



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

豊かな暮らしの実現に貢献し、 持続的な収益の確保を目指します。

日本郵便(株)を取り巻く環境は、人口減少・超少子高齢化の進展、決済手段の多様化、革新的なデジタル新技術の登場等、刻々と変化しています。当社の事業においても、郵便物の減少トレンドや超低金利環境の継続等、今後とも厳しい状況が続くなか、事業を持続的に成長させるためには、従来の経験やノウハウだけに頼るのではなく、事業環境の変化を捉え、時代の潮流に先んじた迅速な対応が不可欠であると考えています。

こうした持続的な成長を実現する上で、当社がもつ一番の強みは、2万4千の「郵便局ネットワーク」です。この郵便局ネットワークは、当社にしかない、お客さまと共に創り上げた財産です。この唯一無二の存在である郵便局ネットワークを最大限活用し、社会ニーズに対応した商



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

3つの基軸を強力に推進し、中長期的に 成長を続ける銀行を目指します

2018年度のゆうちょ銀行は、中期経営計画で掲げる3つの基軸を着実に推進し、2019年度以降に向けた成長の基盤固めを行いました。

まず、お客さまの高まる資産形成ニーズに対応するため、郵便局と連携し、投資信託販売の強化を図りました。投資信託取扱局を2019年3月末時点で、1,540局に拡大した他、お客さまが理解しやすいシンプルなラインナップへの商品構成の見直しや、資産運用コンサルタントの増員・育成を進めました。ATM戦略では、地域金融機関との連携を積極的に進め、あおぞら銀行では、既存ATMのすべてを当行のATMに置き換えました。また、2019年5月には、スマートフォンを活用した新たな決済サービス「ゆうちょPay」



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

お客さまにご安心を提供し、 持続的な成長を目指します。

(株)かんぽ生命保険は、「お客さま本位の業務運営の徹底」「持続的な成長の実現」「事業経営における健全性の確保」を経営の基本的な考え方に据えて、超低金利環境下における販売・資産運用両面での収益向上と、保有契約年換算保険料の反転・成長を目指し、各分野の戦略に取り組んでおります。

2018年度は、保障重視の販売の強化、未加入・青壮年層などの新たな顧客層の開拓を中心に取り組みました。その結果、個人保険の新契約年換算保険料は3,513億円(前年度比6.6%減)となりましたが、保障性の強い普通終身保険(倍型)、特別養老保険の新契約件数は着実に増加することができ、新契約全体の約5割を占めるまでに至ってお

品・サービスの提供や効率的なオペレーションを行うことで、豊かな暮らしの実現に貢献し、将来にわたって安定的な利益の確保を目指してまいります。

郵便・物流事業では、お客さまの荷物の差し出しやすさや受け取りやすさを追求した利便性かつ付加価値の高い商品・サービスの提供を展開するとともに、ドローンや自動運転等の先端技術を積極的に活用し、業務効率の向上にも取り組んでまいります。

金融窓口事業では、「貯蓄から資産形成へ」の流れを促進すべく、お客さまのライフステージに応じたサービスのご提案を通じて、資産形成やライフプランをサポートし、新たな顧客層の拡大に取り組んでまいります。

国際物流事業では、収益向上に向けた成長戦略を進めるとともに、2018年10月に発足したJPトールロジスティクス(株)とのシナジー効果により、国内BtoB取引を支

え、日本国内外の総合的かつ最適なロジスティクスサービスを提供してまいります。

また、コンプライアンスは経営上の最重要課題との基本的考え方に基づき、お客さま本位のサービスの徹底など、ゆうちょ銀行およびかんぽ生命保険をはじめ、他の事業パートナーとも連携して確実に取り組みます。

今後も、郵便局が持つ安心と信頼という最高のブランドの維持・向上に努め、地域とともに生き、地域を支えるという郵便局の社会的使命を全うしてまいります。

そして、「郵便局に行きたい」「郵便局に行ってもよかった」、そのように言っていただける存在となれるよう、地域ニーズに応じた個性・多様性のある、「ワクワクする郵便局」を展開し、郵便局の魅力をさらに高めてまいります。

皆さまにおかれましては、これまで以上に郵便局のご利用、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

の取り扱いを開始しました。現在、お客さまの利便性を高めるために、利用可能店舗の新規開拓を積極的に進めています。

運用面においては、安定的な収益確保に向け、適切なリスク管理のもと、国際分散投資の推進による資本の有効活用、リスク性資産への投資拡大による収益性向上を進めて参ります。リスク性資産のうち、オルタナティブ資産については、市場環境の変化を踏まえて選別的に投資を実行します。2018年2月に設立した、JPインベストメント株式会社は、会社設立後、1年以上が経過し、現在5件の投資を実施、おおむね計画どおりに進捗しています。今後はリサーチ力を強化、成長が見込める分野には、集中的に人材・資金を投入して参ります。

地域活性化ファンドは、2019年3月末現在で18ファンド

まで拡大しています。これらのファンドを通じて、エクイティ資金を地域に循環し、地域社会の活性化を目指しています。また、ATMネットワークの連携や後方事務の共同化など、地域金融機関とサービス面での協業も進めており、これまで以上に関係を強化し、ともに成長していく考えです。

さらに、コーポレートガバナンスの強化に向けて、リスクガバナンスの中核となるリスクアペタイト・フレームワークの対象をALM・運用業務から業務全体に拡大し、経営管理態勢の高度化を図っています。また、マネーローディング及びテロ資金供与対策を一層強化していきます。

ゆうちょ銀行が今後さらなる成長を実現し、それによって生まれた価値を株主・投資家の皆さまと分かち合えるよう、私は熱意と責任をもって経営に邁進する所存です。ますますのご支援・ご高配を賜りますようお願い申し上げます。

ります。また、第三分野の新契約年換算保険料は、616億円(前年度比4.1%増)と過去最高の水準となりました。

2018年度末時点の保有契約についてみると、個人保険の保有契約年換算保険料は、4.67兆円(前年度比3.8%減)と減少傾向となりましたが、第三分野の保有契約年換算保険料は7,531億円(前年度比0.3%増)であり、増加基調とすることができました。

今後も、保障重視の販売の強化と新たな顧客層の開拓とともに、お客さま本位の営業活動を徹底し、募集品質の向上と契約の継続の取り組みを更に強化することで、本中期経営計画期間中の保有契約年換算保険料の反転、成長を目指してまいります。

また、お客さまのご意向を確認しつつ丁寧に説明し、十分にご理解、ご納得の上で保険にご加入いただき、長きに

わたり保障とご安心を提供することが生命保険会社である当社の重要な使命です。この実現のため、日本郵便株式会社と連携し、「お客さま本位の営業活動」に取り組んでおります。

現在当社は、全国津々浦々にある約2万局の郵便局を通じて、全国の皆さまに保険という安心をお届けしておりますが、保険を通じてすべての人生を守り続けるという使命を果たしつつ、日本郵政グループの一員としてお客さまに貢献していくことは今後も変わりありません。これまで積み重ねてきた「信頼」と「安心」というブランドイメージを財産とし、これからもお客さまのそばで、信頼され、愛され続けられるよう、全力で取り組んでまいりますので、末永くご愛顧賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。