

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	16
-------------------	----

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	18
① 業務・サービスの概要	20
② 日本郵便(株)の取り組み	21
③ 日本郵便(株)の業績	27
④ 日本郵便(株)の連結決算の概要	28

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	30
① 業務・サービスの概要	32
② (株)ゆうちょ銀行の取り組み	33
③ 資産運用	34
④ (株)ゆうちょ銀行の業績	37
⑤ (株)ゆうちょ銀行の決算の概要	38

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	40
① 業務・サービスの概要	42
② (株)かんぽ生命保険の取り組み	43
③ 資産運用	46
④ (株)かんぽ生命保険の業績	50
⑤ (株)かんぽ生命保険の連結決算の概要	51

5. その他の事業等について

① 病院事業	53
② 宿泊事業	54

日本郵政グループ中期経営計画(2015年4月公表)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

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》➡

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

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

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。

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。

2016年度の総括

2016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、持続的な成長に向けて安定的な経営基盤の構築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宅配ロッカー(はこぼす)などによる受取利便性の高いサービスの推進、ゆうパケット基本運賃の新設などにより、ゆうパック・ゆうパケットなどの拡大を図りました。さらに、新たな地域区分局の開局などによる郵便・物流ネットワーク再編にも取り組みました。

金融サービスについては、研修を通じて社員のお客さま対応力の強化を図ったほか、簡保生命保険誕生100周年記念施策を契機とした、新契約の拡大を図りました。不動産事業については、K I T T E 博多を開業するなど、賃貸事業を推進し、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りました。

一方で、子会社であるToll Holdings Limited (以下、「トール社」といいます。) において、資源価格の下落などを受けて業績が悪化していることから、直近の実績を基礎とした損益見通しにより減損テストを実施した結果、2017年3月期の連結決算において減損損失を計上しました。結果として大きな損失を招き、グループ連結の決算が赤字に陥ったことについて、重く受け止めている次第です。

以上のような取り組みの結果、連結の営業収益は3兆7,589億円、経常利益は522億円となりましたが、トール社ののれんなどに係る減損損失約4,000億円を計上した結果、当期純損益は△3,852億円となりました。

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、2017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、社会的使命を果たしつつ、成長に向けた経営基盤の構築を目指します。

eコマース市場を中心に、引き続き、受取利便性の高いサービスの推進や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などに取り組みます。このほか、新たな地域区分局の開局などによる郵便・物流ネットワーク再編にも取り組んでまいります。

また、郵便料金について、郵便物の減少が続く中、生産性向上やコスト削減に取り組んでおりますが、近年の人件費単価の上昇などにより郵便事業の収支が悪化していることから、安定的なサービスの提供を維持するため、2017年6月に一部改定させていただいております。お客さまには、心苦しくもご負担をお願いすることとなりますが、何卒ご理解賜りますよう、お願い申し上げます。

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不動産事業の推進などにより、収益力の強化を図ります。

また、お客さまからの一層の信頼確保に向け、引き続きコンプライアンスの徹底に取り組みます。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。

トール社については、経営陣を刷新し、人員削減や部門の統廃合等を中心に、業績回復に向けた対策を講じているところですが、今後もグローバル展開のための中核と位置づけ、グループの企業価値向上に資するよう、経営改善策を実行してまいります。

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(株)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、金融窓口事業および国際物流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も行っています。

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)

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、ゆうパックなどの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・決済サービスの取り扱い、公的年金などのお支払い、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お支払いなどを行っています。



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)

● 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

保有する不動産の有効活用策の1つとして、東京駅前に建設した「JPタワー」をはじめとする事務所、商業施設、住宅、保育施設、駐車場などの賃貸事業等の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から委託を受け、がん保険、引受条件緩和型医療保険、変額年金保険、法人(経営者)向け生命保険および自動車保険の販売を行っています。

国際物流事業

子会社の豪州物流企業トール社を介して、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)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、越境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資本・業務提携により、また、米国宛てにはフェデックス エクスプレス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。

② 日本郵便(株)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います。

ゆうパック・ゆうメールについては、eコマース市場を中心に積極的な営業活動を展開するとともに、受取ロッカー(はこぼす)やコンビニ受取、郵便局窓口受取サービスなどの受取利便性の高いサービスの推進などにも取り組んでいます。また、10月からは、ゆうパケット基本運賃(サイズ制)を新設し、小型物品配送サービスを拡充しています。

金融サービスについては、(株)ゆうちょ銀行・(株)かんぽ生命保険と連携した研修等による人材育成に取り組んでいます。また、10月には、引受条件緩和型医療保険の取扱局を拡大しています。

このほか、2016年4月には、「KITTE 博多」、「JRJP 博多ビル」を開業、2017年4月には「JPタワー名古屋」を全面開業するなど、不動産事業の推進にも取り組んでいます。

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。

(1) 商品・サービスの充実

受取利便性の向上

● 宅配BOX

集合住宅向けの取り組みとしては、2014年10月から差入口の大きな郵便受箱の普及取り組みを実施しています。厚さ3.5cmのゆうメール等も収納可能な差入口の大きな郵便受箱をJP推奨規格とし、この規格を満たす集合受箱の製造メーカーについては、ゆうびんホームページで紹介しております。

また、戸建住宅向けの取り組みとしては、株式会社ナスタ、大和ハウス工業株式会社と協力し、2017年2月から越谷レイクタウンの分譲住宅へ、宅配荷物や書留郵便物が受け取れる宅配ボックスの標準設置がスタートしたところです。

● コンビニ・郵便局窓口受取サービス

2016年4月に、株式会社ecbeing、5月にはジオシス合同会社が運営するインターネットショッピングモール「Qoo10」とシステム連携を行い、コンビニ・郵便局窓口受取サービスをより多くのEC事業者さまにご利用いただき易くなりました。また、2016年5月には、楽天市場で購入いただいた商品を受け取れる拠点としてファミリーマートが加わりました。拡大するEC市場の活性化を推進するとともに、お客さまの受取利便性の向上に取り組んでいます。



● 「LINEで郵便局」の機能拡大

「LINEで郵便局」(日本郵便LINE公式アカウント「郵便局[ぽすくま]」)では、その機能拡大を行い年賀状づくりだけでなく、ゆうパック等の追跡サービス、再配達受付や集荷のお申し込み等ができるようになり、これまで電話等で受け付けていた再配達や集荷のご依頼などが、「LINEで郵便局」から気軽に、そしてますます便利にご利用いただけるようになりました。



LINEで郵便局トップ画面

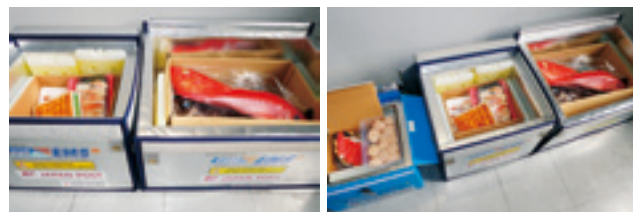
ゆうパケット基本運賃(サイズ制)の新設等 ～ゆうパケットのサービス拡充～

郵便受箱への配達を行い、宅配便よりも受け取りやすい小型物品配送サービスとして通販事業者さまを中心に多くのお客さまにご好評をいただいていた「ゆうパケット」を、個人のお客さまにもご利用いただきやすいよう、厚さ3cmまでの段階運賃を設定するとともに、事前手続を不要とすることで手軽に郵便差出箱へ投函いただけるサービスとして展開しました。

クールEMSの新サイズの保冷容器導入および国際郵便物の料金の一部改定

「クールEMS」は、保冷による小口配送需要に対応するEMSによる保冷配送サービスです。お客さまからの大きな商品を発送したいとの要望を踏まえて、従来よりも大きいサイズのクール専用の保冷容器を

導入しました。また、引受郵便局も2017年4月1日現在で121局47都道府県に拡大しました。「EMS」および「国際船便小包郵便物の第1地帯(東アジア)」は、海外の郵便事業体に支払う配達費用や国内処理コストの増加により、採算性が悪化していることから、安定的なサービス提供を維持するため、2016年6月1日に料金改定を行いました。



日本郵便の「健康増進サービス」実証実験の実施

郵便局ネットワークを活用した高齢者向け生活サービスや地域に密着したサービスのひとつとして「健康増進サービス」の展開を目指し、2016年5月から11月まで福島県伊達市において実証実験を実施しました。

同サービスは、人々の健康増進を支援し、人々が活き活きと生活できる社会をすることにより、健康寿命の延伸、ひいては日本の高齢化社会における課題解決に貢献するとともに、地域の活性化、地方創生に貢献することを目指すものです。

この実証実験でのお客さまの声および実験結果を基に、同サービスの利便性を向上し、事業展開に向けて検討しております。

ふるさと納税

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と連携し、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しています。

国際eパケットライトの取扱国・地域の拡大

「国際eパケットライト」は、主に越境eコマースのお客さま向けの商品です。荷物の配送状況が確認でき、2週間程度で受取人さまの郵便受箱へ配達するので、軽量で比較的低廉な内容品を送付するのに適しています。2016年10月1日から取扱いを開始して、2016年11月12日から引受郵便局を1,084局に拡大し、2017年4月1日からは、あて先国・地域を拡大して、

32か国・地域あてに提供しています。



提携金融サービス商品の取扱局の拡大

各種提携金融サービス商品を、より多くのお客さまにご利用いただけるよう、順次、取扱局を拡大しています。2016年10月から、住友生命の引受条件緩和型医療保険の取扱局を、1,000局から1,467局へ拡大しました(一時閉鎖局1局を含む)。

今後も、身近な郵便局を通じて、より多くのお客さまのニーズに一層お応えしていきます。

カタログ販売

カタログ販売では、地域に密着した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J Pセレクトカタログの全国展開を行っており、お客さまの様々なニーズに対応した商品を販売しております。

「ドラゴンクエスト誕生30周年記念フレーム切手」や「浅田真央・リカちゃん人形セット(フレーム切手セット付)」など、アニメ、スポーツ、乗り物、名所や風物などを題材としたオリジナルフレーム切手も販売しました。



浅田真央・リカちゃん人形セット(記念フレーム切手セット付) © TOMY

協業関係

● イオングループとの協業の推進概要について

イオングループと日本郵政グループは、2006年から包括的業務提携関係にあり、昨年で10年の区切りを迎えました。地域に密着したサービスの開発・展開に取り組むという共通の価値観を持ち、イオングループ店舗への郵便局の出店等(16局：2017年4月末現在)を通じ、提携関係をさらに前進させてまいります。

● ベトナム郵便のサービス品質向上に関する協力プロジェクトの実施

ベトナム郵便との間で、「ホーチミン地域における郵便業務改善プロジェクト」および「新郵便区分センターの建設計画策定プロジェクト」の2件のコンサルティング契約を締結。現地に郵便局長経験者等の専門家を派遣し、日本郵便(株)のノウハウを生かして、郵便業務の品質向上や将来計画の策定の協力を行いました。今後も、様々な分野での協力を進めていきます。



改善後の業務



専門家の指導



専門家の指導

年賀の取り組み

● 2017(平成29)年用年賀はがきの取り組み

年賀はがきの切手部分等に「ハローキティ」をあしらひ、通信面を無地としたインクジェット用年賀はがきを初めて発行し、ご好評をいただきました。

また、お年玉賞品の「お年玉切手シート」は、これまでと趣向を変え、シート全体を絵本のようなポップなタッチでまとめ、切手部分に、干支である酉(にわとり)のつがいを描きました。背景は、金色・銀色を使用した色鮮やかなデザインとし、花模様等の穴を空ける特殊加工も施しています。

はがきデザインキットのスマホアプリ版では、一部コンビニエンスストアのマルチコピー機において年賀状が印刷できるようになり、ご自宅にプリンター

が無い方でもコンビニでのお買い物ついでに年賀状を印刷できるなど、利便性の向上に努めました。

また、今年もLINEの公式アカウント『郵便局[ぽすくま]』のトーク上で、写真を送るとすぐに年賀状を作成する機能をご提供し、多くのお客さまにお楽しみいただきました。



お年玉切手シート



郵便局[ぽすくま]

©JAPAN POST Co., Ltd.

ハローキティ 年賀
© 1976, 2017 SANRIO CO., LTD.
APPROVAL No. G580334

不動産開発事業

日本郵便(株)が保有する不動産の有効活用策の1つとして、駅前や都心部・地方都市等に立地する収益力の高い資産を開発して賃貸事業を中心として、長期的・安定的な収益事業となるよう不動産開発事業に取り組んでいます。

賃貸事業のうち、商業施設としては、2013年3月に開業した「J Pタワー」の「KITTE」が東京・丸の内エリアのにぎわい創出に寄与しているほか、2016年4月には、博多駅前にて、「だれでも、気軽に、毎日でも」お越しいただけることをコンセプトとした大規模商業施設「KITTE 博多」が開業しました。

さらに、2016年6月に開業した「J Pタワー名古屋」の「KITTE名古屋」は、名古屋中央郵便局をはじめ、便利に利用いただける店舗をそろえ、地元名古屋の人に親しまれる施設となっています。アトリウムには金鯱をモチーフにしたアート作品「GOLD FISH」を設け、新たな待合せ場所として親しんでいただいております、SNS等でも話題となっています。

賃貸ビルとしては、「J Pタワー(2012年5月竣工)」をはじめ、「札幌三井J Pビルディング(2014年8月)」、「大宮J Pビルディング(2014年8月)」、「J Pタワー名古屋(2015年11月)」、「J R J P 博多ビル(2016年4月)」が順調に稼働しております。

住宅としては、2015年5月、第一弾として東京都品川区に「J P noie 旗の台」、続いて、2016年1月、東京都大田区に「J P noie 本羽田」、

2017年3月、東京都練馬区に「J P noie 練馬中村南」が竣工、運用を開始しています。今後、住宅に限らず、保育施設などの賃貸事業も進めていく予定です。

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。



J Pタワー



KITTE アトリウム イベント



KITTE名古屋 アトリウム イベント

(2) 2016年度の新たな取り組み

協業関係

● 株式会社ファミリーマートとの業務提携に関する基本合意

2016年4月に、株式会社ファミリーマートと業務提携に関する基本合意書を締結しました。両社のインフラ等を活用し、お客さまのさらなる利便性向上や地域への貢献に取り組んでいきます。

● Hondaとの社会インフラ整備に向けた協業の検討を開始

日本郵便(株)とHondaは、郵便配達業務における地球環境に配慮した電動二輪車や郵便局での充電ステーションの実証実験を行い、持続的な地球環境への貢献に向けた協議を進めていきます。

また、郵便事業のユニバーサルサービスの維持に向け、保守体制、保守品質の確保についても協議を進めていきます。

郵便料金の改定

郵便料金は、郵便物の減少が続く中、機械化等による生産性向上や各種コスト削減に取り組み、1994年の改定以来、2014年度の消費税増税時を除き実質的に23年間据え置いてきました。

しかし、近年、人件費単価の上昇等により、郵便事業の収支が悪化している状況にあります。

また、大型の郵便物等の増加により、持戻り・再配達を行うことによるコストが増加しています。

このような状況を踏まえ、今後も安定的なサービスの提供を維持するため、2017年6月から郵便料金等の一部(年賀葉書を除く郵便葉書および定形外郵便物の料金ならびにゆうメールの運賃)を変更することとし、2016年12月に総務大臣への料金届出を行いました。

新料額の普通切手および郵便葉書の発行等に関する発表

2017年6月1日の郵便料金改定に伴い、2017年5月15日に新料額の普通切手62円および郵便葉書62円を発行しました。

意匠は日本の自然をコンセプトに描いています。



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2016年9月と2017年2月および3月に開催しました。

延べ10万人以上のお客様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(株)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。



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。

2016年度は、小学校は全国約12,300校、約278万人の小学生に、中学校は全国4,100校、約98万人の中学生に、そして高等学校は全国約1,800校、約38万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、2016年度は、全国27カ所のイオンモールおよび、7月23日(文月ふみの日)、24日にK I T T Eで「ふみの日イベント」を開催しました。

11月12日、13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(株)のキャラクターぽすくまと仲間たちがダンスステージに登場し、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。

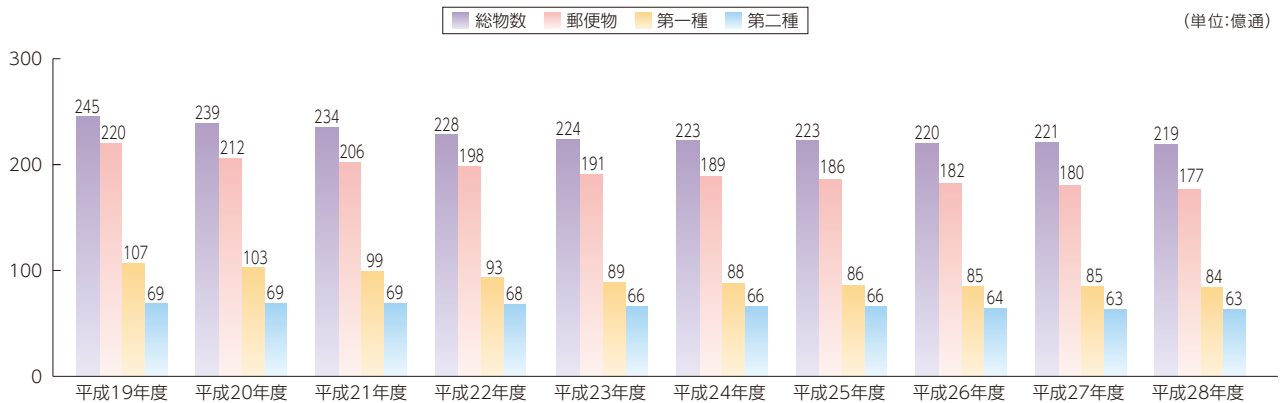
商品広告の展開

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、多くの方に日本郵便(株)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。

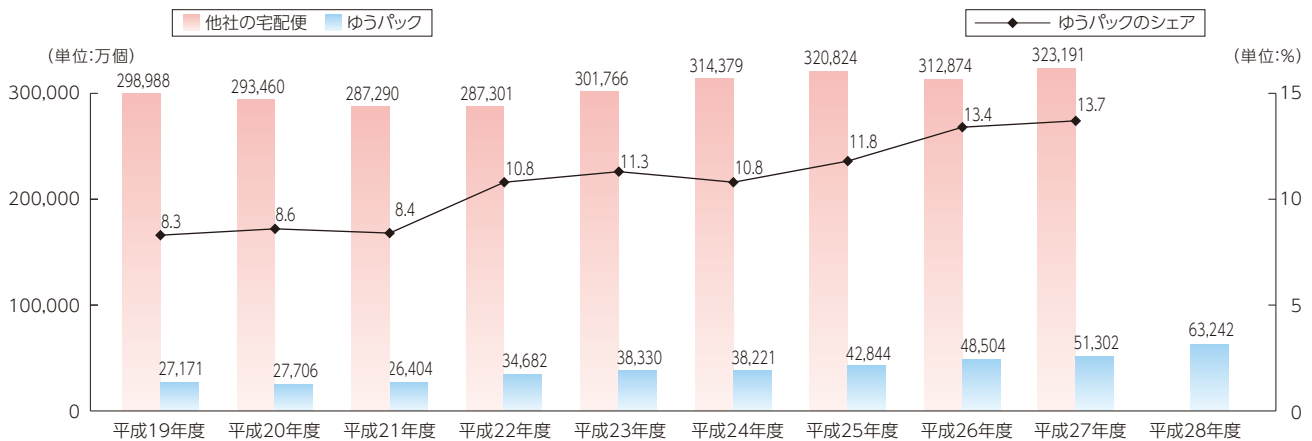


③ 日本郵便(株)の業績

1 総引受郵便等物数の推移

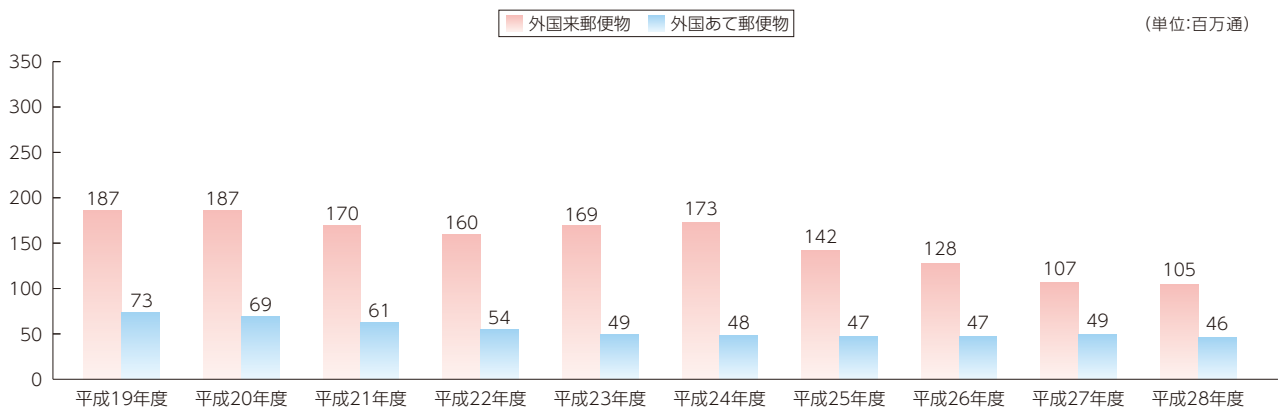


2 ゆうパック数および他社の宅配便の取扱数・シェアの推移



注1: 平成28年度他社の宅配便の取扱数は公表されていません(平成29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。
 注3: 平成28年度のゆうパックの数にはゆうパケットを含みます。
 注4: 平成19年度から平成27年度のデータは、国土交通省の統計から引用しています。

3 国際郵便物数の推移



④ 日本郵便(株)の連結決算の概要

郵便・物流事業については、昨年度マイナンバー関連郵便物の差出があった影響や年賀・国際郵便の減少といった減収要因があったものの、料金割引の見直しなどによる郵便の取扱収入の増加や、ゆうパック・ゆうメールの増加などにより、営業収益1兆9,299億円、営業利益120億円となりました。

金融窓口事業については、かんぽ新契約の増加を主因として受託手数料が増加し、また、物販事業などの収益増もあり、営業収益は1兆3,864億円、営業利益は633億円となりました。

国際物流事業については、豪州国内事業の不振により、営業収益は6,444億円、営業利益は56億円となりました。

連結経営成績

■営業収益

平成29年3月期

3,758,970 百万円

■営業利益

平成29年3月期

53,430 百万円

■経常利益

平成29年3月期

52,221 百万円

■親会社株主に帰属する当期純損失

平成29年3月期

△385,235 百万円

■1株当たり当期純損失

平成29年3月期

△38,523 円 **56** 銭

■潜在株式調整後1株当たり当期純利益^(注)

平成29年3月期

— 円 **—** 銭

■自己資本当期純利益率

平成29年3月期

△37.9 %

■総資産経常利益率

平成29年3月期

1.0 %

■営業収益営業利益率

平成29年3月期

1.4 %

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29年3月期

5,091,375 百万円

■純資産

平成29年3月期

794,244 百万円

■自己資本比率

平成29年3月期

15.5 %

■1株当たり純資産

平成29年3月期

79,086 円 81 銭

〈参考〉

自己資本：

平成29年3月期790,868百万円

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29年3月期

1,929,928 百万円

■営業利益

平成29年3月期

12,053 百万円

金融窓口事業セグメント

■営業収益

平成29年3月期

1,386,456 百万円

■営業利益

平成29年3月期

63,334 百万円

国際物流事業セグメント

■営業収益

平成29年3月期

644,416 百万円

■営業利益

平成29年3月期

5,642 百万円

注：「国際物流事業セグメント」の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



ゆうちょ銀行のトップとして一年が過ぎました。当行の企業価値向上に向けて、皆さまに成長を実感いただけるよう励んでまいりますので、変わらぬご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

2017年3月期の実績

2017年3月期の当期純利益は3,122億円となりました。金利が低位で推移する等厳しい経営環境下、資金利益が減少したこと等により、前期比で128億円減益の決算となりましたが、その他業務利益の増加等もあり、通期業績予想の当期純利益3,000億円に対する達成率は104.0%となりました。

ゆうちょ銀行の目指すべき姿

2016年4月の就任以降、「行動」を役員・社員に強く求め、中期経営計画遂行の操舵をする一方で、当行はどのような銀行を目指すべきかを模索してきました。豊富な事業経験をも

つ数多くの競合先が存在し、独自のプレゼンスを発揮しなければ、免許だけの特色の無い「漂う銀行」になってしまうという強い危機感を覚えました。そこで、当行の強み・弱みを点検し、持続的に成長し得る「ゆうちょ銀行の方向性」を示し、行動を開始していこうという考えにいたりしました。

当行の強みとは、①全国に口座をお持ちのお客さまが多くいらっしゃる、②それを支える巨大なネットワークと強い金融インフラ（基盤）があることです。その強みをいかそうと経営陣と議論を重ね、導き出した解が、「顧客本位の良質な金融サービスの提供」、「地域への資金の循環等」、「資金運用の高度化・多様化」の3つを基軸としたビジネス展開です。この3つを経営の基幹エンジンと捉え、積極的な業務推進を指揮することが私の責務であると考えています。

基軸1：顧客本位の良質な金融サービスの提供

お客さまは低金利下においてますます高度な金融サービスを求め、またフィンテックに代表されるいっそうの利便性を期待しています。それらのニーズに対応するため、①「資産形成サポート」、②「決済サービス」拡充へ、思い切った施策を展

開してまいります。

まず「資産形成のサポート」では、第一に、はじめて投資をお考えのお客さまにも分かりやすい商品を揃え、より多くの方々に販売を展開することに力点を置いていきます。第二に、NISAや2018年1月導入予定のつみたてNISAについても、取り組みを強化します。第三は、投資に詳しい方々への商品の充実です。お客さまの資産形成ニーズは確実に高まっており、このマーケットの成長に大きな期待を持っています。郵便局との連携をより密にし、投信販売事業を収益の柱として育成していきます。

次に「決済サービス」では、即時振替サービスの拡大を進めるとともに、キャッシュレス化ニーズにお応えするため、仙台・熊本市内において地域版Visaプリペイドカード「mijica (ミジカ)」決済の試行を開始しました。順次地域を拡大してまいります。さらに利便性向上の観点から、口座残高を超える不足分を自動的に貸越する「口座貸越サービス」の認可を、2017年6月19日に取得しました。これら諸々の施策で手数料ビジネスを拡大していきます。

基軸2：地域への資金循環等

地域の発展なくして当行は存続しえず、そのためには、皆さまからお預かりした大切な貯金をいかに循環させ、地域経済の活性化に貢献できるかを考え、これを2つ目の基軸としました。従来からの地方公共団体、PFI(民間資金活用等による公共施設等投資)での資金供給推進をあらためて強化し、また新たな資金循環策として「九州広域復興支援投資事業有限責任組合」(ファンド)をはじめ、複数の地域ファンドへの参加も決定しました。今後も、事業承継や地元企業の新規事業参入のファンドへの参加を積極的に推進します。前提となるのは、地域金融機関と協働で投資先開拓理念を持ち続けることであり、いっそうコミュニケーションを深めてまいります。

基軸3：「資金運用の高度化・多様化」

当行は、国債運用等で安定的な収益の確保を目指す「ベース・ポートフォリオ」(BP)と、国際分散投資等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」(SP)の2つを軸に、市場環境に応じたALM(資産・負債の総合管理)を展開しています。

超低金利が続く中、BPからの投資利益が限定的になることから、国際分散投資への転換を積極的に進め、2016年3月末に61.5兆円だったSPの残高は2017年3月末には70.4兆円まで増加しました。そのうち、プライベートエクイティ等を投資対象とした新たな手法であるオルタナティブ投資領域へ拡大を図っているほか、金利や為替のリスクヘッジ手段に加え、クレジット(信用)リスクをヘッジするための手段を認可取得し、長期安定的に収益が確保できるポートフォリオの構築を目指しています。

ATM設置拡大を加速する

新型の小型ATMを導入し、提携先のファミリーマート店舗

へ順次設置し始めたほか、利便性の高い場所への配置・転換を進めます。この小型ATMは、外国人観光客の増加をにらみ、16言語対応としています。2017年7月には、山形県鶴岡市の荘内銀行新本店内に小型ATMを設置しました。他の金融機関店舗への当行ATMの設置は全国で初めてであり、荘内銀行の営業エリアで増加するインバウンド需要に対応することが期待されています。

持続的成長に向けた経営基盤の強化

株主との対話

国内の株主・投資家の皆さまと長期的な関係を築いていくため、全国で説明会を実施しています。また、海外の投資家の皆さまには、当行の株式を長く保有していただけるよう海外IRを一定間隔で実施しています。株主・投資家の皆さまの貴重な声をしっかりと経営に反映し、企業価値のさらなる向上につなげていきます。

コンプライアンス(法令遵守)の徹底

「コンプライアンスが会社運営の大前提」とし、特に日本郵便株式会社と共に内部管理態勢の充実・強化を図っています。法令遵守のみではなく、社会常識感覚をも意識した社員のレベル向上に努めてまいります。今後も、コンプライアンスルールを徹底し、社員同士で互いにチェックしあう環境をつくり上げていきます。

CSR(企業の社会的責任)への取り組み

お客さまから望まれている役割や社会のニーズを見定め、持続的に成長していくことが私たちのCSRであると位置づけ、「安心のサービス」「環境」「ダイバーシティ・マネジメント」「教育」の4つのテーマを設定し、取り組みを行っています。

人材育成・女性社員の活躍推進

人材育成は体験が最も重要であり、社員一人ひとりが専門性を高め、「得意分野」を持つことが必要です。そのため、こうした挑みを後押しできるよう、社内でのコミュニケーションの醸成、モチベーションを高めることが、経営陣の重要な役割だと思っています。

また当行では、2021年4月1日までに管理社員に占める女性割合を14%以上にすることを目標にしています。これには「働き方改革」が不可欠です。全社を挙げて仕事を効率化する仕組み・風土づくりを推進し、目標達成に繋げてまいります。

最後に

強みをいかした銀行へ、目指す姿をお示ししてきました。長期的な目標だからこそ、課題を確実にクリアしていくことが大切だと思っています。皆さまにゆうちよ銀行の未来を託していただいていることを強く心に刻み、不断の経営努力をしてまいります。今後ともご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

(株) ゆうちょ銀行の事業について

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 業務・サービスの概要

(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。2017年3月末現在、総額179兆4,346億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 (株) ゆうちょ銀行の取り組み

(1) 商品・サービスの充実

事業戦略(Super Regional & Super Global)

(株) ゆうちょ銀行は、「Super Regional & Super Global」の事業モデルを掲げています。

全国を網羅する郵便局ネットワークを通じ、それぞれの地域でお客さまに寄り添うRegionalなアプローチを展開するとともに、適切なリスク管理のもとで運用の高度化を推進し、「本邦最大級の機関投資家」としてGlobalな運用で安定的収益を確保することを目指しています。

● コンサルティング営業の強化

多様化するお客さまの資産運用ニーズにお応えできるよう、資産運用商品のラインアップ拡充やコンサルティング営業に注力し、資産運用商品の残高を順調に拡大しています。また、お客さま本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティー)の確立・定着に努め、お客さまの資産運用ニーズや投資経験にあわせた投資信託や変額年金保険等の資産運用商品を提案してまいります。

● ATM事業戦略

ATMについては、利便性の高い場所などへの戦略的配置に取り組むとともに、地域金融機関との提携を進め(株) ゆうちょ銀行ATMで全国すべての地方銀行のカードがご利用いただけるようになりました。

さらに、2017年1月以降、16言語対応などの機能を追加した小型ATMを導入し、今後、全国のファミリーマート店舗をはじめとした利便性の高い場所への設置を推進し、役務手数料の収益拡大を目指してまいります。

● 小型ATMの対応する16言語

日本語、英語、中国語(簡体字)、中国語(繁体字)、韓国語、タイ語、マレーシア語、フィリピン語、インドネシア語、ベトナム語、フランス語、ドイツ語、ポルトガル語、スペイン語、ロシア語、アラビア語に対応。

● ATM画面リニューアル

2017年1月からカラーユニバーサルデザイン※1の考え方を導入し、ATM画面のデザインをリニューアルしました※2。今回のリニューアルによって、今ま

で以上に多くのお客さまに見やすく便利にゆうちょATMをご利用いただけます。

※1 カラーユニバーサルデザインとは、色覚の個人差を問わずできるだけ多くの人に見やすい色使いに配慮したデザインです。

※2 ご利用時間・手数料などのご案内を除きます。



カラーユニバーサルデザインマーク



画面イメージ(リニューアル後)

● 地域活性化ファンドへの参加

(株) ゆうちょ銀行は、地域金融機関との連携を一層深め、協働・連携して地域経済の発展に寄与することを目的とし、以下のファンドへの参加を決定いたしました。※ これらのファンドへの出資をきっかけとし、今後とも地域の活性化と発展に貢献してまいります。

※2017年5月31日現在

- ・九州広域復興支援投資事業有限責任組合
- ・北海道成長企業応援投資事業有限責任組合
- ・KFG地域企業応援投資事業有限責任組合
- ・中部・北陸地域活性化投資事業有限責任組合

● 運用態勢のさらなる強化

本邦最大級の機関投資家として運用戦略の高度化を図るために、専門性を有する外部人材の登用を積極的に推進し、運用態勢を強化しています。また、リスク分散に配慮した国際分散投資を加速するとともに、オルタナティブ(代替的)投資などの投資領域の開拓による一層の収益確保を目指しています。

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

● トークン(ワンタイムパスワード生成機) または メールによるワンタイムパスワード認証

(株) ゆうちょ銀行では、ゆうちょダイレクトをご利用のお客さまに、「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。パソコンをウィ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アクセスする犯罪に対し、一層のセキュリティ強化を図ることができます。

トークンをご利用ではないお客さまが、(株) ゆうちょ銀行あて振替(電信振替) および他金融機関あて振込等の送金を行う際は、メールによるワンタイムパスワード認証を行います。

セキュリティレベル向上のために、携帯電話・スマートフォンのアドレスをご登録いただくことを強くお勧めします。

● 利用停止・利用停止解除機能

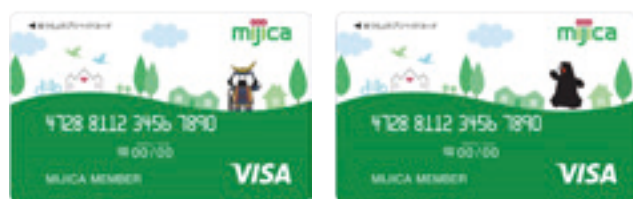
ゆうちょダイレクト(携帯電話でのご利用を除く)を普段は利用停止にしておき、お取引時にのみ利用停止解除することで、第三者による不正ログインを防止することができます。

(2) 2016年度の新たな取り組み

● 地域版Visaプリペイドカード「mijica(ミジカ)」 決済の試行

(株) ゆうちょ銀行および日本郵便(株)は、2017年1月から、幅広い年齢層を対象に、仙台市内および熊本市内のmijica取扱郵便局および当行直営店において地域版Visaプリペイドカード「mijica(ミジカ)」の発行を開始いたしました。本サービスを通じて、地域経済活性化への貢献や、キャッシュレス決済の推進を目指してまいります。

券面デザイン



仙台市

熊本市

③ 資産運用

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。」

2017年6月から、イメージキャラクターの「本木雅弘さん」を起用したテレビCMなどの企業広告第2弾を展開しています。

今回も、本木雅弘さんが“ゆうちょ”の化身「ゆうちゃん」として、いつもお客さまのそばに寄り添う存在でありたいという「ゆうちょ銀行」の想いを表現しています。

「未来もずっと、ここに。」篇では、とある家族に寄り添う「ゆうちゃん」ですが、あまりに寄り添い過ぎて、うっとうしがられることも…当惑する「ゆうちゃん」にも注目です。

「みんなの、ここに。」篇では、国・性別・年齢に関係なく、みんなのそばに寄り添う「ゆうちゃん」が描かれています。「ゆうちゃん」の渾身の叫びにも注目です。



「未来もずっと、ここに。」篇



「みんなの、ここに。」篇

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。

2016年度は、49校の小中学校等に、計74回の金融教室を開催しました。



出前授業



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、2016年度で第41回を迎えました。

2016年度は、日本全国の11,227校の小学校から796,917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。

2016年12月から2017年2月にかけて、全国7会場(東北・関東・東京・中部・関西・中国・九州)で、入賞作品240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7,969,170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3,984,585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
「すてきな本の世界」



ゆうちょ銀行賞
「やさいのきょうりゅう」

「マチオモイ®は、ひと想い。」
ゆうちょマチオモイカレンダー2017を制作

2017年版(株)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2017」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、郵便局長等が、町の魅力や町への想いを伝えています。

2017年版は、全国を4ブロックに分け、4種類のカレンダーを制作し、47すべての都道府県が登場するようにバージョンアップしました。手にした方に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。

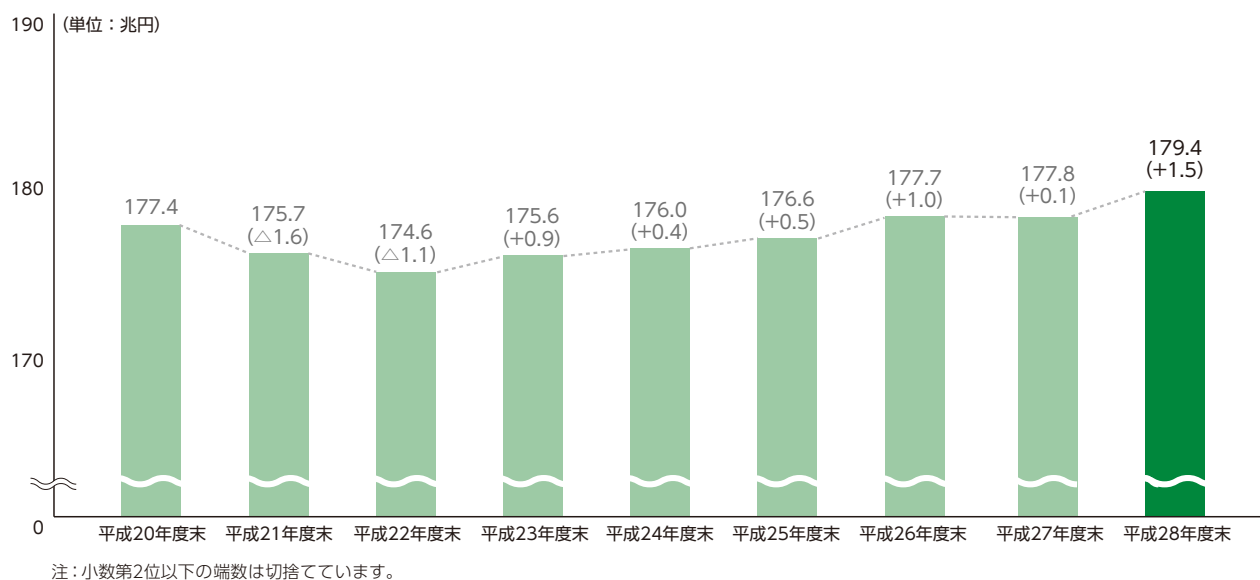
※「マチオモイ帖」とは、日本国内のクリエイターが、自分にとって大切なふるさとの町、学生時代を過ごした町や今暮らす町など、想いが詰まった町を自分の目線で切り取り、小さな冊子や映像にして展覧会などで届けるプロジェクトです。

〈「マチオモイ帖」ホームページ〉 <http://machiomoi.net/>

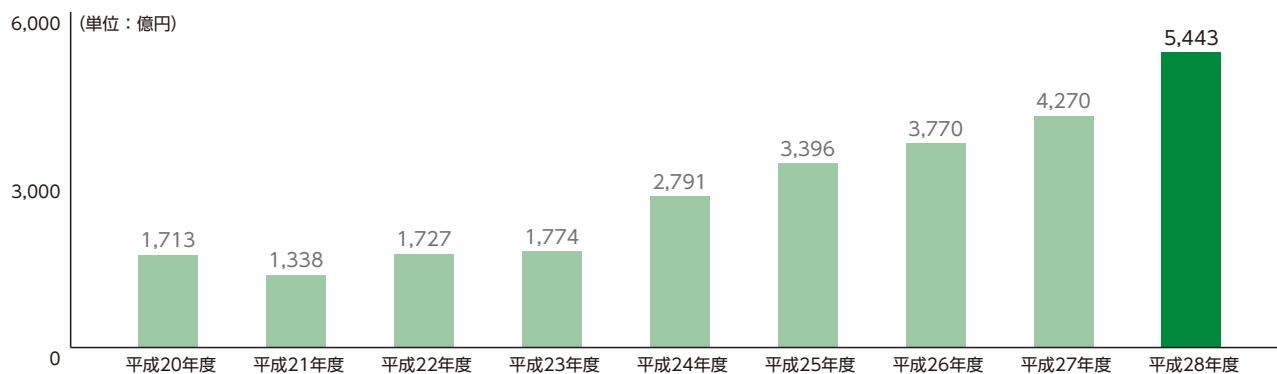


④ (株) ゆうちょ銀行の業績

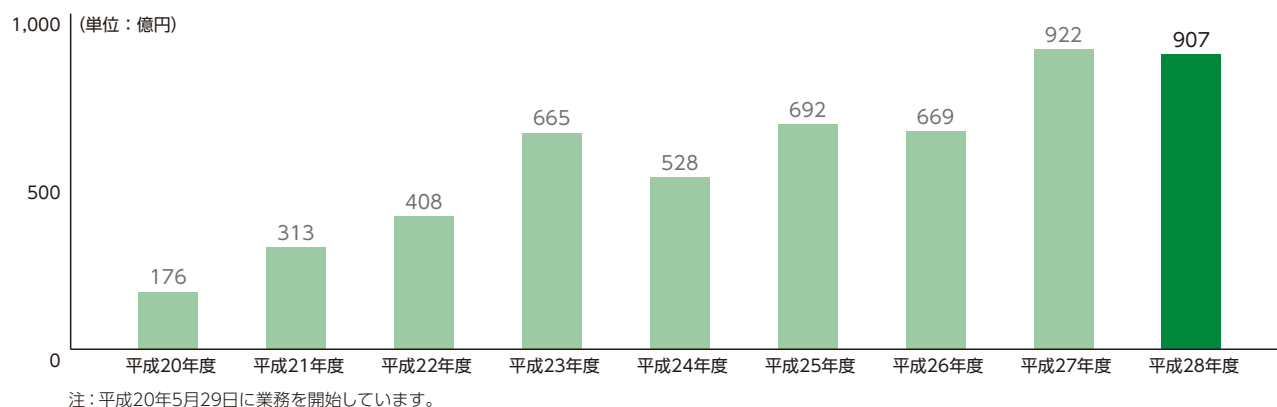
1 貯金残高



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179兆4,346億円を確保し、経常収益1兆8,972億円、経常利益4,420億円、当期純利益3,122億円となりました。また、単体自己資本比率(国内基準)は22.22%となりました。

経営成績

■経常収益

平成29年3月期

1,897,281 百万円

■経常利益

平成29年3月期

442,085 百万円

■当期純利益

平成29年3月期

312,264 百万円

■1株当たり当期純利益

平成29年3月期

83円**28**銭

■潜在株式調整後1株当たり当期純利益^(注)

平成29年3月期

— 円 — 銭

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。

■自己資本当期純利益率

平成29年3月期

2.6%

■総資産経常利益率

平成29年3月期

0.2%

■経常収支率

平成29年3月期

76.6%

財政状態

■総資産

平成29年3月期

209,568,820 百万円

■純資産

平成29年3月期

11,780,037 百万円

■自己資本比率^(注1)

平成29年3月期

5.6%

■1株当たり純資産

平成29年3月期

3,142円05銭

■単体自己資本比率(国内基準)^(注2)

平成29年3月期

22.22%

〈参考〉

自己資本：

平成29年3月期 11,780,037百万円

注1：「自己資本比率」は、「期末純資産の部合計」を「期末資産の部合計」で除して算出しております。

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。

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 植平光彦

(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。

1916年に創設された、当社の前身である簡易生命保険は、多くの皆さまに支えられ、2016年に100周年を迎えることができました。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。

2016年度の総括

当社は、2015年度から3年間の中期経営計画に取り組んでおります。この3年間で、当社が成長するために必要な経営基盤を確立するとともに、当社の強みをさらに強固にする商品・サービスをご提供す

ることで、本格的な成長軌道への転換に道筋をつける方針です。

2016年度は、長引く低金利環境を受け、厳しい経営環境の中ではございましたが、簡易生命保険誕生100周年を記念した、さまざまなキャンペーンや盛り上げ施策を展開することで、全社員が一丸となって、この中期経営計画の達成に向けて着実に前進することができた年でした。

商品・サービス面では、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業務改革し、安心感、信頼感のあるご高齢のお客さまにやさしいサービスをご提供する「かんぽプラチナライフサービス」を推進してまいりました。

さらに、市場金利低下への対応としまして、貯蓄

性の高い一部の商品を販売停止としたほか、市場金利の低下や長寿化の進展を踏まえた保険料の総合的な改定を実施いたしました。改定後の保険料は、保険料が引上げとなるご契約については引上げ幅を抑制することとし、主にご高齢でご加入いただく契約や、死亡保障を主とする商品については保険料を引き下げました。

事務・システム面では、2016年4月に、これまで書面で行っていたお申込みの手続きについて、タブレット型携帯端末の画面上で行う「ペーパーレス申込み」を導入しました。また、2017年1月には当社の基幹系システムを更改いたしました。この更改により、システム品質、開発生産性、業務効率を向上するとともに、商品改定のスピードを増してまいります。さらに、2017年3月には、IBM Watsonを保険金支払審査業務に本格導入しており、さらなる保険金支払業務の品質向上、お支払いの早期化が可能となります。

また、当社では多様な人材が働きやすい職場環境を創出するダイバーシティ・マネジメントを推進するとともに、すべての社員がモチベーション高く仕事に取り組み、会社とともに成長する職場を実現するために、働き方改革を推進しております。

これらの取り組みのほか、当社は、第一生命ホールディングス株式会社との間で、包括的な業務提携を結んでおります。海外生命保険事業においては、2016年4月にベトナム郵便会社を加えた三社間で、ベトナムの郵便局における生命保険販売の協力に関する覚書を締結しました。また、資産運用事業においては、資産運用会社の共同利用や、成長分野における共同投資を実施しております。さらに、国内生命保険事業においては、2017年3月に株式会社NTTデータと連携し、我が国の生命保険業界で初めてのビジネスコンテストを共催いたしました。

今後も、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。

2016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、民営化後最大であった前年度をさらに上回り、年換算保険料は、個人保険5,079億円（前年度比＋4.7%）、第三分野557億円（同＋12.4%）、個人保険の件数は、244万件（同＋1.8%）、金額は、7兆8,474億円（同＋9.5%）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

2,797億円を計上しました。親会社株主に帰属する当期純利益は885億円となり、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、資産運用の多様化等により昨年度から低下したものの1,290.6%と引き続き高い水準にあり、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3兆427億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

2017年度は、中期経営計画の最終年度となります。

当社は、「お客さまから選ばれる真に日本一の保険会社を目指す」との経営方針のもと、全国津々浦々の郵便局を通じて、お客さまに「保険」という安心をお届けし、お客さま一人ひとりの人生を「保険」の力で守り続け、今後とも、お客さまからの信用と信頼をいただけるよう努力を継続してまいります。

当社は2017年4月に「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」を公表しましたが、この継続が当社の目指す「お客さま本位の業務運営」につながるものと考えております。すべてのお客さまに分かりやすい商品とあたたかいサービスを提供し、これまで以上に、ひと肌の感じられるあたたかみのあるコミュニケーションを日々実践することで、お客さまからより一層信頼され親しまれるよう取り組んでまいります。

また、ビッグデータの活用やAI技術の進展等、昨今の金融テクノロジーの進化は目を見張るものがございます。当社としても、こうした新たな技術を積極的に導入・活用して業務プロセスの高度化・効率化を図ってまいります。

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られるよう、郵便局ネットワークを中心として地域社会に貢献していくとともに、「お客さまから選ばれる真に日本一の保険会社を目指す」との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 業務・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(2017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(2017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 (株)かんぽ生命保険の取り組み

(1) 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業務改革し、安心感、信頼感のある「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、ご高齢のお客さまの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年に養老保険(新フリープラン)、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。

ご契約者等向け無料電話相談サービスの提供

かんぽ生命保険契約・簡易生命保険契約の保険契約者さま、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・



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「80歳」の方まで、ご加入いただけるようになりました!

加入年齢	0～75歳	0～80歳
------	-------	-------

2015年5月2日から、新ながいきくん(定期型)が「85歳」の方まで、ご加入いただけるようになりました!

加入年齢	満15～65歳	満15～85歳
------	---------	---------

お客様のくらしを応援する

電話相談サービスのお知らせ

かんぽ 健康・医療・介護相談ダイヤル

0120-445-770

かんぽ くらしの味 情報ダイヤル

0120-565-088

ご利用できる方

ご契約者等

育児」および「くらしの税」)を提供しています。

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、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も行っています。

介助技術に関する動画の公開

ご高齢者のケガ等を未然に防ぐことを目的に、かんぽ生命Webサイトおよび「かんぽプラチナライフサービス」のYouTube公式チャンネルで介助技術に関する動画を公開しています。

ご高齢のお客さま向け情報誌の発行

ご高齢のお客さまの生活やくらしに役立つ情報誌「かんぽプラチナライフサービス」を年2回発行しています。

この情報誌は郵便局でお客さまにお渡しするほか、かんぽ生命Webサイトにも掲載しています。

ご高齢のお客さま専用コールセンターの運営

ご高齢のお客さま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しています。

「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、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。

2016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、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年度から引き続き、NPO法人カラーユニバーサルデザイン機構の「CUD」の認証を取得しています。



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。)



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

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」、「サービス介助士」、「高齢社会エキスパート（高齢社会検定合格者）」の資格取得を推進しています。



サービス介助士研修の様様

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年から各地のNPO法人などとタイアップし、仙台をはじめとした東北地区のほか、東京および熊本において、「高齢者向けタブレット端末無料講習会」を開催しています。



講習会の様様（2016年3月・福島県郡山市）

(2) 2016年度の新たな取り組み

基幹系システムの更改

（株）かんぽ生命保険のシステムの中核を担う基幹系システムの更改を行い、2017年1月に無事サービスインを迎えました。（株）かんぽ生命保険のシステムは、約2万局の郵便局と約3,500万件の保有契約を管理する巨大システムであり、その中で、基幹系システムは契約情報の管理などを行う中核システムです。

基幹系システムの更改により、システム品質・開発生産性・業務効率の向上を図り、さらにはシステム関連経費の削減などを実現することができるよう

になりました。

今後、さらなるシステムの改善、お客さまに提供する商品・サービス品質の改善、お客さま満足・ブランド価値の向上を実現し、「やさしい・あたたかいサービス」の追求に向けたIT戦略を展開していきます。

IBM Watsonを活用した取り組み

（株）かんぽ生命保険では、保険金支払審査業務におけるお客さまサービス品質の向上と業務効率化に向けて、「IBM Watson（以下「Watson」）」による査定担当者への判断支援を、2017年3月21日から導入しました。

Watsonによる査定担当者への判断支援では、査定担当者が判断に迷うような事案についてWatsonへ問い合わせると、学習結果に基づく支払判断に関する推定結果と、参考となる過去事案をエビデンスとして確信度付きで提示します。これにより、査定担当者はWatsonが提示した内容に基づき査定判断が行えることとなるため、これまでベテラン社員が対応してきた難易度の高い事案に対する査定判断を、比較的経験の浅い担当者でも実施できるようになります。

Watsonによる査定判断支援により、査定判断に要する時間の短縮等を見込んでおり、保険金などの迅速なお支払いや業務の効率化を図ります。また、Watsonに蓄積した経験や知識を活用し、査定品質の向上にも繋げるほか、余裕時間を生み出し、査定担当者の「働き方改革」の推進にも繋がります。

併せて2017年4月からは、保険金支払審査業務におけるWatson導入のノウハウを活用し、コールセンター業務への導入を開始しており、お客さま対応の高度化によるサービス品質のさらなる向上を目指します。

第一生命ホールディングス株式会社との業務提携

2016年3月29日、第一生命ホールディングス株式会社（以下「第一生命ホールディングス」といいます。）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領域を柱とした、包括的な業務提携を行うことについて基本合意しました。

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すとともに、商品・サービスの品質向上などにより、わが国における地域社会の発展に貢献し、また、諸外国における生命保険の普及・浸透を通じて、各国の社会・経済の発展に貢献することを目的としております。

海外生命保険事業

2016年4月19日、(株)かんぽ生命保険、第一生命ホールディングスおよびベトナム郵便会社は、ベトナムにおける生命保険販売の協力に関して、三社間で覚書を締結しました。

ベトナムにおける生命保険サービスの普及・浸透、社会・経済の発展への貢献を目的として、(株)かんぽ生命保険の郵便局支援の知見を活かした具体的な協力施策を検討しております。

また、(株)かんぽ生命保険とベトナム郵便会社の役員・社員がお互いの拠点(本社・郵便局)を訪問・視察するなど、人的交流も積極的に進めております。



資産運用事業

収益性確保に向けた運用手段の多様化等を目的として、第一生命保険株式会社（以下「第一生命」といいます。）の関連会社である資産運用会社の共同利用を進め、また、日本国内の太陽光発電事業（メガソーラー事業）への共同投資を実施いたしました。

また、資産運用事務基盤の強化を目的として、第一生命の関連会社であり、(株)かんぽ生命保険が資産管理業務の委託を行っている資産管理サービス信託銀行株式会社の株式の7%を、2016年10月20日に、第一生命から譲り受けました。

国内生命保険事業に関する共同研究

両社の国内生命保険市場でのさらなる成長、商品・サービスの品質向上等を目的として、新商品の開発やIT技術の利活用等に関する共同研究を実施しております。

その一環として、2017年3月22日に、(株)かんぽ生命保険、第一生命および株式会社NTTデータの3社にて、QOL (Quality of Life) や健康寿命の延伸につながる新しい保険商品・サービスを創出することを目的に、ビジネスコンテストを実施しました。生命保険事業のイノベーション創出に向けた取り組みを進めることで、国民の健康寿命の延伸等の社会的な課題の解決に取り組んでいきます。



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、収益の向上を目指します。

トピックス

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。

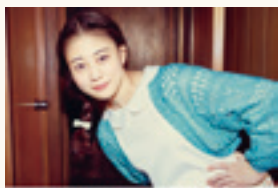
企業広告キャラクターに女優の高畑充希さんを起用し、2016年9月から企業CM「つぎは、何くる？」篇、2017年3月から企業CM「子どもたちが見ているこの国の未来」篇を全国で放送しました。

「子どもたちが見ているこの国の未来」篇では、子どもの視点から世の中を夢だらけに描き、「大人になると、常識や建前に縛られて忘れがちに

なるけれど、誰もが持っていた子どもの心。もう一度あの頃みたいに生きられたら、世の中もっと楽しくなるはず。」そんな希望とメッセージを伝えています。

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

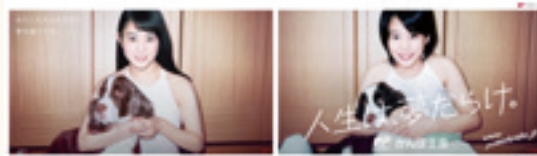
これらの企業広告を通じて、お客さま、社会、地域のみなさまの人生を、身近な存在として支えていきたいという(株)かんぽ生命保険の想いを広く表現しました。



ポスター



企業CM「子どもたちが見ているこの国の未来」篇



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、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く全国の日本郵政グループの社員やその家族を企業広告(雑誌広告およびWEB広告)の出演者として紹介しています。



※撮影日時点の情報で掲載しています。

トピックス

かんぽ生命 Presents DREAMS COME TRUE CONCERT TOUR 2017/2018、かんぽ生命 Presents DREAMS COME TRUE CONCERT TOUR 2017/2018 ～ドリカムのタベ～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 CONCERT TOUR 2017/2018」、「かんぽ生命 Presents

DREAMS COME TRUE CONCERT TOUR 2017/2018 ～ドリカムのタベ～」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。



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ひとつとして、夢に向かって挑戦する人生を応援するため、2015年、2016年に引き続き、2017年宝塚歌劇雪組公演「ミュージカル・コメディ『幕末太陽傳 (ばくまつたいようでん)』、ShowSpirit『Dramatic“S”!』」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

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、所属契約を締結しています。(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。

「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思いから、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。



かんぽ生命presents
N響第九Special Concert に特別協賛

(株)かんぽ生命保険は、文化活動の支援を目的として、2016年12月27日に、創立90周年の歴史を有し、その演奏が国際的にも評価の高いNHK交響楽団(N響)による第九演奏会(東京都港区・サントリーホール)に特別協賛しました。



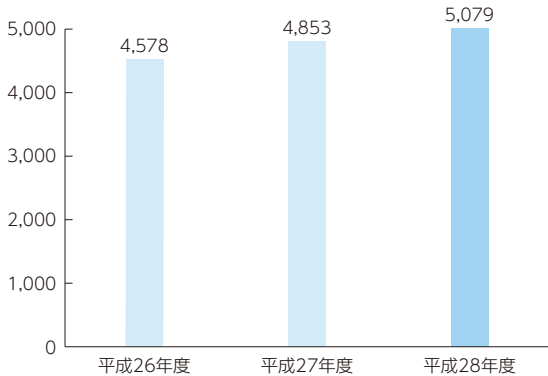
©NHK交響楽団
N響第九 Special Concertの様様

④ (株)かんぽ生命保険の業績(単体)

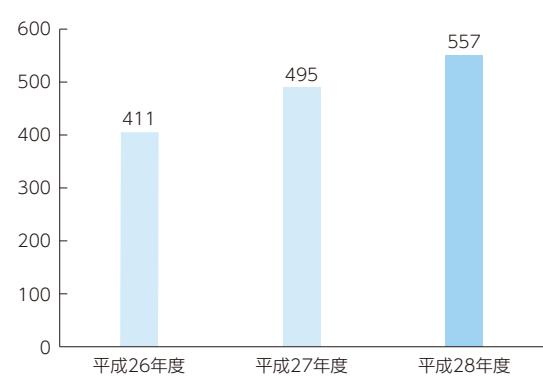
1 契約の状況

■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)

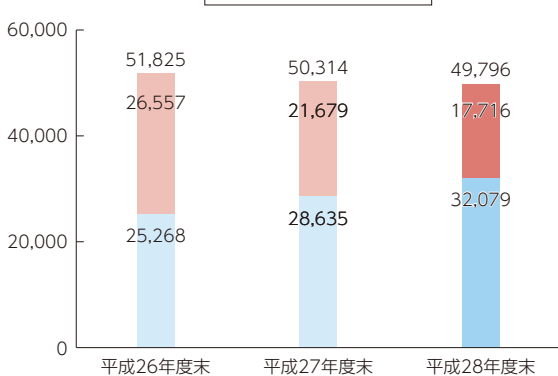


(注)「第三分野」は、医療保障給付(入院給付、手術給付等)に該当する部分の年換算保険料を計上しています。

■保有契約年換算保険料

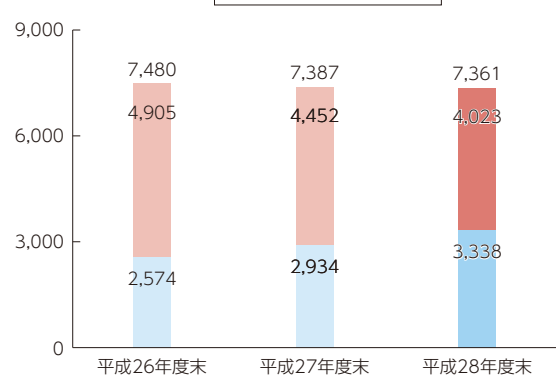
個人保険(単位:億円)

■新区分 ■旧区分



第三分野(単位:億円)

■新区分 ■旧区分



(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、(株)かんぽ生命保険が引き受けた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。

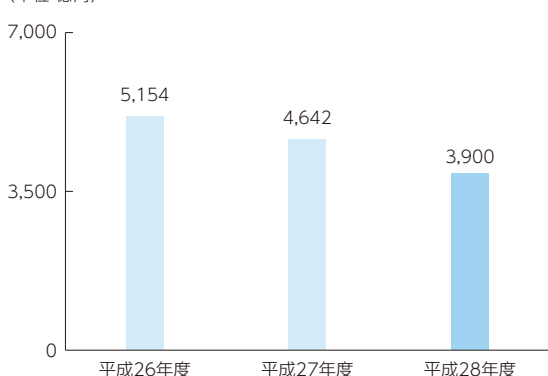
(注2)「旧区分」の年換算保険料は、(株)かんぽ生命保険が(独法)郵便貯金・簡易生命保険管理機構から受再している簡易生命保険契約について、(株)かんぽ生命保険が引き受けた個人年金保険の保有契約年換算保険料と同様の計算方法により、(株)かんぽ生命保険が算出した金額です。

(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

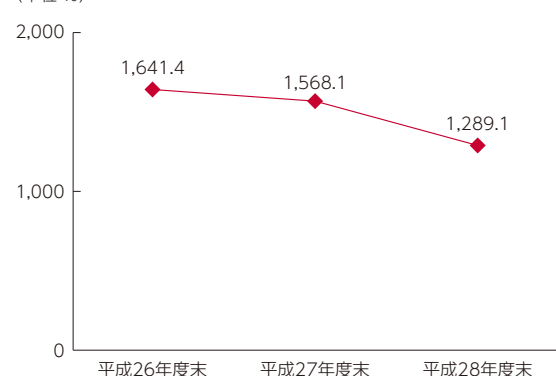
■基礎利益

(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244万件を確保し、経常収益8兆6,594億円、経常利益2,797億円、親会社株主に帰属する当期純利益885億円となりました。また、保険料等収入5兆418億円、内部留保残高(危険準備金及び価格変動準備金の合計)3兆427億円、連結ソルベンシー・マージン比率1,290.6%となりました。

連結経営成績

■経常収益

平成29年3月期

8,659,444 百万円

■経常利益

平成29年3月期

279,755 百万円

■親会社株主に帰属する当期純利益

平成29年3月期

88,596 百万円

■1株当たり当期純利益

平成29年3月期

147 円 **71** 銭

■潜在株式調整後1株当たり当期純利益^(注)

平成29年3月期

— 円 — 銭

■自己資本当期純利益率

平成29年3月期

4.7 %

■総資産経常利益率

平成29年3月期

0.3 %

■経常収益経常利益率

平成29年3月期

3.2 %

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29年3月期

80,336,760 百万円

■純資産

平成29年3月期

1,853,203 百万円

■自己資本比率

平成29年3月期

2.3%

■1株当たり純資産

平成29年3月期

3,089円**81**銭

〈参考〉

自己資本：

平成29年3月期 1,853,203百万円

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7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.85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、2016年度は約7,900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7カ所の病院一覧



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



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



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



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

② 宿泊事業

① かんぽの宿・かんぽの郷

「かんぽの宿」は、一般の旅館・ホテルと同様に(株)かんぽ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。

「かんぽの郷」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、かんぽ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.86～P.87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、結婚式場はありません。

全国の宿泊施設一覧

① 小樽
(かぜーる小樽併設)

② 一関

③ 酒田

④ 郡山

⑤ いわき

⑥ 大洗

⑦ 潮来

⑧ 塩原

⑨ 栃木喜連川温泉

⑩ 磯部

⑪ 寄居

⑫ 鴨川

⑬ 旭

⑭ 勝浦

⑮ 青梅

⑯ 箱根

⑰ 石和

⑱ 諏訪

⑲ 熱海(本館)

⑳ 熱海(別館)

㉑ 伊豆高原

㉒ 富山

㉓ 福井

㉔ 焼津

㉕ 浜名湖三ヶ日

㉖ 知多美浜

㉗ 恵那

㉘ 岐阜羽島

㉙ 鳥羽

㉚ 彦根

㉛ 舞鶴*

㉜ 富田林

㉝ 大和平群

㉞ 奈良

㉟ 紀伊田辺

㊱ 有馬

㊲ 赤穂

㊳ 淡路島

㊴ 竹原

㊵ 光

㊶ 湯田

㊷ 観音寺

㊸ 徳島

㊹ 伊野

㊺ 北九州

㊻ 柳川

㊼ 島原*

㊽ 別府

㊾ 日田

㊿ 阿蘇

㊽ 日南

㊽ 庄原

㊽ ラフレさいたま

㊽ 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)

44 かんぽの宿 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。

5 かんぽの宿 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 かんぽの宿 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 かんぽの宿 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 かんぽの宿 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。