

ゆうちょ銀行の将来展望

－ 私が考えるゆうちょ銀行のビジネス展開 －

2022年5月16日

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

1. 役務取引等利益の増加と営業経費の削減

- 2021年度の当期純利益は3,550億円と上場来最高益を達成。
- 役務取引等利益の増加傾向および営業経費の減少傾向が継続。

⇒ **リテールビジネスに対する経営努力により、年々改善が進んでいる**

【2021年度の達成状況および2022年度業績予想（連結）】

※ 2022年3月期決算説明資料より抜粋

(億円)

	2021年度 (予想)	2021年度 (実績)	2022年度 (予想)
資金収支等※1	13,550	13,275	12,350
役務取引等利益	1,290	1,284	1,430
営業経費	10,050	9,814	9,350
経常利益	4,850	4,908	4,450
親会社株主 純利益	3,500	3,550	3,200

【2017～21年度の役務取引等利益と営業経費の推移】

(億円)

	2017	2018	2019	2020	2021
役務取引等利益	964	1,067	1,288	1,279	1,284
①前年度からの 増加額	98	103	221	▲9	5
営業経費	10,429	10,364	10,195	10,093	9,814
②前年度からの 削減額	▲111	▲65	▲168	▲102	▲279
①+②	210	168	389	92	284

2017年度以降の改善額合計
約1,146億円

注：上記の業績予想は、現時点において入手可能な情報に基づき算出したものであり、実際の業績は、今後様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

※1 資金収支等 = 資金運用に係る収益から資金調達に係る費用を除いたもの（売却損益等を含む）。

※2017年度の役務取引等利益増加額は、2017年度役務取引等利益（単体）から2016年度役務取引等利益（単体）を除いて算出。

※2017年度の営業経費削減額は、2017年度営業経費（単体）から2016年度営業経費（単体）を除いて算出。

2. ゆうちよ銀行のビジネスの歩み

	2007～14年度 ゆうちょ銀行発足～	2015～17年度 東証上場～	2018～20年度 前中期経営計画	2021～25年度 現中期経営計画	2026年度～ その先の展開
ゆうちょ銀行に とってのフェーズ	国営から民営化 に向けた第一歩	上場企業としての 態勢整備	逆風下の銀行経営 (種まき)	前中計の種まき結実 将来への更なる種まき	第1、第2のエンジンに第3 のエンジンを加えた3つの エンジンを軸とするサステナ ブルな収益基盤の構築
当期純利益 (連結・実績)		3,527億円(2017) ※うち睡眠貯金関係損益 602億円	2,661億円(2018) 2,734億円(2019) 2,801億円(2020)	3,550億円(2021) →上場来最高益	
【第1のエンジン】 リテールビジネス	銀行としての 業務フローの確立 個人向けローン媒介開始	投資信託販売強化 FC育成 JP投信設立 決済商品取組強化 クレジットカード 即時振替サービス mijica導入	信頼性確保/利便性 向上 小型ATM設置拡大 ゆうちょPay開始 ゆうちょ通帳アプリ開始 投信販売体制の見直し セキュリティ検証態勢強化 など	安心・安全/お客さま本位 の業務改革 投信販売強化 積立投資、販売チャネル別ライン ナップ整理、投資一任導入 口座貸越サービス開始 統合顧客データベースの構築 共創プラットフォーム構築 ゆうちょ通帳アプリの機能拡充・ 家計簿・家計相談アプリの展開 ATM機能高度化、料金見直し 戦略的IT投資の拡充 など	新たなリテールビジネスの 展開 広範な他社サービスとの連携 による共創プラットフォームの拡 大・進化 リアルチャネルをセーフティネット にした、すべてのお客さまが利 用しやすいデジタルバンク
【第2のエンジン】 マーケットビジネス	国内金利低下に伴う運用のパラダイムシフト 運用対象の多様化			適切なリスクテイクによる 収益向上 リスク性資産110兆円、戦略 投資領域10兆円 PE・不動産投資による収益貢 献の本格化 クレジットクオリティ重視の運用	円金利ポートフォリオの再 構築検討 国内金融政策（日本国債 利回り）を継続的に注視
	日本国債中心の運用 から外国国債・社債へ	→ クレジット投資多様化 戦略投資領域	→ PE・不動産投資拡大 ※ヘッジファンド解約等リスク面にも配慮		
	体制の抜本的強化				
		人材確保・育成	JPインバースメントのビジネス開始		
【第3のエンジン】 新たなビジネスへの 挑戦			地域金融機関との連携 ビジネス機会創出に向けた投資 GP人材の育成 ファンド出向等	地域への資金循環機能の拡充をベースに地域活性化 に資する新たなビジネス展開へ(仮称：Σビジネス) ファンド投資先からDXによる地域活性化に繋がるビジネス を発掘し、当行ネットワークを活用し全国の地域に展開 GP業務の本格化	

(ご参考) 役務取引等利益の今後の展望

新サービスの導入により、中長期的な役務収益の拡大を図っていく。

- ①大和証券と共同開発した新たなリテール向け商品として、ゆうちょファンドラップを22年5月より取扱い開始。
- ②mijica※に替わる新たなブランドデビットカードとして、ゆうちょデビットを22年5月より発行開始。

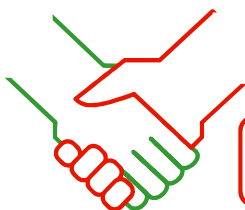
※ Visa デビット・プリペイドカード mijica

ゆうちょファンドラップ (投資一任サービス)

大和証券と共同開発したファンドラップを新たに取扱い

JP BANK ゆうちょ銀行

資産運用コンサルティングの
ノウハウ



大和証券

Daiwa Securities

業界シェアトップクラスの
商品開発のノウハウ

ゆうちょ
ファンドラップ



全国のお客さまの中長期的な資産形成をサポート

ファンドラップ取扱いの目的

- 多様化するお客さまニーズへの対応
- お客さまに一層寄り添ったサービスの提供
- フロービジネスからストックビジネスへの変革

JP BANK ゆうちょ銀行

ゆうちょデビット

mijicaに替わる新ブランドデビットカードの発行開始



- 不正利用問題を受け、デビットカード事業を一新
- “mijica”のサービスを終了 (22/7末) し、新たにゆうちょデビットを発行開始 (22/5/6)

新ブランドデビットカード “ゆうちょデビット”



リスク等を抑えたサービス提供

- mijica不正利用事案を踏まえた対策の実施
⇒セキュリティの大幅強化
- JP BANK カード (クレジットカード) との業務委託共通化による効率的な業務フロー

mijica (会員数約20万人) から、一定数のお客さまの移行も見込む