

# トップメッセージ



皆さまには、平素より、琉球銀行をご利用、お引き立ていただきまして、誠にありがとうございます。

今年も、多くの皆さまに琉球銀行をより一層理解していただくために、「琉球銀行の現状」(2016年版ディスクロージャー誌)を作成しました。

## 金融経済環境

平成27年度の国内経済は、個人消費が消費者マインドに足踏みがみられ、企業の生産活動も横ばいの動きとなるなど、一部に弱さがみられるものの、雇用・所得環境の改善等もあり、全体としては緩やかな回復基調が続きました。

県内経済は、消費が失業率の低下や賃金の上昇などの雇用環境の改善により好調を続け、観光が円安などを背景に外国人観光客が増加を続けたことから好調に推移し、建設も公共・民間工事の増加から概ね好調を続けたことから、拡大の動きが続きました。

## 営業の経過および成果

このような環境のもと、中期経営計画「Shared Value 2015」の初年度となった当期は、「グループ総合力の発揮による顧客提供価値の“構築”」を目標に、顧客との強固なリレーション構築による総合取引の推進に向けて重点的に取り組んでまいりました。

法人ビジネス戦略では、県内食品関連企業の香港および中国への販路開拓機会を提供する「香港美食商談会」を県外地方銀行3行と共同で開催しました。また、那覇市および与那原町と「地方創生に係る連携協力に関する協定」を締結するなど地方創生を推進したほか、国立大学法人琉球大学産学官連携推進機構との連携協定に基づき取引先企業3社と琉球大学の知的資源とをマッチングさせるなど、県内産業の発展および地域経済の活性化に向けた取り組



みを強化いたしました。このほか、医療機関マネジメントの専門資格である「医療経営士」試験合格者が全国金融機関トップクラスに達するなど、戦略分野における専門性の高い人材の育成に努めています。

個人ビジネス戦略では、世界200以上の国・地域にあるVisa加盟店で利用可能な「りゅうぎんVisaデビットカード」の取り扱いを開始したほか、セブン銀行とのATM利用提携を開始する等、お客様の利便性を高めるサービスの充実に努めました。また、ローンの申し込みや口座開設などを電話や郵送、インターネットでお受けするダイレクトバンキングセンターなど非対面による取引拠点を集約・拡充し、お客様の様々なご要望に機動的かつ機能的に対応できる体制を構築しました。

このほかグループ戦略として、決済サービス分野における個人顧客基盤の拡大を目的に地場の独立系信販会社であった株式会社OCSを連結子会社化し、これまで以上にグループ各社の特長を最大限に活用した金融サービスの提供に努めています。

### 当行が対処すべき課題

地元経済が好調に推移する一方で、マイナス金利というこれまでにない経営環境の変化に対処するため、平成28年度は、中期経営計画「Shared Value 2015」に掲げる施策を加速させるとともに、以下の課題に対して重点的に取り組んでまいります。

一つ目は、「資金需要の喚起」です。取引先の事業への理解に基づき、取引先の成長につながる資金をしっかりと供給していくとともに、取引先を支える関連先(仕入・販売先、従業員等)のニーズにも応えていくことで総合採算の向上を図ります。

二つ目は、「貯蓄から投資への流れの促進」です。個人のお客様のライフプランに応じた最適なポートフォリオを、営業店と本部機能が連携して提案する態勢の構築を加速させます。

三つ目は、「収益源の多様化」です。これまで展開してきた業務を強化するほか、新たな業務や従来と異なる層をターゲットとするなどにより、当行のビジネスのフィールドを拡大してまいります。

これらの課題に対処するために最も重要となるのは、「現場力の強化」です。当行の強みである県内最多のチャンネル(現場)を通じて、「スピード」「問題解決力」「共感力」を中心とする当行の取引価値をグループ総合力を発揮して提供することで、当面の課題に対処するとともに当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。