

# りゅうぎん まがせて新聞

2009 12月  
(平成21年)  
第13号

発行／琉球銀行  
総合企画部地域貢献室  
〒900-0015 那覇市久茂地1-11-1  
(大代表)  
**TEL098 (866) 1212**  
ホームページ  
<http://www.ryugin.co.jp/>  
メールアドレス  
[ryugin@ryugin.co.jp](mailto:ryugin@ryugin.co.jp)

## りゅうぎんの目指す将来像 「問題解決型銀行」

「問題解決型銀行」とは、文字通り地域、企業、個人のお客さまの問題や課題を発見し、解決していく、りゅうぎんの銀行像です。りゅうぎんは、問題解決型金融機能の強化を図り、多様なサービスを提供することにより地域、企業、お客さまとともに、持続的な成長を図ることを目指しております。

琉球銀行は、2009年8月、女性の視点を商品・サービス開発に活かすことを目的に、営業店に勤務する女性行員による「女性プロジェクトチーム」（愛称：チームサンフラワー）を設置しました。

「女性プロジェクトチーム」は11名の女性行員により組織し、女性の視点を取り入れた金融商品・サービスの開発のほか、女性の消費行動や投資行動に対応できるような商品開発などに取り組まれました。

2009年12月には、プロジェクトチームの発案による商品、「NAHAMARASON応援定期」、女性向けフリーローン「ちゅら☆サポート」を発売しました。「NAHAMARASON応援定期」は、2009年12月1日から2010年1月29日まで取り扱うもので、当日が特別協賛しているNAHAMARASONを応援する意味を込めて、MARASONにちなみ金利を0.42195%としたほか、抽選で100名にシヨキング用腕時計をプレゼントするものです。（商品の詳しい内容は6面をご覧ください。）

また、女性向けフリーローン「ちゅら☆サポート」は、女性のキャリアアップや健康、趣味などの幅広いニーズにお応えする、お使いみち自由（事業資金、旧債償還除く）な商品で、女性向け教養講座2期分の会費が無料となる特典も付いています。（商品の詳しい内容は5面をご覧ください。）

琉球銀行では、今後も顧客中心主義の観点に立ち、お客さまに対して、最高の満足を提供できるサービス・商品の実現に努めてまいります。

琉球銀行では、今後も顧客中心主義の観点に立ち、お客さまに対して、最高の満足を提供できるサービス・商品の実現に努めてまいります。



**女性の視点を取り入れた商品  
サービスの提供**  
「チャネル革命」の一環として「女性プロジェクトチーム（愛称：チーム・サンフラワー）」を設置



## 琉球銀行の地域貢献についての考え方(基本スタンス)

琉球銀行は、地方銀行の基本的な使命は「地域の金融インフラを支える存在として、円滑とが求められる」と認識し、本業である銀行業務を通じて地域貢献こそが、地方銀行本来のあり方と考えています。こうした基本理念に基づき、琉球銀行は県民から預かりした預金の大部分を県内の中小企業・個人の皆さまに供給し、県経済・社会の発展に貢献しています。

## りゅうぎんまがせて新聞 第13号(2009年12月号)発行

2005年3月、金融庁は「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」を公表し、全国の地域金融機関は、2005、6年度の二年間に、地域密着型金融の一層の推進に取り組むことになりました。

さらに、2007年から「地域密着型金融」が恒久的な取り組みになり、各金融機関が独自性を出した活動を推進することになりました。

同時に、地域金融機関には、中小企業再生等に

向けての取り組み、地域経済における経済的役割

や存在意義、企業市民としての活動などを分かり

やすい形で、地域のお客さまに情報提供することが求められています。

琉球銀行では、こうした情報を提供する新しい情報開示手段として「りゅうぎんまがせて新聞」を2003年12月より発行しており、今回の発行で13回目となりました。

2009年12月号も、写真やイラストを増やし、分かりやすい紙面構成に心がけました。さらに、お客さまに役立つ情報を中心に、琉球銀行の活動をいろいろな角度から紹介しています。

引き続き、本紙を年2回の頻度で発行しますので、ご愛読のほどよろしくお願

いします。

同時に、地方銀行には、地域社会に根ざした良き企業市民として社会的責任を果たすこととが求められており、琉球銀行は教育・芸術・文化・スポーツ振興支援や福祉・環境保護活動などのほか、さまざまなボランティア活動にも積極的に取り組んでいます。

琉球銀行は、こうしたバランスの取れた地域貢献活動により、地域とともに持続的な発展を目指します。

「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより、顧客に関する情報を蓄積し、この情報をもとに貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」と定義されます。

その本質は、金融機関が長期的な取引関係に基づく質の高い対面交渉などを通じて、早い時点で取引先の経営改善に取り組むとともに、中小企業金融における貸出機能の強化により、自身の収益向上を図ることにあります。

また、金融機関と中小企業との共同管理や「コストの共同負担」という基本的方向性を踏まえながら、相互の信頼関係のもと、情報開示を一層推進し、借り手と貸し手の双方の健全性の確保を目指すことにあります。

「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより、顧客に関する情報を蓄積し、この情報をもとに貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」と定義されます。

その本質は、金融機関が長期的な取引関係に基づく質の高い対面交渉などを通じて、早い時点で取引先の経営改善に取り組むとともに、中小企業金融における貸出機能の強化により、自身の収益向上を図ることにあります。

また、金融機関と中小企業との共同管理や「コストの共同負担」という基本的方向性を踏まえながら、相互の信頼関係のもと、情報開示を一層推進し、借り手と貸し手の双方の健全性の確保を目指すことにあります。

「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより、顧客に関する情報を蓄積し、この情報をもとに貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」と定義されます。

その本質は、金融機関が長期的な取引関係に基づく質の高い対面交渉などを通じて、早い時点で取引先の経営改善に取り組むとともに、中小企業金融における貸出機能の強化により、自身の収益向上を図ることにあります。