2021年度事業計画

金庫は、通常であれば2021年度に『第7期中期経営計画』をスタートさせる予定でしたが、新たな中計の策定にあ たっては、コロナ禍以後の「労金運動・事業の在り方」や「労金の業務・推進スタイル」を検討し、計画に反映させる必 要があると考えました。

つきましては、『第7期中計』の期間を当初予定の[2021-23年度]から[2022-24年度]に変更するとともに、 『2021年度事業計画』については中計から独立した単年度の事業計画として策定します。

1. 「2021年度 事業計画」の考え方

『2021年度 事業計画』は、これまでの運動・事業を継続・発展させるべく、『第6期中計』に掲げた5つの「主要課題」 を引き継ぎます。そのうえで、内外の環境分析を踏まえ、

- (1) 組合員の生活支援による役割発揮
- (2) 非対面チャネルの整備による取引基盤の拡大
- (3) 収益源の多様化と業務の効率化

の3つの観点から施策を補強し、コロナ禍への対応を図りつつ、「持続可能な事業モデルの構築」をめざして次期 中計の策定・準備を行います。

≪ [2021年度 事業計画] の考え方≫ 『第6期中計』から引き継ぐ「主要課題」 I.取引基盤の Ⅱ.利用者の Ⅲ. 人材の育成・ Ⅳ. 金融の技術 V.持続可能な 拡大 ライフプラン支援 活用 革新への対応 経営基盤の構築 ≪外部環境≫ ≪内部環境≫ 『次期中計』に向けて取り組むべき課題 ▶超長寿社会の到来 ▶コロナ禍の推進活動への影響 ▶自己破産が増加傾向 ▶現状は対面メインの取引チャネル ○ 組合員の生活不安への対応 ▶コロナ禍の社会・経済への影響 ▶金庫利用者数の減少 ○ 非対面・非接触による取引ニーズへの対応 ▶預貸金利ざやの縮小による収益 ▶働き方の多様化 減少 ▶「新しい生活様式」の普及 ○収支改善に向けた対応 ▶超低金利環境の長期化 ▶経費の高止まり 3つの観点から施策を補強

(1)組合員の生活支援 による役割発揮

(2) 非対面チャネルの整備 による取引基盤の拡大

(3) 収益源の多様化と 業務の効率化

事業(取引・経営)基盤の拡大・強化

持続可能な事業モデルの構築

(1) 組合員の生活支援による役割発揮

2021年度もコロナ禍による会員・企業への影響が懸念されますが、その度合いは一様ではなく、組合員が抱 える課題も様々であることが想定されます。

金庫は、会員ごとのコロナ禍の影響を把握したうえで、各会員・組合員の状況に応じた生活支援に取り組み、 協同組織の福祉金融機関としての役割を発揮します。

① コロナ禍の影響を受けた組合員への対応

コロナ禍により収入減少などの影響を受けた組合員に対する、「緊急生活応援ローン」や既往融資の返済条件 見直しによる生活支援を、最優先に位置づけて取り組みます。

② "〈ろうきん〉ならでは"の生活支援 および 金融リテラシー向上

コロナ禍の状況を見極めながら、引き続き会員・推進機構と連携・協働して、

(ア) ライフプランの実現と老後の資産寿命の延伸に向けた、計画的な資産形成の提案

- (イ) 多重債務防止の啓発活動や、他行・他社ローンの借換えによる可処分所得の向上
- (ウ) 2022年4月の民法改正による成年年齢の引下げを見据えた、若年者のマネートラブル防止に向けた啓発活動などに取り組み、「働く人のベスト金融アドバイザー」として組合員の課題解決、金融リテラシーの向上に貢献します。

(2) 非対面チャネルの整備による取引基盤の拡大

金庫は、金庫の強みである"Face to Face"のコミュニケーションを通した相談・提案に加え、新たに非対面チャネルを整備することで、コロナ禍以後の多様化するニーズに応え、組合員との接点・取引機会を拡げて基盤拡大につなげます。

① デジタル技術を活用した非対面チャネルの整備

- (ア) 金庫のホームページに、商品制度やセミナーの動画を掲載するなど、コンテンツの拡充を図ります。また、Web口座開設の機能を加えるなど、ホームページのリニューアルに着手し、「ろうきんダイレクト」「ろうきんアプリ」と併せて、利用者が来店することなく、日常の取引・手続きを完結できる仕組みを構築します。
- (イ) We b会議システムを活用した「オンライン相談」を開始し、利用者が営業店で相談するときと同じような安心感のある"Face to Face"の相談・取引環境を提供します。

② 非対面チャネルを活用した新しい業務・推進スタイルの構築

非対面チャネルを整備し、利用者がニーズに合わせて、営業店に直接相談するか、あるいは非対面で相談 するかを選択できるようにします。

これにより、利用者・金庫双方からアクセスする機会を増やし、今まで対面での相談・取引が難しかった 広域会員の組合員やテレワーク中の組合員、日中に相談の時間を確保できない組合員等との取引につなげて、 取引基盤の拡大を図ります。

③ 店舗・チャネル政策の在り方の検討

次期中計に向けて、既存店舗 および 非対面チャネルをどのようにご利用いただいて労金運動を推進していくのか、会員・組合員のニーズに即した将来の「店舗・チャネルの在り方」について検討を進めます。

(3) 収益源の多様化と業務の効率化

金庫が今後も健全経営を維持しつつ、会員・利用者へ良質なサービス(金利・商品制度など)を提供していくために、収支改善による経営基盤の強化を図ります。

① 収益源の多様化

金庫は、引き続き住宅ローンをライフプラン支援の柱として推進しますが、超低金利環境下で利回りが低下し、住宅ローンだけでは将来にわたり必要な利益を確保することが困難となっています。

2021年度は改めて、組合員の資産形成に役立つ「投資信託」や、可処分所得の向上につながる「マイプラン」による借換えを推進するとともに、適切なリスク管理のもと資金運用を強化して、収益源の多様化を図ります。

② 業務の効率化

- (ア) 金庫は、タブレット端末を活用した各種手続きのペーパーレス化・印鑑レス化などによる業務効率化を進めます。また、会員のご協力をいただきながら、
 - i) 個人・団体版インターネットバンキングの利用
 - ⅱ)「現金取引」から「振込・振替」への切替えなどによる"キャッシュレス化"
 - ⅲ)「ろうきんアプリ」の利用による普通預金の"通帳レス化"

などを推進し、営業店と会員双方の事務負荷の軽減を図ります。

(イ) 時差勤務など柔軟な働き方の促進や、上記の効率化の取り組みを通して、時間外労働を削減します。

2.2021年度の計数目標

『2021年度 事業計画』における計数目標は、『第6期中計』を引き継いで、「預金残高増加」「融資残高増加」「コア業務純益」「OHR」の4項目とし、右表のとおり目標を設定します。

| 目標項目 | 2021年度目標 |
|----------|----------|
| ① 預金残高増加 | 800億円以上 |
| ② 融資残高増加 | 800億円以上 |
| ③ コア業務純益 | 80億円以上 |
| 4 OHR | 90%以下 |

[※]自己資本比率は、計数目標として設定しませんが、経営の健全性を確保する観点から国際統一基準8%を 最低限維持します。