生命のコースに応じた基本給表を適用 ✓ 基本給表はグループ共通のため、級・号俸は変更なし ✓ かんぽ生命の賞与支給率を適用
生活関連手当	✓ 通勤手当、扶養手当、住居手当等の生活関連手当はグループ共通制度のため変更なし
営業手当	✓ 手当(営業手当等)制度の項目で説明(コンサルタントは16ページ、内務事務社員は17ページ)
退職手当・年金	✓ グループ共通制度のため変更なし ✓ 退職手当ポイントは累積される
持株会	✓ 日本郵政社員持株会に継続して加入 ✓ ただし、転籍の場合は、かんぽ生命の持株会に加入することができる

4 兼務出向後の処遇等

(2) 基本給・手当(営業手当等)制度・その他処遇②

- ・ かんぽ生命商品の販売に対する手当は、名称を変更します。(従来制度との変更はありません。)
- ・ がん保険の販売に対する手当は、名称を変更して毎月支給に一本化しますが、支給総額の変更はありません。



※かんぽ生命商品の販売に対する手当については、今後、お客さま本位の営業活動が評価されるよう、手当制度の見直しを予定しています。

4 兼務出向後の処遇等

(2) 基本給・手当(営業手当等)制度・その他処遇③

- かんぽサービス部で勤務する内務事務社員に対しては、日本郵便の内務サポート手当ではなく、かんぽ生命の「業務手当」の支給を検討しています。
- 業務手当は、以下のとおり「貢献内務手当」と「貢献基本手当」の2つから構成されており、その両方を適用予定です。

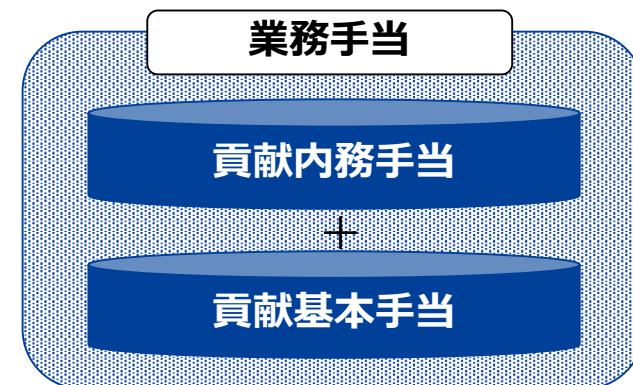
	貢献内務手当	貢献基本手当
概要	✓ 組織への貢献に対する手当として、 <u>拠点の実績等</u> に基づき手当原資を配分します。	✓ 組織への貢献に対する手当として、 <u>拠点の社員数</u> に基づき手当原資を配分します。
対象社員	✓ かんぽサービス部で勤務する内務事務社員のうち、エリア基幹職及び一般職の社員に対して支給します。	
支給時期	✓ 年度内に2回、9月（1～6月実績分）と3月（7～12月実績分）に支給します。 ※ 初回の2022年9月については、兼務出向後の2022年4月～6月分を支給します。	

変更イメージ

日本郵便



かんぽ生命



※2021年10月～2022年3月実績分は内務サポート手当として2022年6月に支給されます。

4 兼務出向後の処遇等

(3) コンサルタント社員のキャリアパスの考え方

1 再編時～兼務出向期間中のキャリアパス

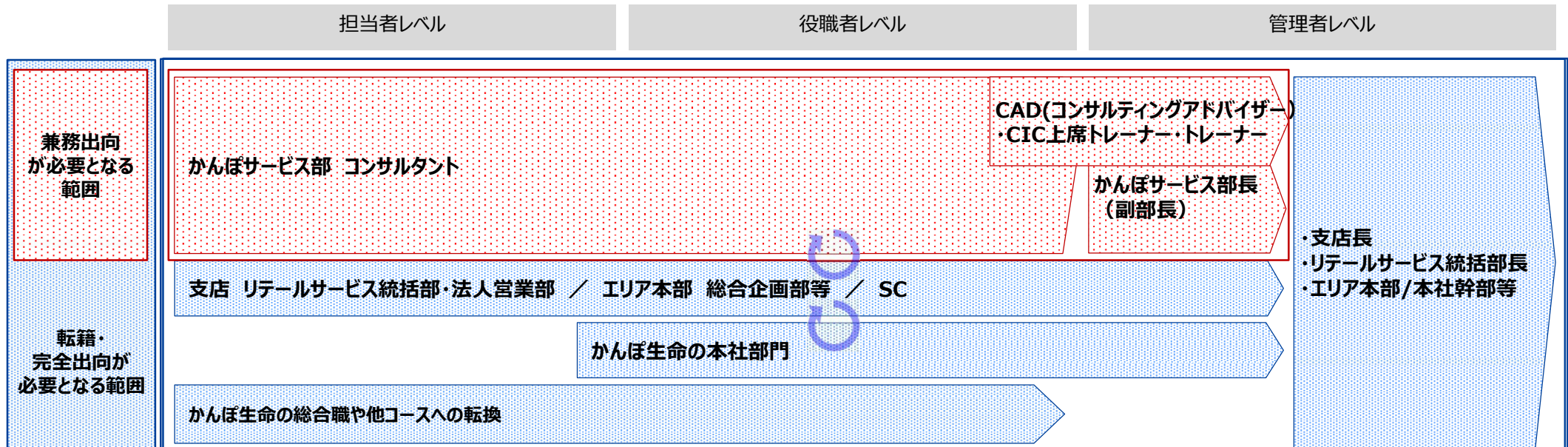
- ① 2022年4月再編時については、現行の職務同様、コンサルタントとしてお客さま接点に係る業務を行います。
- ② 拠点の異動については、日本郵便の地域基幹職と同様の異動範囲内で検討しています。
- ③ 兼務出向期間中はこれまで同様に昇職等を引き続き実施します。
⇒ 社員の希望、適性、能力に応じて、かんぽサービス部内での昇職やかんぽサービス部長及びCAD/CICトレーナーへの登用を実施します。
- ④ 兼務出向期間中でも転籍を希望する場合は、2023年4月以降、かんぽ生命への転籍を実施します。
⇒ 転籍の希望については、社員申告書により確認します。

2 兼務出向期間終了後のキャリアパス

- ⑤ 兼務出向期間終了後の取り扱いは、原則として兼務出向を継続していただきます。
- ⑥ コンサルタントとしての営業経験を活かし、かんぽ生命の社員として、様々なキャリアを経験いただける環境を整備します。

【参考】 キャリアパス等イメージ

※兼務出向期間中でも、かんぽサービス部以外の部署への異動、支店長・リテールサービス統括部長等への昇職を行う場合があります。
かんぽサービス部以外で勤務する際には、兼務出向ではなく、完全出向となります。
※かんぽサービス部に所属するかんぽ生命本籍社員は、日本郵便へ兼務出向します。



4 兼務出向後の処遇等

(4) 内務事務社員のキャリアパスの考え方

1 再編時～兼務出向期間中のキャリアパス

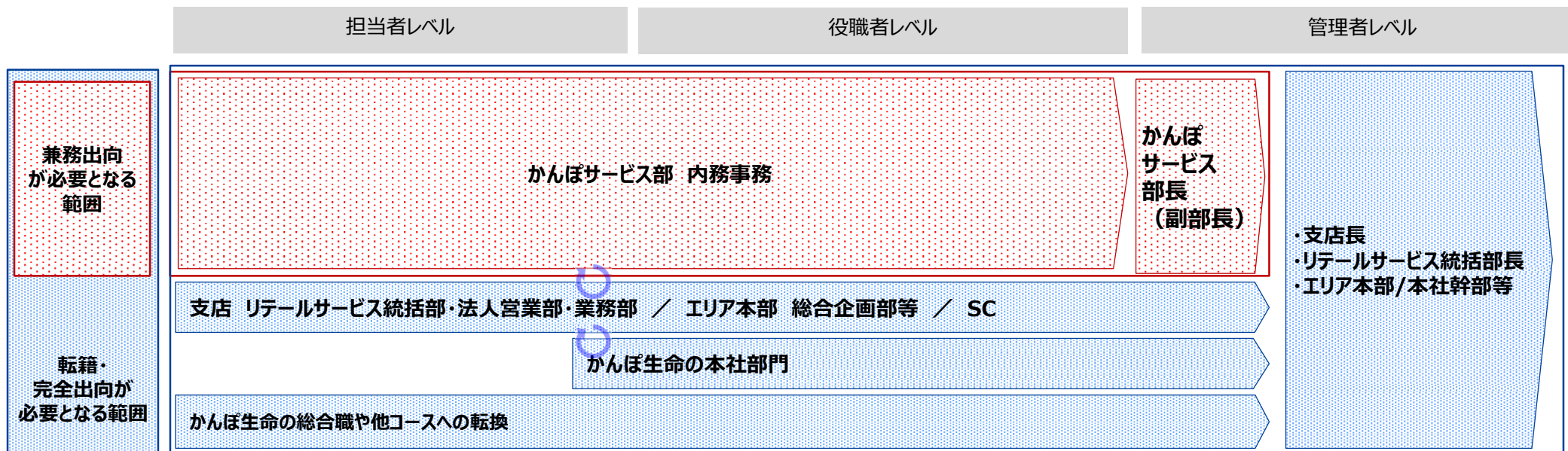
- ① 2022年4月再編時については、かんぽサービス部の内務業務(保険内務事務、共通業務等)を行います。
- ② 拠点の異動については、日本郵便の地域基幹職/一般職と同様の異動範囲内で検討しています。
- ③ 兼務出向期間中はこれまで同様に昇職等を引き続き実施します。
⇒ 社員の希望、適性、能力に応じて、かんぽサービス部内での昇職やかんぽサービス部長への登用を実施します。
- ④ 兼務出向期間中でも転籍を希望する場合は、2023年4月以降、かんぽ生命への転籍を実施します。
⇒ 転籍の希望については、社員申告書により確認します。

2 兼務出向期間終了後のキャリアパス

- ⑤ 兼務出向期間終了後の取り扱いは、兼務出向の継続または出向復帰となります。
- ⑥ 内務事務社員としての経験を活かし、かんぽ生命の社員として、様々なキャリアを経験いただける環境を整備します。

【参考】 キャリアパス等イメージ

※兼務出向期間中でも、かんぽサービス部以外の部署への異動、支店長・リテールサービス統括部長等への昇職を行う場合があります。
かんぽサービス部以外で勤務する際には、兼務出向ではなく、完全出向となります。
※かんぽサービス部に所属するかんぽ生命本籍社員は、日本郵便へ兼務出向します。

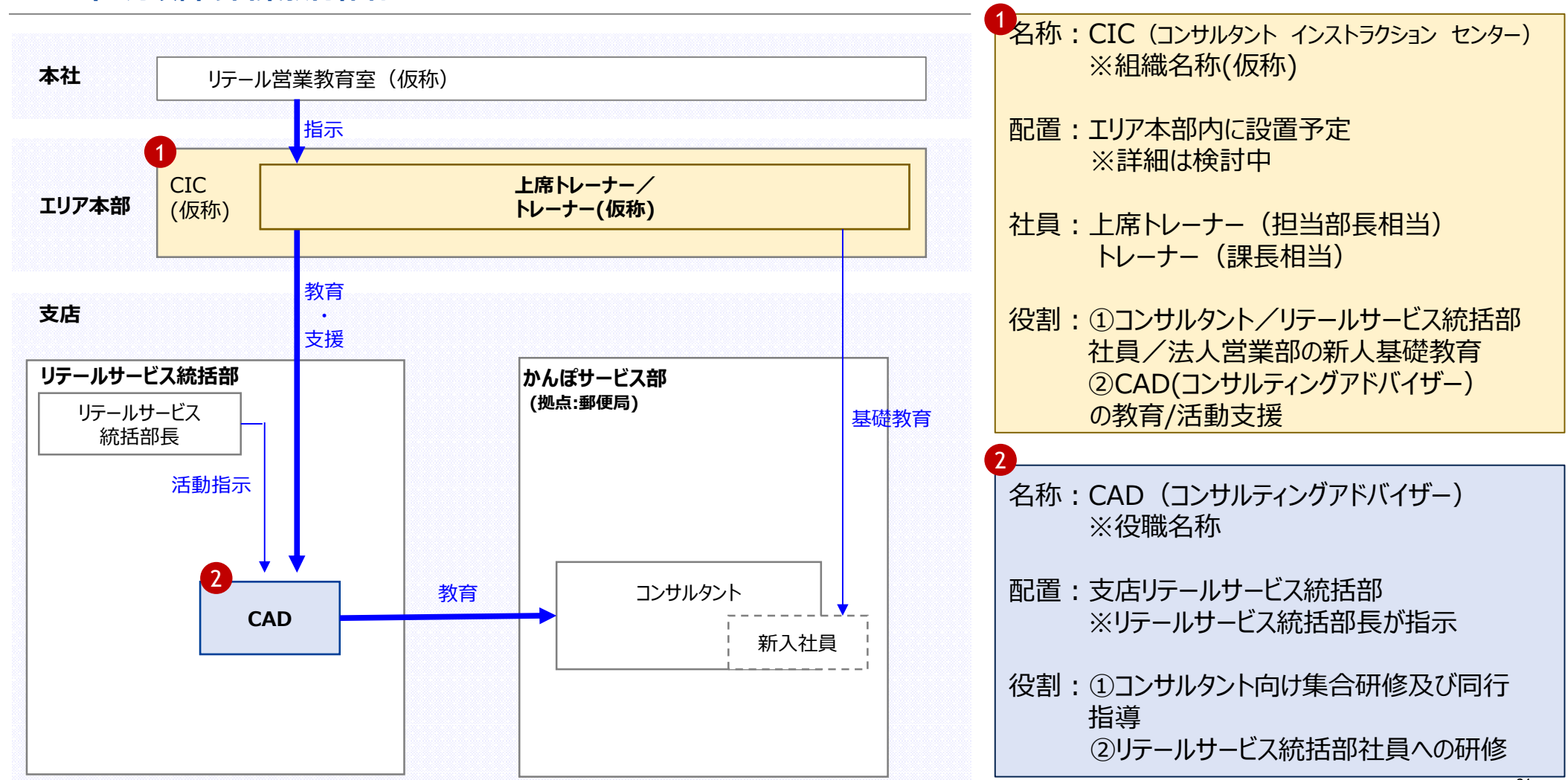


4 兼務出向後の処遇等

(5) 兼務出向後の営業教育体制等

- ・ 適正募集の徹底を図り、専門知識に基づいた募集スキルの定着を図るため、下図のとおり教育体制の見直しを行います。
- ・ 教育を担当する本社、エリア本部トレーナー、支店CAD間の統制を強化し、全体的に標準化したスキルの浸透を図ります。
- ・ 加えて、営業実績のための同行ではなく、被同行者のスキルアップを重視した同行へと、同行の在り方を見直します。

2022年4月以降の営業教育体制



- 1 今回の説明趣旨
- 2 コンサルタントの活動拠点の集約計画
- 3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス
- 4 兼務出向後の処遇等
- 5 保険専担化に伴う業務・働き方について
- 6 スケジュール

5 保険専担化に伴う業務・働き方について

5 保険専担化に伴う業務・働き方について

(1) コンサルタントの業務・働き方 ① 保険専担化の考え方 (2021年10月～2022年3月／2022年4月～)

- ・ コンサルタントは、2021年10月の保険専担化から2022年3月までの期間は、かんぽ・がん保険以外の金融商品における新規販売を目的とした営業活動は行いません。
- ・ ただし、引継が完了するまでの間は、かんぽ・がん保険以外のアフターフォローや各種手続・制度等のお客さまへのご案内は、コンサルタントが引き続き実施します。
- ・ 2022年4月以降、コンサルタントは、かんぽ・がん保険に専念した営業活動を行います。お客さまからその他の商品のご要望等があった場合は、窓口又はゆうちょ銀行に取り次ぎます。

(ア) かんぽ生命商品・がん保険

	2021年10月～2022年3月	2022年4月以降
新規販売	■ お客さまのご意向に沿った保障の提案／新規販売を実施	2021年10月～2022年3月の対応に同じ
アフターフォロー	■ ご契約内容確認活動を通じたアフターフォロー 等	

(イ) かんぽ生命商品・がん保険以外

	2021年10月～2022年3月	2022年4月以降							
新規販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ かんぽ・がん保険以外の金融商品における新規販売を目的とした営業活動は行わない ※ アフターフォローやかんぽ・がん保険に関する対応時等にお客さまから申し出があった場合は販売可能 	<ul style="list-style-type: none"> ■ かんぽ生命商品、がん保険以外の商品の要望があれば、窓口又はゆうちょ銀行に取り次ぎ 							
アフターフォロー、各種案内・手続	<ul style="list-style-type: none"> ■ 引継が完了するまでの間はコンサルタントが実施 (アフターフォロー、各種案内・手続例) <table border="1"> <tbody> <tr> <td>貯金</td> <td>定額・定期満期を迎えたお客さまへの案内・手続、年金口座利用のご案内、事業所・個人のお客さまへの訪問手続、メイン口座化商品・ゆうちょPay・ゆうちょダイレクト等のご案内 ※ 既存のお客さまに限る (各サービスの新規顧客開拓は実施しない)</td> </tr> <tr> <td>投資信託、変額年金</td> <td>アフターフォロー、各種手続</td> </tr> <tr> <td>引受緩和</td> <td>ご家族アシストプラス制度の案内、保険料振替不能者へのフォロー、各種手続</td> </tr> <tr> <td>自動車・傷害保険</td> <td>更新のご案内、保険料振替不能者へのフォロー、各種手続</td> </tr> </tbody> </table> <p>コンサルタントが訪問対応している貯金関連業務 (局外支払・事業所訪問等) について、2022年4月以降は窓口又はゆうちょ銀行へのご案内を基本としますが、防犯上の取扱いルールも踏まえて対応方法・お客さま周知方法を検討中です。詳細は別途指示します。</p>		貯金	定額・定期満期を迎えたお客さまへの案内・手続、年金口座利用のご案内、事業所・個人のお客さまへの訪問手続、メイン口座化商品・ゆうちょPay・ゆうちょダイレクト等のご案内 ※ 既存のお客さまに限る (各サービスの新規顧客開拓は実施しない)	投資信託、変額年金	アフターフォロー、各種手続	引受緩和	ご家族アシストプラス制度の案内、保険料振替不能者へのフォロー、各種手続	自動車・傷害保険
貯金	定額・定期満期を迎えたお客さまへの案内・手続、年金口座利用のご案内、事業所・個人のお客さまへの訪問手続、メイン口座化商品・ゆうちょPay・ゆうちょダイレクト等のご案内 ※ 既存のお客さまに限る (各サービスの新規顧客開拓は実施しない)								
投資信託、変額年金	アフターフォロー、各種手続								
引受緩和	ご家族アシストプラス制度の案内、保険料振替不能者へのフォロー、各種手続								
自動車・傷害保険	更新のご案内、保険料振替不能者へのフォロー、各種手続								

5 保険専担化に伴う業務・働き方について

(1) コンサルタントの業務・働き方 ②投資信託、その他金融商品の引継ぎ方法

- 下表のとおり、2022年3月末まで引継ぎに伴うお客さま対応を実施予定です。
※2022年1月中旬からの段階的な集約の実施後も2022年3月末までの間は、被集約局への兼務により引継ぎ等を実施可能とする予定です。
- 詳細は別途指示文書を発出予定です。

	事前準備	引継ぎの実施
投資信託	<p>① 投信システムで<u>証券業務責任者がコンサルタントの受持ち契約（一覧表）を出力し、一覧表を基にコンサルタントが「顧客引継書」を作成</u></p> <p>② コンサルタントは、<u>お客さま毎に引継ぎ方法を決定し、一覧表に記載するとともに、申し送り事項がある場合は投信システム（顧客カード）に入力</u></p> <p>【引継ぎ方法】 ア 窓口（社員）に「顧客引継書」に基づき、局内で引継ぎ イ アに加え、お客さまにあいさつ状を発送 ウ イに加え、お客さまにご連絡（電話又は対面）し、後任が窓口（社員）になることを周知</p>	<p>③ 引継ぎの実施</p> <p>【引継ぎ方法に応じた引継ぎスケジュール】 指示文書発出後準備出来次第実施 ※ 引継ぎ時点でアフターフォロー未済のお客さまに対しては、後任が窓口（社員）に変更になることのご案内とも併せてアフターフォローを実施</p> <p>④ <u>引継ぎ状況を投信システム（顧客カード）に入力</u></p>
提携金融商品※	<p>① 本社から商品毎に「<u>自局受理契約リスト</u>」（以下、「<u>リスト</u>」という。）を取扱局にメールで送付</p> <p>② コンサルタントは、お客さま毎に<u>引継ぎ方法を決定し、「リスト」の引継ぎ欄等に申し送り事項とともに記載</u></p> <p>【引継ぎ方法】 ア 窓口（社員）に「リスト」に基づき、局内で引継ぎ イ アに加え、お客さまにあいさつ状を発送 ウ イに加え、お客さまにご連絡（電話又は対面）し、後任が窓口（社員）になることを周知</p>	<p>③ 引継ぎの実施</p> <p>【引継ぎ方法に応じた引継ぎスケジュール】 指示文書発出後準備出来次第実施 ※ 引継ぎ時点でアフターフォロー未済のお客さまに対しては、後任が窓口（社員）に変更になることのご案内とも併せてアフターフォローを実施</p> <p>④ <u>引継ぎ状況を報告フォーマット(指示文書に記載予定)に入力</u></p>

5 保険専担化に伴う業務・働き方について

(2) 内務事務社員の業務・働き方

- かんぽサービス部の内務事務社員は、保険内務事務に携わり、コンサルタントの活動のサポートを行います。また、コンサルタントに係る共通業務（勤務時間管理等）についても、かんぽ生命支店等と連携しながら担当します
- かんぽサービス部の内務事務社員は、保険内務事務、共通業務に専念する予定です。

	概要	かんぽサービス部の内務事務社員の業務例
保険内務事務	現在の金融コンサルティング部の内務事務と同様の業務を、かんぽサービス部においても行います。	・後方事務（新契約関係、保全関係、支払関係） ・日締関係
共通業務	現在、郵便局の総務部等で行っている、コンサルタント・金融コンサルティング部にかかる共通業務については、かんぽ生命支店業務部や、郵便局総務部等と連携しながら※、かんぽサービス部で行います。 ※かんぽサービス部に関連する共通業務は、原則、かんぽ生命支店業務部とかんぽサービス部で分担して実施する予定です。ただし、かんぽサービス部に関連する業務であっても、業務の性質を踏まえ、引き続き郵便局総務部が行う場合があります（局舎管理関係等）。業務分担等の詳細は、別途お知らせします。	・人事関係 勤務時間管理／安全衛生管理 等 ・総務関係 販促品管理／ユニフォーム その他在庫備品管理 等

⇒共通業務については多くの内務事務社員にとって新しい業務であり、保険内務事務についても、これまで日本郵便の立場で行っていた業務をかんぽ生命の立場で行うこととなるため、スムーズに業務を実施できるよう、兼務出向前に、業務知識を付与するための研修を実施します。

※内務事務社員は、従来の保険内務事務に加え、共通業務も担うことから、これらの業務を行うためのJP-PCを増配備する予定です。

※休暇等で不在の社員がいても業務運行に滞り無いよう、1つのかんぽサービス部につき、複数名の内務事務社員が所属する予定です。

5 保険専担化に伴う業務・働き方について

(3) 窓口社員の業務・働き方

- ・窓口社員においては、お客さま対応や局外活動はこれまでどおり窓口へのご案内・電話・郵送を基本としつつ、お客さまの要望等に応じて、局外活動を実施します。
- ・また、コンサルタントから引き継いだゆうちょ商品等[※]や、窓口サービス地域のかんぽ商品・がん保険についても、上記と同様に対応しますが、コンサルタントから移管された契約の満期対応については、対面を基本とします。

[※]ゆうちょ商品、投資信託、変額年金保険、引受条件緩和型医療保険、自動車保険、JP生活サポート保険

1.再編後（2022年4月以降）の窓口社員による対応業務 ※詳細は参考1（P28～31）を確認

	共同サービス地域	窓口サービス地域
・新規販売、契約等の営業活動 ・各種アフターフォロー ・更新のご案内	窓口へのご案内・電話・郵送による活動を基本とします。 ※ お客さまの要望等に応じて局外活動を実施。 ※ がん保険最新保障のご案内は、窓口へのご案内・局外活動による対面での活動を基本。	
かんぽ（満期対応）	窓口へのご案内等による活動を基本とします。	コンサルタントの移管契約については、対面を基本とします。 （従来の自局の契約は窓口へのご案内等による活動を基本とします）

※ かんぽの集金業務については、検討中です。

2.局外活動の範囲（自局が受け持つエリア）

各郵便局（窓口社員）においては、**共同サービス地域、窓口サービス地域にかかわらず、原則徒歩圏としている局外活動の範囲を、「ゆうちょ受持ちエリア（窓口）」へ変更し、範囲内においては責任を持ってお客さま対応を行うものとします。**

※「ゆうちょ受持ちエリア（窓口）」の設定により、局外活動範囲が狭まる場合、原則徒歩圏内であれば訪問を可能とします。

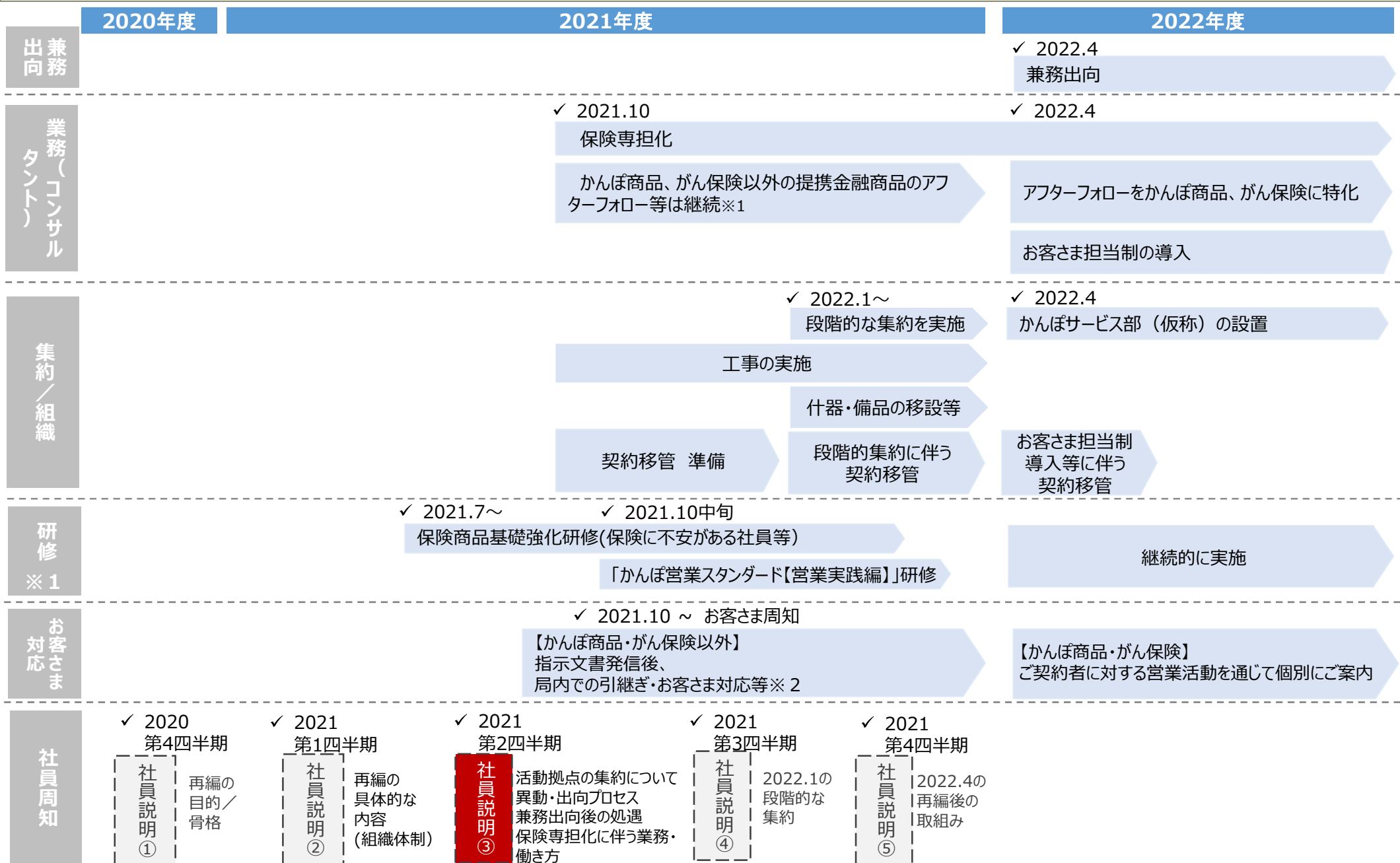
3.働き方見直しに伴う環境整備

- ・窓口社員が局外活動に従事しやすいよう、地域特性や、投資信託の取扱いの有無等を踏まえて、必要な場合は車両（二輪又は四輪）の配備を検討します。
- ・コンサルタントから移管される業務量については、商品ごとの移管される契約件数やお客さまへの対応方法を踏まえ、窓口に移管される業務量を算定します。その上で、現状での窓口の状況（来客者数や業務量）も勘案し、真に必要な場合は要員措置を検討します。

- 1 今回の説明趣旨
- 2 コンサルタントの活動拠点の集約計画
- 3 かんぽ生命への出向及び異動・出向プロセス
- 4 兼務出向後の処遇等
- 5 保険専担化に伴う業務・働き方について
- 6 スケジュール

6 スケジュール

6 スケジュール



※1 研修の詳細は参考2（P32~35）を参照

※2 段階的な拠点集約後は、被集約局に兼務して実施予定、お客さま説明方法とその後の対応方法については別途指示・周知等を実施する予定

(参考 1) 窓口社員の業務・働き方

(参考1) 窓口社員の業務・働き方

① かんぽ営業(満期契約)におけるお客さま対応

- ・ コンサルタントから移管したかんぽ満期契約については、対面を基本として活動します。
- ・ お客さまのご要望により局外活動に従事する割合が増加するため、部会による柔軟な要員配置等により社員数の少ない窓口局（例：2名局）も、局外活動を行います。
- ・ また、窓口サービス地域の部会に対し、車両（二輪又は四輪）の配備を検討しています。

1. コンサルタントから移管する満期対応のイメージ

窓口サービス地域となる郵便局に移管されるかんぽの平均件数 460件	年間満期件数	満期対応で想定される年間局外活動件数
	16件	19回（代替契約時の再訪問を含む）

1か月当たり、**1～2回程度**の局外活動を想定

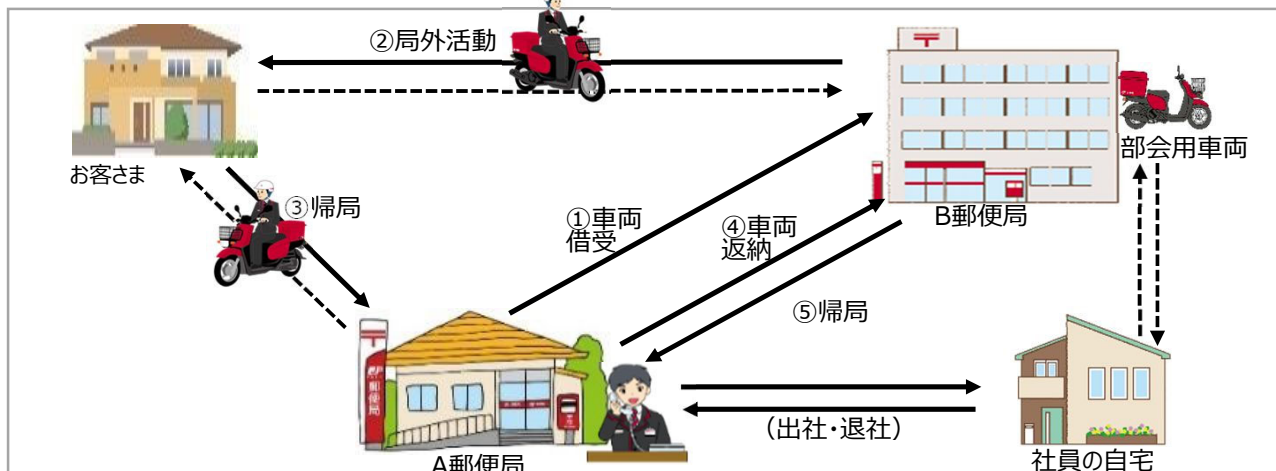
2. 窓口局（2名局）における局外活動のイメージ

活動の考え方	2名局等においては、防犯面から局外活動が困難な場合がありますので、部会による柔軟な要員配置等により、活動者を除き局内に2名以上配置が可能な日に、局外活動を行います。
お客さまの要望に対する対応	お客さまの要望に対しては、対応可能日をお知らせし、可能な範囲で対応を行います。また、複数のお客さまが訪問を要望された場合は、同一日内で時間調整を行ない対応します。

3. 車両の使用イメージ

- 前提条件
- ・ 活動者は車両を配備している局に兼務発令
 - ・ 車両配備局で鍵等を授受
 - ・ 車両配備局との移動に公共交通機関等の運賃等が発生した場合は、旅費請求により清算

<車両使用時に想定されるパターン>
左図の①～⑤の行程をモデルケースとし、以下のケースも必要に応じて活用（左図点線で示す行程は以下のケースの場合）



局外活動実施前

- ・ A局社員又はA局に勤務予定の巡回社員（活動者、又は活動者以外）がB局に一旦出社し車両を借受け、A局に移動し、局外活動を実施

局外活動実施後

- ・ B局に直接車両を返納し、A局に帰局
- ・ A局に帰局後、B局へ立ち寄り車両を返納し、退社

(参考1) 窓口社員の業務・働き方

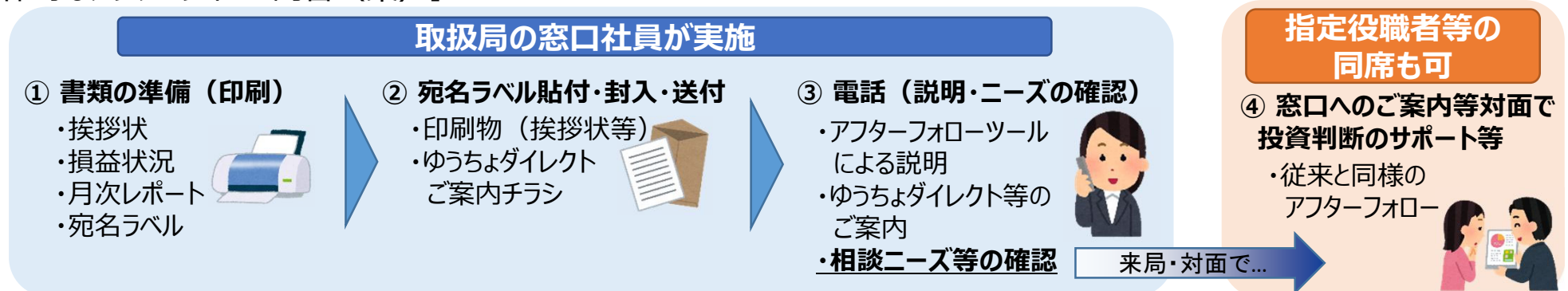
② 投信取扱局におけるお客さま対応

- ・ 投信を保有している全てのお客さまに対して、ゆうちょ銀行からお取引の状況等を郵送します。
 - ・ その中でも丁寧な対応が必要な高齢者には以下のとおり窓口社員によるアフターフォローを継続実施します。
 - ・ 多くの窓口社員が効果的・効率的にアフターフォローを行えるよう、電話対応を想定した支援ツールを充実させます。
- ※ 個別の相談ニーズのあるお客さまに対しては、後日の来局をご案内し対応。(指定役職者等の同席も可)

■ 2022年度の窓口社員によるアフターフォロー実施概要 (案)

対象者	○ 70歳以上 かつ残高100万円以上 (ダイレクト取引顧客を除く) ○ <u>コンサルタントから引き継いだお客さまのうち個別ニーズのあるお客さま</u>
対象者数	○ 約8.7万人
頻度等	○ 担当者が事前に書類を送付の上、原則、年1回以上 電話 。相談ニーズ等があれば窓口へのご案内等対面で対応。 ※ 詳細は下記「具体的なアフターフォロー内容(案)」参照
AF実施内容	○ 保有ファンドの説明、お客さまの属性、環境変化の確認 ○ お客さまのご意向、 ご相談ニーズ の確認 ※ リスク許容度の変化等、必要に応じて国債、バランスファンドへのリバランス等をご案内 ○ 【ニーズのあるお客さまのみ】 対面で、投資判断のサポート、各種取引・手続等

【具体的なアフターフォロー内容 (案)】



※ 2021年度同様、基礎知識及びアフターフォローのスキル向上等に向けた支援を実施。

(参考1) 窓口社員の業務・働き方

③ 提携金融商品取扱局におけるお客さま対応

- ・ 提携金融商品のアフターフォローに当たっては、電話、郵送及び窓口へのご案内による対応を基本とします。
- ・ 商品供給会社と連携し効率的なアフターフォローに見直します。

■ 2022年度のアフターフォロー実施概要（案）

商品名	概要
変額年金保険	<ul style="list-style-type: none">○ 対象者は、ハッピーロード、しあわせの便り及び明日への贈り物を契約している全契約者(約4.4万人) (2021年度から変更なし)○ 事前案内レターを送付の上、電話により実施 ※ 詳細説明を求められた場合のみ、電話・窓口へのご案内のアポイントを取得後、詳細説明を実施
がん保険	<ul style="list-style-type: none">○ 最新保障のご案内が必要なお客さま(新Days・Days・フォルテの契約者約25万人)から、商品供給会社と調整した優先順位の高いお客さま順に対応○ あいさつ状や電話により訪問・窓口でのご案内のアポイントを取得し、対面で保障内容説明及び最新保障のご案内を実施 (2021年度から変更なし)
引受条件緩和型医療保険	<ul style="list-style-type: none">○ 商品供給会社から、全契約者に契約内容等を送付(約6万人)後、お客さまから「スミセイのご家族アシストプラス制度」の説明を求められた場合のみ、電話や窓口へご案内のうえ説明を実施
自動車保険	<ul style="list-style-type: none">○ 対象者は、満期を迎える全契約者(約8万人) (2021年度から変更なし)○ 商品供給会社からお客さまに送付される更新案内到着タイミングに電話・郵送により更新をご案内し、電話・郵送・窓口へのご案内で説明・更新対応
JP生活サポート保険 (傷害保険)	<ul style="list-style-type: none">○ 対象者は、更新保険料が大幅に上がる全契約者(介護補償特約有・契約者70歳以上)及び介護補償の加入年齢が上限に達する契約者(約500件) (2021年度から変更なし)○ 電話により、更新保険料が大幅に上がること、又は介護補償に加入不可であることをお伝えの上、更新のご意向を確認。更新停止・プラン変更のご意向の場合、対面にて契約者・ご家族等にご説明を実施。(2021年度から変更なし)

(参考 2) 兼務出向にかかる研修

(参考2) 兼務出向にかかる研修

①研修一覧

・今後実施する主な研修は以下のとおりです。

※コンサルタント／窓口社員については、下表のほか、再編に伴う事務取扱の変化に係る事前研修も実施予定。

		コンサルタント	内務事務社員	窓口社員						
対象者	生命保険募集人	貯金・投信販売を中心に活動してきたコンサルタント等	内務事務社員	窓口社員	生命保険募集人	投資信託取扱者	投資信託取扱者 ※基礎知識に不安のある社員	投資信託取扱局から1～2名	投資信託紹介者	
対象商品等	かんぽ生命商品	かんぽ生命商品がん保険	かんぽ生命商品がん保険	全商品	かんぽ生命商品	投資信託 ※詳細は(参考2)				
目的	かんぽ営業スタンダードに基づく具体的な実践方法を付与	保険の基礎知識・スキルを付与	かんぽサービス部における内務事務に係る知識を付与	内務事務社員のかんぽ生命兼務出向に備え、窓口後方事務要員を育成	かんぽ営業スタンダードに基づく具体的な実践方法を付与	アフターフォローの基礎知識を付与 (必要性・流れ・内容、実践例等)	アフターフォローに必要な基本知識を付与 (基準価額等)	育成の核となる社員を育成。局内OJTで投信取扱者を育成出来る体制を構築	投信紹介に必要な基礎知識・スキル付与 (長期・積立・分散、つみたてNISA等)	
研修名	かんぽ営業スタンダード営業実践編研修	保険商品基礎強化研修 ※詳細は参考1	再編に係る業務知識研修(仮称)	後方事務実施体制強化研修	かんぽ営業スタンダード営業実践編研修	アフターフォロー基礎強化研修	基礎知識強化研修	代表者研修	紹介局基礎知識強化研修	
内容・研修時期	(8～9月) 自局動画研修 ➢かんぽ営業スタンダード営業実践編の概要、事例等 (10～2月) フォロー研修の実施 ➢実践力強化コンサルティングアドバイザー等による研修等	(7月) 事前学習(動画視聴) (8～9月) 基礎知識研修 ➢基礎知識強化による実践準備 (10～11月) 実践力習得研修 ➢ご契約内容確認活動等具体的な実践方法の習得(ロープレ等) (研修後～2月) 実践研修 ➢同行指導、個別指導、ロープレ等	(1～3月予定) 保険内務事務、共通事務に係る業務知識を付与するための研修	・投資信託(6月～2月) スキルチェック及び内部管理責任者の臨局指導等 ・その他商品(8月～12月) スキルチェック及び自局OJTによる社員育成 ・商品共通(1月～3月) 事故・事務ミス等防止研修	(8～9月) 自局動画研修 ➢かんぽ営業スタンダード営業実践編の概要、事例等 (10～2月) コンサルティングアドバイザー等によるフォロー	(5～6月) 事前学習(動画視聴) ➢基礎知識、販売品質 (7～9月) 実践研修 ➢ロープレ、質疑応答等による実践力向上 (10～2月) コンサルティングアドバイザー等による臨局指導 ➢局状・課題に応じた育成	(7～9月) 1・2回目 ➢営業、業務の基礎 (10～12月) 3回目 ➢アフターフォロー等	(5～6月) 事前学習(動画視聴) (7～9月) 実践研修 ➢ロープレ等による実践力向上 (10～2月) コンサルティングアドバイザー等によるフォロー ➢局状に応じた育成支援		
		詳細は P 34 参照			詳細は P 35 参照					

(参考2) 兼務出向にかかる研修

②保険商品基礎強化研修概要

- ・ 専ら貯金・投資信託商品の販売を中心に行ってきたコンサルタントを対象に、以下の内容で保険商品知識を付与します。
- ・ 上期は、保険に関する基礎知識を中心に学習し、下期は知識・スキル強化とお客さま対応の実践力を強化します。

※今後、内容の一部変更もあり得るものです

	事前学習	基礎知識研修	実践力習得研修		実践研修
時期	7月	8～9月	10～11月		研修修了後～2月
目的	生命保険の概要及び基礎知識を理解	保険営業の概要理解及び知識付与による実践準備	ご契約内容確認活動の具体的な内容、実践方法の理解及び商品(保障内容)を正しく説明できるスキルの習得		お客さま対応の実践による実践力の強化
実施方法	動画 (45分)	集合 または Zoom (1日)	集合 または Zoom (1日×2回)		臨局・同行指導 等
講師	—	コンサルティングアドバイザー (渉外)、コンサル育成センター指導者、かんぽ生命社員、募集品質指導専門役 等			
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 日本郵便・かんぽ生命幹部メッセージ ○ 生命保険の概念・仕組み ○ かんぽ生命商品の特徴 ○ がんの基礎知識 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 販売・サービス方針、かんぽ営業スタンダード再確認 ○ かんぽ商品知識の深掘り ○ 生命保険に係る社会保険制度、税制について理解 ○ ご契約内容確認活動及び満期手続きの知識 ○ 保全業務及び保険金支払い対応について理解 ○ がん保険の商品知識の習得 ○ 募集品質 	インプット	アウトプット	<ul style="list-style-type: none"> ○ お客さま宅訪問の実践による同行指導、同行後の個別指導局内におけるロープレ等 ○ 所属局の管理者・役職者との連携による、習得度に応じた個別指導、アドバイス
			<ul style="list-style-type: none"> ○ ご契約内容確認活動及び満期手続きの方法 ○ 保全業務及び保険金支払い対応の方法 ○ アフターフォローに向けた過去商品の理解 ○ 募集品質 	<ul style="list-style-type: none"> ○ ご契約内容確認活動ロープレ (お客さまニーズの把握・確認) ○ かんぽ商品説明のロープレ ○ がん保険商品説明のロープレ 	

(参考2) 兼務出向にかかる研修

③窓口社員向け投資信託研修

- ・ 窓口社員の投資信託アフターフォロー等の基礎知識・スキル向上を目的に研修（動画及び対面）を実施します。
- ・ 各研修後、各自で「習得度セルフチェック」を実施。指導者※が臨局時に習得度を把握の上、状況に応じた育成・指導を実施し、実践的スキルの向上を図ります。

※指導者：コンサルティングアドバイザー、ゆうちょ銀行営業インストラクター等

【取扱局】投資信託のアフターフォロー実施に必要な基礎知識・スキルを習得

【紹介局】資産形成ニーズにお応えするため、積立投資をご案内出来る基礎知識・スキルを習得

		投資信託アフターフォロー 基礎強化研修	投資信託基礎知識 強化研修	投資信託代表者研修	投資信託紹介局 基礎知識強化研修
目的		アフターフォローの 基礎知識を付与 目的、アフター関係資料の理 解、説明方法等の習得	アフターフォローに必要な 基本知識を付与 基準価額、分配金の理解	育成の核となる社員を育成。 局内OJTで投信取扱者を 育成出来る体制を構築 OJTを踏まえた営業・業務 関連知識等の習得	投信紹介に必要な 基礎知識・スキル付与 長期・積立・分散、つみたてNISA の理解とご案内方法等の習得
対象		投資信託取扱者	投資信託取扱者 ※基礎知識に不安がある社員	投資信託取扱各局から 1～2名	投資信託紹介者
上 期	研 修	5～6月 事前学習（動画視聴） ➢ 基礎知識、販売品質		7 ～ 9 月 全3回中 1・2回目実施 ➢ 営業、業務の 基礎 等	5～6月 事前学習（動画視聴） ➢ 基礎知識、紹介品質
		7～9月 実践研修（集合又はZoom） ➢ ロープレ、質疑応答等による実践力向上 ➢ 研修実施後、各自が習得度セルフチェック を実施			7～9月 実践研修（集合又はZoom） ➢ ロープレ、質疑応答等 による実践力向上 ➢ 研修後、各自が習得度 セルフチェック実施
下 期	フ ォ ー ロ ー 研 修	10～2月 コンサルティングアドバイザー等による臨局等指導 ➢ 習得度セルフチェック等により状況把握 ➢ 局の状況、課題に応じ育成		10 ～ 12 月 3回目実施 ➢ アフターフォロー 等	10～2月 コンサルティングアドバイザー等 によるフォロー ➢ 習得度セルフチェック等を 参考に局の状況に応じ育成

【別添】 集約後の活動拠点（623局）

支社	都道府県	集約先局
北海道	北海道	函館中央、函館東、七飯、小樽、東室蘭、苫小牧、札幌北、篠路、山鼻、札幌西、手稲、丘珠、厚別、札幌南、豊平、札幌白石、野幌、千歳、北広島、岩見沢、滝川、旭川東、旭川中央、永山、北見、帯広、音更、釧路中央
東北	青森県	青森西、八戸西、三沢、むつ、弘前、五所川原
	岩手県	宮古、水沢、北上、一関、大船渡、盛岡中央、紫波、久慈、二戸
	宮城県	仙台中央、若林、仙台南、泉西、塩釜、石巻、佐沼、気仙沼、白石、大河原、岩沼、古川、築館
	秋田県	秋田中央、横手、大曲、湯沢、本荘、能代、大館
	山形県	山形中央、酒田、鶴岡、米沢、長井、寒河江、村山、新庄
	福島県	郡山西、いわき、原町、喜多方、会津若松、白河、石川、須賀川、福島東、二本松
関東	茨城県	水戸中央、笠間、ひたちなか、鹿嶋、鉾田、石岡、下館、下妻、古河、岩井、土浦、龍ヶ崎、取手、筑波学園、北茨城、多賀、常陸太田
	栃木県	宇都宮中央、宇都宮東、鹿沼、今市、大田原、黒磯、高根沢、真岡、小山、栃木、下野小金井、佐野、足利
	群馬県	前橋中央、沼田、渋川、桐生、太田、館林、伊勢崎、高崎、安中、藤岡
	埼玉県	大宮西、上尾、杉戸、久喜、春日部、岩槻、越谷、草加、川越西、三芳、坂戸、鳩ヶ谷、川口北、さいたま中央、加須、熊谷、鴻巣、深谷、朝霞、新座、狭山、所沢西、本庄、秩父、東松山、小川
	千葉県	美浜、千葉中央、千葉緑、市原、八日市場、銚子、佐原、市川、行徳、船橋、船橋東、習志野、館山、君津、木更津、松戸、松戸南、柏、野田、茂原、東金、大原、白井、佐倉、成田
東京	東京都	日本橋、葛西、江戸川、小岩、城東、深川、本所、中野、荻窪、杉並、蒲田、大森、千鳥、荏原、王子、赤羽、板橋、板橋北、新宿北、高輪、目黒、渋谷、荒川、本郷、上野、葛飾、足立西、足立、足立北、世田谷、千歳、成城、光が丘、練馬、豊島、石神井、武蔵野、武蔵府中、多摩、調布、羽村、あきる野、武蔵村山、立川、昭島、青梅、八王子、町田、八王子南、日野、八王子西、小金井、小平、東村山、清瀬、西東京
南関東	神奈川県	横浜中央、港北、都筑、青葉、鶴見、保土ヶ谷、戸塚、横浜泉、瀬谷、横浜旭、横浜南、磯子、港南、横浜金沢、川崎港、中原、宮前、登戸、麻生、藤沢、藤沢北、茅ヶ崎、秦野、小田原東、小田原、平塚、横須賀、久里浜、鎌倉、大船、相模原、橋本、座間、海老名、厚木北
	山梨県	大月、富士吉田、山梨、甲府中央、竜王、峡南、韮崎
信越	新潟県	直江津、高田、糸魚川、柏崎、長岡、見附、三条、越後吉田、新潟西、新津、新潟中央、豊栄、新発田、村上、十日町、小出、六日町、両津
	長野県	長野中央、長野南、須坂、信州中野、千曲、上田、佐久、松本、穂高、諏訪、岡谷、駒ヶ根、飯田
北陸	富山県	砺波、高岡、射水新湊、富山中央、富山南、黒部
	石川県	松任、金沢南、金沢中央、津幡、加賀、小松、羽咋、七尾、輪島
	福井県	三国、大野、福井中央、武生、敦賀、小浜

支社	都道府県	集約先局
東海	岐阜県	岐阜中央、各務原、関、羽島、大垣、可児、多治見、中津川、高山
	静岡県	浜松西、浜松東、浜北、磐田、掛川、菊川、藤枝、焼津、清水、静岡中央、富士宮、吉原、沼津、三島、伊東
	愛知県	千種、名古屋北、名古屋西、中川、名古屋港、緑、瑞穂、津島、稲沢、一宮、江南、蟹江、犬山、小牧、春日井、瀬戸、長久手、日進、大府、常滑、半田、刈谷、安城、西尾、岡崎、豊田、豊田高岡、蒲郡、豊川、豊橋南、豊橋
	三重県	桑名、四日市、鈴鹿、津中央、名張、松阪、伊勢
近畿	滋賀県	長浜、彦根、近江八幡、野洲、水口、草津、大津中央、安曇川
	京都府	京都北、左京、中京、京都中央、右京、京都西、伏見、向日町、宇治、山城木津、亀岡、福知山、峰山、東舞鶴
	大阪府	淀川、都島、大阪城東、大阪福島、大阪南、大阪東、天王寺、西成、住吉、東成、東住吉、生野、吹田、茨木、高槻、池田、箕面、豊中南、守口、寝屋川、枚方、大東、布施、八尾、藤井寺、富田林、堺中、堺金岡、堺、泉大津、岸和田、和泉、泉佐野
	兵庫県	神戸中央、有野、東灘、長田、垂水、神戸西、尼崎、尼崎北、西宮東、西宮、三田、川西北、宝塚、篠山、三木、小野、加西、西脇、明石、加古川東、加古川、志筑、洲本、淡路三原、姫路、姫路南、播磨山崎、龍野、相生、和田山、豊岡
	奈良県	奈良中央、奈良西、大和郡山、桜井、橿原、大和高田、香芝、五條
	和歌山県	岩出、海南、かつらぎ、和歌山中央、湯浅、御坊、田辺、紀伊勝浦
中国	鳥取県	鳥取中央、倉吉、米子
	島根県	安来、松江中央、出雲、浜田
	岡山県	津山、備前、備前瀬戸、岡山東、岡山南、岡山中央、水島、倉敷、吉備、笠岡
	広島県	府中、福山東、福山、尾道、三原、三次、竹原、安芸西条、海田、高陽、安佐南、安芸五日市、大竹、広島中央、宇品、呉
	山口県	岩国、柳井、徳山、防府、山口中央、宇部、下関
四国	徳島県	鳴門、北島、徳島中央、脇町、阿波池田、阿南
	香川県	長尾、高松中央、高松南、丸亀、善通寺、観音寺
	愛媛県	伊予三島、新居浜、今治、松山中央、松山西、松山南、伊予、大洲、宇和島
	高知県	南国、高知東、高知中央、土佐、土佐中村
九州	福岡県	門司、曾根、北九州中央、八幡西、八幡南、行橋、直方、飯塚、宗像、粕屋南、和白、博多南、甘木、前原、福岡中央、城南、久留米東、八女、柳川、大牟田
	佐賀県	佐賀中央、佐賀北、鳥栖、武雄、唐津、伊万里
	長崎県	佐世保、早岐、大村、長崎中央、長崎北、諫早、島原
	熊本県	熊本東、川尻、熊本中央、一の宮、八代、人吉、玉名、山鹿、熊本北、本渡
	大分県	豊後高田、別府、大分中央、大分東、日田、佐伯、中津
	宮崎県	宮崎中央、小林、都城、日南、西都、延岡
	鹿児島県	鹿児島東、鹿児島中央、鹿児島南、国分、鹿屋、志布志、加世田、川内、出水
沖縄	沖縄県	那覇中央、糸満、沖縄、宜野湾、浦添、名護