

「日本郵政グループ中期経営計画」にみる ゆうちょ銀行の今後の展開

主席研究員 重頭ユカリ

1 はじめに

ゆうちょ銀行の持株会社である日本郵政株式会社は、2014年2月に、「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～」(以下「中期経営計画」)を発表した。これは、14年度から始まる3年間についての、グループとして初の中期経営計画である。このレポートでは、最近のゆうちょ銀行の動向と、中期経営計画で示された将来像についてまとめてみたい。

2 貯金残高を拡大する姿勢が鮮明に

ゆうちょ銀行の総貯金残高は、07年10月の民営化以降、10年度末までは前年比減少が続いていた。11年度以降は前年比増加しているが、他業態と比較するとその伸び率は低い(第1図)。13年度末の預貯金(個人以外も含む)の前年比増加率は、国内銀行が3.3%、信用金庫2.5%、JA2.0%であるのに対し、ゆうちょ銀行は0.4%であった。^(注1)

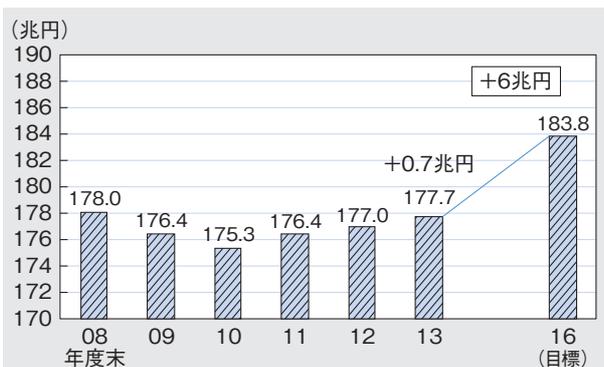
中期経営計画では、「低金利が継続する中、

資金収支の改善を図るため、総貯金残高の着実な増加(約1%/年)を目指す」とされており、過去数年の貯金増加ペースを上回る、3年間で約6兆円の増加を目指している。

その背景には、日本郵政グループの収益の大半をゆうちょ銀行に依存しているという収益構造がある。13年度の決算では、ゆうちょ銀行の当期純利益が3,546億円であったのに対し、かんぽ生命は634億円、日本郵便329億円であり、グループの収益基盤を担うゆうちょ銀行の資金量の拡大はグループ全体にとって重要な課題なのである。

14年5月23日付のニッキンによれば、ゆうちょ銀行では、新システムを導入して、従来は把握が困難だった郵便局ごとの貯金残高を把握できるようにし、複数の郵便局を1つの単位として総貯金残高純増の目標値を割り当てた。同行がこうした目標値を設定するのは初めてということであり、貯金残高の増加に積極的に取り組む姿勢が鮮明になったといえるであろう。

第1図 ゆうちょ銀行の総貯金残高



資料 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～」

(注) 原資料の13年度末は見込み値だったが、実績値に修正した。

3 グループ内での連携により営業力強化

貯金増加目標を達成するにあたって重要になるのが、営業体制の強化である。13年度末のゆうちょ銀行の直営店は234店であり、残りの19,929店は郵便局(銀行業代理業を営む営業所または事務所数。簡易郵便局を除く)に業務を委託している。そのため、中期経営計画におけるゆうちょ銀行の主要施策「営業力の全般的レベルアップ」の具体的方策としても、郵便局ネットワークとの連携による営業力の強化

がうたわれている。

営業力を強化するためのツールとなるITインフラ整備のため、グループ全体で3年間に4,900億円をシステム投資に充てる予定である。これにより、新しい窓口端末の導入や、渉外担当者への情報端末の配備なども予定されている。

なお、日本郵政グループの施設・設備、IT等への投資総額は、民営・分社化後は年平均で約1,600億円だったが、14~16年度は年約4,300億円と大きく増加する見込みである。

さらに、IT共通基盤の整備・強化により、グループ内の各社で持つ顧客情報や営業情報等を利活用するとされており、グループを横断したクロスセルを進めていくものとみられる。特に、顧客基盤の拡大に向けて法人への営業を強化することが明記されており、今後は郵便取扱数の多い事業所やその従業員を対象とした営業なども行われるとみられる。

4 特定層とのコンタクトに店舗を活用

過去10年以上にわたり他の金融機関では大幅に店舗数を減らしたのに対し、郵便局を含むゆうちょ銀行の店舗数はそれほど減少していない。一方で、一部の店舗は老朽化が進んでいるため、今後3年間で5,500億円を充て店舗の改装等を行い、併せて女性や家族連れをターゲットにした新型の店舗を設置する予定である。

6月に東京駅近くに新装開店した女性向け

の郵便局では、女性向けの金融相談会を実施したり、キャラクターグッズ等を販売したりしている。^(注2)

また、特定層とのコンタクト強化に関して、ゆうちょ銀行では2月から、仕事などで平日の営業時間に店舗に行くことが難しい人向けのセミナーや相談会を開始した。「夜間ライフプランセミナー」は、オフィス街の6店舗で、平日の営業時間終了後に開催されている。主に20代、30代を対象に、ライフステージで発生する費用やそれに備えるための資産運用方法を紹介している。他方、「休日個別相談会」は、資産運用方法や退職後の資金について個別の相談に応じるものであり、住宅地の11店舗で開催されている。同行では、こうした夜間・休日相談の実施店舗を今後拡大していく予定である。

非対面チャネルに関しては、14年の冬にはゆうちょ銀行のATMを首都圏および関西圏のファミリーマート約500店に設置すること、15年9月にはインターネットバンキングを刷新し、無通帳型総合口座サービスの提供を開始することが予定されている。

5 おわりに

上述のとおり、ゆうちょ銀行は、今後3年間で店舗や非対面チャネルを拡充するとともに、他のグループ会社と連携して営業力を強化することを目指している。同行は、12年から本体による住宅ローン貸付の認可を申請しており、認可が下りれば業務の柱の1つとなる見込みである。営業基盤の強化を進めるゆうちょ銀行が住宅ローンに参入することになれば、住宅ローン市場の競合が一層激化すると予想される。

(しげとう ゆかり)

(注1)国内銀行、信用金庫は、日銀公表の預金者別預金の合計、JAは農協残高試算表の譲渡性貯金を含む貯金計、ゆうちょ銀行は決算補足説明資料掲載の未払い利子を含む貯金残高合計。

(注2)郵便局の窓口業務を行う日本郵便は物販にも力を入れている。