

〈ろうきん〉をツカう！ Age30までの金融教育

『3ライズ・プログラム』

～組織強化にむけた3ステップのご提案～



ご提案にあたり・・・

近年開催の運営委員会、運営委員交流集会、運営委員トップセミナー等の分散会において、多くの組織より、新入組合員教育以降の組合員教育を通じた、組織の求心力向上を図る必要性に関するご意見／課題認識が、大変多く寄せられている状況にあります。

そこで、〈ろうきん〉富士支店として、改めて各会員の30歳到達時点までの層（若年層）にスポットを当て、入組から一定の年数をかけて段階的な金融教育の機会を設定することで、組織強化につなげる教育研修計画『3ライズ・プログラム』についてご提案させていただきます。

1. 若年～中堅層【～34歳】勤労者を取り巻く社会課題

現在の若年～中堅層に関する大きな社会問題、対応課題として、以下の3つが挙げられます。

その①「人財の確保／3年離職問題」

現在、就職率は高校卒、大学卒ともに高水準で推移しており「売り手市場」の状況が続いています。一方で、若年労働人口は年々減少しており、総労働力人口に占める割合も減少傾向となっています。そうした状況下で、3年以内に離職する方が高校卒で4割、大学卒で3割と大変高く、多くの企業においては人材の確保に頭を悩ませています。

離職の理由：就労時間と休日等、労働条件／人間関係、など



その②「資産形成に必要な金融知識の不足」

若年層の8割は、金融・投資商品を保有したことが無く、9割は金融に係る日常的な情報収集を行っていないとするデータがあります。その結果として、本来必要な時期に行う貯蓄や資産形成が行えず、また、高金利なクレジットカードや消費者金融の利用につながるケースも発生しております。

情報弱者となる主な原因：現金至上主義／終身雇用制度による安心感／繁忙による疲れ



その③「組織率の低下と属する感覚の低下」

労働組合の組織率は、2021年調査結果で16.9%となっており、社会全体として組織に属する感覚が薄れつつあります。多くの労働組合の役員は所属することの重要性の説明より、その対応に窮する場面が多いという感覚をお持ちです。

労働組合や互助会として、組織に属しているからこそ得られる安心感を向上させるためにも、「学習」と「交流」機会の拡充の必要性を多くの役員の方々が感じています。



※ 上記①～③の社会課題の根拠／詳細のご説明については、別途資料の用意がございます。

具体的対応／プランのご提案

2. 課題に対する具体的対応（ご提案）

＜組織としての具体的対応＞

- 若年層を対象として、貯蓄／資産形成／ライフプラン／クレサラ等、金融教育機会の設定
- 勤務実態にも柔軟に対応しながら、可能な限り面着（同じ場所・時間を過ごす）の機会を設定
- 30歳まで途切れない取り組み（プログラム）の体系・定例化により、接点の拡大を図る

＜期待できる効果＞

- 同期との交流でストレス軽減
- 失敗や時期を逸してしまう前の情報取得
- 休日を使う必要のない金融取引による時間の有効活用
- エンゲージメントの向上

3. 階層別セミナープラン（ご提案例：組換可能）

① 金融サービスと貯蓄に係る知識と意識の保有

- 金融サービスの基本理解を通じ、貯蓄を並行できる生活基盤を確立する。

② 投資と運用に係る基礎知識クレサラ・悪徳商法注意喚起

- 分散投資を基本とした投資と運用の基礎知識習得と金融に係る「ころばぬ先の杖」。

③ ライフプランと税制に係る知識と意識の向上

- 源泉徴収から税制の理解とライフプランシミュレートによる今後の人生設計。

1年目セミナー

- ・収支管理の重要性
- ・〈ろうきん〉CDの優位性／利便性
- ・天引きによる定額積立の優位性
- ・他社借入の借換え 他

2年目／3年目セミナー

- ・リスク分散の手法
- ・新聞とマーケット情報の見方
- ・投資信託の基礎知識
- ・クレサラに関する啓もう 他

3年目／5年目セミナー

- ・源泉徴収票と見方と税制
- ・iDeCo／DC加入者教育
- ・ライフプランシミュレーション
- ・住宅取得の準備と注意点 他

『Age30までの金融教育 3（SUN）ライズ イメージ図』	ステップ	まずは…	1年目	2年目／3年目	3年目／5年目
	手数料0生活基盤	ろうきん通帳 給与振込	ろうきん通帳 給与振込	ろうきん通帳 給与振込	ろうきん通帳 給与振込
	貯蓄／ 借入啓蒙		財形・エース 無担保ローン	財形・エース 無担保ローン	財形・エース 無担保ローン
	運用			投資信託 （定時定額）	投資信託 （定時定額）
	税制理解 ライフプラン 住宅取得等				税制理解 ライフプラン

〈ろうきん〉は、皆さまの組織における金融を担う「専門部」です。業者ではありません。手足として使ってください！

