

会社説明会（2021年9月期決算）

第1部 Q & A 要旨

（2021年11月18日）

Q デジタル郵便局構想について、進捗や成功に向けた手ごたえは。

A デジタル郵便局については、7月に設立したJP デジタルを中心に、“One ID”の構築やグループプラットフォームアプリ等グループ全体としてのお客さま利便性向上に向けて検討している。

また、残存するアナログな業務フローの見直しもグループ各社を中心として、JP デジタルがグループ全体を統括し進めている。見直しによりお客さまの待ち時間減少等利便性を向上させるとともに、捻出されるリソースで相続や終活、自治体からの業務委託など新規ビジネスを拡充させたい。

Q 増配の条件は何か。

A 「JP ビジョン 2025」期間中は、1株当たり50円の年間配当の安定的な実施に加え、機動的な自己株式取得による資本効率の向上を目指す方針。6月には約2,500億円の自己株式取得を実施したほか、11月1日からは市場買付による1,000億円を上限とした自己株式取得を実施中であり、着実な株主還元を実現していると考えている。今後も株主還元として、常に最善のものを検討していきたい。

Q 6月にプレスリリースしたアフラックとの「資本関係に基づく戦略提携」のさらなる発展について、リリース時期の背景や期待する成果は。

A 4月のかんぽ営業の再開以降、今夏あるいは今秋以降で体制を強化していくにあたり、DXや各種研修等の重要性とその強化を両社ですり合わせたもので、共創プラットフォームの考え方をベースに再度合意をしたもの。

Q かんぽ営業について、コンサルタント出向準備や今年度目標未設定により、今年度の営業マインドがなくなっているのではないか。

A 営業自粛期間中に募った不安等を払拭し、自信をもって営業できるように話法の研修や新商品のラインナップ等整えているところ。また、かんぽ生命社長以下幹部によるフロントラインとのミーティングの4回目を始めたところであり、フロントラインの意見を踏まえ、併せて営業拠点の整理等の新たな体制構築も進めることで実績に反映させたい。

Q 楽天グループとの提携に関する進捗は。また、追加投資を行う考えはあるか。

A ゆうちょ銀行のカード事業での連携については、年内開示予定。その他検討中の案件については、詳細は回答を差し控えるが、グループ全体で効果が出るよう協議しているとこ

ろ。物流分野のDX化は計画通り進捗しており、数字としても具体的にお示しできるようにしていきたい。楽天グループとの提携については、商品・サービス面での成果と併せてグループ全体のDX化推進や若年層へのアプローチ等市場拡大等成果が表れてくるものと考えている。追加投資については、現時点で検討しているものはない。

Q JP 楽天ロジスティクスが投資先行で赤字が拡大する可能性とその規模は。

A 物流分野では、楽天グループとの提携により、共同拠点でのゆうパック取扱個数を2025年度約3億個から5億個に増やすことを目指しているところ。

設立まもなくのためJP 楽天ロジスティクスは投資フェーズにある。具体的な投資規模は今後の検討や契約方法により異なるが、投資資金は、現時点では賃貸借やリースにより賄うことを予定している。

今後ともJP 楽天ロジスティクスの事業及び資金の状況を注視しつつ、必要に応じて対応してまいりたい。

以上

本資料に記載されている通期業績予想等将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。

実際の業績等は、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響、金利の変動、株価の変動、為替相場の変動、保有資産の価値変動、経済・金融環境の変動、競争条件の変化、大規模災害等の発生、法規制の変更等様々な要因により大きく異なる可能性があります。