

新・中期経営計画(2026-2028年度)

新・中期経営計画(2026-2028年度)の概要

金利のある世界への転換、デジタル化の進展やお客さまのライフスタイル変化等、当行を取り巻く環境は大きく変化しています。今後、よりいっそうの環境変化が予見される中、当行は新たなステージへと船を進めます。

新・中期経営計画策定にあたり、内外環境の変化、パーパス

や経営理念を踏まえ、15年後にありたい姿として中長期ビジョンを定めました。その実現への第一歩として位置付ける新・中期経営計画では、4つの事業戦略を定め、その着実な推進を通じて、持続的に企業価値を向上していきます。



4つの事業戦略とそれらを支える経営基盤

「デジタルペイメント事業戦略」では、これまでの「安心・安全・便利」に加え、「お得」という世界を作るなど、お客さまの利便性をいっそう高めていきたいと考えています。

「コンサルティング事業戦略」では、既存の商品に加え、お客さまの多様なニーズに応じた新しい商品・サービスをパートナー企業との連携も通じて導入することなどにより、リアル・デジタル・リモートの各チャネルを通じて、全世代に伴走する金融コンサルティングを提供します。

「市場運用・アセットマネジメント事業戦略」では、日本国債とリスク性資産を両輪とする運用ポートフォリオの最適化を通じて、リスク対比リターンのさらなる向上を図るとともに、ゆうちょアセットマネジメント株式会社を中核に特色あるアセットマネジメントビジネスへ挑戦します。

「地域・企業ソリューション事業戦略」においては、子会社の

ゆうちょキャピタルパートナーズ株式会社を中核とした国内プライベートエクイティ投資を推進するとともに、地域金融機関とのリレーション強化や、事業法人向けの決済ソリューションの提供等を推進し、総合的な法人関連ビジネスとして幅広く展開します。

これらの事業戦略を着実に遂行することが、事業戦略と連動した4つのマテリアリティ(P.30-33)の推進に直結し、当行の企業価値向上と社会課題の解決を両立することにつながります。そのために不可欠となる「人的資本経営・企業風土改革」と「経営基盤の高度化」にもこれまで以上に注力していきます。特に「経営基盤の高度化」については、AIをはじめとするテクノロジーを駆使して、業務改革・生産性向上を全社横断的に推進していきます。

利益成長・資本政策

新・中期経営計画では、2028年度の目標として当期純利益1兆円超、ROE10%程度を掲げており、4つの事業戦略の推進を通じた利益成長を図るとともに、株主還元、財務健全性、成長投資のベストバランスを実現します。

株主還元については、配当性向50%程度とし、利益成長を通じた累進的な配当を行います。また、自己株式取得も市場環境や成長投資の機会、日本郵政グループの当行株式保有方針等を踏まえて随時検討していきます。

新・中期経営計画の財務目標および KPI

		2025年度実績	2028年度目標
財務目標 (連結ベース)	当期純利益	5,255億円	1兆円超
	ROE(株主資本ベース)	5.30%	10%程度
	OHR (金銭の信託運用損益等を含むベース)	55.51%	40%程度
	CET1比率 ^{※1} (平時目標)	9.85%	11%～13% ^{※2}

	KPI	2025年度実績	2028年度目標
デジタルペイメント事業戦略	ゆうちょ通帳アプリ登録口座数	1,662万口座	2,500万口座
コンサルティング事業戦略	長期資産形成制度利用者数 ^{※3}	92万人	110万人
市場運用・アセットマネジメント事業戦略	資金収支等 ^{※4}	15,363億円	2.3兆円超
地域・企業ソリューション事業戦略	子会社GP投資実行	24件 191億円	60件 600億円程度
人的資本経営	社員エンゲージメント計数 ^{※5}	48.1	52.0

※1 国際統一基準、バーゼルⅢ最終化・完全適用ベース(その他有価証券評価益除く)
※2 2026～2028年度の目標
※3 NISA、iDeCo、国民年金基金(新規業務の届出が前提)の利用顧客合算(制度間の顧客重複あり)
※4 連結・管理会計ベース
※5 株式会社リンクアンドモチベーションが提供する調査結果に基づくスコア。同社の調査を利用する企業の平均値を50(偏差値)とする。

マテリアリティ

当行は、マテリアリティ(重点課題)を、事業戦略を通じて解決する重要な社会課題であり、その実行を通じて、中長期ビジョンやパーパスの実現を目指すものと位置付け、新・中期経営計画のスタートに合わせて、新たに設定しました。

設定にあたり、2024年から1年半にわたり、全部門の役員が参加するサステナビリティ委員会で計4回協議し、その過程でトピックの評価※・集約方法、表現に至るまで見直し・改善を重ねました。また、新・中期経営計画と一体的な議論を行い、最終的には事業戦略に連動した4つのマテリアリティを選定しました。

※ 評価にあたっては、当行の企業価値への影響評価(=シングルマテリアリティ)のほか、当行が社会に与えるインパクトも加えた評価(=ダブルマテリアリティ)を採用。

各プロセスの詳細は、サステナビリティフォーカスレポートでもご紹介しています。

<https://www.jp-bank.japanpost.jp/sustainability/report/>

マテリアリティ選定プロセス

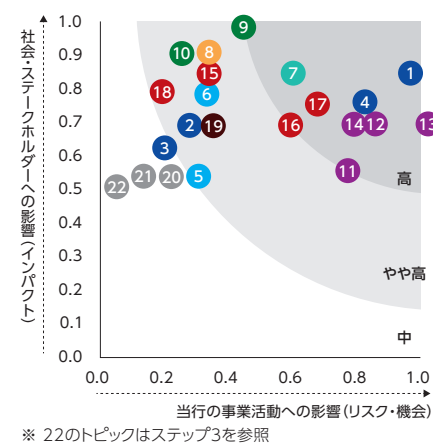
▶ステップ1(洗い出し⇒ロングリスト⇒ショートリスト)

2024年から内外環境分析を開始し、当行のステークホルダーやバリューチェーンを定義したうえで、社会・環境に係る外部環境の長期的な変化(メガトレンド)を調査し、サステナビリティ委員会で議論しました。この分析をもとに、マテリアリティ候補のもとになるトピックを洗い出し、22項目を選定しました。



▶ステップ2(各部署ヒアリング、影響度マッピング)

22のトピックについて、リスク・機会(横軸)は当行で採用しているリスクアペタイト・フレームワークに沿って「影響度」・「蓋然性」で評価し、インパクト(縦軸)は欧州財務報告諮問グループ(EFRAG)が公表するガイダンスを参照して、「規模」・「範囲」・「修復困難度(ネガティブ影響のみ)」・「発生可能性」の観点から評価を行いました。実務を担う部署の認識と齟齬が発生しないよう、16の関係部署(部・室)に対し、主に部室長への対面ヒアリングを実施し、観点の抜け漏れの確認や評価の調整を行いました。



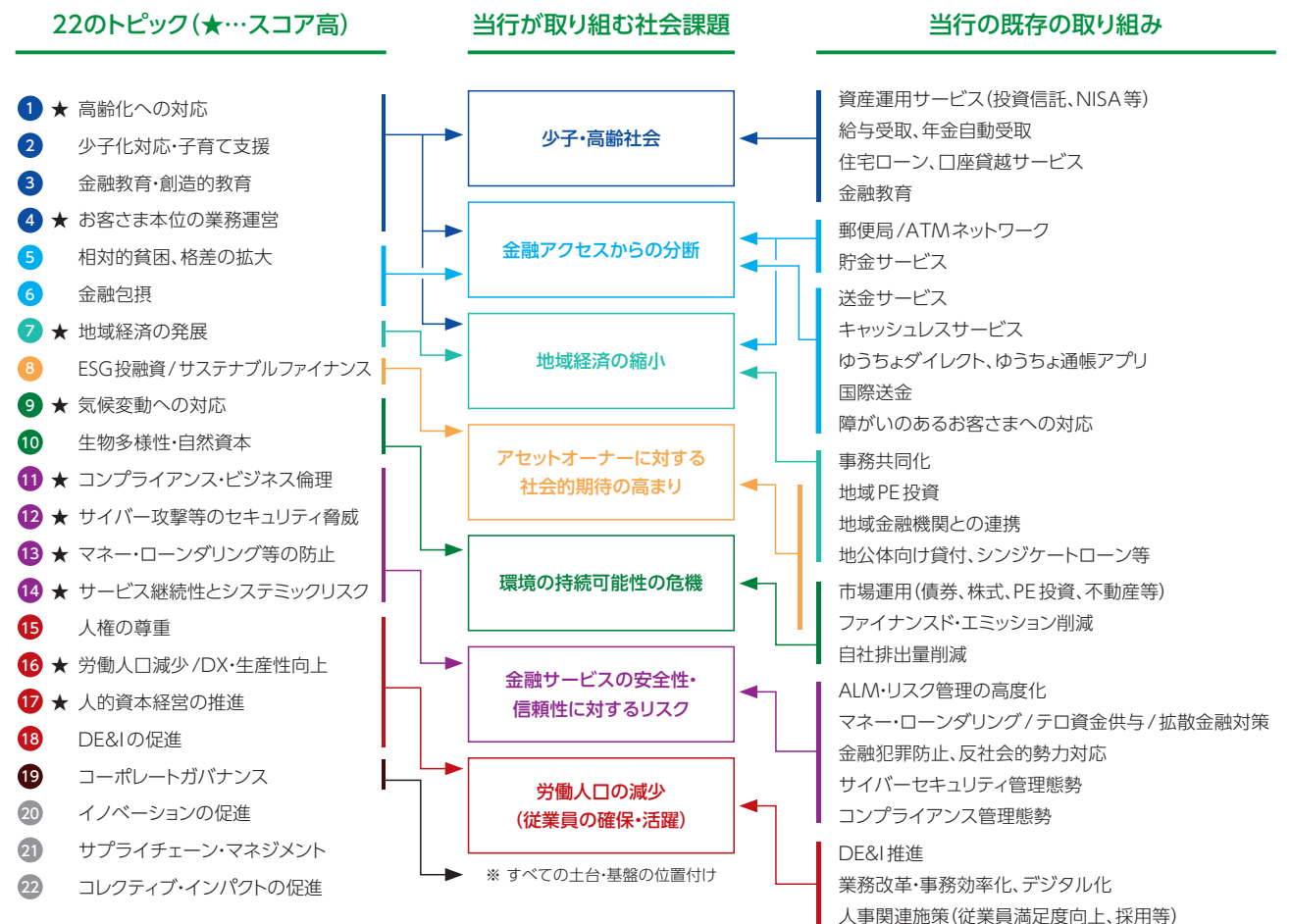
サステナビリティ経営



▶ステップ3(方向性議論、課題の絞り込み)

その後、社内での議論の結果、当行の事業の社会的影響の大きさを適切に反映し、またステークホルダーと効果的なコミュニケーションを行う観点から、22のトピックから高スコアのものを選択的にマテリアリティとして選定するのではなく、当行

の既存の取り組みも観点に加え、類似する課題を大まかに7つに集約するアプローチを選択しました。7つの課題をマテリアリティに集約するにあたっては、集約パターン案を複数作成し、サステナビリティ委員会で最適な集約方法を議論しました。



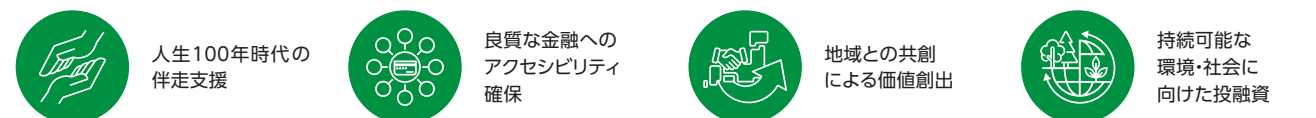
▶ステップ4(中期経営計画との一体的な検討、ステークホルダーヒアリング)

ステップ3(取り組む社会課題の絞り込み)までは新・中期経営計画に先行して検討を進めていましたが、当行の事業戦略と実効的に結び付けるため、新・中期経営計画に係る議論の進展を待ち、2025年に具体的なマテリアリティの議論を再開しました。議論の結果、4つの事業戦略とおおむね対応する4つのマテリアリティに集約しました。表現方法については、他社におけるマテリアリティの表現方法は「課題そのもの」、「課題への対応」、「目指すゴール」の3パターンあることを踏まえ、当行が新・中計期間中に事業戦略を通じて実現するという観

点から「課題への対応」のパターンを採用しました。

加えて、外部有識者やお客さま、社員等ステークホルダーへのヒアリングを行い、「対応する社会課題や取り組みについて、マテリアリティごとの違いが伝わるよう明確化すべきである」といった意見を反映させる等、社外から求められる内容と相違ないことを確認しました。

最終的に、サステナビリティ委員会等執行側の議論と取締役会での決議を経て、以下マテリアリティを策定しました。



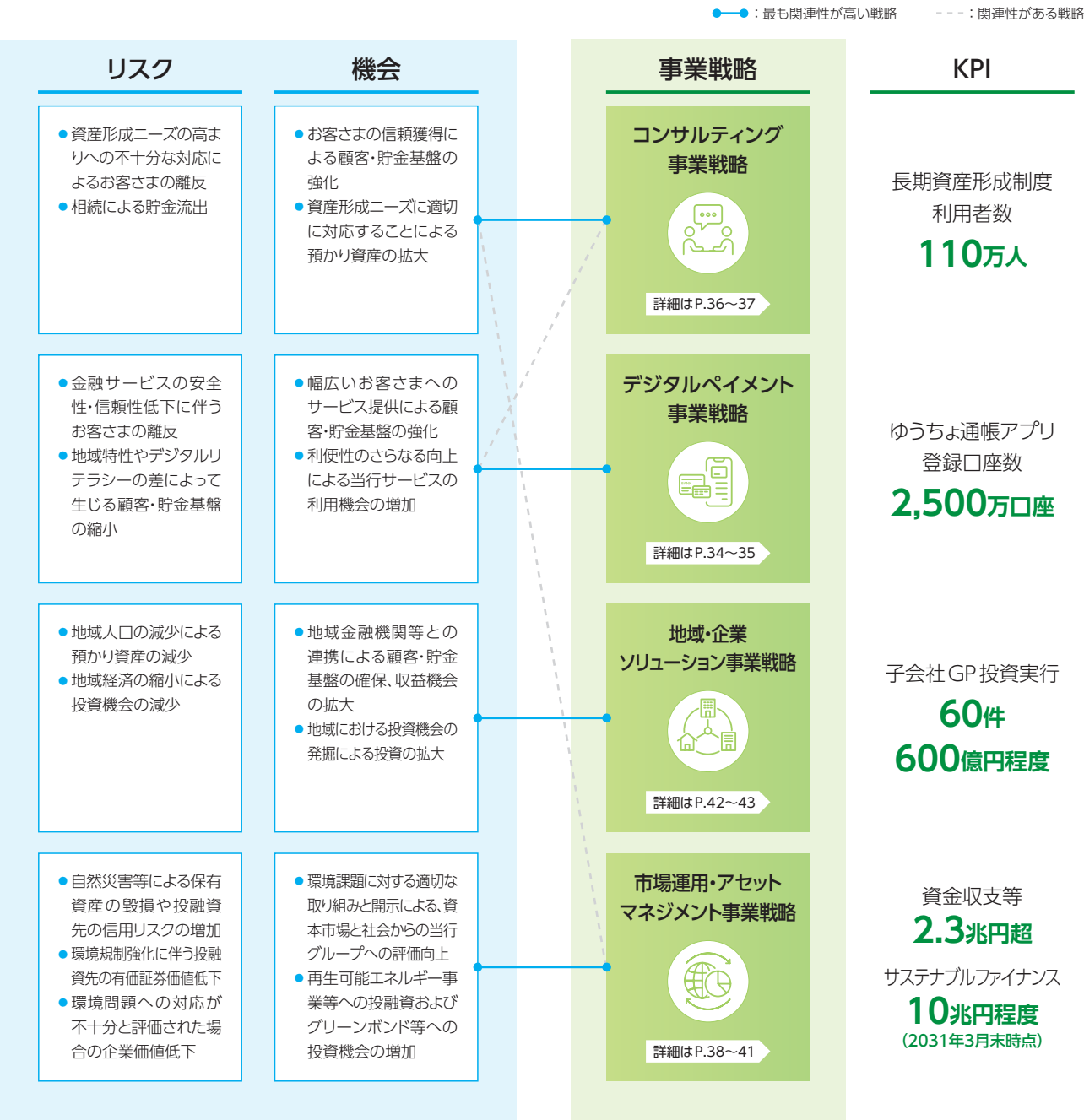
詳細は次ページ

マテリアリティ

策定したマテリアリティとその基本的な考え方を通して、当行は取り組みを推進していきます。なお、取組状況については、定期的にサステナビリティ委員会にて協議等を行うとともに、経営会議、取締役会に付議・報告することとしています。



今後も引き続き、内外環境の変化を踏まえ、お客さまや株主等のステークホルダーや社会・経済の持続的な成長・発展のため、事業活動を通じて取り組むべきマテリアリティの見直しを進めていきます。



デジタルペイメント事業戦略



専務執行役 CIO
(Chief Information Officer)

松永 恒

戦略の概要

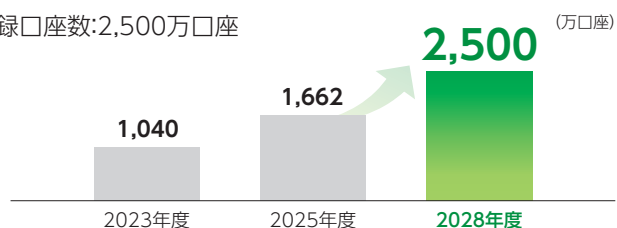
デジタルペイメント事業戦略は、中長期ビジョンの「日本随一の総合金融プラットフォーム」の実現に寄与する戦略です。

ゆうちょ通帳アプリを起点に、お客さまによる当行口座の日常使いを促進します。また、ゆうちょ通帳アプリ等を通じて集積される金融取引データ等をもとに、お客さま起点のデジタルマーケティング・広告配信を実施し、LTV*とお客さまの体験価値を向上します。さらに、トークン化預金により、さまざまなパートナー企業との提携を通じ、「安心・安全・便利」で「お得」なサービス提供を目指します。

※ Life Time Value の略。顧客が生涯にわたり企業にもたらす利益、価値

KPI(2028年度目標)

- ゆうちょ通帳アプリ登録口座数:2,500万口座



2025年度の実績

スマートフォン上で基本的な銀行取引が行える「ゆうちょ通帳アプリ」の機能拡充を図るとともに、TVコマーシャルや各種キャンペーン等のプロモーションや、窓口での積極的なご案内等により、ゆうちょ通帳アプリの登録口座数は前中期経営計画で掲げた目標の

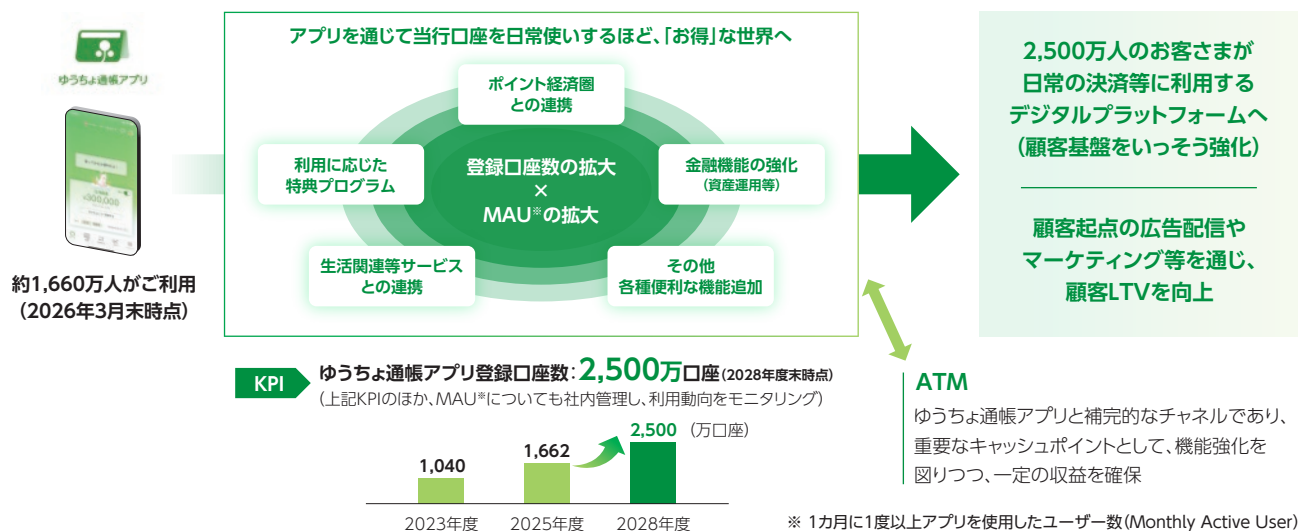
1,600万口座を超えました。

また、スマートフォン上で口座開設等が行える「ゆうちょ手続きアプリ」やセルフ型営業店端末「Madotab」等にさまざまな機能を追加する等により、お客さまの利便性向上と業務効率化を図りました。

ゆうちょ通帳アプリの進化とお客さまへの価値提供

ゆうちょ通帳アプリに特典プログラム等を通じた「お得さ」を加えることで、当行口座の日常使いを促進し、顧客・貯金基盤を強化することを目指します。

また、アプリを通じて集積する金融取引データ等をベースとしたお客さま起点のマーケティングを通じ、顧客体験価値とLTVを向上させます。



パートナー企業との提携

お客さまのニーズやライフスタイルが多様化する中、「安心・安全・便利」で「お得」なサービスを迅速かつ幅広く提供するため、パートナー企業との提携を推進しています。例えば、2026年4月から株式会社NTTドコモの「dカード GOLD U ゆうちょ銀行デザイン」のクレジットカードの取り扱いを開始しました。また、2026年9月からはクラシル株式会社が提供

する節約アプリ「レシチャレ」との連携を開始する予定です。これにより、ゆうちょ通帳アプリから「レシチャレ」にアクセスし、買い物後にレシート投稿を行うことで、ゆうちょ銀行口座で特典を受け取ることができるようになります。お客さまによる当行口座の日常使いを促進するため、今後もさまざまなパートナー企業との提携を検討してまいります。

VOICE

デジタル戦略部
嶋本 尚行



私は、2018年に入行し、2024年度よりデジタル戦略部でデジタルペイメント事業戦略に係る業務に従事しています。具体的には、デジタル戦略の策定に加え、ゆうちょ通帳アプリへの追加機能の検討をはじめとした、新商品等の企画立案も担当しております。

今後も柔軟な発想で最新技術を取り入れ、お客さまがよりよい体験をできるような魅力的なデジタルサービスの創出に尽力してまいります。

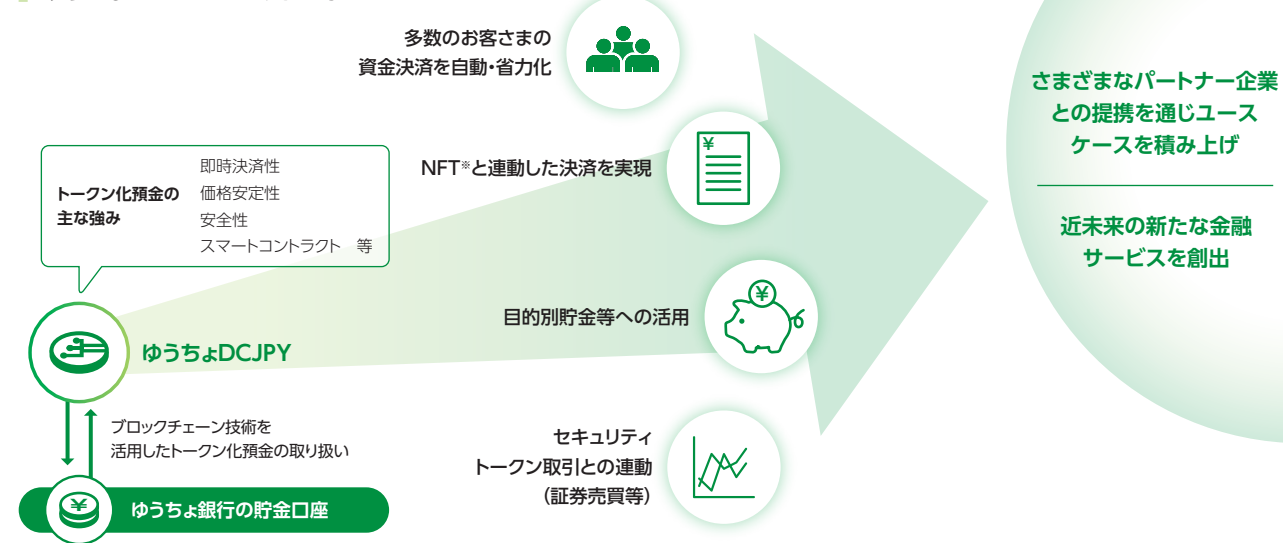
トークン化預金「ゆうちょ DCJPY」の展開

2025年9月、当行はお客さまに新しい価値を提供することを目的に、個人・法人向けにトークン化預金「ゆうちょ DCJPY」の取り扱いの検討を始めたことを発表しました。検討中のトークン化預金では、ブロックチェーン技術を活用し、決済における即時性と透明性を兼ね備えたものとする想定です。

ゆうちょ銀行が発行体となり、ゆうちょ銀行の決済用預金として決済機能の提供を可能とすることで、預金保険の対象となるなど、安心、安全にご利用いただけるものです。

トークン化預金により、さまざまなパートナー企業との提携を通じ、「安心・安全・便利」で「お得」なサービス提供を目指します。

ゆうちょ DCJPY プラットフォーム



※ Non-Fungible Token (非代替性トークン) の略。

コンサルティング事業戦略

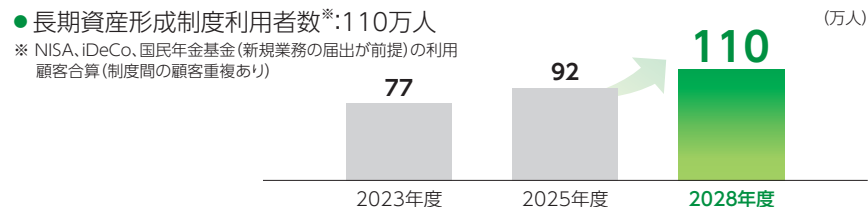


常務執行役
中尾 英樹

戦略の概要

パートナー企業との連携を通じた商品ラインアップ拡充や、リアル×デジタル×リモートの各サービス提供チャネル強化を通じ、総合金融プラットフォームとして全世代に伴走する金融コンサルティングを推進します。特にデジタルチャネルにおいては、あらゆるお金の相談をスマートフォン等で手軽にできる対話型AIサービス「ゆうちょAI コンシェルジュ(仮称)」を導入し、パーソナライズされた提案等を通じたお客さまの体験価値向上を目指します。

KPI(2028年度目標)



2025年度の実績

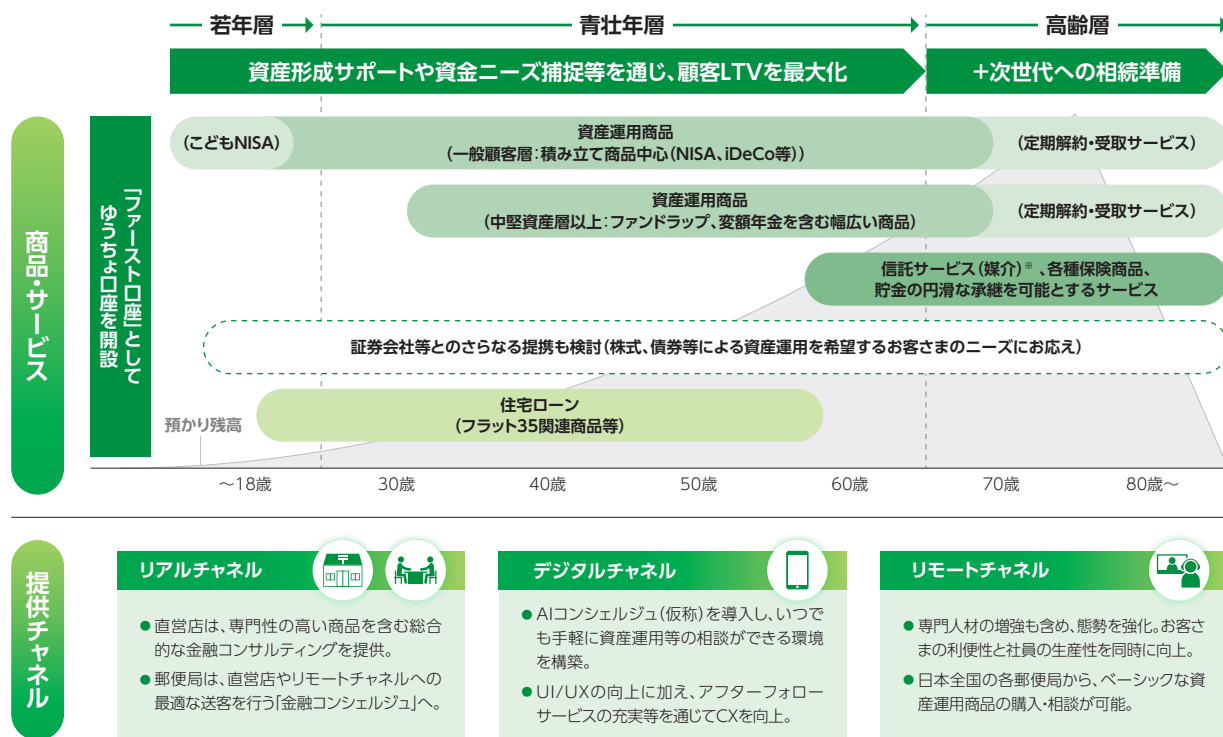
資産形成サポートビジネスでは、投資信託商品のラインアップ拡充に加え、お客さまが身近な店舗から、専門性の高いコンサルティン

グを提供する資産運用リモートセンターにアクセスできる体制を構築するなど、お客さまの資産形成ニーズにきめ細かく対応しています。

全世代に伴走する金融コンサルティング

人生100年時代におけるお客さまの多種多様な金融ニーズに対し、パートナー企業との連携を通じて商品・サービスのラインアップを充実させます。

また、「リアル×デジタル×リモート」の3つのサービス提供チャネルを通じて、全国、全世代のお客さまにサービスを提供します。



新商品・サービス導入とデジタルチャネルの強化

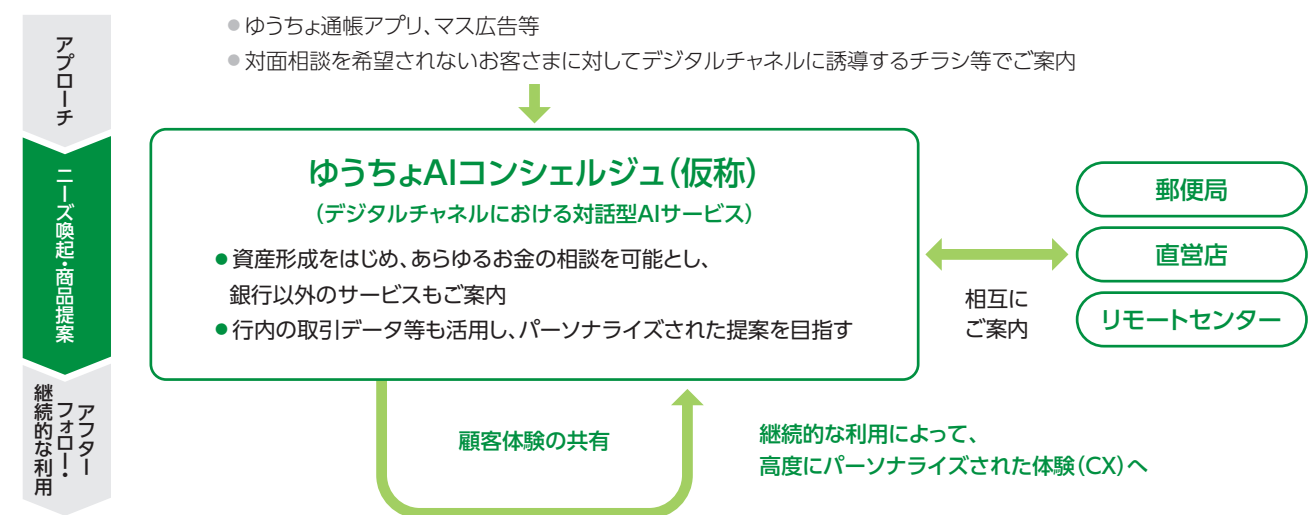
商品ラインアップの拡充により、ライフスタイルやライフステージに応じたお客さま一人ひとりのニーズへの対応力を強化いたします。例えば、投資信託のラインアップの拡充、

iDeCo新プラン(運営管理手数料無料化、商品ラインアップ強化)、保険商品の販売や貯金の円滑な継承を可能とするサービスの提供などを予定しています。

■ ゆうちょAI コンシェルジュ(仮称)を通じたCX向上

資産形成をはじめとした、さまざまなお金の相談をスマートフォン等で手軽にできる「ゆうちょAI コンシェルジュ(仮称)」を導入予定です。銀行以外のサービスもご案内し、商品によ

ては郵便局や直営店、リモートセンターをご案内します。継続的なお取引により、高度にパーソナライズされたご提案を目指しています。

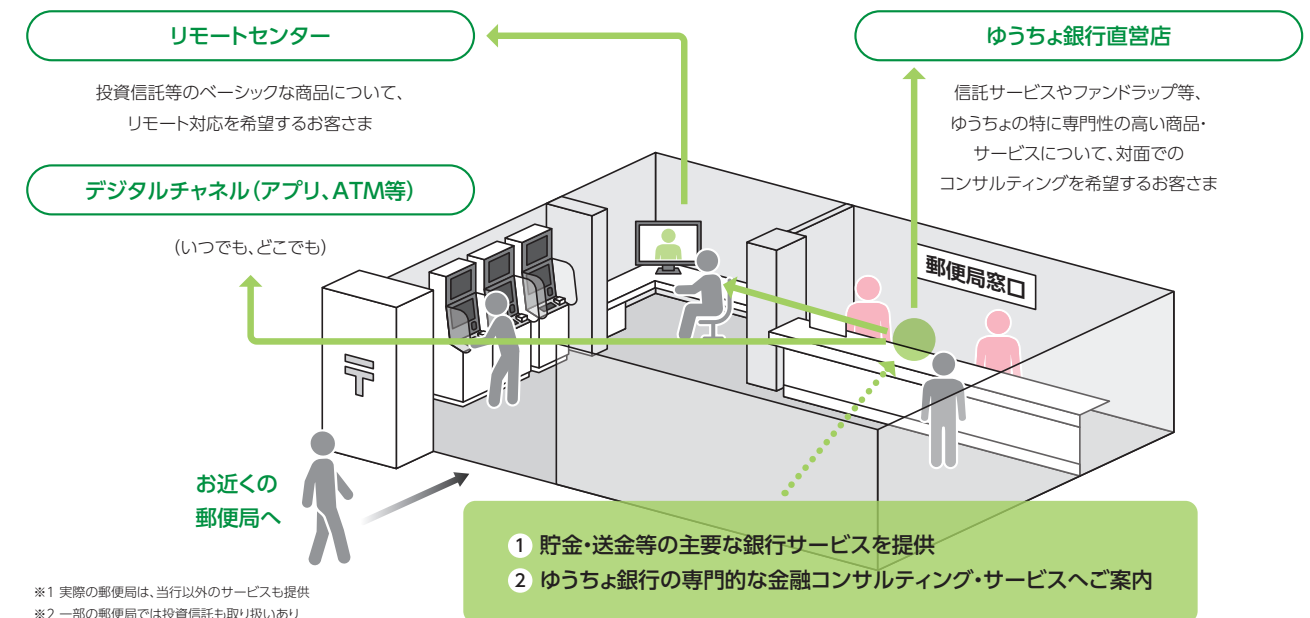


「金融コンシェルジュ」としての郵便局

日本全国の郵便局は、貯金・送金等の主要な銀行サービスを提供するとともに、お客さまのニーズに沿ってゆうちょ銀行の専門的な金融コンサルティング・サービスへご案内する、「金

融コンシェルジュ」としてのプロフェッショナルな機能も発揮していきます。お客さまの利便性向上とフロントラインの生産性向上を同時に実現し、価値を提供します。

■ お客さまの目線から見た、郵便局におけるゆうちょ銀行サービス※1,2の提供イメージ



市場運用・アセットマネジメント事業戦略



常務執行役

吉田 優子

戦略の概要

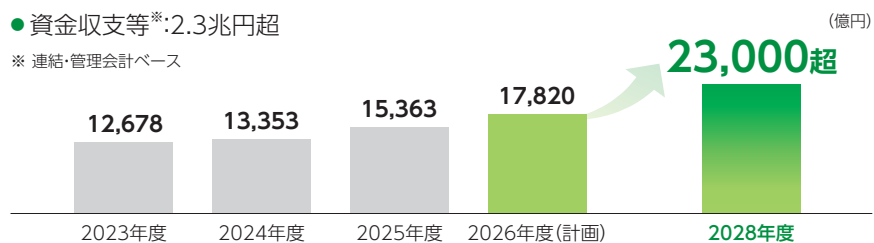
市場運用・アセットマネジメント事業戦略では、国内外への投資を通じ、お客さまの資産価値向上とサステナブルな社会の実現を目指す「世界有数のマーケットプレイヤー」となることを見据え、引き続き社内各部による牽制機能を十分に確保しつつ、健全で収益性の高い市場運用を行っています。

また、これまで当行が進めてきた、運用の高度化・多様化により蓄積してきたノウハウを活かして、新たな収益機会を獲得するための取り組みも進めています。

KPI(2028年度目標)

● 資金収支等※: 2.3兆円超

※ 連結・管理会計ベース



2025年度の実績

国内外における金融政策の変更や政権の交代、地政学リスクの高まり等、世界的に市場環境が大きく変動し、世界経済の先行きに不透明感が増した中、リスク対比リターンを重視し、慎重な投資・適切なリスクのヘッジを行い、優良案件への選別的な投資を実施しました。そ

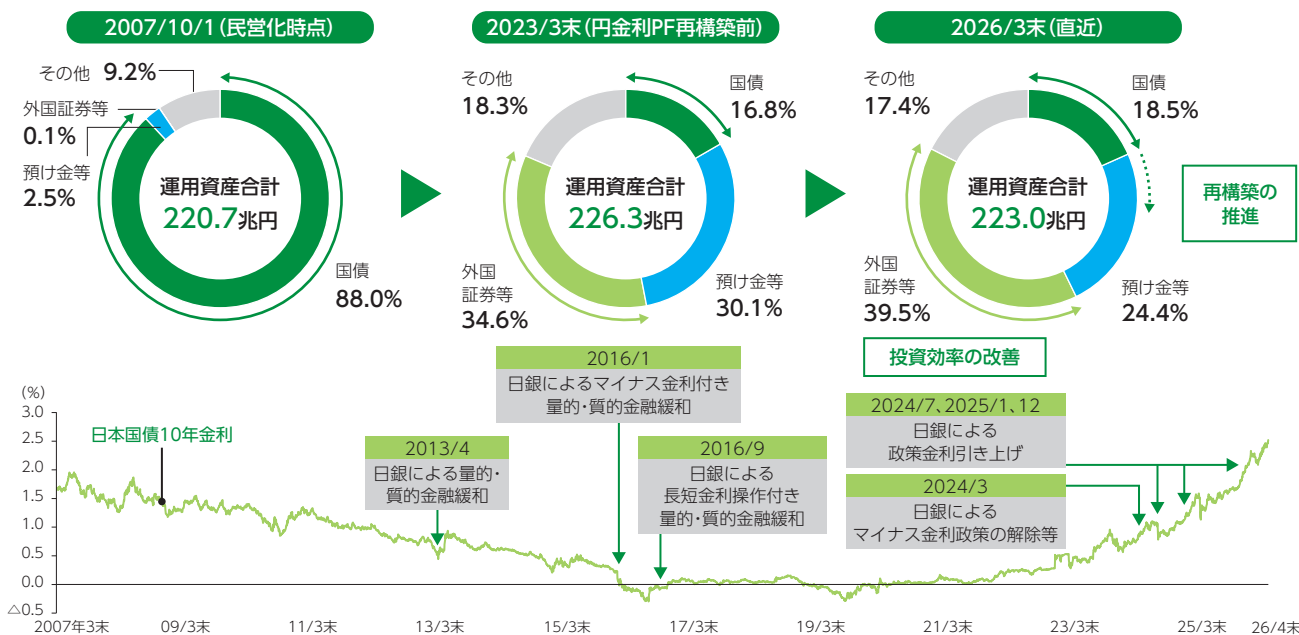
の結果として、安定的かつ予想を上回る収益を確保しています。

また、これまで培ってきたスケールメリットやノウハウを活かした挑戦として、アセットマネジメントビジネスに取り組む「ゆうちょアセットマネジメント株式会社(JPAM)」を2026年4月に設立いたしました。

最適な運用ポートフォリオの追求

民営化前は、国債中心に運用を行っていましたが、民営化後はリスク性資産を中心に投資を行い、運用の高度化・多様化を推進してきました。2023年度以降は、円金利トレンドの

反転を捉え、円金利ポートフォリオの再構築に取り組んでおり、新・中期経営計画期間中は、リスク性資産の投資効率の改善に努め、持続的な利益成長につなげてまいります。



アセットマネジメントビジネスへの挑戦

JP投信とJPインベストメントの合併により発足したゆうちょアセットマネジメント(JPAM)を中核に、特色あるアセットマネジメントビジネスに挑戦していきます。

当行のこれまでのオルタナティブアセット等への投資実績

を踏まえて、金融機関を含むさまざまな機関投資家に対して魅力ある商品を組成していきます。加えて、多様な個人投資家のニーズに即した商品を、若年層やウェルス層等新たな顧客層にも提供します。

運用スケールの共有

世界有数の資産運用規模を有するスケールメリットを活かして、ゆうちょ銀行が築いてきた優秀な運用者とのリレーションを投資家の方々に共有

アセットオーナーとしての目線

ゆうちょ銀行がアセットオーナーとして培ってきた運用力を活かして、お客さまと同じ目線に立った信頼できる商品を提供

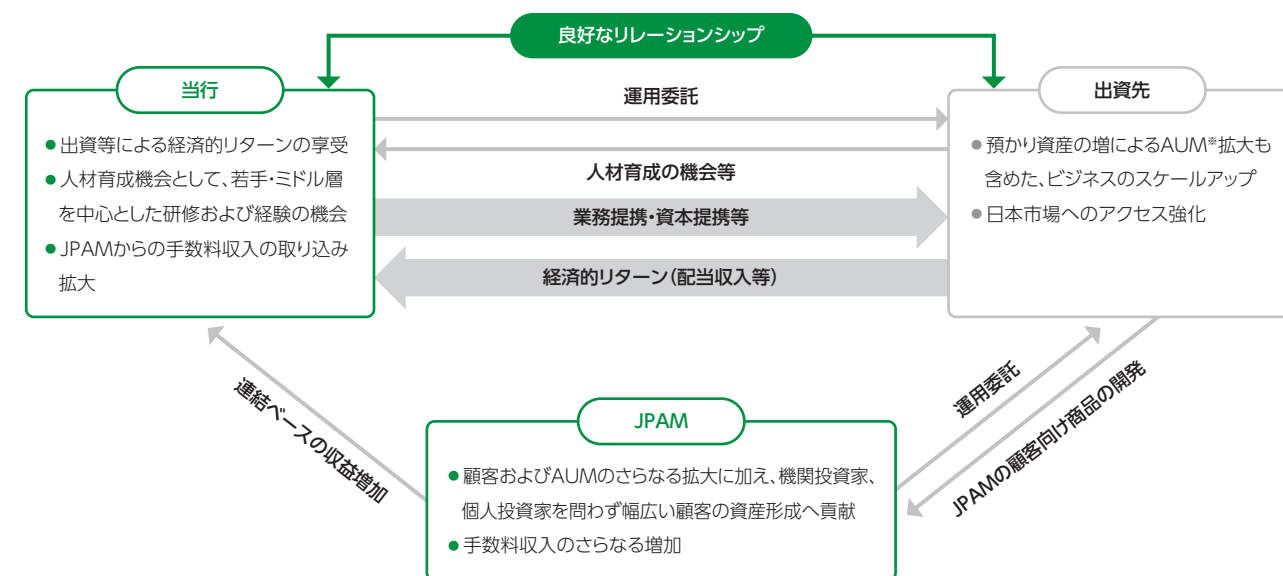
新たな運用機会の提供

ゆうちょ銀行がアセットクラスごとに蓄積してきた運用ノウハウを活かして、これまで投資家の選択肢になかった新たな運用機会を提供

インオーガニック戦略“α”の展開

海外を中心としたアセットマネジメント会社との業務提携・資本提携等により、収益性の向上に資する経済的リターン確

保に加えて、関係強化による人材育成やJPAMの成長(手数料収入の拡大等)を目指します。



※ お客さまからお預かり・運用している資産の総額 (Assets Under Management)

VOICE

クレジット投資部
中北 尚子

私は2017年に新卒で総合職として入社し、2019年からダイレクトレンディングファンドへの投資業務に従事しています。

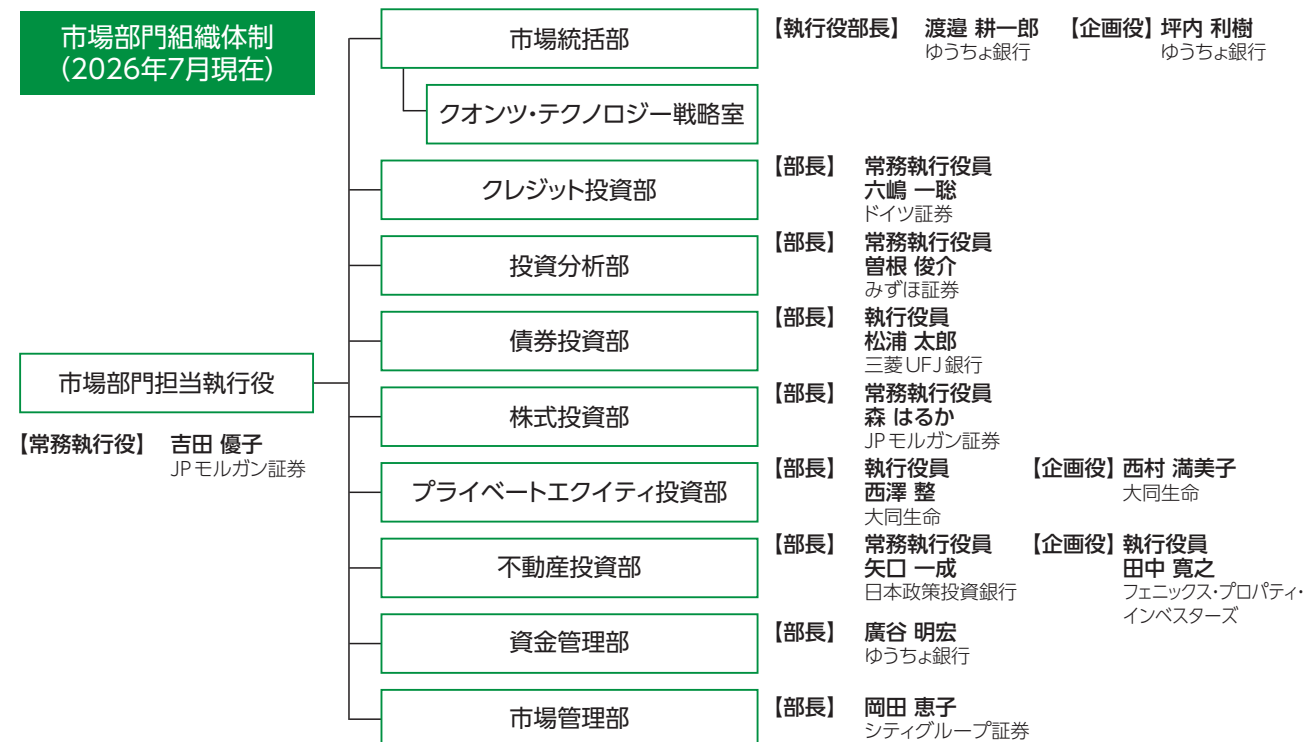
ダイレクトレンディングとは、主に米欧の中堅企業に対してファンドから直接貸し付けを行う投資手法です。当行では戦略投資領域のひとつに位置付けられ、市場拡大前の2018年から先駆的に投資を開始しました。

私は運用資産の積み上げ初期から、投資先の選定・評価、ポートフォリオ管理、パフォーマンス分析などに携わり、投資先の拡充と運用体制の整備に取り組んできました。今後も優良な投資先を選定し、良好なリスク・リターン特性を有する投資機会の発掘に努めてまいります。

ゆうちょ銀行の強固な運用体制



ゆうちょ銀行の運用部門では、社内外から多様な専門人材を登用し、部長クラスのマネジメントとして配置。ノウハウの継承だけでなく、若手社員等の育成にも積極的に注力しています。



注 名前の下は主な経歴。

特集

ゆうちょアセットマネジメント株式会社



ゆうちょアセットマネジメント株式会社 代表取締役社長
貞永 英哉

ゆうちょ銀行は新・中期経営計画において、「特色あるアセットマネジメントビジネスを展開すること」を達成すべきミッションのひとつとして掲げております。当社は、このミッションを推進するため、個人のお客さまの資産形成の支援を行っていたJP投信株式会社と、プライベートエクイティファンド投資を中心に機関投資家向けビジネスを展開していたJPインベストメント株式会社が合併した会社です。

近年、日本では資産運用を取り巻く環境は大きく変化しており、資産運用の高度化・多様化はよりいっそう重要性を増すと考えております。当社は「お客さまからの信頼を原動力に、世界に広がる価値ある投資機会をお届けする」という経営理念のもと、ゆうちょ銀行グループが培ってきた確かな運用力を、個人のお客さまのニーズや視点に立った特色ある金融商品としてお届けするとともに、機関投資家のさまざまなニーズに応じた資金運用受託等にも取り組んでまいりたいと考えております。

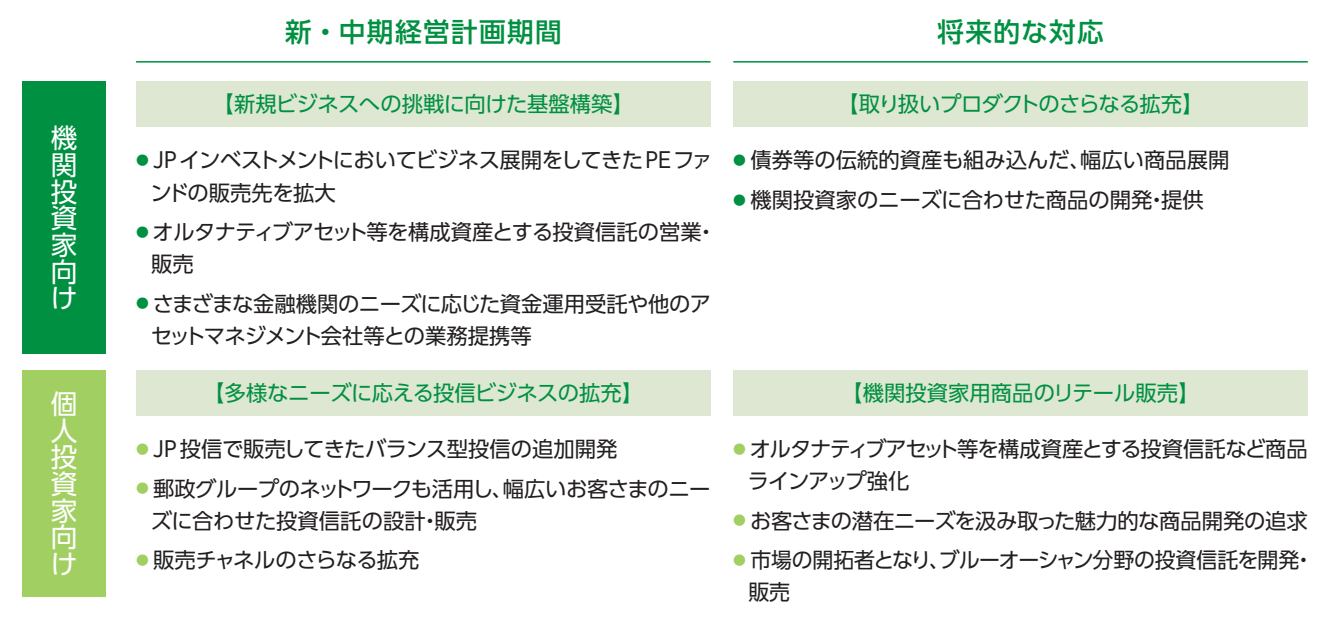
JPAMの経営理念

お客さまからの信頼を原動力に、世界に広がる価値ある投資機会をお届けします。



JPAMの事業戦略

ゆうちょアセットマネジメントにしかできない、特色あるアセットマネジメント事業を展開。



JPAMのサステナビリティ

日本郵政グループの一員として社会的責任を果たすという観点から、投資プロセスを通じ、環境・社会・ガバナンス (ESG) を考慮した取り組みを推進し、当社及び社会の持続的な発展を目指します。

地域・企業ソリューション事業戦略



常務執行役
蓮川 浩二

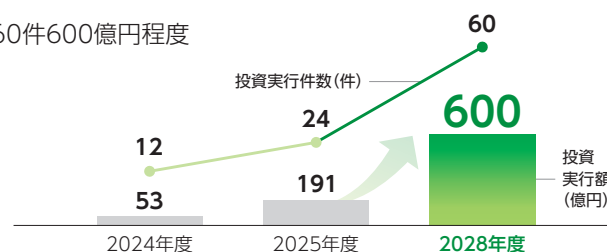
戦略の概要

前中期経営計画で「Σビジネス」としてスタートした国内の中堅・中小企業向け投資ビジネスについて、子会社であるゆうちょキャピタルパートナーズ株式会社(JPCP)を中核とするGP※事業展開を通じ、国内向け地域PE投資を深化します。また、地域金融法人等とのリレーションシップ・マネジメント強化、地域企業への決済ソリューション提供や職域営業も推進してまいります。

※ General Partner の略。投資判断等を行うファンドの運営主体

KPI(2028年度目標)

- 子会社 GP 投資実行:60件600億円程度



2025年度の実績(前中期経営計画の実績)

当行100%出資子会社「ゆうちょキャピタルパートナーズ株式会社(JPCP)」における旗艦ファンド「ゆうちょキャピタル・シグマ地域事業承継2号投資事業有限責任組合」の設立に向けた対応等、着実に歩を進めています。

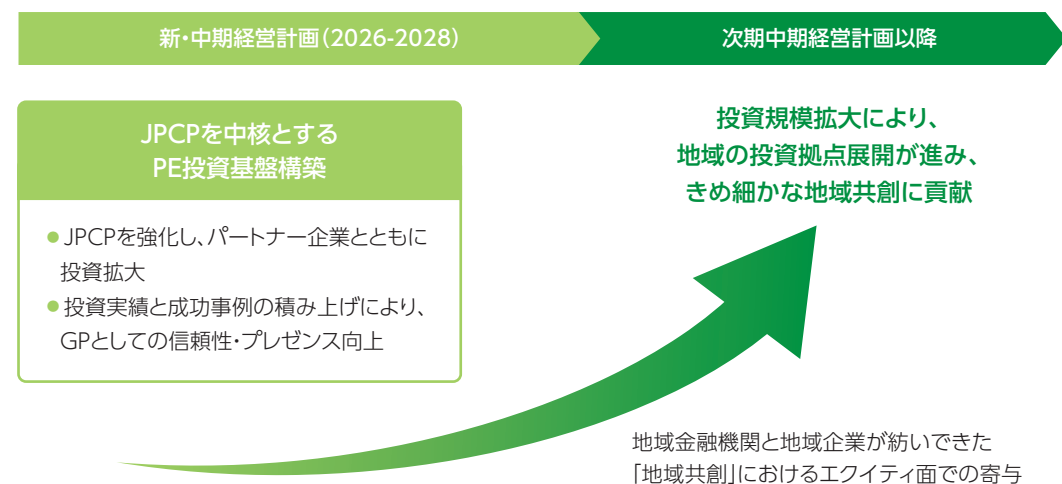
< JPCPに関わる主な取り組み >

- ✓ 2024年5月 当行100%出資子会社 JPCP 設立
- ✓ 2024年8月 ジェイ・ウィルGとJPCPによる共同GPファンド設立
- ✓ 2025年1月 三井物産とJPCPによる共同GPファンド設立
- ✓ 2026年4月 JPCPの旗艦ファンド(300億円)立ち上げ

地域 PE 投資の深化

地域と当行グループ双方のサステナブルな発展に向け、地域 PE 投資の基盤を構築します。着実に投資実績と成功事例を積み上げ、GPとしての信頼性とプレゼンスを向上させ、将来的には、地域拠点を有する国内有数の PE 投資家を目指します。

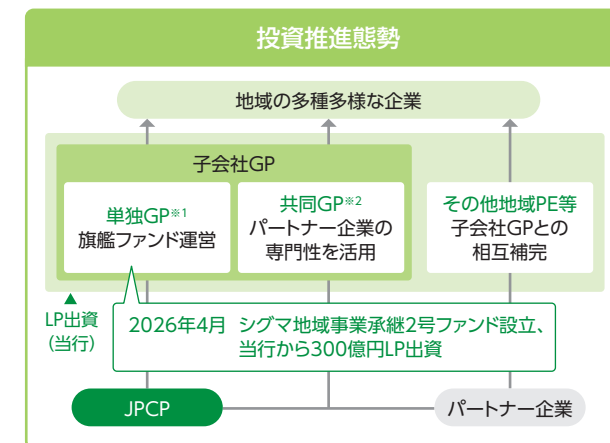
地域金融機関と地域企業が紡いできた「地域共創」におけるエクイティ面での寄与



JPCP を中核とした PE 投資基盤構築

地域 PE 投資の中核となるゆうちょキャピタルパートナーズの態勢強化を図るとともに、パートナーとなるファンド運用

会社との連携も強化していきます。



JPCPの態勢強化

- 単独GPにおける**旗艦ファンド立ち上げ**や、パートナー企業との協業を通じた既存ファンドの投資実績を積み上げ。
- 当行社員の出向を含め、**プロ人材の育成・確保**を推進。ミドル・バックも含めた多様な人材育成プログラムを策定。

※1 JPCPが単独で運営するファンド

※2 パートナー企業とJPCPで共同運営するファンド

VOICE

ゆうちょキャピタル
パートナーズ株式会社
竹中 文



私は、2008年に入社後、営業部門、信越エリア本部等での勤務、投資会社への出向を経て、2022年から国内向け地域 PE 投資事業に携わってきました。育児休業取得後、現在は、ゆうちょキャピタルパートナーズ株式会社で経営企画、総務、ファンド管理等のバックオフィス全般を担う部署の部長を務めています。

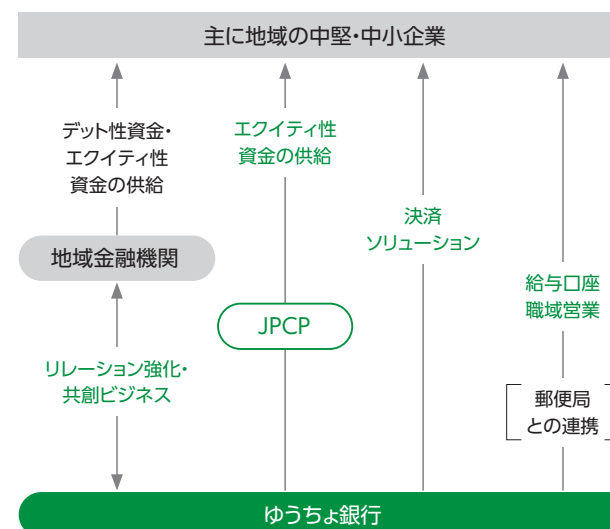
これまでの経験を、ゆうちょキャピタルパートナーズ株式会社の態勢強化、地域 PE 投資の深化に活かせるよう、今後もさまざまな業務に積極的に挑戦していきたいです。

金融法人とのリレーションシップ・マネジメント(RM)と事業法人へのソリューション提供

地域金融機関等とのATM連携等、各種共創ビジネスの推進によるさらなるリレーション強化を目指します。また、顧客基盤を強化し、エンベデッドファイナンスを含む事業法人への

決済ソリューション提供や職域営業等により、役務収益を拡大します。

中堅・中小企業への価値提供のイメージ



金融法人とのリレーションシップ・マネジメント(RM)

- 当行ATMプラットフォームのさらなる有効活用に向けた連携深化。
- 地域金融機関の投融資先に対するエクイティ連携(地域PE投資)、シンジケートローンのレンダー参加。
- その他、地域金融機関等との新たな共創ビジネスも検討。

事業法人への各種ソリューション提供

- エンベデッドファイナンスの推進(即時振替サービスやAPI連携※等を通じ、事業法人顧客向けの決済ソリューションニーズを充足)。
- 郵便局と連携し、給与口座獲得、事業法人への職域営業展開。
- 他社提携商品(ゆうちょ銀行ビジネスカード等)も活用し、資金決済ソリューション営業を推進。

※ Application Programming Interfaceの略。
銀行と外部の事業者との間の安全なデータ連携を可能にする取り組み。

デジタル変革を加速させるAI活用

当行は、AI等新技術への積極的な投資も含め、新・中計期間で総額5,000億円程度のIT投資を計画しています。
経営環境の変化等に対応する柔軟性と拡張性を両立した

システム基盤の実現とともに、IT・AI(デジタル)の推進を支える人材育成、ガバナンス等を維持・強化していきます。

AI等の新技術活用も含む戦略的なIT投資

デジタルペイメント事業戦略

- ゆうちょ通帳アプリに多彩な機能を追加・強化
- デジタルマーケティング高度化に向けた基盤整備
- トークン化預金「ゆうちょDCJPY」の展開

地域・企業ソリューション事業戦略

- 地域金融機関等との共創ビジネス推進等に向けた、AI等も活用した管理システムの導入

コンサルティング事業戦略

- 「ゆうちょAIコンシェルジュ(仮称)」等を通じ、お客さまに向けて高度にパーソナライズされた体験を提供する基盤構築

市場運用・アセットマネジメント事業戦略

- 環境変化に応じた最適な運用ポートフォリオ構築に向けた機能の追加

顧客・貯金基盤の充実

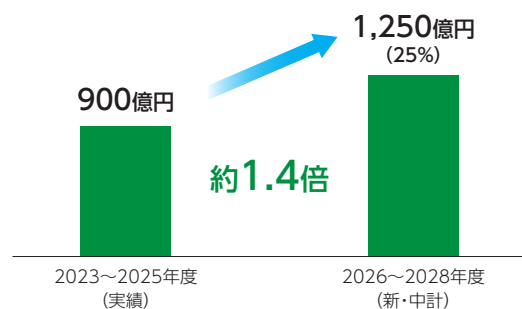
人的資本経営・企業風土改革の推進、経営基盤の高度化

- お客さま対応におけるAI活用等を通じ、今後の人口動態等の環境変化も踏まえた業務効率化を推進
- サイバー攻撃の迅速・巧妙化や不正利用口座の拡大等を踏まえ、AI等を活用した対策等の早期・高度化
- 社員のWell-being向上に向けた各種サーベイやAIを活用した管理者等への対話支援システムの導入

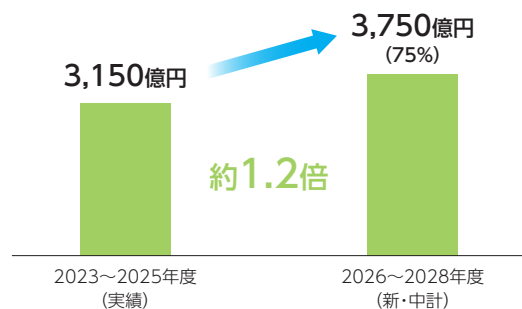
安定的かつ持続可能な業務運営のためのIT投資

- 着実な基幹系システム等の更改、全国規模でのATM配備・保守等

【投資計画】

1,250億円程度の戦略的なIT投資を計画
(AIへの投資を含む)

3,750億円程度の安定的なIT投資を計画



※ グラフ内の()はIT投資額における割合
※ 設備投資＋経費のキャッシュフローベース

AI活用のさまざまな取り組み

外部アドバイザー招聘による生成AI活用の加速

中長期的な生成AI活用・DX推進のため、2026年5月には株式会社 neoAI と資本業務提携を締結し、同社代表取締役CEOの千葉駿介氏をアドバイザーとして招聘しました。本提

特殊詐欺被害防止対策の強化

ゆうちょ銀行では、2024年3月から特殊詐欺被害防止対策として、ATM コーナーに設置している防犯カメラ等の画像をリアルタイムでAIが分析し、携帯電話等の通話動作を検知した場合は、速やかにATM 上部に設置しているデジタルサイネージに警告画面を表示し、警告音でお取り扱い中のお客さまへ注意喚起を実施しています。2026年1月には、特殊詐欺

特許等推進活動定着に向けた啓発活動の推進

社内で特許等の取得・侵害回避に関する啓発活動として、システム導入部署を対象とした、特許等の他社動向や特許事例を紹介するセミナーを行っています。また、本社各部署から広く参加者を募り、演習を通して課題の抽出方法やアイデアの展開方法を身に付け、特許要件等の知識を習得するワークショップも実施しています。

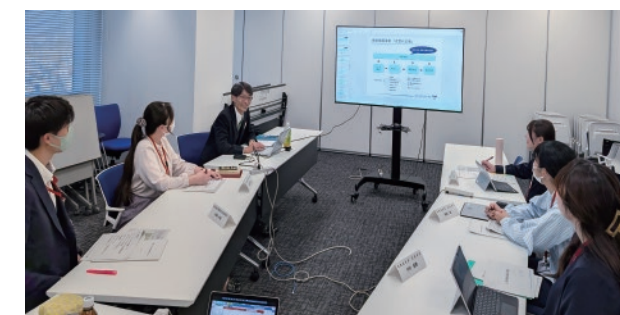
近年は経営戦略としてのDX推進を踏まえ、「DX」や「AI活用」をテーマに、これら啓発活動を推進し、社内で創出されたアイデアは特許出願も進めています。

生成AIコンペ

生成AIによる業務高度化を目的に、システム部門・総務部の若手社員を対象とした生成AIコンペを社内ですべて実施しました。公募により選抜された参加者が約半年間にわたり neoAI Chat を活用し、適合性の高いプロンプトの設計やハルシネーション対策を通じて、生成AIの実務適用に向けた課題を整理。今後のAI人材の育成や、社内利活用促進に向けた意識醸成に寄与しました。

携のもと、戦略・技術の両面から外部の専門知見を取り入れることで、業務効率化・高度化を加速し、ステークホルダーの皆さまへの価値還元を目指してまいります。

の手口が巧妙化している状況に鑑み、ATM画面へ警告画面を表示させるとともに、AI画像分析により、携帯電話等の通話動作を検知した場合は、ATM取引を中断する機能をATMに実装し、特殊詐欺被害防止対策のさらなる強化を行っています。



ワークショップの様子



生成AIコンペの成果発表会の様子

TOPICS 「みんなの声委員会 -ECHO-」生産性向上PTの取り組み

社員から寄せられた声を踏まえ、ボトムアップで改善策を検討・立案し、具現化してきました。

具体的には、社員休憩室の整備など、エンゲージメント向上に資する職場環境の整備を進めるとともに、業務のデジタル化や社員間のコミュニケーションの充実に向けて、当行内で使用する全拠点のPCに生成AI機能を新たに実装しました。

さらに、生成AIの社内教育施策を展開し、AIの基本的な利用方法の浸透に加えて、AIに対するリスクや留意点の認識向上を図っています。

生産性向上PTでは、これらの取り組みを通じて働きやすい職場の実現に向けた業務の効率化・生産性向上を支援しています。

みんなの声委員会 -ECHO- の詳細はP.56