

2023年度事業計画

『2023年度事業計画』は、改めて会員・組合員とのFace to Face(対面)のコミュニケーションを強化し、ライフプラン支援・家計応援など(ろうきん)ならではの活動を展開するとともに、協同組織の福祉金融機関として相応しい組織風土の確立 および 強固な経営基盤の構築に向けて取り組んでまいります。

1. 『2023年度事業計画』の考え方

『第7期中計』の中間年度となる『2023年度事業計画』は、中計の基本的な考え方を堅持しつつ、内外環境の変化や2022年度の課題をふまえた補強策を講じ、その成果を最終年度である2024年度に引き継ぐための計画とします。

『2023年度事業計画』で重点的に取り組む課題

1. 人と人とのつながり・助け合いを原点とする協同組織の福祉金融機関として、会員・組合員に期待される役割をしっかりと果たします。

コロナ禍で一時的に自粛せざるを得なかった会員・組合員とのFace to Face(対面)のコミュニケーションを改めて強化するとともに、訴求力ある商品・サービスの提供や、親身な相談・提案活動、物価上昇をふまえた生活防衛などの取り組みを通じて、「働く人のベスト金融アドバイザー」としての役割を発揮していきます。

2. 経営理念・経営意思の浸透により、金庫役職員としての価値観を共有し、組織としての一体感を強化します。

経営と職員の相互の意思疎通や管理職のマネジメント力の高位平準化などの取り組みを通じて、すべての役職員が『ろうきんの理念』に立ち返り、共通の価値観をもって仕事に臨む一体感を醸成します。これにより、協同組織の福祉金融機関として相応しい組織風土の確立 および「お客様本位の業務運営」の徹底を図ります。

3. 業容・収益・リスク・自己資本のバランスのとれた事業運営を行い、持続可能な運動・事業モデルを実践・展開します。

組合員への直接奉仕として良質な商品・サービスを提供するとともに、必要な収益の確保と内外環境の変化に応じた適切なリスク管理を行うことにより、持続可能な運動・事業を実践・展開します。とりわけ2023年度は、新たな商品の導入による業容への影響や、金利情勢・市場環境が大きく変動した場合の利用者 および 金庫への影響などに留意し、適切な対応を図ります。

〔『2023年度事業計画』で追加・補強した主な施策〕

(1) 会員との連携による職域での利用拡大

- コロナ禍の状況や、会員の個別事情をふまえつつ、会員・推進機構とのFace to Face(対面)によるコミュニケーションの強化を図ります。
- 若年組合員の利用拡大に向け、会員の新入組合員向けセミナーへ参加し、「キャッシュバック」「Web口座開設」「ろうきんアプリ」など便利なサービスをお知らせするとともに、学生向け金融教育など“非営利”“協同組織”の福祉金融機関としての取り組みを紹介して、労金運動への理解・共感を働きかけます。

(2) 組合員のライフプラン支援

- 組合員のライフプラン(老後も含む)の実現を支援するため、元本保証の財形貯蓄・エース預金を基本に、一人ひとりのニーズとリスク許容度に応じて、iDeCo、つみたてNISA等による長期・積立・分散投資を提案します。とりわけ、足元の物価上昇をふまえ、金融資産価値の目減りを防ぐための長期的・安定的な資産運用の重要性についてお知らせしていきます。
- 有担保ローンについて、職域利用者へのメリットの提供と訴求力向上に向けて「手数料定率型」を導入し、会員・組合員に積極的にお知らせして住宅取得ニーズに対応します。
- 足元の物価上昇を受け、組合員の家計負担の軽減に係る相談に対応するとともに、緊急的な措置として「家計応援ローン」を提供して生活防衛に取り組めます。

(3) 多様なニーズに対応する取引チャネルの整備

- 「R-NEXT」の対象商品に有担保ローンを追加し、有担保ローンに係る新規申込みや契約手続きをペーパーレス化します。これにより、利用者の利便性の向上 および 業務効率化を図ります。
(※ 登記関係書類など、引き続き「紙」でご提出いただく書類もございます。)
- ろうきんダイレクト（インターネットバンキング）について、お申し込み後即時に利用できるよう機能を拡充します。これにより、ろうきんダイレクトのさらなる利用促進を図ります。
- コンタクトセンターのさらなる利用促進に向け、より多くの会員・組合員の非対面/リモートによる取引ニーズにお応えできるよう、サポート体制等の整備に取り組みます。

(4) 人材の育成と活用、働きがいを実感できる組織風土の醸成

- 職員に改めて『ろうきんの理念』の浸透を図るため、新入職員からマネジメント層までの各階層別の研修において理念教育を実施します。また、職員に「金庫が求める職員像（人材ビジョン）」や、福祉金融機関としての存在意義・求められる役割などを意識づける取り組みを強化します。
- 職員間のコミュニケーションの活性化や、管理職のマネジメント力の高位平準化、小集団活動の実施、本部による職場実態調査・ヒアリング体制の強化などを通じて、(ア) 職員が上司や同僚に相談しやすい職場づくり、(イ) 職員が自律的・自主的に仕事をする組織づくりに取り組みます。
- 経営と職員のコミュニケーションや、職員の声の経営への反映などを通じて、すべての役職員が『ろうきんの理念』に立ち返り、共通の価値観をもって仕事に臨む一体感を醸成します。

(5) 店舗・チャネル政策の検討

- デジタル化による営業店の事務改革の進捗・成果をふまえ、コンタクトセンターも含めた次世代型の店舗・チャネル政策(いつでも・どこでもつながる労働金庫構想)の実現に向け、具体的な課題への対応に着手します。

(6) 「お客様本位の業務運営」の徹底

- コンプライアンス研修や、行動規範の策定、営業店での小集団活動などを通じて、金庫のすべての役職員に対し、(ア) 組合員・勤労者の立場に立った良質な商品・サービスを提供し、組合員・勤労者の生活を支援していくことが(ろうきん)の本来的な役割であり存在意義であること、(イ) 非営利・協同組織の福祉金融機関の役職員として相応しい相談・提案の姿勢を貫くことを改めて徹底します。

(7) 経営管理態勢の強化

- 金利リスク・信用リスク・事務リスク・システムリスクなどのリスク量を計測・把握し、金庫の経営体力（自己資本）と比較して過大とならないよう、適切な管理と必要な対応を行います。とりわけ、金利情勢や市場環境が大きく変動した場合の利用者 および 金庫への影響を把握するとともに、リスク懸念時・発生時における対応を検討します。

2. 2023年度の計数目標

『第7期中計』では、各年度の計数目標は、単年度の事業計画を策定する際に、その時点での業績見込みや内外環境を見極めて策定することとしています。

『2023年度事業計画』においては、計数目標を右表の通り設定します。

また、2023年度にめざす「職域での新規利用者数」は5万人とします。

※ 「職域での新規利用者」とは、次のすべての条件を満たす利用者

- ① 団体会員の組合員（中央ろうきん友の会会員、生協組合員を除く）
- ② 18歳以上70歳以下
- ③ 当該年度内に初めて労金を利用し、預金または融資の残高が1円以上

目標項目	2023年度目標
① 預金残高増加	1,000億円以上
② 融資残高増加	500億円以上
③ コア業務純益	151億円以上
④ OHR	76%以下