

「日本郵政グループ中期経営計画」に関する支部段階での意思疎通

去る4月1日に、本社において「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2017～」を発表したところであるが、同計画に掲げる経営目標の達成に向け、労使が一致協力して取り組んでいく必要があることから、支部段階においても、下記のとおり意思疎通を行い、労使の共通認識の醸成とさらなる協力体制の充実を図ることとする。

記

1 意思疎通方法

(1) 支部事業推進委員会

5月19日（火）以降、6月16日（火）までに、支部内グループ各社合同で支部事業推進委員会を開催し、別紙「日本郵政グループ中期経営計画」について丁寧に説明する。

(2) 留意点等

議事は、別紙「日本郵政グループ中期経営計画」に基づき、グループを代表して、郵便局長から、中期経営計画の全体像の概略について説明した後、グループ各社から、自社に関する事項についてそれぞれ説明した上で、意見交換を行う。（支部エリア内にグループ各社が所在しない場合は、郵便局長が代表して説明する）

なお、説明に当たっては、各社間で連携して取り組む事項についても、そのポイントを説明することとする。

併せて、収益向上、生産性向上等に関して自局・自（支）店やエリアの強み・弱み・取り組むべき課題等についても建設的な立場で意見交換を行うものとする。

以上の意見交換を行い、2015年度経営計画の達成に向けて改めて意識合わせを行う。

おって、直近に「支部労使の出会いの場」や別の話題を議題とした支部事業推進委員会を開催する予定がある場合、それと合理的に開催して差し支えない。

2 社員周知

郵便局社員への周知については、別途「日本郵政グループ中期経営計画」資料が到着次第、ミーティング等で丁寧に周知する。

3 その他

支部事業推進委員会における支部との意思疎通は、社員周知と同時並行で実施して差し支えない。

以上



2017年度経営目標を達成するための 事業別戦略・主要施策

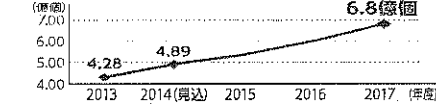
郵便・物流 事業

日本トップクラスの
物流企業に成長

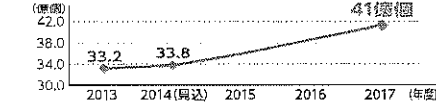
戦略

- ゆうパックについて2016年度の黒字化と2021年度10億個規模を目指す
- 郵便の収益維持と新しいデジタル・メッセージ・サービスや出資・提携を通じた新たな収益源の創出
- 国際事業でのシェアを拡大し、アジアで存在感のある総合物流事業者へ

ゆうパックの取扱個数拡大



ゆうメール(ゆうパケットを含む)の取扱個数拡大



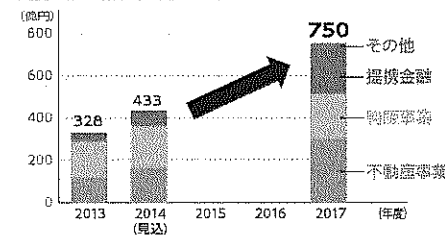
金融窓口 事業

トータル生活サポート
企業としての事業展開

戦略

- 高付加価値サービスの提供による郵便局ネットワークの収益力向上
- 顧客基盤を活用した商品・サービスのアライアンス
- みまもりサービスの本格実施等、トータル生活サポートのメニュー増強

提携金融・物販・不動産等の収益拡大



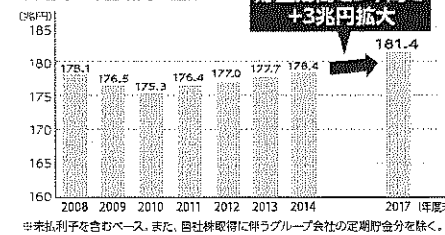
銀行業

最も身近で
信頼される銀行
適用多様化の推進による
安定的収益の確保

戦略

- 1億人規模のお客さまの生活・資産形成に貢献するリテールサービスの推進
- 安定的な調達構造の下、圏債をベースとしつつ、一層の運用収益を求めて、運用戦略を高度化
- コンプライアンスの徹底を大前提に、強靱な経営態勢を構築

安定的な貯金残高の確保



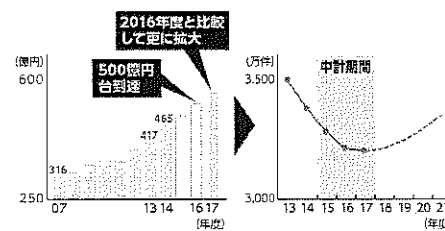
生命保険業

お客さまから選ばれる
真に日本一の
保険会社へ

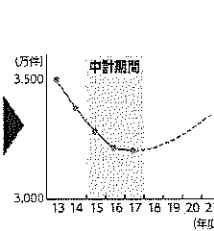
戦略

- 成長するために必要となる経営基盤の確立
- 強みをさらに強固にする商品・サービスの開発
- 新契約の拡大により、中計最終年度(2017年度)以降の保有契約の底打ち・反転を目指す

新契約月額保険料の拡大



保有契約件数の底打ち・反転



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 2017～

社員周知資料



3つの柱、環境変化及び
2014年度成果を踏まえた新たな「3つの課題」

中期的なグループ経営方針(3つの柱)

1. 主要三事業の収益力と経営基盤を強化
郵便局ネットワークを通じてお客さまの生活をサポート
2. ユニバーサルサービスの遂行
地域・社会とJPグループの共生の実現を目指した取組の推進
3. 上場を見据えグループ企業価値を向上
郵便局ネットワークと金融2社の有機的な結合

経営環境

- | 外部環境 | 内部環境 |
|--------------------------|-------------------------------------|
| ● 超低金利環境が継続 | ● 株式上場スキームを策定(3社同時上場を目指す) |
| ● インターネット環境の普及とeコマース市場拡大 | ● 事業領域拡大、機動的なサービス提供を目指した子会社戦略と他企業提携 |
| ● 雇用情勢改善による人材確保の難化 | |

中期的なグループ経営方針(3つの柱)、環境変化及び
2014年度の取組・成果を踏まえた新たな「3つの課題」

新たな「3つの課題」

1. 更なる収益性の追求 トータル生活サポートサービスの充実
2. 生産性の向上 グループの持続的な成長・発展を目指した経営体力の強化
3. 上場企業としての企業統治と利益還元 ステークホルダーとのパートナーシップの醸成



日本郵政株式会社 経営企画部門 経営企画部

※本資料は当社グループの社員に対し当社グループの経営方針を説明することを目的として作成されたものであり、当社又はその子会社の株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。
本資料の無断の複製、配布、譲渡、開示を禁じます。

II 更なる成長・発展を遂げるためのグループ戦略（「3つの課題」の克服）

※1 企業結合に関する会計基準(平成25年改正会計基準)適用後の当期純利益であり、少数株主損益(非支配株主に帰属する損益)を含む。
また、国内金利は2014年12月末の1FRの前提。
※2 トータル社に係る数値は含まない。
※3 未払利息を含むベース。また、ゆうちょ銀行の自社株取得に伴うグループ会社の定期貯金分を除く。
※4 資産運用商品・貸付電話+要額年金保険

事業の成長・発展(タテの成長)のための5つの事業戦略

郵便・物流事業の反転攻勢

- ゆうパックの黒字化と拡大 2017年度約6.8億個
- ゆうメール・ゆうパケットの拡大 2017年度約41億個
- トール社をプラットフォームとした国際物流事業の拡大

郵便局ネットワークの活性化

- 地域貢献…ユニバーサルサービスの堅持、みまもりサービスの本格実施、ふるさと納税への貢献
- 商品・サービスの充実、収益拡大
提携金融サービス…2017年度200億円規模
物販事業…2017年度200億円規模(連結売上高1,500億円規模)
不動産事業…安定的な営業収益250億円規模

ゆうちょの収益増強

- 総預かり資産の拡大
3年間で貯金+3兆円、資産運用商品+1兆円
- 役務手数料の拡大
資産運用商品・ATM提携等成長分野を拡大

かんぽの保有契約底打ち・反転

- 新契約保険料の拡大
2016年度に新契約500億円台に乗せて更に拡大
- 販売チャネル強化と商品・サービスの充実
郵便局営業人材の育成、養老・終身保険の販売強化
短期払養老保険の開発、高齢者サービスの充実

収益拡大を目指した資金運用の高度化

- 高度なリスク管理態勢と運用態勢を確保し、更なる運用収益を追求
ゆうちょ: サテライト・ポートフォリオ残高を拡大
(2017年度末に60兆円まで拡大)
かんぽ: 運用資産の多様化を促進

経営目標 (2017年度)

グループ連結

当期純利益^{※1}
4,500億円程度

JP POST 日本郵便^{※2}

- 連結営業収益 ———— 3.1兆円
うち、郵便・物流事業収益—2.0兆円
うち、金融窓口事業収益—1.1兆円
- 連結経常利益 ———— 350億円程度
- 連結当期純利益 ———— 300億円程度

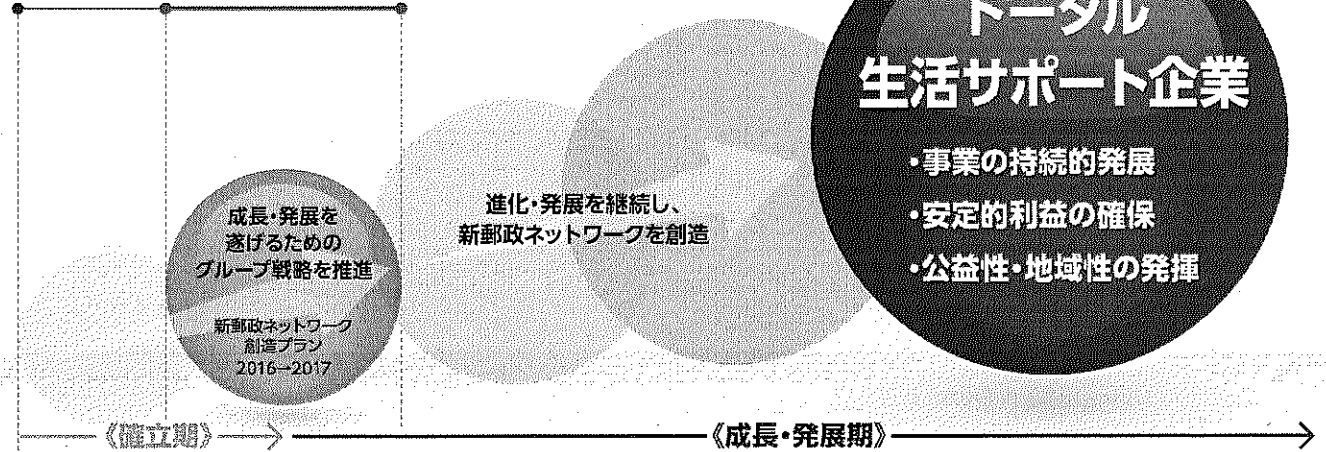
JP BANK ゆうちょ銀行

- 総預かり資産(2015~2017年度)貯金 ———— +3兆円^{※3}
資産運用商品 ———— +1兆円^{※4}
- 経常利益 ———— 4,800億円程度
- 当期純利益 ———— 3,300億円程度
- 物件費削減額 —△500億円以上(2014年度対比)

JP INSURANCE かんぽ生命

- 新契約月額保険料
——— 2016年度に500億円台に乗せて更に拡大
- 当期純利益 ———— 800億円程度

2014 2015 2017



新たな「3つの課題」を克服し、

成長・発展を遂げるためのグループ戦略を策定

- 事業の成長・発展(タテの成長)のための戦略
- ネットワークの拡大、機能の進化(ヨコの進化)を支えるグループ戦略に取り組む

1 営業・サービス戦略

- 郵便・物流事業における中小口営業の拡大
- 金融窓口事業における顧客基盤の強化・拡大(金融2社の郵便局ネットワークとの一体運営)
- 銀行業におけるお客さまのライフサイクルに応じた営業推進
- 生命保険業におけるチャネル(郵便局・直営店)営業力の強化

2 IT戦略

- グループIT基盤の開発・運営
- 各セグメントの事業戦略推進をサポート
- サービスの拡大・品質の向上
- 業務効率・業務品質の向上
- コンプライアンス遵守・危機管理
- コスト削減
- システム信頼性の向上

3 投資戦略

- 経営基盤強化に資するインフラ(施設・設備、システム)投資の実施(1兆900億円)
- 不動産開発の推進(700億円)
- 株式売却収入を活かしたグループの成長に資する戦略的投資の実施(8,000億円)

4 効率化・コストコントロール戦略

- 投資施策による業務の効率化
- 事務フローの見直しによる生産性向上
- 適切な労働力管理によるコストコントロール
- 経費の効率的使用

5 人材育成戦略

- ダイバーシティ・マネジメントの推進(女性活躍推進等)
- 豊かな営業力を有する人材の育成(研修の充実等)
- 専門性の高い人材の育成
- 期待役割を果たす人材の育成

ネットワークの拡大、機能の進化(ヨコの進化)を支える5つのグループ戦略