



平成 24 年 4 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社 琉 球 銀 行
代表者名 取締役頭取 金城 棟啓
コード番号 8399 (東証第一部、福証)
問合せ先 取締役総合企画部長 宮城 竹寅
電 話 098-860-3787

新中期経営計画「Break Through 2012」について

当行は、今後 3 年間 (平成 24 年 4 月 ~ 平成 27 年 3 月) を計画期間とする新中期経営計画「Break Through 2012」を策定しましたので、その概要について、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画のスタートにあたって

国内外の政治・経済情勢が不透明感を増す中で、当行を取り巻く金融環境は、大きく変化しており、今後ますます厳しい状況が予想されます。

こうした厳しい経済・金融環境を乗り越え、現状突破 (ブレイクスルー) するためには、新たなビジネスモデルを確立させることが急務であると考え、新頭取のもと、前中計の施策を進化・加速させた新たな中期経営計画を策定いたしました。

新中期経営計画の根底には、2 つの基本的な考え方を織り込んでいます。

1 つは、「お客様からの熱烈な支持を得て競争に勝ち抜くためには何が必要か」という課題に対する考え方です。お客様のニーズは多様化していますが、お客様に対して「迅速に対応すること (スピード) 」と、「質の高い最高のサービスを提供すること (クオリティ) 」が最も重要であるという考え方です。

2 つ目は、地域への貢献という考え方です。公的資金導入後は、公的資金完済に向けた経営に軸足を移さざるを得ず、地域経済・社会のために貢献するという経営理念に則った計画という面では必ずしも十分ではありませんでした。地域に支えられて、公的資金を完済できた後の初めての今回の新中計は、経営目標の副題として「地域とともに次なる成長ステージへ」を掲げ、沖縄県経済の持続的な発展に貢献することを強く意識した内容となっています。

当行は、新中期経営計画のもと、「地域金融機関として地域経済への貢献を果たしつつ自らも成長する」というビジネスモデルを確立するとともに、まかせてバンクを実現し、「お客様から愛され、選ばれる銀行」を目指してまいります。

2. 新計画の概要につきましては、別紙をご参照ください。

以上

中期経営計画

Break Through 2012
～ お客様から愛され選ばれる銀行を目指して～

平成24年4月～平成27年3月

新中期経営計画の位置付け

前中期経営計画では、公的資金の完済を視野に入れ、新たな成長ステージに立ち、地域経済の発展に貢献することを主要なテーマとし、「営業革新」、「人材革新」、「機能革新」の諸施策を実行するなかで、公的資金の完済、コンビニATM導入による圧倒的なATMネットワークの構築など多くの成果をあげました。しかしながら、前中計には、公的資金完済後の新しいビジョンという意味では、必ずしも十分な計画が反映されていないことや、計画当時と比べて当行を取り巻く環境は、大きく変化しているため、新たな計画が必要となっています。

このようななか、現在の激変する経済・金融環境に正面から正々堂々と対峙し、それを乗り越えて（ブレイクスルーする）発展するためには、地方銀行としての新たなビジネスモデルの確立が必要です。新中期経営計画は、そのビジネスモデルを確立すると同時に当行が真のリーディングカンパニーとして地域経済の発展に貢献することで、地域とともに次なる成長ステージへ向かうためのロードマップです。

RISING PLAN 2010

更なる飛躍に向けた経営基盤の拡充
～新たな成長ステージに立ち地域経済の
発展に貢献～

2010年4月～2012年3月

新中期経営計画

Break Through 2012

経営目標

「現状突破のための新たなビジネス
モデルの確立」

～地域とともに次なる成長ステージへ～

2012年4月～2015年3月

次なる成長ステージ

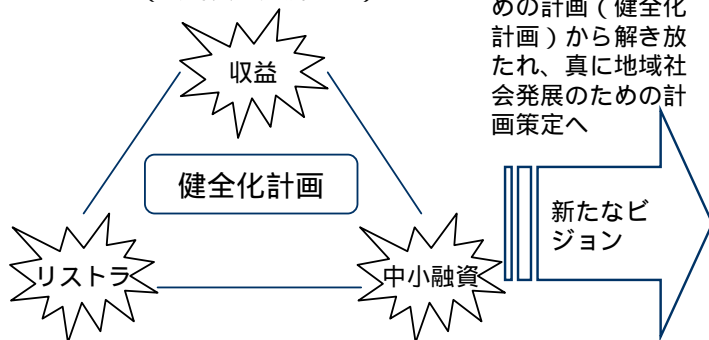
- ✓新たなビジネスモデルとIT革新で「未知なる領域」への飛躍
- ✓「スピード&クオリティ」でお客様から熱烈な支持を得るとともに、当行職員であることに誇りを持てる銀行
- ✓新本店構想への着手および他行を圧倒する営業チャネルの実現

「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」「まかせてバンク」

目指すべき銀行像

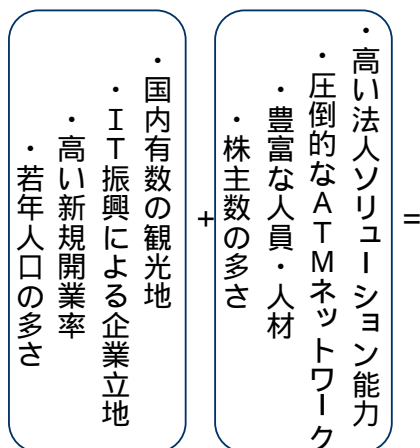
沖縄のポテンシャルを最大限に引き出し、持続的発展に貢献する真のリーディングカンパニーとしてお客様から選ばれる銀行を目指します

(公的資金完済まで)

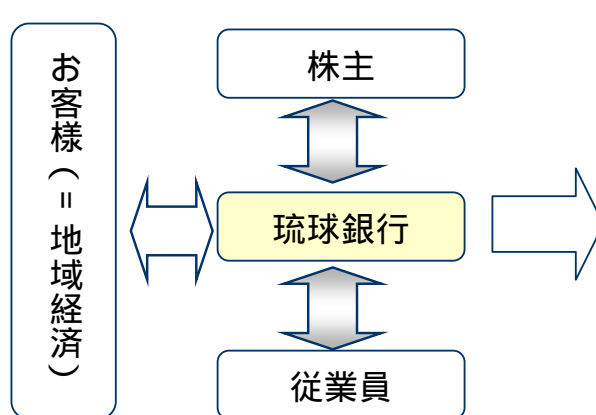


目指すべき銀行像	イメージ
沖縄の真のリ - ダー	・環境変化をチャンスと捉えて、積極的にチャレンジします ・当行の強みを活かし、スピード&クオリティで最高の金融サービスを提供します ・観光、医療・介護、農業 + アジア進出など成長分野のサポート強化でお客様をバックアップします
お客さまから選ばれる銀行	・お客様のニーズに迅速に対応し、質の高い金融サービスを提供することでお客さまから選ばれる銀行を目指します

(県経済の特性 = 強み) (当行の強み)



(Win-Winの関係)



沖縄県経済・社会の持続的な発展に貢献すること
でお客様、株主の期待に応えます

仕事を通じて自己実現ができるやりがいのある会社を実現します

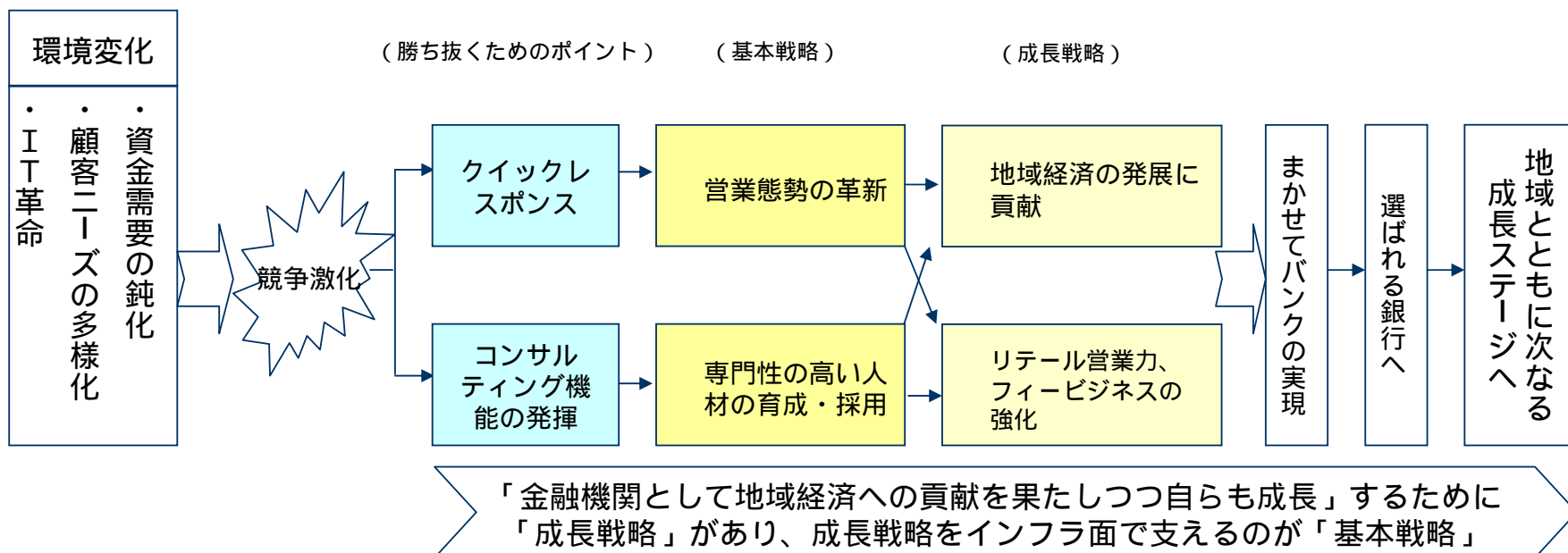
新中期経営計画の概要

銀行を巡る金融環境は大きく変化し続けています。その厳しい環境変化を乗り越え、突破するための新しいビジネスモデルを考えるうえで重要なことは、「**金融機関として地域経済への貢献を果たしつつ自らも成長する**」という「地域との共存・共栄」の精神です。

金融サービス業として「**お客様から選ばれる銀行**」となるためには、顧客ニーズに迅速に対応することと、当行の強みであるコンサルティング機能を発揮する必要性があり、徹底した顧客目線での業務改革、人材育成が急務です。

そのため基本戦略として「営業態勢の革新」、「専門性の高い人材の育成・採用」の二つをベースとして、その上に成長戦略「地域経済の発展に貢献」「リテール営業力、フィービジネスの強化」を掲げました。

その結果、「**まかせてバンク**」を実現し「**地域とともに次なる成長ステージ**」へ駆け上がることを目標とします。



中期経営目標 「現状を突破するための新たなビジネスモデルの確立」～地域とともに次なる成長ステージへ～

基本戦略 営業態勢の革新

～抜本的な業務改革によりクイックレスポンス態勢を確立し、顧客訪問力、窓口相談力を強化～

- ・事務プロセスの抜本的見直し・ITイノベーションによるスピード向上・人材の有効活用・本部業務のスリム化・営業店推進サポート態勢の確立
- ・店頭営業力の強化
- ・積極的な店舗展開
- ・新規企画力、経営管理態勢の強化
- ・有価証券運用力の強化

成長戦略 地域経済の発展に貢献

～コンサルティング機能を発揮し沖縄の高いポテンシャルを引き出すことで事業性貸出を拡大～

- ・成長力サポート・新たなマーケットへの進出・地域開発、PFIへの取組み・コンサルティング営業の強化・経営改善支援、事業再生支援活動への多様な取組み

成長戦略 リテール営業力、フィービジネスの強化

～次世代を担う若年層から高齢層までの幅広いリテール層に最適な商品・サービスを提供～

- ・イメージ戦略の強化・メイン化戦略の徹底・預り資産販売態勢の再構築・オーナー、優良法人取引の強化・新たなフィービジネスの発掘

基本戦略 専門性の高い人材の育成・採用

～高いコンサルティング能力を持つ人材を育成・採用しコンサルティング営業、預り資産営業を拡大～

- ・公的資格保有者の活用・多様な業務に対応できる人材の確保・りゅうぎん金融大学校の充実・働きがいのある職場づくり

法令等遵守態勢・堅確な事務態勢の堅持

計数計画

主要計数
預金平残
貸出金平残
業務粗利益
コア業務純益
当期純利益
自己資本比率
ROE (当期純利益/Tier1資本)



26年度目標値
2兆円
1.4兆円弱
360億円
130億円
60億円
10%程度
7%



次期中計
・業務・収益で過去に経験のない「未知なる領域」へ飛躍 ・県内で利益トップの座を確立するとともに、地銀でも上位の高収益体質を実現