

事業の概況

事業方針

2025年度は、第8期中期経営計画（2024～2026年度）の中間年度として、九州ろうきんの「エンゲージメント強化宣言」として掲げる「会員・お客さま・地域とのエンゲージメントを高める行動」「職員相互のエンゲージメントを高める行動」を意識しながら、4つのテーマ「会員・お客さま・地域が『心地よさ』を感じられるサービスの提供」「デジタル化の推進」「人財を守り、育てる態勢の強化」「持続可能な金庫運営の展開」を柱に事業を展開しました。

経済・金融環境

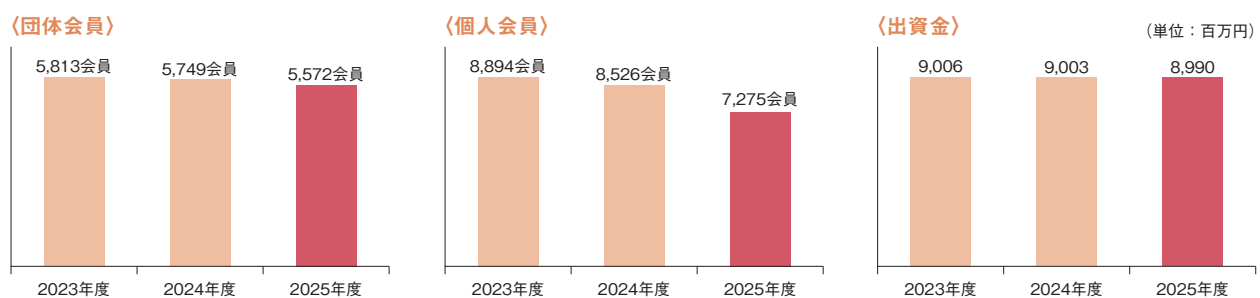
2025年度の国内経済は、賃上げの拡大により個人消費が持ち直したことや、企業による設備投資の増加等を背景に、緩やかな回復基調を維持しました。一方、物価上昇の長期化による実質賃金の伸び悩みや、人手不足の深刻化が景気の下押し要因となったほか、米国での関税政策の強化や、中東情勢不安等を背景に、経済環境の不確実性が高まりました。金融環境面では、日本銀行による政策金利の引き上げなど、金融政策の正常化が段階的に進展しましたが、国際情勢の不安定化や主要国との金利差を背景に、為替市場では円安基調が継続しました。

業績

※個人預金・個人融資につきましては、営業推進管理上の実績数値となります。

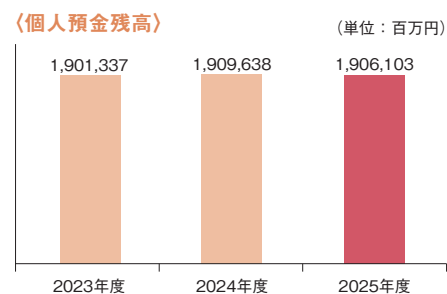
■ 会員および出資金

- 団体会員は、177会員減少し、5,572会員となりました。
- 個人会員は、1,251会員減少し、7,275会員となりました。
- 出資金は、13百万円減少し、89億90百万円となりました。



■ 預かり資産

- 個人預金は、資金の地域外流出や金利ある世界での競争激化を背景に、対期首37億41百万円の減少となり、残高増加目標4億55百万円を達成することができませんでした。2026年3月末の残高は1兆9,061億3百万円となりました。
- 投資信託は、販売目標39億55百万円に対して75億8百万円の実績、国債は、販売目標48億96百万円に対して211億79百万円の実績となり、目標を達成することができました。

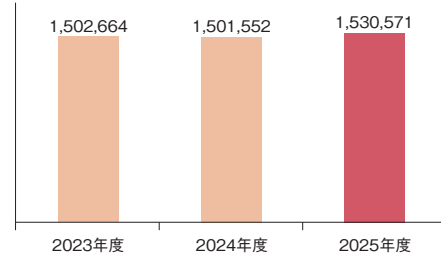


融資

- 有担保ローンは、対期首235億80百万円の増加となり、残高増加目標10億91百万円を達成することができました。無担保ローン（カードローン含む）は、対期首54億38百万円の増加となり、残高増加目標38億93百万円を達成することができました。
- 個人融資の2026年3月末残高は、対期首290億19百万円増加し、1兆5,305億71百万円となりました。また、有担保ローンは1兆2,785億94百万円、無担保ローン（カードローン含む）は2,519億77百万円となりました。

〈個人融資残高〉

（単位：百万円）



収支状況

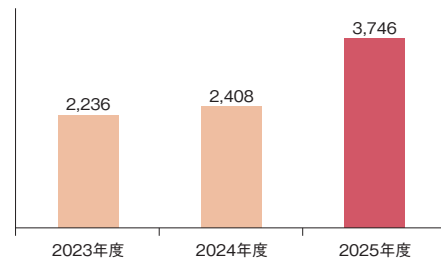
経常収益は、316億30百万円の計画に対し15億87百万円上回る332億18百万円となりました。計画を上回った主な要因は、役務取引等収益が7億58百万円、臨時収益が14億41百万円上回ったことによるものです。

経常費用は、275億99百万円の計画に対し3億13百万円上回る279億13百万円となりました。計画を上回った主な要因は、資金調達費用が10億57百万円、経費が5億10百万円、臨時費用が64百万円下回ったものの、その他業務費用が19億59百万円（主に国債等債券の売却損）上回ったことによるものです。

これにより、経常収益から経常費用を差し引いた経常利益は、計画を12億74百万円上回る53億5百万円となりました。特別損益を加減した税引前当期純利益は、計画を12億12百万円上回る51億48百万円となり、法人税等を差し引いた当期純利益は、計画を8億72百万円上回る37億46百万円（前年度実績：24億8百万円）となりました。

〈当期純利益〉

（単位：百万円）



お客さま本位の業務運営に関する取り組み状況

当金庫では、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および行動計画（アクションプラン）に基づき、預かり資産販売業務の取り組み状況として、具体的な成果指標（KPI）を設定し、定期的に公開しています。

2025年度の主な取り組み状況は次のとおりです（詳細はホームページをご参照ください）。

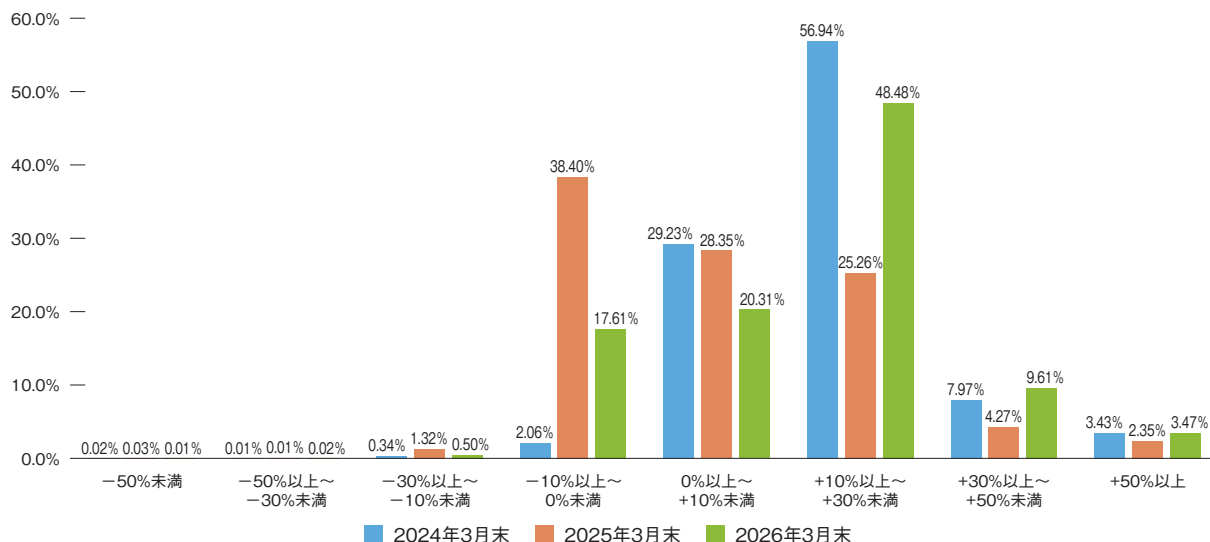
■お客さまの生活を生涯にわたってサポートしていくことを第一に考えた取り組み

当金庫は「ろうきんの理念」のもと、役職員一人ひとりが法令・ルールへの遵守や社会的規範を尊重して業務を行っています。また、預かり資産販売業務に係る研修において、お客さまのニーズやライフプランに即した金融商品・サービスの提案を行うように指導しています。

■運用損益別顧客比率

投資信託を保有されているお客さまについて、2026年3月末時点での運用損益（購入時以降の累積された運用損益）を示しています。運用損益がプラスとなっているお客さまの割合は81.87%となり、前年度（2025年3月末時点）60.23%と比較して、21.64ポイント増加しています。

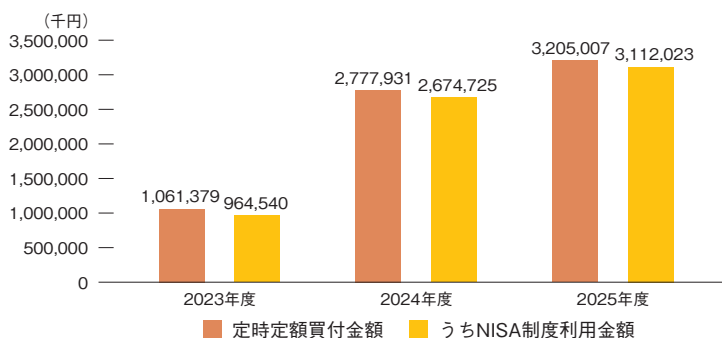
〈運用損益別顧客比率〉



■定時定額買付金額の推移

毎月もしくは指定間隔月ごとに買付、積み立てていく定時定額での投資信託の買付金額、及び、NISA 制度を利用した定時定額での買付金額を示しています。当金庫では、お客さまの生活を生涯にわたってサポートすることや長期的な資産形成を促すことを目的に、「資産分散」「長期投資」「時間分散」によるリスク分散が可能な定時定額買付での投資信託購入の提案を行っています。

〈定時定額買付金額の推移〉



■利益相反を適切に管理する取り組み

当金庫は、お客さまの利益が不当に害されることがないように、ホームページに公開している「利益相反管理方針」に基づき、利益相反について統括する部署（リスク統括部コンプライアンス室）を設置し、一元的に対応する体制を整備する等、お客さまの保護と正当な利益確保に努めるため、適切な管理を行っています。

事業の状況

■金融商品ラインナップ

中長期的な資産形成をサポートすることやお客さまにわかりやすい商品を選定する観点から、投資信託をラインナップに加える際は、類似する複数の投資信託の運用方針や運用体制、リスク、リターン、ご負担いただく手数料等を比較検討し、選定しています。また、ラインナップに加えた後も、運用力や信頼性、運用実績等について外部機関による客観的な評価も加えたモニタリングを定期的に行い、適宜、見直しています。

また、商品提供会社から販売会社（当金庫）へ支払われる手数料に関係なく、お客さまの中長期的資産形成に資する金融商品を選定し、お客さまにふさわしい商品を提案しています。

〈保険 ラインナップ〉

カテゴリ			商品数	(構成比※)
円建	一時払い	終身認知症 年金保険	1	50.00%
円建	一時払い	終身保険	1	50.00%
合 計			2	100.00%

※当金庫では、外貨建ての保険の取り扱いはありません。

〈投資信託 ファンドラインナップ〉

投資対象 地域	投資対象 資産	商品数	(構成比)	購入時手数料なし (ノーロード)	ESG 商品
国内	債券	1	1.47%	1	0
	株式	9	13.24%	3	3
	バランス	1	1.47%	0	0
	REIT	3	4.41%	1	0
海外	債券	4	5.88%	3	0
	株式	10	14.71%	6	0
	バランス	1	1.47%	0	0
	REIT	5	7.35%	2	0
内外	債券	4	5.88%	0	0
	株式	7	10.29%	1	1
	バランス	23	33.82%	6	4
合 計		68商品	100.00%	23商品	8商品

■手数料等に係る情報提供の取り組み

当金庫は、お客さまにご負担いただく手数料等について、ホームページやパンフレット等において商品・サービスごとにわかりやすい表示を行っています。また、職員による説明を行う際にも、お客さまにご理解いただけるように努めています。

■お客さまの立場に立ったわかりやすい情報提供の取り組み

投資信託のお取引に関する重要な情報（基本的な利益、損失その他のリスク、取引条件等）については、重要情報シート・交付目論見書等の各種資料やホームページ等を通じて、わかりやすく情報提供を行っています。

■お客さま一人ひとりに合った最適なサービス提供の取り組み

当金庫は、お客さまの意向を確認したうえで、目標資産額や安全資産（預金・国債等）と投資性資産（投資信託等）の適切なバランスを検討し、中長期的な資産形成を構築するための商品販売・推奨を行っています。具体的な提案を行う場合は、当金庫で取り扱う預金・投資信託・保険等の金融商品の中から、類似商品・サービスや代替商品の手数料、商品性を比較しながら、提案しています。

■セミナーの開催実績

お客さまの金融リテラシー向上のため、営業部店で作成した資料や全国労働金庫協会作成の小冊子「マネートラブルにかつ！」等を活用した「金融教育セミナー」や、ライフプランニング、投資信託に関する情報提供を目的とした「ライフプランセミナー」を開催しました。

	開催回数（延べ）	参加人数（延べ）
消費者・金融教育セミナー	2,556回	50,082人

(2025年4月～2026年3月)

■職員への定着と実践に向けた取り組み

営業責任者・内部管理責任者を対象とした研修や、証券外務員資格保有者全員を対象とした職場内研修において、「顧客本位の業務運営」に対する職員への意識醸成を図りました。

また、当金庫の人事評価制度においては、業績評価の目標項目に「お客さま本位の営業活動の実践」を取り入れ、具体的達成基準を例示する等して、職員にお客さま本位の営業活動の実践を促しています。