

中期計画(2024年度~2026年度)

名称



はたらく人とその家族のしあわせづくりをお手伝い

計画の位置づけ

中央労協ビジョン2030 静岡ろうきん × SDGs



めざす3年後の指標

| 指標 | 2024年度 | 2025年度 | 2026年度 | 3か年累計 |
|---------|--------|--------|------------------|----------|
| 預金残高増加額 | 300億円 | 275億円 | 250億円 | 目安 825億円 |
| 融資残高増加額 | 220億円 | 220億円 | 220億円 | 目安 660億円 |
| 当期純利益 | 10億円以上 | | 毎年度 | |
| 平残預貸率 | 80%未満 | | 3か年通じて | |
| OHR | 85%未満 | | 2026年度(2027年3月期) | |
| 自己資本比率 | 8.0%以上 | | 3か年通じて | |

(注) 事業年度毎に指標を設定するローリング方式にて、毎年度決定していきます。

■設定の考え方

- ・会員への安定配当や経営基盤強化、自己資本比率低下抑制のため、当期純利益を毎年度10億円以上に設定します。
- ・融資残高増加額に見合う預金残高増加額は、定年年齢の延長(2024年度から公務員は段階的な延長がスタート)による退職金取組み等への影響を踏まえ設定。2024年度は300億円に設定し、事業年度毎に環境変化を踏まえた指標を設定します。
- ・福祉金融機関として勤労者ニーズに添えていくことを基本に、住宅着工戸数の減少を織り込み、融資残高増加額を設定。2024年度は220億円に設定し、事業年度毎に環境変化を踏まえた指標を設定します。

中期計画の基本方針

デジタル化の進行に伴うリアルタイムの情報共有など、様々な場面で便利さを実感する反面、人とひととの関係が希薄化する弊害もおきています。このような環境変化を捉え、改めてろうきんらしさである世話役活動に徹底的にこだわり、デジタル技術も活用しながら、ライフステージにおけるニーズに応じた提案・相談活動を取組みの柱に位置付けます。

前中期計画『Connect R70』でつないだ「はたらく人」と「ろうきん運動」の縁を大切に、どこよりもやさしい金融機関を引き継ぎ、はたらく人とその家族のしあわせづくりをお手伝いさせていただき存在に、より発展させていきます。

基本戦略

| 会員・福祉事業団体等との協力・連携強化 | |
|-------------------------|--|
| 会員における福利共済活動への積極的協力・支援 | <ul style="list-style-type: none"> ・会員は主体的に構成員やその家族への福利共済活動に取り組めます。 ・運営委員会は地域の会員および構成員、その家族の「縁」を通じて「ろうきん運動」の輪を拡げます。 ・ろうきんは、会員が行う福利共済活動を積極的に支援し、会員とともにグッドマナーの循環を意識した幅広い「ろうきん運動」の実践に取り組めます。 |
| 福祉事業団体等とのネットワーク・協働体制の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・静岡県労働者福祉協議会を中心に関連福祉事業団体や勤労者福祉の想いを共有する団体とのネットワーク・協働体制を強化します。 ・はたらく人とその家族の「Well-Being」の実現をめざし、金融面はもとより生活面の声にも耳を傾け、ネットワークを活用した協働体制で悩みや課題の解決をめざします。 |

| 〈ろうきん〉らしさ発揮による生涯サポート | |
|----------------------------|---|
| はたらく人とその家族のニーズ把握と寄り添ったサポート | <ul style="list-style-type: none"> ・はたらく人とその家族のニーズを的確に把握し、しあわせづくりのための課題に取り組めます。 ・ライフステージに応じた金融リテラシー向上をサポートします。 ・はたらく人とその家族の生涯にわたって「安心してお取引いただける取組み(お客様を守る取組み)」を推進していきます。 |
| ろうきん役立向上に向けた取組み | <ul style="list-style-type: none"> ・はたらく人と同じ職場の仲間、その家族にろうきんの取組みや商品・サービスなど役立つ情報をお知らせします。 ・全てのお客様にろうきんファンになっていただけるよう、金融取引を通じてはたらく人とその家族のしあわせづくりに役立てていただけたか(貢献できたか)のパロメーターを設定し、その向上に努めます。 ・若年層から高齢者に至るはたらく人とその家族のニーズに応じたろうきんらしい寄り添った相談体制を構築します。 |
| デジタル社会における顔の見える店舗・チャネルづくり | <ul style="list-style-type: none"> ・事務のデジタル化・効率化によりお客様の利便性を高めるとともに、データ分析の高度化を進め、お客様ニーズに合わせた提案につなげます。 ・非対面取引(デジタル化)への対応を進めると同時に、ろうきんらしい顔の見える相談体制を充実させます。 ・事務の拠点から営業の拠点として、多様化するお客様ニーズに応じた営業体制および店舗・チャネル戦略の取組みを進めます。 |

| 職員の満足度向上と信頼される組織・ひとづくり | |
|---------------------------------------|---|
| 福祉金融プロフェッショナルの育成とやりがい・働きがいのある職場づくりの推進 | <ul style="list-style-type: none"> ・金融取引を通じて会員とともに、はたらく人とその家族のしあわせづくりをお手伝いすることにより、評価・感謝される「福祉金融プロフェッショナル」を育成します。 ・働き方改革や女性活躍、健康経営を推進するとともに、職員自らが主体的に福祉金融の実践に取り組める職場風土の醸成を通じて職員エンゲージメント向上につなげます。 |
| 健全で信頼される事業継続 | <ul style="list-style-type: none"> ・お客様本位の業務運営に徹するとともに、リスクマネジメントと健全経営に努めます。 ・事業運営3原則(「非営利」「会員に対する直接奉仕」「政治的中立」)の順守、コンプライアンス経営を継続して実践します。 ・大規模自然災害や感染症等に対応するため、BCP(業務継続計画)を強化します。 |