

# 第 1 章

## 信書便事業の概況

通信手段の一つである信書の送達の事業は、130年以上もの間、郵便事業として、国が独占して行ってきましたが、平成15年4月から信書便法が施行され、郵便事業とは別の信書便事業として、民間事業者の参入する途が開かれました。

この章では、「信書」とはどのようなものか、信書便事業にはどれくらいの事業者が参入し、どのようなサービスを提供しているのか、といったことをご紹介します。

### 第1節 信書便事業とは

P2

- ▶ 1 「信書」とは
- ▶ 2 信書便法の目的
- ▶ 3 信書便事業の種類
- ▶ 4 主な信書便サービス

### 第2節 信書便事業の概況

P17

- ▶ 1 参入事業者数と役務の種類別提供者数の推移
- ▶ 2 参入事業者の法人形態、規模、主たる事業
- ▶ 3 本社所在地別の参入状況
- ▶ 4 引受通数の推移等
- ▶ 5 売上高の推移

# 第1章 信書便事業の概況

## 第1節 信書便事業とは

### 1 「信書」とは

「信書」とは、はがきや手紙のように、特定の受取人に対して、差し出した人の意思を表示したり、事実を通知する文書をいいます（郵便法第4条第2項）。

はがきや手紙のほかにも、請求書や契約書、招待状、証明書、一部のダイレクトメールなども、特定の受取人に対し内容を伝えるために送付する場合は「信書」に該当します。

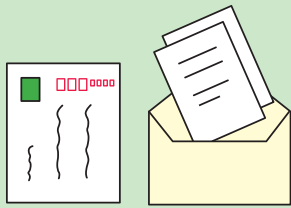
「信書」は通信手段であり、憲法が保障する通信の秘密を保護する必要があることか

ら、「信書」についての秘密を侵すことは禁止されています。また、他人の「信書」の送達の実業は、郵便事業株式会社と信書便事業者のみが行うことができ、宅配便やメール便で「信書」の送付を行うことは禁止されています（P 24 参照）。

なお、信書便法では、「信書」そのものだけではなく、信書の包装及びその包装に封入される信書以外の物を含めた「信書便物」を単位として、様々な取扱いを定めています。

### 信書に該当する文書の例

#### 書状



#### 請求書の類

【類例】  
納品書、領収書、見積書、願書、申込書、申請書、申告書、依頼書、契約書、照会書、回答書、承諾書  
レセプト（診療報酬請求書等）



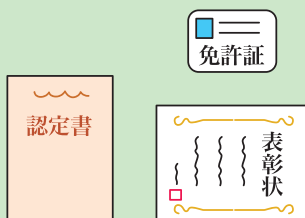
#### 会議招集通知の類

【類例】  
結婚式等の招待状、業務を報告する文書



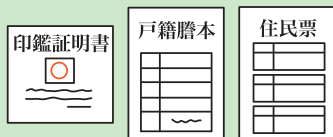
#### 許可書の類

【類例】  
免許証、認定書、表彰状



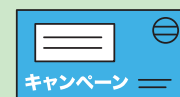
#### 証明書の類

【類例】  
印鑑証明書、納税証明書、戸籍謄本、住民票の写し



#### ダイレクトメール

・文書自体に受取人が記載されている文書  
・商品の購入等利用関係、契約関係等特定の受取人に差し出す趣旨が明らかな文言が記載されている文書

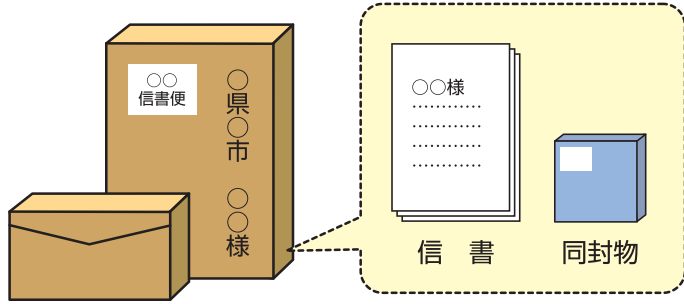


# 信書便物

## 信書そのもの



## 信書と信書以外のものを封入した包装



# 信書に該当しない文書の例

### 書籍の類

【類例】  
新聞、雑誌、会報、会誌、手帳、カレンダー、ポスター

### カタログ

### 小切手の類

【類例】  
手形、株券

### プリペイドカードの類

【類例】  
商品券、図書券

### 乗車券の類

【類例】  
航空券、定期券、入場券

### クレジットカードの類

【類例】  
キャッシュカード、ローンカード

### 会員カードの類

【類例】  
入会証、ポイントカード、マイレージカード

### ダイレクトメール

- 専ら街頭における配布や新聞折り込みを前提として作成されるチラシのようなもの
- 専ら店頭における配布を前提として作成されるパンフレットやリーフレットのようなもの

# 第1章 信書便事業の概況

## 2 信書便法の目的

信書便法は、「民間事業者による信書の送達の事業の許可制度を実施し、その業務の適正な運営を確保するための措置を講ずることにより、郵便法と相まって、信書の送達の役務について、あまねく公平な提供を確保しつつ、利用者の選択の機会の拡大を図り、もって公共の福祉の増進に資する」ことを目的とされています。

## 3 信書便事業の種類

信書便事業には2つの種類があります。

### (1) 一般信書便事業

「一般信書便事業」とは、「信書便の役務を他人の需要に応ずるために提供する事業であって、その提供する信書便の役務のうち一般信書便役務を含むもの」です。

「一般信書便役務」とは、長さ、幅及び厚さがそれぞれ40cm以下、30cm以下及び3cm以下であり、かつ、重量が250g以下の信書便物を国内において差し出された日から原則3日以内に送達する信書便の役務です。

一般信書便事業を営む許可を受けた一般信書便事業者は、一般信書便役務を必ず提供しなければなりません。他の信書便役務については任意に提供することができます。例えば、長さが40cmを超える信書を送達日数の制限を設けずに送達する役務を提供することや、特定信書便事業の取り扱う長さ、幅及び厚さの合計が90cmを超える信書を送達する役務も提供できます。もちろん、一

般信書便役務のみを提供することでもかまいません。

これは、従来、国家独占とされてきた信書の送達の事業に競争原理を導入することにより、利用者の選択肢を拡大し、その利便の向上を図ることを目指すとともに、引き続き、信書の送達の役務の日本全国におけるあまねく公平な提供（ユニバーサルサービスの提供）を確保するため、これに支障のない範囲で信書の送達の事業への民間事業者の参入を認めるという趣旨を定めたものです。

### (2) 特定信書便事業

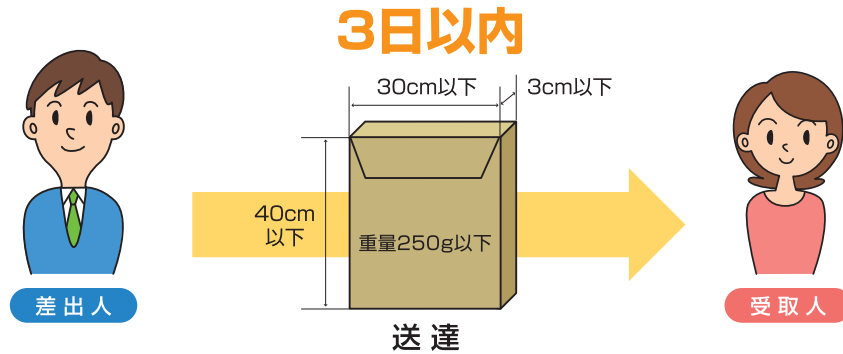
「特定信書便事業」とは、次のいずれかに該当する信書便の役務のみを他人の需要に応ずるために提供する事業です。

- ① 長さ、幅及び厚さの合計が90cmを超え、又は重量が4kgを超える信書便物を送達するもの（以下「1号役務」といいます。）。
- ② 信書便物が差し出された時から3時間以内に当該信書便物を送達するもの（以下「2号役務」といいます。）。
- ③ 料金の額が1,000円を下回らない範囲内において総務省令で定める額を超えるもの（以下「3号役務」といいます。）。

## 一般信書便事業

国民生活にとって基礎的な通信サービスを確保する観点から、「一般信書便役務」(\*)と呼ばれるサービスを提供することを条件にすべての信書の取扱いが可能となる事業です。

※軽量・小型の信書便物(長さ40cm・幅30cm・厚さ3cm以下で重量250g以下)を全国均一料金にて全国で引き受け、国内において原則3日以内に配達するサービス



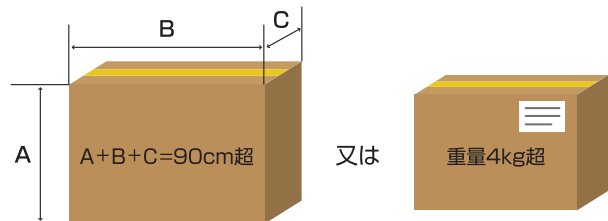
## 特定信書便事業

特定の需要に応えるサービスを提供するもので、以下のいずれかに該当するサービスのみを提供できる類型です。

### ① 大きい/重いサービス (1号役務)

以下「1号役務」といいます。

長さ、幅及び厚さの合計が90cmを超え、又は重量が4kgを超える信書便物を送達するサービス



### ② 急送サービス (2号役務)

以下「2号役務」といいます。

差し出された時から3時間以内に信書便物を送達するサービス



### ③ 付加価値の高いサービス (3号役務)

以下「3号役務」といいます。

料金の額が1,000円を下回らない範囲内において総務省令で定める額(国内は1,000円)を超えるサービス



# 第1章 信書便事業の概況

## 4 主な信書便サービス

現在、信書便事業者が提供している主なサービスをご紹介します。

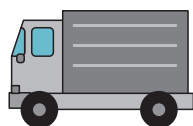
### (1) 巡回集配サービス

#### ■対象信書の例：通知文書、依頼文書、指示文書

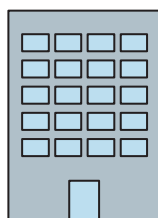
一定のルートを巡回して、各地点で信書便物を順次引き受け、配達するサービスです。自治体（本庁、出張所、学校、図書館ほか）、企業（本社、支社間ほか）や、大学（キャンパス間ほか）などで利用されています。

### サービスの流れ 例

1

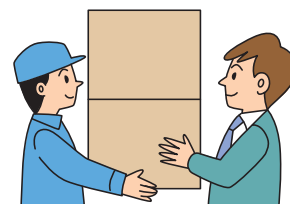


区役所・出張所宛ての信書便物を積んで出発

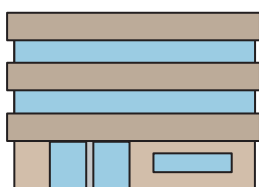


本庁

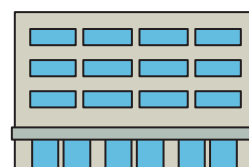
4



本庁宛ての信書便物2通を配達

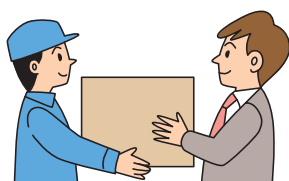


区役所



出張所

2



区役所宛ての信書便物を配達  
本庁宛ての信書便物を引受け

3



出張所宛ての信書便物を配達  
本庁宛ての信書便物を引受け



## 利用者の声



巡回集配サービス編

佐賀県庁は、平成17年4月から文書等の集配業務を特定信書便事業者に委託しており、平成22年度は、本庁と県内の各市役所、町役場、水産講習所、県税事務所、窯業大学校、ハローワークなど計74機関を、週2回（火曜・金曜）、4コースの運行に分けて巡回する集配業務を委託しています。以下は文書集配に関するご担当者の方からお聞きしたお話です。

**Q** 信書便を利用する前は、文書等の集配業務どのような方法で行っていましたか。

**A** 職員（非常勤）自ら、巡回先の職員との間で文書等の受渡しを行っていました。



**Q** 信書便サービスを導入することとした経緯を教えてください。

**A** 人件費節減のための検討をしていた際、平成15年に信書便法が施行されることを知り、庁内で検討の結果、文書等の集配業務に信書便を利用することにしました。



**Q** 信書便を利用するに当たって集配業務について見直されたことなどはありますか。

**A** 信書便の導入にあわせて運用面についても改善を図り、各課から文書集配担当課への提出期限を延長しました。職員が文書等の集配に従事していたときは、前日の午後3時30分を締切りとしていましたが、信書便事業者に委託している今は、前日の業務時間終了時刻（午後5時15分）が締切りとなっています。



**Q** 信書便を導入してどのような効果がありましたか。

**A** 経費を随分節減することができました。取扱物数も多少減少しています（週ごとの集配回数：3回→2回に減）が、予算規模で比較すると平成16年度のほぼ半額に節減できています。



伊万里市役所は、平成19年4月から本庁と8つの出張所、各区長宅、5つの公民館、郵便局、図書館などの機関を、週2回（水曜・木曜）、大きく分けて3つの形態で巡回する文書等の集配業務を特定信書便事業者に委託しています。

以下は文書集配に関するご担当者の方からお聞きしたお話です。

**Q** 信書便を利用するに当たって苦労されたことや留意されたことはありますか。

**A** 信書便許可の申請手続きが難題だと感じたが、九州総合通信局からの指導を受け、スムーズに進めることができました。また、庁内福祉課との連携により、受託事業者が信書便事業の開始に必要な補助金の交付（受託者のユニフォームや配送用車両の購入）を受けることができました。



**Q** 信書便を導入してどのような効果がありましたか。

**A** ①受託事業者の通所者の所得向上及び自立への前進・社会参加ができたこと、②先駆的なモデルとなることで全国各地の障害者の雇用拡大に寄与できることです。



※利用者の声（巡回集配サービス）では、平成21年度版は世田谷区役所を、平成20年度版は大阪府庁及び名古屋市役所を、それぞれ取り上げております。詳しくは、総務省HP (<http://www.soumu.go.jp/yusei/nenpou.html>) をご参照下さい。



## 信書便事業者の声

九州地方のNPO法人Cは、知的障がい者の方が楽しく働ける作業所としてクッキー等の菓子の製造・販売を行っています。平成18年度に信書便事業に参入し、伊万里市の公文書等の巡回集配サービスを提供しています。また、本年6月には、情報通信の発展に貢献した団体として、平成22年度「情報通信月間」総務大臣表彰を受賞されています。

以下は、信書便事業のご担当者からお聞きしたお話です。

**Q** 信書便サービスの提供を続けている中で、最近特に、ご苦労されている点や工夫されている点を教えてください。

**A** 現在、水曜と木曜の週2回、信書便を扱わせていただいています。通所者が休んでも契約は履行しなければならないため、代替要員の確保に努めています。区長宅を巡回する木曜日のコースの場合、1台の車が午前中に30件以上を回ることになります。このため、配送員に巡回ルートをしっかり覚えてもらう必要があります。年度当初にコースの変更があった場合、1台の車に予備の要員も同乗して配達先をしっかりと覚えてもらい、急きょ当番の人が休んでも予備の人で十分対応できるようにしています。また、比較的重度の障害をもつ通所者にも当初よりもできるだけ多くが参加してもらえるように配慮してきています。



**Q** 信書便サービスを数年続けてこられた経験から、当初予想されたことよりも、良かった点・残念だった点があれば教えてください。

**A** 残念だった点は思い当たりません。むしろ私たちの取組は、国の障がい者政策に合致しているように思います。信書便の仕事は利用者（信書便事業に携わる通所者のこと）に大変人気があり、配達先から声をかけてもらえることが大変嬉しいようです。結果として、利用者も挨拶がきちんとできるようになってきています。また、信書便の配送用車両に同乗して作業をしているため、車に乗り込む行動などが、配送業務に従事する前と比較して機敏になってきています。さらに、利用者に支払う工賃も、全国平均より随分多くなってきました。



**Q** 利用者である伊万里市からの意見や反応をどのように受け止めていますか。

**A** いつも良くしていただき、楽しく仕事をさせていただいています。



**Q** 6月に情報通信月間大臣表彰を受賞され、世間の反応は何か変わりましたか。

**A** 最近も市の広報誌に表彰関係の記事が載り、周囲でも多くの方に知っていただきました。信書便の記事で有名になることで、クッキーの販売にも相乗効果が現れています。知名度が高まってきた結果、伊万里市内では当法人の名前を知らない人は誰もいない、という状況です。信書便の配送車両が空いている時間でクッキーの移動販売に出かけていますが、訪問先で断られることはなくなりました。







同じく、九州地方の社会福祉法人Dは、平成19年に信書便事業に参入し、平成21年度からは某企業体の一員として、佐賀県の公文書等の集配サービスを提供しています。  
 以下はこのサービスのご担当者からお聞きしたお話です。

**Q** 信書便事業に参入することとした経緯を教えてください。

**A** ある市長さんの声かけで信書便事業について知りました。郵政民営化の後、九州総合通信局に相談をしながら参入を検討してきました。平成19年度以来、2号役務、主に弔電・祝電を扱ってきた次第。



**Q** サービスの提供に当たって苦労された点は何ですか。

**A** 入札という大きな壁があり、勉強させていただいた。しかし、振り返ってみれば良かった面もあった。その中で障がい者の仕事の確保、地域への貢献、工賃すなわち賃金の倍増計画など、多くのことに寄与することができたように思います。



**Q** 信書の秘密の保護などについて、従業員や配送員に対する教育としては、具体的にどのような取組をされていますか。

**A** 九州総合通信局から資料をもらって、職員に勉強してもらったり、誓約書を書いてもらうことを通して、秘密保護に対する意識を醸成しています。



**Q** 利用者からの意見や反応をどのように受け止めていますか。

**A** 初めは県から色々とお指導いただきましたが、今では無事に仕事を務めていると思います。

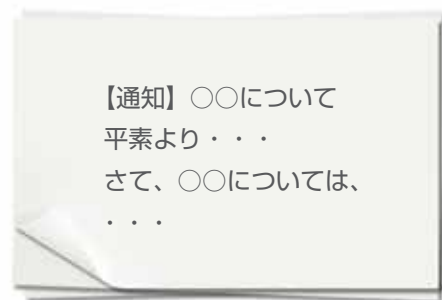


# 第1章 信書便事業の概況

## (2) 定期集配サービス

### ■対象信書の例：通知文書、指示文書、請求書

一定のルートを経由して定期的に運行し、各地点で信書便物を順次引き受け、配達するサービスです。企業の内部（本社から支社、支社から営業所ほか）や、企業間（取引先間ほか）などで利用されています。



### サービスの流れ 例

1

信書便事業者と利用者（顧客）との間で、あらかじめ、運行するルートや地点数、スケジュールなどの仕様を調整します。



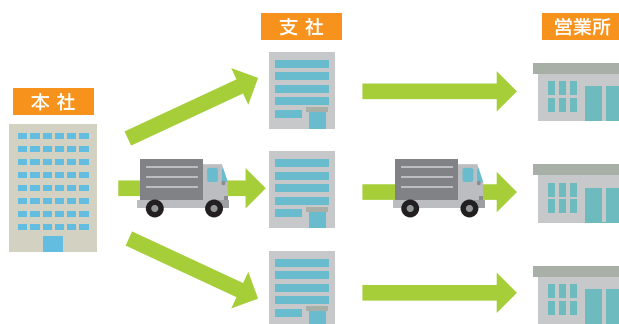
2

本社など（起点）で、支社など（各集配先）あての信書便物について、通数などを確認の上、引き受けます。



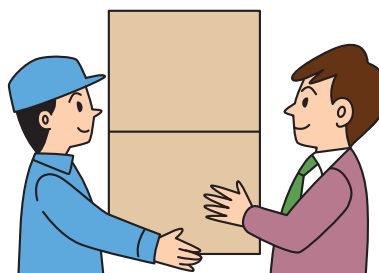
3

ルートに従って運行し、支社などで信書便物の通数などを確認の上、配達するとともに、その支社など（起点）から営業所など（各集配先）あての信書便物について、通数などを確認の上、引き受けます。



4

ルートに従って運行し、営業所などで信書便物の通数などを確認の上、配達します。





## 「レセプト」について

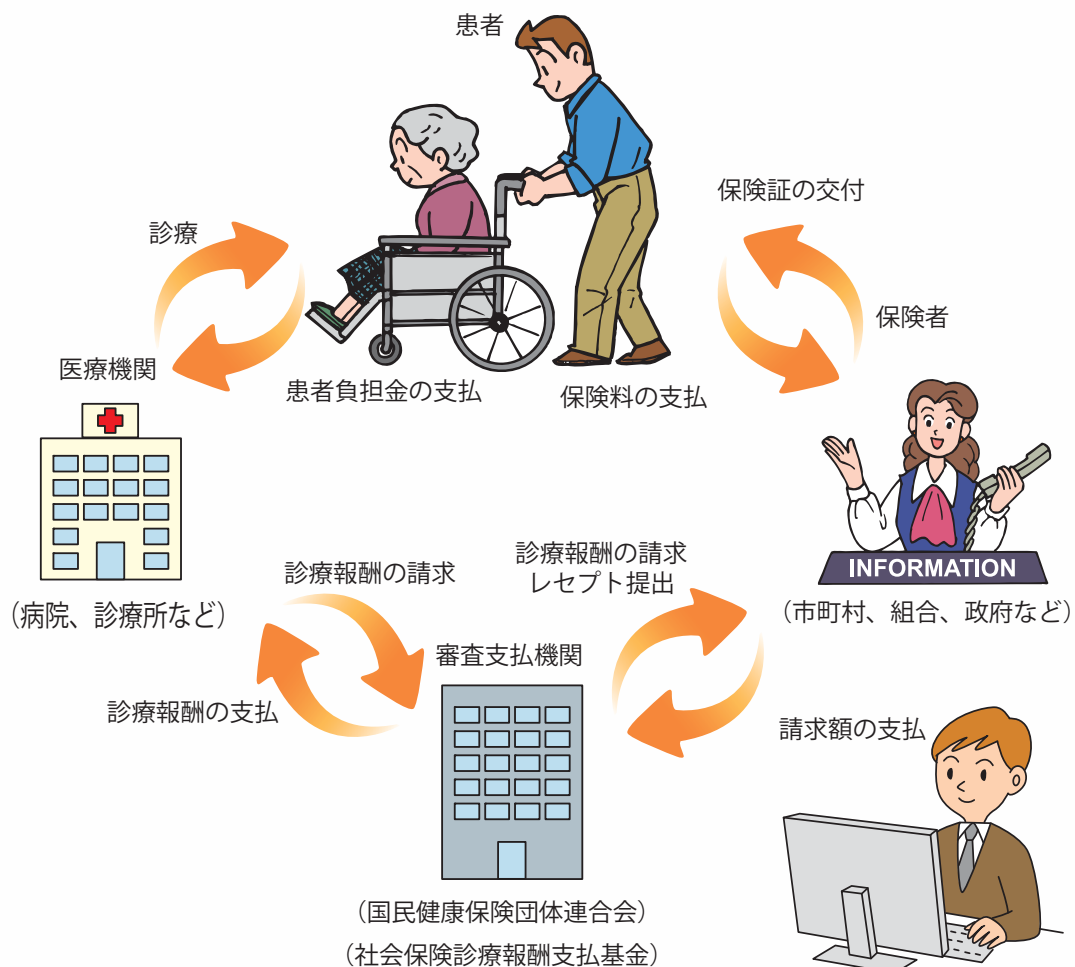
いわゆる「レセプト」（診療報酬請求書、診療報酬明細書、調剤報酬請求書、調剤報酬明細書を総称した文書で、医療機関（主に病院）が作成し、審査支払機関（社会保険診療報酬支払基金や国民健康保険団体連合会）の審査を経て、保険者（市町村や健康保険組合等）に請求がなされるものをいう。）は、「特定の受取人に対し、差出人の意思を表示し、又は事実を通知する文書」であり、「信書」に該当します。

このため、レセプトの送達は、医療機関

自らが届ける場合を除き、信書便事業者又は郵便事業株式会社に依らなければなりません。

なお、信書の送達に該当するのは、紙レセプトを送る場合の話です（電子レセプトによるオンライン請求や、磁気レセプトを送る場合は、信書の送達に該当しません。）。

最近では、信書の定義や信書便に対する理解が社会に浸透し、郵便事業株式会社のほか、特定信書便事業者がレセプトの送達を行うケースが見られます。



## (3) ビジネス文書の急送サービス

### ■対象信書の例：請求書、領収書、見積書

請求書や領収書などの信書便物について、比較的近い距離や限定された区域内を急送するサービスです。引き受けた配送員がそのまま直接配達する方法と、ハブ機能をもたせた営業所を経由して運びつなぐ方法があります。

御 請 求 書  
2010年 ○月 ○日

株式会社 信 書 社

代表取締役 信書 太郎

〒123-4567 東京都〇〇区〇〇町〇丁目  
電話 03-0000-1234  
FAX 03-11234-0000

## サービスの流れ 例

1

利用者（顧客）がコールセンターに連絡し、引受場所、配達先などの情報を知らせます。



2

コールセンターが、指定された引受場所に最も近い配送員に連絡し、引受けを指示します。



3

配送員が指定された引受場所まで取り集めに向かい、信書便物を引き受けます。



4

### 直接配達するパターン

指定された配達先まで直接向かい、信書便物の通数などを確認の上、配達します。

### 営業所を経由するパターン

引き受けた信書便物を、ハブ機能をもつ営業所まで一旦運び、そこで方面別に区分して配達先の地域を担当する別の配送員が配達先に向かい、通数などを確認の上、配達します。



## (4) メッセージカードの配達サービス

### ■対象信書の例：慶弔メッセージ

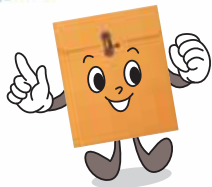
お祝いやお悔やみといったメッセージをインターネットや電話、FAXで受け付けた後、配達先に比較的近い地域でメッセージカードを印刷し、そのカードを装飾が施された台紙やぬいぐるみなどと一緒に配達するサービスです。





## 信書便事業者の声

メッセージカードの配達サービス編



近畿地方に本社のあるA社は、平成19年に信書便事業に参入し、様々な台紙や花束などの装飾を付してお祝いやお悔やみのメッセージを送付するサービスを提供しています。

以下はこのサービスのご担当者からお聞きしたお話です。

**Q** 信書便事業に参入することとした経緯を教えてください。

**A** 当社は出版会社で、関係会社の総務担当者に役立つことを考えていました。その中で、電話料金の経費が下がらないという話を聞くようになり、調べると電報代が高いようだったため、信書便の許可制度があることを知り、企業の儀礼の需要があることを踏まえ、参入を検討しました。



**Q** サービスの提供に当たって苦労された点は何ですか。

**A** 1つ目は、配達網の確保。拠点作りのため、配達を請け負っていただけそうな会社を一軒一軒お伺いし、特に、個人情報の固まりである信書を託せる相手かどうかを見極めることにも苦労しました。現在30社程度に配送を請け負っていただいています。2つ目は、システムの構築です。現在では、当社はシステムを完全自動化しています。



**Q** 信書の秘密の保護などについて、従業員や配送員に対する教育としては、具体的にどのような取組をされていますか。

**A** プライバシーマークの取得に向けた途中。それに則って更に秘密の保護に取り組みたい。配送員への教育は、2・3月に1回は巡回してチェックしています。信書便は手渡しを心がけており、宅配の「モノ」と信書の違いを認識させるのが難しい。配送員は出かけていることが多いので、口頭指導ではなく、紙での教育が必要です。



**Q** 利用者からの意見や反応をどのように受け止めていますか。

**A** スピードや配送エリアの広さは未だかありませんが、元々一般の電報を使っていたお客様からは、料金が安くなったと喜んでいただいています。

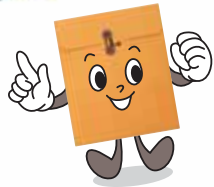




## 信書便事業者の声



メッセージカードの配達サービス編



近畿地方に本社のあるB社は、平成16年度に信書便事業に参入し、顔写真等の画像を取り込むなど斬新な装飾を付して、お祝いやお悔やみのメッセージを送付するサービスを提供しています。

以下はこのサービスのご担当者からお聞きしたお話です。

**Q** 信書便事業に参入することとした経緯を教えてください。

**A** 当社はブライダル関係を扱っており、電報は預かる立場でした。以前、身内が友人に一般の電報を送る際に4千円もかかって高いな、と感じていたところ、知人の紹介で、民間事業者でも信書便に参入できるようになると聞き、当社も参入してみようと考えました。



**Q** サービスの提供に当たって苦労された点は何ですか。

**A** 1つ目は、配達網の確保。2つ目は、信書便事業許可を受けていない事業者があり、信書の送達を行っていないかどうか確認のしようがないことです。



**Q** 信書の秘密の保護などについて、従業員や配送員に対する教育としては、具体的にどのような取組をされていますか。

**A** プライバシーマークを取得し、4月、8月に従業員にVTRを見せています。新入社員にも研修をしています。配送員に対しては、2年に1回抜き打ちチェックをしています。協定事業者さんも平素から個人情報の取扱いを厳しく教育されているので助かっています。工夫としては、システムの画像を大きくして見やすくしていることがあります。



**Q** 利用者からの意見や反応をどのように受け止めていますか。

**A** お客様からは、信書便の電報類似サービスを知らなかった、こちらに切り替えて経費が安くなった、という声を聞きます。これだけの画像が使えてこんなに安いといわれています。電報は普通捨てにくいので、しばらくの間押し入れにしまってしまうのを、アルバム風にするすることで、後で使えるような台紙にしています。

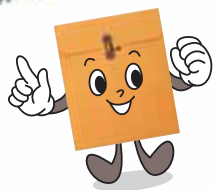




## 利用者の声



メッセージカードの配達サービス編



この1年間の間に、信書便事業者によるメッセージカードの配達サービスを利用されているお客様に、幾つかの質問にお答えいただきましたので、その一部をご紹介します。

### 質問

- ① 信書便サービスを利用することとした経緯を教えてください。
- ② 現在利用しているサービスを知ったきっかけを教えてください。
- ③ これまで信書便サービスを利用して感じた利点を教えてください。
- ④ 今受けているサービスに対して更に望むことは何ですか。
- ⑤ 信書の定義を御存じでしたか。



#### Aさん

- ① 経費削減のため
- ② 信書便事業者からの案内
- ③ 料金が安い点
- ④ 特になし
- ⑤ 知らなかった。



#### Bさん

- ① 経費削減のため
- ② 取引先からの紹介
- ③ 料金が安い点
- ④ 即日配達のエリア拡大、締め切り時間の延長
- ⑤ あまり知らない



#### Cさん

- ① 当社は販売会社ですが、取引先企業の社長様の誕生日に“バースデー電報”を送ることにしたためです。
- ② 信書便事業者からの案内で知りました。
- ③ 新商品の画像を電報メッセージに入れて、新商品のアピールもでき、一石二鳥となりました。



#### Dさん

- ① 偶然インターネットで知り、利用してみました。
- ② 文字代込みで千円程度の値段で注文できるのは、大変魅力的です。私が働いている会社でも、このサービスの利用を勧めています。





## 第2節 信書便事業の概況

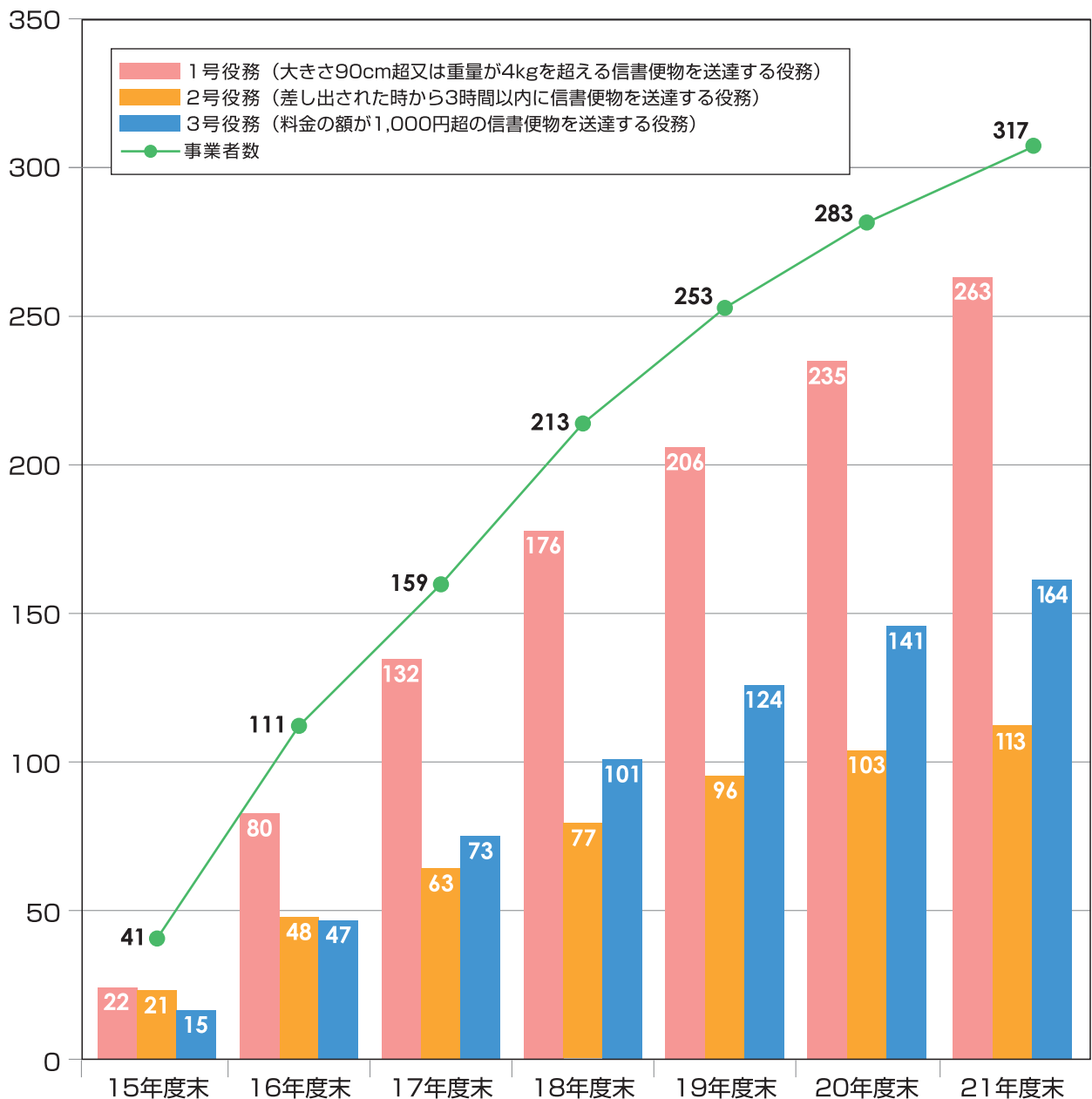
### 1 参入事業者数と役務の種類別提供者数の推移

一般信書便事業への参入はないものの、特定信書便事業への参入は増加を続けており、平成21年度末時点で317者となっています。

役務別に見ると、1号役務を提供する事業者の増加が目立ち、1号役務と3号役務を提供する事

業者の割合が多くなっています。このうち1号役務については地方公共団体における公文書集配業務の受託を見込んで、また3号役務については1号役務の条件に満たない信書便物も取り扱えるよう、許可を取得する事業者が多いことが、主な要因であると考えられます。

■ 図表1 事業者数及び役務の種類別提供者数の推移



※複数の役務を提供する事業者がいるため、事業者数と役務の種類別提供者数の合計は一致しません。

## 第1章 2節 信書便事業の概況

### 2 参入事業者の法人形態、規模、主たる事業

信書便事業者における法人の形態は、株式会社が最も多く、昨年度から24者増えて219者となっています。次いで特例有限会社の47者、協同組合の26者です。

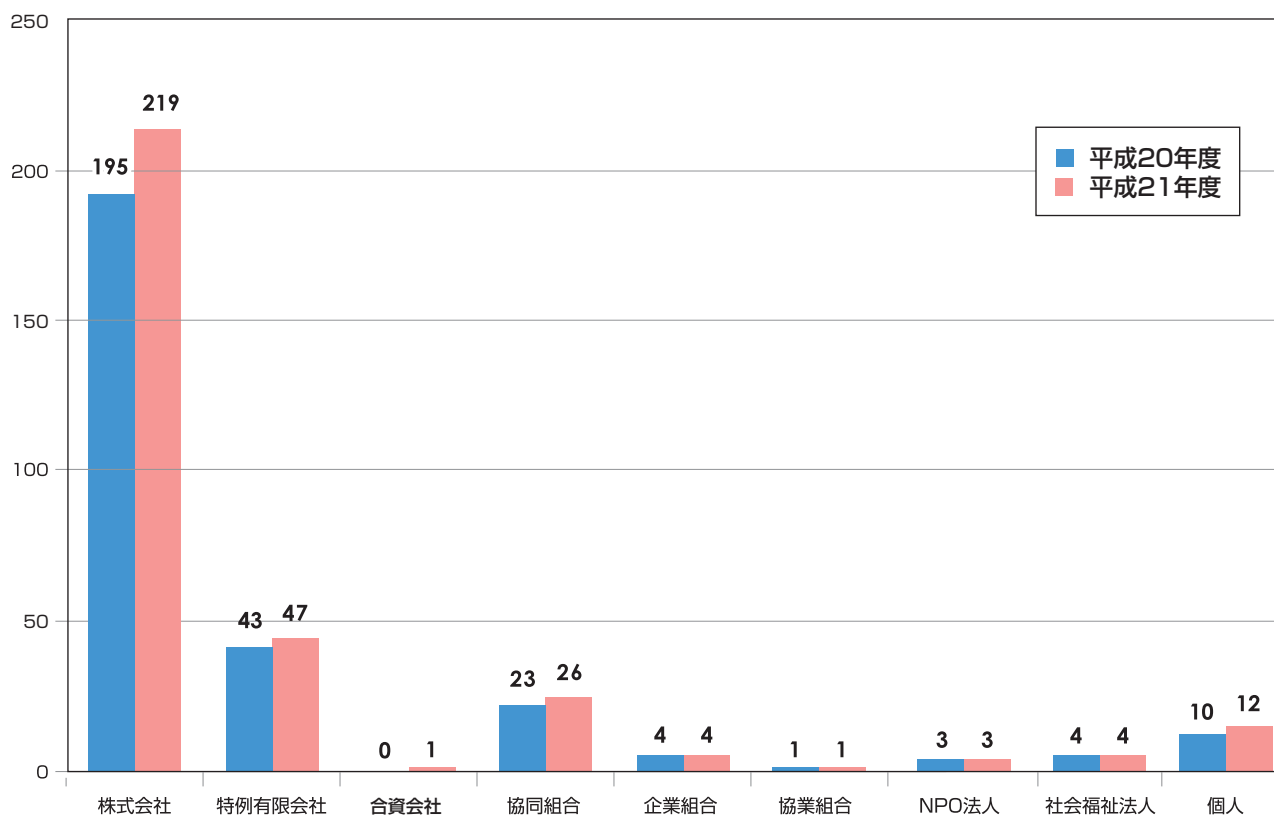
次に、会社形態の参入事業者を資本金規模別に見ると、3千万円未満が全体の6割を、その中でも1千万円未満が約17%を占めて

おり、個人事業主などの存在をあわせ考えると、小規模な事業者による参入も比較的容易であるとみることができます。

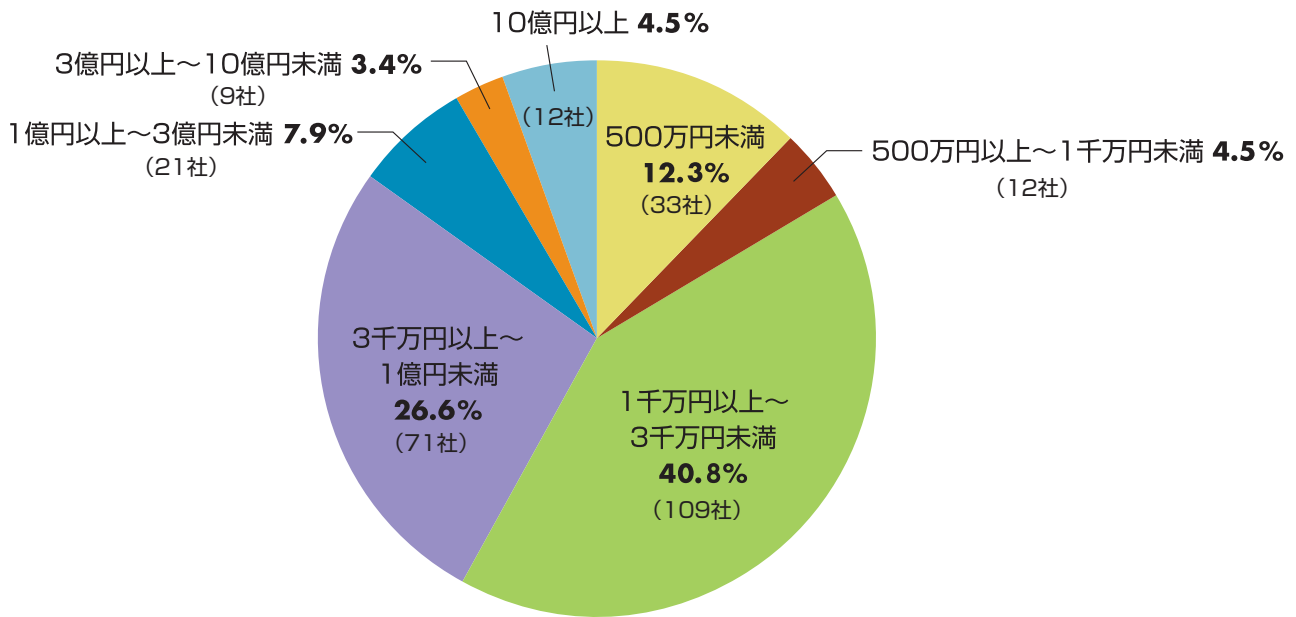
また、信書便事業の他に営んでいる事業としては、貨物運送事業（荷物の宅配サービスが代表的なものです）が大多数を占めており（約79%）、その他に警備業や、障がい者福祉事業などがみられます。

■ 図表2 参入事業者の法人形態

(者数)



■ 図表3 会社形態の参入事業者の資本金規模（平成21年度末時点）



■ 図表4 参入事業者が営む主たる事業（平成21年度末時点）

業種別	事業者数	業種別	事業者数
貨物運送業	251	信書送達業	2
警備業	8	情報サービス業	1
障がい者福祉事業	7	不動産業	2
電気通信サービス業	5	建設業（造園工事）	1
廃棄物処理業	5	教育、学習支援業	1
ビルメンテナンス業	5	その他卸売・小売業	5
旅客運送業	3	その他サービス業	17
製造業	1		
電気機械器具小売業	3	計	317

※ 317 者のうち個人事業者は 12 者

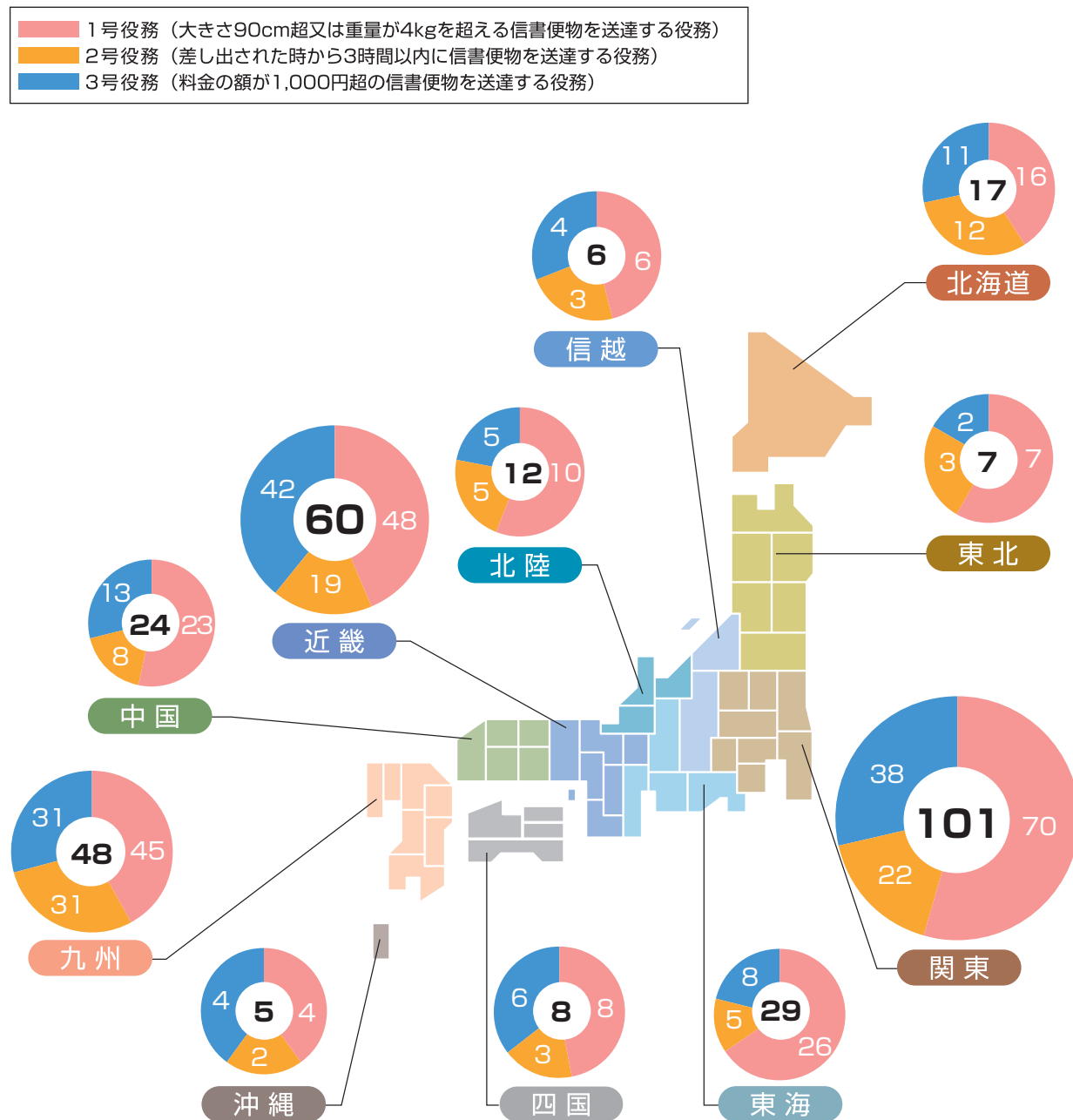
## 第1章 2節 信書便事業の概況

### 3 本社所在地別の参入状況

参入事業者の本社所在地別の内訳については、関東（約32%）・近畿（約20%）・九州（約15%）に本社を置く事業者が比較的多くみられます。

ただし、その他の管内においても、着実に参入事業者が増え続けています。

■ 図表5 本社所在地別事業者数及び役務別提供者数（平成21年度末時点）



※複数の役務を提供する事業者がいるため、事業者数と役務の種類別提供者数の合計は一致しません。

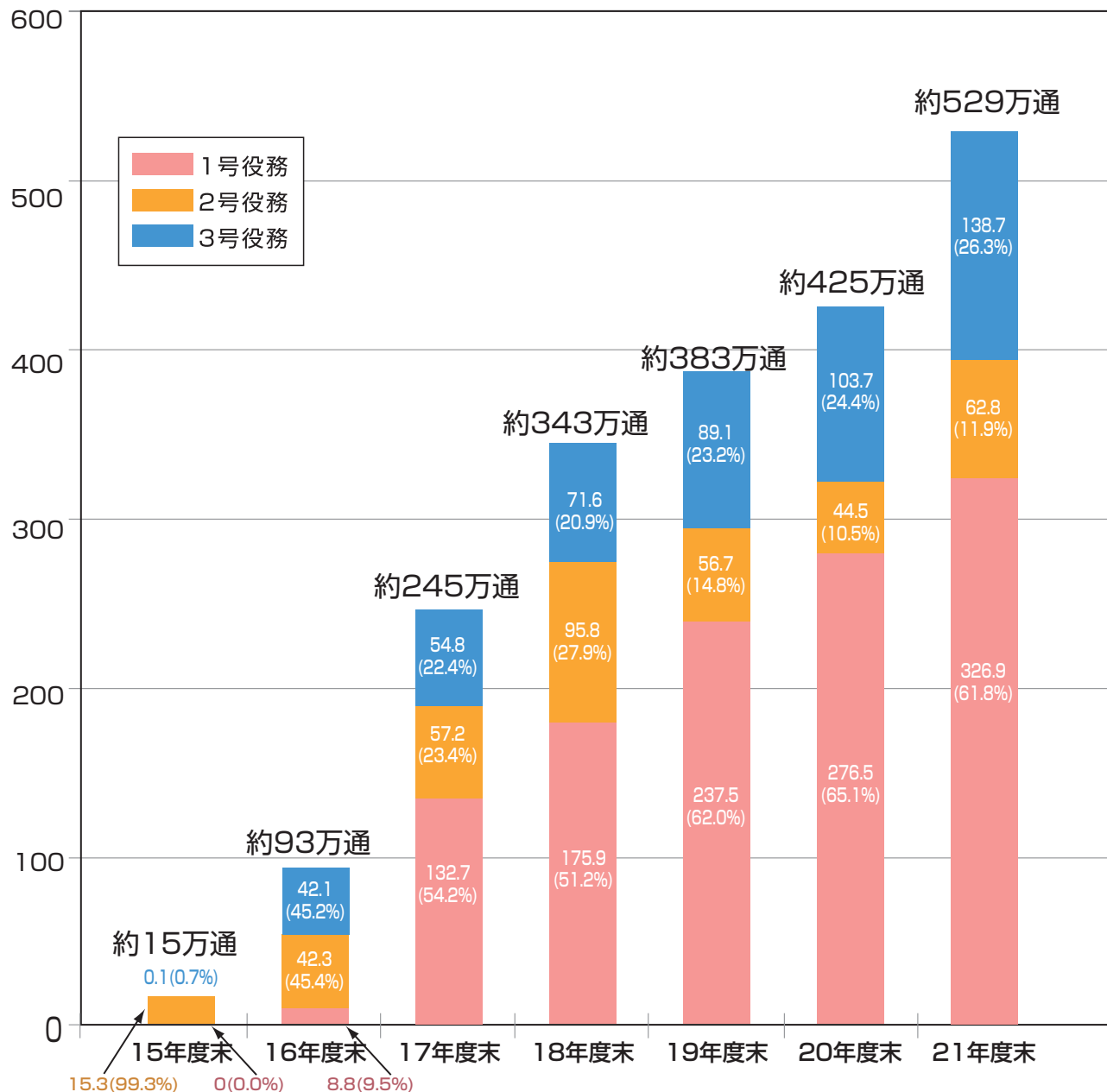
## 4 引受通数の推移等

事業者数の増加にあわせて引受通数も伸びており、平成21年度においては全体で約529万通(対前年度比約1.2倍)となりました。

役務別に見ると、引受通数のうち、1号役務は約327万通(約62%)、次いで3号役務が約139万通(約26%)、2号役務は約63万通(約12%)となっています。

■ 図表6 役務別引受数の推移(単位:万通)

(万通)



## 第1章 2節 信書便事業の概況

### 5 売上高の推移

引受通数の増加にあわせて売上高も伸びており、平成21年度においては全体で約43億円(対前年度比約1.2倍)となりました。

役務別に見ると、売上高総額のうち、3号役務が約22億円(約52%)、次いで1号役務が約19億円(約45%)、2号役務は約1億円(約3%)となっています。

■ 図表7 役務別売上高の推移(億円)

