

平成 19 年 5 月 18 日

各 位

株式会社琉球銀行
総合企画部長 金城 棟 啓

新中期経営計画「CHALLENGE 51」について

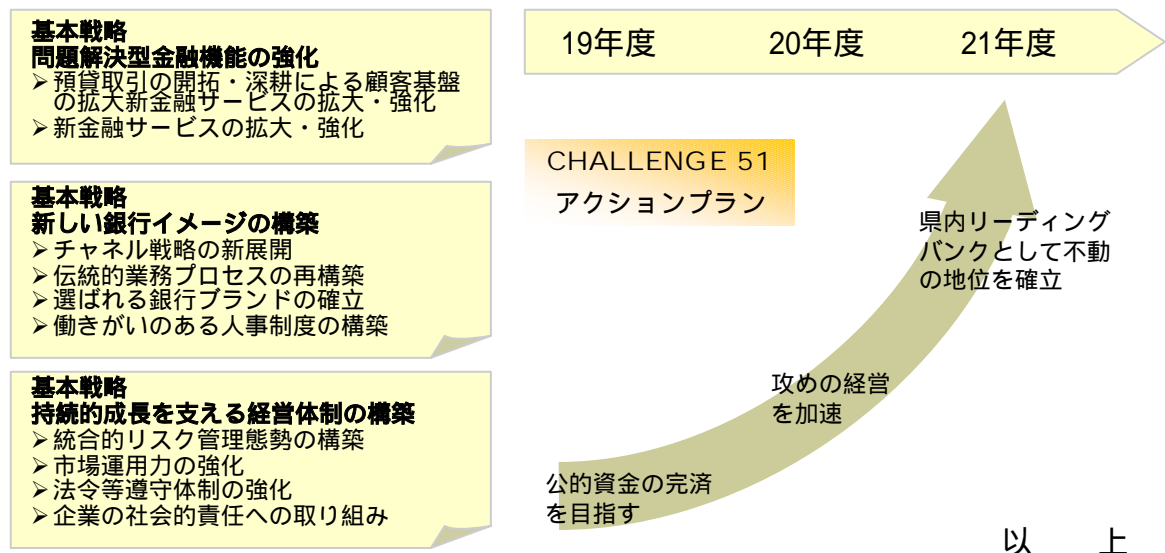
琉球銀行（頭取 大城 勇夫）では、平成 19 年 4 月から 3 年間（平成 19 年 4 月～平成 22 年 3 月）を計画期間とする新中期経営計画「CHALLENGE 51」を開始しましたので、概要をお知らせします。

前中期経営計画「Leap2005」におきましては、当行が地域のお客さまの金融に関わる課題解決のために、従来の銀行業務の枠を越えて最適なサービスを提供していくことで、地域とともに持続的な成長を目指してまいりました。

「Leap2005」は当初平成 22 年 3 月までの計画期間ではありましたが、公的資金の完済を意識した上で、その後の大きなビジョンを描き、新たな挑戦、本格的な攻めの経営への転換を図るために、今般中期経営計画を刷新しました。

当行は、新計画に掲げる諸施策を着実に実行し、「沖縄になくてはならない銀行」としてお客さまから高い信頼、支持をいただけるよう努めてまいります。

（中期経営計画「CHALLENGE 51」概要図）



お問い合わせ先：総合企画部 川上、小林

098-860-3787

新中期経営計画の概要

名称	CHALLENGE 51
計画期間	3年間（平成19年4月～平成22年3月）
中期経営目標	課題解決機能を発揮して成長する新たなビジネスモデルの確立 ～新たな成長戦略の展開～
基本戦略	<p>1. <u>問題解決型金融機能の強化</u></p> <p>（主な施策）</p> <p>預貸取引の開拓・深耕による顧客基盤の拡大 マーケットのあらゆる顧客層との取引を推進します。 県内預貸取引については、問題解決型金融（地域のお客さまの課題を解決する金融サービスの提供）を顧客に幅広く提供することにより、県内地銀3行の過半シェア（51%）の獲得を目標に、顧客基盤の一層の拡大を図ります。</p> <p>新金融サービスの拡大・強化 問題解決型金融機能の強化を通して、M&A等のフィービジネスの収益力をアップするとともに、ビジネスクラブ、アジアビジネス等新規の収益源の発掘にも努めます。</p> <p>2. <u>新しい銀行イメージの構築</u></p> <p>（主な施策）</p> <p>チャンネル戦略の新展開 マーケットに応じた店舗展開を柔軟に実施していくほか、インターネットバンキングの推進や貸金庫業務をはじめとした富裕層向けサービスの拡充など多様な顧客のニーズを取り込んでいきます。</p> <p>選ばれる銀行ブランドの確立 商品、サービス、店舗の機能・利便性等顧客のニーズを把握したうえ、幅広い顧客層から「りゅうぎんと取引したい」、「りゅうぎんと取引してよかった」と支持される「りゅうぎんブランド」を確立していきます。</p> <p>3. <u>持続的成長を支える経営体制の構築</u></p> <p>（主な施策）</p> <p>統合的リスク管理態勢の構築 銀行が抱えるリスクを統合的に管理できる態勢を構築し、収益管理の向上や営業店業績評価、効率的な資本配賦などに応用していきます。</p> <p>法令等遵守態勢の強化 コンプライアンス委員会を軸にした実効性のある法令等遵守態勢を確立していきます。 また執行部門であるコンプライアンス統括室では営業店への臨店指導、モニタリングならびにコンプライアンス関連の教育指導を通して行員の法令等遵守意識の底上げをサポートしていきます。</p>