

横浜市民共済生活協同組合経営ビジョン《2025》

火災共済事業を取り巻く環境が厳しい中であって、組合員及び職員がともに3年後の2025年度における「横浜市民共済生活協同組合」のあるべき経営の姿を共有し、その実現に向け必要な取組を確実に推進するため、経営ビジョン（2025）を作成します。

組合員の高齢化により休止・脱退や受入共済掛金の減少が続いている中で、広報力の強化等による組合員の確保とともに、現在進めている組織の見直しなど事業規模の適正化、新たな火災共済システムの稼働による業務の効率化などにより、組合員が安心して火災共済事業を利用できる健全な組合経営を進めています。

ビジョンに向けた取組

➤ 選ばれる共済の実現

- 常に顧客の視点や立場を意識することで、そのニーズや社会情勢に合った適切な対応を行い、選ばれる共済を目指します。
- 企業との提携^{※1}により、組合員が当該提携企業を利用する際に割引や優待を享受できるなど、組合員サービスの充実を図ります。

※1 提携実施済み企業（2023年2月現在）

総合警備保障株式会社（ALSOK）、株式会社横浜八景島

➤ 新規契約の増加推進（広報戦略）

- マーケティングリサーチ^{※2}を基により効果的、効率的な広報媒体（紙媒体、ホームページ、テレビコマーシャル、その他）及びその方法を選択するなど、組合の知名度及び資料請求数の向上に向け広報力を強化します。
- 資料請求に対する契約成約率の向上に向け、職員一人ひとりの火災共済事業や契約に関する知識、普及活動に必要な説明力を向上させるとともに、定期的な経営戦略会議の開催による経営の振返りと新たな施策の企画を推進します。

※2 マーケティングリサーチ：マーケティング活動を行う中で発生するさまざまな課題を解決するために、消費者や顧客からデータを収集し、分析することをいいます。

➤ 継続契約の確保と増口の推進

- 継続契約の確保を図るため、休止した契約者等に再契約の勧奨を推進するとともに、振込契約者等に利便性、確実性の観点から口座振替による契約方法を推奨します。
- 組合員に保障内容の充実を図るため、再取得価額特約が附帯されていない契約者等に増口を積極的に推奨し、契約1件当たりの掛金額の増加を行います。

➤ 事業規模の適正化と業務の効率化

- 普及サービスセンターの統廃合、課及び普及サービスセンターの業務内容見直し、損害査定や電話対応など組合員対応業務における集約化を行い、事業規模の適正化を進めます。
- 共済業務のプロセスを見直したうえで、共済システムを再構築するなど、DX^{※3}による業務効率化を進めます。
- 現行の「就業規則」及び「給与規程」を改正し、職責に応じた給与制度とするなど職員が向上心を持ってやりがいを感じられる労働条件等を整備していきます。
- 規約等に基づく公平・公正かつ適正な共済金等の支払事務に向け、職員の損害査定業務に係る知識及び技術の向上を図ります。

※3 DX(デジタルトランスフォーメーション):進化したIT技術を浸透させることで、人々の生活をより良いものへ変革させる概念のことをいいます。

➤ 人材育成

- 将来の組合事務局幹部の養成に向け、係長以上の職員に対し管理職教育を行います。
- 普及活動、顧客対応能力を向上させるため外部講師による研修会を実施します。
- 適正で統一的な業務を行うために必要な、生協法、建築関係法令、労務関連法令等の知識を習得するため組合顧問等による教育を実施します。
- 社会情勢を敏感に捉え組合運営に反映させるため、外部組織での研修に職員を積極的に参加させます。

➤ 資産運用

- 資産運用規程に則った「安全な運用」を基本とし、運用のリスクとリターンのバランスを考慮しながら、効率よく収益を確保します。
- 運用資金は、次の2つの運用を基本に金融商品を検討・選択していきます。
 - ・「安全性資金(使用时までに安全かつ増加させたい資金)」は、償還後、証券を短期スパン(10年~15年程度)で運用していきます。
 - ・「収益性資金(長期運用が可能で大きく増加させたい資金)」は、償還前または償還後長期スパン(20~30年程度)で運用していきます。
- 買替えする場合は、ポートフォリオ(運用資産全体)を考慮したうえで判断します。
- 資金運用以外の資産運用について研究していきます。