

第28回 通常総会
議案書

日時

2026年 6月24日(水) 午後2時より

場所

アートホテル大阪ベイタワー

<はじめに>

当金庫は、取り巻く環境が激しく変化しているなか、協同組織の福祉金融機関<ろうきん>として、その役割を最大限に発揮し、“助け合いの金融”をよりいっそう実践していかなければなりません。

2026年度は、第9次中期経営計画の最終年度として、3カ年のテーマである『「会員との深いつながり」を何よりも大切にし、『誰もがアクセスできる金融』をめざして挑戦します。』の総仕上げに向け、当金庫を取り巻く環境と2025年度の成果・課題を踏まえて策定した「2026年度事業計画」の施策を着実に実践していく所存です。

1 当金庫を取り巻く環境

経済・社会・暮らし

- 2025年10～12月期の実質GDP成長率(前期比)は、0.1%となりました。
- 2025年の新設住宅着工数(前年比)は、持家・分譲住宅ともに減少となりました。
- 2025年10月の時点で、消費者物価指数(生鮮食品を除く)の前年比は、コメ等の食料品価格上昇の影響が減衰していくもとで、2026年度前半にかけて2%を下回ると予測されています。

賃金・雇用・労働

- 2026年2月の就業者数は6,779万人で、前年同月比11万人増加となりました。正規の職員・従業員数は3,674万人で前年同月比30万人増加、非正規の職員・従業員数は2,156万人で前年同月比9万人増加となりました。
- 2025年の賃金状況は、前年を上回る高水準の賃上げ率となりました。
- 2025年6月末時点の労働組合員数(単位労働組合)は986万3千人、推定組織率(単一労働組合)は16.0%となりました。

金融・業界

- 日本銀行は2025年12月の金融政策決定会合で政策金利を0.75%へ引き上げました。
- 「金利のある世界」への回帰が進むなか、金融業界では「預金の確保」「預金金利・貸出金利の見直し」など、本来の預貸ビジネスによる収益確保に向けた動きが活発化しています。
- フィッシングや特殊詐欺など、金融サービスを不正利用した犯罪被害が前年を大きく上回るペースで拡大しています。引き続き、金融機関においても被害を出さないための対策・環境整備、金融犯罪への対応の徹底が求められています。

2 2025年度の主な成果と課題

<生活応援運動の拡大>

個人預金は、本格的な「金利のある世界」への回帰が進むなか、定期性預金残高の減少や相続手続き等による他金融機関への流出等により低迷しています。キャンペーン定期預金など、預金結集の取組みを強化しました。個人融資は、貸出金利の上昇や物価高騰に対する組合員の不安・課題に寄り添った相談・提案活動に取り組み、住宅ローンをはじめ、多くの組合員のお取引につながりました。

政府による「資産運用立国実現プラン」が本格的に進むなか、当金庫においても、お客さま本位の業務運営を徹底し、会員と協働した金融教育等の各種セミナーの開催やアンケートをはじめ、会員組合員に寄り添った提案・相談活動を実施しました。その結果、多くの組合員の金融リテラシー向上に寄与するとともに、NISA・iDeCoをはじめとした金融商品のお取引につながりました。

今後も日銀による利上げの継続・物価上昇が見込まれるなか、組合員の不安・課題を解決し、生涯にわたって生活を応援するため、より多くの方に、より丁寧に、資産形成や可処分所得向上につながるご提案を実践していく必要があります。

<金融DXへの挑戦>

お客さまの利便性向上、業務の効率化・堅確化による提案・相談対応の充実化を図るため、お客さまのお問合せに対応するチャットボットの公開や、営業店窓口における各種手続きをペーパーレス・印鑑レスで完結できるタブレット取引システムの導入をはじめ、各種システムの活用等を推進しました。引き続き、多様化するニーズに応えるため、機能の改善・拡充を進め、お客さまの利便性・満足度のさらなる向上に取り組む必要があります。

<恒常的な取組み>

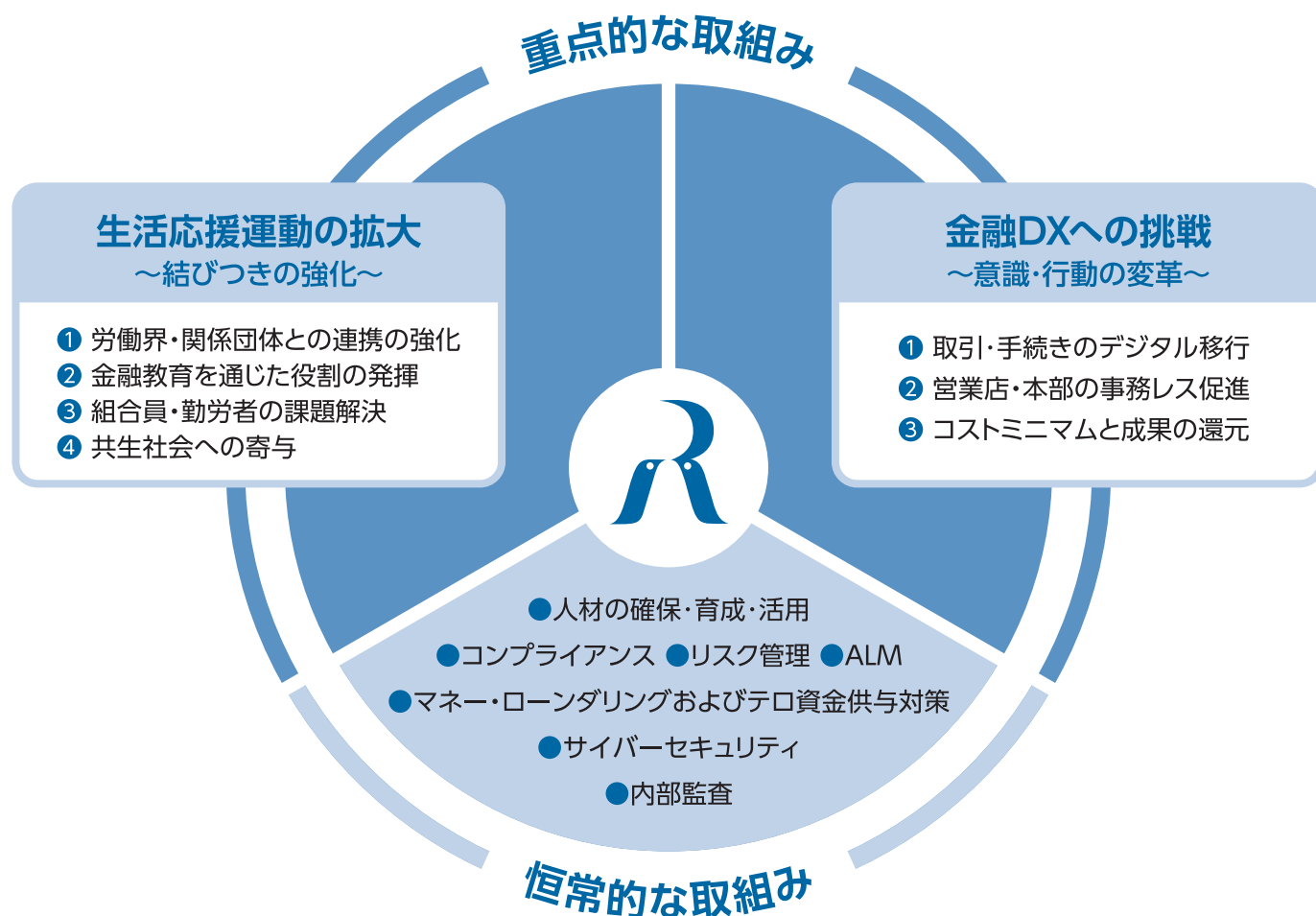
人材確保に向けた取組みとして、学生向けのイベントや広報活動を実施するなど、新卒採用の充実につなげました。コンプライアンス、リスク管理など、安定的な組織基盤の底上げに向けて取り組みました。

前年度に続き、ろうきんダイレクトを装ったフィッシングサイトが複数確認されており、被害の未然防止に向けた注意喚起に取り組みました。引き続き、お客さまの財産を守るため、不断の取組みが必要です。

3 第9次中期経営計画(2024～2026年度)

基本方針 (コンセプト)

「会員との深いつながり」を何よりも大切にし、
「誰もがアクセスできる金融」をめざして挑戦します。



● 計数目標



※計数目標は、経営環境や金利情勢等に応じて毎年度見直します。

● 近畿推進会議の運動の基調

- ① 会員相互の協同と連帯を強め、ろうきん運動を積極的に推進することで、労働者福祉運動の推進と事業の拡大に寄与することを私たちの目的とします。
- ② 労働運動およびろうきんの歴史を振り返り、「労働者の経済的地位の向上に資することを目的に会員がろうきんを創設したこと」を学びながら、それぞれの会員は、ろうきん運動を自らの活動と位置付けて、取組みを進めます。
- ③ 会員は、各地域推進機構の活動に参画して、組合員のお金に関する「不安」・「課題」を解決するための「総合的なお金の相談活動」に加え、より豊かな人生とする生活設計に向けた「金融教育」に取り組み、「生活応援運動」を推進します。
- ④ 会員とろうきんは協働して、「近畿労働金庫第9次中期経営計画」に取り組み、会員・組合員の生活向上に努めます。
- ⑤ 会員は、「近畿労働金庫第9次中期経営計画」を踏まえた推進委員会の取組方針に基づいて運動目標を定め、取組みを進めます。

重点的な取組み		3年後にめざす到達点
生活応援運動の拡大	① 労働界・関係団体との連携の強化	
	会員推進機構における展開	▶ 全会員での取組み展開
	ナショナルセンター・産別組織への展開	▶ ろうきん運動の裾野の拡大
	関係団体への展開(外部団体・生協)	▶ 生協組合員の利用増加
	② 金融教育を通じた役割の発揮	
	会員団体・企業への展開	▶ 金融教育における知名度の向上
	地域社会への展開	▶ 地域での認知度・好感度向上
	③ 組合員・勤労者の課題解決	
	各種預金等の推進	▶ メイン利用者※20万人以上(3万人増) ※当金庫所定のお取引があるお客さま ▶ 積立定期預金新規8万件以上
	各種ローン等の推進	▶ 個人融資の残高増加額800億円以上
金融DXへの挑戦	資産形成(NISA・iDeCo等)の推進	▶ 投資信託販売額200億円以上 ▶ iDeCo新規18,000件以上
	④ 共生社会への寄与	
	子ども支援の取組み	▶ 取組みの認知度・好感度向上
	社会貢献の取組み	▶ 笑顔プラスの残高増加額20億円以上 ▶ NPO等融資残高45億円以上
	① 取引・手続きのデジタル移行	
	フルセルフの推進(デジタル化)	▶ キャッシュレス化等による個人伝票30%以上削減※ ※ろうきんダイレクトの利用促進による一部伝票の削減割合
	セミセルフの推進 (リアル・デジタル融合化)	▶ 対面でのペーパーレス申込率80%以上※ ※WEB・ろうきん専用端末を経由した主要無担保ローンの 新規申込み割合 ▶ 新たな相談チャネルの充実
	② 営業店・本部の事務レス促進	
	営業店事務の削減・集約	▶ 営業店事務の削減による生産性の向上
	本部機能の拡充	▶ 本部における営業店バックアップ体制の強化
	③ コストミニマムと成果の還元	
	必要資源の最適化	▶ 「ATM手数料の全額還元」サービスの維持
	商品・サービスの向上	▶ 組合員にとって特別感のある商品・サービスの実現
	営業体制の充実	▶ 組合員・勤労者に寄り添う時間の創出

恒常的な取組み	3年後にめざす到達点
● 人材の確保・育成・活用 ● コンプライアンス ● リスク管理 ● ALM(資産負債総合管理) ● マネー・ローndリングおよびテロ資金供与対策 ● サイバーセキュリティ ● 内部監査	▶ 安定的な組織基盤の底上げ

4 2026年度事業計画

重点的な取組み		指 針	主なメニュー（行動内容）
生活応援運動の拡大	① 労働界・関係団体との連携の強化		
	会員推進機構における展開	組合員の生活向上に継続して取り組み、会員との信頼関係をこれまで以上に深めます。	・会員推進機構と連携した活動（活発な意見交換の実施等） ・会員の現状・課題等の把握 ・会員とともに組合員のための生活応援運動を実践（知らせる活動、金融健康診断等のアンケート、各種説明会、多重債務者救済等） ・十分にご利用いただけていない会員への積極アプローチ
	ナショナルセンター・産別組織への展開	地区推進会議を起点に、地域の労働団体（労福協等）と連携し、運動の浸透・活性化を図ります。	・各地区推進会議から労働団体への働きかけ ・各地区本部長によるアプローチ
	関係団体への展開（外部団体・生協）	新たな利用者層（生協組合員等）の獲得・拡大に向けた基盤を整備します。	・生協との連携、生協組合員の利用促進（WEB情宣等） ・近畿勤労者互助会と連携した活動
	② 金融教育を通じた役割の発揮		
	会員団体・企業への展開	組合員の金融リテラシー向上に努めるとともに、取組みを契機とした会員等との繋がりや取引の深耕を図ります。	・取組みのパッケージ化（メニュー・動画ツール等の更新） ・会員推進機構と一体となった取組みの展開 ・オンラインセミナーの検討
	地域社会への展開	教職員を対象とした金融教育の提案からスタートし、段階的に取組みを発展させます。	・教職員との接点の構築（教職員組合や大学生協等へのアプローチ等）
	③ 組合員・勤労者の課題解決		
	各種預金等の推進	積立定期預金や給与振込等の推進を通じて、若年層顧客のメイン取引利用につなげます。 退職後のお取引継続に向けたアプローチ等により、生涯取引・家族取引を推進し、預金残高の拡大を図ります。 スマホでの利用を基本とした通帳レス口座の拡大を図ります。	・積立定期預金（財形・エース預金）の新規・増額 ・預金の流出防止および退職金等の預入拡大 ・給与振込・各種口座振替の利用者の拡大 ・新約口座における通帳レスの拡大 ・アプリ・IB・キャッシュレス決済の利用者の拡大
	各種ローン等の推進	主力ローン商品（住宅・ライフエール・スマートチョイス等）を中心に融資残高の拡大を図ります。	・住宅ローン・無担保ローン・カードローンの利用拡大 ・住宅ローン商品性の見直しによる競争力強化
	資産形成（NISA・iDeCo等）の推進	お客さまのニーズ・意向を踏まえながら、金融商品の販売に取り組み、資産形成のサポートに努めます。	・投資信託・iDeCoの販売拡大 ・取扱い商品の見直し・拡充
	④ 共生社会への寄与		
	子ども支援の取組み	会員推進機構とともに、「子ども支援」の社会貢献活動を行うNPO法人等への支援に向けて取り組みます。	・「教育ローンde子育て応援プロジェクト」の推進（子育て支援団体への助成、グッドデザイン賞を最大限に活用した情報発信等） ・会員推進機構と営業店との連携による子ども支援の取組み「推しのNPOプロジェクト」の実践 ・NPOパートナーシップ制度を通じた各地域の中間支援組織との連携
	社会貢献の取組み	寄付先団体とコラボした企画等の実行など、話題性を喚起しながら取組みを継続・発展させていきます。	・笑顔プラスの推進 ・NPO等融資の推進 ・効果的なPR活動の実施

重点的な取組み	指 針	主なメニュー（行動内容）
金融DXへの挑戦	① 取引・手続きのデジタル移行	
	フルセルフの推進 (デジタル化)	WEB等で完結する取引・手続きの 拡大および定着に取り組みます。 ・IB・コンビニ等ATM・キャッシュレス決済連携の利用 促進 ・アプリ(普通預金新約、諸届等)の利用促進 ・ローン受付システムにおける非対面利用の拡大、ライン アップ強化の検討 ・団体IB・UC法人カード・賃金控除事務支援サービスの 利用促進
	セミセルフの推進 (リアル・デジタル 融合化)	対面時における取引・手続きのシス テム化を進め、コンサルティングや 相談対応の充実を図ります。 ・iDeCo電子申込システムの活用による受付事務の 効率化 ・ローン受付システムにおける対面利用の拡大に向けた 対応 ・オンラインチャット(AI・有人)・オンライン相談の活用
	② 営業店・本部の事務レス促進	
	営業店事務の 削減・集約	事務の大幅な削減(積極的なペー パーレス・印鑑レスの推進等)と 本部集中化の拡大に取り組みます。 ・預金・融資・営業や店内管理等にかかる事務の削減・ 簡略化 ・現物からデータ保管への切替え ・労金連合会・他金庫と連携した施策の展開 ・後方事務の本部集中化(対象範囲の拡大、利用促進) ・出資証券の不発行化に向けた検討
	本部機能の拡充	営業店のバックアップ等により 注力できるよう、本部の定型事務・ 体制を見直します。 ・定型事務の必要性の検証、見直し ・集中部署における作業工程の自動化、各種作業の 自動化 ・人材の再配置、営業店サポート部門の強化 ・子会社委託業務の適正化 ・生成AIの導入に向けた検討
	③ コストミニマムと成果の還元	
	必要資源の最適化	収益力・コスト意識を高めるとと もに、時代や環境変化を考慮した 金融インフラの維持・整備等を進め ます。 ・予算管理の徹底(コスト削減、DX戦略等への適正 な配分) ・余裕金運用による収益力の維持・向上 ・将来動向を踏まえた店舗・ATM網のあり方の検討 ・設備・機器等の保有数の適正化
	商品・サービスの向上	商品・サービスの質を高めるととも に、ホームページ・SNS等を通じたお客さ まとの接点の充実を図ります。 ・商品性の見直しに向けた検討 ・ホームページにおけるコンテンツの見直し ・SNSの活用による新たな広報PR等の展開 ・ろうきんアプリによる情報発信
	営業体制の充実	事務の効率化(セルフ・集中化等) を踏まえ、段階的に人材のフロント シフトを進めます。 また、効果的な提案活動に向けた データの利活用を進めます。 ・部門別職員数の再検証・配置 ・各種データの継続的な蓄積・活用促進

恒常的な取組み	指 針	主なメニュー（行動内容）
●人材の確保・育成・活用	会員・お客さまに対して最適な提案・相談ができる人材を確保・育成するとともに、職員が志高くやりがいを持って働き続けられる環境を整備します。	- 採用活動の充実（新卒採用・中途採用・障がい者雇用・専門人材） - スペシャリストの育成
●コンプライアンス	実効性のあるコンプライアンス態勢および顧客保護等管理態勢の構築を進め、会員・お客さまからの信頼度を高めます。	- コンプライアンスプログラム等によるモニタリング - 日常的・重点的 point 点検の実効性向上に資する見直し
●リスク管理	実効性のある経営管理態勢および危機管理態勢の構築を進め、経営の持続可能性を高めます。	- 収益・リスク・資本のバランスを踏まえた経営指標のモニタリング - 緊急時対応訓練等による危機管理の実効性向上
●ALM （資産負債総合管理）	ALMを通じて、市場金利上昇等の環境変化に適切に対応し、適正な収益を安定的に確保します。	- 収益状況や金利リスクも踏まえた預金金利施策の検討・実施 - 利益目標に合わせた物件費予算の適正な配分
●マネー・ローンダリング およびテロ資金供与対策	顧客保護のため、マネロン・テロ資金供与対策を促進します。	- マネロン・テロ資金供与対策の有効性検証 - 顧客リスク評価に基づく継続的顧客管理の実施 - フィルタリング・モニタリングの適正な実施による不正取引の防止
●サイバーセキュリティ	サイバーセキュリティ管理態勢の整備や実効性の確保に向け、必要な対策を実行します。	- 重要機器・システムのリプレースおよびアップグレード対応 - 脆弱性診断システムを活用した是正対応 - 関連団体が主催するサイバー演習・訓練への参加 - 金融庁「サイバーセキュリティに関するガイドライン」を踏まえた管理態勢の整備
●内部監査	体制の整備や監査員の専門性向上を進め、経営に資する本部監査、コンサルティング機能を強化した営業店監査を実現します。	- 定例監査の簡素化・効率化 - 営業店監査における改善提案とフォローアップ機能の更なる充実 - オフサイト・モニタリングの検討・実施

事業収支計画

●預貸金平均残高

（単位：百万円）

預金・積金（譲渡性預金を含む）	2,415,224
貸出金	1,577,800

●諸比率

（単位：％）

ROA（総資産税引前利益率）	0.08
OHR（経費率）	90.84

●収支

（単位：百万円）

経常収益	35,999
経常費用	33,659
経常利益	2,340
当期純利益	1,754

地区別推進目標

1 預金残高増加額

(単位：百万円)

	合 計	団体預金 (一斉含む)	個人預金計	積立定期預金 (財形・エース)	普通・貯蓄預金	その他個人預金
合 計	25,916	0	25,916	△ 12,180	23,843	14,254
地区別	滋 賀	2,799	0	△ 1,238	2,309	1,728
	奈 良	2,065	0	△ 766	1,358	1,473
	京 都	3,587	0	△ 1,641	3,260	1,967
	大 阪	8,245	0	△ 4,444	9,041	3,647
	和歌山	3,561	0	△ 1,304	2,574	2,290
	兵 庫	5,658	0	△ 2,786	5,297	3,146

※1 「積立定期預金」は「財形預金・エース預金」、「その他個人預金」は「積立定期預金・普通預金・貯蓄預金」を除くその他の個人預金です。

「団体預金」とは、労働組合や事業団体・地方公共団体の預金です。

※2 百万円未満を切り捨てているため、金庫計の数値は地区合計と一致しません。

2 融資残高増加額

(単位：百万円)

	合 計	団体融資	個人融資計	有担保ローン	無担保ローン計	カードローン	その他無担保ローン
合 計	22,722	0	22,722	17,042	5,680	795	4,885
地区別	滋 賀	0	2,480	1,894	585	93	491
	奈 良	0	1,353	1,022	331	27	303
	京 都	0	3,355	2,577	778	107	671
	大 阪	0	8,127	6,026	2,101	326	1,775
	和歌山	0	2,473	1,901	572	47	525
	兵 庫	0	4,931	3,620	1,311	193	1,117

※1 「有担保ローン」は「住宅ローン・生き生きローン」、「その他無担保ローン」は「有担保ローン・カードローン」を除くその他の個人ローンです。

※2 百万円未満を切り捨てているため、金庫計の数値は地区合計と一致しません。

3 主要拡大項目等

(単位：人、件)

	住宅ローン	無担保ローン「ライフエール」			無担保 住宅ローン	おまとめローン	積立定期預金(財形・エース)	
		多目的	自動車	教育			新規	増額
合 計	4,023	4,371	5,928	2,221	680	714	30,025	25,026
地区別	滋 賀	344	379	699	196	102	75	2,790
	奈 良	235	197	303	125	39	36	1,792
	京 都	498	628	640	258	104	75	3,766
	大 阪	1,626	1,772	2,002	912	226	255	11,266
	和歌山	437	300	594	189	67	53	3,300
	兵 庫	883	1,095	1,690	541	142	220	7,111

※1 住宅ローンの単位は利用顧客人数となります。

※2 無担保ローン「ライフエール」、無担保住宅ローン、おまとめローン、積立定期預金(財形・エース)の単位は件数となります。

※3 「おまとめローン」とは、「生活応援トゥモロー「チェンジプラン」」のことをいいます。

(単位：人、件、百万円)

		給与振込	iDeCo (個人型DC)	火災共済 火災保険	資産運用商品	NISA
合 計		11,026	3,026	618	10,018	2,974
地区別	滋 賀	1,067	272	54	974	270
	奈 良	596	167	38	595	167
	京 都	1,421	396	75	1,315	380
	大 阪	4,352	1,156	249	3,828	1,142
	和歌山	1,138	337	68	1,069	310
	兵 庫	2,452	698	134	2,237	705

※4 給与振込の単位は利用顧客人数となります。

※5 iDeCo(個人型DC)、火災共済・火災保険、NISAの単位は件数となります。

※6 「資産運用商品」は、投資信託、生命保険・共済、個人向け国債の販売額で、単位は百万円となります。