



平成 27 年 2 月 6 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 松原 知之  
電 話 098-860-3787

## 新中期経営計画「Shared Value 2015」の策定について

当行は、平成 27 年 4 月から平成 30 年 3 月までの 3 年間の計画期間とする新中期経営計画「Shared Value 2015」を策定しましたので、その概要を下記の通りお知らせします。

### 記

#### 1. 背景

当行はこれまで中期経営計画「Break Through 2012」(平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月)に沿って、IT を使った情報基盤の拡充や専門性の高い人材の育成、事業性融資の推進やリテール営業の強化に取り組み、一定の成果を挙げることができました。その一方で、競合激化による貸出金利回りの低下やバーゼルⅢ導入に伴う自己資本比率の低下、行内における人員構成の急激な変化などの課題にも直面しています。

新中期経営計画「Shared Value 2015」は、前中計で築いた当行の強みをさらに強化するとともに、新たな戦略により当行の競争優位を確立することで課題に対処するものとなっています。タイトルである” Shared Value (共有価値)”には、当行がお客様と共に価値を創造し、長期ビジョンに掲げる「お客様から選ばれ、地域から圧倒的な支持をいただけるりゅうぎんグループ」の実現を目指していく思いが込められています。

#### 2. 名称

「Shared Value 2015 ～グループ総合力の発揮による顧客提供価値の確立～」

#### 3. 計画期間

平成 27 年 4 月から平成 30 年 3 月までの 3 年間

#### 4. 計画の概要

##### (1) 成長戦略

- ①法人ビジネス戦略～成長分野サポートと総合ソリューションの提供～
- ②個人ビジネス戦略～オムニチャネル化によるライフプラン営業態勢の確立～
- ③グループ戦略～グループ機能を活かしたワンストップサービスの提供～

##### (2) 機能戦略

- ①IT・営業情報戦略～情報を活用したビジネスチャンスの創出～
- ②組織・BPR 戦略～顧客リレーションを最大化する観点からの BPR・組織見直し
- ③人材戦略～人材の戦略的再構築とダイバーシティーの推進

計画の詳細につきましては、別紙をご参照ください。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】 総合企画部 金城・与儀 電話 098-860-3787

中期経営計画

# Shared Value 2015

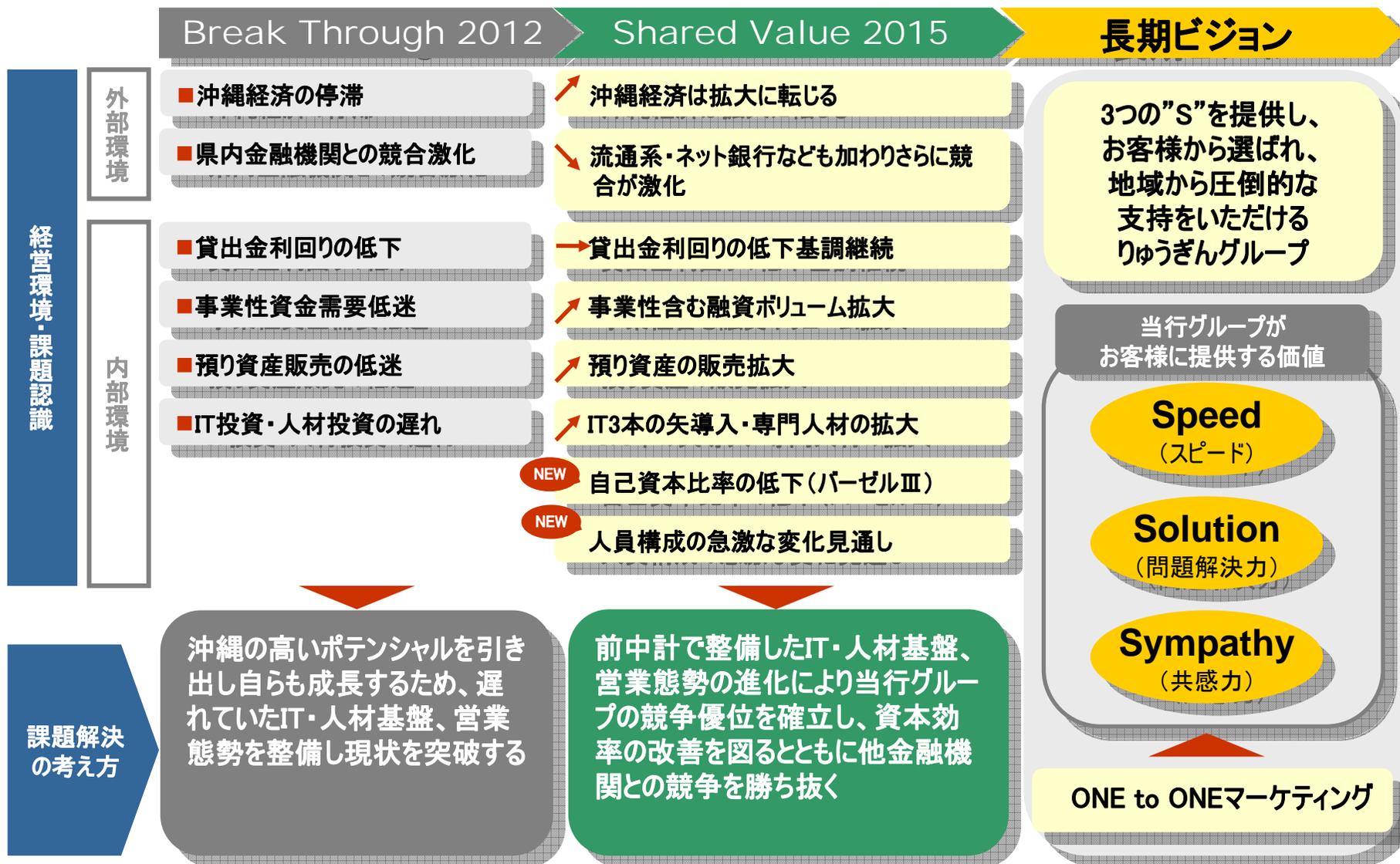
～グループ総合力の発揮による顧客提供価値の確立～

平成27年4月～平成30年3月



# ■新中期経営計画の位置づけ

■前中計を進化させ、当行の競争優位を確立することで経営環境変化への対応力を強化する



# ■ 長期ビジョン

■ 他金融機関の追随を許さない当行グループならではの価値の提供により、「お客様から選ばれ、地域から圧倒的な支持をいただけるりゅうぎんグループ」を目指す

～リードタイム”ゼロ”のサービス提供～  
他の金融機関を圧倒するスピードで質の高いサービスを提供することでお客様に感動を与えます。

お客様から選ばれ、  
地域から圧倒的な支持をいただける  
りゅうぎんグループ

**Speed**  
(スピード)

情報をマネジメントし価値を創造する態勢の構築

高い人間力をベースに専門性を備えた人材の確保

**ONE to ONEマーケティング**  
態勢の確立

顧客とのリレーションを強化する観点からの組織・業務プロセス改革

チャレンジすることを称え合う企業文化の醸成

**Solution**  
(問題解決力)

～地元精通した銀行ならではのソリューション～  
お客様の課題に対して、営業店・本部・グループ各社の総合力を発揮して最適な解決策を提供します。

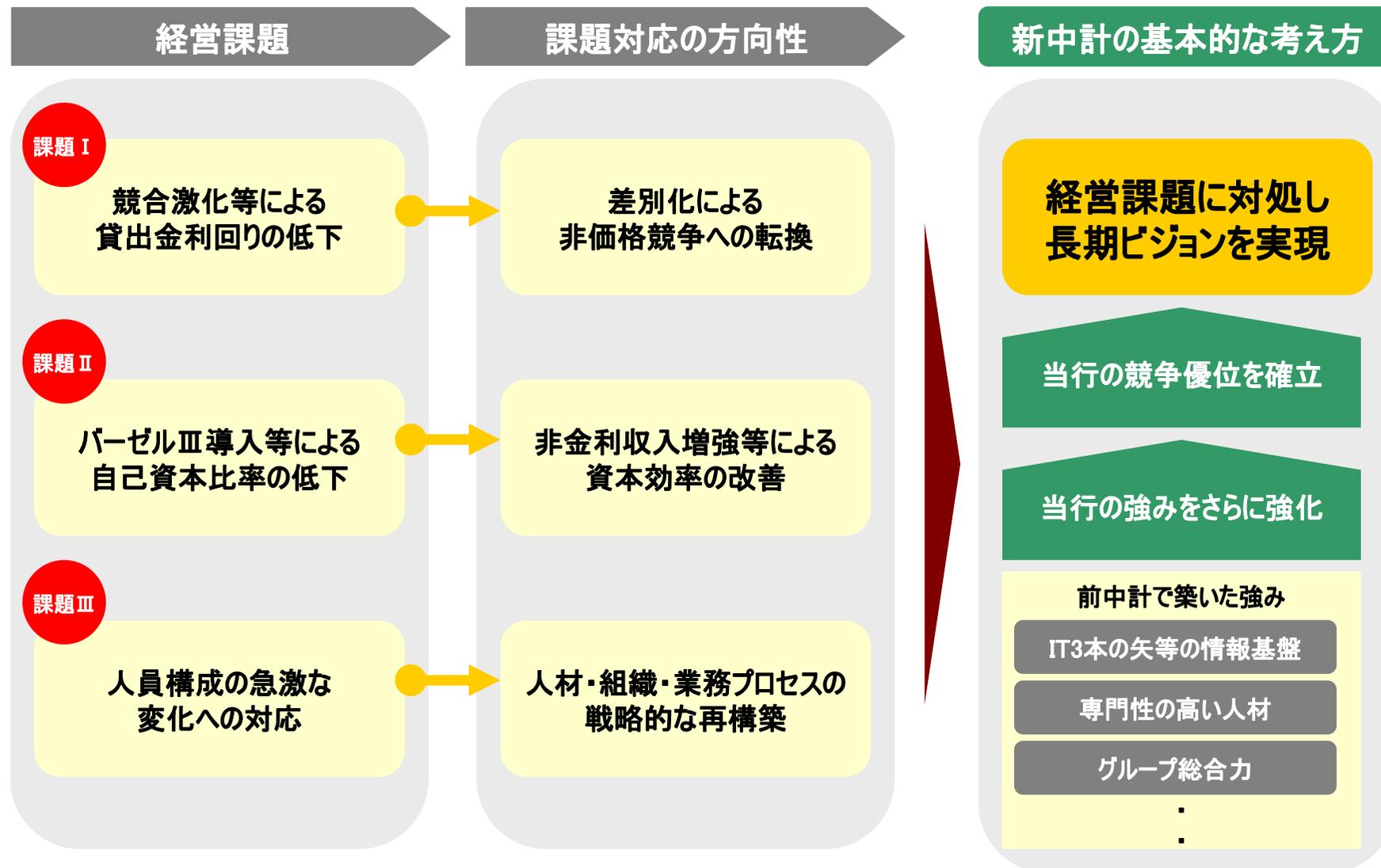
**Sympathy**  
(共感力)

～お客様の“思い”に共感するパートナー～  
お客様の課題やプランを深く理解・共感し、お客様が忌憚なく相談できるパートナーを目指します。

お客様に3つの”S”(価値)を提供

# ■ 当行の課題に対する新中計の考え方

■ 当行の強みをさらに強化し、競争優位を確立することで経営課題に対処する



# ■ 新中期経営計画の全体像



経営理念

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

長期ビジョン

3つの“S”を提供し、お客様から選ばれ、地域から圧倒的な支持をいただけるりゅうぎんグループ

当行が提供する取引価値

Speed

Solution

Sympathy

新中期経営計画

## Shared Value 2015

～グループ総合力の発揮による顧客提供価値の確立～

計画期間：平成27年4月～平成30年3月（3年間）

成長戦略

～成長分野サポートと  
総合ソリューションの提供～

法人ビジネス戦略

個人ビジネス戦略

～オムニチャネル化による  
ライフプラン営業態勢の確立～

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

グループ戦略

～グループ機能を活かした  
ワンストップサービスの提供～

成長戦略を後押し

～情報を活用した  
ビジネスチャンスの創出～

IT・営業情報戦略

IT・人材の強化等による  
価値創出機能の再構築

～顧客リレーションを最大化する  
観点からのBPR・組織見直し～

組織・BPR戦略

人材戦略

～人材の戦略的再構築と  
ダイバーシティーの推進～

機能戦略

戦略分野への重点的な経営資源の配分～人材・資本・経費の最適配分～

法令等遵守態勢(コンプライアンス)の徹底、リスク管理、ガバナンスの強化～経営管理態勢の強化～

## ■ 計数計画

■ 資金量は2兆円、業務純益は100億円の大台を目指す

貸出金平残  
**1兆5,500億円**  
(+2,200億円)

業務純益  
**100億円以上**  
(+10億円以上)

OHR  
**70%未満**

預金平残  
**2兆600億円**  
(+1,600億円)

当期純利益  
**45億円以上**  
(+5億円以上)

連結ROE※  
**5%以上**  
※当期純利益ベース

預り資産※販売額  
**900億円**  
(+420億円)

連結当期純利益  
**55億円以上**  
(+6億円以上)

自己資本比率  
**8%以上**

※投信・保険の合計

※計画値は29年度の想定。カッコ内は26年度見込比(連結当期純利益は負ののれん等による影響を除いたベース)