一部委員限り

（参考４）

総務省

特定信書便事業者に関する令和7年度事業実績（引受通数・営業収入）のモニタリング結果について

令　和　８　年　１　１　月
郵　　政　　行　　政　　部
信　書　便　事　業　室

1（1）既存事業者（全体）の事業実績（前年度との比較）

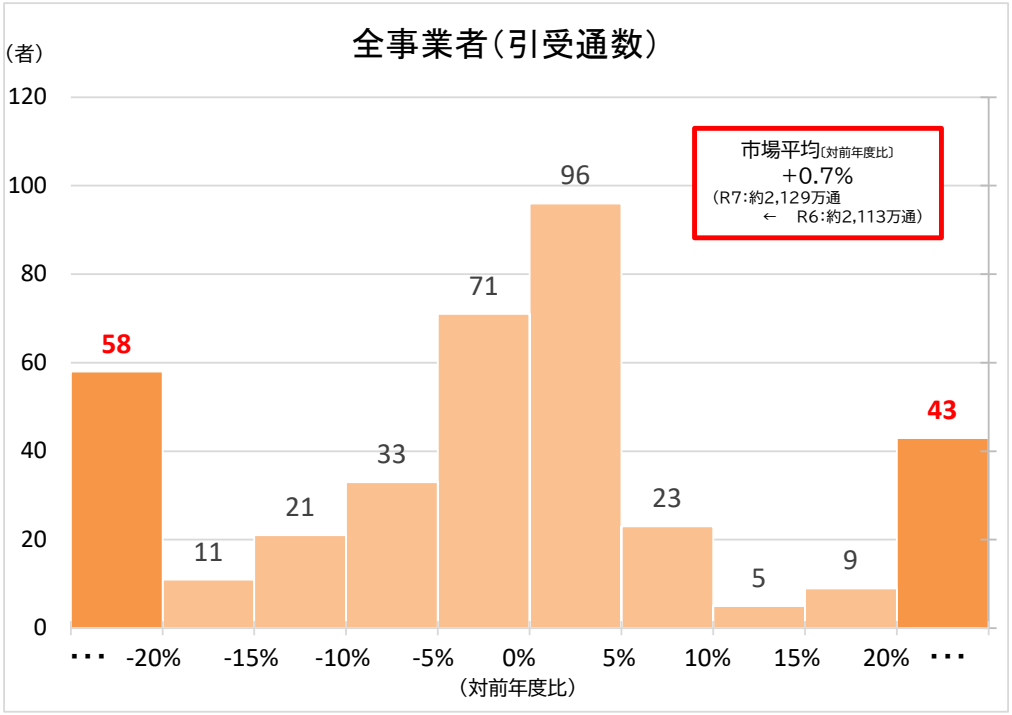
○ 各事業者から報告された事業実績報告書を基に、事業者毎・役務毎に令和7年度の引受通数及び営業収入の対前年度比での増減を分析。大幅な増減（±20%超）があった事業者には追加的にヒアリングを行い、増減理由を把握。

※令和6年度・令和7年度いずれも事業実績のない事業者（206者）は分析の対象外。また、令和6年度新規参入事業者（35者）は2で分析。

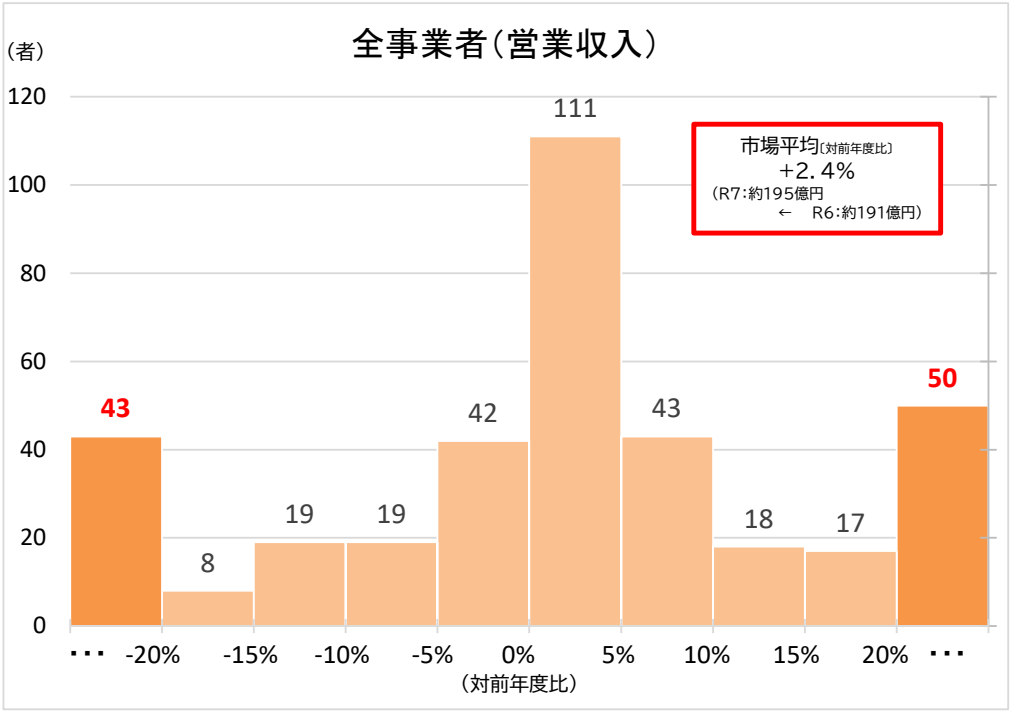
※大幅な増減理由についての追加ヒアリングは、引受通数1000通以上及び営業収入100万円以上の事業者を対象に実施。

○ 全体としては引受通数・営業収入とも対前年度比で0～5%の増加となった事業者数が最も多くなっており、市場平均では1～2%付近の増加となっている。また、大幅な増減（±20%超）があった事業者も一定数見られる。増減率の分布は、事業者数が最も多い1号役務と同様の傾向を示している。

【引受通数ベース】



【営業収入ベース】



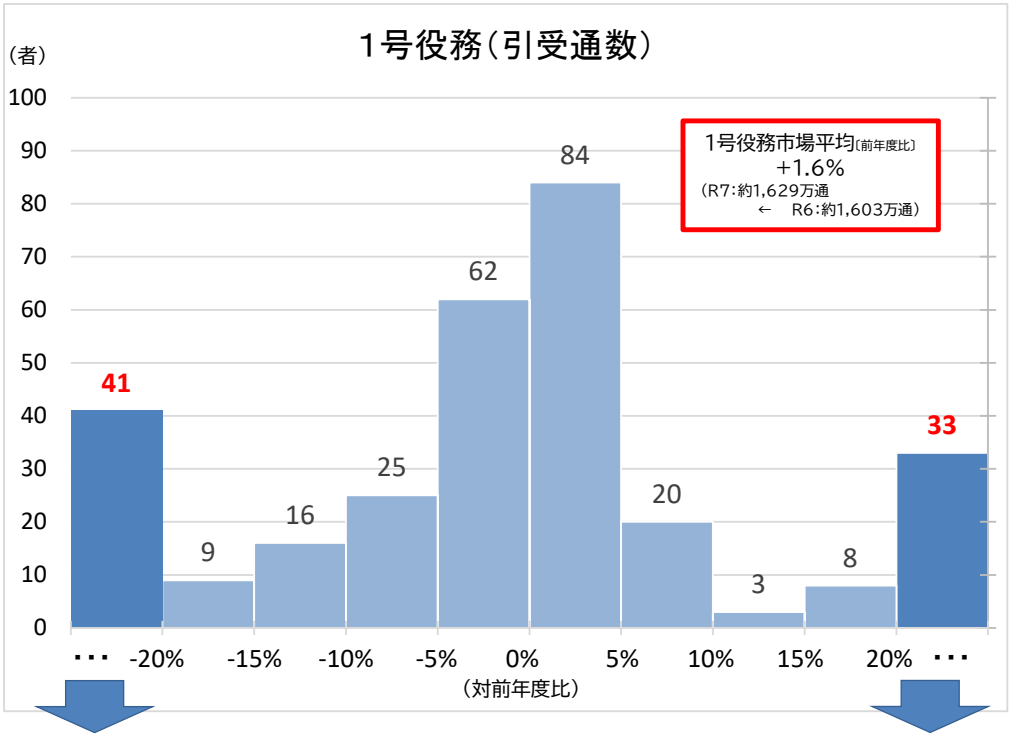
※P1～4の各棒グラフは、増減率が正の区間（例：10%～15%）では「下限（10%）を超え、上限（15%）以下」の事業者数を示し、負の区間（例：-15%～-10% ）では「下限（-15%）以上、上限（-10%）未満」の事業者数を示す。
ただし、増減率0%の事業者（令和6年度と令和7年度の実績に変動がない事業者）は、0～5%の区間に含むこととする（実績が無い事業者を除く。）。

1（2）既存事業者（1号役務）の事業実績（前年度との比較）

○ 1号役務では、引受通数・営業収入とも対前年度比で0～5%の増加となった事業者数が最も多くなっており、1号役務の市場平均では引受通数は2%弱、営業収入は4%強の増加となっている。

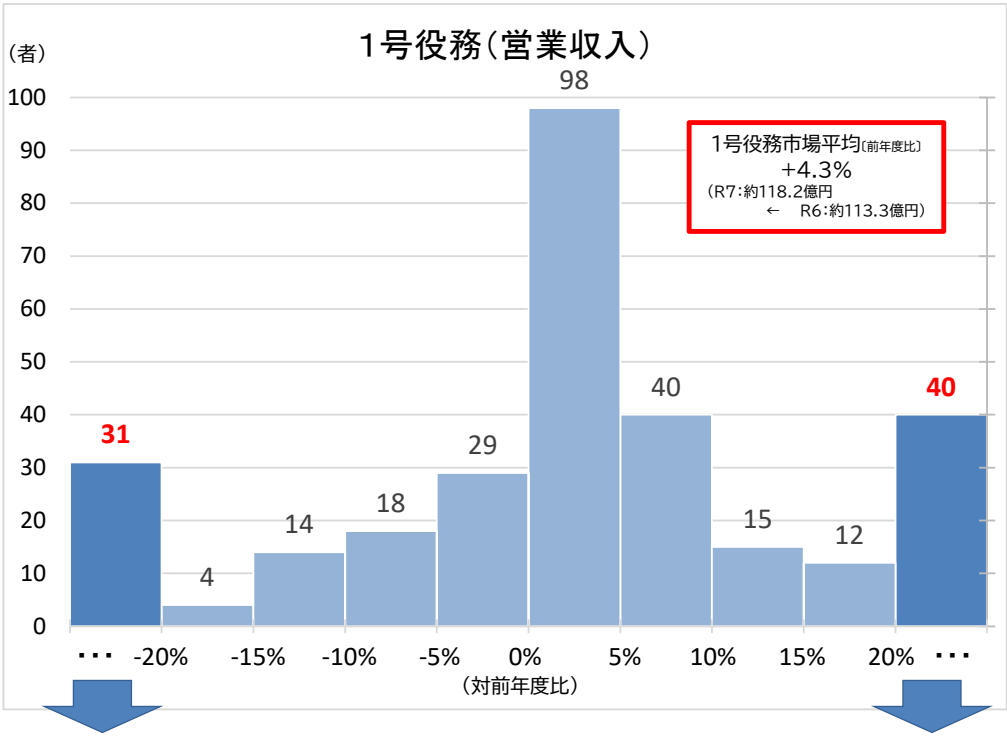
○ 対前年度比で大幅な増加（＋20%超）となった事業者の主な理由は入札等による新規顧客獲得等、大幅な減少（▲20%超）となった事業者の主な理由は入札で落札できなかったこと、契約先との取引の終了等が挙げられている。

【引受通数ベース】



大幅な減少（▲20%超）の主な理由	大幅な増加（＋20%超）の主な理由
入札したが応札できず	新規顧客獲得、入札獲得
契約先の減少、取引終了	既存顧客の取扱数増加
既存顧客の取扱数、拠点数の減少	提供エリアの拡大

【営業収入ベース】



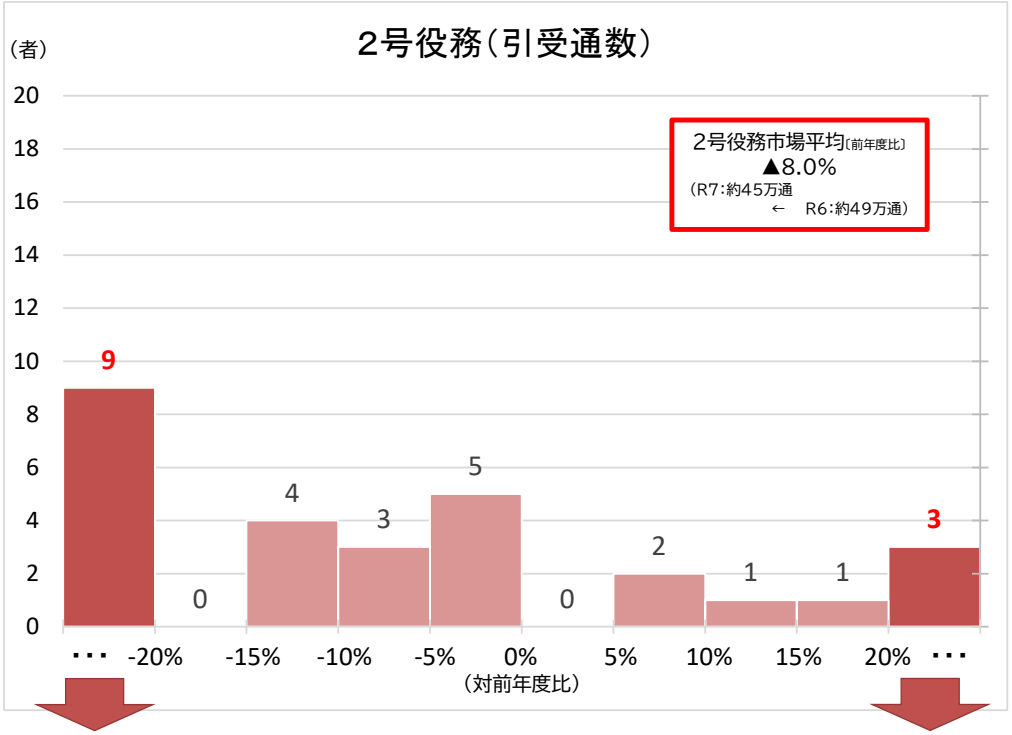
大幅な減少（▲20%超）の主な理由	大幅な増加（＋20%超）の主な理由
入札したが応札できず	新規顧客獲得、入札獲得
既存顧客の取扱数、拠点数の減少	契約額増加、単価値上げ
契約先の減少、取引終了	提供エリアの拡大

1（3）既存事業者（２号役務）の事業実績（前年度との比較）

○　2号役務では、引受通数・営業収入とも事業者毎に増減率がばらついており、2号役務の市場平均では引受通数は8%の減少に対し、営業収入は2%弱の増加となっている。

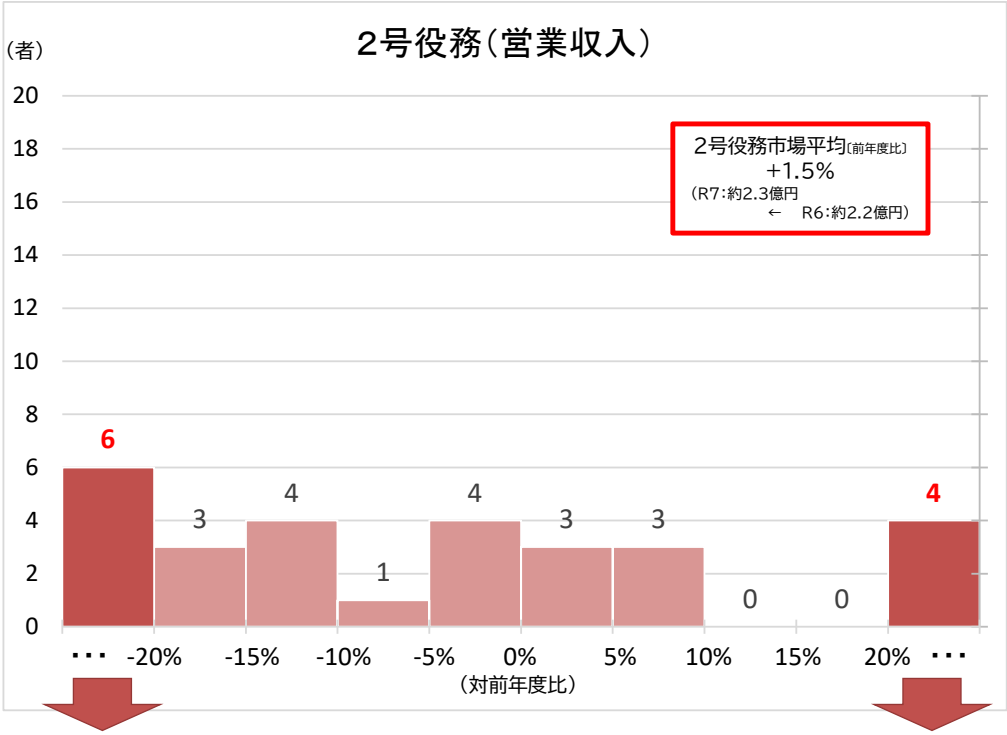
○　同役務については提供事業者数が少なく、引受通数・営業収入の規模が小さい事業者が多いため、増減についての主な理由を十分に分析するには至っていない。

【引受通数ベース】



大幅な減少（▲20%超）の主な理由	大幅な増加（＋20%超）の主な理由
既存顧客の取扱数、拠点数の減少 契約先減少、取引終了	（ヒアリング対象事業者なし）

【営業収入ベース】



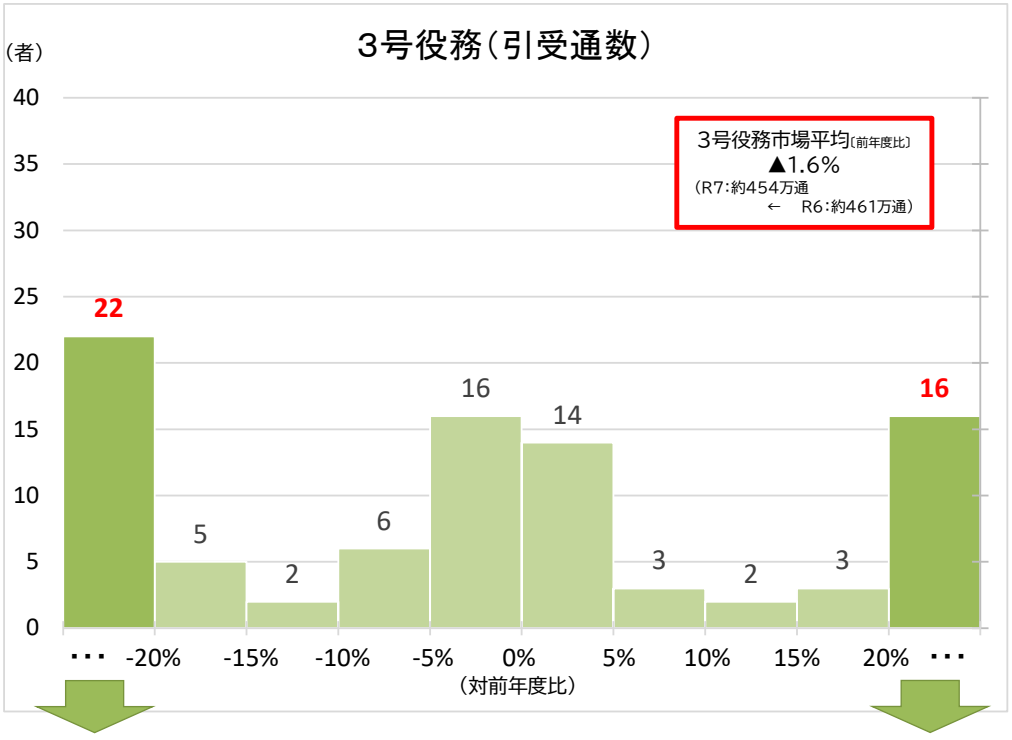
大幅な減少（▲20%超）の主な理由	大幅な増加（＋20%超）の主な理由
契約先減少、取引終了	（ヒアリング対象事業者なし）

1（4）既存事業者（３号役務）の事業実績（前年度との比較）

○　3号役務では、引受通数は対前年度比で減少となった事業者が半数以上である一方で、営業収入は増加・減少した事業者数が同等である。3号役務の市場平均では引受通数・営業収入ともに2%弱の減少となっている。

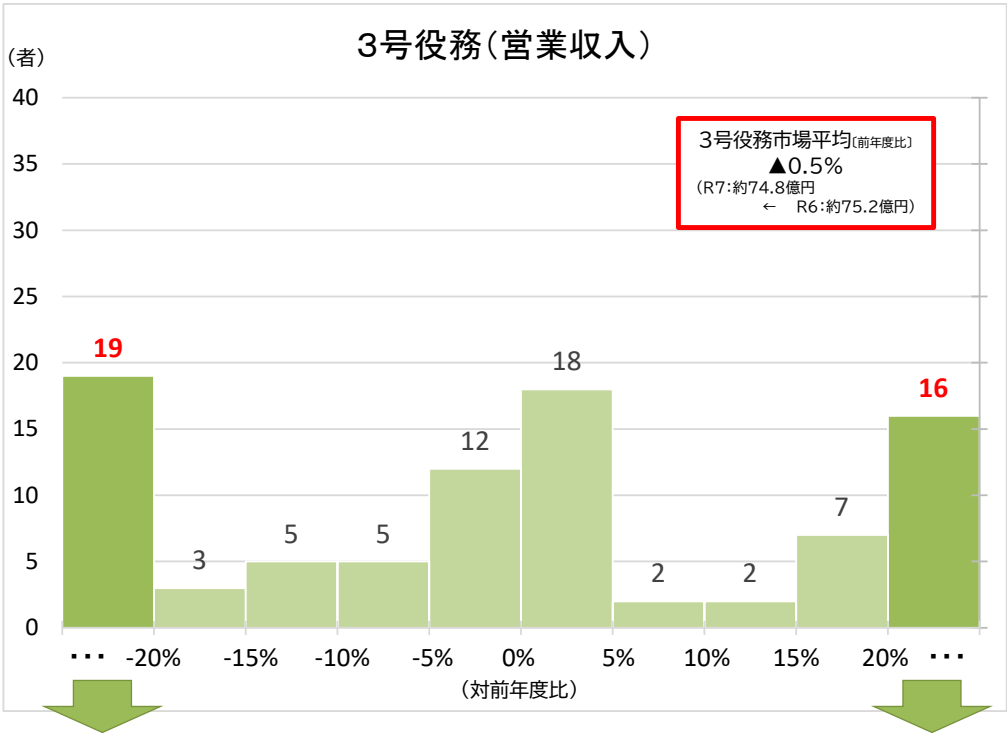
○　対前年度比で大幅な増加（＋20%超）となった事業者の主な理由は入札等による新規顧客獲得、契約額や単価の増額、大幅な減少（▲20%超）となった事業者の主な理由は顧客の拠点数の減少、電子媒体への利用切替等が挙げられている。

【引受通数ベース】



大幅な減少（▲20%超）の主な理由	大幅な増加（＋20%超）の主な理由
既存顧客の取扱数、拠点数の減少	新規顧客獲得、入札獲得
契約先減少、取引終了	既存顧客の取扱数増加
電子媒体への利用切替	提供エリア拡大

【営業収入ベース】



大幅な減少（▲20%超）の主な理由	大幅な増加（＋20%超）の主な理由
既存顧客の取扱数、拠点数の減少	新規顧客獲得、入札獲得
契約先減少、取引終了	契約額増加、単価値上げ
電子媒体への利用切替	提供エリア拡大

2（1）令和６年度新規参入事業者の事業実績（許可申請時の見込みとの比較）

○ 令和6年度新規参入事業者について、通年での事業実績が報告された令和7年度の引受通数及び営業収入を許可申請時の見込みと比較して分析し、大幅な増減（±20%超）があった事業者については、増減理由等をヒアリング調査。

○ 収入ベースでは、35者中18者が見込みを上回る又は若干下回るものの概ね見込みに近い実績となっており、35者中17者が「予定した顧客との契約が不調になった」、「顧客からの差出通数が許可時見込みよりも少なかった」等の理由で見込みを大幅に下回る実績となっている。

委員限り

※赤色網掛け：見込みより大幅に増加（+20%超）、青色網掛け：見込みより大幅に減少（▲20%未満）



（次ページへ続く）

2（2）令和６年度新規参入事業者の事業実績（許可申請時の見込みとの比較）

委員限り

※赤色網掛け：見込みより大幅に増加（+20%超）、青色網掛け：見込みより大幅に減少（▲20%未満）



（次ページへ続く）

2（3）令和６年度新規参入事業者の事業実績（許可申請時の見込みとの比較）

委員限り

※赤色網掛け：見込みより大幅に増加（+20%超）、青色網掛け：見込みより大幅に減少（▲20%未満）



（次ページへ続く）

２（４）令和６年度新規参入事業者の事業実績（許可申請時の見込みとの比較）

委員限り

※赤色網掛け：見込みより大幅に増加（+20%超）、青色網掛け：見込みより大幅に減少（▲20%未満）

