

最も身近で信頼される銀行を

目指して

2026/1



ゆうちょ銀行企業キャラクター
はりちょ

 ゆうちょ銀行

(証券コード：7182)

(司会)

皆様、こんにちは。

本日はゆうちょ銀行の会社説明会をご視聴いただき、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、ゆうちょ銀行の事業概要に加え、今後の事業戦略や株主還元方針等について様々な角度からご説明させていただきます。

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。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。

また、昨年3月の株式売出し時には多くの個人の方に株主になっていただきました。重ねて厚く御礼申し上げます。

本日まで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。

皆さまがゆうちょ銀行について知っていただく上で、
本日の説明がお役に立てば幸いです。

ゆうちょ銀行は「日本郵政グループ」に属し、今年創業150周年を迎えます



取締役兼代表執行役社長

笠間 貴之

(2025年9月末時点)

郵便貯金事業150周年を迎え、
新たなステージで
最も身近で信頼される銀行を目指します。

商号 株式会社ゆうちょ銀行
(証券コード：7182)

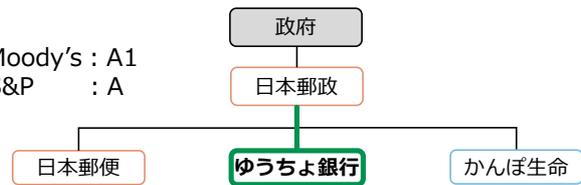


上場証券取引所 東京証券取引所
プライム市場

総資産 232兆円

連結自己資本比率 15.67 %

信用格付(長期) Moody's : A1
S&P : A



約49%※

※ 自己保有株式を除く発行済み株式総数に対する保有割合



Copyright© JAPAN POST BANK All Rights Reserved.

2

(司会)

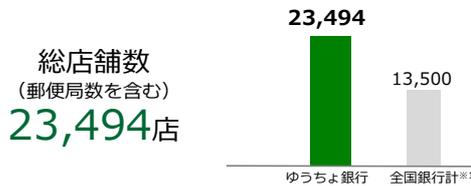
まずはゆうちょ銀行とはどのような企業か、簡単にご紹介いたします。

当行は、日本郵政グループの一員として、
1875年に郵便貯金事業として創業し、昨年5月に150周年を迎えました。
お客さまに最も身近で信頼される銀行であり続けていると自負しています。
オンリーワンでユニークな銀行を目指し、
今後とも、時代の流れに合わせて、歩みを続けてまいります。

ちなみに、笠間社長の後ろに置いてあるぬいぐるみは
郵便貯金事業150周年を記念して製作されました、
企業キャラクター「はりちょ」です。(本資料の表紙にも登場しています。)
この「はりちょ」は「最も身近で信頼される銀行」を目指す
当行の「仲間」をメインコンセプトに、
より多くのお客さまに親しみを感じていただくキャラクターとして、
社員からアイデアを公募した上で、制作されました。
今後、ゆうちょ銀行のプロモーションに登場しますので
是非覚えていただければと思います。

全国に広がるネットワークがあり、日本に暮らす皆さま全てがお客さまです

全国規模のネットワーク



(2025年3月末時点)

全国をカバーするお客さま基盤

通常貯金口座数
約1.2億口座

貯金残高
約188兆円

通帳アプリ登録口座数
約1,507万口座

(2025年9月末時点)

※1 出所：全銀協HP「全国銀行財務諸表分析（全国銀行資本金、店舗数、銀行代理業者数、役員数一覧表）」 国内本支店・出張所の合計
※2 出所：全銀協HP「2024年版 決済統計年報」における「業態別C D・ATM設置状況等」（2024年9月末時点）より算出



Copyright© JAPAN POST BANK All Rights Reserved.

3

(司会)

このページでは、ゆうちょ銀行の強みについてご説明いたします。

当行は、郵便局も含めて全国に店舗を約23,500店、ATMを約31,000台、有しております。

その数は、他の金融機関と比較しても圧倒的で、その分、お客さまと多くの接点を持っています。

また、当行の通常貯金の口座数は日本の人口とほぼ等しい約1.2億口座となっており、日本に住むほぼ全ての方がお客さまになっている、と言えます。こうした日本全国を網羅するお客さまとのつながりこそが、当行の強みであると言えます。

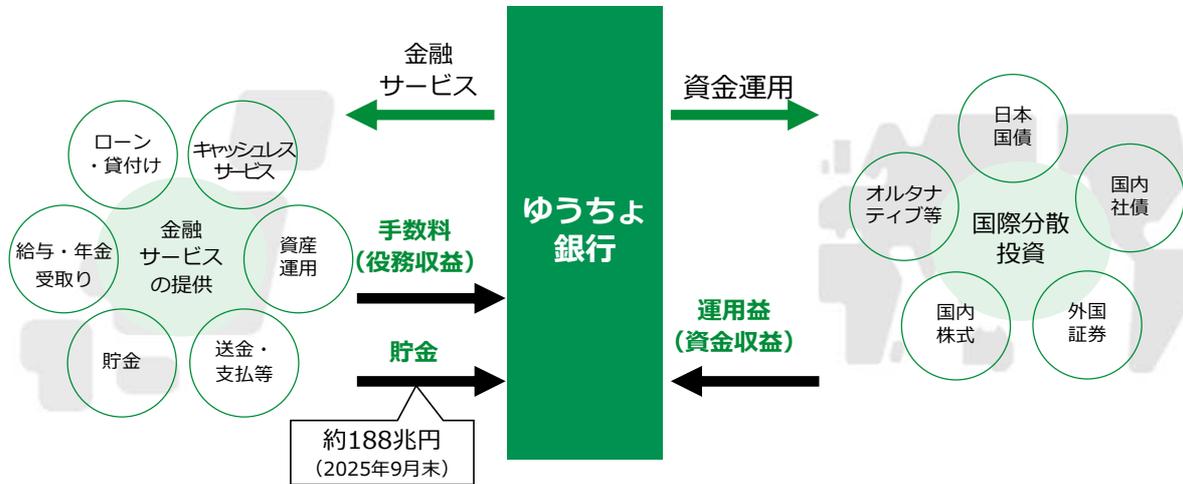
安心・安全な金融サービスをご提供し、お預かりした貯金で資金運用を行っています

金融サービスのご提供

約188兆円の貯金をお預かり

資金運用

日本随一の機関投資家



(司会)

ここでは当行のビジネスモデルについてお話しします。

まず1つ目の柱が、お客さまへの安心・安全な「金融サービスのご提供」です。お客さまの大切な貯金をお預かりし、日々のお支払や送金、資産運用やローン等、様々な場面において、お客さまにサービスをご提供しております。

そして2つ目の柱が、「資金運用」です。お預かりした貯金を元に、日本国債をはじめとする国内外の様々な資産に分散して投資を行っています。

この2つの柱を、日本最大規模で行っているのが、ゆうちょ銀行であり当行の現在のビジネスモデルです。

笠間社長は他の金融機関の経験もごさいますが、こうしたゆうちょ銀行のビジネスモデルを、どのようにお考えですか。

(笠間)

はい、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。

ゆうちょ銀行は都市銀行といった他行と比べると独特のポジションにあり、例えば、他の銀行と比べて法人よりも個人のお客さまが中心であることや、先程ありました、郵便局ネットワークの存在などがございます。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。

1 堅調な業績と民営化進展による変革・展望

2 リアル×デジタル 新しいリテールビジネス

3 金利上昇で飛躍するマーケットビジネス

4 利益拡大に応じた株主還元

(司会)

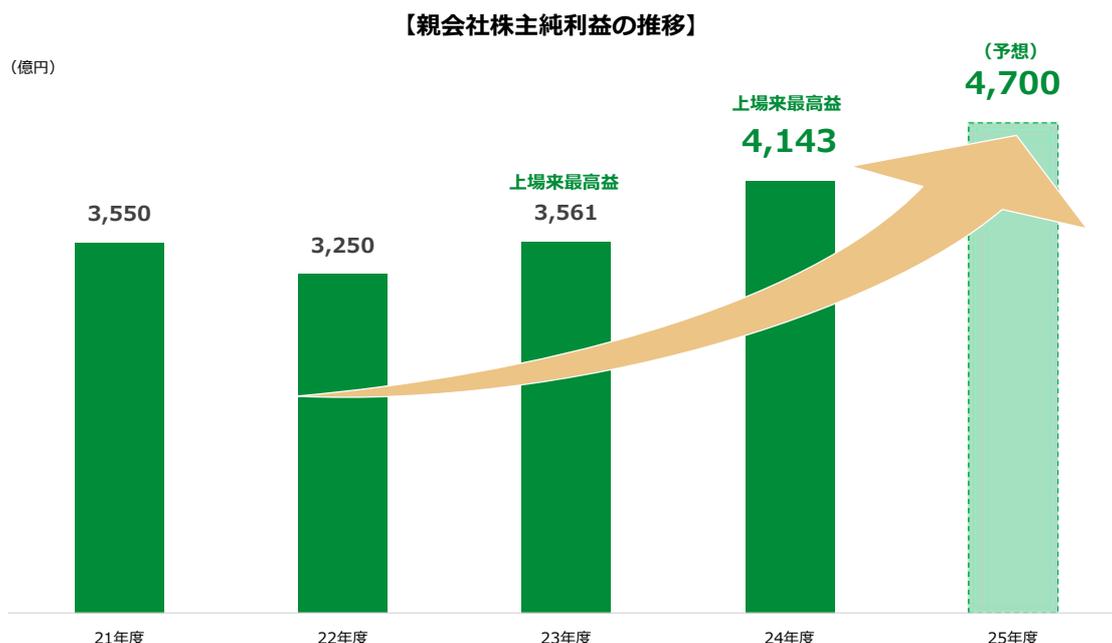
さて、ここからは、本日のポイントとして、
ゆうちょ銀行の魅力を4点まとめております。

このポイントに沿って、この後、笠間社長から説明をお願いします。

1 堅調な業績と民営化進展による変革・展望

(司会)
まずは1点目、業績と民営化の進展についてお話をいたします。

2期連続で上場来最高益を更新する等、着実に業績を向上させています



(司会)

このページのこのグラフは、直近5年間の当期純利益の推移です。

足許、日銀の政策金利は昨年12月にも利上げがございましたので0.75%となっており、我が国も「金利のある世界」が本格的に定着してきました。

それに伴い、昨年度は、2期連続での上場来最高益を達成しており、着実に業績が向上していることがお分かりいただけるかと思えます。

今年度も、昨年度から14%近い増益となる、純利益4,700億円と三期連続の最高益を目指していますが、笠間社長としては、自信のほどは如何でしょうか。

(笠間)

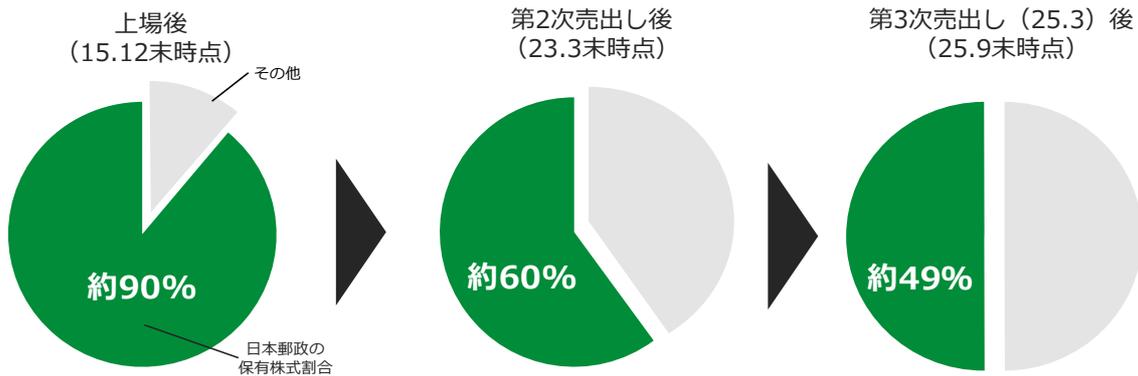
先ほどお話があったように、「金利のある世界」となることで日本国債による投資のうまみが増してきている等、当行にとっては追い風が吹いている環境であると感じています。こうした中、3度目の過去最高益更新を目指しているわけですが、ここについては非常に自信をもっているところです。

(司会)

ありがとうございました。

今後の当行にも、ぜひご期待いただければと思います。

株式売出し等で業務規制が緩和され、新たな成長ステージに踏み出します



既存業務の拡大・新たなビジネスへの挑戦へ*

※ 銀行法に基づいて実施可能な業務

(司会)

また、民営化の進展も最近の当行における大きなトピックです。

昨年2025年3月、日本郵政株式会社による、
当行株式の第3次売出しが実施されました。

さて、この売出し等を経て日本郵政の持株比率は50%を切っていますが、
これは当行にとってどのような影響があるのでしょうか。

(笠間)

日本郵政の当行株式保有比率が50%を下回ったことで、
郵政民営化法上の業務規制が緩和される、この影響が一番大きいです。
これにより、これまで以上にスピード感を持って、
既存業務の拡大や、新規ビジネスの推進を行えることとなります。
このスピード感を出せるようになることで、
当行が今後更に成長していくための土壌が整った、と考えております。

また、この様な状況になったことで、
外部から様々なビジネスの提案を頂くことが以前より格段に増えました。
こうしたところから、
当行への注目度が増している、と非常に実感しているところです。

株式追加売出しという大きなイベントを実施した今、
当行が新たなチャレンジを行うにあたって、
絶好のチャンスであると考えております。

成長投資を含め、ビジネスモデルのさらなる進化にチャレンジします

良質で利便性の高い商品・サービスを郵便局ネットワーク等のリアルチャネル及びデジタルチャネルを通じて提供する「お客さまに最も身近な金融プラットフォーム」へ

将来
グラウンドデザイン



(司会)

先程ありましたとおり、当行は株式の売出しを経て、新たなステージに踏み出しました。

こうした変化を踏まえ、当行でも、今後の将来像・あるべき姿を考えているところです。

さて、このページには野球のグラウンドのような図がありますが、こちらの図について説明いただけますでしょうか。

(笠間)

こちら、行内でも「野球盤」なんていう通称がついている図になりますね。

ここでお示しいたいのは、当行の強み、そして、皆さまからの信頼を活かしながら、色々な分野に今後挑戦していきたい、という思いです。扇の下の方にある「強み」を起点として、扇の上側にあるような、色々な分野に広げていく、というイメージを示しております。

今まさに、今年5月に発表予定の次期中期経営計画について議論を行っているところですが、お客さまの多様なニーズに応え、人生に伴走する日本随一の「金融プラットフォーム」となることを目指し、様々な分野で、場合によっては様々な企業とも一緒に協力しながら、新しいことをサービスとして提供していく、そんなことを考えております。

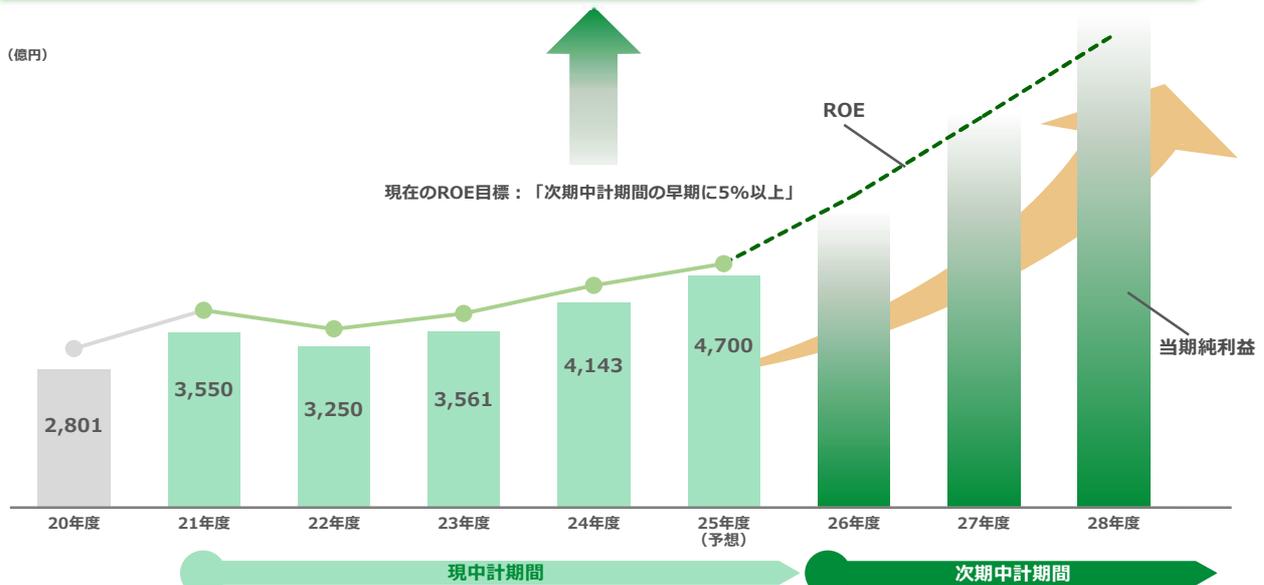
もう少し具体的には、当行アプリの更なる拡大や、相続や信託サービスといったリテール分野の強化、また、先日、子会社設立について報道発表があったとおり、アセットマネジメント業務といったことを考えております。

これは、当行の今までの資産運用の経験を生かして、個人の皆さま向けの投資信託といった商品の企画・販売、他の金融機関からの資金運用の受託などにより、当行への収益貢献とともに、お客さまの資産形成に貢献していきたいと思っております。

更に具体的なお話ができるのは今年の5月の中計発表時となりますが、今後の当行の動向に、是非ご期待ください。

利益成長とともに、ROEはより高い目線の目標へ見直します

次期中計期間においては、利益成長とともに、ROEはより高い目線の目標へ見直し



(司会)

先ほど次期中期経営計画のお話が少しありましたが、ここに掲載しているのは、2025年度中間期に次期中計の頭出しとして発表した、今後の収益とROEの見通しのグラフです。多くの機関投資家の方々からは、前向きなサプライズとして受け取られたようですが、手ごたえはいかがですか。

(笠間)

現時点では、25年度は3期連続の上場来最高益、4,700億円を予定しております。

次期中期経営計画の詳細については、まさに議論中でございますが、このグラフで申しますと、これまでの22年度から25年度までの収益・ROEの上昇のペース、これを26年度以降、次期中計期間においては、その上昇の角度を更に引き上げていきたいという強い思いを込めています。機関投資家の皆さまからの反応も、こうした思いが伝わったからこそその反応ではないかと考えております。なお、現在はイメージのみお示ししておりますが、今年5月の中計発表時には収益・ROEともに具体的な数字を入れて発表できるかと思っております。

(司会)

そうですね、今後もどんどん成長が見込まれており、次期中計の公表が楽しみになりますね。

2 リアル×デジタル 新しいリテールビジネス

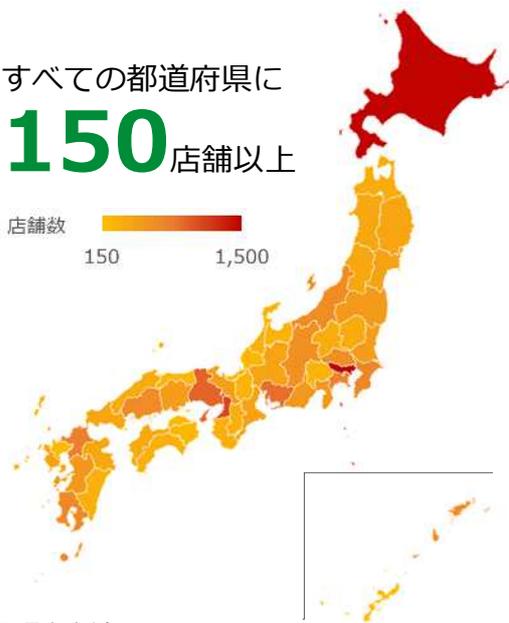
(司会)
それでは次に、当行のリテールビジネスについてお話いたします。

全国をカバーするネットワークで「安心・安全・親切・丁寧」なサービスを提供します

すべての都道府県に

150 店舗以上

店舗数 150 1,500



総店舗数（郵便局数を含む）

23,494 店

ATM設置台数

約 **31,200** 台



(2025年3月末時点)

 ゆうちょ銀行

Copyright© JAPAN POST BANK All Rights Reserved.

12

（司会）

リテールビジネスにおける当行の強みは、冒頭でもご説明した通り何といても全国をカバーするネットワークです。店舗数・ATM台数とも国内屈指の数値となっています。

左の地図は当行の店舗数が各都道府県にどれだけあるのか示したものですが、当行の店舗が、まさしく日本全国にあることがわかるかと思います。

（笠間）

実は、当行のように全ての都道府県に拠点がある金融機関は少ないんですよ。そうした中で、地域のどこにでも、複数の店舗が存在している、という点は、非常に大きな当行の強みの1つであると考えております。

近年、金融業界ではデジタル化も進んでおりますが、お客さまと直接つながるリアルな接点として、店舗といったネットワークは大変重要であると考えておりますし、当行のかけがえのない財産の1つであると考えております。

より良いサービスを、より便利かつ効率的に提供します

店舗でもスムーズ・便利に

Madotab（窓口タブレット）の機能拡充

タブレットで申込書の記入なくお手続き

【Madotabで実施可能な手続（例）】
口座開設（無通帳口座、通帳二重にも対応可能）、
住所等の変更、暗証番号再登録 等



ATMの高機能化

ATMがどんどん便利に

・通帳繰越機能付ATM、QRコードリーダー付ATMの配備



いつでもどこでも便利に

手続きアプリの機能拡充

アプリで完結する取扱いを順次拡充

【手続きアプリで実施可能な手続（例）】
口座開設、暗証番号再登録、通帳・キャッシュカード再発行の受付、
住所変更／氏名変更、親権者による子ども口座開設 等
（下線部は25年7月に機能追加）



Webでの取扱い拡充（自動払い込み等）

Web上で簡単にお手続き

チャットボット※の活用等

※対話型自動応答システム

Web上でいつでもお問い合わせが可能

お客さま利便性の向上（いつでもどこでも、スムーズ・便利に）と効率化を両立

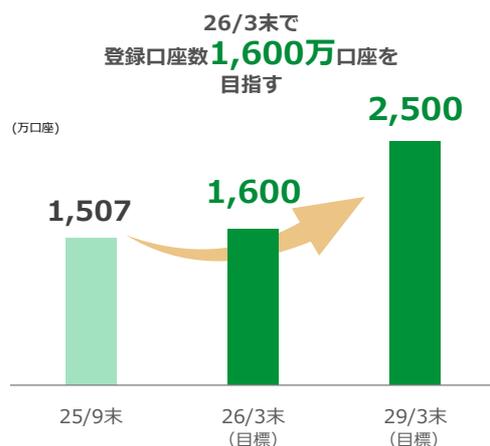
（笠間）

また、リアル拠点での利便性を高める取り組みも進めています。

例えば、ATMの多機能化、タブレット端末でのセルフ手続きの拡大等、店舗の利便性拡大にも注力しているところです。

デジタル・リアルの両面の良さを拡充しつつ、両方の良さを活かしながら、お客さまとの関係を深めていきたいと考えております。

安心・安全・便利な通帳アプリにお得を加えて、更に成長させます



共創プラットフォームの拡大

通帳アプリ等の当行のインフラをプラットフォームとして様々な企業に提供し、銀行の枠を超えた多様な商品・サービスをお客さまにご提供します

（司会）

次に、当行のデジタル戦略の中核である、通帳アプリについてご紹介いたします。

説明会をご覧の皆さんの中でも、使っていただいている方も多いかと思います。

右のグラフにあるとおり、通帳アプリは登録口座数1,500万を超えて、大変多くの方に使っていただいていますね。

（笠間）

基本的なバンキング機能を搭載した当行の通帳アプリですが、「わかりやすい」と評判であり、幅広い年代の方にご利用いただいております。

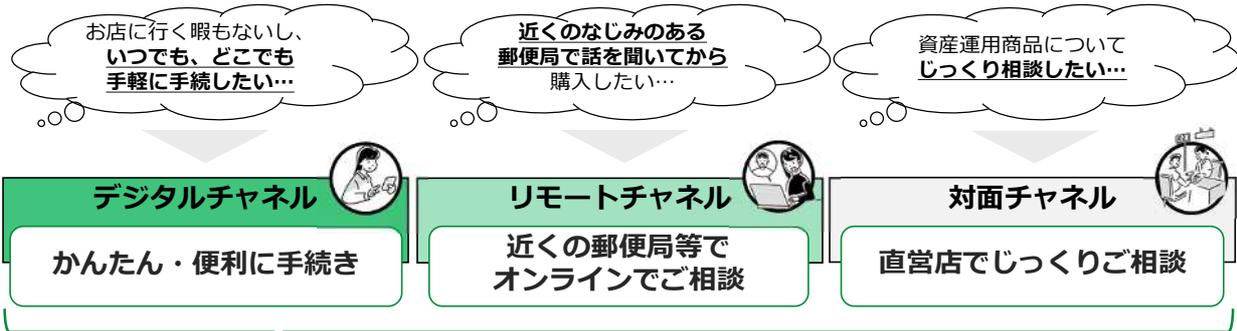
引き続き、使いやすさの改善・機能の拡充を行うとともに、未利用のお客さまが窓口にご来店された際に、ご案内やサポートを丁寧に行うといった取り組みを通し、更なる普及を目指していきます。

この通帳アプリを皆さまに気軽に使っていただくことはもちろん、多様な商品やサービスをお客さまにご案内する、プラットフォームとしての機能をさらに成長させていきます。

将来的には、当行が今まで提供してきた「安心・安全・便利」な金融サービスに加え、「お得」といった要素をお客さまに感じていただける、そうした新たなサービスを提供していきたいと考えておりますし、今まで以上にお客さまに使っていただける銀行を目指していきたいと思っております。

お客さまの資産形成を、3つのチャネルでサポートいたします

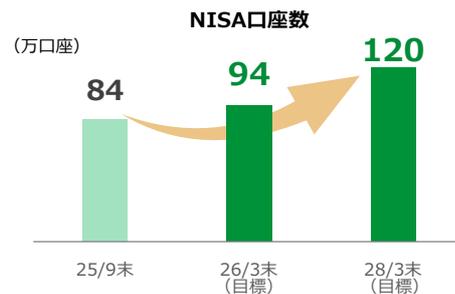
<リアルとデジタルを融合した販売体制>



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て提供

+

商品ラインナップ充実



（笠間）

また、リテールビジネスにおいては、資産形成サポートビジネスにも注力をしています。

お客さまのデジタル感度や、ニーズは様々であるため、当行は単なるデジタルへの移行ではなく、「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。

こちらに記載している通り、当行では、資産運用商品をご案内する中で、お客さまニーズに合わせ、3つの販売チャネルをご用意しています。

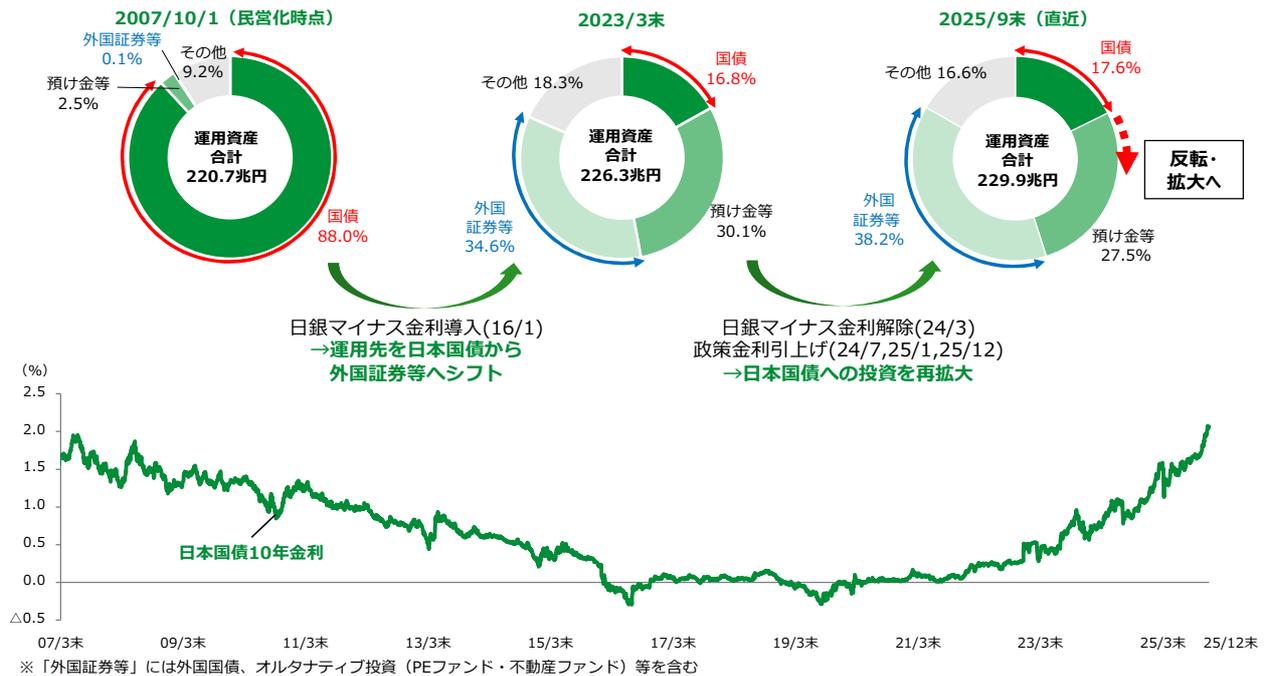
これにより、デジタルの気軽さを選ばれるお客さま、お近くの郵便局でオンラインでも気軽に専門家に相談したいお客さま、対面でじっくりと相談したいお客さま、といった、さまざまなニーズに対応することが可能です。

豊富な商品ラインナップと、当行の強みである全国規模の「店舗ネットワーク」を活かした販売体制により、お客さまに寄り添い、一人ひとりに合った形で資産形成をサポートいたします。

3 金利上昇で飛躍するマーケットビジネス

(司会)
それでは次に、当行のもう一つの軸である、
マーケットビジネスについてお話いたします。

マーケットビジネスは、金融環境の変化に機動的に対応した運用を行っています



（司会）

こちらのページでは、当行の運用資産の割合の推移と、日本国債の10年金利の推移を記載しています。

上のグラフの割合を見ていくと、当行の運用はドラスティックに変化してきていますね。

（笠間）

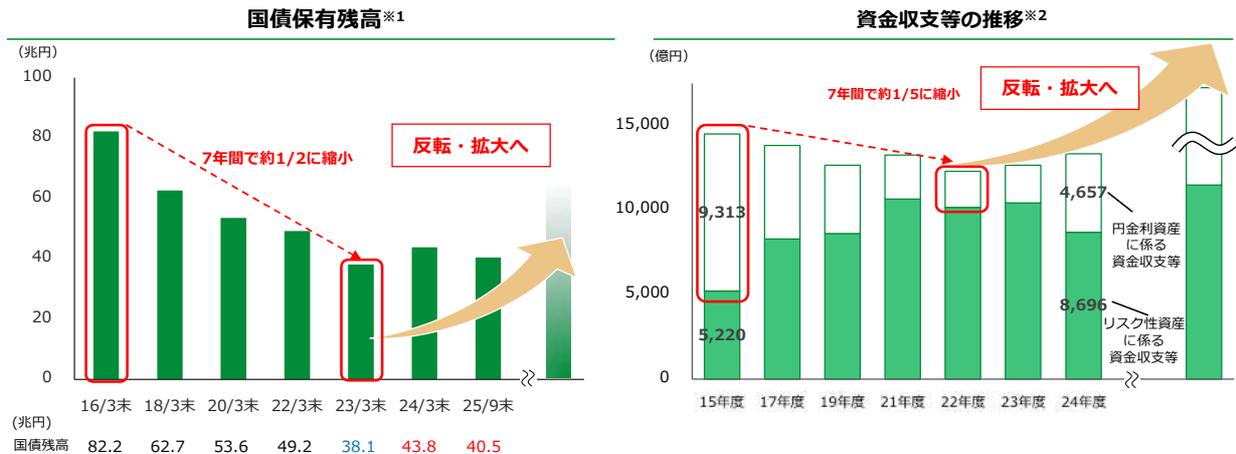
この円グラフを見比べていただければわかる通り、日本国債の減少、預け金・外国証券等の増加が見て取れると思います。

民営化当初は、主に日本国債で運用を行い、安定的な利鞘を得ていましたが、その後、日銀のマイナス金利の導入により、長らく低金利環境が続きました。低金利時代は国内に魅力的な投資先が乏しく、大変苦労しました。そのような中でも当行は、リスクも意識しながら、外国証券等への運用割合を増やし、国際分散投資を進めてきました。

現在、我が国も「金利のある世界」となったことを受け、日本国債への投資を再度進めているところです。

このページから、当行が環境の変化に応じていかに機動的に動いてきたか、お分かりいただけるかと思います。

足許では円金利の上昇を捉え、日本国債への投資を積極的に行っています



※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

（笠間）

ここでは、当行が保有する国債の残高についてご説明します。

左のグラフのとおり、一時は半分ぐらいのところまで、国債の残高を急速に減らしてきたことがわかるかと思います。足許では、円金利の上昇を捉え、国債の積極的な投資を推進しているところです。

（司会）

左のグラフを見ると、25年9月の残高は少し減っているように思えますが、これは何故でしょうか。

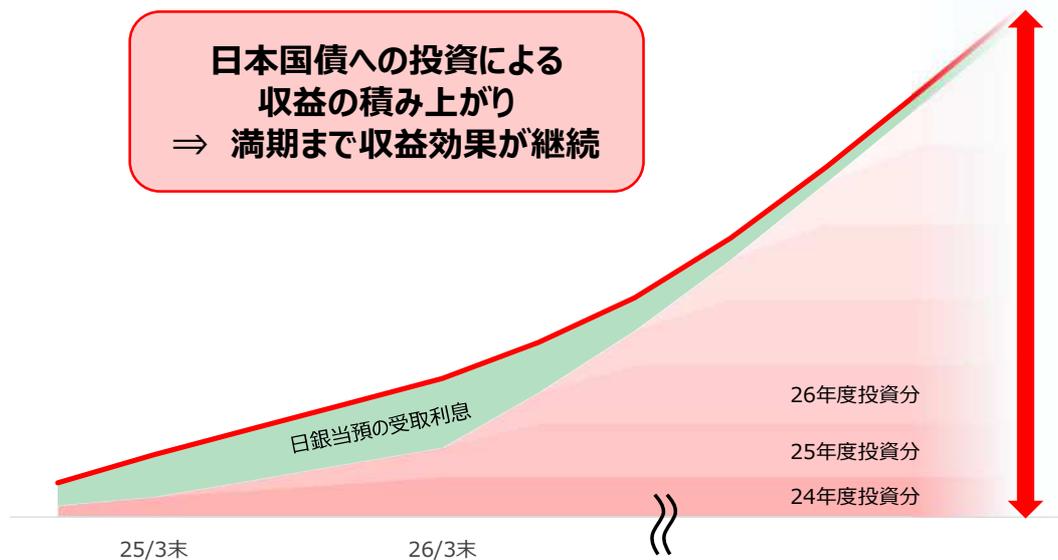
（笠間）

これは新規に投資する国債より償還される国債が多かったためであり、国債の新規投資自体は進めているものです。今後も、継続して投資を進めてまいります。

また、資産運用による収益全体については、
右のグラフでお示しております。
今後、緑色の部分、私共は「リスク性資産」と呼んでいる、
外国証券を中心とした資産や、不動産・プライベートエクイティといった、
いわゆるオルタナティブ投資と言われる分野を指す、
戦略投資領域からの収益はそのままに、
一時は減っていた白抜きの部分、
国債等の円金利資産からの収益を拡大させ、
トータルの収益も大きく拡大させていこう、という計画になっています。

日本国債への投資による収益効果は年々積み上がっていきます

日本国債への投資による
収益の積み上がり
⇒ 満期まで収益効果が継続



注 市況等を鑑みつつ投資を実行するため、本シミュレーションは当行の将来の投資行動・収益を確約するものではない

（司会）

先程話のあった日本国債への投資の拡大、というのはどのように収益に貢献していくのでしょうか。

（笠間）

こちら、当行の収益の出方に特徴がございまして、このスライドでご説明します。

当行は24年度以降、積極的に国債へ投資していますが、国債へ投資することで、金利による収益が毎年発生します。

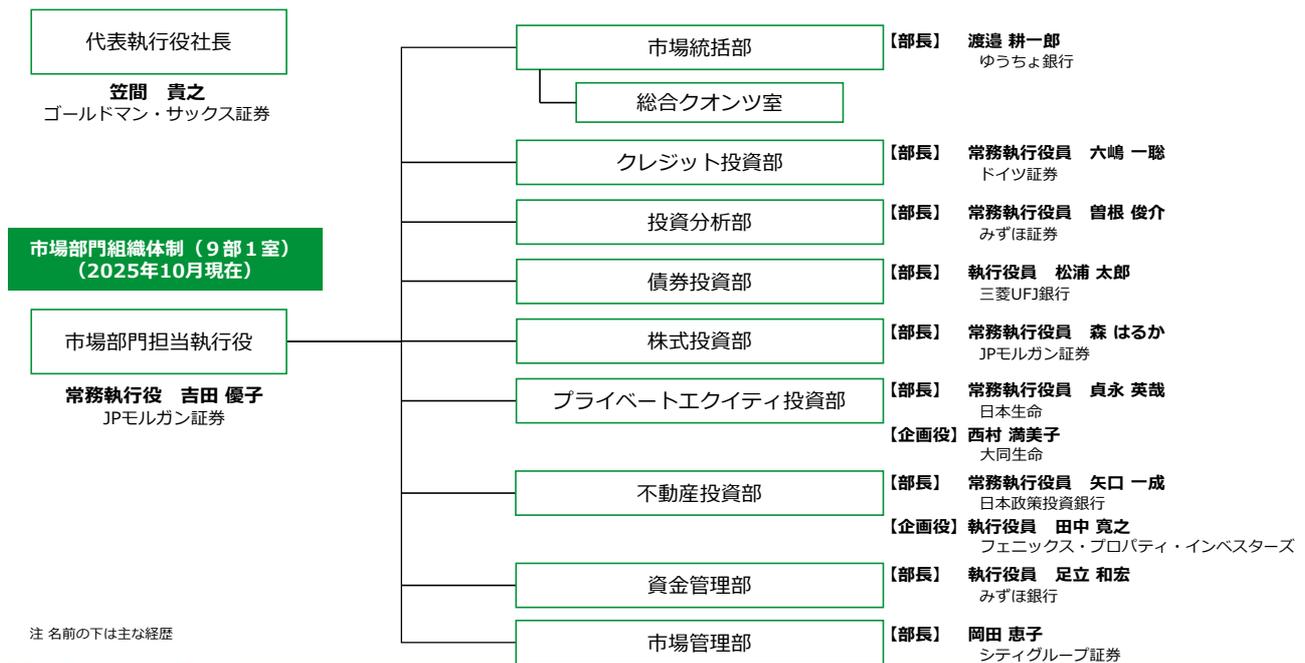
国債への投資額に対して固定の金利が発生するので、投資額が増えるにつれて、受け取る金利も増え、収益が積み上がっていきます。

このようにして、後年度になるにつれて収益は増大していくのです。

これは、仮に今後の利上げがなくとも、現在の金利水準で十分実現可能なものですし、もしも金利が低下する局面になったとしても、しばらくはこのメリットを享受できるということです。

こうした収益の積み上げを実現するために、足許で、日本国債への投資を積極的に拡大しているところです。

経験豊富なプロフェッショナルと共に運用しています



（司会）

こうしたマーケットビジネスを支えるのは、
選りすぐりの優秀な人財だと思います。
笠間社長も、最初は当行のマーケットビジネスの変革を行うために、
当社に入社したと伺っております。

（笠間）

ゆうちょ銀行の運用スタイルを大きく変えるのは、
大変やりがいのある仕事でしたね。

市場運用においては、このページの資料にある通り
ほとんどの部署において外部からのプロフェッショナルを招集し、
国内有数のしっかりした運用体制を構築しております。
また、目先の運用だけでなく、こうした優秀な外部人財が行内におり、
社員がそうした人財を成長の目標にできているということで、
人財育成という点でも有効だと考えております。

（司会）

実は私も外部からの転入組なんですが、
当行には思っていた以上に外部からの人財も多いんですね。

（笠間）

そうなんです。当行はもともと官公庁から民営化した会社ですが、
こうした民営化前からの社員、民営化後に入社した社員、
そして外部からの人財と、多様性に満ちた人財が働いております。

また、少しマーケットの話から外れますが、
店舗といったフロントラインでも、
支店長として30代の社員が着任しており、
若手社員の登用も進めております。

当行はこうした人財の面でも、
アグレッシブに変化している会社であることを、
是非ご認識いただければと思います。

（司会）

こうした多様な人財をマネジメントしていくのにあたって、
社長が気を付けていることは何でしょうか。

（笠間）

色々なバックグラウンドをもった社員が所属していることから、
そのバックグラウンドを尊重すること、
つまりダイバーシティ、多様性の尊重というものが、
社員1人1人の経験やポテンシャルを引き出し、
ひいては会社全体を力強く成長させるものと考えております。
こうした多様性の尊重という大きなスタンスを如何にして、
制度や組織風土として定着させていくか、この点は常に意識しております。

（司会）

ありがとうございました。

当行独自のΣ（シグマ）ビジネスの展開により、地域経済の発展に貢献します

地域の事業者への投資

共同事業者と連携し、地域の事業者へ出資（事業承継・事業再生投資、ベンチャー投資等）

ゆうちょキャピタルパートナーズ
（100%出資子会社）



共同事業者
（パートナー）

投資先の発掘（ソーシング）

地域で成長意欲のある事業者を発掘

マーケティング支援

投資先企業の商品・サービスの紹介・媒介

地域企業の成長・地域経済の発展をサポート

（司会）

さて、今までは日本国債といった投資に目を向けましたが、社会と地域の発展に貢献するというミッションを持つ当行は、地方創生に資する投資というのも行っております。笠間社長からこの取り組みのご説明をお願いします。

（笠間）

社会と地域の未来を創る新しい法人ビジネス、我々はこの通称としてΣ（シグマ）ビジネスと呼んでいます。ちなみにシグマというのは、すべて足す、総和を表す記号でして、この名前には、当行の経営資源や強みをすべて足し合わせたい、という思いが込められています。

当行は相対での貸出を行っておりませんが、地域に根付いた企業に出資等を行うことで、地域経済をサポートしていく試みです。

先ほど申し上げたとおり、当行は日本全国に拠点がある銀行ですので、こうした取り組みを通じて、各地域への活性化に貢献していきたいと思っております。

4 利益拡大に応じた株主還元

(司会)
最後に、株主還元についてお話いたします。

「配当」に加えて「株主優待制度」を設け、株主還元の充実に努めています

基本的な考え方

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に目指す

配当を実施



+

株主優待制度あり

※500株（5単元）以上保有の株主さまが対象



（司会）

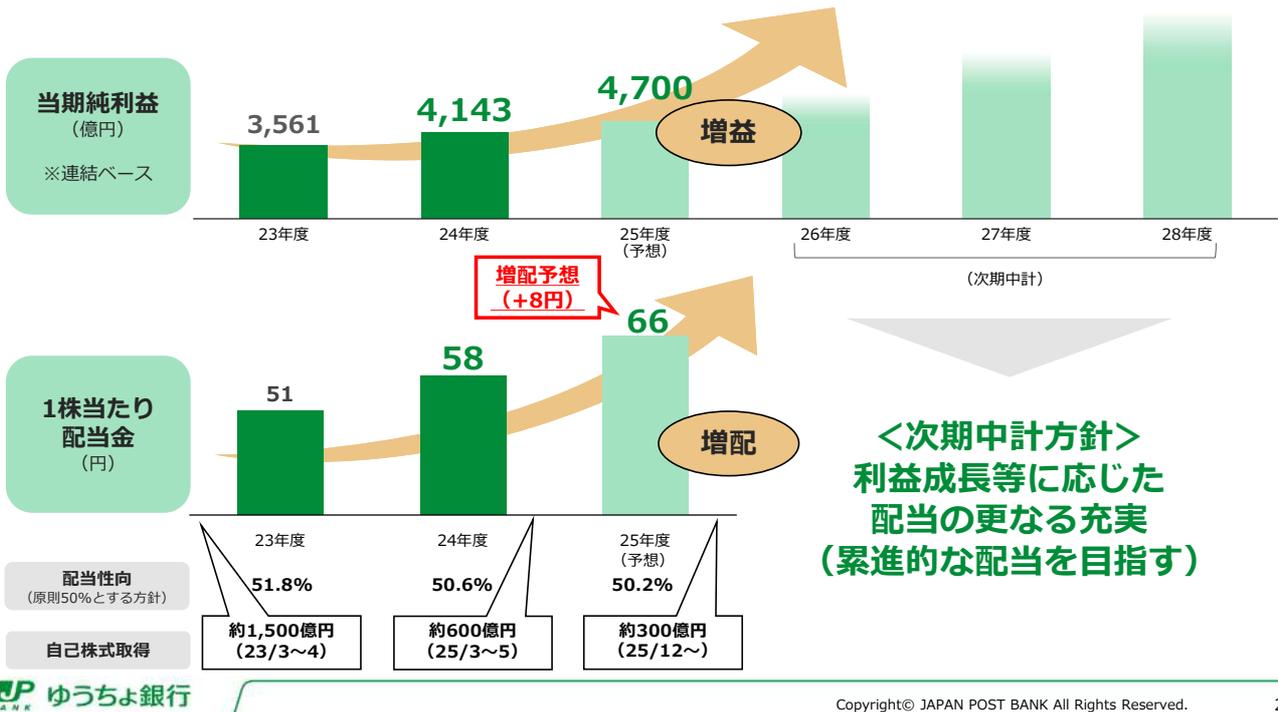
株主還元の方針、というのは、
本日ご参加の皆さまも大変関心が高い事項だと思います。
笠間社長、当行株主の皆様への還元は、どのように行っているのでしょうか。

（笠間）

こちらのスライドは当行の現中計期間中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
株主の皆さまに対して、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。

今後も、利益拡大に応じた配当の更なる充実を目指します



(司会)

ありがとうございました。

来年度からの次期中計の株主還元方針はお話しできないと思いますが、少しヒントを頂けますでしょうか。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。

配当が今後どうなるのか、という点は、皆さまのご関心も高いかと思えます。特に右下の次期中計方針の所に「累進的な配当を目指す」とあります。これはキーワードとなるかと思えますが、如何でしょうか。

(笠間)

当行は上場以来、50円の配当を維持しておりましたが、グラフにあるとおり、利益の拡大に応じて、23年度に初めて51円に増配を行いました。24年度はさらに増配し、58円の配当、今年度もさらに8円増配の66円の予想としております。

こうした「増益すれば増配する」というトレンドは、次期中期経営計画においても継続していきたいと考えており、利益成長に応じた配当の更なる充実、いわゆる累進的な配当を目指していきたいと思えます。

(司会)

次に自己株式取得についてですが、去年の暮れに300億円規模の自己株式取得を発表しましたね。このあたりの背景について教えてくださいませんか。

(笠間)

自己株式取得については、資料下段にこれまでの実績を載せています。これまでは株式売出しに伴い実施していましたが、昨年12月の自己株式取得は、これとは関連しないものです。これは、株主の皆さまへの還元を強化していきたいという思い・姿勢を皆さまにお示ししたく、実施したものです。

先ほどご説明した増配だけでなく、自社株買いも1つの選択肢として、今後、株主の皆さまへの還元を強化していきたいと考えております。

こうした株主還元の強化、という点、非常に重要であると考えておりまして、私としても引き続き精いっぱい努力していきたいと思っております。

(司会)

なるほど、よくわかりました。次期中計の株主還元は期待できそうですね。

500株以上保有の株主さまに、地域の特色を活かしたカタログギフトを進呈します

株主優待制度内容（2025年度の実施内容）

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	2025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） ※ 2025年度分の商品申込受付は終了しております。
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"> ・昨年度に引き続き、人気の高い「ふるさと小包」について、47都道府県別に特産品を記載。 ・自社商品であるゆうちょPayポイントを記載。

2025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。

株主優待も、特に個人投資家の皆さまには、注目の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。ありがとうございます。

当行では、株主の皆さまのご支援への感謝と当行株式をより多くの方々に保有して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。

今年度の株主優待商品の申し込みは既に終了しておりますが、来年度も株主優待を継続して実施していく予定です。楽しみにお待ちしております。

また、皆さまからのご意見などをいただきながら、中長期的には株主優待制度の拡充も検討してまいります。引続きのご支援をよろしくお願いいたします。

1 堅調な業績と民営化進展による変革・展望

2 リアル×デジタル 新しいリテールビジネス

3 金利上昇で飛躍するマーケットビジネス

4 利益拡大に応じた株主還元

（司会）

さて、先にお示した、このスライドにて、
本日のご説明のおさらいをさせていただきます。

（笠間）

当行から特にお伝えしたいことを改めて申し上げます。

1つ目に、環境の変化を的確に捉えて、堅調に業績を出してきましたが、
民営化の進展も踏まえ、新たな成長ステージに向かって
挑戦している会社であること。

2つ目、リテールビジネスにおいては、リアル・デジタルを両立させ、
「安心・安全・便利」だけでなく、
「お得」にも貢献できるサービスを目指すこと。

3つ目、マーケットビジネスにおいては、
専門家チームのもとで、環境変化を捉えて、機動的な運用を行っており、
現在は追い風のある環境にあること。

4つ目、
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。

そしてすべてに共通することとして、
当行は今後も利益の拡大を目指し、更なる高みを目指していくこと。
以上が、本日のポイントとなります。

ゆうちょ銀行Webサイト (IR情報)

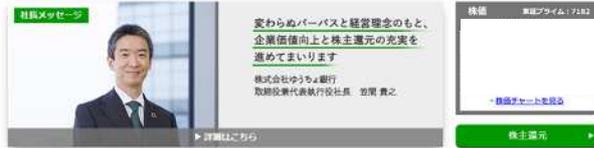
当行について、より深くご理解いただくための情報を掲載しています。

トップページ

IR情報



IR情報



IRニュース

IRニュース/サステナビリティニュース配信サービス

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。



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。

開示資料

統合報告書
(ディスクローチャー誌)



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



自然資本レポート



(司会)

最後に次期中計は5月に発表予定ですが、
もう少し先の10年、20年後に笠間社長が描いている
ゆうちょ銀行像等ありましたら教えてください。

(笠間)

私はもともとマーケットの人間でしたが、当行に入社したときから、
この会社は世界有数の機関投資家になれるポテンシャルのある企業だ
と思っておりました。
それに加え、150年以上の歴史を重ね、
お客さまから多大な信頼を得ている当行のリテールビジネスというものには、
計り知れない可能性があると考えております。

私が社長に就任してから1年半以上経ちましたが、
マーケットやリテールでの当行の存在感の大きさ、
そうした会社を率いる重責を改めて感じるとともに、
当行のポテンシャルをどう活かしていけるか、
やりがいをもって経営を進めてきたところです。

現在、当行をとりまく環境は大きく変化しており、
このチャンスを活かさない手はありません。

中長期的には、マーケット・リテールという2本柱の強みを活かした戦略を更に進め、リテール面では「お客様の多様なニーズに応え、お客様の人生に伴走する日本随一の『総合金融プラットフォーム』」として、さまざまなサービスを提供し、運用面では「国内外への投資を通じ、お客様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」を目指したいと考えています。

（司会）

有難うございました。大変大きな、やりがいのある目標だと思います。是非実現に向けゆうちょ銀行を引っ張って行ってください。説明はここまでとなります。お知らせですが、当行の決算情報などの詳しい情報は、当行のWebサイトをご覧ください。

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のでご参照ください。当行からのご説明は以上になります。

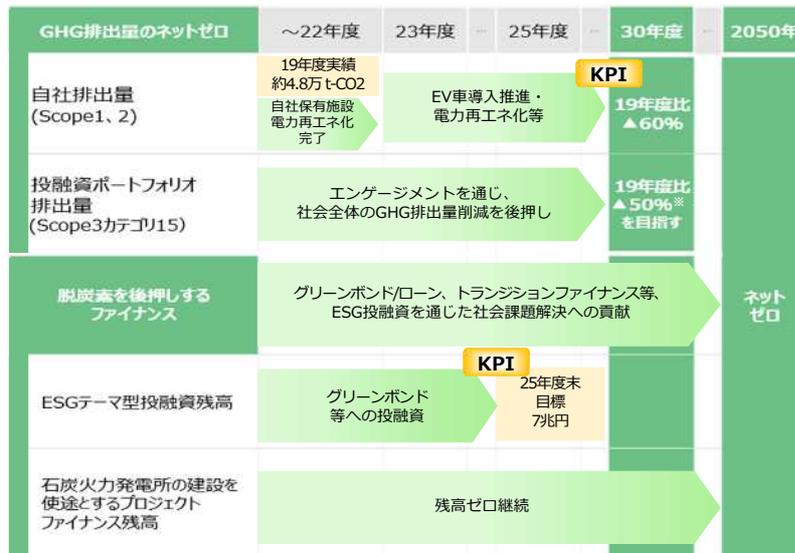
ご参考

「社会と地域の発展に貢献する銀行」として、社会課題の解決にも取り組みます



当行の企業価値向上と社会課題解決を両立

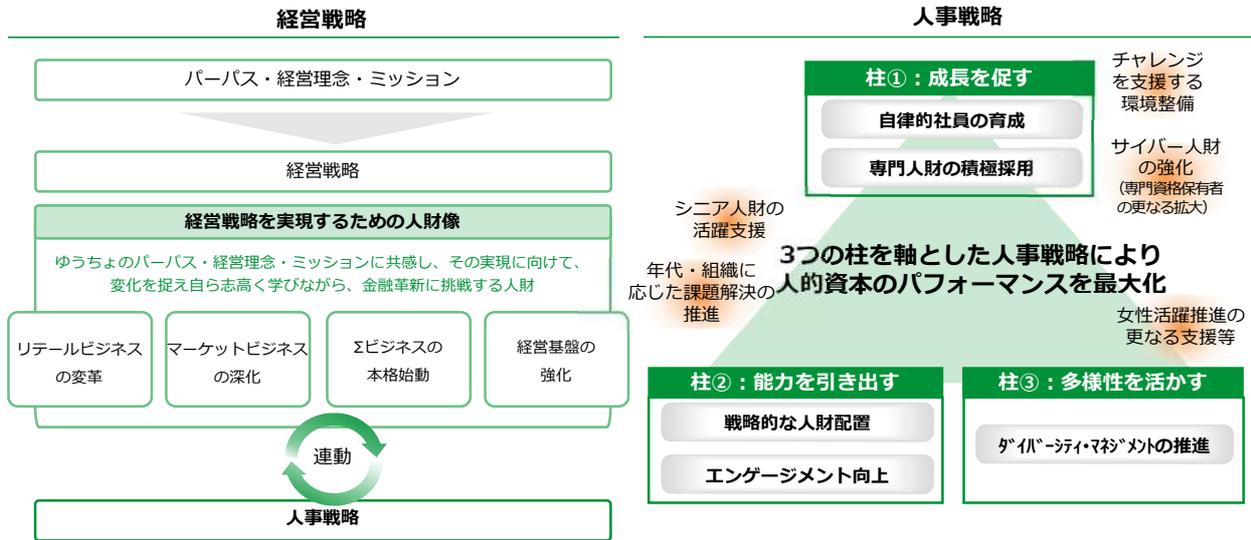
脱炭素へのロードマップ



※ 投資単位（1億円）あたりの排出量（t-CO2/億円）

注 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（人的資本経営） 一 人事戦略① 基本的な考え方



（参考）主要KPIの進捗状況

	<24年度実績>	<25年度目標>		<24年度実績>	<25年度目標>		<24年度実績>	<25年度目標>
市場運用 プロ職人員数	(25/4時点) 90人 (24/4時点 97人)	105人	社員総合 満足度	65.5% (23年度 67.3%)	70%以上	障がい者 雇用率	(24/6時点) 3.00% (23/6時点 2.94%)	3.0%以上
DX研修 受講率(本社)	99.2% (23年度 97.4%)	100%	女性管理者数 比率	(25/4時点) 19.8% (24/4時点 18.4%)	20% (26/4時点)	人員減数 (20年度比)	(25/4時点) △2,900人* (24/4時点 △2,500人)	△3,000人程度
キャリアチャレンジ 応募数	196人 (23年度 206人)	100人以上	育児休業取得率 (性別問わず)	99.7% (23年度 100%)	100%程度			

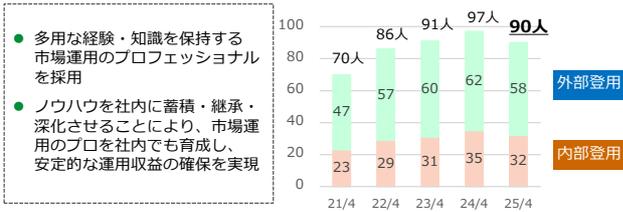
* 25/4の期間雇用社員数は3月31日時点

	① 成長を促す ＜意欲・知識・経験の向上＞	② 能力を引き出す ＜能力発揮に向けた環境整備＞	③ 多様性を活かす ＜多様性の尊重＞
25 年度 K P I	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場部門プロフェッショナル職の人員数 90名(25.4)⇒105名 ■ 他企業派遣数（Σビジネス等） 29名(24年度)⇒30名程度 他 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 総合満足度（ES調査） 65.5%(24年度)⇒70%以上 ■ 健康経営イベントの参加率 23.8%(24年度)⇒30% 他 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 女性管理者数比率 19.8%(25.4)⇒20%(26.4) ■ 育児休業取得率（性別問わず） 99.7%(24年度)⇒100%程度 他
主な 取 組 み 事 項	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 -キャリアデザイン研修の実施 -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ディスカッションの開催 	<ul style="list-style-type: none"> ■ エンゲージメントの向上に向けた取り組みの実施 ■ 健康経営の推進 ■ 柔軟な働き方の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 外部講師によるトークセッションの開催 

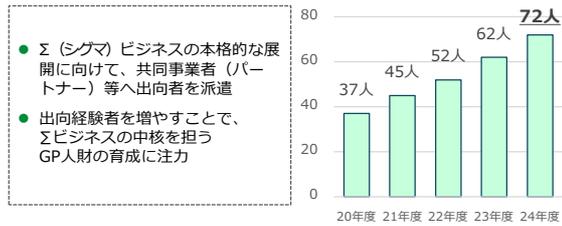
サステナビリティ経営：多様な人財の活躍（人的資本経営）
 ー 人事戦略③ 人財育成体系



①市場運用プロフェッショナルの人数



②Σビジネス関連の出向派遣数（累計）



サイバーセキュリティ態勢 サイバーセキュリティを支える人財の強化

サイバー専門人財の育成

サイバー専門資格保有者は拡大。今後も資格取得支援を継続

CISSP資格保有者

20年4月 24年度末

**情報処理安全確保支援士
資格保有者**

20年4月 24年度末

担当の過半数超が
資格保有者

サイバーセキュリティ態勢の強化

国内金融機関が参加する「金融ISAC」や多数のサイバーセキュリティ専門機関主催の訓練及び各種競技会を通じて、最新の脅威に対する防御力を強化し、組織能力の向上を図っています。

<主な専門機関>

- ① 金融庁、警視庁
- ② 内閣サイバーセキュリティセンター
- ③ 情報通信研究機構 等

サイバーセキュリティ専門組織
『「ゆうちょSOC」の業務風景』

子育て支援とシニア層活躍の両立 働きやすく、働きがいのある会社（職場）に向けて

60歳以上のシニア社員による応援

社員が育休取得等により欠員となる場合に、シニア社員がこれまでの経験・スキルを活かし、当該社員の所属する組織を応援

働くニーズ
← 応援 →
育休取得
働きやすさ・働きがい

シニア社員
← 会社の支援 →
スキル支援
キャリア形成支援

男性の育休取得率（4週間以上）・平均取得日数

年度	取得率 (%)	平均取得日数 (日)
23年度	65%	62
24年度	78.8%	83

シニア社員の人数

年度	人数
23年度	~40
24年度	~50

男女・役職問わず、育児休業等
取得しやすい職場環境

シニア社員の
活躍領域拡大

**社員が「いきいき・わくわく」働くことができる職場
=エンゲージメント向上**

個々の力を最大限に発揮できる組織を構築し、更なる企業価値向上につなげる

(参考) 外部評価

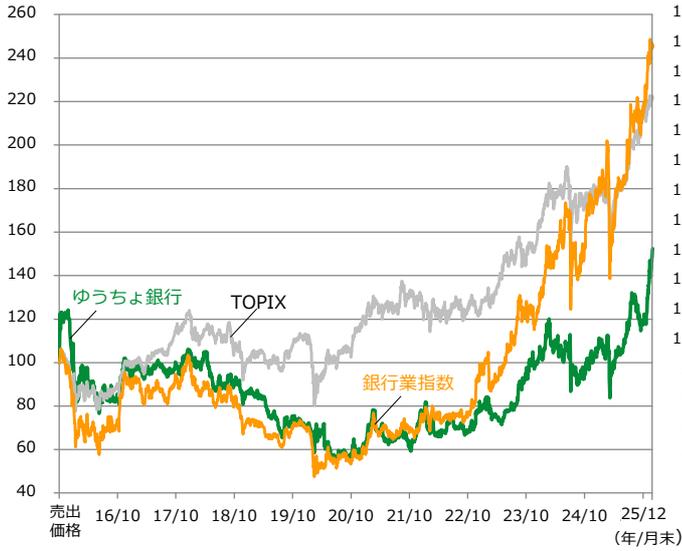
 <p>健康経営優良法人2025 ホワイト500 経済産業省、日本健康会議から優良な健康経営を実践している法人として認定。4年連続で、取組上位500社に与えられる「ホワイト500」に認定。</p>	 <p>「PRIDE指標」ゴールド（8年連続） 一般社団法人「work with Pride」による、職場におけるLGBTQ+などへの取り組みの評価指標において最高評価を獲得。</p>
 <p>えるぼし（3段階目） 「女性の活躍に関する取組の実施状況が優良な企業」として厚生労働省から認定。5つの評価項目基準を全て満たす、最高評価「3段階目」に認定。</p>	 <p>日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編 4つ星 人材を最大限に活用するとともに、人材投資を加速させることで新たなイノベーションを生み出し、生産性を向上し、企業価値を最大化させることを目指す先進企業を選定する「日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編」において、4つ星に認定。</p>
 <p>ブラチナくるみん 「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>日経サステナブル総合調査 SDGs経営編 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「日経サステナブル総合調査 SDGs経営編」において、3.5星に認定。</p>
 <p>トモニマーク 「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>	

【ESGインデックス】

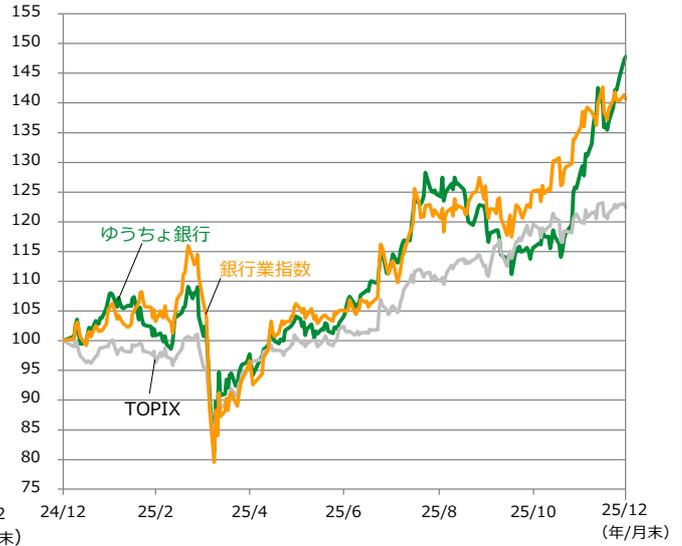
<p>FTSE4Good Developed Index</p>	<p>FTSE Blossom Japan Index</p>	<p>FTSE Blossom Japan Sector Relative Index</p>
<p>MSCI 日本株女性活躍指数（WIN）</p>	<p>MSCI 日本株ESGセレクト・リーダーズ指数</p>	<p>S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数</p>
<p>Morningstar日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数（除くREIT）（GenDi J）</p>	<p>SOMPOサステナビリティ・インデックス</p>	

株価推移

上場日以降の推移※1



2025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 2024年12月30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として、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。