

# 日本郵政グループのご紹介

(日本郵政株式会社：東証1部 6178)



## 会社概要



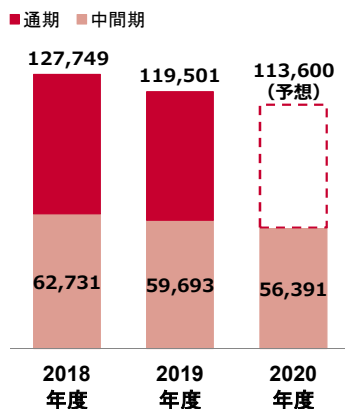
商号	ニッポンユウセイ <b>日本郵政株式会社</b>
本社所在地	東京都千代田区大手町二丁目3番1号
代表者名	取締役兼代表執行役社長 増田 寛也
資本金	3兆5,000億円
総資産額(連結)	約286兆円984億円
設立年月日	2006年1月23日
主要な関係会社	日本郵便株式会社 株式会社ゆうちょ銀行 株式会社かんぽ生命保険
従業員数	グループ合計：約40万人 ※非正規社員含む
外部格付け	A A + 株式会社 日本格付研究所 (JCR) 2020年10月20日現在

# 業績推移（2020年度中間決算の状況）

## 経常収益

5兆6,391億円

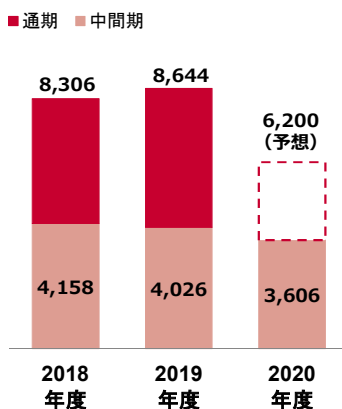
(前中間期比△5.5%)



## 経常利益

3,606億円

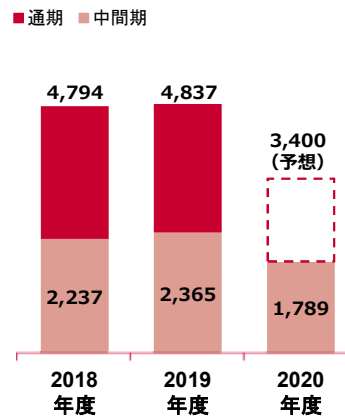
(前中間期比△10.4%)



## 親会社株主に帰属する当期純利益

1,789億円

(前中間期比△24.4%)



## プロフィール



### 取締役兼代表執行役社長 増田 寛也（ますだ ひろや）

- 1977年4月 建設省入省
- 1994年7月 同省建設経済局建設業課紛争調整官
- 1995年4月 岩手県知事（～2007年4月）
- 2007年8月 総務大臣  
内閣府特命担当大臣
- 2009年4月 株式会社野村総合研究所顧問  
東京大学公共政策大学院客員教授（現任）
- 2020年1月 当社代表執行役社長
- 2020年6月 当社取締役兼代表執行役社長（現任）  
日本郵便株式会社取締役（現任）  
株式会社ゆうちょ銀行取締役（現任）  
株式会社かんぽ生命保険取締役（現任）

# 日本郵政グループの沿革



前島密



旧郵政省外観



東京北部郵便局外観

- 1871年 (明治4年) 郵便事業創業
- 1875年 (明治8年) 郵便為替・郵便貯金事業創業

- 1916年 (大正5年) 簡易保険事業創業
- 1949年 (昭和24年) 郵政省発足



郵便現業絵巻 第九図 郵便受取所、郵便貯金預所の情景

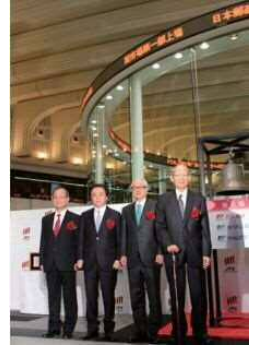
- 2001年 (平成13年) 郵政事業庁発足
- 2003年 (平成15年) 日本郵政公社発足
- 2007年 (平成19年) 日本郵政グループ発足 (民営・分社化)

日本郵政株式会社、株式会社ゆうちょ銀行、株式会社かんぽ生命保険、郵便事業株式会社、郵便局株式会社の5社体制でスタート

- 2012年 (平成24年) 日本郵政グループ再編 郵便局株式会社が郵便事業株式会社を吸収合併し、10月1日に日本郵便株式会社へ商号変更
- 2015年 (平成27年) 東京証券取引所市場第一部上場



JPタワー外観 2013年 (平成25年) グランドオープン

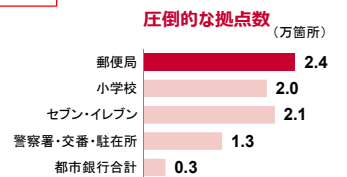
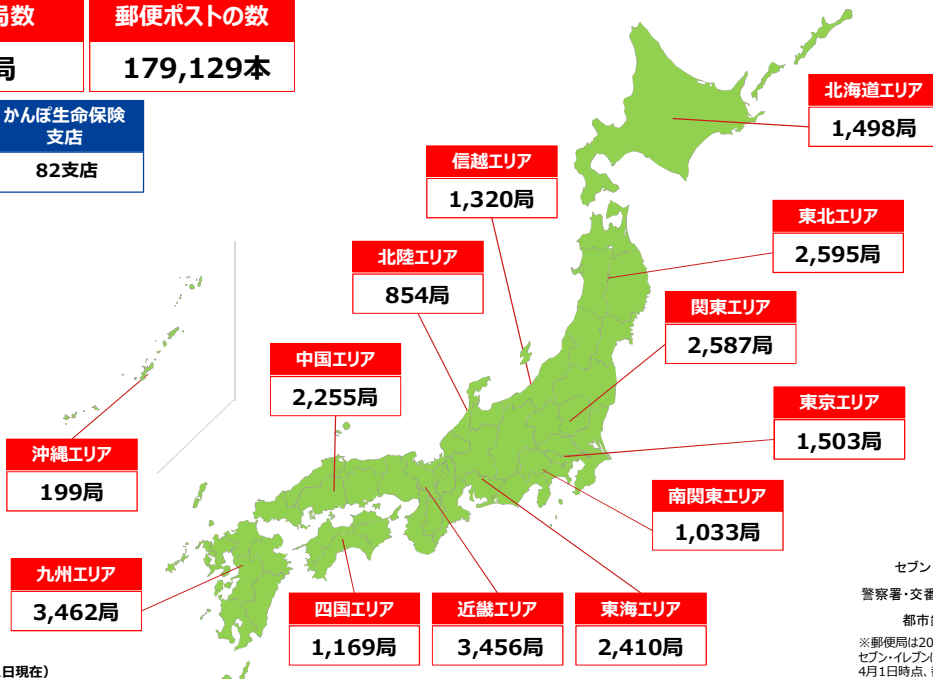


- 2017年 (平成29年) 日本郵政株式二次売出し
- 2019年 (平成31年) かんぽ生命株式二次売出し
- 2021年 (令和3年) 郵政創業150年

# 全国に広がる郵便局ネットワーク

全国の郵便局数	郵便ポストの数
24,341局	179,129本

ゆうちょ銀行 営業所 234営業所	かんぽ生命保険 支店 82支店
ゆうちょ銀行 ATM 32,005台	



※郵便局は2020年3月末時点、小学校は2019年5月1日時点、セブン・イレブンは2020年12月末時点、交番・駐在所は2018年4月1日時点、都市銀行は2019年3月末時点

(2020年3月31日現在)

# 主要な商品・サービスと強み

手紙・はがき

ゆうパック

ゆうバケット

貯金

レターパック

保険

生活サポート

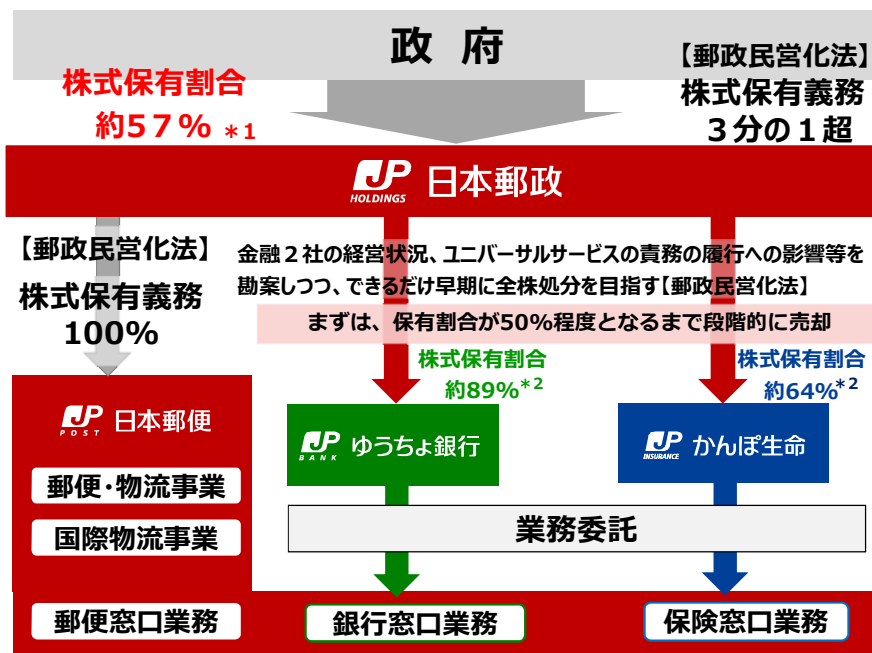
約2万4,000局の郵便局によるリアル・ネットワーク

提携金融商品  
がん保険  
バイク自賠責保険  
自動車保険

多種多様なサービス × 安心・信頼のブランド × 日本全国のお客さまからなる圧倒的な顧客基盤

**郵便局ネットワークをプラットフォームにグループ一體的経営を推進**

# 日本郵政グループの体制



日本郵政による株式保有割合

50%超

→新規業務：認可制

50%以下

→新規業務：届出制

\*1 発行済株式総数に対する保有割合 \*2 自己保有株式を除く議決権株式に対する保有割合

# すべてを、お客さまのために。

## お客さまの信頼回復に向けた約束

### 【目指す姿の約束】

一人ひとりのお客さまに寄り添い、お客さまの満足と安心に最優先で取り組み、信頼していただける会社になることを約束します。

### 【活動の約束】

- お客さま本位の事業運営を徹底し、お客さまにご満足いただける丁寧な対応を行います。
- お客さまの声をサービス向上に反映するため、お客さまの声に誠実に耳を傾けます。
- 社員の専門性を高め、お客さまにご納得いただけるよう正確にわかりやすく説明します。
- 法令・ルールを遵守し、お客さまが安心してご利用いただける高品質のサービスを提供します。
- お客さまのニーズを踏まえ、お客さまに喜んでいただける商品・サービスを提供します。

## 信頼回復に向けた取り組み

### ■ お客さま本位のサービスの提供

- ・ お客さまのニーズに応える、魅力ある商品・サービスの開発・提供（ラインアップの戦略的見直し）
- ・ お客さま本位の観点からのサービス提供スタイルの改革・チェック機能等の態勢整備
- ・ お客さまサービスの安心・安全・セキュリティの確保

### ■ 組織風土改革

- ・ グループ経営全体に、お客さま本位の考え方を徹底
- ・ お客さまの声（ご意見・ご要望）や社員の声をグループ一体で業務改善等、経営に活用
- ・ 営業目標・手当及びマネジメントの見直し、人事評価の仕組みの改革（営業重視から、お客さま本位の観点、共助共援・部下の育成を重視した仕組みへ）
- ・ グループ組織内の風通しをよくするための人事交流の促進（本社・支社・フロントライン間、グループ各社間、グループ外との交流）
- ・ 持株会社としての横串機能の発揮、グループのリスク・アパタイト・フレームワーク（RAF）の導入などグループガバナンス機能の強化

## 中期経営計画（2021～2025）の 基本的考え方

日本郵政グループ次期中期経営計画は、今年5月公表を目指し、昨年11月に公表した「基本的考え方」をベースに、定量的な目標を含めて策定（各事業の中計も同様）

### ■ まずはお客さまの信頼回復から（すべてを、お客さまのために。）

- ・お客さまの信頼回復に向けた取組を推進し、真にお客さま本位の企業グループに生まれ変わる

### ■ リアルの郵便局とDXで新たな価値創造を

- ・リアルネットワークである郵便局と、デジタルトランスフォーメーション（DX）を組み合わせ、リアルとデジタルの融合によりお客さまに対する新たな価値を創造

### ■ 地域社会への貢献

- ・事業を通じて、地域社会に貢献することにより、グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の創出を図る

## 成長戦略 コアビジネスの充実・強化

### ■ リアルの郵便局とデジタルトランスフォーメーション（DX）

#### で新たな価値創造を

- ・リアルネットワークである郵便局と、デジタルトランスフォーメーション（DX）を組み合わせ、リアルとデジタルの融合によりお客さまに対する新たな価値を創造

### ■ ウィズ/ポストコロナ社会における デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進

- ・デジタルトランスフォーメーション（DX）による新たな価値の創造やサービス・機能の拡充
- ・ウィズ/ポストコロナによる生活様式の変化に合わせ、非接触/非対面サービスの拡大（各種手続き・相談等のオンライン化、タブレットやATMを用いたお客さまによるセルフ処理への移行、スマホ対応業務の拡充、UI/UXの強化）

## 日本郵便と楽天、物流領域における戦略的提携に向けて合意



- 両社の既存の資産および知見の活用最大化
- データの共有化とそれを活用した物流デジタルトランスフォーメーションプラットフォームの構築
  - ・効率の良い配送システムの構築
  - ・利便性の高い受け取りサービスの提供
- 共同物流拠点や配送網の構築
- 新会社設立を含む物流デジタルトランスフォーメーションプラットフォームの共同事業化

## 成長戦略 コアビジネスの充実・強化

### ■収益力向上

- ・ 郵便・物流事業：商品・サービス、オペレーションの戦略的見直しによる競争力の強化
- ・ 銀行業：新型コロナショックの経験も踏まえ、市場運用・リスク管理を深化
- ・ 生命保険業：収益の源泉である保有契約の維持・確保、ERM（統合的リスク管理）の枠組みのもと収益性を向上

### ■効率化・生産性向上

- ・ 郵便局やゆうちょ・かんぽ直営店運営の弾力化・効率化
- ・ 窓口や営業社員へのタブレットの導入拡大
- ・ バックオフィス・管理部門の要員・配置の見直し（デジタル・AI・RPA等を活用した効率化）
- ・ オペレーション改革を通じたローコストオペレーションの実現

# 郵便法の一部を改正する法律の概要

## 背景

- ・ デジタル化の進展に伴い、手紙、はがきの取り扱いは減少、荷物は急増
- ・ 人手不足が深刻化 → 労働力確保の観点から、働き方改革への対応が喫緊の課題

2001年度のピークから郵便物数は約4割減（262億通→163億通（2019年度））  
 荷物個数は10倍以上に増加（4億個→45億個(2019年度)）

## 改正内容

- ① 通常郵便物(手紙、はがき等)の配達頻度の見直し  
**「週6日以上配達」⇒「週5日以上配達」に緩和(土曜配達の休止)**
- ② 通常郵便物(手紙、はがき等)の送達日数の見直し  
 郵便物の差出の日から**「原則3日以内に配達」⇒「原則4日以内に配達」に緩和**

# 保有資産を有効活用する不動産事業等の展開（主な竣工物件）

※(日本地図上) 青字の物件：グループ不動産の開発、赤字の物件：新たな収益源の開拓

**JPタワー名古屋**



● 2015.11 竣工  
● 商業施設「KITTE名古屋」2017.4 全面開業

**札幌三井JPビルディング**



● 2014.8 竣工

**大宮JPビルディング**



● 2014.8 竣工

**賃貸住宅等**



JP noie 吹田垂水



JP noie 恵比寿西 (シェアオフィス併設)



JP noie 練馬旭丘



JP noie 広尾 The Residence



にじいろ保育園北砂



ココファン妙蓮寺 (高齢者施設)

※これ以外に賃貸住宅6物件、保育所3物件、高齢者施設1物件を運用中

➢上記のほか、市街地再開発事業への参画として、飯田橋グラン・ブルームが2014年6月に竣工。また、東池袋プロジェクト(事務所)が2019年9月に竣工し、当社保有の信託受益権を共同開発事業者へ譲渡。  
 ➢左記のほか、日本郵政不動産株式会社は、阿佐ヶ谷、青山エムエービルディングを取得しています。

**KITTE博多**



● 2016.4 開業

**JRJP博多ビル**



● 2016.4 竣工

**ヒューリックJP赤坂ビル**



● 2020.11 竣工

**JPタワー**





## 現在開発中の主な物件

名称	所在地	延床面積(m <sup>2</sup> ) (予定)	竣工予定
虎ノ門・麻布台地区第一種市街地再開発事業 (日本郵便(株)旧東京支社・旧麻布郵便局)	東京都港区	860,400	2022年度
蔵前一丁目開発事業 (旧日本郵政蔵前ビル等)	東京都台東区	99,300	2022年度
広島駅南口計画 (旧広島東郵便局)	広島県広島市	44,800	2022年度
梅田三丁目計画 (旧大阪中央郵便局)	大阪府大阪市	227,000	2023年度
五反田計画 (旧ゆうぽうと)	東京都品川区	68,000	2023年度
名古屋栄計画	愛知県名古屋	99,400	2025年度

※ 青字の物件：グループ不動産の開発、赤字の物件：新たな収益源の開拓

虎ノ門・麻布台地区第一種市街地再開発事業  
(日本郵便(株)旧東京支社・旧麻布郵便局)



イメージ

蔵前一丁目開発事業  
(旧日本郵政蔵前ビル等)



イメージ

広島駅南口計画  
(旧広島東郵便局)



イメージ

梅田三丁目計画  
(旧大阪中央郵便局)



イメージ

五反田計画  
(旧ゆうぽうと)



イメージ

名古屋栄計画



イメージ

➢上記のほか、日本郵政不動産㈱において、新たな収益源開拓(共同事業参画、収益物件等の取得)を進めています。

## 不動産事業の拡大

### ■ 社会情勢や不動産の利用形態の変化等を取先行し、マーケットの動向も注視して、収益の柱の一つとなるよう不動産事業を成長させていく

- ・ グループ保有不動産の価値最大化  
→ コアビジネス強化の観点から都心部の保有不動産の有効活用を中心に、グループ保有不動産の棚卸しを行い未利用・低利用資産の不動産事業への活用も進め、グループ保有不動産の価値最大化を図る
- ・ グループ外不動産への投資拡大
- ・ 地元自治体との連携によるまちづくりへの貢献

## 地域社会への貢献

- 事業を通じて、地域社会に貢献することにより、グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の創出を図る

### ① 地域の「拠点」となる郵便局ネットワークの活用

- ◆ 地方銀行との連携  
(例：南都銀行、山陰合同銀行との取り組み)
- ◆ 地域企業との連携  
(例：東日本旅客鉄道株式会社との取り組み)
- ◆ 地方公共団体事務の包括受託  
(例：長野県泰阜村との取り組み)



### ② 地域産業の活性化

- ◆ 地域産品の物販・情報発信 …… ふるさと小包



## 成長戦略 新規ビジネス等の推進

- 生活をトータルでサポートするための事業拡大、新商品・サービスの開拓

- ① 事業環境・お客さまニーズの変化への対応
- ② お客さまのライフステージをトータルにサポート



- 社会的な課題の解決に向けた新規ビジネス等の創出

- ・ お客さまの潜在的なニーズの発掘
- ・ ネットワークを活かしたグループ横断的な新規ビジネスを、グループ横断的な体制で検討・実行
- ・ ベンチャー・スタートアップ企業との共創、DXの推進
- ・ 必要に応じてM&Aを実施

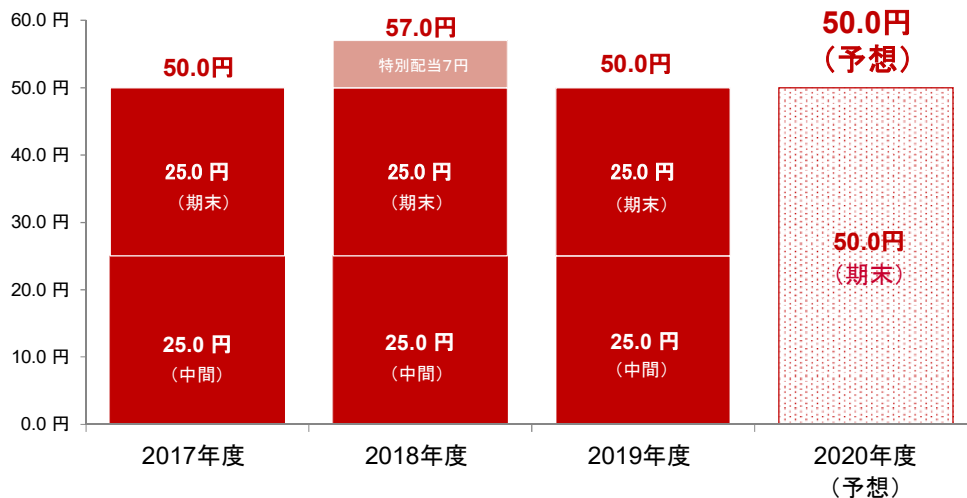
- 事業・サービスの選択と集中を進め、ビジネスポートフォリオの転換を図る

## ESG経営

- SDGsへの積極的な貢献等を通じて、日本郵政グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の創出を図る
- 環境等に配慮した事業運営を行うとともに、地域社会への貢献などの各種課題に対してグループのリソースを活用
- 資金運用に際し、公共性・社会性に十分な配慮を行うとともに、地域活性化等への積極的な貢献を図る
- 経営としての体系的な取組、積極的な情報開示を進め、ステークホルダーの期待に応える

## 安定的な株主配当

一株当たりの配当額の推移

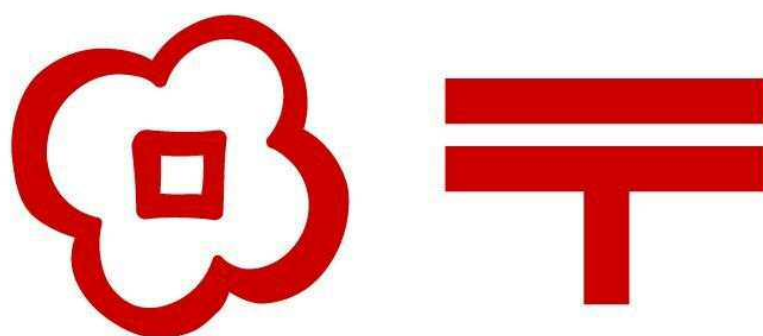


配当方針 (2020年度末まで) 一株当たり配当額50円以上で、安定的な株主配当を実施する

## 資本戦略・株主還元

---

- 郵政民営化法に基づき、金融2社の株式はその全部を処分することを目指し、金融2社の経営状況、当社及び日本郵便のユニバーサルサービス確保の責務の履行への影響等を勘案しつつ、できる限り早期に処分
- まずは、日本郵政が保有する両社の株式について保有割合50%程度とし、新規業務の事前届出制への移行を目指す
- 引き続き、株主に対する利益の還元を経営上重要な施策の一つとして位置づけ



郵政創業150年