



個人投資家向け 会社説明会

2024年10月

 ゆうちょ銀行

(司会)

皆様、こんにちは。

本日は当行の会社説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

この説明会では、代表執行役社長の笠間より、ゆうちょ銀行とは、どのような会社なのか、今後どのようなことをしようとしているのか、といったことについて様々な角度からご説明させていただければと思います。

それでは本日のスピーカー、代表執行役社長の笠間より、ご挨拶を申し上げます。

(笠間)

みなさま、こんにちは。株式会社ゆうちょ銀行の笠間でございます。

本日は当行の会社説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

ご参加の皆さまの中には、既に当行の株をお持ちの方も、これから当行の株をお持ちいただくことを検討中の方もいらっしゃると思います。

本日のご説明が皆様のお役に立てば幸いです。

なお、先月に、グループ会社の日本郵便における、
当行顧客情報を用いた不適切な営業について、報道がございました。
今般判明した事案は、法令に違反するものであり、
銀行代理業の所属銀行として、
お客さまにご迷惑とご心配をお掛けしておりますこと、心よりお詫び申し上げます。

当行としても、今回の事案を厳粛に受け止め、関係各所と連携し、
再発防止に向け、全力を尽くして参ります。どうぞよろしくお願い致します。

1 ゆうちょ銀行とは

- ✓ 全国に広がるネットワーク・お客さま基盤が強み
- ✓ 純利益は安定的に推移し、近年は増加傾向

2 ビジネス戦略

- ✓ 強みを活かした3つのビジネス戦略（リテール、マーケット、 Σ （シグマ））でサステナブルな企業価値向上を図る
- ✓ 円金利上昇等、現在の金融情勢は当行収益にプラス影響

3 株主還元等

- ✓ 利益の拡大に応じて、今後の配当拡大を目指す
（～22年度:50円→23年度:51円→24年度予想:52円→更なる拡大へ）
- ✓ 配当に加え、株主優待制度を実施

（司会）

さて、まずは、こちらのスライドをご覧ください。
本日の内容とお伝えしたいことをまとめて記載しました。

まずは当行の概要についてです。
ここでは、当行の特色や強みについてご説明いたします。

次に、当行のビジネス戦略についてです。

本年5月に発表しました、
中期経営計画の見直しにも触れながら、
当行がどのような成長をしようとしているのか、
お話しさせていただきます。

最後に、株主の皆さまへの還元について
お話しさせていただきます。

このようなポイントを踏まえつつ、
ご説明をお聞きいただけますと幸いです。

1 ゆうちょ銀行とは

2 ビジネス戦略

3 株主還元等

(司会)

それでは早速、説明を始めていきたいと思います。

最初の章では、ゆうちょ銀行とは何か、紐解いてまいります。



日本郵政グループが入居している「大手町プレイス」

<日本郵政グループ>



<企業概要>

商号	株式会社ゆうちょ銀行
総資産	233兆円
連結自己資本比率	15.01%
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
信用格付(長期)	Moody's A1 S&P A

(2024年3月末時点)



(司会)

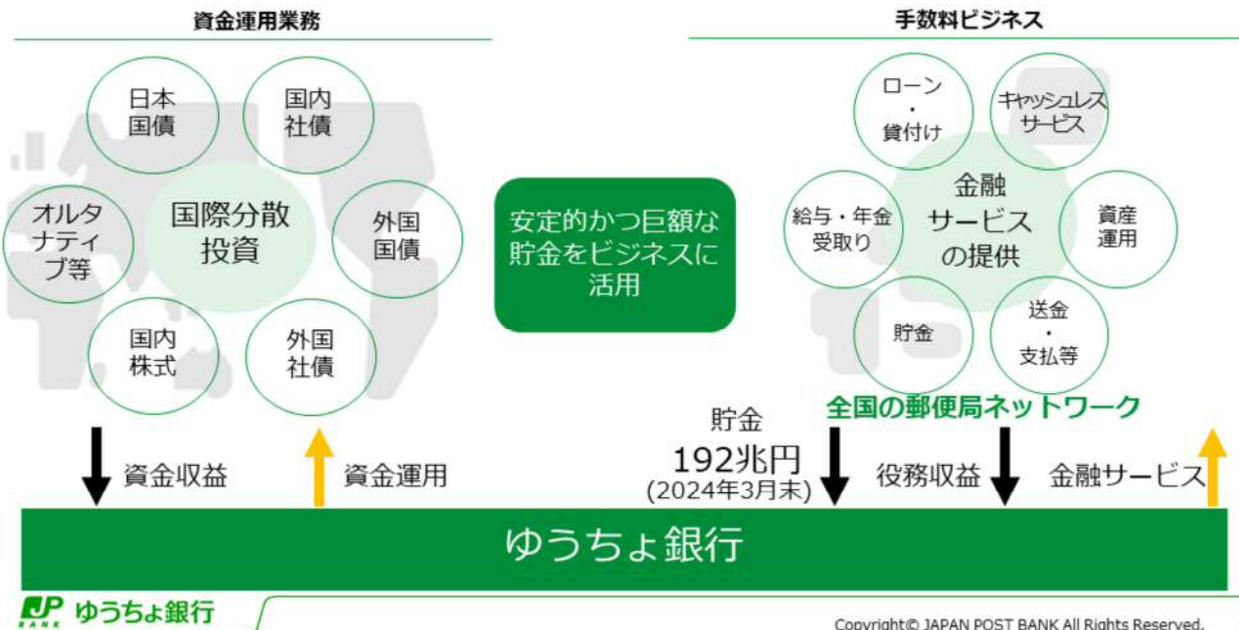
まずはゆうちょ銀行のご紹介です。

当行は「日本郵政グループ」に属する銀行です。日本郵政グループの歴史は150年以上と古く、明治時代の創業から今に至るまで、時代の変化にあわせ、事業の形を変えつつも、今まで継続しています。

その「日本郵政グループ」の中で、当行は、郵便貯金業務をルーツとして、銀行業を行っております。

大変歴史のある事業であり、皆さまに支えられて郵便貯金事業は来年で創業150年を迎えます。改めて感謝申し上げるとともに、これまで培ってきた信頼を胸に、今後も更なる発展に向けて、皆さまと歩みを進めたいと思っております。

- 主な収益の柱は「資金運用業務に係るビジネス」と「手数料ビジネス」の2つ。
 - … 資金運用業務に係るビジネスは、お預りした貯金等を有価証券等で運用することによる収益。
 - … 手数料ビジネスは、為替に関する手数料やATM手数料、投信に関する手数料等による収益。



(司会)

次に当行のビジネスモデルです。

当行の主たる収益源は大きく2つございます。

1つ目は手数料ビジネスです。

郵便局ネットワークなどを通じて、全国のお客さまに様々な金融サービスを提供し、手数料をいただくビジネスとなります。

もう1つが、資金運用ビジネスです。

今出てきた郵便局ネットワークなどを通じて、お預かりした資金をもとに、日本国債や海外社債などの有価証券に、投資を行います。

この大きな2つのビジネスを日本最大の規模で行っているのが、ゆうちょ銀行の現在のビジネスモデルとなります。

笠間社長は他の金融機関でお勤めされた経験もございますが、こうしたゆうちょ銀行のビジネスモデル、ほかの銀行とはどういった点に違いがあるとお考えでしょうか。

(笠間)

はい、ご紹介にありましたが、私は国内外の金融機関で勤務した後、当行に入社し、先ほど話がありました、資金運用ビジネスに主に携わっておりました。

さて、ビジネスモデルの違いですが、一般的な銀行は融資業務などがあるのに対し、当行の場合はそれがなく、リテールビジネスに比べて資金運用ビジネスの割合が大きいことが他行との大きな違いと言えます。

こうしたビジネスモデルの大きな違いからも、当行は「ユニークでオンリーワンの銀行」であると考えています。

(司会)

この他行には見られない、特徴的なビジネスモデルが、まさに、ゆうちょ銀行の強みに直結していると、そういったことになりますね。

■ 当行の強みは全国に広がるネットワーク基盤・お客さま基盤を有すること。

- … 店舗数は約24,000店、ATM設置台数は約31,200台
- … 貯金残高は192兆円（約1億2,000万口座）で邦銀トップクラス



注) 上記は、下記の※2を除き、2024年3月末時点の数値
 ※1 出所：全銀協HP「全国銀行財務健全分析（全国銀行資本金、店舗数、銀行代理業者数、役員員数一覧）」国内本支店・出張所の合計（2024年3月末時点）
 ※2 ゆうちょ銀行の個人貯金（2023年9月末時点）を、日本銀行「貯蓄金融統計」における家計の預金総額（2023年9月末時点）で除した数値 ※3 KPIとして2025年度末に目指す数値

（司会）

それでは、当行の強みを少し詳しくご説明いたします。
 大きくは2点、全国規模のネットワークとお客さま基盤となります。

まず1つ目、ネットワークについてです。
 当行は、郵便局とATMを中心とする、「日本最大のリアル・ネットワーク」を有しています。

こうした大規模なネットワークが、手数料ビジネスの元となり、お客さま基盤の元となっております。

次に、お客さま基盤について、当行の通常貯金の口座数は、日本の人口に匹敵する約1億2,000万口座であり、預金額のシェアも全国で約2割を占めています。

さらに、当行の通帳アプリをご利用いただいている口座数は1,000万を超えており、デジタルバンキングの世界でも大きな規模を占めています。

- 当期純利益は安定的に推移しており、近年は増加傾向。2023年度（24/3）の実績は3,561億円と上場来最高益に。
- 2024年度（25/3）の業績は純利益3,650億円以上を計画。更なる増益を目指す。



注1：業績予想の前提条件は以下の通り。

- ・内外金利については、2024年3月末のインプライド・フォワードレートに沿って推移すると想定
- ・海外のクレジットスプレッドについては、2024年3月の平均水準での推移を想定
- ・為替は2024年3月末の水準で推移する想定

注2：連結の実績

(司会)

こちらは、当行のこれまでの業績の推移です。

グラフの通り、

当行は今まで着実かつ安定的に利益を実現しています。

特に直近の2023年度には、皆さまのご支援もあり、3,561億円と上場来最高益を達成することが出来ました。日々のご支援、誠にありがとうございます。

2024年度には更に高い目標として、前期の実績を上回る3,650億円を計画しております。

更に高いハードルへチャレンジする当行に、是非ご期待ください。

1 ゆうちょ銀行とは

2 ビジネス戦略

3 株主還元等

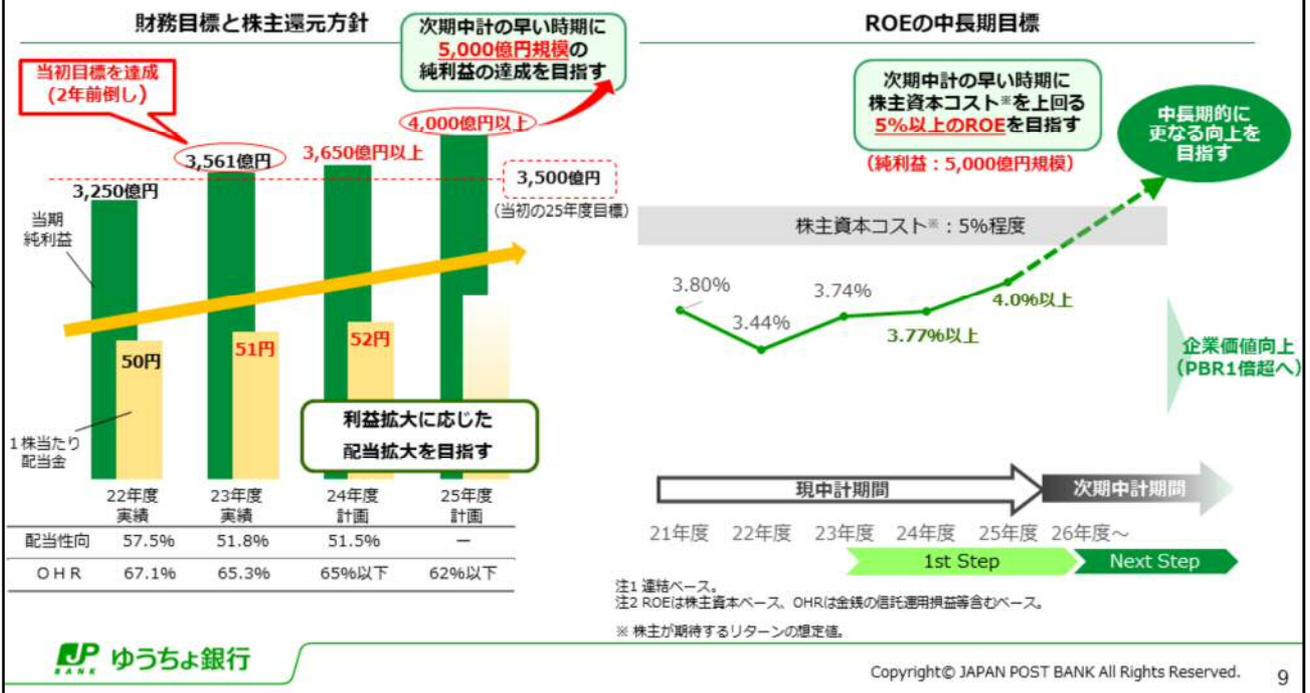
(司会)

さて、ここからは、当行のビジネス戦略、つまり、成長戦略について社長の笠間よりご説明いたします。

当行は本年5月に中期経営計画の見直しを発表しておりますが、この内容も踏まえつつ、ゆうちょ銀行の未来に向けた取り組みについて、ご説明をさせていただきます。

それでは笠間社長、よろしくお願いいたします。

- 中計策定時（21/5）以降の経営環境の変化や足許の実績等を踏まえ、24/5に中計を見直し。
- 25年度純利益は4,000億円以上を計画。次期中計では早期に5,000億円規模の純利益達成を目指す。



（笠間）

それでは、ここからは私から、中期経営計画とその見直しについてご説明させていただきます。

まず、当行では、2021年に「中期経営計画」として2025年度までの5年間の経営プランを策定しておりました。現在はそこから3年が経過した段階ですが、既に25年度の目標値を実現できており、また、「金利のある世界」への移行など、内外の経営環境も当行にとって有利な方向に変化してきています。そこで、24年5月のタイミングで、中期経営計画の内容を大きく見直しました。

ここでご説明したいポイントは、2点です。

1点目は「更に高い利益の実現を目指す」ということです。今中計の最終年度である25年度の目標を、当初より500億円高い、4,000億円と上方修正したうえで、26年度以降の次のステップとして、更に高い目標、純利益5,000億円の達成を掲げました。

2点目として、「株主の皆さまの期待を超える成長を目指す」ということです。右のグラフをご覧ください。ここで示されているROEとは、簡単に言えば「株主の皆さまから出資いただいた資金を用いて、当行がどれだけの利益が出せているか」という数値です。

このROEを、株主さまが当行に期待するリターン、つまり株主資本コストを上回っていくことを目指す、ということになります。

(司会)

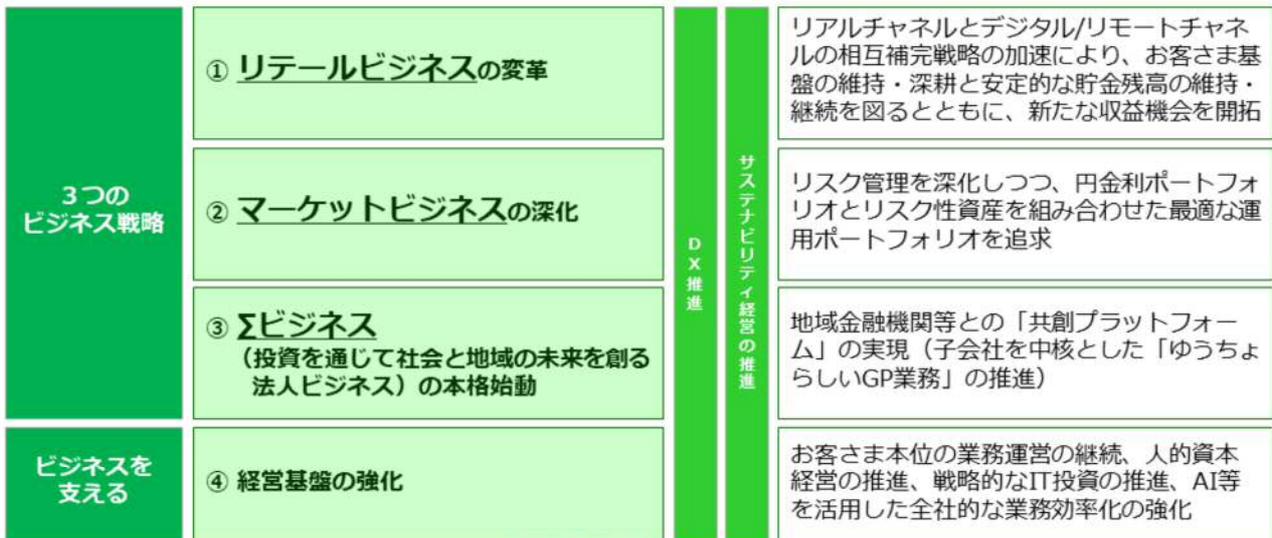
この中期経営計画の見直しを通して、
更なる利益拡大にむけた当行の前向きな姿勢を、
数値ではっきりと示した、ということですね。

(笠間)

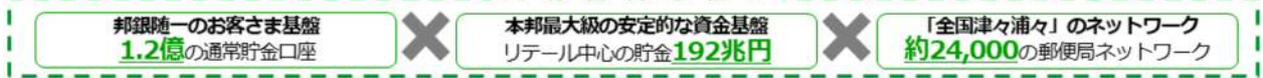
その通りです。なお、ここで強調したいのは、
お示した目標値は、あくまで1つの通過点に過ぎないということです

当行としてはこれに満足せず、更に上のレベルへ
ジャンプアップしていきたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

■ 当行独自の強みを活かした3つのビジネス戦略（リテールビジネス、マーケットビジネス、Σ（シグマ）ビジネス）を柱に、サステナブルな企業価値の向上を図る。



当行独自の強み



（笠間）

次に、中期経営計画に基づく当行の事業戦略についてお話をさせていただきます。

ここでメインとなるのは、先ほどお話しした「3つのビジネス戦略」です。当行事業の大きな柱である、「リテールビジネス」「マーケットビジネス」「Σビジネス」の3つを当行の成長を加速させるエンジンとして、継続的な企業価値向上を目指します。

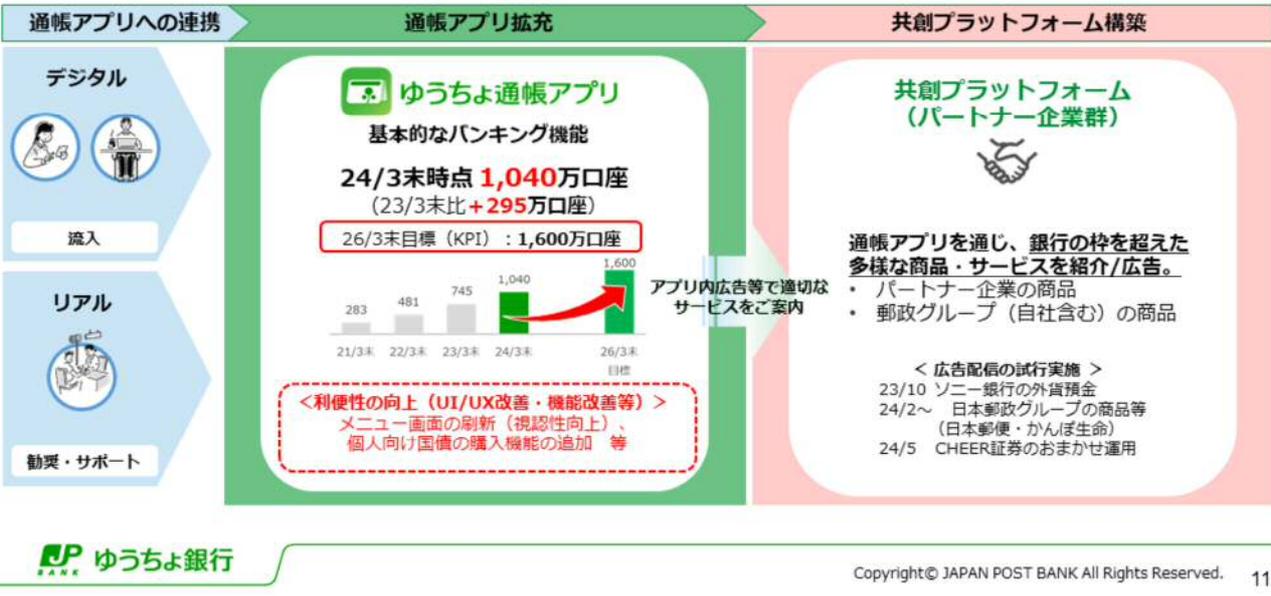
また、3つのエンジンを動かすための基礎体力となる「経営基盤の強化」についても、並行して取り組みを行ってまいります。

こうした取り組みを、当行の強み、すなわちネットワークやお客さま基盤を活かしながら進めていく、というのが当行の事業戦略の方針です。

さて、次のページからは、3つのエンジンの具体的な内容について、ご紹介させていただきます。

- 便利なバンキング機能を搭載した通帳アプリの登録口座数は1,040万口座に拡大（24/3末時点）。リアルチャネルも活用した親切・丁寧なアプローチ及び利便性の向上（UI/UX改善・機能改善等）により、通帳アプリユーザーを一層拡大し、お客さま基盤を維持・深耕。
- パートナー企業と連携を図り、アプリを起点に銀行の枠を超えた多様な商品・サービスをご案内。

<プラットフォーム戦略>



(司会)

まず、成長エンジンの1つ目は、リテールビジネスです。
ゆうちょ銀行のリテールといえば、お近くの郵便局で窓口で、
というイメージがあるかと思いますが、実はそれだけではないんです。
当行での新しいリテールビジネスの形について、
笠間社長からお話いただけますか。

(笠間)

それでは、私からリテールビジネスに関する具体的な取り組みを、
これから3つ、ご紹介いたします。
まず、デジタル・キャッシュレスサービス戦略です。
ここでのポイントは「通帳アプリとその活用」です。

(司会)

この通帳アプリは私も使っていますが、
シンプルで直感的なデザインであることが意外にも使いやすく、
生活に必要なことはこれ一つで済んで非常に便利です。

QRコードを使って、ATMからの引き出しも出来ますので、
キャッシュカードを持ち歩かないということが、今の時代であったり、
それぞれのライフスタイルに応じて、しっかりデジタルも押さえているなど
思っていますし、社員でもありユーザーでもある私たちだからこそできること、
考えられることを、お客さまに良い形で提供していきたいと思っています。

(笠間)

シンプルで誰にでも使いやすい、というのがポイントです。
おかげさまで、この「通帳アプリ」、
23年度末での登録口座が1,000万を突破いたしました。

これからも、親切・丁寧なアプローチとともに、
アプリ自体の機能のアップデートや
UI/UX、つまり使いやすさの改善を通じ、更なる普及を目指していきます。

(司会)

この通帳アプリ、登録数も大きくなっていますが、
将来的にはどのようなことができるようになるのでしょうか。

(笠間)

具体的には、この通帳アプリを通じて、当行口座を活用いただくだけでなく、
アプリを起点として多様な企業と連携し、お客さまに幅広い商品・サービスを
ご案内・ご提供していこうと考えております。

このように、通帳アプリを起点として、
これまでの銀行の枠にとらわれないサービスを提供していきます。

- 社会のデジタル化進展や新NISA制度開始等の経営環境の変化を踏まえ、当行の強みを活かし、リアルとデジタルを融合した販売体制を強化し、お客さまニーズに合った資産運用の機会拡大を目指す。

リアルとデジタルを融合した販売体制



お店に行く暇もないし、
いつでも、どこでも
手軽に手続きしたい…



近くのなじみのある郵便局で
話を聞いてから購入したい…



資産運用商品について
じっくり相談したい…

デジタルチャネル

※通帳アプリ等をお客さまが直接操作

通帳アプリ等を用い、かんたん・便利
に資産運用商品の購入等を実施。
(販売手数料無料)

リモートチャネル

※郵便局⇄金融コンタクトセンター等

金融コンタクトセンター等（ご案内拠
点）へリモート接続し、近くの郵便局
等にいながらご案内を実施。
※現在はNISA積立の申込みのみ可能(順次拡大予定)

対面チャネル

※直営店コンサルタント

市場性に応じて要員配置を適正化し、
専門的できめ細やかなコンサルティン
グを実施。

新NISAを含めた資産運用の機会を、
お客さまニーズに合わせた手段で提供



（司会）

次に、資産形成サポートビジネスに関するトピックを取り上げます。
新NISA制度の開始もあり、資産形成のニーズが高まっているところですが、
当行ではどのような取り組みを行っているのでしょうか。

（笠間）

日本全体での動きも踏まえ、
当行では誰でも資産形成をスタートできるような試みを行っています。
ここでのポイントは「リアルチャネル、店舗とデジタルチャネルの両立」です。

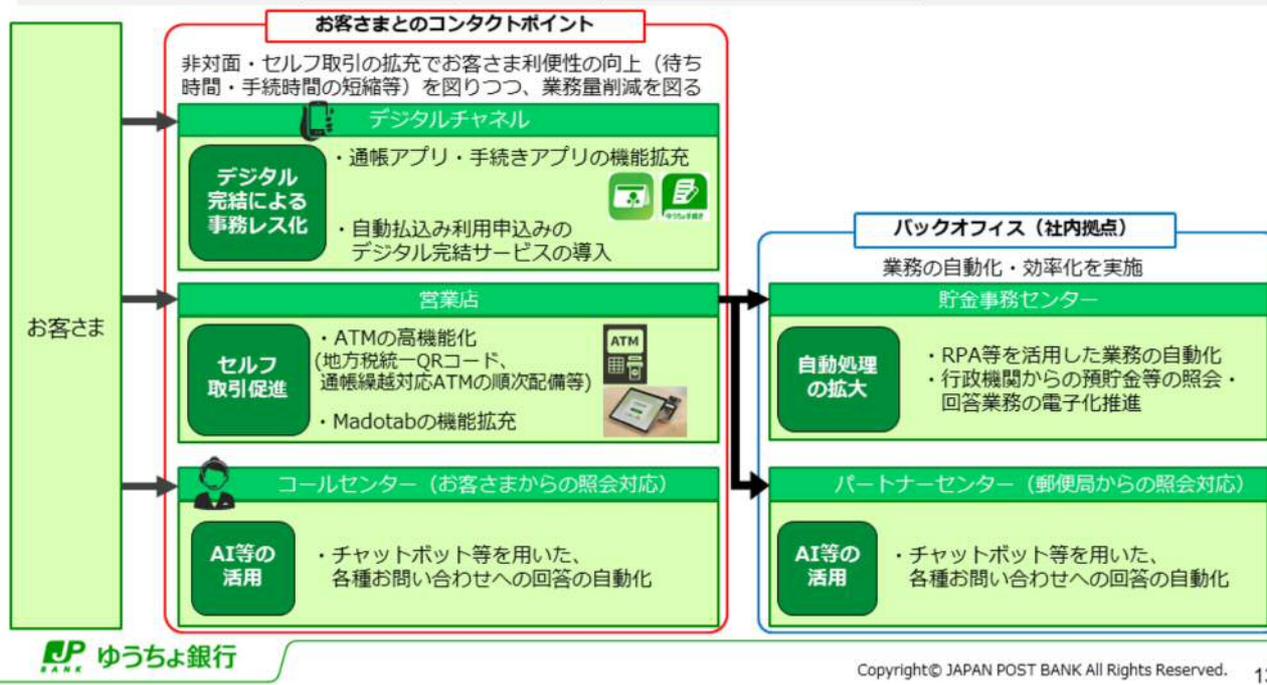
まず、当行におけるデジタル戦略として、
お客さまのデジタルへの感度やニーズが多様であることを踏まえて、
単なるデジタルへの移行ではない、
「リアルとデジタルの相互補完・融合」を基本方針としております。

こちらでお示ししている通り、当行の資産形成サポートビジネスにおいては、
デジタルとリアルを使い分けた販売チャネルを準備していきます。

デジタルの手軽さを選ばれるお客さま、
店舗で相談したいお客さまといったように、
色々なニーズに対して、対応できるようにしていく、ということですね。

ここはまさに、先ほど申し上げた「リアルとデジタルの融合」の一例ですし、
当行の強みである、リアル店舗の「ネットワーク」が
生きてくるところと考えております。

- デジタルチャネルの機能強化、ATM・Madotabの機能拡充等によるセルフ取引促進を通じ、待ち時間・手続時間の短縮等によりお客さまの利便性を向上しつつ、窓口・後方の業務量を削減。
- バックオフィスでの自動処理拡大やAIによる照会対応の効率化等を推進。



（司会）

次にバンキング業務の効率化についてです。
金融のリテールビジネスでの効率化、というと、
デジタルによる効率化や生産性向上、
AIの活用といったトピックが多いと思います。
この点、当行では如何でしょうか。

（笠間）

世間一般の流れと同様に、
当行でもいろいろな取り組みを行っているところです。

まず、当行では、窓口で取り扱う必要があった各種手続を、
お客さまのセルフ取引でも可能となるように、順次対応しているところです。

また、社内業務でも業務の自動化や、
チャットボットの活用などにより、業務効率化の取り組みを進めております。

（司会）

こうした当行でのデジタル化の取り組みですが、
お客さまにとってはどのようなメリットがあるのでしょうか。

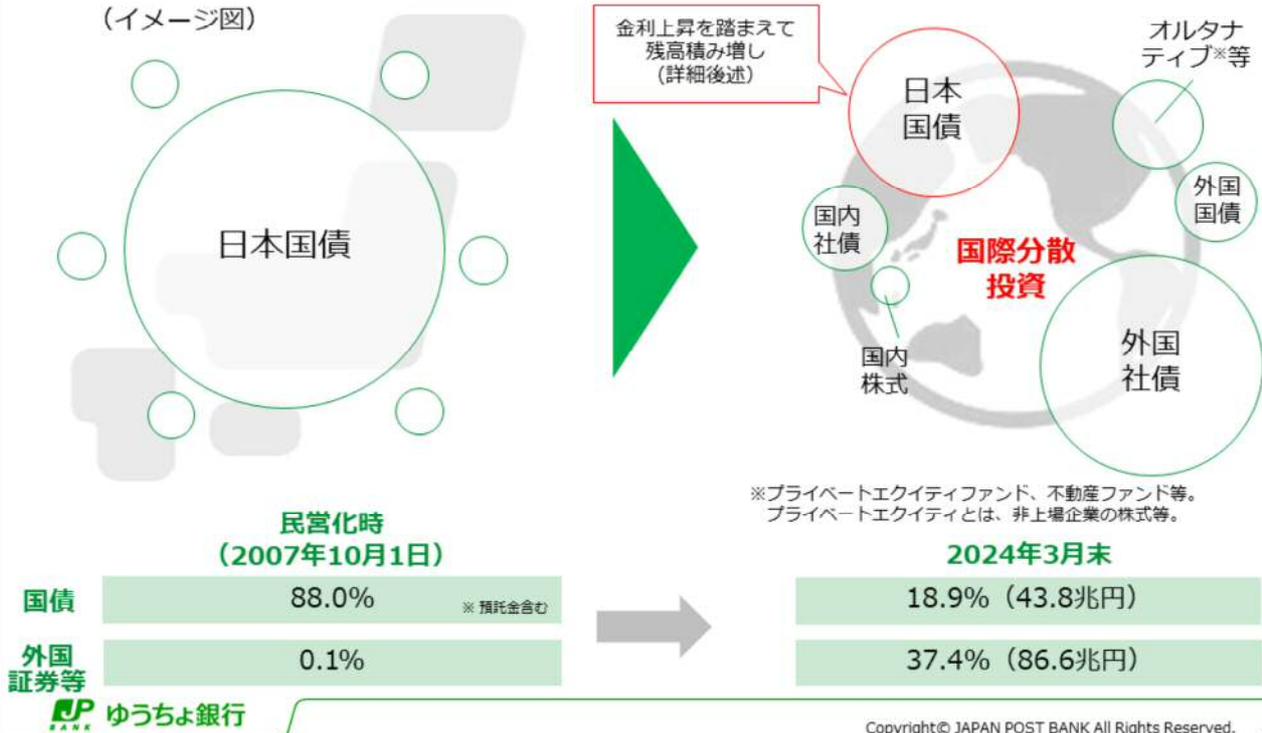
(笠間)

当行としては業務効率化・業務量削減といったメリットがありますが、こうした取り組みはお客さまにもプラスになるものと思っています。

例えば、窓口での待ち時間がなくなる、手続きの時にかかる時間を節約できる、といったお客さまの利便性の向上にも貢献できると考えており、当行だけでなく、お客さまにとってもプラスになる形でデジタル化を進めていきたいと考えております。

■ 民営化以降の国内低金利環境を受け、リスク性資産（外国証券等）への国際分散投資を推進。

（イメージ図）



（司会）

次に、当行の大きな収益の1つでもある、
資金運用、マーケットビジネスについてご説明いたします。
ゆうちょ銀行の資金運用、というと、日本国債がほとんど、というような、
国内・安全資産中心、というイメージの方が多いと思いますが、
実際のところ、いかがでしょうか。

（笠間）

たしかに、昔はそうでしたね。
一方、今のゆうちょ銀行における基本的な運用スタンスは
「国際分散投資の推進」となります。

かつては、お預けいただいた貯金を原資に、
日本国債をメインに運用することで、
安全に安定的な利鞘を得ることができました。

しかし、国内で長らく低金利環境が続いた中で、
当行では、リスク管理体制の強化と併せて、
運用の高度化・多様化、国際分散投資を推進してまいりました。

（司会）

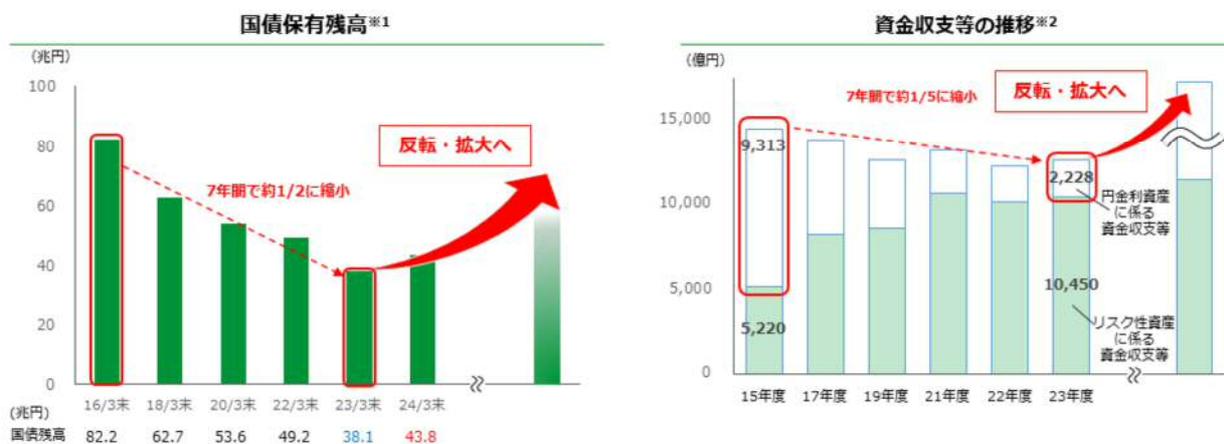
笠間社長が当行に参画されたのも、
こうした当行の運用の高度化・多様化を進めるプロジェクトの一員として
入社されたと伺っています。

(笠間)

ゆうちょ銀行の運用スタイルを大きく変える、やりがいのある仕事でしたね。

なお、これまでは日本国債を減らして他の資産で運用していく、
というのが長期的な当行の運用方針でしたが、
直近1年では日本銀行の金融政策の変更等を受け、
減らしてきた日本国債への投資を再度積み増しております。

- 円金利上昇を踏まえ、国債残高の積み増しを開始。国債残高は22年度末に底を打ち、以降は増加トレンドへ。
- リスク性資産に係る収益を確保しつつ、円金利資産に係る収益を反転・拡大。



※1 金銭の信託で保有する国債は含まない。

※2 連結・管理会計ベース（15年度は単体・管理会計ベース）。なお、「リスク性資産」は、地方債、社債等、貸出金、株式（金銭の信託）等、外国証券等、戦略投資領域。「円金利資産」「リスク性資産」は、ポートフォリオ間の内部資金取引に係る収益・費用を含む。

（司会）

先ほど日本国債の買い増し、というお話がありました。現在はどうに推移しているのでしょうか。

（笠間）

それでは、こちらのスライドで国債の保有状況についてご説明します。まずは左のグラフをご覧ください。

先ほどご説明いたしました通り、23年度から国債残高を拡大していく方針に転換いたしました。

収益については、右のグラフのとおりですが、23年度までは、国債からの収益の減少を、リスク性資産がカバーしてきていることがお分かりになるかと思います。

今後は、緑の部分、つまりリスク性資産の収益の緩やかな上昇は維持したままで、国債の残高増加・円金利上昇により、円金利資産の収益、白い部分が大きく増加し、結果としてトータルの収益も増加する計画をたてているところです。

このように、円金利上昇という情勢を踏まえ、当行としても運用資産の構成を再構成してきているところです。

(司会)

今後、日本国債の残高はどこまで増加していくのでしょうか。
再度、民営化以前のような、日本国債中心の運用に戻るといふことなのでしょうか。

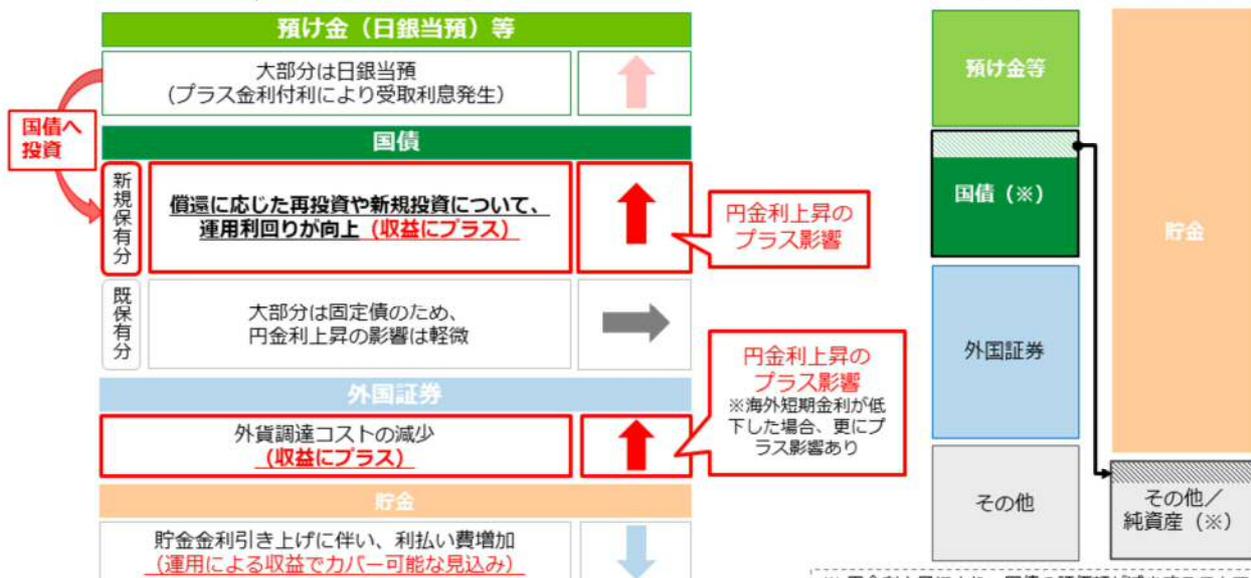
(笠間)

先ほど申し上げたとおり、当行は国際分散投資を推進してきています。
なので、日本国債についても、今後際限なく増やす、ということではなく、
国債、外国証券等バランスがとれた資産構成とすることを目指しています。

■ 円金利上昇は当行の収益にプラスの影響。

<P/L影響（イメージ注）>

<B/S影響（イメージ注）>



注 足許の市場環境が当行P/L、B/Sに及ぼす影響の現時点におけるイメージ。市場環境の変動又は当行のALM運営方針の変更によっては、実際の影響と異なる可能性有。

ゆうちょ銀行

Copyright© JAPAN POST BANK All Rights Reserved.

16

（司会）

さて、円金利上昇は当行収益にプラス、というお話をしてきましたが、具体的にはどのような部分の収益にプラスになるのでしょうか。この点、ぜひマーケット部門ご出身の笠間社長よりご解説いただけますか。

（笠間）

こちらのスライドにて、もう少し詳しくご説明いたしますね。P/L、つまり損益では、新規保有する国債と外国証券の運用に、プラスの影響があります。

先ほどからご説明の通り、日本国債への投資を拡大していきますが、その原資は一番上の預け金です。これは当行が投資待機資金として、日銀等に預けている資金が、50兆円以上あり、これを段階的に日本国債に投資していきます。

（司会）

タンス預金だった資金を投資に振り向けていく、ということですね。

（笠間）

その通りです。厳密には、昨今の日銀の利上げにより、この預け金にも若干の利子がつきますが、それよりもっと利回りが高い国債に投資していく、ということです。

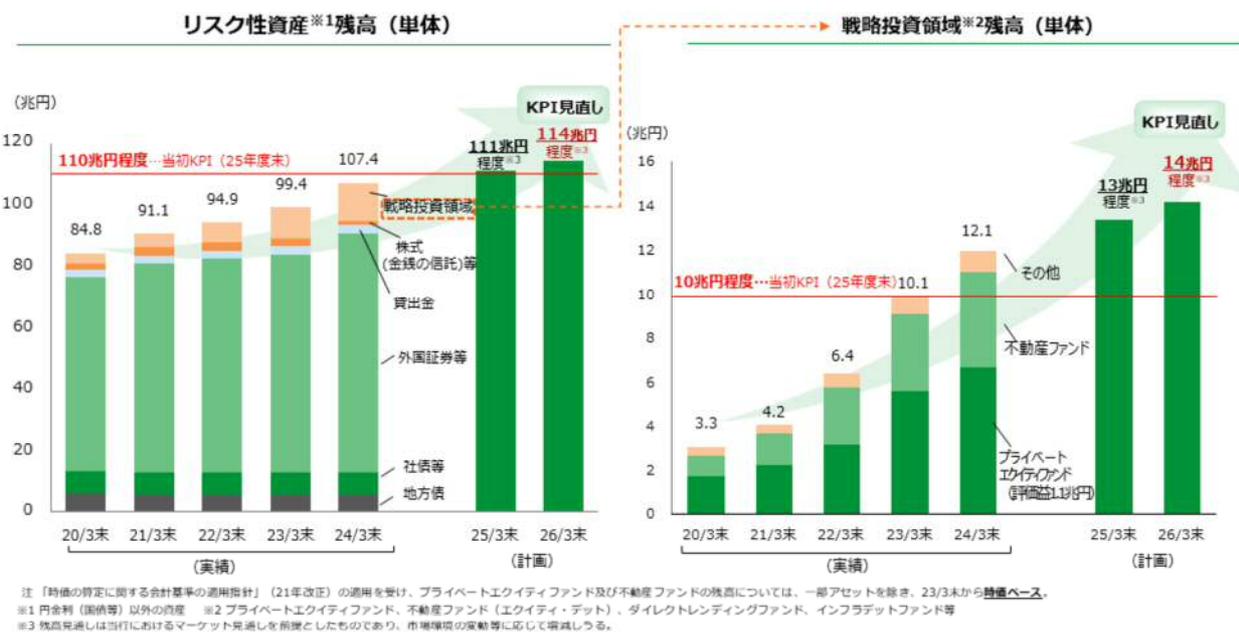
こちら、収益にプラスとなる分は
「これから新規に投資する日本国債の運用利回り」とご理解ください。

そして、今年投資した増益部分は来年度にも引き続きますし、
来年度に新規に投資した分は、それも増益要素となる、というように、
今年度より来年度、更に再来年度、と利益の積み上げ効果がある、
という点、強調させていただければと思います。

また、その下の外国証券の外貨調達コストについても、
円金利上昇によるコスト減少、つまり収益拡大ということが期待されます。

一方で、右側、B/Sでの観点で申し上げますと、円金利が上昇した場合、
保有している日本国債の評価額は減少するため、
評価損益としては、一時的にマイナスの影響が出ることがありますが、
当行の規模、体力、収益力から見て
十分にコントロールできる範囲であります。

- リスク対比リターンを意識しつつ、引き続きリスク性資産・戦略投資領域残高を拡大。
- 国債残高の拡大と合わせ、運用ポートフォリオ全体の最適化を目指す。



（司会）

今までは日本国債に関するお話でしたが、
 当行ではそれ以外にも分散投資されているんですね。
 こちらについては、どのような方針なのでしょう。

（笠間）

このページでは日本国債以外の部分、
 すなわち、リスク性資産についてお話させていただきます。

リスク資産の大半は外国債券であり、
 その中でも安全性の高いものに投資をしています。
 左側のグラフはそうしたリスク性資産全体の推移を表したものです。

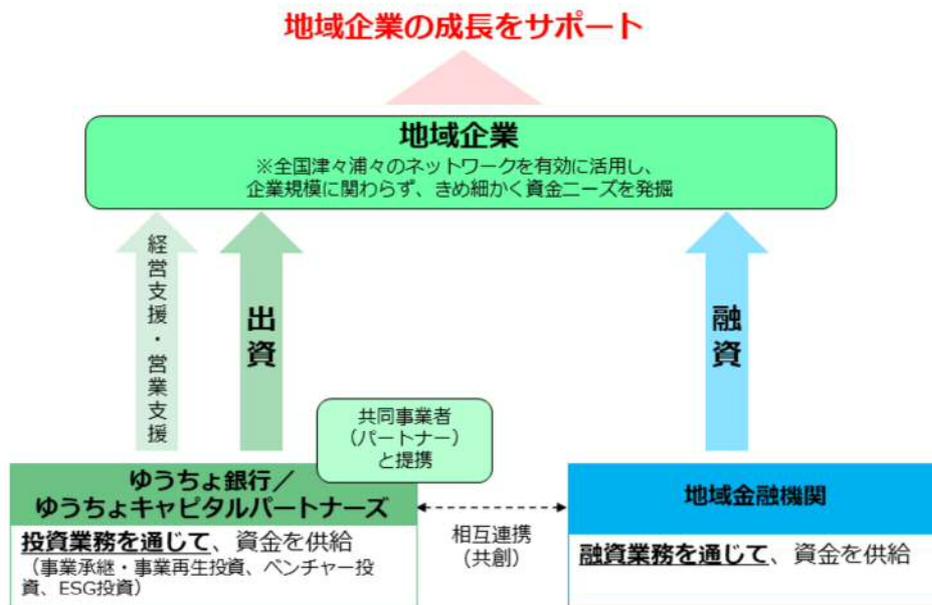
一方で、そのうち10%程度は不動産ファンド・
 プライベートエクイティファンドといった、
 オルタナティブ投資といわれる、戦略投資領域部分となりまして、
 右側のグラフはその部分を抜き出したグラフです。

両方のグラフをご参照いただければわかる通り、
 どちらも残高を継続的に積み増したうえで、目標を上積みしています。

リスク性資産についても、引き続き当行の収益に
 寄与するように着実に運用するとともに、
 先ほどご説明した日本国債積み上げの方針ともバランスをとりつつ、
 リスク分散と運用資産全体の最適化を図ってまいります。

- 当行の強みを活かし、投資業務（GP業務）を通じて地域企業の成長をサポート。
- 地域金融機関と連携して、社会と地域の発展を目指す。

（イメージ図）



（司会）

最後に、成長エンジンの3つ目、Σビジネスについてです。
このΣビジネス、「社会と地域の発展に貢献する」銀行を目指し、
将来の収益源とすることを見据えて、本格始動したところです。
以前はΣビジネスを検討する委員会の委員長でもありました、
笠間社長からは是非この取り組みについてご説明をお願いします。

（笠間）

このΣビジネス、前の社長である池田とともに、
ゆうちょならではのビジネスとして、情熱をもって取り組んでまいりました。

まずはこのΣビジネス、という名前から説明したいと思います。
シグマ、というのはすべて足す、総和を表す記号ですが、
当行の経営資源や強みをすべて足し合わせたい、という思いがこめられています。

さて、このΣビジネスのポイントは大きく3点です。
1つめ、地域企業に出資と、経営支援等を行うことです。
地域金融機関が資金の貸付け、融資を行うのに対し、
当行はファンドなどの形で出資を行います。

また、資金面だけでなく、商品販売のサポートといった
経営支援や課題解決のお手伝いも行い、
地域企業の皆さまに寄り添った支援をしていきます。

2つ目、地域金融機関とも協同していくということです。
地域の発展という目標のために、
地域金融機関の皆さまとお互いに協力してビジネスを行っていきます。

最後に、出資先の検討に郵便局ネットワークを生かすことです。
当行の強みである郵便局ネットワークから得られる情報を活かし、
細かな資金ニーズの情報を拾い上げて、出資先を選定します。

つまり、Σビジネスは、当行ならではのきめ細やかな観点から、
地域社会や地域企業の発展に貢献していくことに、
チャレンジする試みと言えるでしょう。

- 当行が事業を通じて解決に注力すべき社会課題を絞り込み、4つの重要課題（マテリアリティ）を設定。

基本方針

- ✓ サステナビリティ推進を経営上の最重要施策と位置づけ。
- ✓ 4つの重要課題（マテリアリティ）に取り組むことで、中長期的に持続可能な社会的価値の創出・企業価値向上の両立を目指す。



（司会）

ここからは当行におけるサステナビリティ経営についてです。
 当行は金融サービスを「あまねく全国において公平に」提供しており、サステナビリティの考え方と親和性が高いと自負しています。
 笠間社長、如何でしょうか。

（笠間）

仰る通り、当行のミッションとサステナビリティの考え方は親和性が高く、当行は社会に対しての価値を提供していける銀行だと思っています。

さて、当行のサステナビリティ経営の枠組みですが、当行では、事業を通じて取り組むべき「マテリアリティ」と呼ばれる重点課題を4つ設定しております。

（司会）

このマテリアリティ、重要課題4つに対して、例えば、どのようなことに取り組んでいるのでしょうか。

（笠間）

何点かかいつまんでご説明させていただきます。

「地域経済発展への貢献」というのは、まさに先ほどご説明したΣビジネスですね。

「環境の負荷低減」というところでは、
業務で発生する温室効果ガスの削減や、
脱炭素化の試みを支援するような投融資を行っています。

また、「多様な人財の活躍」という面では、
社員がいきいき・わくわく働ける環境づくりを行っています。
こうした取り組みの中でも、私としては、
特に多様性、ダイバーシティが重要だと思っています。
当行には、民営化前から在籍する社員、民営化後に入社した社員、
さらには私のような別の会社から中途入社した社員など、
様々なバックグラウンドを持つ社員が集まっています。

こうした多様な人財がいきいきと働けて、活躍できるということが、
当行の成長にもつながっていくと思っています。

 <p>令和5年度「なでしこ銘柄」 「女性活躍推進」に優れた上場企業として経済産業省、東京証券取引所から選定。</p>	 <p>「PRIDE指標」ゴールド（6年連続） 一般社団法人「work with Pride」による、職場におけるLGBTQ+などへの取り組みの評価指標において最高評価を獲得。</p>	
 <p>健康経営優良法人2024 ホワイト500 経済産業省、日本健康会議から優良な健康経営を実践している法人として認定。3年連続で、取組上位500社に与えられる「ホワイト500」に認定。</p>	 <p>人的資本経営品質2023（シルバー） 企業価値向上につながる人的資本の取組みを高い水準で実施している企業として、「人的資本調査2023」（一般社団法人HRテクノロジーコンソーシアム（ほか））において、「人的資本経営品質2023（シルバー）」を獲得。</p>	
 <p>えるぼし（3段階目） 「女性の活躍に関する取組の実施状況が優良な企業」として厚生労働省から認定。5つの評価項目基準を全て満たす、最高評価「3段階目」に認定。</p>	 <p>日経スマートワーク経営調査 3.5星 働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を選定する「第7回日経スマートワーク経営調査」において、3.5星に認定。</p>	
 <p>プラチナくるみん 「子育てサポート企業」としてより高い水準の取り組みが評価され厚生労働省から認定。</p>	 <p>日経SDGs経営調査 3.5星 環境・社会・経済の課題解決（SDGsへの貢献）に対する企業としての姿勢と各社で展開するSDGsに関連するビジネスの内容を総合的に調査する「第5回日経SDGs経営調査」において、3.5星に認定。</p>	
 <p>トモンマーク 「仕事と介護を両立できる職場環境の整備促進に取り組む企業」として厚生労働省から認定。</p>		
<p>【ESGインデックス】</p>		
<p>FTSE4Good Developed Index</p>	<p>FTSE Blossom Japan Index</p>	<p>FTSE Blossom Japan Sector Relative Index</p>
<p>MSCI 日本株女性活躍指数 (WIN)</p>	<p>MSCI 日本株ESGセレクト・リーダース指数</p>	<p>S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数</p>
<p>Euronext Vigeo World 120 Index</p>	<p>Morningstar日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数 (除くREIT) (GenDi J)</p>	<p>ブルームバーグ男女平等指数 (Bloomberg Gender-Equality Index)</p>
		<p>Copyright© JAPAN POST BANK All Rights Reserved. 20</p>

(司会)

こうしたサステナビリティに関する当行の取り組みは、結果として、社外から評価いただいております、様々なインデックスの構成銘柄に選定されたり、各種認定を受けております。たくさんありますね！

(笠間)

当行の取り組みがきちんと評価されてきている、ということで、大変ありがたいことです。

また、ここにはないサステナビリティの取り組みの一環として、本年4月に当行から「人権レポート」を発行しておりますが、こうした取り組みも第三者から先進的な取り組みとして評価されております。

1 ゆうちょ銀行とは

2 ビジネス戦略

3 株主還元等

(司会)

さて、今までは、当行の中期経営計画の見直しをメインに、
当行の今後の方向性についてお話いたしました。

次のセクションでは、そうした取り組みにより得た収益を、
どのように株主の皆さまに還元するか、についてお話させていただきます。

- 当行における株主還元として「配当」を実施。
- 上記に加え、500株（5単元）以上保有の株主さまを対象に「株主優待制度」を実施。

当行の株主還元の方針

成長投資・健全性維持に必要な資本を確保しつつ、
株主の皆さまへの利益還元の充実を目指す

・株主還元として「配当」を実施

+

・500株（5単元）以上保有の株主さまは
「株主優待制度」の対象

（司会）

株主還元の方針、というのは、
本日まで参加の皆さんも大変関心が高い事項だと思います。
笠間社長、当行はどのように
株主の皆様への還元を行っているのでしょうか。

（笠間）

こちらのスライドは当行の株主還元の方針です。
一言で言えば、「財務の健全性や成長投資とバランスをとりつつ、
充実した株主還元を行う」ということになります。

その上で、当行では「配当」という形で
株主の皆様に対して、還元を行っています。
それに加え、一定以上の当行の株をお持ちいただいている
株主さま向けには「株主優待制度」を設けております。

（司会）

それでは、次のページからは、
「配当」と「株主優待」の2つについてご説明したいと思います。

- 1株当たりの配当金実績は安定的に推移。(～22年度：50円、23年度：51円)
- 24年度の予想配当は52円。以降も利益の拡大に応じ、更なる配当拡大を目指す。

利益拡大に応じた配当拡大



株主還元方針 (中計見直し後)

- 株主還元・財務健全性・成長投資のバランスを考慮し、中期経営計画期間中(21年度～25年度)は、基本的な考え方として、配当性向は50%程度とする方針
- ただし、配当の安定性・継続性等を踏まえ、配当性向50～60%程度の範囲を目安とし、1株当たり配当金(DPS)は、**24年度の当初配当予想水準からの増加**を目指す

(司会)

まずは配当についてです。

当行では年に1回、期末での配当を行っております。

今年は上場来初の増配がありました。ここは非常に関心が高く、今後どうなるのかということも皆様気になっているところかと思えます。社長のお考えをお聞かせください。

(笠間)

株主の皆様の日頃のご支援に感謝し、それに報いるため、今年度は増配という判断をさせていただきました。

資料中のグラフの通り、今までの配当は上場以来50円で横ばいでしたが、昨年度は51円、今年度予想は52円と配当を拡大してきております。そして、その後も更なる配当拡大を目指すつもりです。

もちろん、増配は企業の利益成長無くしては実現いたしません。当行としては、利益拡大を通じ、更なる株主還元の拡大を目指していきたいと思えます

先ほども、日本国債の投資による利益積み上げ効果についてお話ししましたが、こうして積み上げた分を配当等の還元拡大にも使っていきたいと考えています。

- 郵便局の「ふるさと小包」での取扱商品をはじめ、グルメ、インテリア、社会貢献活動団体への寄付、オリジナルフレーム切手、ゆうちょPayポイント3,000円分等を掲載したオリジナルカタログギフト（3,000円相当）を贈呈。

株主優待制度内容

対象の株主さま	当行株式500株（5単元）以上を保有されている株主さま
基準日	2024年3月31日
株主優待の内容	オリジナルカタログギフト（3,000円相当）
カタログ発送時期	6月下旬ごろ、定時株主総会終了後に発送する「定時株主総会決議ご通知」に、オリジナルカタログを同封
今年度のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと小包を強化（47都道府県の特産品追加） ・ゆうちょPayポイント3,000円分の導入

2024年度版オリジナルカタログ



（司会）

次に、株主優待についてです。

株主優待についても、特に個人投資家の皆さまにとっては、注目度の高いトピックだと思います。

その中でも、当行の株主優待は雑誌やメディアでも、ありがたいことに、毎回、とりあげられていますよね。

（笠間）

各種メディアや有名な投資家の方にも取り上げていただいていると伺っております。大変ありがとうございます。

当行では、株主の皆様のご支援への感謝と当行株式をより多くの方々に保有いただくことを目的に、500株以上保有されている株主の方を対象に株主優待制度を実施しております。

今年度は、地域の特産品を取り扱う「ふるさと小包」で全47都道府県の名物グルメをご提供しているほか、Webサイト限定で、ゆうちょPayポイント3000円分をお申込みいただくことも可能です。

今後も、皆さまからご意見など頂戴しながら、株主優待制度の拡充を検討してまいります。引き続きのご支援をよろしくお願いいたします。

1 ゆうちょ銀行とは

- ✓ 全国に広がるネットワーク・お客さま基盤が強み
- ✓ 純利益は安定的に推移し、近年は増加傾向

2 ビジネス戦略

- ✓ 強みを活かした3つのビジネス戦略（リテール、マーケット、 Σ （シグマ））でサステナブルな企業価値向上を図る
- ✓ 円金利上昇等、現在の金融情勢は当行収益にプラス影響

3 株主還元等

- ✓ 利益の拡大に応じて、今後の配当拡大を目指す
（～22年度:50円→23年度:51円→24年度予想:52円→更なる拡大へ）
- ✓ 配当に加え、株主優待制度を実施

（司会）

さて、冒頭にお示しいたしましたスライドを
もう一度ご覧いただきたいと思ひます。
こちらで本日のご説明のおさらいをさせていただきます。

（笠間）

ここまでご説明させていただきましたが、
当行から特にお伝えしたいことは3点です。

1つ目に、ゆうちょ銀行は巨大なネットワーク・お客さま基盤をもつ
オンリーワンな銀行であること。

2つ目、3つのビジネス戦略により更なる成長を見込んでおり、
直近の市場環境は当行に追い風であること。

最後に、利益拡大に応じて更なる株主さまへの
還元の拡大を目指していること。

以上が、本日のポイントになります。

Webサイト・開示資料のご案内

ゆうちょ銀行Webサイト(IR情報)

当行について、より深くご理解いただくための情報を掲載しています。

トップページ

IR情報



IR情報、サステナビリティ情報

決算・IR関連情報、経営方針、株式・社債情報、サステナビリティ情報などを分かりやすくお伝えしています。



配信サービス

ご登録いただいたメールアドレス宛に、当行のIRニュース等の更新情報をお知らせします。

ゆうちょ銀行

開示資料

統合報告書
(ディスクロージャー誌)



株主通信



サステナビリティ
プログレスレポート



人権レポート



Copyright© JAPAN POST BANK All Rights Reserved. 26

(笠間)

最後になりますが、当行の決算情報などの詳しい情報は、当行のWebサイトや、本資料の後ろに参考資料として付けておりますので、ご覧ください。

(司会)

IR情報サイト内にある、「個人投資家のみなさまへ」に当行の概要をわかりやすく示した記事などがございます。是非、ご覧いただければと思います。

当行からのご説明は以上になります。

それでは、説明の最後に笠間より一言申し上げさせていただきます。

(笠間)

本日はありがとうございました。

4月の社長就任以来、

ゆうちょ銀行を「オンリーワンの銀行」としていくために邁進してきております。

今までにない銀行の姿を作ろうとしている、

当行の意気込みを感じとっていただけたなら幸いです。

以上が、私からの説明でございます。

ご清聴ありがとうございました。

ご参考

財務実績・目標

- 2023年度の親会社株主純利益は3,561億円（予想：3,350億円）となり、上場来最高益。
- 2024年度は親会社株主純利益3,650億円を計画。2期連続で上場来最高益の更新を目指す。

<連結ベース>		2022年度実績	2023年度実績	2024年度計画
収益性	連結当期純利益（当行帰属分）	3,250億円 (過期業績予想:3,200億円)	3,561億円 (過期業績予想:3,350億円)	3,650億円以上
	ROE（株主資本ベース）	3.44%	3.74%	3.77%以上
効率性	OHR (金銭の信託運用損益等を含むベース) ^{※1}	67.15%	65.39%	65%以下
	営業経費(20年度対比)	▲845億円	▲815億円	▲730億円
健全性	自己資本比率（国内基準）	15.53%	15.01%	10%程度 (平時の目標水準)
	CET1(普通株式等Tier1)比率 (国際統一基準) ^{※2}	14.01%	13.23%	10%程度 (平時の目標水準)

※1：当行は相応の規模で金銭の信託を活用した有価証券等運用を行っていることを踏まえ、金銭の信託に係る運用損益も分母に含めたOHRを指標として設定。
 経費＝（資金収支等＋役員取引等利益）で算出。資金収支等とは、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）。

※2：その他有価証券評価益除くベース。

中期経営計画の進捗状況

目標 KPI	マーケットビジネスの深化	リテールビジネスの変革	経営基盤の強化/ サステナビリティ経営の推進
	<23年度実績> <25年度末目標> ※中計見直し後	<23年度実績> <25年度末目標> ※中計見直し後	<23年度実績> <25年度末目標> ※中計見直し後
	リスク性資産 残高 107.4兆円 ^{※1} 114兆円程度	通帳アプリ 登録口座数 1,040万口座 1,600万口座	GHG排出量 削減率 (19年度比) △50.8% ^{※1,2} △60% (30年度目標)
	※1: 下記 (※2) 参照。	※1 2022年度実績 ※2 単位未満四捨五入で表示	※1 2022年度実績 ※2 単位未満四捨五入で表示
戦略投資領域 残高 12.1兆円 ^{※2} 14兆円程度	NISA 口座数 73万口座 94万口座	女性管理者数 比率 18.4% ^{※1,2} 20% (26/4までの目標)	
※2: プライベートエクイティファンドおよび不動産ファンドの残高 については、一部アセットを除き、22年度から時価ベース。	Σビジネスの本格始動	※1 24/4時点 ※2 単位未満四捨五入で表示	
ESGテーマ型 投融資残高 4.6兆円 7兆円	<23年度実績> <25年度末目標> ※中計見直し後	育児休業 取得率 (性別問わず) 100% [※] 100%	
	GP業務関連残高 (投資確約額ベース) 489億円 4,000億円程度 (KPI新設)	※ 単位未満四捨五入で表示	
		障がい者 雇用率 2.94% ^{※1,2} 3.0%以上	
		※1 23/6時点 ※2 単位未満四捨五入で表示	

決算資料 ① 損益の状況 (連結)

- 親会社株主純利益は962億円、前年同期比+94億円。通期業績予想に対する進捗率は26.3%と堅調。

(億円)			
	2023年度 第1四半期	2024年度 第1四半期	増減
1 連結粗利益	1,893	3,190	+1,296
2 資金利益	1,691	2,586	+894
3 役務取引等利益	386	393	+6
4 その他業務利益	△184	209	+394
5 うち外国為替売買損益	△128	212	+340
6 うち国債等債券損益	△56	△3	+53
7 経費 (除く臨時処理分)	2,373	2,380	+7
8 一般貸倒引当金繰入額	0	0	△0
9 連結業務純益	△479	809	+1,288
10 臨時損益	1,664	567	△1,096
11 経常利益	1,184	1,377	+192
12 親会社株主純利益	868	962	+94
【参考】 (%)			
13 ROE (株主資本ベース)	3.71	4.05	+0.33
14 OHR (金融の信託運用損益等を含むベース)	66.99	63.50	△3.48

- 連結粗利益
資金利益は、外債投資信託からの収益増加等により、前年同期比894億円の増加。
役務取引等利益は、前年同期比6億円の増加。
その他業務利益は、外国為替売買損益の増加により、前年同期比394億円の増加。
- 経費
前年同期比7億円の増加。
- 臨時損益
プライベートエクイティファンド等からの収益が増加したものの、株式のリスク調整オペレーションに伴う売却益の減少により、前年同期比1,096億円の減少。
- 経常利益
前年同期比192億円の増加。
通期業績予想5,250億円に対する進捗率26.2%
- 親会社株主純利益
通期業績予想3,650億円に対する進捗率26.3%

※ 本報告書は、(2021年度～2023年度)の財務指標の算出ベース
ROE = 親会社株主純利益 / [(親会社株主資本 + 親会社資本) / 2] × 100
OHR = 経費 / (資金収益 + 役務取引等利益) × 100
資金収益とは、資金運用に係る収益から資金調達に係る費用を控えたもの(売却損益等を含む)。
なお、ROE・OHRは、第1四半期時点の値をもとに算出した結果であり、通期の指標を示すものではありません。

決算資料 ② バランスシートの状況（単体）

- 総資産は、前年度末比4.7兆円増加の238.6兆円。
- 有価証券は、前年度末比3.3兆円増加の149.8兆円。
- 貯金は、前年度末比0.5兆円増加の193.3兆円。

(億円)

	2024年3月末	2024年6月末	増減
資産の部	2,338,546	2,386,441	+47,895
うち現金預け金	577,019	597,396	+20,376
うちコールローン	20,100	17,250	△2,850
うち買現先勘定	97,426	94,546	△2,879
うち金銭の信託	61,635	62,627	+992
うち有価証券	1,464,593	1,498,464	+33,870
うち貸出金	68,483	57,217	△11,266
負債の部	2,241,933	2,294,249	+52,315
うち貯金	1,928,029	1,933,036	+5,006
うち売現先勘定	240,426	277,734	+37,307
うち債券貸借取引受入担保金	23,737	26,790	+3,052
純資産の部	96,612	92,192	△4,420
株主資本合計	95,695	94,769	△926
評価・換算差額等合計	917	△2,576	△3,494

決算資料 ③評価損益の状況（単体）

- 2024年6月末の評価損益（その他目的）は、ヘッジ考慮後で△3,842億円（税効果前）となり、前年度末比△5,066億円。

(億円)

	2024年3月末		2024年6月末		増減 評価損益 (ネット繰延損益)
	貸借対照表計上額 (想定元本)	評価損益 (ネット繰延損益)	貸借対照表計上額 (想定元本)	評価損益 (ネット繰延損益)	
その他目的	1,155,280	19,475	1,147,527	20,321	+846
有価証券(A)	1,093,644	34,589	1,084,899	37,897	+3,307
国債	233,129	△8,815	215,462	△13,196	△4,381
外国債券	224,085	33,930	221,402	40,927	+6,996
投資信託*	571,560	9,881	587,639	10,833	+951
その他	64,869	△407	60,394	△666	△259
時価ヘッジ効果額(B)		△22,562		△24,495	△1,932
金銭の信託(C)	61,635	7,447	62,627	6,919	△528
国内株式	11,275	7,327	11,562	7,163	△163
その他	50,360	120	51,064	△244	△365
デリバティブ取引(D) (繰延ヘッジ適用分)	173,530	△18,250	173,288	△24,163	△5,913
評価損益合計 (A) + (B) + (C) + (D)		1,224		△3,842	△5,066

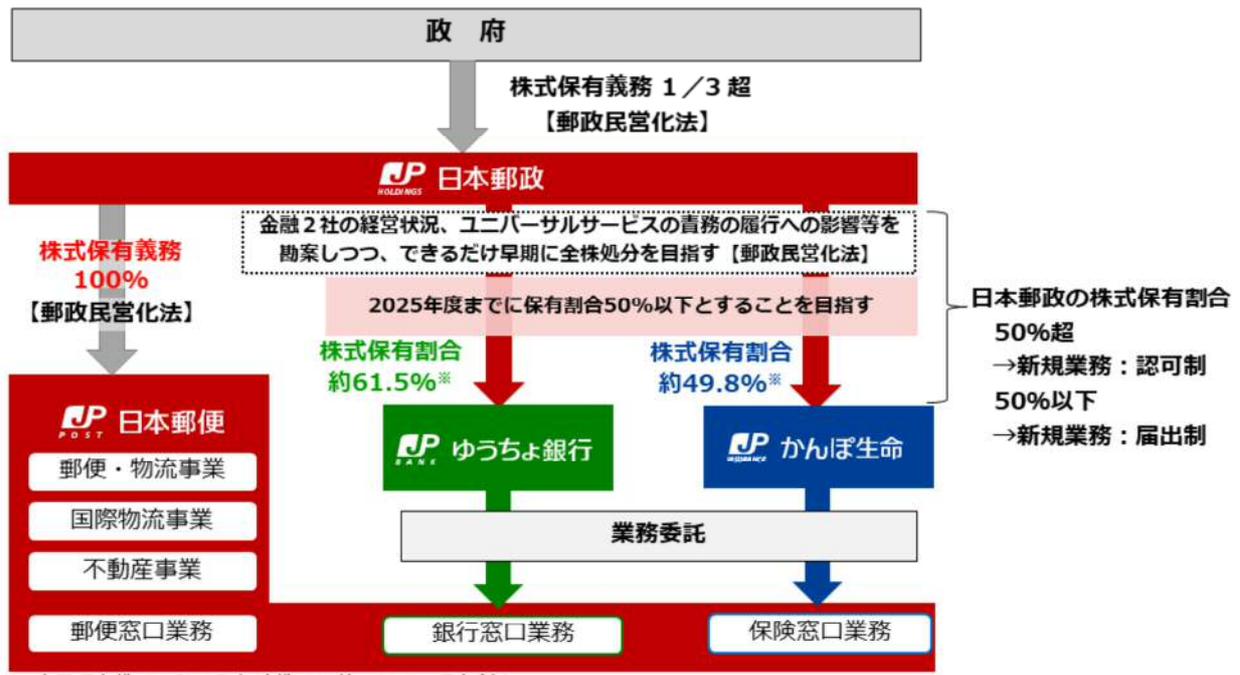
※ 投資信託の投資対象は主として外国債券。プライベートエクイティファンドの評価損益（2024年6月末1兆2,974億円、2024年3月末1兆1,726億円）を含む。

【参考】

(億円)

	2024年3月末		2024年6月末		増減 評価損益
	貸借対照表計上額	評価損益	貸借対照表計上額	評価損益	
満期保有目的の債券	375,401	△5,098	418,034	△10,364	△5,266

日本郵政グループ（郵政民営化と上場）

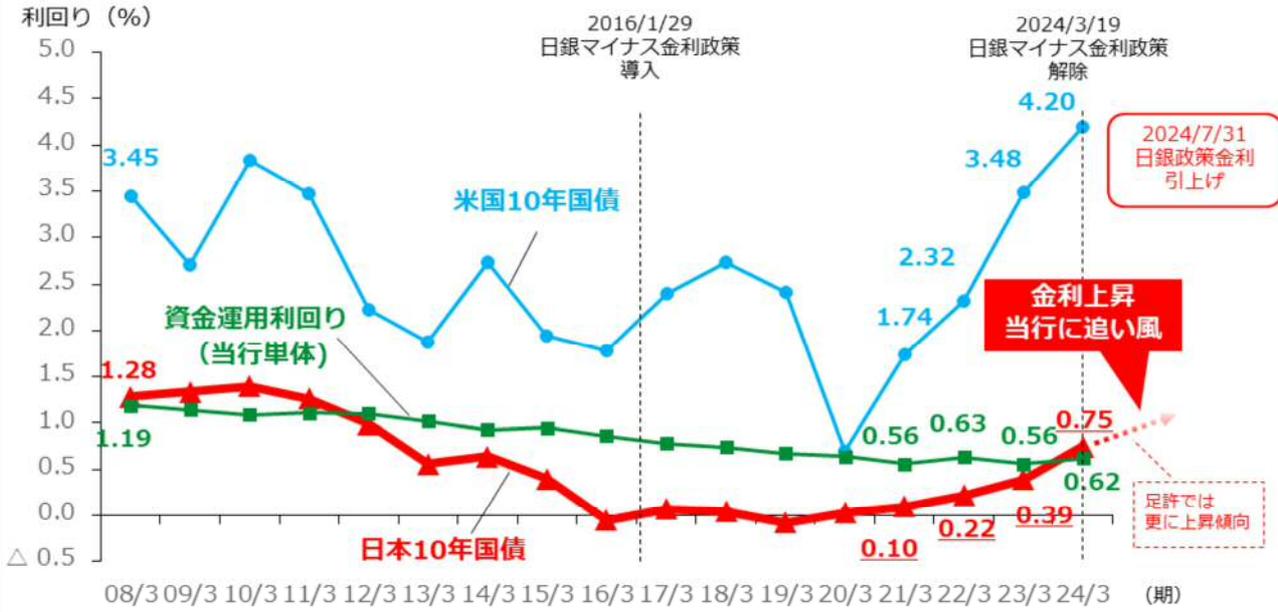


※ 自己保有株式を除く発行済株式総数に対する保有割合。

(2024年3月末時点)

マーケットビジネス：資金運用利回り等の推移

資金運用利回り等の推移

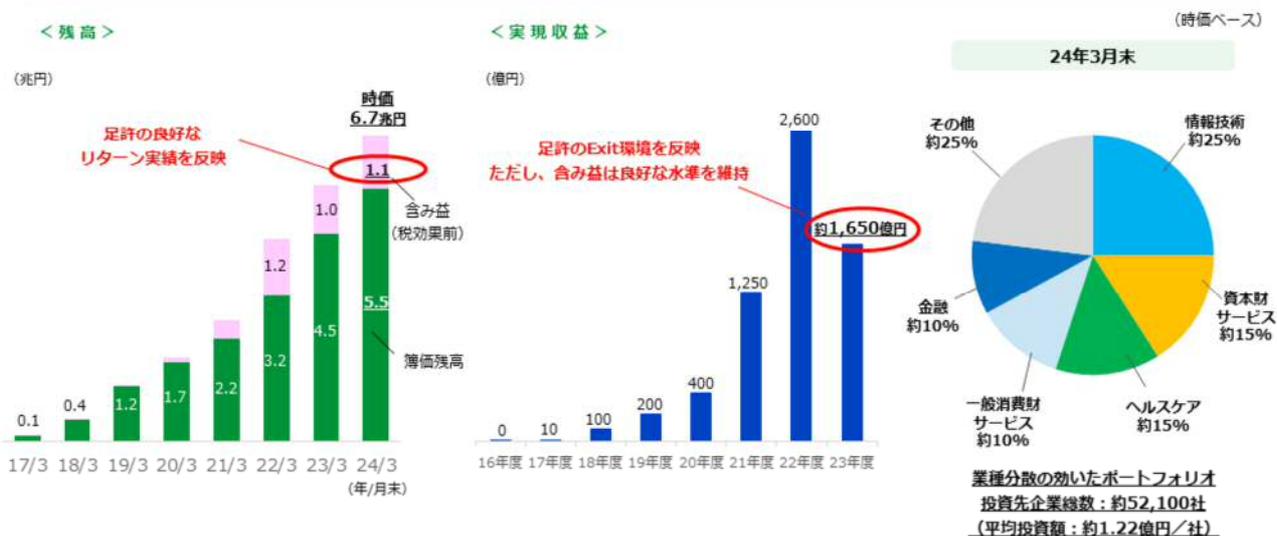


マーケットビジネス：プライベートエクイティ投資(足許までの状況)

- 足許の簿価残高は約5.5兆円まで進捗、約1.1兆円の含み益を維持。
- 実現収益[※]については、2022年度からのM&A減少等を背景にExitが低迷しやや低調。

※ 有価証券利息配当金（資金運用収益）と株式等売却損益（株式等関係損益）の合計。

残高・実現収益および分散投資（業種分散）の状況

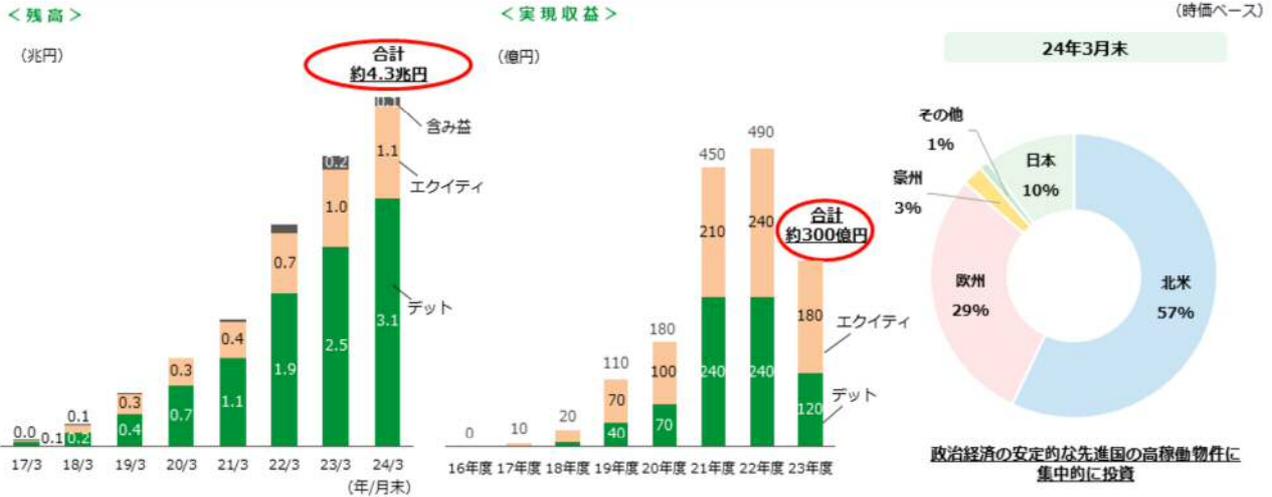


マーケットビジネス：不動産投資(足許までの状況)

- 足許の残高は約4.3兆円。エクイティの含み益0.1兆円。
- 実現収益※については、一部オフィス向けのローンで引当金を計上及び為替ヘッジコストの上昇で対前年度比減少。

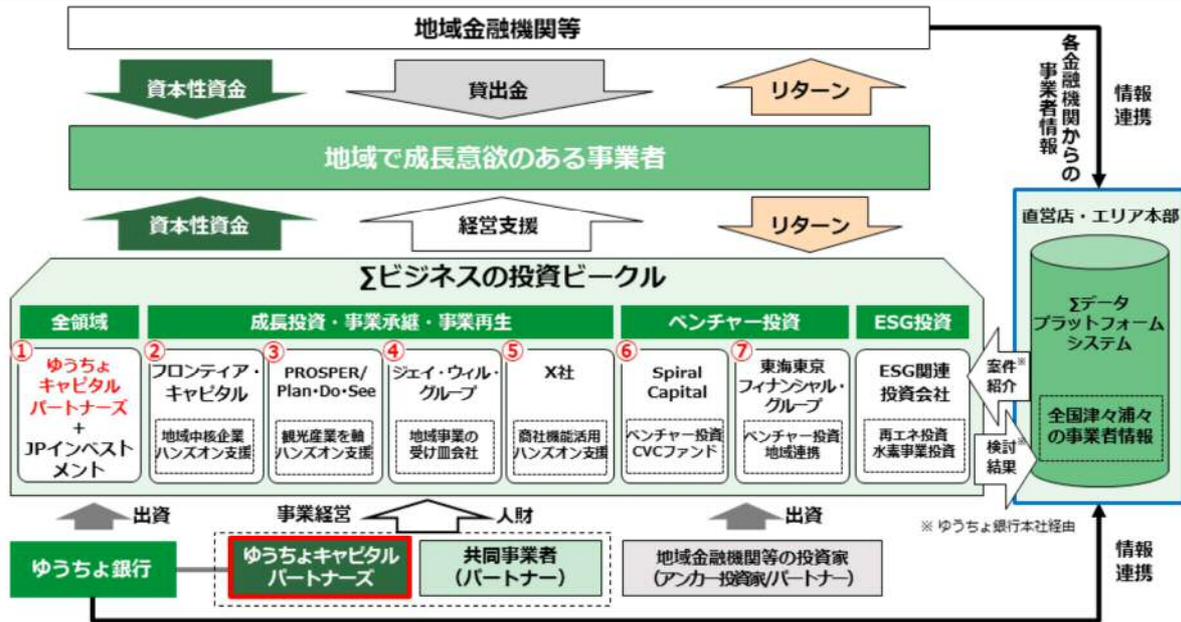
※ 資金運用収益と金銭の信託運用損益の合計（管理会計ベース）。還付予定の税額控除分を含む。

残高・実現収益および分散投資（地域分散）の状況



Σビジネス：Σビジネスの本格始動

- 「ゆうちよらしいGP業務」本格化に向け、共同事業者(パートナー)と投資ビークルを順次立上げ。
- 24/5に100%出資子会社として新設した「ゆうちよキャピタルパートナーズ株式会社」を中核に、共同でGP業務を推進する計画。



サステナビリティ経営：環境の負荷低減

脱炭素へのロードマップ



※1 投資単位（1億円）あたりの排出量（tCO2/億円）

※2 Scope1：事業者自らによるGHGの直接排出
Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
Scope3：事業者の活動に関連する他社の排出（カテゴリ15は投資）

サステナビリティ経営：多様な人財の活躍、ガバナンス高度化の推進 (人的資本経営(人事戦略①基本的考え方))

- 競争力・価値創造の「源泉」かつ「財産」である人財を最重要資本の1つと捉え、経営戦略と連動した人事戦略を推進。
- 「成長を促す」×「能力を引き出す」×「多様性を活かす」の3つの柱を軸とした人事戦略を遂行していくことで、「いきいき・わくわく」に満ちた会社を築き、企業価値の向上を実現。



サステナビリティ経営：多様な人財の活躍、ガバナンス高度化の推進
 (人的資本経営(人事戦略②主な取り組み事項))

25
年
度
K
P
I

① 成長を促す
 <意欲・知識・経験の向上>

- 市場部門プロフェッショナル職の人員数
97名(24.4)⇒105名(25.4)
- 他企業派遣数(Σビジネス等)
24名(23年度)⇒30名程度 他

② 能力を引き出す
 <能力発揮に向けた環境整備>

- 総合満足度(ES調査)
67.3%(23年度)⇒70%以上
- 健康経営イベントの参加率
15.8%(23年度)⇒30% 他

③ 多様性を活かす
 <多様性の尊重>

- 女性管理者数比率
18.4%(24.4)⇒20%(26.4)
- 育児休業取得率(性別問わず)
100%(23年度)⇒100% 他

主
な
取
り
組
み
事
項

- 強化分野の専門人財の積極採用
- 自律的社員の育成
- キャリア形成の支援
-セレクト型研修の実施
-1on1ミーティングの拡充 等
- 外部講師による社員向けキャリア
アディスカッションの開催



- エンゲージメントの向上に向けた取
組みの実施
- 健康経営の推進
- 柔軟な働き方の拡大



健康経営推進委員会
2024
Health and Sustainability
ホウエイ500

- 女性活躍のための環境整備
- 次世代リーダーの昇職意欲向上に
向けた取り組みの実施
- 育児世代への活躍支援
- 障がい者雇用の促進
- 外部障害者によるトークセッションの開催



JYFC&K
2024
FUTURE

サステナビリティ経営：多様な人財の活躍、ガバナンス高度化の推進 (人的資本経営(人事戦略③人財育成体系))



① 市場運用プロフェッショナルの人数



② Σビジネス関連の出向派遣数(累計)



利益推移の他行比較

当期純利益の比較



出所：各社開示資料

※1：2008年3月期の当期純利益は、2007年10月1日から2008年3月31日までの当期純利益を2倍して計算。

※2：2014年3月期の当期純利益は、みずほ銀行（旧みずほコーポレート銀行）に、旧みずほ銀行の第1四半期における当期純利益を単純合算して計算。

※3：地銀上位行は、横浜銀行、静岡銀行、千葉銀行、常陽銀行、ふくおかFG（FG連結）。

当期純利益は、各社の当期純利益（ふくおかFGは親会社株主に帰属する当期純利益）を合算して計算。

※4：2008年3月期から2024年3月期の平均。銀行単体ベース（地銀上位行中のふくおかFGを除く。ふくおかFGはFG連結）。

株価推移

上場日以降の推移※1



2024年初来の推移※2



※1：当行は売出価格を100、その他は2015年11月4日の終値を100とした指数。

※2：2023年12月29日の終値を100とした指数。

＜免責事項＞

本資料は、株式会社ゆうちょ銀行（以下「当行」といいます。）およびその連結子会社（以下「当行グループ」といいます。）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当行の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料には、見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、本資料の作成時点において当行が入手している情報に基づき、その時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提（仮定）の下になされています。これらの記述または前提（仮定）は、客観的に不正確であったり、または将来実現しない可能性があります。

このような事態の原因となりうる不確実性やリスクとしては、リスク管理方針および手続の有効性に係るリスク、市場リスク、市場流動性リスク、資金流動性リスク、信用リスク、オペレーショナル・リスク等（システム、レピュテーション、災害、法令違反等）、気候変動を始めとするサステナビリティ課題に係るリスク、事業戦略・経営計画に係るリスク、業務範囲の拡大等に係るリスク、事業環境等に係るリスク、当行と日本郵政株式会社および日本郵便株式会社との関係に係るリスク、国内外の金融政策に係るリスク、その他様々なものが挙げられますが、これらに限られません。当行グループの業績および財政状態等に影響を及ぼす可能性があること、当行が認識している重要な事実については、有価証券報告書および半期報告書をご参照ください。

なお、本資料における記述は本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当行はそれらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。したがって、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。

また、本資料に記載されている当行グループおよび日本郵政グループ以外の企業等に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当行は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。また、本資料の内容は、事前の通知なく変更されることがあります。