

ゆうちょ 財団通信

Yu-cho Foundation Newsletter 2025.11



特別寄稿

日本郵便 小池社長

・誇りを持てる会社を目指して
——33年の歩みと想い



特別寄稿

大和証券グループ 萩野社長

・私のプロフィールと経営観



ゆうちょ銀行の本社営業部門

中尾常務執行役



資産運用会社の運用

アモーヴァ・アセットマネジメント

ドルーズ社長



三菱地所投資顧問

増田社長



アナリストの視点

大和証券

山本チーフエコノミスト

日本郵便株式会社社長

小池 信也 様

SHINYA KOIKE

誇りを持てる会社を目指して ——33年の歩みと想い



はじめに

2025年6月に日本郵便の社長に就任いたしました、小池信也です。

1992年に郵政省に入省してから33年が経ちました。入省当時は将来このような責任ある立場をお預かりすることになろうとは想像もしておりませんでしたが、社長に就任した今、これまでの歩みを振り返ると、社会の一員として、そして会社の一員として、人間として正しく、誠実でありたいという思いを改めて感じています。

郵政省への入省まで

1992年郵政省入省当時、世の中はバブル経済の反動が現れ始め、日本経済が長期停滞へと向かう転換期でした。銀行破綻や高齢化の進行、地域格差の拡大など、国内では暗いニュースが多く、人々の暮らしにも不安が広がりつつあったように思います。

私自身は大学進学で上京するまで長野県で育ちました。中央アルプス・南アルプスに挟まれ、天竜川に抱かれた豊かな自然を有する伊那谷の風景は、今でも私の原風景であり、

大切な故郷でもあります。就職活動を考える頃には、自身が地方で育ったこともあり、地域に根差した仕事を通じて社会に貢献したいという思いを強く抱いていました。

当時、郵政省には郵政事業を担う郵務局、貯金局、簡易保険局のほか、電気通信関係の行政を担当する電気通信局、通信政策局、放送行政局といった部署がありました。電気通信関係がその将来性から人気が高かったですが、私はむしろ全国24,000の拠点でサービスを提供している郵便局に関する郵政事業に携わりたいと希望していました。当時は国家公務員として行政サービスを担う組織でしたから、利益追求ではなく収支相償であり、公共の利益を第一に考えるべき立場でしたので、地域や社会に貢献できる仕事であることに大きな意義を感じていました。

郵政省への入省～日本郵政公社～日本郵便

入省後の最初の3か月は研修期間で、このうち1か月は京橋郵便局で郵便局業務の見習いでした。実際の業務を通じて様々な気づきを得たことはもちろんですが、ここで築

いた横のつながりは、かけがえのない財産になりました。

その後7月からは郵政研究所に在籍し、マクロ経済の見通しなどを担当しました。当時、役所がシンクタンクを有することが多く、郵政省もその所掌に関連した調査研究を行っていました。想像していた役所生活とは異なる新人時代でしたが、多くの先輩にご指導いただきました。

1994年からは、本省で放送行政局放送政策課政策係の末席を1年勤め、当時の「標準的な」役所生活以上?の濃い経験だったと思いますが、同時に多くのことを学んだと思います。その後、海外留学の機会をいただきました。留学先はイギリスの地方部にある大学で、ローマ時代の遺跡が残る歴史ある都市で学びました。若いうちに外国での滞在経験ができたことはとても貴重な経験でした。

1996年に帰国し、農林水産省に3年間出向しました。食品流通局企業振興課の総括係長（といっても一人しかいない係）でした。ここでは入省以降初めて、新法の施行や法改正の実務に携わる機会を得ました。役人として

ての「お作法」もかなり勉強させていただきました。

以降も郵政省内の部局や他省庁への出向など、様々な職場を経験してきました。

農林水産省から郵政省に戻ってからは、官房財務部企画課、その後施設部付で外務省第5部研修（4ヶ月程度）を経て、2002年から2005年は在大韓民国日本国大使館に出向しました。外国で郵政やテレコミュニケーション関係の担当官として、日韓両国の橋渡しの役目でした。日韓関係の良好な時期に赴任し、悪化した時期に帰朝したのも巡り合わせかなと思います。

帰朝後の2005年に日本郵政公社の第一メール事業部に配属となり、初めて郵便事業の直接の担当になりました。そこでは約款やサービスの設計などを担当し、その後も、2006年にオペレーション企画部にて内務要員企画や内務事務に関する業務を担当しました。

2009年からは人事部にて人件費管理・要員企画を担当し、限られた経営資源の中で、いかに現場の活力を維持しながら人件費をコ



留学時代 Kersey の小さな村にて



大阪・関西万博 EXPO2025EAST郵便局にて

ントロールするかという課題に取り組みました。2011年に発生した東日本大震災では、被災地へ支援要員を派遣するなど忘がたい経験です。

2013年には、郵便・物流営業部で郵便営業や新規事業企画、翌2014年にはソリューション企画部で物流ソリューションなどの担当、その後、日本郵政への出向を挟んで2017年には日本郵便の郵便・物流事業企画部において約款、郵便・物流のサービスなどを担当しました。

ここまでを郵便事業を中心に歩んできましたが、制度、業務、要員、営業、法改正対応と、様々な角度から貴重な経験を重ねることができたと感じています。

その後、2023年からは改革推進部、社内広聴室といったこれまでに経験のなかった分野に挑戦する機会を得ました。

また、郵便局未来会議と題した郵便局社員とのコミュニケーション施策では、私自身もできる限り全国各地を訪問しました。そして、2024年6月に近畿支社長に就任してからは、支社や郵便局社員、地域の皆さんとも直接お話しする機会を持つよう努めてきました。

た。地域とともに歩み、現場の声に耳を傾けることの大切さを、今改めて実感しています。

社長就任

2025年に社長に就任しました。

現在当社では、点呼業務不備事案対策をはじめ、様々なガバナンス上の問題が顕在化しており、お客さまや社員にご心配とご迷惑をおかけし、大変申し訳ございません。ご批判をいただき謙虚に受け止め、改善を図っています。一方、日ごろ郵便局をご利用いただいているお客さまからあたたかい励ましのお言葉をいただくこともあります。会社へのご批判は、期待の裏返しでもあるということは肝に銘じなければならぬと思っています。

責任ある立場に就き、あらためて日本郵便という会社を振り返ると、当社は「人で持つ会社」であると強く感じます。これは「人が企業価値の源泉であるということで、社員の果たす役割が極めて重要であるということです。こうした考え方から、日本郵便の事業の根幹を担うのは社員であり、私は「現地」、「現物」、「現実」に加えて、現地で実際に働く「現

人（げんじん）」を大切にしたいと思つています。

私が目指すのは、社員一人ひとりが郵便局で誇りを持って働くことができ、郵便局で働いてよかったですと心から感じられる会社をつくることです。夢を持ち、挑戦できる会社でありたい。そして社員に報い、社員を何よりも大事にする会社でありたい。そして、そういう社員が働く郵便局の商品・サービスが、お客さまに選んでいただけるようになりたい。それが、会社の収益につながり、会社も発展していく。この理想をどのように体現していくか。私はこれからもこの問いに真摯に向き合い、役員・社員とともに考え、行動し続けていきたいと思います。

具体例を一つ挙げますと、現在、郵便局で行うべき作業や業務の「総点検」、棚卸しを行っています。法令で求められている事項、会社から指示された業務が、これまで何年もの間に蓄積し、処理限界以上に累積しているのではないか、そのため、どれをする・しないの優先順位付けを現場に任せてしまっていたのではないか、それが点呼業務不備事案に

つながった一因ではないかと考えました。この際、法定事項、それ以外にも本当に必要な作業は何かをしっかりと洗い出して、現場の社員の皆さんのが限られた時間を有効に使えるようにしたいという思いで、総点検作業を進めているところです。

終わりに (プライベート)

音楽が好きです。特にステレオでクラシックを聴くこと、そして合唱です。高校時代に合唱に親しみ、長いブランクを経て10年前に地元の合唱団に入団。現在は休団中ですが、近畿在任中の2025年4月13日、大阪・関西万博の開幕時に開催された「1万人の第九」に一般応募で抽選が当たり、大屋根リングの上で第九を歌いました。クラシックや合唱では、それぞれが違う音を出しながらも、全体がひとつにまとまります。「一人ひとりの音が全体として音楽を作り上げる」感覚は、人や地域をつなぐ日本郵便の仕事にも通じるものがあると感じています。



舞鶴赤レンガパーク（京都府舞鶴市）にて

特別寄稿

大和証券グループ本社 代表執行役社長 CEO

荻野 明彦 様

AKIHIKO OGINO

私のプロフィールと経営観



◀ 学生時代～入社後のエピソード

静岡県浜松市に生まれ、高校までは地元で育ちました。大学時代、夏はテニス、冬はスキーのオールラウンドサークルに入り、アルバイトで様々な仕事を経験しながら学生生活を満喫しました。将来は漠然と「ワクワクする仕事が出来る会社へ就職したい」と考えていました。ある先輩から「マーケットはおもしろいぞ。一度、証券取引所を見に行ったら良い」とアドバイスをもらい、取引所の立会場の見学に行きました。当時の取引所は場立ちが身体を押し合って注文を出し合う時代で、その様子はまるでお祭りを見ているような高揚感がありました。それがきっかけで証券業界に興味を持ち、中でも「海外に強い」と言わされた大和証券に入社したのが1989年4月です。

当時の日本は「一億総中流」と言われ、まさにバブルの頂点を目指して日本全体が自信に満ち溢れていた時代です。入社研修後に東京の中野支店に配属されましたが、支店開設の準備委員からの配属だったので、仕事の中心は新規のお客様を開拓することでした。毎

日何十件と飛び込みで企業や個人のお宅を訪問し、その数倍の件数のテレコールをしていました。バブル経済で株式投資への世間の関心は高かった時期とはいえ、お話して頂けるのはその中で数件程度、そしてお客様になって頂けるのはせいぜい一人いればいいぐらいです。折れそうになる気持ちを鼓舞しながら、社会人としての「足腰」を鍛えられたのもこの時期です。

ただ最初の支店には、同期の新人が男性10人、女性10人配属され、大学時代のサークルの延長のような雰囲気もあり、仲間と喜びや悩みを共有することで、仕事は厳しい中でも楽しく過ごせました。

入社半年後の12月末に日経平均株価は当時の史上最高値38,915円のピークをつけます。ところがその後に高値を更新したのは2024年2月と、34年2ヶ月もの歳月かかりました。私が社長になったのは2024年4月ですから、新入社員が社長になるまで気が遠くなるような期間、日本のマーケットは足踏みをしていたことになります。

支店の後は、スペインへの海外留学、投資銀行部門を経て、経営企画や人事等の経営を

サポートする部門に多く携わってきました。私のキャリアで特徴的なことは、多様なプロジェクトに参加してきたことです。住友銀行との資本業務提携、ミャンマーでの証券取引所設立、異業種との提携など、90年代後半以降は常に何らかのプロジェクトに関わっていました。また人事部門では女性活躍推進チームやワーク・ライフ・バランス推進室の立ち上げ等に携わってきました。

ビジネスを通じて得た教訓

ビジネスやプロジェクトを通じて得た教訓は「やり遂げることの大切さ」です。教科書に書いてあるような、きれいなビジネスモデルというのは、マネジメントの本を読んだりコンサルティングの提案を参考にしたりすれば、誰にでも書けると思います。では、実際に実現できるのか？私は、それこそが最も差の出るところだと思っていて、必要に応じて軌道修正しながらも、掲げた目標を粘り強く、泥臭くやり抜いていかないと実現には結びつきません。その姿勢が、ビジネスではいちばん大事なことだと思います。

社長になってから、社内では常に、経営において重視する要素として、①スピード、②現場のリーダーシップ、③適正なリスクを取る、の3点を挙げています。

1点目の「スピード」ですが、これは、私自身仕事をする中で一番意識してきたことです。スピードを磨くと、普通にやるよりも、成功も失敗も経験値を多く積むことができます。

2点目が「現場のリーダーシップ」です。企画部門や人事にいたこともあって、マネジメントに関する本を数多く読み、外部の研修にも参加して様々な人たちとの議論も重ねてきました。こうした経験の中で強く思うのは、日本企業の強さは、現場の強さにあるということです。メディアでは「カリスマ経営者」が取り上げられ注目を集めますが、かつて「カリスマ経営者」に率いられていた企業も、それだけでは永続的ではなく、「カリスマ経営者」が去った後は組織力が発展・成長の原動力となります。その組織力のために重要なのは、ミドルマネージャー、現場のリーダーです。現場のリーダーシップが優れた会社こそ成長する、それが私の結論です。経営者として、現場のリーダーが活躍しやすい環境を作ることは常に意識しています。

3点目が「適正なリスクを取る」こと。「適正なリスクを取った人が最後は勝つ」というのがビジネスについての私の基本的な考え方です。リスクを取って行動を起こした人にはしか経験できないことがあります。プロジェクトに参画した時には3歩進んで2歩下がるどころか、4歩も5歩も下がることもありました。ただ数多くの経験しないことには、経



験値が上がらず、次の成功に結び付けることができません。どれだけリスクを取ったか、チャレンジしたかが勝負です。また、金融マーケットには様々なリスクがありますが、リスクを取らずしてリターンはありません。だからこそ、様々なリスクを冷静に分析しながらも、果敢にチャレンジしていく。そうした姿勢が重要だと考えています。

例えば、今年7月にオープンした沖縄のテーマパーク、"JUNGLIA"。当社グループは、JUNGLIAの運営に携わる株式会社刀に出資し、JUNGLIAをサポートしていますが、これも、「適正なリスクテイク」の一例です。

今後の展望

日本経済が「失われた30年」と揶揄される停滞期を脱し、「金利のある世界」、デフレからインフレへの転換期にある中、長年言われてきた「貯蓄から投資へ」の流れが堰を切ったように加速しています。今後も、家計の金融資産の増加が見込まれる中、こうした金融資産をどのように効果的に投資し、経済の成長の循環を生み出していくかが今後の課題です。

こうした環境下で、当社グループに何ができるのか、お客様が何を求めているのかを考えて行きついた答えが「お客様の資産価値最大化」への貢献です。投資には本質的に不確実性が存在しますが、私たちがお客様にとってベストだと考える選択肢・手段を提供し、お客様のために知恵を絞ることはできます。グループを挙げて、この「お客様の資産価値最大化」に貢献していく。そのことに全力を尽くしていきたいと考えています。当社グループの企業理念に掲げているように、「お客様からの信頼」こそが、大和証券グループの基盤です。お客様を第一に考える誠実さと高い専門能力により、最も魅力ある証券グループを目指していきたいと考えています。



JUNGLIA シンボルツリー前にて

留学時代のエピソード

スペイン留学時はマドリードに住んでいました。当時は学生証を持っていると無料で美術館に入れたので、よくプラド美術館に行きました。解説を聞きながら絵を見ると、絵にはストーリーがあって、「あ、そういうことか」とよく分かるのでとても面白かったです。子供のころは絵を描くのが得意だったこともあり、絵画の鑑賞は今でも好きで、多くはありませんが、最近も「これは」と思った絵画を一つ購入し、自宅に飾っています。

リフレッシュ法

お客様と週末にゴルフに行くことが多いですが、趣味と実益を兼ねて楽しんでいます。また平日は軽い運動をすることです。例えば、執務室にはぶら下がり棒を置いており、スケジュールの合間にぶら下がって体を伸ばしたり、懸垂したりしています。また、マッサージでリフレッシュすることも楽しみの一つです。本や書類をたくさん読むせいか、首や肩がパンパンに張っているとよく言われるのと、時間があるときにはマッサージに通うようにしています。

ゆうちょ銀行本社営業部門



ゆうちょ銀行本社営業部門のご紹介

ゆうちょ銀行では、全国最大規模の顧客基盤と郵便局ネットワークを活かし、個人・法人のお客さまに向けて多様な金融サービスを提供しています。営業部門の各部が専門性を発揮しながら連携し、安心・安全・利便性の高いサービスの実現に取り組んでいます。

営業部門は、9部4室、計約500名で構成されており、各部室がそれぞれの役割を担いながら、部門全体として一体感を持って業務を推進しています。

主な業務内容は以下のとおりです。

営業統括部

リテールビジネスの戦略策定や部門統括、目標設定、貯金金利、料金改定などを担い、フロント組織の支援を通じて企業価値向上に取り組んでいます。

営業推進部／郵便局営業室

直営店・郵便局の営業支援や営業人材の育成、営業基盤の整備など営業に関する幅広い役割を担い、全国各地のフロント社員と連携して営業力強化に取り組んでいます。

法人営業部

法人顧客に送金・決済サービスを提供し、役務収益の獲得を目指しています。全国ネットワークやデジタル技術を活用し、安心・便利・効率的なソリューションを法人顧客に提供しています。また、直営店法人サービス部の支援を通じて多様な顧客ニーズに対応し、収益向上を目指しています。



投資信託事業部

お客さまの資産形成・運用・相続ニーズに応える商品・サービスの導入・改善を行い、営業力を發揮しやすい環境整備を通じて総預かり資産残高の拡大に貢献しています。



ATM事業部

全国約31,200台のATMの効率的な設置・安定運行や機能強化等による顧客利便性の向上、他金融機関との提携利用拡大等による収益の確保に取り組んでいます。ATMネットワークと顧客基盤を活かし、企業価値の更なる向上を目指しています。



デジタル戦略部

リテールデジタル戦略の策定や商品サービス企画を通じてDX推進に取り組み、口座活性化・役務収益拡大を目指しています。



リテールマーケティング室

データサイエンス力を磨き、データやファクトに基づく意思決定を実行する組織・文化の構築を目指し、データドリブンなマーケティングを推進しています。



共創プラットフォーム企画室

通帳アプリ・ATMサイネージなどでの広告やBaaS・エンベデッドファイナンス商材を軸に、パートナー企業と連携し、お客さまに最適なサービスを提供する「共創プラットフォーム」の構築に取り組んでいます。



デジタルサービス事業部 / アプリ開発室

安心・安全を最優先に、スマホアプリ等のリテール向けデジタルサービスの企画・開発・利用促進を推進し、デジタル顧客基盤の拡大に取り組んでいます。



営業事務部

営業部門の各部が扱う商品・サービスに関する事務を集約・定型化し、事務リスク管理と効率化を推進しています。管理事務のプロとしてサービス改善にも取り組んでいます。



ローン営業部

口座貸越サービスや住宅ローンなど個人向けローン事業の企画・立案を行い、直営店ローンサービス部の支援を通じて多様な顧客ニーズに対応し、収益向上を目指しています。

ゆうちょ銀行本社営業部門のメンバー紹介

常務執行役



中尾 英樹

全国のお客さまに、より便利で安心なサービスをお届けできるよう、営業部門一丸となって挑戦と成長を続けてまいります。

—— 営業統括部 ——

執行役部長



植田 央

—— 営業推進部 / 郵便局営業室 ——

部長 / 室長



石岡 雅範

—— 法人営業部 ——

部長



佐藤 正章

—— 投資信託事業部 ——

部長



生田 慎一郎

—— ATM 事業部 ——

部長



橋本 佳和

—— デジタル戦略部 ——

執行役部長



矢野 智丈

—— リテールマーケティング室 ——

室長



高田 雄喜

—— 共創プラットフォーム企画室 ——

室長



藤井 秀樹

—— デジタルサービス事業部 ——

部長



七海 英喜

—— アプリ開発室 ——

室長



上田 千鶴

—— 営業事務部 ——

部長



佐藤 政秀

—— ローン営業部 ——

部長



伊藤 修人

資産運用会社の運用

amova

アモーヴァ・アセットマネジメント

日興アセットマネジメントから
アモーヴァ・アセットマネジメントへ

アモーヴァ・アセットマネジメント社長

ステファニー・ドゥルーズ 様

STEFANIE DREWS



Profile

2014年に日興アセットマネジメント（当時）入社。以後、国内外の商品開発、マーケティング、広報、営業・戦略、ETF およびコーポレート・サステナビリティを含む多くの事業部門で要職を担う。2019年5月に常務執行役員、2022年4月に代表取締役社長に就任。2025年4月よりCEOを兼務し、現職。当社入社以前はモルガン・スタンレー、バークレイズ・ウェルス・アンド・インベストメント・マネジメントにて要職を歴任。オックスフォード大学卒。ハーバード大学大学院経営学研究科でMBA取得。

2025年9月に当社は日興アセットマネジメントからアモーヴァ・アセットマネジメントへと社名を変更しました。株主構成や経営体制には変更のない社名だけの変更であり、主要株主は引き続き三井住友トラストグループです。今後も日本の機関投資家の皆様、個人投資家の皆様のお役に立てるよう、当社の独自性に磨きをかけていきたいと考えています。その独自性とは、おそらく日本で初めての、「日本が本社のグローバルな運用会社」というユニークなポジショニングです。

私達にとっての「グローバル」

日興アセット時代からの堅固な日本ビジネスの成長と、かねて注力してきた海外拠点の充実はもちろんのこと、慎重かつ積極的

なM&A や提携戦略を通じて今、多面的なグローバルビジネスの基盤が確立してきました。

一般に、日本の運用会社における「グローバル」とは、あくまで日本の投資家に海外の投資機会を提供するための拠点の開設であったり、海外運用会社との提携などを指したりすることが多いようですが、当社の「グローバル」はそれとは異なります。

私達にとっての「グローバル」とは、海外の投資家から欧米などの運用会社との比較の結果として当社が選ばれるような、グローバル基準を満たした運用会社となることを意味します。もちろん、そのための商品・戦略とサービスの拡充は、日本の投資家の皆様の選択肢を増やすことにも繋がります。

つまり私たちは世界各地のお客様のニーズに根差したユニークで先進的なアイデアを、



日本から海外へ持ち込んだり、海外から日本へ持ち込んだりといった有機的なグローバル展開を行なっています。

日本のお客様に対しては、これからも全力で「日本が本社」だからこそ、日本のニーズをとらえたイノベティブな商品開発と海外の魅力的な商品・戦略の紹介、そして「日本が本社」だからこそその丁寧なサービスを、時差のないクイックレスポンスでご提供してまいります。

元々ユニークな特性を持っていた日興アセット

当社は他の大手証券会社が系列運用会社を作ったのと同じ 1959 年に、日興證券（当時の子会社）の運用会社として誕生しました。しかし 2000 年代半ばから現在までの 20 年強は、こうした大手金融機関系列の運用会社とはかなり異なる歴史を刻んできました。ひとことで言えば、「外資系“的”運営の日本企業」でした。

特に株主が日興證券ではなくなった頃からは、旧日興證券グループ出身の社員の比率は下がり続け、代わりに専門職の中途採用の社

員が増えました。今で言う「ジョブ型採用」です。外国籍の社員は海外ではもちろん日本においても増え、今では約 1,000 名の社員のうち約半数はノンジャパニーズという、極めて珍しい「日本が本社」のグローバルな運用会社となりました。

日本本社においても外国人社員が多く活躍していますが、一般的な外資系企業の日本拠点とはまったく様相が異なります。仮に英語が話せない日本人であっても、本人に能力がある限りまったくその活躍が妨げられることはありません。私は日々リモートも含めて日本語しか話さない日本社員とたくさんの会議をしていますが、常に同時通訳がセットアップされ、言語の壁はありません。また AI を活用した事前事後の効率的コミュニケーションの仕組みが確立しており、生産性を高めています。

日興アセット時代から受け継がれる運用力と他社との積極的な提携

当社は 65 年を超える日本株式と日本債券の運用経験への経験と実績をベースに、グ

グローバルで戦える世界株式と世界債券の運用体制をロンドンなどの拠点に整備しています。

日本資産には当然ながら設立来65年のノウハウが蓄積しています。一方で2000年代半ばにグローバル志向が強まった際に、運用部門のさらなるプロフェッショナル化を進めたことは大きな意味があったと思います。組織の規律も個人のメンタリティも大きく変わり、人員も相当程度入れ替わりました。現在はまさに世界水準の日本資産運用チームであると自負しています。

グローバル株式はエジンバラと米ニューヨークに特徴の大きく異なる2つの運用チームを擁しています。ひとつは、Future Qualityという特色ある運用哲学による厳選投資型の戦略で、日本はもちろん海外の投資家に広く受け入れられている当社旗艦戦略のひとつです。運用は資産運用の発祥の地とされるエジンバラの老舗運用会社のチームを2014年にインハウス化し、そのまま現地で行なっています。

もうひとつの柱はアメリカのグローバル株式運用チームであり、ARK社が運用助言する戦略も当チームが運用しています。今やイノベーション投資の旗手として著名なキャ

シー・ウッド氏率いるARK社ですが、当社は2017年に出資を伴う提携を行ない、いち早く内外の投資家に長期的な投資機会として紹介してきました。

また、世界中のユニークで先進的な運用会社との連携を、彼らの元々の魅力を活かしながら協業するパートナーシップを一部出資などを通じて実現し、お客様に提供できるソリューションの充実を図っています。

最近では、2024年1月には英国の資産運用会社Osmosis（オズモシス）社の少数株式を取得し、戦略的パートナーシップをスタートしました。2009年にロンドンに設立された同社は、「資源効率性」に着目したリサーチベースのクオンツ運用に特化しており、世界的に高い注目を集めています。

また、2024年6月にグローバルなオルタナティブ資産運用グループであり、フランスを本拠とするティケオー・キャピタルとパートナーシップを締結。同パートナーシップのもと、同社の商品の販売契約を締結しました。2024年12月にはアジアにおけるプライベート・アセット投資を推進する合弁会社（JV）である「Tikehau Amova Investment Management Pte. Ltd.」を設立しました。今後もさらなる協業を進め、





日本はもちろん日本以外の投資家に対するプライベート・アセット領域に関する提案力を高めていきます。

日興アセットから 「アモーヴァ・アセット」へ

2009年に当社の主要株主は住友信託銀行（当時）となりましたが、同社はそうした日興アセットのユニークで独立色の強い経営方針を全面支援し、私達はユニークなポジショニングとグローバル水準の経営体制（2025年9月1日現在、取締役会は11名中社外取締役が9名で構成され、5名が女性、5名が外国人）の構築に邁進することができました。

そんな当社が、設立65周年の2024年に社名変更を決断したのは、当社にとっての「グローバル」を完成させると共に、資産運用への関心が急速に高まった日本の個人や、資金運用の更なる高度化に取り組まれている日本の機関投資家の皆様に対して、新たな気持ちで向き合いたいと考えたからです。

社名変更はお客様はもちろん、関係各所にもお手数のかかることでした。しかし私は、

当社がどんな特徴や優位性を持ち、どんなことを大切にする会社なのかを社員全員で改めて見つめ直す、とても意義深いプロジェクトだったと振り返っています。

アモーヴァ（AMOVA）はAMとMOVEとNOVAの3語から成る造語です。AM（アセットマネジメント／資産運用）を常にNOVA（新しい／イノベーティブ）な気持ちで前向きにMOVEしていく——そんな気概をもって日本そして世界中のお客様に貢献していきたいと考えています。

当社は“どこにも似ていない”、イノベーティブで前向きなマインドを持った「日本が本社のグローバルな運用会社」です。日興アセット時代から変わらないこのユニークな特性を、それを体現した新社名AMOVAのもとで、さらに磨き上げていきます。

日本の金融機関で働いたことのない外国人、しかも女性の私を社長に任命したことが象徴するように、当社はやはり「外資系“的”運営の日本企業」なのでしょう。しかし日本本社の社員は皆、日本の個人と機関投資家のお客様に最善の利益を提供することを目標に日々邁進しています。これからアモーヴァ・アセットに、ぜひご期待ください。

資産運用会社の運用



三菱地所投資顧問株式会社
代表取締役社長執行役員

増田 哲弥 様

TETSUYA MASUDA



Profile

1990年三菱地所（株）入社。ロックフェラーグループ・インターナショナル社共同社長兼CEO（出向）、海外業務企画部長などを経て2022年4月より現職。三菱地所（株）グループ執行役員兼務。東京大学法学部卒。

会社の概要

三菱地所投資顧問株式会社は日本国内の不動産を運用対象とするファンドマネジメント会社として2001年7月に設立されて以来、三菱地所グループに蓄積された不動産の開発・運営・証券化などに関する多種多様な経験とノウハウを活かし不動産投資・運用に関する専門サービスを提供して参りました。

2011年に運用を開始したオープンエンド型私募REIT「日本オープンエンド不動産投資法人」、2017年に上場した物流施設を主な投資対象とするJ-REIT「三菱地所物流リート投資法人」、そして、設立当初より取り組んでいる、国内外機関投資家の方々の個別の運用ニーズに対応する、様々なタイプの不動産を投資対象とする私募ファンドを投資家の皆様にご提供しております。

現在の受託資産残高は2025年3月末現在で約1.3兆円となります。

戦略と主要商品

我が国の不動産証券化商品の市場は、その創設時から四半世紀ほどの間に、文字通りのゼロから日本経済を支える規模となりました。2025年6月末時点でその市場規模は、J-REITが23.8兆円（運用資産額ベース）、私募ファンド（私募REIT・グローバルファンド含む）が44.9兆円（一般社団法人不動産証券化協会（ARES）・株式会社三井住友トラスト基礎研究所（SMTRI）による運用資産額ベース推計）となっています。

不動産は、株式や債券といった伝統的資産との相関性が低く、オルタナティブ投資の主要なアセットの一つとして、分散投資において重要な役割を果たしています。また、リスク・リターン特性としてはミドルリスク、ミドルリターンのアセットクラスとされていますが、特にコアの不動産では、賃貸収入を原資とした安定したインカムを得られると同時



ロジクロス大阪（物流施設）

に、インフレによる賃料上昇やそれに伴うキャピタルゲインも期待でき、経済情勢の変化にも対応できるアセットクラスと考えております。

当社は創業以来、こうした不動産本来の持つ投資対象としての特性・メリットを投資家の方々に享受して頂きたいという思いの下、様々な投資プログラムを立ち上げて提供して参りました。

当社の私募 REIT 「日本オープンエンド不動産投資法人」は、コア不動産の持つ上記の特性を分散の効いたポートフォリオを通じて、また上場 REIT と比べて株式市場の影響を受けにくい形で享受できる商品としてご提供してきました。2011 年の運用開始以来、債券投資に対し充分なプレミアムを持った安定的なインカムゲイン、そして価格の安定性を金融機関や年金基金といった多くの機関投資家様から高く評価頂き、オルタナティブ運用における不動産投資の有力な選択肢として着実に成長して参りました。当社は私募 REIT 組成の先駆者として市場の成長を牽引し、2025 年 6 月末現在、受託資産残高は 5,000 億円を超える規模となっております。

上場物流 REIT 「三菱地所物流リート投資法人」は、2000 年代以降、日本においても、物流の外部委託の一般化とそれに伴う 3PL

市場の拡大、そして E コマースの成長などを背景に物流施設の投資用不動産としての重要性が高まったことから、これを投資家の皆様にもご提供させて頂くべく 2017 年設立されました。個人の方へも我々の商品を提供させて頂きたいという思いもあり、上場 REIT として組成しております。現在の受託資産残高はおよそ 2,800 億円ですが、今後も E コマースの更なる拡大が見込まれる中、安定的な成長が見込まれる商品と考えております。

REIT 以外にも、当社は設立以来、様々なアセットタイプを投資対象とする多くの不動産私募ファンドをご提供させて頂いて参りました。リスク・リターン特性としてもコア型、バリューアップ型など多岐にわたります。また、私募ファンドは、投資家のニーズに合わせてオーダーメイドで組成させて頂くことができるのも特徴かと思います。現在当社では、約 30、資産規模にして約 5,000 億円の不動産私募ファンドを運用しております。

このほか、スポンサーである三菱地所の投資マネジメント事業グループでは、日本・米国・欧州・アジアの各拠点の投資マネジメント子会社が連携するグローバル・プラットフォーム (Mitsubishi Estate Global Partners) を構築し、クロスボーダーや分散投資効果を求める投資家需要に対してグ



パークハビオ渋谷（賃貸住宅）

ローバルなサービス提供を実践しています。当社は、海外のグループ会社の組成する商品の勧誘を2017年に開始、発行者と投資家様の間の取引を取り扱う私募取扱業務を2018年から行っております。これまでに、米国のTA Realty社の運用するプロダクトを中心に14億ドルを超えるコミットメントを日本の投資家の方々から頂いています。

三菱地所グループとしての総合力

このように、社会や経済が変化する中、多様な商品ラインナップを積み重ね、長期にわたるトラックレコードを国内外の投資家様に提供してまいりましたが、それぞれの事業には高度なプロフェッショナル性が求められます。国内外の商品への投資機会をひとつの運用会社の中で態勢を整え提供している先は、数多くの運用会社の中でも少なく、ユニークな存在であると自負しております。

我々の強みのベースには、三菱地所グルー

ブ各社との連携がございます。これは、設立以来一貫して投資家の方々にご提供できている大きな付加価値であると考えております。三菱地所グループから各ファンドには、グループ会社の開発した不動産の供給が行われており、当社の商品のポートフォリオの質を大きく高めています。当社の現在の受託資産の内、約7割が三菱地所グループ関連の不動産となっております。

特に、「三菱地所物流リート投資法人」では、三菱地所との間でスponサーサポート契約を締結しており、三菱地所の開発する物流施設の内一定の要件を満たすものについて優先交渉権を持つと共に、リーシングを始めとするテナントとのリレーションにおいてもサポートを得られる仕組みとなっています。

また、私募REIT・私募ファンドの保有する不動産の運用フェーズにおいても、グループ内の営業機能やプロパティ・マネジメント会社のノウハウを最大限に活用し資産価値の向上に努めています。

更に、前述の投資マネジメント事業のグローバル・プラットフォーム「Mitsubishi



大手町パークビルディング（オフィスビル）

Estate Global Partners」を活用することにより、海外・国内の商品をワンストップで日本の投資家の皆様にご提供できることも、三菱地所グループの運用会社ならではのサービスと考えております。

尚、当然のことではありますが、三菱地所グループ会社との取引においては、利益相反に充分配慮した態勢づくり、運用を行っております。

今後へ向けて～

コロナウイルス感染症への対応を経て、人々の暮らしや価値観、そして企業が直面すべき課題も大きく変化しました。日本経済は、約30年ぶりとなる高水準の賃金引上げを2年連続で更新し、企業の設備投資も過去最高の水準にあるなど、成長と分配の好循環が動き始めています。また、日本銀行は長期にわたる金融緩和政策からの転換を図り、金融政策の正常化に向けて舵を切っています。

不動産賃貸市場を見渡すと、オフィスは需要の回復に伴い空室率が低下し、賃料も上昇傾向にあります。また、賃貸住宅は高稼働率と賃料上昇が継続中、ホテルは旺盛なインバウンド需要を追い風に好調を持続しているなど総じて堅調に推移しています。今後は、金

利上昇とインフレ基調の世界が想定されており、投資家の皆様の投資判断にも影響を与えることが予想されます。

このような経済環境の下でこそ、安定した収益を得ながら経済成長に伴うインカム・キャピタルの成長も享受できるという不動産投資の魅力がより大きくなると考えております。また、今後は、投資対象不動産の持つポテンシャルを的確に見極め、それを最大限に引き出す運用会社の能力がより重要になります。そうした中、日本有数のデベロッパーとして不動産市場や不動産運営に高い知識と豊富な経験を持つ三菱地所グループの運用会社として、当社はより良いサービスを投資家の方々にご提供できるものと自負しております。引き続き投資家の皆様に不動産投資のメリットを最大限に享受頂けるような投資機会をご提供して参ります。

最後に、三菱地所グループは、「まちづくりを通じて社会に貢献します」という基本使命の下、「人を、想う力。街を、想う力。」というブランドスローガンを掲げています。三菱地所投資顧問も三菱地所グループの一員として、投資家の皆様の最善の利益を追求すると共に、全てのステークホルダーの皆様と資産運用を通じて長期的な信頼関係を築きながら真に価値ある社会の実現に貢献して参ります。



マークイズみなとみらい（商業施設）

米国景気の改善と雇用減速のギャップをどう考えるか

大和証券株式会社
チーフエコノミスト

山本 賢治 様

KENJI YAMAMOTO



● 関税による不確実性の中でも巡航速度以上の強さを示す米国経済

米国の 2025 年 4-6 月期の実質 GDP 成長率（確報値）は前期比年率 +3.8% と、改定値段階の同 +3.3% から上方修正された。上振れのけん引役は個人消費支出とテクノロジー関連支出で、非住宅固定投資に含まれる知的財産権投資は同 +15.0% と、改定段階の同 +12.8% から上方修正された。結果、より基調的な景気動向を示すと言われる実質民間国内最終需要は同 +2.9% と、米国経済が関税による不確実性の中でも、堅調に推移していることを示している。

また、GDP のインプットであるコア資本財出荷は 4-6 月期の堅調さに続き、7 月が前月比 +0.6% と強い伸びとなつた。一方、8 月分は同▲ 0.3% と減少に転じたものの、より先行的な指標である

コア資本財受注は 7 月が同 +0.8%、8 月が同 +0.6% と好調さを示している。

● 減速する労働市場

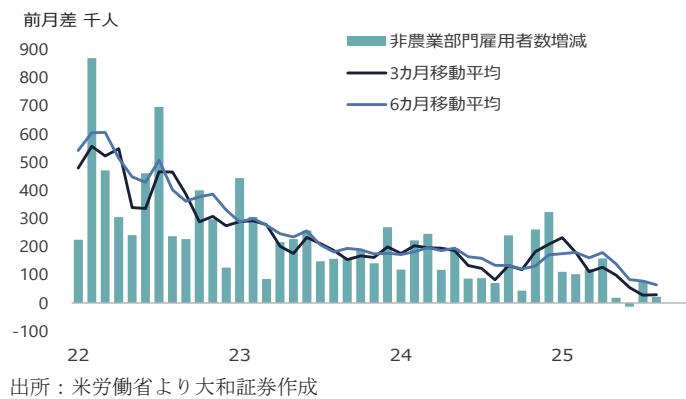
他方、米国の労働市場に目を向けると、最近の雇用データは労働市場の減速に対する懸念を高めるものとなっている。8 月 1 日に公表された 7 月雇用統計では、非農業部門雇用者数（NFP）の減速に加え、過去 2 カ月分の雇用者数が大幅下方修正され、コロナ

図表 米実質民間国内最終需要



出所：米商務省より大和証券作成

図表 非農業部門雇用者数（NFP）の増減



パンデミック禍を除き、過去最大の修正幅を記録した。さらに、9月5日に公表された8月雇用統計では、NFPが市場予想を大きく下回るとともに、過去分の改定により、6月分の結果が前月比で減少に転じ、約5年ぶりの雇用者数の減少となっていたことが確認された。また、失業率は8月時点で4.3%と2021年10月以来の高水準にまで上昇している。

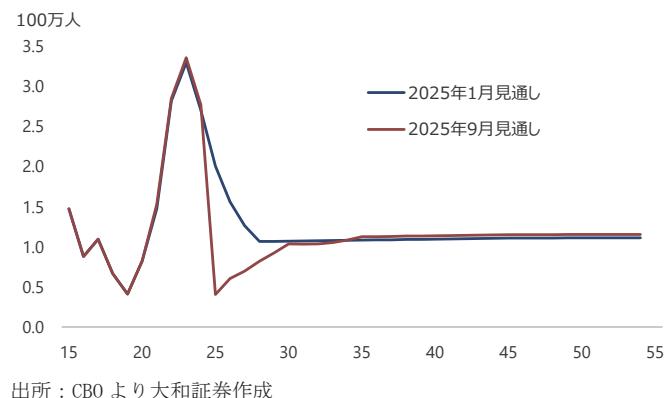
米労働市場が直面する「奇妙なバランス」

とはいえ、NFPの減速から連想される失業率の上昇は、思いのほか緩やかなものにとどまっており、これは米国の労働市場が現在「奇妙なバランス」に直面していることが背景にある。トランプ政権下での移民政策により、米国内の不法移民は大きく減少している。議会予算局（CBO）が9月10日に公表した最新の人口見通しによると、1月時点の見通しから、不法移民の純移民流入が2025年は約140万人、2026年は約87万人下振れ、今年の移民全体の純流入数の見通しは1月時点の200万人から40万人へと大きく下方修正された。そして、移民流入の抑制に伴い、米国の労働力人口は今年のピークから8月時点で、約36万人減少している。

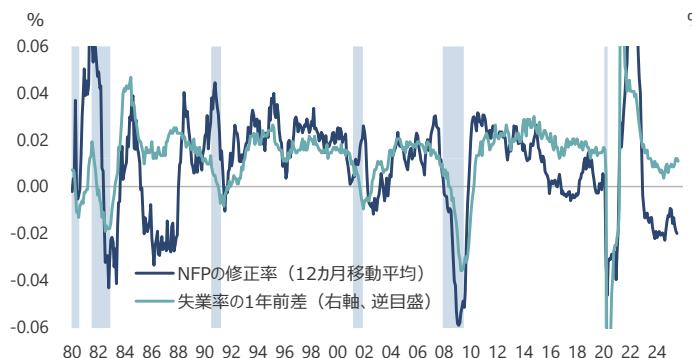
これらの結果、失業率を安定して推移させるために必要な雇用増の損益分岐点（ブレークイーブン）が大きく低下しており、地区連銀や各機関の分析によると、年末までに、ブレークイーブンは0～5万人程度にまで低下するという。こうした状況のため、NFPの増加数の3カ月移動平均が足元で、3万人と大きく減速する中でも、失業率の悪化が比較的緩やかなものになっている。

他方、9月9日に米労働統計局（BLS）が発表した雇用者数の年次ベンチマーク改定の速報値は年間91.1万人の下方修正となった。この修正により、月平均雇用者数の増加数は7.6万人減少し、月平均増加数は14.7万人からわずか7.1万人の伸びとなる。雇用者数が長期間にわたり以前の推定よりもはるかに弱かったという修正された見解は、FRBの労働市場に対する見方に影響を及ぼしている。事実、パウエルFRB議長を含むFRB高官らは、この改定が示す労働市場の下振れについて、言及している。さらに、過去において、ベンチマーク改定は景気との連動性が示唆されており、労働市場の弱体化や冷却化が進行している場合には、ベンチマーク改定による雇用者数も下方修正される可能性が高くなっている。雇用のダウンサイドリスクが意識される。

図表 CBOによる純移民流入見通し



図表 NFP の修正率（12カ月移動平均）と失業率の1年前差



出所：米労働省より大和証券作成

押し下げるファクターとして織り込むことが通常である。しかしながら、最近のサンフランシスコ連銀の分析でも明らかとなった通り、近年の貿易政策の不確実性の高まりは、むしろ、企業が効率の向上を追求するインセンティブを高めることで、企業の自動化投資を促進している可能性がある。

国際貿易環境がますます不確実性を高める中、企業はグローバルな生産バリューチェーンの見直しを迫られている。そのため、企業は生産拠点を海外から国内に移すこと、すなわちリショアリング（国内回帰）の検討を迫られているが、国内回帰にはコストがかかるため、企業はコスト削減のため、自動化へのインセンティブを高めているという構図だ。この点については、セントルイス連銀の分析でも、製造業のリショアリングが進む中、事業所数の急増に対して、雇用者数の伸びが緩やかなものに留まっており、その要因が自動化の促進にあると指摘されている。

これは、貿易政策の不確実性が投資と生産を減少させるというマクロレベルのベクトルに対し、自動化がこうした悪影響を軽減し、労働生産性を押し上げる方向に寄与していることを示している。一方、自動化投資の目的は、相対的に割高となった労働資源（労働コ

米国経済の改善と労働市場の減速というギャップを埋めるAI投資

労働市場が減速しているにもかかわらず、米国経済は前述したように、堅調さを見せており。特に、PMIなどに象徴される企業部門では、成長のプラスのシグナルを発する一方で、雇用指数の持続的な低迷も示している。こうしたギャップが生じている背景は一体なんなのだろうか。両者のギャップを埋める鍵は設備投資（生産性）である。米国では25年上半期に設備投資が急増し、7月以降もそのモメンタムが維持されている。これは、予想される関税に先立って需要が前倒しされたことを部分的に反映したものだという理解が多くあったが、実際のところは、AI支出に拍車をかけ、情報処理機器支出のブームに加え、ソフトウェアと研究開発への投資といった「ハイテク」関連の支出コンポーネントが牽引している。

また、このようなAI投資を含む「ハイテク」関連支出の増加は、トランプ政権の企業の国内回帰政策に加え、貿易政策の不確実性の高まりがもたらしている側面がある。不確実性の増大は企業の設備投資を抑制する方向で寄与するとの理解が一般的であり、マクロ経済見通しを作成する際にも成長率を

図表 米実質設備投資（2019年10-12月期からの変化）



出所：米商務省より大和証券作成

注：ハイテク投資は情報処理機器、産業設備、ソフトウェア、研究開発の合計

スト) を抑制するためのものであり、短期的には、雇用喪失効果をもたらし、労働市場のスラックを発生させる。この点についても、セントルイス連銀の分析で、AI の導入率が高い業種ほど、失業率の上昇が顕著であったことが示されている。

さらに、NY 連銀は AI の活用に伴う企業の採用抑制が、最近の大学新卒者の就職を困難にしている可能性があると指摘した。事実、若年層（16 歳～24 歳）の失業率は 8 月時点で 10.5% と 2021 年以来の高水準に達している。また、9 月 FOMC 議事要旨でも、数名（several）の参加者が、「人工知能の継続的な採用が労働需要を減少させる可能性がある」と指摘していたことが確認され、FRB 高官らからも AI による労働需要の削減に関する言及が増えている。

図表 米失業率（16 歳～24 歳）



出所：米労働省より大和証券作成

FRB は 9 月 FOMC でリスク管理の観点から利下げを再開

労働需要が減速する中で、こうした AI 導入に伴う短期的な労働市場のスラック発生もあって、労働市場の下振れリスクが高まるもと、FRB は 9 月 FOMC で、リスク管理の観点から、FF 金利誘導目標レンジを 0.25% pt 引き下げ、4 ~ 4.25% とすることを決定

した。パウエル FRB 議長は FOMC 会合後の記者会見にて、7 月 FOMC 以降に公表された 2 回の雇用統計や暫定ベンチマーク改定を踏まえ、「修正された雇用統計は労働市場がもはや堅調ではないことを意味する」とし、「労働市場のリスクは 7 月とはまったく異なる状況になった」との認識を示した。

さらに、同時に公表された 25 年末の政策金利見通し（中央値）は、6 月時点の 2 回の利下げ（9 月の 25bp 利下げを含む）から、3.625% と 3 回の利下げ（9 月の 25bp に加えさらに 2 回）にシフトした。これは、9 月の 25bp 利下げに加え、10 月と 12 月に連続利下げを行うという基本シナリオを実質的にシグナルしており、雇用のダウンサイドリスクにより重きを置く形で「保険的」意味合いを強め、フロントローディング的な利下げの軌道を志向していることが示唆されている。

また、成長率見通しについては、足元の実績を反映するだけでなく、追加的な財政政策とフロントローディングな利下げの軌道を織り込む形で、25 年～27 年の予測が上方修正された。関税政策と移民抑制による景気の下押し影響の中でも、潜在成長率並みの成長が継続するという堅調な見通しとなっており、パウエル議長は、「設備および有形資産への企業投資が回復した」ことが成長を支えていることに言及した。

他方、パウエル議長が 9 月 FOMC 後の記者会見にて、「今回の動きはリスク管理のための利下げ」だと明言したように、今回の利下げ再開が必ずしも長期的な（機械的な）緩和サイクルの始まりを意味してはいない可能性がある。今回のフロントローディング的な利下げ再開により、米雇用市場の「ソフトランディング性」に保険がかけられれば、来年以降の利下げの軌道と終着点は、まさにインフレの帰趨次第となってこよう。

FRB のインフレ見通しは総合・コアともに今年末の数字は不变であったものの、来年の見通しが 0.2% pt 上方修正された。これは、関税の価格転嫁のスピードが緩やかになることを想定しているためだとみられる。すなわち、これらを踏まえると、労働市場のス

ラック拡大は、関税による第二ラウンドのインフレのリスクを低減させることで、短期的には FRB に雇用マンデートへの集中を促しつつ、雇用リスクが現実化しなければ、再度、インフレにその軸足がシフトすると見られる。

図表 9月 FOMC 参加者の米経済・政策金利見通し（中央値）

	2025	2026	2027	2028	長期的見通し
GDP成長率					
2025年9月	1.6	1.8	1.9	1.8	1.8
2025年6月	1.4	1.6	1.8		1.8
失業率					
2025年9月	4.5	4.4	4.3	4.2	4.2
2025年6月	4.5	4.5	4.4		4.2
PCEインフレ率					
2025年9月	3.0	2.6	2.1	2.0	2.0
2025年6月	3.0	2.4	2.1		2.0
コアPCEインフレ率					
2025年9月	3.1	2.6	2.1	2.0	
2025年6月	3.1	2.4	2.1		
FOMC参加者の政策金利見通し					
2025年9月	3.625	3.375	3.125	3.125	3.000
2025年6月	3.875	3.625	3.375		3.000

出所：FRB より 大和証券作成

注：赤字は前回からの上方修正、青字は前回からの下方修正を示す

事業活動のお知らせ

第24回 ゆうちょ財団セミナーの開催

ゲストスピーカーに富士通フューチャースタディーズ・センター 理事長 谷内正太郎様と、BNPパリバ証券 グローバルマーケット統括本部 副会長 中空麻奈様のおふたりをお迎えし、ご講演いただきます。

日 時 : **2026年2月10日(火) 14:00~16:15** (13:30開場)

会 場 : 大手町プレイス ホール (千代田区大手町2-3-1)

※ご案内は後日送付させていただきます。



谷内正太郎 様

中空麻奈 様

企画広報部

第16回「名言はがき等コンクール」の作品募集



募集期間

2025年10月1日～2026年1月10日（必着）

送付先

〒102-0073

東京都千代田区九段北1-15-2

九段坂パークビル5F

名言はがき等コンクール事務局 係

お問い合わせ先

一般財団法人 ゆうちょ財団 ポスタル部

Tel. 03-6631-1004

応募要領などの詳細はこちら↓

<https://www.yu-cho-f.jp/postal/competition.html>

たくさんのご応募をお待ちしております。



「名言はがき等コンクール
入賞作品」サイト

ポスタル部

2026年度 金融相談等活動助成事業の募集について

2026年度の助成対象活動の募集を行っています。

応募の詳細については、ゆうちょ財団のホームページ（金融相談等活動助成）を参照願います。

(<https://www.yu-cho-f.jp/lecture/consultation/kyotoku.html>)

募集期間	2025年10月1日(水)～11月28日(金)送信日有効
助成対象活動	高齢者、大規模災害の被災者、障がいのある人等を対象とした金融相談及び金融教育等に関する下記の活動（非収益事業に限る。）とします。 ア 金融相談会の開催 イ 金融相談員の育成・確保 ウ 金融知識の普及等に関する情報提供 エ 金融トラブル未然防止等に関する情報提供 オ 金融教育教材の作成配布 他
助成対象金額	・1事業当たり、60万円を上限とします。 ・1事業が複数回のイベントにより構成される場合、1イベント当たり12万円を上限とします。
助成対象期間	2026年4月1日～2027年3月31日に実施される活動を対象とします。 ※最長3年間（年度毎に「継続」申請が必要です。）
応募方法	応募される団体の方は、募集要項をご覧になり、活動助成申請書等をダウンロードのうえ、必要書類を原則として電子メールにて提出してください。 【提出書類】 ① 活動助成申請書 ② 助成金申請内訳書 ③ 誓約書 ④ 登記簿謄本（写し可、任意団体の場合、団体の実態が分かる書類） ⑤ 定款又は規約 ⑥ 決算書又は収支報告書 ⑦ 役員名簿又は組織図 ⑧ 活動が分かれる書類、資料等
提出・照会先	ゆうちょ財団 金融相談部（活動助成担当） Tel: 03-6631-1002 Mail: katudo-josei@yu-cho-f.jp
選考・決定時期	2026年2月に審査委員会を開催し、3月下旬に選考結果を通知します。



金融相談部

第3回 ゆうちょ財団懇談会を開催

金融資産の運用及び金融市场に関する調査研究の一環として、郵便局等を通じて集められた個人金融資産の運用及びその運用が行われる金融市场等に関する意見交換を行うために、金融機関、賛助会員等を招いて懇談会を開催しました。



開催日時 2025年9月9日(火) 16:00~18:00

開催場所 大手町サンケイプラザ3F 301~304会議室

第1部 講演「JPインベストメント株式会社の取組みについて」
JPインベストメント株式会社
代表取締役社長 中村昌史 様

第2部 意見交換・懇親
(能登半島地震復興支援をテーマに地元の食材等を利用)



小笠原理事長



第1部 会場



大和証券 田澤常務取締役



ゆうちょ銀行 笠間社長



第2部 会場様子



前川専務理事



乾杯等に日本酒・ワイン



能登牛・金沢おでん他



お土産（輪島塗夫婦箸）

企画広報部

「第19回 研究助成論文」報告会を開催

ゆうちょ財団が2024年度に助成を行った9件の論文について、それぞれの執筆者に報告していただき、審査委員を交えて質疑応答を行いました。

個別の論文はホームページ（助成事業）を参照願います。

(<https://www.yu-cho-f.jp>)

報告者	テーマ【家計経済】
神戸大学 教授 家森 信善	ESG投資の促進要因としての金融リテラシーと環境意識： アンケート調査に基づく検証（共同研究）
九州大学 教授 葉 晴明	金融詐欺の被害における金融リテラシーの要因とメカニズムへの解明
立命館 教授 山田 希	高齢者の権利保護に関する日仏比較研究 —尊厳ある老後の実現に向けた私法制度の包括的検討—
明治大学 教授 畑農 鋭矢	新学習指導要領による金融経済教育の効果測定 —因果推論アプローチによる分析（共同研究）
報告者	テーマ【金融・経済】
早稲田大学 教授 高瀬 浩一	日本の国際開発金融機関の変遷： 国際協力銀行と国際協力機構 (海外協力部門)の財務情報による基礎的分析（共同研究）
早稲田大学 准教授 篠 潤之介	解釈可能な機械学習モデルの金融データへの適用： 協力ゲーム理論を用いた新たな手法の開発と実証分析
広島経済大学 教授 高石 哲弥	暗号資産市場におけるラフボラティリティの性質
玉川大学 准教授 岩永 安浩	モメンタム戦略の開発とその有効性の検証
早稲田大学 教授 菊地 朋生	Innovation, Institutions and Financial Structure（共同研究）

研究部

編集後記

今号は、ゆうちょ財団の事業活動に日頃からご協力いただいている日本郵便小池社長、大和証券グループ荻野社長から特別にご寄稿いただきました。また、アモーヴァ・アセットマネジメントドゥルーズ社長、三菱地所投資顧問増田社長からもご寄稿をいただきました。4名の方々を含め、ご執筆いただいた方々には心より感謝申し上げます。

本年9月に第3回ゆうちょ財団懇談会を開催いたしました。この懇談会では、JPインベストメント中村社長から同社の取組みについてご講演いただくとともに昨年に引き続き能登半島地震復興支援をテーマに懇親会も開催させていただきました。多くの方々にご参加いただき、参加者の皆様から有意義であったとの声、今後の懇談会に期待する声を数多くいただきました。

懇親会でご用意した品の一部は、以前の仕事で関係のあった日本郵便株式会社北陸支社の方にご紹介いただいたもので、人との繋がりの大切さを改めて感じました。

今後も賛助会員の方々、JPグループの方々等の意見交換の場を作っていくたいと考えております。よろしくお願ひいたします。

(編集担当)

お問い合わせ先

〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町2-1 クイーポビル9階
一般財団法人ゆうちょ財団
電話（代）03(6631)1000 FAX 03(6631)1007

注：この資料は特定の売買を推奨するものではありません。
この資料は当センターの著作物であり、無断で転載・複製することを禁じます。

非売品

印刷・製本：株式会社 太陽美術



一般財団法人ゆうちょ財団