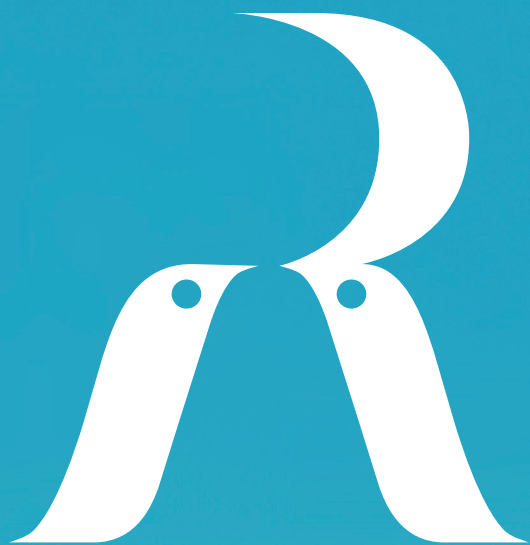




東海ろうきん

働くあなたと、ともに

DISCLOSURE 2026

Highlights

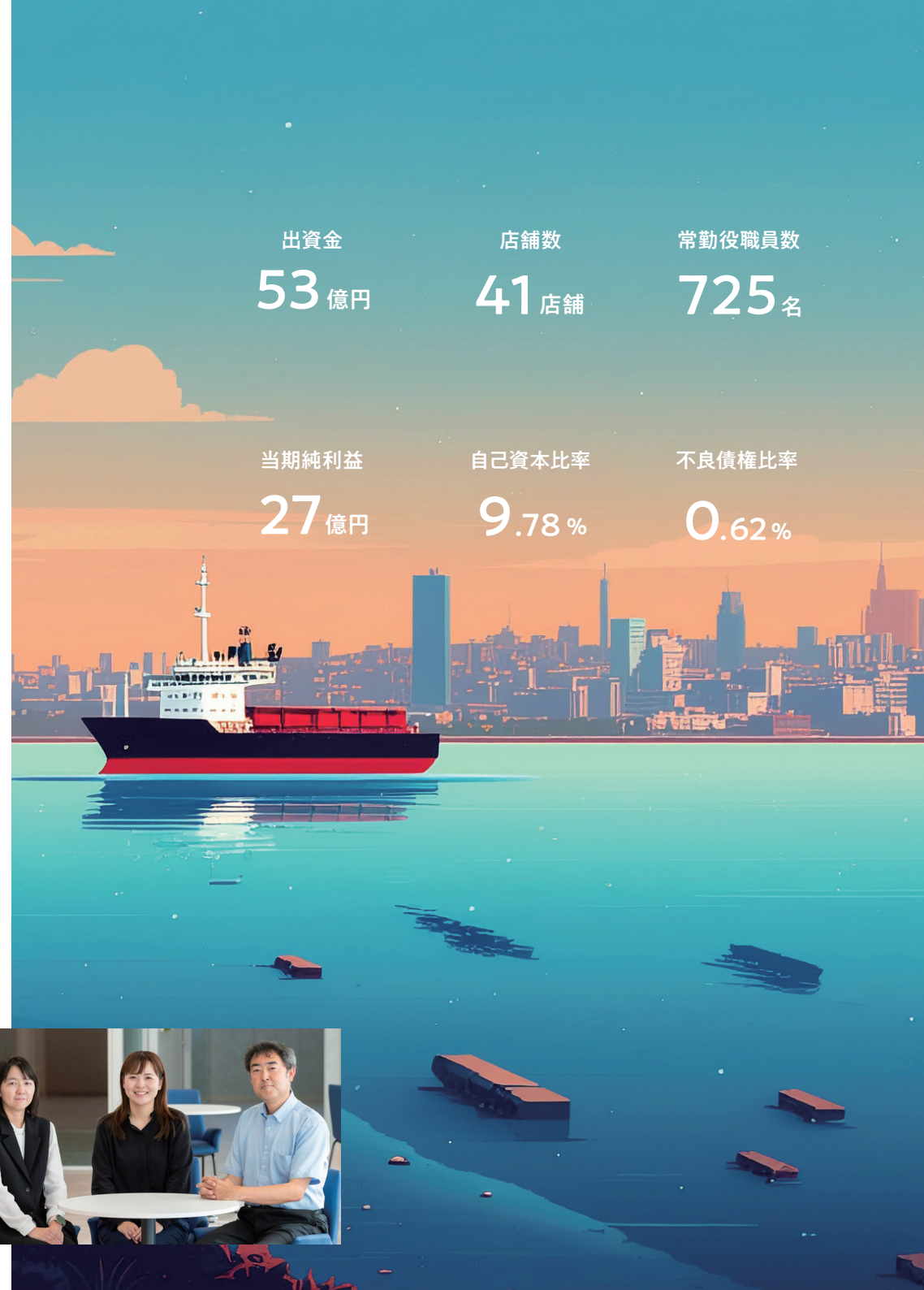


働くあなたと、ともに

私たちは信頼される金融パートナーとして
お客さまの生涯に寄り添います。

私たちは感謝と思いやりの心をもって
ともに働く仲間に関わり添います。

東海ろうきんは、愛知、岐阜、三重に暮らす
働く人々を支える福祉金融機関です。





会員数

4,335 会員

預金

2兆2,618 億円

貸出金

1兆8,694 億円



理 念

ろうきんは、働く人の夢と共感を創造する協同組織の福祉金融機関です。

ろうきんは、会員が行う経済・福祉・環境および文化にかかわる活動を促進し、人々が喜びをもって共生できる社会の実現に寄与することを目的とします。

ろうきんは、働く人の団体、広く市民の参加による団体を会員とし、そのネットワークによって成り立っています。

会員は、平等の立場でろうきんの運営に参画し、運動と事業の発展に努めます。

ろうきんは、誠実・公正および公開を旨とし、健全経営に徹して会員の信頼に応えます。

基 本 姿 勢

ろうきんは、労働組合や生活協同組合の働く仲間がお互いを助け合うために資金を出し合って創った協同組織の福祉金融機関です。世の中に金融機関はたくさんありますが、純粋に働く人の金融機関と呼べるのはろうきんだけです。

ろうきんは、労働金庫法に基づいて、会員の一人ひとりが主人公として公正かつ民主的に運営されています。利用者は全国で約1,100万人。

多くの働く人とそのご家族の方々に広く利用されています。

ろうきんの業務内容や取扱商品は、一般の銀行とほとんど変わりはありません。

しかし、働く仲間から預かった資金は、働く仲間の大切な共有財産として住宅・結婚・育児・教育・介護など、働く仲間の生活を守り、より豊かにするために役立てられています。

事業運営

ろうきんは、労働金庫法第5条に基づき、中期事業計画および
年度事業計画等を策定し、事業運営を行っています。

● 非営利の原則

金庫は、営利を目的として
その事業を行ってはならない。

● 会員に対する直接奉仕の原則

金庫は、その行う事業によってその会員に
直接の奉仕をすることを目的とし、特定の会員の
利益のみを目的としてその事業を行ってはならない。

● 政治的中立の原則

金庫は、その事業の運営については、
政治的に中立でなければならない。

Rating

健全な金融機関をお選びいただくときの目安のひとつに格付があります。

東海ろうきんは、2002年6月に協同組織金融機関(※)としては
全国で初めて、(株)格付投資情報センター(R&I)から格付「A-」を取得しました。

2004年7月の格付更新時には東海ろうきんの健全性が改めて評価され
「A」へランクアップし、現在もその格付を維持しています。

(※信用金庫、信用組合等。系統中央金融機関は除きます。)



Top Message

東海の力を、 未来へつなぐ。

東海ろうきんは、
働く人たちの生涯に寄り添い、
豊かな生活の実現をめざします。

日ごろより東海ろうきんをご愛顧いただき、誠にありがとうございます。また、労働金庫運動の推進に多大なるご理解、ご協力をいただいておりますことに、厚く御礼申し上げます。ここに、2025年度における東海ろうきんの取組とその結果をご報告させていただきます。

2025度は、第10期中期経営計画の初年度として、長期ビジョンである『**ともに歩み共に生きる 働く人たちの生涯に寄り添い続ける福祉金融機関**』の実現に向け、**人的資本経営、業務改革、営業展開・営業深化、店舗政策**の4つを重点課題に掲げ、会員と協働した生活応援運動の実践を通じて、働く人とその家族の生涯パートナーとしての役割発揮に努めました。

商品サービス面では新NISA制度の定着を背景に、人々の投資に対する関心が高まるなか、各種キャンペーンやセミナーを実施し、勤労者のみなさまにバランスの取れた資産



理事長
佐々木 龍也

形成を支援してまいりました。また、Web完結型商品を活用した非対面チャネルの利便性向上により、必要とする方がより利用しやすい環境づくりに努めてまいりました。今後も、ライフスタイルや生活設計に寄り添った金融支援をより一層進めてまいります。

物価上昇の長期化や金利環境の変化などにより、勤労者の暮らしを取り巻く環境は、依然として不透明な状況が続いています。

こうした環境にある今こそ、東海ろうきんは、働く人たちとご家族が安定して生活できる社会の実現をめざし、生活応援運動や適切な金融リテラシーの提供に積極的に取組むことで、福祉金融機関としての役割を果たしてまいります。

皆さまには、今後とも一層のご支援とご協力を賜りますよう心からお願い申し上げます。

Vision

長期ビジョン

(2020年度～2029年度)

とも ともに歩み ともに生きる

働く人たちの生涯に寄り添い続ける福祉金融機関



めざす姿

働く人たちとその家族の
生涯パートナー

- 人生100年時代を豊かに生きることのできる資産形成をサポート
- 会員・推進機構と協働し現役世代に幅広く生活応援運動を実施
- セカンドライフには、きめ細やかなコンサルティングを提供し資産寿命の延長に寄与
- 正確、堅実な事務処理の徹底による「安心して取引できる〈ろうきん〉」の実現

いつでも どこでもだれにでも

- 非対面チャネル、キャッシュレス決済機能の充実
- 職域のみでなく地域への営業活動充実による生涯取引の推進
- 営業店、ローンセンターの機能見直しによるサービスの拡充

やりがいと活気ある組織

- 個々の「強み」を活かせる人員配置による「やりがい」の創出、ESの向上
- 多様化する働き方に柔軟に対応した「働き続けたい」職場環境の醸成

全職員をFCへ

- 多様化するライフプランに対応する提案型営業人材育成
- 店舗、エリアの枠組を超えてFCが協働しノウハウを蓄積・継承
- 業務フローの見直し再構築、IT化によりBPRを促進し「事務」から「営業」へ転換
- 縮小するマーケットに対応するための多面的な金融サービスの提供による経営基盤の維持、強化

経営目標

- 資産形成額3,000億円増加の達成(金庫での資産形成者数および資産形成額をそれぞれ2割増加)
- 間接構成員150万人と1人あたりの預貸取引額300万円の達成(預金:2兆5,000億円、融資:2兆円)
※「間接構成員」とは会員労働組合の組合員+未組織利用者を指す
- OHR:70%

第10期中期経営計画

ろうきんと 職員のめざす姿

- 働く人たちとその家族にとって、生涯ライフプランを身近で気軽に相談できる居心地のよい場所
- 対面による相談を最重要の中核的取引とし、相談の不要な日常取引はWeb等で利便性の高いサービスを提供
- 職位に関係なく意見を交わし、チャレンジの推奨と失敗を許容することのできる職場風土
- 職位や年代を問わず学ぶことができる教育体制
- 徹底的な事務作業の効率化による営業力創出、新しい発想への挑戦による経営持続性の強化
- セクショナリズムを廃止し、全員が営業担当者として属人的な能力・ノウハウを共有できる



OUR VISION

- 相談したいときにまず最初に思い浮かぶ、頼れるライフプランのコンシェルジュ
- お客さまの気持ちに寄り添いながら、積極的な提案型営業ができる
- 時代の変化に対応し、金庫の取扱うサービスについて幅広く提案・提供できる
- 接する相手が誰であっても、自らの業務の先には「働く人とその家族」がいることを常に考えて業務にあたることができる
- 自己研鑽に努め、強みを確立するとともに弱みや苦手を克服することができる
- 対話によるコミュニケーションを大切にし、周囲への感謝を忘れない



4つの重点課題





2026年度事業運営におけるキーワード

安定した資金循環を支える調達力の強化

預金調達は喫緊の重要課題である一方、調達コストを度外視しては、持続的な経営基盤を損なうおそれがある。重要なのは金利に過度に頼らない調達力の強化である。「信頼」「安心」「誠実さ」といった、「ろうきんらしさ」が選ばれる理由となるよう、姿勢や応対を向上し、より多くの方に知ってもらう取組を強化する。

接点と価値を拡充する業務改革

営業店標準事務統一化といった業務改革は、その結果を単なる効率化にとどめず、「業務改革後のみらい」が示す、顧客接点の拡大と金融サービスの付加価値向上として、納得感のある成果に結びつける必要がある。

限りある人材と経営資源を最大限活用し、これまで以上に幅広いお客さまにろうきんの金融サービスを届ける。

複数店舗で応える営業活動

「オール東海ろうきん」での事業をめざし、これまでの職域を起点とした単独店舗による営業活動を、職域から居住域までカバーできる、複数店舗が連携した営業活動へと転換していく。エリアによる目標達成をめざす考え方を浸透させ、各営業店の市場環境に応じた目標配分の設定を検討する。



将来を支える力強い経営基盤をつくる

2030年のシステム移行など、将来に必要な投資や負担に耐えうる経営体質を構築するためには、収益力の向上が不可欠である。住宅ローン依存の収益構造脱却や、地域・環境に応じた店舗機能・人員配置基準を見直すことで、経営基盤の強化をめざす。

ろうきんらしさを確かな強みに

「ろうきんらしさ」「ろうきんの良さ」を、他とは異なる金庫の価値（存在意義）や強みとして認識し、会員やお客さまとつながり・接することは、すべての事業活動の根本を支えるものである。預金調達力の強化や顧客接点の価値向上のため、職員がろうきんの理念や役割を、日常の業務の中で体现できる教育環境や体制を構築する。



Financial Concierge

人生の隣にずっといる。



営業
井川 晟奈

「困ったときは、あの人に」
そう思われる存在でありたい。

お客さまとの面談を通じて、一人ひとりに合ったマネープランをご提案し、その方のニーズにそっと寄り添いながら相談に応じる。それが、私たちFC (Financial Concierge) の役割です。

お話をうかがっていると、考え方も、抱えている不安も、人それぞれだと気づかれます。だからこそ私は、まずはじっくりとお話に耳を傾け、その方にとって無理のない方法を、一緒に探していくことを何より大切にしています。

ご相談に来られる方の年齢層は、とても幅広い。だからこそ、ライフステージに合わせたアプローチを心がけています。たとえば若い世代の方には、資産形成やNISAを少しでも身近に感じていただけるよう、できるだけわかりやすい言葉で。一方、終活や相続のご相談には、不安がつきものです。ご本人だけでなく、ご家族にも安心していただけるよう、一つひとつ、丁寧に向き合います。

何から始めればいいのか分からないという方もいれば、すでにご自身で数々の商品を調べたうえで来られる方もいらっしゃいます。その方が本当に求めているものをきちんと受け止めるために、いつでも気軽に相談

していただける関係づくりを、私は心がけています。

FCになって、およそ一年。いちばん心に残っているのは、ある女性から投資信託のご相談をいただいたことです。面談を終えたあと、「今度は主人も一緒に相談したいので、また対応してもらえますか?」と、言っていたきました。それから、ご夫婦そろって足を運んでくださるようになったのです。一度きりのお取引で終わるのではなく、「相談してよかった」「またお願いしたい」と、何度も訪ねていただける。そうしてご縁が広がっていく瞬間に、私はFCとしての大きなやりがいを感じます。

金融機関でお金のことを相談をするのは、やはり少し勇気のいることだと思います。FCという言葉も、まだ多くの方には馴染みが無いのが現状です。だからこそ、わかりやすい説明と、丁寧な対応を忘れずに。困ったとき、「まずはあの人に相談してみよう」と、まっ先に思い浮かべていただける。そんなFCを、これからも目指していきます。

Financial Literacy Education

「知る」を「動く」へ。



営業代理
鷲見 旭則

あふれる情報の時代に、
確かな一歩を届けたい。

ろうきんはこれまで、組合員の皆さまに向けて、セミナーをはじめとするさまざまな情報をお届けしてまいりました。けれども今は、誰もが知りたいことをすぐに調べられる時代です。大切なのは、ただ「知る」ことではなく、その気づきを「行動」へとつなげていくこと。私はそう考えています。「知識を得た」で終わってしまっは、もったいない。「始めてみよう」「見直してみよう」と、最初の一步をそっと踏み出していただけ。そんなきっかけづくりを、いつも心がけています。

たとえば、セミナーのあとにお配りするアンケート。以前は、理解度や満足度をうかがう設問がほとんどでした。そこに私は、「何に関心を持ちましたか?」「何が必要だと感じましたか?」といった、次の行動につながる問いを加えるようにしました。アンケート1枚でも、工夫しだいで、誰かの背中をそっと押すことができる。知識をお伝えするだけでなく、その先の「行動の変化」までを見据えた提案や支援を、これからも実践していきたいと思っています。今は、インターネットやSNSに情報があふれています。けれども、そのすべてが信頼できるとは限りません。目の前の情報を鵜呑みにせず、自分の頭で考え、見極める力が、ますます大切になっています。だから

こそ若い世代の方々には、お金の知識を正しく理解し、自分で考えて行動する習慣を、ぜひ身につけてほしいと願っています。

そして近年は、金融犯罪やマネートラブルの口も、巧妙に、そして多様になっています。被害にあうのは、高齢者だけではなくありません。「自分は大丈夫」——そう思っている若い世代こそ、思わぬ落とし穴にはまってしまうことがあるのです。口は、時代とともに次々と姿を変えていきます。だからこそ金融犯罪をテーマにしたセミナーでは、できる限り新しい情報をお伝えするよう努めています。組合員の皆さまを守り、支えること。それが、ろうきんの大切な役目です。皆さまが、安心して毎日を過ごしていただけるように。これからもセミナーを通じて、確かな情報を、心を込めてお届けしてまいります。

Teamwork

挑む空気をつくる。

一人ひとりの「伸びしろ」を、
まっすぐ信じていたい。

次長
大橋 美樹子



人材育成において本当に大切なのは、制度そのものではありません。「挑戦してみよう」と思える、職場の“空気”です。もちろん私たちは、学びたいという気持ちにきちんと応えられるよう、研修や資格取得をサポートする仕組みを整えてきました。新入職員向けの基礎研修から、若手・中堅・管理職とキャリアに応じて選べるもの、DXのような専門的な知識を深められるものまで。金融知識を磨く検定や通信教育も揃え、近年はオンラインで学べる環境も広がっています。

けれども、どんなに研修が充実していても、挑戦しにくい雰囲気の中だけでは、その学びは力になりません。だからこそ私が何より大切にしているのは、一人ひとりが安心して一歩を踏み出せる、その空気をつくることです。

日々の声掛けや面談も、そのための大切な時間です。一人ひとりの目標や悩みにまっすぐ向き合い、小さな変化にも気づける距離感を保つこと。その積み重ねが、「やってみよう」と思える安心感につながっていくと信じています。得意なことも、苦手なことも、人それぞれです。だからこそ若手はもちろん、中堅やベテランの職員にも、苦手な分野とまっすぐ向き合いながら、得意な分野はのびのびと伸ばしてほしい。一人ひとりの

「伸びしろ」を信じ、その背中をそっと押すことが、私たちの役割だと思っています。

そして、挑戦を支えるのは、チームの力でもあります。自分の担当業務だけにとらわれず、互いの持ち場を理解し、フォローし合う。誰かが急に休んでも、別の誰かがそっと支えられる体制を整えています。誰か一人が無理をするのではなく、組織全体で支え合う。その風土こそが、長く働き続けられる職場をつくるのだと思います。

職員のスキルアップは、「この場所で働き続けたい」と思える職場があってこそ、実を結ぶものです。私自身も、先輩や上司に幾度となく支えられ、フォローしていただいたからこそ、今の自分があります。だからこそ今度は、私がその空気をつくる側でありたい。これから、誰もが「成長」と「やりがい」を実感できる、風通しのよい職場づくりに、まっすぐ取り組んでいきます。

Rokin Project

地域とともに、未来を育む

働く人の人生に
いちばん近い金融機関へ。

支店長
安藤 淳司



「働く人とその家族の夢と共感を創造する」——それが、ろうさんの理念です。ROKIN PROJECTは、その想いを“かたち”にして届けるための取組です。たとえば、各地域で開催している「少年野球ろうさん杯」。グラウンドで全力でボールを追いかけて、勝って涙し、負けて悔しがる子どもたち。その記憶は、やがて大人になったとき、ふとよみがえります。

そして、こんなふうにも思い出してくれるかもしれません。「あの大会の“ろうさん”って、金融機関だったんだ」「一度、相談してみようかな」と。そんな未来を想像しながら、子どもたちの姿を見つめる時間は、私たちに何よりも喜びです。私たちは、この大会を単なるスポーツ支援としてだけでなく、子どもたちが夢を描き、その夢を家族で支えていくきっかけにしたいと考えています。たとえば、私たちは、地域の方々とのつながりを深めるために、金融詐欺やセカンドライフをテーマにしたセミナーを実施し、実生活に役立つ知識をお届けしています。さらに近年では、NPO法人と連携し、子どもたちに向けた金融リテラシー教育にも取り組んでいます。地域に根差す金融機関として私たちが果たすべき役割は、ただサービスを提供することではありません。働く人、一人ひとりの人生に寄り添い、その未来を支え続けることにあります。

一方で、どれだけ意義ある活動を行っても、それが組合員

の皆さまの力にならなければ意味はありません。お客さまのライフプランの実現に寄り添い、具体的な提案へとつなげていく。それこそが、金融機関としての私たちの本質だと考えています。だからこそ重要なのが、職員一人ひとりが理念を理解し、自らの行動で体現していくことです。東海ろうさんでは、支店の垣根を越えた情報共有や提案力向上のためにエリアでの活動も積極的に行っています。岐阜エリアでは、入庫3年目以内の若手職員が各支店長や本部役員の前で商品説明を行う「エリア発表会」を実施しました。張り詰めた空気の中で、自分の言葉で伝えきる経験は、大きな自信へと変わります。その後のお客さま対応にも、確実な手応えとして表れていきます。職員が自信を持ってお客さまと向き合おうとする姿に、ろうさんの未来を支える力強さを感じました。同時に、私自身もその姿勢を大切にしながら、お客さまに安心して相談いただける存在でありたいと改めて感じています。

支店単独でできることには限りがあります。だからこそ、エリア全体で力を束ね、より大きな価値を生み出していく。その積み重ねが、地域の皆さまにとって「なくてはならない存在」へとつながると信じています。これからも私たちは、働く人に寄り添う金融機関として、地域で働くすべての方々の幸せを支え続けていきます。そして、その一つひとつの取組が、未来の“相談されるきっかけ”になることを願っています。

CROSS

景気に 左右されない、 家計の守り方を

TALK

物価の高騰、社会保険料の引き上げ、そして「金利ある世界」への移行——。働く人の家計を取り巻く環境は、いま大きな転換期を迎えている。営利を目的としない福祉金融機関であるろうきんに、何ができるのか。労働組合の立場から現場の声を集める東海運営推進会議の内田健太議長と、東海労働金庫営業統括部の片桐明美が、「働く人の家計を守るために私たちができること」をテーマに語り合った。

東海労働金庫
執行役員 営業統括部 部長
片桐 明美

東海運営推進会議 議長
内田 健太

賃金が物価に追いつかない 「金利ある世界」の家計

内田 今回のテーマは「働く人の家計を守るために私たちができること」です。物価高騰が長引く今、働く仲間とそこそご家族の家計を守ることは、最優先で取組むべき課題だと認識しています。営利を目的としない福祉金融機関であるろうきんは、今こそ本領を発揮すべきときだと強く実感しています。

片桐 生活を取り巻く環境の厳しさは、日に日に増えていますね。教育費、住宅費、老後への不安——どれをとっても負担は重くなる一方で、賃金の伸

びは物価上昇に追いついていないのが現状です。いくら働いても、なかなか生活に余裕が生まれてこない。「働く人とそこそご家族の生涯パートナーであり続ける」という理念を掲げるろうきんが、その役割を一層発揮することが求められていると受け止めています。

内田 組合員の皆さんと接していて感じるのは、不安の中身が具体的にってきたことです。賃金が上がっても実質賃金は伸び悩んでいますし、電気・ガス代や社会保険料といった固定費の負担も増している。さらに「金利ある世界」への移行に伴って、変動金利で住宅ローンを組んでいる方に

は、返済額が増えるのではという心配も広がっています。労働組合としては、物価上昇に負けない賃上げに取組むのが本筋ですが、それだけで家計を守りきれない時代ではなくなってきました。

片桐 ろうきんの窓口でも、その変化は感じます。中には、あまり深く吟味しないまま借入りを重ねて、気がつけば負債が膨らんでしまった。という方もいらっしゃいます。だからこそ、収入と支出の管理、資産形成、ローンに関する正しい知識を身につけていただくことが、安定した生活を送るうえで欠かせないと考えています。

「来なさい」のセミナーから 「行きたくなる」セミナーへ

内田 家計を守るうえで鍵になるのは、やはり金融リテラシーです。金融の知識は「生活防衛の強力な盾」になる。物価高や金利上昇といった環境変化に振り回されず、限られた収入の中で資産を守り、増やしていくための必須スキルだと思っています。

片桐 ろうきんとしても、若年層への金融教育や多重債務の防止、資産形成の支援など、組合員の皆さまの金融リテラシー向上には積極的に取組

んでいるところです。

内田 実は、セミナーのあり方も変わってきているんですよ。かつては「30歳になったら」「50歳になったら」と年齢で区切って対象者を呼ぶスタイルでした。会場は埋まるんですが、正直なところ、身が入っていない方もいて。それを最近では、投資や年金といったテーマごとのフリー参加に切り替えたんです。すると、興味のある方が自分の意思で参加されるので、聞く姿勢が違う。知識を「得ようとしている」のが伝わってきます。

片桐 ライフスタイルが本当に多様化していますからね。かつては「30歳ならこういう人生設計」という、ある種の定型に沿ったご提案ができましたが、今はそれが通用しません。だからこそ、あらゆる切り口でセミナーを展開し、より多くの方に届けていく必要があります。学校での金融教育や、社会人になったばかりの若い方に向けたお金の基礎教育など、早い段階からの働きかけも大切にしていきたいですね。



物価高にも金利上昇にも負けない、
働く人の家計防衛力を

あふれる情報と 「うまさぎる話」

片桐 もうひとつ見過ごせないのが、情報環境の変化です。今はWebやSNS、動画などお金に関する情報があふれていて、その中から正しい情報を見極めることが難しくなっています。実際、常識的に考えればあり得ないような高い金利をうたう投資話に引っかかってしまったり、勧められるまま投資用マンションの契約をしてしまい、いざ自分の住まいを買おうとしたら住宅ローンが組めなくなっていた。そんなご相談も現実になりました。

内田 投資への関心が高まって、自ら熱心に情報を集める方が増えたのは良いことだと思っています。ただ、その中にはリスクの高いものや、悪意のあるものも紛れている。信用できる情報かどうかを判断する力が、より一層問われています。一方で、ろうきんには「働く人たちの生活を守る」という考えが根底にあるので、どうしても貯蓄に重きを置いた、守りの志向が強くなりがちですね。けれども、この物価高では守るだけでは足りないのも確かです。投資と貯蓄のバランスをどう取るか、難しいところ

「気になる段階」で相談できる、 働く人の生涯パートナーへ



片桐 そこで私たちが大切にしているのは、目の前のニーズに応えるだけでなく、その方が生涯にわたってきちんとした生活設計をしていけるか、という視点です。たとえば投資に関心のある方にも、すべてをNISAで運用するのではなく、いざという時のお金はある程度手元に残し、余剰資金を投資に回す。そして時々見直しをする。そこまで含めてお話しするようにしています。

内田 実際、他の金融機関でNISA口座をつくったものの、「やっぱり不安だから、相談できるろうきんに移したい」とおっしゃる方もいると聞きます。きっかけはどうあれ、ご自身のお金について真剣に考えること自体は、とても良いことだと思います。ただ、大事なことは、迷ったときに安心して相談できる場所があるかどうか。そこにろうきんの存在意義があるのではないのでしょうか。

「気になる段階」で つづやける関係へ

片桐 私は、お金のことで困ったときに最初に思い浮かぶ相談先が、ろうきんであってほしいと思っています。そのためには、深刻になってからではなく、「気になる段階」で気軽に声を上げていただける関係づくりが欠かせません。組合員の皆さまがもっと身近な距離感で相談できる時間をつくっていきたくですし、組合によって働く環境も異なりますから、こちらから職場へ向う「訪問」というかたち

も積極的に取り入れていきたいと考えています。

内田 金融機関の窓口で話を聞くとすると、どうしても肩に力が入りますからね。職場で説明してもらえの方が、安心につながると感じます。そのためにも、これからは従来の「金融商品の紹介」という枠組みを超えて、もっと職場に入り込んでいただきたい。

片桐 それを実現する基盤として、ろうきんでは今、事務処理の標準化を中心とした業務改革を進めています。これまで組合ごとに異なっていた手続きを整理して時間を創出し、その時間をセミナーや訪問といった、組合員の皆さまに直接お役に立てる活動に振り向けていく。「手続きは便利になったけれど、ろうきんさんが職場に来なくなっただけ」ではなく、お会いする機会をむしろ増やしていきたいと考えています。

内田 変化には「今までのやり方を変えてほしくない」という声もあります。けれども、その先に組合員のためのより良いサービスがあるのだと、労働組合の側からも丁寧に伝えていきたいですね。

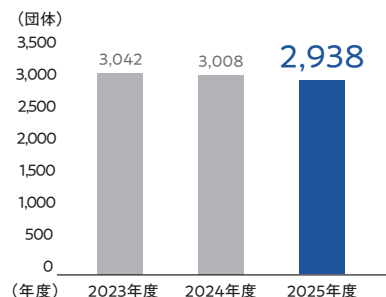
片桐 ろうきんは、信頼される金融パートナーとして、働く人とそのご家族の生涯に寄り添ってまいります。皆さまの生活基盤を守り、将来への安心につなげ、笑顔で暮らせる社会を実現するために。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

ロングバージョンの対談記事は
Webに掲載の本編よりご覧ください



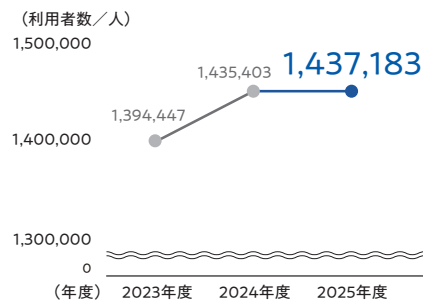
団体会員数

2,938 団体



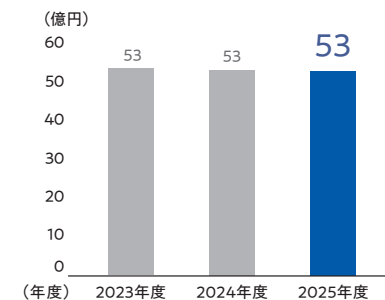
会員顧客数

1,437,183 人



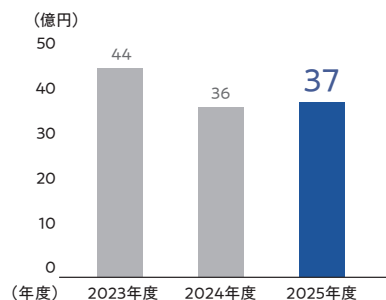
出資金

53 億円



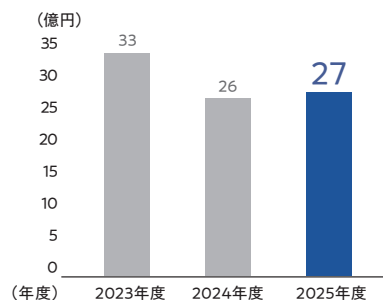
経常利益

37 億円



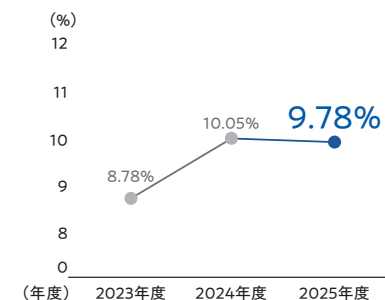
当期純利益

27 億円



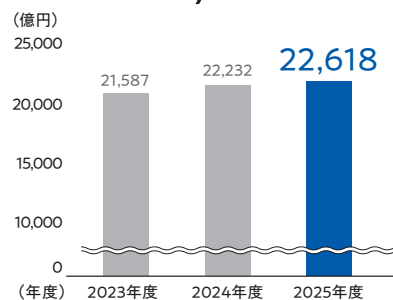
自己資本比率

9.78 %



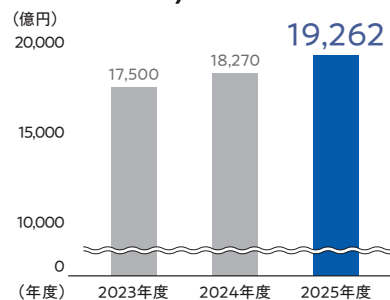
預金

22,618 億円



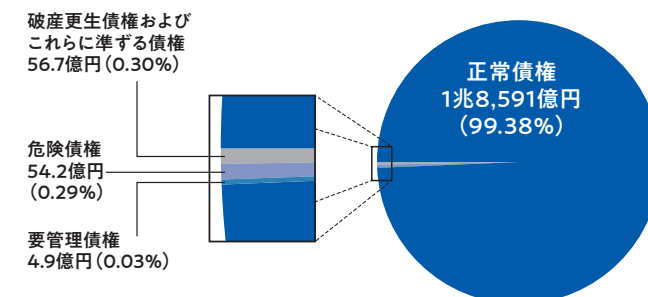
貸出金

19,262 億円



労働金庫法および金融再生法上の開示債権

不良債権比率 0.62 %



※証券化した住宅ローン債権を含む



平均勤続年数

2025年度

男性 **19.1** 年 女性 **13.6** 年

※正職員を対象に算出

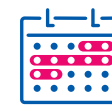


平均残業時間

2025年度

6.0 時間/月

※管理監督者除く



平均有給休暇取得率

2025年度

77.3 %

※管理監督者含む



女性管理職比率

2025年度

17.1 %

※女性活躍推進法における管理職を対象に算出



中途入庫者比率

2025年度

13.7 %

※対象年度内の中途採用者数／対象年度内の採用者数



障がい者雇用率

2025年度

2.5 %



男女の賃金の差異

男性賃金に対する女性賃金の割合

2025年度

68.4 %



育児休業取得率

2025年度

男性 **66.6** % ※1 女性 **91.7** % ※2

※1 対象年度内に育児休業等を取得した者の数／対象年度内に配偶者が出産した者の数

※2 対象年度内に育児休業等を取得した女性労働者の数／対象年度内に出産した女性労働者の数



育児休業復職率

2025年度

男性 **100** % 女性 **90.0** %



ろうきんのシンボルマークは、
ROKINの頭文字のRをデザインしたもので、
同時に鳥の親子を表しています。
鳥の親子は、親しみやすさとともに、愛とやさしさ、
親から子へ引き継がれるろうきん運動を意味し、
はばたく鳥は、より発展するろうきんの飛翔を表現しています。
シンボルマークのカラーはブルーです。
ろうきんブルーは「知性」「未来」「希望」を表現しています。
シンボルマークには、ろうきんの基本理念が表現されています。

東海労働金庫

〒460-0007
名古屋市中区新栄一丁目7番12号 編集／総合企画部
TEL 052 (243) 8811 (代) 2026年7月発行

東海ろうきんお客さまセンター

TEL 0120-226616



※本冊子に掲載されているイラストは、生成AIを用いて制作したものであり、いずれもイメージとして表現しています。
実際の風景・人物・状況とは異なる場合がございます。



DISCLOSURE 2026〈本編・資料編〉のご案内

ディスクロージャー誌のより詳しい内容はホームページに記載しています。
左記二次元コードまたは下記URLよりご覧いただけます。
<https://tokai.rokin.or.jp/aboutus/disclosure/>

