

■中期計画

〈静岡ろうきん〉は、2012年度より3カ年の中期計画「飛躍」を展開しており、会員との揺るぎない連携のもと、将来に向けた基盤固めと新たな飛躍をめざし、取組みをすすめています。締めくくりとなる2014年度は、アール・ワンシステム(新オンラインシステム)の機能活用や事務改革を通じて営業態勢の強化を図り、中期計画「飛躍」で掲げた目標の完遂に向けて能動的に取組むとともに、協同組織の福祉金融機関として一層の役割発揮に努めてまいります。

① … 人々の ② … 役に立つ ③ … 暮らし応援バンク(ろうきん) であり続けるために

2012年度～2014年度 静岡ろうきん中期計画「飛躍」

基本目標

ビジョン=「ろうきんの理念」の実践

～働く人の夢と共感を創造する協同組織の福祉金融機関としての役割発揮～

ろうきんは、利用いただくことによって初めて存在価値が生まれます。利用を通じて『人々が喜びをもって共生できる社会の実現に寄与』していきます。

お客様満足の追求

3年後のめざす姿(中期計画の目標)

▶ 将来に向けた基盤固め ◀

I. 運動基盤の拡充

創立60周年を契機に協同組織性のさらなる発揮に努め、すべての会員とのパートナーシップのもと、働く人々、地域に役立つろうきん運動の基盤拡充をはかります。

II. 強固な業務態勢の確立

次世代システム・事務改革移行を完遂し、新システムの機能活用と事務改革により、お客様の信頼と満足につながる強固な業務態勢を確立します。

III. 利用の促進と財務基盤強化

会員、運営委員会とともに貯蓄奨励運動・暮らし応援活動を幅広く展開して組合員・構成員のろうきん利用を促進し、2015年3月末数値目標の完全達成と財務基盤強化をはかります。

● 数値目標(2015年3月末)

- ① 預金残高(預かり資産含む) ……1兆円以上
- ② 融資残高 ……6千億円以上
- ③ 財形・エース預金新規利用会員割合 65%以上(25%アップ)
- ④ 無担保ローン新規利用会員割合 60%以上(20%アップ)
- ⑤ 有担保ローン新規利用会員割合 40%以上(10%アップ)
- ⑥ 経費率 1.19%以内(物件費10%以上の削減)

働くすべての人に安心して利用いただける良質な金融サービスを提供し続けるために

重点施策

協同組織性の発揮

会員とのパートナーシップ強化

- 運営委員会を機軸に職域会員、地域会員とのパートナーシップ強化による運動の推進
- 「会員1提案活動」の展開
- 新規会員加入促進運動の継続展開
- 「会員利用率アップ運動」の推進
- 福祉事業団体、NPO等との連携強化
- 宅建協会、住宅関連業者会との連携強化

協同組織性発揮による特色ある事業展開

- 国際協同組合年(IYC)の取組み
- 創立60周年記念事業の展開
- 地域役員資金の有効活用
- 地域社会への貢献活動
- 直接奉仕に基づく事業活動を通じた利用者還元

営業力の発揮

良質な金融サービスの提供

- 新店舗機能の効果創出による利用し易い・相談し易い態勢づくり
- ローンの利用し易い環境づくり
- 総合口座機能の活用促進等
- 現金自動機を含むチャネル政策の再構築
- 次世代システムの機能活用による商品・サービス提供

地域密着型営業の実践

- 地域統括営業体制の確立と機能発揮
- 渉外力向上、ブランドPR活動強化
- 住宅ローン・無担保ローンの併進
- 階層別取引・生涯取引の推進
- ニーズに的確に応えるコンサルティング機能の発揮

高品質な事務の提供・効率性の発揮

事務品質づくり(事務改革計画実行)

- 次世代システム・事務改革移行の完遂、安定稼働と効果的な活用
- 業務・事務の統一、標準化
- 事務の堅確化と事務処理能力の一段の向上

ローコスト体質づくり(経費削減計画実行)

- 調達活動の点検等による物件費削減
- 持続的な経費の抑制・削減態勢の構築
- 業務の効率化・省力化の追求
- 外部知見・評価を活用した取組み推進
- 資金運用力強化、収益力向上

職員力の発揮

入づくり(要員配置計画・教育計画実行)

- 営業部門や新たな政策課題への重点的な要員配置による人材の最適活用
- 能力開発、職務経験を通じた積極的な人材育成
- やりがい、働きがいのある職場環境の維持・向上と職員が主体的に能力開発・役割発揮に取り組む職場風土の醸成

コンプライアンス経営実践・内部管理態勢強化

- 事業運営原則の遵守
- お客様保護の徹底
- 内部統制システムの強化
- 統合的リスク管理の高度化
- コンプライアンスの徹底・強化