

II.

トータル生活サポート企業を目指して

I N D E X

1. 日本郵政グループ中期経営計画の概要

日本郵政グループ中期経営計画の概要	18
-------------------	----

2. 日本郵便の事業について

日本郵便(株)からのごあいさつ	20
① 業務・サービスの概要	22
② 2015年度の取り組み	24
③ 商品・サービスの充実	26
④ 日本郵便(株)の業績	29
⑤ 日本郵便(株)の連結決算の概要	30

3. ゆうちょ銀行の事業について

(株)ゆうちょ銀行からのごあいさつ	32
① 基本的サービス	34
② ゆうちょ銀行の取り組み	35
③ 運用	36
④ (株)ゆうちょ銀行の業績	39
⑤ (株)ゆうちょ銀行の決算の概要	40

4. かんぽ生命保険の事業について

(株)かんぽ生命保険からのごあいさつ	42
① 保険商品・サービスの概要	44
② 商品・サービスの充実	45
③ 資産運用	48
④ かんぽ生命保険の業績	52
⑤ (株)かんぽ生命保険の連結決算の概要	53

5. その他の事業等について

① 病院事業	55
② 宿泊事業	56

日本郵政グループ中期経営計画の概要

日本郵政グループは、2015年4月1日に発表したグループ中期経営計画で示したとおり、グループが持つ経営資源を最大限活用し、郵便局ネットワークをさらに活性化することにより、お客さまや地域・社会のお役に立てる、「トータル生活サポート企業」として将来にわたって発展していくことを目指して、各種戦略・施策に取り組んでおります。

中期経営計画では、中期的なグループ経営方針である「主要三事業の収益力と経営基盤を強化」、「ユニバーサルサービスの責務を遂行」、「上場を見据えグループ企業価値を向上」という3つの柱に基づく2014年度の各種取り組みの成果と、経営環境等の変化を踏まえ、グループが直面している「更なる収益性の追求」、「生産性の向上」、「上場企業としての企業統治

事業の成長・発展(タテの成長)のための5つの事業戦略

- 1 **郵便・物流事業の反転攻勢**
 - ゆうパックの黒字化と拡大 2017年度約6.8億個
 - ゆうメール・ゆうパケットの拡大 2017年度約41億個
 - トール社をプラットフォームとした国際物流事業の拡大
- 2 **郵便局ネットワークの活性化**
 - 地域貢献…ユニバーサルサービスの堅持、みまもりサービスの本格実施、ふるさと納税への貢献
 - 商品・サービスの充実、収益拡大
 - 提携金融サービス…2017年度200億円規模
 - 物販事業…2017年度200億円規模(連結売上高1,500億円規模)
 - 不動産事業…安定的な営業収益250億円規模
- 3 **ゆうちょの収益増強**
 - 総預かり資産の拡大
 - 3年間で貯金+3兆円、資産運用商品+1兆円
 - 役務手数料の拡大
 - 資産運用商品・ATM提携等成長分野を拡大
- 4 **かんぽの保有契約底打ち・反転**
 - 新契約保険料の拡大
 - 2016年度に新契約500億円台に乗せて更に拡大
 - 販売チャネル強化と商品・サービスの充実
 - 郵便局営業人材の育成、養老・終身保険の販売強化
 - 短期払養老保険の開発、高齢者サービスの充実
- 5 **収益拡大を目指した資金運用の高度化**
 - 高度なリスク管理態勢と運用態勢を確保し、更なる運用収益を追求
 - ゆうちょ: サテライト・ポートフォリオ残高を拡大(2017年度末に60兆円まで拡大)
 - かんぽ: 運用資産の多様化を促進

連結経営目標(2017年度)

グループ連結当期純利益*

※非支配株主に帰属する損益を含む

➔ 4,500億円程度

2014 2015 2017

新たな「3つの課題」

- ・更なる収益性の追求
- ・生産性の向上
- ・上場企業としての企業統治と利益還元

成長・発展を遂げるためのグループ戦略を推進

新郵政ネットワーク創造プラン
2016→2017

《確立期》➔

新たな「3つの課題」を克服し、

成長・発展を遂げるためのグループ戦略を策定

- 事業の成長・発展(タテの成長)のための戦略
- ネットワークの拡大、機能の進化(ヨコの進化)を支えるグループ戦略に取り組む

1 営業・サービス戦略

- 郵便・物流事業における中小口営業の拡大
- 金融窓口事業における顧客基盤の強化・拡大(金融2社の郵便局ネットワークとの一体運営)
- 銀行業におけるお客さまのライフサイクルに応じた営業推進
- 生命保険業におけるチャネル(郵便局・直営店)営業力の強化

ネットワーク

と利益還元」という新たな「3つの課題」を克服し、グループが更なる成長・発展を遂げるためのグループ戦略を策定しました。具体的には、「事業の成長・発展（タテの成長）を目指した事業戦略」と「ネットワークの拡大、機能の進化（ヨコの進化）を目指したグループ戦略」を策定し、これらを同時に展開していくことにより、新しい郵政ネットワークを創造していくことを掲げています。

すなわち、郵便局ネットワークを中心としたグループ一体経営というグループ最大の強みを発揮しつつ、一方で、グループ各社においても、環境変化に合わせた事業展開等により強みを発揮していきます。

株主への利益還元の考え方(連結)

経営成績に応じた利益還元を、継続して安定的に行うことを目指す

➔ **配当性向の目安 50%以上**(2017年度までの間※)

※2015年度については期末配当のみを行うこととし、上場から当該期末配当の基準日までの期間が6カ月未満であることを考慮し、期末配当金額は当該事業年度の純利益の25%以上を目安とする

トータル 生活サポート企業

- ・事業の持続的発展
- ・安定的利益の確保
- ・公益性・地域性の発揮

進化・発展を継続し、
新郵政ネットワークを創造

《成長・発展期》

2

IT戦略

- グループIT基盤の開発・運営
- 各セグメントの事業戦略推進をサポート
- サービスの拡大・品質の向上
- 業務効率・業務品質の向上
- コンプライアンス遵守・危機管理
- コスト削減
- システム信頼性の向上

3

投資戦略

- 経営基盤強化に資するインフラ(施設・設備、システム)投資の実施(1兆900億円)
- 不動産開発の推進(700億円)
- 株式売却収入を活かしたグループの成長に資する戦略的投資の実施(8,000億円)

4

効率化・コストコントロール戦略

- 投資施策による業務の効率化
- 事務フローの見直しによる生産性向上
- 適切な労働力管理によるコストコントロール
- 経費の効率的な使用

5

人材育成戦略

- ダイバーシティ・マネジメントの推進(女性活躍推進等)
- 豊かな営業力を有する人材の育成(研修の充実等)
- 専門性の高い人材の育成
- 期待役割を果たす人材の育成

ネットワークの拡大、機能の進化(ヨコの進化)を支える5つのグループ戦略

2. 日本郵便の事業について



日本郵便株式会社
代表取締役社長兼執行役員社長

横山邦男

日本郵便(株)からのごあいさつ



皆さまにおかれましては、平素から郵便局をご利用いただき、誠にありがとうございます。

2016年6月28日付で日本郵便株式会社代表取締役社長に就任いたしました横山邦男でございます。より一層お客さまのご期待に添えるよう鋭意努力し、重責を全うする所存でございます。

平成28年(2016年)熊本地震により被災された皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復旧をお祈り申し上げます。

郵便局は、1871年(明治4年)の郵便事業の創業以来、お客さまの安心と信頼を礎に140有余年にわたり郵便・貯金・保険のサービスを提供してまいりました。

当社はこれからも、お客さま一人ひとりの多様な

ライフスタイルやライフステージにお応えするさまざまな商品・サービスをご提供させていただくことにより、お客さまが安全・安心で、快適・豊かな生活・人生を実現することをサポートする「トータル生活サポート企業」を目指してまいります。

2015年度の総括

2015年度は、景気回復期におけるさらなる収益拡大、コストマネジメントの徹底により、増収増益の実現を目指してきました。

eコマース市場の拡大に対応し、コンビニ受取の拡大や受取ロッカー(はこぼす)などによる荷物の受け取り利便性向上に取り組んだほか、お客さまの幅

広いニーズに対応できる営業体制の構築により、ゆうパック・ゆうメールなどの拡大を図りました。また、トール社を子会社化し、国際物流事業の拡大に取り組みました。

金融サービスについては、研修を通じた社員のお客さま対応力の強化や、普通養老保険「新フリープラン（短期払込型）」やJP投信の投資信託商品の取り扱いを開始するとともに、がん保険の取扱局を全国約2万局に拡大しました。不動産事業については、JPタワーなどの賃貸ビル事業を推進し、収益力の強化を図りました。

また、お客さまからの信頼の維持・発展に向けて、コンプライアンス・プログラムに基づきコンプライアンスの徹底を図るとともに、上場企業グループに求められる内部統制の確立に努めました。

さらに、東京北部郵便局の開局などの郵便・物流ネットワーク再編による集配業務の生産性の向上、老朽化した郵便局舎などの建物・設備の改修によるサービス環境の整備に取り組みしました。

以上のような取り組みの結果、連結の営業収益は3兆6,270億円、経常利益は423億円、当期純利益は472億円となりました。

今後の課題

当社を取り巻く環境は、ネット通販の拡大、スマートフォン、タブレット端末の普及や、サービス品質に対するお客さまニーズの多様化など、刻々と変化しています。また、労働市場の逼迫などを背景にした人件費単価の上昇なども続いております。今後も、お客さまにサービスを円滑かつ確実に提供していくためには、このような事業環境に的確に対応し、安定した経営を定着させることが、当社の急務の経営課題であると認識しています。

以上を踏まえ、2016年度は、さらなる収益拡大、コストマネジメントの徹底により、持続的な成長に向けて安定的な経営基盤の構築を目指すとともに、日本郵政グループ中期経営計画に基づき、引き続き将来に向けた基盤整備に取り組んでまいります。

郵便・物流事業における、受け取り利便性の高いサービスの推進、中小口のお客さまに対する営業の強化、お客さまの幅広いニーズに一元的に対応できる営業体制の構築に取り組みます。また、トール社の有する知見と経験を活用した国際物流事業の拡大を図ります。さらに、株式会社ゆうちょ銀行および株式会社かんぽ生命保険と連携した社員のお客さま対応力の強化、がん保険などの提携金融サービスや、K I T T E 博多をはじめとした不動産事業の展開などにより、収益力の強化を図ります。そのほか、郵便・物流ネットワーク再編などによる生産性向上や、老朽化した郵便局舎などの建物・設備の改修によるサービス環境の整備などにより、企業価値の向上を図ってまいります。

また、引き続き、お客さまからの一層の信頼確保に向け、コンプライアンスの徹底をはじめとした内部統制の確立に取り組みます。災害復興支援においては、日本郵政グループ各社との連携を密にし、郵便局の再開などを通じて、被災された方々の日常生活をサポートしてまいります。

今後とも、全社員が一丸となって、より良いサービスを提供してまいりますので、引き続き郵便局のご利用、ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

日本郵便の事業について

日本郵便(株)は、日本郵政グループにおいて郵便・物流事業、国際物流事業および金融窓口事業を営む会社です。

郵便サービスをなるべく安い料金であまねく公平に提供することに加え、(株)ゆうちょ銀行から受託する銀行窓口業務および(株)かんぽ生命保険から受託する保険窓口業務についても、郵便局を通じて全国のお客さまに提供しています。

今後も、国民共有の財産である郵便局ネットワークの水準を維持し、公益性・地域性を十分発揮するとともに、郵便局のサービスをさらに便利なものとし、地域のお客さまの生活を総合的にサポートできるよう取り組んでまいります。

① 業務・サービスの概要

郵便・物流事業

郵便サービスを全国一律の料金であまねく公平に提供し、国内郵便に加え、万国郵便条約などの条約・国際取り決めに基づく国際郵便(通常・小包・EMS*)を提供しています。

また、お客さまの郵便発送業務一括アウトソーシングのニーズにお応えするため、JPビズメール(株)などの子会社において、郵便物などの企画・作成(印刷)から封入・封かん、発送までをワンストップで請け負うトータルサービスを提供しています。

そのほか、国からの委託による印紙の売りさばき、お年玉付郵便葉書の発行などの業務を行っています。

物流サービスとして、ゆうパック、ゆうメールなどの荷物運送サービスを行っており、eコマース市場の成長に伴う多様な顧客ニーズに的確に応えたサービスを提供しています。一方、多様化・高度化する物流ニーズに対しては、お客さまに最適な物流戦略、物流システムの設計、提案、構築から運用までを行う3PLサービスの提供を、物流ソリューションセンターを中心として、(株)JPロジサービス、(株)JPメディアダイレクトなどとともに展開しています。

*EMS=国際スピード郵便(Express Mail Service)

国際物流事業

2015年5月、豪州物流企業トール社の全株式を取得したことにより、トール社を介して、オセアニアおよびアジアにおけるエクスプレス物流、オーストラリアおよびニュージーランド国内における貨物輸送、アジアからの輸出を中心としたフルラインでの国際貨物輸送ならびにアジア・太平洋地域における3PLプロバイダーとしての輸送・倉庫管理などのサービスを提供しています。

また、日本と中国などアジアを中心とした物流ニーズにお応えするため、JPサンキュウグローバルロジスティクス(株)や中国現地法人である郵便(中国)国際物流有限公司を中心に、総合的な物流ソリューションを提供しています。

さらに、eコマースを中心とした小口荷物の国際宅配のニーズにお応えするため、アジア、オセアニア、ヨーロッパエリア宛てには、香港レントングループおよび仏ジオポストとの出資・業務提携により、また、米国宛てにはフェデラルエクスプレス社との業務提携により、国際宅配便サービス「ゆうグローバルエクスプレス(UGX)」を提供しています。



年賀はがき(年賀タウンメール)



かもめ〜る(かもめタウン)



ゆうパック包装用品(箱大)



ゆうパック包装用品(袋大)



ゆうパック包装用品(袋小)



ゆうパック包装用品(箱小)

金融窓口事業

お客さまにサービスを提供するための営業拠点として全国に設置した郵便局において、郵便・物流事業に係る窓口業務、銀行窓口業務、保険窓口業務などをはじめ、物販事業、不動産事業、提携金融サービスなども行っています。

● 郵便・物流事業に係る窓口業務

郵便物の引受・交付、郵便切手類の販売、ゆうパックなど物流サービスの引受、印紙の売りさばきなどを行っています。

● 銀行窓口業務など

(株) ゆうちょ銀行から委託を受け、通常貯金、定額貯金、定期貯金、送金・決済サービスの取扱い、公的年金などの支払い、国債や投資信託の窓口販売などを行っています。

● 保険窓口業務など

(株) かんぽ生命保険から委託を受け、生命保険の募集や保険金の支払いなどを行っています。

● 物販事業

全国各地の名産品を掲載しているカタログや地域に密着した商品を掲載したチラシなどを郵便局に設置し、掲載商品の販売斡旋を行うカタログ販売事業と、フレーム切手に加え、オリジナルの郵便関連商品などを開発し、販売を行う店頭販売事業を行っています。

● 不動産事業

保有する不動産を有効活用して、東京駅前に建設した「JPタワー」をはじめとする賃貸ビル事業や、住宅事業、駐車場事業など新たな収益事業に取り組んでいます。

● 提携金融サービス

(株) かんぽ生命保険以外の生命保険会社や損害保険会社などから委託を受け、変額年金保険、法人(経営者)向け生命保険、がん保険、引受条件緩和型医療保険および自動車保険の販売を行っています。



JPタワー

② 2015年度の取り組み

ネット通販の拡大、スマートフォンやタブレット端末の普及など、日本郵便(株)の事業を取り巻く環境が刻々と変化する中、環境変化に的確に対応し、安定した経営を定着させるため、収益の確保、生産性の向上などに努めてきました。

ゆうパック・ゆうメールについては、成長著しい通販市場・eコマース市場を中心として積極的な営業活動を展開し、コンビニ受取の拡大や受取ロッカー(はこぼす)などによる受取利便性の向上などにも取り組みました。

また、集配郵便局内で行っている郵便物等の区分作業拠点の集約や機械化により、ネットワーク全体の生産性を大幅に向上させる郵便・物流ネットワーク再編の一環として、東京エリアを受け持つ新たな地域区分郵便局(区分作業拠点)である東京北部郵便局を開局しました。

5月には、豪州物流企業トール社を子会社化し、今後、同社をプラットフォームとして国際物流事業を拡大することとしています。さらに、同社の有する知見と経験を活用してアジアにおける日本の多国籍企業のニーズに対応するなどにより、収益拡大を図ります。

6月には、ベトナム郵便との間で郵便事業の業務改善に関するコンサルティング契約を締結しました。

7月には、がん保険取扱局を全国2万局に拡大するとともに、郵便局のみまもりサービスについても、実施エリアおよびサービス内容を拡充しました。

11月には、JPタワー名古屋の竣工など、不動産事業の推進にも取り組みました。

このほか、(株)ゆうちょ銀行・(株)かんぽ生命保険と連携した各種研修による人材育成などを進めてまいりました。

今後も、さらなる収益向上に努めるとともに、より多くのお客さまのニーズにお応えしながら、健全経営の維持に取り組んでまいります。

豪州物流企業Toll Holdings Limitedの子会社化

2015年5月に豪州物流企業トール社の発行済株式100%を取得し、子会社化を完了しました。今後、同社をプラットフォームとして国際物流事業を拡大することとしています。同社の有する3PL、グローバルフォワーディングなどの知見と経験を活用し、アジアにおける日本の多国籍企業のニーズに対応するなどして、収益拡大を図ります。



豪州物流企業トール社

資本業務提携

●三井住友信託銀行(株)および野村ホールディングス(株)(2015年7月)

ゆうちょ銀行と三井住友信託銀行、野村ホールディングス、日本郵便が出資し、JP投信(株)を設立しました。JP投信が三井住友信託銀行および野村ホールディングスのノウハウを活用し設定・運用する、お客さま本位の簡単で分かりやすい商品を郵便局のネットワークを通じて提供していきます。

●アフラックと日本郵便との協業による新たなお客さまサービスの取り組み(2015年10月)

包括業務提携の理念に基づき、2016年4月からアフラックへの「住所変更案内サービス」の提供を開始し、また、2016年下期の試行開始を目標に、高齢者向けの現況確認サービスを共同開発を行っているところです。

●IBM、Appleとの高齢者向け新サービスの実施に向けた業務提携(2015年4月)

「トータル生活サポート企業」として、高齢者の生活をサポートし、地域に密着したサービスを提供するため、実証実験の結果などを踏まえ、今後の本格展開を目指します。

不動産開発

新たな収益事業として、保有する不動産の有効活用に取り組んでいます。

J Pタワー商業施設「KITTE (キッテ)」は、開業から2016年3月末までの総来館者数が、7100万人を超え、引き続き多くのお客さまにご愛顧いただいております。

2015年8月には、日本の国技である相撲の魅力を気軽に体験できるイベント「はっきよいKITTE」、2016年3月には、3周年記念イベント「THANKS KITTE」の開催など、にぎわいを創出しています。

このほか、2014年には、「札幌三井JPビルディング」、「大宮JPビルディング」が竣工し、順調に稼働しております。

また、2015年11月には、「JPタワー名古屋」が竣工しました。「JPタワー名古屋」は、中部圏最大級の複合ビルであり、オフィス棟と駐車場棟の2棟で構成されています。オフィス棟には、オフィスフロアや商業施設「KITTE名古屋」(2016年6月開業)、

ホール&カンファレンスなどを配置し、また、1階から3階には3層吹抜けのアトリウムを設け、歩行者空間の整備により緑溢れる空間を有します。名古屋市が掲げる街づくりコンセプトの早期実現にも寄与しますよう、新しい出会いとコミュニケーションの場を創出します。

2016年4月には、「JRJP博多ビル」が竣工し、また、幅広い層の方々が行き交う博多駅前にて、「だれでも、気軽に、毎日でも」お過ごしいただけることをコンセプトとした商業施設「KITTE博多」が開業しています。

住宅事業としては、東京都品川区において、第一弾となる賃貸住宅が竣工し、運用しているほか、首都圏を中心に賃貸住宅事業に着手しています。

これからも、不動産開発事業を通じて人と人、人とモノ・コト、まちと人をつなぎ、地域・社会の価値向上に貢献できる空間づくりに努めていきます。

2016年(平成28年)用年賀はがきの取り組み

スター・ウォーズやサンリオキャラクターなど、おなじみのキャラクターたちがデザインされた「ウェブキャラ年賀」のサービスを開始しました。

11種類のキャラクターが切手部分や通信面などにデザインされた年賀はがきをWebサイトにおいて購入いただけるサービスです。それぞれのキャラクターが年賀はがき用のオリジナルデザインで登場し、多くの方にご利用いただきました。

また、昨年に引き続きLINEとも連携。公式アカウント『郵便局 [ぽすくま]』では、さまざまなコラボを実現しました。ぽすくまに写真を送ると、ウルトラヒーローや名探偵コナンのデザインの年賀状に合成できるなど、あっという間に素敵な年賀状が完成するので、「簡単に年賀状づくりが楽しめる」と好評でした。この公式アカウントは約700万人の方にお友だち追加していただき、幅広い世代の方に楽しんでいただきました。



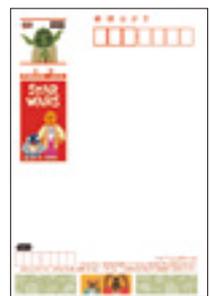
「THANKS KITTE」の開催



KITTE博多



郵便局 [ぽすくま]
© JAPANPOST Co., Ltd.



© & ™ Lucasfilm Ltd.
ウェブキャラ年賀

③ 商品・サービスの充実

ゆうパックの受取利便性の向上

①2015年4月から、通販サイトで購入した商品を受取ロッカー「はこぼす」で受け取れるサービスを開始しました。また、2016年3月から、一部地域で不在持戻りとなったゆうパックの受取りサービスを開始しました。

②2015年11月から、拡大するeコマース市場における、お客さま利便性向上の取り組みとして、全国のファミリーマート店舗（一部店舗を除く）で当社をご利用いただいている通販事業者さまの荷物が受取り可能となりました。

③2016年4月から、全国の郵便局窓口（簡易郵便局を除く）での受取りを開始し、コンビニエンスストア（ローソン、ミニストップ、ファミリーマート）と合わせて合計約45,300の拠点（2016年4月末現在）での荷物の受取りが可能になりました。



はこぼす

eコマース市場拡大に対応した商品の拡充

インターネットの普及によるeコマース市場の拡大に伴い、これまでも、小型物品などを配送するサービスとして、インターネット通販などを展開する法人のお客さま向けの「ゆうパケット」（2014年6月から）、インターネットオークションを利用される個人のお客さま向けの「クリックポスト」（2014年6月から）など商品を拡充してきました。

2015年度においては、簡易なレターパック版として、専用封筒をご購入後、1kgまでの内容品を全国一律180円で、郵便ポストへ差し出すことができる「スマートレター」の取り扱いを始めました（2015年8月全国販売開始）。



スマートレター

デジタルメッセージサービス

「MyPost」は、大切なメッセージをインターネット上でやり取りするために日本郵便が提供する「インターネット上の郵便受け」です。日本郵便が会員の本人確認や氏名・住所の確認を必要に応じて行うことで、差出人は、会員本人と安心してメッセージをやり取りすることができます。会員は、自分が選択した差出人からのメッセージのみを受け取り、クラウド上で長期保管することができます。既に諸外国においては、各国の郵政事業体などがサービスの提供を開始しています。



増加する海外向け郵便・物流サービスへの対応

年々成長している越境eコマース取引による海外配送需要に対応するため、「国際スピード郵便（EMS）、国際小包、国際eパケット等」の郵便サービスの提供に加え、いろいろなご要望に柔軟に対応することができる国際宅配便サービスとして「ゆうグローバルエクスプレス（UGX）」を現在51カ国・地域に提供しています。また、保冷による小口配送需要に対応するためEMSによる保冷配送サービスとして「クールEMS」をシンガポール、香港、台湾、マレーシア、ベトナム、フランスあてに提供しています。

差出郵便局も2016年4月1日現在で93局42都道府県となっています。

がん保険取扱い2万局

がん保険を全国2万局で取り扱うことにより、全国津々浦々に広がる郵便局ネットワークを活用し、多くのお客さまにご提案を行い、幅広い層のお客さまにご利用いただいております。

カタログ販売

カタログ販売では、地域に密着した食品等の商品を、産地から直接ゆうパックでお届けしているほか、衣料品や服飾雑貨等の非食品の商品を中心とした「JPセ

レクト]「メンズスタイル」等のカタログを展開しています。また、「郵便局のネットショップ」では、上記の商品とあわせて、医薬品や日用品などの取扱いを行っています。

店頭販売では、人気キャラクター関連商品等を販売しており、北海道新幹線開業記念、北陸新幹線（金沢・富山ー東京）開業1周年記念などの話題性のあるフレーム切手や、喪中見舞い商品のお線香たより「翠麗（すいれい）」も、ご好評をいただきました。



翠麗

みまもりサービス拡大・実証実験の開始

地域と郵便局のつながりを大切に、共に発展することを目的として2013年10月から試行実施している「郵便局のみまもりサービス」について、2015年10月に実施地域を738局に拡大しています。

また、2015年10月から、山梨県および長崎県において、IBMおよびAppleと提携して高齢者向けタブレット等を活用した実証実験を開始しました。

今後も全国の郵便局ネットワークを活用して、高齢者向け生活サービスや地域に密着したサービスを展開していきます。

ふるさと納税に対するサポート

2016年3月までは、地方公共団体が寄附者へ送るお礼の品の企画や調達という形で、サービスを提供してきました。

2016年4月からは、ふるさと納税の専用サイトを開設し、寄附の受付からお礼の品の配達までの一連のサービスを提供できるようになり、ふるさと納税を多面的にサポートしていきます。

オリジナルフレーム切手の発行

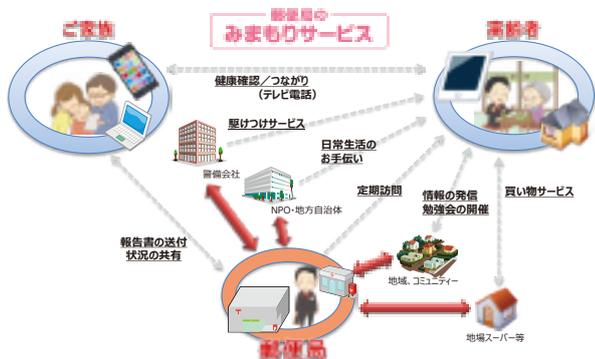
オリジナルフレーム切手では、新青森・新函館北斗間の開業で話題となった北海道新幹線を題材とし、新幹線内部を再現したミニカーが付いた「北海道新幹線フレーム切手（ミニカー付き）」や、明治日本の産業革命遺産が世界文化遺産に登録されたことを記念した「明治日本の産業革命遺産」、人気アニメ「ちびまる子ちゃん」の「ちびまる子ちゃん連載30周年記念フレーム切手セット」など、乗り物やアニメ、名所や風物などの題材を販売しました。



北海道新幹線 フレーム切手



北海道新幹線 ボックス 中面



みまもり 実証実験スキーム

メッセージフェスタ

手紙の楽しさを体験できるイベント「メッセージフェスタ」を2015年9月と2016年3月に計7日間K I T T Eで開催。延べ10万人以上のお客さまがお手紙ワークショップや著名人のトークショー、日本郵便のキャラクターぽすくまと仲間たちとの記念撮影会などを楽しみました。また、2016年2月には地下1階の東京シティアイにて「乙女の手紙パーティー」を開催。女性を中心に延べ1万人のお客さままで盛り上がりました。



手紙の書き方体験授業

手紙による子どもたちの心の交流の促進を目的として、全国の小・中・高等学校（特別支援学校ほかを含む）を対象とした「手紙の書き方体験授業」用の教材などをご希望の学校に無償で配布しております。

2015（平成27）年度は、小学校は全国約12,000校、約264万人の小学生に、中学校は全国約3,700校、約88万人の中学生に、そして高等学校は全国約1,500校、約36万人の高校生に



参加いただきました。

ふみの日イベント

より多くの方に毎月23日を「ふみの日」と認識していただき、手紙に親しんでいただけるように、2015（平成27）年度は、全国27カ所のイオンモールで「ふみの日イベント」を開催しました。

11月7日、8日にイオンモール幕張新都心で開催されたイベントでは、日本郵便のキャラクターぽすくまと仲間たちが登場し、大勢の来場者と交流しました。また、イベントでの「手紙作成ワークショップ」に参加の子どもたちの保護者から「子どもたちが文字と絵を使って一生懸命思いを届けよう



とする姿が良かった」といった声が聞かれました。

商品広告の展開

お笑い芸人の松本人志さん、女優の木村多江さんにご出演いただき、ゆうパックの広告「バカまじめな男」シリーズを展開しました。毎回違うゲストタレントにご出演いただき、大変好評です。ゆうパックのほかにも、年賀はがき、郵便局の年賀状印刷なども広告を展開し、いずれもCM好感度調査では上位にランクインしており、多くの方に当社の商品・サービスについて身近に感じていただける広告を目指しています。



はじめてのお年玉

新規に通常貯金口座をご開設いただいた0歳のお子さまに、お年玉を進呈することで、その保護者さまと「身近で便利、そして安心。おトクに使える、ゆうちょの口座」との親密度の向上に取り組みました。

また、キャンペーンにご応募いただいたお子さまに郵便局から年賀状を送付することで、その保護者さまに「手紙を通じて人に気持ちを伝える大切さ」をご理解いただき、将来の郵便局ファンを育てることに努めております。



はじめてのお年玉

女性向け雑誌

郵便局ご利用者の大半を占める女性のお客さまに向け、ご家族、ご友人とも話題にして共感、共有いただける商品をご提供したいという思いから、2015年5月、女性向け雑誌「Kiite!（きいて!）」の店頭販売を開始しました。

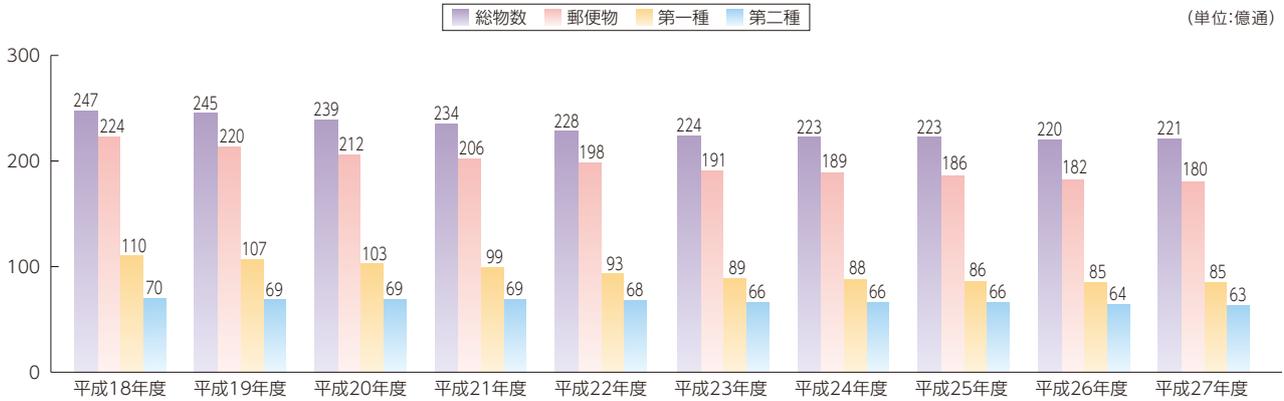
日本郵便は特別協力を行い、切手とおそろいのカードや切手の紹介など、郵便局の商品・サービス関連のコーナーも掲載されています。



Kiite!

④ 日本郵便(株)の業績

1 総引受郵便等物数の推移

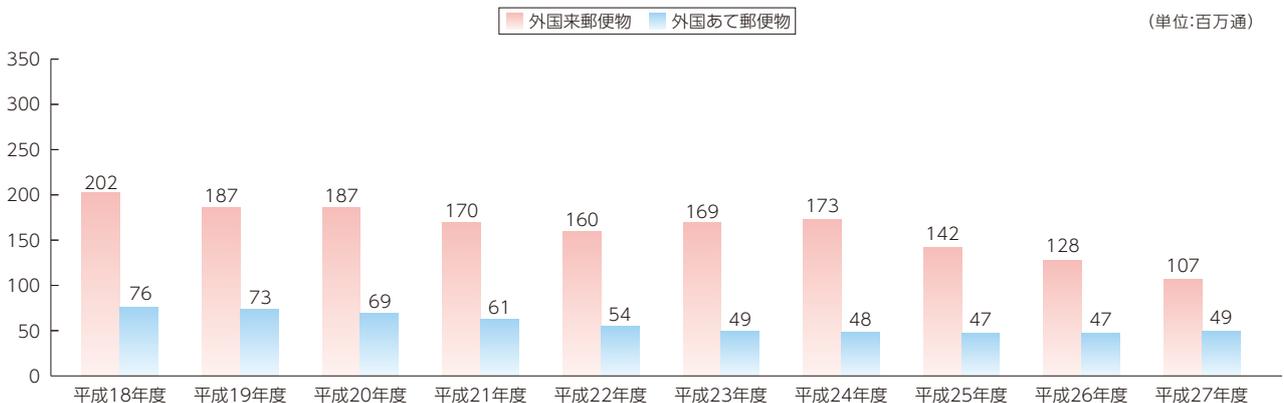


2 ゆうパック数および他社の宅配便の取扱数・シェアの推移



注1:平成27年度他社の宅配便の取扱数は公表されていません(平成28年6月末現在)。
注2:ゆうパック数はエクスパック数を含みます。

3 国際郵便物数の推移



⑤ 日本郵便(株)の連結決算の概要

郵便・物流事業については、総取扱物数が、220億8,228万通(個)(うち、郵便物180億2,985万通、ゆうパック5億1,302万個、ゆうメール35億3,940万個)となりました。eコマース市場の拡大や中小口営業活動の強化により、ゆうパックやEMSの取扱物数が引き続き増加し、営業収益1兆9,248億円、営業利益74億円となりました。

国際物流事業については、同事業を担うトール社の損益を反映し、営業収益5,440億円、営業利益172億円となりました。(トール社の損益は、グループ子会社化した平成27年7月以降の9カ月間の損益)

金融窓口事業については、ゆうちょ銀行およびかんぽ生命保険と連携した営業施策の展開により、営業収益1兆3,530億円、営業利益356億円となりました。

連結経営成績

■営業収益

平成28年3月期

3,627,005 百万円

■営業利益

平成28年3月期

32,611 百万円

■経常利益

平成28年3月期

42,336 百万円

■親会社株主に帰属する当期純利益

平成28年3月期

47,247 百万円

■1株当たり当期純利益

平成28年3月期

4,724 円 **73** 銭

■潜在株式調整後1株当たり当期純利益^(注)

平成28年3月期

— 円 — 銭

■自己資本当期純利益率

平成28年3月期

3.7 %

■総資産経常利益率

平成28年3月期

0.8 %

■営業収益営業利益率

平成28年3月期

0.9 %

注：「潜在株式調整後1株当たり当期純利益」については、潜在株式が存在しないため記載しておりません。

連結財政状態

■総資産

平成28年3月期

5,651,387 百万円

■純資産

平成28年3月期

1,244,984 百万円

■自己資本比率

平成28年3月期

22.0%

■1株当たり純資産

平成28年3月期

124,097.80 円 銭

〈参考〉

自己資本：

平成28年3月期1,240,978百万円

事業セグメント別の経営成績

郵便・物流事業セグメント

■営業収益

平成28年3月期

1,924,810 百万円

■営業利益

平成28年3月期

7,454 百万円

国際物流事業セグメント

■営業収益

平成28年3月期

544,062 百万円

■営業利益

平成28年3月期

17,231 百万円

金融窓口事業セグメント

■営業収益

平成28年3月期

1,353,068 百万円

■営業利益

平成28年3月期

35,606 百万円

注：「国際物流事業」の計数は、オーストラリア会計基準に基づいて算出しており、営業利益はのれん償却額等を考慮しない営業利益ベースの数値（EBIT）を記載しております。

3. ゆうちょ銀行の事業について



株式会社ゆうちょ銀行
取締役兼代表執行役社長 池田憲人

(株)ゆうちょ銀行からのごあいさつ



就任のごあいさつ

日頃よりゆうちょ銀行をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。2016年4月1日、株式会社ゆうちょ銀行の代表執行役社長に就任いたしました、池田 憲人でございます。就任にあたりまして、ゆうちょ銀行をご利用いただいておりますお客さまをはじめ、関係の皆さまにご挨拶申し上げます。私のこれまでの経験を生かし、全力を尽くして職務に当たる所存でございます。

まずは、平成28年(2016年)熊本地震で被災された皆さまに、謹んでお見舞い申し上げます。一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

ゆうちょ銀行は、2015年11月4日をもちまして、東京証券取引所市場第一部に上場いたしました。当行の最大の財産である全国2万4千の郵便局ネットワークを生かし、引き続き、幅広いお客さまに安定的な金融サービスをご提供する「最も身近で信頼される銀行」を目指してまいりますので、今後とも変わらぬご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

2015年度の総括

当行は2015年度を「上場企業としての経営基盤のさらなる強化」の年と位置づけ、2015年4月に発表した「日本郵政グループ中期経営計画」に基づき、さまざまな施策を展開してまいりました。

●営業戦略の拡充

まず、営業戦略については、「安定的な顧客基盤の構築による総預かり資産の拡大」、「役務手数料の拡大」の2つの施策に注力いたしました。特に「役務手数料の拡大」については、資産運用商品のラインアップ拡充や資産運用コンサルタントによるコンサルティング営業等に取り組み、その結果、資産運用商品の販売額は前年度を上回りました。また、日本郵便株式会社、三井住友信託銀行株式会社、野村ホールディングス株式会社と提携して「J P 投信株式会社」を設立し、お客さまの長期安定的な資産形成をお手伝いするため、同社が設定・運用するはじめての投資信託の取り扱いを、2016年2月に開始しました。

ATMについては、戦略的配置を推進するとともに、地域金融機関との連携を推進し、2016年1月には、当行ATMで全国すべての地方銀行のカードをご利用いただけるようになりました。

●資金運用戦略の展開

当行の資金運用戦略ですが、国債運用等により安定的な収益の確保を目指す「ベース・ポートフォリオ」と、国際分散投資などでより高いリターンを追求する「サテライト・ポートフォリオ」の2つを基軸に、市場環境に応じたALM（資産・負債の総合管理）を展開しました。具体的には、歴史的な低金利の継続の影響によるベース・ポートフォリオの残高の減少に対応し、サテライト・ポートフォリオを拡充しました。海外の投資適格債を中心とした外国証券投資の拡大や、外貨資金の調達に組み込み、サテライト・ポートフォリオの残高は2015年3月末時点の約48兆円から、2016年3月末時点で約61兆円に増加し、中期経営計画の想定を前倒して達成しました。

また、運用態勢については、外部から専門的人材を積極的に登用して、各運用資産クラスに特化した組織体制に再編するなど、さらなる強化に取り組まれました。さらに、リスク管理に特化した部門を設置して、関連する部署の一元化を行ったほか、専任の担当執行役を配置し、リスク管理態勢の充実を図りました。

●内部管理態勢の充実・経営基盤の強化

次に、内部管理態勢の充実および経営基盤の強化です。2009年12月に金融庁から業務改善命令を受け、「コンプライアンスなくして会社は存続し得ない」という強い信念のもと、日本郵便株式会社と連携しつつ、内部管理態勢の充実・強化を図りました。これまでの取り組みにより、業務改善命令は2015年12月に解除されましたが、引き続き、コンプライアンスのさらなる浸透、内部管理態勢の充実を経営上の重要課題として取り組みました。

また、上場企業としてさらなる経営基盤の強化を目指し、2015年11月に「コーポレートガバナンスに関する基本方針」を制定したほか、2016年5月に、執行役の報酬に関して、当行の持続的な成長に向けた健全なインセンティブとして機能する業績連動型株式報酬制度を導入いたしました。

●ダイバーシティ・マネジメントの推進

お客様のさまざまなニーズにお応えするため、社員一人ひとりが、個々の多様性を理解し、日々意識しながら行動するよう努めてまいりました。まず「女性の活躍推進」を重点取り組みとし、企業風土の醸成やワーク・ライフ・バランス・マネジメント、キャリア形成支援に取り組んでまいりました。

以上のような取り組みの結果、当行の2016年3月期の当期純利益は、3,250億円となりました。前事業年度比443億円の減益とはなりましたが、通期業績予想の101.5%となりました。

今後の戦略

昨年度は「経営の自由度の確保」、「自律的な経営体制の確立」の実現を目的に東京証券取引所市場第一部に上場した節目の年でありました。

2016年度も社員一丸となってサービスの向上およびお客様満足度のさらなる向上等に努め、中期経営計画の実現に向けて取り組んでまいります。

●顧客基盤の確保と手数料ビジネスの強化

日本郵便株式会社（郵便局）と連携してリテール営業力を強化し、お客様のライフサイクルやライフイベントに応じた商品の提案に努め、お客様との安定的で、持続的な関係のさらなる深化に取り組めます。また、金利変動の影響を受けにくい手数料ビジネス、特に資産運用商品の販売やATM提携サービス等、成長が見込まれる分野を中心に取り組みを強化します。

具体的には、資産運用商品の販売では、JP投信株式会社の投資信託商品など、はじめて投資をお考えのお客様にとっても簡単でわかりやすい商品の促進、資産運用コンサルタントの増員・育成などコンサルティング営業の強化に注力します。

ATMサービスについては、全国ファミリーマート店舗への小型ATMの設置をはじめ、利便性の高い場所への設置拡大を進めていくとともに、当行ATMネットワークの活用を通じた地域金融機関とのさらなる連携を図ります。

●サテライト・ポートフォリオの資産内容充実など運用の高度化

ベース・ポートフォリオでは、マイナスの長期国債利回りがほぼ定着するなど、資金運用を取り巻く環境は非常に厳しい状況にありますが、中長期的な安定収益の確保を目指し、金利動向に応じて機動的な運用を行います。

また、サテライト・ポートフォリオでは、国際分散投資を推進するとともに、プライベート・エクイティ、不動産等、新たな投資領域を開拓し、収益の向上に取り組めます。このため、専門的人材の登用や、外貨資金の調達態勢の充実や市場部門管理社員に対する株式給付制度の導入などの施策を講じて、運用態勢をさらに強化します。

さらに、これら運用の高度化に併せて、リスク管理態勢の充実に加えて、信用力評価・モニタリング態勢の強化に取り組めます。

●内部管理態勢の充実・経営基盤の強化

「コンプライアンスの徹底が大前提」との方針のもと、各種研修等を通じたコンプライアンス意識のさらなる浸透、資産運用商品販売における顧客保護態勢の強化など、内部管理態勢の充実を経営上の重要課題として取り組んでいます。また、引き続き「女性の活躍推進」を重点に取り組むダイバーシティ・マネジメントの推進や人材育成の促進のほか、IR活動・IR態勢の充実、FinTech（IT技術を使った新しい金融サービス）への対応などを通じて、経営基盤の強化を図ってまいります。

これらの諸施策を通じてさらなる企業価値の向上に努めてまいりますので、今後ともご支援を賜りますよう、なにとぞよろしくお願い申し上げます。

ゆうちょ銀行事業について

日本郵政グループにおいて銀行業を営む会社は、(株)ゆうちょ銀行です。

郵便局とゆうちょ銀行営業所の広範なネットワークを通じて、金融商品・サービスを提供しています。

(株)ゆうちょ銀行は、「お客さまの声を明日への羅針盤とする『最も身近で信頼される銀行』を目指します。」を経営理念としています。

① 基本的サービス

(株)ゆうちょ銀行は、次の業務内容を主に取り扱っています。2016年3月末現在、総額177兆8,719億円の貯金を全国のお客さまからお預かりしています。

①貯金業務

振替貯金、通常貯金、通常貯蓄貯金、定期貯金、定額貯金、別段貯金などを取り扱っています。

②貸出業務

証書貸付および当座貸越を取り扱っています。

③有価証券投資業務

貯金の支払い準備および資金運用のため、国債、地方債、社債、その他の証券に投資しています。

④内国為替業務

為替、振替および振込を取り扱っています。

⑤外国為替業務

国際送金、外貨両替を取り扱っています。

⑥主な附帯業務

*代理業務

- ・日本銀行歳入代理店および同国債代理店業務
- ・地方公共団体の公金取扱業務
- ・独立行政法人郵便貯金・簡易生命保険管理機構の受託業務
- ・個人向けローンの媒介業務

*国債、投資信託および保険商品の窓口販売

*保護預かり

*クレジットカード業務

*確定拠出年金運営管理業務(個人型年金に係るものに限る。)

注：民営化前までに預入された定期性の郵便貯金については、(独法)郵便貯金・簡易生命保険管理機構が管理していますが、(株)ゆうちょ銀行は同機構から払戻しなどの事務を委託されています。



② ゆうちょ銀行の取り組み

●新しい資産運用会社「JP投信株式会社」の新商品の取り扱い開始

2015年7月に株式会社ゆうちょ銀行および日本郵便株式会社は、三井住友信託銀行株式会社および野村ホールディングス株式会社と、新しい資産運用会社の共同設立、投資信託商品の開発等に関する業務提携に係る契約を締結し、その後新会社「JP投信株式会社」を設立しました。*

※三井住友信託銀行株式会社と野村ホールディングス株式会社の共同出資により「SNJ準備株式会社」設立。(2015年8月)
その後、株式会社ゆうちょ銀行および日本郵便株式会社が出資し、「JP投信株式会社」へ商号変更。(2015年11月)

また、2016年2月には、初めて投資をお考えのお客様までも安心してご購入いただける「JP4資産バランスファンド」の取り扱いを開始いたしました。

上記商品の取り扱いにより、これまで以上に、お客様のライフプランや資産運用ニーズを踏まえた長期安定的な資産形成のお手伝いを行ってまいります。



JP4資産バランスファンドチラシ

●市場運用態勢の強化

(株)ゆうちょ銀行は、市場運用の高度化とリスク管理の強化に向け、優れた専門性を有する外部人材の登用を積極的に推進しています。

これらの人材を中心に、各運用資産クラスごとの組織再編を行い、さらなる運用の高度化および投資領域の拡大に取り組んでいます。併せて、運用高度化に伴うリスク管理態勢の強化のため、「リスク管理部門」を新設し、関連する部署の一元化を行ったほか、専任の担当執行役を配置し、リスク管理態勢の強化を図っています。

●全国の地方銀行とのATM提携が実現

(株)ゆうちょ銀行では、お客様の利便性向上のため地域金融機関との連携を強化しており、2016年1月には筑邦銀行とのATM提携を開始いたしました。これにより、ゆうちょATMにて全国の地方銀行105行すべてのキャッシュカード等がご利用いただける

ようになりました。

●ファミリーマートへ「ゆうちょATM」を設置

首都圏、関西圏のファミリーマート約500店舗に、いつでも24時間(メンテナンス時間を除く)サービスを提供するATMを設置しています(2016年3月31日現在)。

ゆうちょ銀行のカードを用いたお取引のほか、すべての都市銀行カード・地方銀行カードや海外の金融機関が発行したカードなど約1,400社のカードがご利用いただけます。

ゆうちょ銀行のカードなら、お預け入れ・お引き出し手数料は0円でご利用いただけます。

●無通帳型総合口座「ゆうちょダイレクト+(プラス)」の取り扱い開始

2016年3月から、無通帳型総合口座「ゆうちょダイレクト+(プラス)」の取り扱いを開始いたしました。

無通帳型総合口座「ゆうちょダイレクト+(プラス)」は、通帳を発行せず、インターネットで口座管理や貯金、送金等のサービスをご利用いただけます。通帳記帳や繰り越しをする必要がなく、インターネットで最大15カ月分の入出金明細を確認できるため、インターネットオークションをご利用のお客様など、お金の出し入れが多い方に便利です。

ゆうちょダイレクト プラス

無通帳型総合口座「ゆうちょダイレクト+(プラス)」ロゴ

●インターネットバンキング取引におけるセキュリティ強化

ゆうちょダイレクト(ダイレクトサービス)では、インターネットで安全にゆうちょ銀行の各種サービスをご利用いただくため、さまざまなセキュリティ対策を行っています。

「トークン(ワンタイムパスワード生成機)」を無料配布

ゆうちょダイレクトをご利用のお客様に、「トークン(ワンタイムパスワード生成機)」を無料配布しています。

トークンとは、一度限り有効な「ワンタイムパス

ワード]を1分ごとに液晶に表示する小型の電子機器です。パソコンをウイルスに感染させて偽の画面を表示し、暗証番号・合言葉などを盗み取って不正に取引する犯罪に対し、一層のセキュリティ強化を図ることができます。

トークン(ワンタイムパスワード生成機)

安心

一度しか使えないパスワード(ワンタイムパスワード)を1分ごとに生成し、セキュリティを確保!

かんたん

振替・振込等の際にトークンに表示されたワンタイムパスワードを入力するだけ!

無料

お申込料や使用料は一切かかりません!
注:紛失の際には再発行料金(1,080円)が必要となります。

注:トークンの詳細については、ゆうちょ銀行Webサイトをご覧ください。
「トークン(ワンタイムパスワード生成機)について」

[トップページ](#) ▶ [ゆうちょダイレクトのご案内](#) ▶ [トークン\(ワンタイムパスワード生成機\)について](#)

不正送金対策ソフト「PhishWallプレミアム」の無料配布

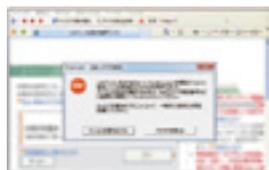
「PhishWall(フィッシュウォール)プレミアム」※1とは、MITB(マン・イン・ザ・ブラウザ)攻撃※2対策機能を持つ不正送金対策ソフトで、「PhishWallクライアント」をダウンロード(無料)してお客さまのパソコンにインストールすることでご利用いただけます。「ゆうちょダイレクト」にアクセスした際、お客さまのパソコンをチェックし、MITB攻撃型ウイルスへの感染の徴候を発見した場合には、警告メッセージを表示しお知らせします。

万が一、感染している場合にはウイルスを無効化することができます。

※1「PhishWallプレミアム」は、株式会社セキュアブレインの提供する不正送金対策ソフトです。

※2「MITB攻撃」とは、利用者のパソコンをウイルスに感染させて偽の画面を表示し、暗証番号・合言葉などを詐取することで、不正送金を可能とさせる攻撃のことです。

「PhishWallプレミアム」のMITB攻撃検知画面イメージ



(Internet Explorer版)
警告画面が表示され、PhishWall
ツールバーに赤の信号が点灯します。



(Firefox版、Chrome版)
PhishWallのアイコンが赤になり、警告
メッセージを表示します。

●外貨宅配サービスの取り扱い開始

2015年9月から、外貨宅配(ゆうちょの外貨宅配トラベルwith You)のサービスを開始しました。

外貨宅配は、パソコンやスマートフォンからインターネットを通じて外貨をご購入いただき、ご自宅までお届けするサービスです。米ドル、ユーロ、中国元、オーストラリアドルなど15種類の外貨を、全国どこでも送料無料でお届けしています。ご購入代金は、ゆうちょの「即時振替サービス」により、お客さまの総合口座から即時に引き落とされますので、現金のご準備は不要です。

また、お申し込みは、インターネットから365日可能です。海外旅行のご準備などに、ぜひご利用ください。



「ゆうちょの外貨宅配トラベル with You」ロゴ

③ 運用

国内外の景気動向や金融政策などを踏まえ、ポートフォリオ全体の機動的なリスク管理を行っています。また、安定的な期間収益を確保するため、リスクを適切にコントロールしつつ、国際分散投資の推進などによるリスクの分散や収益源泉の多様化に取り組んでいます。

トピックス

ゆうちょの広告「ゆうちゃん。」

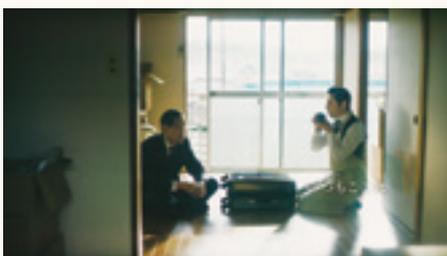
2016年6月から、新しいイメージキャラクターに「本木雅弘さん」を起用し、『いつもここに。』をメインコピーにしたテレビCMなどを、全国で展開しています。

このテレビCMでは、本木雅弘さんが“ゆうちょ”の化身「ゆうちゃん」として、時には通帳、時には店舗、時にはいつもお客さまのそばに寄り添う「ゆうちょ銀行・郵便局」の想いを象徴する存在として登場します。

また、メインコピー『いつもここに。』には、社会人になった時、家族が増えた時、年を重ねた時など、「いつでもどこでも、必要な時にいちばん近くで支えられる存在でありたい」という(株)ゆうちょ銀行の想いを込めています。



「娘の結婚相手」編



「父の単身赴任」編



「母からの電話」編

金融教育の実施

小学生・中学生を対象に、学校への出前授業などの金融教室を開催しています。

オリジナルの教材を使用して、お金の大切さ、お金との付き合い方を伝えることで、子どもたちが正しい金銭感覚を身につけることができるよう育成をお手伝いしています。

2015年度は、39校の小中学校等に、計65回の金融教室を開催しました。

また、全国6カ所で実施した「ゆうちょアイデア貯金箱コンクール」入賞作品展示会場において、計6回、金融教室「楽しくお金を学ぼう!」を開催しました。



出前授業



金融教室「楽しくお金を学ぼう!」



学年別テキスト・おこづかい帳(イメージ)

「ゆうちょアイデア貯金箱コンクール」の開催

小学生が、貯金箱の作製を通じて、貯蓄に対する関心を高めるとともに、造形的な創造力を伸ばすことなどを目的として、ゆうちょアイデア貯金箱コンクールを開催しています。このコンクールは、郵便貯金事業の創業100周年を記念して1975年に始めたものであり、2015年度で第40回を迎えました。

2015年度は、日本全国の11,365校の小学校から832,530点もの参加がありました。各小学校での審査を通過した応募作品の中から、一次審査(写真審査)を経て、特に優秀と認められた240点が最終審査(現品審査)に進出し「文部科学大臣賞」「ゆうちょ銀行賞」「ゆうびんきょく賞」「審査員特別賞」「すてきなデザイン・アイデア賞」の受賞者を決定しました。また、このほかに、第40回を記念して今回特別に「地域特別賞」を設け、13作品に賞が贈られました。

その後2015年12月から2016年2月にかけて、全国6会場(東北・関東・中部・関西・中国・九州)で、入賞作品253点の展示会を開催しました。

また、参加作品1点につき10円(総額8,325,300円)を、(株)ゆうちょ銀行から(公財)日本ユニセフ協会と(独法)国際協力機構(JICA)それぞれに4,162,650円ずつ寄附しました。寄附金は、開発途上国で貧困や病気に苦しむ子どもたちのために役立てられます。



文部科学大臣賞
「ブラックホール貯金箱」



ゆうちょ銀行賞
「水を大切にしましょう」



寄附金贈呈式



展示会の様子(福岡県)

「マチオモイ®は、ひと想い。」 ゆうちょマチオモイカレンダー2016を制作

2016年版ゆうちょ銀行オリジナルカレンダー「ゆうちょマチオモイカレンダー2016」を制作しました。

地域に寄り添い、身近で親しみやすい金融機関でありたいという想いを「マチオモイは、ひと想い。」という言葉に託し、2013年版から「マチオモイ帖」*とタイアップして制作しています。

「ようこそ、マチオモイ郵便局です！」ページでは、カレンダーのモチーフとなった地元の店長・郵便局長が、町の魅力や町への想いを伝えています。また、モチーフとなった町を楽しんで知っていただけるよう、各月に、ユニークな方言や名産などに関する「マチオモイクイズ」も掲載しています。手にした方が、ふるさとの町や大切な町を思い出し、温かい気持ちになっていただけるカレンダーです。

*「マチオモイ帖」とは、日本国内のクリエイターが、自分にとって大切なふるさとの町、学生時代を過ごした町や今暮らす町など、想いが詰まった町を自分の目線で切り取り、小さな冊子や映像にして展覧会などで届けるプロジェクトです。



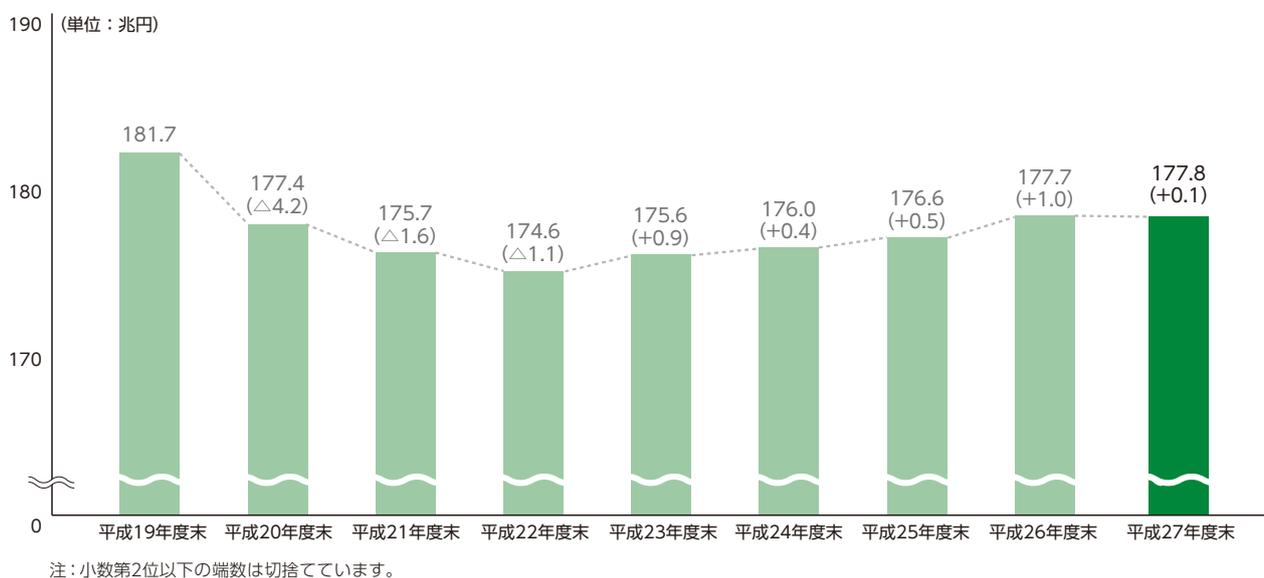
「マチオモイ帖」ホームページ



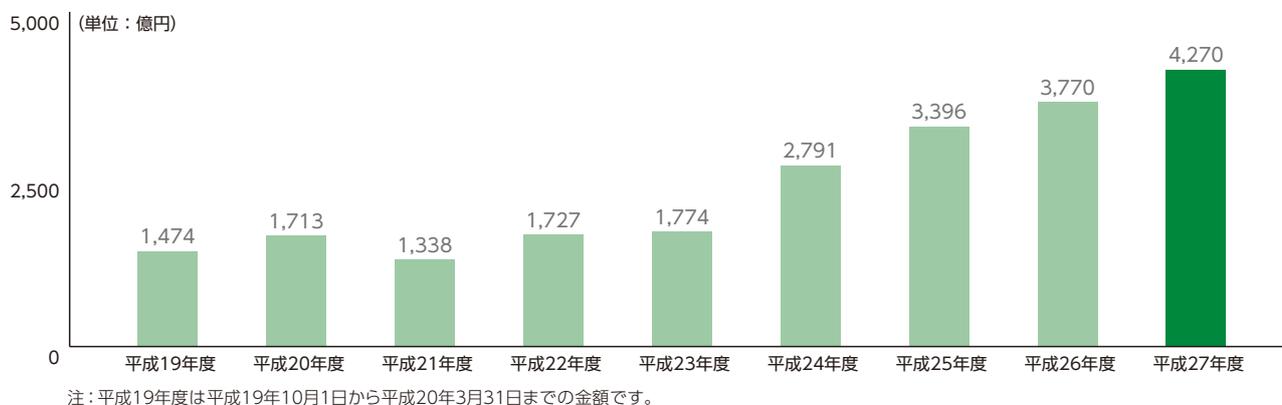
<http://machiomoi.net/>

④ (株)ゆうちょ銀行の業績

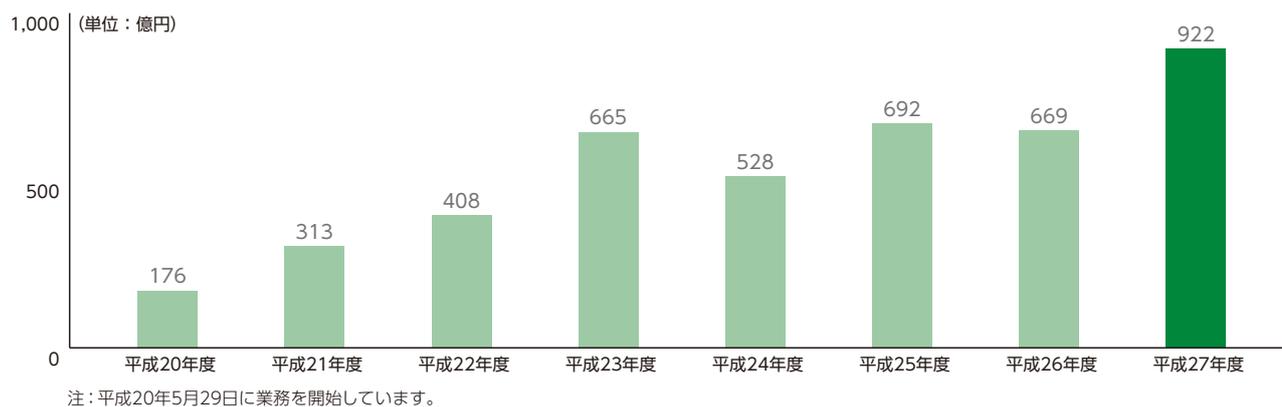
1 貯金残高



2 投資信託 販売金額



3 変額年金保険 販売金額



⑤ (株) ゆうちょ銀行の決算の概要

郵便局との連携による営業推進態勢の強化により、貯金残高は177兆8,719億円を確保し、経常収益1兆9,689億円、経常利益4,819億円、当期純利益3,250億円となりました。また、単体自己資本比率(国内基準)は26.38%となりました。

経営成績

■ 経常収益

平成28年3月期

1,968,987 百万円

■ 経常利益

平成28年3月期

481,998 百万円

■ 当期純利益

平成28年3月期

325,069 百万円

■ 1株当たり当期純利益 (注1)

平成28年3月期

86円69銭

■ 潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (注2)

平成28年3月期

— 円 — 銭

注1：(株) ゆうちょ銀行は平成27年8月1日に普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「1株当たり当期純利益」を算定しております。

注2：「潜在株式調整後1株当たり当期純利益」については、潜在株式が存在しないため記載しておりません。

■ 自己資本当期純利益率

平成28年3月期

2.8%

■ 総資産経常利益率

平成28年3月期

0.2%

■ 経常収支率

平成28年3月期

75.5%

財政状態

■ 総資産

平成28年3月期

207,056,039 百万円

■ 純資産

平成28年3月期

11,508,150 百万円

■ 自己資本比率

平成28年3月期

5.5%

■ 1株当たり純資産^(注1)

平成28年3月期

3,069円26銭

■ 単体自己資本比率(国内基準)^(注2)

平成28年3月期

26.38%

注1：(株)ゆうちょ銀行は平成27年8月1日に普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「1株当たり純資産」を算定しております。

注2：「単体自己資本比率(国内基準)」は、「銀行法第14条の2の規定に基づき、銀行がその保有する資産等に照らし自己資本の充実の状況が適当であるかどうかを判断するための基準」(平成18年金融庁告示第19号)に基づき算出しております。

〈参考〉

自己資本：
平成28年3月期 11,508,150百万円

4. かんぽ生命保険の事業について



株式会社かんぽ生命保険
取締役兼代表執行役社長 石井雅実

(株)かんぽ生命保険からのごあいさつ



平素より、株式会社かんぽ生命保険をご愛顧、お引き立ていただき、誠にありがとうございます。

まずは、平成28年(2016年)熊本地震により被災された皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復旧をお祈り申し上げます。

ここに、2015年度決算に基づく当社の業績や取り組みについて、ご紹介させていただきます。

本誌を通じて、当社に対するご理解を一層深めていただきますとともに、引き続き当社をご支援いただきますようお願い申し上げます。

2015年度の総括

2015年度は、低金利環境の継続等の環境の変化などを踏まえ、グループのさらなる収益性の追求、生産性の向上、コーポレート・ガバナンスの強化などの課題に対処するために策定した、2015年度から2017年度までの3年間の中期経営計画「新郵政ネットワーク創造プラン2017」の最初の年という、重要な年でした。

当社としての中期経営計画の最重要テーマであった「成長するために必要な経営基盤の確立」に向けた取り組みを推進するとともに、「当社の強みをさらに強固にしていくための商品・サービスの開発」を実現することで、持続的な成長・発展のための揺るぎない土台作りを加速させてきました。

また、11月4日に東京証券取引所市場第一部へ株式上場し、新たな一步を踏み出した年でもありました。株式上場に際し、ご指導・ご協力を賜りました関係の皆さまに心より御礼申し上げます。

当社は、すべてのお客さまとの接点をご高齢のお客さま目線で改革し、「安心感」「信頼感」に基づく「ご高齢のお客さまに優しい」サービスをご提供するための取り組み(かんぽプラチナライフサービス)を展開してまいりました。

2015年度におきましては、養老保険・終身保険の加入年齢範囲の上限の引き上げや、専用コールセンターの設置、情報誌の創刊などを展開し、2016年度は「健康・医療・介護」および「くらしの税」に関する無料電話相談サービスの提供を開始するなど、ご高齢のお客さま向けサービスの向上に係るさまざまな取り組みを行ってまいりました。

また、お客さまのニーズにお応えするために、2015年10月に保険料払込期間を保険期間よりも短くするとともに、貯蓄性を高めた「短期払養老保険」の販売を開始いたしました。さらに、同月から、お客さまの利便性を向上するために、「初回保険料後払制度」および「責任開始日指定特則」の取り扱いを開始するなど、商品・サービス水準の向上に取り組んでまいりました。

保険金等支払管理態勢の整備・強化につきましては、支払業務システム(SATI)を基盤とした支払審査事務の改善に取り組むことで、支払品質のさらなる向上や事務処理の効率化に努めてまいりました。また、お客さまから保険金等のご請求をいただいた際に、お支払いできる可能性のある保険金や必要なお手続きなどをシステム判定のうえでご案内するといったサポートを充実させるなどにより、保険金等のご請求に関するご案内の充実に取り組ましました。

これらの取り組みのほか、当社は、2016年3月に第一生命保険株式会社との間で、海外生命保険事業、資産運用事業および新商品・IT領域における共同研究の三つを柱とした、包括的な業務提携を行うことについて合意いたしました。今後は、両社の強みを相互に補完し、融合させることで、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

2015年度の業績につきましては、当社の個人保険の新契約は、日本郵便株式会社との連携強化により、民営化後最大となりました。年換算保険料は、個人保険4,853億円(前年度比+6.0%)、第三分野495億円(同+20.6%)、個人保険の件数は、239万

件(同+0.6%)、金額は、7兆1,684億円(同+2.4%)を獲得いたしました。

連結損益の状況につきましては、経常利益は4,115億円を計上しました。親会社株主に帰属する当期純利益は848億円となり、前年度を上回る水準を確保しました。

また、健全性の指標のひとつである連結ソルベンシー・マージン比率は1,570.3%となり、負債中の内部留保も、危険準備金および価格変動準備金を合わせて3兆1,571億円を積み立てており、引き続き強固な財務基盤を確保しております。

これもひとえに、皆さまのご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

今後の展望

2016年度は、簡易生命保険が誕生して100周年を迎えます。

皆さまからいただいた長年にわたるご支援・ご厚情に改めて深く感謝申し上げます。

この節目を迎えるにあたり、次の100年を見据えて、当社は何をすべきか、どのような会社を目指すべきかを見つめ直し、企業が事業活動を営むうえで根幹となる経営理念を「いつでもそばにいる。どこにいても支える。すべての人生を、守り続けたい。」に改定いたしました。

この経営理念には、日本郵政グループの一員として、全国津々浦々にいらっしゃるお客さまに保険という安心をお届けするという当社の使命、また、すべての人が夢を持ち、前向きに生きていくことができるよう、保険の力で守り続けたい、そして、これからの日本の地域社会を支えていきたいという、当社の意志を込めています。

新たな経営理念のもと、1916年に創設された簡易生命保険の「簡易な手続きで、国民の基礎的生活手段を保障する。」という社会的使命を引き継ぎ、より多くのお客さまニーズにお応えし、大きくてユニークであたたかいという当社のビジネスモデルを変えることなく、さらに磨きをかけてまいります。

次の100年もお客さまから信頼され、愛される会社であり続けるよう、「お客さまから選ばれる真に日本一の保険会社を目指す」というビジョンの実現に向けて、社員一丸となって取り組んでまいります。

今後とも、ご支援・ご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。

(株)かんぽ生命保険の事業について

日本郵政グループにおいて生命保険業を営む会社は、(株)かんぽ生命保険です。

代理店(郵便局)や、直営店(支店)を通じて確かな保障をお届けしています。(株)かんぽ生命保険は、「いつでもそばにいる。どこにいても支える。すべての人生を、守り続けたい。」を経営理念としています。

① 保険商品・サービスの概要

保険商品・サービスの提供

郵政民営化前の簡易生命保険※の「簡易な手続きで、国民の基礎的生活手段を保障する」という社会的使命を受け継ぎつつ、お客さまの立場に立って、分かりやすく利用しやすい商品・サービスの提供に努めています。

なお、民営化後の(株)かんぽ生命保険の生命保険契約には、民営化前の簡易生命保険とは異なり政府による支払保証はありませんが、他の生命保険会社同様、一定の範囲内で保険契約者保護制度による保護の対象となります。

●代理店チャンネル

全国の郵便局ネットワークを活かして、日本郵便(株)を通じて、個人・住域マーケットを中心にシンプルで分かりやすい商品(小口・簡易)・サービスをご提供しています。

なお、(株)かんぽ生命保険においては、直営店76店舗(2016年3月末現在)に代理店支援のための組織

(パートナー部)を設置し、営業推進のための支援、教育研修および事務支援を行っています。

また、(株)かんぽ生命保険の特長を活かしつつお客さまのニーズに対応した商品開発、マーケット／チャンネル開拓、営業プロセスの高度化を日本郵便(株)と一体となって推進します。

●直営店チャンネル

直営店の法人営業部は、全国の主要都市76カ所(2016年3月現在)に設置しており、主に中小企業などの法人・職域マーケットを中心に商品やサービスをご提供します。

直営店チャンネルにおいては、マーケット動向の把握や販売ノウハウなどの蓄積に加えて、営業体制の整備により、お客さまの多様なニーズにお応えします。

※ 郵政民営化前に契約された簡易生命保険については、(独法)郵便貯金・簡易生命保険管理機構が管理しており、(株)かんぽ生命保険は同機構から業務を受託のうえ、日本郵便(株)に業務の一部を再委託しておりますので、郵便局の渉外社員および窓口を通じて保険料のお支払いや保険金のお受け取りができます。

② 商品・サービスの充実

かんぽつながる安心活動

お客さまとお会いし、さまざまなサービスをご提供することで、より一層の満足と信頼をいただけるよう、「かんぽつながる安心活動」を実施しています。

「かんぽつながる安心活動」では、ご契約いただいている保険の保障内容や、ご請求いただける保険金がないかをご確認いただき、また、保険金等を簡単・確実にお受け取りいただくための口座として振込先口座指定のご案内や、指定代理請求制度のご案内をしています。

今後も、日本郵便(株)との連携を強化し、お客さまにさらにご満足いただけるよう取り組んでまいります。



かんぽプラチナライフサービス(高齢者を中心としたサービス)の推進

●かんぽプラチナライフサービスの目的・趣旨

(株)かんぽ生命保険は、すべてのお客さまとの接点をご高齢のお客さまの目線で改革し、「安心感」「信頼感」に基づく「ご高齢のお客さまに優しい」サービスを提供することで、今後拡大する高齢のお客さま層において、真にお客さまから選ばれるよう、全社横断的な取り組みとして「かんぽプラチナライフサービス」を推進しています。

「かんぽプラチナライフサービス」では、ご高齢のお客さまニーズに対応した商品開発やサービス提供のほか、すべてのお客さま接点について、ご高齢のお客さまの目線で改革を進め、高齢者に優しいビジネスモデルを構築してまいります。

●主な取り組み内容

養老保険および終身保険の加入年齢範囲の上限の引き上げ

よりご高齢のお客さまにもご加入いただけるよう、2015年4月に養老保険(新フリープラン)、同年10月に終身保険(新ながいきくん)の加入年齢の上限を引き上げました。

ご高齢のお客さま向け情報誌の発行

2015年11月に、ご高齢のお客さまの生活や暮らしに役立つ情報誌「かんぽプラチナライフサービス」を創刊し、2016年5月には第2号を発行しまし

かんぽ プラチナライフサービス

(株)かんぽ生命保険使用の共通ロゴマーク

かんぽ生命では、ご高齢者にやさしい商品・サービスを提供しています。

2015年4月2日から、新養老保険・特別養老保険の加入年齢範囲を拡大しました。

「新フリープラン(普通養老保険)」が

15歳～65歳	15～70歳
15～60歳	15～65歳
15～55歳	15～60歳

加入年齢 0～75歳・0～80歳

2015年10月20日から、新終身保険の加入年齢範囲を拡大しました。

「新ながいきくん(定期型)」が

15～60歳	15～65歳
15～55歳	15～60歳
15～50歳	15～55歳

加入年齢 15～65歳・15～85歳



た。この情報誌は郵便局でお客さまにお渡しするほか、(株)かんぽ生命保険のホームページにも掲載しています。

新たなサービスの実施

2016年5月から、かんぽ生命保険契約・簡易生命保険契約の契約者さま、被保険者さまおよびそのご家族を対象とした無料電話相談サービス(「健康・医療・介護」および「くらしの税」)の提供を開始しました。



商品説明時等の取り組み

ご高齢のお客さまには、より丁寧に分かりやすい商品説明を心がけています。満70歳以上のお客さまへの説明時にご家族等への同席をお願いする取り組みをはじめ、2016年4月から、お申し込み後にご案内書を別送し、お申し込み内容を改めてご確認ください。取り組みなどを行っています。

ご高齢のお客さま専用コールセンターの設置

2015年4月に、専用のフリーダイヤル(0120-744-552)を設け、ご高齢のお客さま対応の研修を受けたオペレーターが直接お電話をお受けする、「ご高齢のお客さま専用コールセンター」を設置しました。

ご高齢のお客さま専用フリーダイヤル

 **0120-744-552**

受付時間

平日 9:00～21:00

土日休日 9:00～17:00

(1月1日～3日を除きます。)

「見やすく」、「読みやすく」、「分かりやすい」案内の取り組み

お客さまがご覧になる案内書等について、従来から取り組んできた個々の改善に加えて、2015年7月から、社内共通の「高齢のお客さまに配慮した案内書ガイドライン」を策定し、高齢のお客さまに利用いただく案内書等を中心に、当該ガイドラインに沿った「より見やすく、読みやすく、分かりやすい」案内書等の改訂に取り組んでいます。



2015年度ご契約ハンドブック

2015年10月にお送りしています「保険料払込証明書・ご契約内容のお知らせ」に同封の「ご契約ハンドブック」について、ご高齢のお客さまが見やすく分かりやすい冊子となるよう、モニター調査を事前に実施し、その結果を踏まえた改善策を反映したうえで、内閣府認証NPO法人実利用者研究機構による「高齢者検証済UD」認証を取得しました。また、配色や文字の大きさにも配慮しており、2014年度に引き続きNPO法人カラーユニバーサルデザイン機構の「CUD」の認証を取得しました。



CUDの認証証明書



高齢者検証済UDの認証証明書

社員による資格取得の推進

(株)かんぽ生命保険は、お客さまサービス向上の観点から、社員による「認知症サポーター」や「サービス介助士」などの資格取得を推進しています。

2015年度末までに、認知症サポーターは2,795名、サービス介助士は69名の社員が資格取得し、サービス介助士研修の様式



サービス介助士研修の様式

タブレット端末の無料講習会の開催

ご高齢の方のITスキル習得による、生活の質(QOL)の向上を目的に、2015年5月から、NPO法人「仙台シニアネットワーク」などとタイアップし、「高齢者向けタブレット端末無料講習会」を、仙台をはじめとする東北地区で開催しています。



講習会の様子
(2016年3月・福島県郡山市)

短期払養老保険の販売開始

(株)かんぽ生命保険は、保険料払込負担を早期に解消するなどのお客さまニーズに応えるため、2015年10月から、普通養老保険「新フリープラン(短期払込型)」の販売を開始しました。

商品の特長

- 特長1：保険期間(15年)より短い期間(10年)で保険料を払い終えるため、保険料の払い込みに係る負担を早期に解消いただけます。
- 特長2：保険料払込期間を保険期間より短く設定し、保険料払込後一定の据置期間を設けたことで、全期間払込みより少ない保険料総額でご加入いただけます。
- 特長3：入院特約を付加することで、入院費用も保障されます。また、保険料を払い終えた後も、保障は満期まで続きます。

「初回保険料後払制度」および「責任開始日指定特則」の取り扱い開始

●初回保険料後払制度

2015年10月から、お申し込みと健康状態の告知

がそろった時点から保障(責任)を開始し、契約成立後に第1回保険料を口座振替などによりお払い込みいただく初回保険料後払制度を開始しました。

これまでは、第1回保険料について口座振替の取り扱いができず、お申し込み時にご用意いただく必要がありましたが、本制度の導入により、口座振替によるお払い込みが可能となりました。

また、この取り扱いの開始により、第1回保険料のお支払い手続きの際、現金等をご用意いただく必要がなくなるため、お客さまの利便性が向上するとともに、(株)かんぽ生命保険での保険料収納業務の効率化が図ることができます。

●責任開始日指定特則

2015年10月から、保険契約者がお申し込みの際に保障(責任)開始の日を指定できる責任開始日指定特則の取り扱いを開始しました。

これにより、既に参加している保険契約が満期となる3カ月前から新たな保険契約のお申し込み手続きと保障(責任)開始の日の指定ができるようになり、保障の重複や空白が生じることなく新たな保障(責任)をスタートさせることが可能となりました。

また、この取り扱いの開始により、満期保険金の請求手続きと新たな保険契約のお申し込み手続きが一度で済むため、お客さまの利便性が向上するとともに、(株)かんぽ生命保険での募集業務の効率化が図ることができます。

IBM Watsonを活用した保険金支払業務のさらなる高度化

IBMのもつ最先端コグニティブ・コンピューティング・システムWatson技術を活用し、業務のさらなる高度化の検討を進めています。

具体的には、日本で最大規模の(株)かんぽ生命保険の支払審査データや約款、関連法規、過去事例などを分析し、支払の判断についての選択肢を確信度付きで示すなどのシステムサポートにより、審査担当者がより迅速かつ正確に支払業務を実施できるようにするなどの検討を進めます。

今後とも、(株)かんぽ生命保険はサービス水準の向上などを通じて、経営方針である「お客さまから選ばれる真に日本一の保険会社」を目指してまいります。

※ コグニティブ・コンピューティングとは
コンピュータが自らさまざまな情報を関連付けて分析・学習し、自ら導き出した予測結果をその評価や根拠などとともに意思決定支援をすることなどができる技術

支払体制の強化

●簡易・迅速・正確な保険金等支払の実現に向けた取り組み

(株)かんぽ生命保険は、保険会社の最大の使命であるお客さまにお約束した保険金等をお支払いする責務をお客さまの立場にたって適切に果たすため、最高水準の保険金等支払管理態勢の整備に向けて、保険金等を簡易・迅速・正確にお支払いするための取り組みを行っています。

具体的には、保険金等のご請求があった際のお手続きや他にご請求いただける保険金等のご案内の充実、教育・研修を通じた支払査定業務に必要な専門的知識やスキルを有する人材の育成、支払業務システム(SATI)の導入によるシステムサポートの充実、支払査定業務の中心的な役割を担う保険金サービスセンターの機能強化などを推進しています。

支払業務システム(SATI)

支払業務システム(SATI)は、(株)かんぽ生命保険における支払管理態勢強化の最重要施策であり、先進的なイメージワークフロー技術(IWF)により、支払審査事務のベースを書類現物からデータにシフト、事務全般のシステム支援を充実させることにより、簡易・迅速・正確な保険金のお支払いなどお客さまサービスの向上に寄与することを目的としています。

今後も、システム基盤を活用した一層の品質向上や事務処理の効率化が図られるよう各種データを活用してPDCAサイクルを充実し、さらなる態勢強化を図ってまいります。

●支払査定担当者の教育・研修

(株)かんぽ生命保険の支払査定担当者に対する教育として、新商品・新サービスの新設時に行う制度改正講習会に加え、(株)かんぽ生命保険独自の支払査定スキルの取得や支払業務システム(SATI)の分析結果および支払査定スキルに応じたeラーニング研修などを実施しているほか、生命保険協会主催の「生命保険支払専門士」の資格取得を推進し、支払査定能力のさらなる向上を図っています。

●保険金請求に対する客観性・中立性の高い審査体制

お客さまから保険金をご請求いただいた場合、保険金サービスセンターの専門の担当者が審査を行っていますが、ご請求いただいた内容に応じて医師免

許を有する社員に医学的な見解を聴取したり、社外の弁護士に法的な見解を確認したりすることで、客観性・中立性の高い審査を行っています。

具体的には、約款に定める免責事由に該当する可能性がある場合などは、必要に応じて事実関係の詳細を確認し、社外の弁護士に約款に定める免責の該当可否に関する審査を受けることとしています。

また、審査結果にご納得いただけない場合、社外の弁護士などにより構成され、保険金のお支払いに係る紛争について審査を行う「査定審査会」に審査請求を行うことができようとしており、客観性・中立性の高い審査体制を構築しています。

③ 資産運用

資産運用につきましては、健全経営を維持し保険金等のお支払いを確実にを行うため、ALMの考え方に基づく運用を基本としております。具体的には、負債の特性と親和性の高い円金利資産を中心に、資産と負債をマッチングさせる運用を基本とし、適切なリスク管理のもとで外国証券や株式などのリスク性資産に対しても運用しています。

今後も、運用部門の態勢強化を図り、資産運用の多様化を進めることにより、収益性の向上を目指します。

トピックス

簡易生命保険誕生100周年 100周年の感謝をこめて

(株)かんぽ生命保険の前身である簡易生命保険は、2016年10月に誕生から100周年を迎えます。「簡易な手続きで、国民の基礎的生活手段を保障する」という社会的使命を受け継ぎつつ、(株)かんぽ生命保険は、全国津々浦々の郵便局を通じて簡易で小口な生命保険をお客さまにご提供するとともに、あたたかいお客さまサービスの向上に取り組んでまいりました。

(株)かんぽ生命保険は、簡易生命保険誕生100周年(以下、「100周年」といいます。)の節目にあたり、年間を通じてさまざまな100周年施策を展開します。



井ノ原快彦さん出演の100周年広告

100周年アンバサダーの井ノ原快彦さんが「かんぽさん」にふんする100周年テレビCMを2016年4月から放送しています。今年で100周年を迎え、真摯な想いを胸に街を見つめる井ノ原さんの表情とともに、これまで(株)かんぽ生命保険を支えてくださったたくさんのお客さまに感謝の気持ちを伝えています。また、全国の郵便局に100周年の感謝を伝えるポスターを掲出しています。



かんぽ生命presents DREAMS COME TRUE

●ドリワンダーランド2016 特別協賛

(株)かんぽ生命保険は、幅広い世代に支持されているDREAMS COME TRUEがお送りする圧巻のコンサートツアー「かんぽ生命presents DREAMS COME TRUE ●ドリワンダーランド2016」に特別協賛しています。

コンサートツアーへの特別協賛を通じて、皆さまに夢をお届けします。



DREAMS COME TRUE コラボレーションのテレビCM

DREAMS COME TRUEが100周年を記念して新たに書き下ろした楽曲を使用したテレビCM「みんなの夢」篇を全国で放送しています。CMでは、新しいメロディに乗せて日本中の夢にエールを送ります。



テレビCM「みんなの夢」篇

簡易生命保険誕生100周年特設サイト (<http://100th.jp-life.japanpost.jp/>)

100周年を記念した特設サイトを公開しています。井ノ原快彦さんが出演する100周年広告の紹介や、簡易生命保険の歴史が分かるページがご覧いただけます。



※簡易生命保険は、2007年10月以降、新たなご契約のお申し込みを受け付けておりません。なお、現在、株式会社かんぽ生命保険がお引き受けする保険契約は、簡易生命保険とは異なり、保険金等のお支払いに関する政府保証はありません。

株式会社かんぽ生命保険は、2007年9月以前にご加入いただいた簡易生命保険契約について、その契約の権利および義務を承継した独立行政法人郵便貯金・簡易生命保険管理機構からの委託を受け、保険金等のお支払いや保険料の取納などのサービスを提供しています。

人生は、夢だらけ。

『人生は、夢だらけ。』というキャッチコピーのもと、前向きに生きる全ての人を応援する企業広告を展開しています。

企業広告の新キャラクターに女優の高畑充希さんを起用し、2016年3月から新企業CM「それは人生、わたしの人生」篇を全国で放送しました。

「すべての人生がただ一つのものであり、紛れもなく自分自身のもの。そして自分が生きる世界は素敵なものたちで溢れている。」そんなメッセージを、音楽家の椎名林檎さん作曲のオリジナル楽曲を使用したミュージカル風CMで伝えています。

また、全国の郵便局で掲出するポスターや新聞広告、首都圏・関西圏を中心とした交通広告などで大々的に展開しました。

この企業広告を通じて、お客さま、社会、地域の皆さまの人生を、身近な存在として支えていきたいという(株)かんぽ生命保険の想いを広く表現しました。



企業CM
「それは人生、わたしの人生」篇



新聞広告



ポスター



交通広告

夢だらけ。キャラバン

「夢を持って挑戦する人を応援する」という企業メッセージを継続的、そして多面的にお伝えしていくため、「夢」を持ってイキイキと輝きながら働いている全国の日本郵政グループの社員やその家族を企業広告の出演者として紹介しています。広告は、雑誌やキャンペーンWebサイト「<http://www.yumedarake.jp/caravan/>」でご覧いただけます。



「正々堂々戦える試合にすることを、誓います。」



夢見る筋肉を鍛えています。



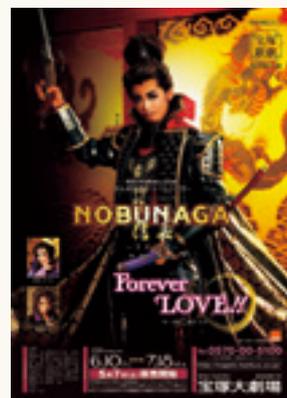
妻と出会ったのは、宇宙でした。

※撮影日時点の情報で掲載しています。

かんぽ生命ドリームシアター 宝塚歌劇に協賛

(株)かんぽ生命保険の文化的活動の一環として、夢に向かって挑戦する人生を応援するため、2015年に引き続き、2016年の宝塚歌劇月組公演「ロック・ミュージカル『NOBUNAGA〈信長〉-下天の夢-』、シャイニングショー『Forever LOVE!!』に協賛しています。

宝塚歌劇の舞台を通して、皆さまに夢をお届けします。



©宝塚歌劇団

トピックス

女子プロゴルファー 上田桃子選手の所属契約

2015年3月から、(株)かんぽ生命保険はプロゴルファーの上田桃子選手の「経験と努力を積み重ね、夢に向かって自分らしく挑戦し続ける」という姿勢に共感し、3年間の所属契約を締結しています。

上田選手は(株)かんぽ生命保険の所属選手として、社名入りキャップ・ウェアやキャディバッグとともに、各ゴルフトーナメントに出場しています。

上田選手のさらなる飛躍を期して、今後も真摯にサポートしてまいります。

夢に向かって頑張る学生を応援！ 「全日本学生音楽コンクール」に特別協賛

(株)かんぽ生命保険は、音楽文化の発展と、夢に向かって挑戦する学生を応援したいという想いから、全日本学生音楽コンクールに特別協賛をしています。

本コンクールは、音楽を楽しむ心を培うとともに演奏技術の向上を促し、公正な審査によって世界を舞台に活躍する若い才能を発掘して、音楽文化の発展に寄与するという趣旨のもと実施されています。

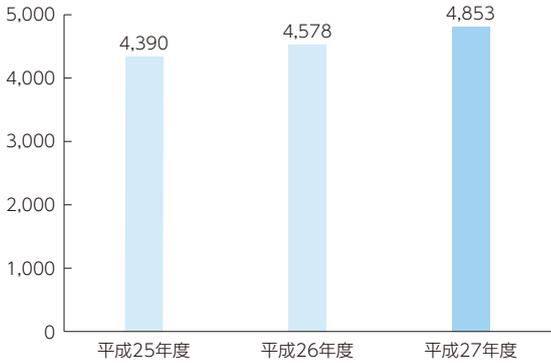


④ (株)かんぽ生命保険の業績(単体)

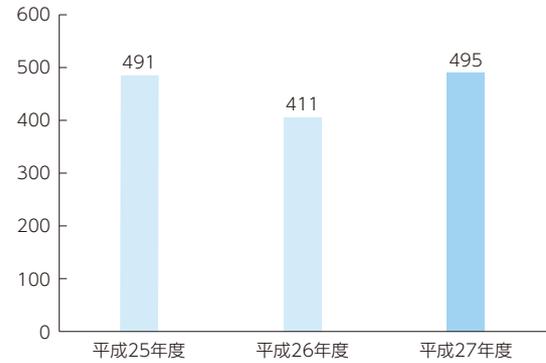
1 契約の状況

■新契約年換算保険料

個人保険(単位:億円)



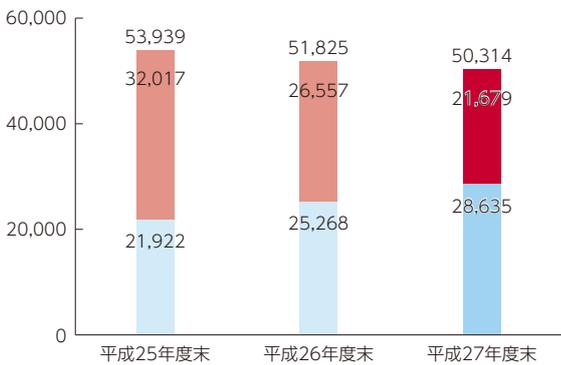
第三分野(単位:億円)



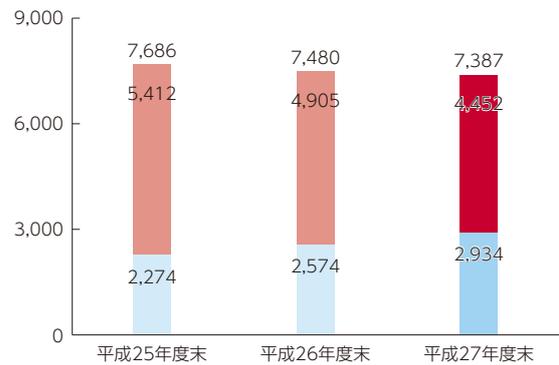
(注)「第三分野」は、医療保障給付(入院給付、手術給付等)に該当する部分の年換算保険料を計上しています。

■保有契約年換算保険料

個人保険(単位:億円)



第三分野(単位:億円)



(注1)「新区分」は(株)かんぽ生命保険が引き受けた保険契約を示し、「旧区分」は(株)かんぽ生命保険が(独法)郵便貯金・簡易生命保険管理機構から受再している簡易生命保険契約(個人保険は簡易生命保険契約の保険に限ります。)を示します。

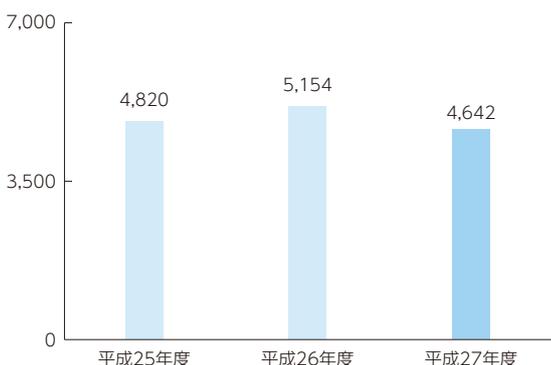
(注2)「旧区分」の年換算保険料は、(株)かんぽ生命保険が(独法)郵便貯金・簡易生命保険管理機構から受再している簡易生命保険契約について、(株)かんぽ生命保険が引き受けた個人保険及び個人年金保険の保有契約年換算保険料と同様の計算方法により、(株)かんぽ生命保険が算出した金額です。

(注3)「第三分野」は、医療保障給付(入院給付、手術給付等)、生前給付保障給付(特定疾病給付、介護給付等)に該当する部分の年換算保険料を計上しています。

2 健全性の状況

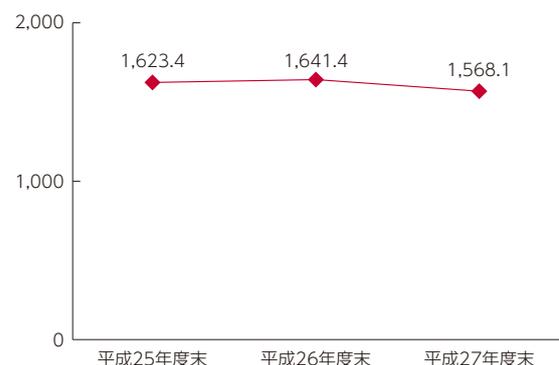
■基礎利益

(単位:億円)



■ソルベンシー・マージン比率

(単位:%)



⑤ (株)かんぽ生命保険の連結決算の概要

郵便局との連携による営業推進態勢の強化により、個人保険の新契約件数は239万件を確保し、経常収益9兆6,057億円、経常利益4,115億円、親会社株主に帰属する当期純利益848億円となりました。また、保険料等収入5兆4,138億円、内部留保残高(危険準備金及び価格変動準備金の合計)3兆1,571億円、連結ソルベンシー・マージン比率1,570.3%となりました。

連結経営成績

■ 経常収益

平成28年3月期

9,605,743 百万円

■ 経常利益

平成28年3月期

411,504 百万円

■ 親会社株主に帰属する当期純利益

平成28年3月期

84,897 百万円

■ 1株当たり当期純利益

平成28年3月期

141円**50**銭

■ 潜在株式調整後1株当たり当期純利益^(注)

平成28年3月期

— 円 — 銭

■ 自己資本当期純利益率

平成28年3月期

4.4%

■ 総資産経常利益率

平成28年3月期

0.5%

■ 経常収益経常利益率

平成28年3月期

4.3%

注：(株)かんぽ生命保険は平成27年8月1日付で普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。当連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「1株当たり当期純利益」を算定しております。

注：「潜在株式調整後1株当たり当期純利益」については、潜在株式が存在しないため記載しておりません。

連結財政状態

■総資産

平成28年3月期

81,545,182百万円

■純資産

平成28年3月期

1,882,982百万円

■自己資本比率

平成28年3月期

2.3%

■1株当たり純資産

平成28年3月期

3,138円30銭

〈参考〉

自己資本：

平成28年3月期 1,882,982百万円

注：(株)かんぽ生命保険は平成27年8月1日付で普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。当連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「1株当たり純資産」を算定しております。

5. その他の事業等について

① 病院事業

日本郵政(株)では、日本郵政グループの企業立病院として、逓信病院を全国10カ所に設置しています。逓信病院は、日本郵政グループの社員・家族だけでなく、どなたでもご利用いただける病院として、地域の皆さまの健康に貢献する医療サービスと人間ドック検診を行っています。所在地などは、P.89をご参照ください。

とりわけ、東京逓信病院については、477の病床を有し、高性能医療機器を導入しており、先進的診療の提供に必要な体制を整えているほか、2015年度は約7,600人の方に人間ドック検診をご利用いただきました。また、同院ではがん患者さんの身体的精神的苦痛をやわらげ、患者さんとご家族が大切な時間をできるだけ快適に過ごしていただけるように緩和ケア病棟も設置しています。

全国10カ所の病院一覧



札幌逓信病院

診療科

内科、消化器内科、循環器内科、外科、眼科、耳鼻咽喉科、整形外科



京都逓信病院

診療科

内科、外科、婦人科、小児科、眼科、耳鼻咽喉科、整形外科、放射線科、麻酔科



横浜逓信病院

診療科

内科、外科、婦人科、眼科、整形外科、麻酔科



広島逓信病院

診療科

内科、外科、産婦人科、小児科、眼科、整形外科



東京逓信病院

診療科

内科、内分泌・代謝内科、血液内科、神経内科、感染症内科、循環器内科、腎臓内科、消化器内科、呼吸器内科、精神科、外科、消化器外科、呼吸器外科、脳神経外科、整形外科、婦人科、小児科、眼科、皮膚科、形成外科、泌尿器科、耳鼻咽喉科、放射線科、リハビリテーション科、麻酔科、緩和ケア内科、歯科口腔外科、救急科、病理診断科



徳島逓信病院

診療科

内科、外科、婦人科、眼科、整形外科



富山逓信病院

診療科

内科、外科、婦人科、眼科、整形外科



福岡逓信病院

診療科

内科、消化器内科、循環器内科、外科、婦人科、小児科、眼科、皮膚科、耳鼻咽喉科、整形外科、放射線科、麻酔科



名古屋逓信病院

診療科

内科、呼吸器内科、老年内科、外科、泌尿器科、産婦人科、小児科、眼科、皮膚科、耳鼻咽喉科、整形外科



鹿児島逓信病院

診療科

内科、消化器内科、消化器外科、肝臓内科、肝臓外科、外科、婦人科、眼科、肛門外科

② 宿泊事業

① かんぼの宿・かんぼの郷

「かんぼの宿」は、一般の旅館・ホテルと同様に(株)かんぼ生命保険の保険などへのご加入の有無にかかわらず、どなたでもご利用いただける宿泊施設です。

観光地などの近くに立地しており、多くの宿が浴室や客室までユニバーサルデザインを取り入れていますので、安心してご宿泊いただけます。

「かんぼの郷」は、大自然のなかでスポーツを満喫できる設備が特徴の宿泊施設です。

また、高齢者の方に充実した暮らしを過ごしていただくため、かんぼの宿小樽に住宅型有料老人ホーム「かぜーる小樽」を併設しています。

詳しくは、P.90~P.91をご参照ください。

② ラフレさいたまなど

「ラフレさいたま」は、さいたま新都心駅近くに立地し、会議室、宴会場、フィットネスなどを備えた宿泊施設です。

「ゆうぼうと世田谷レクセンター」は、テニスコート、室内温水プール、体育館、フィットネスなどを備えたスポーツ施設です。

「メルパルク」は、宿泊室のほか、会議室、宴会場、結婚式場、レストランなどを備えた施設です。

(注)「メルパルク」は、ワタベウェディング(株)と定期建物賃貸借契約を締結し、同社の子会社が運営しています。なお、メルパルク京都には、宿泊室、結婚式場はございません。

全国の宿泊施設一覧

- | | | |
|--------------------|-----------|-----------------------------------|
| 1 小樽
(かぜーる小樽併設) | 18 諏訪 | 35 有馬 |
| 2 一関 | 19 熱海(本館) | 36 赤穂 |
| 3 酒田 | 熱海(別館) | 37 淡路島 |
| 4 郡山 | 20 伊豆高原 | 38 竹原 |
| 5 いわき | 21 富山 | 39 光 |
| 6 大洗 | 22 福井 | 40 湯田 |
| 7 潮来 | 23 焼津 | 41 観音寺 |
| 8 塩原 | 24 浜名湖三ヶ日 | 42 徳島 |
| 9 栃木喜連川温泉 | 25 知多美浜 | 43 伊野 |
| 10 磯部 | 26 恵那 | 44 北九州 |
| 11 寄居 | 27 岐阜羽島 | 45 柳川 |
| 12 鴨川 | 28 鳥羽 | 46 島原* |
| 13 旭 | 29 彦根 | 47 別府 |
| 14 勝浦 | 30 舞鶴* | 48 日田 |
| 15 青梅 | 31 富田林 | 49 阿蘇 |
| 16 箱根 | 32 大和平群 | 50 日南 |
| 17 石和 | 33 奈良 | 51 庄原 |
| | 34 紀伊田辺 | 52 ラフレさいたま |
| | | 53 ゆうぼうと世田谷
レクセンター
(宿泊機能なし) |
- ※ 休館中(7月1日現在)



〈おすすめの宿〉

5 かんぼの宿 いわき



磐城海岸県立自然公園の黒松林と白い砂浜が続く、全室オーシャンビューの温泉ホテル。客室から望む朝日や露天風呂からの星空をご満喫ください。

19 かんぼの宿 熱海(本館)



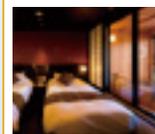
熱海市街と相模湾を望む高台に立地する温泉ホテル。2015年12月にリニューアルした本館は露天風呂、圧注浴、寝湯等の4種類のお風呂をお楽しみいただけます。

25 かんぼの宿 知多美浜



2016年2月に南国リゾート感溢れるホテルにリニューアルオープン。伊勢湾を眺めながらお肌ツルツルの天然温泉に浸り、心も体もリフレッシュしてみたいいかがでしょうか。

33 かんぼの宿 奈良



平城宮跡の西側に位置し、数々の世界遺産が点在する奈良観光の拠点に適した宿。2016年3月にリニューアルし、展望風呂付特別和洋室などの客室を新設しました。

44 かんぼの宿 北九州



玄海国定公園の岩屋海岸の岬に立ち、見晴らし抜群の宿。玄界灘に沈む真っ赤な夕日、沖の漁り火、満天の星空などの眺望が目の前に広がります。