

『支援力の強化と変革への挑戦』3か年計画

当金庫は本年度から新たに『支援力の強化と変革への挑戦』3か年計画をスタートさせました。本計画では地域との共存共栄を図るという理念のもと「地域から必要であり続ける金融機関」を目指してまいります。

新型コロナウイルス感染症の影響により、社会は大きな制限を受け急激な景気減速となっております。その影響は未だ長期化し経済の急速な回復は見通せない中で、事業地区の地域経済が衰退していくことは、当金庫も強い危機感を感じております。

新たな3か年計画では「事業者支援の強化」により収益基盤である事業地域の経済を守り回復させていくこと、「お客さまや地域が抱える課題の解決の強化」のために信用金庫業界のネットワークを利活用していくこと、この2つを重点戦略として掲げております。

重点戦略に役職員一丸となって集中して取り組むためにも、営業態勢や人材育成、経営管理態勢の強化を図り業務効率化を推し進めてまいります。

「3か年計画」の全体像

当金庫が目指す姿

大牟田柳川信用金庫は、地域との共存共栄を図るという理念のもと、地域密着の強固な経営基盤を確保するため、協同組織の金融機関としての社会的使命を自覚し、健全経営をモットーに、役職員一体となって地域経済の発展と金融サービスの充実・強化に努め、『地域から必要であり続ける金融機関』を目指す。

また、地域社会全体の成長に貢献するため、お客さまとのリレーションシップを追求し、地域が抱える課題の解決に尽力する。

当金庫の収益基盤である事業地域の経済を守り、力強い回復に努めていく

重点戦略Ⅰ

事業者支援の強化

重点戦略Ⅱ

地域課題解決の強化

サポート戦略Ⅲ

営業態勢の強化

サポート戦略Ⅳ

人材育成の強化

サポート戦略Ⅴ

収益力向上と業務効率化

サポート戦略Ⅵ

経営管理態勢の強化

重点戦略Ⅰ 「事業者支援の強化」

金融機関の使命でもある金融仲介機能の発揮に向け、円滑な資金供給による徹底した資金繰り支援を行います。特に事業者支援に注力し、本業に資する迅速な課題解決型融資提案営業を行うこと、これを第一の重点戦略とします。

重点戦略Ⅱ 「地域課題解決の強化」

人口減少に加え超高齢化社会を迎え、個人世帯の減少や人口の流出は、生産年齢人口といった「働き手」の減少のみならず、「個人消費」の減少につながり大きなマイナスの影響をもたらす要因となります。このことから、地域が抱える課題の解決を第二の重点戦略とします。

サポート戦略Ⅲ 「営業態勢の強化」

信用金庫の特徴的な営業スタイルであり、また強みでもある渉外訪問活動は、コロナの影響で少なからず制限を受けております。キャッシュレスや非対面取引が急速に進展し、社会構造や生活様式が大きく変化する中、今後もお客さまのニーズにあわせた渉外訪問活動を検討してまいります。

サポート戦略Ⅳ 「人材育成の強化」

最大の経営資源は「人」です。信用金庫人としてお客さまや地域の課題解決に取り組み、お客さまや地域の幸せづくりと地域社会の成長に貢献するためには、役職員の人材育成が不可欠です。特に、人口減少下、価値観の多様化や働き方改革の推進により社会や職場環境が変わり、またコロナにより働き方の見直しが求められる中において、OJTや研修体系、さらには人事に関連する諸施策が当金庫の目指すべき姿の実現に繋がるよう態勢を整えます。

サポート戦略Ⅴ 「収益力向上と業務効率化」

当面の大きな経営課題として、効率性を追求し抜本的な改革や見直しを進め、強靱な経営体質への転換が求められております。また、限られた人員のなかで、効率的な営業店の運営を行うため、業務プロセスの見直しは聖域なく行い、規程や制度、運用方法の変更を検討し効率化を進めます。

サポート戦略Ⅵ 「経営管理態勢の強化」

めまぐるしく変化する経営環境に対応しながら、当金庫が安定した業務運営を行うため、リスク管理態勢にかかる継続的な訓練ならびに改善に努めてまいります。

令和3年度事業計画

未だ終息の見えないコロナ禍の中、当金庫の最重要課題は事業地域の経済を守り回復させていくこととあります。このため、令和3年度では「事業者支援の強化」に徹底して取り組み、信用金庫業界のネットワークを活用して課題解決型提案営業を行うことにより、お客さまや地域に貢献してまいります。