

RECRUITING GUIDE BOOK
この国のすべての人へ。



この国のすべての人へ。

私たちがお客さまから託されているもの。

それは、お客さま一人ひとりの心です。

この国に暮らす人々は、1億3,000万人。

人の数だけ、さまざまな心があります。

その心の人から人へ、地域から地域へ、

過去から未来へと確かにつないでいく。

決してきれることのない絆をつくっていく。

それが日本郵政グループの使命であり、

私たちの誇りです。

この国のすべての人のために汗を流す。

もっと便利で快適な暮らしを築いていく。

一人ひとりの心を託されているという信頼を胸に。

私たち日本郵政グループの挑戦は、続きます。



INDEX

01 日本郵政グループ 採用コンセプト

02 日本郵政グループ 経営理念

03 日本郵政グループでの働き方イメージ

05 日本郵便
 ┌ 主な事業内容
 └ 仕事内容
 └ 社員インタビュー

09 ゆうちょ銀行
 ┌ 主な事業内容
 └ 仕事内容
 └ 社員インタビュー

13 かんぽ生命
 ┌ 主な事業内容
 └ 仕事内容
 └ 社員インタビュー

17 日本郵政グループ
 新入社員クロストーク
 日本郵政グループの
 福利厚生

日本郵政グループ 経営理念

郵政ネットワークの安心、信頼を礎として、

民間企業としての創造性、効率性を最大限発揮しつつ、お客さま本位のサービスを提供し、

地域のお客さまの生活を支援し、お客さまと社員の幸せを目指します。

また、経営の透明性を自ら求め、規律を守り、社会と地域の発展に貢献します。

郵便局

郵便局は日本郵便株式会社の店舗です。



JP ゆうちょ銀行
BANK

郵便局をメインとするきめ細かいネットワークを通じ、この先も“新しいべんり”“安心”を提供する「最も身近で信頼される銀行」を目指します。



JP 日本郵便
POST

全国津々浦々の郵便局と配達網等、その機能と資源を最大限に活用して、地域のニーズにあったサービスを安全、確実、迅速に提供し、人々の生活を生涯にわたって支援することで、触れ合いあふれる豊かな暮らしの実現に貢献します。



JP かんぽ生命
INSURANCE

全国の郵便局を通じてお客さまに簡易で小口な生命保険を提供しており、「お客さまから選ばれる真に日本一の生命保険会社」を目指して、これからも分かりやすい商品とあたたかいサービスを提供していきます。

JP 日本郵政グループ



01 地域基幹職・一般職(窓口コース)

郵便局の窓口で、郵便・貯金・保険や日本郵政グループ外の商品・サービスを、お客さまのニーズに合わせてご提案することが主な仕事です。

02 地域基幹職・一般職(郵便コース)

お客さまからお預かりした郵便物を住所ごとに仕分けしお届けしたり、切手・年賀はがきなどの郵便商品の購入をお勧めすることが主な仕事です。

03 地域基幹職(JP金融アドバイザーコース)

個人のお客さまのお宅・職場や法人のお客さまにお伺いして、郵便局で取り扱う保険商品や資産運用商品を中心としたさまざまな金融商品の中から、お客さま一人ひとりのライフプランに最適な商品をお勧めすることが主な仕事です。

04 エリア基幹職

直営店内外でお客さまの生活を金融面からサポートします。キャリアプランによっては、支社機能を持つエリア本部等で企画・管理業務を行うこともあります。

05 エリア基幹職

支店において代理店である郵便局に対して営業支援や事務指導を行ったり、法人のお客さまに各種保険商品をお勧めします。また、サービスセンターにおいてお申し込みいただいた保険契約や保険金のお支払いなどに関する事務、お客さまや郵便局からのお問い合わせに対応する事務を行います。

06 一般職

サービスセンターにおいてお申し込みいただいた保険契約や保険金のお支払いなどに関する事務を行います。また、本社において一般事務を行います。

日本郵政グループでの働き方イメージ

日本郵政グループにおける地域基幹職・エリア基幹職・一般職は、地域に密着し、お客さまに商品・サービスをお届けする仕事です。郵便局や支店内での仕事のほか、お客さまのもとへ直接お伺いしてサービスをお届けする仕事もあります。日本郵政グループの最前線で活躍していただきます。

主な事業内容

窓口事業

全国約24,000の郵便局を通じて、グループ各社の商品・サービスに加え、お客さまのニーズに対応した幅広い商品・サービスを提供しています。

【グループ3社の商品・サービス】

郵便・貯金・保険というグループ3社の商品・サービスを提供しています。

- 郵便窓口業務や印紙の販売等を行います。
- ゆうちょ銀行の銀行代理店業務や、国債や投資信託を販売する金融商品仲介業務を行います。
- かんぽ生命の募集代理店として、生命保険の募集を行います。

【新しい商品・サービス】

お客さまの多様なニーズに対応し、郵便局のワンストップ機能を向上させるため、商品・サービスを提供しています。

- 自動車保険や第三分野保険商品といったグループ会社以外の金融商品も取り扱っています。
- 郵便局にカタログ・チラシ等を設置し、掲載商品の販売等を行っています。産直食品中心の展開で全国の地域産品の掘り起こし、拡販にも貢献しています。
- 定形外郵便として送付できる「ご当地フォルムカード」や、郵便局の店頭スペース等を活用した広告事業などの新商品・サービスの開発に取り組んでいます。

郵便・物流事業

郵便配達ユニバーサルサービスを提供し続けていくとともに、新たな分野へも積極的にビジネス展開しています。

【郵便配達・国内物流事業】

手紙・はがき等の郵便物や、ゆうパックやゆうメール等の荷物の運送サービスを提供しています。また、郵便物や荷物をお預かりし、お届けするだけでなく、Webサービスと連携し、インターネット上で郵便物等をデザイン・印刷・投かんまで注文できるなど、アナログなサービスをデジタルと融合させた新たな価値を提供しています。

【ロジスティクス事業】

企業からの委託を受けて物流業務の改善に係るコンサルティングを行うとともに、荷物の輸送・保管・荷さばきなど、一連の物流業務を一括受託するサービスを提供しています。

【国際物流事業】

新たな貨物分野における国際物流事業を展開し、増大する国際物流ニーズに対応しています。荷主ニーズの大きいアジアを中心に、小口貨物から大口貨物まで、国内外での総合物流事業の展開による一貫したソリューションを提供しています。

仕事内容

地域基幹職(窓口コース)
一般職(窓口コース)



郵便局の窓口で、商品・サービスの提供やお客さまのニーズに合わせたご提案などの営業活動を行うことが主な仕事です。

地域基幹職(郵便コース)
一般職(郵便コース)



お客さまからお預かりした郵便物を住所ごとに仕分けし、お届けする「郵便業務」や、切手・年賀はがきなどの郵便商品の購入をお勧めする「営業活動」が主な仕事です。

地域基幹職
(JP金融アドバイザーコース)



個人のお客さまのお宅・職場や法人のお客さまの元にお伺いして、郵便局で取り扱うかんぽ生命保険の保険商品や資産運用商品を中心に、さまざまな金融商品の中から、お客さま一人ひとりのニーズに最適な商品を提供することが主な仕事です。

【地域基幹職】

- 将来の郵便局長等、管理者・役職者としての活躍が期待されています。
- 担当業務は標準的な業務および指導・監督業務です。支社エリア内の郵便局・支社に勤務し、その範囲で転勤があります。
- 役職段階に応じた各種研修・サポートが充実しており、管理者・役職者への早期選抜や支社等企画部門への登用制度もあります。

【一般職】

- 「地域に密着してお客さまや地域に貢献したい」、「上位の役職は目指さず、フロントラインで業務・営業を継続して頑張りたい」といった多様なニーズに対応した社員区分です。
- 担当業務は標準的な業務で、役職者への登用はなく、転居を伴う転勤もありません。
- 希望により選考の上、地域基幹職への転換も可能です。

※JP金融アドバイザーコースは、地域基幹職のみの採用となり、一般職の採用はありません。

01

大好きな地元のために働ける喜び
3事業についてさらに学び
多彩な“お役立ち”ができるように

Yuya Soma

相馬 裕也

窓口コース
2014年入社
経営学部卒

地域を支えていることが
日々実感できる
そこに感じる責任とやりがい

就職活動期に抱いていた「地域に密着した企業で、地域の人々のために役に立てる仕事をしたい」という自分自身の思いと、日本郵政グループの事業には合致する部分が多くあり、志望しました。地域に貢献したい気持ちが強かったのは、学生時代に地元から離れた場所で暮らしたことにより地元の良さを再認識し、感謝の気持ちを持ったからです。

大学で行われた企業説明会では、温かな社風を感じ、入社への思いがより強くなりました。日本郵政グループの中でも、日本郵便は、地域の方々との距離が特に近い印象があり、親しみを感じていました。当初は日本郵便＝郵便屋さんというイメージを持っていましたが、実際に入社し、お客さまに提供するサービスや商品の知識が増えていくにつれて、郵便のみならず、様々なサービスでお客さまの生活を支えている会社であると実感しました。公共性の高い日本郵便の仕事は、やりがいをもたらしてくれるとともに、地域の重要な役割を担っているという責任を感じさせてくれています。

私が入社以来勤務しているのは小さな規模の郵便局で、郵便・貯金・保険の3事業の窓口を担当しています。空いた時間には、お客さまのお宅を訪

問し営業活動もしています。営業活動で意識していることは、3事業に対しバランスよく取り組むこと。どれかひとつだけに長い時間を割くのではなく、どの事業もしっかりとお客さまにお勧めすることを念頭に置いています。全ての事業に携わるとなると、必要な知識量も増え大変なところもありますが、多くの面からお客さまの役に立つことができます。それを求めて入社した自分にとっては、良いモチベーションになっています。

“がむしゃら期”を超えて次のステップへ
限られた時間を
活用できるようになりたい

地元で働く喜びを日々実感しています。現在は、地域の方に顔を覚えていただけるようになりましたし、地元の友人や先輩、知り合いが郵便局を利用してくださることもあります。退社後は地域のチームで小学校から高校まで続けていたバスケットボールをしており、オフを楽しむこともできています。

これまでは若手としてがむしゃらに頑張ってきたところがあります。正しい敬語の使い方ができずお客さまからお叱りを受けたり、時間の管理をあまり意識せずに業務に取り組み、なかなか成果が上がらなかつたこともありました。これからは、これまで以上に効率的に仕事を回せるようになることが目標。後輩もでき、自らも次の段階に進まなければ

いけないと思っています。限られた時間を有効に活用することは、業務を早く終わらせることにもつながり、プライベートの充実にもつながります。プライベートの充実により、リフレッシュして仕事に取り組めるという好循環も生まれるため、今後も大事にしていきたいです。

仕事に失敗はつきもので、私にも不安や葛藤はありますが、思い悩むことなく、明るく一生懸命に仕事をすることが重要であると日々感じています。結果的に、それがお客さまとの信頼関係を築くことにもつながっていくと思います。

Spirit



「お客さまがいるから、郵便局は存在できる」
その思いを大事にしたい

全国の郵便局ネットワークを維持するためには、郵便局がお客さまから永きにわたって信頼していただく必要があります。「お客さまがいるから、郵便局は存在できる」その意識を忘れてはいけません。自分本位に考えるのではなく、「お客さまにとっての郵便局の存在意義を高めていくために、自分たちがいる」と考えながら、日々頑張っています。

02

「年賀はがきはあなたから買うって
決めているの」
地域の方の温かい言葉に支えられて

Haruna Toriumi

鳥海 はる菜

郵便コース
2010年入社
人間学部卒

03

お客さまの良きパートナーとして
頼りにしていただける存在に
地域の方々と共に歩んでいきたい

Haruna Higuchi

樋口 晴菜

JP金融アドバイザーコース
2011年入社
経済学部卒

軽くなったバイクを走らせながら
郵便局への帰り道に感じる達成感

女性の友人が日本郵便で働いており、彼女から話を聞く中で、この仕事に興味を持つようになりました。自らお客さまのもとへ出向き郵便物を届ける今の仕事を選んだのは、会社の外でいろいろな人と出会うことができると感じられたことに加え、社会の役に立っていることを実感できそうだったからです。父がバイクに乗っていて馴染みがあったことや、学生時代にテニス部で身体を動かすことに慣れていたこともあります。実際に働くようになり嬉しく感じるのは、お客さまに郵便物をお届けした際に「待っていたのよ、ありがとう」などと声をかけていただけること。何度も顔を合わせるうちに、いろいろな話をしてくださるようになったお客さまもいます。地域密着の仕事ならではの魅力のひとつです。郵便コースは、男性が多いイメージを持たれており心配されたこともありますが、実際は女性社員も多く活躍していますし、やりがいがあるので今後もこの仕事を続けていきたいと思っています。

一方で、もちろん苦労もあります。郵便物を積み込んだバイクがあればほど重くなるものとは、入社前

は想像もしていませんでした。積み切れなかった場合には郵便局に戻り、何度かに分けて対応することもあります。強い雨風の中、郵便物が濡れないよう気を遣って配達するのは疲労にもつながります。エレベーターのないビルの最上階まで階段を上るときなどは、見た目以上に大変な仕事だと思います。それでも、手がかじかむような寒い日、全ての配達を終え、軽くなったバイクで郵便局に戻るときは心地よい達成感があります。よく頑張ったねと自分を褒めたくくなります。

配達と営業、2つの仕事は
つながっている
日頃の配達時の姿勢は伝わるもの

配達だけではなく、自社の商品の案内や販売も私たちの仕事です。年賀はがきやかもめ〜といった季節の商品はもちろんのこと、それ以外にもお客さまのニーズに合った商品をご案内します。配達を通じて顔を覚えていただけていると話を聞いていただきやすく、2つの仕事につながっていることを実感します。日々の配達での振る舞いが営業成績に反映するといつていいでしょう。前に「年賀はがきは

あなたから買うって決めているのよ。いつもすれ違
うときに笑顔で挨拶してくれるし、どんな天気でも
めげずに配達を頑張っているからね」とお客さまか
ら嬉しいお言葉をいただいたこともあります。

普段から心がけている笑顔での挨拶や、日々の
仕事に対する姿勢を認められると、とても誇らしく思
うと同時に、もっとお客さまを喜ばせたいと思い、モ
チベーションアップになります。今後もそういった姿
勢を大切に、お客さまとのつながりを深めていきたく
いです。

Spirit

お客さまに安心を
与えられる配達員を目指して

基本中の基本である日々の配達で、誤配やミス
を無くすことはもちろんですが、品質管理にも気を配り、
郵便物をできるだけきれいな状態で届けるよう気を
つけています。また、もっと多くの知識を身につけて、
お客さまからいただくどんな質問にも自信を持って
答えられる社員になろうと努力しています。「あの子
が配達に来てくれると安心する」。そんなお言葉をか
けていただけるような存在を目指しています。



郵便局へのお客さまの厚い「信頼」
それを担う一員として働きたい

学生時代に入っていたサークル活動を通して、
幅広い世代の方と接したり、人の役に立ったりする
ことが好きになり、就職活動時には「多くの人と
触れ合える仕事」、「人を笑顔にできる仕事」に就き
たいという想いを抱くようになっていました。そこで、
いろいろな方とお会いでき、お客さまのニーズに応
えた提案ができる“営業”という仕事に絞って就職
活動をしていくなかで出会ったのが日本郵便でした。
長く地域のお客さまにとって身近な存在であり
続けている日本郵便の一員となり、築き上げてきた
強い信頼を担いつつ、お客さまに寄り添い役に立
ちたいと強く思いました。

JP金融アドバイザーは、お客さまのお宅などを
訪問し、郵便局で取り扱うかんば生命の保険商品
をメインに、資産運用商品等の金融商品をご提案
することが主な仕事です。新規加入のご提案以外
にも、満期時の保険金支払いの手続きやお客さま
が入院されたときの保険金請求などの手続きも
行っています。日々心がけているのは、毎日その日
の出来事を思い返し「今日はここができていなかっ
たから次は気をつけよう」、「今日はここができてい

たから成約につながった」と振り返ったり反省した
りすることです。時には、上司や先輩からも意見を
もらい、次につながるよう工夫しています。

お客さまの豊かで幸せにあふれる
人生設計のお手伝いがしたいから

やりがいを感じるのは、保険等にご加入いた
だいたお客さまから「ありがとう」「助かったよ」などと
感謝の言葉をいただいたときです。お客さまに将来
のライフイベントをイメージしていただき、人生の節
目に必要な資金づくりや保障の必要性に気づいて
いただくことが大切です。お客さまが抱えている潜
在的な不安を引き出し、その解消につながる提案
ができたときの喜びは格別です。形のない商品だ
からこそ、成約できたときの喜びがより大きいと感じ
ています。

入社当時は、何も分からず心配ばかりかける社
員でした。自分に営業は向いていないのでは、と悩
んだ時期もありましたが、時に優しく時に厳しく、見
守って下さった先輩方に支えられ今日までやってこ
られたように思います。何か困っていることはない
か、いつも気にかけてもらい、こちらからも聞きやす
い雰囲気をつくってもらえていました。仕事が終わ

れば皆で食事に行くこともあり、役職等関係なく良
い雰囲気の中で仕事ができています。現在は、私
も主任となり後輩の指導や上司の補佐を行いなが
ら、日々営業活動に取り組んでいます。これからも
常に周りの方々への感謝の気持ちを忘れず、相手
の立場になって自分にできることを考え主体的に
行動することで、厚い信頼を得られる社員になりた
いと思っています。

Spirit

「親指でチャイム」がスイッチ
頼られるプロの私が始まります

入社直後は接客に自信が持てずお客さまの前で
はいつも緊張していました。しかし、笑顔で堂々と説
明し、お客さまのハートをつかみご成約いただく先輩
の姿を見て、その先輩の話し方や表情などを真似す
るようになるところ、少しずつ自信が持てるようにな
りました。お客さまのお宅のチャイムは親指で押すよ
うにしているのですが、それが私のスイッチ。その瞬間
から、少しだけ違う私になるような気がしています。



主な事業内容

リテール事業

「やっぱり、ゆうちよ」と言われることを、もっと。

○日本全国を網羅する、圧倒的なネットワーク
当行は、約1億2,000万の口座数を誇り、貯金残高180.9兆円をお預かりするなど、邦銀トップクラスの顧客基盤を築いています。全国津々浦々に広がる店舗・ATM網を通じてご提供するユニバーサルサービスにより、世の中に不可欠なインフラとしての役割を担い続けています。

○お客さま本位の資産形成サポート
目指すのは「相談するならゆうちよ」というブランドを築き上げることです。直営店でのファイナンシャル・コンサルタント(FC)を中心に、お客さまの生活に寄り添った細やかな提案を行い、資産形成のサポートを行っています。

○新たなテクノロジーを駆使した新サービスの展開
法人向けネットバンキング「ゆうちよBizダイレクト」、スマホ決済サービス「ゆうちよPay」など、時代の流れを踏まえた新サービスを展開してまいります。

運用事業

本邦最大級の機関投資家として、
安定的な収益の確保を目指す

○資本の有効活用による国際分散投資の推進、及び、リスク性資産への投資拡大等

【POINT:2020年度末までの目標】
リスク性資産残高 87兆円程度(2018年度末:82兆円)
[うち戦略投資領域残高は8.5兆円程度(同:2.9兆円)]

○地域活性化ファンドへの積極的な参加、運用拡大に向けた新会社の設立

【POINT:日本経済の発展への貢献】
エクイティ資金の供給により日本の基幹産業となりえるテクノロジー企業やベンチャー企業などの経営を支援。
全国からお預かりした資金を地域産業を含めて国内に循環させることで、ゆうちよ銀行ならではの形で日本経済の発展に貢献。

仕事内容

エリア基幹職



採用エリア内の直営店内外で、金融のプロとしてお客さまのニーズをしっかりと把握し、ゆうちよ銀行の顔として「笑顔」と「まごころ」を込めて商品・サービスを提供していく仕事です。キャリアプランによっては、支社機能を持つエリア本部等で働くこともあります。店長をはじめとする将来の管理職候補としての活躍を期待しています。地域に密着しながらも、さまざまなキャリア形成ができることも魅力の一つです。

- 直営店の窓口で貯金や送金といった、金融商品の取り扱い業務を行うとともに、お客さまのニーズに合った商品・サービスの提案を行います。
- 個人のお客さま宅や窓口で、投資信託などの資産運用に関するコンサルティング業務を行います(ファイナンシャル・コンサルタントとして活躍)。
- 法人、事業所等を訪問し、業務効率化やコスト削減に向けた送金・決済の各種サービスを提案し、サポートを行います。
- 支社機能を持つエリア本部等で、企画・管理業務を行います。

01



お客さまから信頼していただくために
「知識」と「コミュニケーション」
その両方を磨いていきたい

Natsumi Terai

寺井 夏実

窓口サービス部
2018年入社
経済学部卒

「まずはやってみよう」
どんどん任せてくれる社風に驚き

学生時代、飲食店でのアルバイトの経験から、いろいろな方とお話する機会のある仕事をしたと考え、また、形がない商品を扱うためコミュニケーション力が成果に影響すると思われた金融業界に興味を持ちました。ゆうちよ銀行に惹かれたのは長く働き続けるための環境が整っていたからです。福利厚生制度の充実や有給休暇の取得率の高さは他の企業よりも優れていて、結婚後も働き続けたいと思っていた私にとっては、将来のビジョンを描きやすかったように思います。実際、育児休業や短時間勤務制度などを上手に活用されている社員は多くいます。

けれども、入社前に抱いていた印象と異なる点もありました。それは若い社員にもどんどん仕事を任せていくところです。民営化したとはいえ、まだ10年ほどしか経っておらず「堅い」イメージを持っていたのですが、配属されると「まずはやってみよう」と言われ、すぐに窓口に立つ機会をもらったのは少し驚きでした。最初はマニュアル通りのご案内ができずに、時間がかかってしまうこともありましたが、「やってみよう」にはしっかりフォローがあり、上司や先輩のアドバイスを参考に業務を振り返ることができました。そのおかげで徐々にスムーズな

対応ができるようになってきています。
私が所属している窓口サービス部では、主にご来店いただいたお客さまの貯金・決済業務を行っており、公共料金や税金の支払い、送金、口座開設などを担当しています。窓口業務のほかにも、ロビーに立ちお客さまを窓口へご案内するコンシェルジュを務めることもあります。また、同じエリア内にある郵便局でテレアポや局周辺の方々へのお声がけといった支援を行うこともあります。

お客さまをよく観察した結果
ニーズを汲んだ、よりよいサービスが提供できた

覚えることが多く毎日必死ですが、少し前に「うまくできたな」と思えた出来事がありました。定期貯金の払い戻しにご来店くださったお客さまが、投資信託のパンフレットを眺めていらっしゃるのを見かけ、お手続きが終わったときにお尋ねしてみたのです。すると「貯金の利率が低いので、もうすぐ入ってくる退職金をどうしようかと考えている」というお返事をいただきました。すぐに渉外部のファイナンシャル・コンサルタント(FC)社員に引き継いだ結果、お客さまには投資信託で資産運用していただくことになりました。お客さまによりよい商品やサービスを提供するには、窓口業務を通じてお客さまのニーズを掘

むことが重要なので、今後も努力していきたいと思っています。
来年度以降は、FC(ファイナンシャル・コンサルタント)社員として個々のお客さまの生活設計に関わる相談業務を担当する予定です。必要な資格取得に向けた準備を通じて知識をつけ、コミュニケーション力も磨いて、お客さまとの信頼関係を築くことが出来る社員になれるように、しっかりと準備をしていきたいと思っています。

Spirit



一歩進んだご提案のために、
まずはお話をよく聞くこと

まずはご要望通りのお手続きを正確かつ迅速に行うこと。その上で、さらにもう一歩進んだご提案ができたとき、お客さまに喜んでいただけるのだと知り、それがうまくなったときはやはり嬉しく、もっと喜んでいただくために何が出来るだろうかと考え、頑張っていくエネルギーになっています。そうした対応のためにはお客さまのお話をしっかりと聞くことが大切。お話を十分に理解していないとご要望にお応えすることはできないからです。



大塚 康弘

渉外部
渉外FC(ファイナンシャル・コンサルタント)
2013年入社 経済学部卒

「自分とお客さまが出会えたことで
何かが変わった」

そんなときに感じるやりがい

Yasuhiro Otsuka

最初は知識の豊富なお客さまに気後れ
経験を積むなかで、提案の幅を広げた

入社後、窓口サービス部、窓口FC(ファイナンシャル・コンサルタント)をそれぞれ2年務め、主任となった5年目からは、渉外部のFCとしてお客さまのお宅などに出向いて、資産運用に関するご提案をさせていただいています。また、渉外部では定期的に資産運用セミナーや相続セミナーなどの相談会を実施しており、その講師を務めることもあります。

就職先に金融の世界を選んだのは、学生時代に学んできた分野だったので、気がつけば選んでいたという感じですね。兄が証券会社で働いており多少身近だったというももあったかもしれません。

資産運用のご提案というのは、当初はお客さまのほうが豊富な知識を持っていることもあり、お話を聞いてもらうだけでも大変でした。それでも、待っているだけでお客さまから相談を持ちかけてもらえることはそう多くはありませんから、とにかく分からないことがあればすぐに勉強しました。コツコツと知識を増やしながら、少しでもよりよいご提案ができるように努力を続けてきて現在に至ります。窓口時代は上司や先輩がそばにいる状況でしたが、今は

一人でお客さまのところを訪ね、ご提案をしています。お客さまの話をお聞きしながら、ご要望に合わせていくつかのご提案がイメージできるようになってきているので、徐々にですが、成長できているのかなとは思っています。

商品性や商品知識は大事
でも、一番大事なのは誠実であること

お客さまに対して、複数のアプローチでご提案できるようになってきたことで、この仕事の面白さは増してきたように思います。また、お客さまが全くご存知なかった商品について、しっかりと説明を行うことができ、その上で商品を選んでいただけたことができたときは達成感を感じます。ただ、商品性であったり、おすすめ側の商品知識の豊富さであったりはもちろん重要ですが、お客さまの大事な金融資産を預かるものとしていかに誠実であるか、いかに信用していただけるかという、人間性が前提にあるということは常に肝に銘じています。

身だしなみや言葉遣いなどへの配慮はもちろん、説明や提案の仕方でも自分本位ではなく、お客さまに寄り添ったものになるように心がけています。

金融資産とは誰にとっても貴重なものであり、その活用についてお客さま本位のご提案をすることは簡単なことではありません。ただその分、うまくご要望にお応えできたときに築かれる信頼関係は非常に強いもので、他ではなかなか経験できない絆をお客さまと結ぶことのできる仕事です。私は7年目で、まだまだ勉強しなければいけないことは多くありますが、いつかは店舗を引っ張っていける営業担当者になりたいと思っています。



Spirit

ご提案は
お客さまに寄り添い
しなやかに、和やかに

ご提案のスタイルにはいろいろとあると思うのですが「いい商品があるんです!」というような直接的な営業はあまりしていません。

これは自分の性格に起因する部分が大きいのですが、まずは、お客さまに資産運用に対してご興味を示していただいてから詳しくご紹介していくというスタイルを得意としています。時には世間話しながら、しなやかに、和やかに、お客さまに寄り添うことがモットーです。



安瀬 裕介

渉外部
部長
1996年入社

お客さまの期待に応える
そのための努力は惜しまずに
その先にこそ結果と己の成長が

Yusuke Anze

コミュニケーション力を生かし
お客さまのニーズを探る

私が部長を務める渉外部は、主にコンサルティングセールスを通じて、お客さまから預かりしている金融資産を拡大していくことをミッションとしています。特に投資信託販売はその大きな柱となっていますが、それを支えているのが部内のFC(ファイナンシャル・コンサルタント)社員です。当行のエリア基幹職は、キャリアパスの中で全員がFCになることができます。FCには、取り扱う金融商品知識のほか、現在の社会・経済情勢についてなど求められる知識は数多くありますが、何より大切なのはコミュニケーション力でしょう。FCになりたての頃は、お客さまの価値観を知らずに一方的なコミュニケーションになりがちですが、お客さまに心を開いていただくためには、まず自分の人柄を知ってもらい、お客さまの人柄を教えてください。そして、思いや考えを共有し、最終的には営業スキルの向上に向け努力と工夫を積み重ねてきた技術力や専門性の高さを認めさせていただくことで、真の信頼を得られると考えています。

FCは、ある意味非常に難易度の高い業務と言えますが、苦心して築いたお客さまとの信頼関係は、非常に強いものとなっています。お客さまの中には、金融商品そのものに対して不信任のようなものをお持ちの方もいらっしゃいますが、言葉を交わしてみると、日本郵政グループに対しては厚い信頼を置いてくださっていること

が伝わってきます。ですから、私たちはその期待に応えるだけの働きを、「ゆうちょ銀行として」必ず実践しなければなりません。難しいのは、そこに「絶対成功する方法」が存在しないことです。お客さまもFCも千差万別、お互いが満足できる結果を残すためには、常に試行錯誤が必要になります。そんな努力の積み重ねがご成約という結果に結びついたときの喜びを、部下と共有できる——それが、渉外部長としての私のやりがいの一つとなっています。

チャレンジをいとわず
前進を続ける気持ちは同じくして

実は、私が直接営業に携わるようになったのは、現在の部署に来てからです。以前は総務など管理部門の業務に就いていたため、最初のうちは営業支援とはどういうことか、その進捗管理はどのようにしたらいいのかと半ば手探りの状態でした。しかし、部下に同行してお客さま宅に出向いたり、現場に立つFCの声を耳を傾けたりしているうち、徐々に「自分のやり方は間違っていない」との自信が持てるようになり、少しずつ営業が楽しくなってきました。私にとって、営業の現場に立つということは新しいチャレンジだったと思います。けれどそのときあったのは怖さではなく、新しいことは何でもやってみよう、悪いところは修正し、失敗すればそれを糧として次へとつなげていこうという前向きな気持ちです。これは、私だけでなく、若手社員や、これから私たちの仲間とな

る皆さんにも忘れて欲しくない思いです。
仕事をするということは、「自分への投資」であると私自身は考えています。そんな考えのもと、初めての経験にも果敢にチャレンジしていけば、自分自身を大きく成長させられることでしょ。プレイングマネージャーとして、自分なりに納得のいく働きができてきたとはいえ、私もまだまだ満足はしていません。これから仲間となる皆さんとともに、さらに新しいチャレンジを続けていくことが、これからの私の目標です。



Spirit

お客さまへの
熱い気持ちと周到な準備
それを両立させて結果を導く

何度も足繁くお客さま宅に通ってご成約をいただく営業職もいるでしょうが、私自身は営業とは一期一会と考えています。与えられたチャンスは一度きり。だからこそ、あらゆる場面に対処可能できるように周到な準備を行って、お客さま先でもフレキシブルな対応を実践するよう心がけています。私は、冷静沈着に見られることもありますが、実はがむしゃらなタイプなんです。

主な事業内容

代理店チャンネルによる
個人向け保険商品の提供

直営店チャンネルによる
法人向け保険商品の提供

お客さまに確かな保障と安心をお届け

全国津々浦々に設置されている郵便局を代理店として、個人・地域マーケットを中心にかんぽ生命の保険商品を販売し、多くのお客さまに確かな保障と安心をお届けしています。かんぽ生命の保険商品は、職業による加入制限がなく、加入時の医師の診査を不要としていることが特徴です。また、全国の主要都市76カ所にある当社の支店の代理店支援の組織(パートナー部)が、営業推進のための支援、教育研修、事務指導を行い、より多くのお客さまにかんぽ生命の保険商品をお届けし、代理店チャンネルの営業品質を更に向上させることを目指しています。

企業経営上のさまざまなリスクに備える

全国の主要都市76カ所にある当社支店の法人営業部と本社法人営業開発部が、法人・職域マーケットに対して企業経営上のさまざまなリスクに備えるための保険商品を活用する「事業承継対策」、「役員・従業員の退職金の準備」、「福利厚生対策」等に向けた資金の準備などをご提案しています。また、当社の保険商品のほか、ほかの生命保険会社の法人向け保険商品を受託販売しており、企業経営者の皆さまの幅広いニーズにお応えできるよう努めています。

仕事内容

エリア基幹職



- 支店において、代理店である郵便局に対して営業支援や事務指導を行ったり、お客さまのニーズを踏まえたコンサルティング業務を通じて、法人のお客さまに各種保険商品をお勧めします。
- サービスセンターにおいて、お申込みいただいた保険契約に関する事務、お客さまからご請求のあった保険金の支払いに関する事務、お客さまや郵便局からのお問い合わせへの対応、その他一般事務などを行います。
- キャリアプランによっては、エリア本部で企画・管理事務を行うことや、一定の期間、郵便局において個人のお客さまへ各種保険商品をお勧めすることもあります。

● 応募エリア内での転勤があり、将来の管理者・役職者候補としての活躍が期待されています。

一般職



サービスセンターにおいて、お申込みいただいた保険契約に関する事務、お客さまからご請求のあった保険金の支払いに関する事務、お客さまや郵便局からのお問い合わせへの対応、その他一般事務などを行います。また、本社の各部署において、一般事務を行います。

● 役職への登用はなく、転居を伴う転勤もありません。



地域の方々と触れ合いながら
自分を磨いていける仕事
目指すのは、もっと頼られる人

Haruka Kitahara

北原 晴香

支店 法人営業一部
2010年入社
社会学部卒

苦勞しただけに忘れられない
初めていただいたご契約

京都の中心で育ち、大学での専攻は地域社会学。古き文化と人と人とのつながり、現代社会のニーズとの間で、バランスをいかにとっていくが課題の京都の街づくりなどに関心を持っていました。就職でも地域に根ざし、人と関わっていける仕事を志望しており、多くの人の人生にはなくてはならない生命保険という世界に関心を持ちました。就職活動時は民営化から間もなく、これから変わっていく会社で頑張っていきたいという思いもありました。面接でも一番リラックスでき、自分の言葉で話せたこともあって、自分に合っているのかもしれないという気持ちもありました。

所属しているのは、法人のお客さまを対象にした営業活動を主な業務とする支店です。私も担当エリア内の会社に電話や訪問を通してアポイントを取り、日を改めて社長さまとの商談の場を設け、上司と共に提案をしていくというのがメインの仕事になります。それ以外にも既存のお客さまに対するアフターフォローや追加提案、日本郵政グループ社員に向けた生命保険提案も担当しています。

入社直後は、契約がとれないことに苦勞しました。周りの同期が結果を出していくのに自分だけがなかなかうまくいかない。苦勞する中でも1年目の2月、アポイントを取得した社長さまと事務員さまのみの会社に

上司と訪問し、2回目に見積もりを提示するとその日に契約の返事をいただけたんです。苦勞した分嬉しかったですね。当時に比べると今は少し余裕があります。どうしたら契約できるかと考えながら資料をつくり、提案する商品を決め、説明するという策を練ることができるようになりました。それがうまく伝わり、加入していただけたときの達成感はひとしおです。

地域を支える企業の方々と
お会いできる喜び

仕事の醍醐味はもう一つあります。法人営業ということで、お会いするのは社長さまが多いのですが、企業をご自身で経営している方々だけあって個性的な方が多いです。契約していただくのは簡単ではありませんが、お会いしてお話するのはとても楽しいです。先日、ある会社の社長さまとの世間話の中で、私が新婚旅行でハワイに行くことになったとお伝えすると、その会社の方々は皆さまハワイがお好きだったそうで、親身になって現地情報を教えてくださったことがありました。それは就職時に仕事に求めている人と人とのつながりを実感できた嬉し瞬間でもありました。また、普段生活しては入ることはないであろう会社にお邪魔させていただけるのも、なかなか面白いところです。

でも今は、まだかわいくなってもらっているという状況なのも事実です。これからは必要とされる存在になっていかないとはいけません。わからないことも多く、周りの上

司や先輩に頼ることも多い現状ですが、「北原さんに聞けば大丈夫だ」と思ってもらえる、自信を持ってお客さまの疑問に答えられる営業社員になりたいと思っています。

この仕事に必要な資質は2つあると思います。1つは、丁寧な仕事です。やはりお客さまの大切なお金を預かる仕事なので、手続き上のミスは大きく信頼を損ないます。丁寧な仕事ができることは大事だと思います。もう1つは人間関係を築く努力ができることです。生命保険は商品として形があるわけではないので、結果的に人柄や人間関係で選んでいただくことも多い。だから人当たりの良い人、人間関係を積極的に築く努力ができる人が向いていると思います。

Spirit



訪問前に一度「にっこり」
やわらかい笑顔で印象アップ

以前研修で聞いた体験談に、「アポイントが取れているときは、表情や顔色がよかった」というものがありました。第一印象はとても大事ということなのだと思います。私も少し仕事がかんづかなくなってきたときは、笑顔が自然かどうかをチェックするようにしています。ドアをノックしたり、インターホンを押す前に、一度にっこりして、調子を見るんです。

JAPAN POST INSURANCE PEOPLES
02



“縁の下の力持ち” 生命保険の力で
郵便局の方々とその先にいるお客さまの
両方の笑顔を作り出したい

Yuki Yoshizawa

吉澤 侑輝

支店 パートナー部
2014年入社
総合情報学部卒

「まじめ」なだけではない
入社して知ったかんぽ生命のスピード感

両親が金融機関に勤めていることから、もともと金融業界に興味がありました。そのなかでも自分が一番惹かれたのは生命保険業界でした。生命保険は人の人生に寄り添い、陰から支える縁の下の力持ちのようなものです。何かが起きたときに、生活を経済面からサポートすることができます。そんなところに魅力を感じたのです。そしてかんぽ生命には、日本全国に2万局以上ある郵便局という地域に根ざしたネットワークを介してサービスを提供するという他社にはない特徴があり、多くの人から親しまれています。私が生命保険に感じた魅力を最大限活かしている会社ではないかと思ったのです。

入社前は、かんぽ生命の「元国営」というイメージを強く感じ、まじめで堅い会社だと思っていました。しかし、入社してすぐにスピード感を持って改革に取り組んでいる会社だと分かりました。例えば、お客さまに心こもったサービスをお届けするため、契約者さまとお会いし契約内容のご確認等を実施する「かんぽつながる安心活動」に取り組み、紙の申込書を使用しない携帯端末（タブレット）を用いる保険の加入システムを導入し、AI（人工知能）を用いる保険金の支払審査業務を開始するなど、お客さまの満足度を高める取り組みを数多く実施しています。また、キャン

ペーンではDREAMS COME TRUEや宝塚歌劇団とのコラボレーション等も実施していて、入社前の「元国営」で「堅い」というイメージは全くなくなりました。

数十局合同のライフプラン相談会を開催
郵便局の方と喜びを分かち合えた

私たちパートナー部の社員は、郵便局における保険の販売業務のサポートを役割としています。郵便局の生命保険募集人の資格を持つ方々を対象に、保険商品、金融関連の法律、営業手法、事務処理等の保険の販売に必要な知識・スキルを習得していただくための講習会や、郵便局での手続や事務処理が適切に行われていることを確認するモニタリング業務を実施し、各郵便局の営業活動を推進するための施策の企画や提案もする等多岐にわたりますが、郵便局の方々が成果を残せるようサポートし、その先にいらっしゃるかんぽ生命のお客さまに喜んでいただく、それが私たちの役割です。今はエリア内の102の郵便局を受け持っており、日々各局を走り回っています。

やり遂げた！と手応えを感じることができた仕事としては、先日開催した「合同ライフプラン相談会」が挙げられます。ライフプラン相談会は保険にご加入いただいている契約者さま、保険へのご加入を検討中のお客さまを郵便局にお招きして、ライフプランの相談の場を設ける催しなのですが、通常は郵便局ごとに開催しているものを数十局合同で開催しました。

担当エリアでは初めてとなる規模だっただけに、郵便局の方々と何度も打ち合わせて、準備を念入りに進めました。当日は多くのお客さまにお越しいただき、お帰りになられる際のお客さまの笑顔を見ながら郵便局の方々と喜びを一緒に分かち合うことができたとき、改めてこの仕事のやりがいを感じました。私の仕事は行動力と思考力を使ってさまざまな問題を乗り越え、多くの方々の役に立つことでやりがいを感じられる仕事です。そして、お客さまと郵便局の方々の笑顔は、私の仕事の“ビタミン”となっています。

Spirit



日本郵政グループの最前線
“郵便局”について学ぶ努力

郵便局という大きな組織をサポートするためには、情報収集力、分析力、提案力といった力が求められると思っています。郵便局では保険業務のほかにも、郵便業務、銀行業務などさまざまな仕事をしており、それも含めた理解なくして適切なサポートはできません。日本郵政グループに関する最新情報を常にチェックし、今、郵便局の方々がどのような状況にあるのかを把握するように心がけています。

JAPAN POST INSURANCE PEOPLES
03



日々の業務は正確かつ迅速に
それでいて柔軟性も忘れない
そんな頼れるスペシャリストになりたい

Haruna Takaku

高久 はるな

事務企画部 事務サービスセンター
総務・会計ユニット
2015年入社
人間関係学部卒

お金の動きは会社の動き
そんな気づきが仕事の面白さを増した

私は、事務サービスセンターの総務・会計ユニットで経理を担当しています。社員の出張に伴う経費の支出事務、税金等の納付、保有口座の管理など、会社の「お金の管理」が私の仕事。扱う金額が大きいので緊張を常に感じますが、先輩方のサポートを受けながら、自分なりの業務の進め方がようやくつかめてきたように感じます。配属当初は目の前の仕事をこなすことで精一杯で、周囲に目を配る余裕がありませんでしたが、現在は仕事全体の流れをつかめるようになり、今自分が行っている作業にどのような意味があるのかわかるようになってきました。すると自然に「業務を効率化するには？」「仕事の優先順位はどうすべき？」と自分に問い、判断できるようになったのです。私はもともとおおらかな性格なので、経理の仕事には向いていないのでは……という不安がありました。しかし、経験を積むごとにその気持ちは薄れ、自分でも気づいていなかっただけで、むしろ細かな作業に向いているかもしれないと自信すら芽生えてきました。加えて、会社が何かをしようとするれば、そのときお金が必ず動く。つまりそれは、私たちの手を経て会社も動いていくということ。その点に気づいてからは、お金を通して会社の動向を感じ取るダイナミックさがあるのも、この仕事の面白さだと思うようになりました。

入社前は、かんぽ生命に対して厳格なイメージを抱い

ていたのですが、実際は全く違いました。初年度から仕事をどんどん任せられ、さまざまな場で意見を求められるなど、新人であっても活躍できる場が多数用意されています。もちろん、それと同時に一定の責任を負うことになりましたが、それがかえって仕事のやりがい、充実感につながっていると感じています。

工夫を凝らして知識を活用
それは自分の自信にもつながっていく

少し前に、ある社員からイレギュラーな形での出張の経費をどのような方法で請求すればよいのかという問い合わせを受けました。もちろん、一般的な出張に準じた請求方法があったのですが、出張の詳細を聞くと、より簡単な請求方法を適用できることに気づきました。そこで、その方法で請求するよう案内し、可能な限り早く出張の経費を支払えるよう工夫して、その社員に喜んでもらえました。経理というと、毎月の締切日に向けた、ルーティン作業ばかりと思われるかもしれませんが、しかし実際は身につけた経理の知識を生かして、人の役に立つことができます。日々の業務も自分でコントロールしながら進めることができるため、素直に「働いていて楽しい」と感じられる環境があると言えます。もともと、人生にはつきものの「お金」を取り扱う仕事として金融関係に興味を持ち、お金の不安を取り除きつつ、たくさんの方々の人生をサポートできるとの期待から生命保険業界への就職を決めまし

た。現在はお客さまと直接対面することはありませんが、お金を通してお付き合いをさせていただいていると考えています。そして、お金についての提言をより自信を持ってできるよう、簿記の資格を取るための勉強も、少しずつ始めました。

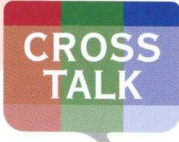
現在目指していることは、経理のスペシャリストとなり「高久さんに聞けば何でもわかるよ」と信頼を寄せられるような存在になることです。もしも今後別の部署に異動したとしても、経理の知識が無駄になることはないでしょう。ですから、まずはここで一つ、自分の自信につながる土台をつくりあげたいと思っています。

Spirit



責任の重さがわかっているから
実行している幾重もの確認

任された多くの業務は、優先順位をつけながら前倒して行っています。先輩に「あの仕事はどうなっている？」と確認されたときには、たいてい終えてしまっています。期日までの余裕時間は、ひたすら数字の確認の繰り返し。些細なミスで自社と関係各所に多大な迷惑をかけてしまうと自覚しているからこそ、何事も丁寧にゆとりを持って取り組んでいます。



新入社員が語る 「仕事」「職場環境」「社会人生活」

2018年春に日本郵政グループに入社した社員3人に、
仕事や生活について入社直後に感じたことを、自由に話してもらいました。

日本郵便株式会社

和田 千春
人間社会学部卒



郵便局の窓口業務を担当。郵便物のお預かりやカタログ商品の販売などの郵便業務のほか、貯金に関する各種手続きや保険商品の提案にも関わる。

株式会社ゆうちょ銀行

土山 翔太
経営学部卒



窓口サービス部に所属し、窓口にご来店されるお客さまの対応を担当。口座開設や振込、相続など金融に関する幅広い手続きを行う。今後資産運用等の提案もできるように、日々知識の習得に励んでいる。

株式会社かんぽ生命保険

望月 大樹
経済学部卒



法人を対象にかんぽ生命の商品を案内する営業を担当。法人に対して電話でアポイントを取得し、先輩と訪問して経営者に生命保険を活用することを提案する。感じているのは「信頼関係を構築すること」の大切さ。

お客さまとの距離を縮めて
ニーズを引き出すお声かけ

— 和田さんと土山さんは窓口、望月さんは電話や訪問とアプローチの形は異なりますが、お客さまに接して商品やサービスの説明に努めている点は共通していますね。

和田 そうですね。覚えることが多く大変ですが、毎日奮闘しながら、少しでも貢献できるように頑張っています。覚えた知識のおかげでお客さまのお役に立てると、とても嬉しく、やりがいがあります。

土山 必要な知識は本当にたくさんありますね。私は一度聞いたことを後からしっかり思い出せることができるように、メモをこまめにとり復習する習慣をつけています。

望月 私の場合、はじめてのお客さまと関わる入口は電話になるのですが、話を聞いていただく段階に

たどり着くまでが一苦労です。当初は説明がうまくできず話を聞いていただけないことがあると落ち込んでいたのですが、先輩方のアドバイスや励ましがあり、頑張ることができています。和田さんは保険商品も担当されているんですね。

和田 はい。まだまだ勉強中ですが、保険は形のない商品なので、わかりやすい説明を心がけています。ほかのご用件で郵便局にいらしたお客さまにおすすめる場合は、お時間を長くいただけるわけではありませんが、いかに簡潔に説明し、興味を持っていただく。そこが難しい点ですね。

土山 お声かけて難しいですね。どのように声をかけて、どのように説明したら商品の良さが伝わるのかないつも考えています。

望月 同感です。やはり接客と営業は似て非なるものだと感じています。営業は、お客さまから信頼していただく必要があるため、「人間性」がより問われているような気がします。

土山 そうですね。私も、お客さまとの距離を縮めて、信頼され、好きになっていただく必要があると感じています。そのために、お客さまの様子から、考えて

いることを想像しニーズに合ったお声かけができるように心がけています。

和田 私はお客さまの質問に答えられず、歯がゆい思いをすることがあります。早く一人前になり、お客さまの疑問の解消はもちろん、より有益な情報をお伝えできるようになりたいです。

土山 本当にそう感じますね。でも、最近うまくできたことがありました。外貨両替をされた若いお客さまに、海外旅行に行かれることを推測し旅行傷害保険が付帯するクレジットカードをおすすめしました。するとお客さまが興味を示してくださり、カードのご入会につながりました。お客さまの中に隠れたニーズを見つけて、カードのご利用を提案することができた瞬間は格別でした。

— そういう経験からいろいろな引き出しができていくのかもしれないですね。業務をサポートする体制はどのようなものがありますか。

和田 私の職場では、近隣の郵便局の若手社員と合同で勉強会が開催されています。上司や先輩



が講師役となり、窓口での声かけのポイントや商品知識などを教えてくれます。勉強会は人と人とのつながりが生まれる場にもなるので、今後も大事にしていきたいです。同年代と話すと、同じ経験や悩みを共有できる点も嬉しいですね。

土山 私の店舗でも、先輩が勉強会を開いてくれます。通常の窓口では取り扱わない手続きがあるため、勉強会で得られる知識は有益です。

望月 私の場合は、そういった勉強会はないのですが、普段の業務の中で上司や先輩がアドバイスをくれます。私はお客さまとお話する際、緊張のため声が震えてしまうことがあったのですが、最近、周りからいろいろなアドバイスをいただく中で、自分なりのトークが少しずつ構築されつつあります。まだまだ不慣れなことが多く、手探りではありますが。

土山 「あとで冷静になればわかるのに」と、いつも通りの力が出せないことはありますね。私も今後幅広い提案ができるように、アドバイスをいただいて日々訓練しています。

和田 私も以前、お客さまの手続きをしていたとき、少し不安に思う点を誰かに確認しようと思いつつも、ちょうど近くにいた先輩がほかのお客さまに対応していたため、お客さまを長時間お待たせしてはいけないという焦りから、手続きをそのまま進めてしまったことがありました。あとで誤ったご案内をしていたことがわかり、お客さまにご迷惑をおかけしてしまったことを深く反省しました。お客さまにお待ちいただき、手続き内容に誤りがないことを確認し、正しくご案内するべきでした。

望月 自分ですべて対応できることが理想ですが、状況によっては先輩を頼ることも大事ですね。

土山 そうですね。わからないことを聞いた時は、みなさん丁寧に教えてくれます。

和田 私もそう思います。日本郵政グループの社員は、優しく教えてくれる面倒見の良い方ばかりですね。私も先輩ができれば、そんな先輩になりたいです。

ユーモアあふれる和やかな雰囲気も
「切り替え」を大事にしながら成長中

— 職場の雰囲気は想像どおりでしたか？

和田 真面目な社員が多いイメージがありましたが、ユーモアにあふれる方が多く、冗談を言い合ったり、お客さまと会話を楽しんだりする和やかな雰囲気がありますね。もちろん緊張感を持って働いてはいるのですが、やわらかな一面もあります。

土山 同感です。私の職場は、バスツアーや野球観戦に行くなどプライベートでも仲が良いんです。風通しが良く、とても働きやすいですね。行員一人ひとりの意識も高く、成長できる環境があります。

望月 私の職場は、目標に向かってチームが一丸となりながら、一方で互いに切磋琢磨しているので、とても良い雰囲気です。入社前は、営業の仕事に個人で進めるイメージがありましたが、実際はチームワー

クがかなり重要だと知りました。

— 社会人生活はいかがでしょうか？

土山 とても楽しく過ごしています。早寝早起きを習慣にし、メリハリのある生活を心がけています。

望月 私も睡眠時間には気をつけています。ストレスを溜めないようリフレッシュを心がけ、休日はフットサルを楽しんでいます。

和田 平日と休日をしっかりと切り替えるのは大切ですね。私も休日にリフレッシュし、次の週に疲れを持ち越さないようにしています。休日を充実させているので、金曜日の夜は毎週わくわくします。

土山 私も少年サッカーのコーチをしたり、地元の友人と食事したりと休日を楽しく過ごしています。今年も夏休みを利用して、沖縄へ行ってきました。

和田 お休みがとりやすくて嬉しいですね。私は草津の温泉に行きました。

望月 私は軽井沢に行きましたよ。

土山 みんなアクティブですね！週末や長期休暇を楽しみながら成長していける環境は、3社共通しているようですね。

— 仕事もプライベートも充実 —

社員一人ひとりを支える 日本郵政グループの福利厚生

日本郵政グループでは、社員一人ひとりが、持てる能力を存分に発揮し、いきいきと働くことのできる環境を目指して、さまざまなライフスタイルやライフステージに応じた福利厚生制度を用意しています。

充実した休暇制度

- ・有給休暇（採用初年度15日間、最大20日間付与）
- ・夏期休暇（有給休暇に加え3日間）
- ・冬期休暇（有給休暇に加え2～3日間）
- ・結婚休暇（5日間）
- ・病欠休暇 など

有給休暇取得率（2018年度実績）

日本郵便	ゆうちょ銀行	かんぽ生命
90.6%	90.7%	85.5%

主要産業における企業の平均取得率：49.4%
（出典）平成30年就労条件総合調査

仕事と子育ての両立を支援



出産・育児

産前・産後休暇の取得、共済組合からの出産費等の給付を受けられるほか、子が3歳になるまで育児休業の取得ができます。また、産後8週間以内であれば、男性社員も含め3日間の有給の育児休業を取得できます。

職場復帰

仕事と子育ての両立支援制度として、子が9歳になる年の年度末まで育児部分休業が取得できるほか、子が小学校就学前まで看護のための休業も取得できます。

全国約2万戸の社宅を保有



日本郵政グループは社宅も充実しており、独身・世帯用あわせて全国約2万戸の社宅を保有し、新規採用社員を含め、日本郵政グループ各社の社員が入居しています。なお、独身用は主にワンルームタイプとなっており、快適に過ごしていただけます。

※社宅の入居には一定の要件があります。

