

ゆうちょPayによるキャッシュレス化推進への取組み

2019.6.24



安心・安全な新しいべんりを提供し すべての人にとってスマホ決済を身近に

ゆうちょ銀行のお財布アプリ

ゆうちょPay



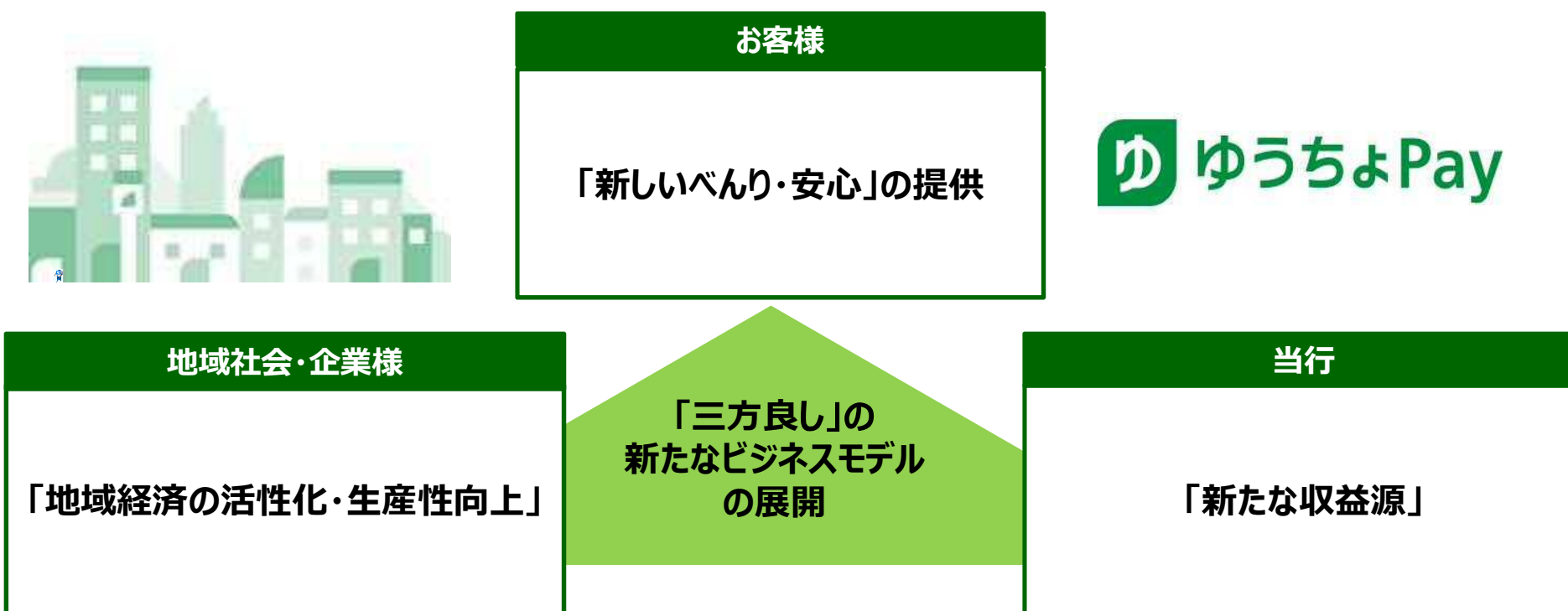
お財布を持たずに買い物を済ませたい

外出せずに払込票の支払いをしたい

子どもに現金を持たせず
お金の管理をしたい

1 ゆうちょ銀行としてキャッシュレス化に取り組む意義

- 当行は、昨年公表した中期経営計画（新中計）において、「お客さまへ新しいべんり・安心の提供」を、経営の最重要課題とし、とりわけ、決済サービスの利便性向上の取組みに注力。
- 「新しいべんり・安心」の第一弾として、幅広い世代に普及しているスマートフォン（スマホ）を活用した決済サービス「ゆうちょPay」を2019年5月から導入。
- ゆうちょPayにより、政策的・社会的要請である「キャッシュレス社会の実現」や顧客ニーズの変化に対応。我が国の成長や生産性向上に積極的に貢献するとともに、お客様に利便性の高い決済サービスを提供。
- また、超低金利下で運用環境が厳しい中、**自己資本を極力使わず、バランスシートを拡大しない新たな収益源**となることを期待。⇒ 新しいビジネスモデルの展開。



2 ゆうちよPayの商品性

- お客様及びパートナー企業様、各々の観点で、キャッシュレス決済の普及しやすさを意識した商品设计了。

ゆうちょPayの提供価値

お客様の 観点

- (利便性)
- 普段使用しているスマホで利用可能
- (利用者の範囲)
- **与信審査がないため利用者の制限なし（未成年・高齢者等も利用可能）**
- (安心感)
- 使い過ぎ防止機能（日次・月次で上限額の設定が可能）があり、安心
 - **口座から即時引落しのため、家計管理がしやすい**
 - **「郵便局」という対面窓口の存在**

パートナー 企業様の 観点

- (コスト)
- 既存の決済サービス対比で相対的に安い決済手数料
- (売上の入金タイミング)
- **翌営業日の入金**
- (新規顧客の獲得)
- ゆうちよ銀行口座を保有する1.2億人が潜在顧客となり得る

当行の 観点

- (収益性)
- 費用が小さいため、現時点では、**クレジットカードよりも収益性が高い**
- (お客様との関係性)
- 銀行口座を前提としたサービスを提供することで、お客様とのリレーション強化が図れる

3 ゆうちょPayのサービス概要

- マルチバンク決済機能として、同じ決済プラットフォーム（「銀行Pay」）を活用して同様の決済サービスを提供・提供予定の銀行と連携。
- ゆうちょ銀行の払込票決済や、駅券売機から貯金が引き出せるキャッシュアウト機能など、他のスマホ決済サービスとの差別化を企図。



4 今後の展望

- 機動的な開発が比較的容易であるというスマホアプリの利点を最大限生かし、ニーズに合った追加開発を実施。サービス開始から3年後の目標として、1,000万ユーザーの獲得を目指す。

ゆうちょPayの目指す姿



ユーザー獲得のロードマップ



※参考「当行基礎データ」(2018年3月末現在)

- ・通常貯金顧客数：約1.2億人
- ・貯金残高：179兆円
- ・総店舗数：約24,000店
- ・ATM台数：28,782台