通信文化新報（毎週月曜日発行）　平成25年（2013年）5月27日（月曜日）

フィンランド郵政事情

ペンッティネン海外事業統括部長に聞く

郵便局で多様な物品販売

ポストカード　カレンダー　チョコレート…

フィンランド郵政のマルック・ペンッティネン海外事業統括部長が来日、日本郵政の勝野成治常務執行役、日本郵便の斎尾親徳副社長、元女久光副社長、上田伸専務執行役員、栗田純一常務執行役員らと意見交換、また全特本部に二村英男専務理事、園田昌彦事務局長を表敬訪問、通信総合博物館、東京駅前のJPタワーなどを見学した。5月19日の全特新潟総会には来賓として招かれ、「多くの局長が整然と行動、組織力と熱気に感動した」と話す。ペンッティネン氏は、フィンランド郵政の切手と海外事業展開の責任者。2001年からは日本とサンタクロース中央郵便局との共同プロジェクトとして、サンタクロースとの往復書簡が楽しめる「サンタさんからの手紙」が開始されている。サンタクロースが住むという北欧のフィンランド、面積は33万8000平方キロ、人口532万。フィンランドの郵便事業などについて聞いた。

ペンッティネン海外事業統括部長

■世界の子どもたちにとってサンタクロースはあこがれの存在。サンタからの手紙サービスは、たいへん意義ある施策だ。

20数年前、北部のラップランド州にサンタクロース中央郵便局がオープン、多くの人が訪ねてくるようになるとともに、子どもたちから「サンタさんへ」と手紙が届くようになった。こうした願いに応えて「サンタさんからの手紙サービス」を始めた。最初は国内からのみに限っていたが、今年から他の都市にも拡大していく予定だ。昨年暮れには韓国から申し入れがあり、取り扱いは郵政か企業かまだ決定していないが、今年から始まる方向で進んでいる。

■郵政グループ幹部と意見交換したが。

統合で新たな日本郵便の誕生にお祝いを述べた。旧交を温め、新しい出会いもあった。サンタメールも、この時期に準備しなければ間に合わない。その打ち合わせ、協力関係の強化など充実した会合を持った。全特新潟総会に招待され光栄に思っている。

■フィンランド郵政は株式会社と聞いている。日本も同様だが、いずれ上場、株式を売却する。

株式会社だが、政府が株式の100%を保有している。株式はどこにも放出する計画はなく、この形態で続けていく。

■日本は郵便局で郵便、貯金、保険を提供。

フィンランド郵政の主要事業は郵便だが、流通、倉庫業なども行っている。流通は小さな物だけでなく大きい物も取り扱う。大型トラックで連搬するロジスティック事業が伸びている。3年前にロシア最大の流通会社を買収し傘下に入れ、5000人のロシア人が働いている。また、ワインなどの酒類販売だが、この会社も100%株式を国が持っている。このワインなどを保管するのはフィンランド郵政の倉庫だ。さらに、企業の請求書類の印刷と封入も行っている。貯金と保険は取り扱っていない。

■日本ではメール分野が減少しており、これは世界的な傾向とされるが。

フィンランド郵政の昨年のメール取り扱い数は9億5000万通、小包は3000万個。切手の売り上げも前年比で1%伸びた。最も収益を上げているのは郵便。物流は競争が激しくマージンが小さい。昨年は3200万ユーロの収益で、もちろん黒字だ。

■切手販売が伸びている要因は。

例えばムーミンやアイスホッケーなどトピック性のあるもの、クリスマス、花など季節に合った様々な種類を用意、人々に関心を持ってもらえるデザインにしている。約400社にヒアリング、どのような切手がほしいか希望を聞くことも行っている。売り上げを伸ばした郵便局には、インセンティブを与えることも実施している。

■葉書や封書の料金は。

大きさに関係なく葉書も封書（20グラム以下）も同じ料金だ。「1番切手」と「2番切手」があり、値段は印刷されていない。1番切手は配達が翌日のファーストクラス（現在80セント）、2番切手は3日以内のセカンドクラス（65セント）に対応する。いずれもシールタイプ。ロールタイプも販売しており1セット100枚。ただ、6月1日からそれぞれ85セント、70セントに値上げされる。しかし、料金が印刷されていないから、それまでに買った切手もそのまま使用できる。郵便局にとっても客にとっても使いやすい。値上げは1か月前の公表が法律で決まっている。5月1日に公表したが、6月1日までに買占めがあり、5月は通常より3倍の売上げが見込まれている。

■郵便ポストにもナンバーが付けられていると聞いた。

フィンランド郵政のコーポレートカラーのイエローが1番ポストで、ファーストクラス。ブルーの2番ポストはセカンドクラス。そして、サンタクロース中央郵便局など特別な消印を押してほしい時は3番ポストに投函する。こちらは1番ポストと同じイエロー、料金もファーストクラスだが、手押しの消印で手間がかかることから3日以内の配達だ。

■郵便局では、どんな物を販売しているのか。

各種ポストカード、キーホルダー、アクセサリー、ギフト商品、チョコレート、キャンデーなどで物を買えば、郵便局に引き取りに来なければならない。受け取りに列ができることもあり、待つ間に買う人が多い。クリスマスプレゼントが行き交う11、12月は、カレンダーが最も売れ、豊富な種類をそろえている。様々なサイズの包装用品も販売、日本のレターパックと同様の商品もある（2キロまで）。

■どのような形態の郵便局が多いのか。

約1000局あるが、100局が直営、900局がデパートやスーパー、ショッピングモールなどに委託している。スタッフはその店の社員だ。販売商品も委託先が決める。例えばガソリンスタンドに委託し、切手販売だけでよいとなればそれのみのサービスとなる。直営局の営業時間は平日の午前9時から午後6時（ヘルシンキ中央郵便局は午前7時から午後8時。サンタクロース中央郵便局とともに土・日曜も営業）。その他は委託先の営業時間となる。

■全特新潟総会は直営局の局長が集まる。地域においてボランティア活動、お祭りへの参加など地域の信頼を得て、結果として営業につながる。

ビジネスで忙しい。選挙など公的な行事には、郵便局が会場として使わることがある。公的なイベントには場所を提供する。

■郵政省を退官後、フィンランド大使を務めた前参議院議員の長谷川憲正氏は、フィンランドは日本に好印象を持っていると話されていた。

国民性に似ている面が多い。きれい好き、時間に正確、自然を愛する気持ちが強い、マナーが良いといった共通点がありお互いに理解しやすい。技術力もあり、コツコツと努力し物事を成し遂げることに尊敬の目で見ている。刺身に近い魚の食べ方もある。日本の焼酎はたいへんおいしい（笑い）。

■日本の子どもたちにメッセージを。

サンタさんは世界中の子どもたちが何をしているか、何を願っているか全て分かっている。クリスマスまでお母さんの言う事をよく聞き、良い子にしていよう。そして、サンタさんに手紙を書くことだ。単に何がほしいということではなく、自分が頑張っていること、どんな生活をしているのか、将来の夢は、家族、友人のことなどに触れれば、必ずサンタさんは手紙を返してくれる。

ファーストクラスのムーミン切手▲

ポストカード

「サンタさんへの手紙」展

日本・フィンランド サンタクロース協会

サンタさんへの手紙をバックに。（右から）太田三千雄事務局長、宮田代表理事、矢田秀昭マネジャー、篠原一元理事

日本・フィンランドサンタクロース協会（宮田仁美代表理事／静岡市駿河区谷田4―20）は、平成21年の千葉、名古屋（22年）、札幌（24年）に続き新潟総会でも「日本の子ども達が書いた『サンタさんへの手紙』展」を開いた。

目の前に信濃川を望む朱鷺メッセ、会場の通路壁面に飾られた94点の子どもたちのサンタさんへの思いあふれる手紙（約5700点から厳選した優秀作品）は、全特写真コンテスト入賞作品展と共に参加者の目をくぎ付けにしていた。

4回目となって全国的に知名度は広がっており、昼休みや休塾を利用し熱心に手紙を見る人たちの姿が目立った。

新潟総会にはフィンランド郵政のペンッティネン海外事業統括部長が来賓として招かれ、宮田代表理事、齊藤シモラ京子氏（通訳）と共に紹介され、満面の笑みで応えていた。

また信越地方物産展も、コシヒカリや越後銘酒、笹だんご、信州そばなど好評、ゆうパックの引き受けや臨時出張所は大にぎわいだった。

サンタクロース中央郵便局とロゴマーク