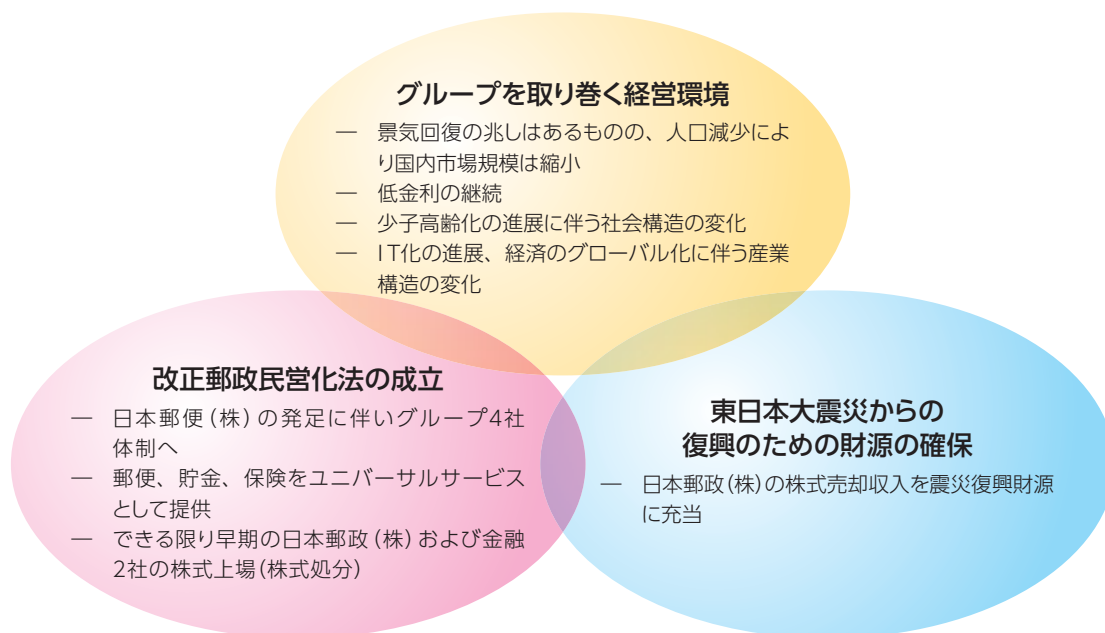


日本郵政グループ中期経営計画

2014年2月26日、郵政事業の歴史上、はじめてグループ中期経営計画を発表しました。グループ中期経営計画は、グループを取り巻くさまざまな環境変化のなかで、グループが持つ経営資源を最大限活用し、郵便局ネットワークをさらに活性化することにより、お客さまや地域・社会のお役に立てる存在となることを目指すものです。

その概要を以下にお示しします。

I グループ中期経営計画策定の背景



■グループを取り巻く経営環境

グループを取り巻く経営環境は、景気や国内市場の動向、低金利の継続、少子高齢化に伴う社会構造の変化等、多岐にわたって変化しています。

■改正郵政民営化法の成立

・5社体制から4社体制へ

郵便事業株式会社と郵便局株式会社の統合による日本郵便株式会社の発足に伴い、日本郵政グループは4社体制に再編されました。

・ユニバーサルサービス提供の範囲拡大

ユニバーサルサービス提供の範囲が、郵便、貯金、保険に拡大されました。

・できる限り早期の日本郵政株式会社および金融2社の株式上市

株式売却凍結法の廃止に伴い、日本郵政株式会社および金融2社の株式上市についての検討を再開しました。

■東日本大震災からの復興のための財源の確保

日本郵政株式会社の株式売却収入は、東日本大震災の復興のための財源に充てられることになっていることから、日本郵政グループの企業価値を高めることにより、震災の復興支援に寄与することとなります。

環境変化に速やかに対応するための方針と具体的施策が必要

日本郵政グループ中期経営計画の策定

II 郵政グループが目指すべき姿 ～「トータル生活サポート企業」～

■郵政グループの強み

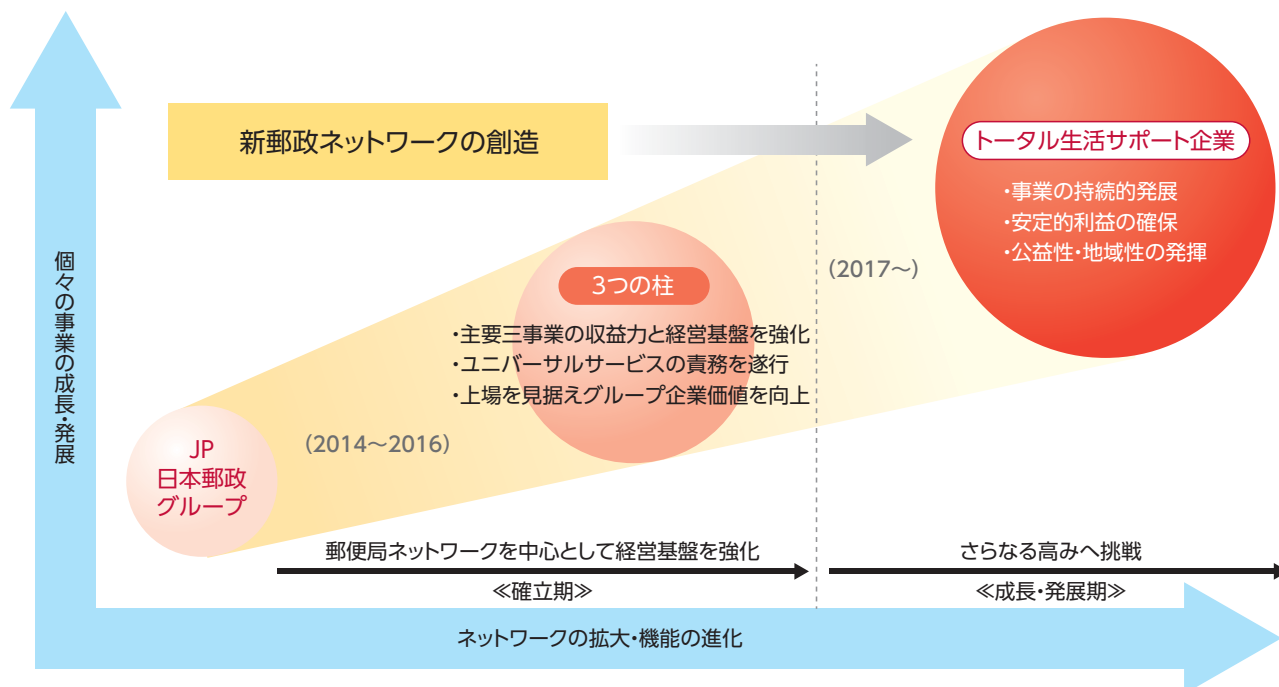
郵政グループには、各事業の事業規模、全国にある拠点、きめ細かな郵政ネットワークおよび地域のお客さまから厚い信用・信頼をいただいている「郵便局ブランド」があります。

■グループ中期経営計画の基本的考え方

(新郵政ネットワークの創造)

郵政グループの強みを最大限に活かしながら、グループの企業価値を向上させることが、中期経営計画の基本的な考え方です。

具体的には、「郵便局ネットワークの発展によるサービス提供基盤の強化」として、ネットワークそのものの拡大と機能の進化を目指すこと（横の拡がり）と「各事業の成長・発展によるサービス提供力の向上」としての個々の事業の成長・発展（縦の成長）が相乗効果を発揮することにより、新しい郵政ネットワークを創造していきます。

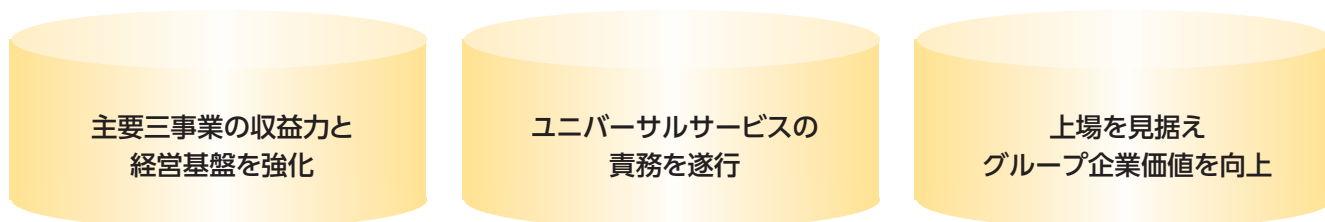


■「トータル生活サポート企業」

そうしたプロセスの先に、将来的には、「トータル生活サポート企業」となることを目指していきます。「トータル生活サポート企業」とは、お客さまの生活全般のお役に立てるよう、生活に必要な商品・サービスを提供していくことを目指す企業のことです。

これからの3年間は、その道筋の第1ステップであり、目標を明確にし、進むべき方向性を明らかにするために3つの方針を定めました。それが、以下に示す「中期的なグループ経営方針(3つの柱)」です。

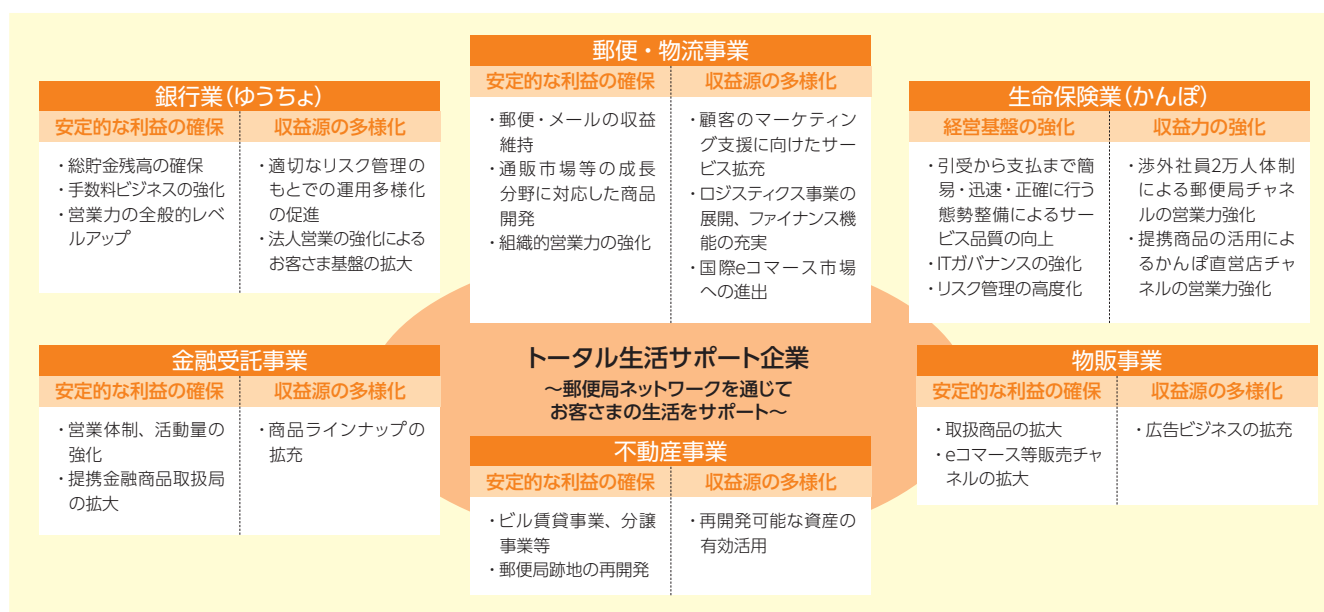
中期的なグループ経営方針(3つの柱)



Ⅲ 中期的なグループ経営方針(3つの柱) ～基本コンセプト～

① 主要三事業の収益力と経営基盤を強化

- 主要三事業のフレームワークを活かしつつ、お客さま一人ひとりの多様なライフスタイル・ライフステージに応じたさまざまな商品・サービスを提供し、将来的には、お客さまが安全・安心に、快適で豊かな生活・人生を実現することをサポートできる「トータル生活サポート企業」を目指します。
- 具体的には、郵便局ネットワークを活用し、郵便・物流事業、銀行業、生命保険業、不動産事業、金融受託事業、物販事業を展開していきます。そして、それぞれに、安定的な利益の確保、収益源の多様化、経営基盤の強化に取り組みます。



② ユニバーサルサービスの責務を遂行

- 地域・社会の発展とともに歩んできた「あなたの街の郵便局」の精神を受け継ぎ、郵便と金融のユニバーサルサービスを着実に実施するとともに、地域のお客さまから信用・信頼をいただいている「郵便局ブランド」を活かした地域に密着した生活サポートを展開して、「地域・社会」と私たち「JPグループ」の共生を実現していきます。
- 具体的には、郵便局窓口での公的証明書の交付、公営バスの回数券等の販売、高齢者の生活を支援するひまわりサービスの展開等に取り組みます。
- さらに、地域密着型サービスの展開として、高齢者の生活状況を確認・報告する郵便局のみまもりサービスの展開等に取り組みます。

郵便と金融のユニバーサルサービスの着実な実施

- ・郵便局を通じ、郵便・貯金・保険のユニバーサルサービスを提供

「地域・社会」と「JPグループ」の共生を実現 ～生活インフラである郵便局ネットワークの活用～

「郵便局ブランド」を活かした地域密着・生活サポートサービスの展開

- －地域毎のニーズに応えた業務・サービスの提供
- －自治体等との連携
- －地域密着型サービスの展開
- －CSR活動の推進

③上場を見据えグループ企業価値を向上

- 今後、グループが上場を見据え、全国津々浦々に広がる郵便局ネットワークの魅力を高めていくとともに、貯金・保険等の金融サービスと有機的に結び付け、お客さまにとって無くてはならないネットワークの構築を目指します。
- そのために、マネジメントの刷新、事業継続のための環境整備、内部統制の強化等の経営基盤の強化を徹底的に行います。
- それらの基盤のうえに、提携金融商品販売の拡大等の提携戦略の推進、グループ総合力を活かした新サービスの展開、グループの成長のための投資の実施に取り組みます。

郵便局ネットワークと金融2社の有機的な結合

マネジメントの刷新

- ・意思決定の迅速化
- ・人事制度改革・人材育成の強化
 - －業績評価を反映した新人事制度の導入、研修等の充実による計画的な人材育成
- ・ITによる業務の刷新
 - －全国2万4,000局をつなぐPNETシステムの品質向上
 - －郵便局窓口のIT化によるお客さまサービスの向上

事業継続のための環境整備

- ・これまでの投資不足による設備の老朽化・作業非効率の改善

内部統制・企業統治の強化

- ・コンプライアンスの徹底、内部管理態勢の構築
- ・企業情報の適時開示
- ・財務報告にかかる内部統制報告制度への対応

郵便局ネットワークを活用した提携戦略の推進

- ・郵便局ネットワークを活用した提携金融商品の販売
 - －提携金融商品取扱局の拡大
 - －商品ラインナップの拡充 等
- ・新たな分野での提携の推進
 - －郵便局スペースの有効活用 等

グループ総合力を活かした新サービスの展開

- ・日本郵便、ゆうちょ銀行、かんぽ生命の一体的な営業の推進
- ・新規業務・サービスへの参入による収益ポートフォリオの改善
 - －改定学資保険の販売開始
 - －融資業務(個人・法人向け)の本体参入(認可申請中) 等

グループの成長のための投資の実施

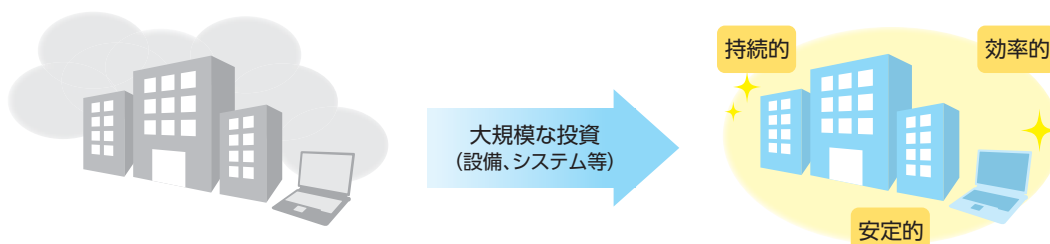
- ・グループの発展継続のための設備投資
 - －ネットワークの最適化・高度化(郵便・物流ネットワークの最適化)
 - －クラウド技術の導入、基幹システムの再構築
 - －不動産開発 等

Ⅳ グループ中期経営計画期間中における投資計画

郵政グループでは、中期経営計画期間中(2014～2016年度)に、将来の成長のための経営基盤を確立させるため、総額約1兆3,000億円の投資を行う予定です。

施設・設備投資	システム投資	不動産開発投資	ネットワークの高度化等に資する投資	総額
5,500億円	4,900億円	1,000億円	1,600億円	1兆3,000億円

お客さまに魅力的な店舗を作っていくための施設・設備への投資や、サービスの向上、業務の効率化等のための投資に取り組みます。



V 事業別主要施策

郵政グループでは、郵便、貯金、保険の三事業を中心としたサービスを、全国にある郵便局を通じて提供しています。中期経営計画期間中の、「Ⅲ 中期的なグループ経営方針（3つの柱）～基本コンセプト～」に沿った各事業における主要施策の基本的考え方は、以下のとおりです。

事業別主要施策の基本的考え方

- ✓ トータル生活サポート企業として、お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの提供を目指す
- ✓ グループの主要三事業（郵便・物流事業、銀行業、生命保険業）の安定的な利益の確保を目指す
- ✓ 不動産事業、物販事業など、新たな事業展開により収益源の多様化を目指す
- ✓ 郵便・物流ネットワークの再編、郵便局ネットワークの最適化等により経営基盤の強化を目指す
- ✓ 人事制度改革、情報システムの活用による業務の効率化等によりマネジメントの刷新を目指す

この基本的考え方に沿った事業別主要施策は以下のとおりです。 ※ ●郵便・物流事業および郵便局事業、●銀行業、●生命保険業

主要三事業の収益力の強化

- ゆうパック、ゆうメールについて、通販市場等の成長分野に対応した商品開発・組織的営業力の強化【●】
- 総貯金残高の確保のため、お客さまに応じた手厚いサービスの実現・営業力の全般的レベルアップ【●】
- 新契約保険料拡大のため、郵便局チャネルの営業力強化・提携商品の活用によるかんぽ直営店チャネルの営業力強化【●】

《主要営業目標》

ゆうパック	5億個
ゆうメール	40億個
総貯金残高	+6兆円
新契約月額保険料	500億円

ユニバーサルサービスの責務を遂行（地域・社会への貢献）

- 郵便・貯金・保険のユニバーサルサービスの着実な実施【●●●】
- 「郵便局ブランド」を活かした地域密着・生活サポートサービスの展開（地方公共団体からの受託事務の継続実施、郵便局のみまもりサービスの本格実施、地域と密着したCSR活動の展開 等）【●】

郵便局ネットワークの活用と新サービスの展開（ネットワークの可能性拡大、金融受託収益の拡大）

- 提携金融商品の取扱局を全国へ順次拡大【●】
- 改定学資保険の販売【●】・融資業務の本体参入（認可申請中）【●】
- 郵便局スペースの有効活用【●】

グループの成長のための投資（成長のための土台作り、効率的な業務展開）

- ネットワークの最適化・高度化（郵便・物流ネットワークの再編、郵便局ネットワークの最適化）【●】
- 必要なIT投資と新システムの導入等（クラウド技術の導入、基幹システムの再構築）【●●●】

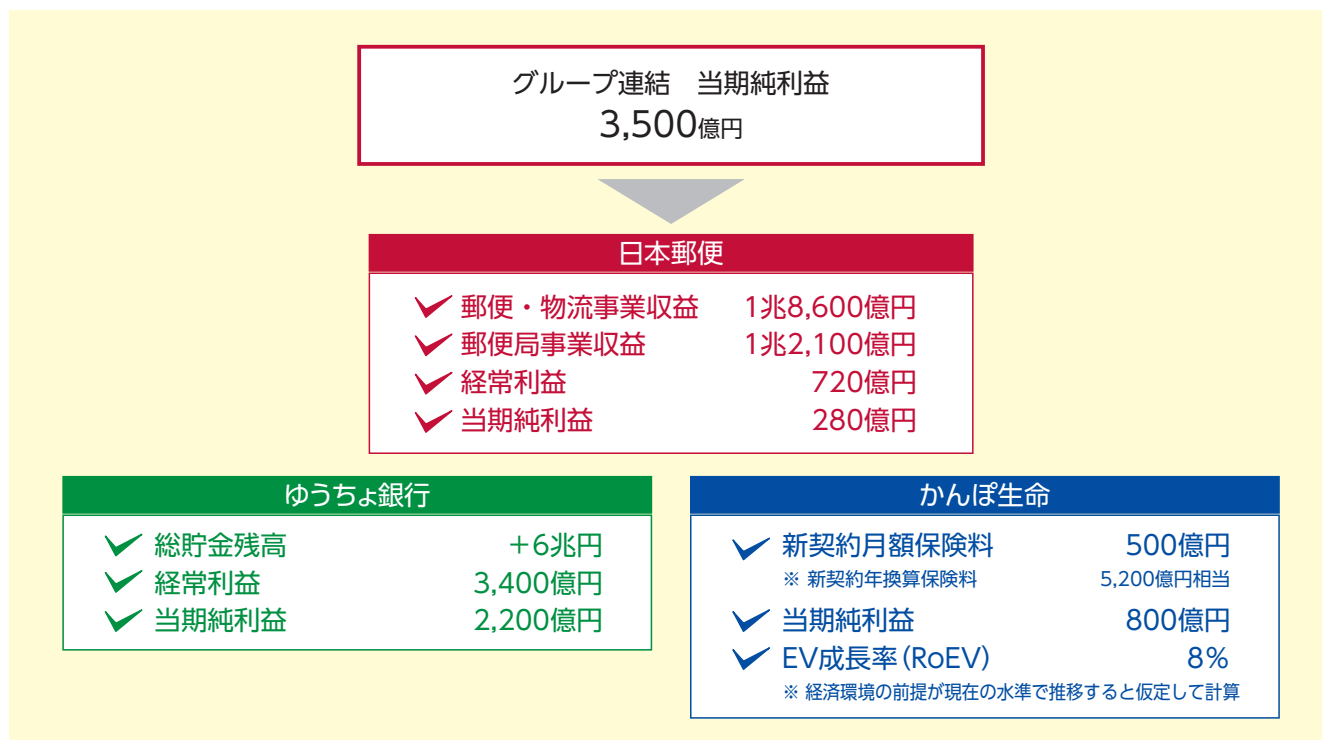
マネジメントの刷新、事業継続のための環境整備（経営のスピードアップ、社員のモチベーションの向上）

- 意思決定の迅速化【●●●】
- 人事制度改革・人材育成の強化（業績評価を反映した新人事制度の導入、研修等の充実による計画的な人材育成）【●●●】
- お客さま満足、社員モチベーションの向上のための施設、設備の修繕等（老朽化設備等対策）【●●●】

VI 経営目標 (2016年度)

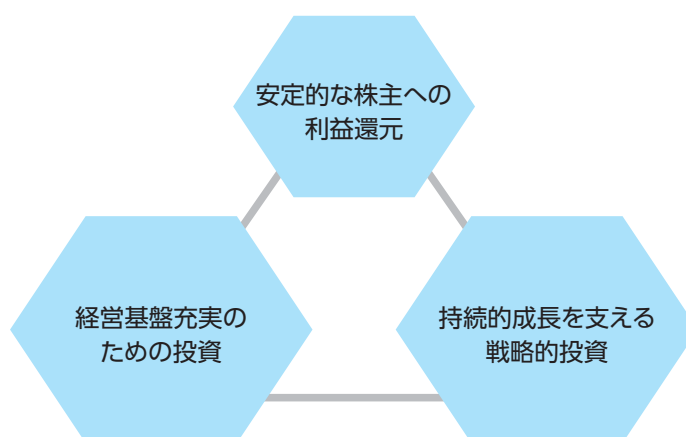
安定的な利益の確保に努め、2016年度のグループ連結での最終利益3,500億円の確保を目指すことをグループの目標とします。

グループ連結およびセグメント別の経営目標は以下のとおりです。



■株主への利益還元についての考え方

株主への利益還元については、将来における安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績に応じた利益還元を、継続して安定的に行うことを目指します。



「日本郵政グループ中期経営計画～新郵政ネットワーク創造プラン2016～」については、日本郵政株式会社Webサイト（「経営・財務情報」）にてご覧いただけます。

2014年2月26日の中期経営計画発表の際に、日本郵政（株）の西室社長がその内容を説明している動画も併せて公開しております。是非、ご覧ください。

【URL】 <http://www.japanpost.jp/financial/index05.html>